



# Tri-Stage

株式会社トリステージ

**2010年2月期第3四半期  
決算説明資料**

**2010年1月7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 売上高、営業利益ともに大幅成長

### 1章 2010年2月期 第3四半期実績

#### 第3四半期も前年同期比大幅に成長

第3四半期実績(対前年同期比)		第3四半期累計実績(対前年同期比)	
売上高	8,785百万円 (増減率+37.0%)	売上高	25,044百万円 (増減率+36.9%)
営業利益	853百万円 (同+ 69.3%)	営業利益	2,684百万円 (同+80.6%)

### 2章 2010年2月期 進捗状況

#### 売上高、営業利益ともに順調に進捗 通期見通し

売上高	34,279百万円 (進捗率73.1%)
営業利益	3,425百万円 (同78.4%)

### 3章 現状と今後の見通し

顧客企業、メディア仕入が引き続き安定に推移する見通し

## 1章 2010年2月期 第3四半期実績

## 2章 2010年2月期 進捗状況

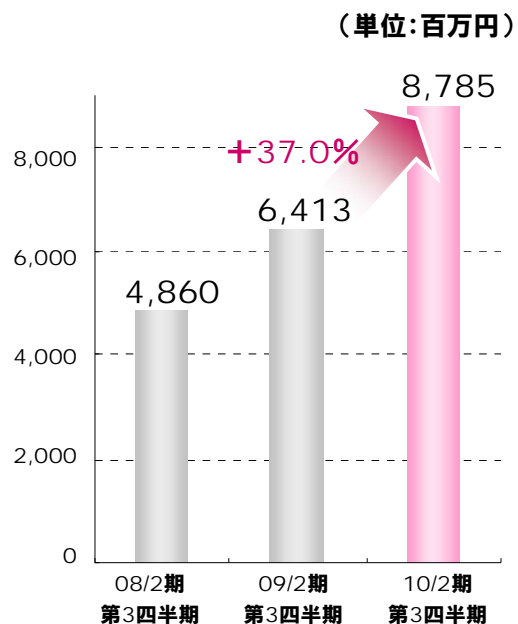
## 3章 現状と今後の見通し

## 参考資料

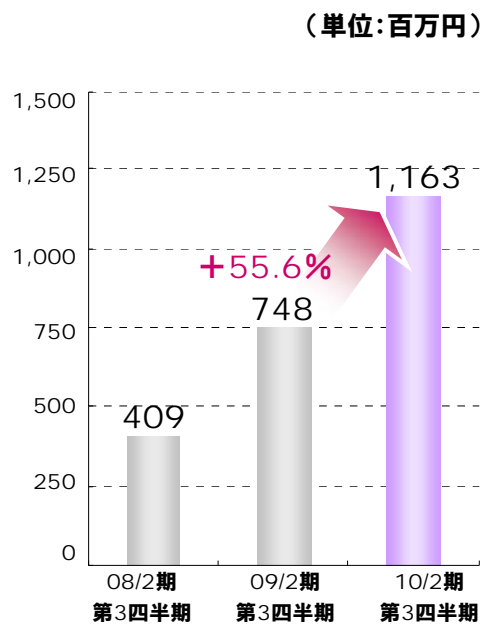
# 第3四半期業績サマリー①

**第3四半期は前年同期に対し大幅に成長**  
**売上高前年同期比37.0%増、売上総利益同55.6%増、営業利益同69.3%増**

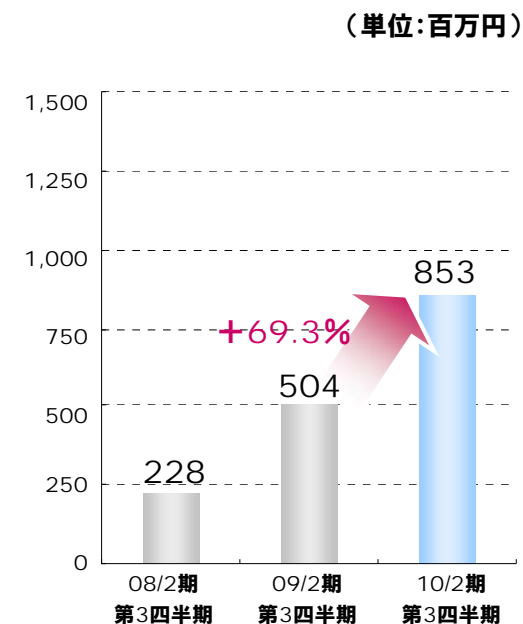
## 売上高



## 売上総利益



## 営業利益



## 第3四半期業績サマリー②

第3四半期は前年同期に対し大幅に成長  
 売上高前年同期比37.0%増、売上総利益同55.6%増、営業利益同69.3%増

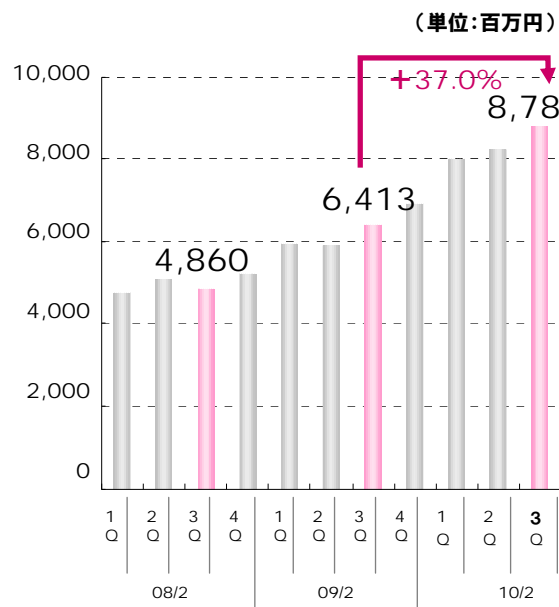
(単位:百万円)

	09/2期 第3四半期 (実績)	10/2期 第3四半期 (実績)	差額	増減率
<b>売上高</b>	6,413	8,785	+2,372	+37.0%
<b>売上原価</b> (売上比)	5,665 (88.3%)	7,621 (86.8%)	+1,956	+34.5%
<b>売上総利益</b> (売上比)	748 (11.7%)	1,163 (13.2%)	+415	+55.6%
<b>販管費</b> (売上比)	244 (3.8%)	310 (3.5%)	+66	+27.3%
<b>営業利益</b> (売上比)	504 (7.9%)	853 (9.7%)	+349	+69.3%
<b>経常利益</b> (売上比)	504 (7.9%)	853 (9.7%)	+348	+69.1%
<b>当期純利益</b> (売上比)	291 (4.5%)	502 (5.7%)	+211	+72.7%

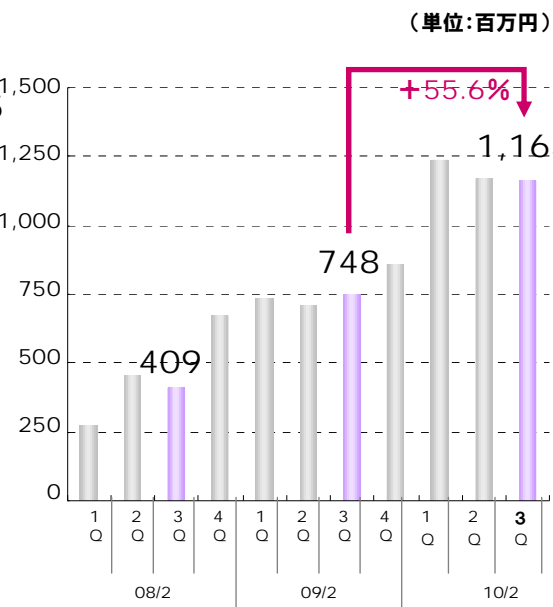
# 四半期毎の業績推移

売上高前年同期比37.0%増、売上総利益同55.6%増、営業利益同69.3%増

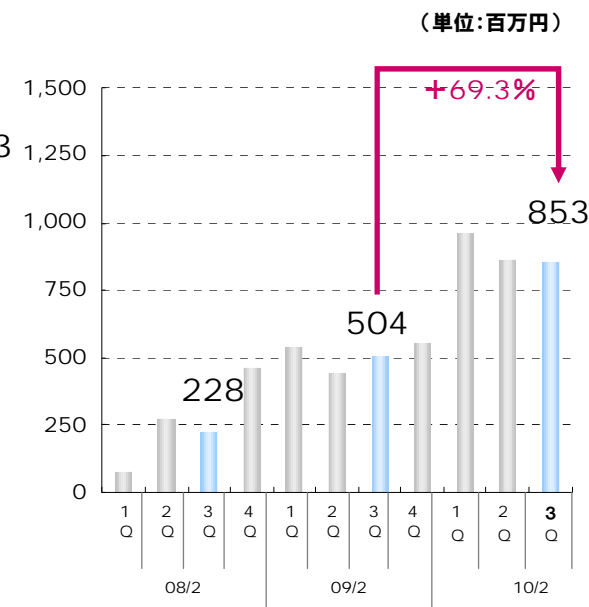
## 売上高



## 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
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
売上総利益	277	449	409	672	738	705	748	856	1,240	1,168	1,163
営業利益	80	271	228	464	540	441	504	551	964	866	853
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%
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%

# 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3四半期 (実績)	10/2期 第3四半期 (実績)	差額	増減率
売上高	6,413	8,785	+2,372	+37.0%
ソリューション売上 (売上比)	6,278 (97.9%)	8,659 (98.6%)	+2,380	+37.9%
商品売上 (売上比)	134 (2.1%)	126 (1.4%)	△ 8	△ 6.2%

「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3四半期 (実績)	原価 構成比	10/2期 第3四半期 (実績)	原価 構成比	差額	増減率
売上原価合計 (売上比)	5,665 (88.3%)	100.0%	7,621 (86.8%)	100.0%	+1,956	+34.5%
媒体費(メディア仕入) (売上比)	4,893 (76.3%)	86.4%	6,654 (75.7%)	87.3%	+1,761	+36.0%
テレビ番組 (売上比)	3,858 (60.2%)	68.1%	4,710 (53.6%)	61.8%	+851	+22.1%
テレビCM (売上比)	985 (15.4%)	17.4%	1,674 (19.1%)	22.0%	+688	+69.9%
その他 (売上比)	49 (0.8%)	0.9%	270 (3.1%)	3.5%	+220	+447.9%
外注費 (売上比)	651 (10.2%)	11.5%	853 (9.7%)	11.2%	+202	+31.1%
商品原価 (売上比)	120 (1.9%)	2.1%	113 (1.3%)	1.5%	△ 6	△5.5%
売上総利益 (売上比)	748 (11.7%)		1,163 (13.2%)		+415	+55.6%

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69.3%増

(単位:百万円)

	09/2期 第3四半期 (実績)	10/2期 第3四半期 (実績)	差額	増減率
<b>販管費</b>	244	310	+66	+27.3%
(売上比)	(3.8%)	(3.5%)		
<b>人件費</b>	118	175	+57	+48.9%
(売上比)	(1.8%)	(2.0%)		
<b>減価償却費</b>	3	7	+3	+96.7%
(売上比)	(0.1%)	(0.1%)		
<b>その他</b>	121	126	+4	+4.0%
(売上比)	(1.9%)	(1.4%)		
<b>営業利益</b>	504	853	+349	+69.3%
(売上比)	(7.9%)	(9.7%)		

人員増 +19名  
新卒5名、中途14名

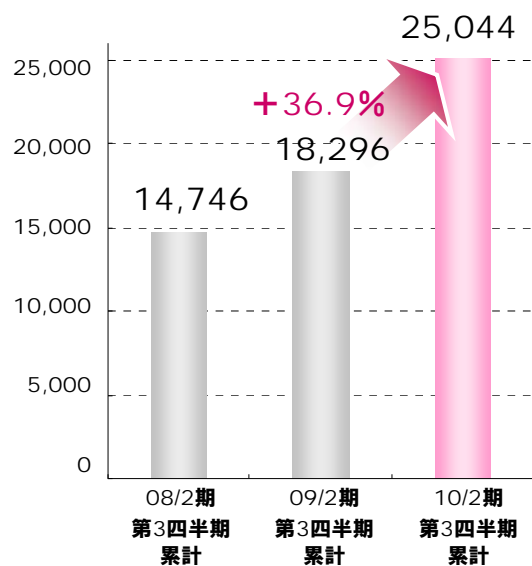
第3四半期末 従業員数	44	63	19	+43.2%
-------------	----	----	----	--------

# 第3四半期累計業績サマリー①

**第3四半期累計は前年同期に対し、大幅に成長**  
**売上高前年同期比36.9%増、売上総利益同63.0%増、営業利益同80.6%増**

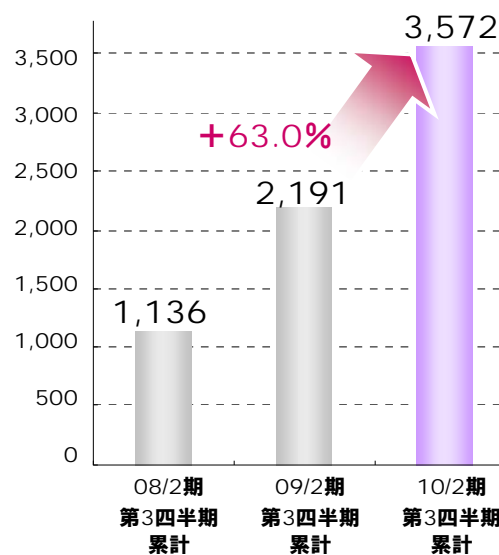
## 売上高

(単位:百万円)



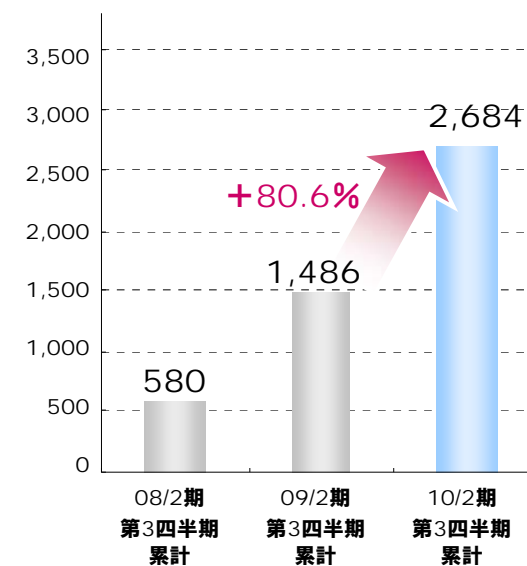
## 売上総利益

(単位:百万円)



## 営業利益

(単位:百万円)



## 第3四半期累計業績サマリー②

第3四半期累計は前年同期に対し、大幅に成長  
売上高前年同期比36.9%増、売上総利益同63.0%増、営業利益同80.6%増

(単位:百万円)

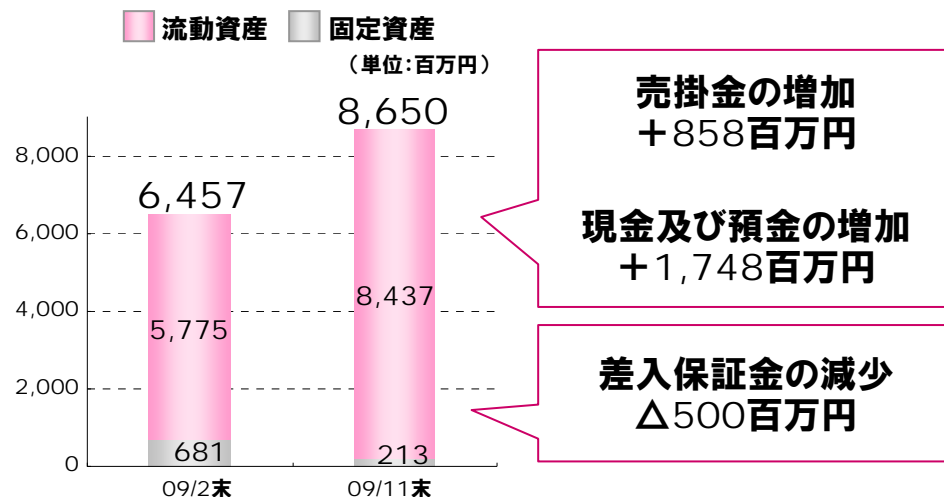
	09/2期 第3四半期累計 (実績)	10/2期 第3四半期累計 (実績)	差額	増減率
売上高	18,296	25,044	+6,748	+36.9%
売上原価 (売上比)	16,105 (88.0%)	21,472 (85.7%)	+5,366	+33.3%
売上総利益 (売上比)	2,191 (12.0%)	3,572 (14.3%)	+1,381	+63.0%
販管費 (売上比)	705 (3.9%)	888 (3.5%)	+183	+26.0%
営業利益 (売上比)	1,486 (8.1%)	2,684 (10.7%)	+1,197	+80.6%
経常利益 (売上比)	1,458 (8.0%)	2,685 (10.7%)	+1,227	+84.2%
当期純利益 (売上比)	845 (4.6%)	1,584 (6.3%)	+739	+87.4%

# 財務状況

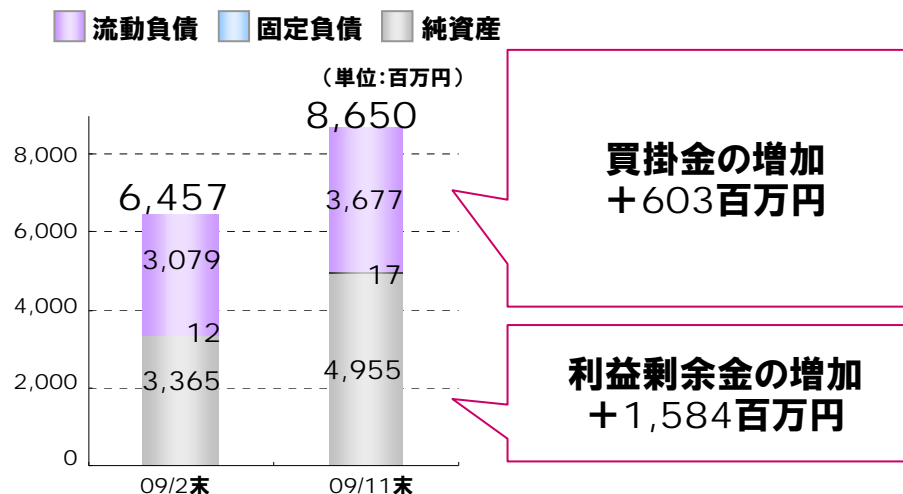
## 盤石な財務基盤を維持

### 貸借対照表

#### 資産



#### 負債・純資産



### キャッシュ・フロー

	09/2期 第3四半期累計 (実績)	10/2期 第3四半期累計 (実績)
営業キャッシュフロー	678	1,797
投資キャッシュフロー	Δ 42	Δ 54
財務キャッシュフロー	603	5
現金及び現金同等物四半期末残高	2,191	4,639

**税引前四半期純利益計上** 2,685百万円  
**仕入債務の増加** 603百万円  
**営業保証金の返還** 500百万円  
**売上債権の増加** Δ858百万円  
**法人税等の支払** Δ1,131百万円

1章 2010年2月期 第3四半期実績

2章 2010年2月期 進捗状況

3章 現状と今後の見通し

参考資料

# 2010年2月期進捗状況

業績予想に対し、順調な進捗  
進捗率 売上高73.1%、営業利益78.4%

(単位:百万円)

	10/2期 第3四半期累計 (実績)	10/2期 通期(予) 09/9/24公表	進捗率
<b>売上高</b>	25,044	34,279	73.1%
<b>営業利益</b> (売上比)	2,684 (10.7%)	3,425 (10.0%)	78.4%
<b>経常利益</b> (売上比)	2,685 (10.7%)	3,428 (10.0%)	78.3%
<b>当期純利益</b> (売上比)	1,584 (6.3%)	1,988 (5.8%)	79.7%

第4四半期に  
ソリューション売上の  
拡大を見込む

第4四半期に  
販売管理費の増加を  
見込む

1章 2010年2月期 第3四半期実績

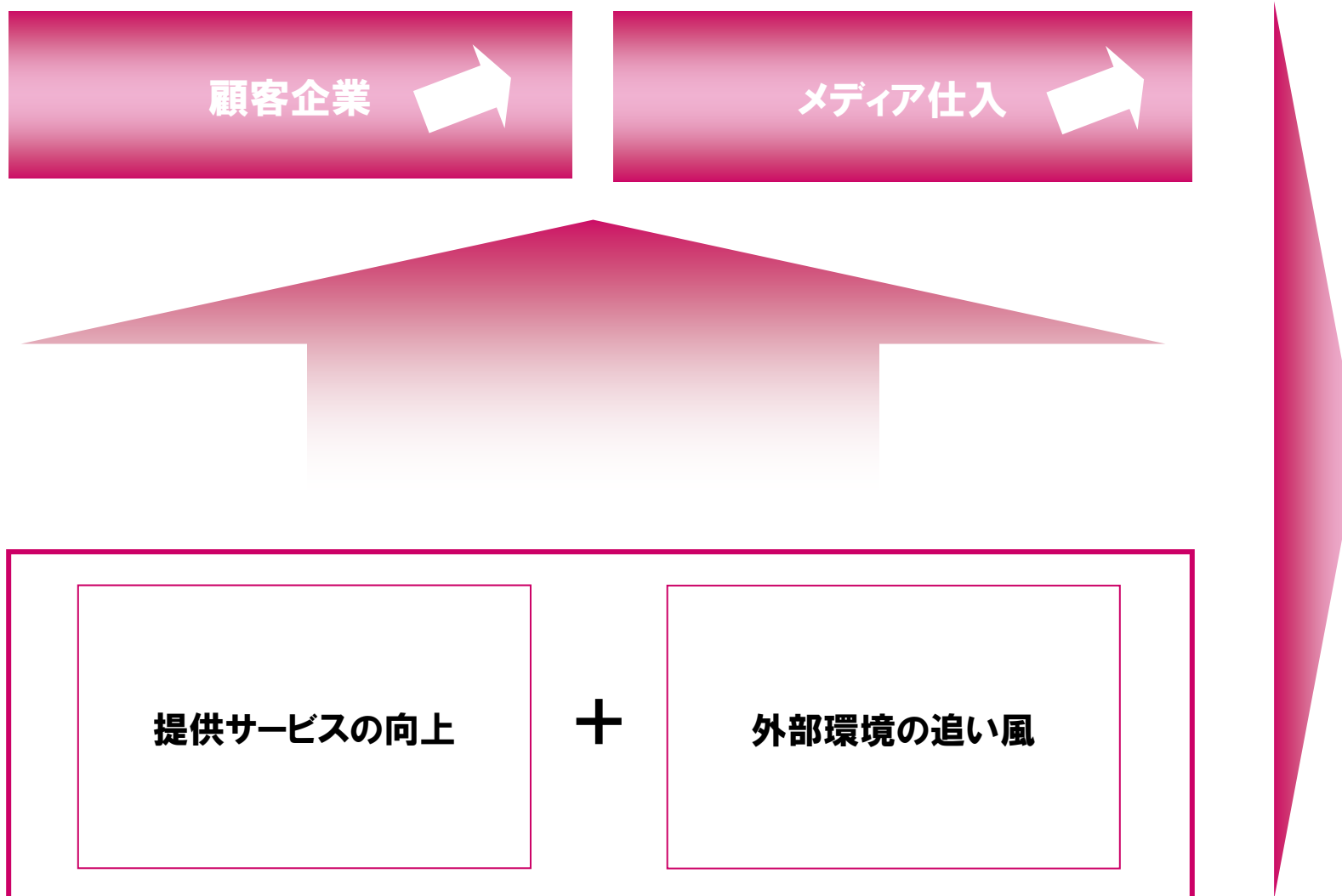
2章 2010年2月期 進捗状況

**3章 現状と今後の見通し**

参考資料

# 現状と今後の見通し

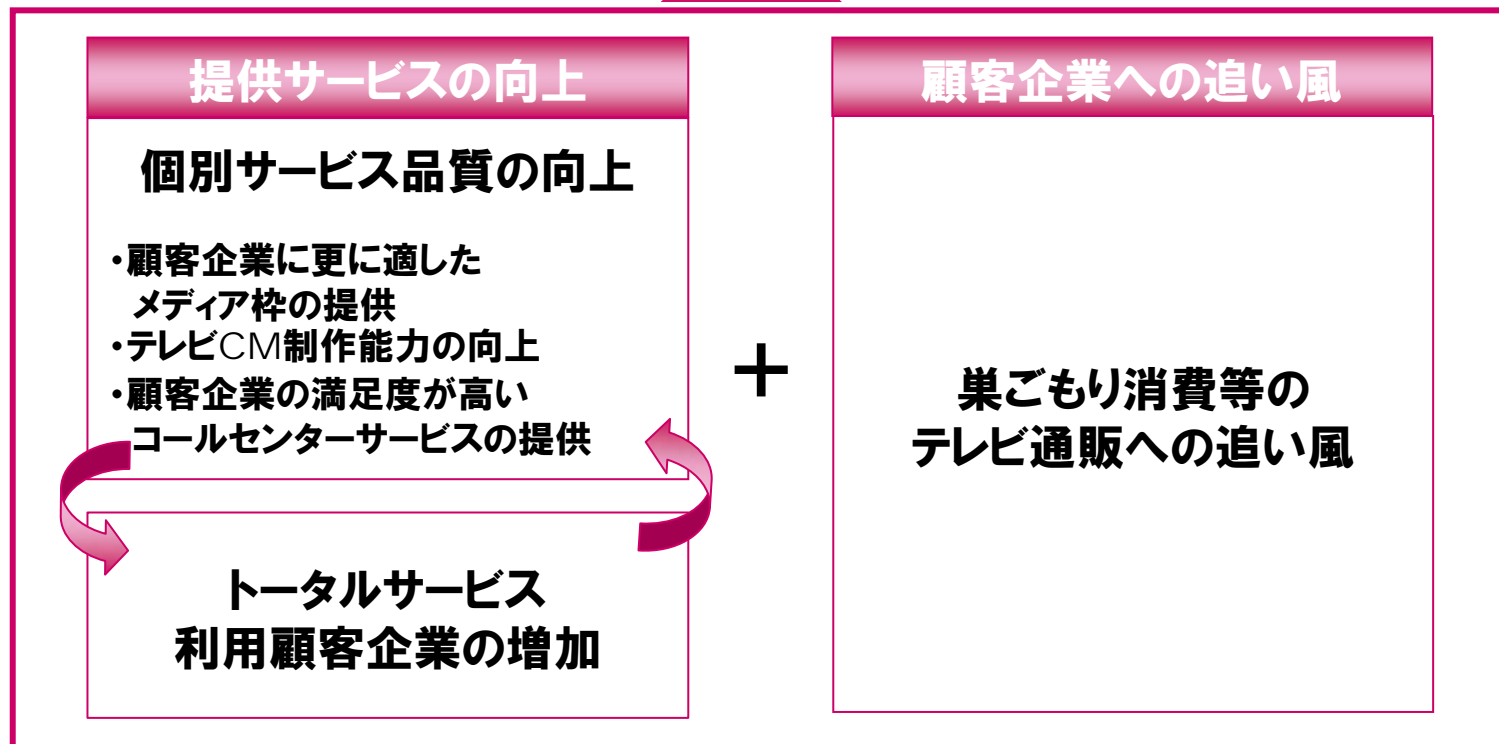
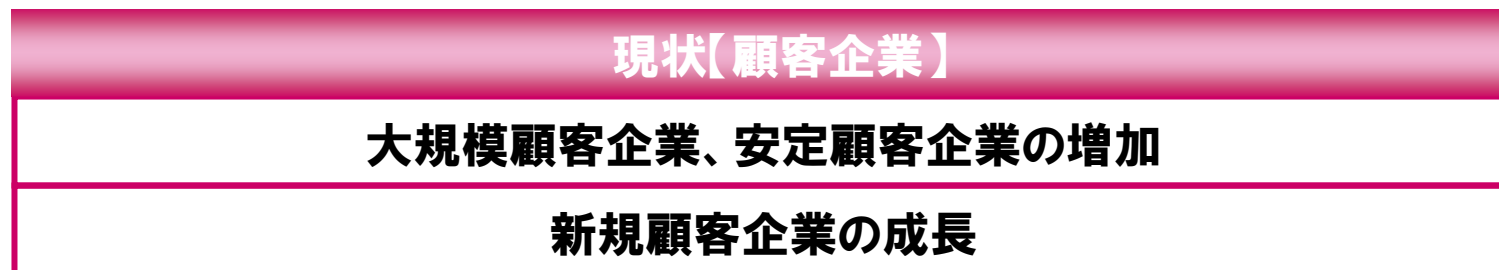
## 顧客企業、メディア仕入が引き続き安定に推移する見通し





# 現状と見通し【顧客企業】

## 顧客企業は引き続き安定的に推移する見通し

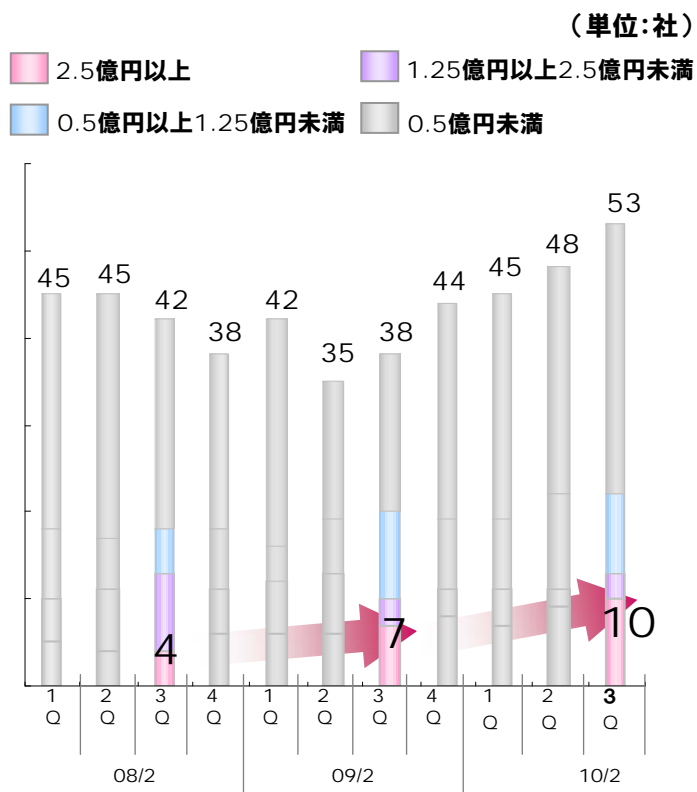


顧客企業は引き続き安定的に推移する見通し

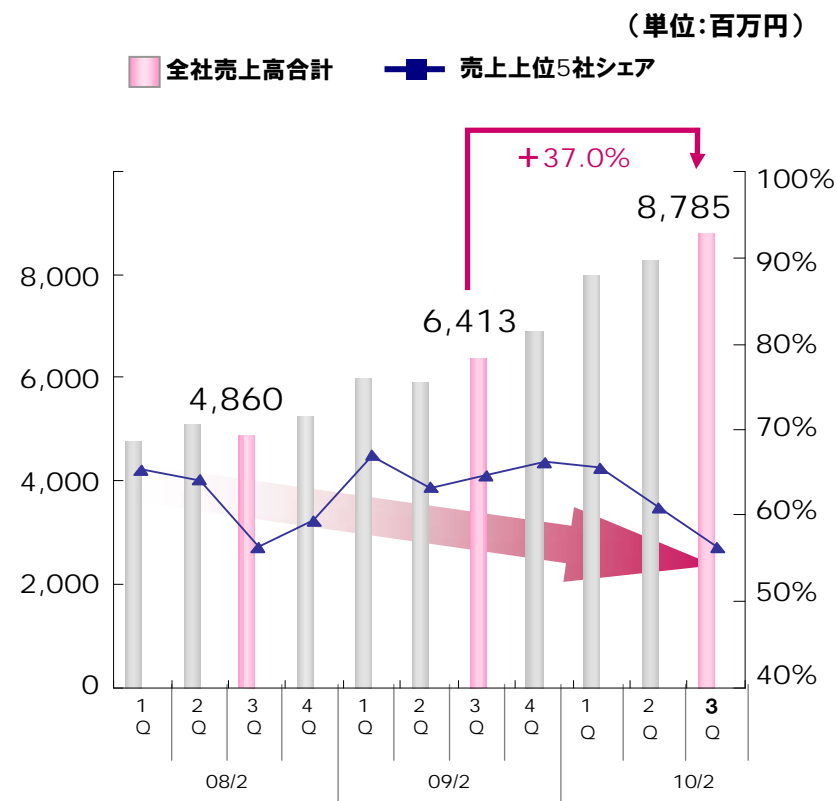
# 顧客企業の底上げ

取引規模を拡大する顧客が増加  
 全体が底上げされ、売上上位5社のシェアが相対的に低下し、  
 より安定的な取引を実現

## 売上規模別取引社数



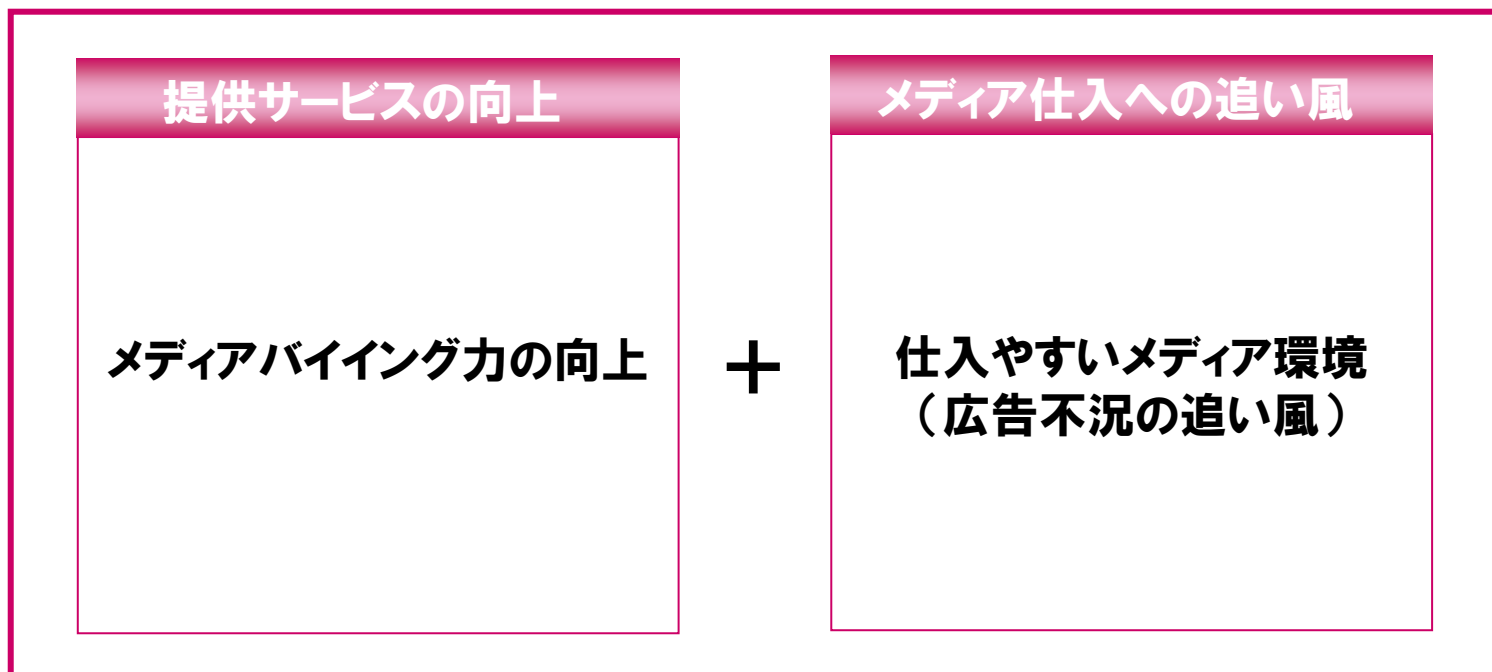
## 売上高及び上位5社シェア



# 現状と見通し【メディア仕入】

## メディア仕入は引き続き安定的に推移する見通し

現状【メディア仕入】
テレビ番組枠の増加
テレビCM枠の増加
その他メディア仕入の増加



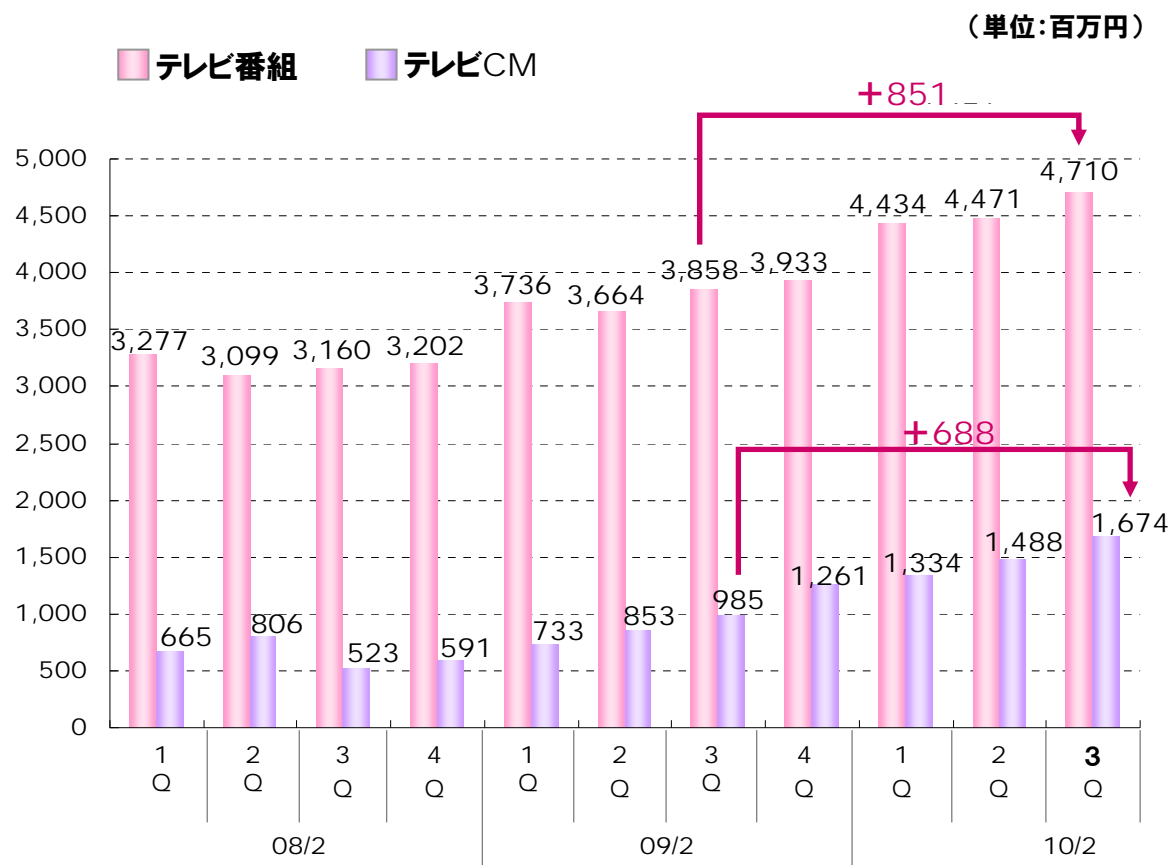
メディア仕入は引き続き安定的に推移する見通し

# テレビ番組、テレビCM仕入量の推移



**安定、継続的な仕入が見込めるテレビ番組枠が拡大**  
**顧客ニーズが高く、仕入環境の追い風を受けているテレビCM枠が拡大**

## テレビ番組・テレビCM仕入推移



## 第4四半期の取組

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

### 第4四半期の取組

- 1 既存事業の拡大への取組
- 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

1章 2010年2月期 第3四半期実績

2章 2010年2月期 進捗状況

3章 現状と今後の見通し

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

- 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 630百万円(2009年11月末時点)
- 発行済株式数 7,492,800株(2009年11月末時点)
- 従業員数 63名(2009年11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

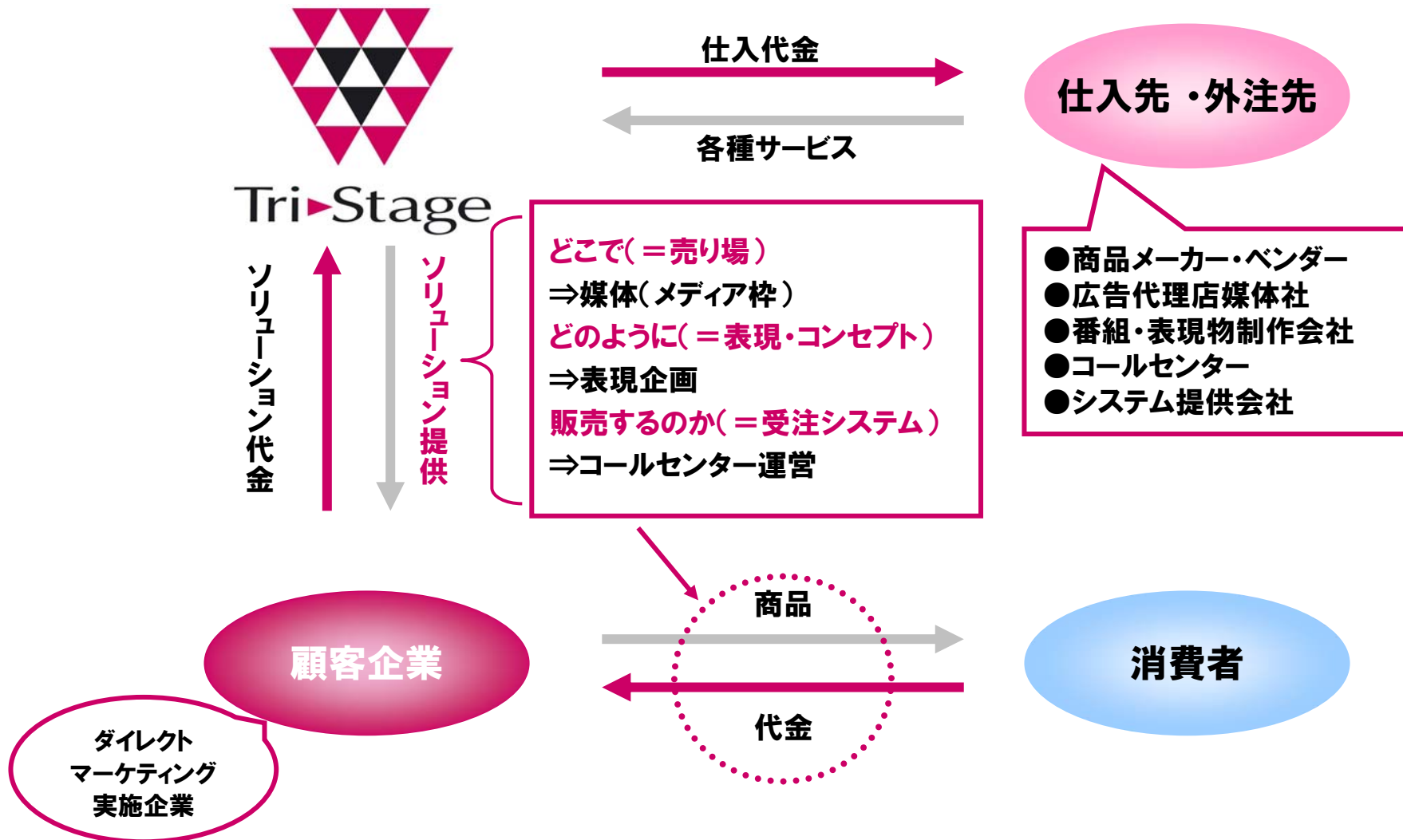
Innovation

## 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

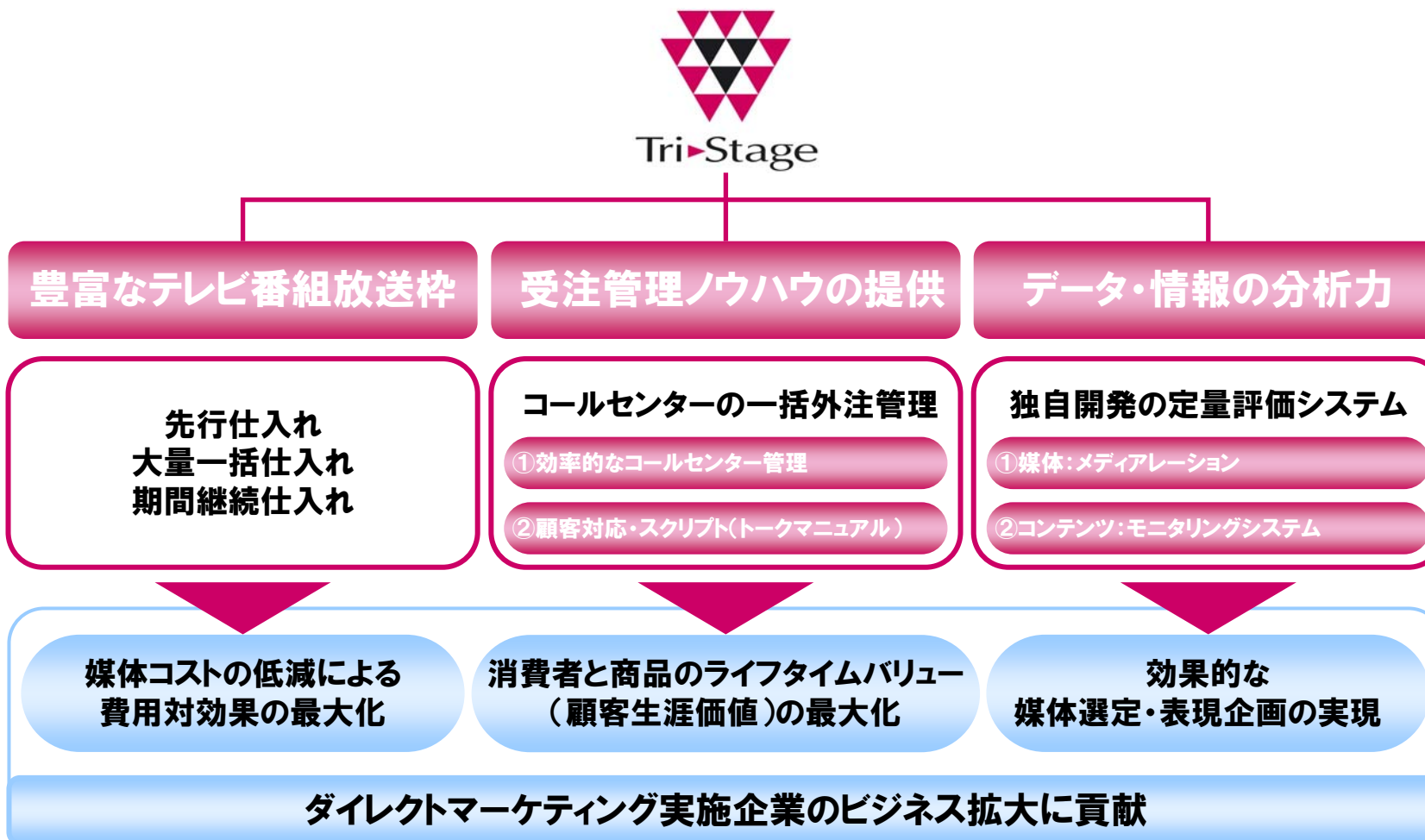


当社が提供する  
ソリューションメニュー例

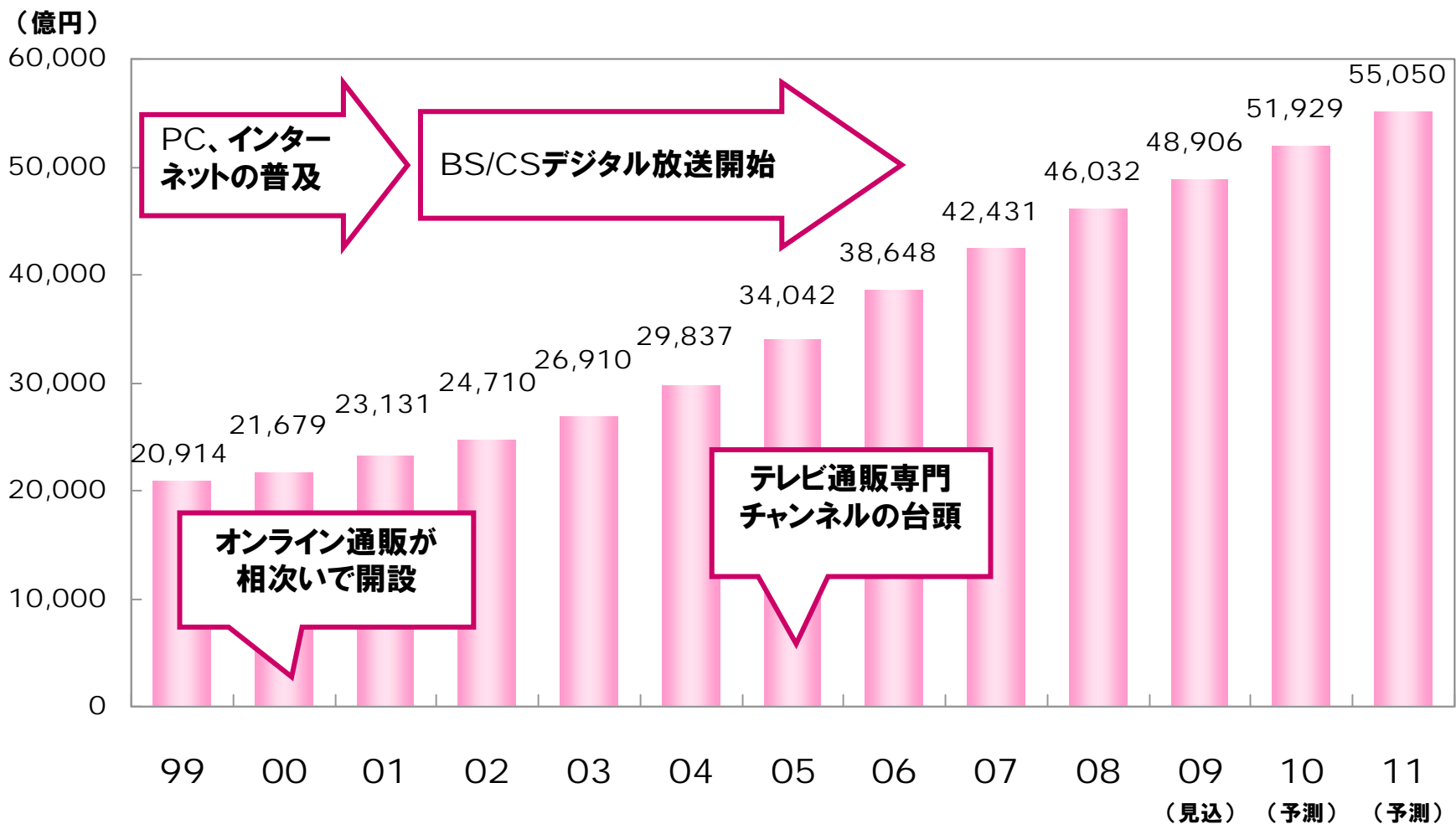
## 独立系の強みを活かし、カスタマイズ・サービスを提供



## データ分析に基づくトータルソリューションの提供

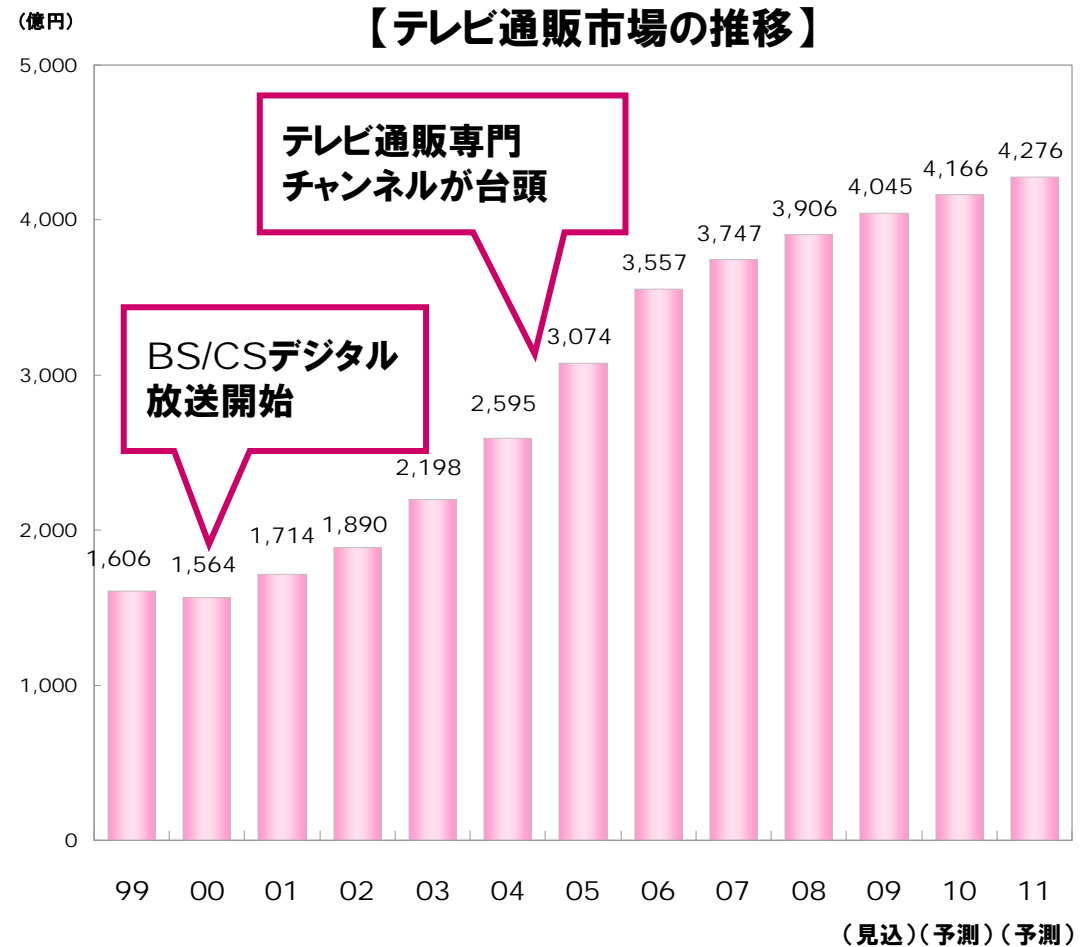
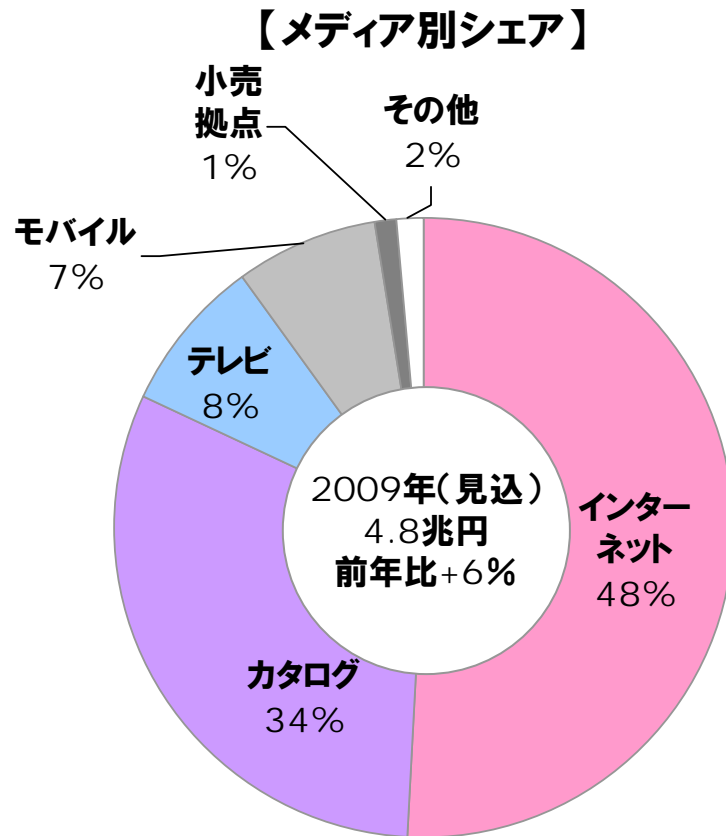


## 2010年度の通販市場(物販)は5.1兆円を予測



# 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。



The screenshot shows the IR (Investor Relations) 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' (Financials & Performance), 'IR資料室' (IR Materials Room), and '株式・株主情報' (Share & Shareholder Information). There is also a section for 'IRニュース' (IR News) with a list of recent news items dated from 2009/12/28 to 2009/10/15. 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' (Email Newsletter 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).

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。**