



2011/05/17

モジュール株式会社
代表取締役 CEO 松村 明

問合せ先： 取締役 管理担当ゼネラルマネージャ 藤井 隆徳
(JASDAQ 3043)

2012年03月期～2014年03月期 中期経営計画

< 目 次 >

- 【P2】 1. ハイライト
 - (ア)業績概要
 - (イ)サービス拡大のイメージ
- 【P3】 2. IT市場の概況
- 【P4】 3. 前事業年度の総括
- 【P5】 4. 対処すべき課題
- 【P6】 5. 中期経営計画策定の背景
 - (ア)会社の経営の基本方針
 - (イ)目標とする経営指標
 - (ウ)中長期的な会社の経営戦略
- 【P7】 6. 中期経営計画の概要
 - (ア)現サービス拡大の為のフォーカスエリア
 - ①「現在」のサービス(オーダーメイド型サービス等)
 - ②「周辺」のサービス(ソフトウェア開発等)
 - ③サービスの「深化」(ITセキュリティ関連等)
 - ④サービスの「進化」(スマートフォン／新デバイス等)
 - ⑤サービスの「拡大」(標準化パッケージ等)
 - (イ)事業展開の流れ
- 【P8】 7. 中期経営計画の目標など
 - (ア)業績予測及び目標
 - (イ)経営体制の更なる強化

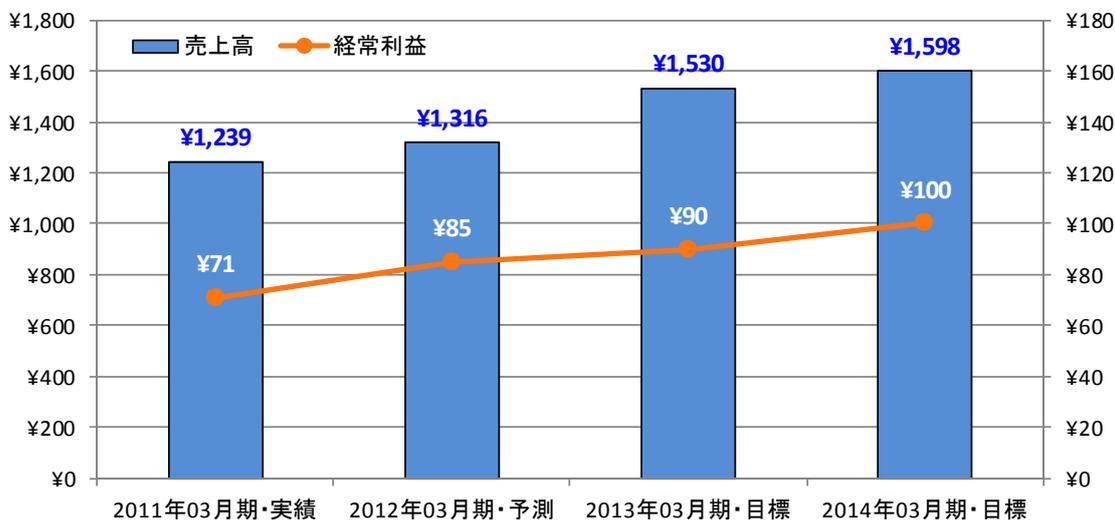
<本資料お取り扱い上のご注意>



1. ハイライト

(ア) 業績概要

不透明な経済環境・IT市況が続く中、業績のV字回復を果たした当社は、順調に推移してきた「企業向けの継続ITサービス」を中心に、新しいサービス等にも注力し、引き続き堅実な成長を計画しております。

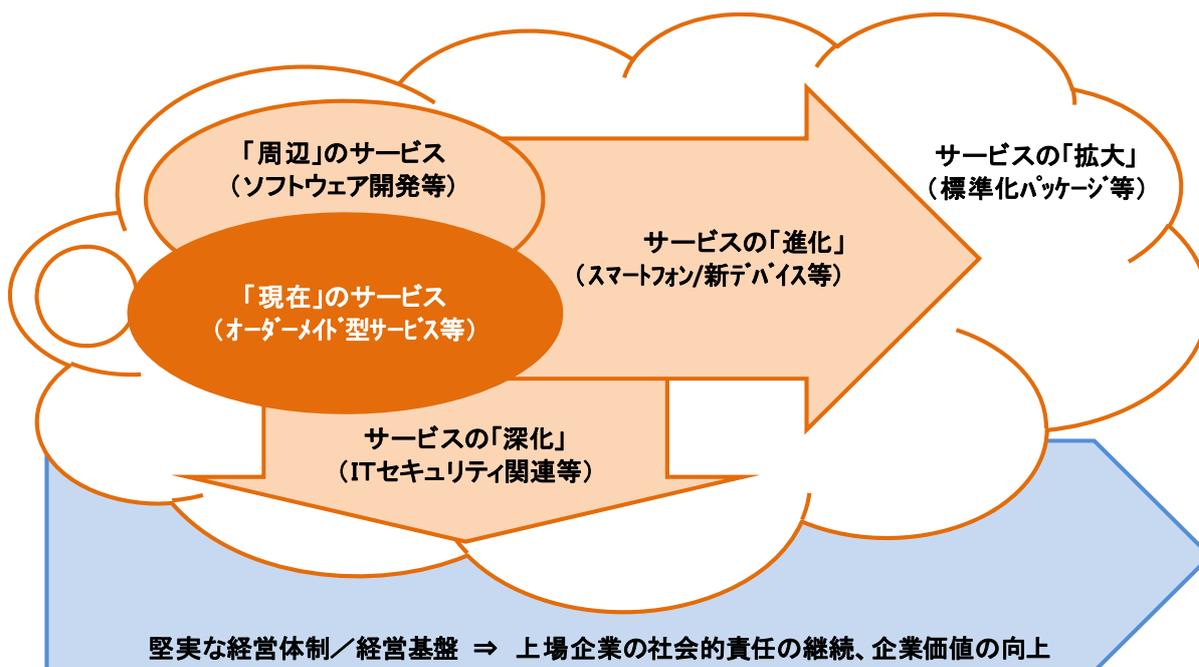


(単位:百万円)

	2011年03月期・実績	2012年03月期・予測	2013年03月期・目標	2014年03月期・目標
売上高	¥1,239	¥1,316	¥1,530	¥1,598
経常利益	¥71	¥85	¥90	¥100

(イ) サービス拡大のイメージ

当社は「現在」のサービスに「周辺」「深化」「進化」の各サービスを加え、サービスの中期的な「拡大」を行ってまいります。また、これらの事業展開は常に社会的責任を全うし続ける為の「堅実な経営体制／経営基盤の更なる強化」と両立して行われ、長期的な企業価値の向上を目指します。





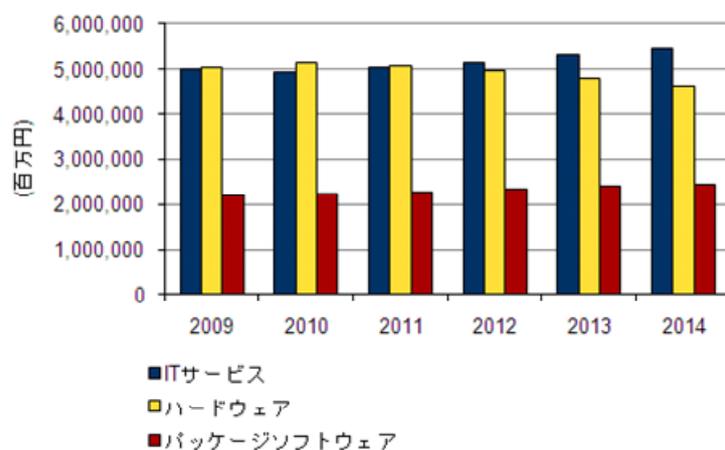
2. IT市場の概況

2011年03月11日に発生した東日本大震災以前は、当期より「IT市場」はプラス成長に転じ、特にその中でも当社の事業分野であります「ITサービス市場」は伸び率が高いと分析しておりました。(以下の資料はいずれも東日本大震災以前のものであります。)しかしながら、未曾有の震災の影響はいまだに未知数であり、不透明な市況予測ではあります。2013年頃からプラス成長に転じるものと予想しております。

国内製品別IT市場予測 (出典:2010年11月08日 IDC Japan)

- ・ 2010年 国内IT市場は12兆3,373億円、前年比成長率0.6%
- ・ 今後も緩やかなプラス成長が継続し、2009年～2014年の年間平均成長率は0.5%、2014年の市場規模は12兆5,619億円と予測
- ・ 但し、外的要因から国内IT市場が二番底になるリスクあり。ITベンダーには二番底を想定したビジネスプランの準備が重要

<参考資料> 国内IT市場 投資額予測:2009年～2014年



Note: 2009年は実績値、2010年以降は予測

国内ITサービス市場予測 (出典:2011年02月21日 IDC Japan)

- ・ 2011年 国内ITサービス市場は1.5%のプラス成長を回復、5兆236億円の見通し
- ・ 2012年以降、2%台の成長を回復。2010年～2015年の年間平均成長率は2.3%に
- ・ 一般的にはサービスの低価格化、コモディティ化が進行。サービス提供に関わる全プロセスの見直し、再設計で差別化を

<参考資料> 国内ITサービス市場 投資額予測:2009年～2015年



Note: 2009～2010年は実績値、2011年以降は予測



3. 前事業年度の総括

不透明な経済環境の中、当社が主体としている「企業向けの小型コンピュータのアウトソース事業」を取巻く環境については、予断を許さないものの、引き続き堅調であると判断しています。

これは「企業が本業への資源の集中に向かう中、本業ではないIT関連業務のスキルを社内に保有しないという考え方が増えつつある事」、「不透明な社会状況の中で情報という物流を伴わない手段を取らざるを得ない業務が増加するであろう事」、「コンピュータ関連製品の価格が低下していく中で、各製品分野に特化したリーディングベンダーが現れ、その反動で企業の情報システムを包括的に管理していくニーズに対する供給が少ない事」、「技術革新が一定の段階を迎えた事により、革新的技術よりも安定的技術への投資効果が、ITの経営貢献度において相対的に高くなってきている事」が多くの企業で認められ、給与計算や税務、法務といった旧来のアウトソース業務の枠を超えたアウトソースが活用されている為と考えております。また、これらの傾向が景気減退によってより顕著になり、当社が主体としている安定的技術・利用技術が必要とされる可能性が拡大していると考えております。

このような環境の中、前事業年度は引き続き「本業である企業向けの継続的ITサービスへの更なる集中」を進めながら、全社的な業務効率向上を中心にした「コスト適正化計画」を継続し、更に「技術サービス分野の効率化」を図ってまいりました。

前事業年度における当社の事業は、当社の強みである「ITサービス」に特化・基本回帰をし、顧客企業のIT投資の抑制や延期の影響を受けつつも、大企業においては「経営に不可欠ながら、作業が細かく煩雑な小型コンピュータの運用に関する業務効率を上げたい。管理リスクを低減したい。」というニーズから、中堅・中小企業においては「小型コンピュータを安定的に利用し、経営や営業に対する貢献度を上げたい。社員個人にかかる属人性を低下させたい。」というニーズから、多くの継続契約であるITASサービスとそれによる顧客との継続的な関係を基盤とする追加的なITサービス契約を獲得しました。費用面につきましては、ほぼ計画通りに推移し、継続的かつ堅実に利益を計上できる体制が整いつつあります。

以上により、前事業年度における当社の業績は、期首の業績予測(計画)を達成し、増収増益となりました。



4. 対処すべき課題

(ア) 主力サービスの標準化・パターン化

業務効率及び利益率の向上と新規契約迄の効率化の為に、現在の主力サービスであるITASサービスにおける提供サービスの標準化を継続してまいります。同時に今まで人手に頼っていたサービスを一部自動化し、効率向上とサービスレベルの向上の同時達成も目指してまいります。これらにより多くの新規顧客の獲得が可能になり特定契約への依存度合いを平準化し、また将来のフランチャイズ及び代理店展開の基礎を築いていく所存であります。尚、上記の提供サービスの標準化の努力につきましては、当社の事業の特徴は、顧客企業毎の情報システムにあわせたフレキシブルな対応であるものと認識しておりますので、それを損なわない範囲において行うものであります。当面ITASサービスにおける主要サービス項目を、可能な限り標準化することを目標として、業務効率等の向上を目指す所存であります。

(イ) 人材育成の強化

今後の中期的な競争力を支える為に、人材の育成は重要事項であると認識しております。長期的な人材の採用～育成を視野に入れて、来期は特にマネージメントレベルの育成を重点項目としていく予定です。

(ウ) その他の課題

上記以外にも以下の課題に積極的に取り組んでまいります。

- ① 会計監査／業務監査の強化による社会的公正さの更なる追求
- ② 企業の社会的責任(CSR)へのコミット
- ③ 社員の多様化する価値観への対応
- ④ 社員の就業不能時の損失をカバーする為の施策



5. 中期経営計画策定の背景

(ア) 会社の経営の基本方針

当社の経営の基本方針は、「コンピュータの基盤環境における日本の標準化」を目指していくということです。それに加え、いわゆる「製品を持たないという中立性」です。あくまでもIT業界の中での中立性であり、メーカーや1つの製品に肩入れせず、特化しないということです。

もう1つは、当社は社内運営をオペレーションと呼んでおりますが、オペレーション・モデルの経営理念として、「責任ある自由の共存」を掲げています。当社は、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、社員の創造性を豊かにすべく個人の多様性に対応した組織運営を目指しています。

情報技術と自由な発想を基軸に社会とお客様に貢献し、私達自身も高め、お互いに幸せになること、私達はそんなビジネスチームであり、そして常にそうあり続けたいと考えています。

(イ) 目標とする経営指標

当社は、売上高経常利益率を重要な経営指標とし、高収益企業の実現に努めてまいります。

(ウ) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、今後の数年間で企業向けの小型コンピュータ分野は大きな変化が起こる可能性があるとの認識を有しており、これに基づいて中長期展望を確立してゆく所存であります。

すなわち、現在は「インターネットがモバイルデバイスと融合して最終的普及段階に入る可能性」、「高速ワイアレス通信の拡大」、「IT資源及びデータのセンター側への集約を促進する新技術や新製品」、「燃料電池などに代表される新型動力による小型情報機器の超長時間使用の為の技術的方向性の確立」などの新技術が個人的な利用を中心として開発、研究されていますが、当社は、これらの新しいIT技術が世の中で認識された後数年以内に、その利便性を認識した利用者によって、必ずビジネス分野にも適用範囲が広がるものと予測しております。

特に「高速ワイアレス通信の拡大」や「燃料電池などに代表される新型動力による小型情報機器の超長時間使用の為の技術的方向性の確立」については、ワーキングスタイルの多様性や時と場所を問わないITの利用と云う意味において、ビジネス分野での先行利用も想定されています。

長期的成長を目指す当社としては、これらの動きを取り入れて長期的ビジネスの方向性を決定する必要があり、その為にIT分野の展望予測がより重要であると捉えております。

尚、この予測を継続し、中期的事業展開を視野に入れてビジネスモデル強化に繋げてまいります。また、これらの新技術の台頭により小型コンピュータ分野は益々多数の技術が氾濫し、その取りまとめ即ち当社が得意とする「利用技術」や「中立性」が重要性を増してくると予測され、これらを少人数の社内リソースに頼るリスクを敬遠し、組織的に専業で行っている当社のアウトソースサービスを利用する顧客は増加傾向にあります。

従って、当社のアウトソースサービスをより多くの顧客に提供する為の、認知度の向上や営業力の強化を継続し、ビジネスの拡大に努めてまいります。



6. 中期経営計画の概要

(ア) 現サービス拡大の為にフォーカスエリア

当社は、順調に推移してきた「企業向けの継続ITサービス」を中心に、今後3年間で「現在」のサービスに、4つのエリア（「周辺」、「深化」、「進化」、「拡大」）を加え、サービスの中期的な成長を加速させます。

① 「現在」のサービス（オーダーメイド型サービス等）

各企業様のご要望に応じ、オーダーメイドで構築・運用されご評価いただいております。当社の売上高／売上総利益の約70%前後が、この中心的サービスである「継続ITサービス」によって構成されており、今後、以下記載の新しいサービスを加えることで安定的に成長させていく所存です。

② 「周辺」のサービス（ソフトウェア開発等）

「現在」のサービスに隣接したサービスエリアです。主にソフトウェアで構成されることが多く、特にソフトウェア開発については本年より専門エンジニアチームが稼働しています。

③ サービスの「深化」（ITセキュリティ関連等）

「現在」のサービスの中でご要望等が多い専門特化したサービスエリアです。例えばITセキュリティ関連やPC自動化等が挙げられます。

④ サービスの「進化」（スマートフォン／新デバイス等）

「現在」のサービスが新しいテクノロジーによって増加するエリアです。スマートフォンやタブレットPC等がその顕著な例です。当社の中小型コンピュータという事業領域に入り、長年の実装試験等で蓄積したノウハウを企業向けビジネスに展開します。

⑤ サービスの「拡大」（標準化パッケージ等）

多くの中小企業様にリソースナブルで安心できる統合IT環境をご提供する為に、当社の既存サービスの標準化・パッケージ化を進めてまいりました。

(イ) 事業展開の流れ

全てのサービスは長期的にシナジー効果を生み、日本のIT利用技術の標準化を目指します。

	2011年03月期・実績	2012年03月期・予測	2013年03月期・目標	2014年03月期・目標
マーケット環境	やや持ち直し基調だが期末の震災で不透明に	震災の影響でマイナス成長	震災の影響続き微マイナス成長	プラス成長へ
「現在」のサービス（オーダーメイド型サービス等）	ワンストップ型が評価され増収増益でV字回復鮮明に	過去の実績をベースに堅実にサービス契約の増加を目指す 以下の新しいサービスを取り込み、更に安定化・長期化・大型化を目指す		
「周辺」のサービス（ソフトウェア開発等）	新しいソフトウェア系のサービスを立上げ	新サービスを展開	成長させながら「現在」のサービスと融合	本格的なシナジー効果へ（次世代の複合サービス）
サービスの「深化」（ITセキュリティ関連等）	検討時期	1つの新サービスを立上げ（企業向けITセキュリティ）	2つの新サービスを立上げ（企業向けITリスク軽減等）	
サービスの「進化」（スマートフォン／新デバイス等）	スマートフォン、タブレットPCの実装試験等	次期の展開に備え営業開始（アプリを数本リリース）	「現在」のサービスと融合（スマートフォン管理等）	
サービスの「拡大」（標準化パッケージ等）	（景況／震災により中小企業マーケット展開待ち）		次期に備え準備	新サービスをリリース



7. 中期経営計画の目標など

(ア) 業績予測及び目標

(単位:百万円)

	2011年03月期		2012年03月期			2013年03月期			2014年03月期		
	実績	<利益率>	予測	<利益率>	対前期%	目標	<利益率>	対前期%	目標	<利益率>	対前期%
売上高	¥1,239	< -- >	¥1,316	< -- >	6%	¥1,530	< -- >	16%	¥1,598	< -- >	4%
営業利益	¥67	< 5.5% >	¥82	< 6.3% >	22%	¥89	< 5.8% >	9%	¥98	< 6.1% >	10%
経常利益	¥71	< 5.8% >	¥85	< 6.5% >	18%	¥90	< 5.9% >	6%	¥100	< 6.3% >	11%

(イ) 経営体制の更なる強化

当社では、一昨年以来、管理体制の強化に継続して取り組み続けております。

今迄に「取締役会の刷新」、「監査役会の設置」、「会計監査人の設置」、「コンプライアンス及び企業会計に関する教育の制度化」、「内部規程等の強化」、「内部統制の強化」、「社内意思決定プロセス及びシステムの強化」、「社員の就業不能時の損失をカバーする為の施策」等を進めてまいりました。

今後は、引き続き「社外取締役の追加による取締役会の強化検討」、「内部監査の強化」、「労務管理システムの強化」等を行ってまいります。

前述の事業展開は、常に当社が上場企業として社会的責任を全うし続ける為のこれら「堅実な経営体制／経営基盤の更なる強化」と両立して行われ、長期的な企業価値の向上を目指します。

<本資料お取り扱い上のご注意>

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異なる結果となることをご承知おきください。