

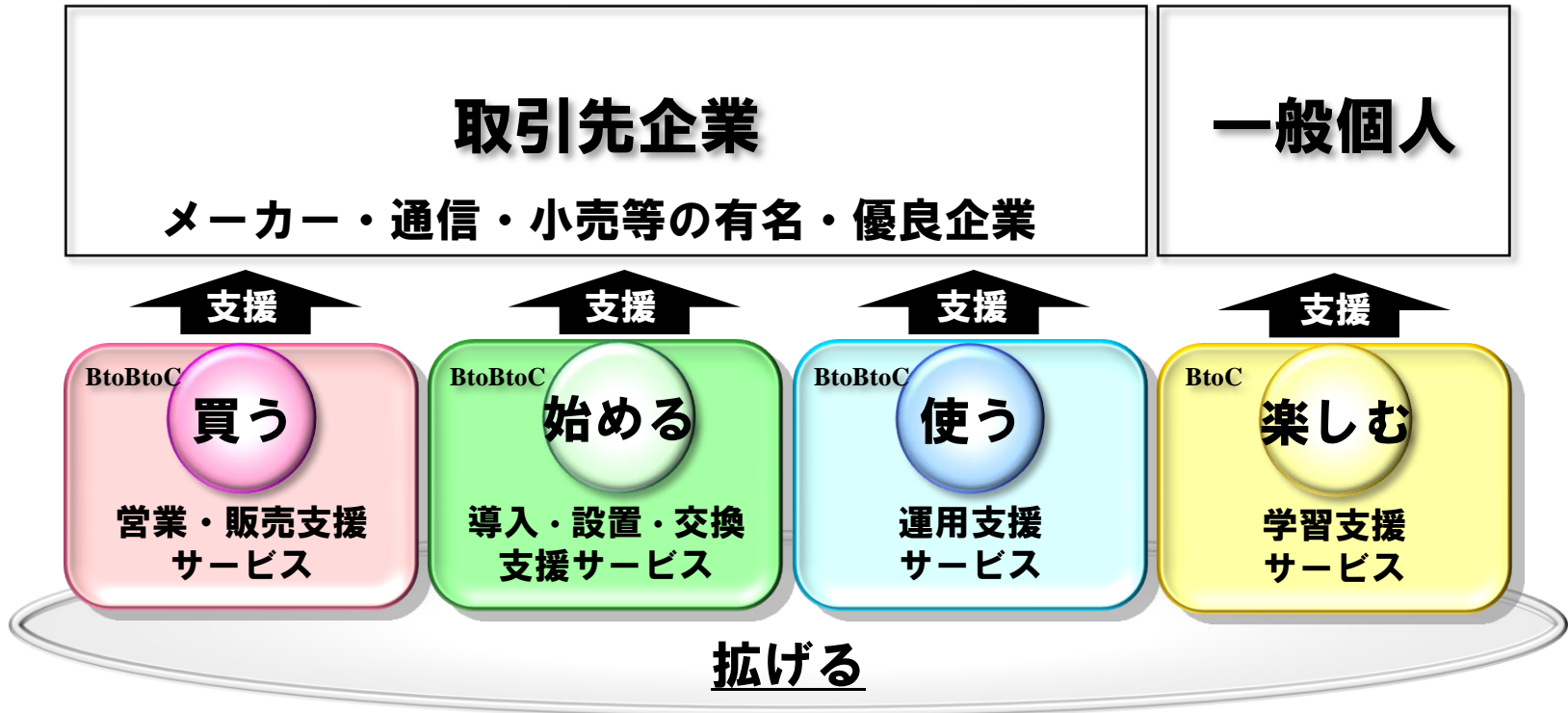
ThreePro Group

- 2009年10月期 決算説明資料 -
2009年12月21日(月) 日本証券アナリスト協会会議室



証券コード : 2375

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



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

※ 2009年11月1日現在

THREE PRO
Prominent Provision Provider GROUP

スリープログループ(株)
持株会社
グループ管理機能



IS 511477 / ISO (JIS Q) 27001
TSE Mothers LISTED

○営業・販売支援サービス

消費者に直接商品説明を行う
営業・販売サポート

買う

スリープロマーケティング(株)
スリープロコミュニケーションズ(株)
スリープロエージェンシー(株)

○導入・設置・交換 支援サービス

オフィス・ご自宅へIT技術を使える環境創りのサポート

始める

スリープロネットワークス(株)
スリープロフィッツ(株)

○運用支援サービス

コールセンター・人材サービス
によるビジネスサポート

使う

(株)JPSS
スリープロテクノロジー(株)
(株)コラソン
(株)キャリアインパルス
(株)ウィザード

○学習支援サービス

シニア向けパソコン教室
とIT機器の安心サポート

楽しむ

(株)ホーム・コンピューティング・ネットワーク

地域のIT事業総合サポートサービス

拡げる

スリープロ(株)

2009年10月期 業績報告

トピックス（2009年～）

- 【01月23日】 大栄総合教育システムとキャリアデザインセンターを開設
- 【05月18日】 メンタルサービスのピースマインドによるEAPサービスを全国展開
- 【06月01日】 『資格取得支援スクール』を全国4拠点にて新規開校
- 【08月01日】 株式会社キャリアインパルスの孫会社化
- 【10月08日】 「新株主優待制度」に関する発表
- 【10月20日】 「iPhone 3G」を活用した教育支援ツールを大栄総合教育システムに導入発表
- 【10月20日】 簡易株式交換による株式会社ウィザードの完全子会社化
- 【10月30日】 第三者割当による自己株式処分
- 【11月01日】 スリープロ株式会社を存続会社とするスリープロメリト株式会社の吸収合併
- 【12月01日】 株式会社日本アシストの新設子会社を連結子会社化
- 【12月21日】 アシスタンストラベルジャパン株式会社の完全子会社化

2009年10月期 連結業績サマリー

(単位:百万円)	08/10期 (実績)		09/10期 (実績)		(増減)	前年増減率 (%)	09/10期 (修正予想)	09/10期 (期初予想)
		(構成比率)		(構成比率)				
売上高	10,855		10,028		△826	△7.6%	10,000	10,500
営業・販売支援サービス	2,748	25.3%	3,139	31.3%	391	14.2%	3,101	2,749
導入・設置・交換支援サービス	3,297	30.4%	2,818	28.1%	△479	△14.5%	2,815	3,247
運用支援サービス	4,345	40.0%	3,710	37.0%	△635	△14.6%	3,783	4,198
学習支援サービス	463	4.3%	361	3.6%	△102	△22.0%	298	307
売上総利益	2,774	25.6%	2,230	22.3%	△544	△19.6%	2,217	2,674
販売管理費	2,581	23.7%	2,220	22.0%	△361	△14.0%	2,197	2,534
		(売上高比率)		(売上高比率)				
営業利益	192	1.8%	10	0.1%	△182	△94.8%	20	140
経常利益	228	2.1%	35	0.3%	△193	△84.6%	30	120
当期純利益	82	0.8%	△493	△4.9%	△575	—	△270	50

2009年10月期 連結業績 要因分析

売上高 10,028百万円 (前年同期比 7.6%減)

✓ 景気低迷による厳しい事業環境の中、営業・販売支援は健闘し、前年比14.2%増となるも、他のサービスが振るわず売上全体として7.6%の減収となる。

原価率 77.8% (前年同期 74.4% 3.4P上昇)

- ✓ 競合激化による取引先からのコストダウン要請
- ✓ サービスの付加価値化を目的とした研修費用の増加

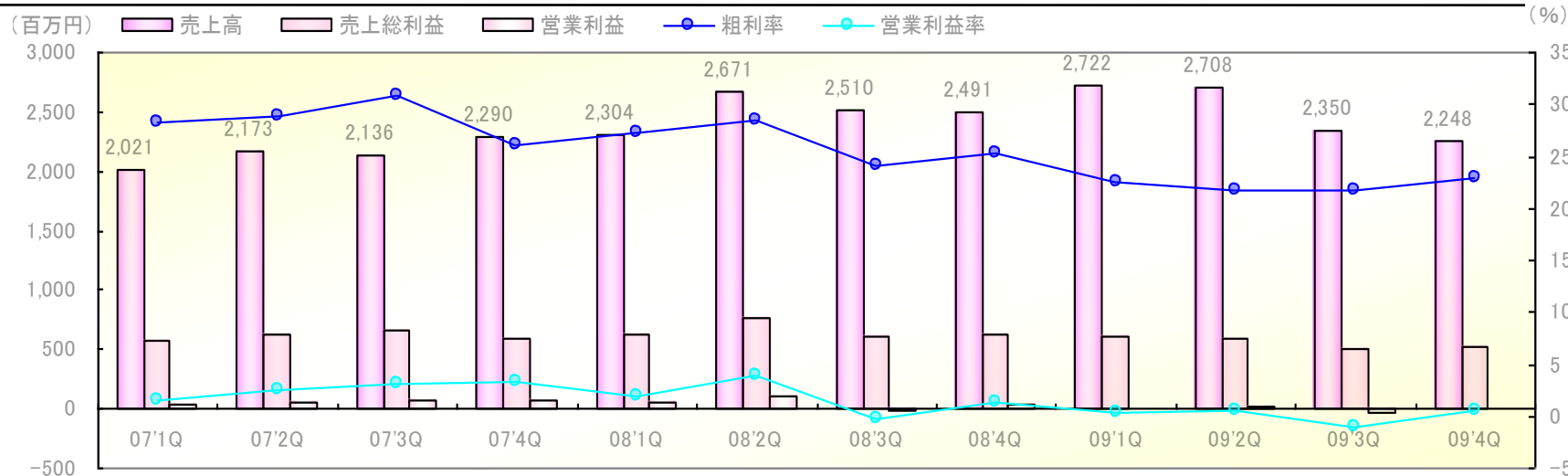
販管費率 22.0% (前年同期 23.7% 1.7P改善)

- ✓ 人員構成も含めた徹底したコストコントロール
- ✓ 販管費は前年同期比14.0%低減し、販管費率も22.0%と1.7%改善した。

純損失 △493百万円

✓ のれん代の減損	スリープロテクノロジー(株)	223	スリープロネットワークス(株)	84
	(株)ホーム・コンピューティング・ネットワーク	24		
	(株)ウィザード	70	(株)キャリアインパルス	15 (百万円)

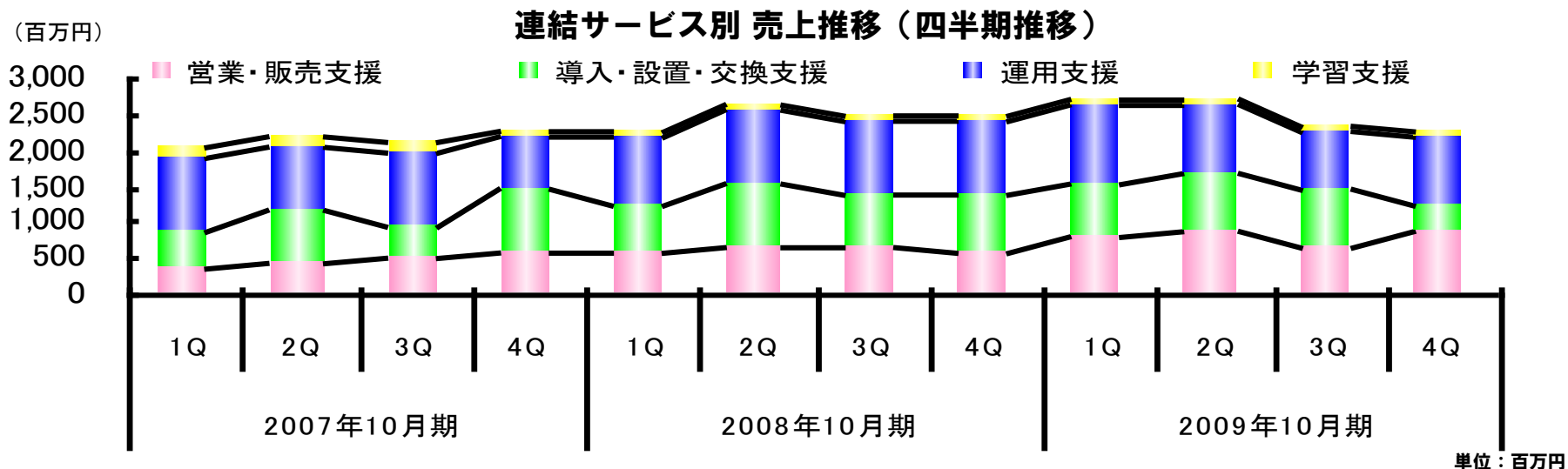
四半期（3ヶ月間）ごとの3ヵ年業績推移



単位: 百万円	2007年10月期				2008年10月期				2009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	2,021	2,173	2,136	2,290	2,304	2,671	2,510	2,491	2,722	2,708	2,350	2,248
売上原価	1,451	1,545	1,475	1,694	1,677	1,910	1,903	1,864	2,107	2,118	1,841	1,732
(原価率)	71.8%	71.1%	69.1%	74.0%	72.8%	71.5%	75.8%	74.8%	77.4%	78.2%	78.3%	77.0%
売上総利益	570	628	661	596	626	761	606	627	615	590	509	516
(粗利率)	28.2%	28.9%	30.9%	26.0%	27.2%	28.5%	24.1%	25.2%	22.6%	21.8%	21.7%	23.0%
販管費	539	571	593	517	579	653	614	594	607	574	535	494
(販管费率)	26.7%	26.3%	27.8%	22.6%	25.1%	24.4%	24.5%	23.8%	22.3%	21.2%	22.8%	22.0%
営業利益	31	57	68	78	47	108	△8	33	8	15	△24	11
(営業利益率)	1.5%	2.6%	3.2%	3.4%	2.0%	4.0%	△0.3%	1.3%	0.3%	0.6%	△1.0%	0.5%

※2008年10月期第4四半期は4カ月間の実績にて開示しておりますが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。

4つのサービス区別グループ全体の伸長推移



サービス別四半期業績推移		2007年10月期				2008年10月期				2009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
営業・販売支援サービス	売上高	396	465	522	585	615	679	636	618	783	842	660	854
	売上総利益	100	96	124	157	144	157	140	101	156	167	85	157
	粗利率	25.3%	20.6%	23.8%	26.8%	23.4%	23.1%	22.0%	16.4%	19.9%	19.8%	12.9%	18.4%
導入・設置・交換支援サービス	売上高	495	676	414	863	629	879	741	765	760	823	823	412
	売上総利益	168	241	150	285	213	320	214	226	190	217	227	86
	粗利率	33.9%	35.7%	36.2%	33.0%	33.9%	36.4%	28.9%	29.6%	25.0%	26.4%	27.6%	20.9%
運営支援サービス	売上高	988	901	1,032	748	932	984	1,039	1,024	1,098	960	749	903
	売上総利益	219	216	276	102	196	206	187	190	216	157	90	237
	粗利率	22.2%	24.0%	26.7%	13.6%	21.0%	20.9%	18.0%	18.6%	19.7%	16.4%	12.0%	26.2%
学習支援サービス	売上高	141	131	167	95	126	128	94	84	79	82	119	81
	売上総利益	81	75	111	55	72	76	66	58	52	49	106	37
	粗利率	57.4%	57.3%	66.5%	57.9%	57.1%	59.4%	70.2%	68.7%	65.8%	59.8%	89.1%	45.7%

※2008年10月期第4四半期は4カ月間の実績にて開示しておりますが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



店頭販売力を強化すると共に売場・消費者の情報提供

- ・現場の声を含む量販店、販売店で集積したノウハウ・データ等を参考に企画立案
- ・運用、管理、検証も含めたワンストップサポート
- ・消費者への購買動機付けによって一連のマーケティング活動を決着

店舗や売場の調査・分析によりマーケティングデータを提供

- ・クライアントの販売戦略やキャンペーンイベントの内容に応じて地域限定から全国規模の案件まで対応
- ・独自のレポートシステムで全国の調査実績を一括して閲覧管理
- ・一定期間毎に特定の実績数値を計測した進捗管理により、作業の効率化、見える化を実施

成功報酬型営業受託サービス

- ・自社サービスの拡販から営業スタッフの早期増員に対応することで、固定費の流動化に貢献
- ・通信キャリアサービスの新規顧客開拓や地域での市場シェア獲得代行等、広範かつ豊富な業務実績

消費者に直接商品説明を行う営業・販売支援



営業・販売支援サービス

単位：百万円

	2008年10月期 実績	2009年10月期 実績	増減比	2009年10月期 修正予想		2009年10月期 期初予想	
				(中間発表時)	実績/予想 比率		実績/予想 比率
売上高	2,748	3,139	14.2%	3,101	101.2%	2,749	114.2%
売上総利益	575	565	△1.7%	623	90.7%	560	100.9%
売上総利益率	20.9%	18.0%	—	20.1%	—	20.4%	—

09/10期 外部環境と施策

【環境】景気減速による消費者購買の減少

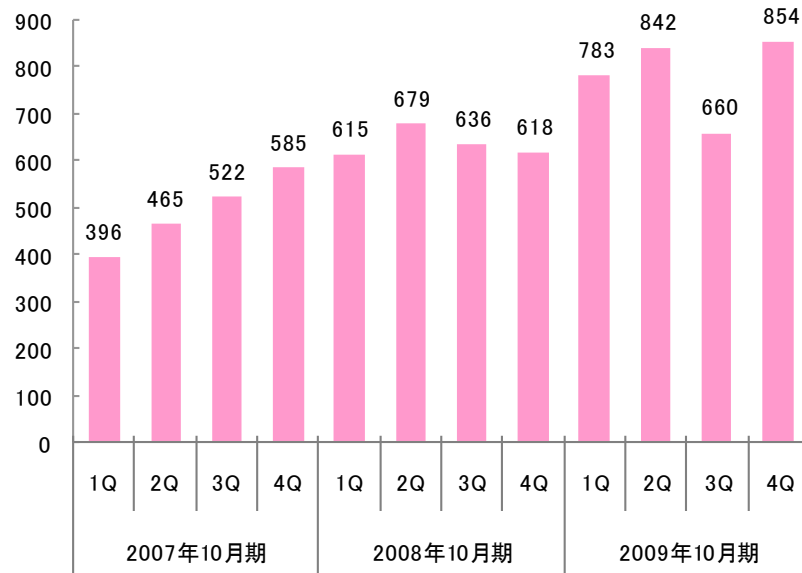
【施策】提案機能と実行機能の総合的な提案による受注拡大及びサービス提供業種拡大による受注拡大

【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において中部・関西・九州地域での展開拡大に伴う受注の大幅増加
- 受託している法人顧客へのフォロー営業も順調に推移

(百万円) 四半期毎売上高推移(07/10期-09/10期)



※2008年10月期第4四半期は4カ月間の実績にて開示しておりますが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。

導入・設置・交換支援サービスについて



システム会社の黒子として開発・導入・保守までトータルにサポート

- ・コア業務に集中していただくべく、ワンストップでフルサポート
- ・グループ会社との連携によるトータルサポートの提供

システム開発に関わるIT機器の設置・導入・電気工事・展開作業を代行

- ・展開作業の計画から運用までクライアントのコア業務以外の技術軽作業の大部分をアウトソーシング対応可能
- ・独自の基幹業務システムで詳細な進捗管理

個人向けの訪問サポートを顧客企業にかわって実施

- ・創業時からの個人向け訪問サポートの実績
- ・独自の接客研修により育成された人材による顧客満足を意識したサービス

日本全国へIT専門技術を持った作業員が現場訪問して解決！



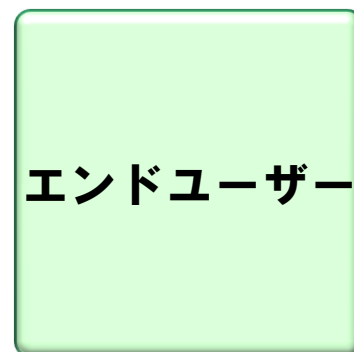
スタッフの訪問依頼



専門スタッフによる支援



- ・システム導入
- ・IT機器設置
- ・通信工事



トラブル、疑問の
問い合わせ

導入・設置・交換支援サービス

単位：百万円

	2008年10月期 実績	2009年10月期 実績	増減比	2009年10月期 修正予想		2009年10月期 期初予想	
				(中間発表時)	実績/予想 比率		実績/予想 比率
売上高	3,297	2,818	△14.5%	2,815	100.1%	3,247	86.8%
売上総利益	1,057	720	△31.9%	766	94.0%	1,049	68.6%
売上総利益率	32.1%	25.6%	—	27.2%	—	32.3%	—

09/10期 外部環境と施策

【環境】企業各社における設備投資への慎重姿勢

【施策】複数サービス連携による営業体制構築の推進によって複合的サービス提供の受注を図る

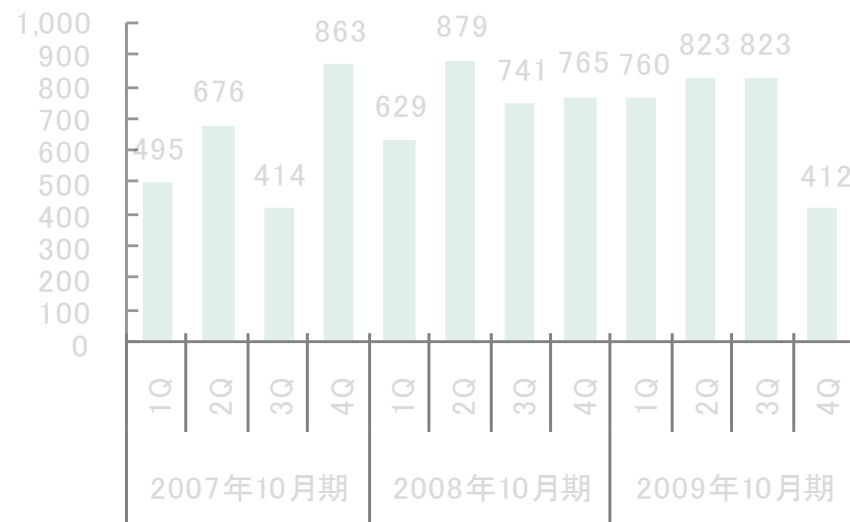
【施策】遠隔地業務拡大は、運営体制再構築、業務効率改善等によって効率悪化を抑制

実績のポイント

- ・ 設備投資・案件の先送りや縮小による売上・利益減
- ・ 業務提携先である通信建設業界大手各社における携帯電話基地局工事受注等、連携業務が拡大
- ・ サービス品質の向上を目的とした事前研修費用の増加

四半期毎売上高推移（07/10期-09/10期）

(百万円)



※2008年10月期第4四半期は4カ月間の実績にて開示しておりますが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。

運用支援サービスについて



コールセンターの新規構築・品質改善をサポート、アウトソーシングにも対応

- ・システム設計、業務フローの確立に加え、テレホンオペレーターの採用やスキルアップ研修、実際の運用サポートまでワンストップで提供
- ・アウトソーシングサポートとして、時間帯限定・曜日限定・1席からの少数スタートなどオーダーメイドのサービス 提供可能

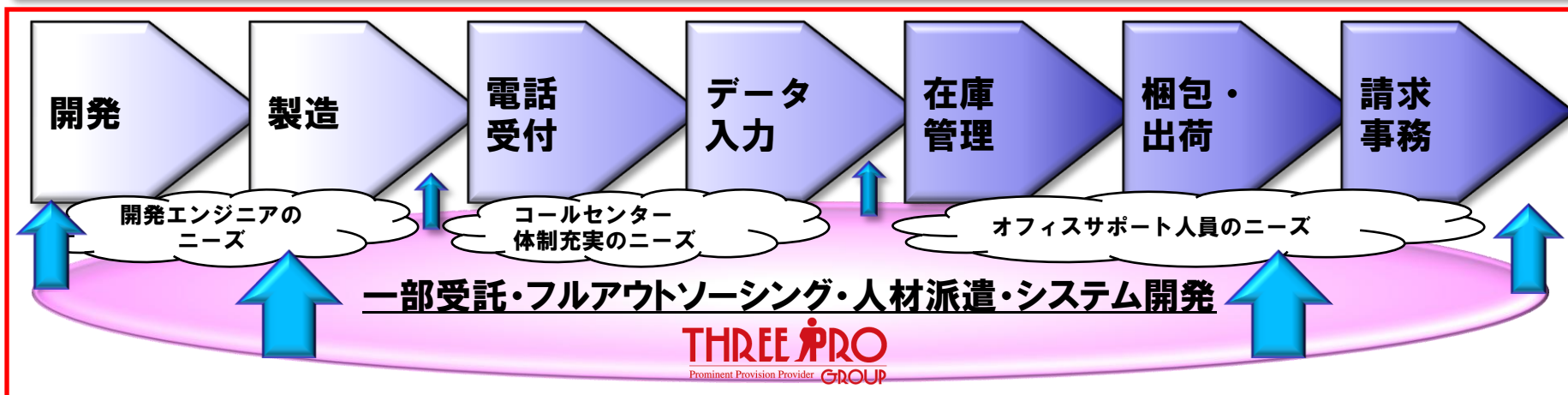
顧客へ直接働きかけるテレマーケティングを提供

- ・依頼や対応、採用支援、テレセールス、各種電話調査等、幅広いニーズに対応

様々な業種へシステムの企画・提案から設計・開発まで一貫したサービスを提供

- ・顧客ニーズに合わせて、業務系からWeb系の開発等幅広い内容を組み合わせたオーダーメイドの提案
- ・安定したシステム運用と業務効率に寄与した数多くの実績

コールセンター・人材サービス・システム開発によって円滑な事業運営をサポート



運用支援サービス

単位：百万円

	2008年10月期 実績	2009年10月期 実績	増減比	2009年10月期 修正予想		2009年10月期 期初予想	
				(中間発表時)	実績/予想 比率		実績/予想 比率
売上高	4,345	3,710	△14.6%	3,783	98.1%	4,198	88.4%
売上総利益	847	700	△17.4%	658	106.4%	850	82.4%
売上総利益率	19.5%	18.9%	—	17.4%	—	20.2%	—

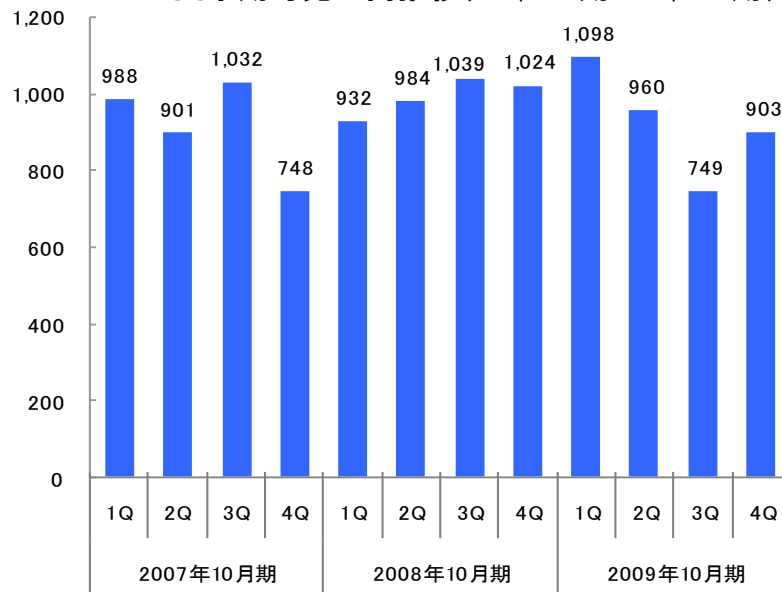
09/10期 外部環境と施策

- 【環境】業績悪化による人員縮小・就業日数の短縮等
- 【環境】一部メーカーで減産の下げ止まり
- 【施策】営業譲受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

- ・景況感の悪化を受けて競争激化
- ・売上・収益性向上に貢献するアウトソーシングへのニーズの高まりから営業受注促進のアポイント獲得やアンケート集計等の電話発信業務案件が拡大
- ・募集コストの抑制

(百万円) 四半期毎売上高推移(07/10期-09/10期)



※2008年10月期第4四半期は4カ月間の実績にて開示しておりますが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。

学習支援サービスについて



サービスの背景

団塊の世代の定年という時代背景から時間にゆとりがあるアクティブシニアの方が増え、今後の生活をより豊かに過ごすために、趣味に時間を費やす方が増えています。パソコン操作を覚えることが目的ではなく、「趣味」や「目的」を形にするツールの1つとして、「アウトプット」を楽しむパソコンの利用方法が注目されています。

シニア向けパソコン教室とIT機器の安心サポート

パソコン教室 ホームコンじゅく

～ 100 回同じ質問をしても、100 回笑顔で答えてくれる～

- ・ 少人数制の対面学習
- ・ 楽しむことが目的のコミュニティー



レスキューミー!

「突然パソコンが動かなくなってしまったが、データを取り出したい!」
「パソコンの調子が悪いので見て欲しい!」

- ・ IT機器の個人向けサポート
- ・ パソコントラブル解決
(電話・訪問・持込)

教育支援サービスについて

(株)大栄総合教育システムとは

- ・卒業生数100万人 / 受講生常時3万人の大型ネットワーク
- ・資格取得スクールの教室数は全国55校
LECに次いで第2位、関西地方では第1位
- ・関西での知名度が特に高い。
東京における大原、TAC、LECなどと並ぶ大手

取扱科目

日商簿記 / 医療事務 / 税理士 /
FP技能士 / 宅建 / 社会保険労務士 /
マンション管理士 / 行政書士 /
公務員 など



コース展開

- 「ライブ講義コース」 — 講師が教壇に立って直接指導する。
全国の大栄スクールで実施中
- 「通信コース」 — DVD、Webなどの動画コンテンツを購入し「自学自習」するコース
お仕事をお持ちの方などが対象、自宅でも取り組める形式
- 「オンデマンドコース」 — 「通信コース」のコンテンツをスクールに通って「自習」するコース
「自宅では集中できない、勉強する場所が欲しい」人が対象

(株)大栄総合教育システムとの提携



- 相互のリソース・ノウハウを活用し、就業支援・スキルアップの場を提供すべく、『キャリアデザインセンター』を開設
- 全国で働く人々のキャリアアップとライフスタイルの創造、新規の雇用創出の実現に寄与すべく『資格取得支援スクール』を全国4拠点にて新規開校



学習支援サービス

単位：百万円

	2008年10月期 実績	2009年10月期 実績	増減比	2009年10月期 修正予想		2009年10月期 期初予想	
				(中間発表時)	実績/予想 比率		実績/予想 比率
売上高	463	361	△22.0	298	121.1%	307	117.6%
売上総利益	293	244	△16.7	171	142.7%	215	113.5%
売上総利益率	63.3%	67.6%	—	57.4%	—	70.0%	—

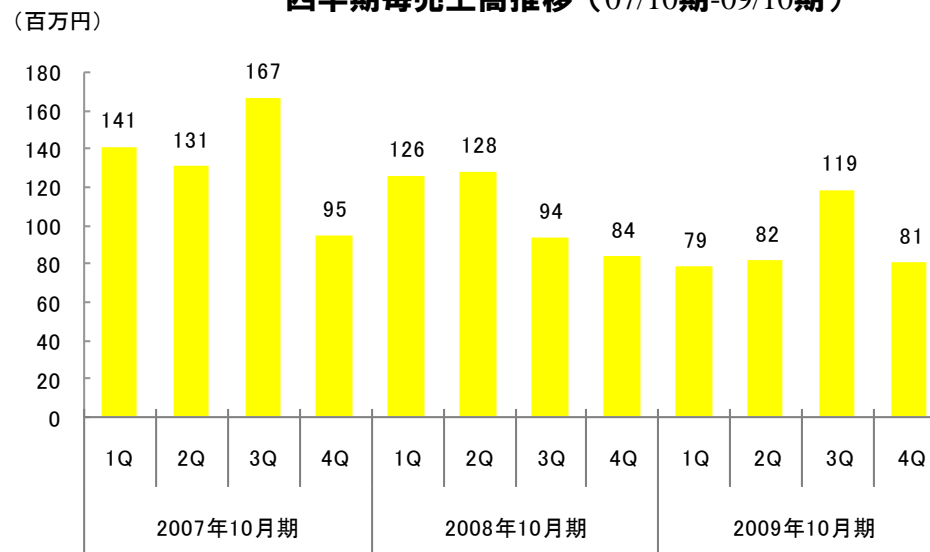
09/10期 外部環境と施策

- 【環境】 景気動向を反映してPC教室需要はやや低調となるも、資格取得のニーズ有り。
- 【施策】 営業体制の再構築、開業地の選別強化
- 【施策】 サービスの拡大特化を目的に事業モデルを再編

実績のポイント

- ・ 2009年1月に業務提携を行った(株)大栄総合システムとの連携により、キャリアデザインセンターを開設
- ・ 資格教育スクールを国内主要拠点に4校開校
- ・ PC教室大手のアビバ社と事業提携

四半期毎売上高推移 (07/10期-09/10期)



※2008年10月期第4四半期は4カ月間の実績にて開示しておりますが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。

外部環境と中期戦略

スリープログループを取り巻く環境

社会環境

金融不安を背景とした世界的な信用収縮



輸出産業をはじめとした国内企業の収益圧迫による設備投資や採用の抑制から景気減速が続く



雇用調整の動き拡大

(サービス提供先企業)

- ・ 業務規模縮小
- ・ 稼働数減少
- ・ 競合激化

事業環境

(一般個人)

キャリアアップ、雇用の長期安定化を目的とした資格取得ニーズのかつてない増大

派遣業法改正の影響と見通しについて

現在審議中の法改正の要点

- ① 登録型派遣の専門業務以外の禁止
- ② 2か月以下の派遣の原則禁止
- ③ 製造業向け派遣の原則禁止
- ④ グループ会社内派遣への規制

当社の想定リスクおよび対応

- ① 禁止の可能性のある業務は委託契約へ変更
- ② 禁止の可能性のある業務は委託契約へ変更
- ③ 売上規模自体が極めて小さく影響は軽微
- ④ 1つの派遣先へ8割を超える割合は無し

短期的インパクトは軽微！

2010年10月期 当社グループ重点施策

既存事業

- ・ 経営資源を複数の事業や地域に分散・最適化し、相互補完することで収益の安定化を図る
- ・ 売上に比例する成果報酬型のアウトソーシングのニーズに柔軟に応じていく



既存事業に加え、教育支援事業による新体制構築



- 買う** 営業・販売支援サービス
- 始める** 導入・設置・交換支援サービス
- 使う** 運用支援サービス
- 楽しむ** 学習支援サービス

付加価値化

積極展開

キャリア教育ネットワークの構築



M & Aによる成長路線

専業会社による専門特化

専門人材サービス強化

全国の各地域展開

2010年10期 連結業績予想

(単位：百万円)	09/10期通期実績		10/10期通期予想		(増減)	前年増減率 (%)
		(構成比率)		(構成比率)		
売上高	10,028		10,500		472	4.7%
営業・販売支援サービス	3,139	31.3%	3,330	31.7%	191	6.1%
導入・設置・交換支援サービス	2,818	28.1%	2,966	28.2%	148	5.3%
運用支援サービス	3,710	37.0%	3,912	37.3%	202	5.4%
学習支援サービス	361	3.6%	292	2.8%	△ 69	△ 19.1%
売上総利益	2,230	22.2%	2,245	21.4%	15	0.7%
販売管理費	2,220	22.1%	2,215	21.1%	△ 5	△ 0.2%
		(売上高比)		(売上高比)		
営業利益	10	0.1%	30	0.3%	20	200.0%
経常利益	35	0.3%	40	0.4%	5	14.3%
当期純利益	△ 493	△ 4.9%	17	0.2%	510	-

2010年10月期 サービス区分別見通し

(単位：百万円)	2009年10月期通期 実績	2010年10月期通期 予想	前年同期比
営業・販売支援サービス			
売上高	3,139	3,330	6.1%
売上総利益 (利益率)	565 18.0%	663 19.9%	17.3%
導入・設置・交換支援サービス			
売上高	2,818	2,966	5.3%
売上総利益 (利益率)	720 25.6%	711 24.0%	△ 1.3%
運用支援サービス			
売上高	3,710	3,912	5.4%
売上総利益 (利益率)	700 18.9%	747 19.1%	6.7%
学習支援サービス			
売上高	361	292	△ 19.1%
売上総利益 (利益率)	244 67.6%	124 42.5%	△ 49.2%

2010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

<受注環境>

- ・新規案件数の減少により、価格競争加速
- ・量販店向けのキャンペーン・プロモーションサービス需要は不調
- ・サービス品質への要求水準の高まり

<施策>

- ・通信キャリア商材を主とした成果報酬型営業支援で地方への展開拡大の動きを捉え、受注拡大を図る
- ・エージェントの採用効率の向上を図ると共に、サービス品質の向上・差別化を目的とした研修強化

運用支援サービス

<受注環境>

- ・自動車業界や他製造業界での人員縮小、就業日数の短縮など業務縮小の他、顧客企業の自社運営への変更の動き
- ・一部メーカーでは減産の下げ止まりが見え始めたものの、全体としては依然低調

<施策>

- ・売上・収益性向上に貢献するアウトソーシングへのニーズの高まりに応え、アポイント獲得やアンケート集計等の電話発信業務案件の受注拡大を図る
- ・首都圏モデルを応用した日本全国へのサービス展開

導入・設置・交換支援サービス

<受注環境>

- ・景気減速の見直しによる設備投資への慎重姿勢により、システム展開実施時期の遅延や見直しの動き
- ・大手通信建設業界における再編の動き
- ・個人向け訪問サポート案件数減少は下げ止まり感

<施策>

- ・資本提携のある大手通建業界との携帯電話基地局工事受注等、公共系案件獲得に注力
- ・高スキル・高付加価値サービスへの移行と、それに合わせた社内の研修・資格取得・キャリアパスの構築

学習支援サービス

<受注環境>

- ・景気動向を反映してパソコン教室の新規需要は低調
- ・キャリアアップ・雇用の長期安定化を目的とした資格教育ビジネスの需要の高まり

<施策>

- ・パソコン教室展開の体制再構築と新規開業地の選別強化
- ・業務提携を行った大栄総合教育システム社及びアビバ社との連携を深め、日本最大規模のキャリア教育ネットワーク構築を推進

新規に狙う市場

2008年度
教育ビジネス市場
2兆6,000億円

資格取得学校市場
2,400億円

eラーニング市場
1,200億円

企業向け
研修サービス市場
5,600億円

2008年度人材ビジネス市場
4兆8,000億円

2008年度 国内ITアウトソーシング市場
2兆9,000億円

※ミック経済研究所 および 矢野経済研究所発表データより作成

スリープログループとアビバは共同で 全国100教室へ向けて資格取得スクールを展開

DAIEI
教育コンテンツ開発

THREE PRO
Prominent Provision Provider GROUP
運営・展開ノウハウ提供

AVIVA
アビバ
教室運営・サービス提供

DAIEI AVIVA
大栄アビバ

全国100教室

オンデマンドによる
資格取得講座の提供

資格取得
教育市場

2,400億円※

シニア

主婦・社会人

学生

※ 矢野経済研究所調べ
2008年度市場規模

キャリア教育ネットワークの構築

※ 矢野経済研究所調べ2008年度市場規模

市場創造サポーター
IT支援
アウトソーシング事業



『雇用創造サポーター』
教育支援事業



生涯学習
資格取得
専門教育
児童教育

教育産業市場

2兆6,000億円※

シニア

主婦・社会人

学生

子供



エージェント

就労機会・キャリアデザイン

市場創造

雇用創造

法人向け・自治体向け市場

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 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 资 料

業績の推移 (03/10期～09/10期)

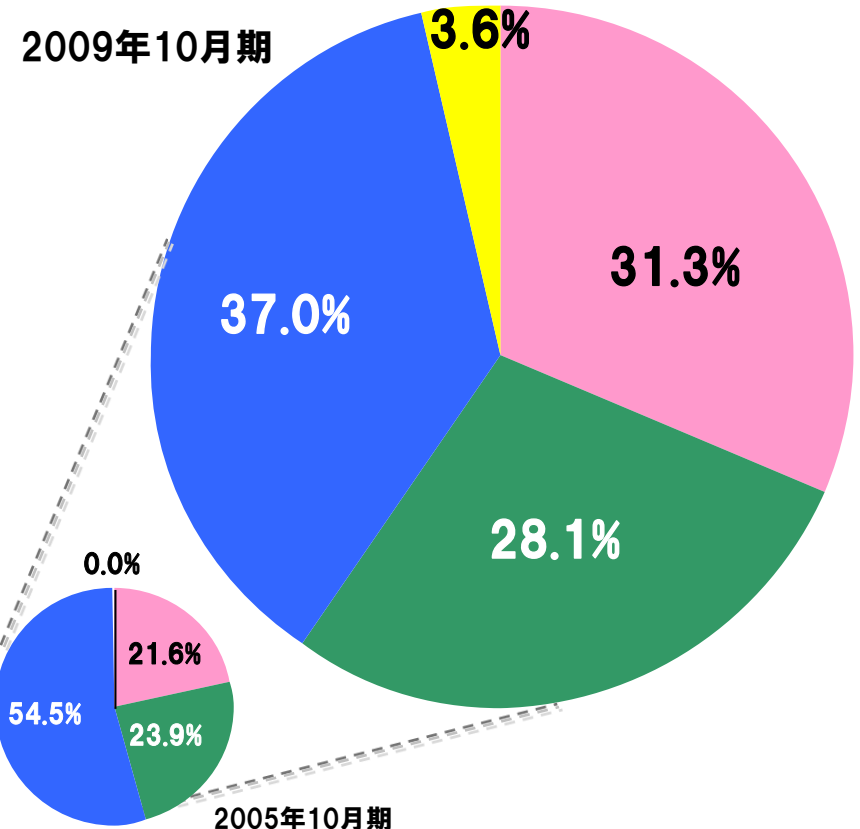
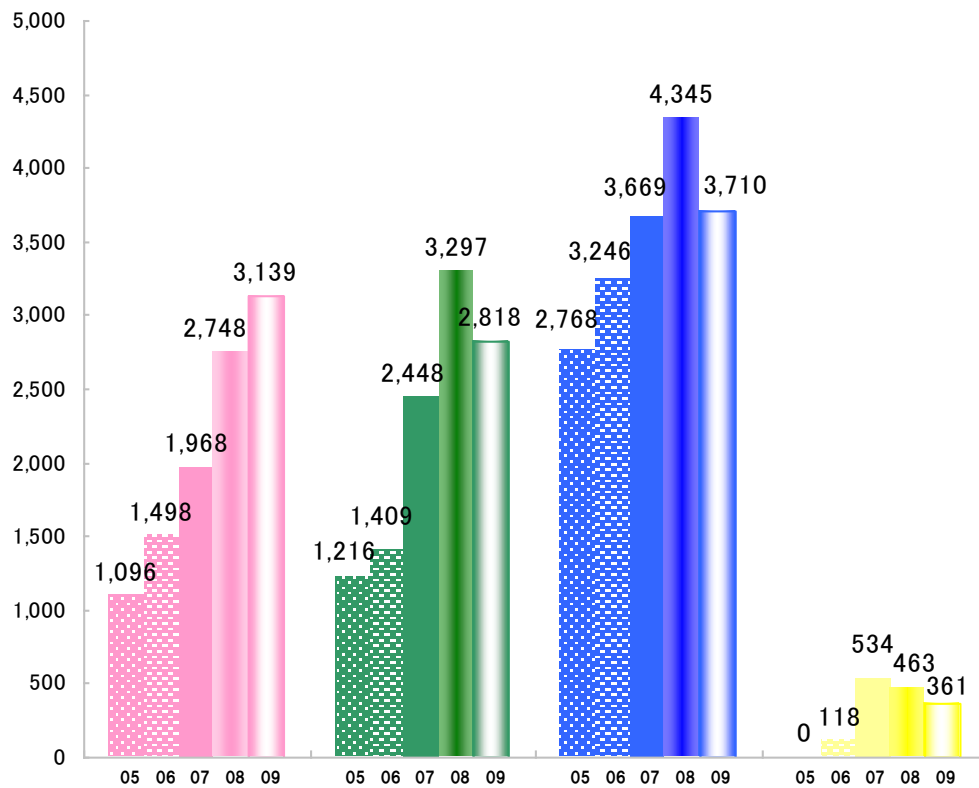
(単位：百万円)	03/10期	04/10期	05/10期	06/10期	07/10期	08/10期	09/10期
売上高	2,349	2,830	5,080	6,273	8,619	10,855	10,028
売上総利益	972	921	1,340	1,678	2,455	2,774	2,230
販売管理費	808	770	1,310	1,614	2,220	2,581	2,220
営業利益	164	150	30	64	234	192	10
経常利益	141	146	37	58	218	228	35
当期純利益	116	▲47	▲54	19	138	82	▲493
EPS (円)	128.39	▲34.65	▲35.58	1,013.03	7,266.52	4,795.40	▲25,712
純資産額 (千円)	889,368	799,580	1,090,628	1,441,624	1,645,212	1,613,982	986,440
総資産額 (千円)	1,310,775	1,712,061	2,586,163	3,335,020	3,500,434	4,324,895	4,009,528
自己資本比率 (%)	67.9%	46.7%	42.2%	43.2%	47.0%	37.3%	24.6%
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	19,174.65
従業員数 (人)	105	147	235	260	283	342	279

- (注) 1, 03/10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、04/10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06年4月に100株を1株へ株式併合を行っております

05年～09年 サービス別売上高と構成比の推移

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

単位：百万円



営業・販売支援サービス

導入・設置・交換支援サービス

運用支援サービス

学習支援サービス

営業・販売支援サービス


運用支援サービス

導入・設置・交換支援サービス

学習支援サービス

※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。

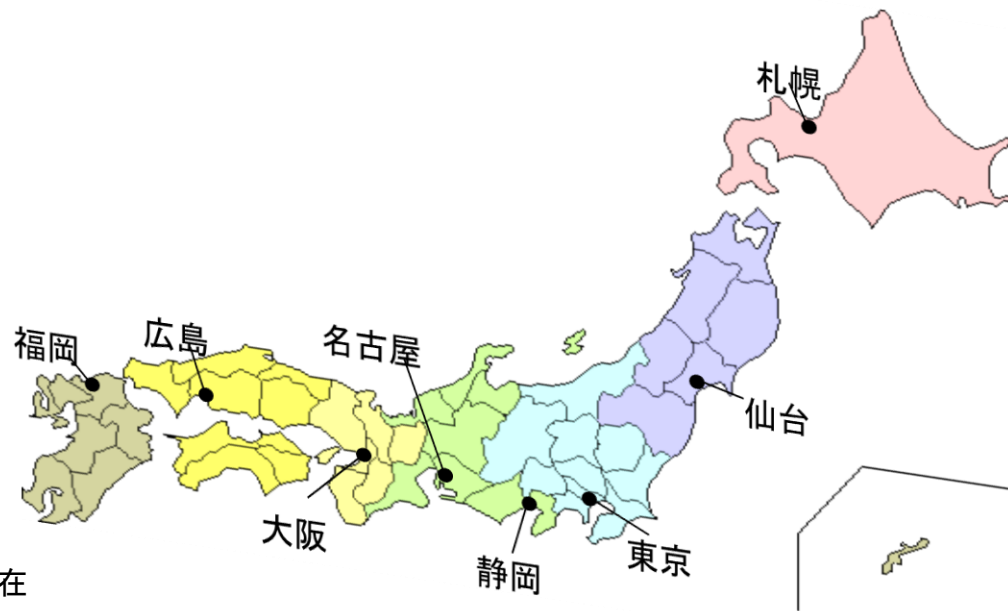
沿革

	96	97	00	01	03	04	05	06	07	08	09		
事業展開	▼導入設置交換支援サービス開始 スリープロ創業	▼運用支援サービス開始 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	東証マザーズ上場 	▼営業・販売支援サービス開始	C「ITビジネスのパートナーカンパニー」を策定	▼学習支援サービス開始	スリープログループへ 商号変更 持株会社体制へ移行	C「市場創造サポーター」に刷新	CSR活動への基本方針を策定	携(株)大栄総合教育システムと事業提携 資格取得支援スクールを全国4拠点にて新規開校	アビバ(株)と事業提携	
M & A のあゆみ					(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)J P S S 子会社化	(株)シーエステクノロジー完全子会社化 〔現スリープロテクノロジ(株)〕	(株)J P S S 完全子会社化 〔現スリープロエージェンシー(株)〕	(株)ナレッジ・ワールド・サービス完全子会社化 〔現スリープロエージェンシー(株)〕	株(株)クリエイトラボ 株式売却	(株)コロソン 完全子会社化 スリープロフィッツ(株) 設立 (株)スリープロネットワークス 設立(株)クロムサイズより事業一部譲受)	(株)メリト 完全子会社化 〔スリープロメリト(株)〕	△(株)の完全子会社化 完全日本アシスト 完全子会社化 スリープロメリト(株)をスリープロ(株)に吸収合併 (株)ウィザード 完全子会社化 (株)キャリアインパルス 完全孫会社化 (株)トリニティコミュニケーションズより事業譲受
拠点開設	東京	大阪(旧神戸)	名古屋	福岡 仙台		広島	静岡 札幌						

地域事業強化 加速

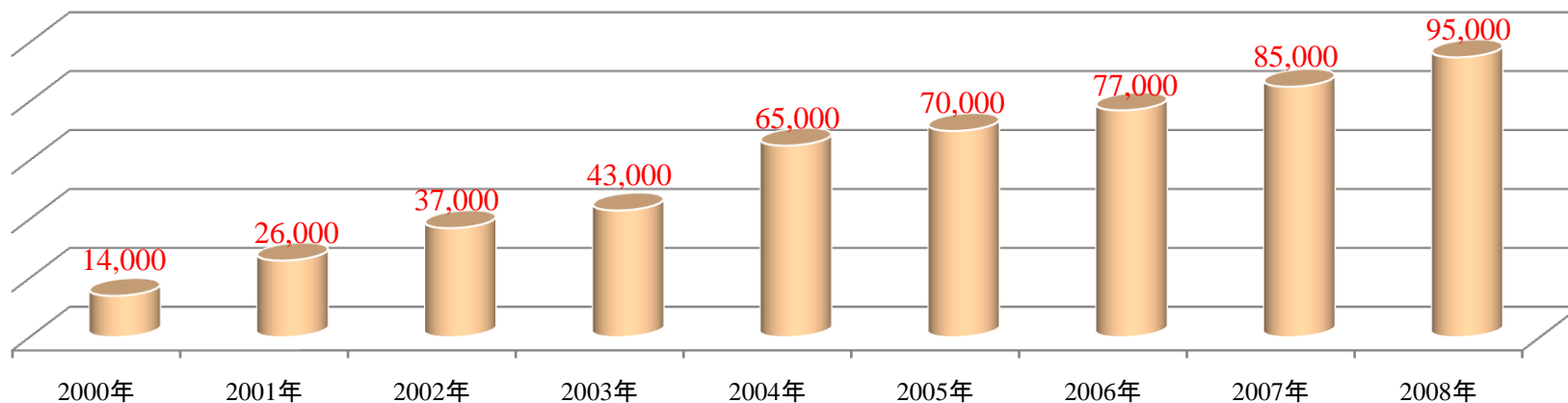
スリープログループ営業拠点・グループ会社拠点

- 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



登録エージェント推移

2009年10月31日現在



新株主優待制度

優待対象 : 10月末、4月末時点の株主名簿に記載された1株以上保有の株主様
 ご優待内容 半期合計 : 23,000円相当 (期末・中間発行、年間46,000円相当)

【優待内容】

■ Pチケット×5枚

- ・ 額面1,000円券を5枚 合計 5,000円相当
- ・ 複数枚同時利用可能
- ・ 第三者への譲渡可能

■ レスキューミー！聞きホーダイチケット

- ・ 18,000円相当のサービス内容チケット
- ・ パソコン・IT機器に関するトラブルを電話にて親切・丁寧にサポートします。



パソコン教室、資格取得スクール、デジタル家電の購入などグループ・取引先の様々なサービスに対して利用が可能になっております。事業提携・営業の促進としてはもちろんのこと、当社のサービス認知向上モデルとして推進中です。

株式情報（大株主の状況及び株式の状況）

（2008年10月31日現在）

	株主名	保有株数 (株)	保有比率 (%)
1	高野 研	2,769	14.4
2	トランス・コスモス株式会社	2,487	12.97
3	日本コムシス株式会社	1,200	6.26
4	株式会社大塚商会	1,200	6.26
5	モジュール株式会社	1,200	6.26
6	竹中 正雄	1,100	5.74
7	スリープログループ従業員持株会	753	3.93
8	株式会社東電通	600	3.13
9	株式会社ケイ・エム・インベストメント	570	2.97
10	加賀ハイテック株式会社	466	2.43

※自己株式数 08年10期末:2,522株

（2009年4月30日現在）

	株主名	保有株数 (株)	保有比率 (%)
1	高野 研	3,019	15.75
2	日本コムシス株式会社	1,200	6.26
3	株式会社大塚商会	1,200	6.26
4	竹中 正雄	1,100	5.74
5	スリープログループ従業員持株会	1,098	5.73
6	株式会社東電通	600	3.13
7	株式会社ケイ・エム・インベストメント	570	2.97
8	加賀ハイテック株式会社	466	2.43
9	セレブリティクス・ホールディングス株式会社	317	1.65
10	加賀電子株式会社	304	1.59

※自己株式数 09年10期第2四半期末:3,978株

（2009年10月31日現在）

	株主名	保有株数 (株)	保有比率 (%)
1	高野 研	4,450	23.21
2	スリープログループ従業員持株会	1,337	6.97
3	日本コムシス株式会社	1,200	6.26
4	株式会社大塚商会	1,200	6.26
5	竹中 正雄	1,100	5.74
6	株式会社東電通	600	3.13
7	加賀ハイテック株式会社	466	2.43
8	株式会社ジョブシックス	426	2.22
9	セレブリティクス・ホールディングス株式会社	317	1.65
10	加賀電子株式会社	304	1.59

※自己株式数 09年10期末:2,120株

（2009年10月31日現在）

発行可能株式総数：65,000株

証券コード：2375

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

発行済株式総数：19,174株

上場証券取引所：東京証券取引所 マザーズ市場

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

一単元の株式の数：1株

決算期：10月31日

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

株主数：776名

定時株主総会：1月

同取次所：住友信託銀行株式会社 全国各支店