

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 決算説明資料 -

**THREE PRO**  
Prominent Provision Provider **GROUP**

Copyright © ThreePro Group Inc. All rights reserved.

# 会社概要

# スリープログループの体制及びサービス領域

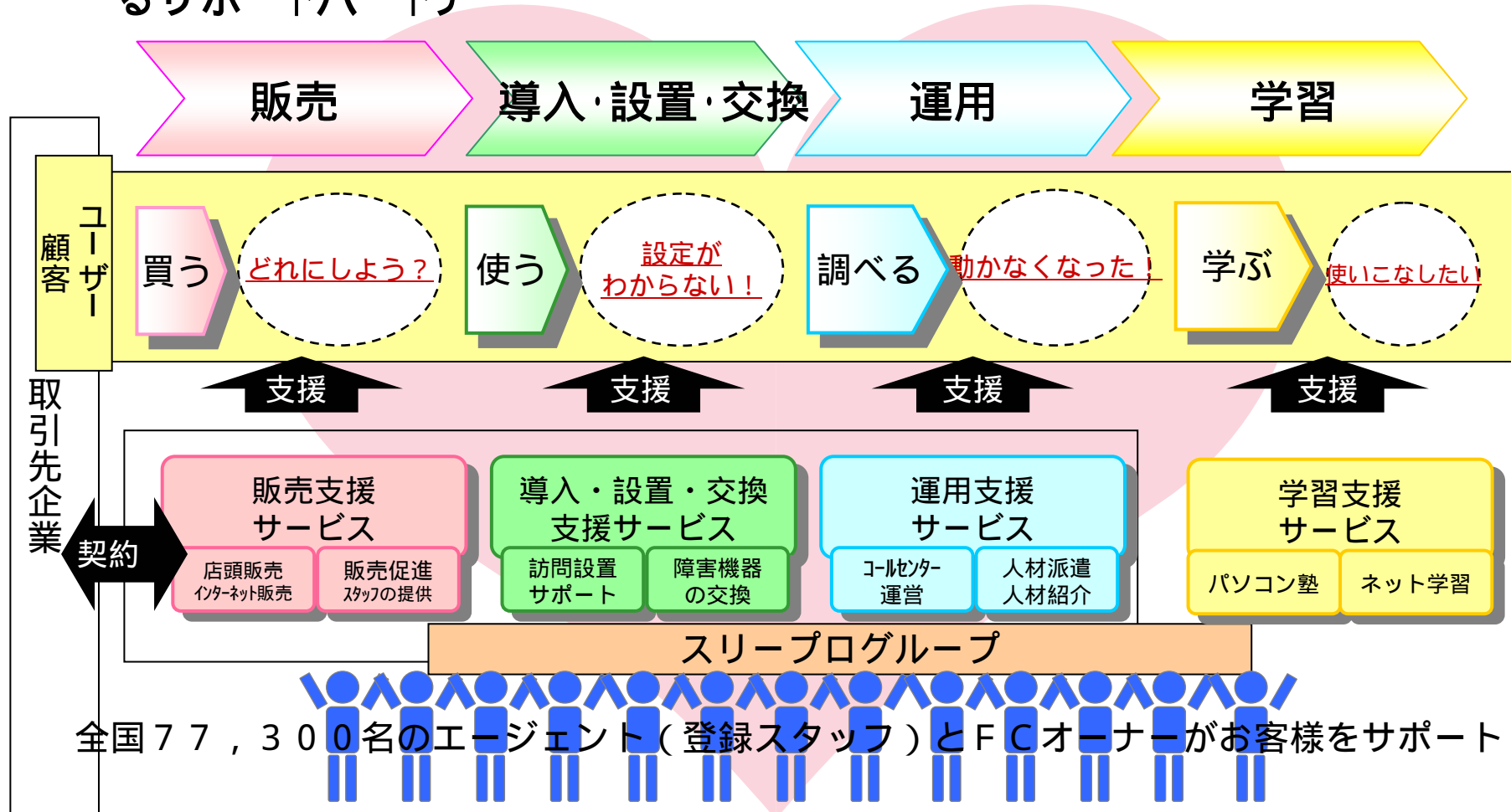
持株会社

**THREE PRO**  
Prominent Provision Provider GROUP  
 スリープログループ株式会社



# 『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

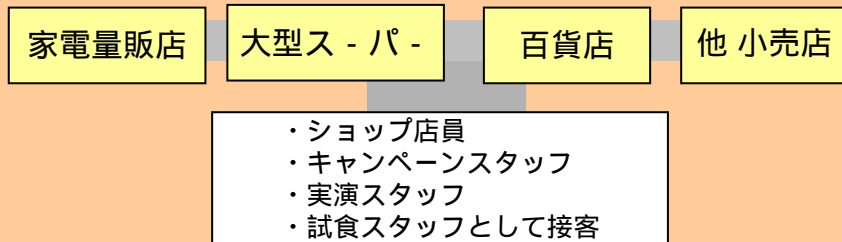
取引先企業：IT・デジタル家電・消費財メーカー・通信キャリア

業務委託・人材派遣契約

## スリープログループ



## 接客販売チャネル



## 成果報酬型営業請負

顧客企業ブランドでの  
 営業活動・直接販売  
 及びマーケティング

## 消費者

店頭、店内、訪問先企業や個人宅でエンドユーザー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。

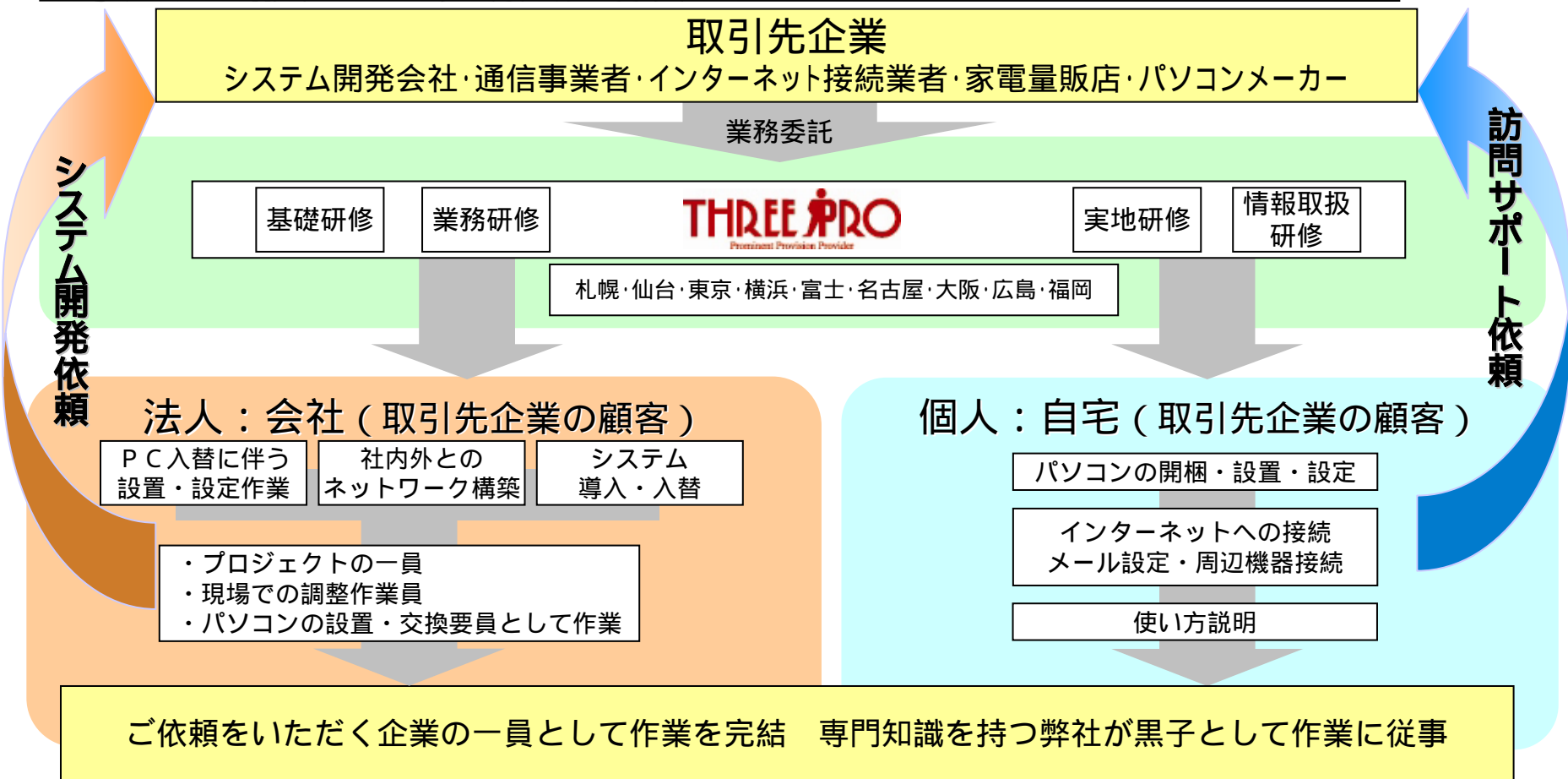
徹底した研修

全国対応

平日/週末自在に対応

多チャネル展開

# 導入・設置・交換支援サービスについて



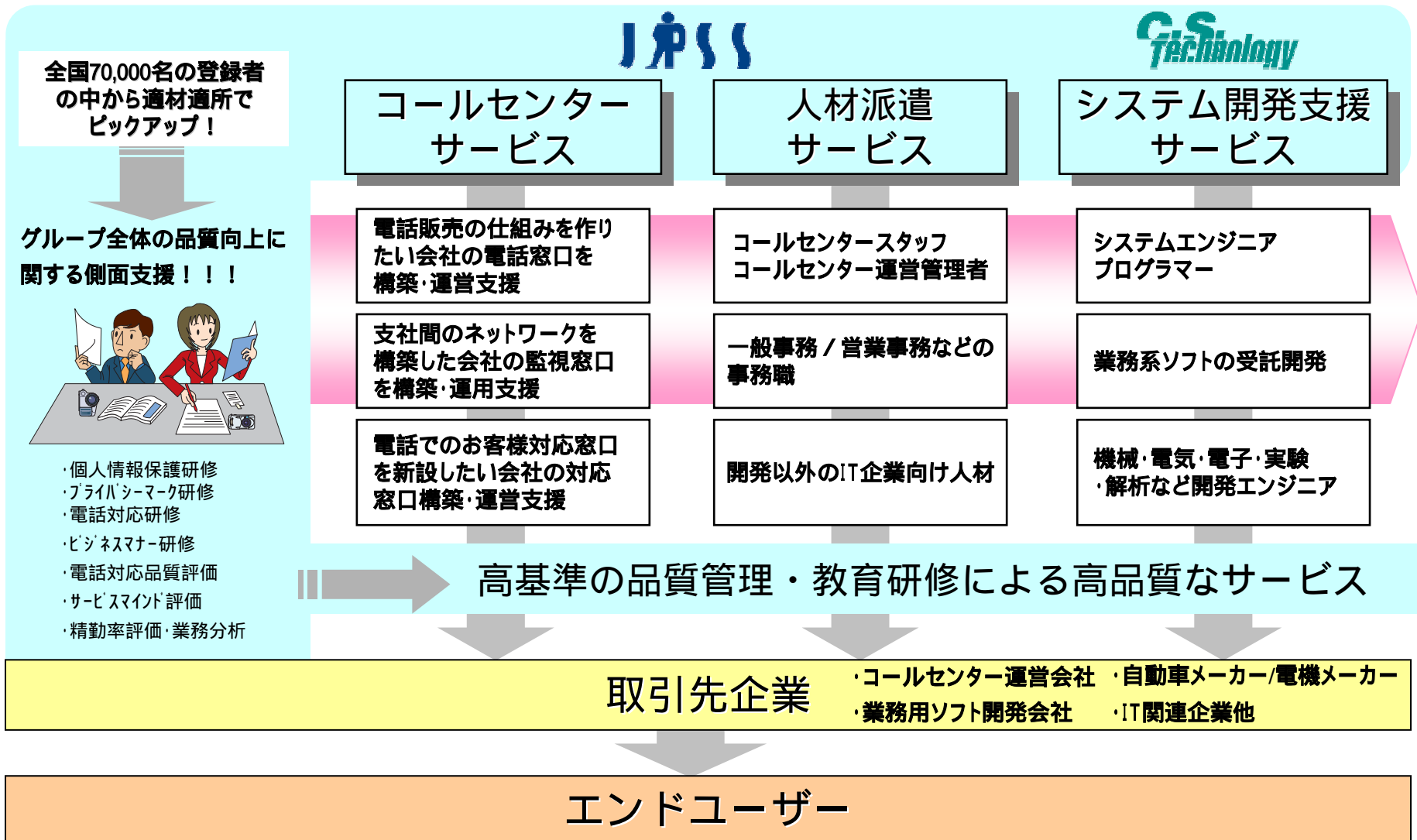
技術者集団

全国対応

即時対応

情報管理

# 運用支援サービスについて



# 学習支援サービスについて

## 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 平成18年度トピックス

- 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 グローバルコネクト社の営業の一部(保守事業)を譲受けITメンテナンスサポートサービスとしてスタート
- 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
- 06.06.14 ジー・エフ社と業務提携し、アウトバンドソリューションなどの新サービスを開発
- 06.06.28 パソナ、ジー・エフ、協和エクシオに対する第三者割当増資を決議
- 06.06.30 **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(子会社化)**
- 06.07.26 メーカーフリーのITトラブル解消サービス「Rescue Me!」サービス開始
- 06.09.01 スリープロコミュニケーションズ株式会社を設立。  
営業専門職派遣へのサービス展開 / 人材確保に優位性 出来高制・完全成果型契約も提供
- 06.09.14 株主優待制度の変更、大幅拡充

# H18/10 業績について

## H18/10期 連結業績サマリー

(単位：百万円)

	H17/10期実績		H18/10期実績		前年同期比 (%)
<b>売上高</b>	<b>5,080</b>		<b>6,272</b>		<b>123.5%</b>
		(構成比率)		(構成比率)	
販売支援サービス	1,096	21.6%	1,498	23.9%	136.7%
導入・設置・交換支援サービス	1,216	23.9%	1,409	22.5%	115.9%
運用支援サービス	2,766	54.5%	3,247	51.8%	117.4%
学習支援サービス	0	-	118	1.9%	-
<b>売上総利益</b>	<b>1,340</b>	26.4%	<b>1,678</b>	26.8%	<b>125.2%</b>
<b>販売管理費</b>	<b>1,310</b>	25.8%	<b>1,614</b>	25.7%	<b>123.2%</b>
		(売上高比率)		(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>30</b>	0.6%	<b>64</b>	1.0%	<b>213.3%</b>
<b>経常利益</b>	<b>37</b>	0.7%	<b>58</b>	0.9%	<b>156.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>54</b>	1.1%	<b>19</b>	0.3%	<b>-</b>

・全体的に受注は好調に推移

・「学習支援サービス」という4つめのサービスを創設

・株式会社ホーム・コンピュータリング・ネットワークの子会社化、株式会社トランス・コスモスよりパソコントラブルサポートサイト「Rescue Me！」事業の承継

今後のB2Cビジネスへの布石

当期一時費用等について

・分社化・株式併合関連  
印紙代・株券発行代

10,041千円

・のれん代償却

55,740千円

(内HCN 868千円)

・営業権償却

17,660千円

## H18/10期 サービス区分別実績

(単位：百万円)			H17/10期実績	利益率	H18/10期実績	利益率	前年同期比
<b>販売支援サービス</b>							
売	上	高	1,096		1,498		136.7%
売	上	総利益	360		447		124.2%
利	益	率	(32.8%)		(29.8%)		
<b>導入・設置・交換支援サービス</b>							
売	上	高	1,216		1,409		115.9%
売	上	総利益	458		501		109.4%
利	益	率	(37.7%)		(35.6%)		
<b>運用支援サービス</b>							
売	上	高	2,766		3,246		117.4%
売	上	総利益	520		651		125.2%
利	益	率	(18.8%)		(20.1%)		
<b>学習支援サービス</b>							
売	上	高	-		118		-
売	上	総利益	-		77		
利	益	率			(65.3%)		

## H18/10期 サービス区分別実績【販売支援サービス】

H17年10月期		H18年10月期	
<ul style="list-style-type: none"> <li>•札幌センターの新規開設など、全国業務の実施体制が充実</li> <li>•大手情報・デジタル機器メーカーから大手家電量販店での店頭販売支援業務の受注規模が拡大</li> <li>•人材のスキルアップや信用強化に伴い、受託形態も短期・単発型から常駐型の需要が増加</li> <li>•コアグループでは、個人/中小企業での需要が堅調に推移</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•家電量販店等を中心としたデジタル機器の販売支援業務の受注が好調</li> <li>•DMPや外資系アパレルブランド製品大手メーカーの食料品といった幅広いジャンルの展開</li> <li>•通信コンサルティングサービス、電話加入権ビジネス減少傾向</li> <li>•「レスキュー・ミー！」/スリープロコミュニケーションズ新設</li> </ul>	
売上高	1,196	売上高	1,498
営業総利益	360	営業総利益	447
利益率	32.8%	利益率	29.8%
対象会社	スリープロ スリープロマーケティング (旧社名:コアグループ)	対象会社	スリープロマーケティング スリープロコミュニケーションズ

## H18/10期 サービス区分別実績【導入・設置・交換支援サービス】

H17年10月期		H18年10月期	
<ul style="list-style-type: none"> <li>個人向けサービスで、個人情報事件後のソフトバンクBB社からの受注停止 5月・6月に売上げが大幅減少～ADSLからFTTHへの需要変化に伴う業務増加で回復</li> <li>法人向けも事件発生による信用低下により新規受注の開始が遅れ一時売上低迷</li> <li>期末には情報管理体制構築の早期対応等で受注回復、事件以前の売上に回復</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>個人向け:ADSLからFTTHへの需要変化に伴う設置サービス業務が通期好調</li> <li>法人向け:大型の全国展開の案件受注により、中間期より大幅な回復を見せ売上増加</li> <li>保守メンテナンスサービス開始:全国のホテルや宿泊施設等へのネットワークの構築、監視とで既存顧客より受注</li> </ul>	
売上高	1,216	売上高	1,409
営業総利益	458	営業総利益	501
利益率	37.7%	利益率	35.6%
対象会社	スリープロ	対象会社	スリープロ

## H18/10期 サービス区分別実績【運用支援サービス】

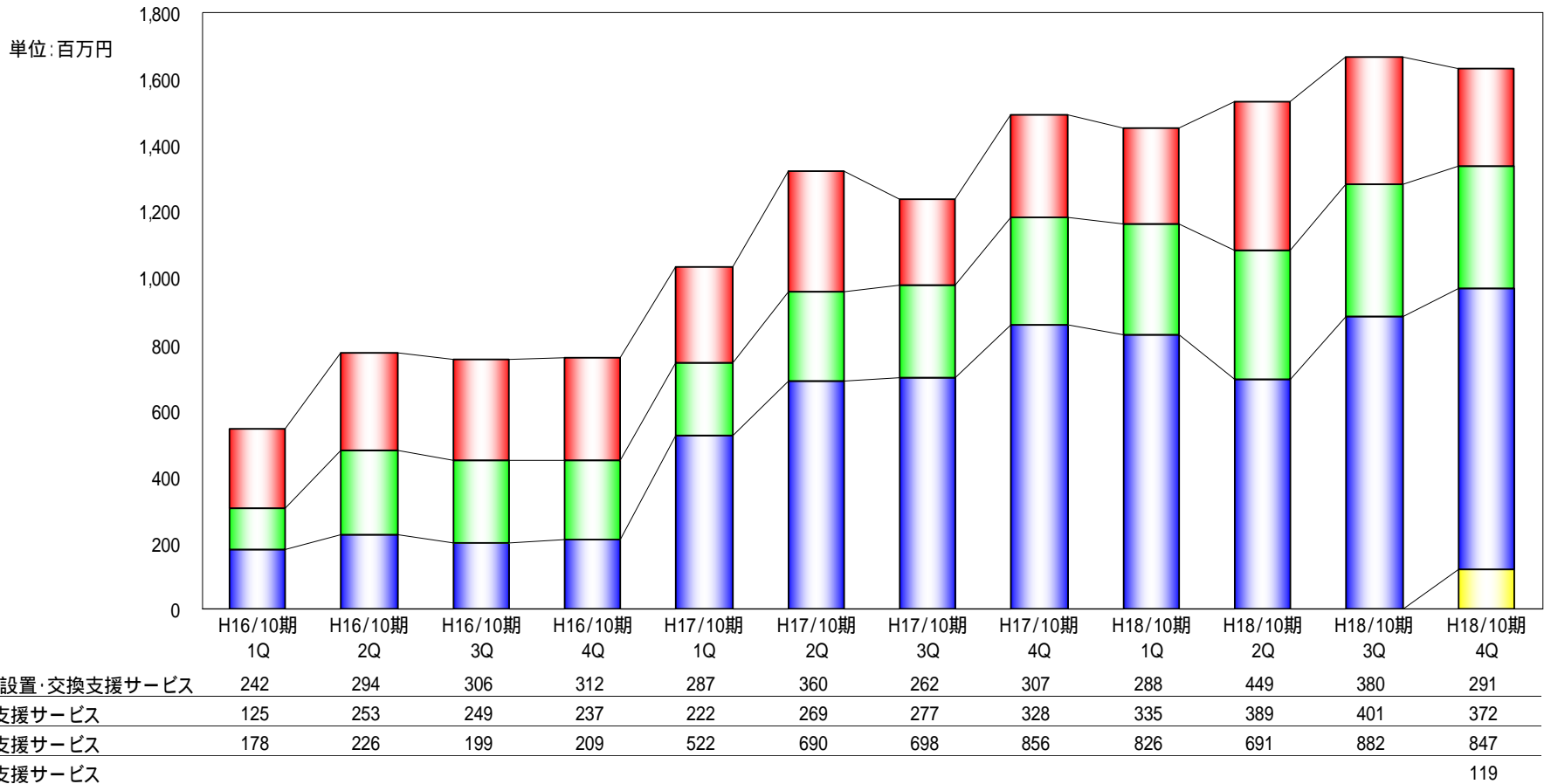
H17年10月期		H18年10月期	
<ul style="list-style-type: none"> <li>•主力であるコールセンター向け人材派遣サービスに加え、顧客コールセンター運営・人材マネジメントを一括で受託</li> <li>•短期派遣・請負から長期派遣・請負への移行・転換で収益が安定化</li> <li>•シーエステクノロジー社買収、システム開発などの技術者派遣を開始</li> <li>•グループ会社増加で各会社間人材を流動化して採用コストを削減</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>•主力コールセンター：アウトソーシングサービスで座席数を倍増させて受注拡大/インソーシングで大手通信会社のサポートを受注</li> <li>•人材派遣サービスH18年3月 株式会社イプセより人材派遣業務の譲受、一般派遣と人材紹介受注、シーエステクノロジーの特定派遣も堅調</li> <li>•人材紹介と紹介予定派遣サービスは前期比10倍以上の伸びと人材派遣契約の単価向上で収益性向上</li> <li>•新規拠点(横浜)開設と新規大型コールセンター立ち上げで一時的費用</li> </ul>	
売上高	2,766	売上高	3,246
営業総利益	520	営業総利益	651
利益率	18.8%	利益率	20.1%
対象会社	JPSS シーエステクノロジー	対象会社	JPSS シーエステクノロジー

## H18/10期 サービス区分別実績【学習支援サービス】

		H18年10月期	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>•ホーム・コンピューティング・ネットワークを平成18年6月に買収、7月より連結対象</li> <li>•全国約270のシニア向けパソコン教室のフランチャイジーより、入会金、受講料、テキスト代金等のロイヤリティ売上</li> <li>•トランスコスモスより8月にパソコントラブルサポートサイト「Rescue Me！」事業を継承</li> <li>•BtoCビジネスとしてブランドを確立、新ビジネス展開</li> </ul>	
売上高		売上高	118
営業総利益		営業総利益	77
利益率		利益率	65.3%
対象会社		対象会社	ホーム・コンピューティング・ネットワーク



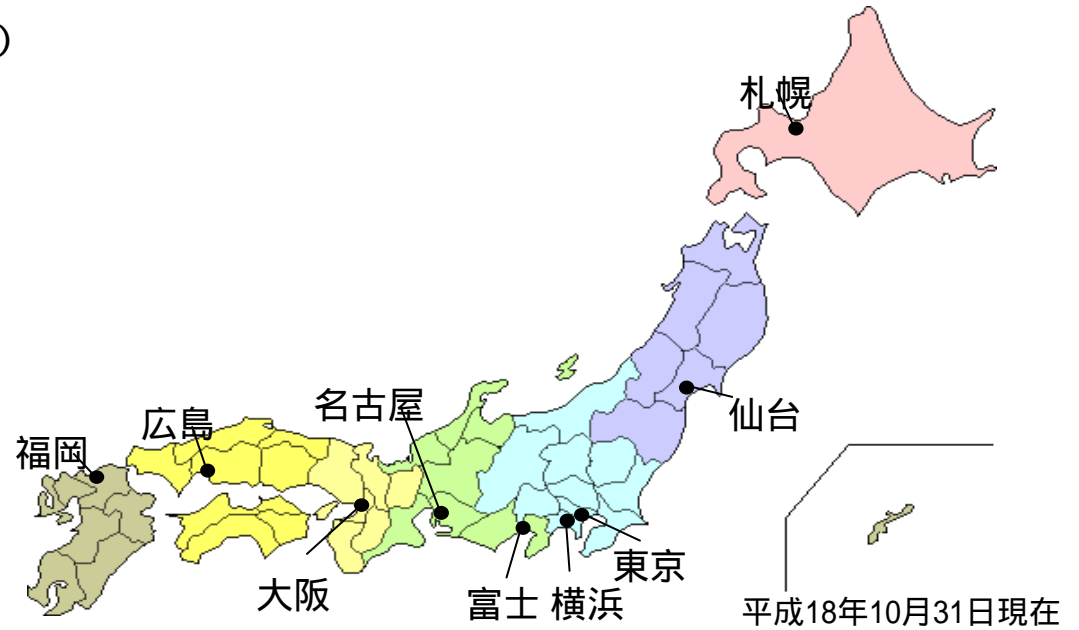
## H16/10期～H18/10期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）



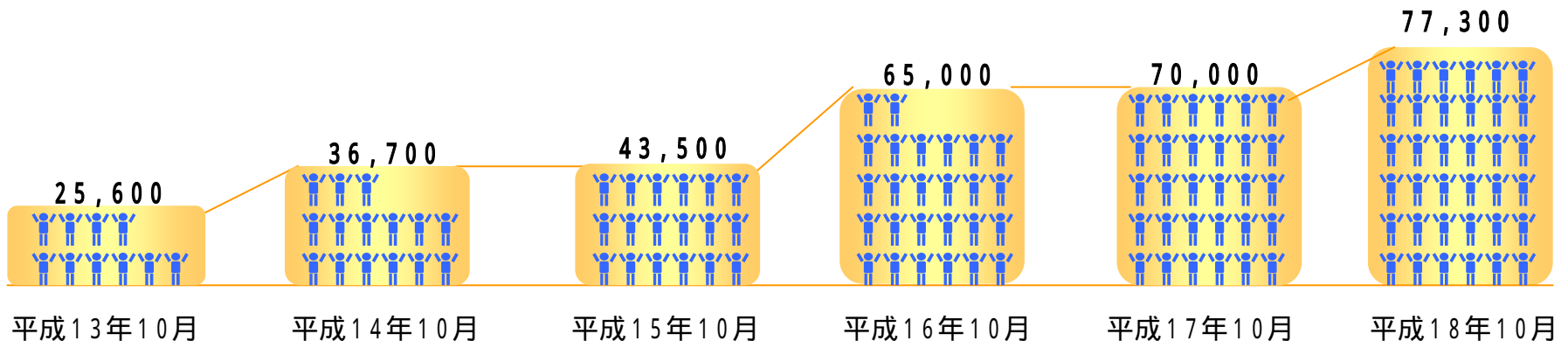
注) 平成16年10月期は比較のため平成17年10月期の事業区分（新事業区分）に組み直して表記しております

# 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



# H19/10 通期業績見通しについて

H19/10期 連結業績予想

(単位：百万円)	H18/10期通期実績		H19/10期通期予想		前年同期比 (%)
		(構成比率)		(構成比率)	
<b>売上高</b>	<b>6,272</b>		<b>7,500</b>		<b>119.6%</b>
販売支援サービス	1,498	23.9%	1,560	20.8%	104.1%
導入・設置・交換支援サービス	1,409	22.5%	2,057	27.4%	146.0%
運用支援サービス	3,246	51.8%	3,457	46.1%	106.5%
学習支援サービス	118	1.9%	427	5.7%	361.9%
<b>売上総利益</b>	<b>1,678</b>	<b>26.8%</b>	<b>2,100</b>	<b>28.0%</b>	<b>125.1%</b>
<b>販売管理費</b>	<b>1,614</b>	<b>25.7%</b>	<b>1,970</b>	<b>26.3%</b>	<b>122.1%</b>
		(売上高比率)		(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>64</b>	<b>1.0%</b>	<b>130</b>	<b>1.7%</b>	<b>203.1%</b>
<b>経常利益</b>	<b>58</b>	<b>0.9%</b>	<b>100</b>	<b>1.3%</b>	<b>172.4%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>19</b>	<b>0.3%</b>	<b>30</b>	<b>0.4%</b>	<b>157.9%</b>

## H19/10期 サービス区分別見通し

<b>販売支援サービス</b>					
売上高			1,498	1,560	104.1%
売上総利益			447	420	94.0%
利益率			(29.8%)	(26.9%)	90.2%
<b>導入・設置・交換支援サービス</b>					
売上高			1,409	2,057	146.0%
売上総利益			501	728	145.3%
利益率			(35.6%)	(35.4%)	99.5%
<b>運用支援サービス</b>					
売上高			3,246	3,457	106.5%
売上総利益			651	684	105.1%
利益率			(20.1%)	(19.8%)	98.7%
<b>学習支援サービス</b>					
売上高			118	427	361.9%
売上総利益			77	268	348.1%
利益率			(65.3%)	(62.8%)	96.2%

### < 販売支援 >

- スリープロコミュニケーションズ  
の収益寄与
- ナレッジフィールドサービス社買  
収による販売支援の充実

### < 導入・設置・交換支援 >

- 大手外資系PCメーカーへの保守  
サービス拡大
- ネットワーク構築・保守サービス  
のAGシステムによる全国展開

### < 運用支援 >

- コールセンター増床とCTIシステ  
ム増強による売上と収益性向上
- 人材紹介拡大による高収益化

### < 学習支援 >

- 個人向けサービスブランド戦略  
による集客強化
- 既存サービスとの相乗効果によ  
る高付加価値サービスの開発

# 主な施策について

## 営業力強化による売上拡大

- ・グループ各社営業でのクライアント共有と複合サービス提供によるグループシナジーの拡大
- ・請負契約のより上流よりの契約獲得、大手メーカー、キャリア、SIer等大手企業との取引拡大戦略の継続
- ・BtoCサービスの確立とブランド戦略による認知度UPとグループ全体の営業力強化

## サービスの高付加価値化とコスト圧縮による収益性向上

- ・高付加価値サービス提供による既存事業の収益性向上
- ・グループ内管理部門の統合とリソース共有によるコスト圧縮の強化
- ・人材採用ノウハウ集積による募集広告費の削減
- ・情報システムの統合強化による生産性の向上

## M&A戦略

- ・資本 / 業務提携先とのアライアンス強化  
営業機会相互提供による拡大 / サービス提供エリアの拡大 / 新商品・新サービスの開発
- ・各サービス分野の補完と強化を目的としたM&Aの実施

# B2Cビジネスへの展開

メーカーフリーのITトラブル解消サービス  
「Rescue Me!」

これまでにスリープログループがメーカーやサービスプロバイダーに提供してきたサポートノウハウを活用し、異なるメーカー製品の接続等に関するサポートや、Windows ME等の既にメーカーサポートが終わっている製品のサポートをWebや電話にてスリープロマーケティングが独自にユーザーへ提供します。

初心者/シニア・ミセスのためのパソコン教室  
「ホームコンじゅく」「パソナコンじゅく」

今後団塊の世代の定年問題に併せてますます拡大するシニアマーケットの獲得と、当社グループ各社との相乗効果により、当社取引先である大手メーカーや、大手インターネットサービスプロバイダーへのコンテンツ提供や、利用者に対する出張・電話サポートの提供等、事業のさらなる拡大を見込みます。

## B2Cビジネスをキーとした新展開

### 個人向けブランディングの再構築

既存事業とのシナジー  
法人向けサービスを個人向けにリモデル提供

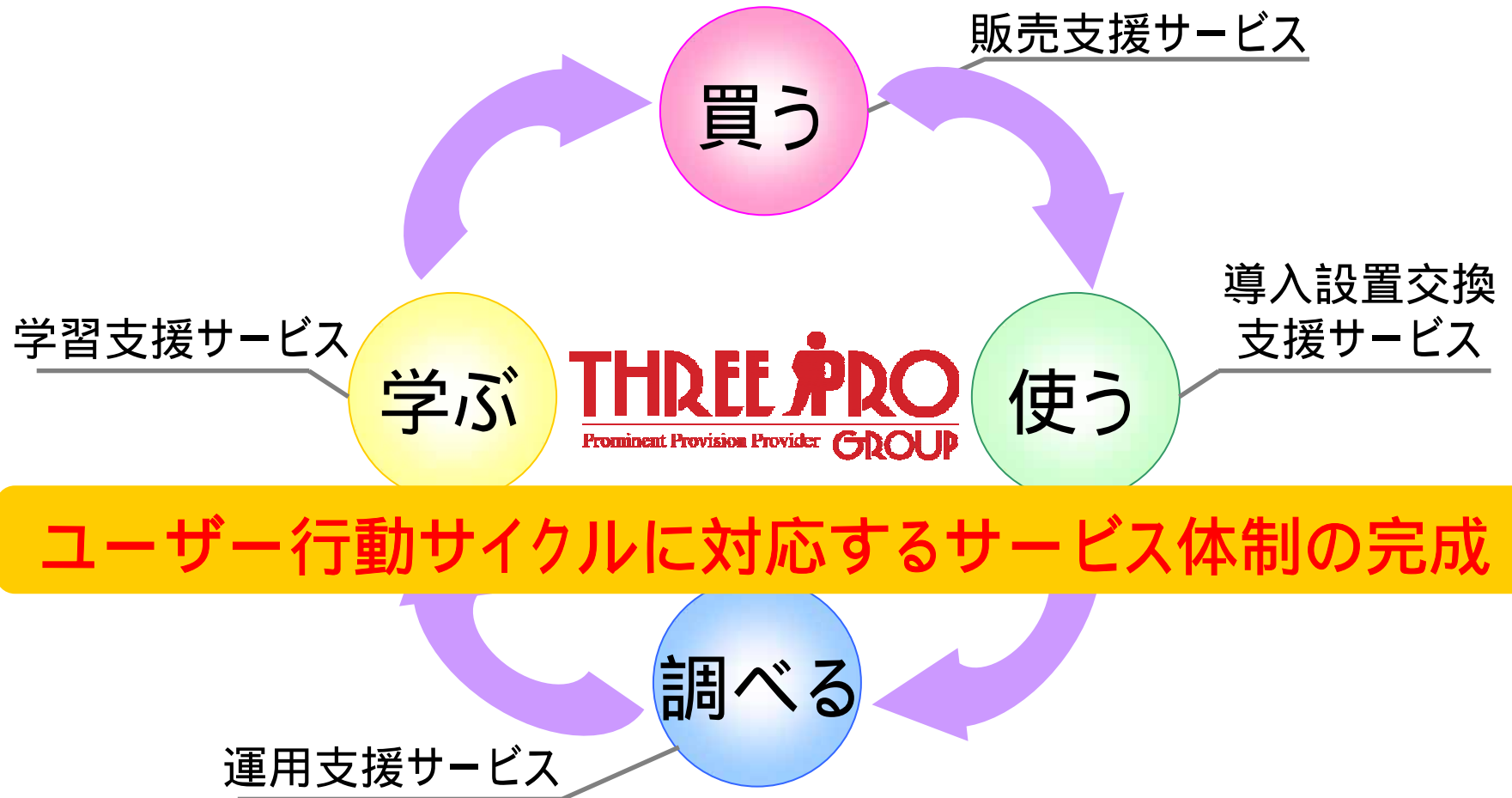
西新宿にオープンルーム～PC教室のフラッグシップ店開設～  
既存教室へモデル拡大

既存取引先とのアライアンス強化  
教育研修提供や量販店でのPC教室請負

既存取引先に個人ユーザーへのビジネスチャネルとして提供



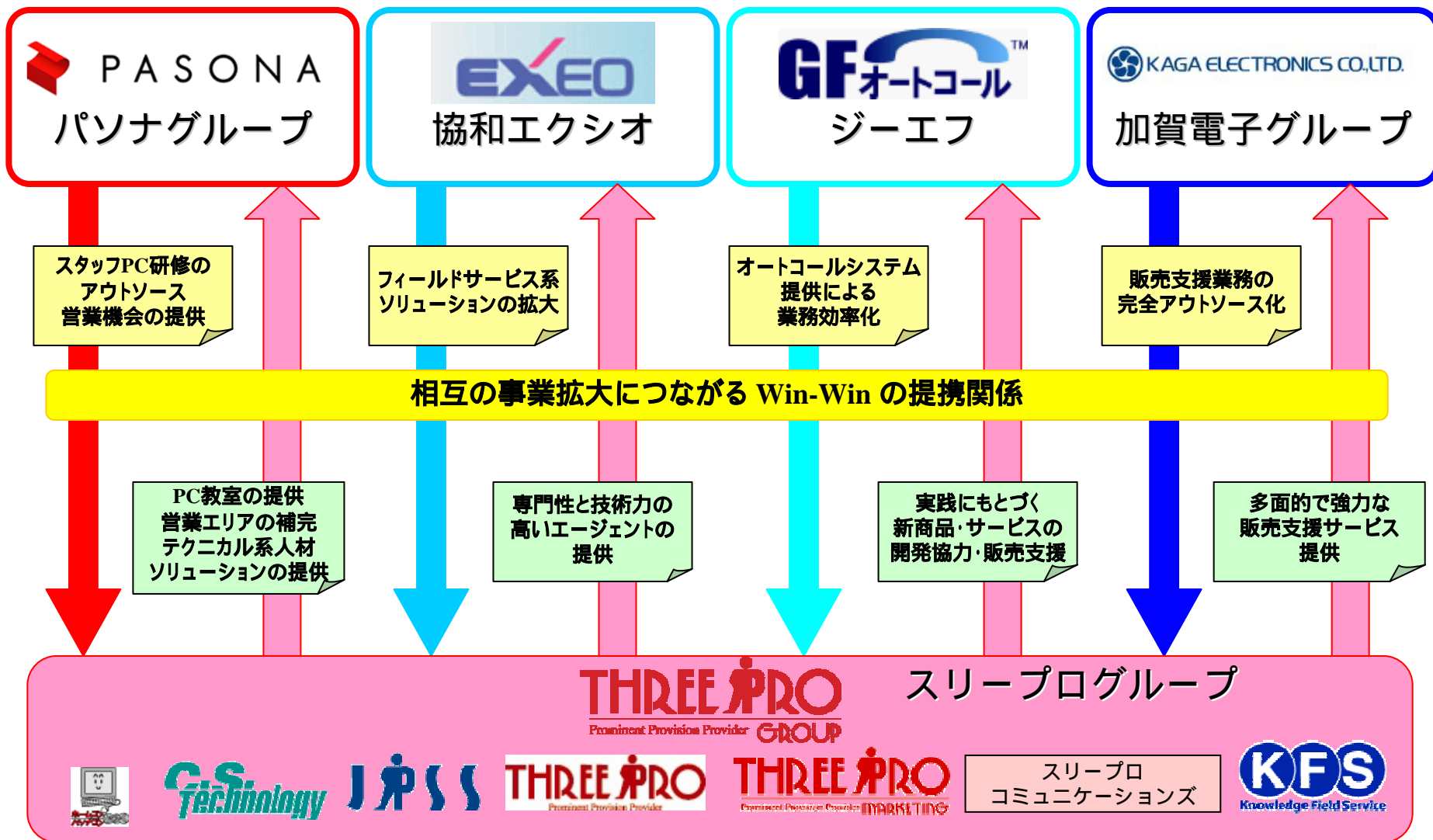
# ユーザーの行動サイクルに合わせた事業展開



ユーザー行動サイクルに対応するサービス体制の完成

# 資本業務提携について

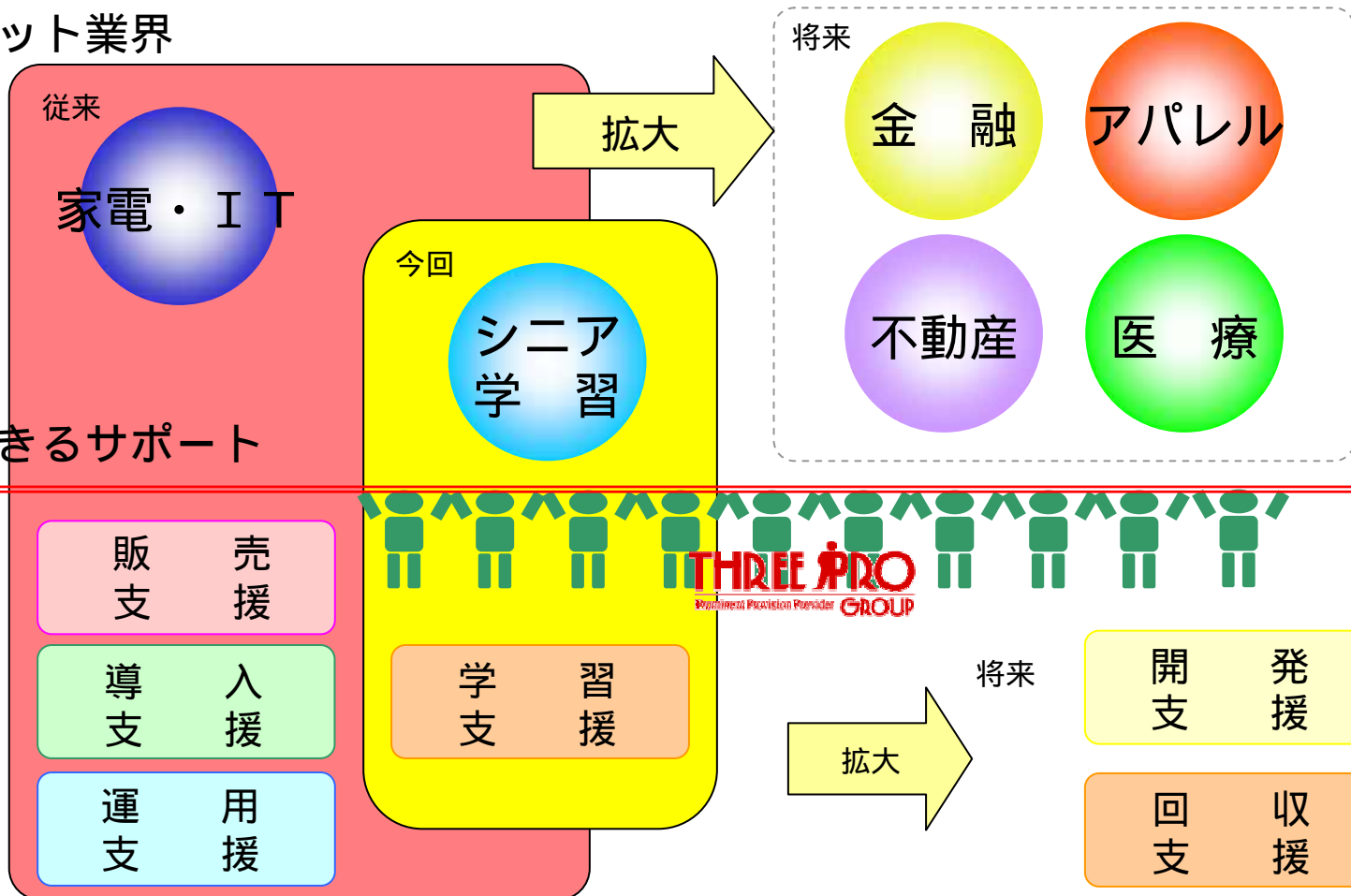
( 前期から直近において提携関係を結んだものについて説明しています )



# 長期的戦略について

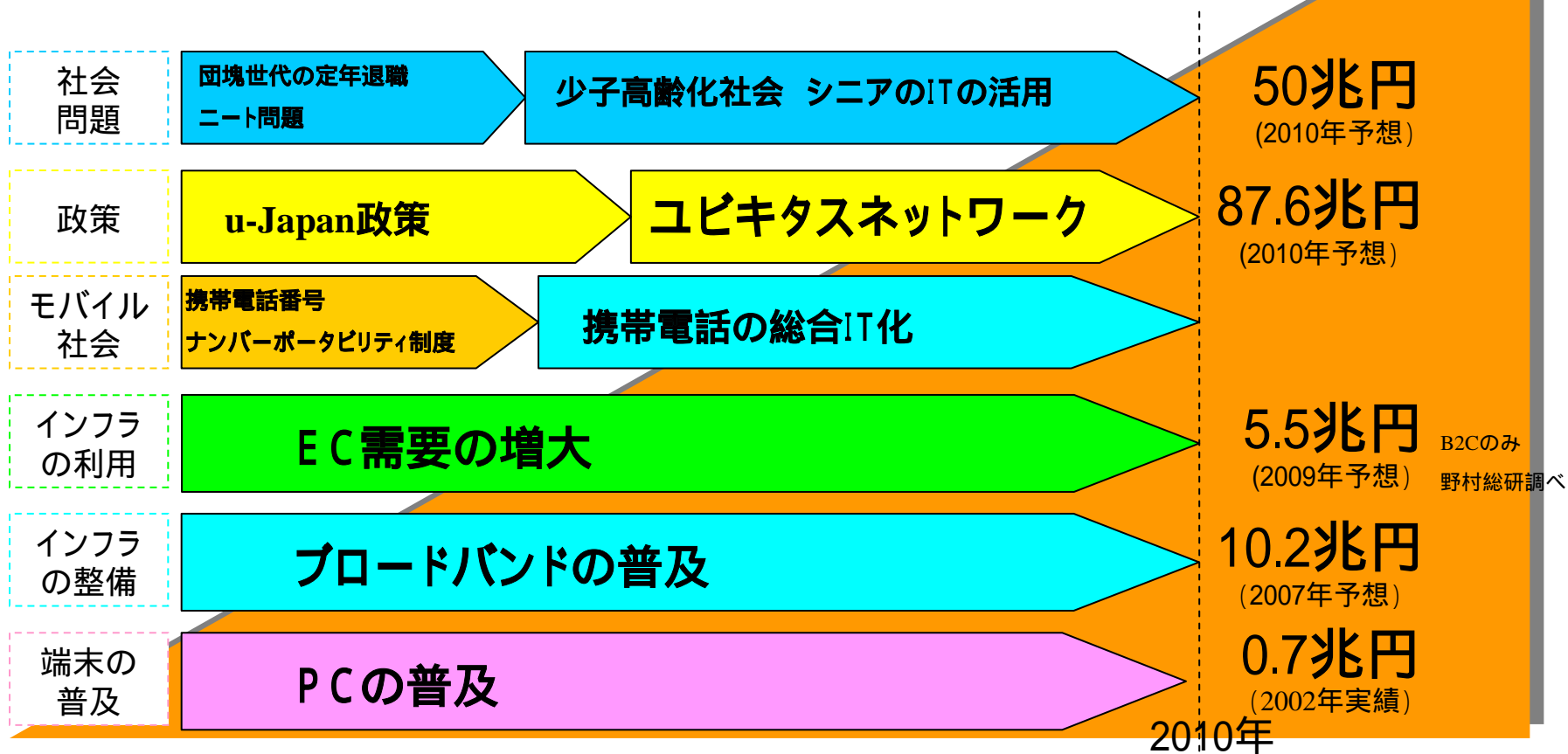
『技術』に特化した人材サービス・ノウハウを他のマーケットにも展開

ターゲット業界



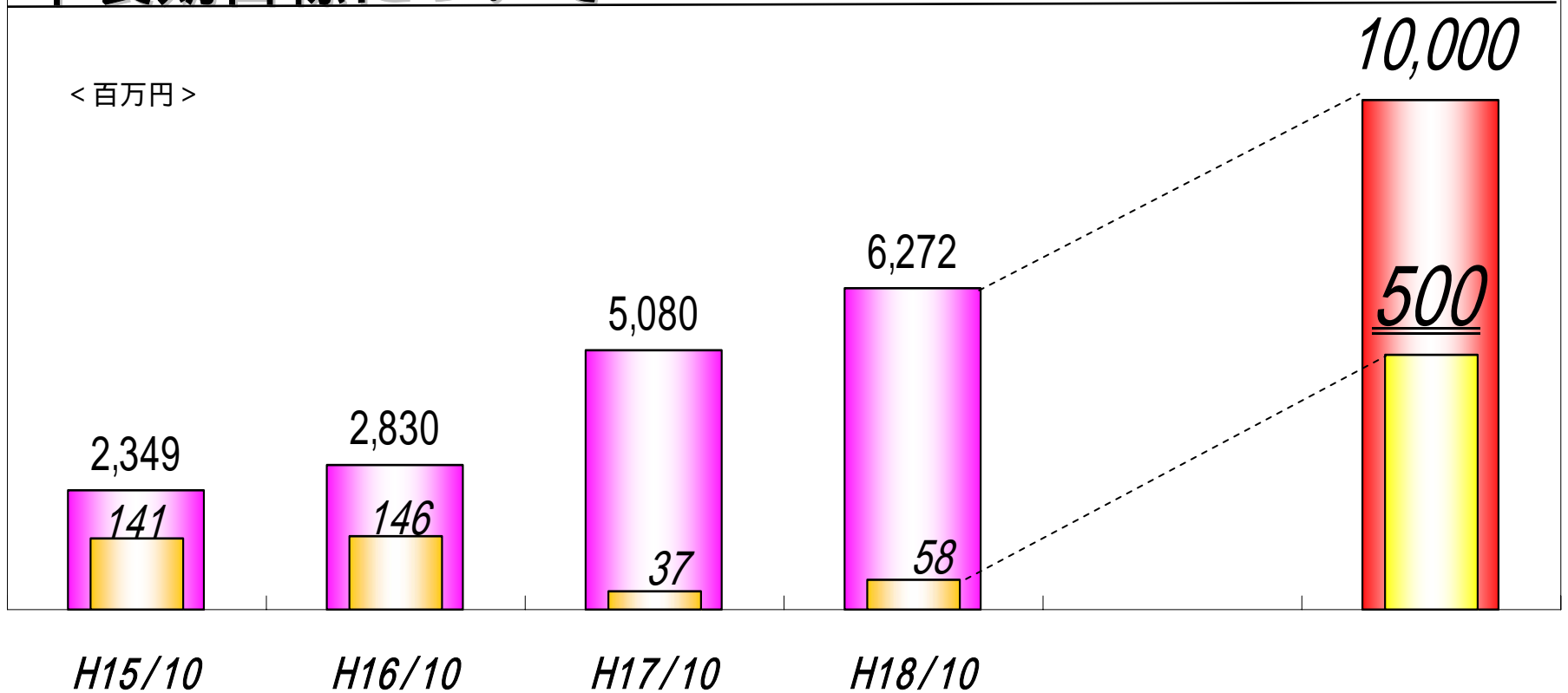
# 対象とするマーケット

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

# 中長期目標について 売上100億と経常利益率5%の達成に向かって



- ・グループ売上拡大傾向の維持・向上
- ・MAコストなど一時的費用による収益悪化の終焉
- ・HLDGS化戦略の実効性発揮と高付加価値化施策による収益性回復軌道へ

## 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)	H13/10期	H14/10期	H15/10期	H16/10期	H17/10期	H18/10期
売上高	1,140	1,340	2,349	2,830	5,080	6,273
売上総利益	461	501	972	921	1,340	1,678
販売管理費	459	485	808	770	1,310	1,614
営業利益	1	15	164	150	30	64
経常利益	6	9	141	146	37	58
当期純利益	5	7	116	47	54	19
EPS (円)	9.05	10.27	128.39	34.65	35.58	1,013.03
純資産額 (千円)	331,020	356,907	889,368	799,580	1,090,628	1,441,624
総資産額 (千円)	602,290	749,162	1,310,775	1,712,061	2,586,163	3,335,020
自己資本比率 (%)	55	47.6	67.8	46.7	42.2	43
発行済株式総数 (株)	760,000	780,000	1,280,000	1,380,000	1,643,286	18,907.65
従業員数 (人)	119	83	105	147	235	273

(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