

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.



IT Operation Support

Learning Support

ThreePro Group

- 2007年10月期 決算説明資料 -
2007年12月18日(火) 東京証券取引所

THREE PRO
Prominent Provision Provider **GROUP**

Copyright © ThreePro Group Inc. All rights reserved.

ハイライト（過去最高益と上方修正）

07年10月期通期業績について

- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益がともに、**過去最高**
- 連結売上高…… **37.4%増**
- 営業利益…… **265.5%増**
- 経常利益…… **271.6%増**
- 当期純利益…… **623.0%増**

07年10月期通期業績予想の上方修正

- 07年3月 グループ全体での堅調な受注の伸びにより、中間業績予想を上方修正
- 07年5月 引き続き堅調な受注の伸び + 子会社株式評価損及び売却益により、中間業績予想を上方修正
- 07年6月 グループ全体での堅調な受注の伸びが下期も継続することにより、通期業績予想も上方修正
- 07年9月 引き続き堅調な受注の伸び + 持株会社化による管理面の統合効果が現れたことにより、通期業績予想を上方修正

ハイライト（受注の伸びと持株会社化の効果）

07年10月期業績TOPICS

- モバイルナンバーポータビリティに伴う受注増
- 郵政民営化に伴う大型受注
- 電子マネー関連の受注増
- 持分法適用会社クリエイトラボの売却益

M & Aの戦略と推移

- M & Aだけによらない業績伸長
- 再生型M & Aによって成長加速
- 今期は一旦休止、利益体質の強化
- グループ売上100億を視野に成長加速再開

ハイライト（新CIとともに成長シナリオの継続）

- パソコン出張サポートのスリープロ
- ITビジネスのパートナーカンパニー

そして新CI発表へ

- 確立されたグループ経営体制により
より広範なサポートサービス提供企業へ

新CIについては後ほど発表させていただきます

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.



IT Operation Support

Learning Support

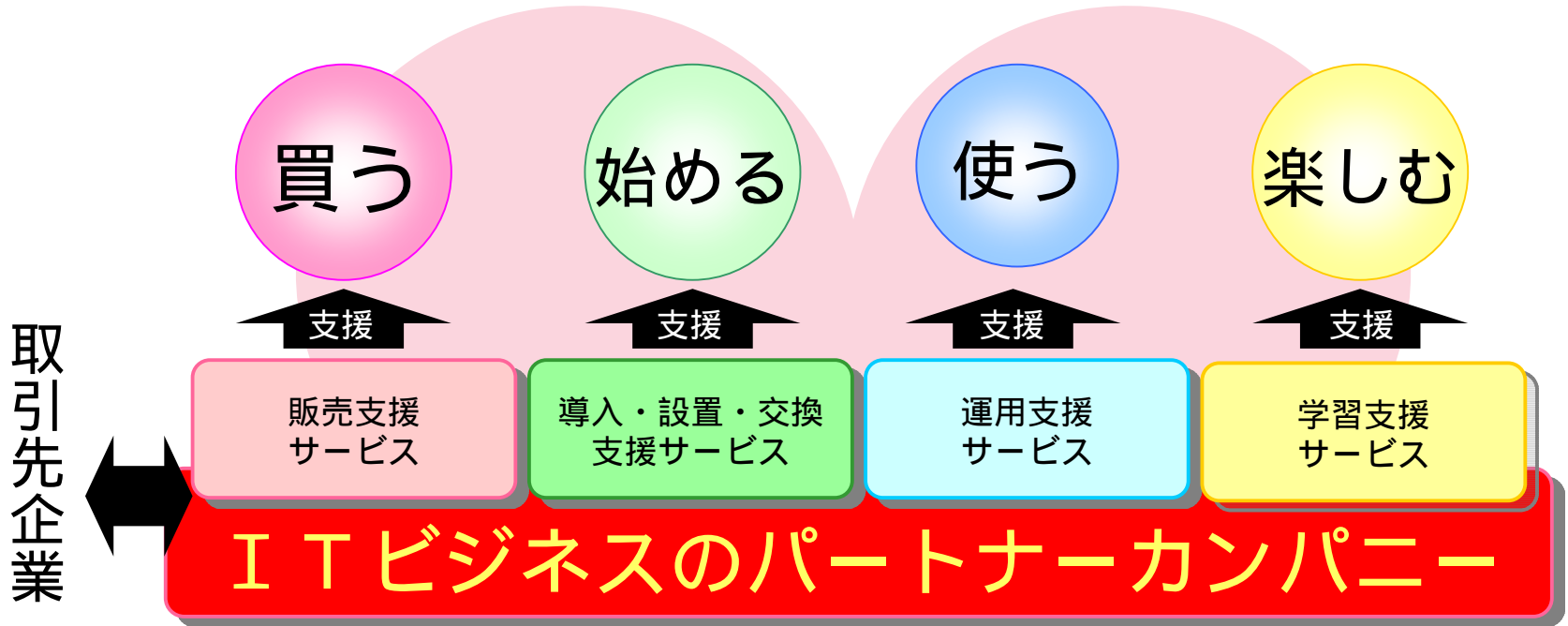
About ThreePro Group

- 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



全国 85,000 名のエージェントがお客様をサポート

スリープログループの体制及びサービス領域

持株会社

THREE PRO
 Prominent Provision Provider GROUP
 スリープログループ株式会社

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



2007年10月期 業績について

2007年10月期 連結業績サマリー

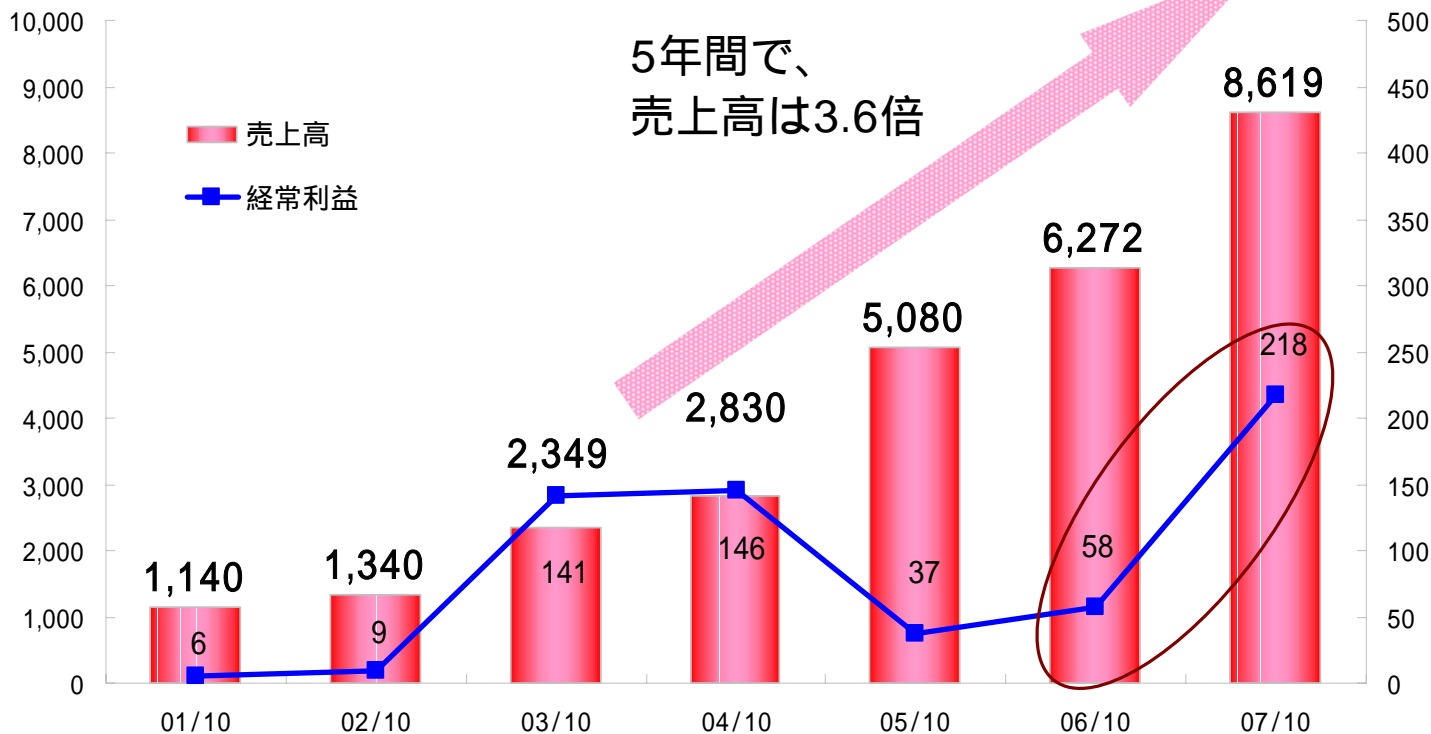
(単位：百万円)	06/10期 (実績)		07/10期 (実績)		前年同期 比(%)	07/10期 (期初予想)		予想対比
	金額	(構成比率)	金額	(構成比率)		金額	(構成比率)	
売上高	6,272		8,619		137.4%	7,500		114.9%
販売支援サービス	1,498	23.9%	1,968	22.8%	131.4%	1,560	20.8%	126.2%
導入・設置・交換支援サービス	1,409	22.5%	2,448	28.4%	173.7%	2,057	27.4%	119.0%
運用支援サービス	3,246	51.8%	3,669	42.6%	113.0%	3,457	46.1%	106.1%
学習支援サービス	118	1.9%	534	6.2%	452.5%	427	5.7%	125.1%
売上総利益	1,678	26.7%	2,455	28.5%	146.3%	2,100	28.0%	116.9%
販売管理費	1,613	25.7%	2,220	25.8%	137.6%	1,970	26.3%	112.7%
		(売上高比率)		(売上高比率)			(売上高比率)	
営業利益	64	1.0%	234	2.7%	365.5%	130	1.7%	180.0%
経常利益	58	0.9%	218	2.5%	371.6%	100	1.3%	218.0%
当期純利益	19	0.3%	138	1.6%	723.0%	30	0.4%	460.0%

業績推移

グループ体制も整い、売上は順調に推移し、07/10期は利益面で伸長

単位：百万円

単位：百万円



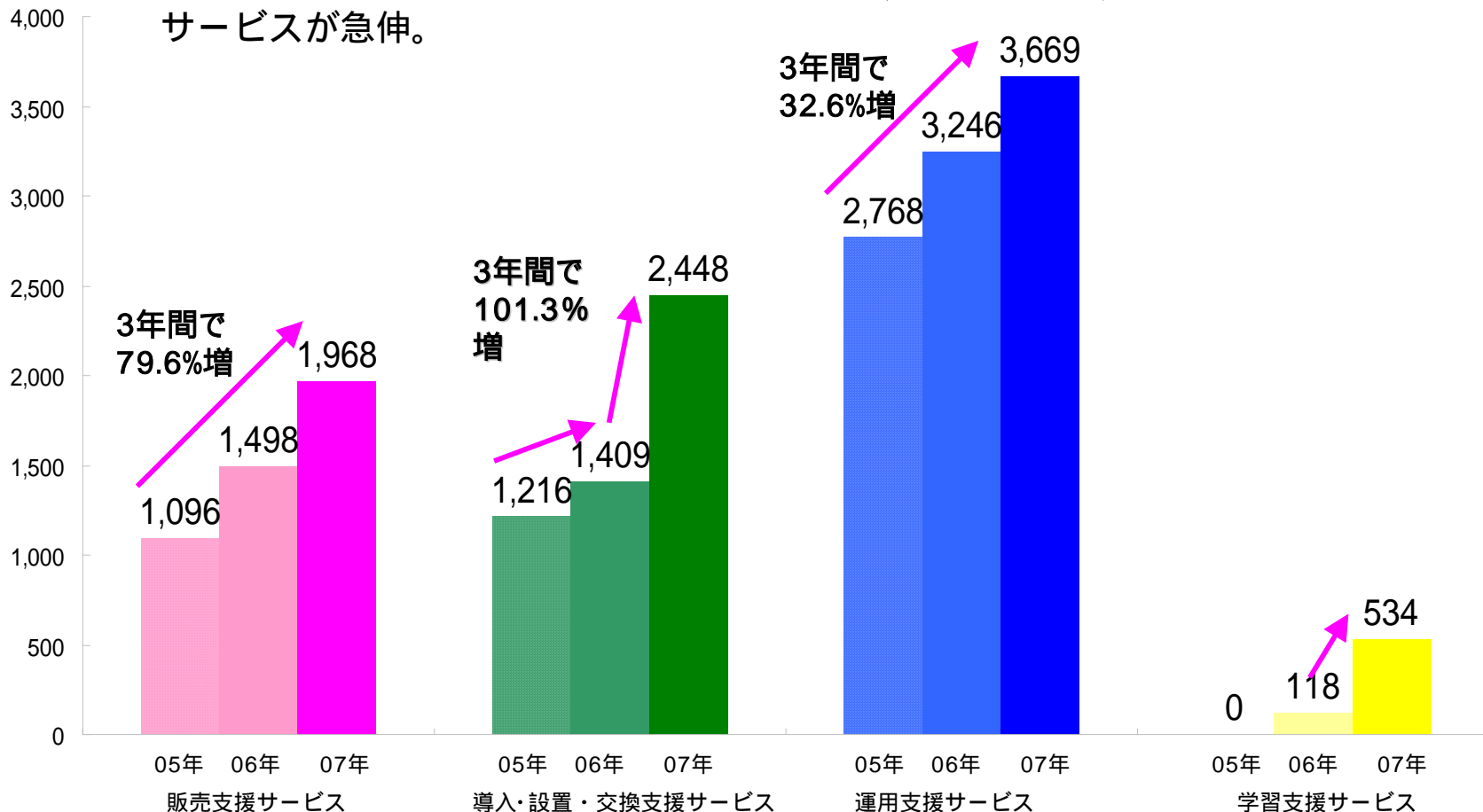
パソコン出張サポートの
スリープロ

ITビジネスの
パートナーカンパニー

05年～07年 サービス別売上高推移

各サービスとも順調に売上を伸ばしている中で、07/10期は、導入・設置・交換支援サービスが急伸。

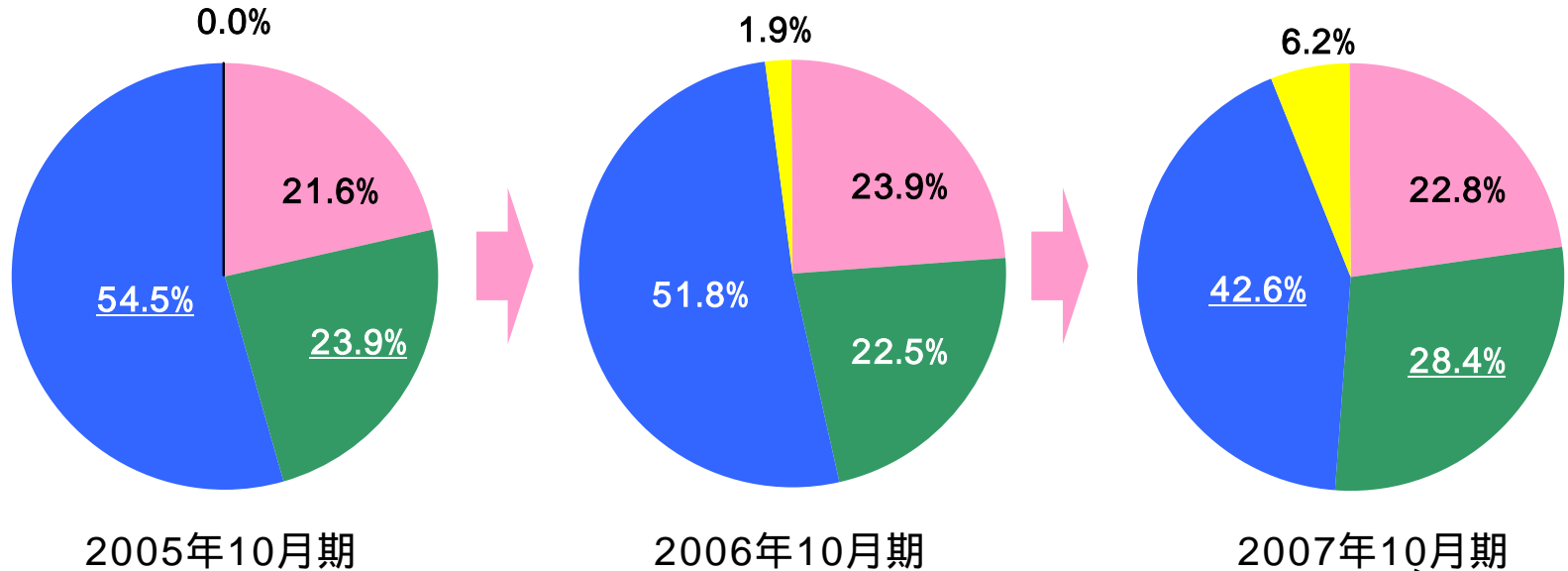
単位：百万円



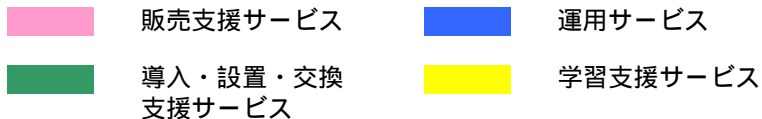
学習支援サービスにおける前期実績については、第4四半期からの実績となっております。

05年～07年 サービス別売上高推移

売上高に占める運用支援サービスの比率が50%超から、07/10期は40%台まで低下し、導入・設置・交換支援サービスの比率が23.9%から28.4%へと拡大。



全て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



2007年10月期 連結業績

期初計画との差異分析

期初の計画比 売上高の超過要因

受注環境が当初想定していたより、旺盛な状態が継続

当初確定していなかった郵政民営化に関係した案件の受注

携帯電話小型基地局設置案件などの大型受注 など。

また、販管費など当初保守的に見積もっておりましたが、ホールディングス化の効果等や、旺盛な受注による売上高の伸長により売上高販管費率が下がったことが挙げられます。

前年同期比 要因分析

前年同期比 増収要因

当初より、受注環境が旺盛であるとの見通しから、人員増の対応を含め積極的に営業活動を展開

上述の想定以上の需要があり、また、大型案件の受注に成功

利益面については05年10月期、06年10月期にM & A等により減少しましたが、07年10月期においては、グループ体制も整い、管理コスト面の削減や営業面での相乗効果もあり大幅に改善しました。

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...」

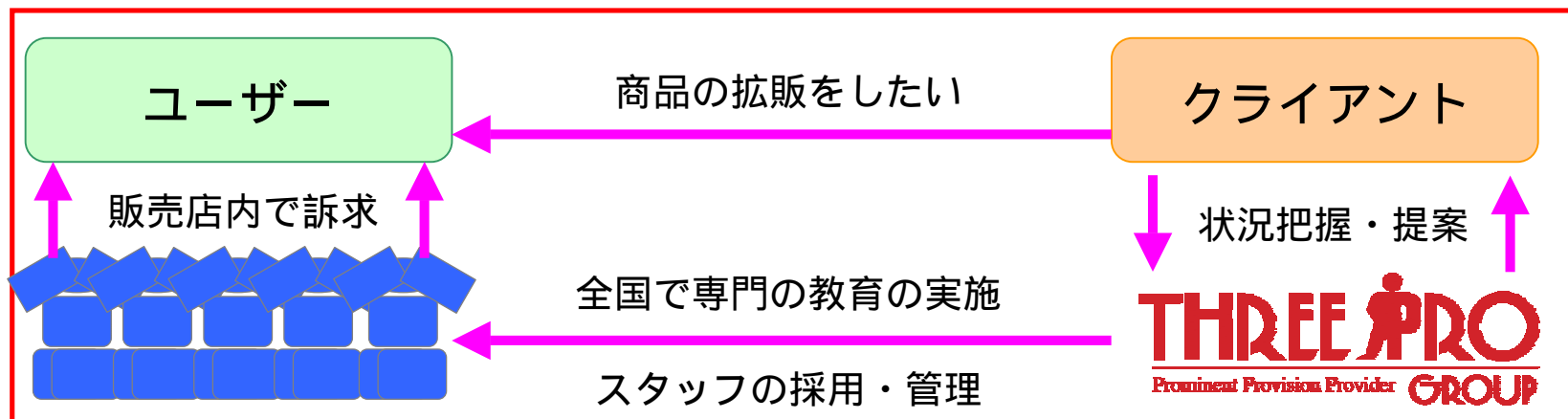
ソリューション提案

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 - ズに対するコンサル機能を備えた販売支援



販売支援サービス

単位：百万円

	2006年10月期 実績	2007年10月期 実績	増減	2007年10月期 期初予想	予想対比
売上高	1,498	1,968	+31.4%	1,560	+26.2%
売上総利益	386	477	+23.5%	420	+13.6%

外部環境と施策

- 2007年10月よりナンバーポータビリティがスタート
- 「偽装請負」厳格化で、請負から派遣への流れ

施策：採用活動の強化により、受注増に対応

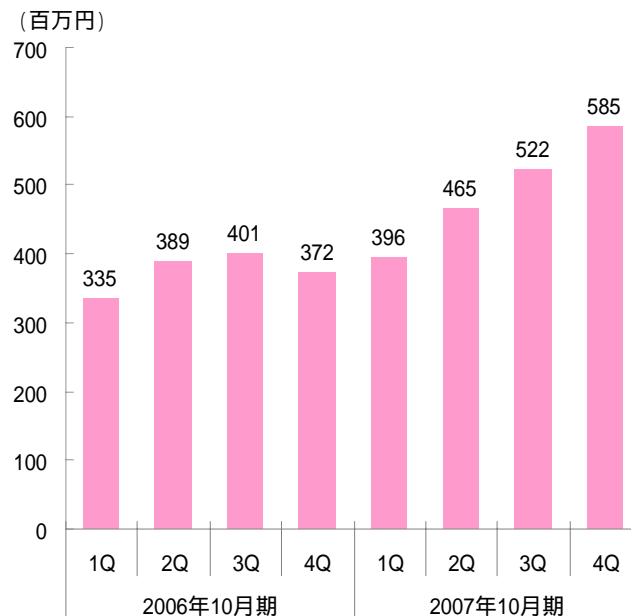
施策：食品業界への進出

施策：成果報酬型営業支援部隊強化

実績

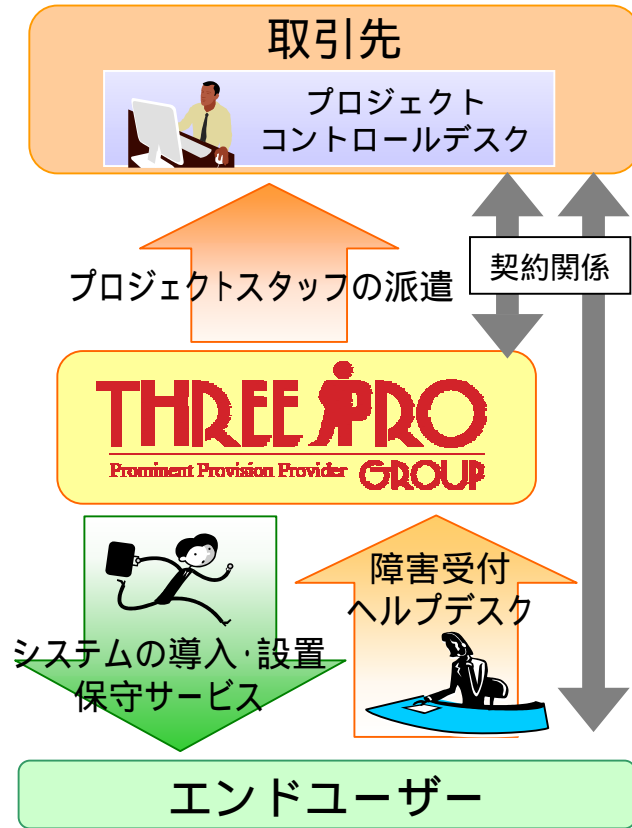
- ナンバーポータビリティに伴う携帯各社の販促需要拡大
- 大手食品メーカーからの新規受注
- 成果報酬型営業支援の受注増加（小型基地局設置）

四半期毎売上高推移（06/10期-07/10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



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

	2006年10月期 実績	2007年10月期 実績	増減	2007年10月期 期初予想	予想対比
売上高	1,409	2,448	+73.7%	2,057	+19.0%
売上総利益	593	844	+42.3%	728	+15.9%

外部環境と施策

- ナンバーポータビリティに伴う通信キャリア間の競争激化
- 郵政民営化
- 電子マネーのリーダー設置需要拡大

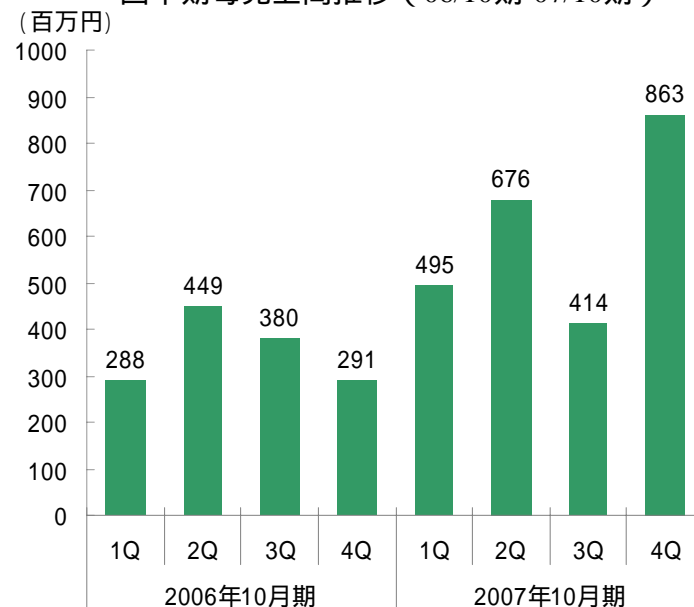
施策：人員増加による対応力強化

施策：「IT機器・即日駆けつけサービス」

実績

- 大手通信キャリアの小型基地局設置業務受注増
- 郵政民営化関連の大型受注
- 電子マネーのリーダー設置業務受注増
- 大手ホテルチェーン向け案件受注

四半期毎売上高推移（06/10期-07/10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



開発エンジニアの受託



事業モデル

全国85,000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

運用支援サービス

単位：百万円

	2006年10月期 実績	2007年10月期 実績	増減	2007年10月期 期初予想	予想対比
売上高	3,246	3,669	+13.0%	3,457	+6.1%
売上総利益	699	813	+16.3%	684	+18.9%

外部環境と施策

- 企業業績好調に伴い、コールセンター需要拡大
- 大手家電メーカーなどにおける特定派遣需要増加

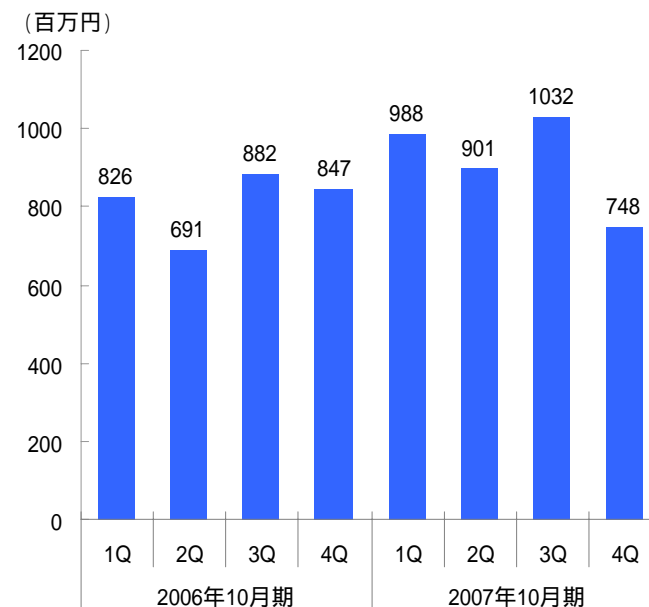
施策：全国での対応力強化

施策：沖電気の最新コールセンター設備導入

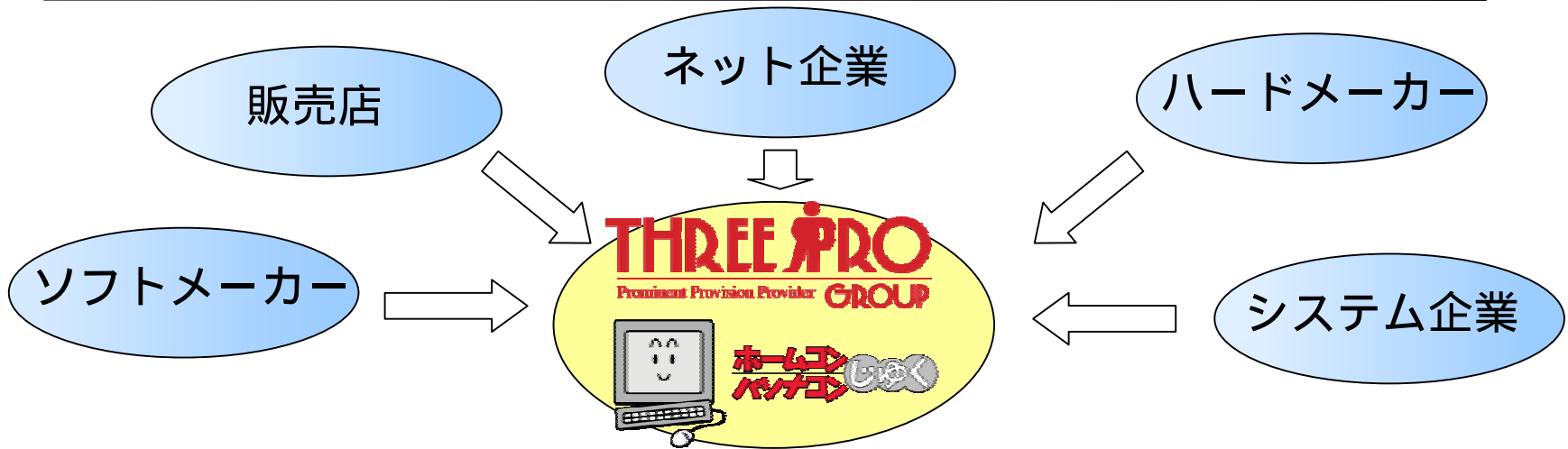
実績

- 企業業績好調に伴い、コールセンター需要拡大
- 地方における受注増、地域での採用順調
- 大手電気メーカーからの新規受注

四半期毎売上高推移（06/10期-07/10期）



学習支援サービスについて



IT製品の「魅力」「能力」「楽しさ」を十分に訴求できる環境を提供
 全国**250**教室のネットワーク～「アクティブシニアコミュニティ」

音楽ダウンロード

音楽をDLしてみよう
 自分だけのCD作成
 音にこだわる生活

ブログ作成

ブログの見方
 ブログの作り方
 知人への訴求

デジカメ

デジカメ活用講座
 きれいに写真を加工
 アルバム作成

アクティブシニアマーケットへのチャネルとして注目

学習支援サービス

単位：百万円

	2006年10月期 実績	2007年10月期 実績	増減	2007年10月期 期初予想	予想対比
売上高	118	534	-	427	+25.1%
売上総利益	25	322	-	268	+20.1%

外部環境と施策

- 団塊の世代が大量退職
- 企業におけるシニア世代に対する注目度が向上

施策：企業との提携による講座開発

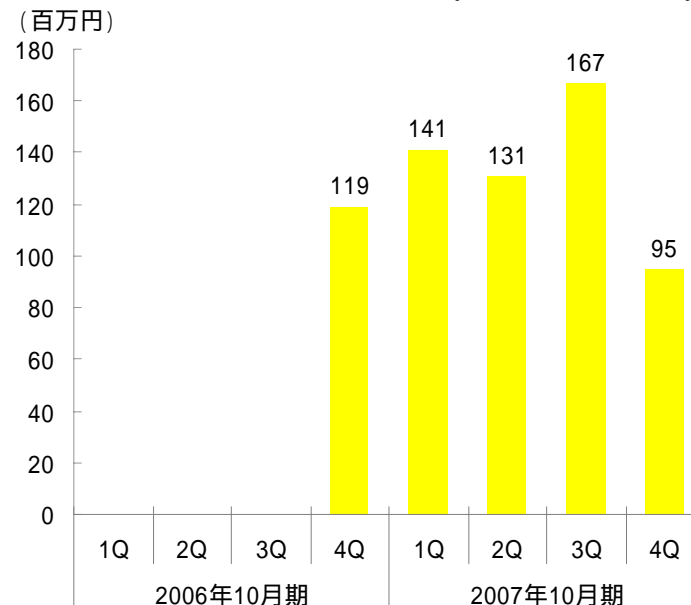
施策：積極的なPR戦略

実績

- 体制整備による費用削減により利益率改善
- 生涯学習のコミュニティ提案
- 企業との提携で事業基盤確立へ
- 複合的なサービス提供可能なモデルへシフト

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

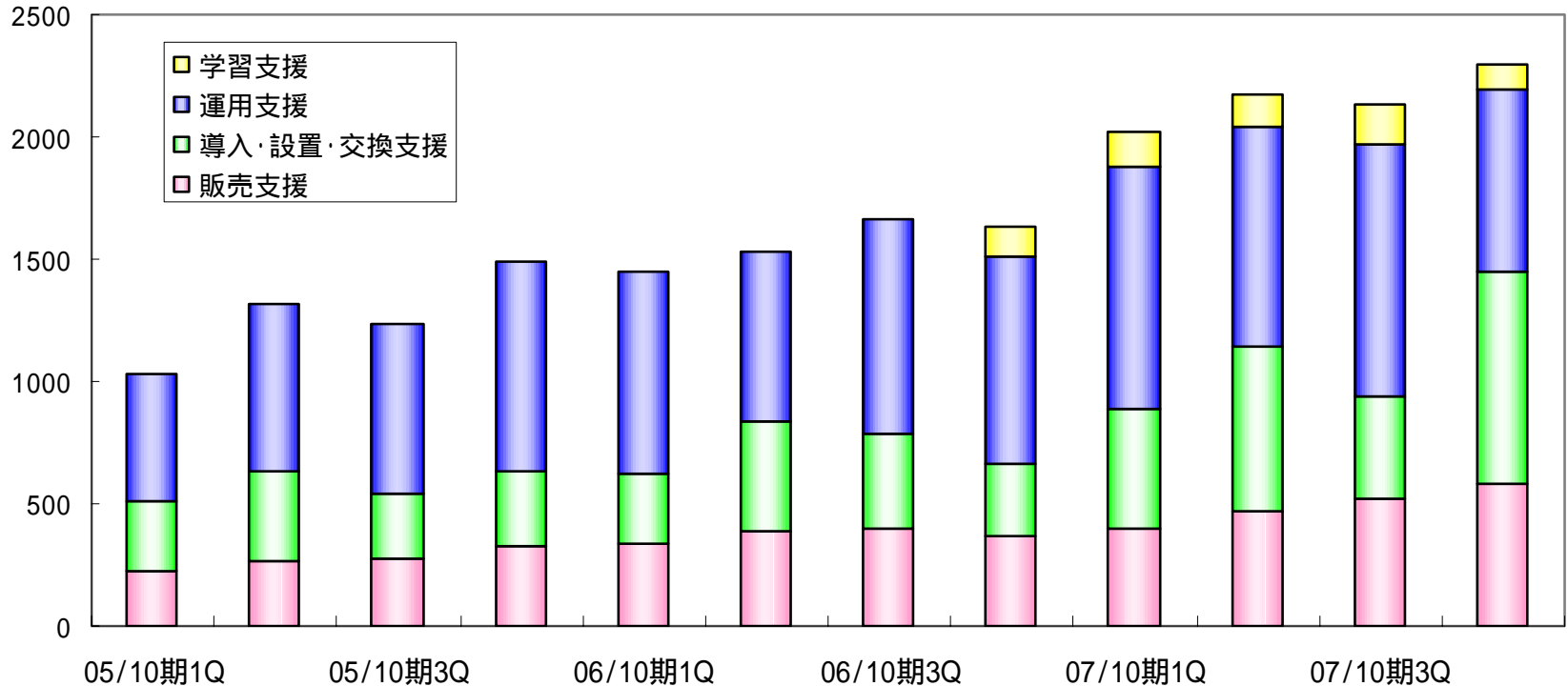
四半期毎売上高推移（06/10期-07/10期）



4つのサービス区分別グループ全体の伸長推移

05/10期～07/10中間期 連結サービス区分別売上推移（四半期推移）

(百万円)



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。

Sales Strategic Promotion

Field Support

市場創造サポーター

With 35,000 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

広がるネットワークと中期戦略

～新しいCIの導入～

2008年10月期 通期業績見通しについて

THREE PRO
Prominent Provision Provider GROUP

新コーポレートアイデンティティ

『市場創造サポーター』

~ 85,000人が

新しい“価値”を生み出すお手伝い~

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85,000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。

85,000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250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

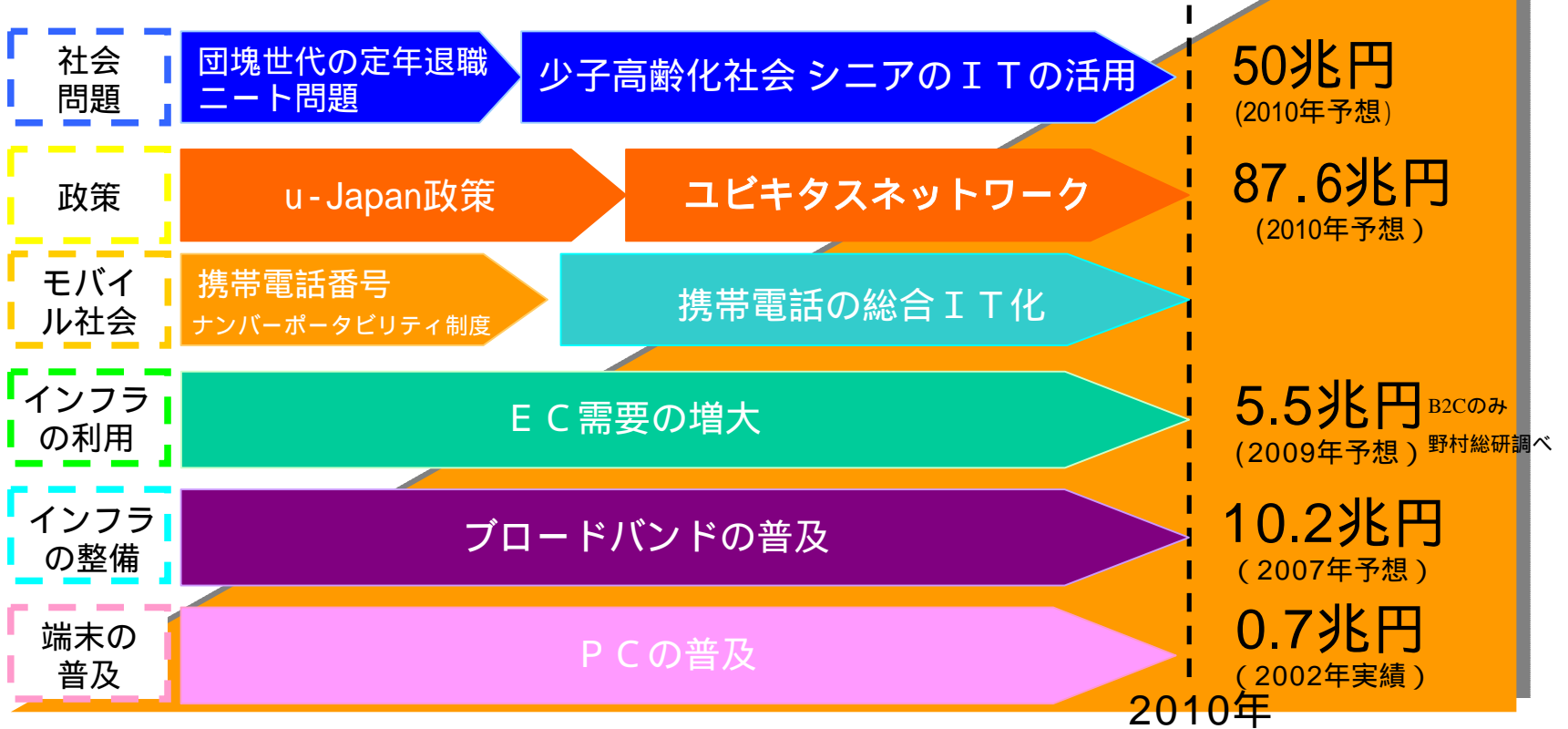
各マーケット・シーンに応じたサービス提供

Market IN



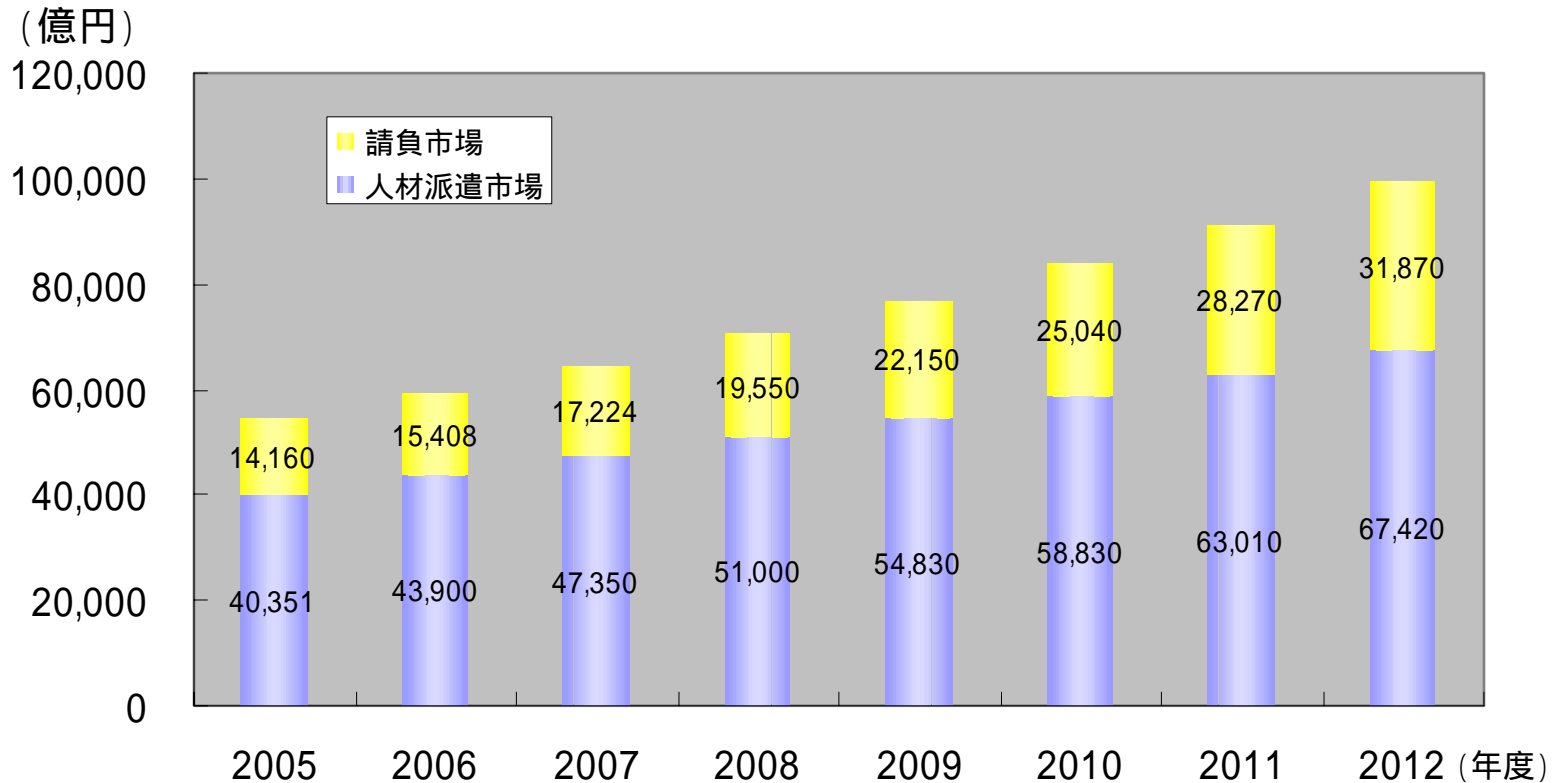
対象とするマーケット

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

アウトソーシング市場の市場規模推移と予測



出典：ミック経済研究所

2008年10月期 当社グループ施策等について（重点施策）

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

正社員ビジネス（派遣・紹介）
地域展開強化

全国拠点の強化体制 確立へ

2008年10期 連結業績予想

(単位：百万円)	07/10期通期実績		08/10期通期予想		前年同期比 (%)
		(構成比率)		(構成比率)	
売上高	8,619		9,000		104.4%
営業・販売支援サービス	1,968	22.8%	2,086	23.2%	106.0%
導入・設置・交換支援サービス	2,448	28.4%	2,526	28.1%	103.2%
運用支援サービス	3,669	42.6%	3,844	42.7%	104.8%
学習支援サービス	534	6.2%	542	6.0%	101.5%
売上総利益	2,455	28.5%	2,560	28.4%	104.3%
販売管理費	2,220	25.8%	2,310	25.7%	104.1%
		(売上高比率)		(売上高比率)	
営業利益	234	2.7%	240	2.7%	102.6%
経常利益	218	2.5%	220	2.4%	100.9%
当期純利益	138	1.6%	80	0.9%	58.0%

2008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

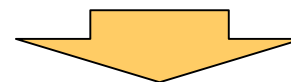
営業・販売支援ニーズの高まりと多様化
 ワイヤレスサービス市場の再成長期



- ・販売支援で新業界への参入
- ・成果報酬型営業支援で商材拡大

運用支援サービス

IT技術者の需給逼迫
 コールセンター需要の継続



- ・特定派遣の営業拠点新設、多地域本格展開へ
- ・コールセンターサービスへの施策継続

導入・設置・交換支援サービス

IT機器・即日駆けつけサービス認知度向上



- ・全国対応力強化による受注増

学習支援サービス

シニアマーケット向け商品ニーズの高まり



- ・アクティブシニアへ訴求する新講座積極展開
- ・教室での複合的サービス提供へ

2008年10期 サービス区分別見通し

受注環境ひきつづき好調

(単位：百万円)			2007年10期通期 実績	2008年10期通期 予想	前年同期比
営業・販売支援サービス					
売	上	高	1,968	2,086	106.0%
売	上	総	477	502	105.2%
利	益	率	(24.2%)	(24.1%)	
導入・設置・交換支援サービス					
売	上	高	2,448	2,526	103.2%
売	上	総	844	881	104.4%
利	益	率	(34.5%)	(34.9%)	
運用支援サービス					
売	上	高	3,669	3,844	104.8%
売	上	総	813	847	104.2%
利	益	率	(22.2%)	(22.0%)	
学習支援サービス					
売	上	高	534	542	101.5%
売	上	総	322	329	102.2%
利	益	率	(60.3%)	(60.7%)	

< 販売支援 >

- ラウンダー業務強化
- Wifiサービス市場の創造支援
- 成果報酬型営業支援の拡大

< 導入・設置・交換支援 >

- 大手Sier向け展開支援
- 大手ホテル向け保守業務
- IT機器・即日駆けつけサービス
本格展開

< 運用支援 >

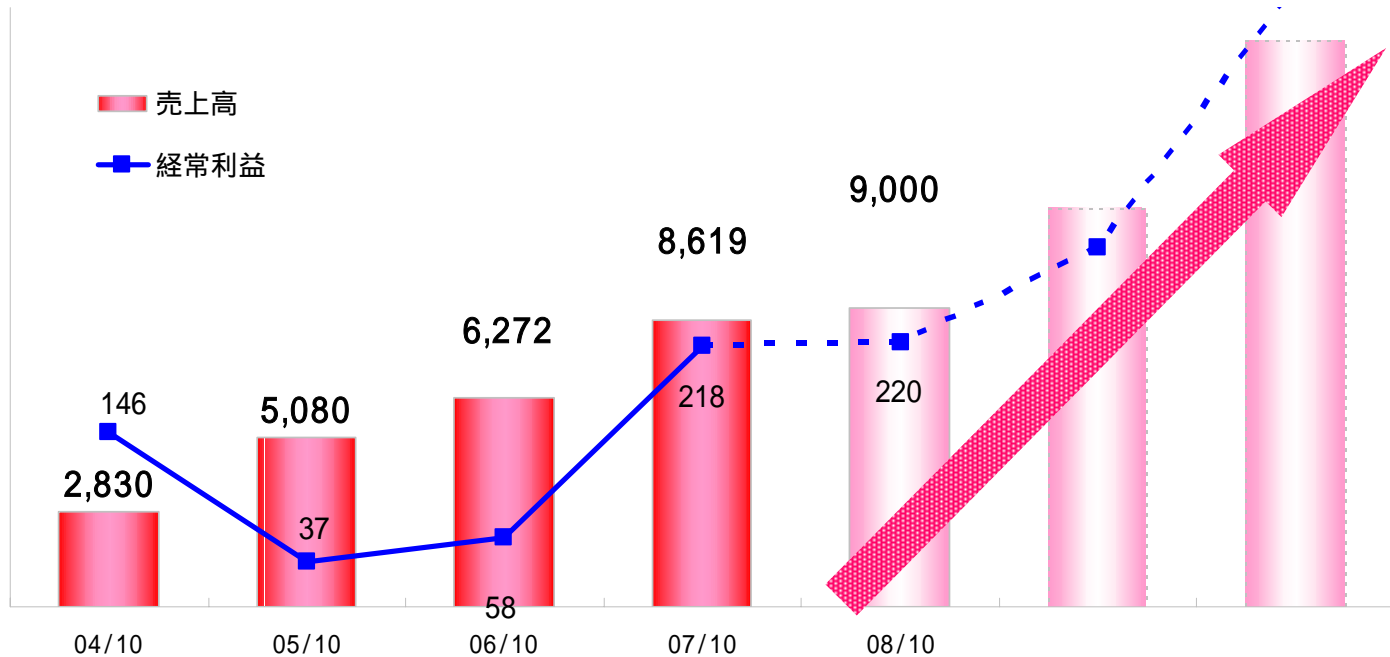
- コールセンター支援好調キープ
- 特定派遣の強化・広域展開

< 学習支援 >

- 企業との提携講座の開発
- 集客力のある新規講座の開発

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

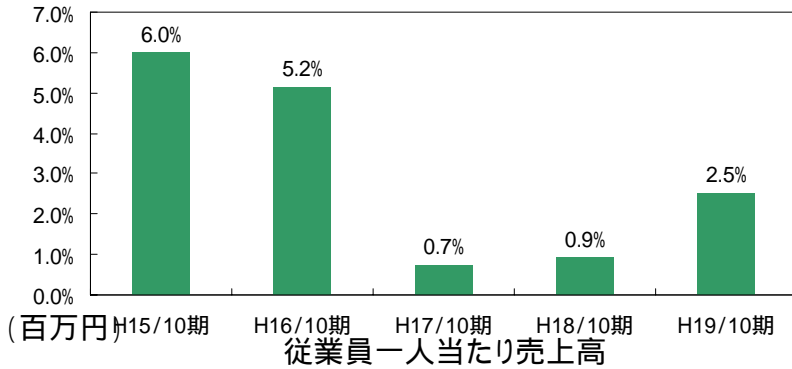
Phone:03-6832-3260 Fax:03-6832-3269



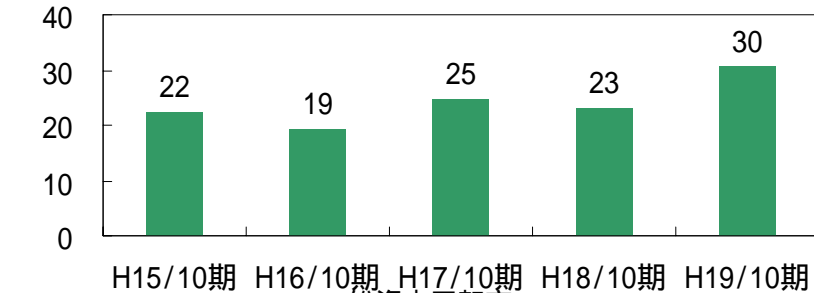
参考資料

経営指標の推移

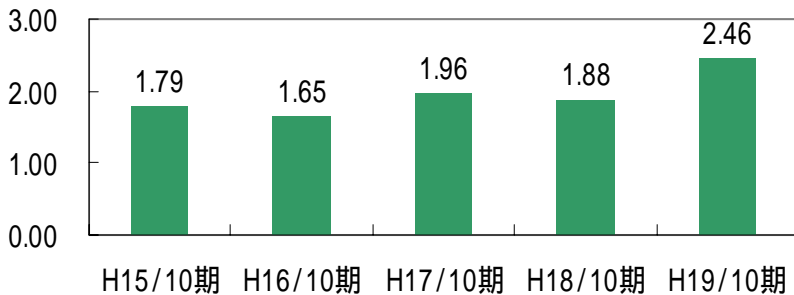
売上高経常利益率



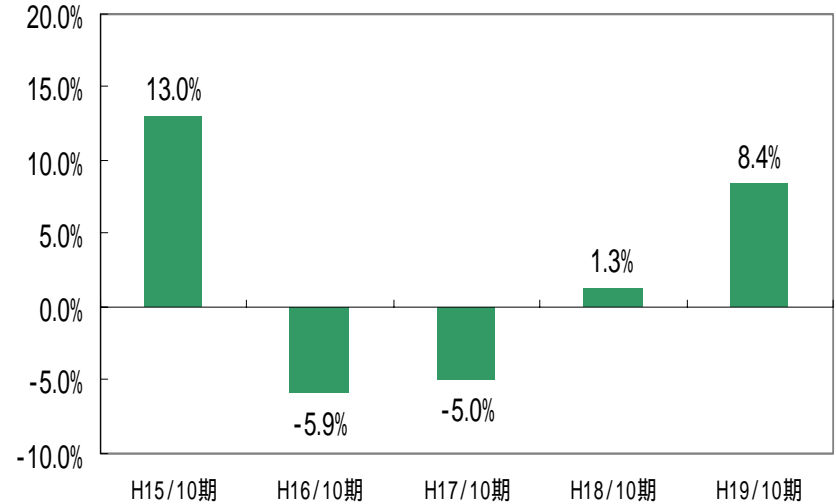
従業員一人当たり売上高



総資本回転率



株主資本利益率(ROE)



12/17終値 125,000円
 PER 17.2

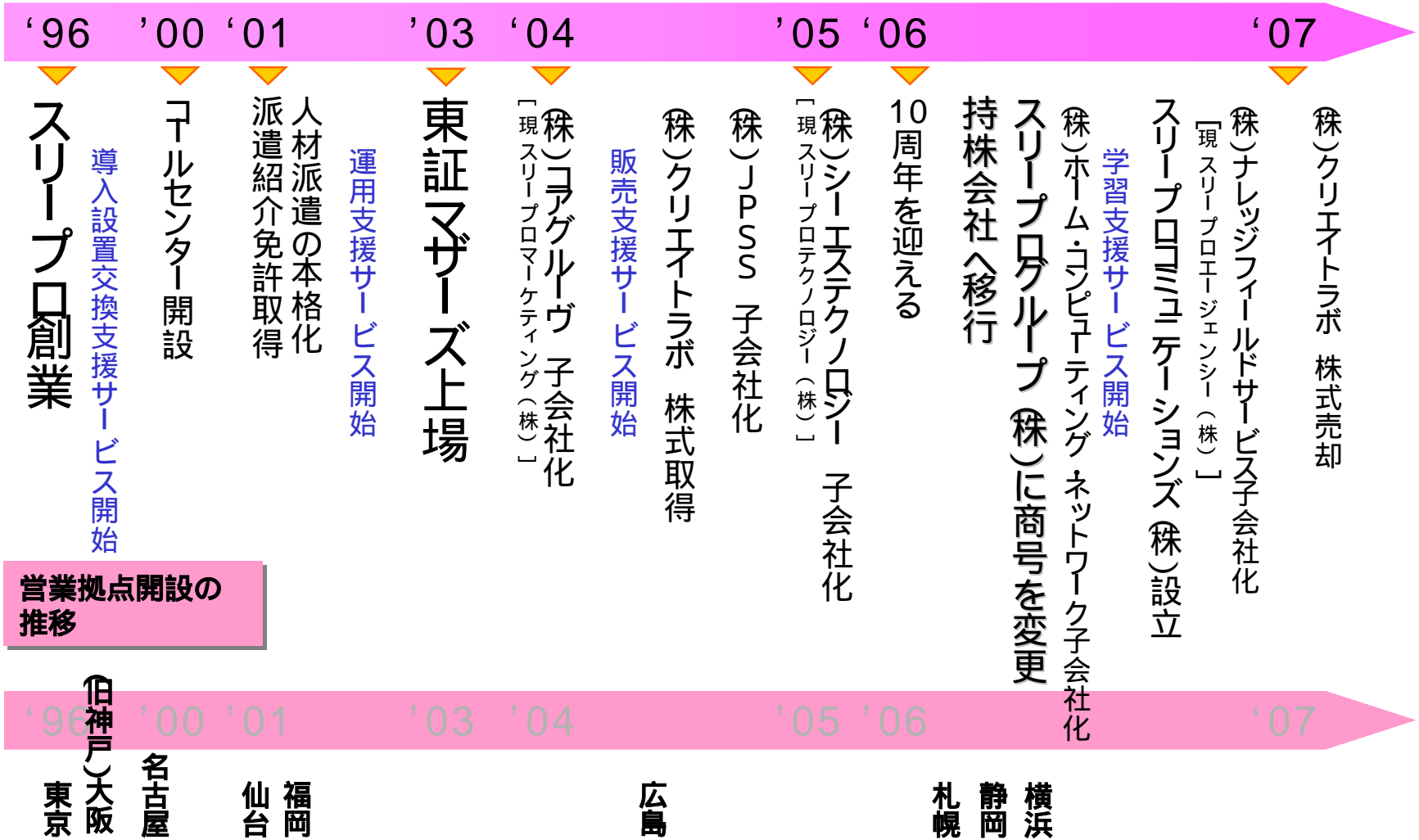
2008/10 30.0
 予想PER

業績の推移 (H14/10期～H19/10期)

(単位；百万)	H14/10期	H15/10期	H16/10期	H17/10期	H18/10期	H19/10期
売上高	1,340	2,349	2,830	5,080	6,273	8,619
売上総利益	501	972	921	1,340	1,678	2,455
販売管理費	485	808	770	1,310	1,613	2,220
営業利益	15	164	150	30	64	234
経常利益	9	141	146	37	58	218
当期純利益	7	116	47	54	19	138
EPS (円)	10.27	128.39	34.65	35.58	1,132.73	7,266.52
純資産額 (千円)	356,907	889,368	799,580	1,090,628	1,441,624	1,645,212
総資産額 (千円)	749,162	1,310,775	1,712,061	2,586,163	3,335,020	3,500,434
自己資本比率 (%)	47.6%	67.8%	46.7%	42.2%	42.4%	45.3%
発行済株式総数 (株)	780,000	1,280,000	1,380,000	1,643,285	18,907.65	19,170.65
従業員数 (人)	83	105	147	206	260	283

- (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

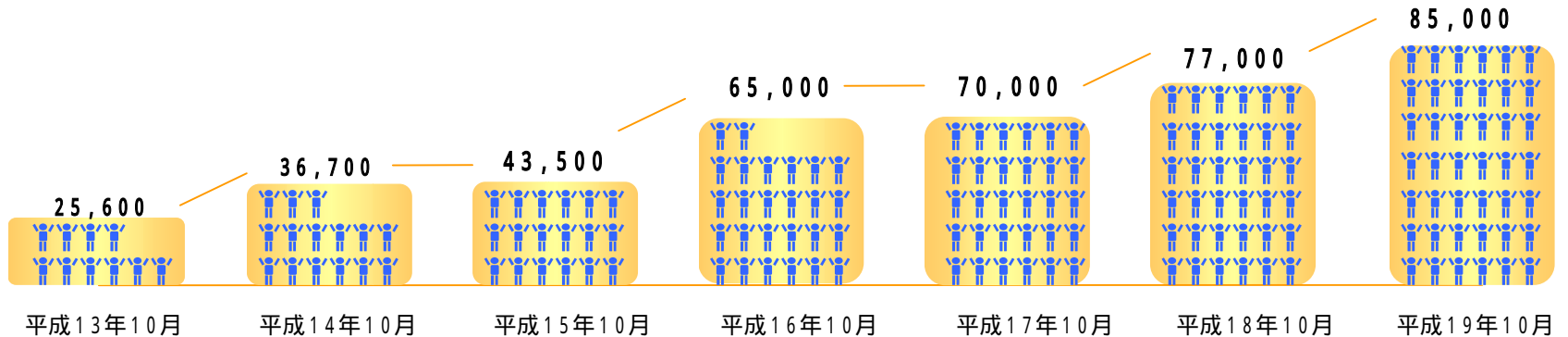


スリープログループ営業拠点・グループ会社拠点

- 東京 : 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
- 静岡 : 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



株主様への還元策 「株主優待制度」の実施

株主優待制度

毎年、4月末日及び10月末日現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された1株（平成18年4月2日の株式併合以前は100株）以上保有の株主様に対し、一律20,000円分（5000円4枚 / 年間40,000円分）の当社サービス利用チケットを進呈いたします。

【優待内容】

レスキュー・ミー！サービス

レスキューミー！訪問サポート

レスキューミー！電話サポート（サービスチケット・聞きホーダイ）

レスキューミー！持ち込みサポート

レスキューミー！修理サポート

パソコンじゅく / ホームコンじゅく

パソコン教室入会金

パソコン教室授業料金

【今回だけのサービス開始記念 特別ご優待】

即日訪問サポート特別ご優待

本年10月より開始した新サービス『IT機器・即日駆けつけサービス』のスタートを記念した特別ご優待券です。



株式情報



株式の状況

(平成19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	19,170.65 株
一単元の株式の数	1 株
株主数	822 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	東京都千代田区丸の内一丁目4番4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

(平成19年10月31日現在)

	H18/10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	14.64	2,769.00	14.44
トランス・コスモス株式会社	2,487.00	13.15	2,487.00	12.97
株式会社フルキャスト	1,500.00	7.93	1,500.00	7.82
竹中 正雄	1,400.00	7.40	1,400.00	7.30
株式会社大塚商会	1,200.00	6.35	1,200.00	6.26
株式会社パソナ	1,200.00	6.35	1,200.00	6.26
株式会社シーエスネット	586.85	3.10	586.85	3.06
鎌田 正彦	570.00	3.01	570.00	2.97
加賀ハイテック株式会社	-	0.00	466.00	2.43
加賀電子株式会社	304.00	1.61	304.00	1.59
その他株主	6,890.80	36.44	6,687.80	34.89
合 計	18,907.65	100.00	19,170.65	100.00