



Tri-Stage

株式会社トリスステージ

2010年2月期

決算説明資料

2010年4月1日

証券コード: 2178

URL <http://www.tri-stage.jp/>

顧客企業のテレビ通販事業拡大を背景に大幅な事業成長を達成 中期経営計画数値目標を上方修正

1章 2010年2月期第4四半期及び通期実績

前期比大幅に成長

通期実績(対業績予想)		第4四半期実績(対前年同期比)	
売上高	34,253百万円 (達成率99.9%)	売上高	9,208百万円 (増減率+33.0%)
営業利益	3,618百万円 (同 105.6%)	営業利益	934百万円 (同 +69.5%)

2章 2011年2月期見通し

増収増益の見通し

通期見通し	
売上高	40,076百万円 (前期比+17.0%)
営業利益	3,806百万円 (同 + 5.2%)

3章 中期経営計画の数値計画見直し及び進捗状況

中期経営計画の数値計画を上方修正
経営方針、中期事業戦略は不変

1章 2010年2月期第4四半期及び通期実績

2章 2011年2月期見通し

3章 中期経営計画の数値計画見直し及び進捗状況

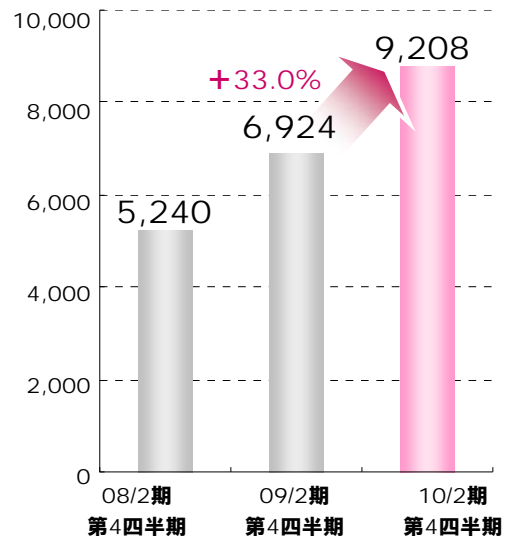
参考資料

業績サマリー(第4四半期)①

第4四半期も、引き続き前年同期に対し大幅に成長

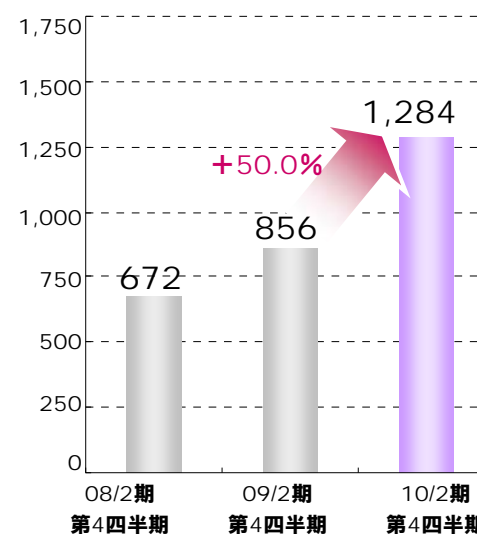
売上高

(単位:百万円)



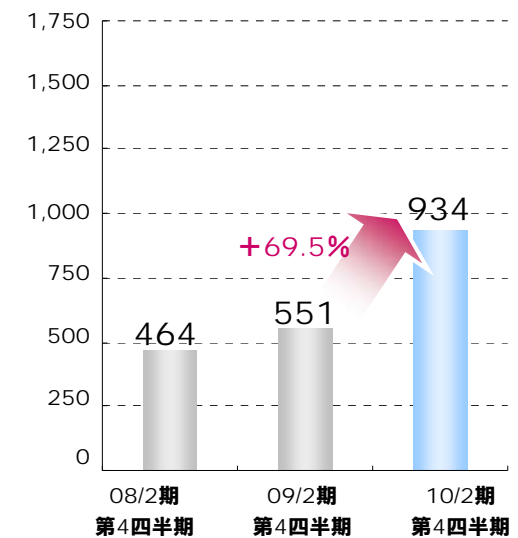
売上総利益

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



業績サマリー(第4四半期)②

第4四半期も、引き続き前年同期に対し大幅に成長

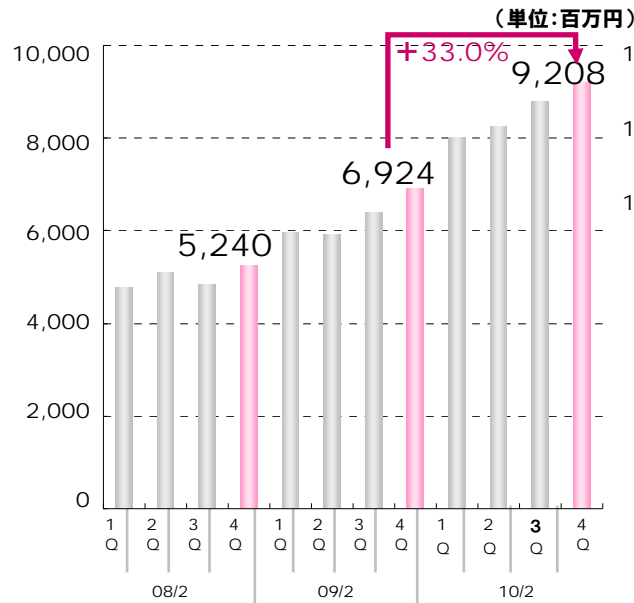
(単位:百万円)

	09/2期 第4四半期 (実績)	10/2期 第4四半期 (実績)	差額	増減率
売上高	6,924	9,208	+2,284	+33.0%
売上原価 (売上比)	6,068 (87.6%)	7,924 (86.1%)	+1,855	+30.6%
売上総利益 (売上比)	856 (12.4%)	1,284 (13.9%)	+428	+50.0%
販管費 (売上比)	304 (4.4%)	349 (3.8%)	+44	+14.7%
営業利益 (売上比)	551 (8.0%)	934 (10.1%)	+383	+69.5%
経常利益 (売上比)	553 (8.0%)	936 (10.2%)	+383	+69.3%
当期純利益 (売上比)	305 (4.4%)	525 (5.7%)	+220	+72.0%

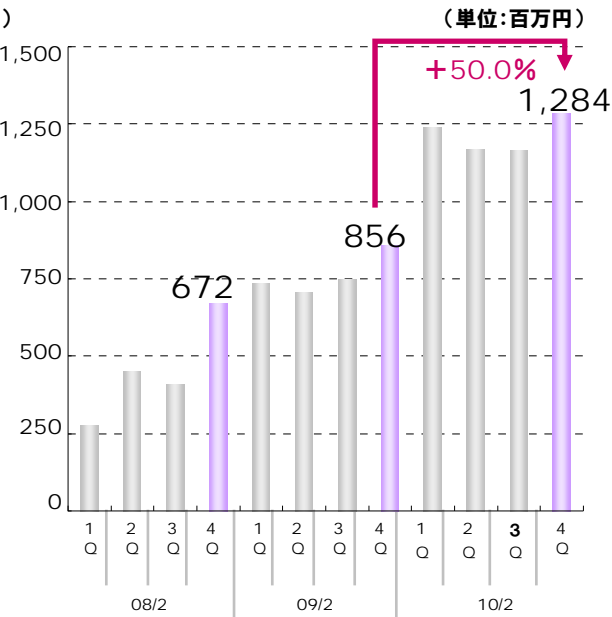
四半期毎の業績推移

売上高前年同期比33.0%増、売上総利益同50.0%増、営業利益同69.5%増

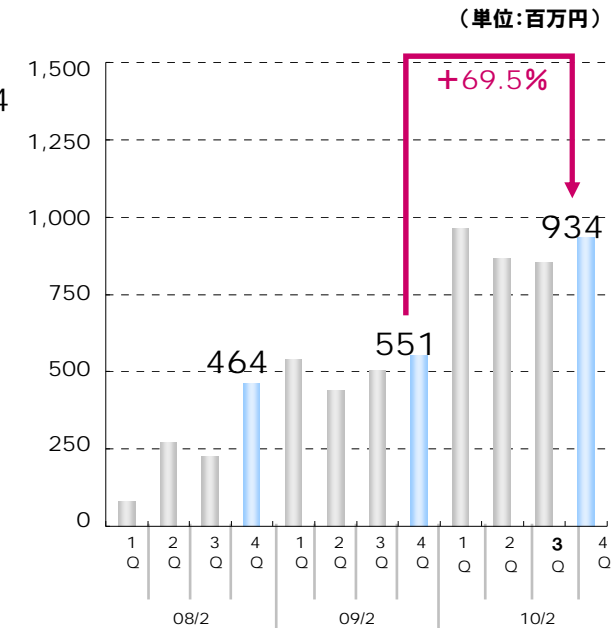
売上高



売上総利益



営業利益



(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	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
売上高	4,787	5,098	4,860	5,240	5,968	5,915	6,413	6,924	8,000	8,258	8,785	9,208
売上総利益	277	449	409	672	738	705	748	856	1,240	1,168	1,163	1,284
営業利益	80	271	228	464	540	441	504	551	964	866	853	934
売上総利益率	5.8%	8.8%	8.4%	12.8%	12.4%	11.9%	11.7%	12.4%	15.5%	14.1%	13.2%	13.9%
営業利益率	1.7%	5.3%	4.7%	8.9%	9.1%	7.5%	7.9%	8.0%	12.1%	10.5%	9.7%	10.1%

売上高(第4四半期)



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4四半期 (実績)	10/2期 第4四半期 (実績)	差額	増減率
売上高	6,924	9,208	+2,284	+33.0%
ソリューション売上 (売上比)	6,814 (98.4%)	9,110 (98.9%)	+2,295	+33.7%
商品売上 (売上比)	109 (1.6%)	98 (1.1%)	△ 11	△ 10.5%

「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(第4四半期)

メディア仕入環境は引き続き堅調 特にテレビCMが増加

(単位:百万円)

	09/2期 第4四半期 (実績)	原価 構成比	10/2期 第4四半期 (実績)	原価 構成比	差額	増減率
売上原価合計 (売上比)	6,068 (87.6%)	100.0%	7,924 (86.1%)	100.0%	+1,855	+30.6%
媒体費(メディア仕入) (売上比)	5,277 (76.2%)	87.0%	6,915 (75.1%)	87.3%	+1,637	+31.0%
テレビ番組 (売上比)	3,933 (56.8%)	64.8%	4,728 (51.3%)	59.7%	+794	+20.2%
テレビCM (売上比)	1,261 (18.2%)	20.8%	1,841 (20.0%)	23.2%	+580	+46.0%
その他 (売上比)	82 (1.2%)	1.4%	345 (3.8%)	4.4%	+263	+319.2%
外注費 (売上比)	684 (9.9%)	11.3%	922 (10.0%)	11.6%	+238	+34.9%
商品原価 (売上比)	106 (1.5%)	1.8%	86 (0.9%)	1.1%	△ 20	△ 19.1%
売上総利益 (売上比)	856 (12.4%)		1,284 (13.9%)		+428	+50.0%

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(第4四半期)

売上高、売上総利益の増加が諸経費増加を吸収し、販管費比率は低下
営業利益は前年同期比69.5%増

(単位:百万円)

	09/2期 第4四半期 (実績)	10/2期 第4四半期 (実績)	差額	増減率
販管費	304	349	+44	+14.7%
(売上比)	(4.4%)	(3.8%)		
人件費	106	122	+16	+15.7%
(売上比)	(1.5%)	(1.3%)		
減価償却費	4	9	+4	+91.5%
(売上比)	(0.1%)	(0.1%)		
その他	193	217	+23	+12.2%
(売上比)	(2.8%)	(2.4%)		
営業利益	551	934	+383	+69.5%
(売上比)	(8.0%)	(10.1%)		
第4四半期末 従業員数	47	62	15	+31.9%

人員増 +15名
(内 新卒5名)

対業績予想(通期)

09/9/24公表の業績予想に対し、
達成率 売上高99.9%、営業利益105.7%

(単位:百万円)

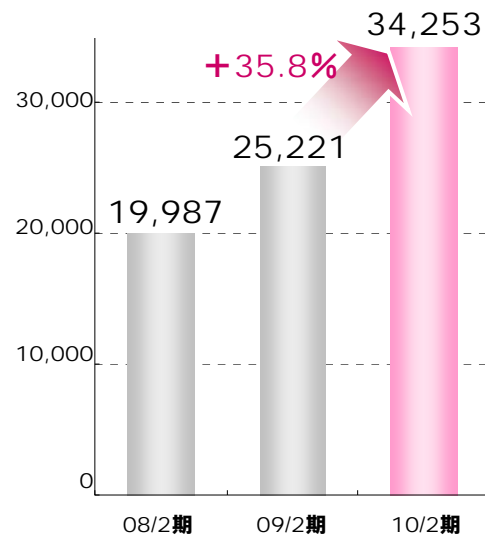
	10/2期 通期 (実績)	10/2期 通期(予) 09/9/24公表	達成率
売上高	34,253	34,279	99.9%
営業利益 (売上比)	3,618 (10.6%)	3,425 (10.0%)	105.6%
経常利益 (売上比)	3,622 (10.6%)	3,428 (10.0%)	105.7%
当期純利益 (売上比)	2,110 (6.2%)	1,988 (5.8%)	106.1%

業績サマリー(通期)①

既存顧客企業及び新規顧客企業の売上拡大を背景に
前期に対し、大幅に成長

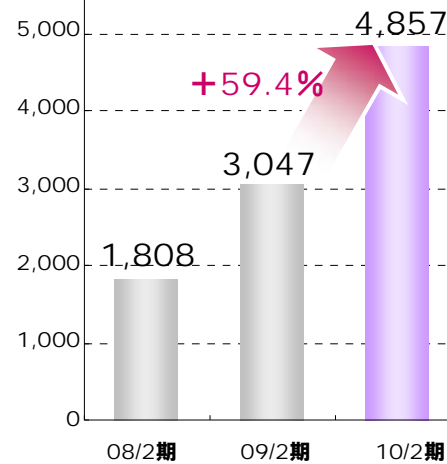
売上高

(単位:百万円)



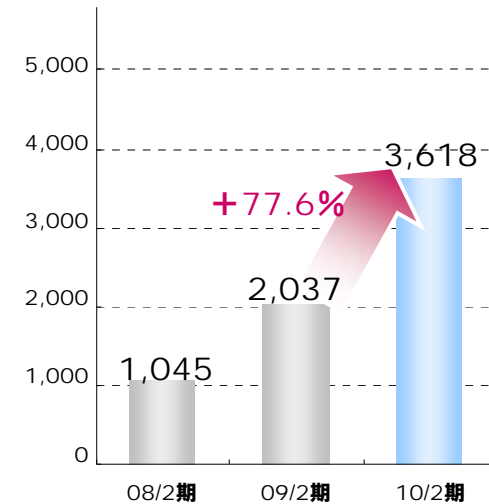
売上総利益

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



通期業績サマリー(通期)②

既存顧客企業及び新規顧客企業の売上拡大を背景に
前期に対し、大幅に成長

(単位:百万円)

	09/2期 通期 (実績)	10/2期 通期 (実績)	差額	増減率
売上高	25,221	34,253	+9,032	+35.8%
売上原価 (売上比)	22,173 (87.9%)	29,396 (85.8%)	+7,222	+32.6%
売上総利益 (売上比)	3,047 (12.1%)	4,857 (14.2%)	+1,809	+59.4%
販管費 (売上比)	1,009 (4.0%)	1,238 (3.6%)	+228	+22.6%
営業利益 (売上比)	2,037 (8.1%)	3,618 (10.6%)	+1,580	+77.6%
経常利益 (売上比)	2,011 (8.0%)	3,622 (10.6%)	+1,610	+80.1%
当期純利益 (売上比)	1,150 (4.6%)	2,110 (6.2%)	+959	+83.3%

売上高(通期)

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 通期 (実績)	10/2期 通期 (実績)	差額	増減率
売上高	25,221	34,253	+9,032	+35.8%
ソリューション売上 (売上比)	24,675 (97.8%)	33,841 (98.8%)	+9,165	+37.1%
商品売上 (売上比)	545 (2.2%)	411 (1.2%)	△ 133	△ 24.5%

「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(通期)

メディア仕入環境は引き続き堅調 特にテレビCMが増加

(単位:百万円)

	09/2期 通期 (実績)	原価 構成比	10/2期 通期 (実績)	原価 構成比	差額	増減率
売上原価合計 (売上比)	22,173 (87.9%)	100.0%	29,396 (85.8%)	100.0%	+7,222	+32.6%
媒体費(メディア仕入) (売上比)	19,209 (76.2%)	86.6%	25,665 (74.9%)	87.3%	+6,456	+33.6%
テレビ番組 (売上比)	15,193 (60.2%)	68.5%	18,344 (53.6%)	62.4%	+3,150	+20.7%
テレビCM (売上比)	3,834 (15.2%)	17.3%	6,337 (18.5%)	21.6%	+2,503	+65.3%
その他 (売上比)	181 (0.7%)	0.8%	983 (2.9%)	3.3%	+802	+441.5%
外注費 (売上比)	2,472 (9.8%)	11.2%	3,363 (9.8%)	11.4%	+890	+36.0%
商品原価 (売上比)	491 (1.9%)	2.2%	366 (1.1%)	1.2%	△ 124	△25.4%
売上総利益 (売上比)	3,047 (12.1%)		4,857 (14.2%)		+1,809	+59.4%

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(通期)

売上高、売上総利益の増加が諸経費増加を吸収し、販管費比率は低下
営業利益は前期比77.6%増

(単位:百万円)

	09/2期 通期 (実績)	10/2期 通期 (実績)	差額	増減率
販管費	1,009	1,238	+228	+22.6%
(売上比)	(4.0%)	(3.6%)		
人件費	456	584	+127	+27.9%
(売上比)	(1.8%)	(1.7%)		
減価償却費	15	29	+14	+92.2%
(売上比)	(0.1%)	(0.1%)		
その他	537	624	+86	+16.1%
(売上比)	(2.1%)	(1.8%)		
営業利益	2,037	3,618	+1,580	+77.6%
(売上比)	(8.1%)	(10.6%)		
第4四半期末 従業員数	47	62	15	+31.9%

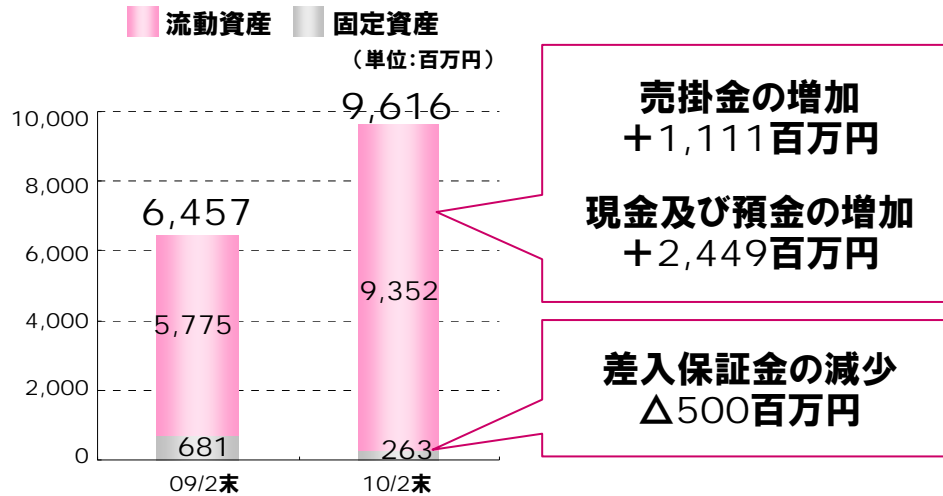
人員増 +15名
(内 新卒5名)

財務状況

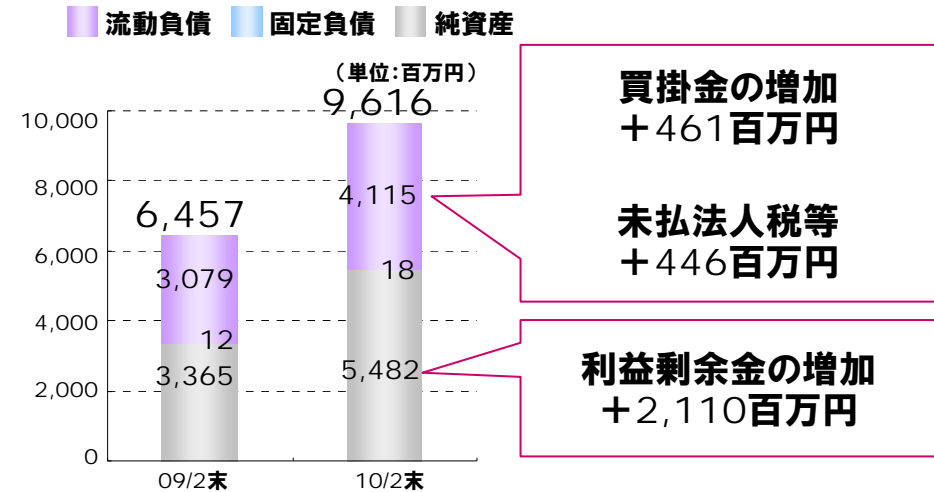
盤石な財務基盤を維持

貸借対照表

資産



負債・純資産



キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	09/2期 通期 (実績)	10/2期 通期 (実績)
営業キャッシュフロー	1,378	2,499
投資キャッシュフロー	△ 43	△ 2,106
財務キャッシュフロー	603	6
現金及び現金同等物期末残高	2,891	3,290

税引前当期純利益計上	3,618百万円
営業保証金の返還	500百万円
仕入債務の増加	461百万円
売上債権の増加	△1,111百万円
法人税等の支払	△1,131百万円
定期預金の預入	△2,050百万円

1章 2010年2月期第4四半期及び通期実績

2章 2011年2月期見通し

3章 中期経営計画の数値計画見直し及び進捗状況

参考資料

業績予想サマリー

テレビを中心とした既存事業を中心に事業拡大
 11/2期も増収増益となる見通し
 売上高40,076百万円、営業利益3,806百万円

(単位:百万円)

	10/2期 通期 (実績)	11/2期 通期(予)	増減額	増減率
売上高	34,253	40,076	+5,823	+17.0%
営業利益 (売上比)	3,618 (10.6%)	3,806 (9.5%)	+187	+5.2%
経常利益 (売上比)	3,622 (10.6%)	3,806 (9.5%)	+183	+5.1%
当期純利益 (売上比)	2,110 (6.2%)	2,207 (5.5%)	+97	+4.6%

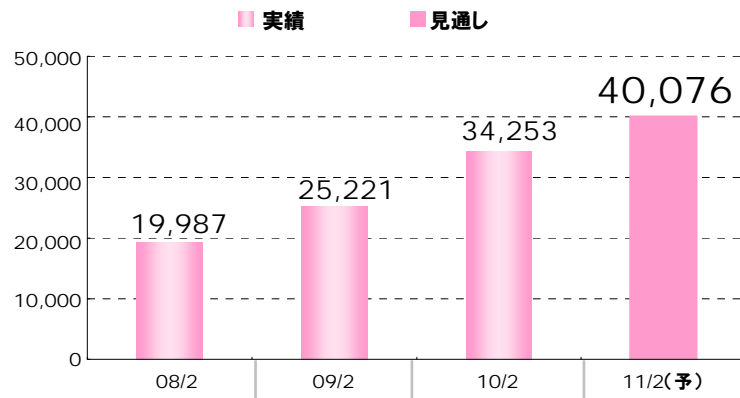
売上高の見直し



売上高は5,823百万円増の40,076百万円となる見直し

通期の見直し

(単位:百万円)

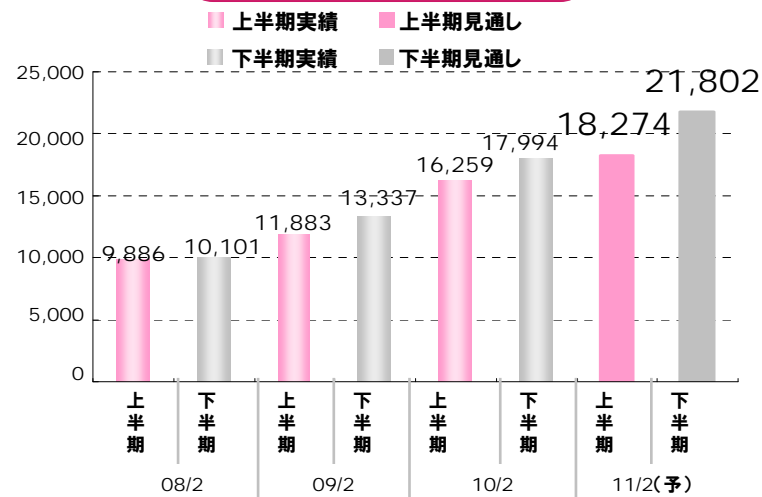


通期 40,076百万円 (前年同期比+17%、+5,823百万円)

顧客企業との取引は引き続き安定的に推移する見直し、
テレビを中心とした既存事業の拡大を見込む

半期毎の見直し

(単位:百万円)



上半期 18,274百万円 (前年同期比+12.4%、+2,014百万円)

既存顧客企業の売上成長を見込む

下半期 21,802百万円 (前年同期比+21.2%、+3,808百万円)

- ・ 既存顧客企業の売上成長を見込む
- ・ 新規開拓企業の売上成長を見込む

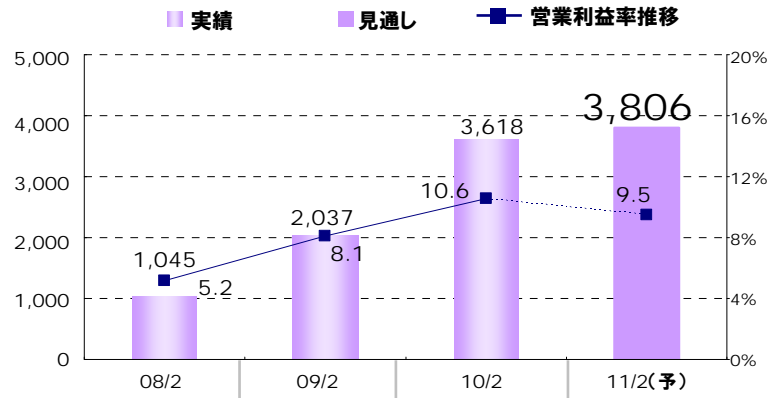
営業利益の見通し



営業利益は187百万円増の3,806百万円となる見通し

通期の見通し

(単位:百万円)



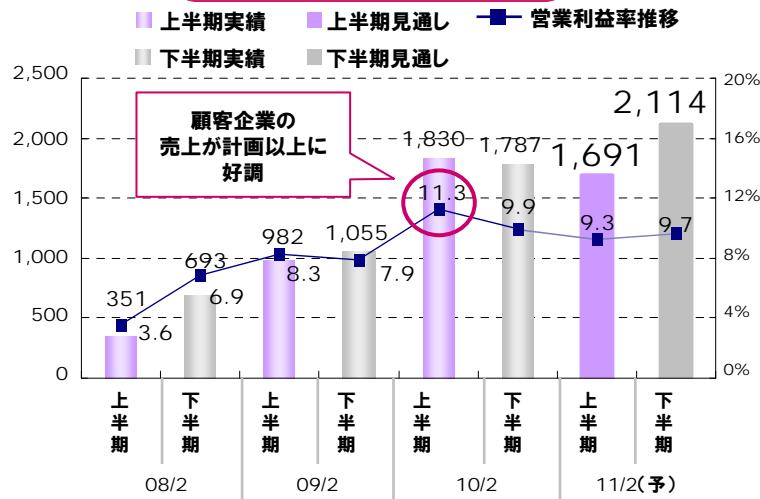
通期 3,806百万円 (前期比+5.2%、+187百万円)

- 売上総利益が増加する見通し
- 積極的な人員採用等への投資を行い、販管費は上昇する見通し
 - 人員採用 +27名 (内 新卒採用5名)
 - オフィス拡大に伴う地代家賃及び減価償却の増加

結果、営業利益は、前期比187百万円の増加

半期毎の見通し

(単位:百万円)



上半期 1,691百万円 (前年同期比△7.6%、△138百万円)

- 上半期を中心に人員採用を実施予定、販管費が先行する見通しのため営業利益は前年同期比138百万円減少

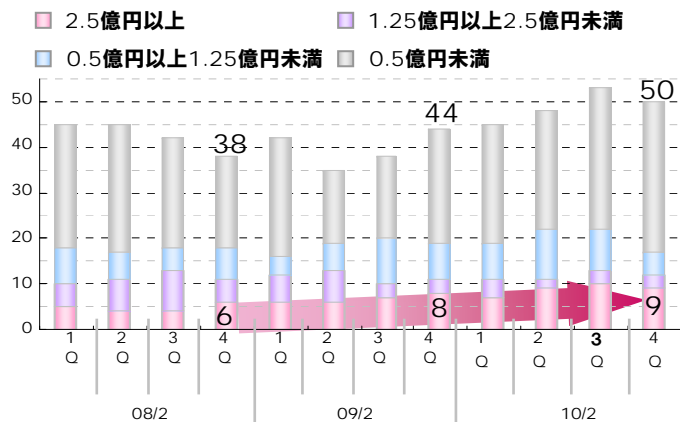
下半期 2,114百万円 (前年同期比+18.2%、+326百万円)

- 売上高の増加に伴い、売上総利益が増加する見通し
- 売上高及び売上総利益の増加が販管費の増加を吸収し、営業利益は前年同期比326百万円増加

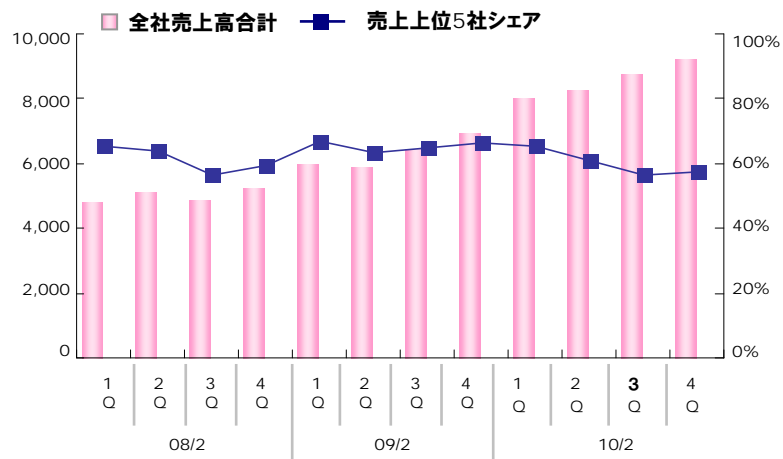
販売面の見通し

既存顧客企業との取引は引き続き安定的に推移する見通し 下半期以降の成長を見据え、上半期に新規顧客企業の開拓を実施

売上規模別取引社数 (単位:社)



売上上位5社シェア (単位:百万円)



既存顧客企業

- 顧客企業のテレビを中心とした既存事業へのニーズは引き続き堅調
- 大規模顧客企業、安定顧客企業が増加し、より安定的な取引拡大を実現できる見通し

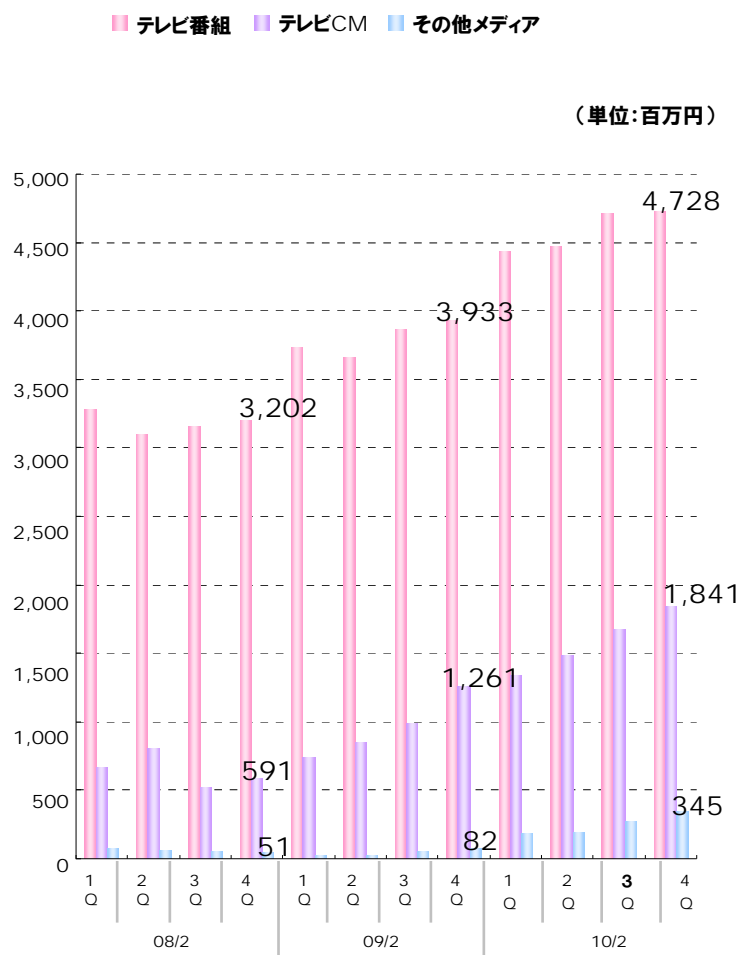
新規顧客企業

- ダイレクトマーケティング実施希望企業は多く引き続き、新規顧客企業開拓を積極的に実施

仕入面の見通し

顧客のテレビを中心としたメディアへのニーズは引き続き強く、
また、顧客ニーズに合わせたメディア仕入は引き続き安定的に可能な見通し

テレビ番組・テレビCM仕入推移(実績)



テレビ番組

テレビ番組仕入は良好な仕入環境が継続する見通し
現テレビ番組枠の安定的な確保及び積極的なシェア拡大を目指す

テレビCM

テレビCM仕入は良好な仕入環境が継続する見通し
引き続き、積極的な拡大を目指す

その他メディア

その他メディアは良好な仕入環境が継続する見通し
ラジオ、オリコミの取扱量拡大を目指す

1章 2010年2月期第4四半期及び通期実績

2章 2011年2月期見通し

3章 中期経営計画の数値計画見直し及び進捗状況

参考資料

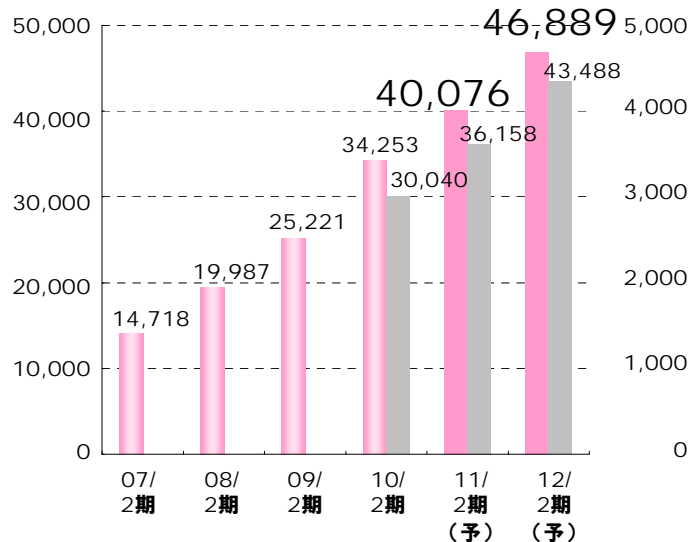
中期経営計画の数値計画修正

10年2月期の計画以上の売上高成長及びトータルソリューションの効果向上による利益率水準の良化を織り込み、中期経営計画の数値計画を上方修正

売上高

実績 修正後中期経営計画
修正前中期経営計画(09/4/7公表)

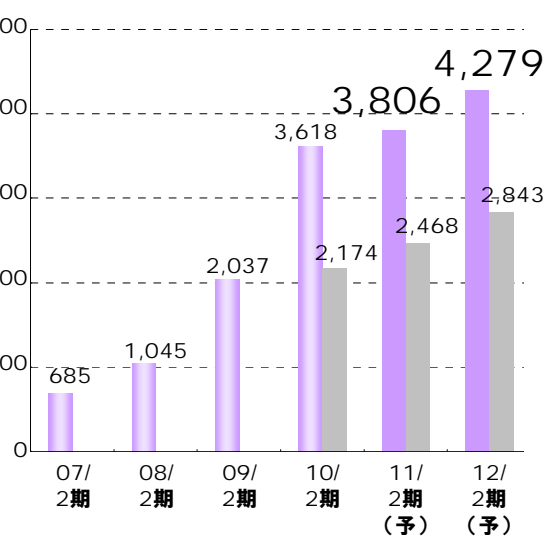
(単位:百万円)



営業利益

実績 修正後中期経営計画
修正前中期経営計画(09/4/7公表)

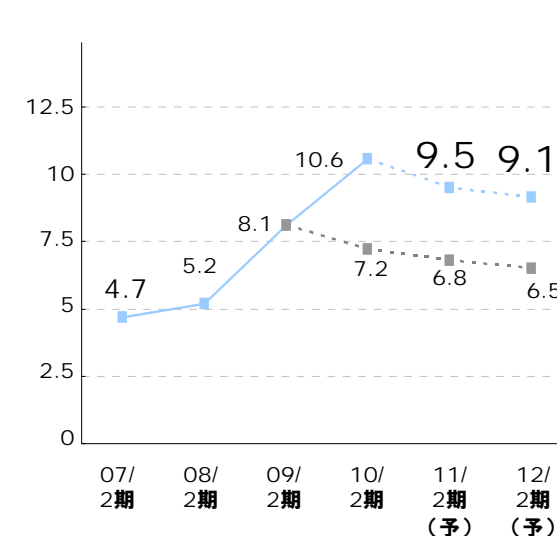
(単位:百万円)



営業利益率

実績 修正後中期経営計画
修正前中期経営計画(09/4/7公表)

(単位:%)



10/2期の実績を踏まえ、
売上高を上方修正

10/2期の実績を踏まえ、営業利益率の前提を上方修正
引き続き積極的な人員採用を実施し、販管費は増加する見通し

経営方針と中期事業戦略

**経営方針及び中期事業戦略は不変
引き続き、当期も第2フェーズと捉え、事業拡大を目指す**

<経営方針>

**ダイレクトマーケティング支援事業における圧倒的No.1地位の確保
ダイレクトマーケティング市場全体への事業進出**

<中期事業戦略>

第1フェーズ

- ビジネスの仕組の確立
- 信用力、知名度の拡充

第2フェーズ

- 既存事業の拡大への取組
- ソリューションサービスの強化
- クロスメディア展開の推進

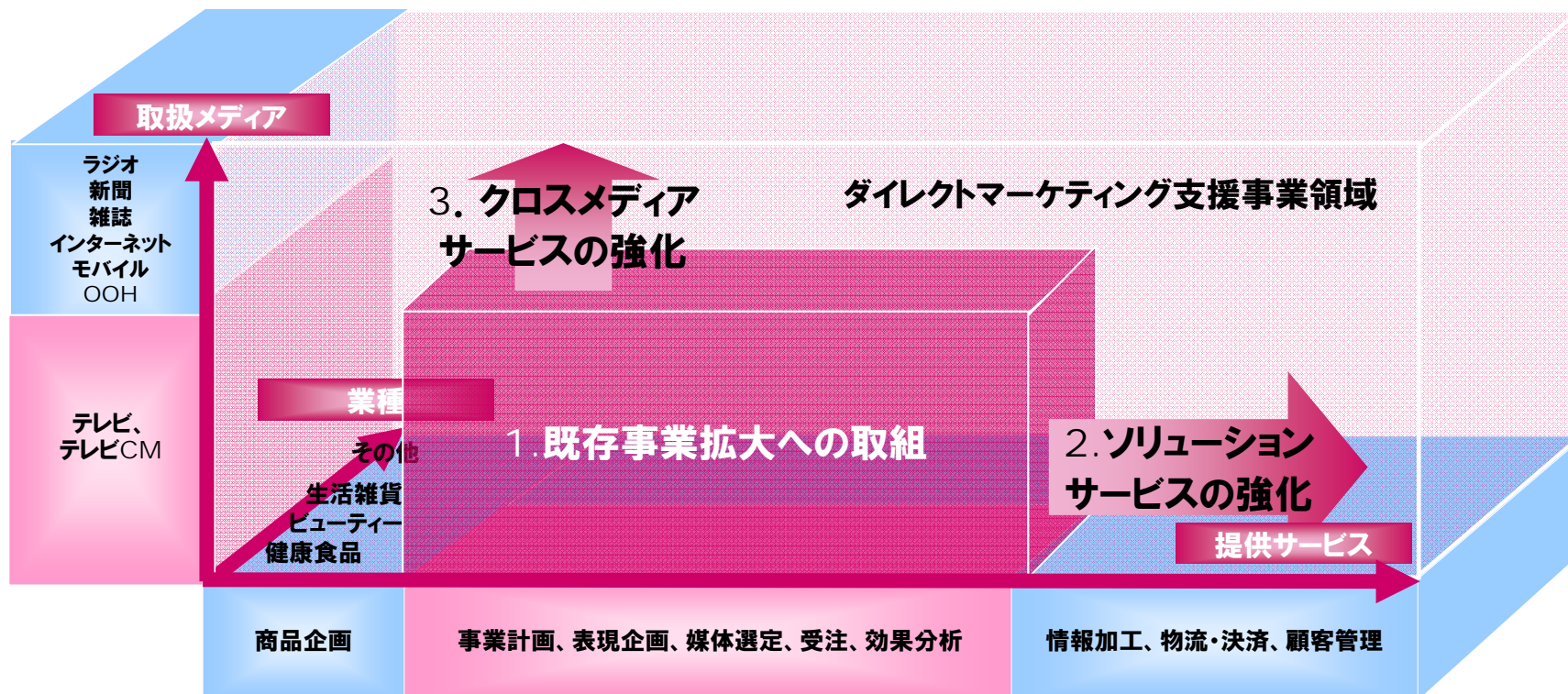
第3フェーズ

- 消費者向け事業への取り組みに着手
- 海外でのダイレクトマーケティング支援サービス展開を検討

第2フェーズの戦略概要

テレビ通販支援を中心とした既存事業の拡大及び
ダイレクトマーケティング支援の事業領域を拡大し、
ダイレクトマーケティング支援において圧倒的No.1を確保する

第2フェーズの戦略概念図



1 既存事業拡大への取組

引き続き、主力事業領域であるテレビを中心とした既存事業の更なる拡大を目指す

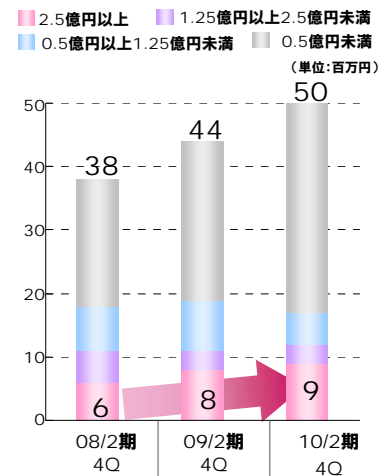
既存事業拡大への取組

既存顧客企業との取引規模の拡大及び
新規顧客企業の開拓

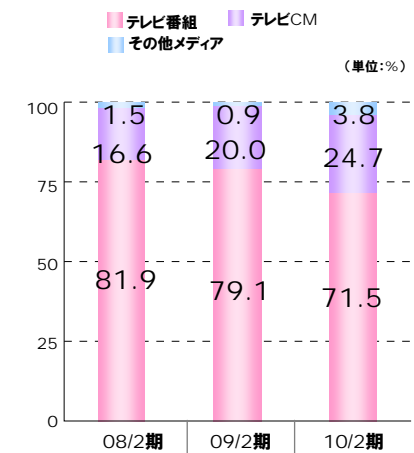
新しい業種に対するダイレクトマーケティング支援活動

テレビCMの拡大

取引規模別顧客企業数



媒体仕入シェア



10/2期の取組状況

- ・既存顧客企業との取引規模を拡大
- ・新規顧客企業を開拓

不動産、金融商品、映像ソフトへの取組を実施

媒体費に占めるテレビCM割合を拡大

11/2期の取組

引き続き、既存顧客企業との取引規模拡大及び新規顧客企業の開拓を実施

引き続き、新たな業種の開拓を実施

引き続き、テレビCMを拡大

既存顧客企業との取引規模拡大
及び新規顧客企業の開拓

新しい業種の開拓

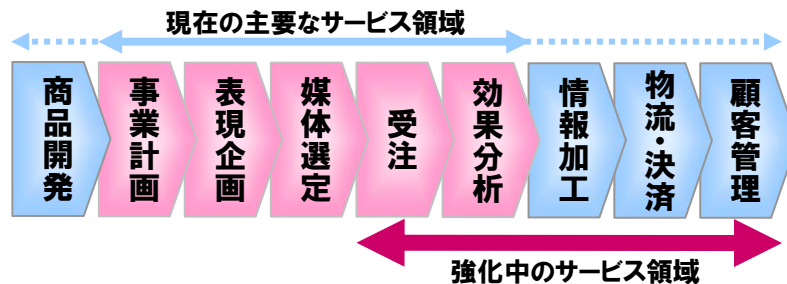
テレビCMの拡大

2 ソリューションサービスの強化

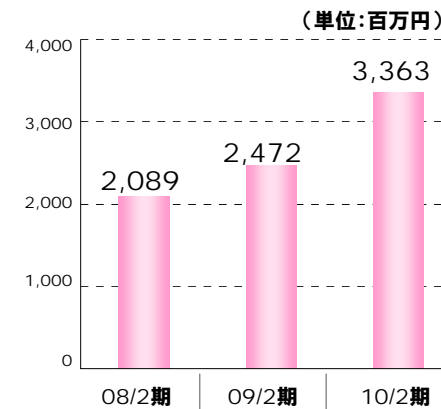
受注サービスの更なる強化及び物流・決済サービスでのサービス提供を目指す

ソリューションサービス強化の取組

受注、物流・決済サービス等の
ソリューションサービスを充実



外注費推移



10/2期の取組状況

- 顧客企業売上拡大に伴う取扱量拡大
- 新規顧客企業への提案実施

11/2期の取組

顧客企業ニーズに応える陣容を確保し、
更に取扱量を拡大

受注サービスへの取組

物流・決済サービスへの取組

顧客企業への物流・決済システム提供

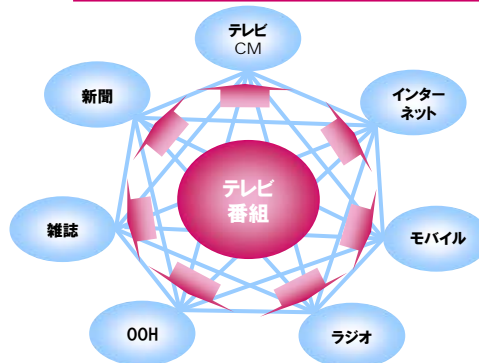
提案、サービス提供を実施

3 クロスメディア展開の推進

中長期的に、テレビ番組、テレビCMを中心としたクロスメディア展開を目指す

クロスメディア展開の推進

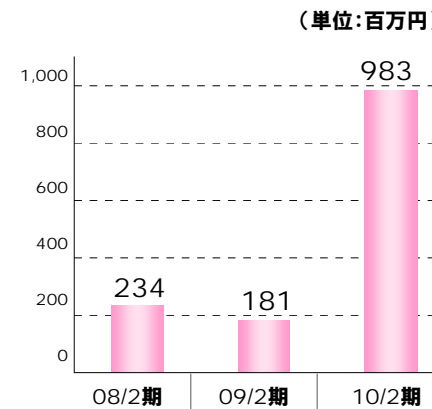
テレビ番組、テレビCMを他メディアに展開し、
クロスメディアの推進を図る



複数媒体が情報補完し合う
導線を作り、購買につなげる

テレビ番組コンテンツを
他メディアへ展開し、露出頻度を
増加させ、購買につなげる

その他メディア仕入推移



10/2期の取組状況

- 各メディアで仕入先開拓、テストを実施
- ラジオ、オリコミで収益貢献の目処

11/2期の取組

- 仕入先開拓、テストを継続
- ラジオ、オリコミの取扱を拡大
- ポータルサイト「kaesell.com」の見直し

その他メディアへの取組

組織・財務戦略

組織戦略

■ 組織変更

- メディア環境や当社サービス環境変化への対応及び事業推進の効率化のため、
組織変更を実施
- ・営業管理部の機能を拡充、営業統括部に改称
 - ・営業推進部の新設

■ 役員管掌の変更

財務戦略

■ 事業投資への考え方

- ・事業戦略達成のため、戦略的事業投資も選択肢とする

■ 配当についての考え方

- ・財務基盤の安定性維持及び戦略的事業投資の準備のため、無配継続の予定

1章 2010年2月期第4四半期及び通期実績

2章 2011年2月期見通し

3章 中期経営計画の数値計画見直し及び進捗状況

参考資料

売上規模別顧客企業数

(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	第2 四半期	第3 四半期	第4 四半期
2.5億円以上	5	4	4	6	6	6	7	8	7	9	10	9
1.25億円以上～2.5億円未満	5	7	9	5	6	7	3	3	4	2	3	3
0.5億円以上～1.25億円未満	8	6	5	7	4	6	10	8	8	11	9	5
その他	27	28	24	20	26	16	18	25	26	26	31	33
合計	45	45	42	38	42	35	38	44	45	48	53	50

会社概要

- **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、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** 630百万円(2010年2月末時点)
- **発行済株式数** 7,497,600株(2010年2月末時点)
- **従業員数** 62名(2010年2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

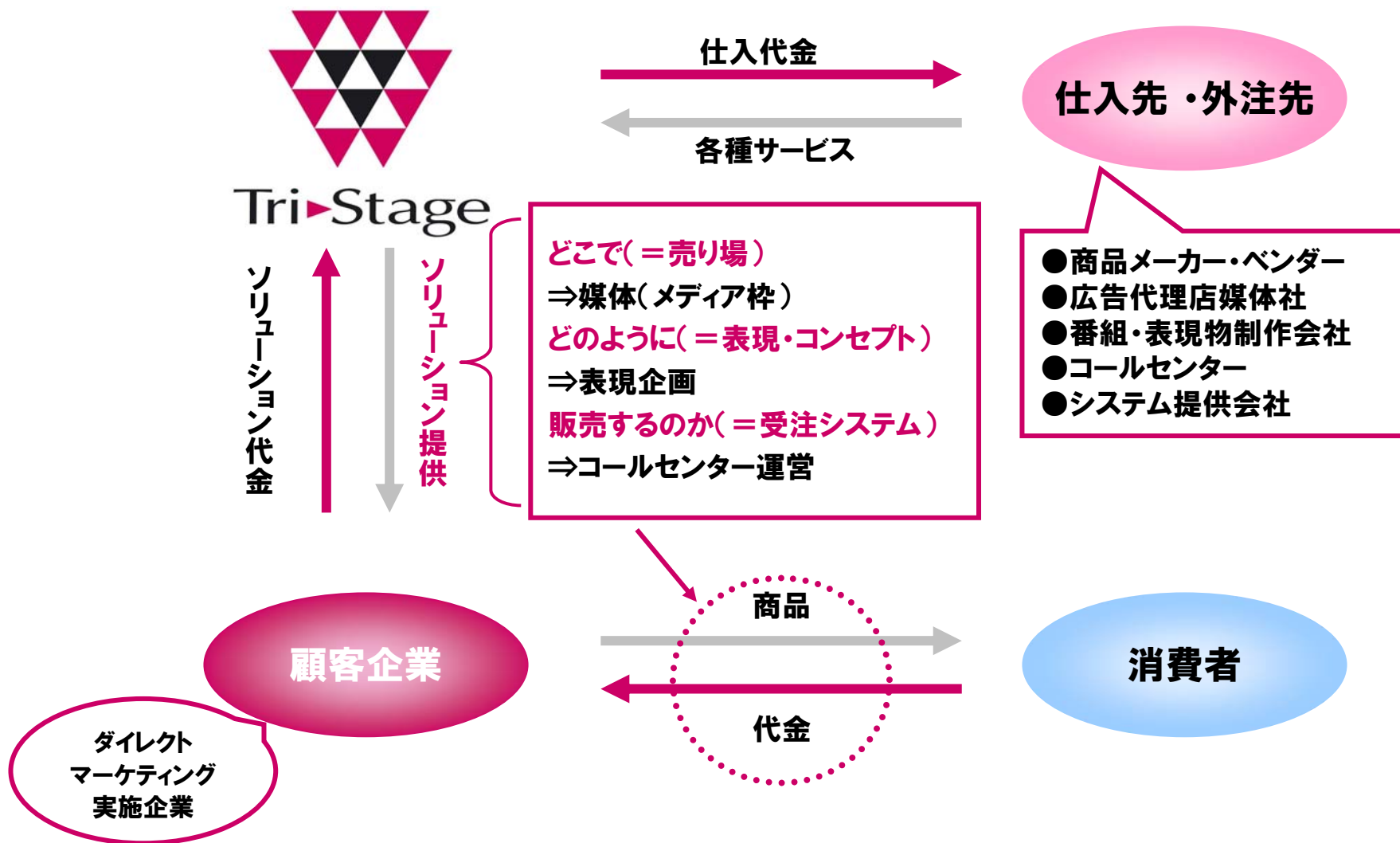
Going Concern

Innovation

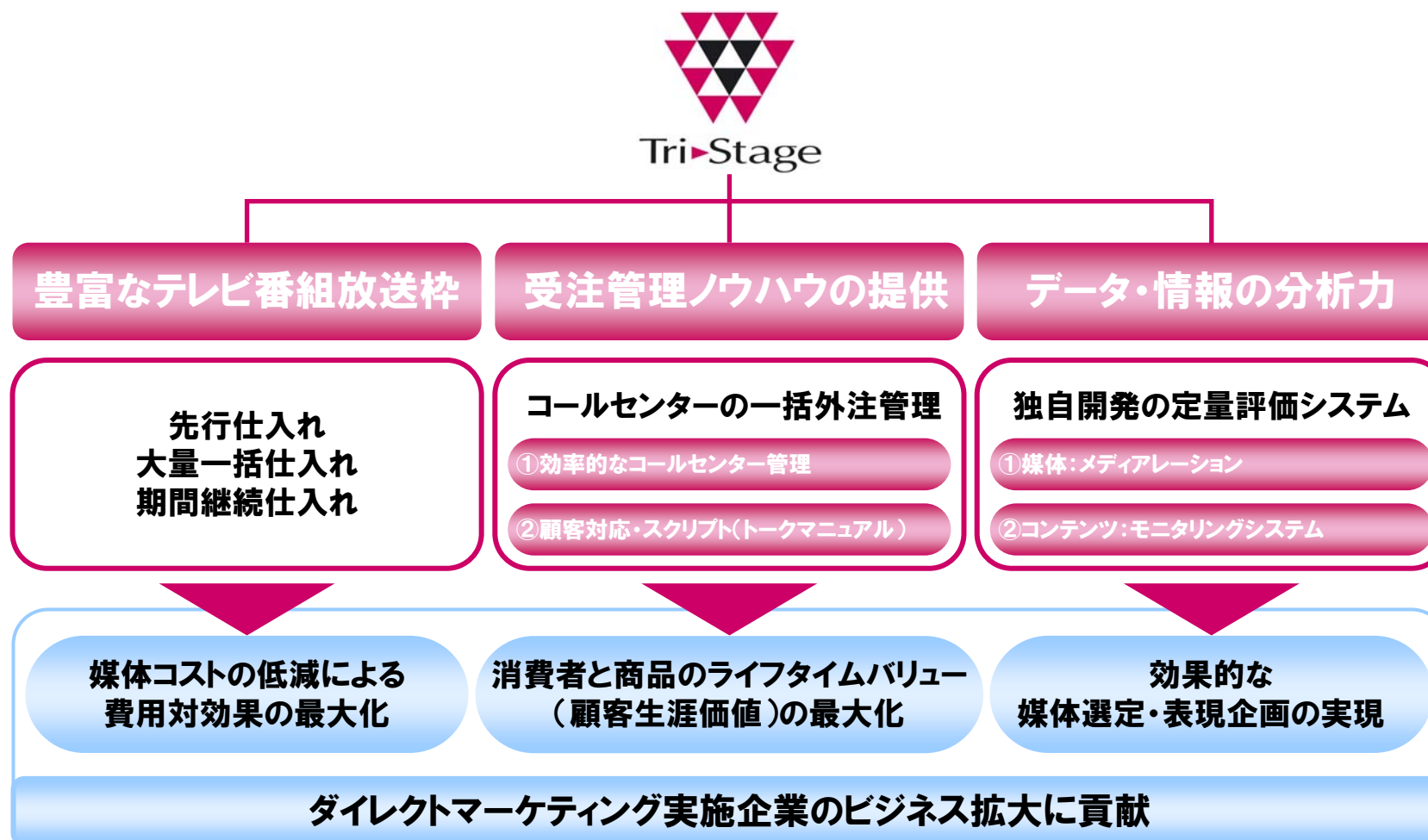
ダイレクトマーケティング事業に必要な多機能をトータルで提供



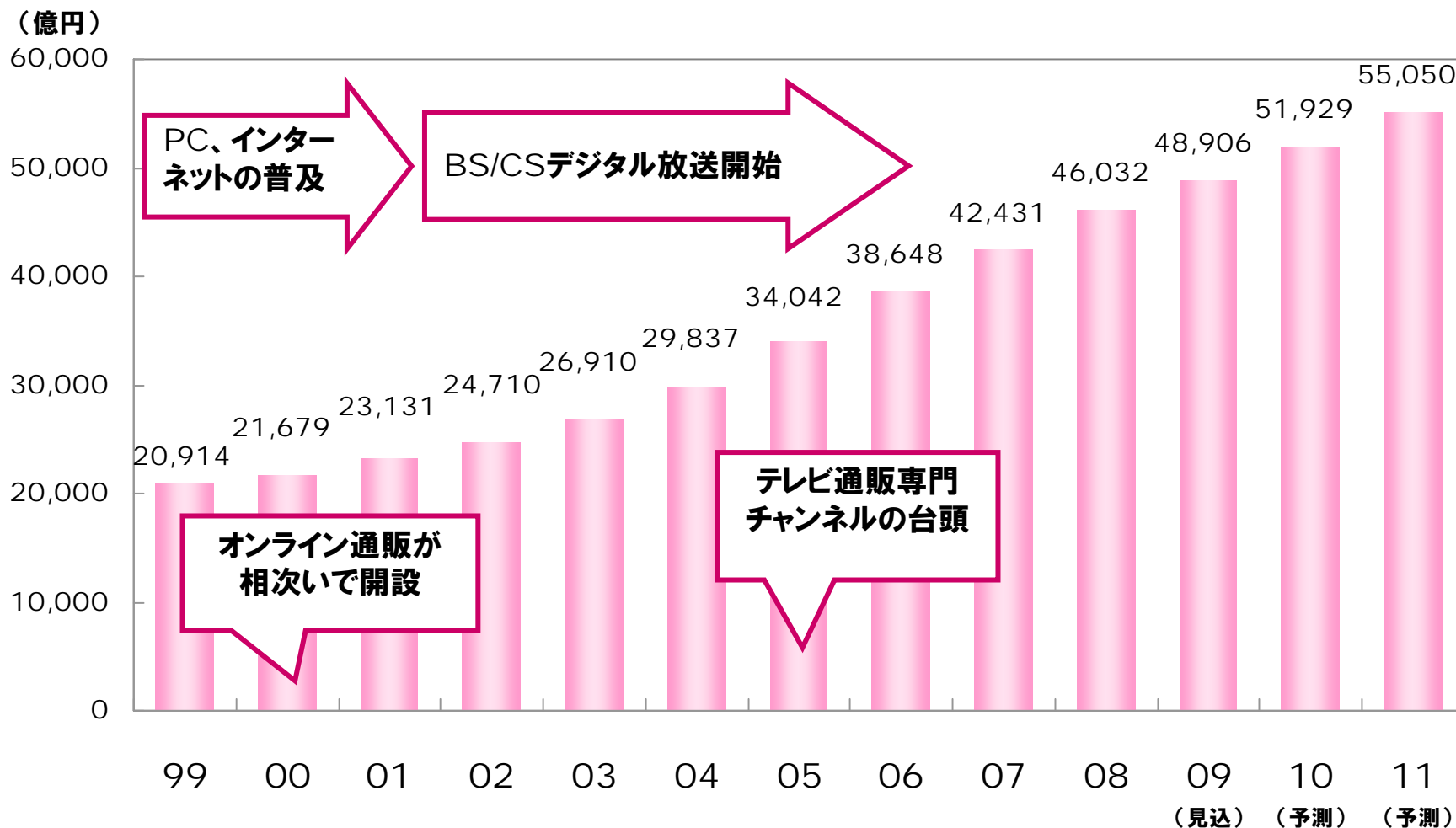
独立系の強みを活かし、カスタマイズ・サービスを提供



データ分析に基づくトータルソリューションの提供

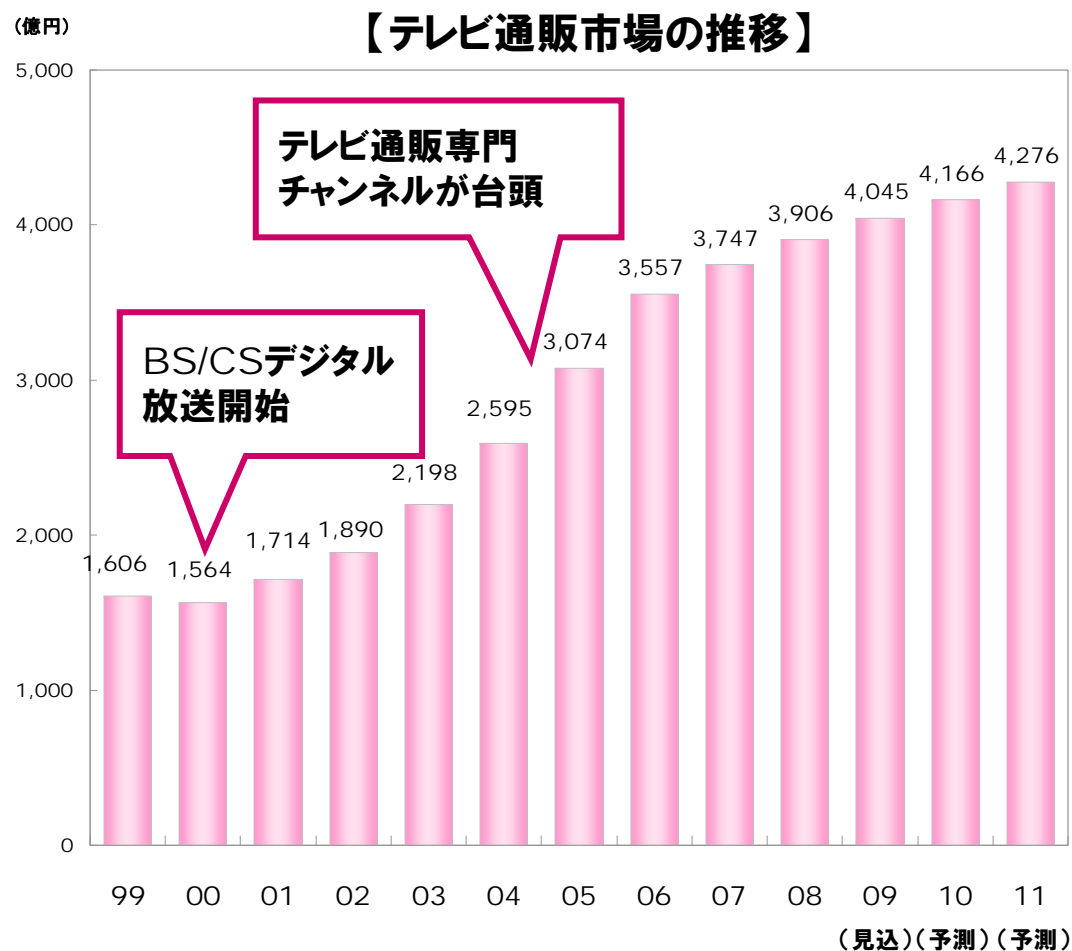
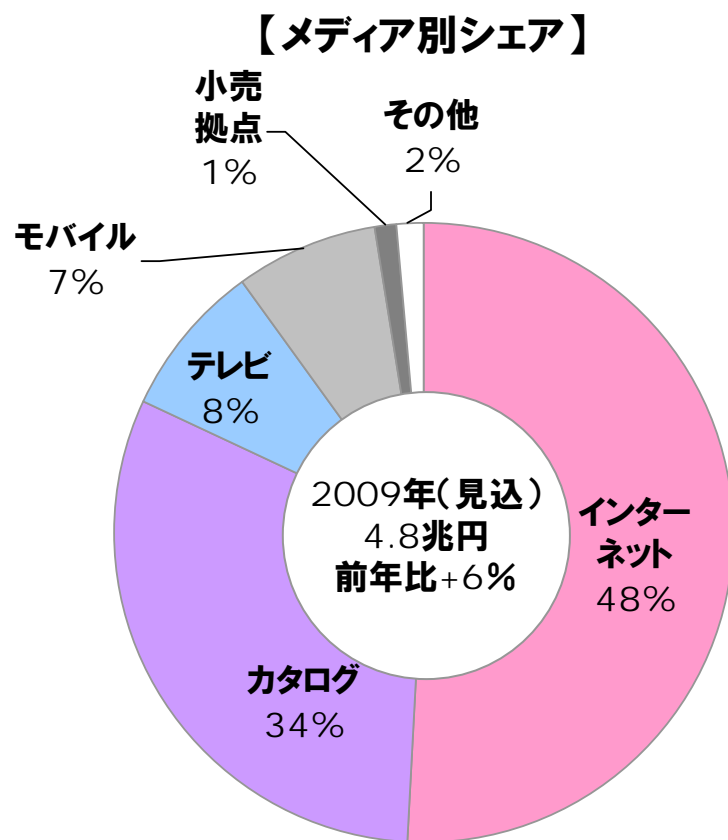


2010年度の通販市場(物販)は5.1兆円を予測



テレビ通販市場の動向

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、堅調に推移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？

- ・①提供サービスにより発生した費用に、顧客企業の売上等の成果に応じ販売価格を変動させ決定するもの、②提供サービスにより発生した費用に一定の手数料を上乗せて販売するもの、③顧客企業の売上に一定の料率を乗じて販売するもの、の3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及び中途採用を行い、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、クロスメディア展開の推進等、事業拡大のための投資を行ってまいります。

お問い合わせ



The screenshot shows the IR information page of the Tri-Stage website. At the top, there is a navigation menu with links for Home, News, Services, Company Information, IR Information, and Employment Information. The main content area is titled 'IR情報' and includes sections for '経営方針' (Business Policy), '財務・業績' (Financial Performance), 'IR資料室' (IR Materials Room), and '株式・株主情報' (Shareholder Information). There is also a section for 'IRニュース' (IR News) with a list of recent news items, including '2010年2月期第3四半期決算短信(非連結)' and '2010年2月期11月度「月次売上高」に関するお知らせ'. A sidebar on the right contains links to '決算説明会ムービー' (Financial Statement Video), 'IR情報のメール配信登録' (IR Information Email Registration), 'IR(English)', and 'IRカレンダー' (IR Calendar). At the bottom, there are links for 'プレスリリース' (Press Release), 'IRニュース' (IR News), '電子公告' (Electronic Notice), 'よくある質問' (FAQ), '免責事項' (Disclaimer), and 'IRお問い合わせ' (IR Contact Us).

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。