

# Tri-Stage

株式会社トリスステージ

**2011年2月期第1四半期  
決算説明資料**

**2010年7月1日**

**証券コード: 2178**

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

## 第1四半期実績は 業績予想に対し 順調な進捗

### 1章 2011年2月期第1四半期実績

売上高は 引き続き拡大傾向  
営業利益は 前年同期が一時的な要因で高く 前年同期比減益

売上高9,137百万円(前年同期比14.2%増) 営業利益798百万円(同17.2%減)

### 2章 2011年2月期進捗状況及び第2四半期取組

売上高は 計画通りの進捗  
営業利益は ほぼ計画通りの進捗

売上高進捗率50.0% 営業利益進捗率47.2%

### 3章 受注サービスに対する考え方

受注サービスが 顧客企業及び当社の売上成長の鍵  
受注サービスの提供により トータルソリューションの品質が向上

## 1章 2011年2月期第1四半期実績

## 2章 2011年2月期進捗状況及び第2四半期取組

## 3章 受注サービスに対する考え方

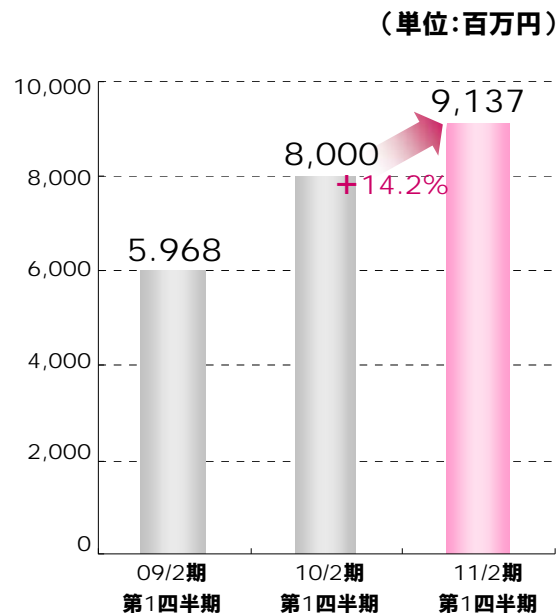
## 参考資料

# 業績サマリー①

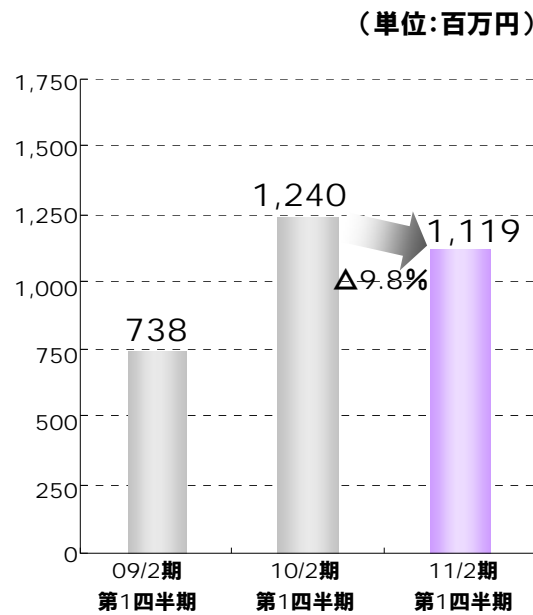


売上高前年同期比14.2%増 売上総利益同9.8%減 営業利益同17.2%減

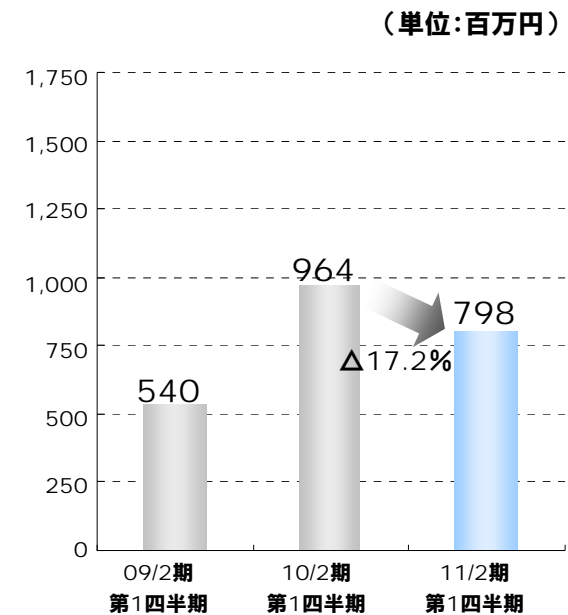
## 売上高



## 売上総利益



## 営業利益



## 業績サマリー②

売上高前年同期比14.2%増 売上総利益同9.8%減 営業利益同17.2%減

(単位:百万円)

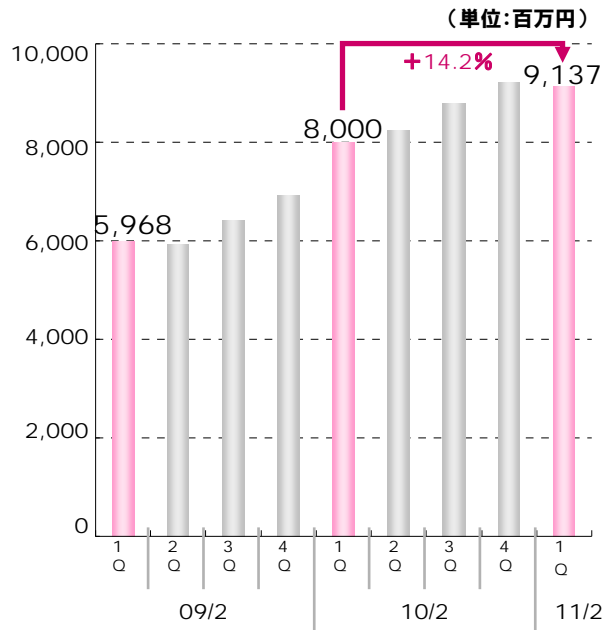
	10/2期 第1四半期 (実績)	11/2期 第1四半期 (実績)	差額	増減率
<b>売上高</b>	8,000	9,137	+1,136	14.2%
<b>売上原価</b> (売上比)	6,760 (84.5%)	8,017 (87.7%)	+1,257	18.6%
<b>売上総利益</b> (売上比)	1,240 (15.5%)	1,119 (12.3%)	△ 120	△ 9.8%
<b>販管費</b> (売上比)	275 (3.4%)	320 (3.5%)	+45	16.4%
<b>営業利益</b> (売上比)	964 (12.1%)	798 (8.7%)	△ 166	△ 17.2%
<b>経常利益</b> (売上比)	965 (12.1%)	801 (8.8%)	△ 163	△ 16.9%
<b>当期純利益</b> (売上比)	570 (7.1%)	475 (5.2%)	△ 95	△ 16.7%

# 四半期毎の業績推移

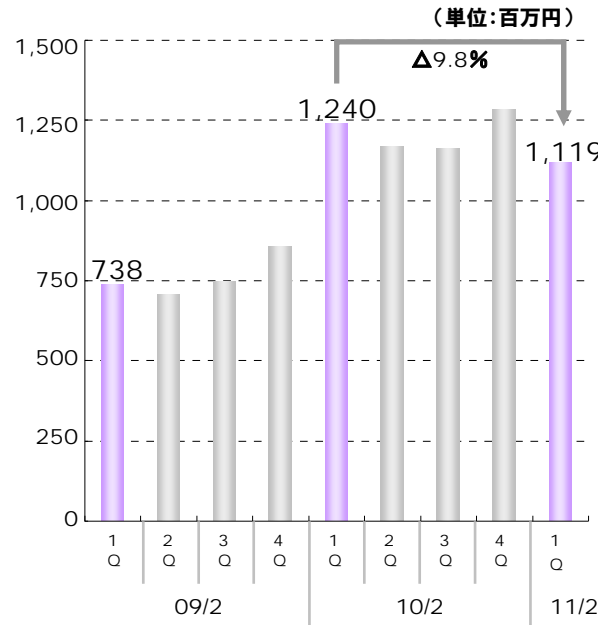


**売上高前年同期比14.2%増 売上総利益同9.8%減 営業利益同17.2%減**

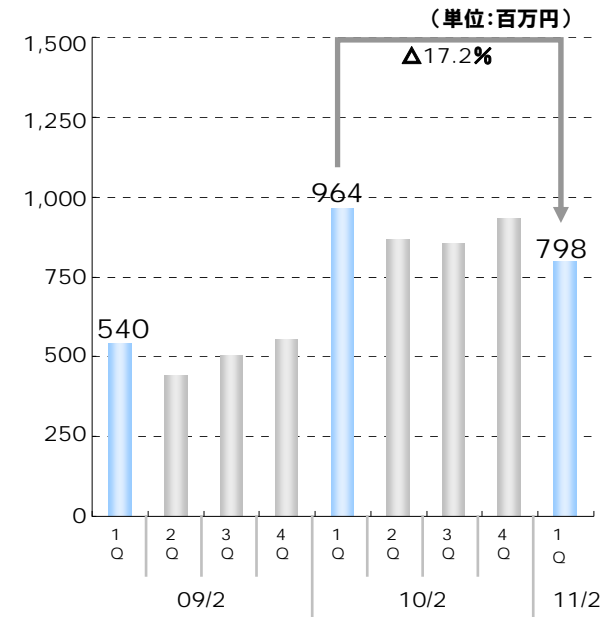
## 売上高



## 売上総利益



## 営業利益



(単位:百万円)

	09/2期				10/2期				11/2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	5,968	5,915	6,413	6,924	8,000	8,258	8,785	9,208	9,137
売上総利益	738	705	748	856	1,240	1,168	1,163	1,284	1,119
営業利益	540	441	504	551	964	866	853	934	798
売上総利益率	12.4%	11.9%	11.7%	12.4%	15.5%	14.1%	13.2%	13.9%	12.3%
営業利益率	9.1%	7.5%	7.9%	8.0%	12.1%	10.5%	9.7%	10.1%	8.7%

## 売上高

## 売上高は 顧客企業のテレビ通販事業拡大に伴い 引き続き拡大

(単位:百万円)

	10/2期 第1四半期 (実績)	11/2期 第1四半期 (実績)	差額	増減率
売上高	8,000	9,137	+1,136	+14.2%
ソリューション売上 (売上比)	7,933 (99.2%)	9,067 (99.2%)	+1,134	+14.3%
商品売上 (売上比)	67 (0.8%)	70 (0.8%)	+2	+4.1%

「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



テレビCM その他媒体費 外注費の取扱が増加  
 売上総利益は 前年同期が一時的な要因により高いため 前年同期比減少

(単位:百万円)

	10/2期 第1四半期 (実績)	原価 構成比	11/2期 第1四半期 (実績)	原価 構成比	差額	増減率
売上原価合計 (売上比)	6,760 (84.5%)	100.0%	8,017 (87.7%)	100.0%	+1,257	+18.6%
媒体費(メディア仕入) (売上比)	5,947 (74.3%)	88.0%	6,989 (76.5%)	87.2%	+1,041	+17.5%
テレビ番組 (売上比)	4,434 (55.4%)	65.6%	5,050 (55.3%)	63.0%	+616	+13.9%
テレビCM (売上比)	1,334 (16.7%)	19.7%	1,671 (18.3%)	20.8%	+337	+25.3%
その他 (売上比)	179 (2.2%)	2.7%	267 (2.9%)	3.3%	+88	+49.0%
外注費 (売上比)	752 (9.4%)	11.1%	966 (10.6%)	12.1%	+213	+28.4%
商品原価 (売上比)	59 (0.7%)	0.9%	61 (0.7%)	0.8%	+1	+3.3%
売上総利益 (売上比)	1,240 (15.5%)		1,119 (12.3%)		△ 120	△ 9.8%

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

顧客企業の売上が  
想定以上に好調



# 販管費 営業利益



**販管費は 前年同期比16.4%増**  
**課題の人員採用を積極的に実施 正社員数は同40.4%増**

(単位:百万円)

	10/2期 第1四半期 (実績)	11/2期 第1四半期 (実績)	差額	増減率
<b>販管費</b>	275	320	+45	+16.4%
(売上比)	(3.4%)	(3.5%)		
<b>人件費</b>	138	181	+42	+30.9%
(売上比)	(1.7%)	(2.0%)		
<b>減価償却費</b>	4	9	+4	+99.5%
(売上比)	(0.1%)	(0.1%)		
<b>その他</b>	132	129	△ 2	△ 1.9%
(売上比)	(1.7%)	(1.4%)		
<b>営業利益</b>	964	798	△ 166	△ 17.2%
(売上比)	(12.1%)	(8.7%)		
<b>第1四半期末 従業員数</b>	57	80	+23	+40.4%

**正社員の増加+23名**  
**(新卒5名 中途6名**  
**雇用切替12名)**

**業務委託費の減少**  
**(派遣社員雇用切替)**

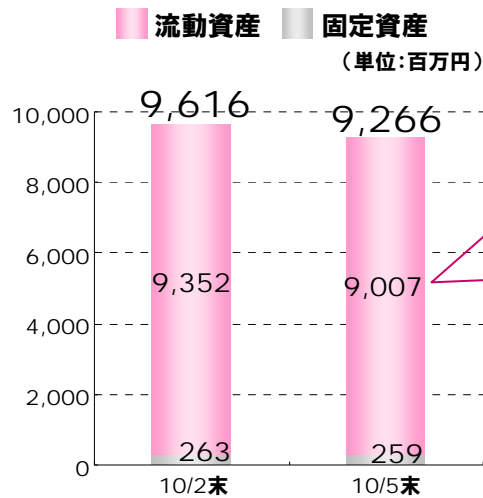
# 財務状況



## 盤石な財務基盤を維持

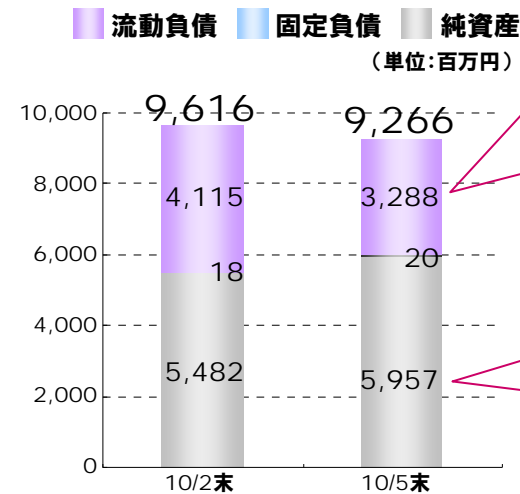
### 貸借対照表

#### 資産



売掛金の増加  
+112百万円  
現金及び預金の減少  
△431百万円

#### 負債・純資産



買掛金の増加  
+299百万円  
未払法人税等の減少  
△830百万円

利益剰余金の増加  
+475百万円

### キャッシュ・フロー

	10/2期 第1四半期 (実績)	11/2期 第1四半期 (実績)
営業キャッシュフロー	300	△362
投資キャッシュフロー	△20	△68
財務キャッシュフロー	-	0
現金及び現金同等物期末残高	3,170	2,859

税引前四半期純利益計上 805百万円  
仕入債務の増加 299百万円

売上債権の増加 △112百万円  
法人税等の支払 △1,094百万円

1章 2011年2月期第1四半期実績

2章 2011年2月期進捗状況及び第2四半期取組

3章 受注サービスに対する考え方

参考資料

## 業績予想サマリー



売上高は 計画通りの進捗  
営業利益は ほぼ計画通りの進捗

(単位:百万円)

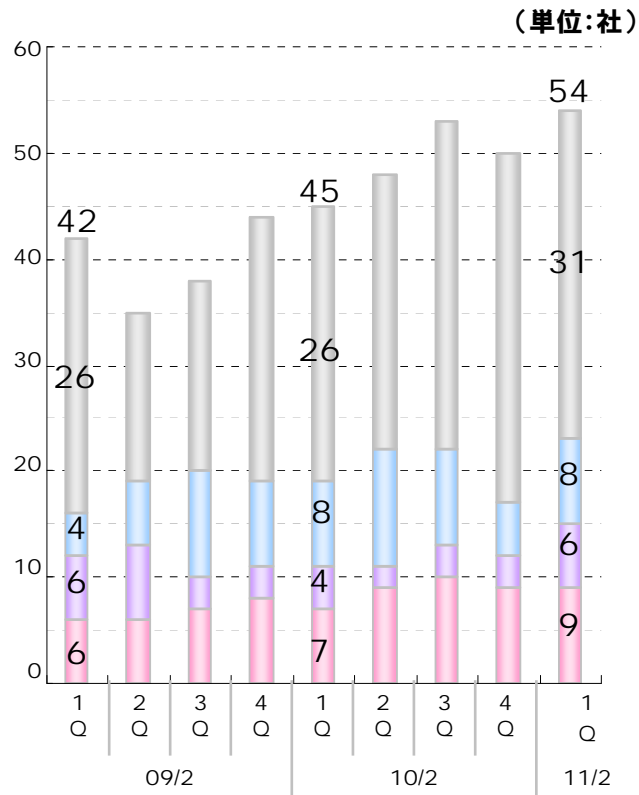
	11/2期 第1四半期 (実績)	11/2期 上半期 (予)	進捗率	11/2期 通期 (予)	進捗率
<b>売上高</b>	9,137	18,274	50.0%	40,076	22.8%
<b>営業利益</b> (売上比)	798 (8.7%)	1,691 (9.3%)	47.2%	3,806 (9.5%)	21.0%
<b>経常利益</b> (売上比)	801 (8.8%)	1,691 (9.3%)	47.4%	3,806 (9.5%)	21.1%
<b>当期純利益</b> (売上比)	475 (5.2%)	981 (5.4%)	48.4%	2,207 (5.5%)	21.5%

# 顧客企業の動向

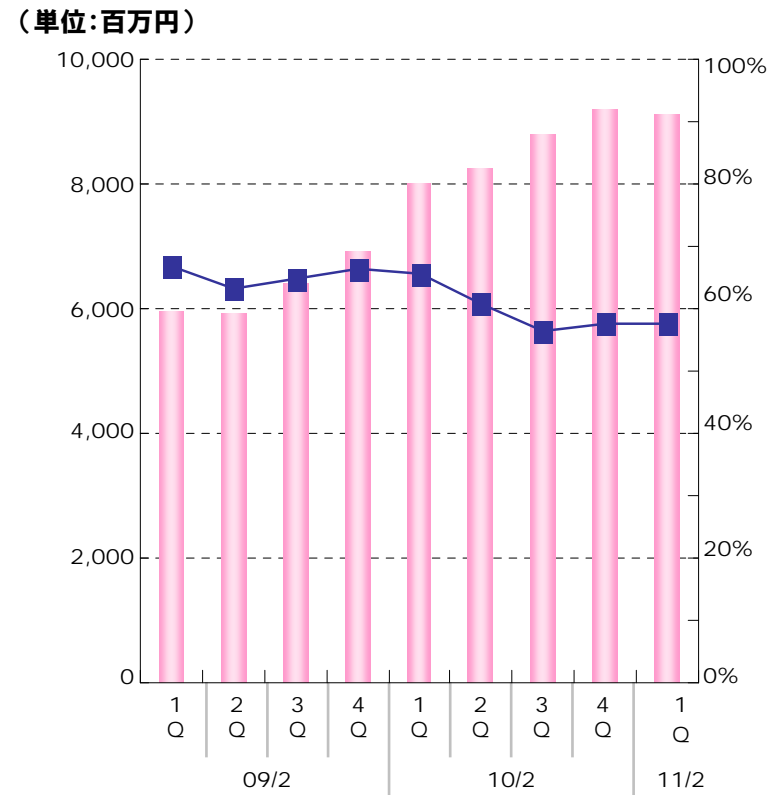


## 顧客企業の媒体出稿意欲は引き続き堅調 1.25億円以上2.5億円未満の顧客企業数が増加 全体の底上げに伴い 売上上位5社シェアは前年同期比低下

売上規模別顧客企業数



売上上位5社シェア



# メディア仕入の動向

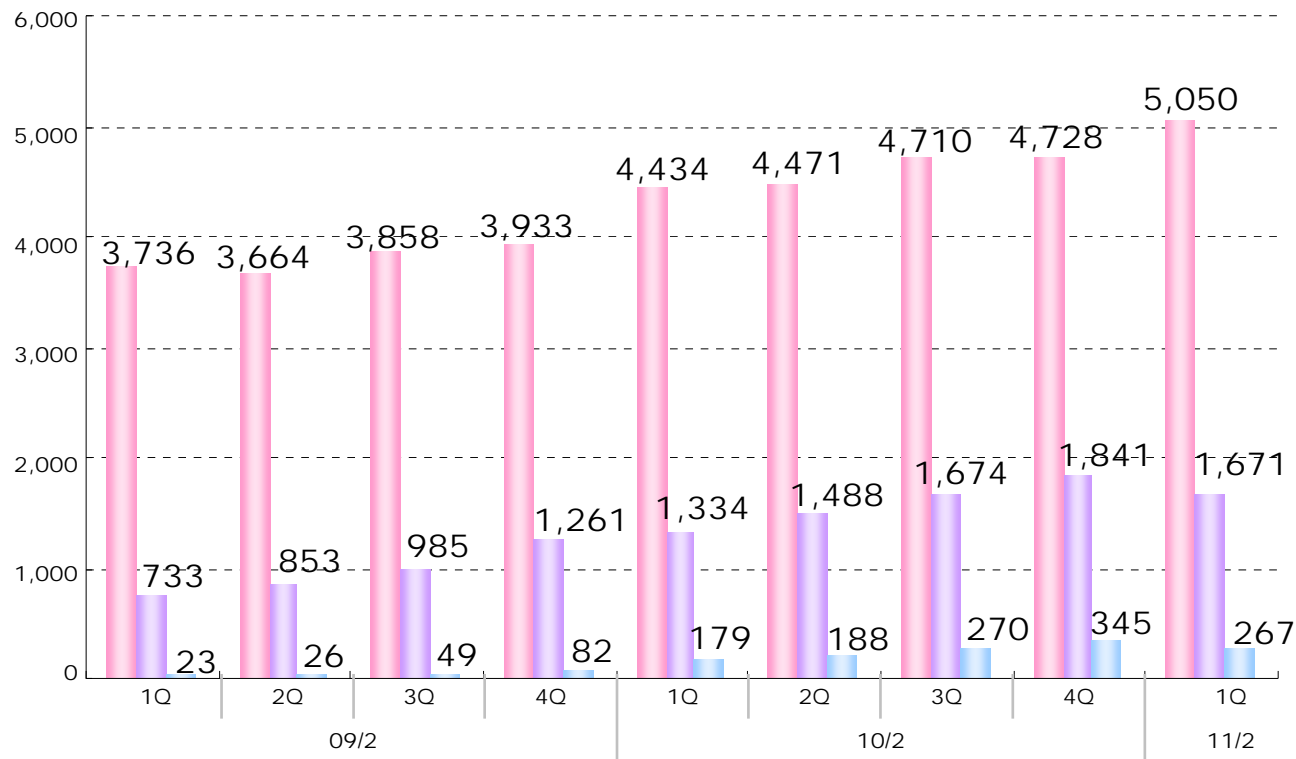


**顧客のテレビを中心としたメディアへのニーズは引き続き強く  
また 顧客ニーズに合わせたメディア仕入は引き続き可能な見通し**

## メディア仕入推移

■ テレビ番組 ■ テレビCM ■ その他メディア

(単位:百万円)



## 第2四半期の取組

### 第2四半期は 下記取組を重点的に推進

#### 第2四半期の取組

- 1 人員積極採用の継続
- 2 新規顧客企業開拓の継続
- 3 テレビCM・ラジオ・オリコミ等を用いた クロスメディア展開の推進

1章 2011年2月期第1四半期実績

2章 2011年2月期進捗状況及び第2四半期取組

**3章 受注サービスに対する考え方**

参考資料



# 受注サービスに対する考え方

受注サービスが 顧客企業及び当社の売上成長の鍵  
受注サービスの提供により トータルソリューションの品質が向上

## 受注サービス提供による顧客企業のメリット

1. 受注管理ノウハウ提供による  
売上の増加

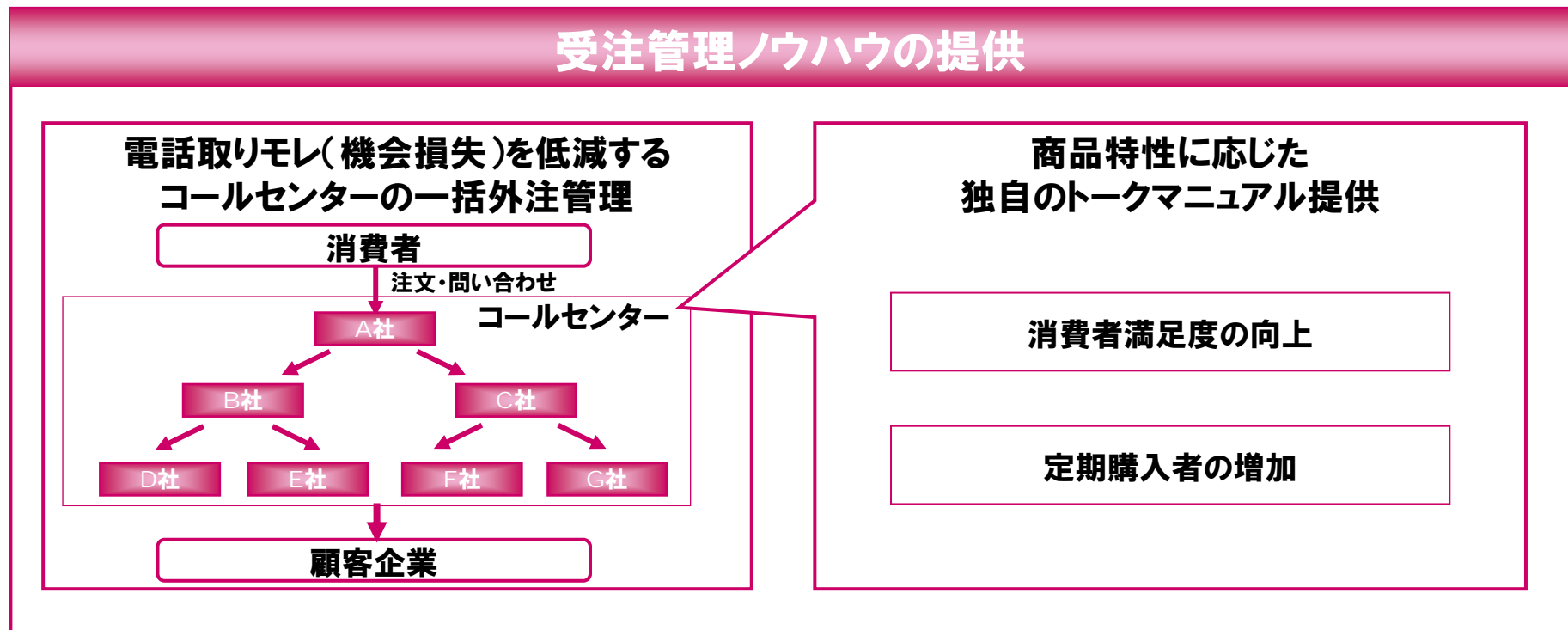
2. PDCAの高速化による  
事業継続性の向上



3. ソリューションサービスの強化による  
ライフタイムバリュー最大化

# 1. 受注管理ノウハウ提供による売上の増加

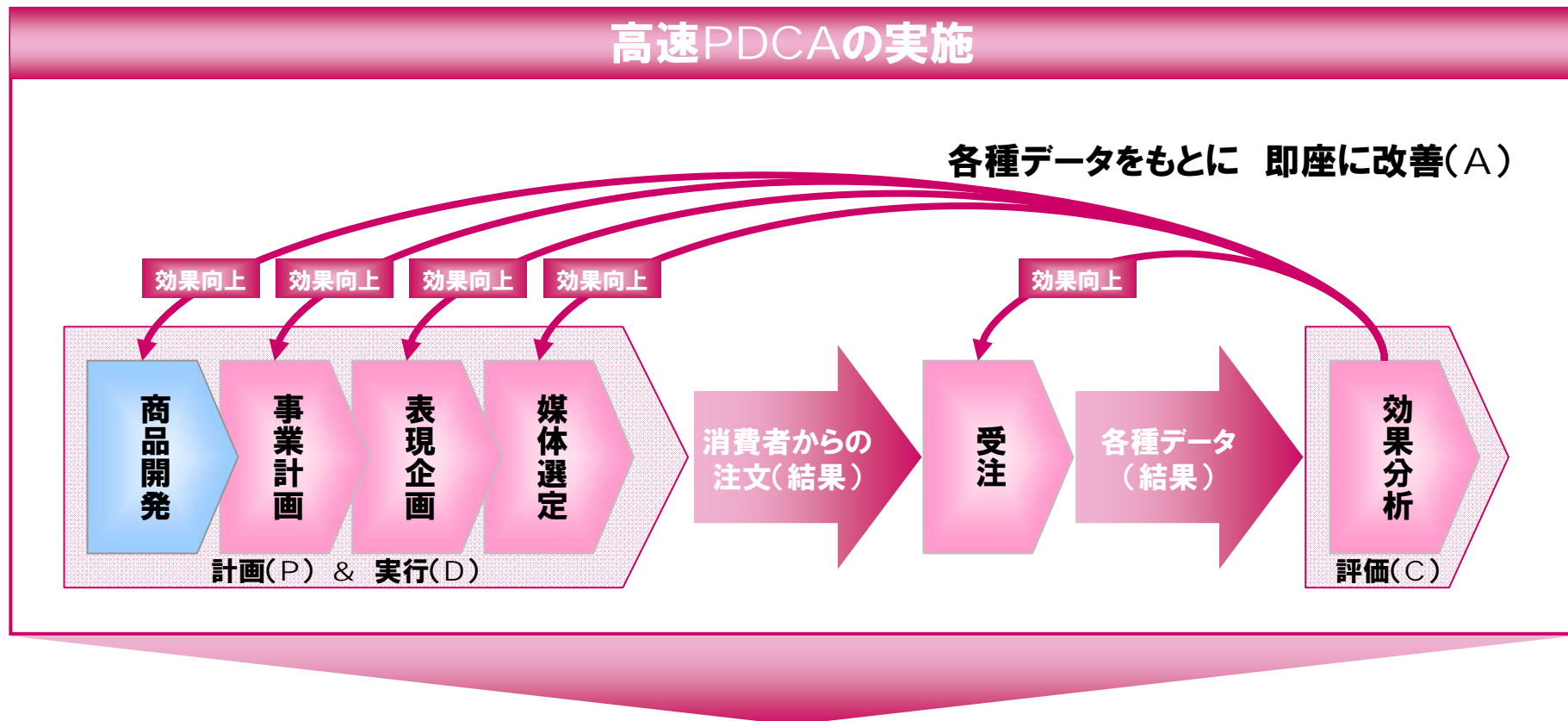
独自ノウハウに基づく受注サービスの提供により  
受注時の機会損失が減少 顧客企業売上増加に貢献



受注時の顧客企業売上増加に貢献

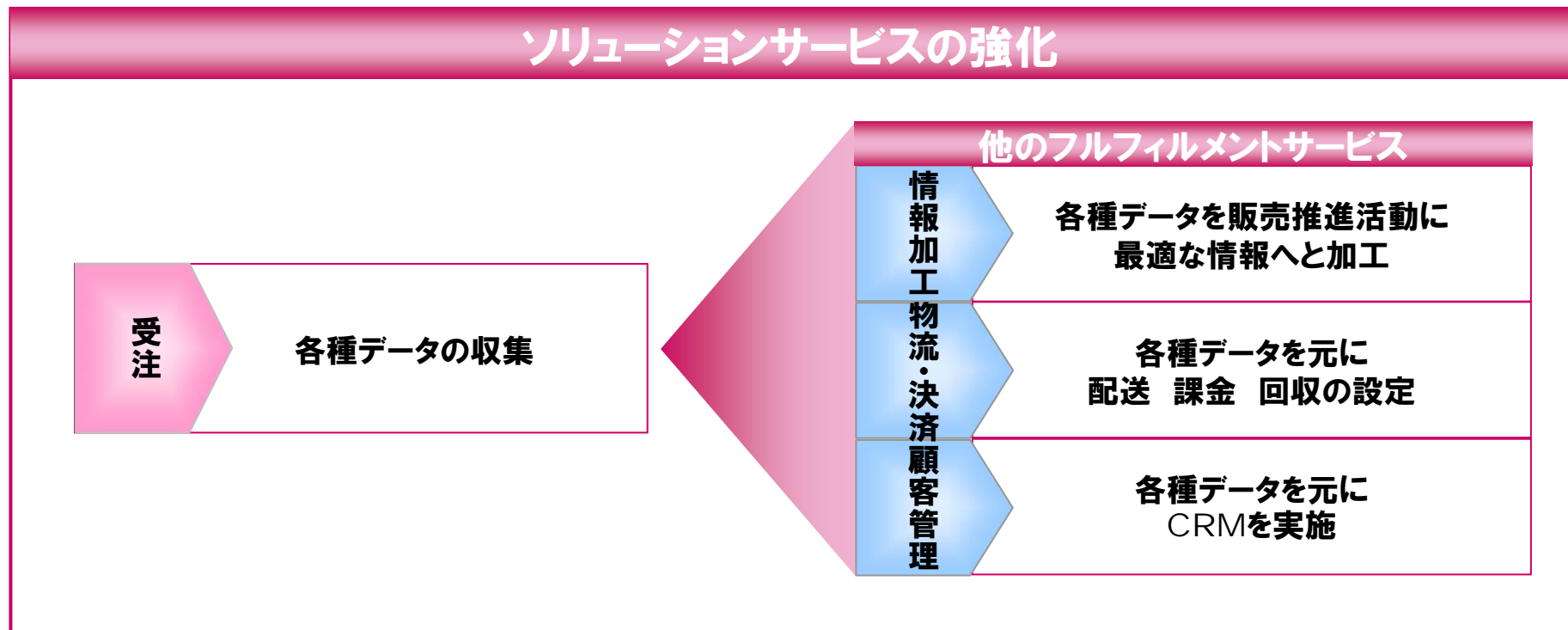
## 2. PDCAの高速化による事業継続性の向上

定量的な結果に基づく高速PDCAの実施により  
各提供サービスの効果が向上 事業継続性の向上に貢献



### 3. ソリューションサービスの強化によるライフタイムバリュー最大化 Tri-Stage

受注以後のソリューションサービスの強化により トータルソリューションの品質が向上  
消費者と商品のライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化に貢献



消費者と商品のライフタイムバリュー(顧客生涯価値)の最大化に貢献

1章 2011年2月期第1四半期実績

2章 2011年2月期進捗状況及び第2四半期取組

3章 受注サービスに対する考え方

参考資料

## 売上規模別顧客企業数

(単位:社)

	09/2				10/2				11/2
	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	6	6	7	8	7	9	10	9	9
1.25億円以上～2.5億円未満	6	7	3	3	4	2	3	3	6
0.5億円以上～1.25億円未満	4	6	10	8	8	11	9	5	8
その他	26	16	18	25	26	26	31	33	31
合計	42	35	38	44	45	48	53	50	54

- 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5月末時点)
- 発行済株式数 7,499,400株(2010年5月末時点)
- 従業員数 80名(2010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

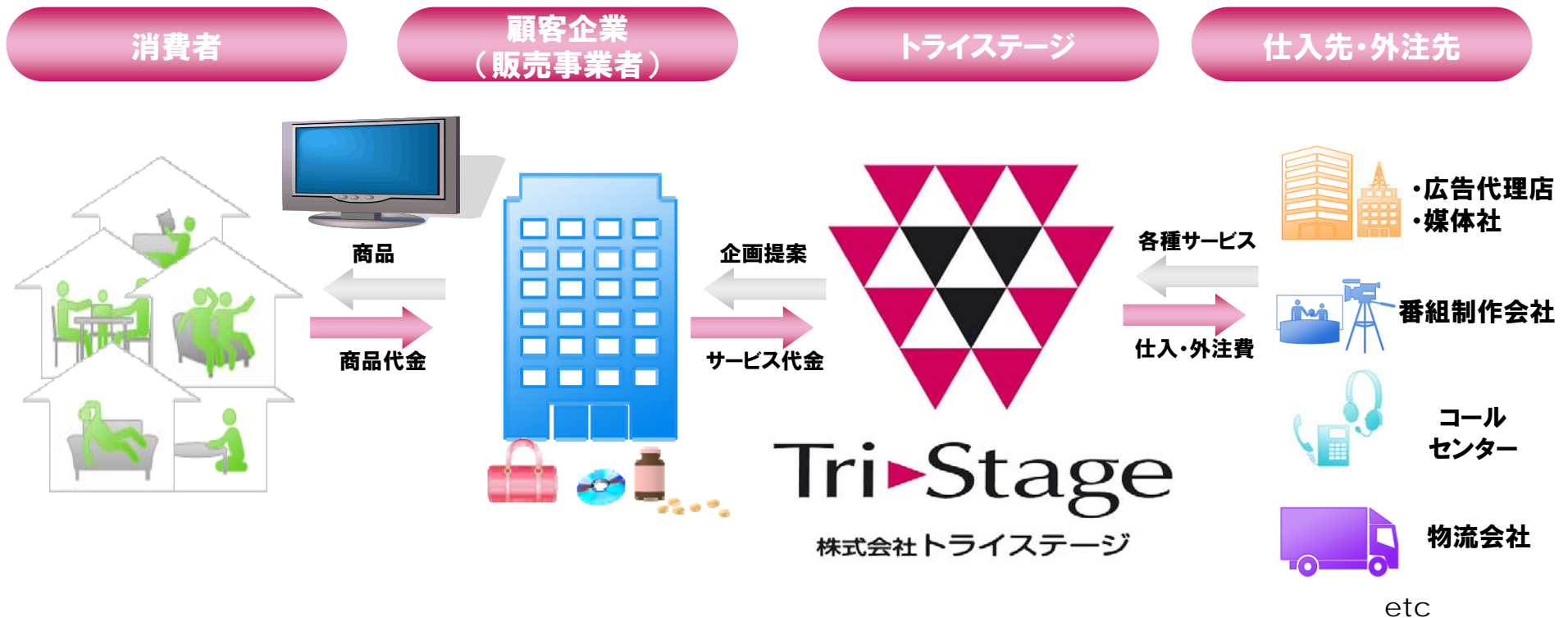


## ダイレクトマーケティング事業に必要な多機能をトータルで提供

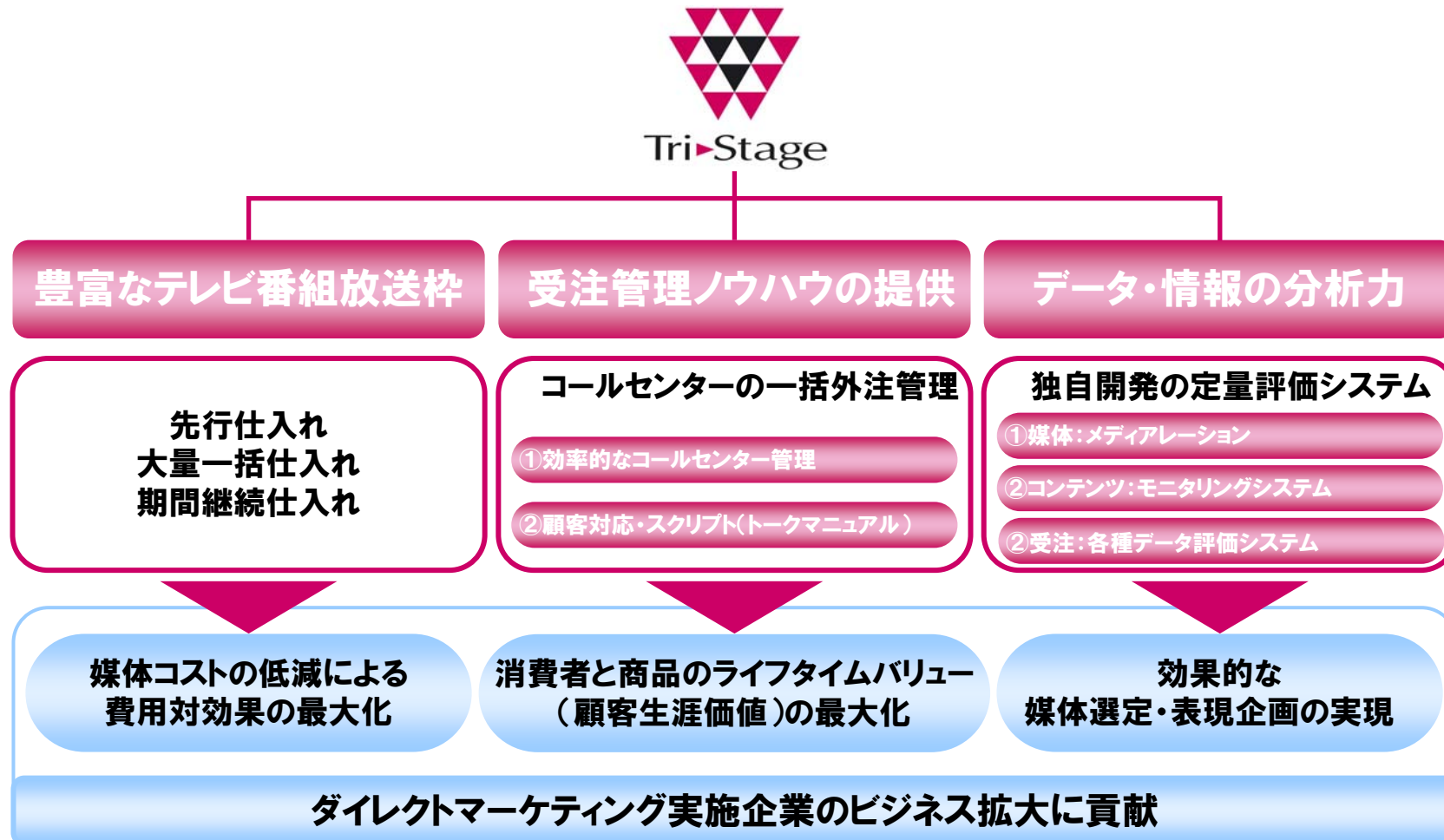


# 当社のビジネスモデル

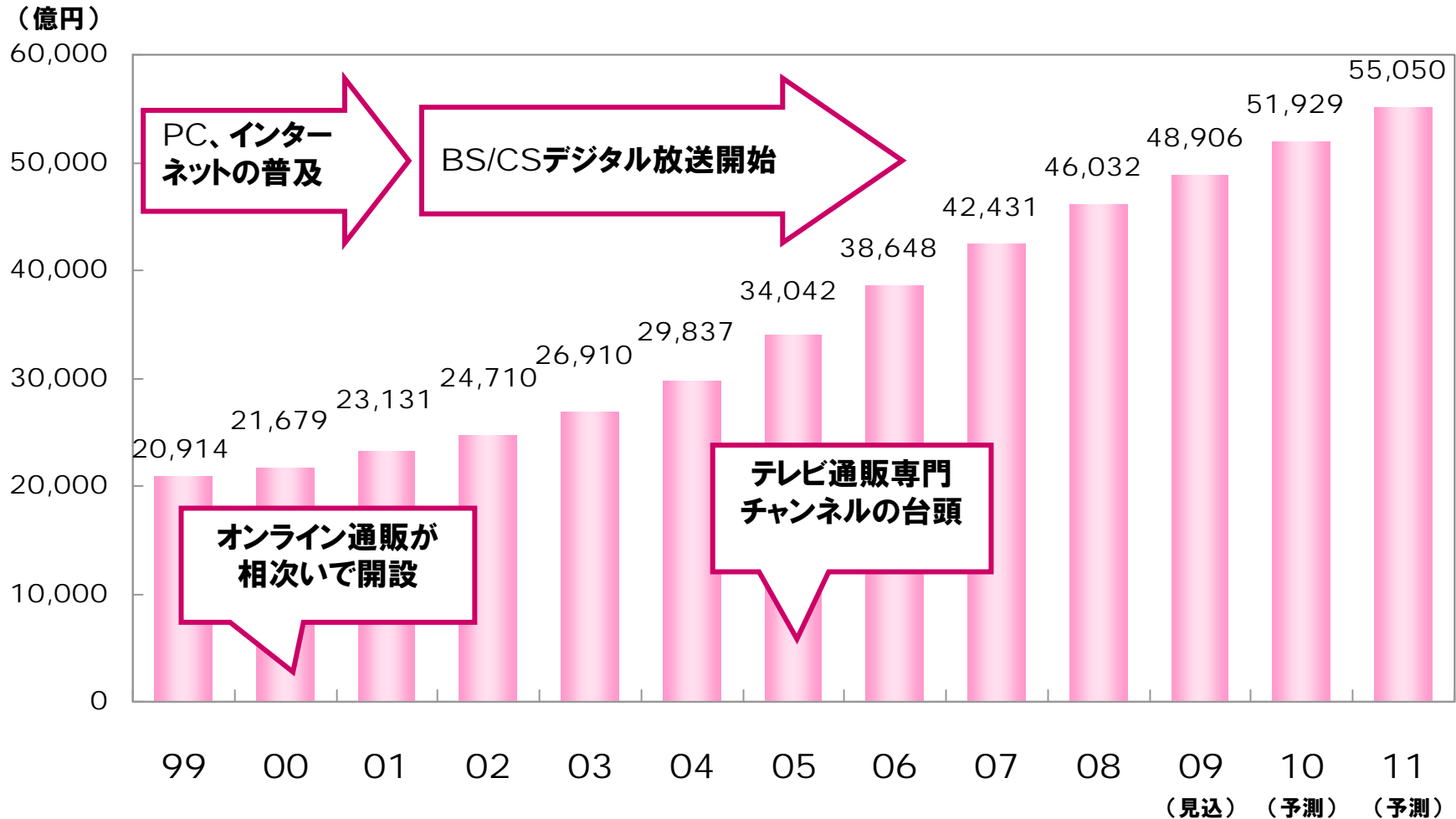
テレビ通販に必要なサービスを仕入先・外注先から仕入・外注し  
当社独自ノウハウを加え 顧客企業のダイレクトマーケティング事業を総合的に支援



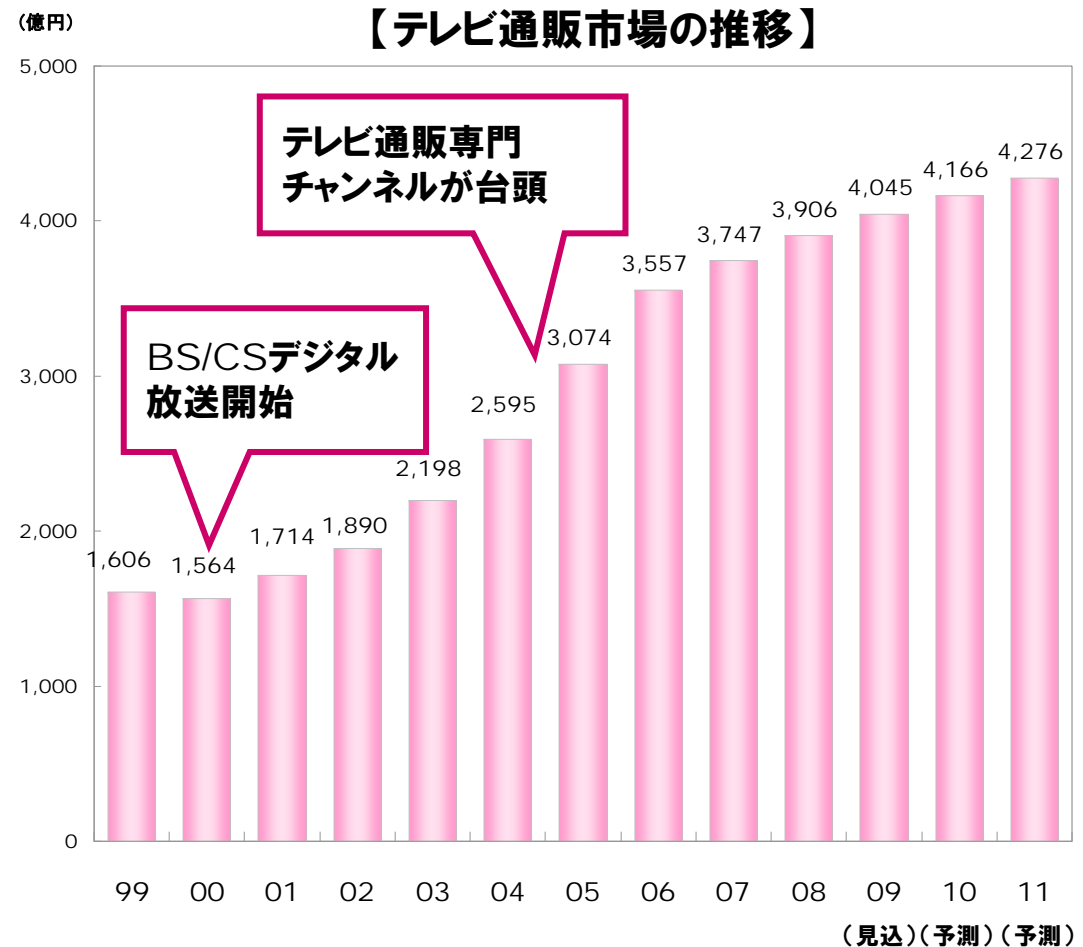
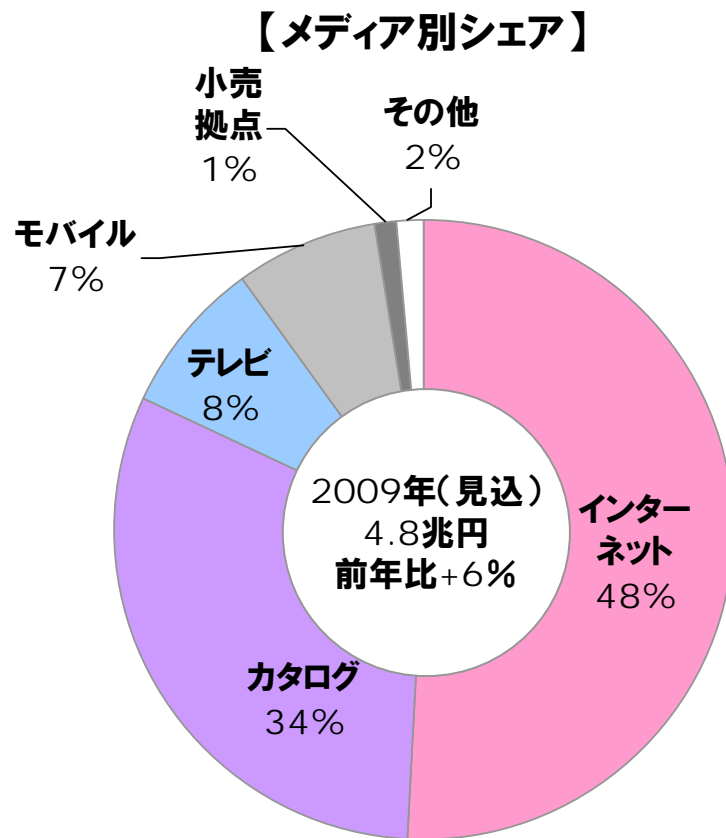
## データ分析に基づくトータルソリューションの提供



## 2010年度の通販市場(物販)は 5.1兆円を予測



## 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。

## 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。



The screenshot shows the IR information page of Tri-Stage. At the top, there is a navigation bar with links for Home, News, Services, Company Information, IR Information, and Recruitment Information. The main content area is titled 'IR情報' and includes a section for '個人投資家の皆様へ' (Dear Individual Investors) with a message about providing information to help understand the company. Below this, there is a '最新の業績' (Latest Performance) section for the 2010 Q2 period, listing documents like the financial statement video, financial summary, and annual report. A '最新ニュース' (Latest News) section lists several announcements from June 2010 and May 2010. On the right side, there is a sidebar with 'IR情報' (IR Information) links such as '経営方針' (Business Policy), '財務・業績' (Financials & Performance), 'IR資料室' (IR Resource Room), and '株式・株主情報' (Share & Shareholder Information). There are also links for 'IR情報のメール配信登録' (IR Information Email Registration) and '現在の株価を見る' (View Current Stock Price) via Yahoo! Finance.

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。**