



【ヘラクレス：3043】

第7期(2006年5月期) 決算説明会

2006/07/19

modulat

モジュール株式会社

<http://www.modulat.com/>

本資料お取扱い上の注意

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

【IR窓口】戦略的 プランニング サービス

e-mail : ir@modulat.com Tel : 03-5575-5721 Fax : 03-5575-0633

<http://www.modulat.com/>

【コンテンツ】

事業内容

会社概要
モジュールが目指す価値
主力事業「ITAS」とは
「ITAS」の価値(契約前)
「ITAS」の価値(契約後)
「ITAS」の実際
事業の特徴 / 強み

決算報告

決算ハイライト
損益計算書
貸借対照表
キャッシュ・フロー計算書
売上高の推移
売上総利益の推移
経常利益の推移
主要指標の推移
その他

事業計画

市場規模と動向
ITASのマーケット規模
第8期の事業計画ハイライト
売上高の推移
売上総利益の推移
経常利益の推移
主要指標の推移
下期偏重型の業績について
第8期のビジネス拡大施策
第8期の業績向上施策
中長期的な事業方向性



【 事業内容 】

modulat

【 事業内容 1/7 】 会社概要

PCやソフトはメーカーが、造りますが、そのままでは動きません！ … そして、何を？ どう？ 組み合わせ、使い易く、安定させるか？ が利用技術です。

モジュールは、「小型コンピューター」
「利用技術」のプロ達が創設した
ITアウトソース・エージェンシーです。

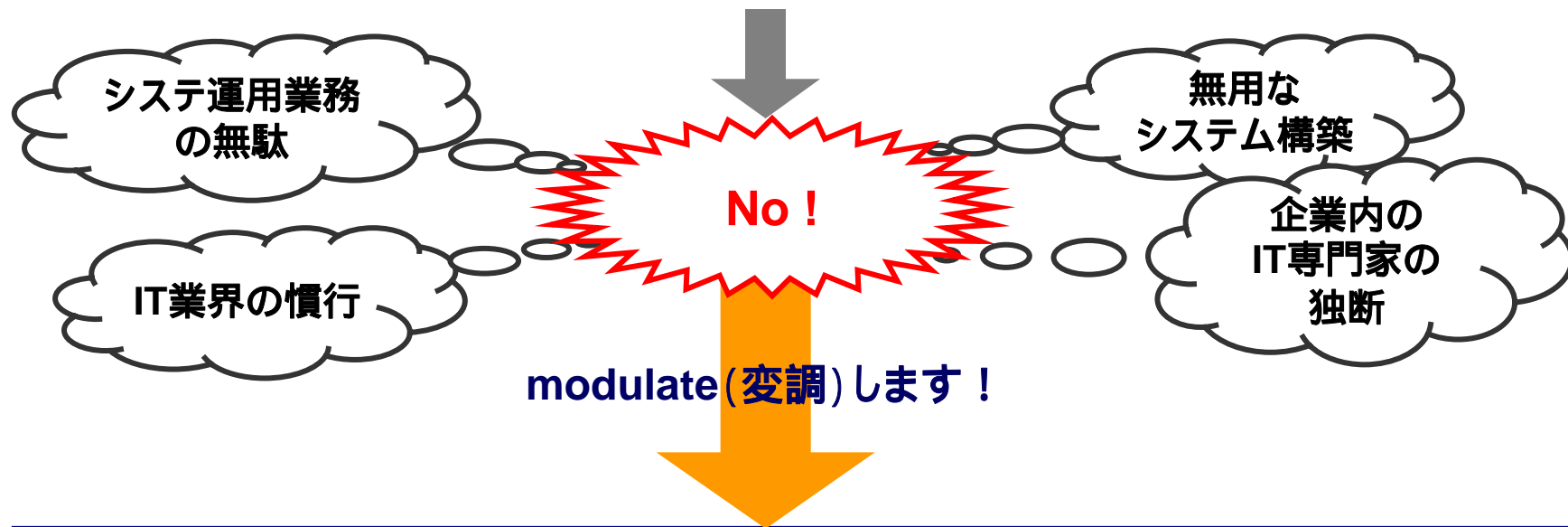
パソコンやPCサーバーの事
(殆どの企業で使用)

(2006年5月31日現在)

会社名	モジュール株式会社
所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂二丁目10番9号
代表取締役	松村 明
設立	設立1999年9月
資本金	121,250千円 (7月19日現在 254,219千円)
売上高	2,021百万円 (2006年05月期)
従業員数	36名
主要得意先	明治乳業株式会社、三菱鉛筆株式会社、高千穂電気株式会社、株式会社東武百貨店、カルピス株式会社 など
取引銀行	三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、スルガ銀行、みずほ銀行 など

【 事業内容 2/7 】 モジュールが目指す価値

日本企業のIT投資は本当に業績の向上や社員の幸せに寄与しているか？



パソコン/PCサーバーの基盤環境に於ける「日本の標準化」を確立する事により、
日本企業のIT投資を最適化し、健全なIT社会の発展に寄与し、
顧客企業の「業績向上」とそこで「働く方々の幸せ」を追求します！

【 事業内容 3/7 】 主力事業「ITAS」とは

モジュールの主力事業「ITAS」&「ITAS-Plus」は、
企業の情報システム部門のPC/PCサーバー関連業務を、
専門スキルとノウハウで効率よく代替(アウトソース)する統合的なサービス事業です。

【 ITAS 】

システムの維持管理のオーダーメイドサービス
(年間契約・月払い+追加オプション)

【 ITAS-Plus 】

システム基盤構築サービス
(都度契約)

【 ITAS-Plus 】

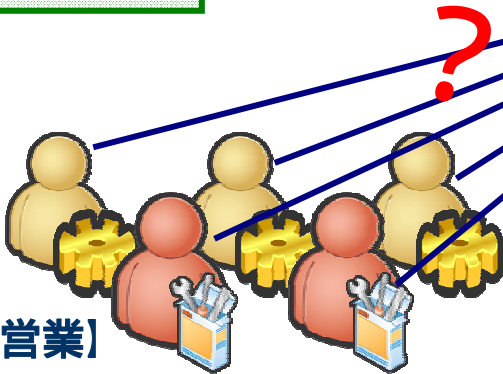
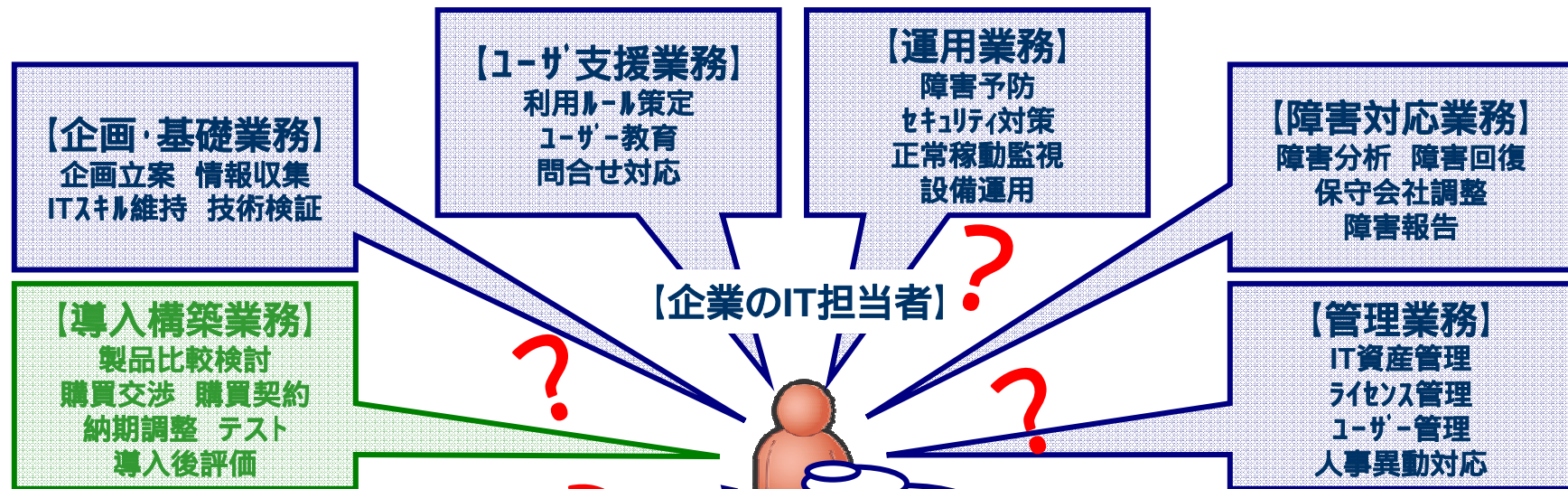
システム製品調達代行サービス
(都度契約)

実績

上場企業数社を含む約30社のクライアント様と
年間3.5億円以上の継続サービス契約を締結し、
PC約7000台等へのサービスを提供しております。

【 事業内容 4/7 】 「ITAS」の価値(契約前)

コンピュータ・システムを正常に使う為には(PC/PCサーバーの基盤環境だけでも)
多くのとても煩雑で難しい業務が必要なのです。



PCなんて簡単だって言うけど、
専門家でもないのに、
こんな難しい多くの事は出来ないよ！
その上凄い営業攻勢だし。

【 事業内容 5/7 】 「ITAS」の価値(契約後)

コンピュータ・システムを正常に使う為の多くのとても煩雑で難しい業務を、
 「専門のサービス」と「専用のシステム」によりワンストップで提供します。

【企業のIT担当者】

【モジュール】



煩雑で難解な
IT業務は私達に
お任せ下さい！



選別 交渉



【IT企業の営業】

やっと我社の
競争力を高める
システムの企画
をやるぞ！

ITAS & ITAS-Plus (メニュー例)

<p>【企画系サービス】 立案支援 情報収集 ITスキル維持 技術検証</p>	<p>【管理系サービス】 IT資産管理 ライセンス管理 ユーザー管理 人事異動対応支援</p>
<p>【運用系サービス】 障害予防 セキュリティ対策 正常稼働監視 設備運用支援</p>	<p>【ユーザー支援サービス】 利用ルール策定 ユーザー教育 問合せ対応</p>
<p>【障害回復サービス】 障害分析 障害回復 保守会社調整 障害報告</p>	<p>【導入構築サービス】 製品比較検討 購買交渉 契約支援 納期調整 テスト 導入後評価</p>

【 事業内容 6/7 】 「ITAS」の実際

新技術評価 テスト 都度レポート テスト導入
IT製品の選定 メーカーとの条件交渉代行 購買代行(販売)
導入時の設定作業 配送 現地据付(又は遠隔支援)
資産管理、資源監視(不正動作監視を含む)
ライセンス管理(PC情報の取得サービス)
修正プログラム(セキュリティー対策用も含む)の配付
利用者への操作支援 利用状況の評価
障害検知 障害判別 障害回復の立案
障害回復作業(機器の修理、設定変更等)
不用品の回収 データ消去 廃棄(又は再利用)
定期報告会(及び顧客の情報投資方向性の理解)

(青字(濃)は「システム対応」、青字(淡)は「半システム対応」でサービス提供)

「いつでも傍にいて、多くを語らなくても、困った時に、助けてくれる。」
そんなビジネスパートナーなら大切にしたい。
モジュールはそんな顧客企業の声にお応えするITアウトソースエージェンシーです。

【 事業内容 7/7 】 事業の特徴 / 強み

One Stop Service !

事業領域のバリュー

大手ベンダーの強みが発揮出来ない領域 (小型コンピュータへ特化)
顧客との「継続的關係」を構築可能な期間 (継続サービスに重点)
企業毎の差異が少なく「横展開」し易い環境

事業構造のバリュー

IT業界における明確な「中立性」 (利用技術に特化)
業種を問わないビジネスモデル
労働集約型ではない利益構造 (専門サービスと専用システム)
労働契約に準拠した厳格な「機密保持性」

利益構造のバリュー

年間契約による安定した収益 (ITAS・基本)と
ITAS契約をベースとして得た顧客企業の信頼から依頼される
様々なスポット収益 (ITAS・オプション、ITAS-Plus) の二重構造

顧客企業を知る仕組み



【 決算報告 】

modulat

【 決算報告 1/9 】 決算ハイライト

(単位:百万円)

	05/5期	06/5期			
	実績	計画	実績	前期比	計画比
売上高	1,550	2,013	2,021	30.4%	0.4%
売上総利益	244	347	346	41.6%	0.7%
営業利益	40	119	121	201.3%	1.7%
経常利益	39	102	110	177.0%	7.5%
当期純利益	21	60	64	194.8%	6.2%

当期は、ITASサービスで既存顧客の契約増、新規顧客の獲得、一部の既存顧客での効率性の改善等により収益性が向上し、売上高・売上総利益・経常利益ともに増加しております。

【 決算報告 2/9 】 損益計算書

(単位:百万円)

	04/5期	05/5期	06/5期	増減(対前期比)
売上高	1,404	1,550	2,021	30.4%
売上総利益	255	244	346	41.6%
売上総利益率	18.2%	15.8%	17.1%	1.3P
販売管理費	227	204	224	10.0%
販管費比率	16.2%	13.2%	11.1%	2.1P
営業利益	27	40	121	201.3%
営業利益率	2.0%	2.6%	6.0%	3.4P
経常利益	27	39	110	177.0%
経常利益率	2.0%	2.6%	5.5%	2.9P
当期純利益	12	21	64	194.8%
当期純利益率	0.9%	1.4%	3.2%	1.8P

EPS	1,574.06円	2,720.13円	6,853.98円
ROE	10.1%	15.5%	31.9%

04/5期、05/5期のEPSは株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を記載しております。

【 決算報告 3/9 】 貸借対照表

(単位:百万円)

	05/5末		06/5末			05/5末		06/5末	
	金額	構成比	金額	構成比		金額	構成比	金額	構成比
流動資産	587	78.7	533	78.7	流動負債	299	40.2	279	41.2
現預金	311	41.8	174	25.7	買掛金	48	6.5	102	15.1
売掛金	82	11.1	209	30.9	未払金	43	5.9	30	4.5
商品	156	20.9	131	19.4	その他	207	27.8	146	21.6
その他	36	4.9	18	2.7	固定負債	296	39.7	145	21.5
固定資産	158	21.3	144	21.3	負債合計	595	79.9	424	62.7
有形固定資産 (減価償却費 累計額)	17 (24)	2.4	14 (31)	2.1	株主資本(資本)	149	20.1	252	37.3
無形固定資産	31	4.3	18	2.7	資本金・資本剰余金	100	13.4	142	21.0
投資その他の資産	108	14.6	111	16.5	利益剰余金 他	49	6.7	109	16.1
総資産	745	100.0	677	100.0	負債・純資産 合計	745	100.0	677	100.0

有利子負債05/5期443百万円 06/5期230百万円(48.1%減)

【 決算報告 4/9 】 キャッシュ・フロー計算書

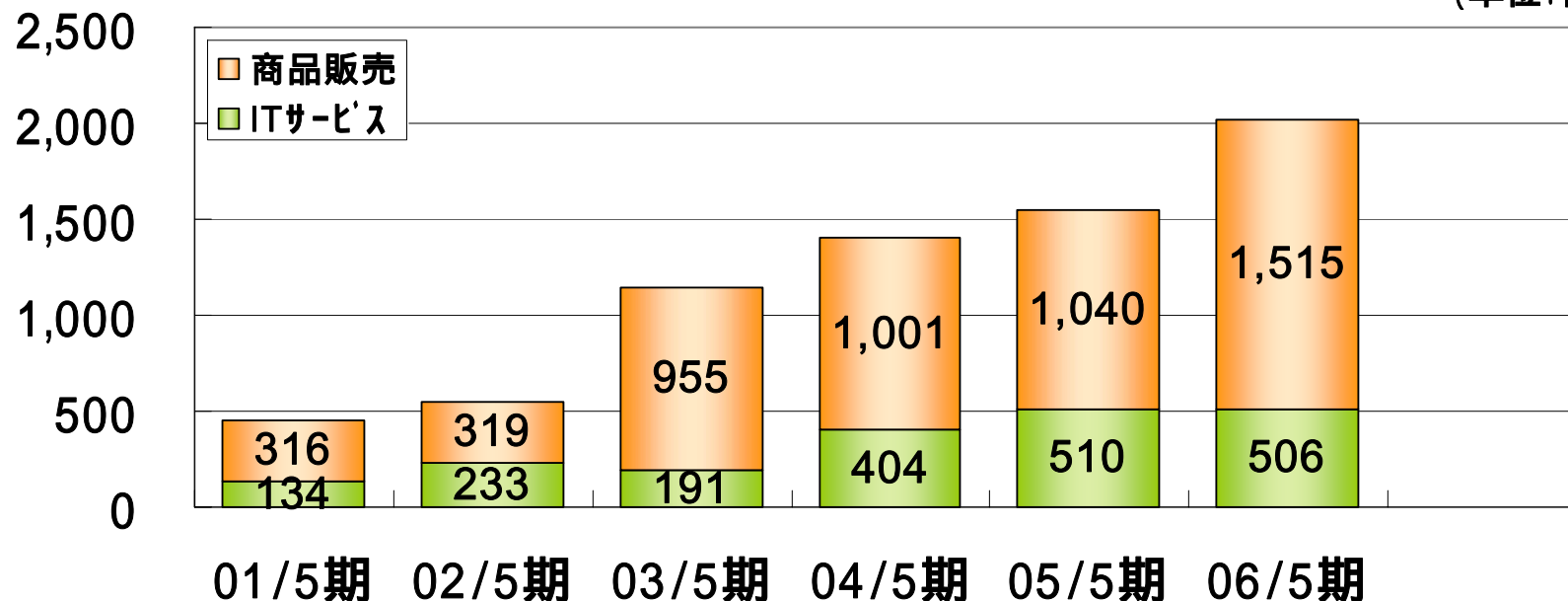
(単位:百万円)

区分	05/5期	06/5期
営業キャッシュ・フロー	1	54
投資キャッシュ・フロー	4	16
財務キャッシュ・フロー	32	175
現金及び現金同等物の期末残高	311	174

営業キャッシュ・フロー : 当期純利益増により、前期に比べ大幅増
投資キャッシュ・フロー : 固定資産(ソフトウェア)取得により支出
財務キャッシュ・フロー : 長期借入金の返済、社債の返済により支出

【 決算報告 5/9 】 売上高の推移

(単位:百万円)

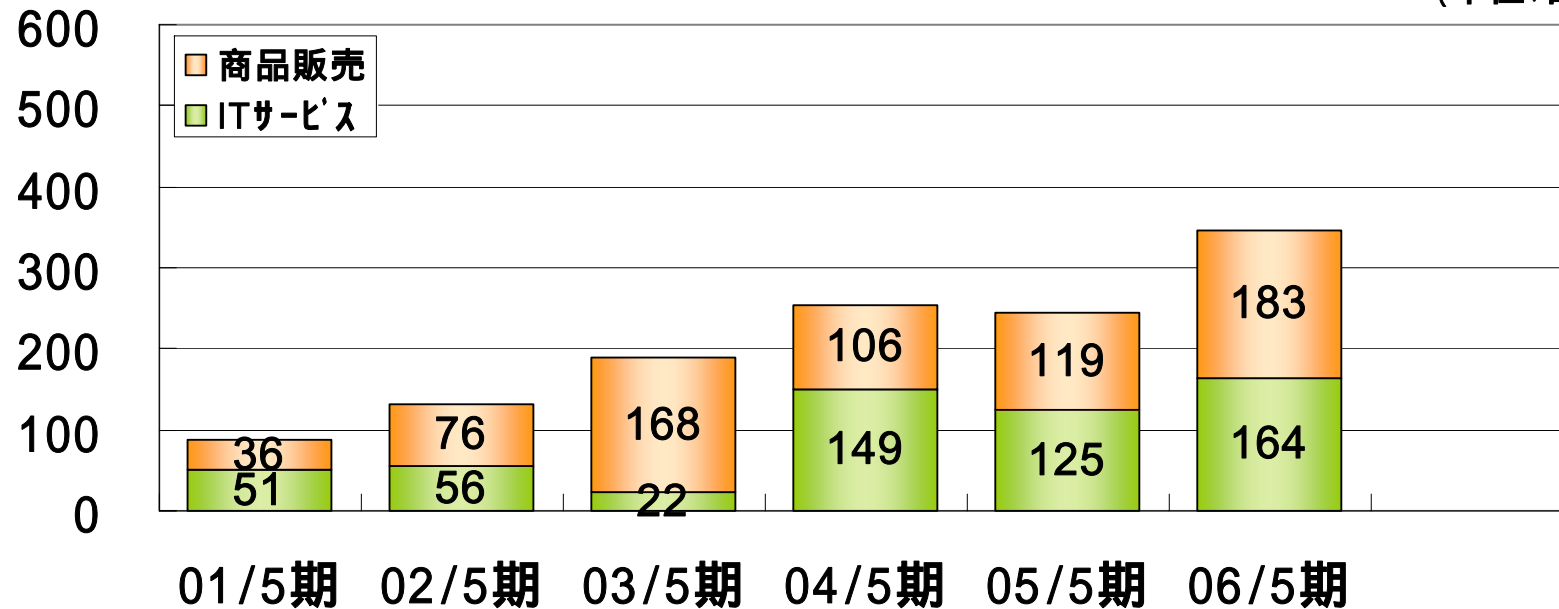


合計	450	552	1,146	1,405	1,550	2,021
対前年比	--	22.7%	107.6%	22.6%	10.3%	30.4%

ITサービスは、既存顧客との継続的なサービス契約は堅調でしたが、前事業年度は大型構築案件があった為、若干の減収となりました。商品販売は、新規大型案件受注に伴うPC / サーバー・システムの構築、IT製品の調達代行等により大幅な増収となりました。

【 決算報告 6/9 】 売上総利益の推移

(単位:百万円)

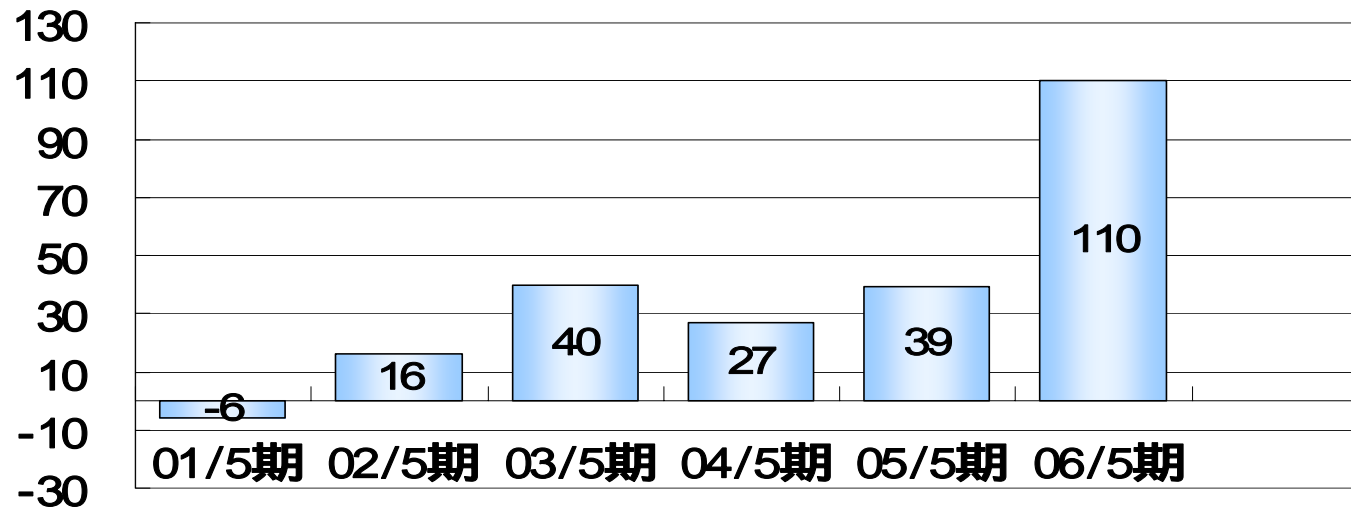


合計	86	132	190	255	244	346
総利益率	19.3%	23.9%	16.7%	18.2%	15.8%	17.1%

ITサービスは、自動化や効率化の推進により、利益率が向上しております。
商品販売は、仕入価格の低減により、利益率が若干改善されております。

【 決算報告 7/9 】 経常利益の推移

(単位:百万円)



合計	-6	16	40	27	39	110
経常利益率	-1.3%	2.9%	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%

経常利益は、2.7倍に大幅増加しております。
経常利益率は、売上総利益の伸びに対し販管費の増加が10%程度であった為、2.9ポイント増加しております。

【 決算報告 8/9 】 主要指標の推移

	01/5期	02/5期	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	
クライアント数(社)	13	16	23	28	28	35	
継続契約額 (百万円)	--	--	--	217	258	343	
社員数(人)	10	17	24	30	32	36	

	01/5期	02/5期	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	
経常利益率	-1.3%	2.9%	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%	
EPS (円)	-1,924	1,132	4,893	1,574	2,720	6,854	
配当性向	—	—	4.2%	20.0%	20.0%	16.4% (予)	

継続契約が順調に増加しており、ITサービス売上に貢献しています。
 今期の配当性向は16.4%の予定ですが、これは株式分割の影響によるもので、
 当期純利益に対して前年通り20%を配当する予定です。



【 事業計画 】

modulat

【 事業計画 1/11 】 市場規模と動向

ITアウトソースのマーケットは2010年迄で6000億円拡大！

(出展 : IDC-Japan)

	2005年			平均 成長率		2010年		
	規模(兆円)	%				規模(兆円)	%	対05年
全IT市場	11.8	100%	⇒	1.8%	⇒	12.8	100%	8%
ITサービス	4.7	40%	⇒	3.5%	⇒	5.6	44%	19%
ITアウトソース	1.8	15%	⇒	6.0%	⇒	2.4	19%	33%

【 事業計画 2/11 】 ITASのマーケット規模

ITアウトソース市場 : 2005年 = 1.8兆円、2010年 = 2.4兆円

ITASの対象企業(30人~5000人)は従業員数で全体の約60%なので、
2005年 = 1.0兆円、2010年 = 1.4兆円 (出展:総務省統計局)

ITアウトソースの約2/3はシステム開発関連と考えられるので、
2005年 = 3300億円、2010年 = 4600億円 (当社推定値)

残りの基盤環境部分の内、約半分は大型システム関連と考えられるので、
小型コンピュータを対象とする「モジュレのITAS」のマーケット規模は
2005年 = 1600億円、2010年 = 2300億円 (当社推定値)

【 事業計画 3/11 】 第8期の事業計画ハイライト

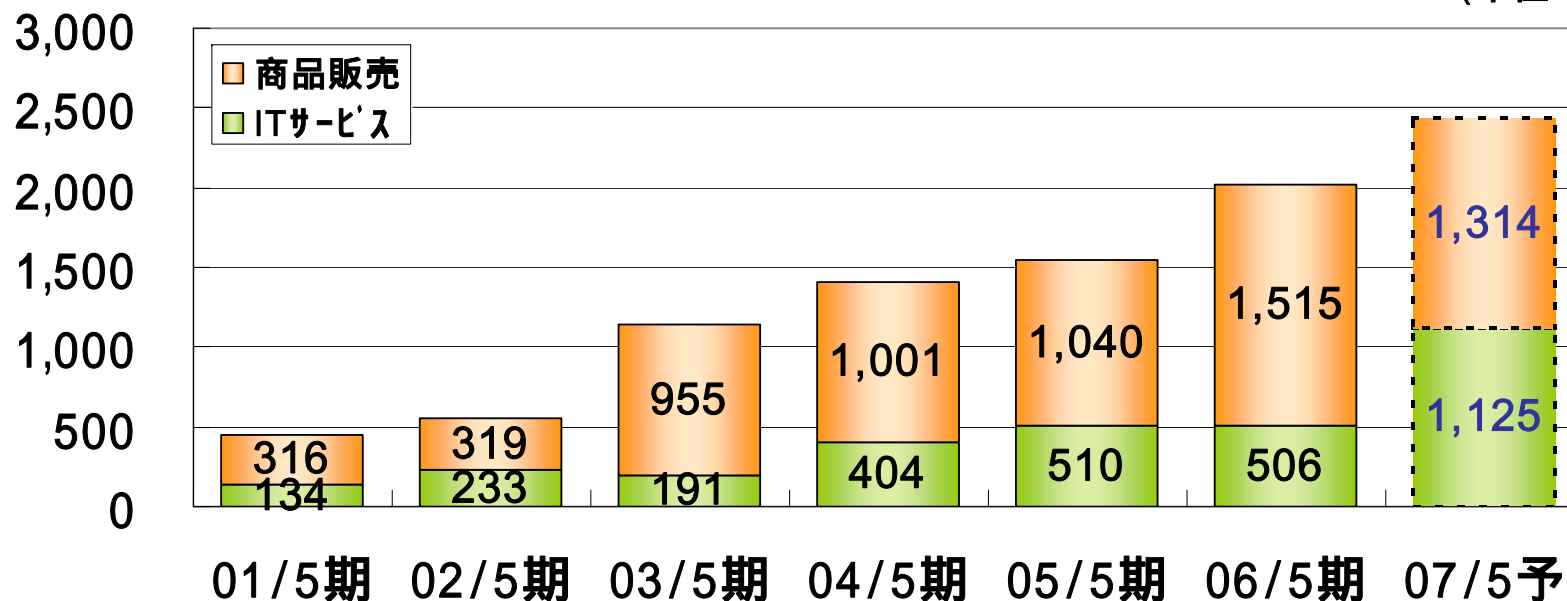
(単位:百万円)

	2006年5月期実績			2007年5月期予想		
	上期	下期	通期	上期計画	下期計画	通期計画
売上高	658	1,363	2,021	822	1,617	2,439
売上総利益	139	206	346	208	370	578
営業利益	33	87	121	14	171	186
経常利益	29	81	110	4	168	172
当期利益	17	47	64	2	96	98
E P S (円)	2,139.49	-	6,853.98	-	-	7,153.28

当事業年度は、IPOも含めビジネス拡大の好機と捉え、「規模の拡大」と「効率の向上」を目指し、今後の飛躍の為の基礎固めを行う予定です。新規顧客獲得を重点目標として、必要な施策を展開していく予定です。

【 事業計画 4/11 】 売上高の推移

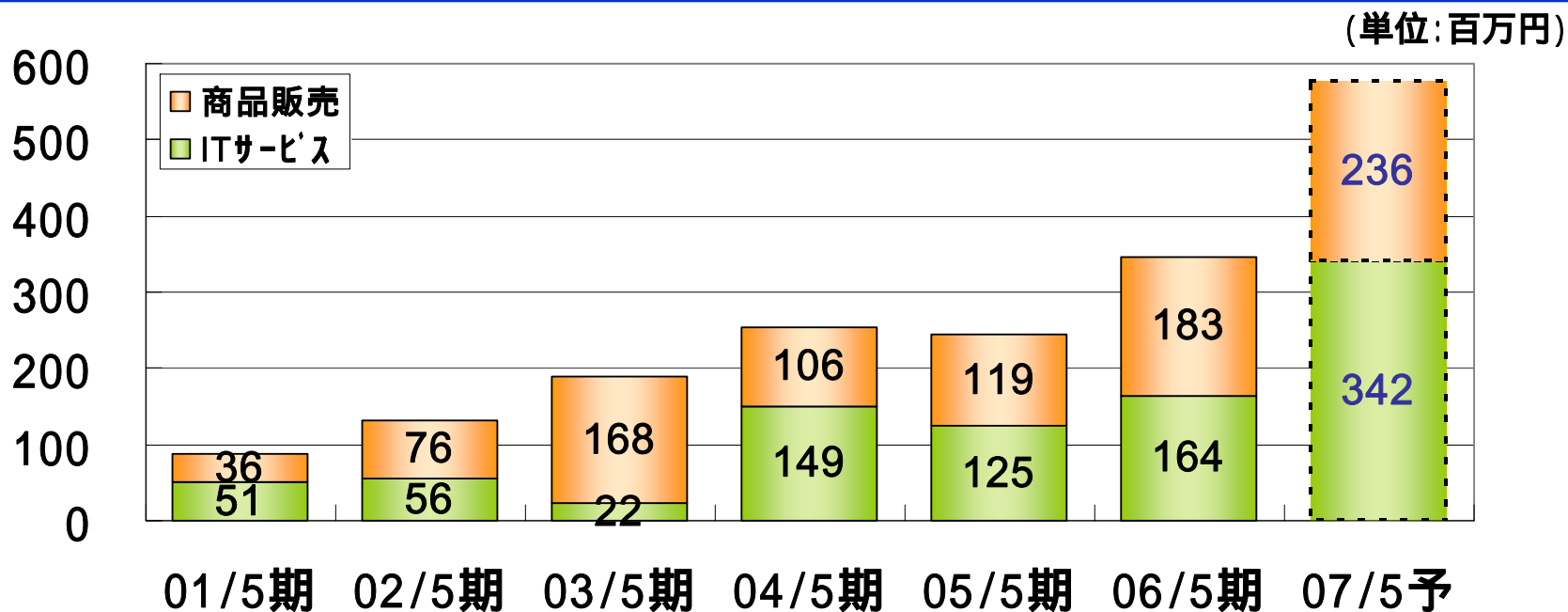
(単位:百万円)



合計	450	552	1,146	1,405	1,550	2,021	2,439
対前年比	--	22.7%	107.6%	22.6%	10.3%	30.4%	20.7%

ITサービスは、積極的な営業展開により、倍増を計画。
 (レンタルPC付きサービスが増加予定の為、その計上方法による部分を含む)
 商品販売は利益率を重視し選定を行う為、前事業年度を若干下回る計画です。

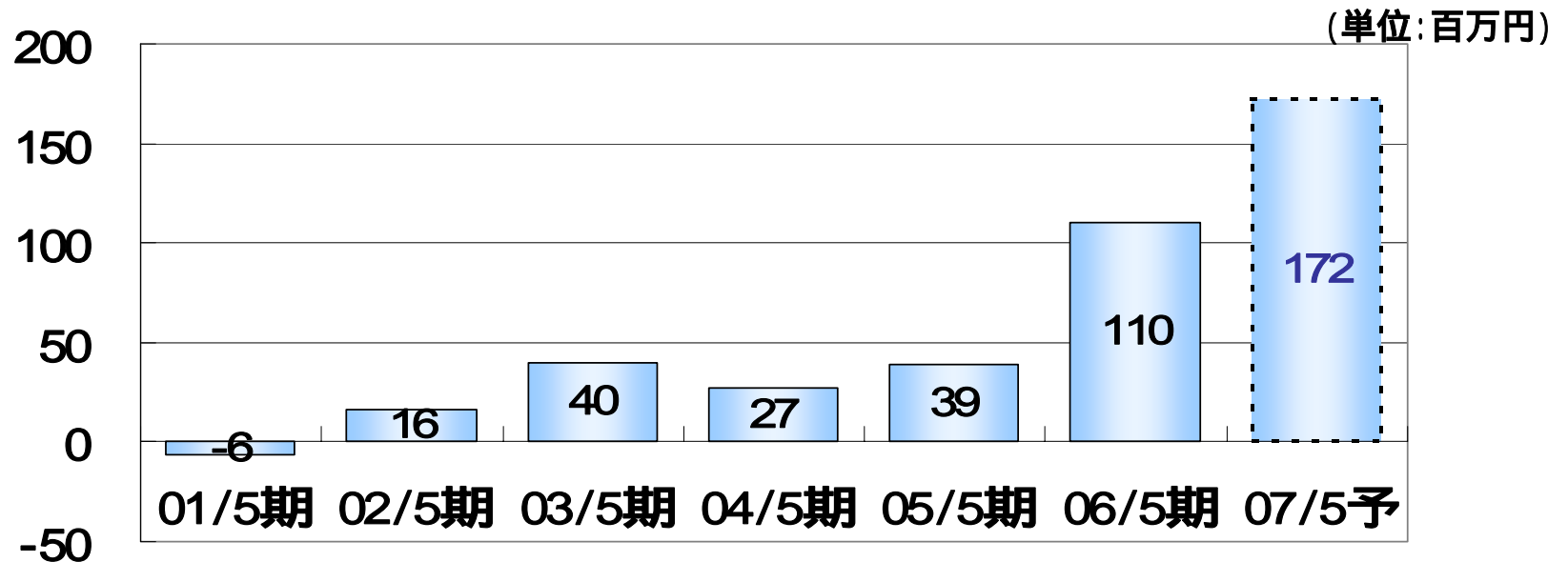
【 事業計画 5/11 】 売上総利益の推移



合計	86	132	190	255	244	346	578
総利益率	19.3%	23.9%	16.7%	18.2%	15.8%	17.1%	23.7%

ITサービスは、人員増等により若干低下する見込みです。(将来への布石)
 商品売上は、案件選定及び仕入価格の改善で利益率の向上を目指します。
 全体では、業務の自動化や効率化を継続し6.6ポイントの向上を目指します。

【 事業計画 6/11 】 経常利益の推移



合計	-6	16	40	27	39	110	172
経常利益率	-1.3%	2.9%	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%	7.1%

総利益率の向上により、経常利益率は1.6ポイントの向上を目指します。

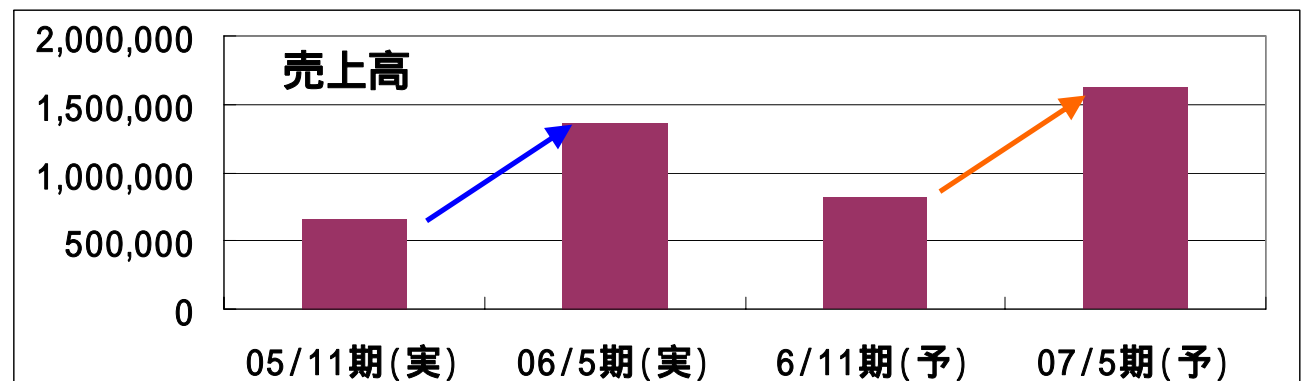
【 事業計画 7/11 】 主要指標の推移

	01/5期	02/5期	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5予
クライアント数(社)	13	16	23	28	28	35	60
年間継続契約額 (百万円)	- -	- -	- -	217	258	343	845
社員数(人)	10	17	24	30	32	36	60

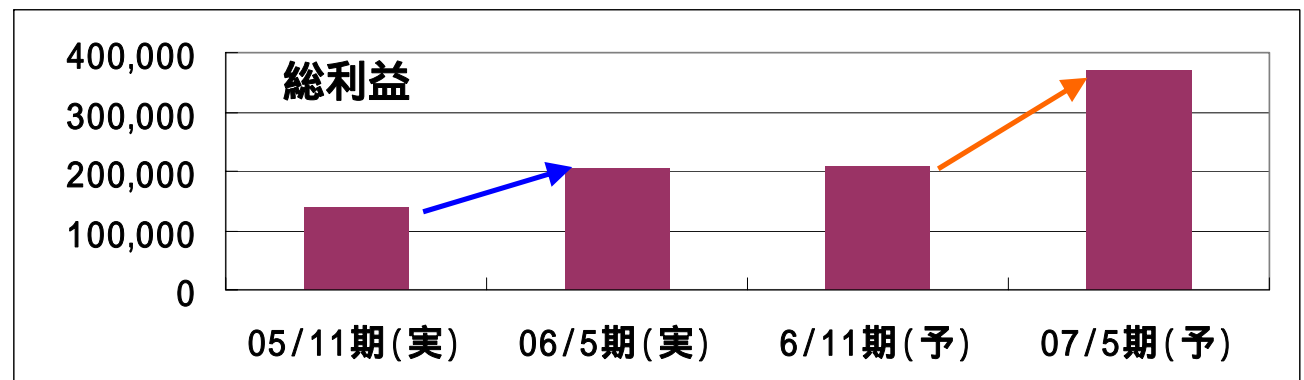
	01/5期	02/5期	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5予
経常利益率	-1.3%	2.9%	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%	7.1%
EPS (円)	-1,924	1,132	4,893	1,574	2,720	6,854	7,153
配当性向	0.0%	0.0%	4.2%	20.0%	20.0%	16.4% (予)	20.0% (予)

当事業年度は、IPOを含めビジネス拡大の好機と捉え、継続契約の大幅増を目指します。又、それに伴い人員増等も計画しております。
配当性向は、内部留保を考慮しつつも、一定水準を確保します。

【 事業計画 8/11 】 下期偏重型の業績について



構成比	05/11期(実)	06/5期(実)	6/11期(予)	07/5期(予)
	32.6%	67.4%	33.7%	66.3%



構成比	05/11期(実)	06/5期(実)	6/11期(予)	07/5期(予)
	40.3%	59.7%	36.0%	64.0%

前事業年度と同様な推移見込みです。
 (売上が12～1月、3～4月の顧客の事業年度の変わり目に偏る為)

【 事業計画 9/11 】 第8期のビジネス拡大施策

「ITASスタンダード」の拡販

「中小企業向けにセミオーダー・パッケージでIT全般をご提供するサービス」
「好調のレンタルPC付サービスも含み、顧客はIT資産を保有しないで済む」
(テスト展開中。高利益率)

既存ビジネスの拡大

内部統制ソリューション

「J-SOXビジネス対応」
「ITASへの組み込み」
「特定分野への営業活動」

パートナービジネスの拡大

「過去に手が回らなかった
パートナーからの依頼対応」
「新規チャネルの開拓」「組織化」

既存顧客の維持

施策：「顧客企業への踏み込み」「サービス標準化」「業務効率化」

【 事業計画 10/11 】 第8期の業績向上施策

サービスの自動化の更なる推進

「現システム対応サービスの精度向上」、「PCコントロール強化」等

新業務システムによる効率化

「社内システム」 + 「Web-CR」(ネットを使った顧客対応の推進)

管理体制 / ディスクローズ体制の強化

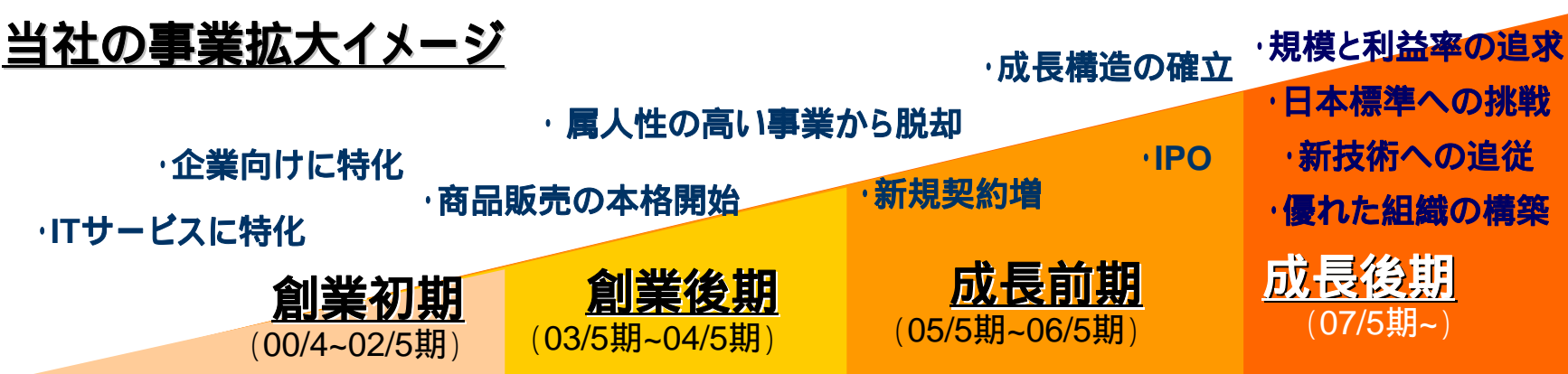
新規営業部隊の拡大

【 事業計画 11/11 】 中長期的な事業方向性

ITサービスのキーワード



当社の事業拡大イメージ



中長期的な目標

管理PC数 : 30,000台 (現7,000台)

自社拠点 : 全国主要都市へ

経常利益率 : 向上 (今期予測7.1%)

配当性向 : 向上 (今期予測20.0%)