

 秋本 道弘 社長兼 CEO	株式会社 テー・オー・ダブリュー(4767)
	 世界一の “感動体験”をクリエイトし、 笑顔を増やす。

企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表取締役社長兼最高経営責任者(CEO)	秋本 道弘
所在地	東京都港区虎ノ門 4-3-13 ヒューリック神谷町ビル
決算月	6月
HP	https://www.tow.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
350円	44,977,544株		15,742百万円	16.2%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
12.90円	3.7%	5.99円	58.4倍	221.70円	1.6倍

*株価は5/21終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROEは前期実績。
数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年6月(実)	15,230	1,678	1,682	1,083	24.17	11.00
2017年6月(実)	16,251	1,811	1,823	1,206	26.87	13.00
2018年6月(実)	16,688	1,825	1,873	1,207	26.87	13.50
2019年6月(実)	16,278	1,995	2,017	1,345	29.94	14.50
2020年6月(実)	19,325	2,316	2,332	1,584	35.26	16.75
2021年6月(予)	11,726	384	426	269	5.99	12.90

*単位:百万円、円。予想は会社予想。2016年3月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

*2020年4月1日、1株を2株に分割。EPS、DPSは株式分割を反映。

テー・オー・ダブリューの2021年6月期第3四半期決算と2021年6月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 事業成長ビジョン](#)
 - [3. 2021年6月期第3四半期決算](#)
 - [4. 2021年6月期業績予想](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [コーポレート・ガバナンスについて](#)

今回のポイント

- 21/6期3Q累計は前年同期比30.5%減収、86.0%経常減益。四半期別で見ると、1Qは、新型コロナウイルス感染症の拡大によりリアルイベントが低迷したが、官公庁・団体の大型案件が寄与し、売上高は前年同期から大幅に増加した。2Qは、各種オンラインプロモーション施策の引き合いが増加したものの、リアルイベントが低迷したため売上高・売上総利益は前年同期を大幅に下回った。3Qは、各種オンラインプロモーション施策が増加したが、緊急事態宣言延長に伴うリアルイベントの延期や規模の縮小等の影響は大きく、売上高・売上総利益は前年同期から大幅に減少した。販管費については、業績に応じて適切にコントロールしたため、前年同期から減少した。
- 21/6期は39.3%減収、81.7%経常減益を見込む。5月初旬に緊急事態宣言が延長されたことによるイベントの延期や規模の縮小等が発生した一方、前回予想に含めていなかった東京2020オリンピック・パラリンピックの案件を含めたこと、制作業務の内製化を強化したこと、各種オンラインプロモーション施策が堅調に推移したこと、販管費を適切にコントロールしたことにより、上方修正した。予想配当は据え置き、期末配当は6円80銭(年間で12円90銭)を予定する。
- 新型コロナ感染拡大の影響が大きく、大幅減収減益だが、これだけ大きな影響を受けても黒字を確保していることを評価したい。注目は来期の動向。国内ではワクチン接種が進行、来期にはかなり浸透していると思われる。コロナ感染拡大が落ち着けば同社にとって追い風となる。黒字かつ財務基盤のしっかりした同社はシェアを高める好機となる可能性も指摘できる。また、新型コロナの影響で「オンラインイベント」等のノウハウも身につけた結果、様々な形態でのサービスが提供できる体制となっており、事業領域の拡大にも期待したい。

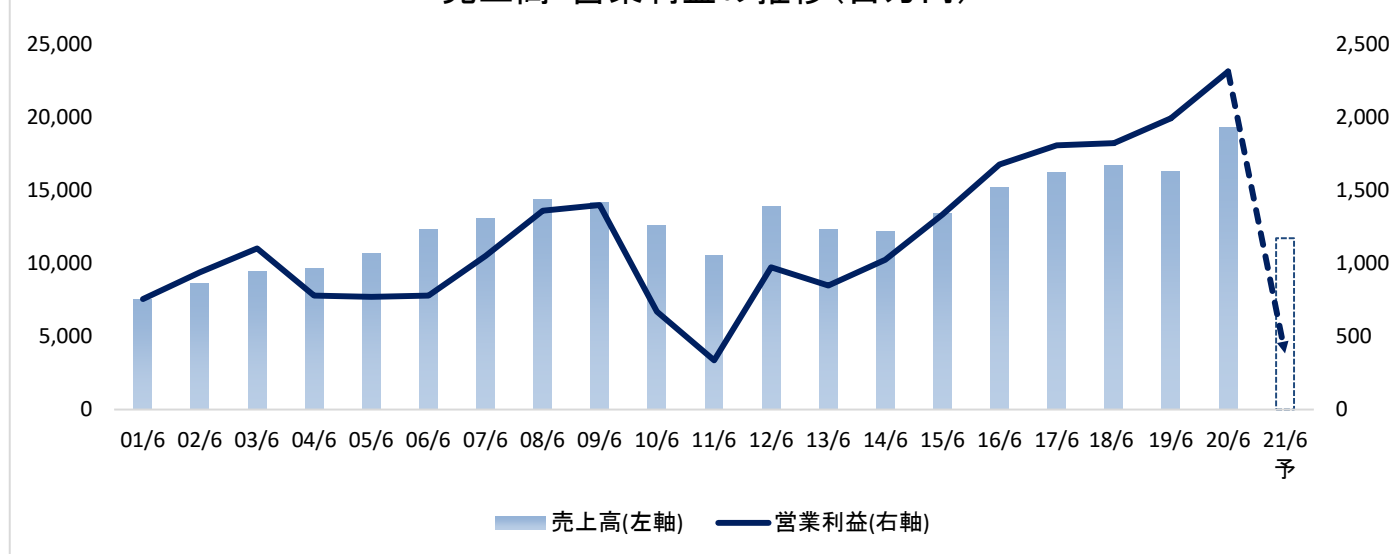
1. 会社概要

イベント・プロモーション業界で独立系 No.1 の東証一部上場会社。イベント及びプロモーションの企画・制作・運営や、セールスプロモーションに関するグッズ・印刷物の制作等を手掛ける。インターネットの影響力の拡大を踏まえ、長年培ってきたイベントの制作力とアイデア力にデジタルテクノロジーを加えたインタラクティブプロモーション(IP)に力を入れ、多くの実績を上げている。「世界一の“感動体験”をクリエイトし、笑顔を増やす」を経営理念とし、社名のティー・オー・ダブリューは、「Top Of The World」の頭文字に由来する。

グループは同社の他、イベントの制作・運営・演出及び映像制作を手掛ける(株)ティー・ツー・クリエイティブ(以下、T2C)の連結子会社1社(20年12月末現在)。

尚、「インタラクティブ・プロモーション(IP)」とは、デジタル技術とアイデアで感動体験を創りだし、その体験を情報拡散・共感させるプロモーションである。

売上高・営業利益の推移(百万円)



【事業内容】

イベントの企画から本番実施までの流れ

イベントは、主催者が何らかの目的(対象者に情報を発信したいとの意図)を持った時点で案件が発生する。同社は、主催者よりその目的についての説明を受け、企画の作成に入る。その後、幾度かのミーティングを繰り返す事で、企画書 → 基本計画書 → 実施計画書 → 詳細計画書へと段階的に移行し、最終的には進行台本、施工図面、タイムスケジュール表となり、各種資料に従い舞台作りやリハーサルが行われ、イベント当日を迎える。

同社の業務範囲

イベントの場合、同社は、上記の企画からイベント本番までを受注し、「企画」・「制作」・「運営」・「演出」を行うが、実際のイベント現場では多くの業務がある。具体的には、照明、音響、映像、舞台制作、モデル・コンパニオン・警備員の派遣、整理、撤収、清掃等種々雑多の業務があり、これらの専門業者を外注先として業務毎に発注し、イベント全体をトータルにディレクション、プロデュースする事で主催者の意図を来場者に伝える事が同社の業務である。連結子会社については、T2Cがイベントの「制作」・「運営」を専業として行っている。

一方、プロモーションの場合は、「企画」、「デザイン」、「制作」が主な業務だが、印刷、プレミアム、グラフィックデザイン、事務局運営、OOH(Out of Home: 交通広告や屋外広告等)、Web制作等の業務もあり、同社は、イベント同様、トータルにディレクション・プロデュースし納品する。

2. 事業成長ビジョン

I. 現状の取り組み

これからの TOW の課題は、**デジタルがプラットフォームとなっていく世の中で「体験」の価値をどう拡張していけるか**リアルをコアに蓄えてきた体験デザイン力を多種多様なフィールドに展開する 21/6 期へ。リアルとデジタルの垣根を取り払い、**デジタルプラットフォーム時代に相応しい「新たな体験価値」**を TOW 発で生み出してゆく。

TOW の「オンラインシフト」を体現した案件が次々と生まれてきている

・New Normal イベント

昨年6月に策定・発表した「ニューノーマル・イベントガイドライン」に沿った新たな形式での安心・安全かつ効果的なイベントの実施

・オンラインイベント

記者発表や企業のインナーイベントのオンライン転換の実績を数多く積むと共にライブイコマースやファンイベントなど多種多様なオンラインイベントをプロデュース

・オンラインプロモーション

オンラインでの施策から店頭につなぐ O2O(Online to Offline、オンライン情報から実店舗へ導くこと)型のプロモーションやインスタグラム、ツイッター、LINE などのプラットフォーム運用も手掛ける

オンライン案件の比率が上昇

20.6 期は 25~30%だったオンライン案件の比率を 60~70%に上げていく方針だった。

オンラインシフトは着実に進み、21.6 期上期にその比率は売上総利益率ベースで前年同期 21.7%から 62.4%へ、案件数では同 23.5%から 64.5%にまで上昇中。結果に結びついている。

II. 事業成長ビジョン

◎同社のビジネスを取り巻く環境の変化

・DX の更なる加速

様々な企業や団体がデジタルトランスフォーメーションを実行・実装に移すフェイズへ。

商品・サービスがデジタル環境で提供されることが“当たり前”になり、生活行動のデジタル化・OMO(Online Merges with Offline、オンラインとオフラインの融合)化がさらに進展してゆく。

・広告のデジタルシフト

昨年、インターネット広告費がテレビメディア広告費を上回り、現在も成長を続けている。

同社の顧客を含むさまざまな企業や団体がデジタル環境プラットフォーム上での広告コミュニケーションを活性化させている。

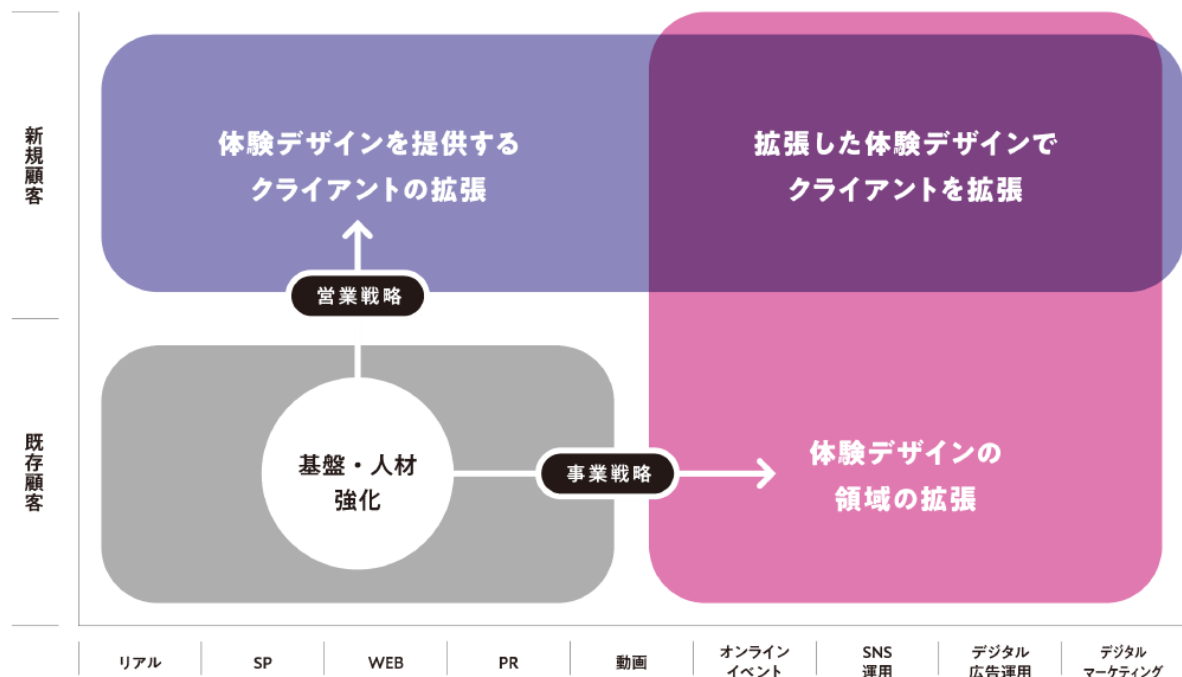
・成果志向の高まり

企業活動・生活行動がデジタルに移行することで、生活者の行動がデータで捕捉・可視化できる環境に。

「より成果の出る施策」を求める顧客の要請に応じて広告・プロモーションにおいても説明責任を果たしていく必要がある。

◎「2つの拡張」による事業成長の実現

・DX の更なる加速

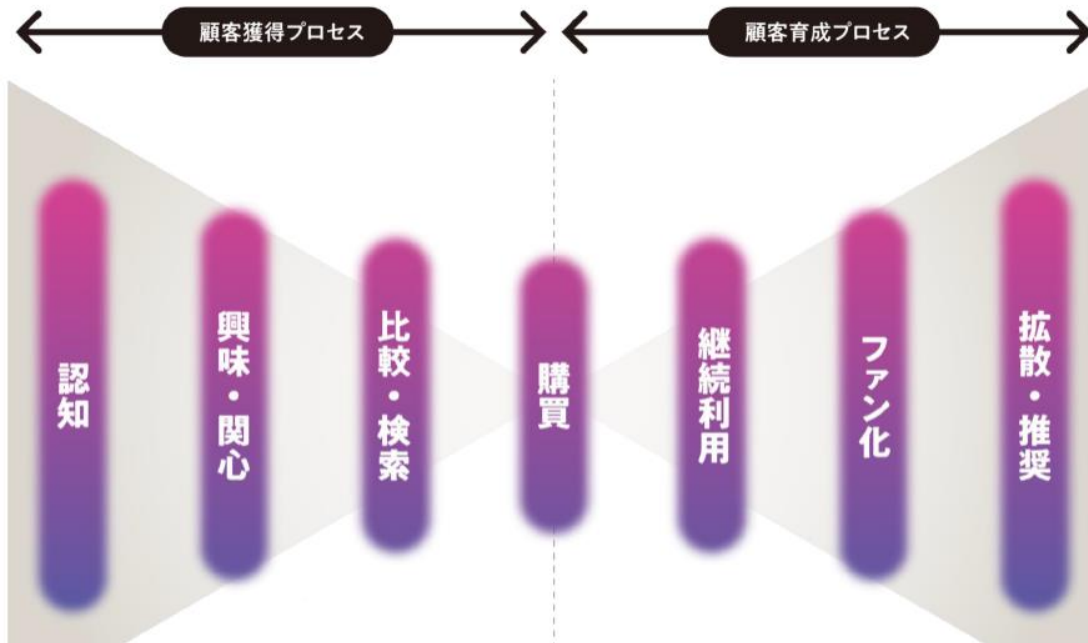


(同社資料より)

「2つの拡張」は、「顧客(クライアント)」の拡張と「体験デザイン領域」を指す。新規顧客を獲得する営業戦略を進めながら、デジタル広告運用やデジタルマーケティングなどの新たな価値を提供していく考え。

また、顧客へのプロセスも変化が生じており、同社も対応を進める。従来はインパクトのある施策で一気に話題をさらう

「認知・リーチ型コミュニケーション」(顧客獲得プロセス)が主流であった。今後は、一度接点を持った顧客との関係を維持・向上する「ファン育成型コミュニケーション」(顧客育成プロセス)の重要性が増す。



(同社資料より)

◎事業成長を通じて目指す企業像

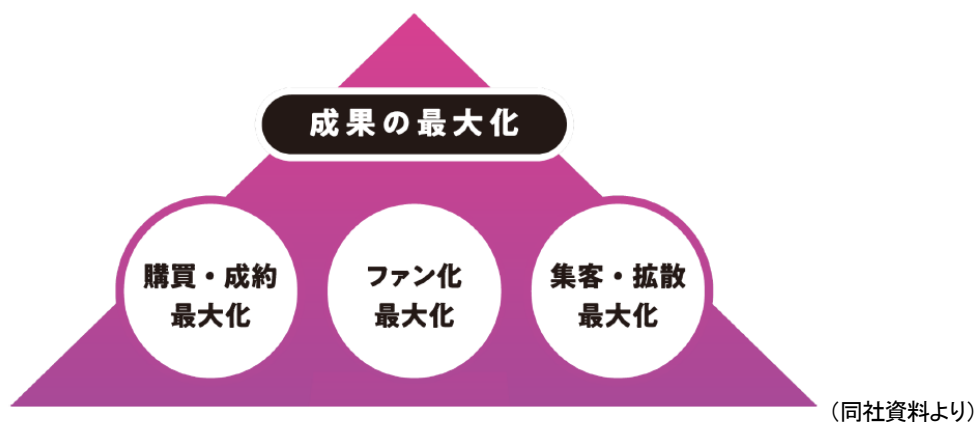
点×線

キーワードは点と線。点は TOW が得意とするオンライン・オフラインを問わない“人の心と体を動かす”コンテンツをつくるクリエイティブ力、線は SNS や EC サイトなどに代表される企業と顧客を日常的・継続的に繋ぐプラットフォーム。これを活用・活性化するプロデュース力が重要な時代に。

体験価値をコアに、成果をデザインするプロダクション

「点×線」の体験デザインで、企業の顧客獲得・顧客育成に貢献する唯一無二のプロダクションへと成長を目指す。

◎「体験価値をコアに、成果をデザインする」

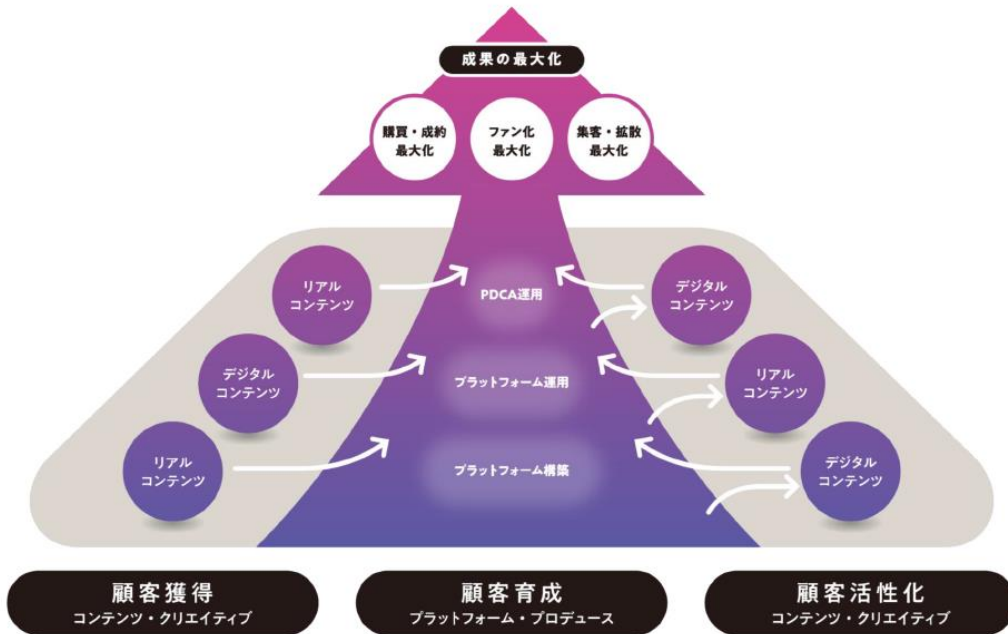


(同社資料より)

企業がプロモーションに求める①購買・成約最大化、②ファン化最大化、③集客・拡散最大化という「3つの成果」に体験の力で貢献する。

そのために、プラットフォーム運用やデジタルマーケティングなどの領域を強化し、施策の成果を可視化・追跡・深化する「新たな体験デザイン」を確立させる考え。

TOW 体験デザインモデル

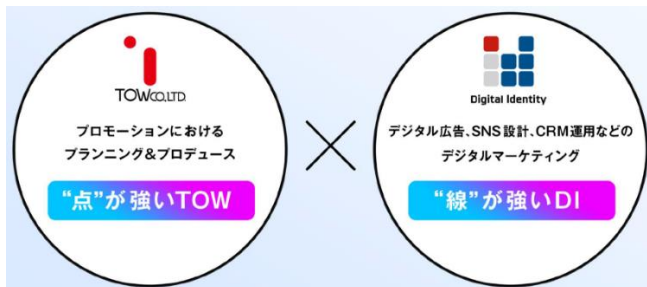


(同社資料より)

Ⅲ. 「TOW 体験デザインモデル」確立に向けたアライアンス

◎アライアンス①

デジタルマーケティング事業を幅広く展開する「デジタルアイデンティティ社」(東証一部上場オーケストラホールディングスの中核子会社)と業務提携



(同社資料より)

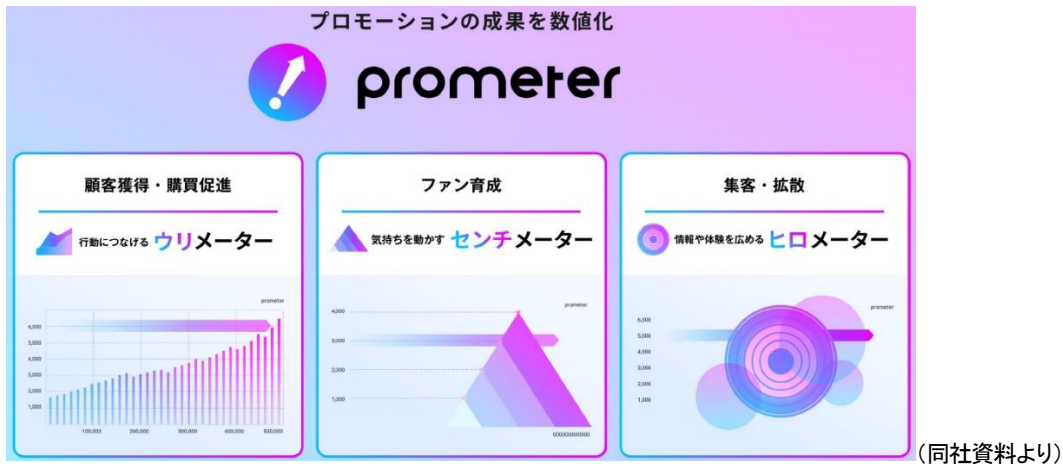
点×線で実現する成果追求型ソリューションを提供

アライアンスにより開発する「成果型ソリューション」



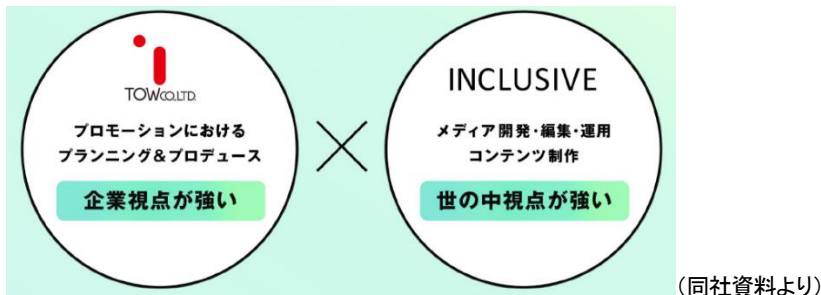
(同社資料より)

成果型ソリューション「Prometer」3つのメニュー



◎アライアンス②

25社以上のデジタルメディアを運用し、テレビ局・出版社との強いリレーションを“世の中の視点”の情報編集力を持つ「インクルーシブ社」(東証マザーズ上場)と業務提携



“効く情報”を最適なターゲットへ届けるメディア連動型ソリューションを提供

アライアンスにより開発する2つのソリューション

01.

編集力でオウンドメディアをアップデート
次世代ブランディングメディア

継続的な情報発信とファン育成を実現

従来のオウンドメディアの情報発信

次世代ブランディングメディアの情報発信

世の中視点の編集
リアクション

企業が伝えたい情報を
世の中が求めている情報に編集して発信

02.

地方メディアを起点に組み立てる立体的な地方プロモーション
ローカルインテグレート

地方メディアと地方プロモーションを統合化

首都圏発想で考えられたプロモーションが地方で刺さるとは限らない。
各地方エリアが持つ特性や課題に合わせた最適な情報設計とプロモーションを
地方局とエリアデジタルメディアがタッグを組んでプロデュース。
特定エリアにおける認知から販売促進をワンストップで提供するソリューション。

(同社資料より)

IV. 「事業成長ビジョン」実行のための基盤整備

◎2 社とのアライアンスに加え、新たな「体験デザインモデル」による企画提案・制作プロデュース実績づくりを加速するための取り組みに着手

- TOW×アライアンス 2 社の人的交流・両社のノウハウ共有
- 新たな強化領域(デジタルマーケティング等)に関する社員教育の強化
- プラットフォーム運用や成果志向のビジネスノウハウを持つ人材の採用強化
- 新たな強化領域に関する専門チーム又は部署の新設
- 新たな「体験デザインモデル」に即した人事評価制度の改定

V. 「事業成長ビジョン」まとめ

社会・業界の変化に対応し、**体験デザインの領域(提供価値)を拡張**

「点×線」の体験デザインで、クライアントの成果に貢献する

顧客獲得と顧客育成に貢献する「TOW 体験デザインモデル」を策定

成果発想のプロモーションを加速する 2 つのアライアンス

3. 2021年6月期第3四半期決算

(1) 連結業績

	20/6 期 3Q 累計	構成比	21/6 期 3Q 累計	構成比	前年同期比
売上高	13,191	100.0%	9,165	100.0%	-30.5%
売上総利益	2,594	19.7%	863	9.4%	-66.7%
販管費	636	4.8%	630	6.9%	-1.0%
営業利益	1,958	14.8%	233	2.5%	-88.1%
経常利益	1,973	15.0%	275	3.0%	-86.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,335	10.1%	174	1.9%	-86.9%

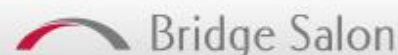
*単位:百万円。数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

前年同期比 30.5%の減収、同 86.0%の経常減益

売上高は前年同期比 30.5%減の 91 億 65 百万円。四半期別で見ると、1Q(7~9 月)の売上高は、新型コロナウイルス感染症の拡大によりリアルイベントが低迷したが、官公庁・団体の大型案件が寄与し、前年同期から大幅に増加した。2Q(10~12 月)の売上高・売上総利益は、各種オンラインプロモーション施策の引き合いが増加したものの、リアルイベントが低迷したため前年同期を大幅に下回った。なお、1Q との比較では、2Q は新型コロナウイルスの影響もある程度落ち着いたため、官公庁・団体の大型案件を除いた案件は売上高・売上総利益とも増加した。3Q(1~3 月)の売上高・売上総利益は、各種オンラインプロモーション施策が増加したが、緊急事態宣言延長に伴うリアルイベントの延期や規模の縮小等の影響は大きく、前年同期から大幅に減少した。3Q 累計では、売上高・売上総利益とも前年同期を大幅に下回った。

営業利益は前年同期比 88.1%減の 2 億 33 百万円。販管費については、業績に応じて適切にコントロールしたため、前年同期から減少した。

BRIDGE REPORT



(2) 財政状態

財政状態

	20年6月	21年3月		20年6月	21年3月
現預金	5,055	7,717	仕入債務	3,152	684
売上債権	6,020	1,509	短期借入金	840	840
未成業務支出金	186	267	未払法人税等	379	3
未収入金	3,066	905	退職給付負債・役員退職慰労金	432	420
前払費用	51	53	負債	5,937	2,517
流動資産	14,439	10,480	純資産	10,256	10,024
投資その他	1,541	1,796	負債・純資産合計	16,194	12,541
固定資産	1,754	2,061	有利子負債合計	840	840

*単位: 百万円。未収入金: ファクタリング方式により譲渡した売上債権の未収額

21/6期3Q末の総資産は、前期末比(以下同)36億52百万円減少し、125億41百万円となった。

流動資産は39億59百万円減の104億80百万円となった。これは主に、現預金が26億61百万円増加したが、受取手形及び売掛金が31億76百万円、未収入金が21億60百万円、電子記録債権が13億35百万円減少したこと等によるもの。

固定資産は3億6百万円増の20億61百万円となった。固定資産のうち有形固定資産は45百万円増の2億34百万円となった。これは主に、レイアウト変更等によるもの。無形固定資産は6百万円増の30百万円となった。これは主に、受注管理システムの改修等によるもの。投資その他の資産は2億55百万円増の17億96百万円となった。これは主に、繰延税金資産が78百万円減少したが、投資有価証券が3億35百万円増加したこと等によるもの。

流動負債は35億41百万円減の19億47百万円となった。これは主に、買掛金が24億77百万円、その他が6億82百万円、未払法人税等が3億76百万円減少したこと等によるもの。

固定負債は1億20百万円増の5億69百万円となった。これは主に、繰延税金負債が1億31百万円増加したこと等によるもの。

純資産は2億32百万円減の100億24百万円となった。これは主に、その他有価証券評価差額金が2億29百万円増加したが、利益剰余金が4億81百万円減少したこと等によるもの。

自己資本比率は前期末比16.4ポイント増の79.5%となった。

4. 2021年6月期業績予想

連結業績

	20/6期実績	構成比	21/6期予想	構成比	前期比	従来予想
売上高	19,325	100.0%	11,726	100.0%	-39.3%	11,644
営業利益	2,316	12.0%	384	3.3%	-83.4%	224
経常利益	2,332	12.1%	426	3.6%	-81.7%	262
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,584	8.2%	269	2.3%	-83.0%	158

*単位: 百万円

上方修正、21/6期は39.3%減収、81.7%経常減益を見込む

21/6期予想を前回は上期決算発表時に開示した予想から上方修正した。売上高は前期比39.3%減の117億26百万円、営業利益は同83.4%減の3億84百万円、経常利益は同81.7%減の4億26百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同83.0%減の2億69百万円を見込む。

5月初旬に緊急事態宣言が延長されたことによるイベントの延期や規模の縮小等が発生した一方、前回の業績予想に含めていなかった東京2020オリンピック・パラリンピックの進行中の案件を含めたこと、制作業務の内製化を強化したこと、各種オンラインプロモーション施策が堅調に推移したこと、販管費を適切にコントロールしたことにより、従来予想から売上高81百万円、営業利益1億59百万円、経常利益は1億63百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億10百万円それぞれ上方修正した。

なお、今後、さらに緊急事態宣言が延長された場合や、東京 2020 オリンピック・パラリンピックが中止・延期となった場合は、実際の業績が変動する可能性がある。

配当については従来予想を据え置き、期末配当は 6 円 80 銭(年間で 12 円 90 銭)を予定する。

5. 今後の注目点

新型コロナ感染拡大の影響が大きく、大幅減収減益。むしろこれだけ大きな影響を受け、赤字企業も相次ぐ中、黒字を確保していることをまずは評価したい。これまで織り込んでいなかった東京 2020 オリンピック・パラリンピックの案件を業績予想に反映させたことで上方修正となったが、流動的である。むしろ注目は来期の動向。国内では海外に遅ればせながらワクチン接種が進行している。来期にはかなり浸透していると思われる。新型コロナ感染拡大の状況が落ち着けば、同社にとって追い風となる。

新型コロナで財務基盤が揺らぐ企業も続出すると推測されるが、黒字かつ財務基盤のしっかりした同社はシェアを高める好機となる可能性も指摘できる。また、新型コロナの影響で「オンラインイベント」や「オンラインプロモーション」のノウハウも身につけた結果、様々な形態でのサービスが提供できる体制となっており、事業領域の拡大にも期待したい。

コーポレート・ガバナンスについて

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	10 名、うち社外 4 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書 更新日：2021年5月14日

基本的な考え方

同社では、コーポレート・ガバナンスの意味を「企業価値の継続的な向上を目指して、経営層による適正かつ効率的な意思決定と業務執行、並びにステークホルダーに対する迅速な結果報告、及び健全かつ公正で透明性の高い経営を実現する仕組みの構築・運用」と考えている。

株主をはじめ、顧客、従業員その他のステークホルダーに対する責任を果たすとともに、当社の継続的成長と中長期的な企業価値の向上を図ることを目的として、以下の基本方針に則って、実効性あるコーポレート・ガバナンスを実現していく。

1. 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
2. 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、適切に協働する。
3. 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
4. 取締役会による業務執行に対する監督機能の実効性を向上させる。
5. 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則 1-2-4 議決権行使プラットフォーム利用、招集通知の英訳】

議決権電子行使プラットフォームの利用や招集通知の英訳については、同社の株主における機関投資家や海外投資家の比率などの動向を踏まえ、導入を検討していく。

【補充原則 3-1-2 英語での情報開示・提供】

同社は英語版の事業報告書を作成するとともに、半年ごとに英語版のアナリストレポートを同社ホームページ等で開示しているが、今後は、同社の株主における機関投資家や海外投資家の比率などの動向を踏まえ、決算説明会資料、招集通知記載内容等についても英語での情報提供を検討していく。

【補充原則 4-1-2 中期経営計画に対するコミットメント】【原則 5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表】

同社は、単年度の業績目標の達成を最重要課題としており、中期経営計画の策定は凍結している。

持続的な成長を実現していくためにも、中期的な視点に立った経営ビジョンの策定や戦略立案が重要であると考えており、業界環境の動向、施策の効果検証の確信がもてた段階で公表するとしている。

【補充原則 4-10-1 指名・報酬等に関する独立社外取締役の関与・助言】

取締役等の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化するために、指名・報酬等の検討に際しては、独立社外取締役との連携を深める等、より公正で、透明性の高い検討と手続きが実施できることを目指した体制整備の検討を進める。なお、任意の諮問委員会については、必要性に応じ検討していく。

<開示している主な原則>

【原則 1-4 政策保有株式】

同社の純投資目的以外の投資を行う際の基本方針は、投資対象会社との業務提携、情報共有等を通じて当社の統合プロモーション事業におけるシナジー効果が期待されることであり、中長期的な視点で価値向上を図るために、取引先との関係強化の観点等を踏まえ、効果が見込まれると判断した場合に限り、必要最小限の上場株式を保有することとしている。

政策保有株式の議決権の行使については、適切な対応を確保するために、議案毎に、保有先企業の中長期的な企業価値の向上、当社及びグループ会社の中長期的な経済的利益の増大等の観点から総合的に判断するものとし、主要な政策保有株式については、議決権行使の状況を取締役に報告する。

【原則 4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質】

社外取締役候補者の選任にあたっては、東京証券取引所が定める独立性基準を満たす者としている。

【補充原則 4-11-1 取締役会全体としての知識・経験・能力のバランス、多様性及び規模に関する考え方】

同社は、定款により、取締役の員数を 14 名以内と定めており、2020 年 9 月 25 日現在 10 名(うち社外取締役 4 名)で取締役会を構成。取締役会を構成するメンバーについては、経験、知見、能力等における多様性に配慮している。

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

同社は、株主・投資家との双方向の建設的な対話を促進し、これにより同社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた実効的なコーポレート・ガバナンスの実現をはかることを、同社の責任を果たす上での最重要課題の 1 つと位置付けており、このような考えに基づき、以下のような施策を実施する。

1. 株主との対話に関する担当取締役の指定

経営トップ自らが株主との対話に取り組み、管理本部長が IR 実務を統括する。

2. 社内部署の有機的な連携のための方策

IR 担当部署でもある総務チームが経理チームと日常的に打ち合わせや意見交換を実施しており、開示資料作成に際しても連携し、経営トップを交えて内容の検討を行っている。

3. 個別面談以外の対話の手段の充実に係る取組み

株主総会を株主との重要な対話の場と位置付け、株主総会において、同社事業に関する十分な情報開示の確保をはじめ、株主の皆様からの信認を得られるような運営につとめる。

また、定期的に決算説明会を開催することにより、株主・投資家の皆様とのより緊密なコミュニケーションの実現につとめる。

4. 株主の意見・懸念のフィードバックのための方策

株主・投資家との対話において把握されたご意見や当社に関する懸念を担当部署において取りまとめ、その重要性や性質に応じ、これを定期的に経営陣幹部や取締役会に報告するための体制を整備する。

5. インサイダー情報の管理に関する方策

株主・投資家の実質的な平等性を確保すべく、公平な情報開示につとめることを基本方針とし、当該方針に基づき、当社に関する重要情報については、適時かつ公平にこれを開示することとし、一部の株主・投資家に対してのみこれを提供することがないよう、その情報管理の徹底につとめる。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(テー・オー・ダブリュー:4767)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

>> [ご登録はこちらから](#)

FREE

▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

>> [詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

>> [開催一覧はこちらから](#)