

平成17年10月期

通期業績報告

(平成16年11月1日～平成17年10月31日)

スリープロ株式会社

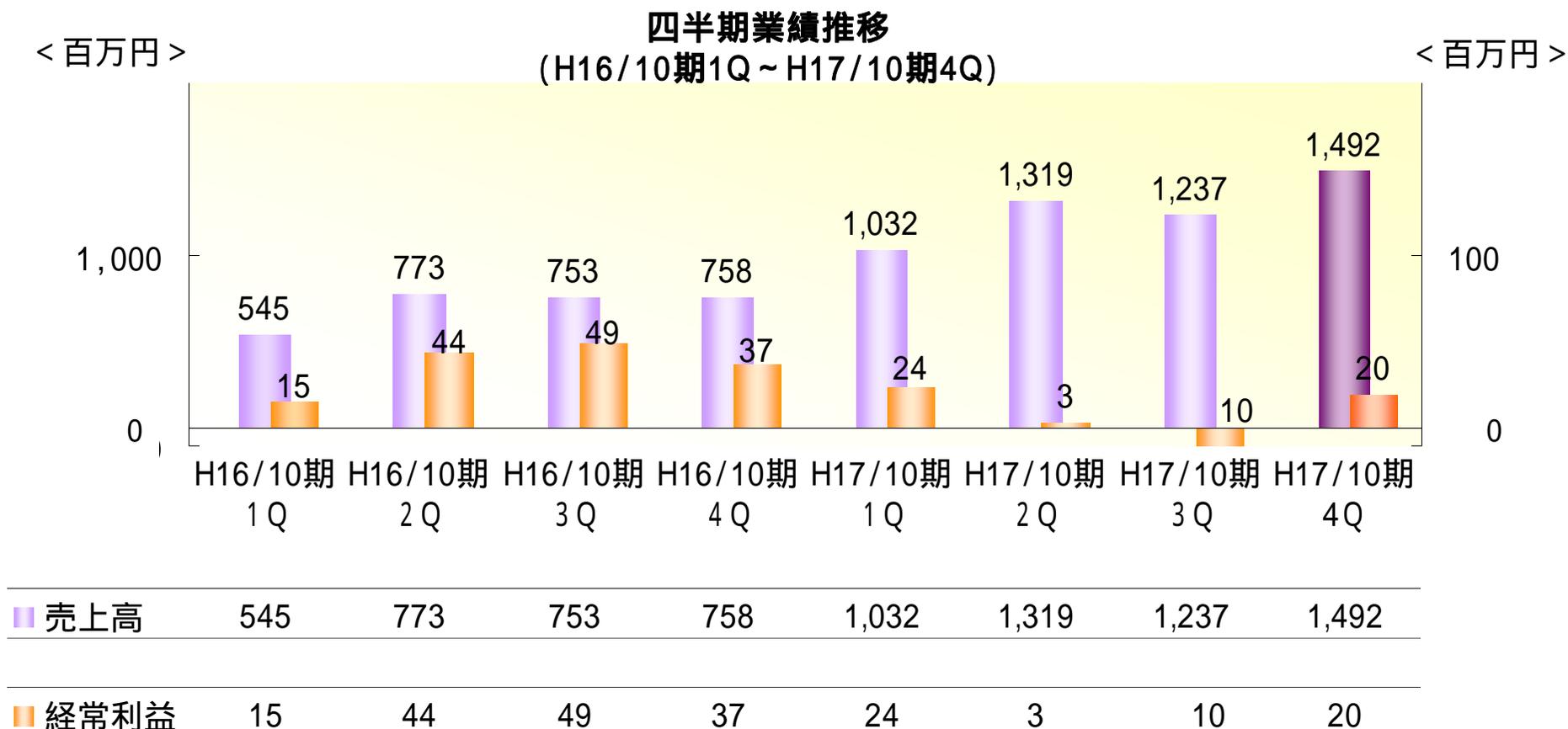
H17/10通期 連結業績サマリー

(単位;百万円)	H16/10期 実績	H17/10期 実績	前年比
売上高	2,830	5,080	179.5%
販売支援部門	865(30.6%)	1,096 (21.6%)	126.7%
導入・設置・交換支援部門	1,153(40.7%)	1,216 (23.9%)	105.5%
サポート・運用支援部門	812(28.7%)	2,766 (54.5%)	340.6%
売上総利益	921 [32.5%]	1,341 [26.4%]	162.7%
販売管理費	770 [27.2%]	1,310 [25.8%]	170.1%
営業利益	150 [5.3%]	30 [0.6%]	20.0%
経常利益	146[51.6%]	37 [0.7%]	25.3%
当期純利益	47[- %]	54 [- %]	- %

()内は売上高構成比 []内は対売上高比率

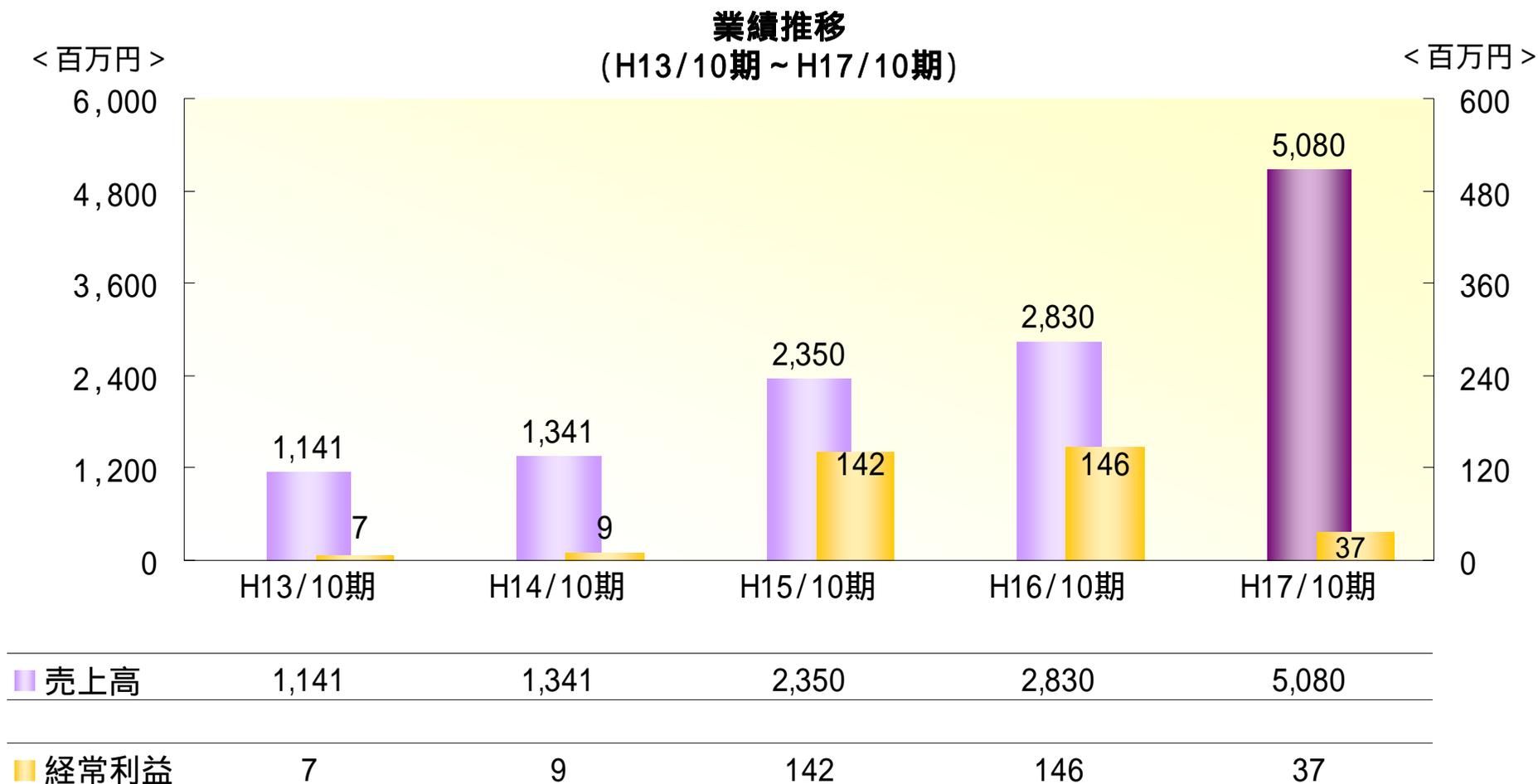
注) 平成16年10月期は比較のため平成17年10月期の事業区分(新事業区分)に組み直して表記しております

H16/10期～H17/10期 連結業績推移（四半期推移）



注) 平成16年10月期は比較のため平成17年10月期の事業区分(新事業区分)に組み直して表記しております

H17/10期 連結業績推移（通期）



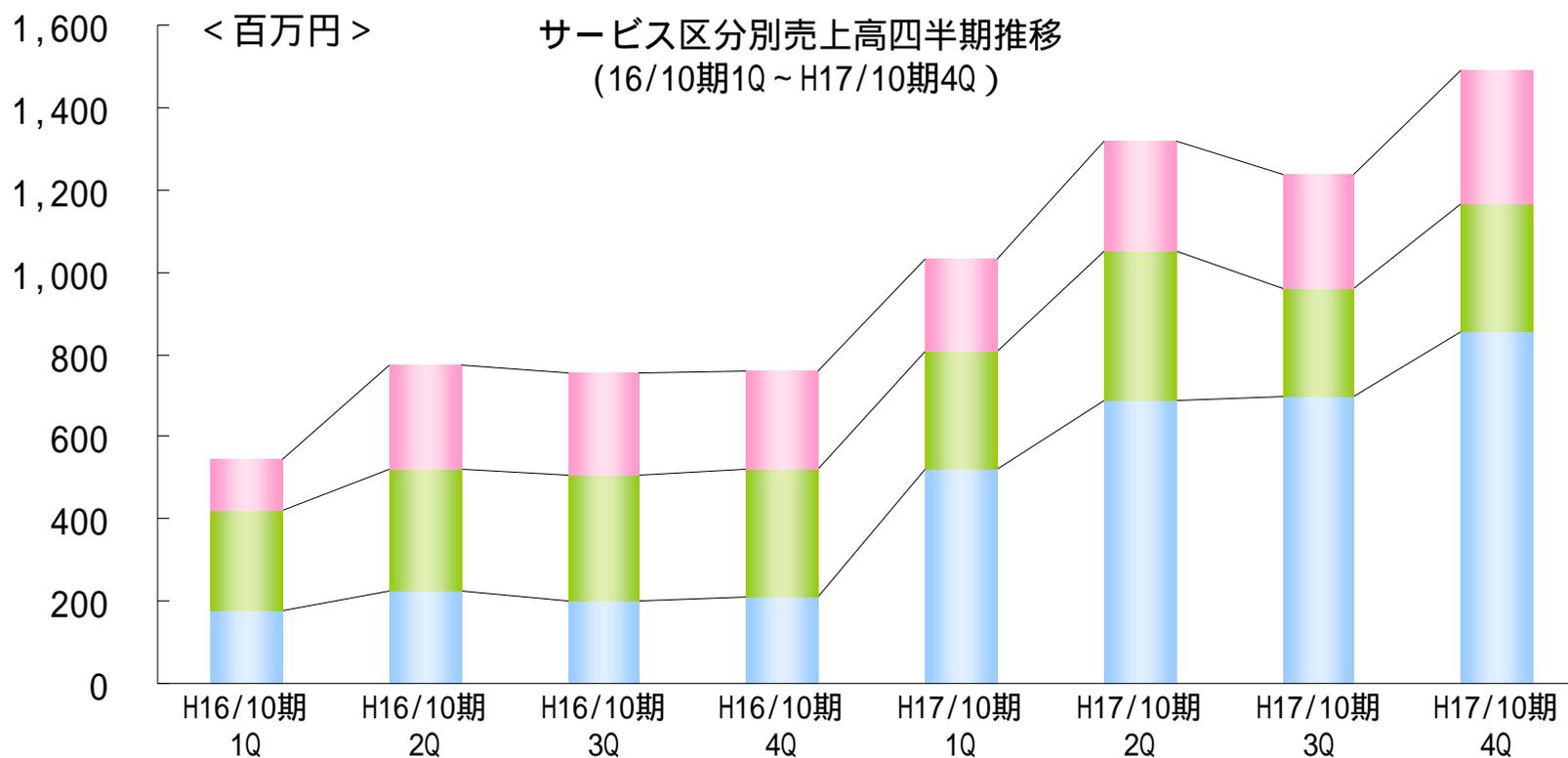
注) H15/10期以前については連結対象子会社がありませんので、当社単体での数値を表示しております。

H17/10期 部門別粗利益

(単位;百万円)	H16/10期 実績	H17/10期 実績	前年比
販売支援部門			
売上高	865	1,096	126.7%
粗利益 (粗利益率)	231 (26.7%)	360 (32.8%)	155.8%
導入・設置・交換支援部門			
売上高	1,153	1,216	105.5%
粗利益 (粗利益率)	484 (42.0%)	459 (37.7%)	95.4%
サポート・運用支援部門			
売上高	812	2,766	340.6%
粗利益 (粗利益率)	205 (25.2%)	521 (18.8%)	255.4%

注) 平成16年10月期は比較のため平成17年10月期の事業区分(新事業区分)に組み直して表記しております

H16/10期～H17/10期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）



■ 販売支援部門	125	253	249	237	222	269	277	328
■ 導入・設置・交換支援部門	242	294	306	312	287	360	262	307
■ サポート・運用支援部門	178	226	199	209	522	690	698	856

注) 平成16年10月期は比較のため平成17年10月期の事業区分（新事業区分）に組み直して表記しております

過年度業績の推移 (H12/10期～H17/10期)

(単位;百万)	H12/10期	H13/10期	H14/10期	H15/10期	H16/10期	H17/10期
売上高	597	1,140	1,340	2,349	2,830	5,080
売上総利益	226	461	501	972	921	1,340
販売管理費	319	459	485	808	770	1,310
営業利益	92	1	15	164	150	30
経常利益	102	6	9	141	146	37
当期純利益	103	5	7	116	47	54
EPS (円)	291.15	9.05	10.27	128.39	34.65	35.58
純資産額 (千円)	115,795	331,020	356,907	889,368	799,580	1,090,628
総資産額 (千円)	331,870	602,290	749,162	1,310,775	1,712,061	2,586,163
自己資本比率 (%)	34.9	55	47.6	67.8	46.7	42.2
発行済株式総数 (株)	540,000	760,000	780,000	1,280,000	1,380,000	1,643,286
従業員数 (人)	88	119	83	105	147	235

- (注) 1, H15/10期以前は連結対象子会社がありませんので、スリープロ単体の数値であります
 2, 当社は、証券取引法第193条の2の規定に基づき、H13/10期以降の財務諸表について中央青山監査法人の監査を受けておりますが、H12/10期の財務諸表については、当該監査を受けておりません
 3, 従業員数は契約社員等を含みます。また、H16/10期以降はグループ従業員総数であります

株式情報 (平成17年10月31日現在)

株式の状況

会社が発行する株式の総数	3,120,000 株
発行済株式総数	1,643,285 株
一単元の株式の数	100 株
株主数	789 名
証券コード	2375
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場
決算期	10月31日
定時株主総会	1月
配当金受領株主確定日	利益配当金 10月31日 中間配当金 4月30日
名義書換代理人	大阪府大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
同取次所	住友信託銀行株式会社 全国各支店

大株主の状況

氏名又は名称	H16/10期末		H17/10期末	
	所有株数 (株)	所有比率 (%)	所有株数 (株)	所有比率 (%)
高野 研	165,900	12.02	257,000	15.64
トランス・コスモス株式会社	200,000	14.49	205,900	12.53
株式会社フルキャスト	150,000	10.87	150,000	9.13
竹中 正雄	140,000	10.15	140,000	8.52
株式会社大塚商会	-	-	120,000	7.30
鎌田 正彦	-	-	57,000	3.47
株式会社アイシーピー	40,000	2.90	40,000	2.43
下山 隆史	-	-	38,300	2.33
日本証券金融株式会社	-	-	36,900	2.25
投資育成1号投資事業有限責任組合 無限責任組合員 東京中小企業投資育成株式会社	37,300	2.70	30,800	1.87
合 計	733,200	53.13%	1,075,900	65.47

スリープログループ 事業展望

H18/10期 事業計画

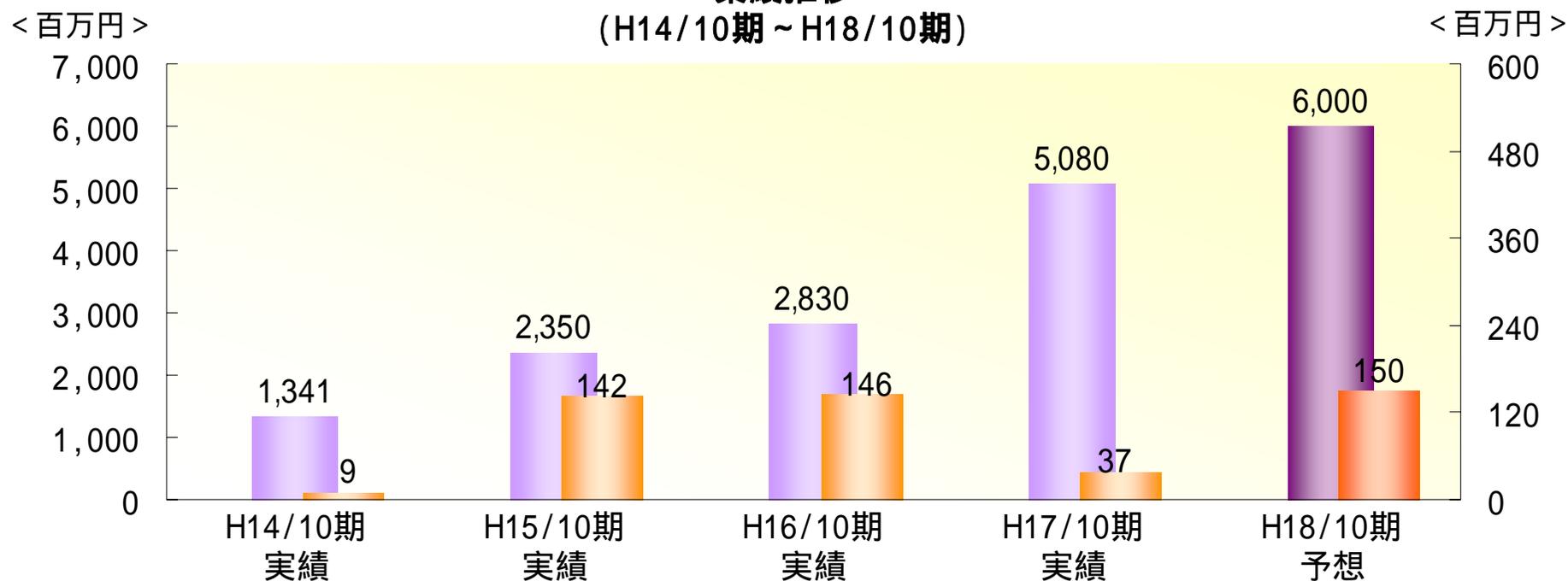
(単位;百万円)	H17/10期 実績	H18/10期 予想	前年比
売上高	5,080	6,000	118.1%
販売支援部門	1,096 (21.6%)	1,320 (22.0%)	120.4%
導入・設置・交換支援部門	1,216 (23.9%)	1,540 (25.7%)	126.6%
サポート・運用支援部門	2,766 (54.4%)	3,140 (52.3%)	113.5%
売上総利益	1,341 [26.4%]	1,600 [26.7%]	119.3%
販売管理費	1,310 [25.8%]	1,450 [24.2%]	110.7%
営業利益	30 [0.6%]	150 [2.5%]	500.0%
経常利益	37 [51.6%]	150 [2.5%]	405.4%
当期純利益	54 [- %]	70 [- %]	- %

()内は売上高構成比 []内は対売上高比率

H18/10期 連結業績予想

業績推移

(H14/10期 ~ H18/10期)



■ 売上高	1,341	2,350	2,830	5,080	6,000
■ 経常利益	9	142	146	37	150

注) H15/10期以前については連結対象子会社がありませんので、当社単体での数値を表示しております。

販売支援サービスの業績と展望

新たなマーケットの拡大

豊富な人材資産を活用し、これまでのIT関連市場に加え、流通業界とのアライアンスを強化し、更に異業種市場へ新規参入いたします

パートナーシップの強化

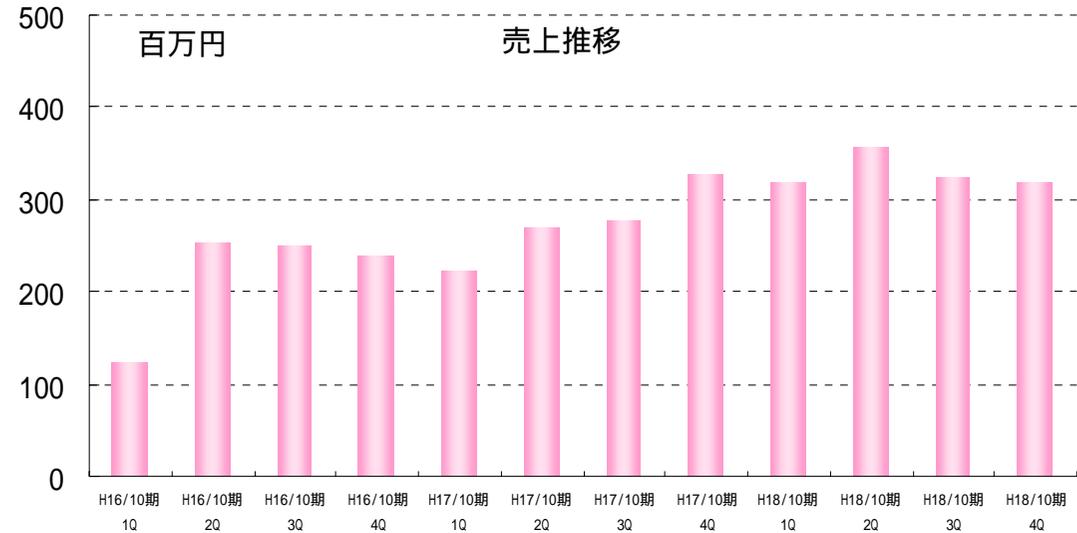
通信事業の販売促進活動に企画段階から参加し、各社の専任プロジェクト運営プランを促進・強化いたします

Web販売支援サービスの拡充

インターネットで販売支援サービスを提供するコアグループ社では、従来の各種通信サービス販売支援に加えて、メーカー直販型や銀行・証券会社などとの提携によるBtoCサービスを強化いたします

サービスクオリティの向上

エージェント研修・教育プログラム強化による「情報提供型販売支援サービス」の品質向上と、取引先に対するリアルタイム市場情報のフィードバックによる高付加価値サービスの提供を強化いたします



導入・設置・交換支援サービスの業績と展望

法人向けサービス粗利率向上

大手開発元に向けた営業強化により、一次請け比率を高め、利益率向上と安定的な導入・設置需要の確保とを狙います

個人向けサービスの営業強化

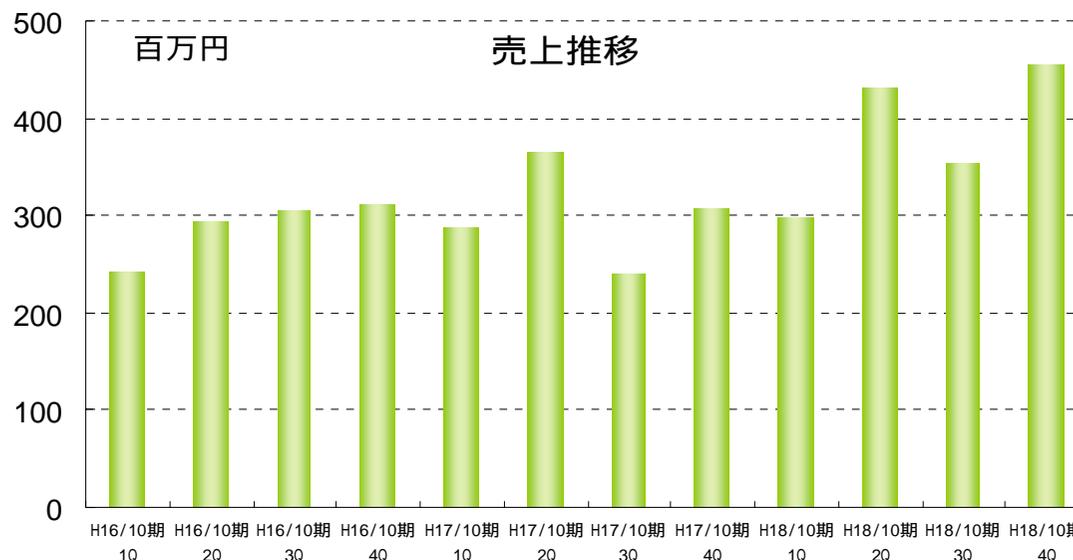
独立系の強みを生かし、各メーカーや大手通信キャリアとのユーザー向けサポート商品開発の企画から協業することにより、BtoBtoCビジネスを拡大・強化いたします

情報セキュリティの強化

部門業務スペースの完全分離も実施完了し、Pマークを保有するグループ会社J P S S社とのノウハウ共有により情報管理体制の強化を実施、継続いたします

グループ内連携強化

販売 設置 サポートという製品サイクルの中間サービスとして、販売+設置、設置+サポートといった連携商品の開発・提案を強化いたします



サポート・運用支援サービスの業績と展望

顧客開拓の強化（販路拡大）

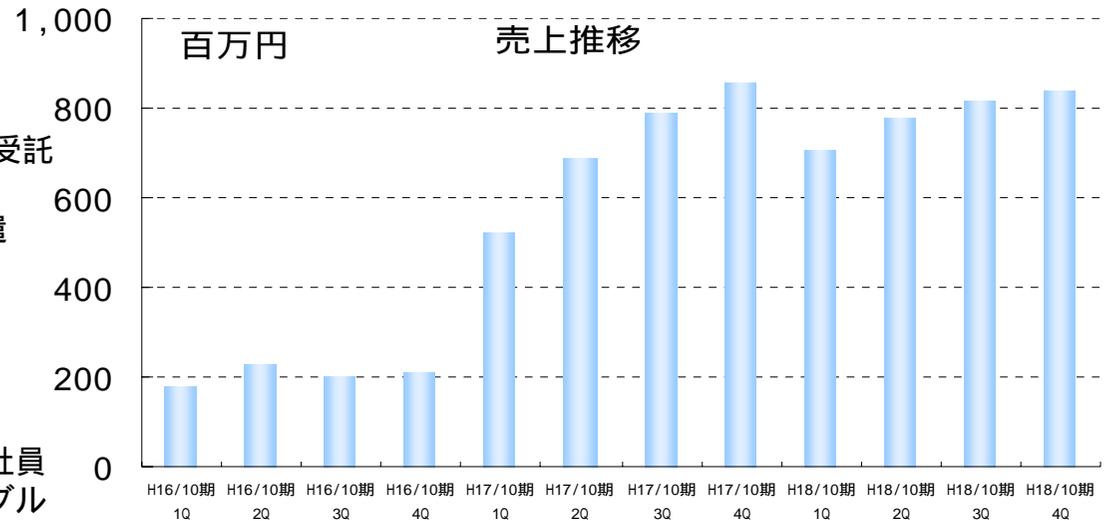
- ・ 大手企業（ISP等）の中規模コールセンター運営受託
- ・ 中小企業向けコールセンター請負
- ・ 大手コールセンター会社向けオペレータ人材派遣

人材ストックセンター機能強化

人材獲得費が上昇するなかで、人材派遣や（契約社員による）業務請負を提供することで、スリープログループ各社の人材ストックセンターとしての機能を強化、短期サービスとの人材共有によって、採用コスト削減を強化いたします

企画・開発型人材の提供

シーエステクノロジー社の買収により、企画・開発型のIT人材派遣を開始。グループ各社のクライアント共有と人材共有により、売上拡大を見込みます



会社別業績 コアグループ

販売支援サービス



代表者 高野研(スリープロ代表取締役社長)
 設立 平成12年10月10日
 事業の内容 インターネットアフィリエイト(成果報酬)
 広告システムの開発
 運営及び通信回線の利用導入に関する
 コンサルティング業務
 従業員数 5名
 資本金 10百万円
 業績推移

(平成16年2月16日子会社化)

	平成14年7月期	平成15年7月期	平成16年7月期	平成16年10月期	平成17年10月期
売上高	264百万円	490百万円	348百万円	92百万円	144百万円
売上総利益	80百万円	126百万円	127百万円	46百万円	119百万円
営業利益	0百万円	4百万円	7百万円	10百万円	35百万円
経常利益	3百万円	5百万円	9百万円	12百万円	35百万円

平成16年10月期は決算期変更により3ヶ月間の合計数値であります

<子会社化の経緯>

通信向けアフィリエイトマーケティング業界で売上規模2位の同社創業社長より、発行済株式の100%を株式譲渡により取得

<事業の特徴>

インターネットホームページ「コアグルウェブ」上で獲得した個人や法人を「コアグル・ウェブスタッフ」として組織化し、**アフィリエイトマーケティングサービス**を提供。
 IP電話や各種通信サービスの販売事業及び通信回線の利用導入に関するコンサルティング事業を展開。
 インターネットシステムを活用した通信販売支援など、業容を拡大している

会社別業績 JPSS

運用・サポート支援サービス

JPSS
 Japan
 Pleasurable
 Service
 Standard

代表者 武田知之（スリープロ執行役員）
 設立 平成8年9月11日
 事業の内容 コンタクトセンター運営、
 人材派遣業、職業紹介業
 従業員数 38名
 資本金 480.89百万円
 業績推移

<子会社化の経緯>
 株式会社大塚商会より、発行済株式の98%を株式譲渡により取得。同時に大塚商会に対して第三者割当増資を実施し、アライアンスを強化している

<事業の特徴>
 1996年の創業以来、デジタル機器のテレホンサポートを提供。コールセンター向けオペレーター**人材派遣**や、プライバシーマーク、ISMSといった資格認証を受けたセキュリティの高い自社内コールセンターを利用した**アウトソーシングサポート**を提供している。豊富な研修ノウハウを生かし、IT関連市場以外にも**人材派遣**を拡大する

(平成16年11月29日子会社化)

	平成14年12月期	平成15年12月期	平成16年12月期	平成17年10月期
売上高	1,821百万円	1,994百万円	1,409百万円	1,842百万円
売上総利益	386百万円	37百万円	162百万円	271百万円
営業利益	63百万円	356百万円	102百万円	32百万円
経常利益	60百万円	361百万円	114百万円	30百万円

平成17年10月期は決算期変更により10ヶ月間の合計数値であります



会社別業績 シーエステクノロジー

運用・サポート支援サービス



代表者 (会長) 西田富彦
 (社長) 武田知之 (スリープロ執行役員)
 設立 平成17年4月1日
 事業の内容 技術者派遣
 システム設計・開発業務請負
 システム運用管理業務請負
 従業員数 123名
 資本金 10百万円
 業績推移 (平成17年6月30日子会社化)

	平成17年9月中間期
売上高	360百万円
売上総利益	66百万円
営業利益	30百万円
経常利益	30百万円

シーエステクノロジー社は、平成17年4月1日に株式会社シーエスネットの会社分割によって設立されたため、過年度の業績はございません

< 子会社化の経緯 >

ソフトウェア・システム開発の株式会社シーエスネットの人材派遣・業務請負部門子会社であった同社を、株式譲渡及び株式交換によって発行済株式の100%を取得

< 事業の特徴 >

技術系特定人材派遣、業務請負により、顧客企業に対して下記事業を展開しております

【システム開発支援】

各種アプリケーションの開発から会計、物流、生保、業務系の基幹システム開発業務

【制御開発・機械設計支援】

自動車(ECU、ATCU)、携帯電話、プラント、電気などの分野で、制御システムの設計・開発・実験・解析・シミュレーション業務

【制御設計・受託開発】

速制御シミュレーション、気象情報解析、航路ナビゲーション、高電位治療器等の受託開発業務

関連会社概況 **クリエイトラボ**

運用・サポート支援サービス



代表者 岩淵 和夫
 設立 昭和61年9月13日
 事業の内容 ヘルプデスク（コールセンター）
 アウトソーシング
 従業員数 108名
 資本金 25百万円

業績推移

(平成16年10月19日出資)

	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期
売上高	1,548百万円	1,764百万円	1,899百万円	2,062百万円
売上総利益	289百万円	326百万円	365百万円	411百万円
営業利益	66百万円	88百万円	129百万円	169百万円
経常利益	65百万円	87百万円	127百万円	167百万円

< 出資経緯 >

クリエイトラボ取締役より発行済株式の45%を取得。株式会社クレオが同社発行済株式の55%を保有することから、3社間での業務提携を発表している

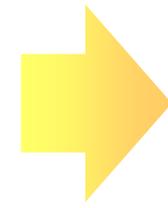
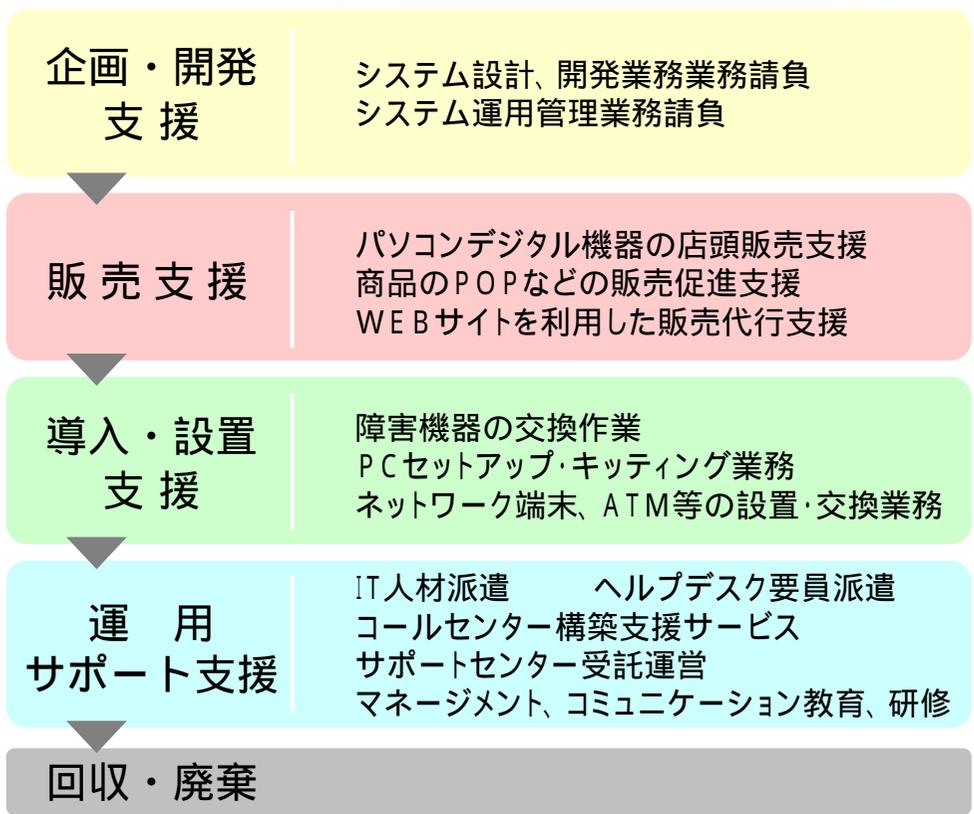
< 事業の特徴 >

ヘルプデスクカンパニーとしてクリエイトラボが提供するサポートサービス
 高品質なスタッフによる生産性の高いサポートセンターの構築
 専門ノウハウを活かした運營業務の効率化
 アウトソーシングによる雇用リスクの軽減および固定費の変動費化
 お客様の声を的確に反映する顧客満足度分析



スリープログループのサービス領域とは・・・

IT業界向け支援



今後はIT業界向けの支援サービスの手法を用いて異なる業界へ参入

- 金融
- 不動産
- 教育
- 医療など・・・

今後は、
「主力事業の規模拡大」
「異なる業界へのサービス展開」
を実現！



**70,000名のエージェントが
 ビジネスをバックアップします！**

業界動向

通信 新たなブロードバンドマーケット - ADSLからFTTH・無線へ -

導入・設置支援

運用サポート支援

ADSLからFTTHへの切り替え導入支援 ・ FTTH加入者増大によるコールセンター需要

システム 大手各社システム投資の復活 - 個人情報対策・固定費削減 -

導入・設置支援

運用サポート支援

システム開発要員の派遣需要 ・ システムの導入・設置需要

家電 デジタル・白物の高級・高度化 - 家電とPCとの融合 -

販売支援

導入・設置支援

運用サポート支援

他家電商品と融合提案ができる販売支援 ・ 多機能家電の設置・設定

モバイル モバイルインフラの確立 - 公衆無線LANと携帯電話需要 -

販売支援

運用サポート支援

顧客獲得から、導入、サポートまで多方面にわたりキャリアをサポート

事業領域とM & A戦略

実績

2004.02	株式会社コアグループ	販売支援	(EC、アフィリエイトマーケティング事業)
2004.10	株式会社クリエイトラボ	運用サポート支援	(株式会社クレオと合併によりヘルプデスク事業を強化)
2004.11	株式会社JPSS	運用サポート支援	(株式会社大塚商会よりサポート子会社を買収)
2005.05	株式会社Y'sラーニング	運用サポート支援	(コールセンター、人材育成、教育アウトソーシング)
2005.06	株式会社シーエステクノロジー	運用サポート支援	(システム関連・制御系・技術者派遣など)

今後のM&A戦略

大手企業との合併

大手メーカーや商社等との業務資本提携
 相乗効果のある会社とのジョイントベンチャー設立など

販路拡大

業歴、実績ある会社との業務資本提携
 当社にないチャネルを一気に拡大

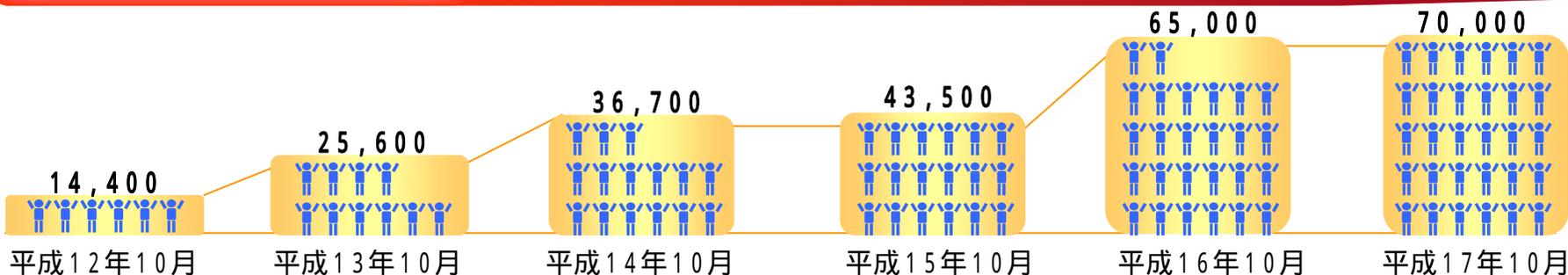
新規事業・新サービス

ITインフラ、コンサルティング、ECサポートなど
 金融、不動産、教育業界向けアウトソーシングなど

今後も中核事業の強化、面展開のM & Aを実施！

エージェント採用について

登録スタッフ推移



新たなチャネルの開発

アライアンスプログラムの強化

- ・ ヤフー株式会社が運営する「Yahoo!インターネット検定」への情報提供開始
- ・ 株式会社ピーエイが運営する「ライセンスワールド」への情報提供開始
- ・ パソコンスクール各社との提携を強化

新たな社内システムの導入

- ・ ブログを使った採用コンテンツの開発プロジェクトスタート
- ・ WEBカメラを使った遠隔地登録会のテスト運用開始
- ・ e-ラーニング導入によるスキルアップ支援



ライセンスワールド画面

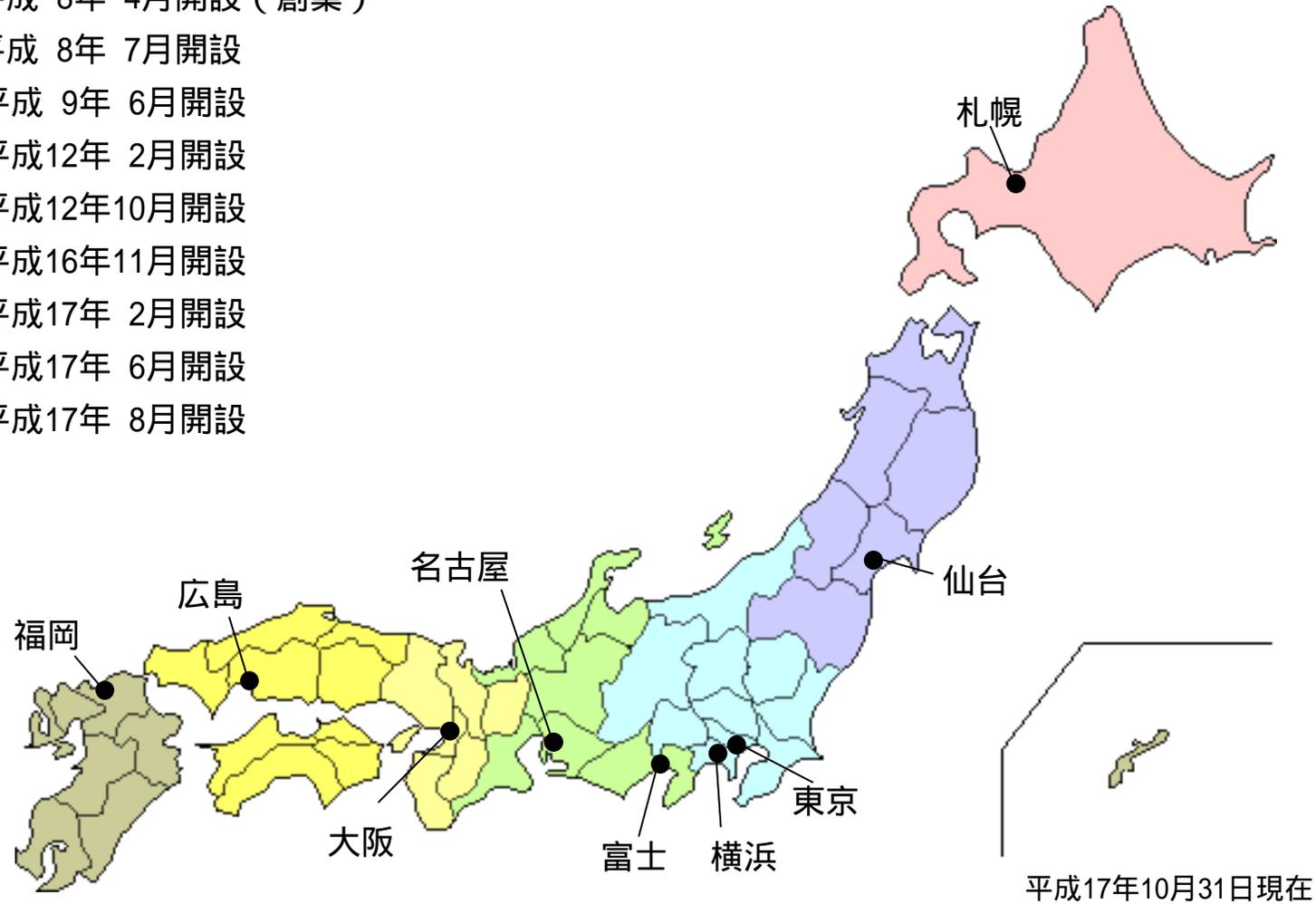


Yahoo!インターネット検定画面

グループ採用強化による募集費の効率化

スリープロ営業拠点・グループ会社拠点

- 東京 : 平成 8年 4月開設 (創業)
- 大阪 (旧神戸) : 平成 8年 7月開設
- 名古屋 : 平成 9年 6月開設
- 仙台 : 平成12年 2月開設
- 福岡 : 平成12年10月開設
- 広島 : 平成16年11月開設
- 札幌 : 平成17年 2月開設
- 富士 : 平成17年 6月開設
- 横浜 : 平成17年 8月開設



中期経営計画

中期経営計画 (平成16年12月15日発表)

(百万円)	H17/10期	H18/10期	H19/10期
経営目標			
売上高	4,200	6,000	8,000
販売支援部門	900	1,600	2,500
導入・設置・交換支援部門	1,000	1,400	1,800
サポート・運用支援部門	2,300	3,000	3,700
経常利益	100	200	400
経常利益率 (%)	2.4	3.3	5.0
当期利益	50	89	205
当期利益率 (%)	1.2	1.5	2.6
財務指標			
ROE (%)	4.2	7.0	13.8
EPS (円)	32.90	56.19	114.33

中期経営計画 売上高達成状況

(百万円)	H17/10期 <実績>	H17/10期 <計画>	当期 達成率	H18/10期 <計画>	H19/10期 <計画>
経営目標					
売上高合計	5,080	4,200	121.0%	6,000	8,000
販売支援部門	1,096	900	121.8%	1,600	2,500
導入・設置・交換支援部門	1,216	1,000	121.6%	1,400	1,800
サポート・運用支援部門	2,766	2,300	120.3%	3,000	3,700

注) 計画値は、平成16年12月15日発表(中期経営計画「NextStep100」)の数値であります

本資料における注記事項 他

本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しです。これらは、現在入手可能な情報を基にスリープロ経営陣が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。

本資料は、株主・投資家等の皆様にスリープロ株式会社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容またはその誤りについては保証するものではありませんので、ご了承願います。

連絡先

スリープロ株式会社 広報IR担当 < ir@threepro.co.jp >
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7丁目21-3 西新宿大京ビル
Phone:03-6832-3260 Fax:03-6832-3269