

We modulate your business to success!

modulat

【ヘラクレス：3043】

第8期(2007年5月期) 個人投資家説明会

2006/11/29

modulat

モジュール株式会社

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

本資料お取り扱い上の注意

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。

【コンテンツ】

会社概要	… … … …	4p
主力事業	… … … …	8p
事業の特徴	… … … …	14p
市場概況	… … … …	23p
事業計画	… … … …	29p
第1四半期業績	… … … …	37p
事業戦略	… … … …	42p
補足説明	… … … …	46p



We modulate your business to success!

modulat

【 会社概要 】

modulat

【 会社概要 1/3 】 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 (11月29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 (2006年10月末現在 45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

【会社概要 2/3】 事業の沿革と業績推移

01年1月 モジュレ・インターネットサービスセンター開設

01年6月 “PCシステム統合サービス”開始

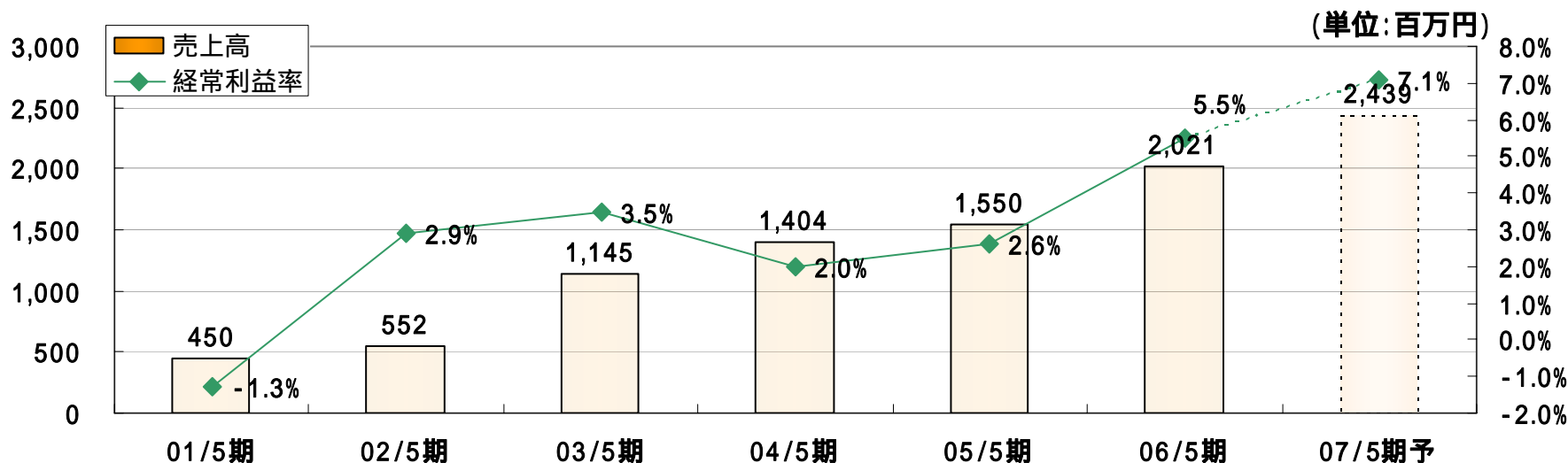
02年2月 モジュレ・リペア&セットアップセンター開設

02年7月 モジュレPCヘルプセンター開設

03年6月 “ITシステムの構築マネジメントサービス”開始

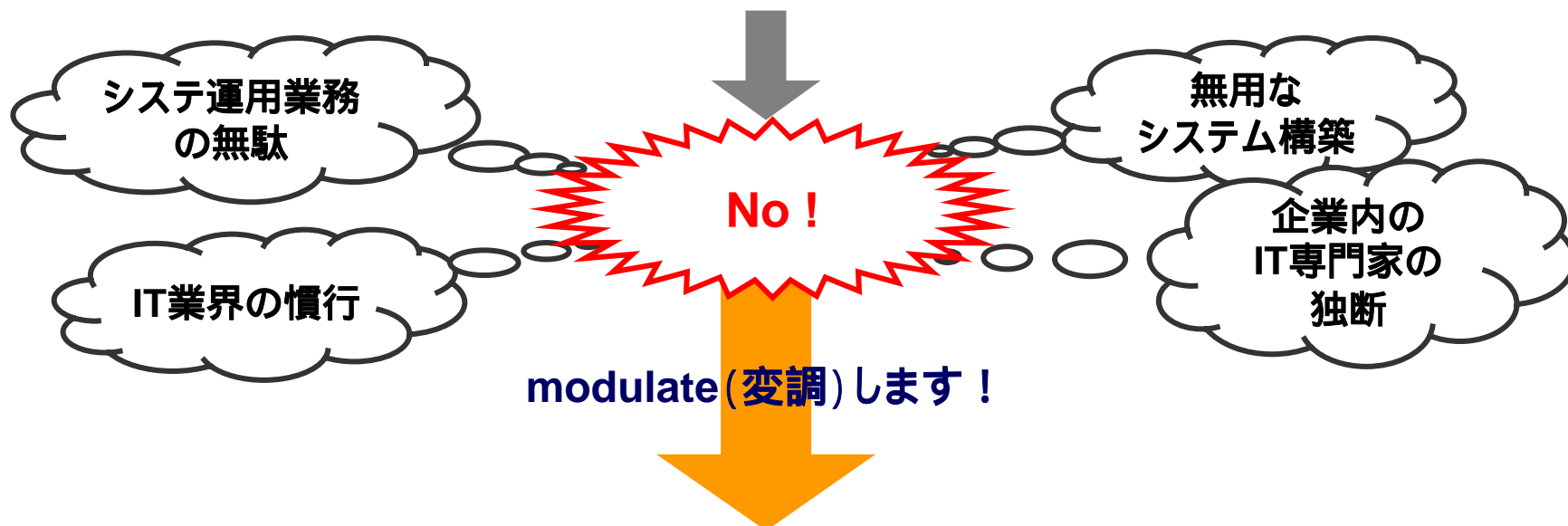
04年1月 “サポート付きレンタルPCサービス”開始

06年6月 大証へラクレス上場



【 会社概要 3/3 】 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！



We modulate your business to success!

modulat

【主力事業】

modulat

【 主力事業 1/5 】 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 】

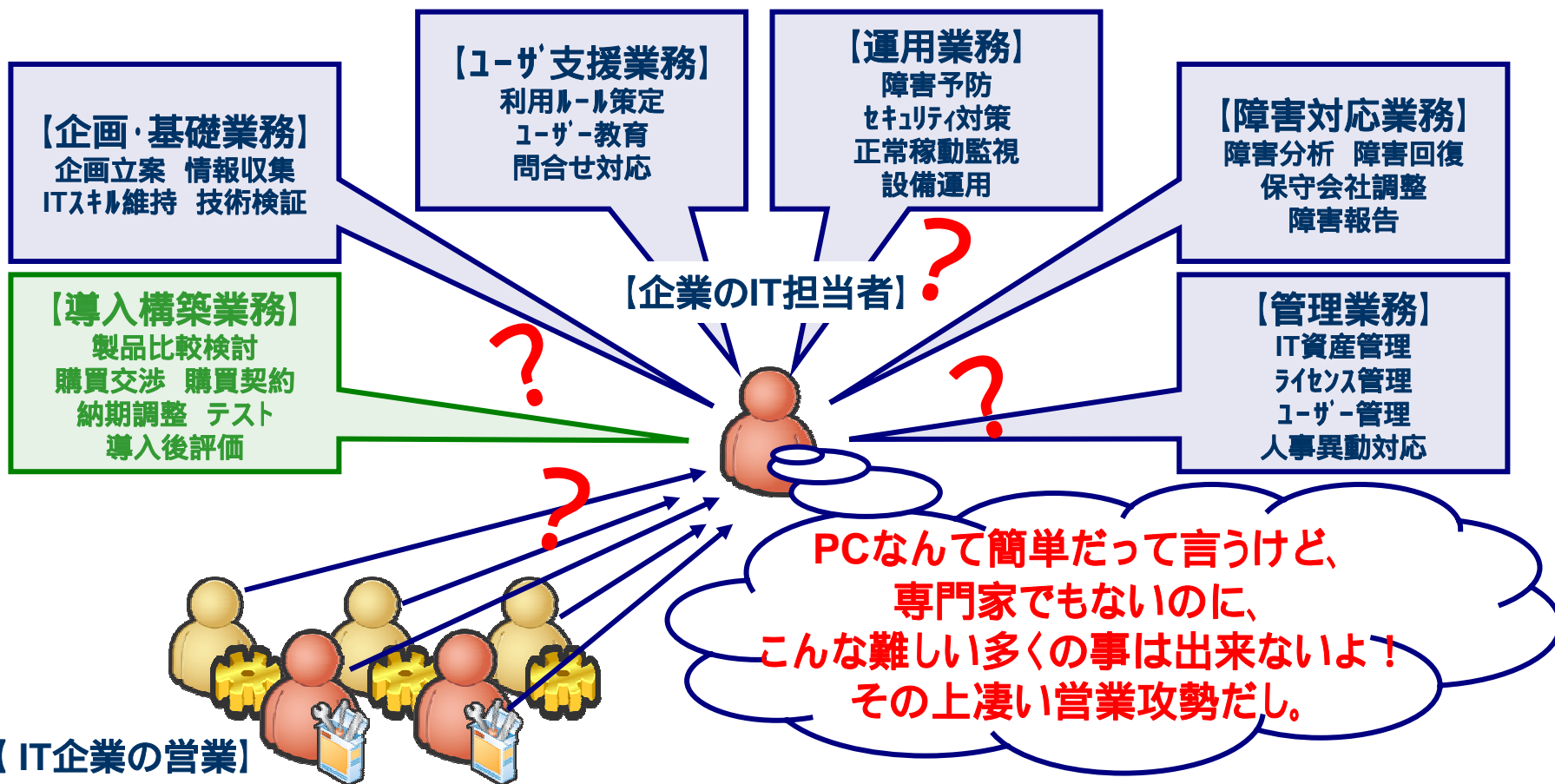
システム製品調達代行サービス
(都度契約)

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。

【主力事業 2/5】 「ITAS」のイメージ(契約前)

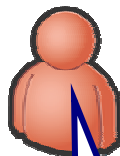
コンピュータ・システムを**正常に使う**為には(PC/PCサーバーの基盤環境だけでも)
多くのとても煩雑で難しい業務が必要なのです。



【 主力事業 3/5 】 「ITAS」のイメージ(契約後)

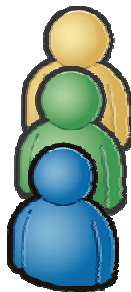
コンピュータ・システムを正常に使う為の多くのとても煩雑で難しい業務を、
「専門のサービス」と「専用のシステム」により**ワンストップ**で提供します。

【企業のIT担当者】

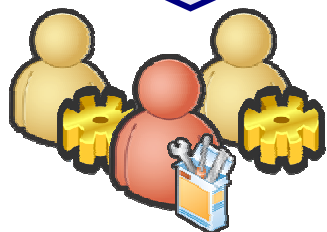


煩雑で難解な
IT業務は私達に
お任せ下さい！

【モジュール】



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)

【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

【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

【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

【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

【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

【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

【 主力事業 4/5 】 「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。

【 主力事業 5/5 】 「ITAS」の実績

上場企業数社を含む30社弱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。

- **食品メーカー様 (PC 3000台/全国100箇所)**
 - 統合保守サービス (PC /サーバー/外部向けインターネット環境の企画、導入、ヘルプライン、問題判別、障害対応、修理、廃棄、ライセンス管理、資産管理および製品販売)
- **飲料メーカー様 (PC 1000台)**
 - PC 用ソフトウェアの一括管理サービス
- **文具製造会社様 (PC 1000台/全国5箇所)**
 - 統合保守サービス (PC/サーバー/構内ネットワークの企画、導入、ヘルプライン、問題判別、障害対応、修理、ライセンス管理、資産管理及び製品販売)
- **百貨店様 (PC 他、500台)**
 - PC /サーバーのコンサルティングサービス、PC 管理のアウトソース
- **化学品商社様 (PC 100台、AS/400 /全国3箇所)**
 - 統合保守サービス (PC/サーバー/構内ネットワーク/ネットワークの企画、導入、ヘルプライン、問題判別、障害対応、修理、ライセンス管理、資産管理および製品販売)
- **住宅設備商社様 (PC 800台/東日本70箇所)**
 - VPN システムの構築管理保守サービス、業務サーバーの統合保守サービス

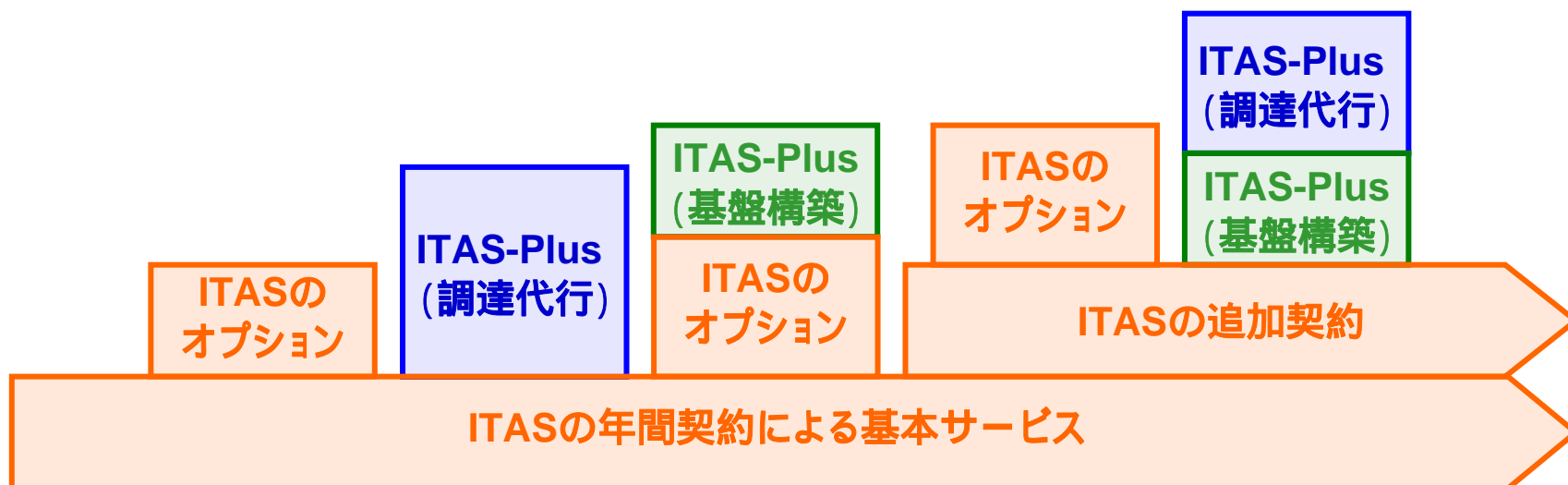


【 事業の特徴 】

modulat

【 事業の特徴 1/8 】 収益構造のバリュー

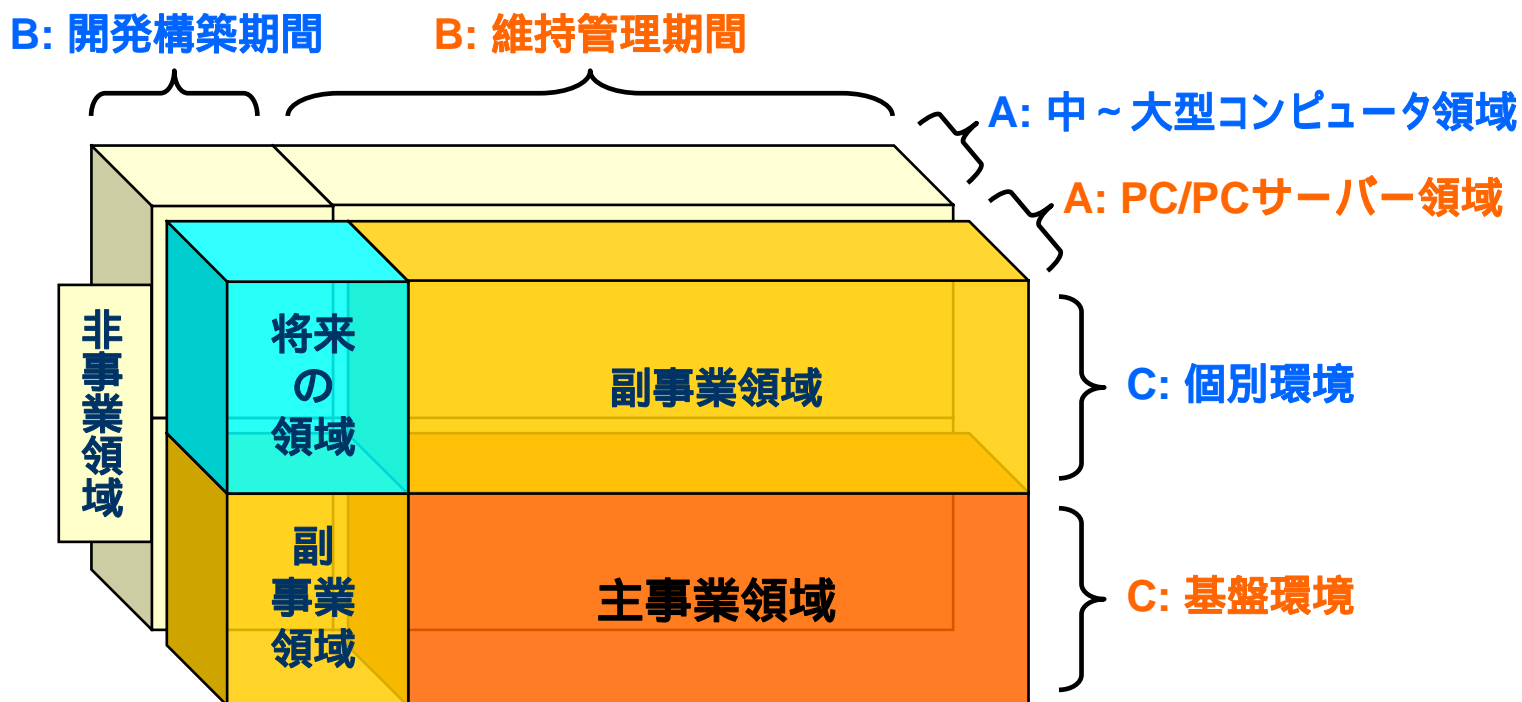
システム構築や商品販売では、
競合他社よりも案件を把握し易く、また、顧客も依頼しやすいので、
顧客企業の**情報投資案件がモジュールへ集約**される。



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

【 事業の特徴 2/8 】 ビジネス領域のバリュー

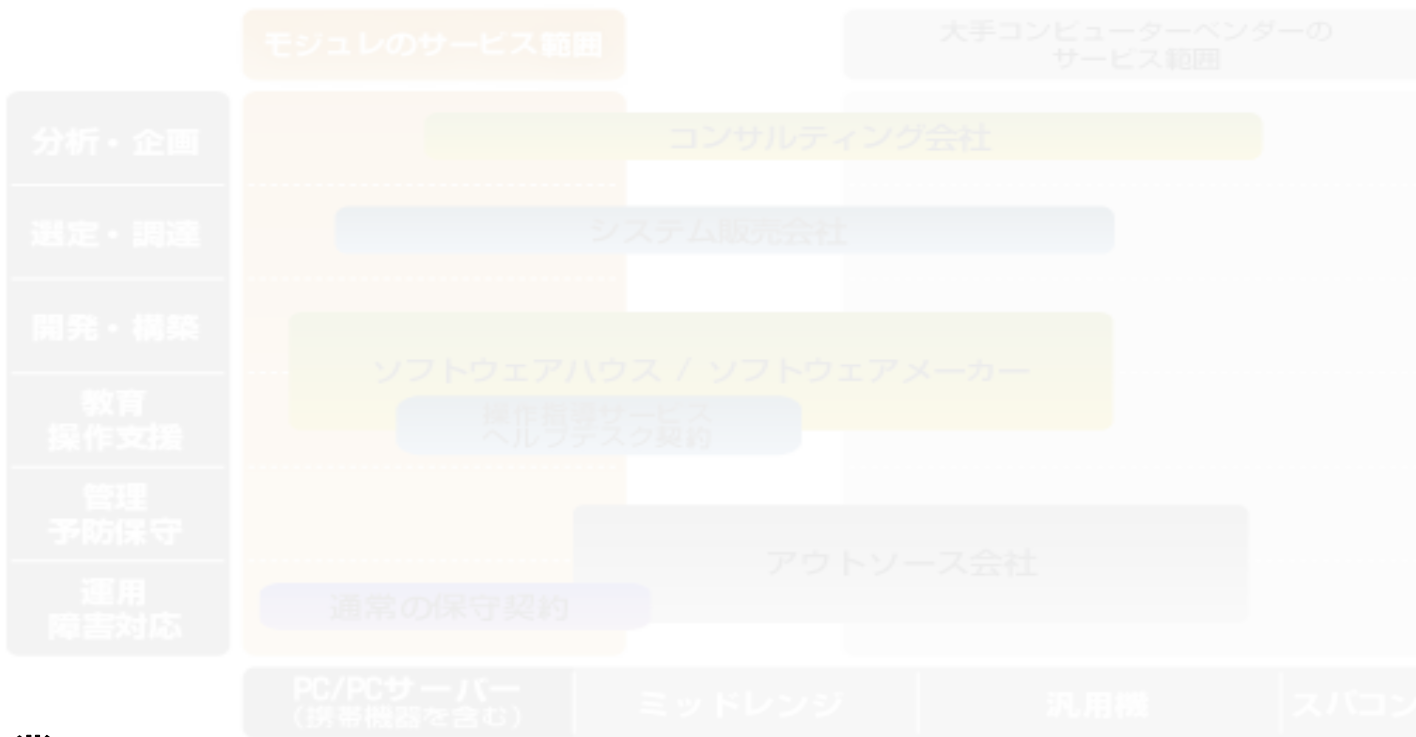
- A : 大手ベンダーの強みが発揮出来ない領域
- B : 顧客との「継続的關係」を構築可能な期間
- C : 企業毎の差異が少なく「横展開」し易い環境



【 事業の特徴 3/8 】 大手メーカーの強みが発揮出来ない領域

大手ベンダーの強みが発揮出来ない「PC/PCサーバー領域」のみに特化！

システム部門の業務の流れ



IT企業の
事業領域分布図
(製品開発を除く)

ひとつのシステムにおいて
複数メーカー製品の組合せしかない

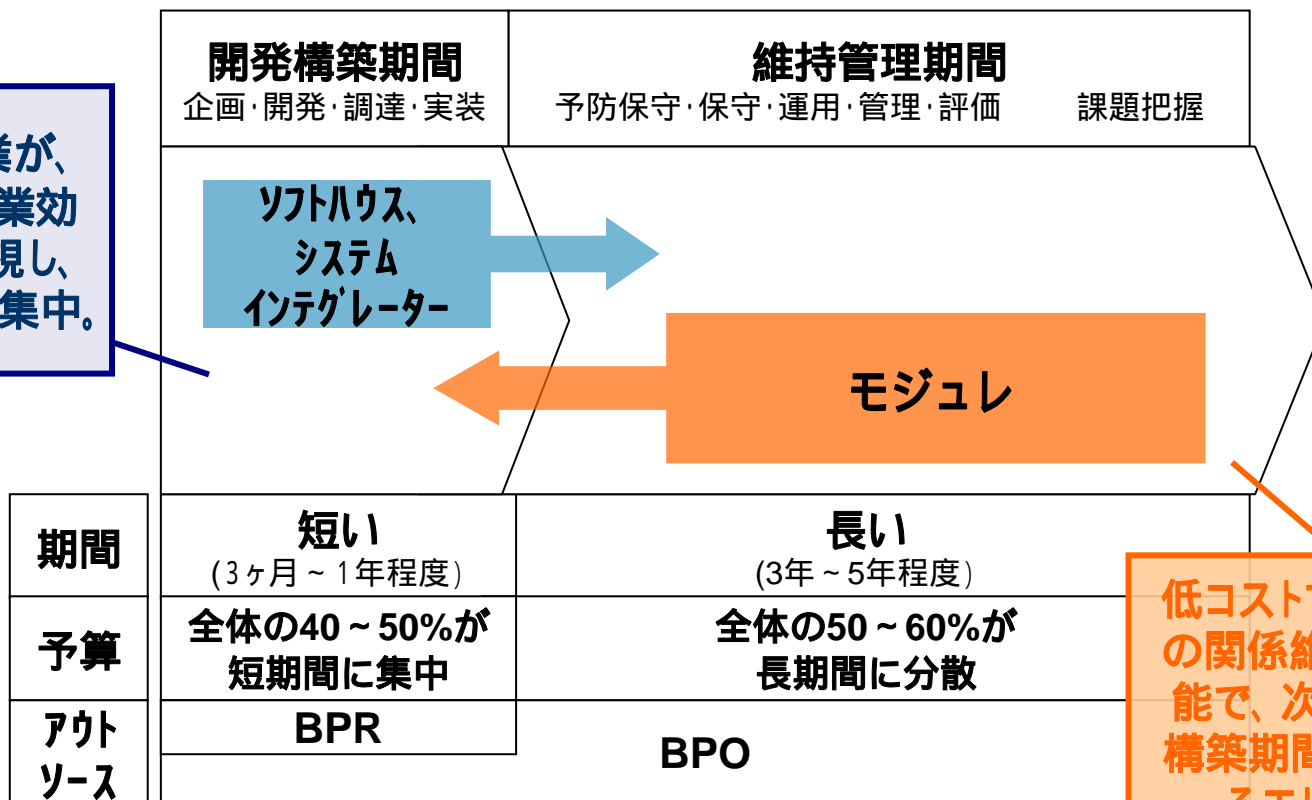
ひとつのシステムにおける
単一メーカー製品の比率が高い

異なる
事業構造

【 事業の特徴 4/8 】 顧客との継続的関係を構築可能な期間

顧客との継続的関係を構築可能な「**維持管理期間**」に軸足！

多くのIT企業が、短期的な営業効率のみを重視し、このエリアに集中。



低コストで顧客との関係維持が可能で、次の開発構築期間に繋がるエリア。

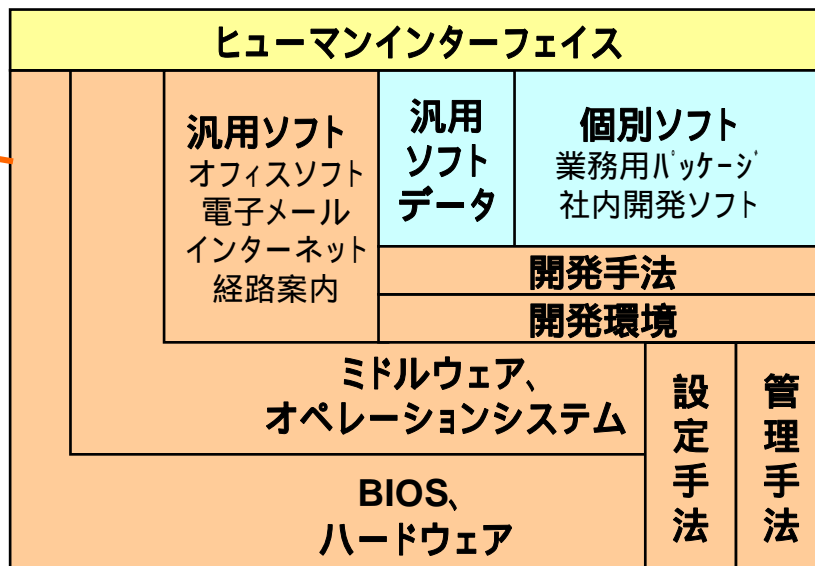
ITシステムの期間投資モデル

【 事業の特徴 5/8 】 企業毎の差異が少なく横展開し易い環境

企業の情報システムを独自の観点から「個別環境」と「基盤環境」に分け、
企業毎の差異が少なく**横展開し易い「基盤環境」に集中！**

【基盤環境】
個別環境を支えるITインフラ。
企業内での標準化が重要

こんなに多岐に渡るのに多くの企業で標準化されておらず、非効率なまま放置されている。



【個別環境】
個別企業の競争力を支える独自の仕組み

主に業務用システム

PC/PCサーバーシステムの構成モデル

【 事業の特徴 6/8 】 事業構造のバリュー

IT業界における明確な「中立性」

特定の製品に肩入れせず、本当に必要なものを推奨するモジュールの安心感。
競合の殆どは自社製品しか対応出来ない大手メーカーのサービス部門。

労働契約に準拠した厳格な「機密保持性」

サービス契約受注の競争力になり、その後、スポット案件の営業要因になる！
都度契約のシステムインテグレーター等には開示できない情報が多い。

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」の組み合わせによるサービスの提供。
派遣や常駐型のビジネスとは違い、インターネット型のビジネスとも違う。

業種はもちろん企業規模も問わないビジネスモデル

デスクワーカー数(PC数)が30人～5000人の企業がITASのマーケット。
システムインテグレーターは業種毎の特化が必要。

【 事業の特徴 7/8 】 ワンストップのバリュー

事業の特徴の全てがお互いに相乗効果を生み、顧客企業の情報投資案件がモジュールへ集約される。

モジュールの事業の特徴()	顧客企業がIT企業に求める価値			
	顧客ニーズの把握力 / 企画力	顧客が求めるサービスの提供力	商品購買先としての評価	代理人としての信頼
継続的なサービス				
クライアントのみとの取引				
IT業界での中立性				
商品販売の効率性				
厳密な機密保持				
業種を問わない事業				
既存のIT企業との共存				
基盤環境へ集中				
PC/PCサーバーへの特化				

【 事業の特徴 8/8 】 顧客との継続的関係を収益へ！

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・・・を実現する為に！

なによりも**顧客を知る事が大切！** 時には顧客自身以上に！

題目や掛け声ではない「**顧客を知る為の仕組み**」が必要！！

継続的なサービス契約がある顧客=**クライアントのみへ、包括的なサービス提供。**

	モジュール	システム・インテグレーター
いつでも傍にいて	継続的なサービス契約を締結頂ける企業様だけにサービスを提供。	システム開発や商品販売を目的とする一過性のビジネスが本質。
多くを語らなくても	契約締結時に顧客状況を理解し、以後も最新情報や状況を継続理解可能。	取引の都度、顧客企業の状況説明を受け、理解しなければならない。
困った時に	障害発生 of 自律的な把握が容易。かつ状況理解した対応が可能。	顧客企業からの障害連絡で対応開始。また顧客状況も都度理解が必要。
助けてくれる	契約には必ず時間課金のオプションがあり、顧客が困った事は何でも対応可能。	個別のサービス範囲でしか対応しない。

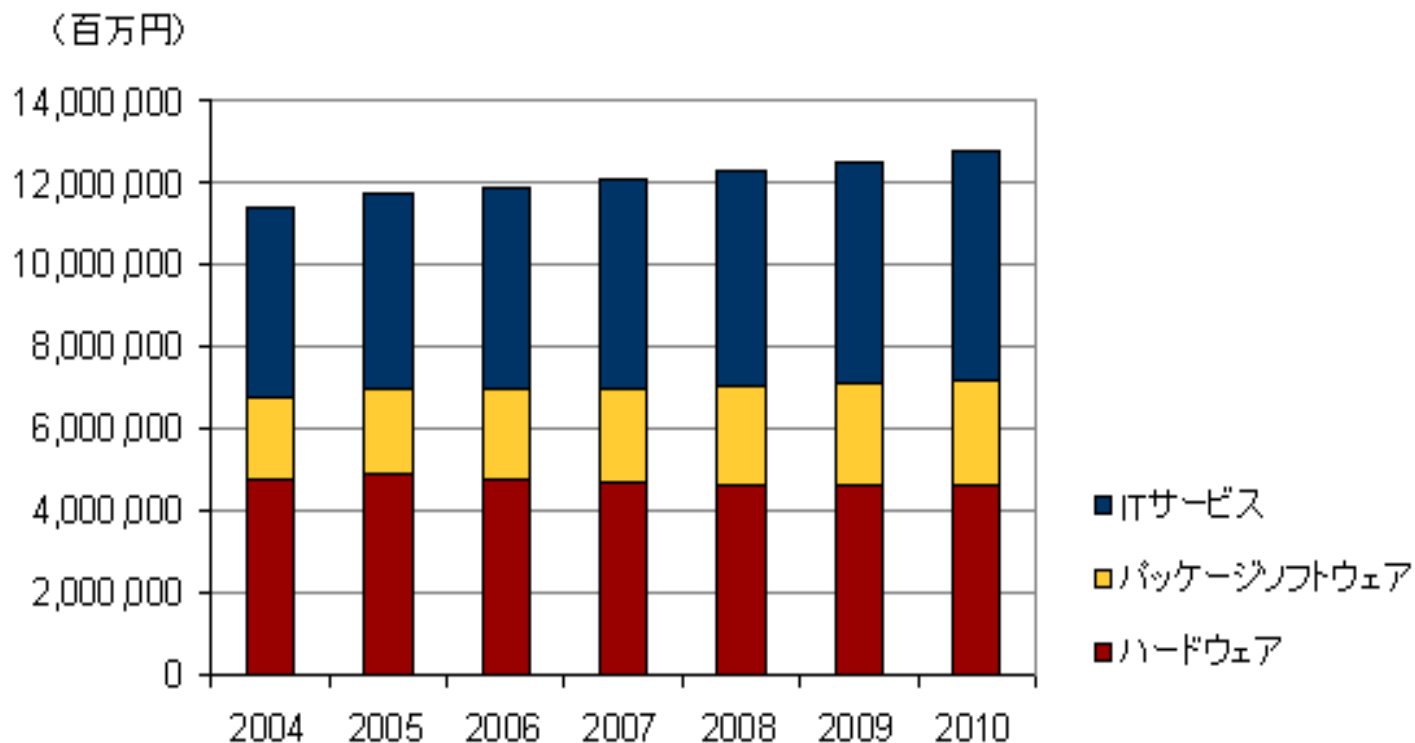


【市場概況】

modulat

【市場概況 1/5】 IDC予測：IT市場

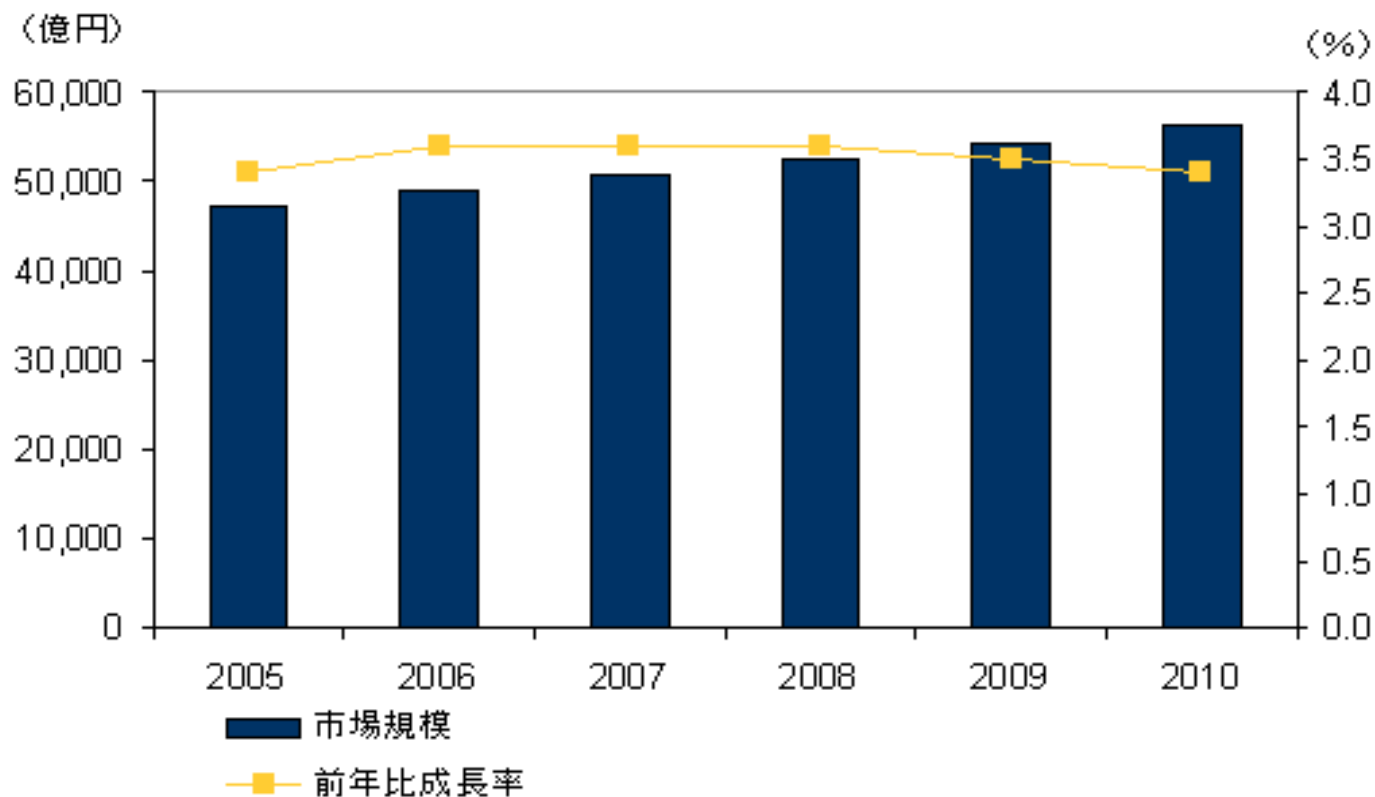
国内製品別IT市場規模推移 2004年～2010年 (出典:IDC-Japan)
IT市場の成長率は年間平均1.8%で成長
2005年1兆7,052億円から2010年12兆7,796億円に達する見込み



【市場概況 2/5】 IDC予測：ITサービス市場

国内ITサービス市場規模予測 2005年～2010年 (出典:IDC-Japan)

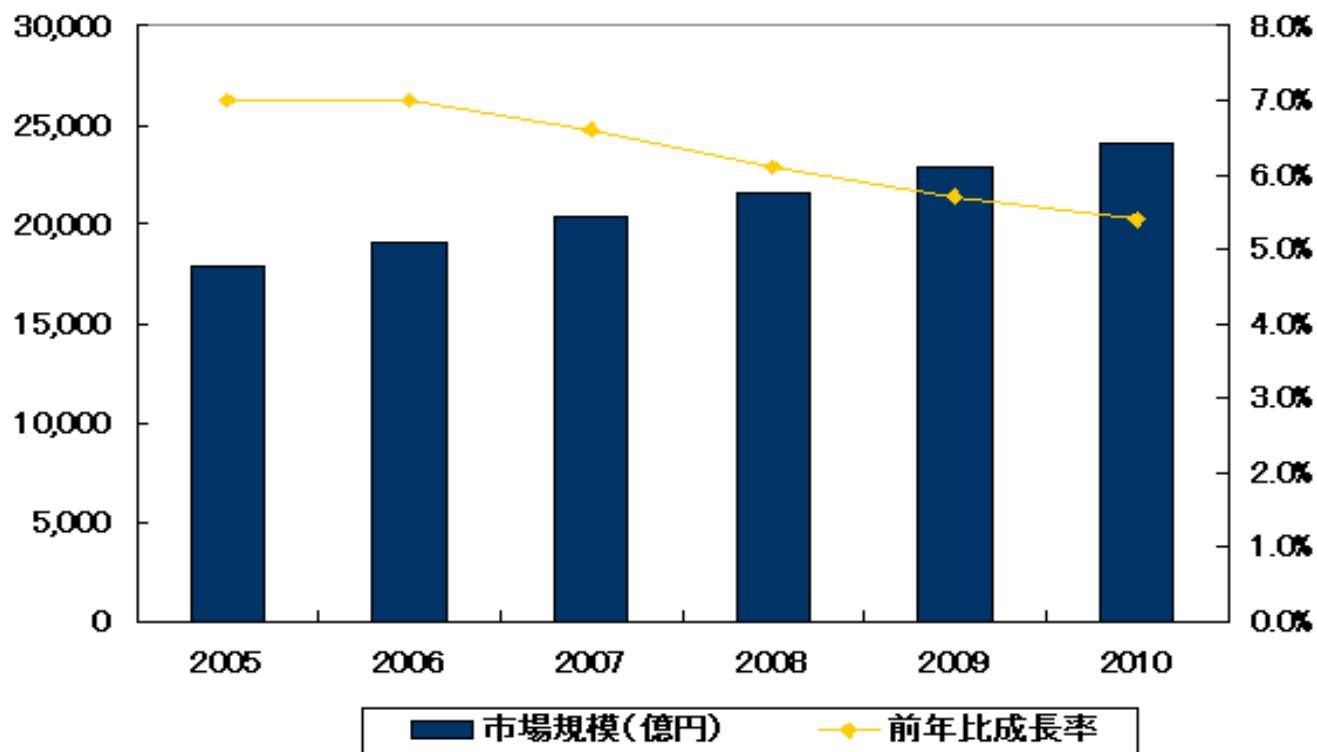
ITサービス市場の成長率は年間平均3.5%で成長
2005年4兆7,275億円から2010年5兆6,232億円に達する見込み



【市場概況 3/5】 IDC予測：ITアウトソース市場

国内ITアウトソーシング市場規模予測 2005年～2010年 (出典:IDC-Japan)

国内ITアウトソーシング市場は安定成長期を迎え、
2005年1兆7,863億円から2010年2兆4,092億円に達する見込み



【市場概況 4/5】 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！

(出典 : 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%

【市場概況 5/5】 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 (出典: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「モジュールの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 】

modulat

【事業計画 1/7】 第8期の事業計画ハイライト

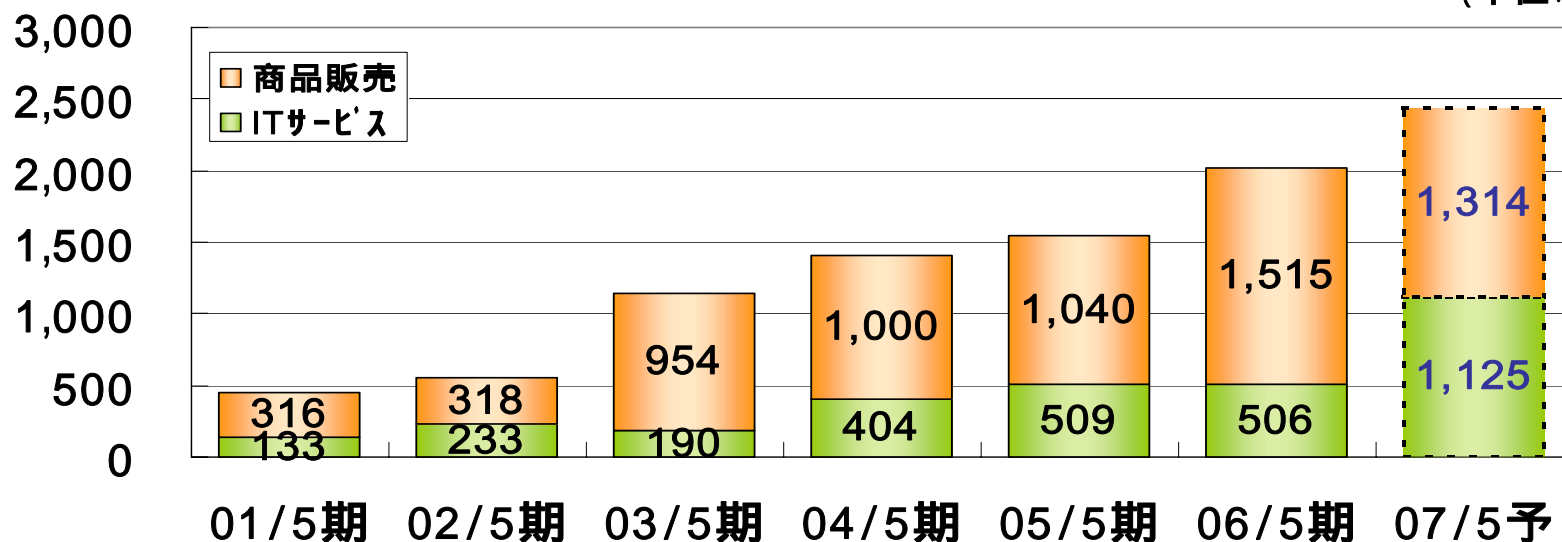
(単位:百万円)

	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 2/7 】 売上高の推移

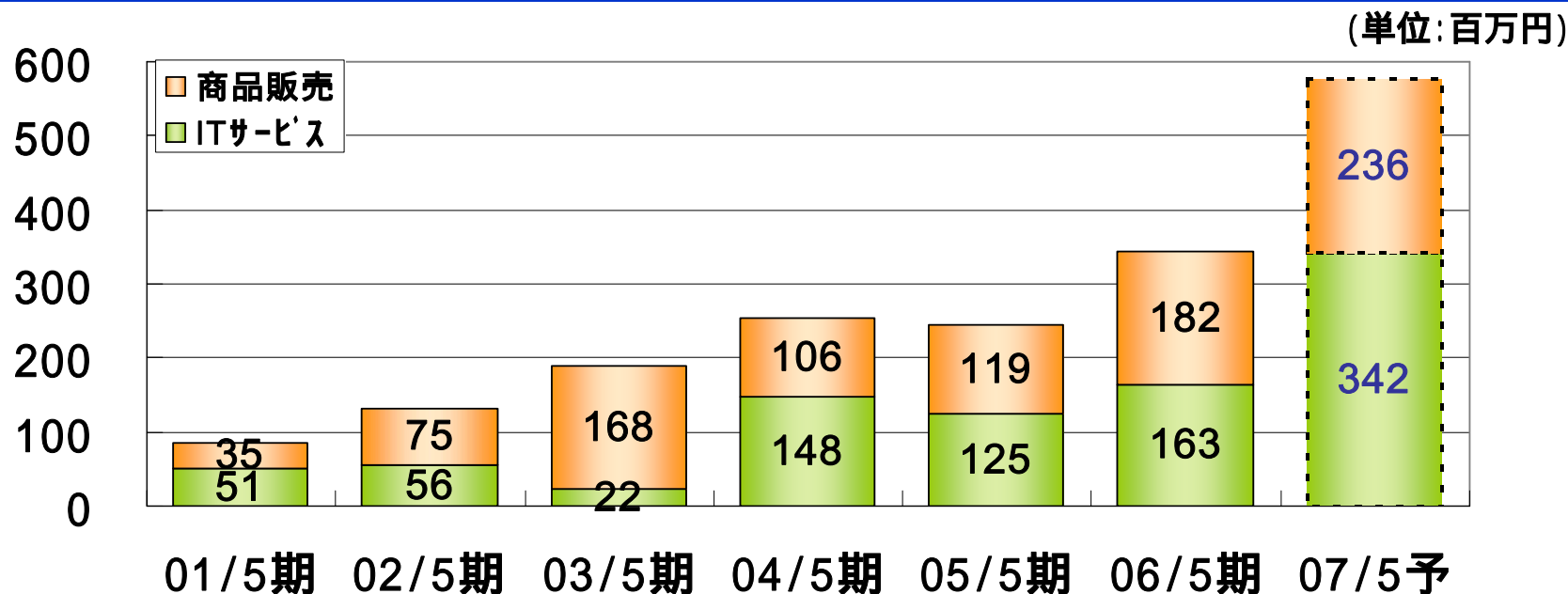
(単位:百万円)



合計	450	552	1,145	1,404	1,550	2,021	2,439
対前年比	--	22.7%	107.4%	22.6%	10.4%	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。
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。

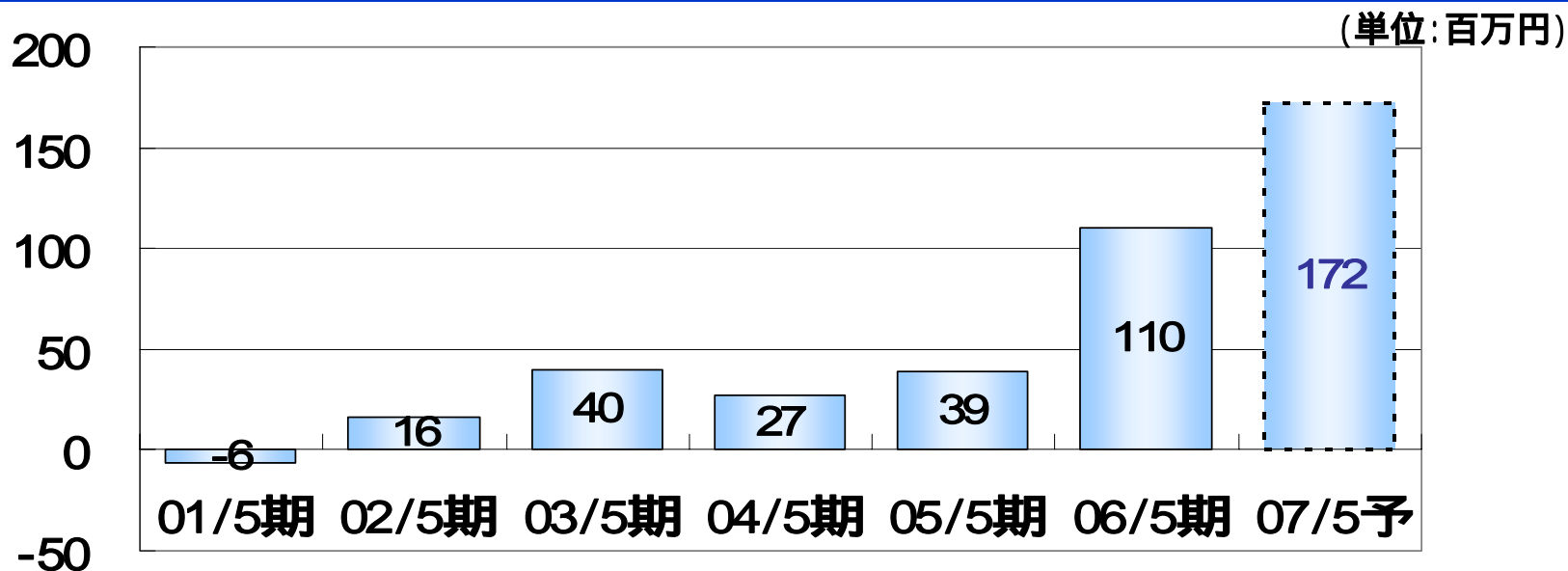
【事業計画 3/7】 売上総利益の推移



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 4/7 】 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。

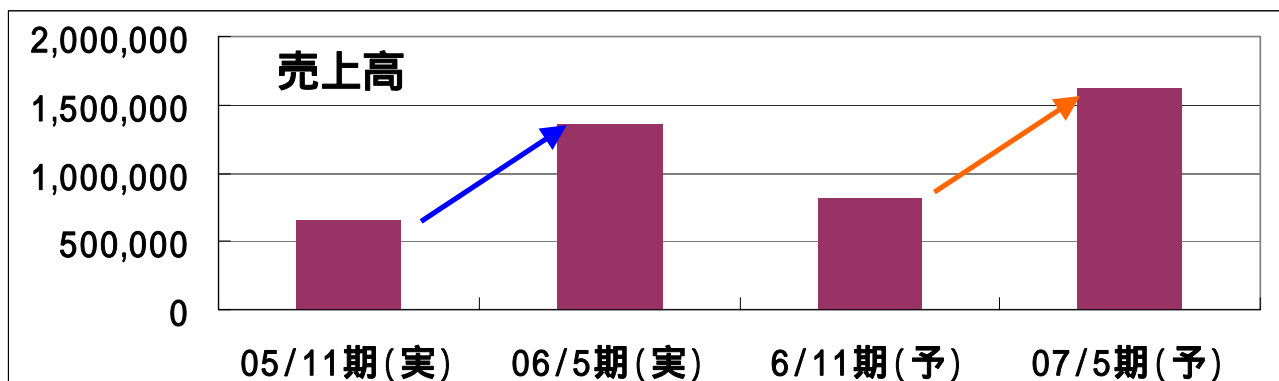
【 事業計画 5/7 】 主要指標の推移

	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

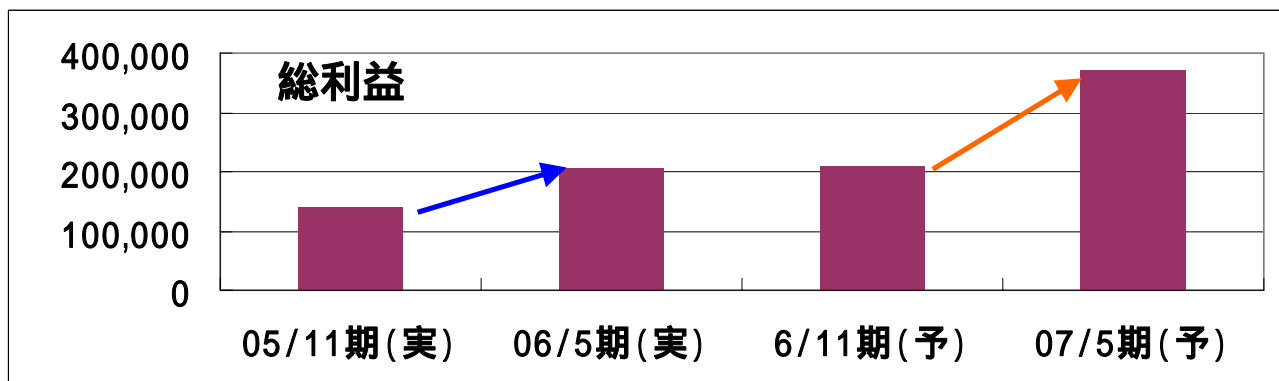
	01/5期	02/5期	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5予
経常利益率	-1.3%	2.9%	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%	7.1%
EPS (円)	-1,924	1,131	4,893	1,574	2,720	6,853	7,153
配当性向	0.0%	0.0%	4.2%	20.0%	20.0%	16.4%	20.0% (予)

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 6/7】 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 7/7 】 その他

特定顧客への依存度の減少

05/5期 : 売上高比率 = 65.2% 売上総利益の比率 = 60.0%



06/5期 : 売上高比率 = 27.6% 売上総利益の比率 = 28.5%

顧客セグメント毎の売上利益率の傾向性

	ITサービス	商品販売
大企業	【 中 】	【 低 】
中小企業	【 高 】	【 低 】



We modulate your business to success!

modulat

【第1四半期業績】

modulat

【 第1四半期 1/4 】 決算ハイライト

(単位:百万円)

	07/5期 第1四半期実績		07/5期 中間期予想		中間予想 対比進捗率	07/5期 通期予想		通期予想 対比進捗率
	金額	比率	金額	比率		金額	比率	
売上高	423	100.0%	822	100.0%	51.5%	2,439	100.0%	17.4%
経常利益	21	5.0%	4	0.5%	525.0%	172	7.1%	12.4%
四半期(当期) 純利益	12	2.9%	2	0.3%	600.0%	98	4.0%	12.4%

売上高は期首予測を上回り、好調に推移

経常利益・純利益は、中間期予測を上回っているが、案件の前倒し等によるもので、
年度計画への影響はなし

【 第1四半期 2/4 】 損益計算書

(単位:百万円)

	07/5期 第1Q	前年 対比(%)	(参考)06/5期 第1Q	(参考) 06/5期
売上高	4 2 3	15.4%	3 6 7	2 , 0 2 1
(ITサービス売上)	1 2 7	-0.9%	1 2 8	5 0 6
(商品売上)	2 9 5	24.2%	2 3 8	1 , 5 1 5
売上総利益	9 7	51.1%	6 4	3 4 6
売上総利益率	23.0%		17.6%	17.1%
販売管理費	8 5	58.3%	5 3	2 2 4
販管費比率	20.0%		14.6%	11.1%
営業利益	1 2	15.3%	1 0	1 2 1
営業利益率	3.0%		3.0%	6.0%
経常利益	2 1	161.1%	8	1 1 0
経常利益率	5.0%		2.2%	5.5%
当期純利益	1 2	158.1%	4	6 4
当期純利益率	2.9%		1.3%	3.2%

【 第1四半期 3/4 】 貸借対照表

(単位:百万円)

	07/5期 第1Q		(参考)06/5末			07/5期 第1Q		(参考)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	960	88.5	533	78.7	流動負債	432	39.8	279	41.2
現預金	571	52.6	174	25.7	買掛金	300	27.6	102	15.1
売掛金	123	11.4	209	30.9	未払金	33	3.1	30	4.5
たな卸資産	254	23.4	131	19.4	その他	98	9.1	146	21.6
その他	11	1.1	18	2.7	固定負債	135	12.5	145	21.5
固定資産	124	11.5	144	21.3	負債合計	567	52.3	424	62.7
有形固定資産	14	1.4	14	2.1	株主資本(資本)	517	47.7	251	37.2
無形固定資産	15	1.4	18	2.7	資本金・ 資本剰余金	408	37.6	142	21.0
投資その他の 資産	94	8.7	111	16.5	利益剰余金 他	108	10.0	109	16.1
総資産	1,085	100.0	677	100.0	負債・純資産 合計	1,085	100.0	677	100.0

投資その他の資産 : 長期貸付金(17百万)の回収により減少

【 第1四半期 4/4 】 キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

区分	07/5期 第1Q	(参考) 06/5期
営業キャッシュ・フロー	148	54
投資キャッシュ・フロー	15	16
財務キャッシュ・フロー	233	175
現金及び現金同等物の期末残高	571	174

営業キャッシュ・フロー : 売上債権の減少及び仕入債務の増加等により増

投資キャッシュ・フロー : 貸付金の回収等により増

財務キャッシュ・フロー : 株式の発行による収入等により増



We modulate your business to success!

modulat

【 事業戦略 】

modulat

【事業戦略 1/3】 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」

【 事業戦略 2/3 】 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

【 事業戦略 3/3 】 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%)

ご参考
06/5期 実績 1,125円
07/5期 予想 1,430円



【 補足説明 】

modulat

【 補足説明 1/2 】 モジュールの共有理念

責任ある自由の共存

Be responsible, be liberty

私たちモジュールのメンバーは、ビジネスの責任を果たしながら、
お互いの自由を尊重し仕事を進めています。
情報技術と自由な発想を基軸に社会とお客様に貢献し、
私たち自身も高め、お互いに幸せになること、
私たちはそんな良質なビジネスチームであり、
そして常にそうありたいと考えています。

私たちは権限譲渡を進め、
自律的に仕事を行える環境、また、
社員が働き方を選択できる多様性
に準じた環境を目指しています。
この新しいオペレーションモデルに
よる優秀な人材の確保と活躍が
業績向上に寄与しています。



【 補足説明 2/2 】 社名の由来

モジュレって？ What's modulat?

私たちの仕事は、お客様のために、「IT / 情報技術」と「自由な発想」を基軸として、生活や非効率や無駄を、効率が良い状態 / 心地いい状態へ変える (modulate) 事です。

We modulat your business to success, your life to fun!

アナログからデジタルへ



"modulat"の語源は"modulate(=変調)"・・・ITの世界では、アナログ信号とデジタル信号の変換を指します。一般的にはモデム(アナログとデジタルの変換機器)が有名です。語源のように"リアルな社会(アナログ)"と"コンピューターやインターネット(デジタル・バーチャル)"をつなぎ合わせる役割・・・すなわち、いつも人間側の視点で情報技術を利用し、世の中から無駄をなくしていくお手伝いをしたい！と考えております。

【 おわりに 】

モジュレは、株主の皆様にしっかりと利益還元をしていくことを目指します

当社はお客様と長期的な関係を築くことを大切にしております
長期的視点で当社をご支援いただければ幸いです

ご清聴ありがとうございました

弊社では、IRメールニュースを配信しております。
配信をご希望の方は、本日記られております東京IPOのアンケート用紙に【お名前】
【メールアドレス】を記入して頂きますようお願いいたします。

【IR窓口】 ストラテジック 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/>