

Professional  
Productive  
Profit

# 3PRO

## ThreePro Group

- 2012年10月期第2四半期 決算説明会 -

2012年6月14日(木)

日本証券アナリスト協会 会議室



証券コード：2375

### コーポレートロゴ変更のお知らせ

# 3PRO

#### 新しいThreeProの”Pro”

- Professional プロフェッショナルなサービスを
- Productive お客様に提供し
- Profit すべてのステークホルダーの利益に貢献します

#### 【コンセプト】

当社が抱える技術者（エージェント）には、デジタル商品知識が豊富な者、情報端末等の機器設置に強い者、または高度な技術を持つネットワーク技術者等が多数在籍しております。これら優秀なエージェントを、より多く継続的に採用し、全国共通の教育システムで育成された高品質なサービスを提供する事で、「市場創造サポーター・ITビジネスのパートナーカンパニー」として、当社サービスをご利用いただく企業様と共に成長すべく、当社社名ブランドである「Three Pro」の「Pro」をこの度、再定義いたしました。（導入開始：2012年5月1日）

## 2012年10月期第2四半期 業績報告

### 2012年10月期第2四半期 連結業績

単位：百万円	11/10期 2Q実績		12/10期 2Q実績		増減	増減率
売上高	7,379	(売上比)	4,933	(売上比)	△2,445	△33.1%
BPO事業	4,298	58.3%	4,933	100.0%	635	14.8%
教育支援事業 ※3	3,080	41.8%	—	—	—	—
売上総利益	2,052	27.8%	1,004	20.4%	△1,047	△51.1%
販売管理費	1,959	26.6%	840	17.0%	△1,119	△57.1%
営業利益	92	1.3%	163	3.3%	71	76.8%
経常利益	92	1.3%	253	5.1%	161	175.4%
当期純利益	△42	—	278	5.6%	321	—

※1: 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

※2: 各事業セグメントにおける数値は、セグメント間の内部売上高または振替高を含んでおりません。

※3: 教育支援事業における㈱アビバの売上高は、11/10期において11～4月の6カ月分となっております。

## 2012年10月期第2四半期連結業績ハイライト (1)

- ✓ スマートフォンをはじめとしたデジタル機器の普及に伴う設置営業・導入・キッティング業務や光回線を 主とするブロードバンドサービスの加入促進・加入後の訪問設定業務がBPO事業における前期比での 売上高増に寄与
- ✓ 全社的なコスト削減施策の徹底、子会社売却等により販管費は前期比57.1%減
- ✓ 営業利益は売上高増加要因及び販管費削減の徹底により、前期比76.8%と大幅増



## 2012年10月期第2四半期連結業績ハイライト (2)

- ✓ 当社子会社における紛争が和解により解決し、営業外収益40百万円及び特別利益94百万円が発生
- ✓ 上記営業外収支・特別損益等により当期純利益は278百万円となり、前期より321百万円改善



## 今後の展開

- ・ 当社BPO事業について
- ・ 当社の強み
- ・ BPOサービスの成長性
- ・ 業績予想

## 子会社統合について

取引先各社のニーズに合わせて当社サービスを自在に組み合わせ、ワンストップにて提供できるという従来の当社グループの強みを最大限に発揮し、取引先各社にとっての当社の利便性をより高めるべく、子会社の統合を行いました。

(2012年5月1日～)

	事業内容	統合前の子会社グループ	統合後の子会社グループ
持株会社 スリープロ グループ(株)	地域拠点統括	スリープロ(株)	スリープロ(株)
	マーケティング&コミュニケーション	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)	
	フィールドサービス	スリープロフィッツ(株)	
	コンタクトセンター	(株)JPSS スリープロビス(株)	
	その他	スリープロネットワークス(株)	
	テクノロジー	スリープロウィズテック(株)	スリープロウィズテック(株)
	その他	スリープロエージェンシー(株)	スリープロエージェンシー(株)

# マーケティング&コミュニケーション

## コミュニケーションサービス

- 通信キャリアサービスの新規顧客開拓
- 地域での市場シェア獲得代行
- モバイル基地局の営業支援・コンサルティング

## マーケティングサービス

- 消費者への製品説明、実演・イベントなどの販売応援
- 売場環境、展示環境の整備
- 消費者の意見・競合他社や売場の情報収集

# フィールドサポート

**ITに特化したフィールドサポートから運用保守にいたるまで、ワンストップでサポートサービスを提供**



**全国でクライアントの足となってサポート致します！**

# コンタクトセンター

▶ コールセンター  
コンサルティング  
サービス



コールセンターの新規構築や再構築など  
コールセンターの「困った・わからない」  
点に関してコンサルティングによる課題解  
決をサポートします。

▶ コールセンター  
委託サービス



電話業務を全て委託するサービスから施設  
内で業務を行うサービスをはじめとした  
コールセンター業務まで、クライアント  
ニーズに合わせてサービス提供します。

▶ テレホン  
オペレーター派遣



優秀なテレホンオペレーターやリーダー等  
を派遣・紹介・紹介予定派遣・ユニット派  
遣等、クライアントニーズに合わせたサ  
ポートを提供します。

# テクノロジー

## システム開発



### <開発事例>

- ・自動車部品メーカー向け機関システム開発
- ・化粧品メーカー向け生産管理システム開発
- ・通販WEBサイトシステム開発 等

## エンジニアリング開発



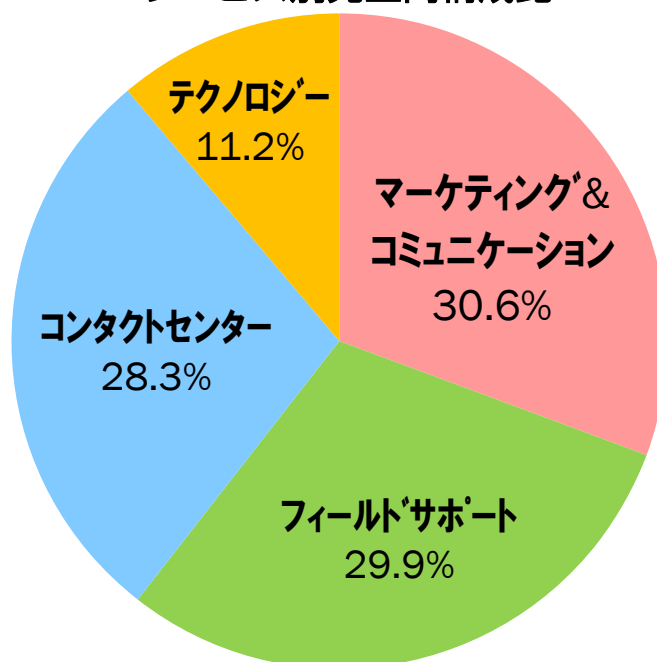
### <開発事例>

- ・大手自動車メーカーの機械CAD設計
- ・大手自動車部品メーカーの電子・制御システム開発及び実験・解析・生産管理等
- ・その他（化学製品・建設機械・事務機器メーカーの設計・開発・管理）

## 当社の強み①

### <サービスポートフォリオと優良な顧客基盤>

— サービス別売上高構成比 —



2012年10月期 第2四半期累計期間 外部顧客に対する売上高  
49億33百万円

## 当社の強み①

### <顧客基盤（業種別の内訳）>

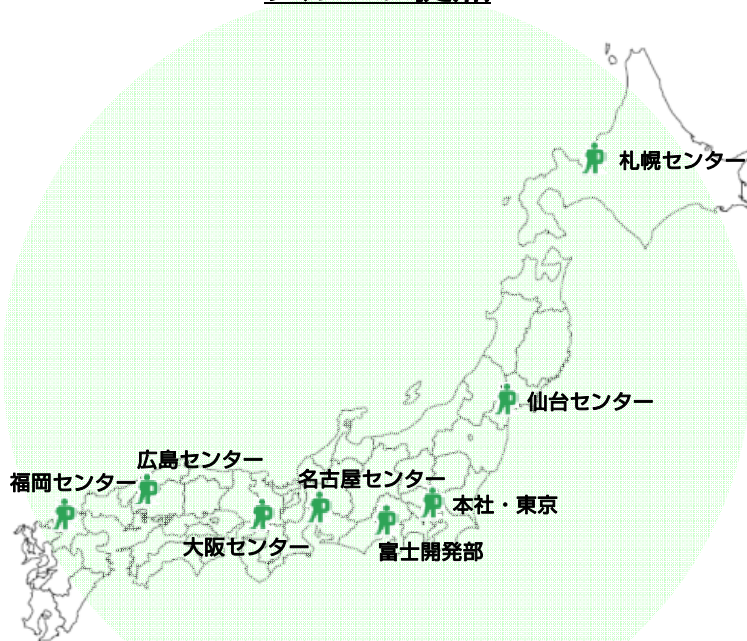
※売上高 上位50%より抽出

業種分類	比率
通信系	47.7%
情報・サービス系	28.2%
メーカー系	24.1%

多様な業界・業種毎のニーズの特性をつかみ、  
取引拡大・新サービス提案に注力

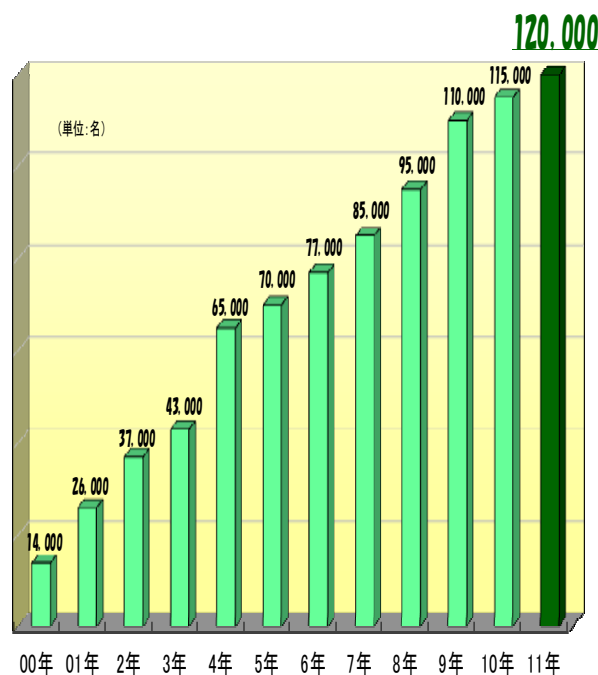
## 当社の強み②

### グループ拠点



**12万人の登録エージェントによる  
全国的なサービス展開**

### 登録エージェント数推移



## 当社の強み③

### 2012年10月期第2四半期好調だったサービス

#### PC店頭 販売支援



海外PCメーカーの  
日本における販売  
店舗拡大戦略によ  
りシェア増

#### ブロードバンド 販売支援



東北地方における  
ブロードバンド加入  
促進業務が順調

#### Wi-Fi設置



スマートフォンの  
急速な普及に伴い  
需要が急増

**多様なニーズを的確に捉え、即応していきます。**



# 日本におけるBPOサービスの成長性

(※2011年市場規模は社内調べによる推計、2014年予測は年率換算による社内予測)

## (日本の現状)

これまで業務プロセスの全てを自社で賄う傾向が強かったものの、固定費を低減する目的で重複業務の集約化やプロセスを簡素化する動きが浸透し、市場は拡大基調にある

<BPO活用 普及への課題>

- ・ 認知不足と品質への不安
- ・ 業務の非標準化 等



<以下のBPO利用メリットが十分に活かしきれていない>  
経営資源の集中、業務効率化、専門スキルの活用、コスト削減等

日本のBPO市場規模  
約1兆円  
(2011年推計)

日本のBPO市場規模  
1兆2,000億円  
(2014年予測)

日本におけるBPO市場の成長余地は大きい

## (欧米で進むBPO活用)

企業内の間接業務が標準化され、IT業務のアウトソース化といった広範囲の業務にBPOを活用  
⇒経営効率を高め、グローバル競争に勝ち抜くため



世界のBPO市場規模  
約25兆円  
(2011年推計)

世界のBPO市場規模  
約30兆円  
(2014年予測)

## 2012年10月期 連結業績予想

単位：百万円	11/10期実績		12/10期予想		増減	増減率
売上高	11,826	(売上比)	9,548	(売上比)	△2,277	△19.3%
BPO事業	8,745	74.0%	9,548	100.0%	802	9.2%
教育支援事業 ※3	3,080	26.0%	—	—	—	—
営業利益	127	1.1%	264	2.8%	136	106.4%
経常利益	108	0.9%	352	3.7%	243	224.3%
当期純利益	243	2.1%	360	3.8%	117	48.1%

※1: 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

※2: 各事業セグメントにおける数値は、セグメント間の内部売上高または振替高を含んでおりません。

※3: 教育支援事業における㈱アビバの売上高は11/10期においては11~4月の6カ月分となっております。

# 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、ご了承ください。

## ◆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

The logo for ThreePro Group, featuring the characters '3PRO' in a bold, dark blue, sans-serif font. The '3' is significantly larger and more prominent than the 'PRO'.

**参考資料**

# スリープログループの会社概要

## スリープログループ株式会社

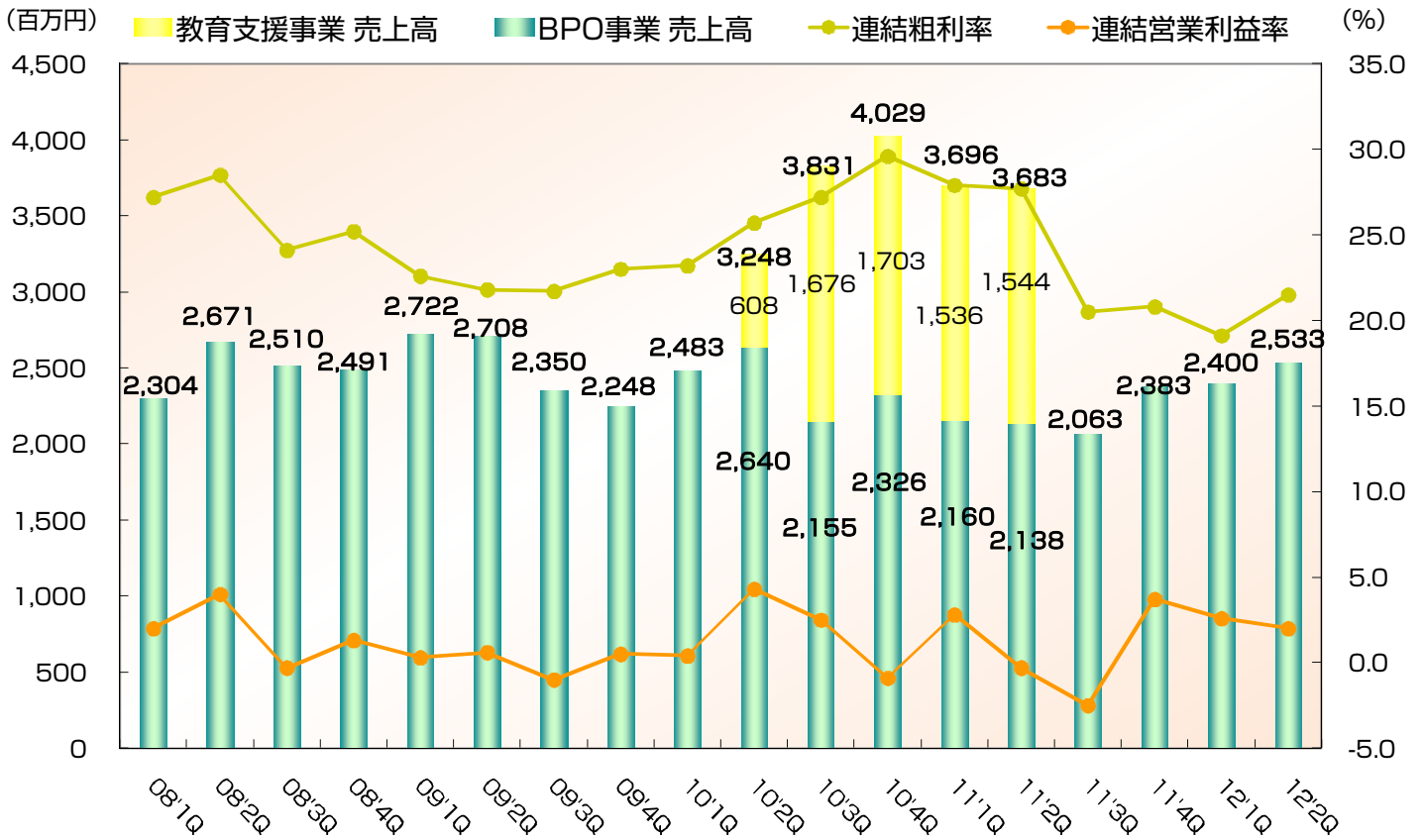
創業	: 1996年4月
資本金	: 10億260万円
所在地	: 東京都新宿区西新宿7丁目21番3号
グループ売上高	: 118億円 (2011年10月期)
グループ会社数	: 4社 (2012年5月)
登録エージェント数	: 約120,000名 (グループ合算)

## 業績の推移 (04/10期~11/10期)

(単位; 百万円)	04/10期	05/10期	06/10期	07/10期	08/10期	09/10期	10/10期	11/10期
売上高	2,830	5,080	6,272	8,619	10,855	10,028	13,592	11,826
売上総利益	921	1,340	1,678	2,455	2,774	2,230	3,644	2,971
販売管理費	770	1,310	1,614	2,220	2,581	2,220	3,439	2,844
営業利益	150	30	64	234	192	10	205	127
経常利益	146	37	58	218	228	35	144	108
当期純利益	▲47	▲54	19	138	82	▲493	▲635	243
EPS(円)	▲34.65	▲35.58	1,132.73	7,266.52	4,795.40	▲29,621.76	▲36,831.59	14,044.73
純資産額(百万円)	799	1,090	1,441	1,645	1,613	986	372	645
総資産額(百万円)	1,712	2,586	3,335	3,500	4,324	4,009	6,646	2,850
自己資本比率(%)	46.7%	42.2%	42.4%	45.3%	37.3%	24.6%	5.6%	22.6%
発行済株式総数(株)	1,380,000	1,643,286	18,907.65	19,170.65	19,174.65	19,174.65	19,174.65	19,174.65
従業員数(人)	67	118	136	168	222	217	970	271

(注) 1. 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す  
2. 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

# 四半期業績推移



※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。

# 沿革

	'96	'00	'01	'03	'04	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	
事業展開	スリープロ創業	▼導入設置交換支援サービス開始	▼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	▼地域展開体制確立	▼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	C S R活動への基本方針を策定	資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	
												教育支援事業とBPO事業(旧称I T支援サービス)の2セグメント制に移行	株式会社グローバルBPOへの筆頭株主の異動	
													コーポレートロゴ変更	
	子会社化・事業譲渡													子会社再編
														吸収合併・会社分割により子会社再編
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
														吸収合併・完全子会社化
												吸収合併・完全子会社化		

# 役員構成

2012年4月時点

## 取締役会長 ロバート・ファン

1980年 SYNEX(U.S.A) 創業  
2010年 シックスインフォテック(株) 代表取締役社長就任  
2011年 シックスインフォテック(株) 代表取締役会長就任 (現任)

## 代表取締役兼グループCEO 関戸 明夫

2007年 (株)グローバルBPO 代表取締役社長 就任 (現任)  
2008年 (株)NDS 代表取締役社長 就任 (現任)  
2010年 シックスインフォテック(株) 監査役就任 (現任)  
2011年 当社代表取締役就任 (現任)

## 取締役執行役員 梶田 雅彦

2006年 ディップ(株)入社  
2010年 当社入社  
スリープロコミュニケーションズ(株) 取締役社長就任  
2011年 当社取締役就任 (現任)

## 常勤監査役 竹中 正雄

1959年 (株)小松製作所入社  
1977年 (株)シーサンディ (現当社) 設立  
1989年 (株)印刷アド 代表取締役社長 (現任)  
2011年 当社監査役就任 (現任)

## 社外監査役 加地 誠輔

1966年 野村證券(株)入社  
2005年 アクセリア(株)入社 常勤監査役就任 (現任)  
2011年 当社監査役就任 (現任)

## 監査役 石井 泰次

1973年 東京証券取引所 (現(株)東京証券取引所) 入所  
2010年 ネットオブ(株) 監査役就任 (現任)  
2011年 (株)オフィス・スターズ 監査役就任 (現任)  
2012年 当社監査役就任 (現任)

# 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  
ご優待内容半期計 : 23,000円相当  
(毎年6月・12月の年2回発行、年間合計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
- ・ 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。



「Pチケット」とは、スリープログループが運営する、オリジナルのギフト券です。  
スリープログループのサービスや、提携先企業のサービス、  
またはPチケット寄付制度にご利用いただけます。



<http://www.p-ticket.jp/>

当社グループ・提携先企業の様々なサービスに対して利用が可能になっており、当社グループの  
事業内容についてご理解いただくため、認知度向上の一環としてご提供しております。

**本優待内容及びデザインは、現時点の予定ですので、今後変更することがあります。**