

企業の情報システム担当者に代わって完全サポート

パソコンのシステムは「IT」ではなく「ビジネス」に聞け！ そんなクライアントの言葉が信頼の証

本当にやりたいサービスを 続けていくために独立起業

企業内でのIT化の進展はとどまるところを知らない。しかし、その会社内で情報システムの企画や運用に携わる担当者は、必ずしも技術のスペシャリストとは限らない。そうした場合、システムにトラブルが生じたときには大きな支障をきたす可能性がある。さらに限られた情報しか入手できないならば、IT化で競合他社に遅れをとる可能性もある。そこで、会社のシステムの運用や管理、トラブル対応などをサポートするのがモジュール株式会社のビジネスだ。

「じつは前の会社にいたときに、ITの専門家が顧客のシステム運用担当に対して、サポートやアドバイスをを行うサービスを始めていたのです。これだとひとつの会社にとりつき長らく付き合えるので、その顧客のビジネスに対する理解も深まります。その結果、サービス内容も深まり取引内容を拡大させていくこともできる。この業務に非常に魅力を感じていたんですね」

代表取締役の松村明氏はそう語る。と



途切れることなく深く入り込む サポートの仕事の可能性

「創業メンバーで資金を出し合って事業を立ち上げるなかで、さまざまなビジネスモデルにチャレンジ。結局コア事業となったのが、前職で携わっていた、コンピ

ころが会社の事情でその事業が棚上げに。一時は転職も考えたが、組織の論理に巻き込まれてやりたいことができないのは同じだと見切りをつけた。

「それなら自分で会社を作ろうというのが起業した発端。業界のしがらみに左右されたくないで、ゼロから会社を立ち上げたため、大手メーカーの系列にはまったく属していないのです」

現在、競合会社といえるところは無いという。取引先の中には大型機は大手メーカーに、パソコンは同社に業務を任せるともいう。そのときはやはり、本当にやっていたよかったですね」

「大手メーカーがパソコン関連の業務でわからないことがあれば、モジュールに聞けという場合もあるんです(笑)。このビジネスをしているうえで、クライアントとの信頼が本物になったとき、あなたたちに任せますという瞬間がどこかにある。そのときはやはり、本当にやっていたよかったですね」

やがて訪れる変化の大波から 生き延びることを目指して上場

「2010〜2012年頃にコンピユータの世界で大きな技術的な転機が訪れると当社では予測しています。そのとき業界にかかわる企業として一定の規模やシェアを持つていなければ、時代の波に淘汰されることになる。それに備えよう」と

「それが今回の上場の趣旨なんです。クライアント側からも、自社の業務を任せたい会社があるという会計や社内統制などの面で本当に信頼できるのか。そうした要諦もありました」

「今後は、これまで行ってきた業務のノウハウをもとにサービスを標準化。中小企業を対象として、低価格でパソコンソフトの導入からサーバやネットワークの管理まで、ワンストップで提供するビジネスを展開していく計画だ」と。

「すでに一部チャレンジしています。いい感触をつかんでいますね。今後パソコンのサポート台数で3万台を目指しますが、その半分をこのビジネスで展開したい。中小企業は情報武装という面で遅れています。しかも、大企業に比べてIT化に関して割高の料金を払わされている。対応も御座なりにされるケースが少なくない。その不公平をなくして解決するのが当社の役目だというのが、創業期からの思いです」



モジュール株式会社の特色

目のつけどころ

**パソコンのシステムに特化した
中立的な立場でビジネス**

企業の情報システムを大手コンピュータメーカーが手がけた場合には、自社製品やインで組むケースがほとんど。しかしパソコンを使ったシステムでは、複数のメーカーを組み合わせたオープンシステムが一般的で、大手メーカーが入り込む余地がほとんどない。同社は独立系の中立的な立場だからこそ、大手メーカーと競合せず、クライアントに合わせた最適なシステムの基盤環境を整備できる。

→会社概要

modulat inc.
本社所在地 東京都港区赤坂2-10-9
証券コード 3043
業種 卸売業
設立 1999年9月13日
上場 2006年6月20日
代表者名 代表取締役 松村明
資本金 2億5,421万円 (06年10月末)
従業員数 45名 (06年10月末)
URL http://www.modulat.com/

マーケティング戦略

**オーダーメイドに加えて
標準化サービスも提供**

収益のベースとなるのは、年間契約で月払いのフリーだが、これに加えて追加の作業やオプションサービスで、収入が増える仕組み。さらにシステムの構築などの業務や、各種機器の販売などが加わるケースもある。現在の顧客はいわばオーダーメイドやセミオーダーの顧客が中心だが、さらに標準化されたサービスを追加していくことで、業務の幅を広げて、利益率もアップしていく計画だ。

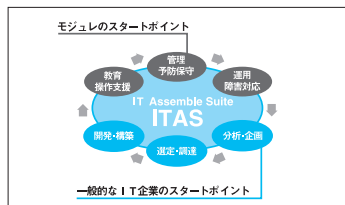


社員の多くはパソコン関連をはじめITに関するさまざまな知識を有するエキスパートたち。そうしたエンジニアが常時顧客のシステムに関して監視・運用などを行い、必要があれば客先に駆けつける

事業の仕組み

**企業の情報システム担当者
に成り代わって運用管理を代行**

企業がコンピュータシステムを導入し、経営に活用していくために、その運用や管理を専門に行う担当者が必要だ。しかし、一般企業でITの専門知識を持ったスペシャリストを置くのは難しい場合が多い。そこで、担当者に代わって業務を代行するのが、モジュール株式会社のサービス。顧客側の担当者は専門的かつ煩雑な業務から解放されるので、より経営や本来の事業に即した仕事に専念できる。



モジュールは顧客と長期的なサービス契約を締結。日頃からそのシステム維持管理サービスを行い、システムを理解することで長期的な安定稼働を目指している。また、必要際には顧客にとって最適なシステムも提案している

「私たちが起業した時期は、パソコンが爆発的に普及し始めた頃。企業のシステムも複数企業のハードを組み合わせたオープンシステムに変わっていく。そこで当社では、大手メーカーの思惑に左右されない独立系の立場で、パソコンやサーバなど小型コンピュータに特化したITサービスを行うことを選択したんです。大手メーカーが扱う大型コンピュータは扱い対象外。逆に大手メーカー側も、小型コンピュータの運用は行わない。そこに自ずと棲み分けができていくんです」



代表取締役 松村明

なにより大勢が集まって楽しみながら食事をするのが趣味だという松村氏。とくに挽肉料理には目がないという。スキーやゴルフ、ダイビングなどを楽しむアウトドア派。「日頃付き合ってきた立派な人々を育てたその両親を尊敬したいという思いがありますね。とくにこの日本という安定した国を作ってきた60歳以上の人を尊敬したい」。読書はオフの日にはサスペンス小説などを楽しみ、それ以外では自然科学に関する本などを好む

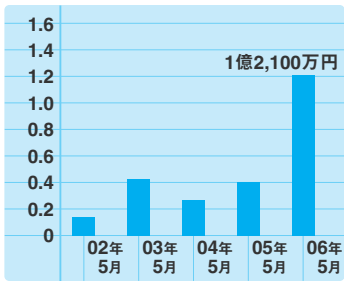
CSR Topics

モジュールは創業期から社会貢献を重視。子どもの権利を擁護する世界的な団体であるユニセフのマンスリーサポート・プログラムに参加している。また、「ベンチャー企業が自らと近い立場にある起業家を支援する」という新しい社会貢献として、起業家の国際的な表彰制度「EOY JAPAN」(Entrepreneur of the Year)にも協力。これは、新たな事業領域に挑戦する起業家の努力と功績を称える国際的な表彰制度だ。さらに再生医療などにも協力するなど、自分たちでできることにチャレンジしていく考えだ。

Editor's Eye

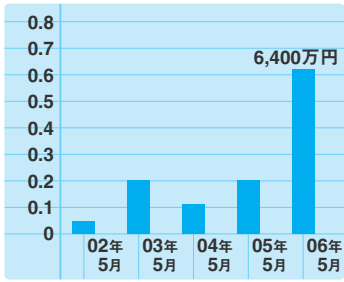
企業の情報システム担当者に成り代わって、システムの運営を行うというユニークな事業のスタイルが、これからの成長に大きな期待を抱かせる。システムの高度化やセキュリティの問題がさらにクローズアップされ、人件費削減などのニーズも増えるなかで、スペシャリストによるサポートへのニーズはさらに高まりそうだ。注目は中小企業向けの低価格サポートサービス。ワンストップでさまざまなサービスが受けられて、しかも格安というビジネスが多く、ユーザに広がり始めている。これが今後の大きな事業の柱として期待できそうだ。

営業利益(単体) 単位: 億円



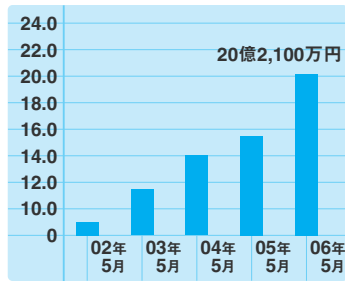
大型案件や新規システム構築で営業利益アップ

純利益(単体) 単位: 億円



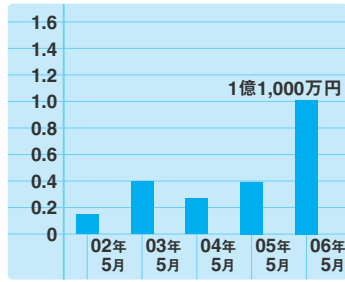
純利益も前年比で約3倍にまで大幅に増えている

売上高(単体) 単位: 億円



売上高が2005年5月期比30.4%増の20億2,100万円

経常利益(単体) 単位: 億円



前年比で経常利益が177.0%増と大幅に増加した

株主へのメッセージ

長い目で見る株主にしっかりと利益還元する会社に

上場による資金を人材の採用と拠点展開に投資。今後の事業拡大に向けて契約件数や管理PCの増加に注力するモジュール。販売促進を行っていくうえでは、パートナービジネスの拡大にも注力し、顧客企業やビジネスパートナーからの紹介で新規の契約増を図っていく。まさに上場によって成長の第2ステージにさしかかったといえるだろう。しかし、それと同時に、業務効率化の推進によって人件費の増加を抑制しつつ、利益率を高めていくことが重要となる。

そこでポイントとなるのが中小企業向けへの拡販。サービスを標準化することにより、顧客側も同社側も、業務の効率化が可能となり、コスト構造も改善。他の営業やサービスの提供ができるようになる。

配当については今後の事業の成長を見極めつつ、内部留保とのバランスを保ちながら、

配当性向20%程度を保つ。企業向けの事業であるため、一般的な優待制度を実施するよりも配当を重視し、増やしていくことを目指したいと、代表取締役の松村氏は言う。

「モジュールは企業規模的にはまだまだ小さいので、会社としての期待は大きく、平均よりも高い成長率を期待していたんだけど、思いもよらず。しかし一方で、当社のビジネスは、急激に業績がアップするといったものではなく、地道に取引先を増やしながらかつ実に実績を積み上げていくタイプの事業であることも事実。当社としても堅実に事業を伸ばしていくことを経営方針として採っています。自ずと仕事のサイクルは長く採ります。そのため株主の皆様に関しても、短期的な視点だけでなく、私たちと同じ長期的なスタンスで見ていただければと考えています。当社の株を持っていたら、長い目で見ていただけたらいいと思います」と松村氏は言う。

●実績一覧 (概要公開の許可を得たクライアントの一部を掲載)

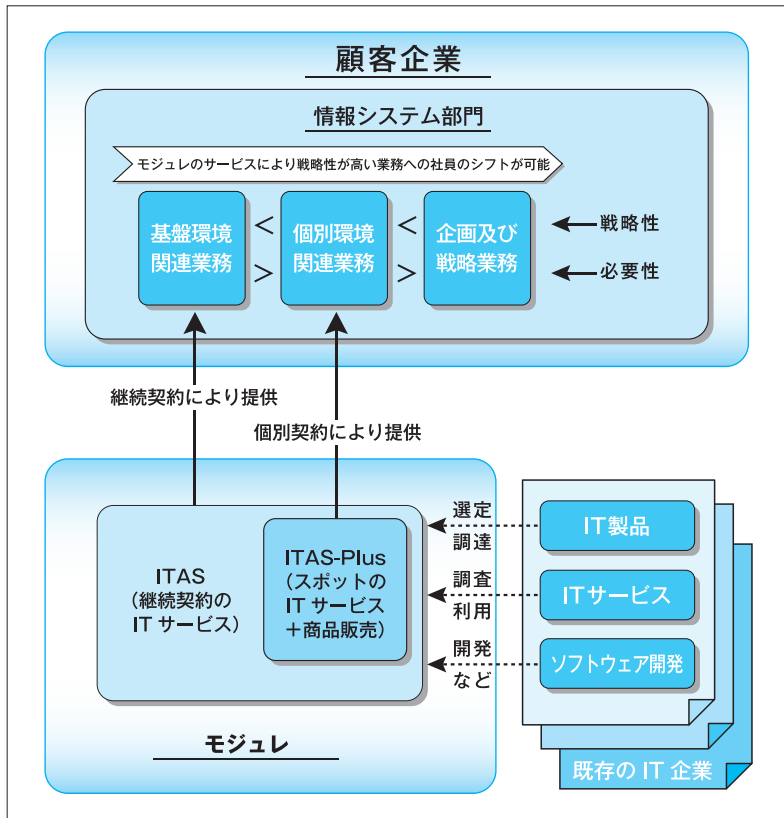
- 食品メーカー (PC3000台/全国100カ所)
 - ※統合保守サービス (PC/サーバ/外部向けインターネット環境の企画、導入、ヘルプライン、問題判別、障害対応、修理、廃業、ライセンス管理、資産管理など および製品販売)
 - ※次期グループウェア環境構築 (MS-Exchange)、ポータルシステム構築 (MS-SPS)、業務サーバの再構築サービス (Active Directory) など
- 飲料メーカー (PC1000台)
 - ※PC用ソフトウェアメーカーの一括管理サービス
- 文具製造会社 (PC1000台/全国5カ所)
 - ※統合保守サービス (PC/サーバ/構内ネットワークの企画、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、資産管理など および製品販売)
 - ※Lotus Notesサーバ構築管理運用保守サービス
- 百貨店 (PC他、800台)
 - ※PC/サーバのコンサルティングサービス、PC保守運用管理のアウトソース (レンタルPCサービス)
 - ※ITセキュリティポリシー運用管理サービス
- 住宅設備商社 (PC800台/東日本70カ所)
 - ※VPNシステムの構築管理サービス、業務サーバの統合保守サービス、PCライセンス管理サービス
- 化学品商社 (PC100台、AS/400/全国3カ所)
 - ※統合保守サービス (PC/サーバ/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、資産管理など および製品販売)
- 電子部品商社 (PC400台/全国20カ所)
 - ※PC/サーバのコンサルティングサービス、PC管理のアウトソース
 - ※グループウェアサーバ (MS-Exchange) 管理運用保守サービス
- 化学薬品メーカー (PC50台、AS/400)
 - ※統合保守サービス (PC/サーバ/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、資産管理など および製品販売)
- 在日公館 (PCのマルチリンガル・システム)
 - ※統合保守、コンサルティング、およびインターネット環境の提供
 - ※その他、PC数十台規模の全社システムへの統合保守サービス (PC/サーバ/構内ネットワーク/ネットワーク/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、廃業、ライセンス管理、資産管理など および製品販売)

情報システム担当者の疼びをITASが手がる「ITAS-Plus」サービス

一般の企業が販売や営業、経理などさまざまなシステムを運営していくために、社内にシステム担当者を配置するケースは多い。しかし、そうした担当者はITに関する専門家とはいえない場合が多いのも実情。そこで、その担当者に成り代わって、会社の情報システムの企画

から、運用、管理、機器の導入、トラブルシューティングなど業務全般を担当。さらに情報戦略の立案や情報部門の業務改善、システム開発などを売り込んでいくのが、モジュール株式会社のサービスだ。同社ではこのサービスを「ITAS(アイタス)」と呼ぶ。

同社が得意とするのはパソコンやPCサーバといった小型コンピュータ分野。



そのため顧客層もパソコンベータユーザーでシステムを構築する30~3000人クラスの大企業が中心。顧客には有名大企業も多く、そうした企業のなかには大型システムは大手メーカーに、パソコンのシステムはモジュールに任せて、両方をうまく活用しているケースもあるという。

事業を行うにあたっては、クライアントとの秘密保持契約と継続的なサービス契約を締結。そのうえでクライアント企業の情報システム部門が担う、システムの管理運用業務を受託する。

業務を進めていく。さらに日常的なシステムの監視やサポートは同社の技術スペシャリストである自社エンジニアたちが行っている。

今後の展開としては、上場により人材への投資を行い、技術者の数を大幅に増やしていく方針だ。それと同時にサービスの自動化を推進することにより、効率向上とサービスレベルの向上を図り、利益増を目指す。さらに来年には各地の主要都市に拠点を置いていき、地方の中小企業を対象とした事業展開を目指していく。管理台数ベースでは現在の約7000台から、早期に3万台にまで拡大する計画だ。

取引先と本社との間はネットワークで結ばれ、システムの運用状況や障害を監視。トラブルがあれば現地に赴いて対応や修復を行っている。

たとえばそのクライアントが新たに事業拡大をするとなれば、それに伴う社内システムをどうすべきか一緒に検討。新たな機材の導入やセッティングを行ったりもする。あるいは業界で新しいセキュリティシステムが導入されれば、それをクライアント向けに導入のサポートを行う。

受注後にクライアントと日常的に折衝を行い、業務を支えているのがエージェントと呼ばれる顧客担当者。このエージェントがクライアントを訪問し、情報担当者とともに、システムの導入や改善、運用方法等について意見交換しながら、

