



平成 21 年 2 月期 中間決算短信 (非連結)

平成 20 年 9 月 30 日

上場会社名 株式会社トライステージ

上場取引所 東証マザーズ

コード番号 2178

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

代表者 役職名 代表取締役 CEO 氏名 妹尾 勲

TEL (03)5402-4111

問合せ先責任者 役職名 代表取締役 COO 氏名 丸田 昭雄

半期報告書提出予定日 平成 20 年 11 月 18 日

(百万円未満切捨て)

1. 平成 20 年 8 月中間期の業績 (平成 20 年 3 月 1 日 ~ 平成 20 年 8 月 31 日)

(1) 経営成績

(%表示は対前年中間期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		中間(当期)純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
20 年 8 月中間期	11,883	—	982	—	953	—	554	—
19 年 8 月中間期	—	—	—	—	—	—	—	—
20 年 2 月期	19,987	35.8	1,045	52.5	1,039	53.4	584	51.6

	1 株当たり中間 (当期)純利益		潜在株式調整後 1 株当たり中間 (当期)純利益	
	円	銭	円	銭
20 年 8 月中間期	248	35	247	60
19 年 8 月中間期	—	—	—	—
20 年 2 月期	266	96	—	—

(参考) 持分法投資損益 20 年 8 月中間期 一百万円 19 年 8 月中間期 一百万円 20 年 2 月期 一百万円

(2) 財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1 株当たり純資産	
	百万円		百万円		%	円	銭	
20 年 8 月中間期	5,199		2,768		53.3	1,112	27	
19 年 8 月中間期	—		—		—	—	—	
20 年 2 月期	3,740		1,110		29.7	507	26	

(参考) 自己資本 20 年 8 月中間期 2,768 百万円 19 年 8 月中間期 一百万円 20 年 2 月期 1,110 百万円

(3) 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 期末残高	
	百万円		百万円		百万円		百万円	
20 年 8 月中間期	504		△5		604		2,055	
19 年 8 月中間期	—		—		—		—	
20 年 2 月期	334		△39		—		952	

2. 配当の状況

(基準日)	1 株当たり配当金				
	第 1 四半期末	中間期末	第 3 四半期末	期末	年間
20 年 2 月期	—	円 銭 0 00	—	円 銭 0 00	円 銭 0 00
21 年 2 月期	—	0 00			0 00
21 年 2 月期 (予想)			—	0 00	

3. 平成 21 年 2 月期の業績予想 (平成 20 年 3 月 1 日 ~ 平成 21 年 2 月 28 日)

(%表示は対前期増減率)

通 期	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1 株当たり 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円	銭
	23,960	19.9	1,642	57.2	1,613	55.3	937	60.4	397	30

4. その他

(1) 中間財務諸表作成に係る会計処理の原則・手続、表示方法等の変更(中間財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更に記載されるもの)

- | | |
|-----------------|---|
| ① 会計基準等の改正に伴う変更 | 無 |
| ② ①以外の変更 | 無 |

(2) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	20年8月中間期	2,489,300株	19年8月中間期	一株
	20年2月期	2,189,300株		
② 期末自己株式数	20年8月中間期	一株	19年8月中間期	一株
	20年2月期	一株		

(注)1株当たり中間(当期)純利益の算定の基礎となる株式数については28ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他の特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる仮定及び業績予想の利用にあたっての注意事項等については3ページ「1. 経営成績 (1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

平成21年2月期通期の業績予想の1株当たり当期純利益は、予定期中平均発行済株式数(2,359,437株)により算出しております。

【定性的情報・財務諸表等】

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

【当中間期の経営成績】

当中間会計期間におけるわが国経済は、原油資源価格の高騰による原材料価格の上昇やサブプライムローン問題に端を発した米国経済の先行き不透明感等による株式市場の大幅な下落や円高の進行等の影響により、個人消費の伸び悩みや企業収益の改善に足踏みが見られる等、景気は減速感を強めました。

一方、当社の顧客の属するダイレクトマーケティング市場は、テレビ、インターネット&モバイルを使用メディアとするダイレクトマーケティングの成長が市場を牽引し、引き続き堅調な成長を続けております。

このような市場環境下、当社においては、前事業年度に引き続き、ダイレクトレスポンス手法により商品あるいはサービスの販売を試みるダイレクトマーケティング実施企業に対して、商品開発、表現企画、媒体選定、受注、顧客管理といったバリューチェーンの各局面で、最適なソリューションの提供に努めてまいりました。当社の既存顧客企業、新規顧客企業のテレビ通販事業は総体的に堅調に推移し「メディア枠提供」におけるテレビ番組放送枠、テレビCM放送枠の取扱、「受注管理」におけるコールセンターオペレーションの取扱が、前事業年度に引き続き増加しました。また、テレビ番組放送枠、テレビCM放送枠の仕入において、仕入価格の一部見直しや取引広告代理店の拡充によりメディア効率の向上に努めた結果、メディア取引における収益性が向上しました。

この結果、当中間会計期間の経営成績は、次のとおりとなりました。

(a) 売上高

テレビ通販実施企業へのソリューション売上が増加し、当中間会計期間の売上高は11,883,736千円となりました。

(b) 売上総利益

当中間会計期間の売上総利益は1,443,348千円となりました。

(c) 販売費及び一般管理費

当中間会計期間の販売費及び一般管理費は461,128千円となりました。主な内容は、人件費232,521千円、地代家賃29,798千円、旅費交通費25,398千円、業務委託費24,115千円であります。

(d) 営業利益

上記の結果、当中間会計期間の営業利益は982,220千円となりました。

(e) 営業外収益、営業外費用

当中間会計期間の営業外収益は1,275千円、営業外費用は30,198千円となりました。営業外費用の主な内訳は、支払利息4,654千円、上場関連費用23,877千円であります。

(f) 経常利益

上記の結果、当中間会計期間の経常利益は953,296千円となりました。

(g) 特別利益、特別損失

特別利益及び特別損失はありません。

(h) 中間純利益

税引前中間純利益953,296千円から法人税、住民税及び事業税と法人税等調整額の合計399,054千円を差引後、当中間会計期間の中間純利益は554,242千円となりました。

【当期の見通し】

当社の既存顧客企業、新規顧客企業のテレビ通販事業は、下半期においても引き続き堅調に推移する見込みです。また、当社のメディア取引における収益性は、下半期においても引き続き良好であると見込んでおります。

以上により、平成21年2月期の業績予想につきましては、売上高23,960百万円(前年同期比19.9%増)、営業利益1,642百万円(前年同期比57.2%増)、経常利益1,613百万円(前年同期比55.3%増)、当期純利益937百万円(前年同期比60.4%増)を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

【資産、負債、純資産に関する分析】

当中間会計期間における総資産は、前事業年度末と比較して1,458,867千円増加し、5,199,038千円となりました。

流動資産については、前事業年度末と比較して月次売上が増加したことにより売掛金残高が300,652千円増加し2,411,085千円となり、また現金及び預金が1,103,055千円増加し2,055,141千円となったこと等により、前事業年度末と比較して1,442,208千円増加し4,536,687千円となりました。

有形固定資産については、前事業年度末と比較して2,864千円減少し36,964千円となりました。無形固定資産については、615千円減少し3,875千円となりました。投資その他の資産については、差入保証金の増加等により、20,138千円増加し621,510千円となりました。

流動負債については、月次の仕入額の増加により買掛金が166,362千円増加し1,809,662千円となり、法人税等の計上により未払法人税等が148,165千円増加し442,493千円となったものの、借入金の返済により短期借入金が500,000千円減少したこと等により、前事業年度末と比較して201,769千円減少し2,420,835千円となりました。

固定負債については、前事業年度末と比較して2,394千円増加し9,421千円となりました。

純資産については、株式の発行により資本金及び資本準備金がそれぞれ552,000千円増加し、中間純利益の計上により繰越利益剰余金が554,242千円増加したことにより、前事業年度末と比較して1,658,242千円増加し2,768,781千円となりました。

【キャッシュ・フローに関する分析】

当中間会計期間における現金及び現金同等物(以下、資金という)は前事業年度から1,103,055千円増加し2,055,141千円となりました。当中間会計期間における各キャッシュ・フローの状況と主な内容は、次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当中間会計期間において、営業活動によって得られた資金は504,087千円となりました。これは主に税引前中間純利益953,296千円を計上したことに加え、業容の拡大により仕入債務が166,362千円増加した一方、売上債権が300,652千円増加し、法人税等の支払いが294,036千円発生したこと等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)

当中間会計期間において、投資活動に使用した資金は5,032千円となりました。これは事務機器等の有形固定資産の取得による支出5,032千円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)

当中間会計期間において、財務活動によって得られた資金は604,000千円となりました。これは短期借入金の返済により500,000千円の支出を行った一方、株式の発行により1,104,000千円の収入があったことによるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成20年2月期	平成20年8月中間期
自己資本比率(%)	29.7	53.3
時価ベースの自己資本比率(%)	—	112.5
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(倍)	1.5	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	51.9	124.4

※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

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：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

(注) 1. 各指標はいずれも財務数値により計算しております。

2. 株式時価総額は、期末(中間期末)株価終値×期末(中間期末)発行済株式数(自己株式控除後)により算出しております。なお、平成20年2月期においては、当社は上場しておらず株式時価総額は算出していないため、時価ベースの自己資本比率は記載しておりません。

3. 営業キャッシュ・フローはキャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を払っている全ての負債を対象としております。また利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期の配当

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつとして認識しておりますが、同時に財務基盤の強化及び今後の持続的成長のため内部留保の充実に重点を置く必要があると考えております。

当社は設立後2期しか経過しておらず、成長過程にあると考えております。従って、内部留保の充実に回り、当社の成長機会に使用し、なお一層の業容の拡大を目指すことが、企業価値を高め、株主の皆様に対する利益還元につながるとの認識から、配当を実施しておりません。

将来的な株主の皆様への利益還元につきましては、経営成績及び財政状態を勘案して決定していく方針であります。

また、内部留保資金については、システム開発等の設備投資、運転資金への充当等に使用する方針であります。

(4) 事業等のリスク

以下において、当社の事業展開その他に関して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要因に該当しない事項につきましても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から以下に開示しております。

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、本項及び本書中の本項以外の記載事項を慎重に検討したうえで、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全てを網羅するものではありませんので、この点にご留意ください。

なお、記載された将来に関する事項は、提出日現在入手可能な情報に基づき当社が判断したものであります。

1. 事業内容に関するリスク

① 国内の景気動向の影響について

当社が提供する各種サービスは、景気動向の影響を受けやすい広告宣伝支出とは異なり、ダイレクトマーケティング事業を実施する企業の商品販売において、販売に直接関連するため必須の支出である場合が多く、相対的に景気動向の影響を受けづらい傾向にあります。

しかしながら、国内における景気動向の変化に伴い、いわゆる買い控え等消費動向に急激な変化が生じ、当社顧客企業の業績が急速に悪化する可能性は否定できず、かかる場合において当社が迅速かつ十分に対応できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

② ダイレクトマーケティング市場の成長性について

当社の顧客企業が属するダイレクトマーケティング市場は、メディア環境の急速な発達及び多様化も相まって、近年成長を続けております。

しかしながら、国内における景気動向、消費動向等の経済情勢の変化等により、その成長が止まる可能性は否定できず、かかる場合において当社が迅速かつ十分に対応できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ メディア環境の変化について

当社は、ダイレクトマーケティングにて使用されるメディア枠として、テレビ番組放送枠あるいはテレビCMが、今後も重用され続けることを想定し、引き続きテレビを使用したソリューションの提供を拡大してまいります。

しかしながら、メディア環境や消費動向が変化し、インターネット&モバイル等テレビ以外のメディアを使用したダイレクトマーケティングが当社の想定以上に成長する等の事由により、顧客企業のテレビ番組放送枠やテレビCM等に対する需要が低下する可能性は否定できず、かかる場合において当社が迅速かつ十分に対応できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

④ メディア枠の安定確保について

当社の主要な収益要素であるメディア枠の販売において、テレビ番組放送枠の販売が大きなウェートを占めておりますが、当社では、テレビ番組放送枠の確保・販売に加え、テレビCM、ラジオ、インターネット&モバイル、新聞、雑誌、店頭等、多様なメディアの確保・販売を積極的に展開しております。

しかしながら、今後、大手新規参入企業や大手広告代理店業者等が巨大な資本力を生かしてテレビ番組放送

枠等の高値による買占めを行った場合、もしくはテレビ局がダイレクトマーケティング事業者に供給するテレビ番組放送枠等の供給量を減枠した場合、当社の計画通りにテレビ番組放送枠等を確保・販売できなくなる可能性は否定できず、かかる事態となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤ テレビ番組放送枠の一括先行仕入について

当社の主要な収益要素であるメディア枠提供のうち、最も大きなウェートを占めるテレビ番組放送枠の仕入において、当社では、当社顧客企業からのオーダーに応じて購入する受注発注型仕入に加え、当社の判断にて先行的にオーダーし購入する先行仕入を実践しております。

また当社では、先行仕入を行う際、複数の番組枠を一括して購入する一括仕入や事前に定めた期間にて継続的に購入する期間継続仕入を実践しており、安価かつ大量のテレビ番組放送枠仕入を実現するとともに、仕入先である媒体社や広告代理店との信頼関係の構築と取引関係の安定化を実現しております。

当社では、予め顧客企業のニーズを集約した販売計画を立案したうえで仕入計画を立案し、一括仕入や期間継続仕入を実践しているため、仕入れた全ての番組枠を顧客企業に対し販売しておりますが、顧客企業の急激な販売不振や視聴者のテレビ視聴動向の急激な変化等、当社が想定していない事態が発生し、予め立案した販売計画の大幅な変更を余儀なくされた場合において当社が迅速かつ十分に対応できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 成長支援型新規顧客獲得戦略について

商品やサービスを販売する企業がテレビ番組通販市場に新規参入するには、初期準備費用に充当可能な資金やインフラ整備等が必要とされるため、その参入が困難な場合があります。

当社は、そのような新規参入希望企業の中から、優れた商品や高い企画力を有し成長が期待できる企業、あるいは成長が期待できる商品を選別し、当該企業あるいは当該商品のダイレクトマーケティング事業が成長するまでの一定期間において、メディア枠の販売又は表現物の制作におけるコスト面の協力や、当社の各種ソリューションの提供により当該企業又は商品の成長を支援する、独自の新規顧客獲得戦略を採用するとともに、当該ダイレクトマーケティング事業の成長に伴い当社の売上及び利益の拡大を実現しております。

成長支援の遂行に際しては、当社にて成長支援計画を立案の上、当社の各種ソリューションサービスの継続的な提供を行っておりますが、当該企業あるいは当該商品のダイレクトマーケティング事業が成長するまでの間において、当該企業への各種ソリューションの提供にて発生するコストの一部を、負担額に限度を設けた上で当社が負担する場合があります。

当社では、支援した顧客企業あるいは商品が計画通りに成長しない可能性も考慮にいれて計画を立案しておりますが、当該顧客企業あるいは商品が当社の想定以上に成長しない可能性は否定できず、かかる場合において当社が一時的かつ限定的に負担した各種ソリューションサービスに係るコストを回収できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑦ 主要顧客企業への依存について

当社の全売上高に占める割合が10.0%以上となる主要顧客企業の数及び売上高の割合の合計は、平成20年2月期において3社にて49.0%、平成20年8月中間期において5社にて65.2%であり、その依存度は高いものとなっております。

当社は、今後において、当該顧客企業との取引額に関しても継続的に拡大を目指しつつ、新規顧客企業等、当該顧客企業以外との取引額の拡大を推進し、特定顧客企業への依存の低減に努めてまいります。当該顧客企業の業績不振やメディア出稿の停止等何らかの急激な変化等の事情により、当該顧客企業との取引額が大幅

に減少した場合、もしくは当該顧客企業との取引の継続が困難な事態に陥った場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧ 特定仕入先への依存について

当社は、株式会社大広(平成 20 年 3 月以前は株式会社大広の子会社である株式会社ディー・クリエイト)より、テレビ番組放送枠、テレビ CM を始めとするメディア枠等を仕入れております。当社の全仕入高に占める株式会社ディー・クリエイト及び株式会社大広からの仕入高の割合は、平成 20 年 2 月期において 71.1%、平成 20 年 8 月中間期において 64.9%であり、低下してはいるものの、その依存度は高いものとなっております。

株式会社大広及び株式会社ディー・クリエイトは当社の代表取締役 3 名が以前に従事していた会社であり、当社設立以来良好な取引関係を継続しており、安定度の高い仕入先として認識しておりますが、株式会社大広の何らかの急激な変化等の事情により、同社との取引契約期間の満了後、適切な条件で再合意に至らなかった場合、解除条項に抵触し契約が終了した場合、その他同社との取引の継続が困難な事態に陥った場合において当社が迅速かつ十分に対応できない場合には、当社の業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

⑨ 外注先の確保について

当社は、テレビ番組制作をはじめとする各種表現物の企画・制作及びコールセンター業務の提供等において、企画立案は自社内にて行うものの、実作業は各分野における専門会社及び専門スタッフに外注しております。

これまで当社は、十分なスキルとノウハウを有し、かつ当社又は顧客企業のニーズに応える品質を維持できる外注先を安定確保できており、また、当該外注先と良好なパートナーシップ関係を構築しております。

しかしながら、外注先の何らかの事情により、当社との取引が継続できなくなった場合、もしくは当社又は顧客企業が要求する品質の維持ができなくなった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑩ 商品在庫について

当社は、商品を商品メーカーあるいは商品ベンダーより仕入れ、顧客企業あるいは商品卸業者に販売する商品 BtoB 取引を行っておりますが、当該商品の仕入に際し、顧客企業のニーズに即した仕入を実施し、適切な在庫管理体制を整備しております。

しかしながら、何らかの事情により、仕入商品を予定通りに販売できず、過剰な商品在庫が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑪ 基本取引契約書等の締結について

主に広告業界では、売買取引の慣行として、放送・掲載広告計画や放送・掲載内容の変更に柔軟かつ機動的に対応できるよう、基本取引契約書等の締結及び契約文書による取引契約の成立がなされておられません。当社は、取引の開始に際し基本取引契約書等の締結を促進しており、原則として基本取引契約書等を締結しておりますが、一部の継続的な販売取引が成立している顧客企業との間において、顧客企業の商慣習により、基本取引契約書等の締結がないままに取引契約が成立しているケースがあります。

当社では、平成 20 年 8 月中間期において 94.1% (全売上高に占める金額割合) の顧客企業と基本取引契約書等の締結を行っており、また、基本取引契約書等の有無に関わらず、取引の成立に際して各種帳票の発行・徴求に努めておりますが、基本取引契約書等を締結していない顧客企業との間で、取引関係の内容、条件等について疑義が生じたり、これをもとに紛争が生じたりする可能性があります。

⑫ 競合会社の参入について

当社の顧客企業が属するダイレクトマーケティング市場は、近年拡大を続けているため、当社のビジネスモデルと同様のビジネスモデルを掲げる新たな当社の競合企業が誕生し、今後も増加する可能性があります。

当社は、事業特長である『トータルソリューションサービス』を展開し、かつ独自の新規顧客獲得戦略を採用することにより、他社との差別化を図り、継続的な事業成長に努めておりますが、そのような競合企業の参入により、当社の優位性が失われ、計画通りの仕入が実施できない可能性、あるいはそのような競合企業と当社の主要顧客企業との間で取引が開始され、当社と当該顧客企業との取引が縮小される可能性は否定できず、かかる事態となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑬ 新規事業について

当社は、今後も持続的な成長を実現するために、商品を商品メーカーあるいは商品ベンダーより仕入れ、当社自らが消費者に直接販売する商品 BtoC 事業等の新たな事業に、積極的に取り組んでいく方針であります。また、そのために他社との提携やM&A等も含めて検討を行ってまいります。

しかしながら、新規事業を遂行していく過程において、事業環境の急激な変化や、事後的に表面化する提携やM&Aの相手先企業との不調和等の予測困難なリスクが発生する可能性は否定できず、かかる場合において当初の事業計画を達成できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

2. 法的規制に関するリスク

当社が取り扱うメディア枠は、各種メディアにおける規制・基準・方針等の影響を受けます。例えば、テレビ番組放送枠やテレビCMについては、「放送法」等の関係法令の法的規制、総務省等の監督官庁又は社団法人日本民間放送連盟等の業界団体が定める規制・基準・方針等の影響を受けます。さらに、メディアにおける表現方法等については、各種メディアにおける放送・掲載方法や規制・基準・方針等の影響を受けます。また、当社の外注等の商行為は、「下請代金支払遅延等防止法」等の法的規制の影響を受けます。

これらの法規制等の導入・強化・改正等に対して当社が適切に対応できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社の顧客企業の商行為は、「不当景品類及び不当表示防止法(いわゆる景品表示法)」、「薬事法」、「健康増進法」等、主にダイレクトマーケティング事業に関わる法的規制、また、各種メディアにおける放送・掲載方法や規制・基準・方針等の影響を受けます。

これらの法規制等の導入・強化・改正等に対して当社の顧客企業が適切に対応し得ず、かつ当社が当該顧客企業に対し適切な対応を怠った場合には、顧客企業の業績が悪化する可能性があり、かかる事態となった場合には間接的に当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 会社組織に関するリスク

① 業歴について

当社は平成18年3月に設立されたため、期間比較を行うための十分な財務数値が得られておりません。

従って、過年度の財政状態及び経営成績等のみからでは、今後の当社の成長性を判断するには、不十分である可能性があります。

② 特定人物への依存について

当社創業者である代表取締役CEO妹尾勲、代表取締役CMO中村恭平、代表取締役COO丸田昭雄の3名は、当社設立以前よりダイレクトマーケティング事業に関わり、豊富な経験及び当社が有する各種ソリューションメ

ニューに関する高いスキルとノウハウを有するとともに、当社の主要な顧客企業及び仕入先とのリレーションにおいても、大きな役割を担っております。

当社では、組織の体系化、ミドルマネジメント層の採用、人材育成の強化等の策を講じ、当該3名に過度に依存しない体制の構築に努めておりますが、当面の間は当該3名への依存は高いままにあることが見込まれます。

かかる状況下において、当該3名のうちいずれかの者が、何らかの事由により当社の業務を継続することが困難となった場合には、業務遂行に支障をきたす可能性は否定できず、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ 人材の確保と定着について

当社は、平成20年8月31日現在、役員7名、従業員43名、派遣社員8名と小規模組織で事業を展開しており、また、内部管理体制も規模に応じた形で運用しております。

当社は、業務の拡大に伴って、恒常的な人材募集広告や人材紹介サービスの活用により、必要な人材の確保に努めております。また、より優秀な人材を確保し、かつ必要な人材の流出を最小限に抑えるため、従業員の能力向上のための人材教育プログラムの導入による人材育成の強化に努めるとともに、ストックオプション制度等のインセンティブ制度を導入しております。また、人員の増強に併せ、より一層の内部管理体制の充実を図る方針であります。

しかしながら、必要とする人材を当社の計画通りに確保できなかった場合、適時適切に人員規模に応じた内部管理体制を運用できなかった場合、また、必要な人材の流出が発生した場合、事業拡大に制約を受ける可能性は否定できず、かかる事態となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

4. その他

① 個人情報等の漏洩の可能性について

当社では、顧客企業の個人情報を取り扱うことがあり、当該個人情報の管理については、退職者も含めた従業員に対する秘密保持の義務化、当該個人情報を取り扱う当社の外注先に対する監視・指導の徹底、ハードウェアの整備等、ソフト面及びハード面における対策を講じることにより、個人情報等の漏洩リスクを最小限に抑え、平成17年4月1日に全面施行された「個人情報の保護に関する法律」の遵守に努めております。その結果、平成20年2月20日付にて財団法人日本情報処理開発協会よりプライバシーマークの付与認定を受けております。

しかしながら、全てのリスクを完全に排除することは困難であり、個人情報の漏洩等のトラブルが発生する可能性は否定できず、かかる事態となった場合には、損害賠償請求や信用の低下等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 知的財産権について

当社は提出日現在において、提供する商品・サービス及び制作する表現物等に対して、第三者より知的財産権に関する侵害訴訟等を提起する等の通知は受けておりません。

しかしながら、当社が提供する商品・サービス及び制作する表現物等に対して、特許侵害その他により第三者から知的財産権に関する侵害訴訟等を提訴される可能性を完全に排除することは困難であり、かかる訴訟等を受ける可能性があります。また一方、当社が所有する知的財産権について、第三者によって侵害され、訴訟等となる可能性もあります。

かかる事態となった場合、その経過又は結果によっては、当社の業績及び社会的信用に影響を及ぼす可能性

があります。

③ 訴訟等について

当社は提出日現在において、訴訟・紛争には関与しておりません。

しかしながら、様々な事由により、今後直接又は間接的に何らかの訴訟・紛争に関与することとなる可能性は否定できず、かかる事態となった場合、その経過又は結果によっては、当社の業績及び社会的信用に影響を及ぼす可能性があります。

④ 新株予約権について

当社では、役員及び従業員の業績向上に対する意欲や士気を高め、また、優秀な人材を確保する目的で、新株予約権を発行しております。平成20年8月31日現在、新株予約権による潜在株式総数は65,400株であり、発行済株式総数2,489,300株の2.6%にあたります。当社では、今後も適宜新株予約権の発行を予定しており、発行された新株予約権の行使により発行された新株は、将来的に当社の株式上場後の当社株式価値の希薄化や株式売上の需給への影響をもたらし、当社株価形成に影響を及ぼす可能性があります。

また、新株予約権の発行にかかる会計処理の変更により、今後発行する新株予約権について発行価額と時価との関係から費用計上が必要となる場合があり、かかる場合にも当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤ ベンチャーキャピタルによる株式所有について

平成20年8月31日現在の当社の発行済株式総数2,489,300株のうち、ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業組合が所有している株式数は320,500株で、その所有割合は12.9%です。

一般的にベンチャーキャピタル及び投資事業組合による株式の所有目的は、株式上場後に株式を売却してキャピタルゲインを得ることにあるため、当社株式上場後に所有する株式の全部又は一部を売却する可能性があり、かかる場合には当社株式の市場価格に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 配当政策について

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題のひとつとして認識しておりますが、同時に財務基盤の強化及び今後の持続的成長のため内部留保の充実にも重点を置く必要があると考えております。

当社は設立後2期しか経過しておらず、成長過程にあると考えております。従って、内部留保の充実を図り、当社の成長機会に使用し、なお一層の業容の拡大を目指すことが、企業価値を高め、株主の皆様に対する利益還元につながるとの認識から、配当を実施しておりません。

将来的な株主の皆様への利益還元につきましては、経営成績及び財政状態を勘案して決定していく方針であります。

⑦ 調達資金の使途について

当社が平成20年8月6日に行った公募増資による調達資金の使途につきましては、社内システムへの投資、仕入先への営業保証金の差入れ、借入金の返済、本社事務所拡大に伴う敷金の差入れ及び設備の拡充を行う予定であります。

現時点において借入金の返済、本社事務所拡大に伴う敷金の差入れを行っており、それ以外の資金使途については未実行であります。経営環境に急激な変化が生じた場合、かかる変化に柔軟に対応していくため、調達資金を上記以外の資金に充当する可能性があります。

また、計画通りに資金を使用したとしても、経営環境の急激な変化等により、上記用途が期待通りの成果をあげられない可能性があります。

2. 企業集団の状況

当社は、主にダイレクトレスポンス手法(注1)により商品あるいはサービスの販売を試みるダイレクトマーケティング(注2)実施企業に対して、テレビ番組放送枠をはじめとする各種メディア枠(注3)の提供に加え、当該実施企業の要望に応じて商品開発、テレビ番組制作をはじめとする各種表現企画・制作、受注・物流等におけるノウハウの提供等の各種ソリューションを提供する、ダイレクトマーケティング支援事業を行っております。

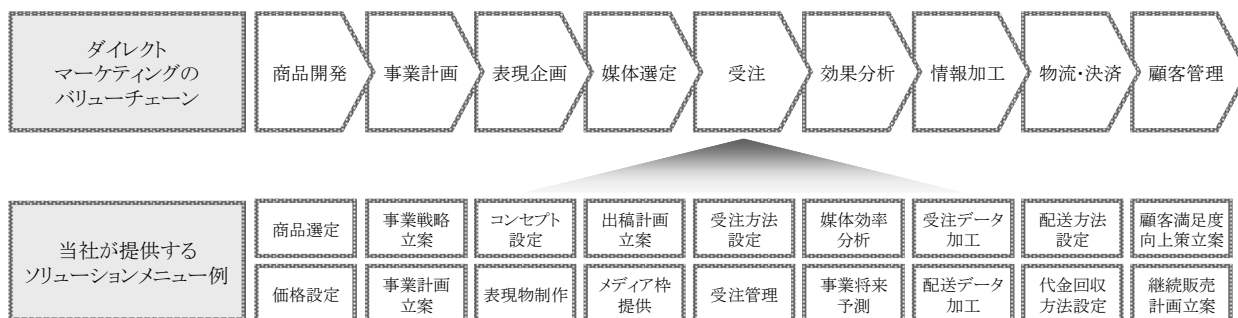
当社は、平成 18 年 3 月 3 日に、ダイレクトマーケティング実施企業に対してテレビ番組放送枠を中心としたメディア枠の提供、テレビ番組制作を中心とした表現企画・制作等を行う広告代理店である株式会社ディー・クリエイト(以下「同社」という。)に従業員として従事していた当社代表取締役 3 名が、同社から独立して設立した会社であり、設立当初より、当社代表取締役 3 名が同社に従事していた頃の同社の顧客企業や設立後新たに獲得した新規顧客企業を顧客として事業を展開しております。

商品は、商品内容、価格等の情報が消費者に正しく伝わり、かつ購入方法や購入後のサポート等も含めた消費者にとって有益なサービスが付加されてはじめて消費者に選択されます。ダイレクトマーケティングによって商品がより多く消費者に選択されるためには、ダイレクトマーケティングを構成するバリューチェーン、すなわち「商品開発」、「事業計画」、「表現企画」、「媒体選定」、「受注」、「効果分析」、「情報加工」、「物流・決済」、「顧客管理」の各局面を充実させる必要があります。しかしながら、ダイレクトマーケティング事業に新たに参入した企業には、バリューチェーンの各局面における業務ノウハウ及びリソースが不十分な場合が少なくありません。そして、そのような企業は自社のニーズに適合したソリューションを組み合わせ提供してくれる企業を求めています。

当社は、「顧客企業の商品が、消費者から選ばれ、より多く売れる」という目的を達成するために、ダイレクトマーケティングのバリューチェーンの全ての局面においてソリューションメニューを有しております。当社では、これらのソリューションメニューの提供を総合的に実施することを『トータルソリューションサービス』と称し、当社の事業の大きな特長としており、「媒体選定」における各種メディア枠提供を中心に、顧客企業の要望に応じて『トータルソリューションサービス』の全部又は一部を提供しております。

以上述べた『トータルソリューションサービス』を、概念図で示すと以下のとおりになります。

＜トータルソリューションサービス概念図＞



当社は、メディア枠の提供、表現企画・制作等のほかに、『トータルソリューションサービス』における「受注管理」の一環として、受注方法のコンサルティングやコールセンターのオペレーション管理を行うコールセンターオペレーションの実施、「商品選定」の一環として、顧客企業が販売する商品の商品メーカーあるいは商品ベンダーより仕入れ、顧客企業あるいは商品卸業者に販売する商品 BtoB 取引の実施、また、「メディア枠提供」の一環として、顧客企業がテレビ通販番組と連動してインターネット上で商品販売を行うためのインターネット通販ポータルサイト「kaesell.com(カエセルドットコム)」の自社運営等、幅広いソリューションメニューを有しております。

当社は、この『トータルソリューションサービス』により、顧客企業から選ばれ、長期的かつ強固な信頼関係の下に共に成長する仕組みを構築し、さらに、各局面における効果分析の実施、効果分析の結果を踏まえたソリューションの改善という、Plan-Do-Check-ActのPDCAサイクルを実践しております。

また、商品を見極めるための徹底した事前のリサーチ、「売れる放送枠」、「売れるコンテンツ」を定量的に評価するシステム、受注効果測定システムの導入等の体制構築により、事業活動を数値化したうえでPDCAサイクルを実践し、商品を売るためのノウハウの更なる蓄積を実現することによって、顧客企業に対し、より効果的なソリューションを提供しております。

また当社は、テレビ番組通販市場への新規参入を志しながら、初期準備費用やインフラ整備等の事由により市場参入に踏み出せない企業の中から、優れた商品や高い企画力を有し、テレビ番組通販市場において成長が期待できる企業あるいは成長が期待できる商品を選別し、当該企業あるいは当該商品におけるダイレクトマーケティング事業が成長するまでの一定期間において、メディア枠の販売又は表現物の制作におけるコスト面の協力や当社の各種ソリューションの提供により、当該企業あるいは当該商品のダイレクトマーケティング事業の成長を支援し、その成長に伴い当社の売上及び利益を拡大させる、独自の成長支援型の新規顧客獲得戦略を採用しております。

この成長支援型の新規顧客獲得戦略により、新規顧客企業との良好な取引関係の構築を促進するとともに、当社の売上及び利益の拡大に取り組んでおります。

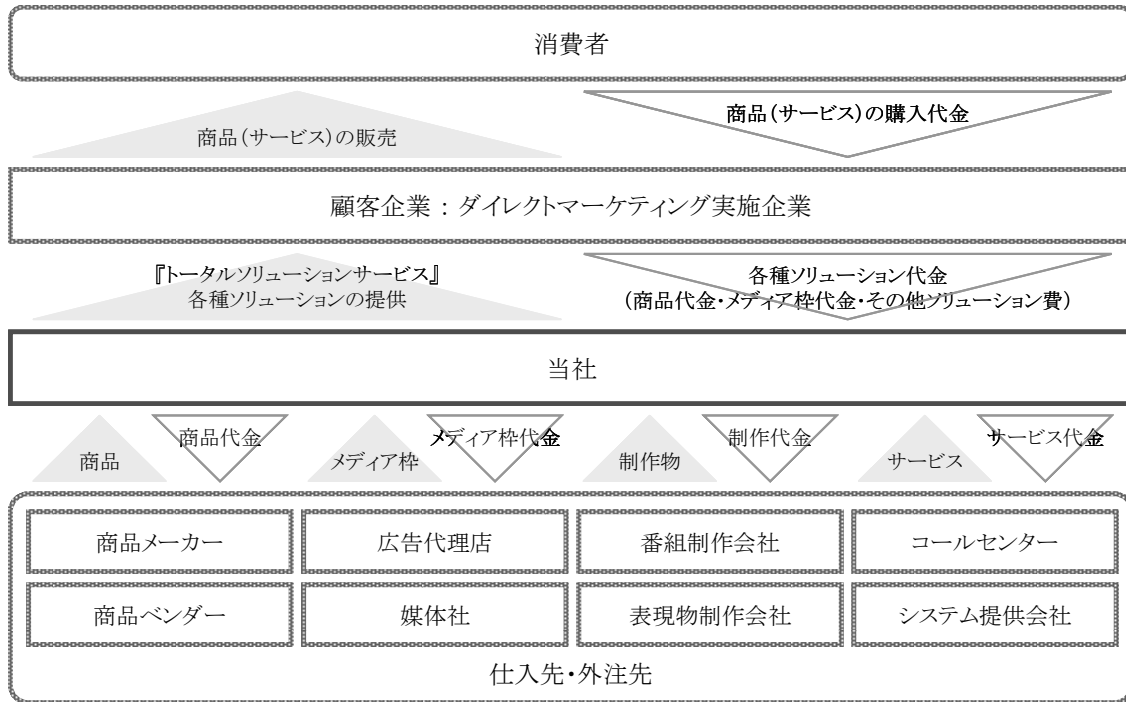
(注1)ダイレクトレスポンス手法：例えばテレビ通販やインターネット通販等、メディアに電話番号やURLを明示し、消費者より直接明示先に連絡を受けることにより、商品あるいはサービスを即時的に受注・販売することができる販売手法。

(注2)ダイレクトマーケティング：(注1)に定義するダイレクトレスポンス手法に加え、電話によるテレマーケティング、eメールによるメールマガジンの送付等、消費者に商品あるいはサービスを発注・購入してもらうための直接型・対話型のコミュニケーション手法。

(注3)メディア枠：当社が仕入れ、顧客企業に販売する、テレビ、ラジオにおける番組放送枠やCM放送枠、新聞、雑誌、インターネット&モバイル等における広告掲載枠の総称。

以上述べた当社事業の概要を、事業系統図で示すと以下のとおりになります。

< 当社の事業系統図 >



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社の社名「トライステージ」とは、「3」を意味する接頭語 Tri と「舞台」を意味する Stage とを組み合わせたものですが、「消費者」「顧客企業(=商品)」「当社が提供する消費者と商品との接点(=メディアあるいはチャンネル)」の3つのステージを結びつけ、強い信頼関係を構築したうえで徹底的な支援を行う企業であることを表したものであります。

当社は、「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」という社是の下、「ダイレクトマーケティングを実施する顧客とのパートナーシップの構築を重視し、最小のコストで最大の利益を生み出すためのソリューションサービスの提供」を経営の基本方針としています。

(2) 目標とする経営指標

当社は、中長期的な企業価値の向上を達成するために、収益性を意識しながら拡大、成長を実現していくことを目標としております。そのため、目標とする経営指標として、「売上高」、「売上総利益」、「営業利益」を重視しております。

(3) 会社の対処すべき課題及び中長期的な会社の経営戦略

当社の顧客企業が属するダイレクトマーケティング市場は、インターネットやモバイル技術の発達によるインフラ基盤の拡大に加えて、BS 放送、CS 放送、ケーブルテレビ、地上デジタル放送、ワンセグ放送(注)等の発展・開局によるメディア環境の急速な発達及び多様化も相まって、通信販売市場を中心に拡大しており、当社にとって大きなビジネスチャンスとなっております。このような状況の下、当社は以下の事業成長戦略を掲げ当社の業績拡大を図るとともに、経営管理体制の強化を図ってまいります。

① 優良な新規顧客獲得による業績拡大

ダイレクトマーケティング市場の成長に伴う新規見込顧客企業が増加する中で、当社は、見込顧客企業の事業の成長に当社の有する各種ソリューションサービスが大きく寄与できるか否か、かつ見込顧客企業が将来の優良顧客となり得る企業であるか否かを見極めたうえで取引を開始する新規顧客戦略を採っております。今後も可能な限り上記新規顧客戦略を維持していきながら、新規顧客企業数の増加に努めてまいります。

② 提供するメディア領域の拡大及び強化

メディア環境の急速な発達及び多様化に伴い、ダイレクトマーケティングも多様化が進んでおり、いわゆるマス4媒体と言われるテレビ、ラジオ、新聞、雑誌を使用したダイレクトマーケティングに加え、昨今では特にインターネット&モバイルを使用メディアとしたダイレクトマーケティングが急成長を遂げております。

今後も当社が得意とするテレビ番組放送枠の開発・確保に加え、テレビCM、ラジオ、インターネット&モバイル、新聞、雑誌、店頭等、新たなメディア領域の開発・確保を積極的に推進し、提供するメディア領域を拡大することによって、テレビ番組とのシナジーを活かしながら、顧客企業の持続的な事業成長に寄与するよう努めてまいります。

中でも、昨今急速に台頭した、インターネット&モバイルの更なる成長拡大を想定し、インターネット&モバイルの開発・確保及び自社チャンネルの開発・運営(インターネット通販ポータルサイト「kaesell.com(カエセルドットコム)等のWebサイトの自社運営等)を推進してまいります。

③ 実施する各種ソリューションサービスの更なる品質の向上

現在当社の主要な収益要素であるメディア枠の提供に加え、商品あるいは付帯サービスの提案、表現物(テレビ番組・テレビCM等)の企画制作、コールセンターオペレーション、顧客管理コンサルティング等の当社が実施する各種ソリューションサービスにおいて、実績を蓄積し、更なるスキルとノウハウの反映により、独自性を維持し、品質を向上させることによって、当社が提供するサービス領域を伸張させながら、顧客企業の持続的な事業成長に寄与するよう努めてまいります。

中でも、ダイレクトレスポンス手法において、企業と顧客との最初の接点である「受注」のオペレーションを改善することにより、商品あるいはサービスの販売額及び顧客満足度の向上をもたらすコールセンターオペレーションに対するニーズの拡大を想定し、当該サービスの品質の向上及び提供先の拡大を推進してまいります。

④ 人材の確保と育成の強化

当社が実施するソリューションサービスは、経験に裏打ちされたスキルとノウハウに頼る部分が大きいため、最大の経営資源は人材であると考えております。よって積極的に優秀な人材の確保に努めるとともに、従業員の能力向上のための人材教育プログラムの導入による人材育成に努めてまいります。

⑤ 経営管理体制の強化

急速な事業拡大を踏まえ、人員増強及び育成、組織増強等の対応を進め、内部統制を強化することにより、コンプライアンスをより徹底させるとともに、コーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいります。

⑥ 情報セキュリティの強化

当社の事業における情報管理の重要性を踏まえ、入退室管理、従業員各自のパソコンへのウィルスソフトのインストールやアクセス制限等の各種セキュリティ対策、サーバーの増強等、情報セキュリティに関するハードウェアの整備を実施すると同時に、従業員教育を推し進めており、また今後も、必要に応じセキュリティの強化に努めてまいります。

(注) ワンセグ放送：地上デジタル放送で行われる携帯電話等の移動体端末向けの放送。

4. 中間財務諸表

(1) 中間貸借対照表

区分	注記 番号	当中間会計期間末 (平成20年8月31日)		前事業年度の要約貸借対照表 (平成20年2月29日)		
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)	
(資産の部)						
I 流動資産						
1. 現金及び預金		2,055,141		952,085		
2. 売掛金		2,411,085		2,110,433		
3. その他		84,927		44,622		
貸倒引当金		△14,466		△12,662		
流動資産合計			4,536,687	87.3	3,094,478	82.7
II 固定資産						
1. 有形固定資産	※1	36,964		39,829		
2. 無形固定資産		3,875		4,491		
3. 投資その他の資産						
(1) 差入保証金		603,083		581,399		
(2) その他		18,427		19,972		
投資その他の資産合計		621,510		601,372		
固定資産合計			662,350	12.7	645,692	17.3
資産合計			5,199,038	100.0	3,740,171	100.0

区分	注記 番号	当中間会計期間末 (平成20年8月31日)		前事業年度の要約貸借対照表 (平成20年2月29日)		
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)	
(負債の部)						
I 流動負債						
1. 買掛金		1,809,662		1,643,300		
2. 短期借入金		—		500,000		
3. 未払法人税等		442,493		294,328		
4. 賞与引当金		66,988		—		
5. 役員賞与引当金		—		27,600		
6. その他	※2	101,690		157,376		
流動負債合計			2,420,835	46.5	2,622,605	70.1
II 固定負債						
1. 退職給付引当金		9,421		7,026		
固定負債合計			9,421	0.2	7,026	0.2
負債合計			2,430,257	46.7	2,629,632	70.3
(純資産の部)						
I 株主資本						
1. 資本金			627,318	12.1	75,318	2.0
2. 資本剰余金						
(1) 資本準備金		617,318		65,318		
資本剰余金合計			617,318	11.9	65,318	1.8
3. 利益剰余金						
(1) その他利益剰余金						
繰越利益剰余金		1,524,145		969,902		
利益剰余金合計			1,524,145	29.3	969,902	25.9
株主資本合計			2,768,781	53.3	1,110,538	29.7
純資産合計			2,768,781	53.3	1,110,538	29.7
負債純資産合計			5,199,038	100.0	3,740,171	100.0

(2) 中間損益計算書

区分	注記 番号	当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)			前事業年度の要約損益計算書 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)		
		金額(千円)		百分比 (%)	金額(千円)		百分比 (%)
I 売上高			11,883,736	100.0		19,987,633	100.0
II 売上原価			10,440,387	87.8		18,178,712	90.9
売上総利益			1,443,348	12.2		1,808,921	9.1
III 販売費及び一般管理費			461,128	3.9		763,756	3.9
営業利益			982,220	8.3		1,045,165	5.2
IV 営業外収益	※1		1,275	0.0		830	0.0
V 営業外費用	※2		30,198	0.3		6,937	0.0
経常利益			953,296	8.0		1,039,058	5.2
税引前中間(当期)純利益			953,296	8.0		1,039,058	5.2
法人税、住民税及び事業税		433,708			460,712		
法人税等調整額		△34,653	399,054	3.3	△6,107	454,605	2.3
中間(当期)純利益			554,242	4.7		584,452	2.9

(3) 中間株主資本等変動計算書

当中間会計期間(自平成20年3月1日 至平成20年8月31日)

	株 主 資 本						純資産 合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本 合計	
		資本 準備金	資本 剰余金 合計	その他利 益剰余金 繰越利益 剰余金	利益 剰余金 合計		
平成20年2月29日残高 (千円)	75,318	65,318	65,318	969,902	969,902	1,110,538	1,110,538
中間会計期間中の変動額							
新株の発行	552,000	552,000	552,000			1,104,000	1,104,000
中間純利益				554,242	554,242	554,242	554,242
中間会計期間中の 変動額合計 (千円)	552,000	552,000	552,000	554,242	554,242	1,658,242	1,658,242
平成20年8月31日残高 (千円)	627,318	617,318	617,318	1,524,145	1,524,145	2,768,781	2,768,781

前事業年度の要約株主資本等変動計算書(自平成19年3月1日 至平成20年2月29日)

	株 主 資 本						純資産 合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		株主資本 合計	
		資本 準備金	資本 剰余金 合計	その他利 益剰余金 繰越利益 剰余金	利益 剰余金 合計		
平成19年2月28日残高 (千円)	75,318	65,318	65,318	385,449	385,449	526,085	526,085
事業年度中の変動額							
当期純利益				584,452	584,452	584,452	584,452
事業年度中の変動額合計 (千円)	—	—	—	584,452	584,452	584,452	584,452
平成20年2月29日残高 (千円)	75,318	65,318	65,318	969,902	969,902	1,110,538	1,110,538

(4) 中間キャッシュ・フロー計算書

		当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度の要約 キャッシュ・フロー計算書 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
区分	注記 番号	金額(千円)	金額(千円)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前中間(当期)純利益		953,296	1,039,058
減価償却費		6,486	15,372
貸倒引当金の増減額(減少△)		1,804	4,409
賞与引当金の増減額(減少△)		66,988	—
役員賞与引当金の増減額(減少△)		△27,600	17,700
退職給付引当金の増減額(減少△)		2,394	4,301
受取利息		△1,241	△734
支払利息		4,654	6,335
売上債権の増減額(増加△)		△300,652	△739,549
たな卸資産の増減額(増加△)		—	60,557
仕入債務の増減額(減少△)		166,362	372,791
未払消費税等の増減額(減少△)		△4,594	△3,793
その他		△66,963	63,722
小計		800,936	840,171
利息の受取額		1,241	734
利息の支払額		△4,053	△6,446
法人税等の支払額		△294,036	△500,136
営業活動によるキャッシュ・フロー		504,087	334,322
II 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		△5,032	△34,953
無形固定資産の取得による支出		—	△4,388
投資活動によるキャッシュ・フロー		△5,032	△39,342
III 財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額(減少△)		△500,000	—
株式の発行による収入		1,104,000	—
財務活動によるキャッシュ・フロー		604,000	—
IV 現金及び現金同等物の増加額		1,103,055	294,980
V 現金及び現金同等物の期首残高		952,085	657,104
VI 現金及び現金同等物の中間期末(期末) 残高	※	2,055,141	952,085

(5) 継続企業の前提に重要な疑義を抱かせる事象又は状況

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
該当事項はありません。	同左

(6) 中間財務諸表作成のための基本となる重要な事項

項目	当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
1. 資産の評価基準及び評価方法	たな卸資産の評価基準及び評価方法 商品 月次総平均法による原価法	たな卸資産の評価基準及び評価方法 商品 同左
2. 固定資産の減価償却の方法	(1) 有形固定資産 定率法によっております。 主な耐用年数は以下のとおりであります。 建物 : 3～18年 器具備品 : 2～15年 (2) 無形固定資産 自社利用目的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)に基づく定額法によっております。	(1) 有形固定資産 同左 (2) 無形固定資産 同左
3. 引当金の計上基準	(1) 貸倒引当金 債権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。 (2) 役員賞与引当金 役員に対する賞与の支給に備えるために、当中間会計期間に負担すべき支給見込額を計上することとしております。 なお、当中間会計期間においては、役員賞与支給額を合理的に見積もることが困難なため、引当計上していません。 (3) 賞与引当金 従業員に対する賞与の支給に備えるため、当中間会計期間に負担すべき支給見込額を計上しております。 なお、事業年度末においては、未払従業員賞与は未払金として表示しております。 (4) 退職給付引当金 従業員の退職給付に備えるため、当中間会計期間末の自己都合要支給額を退職給付債務として計上しております。	(1) 貸倒引当金 同左 (2) 役員賞与引当金 役員に対する賞与の支給に備えるために、当期に負担すべき支給見込額を計上しております。 (3) 賞与引当金 — (4) 退職給付引当金 従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末の自己都合要支給額を退職給付債務として計上しております。

4. 中間キャッシュ・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ヶ月以内に満期日又は償還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。	同左
5. その他中間財務諸表(財務諸表)作成のための基本となる重要な事項	(1) 消費税等の会計処理 消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。 (2) 繰延資産の処理方法 株式交付費 支出時に全額費用として処理しております。	(1) 消費税等の会計処理 同左 (2) 繰延資産の処理方法 株式交付費 —

(7) 中間財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

(会計方針の変更)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
—	(固定資産の減価償却の方法の変更) 法人税法の改正に伴い、当事業年度より、平成19年4月1日以後に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却の方法に変更しております。 なお、これによる営業利益、経常利益及び税引前当期純利益への影響は軽微であります。

(追加情報)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
(法人事業税における外形標準課税部分の損益計算書上の表示方法) 当社は、平成20年8月6日を払込期日とする新株式発行により資本金が1億円超となったため、外形標準課税の適用を受けることとなりました。そのため、当中間会計期間から「法人事業税における外形標準課税部分の損益計算書上の表示についての実務上の取扱い」(平成16年2月13日 企業会計基準委員会 実務対応報告第12号)に従い、法人事業税の付加価値割及び資本割8,493千円については、販売費及び一般管理費に計上しております。この結果、販売費及び一般管理費が8,493千円増加し、営業利益、経常利益及び税引前中間純利益がそれぞれ同額減少しております。	—

(8) 中間財務諸表に関する注記事項

(中間貸借対照表関係)

当中間会計期間末 (平成20年8月31日)	前事業年度 (平成20年2月29日)
※1 有形固定資産の減価償却累計額は、27,021千円です。	※1 有形固定資産の減価償却累計額は、21,382千円です。
※2 消費税等の取り扱い 仮払消費税及び仮受消費税等は相殺のうえ、流動負債の「その他」に含めて表示しております。	※2 消費税等の取り扱い —
3 当座貸越契約 運転資金の効率的な調達を行うため、金融機関2行と当座貸越契約を締結しております。これらの契約に基づく当中間会計期間末の借入未実行残高は以下のとおりであります。	3 当座貸越契約 運転資金の効率的な調達を行うため、金融機関2行と当座貸越契約を締結しております。これらの契約に基づく当事業年度末の借入未実行残高は以下のとおりであります。
当座貸越契約極度額 1,000,000千円 借入実行額 —千円 差引額 1,000,000千円	当座貸越契約極度額 1,000,000千円 借入実行額 200,000千円 差引額 800,000千円

(中間損益計算書関係)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
※1 営業外収益の主要項目 受取利息 1,241千円	※1 営業外収益の主要項目 受取利息 734千円
※2 営業外費用の主要項目 支払利息 4,654千円 上場関連費用 23,877千円	※2 営業外費用の主要項目 支払利息 6,335千円
3 減価償却実施額 有形固定資産 5,871千円 無形固定資産 615千円	3 減価償却実施額 有形固定資産 14,170千円 無形固定資産 1,201千円

(中間株主資本等変動計算書関係)

当中間会計期間(自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)

1 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末 株式数(株)	当中間会計期間増加 株式数(株)	当中間会計期間減少 株式数(株)	当中間会計期間末 株式数(株)
発行済株式				
普通株式	2,189,300	300,000	—	2,489,300
合計	2,189,300	300,000	—	2,489,300
自己株式				
普通株式	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

(注) 当中間会計期間における普通株式300,000株の増加の事由は下記のとおりであります。

平成20年8月6日 公募増資に伴う新株発行による増加 300,000株

前事業年度(自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)

1 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末 株式数(株)	当事業年度 増加株式数(株)	当事業年度 減少株式数(株)	当事業年度末 株式数(株)
発行済株式				
普通株式(注)	21,893	2,167,407	—	2,189,300
合計	21,893	2,167,407	—	2,189,300
自己株式				
普通株式	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

(注) 当事業年度における普通株式2,167,407株の増加の事由は下記のとおりであります。

平成20年2月15日 株式分割(100分割)に伴う増加 2,167,407株

(中間キャッシュ・フロー計算書関係)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
※ 現金及び現金同等物の中間期末残高と中間貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (平成20年8月31日現在)	※ 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (平成20年2月29日現在)
現金及び預金 <u>2,055,141千円</u>	現金及び預金 <u>952,085千円</u>
現金及び現金同等物 <u>2,055,141千円</u>	現金及び現金同等物 <u>952,085千円</u>

(リース取引関係)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
当社はリース取引がありませんので、該当事項はありません。	同左

(有価証券関係)

当中間会計期間末 (平成20年8月31日)	前事業年度 (平成20年2月29日)
当社は有価証券を保有しておりませんので、該当事項はありません。	同左

(デリバティブ取引関係)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
当社はデリバティブ取引を利用しておりませんので、該当事項はありません。	同左

(ストック・オプション等関係)

当中間会計期間(自平成20年3月1日至平成20年8月31日)

1 スtock・オプション等に係る当中間会計期間における費用計上額及び科目名

当社はストック・オプション付与時において未公開企業であり、付与時におけるストック・オプション等の単位当たりの本源的価値は0円であるため、費用計上はしていません。

2 スtock・オプション等の内容

当社は当中間会計期間においてストック・オプションを付与していませんので、該当事項はありません。

前事業年度(自平成19年3月1日至平成20年2月29日)

1 スtock・オプション等に係る当事業年度における費用計上額及び科目名

当社は未公開企業であり、ストック・オプション等の単位当たりの本源的価値は0円であるため、費用計上はしていません。

2 スtock・オプション等の内容

当社は当事業年度においてストック・オプションを付与していませんので、該当事項はありません。

(企業結合等関係)

当中間会計期間 (自平成20年3月1日 至平成20年8月31日)	前事業年度 (自平成19年3月1日 至平成20年2月29日)
該当事項はありません。	同左

(持分法損益等)

当中間会計期間 (自平成20年3月1日 至平成20年8月31日)	前事業年度 (自平成19年3月1日 至平成20年2月29日)
当社には、関連会社がないため、該当事項はありません。	同左

(1株当たり情報)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)		前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)	
1株当たり純資産額	1,112円27銭	1株当たり純資産額	507円26銭
1株当たり中間純利益金額	248円35銭	1株当たり当期純利益金額	266円96銭
潜在株式調整後1株当たり中間純利益金額	247円60銭	<p>なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、新株予約権の残高がありますが、当社株式は非上場であり、期中平均株価の把握ができないため記載しておりません。</p> <p>当社は平成20年2月15日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。</p> <p>なお、当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の前事業年度における1株当たり情報については、以下のとおりとなります。</p>	
		1株当たり純資産額	240円30銭
		1株当たり当期純利益金額	186円38銭
		<p>なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、新株予約権の残高がありますが、当社株式は非上場であり、期中平均株価の把握ができないため記載しておりません。</p>	

(注) 1株当たり中間(当期)純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり中間(当期)純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
中間(当期)純利益 (千円)	554,242	584,452
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)純利益(千円)	554,242	584,452
期中平均株式数(株)	2,231,691	2,189,300
中間(当期)純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	6,775	—
(うち新株予約権(株))	(6,775)	—
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)純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	—	新株予約権 3種類 679個

(重要な後発事象)

当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前事業年度 (自 平成19年3月1日 至 平成20年2月29日)
該当事項はありません。	同左

5. その他

(1) 役員の異動

該当事項はありません。

(2) 生産、受注及び販売の状況

① 仕入実績

当中間会計期間の仕入実績を事業の種類別に示すと、次のとおりであります。

事業の種類別の名称	当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前年同期比 (%)
ダイレクトマーケティング支援事業 (千円)	10,440,387	—
合計 (千円)	10,440,387	—

(注) 1. 金額は仕入価格によっております。

2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

3. ダイレクトマーケティング支援事業における仕入実績は、メディア枠の仕入、商品の仕入のほかに、表現制作物、コールセンター業務等の外注により発生した費用が含まれております。

② 販売実績

当中間会計期間の販売実績を事業の種類別に示すと、次のとおりであります。

事業の種類別の名称	当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	前年同期比 (%)
ダイレクトマーケティング支援事業 (千円)	11,883,736	—
合計 (千円)	11,883,736	—

(注) 1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 当中間会計期間の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。なお、次の金額には、消費税等は含まれておりません。

相手先	当中間会計期間 (自 平成20年3月1日 至 平成20年8月31日)	
	金額 (千円)	割合 (%)
キューサイ株式会社	1,822,981	15.3
ガシー・レンカー・ジャパン株式会社	1,670,332	14.1
ヤーマン株式会社	1,520,220	12.8
株式会社テレビショッピング研究所	1,452,089	12.2
日本サプリメント株式会社	1,279,134	10.8