

THREE PRO

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 Oration Support

Learning Support



# ThreePro Group

- 2008年10月期 決算説明資料 -  
2008年12月25日(木) 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



## 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95,000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。

95,000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

Market OUT



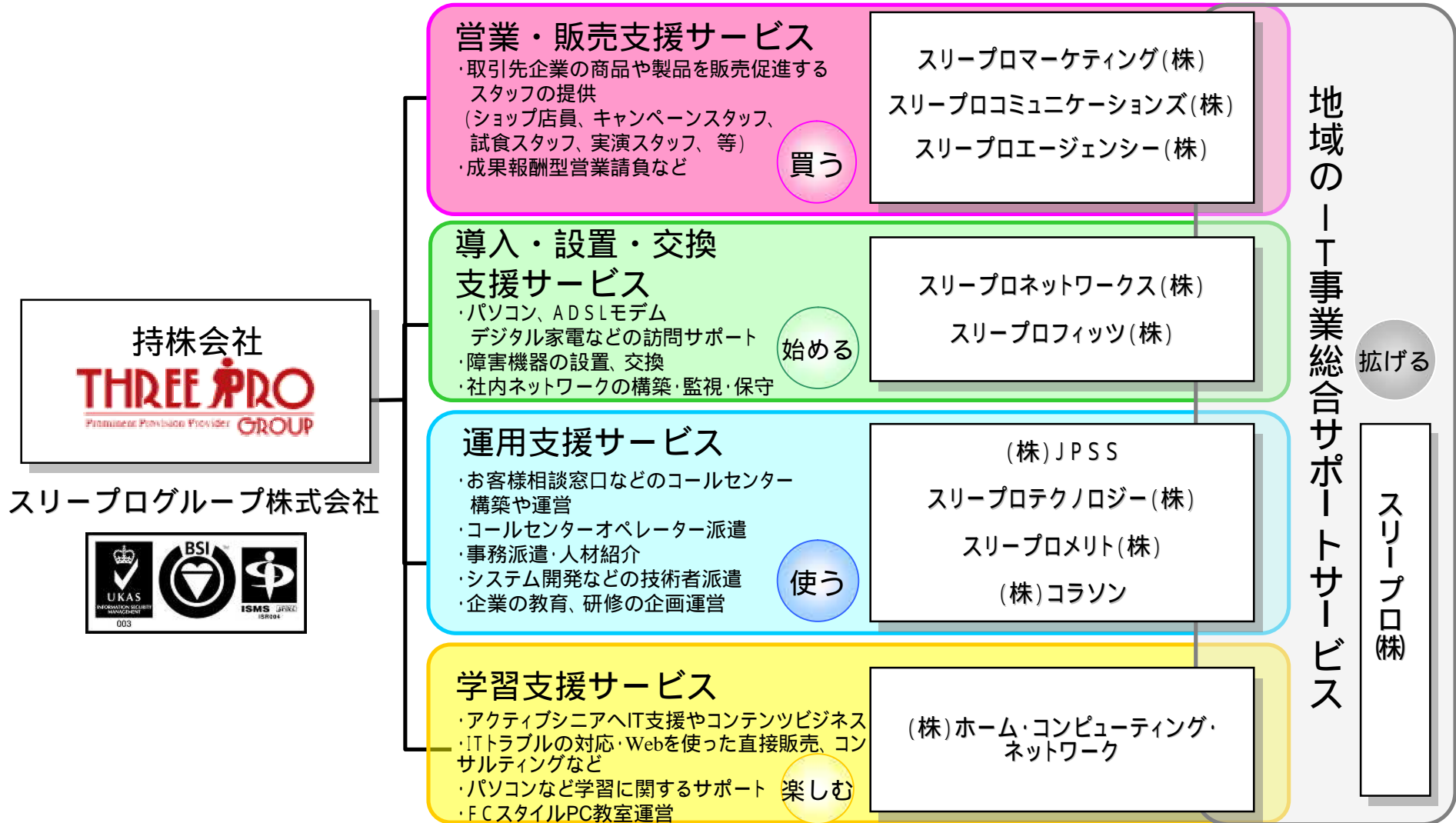
潜在マーケットにある  
顧客ニーズ

各マーケット・シーンに応じたサービス提供

Market IN

買う ▶ 始める ▶ 使う ▶ 楽しむ

# スリープログループの体制及びサービス領域





# 2008年10月期 業績について

## 連結子会社の決算期変更について

下記、子会社10社の決算期変更により当会計連結期間は、13ヶ月間の損益を取込んでおります。

### 決算期変更の内容

社名	変更前	変更後
スリープロ株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロマーケティング株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロコミュニケーションズ株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロエージェンシー株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロフィッツ株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロネットワークス株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
株式会社JPSS	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロテクノロジー株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
スリープロメリット株式会社	毎年3月末日	毎年10月末日
株式会社ホーム・コンピューティング・ネットワーク	毎年3月末日	毎年10月末日

## 2008年10月期 連結業績サマリー

(単位:百万円)	07/10期 (実績)		08/10期 (実績)		前年同期比 (%)	08/10期 (修正予想)	08/10期 (期初予想)
	売上高	8,619	10,855	10,855			
		(構成比率)	(構成比率)				
営業・販売支援サービス	1,968	22.8%	2,748	25.3%	+39.6%	2,394	2,086
導入・設置・交換支援サービス	2,448	28.4%	3,297	30.4%	+34.7%	2,700	2,526
運用支援サービス	3,669	42.6%	4,345	40.0%	+18.4%	3,716	3,844
学習支援サービス	534	6.2%	463	4.3%	13.3%	490	542
売上総利益	2,455	28.5%	2,774	25.6%	+13.0%	2,632	2,560
販売管理費	2,220	25.8%	2,581	23.8%	+16.3%	2,392	2,310
		(売上高比率)	(売上高比率)				
営業利益	234	2.7%	192	1.8%	18.2%	240	240
経常利益	218	2.5%	228	2.1%	+4.8%	230	220
当期純利益	138	1.6%	82	0.8%	40.1%	160	80

2008年10月期は、下記子会社10社の決算期変更により当会計連結期間においては、13ヶ月間の損益を取込んでおります。

## 2008年10月期 連結業績サマリー (12ヶ月参考値)

(単位:百万円)	07/10期 (実績)		08/10期 (実績:13ヶ月)		前年同期比 (%)	08/10期 (参考:12ヶ月)		前年同期比 (%)
		(構成比率)		(構成比率)			(構成比率)	
<b>売上高</b>	<b>8,619</b>		<b>10,855</b>		<b>+25.9%</b>	<b>9,974</b>		<b>+15.7%</b>
営業・販売支援サービス	1,968	22.8%	2,748	25.3%	+39.6%	2,548	25.5%	+29.5%
導入・設置・交換支援サービス	2,448	28.4%	3,297	30.4%	+34.7%	3,014	30.2%	+23.1%
運用支援サービス	3,669	42.6%	4,345	40.0%	+18.4%	3,979	39.9%	+8.4%
学習支援サービス	534	6.2%	463	4.3%	13.3%	432	4.3%	19.1%
<b>売上総利益</b>	<b>2,455</b>	28.5%	<b>2,774</b>	25.6%	<b>+13.0%</b>	<b>2,619</b>	26.3%	<b>+6.7%</b>
<b>販売管理費</b>	<b>2,220</b>	25.8%	<b>2,581</b>	23.8%	<b>+16.3%</b>	<b>2,440</b>	24.5%	<b>+9.9%</b>
		(売上高比率)		(売上高比率)			(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>234</b>	2.7%	<b>192</b>	1.8%	<b>18.2%</b>	<b>179</b>	1.8%	<b>23.5%</b>
<b>経常利益</b>	<b>218</b>	2.5%	<b>228</b>	2.1%	<b>+4.8%</b>	<b>211</b>	2.1%	<b>3.2%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>138</b>	1.6%	<b>82</b>	0.8%	<b>40.1%</b>	<b>78</b>	0.8%	<b>43.5%</b>



## 四半期（3ヶ月間）ごとの3カ年業績推移

	2006年10月期				2007年10月期				2008年10月期			
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売上高	1,451	1,530	1,663	1,630	2,021	2,173	2,136	2,290	2,304	2,671	2,510	2,491
売上原価	1,090	1,136	1,216	1,152	1,451	1,545	1,475	1,694	1,677	1,910	1,903	1,864
(原価率)	75.1%	74.2%	73.1%	70.7%	71.8%	71.1%	69.1%	74.0%	72.8%	71.5%	75.8%	74.8%
売上総利益	361	394	447	477	570	628	661	596	626	761	606	627
(粗利率)	24.9%	25.8%	26.9%	29.3%	28.2%	28.9%	30.9%	26.0%	27.2%	28.5%	24.1%	25.2%
販管費	354	392	404	465	539	571	593	517	579	653	614	594
(販管费率)	24.4%	25.6%	24.3%	28.5%	26.7%	26.3%	27.8%	22.6%	25.1%	24.4%	24.5%	23.8%
営業利益	7	2	43	12	31	57	68	78	47	108	-8	33
(営業利益率)	0.5%	0.1%	2.6%	0.7%	1.5%	2.6%	3.2%	3.4%	2.0%	4.0%	-0.3%	1.3%

2008年10月期第4四半期は、業績比較を容易にするため、8-10月の3ヶ月間のデータを用いております。

## 2008年10月期 連結業績 要因分析

### 売上高

**売上高 10,855百万円 (前年同期比 25.9%増)**

厳しい経営環境の中、受注が順調に拡大し、前年同期比で25.9%増を達成した。

一方で、案件減少や受注延期などの影響も見られるが、複数の事業分散、地域分散、相互補完等の当社事業ポートフォリオによりこれらの影響を低減した。

### 売上原価

**原価率 74.4% (前年同期 71.5% 2.9P上昇)**

- 第3四半期以降、原価率が上昇。

顧客ニーズが低コスト志向となり、低価格帯案件の増加。

- 第4四半期においては、上記理由のほか、子会社における先行投資により原価率が上昇。

子会社のスリープロコミュニケーションズの成果報酬型営業支援分野（インターネット回線開通業務）を強化すべく採用及び教育の強化を実施。

売上計上が回線開通ベースであるため売上高が按分され、一方で人件費は当月に一括計上となるため。

(参考値：12ヶ月決算の場合 原価率 73.2%)

## 2008年10月期 連結業績 要因分析

### 販管費

**販管費率 23.8%** （前年同期 25.8% 2.0P改善）

•販管費は前年同期比16.3%増加したものの、それを上回る売上増により吸収。

### 営業利益

**営業利益 192百万円** （前年同期比 18.2%減）

販管費率が低下したものの、原価上昇による影響が大きい。

### 経常利益

**経常利益 228百万円** （前年同期比 4.8%増）

雇用に関する助成金 50百万円

### 当期純利益

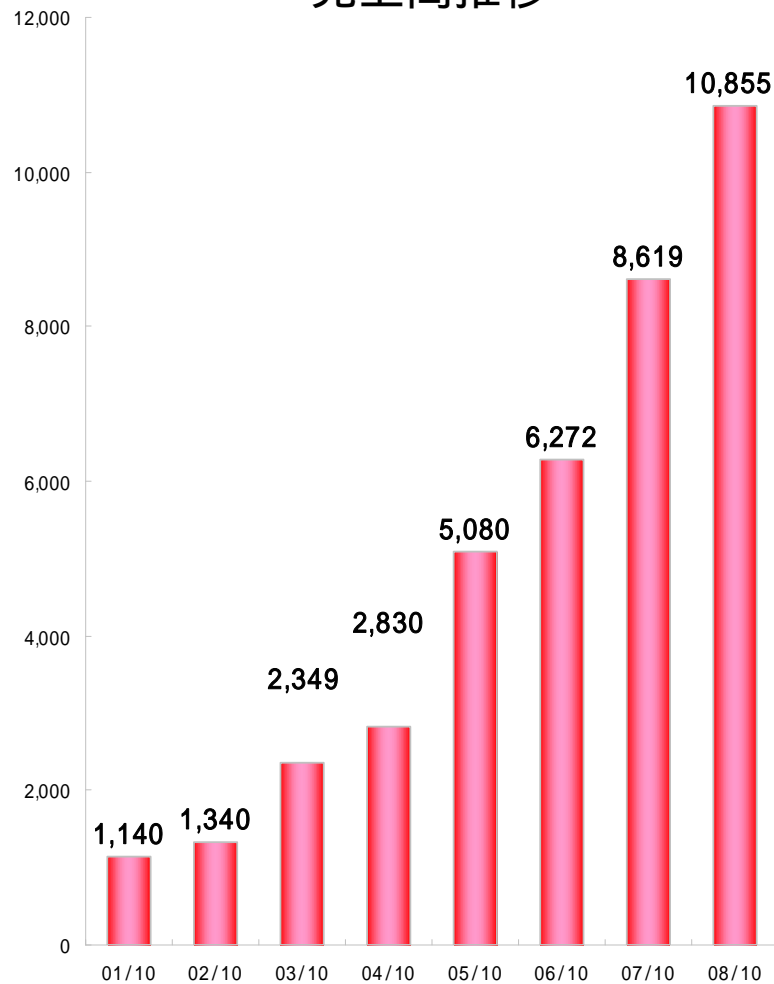
**当期純利益 82百万円** （前年同期比 40.1%減）

子会社収益増により、個社の法人税負担増。第4四半期で投資有価証券評価損22百万円も影響

## 業績推移 (2001年10月期～2008年10月期)

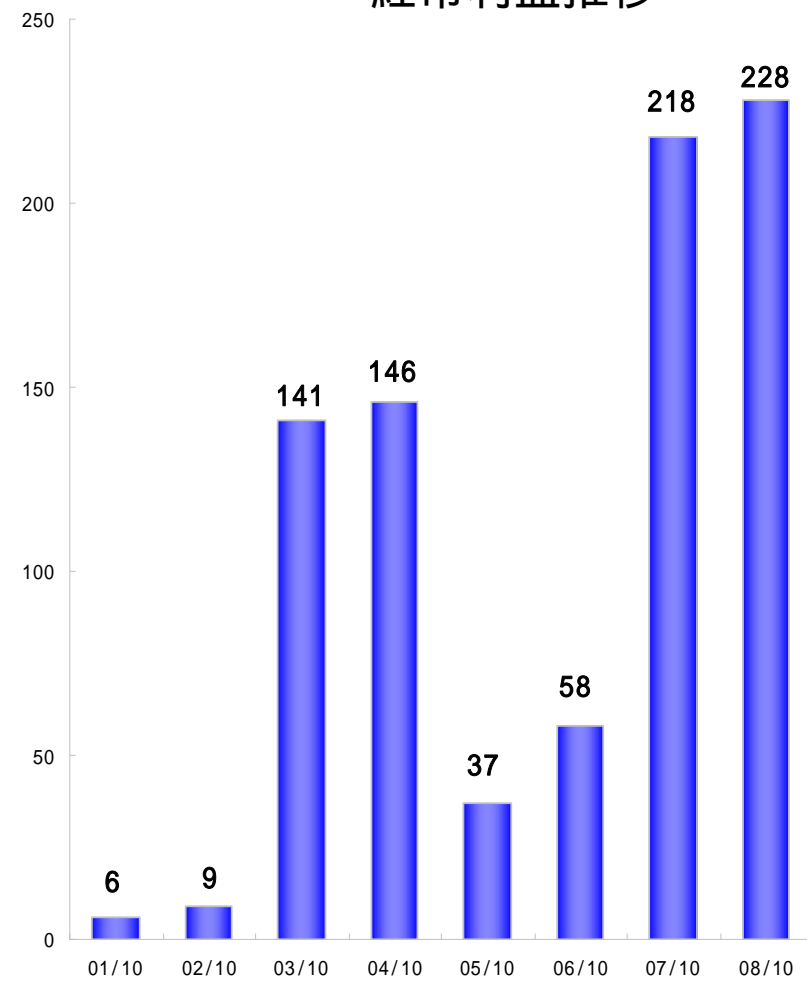
単位：百万円

### 売上高推移



単位：百万円

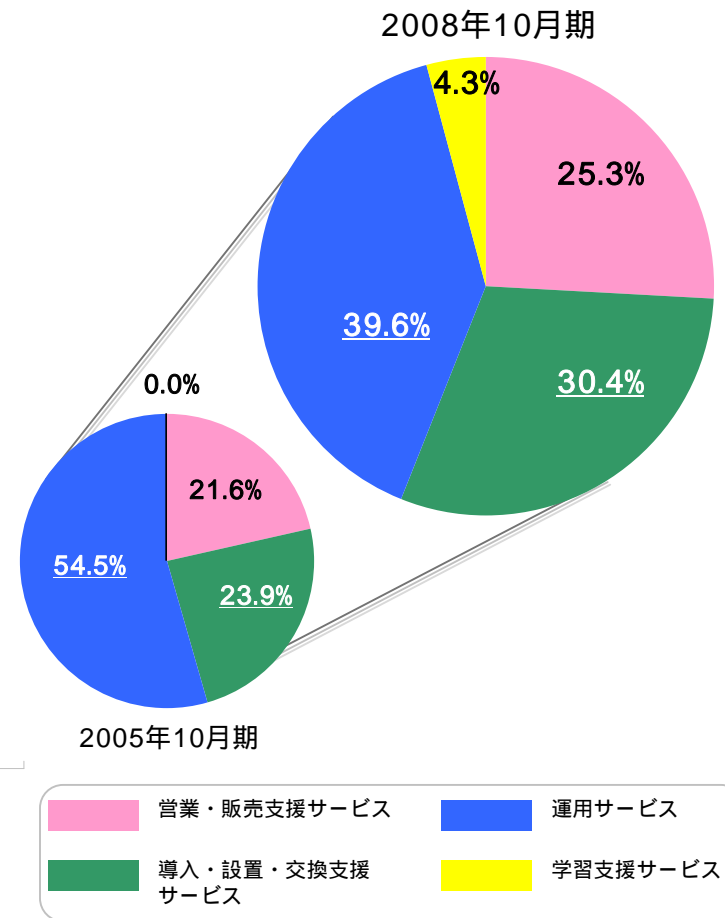
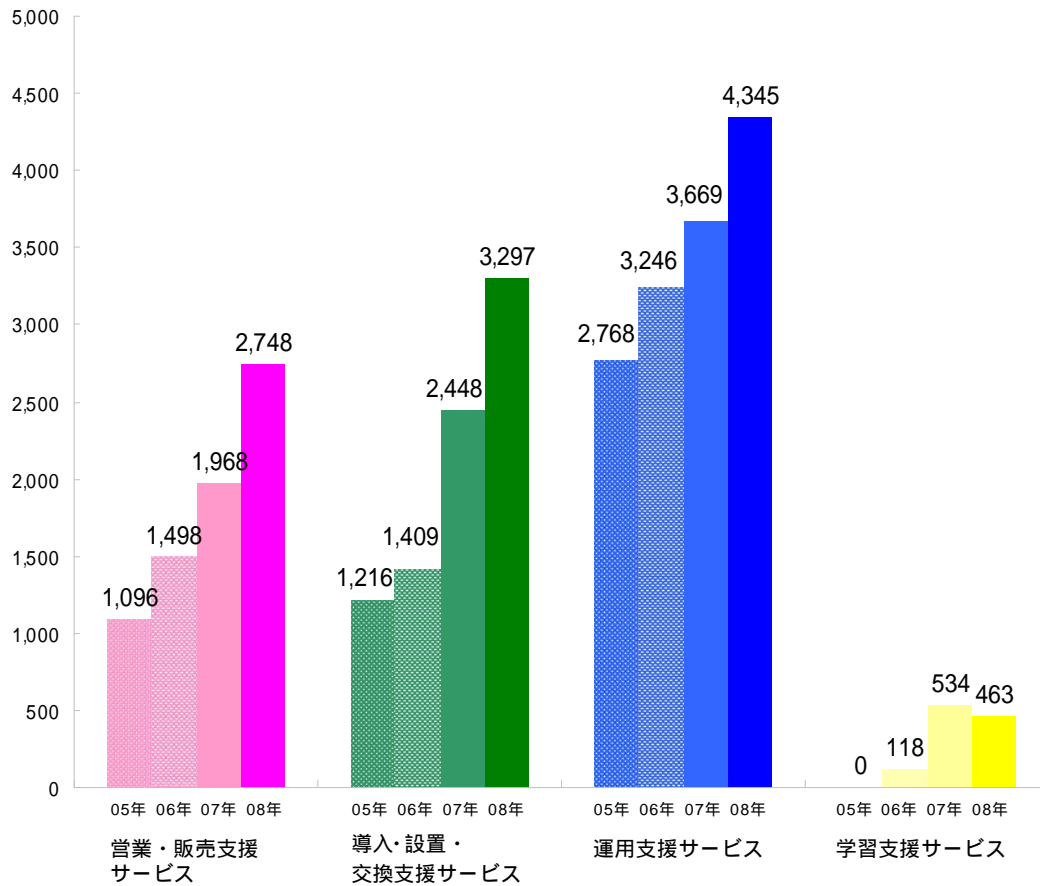
### 経常利益推移



## 05年～08年 サービス別売上高と構成比の推移

単位：百万円

それぞれ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

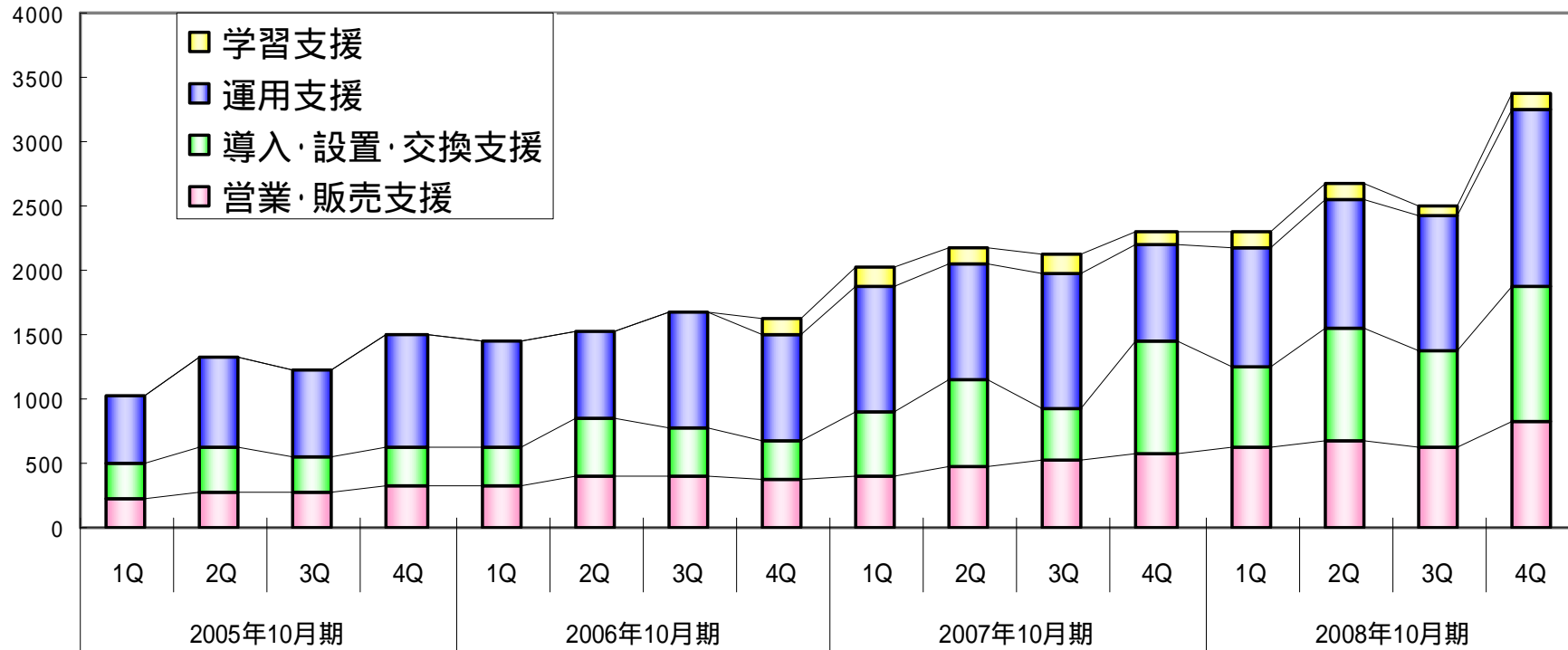


学習支援サービスにおける05/3期実績については、第4四半期からの実績となっております。

## 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期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）

(百万円)



08年10月期第4Qは、子会社の決算期変更に伴い、損益を4ヶ月分取込んでいる。

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。

## 四半期（3ヶ月）ごとのサービス別3カ年業績推移

	2006年10月期				2007年10月期				2008年10月期			
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
<b>営業・販売支援サービス</b>												
売上高	335	389	402	372	396	465	522	585	615	679	636	618
売上総利益	101	114	119	52	100	96	124	157	144	157	140	123
(粗利率)	30.1%	29.3%	29.6%	14.0%	25.3%	20.6%	23.8%	26.8%	23.4%	23.1%	22.0%	19.9%
<b>導入・設置・交換支援サービス</b>												
売上高	288	449	381	291	495	676	414	863	629	879	741	765
売上総利益	106	258	142	193	168	241	150	285	213	320	214	246
(粗利率)	36.8%	57.5%	37.3%	66.3%	33.9%	35.7%	36.2%	33.0%	33.9%	36.4%	28.9%	32.2%
<b>運営支援サービス</b>												
売上高	826	691	882	847	988	901	1,032	748	932	984	1,039	1,024
売上総利益	152	128	185	234	219	216	276	102	196	206	187	199
(粗利率)	18.4%	18.5%	21.0%	27.6%	22.2%	24.0%	26.7%	13.6%	21.0%	20.9%	18.0%	19.4%
<b>学習支援サービス</b>												
売上高	-	-	-	118	141	131	167	95	126	128	94	84
売上総利益	-	-	-	25	81	75	111	55	72	76	66	58
(粗利率)	-	-	-	21.2%	57.4%	57.3%	66.5%	57.9%	57.1%	59.4%	70.2%	69.0%

2008年10月期第4四半期は、業績比較を容易にするため、8-10月の3ヶ月間のデータを用いております。

# 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...」

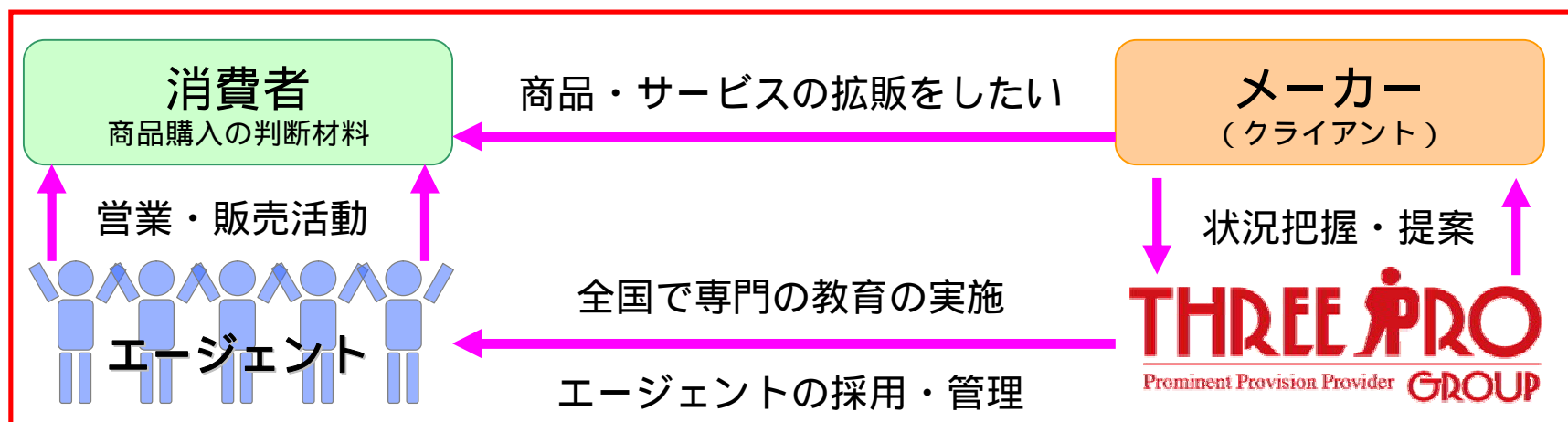
ソリューション提案

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営業・販売支援





# 営業・販売支援サービス

単位：百万円

	2007年10月期 実績	2008年10月期 実績	増減	2008年10月期 修正予想 (中間発表時)	2008年10月期 期初予想
売上高	1,968	2,748	+39.6%	2,394	2,086
売上総利益	477	575	+20.5%	621	502

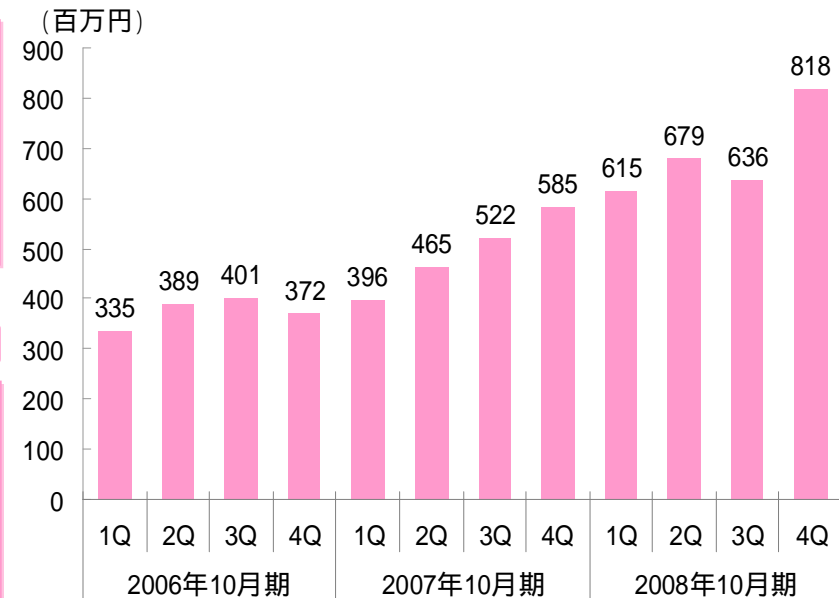
## 08/10期 外部環境と施策

- 【環境】景況感減速による消費者購買の減少
- 【施策】新サービスとしてミステリーショッパー業務（覆面調査等）によるニーズ開拓
- 【施策】営業支援サービスの西日本エリア展開強化

## 実績のポイント

- ・ 通信キャリア商材を主とした成果報酬型営業支援分野の受注、回線獲得数の増加（通年）
- ・ 高付加価値家電への販売支援案件も全国規模へ順調に拡大（上半期）
- ・ 取扱業種拡大（食品・娯楽業界）（下半期）
- ・ 東北・中部エリアへのエリア展開強化（下半期）

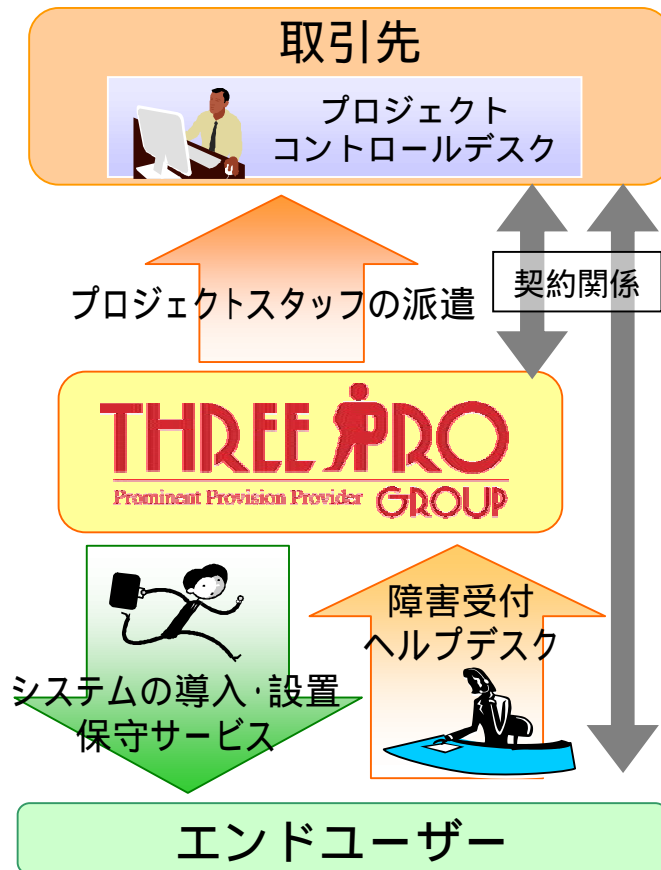
四半期毎売上高推移(06/10期-08/10期)



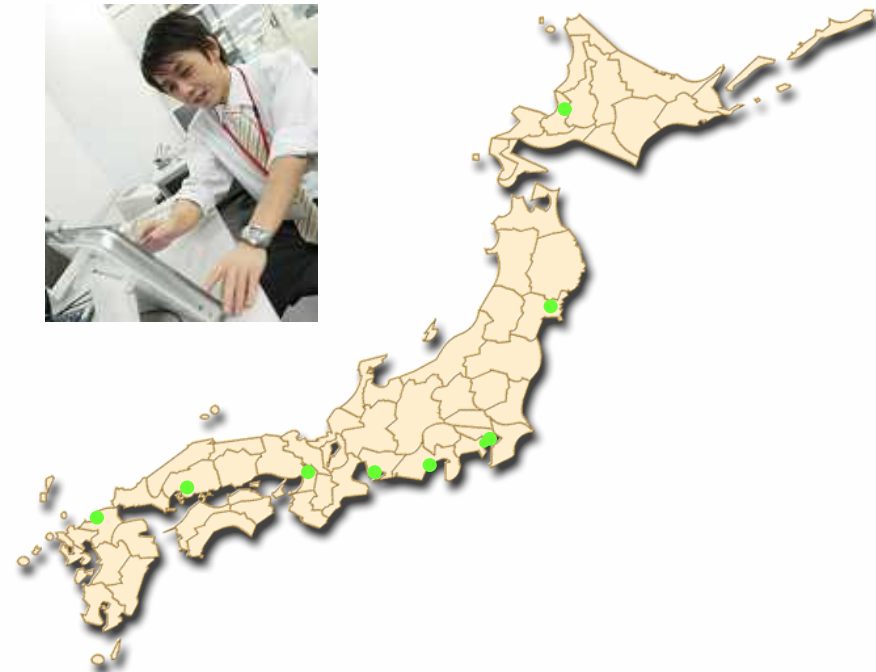
08年10月期第4Qは、子会社の決算期変更に伴い、損益を4ヶ月分取込んでいる。

# 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齐に導入したい！
- ・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！全国一齐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 実績	2008年10月期 実績	増減	2008年10月期 修正予想 (中間発表時)	2008年10月期 期初予想
売上高	2,448	3,297	+34.7%	2,700	2,526
売上総利益	844	1,057	+25.2%	950	881

## 08/10期 外部環境と施策

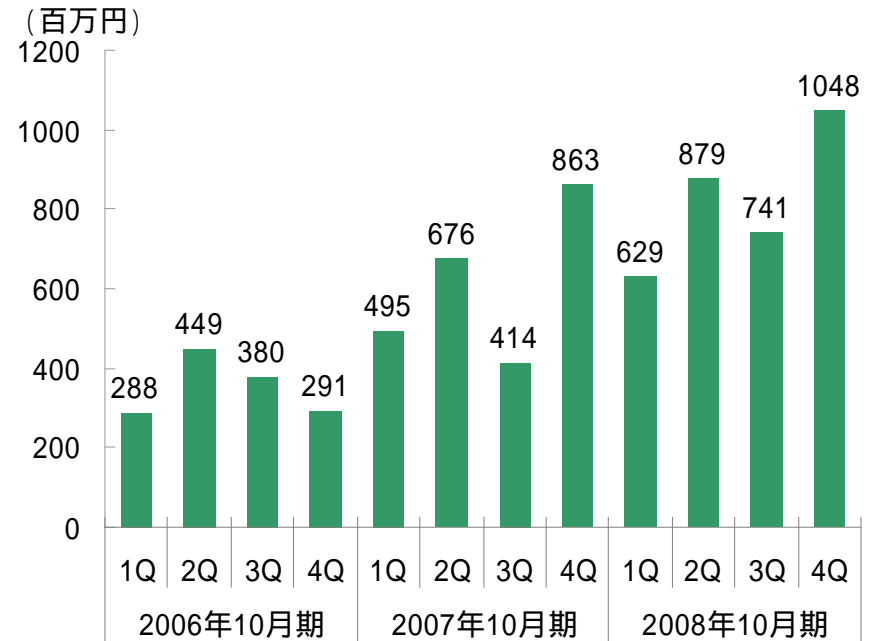
【環境】第4Q(8-10月)期間において、景気後退等の影響で案件延期、実施保留等の動き

【施策】・低価格サービスのニーズの増加と取込み  
売上増だが、粗利率の低下  
・サービス拡充、ネットワーク工事業スタート

## 実績のポイント

- ・全国の手量販店への電子マネーのリーダー端末全国設置案件受注(上半期)
- ・インターネットサービス会社再編に伴う設置大型案件受注(上半期)
- ・08年2月より加わった子会社のスリープロネットワークスがおこなうネットワークエンジニアリング業務が安定的に推移(下半期)

四半期毎売上高推移(06/10期-08/10期)



08年10月期第4Qは、子会社の決算期変更に伴い、損益を4ヶ月分取込んでいる。

# 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



### 開発エンジニアリングサービスの受託



## 事業モデル



ユーザーサポート・開発 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 実績	2008年10月期 実績	増減	2008年10月期 修正予想 (中間発表時)	2008年10月期 期初予想
売上高	3,669	4,345	+18.4%	3,716	3,844
売上総利益	813	847	+4.2%	776	847

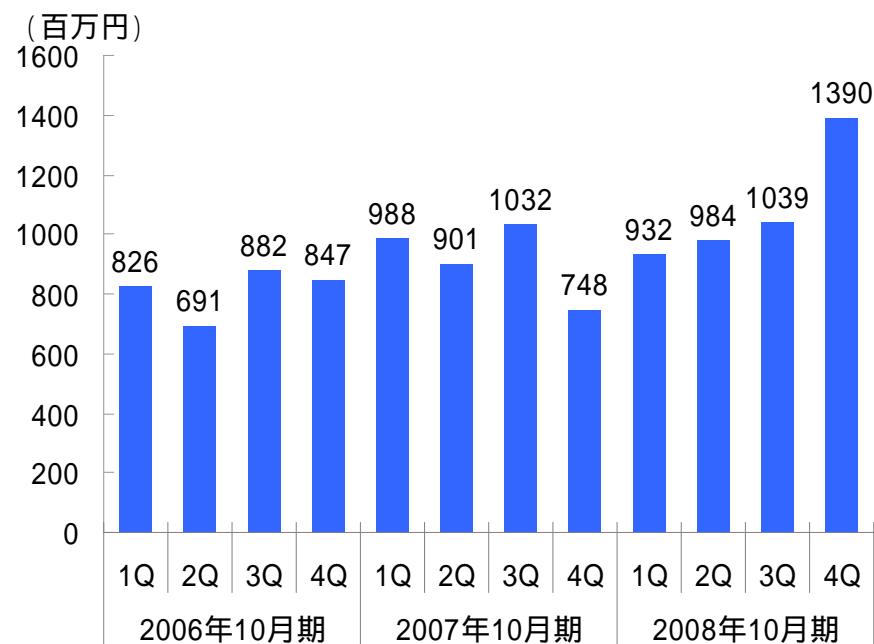
## 08/10期 外部環境と施策

- 【環境】大型コールセンターの縮小、地方移転、アウトソーシング、コールセンター案件の減少傾向
- 【環境】取引先の人材ニーズの量から質への変化
- 【施策】営業譲渡などによる機能強化および新規業界・クライアントの開拓、M & Aによる体制強化

## 実績のポイント

- ・M&A(08年1月)による関西を中心とした派遣事業拡大(完全子会社:スリープロメリット株式会社)
- ・首都圏でコールセンタから派遣へシフト、注力 特定派遣業務の好調
- ・CATV・金融向けコールセンターセンター機能・売上の獲得

四半期毎売上高推移(06/10期-08/10期)



08年10月期第4Qは、子会社の決算期変更に伴い、損益を4ヶ月分取込んでいる。

# 学習支援サービスについて

パソコン教室事業



ITサポート事業

## シニア×デジタル市場

デジタル機器を使いこなし、生活豊かにしたい(個人)  
 シニア市場へ製品・サービスを提供したい(企業)

- ・少人数制の対面授業
- ・継続受講が特徴
- ・75%が50歳以上
- ・アクティブシニアのコミュニティー



学ぶ楽しさ。つながる喜び。安心サポートをお届けします。

# 学習支援サービス

単位：百万円

	2007年10月期 実績	2008年10月期 実績	増減	2008年10月期 修正予想 (中間発表時)	2008年10月期 期初予想
売上高	534	463	13.3%	490	542
売上総利益	322	293	9.0%	285	329

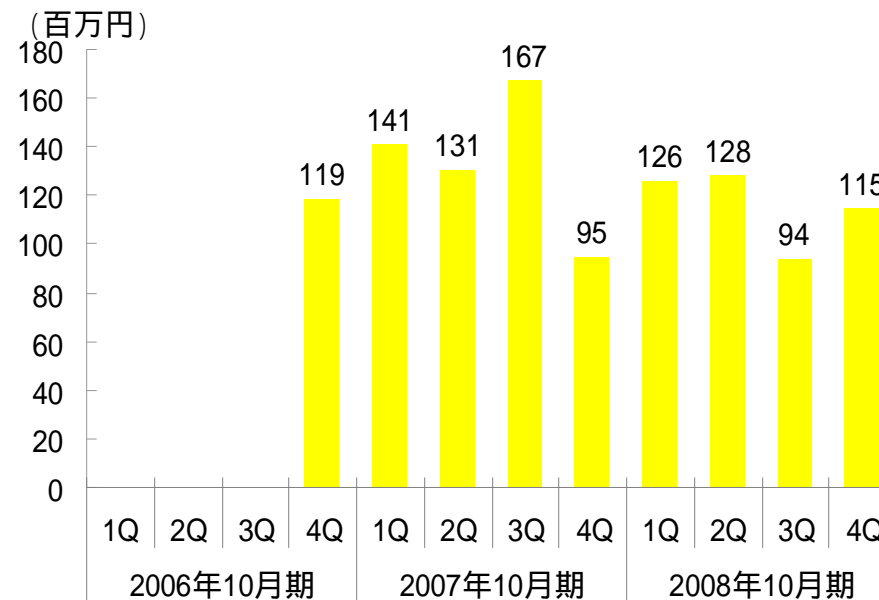
## 08/10期 外部環境と施策

- 【施策】 一部不採算教室の再構築
- 【施策】 BtoCブランドの整理・統一
- 【施策】 オンデマンド印刷などビジネスサポート事業の新規展開

## 実績のポイント

- ・ 地方への権限委譲を進めたことで、コスト削減ができ、利益率は改善した

四半期毎売上高推移（06/10期-08/10期）



08年10月期第4Qは、子会社の決算期変更に伴い、損益を4ヶ月分取込んでいる。  
 実績については、06年第4四半期からの実績。

## トピックス

### 08年10月下旬以降のトピックス

- 【08月21日】 フリービット株式会社の新設子会社の株式取得について
- 【09月12日】 株式取得(子会社化)に関する株式譲受契約締結のお知らせ
- 【09月17日】 スリープログループ、トレンドマイクロと協業
- 【09月18日】 経営統合に向けての協議開始に関する基本合意のお知らせ
- 【09月26日】 日本コムシス株式会社との業務提携に関するお知らせ
- 【10月20日】 スリープログループとパシフィックネットが潜在資源の有効活用を目指したサービスで提携
- 【10月24日】 スリープログループとビビッドが業務提携～携帯電話アンテナ基地局工事事業を事業提携～
- 【10月24日】 バリュースタッフ株式会社の事業の(一部)譲受
- 【10月28日】 モジュール株式会社株券等に対する公開買付けの開始
- 【10月30日】 スリープログループ、東電通と協業
- 【12月13日】 モジュール株式会社株式等に対する公開買付けの結果に関するお知らせ



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 Oration Support

Learning Support



# 外部環境と中期戦略

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

スリープログループを取り巻く環境



世界的な景況感の悪化  
 固定費削減、変動費化への動き  
 コストダウン要求 OR 付加価値の向上要求  
 業者の取捨選択及び業界再編の動き



単なる人材ではなく  
 スキルへの要求が高まる



- IT技術関連知識を保有するスタッフが豊富
- 高品質、教育体制
- 営業支援、導入・設置、運用支援など4つの事業ポートフォリオ

世界的な景況感悪化ではあるが・・・  
 ・NGN関連（フレッツ光ネクスト）の設置業務  
 ・デジタル家電の普及、新しい高速無線通信技術  
 ホームネットワーク化の加速の動き

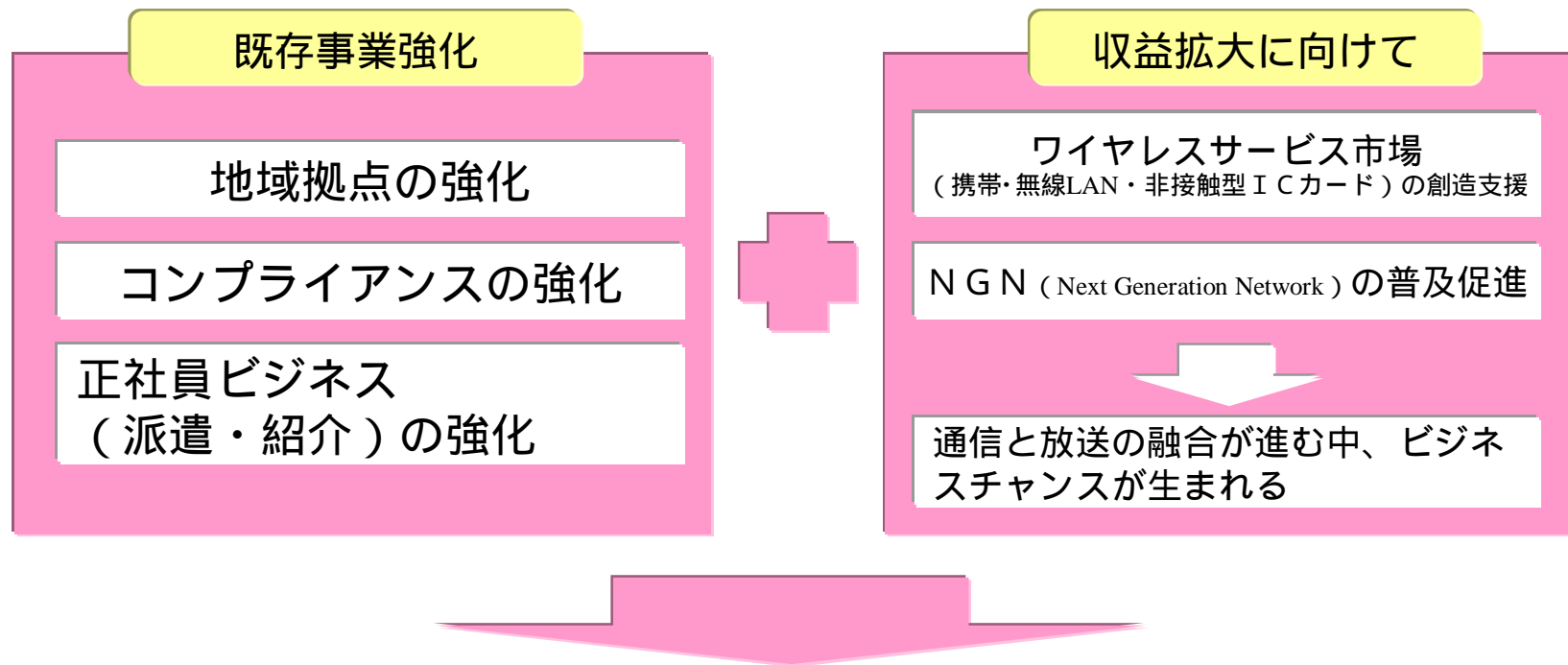


通信と放送の融合など、新たな動きと  
 ビジネスチャンスへの期待感

IT支援サービス会社という一貫としたポジショニングで、業容拡大を図る

## 2009年10月期 当社グループ施策等について（重点施策）

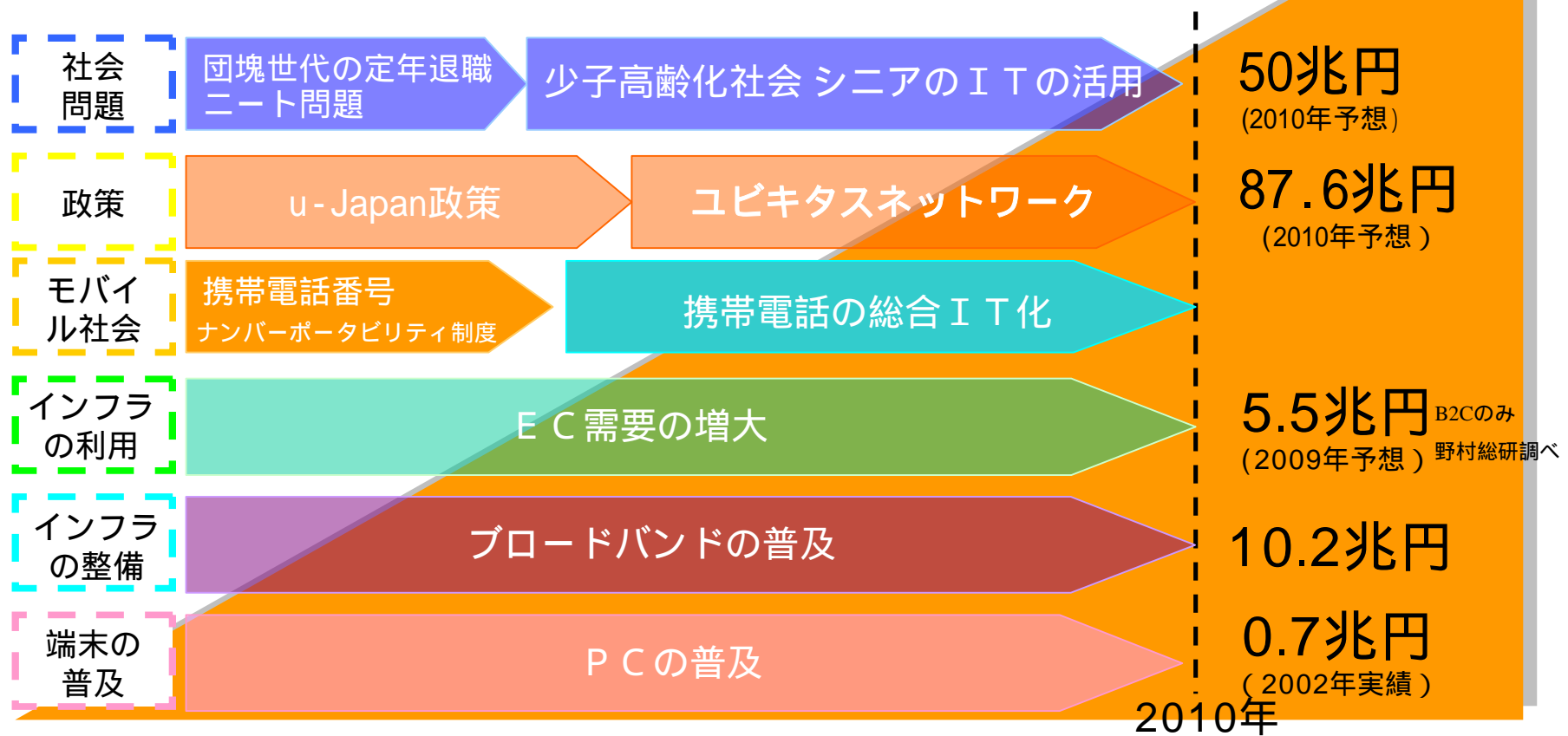
既存事業の強化を図りつつ、マーケットニーズに即応したサービスの提供



M&Aや業務提携等の実施を含め、積極的な展開を図る

# 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

## 2009年10期 連結業績予想

(単位：百万円)	08/10期通期実績		09/10期通期予想		前年同期比 (%)
<b>売上高</b>	<b>10,855</b>	(構成比率)	<b>10,500</b>	(構成比率)	<b>3.3%</b>
営業・販売支援サービス	2,748	25.3%	2,749	26.2%	0.0%
導入・設置・交換支援サービス	3,297	30.4%	3,247	30.9%	1.5%
運用支援サービス	4,345	40.0%	4,198	40.0%	3.4%
学習支援サービス	463	4.3%	307	2.9%	33.7%
<b>売上総利益</b>	<b>2,774</b>	25.6%	<b>2,674</b>	25.5%	<b>3.6%</b>
<b>販売管理費</b>	<b>2,581</b>	23.8%	<b>2,534</b>	24.1%	<b>1.8%</b>
		(売上高比率)		(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>192</b>	1.8%	<b>140</b>	1.3%	<b>27.1%</b>
<b>経常利益</b>	<b>229</b>	2.1%	<b>120</b>	1.1%	<b>47.5%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>82</b>	0.8%	<b>50</b>	0.5%	<b>39.7%</b>

## 2009年10月期 サービス区分別見通し

(単位：百万円)	2008年10期通期 実績	2009年10期通期 予想	前年同期比
<b>営業・販売支援サービス</b>			
売上高	2,748	2,749	0.0%
売上総利益 (利益率)	575 20.9%	560 20.4%	2.6%
<b>導入・設置・交換支援サービス</b>			
売上高	3,297	3,247	1.5%
売上総利益 (利益率)	1,057 32.1%	1,049 32.3%	0.8%
<b>運用支援サービス</b>			
売上高	4,345	4,198	3.4%
売上総利益 (利益率)	847 19.5%	850 20.2%	0.4%
<b>学習支援サービス</b>			
売上高	463	307	33.7%
売上総利益 (利益率)	293 63.3%	215 70.0%	26.6%

## 2009年10月期 受注環境と当社グループ施策等について (サービス別)

### 営業・販売支援サービス

1. エージェント採用効率の向上
2. ミステリーショッパー機能の展開エリア拡大と提供業種拡大
3. Wi-Fi コミュニティー分野や電子マネー分野への注力
4. 成果報酬型の営業支援サービスの強化
5. 通信キャリアの営業代行業務の受注
6. 大阪、名古屋、仙台エリアを皮切りに更なる活動エリアの拡大

### 運用支援サービス

1. 高スキル人材教育、育成など他社との差別化
2. 完全子会社(株式会社コラソン)とのシナジー強化
  - ・ アウトバウンド(営業系)案件受注CATV会社向けを主としたコールセンター機能
3. IT技術者の特定派遣業務
  - ・ 静岡地区を中心に事業を展開 東京に立ち上げた営業基盤の安定化とクライアント開拓を強化
  - ・ 自動車関連 電気・電子機器関連への対応強化

### 導入・設置・交換支援サービス

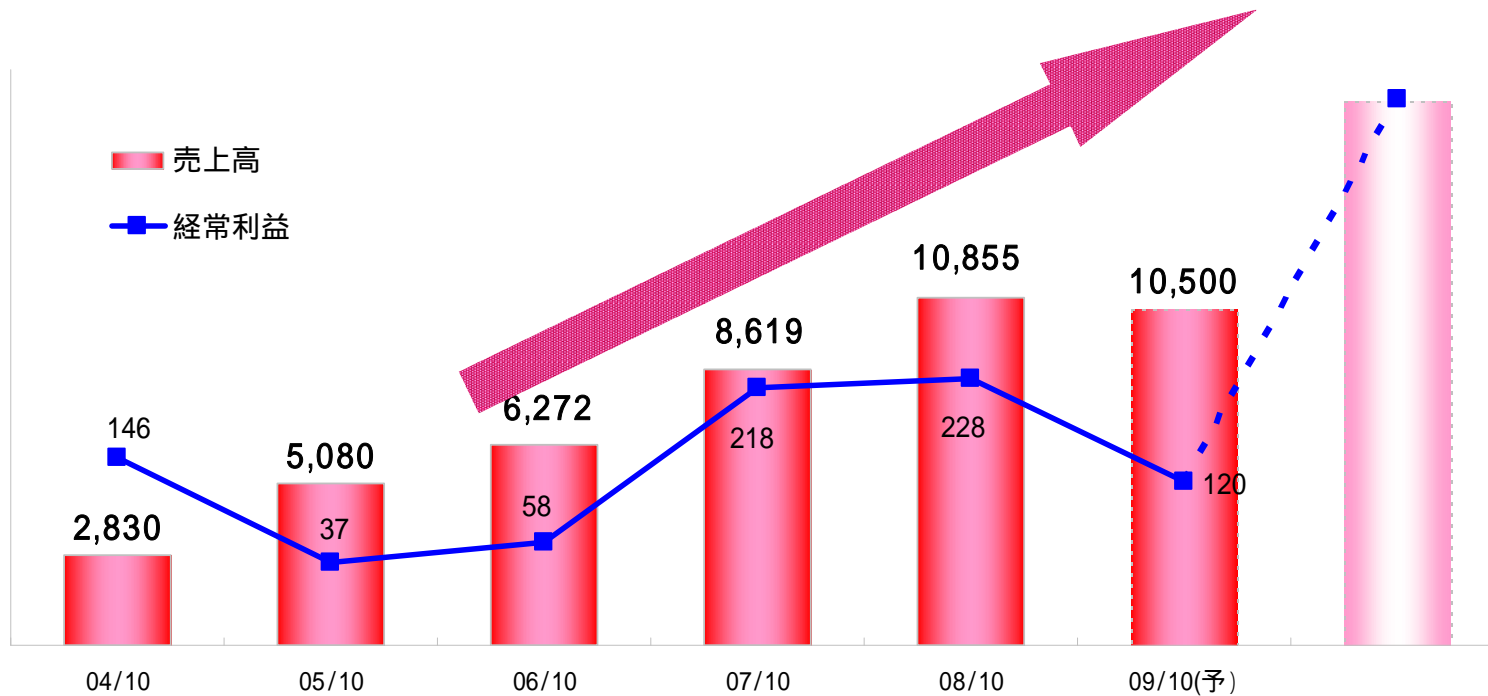
1. 通信建設業界大手各社との資本・業務提携  
 ホームネットワーク、ICTソリューション、ワイヤレスシステムなど多岐にわたるビジネスで協業し、サービス全体の売上と収益増加を図る。
1. 大手物流会社から新たに受注したキitting、検査、出荷業務を更に拡大  
 運営体制の再構築、業務効率改善等々への取り組みも平行

### 学習支援サービス

1. パソコン教室運営  
 引き続きアクティブシニアをターゲットとして、企業との提携による講座のさらなる受注と集客力のある新規講座の開発、新規の教室FC募集と生徒募集の強化
1. 個人向けサービス「レスキューミー」  
 サービスの充実によるブランド確立とさらなる認知度の向上

## 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、ご了承ください。

### 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

## 業績の推移 (H14/10期～H19/10期)

(単位 ; 百万)	H15/10期	H16/10期	H17/10期	H18/10期	H19/10期	H20/10期
売上高	2,349	2,830	5,080	6,273	8,619	10,855
売上総利益	972	921	1,340	1,678	2,455	2,774
販売管理費	808	770	1,310	1,614	2,220	2,581
営業利益	164	150	30	64	234	192
経常利益	141	146	37	58	218	228
当期純利益	116	47	54	19	138	82
EPS (円)	128.39	34.65	35.58	1,013.03	7,266.52	4,795.40
純資産額 (千円)	889,368	799,580	1,090,628	1,441,624	1,645,212	1,613,982
総資産額 (千円)	1,310,775	1,712,061	2,586,163	3,335,020	3,500,434	4,324,895
自己資本比率 (%)	67.9%	46.7%	42.2%	43.2%	47.0%	37.3%
発行済株式総数 (株)	1,280,000	1,380,000	1,643,286	18,907.65	19,170.65	19,174.65
従業員数 (人)	105	147	235	260	283	331

(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

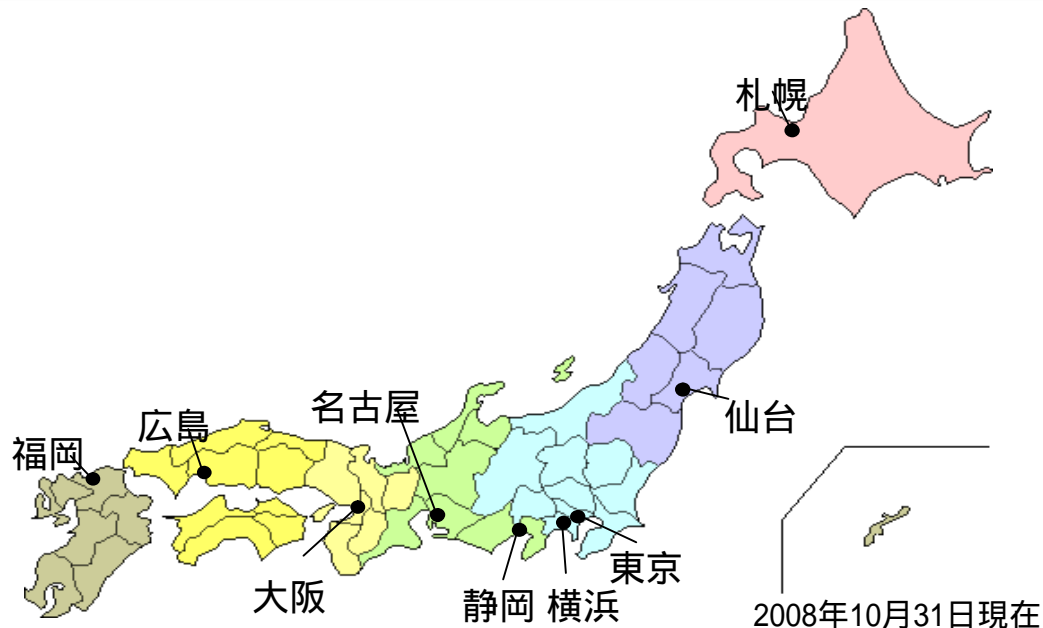
2, 従業員数は契約社員等を含みます。また、H16/10期以降はグループ従業員総数であります

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

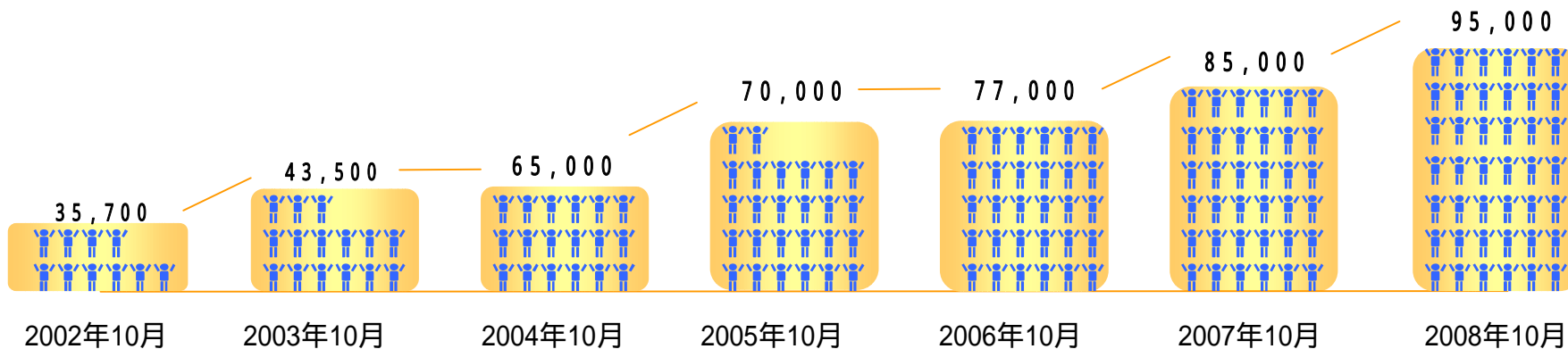


# スリープログループ営業拠点・グループ会社拠点

- 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 「配当」の実施

### 配当について

2008年10月期配当実績 1,000円

2009年10月期配当予想 1,000円

安定成長、安定配当を目指し株主様への継続的な利益還元を行ってまいります。

連結での配当性向は、20%以上を目処としております。

# 株式情報



株式の状況		(2008年10月31日現在)
発行可能株式総数	65,000 株	
発行済株式総数	19,174.65 株	
一単元の株式の数	1 株	
株主数	894 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	東京都中央区八重洲二丁目3番1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10月31日現在)

	H20/10期末		H19/10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
日本コムシス株式会社	1,200.00	6.26	-	-
モジュレ株式会社	1,200.00	6.26	-	-
株式会社大塚商会	1,200.00	6.26	1,200.00	6.26
竹中 正雄	1,100.00	5.74	1,400.00	7.30
スリープログループ従業員持株会	753.00	3.93	368.00	1.92
株式会社東電通	600.00	3.13	-	-
株式会社ケイ・エム・インベストメント	570.00	2.97	570.00	2.97
加賀ハイテック株式会社	466.00	2.43	466.00	2.43
11社以下合計	6,829.65	35.63	6,464.98	33.72
合 計	19,170.65	100.00	19,170.65	100.00

H20/10期末の自己株数は2.52株 H19/10期末の自己株式数は279.27株です。