

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.

Operation Support

Learning Support



# ThreePro Group

-平成19年10月期 中間決算説明資料-  
平成19年6月19日(火) 東京証券取引所

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

Copyright © ThreePro Group Inc. All rights reserved.

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.

Operation Support

Learning Support



# About ThreePro Group

- スリープログループとは -

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

Copyright © ThreePro Group Inc. All rights reserved.

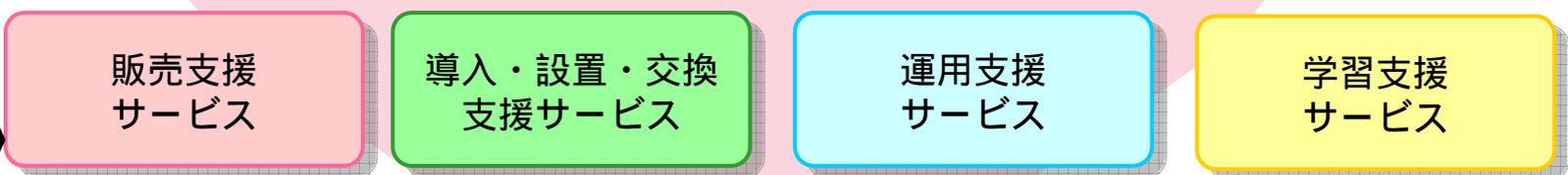
# 『ITビジネスのパートナーカンパニー』

IT業界に特化して【販売】【導入・設置・交換】【運用】【学習】を

24時間365日提供するサポートパートナー



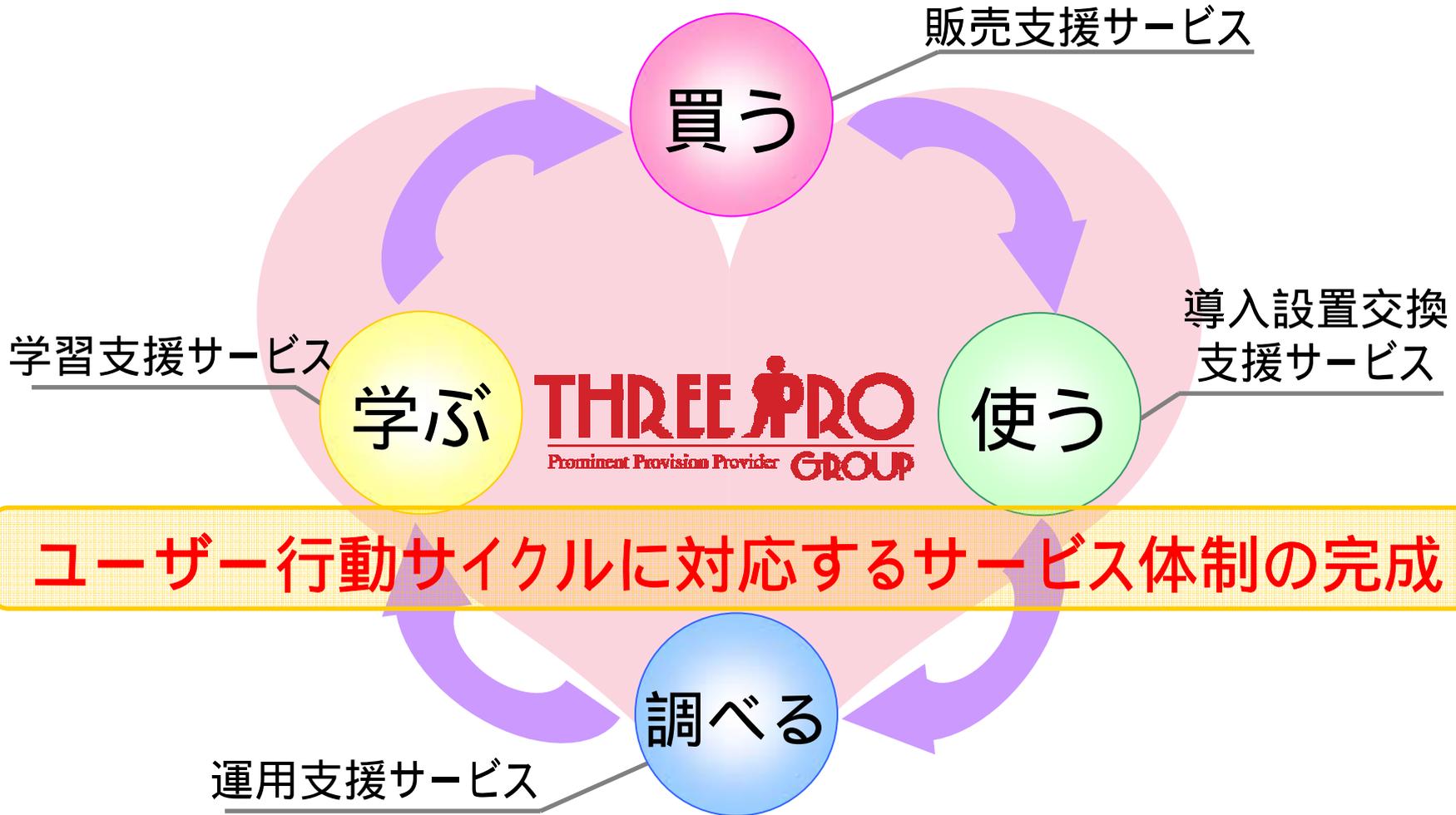
取引先企業



スリープログループ

全国77,000名のエージェント（登録スタッフ）とFCオーナーがお客様をサポート

# ユーザーの行動サイクルに合わせた事業展開



ユーザー行動サイクルに対応するサービス体制の完成

# スリープログループの体制及びサービス領域

持株会社



## 販売支援サービス

- ・取引先企業の商品や製品を販売促進するスタッフの提供  
 (ショップ店員、キャンペーンスタッフ、試食スタッフ、実演スタッフ、等)
- ・成果報酬型営業請負など

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

- ・パソコン、ADSLモデム デジタル家電などの訪問サポート
- ・障害機器の設置、交換
- ・社内ネットワークの構築・監視・保守 など

スリープロ(株)

## 運用支援サービス

- ・お客様相談窓口などのコールセンター構築や運営
- ・コールセンターオペレーター派遣
- ・事務派遣・人材紹介
- ・システム開発などの技術者派遣
- ・企業の教育、研修の企画運営

(株)JPSS  
 スリープロ  
 テクノロジー(株)

## 学習支援サービス

- ・パソコンなど学習に関するサポート
- ・FCスタイルPC教室運営
- ・アクティブシニアへIT支援やコンテンツビジネス
- ・ITトラブルの対応・Webを使った直接販売、コンサルティングなど

(株)ホーム・コンピューティング・ネットワーク

# H 1 9 / 1 0 中間業績について

## H19/10期 中間連結業績 ハイライト

金融サービス系受注の伸長（電子マネー端末・生保業界・証券業界）

個別案件・プロジェクトの大型化 / 複合サービス案件の増加

家電量販店等を中心としたデジタル機器販売支援業務の受注好調  
大手システム企業からの機器設置サービスの受注好調  
コールセンター受託および派遣受注の好調

（株）クリエイトラボの株式を全売却（売却益104百万円）

# H19/10期 中間連結業績サマリー

(単位：百万円)	H18/10期中間実績		H19/10期中間実績		前年同期比 (%)
	金額	(構成比率)	金額	(構成比率)	
<b>売上高</b>	<b>2,980</b>		<b>4,193</b>		<b>140.7%</b>
販売支援サービス	725	24.3%	861	20.5%	118.8%
導入・設置・交換支援サービス	738	24.8%	1,171	27.9%	158.7%
運用支援サービス	1,518	50.9%	1,889	45.1%	124.4%
学習支援サービス	-	-	272	6.5%	-
<b>売上総利益</b>	<b>754</b>	<b>25.3%</b>	<b>1,197</b>	<b>28.5%</b>	<b>158.8%</b>
<b>販売管理費</b>	<b>745</b>	<b>25.0%</b>	<b>1,109</b>	<b>26.4%</b>	<b>148.9%</b>
		(売上高比率)		(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>8</b>	<b>0.3%</b>	<b>88</b>	<b>2.1%</b>	<b>1100.0%</b>
<b>経常利益</b>	<b>16</b>	<b>0.5%</b>	<b>91</b>	<b>2.2%</b>	<b>568.8%</b>
<b>当期純利益</b>	<b>4</b>	<b>0.1%</b>	<b>116</b>	<b>2.8%</b>	<b>-</b>

<売上高>

- 受注好調による売上増

販売支援サービスよりIT保守サービスを導入設置交換支援へ、通信コンサルティングサービスを学習支援サービスに移行

<販管費>

- 売上拡大に備える通信設備整備、オフィスフロア拡大の一時費用42百万

- 学習支援サービスブランディング、広告費用20百万

<特別損益>

- TPAのれん償却 47百万円

- サービスライン整理に伴うTPM減損 32百万円

- クリエイトラボ株式売却益 104百万円

## H19/10期 中間 サービス区分別実績

(単位：百万円)	H18/10期 中間実績	H19/10期 中間実績	前年同 期比	参考：H19/10期 中間実績(前期基準)	
				移行分	前期基準
<b>販売支援サービス</b>					
売上高	725	861	118.8%	-172	1,033
売上総利益	215	196	91.2%	-88	284
利益率	(29.7%)	(22.8%)			(27.5%)
<b>導入・設置・ 交換支援サービス</b>					
売上高	738	1,171	158.7%	121	1,050
売上総利益	258	409	158.5%	56	353
利益率	(35.0%)	(34.9%)			(33.6%)
<b>運用支援サービス</b>					
売上高	1,518	1,889	124.4%	0	1,889
売上総利益	280	435	155.4%	0	435
利益率	(18.4%)	(23.0%)			(23.0%)
<b>学習支援サービス</b>					
売上高		272	-	50	222
売上総利益		156		30	126
利益率		(57.4%)			(56.8%)

今上期においては、各セグメントのサービス内容の整理を企図し、以下のよう  
に売上を移動いたしました。

<販売支援サービス>

- IT保守サービスを導入設置交換支援へ(売上高121百万円)、通信コンサルティングサービスを学習支援サービスに(売上高50百万円)移行
- 前期基準と比べ、売上高172百万円移行

<導入・設置・交換支援サービス>

- 販売支援サービスより、IT保守サービス(売上高121百万円)移行

<運用支援サービス>

- 特に変更なし。

<学習支援サービス>

- 販売支援サービスより通信コンサルティングサービス(売上50百万円)移行

# 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...」

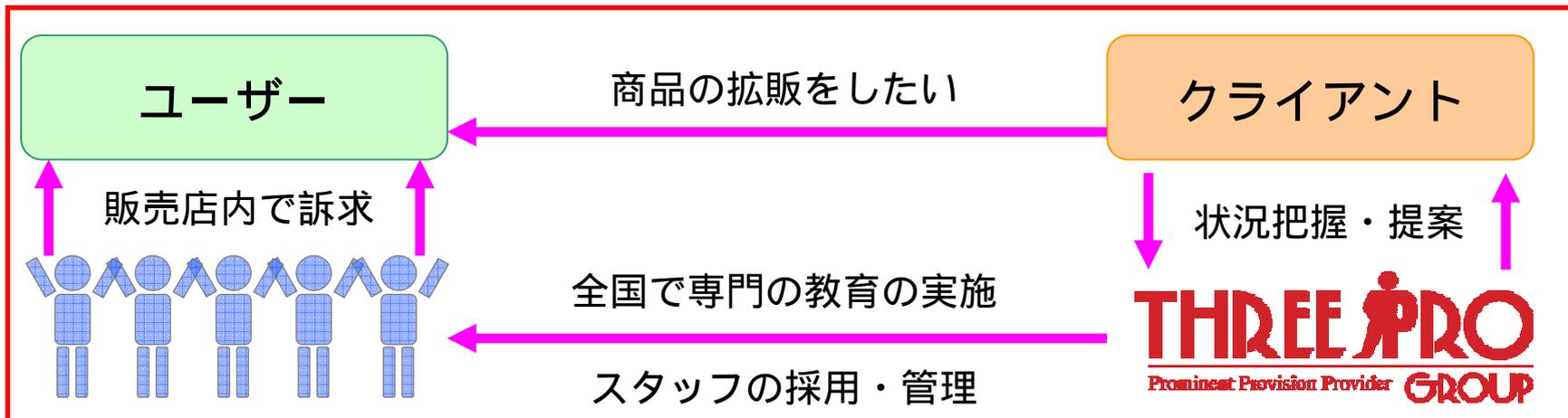
## ソリューション提案

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



## H19 / 10 中間期 業績

### IT デジタル家電から高機能家電・食品への支援業務拡大

従来デジタル機器への販売支援に加え、高機能な家電製品へのサ - ビス提供が拡大。  
 高機能家電・外資系 P C メ - カ - 向けサービスでの A G 増員と全国カバ - へ拡大。  
 家電量販店に加え主要 G M S へ取引チャネル拡大 ( 大手食品・飲料メ - カ - )  
 デジタルビデオカメラ他年末キャンペーンの増加 ( 1 3 2 % )。  
 ナンバーポータビリティ開始と携帯電話への販売支援増加。

### 営業支援案件

通信キャリア各社への営業支援 ( 営業代行業務 ) で商材の増加と営業力増強で売上拡大。  
 携帯電波受信アンテナ勸奨業務、全国規模で受注。  
 大手キャリアの他に外注 ( 2 次代理店 ) による営業網拡大。

### サ - ビス再編による組織・収益体質強化

IT 保守サポ - ト 導入・設置・交換サ - ビスへ編入。  
 レスキュー・ミ - 通信コンサルティングサ - ビス 学習支援サ - ビスへ編入。

## 通期の見通し

### グル - プ内企業との連動によるサ - ビスメニュー - の拡大 ( グル - プ売上に貢献 )

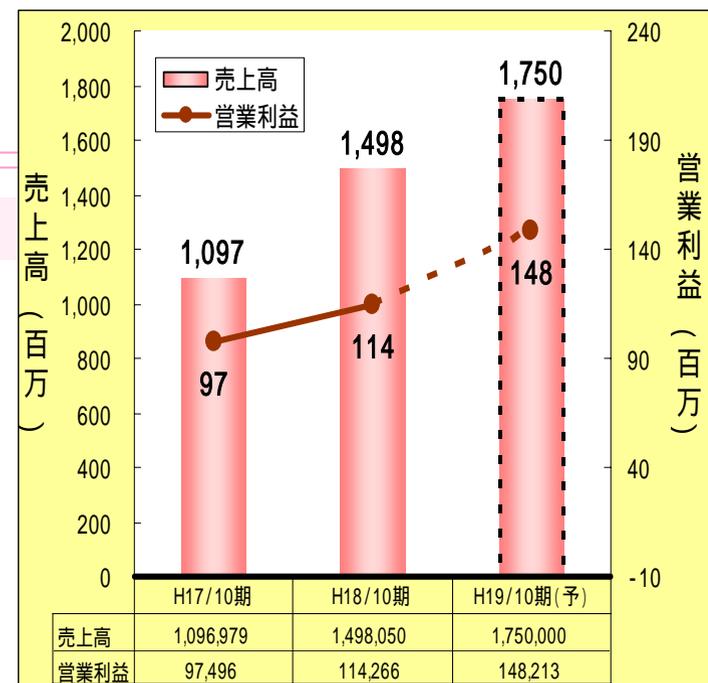
各ブランドファン育成土壌の創造、セルイン・売場作りからセルアウトまで多機能提案し、成果として新たな市場創造をクライアントへフィ - ドバック  
 クライアントが求める ( 求められる ) サ - ビスをフルカバ - 。  
 新たに「店頭巡店サ - ビス」 ( T P A ) 提供開始し、販売支援機能拡大。

### 営業支援案件と展望 ( 売上・粗利向上に貢献 )

携帯電話需要拡大に対し大手通信キャリア会社と連携強化と活動形態の多様化 営業  
 請負、代理店機能を法人から個人まで対応。 ( 他支援会社との差別化創造 )

### T P G 全営業拠点を活用した全国一元管理・運営提案 ( 売上貢献 )

エリアごと、チャネルごとに違う販売支援体制を一元管理する商品企画を開始。



# 導入・設置・交換支援サービスについて

## サービス範囲



## 提供フロー例



導入から保守までIT機器のライフサイクルを総合的にサポート

## H19 / 10 中間期 業績

### 売上と利益の伸長

内部オペレーション安定化による案件対応力向上

案件実績評価及び営業努力が効奏、より上流段階からの受注増加（50,000千円規模案件前期1件 今期6件）

システム人材難を背景に常駐型の支援案件が増加（前期比5倍）

携帯電話基地局設置大型案件受注（1億規模）も寄与

インターネット接続業者向けは、光ケーブル（高速回線）への需要が売上を底上げ

保守サービスの全国展開案件も一件スタート

## 通期の見通し

### 品質向上

エージェント研修とキャリアプラン充実によるサービス品質と顧客満足度向上

### 安定拡大期へ

案件運営ノウハウの蓄積、品質向上による優良システム会社からの安定的な受注の増加

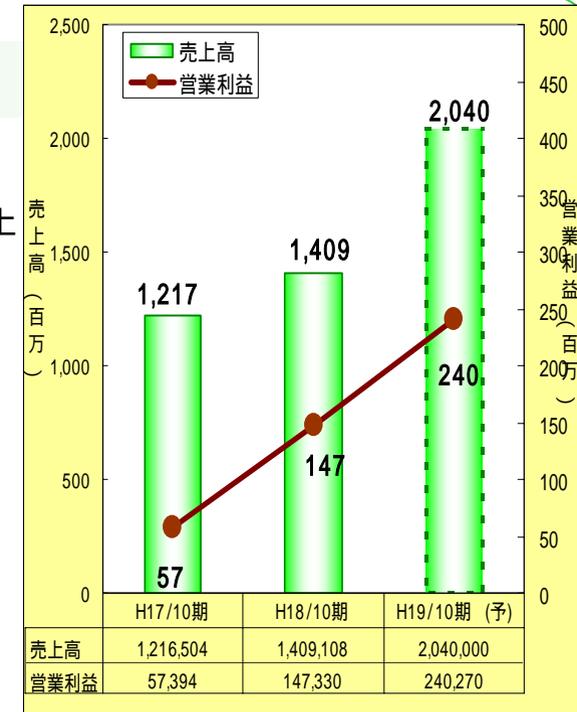
各部ごとの共通部分を融合することで、さらなる効率化を実現

本社で取引のある優良顧客の地方支店横展開による売上拡大

### 新市場への展開

保守サービスの全国展開により、サービスレベルUPと企業競争力強化

ネットワーク技術者教育拡充により、人材難でNW系派遣及び紹介業務への取組み強化



# 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77,000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

## H19 / 10 中間期 業績

### アウトソーシング案件大型受注

自社コールセンター（東京）において年末年始案件にて専用ソフトのテクニカルサポートを受注。（30,000千円）

### 全国展開の基盤作り

札幌での月間売上の倍増、仙台センターでのコールセンター案件開始（受注堅調）、関西・九州案件への展開開始。

### 技術者派遣・受託開発

自動車・機械メーカーからのオーダー好調。  
 大手工作機械メーカー様への受注拡大。

## 通期の見通し

### 集中と拡販

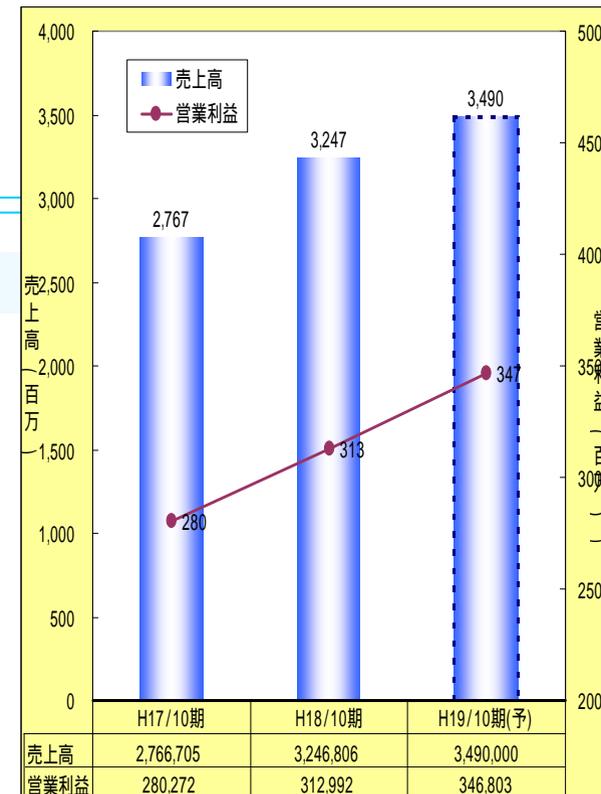
コールセンターサービス（請負、派遣）に特化した運営に集中。前期比120%見込。  
 ソフト会社様と全商品一括のサポート運用を自社センターにて新規取引を開始。  
 自社コールセンター（東京）のシート数倍増（前期比2倍、前々期比4倍）

### 全国展開へ

札幌での売上倍増（280,000千円・前期比4倍）、仙台にてコールセンター運用開始（40,000千円）、大阪・九州でのコールセンター向け人材派遣開始。

### 技術者派遣・受託開発

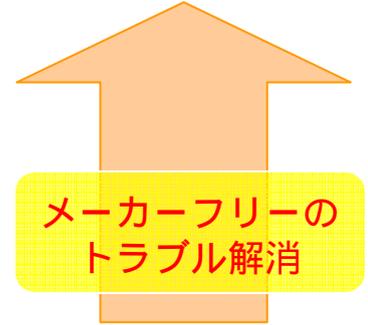
自動車・機械メーカーへの展開（東京、横浜、名古屋、大阪、広島、熊本）  
 グループ内教育事業連携で若年層エンジニア育成に着手 / 中高年技術者への展開



# 学習支援サービスについて

50代～60代後半のアクティブシニア層

急にパソコンが動かなくなった！



コミュニティの形成・ITスキルの向上

ITスキル向上とパソコントラブルの解消支援で個人向け市場を創造

## H19 / 10 中間期 業績

### シニア層向け商品体験講座トライアル

シニア市場を狙うクライアント企業の商品体験講座を受注。売上基盤の整備。

### 「レスキュー・ミー！」サービス好調

パソコントラブルサポートサイト「レスキュー・ミー！」サービスの電話サポート受注が順調に推移し売上増に寄与。

### 利益率改善

サービス体制整備に伴う費用削減により利益率改善。

## 通期の見通し

### シニア市場を狙う企業との、幅広い業務提携の積極推進

#### シニア向け商品体験講座の積極展開

商品体験講座を積極展開。パソコン（ソフト、ハード）からIT家電・サービスへ。（6000千円）  
販売支援部門とのシナジーで、収益を拡大。

### 新規商材の積極投入でフランチャイザー各教室の収益力拡大へ

教室コミュニティをメディア・チャネルと捉え、教室シニア会員に対する物販等の新規商材を積極投入。（1300千円）  
FC各教室の収益力拡大・本部収益拡大を狙う。

### 「レスキュー・ミー！」フランチャイズサービスの本格展開

電話サポート（直販スキーム）に加え、訪問サポートのフランチャイズサービスを本格展開。  
収益拡大と共に、個人ユーザーへのスリープログループブランドの認知度向上へ。



# H 1 9 / 1 0 通期業績見通しについて

## H19/10期 連結業績予想

(単位：百万円)

	H18/10期通期実績		H19/10期通期予想		前年同期比 (%)
<b>売上高</b>	<b>6,272</b>	(構成比率)	<b>7,800</b>	(構成比率)	124.4%
販売支援サービス	1,498	23.9%	1,740	22.3%	116.2%
導入・設置・交換支援サービス	1,409	22.5%	2,040	26.2%	144.8%
運用支援サービス	3,247	51.8%	3,490	44.7%	107.5%
学習支援サービス	117	1.9%	530	6.8%	453.0%
<b>売上総利益</b>	<b>1,678</b>	26.8%	<b>2,358</b>	30.2%	140.5%
<b>販売管理費</b>	<b>1,614</b>	25.7%	<b>2,195</b>	28.1%	136.0%
		(売上高比率)		(売上高比率)	
<b>営業利益</b>	<b>64</b>	1.0%	<b>163</b>	2.1%	254.7%
<b>経常利益</b>	<b>59</b>	0.9%	<b>150</b>	1.9%	254.2%
<b>当期純利益</b>	<b>19</b>	0.3%	<b>130</b>	1.7%	684.2%

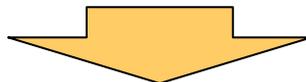
## H19/10期 受注環境と当社グループ施策等について（環境と全社施策）

情報セキュリティ・内部統制システム等  
アウトソーサーに対する管理体制強化の要求増



情報セキュリティマネジメントシステム  
ISO/IEC 27001取得による顧客よりの評価向上

継続的な人材採用市場の逼迫

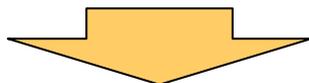


エージェントシステムの高度利用による効率化  
人材紹介サービスの拡充

## H19/10期 受注環境と当社グループ施策等について サービス別の一例

### 販売支援サービス

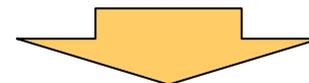
家電量販店等での販売支援における  
コンプライアンス体制の要求



サービス内容充実と  
総括的受注スキーム確立によるシェア拡大の見込

### 運用支援サービス

コールセンター人員の全国での需要継続



自社コールセンター増強と  
全国での派遣・請負対応体制の確立

### 導入・設置・交換支援サービス

非接触型ICカード端末の  
市場獲得競争激化



全国対応力と即応性による受注増

### 学習支援サービス

シニアマーケットへの参入事業者増大



確立されたシニア・コミュニティを有する  
当社を起点に多数の新ビジネス展開

# H19/10期 サービス区分別見通し

(単位：百万円)		H18/10期通期実績	H19/10期通期予想	前年同期比
<b>販売支援サービス</b>				
売上高		1,498	1,740	116.2%
売上総利益		447	453	101.3%
利益率		(29.8%)	(26.0%)	87.2%
<b>導入・設置・交換支援サービス</b>				
売上高		1,409	2,040	144.8%
売上総利益		501	753	150.3%
利益率		(35.6%)	(36.9%)	103.8%
<b>運用支援サービス</b>				
売上高		3,247	3,490	107.5%
売上総利益		651	844	129.6%
利益率		(20.0%)	(24.2%)	120.6%
<b>学習支援サービス</b>				
売上高		119	530	445.4%
売上総利益		77	308	400.0%
利益率		(64.7%)	(58.1%)	89.8%

### < 販売支援 >

- 販売支援提供対象業種の拡大
- ラウンダーサービスの収益寄与
- 営業支援サービスの商材拡大

### < 導入・設置・交換支援 >

- 大手・上流システム企業よりの受注増
- 紹介予定、人材紹介サービスへの本格参入
- 大手ホテルチェーンへのネットワーク構築サービスの売上増

### < 運用支援 >

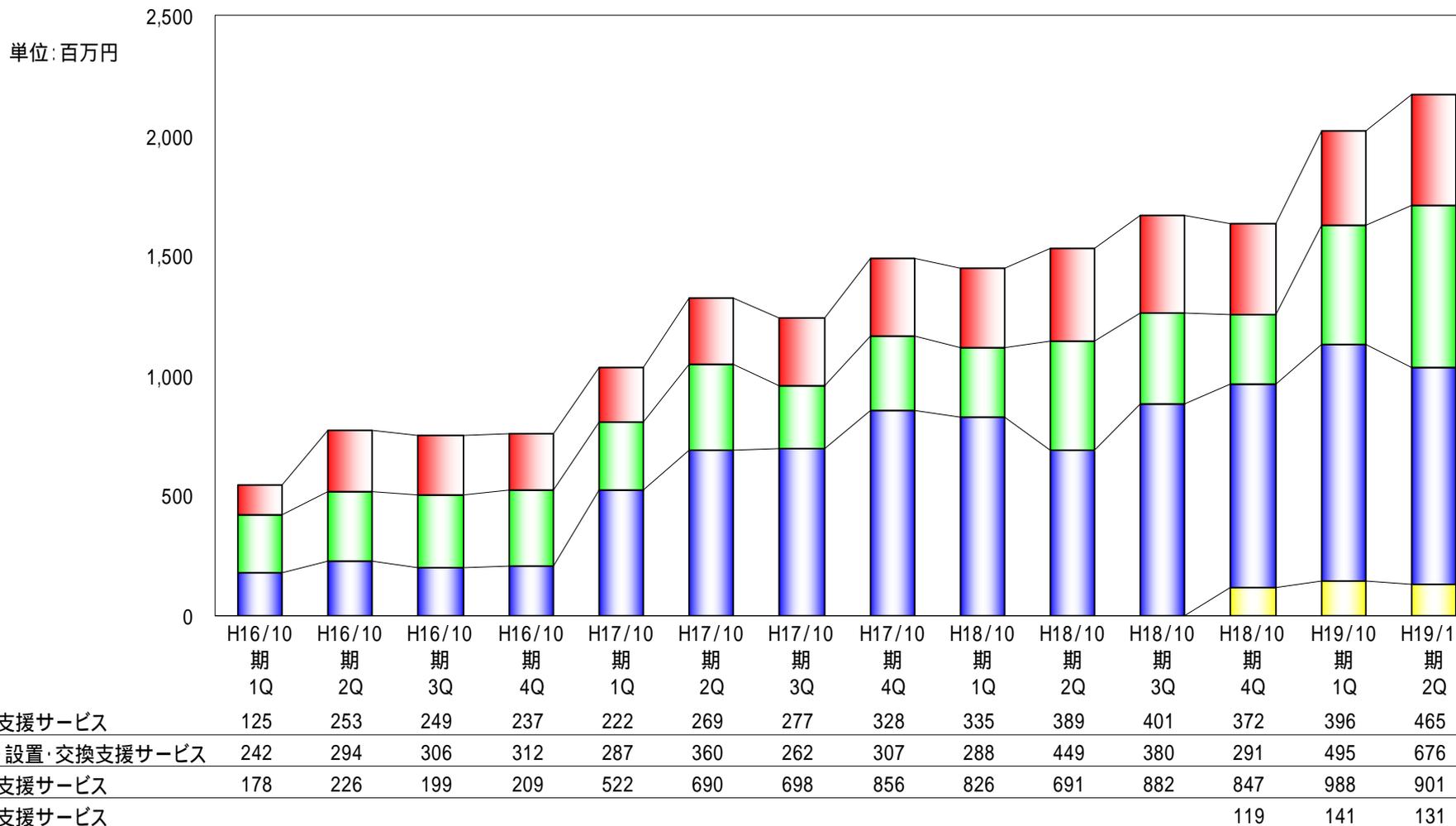
- 自社コールセンターの増床、設備拡充
- 全国コールセンターへの対応地域拡大による派遣・請負の伸長
- 若年技術者への教育体制の整備による紹介案件増

### < 学習支援 >

- 新商材積極投入
- 多面的アライアンスの拡大

# 4つのサービス区分別グループ全体の伸長推移

H16/10期～H19/10中間期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）



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.

Operation Support

Learning Support



# 広がるネットワークと中長期戦略

～さらなる新市場の創造へ～

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

Copyright © ThreePro Group Inc. All rights reserved.

# スリープログループの目指す市場創造型サービス

ユーザー



新しい製品・サービスを  
広く消費者に拡販したい

クライアント企業



製品・ユーザーの属性に合わせたサービス提供

クライアント企業を支援し新しい市場を創造

学ぶ

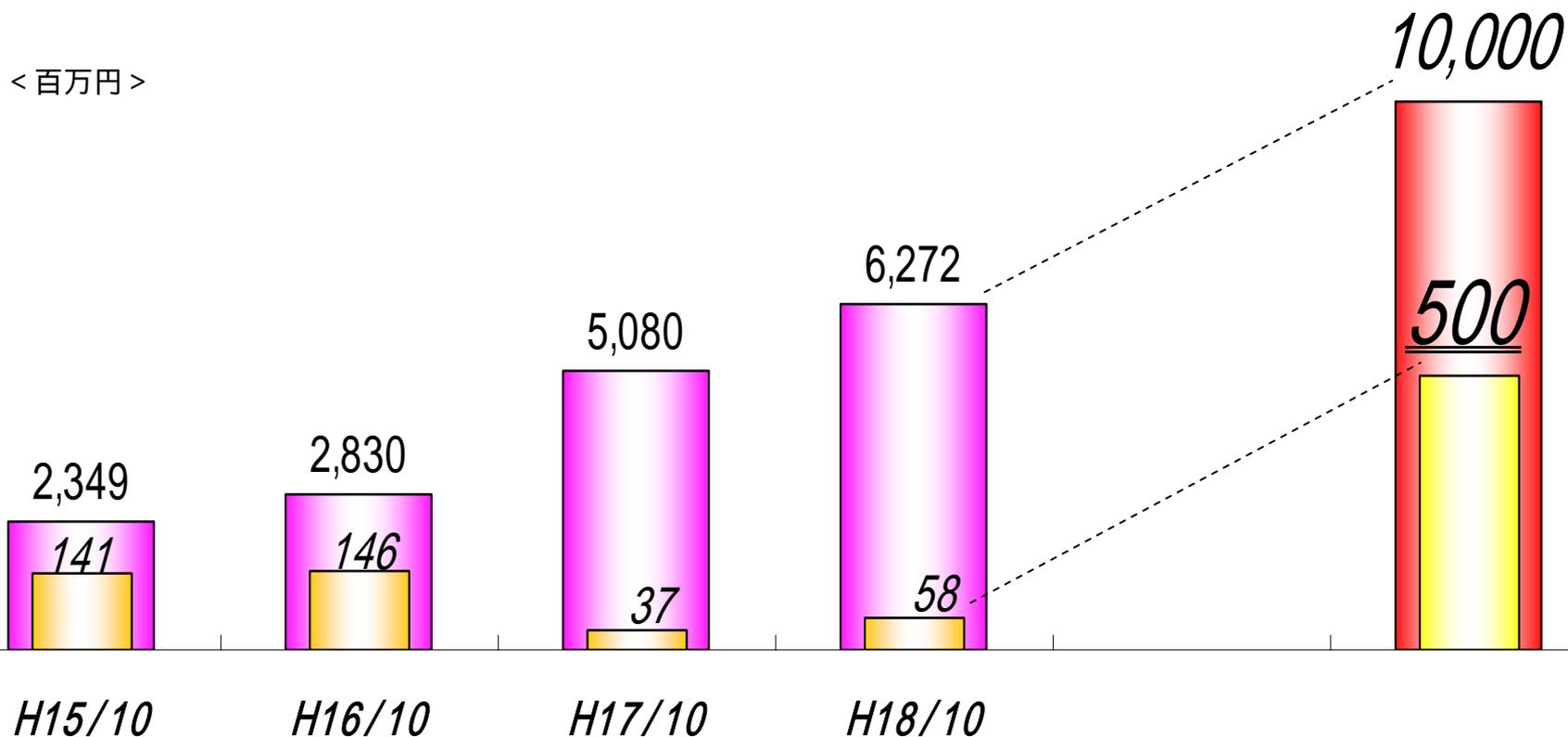
買う

使う

調べる

# 中長期目標について 売上100億と経常利益率5%の達成に向かって

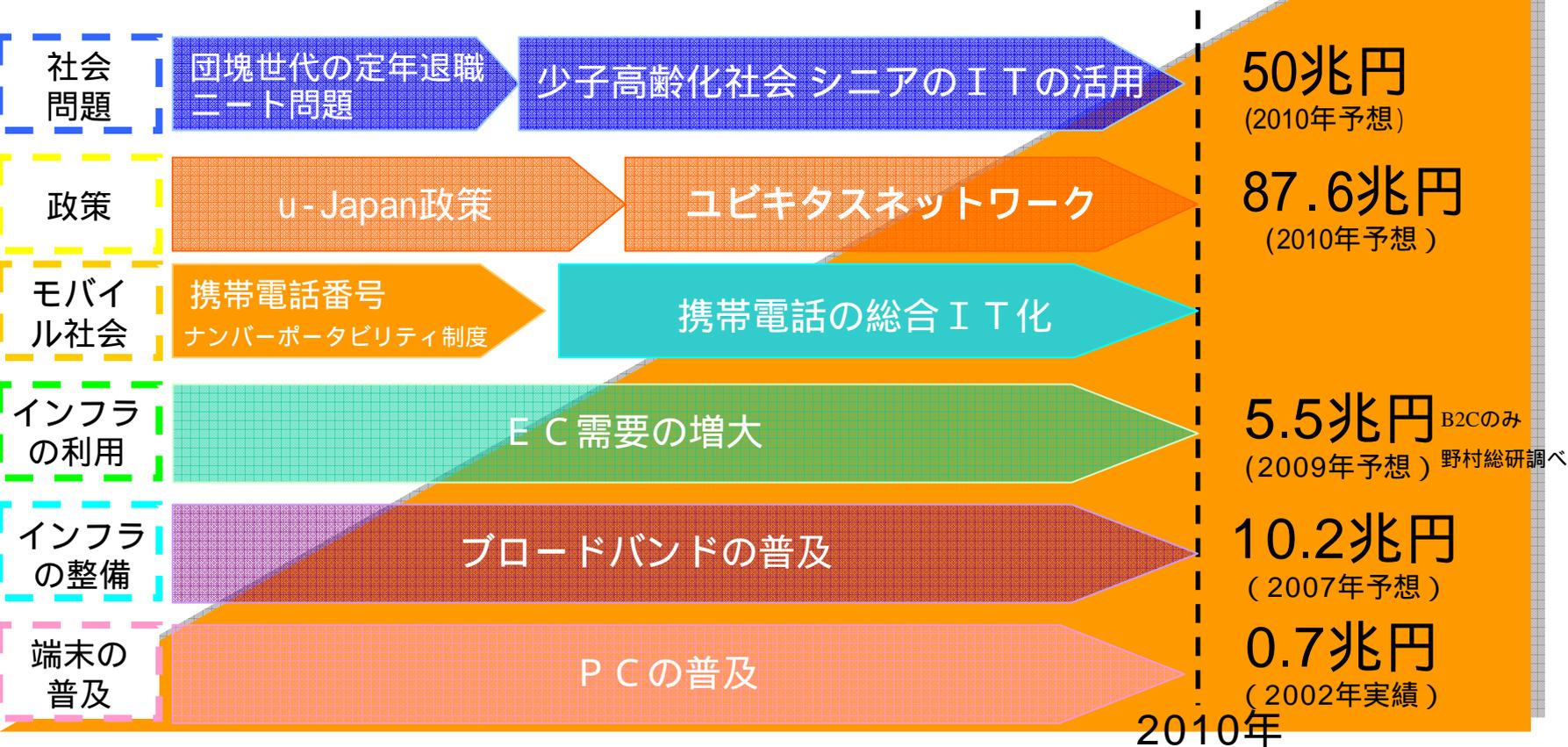
<百万円>



- ・グループ売上拡大トレンドの維持・向上
- ・MAコストなどの一時費用による収益悪化の終焉
- ・HLDGS化戦略の実効性発揮と高付加価値化施策により収益性回復軌道へ

# 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

## 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

## 過年度業績の推移 (H13/10期～H18/10期)

(単位；百万)	H13/10期	H14/10期	H15/10期	H16/10期	H17/10期	H18/10期
売上高	1,140	1,340	2,349	2,830	5,080	6,273
売上総利益	461	501	972	921	1,340	1,678
販売管理費	459	485	808	770	1,310	1,614
営業利益	1	15	164	150	30	64
経常利益	6	9	141	146	37	58
当期純利益	5	7	116	47	54	19
EPS (円)	9.05	10.27	128.39	34.65	35.58	1,013.03
純資産額 (千円)	331,020	356,907	889,368	799,580	1,090,628	1,441,624
総資産額 (千円)	602,290	749,162	1,310,775	1,712,061	2,586,163	3,337,960
自己資本比率 (%)	55	47.6	67.8	46.7	42.2	43
発行済株式総数 (株)	760,000	780,000	1,280,000	1,380,000	1,643,286	18,907.65
従業員数 (人)	119	83	105	147	235	273

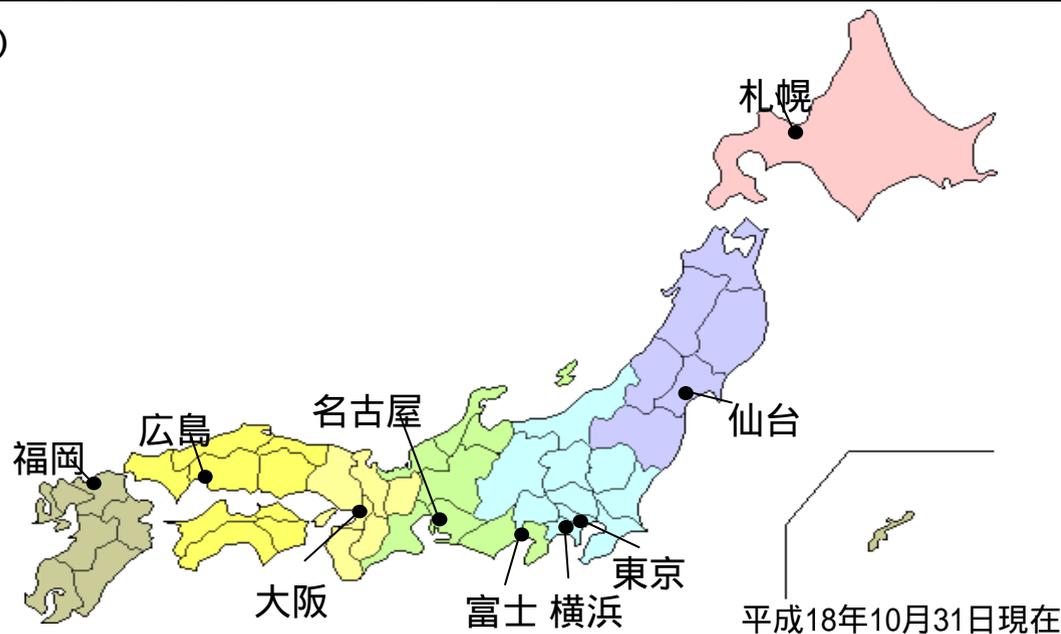
(注) 1. H15/10期以前は連結対象子会社がありませんので、スリープログループ単体の数値であります。

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. H18/5/1よりスリープロ株式会社は会社分割によりスリープログループ株式会社(存続会社・上場)とスリープロ株式会社(新設子会社)となりました。

# スリープログループ営業拠点・グループ会社拠点

- 東京 : 平成 8年 4月開設 (創業)
- 大阪 (旧神戸) : 平成 8年 7月開設
- 名古屋 : 平成 9年 6月開設
- 仙台 : 平成12年 2月開設
- 福岡 : 平成12年10月開設
- 広島 : 平成16年11月開設
- 札幌 : 平成17年 2月開設
- 富士 : 平成17年 6月開設
- 横浜 : 平成17年 8月開設



## 登録エージェント推移

