

Tri-Stage

株式会社トリスステージ

**2010年2月期第1四半期
決算説明資料**

2009年7月1日

証券コード: 2178

URL: www.tri-stage.jp/

顧客企業のテレビ通販事業拡大を背景に 売上高、営業利益ともに四半期最高収益を達成

1章 2010年2月期第1四半期実績

2010年2月期第1四半期は創業来最高収益
売上高8,000百万円(前年同期比+34.0%) 営業利益964百万円(同+78.5%)

2章 2010年2月期進捗状況

2010年上半期及び通期見通しを上方修正

	上半期	通期
売上高	15,094百万円(増減率+7.9%)	31,150百万円(同+3.7%)
営業利益	1,465百万円(同+47.3%)	2,644百万円(同+21.6%)

3章 今後の見通し及び取り組み

仕入環境及び販売環境は引き続き堅調な見通し

1章 2010年2月期第1四半期実績

2章 2010年2月期進捗状況

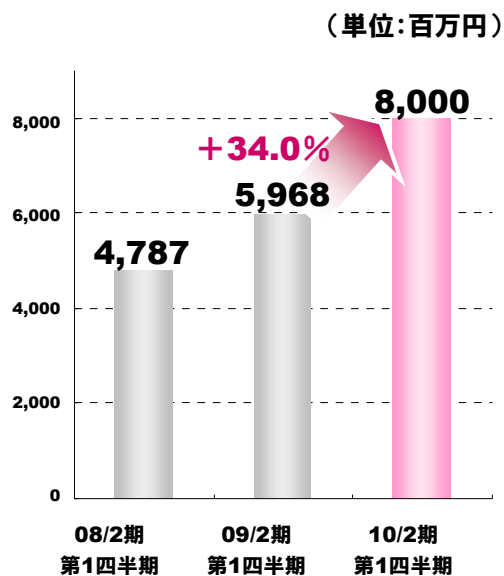
3章 今後の見通し及び取り組み

参考資料

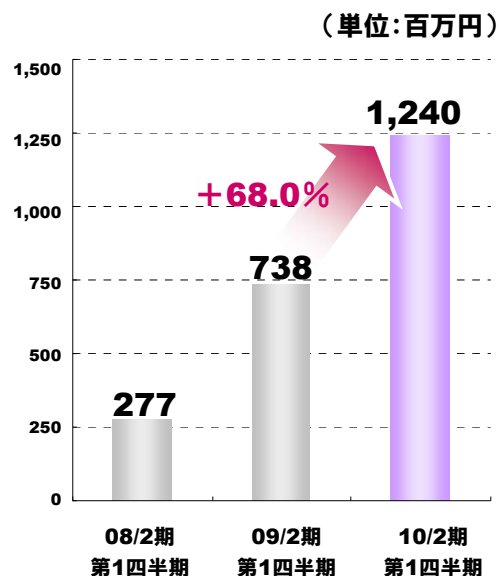
業績サマリー①

第1四半期は前年同期に対し大幅に成長
売上高前年同期比+34.0%、売上総利益同+68.0%、営業利益同+78.5%

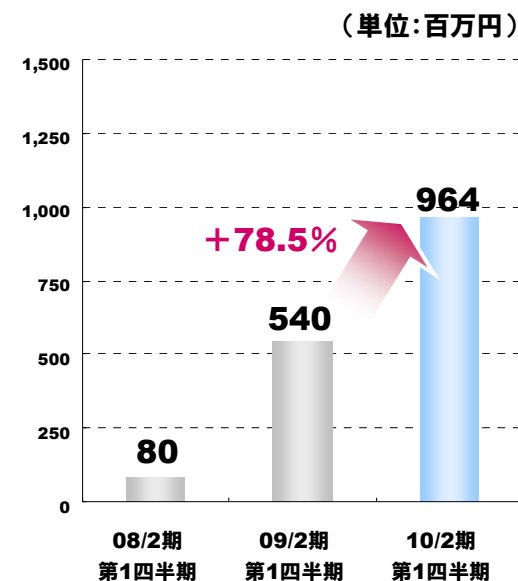
売上高



売上総利益



営業利益



業績サマリー②

第1四半期は前年同期に対し大幅に成長
 売上高前年同期比+34.0%、売上総利益同+68.0%、営業利益同+78.5%

(単位:百万円)

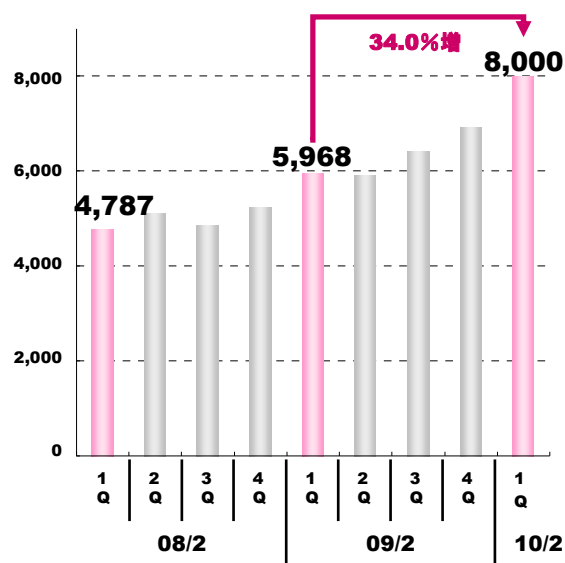
	09/2期 第1四半期 (実績)	10/2期 第1四半期 (実績)	差額	前年同期比
売上高	5,968	8,000	+2,032	+34.0%
売上原価 (売上比)	5,230 (87.6%)	6,760 (84.5%)	+1,529	+29.2%
売上総利益 (売上比)	738 (12.4%)	1,240 (15.5%)	+502	+68.0%
販管費 (売上比)	197 (3.3%)	275 (3.4%)	+77	+39.4%
営業利益 (売上比)	540 (9.1%)	964 (12.1%)	+424	+78.5%
経常利益 (売上比)	535 (9.0%)	965 (12.1%)	+429	+80.2%
当期純利益 (売上比)	308 (5.2%)	570 (7.1%)	+262	+85.2%

四半期毎の業績推移

四半期ベースで売上高、売上総利益、営業利益ともに大幅伸張
 四半期ベースで創業来最高収益を達成

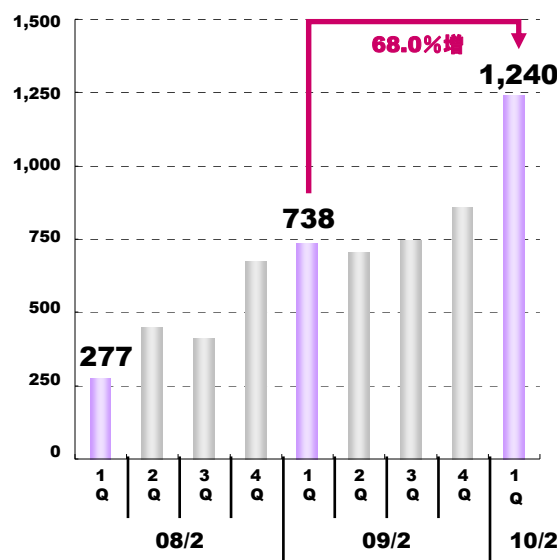
売上高

(単位:百万円)



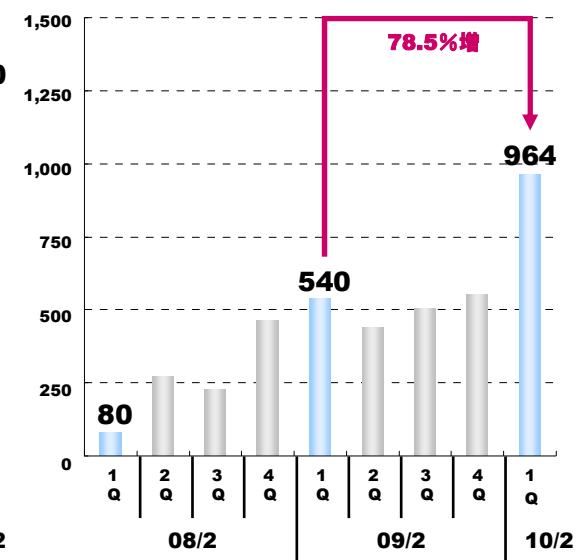
売上総利益

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	08/2期				09/2期				10/2期
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期
売上高	4,787	5,098	4,860	5,240	5,968	5,915	6,413	6,924	8,000
売上総利益	277	449	409	672	738	705	748	856	1,240
営業利益	80	271	228	464	540	441	504	551	964
売上総利益率	5.8%	8.8%	8.4%	12.8%	12.4%	11.9%	11.7%	12.4%	15.5%
営業利益率	1.7%	5.3%	4.7%	8.9%	9.1%	7.5%	7.9%	8.0%	12.1%

売上高

顧客企業のテレビ通販事業の拡大を背景にソリューション売上が増加

(単位:百万円)

	09/2期 第1四半期 (実績)	10/2期 第1四半期 (実績)	差額	前年同期比
売上高	5,968	8,000	+2,032	+34.0%
ソリューション売上 (売上比)	5,808 (97.3%)	7,933 (99.2%)	+2,124	+36.6%
商品売上 (売上比)	159 (2.7%)	67 (0.8%)	△ 92	△ 57.9%

「メディア枠提供」の
取扱増加

「表現物制作」の
取扱増加

「受注管理」のコール
センターオペレーション
の取扱増加

売上原価、売上総利益

メディア取引増加及びメディア枠調達の多様化・効率的な配分により、
売上総利益が伸張

(単位:百万円)

	09/2期 第1四半期 (実績)	原価 構成比	10/2期 第1四半期 (実績)	原価 構成比	差額	前年同期比
売上原価合計 (売上比)	5,230 (87.6%)	100.0%	6,760 (84.5%)	100.0%	+1,529	+29.2%
媒体費(メディア仕入) (売上比)	4,493 (75.3%)	85.9%	5,947 (74.3%)	88.0%	+1,454	+32.4%
テレビ番組 (売上比)	3,736 (62.6%)	71.4%	4,434 (55.4%)	65.6%	+697	+18.7%
テレビCM (売上比)	733 (12.3%)	14.0%	1,334 (16.7%)	19.7%	+600	+81.8%
その他 (売上比)	23 (0.4%)	0.4%	179 (2.2%)	2.7%	+156	+673.7%
外注費 (売上比)	597 (10.0%)	11.4%	752 (9.4%)	11.1%	+155	+26.0%
商品原価 (売上比)	139 (2.3%)	2.7%	59 (0.7%)	0.9%	△ 79	△ 57.2%
売上総利益 (売上比)	738 (12.4%)		1,240 (15.5%)		+502	+68.0%

特にテレビCMの
取扱増加

ラジオ、オリコミの
取扱増加

コールセンター
オペレーション等の
取扱増加

販管費、営業利益

売上総利益の増加が諸経費増加を吸収し、営業利益は前年比+78.5%増

(単位:百万円)

	09/2期 第1四半期 (実績)	10/2期 第1四半期 (実績)	差額	前年同期比
販管費 (売上比)	197 (3.3%)	275 (3.4%)	+77	+39.4%
人件費 (売上比)	105 (1.8%)	138 (1.7%)	+32	+30.8%
減価償却費 (売上比)	3 (0.1%)	4 (0.1%)	+1	+56.7%
その他 (売上比)	88 (1.5%)	132 (1.7%)	+43	+49.0%
営業利益 (売上比)	540 (9.1%)	964 (12.1%)	+424	+78.5%

人員増+14名
(新卒5名,中途9名)

増床等に伴う
地代・家賃の増加

上場に伴う
上場管理費用の増加

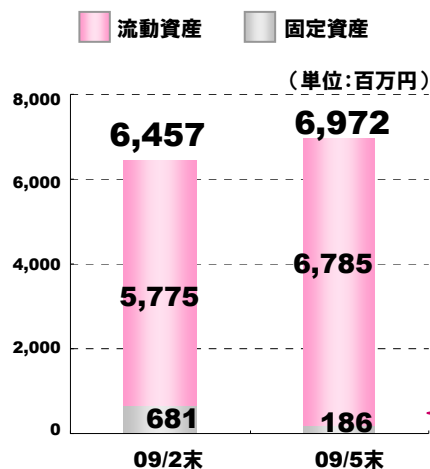
第1四半期末 従業員数	43	57		+32.6%
-------------	----	----	--	--------

財務状況

盤石な財務基盤を確保

貸借対照表

資産

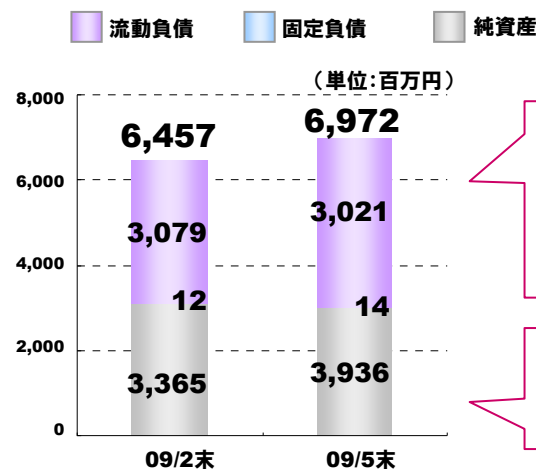


売掛金の増加
+726百万円

現金及び預金の増加
+279百万円

差入保証金の減少
△500百万円

負債・純資産



買掛金の増加
+392百万円

未払法人税の減少
△274百万円

利益剰余金の増加
+570百万円

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	09/2期 第1四半期 (実績)	10/2期 第1四半期 (実績)
営業キャッシュフロー	△ 5	300
投資キャッシュフロー	△ 2	△ 20
財務キャッシュフロー	-	-
現金及び現金同等物四半期末残高	943	3,170

税引前四半期純利益計上 965百万円

営業保証金の減少 500百万円

仕入債務の増加 392百万円

売上債権の増加 △726百万円

法人税等の支払 △656百万円

1章 2010年2月期第1四半期実績

2章 2010年2月期進捗状況

3章 今後の見通し及び取り組み

参考資料

2010年2月期上半期見通しの上方修正

第1四半期の好調を背景に上半期見通しを上方修正

(単位:百万円)

	10/2期 上半期 旧(予)	10/2期 上半期 新(予)	増減額	増減率
売上高	13,984	15,094	+1,110	+7.9%
営業利益 (売上比)	995 (7.1%)	1,465 (9.7%)	+470	+47.3%
経常利益 (売上比)	992 (7.1%)	1,464 (9.7%)	+471	+47.5%
当期純利益 (売上比)	570 (4.1%)	857 (5.7%)	+286	+50.2%

2010年2月期通期見通しの上方修正



第1四半期の好調を背景に通期見通しも上方修正

(単位:百万円)

	10/2期 通期 旧(予)	10/2期 通期 新(予)	増減額	増減率
売上高	30,040	31,150	+1,110	+3.7%
売上原価 (売上比)	26,561 (88.4%)	27,220 (87.4%)	+658	+2.5%
売上総利益 (売上比)	3,478 (11.6%)	3,929 (12.6%)	+451	+13.0%
販管費 (売上比)	1,303 (4.3%)	1,284 (4.1%)	△ 18	△ 1.5%
営業利益 (売上比)	2,174 (7.2%)	2,644 (8.5%)	+470	+21.6%
経常利益 (売上比)	2,168 (7.2%)	2,640 (8.5%)	+471	+21.7%
当期純利益 (売上比)	1,247 (4.2%)	1,533 (4.9%)	+286	+23.0%

進捗状況

第1四半期は通期新見通しに対し 売上高進捗率25.7%、営業利益同36.5%

(単位:百万円)

	10/2期 第1四半期 (実績)	10/2期 上半期 新(予)	進捗率	10/2期 通期 新(予)	進捗率
売上高	8,000	15,094	53.0%	31,150	25.7%
売上原価 (売上比)	6,760 (84.5%)	—	—	27,220 (87.4%)	24.8%
売上総利益 (売上比)	1,240 (15.5%)	—	—	3,929 (12.6%)	31.6%
販管費 (売上比)	275 (3.4%)	—	—	1,284 (4.1%)	21.5%
営業利益 (売上比)	964 (12.1%)	1,465 (9.7%)	65.8%	2,644 (8.5%)	36.5%
経常利益 (売上比)	965 (12.1%)	1,464 (9.7%)	65.9%	2,640 (8.5%)	36.6%
当期純利益 (売上比)	570 (7.1%)	857 (5.7%)	66.5%	1,533 (4.9%)	37.2%

メディア仕入環境は
引き続き堅調

人件費増を見込む

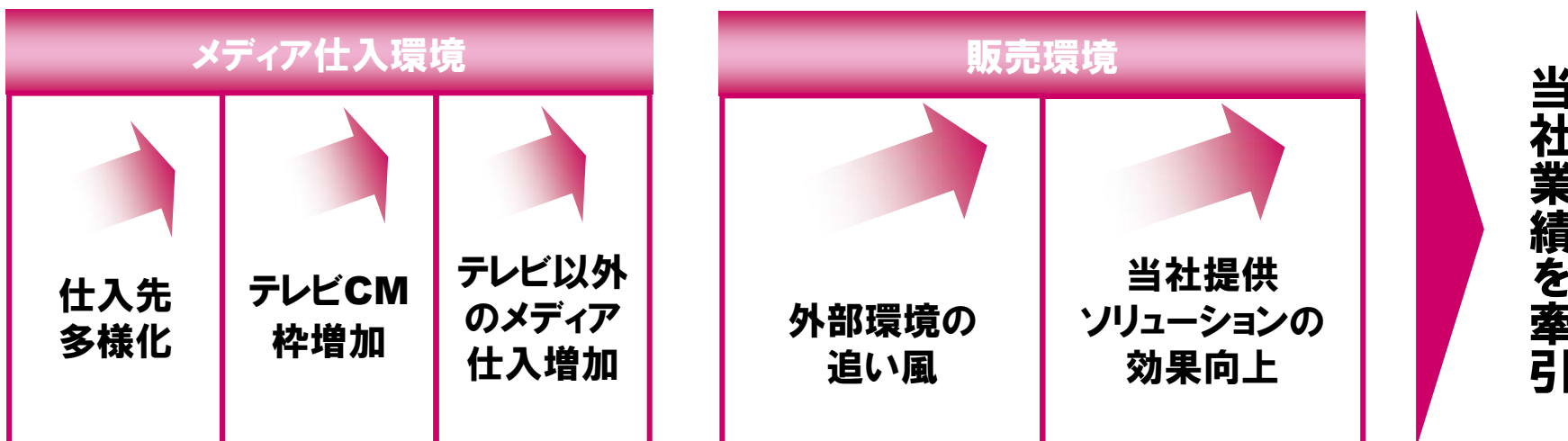
1章 2010年2月期第1四半期実績

2章 2010年2月期進捗状況

3章 今後の見通し及び取り組み

参考資料

メディア仕入環境及び販売環境は 引き続き堅調に推移する見通し



メディア仕入環境の見通し

仕入先の多様化、テレビCM枠の増加、テレビ以外のメディア仕入増加等の仕入環境の良化により、メディア仕入は引き続き堅調な見通し

仕入環境の良化

仕入先多様化による仕入量増加

テレビCM枠増加

テレビ以外のメディア仕入増加

メディア仕入環境は引き続き堅調

販売環境の見通し

**外部環境の追い風、当社提供ソリューションの効果向上を背景に
顧客企業の媒体出稿意欲は引き続き高く、販売環境は堅調な見通し**

外部環境の追い風

巣ごもり消費の拡大等のTV通販への追い風

当社提供ソリューションの効果向上

仕入量増加、仕入メディア種類の多様化を背景に
各顧客に更に適したメディア枠を提供

テレビCMの制作能力向上

顧客企業の満足度が高い(追加受注獲得、費用対効果の管理)
コールセンターサービスの提供

顧客企業の媒体出稿意欲は引き続き堅調

今後の取り組み①

引き続き既存事業を拡大しつつ、
ソリューションサービスの強化、クロスメディア展開を進めていく

今後の取り組み

1 既存事業の拡大への取り組み

2 ソリューションサービスの強化

3 クロスメディア展開の推進

今後の取り組み②

IR活動等の強化として、月次開示及び株式分割を実施

IR活動等の強化

1 月次開示の実施

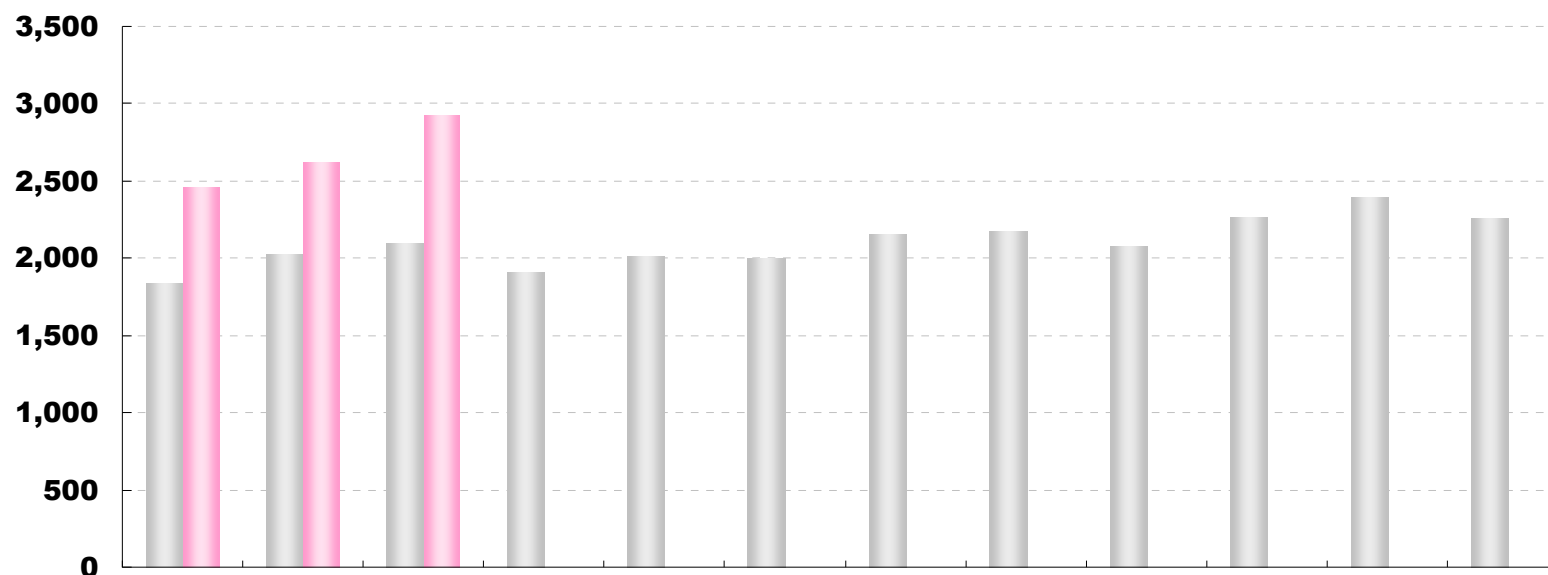
2 株式分割の実施

月次開示の実施

株主、投資家をはじめ利害関係者の方々に対し、
企業情報を迅速に理解していただくため、月次売上高開示を開始
毎月第10営業日に開示予定

(単位:百万円)

■ 10/2期 売上高実績 ■ 09/2期 売上高実績



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
09/2 (百万円)	1,838	2,030	2,100	1,908	2,008	1,998	2,158	2,174	2,080	2,270	2,393	2,260
10/2 (百万円)	2,459	2,619	2,922									
前年同月比	+33.8%	+29.0%	+39.2%									

株式分割の実施

流動性の向上、投資家層の拡大のため分割を実施

分割概要

分割比率	1 : 3
基準日	2009年8月31日
効力発生日	2009年9月 1日
分割後発行済株式総数	7,467,900株

当社株式概要(2009年2月末時点)

発行済株式数	2,489,300株		
株主数	1,043名		
単元株数	100株単位		
<外国人持株比率>	2.9%	<浮動株比率>	9.8%
<投信持株比率>	1.4%	<少数特定者持株比率>	86.4%

1章 2010年2月期第1四半期実績

2章 2010年2月期進捗状況

3章 今後の見通し及び取り組み

参考資料

売上規模別取引社数

(単位:社)

	08/2				09/2				10/2
	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期	第1 四半期
2.5億円以上	5	4	4	6	6	6	7	8	7
1.25億円以上～2.5億円未満	5	7	9	5	6	7	3	3	4
0.5億円以上～1.25億円未満	8	6	5	7	4	6	10	8	8
その他	27	28	24	20	26	16	18	25	26
合計	45	45	42	38	42	35	38	44	45

- **設立** 2006年3月
- **本社** 東京都港区芝公園二丁目4番1号
- **代表者** CEO 妹尾 勲、CMO 中村 恭平、COO 丸田 昭雄
- **事業内容** テレビ通信販売を中心としたダイレクトマーケティング支援事業
- **資本金** 627百万円(2009年5月末時点)
- **発行済株式数** 2,489,300株(2009年5月末時点)
- **従業員数** 57名(2009年5月末時点)

ダイレクトマーケティングの定義

テレビやインターネット等のメディアに電話番号やURL等のコンタクト先を明示し、電話やEメール等で消費者と**直接型・対話型のコミュニケーション**をとり**商品やサービスを販売する活動**

企業理念

私たちは・・・顧客の商品・サービスが消費者と正しく絆を結ぶために、
全身全霊で課題を解決する企業として社会に貢献いたします。

社是

『消費者の喜びは、クライアントの喜びであり、私たちの喜び』

経営理念

Speedy

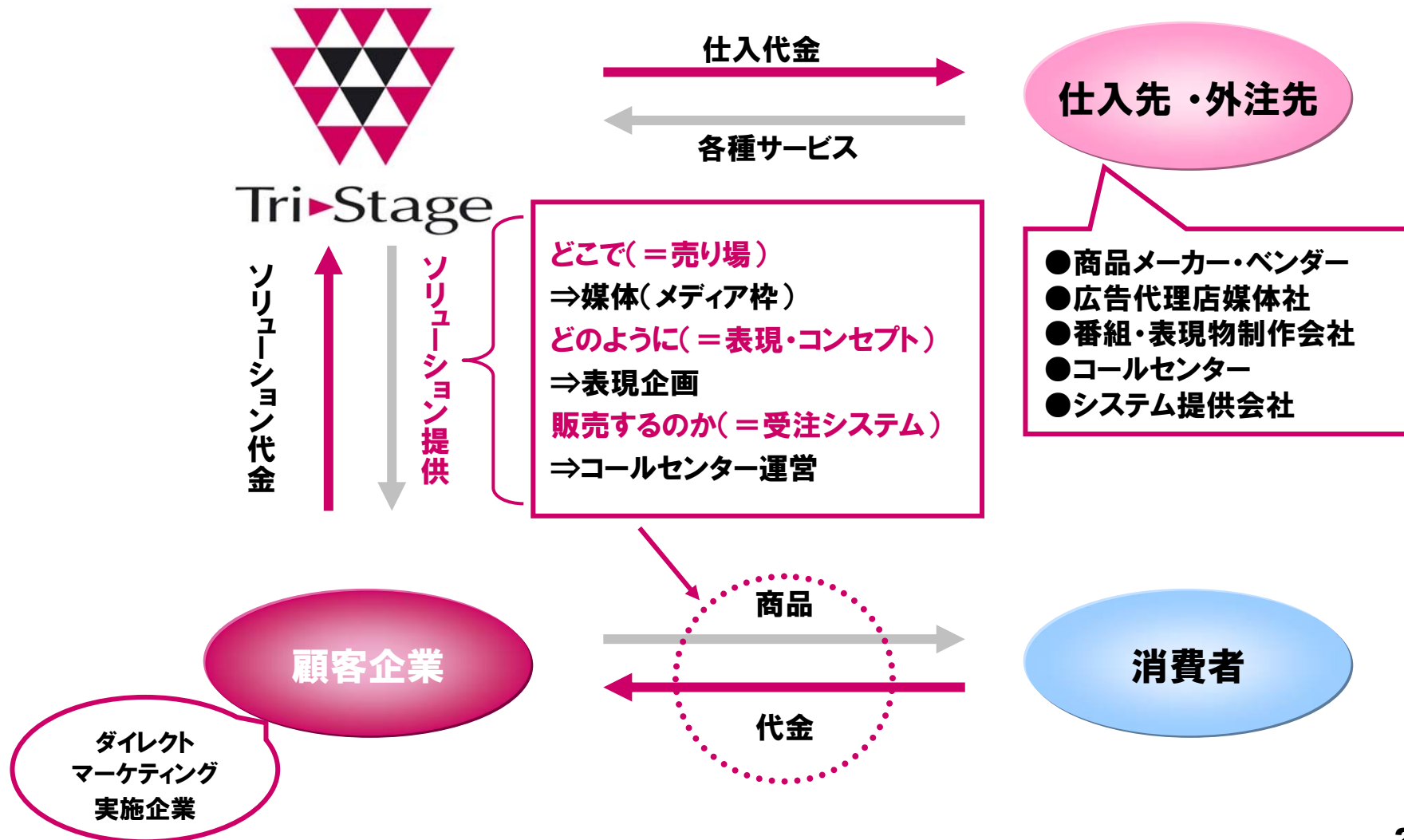
Going Concern

Innovation

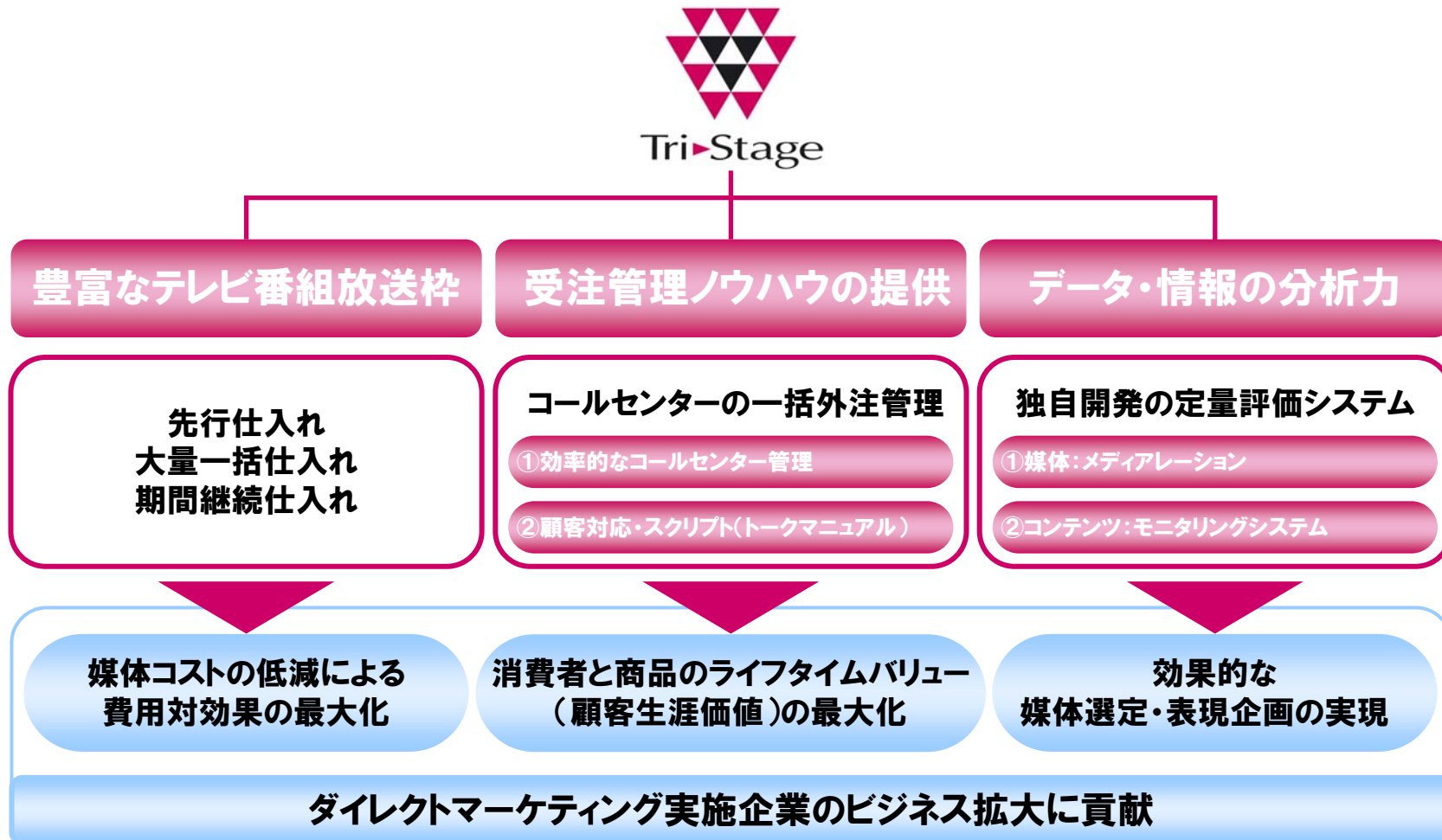
ダイレクトマーケティング事業に必要な多機能をトータルで提供



独立系の強みを活かし、カスタマイズ・サービスを提供

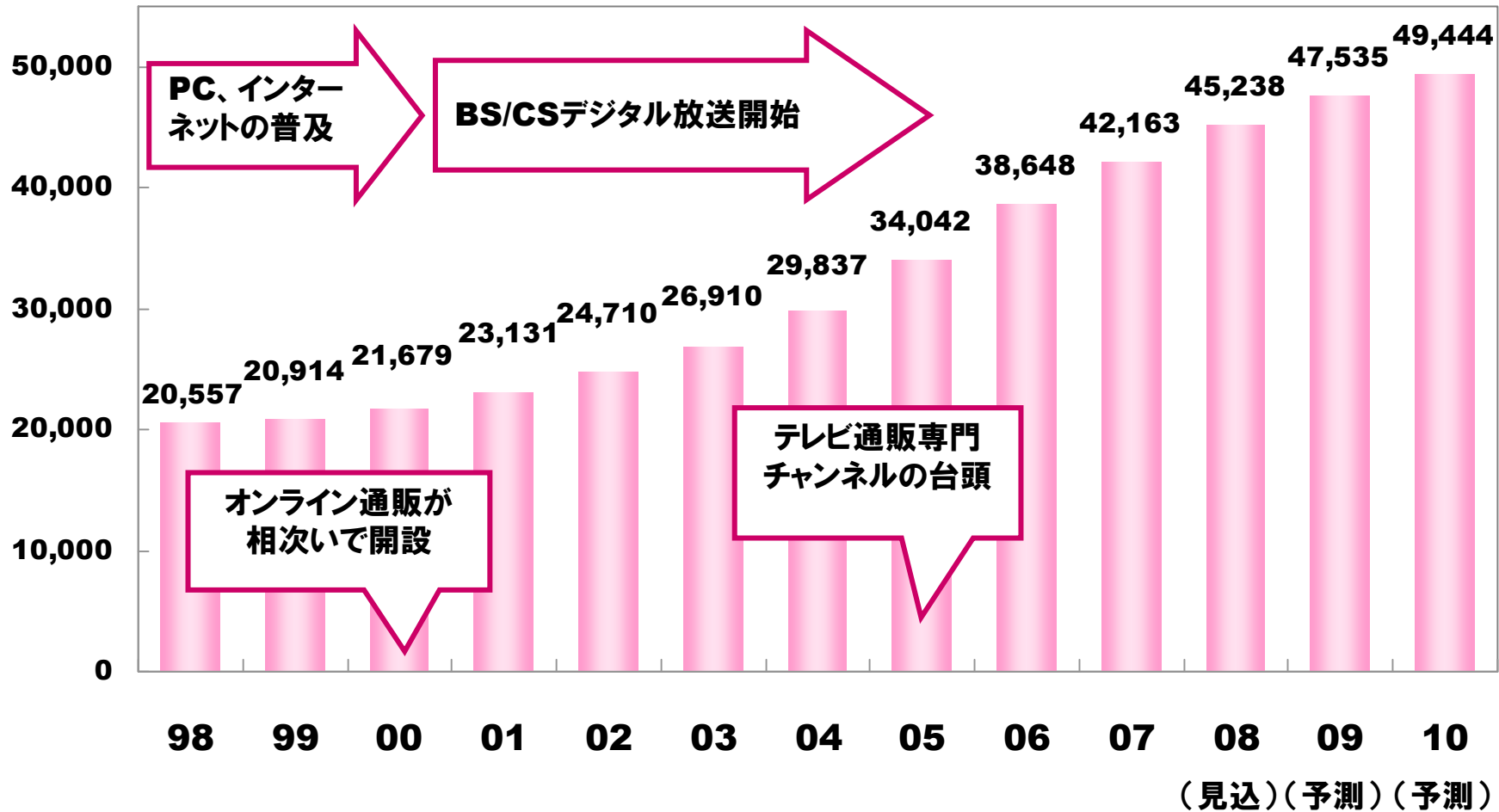


データ分析に基づくトータルソリューションの提供



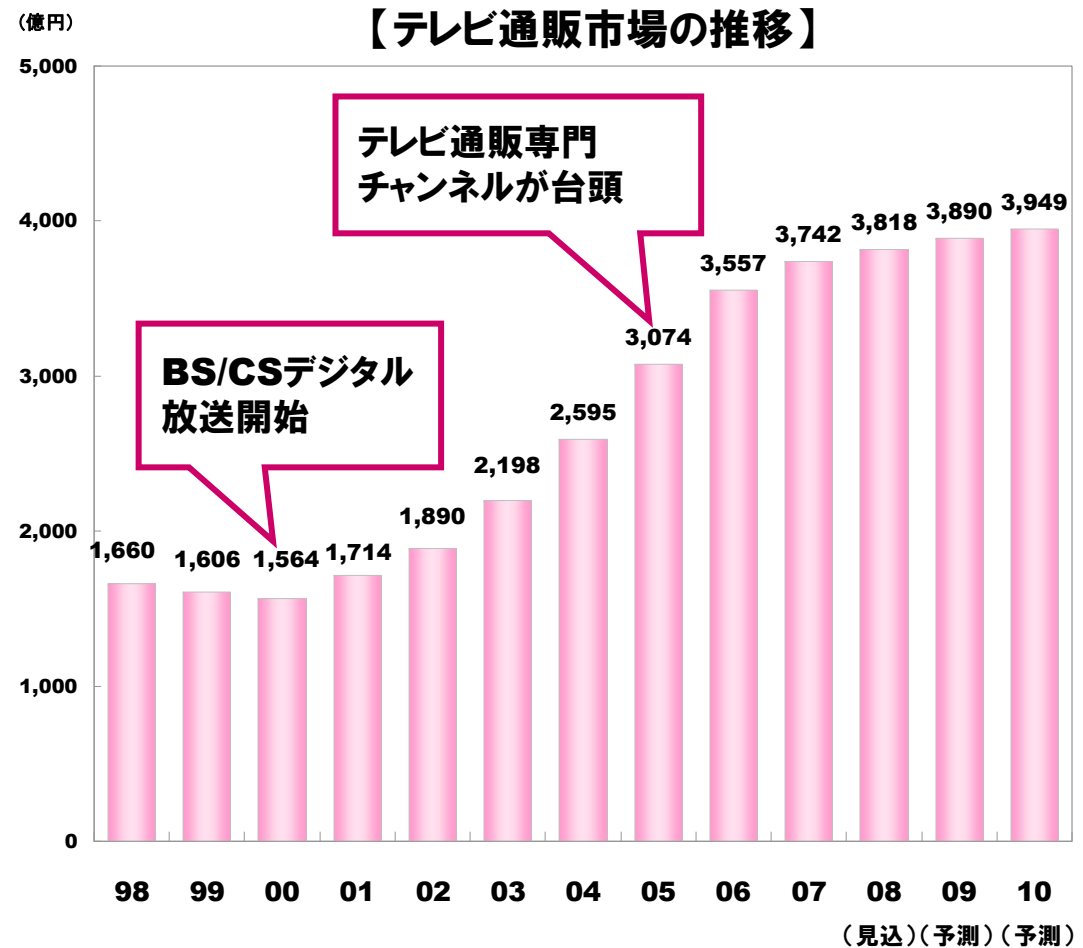
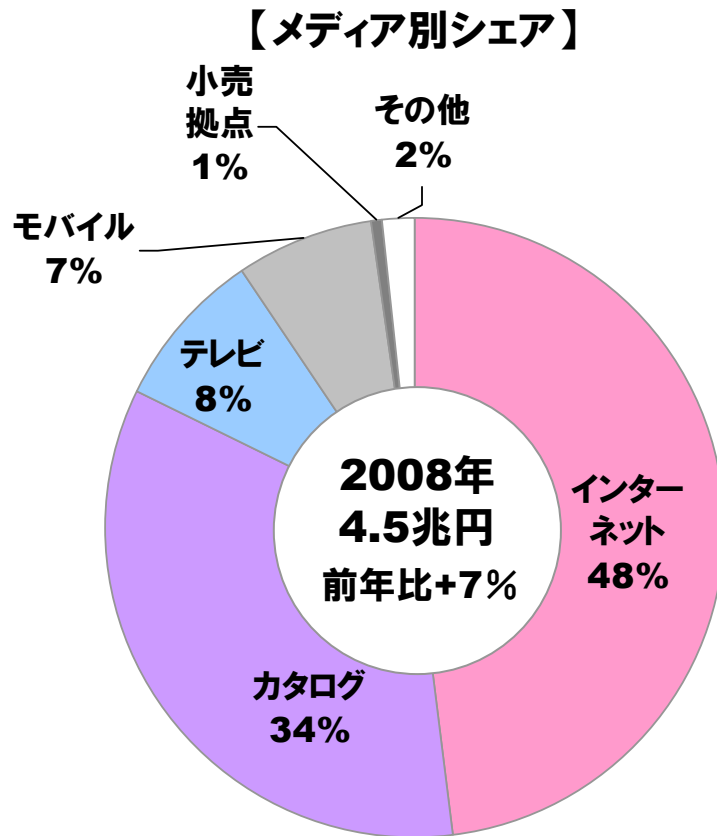
2009年度の通販市場(物販)は4.7兆円を予測

(億円)



出所: 「通販・e-コマースビジネスの実態と今後 2008-2009 市場編」 2008年11月 株式会社富士経済

インターネット通販、テレビ通販、モバイル通販が売上を拡大 テレビ通販市場は堅調に推移



通販市場の成長は続くのか？

- ・消費者の消費行動は、屋外消費から屋内消費へとシフトしつつあり、ダイレクトマーケティング市場の成長率は鈍化傾向にあるものの、堅調に成長していくと見込まれます。
- ・2011年のデジタル化によるメディア枠の大幅増加も追い風として期待されます。

新たな競合企業が出てくる可能性は？

- ・現在、完全競合企業と認識し得る企業は見当りません。
- ・今後については可能性は否定できないものの、当社は長年の経験に基づくノウハウを保持しており、また今後もスキルNo.1を堅持するべく切磋琢磨していくため、当社の優位性(シェア、スキル、ノウハウ、人材等)は揺るがないと考えております。

顧客企業の売上の立て方は？


- ・顧客企業への請求には、①ソリューションサービスにより発生したトータル費用に一定のフィーを上乗せるもの、②顧客企業の売上に一定の料率を乗じるもの、の2種類の方法があります。

クロスメディア化の推進で、業績はどのように変化するか？

- ・クロスメディア化のメリットは、①新たな市場、顧客の獲得による業績の拡大、②クロスセルによる売上の相乗的増加、③業績の変動リスクの低減であります。
- クロスメディア化により、業績の拡大とリスクの低減の両方が達成できると考えます。

今後の増員(コンサルタント)計画、投資計画(資金ニーズ)は？

- ・毎年積極的に新卒採用を行い、年齢層の平準化を図ってまいります。
- ・社内システムへの投資、クロスメディア化の推進等、事業拡大のための投資を行ってまいります。



The screenshot shows the 'IR情報' (IR Information) page of the Tri-Stage website. The page includes a navigation menu with 'IR情報' selected, a search bar, and a list of news items. The news items are dated from 2009/03/31 to 2009/05/28. There are also links for 'IR情報検索', 'IR情報メール配信登録', and 'IR(English)'. A sidebar on the right contains 'IR情報' links, a 'YAHOO!ファイナンス' link, and an 'IRカレンダー'.

担当

株式会社トリステージ
経営管理部

所在地

〒105-0011
東京都港区芝公園2-4-1B館4階

TEL

03-5402-4111

URL

http://www.tri-stage.jp

トリステージ

検索

検索

本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。

当社の内部要因や、当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接的又は間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。