

Sales Strategic Promotion

Field Support

## 市場創造サポーター

*With 95,000 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



# ThreePro Group

— 2009年10月期 第2四半期決算説明資料 —  
2009年6月17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



# 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

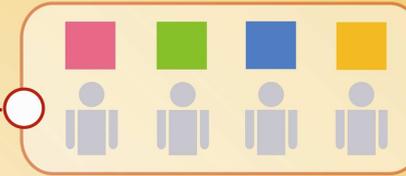


- コールセンター運営
- SE/PG派遣



- 全国200箇所のPC教室
- シニア向け生涯学習

Market OUT



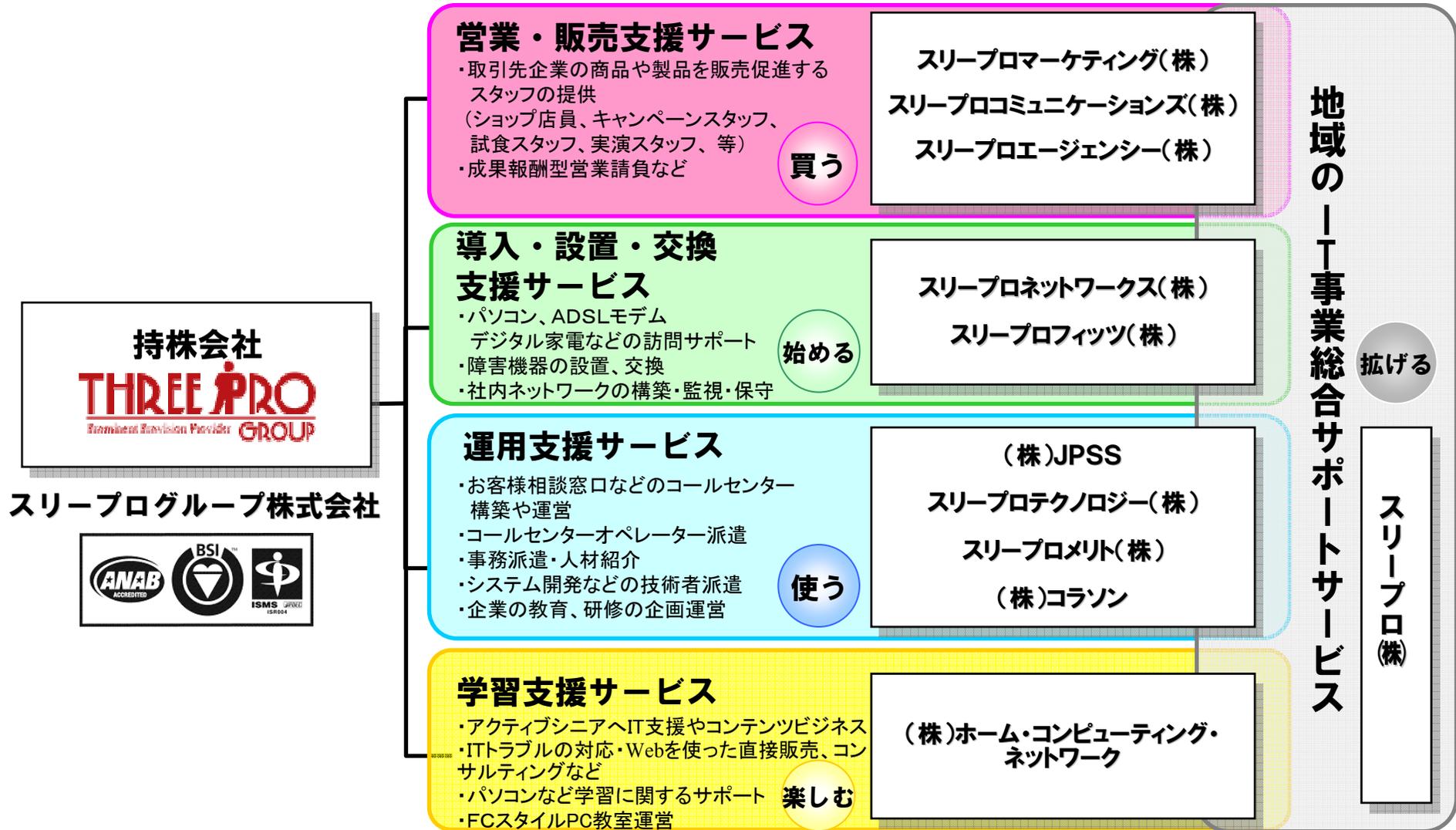
潜在マーケットにある  
顧客ニーズ

各マーケット・シーンに応じたサービス提供

Market IN



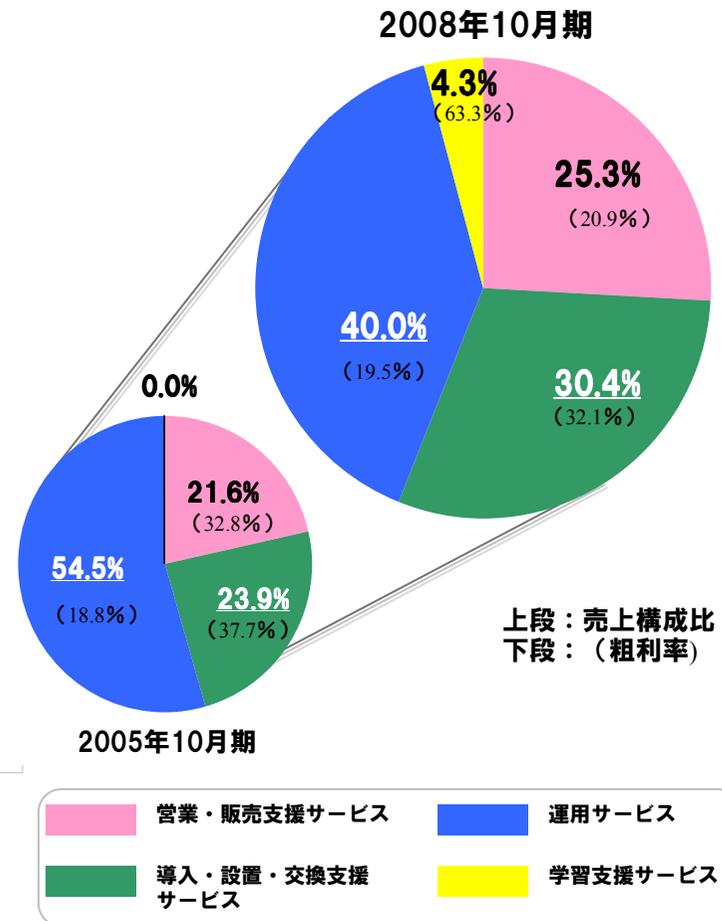
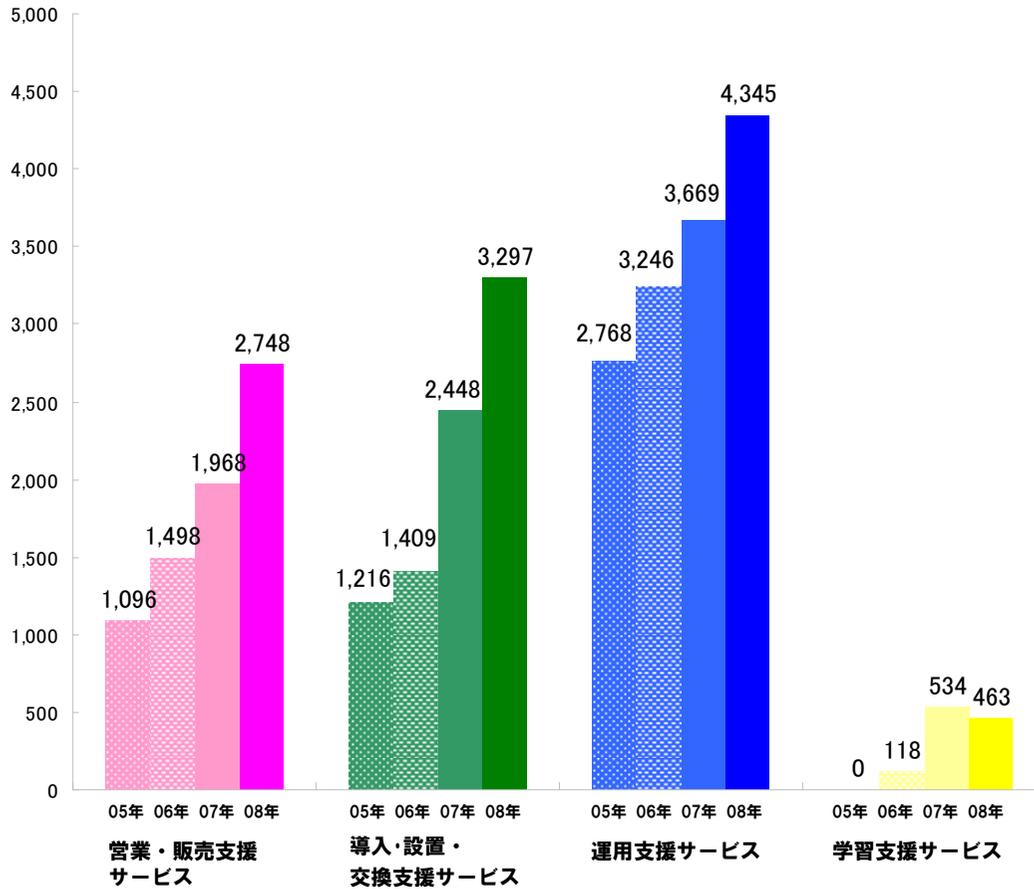
# スリープログループの体制及びサービス領域



## 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。

## トピックス

2009年1月23日 リリース

スリープログループと大栄総合教育システムはキャリアデザインセンターを開設

2009年2月27日 リリース

株式会社トリニティコミュニケーションズの事業の一部譲受

2009年4月15日 リリース

株主優待制度の変更に関するお知らせ

2009年5月8日 リリース

スリープログループが社会貢献活動を通じた資格教育支援サービスを実施

2009年5月18日 リリース

市場創造サポーターのスリープログループはメンタルヘルスサービスのピースマインドによるEAP(従業員支援プログラム)サービスを全国展開

2009年6月1日 リリース

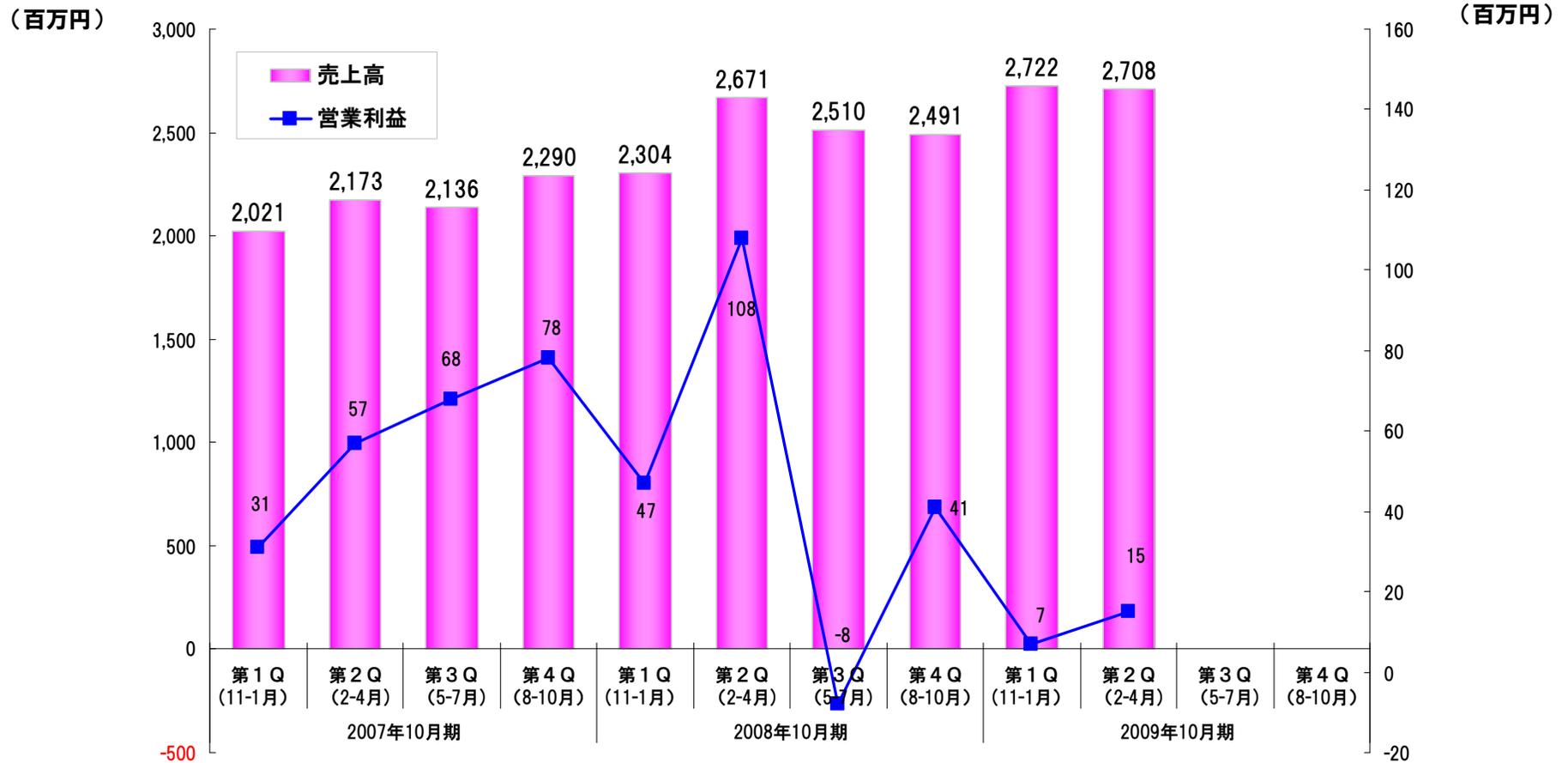
スリープログループが『資格取得支援スクール』を全国4拠点にて新規開校



# 2009年10月期 第2四半期業績と通期見通しについて

## 四半期（3ヶ月間）ごとの業績推移

景況感の悪い中、売上高については安定的に成長。ただし、コスト増等の要因により営業利益は減少



※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。

## 当社グループを取り巻く環境について



景況感の悪化に伴う案件数の減少や受注延期などの影響



費用対効果の見えやすいサービスニーズの増加



4つの事業ポートフォリオによる分散最適化



景気の影響分散によるリスク低減効果

管理部門の共通化によるコスト削減効果

複合サービスの提供による付加価値効果

## 業績ハイライト（要因まとめ）

プラス要因

成果報酬型営業支援サービスなどが好調

エリア拠点の拡大と相乗効果による売上増加

増収要因

マイナス要因

クライアントからのコスト削減要請による売上減少

サービス品質の向上を目的とした研修費用の増加

技術者派遣を行うスリープロテクノロジーの減損処理

減収・  
減益要因

特別損失  
減益要因

## 2009年10月第2四半期 連結業績サマリー

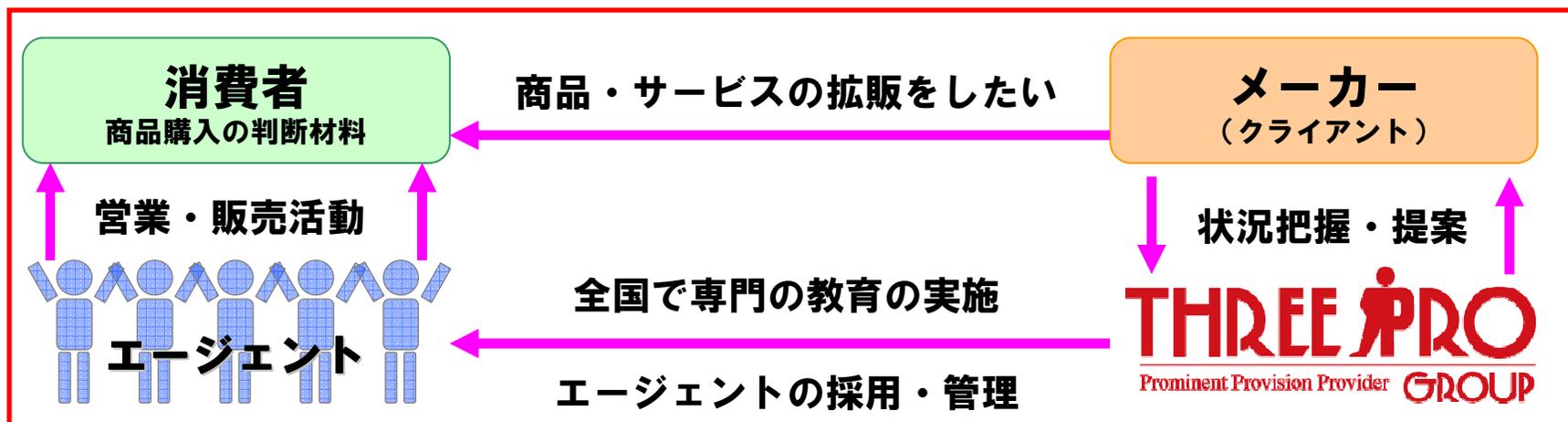
(単位：百万円)	08/10第2四半期 (実績)		09/10第2四半期 (実績)		前年同期 比 (%)	09/10第2四半期 (期初予想)		予想対比
		(構成比率)		(構成比率)			(構成比率)	
売上高	4,974		5,430		9.2%	5,000		108.6%
営業・販売支援サービス	1,294	26.0%	1,625	29.9%	25.5%			
導入・設置・交換支援サービス	1,508	30.3%	1,583	29.2%	4.9%			
運用支援サービス	1,916	38.5%	2,058	37.9%	7.4%			
学習支援サービス	254	5.1%	161	3.0%	-36.6%			
売上総利益	1,386	27.9%	1,205	22.2%	-13.1%			
販売管理費	1,232	24.8%	1,181	21.8%	-4.1%			
		(売上高比率)		(売上高比率)			(売上高比率)	
営業利益	154	3.1%	23	0.4%	-84.5%	70	1.4%	34.0%
経常利益	148	3.0%	36	0.7%	-75.5%	60	1.2%	60.5%
当期純利益	128	2.6%	-224	-	-	30	0.6%	-

# 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

	2008年10月期 第2四半期実績	2009年10月期 第2四半期実績	増減	2009年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	1,294	1,625	+25.5%	3,101	+12.8%
売上総利益 (粗利率)	301 (23.3%)	323 (19.8%)	+7.3% (-3.3P)	623 (20.1%)	+8.2%

## 09/10第2四半期業績のポイント

### 増収要因

通信キャリア：成果報酬型営業支援 エリア拡大に伴う受注増  
 家電量販店：PC、デジカメ等のIT製品キャンペーンの受注増  
 食品メーカー：販売支援のキャンペーン受注（2Q）

### 粗利率の低下

サービス品質向上のための研修強化

## 下期の課題と施策

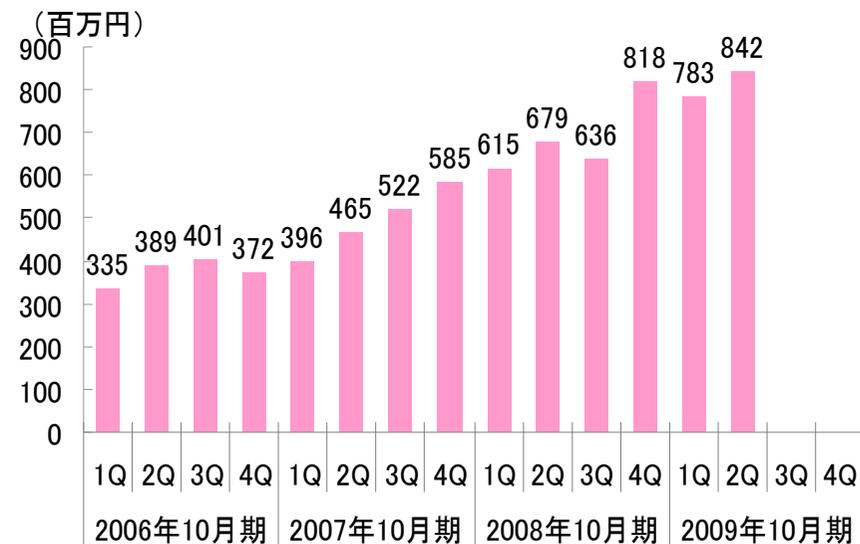
### 販売支援

- ・消費低迷によるキャンペーン受注の減少
- ・地デジやフレッツ光などの販売促進の取り込み

### 営業支援

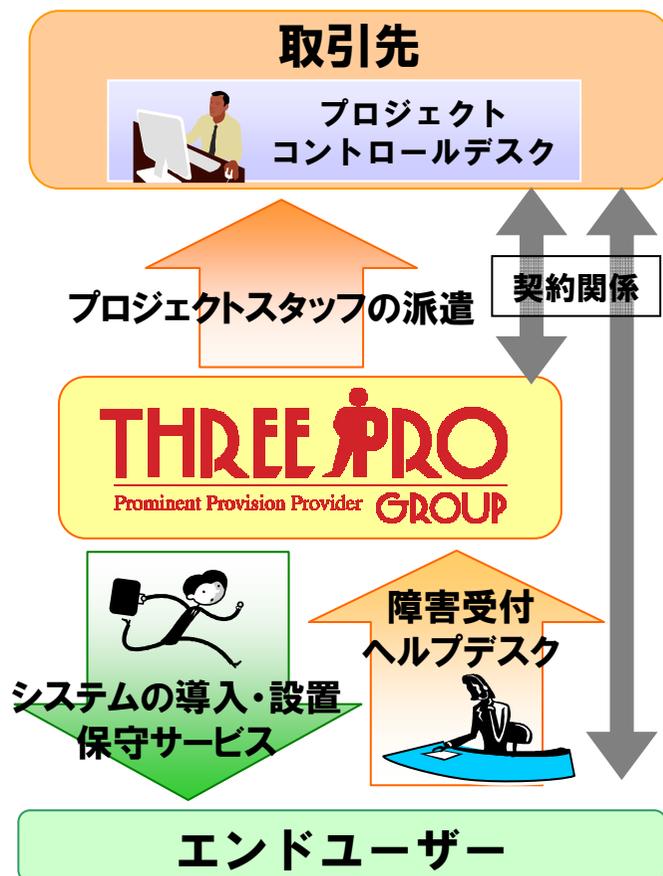
- ・成果報酬型の営業支援サービスの強化
- ・活動エリアの拡大

四半期毎売上高推移（06/10期-09/10期）

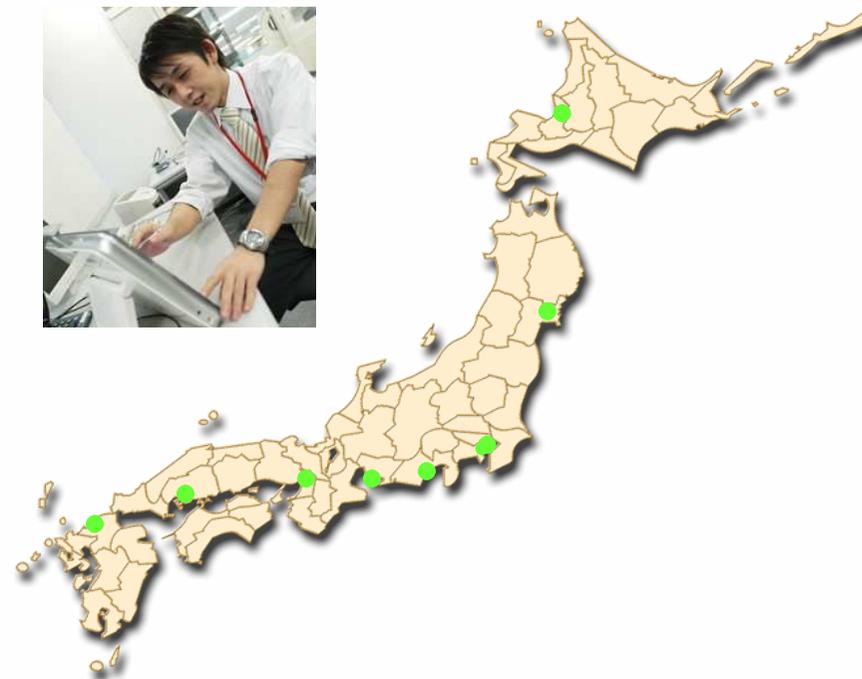


# 導入・設置・交換支援サービスについて

## 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

	2008年10月期 第2四半期実績	2009年10月期 第2四半期実績	増減	2009年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	1,508	1,583	+4.9%	2,815	-14.6%
売上総利益 (粗利率)	533 (35.3%)	407 (25.6%)	-23.6% (-9.7P)	766 (27.2%)	-27.5%

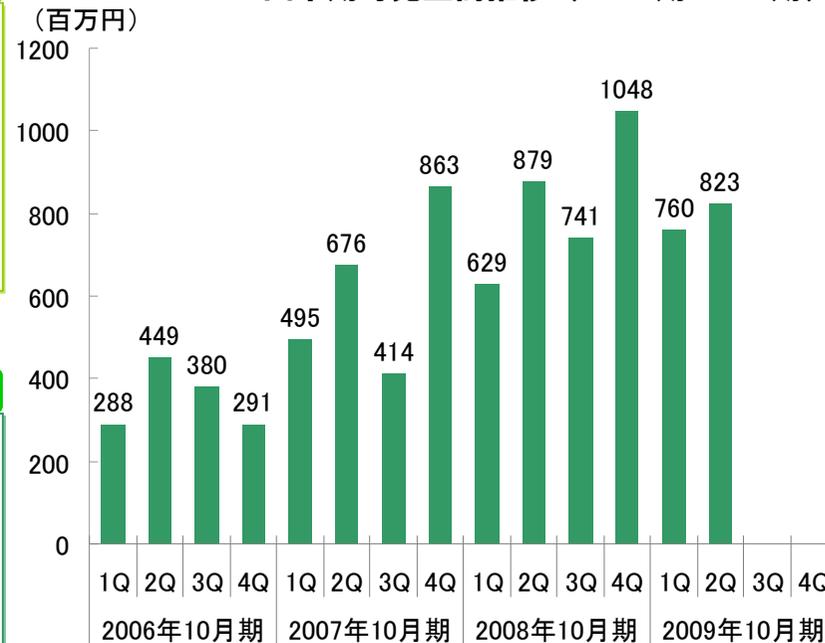
## 09/10第2四半期 業績のポイント

- ・公共インフラ投資の取り込み
- ・景況感の悪化に伴う、設備投資の手控え及び実施の遅れ等による影響
- ・比較的的地方においては堅調だが、交通費や初期研修費のコスト増により、粗利率は低下

## 下期の課題と施策

- ・コンプライアンスの意識の高まりによる事前研修のニーズへの対応強化
- ・資本・業務提携をおこなった通建大手各社との更なる事業推進と関係強化

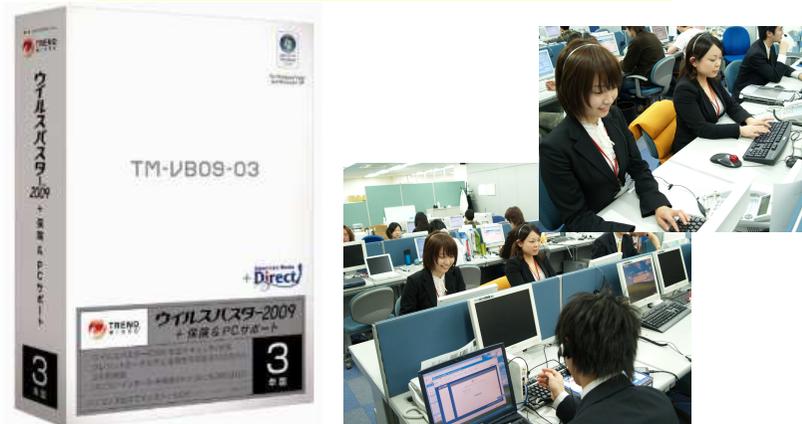
四半期毎売上高推移（06/10期-09/10期）



# 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

	2008年10月期 第2四半期実績	2009年10月期 第2四半期実績	増減	2009年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	1,916	2,058	+7.4%	3,783	-12.9%
売上総利益 (粗利率)	402 (21.0%)	373 (18.1%)	-7.2% (-2.9P)	658 (17.4%)	-22.3%

## 09/10第2四半期業績のポイント

### マイナス要因

#### ・景況感の悪化の影響

- コールセンターサービスにおける業務縮小やクライアント社員による運営への切り替え
- 技術者派遣における派遣契約期間及び時間の短縮や契約終了  
(スリープロテクノロジー、のれんの一括償却223百万円を実施)

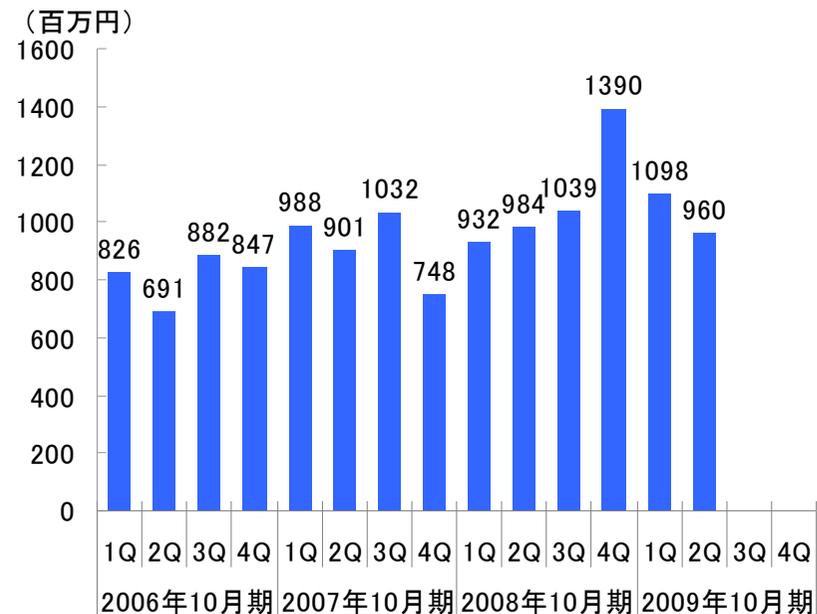
### プラス要因

- ・コスト削減ニーズの増加に伴う案件増
- ・OA機器メーカーからのシステム受託

## 下期の課題と施策

2Qの動向をそのまま引き継ぐ形で推移  
 特定派遣分野における景況感の回復はまだ先。

四半期毎売上高推移 (06/10期-09/10期)



## 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

	2008年10月期 第2四半期実績	2009年10月期 第2四半期実績	増減	2009年10月期 通期予想	前年同期比
売上高	254	161	-36.6%	298	-35.6%
売上総利益 (粗利率)	148 (58.3%)	101 (62.7%)	-31.7% (+4.4P)	171 (57.4%)	-41.6%

## 09/10第2四半期業績のポイント

### 減収・減益要因

- 一部不採算教室の整理により、生徒数が減少

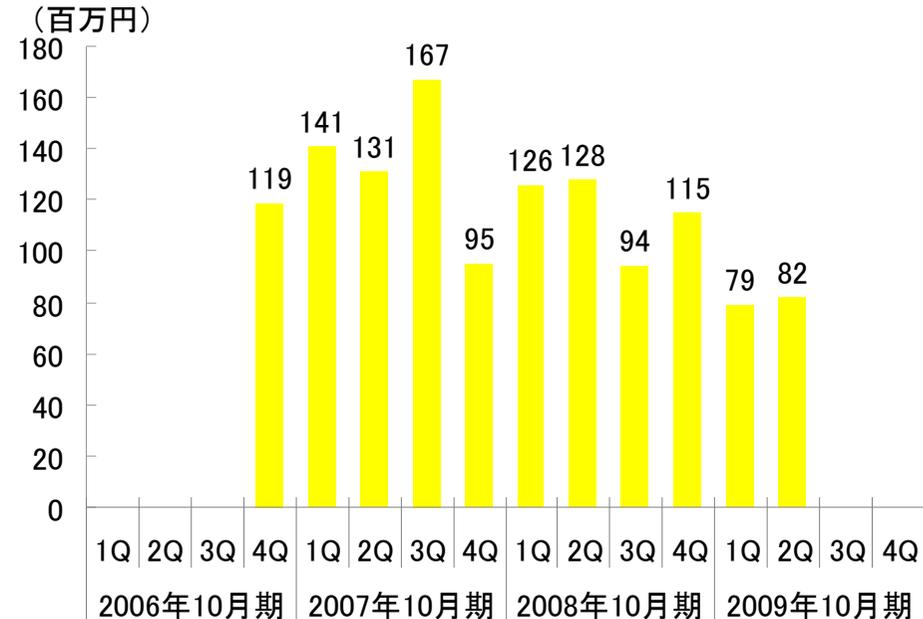
### 事業再構築

- 昨年度から引き続き、事業モデルの再構築
- 大栄総合教育システムとのシナジーの追及

## 下期の課題と施策

- 大栄総合教育システムとの共同実施
  - 資格取得支援スクール4校開設  
(仙台、東京、静岡、大阪)
  - オンデマンドによるムービー講座をメインに展開
- 社員研修やスキルアップ需要の取り込み

四半期毎売上高推移（06/10期-09/10期）



※実績については、06年第4四半期からの実績。

## 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 修正予想		前年同期比 (%)	09/10期 当初予想
<b>売上高</b>	<b>10,855</b>	(構成比率)	<b>10,000</b>	(構成比率)	△ 7.9%	<b>10,500</b>
営業・販売支援サービス	2,748	25.3%	3,101	31.0%	12.8%	2,749
導入・設置・交換支援サービス	3,297	30.4%	2,815	28.2%	△ 14.6%	3,247
運用支援サービス	4,345	40.0%	3,783	37.8%	△ 12.9%	4,198
学習支援サービス	463	4.3%	298	3.0%	△ 35.6%	307
<b>売上総利益</b>	<b>2,774</b>	25.6%	<b>2,217</b>	22.2%	△ 20.1%	<b>2,674</b>
<b>販売管理費</b>	<b>2,581</b>	23.8%	<b>2,197</b>	22.0%	△ 14.9%	<b>2,534</b>
		(売上高比率)		(売上高比率)		
<b>営業利益</b>	<b>192</b>	1.8%	<b>20</b>	0.2%	△ 89.6%	<b>140</b>
<b>経常利益</b>	<b>228</b>	2.1%	<b>30</b>	0.3%	△ 47.5%	<b>120</b>
<b>当期純利益</b>	<b>82</b>	0.8%	<b>-270</b>	-2.7%	△ 39.7%	<b>50</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 修正予想	前年同期比	2009年10期通期 当初予想
<b>営業・販売支援サービス</b>				
売上高	2,748	3,101	12.8%	2,749
売上総利益	575	623	8.3%	560
(利益率)	20.9%	20.1%		20.4%
<b>導入・設置・交換支援サービス</b>				
売上高	3,297	2,815	△ 14.6%	3,247
売上総利益	1,057	766	△ 27.5%	1,049
(利益率)	32.1%	27.2%		32.3%
<b>運用支援サービス</b>				
売上高	4,345	3,783	△ 12.9%	4,198
売上総利益	847	658	△ 22.3%	850
(利益率)	19.5%	17.4%		20.2%
<b>学習支援サービス</b>				
売上高	463	298	△ 35.6%	307
売上総利益	293	171	△ 41.6%	215
(利益率)	63.3%	57.4%		70.0%



# 外部環境と重点施策等について

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

今後は

単なる人材ではなく  
 スキルへの要求が高まる

強み

- ・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

今後は

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

#### 既存事業強化

##### 地域拠点の強化

→ 対象エリアの拡大

##### 専門性の強化

→ 事前研修の対応強化

#### 収益拡大に向けて

##### 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

地デジやホームネットワークの普及促進

IT関連の公共インフラ投資取り込み

#### 景況感に左右されない ビジネスモデルの構築

##### 教育ビジネスのIT導入支援

→ 資格・学校ビジネスのオンデマンド授業等、  
ITを活用したビジネス

4つの事業ポートフォリオ  
各々の成長加速

## 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。

## 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

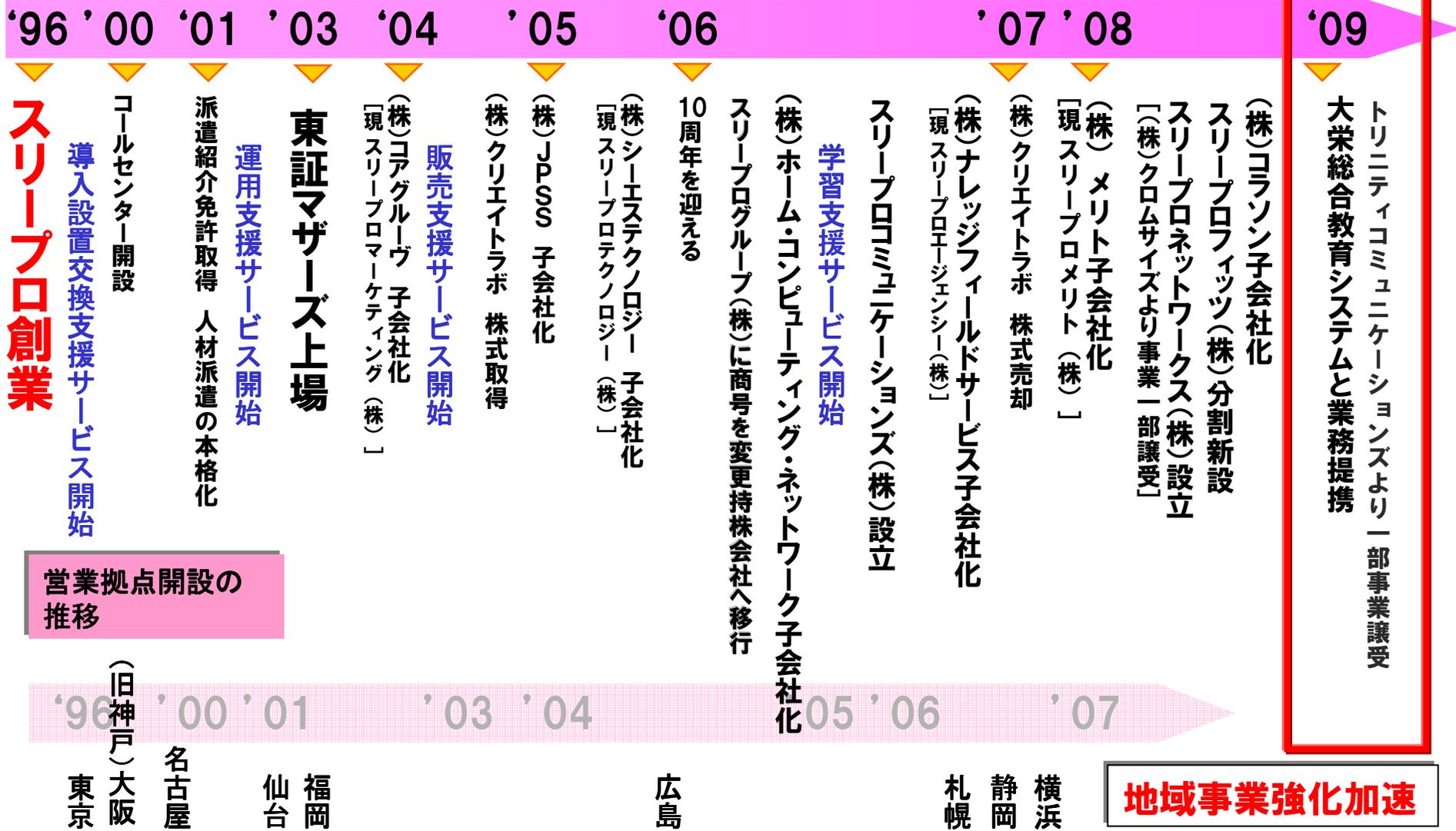
## 業績の推移 (H15/10期～H20/10期)

(単位 ; 百万)	H15/10期 (2003年)	H16/10期 (2004年)	H17/10期 (2005年)	H18/10期 (2006年)	H19/10期 (2007年)	H20/10期 (2008年)
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, 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

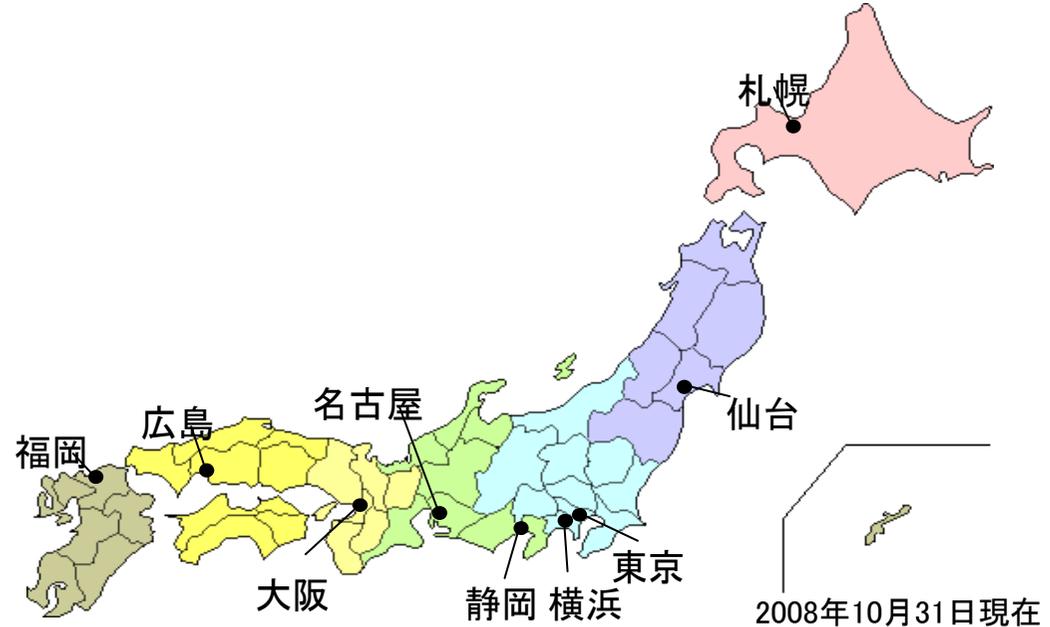
2, EPSに関して、当社はH18/4に100株を1株へ株式併合を行っております

# スリープログループのあゆみ

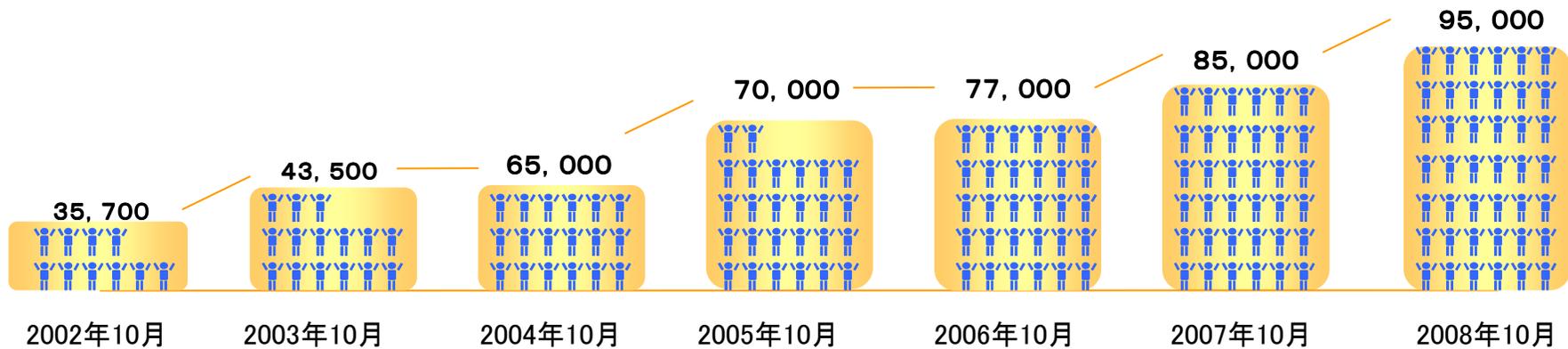


# スリープログループ営業拠点・グループ会社拠点

- 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



# 株式情報

## ■ 株式の状況 (2009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	19,174 株
一単元の株式の数	1 株
株主数	801 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 (2009年4月30日現在)

	H21/4月末		H20/10期末	
	所有株数 (株)	比率 (%)	所有株数 (株)	比率 (%)
高野 研	3,019.00	15.75	2,769.00	14.44
日本コムシス株式会社	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	1,098.00	5.73	753.00	3.93
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
セレブリックス・ホールディングス株式会社	317.00	1.65		
加賀電子株式会社	304.00	1.59		
以下合計	5,322.00	27.75	6,464.98	33.72
合 計	19,174.00	100.00	19,170.65	99.98

※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。