

## スリープログループ

2375 東証 2 部

<http://www.threepro.co.jp/ir/>

2016 年 8 月 2 日 (火)

Important disclosures  
and disclaimers appear  
at the back of this document.

企業調査レポート  
執筆 客員アナリスト  
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

## ■ IT 機器サポートとコンタクトセンターが主力、M&A 効果で増収増益

スリープログループ <2375> は、IT 関連の機器サポートとコンタクトセンターが主力の BPO (Business Process Outsourcing) 事業会社である。1990 年代後半の Yahoo!BB 設置事業で急成長し、2003 年に東証マザーズ市場に株式公開、その後は IT 関連商品・サービスの販売支援事業やコールセンター事業、システム開発事業、教育支援事業などに多角化した。2011 年に経営体制を一新し、BPO 事業に特化して経営体質の強化に取り組む。東証 2 部に昇格した 2015 年からは M&A を積極化し、事業規模を拡大している。

同社は IT 分野での「買う」「始める」「使う」シーンの面倒な現場業務“ラストワンマイル”を一気通貫で受託できる。それを支えているのが全国 12 万 5 千人に上る登録スタッフだ。IT スキルの高い個人事業主 (フリーランス) が多く、必要な時に・必要な人数を・必要なエリアで雇用する仕組みであり、同社の固定費負担は極力抑えられ、全国一律のリーズナブルな価格体系にもつながっている。全国にセンター・拠点は 9 つあり、全国規模の短期集中販売支援やリコール等に対応できる数少ないプレーヤーである。

2016 年 10 月期第 2 四半期の業績は好調である。売上高は前年同期比 24.4% 増の 5,616 百万円、営業利益は前期比 17.2% 増の 186 百万円と増収増益を達成した。売上高の伸びは、コンタクトセンター事業とビジネス成長支援事業での M&A の寄与が大きい。利益に関しては、いずれも黒字の会社を M&A したことや、売上原価率を抑えることで増益を確保した。2016 年 10 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 36.3% 増の 12,000 百万円、営業利益で前期比 40.3% 増の 360 百万円を見込む。M&A 効果と各事業セグメントの堅調な推移は変わらず、大幅な増収増益は堅そうである。

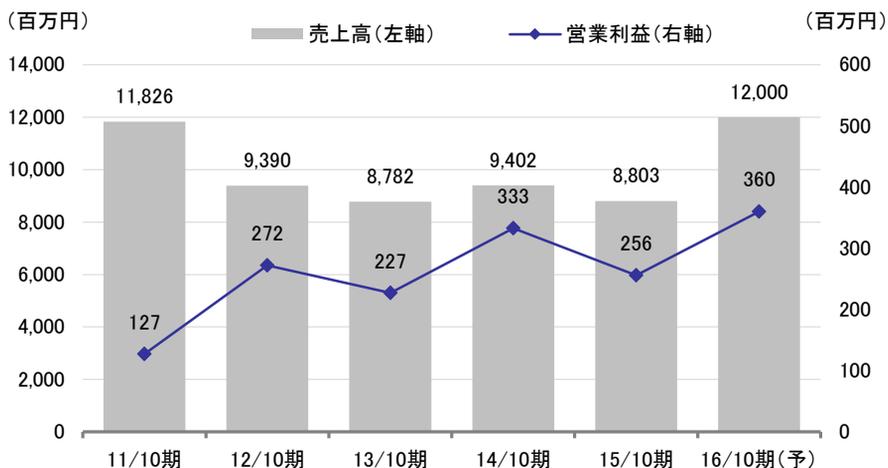
新しい商品・サービス・技術が開発され普及すると、必ずそのインフラが必要になり導入時設定などの業務が発生する。同社はその“ラストワンマイル”を受託して成長してきた経緯があり、商材は変わってもその勝ちパターンは今後も同様である。今後の期待される分野としては、ロボットやドローン、IoT (モノのインターネット) 関連の機器、スマートシティのインフラなどがある。また、グループ化した (株) アセットデザインで開始したコワーキングスペース事業は、“シェアリングエコノミー”が進行する中で世界的に注目されているビジネスモデルである。

現在は東証 2 部に上場しているが、株主数の基準をクリアすれば東証 1 部へ昇格が可能になるため、年度内には条件を整えたい考えだ。

## ■ Check Point

- ・ 12 万 5 千人の登録スタッフが“オンデマンド”に稼働する事業モデル
- ・ 16/10 期 2Q は M&A 効果で増収増益、通期もトレンド維持
- ・ “シェアリングエコノミー”として注目のコワーキングスペース事業に参入
- ・ 東証 1 部昇格へ、条件の整備を進める

通期業績の推移



## ■ 会社概要

### 2011 年に経営体制を一新し BPO 事業に特化、2015 年からは M&A 攻勢

#### (1) 沿革

同社は 1977 年に設立され、90 年代後半の Yahoo!BB 設置事業で急成長し、2003 年に東証マザーズ市場に株式公開した。その後は、IT 関連商品・サービスの販売支援事業やコールセンター事業、システム開発事業、教育支援事業などを M&A により取得し、IT 関連サービスを総合的に行う企業グループとなった。2011 年に経営体制を一新し、BPO 事業に特化して経営体質の強化に取り組んだ。2015 年 3 月には東証 2 部へ市場変更、その後攻めに転じ、2015 年 8 月に WELLCOM IS(株) (コンタクトセンター事業)、2015 年 11 月にはアセットデザイン(ビジネス成長支援事業)、2016 年 2 月には(株)JBM クリエイト(コンタクトセンター)の株式取得・完全子会社化を行い、事業規模を拡大している。

## フィールドサポート事業とコンタクトセンター事業が主力

### (2) 事業概要

同社は BPO 事業を行っているが、その中を 5 つのセグメントに分けることができる。1 つ目は創業当時から事業であるフィールドサポート事業である。全国に広がる 12 万 5 千人の登録スタッフにより IT に特化したフィールドサポートや運用保守が行われるが、PC 向けのサポートの減少などにより苦戦が続く。全社売上の約 26% (2016 年 10 月期 2Q) を占める。2 つ目はコンタクトセンター事業であり、コールセンターコンサルティングサービス、コールセンター委託サービス、テレホンオペレーター派遣などを行う。スリープロ(株)、WELLCOM IS、JBM クリエイトの 3 社で行われており、特に IT 周辺のヘルプデスクに定評がある。全社売上の約 41% (同) を占め、直近の M&A の結果、同社最大のセグメントとなった。3 つ目はテクノロジー事業であり、子会社のスリープロウィズテック(株)にて展開するシステム開発、エンジニアリング開発の受託、人材支援サービスである。全社売上の約 8% (同) に当たる。4 つ目はマーケティングコミュニケーション事業であり、通信キャリアサービスの新規顧客開拓、消費者への製品説明、実演・イベントなどの販売応援などを手掛ける。最近では、販促用の人型ロボットの導入やメンテナンスなどが伸びている。全社売上の約 15% (同) に当たる。以上の 4 セグメントの顧客は主に大手の法人であり、メーカーや通信会社、小売業などが主である。5 つ目はビジネス成長支援事業であり、レンタルオフィスやコワーキングスペースをアセットデザインが手掛ける。全社売上の約 10% (同) に当たる。

#### 2016 年 10 月期第 2 四半期セグメント別売上構成

	事業内容	売上高構成比		
		15/10 期 2Q	16/10 期 2Q	増減 (P)
フィールドサポート	IT に特化したフィールドサポート、運用保守	38%	26%	-12
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、コールセンター委託サービス、テレホンオペレーター派遣	33%	41%	8
テクノロジー	システム開発、エンジニアリング開発	11%	8%	-3
マーケティングコミュニケーション	通信キャリアサービスの新規顧客開拓、消費者への製品説明、実演・イベントなどの販売応援	18%	15%	-3
ビジネス成長支援	レンタルオフィス、コワーキングスペース	-	10%	10
合計		100%	100%	

出所：会社資料よりフィスコ作成

## オンデマンドで 12 万 5 千人の登録スタッフを活用

### (3) ビジネスモデルと強み

同社は IT 分野での「買う」「始める」「使う」シーンの面倒な現場業務を一気通貫で受託できる。それを支えているのが全国 12 万 5 千人にのぼる登録スタッフだ。フィールドサポートはもちろん、コンタクトセンター人員もシステム開発人員も販売支援人員もすべて、この人材のプールが有効活用される。IT スキルの高い個人事業主（フリーランス）が多く、必要な時に・必要な人数を・必要なエリアで雇用する仕組みだ。常時雇用ではないため、同社の固定費負担は極力抑えられる。登録スタッフにとっては、スリープロが営業して大手企業から仕事を取ってきてくれ、スキルのアップデートも図れるというメリットがある。

全国にセンター・拠点は 9 つあり（札幌センター、仙台センター、東京本社、静岡開発部、名古屋センター、大阪センター、広島センター、福岡センター、熊本センター）、全国規模の短期集中販売支援やリコール等に対応できる数少ないプレーヤーである。

ラストワンマイルの作業を行うスキルを持つ 12 万 5 千人の全国ネットワークをオンデマンドで動かすことができ、変動費化できているために全国一律のリーズナブルな価格設定ができる、それがスリープロの強みである。

当社のサービスイメージ



出所：会社資料

## 積極的な M&A が成長の原動力

### (4) M&A 経営

2015 年から 3 社を M&A をグループ化し、年間売上高で約 30 億円分を M&A で追加したことになる。WELLCOM IS と JBM クリエイトはコンタクトセンター事業の規模拡大が狙いであり、アセットデザインに関しては、“シェアリングエコノミー” 事業への進出という狙いがある。同社は買収や売却など多数の M&A を行ってきた経緯があり、M&A 後の組織統合を含めてノウハウが蓄積している。今後も BPO 事業関連の M&A は積極的に行う方針であり、案件も多数寄せられているもようだ。

最近グループ化した JBM クリエイトは、代表取締役社長の玉本美砂子（たまもとみさこ）氏が日本コンタクトセンター教育検定協会の副理事長を務め、オペレーターの教育研修に力を入れており、アウトバウンドコール・営業系に強みを持つ。ヘルプデスクなどのインバウンド対応に強みを持つ同社とは補完関係が成り立つ。2016 年 10 月期の売上貢献は約 10 億円を見込む。

## JBM クリエイトの株式取得について

商号 : 株式会社 JBM クリエイト (代表取締役 玉本 美砂子)  
 所在地 : 大阪市北区東天満1丁目11番9号 WAKEビル8F  
 設立 : 1994年12月6日  
 事業内容 : コンタクトセンター事業 (大阪・熊本 合計230席を運営)



## 今期の寄与は

**「売上高10億円、当期純利益5百万円」程度  
 ～今後は合理化により高収益体質へ～**

-熊本地震による影響は軽微-

バックアップ体制等のBCPの観点からもお取引先様から評価いただいております  
 出所：会社資料

## ■ 業績動向

## M&amp;A をした 3 社が寄与し増収増益

## (1) 2016 年 10 月期第 2 四半期の業績

売上高は前年同期比 24.4% 増の 5,616 百万円、営業利益は同 17.2% 増の 186 百万円、経常利益は同 17.1% 増の 186 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 9.3% 増の 109 百万円になり、順調に増収増益を達成した。売上高の伸びは、コンタクトセンター事業が M&A により規模が拡大したことと、同様に M&A によりレンタルオフィス事業の子会社をグループ化したことが大きく寄与した。利益に関しては、いずれも黒字の会社を M&A で加えたことや、売上原価率を抑えることで増益を確保した。

## 2016 年 10 月期第 2 四半期業績

(単位：百万円)

	15/10 期 2Q		16/10 期 2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	4,513	100.0%	5,616	100.0%	24.4%
売上原価	3,521	78.0%	4,368	77.8%	24.1%
売上総利益	992	22.2%	1,248	22.2%	25.8%
販管費	832	18.5%	1,061	18.9%	27.5%
営業利益	159	3.5%	186	3.3%	17.2%
経常利益	159	3.5%	186	3.3%	17.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	100	2.2%	109	2.0%	9.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2016 年 8 月 2 日 (火)

## 通期も M&A 効果で大幅増収増益へ

### (2) 2016 年 10 月期の業績予想

2016 年 10 月期通期の業績予想は、売上高で前期比 36.3% 増の 12,000 百万円、営業利益で前期比 40.3% 増の 360 百万円、経常利益で前期比 40.3% 増の 353 百万円、当期純利益で前期比 31.3% 増の 200 百万円を見込む。フィールドサポート事業の一部で Windows XP のサポート終了による入替需要の一巡など継続した懸念材料はあるものの、総じて各事業セグメントともに堅調に推移しており、着地に大きなぶれはなさそうである。ちなみに、通期予想に対する 2Q の進捗率は、売上高で 46.8%、営業利益で 51.6% となっている。

### 2016 年 10 月期通期業績予想

(単位：百万円)

	15/10 期		16/10 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	8,803	100.0%	12,000	100.0%	36.3%
営業利益	256	2.9%	360	3.0%	40.3%
経常利益	251	2.8%	353	2.9%	40.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	152	1.7%	200	1.7%	31.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 積極的な M&A の後でも、財務の安全性に懸念なし

### (3) 財務状況

2016 年 10 月期 2Q 末の財務状況は健全である。総資産は前期末比 526 百万円増の 4,792 百万円となった。主な増加は、固定資産の 343 百万円増であり M&A に伴うのれん（無形固定資産）が原因である。負債は前期末比 310 百万円増加の 2,526 百万円となった。主な増加は、流動負債の 309 百万円増であり、1 年内返済予定の長期借入金、未払金、未払法人税等の増加が原因である。

経営指標では流動比率（181.7%）、自己資本比率（46.8%）となっており、安全性に懸念はない。

### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	15/10 期末	16/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	3,438	3,621	182
(現金及び預金)	1,917	1,821	-95
(受取手形及び売掛金)	1,267	1,461	194
固定資産	827	1,171	343
総資産	4,266	4,792	526
流動負債	1,682	1,992	309
固定負債	533	533	0
負債合計	2,216	2,526	310
純資産合計	2,050	2,266	216
負債純資産合計	4,266	4,792	526
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	204.3%	181.7%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	47.6%	46.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略

### ロボット、IoT、スマートシティなどに事業機会

#### (1) 新マーケット領域

新しい商品・サービス・技術が開発され普及すると、必ずそのインフラが必要になり導入時設定などの業務が発生する。同社はその“ラストワンマイル”を受託して成長してきた経緯があり、商材は変わってもその勝ちパターンは今後も同様である。今後は様々なロボットが活用される時代になると予想されているが、ロボットもコンピュータなので導入時の設定やメンテナンス、アプリケーションの開発が発生する。IoT 関連では様々なセンサーやカメラ、基地局が設置されることが想定されており、同社の事業機会も広がる。また、省エネ分野ではスマートシティ構想が実現する中でスマートメーターの増加、風力や太陽光を活用した公共インフラなどの増加が追い風となりそうだ。既に同社は横浜市との取り組みの中で、「ハイブリッド街路灯（風力と太陽光で稼働する街路灯で蓄電機能も果たす）」工事を受託している。特定建設業（電気工事業）の許可を取得し、将来的にはこの分野で出資や事業主体となることも視野に入れる。

#### 新マーケットへの参入で成長

### 新たな商品・サービスとともに成長

～新しい技術の Last One Mile をサポートする～

ロボット関連事業者への  
サービス提供

IoT/M2M関連事業者への  
サービス提供模索



- ・ロボット導入に関するAPP開発
- ・販売時における支援
- ・導入時設定・導入後のメンテナンス
- ・ドローンを利用したサービスの開発

- ・LoRa/M-Busなどの新しい技術インフラの構築支援
- ・IoT関連機器の販売支援
- ・機器導入後のサポート

出所：会社資料

### “シェアリングエコノミー”として注目の“コワーキングスペース”に参入

#### (2) コワーキングスペース事業の推進

インターネットやソーシャルメディアの発達でオフィスにいなくとも働くことが可能になったが、一方で自宅での作業は孤独感があり、またカフェでは十分な電源やインターネット環境が不十分だったりする。このような背景で、近年「コワーキング・スペース (coworking space)」という新しい共有オフィス環境が世界的に普及しつつある。既存のレンタル・オフィスのような時間貸しのスペースとは異なり、間仕切りのないオープンなスペースで、会議室やイベントスペース等を兼ね備えたものが一般的で、各個人が独立して働きながら、相互にアイデアや情報を交換し、オフィス環境を共有することで生まれる相乗効果を目指すコミュニティ・スペースである。Airbnb（民泊）、Uber（車のシェア）などとともに“シェアリングエコノミー”事業として注目されている。

同社がグループ化したアセットデザインでは、42店舗のうち3店舗（神田、南青山、虎ノ門）でコワーキングスペース「The Hub」を開始した。同社の登録スタッフ12万5千人にサービス提供するとともに、「The Hub」利用者に既存サービスを委託するなど、既存ビジネスとの相乗効果を追求して軌道に乗せる考えだ。

「The Hub」の展開状況について

KANDA



SOUTH AOYAMA



TORANOMON



- ・全42店舗中神田・南青山・虎ノ門にて3店舗を展開
- ・今後は新宿区・渋谷区・横浜市・福岡などに新規展開を予定
- ・既存事業の125,000人のスタッフに提供予定
- ・「The Hub」の利用者に当社既存サービスを委託



既存ビジネスと新事業（シェアリングエコノミー）シナジー追求

出所：会社資料

■株主還元策その他

東証1部昇格への準備を進める

同社は、成長のための投資を優先する方針のため2015年10月期には配当を行っていない。2016年10月期に関しても配当予想は未定である。

現在は東証2部に上場しているが、株主数の基準をクリアすれば東証1部へ昇格が可能になるため、年度内には条件を整えたい考えだ。

今後の課題  
～次のステップに向けて～

主要要件(市場変更時)	東証一部要件抜粋	当社状況	補足事項
株主数	株主数2,200人以上	846人 (議決権株主) ❌	2016年 4月末現在
時価総額	時価総額40億円以上	7,222百万円 (72億円) ○	2016年 6月3日現在
純資産の額	連結純資産の額が10億円以上 (かつ、単体純資産の額が負でないこと)	2,266百万円 (22億円) ○	2016年 4月末現在
利益要件(連結経常利益金額に少数株主損益を加減)	最近2年間の利益の額の総額が5億円以上であること	587百万円 ○	直近2期合計

出所：会社資料

#### ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ