

平成 16 年 10 月期 中間決算短信（連結）

平成 16 年 6 月 14 日

上場会社名 スリープロ株式会社
コード番号 2375

上場取引所 東証マザーズ
本社所在都道府県 東京都

(URL <http://www.threepro.co.jp/>)

代表者役職名 代表取締役社長 氏名 高野 研
問い合わせ先 責任者役職名 総務人事部長 氏名 田野 大地 TEL (03) 6832-3260
中間決算取締役会開催日 平成 16 年 6 月 14 日
米国会計基準採用の有無 無

1. 平成 16 年 10 月中間期の連結業績（平成 15 年 11 月 1 日～平成 16 年 4 月 30 日）

(1) 連結経営成績 (百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
平成16年10月中間期	1,318	(-)	63	(-)	63	(-)
平成15年10月中間期	-	(-)	-	(-)	-	(-)
平成15年10月期	-	(-)	-	(-)	-	(-)

	中間純利益		1株当たり中間純利益	潜在株式調整後1株当たり 中間純利益
	百万円	%	円 銭	円 銭
平成16年10月中間期	109	(-)	79.16	-
平成15年10月中間期	-	(-)	-	-
平成15年10月期	-	(-)	-	-

(注) 持分法投資損益 16年10月中間期 - 百万円 15年10月中間期 - 百万円 15年10月期 - 百万円
期中平均株式数(連結) 16年10月中間期 1,377,802株 15年10月中間期 - 株 15年10月期 - 株
会計処理の方法の変更 無
売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対全年中間期増減率
平成16年10月中間期より連結財務諸表を作成しておりますので、平成15年10月期以前は連結財務諸表を作成しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
平成16年10月中間期	1,340	782	58.4	567.17
平成15年10月中間期	-	-	-	-
平成15年10月期	-	-	-	-

(注) 期末発行済株式数(連結) 16年10月中間期 1,380,000株 15年10月中間期 - 株 15年10月期 - 株
期末自己株式数 16年10月中間期 - 株 15年10月中間期 - 株 15年10月期 - 株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 中間期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
平成16年10月中間期	76	200	95	776
平成15年10月中間期	-	-	-	-
平成15年10月期	-	-	-	-

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社 1社 持分法適用非連結子会社 0社 持分法適用関連会社 0社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結 (新規) 1社 (除外) 0社 持分法 (新規) 0社 (除外) 0社

2. 平成 16 年 10 月期の連結業績予想（平成 15 年 11 月 1 日～平成 16 年 10 月 31 日）

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
通 期	3,006	170	84

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 61円13銭

業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。
また、上記の予想の前提条件その他の関連する事項につきましては、添付資料の11ページをご参照願います。

1 企業集団の状況

当社グループは、スリープロ㈱(当社)及び連結子会社1社から構成されており、知恵と時間の融合によりデジタルデバイドを解消すべく、新技術にいち早く対応し、個人・企業を問わず新技術をご利用になりたい皆様の消化吸収ギャップを埋めるサービスを全国展開しております。事業内容としては、IT支援サービス事業とコンサルティング事業を行っております。

事業区分とサービス内容は次のとおりであります。

事業区分	サービス内容	関係する会社
IT支援サービス事業	スポットサービス事業	当社
	アウトソーシングサービス事業	当社
	CRMサービス事業	当社
コンサルティング事業	コンサルティングサービス事業	㈱コアグループ

当社グループのサービス内容は次の通りであります。

スポットサービス事業

このサービス形態は、オンサイト(出張)業務、スクール業務、短期アウトソーシング(請負期間2ヶ月未満短期請負)業務であります。

アウトソーシングサービス事業

このサービス形態は、長期アウトソーシング(請負期間2ヶ月以上の長期請負)業務、人材派遣業務、人材紹介業務であります。

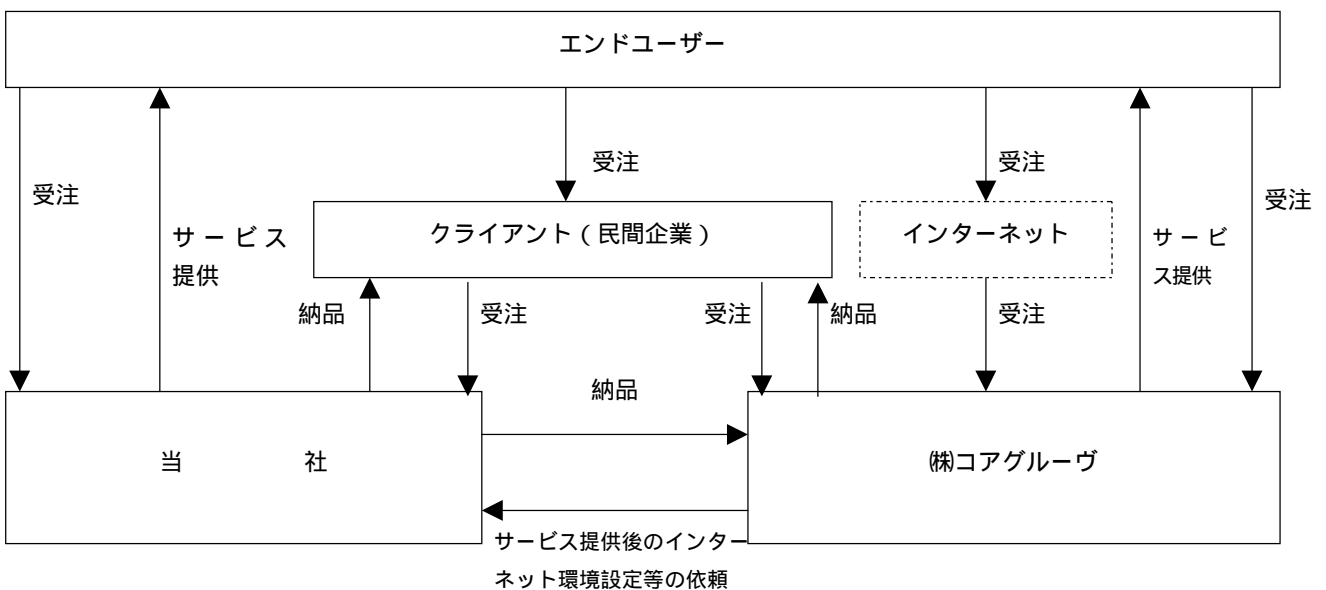
CRMサービス事業

このサービス形態は、コールセンター業務、サポート・保守業務であります。

コンサルティングサービス事業

このサービス形態は、IP電話や各種通信サービスの販売業務、通信回線の利用導入に関するコンサルティング業務であります。

当社グループの事業系統図は次のとおりであります。

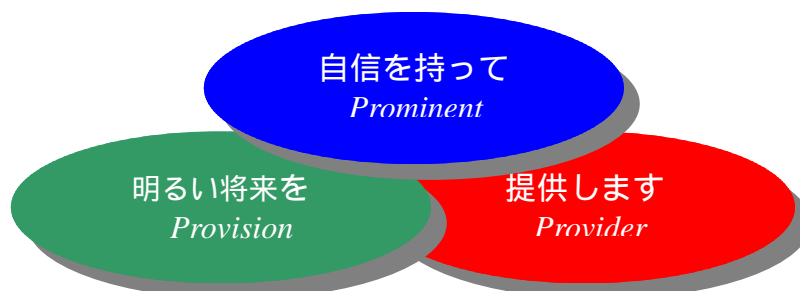


名称	住所	資本金 (百万円)	主要な事業 の内容	議決権の所有(被所有割合)		関係内容	摘要
				所有割合 (%)	被所有割合 (%)		
(子会社) ㈱コアグループ	東京都品川区	10	情報通信サ ービス業	100.0	0.0	役員の兼任 2名	

2 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社グループは、お客様やクライアント、社員、株主など全てのステークホルダー（利害関係者）にとっての明るい将来形成をお手伝いできる会社でありたい。それが当社グループの経営理念であります。



当社グループの使命は、知恵と時間の融合によりデジタルデバイドを解消することであると考え、新技術にいち早く対応し、個人・企業を問わず新技術をご利用になりたい皆様の消化吸収ギャップを埋める新しいサービス業を目指します。また同時に当社独自のエージェントシステムを活用したサービスを通して、自立型人材の育成と自己実現を支援し、「好きなスタイルで働ける」新しいワークスタイルを創出することも、当社グループの重要な社会的役割であると考えております。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社では、重点分野への積極的な投資等により確固たる競争力を早期に築くことが重要な課題の一つであると認識しておりますが、株主に対する利益還元についても重要な経営の課題として認識しており、経営成績および財政状態を勘案しつつ、利益配当についても検討する方針であります。

(3) 投資単位の引下げに関する考え方及び方針

当社は、個人投資家層の拡大並びに株式の流動性を高めるために、投資単位の引下げは有用な施策であると認識しており、今後、当社の業績、株価水準、株式の流動性等を勘案し、その費用及び効果を慎重に検討した上で、株主利益の最大化を基本として決定する方針であります。

(4) 目標とする経営指標

当社は、短期的には年度毎に多少の上下の波が想定されるものの、中長期的には年平均で20%程度の増収・増益となるような企業規模の拡大を当面の目標とし、企業価値の最大化に努めてまいります。

(5) 中長期的な会社の経営戦略

IT（情報技術）業界の変化の激しい技術革新にいち早く対応して高付加価値サービスを提供し、これによって市場競争力と諸利益率の向上を目指します。その際、業界における新規参入や競合企業の台頭により競争が激化することを常に念頭に置き、必要な諸施策に積極的に取り組んでまいります。

具体的には、現在のADSL（非対称デジタル加入者線）からFTTH（光ファイバー）等へのブロードバンドインフラの移行、デジタル家電やネットワーク家電の本格登場、非パソコン等の各種情報端末の本格普及等、IT関連のニーズの変化にいち早く対応し、既存事業の継続的成長を維持いたします。

一方、IT分野以外においても、当社の強みであるエージェントシステムと基幹業務システムを活用し、社会から広く必要とされる技術と技術者のマッチングを中核として、当社の力量・ノウハウが発揮できる新分野・新事業の開拓により更なる事業拡大を目指します。

このような展開の中で、必要に応じ、M & Aや大手企業を含むシナジー効果を狙ったアライアンス等にも、積極的に取り組んでまいります。

(6) 会社の対処すべき課題

内部管理体制の強化

当社は平成 16 年 4 月 30 日現在、従業員数 58 名の組織規模であります。今後の業容拡大に対応できるよう、新規採用と要員育成の見直しを進め、内部管理体制のより一層の充実に努め、あわせて、コンプライアンスの強化を図っていく方針です。

販売体制の強化

業績の拡大に向けて営業力が不足となりがちであり、この点については人員の新規採用を中心として営業体制を強化していく必要があります。今後、新規顧客の開拓、業界別顧客のフォロー体制の充実を通して、販売体制の強化を図る方針です。

(7) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及び実施状況

基本的な考え方

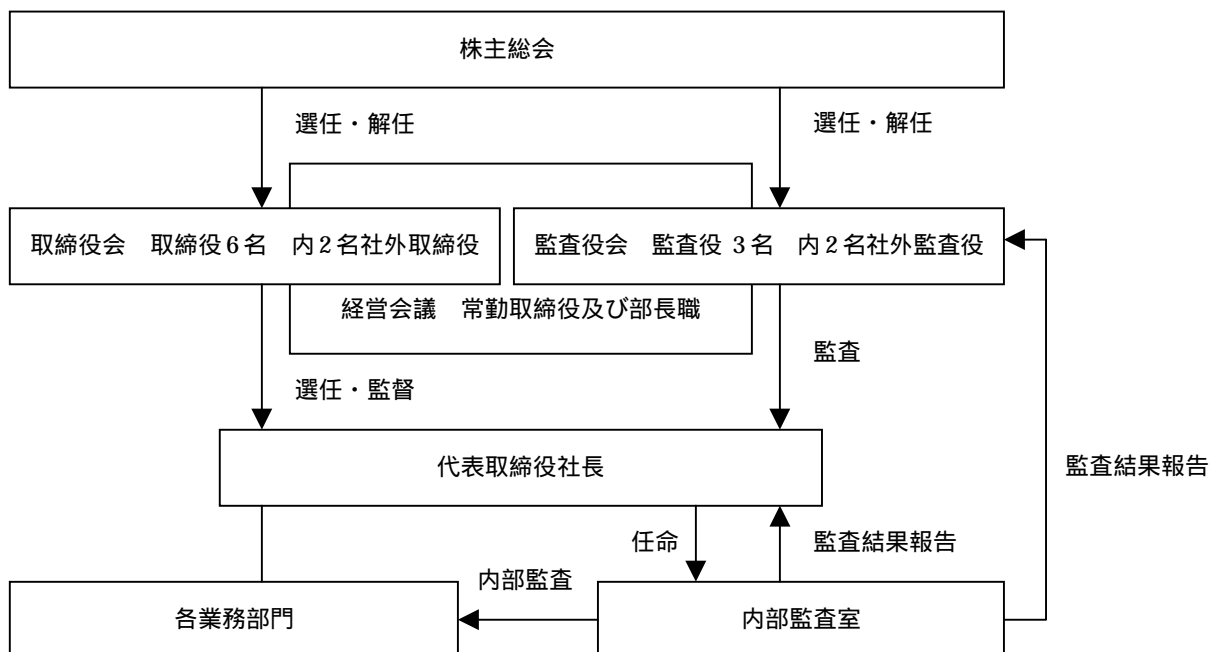
当社では、コーポレート・ガバナンスに関し肝要なのは、株主だけでなくすべての利害関係者の要請に応えて、迅速かつ公正に経営判断を行い、適正に情報を公開することであり、また責任の明確化、法令遵守及び情報管理の徹底により信頼を確保することであると考えており、このことがひいては株主の利益の向上につながるものと考えております。

施策の実施状況

当社のコーポレート・ガバナンスに対する具体的な施策の例として、下記を実施しております。

- a) 当社独特の組織機構である経営会議による業務執行・経営の相互監視
- b) 法令遵守徹底の手段としての社内 web による情報公開や電子メールによる情報伝達手段の導入
- c) 社外取締役の選任
- d) 社外監査役を含む監査役の複数選任
- e) 顧問弁護士・顧問社会保険労務士との契約

当社のコーポレート・ガバナンス体制を図示すると、次の通りです。



当社と当社の社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本的关系または取引関係その他の利害関係の概要

当社はトランス・コスモス(株)及び(株)フルキャストより、当社の事業運営に関わる事項全般に関して有用な助言を得ること等を目的として、トランス・コスモス(株)および(株)フルキャストよりそれぞれ1名ずつ社外取締役を招聘しておりますが、両社ともに当社株式を10~14%程度保有し当社とは業務提携関係にあり、今後とも関係を継続する考えであります。また、社外監査役として公認会計士1名、弁護士1名を選任しておりますが、当社との利害関係はございません。

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた最近1年間の取り組み

当社は、コンプライアンスの強化への取り組みとして、顧問弁護士、顧問社会保険労務士、監査法人等の第三者の関与のもと、社内規程の制定及び改定を実施すると共に、当社のサービスを実施するにあたり関係各法令に対する適法性についてのリーガルチェックを実施いたしました。

(8) 関連当事者(親会社等)との関係に関する基本方針

当社の子会社であるコアグループ社は、アフィリエイトマーケティング(1)サービスを利用して、インターネットを使った個人及び法人の顧客向けのIP電話やADSL等の各種通信サービスの販売及び利用導入に関するコンサルティング事業を展開しております。

従来当社では、CRMサービス(2)の一環としてエージェントシステムを利用した各種通信サービスの紹介及び販売を実施していましたが、今後は同社のアフィリエイトマーケティングサービスを活用し、インターネット上で当社サポートサービスや顧客から回収した中古パソコンを販売するなど、EC(電子商取引)事業の展開を進めると共に、新たなビジネスモデルの構築を見込んでおります。

- 1「アフィリエイトマーケティング」とは、インターネット広告を出したい広告主と、ホームページやメールマガジンの運営者が、広告主の商品販売や会員獲得などに協力するような契約(提携)を結び、その成果に応じて広告主がホームページ運営者に成功報酬(コミッション)を支払うマーケティング手法であり、インターネットの普及にともない最近新聞等でも取り上げられている新しいインターネットマーケティング手法であります。
- 2「CRMサービス」は、「カスタマー・リレーションシップ・マネジメントサービス」の略であり、当社においては、コールセンター設備を利用したサポート・保守サービスや通信コンサルティングサービスを提供しております。

(9) 当社事業内容等に関する特別記載事項

以下においては、当社の事業展開及びその他に関するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、必ずしもそのようなリスクに該当しない事項についても、投資家の投資判断上あるいは当社の事業を理解するうえで、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。なお、当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針ではありますが、本株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項及び本項以外の記載事項も併せて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

また、以下の記載は本株式への投資に関連するリスクを全て網羅するものではありませんので、この点にご留意下さい。

市場環境について

政府IT戦略本部が、平成13年3月『e-Japan重点計画』の中で、平成17年までの各種目標(インターネット個人普及率60%(予測値)の大幅超、ブロードバンド加入世帯数3,000万世帯、デジタルコンテンツ市場規模2倍等)を掲げ、市場環境の整備を図っているところでもあります。

当社では、従来から提供してきたISDN(総合デジタル通信網)に対応するサービスに代わり、ADSLの急速な普及にあわせて、平成15年2月にブロードバンドに特化した専門チームを開設しました。

その後は、光ファイバー通信や無線通信へと移行し、これらのネットワークインフラの整備に伴って、デジタル家電やネットワーク家電、更に情報端末の普及などにより高度な情報通信社会が形成されて行くものと予想しており、当社のサービス需要はさらに継続するものと考えております。しかしながら、政情や景気の動向などの社会情勢の変化や、ブロードバンドイン

フラ（大容量通信のための社会基盤）の普及を後押しするのに重要と考えられるデジタルコンテツツの供給の遅れ等により、当社の事業発展機会を喪失する可能性があります。

競合他社及び参入障壁について

〔スポットサービス〕

スポットサービスについては、大手電機関連企業の子会社等が事業化しており、既にこれらの企業とは主に大都市圏を中心に競合状態にあり、今後も同様の企業の参入が見込まれます。そのため、こうした競合他社との競争がさらに激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

〔アウトソーシングサービス〕

アウトソーシングサービスについては、現状は優位な状況にあると考えておりますが、大手派遣会社の中に子会社を設立して参入している企業があります。また、業務委託サービスを提供する企業の中からの参入もあり、今後多様な業種からの参入が見込まれる状況にあります。そのため、こうした競合他社との競争がさらに激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

〔CRMサービス〕

CRMサービスについては、当社よりも大規模な設備で、コールセンターサービスを展開する企業が既に複数社存在しております。今後はこうした企業による寡占化や、新たな事業者の参入が想定される状況であります。当社は、実績や受注キャパシティの面で劣ることもあり、こうした競合他社との競争がさらに激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

雇用と請負について

当社で提供しているサービスのなかで、スポットサービスは、個々の業務が短期・単発であり、業務の完了によってはじめて報酬が発生するため、当社とエージェントとの関係は請負であり、雇用関係は存在しないと考えております。一方、長期アウトソーシング業務は、一つの業務が2ヶ月以上の長期に渡り、エージェントがクライアント先に常駐して役務の提供を行う場合も多いことから、当社及びクライアントとエージェントとの関係において、雇用と請負の区分についての判断は必ずしも容易ではないと考えられます。

このため、当社では、長期アウトソーシング業務を提供するにあたり、「労働基準法の『労働者』の判断基準について」（昭和60年12月19日・労働基準法研究会報告）及び最近の判例（新宿労基署長事件・東京高裁平成14年7月11日・労判832-13）等に従い、クライアントとの契約が請負契約である場合でも、必要に応じてエージェントと契約社員契約またはパートタイマー契約のいずれかの雇用契約を締結しております。

さらに、一般労働者派遣免許を取得し、「労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準」（昭和61年4月17日・労働省告示第37号）に従って、長期請負業務と人材派遣業務を区分して提供しており、法令に抵触することの無いように最善の注意を払っております。

しかしながら、これらの施策にも関わらず、今後、法令やその解釈及び判例の変更等が行われた場合ならびに、所轄官庁の判断により違法性を指摘された場合、当社の業務に影響を及ぼす可能性があります。

法的規制等について

当社で提供するアウトソーシングサービスのうち、人材派遣業務については一般労働者派遣事業（登録型の人材派遣事業）として、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備に関する法律」（労働者派遣法）の法的規制を受けております。また、人材紹介業務については職業安定法の法的規制を受けております。当社では、これらの法律及びその関連諸法令に基づき、いずれについても、必要な厚生労働大臣の許可を取得しております。これら許可業務に法令違反があった場合には、事業の許可が取り消され、または事業の停止を命じられる旨定められております。従って、当社がこのような事態に該当する場合、人材派遣業務または人材紹介業務を行えないこととなります。

社会保険の加入について

現行法令（健康保険法・厚生年金保険法）上の社会保険の加入基準は、短時間労働者の雇用期間が2ヶ月を超えるか、または、通常勤務者の概ね4分の3以上にあたる時間（約週30時間）を勤務している者とされており、これにより社会保険の対象であるエージェントは全員が社会保険に加入しております。当社としては今後とも関係法令を遵守し、社会保険の該当者については遅滞なく加入手続きを進めてまいります。

今後、短時間労働者の社会保険加入基準の緩和が実施された場合には、当社の費用負担は上昇することになり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

エージェントシステムについて

当社は独自に構築しているエージェントシステムが強みとなっておりますが、エージェントシステムを維持するためには、優秀なエージェントを集めるための新規登録の募集活動や、登録者の教育・自己研鑽支援等が必要であり、これらにかかる費用は、当社の売上高や受注業務量に関係なく必要なものであります。

しかしながら、上記の施策にも関わらず、当社の受注業務に対し、エージェントのニーズが合致せずに応募が不足する場合やスキルを有するエージェントが不足する場合には、需給バランスが崩れ、売上機会の喪失や原価率の上昇などエージェントシステムの強みが十分に機能しない場合が想定されます。これらの場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社は平成16年4月30日現在で45,785人のエージェントの登録を受けておりますが、現在に至るまでエージェントの数も増加しております。しかし、今後、十分な数のエージェントの登録が確保できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

エージェントの管理について

当社ではエージェントの管理体制として次のような施策を行っております。

〔登録時の確認〕

本人の申告に基づき、技術及び人物についての個人情報を当社担当者が面談によりチェックし、加えてスキルテストを行い、結果をデータベースに保存しております。

〔一般研修の実施〕

登録を終えたエージェントは、当社のエージェント専用ページに記載されている「エージェントマニュアル」に従い、接客や社会人としてのサービス提供に必要な基本的なマナーについて自己学習を行います。

〔個別研修の実施〕

実際に業務を依頼する前に、接客や社会人としての基本的なマナーの確認をはじめ、特定商品やサービスに関する知識・技術研修等も実施し、品質の向上に努めております。また、オンサイト業務など一部の業務については、研修を受けた後に当該業務に関するテストを行い、合格者のみに業務を依頼するなど、サービス品質の管理を行っております。

〔業務依頼時の確認〕

応募してきたエージェントに対し、業務を依頼する際には予め当該データベースで個人情報や業務履歴を参照し選別を行うことで、品質低下の防止や業務の効率化を行っております。

〔賠償責任対応〕

エージェントの教育や選別などの管理を常に行ったとしても、エージェントの不注意や事故により、お客様のデータを誤って消去したり、パソコンを壊してしまうケースが想定されます。当社では職業賠償責任保険をはじめ受託者賠償責任保険等の損害保険に加入しております。

〔専門部署の設置〕

エージェント管理のため、人材開発部を設置しており、サービス品質向上のためのお客様アンケート調査を実施し、研修の企画や募集方法の改善を行っております。

上記の施策にもかかわらず、サービスを提供するエージェントの態度や行動、能力によって、ユーザーやクライアントに何らかの損害を与える可能性があります。このような事故が発生した場合には、当社の評判や業績に影響を及ぼす可能性があります。

基幹業務システムについて

当社の業務は、各チームが基幹業務システムを使用して、エージェントの配置・作業の進捗管理・代金の請求及び売上管理等の業務管理を総括して処理しており、さらにこれらのチームは基幹業務を介してネットワーク化されており、業務が基幹業務システムに大きく依存しております。このため、変化する需要に対応して随時基幹業務システムのバージョンアップを進めておりますが、プログラムの作成過程で潜在的なバグが発生していた場合や、他の類似システムが出現したり陳腐化した場合、自然災害や事故などにより通信回線が不通となり復旧が遅れた場合などには、当社の業績に影響を与える可能性があります。

個人情報の管理について

当社は、多数のエージェント、クライアント及びエンドユーザーの個人情報を保有しており、これらの情報は基幹業務システムに集約されております。このため、エージェントやクライアントの個人情報等の営業機密管理及び漏洩防止を定めた「情報管理規程」および「個人情報の保護に関する規程」を制定し、従業員からは採用時および退職時に、機密情報の漏洩をしないことを記載した誓約書を徴収し罰則を強化するとともに、パソコン等の情報端末への外部記憶機器の接続制限や、情報端末自体の記憶装置の使用制限を実施しております。また、エージェントに対しても、業務遂行上で知り得た個人情報の取り扱いについて罰則を定めた「エージェント規約」及び「業務委託契約」に定めるとともに、研修を通じて徹底するように指示しております。

しかしながら、上記の施策にも関わらず各規程及び規約等の遵守違反による個人情報の漏洩や不正使用などの事態が生じた場合、当社の評判が悪化し当社の事業運営に影響を及ぼす可能性があります。また、平成15年5月23日に制定（平成15年5月30日一部施行）された「個人情報保護に関する法律」や関係法令の遵守に伴う、内部管理体制強化に係る費用の増加等により、当社の業績に影響を受ける可能性があります。

3 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

当中間期の業績

当中間連結会計期間のわが国経済は、円高や雇用の回復等の遅れによる不安要素があったものの、設備投資は増加傾向を示しており、また輸出は大幅に増加するとともに、個人消費においても改善の兆しがみられ、さらには株価上昇による景況感の改善効果もあって、緩やかながらも景気改善の兆しが見られますが、当社グループの属する情報サービス業界においては、本格的な回復に至っておりません。

このような環境の中、多様化するクライアントのニーズにより迅速、かつ効率的に対応し、当社のサービスを複合しより付加価値の高いサービスを提供することによって、業界での競争力強化をはかる必要があります。そのため、都内に分散しているコールセンターと営業・採用拠点を統合し、様々な新技術や新サービスを導入した「集中コンタクトセンター」を開設し、また、変化するトレンドへより迅速に対応するための権限委譲を目的とした、組織変更を含めた大規模な人員の再配置を実施いたしました。

営業面におきましては、ADSL関連需要が堅調に推移すると共に、個人需要のトレンドをいち早く捉え、FTTH、デジタル家電、ネットワーク家電関連のサービスを強化・実施いたしました。特に、年末年始からは大手メーカーやサービス業界より、デジタル家電関連の店頭でのセールスプロモーション（販売支援）を受注しております。

また、これらB to BまたはB to B to Cといったサービス提供形態に加え、B to Cというダイレクトに個人顧客にサービス提供をする体制づくりに着手し、個人向け出張サポートメニューの大幅改定の実施や、付加価値の高い商品の開発などの施策を実施いたしました。これらの施策が当中間連結会計期間の業績に与えた影響は軽微であります。今後のサービス展開に向けて重要な投資であると捉えております。

尚、当中間連結会計期間はデジタル家電、ネットワーク家電関連の需要拡大に向けたエージェント登録の増強に伴い、移動費等の募集・登録関連費用及びエージェント向けの製品研修費用等の先行コストが増加すると共に、粗利益率の低いアウトソーシングサービス需要の増加に伴う売上シェア拡大により、粗利益率が低下いたしました。また、株式会社コアグループの株式を新規に取得したことにより、当中間連結会計期間より連結の範囲に含めております。なお、株式会社コアグループの子会社化に伴う連結調整勘定を当中間会計期間において全額償却しております。

以上の結果、当中間連結会計期間における当社の業績は、売上高 1,318 百万円、経常利益 63 百万円、中間純利益 109 百万円となりました。

(スポットサービス)

年末年始から、デジタル家電製品や通信関連サービスのセールスプロモーション需要が拡大いたしました。当社ではこれらの短期アウトソーシングサービスを全国の家電量販店やスーパーで一斉に展開できることから、既存・新規共に需要が増加いたしました。また、FTTH関連の出張サポートサービスに加え、前期より引き続きADSL関連の出張サポートサービスも堅調に推移いたしました。

以上により、当中間連結会計期間のスポットサービスの売上高は 703 百万円となりました。

(アウトソーシングサービス)

ネットワークサーバーの管理者派遣や全国の家電量販店でのサポートサービス要員の長期アウトソーシングサービスなど、前期より継続するサービスの売上にに加え、コールセンター向けのオペレーター派遣需要を中心に、派遣サービスの売上が増加いたしました。特に、従来CRMサービスで提供しておりましたヘルプデスクサービスが、オペレーターの派遣需要に切り替わっております。

以上により、当中間連結会計期間のアウトソーシングサービスの売上高は 427 百万円となりました。

(CRMサービス())

前期までにおいてCRMサービスの売上の大部分を占めたADSL関連のユーザー向けヘルプデスクサービスの契約が終了し、オペレーターの派遣サービスに切り替わったことにより、大幅に売上が減少いたしました。

一方、ネットワーク家電・デジタル家電の普及に伴い、サービス提供企業によるユーザー向けヘルプデスクサービスを受注いたしました。

以上により、当中間連結会計期間のCRMサービスの売上高は 68 百万円となりました。

「CRMサービス」は「カスタマー・リレーションシップ・マネジメントサービス」の略であり、当社においては、コールセンター設備を利用したサポート・保守サービス等を提供しております。

(コンサルティングサービス)

平成 16 年 2 月 16 日に株式会社コアグループを完全子会社したことにより当サービスの提供を

行なっております。当サービスは通信キャリア各社のADSLやFTTHをエンドユーザーにコンサルティングを行ない、エンドユーザーの希望に添って、各通信キャリアに取り次ぎを行なうものであり、当中間連結会計期間のコンサルティングサービスの売上高は114百万円となりました。

通期の見通し

今後の当社を取巻く経営環境を展望すると、景気の先行きに対する不透明感も強く、経営環境は引き続き厳しいものが予測されます。このような環境のなか当社グループでは当期について下記の見通しにより活動いたします。

(経営面)

当社グループでは、冒頭に述べた経営環境も踏まえながらも、更なる売上高と営業利益の増加を維持しつつ、顧客の多様化に対応すべく営業体制の再構築と補強を実施いたします。

新規クライアントの獲得による業容の拡大と更なる業務の効率化に備える必要から、より強固な収益基盤を構築し、多様化するクライアントのニーズにより迅速かつ効率的に対応するために、都内に分散しているコールセンターと営業・採用拠点を統合し、様々な新技術や新サービスを導入した「集中コンタクトセンター」を開設いたしました。

また、変化するトレンドへのより迅速な対応を目的として、組織変更を含めた人員の再配置を実施するとともに、来期以降の成長を維持するための人材確保が必要なことから、新卒者も含めた新規採用を実施いたしました。

(営業面)

スポットサービスにおいては、FTTHの需要増やネットワーク家電・デジタル家電の普及等に伴うセールスプロモーション等の販売支援の新規顧客を重点的に開拓いたします。また、政府が推進する『e-Japan重点計画』の進捗に伴うインフラ整備のニーズにより、法人向けの短期アウトソーシングサービス需要に向けた営業展開を積極化いたします。特に、出張サービスについては、個人向けサポートメニューの刷新や女性向けサービスの開始、更に個人情報保護法の完全施行をひかえ個人情報取り扱いへの関心が高まるなか、データ消去等の新規サービスを提供開始するなど、高付加価値サービスの提供によってBtoCサービスの強化をはかります。

アウトソーシングサービスについては、スポットサービス同様、FTTHの需要増やネットワーク家電・デジタル家電の需要拡大や製品の進歩により、ユーザーサポート需要を中心とした派遣サービスの需要拡大を見込んでおります。また、地方を中心に家電量販店等のセールスプロモーション需要が見込まれ、長期アウトソーシングサービスも引き続き堅調に推移するものと見込んでおります。

CRMサービスについては、当社の他サービスと連携し、中小企業やSOHO向けを中心とした複合型サービスの提供を検討しております。

コンサルティングサービスについては、従来の個人を中心とした通信インフラのコンサルティングに加えて中小企業、SOHO事業者ターゲットを絞って法人向けにIPフォン等の通信インフラのコンサルティングサービスを展開していきます。

以上のような状況から、当期連結会計期間の見通しとしましては平成16年3月4日に発表いたしましたとおり、連結業績は、売上高3,006百万円、経常利益170百万円、当期純利益84百万円を見込んでおります。また、単体業績は、売上高2,701百万円、経常利益167百万円、当期純利益87百万円を見込んでおります。

【見通しに関する留意事項】

本資料における業績の見通しは、当社が現時点で入手可能な情報による、判断、仮定及び確信に基づくものであり、今後の国内及び海外の経済情勢、事業運営における内外の情勢、変化あるいは見通しに内在する不確実要素や潜在的リスク等さまざまな要因によって、実際の業績は見通しと大きく異なる結果となり得ます。なお、リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する予測不可能な影響等も含まれます。

(2) 財政状態

キャッシュ・フローの状況

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、子会社株式の取得などにより、当中間連結会計期間は776百万円となりました

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動によって得られた資金は、当中間連結会計期間は76百万円となりました。これは、売上債権の減少によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は当中間連結会計期間は200百万円となりました。これは、主に子会社株式の取得によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動によって得られた資金は当中間連結会計期間は95百万円となりました。これは、主に借入金の増加によるものであります。

当社の財務体質は引き続き健全性を維持しており、事業活動を遂行する上で十分に対応出来るものと考えております。尚、平成16年4月中間期より連結財務諸表を作成しておりますので、前中間会計期間との対比は行なっておりません。

当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記の通りであります。

	平成15年10月期		平成16年10月期
	中 間	期 末	中 間
自己資本比率(%)	-	-	58.4
時価ベースの自己資本比率(%)	-	-	214.6
債務償還年数(年)	-	-	-
インタレスト・カバレッジ・レシオ	-	-	-

（注）自己資本比率：自己資本 / 総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により算出しております。なお、当中間期より連結財務諸表を作成しておりますので、平成15年10月期の各指標は記載しておりません。

株式時価総額は、中間期末(期末)株価終値 × 中間期末(期末)発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。

債務償還年数及びインタレスト・カバレッジ・レシオについては、営業キャッシュ・フローがマイナスであるため記載を省略しております。

5 中間連結財務諸表等

中間連結貸借対照表

区分	注記 番号	当中間連結会計期間末 平成16年4月30日 現在	
		金額(千円)	構成比 (%)
(資産の部)			
流動資産			
1. 現金及び預金		776,215	
2. 売掛金		376,931	
3. たな卸資産		8,049	
4. その他		19,039	
5. 貸倒引当金		4,789	
流動資産合計		1,175,445	87.7
固定資産			
(1)有形固定資産	1	10,707	0.8
(2)無形固定資産		35,356	2.6
(3)投資その他の資産			
1. その他		120,285	
2. 貸倒引当金		1,054	
投資その他の資産合計		119,231	8.9
固定資産合計		165,295	12.3
資産合計		1,340,741	100.0

		当中間連結会計期間末 平成16年4月30日 現在		
区分	注記 番号	金額（千円）		構成比 （％）
（負債の部）				
流動負債				
1．買掛金			9,558	
2．1年内返済予定長期借入金			99,080	
3．未払金			259,980	
4．賞与引当金			5,273	
5．その他	2		16,429	
流動負債合計			390,321	29.1
固定負債				
1．長期借入金			167,720	
固定負債合計			167,720	12.5
負債合計			558,041	41.6
（資本の部）				
資本金			691,000	51.5
資本剰余金	3		114,750	8.6
利益剰余金			25,448	1.9
その他有価証券評価差額金			2,398	0.2
資本合計			782,699	58.4
負債資本合計			1,340,741	100.0

中間連結損益計算書

		当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日		
区分	注記 番号	金額(千円)		百分比 (%)
売上高			1,318,973	100.0
売上原価			888,188	67.3
売上総利益			430,785	32.7
販売費及び一般管理費	1		367,214	27.9
営業利益			63,570	4.8
営業外収益			4,432	0.3
営業外費用			4,069	0.3
経常利益			63,933	4.8
特別利益			80	0.0
特別損失	2		148,900	11.3
税金等調整前中間純損失			84,886	6.5
法人税、住民税及び事業税		24,713		
法人税等調整額		532	24,181	1.8
中間純損失			109,067	8.3

中間連結剰余金計算書

		当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日	
区分	注記 番号	金額(千円)	
利益剰余金期首残高			83,618
利益剰余金増加高			
中間純損失		109,067	109,067
利益剰余金期末残高			25,448

中間連結キャッシュ・フロー計算書

		当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日
区分	注記 番号	金額(千円)
営業活動によるキャッシュ・ フロー		
税金等調整前中間純利益		84,886
減価償却費		6,056
連結調整勘定償却		144,212
貸倒引当金の増減額		563
賞与引当金増加額		5,273
受取利息		29
有価証券売却益		3,992
有価証券売却損		42
支払利息		1,373
株式公開関連費用		1,356
固定資産売却益		80
固定資産除却損		42
貯蔵品廃棄損		434
本社統合費用		4,223
売上債権の増減額		113,831
棚卸資産の増減額		15,052
仕入債務の増減額		5,491
未払金の増減額		487
未払消費税等の増減額		21,860
その他		11,969
小計		40,060
利息及び配当金受取額		30
利息支払額		1,689
株式関連費用の支払額		13,691
本社統合費用の支払額		426
法人税等支払額		20,504
営業活動によるキャッシュ・ フロー		76,341
投資活動によるキャッシュ・ フロー		
有形固定資産の取得 による支出		2,302
無形固定資産の取得 による支出		10,869
有形固定資産売却に よる収入		508
短期貸付金の増減額		2,308
投資有価証券の取得 による支出		32,300
投資有価証券の売却 による収入		19,673
長期貸付金の増加に よる支出		400
保証金の差入による 支出		47,425
保証金の返還による 収入		11,355
子会社株式取得による 支出		140,604
投資活動によるキャッシュ・ フロー		200,056
財務活動によるキャッシュ・ フロー		
短期借入金の増減額		37,871
長期借入金の増加 による収入		200,000
長期借入金の返済 による支出		66,308
財務活動によるキャッシ ュ・フロー		95,820
現金及び現金同等物の増加額		180,578
現金及び現金同等物 の期首残高		956,793
現金及び現金同等物 の中間期末(期末)残高		776,215

中間連結財務諸表作成の基本となる重要な事項

期 別 項 目	当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日
1. 連結の範囲に関する事項	<p>子会社は全て連結しております。</p> <p>連結子会社の数 1社 連結子会社の名称 株式会社コアグループ 株式会社コアグループ</p> <p>については、株式の新規取得により、当中間連結会計期間より連結の範囲に含めております。</p>
2. 持分法の適用に関する事項	<p>非連結子会社及び関連会社がないため、該当事項はありません。</p>
3. 連結子会社の中間決算日に関する事項	<p>連結子会社である株式会社コアグループの中間決算日は1月31日であります。が、中間連結決算日現在で中間決算に準じた仮決算を行なった財務諸表を基礎としております。</p>
4. 資産の評価基準及び評価方法	<p>(1) その他有価証券 時価のあるもの 決算日の市場価格に基づく時価法 (評価差額は全部資本直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定) 時価のないもの 移動平均法による原価法</p> <p>(2) たな卸資産 貯蔵品 最終仕入原価法による原価法 商 品 先入先出法による原価法</p>

期 別 項 目	当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日
5. 固定資産の減価償却の方法	<p>(1) 有形固定資産 定率法 なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。</p> <p>建 物・・・15年 工具器具備品 4年から15年</p> <p>(2) 無形固定資産 自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法</p>
6. 引当金の計上基準	<p>(1) 貸倒引当金 債権等の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>(2) 賞与引当金 従業員に対して支給する賞与の支出に充てるため、支給見込額に基づき計上しております</p>
7. リース取引の処理方法	リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。
8. 中間連結キャッシュ・フロー計算書(キャッシュ・フロー計算書)における資金の範囲	手許現金、要求払預金及び取得日から3ヶ月以内に満期日の到来する流動性の高い、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない短期的な投資であります。

期 別 項 目	当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日
9. 連結調整勘定の償却に関する事項	株式会社コアグルーヴの子会社化に伴う連結調整勘定(144,212千円)については、株式会社コアグルーヴの行なうビジネス環境の急激な変化により、暖簾としての価値に減損があったものと認識したため、当中間連結会計期間において全額を償却しております。
10. その他中間連結財務諸表(財務諸表)作成のための基本となる重要な事項	(1) 消費税等の処理方法 消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

注記事項

(中間連結貸借対照表関係)

当中間連結会計期間末 (平成16年4月30日現在)	
1 有形固定資産減価償却累計額	9,634千円

(中間連結損益計算書関係)

当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日	
1 販売費及び一般管理費の主なもの	千円
給与手当	109,479
雑 給	54,073
貸倒引当金繰入額	1,506
2 減価償却実施額	千円
有形固定資産	2,045
無形固定資産	4,848
計	6,894
3 特別損失のうち主要なもの	千円
商品評価損	434
本社移転費用	4,223
連結調整勘定償却	144,212

(中間連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当中間連結会計期間

自 平成15年11月1日

至 平成16年4月30日

現金及び現金同等物の中間連結会計期間末残高(776,215千円)と貸借対照表に掲記されている「現金及び預金」の金額は同額であります。

(リース取引関係)

当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日			
リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引			
1. リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額及び中間期末残高相当額			
	取得価額 相当額	減価償却 累計額 相当額	期末残高 相当額
	千円	千円	千円
建 物	14,485	2,372	12,113
工具器具備品	43,679	22,190	21,489
合計	58,165	24,562	33,603
2. 未経過リース料中間期末残高相当額			
1年内	11,289千円		
1年超	23,488千円		
合計	34,778千円		
3. 支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額			
支払リース料	6,683千円		
減価償却費相当額	6,252千円		
支払利息相当額	571千円		
4. 減価償却費相当額の算定方法			
リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。			
5. 利息相当額の算定方法			
リース料総額とリース物件の取得価額相当額との差額を利息相当額とし、各期への配分方法については、利息法によっております。			

(有価証券関係)

当中間連結会計期間末(平成16年4月30日)

1 時価のある有価証券

区分	取得原価(千円)	中間連結貸借対照表 計上額 (千円)	差額(千円)
(2) その他の有価証券			
株式	11,577	15,609	4,031
債券	-	-	-
国債・地方債等	-	-	-
社債	-	-	-
その他	-	-	-
その他	-	-	-
計	11,577	15,609	4,031

2 時価のない有価証券の主な内容

内容	中間連結貸借対照表計上額(千円)
(1) その他有価証券	
非上場株式(店頭売買株式を除く)	5,000
計	5,000

(セグメント情報)

【事業の種類別セグメント情報】

当中間連結会計期間(自平成15年11月1日 至平成16年4月30日)

全セグメントの売上高合計、営業利益の合計額に占めるIT支援サービス事業の割合が、いずれも90%を超える為、事業の種類別セグメント情報の記載を省略しております。

【所在地別セグメント情報】

当中間連結会計期間(自平成15年11月1日 至平成16年4月30日)

当中間連結会計期間において、本邦以外の国又は地域に所在する連結子会社および在外支店がないため、該当事項はありません。

【海外売上高】

当中間連結会計期間(自平成15年11月1日 至平成16年4月30日)

当中間連結会計期間において、海外売上高がないため、該当事項はありません。

(デリバティブ取引関係)

当中間連結会計期間(自平成15年11月1日 至平成16年4月30日)

当社グループは、デリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。

(退職給付関係)

当中間連結会計期間(自平成15年11月1日 至平成16年4月30日)

当社グループは、退職金制度を採用しておりませんので、該当事項はありません。

(持分法損益等)

当中間連結会計期間(自平成15年11月1日 至平成16年4月30日)

該当事項はありません。

(1 株当たり情報)

当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日	
1株当たり純資産額	567円17銭
1株当たり中間純利益	79円16銭
なお、潜在株式調整後1株当たり 中間純利益金額については、中間純 損失が計上されているため記載して おりません。	

(注)1株当たり中間純利益金額算定上の基礎は、以下の通りであります。

	当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日
中間(当期)純損失(千円)	109,067
普通株主に帰属しない金額(千円)	-
普通株式に係る中間(当期)純損失 (千円)	109,067
期中平均株式数(株)	1,377,802
普通株式増加数(株)	36,643
(うち新株発行方式による ストックオプション)	(36,643)
希薄化効果を有しないため、潜在 株式調整後1株当たり中間(当期) 純利益の算定に含めなかった潜在 株式の概要	

(重要な後発事象)

当中間連結会計期間 自 平成15年11月1日 至 平成16年4月30日
(自己株式取得の件) 平成16年1月29日開催の定時株主 総会及び平成16年3月12日開催の 取締役会において、商法第211条ノ 3第1項第2号の規定に基づく決議を し平成16年5月31日現在9,600株を 17,374,900円で取得しております。

(2)その他

該当事項はありません。