



株式会社 テー・オー・ダブリュー

# 2024年6月期 第2四半期 決算説明会

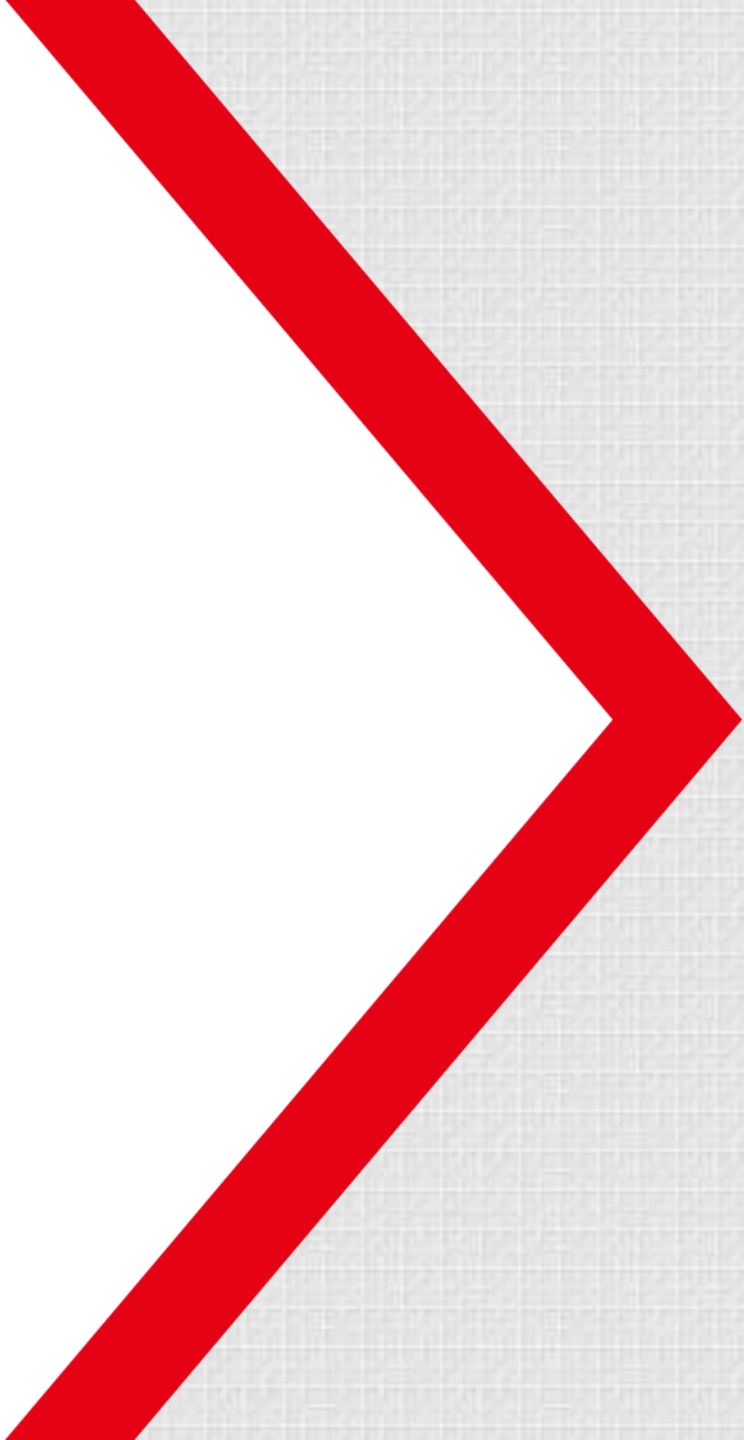
代表取締役社長 村津 憲一

2024年2月9日

本プレゼンテーションには2024年2月8日現在の経営陣の将来に関する  
前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。

社会・経済・競合状況の変動等に関わるリスクや不確定要因により、  
実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。

1. 期初方針の振り返り
2. 2024年6月期 第2四半期について
3. 2024年6月期 通期について
4. 今後の成長に向けて



# 期初方針の振り返り

オンライン・オフライン問わず「イベント」の拡大と更なるオンライン領域の強化の二本柱の成長、「領域拡張」と「事業貢献」の更なる推進に加え、「AI」と「環境」に注力し中長期的に成長。

行動意識の変化・人流回復の機を捉え  
**リアル領域の復活・拡大**を目指す

×

今後も成長するデジタル市場の流れを捉え  
**更なるオンライン領域拡張**を推進

リアルイベント

オンラインイベント  
(ハイブリッドイベント含む)

オンラインプロモーション

+

社会・産業を根本から変革するテクノロジー「AI」

ESG・SDGsを背景に取り組みが加速する「環境」



# 2024年6月期 第2四半期について

- 主力事業であるリアルイベント回帰の動きが本格化、大型展示会の開催も寄与し、売上高は大幅に伸長。
- 高付加価値の提供によるフィー型業務及びグループ内製化により、高い収益力を維持。
- 売上高、営業利益、経常利益は前期実績を大幅に上回り、コロナ前に近い業績水準で着地。

(金額単位：百万円)

連結業績	2023年6月期 第2四半期		2024年6月期 第2四半期		
		利益率		利益率	前期比
売上高	6,392	-	9,563	-	+49.6%
売上総利益	1,075	16.8%	1,760	18.4%	+63.7%
販管費	411	-	426	-	+3.8%
営業利益	663	10.4%	1,333	13.9%	+100.8%
経常利益	677	10.6%	1,348	14.1%	+98.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	17	0.3%	893	9.3%	+4,993.7%



- 連結と同様に営業利益、経常利益が前期実績を大幅に上回って着地。
- 高付加価値の提供によるフィー型業務及び発注適正化による収益確保への継続的な取り組みにより、単体においても高い収益力を維持。

(金額単位：百万円)

単体業績	2023年6月期 第2四半期		2024年6月期 第2四半期		
		利益率		利益率	前期比
売上高	5,802	-	8,188	-	+41.1%
売上総利益	778	13.4%	1,167	14.3%	+50.0%
販管費	402	-	378	-	-5.9%
営業利益	375	6.5%	788	9.6%	+109.9%
経常利益	746	12.9%	1,104	13.5%	+48.0%
四半期純利益	185	3.2%	847	10.4%	+358.2%



大型展示会



インナー  
アクティベーション

インナー表彰イベント



街頭  
プロモーション

アサヒドライクリスタル 体験型イベント



押し活  
プロモーション

DMM TV AnimeJapan



クリスマス期  
プロモーション

L'OCCITANE JOY WONDERLAND



自治体主催  
イベント

TOKYO LIGHTS 2023



オンライン  
イベント

ポケカオールスターバトル2023



SNS  
プロモーション

チュッパチャップス X (旧Twitter) 運用



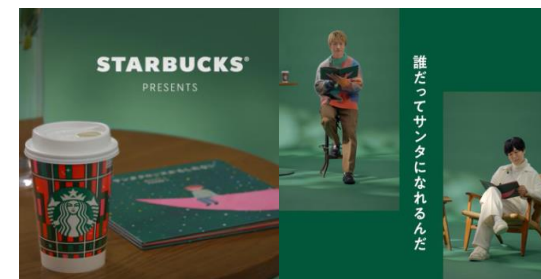
デジタル  
コンテンツ制作

レイク レトロ千鳥GAME



動画  
プロモーション

STARBUCKS ドネーションプログラム



運用型  
オウンドメディア

エプソン #暮らしにドリーミオ



体験型OOH  
(デジタルサイネージ)

カネボウ ミラコレ天空美術館



- リアルイベント回帰が本格化、街頭プロモーションや展示会等の大型案件の受注が増加したことにより大幅に伸長。
- オンラインイベントについては、リアルとオンラインのハイブリッド型イベントの増加により伸長。
- オンラインプロモーションについては、SNS・動画・デジタル広告等の引き合いは継続しているものの、案件単価の減少もあり前年比減。

(金額単位：百万円)

カテゴリ別売上高 (連結)	2023年6月期 第2四半期		2024年6月期 第2四半期		
	売上高	構成比	売上高	構成比	前期比
リアルイベント	3,454	54.0%	6,627	69.3%	+91.9%
オンラインイベント	714	11.2%	1,062	11.1%	+48.7%
オンライン プロモーション	2,060	32.2%	1,713	17.9%	-16.8%
その他	163	2.6%	159	1.7%	-2.3%
合計	6,392	100.0%	9,563	100.0%	+49.6%

- 「情報・通信」を除くほとんどの業種で前年比で伸長。
- 「自動車」「交通・レジャー」は大型展示会の寄与
- 「食品・飲料・嗜好品」及び「化粧品・トイレタリー」は街頭プロモーションの増加
- 「ゲーム」も堅調に増加。「情報・通信」については前年のプラットフォームの大型イベント減少が影響。

(金額単位：百万円)

業種別売上高 (連結)	2023年6月期 第2四半期		2024年6月期 第2四半期		
	売上高	構成比	売上高	構成比	前期比
情報・通信	1,868	29.3%	1,282	13.4%	-31.4%
自動車	690	10.8%	1,732	18.1%	+151.1%
食品・飲料・嗜好品	845	13.3%	2,029	21.3%	+140.2%
化粧品・トイレタリー・日用品	591	9.3%	952	10.0%	+61.1%
官公庁・団体	465	7.3%	640	6.7%	+37.4%
金融	325	5.1%	343	3.6%	+5.6%
交通・レジャー	529	8.3%	1,229	12.9%	+132.5%
精密機器その他製造	394	6.2%	409	4.3%	+3.8%
流通・小売	255	4.0%	532	5.6%	+108.1%
その他	413	6.4%	396	4.1%	-4.0%
合計	6,379	100.0%	9,550	100.0%	+49.7%
上記のうち、ゲーム案件	762	11.9%	1,180	12.4%	+54.8%

※企画売上高は除きます。2023年6月期に一部業種の分類の見直しを行っており、上記は見直し後の分類で集計しております。



- リアルイベントの復調により、1億円以上の大型案件数が大幅に増加／前年比4件→16件
- 案件数も前年比21.0%増
- 平均案件単価についても順調に回復

(金額単位：百万円)

案件単価	2023年6月期 第2四半期		2024年6月期 第2四半期			
	売上高	件数	売上高	売上増減	件数	件数増減
～1,000万円	1,413	553件	1,817	+404	658件	+105件
1,000万円 ～2,000万円	1,154	83件	1,511	+356	101件	+18件
2,000万円 ～5,000万円	1,850	60件	2,304	+454	77件	+17件
5,000万円 ～1億円	1,399	20件	1,307	-91	19件	-1件
1億円～	562	4件	2,609	+2,046	16件	+12件
合計	6,379	720件	9,550	+3,171	871件	+151件
案件単価	8.8		10.9	+2.1		

※ 企画売上高は除きます。

- 主に、売上高が増加したことに伴い、債権債務が増加したため、総資産が増加、自己資本比率は減少。
- 四半期純利益が増加したため、1株当たり四半期純利益及びROEは増加。

(金額単位：百万円)

財務状況	2023年6月期	2024年6月期 第2四半期
総資産	11,194	14,145
純資産	8,427	9,039
自己資本比率	75.1%	63.8%

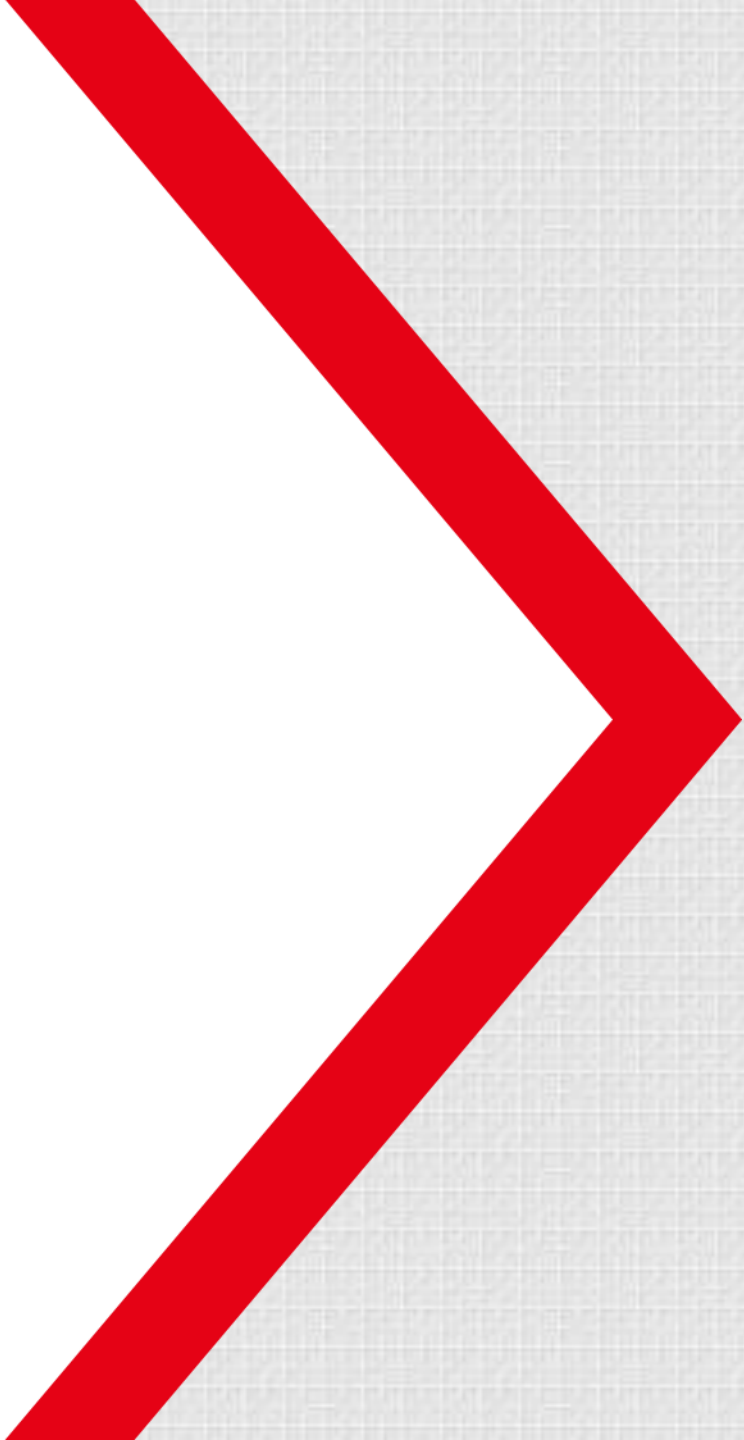
経営指標	2023年6月期 第2四半期	2024年6月期 第2四半期
1株当たり四半期純利益	0円41銭	22円14銭
ROE	0.2%	10.3%

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、主に、税金等調整前四半期純利益が増加したことにより増加。
- 前年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、主に、特別功労金の支払、法人税等の支払額等により減少。
- 前年度の財務活動によるキャッシュ・フローは、主に、自己株式の取得により減少。

(金額単位：百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書		2023年6月期 第2四半期	2024年6月期 第2四半期	2023年6月期
I.	営業活動によるキャッシュ・フロー	▲998	1,732	▲717
II.	投資活動によるキャッシュ・フロー	206	▲8	211
III.	財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,012	▲394	▲2,303
IV.	現金及び現金同等物の増加額	▲2,804	1,330	▲2,808
V.	現金及び現金同等物の期首残高	8,590	5,781	8,590
VI.	現金及び現金同等物の期末残高	5,786	7,111	5,781





2024年6月期 通期について

- 上半期の業績が当初計画を上回ったこと、人的資本及び重点テーマへの積極的な投資による諸経費の上積み分を加味し、通期連結業績予想を修正。
- サステナビリティ方針に基づき戦略的な人的資本への投資として、下半期より平均年収6.7%増のベースアップ、採用の強化、教育研修への投資、事業の成長に向けた重点テーマへの取り組みとして、AIを含むデジタルテクノロジーの活用、環境領域等に費用投下。

(金額単位：百万円)

連結業績予想	2023年6月期通期 実績		2024年6月期通期 当初業績予想			2024年6月期通期 修正業績予想		
		利益率		利益率	前期比		利益率	前期比
売上高	11,774	-	14,000	-	+18.9%	16,000	-	+35.9%
売上総利益	1,900	16.1%	2,255	16.1%	+18.7%	2,647	16.5%	+39.3%
販管費	750	-	885	-	+18.0%	899	-	+19.9%
営業利益	1,150	9.8%	1,370	9.8%	+19.1%	1,748	10.9%	+51.9%
経常利益	1,178	10.0%	1,400	10.0%	+18.7%	1,777	11.1%	+50.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	355	3.0%	915	6.5%	+157.4%	1,172	7.3%	+229.6%

受注残高は、上期に引き続き大型イベント、街頭プロモーションの増加により、前年比増。  
受注残高合計の通期業績予想に対し、堅調に推移。

(金額単位：百万円)

売上高（百万円）		2023年6月期 (2023/2/3現在)	2024年6月期 (2024/2/2現在)	前期差
一般企業 案件	受注残高 (A・B・松の合計)	8,942	12,940	+3,997
	竹・梅の合計	747	651	-96
官公庁・団体 案件	受注残高 (A・B・松の合計)	915	1,361	+445
	竹・梅の合計	90	84	-6
合 計	受注残高 (A・B・松の合計)	9,857	14,301	+4,443
	竹・梅の合計	838	735	-102

A：規模（金額）、実施時期等が決定している案件

B：受注決定だが、金額・実施時期等に不確定要素のある案件

松：当社がほぼ受注する見込みにある案件（80%以上の確度）

竹：企画・提案案件のうち、当社が受注する確度の高い案件（50%以上の確度）

梅：企画・提案中の案件

## 基本方針

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつと認識しており、安定した配当を継続して実施していくことを基本としております。

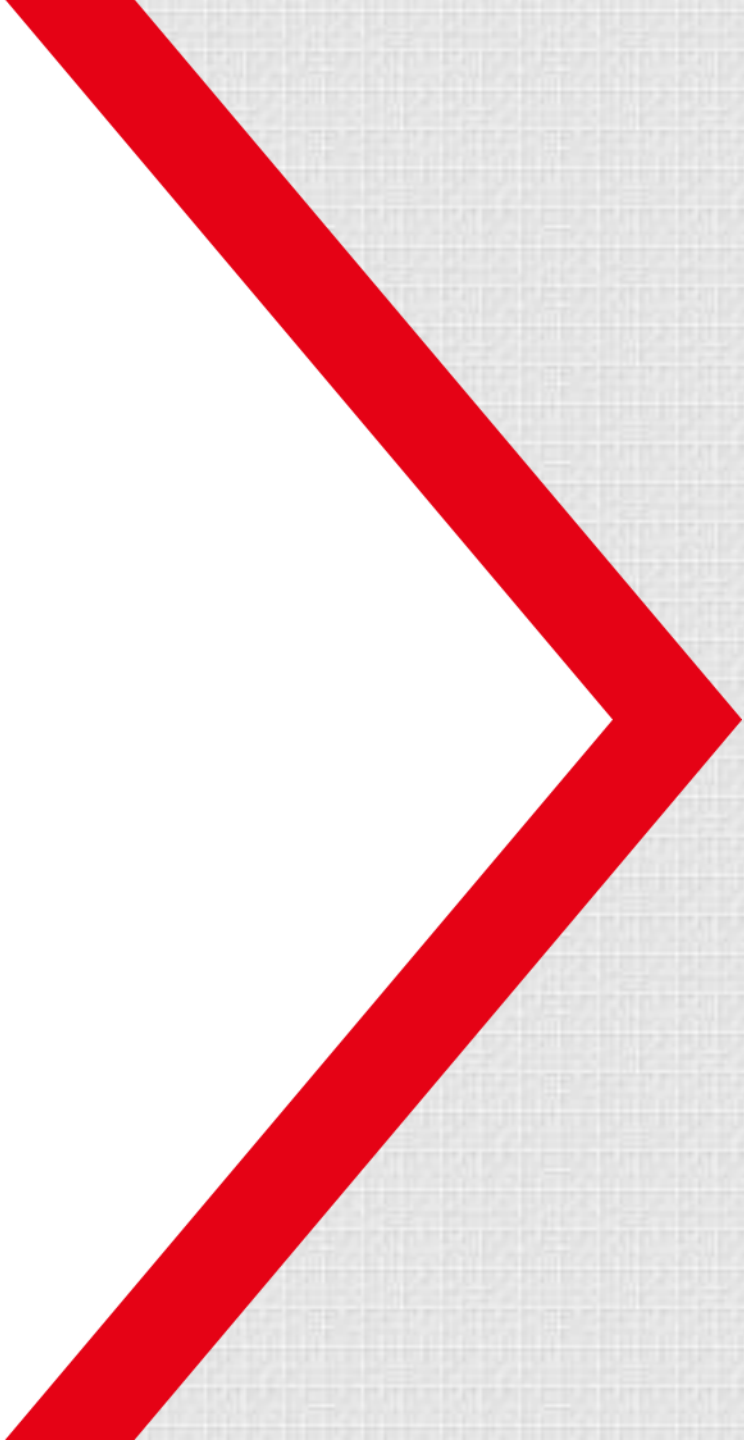
## 今期の配当

2024年6月期は、前期に引き続き、連結配当性向換算で50%を上限とするという方針を一時的に撤廃し、以下、いずれか高い方を最低配当金として決定することとしております。

- ① 2023年8月9日に公表いたしました次期の連結業績予想の親会社株主に帰属する当期純利益に対して、配当性向40%で算出された1株当たりの予想配当金
- ② 2023年6月期の決算発表日の前日（2023年8月8日）の終値に株価配当利回り4.5%を乗じて算出された1株当たりの配当金

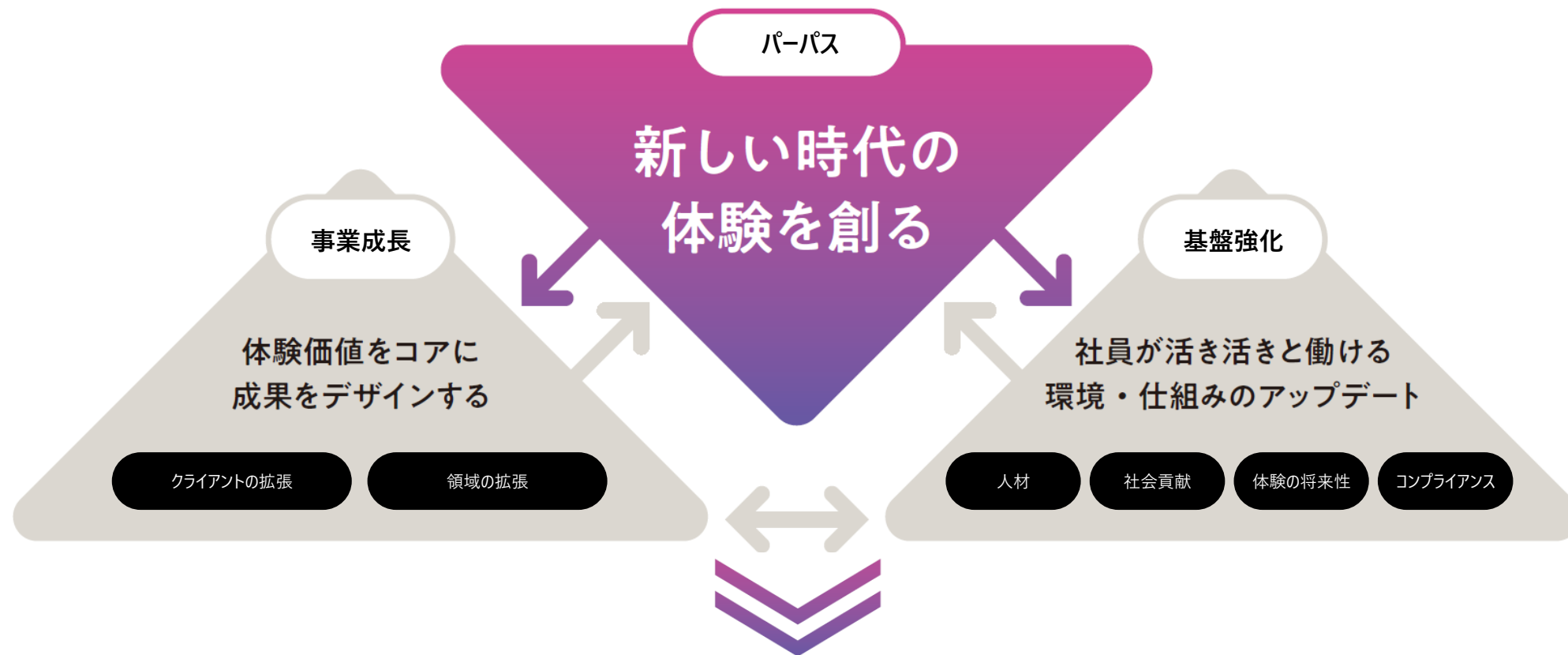
上記計算に基づき、2023年6月期の決算発表日の前日（2023年8月8日）の終値に株価配当利回り4.5%を乗じて算出された14円が最低配当金となる予定です。従いまして、1株につき中間配当金を7円、期末配当金を7円とさせていただきます。

	中 間	期 末	合 計
2024年6月期	7円	(予) 7円	(予) 14円



今後の成長に向けて

サステナブルな成長を目指し、事業拡大と共に運営面の強化を行い、両軸の推進を実行。

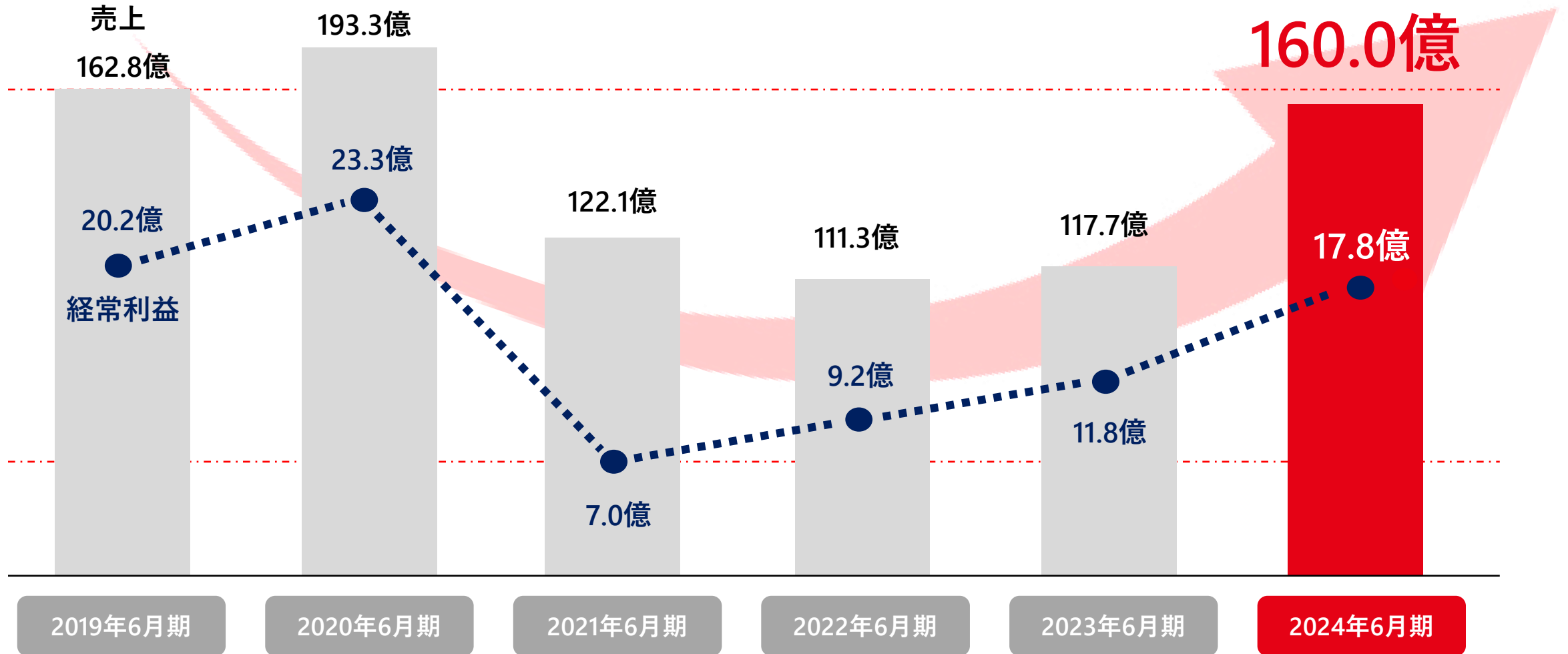


サステナビリティ方針

社員一人一人が創り出す体験を通じて企業課題・社会課題に向き合い、持続的に成長する会社へ

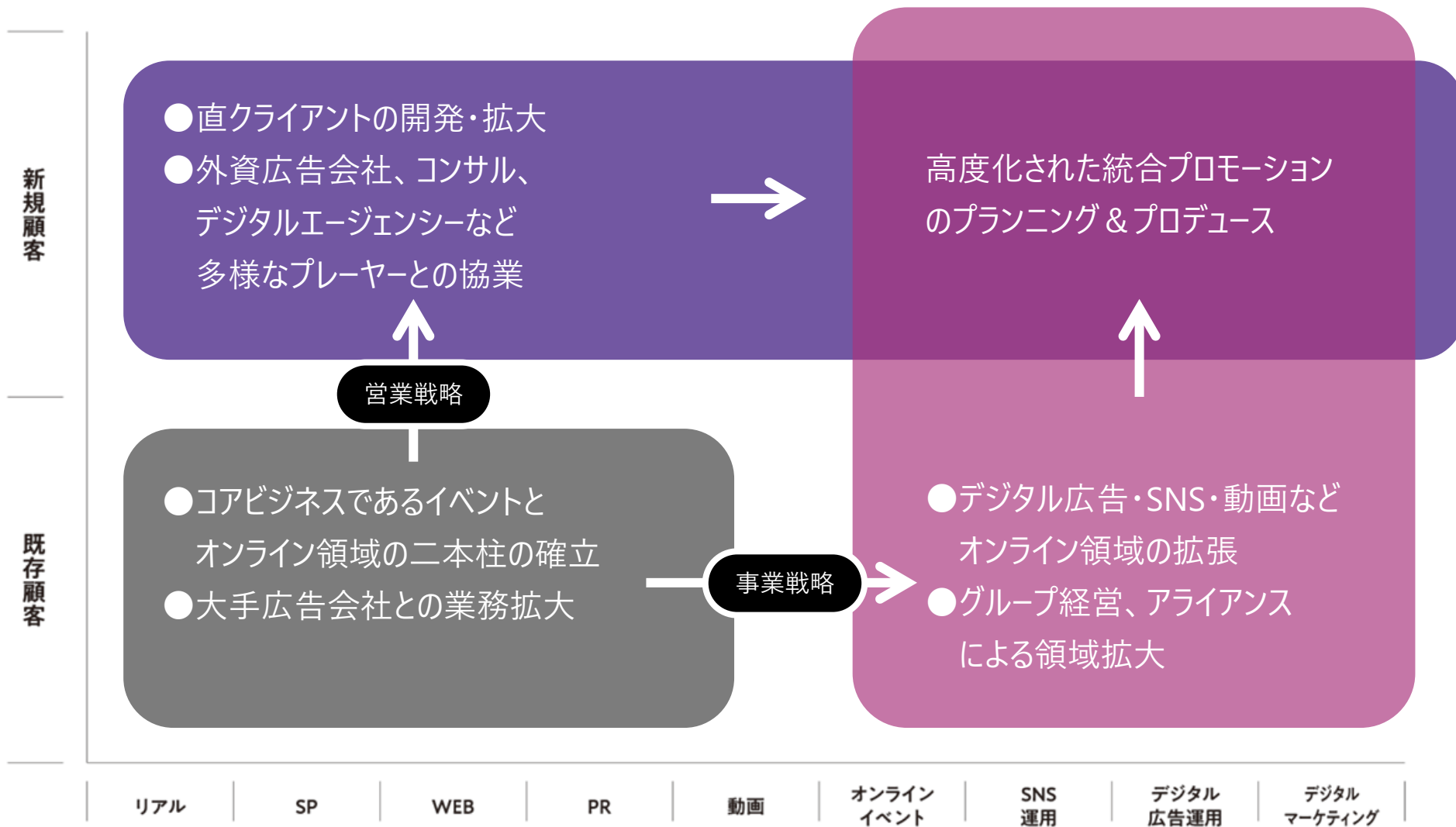


2024年6月期は2019年6月期比（コロナ前）に近い業績水準へ回復見込み。  
今後、更なる業績拡大を目指す。

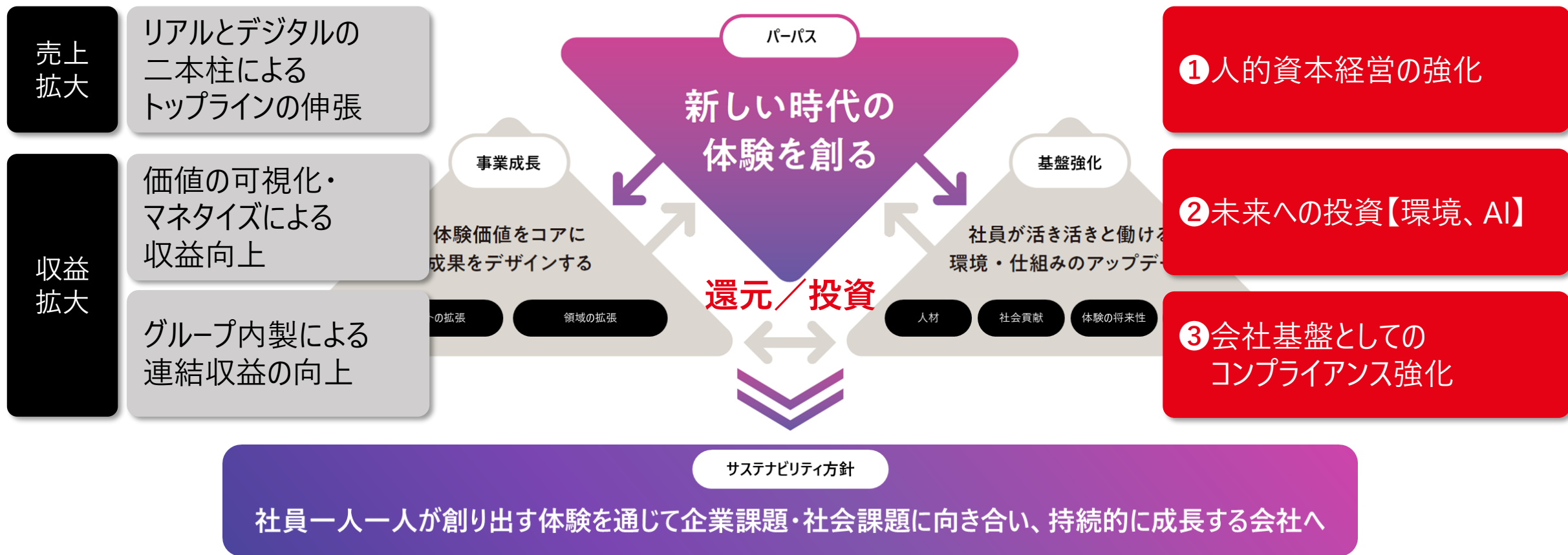




## クライアントの拡張と領域の拡張の「2軸の拡張」による事業拡大を目指す



持続的に成長する会社であり続けるために、  
「事業成長」と「還元／投資」の好循環を実現。



新しい時代の体験を創る多様な人材が活躍できる会社を目指すために、「労働時間の削減」「ダイバーシティ推進」「社員への還元と投資」を強化。

2024年1月にサステナビリティ推進チームを新設し、活動を加速。

## 具体的な目標値を設定 労働時間の削減

- ワークライフバランス外部コンサルの支援による「働き方改革プロジェクト」の推進
- AI・テクノロジーを活用した業務効率化により労働時間を削減



## 女性活躍を中心とした ダイバーシティ推進

- 女性活躍に特化した外部講師を招いた社内研修や社外メンター制度を導入
- えるぼし認定の取得予定※申請中



## 社員への還元と投資

- TOWで約6.7%の給与ベースアップを実施、特別賞与の支給
- 社員の活躍・成長を支援する制度とサポートプログラムを実施



業界をけん引する会社として、社会に構造変化をもたらす「環境」と「AI」に積極的に投資し、TOWグループの競争力を高め、体験の将来性を拡張。

## クライアントビジネスを通じた環境貢献の実践

- 【進捗】 ●社会貢献・環境貢献に繋がる  
サステナブルテーマ案件プロデュースの実践
- 【今後】 ●サステなイベントガイドラインの案件活用推進  
イベントに関わるCo2排出量の測定など

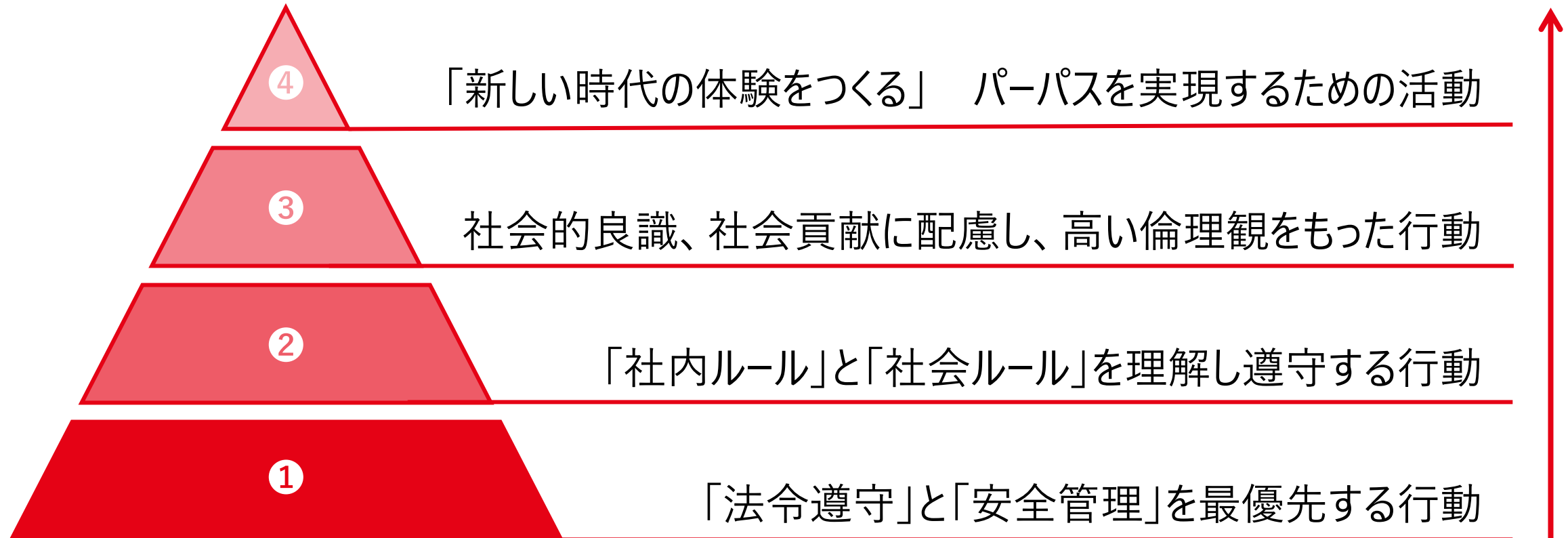


## 業務の効率化 & 高度化を目的にAI・テクノロジー活用

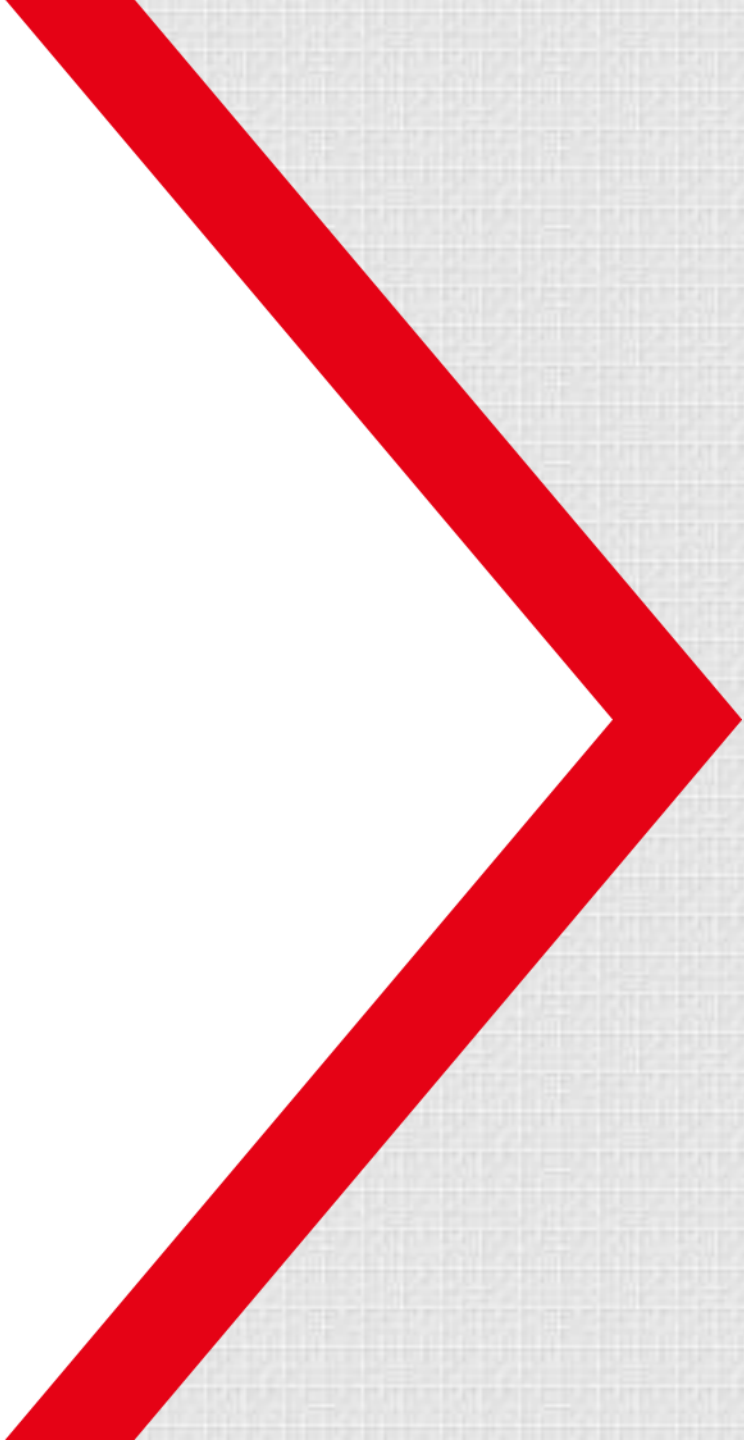
- 【進捗】 ●Promotion AI LABによるSNS業務支援ツールの開発を推進
- プロモーション企画制作業務での活用
- 【今後】 ●Microsoft 365 Copilotの全社員導入
- TOWオリジナルAIチャットボットの開発進行中
- AI活用によるプロモーションの効率化・高度化・クリエイティビティ向上



会社の安定的な運営及びステークホルダーの期待に応えるため、全ての業務の行動、判断において「**利益とコンプライアンスが相反するときは、迷わずコンプライアンスを優先する**」を基本方針として改定。社員への啓蒙・教育、ルールの策定を推進する。







ありがとうございました。