



# 第8期(2007年5月期) 第3四半期個人投資家説明会

2007/4/24

**modulat**

**モジュール株式会社** ( 大証ヘラクレス : 3043 )

<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。

# 目次

---

---

## 1. 事業の概況

## 2. 会社概要

## 3. 主力事業

## 4. 事業の特徴

## 5. 市場概況

## 6. 第3四半期業績

## 7. 事業計画

## 8. 事業戦略

## 9. 補足説明

# 事業の概況





# 会社概要

modulat

# 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？ 組み合わせせて、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。

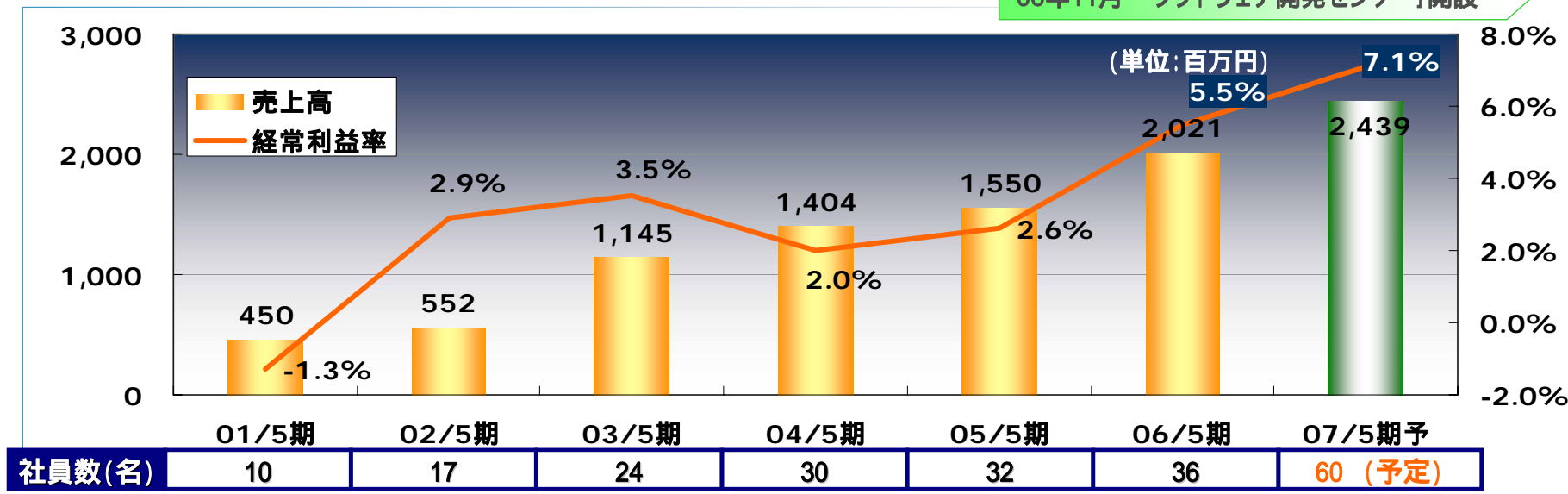
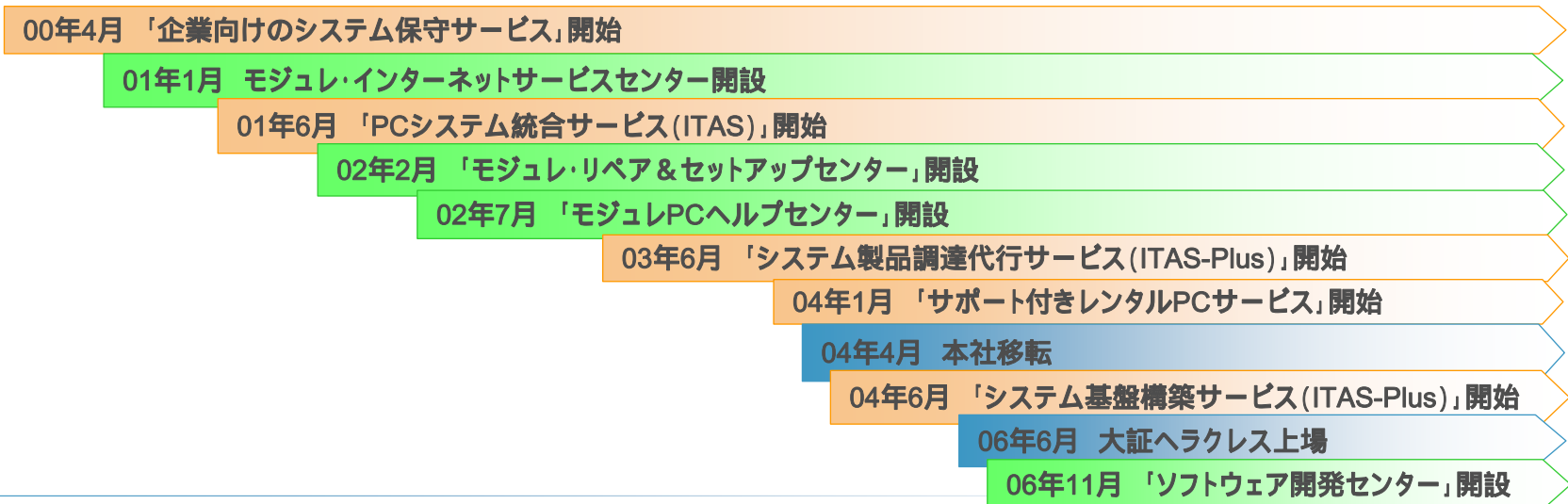
パソコンや  
PCサーバーの事  
(殆どの企業で使用)

(2007年4月24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	254,219千円
売上高	2,021百万円 (2006年5月期)
従業員数	49名 (2007年3月末現在)
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

modulat

# 事業の沿革と業績推移



社員数(名)	10	17	24	30	32	36	60 (予定)
--------	----	----	----	----	----	----	---------

07年3月末現在で49名



# 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！





# 主力事業



modulat

# 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 】

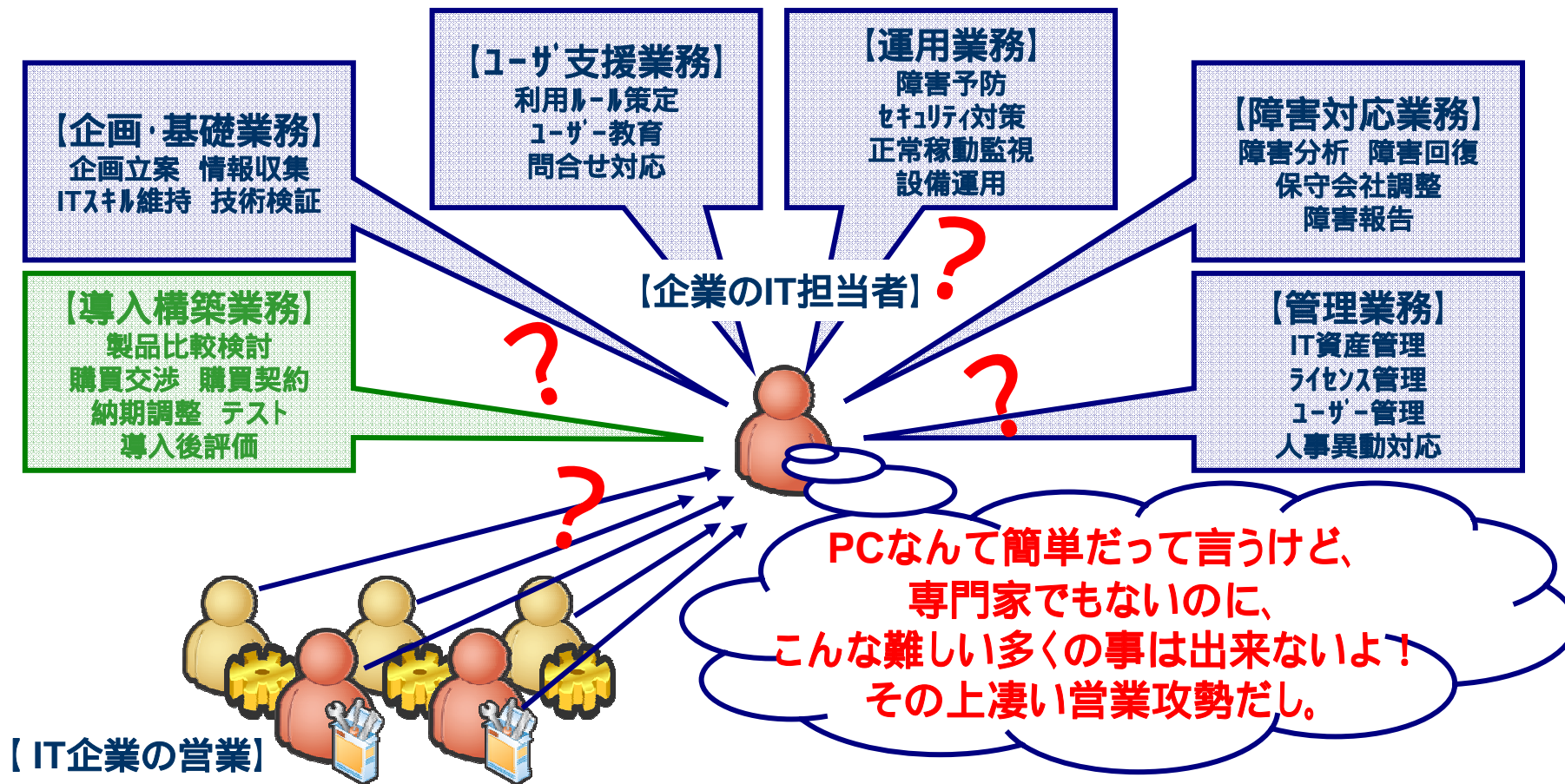
システム製品調達代行サービス  
(都度契約)

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。

# 「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。



# 「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】

【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)

【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

modulat

# 「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。

# 「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



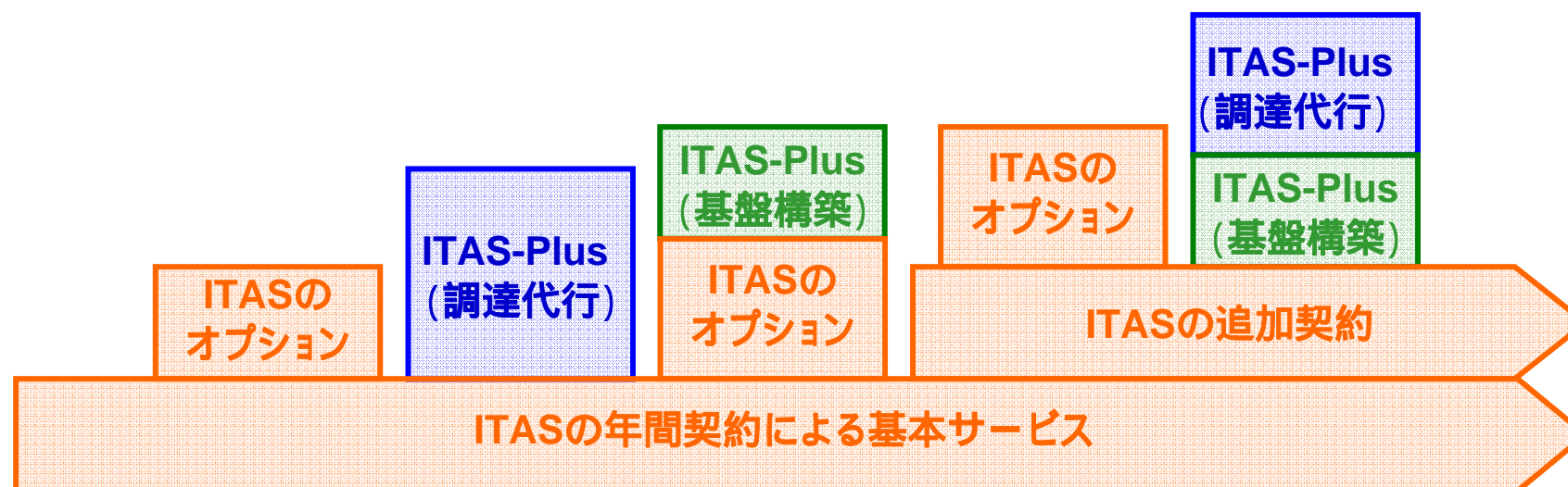
# 事業の特徴



modulat

# 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。

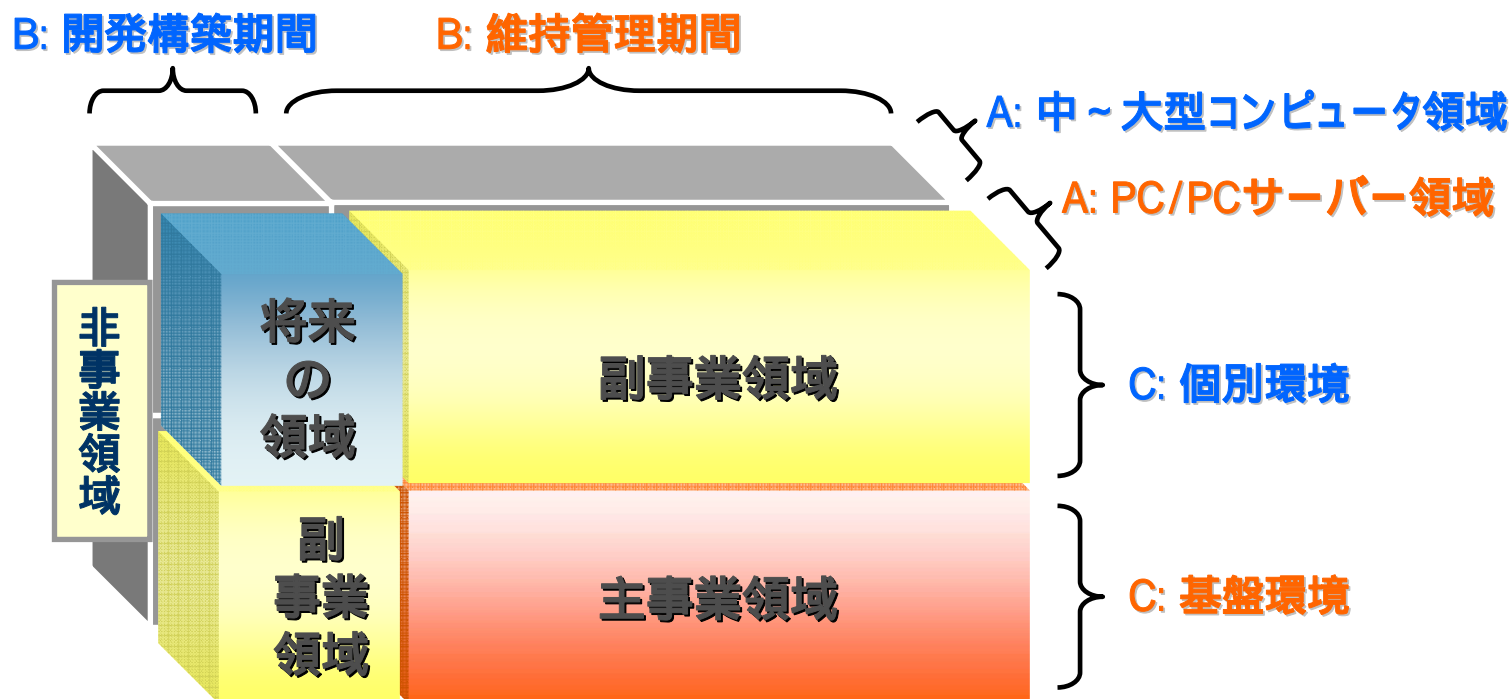


**年間契約による安定した収益 (ITAS・基本)と**  
**ITAS契約をベースとして得た顧客企業の信頼から依頼される**  
**様々なスポット収益 (ITAS・オプション、ITAS-Plus)の二重構造**



# ビジネス領域のバリュー

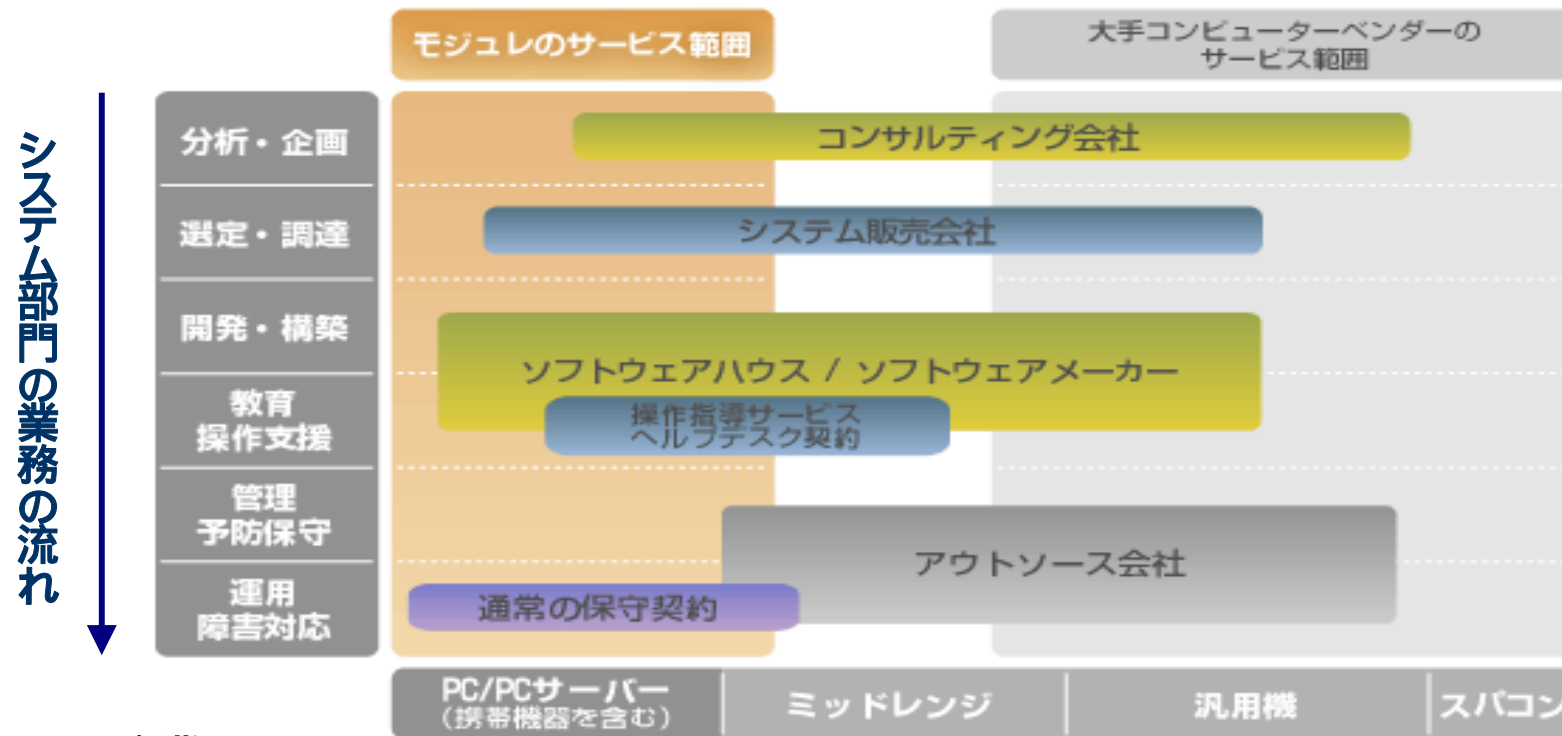
- A : 大手ベンダーの強みが発揮出来ない領域
- B : 顧客との「継続的關係」を構築可能な期間
- C : 企業毎の差異が少なく「横展開」し易い環境



modulat

# 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！



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

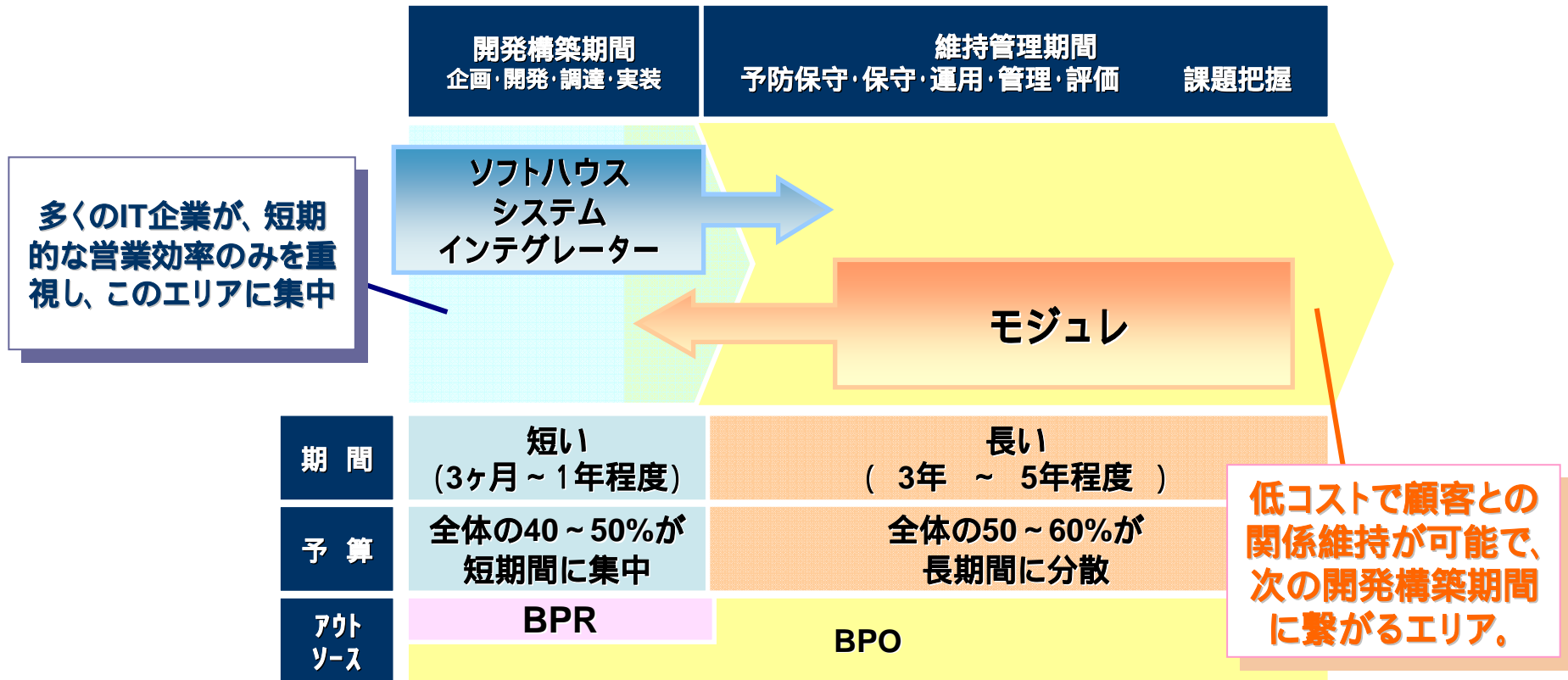
ひとつのシステムにおける  
単一メーカー製品の比率が高い

異なる  
事業構造

modulat

# 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！



## ITシステムの期間投資モデル

**BPR:** Business Process Reengineering  
業務内容や業務の流れ、組織構造を分析、最適化すること。

**BPO:** Business Process Outsourcing  
自社業務の企画・設計から運営までを一括して委託できるサービス

modulat

# 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

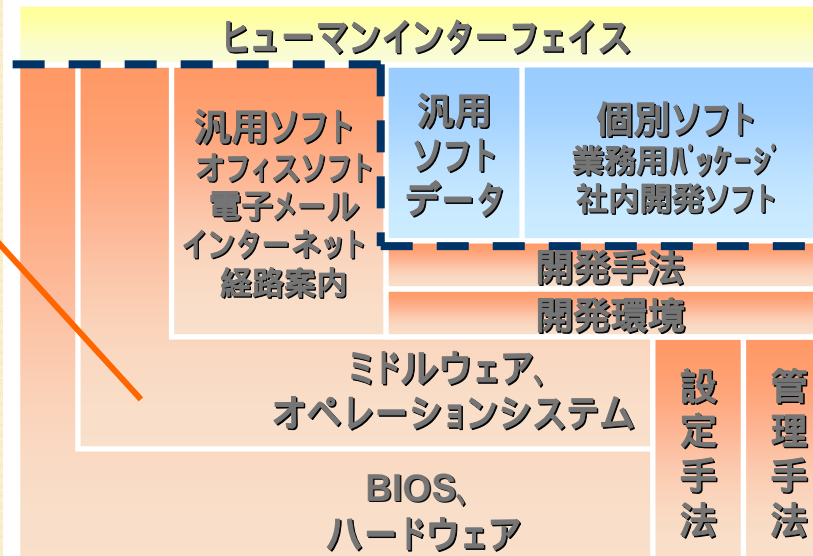
個別環境を支える  
ITインフラ。  
企業内での  
標準化が重要

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。

# 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				

# 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	障害発生の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

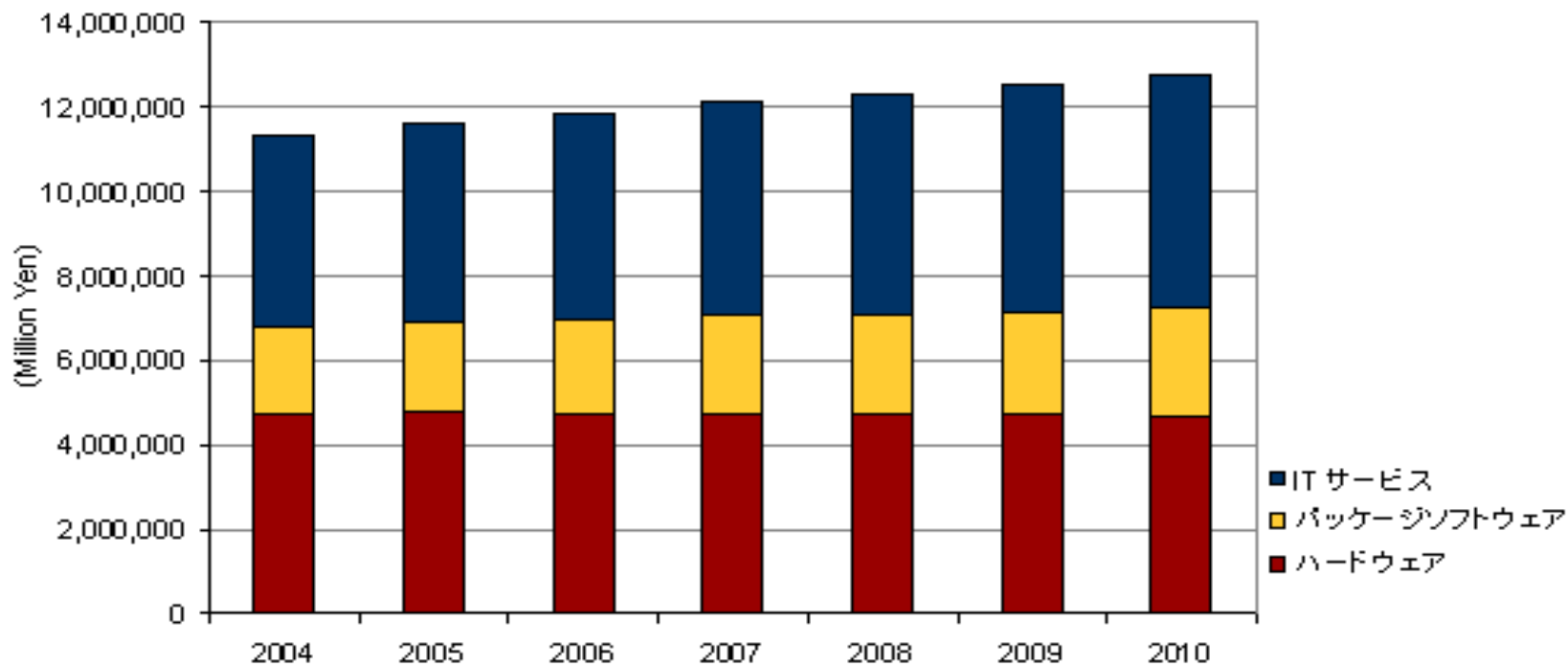


# IDC予測：IT市場

**国内製品別IT市場規模推移 2005年～2010年**（出所：IDC-Japan）

IT市場の成長率は年間平均1.9%で成長

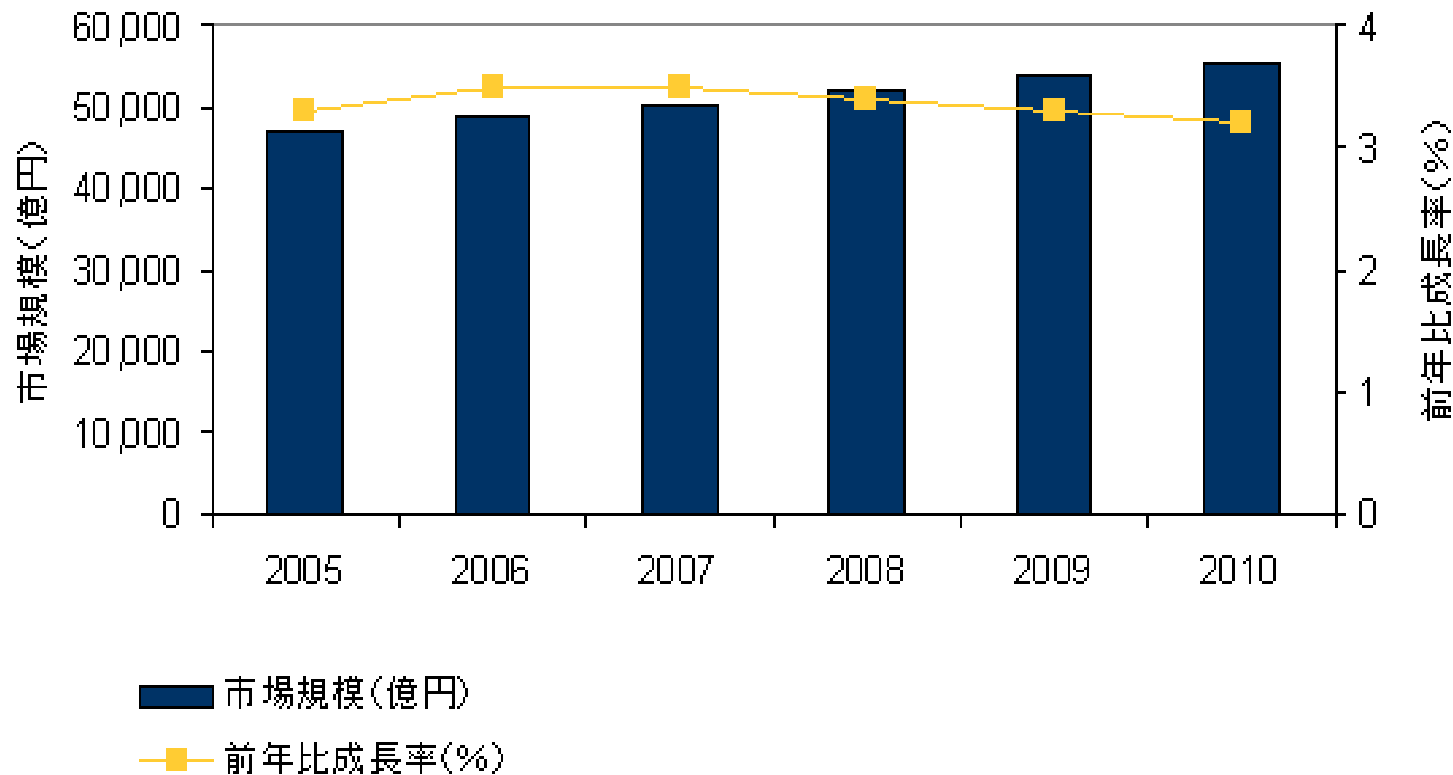
2005年11兆7,052億円から2010年12兆7,844億円に達する見込み



# 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** (出所:IDC-Japan)

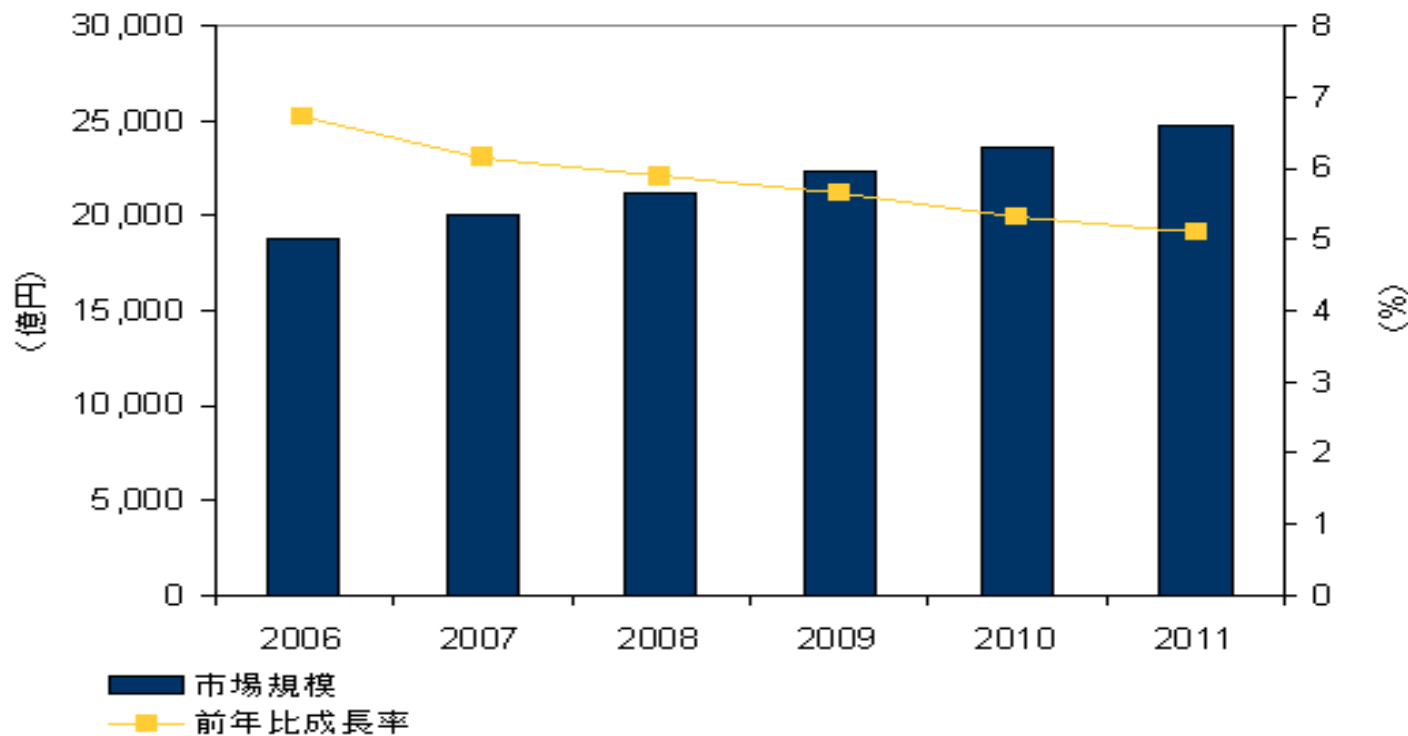
ITサービス市場の成長率は年間平均3.4%で成長  
2005年4兆7,275億円から2010年5兆5,526億円に達する見込み



# 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 (出所: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2兆3,540億円に達する見込み



# 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！

(出所: 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	11.7	100%	⇒	1.9%	⇒	12.8	100%	9%
ITサービス	4.7	40%	⇒	3.4%	⇒	5.6	44%	19%
ITアウト ソース	1.8	15%	⇒	5.9%	⇒	2.4	19%	33%

# 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

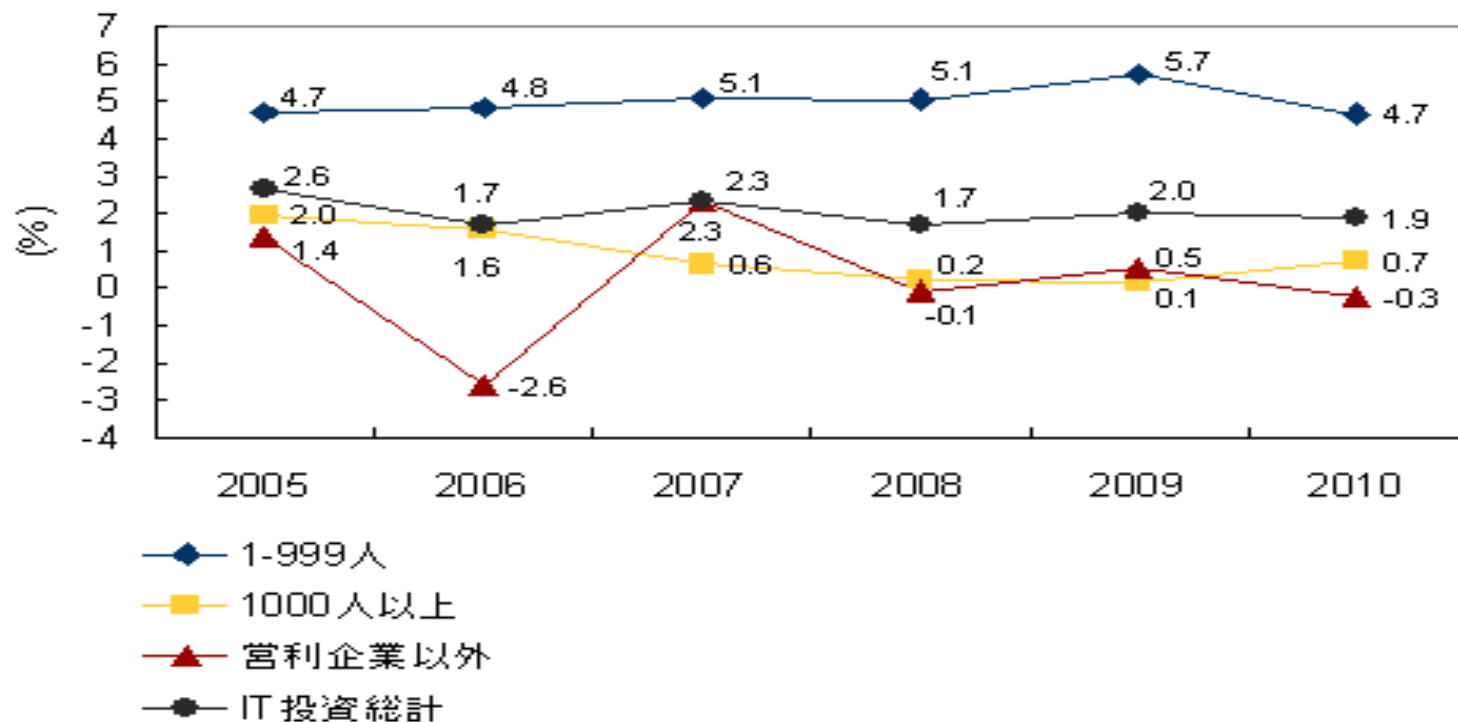
ITASの対象企業(30人~5000人)は従業員数で全体の約60%なので、  
2005年 = 1.0兆円、2010年 = 1.4兆円 (出所:総務省統計局)

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)

# IDC予測：企業規模別IT投資動向

**国内ITサービス市場規模予測 2005年～2010年 (出所:IDC-Japan)**  
収益拡大を目的とした中堅中小企業市場のIT投資が牽引役となり  
中小企業の年間平均成長率は5.1%と、大企業の0.7%を大きく上回る見込み





# 第3 四半期業績

modulat

# 第3四半期決算ハイライト

売上高は期首予測を若干下回っているが、年度計画には影響なし

経常利益・純利益は、期初予測を若干上回って順調に推移

(単位:百万円)

	07/5期 第3四半期実績		07/5期 第3四半期 期初予想		第3四半期 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	1,349	100.0%	1,395	100.0%	96.7%	2,439	100.0%	55.3%
経常利益	69	5.1%	63	4.6%	108.4%	172	7.1%	40.4%
四半期(当期) 純利益	37	2.8%	36	2.6%	104.3%	98	4.0%	38.4%



# 損益計算書

(単位:百万円)

	07/5期 3Q	前年 対比(%)	(参考)06/5期 3Q	(参考) 06/5期
売上高	1,349	34.5%	1,003	2,021
(ITサービス売上)	446	21.0%	368	506
(商品売上)	903	42.2%	635	1,515
売上総利益	308	38.0%	223	346
<b>売上総利益率</b>	<b>22.8%</b>	-	<b>22.3%</b>	<b>17.1%</b>
販売管理費	244	50.9%	161	224
<b>販管費比率</b>	<b>18.1%</b>	-	<b>16.1%</b>	<b>11.1%</b>
営業利益	64	4.0%	61	121
<b>営業利益率</b>	<b>4.7%</b>	-	<b>6.1%</b>	<b>6.0%</b>
経常利益	69	24.8%	55	110
<b>経常利益率</b>	<b>5.1%</b>	-	<b>5.5%</b>	<b>5.5%</b>
当期純利益	37	20.7%	31	64
<b>当期純利益率</b>	<b>2.8%</b>	-	<b>3.1%</b>	<b>3.2%</b>

modulat

# 貸借対照表

投資その他の資産 : 長期貸付金(17百万)と差入保証金(66百万)の回収により減少  
 たな卸資産 : 大型案件受注により一時的に増加

上場による現預金の増加と上記の理由により、総資産が増加(自己資本比率46.4%) (単位:百万円)

	07/5期 第3Q		(参考)06/5末			07/5期 第3Q		(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
<b>流動資産</b>	1,113	94.8	533	78.7	<b>流動負債</b>	629	53.6	279	41.2
現預金	430	36.7	174	25.7	買掛金	202	17.3	102	15.1
売掛金	248	21.2	209	30.9	短期借入金	100	8.5	30	4.5
たな卸資産	419	35.7	131	19.4	その他	327	27.8	146	21.6
その他	14	1.2	18	2.7	<b>固定負債</b>	0	0.0	145	21.5
<b>固定資産</b>	61	5.2	144	21.3	<b>負債合計</b>	629	53.6	424	62.7
有形固定資産	15	1.3	14	2.1	<b>純資産(資本)</b>	545	46.4	251	37.3
無形固定資産	14	1.2	18	2.7	資本金・ 資本剰余金	408	34.8	142	21.0
投資その他の 資産	31	2.7	111	16.5	利益剰余金 他	136	11.6	110	16.3
<b>総資産</b>	1,174	100.0	677	100.0	<b>負債・純資産 合計</b>	1,174	100.0	677	100.0

# キャッシュ・フロー計算書

営業キャッシュ・フロー : たな卸資産、前受金、仕入債務の増加

投資キャッシュ・フロー : 敷金・差入保証金の回収により増加

財務キャッシュ・フロー : 短期借入金の増加、長期借入金の返済、株式の発行による収入により増加

全ての項目において  
キャッシュ・フロー  
はプラスに推移

(単位:百万円)

区 分	07/5期 第3Q	(参考) 06/5期
営業キャッシュ・フロー	61	54
投資キャッシュ・フロー	78	16
財務キャッシュ・フロー	116	175
現金及び現金同等物の期末残高	430	174



# 事業計画



modulat

# 2007年5月期の事業計画ハイライト

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。

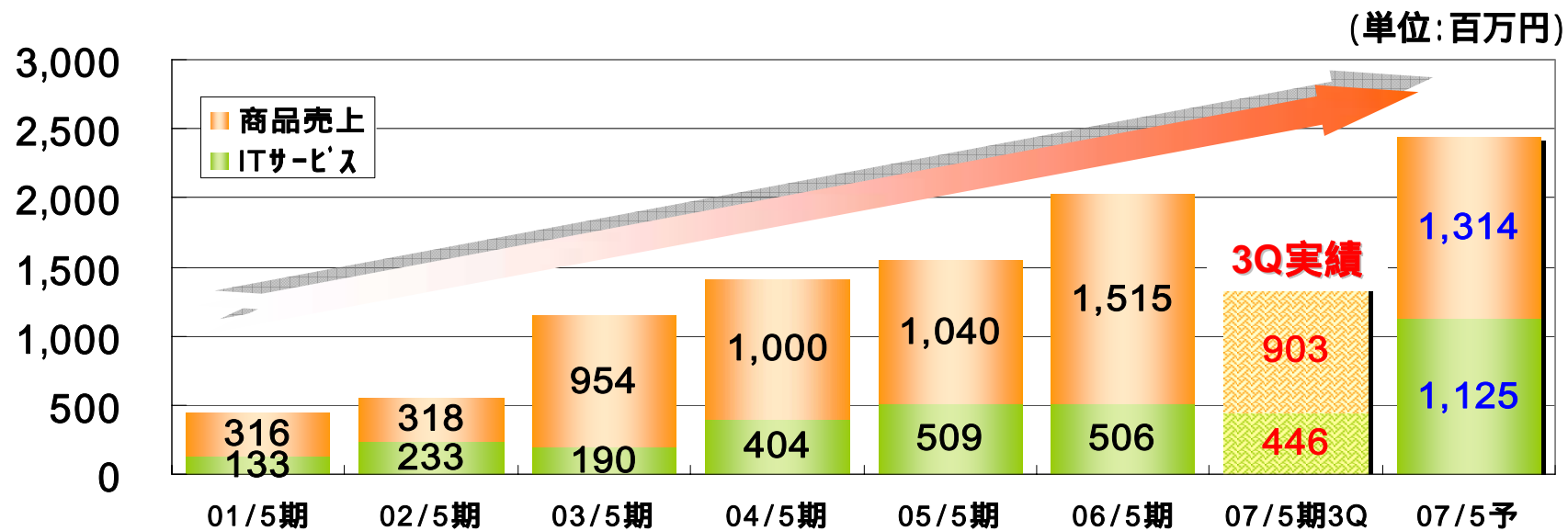
(単位:百万円)

	2006年5月期実績		2007年5月期予想		
	3Q実績	通期	3Q実績	通期予想 対比進捗率	通期計画
売上高	1,003	2,021	1,349	55.3%	2,439
売上総利益	223	346	308	53.3%	578
営業利益	61	121	64	34.3%	186
経常利益	55	110	69	40.4%	172
当期利益	31	64	37	38.4%	98
EPS(円)	3,617.01	6,853.98	2,793.70	-	7,153.28

modulat

# 売上高の推移

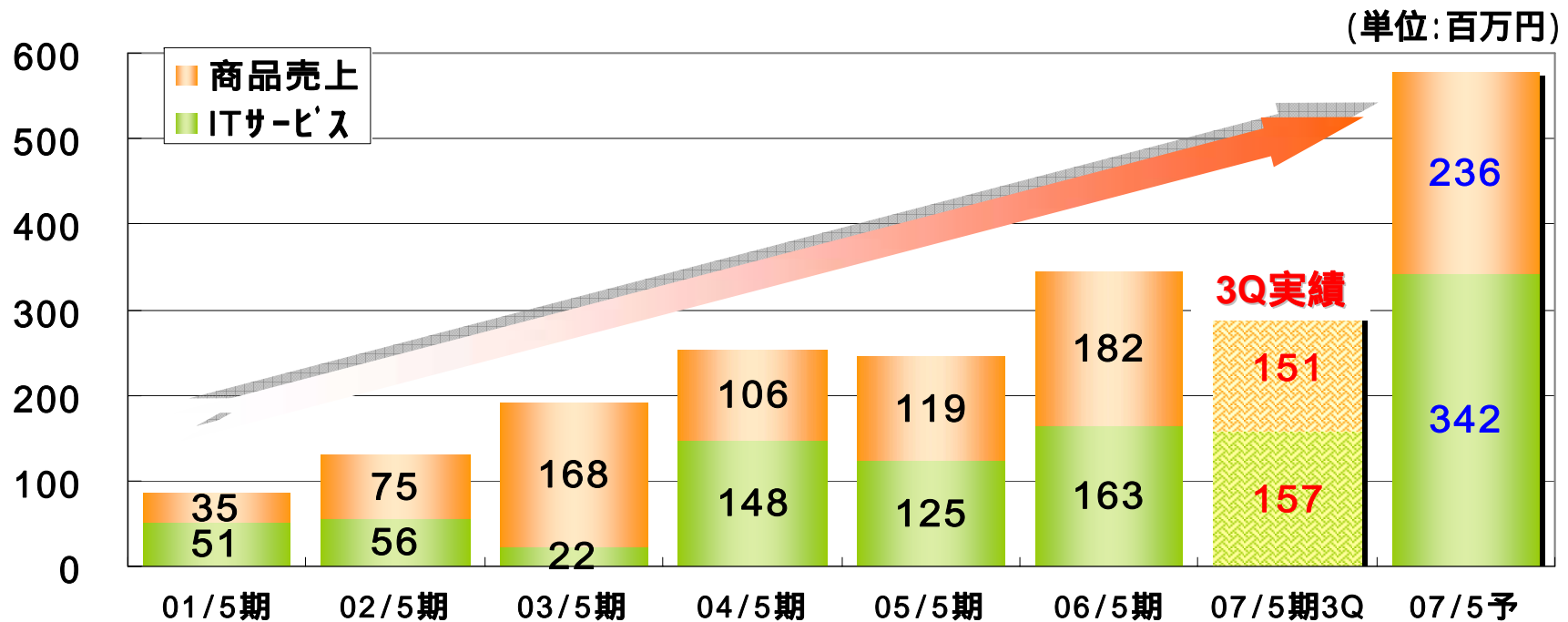
今期の売上計画は達成の見込み(3Q対前年比 35%増)  
 ITサービスについては積極的な営業展開により、堅調に推移  
 (07/5期 3Q時点で売上 446百万円と06/5期年間実績の約90%を既に達成)  
 但し既存ビジネス拡大により、商品売上の構成比が変化する  
 見込み(ITASスタンダード展開の遅延)



合計	450	552	1,145	1,404	1,550	2,021	1,349	2,439
対前年比	--	22.7%	107.4%	22.6%	10.4%	30.4%	34.5%	20.7%

# 売上総利益の推移

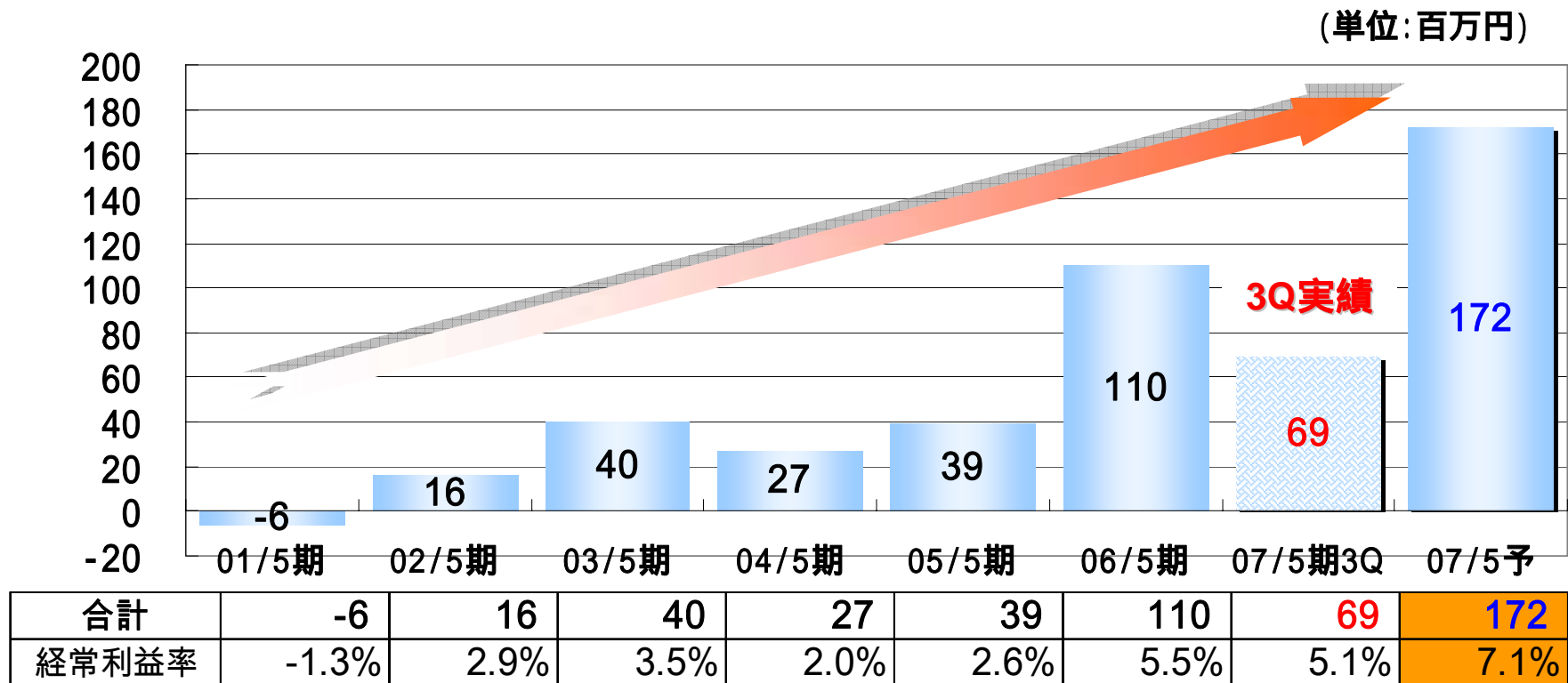
ITサービスは、効率化が進み利益率が改善(7.2%増)  
 商品売上は、総利益が対前年比で25%の増加  
 全体では、業務の自動化や効率化を継続し、6.6ポイントの向上を目指す



合計	86	132	190	255	244	346	308	578
総利益率	19.3%	23.9%	16.7%	18.2%	15.8%	17.1%	22.9%	23.7%

# 経常利益の推移

前述の理由等により、予想経常利益は通期予想には影響なし





# 主要指標の推移

07/5期3Q実績 顧客数(社) 45社

3Q時点 : 年間継続契約額 417百万円

07/5末予想 : 560百万円 (前年比63.2%増)

配当性向は、内部留保を考慮しつつも、一定水準を確保

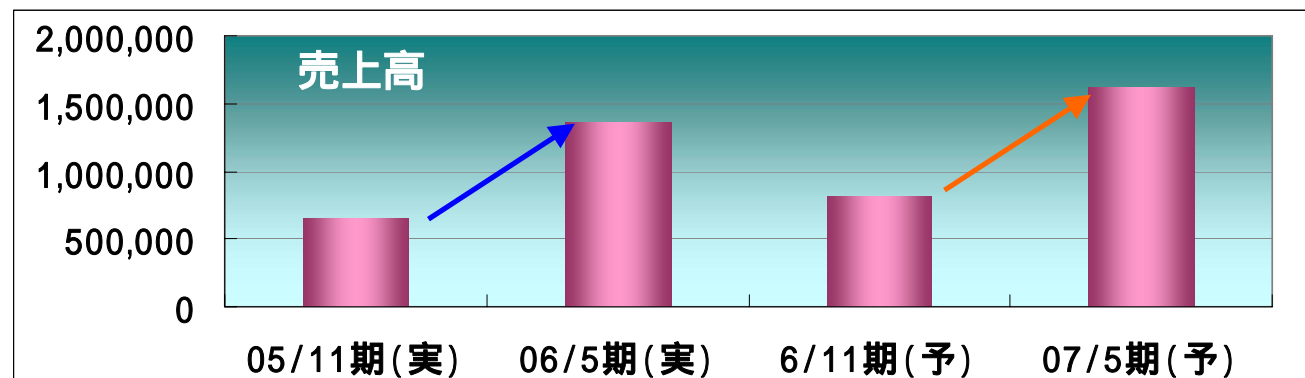
	01/5期	02/5期	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5予
クライアント数(社)	13	16	23	28	28	35	60 約50
年間継続契約額 (百万円)	--	--	--	217	258	343	約560
社員数(人)	10	17	24	30	32	36	60 約50

	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)

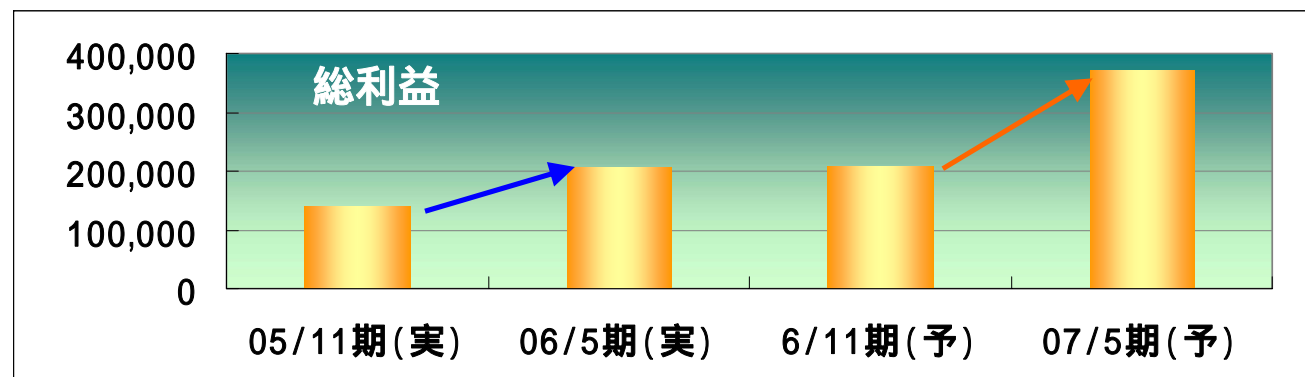
# 下期偏重型の業績について

前事業年度と同様に推移する見込み

(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)



構成比	32.6%	67.4%	33.7%	66.3%
-----	-------	-------	-------	-------



構成比	40.3%	59.7%	36.0%	64.0%
-----	-------	-------	-------	-------

# その他

## 特定顧客への依存度の減少

05/ 5期(実):	売上高比率 = 65.2%	売上総利益の比率 = 60.0%
↓	↓	↓
06/ 5期(実):	売上高比率 = 27.6%	売上総利益の比率 = 28.5%
↓	↓	↓
07/ 2期(実):	売上高比率 = 45.9%	売上総利益の比率 = 44.4%

## 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 】



# 事業戦略



modulat

# 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」

# 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

# 中長期的な事業方向性

## ITサービスのキーワード

運用 / 障害対応

予防保守

管理

評価

## 当社の事業拡大イメージ

- ・ITサービスに特化
- ・企業向けに特化

**創業初期**  
(00/4~02/5期)

- ・商品販売の本格開始
- ・属人性の高い事業から脱却

**創業後期**  
(03/5期~04/5期)

- ・新規契約増

**成長前期**  
(05/5期~06/5期)

- ・成長構造の確立

- ・IPO

- ・規模と利益率の追求
- ・日本標準への挑戦
- ・新技術への追従
- ・優れた組織の構築

**成長後期**  
(07/5期~)

## 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

# 2007年6月からの「中期事業計画」の方向性

2007年6月からの4事業年度を対象に…

日本の「ITアウトソース企業」の先駆者を目指して！

「ITAS-プレミアム」

大型で長期契約の推進

15～20%成長を維持

「ITAS-スタンダード」

専門部門でニーズ拡大対応

顧客数500社へ

「利用技術、小型分野、中立性」は高評価な為、維持。  
新規の積極投資 サービス拠点の全国展開へ

「経常利益」の増大を目指して！





# 補足説明



modulat

# 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。



modulat

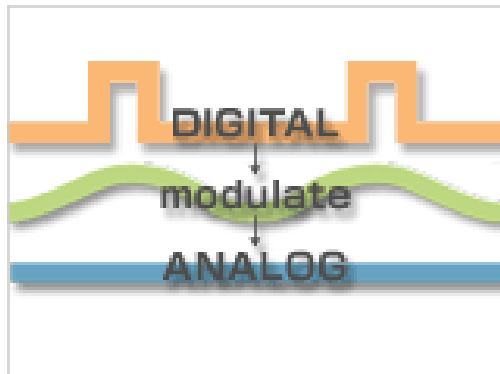
# 社名の由来

## 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。

modulat

# おわりに

モジュレは、株主の皆様にと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](mailto:ir@modulat.com) Tel : 03-5575-5721 Fax : 03-5575-0633

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