

Sales Strategic Promotion

Field Support

## ITビジネスのパートナーカンパニー

ThreePro Group 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.

IT Operation Support

Learning Support



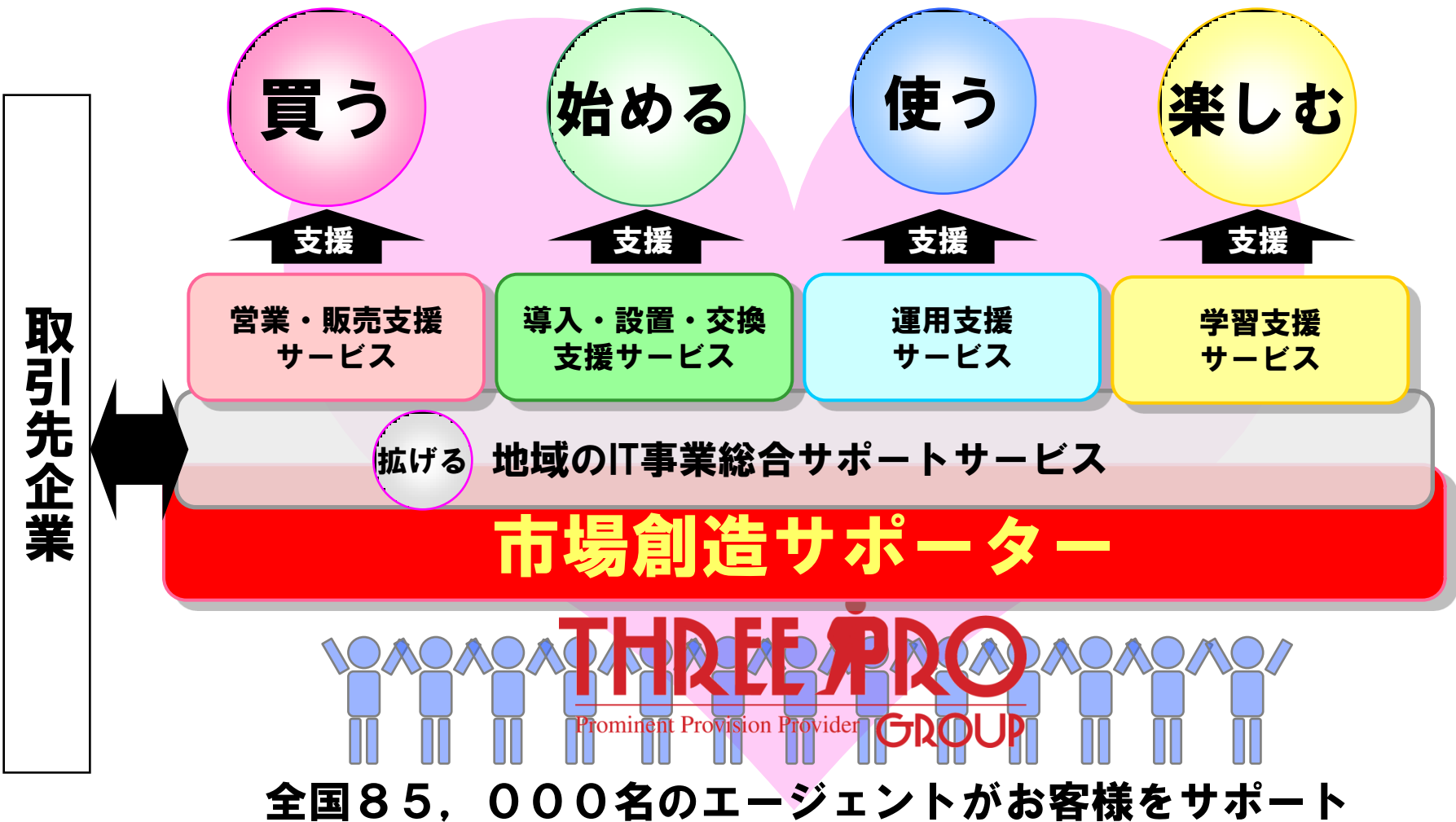
# ThreePro Group

— 2008年10月期 中間決算説明資料 —  
2008年6月18日(水) 日本証券アナリスト協会会議室

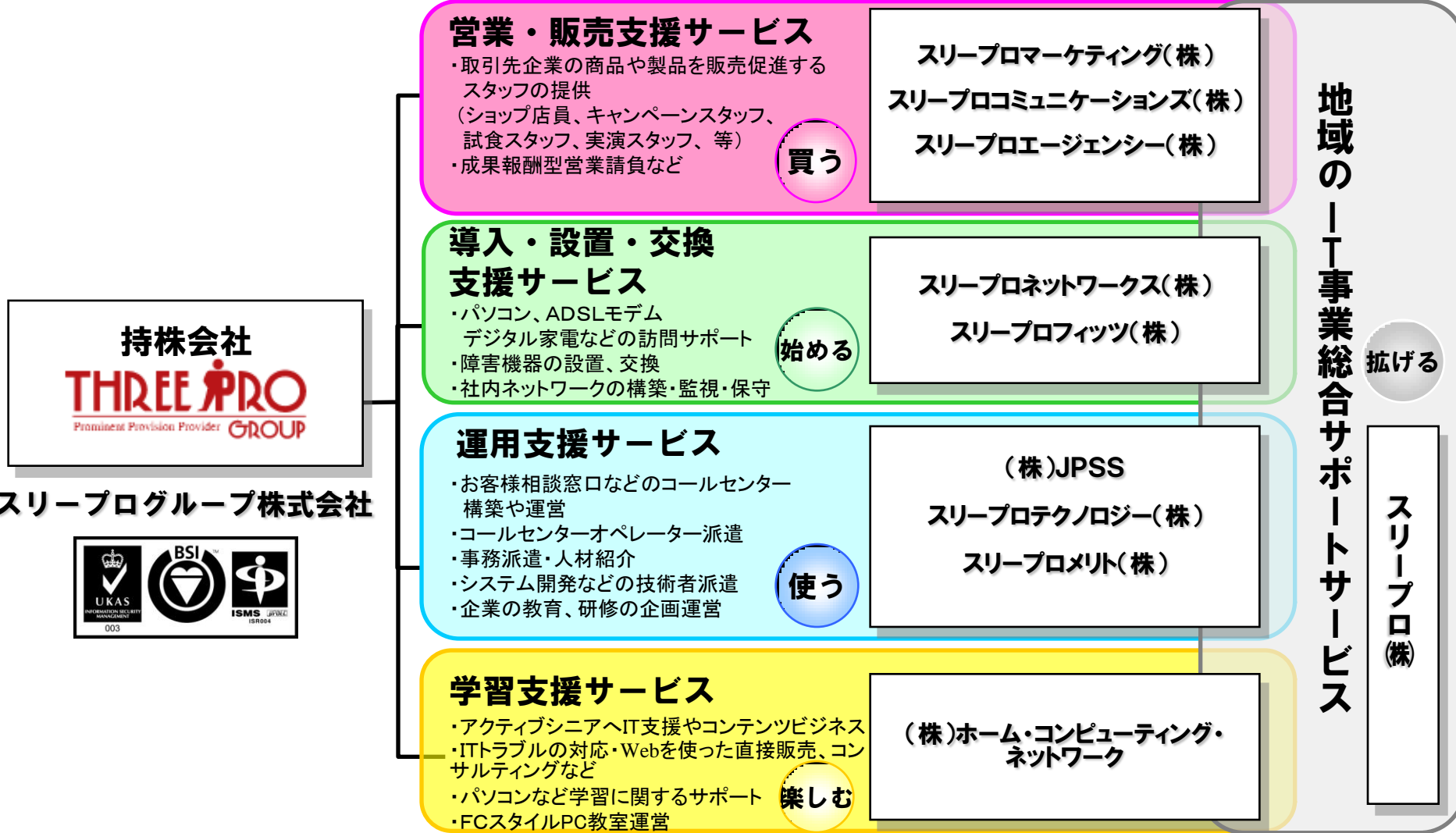
**THREE PRO**  
Prominent Provision Provider **GROUP**

Copyright © ThreePro Group Inc. All rights reserved.

## スリープログループのサービス提供イメージ



# スリープログループの体制及びサービス領域

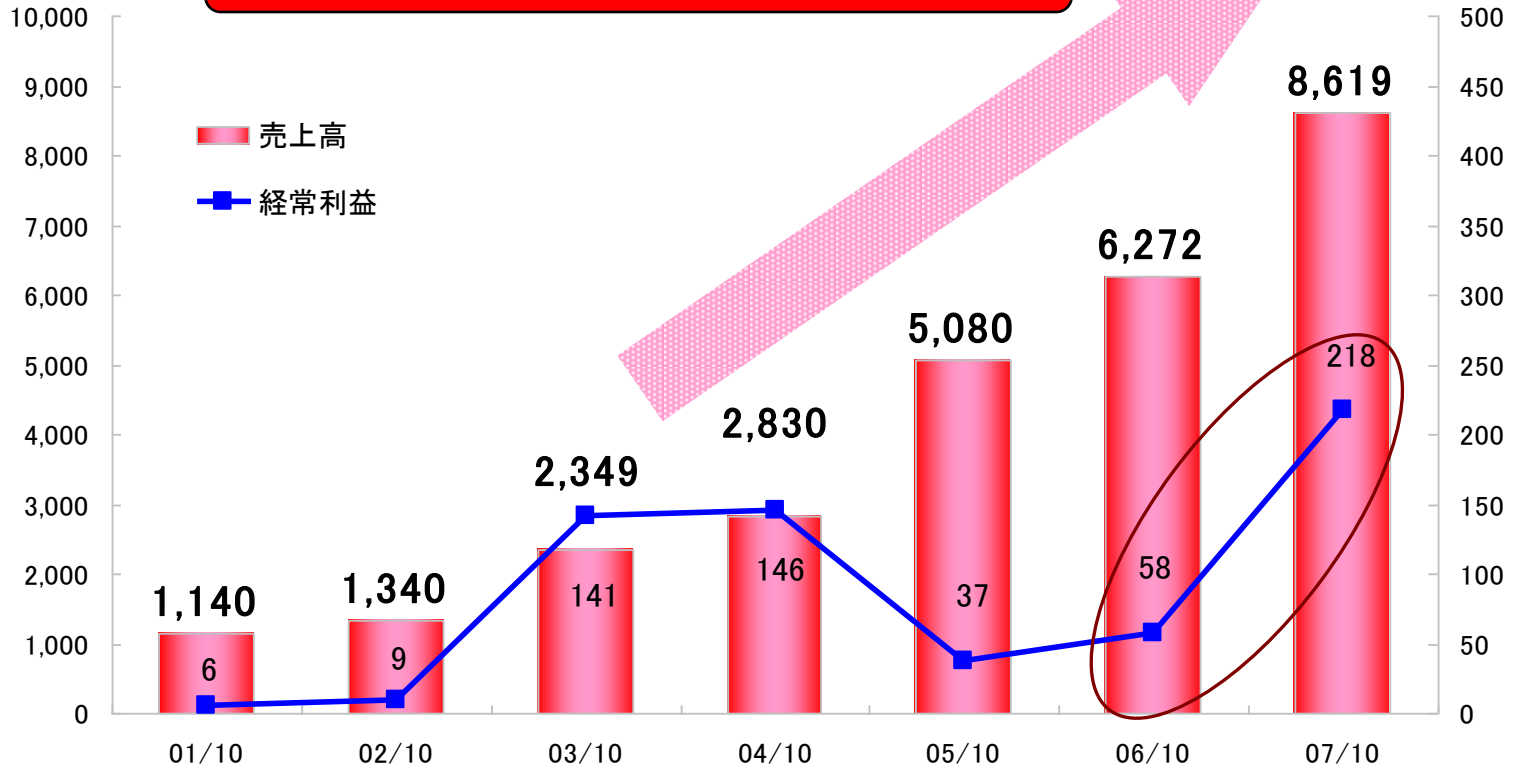


## 業績推移

単位：百万円

**5年間で、売上高は3.6倍**

単位：百万円



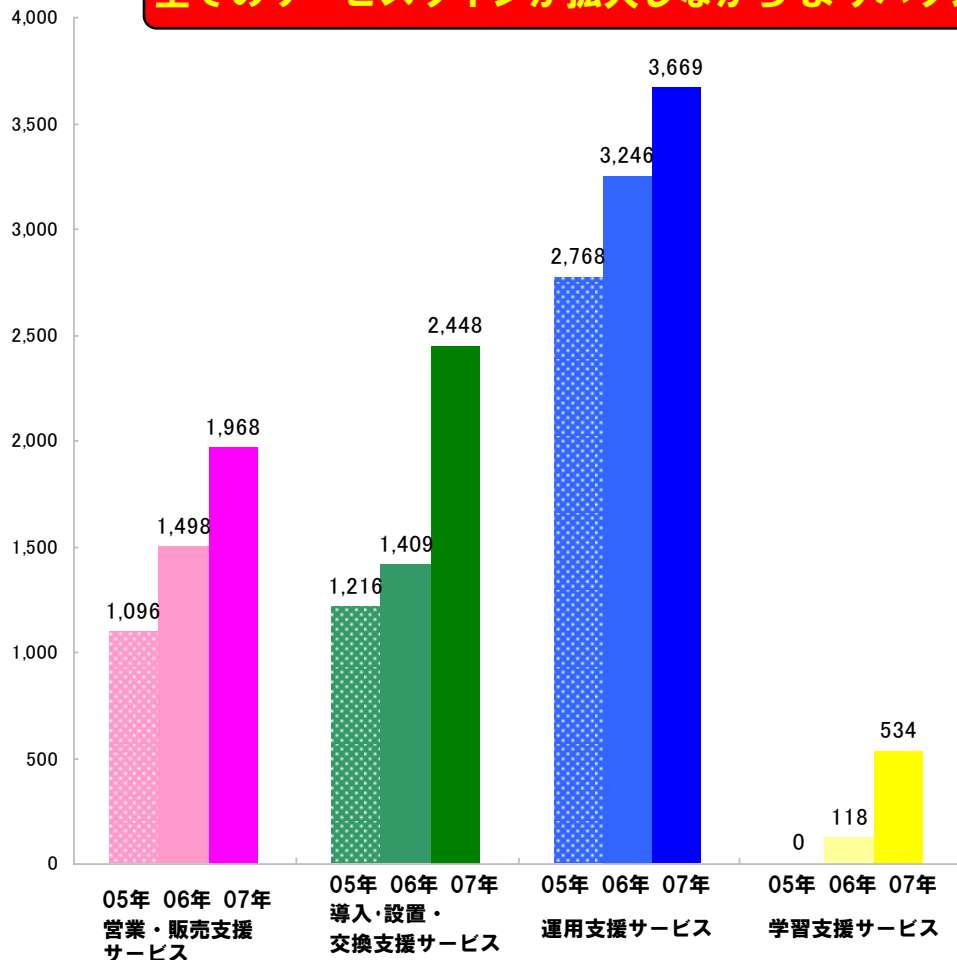
パソコン出張サポートの  
スリープロ

ITビジネスの  
パートナーカンパニー

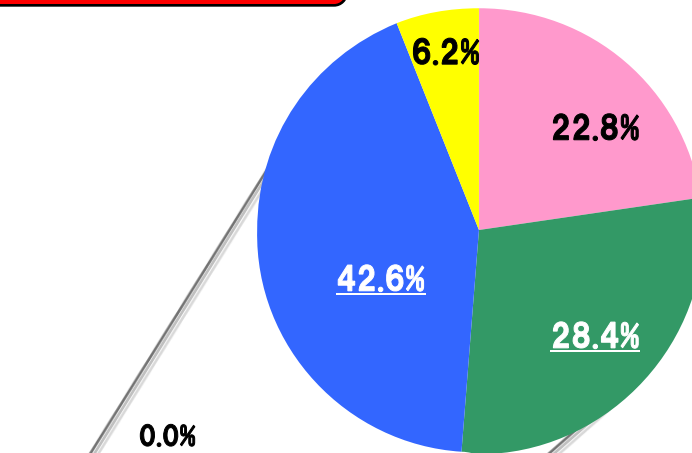
## 05年～07年 サービス別売上高と構成比の推移

単位：百万円

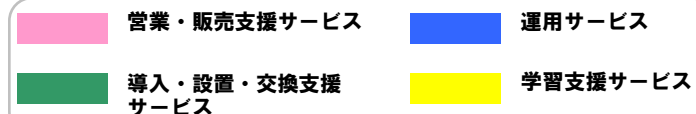
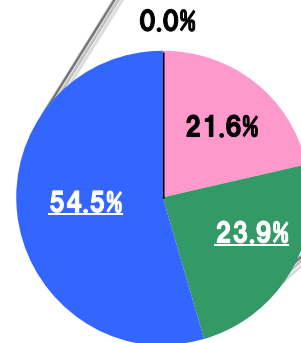
全てのサービスラインが拡大しながら よりバランスよいグループ経営へ



2007年10月期



2005年10月期



※学習支援サービスにおける前期実績については、第4四半期からの実績となっております。



# 2008年10月中間期 業績について

## ハイライト

### 08年10月中間期業績について

●売上高、営業利益、経常利益、当期純利益がともに、**過去最高**

●連結売上高…… **18.6%増**

●経常利益…… **62.1%増**

●当期純利益…… **10.3%増**

### 08年10月中間期のトピックス

2008年1月30日 株式会社メリトの株式取得（子会社化）→ 1月31日子会社化

2008年2月15日 子会社の会社分割（新設分割） スリープロフィッツ株式会社  
 → 4月1日設立登記

2008年2月15日 株式会社クロムサイズの事業の一部譲受け  
 → 3月17日譲受け スリープロネットワークス株式会社の設立

2008年4月9日 地域ビジネス強化のため、株式会社ホーム・コンピューティング・ネットワークの7エリアのフランチャイジーをスリープロ株式会社の各センターに移管。

## M & Aによる経営基盤の強化

### スリープロメリト株式会社（旧株式会社メリト）

平成19年1月31日 大阪の経理事務派遣会社である株式会社メリトを子会社化

関西圏で経理事務派遣、オペレーター派遣を行う株式会社メリトのグループ化により、高スキルの人材サービスの拡充と関西エリアにおける営業を強化

### スリープロネットワークス株式会社

平成19年3月17日 民事再生法適用会社であるクロムサイズの事業譲受け

ネットワーク系のエンジニア派遣事業及びネットワーク系の下請工事事業を持つクロムサイズの事業の譲受けにより、当社の導入・設置・交換支援部門におけるサービスを強化



## 2008年10月中間期 連結業績サマリー

(単位：百万円)	07/10中間期 (実績)		08/10中間期 (実績)		前年同期 比 (%)	07/10中間期 (期初予想)		予想対比
	売上高	(構成比率)	売上高	(構成比率)		売上高	(構成比率)	
売上高	4,193		4,974		118.6%	4,500		110.5%
営業・販売支援サービス	861	20.5%	1,294	26.0%	150.3%	1,197	26.6%	108.1%
導入・設置・交換支援サービス	1,171	27.9%	1,508	30.3%	128.8%	1,265	28.1%	119.2%
運用支援サービス	1,889	45.1%	1,916	38.5%	101.4%	1,805	40.1%	106.1%
学習支援サービス	272	6.5%	254	5.1%	93.4%	239	5.3%	106.3%
売上総利益	1,197	28.6%	1,386	27.9%	115.7%	1,215	27.0%	114.1%
販売管理費	1,109	26.5%	1,232	24.8%	111.0%	1,233	25.7%	99.9%
		(売上高比率)		(売上高比率)			(売上高比率)	
営業利益	88	2.1%	154	3.1%	175.4%	98	2.2%	157.1%
経常利益	91	2.2%	148	3.0%	162.1%	90	2.0%	164.4%
当期純利益	116	2.8%	128	2.6%	110.3%	48	1.1%	266.7%

## 2008年10月中間期 連結業績

### 期初計画との差異分析

- ① 当初確定していなかった案件の受注
  - ・ 高付加価値家電や携帯電話機能訴求案件や通信事業者の契約法人に対する営業支援サービス
  - ・ 通信キャリア運営のISPサービス統合にともなうサポート業務を受託
- ② 販管費はほぼ計画通り
- ③ ストックオプションの消却による特別利益（66百万円）

### 前年同期比 要因分析

- ① 営業・販売支援ニーズの高まり受注が旺盛。  
→ 成果報酬型営業支援の受注増加
- ② 流通大手向け電子マネー端末設置案件が全国展開へと拡大
- ③ 上述の想定以上の需要があった。

# 営業・販売支援サービスについて



市場調査・マーケティング

ユーザーの声「かわいいけど、なんか難しそう...」

ソリューション提案

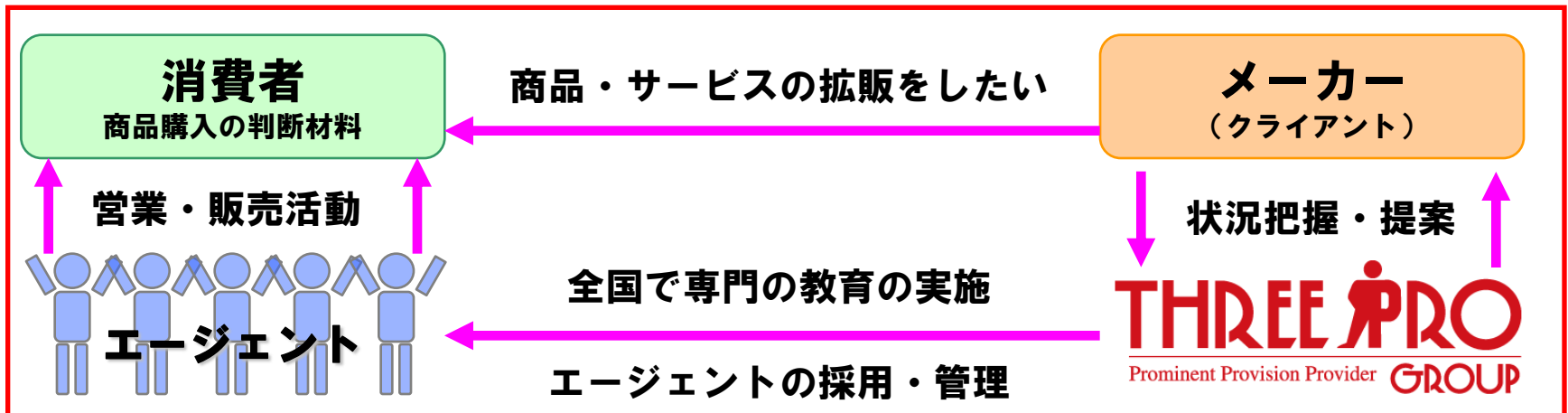
製品の良さを知るユーザーに販売を担当してもらい、  
対面で良さを伝えていきましょう！

業務請負

人材採用・スタッフ教育・スタッフ管理は当社が全て行う。



## 消費者ニーズに対するコンサル機能を備えた販売支援



# 営業・販売支援サービス

単位：百万円

	2007年10月期 中間実績	2008年10月期 中間実績	増減	2008年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	861	1,294	+50.3%	2,394	+21.6%
売上総利益	196	301	+53.6%	621	+30.2%

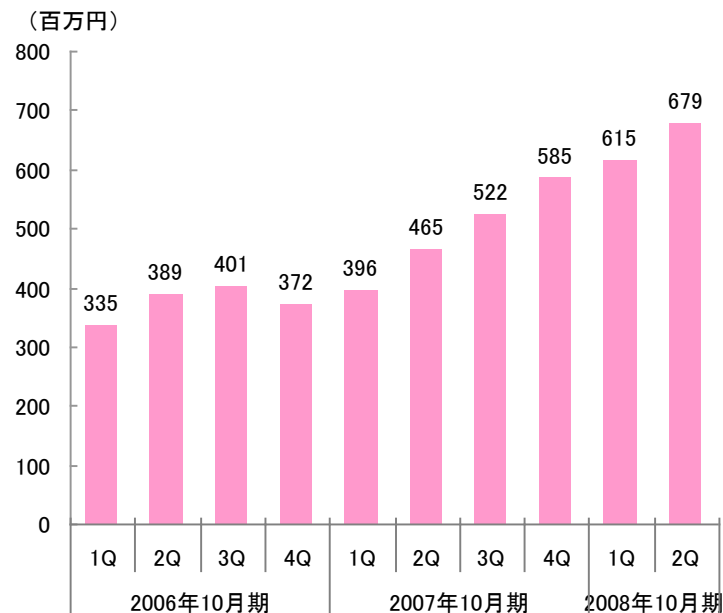
## 08/10中間期 業績のポイント

- ・大手通信サービス事業者各社との成果報酬型営業支援契約締結  
→回線獲得営業案件増加

## 下期の課題と施策

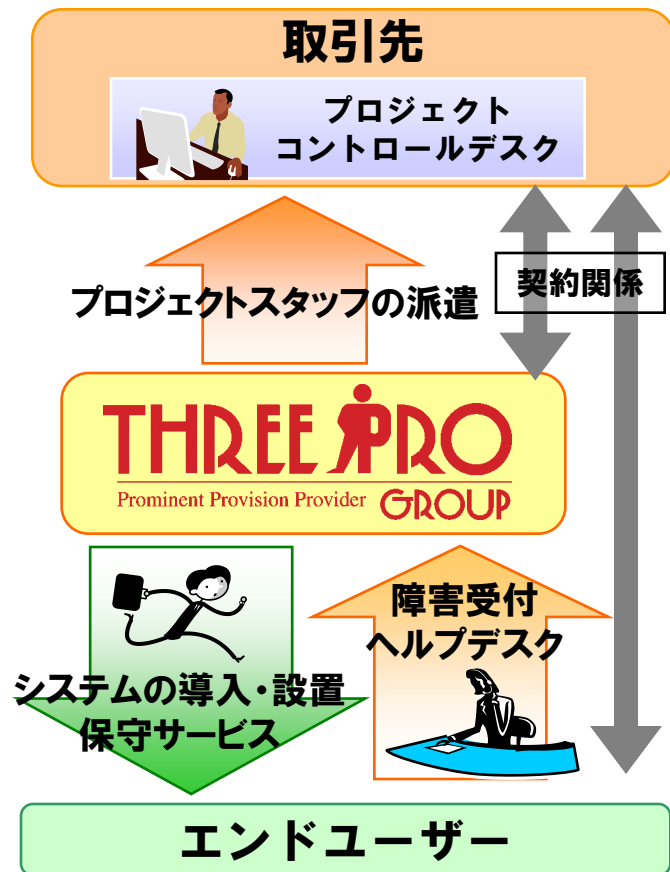
- ・季節変動の解消とエージェント採用効率の向上を推進
- ・取扱業種拡大と受注業務の拡大

四半期毎売上高推移（06/10期-08/10期）

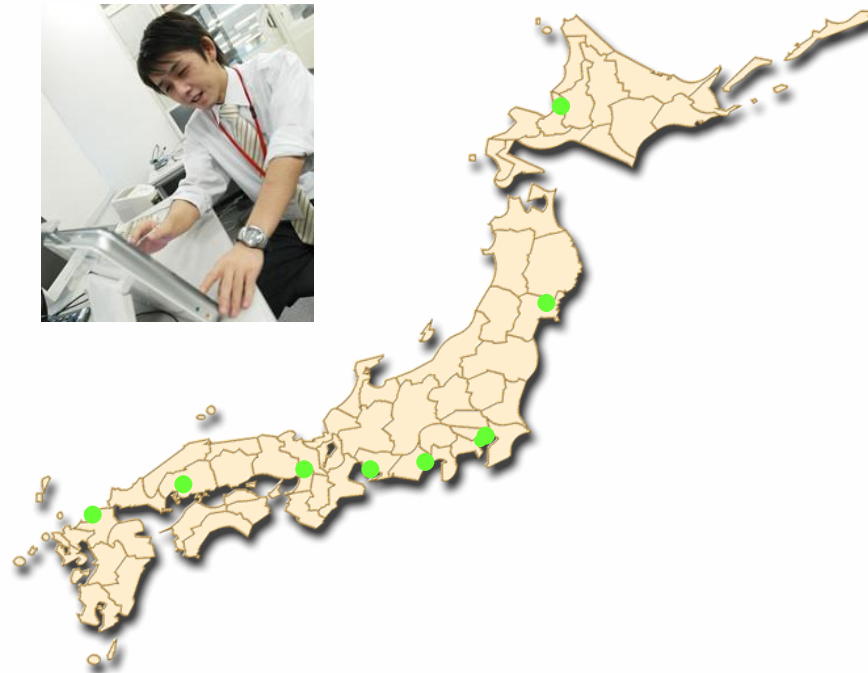


# 導入・設置・交換支援サービスについて

## 提供フロー例



## 拠点展開



- ・ネットワーク端末3000台を全国の事業所に一斉に導入したい！
- ・会社で使っているパソコンが不調。部品の交換をしてもらいたい
- ・販売商品にリコール発生！全国一斉に短期間で修復対応したい！

**導入から保守まで9つの拠点で日本全国を総合的にサポート！**

# 導入・設置・交換支援サービス

単位：百万円

	2007年10月期 中間実績	2008年10月期 中間実績	増減	2008年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	1,171	1,508	+28.8%	2,700	+10.3%
売上総利益	409	533	+30.3%	950	+12.6%

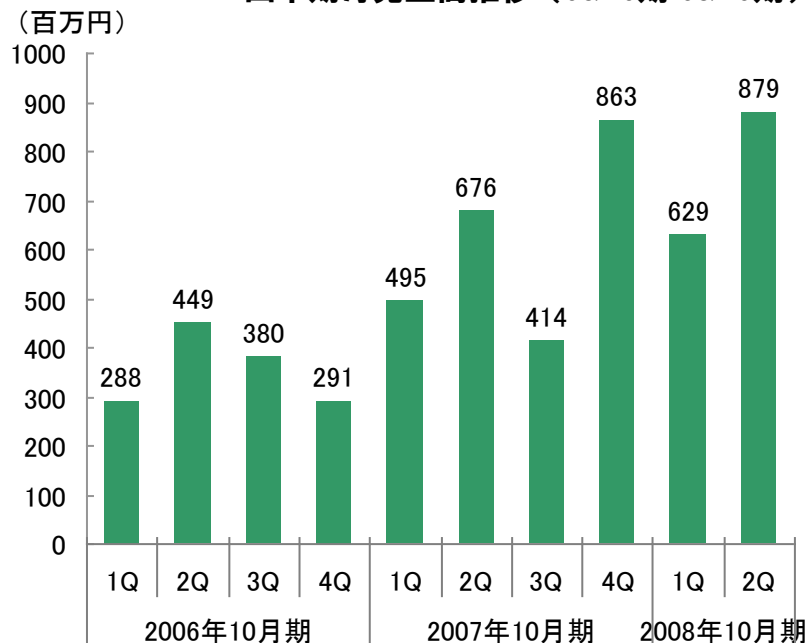
## 08/10中間期 業績のポイント

- ・流通大手向け電子マネー端末設置案件が全国展開へと拡大
- ・通信キャリア運営のISPサービス統合に伴うサポート業務受注
- ・特定派遣業務の好調

## 下期の課題と施策

- ・上流の有力SI企業からの受注増と新たにサービスを開始した回線等施工工事支援事業とのコラボレーション
- ・ホームネットワーク構築のサポート
- ・NGN（次世代ネットワーク網）へのサポート対応

四半期毎売上高推移（06/10期-08/10期）



# 運用支援サービスについて

## サービス事例

《ITサービスのユーザーサポート》



《開発エンジニアの受託》



## 事業モデル

全国85,000名の登録者

スキルチェック・個別面談による適材適所での人材提供

高セキュリティ・高品質

- ・個人情報保護研修
- ・プライバシーマーク研修
- ・電話対応研修
- ・ビジネスマナー研修
- ・電話対応品質評価
- ・サービスマインド評価
- ・精勤率評価・業務分析

コールセンター  
運営

技術者  
派遣

システム  
開発

事務系  
派遣

人材紹介

高基準の教育研修・品質管理による  
高品質なサービス

自動車メーカー/電機メーカー  
IT関連企業他

**取引先企業**

コールセンター運営会社  
業務用ソフト開発会社

**エンドユーザー**

ユーザーサポート・開発 のセンター運営で新市場の創造を支援

# 運用支援サービス

単位：百万円

	2007年10月期 中間実績	2008年10月期 中間実績	増減	2008年10月期 通期予想	前年同期 比
売上高	1,889	1,916	+1.4%	3,716	+1.3%
売上総利益	435	402	-7.6%	776	-4.6%

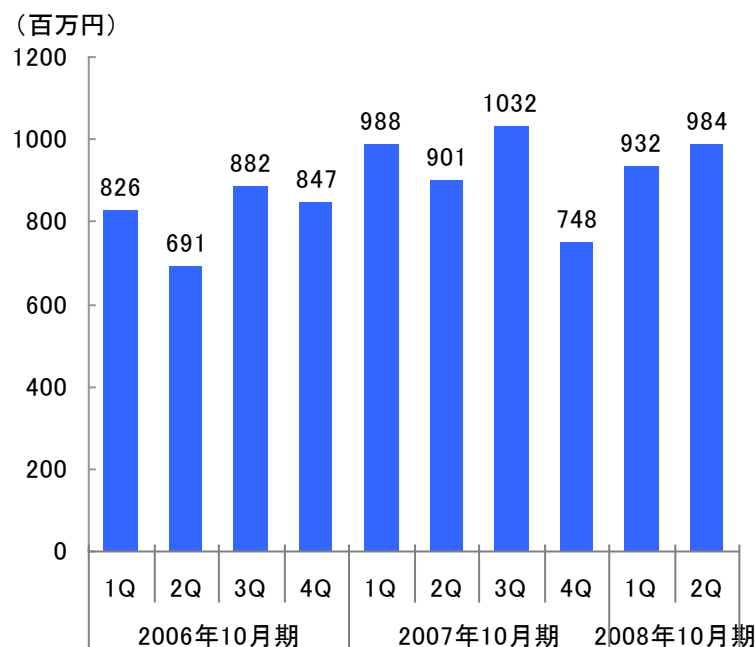
## 08/10中間期 業績のポイント

- ・自社コールセンターでの新規受注とエリア展開の拡大
- ・人材紹介案件の増加
- ・取引先の人材ニーズの量から質への変化
- ・前期においては高粗利率案件が多かった

## 下期の課題と施策

- ・地方のコールセンターへの営業強化
- ・インバウンドからアウトバウンドまでの支援領域の拡大強化
- ・西日本拠点の強化

## 四半期毎売上高推移（06/10期-08/10期）





# 学習支援サービスについて



# 学習支援サービス

単位：百万円

	2007年10月期 中間実績	2008年10月期 中間実績	増減	2008年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	272	254	-6.6%	490	-8.2%
売上総利益	156	148	-5.1%	285	-11.5%

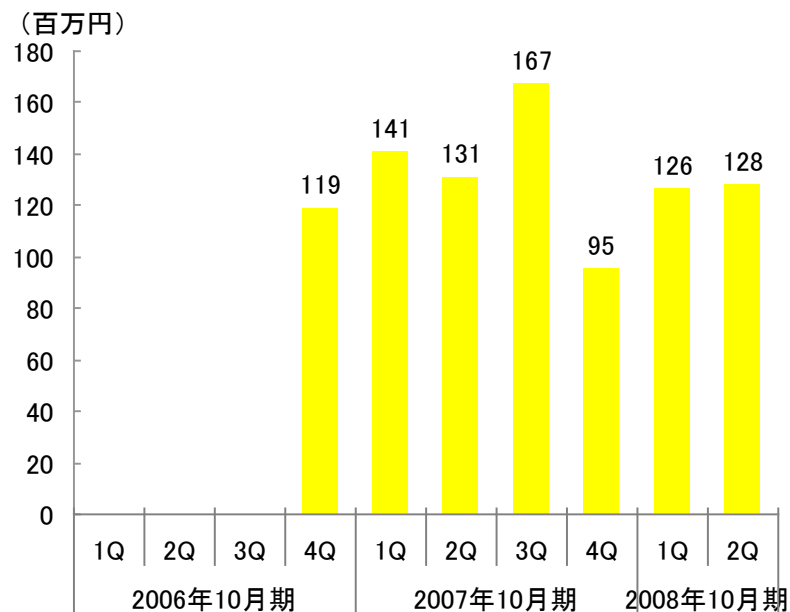
## 08/10中間期 業績のポイント

- ・一部不採算教室の閉鎖
- ・携帯電話講座など企業提携によるアクティブシニア向けスポンサード講座
- ・PC周辺機材の物販拡充

## 下期の課題と施策

- ・全国教室ブランドを「ホームコンじゅく」に統一。
- ・地域戦略強化
- ・オンデマンドプリンティグをはじめ、ビジネスサポート事業の強化。

## 四半期毎売上高推移（06/10期-08/10期）

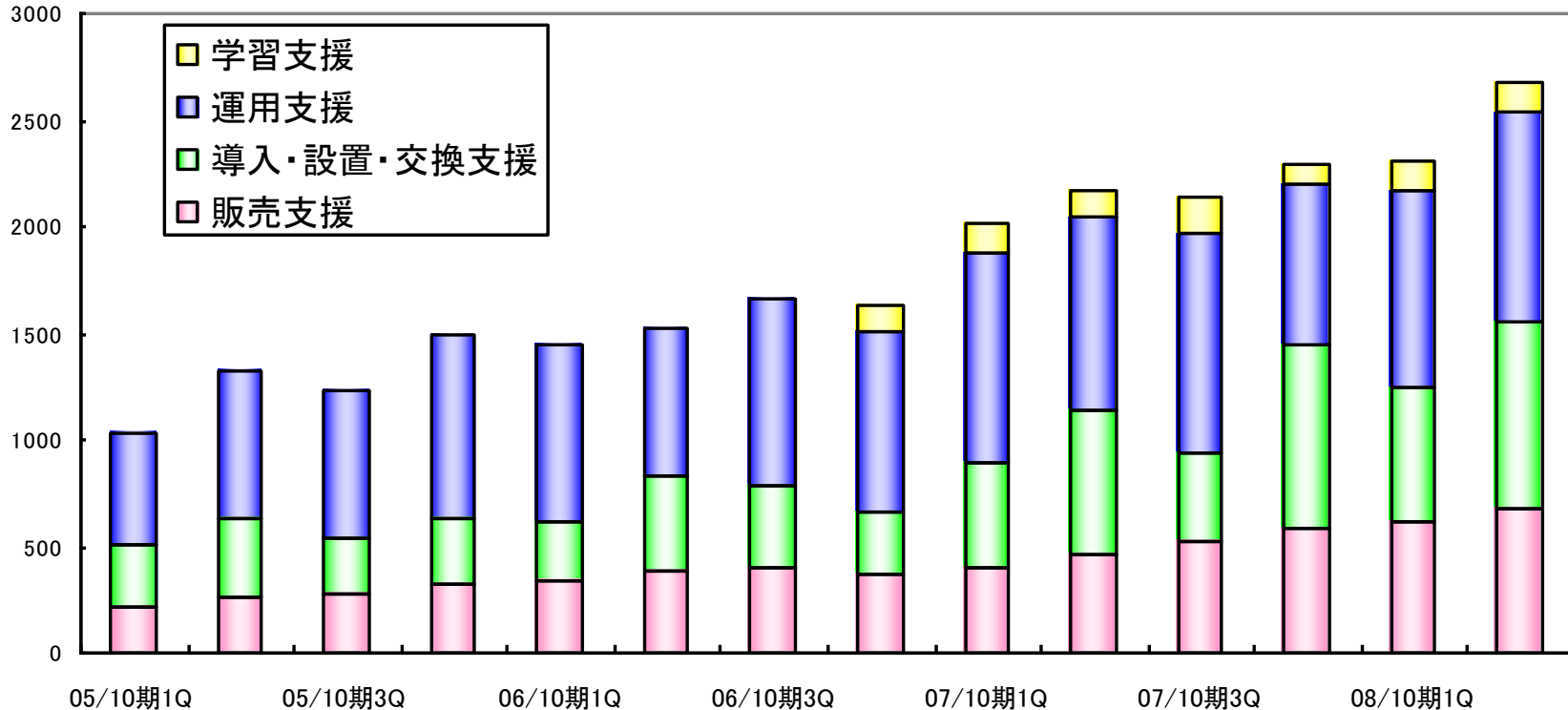


※実績については、06年第4四半期からの実績。

## 4つのサービス区分別グループ全体の伸長推移

05/10期～08/10中間期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）

（百万円）



4つのサービスポートフォリオが完成することで、外部環境の変化にもバランスよく対応し、顧客ニーズにいち早くマッチしたサービスの提供をおこなうことができます。



Sales Strategic Promotion

Field Support

## 市場創造サポーター

*With 85,000 staff had variety support skills, ThreeProGroup support your business according to various scenes. Then new value is created in the market.*

IT Operation Support

Learning Support

# 拡がるネットワークと中期戦略

## 2008年10月期 通期業績見通しについて

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

## 2008年10期 連結業績予想

(単位：百万円)	07/10期通期実績		08/10期通期予想		前年同期比 (%)
<b>売上高</b>	<b>8,619</b>	(構成比率)	<b>9,300</b>	(構成比率)	107.9%
営業・販売支援サービス	1,968	22.8%	2,394	25.7%	121.6%
導入・設置・交換支援サービス	2,448	28.4%	2,700	29.0%	110.3%
運用支援サービス	3,669	42.6%	3,716	40.0%	101.3%
学習支援サービス	534	6.2%	490	5.3%	91.8%
<b>売上総利益</b>	<b>2,455</b>	28.5%	<b>2,632</b>	28.3%	107.2%
<b>販売管理費</b>	<b>2,220</b>	25.8%	<b>2,392</b>	25.7%	107.7%
		(売上高比率)		(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>234</b>	2.7%	<b>240</b>	2.6%	102.6%
<b>経常利益</b>	<b>218</b>	2.5%	<b>230</b>	2.5%	105.5%
<b>当期純利益</b>	<b>138</b>	1.6%	<b>160</b>	1.7%	115.9%

2008年10月期 当社グループ施策等について（重点施策）

**地域拠点の強化体制 確立へ**

**内部管理体制の強化**

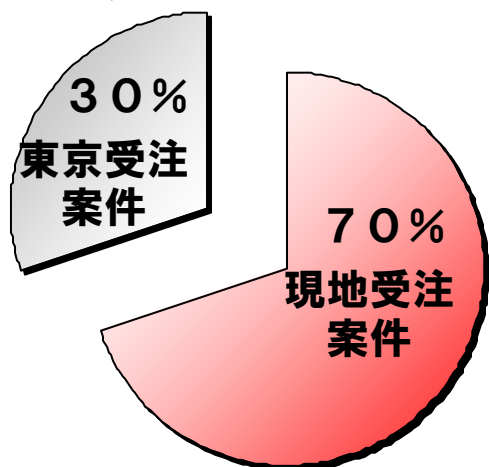
**ワイヤレスサービス市場  
（携帯・無線LAN・非接触型ICカード）の創造支援**

**正社員ビジネス（派遣・紹介）強化**

## 地域拠点の強化

### 地域拠点の現状

当社の地域拠点での売上に占める現地受注の案件比率



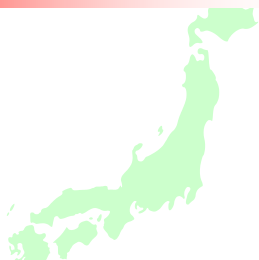
地域拠点合計の成長率（対前年比）

↑ 46.6%増

### 高まる地域拠点における人材ニーズ

今後の展開

拠点所在地：札幌・仙台・東京・横浜・静岡・名古屋・大阪・広島・福岡



- 全国案件運用体制の強化
- 地域拠点発の全国案件の増加
- 「買う」「始める」「使う」「楽しむ」の全サービス提供

## 全国対応力強化により、顧客の対応可能エリア拡大を実現

## CSR活動への取り組み

### スリープログループが目指すCSR

#### ソフト・ハード両面での支援

経営アドバイス

マーケティング  
ノウハウの提供

会議室等施設の提供

助成金の拠出

ビジネスだけではない、さまざまなステージのサポートカンパニーへ



モンゴルのマンホール  
チルドレンを救う奨学  
金支援プロジェクト

照屋朋子氏  
ゆいまーるハミングバ  
ーズ



障害者福祉からスポーツ  
ビジネスへ「ブラインド  
サッカー」のメジャー化

松崎英吾氏  
日本視覚障害者サッカー  
協会



誰でも身近に農業を！  
貸し菜園サービス・マ  
イファームの全国展開

西辻一真氏  
マイファーム



ドラマ『死化粧師』のモ  
デル、エンバッキング・  
グリーフサポート事業

橋爪謙一郎氏  
ジーエスアイ  
ieSupportInternational, Inc



エイズ孤児が笑顔で  
いられる地域を作る  
！現地住民と連携し  
た地域開発

門田瑠衣子氏  
エイズ孤児支援NG  
O・PLAS




## コーポレートアイデンティティ

# 『市場創造サポーター』

～85,000人が

新しい“価値”を生み出すお手伝い～

# 市場創造サポーターとは？

 ITをはじめとしたスキルを持つ85,000人のスタッフが、取引先のビジネスをさまざまなシーンに応じてサポートし、新たな“価値”を創造します。

85,000人のエージェント



- 量販店内での販売促進
- 法人向け営業コンサル



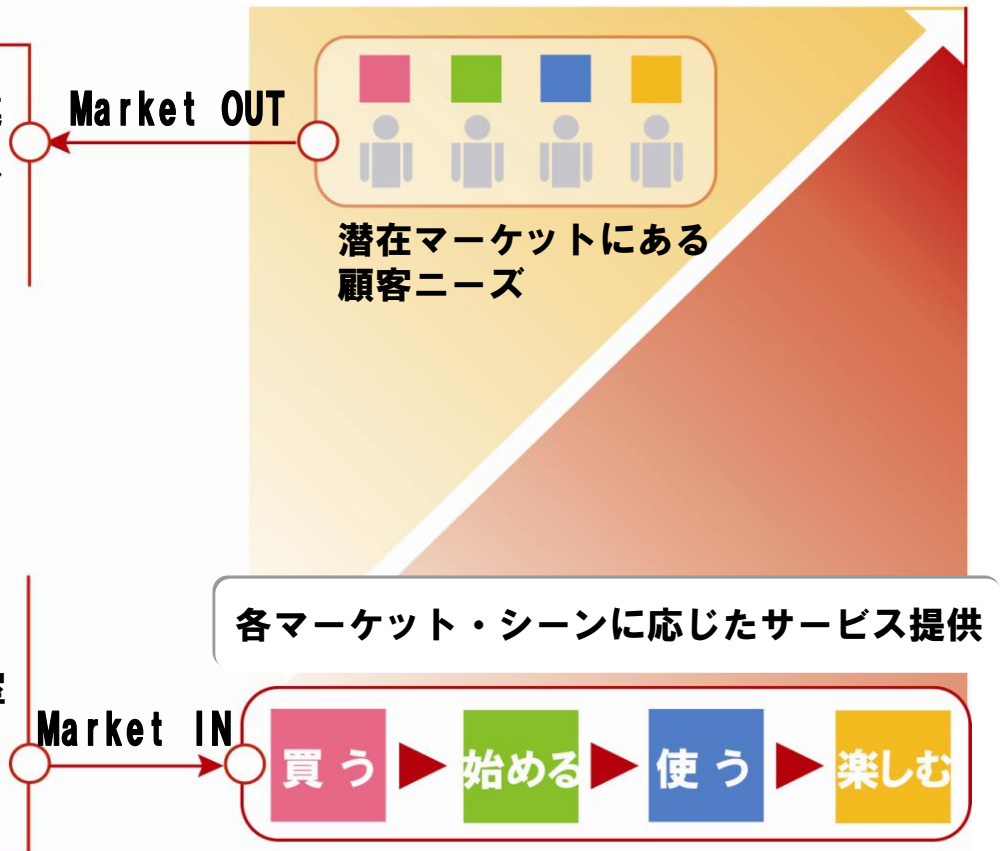
- パソコン障害診断
- POSレジ導入作業



- コールセンター運営
- SE/PG派遣

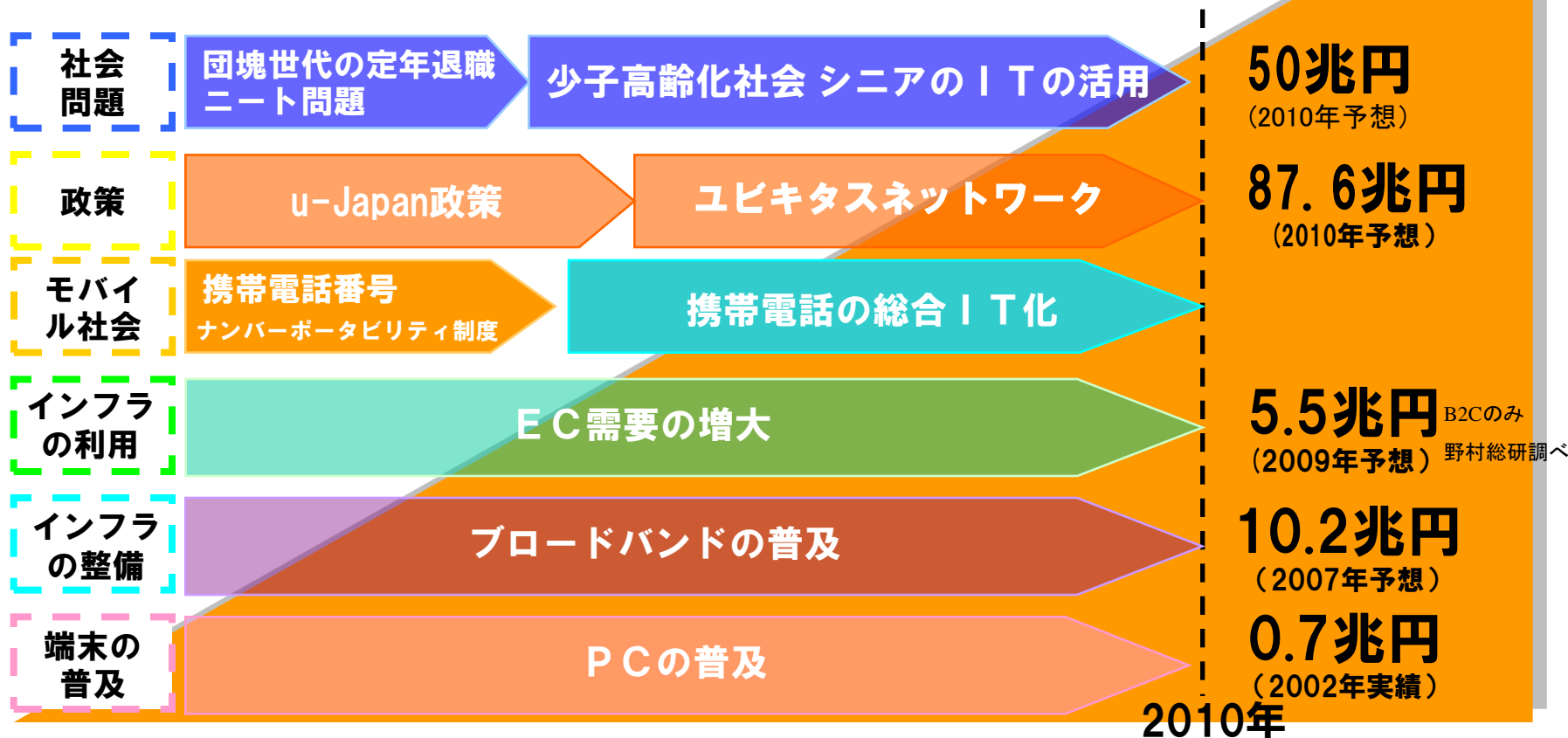


- 全国200箇所のPC教室
- シニア向け生涯学習



# 対象とするマーケット

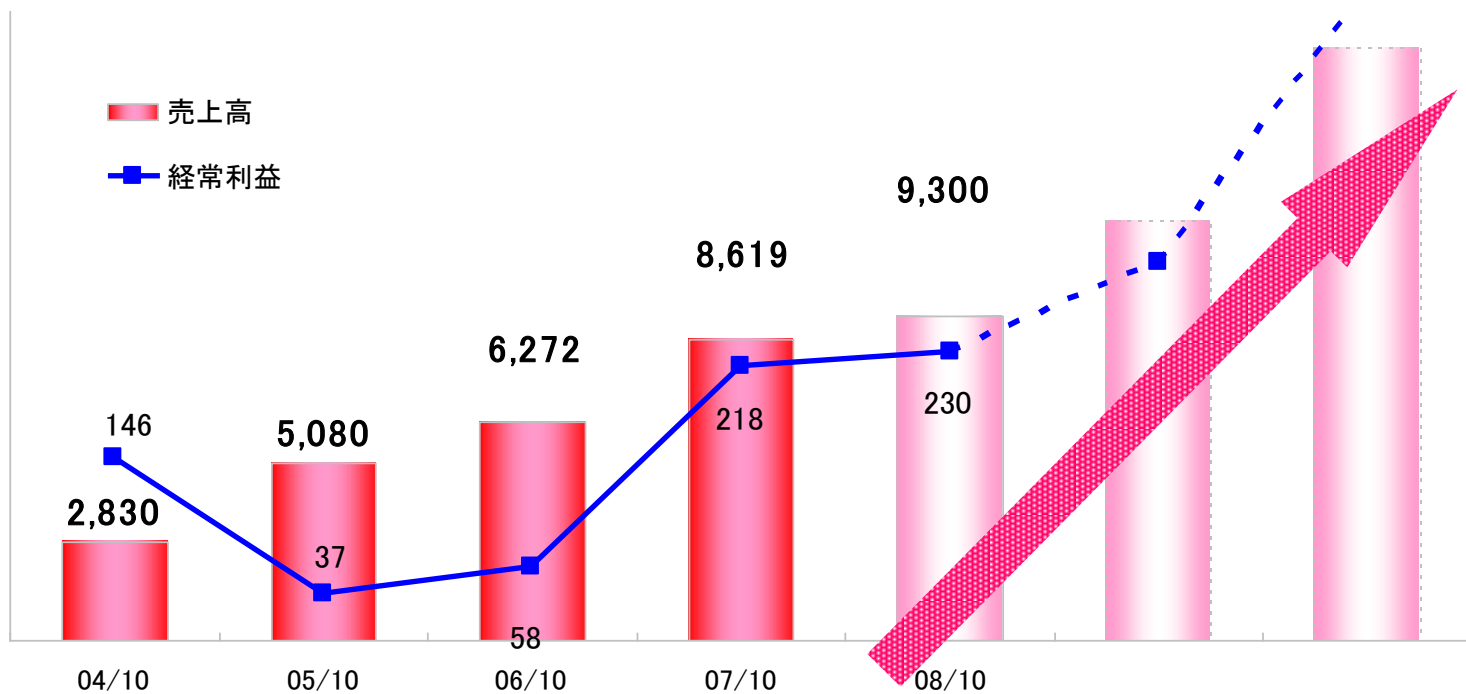
当社事業域の拡大に伴い、提供する市場もさらに広がっていく



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

# 次のステージへ・・・！

ITマーケットのさらなる市場創造。そして次の成長ステージへ！



M & A 投資フェイズ

収穫フェイズ～再投資

## 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グループ株式会社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グループ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

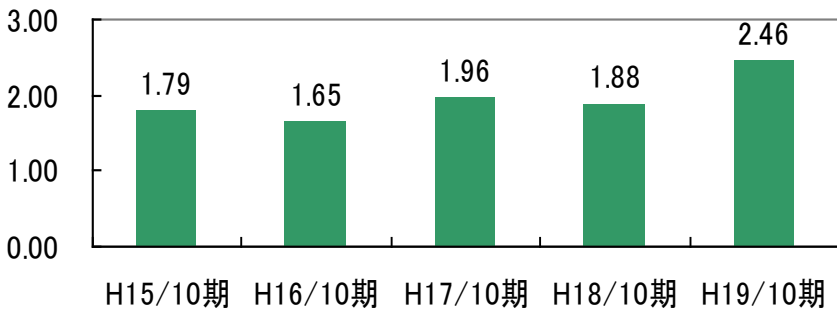
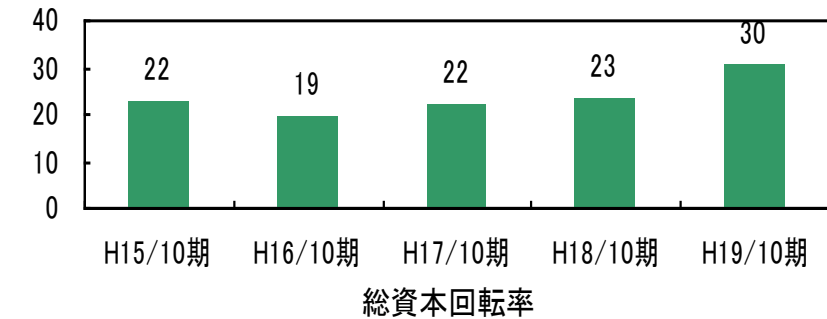
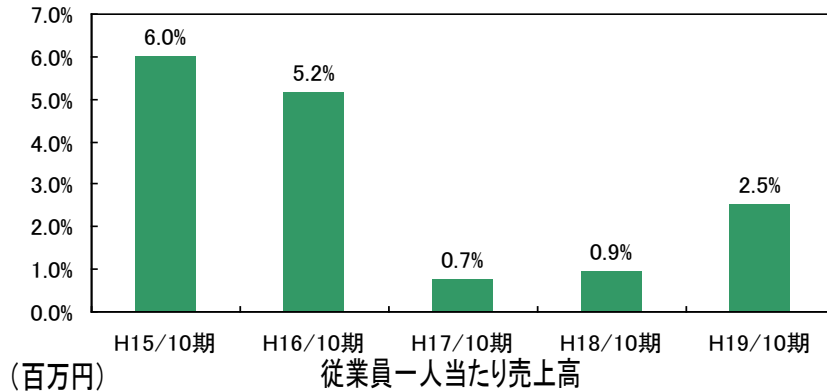
Phone:03-6832-3260 Fax:03-6832-3269



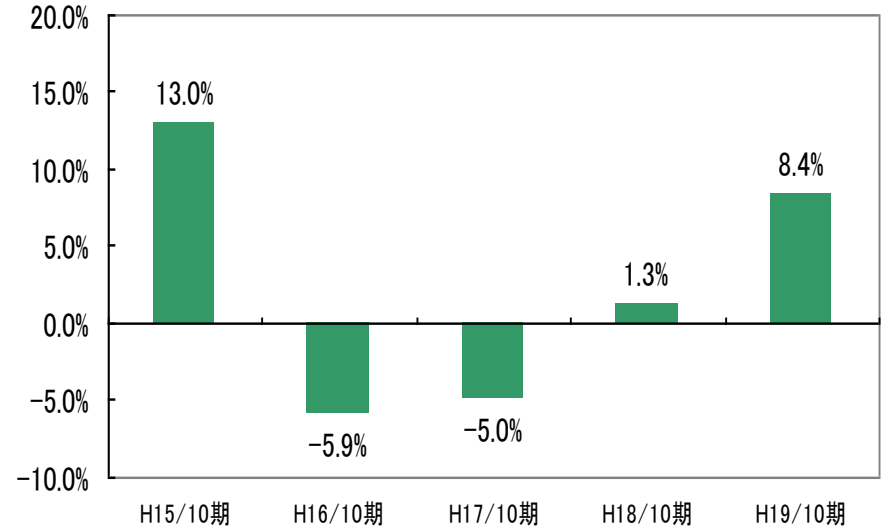
# 参考資料

## 経営指標の推移

売上高経常利益率



株主資本利益率(ROE)



**6/16終値**      **105,000円**  
**PER**            **14.45**

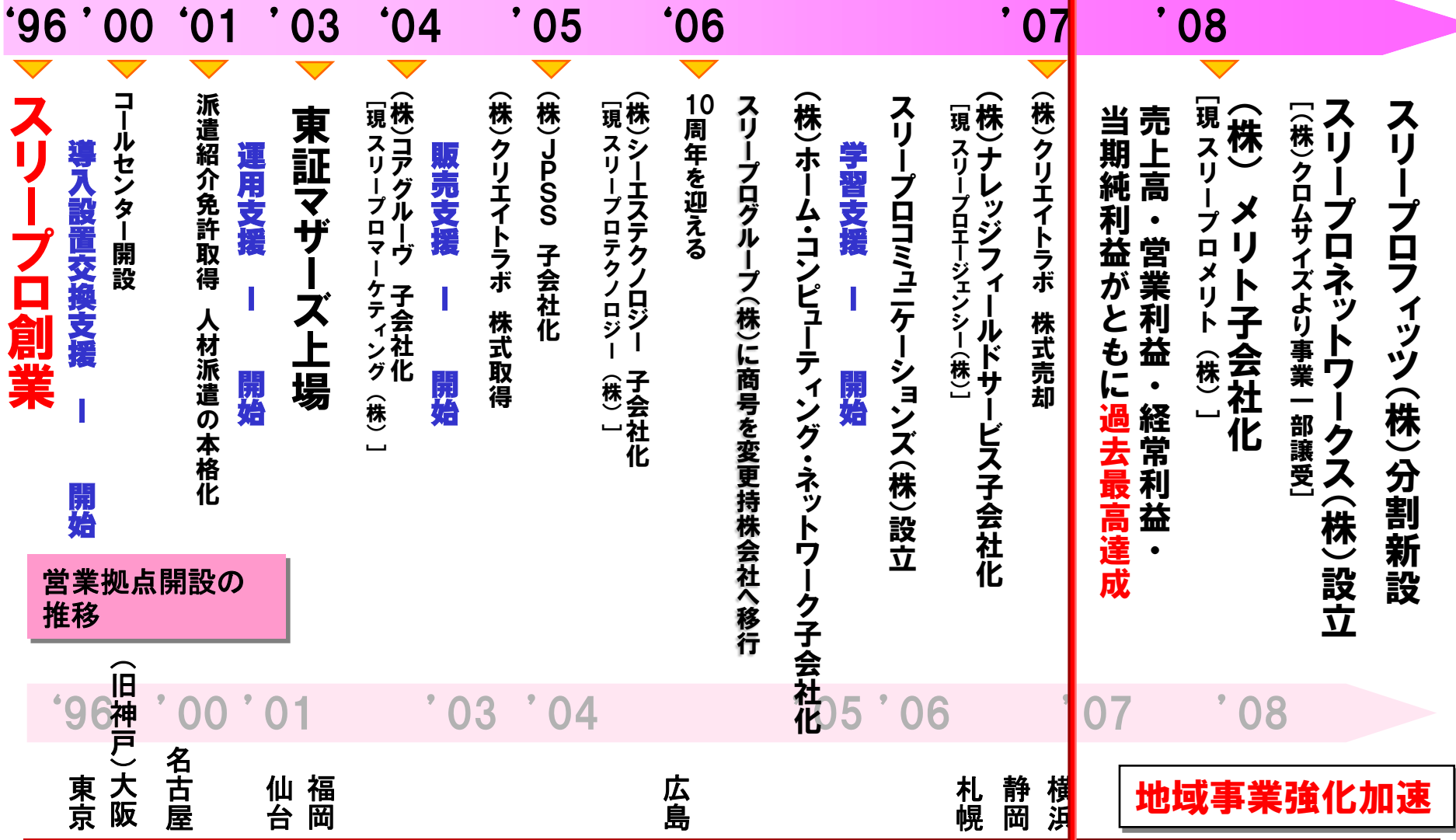
## 業績の推移 (H14/10期～H19/10期)

(単位；百万)	H14/10期	H15/10期	H16/10期	H17/10期	H18/10期	H19/10期
売上高	1,340	2,349	2,830	5,080	6,273	8,619
売上総利益	501	972	921	1,340	1,678	2,455
販売管理費	485	808	770	1,310	1,614	2,220
営業利益	15	164	150	30	64	234
経常利益	9	141	146	37	58	218
当期純利益	7	116	▲47	▲54	19	138
EPS (円)	10.27	128.39	▲34.65	▲35.58	1,013.03	7,223.32
純資産額 (千円)	356,907	889,368	799,580	1,090,628	1,441,624	1,645,212
総資産額 (千円)	749,162	1,310,775	1,712,061	2,586,163	3,335,020	3,500,434
自己資本比率 (%)	47.6%	67.9%	46.7%	42.2%	43.2%	47.0%
発行済株式総数 (株)	780,000	1,280,000	1,380,000	1,643,286	18,907.65	19,170.65
従業員数 (人)	83	105	147	235	260	283

- (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, 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  
 3, EPSに関して、当社はH18/4に100株を1株へ株式併合を行っております



# スリープログループのあゆみ



導入設置交換支援 | 開始

コールセンター開設

派遣紹介免許取得 人材派遣の本格化

運用支援 | 開始

**東証マザーズ上場**

販売支援 | 開始

(株)コアグループ 子会社化  
〔現スリープロマーケティング(株)〕

(株)JPSS 子会社化

(株)クリエイトラボ 株式取得

(株)シーエステクノロジー 子会社化  
〔現スリープロテクノロジー(株)〕

10周年を迎える

スリープログループ(株)に商号を変更持株会社へ移行

学習支援 | 開始

(株)ホーム・コンピューティング・ネットワーク子会社化

スリープロコミュニケーションズ(株)設立

(株)ナレッジフィールドサービズ子会社化  
〔現スリープロエージェンシー(株)〕

(株)クリエイトラボ 株式売却

売上高・営業利益・経常利益・当期純利益がともに過去最高達成

(株)メリト子会社化  
〔現スリープロメリト(株)〕

スリープロフィット(株)分割新設

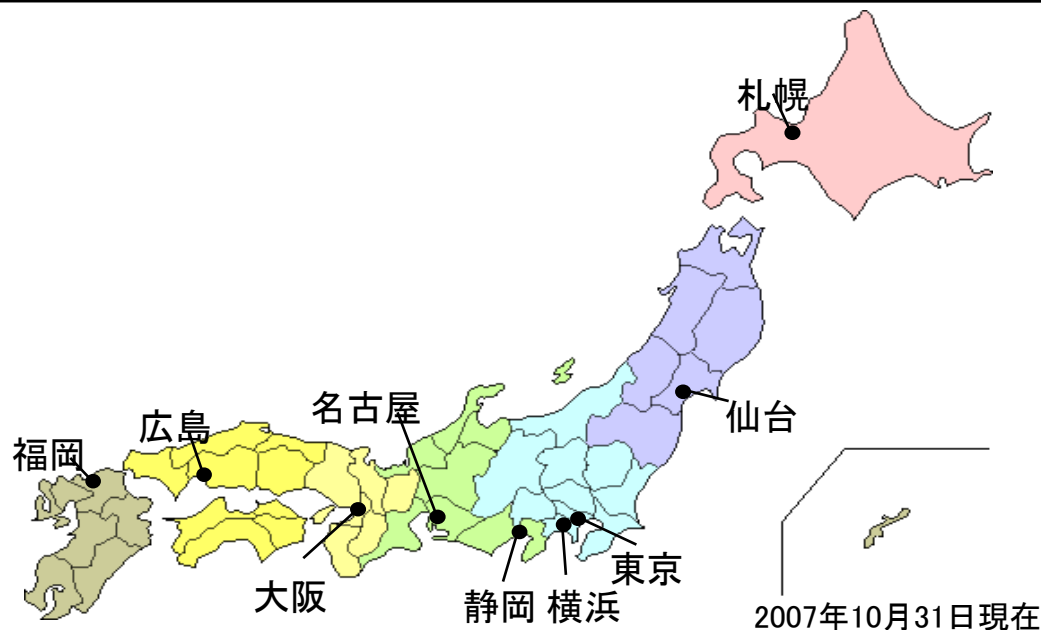
スリープロネットワークス(株)設立  
〔(株)クロムサイズより事業一部譲受〕

営業拠点開設の推移

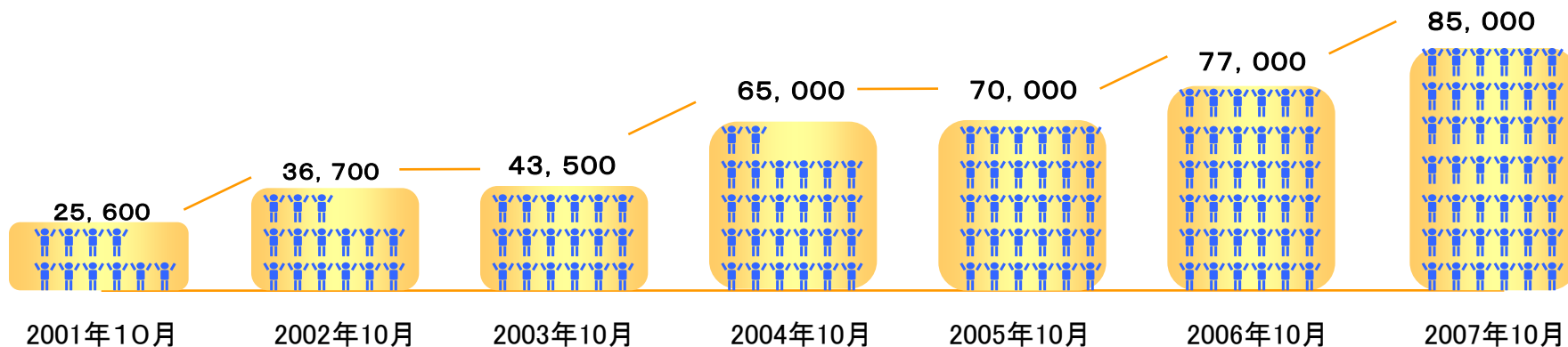
**地域事業強化加速**

# スリープログループ営業拠点・グループ会社拠点

- 東京 : 1996年 4月開設 (創業)
- 大阪 (旧神戸) : 1996年 7月開設
- 名古屋 : 1997年 6月開設
- 仙台 : 2000年 2月開設
- 福岡 : 2000年10月開設
- 広島 : 2004年11月開設
- 札幌 : 2005年 2月開設
- 静岡 : 2005年 6月開設
- 横浜 : 2005年 8月開設



## 登録エージェント推移



# 株主様への還元策 「株主優待制度」の実施

## 株主優待制度

毎年、4月末日及び10月末日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された1株（2006年4月2日の株式併合以前は100株）以上保有の株主様に対し、一律20,000円分（5000円4枚 / 年間40,000円分）の当社サービス利用チケットを進呈いたします。

### 【優待内容】

#### ■ レスキュー・ミー！サービス

- ① レスキューミー！訪問サポート
- ② レスキューミー！電話サポート（サービスチケット・聞きホーダイ）
- ③ レスキューミー！持ち込みサポート
- ④ レスキューミー！修理サポート

#### ■ パソコンじゅく / ホームコンじゅく

- ① パソコン教室入会金
- ② パソコン教室授業料金

### 【今回だけのサービス開始記念 特別ご優待】

#### ■ 即日訪問サポート特別ご優待

2007年10月より開始した新サービス『IT機器・即日駆けつけサービス』のスタートを記念した特別ご優待券です。



# 株式情報



## ■ 株式の状況

(2008年4月30日現在)

発行可能株式総数	65,000株
発行済株式総数	19,170.65株
一単元の株式の数	1株
株主数	756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
株主名簿管理人	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

(2008年4月30日現在)

	H19/10期末		H20/10期中間期末	
	所有株数 (株)	比率 (%)	所有株数 (株)	比率 (%)
高野 研	2,769.00	14.44	2,769.00	14.44
トランス・コスモス株式会社	2,487.00	12.97	2,487.00	12.97
竹中 正雄	1,400.00	7.30	1,400.00	7.30
株式会社パソナグループ	1,200.00	6.26	1,200.00	6.26
株式会社大塚商会	1,200.00	6.26	1,200.00	6.26
株式会社ケイ・エム・インベスト	0.00	0.00	570.00	2.97
株式会社三菱東京UFJ銀行 錦糸町支店	0.00	0.00	466.00	2.43
加賀ハイテック株式会社	466.00	2.43	466.00	2.43
スリープログループ従業員持株会	269.00	1.40	368.00	1.92
加賀電子株式会社	304.00	1.59	304.00	1.59
11社以下合計	9,075.65	47.34	7,940.65	41.42
合 計	19,170.65	100.00	19,170.65	100.00

※H19/10期末の自己株式数は279.27株、H20/10期中間期末の自己株式数は1,779.67株です。