

平成 16 年 10 月期 決算短信 ( 連結 )

平成 16 年 12 月 15 日

会社名 スリープロ株式会社  
 コード番号 2375  
 ( URL <http://www.threepro.co.jp/> )  
 代表者 役職名 代表取締役社長  
 氏名 高野 研  
 問い合わせ先 責任者 役職名 管理部長  
 氏名 田野 大地  
 決算取締役会開催日 平成 16 年 12 月 15 日  
 米国会計基準採用の有無 無

上場取引所 東証マザーズ  
 本社所在都道府県 東京都

TEL ( 03 ) 6832 - 3260

1. 平成 16 年 10 月期の連結業績 ( 平成 15 年 11 月 1 日 ~ 平成 16 年 10 月 31 日 )

( 1 ) 連結経営成績 ( 百万円未満切捨 )

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
平成16年10月期	2,830	( - )	150	( - )	146	( - )
平成15年10月期	-	( - )	-	( - )	-	( - )

	当期純利益		1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	株主資本 当期純利益率	総資本 経常利益率	売上高 経常利益率
	百万円	%	円 銭	円 銭	%	%	%
平成16年10月期	47	( - )	34.65	-	-	-	5.2
平成15年10月期	-	( - )	-	-	-	-	-

( 注 ) 持分法投資損益 平成16年10月期 - 百万円 平成15年10月期 - 百万円  
 期中平均株式数 ( 連結 ) 平成16年10月期 1,370,055株 平成15年10月期 - 株  
 会計処理の方法の変更 無  
 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益におけるパーセント表示は、対前期増減率

( 2 ) 連結財政状態

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
平成16年10月期	1,712	799	46.7	590.23
平成15年10月期	-	-	-	-

( 注 ) 期末発行済株式数 ( 連結 ) 平成16年10月期 1,380,000株 平成15年10月期 - 株

( 3 ) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
平成16年10月期	26	199	5	790
平成15年10月期	-	-	-	-

( 4 ) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 1 社 持分法適用非連結子会社数 0 社 持分法適用関連会社数 1 社

( 5 ) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結 ( 新規 ) 1 社 ( 除外 ) 0 社 持分法 ( 新規 ) 1 社 ( 除外 ) 0 社

2. 平成 17 年 10 月期の連結業績予想 ( 平成 16 年 11 月 1 日 ~ 平成 17 年 10 月 31 日 )

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
中間期	1,680	40	20
通期	4,200	100	50

( 参考 ) 1株当たり予想当期純利益 ( 通期 ) 32円90銭

業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

また、上記の予想の前提条件その他の関連する事項につきましては、添付資料の10ページをご参照願います。

## 1 企業集団の状況

当社グループは、スリープロ㈱(当社)及び連結子会社1社および持分法適用関連会社1社から構成されており、知恵と時間の融合によりデジタルデバイドを解消すべく、新技術にいち早く対応し、個人・企業を問わず新技術をご利用になりたい皆様の消化吸収ギャップを埋めるサービスを全国展開しております。事業内容としましては、IT支援サービス事業とコンサルティング事業を行っております。

事業区分とサービス内容は次のとおりであります。

事業区分	サービス内容	関係する会社
IT支援サービス事業	スポットサービス	当社
	アウトソーシングサービス	当社および ㈱クリエイトラボ
	CRMサービス	当社
コンサルティング事業	コンサルティングサービス	㈱コアグループ

当社グループのサービス内容は次の通りであります。

### スポットサービス

このサービス形態は、オンサイト（出張）業務、スクール業務、短期アウトソーシング（請負期間2ヶ月未満短期請負）業務であります。

### アウトソーシングサービス

このサービス形態は、長期アウトソーシング（請負期間2ヶ月以上の長期請負）業務、人材派遣業務、人材紹介業務であります。

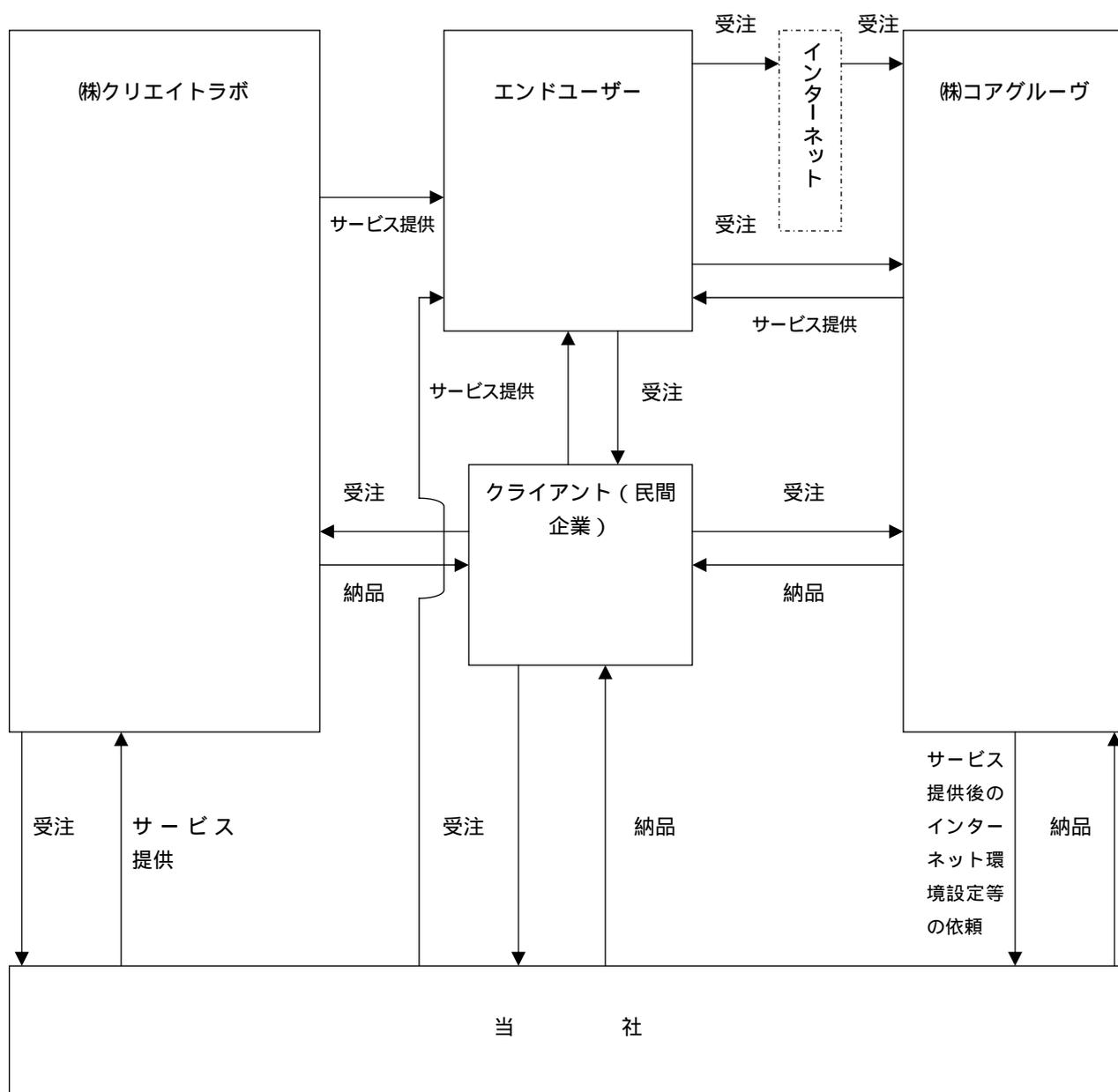
### CRMサービス

このサービス形態は、コールセンター業務、サポート・保守業務であります。

### コンサルティングサービス

このサービス形態は、IP電話や各種通信サービスの販売業務、通信回線の利用導入に関するコンサルティング業務であります。

当社グループの事業系統図は次のとおりであります。



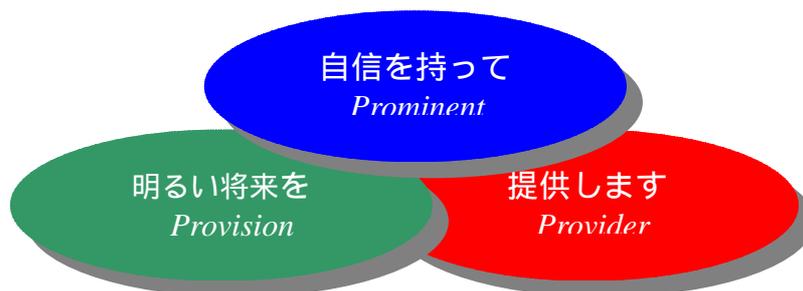
名称	住所	資本金 (百万円)	主要な事業の 内容	議決権の所有(被所有割合)		関係内容	摘要
				所有割合 (%)	被所有割合 (%)		
(子会社) (株)コアグループ	東京都 新宿区	10	情報通信 サービス業	100.0	0.0	役員の兼任 2名	
(持分法適用非連結関連会社) (株)クリエイトラボ	東京都 品川区	25	ヘルプデスク	45.0	0.0	-	

注 (株)クリエイトラボは、平成 16 年 10 月 19 日に発行済株式の 45.0%を取得しておりますが、平成 16 年 10 月 31 日を、みなし取得日とするため損益の取込を行っておりません。

## 2 経営方針

### (1) 経営の基本方針

当社は、お客様やクライアント、社員、株主など全てのステークホルダー（利害関係者）にとっての明るい将来形成をお手伝いできる会社でありたい。それが当社グループの経営理念であり、社名の由来でもあります。



当社の使命は、知恵と時間の融合によりデジタルデバイドを解消することであると考え、新技術にいち早く対応し、個人・企業を問わず新技術をご利用になりたい皆様の消化吸収ギャップを埋める新しいサービス業を目指します。また同時に当社独自のエージェントシステムを活用したサービスを通して、自立型人材の育成と自己実現を支援し、「好きなスタイルで働ける」新しいワークスタイルを創出することも、当社の重要な社会的役割であると考えております。

### (2) 利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と認識しており、事業の成長、資本効率の改善等による中長期的な株式価値の向上とともに、業績に連動した配当を継続的に実施していくことを配当政策の基本方針としております。

なお、平成16年10月期決算期より配当を実施（15円：10円/期末配当金、5円/上場記念配当金）する予定であります。

### (3) 投資単位の引下げに関する考え方及び方針

当社は、個人投資家層の拡大並びに株式の流動性を高めるために、投資単位の引下げは有用な施策であると認識しており、今後、当社の業績、株価水準、株式の流動性等を勘案し、その費用及び効果を慎重に検討した上で、株主利益の最大化を基本として決定する方針であります。

### (4) 目標とする経営指標

当社は、短期的には年度毎に多少の上下の波が想定されるものの、中長期的には年平均で20%程度の増収・増益となるような企業規模の拡大を当面の目標とし、企業価値の最大化に努めてまいります。

### (5) 中長期的な会社の経営戦略

IT（情報技術）業界の変化の激しい技術革新にいち早く対応して高付加価値サービスを提供し、これによって市場競争力と諸利益率の向上を目指します。その際、業界における新規参入や競合企業の台頭により競争が激化することを常に念頭に置き、必要な諸施策に積極的に取り組んでまいります。

具体的には、現在のADSL（非対称デジタル加入者線）からF T T H（光ファイバー）等へのブロードバンドインフラの移行、デジタル家電やネットワーク家電の本格登場、非パソコン等の各種情報端末の本格普及等、IT関連のニーズの変化にいち早く対応し、既存事業の継続的成長を維持いたします。

一方、IT分野以外においても、当社の強みであるエージェントシステムと基幹業務システムを活用し、社会から広く必要とされる技術と技術者のマッチングを中核として、当社の力量・蓄積が発揮できる新分野・新事業の開拓により更なる事業拡大を目指します。

このような展開の中で、必要に応じ、M & Aや大手企業を含むシナジー効果を狙ったアライアンス等にも、積極的に取り組んでまいります。

(6) 会社の対処すべき課題

内部管理体制の強化

当社は平成 16 年 10 月 31 日現在、従業員数 147 名の組織規模であります。今後の業容拡大に対応できるよう、新規採用と要員育成の見直しを進め、内部管理体制のより一層の充実に努め、あわせて、コンプライアンスの強化を図っていく方針です。

販売体制の強化

業績の拡大に向けて営業力が不足となりがちであり、この点については人員の新規採用を中心として営業体制を強化していく必要があります。今後、新規顧客の開拓、業界別顧客のフォロー体制の充実を通して、販売体制の強化を図る方針です。

(7) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及び実施状況

基本的な考え方

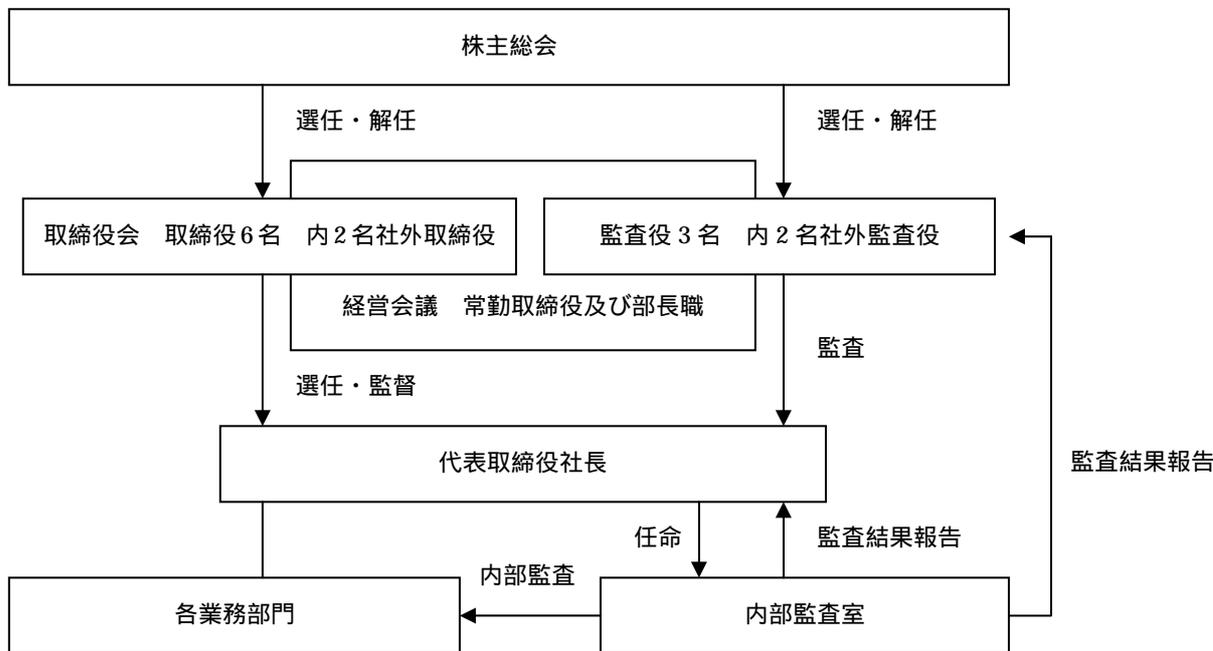
当社では、コーポレート・ガバナンスに関し肝要なのは、株主だけでなくすべての利害関係者の要請に応えて、迅速かつ公正に経営判断を行い、適正に情報を公開することであり、また責任の明確化、法令遵守及び情報管理の徹底により信頼を確保することであると考えており、このことがひいては株主の利益の向上につながるものと考えております。

施策の実施状況

当社のコーポレート・ガバナンスに対する具体的な施策の例として、下記を実施しております。

- a) 当社独特の組織機構である経営会議による業務執行・経営の相互監視
- b) 法令遵守徹底の手段としての社内 web による情報公開やメールによる情報伝達手段の導入
- c) 社外取締役の選任
- d) 社外監査役を含む監査役の複数選任
- e) 顧問弁護士・顧問社会保険労務士との契約

当社のコーポレート・ガバナンス体制を図示すると、次の通りです。



当社と当社の社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本的関係または取引関係その他の利害関係の概要

当社はトランス・コスモス(株)及び(株)フルキャストより、当社の事業運営に関わる事項全般に関して有用な助言を得ること等を目的として、トランス・コスモス(株)および(株)フルキャストよりそれぞれ 1 名ずつ社外取締役を招聘しておりますが、両社ともに当社株式を 10～14%程度保有し当社とは業務提携関係にあり、今後とも関係を継続する考えであります。また、社外監査役として公認会計士 1 名および弁護士 1 名を選任しておりますが、当社との利害関係はございません。

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた最近1年間の取り組み

当社は、コンプライアンスの強化への取り組みとして、顧問弁護士、顧問社会保険労務士、監査法人等の第三者の関与のもと、社内規程の制定及び改定を実施すると共に、当社のサービスを実施するにあたり関係各法令に対する適法性についてのリーガルチェックを実施いたしました。

また、コーポレート・ガバナンス強化の一環として、内部牽制の観点から当社組織・人事上の兼務を解消し、監査役を新たに1名選任することにより経営監視能力を強化いたしました。

#### (8) 関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針

当社の子会社であるコアグルーヴ社は、アフィリエイトマーケティング（1）サービスを利用して、インターネットを使った個人及び法人の顧客向けのIP電話やADSL等の各種通信サービスの販売及び利用導入に関するコンサルティング事業を展開しております。

従来当社では、CRMサービス（2）の一環としてエージェントシステムを利用した各種通信サービスの紹介及び販売を実施していましたが、今後は同社のアフィリエイトマーケティングサービスを活用し、インターネット上で当社サポートサービスや顧客から回収した中古パソコンを販売するなど、EC（電子商取引）事業の展開を進めると共に、新たなビジネスモデルの構築を見込んでおります。

また、株式会社クリエイトラボはヘルプデスクの専門会社であり、自社センター内でアウトソーサーとしてのヘルプデスク（コールセンター）運営や、他社におけるセンター構築支援、センター評価（顧客満足度調査）等の事業を展開しております。

両社のコラボレーションがもたらすシナジー効果は、当社のコールセンター派遣業務の拡大に大きく寄与すると共に、クオリティ評価の向上にも寄与するものと確信しております。

- 1「アフィリエイトマーケティング」とは、インターネット広告を出したい広告主と、ホームページやメールマガジンの運営者が、広告主の商品販売や会員獲得などに協力するような契約（提携）を結び、その成果に応じて広告主がホームページ運営者に成功報酬（コミッション）を支払うマーケティング手法であり、インターネットの普及にともない最近新聞等でも取り上げられている新しいインターネットマーケティング手法であります。
- 2「CRMサービス」は、「カスタマー・リレーションシップ・マネージメントサービス」の略であり、当社においては、コールセンター設備を利用したサポート・保守サービスや通信コンサルティングサービスを提供しております。

#### (9) 当社事業内容等に関する特別記載事項

以下においては、当社の事業展開及びその他に関するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、必ずしもそのようなリスクに該当しない事項についても、投資家の投資判断上あるいは当社の事業を理解するうえで、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。なお、当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針であります。本株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項及び本項以外の記載事項も併せて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

また、以下の記載は本株式への投資に関連するリスクを全て網羅するものではありませんので、この点にご留意下さい。

##### 市場環境について

政府IT戦略本部が、平成13年3月『e-Japan重点計画』の中で、平成17年までの各種目標（インターネット個人普及率60%（予測値）の大幅超、ブロードバンド加入世帯数3,000万世帯、デジタルコンテンツ市場規模2倍等）を掲げ、市場環境の整備を図っているところでもあります。

当社では、従来から提供してきたISDN（総合デジタル通信網）に対応するサービスに代わり、ADSLの急速な普及にあわせて、平成15年2月にブロードバンドに特化した専門チームを開設しました。

その後は、光ファイバー通信や無線通信へと移行し、これらのネットワークインフラの整備に伴って、デジタル家電やネットワーク家電、更に情報端末の普及などにより高度な情報通信社会が形成されて行くものと予想しており、当社のサービス需要はさらに継続するものと考えております。しかしながら、政情や景気の動向などの社会情勢の変化や、ブロードバンドインフラ（大容量通信のための社会基盤）の普及を後押しするのに重要と考えられるデジタルコンテンツの供給の遅れ等により、当社の事業発展機会を喪失する可能性があります。

##### 競合他社及び参入障壁について

##### 〔スポットサービス〕

スポットサービスについては、大手電機関連企業の子会社等が事業化しており、既にこれらの企業とは主に大都市圏を中心に競合状態にあり、今後も同様の企業の参入が見込まれます。そのため、こうした競合他社との競争がさらに激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

### 〔アウトソーシングサービス〕

アウトソーシングサービスについては、現状は優位な状況にあると考えておりますが、大手派遣会社の中に子会社を設立して参入している企業があります。また、業務委託サービスを提供する企業の中からの参入もあり、今後多様な業種からの参入が見込まれる状況にあります。そのため、こうした競合他社との競争がさらに激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

### 〔CRMサービス〕

CRMサービスについては、当社よりも大規模な設備で、コールセンターサービスを展開する企業が既に複数社存在しております。今後はこうした企業による寡占化や、新たな事業者の参入が想定される状況であります。当社は、実績や受注キャパシティーの面で劣ることもあり、こうした競合他社との競争がさらに激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 特定販売先への依存度が高いことについて

当社は前会計期間において、特定の販売先への依存度が高くなってまいりました。特定の販売先は下記に示すように、ソフトバンクBB(株)及び(株)アッカ・ネットワークスであり、いずれもADSL関連事業を行っております。ADSLブームが落ち着いたことおよび、売上高全体が延びたことにより過年度より続いていた特定販売先への依存度が低下しております。

<最近4事業年度の主要な販売先及び当該販売実績の総販売実績に対する割合> (単位：千円)

回次	第25期		第26期		第27期		第28期	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
決算年月	平成13年10月		平成14年10月		平成15年10月		平成16年10月	
販売先	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
ソフトバンクBB(株)	-	-	-	-	746,474	31.8	500,486	19.2
(株)アッカ・ネットワークス	56,796	4.9	317,603	23.6	352,009	15.0	15,040	0.6

#### 雇用と請負について

当社で提供しているサービスのなかで、スポットサービスは、個々の業務が短期・単発であり、業務の完了によってはじめて報酬が発生するため、当社とエージェントとの関係は請負であり、雇用関係は存在しないと考えております。一方、長期アウトソーシング業務は、一つの業務が2ヶ月以上の長期に渡り、エージェントがクライアント先に常駐して役務の提供を行う場合も多いことから、当社及びクライアントとエージェントとの関係において、雇用と請負の区分についての判断は必ずしも容易ではないと考えられます。

このため、当社では、長期アウトソーシング業務を提供するにあたり、「労働基準法の『労働者』の判断基準について」(昭和60年12月19日・労働基準法研究会報告)及び最近の判例(新宿労基署長事件・東京高裁平成14年7月11日・労判832-13)等に従い、クライアントとの契約が請負契約である場合でも、必要に応じてエージェントと契約社員契約またはパートタイマー契約のいずれかの雇用契約を締結しております。

さらに、一般労働者派遣免許を取得し、「労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準」(昭和61年4月17日・労働省告示第37号)に従って、長期請負業務と人材派遣業務を区分して提供しており、法令に抵触することの無いように最善の注意を払っております。

しかしながら、これらの施策に関わらず、今後、法令やその解釈及び判例の変更等が行われた場合ならびに、所轄官庁の判断により違法性を指摘された場合、当社の業務に影響を及ぼす可能性があります。

#### 法的規制等について

当社で提供するアウトソーシングサービスのうち、人材派遣業務については一般労働者派遣事業(登録型の人材派遣事業)として、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備に関する法律」(労働者派遣法)の法的規制を受けております。また、人材紹介業務については職業安定法の法的規制を受けております。当社では、これらの法律及びその関連諸法令に基づき、いずれについても、必要な厚生労働大臣の許可を取得しております。これら許可業務に法令違反があった場合には、事業の許可が取り消され、または事業の停止を命じられる旨定められております。従って、当社がこのような事態に該当する場合、人材派遣業務または人材紹介業務を行えないこととなります。

#### 社会保険の加入について

現行法令（健康保険法・厚生年金保険法）上の社会保険の加入基準は、短時間労働者の雇用期間が2ヶ月を超えるか、かつ、通常勤務者の概ね4分の3以上にあたる時間（約週30時間）を勤務している者とされており、これにより社会保険の対象であるエージェントは平成16年10月31日現在48名ですが、この48名は全員が社会保険に加入しております。当社としては今後とも関係法令を遵守し、社会保険の該当者については遅滞なく加入手続きを進めてまいります。

現在、厚生労働省が平成16年に改正を目指して検討している社会保険の加入基準の緩和が原案どおり実施された場合には、短時間労働者であっても週20時間以上勤務している者にも社会保険の加入を義務づけられることとなります。このような場合、当社の費用負担は上昇することになり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### エージェントシステムについて

当社は独自に構築しているエージェントシステムが強みとなっておりますが、エージェントシステムを維持するためには、優秀なエージェントを集めるための新規登録の募集活動や、登録者の教育・自己研鑽支援等が必要であり、これらにかかる費用は、当社の売上高や受注業務量に関係なく必要なものであります。

しかしながら、上記の施策に関わらず、当社の受注業務に対し、エージェントのニーズが合致せずに応募が不足する場合やスキルを有するエージェントが不足する場合には、需給バランスが崩れ、売上機会の喪失や原価率の上昇などエージェントシステムの強みが十分に機能しない場合が想定されます。これらの場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。当社の業績の拡大と共にエージェントの数も増加しております。しかし、今後、十分な数のエージェントの登録が確保できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### エージェントの管理について

当社ではエージェントの管理体制として次のような施策を行っております。

##### 【登録時の確認】

本人の申告に基づき、技術及び人物についての個人情報を当社担当者が面談によりチェックし、加えてスキルテストを行い、結果をデータベースに保存しております。

##### 【一般研修の実施】

登録を終えたエージェントは、当社のエージェント専用ページに記載されている「エージェントマニュアル」に従い、接客や社会人としてのサービス提供に必要な基本的なマナーについて自己学習を行います。

##### 【個別研修の実施】

実際に業務を依頼する前に、接客や社会人としての基本的なマナーの確認をはじめ、特定商品やサービスに関する知識・技術研修等も実施し、品質の向上に努めております。また、オンサイト業務など一部の業務については、研修を受けた後に当該業務に関するテストを行い、合格者のみに業務を依頼するなど、サービス品質の管理を行っております。

##### 【業務依頼時の確認】

応募してきたエージェントに対し、業務を依頼する際には予め当該データベースで個人情報や業務履歴を参照し選別を行うことで、品質低下の防止や業務の効率化を行っております。

##### 【賠償責任対応】

エージェントの教育や選別などの管理を常に行ったとしても、エージェントの不注意や事故により、お客様のデータを誤って消去したり、パソコンを壊してしまうケースが想定されます。当社では職業賠償責任保険をはじめ受託者賠償責任保険等の損害保険に加入しております。

##### 【専門部署の設置】

エージェント管理のため、人材開発部を設置しており、サービス品質向上のためのお客様アンケート調査を実施し、研修の企画や募集方法の改善を行っております。

上記の施策にもかかわらず、サービスを提供するエージェントの態度や行動、能力によって、ユーザーやクライアントに何らかの損害を与える可能性があります。このような事故が発生した場合には、当社の評判や業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 基幹業務システムについて

当社の業務は、各チームが基幹業務システムを使用して、エージェントの配置・作業の進捗管理・代金の請求及び売上管理等の業務管理を総括して処理しており、さらにこれらのチームは基幹業務を介してネットワーク化

されており、業務が基幹業務システムに大きく依存しております。このため、変化する需要に対応して随時基幹業務システムのバージョンアップを進めておりますが、プログラムの作成過程で潜在的なバグが発生していた場合や、他の類似システムが出現したり陳腐化した場合、自然災害や事故などにより通信回線が不通となり復旧が遅れた場合などには、当社の業績に影響を与える可能性があります。

#### 個人情報の管理について

当社は、多数のエージェント、クライアント及びエンドユーザーの個人情報を保有しており、これらの情報は基幹業務システムに集約されております。このため、エージェントやクライアントの個人情報等の営業機密管理及び漏洩防止を定めた「情報管理規程」および「個人情報の保護に関する規程」を制定し、従業員からは採用時または退職時に、機密情報の漏洩をしないことを記載した誓約書を徴収しております。また、エージェントに対しても、業務遂行上で知り得た個人情報の取り扱いについて「エージェント規約」及び「業務委託契約」に定めるとともに、研修を通じて徹底するように指示しております。

しかしながら、上記の施策にも関わらず各規程及び規約等の遵守違反による個人情報の漏洩や不正使用などの事態が生じた場合、当社の評判が悪化し、当社の事業運営に影響を及ぼす可能性があります。また、平成 15 年 5 月 23 日に制定（平成 15 年 5 月 30 日一部施行）された「個人情報保護に関する法律」や関係法令の遵守に伴う、内部管理体制強化に係る費用の増加等により、当社の業績に影響を受ける可能性があります。

#### 当社子会社である(株)コアグループの取扱商材について

当社子会社である、(株)コアグループは、通信回線提供各社(通信キャリア)の販売支援を行っており販売支援を行なうためのツールとして電話加入権を取扱っております。

総務省から発表された【「平成 17 年度以降の接続料算定の在り方について」の情報通信審議会への諮問】いわゆる電話加入権廃止報道等により電話加入権の価格が低下傾向にあります。一方、当社では電話加入権の仕入価格を厳正に管理し適切な利益確保に努めておりますが、急激に電話加入権の価格が下落した場合、当社の業績に影響を受ける可能性があります。

### 3 経営成績及び財政状態

#### (1) 当期の業績

当連結会計年度のわが国経済は、企業収益の改善、民間設備投資の回復、輸出が増加するとともに、個人消費においても改善の兆しがみられ、さらには株価上昇による景況感の改善効果もあって、緩やかながらも景気改善の兆しが見られます。

当社の属する情報通信業界につきましては、アテネオリンピックによるデジタル家電(薄型テレビ)の出荷増、また、急速にブロードバンド(インターネット市場)が普及しております。

このような環境の中、多様化するクライアントのニーズにより迅速、かつ効率的に対応し、当社のサービスを複合しより付加価値の高いサービスを提供することによって、業界での競争力強化をはかる必要があります。そのため、都内に分散していたコールセンターと営業・採用拠点を統合し、様々な新技術や新サービスを導入した「集中コンタクトセンター」を平成16年1月に開設し、また、変化するトレンドへより迅速に対応するための権限委譲を目的とした、組織変更を含めた大規模な人員の再配置を実施いたしました。

営業面におきましては、ADSL関連需要が堅調に推移すると共に、個人需要のトレンドをいち早く捉え、F T T H、デジタル家電、ネットワーク家電関連のサービスを強化・実施いたしました。特に、大手メーカーやサービス業界より、デジタル家電関連の店頭でのセールスプロモーション(販売支援)を受注が増加しました。

尚、当連結会計年度はデジタル家電、ネットワーク家電関連の需要拡大に向けたエージェント登録の増強に伴い、募集・登録関連費用及びエージェント向けの製品研修費用等の先行コストが増加すると共に、粗利益率の低いアウトソーシングサービス需要の増加に伴う売上シェア拡大により、粗利益率が低下いたしました。

平成16年2月に株式会社コアグルーヴの発行済み株式の100%を新規に取得したことにより、当連結会計年度より連結の範囲に含め、株式会社コアグルーヴの子会社化に伴う連結調整勘定を当連結会計年度において全額償却しております。また平成16年10月に株式会社クリエイトラボの発行済み株式の45%を取得したことにより持分法適用関連会社となっておりますが、平成16年10月31日をみなし取得日としておりますので、損益の取込を行っておりません。なお、当期において保有有価証券を売却し特別利益に計上しております。

以上の結果、当連結会計年度における当社の業績は、売上高2,830百万円、経常利益146百万円、当期純損失47百万円となりました。

#### IT支援サービス事業

##### (スポットサービス)

年未年始から、デジタル家電製品や通信関連サービスのセールスプロモーション需要が拡大いたしました。当社ではこれらの短期アウトソーシングサービスを全国の家電量販店やスーパーで一斉に展開できることから、既存・新規共に需要が増加いたしました。また、F T T H関連の出張サポートサービスに加え、前期より引き続きADSL関連の出張サポートサービスも堅調に推移いたしました。

以上により、当連結会計年度のスポットサービスの売上高は1,553百万円となりました。

##### (アウトソーシングサービス)

ネットワークサーバーの管理者派遣や全国の家電量販店でのサポートサービス要員の長期アウトソーシングサービスなど、前期より継続するサービスの売上にに加え、コールセンター向けのオペレーター派遣需要を中心に、派遣サービスの売上が増加いたしました。特に、従来CRMサービスで提供しておりましたヘルプデスクサービスが、オペレーターの派遣需要に切り替わっております。

以上により、当連結会計年度のアウトソーシングサービスの売上高は909百万円となりました。

##### (CRMサービス( ))

前期までにおいてCRMサービスの売上の大部分を占めたADSL関連のユーザー向けヘルプデスクサービスの契約が終了し、オペレーターの派遣サービスに切り替わったことにより、大幅に売上が減少いたしました。

一方、ネットワーク家電・デジタル家電の普及に伴い、サービス提供企業によるユーザー向けヘルプデスクサービスを受注いたしました。

以上により、当連結会計年度のCRMサービスの売上高は135百万円となりました。

「CRMサービス」は「カスタマー・リレーションシップ・マネジメントサービス」の略であり、当社においては、コールセンター設備を利用したサポート・保守サービス等を提供しております。

#### コンサルティング事業

##### (コンサルティングサービス)

平成16年2月16日に株式会社コアグルーヴを完全子会社したことにより当サービスの提供を行っております。当サービスは通信キャリア各社のADSLやF T T Hをエンドユーザーにコンサルティングを行ない、エンドユーザーの希望に添って、各通信キャリアに取り次ぎを行なうものであり、当連結会計年度のコンサルティングサービスの売上高は226百万円となりました。

#### (2) 通期の見通し

今後の当社を取巻く経営環境を展望すると、景気の先行きに対する不透明感も強く、経営環境は引き続き厳しいものが予測されます。このような環境のなか当社グループでは当期について下記の見通しにより活動いたします。

当社は、従来よりパソコンの家庭教師としてパソコンサポートサービスのスリープロとのイメージをもたれてお

りますが、昨今、当社の提供しているサービスは、コールセンター等への人材派遣、デジタル家電メーカーの販売支援等、パソコン以外の広義でのIT分野に広がっております。今後、当社ではITビジネスのパートナーカンパニーとして当社のブランディングを行なってまいります。

#### **経営面**

当社としましては、冒頭に述べた新たなブランディング、更なる売上高と営業利益の増加を維持し顧客の多様化に対応すべく営業部門ごとにサービス区分を定義し、新規クライアントの獲得による業容の拡大と更なる業務の効率化に備えます。

一方で、M&Aや資本提携等の積極投資等も検討してまいります。

#### **営業面**

経営面でも述べた通りサービス区分を再定義します。従来のスポットサービスについては、出張系の業務をフィールドサポート部において行います。当連結会計年度まで好調に推移しているADSL関連の出張サポート、企業の移転等に伴うパソコンおよびパソコン関連機器のリプレイス等、短期単発の業務に特化することによりクオリティの向上や、今後、普及の予測されるFTHの需要増やネットワーク家電やデジタル家電の普及等に伴う新規顧客を開拓に注力いたします。一方、店頭販売支援等の業務につきましてはセールス・ストラテジック・プロモーション部において行います。店頭販売支援業務につきましては、当期首より順調に推移しており専門部隊の設置により効率化および新規顧客の開拓に注力いたします。

従来のアウトソーシングサービスについては、IT運用サポート部において行います。既存顧客からの当社サービスに対する信用拡大に伴い、首都圏を中心としていた受注の全国展開への拡大を積極化いたします。

従来のCRMサービスについては、フィールドサポート部において行います。

以上のような状況から、平成17年10月期の見通しとしましては、連結業績では、売上高4,200百万円、経常利益100百万円、当期純利益50百万円を見込んでおります。また、単体業績では、売上高2,600百万円、経常利益100百万円、当期純利益50百万円を見込んでおります。

#### **【見通しに関する留意事項】**

本資料における業績の見通しは、当社が現時点で入手可能な情報による、判断、仮定及び確信に基づくものであり、今後の国内及び海外の経済情勢、事業運営における内外の情勢、変化あるいは見通しに内在する不確定要素や潜在的リスク等さまざまな要因によって、実際の業績は見通しと大きく異なる結果となり得ます。なお、リスクや不確定な要素には、将来の出来事から発生する予測不可能な影響等も含まれます。

(1) 財政状態

キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、子会社株式の取得などにより、当連結会計年度は790百万円となりました

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動によって得られた資金は、当連結会計年度は26百万円となりました。これは、主に連結調整勘定の償却及び売上債権の減少によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は当連結会計年度は199百万円となりました。これは、主に子会社株式の取得によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動によって得られた資金は当連結会計年度は5百万円となりました。これは、主に借入金の増加及び返済によるものであります。

当社の財務体質は引き続き健全性を維持しており、事業活動を遂行する上で十分に対応出来るものと考えております。尚、当連結会計年度より連結財務諸表を作成しておりますので、前年度との対比は行なっておりません。

当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記の通りであります。

	平成15年10月期	平成16年10月期
自己資本比率(%)	-	46.7
時価ベースの自己資本比率(%)	-	112.8
債務償還年数(年)	-	8
インタレスト・カバレッジ・レシオ	-	581.9

（注）自己資本比率：自己資本 / 総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により算出しております。なお、当中間期より連結財務諸表を作成しておりますので、平成15年10月期の各指標は記載しておりません。

株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。

## 4 事業内容

### (1) 当社事業について

当社は、企業や個人のデジタルデバインド（ 1 ）の緩和を図るため、エージェントシステム（ 2 ）を活用し、主にパソコンや周辺機器の設置・設定サービスを事業内容としております。

#### 1. デジタルデバインド とは

当社では、IT（情報技術）に係るパソコン等の技術を利用できずにいる状況を「デジタルデバインド」と呼んでおります。

#### 2. エージェントシステム とは

当社ではパソコン等のスキルをもち、支援サービスの担い手となる個人や個人事業者のうち、スリープロエージェント規約に同意し、当社に登録した者を「エージェント」と呼んでおります。エージェントは、当社がクライアントから受注した業務の中から、希望する作業を選択することができます。当社ではこのような環境を提供するシステムを「エージェントシステム」と呼んでおります。

当社の行っている事業は、3つのサービス形態に分かれております。各サービス形態及びサービス内容は以下のとおりであります。

サービス形態	サービス内容
スポットサービス	このサービス形態は、(a)オンサイト（出張）業務、(b)スクール業務、(c)短期アウトソーシング（請負期間2ヶ月未満短期請負）業務であります。
アウトソーシングサービス	このサービス形態は、(a)長期アウトソーシング（請負期間2ヶ月以上の長期請負）業務、(b)人材派遣業務、(c)人材紹介業務であります。
CRMサービス	このサービス形態は、(a)コールセンター業務、(b)サポート・保守業務であります。

#### スポットサービス

- (a) オンサイト業務は、主にパソコンメーカー、家電量販店、パソコン専門店等との契約に基づき、パソコン及び周辺機器等を購入したユーザー及び通信事業者の提供するブロードバンド（大容量通信回線）の加入者等に対し、当社のエージェントがユーザーの自宅または指定場所へ赴き、初期設定をはじめ各種接続・設定作業を行っております。
- (b) スクール業務は、当社のエージェントがパソコン所有者の自宅または指定場所において行う各種ソフトウェアの操作指導や、販売店が販売促進のために店舗内で行うパソコンスクール開催の受託運営等を行っております。
- (c) 短期アウトソーシング業務は、事業所等におけるパソコンのウィルス駆除作業や移転等に伴うパソコン等の環境の再構築、金融機関のATM（現金自動預入払機）の入替に伴う稼働テスト等を行っております。

#### アウトソーシングサービス

- (a) 長期アウトソーシング業務は、家電量販店やパソコン専門店等のサービスカウンターで、エージェントが販売促進活動の代行を行うサービスや、クライアントの設備を利用したコールセンターの運営サービス等を行っております。
- (b) 人材派遣業務は、コールセンターへの人材派遣や企業へのサーバー管理者の人材派遣等を行っております。
- (c) クライアントの希望する人材を当社のエージェントの中から紹介する業務であります。

#### CRMサービス

- (a) コールセンター業務は、当社のコールセンター設備を利用した電話対応業務の受託サービスであります。ISP（インターネットサービスプロバイダー）や通信事業者等との契約に基づき、エンドユーザーに対する電話対応業務を行っております。
- (b) サポート・保守業務は、当社と契約したクライアントに対して、保守点検作業や当社コールセンターによる電話サポートを行っております。

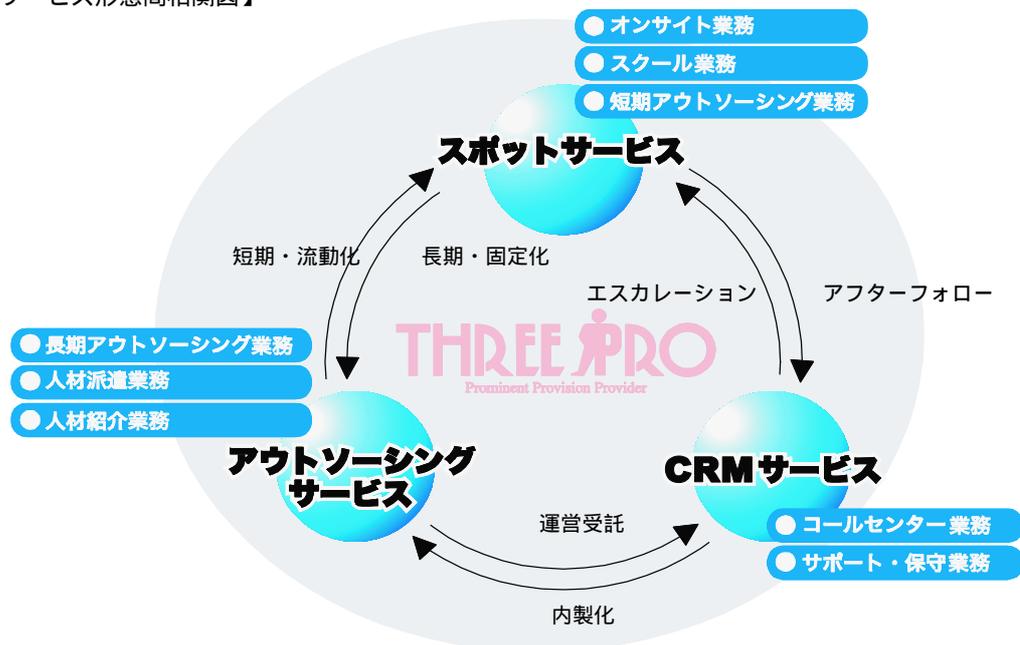
## (2) 当社の提供するサービス形態上の特徴について

当社は、クライアントのニーズに応じてスポットサービス、アウトソーシングサービス、CRMサービスの3つのサービス形態を組み合わせ、トータルサービスを提供することができるビジネスモデルとなっております。企業がパソコンの新製品のキャンペーン等を行う際にユーザーサポートとしてコールセンターが必要になることがありますが、この場合、当社はCRMサービスのコールセンター業務を受託できます。コールセンターでのサポートでは解決できない問題が発生した場合でも、オンサイト業務を提供することで問題やトラブルを解決することができます。反対に、このようなオンサイト業務で得られた成果（ノウハウ、ナレッジ）をコールセンターにフィードバックし、その後のコールセンター運営に活用することができます。

一方、クライアントが当社へのコールセンター委託を縮小し自社運営するような方針を立てた際にも、当社コールセンター業務にたずさわっていたエージェントを派遣することができます。

サービス形態間の相関図と内容は、下記のようになります。

### 【サービス形態間相関図】



**短期・流動化** : 長期アウトソーシング業務として提供している業務が縮小して、短期間の業務になった場合には、短期アウトソーシング業務として切り替えることでクライアントのニーズに対応することができます。

**長期・固定化** : スポットサービスとして短期・単発で提供している業務が継続的に発生するようになった場合、アウトソーシングサービスとして切り替えることでクライアントのニーズに対応し、引続きサービスを提供することができます。

**エスカレーション** : コールセンター業務として提供しているクライアントのエンドユーザーに対する電話サポートだけではトラブルを十分に解決できない場合、オンサイト業務をあわせて提供することで問題を解決し、クライアントのニーズに対応することができます。

**アフターフォロー** : オンサイト業務の提供後も引続きサポートの必要性が生じた場合には、CRMサービスのコールセンター業務を提供することで、クライアントのニーズに対応することができます。

**運営受託** : クライアントのコールセンター業務に対し、当社が人材派遣等によりアウトソーシングサービスを提供していた業務が拡大し、設備の増強が必要になった場合には、当社のコールセンター設備を提供することでクライアントのニーズに対応することができます。

**内製化** : クライアントがコールセンターを自社運営に切り替える際に、既に当該クライアント向けのサービスに従事していたエージェントを派遣することで、当社は引続きサービスを提供することができます。

5 連結財務諸表等

連結貸借対照表

区分	注記 番号	第28期 〔平成16年10月31日 現在〕		
		金額（千円）		構成比（％）
（資産の部）				
流動資産				
1. 現金及び預金			790,168	70.7
2. 売掛金			386,929	
3. たな卸資産			5,397	
4. 繰延税金資産			16,622	
5. その他			15,119	
6. 貸倒引当金			4,104	
流動資産合計			1,210,133	
固定資産				
（1）有形固定資産				
1. 建物		4,233		0.7
減価償却累計額		1,519	2,713	
2. その他		19,692		
減価償却累計額		10,421	9,270	
有形固定資産合計			11,984	
（2）無形固定資産				
1. ソフトウェア			44,945	2.7
2. その他			823	
無形固定資産合計			45,768	
（3）投資その他の資産				
1. 投資有価証券	1		345,915	25.9
2. 繰延税金資産			3,457	
3. その他			95,861	
4. 貸倒引当金			1,058	
投資その他の資産合計			444,175	
固定資産合計			501,928	29.3
資産合計			1,712,061	100.0

		第28期 〔平成16年10月31日 現在〕		
区分	注記 番号	金額（千円）		構成比（％）
（負債の部）				
流動負債				
1. 買掛金			12,851	
2. 1年内返済予定長期借入金			99,320	
3. 未払金			544,985	
4. 未払法人税等			67,585	
5. 賞与引当金			1,259	
6. その他			66,459	
流動負債合計			792,461	46.3
固定負債				
1. 長期借入金			120,020	
固定負債合計			120,020	7.0
負債合計			912,481	53.3
（少数株主持分）				
少数株主持分				
（資本の部）				
資本金	2		691,000	40.4
資本剰余金			114,750	6.7
利益剰余金			36,145	2.1
その他有価証券評価差額金			354	0.0
自己株式	3		42,669	2.5
資本合計			799,580	46.7
負債、少数株主持分及び資本合計			1,712,061	100.0

連結損益計算書

		第28期 〔自 平成15年11月1日 至 平成16年10月31日 〕		
区分	注記 番号	金額 (千円)		百分比 (%)
売上高			2,830,939	100.0
売上原価			1,909,736	67.5
売上総利益			921,203	32.5
販売費及び一般管理費	1		770,744	27.2
営業利益			150,459	5.3
営業外収益				
1. 受取利息		91		
2. 受取配当金		53		
3. その他		3,358	3,503	0.1
営業外費用				
1. 支払利息		4,611		
2. 自己株式取得手数料		238		
3. 株式公開関連費用		1,356		
4. その他		1,640	7,846	0.3
経常利益			146,115	5.2
特別利益				
1. 固定資産売却益		80		
2. 貸倒引当金戻入益		1,945		
3. 投資有価証券売却益		26,722	28,748	1.0
特別損失				
1. 固定資産除却損	2	29		
2. 本社移転費用	3	5,983		
3. 貯蔵品評価損		434		
4. 貸倒損失		6,873		
5. 連結調整勘定償却		144,212	157,533	5.6
税引前当期純利益			17,331	0.6
法人税、住民税及び事業税		80,276		
法人税等調整額		15,472	64,804	2.3
当期純損失			47,473	1.7

連結剰余金計算書

		当連結会計年度 〔自 平成15年11月1日 至 平成16年10月31日〕	
区分	注記 番号	金額(千円)	
(資本剰余金の部)			
資本剰余金期首残高			27,750
資本剰余金増加高			
増資による新株の発行		87,000	87,000
資本剰余金期末残高			114,750
(利益剰余金の部)			
利益剰余金期首残高			83,618
利益剰余金減少高			
1. 当期純損失		47,473	
利益剰余金期末残高			36,145

連結キャッシュ・フロー計算書

		第28期 〔自 平成15年11月1日 至 平成16年10月31日〕
区分	注記 番号	金額(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益		17,331
減価償却費		13,405
連結調整勘定償却		144,212
貸倒引当金の増減額		117
賞与引当金増加額		1,259
受取利息及び受取配当金		144
有価証券売却益		26,722
支払利息		4,611
株式公開関連費用		1,356
固定資産売却益		80
固定資産除却損		29
本社移転費用		5,983
売上債権の増減額		123,829
たな卸資産の増減額		18,138
仕入債務の増減額		2,198
未払金の増減額		12,342
前受金の増減額		8,630
未払消費税等の増減額		11,025
その他		15,703
小計		78,887
本社移転費用の支払額		
株式公開関連費用の支払額		13,691
利息及び配当金受取額		147
利息支払額		4,703
法人税等支払額		32,466
営業活動によるキャッシュ・フロー		26,833
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出		6,489
無形固定資産の取得による支出		25,607
有形固定資産売却による収入		508
短期貸付金の増減額		3,102
長期貸付金の増加による支出		1,124
投資有価証券取得による支出		63,892
投資有価証券売却による収入		69,545
保証金の差入れによる支出		47,803
保証金の返還による収入		13,215
連結範囲の変更を伴う子会社株式取得による支出		140,604
投資活動によるキャッシュ・フロー		199,149
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式取得による支出		42,669
短期借入金の増減額		37,871
長期借入金の増加による収入		200,000
長期借入金の返済による支出		113,768
財務活動によるキャッシュ・フロー		5,691
現金及び現金同等物の増加額		166,625
現金及び現金同等物の期首残高		956,793
現金及び現金同等物の期末残高		790,168

連結財務諸表作成の基本となる重要な事項

期 別 項 目	当連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年10月31日
1. 連結の範囲に関する事項	<p>子会社は全て連結しております。</p> <p>連結子会社の数 1社</p> <p>連結子会社の名称 株式会社コアグループ</p> <p>株式会社コアグループについては、株式の新規取得により、当連結会計年度より連結の範囲に含めております。</p>
2. 持分法の適用に関する事項	<p>株式会社クリエイトラボにつきましては株式取得により関連会社となっておりますが、平成16年10月31日をみなし取得日とするため損益の取り込みを行っておりません。</p>
3. 連結子会社の決算日に関する事項	<p>連結子会社との連結決算日は一致しております。</p> <p>株式会社コアグループについては、当連結会計年度より決算日を7月31日から10月31日に変更したことに伴い、株式取得月から連結決算日までの9ヶ月分の損益を取り込んでおります。</p>
4. 会計処理基準に関する事項	<p>(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法</p> <p>イ その他有価証券 時価のあるもの 決算日の市場価格に基づく時価法 (評価差額は全部資本直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)</p> <p>時価のないもの 移動平均法による原価法</p> <p>□ たな卸資産 貯蔵品 最終仕入原価法による原価法</p> <p>(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法</p> <p>イ 有形固定資産 定率法 なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。</p> <p style="padding-left: 40px;">建 物 15年</p> <p style="padding-left: 40px;">工具器具備品 4年から15年</p> <p>□ 無形固定資産 自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法</p>

期 別 項 目	当連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年10月31日
	<p>(1) 重要な引当金の計上基準</p> <p>イ 貸倒引当金 債権等の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>ロ 賞与引当金 連結子会社株式会社コアグループは、従業員に対して支給する賞与の支出に充てるため、支給見込額に基づき計上しております。</p> <p>(4)重要なリース取引の処理方法 リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。</p>
5. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項	連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価法を採用しております。
6. 連結調整勘定の償却に関する事項	株式会社コアグループの子会社化に伴う連結調整勘定 (144,212千円)については、株式会社コアグループの行なうビジネス環境の急激な変化により、暖簾としての価値に減損があったものと認識したため、当連結会計年度において全額を償却しております。
7. 利益処分項目等の取扱いに関する事項	連結剰余金計算書は、連結会社の利益処分について、連結会計年度中に確定した利益処分に基づいて作成しております。
8. 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、要求払預金及び取得日から3ヶ月以内に満期日の到来する流動性の高い、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりスクしか負わない短期的な投資であります。
9. その他連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項	(1) 消費税等の処理方法 消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

注記事項

( 連結貸借対照表関係 )

第28期 〔平成16年10月31日現在〕	
1. 関連会社に対するものは次のとおりであります。	
投資有価証券(株式)	324,250千円
2. 当社の発行済み株式総数は次のとおりであります。	
普通株式	1,380,000株
3. 当社が保有する自己株式の数は次のとおりであります。	
普通株式	25,300株

( 連結損益計算書関係 )

第28期 〔自 平成15年11月1日 至 平成16年10月31日〕	
1. 販売費及び一般管理費の主要な費目及び金額は、次のとおりであります。	
給 与 手 当	195,832千円
雑 給	125,227千円
貸倒引当金繰入額	4,190千円
賞与引当金繰入額	1,259千円
2. 固定資産除却損の内訳は次のとおりであります。	
器具備品除却	29千円
3. 本社移転費用の内容は次のとおりであります。	
現状回復費用	5,983千円
計	5,983千円

(連結キャッシュ・フロー計算書関係)

第28期  
〔自 平成15年11月1日〕  
〔至 平成16年10月31日〕

1. 現金及び現金同等物の期末残高(790,168千円)と貸借対照表に掲記されている「現金及び預金」の金額は同額であります。

(リース取引関係)

第28期  
〔自 平成15年11月1日〕  
〔至 平成16年10月31日〕

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引

1. リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額及び期末残高相当額

	取得価額 相当額	減価償却 累計額 相当額	期末残高 相当額
	千円	千円	千円
建物	14,485	4,182	10,302
工具器具備品	43,679	26,121	17,557
合計	58,165	30,304	27,860

2. 未経過リース料期末残高相当額

1 年 内	11,388千円
1 年 超	17,745千円
合 計	29,134千円

3. 支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額

支払リース料	12,953千円
減価償却費相当額	12,041千円
支払利息相当額	1,196千円

4. 減価償却費相当額の算定方法

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。

5. 利息相当額の算定方法

リース料総額とリース物件の取得価額相当額との差額を利息相当額とし、各期への配分方法については、利息法によっております。

(有価証券関係)

第28期(平成16年10月31日現在)

1. その他有価証券で時価のあるもの

	種類	取得原価(千円)	連結貸借対照表計上額 (千円)	差額(千円)
連結貸借対照表計上額 が取得原価を超える もの	(1)株式	520	1,830	1,310
	(2)債券	-	-	-
	国債・地方債等	-	-	-
	社債	-	-	-
	その他	-	-	-
	(3)その他	-	-	-
	小計	520	1,830	1,310
連結貸借対照表計上額 が取得原価を超えないもの	(1)株式	5,649	4,935	714
	(2)債券	-	-	-
	国債・地方債等	-	-	-
	社債	-	-	-
	その他	-	-	-
	(3)その他	-	-	-
	小計	5,649	4,935	714
合計		6,169	6,765	595

2. 当連結会計年度中に売却したその他有価証券(自平成15年11月1日至平成16年10月31日)

売却額(千円)	売却益の合計(千円)	売却損の合計(千円)
69,545	27,793	1,070

3. 時価評価されていない主な有価証券の内容

	連結貸借対照表計上額(千円)
(1)その他有価証券 非上場株式(店頭売買株式を除く)	14,900
(2)関連会社株式	324,250

(セグメント情報)

【事業の種類別セグメント情報】

第28期(自平成15年11月1日至平成16年10月31日)

全セグメントの売上高合計、営業利益の合計額に占めるIT支援サービス事業の割合が、いずれも90%を超える為、事業の種類別セグメント情報の記載を省略しております。

【所在地別セグメント情報】

第28期(自平成15年11月1日至平成16年10月31日)

当連結会計期間において、本邦以外の国又は地域に所在する連結子会社および在外支店がないため、該当事項はありません。

【海外売上高】

第28期(自平成15年11月1日至平成16年10月31日)

当連結会計期間において、海外売上高がないため、該当事項はありません。

(デリバティブ取引関係)

第28期(自平成15年11月1日至平成16年10月31日)

当社グループは、デリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。

(退職給付関係)

第28期(平成16年10月31日現在)

当社グループは、退職金制度を採用しておりませんので、該当事項はありません。

(税効果会計関係)

繰延税金資産及び繰延税金負債の発生 の 主な原因別の内訳

当連結会計年度  
(平成16年10月31日)  
(千円)

繰延税金資産	
税務上の繰越欠損金	8,255
貸倒損失	2,890
未払事業税	5,824
貸倒引当金	1,104
その他	2,246
繰延税金資産合計	22,320
繰延税金負債	
その他有価証券評価差額金	241
繰延税金負債合計	241
繰延税金資産純額	20,079

繰延税金資産の純額は、連結貸借対照表の以下の項目に含まれております。

当連結会計年度  
(平成16年10月31日)  
(千円)

流動資産	繰延税金資産	16,622
固定資産	繰延税金資産	3,457
流動負債	繰延税金負債	
固定負債	繰延税金負債	

法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの当該差異の原因となった主要な項目別の内訳

当連結会計年度  
(平成16年10月31日)  
(%)

法定実効税率	42.05
(調整)	
連結調整勘定償却額	349.90
交際費等永久に益金に算入されない項目	1.69
均等割	10.79
税務上の繰越欠損金の利用	30.70
その他	0.20
税効果会計適用後の法人税等の負担率	373.92

( 関連当事者との取引 )

第 28 期 ( 自平成 15 年 11 月 1 日 至平成 16 年 10 月 31 日 )

1. 親会社及び法人主要株主等

属性	会社等の名称	住所	資本金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等の 所有(被所 有)割合	関係内容		取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
						役員の 兼任等	事業上の 関係				
主要株主 (会社等)	トランス・ コスモス(株)	東京都 渋谷区	29,065	情報処理 サービス業	(被所有) 直接14.5%	兼任 1名	役務 の提供	コールセンター への人材派遣	125,295	売掛金	27,953

(注) 1. 取引条件及び取引条件の決定方針等

取引価額については、市場価格を勘案して一般取引条件と同様に決定しております。

2. 上記の金額のうち、取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。

2. 役員及び個人主要株主等

該当事項はありません。

( 1 株当たり情報 )

第28期	
〔 自 平成15年11月1日 〕	
〔 至 平成16年10月31日 〕	
1株当たり純資産額	590円23銭
1株当たり当期純損失	34円65銭
なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、当期純損失が計上されているため記載しておりません。	

(注) 一株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当連結会計期間
	自 平成15年11月1日
	至 平成16年10月31日
当期純損失(千円)	47,473
普通株主に帰属しない金額(千円)	-
普通株式に係る当期純損失(千円)	47,473
期中平均株式数(株)	1,375,035

(重要な後発事象)

第28期

〔 自 平成15年11月1日  
至 平成16年10月31日 〕

1. 株式会社 JPSS の株式取得 (子会社化)

平成 16 年 11 月 12 日開催の取締役会において、株式会社 JPSS の株式 (発行済み株式数の 98.0%) を、株式会社大塚商会より取得し子会社化することを決議いたしました。

(1) 株式取得に至った経緯および趣旨

当社と株式会社 JPSS は、全国規模でサービス展開を行うパソコンサポート専業会社数社の中で、いわゆるライバル関係でありながらも得意分野の差異などから、業務を部分的に相互補完するなど実務面ではパートナーとして業務を行ってきた側面も持ち合わせております。

今後のブロードバンド社会や IP 電話の普及などに伴う中小企業や個人事業者、家庭内の IT 化支援ニーズは当社にとって非常に魅力的なマーケットであり、大塚商会グループの主力顧客である中小企業や個人事業者向けの IT 化支援ニーズは更に高まると見込まれることから、そのグループ会社である株式会社 JPSS を子会社化することにより当社の顧客基盤は飛躍的に広がると考えております。

なお今回の子会社化に際し、株式会社 JPSS の親会社である株式会社大塚商会と資本提携を行うことし、今後は大塚商会グループと当社グループとの両社間の事業発展に繋げるべく、顧客満足度の向上や、サポート収益による収益率の向上を目指し、業績面でも積極的にアライアンスを組んでゆくことを検討しております。

(2) 移動する子会社 (株式会社 JPSS) の概要

株式譲渡契約締結日	平成 16 年 11 月 29 日
取得株式数	20,512 株 (所有割合 98.0%)
株式の取得先	取得先氏名 (株)大塚商会 取得先住所 東京都千代田区 当社との関係 該当なし
商号	株式会社 JPSS
代表者	代表取締役社長 中島克彦
所在地	東京都新宿区西新宿七丁目 22 番 33 号
設立年月日	平成 8 年 9 月 11 日
主な事業内容	IT サービス&サポートの企画開発および提供・人材派遣業・職業紹介業
資本金	480,890 千円
発行済株式総数	20,922 株
大株主構成および所有割合	株式会社大塚商会 (親会社) 20,512 株 (98.0%)
当社との関係	該当事項なし

2. 第三者割当による新株式発行

新株式発行について、平成 16 年 11 月 12 日開催の取締役会において第三者割当による新株発行に関し、下記のとおり決議し、同年 12 月 15 日に払込みが完了いたしました。

この結果、同年 12 月 16 日付で資本金は、792,920,000 円、発行済み株式総数は 1,520,000 株となりました。

発行新株式数	普通株式	140,000 株
発行価額	1 株につき	1,456 円
払込金額の総額		203,840 千円
資本組入額	1 株につき	728 円
資本組入額の総額		101,920 千円
払込期日		平成 16 年 12 月 15 日
配当起算日		平成 16 年 11 月 1 日
資金用途		事業子会社の購入資金に充当する予定でございます。

## 6 役員の異動

該当事項はございません。