



2013/05/21

モジュール株式会社  
代表取締役 木原 礼子

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)

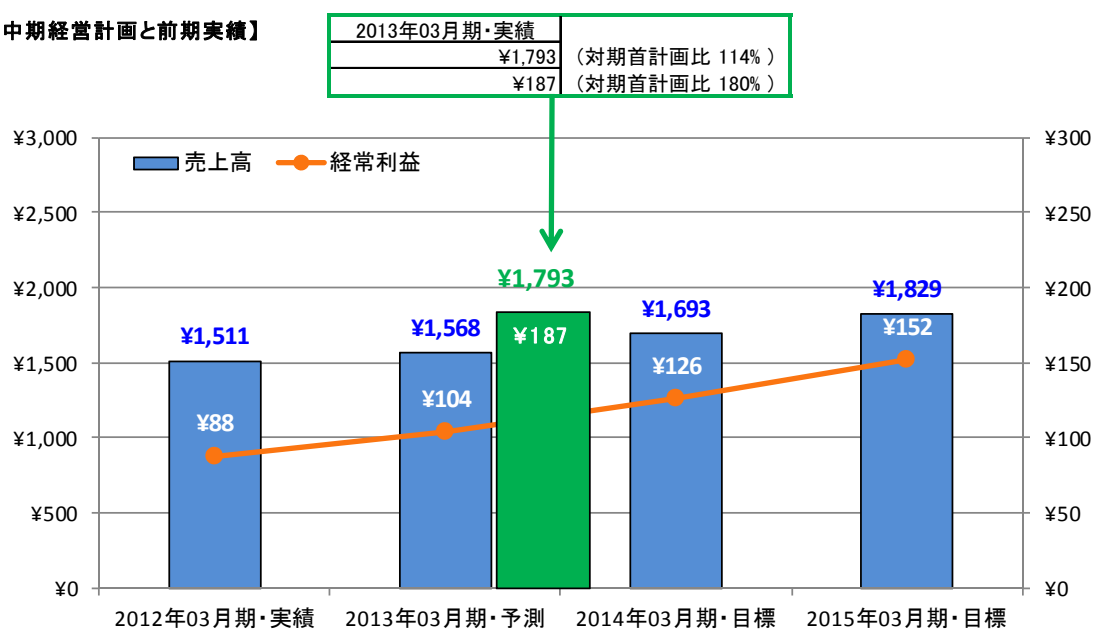
## 中期経営計画：2014年03月期～2016年03月期

### 1. 前・中期経営計画の棚卸

(ア) 約2年前倒しでの達成

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、新しいサービスや経営体制の強化の為に投資を行った上で、期首計画を上回り、2015年03月期の目標に極めて近い実績(下表の緑色の部分)を残す事が出来ました。

【前・中期経営計画と前期実績】



(単位:百万円)

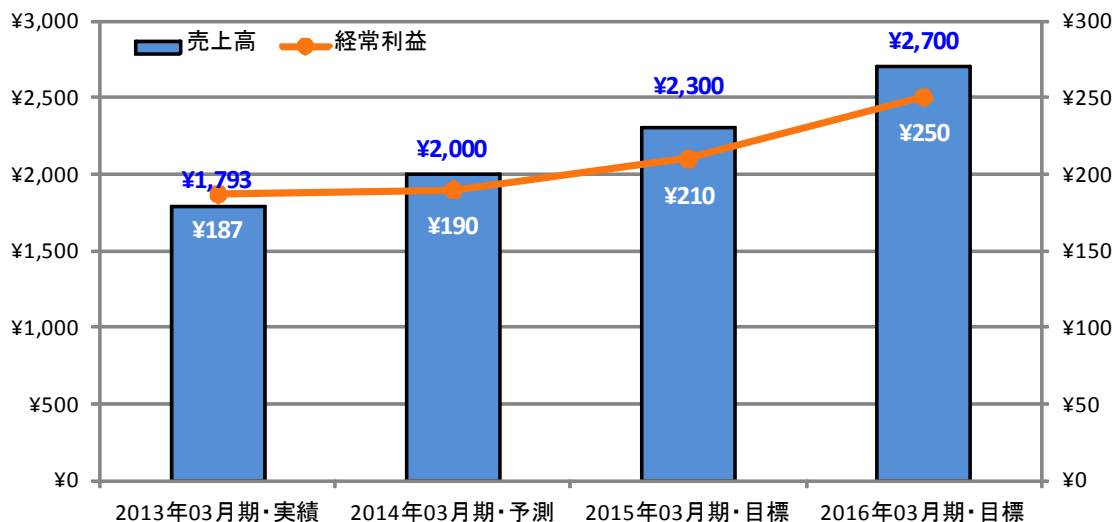
	2012年03月期・実績	2013年03月期・予測	2014年03月期・目標	2015年03月期・目標
売上高	¥1,511	¥1,568	¥1,693	¥1,829
経常利益	¥88	¥104	¥126	¥152



## 2. 新・中期経営計画のハイライト

### (ア) 定量的計画

順調に推移している「企業向けの継続ITサービス」を中心に、引き続き、新サービス等にも注力、及び更なる経営体制の強化を力に変え、今後も力強く堅実な成長を計画しております。

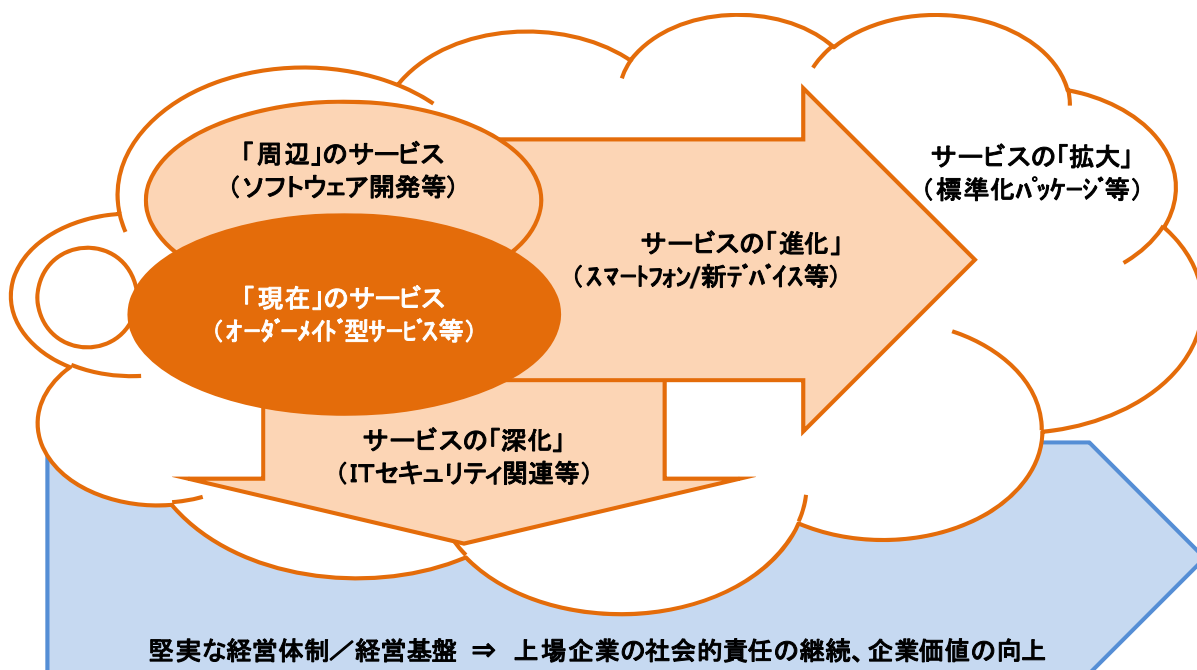


(単位:百万円)

	2013年03月期・実績	2014年03月期・予測	2015年03月期・目標	2016年03月期・目標
売上高	¥1,793	¥2,000	¥2,300	¥2,700
経常利益	¥187	¥190	¥210	¥250

### (イ) サービス拡大のイメージ (\*昨年と同様)

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。





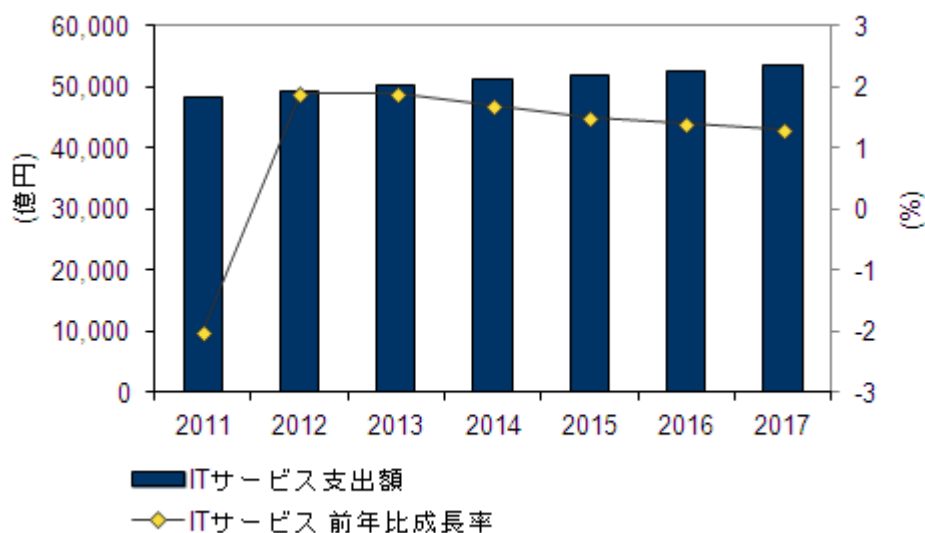
### 3. IT市場の概況

「ITサービス市場」はプラスの微成長との予測ですが、当社の主業務である「アウトソーシング事業」には、まだ多くの成長余地が残されていると認識しています。

#### 国内ITサービス市場予測（出典：2013年03月05日 IDC Japan）

- ① 2012年 国内ITサービス市場は、2008年以来4年ぶりのプラス成長。製造業や通信業によるシステムインテグレーションが好調に推移。
- ② 成長のけん引役となったプロジェクトベース（システムインテグレーションなど）市場は、ITアウトソーシング市場を上回る成長率を達成した見込み。
- ③ 2013年も成長を継続するが、けん引役はITアウトソーシングや金融業に移る。中長期的には成長は鈍化傾向に。

<参考資料> 国内ITサービス市場 支出額予測：2011年～2017年



Note: 2011年は実績値、2012年は実績見込み、2013年以降は予測



## 4. 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

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専門エンジニアチームを順次拡大しております。

#### 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、ソフトウェア系ソリューション、ITセキュリティ関連、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ーズ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。

	2013年03月期・予測	2013年03月期・実績	2014年03月期・予測	2015年03月期・目標	2016年03月期・目標
マーケット環境	微プラス成長	○ 調査では1.5%増	微プラス成長	微プラス成長	微プラス成長
「現在」のサービス (オーダーメイド型サービス等)	堅実に契約の増加を目指す	◎ 年間継続契約額 1億900万円増加	堅実に契約の増加を目指す	堅実に契約増加、 及び他サービス シナジー効果追求	堅実に契約増加、 及び他サービス シナジー効果獲得
「周辺」のサービス (ソフトウェア開発等)	成長させながら、 現サービスと融合	◎ 前年対比実績 7倍以上に成長	更なる成長と、 開発系製品リリース	更なる成長と、 製品による拡販	更なる成長と、 製品による外部連携
サービスの「深化」 (ITセキュリティ関連等)	2サービス立上 (ITリスク軽減等)	◎ 2サービスの立上 + 営業開始	2サービス収益貢献、 新サービス開始	全サービスの 認知度向上と 収益貢献	更なる拡販 及び他サービス シナジー効果獲得
サービスの「進化」 (スマートフォン／新デバイス等)	準備～営業開始	△ 準備や提案は進む 但し営業開始は今年	営業提案の元年	実績を向上	収益貢献 次世代につなぐ
サービスの「拡大」 (標準化パッケージ等)	次期に備え準備	(準備中)	(今後のマーケット次第で順次リリース)		



## 5. 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)

	2013年03月期		2014年03月期			2015年03月期			2016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	¥1,793	< -- >	¥2,000	< -- >	11%	¥2,300	< -- >	15%	¥2,700	< -- >	17%
営業利益	¥104	< 5.8% >	¥140	< 7.0% >	34%	¥210	< 9.1% >	50%	¥250	< 9.3% >	19%
経常利益	¥187	< 10.5% >	¥190	< 9.5% >	1%	¥210	< 9.1% >	11%	¥250	< 9.3% >	19%

### (イ) 経営体制の更なる強化

当社では、経営体制及び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」、「社外取締役の追加増員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」、「安定的かつ経営と切り離された株主総会の独立性の推進」、「財務基盤の強化」等を進めてまいりました。

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。

### (ウ) 基盤となる考え方

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。

もう一つは、当社は社内運営をオペレーションと呼んでおり、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。

## <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。