経営理念

世界一の

“感動体験”をクリエイトし、

笑顔を増やす。

TOP OF THE WORLD

TOW CO.,LTD

株式会社 テー・オー・ダブリュー

2019年6月期
第2四半期　決算説明会

代表取締役社長兼ＣＥＯ

江草　康二

本プレゼンテーションには

2019年2月7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。

【総括】

連結業績の総括

✓売上・利益ともに期初計画をオーバー（+8.4%・+35.1%）

✓原価・販管費の厳格管理＋前期の複数大型低営収案件がなく
営業利益率は前年比　+2.1ﾎﾟｲﾝﾄ

✓子会社Ｔ２Ｃの外部売上が減少　▲24.9%

✓売上以外の営業利益・経常利益・純利益は過去最高

【決算概要】

2019年6月期 第2四半期決算の概要
（連結）

	2019年6月期　第2四半期				2018年6月期　第2四半期	
	（2018年12月）	前年比	当初計画比	構成比	（2017年12月）	構成比
売上高	8,647	95.7%	108.4%	100.0%	9,036	100.0%
売上原価	7,032	93.4%	105.7%	81.3%	7,528	83.3%
売上総利益	1,615	107.1%	122.1%	18.7%	1,508	16.7%
営業利益	1,216	112.3%	134.7%	14.1%	1,083	12.0%
経常利益	1,233	112.9%	135.1%	14.3%	1,091	12.1%
特別損益	0	-	-	-	0	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	826	114.4%	137.1%	9.6%	722	8.0%

(単位：百万円)

※2019年1月15日に業績予想の修正を開示しております。

2019年6月期 第2四半期決算の概要
（個別）

	2019年6月期 第2四半期				2018年6月期 第2四半期	
	（2018年12月）	前年比	当初計画比	構成比	（2017年12月）	構成比
売上高	7,064	102.0%	111.7%	100.0%	6,928	100.0%
売上原価	5,906	99.5%	108.4%	83.6%	5,936	85.7%
売上総利益	1,158	116.7%	132.3%	16.4%	992	14.3%
営業利益	785	133.0%	166.3%	11.1%	590	8.5%
経常利益	1,361	133.7%	130.7%	19.3%	1,018	14.7%
特別損益	0	-	-	-	0	-
四半期純利益	1,106	134.6%	125.3%	15.7%	822	11.9%

(単位：百万円)

※2019年1月15日に業績予想の修正を開示しております。

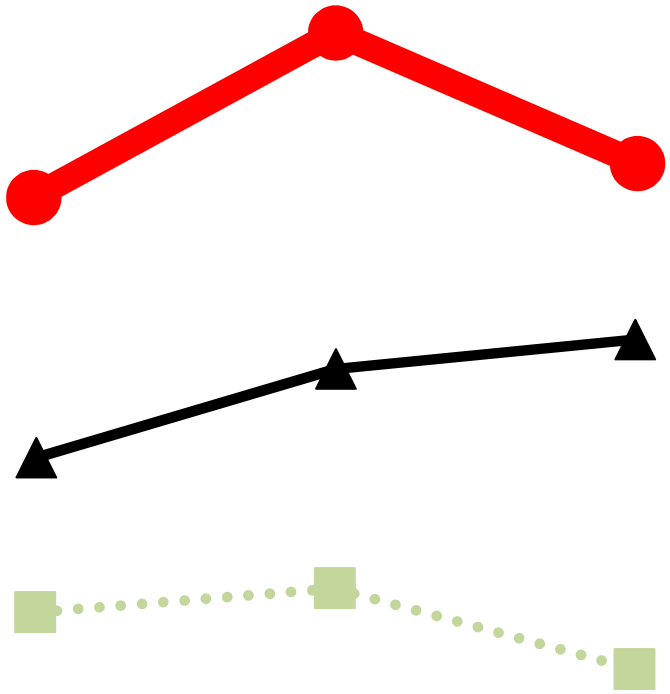
【直近3期の連結業績】

※2017.6月期は、ＴＯＷエリア（関西支社及び名古屋支社）
の損益を子会社の損益として再計算しております。

売上高

第2四半期 ／ 前年比

（百万円）



連結

8,647 △4.3%

TOW

7,064 +2.0%

子会社

1,583 △24.9%

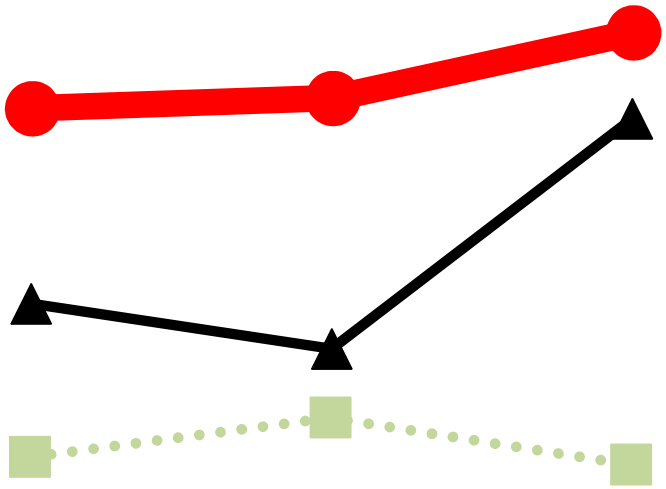
（外部売上高）

2017/6月期	2018/6月期	2019/6月期
41期	42期	43期

営業利益

第2四半期　／　前年比

（百万円）



連結

1,216　+12.3%

TOW

785　+33.0%

子会社

433　△12.1%

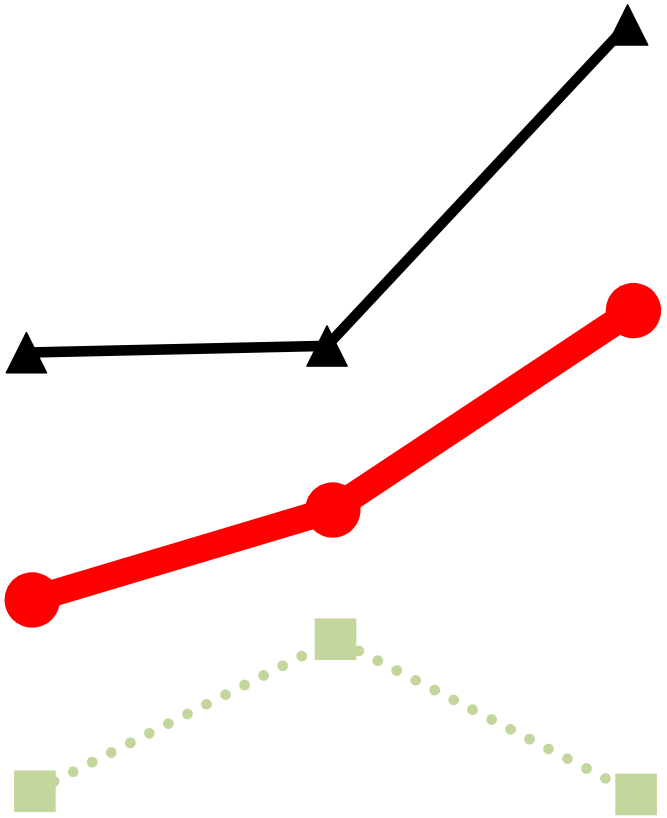
2017/6月期	2018/6月期	2019/6月期
41期	42期	43期

・連結は4期連続の過去最高益

経常利益

第2四半期 ／ 前年比

（百万円）



	2017/6月期	2018/6月期	2019/6月期
	41期	42期	43期

TOW

1,361　+33.7%

連結

1,233　+12.9%

子会社

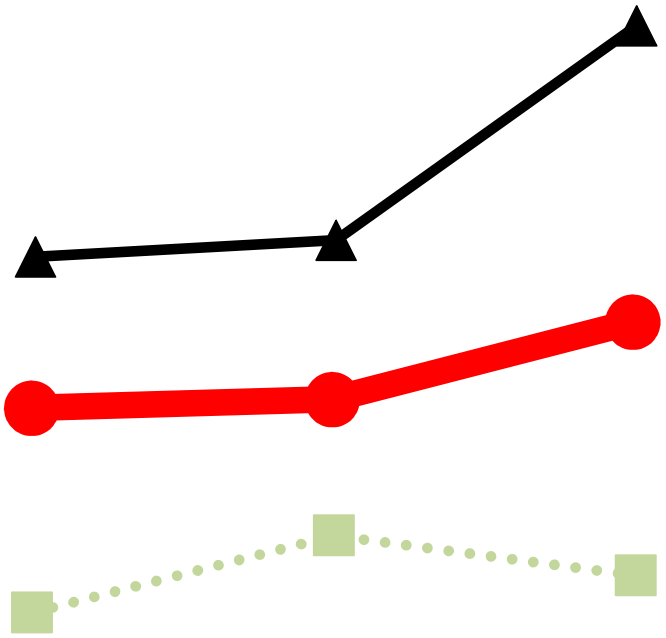
432　△12.0%

・連結は4期連続の過去最高益

四半期純利益

第2四半期　／　前年比

（百万円）



TOW

1,106　　+34.6%

連結

826　　+14.4%

子会社

280　　△12.1%

・連結は6期連続の過去最高益

2017/6月期	2018/6月期	2019/6月期
41期	42期	43期

財政状態・経営成績（連結）

	2019年6月期　第2四半期	2018年6月期
総資産	13,084	12,996
純資産	9,149	8,832
1株当たり純資産　※1	402円75銭	388円96銭

※1　1株当たり純資産については、期末発行済株式数2018年6月期：22,468,452株
2019年6月期第2四半期：22,468,422株をそれぞれ用いております。

(単位：百万円)

	2019年6月期　第2四半期	2018年6月期　第2四半期
1株当たり当期純利益　※2	36円80銭	32円18銭
自己資本比率	69.2%	64.5%
ＲＯＥ	9.3%	8.5%

※2　1株当たり当期純利益については、期中平均株式数2018年6月期第2四半期：22,468,452株
2019年6月期第2四半期：22,468,440株をそれぞれ用いております。

キャッシュ・フロー計算書（連結）

	2019年6月期　第2四半期	2018年6月期　第2四半期
Ⅰ.営業活動によるキャッシュ・フロー	※1　105	※2　424
Ⅱ.投資活動によるキャッシュ・フロー	※3　▲22	※4　▲27
Ⅲ.財務活動によるキャッシュ・フロー	※5　▲315	※5　▲292
Ⅳ.現金及び現金同等物の増加額	▲ 231	104
Ⅴ.現金及び現金同等物期首残高	4,098	3,496
Ⅵ.現金及び現金同等物の期末残高	3,867	3,600

(単位：百万円)

※1　税金等調整前四半期純利益が1,233百万円、仕入債務の増加額が120百万円、売上債権の増加額（▲）が611百万円、法人税等の支払額（▲）が457百万円、その他の流動負債の減少が216百万円含まれております。
※2　税金等調整前四半期純利益が1,092百万円、仕入債務の増加額が946百万円、未収入金の減少額が2,219百万円、売上債権の増加額（▲）が3,483百万円、法人税等の支払額（▲）が347百万円含まれております。
※3　有形固定資産の取得による支出（▲）が15百万円含まれております。
※4　投資有価証券の取得による支出（▲）が9百万円含まれております。
※5　配当金の支払額が当第2四半期314百万円、前第2四半期292百万円が含まれております。

事業内容

カテゴリー別売上高（連結）

大規模な“周年イベント”“新商品披露パーティ”等の大型受注により「広報」の比率増

	2019年6月期 第2四半期	前期比	2018年6月期 第2四半期	2018年6月期
販促	3,447	▲37.4%	5,507	9,221
広報	4,069	56.7%	2,597	5,253
文化・スポーツ	199	▲16.8%	239	578
博覧会	0	-	0	0
制作物	894	38.0%	647	1,541
合計	8,610	▲4.2%	8,992	16,594

※　企画売上高は除きます。

(単位：百万円)

業種別売上高（連結）

	2019年6月期 第2四半期	構成比	前期比	2018年6月期 第2四半期	構成比	2018年6月期
情報・通信	2,364	27.5%	3.5%	2,284	25.4%	4,130
食品・飲料・嗜好品	1,265	14.7%	33.2%	949	10.6%	1,907
化粧品・トイレタリー・日用品	1,014	11.8%	14.5%	886	9.9%	1,703
自動車	1,681	19.5%	▲ 29.7%	2,391	26.6%	4,114
精密機器その他製造	395	4.6%	56.3%	253	2.8%	673
官公庁・団体	545	6.3%	7.6%	506	5.6%	1,272
金融	585	6.8%	129.6%	255	2.8%	559
流通・小売	145	1.7%	▲ 74.9%	579	6.4%	755
その他	612	7.1%	30.8%	886	9.9%	1,477
合計	8,610	100.0%	▲ 4.2%	8,992	100.0%	16,594

※　企画売上高は除きます。

(単位：百万円)

価格帯別案件数の推移（個別）

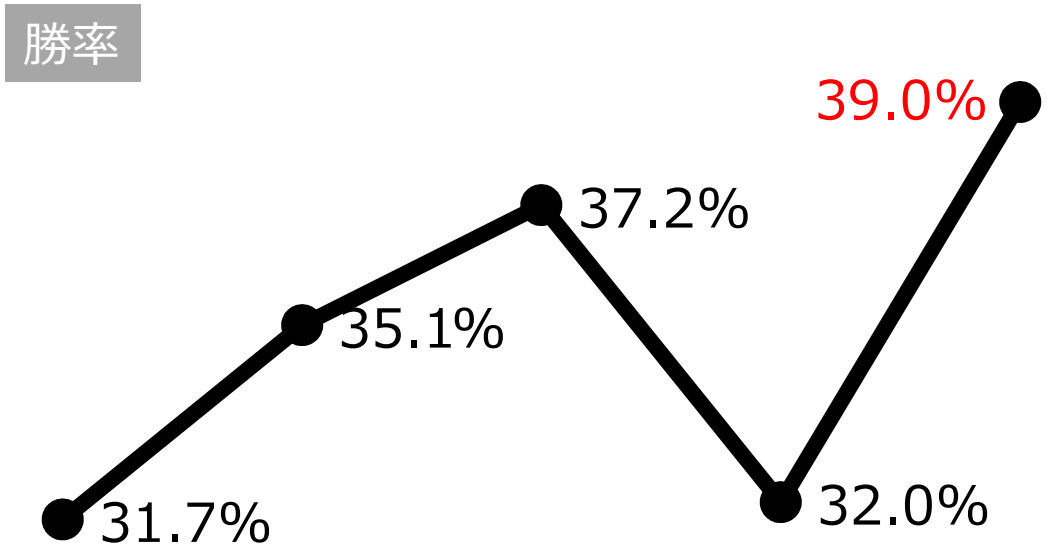
平均単価は@1,100万円台を維持。

	2019年6月期 第2四半期	前期比（件数）	2018年6月期 第2四半期	2018年6月期
～1,000万円	449	8	441	862
1,000万円～2,000万円	54	▲ 14	68	130
2,000万円～5,000万円	57	3	54	104
5,000万円～1億円	15	▲ 6	21	40
1億円～	12	4	8	15
合計	587	▲ 5	592	1,151
案件単価	1,197万円	+34万円	1,162万円	1,112万円

※　企画売上高は除きます。

(単位：件数)

企画力について（勝率）



当社のガイドラインである
“３割以上”を高レベルで
維持

2019年6月期の予想と進捗

2019年6月期の進捗（個別）

下期案件の受注ペースを上げる

	2019年6月期 （2019年2月7日現在）	2018年6月期 （2018年2月8日現在）
上期売上実績	7,064	6,928
下期受注残高 （A・B・松の合計）	3,649	4,137
下期竹・梅の合計	2,014	2,038
通期売上高	11,925	12,897

(単位：百万円)

A　：　イベントの規模（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

2019年6月期 決算の見通し（連結）

	2019年6月期			2018年6月期	
	（2019年6月　予想）	前年比	構成比	（2018年6月）	構成比
売　上　高	15,436	92.5%	100.0%	16,688	100.0%
売　上　原　価	12,917	92.3%	83.7%	13,996	83.9%
売　上　総　利　益	2,519	93.6%	16.3%	2,691	16.1%
営　業　利　益	1,700	93.2%	11.0%	1,825	10.9%
経　常　利　益	1,714	91.5%	11.1%	1,873	11.2%
特　別　損　益	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,129	93.5%	7.3%	1,207	7.2%

(単位：百万円)

2019年6月期 決算の見通し（個別）

	2019年6月期			2018年6月期	
	（2019年6月　予想）	前年比	構成比	（2018年6月）	構成比
売　上　高	11,925	92.5%	100.0%	12,897	100.0%
売 上 原 価	10,342	92.9%	86.7%	11,129	86.3%
売上総利益	1,583	89.6%	13.3%	1,767	13.7%
営　業　利　益	804	84.2%	6.7%	955	7.4%
経　常　利　益	1,379	96.9%	11.6%	1,423	11.0%
特　別　損　益	-	-	-	-	-
当期純利益	1,108	104.0%	9.3%	1,066	8.3%

(単位：百万円)

配当方針及び配当金について

○配当実績・予定

41期 2017年6月期	42期 2018年6月期	43期（予定） 2019年6月期
26円	27円	26円

（中間13円+期末13円）

配当予想	中　間	期　末	合　計
2019年６月期	13円	（予）13円	（予）26円

○配当方針

①配当性向　４０％
②株価配当利回り　4.5%

} いずれか“高い方”を最低配当金※

※ただし連結配当性向換算50%を上限とさせていただきます

中期方針のレビューと対策

中期方針　（期初に発表済の内容）

①一部大手顧客の変革への対応

②高い収益力維持×戦力増＝規模拡大

③日本初の『体験デザイン・プロダクション』の深化

④2019~2025　ゴールデン・国際イベント・イヤーズ
　の案件取込み

⑤さらに踏み込んだアライアンス

①一部大手顧客の変革への対応

・1/1付で“営業統括担当専務”を配置
　全社の営業を統括する役員体制をスタート

・社員の本部間異動も実施済、
　今後も随時最適なリソース配分を全社的に行う

・営業、管理のナレッジの均質化を図り、
　中期的視点で受注・提案力向上施策を推進

②高い収益力維持×戦力増＝規模拡大

・営業利益率　12.0%→14.1%（＋2.1P）

・企画勝率　　３２%→３９%　　（＋７%）

・グループ社員数

169名（41期初）⇒188名（42期初）⇒200名（43期）

※人材の定着化が重要

2018年12月31日現在

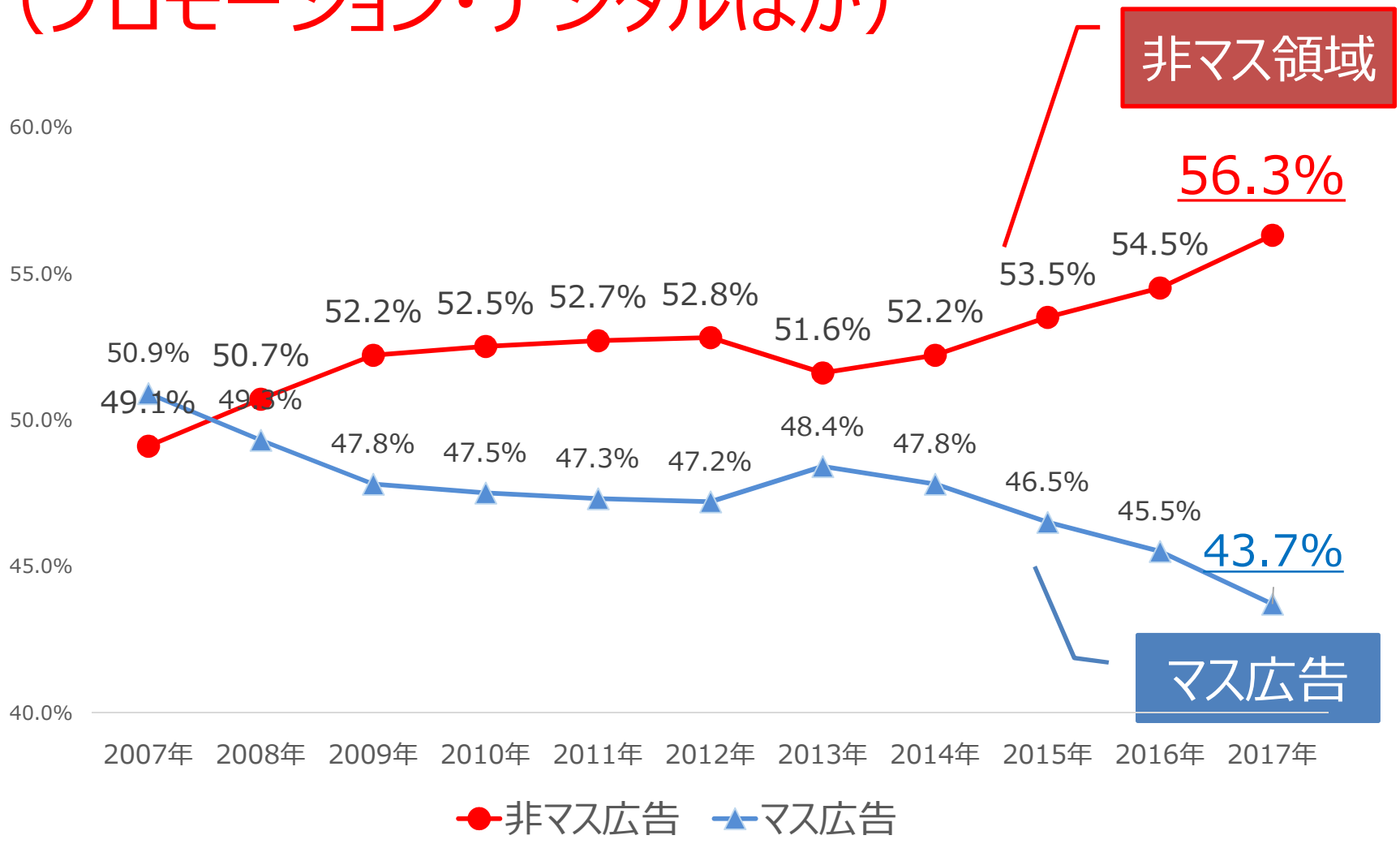
③『体験デザイン・プロダクション』の深化

・社員の体験デザイン力向上中（バイリン⇒マルチリンガルへ）
⇒研修・勉強会・定例案件レビュー・異業種中途社員と
コラボ・社内表彰・評価制度・海外視察など社員の
体験デザイン力向上施策を多面的かつ継続的に実施中

・顧客から体験デザイン力も評価されつつある
⇒体験デザイン型の中大型案件も増えてきた

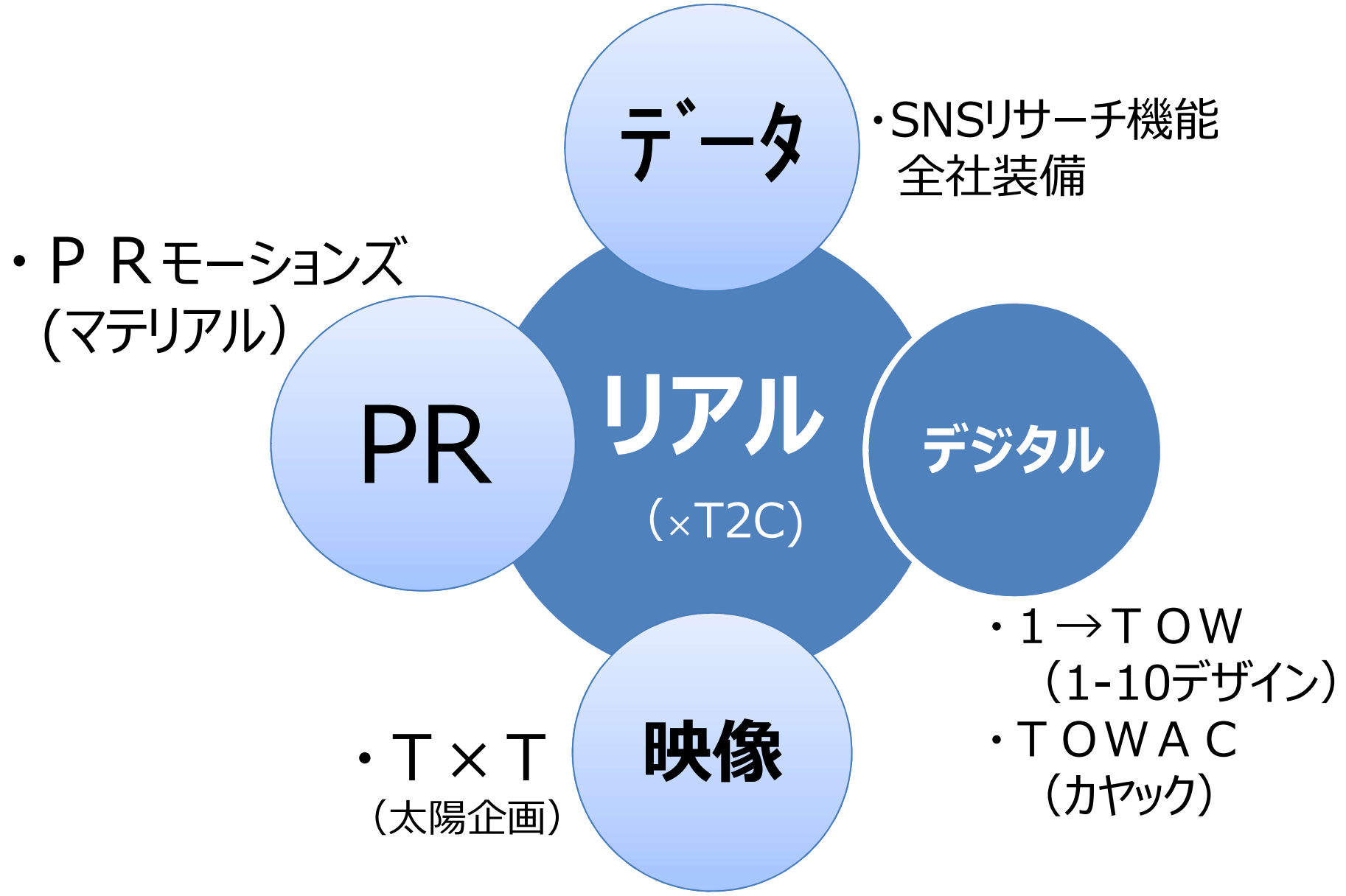
・今後はデータ活用やアライアンス強化など含め、
デザイン力向上とさらなる深化を全社的に推進

広告主は“非マス領域”を年々重要視
（プロモーション・デジタルほか）



㈱電通「2017年日本の広告費」より

マス広告だけで人は動かない。
体験をデザインし、ヒトとココロを動かす。



「課題に合わせたデータ活用・メニューを開発し、体験デザインの精度と成果を追求する」

相談カテゴリ①

業界/得意先/商材を正しく理解したい

A

B

相談カテゴリ②

ターゲットの生声やインサイトを探りたい

C

D

相談カテゴリ③

体験による効果を測定したい

E

F

相談カテゴリ④

案件の成果を武器に次の仕事に繋げたい

G

H

第5回　体験デザイン大賞

全社員の体験デザインに対する理解とチャレンジを促し、より良い体験デザイン案件を生み出していくための年2回の社内アワード

④2020案件を含め2019～2025年の6年間は
ゴールデン・国際イベント・イヤーズ

世界中から人が集まる国際的ビッグイベントが多く開催
様々な企業のプロモーションも活発化が予想

“２０１９案件”の取込み

“２０２０案件”の取込み

動き出した具体的案件の確実な受注を
継続的に目指す！

⑤さらに踏み込んだアライアンス

・『ゴールデン・国際イベント・イヤーズ』への突入を控え、
大型で長期的なプロジェクト案件の受注に対応できるよう
数社のイベント会社とのアライアンスを実施

・今後も全国のイベント関連会社との連携を進める

両輪で成長

『体験デザイン力向上』による
ブランド・プロモーション案件の受注

＋

『ゴールデン・国際イベント・イヤーズ』の
大型イベント案件の取込

経営理念

世界一の

“感動体験”をクリエイトし、

笑顔を増やす。

TOP OF THE WORLD

TOW CO.,LTD

ありがとうございました。