



# 第8期(2007年5月期) 決算説明会

2007/7/18

**modulat**

モジュレ株式会社 ( 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

---

---

- ◆ 事業概況と総括
- ◆ 決算報告(2007年05月期)
- ◆ 事業計画(2008年05月期)
- ◆ 中期の事業方向性

## 補足資料

- ◆ IT市場の概況
- ◆ 会社案内
- ◆ 事業概要
- ◆ 事業の特徴
- ◆ その他



## 【事業の概況と総括】

modulat

# 事業の概況と総括

## 新興企業（創業期）の総仕上げが完了 日本有数のITアウトソーサーを目指す事を決定

- ◆ ヘラクレス市場に株式上場（06年6月） ➡ 大きな成長を目指す事を宣言
- ◆ ソフトウェア開発センター開設（06年11月） ➡ 「基盤環境」以外のトータルサービス体制
- ◆ 既存サービスが好調 ➡ 長期大型アウトソースの初受注（13億円/6年）
- ◆ 既存サービス拡大に伴う人員増 ➡ 今後の社内育成の充実が必要
- ◆ 新規サービスの遅延 ➡ 既存サービスへ人員を異動
- ◆ 右肩上がりの成長 ➡ 7期連続の増収、3期連続の増益、4期連続の増配

ITマーケットの持続的成長を追い風に、次期中期計画（4年）で「日本有数のITアウトソーサー」（小型コンピュータの基盤サービスでNo.1）を実現可能なポジションまで成長します



# 【決算報告(2007年05月期)】

modulat

# 第8期決算ハイライト

- ◆ 成長持続 : 7期連続の増収、3期連続の増益、4期連続の増配の実績
- ◆ 目標を未達 : 新規案件の多年度化、新サービス開始遅延、上場に伴う費用増
- ◆ 財務状況の改善 : 資産の増加、キャッシュの増大

(単位:百万円)

	07/05月期 第8期実績		07/05月期 期初予想		前年対比	達成率	06/05月期 第7期実績	
	金額	比率	金額	比率			金額	比率
売上高	2,330	100.0%	2,439	100.0%	15.3%	95.5%	2,021	100.0%
総利益	458	19.7%	578	23.7%	32.3%	79.2%	346	17.1%
経常利益	143	6.2%	172	7.1%	30.0%	83.1%	110	5.4%
当期純利益	81	3.5%	98	4.0%	26.4%	82.7%	64	3.2%

# 損益計算書

- ◆ 利益率の改善 :ITサービス／商品売上の売上総利益率から経常利益率まで全てで
- ◆ 更に厳格な手数料ビジネスの純額計上を指向

(単位:百万円)

	07/5期	前年 対比	06/5期
売上高	2,330	15.3%	2,021
(ITサービス売上)	710	40.2%	506
(商品売上)	1,620	6.9%	1,515
売上総利益	458	32.3%	346
<b>売上総利益率</b>	<b>19.7%</b>	—	<b>17.1%</b>
(ITサービス売上)	243	48.9%	163
<b>総利益率</b>	<b>34.2%</b>	—	<b>32.2%</b>
(商品売上)	214	17.4%	182
<b>総利益率</b>	<b>13.2%</b>	—	<b>12.0%</b>
販売管理費	319	42.2%	224
<b>販管費比率</b>	<b>13.7%</b>	—	<b>11.1%</b>
営業利益	138	14.0%	121
<b>営業利益率</b>	<b>6.0%</b>	—	<b>6.0%</b>
経常利益	143	30.0%	110
<b>経常利益率</b>	<b>6.2%</b>	—	<b>5.5%</b>
当期純利益	81	26.4%	64
<b>当期純利益率</b>	<b>3.5%</b>	—	<b>3.2%</b>

modulat



# 貸借対照表

- ◆ 大型サービス契約締結により、収益に直結している有形固定資産増
- ◆ 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
- ◆ 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48.7%)

(単位:百万円)	07/5期		06/5末			07/5期		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	658	54.7	533	78.7	流動負債	596	49.5	279	41.2
現預金	455	37.8	174	25.7	買掛金	76	6.3	102	15.1
売掛金	125	10.4	209	30.9	短期借入金(*)	222	18.5	84	12.4
たな卸資産	51	4.3	131	19.4	その他	297	24.7	92	13.7
その他	26	2.2	18	2.7	固定負債	21	1.8	145	21.5
固定資産	546	45.3	144	21.3	負債合計	618	51.3	424	62.7
有形固定資産 (減価償却累計額)	502 (49)	41.7	14 (31)	2.1	純資産	587	48.7	252	37.3
無形固定資産	12	1.1	18	2.7	資本金・ 資本剰余金	408	33.9	142	21.0
投資その他の 資産	31	2.6	111	16.5	利益剰余金 他	179	14.8	110	16.3
総資産	1,205	100.0	677	100.0	負債・純資産 合計	1,205	100.0	677	100.0

modulat

(\*)短期借入金には、一年以内返済予定長期借入金、  
一年以内償還予定社債含む

# キャッシュ・フロー計算書

- ◆ 営業キャッシュ・フロー : 前受金の増加、棚卸資産の減少による獲得
- ◆ 投資キャッシュ・フロー : 有形固定資産の取得による使用
- ◆ 財務キャッシュ・フロー : 株式の発行による収入、短期借入金による収入による獲得

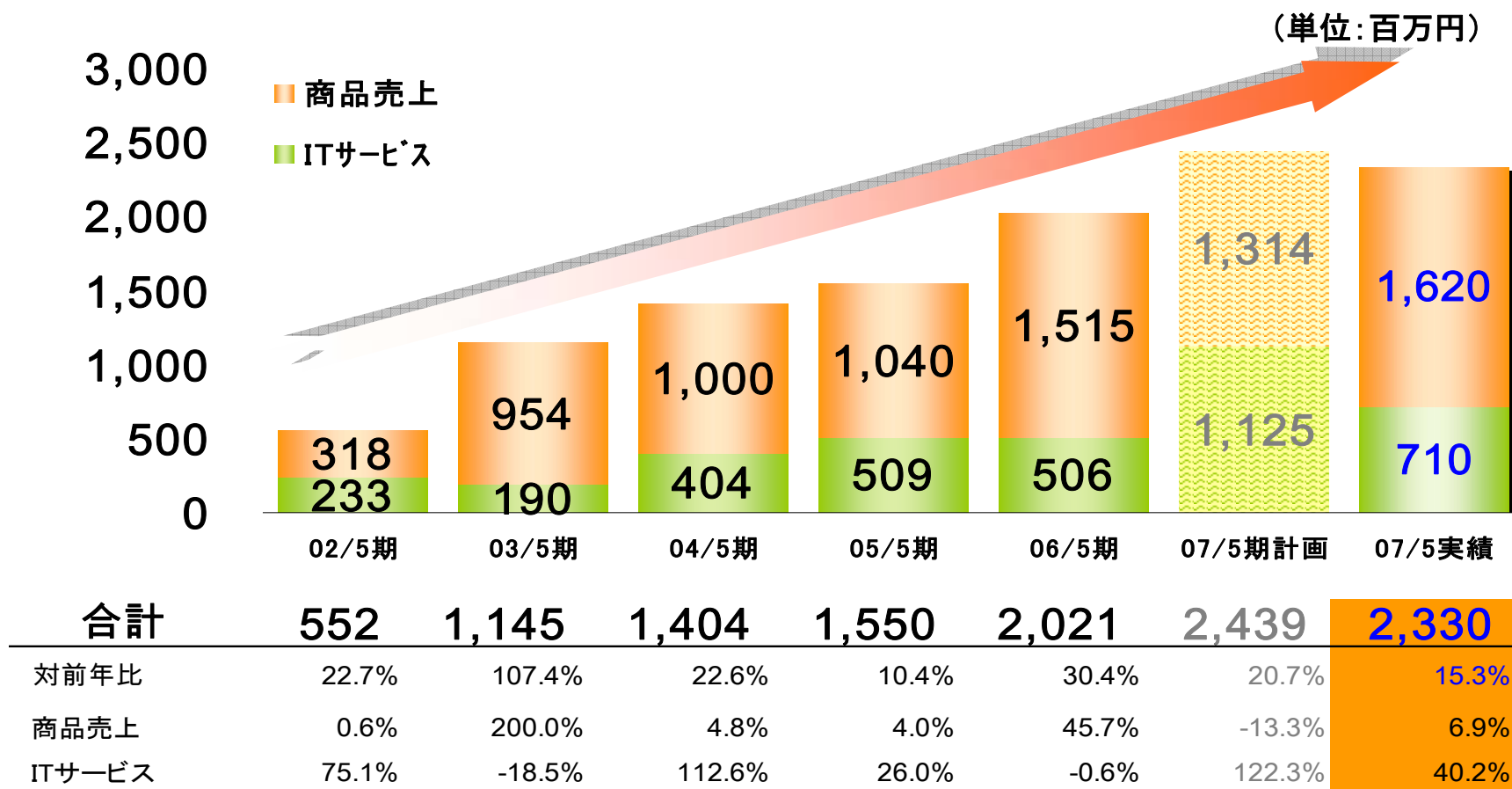
前事業年度より  
現預金が281百万  
(161.5%)増加

(単位:百万円)

区 分	07/5期	06/5期
営業キャッシュ・フロー	427	54
投資キャッシュ・フロー	△ 381	△ 16
財務キャッシュ・フロー	235	△ 175
現金及び現金同等物の期末残高	455	174

# 売上高の推移

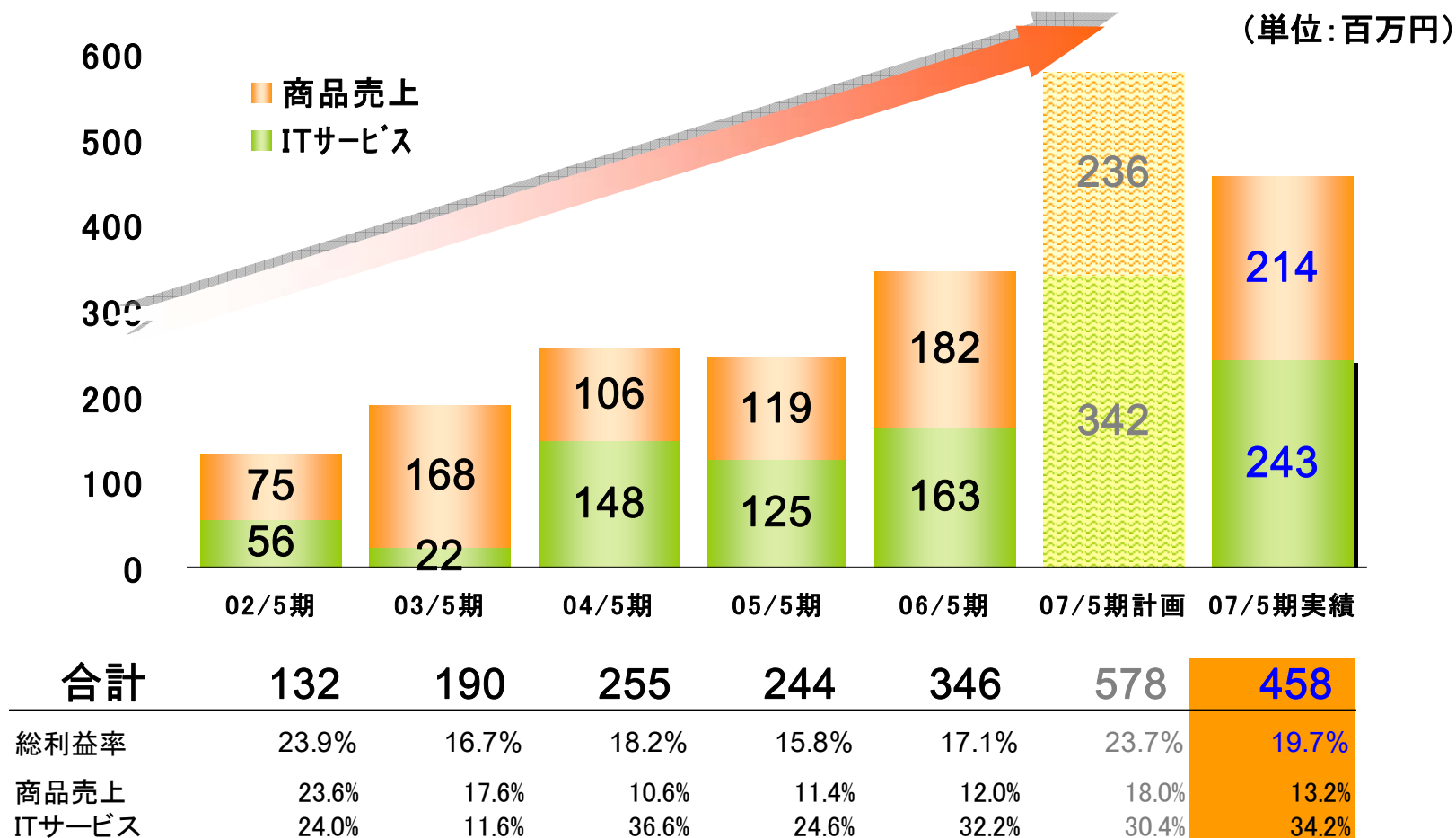
- ◆ ITサービス／商品売上共に順調な成長→特にITサービスは40%増
- ◆ 計画未達の主たる原因は新規案件の多年度化による収益の繰延べ
- ◆ 7期連続の増収



modulat

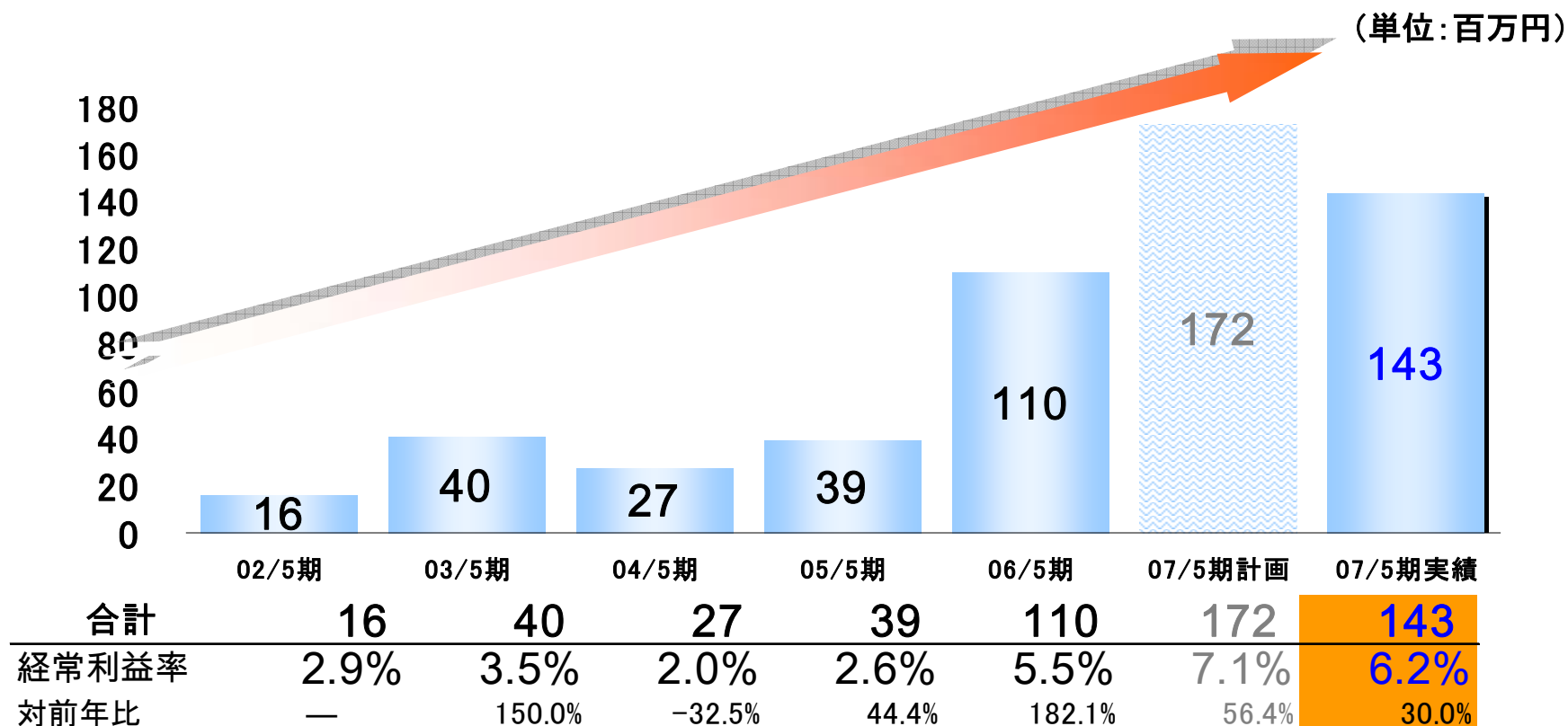
# 売上総利益の推移

- ◆ ITサービスが50%超を占める
- ◆ 利益率が向上 : 特にITサービス(2ポイント増)はエンジニア現場の効率化効果
- ◆ ほぼ7期連続で増加傾向にある(05年05月期は特殊事情により微減)



# 経常利益の推移

- ◆ 前年対比30%増。3期連続の増収。経常利益率も0.7ポイント向上
- ◆ 計画未達の原因は前述の通りで一過性
- ◆ 経常利益率も標準化推進の効率化効果により3期連続の向上



## その他指標の推移

- ◆ 顧客数・年間継続契約金額は、新規サービスの遅延により計画を下回るものの、継続サービスに注力したことにより前年対比大幅増
- ◆ 配当性向は過去最高益達成及び当社の配当性向重視方針により5%増

	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5期計画	07/5期実績
顧客数(社)	23	28	28	35	60	51
対前年	43.8%	21.7%	0.0%	25.0%	71.4%	45.7%
年間継続契約額 (百万円)	--	217	258	343	845	558
対前年	--	--	18.9%	32.9%	146.4%	62.7%
社員数(人)	24	30	32	36	60	52
対前年	41.2%	25.0%	6.7%	12.5%	66.7%	44.4%

	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5期計画	07/5期実績
経常利益率	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%	7.1%	6.2%
EPS(円)	4,893.05	1,574.06	2,720.13	6,853.98	7,153.00	5,970.68
配当性向	4.2%	20.0%	20.0%	16.4%	20.0%	24.8%



# 【事業計画(2008年05月期)】

modulat

# 2008年5月期の事業計画ハイライト

## 中期計画(4年)で 「日本有数のアウトソーサーを実現可能なポジション」を目指す

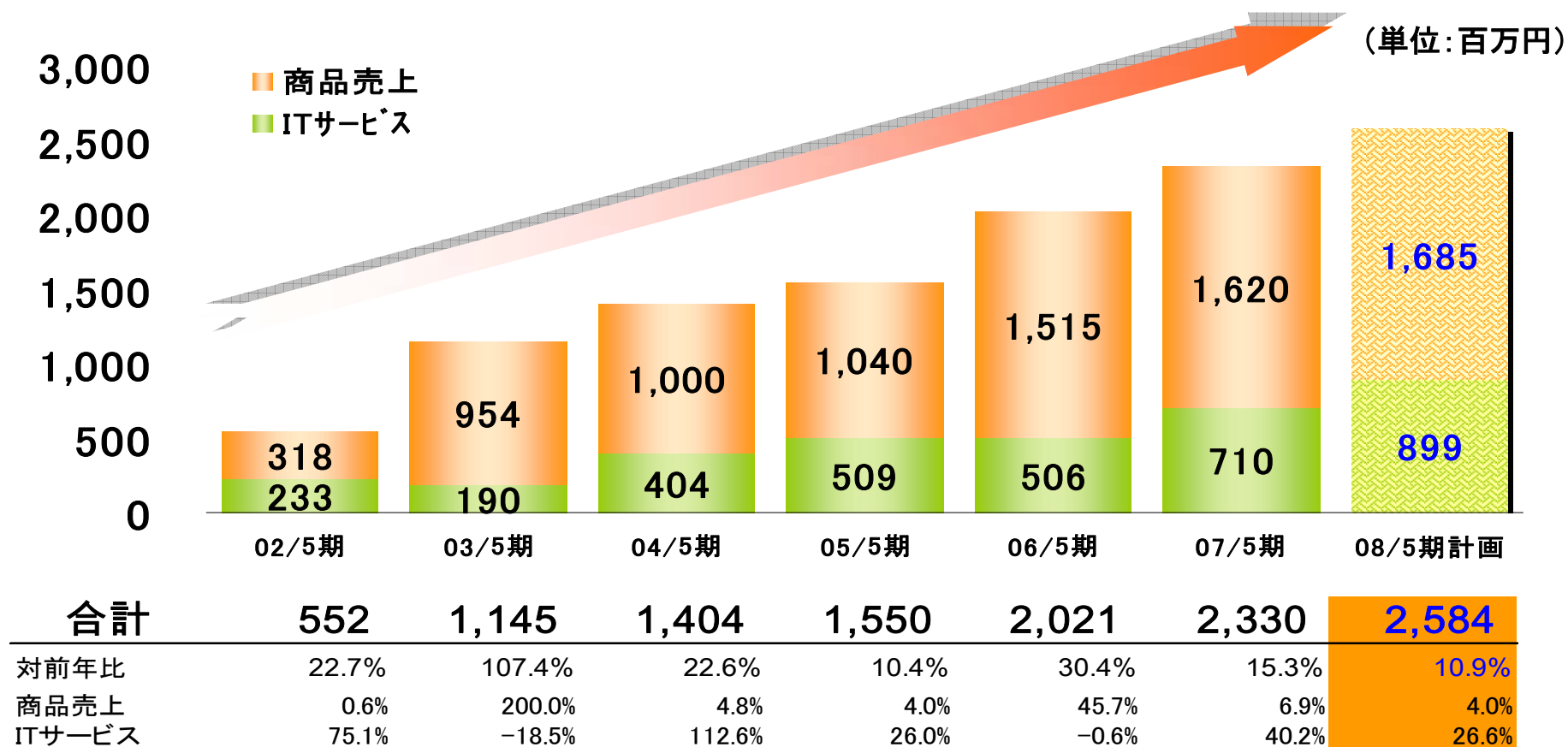
- ◆ 今期は中期計画達成のための投資を積極的に行う  
(人員育成、新サービス專業組織、本業強化のM&A、事業提携や資本提携の促進、全国展開、社内システム等)
- ◆ 属人性の排除と効率化やシステム化を追求した結果、経常利益率は3年で3倍に  
(04/5期2.0% → 07/5期6.2% → 08/5期(予)5.9%)  
今期投資による利益率低下は一時的なもの。効率化の推進により利益率向上が重点目標。

(単位:百万円)	2007年5月期実績	2008年5月期	
	通期	通期計画	対前年
売上高	2,330	2,584	10.9%
売上総利益	458	587	28.1%
営業利益	138	163	18.1%
経常利益	143	152	6.3%
EPS (円)	5,970.68	6,364.00	—



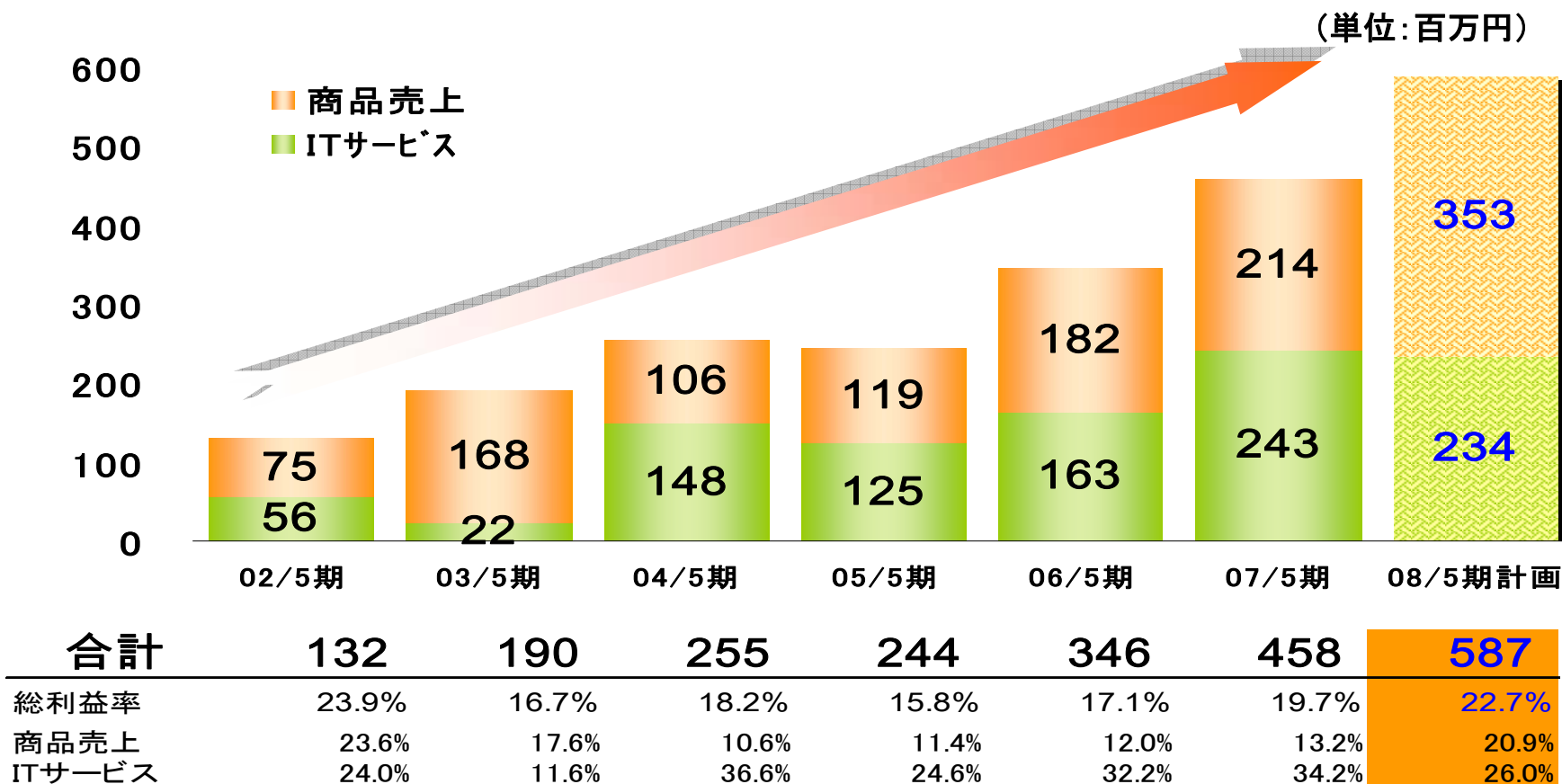
# 売上高の推移

- ◆ 既存サービスは堅調を維持し、効率化を徹底。その中での新規顧客／案件の発掘に注力
- ◆ 新サービスの開始に全力を注ぐが、売上貢献は来年度から
- ◆ 8期連続の増収を目指す



# 売上総利益の推移

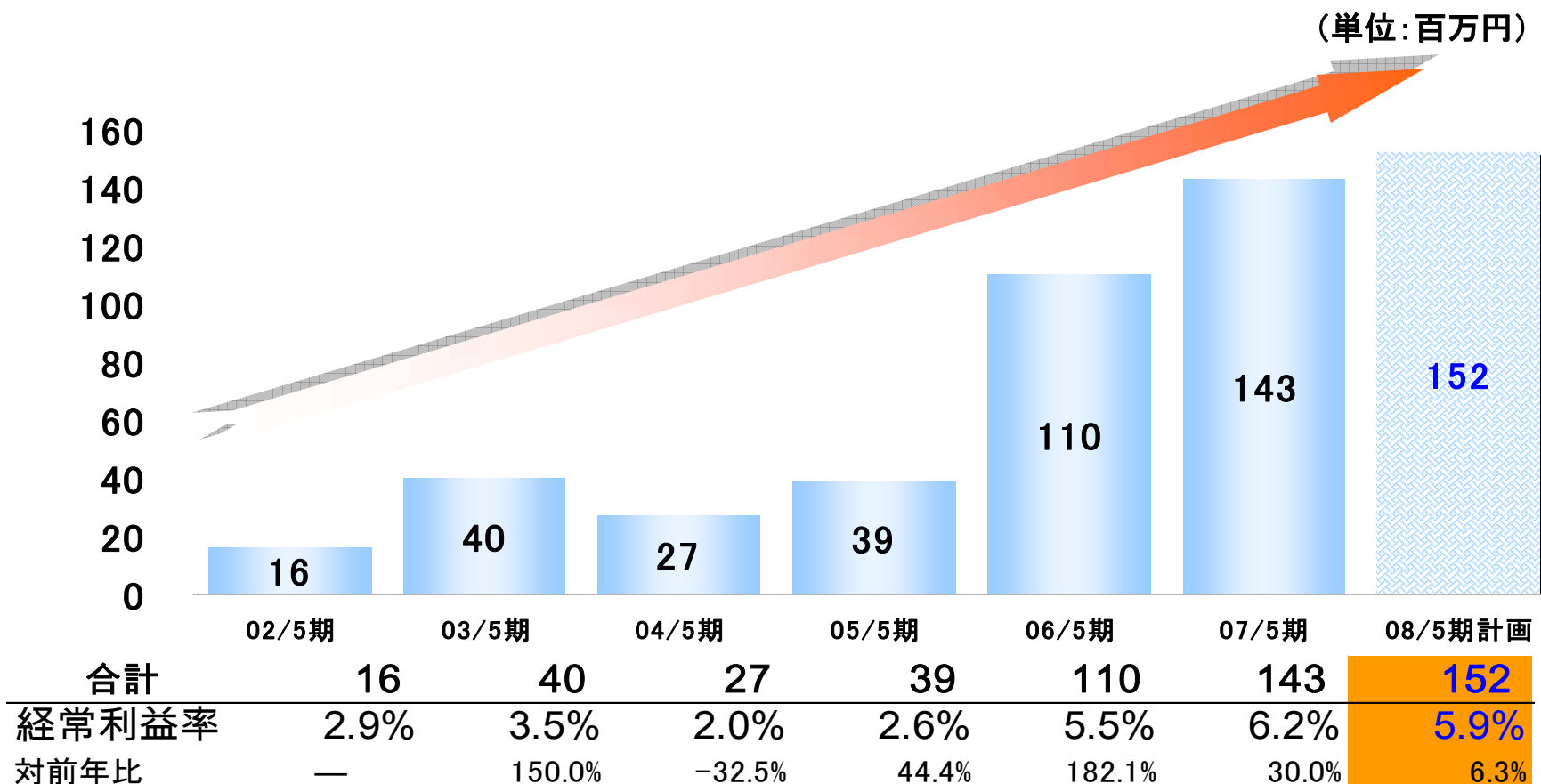
- ◆ 今年度は事業拡大基盤、効率化徹底の為の投資を行う為に、ITサービスの利益率は一時的にダウン
- ◆ その分、商品売上进行積極的にいき大型優良案件の獲得を目指す  
(1億円超の案件:前年度2件→今年度4件へ)
- ◆ 結果、対前年で20%超増を目標とする



modulat

# 経常利益の推移

- ◆ 今年度の積極的投資の結果、経常利益は微増計画  
→ 中期的成長の為（詳細は中期の事業方向性にて）



## その他指標の推移

- ◆ 顧客数は既存サービスの増加＋新サービスの初期顧客で40%増計画
- ◆ 年間継続契約額も既存サービスのみ(新サービスは来期から貢献)を考慮し堅調計画
- ◆ 配当性向は当社の配当性向重視方針を今後検討予定

	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5期	08/5期(予)
顧客数(社)	23	28	28	35	51	70
対前年	43.8%	21.7%	0.0%	25.0%	45.7%	37.3%
年間継続契約額 (百万円)	--	217	258	343	558	700
対前年	--	--	18.9%	32.9%	62.7%	25.4%
社員数(人)	24	30	32	36	52	60
対前年	41.2%	25.0%	6.7%	12.5%	44.4%	15.4%

	03/5期	04/5期	05/5期	06/5期	07/5期	08/5期(予)
経常利益率	3.5%	2.0%	2.6%	5.5%	6.2%	5.9%
EPS(円)	4,893.05	1,574.06	2,720.13	6,853.98	5,970.68	6,364.00
配当性向	4.2%	20.0%	20.0%	16.4%	24.8%	25.0%

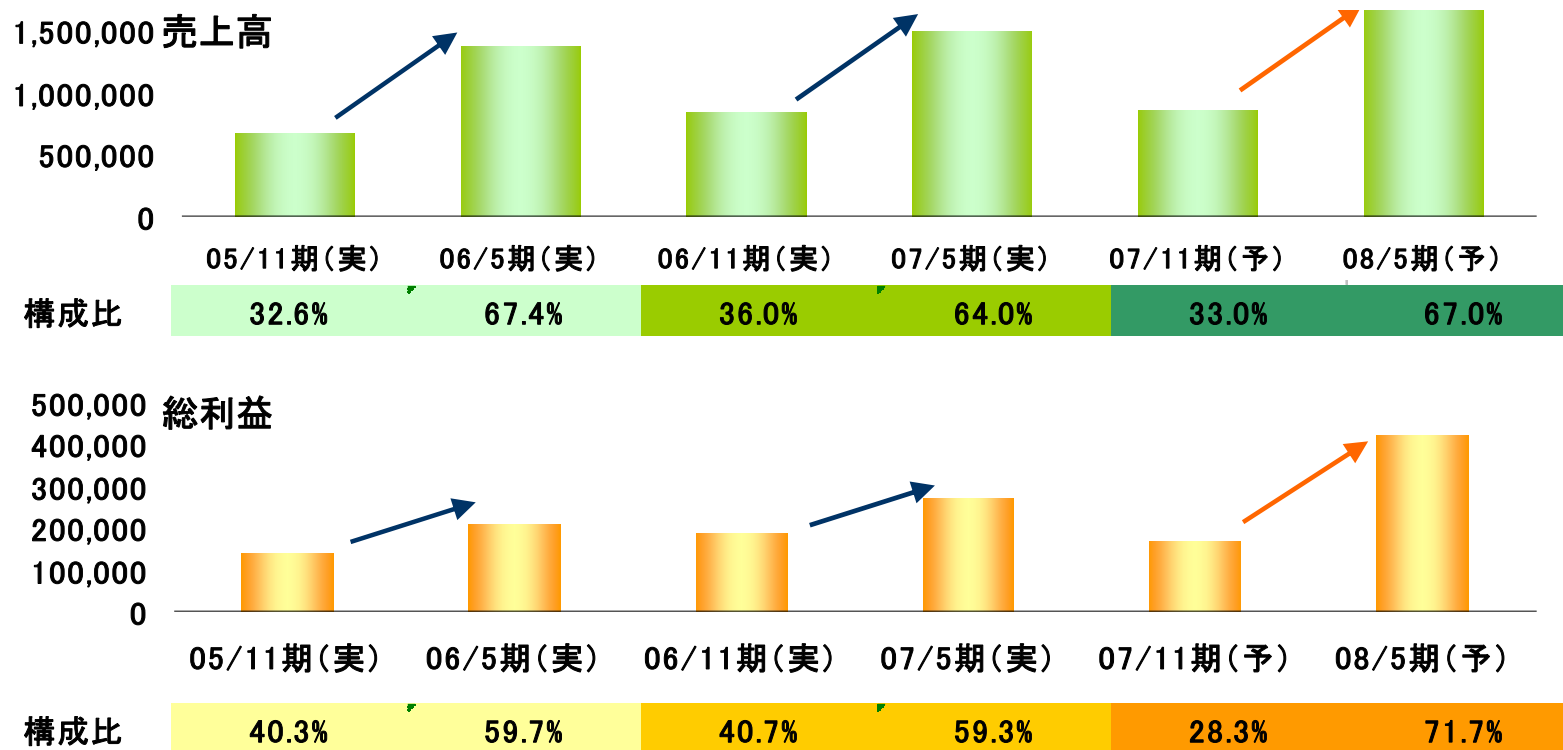
modulat

# 課題とその対応

		今年度の目標		
		既存サービス (ITAS-プレミアム) の推進	新サービス (ITAS-スタンダード) の開始	全社的な 現状業務の 効率化推進
業務的な課題対応	お客様担当部門と技術部門の連携強化のための組織変更	●		●
	既存サービスの新規営業部門の強化	●		●
	新サービス専門部隊		●	
	サービス及び企業の認知度向上とそれによる見込顧客発掘の効率化	●	●	●
	見込顧客アプローチの効率化手法の構築	●		
	各サービスノウハウの属人性の減少			●
	社内システム強化			●
	社員の基本的能力を継続的に向上させる仕組みの構築	●	●	●
	個人の貢献度の把握とその褒賞制度の確立	●	●	●
	自社サービス網の全国展開開始	●	●	●
	事業提携や資本提携による営業促進		●	
本業特化のM&A	●		●	

# 下期偏重傾向について

◆ 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)





## 【中期の事業方向性】

modulat

# IT市場ハイライト

- ◆ ITアウトソーシング市場は2006年1兆8,822億円から、2011年2兆4,741億円 (IDC)
- ◆ 5年間の伸び率は全IT市場が10.1%で、ITアウトソーシング市場は33.3% (IDC)
- ◆ 理由は顧客の意識がITの所有から利用へと変化するから (IDC)
- ◆ 特に中小企業のITサービス市場は大きく拡大 (IDC)
- ◆ モジュレの対象とする市場は約2000億円 (当社 控えめな試算)
- ◆ モジュレの対象とする市場は「SOHO=20%」「大企業(MEGA)=21%」に対し、「中小企業(SMB)=23%」「中堅~大手(Large)=36%」と大きな市場 (総務庁)
- ◆ 次の技術的变化は2011年~13年頃に本格的に開始と予測 (当社)
- ◆ IT系企業(ソフトハウスとメーカーを除く)は、一部の大手企業を除くと小さな企業群 (当社)



全業種横断的なITサービスがあれば、市場は大きく伸びる素地は充分にあり、既存の主要なIT系プレーヤーが製造や販売/システム開発に注力している間に、他の中小企業と“連携”しながら、次世代の変化に備えて市場(シェア)を押さえる事が可能。



## 中期ビジネスハイライト

### 2008.05月期～4事業年度

- ◆ 誰もが「日本有数のITアウトソーサーを目指せる」と感じる企業に
- ◆ 中期計画完了時点で、経常利益を倍増（現1.4億円→3.0億円超）
  - ◇ ITAS-プレミアム（既存サービス：企業向けオーダーメイドのITサービス）  
顧客数50社→100社（経常利益2億円）  
大型で長期のアウトソース案件の強化 → 経営基盤の強化
  - ◇ ITAS-スタンダード（新サービス：中小企業向けのITサービスパッケージ）  
顧客数500社超（経常利益1億円超）  
専門部隊、事業・資本提携、FC含む全国展開 → 次世代へ

小型コンピュータの基盤サービスでNo.1へ  
次のステージ（成長過程）へ



ビジネス・デスクトップ  
周辺ビジネス拡大

modulat

## おわりに

モジュールは、株主の皆様にしっかりと  
利益還元をしていくことをお約束します

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

### 【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/>





## 【補足資料】

modulat



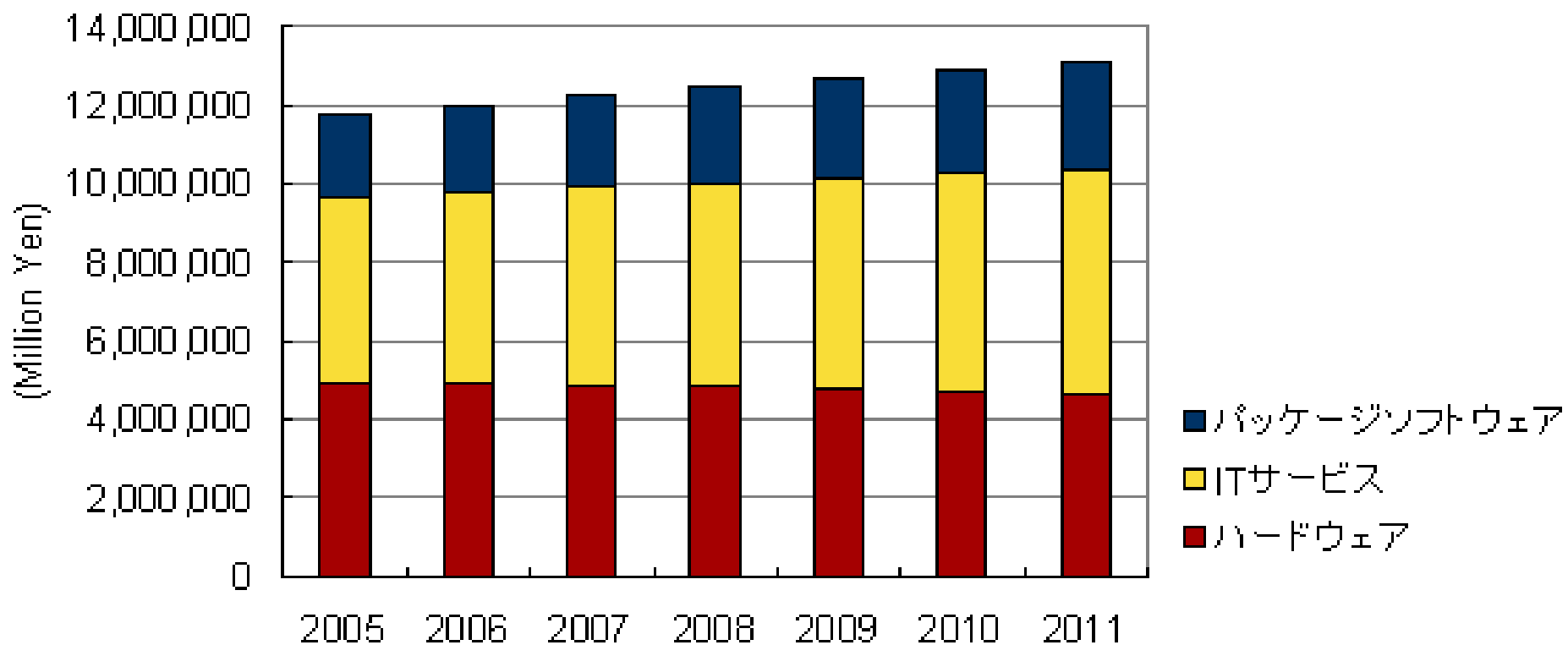
## 【IT市場の概況】

modulat

# 市場概況① IT市場

国内製品別IT市場規模推移 2005年～2011年 (出所: IDC-Japan)

IT市場の成長率は年間平均1.7%で成長  
2006年11兆9,948億円から2011年13兆787億円に達する見込み

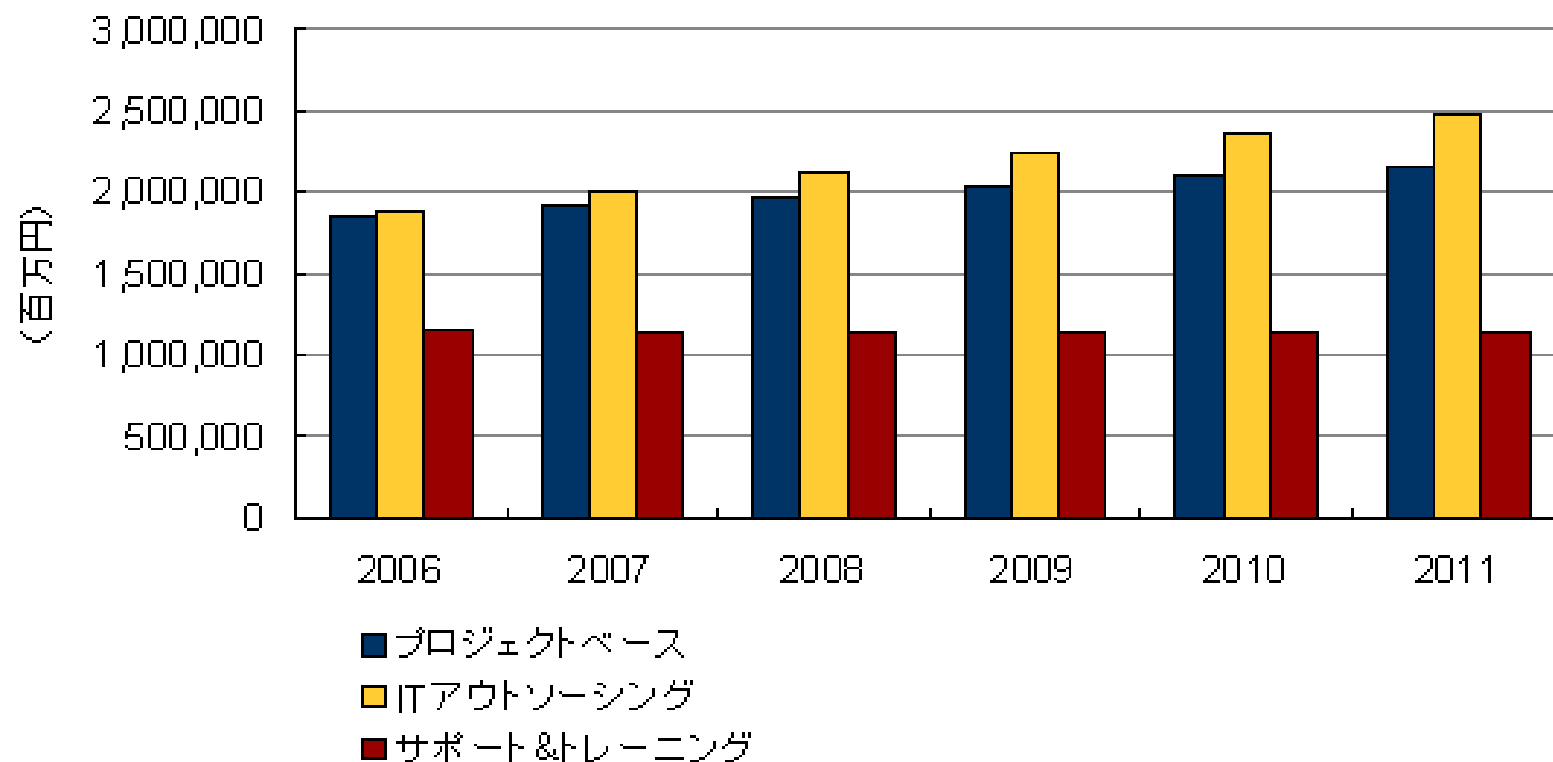


modulat

## 市場概況② ITサービス市場

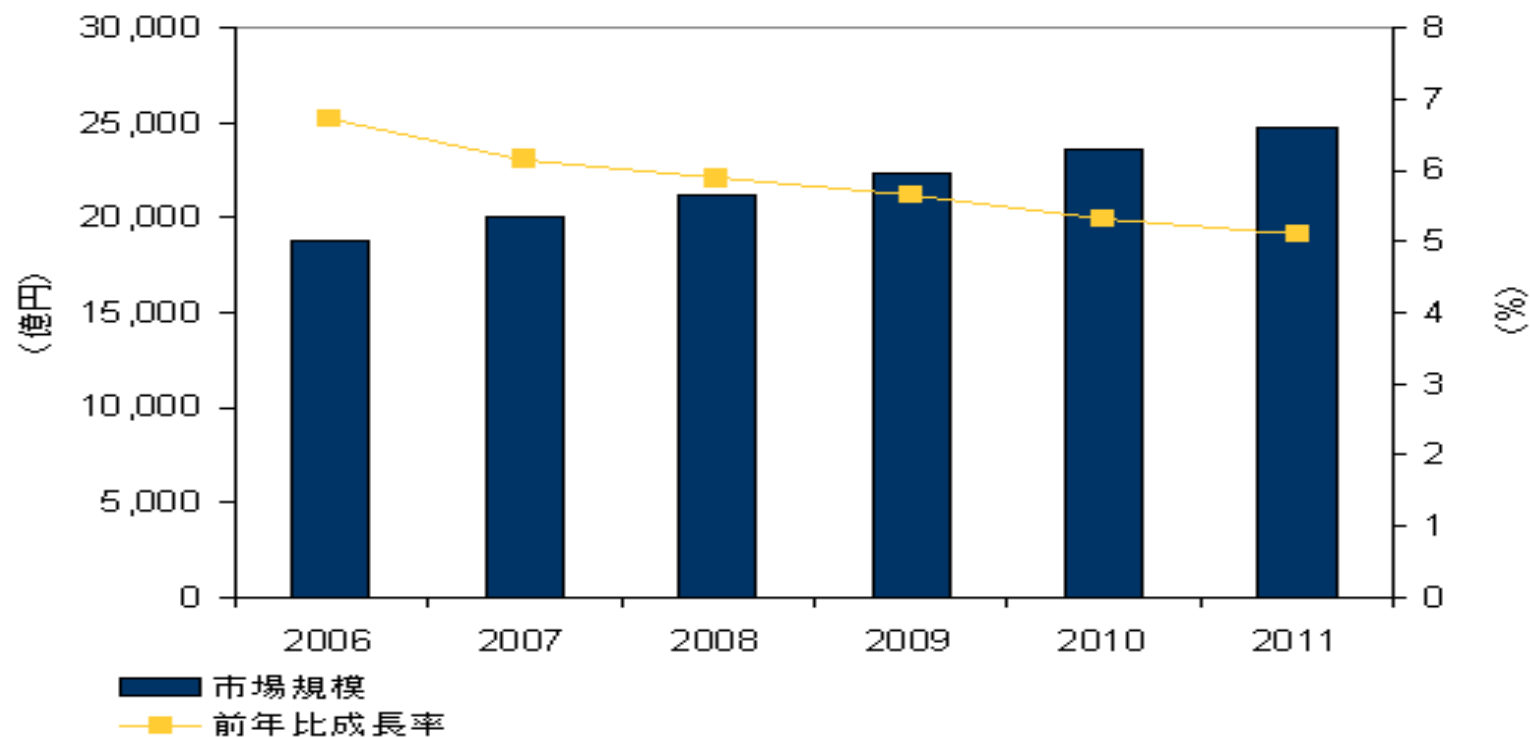
**国内ITサービス市場規模予測 2006年～2011年** (出所: IDC-Japan)

ITサービス市場の成長率は年間平均3.4%で成長  
2006年4兆8,737億円から2011年5兆7,659億円に達する見込み



## 市場概況③ 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 2006年～2011年** (出所: IDC-Japan)  
国内ITアウトソーシング市場は、安定する一方で顧客の意識はITの所有から利用へ  
2006年1兆8,822億円から2011年2兆4,741億円に達する見込み



## 市場概況④ 市場規模と動向

ITアウトソースのマーケットは2011年迄で6000億円拡大！

(出所: IDC-Japan)

	2006年		平均 成長率	2011年		
	規模 (兆円)	%		規模 (兆円)	%	対06年
全IT市場	11.9	100%	1.7%	13.1	100%	10.1%
ITサービス	4.8	40%	3.4%	5.7	44%	18.7%
ITアウトソース	1.8	15%	5.6%	2.4	18%	33.3%

modulat



## 市場概況⑤ ITASのマーケット規模

ITアウトソース市場 : 2006年 = 1.8兆円、2011年 = 2.4兆円

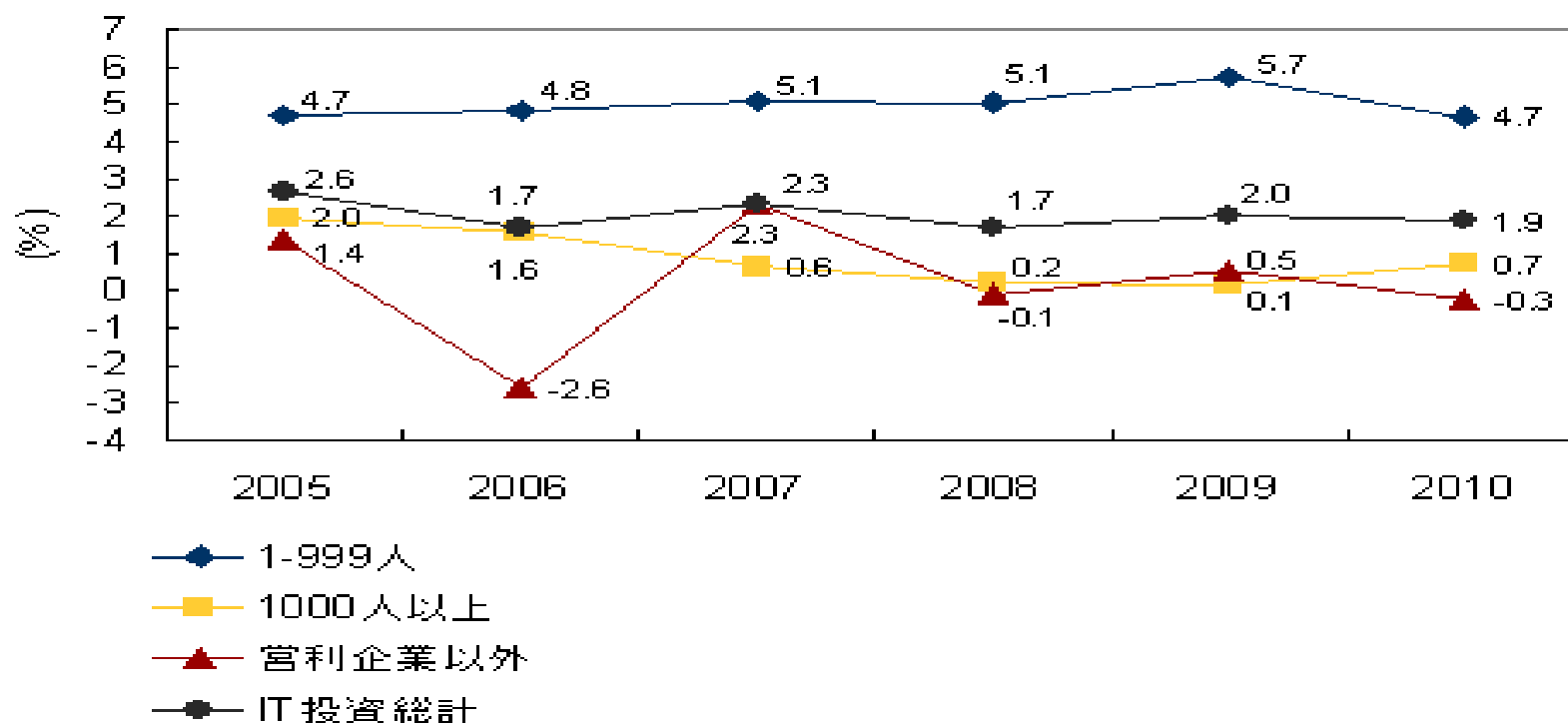
ITASの対象企業(30人~5000人)は従業員数で全体の約60%なので、  
2006年 = 1.0兆円、2011年 = 1.4兆円 (出所:総務省統計局)

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、  
2006年 = 3300億円、2011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  
2006年 = 1600億円、2011年 = 2300億円 (当社推定値)

## 市場概況⑥ 企業規模別IT投資動向

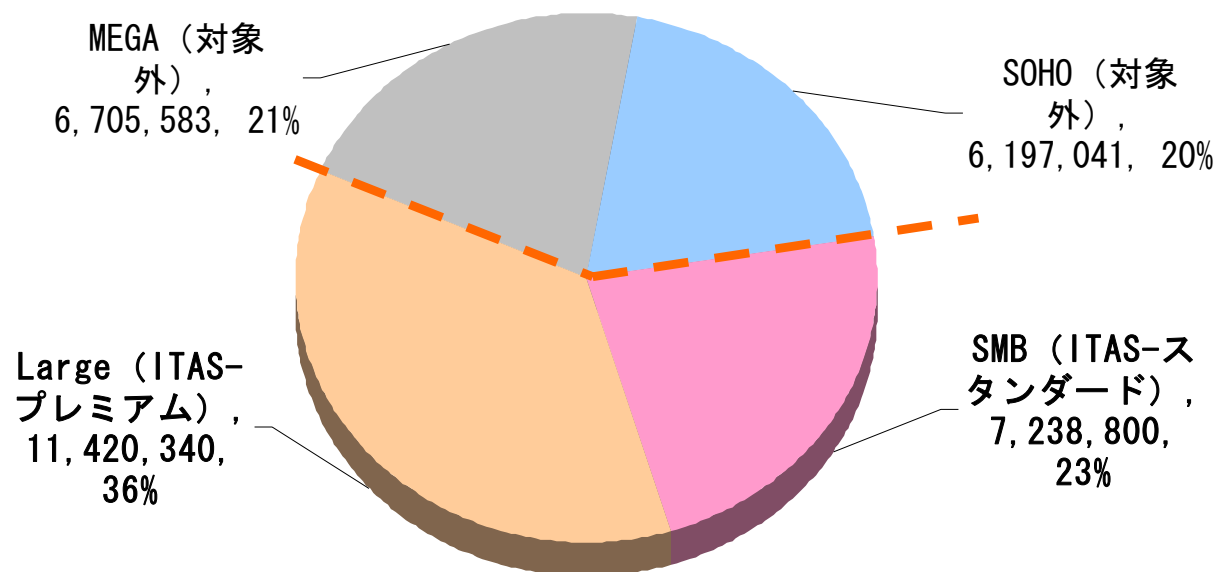
**国内ITサービス市場規模予測 2005年～2010年** (出所: IDC-Japan)  
 収益拡大を目的とした中堅中小企業市場のIT投資が牽引役となり  
 中小企業の年間平均成長率は5.1%と、大企業の0.7%を大きく上回る見込み



# 市場概況⑦ ITサービスマーケット

## 企業の常用雇用者数(PC数と比例)からみたITサービスマーケット

(出典:総務省統計局 平成16年事業所・企業統計調査)



常用雇用者規模	マーケット	常用雇用者数	雇用者数
0 ~ 19人	SOHO (対象外)	6,197,041	20%
20 ~ 99人	SMB (ITAS-スタンダード)	7,238,800	23%
100 ~ 1,999人	Large (ITAS-プレミアム)	11,420,340	36%
2,000人以上	Mega (対象外)	6,705,583	21%



## 【会社案内】

modulat

# 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！

# 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  
せて、使い易く、安定させる  
か？が利用技術です。

モジュレは、  
「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5月31日現在)

会社名	モジュレ株式会社
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	2,330百万円 (2007年5月期)
従業員数	52名 (2007年5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

00年4月 「企業向けのシステム保守サービス」開始

01年1月 モジュール・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(ITAS)」開始

02年2月 「モジュール・リペア&セットアップセンター」開設

02年7月 「モジュールPCヘルプセンター」開設

03年6月 「システム製品調達代行サービス(ITAS-Plus)」開始

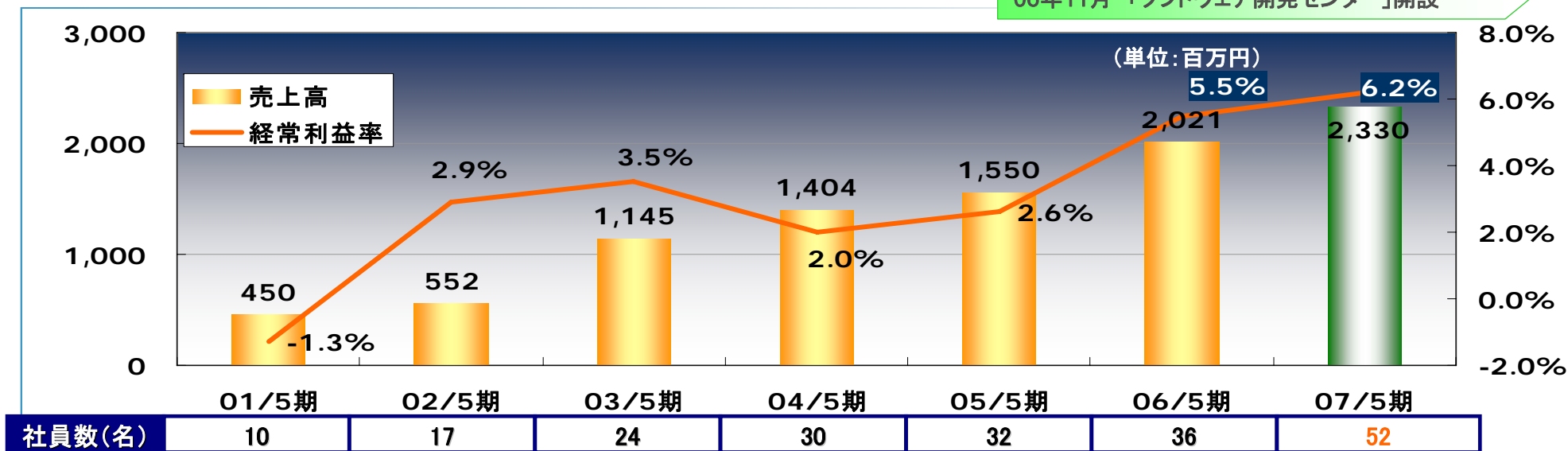
04年1月 「サポート付きレンタルPCサービス」開始

04年4月 本社移転

04年6月 「システム基盤構築サービス(ITAS-Plus)」開始

06年6月 大証ヘラクレス上場

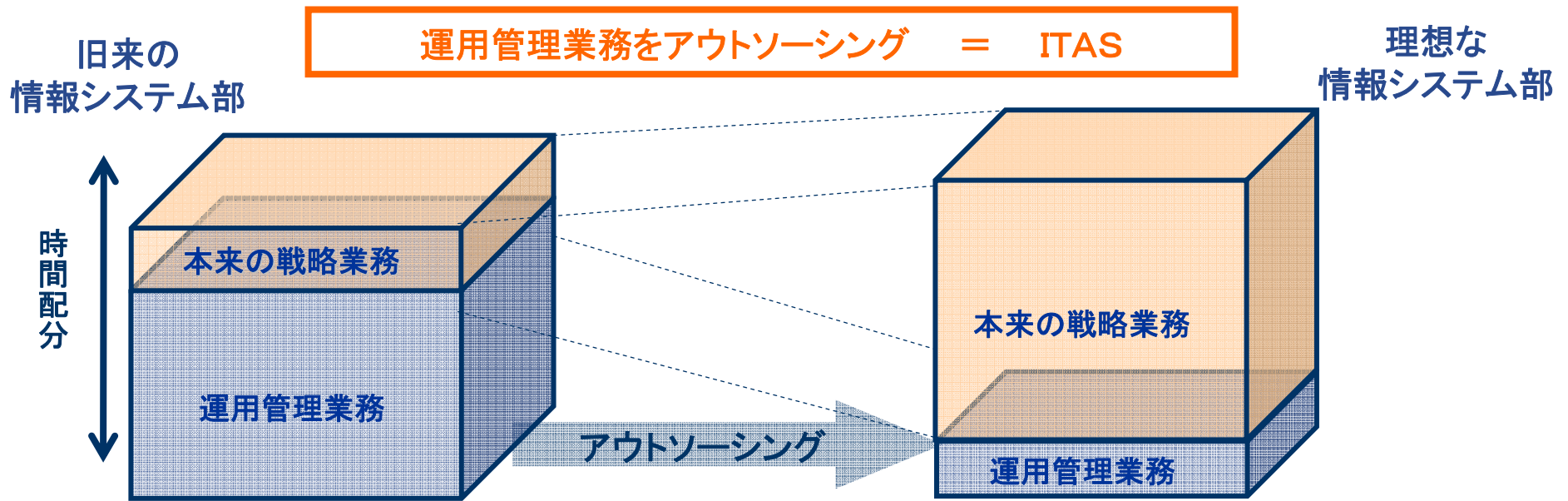
06年11月 「ソフトウェア開発センター」開設



modulat

# 情報システム部門の改革

経営戦略とIT戦略を直結させるために、情報システム部門に、  
企画業務及び競争力強化のための基幹系開発業務に集中していただく。



昨今の新製品や技術変化(技術基盤の変化)に追随するには、  
担当者個人に頼るには、技術量が多すぎ、個人依存ではリスクもある。  
プロのチームにアウトソーシングする事により、業務を安定化・品質を向上可能。  
持つ経営／持たざる経営 ⇒ 利用する経営





## 【事業概要】

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 】

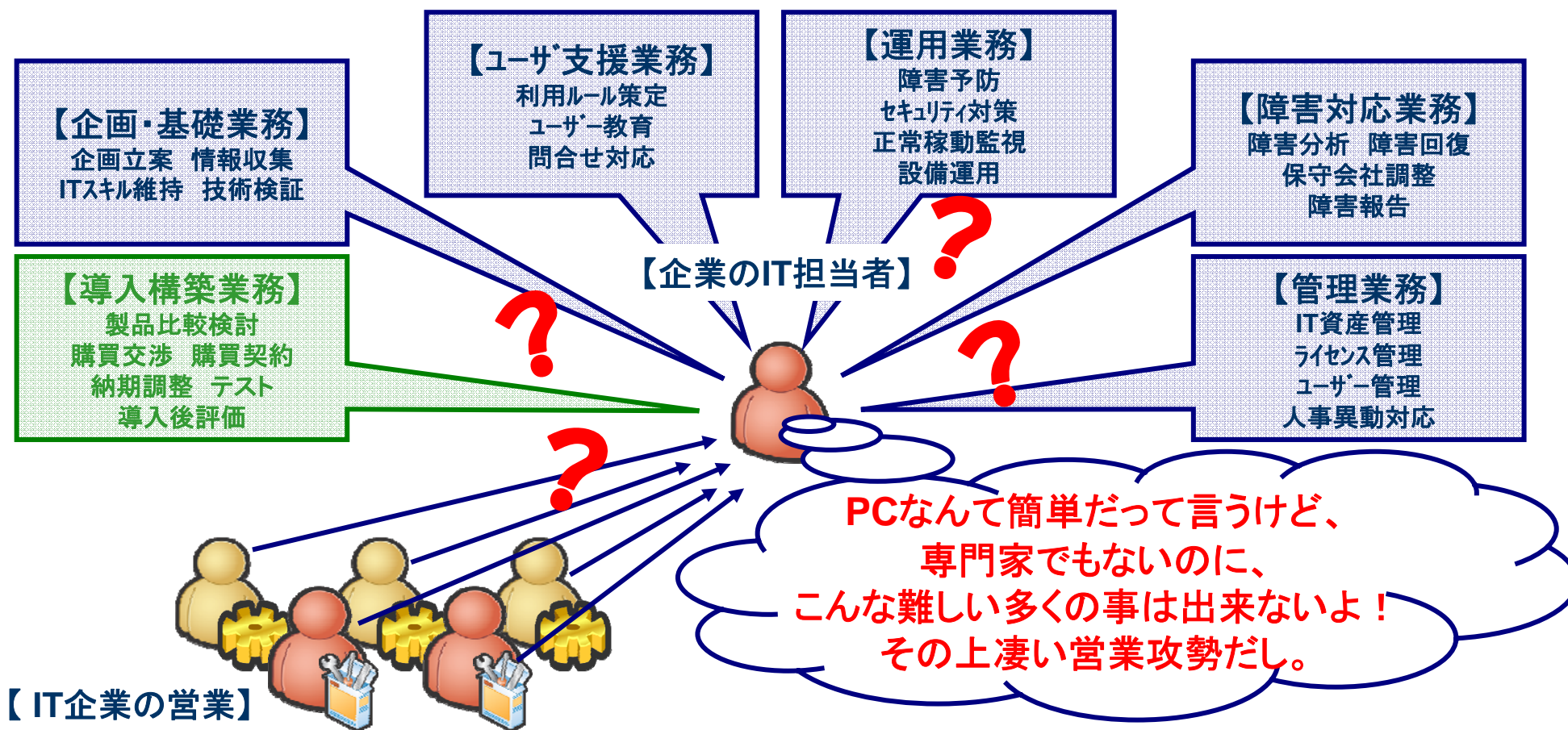
システム製品調達代行サービス  
(都度契約)

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。



modulat

# 「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  
をされるぞ！

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

- ① 新技術評価 ⇒ テスト ⇒ 都度レポート ⇒ テスト導入
- ② IT製品の選定 ⇒ メーカーとの条件交渉代行 ⇒ 購買代行(販売)
- ③ 導入時の設定作業 ⇒ 配送 ⇒ 現地据付(又は遠隔支援)
- ④ 資産管理、資源監視(不正動作監視を含む)
- ⑤ ライセンス管理(PC情報の取得サービス)
- ⑥ 修正プログラム(セキュリティー対策用も含む)の配付
- ⑦ 利用者への操作支援 ⇒ 利用状況の評価
- ⑧ 障害検知 ⇒ 障害判別 ⇒ 障害回復の立案
- ⑨ 障害回復作業(機器の修理、設定変更等)
- ⑩ 不用品の回収 ⇒ データ消去 ⇒ 廃棄(又は再利用)
- ⑪ 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

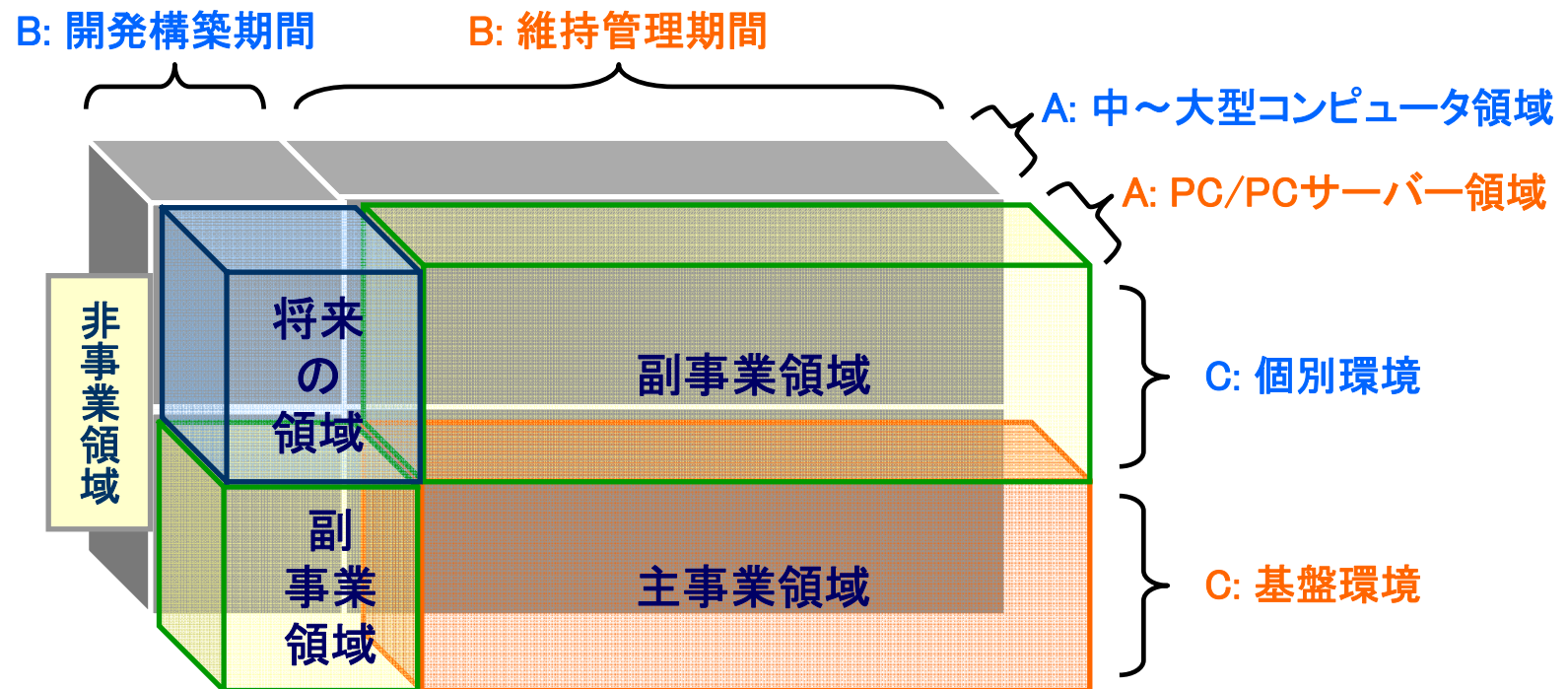


## 【事業の特徴】

modulat

# 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

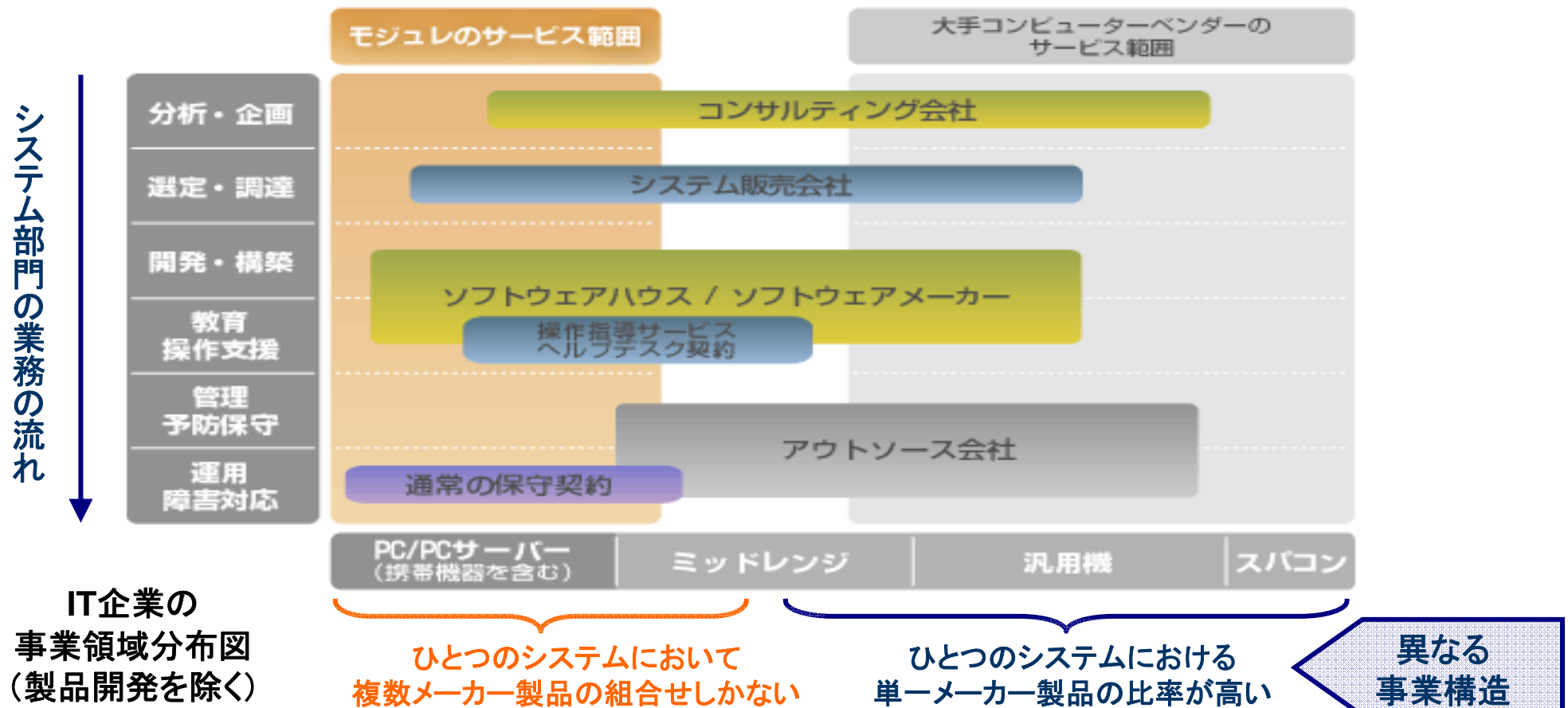


modulat



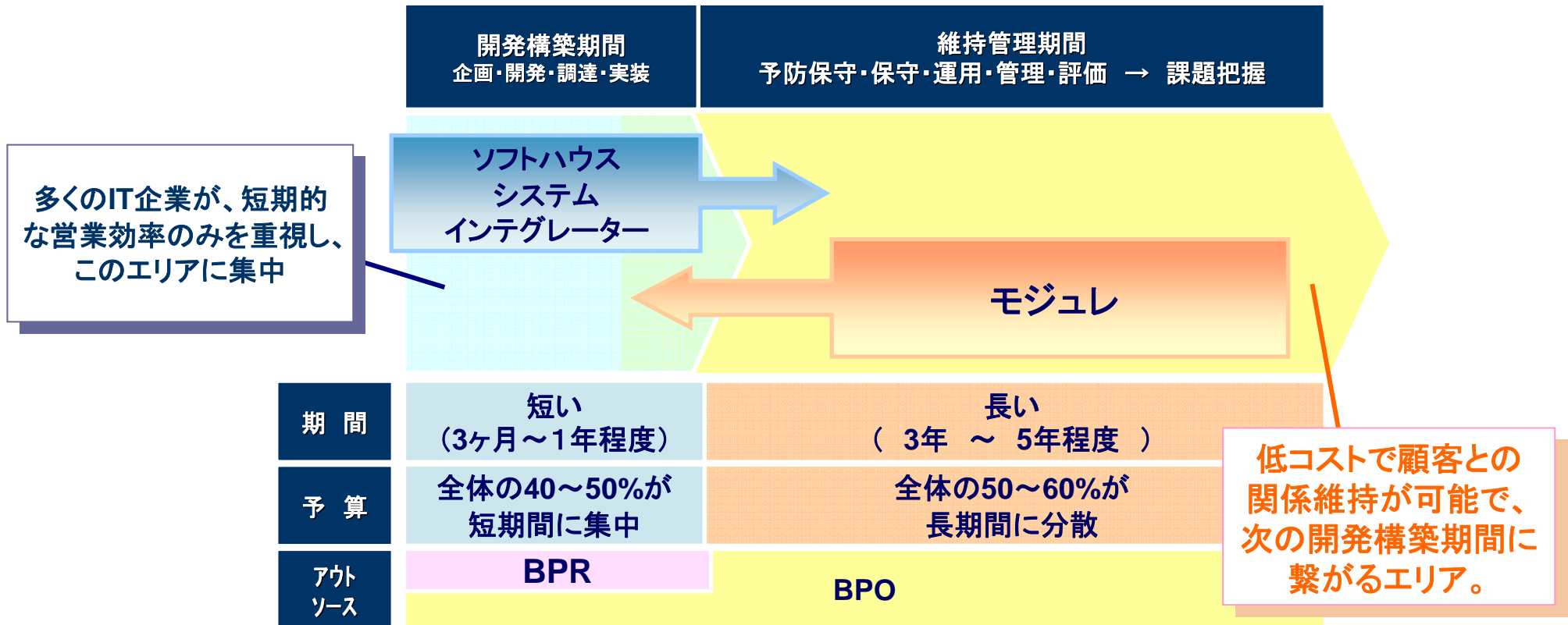
# 大手メーカーの強みが発揮出来ない領域

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！



# 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

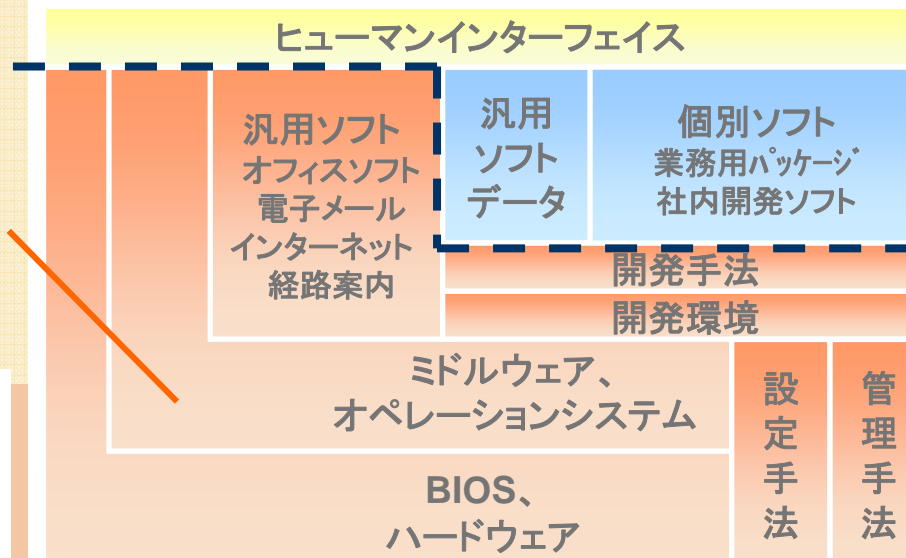
個別環境を支える  
ITインフラ。  
企業内での  
標準化が重要

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

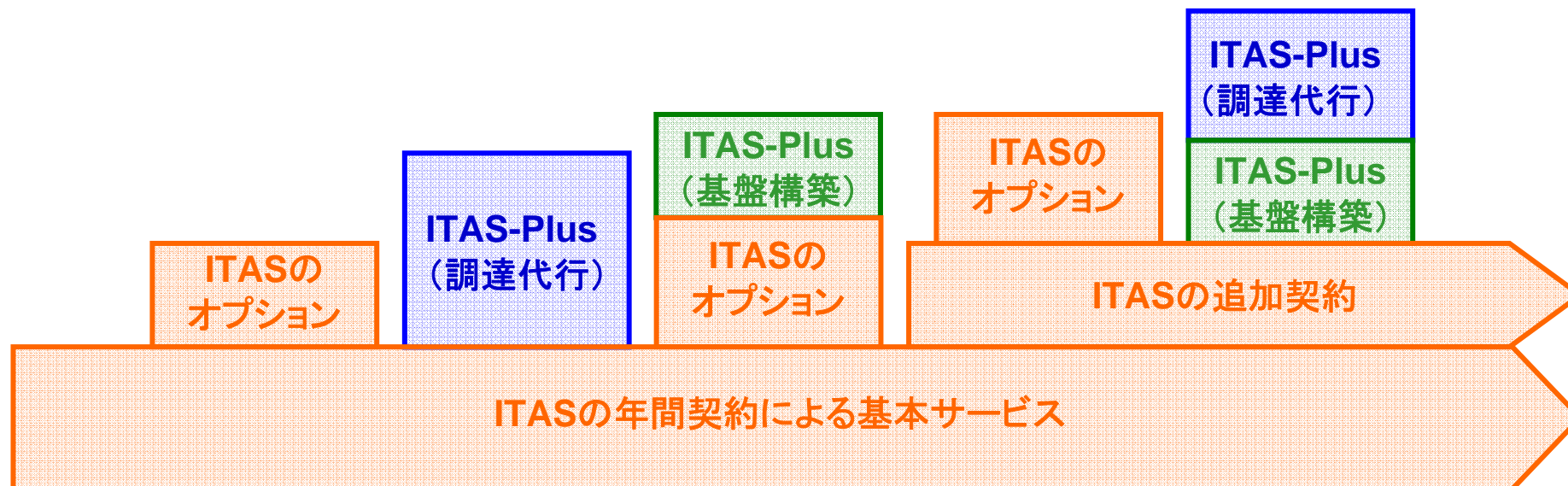
主に業務用  
システム



PC/PCサーバーシステムの構成モデル

# 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。
- ◆ 競争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	○	○	—	○

modulat

# 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。

modulat



## 【その他】

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。

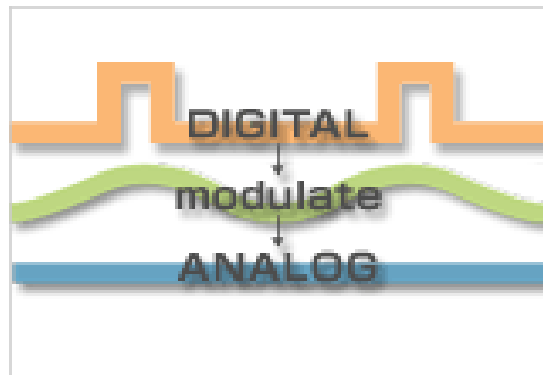


# 社名の由来

## 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