

Sales Promotion

Field Support

ITビジネスのパートナーカンパニー

ThreePro is a partner company that supports customer's IT business from respect of sales, the introduction, and operation. It flexibly meets customer's needs from the proposal of the staff who does the business to full outsourcing of the business and the business.

Call Center Support

ThreePro Group

－ 平成18年10月期 中間決算説明資料 －

The logo for ThreePro Group, featuring the word "THREE" in a bold, red, sans-serif font, followed by a stylized red icon of a person walking, and then the word "PRO" in a larger, bold, red, sans-serif font.

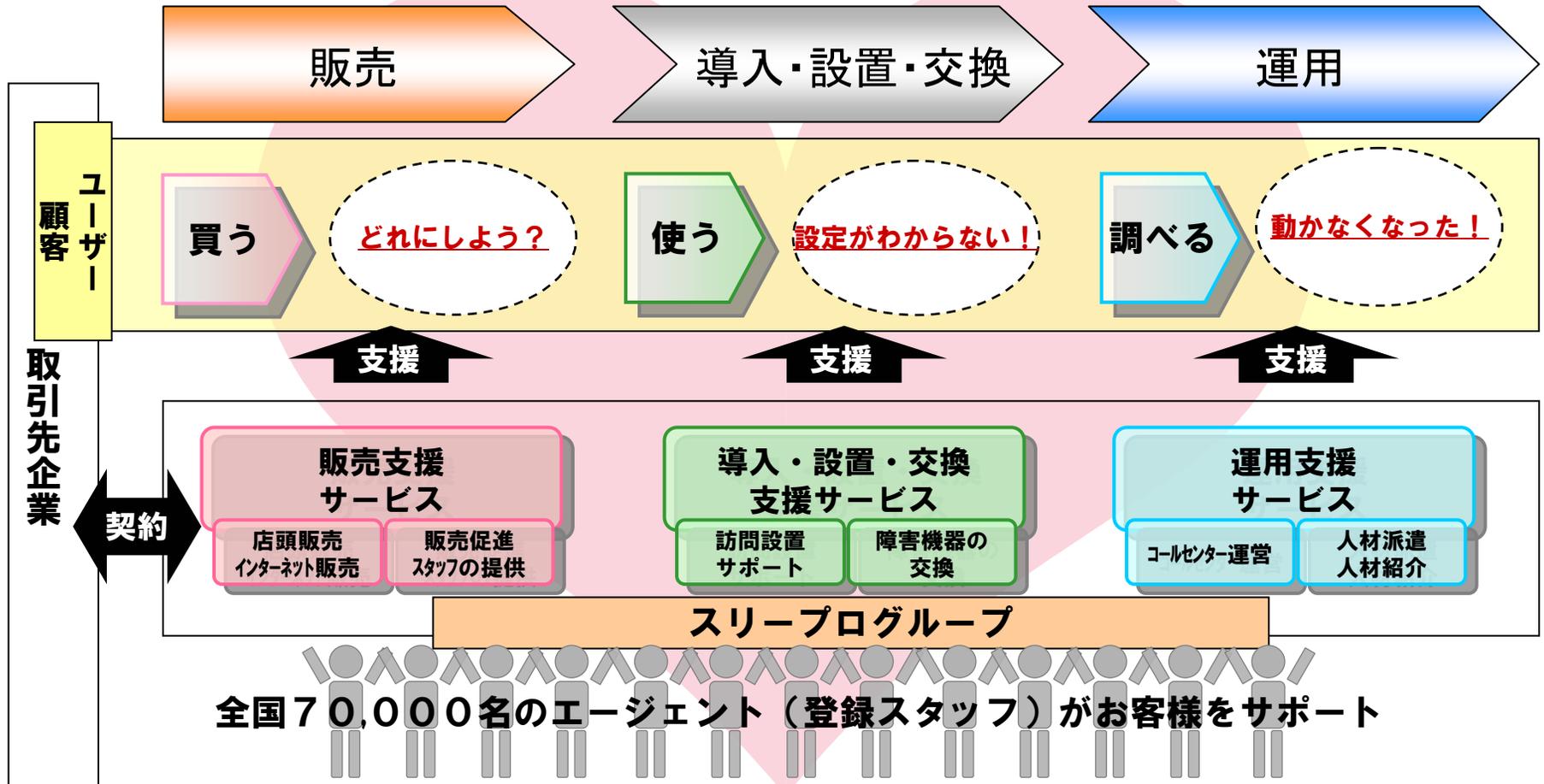
Prominent Provision Provider

Copyright © ThreeProGroup Inc. All rights reserved.

会社概要

『ITビジネスのパートナーカンパニー』

IT業界に特化して【販売】【導入・設置・交換】【運用】を24時間365日提供するサポートパートナー



販売支援サービスについて

取引先企業：IT・デジタル家電・消費財メーカー・通信キャリア

業務委託・人材派遣契約

スリープログループ



接客研修

製品研修



札幌・仙台・東京・横浜・富士・名古屋・大阪・広島・福岡

接客販売チャンネル

家電量販店

大型スーパー

百貨店

他 小売店

- ・ショップ店員
- ・キャンペーンスタッフ
- ・実演スタッフ
- ・試食スタッフとして接客

ダイレクト販売チャンネル

インターネット
ホームページ

消費者への直接販売
及びコンサルティング

消費者

店頭、店内で消費者に対し弊社のエージェントが依頼企業の製品をお客様にご案内いたします。

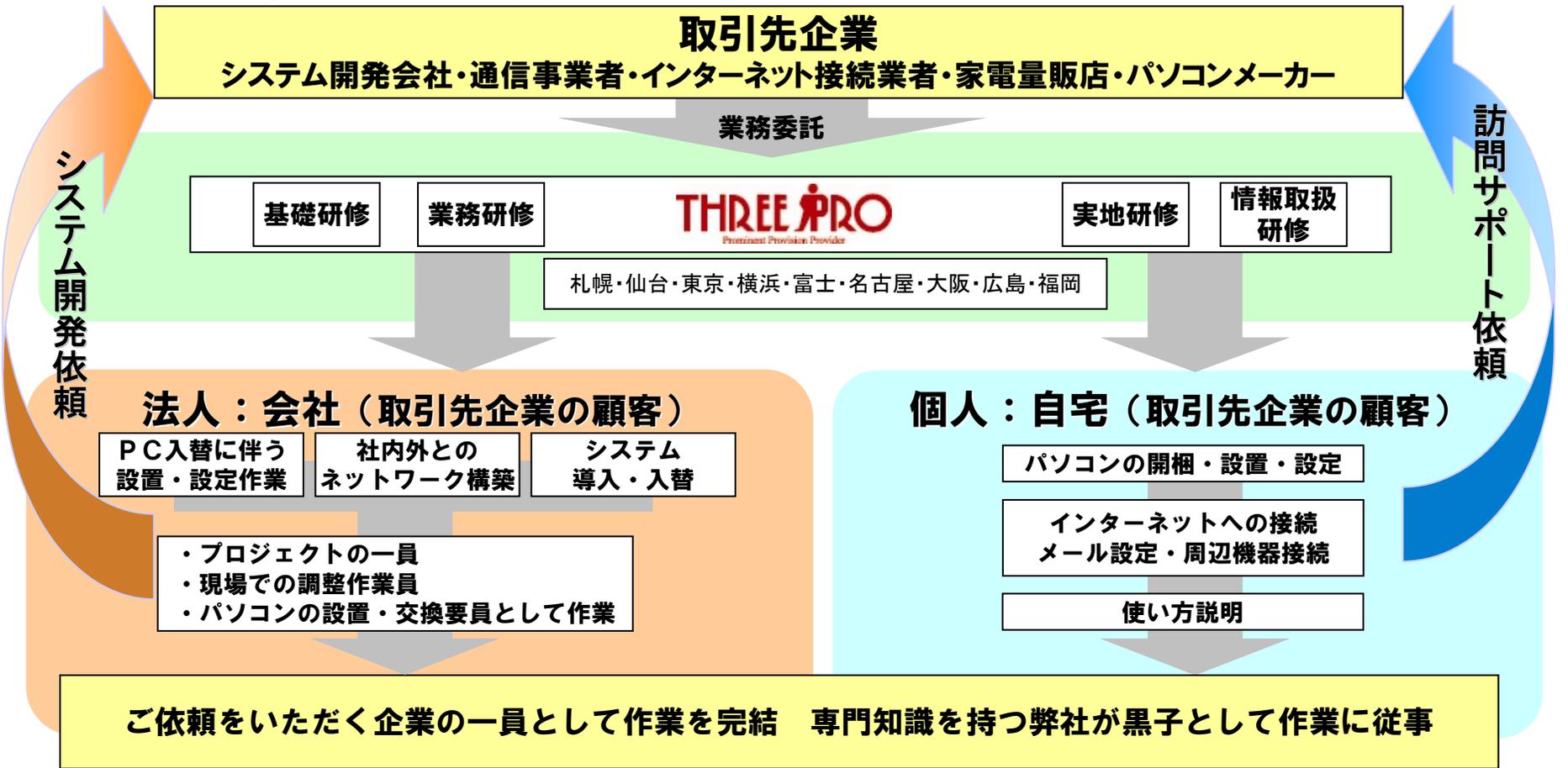
徹底した研修

全国対応

平日/週末自在に対応

多チャンネル展開

導入・設置・交換支援サービスについて



システム開発依頼

訪問サポート依頼

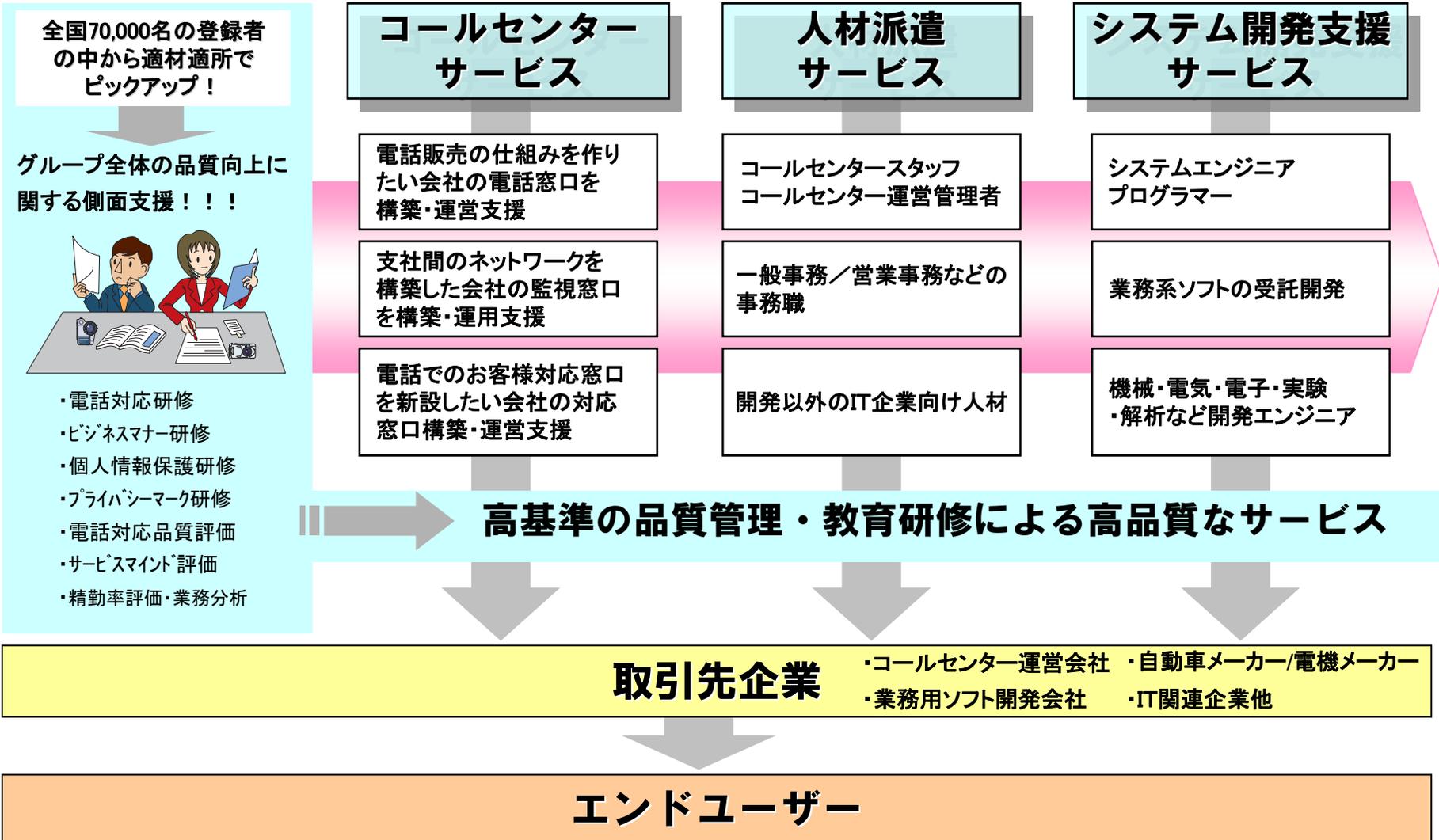
技術者集団

全国対応

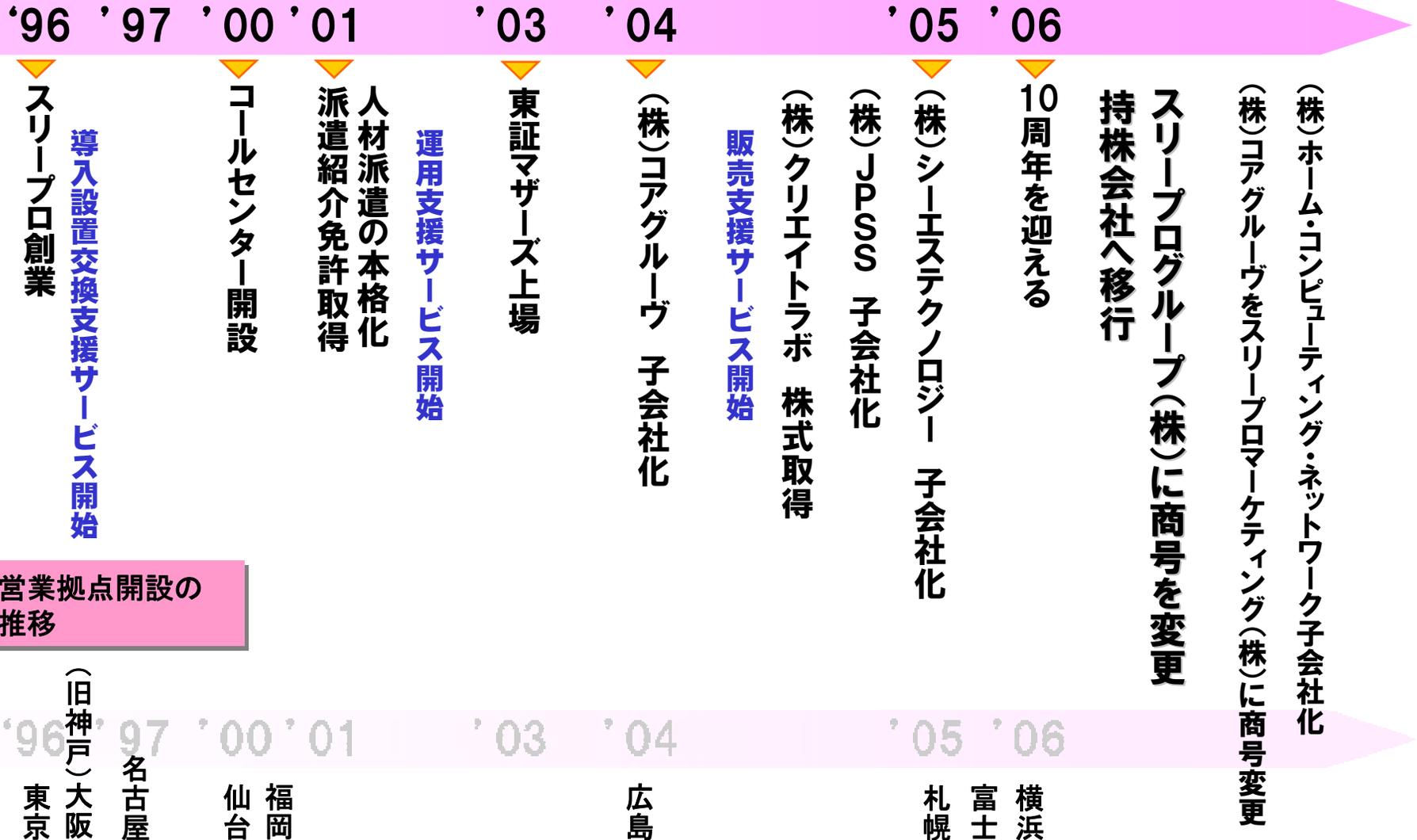
即時対応

情報管理

運用支援サービスについて



スリープログループ 10年の歩み



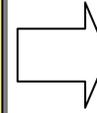
スリープログループ 上期トピックス

- 05. 12. 07 ユナイテッドワールド証券とMCJとの業務提携
- 05. 12. 14 **簡易株式交換による株式会社JPSSの完全子会社化**
- 05. 12. 21 ALBERT(アルベルト)と提携し、「教えて！家電」をサポート
- 06. 02. 27 子会社のコアグループがグローバルコネクト社の営業の一部(保守事業)を譲受け
- 06. 02. 27 イプセ社の営業の一部(派遣事業)を譲受け
- 06. 02. 28 「法人向け定期メンテナンスサービス」をスタート
- 06. 03. 22 Felica(ソニーブロードバンドソリューション)を利用したセキュリティシステムを導入
- 06. 04. 11 JIS Q15001・ISO/IEC 27001に準拠した個人情報・情報資産保護規程を開始導入
- 06. 04. 29 株式併合
- 06. 05. 01 **会社分割による持株会社化 ・ 「スリープログループ」に商号変更**
- 06. 06. 02 「デジホームサポートマスター認定制度」(ソニーマーケティング)の認定取得
- 06. 06. 05 **パソナ子会社のホーム・コンピューティング・ネットワークの株式取得基本合意**
- 06. 06. 14 ジー・エフ社と業務提携し、アウトバウンドソリューションなどの新サービスを開発

スリープログループ 持ち株会社への移行について

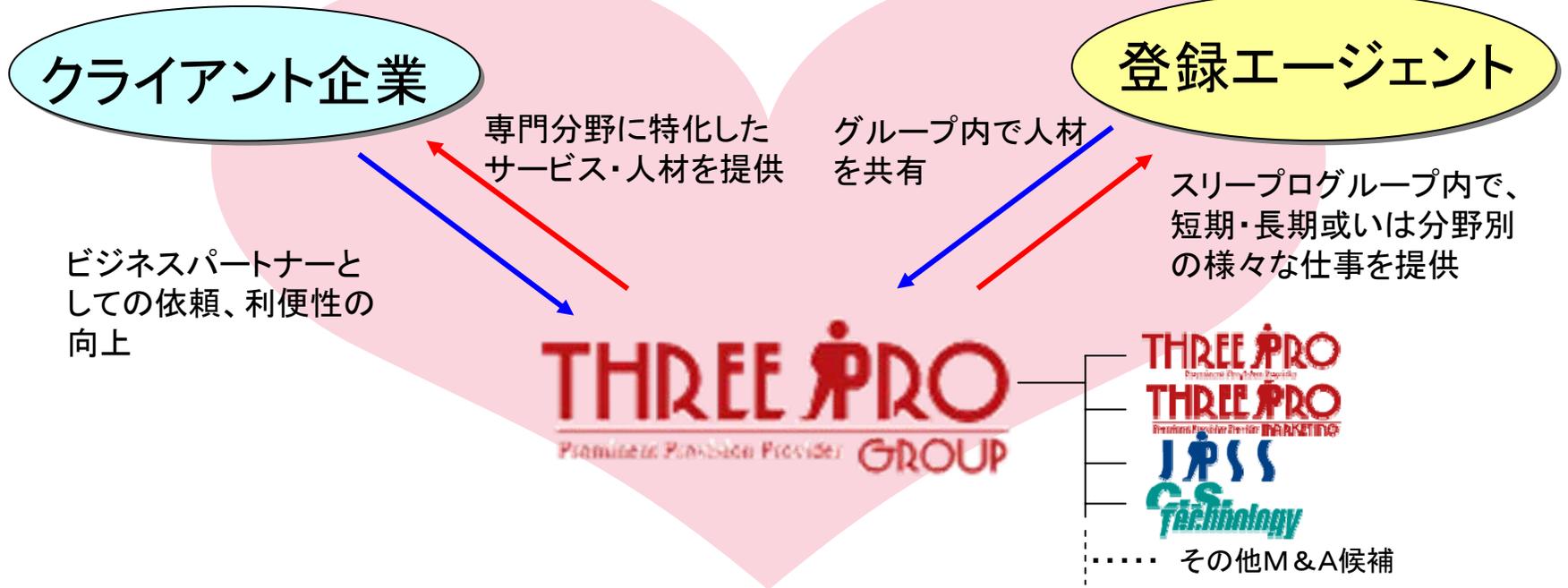
●目的

- グループ全体の経営判断と実行を迅速化させる。
- グループ子会社の事業拡大を迅速化させる。
- グループで提供する事業領域を拡大しやすくする。
- グループ全体の管理コスト削減と効率化を図る。



win-win-winの関係を構築しつつ事業拡大を目指す。

●それぞれのメリット



スリープログループの体制及びサービス領域



※1: グループ会社組織変更について
 現「スリープロ株式会社」は、2006年5月に「スリープログループ株式会社」に社名変更いたしました。
 同時に導入・設置交換、販売支援サービス部門を会社分割し、
 新「スリープロ株式会社」は、「スリープログループ株式会社」の
 100%持株会社となっております。



H 1 8 / 1 0 中間業績について

H18/10中間期 連結業績サマリー

| (単位：百万円) | H17/10期中間実績 | | H18/10期中間実績 | | 前年同期比 (%) |
|----------------|-------------|---------|-------------|---------|-----------|
| | | (構成比率) | | (構成比率) | |
| 売上高 | 2,351 | | 2,980 | | 126.8% |
| 販売支援サービス | 491 | 20.9% | 724 | 24.3% | 147.5% |
| 導入・設置・交換支援サービス | 647 | 27.5% | 737 | 24.8% | 113.9% |
| 運用支援サービス | 1,212 | 51.6% | 1,517 | 50.9% | 125.2% |
| 売上総利益 | 632 | 26.9% | 754 | 25.3% | 119.3% |
| 販売管理費 | 611 | 26.0% | 745 | 25.0% | 121.9% |
| | | (売上高比率) | | (売上高比率) | |
| 営業利益 | 20 | 0.9% | 8 | 0.3% | 43.0% |
| 経常利益 | 27 | 1.2% | 16 | 0.5% | 60.1% |
| 中間純利益 | △ 0 | △0.0% | △ 4 | △0.1% | - |

【子会社の決算期変更】

●株式会社コアグループ（現スリープロマーケティング株式会社）と株式会社JPS Sの決算期を10月から3月に変更したため、両社利益の当中間期の取り込みが6ヶ月間から5ヶ月間へと減少。

【子会社の債務整理】

●株式会社シーエステクノロジーについて、買収以前に発生しておりました従業員の労働債務を精算。

【連結調整勘定償却額】

●当社及び子会社による2件の営業権譲り受けによる営業権償却と、子会社の決算期変更による連結調整勘定償却額の増加により、38百万円を計上。

【拠点整備費用の増加】

●本社を含む、各営業拠点の移転、拡大、改装作業を集中的に実施したことにより、一時的にコストが増加。

H18/10中間期 部門別実績

| | H17/10期中間実績 | H18/10期中間実績 | 前年同期比 |
|-----------------------|-------------|-------------|--------|
| (単位：百万円) | | | |
| 販売支援サービス | | | |
| 売上高 | 491 | 724 | 147.5% |
| 粗利益 | 157 | 215 | 136.9% |
| (粗利益率) | (32.0%) | (29.7%) | |
| 導入・設置・交換支援サービス | | | |
| 売上高 | 647 | 737 | 113.9% |
| 粗利益 | 246 | 258 | 104.8% |
| (粗利益率) | (38.0%) | (35.0%) | |
| 運用支援サービス | | | |
| 売上高 | 1,212 | 1,517 | 125.2% |
| 粗利益 | 228 | 280 | 123.0% |
| (粗利益率) | (18.8%) | (18.5%) | |

【販売支援サービス】

- 営業譲受により、保守サービスを開始。
- サービスの高品質化により受注が長期・安定化。
- 短期受注に加えて、長期受注の増加に伴い、募集費が増加。
- 長期受注の増加に伴い、導入時の教育研修コストが増加。

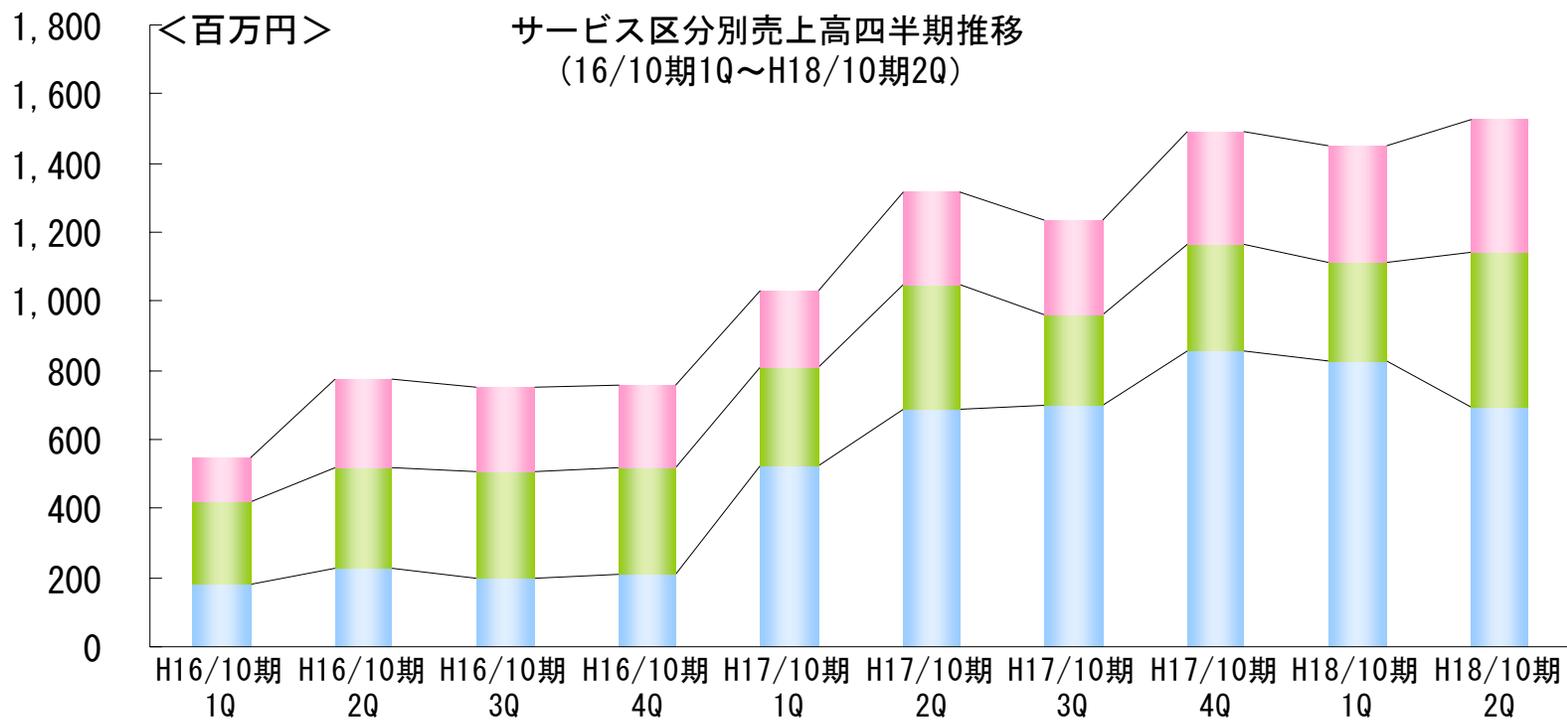
【導入・設置・交換支援サービス】

- 受注件数が大幅に増加。
- 受注単価が全般的に下落傾向に有り、また、急激な需要に人材確保が追いつかず、募集費・交通費等の増加により粗利率が減少。

【運用支援サービス】

- 設備増強により、コールセンターアウトソーシングの受注が増加。
- 採用市場の悪化に伴う募集・採用費の増加により、粗利率が低下。

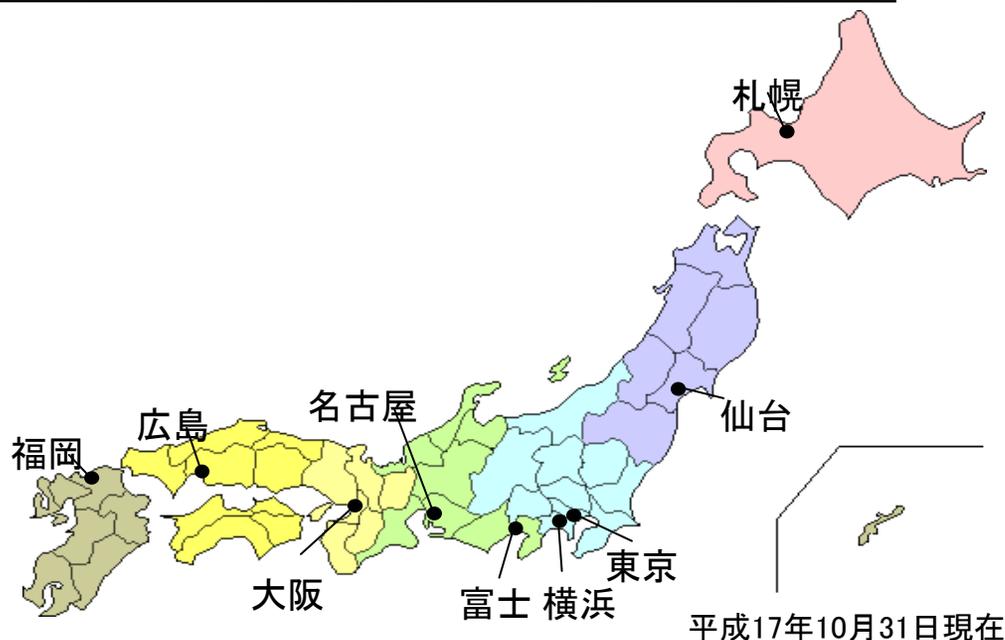
H16/10期～H18/10期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）



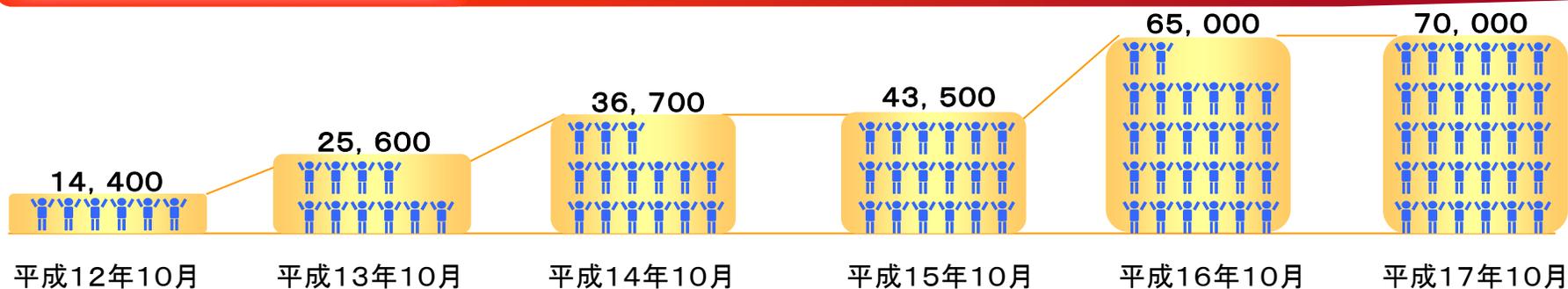
注) 平成16年10月期は比較のため平成17年10月期の事業区分（新事業区分）に組み直して表記しております

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



登録スタッフ推移



H 1 8 / 1 0 通期業績見通しについて

H18/10期 連結業績予想

| (単位：百万円) | H17/10期通期実績 | | H18/10期通期予想 | | 前年同期比 (%) |
|----------------|-------------|--------|-------------|---------|-----------|
| | | (構成比率) | | (構成比率) | |
| 売上高 | 5,080 | | 6,000 | | 118.1% |
| 販売支援サービス | 1,096 | 21.6% | 1,320 | 22.0% | 120.3% |
| 導入・設置・交換支援サービス | 1,216 | 23.9% | 1,540 | 25.7% | 126.6% |
| 運用支援サービス | 2,766 | 54.5% | 3,140 | 52.3% | 113.5% |
| 売上総利益 | 1,340 | 26.4% | 1,525 | 25.4% | 113.8% |
| 販売管理費 | 1,310 | 25.8% | 1,475 | 24.6% | 112.6% |
| | | | | (売上高比率) | |
| 経常利益 | 37 | 0.7% | 50 | 0.8% | 132.0% |
| 当期純利益 | △ 54 | - | 10 | 0.2% | - |

H18/10期 部門別見通し

| (単位：百万円) | H17/10期通期実績 | H18/10期通期予想 | 前年同期比 |
|-----------------------|-------------|-------------|--------|
| 販売支援サービス | | | |
| 売上高 | 1,096 | 1,320 | 120.3% |
| 粗利益 | 360 | 423 | 117.5% |
| (粗利益率) | (32.9%) | (32.1%) | |
| 導入・設置・交換支援サービス | | | |
| 売上高 | 1,216 | 1,540 | 126.6% |
| 粗利益 | 459 | 547 | 119.4% |
| (粗利益率) | (37.8%) | (35.5%) | |
| 運用支援サービス | | | |
| 売上高 | 2,766 | 3,140 | 113.5% |
| 粗利益 | 521 | 554 | 106.4% |
| (粗利益率) | (18.8%) | (17.3%) | |

【グループ全体】

○グループ各社の管理機能の集約をすすめ、管理費を抑制。
 ○採用原価の増加を抑制するため、グループ間の人材流動化をスピードアップ。

【販売支援サービス】

○ラウンダー業務などの長期・安定業務の受注増に加え、IT業界以外の販売支援業務の受注を更に積極化し、販売支援業界でのシェア増加をはかる。

【導入・設置・交換支援サービス】

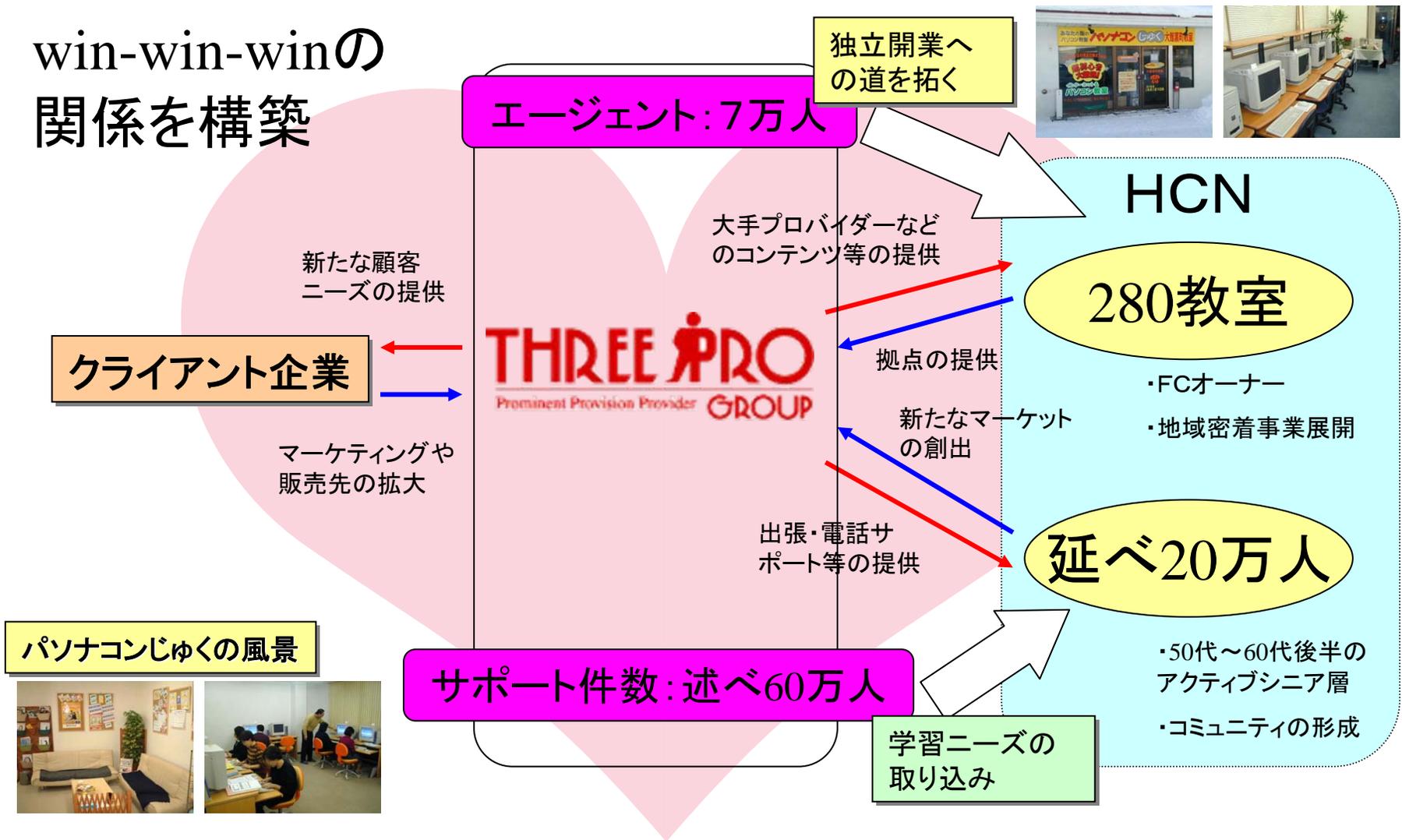
○受注単価の高いハイスキル業務の受注量を増やすことにより、売上高の増加と粗利益率の向上をはかる。

【運用支援部サービス】

○今後引き続き人材関連市場で原価人件費が上昇する傾向があるため、スリープログループ各社間の人材流動化を積極的に推し進めるとともに、今後見込まれる売上の増加に向けた積極的な人材確保と教育・研修投資を実施いたします。

M & Aについて 株式会社ホーム・コンピューティング・ネットワークの買収

win-win-winの
 関係を構築

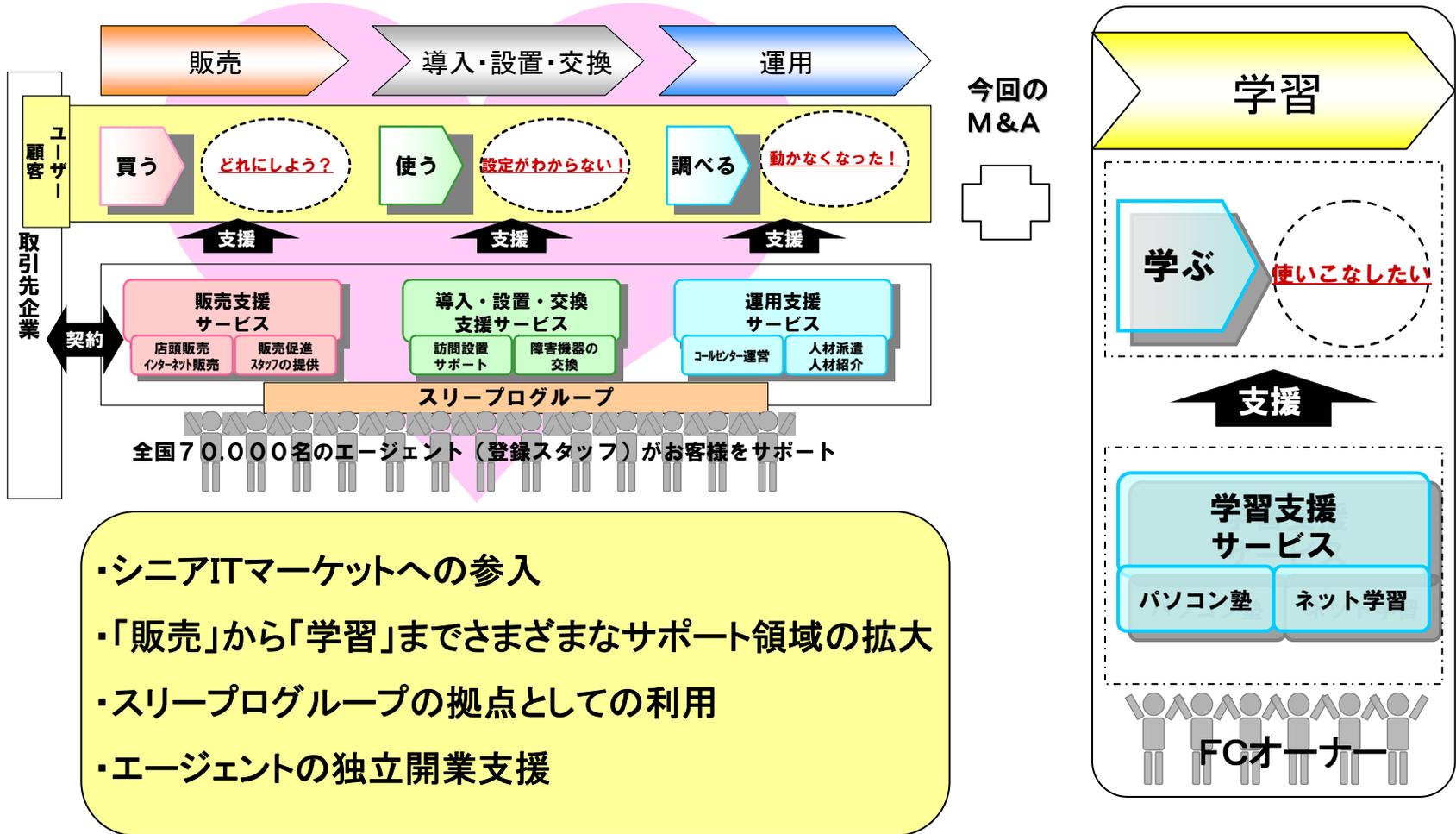


パソコンじゅくの風景



スリープログループ 事業展開図 (HCN買収を踏まえて)

新たなカテゴリの追加により、サポート領域が拡大

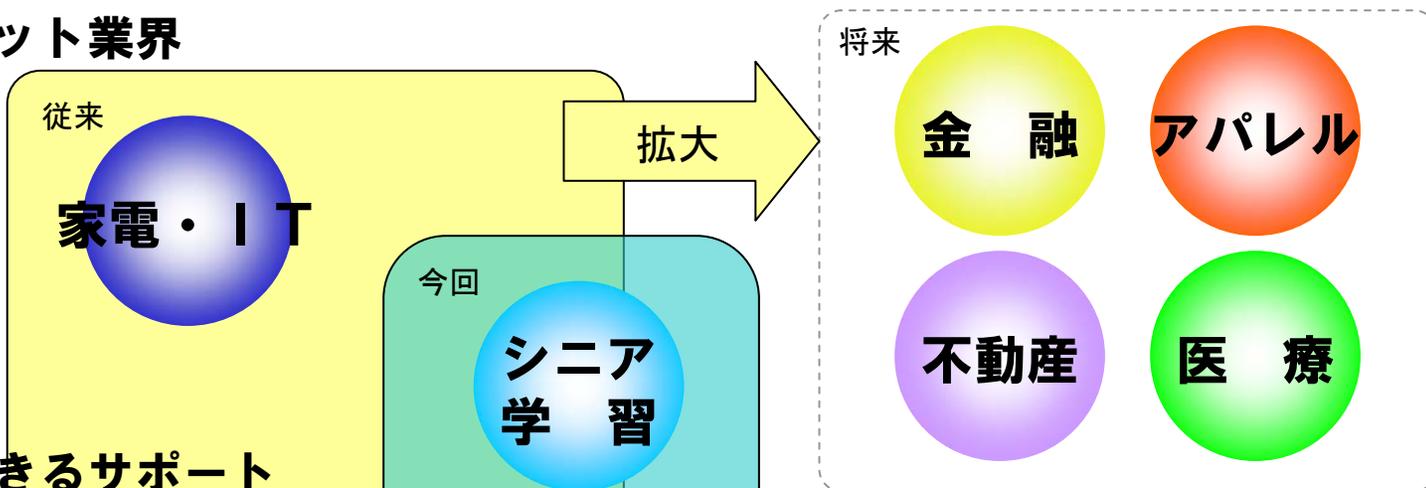


- ・シニアITマーケットへの参入
- ・「販売」から「学習」までさまざまなサポート領域の拡大
- ・スリープログループの拠点としての利用
- ・エージェントの独立開業支援

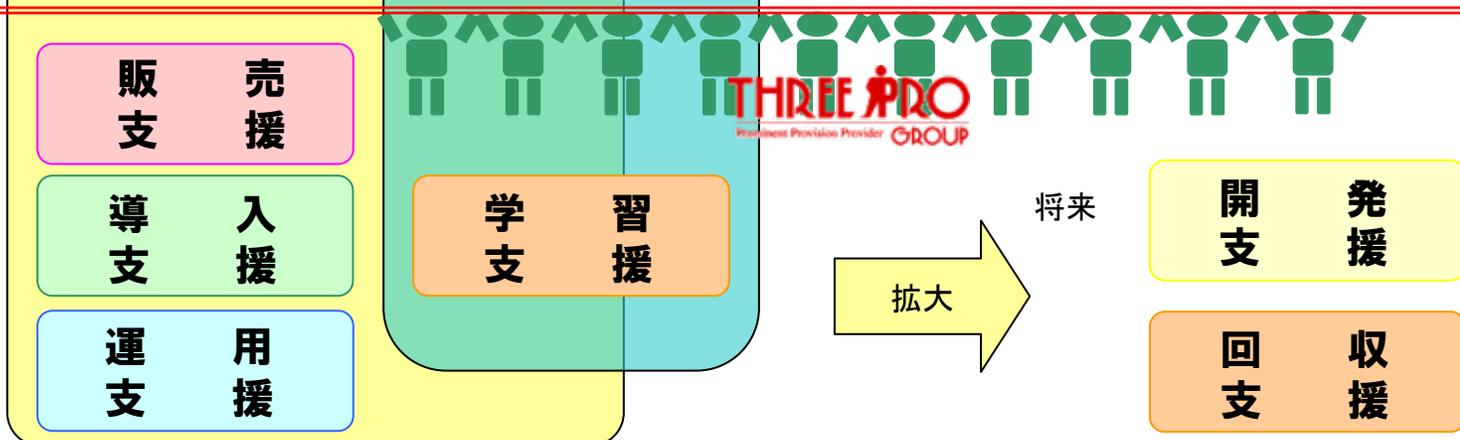
長期的戦略について

『技術』に特化した人材サービス・ノウハウを他のマーケットにも展開

●ターゲット業界

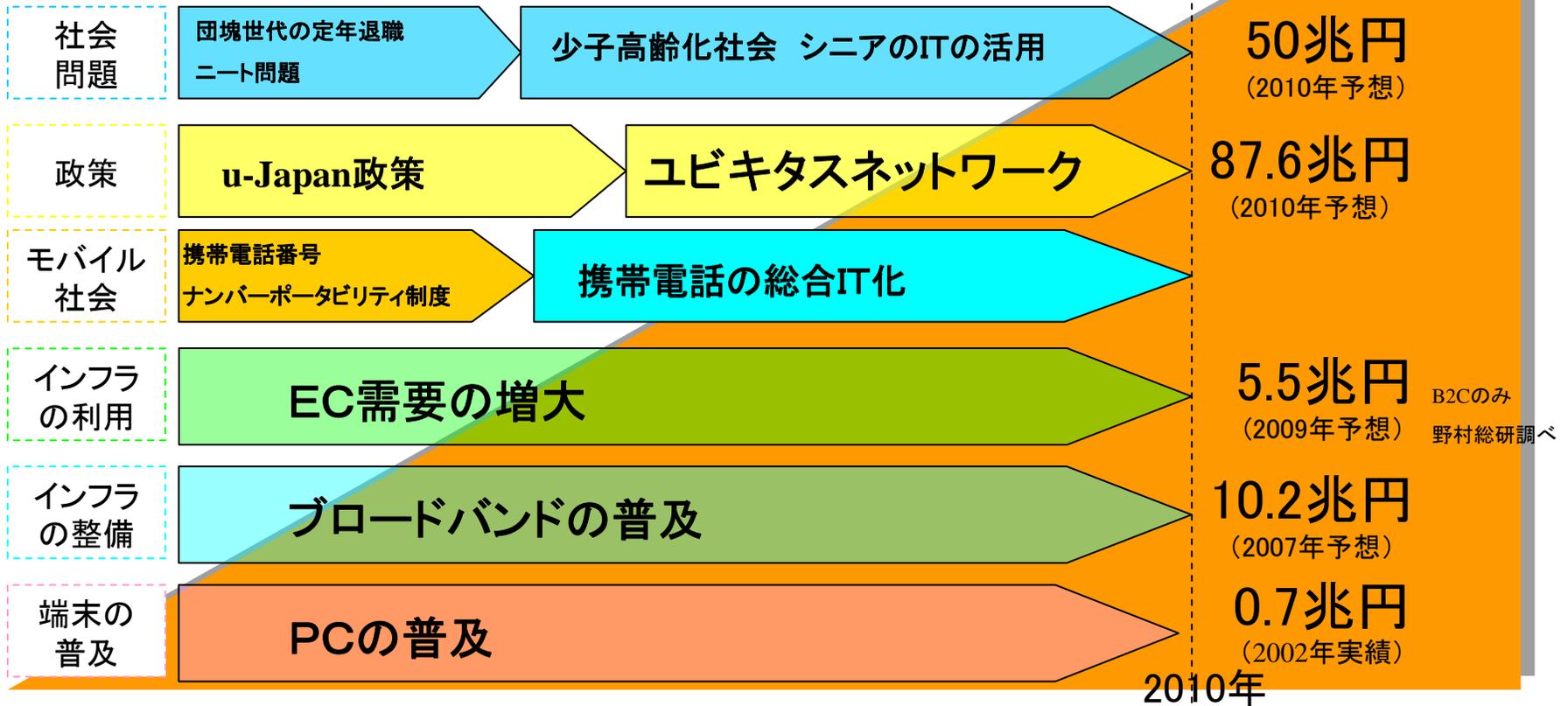


●提供できるサポート



対象とするマーケット

当社事業域の拡大に伴い、提供する市場もさらに広がっていく



スリープログループの提供するサポートサービスが、さまざまな事業領域へと拡大していく

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

スリープログループ株式会社 社長室 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

参考資料

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 |

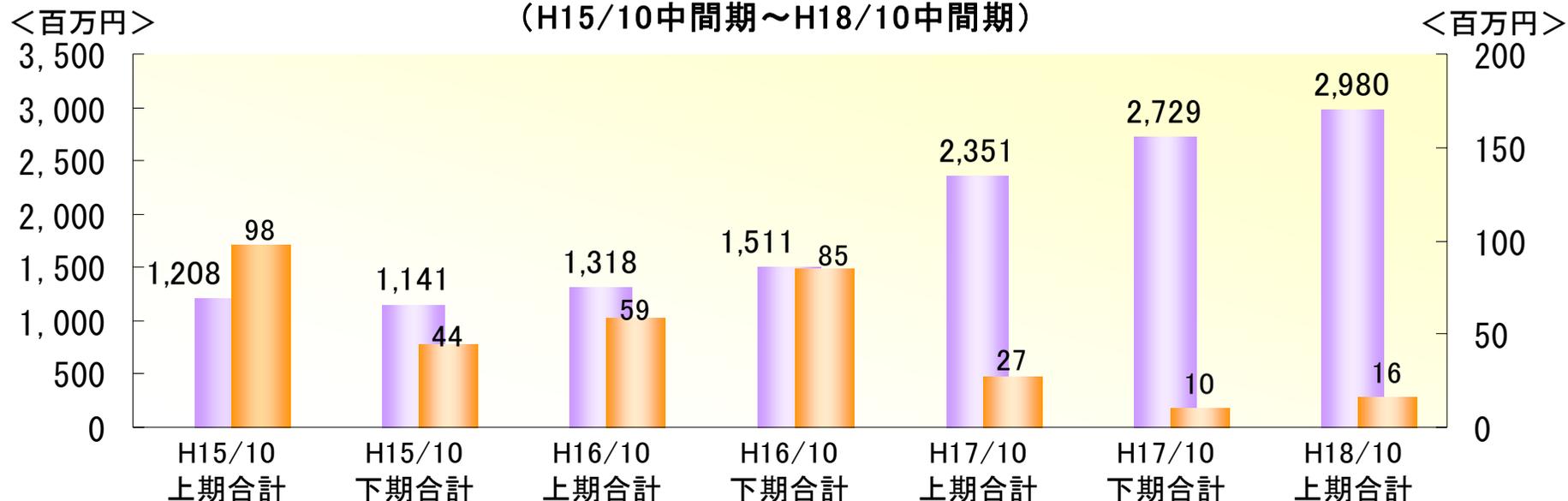
(注) 1, H15/10期以前は連結対象子会社がありませんので、スリープロ単体の数値であります

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

H15/10期～H18/10期 連結業績推移（半期推移）

半期業績推移
 （H15/10中間期～H18/10中間期）



| | | | | | | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ■ 売上高 | 1,208 | 1,141 | 1,318 | 1,511 | 2,351 | 2,729 | 2,980 |
| ■ 経常利益 | 98 | 44 | 59 | 85 | 27 | 10 | 16 |

注) H15/10期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