

Tri-Stage

株式会社トリスステージ

**2013年2月期第2四半期
決算説明資料**

2012年10月1日

証券コード: 2178

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

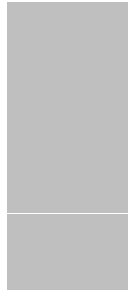
上期業績予想に対し、売上高は達成したものの営業利益未達

売上高 15,711百万円（上期見通し達成率 101.8%、通期見通し進捗率47.4%）
営業利益 502百万円（上期見通し達成率 83.2%、通期見通し進捗率36.9%）

外部環境は引き続き厳しいが、順調に新規顧客を獲得

顧客企業数 84社（前年同期比+17社）

中長期成長に向けた成長戦略を推進



Section 1
四半期業績概要
2012年6月～8月

売上高前年同期比**12.1%減**・売上総利益同**22.7%減**・営業利益同**52.0%減**

(単位:百万円)

| | 12/2期 第2四半期 | 13/2期 第2四半期 | 差額 | 増減率 |
|----------------|-------------------------|-------------------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 8,966 | 7,881 | △1,084 | △12.1% |
| 売上原価 (売上比) | 7,989 (89.1%) | 7,126 (90.4%) | △863 | △10.8% |
| 売上総利益 (売上比) | 977 (10.9%) | 755 (9.6%) | △221 | △22.7% |
| 販管費 (売上比) | 383 (4.3%) | 470 (6.0%) | +86 | +22.7% |
| 営業利益 (売上比) | 593 (6.6%) | 285 (3.6%) | △308 | △52.0% |
| 経常利益 (売上比) | 596 (6.6%) | 286 (3.6%) | △309 | △51.9% |
| 当期純利益 (売上比) | 352 (3.9%) | 166 (2.1%) | △186 | △52.8% |

売上高は、既存クライアント企業の商品サイクルやテレビ通販市場の環境の変化によりクライアントの収益性が低迷し、出稿量が減少したこと等により減少

(単位:百万円)

| | 12/2期 第2四半期 | 13/2期 第2四半期 | 差額 | 増減率 |
|--------------------|------------------|------------------|--------|--------|
| 売上高 | 8,966 | 7,881 | △1,084 | △12.1% |
| ソリューション売上 (売上比) | 8,894 (99.2%) | 7,826 (99.3%) | △1,067 | △12.0% |
| 商品売上 (売上比) | 71 (0.8%) | 54 (0.7%) | △16 | △23.6% |

【会計期間】 売上原価・売上総利益

売上原価は、一部テレビ番組枠の価格が高値で推移し見込みどおりの仕入れが果たせなかったこと
 効率の悪いテレビ番組枠を返還したこと
 およびクライアントの出稿量が減少したこと等により前年同期比**10.8%**減少
 売上総利益は、同**22.7%**減少

(単位:百万円)

| | 12/2期 第2四半期 | 原価 構成比 | 13/2期 第2四半期 | 原価 構成比 | 差額 | 増減率 |
|----------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|---------------|-------------|---------------|
| 売上原価合計 (売上比) | 7,989 (89.1%) | 100.0% | 7,126 (90.4%) | 100.0% | △863 | △10.8% |
| 媒体費(メディア仕入) (売上比) | 6,775 (75.6%) | 84.8% | 5,914 (75.0%) | 83.0% | △861 | △12.7% |
| テレビ番組 (売上比) | 4,793 (53.5%) | 60.0% | 4,165 (52.8%) | 58.5% | △628 | △13.1% |
| テレビCM (売上比) | 1,794 (20.0%) | 22.5% | 1,583 (20.1%) | 22.2% | △210 | △11.7% |
| その他 (売上比) | 187 (2.1%) | 2.4% | 164 (2.1%) | 2.3% | △23 | △12.4% |
| 外注費 (売上比) | 1,149 (12.8%) | 14.4% | 1,161 (14.7%) | 16.3% | +11 | +1.0% |
| 商品原価 (売上比) | 63 (0.7%) | 0.8% | 50 (0.6%) | 0.7% | △13 | △20.7% |
| 売上総利益 (売上比) | 977 (10.9%) | | 755 (9.6%) | | △221 | △22.7% |

【会計期間】 販管費・営業利益

**販管費は、前年同期比22.7%増
人員採用を積極的に実施し、正社員数は同7.6%増**

(単位:百万円)

| | 12/2期 第2四半期 | 13/2期 第2四半期 | 差額 | 増減率 |
|--------------|----------------|----------------|-------------|---------------|
| 販管費 | 383 | 470 | +86 | +22.7% |
| (売上比) | (4.3%) | (6.0%) | | |
| 人件費 | 222 | 248 | +26 | +11.8% |
| (売上比) | (2.5%) | (3.1%) | | |
| 減価償却費 | 11 | 15 | +4 | +37.4% |
| (売上比) | (0.1%) | (0.2%) | | |
| その他 | 150 | 206 | +56 | +37.8% |
| (売上比) | (1.7%) | (2.6%) | | |
| 営業利益 | 593 | 285 | △308 | △52.0% |
| (売上比) | (6.6%) | (3.6%) | | |
| 従業員数 | 105 | 113 | +8 | +7.6% |

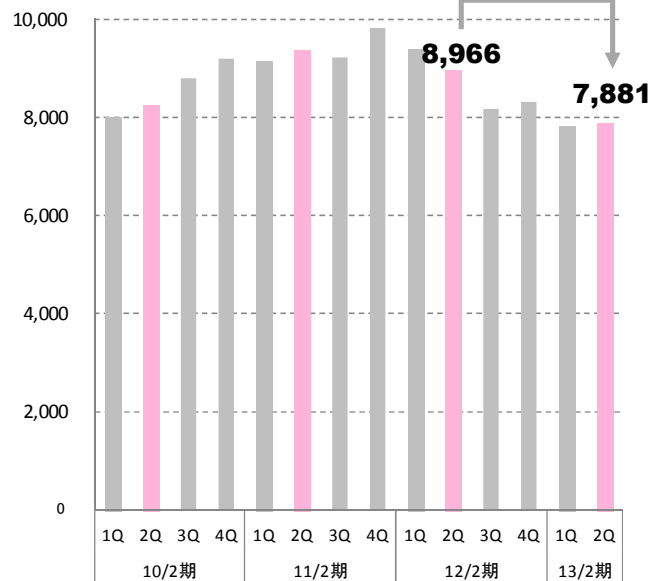
正社員の増加
+8名
(新卒5名
中途3名)

業務委託費
旅費交通費
貸倒引当金
等の増加

売上高前年同期比12.1%減・売上総利益同22.7%減・営業利益同52.0%減
第1四半期比では売上高、売上総利益、営業利益ともに増加

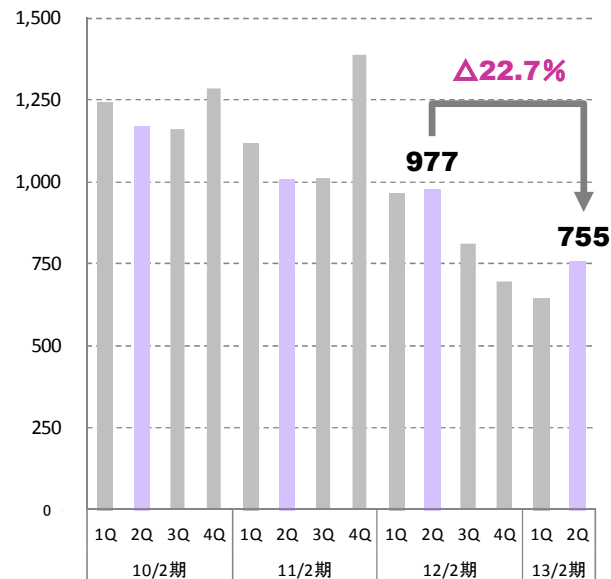
売上高

(単位:百万円)
 $\Delta 12.1\%$



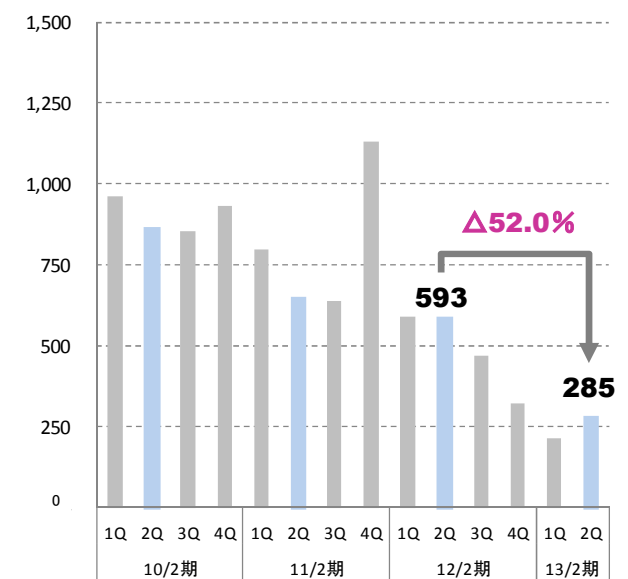
売上総利益

(単位:百万円)



営業利益

(単位:百万円)



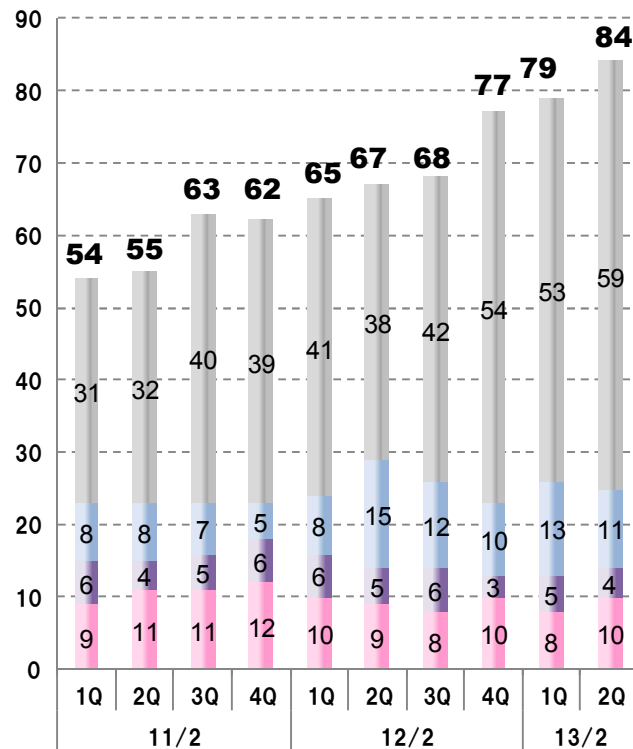
| | 10/2期 | | | | 11/2期 | | | | 12/2期 | | | | 13/2期 | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| 売上高 | 8,000 | 8,258 | 8,785 | 9,208 | 9,137 | 9,375 | 9,230 | 9,829 | 9,381 | 8,966 | 8,166 | 8,299 | 7,829 | 7,881 |
| 売上総利益 | 1,240 | 1,168 | 1,163 | 1,284 | 1,119 | 1,006 | 1,012 | 1,387 | 963 | 977 | 810 | 695 | 645 | 755 |
| 売上総利益率 | 15.5% | 14.1% | 13.2% | 13.9% | 12.3% | 10.7% | 11.0% | 14.1% | 10.3% | 10.9% | 9.9% | 8.4% | 8.2% | 9.6% |
| 営業利益 | 964 | 866 | 853 | 934 | 798 | 650 | 639 | 1,131 | 591 | 593 | 468 | 325 | 217 | 285 |
| 営業利益率 | 12.1% | 10.5% | 9.7% | 10.1% | 8.7% | 6.9% | 6.9% | 11.5% | 6.3% | 6.6% | 5.7% | 3.9% | 2.8% | 3.6% |
| 顧客企業数 | 45 | 48 | 53 | 50 | 54 | 55 | 63 | 62 | 65 | 67 | 68 | 77 | 79 | 84 |
| 従業員数 | 57 | 63 | 63 | 62 | 80 | 84 | 88 | 93 | 100 | 105 | 107 | 108 | 113 | 113 |

新規顧客企業数が着実に増加 売上上位5社シェアは微減

売上規模別顧客企業数



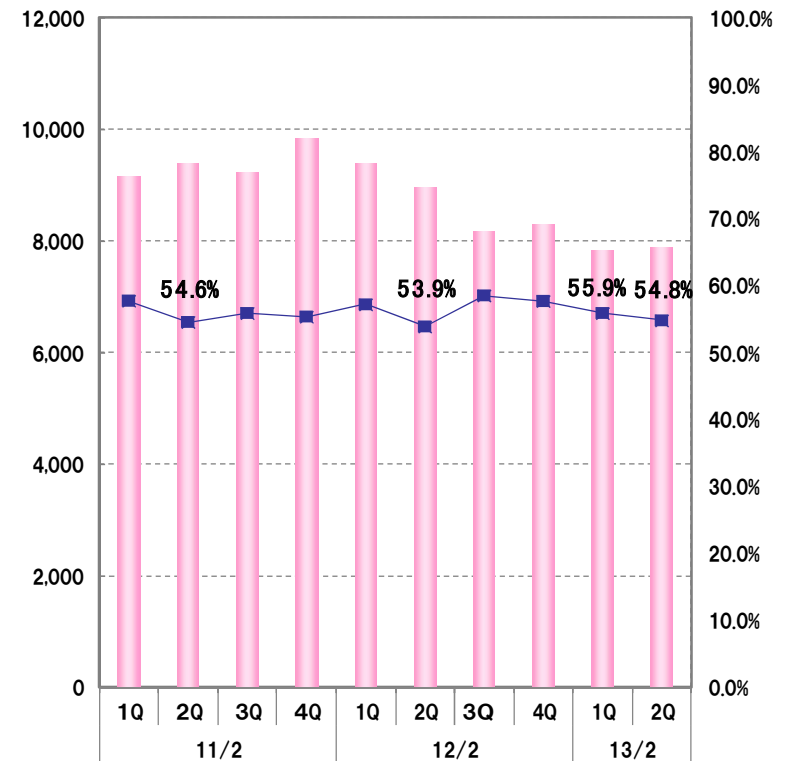
(単位:社)

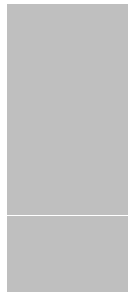


売上上位5社シェア



(単位:百万円)





Section2
上期業績概要
2012年3月～8月

上期売上高は上期業績予想に対し+281百万円(101.8%)と達成
 上期営業利益は△101百万円(83.2%)と未達

(単位:百万円)

| | 13/2期 上半期(実績) | 13/2期 上半期(予) | 13/2期 上半期達成率 | 13/2期 通期(予) | 13/2期 通期進捗率 |
|----------------|----------------------|----------------------|-----------------|------------------------|----------------|
| 売上高 | 15,711 | 15,430 | 101.8% | 33,120 | 47.4% |
| 営業利益 (売上比) | 502 (3.2%) | 604 (3.9%) | 83.2% | 1,362 (4.1%) | 36.9% |
| 経常利益 (売上比) | 507 (3.2%) | 604 (3.9%) | 84.0% | 1,362 (4.1%) | 37.2% |
| 当期純利益 (売上比) | 292 (1.9%) | 350 (2.3%) | 83.5% | 790 (2.4%) | 37.0% |

【累計期間】業績サマリー

売上高前年同期比**14.4%減**・売上総利益同**27.8%減**・営業利益同**57.6%減**

(単位:百万円)

| | 12/2期 上期 | 13/2期 上期 | 差額 | 増減率 |
|----------------|--------------------------|--------------------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 18,347 | 15,711 | △2,636 | △14.4% |
| 売上原価 (売上比) | 16,406 (89.4%) | 14,310 (91.1%) | △2,096 | △12.8% |
| 売上総利益 (売上比) | 1,941 (10.6%) | 1,401 (8.9%) | △539 | △27.8% |
| 販管費 (売上比) | 755 (4.1%) | 898 (5.7%) | +142 | +18.9% |
| 営業利益 (売上比) | 1,185 (6.5%) | 502 (3.2%) | △682 | △57.6% |
| 経常利益 (売上比) | 1,189 (6.5%) | 507 (3.2%) | △682 | △57.4% |
| 当期純利益 (売上比) | 679 (3.7%) | 292 (1.9%) | △387 | △57.0% |

【累計期間】売上高

売上高は、既存クライアント企業の商品サイクルやテレビ通販市場の環境の変化によりクライアントの収益性が低迷し、出稿量が減少したこと等により減少

(単位:百万円)

| | 12/2期 上期 | 13/2期 上期 | 差額 | 増減率 |
|--------------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高 | 18,347 | 15,711 | △2,636 | △14.4% |
| ソリューション売上 (売上比) | 18,213 (99.3%) | 15,604 (99.3%) | △2,608 | △14.3% |
| 商品売上 (売上比) | 134 (0.7%) | 106 (0.7%) | △27 | △20.6% |

【累計期間】 売上原価・売上総利益

売上原価は、一部テレビ番組枠の価格が高値で推移し見込みどおりの仕入れが果たせなかったこと
 効率の悪いテレビ番組枠を返還したこと
 およびクライアントの出稿量が減少したこと等により前年同期比**12.8%**減少
 売上総利益は、同**27.8%**減少

(単位:百万円)

| | 12/2期 上期 | 原価 構成比 | 13/2期 上期 | 原価 構成比 | 差額 | 増減率 |
|----------------------|--------------------------|---------------|--------------------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上原価合計 (売上比) | 16,406 (89.4%) | 100.0% | 14,310 (91.1%) | 100.0% | △2,096 | △12.8% |
| 媒体費(メディア仕入) (売上比) | 14,031 (76.5%) | 85.5% | 11,888 (75.7%) | 83.1% | △2,142 | △15.3% |
| テレビ番組 (売上比) | 9,689 (52.8%) | 59.1% | 8,428 (53.6%) | 58.9% | △1,260 | △13.0% |
| テレビCM (売上比) | 3,929 (21.4%) | 24.0% | 3,142 (20.0%) | 22.0% | △787 | △20.0% |
| その他 (売上比) | 412 (2.2%) | 2.5% | 317 (2.0%) | 2.2% | △94 | △22.9% |
| 外注費 (売上比) | 2,255 (12.3%) | 13.7% | 2,320 (14.8%) | 16.2% | +64 | +2.9% |
| 商品原価 (売上比) | 119 (0.7%) | 0.7% | 101 (0.6%) | 0.7% | △18 | △15.3% |
| 売上総利益 (売上比) | 1,941 (10.6%) | | 1,401 (8.9%) | | △539 | △27.8% |

【累計期間】 販管費・営業利益

**販管費は、前年同期比18.9%増
人員採用を積極的に実施し、正社員数は同7.6%増**

(単位:百万円)

| | 12/2期 上期 | 13/2期 上期 | 差額 | 増減率 |
|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------|
| 販管費 | 755 | 898 | +142 | +18.9% |
| (売上比) | (4.1%) | (5.7%) | | |
| 人件費 | 436 | 497 | +60 | +14.0% |
| (売上比) | (2.4%) | (3.2%) | | |
| 減価償却費 | 21 | 31 | +9 | +43.9% |
| (売上比) | (0.1%) | (0.2%) | | |
| その他 | 297 | 370 | +72 | +24.4% |
| (売上比) | (1.6%) | (2.4%) | | |
| 営業利益 | 1,185 | 502 | △682 | △57.6% |
| (売上比) | (6.5%) | (3.2%) | | |
| 従業員数 | 105 | 113 | +8 | +7.6% |

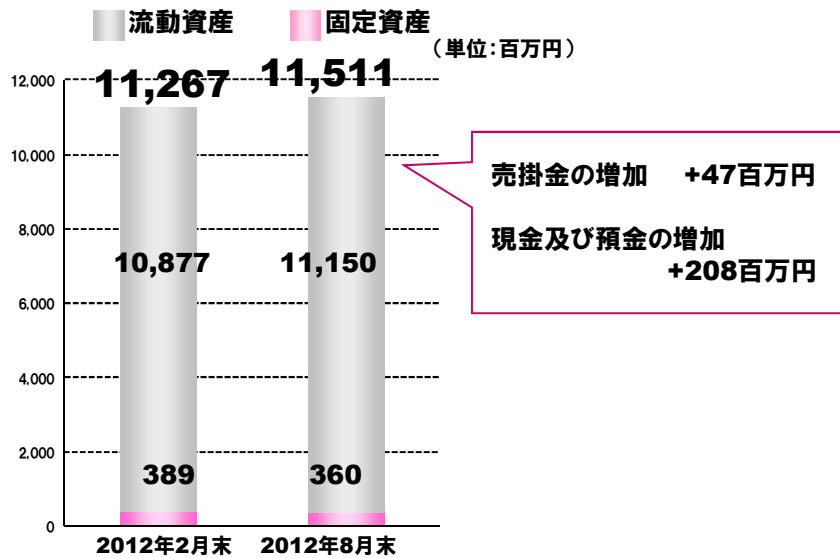
正社員の増加
+8名
(新卒5名
中途3名)

業務委託費
旅費交通費
貸倒引当金
等の増加

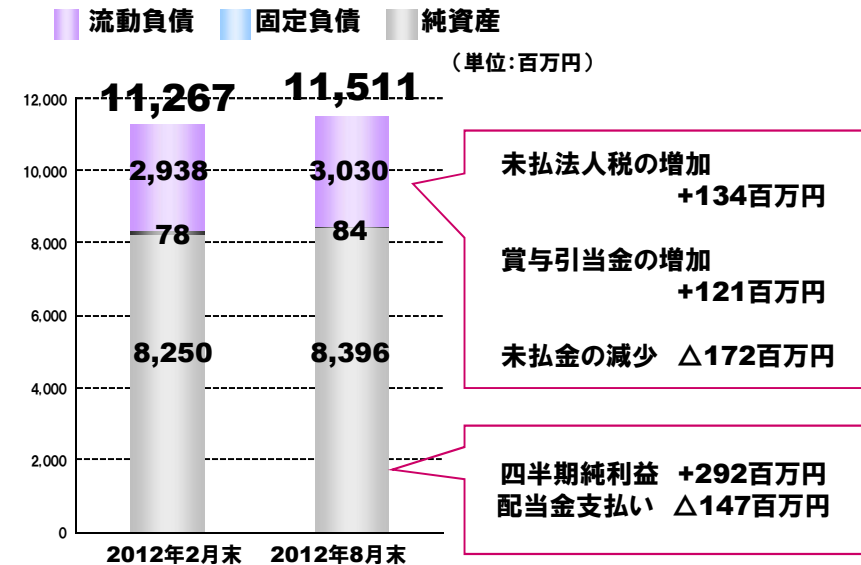
盤石な財務基盤を維持

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)

| | 12/2期 第2四半期 | 13/2期 第2四半期 |
|---------------|----------------|----------------|
| 営業キャッシュフロー | 565 | 412 |
| 投資キャッシュフロー | △496 | △108 |
| 財務キャッシュフロー | △148 | △146 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 1,031 | 1,187 |

税引前四半期純利益計上 507百万円
 法人税等の支払 △162百万円
 有形固定資産の取得 △39百万円
 定期預金の増加 △50百万円
 配当金の支払 △147百万円



Section3

成長戦略の推進

2013.2月期-2015.2月期の成長戦略および目標



本3ヵ年の成長戦略

戦略 1

新業種・新領域
クライアントの
発掘と育成

New

戦略 2

WEBマーケットへの
進出と育成

New

戦略 3

CRMビジネスの
創出と育成

New

戦略 4

海外マーケットへの
進出と育成

戦略 5

体制・人員, 社員の教育・育成, 資本注入を含む外部との連携の強化

変わる! 変える! 徹する! やり切る!

3年後...2015年2月期の数値目標

目標

3年後...2015年2月期

連結売上高 **500 億円**

WEB

2Q

ビデオアドへの動画掲載支援を開始

「poncanビデオアド」へのインフォーマーシャル掲載支援を開始し好調

CRM

通販企業のDB分析を受託、3Q以降支援開始

大手通販会社を含む数社より顧客DB分析を受託。各企業のCRM施策を提案実施中

組織改編

ナレッジマネジメント室新設

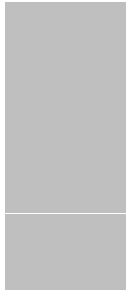
スキルやノウハウ等のナレッジを共有し、提案力、組織対応力、生産性の向上を促進

株主還元

2Q

株主優待制度導入

期末配当金1単元2,000円(1株当たり20円)に加え、中間期の株主様にクオカードを贈呈
1単元で1,000円、5単元以上で2,000円



參考資料

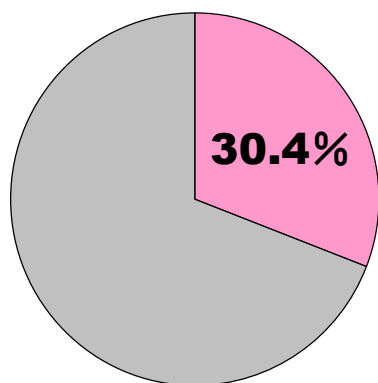
当社の地上波のテレビ通販の番組放送枠の市場シェアは、30%強であり
他BS/CS/CMも含めテレビ通販の番組枠はまだあり、さらなる**シェアの拡大**は見込める

地上波のテレビ通販の番組放送枠

3分 4分 14分 29分 54分 等

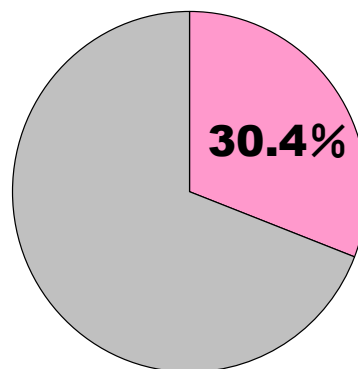
■ 当社シェア ■ 他社シェア

2011年12月末



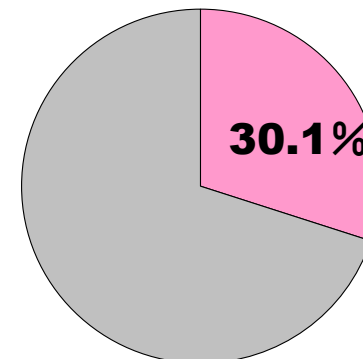
出所:当社調べ 2011年6月、9月、12月の無作為3週間平均

2012年3月末



出所:当社調べ 2011年9月、12月、2012年3月の無作為3週間平均

2012年6月末



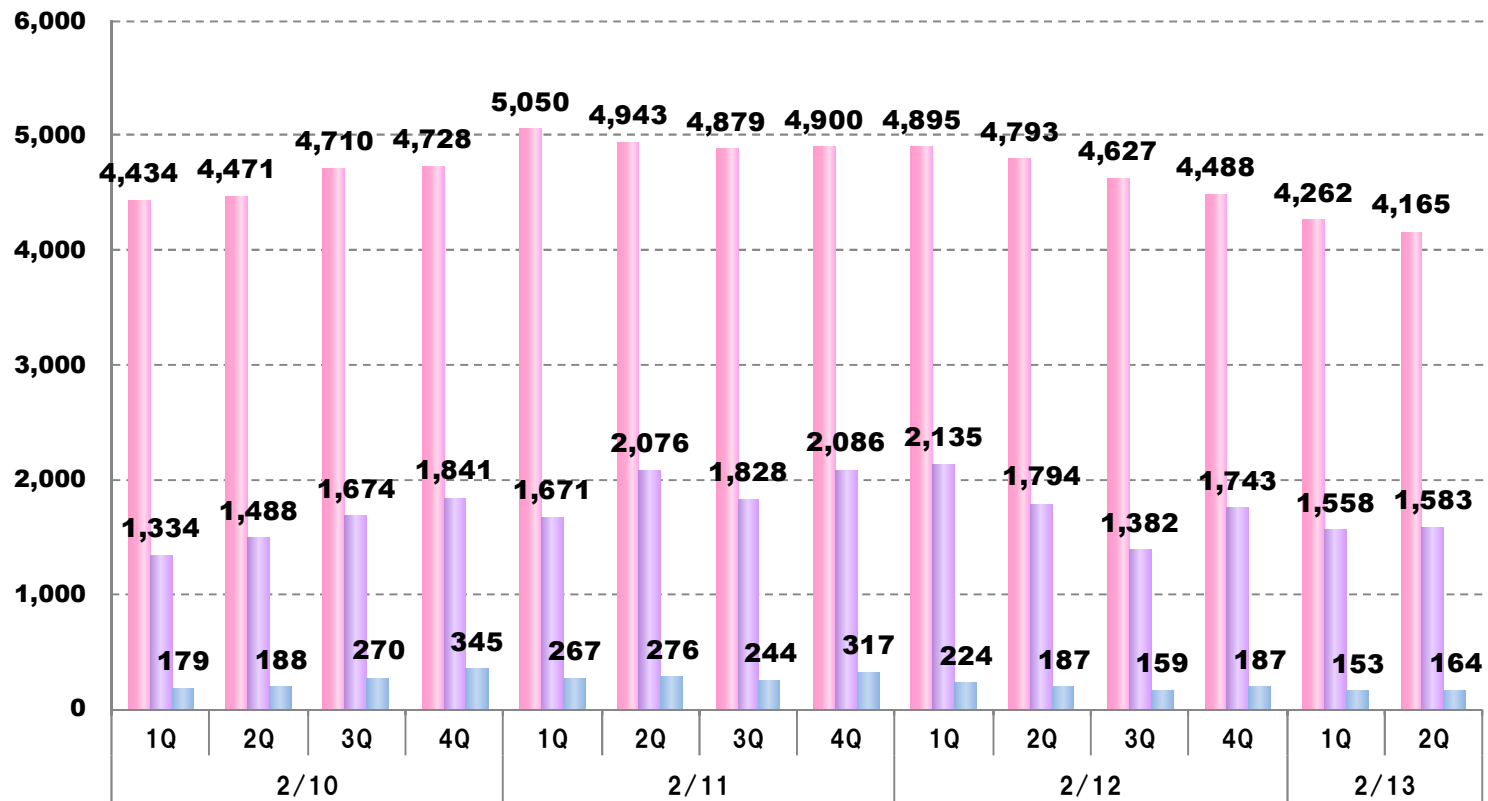
出所:当社調べ 2011年12月、2012年3月、6月の無作為3週間平均

一部効率の悪いテレビ番組枠の返還等、
 確保するテレビCM枠やテレビ番組枠の見直しを行ったことにより
 メディア仕入額が減少

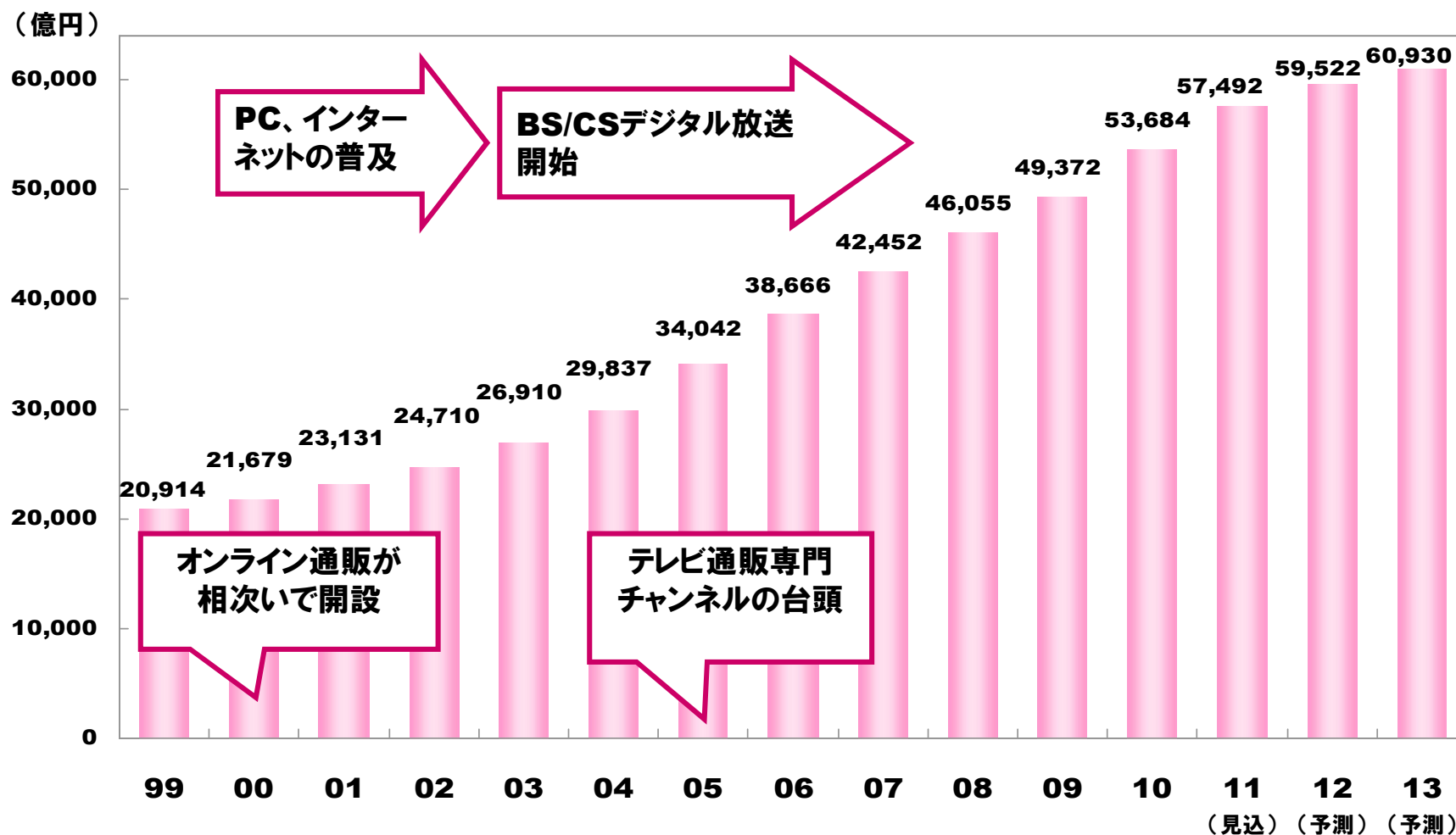
メディア仕入推移

■ テレビ番組 ■ テレビCM ■ その他メディア

(単位:百万円)



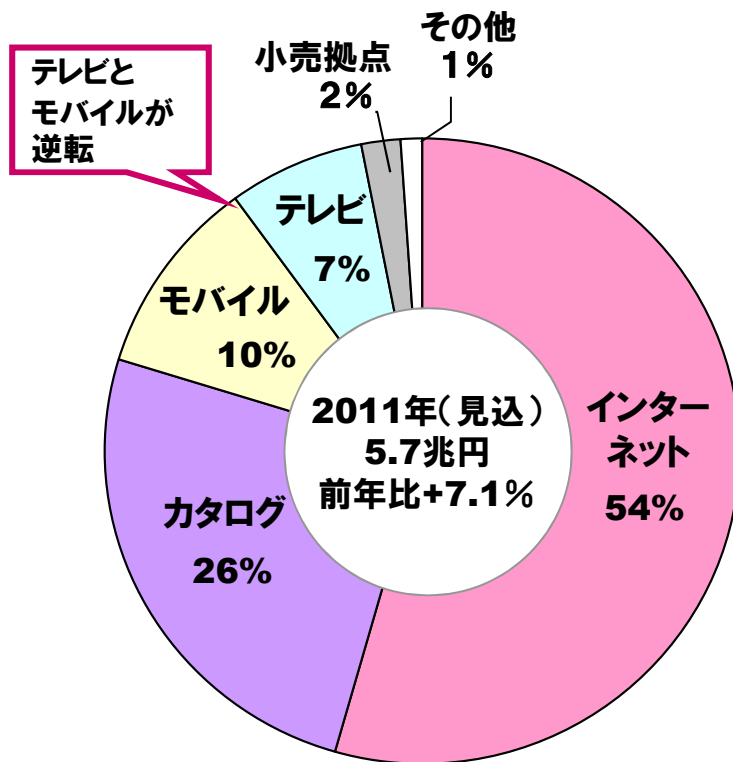
**2012年度の通販市場(物販)は 約6兆円を予測
右肩上がりの拡大基調が続くと予想される。**



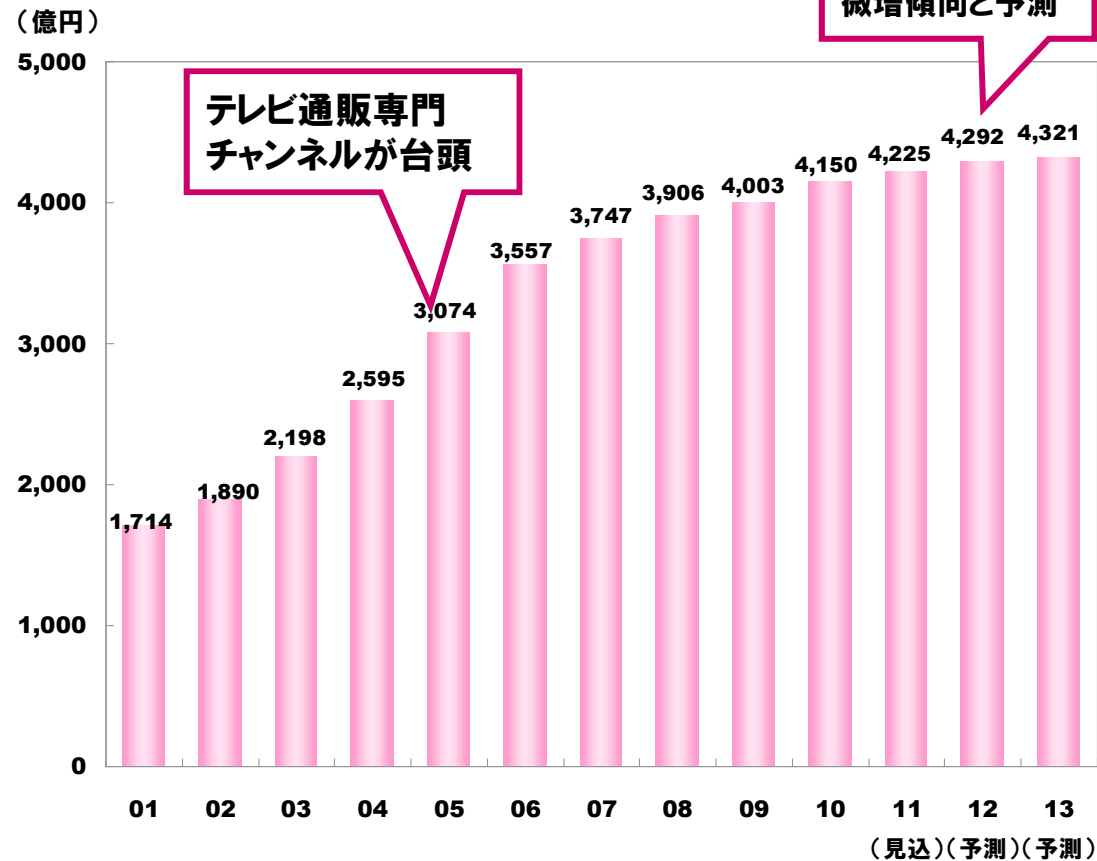
出所: 「通販・e-コマースビジネスの実態と今後 2011-2012 市場編」 2011年11月 株式会社富士経済

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

【メディア別シェア】



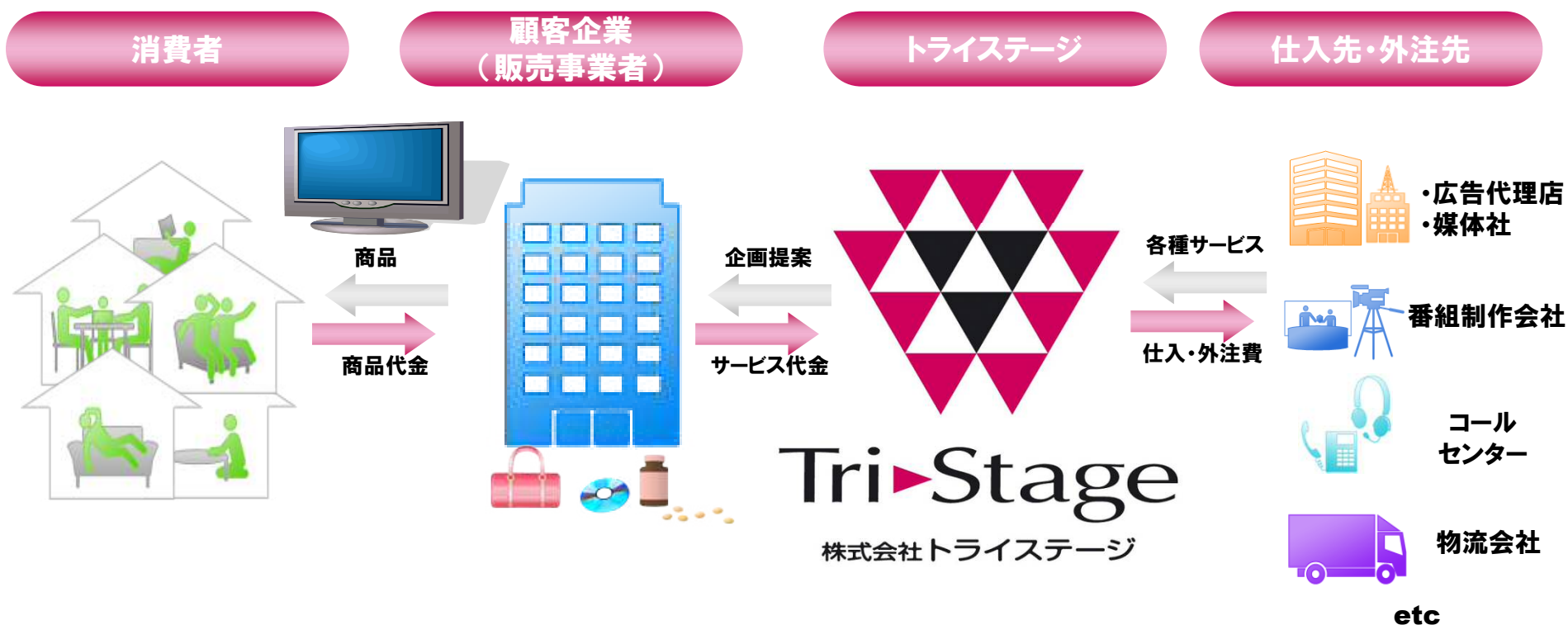
【テレビ通販市場の推移】



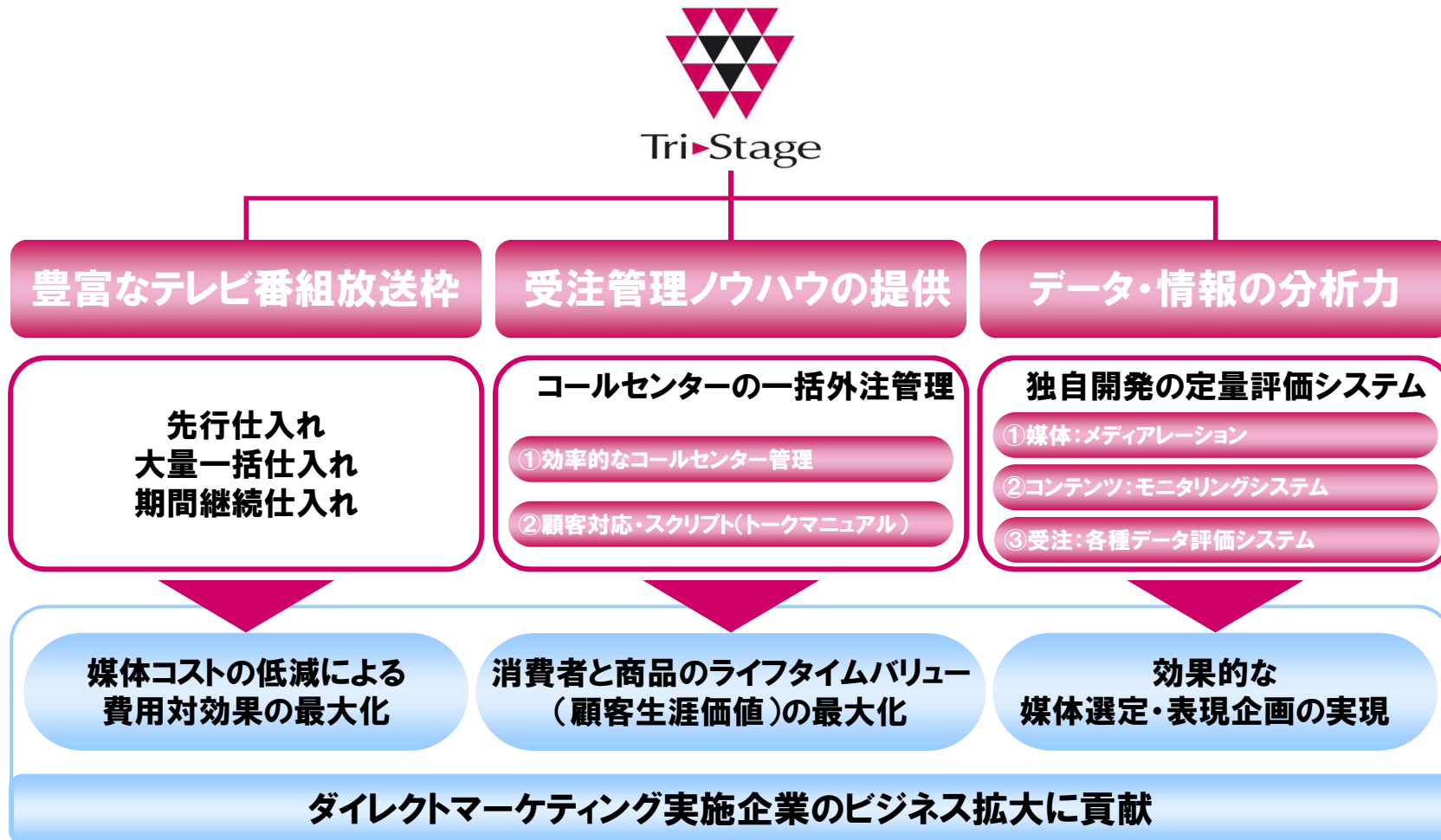
ダイレクトマーケティング事業に必要な多機能をトータルで提供



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



- 設立 2006年3月
- 上場 2008年8月(東証マザーズ:2178)
- 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 636百万円(2012年8月末時点)
- 発行済株式数 7,550,100株(2012年8月末時点)
- 従業員数 113名(2012年8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



The screenshot shows the Tri-Stage website interface. At the top, there is a search bar and navigation tabs for Home, News, Services, Company Information, IR Information, and Employment Information. The main content area is divided into several sections: 'IR情報' (IR Information) with a sub-section 'IR情報' containing links for '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); '最新の業績' (Latest Performance) for the 2012 Q2 financial results, including links to '決算説明ムービー' (Financial Statement Video) and '決算短信' (Financial Statement Briefing); '株価情報' (Share Price Information) showing the current price at 729 and a daily change of -1.14%.

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2-4-1 B館4階

TEL 03-5402-4111

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

トリステージ

検索

免責事項: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願います。