

## BRIDGE REPORT



 村津憲一 代表取締役社長	株式会社 テー・オー・ダブリュー(4767)
	 「体験価値をコアに、 成果をデザインする」

## 企業情報

市場	東証プライム市場
業種	サービス業
代表取締役社長	村津 憲一
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 3F
決算月	6月
HP	<a href="https://www.tow.co.jp/">https://www.tow.co.jp/</a>

## 株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
298 円	39,972,344 株	11,911 百万円	5.8%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.40 円	4.8%	3.85 円	77.4 倍	231.21 円	1.3 倍

\*株価は 12/15 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、BPS は 22/6 期実績、EPS、DPS は 23/6 期予想(レンジ予想の平均値)。

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
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(実)	12,209	655	698	455	10.14	12.90
2022年6月(実)	11,134	883	924	598	13.22	14.00
2023年6月(予)	11,200 ~12,200	907 ~1,076	930 ~1,100	95 ~254	2.11 ~5.60	14.40

\*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 2023 年 6 月期第 1 四半期決算と 2023 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. 23/6期アクションプラン](#)
  - [3. 2023年6月期第1四半期決算](#)
  - [4. 2023年6月期業績予想](#)
  - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

## 今回のポイント

- 23/6期1Qは前年同期比8.8%減収、54.5%経常減益。前年の東京2020オリンピック・パラリンピックの反動影響が大きい中、リアルイベント領域は、オンラインからの回帰の動きが見られるほか、新型コロナウイルス感染症の影響緩和に伴う行動意識の変化、人流回復を捉えた提案強化により回復基調。オンライン領域でも、オンラインプロモーションの制作領域も堅調な伸びを示している中、体験価値をコアとした事業展開を推進してきた。利益面では、専門性の高い人材の提供価値のマネタイズ及び制作業務の内製化による収益性の向上を前期に引き続き推進した。退任取締役2名に対する功労金及び特別功労金を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純損失は3億27百万円となった。
- 通期予想に修正はなく、23/6期はレンジ予想。売上高は112億円～122億円(前期比0.6～9.6%増)、営業利益は9億7百万円～10億76百万円(同2.7～21.8%増)、経常利益は9億30百万円～11億円(同0.7～19.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は95百万円～2億54百万円(同84.0%～57.4%減)を計画する。リアルイベントについては、オンラインイベントからの回帰の動きが見られるほか、新型コロナウイルス感染症の影響が緩和されたことに伴う行動意識の変化や、人流回復を捉えた提案を強化したこと等により回復基調。また、今後も成長するデジタル市場の流れを捉え、デジタル体験の新たな領域の拡張を推進している。配当予想も修正なし。1株につき中間配当金を7.20円、期末配当金を7.20円、年間で14.40円とする予定。
- 1Qは東京2020オリンピック・パラリンピック案件減少の影響を受けて2桁の減収、営業減益となった。もともと期初から上期は減収減益予想であり、想定範囲内と見てよいただろう。国内では移動制限が順次緩和されたことに加え、イベントも活性化している。10月には入国制限が緩和され、外国人観光客が急増しており、2Q以降の事業環境は良くなっているといえる。引き続きデジタル体験の新たな領域の拡張も推進しており、リアル・オンライン双方で2Q以降は巻き返しが見られそうだ。引き続き、20.6期レベルの収益を取り戻すまでにそれほど時間を要しないと考える。尚、9月に発行済株式数の12.1%、550万株にのぼる大規模な自己株式の取得を行っている。配当だけでなく、株主還元はより強化されている。

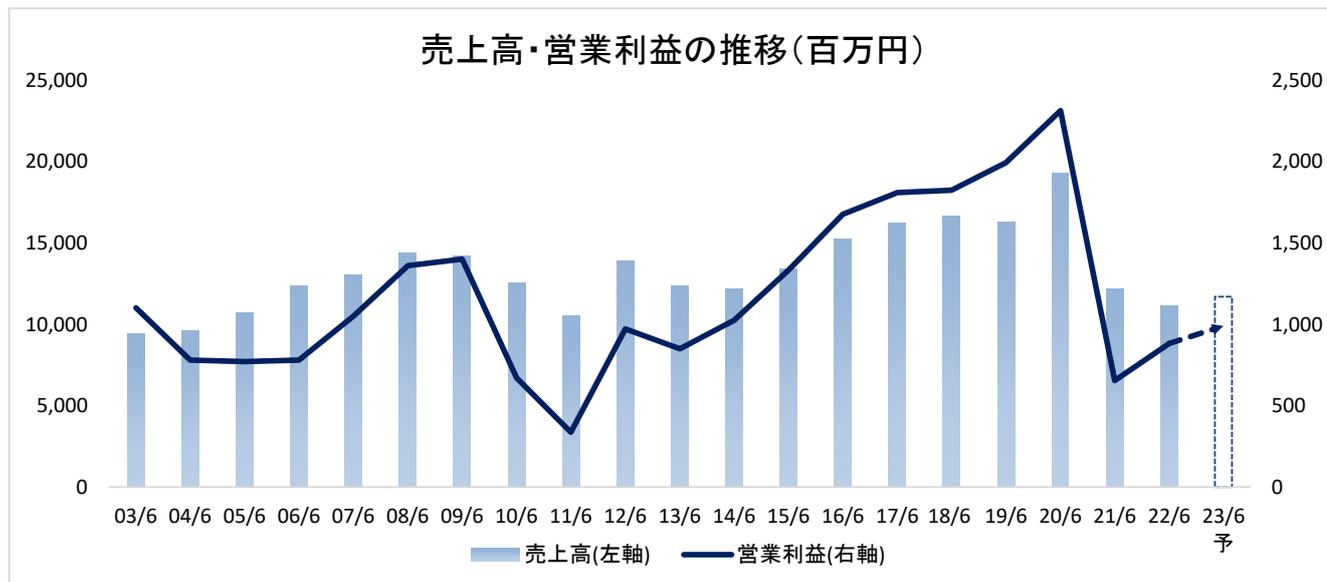
## 1. 会社概要

広告業界のイベント・プロモーション分野で独立系No.1、上場市場は東証プライム。記者発表会、PRイベント、展示会、文化・スポーツイベントの、企画・制作・運営を強みに事業規模を拡大。リアルで培ったプロデュース力に加え、2000年代初期からデジタル分野に取り組み、オフライン、オンラインを問わず、「体験価値※」をコアにしたプランニング力とプロデュース力を駆使し、「魅力的なコンテンツを創る力」と「プラットフォームを活性化する力」を発揮することで、新規顧客の獲得、既存顧客の育成・活性化につなげることに成功してきた。

顧客の成長に貢献する『TOW 体験デザインモデル』の開発に取り組み、提供価値の拡張とビジネスの成長を実現し、新たな企業像として『体験価値をコアに、成果をデザインするプロダクション』を目指している。

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(22年9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。



## 【事業内容】

### イベント及びプロモーションの企画から実施まで

イベント及びプロモーションは、主催者や広告主が何らかの目的(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、主催者や広告主よりその目的についての説明を受け、分析や調査を経て戦略や企画の作成に入り、その後、幾度かのミーティングを繰り返すことにより、当初の企画から基本計画、実施計画、詳細計画へと段階的に移行し、最終的には手法に応じた成果物となり、各種資料に従って準備を進め、イベント及びプロモーションを実施する。

### 同社の業務範囲

上述の企画から実施までを受注し、「分析・調査」・「戦略立案・コンセプト策定」・「企画提案」・「実施制作」・「効果検証」並びにそれに付帯する業務を行うが、それぞれの課題に応じて多くの手法がある。

リアルイベント、オンラインイベント、動画制作、SNS キャンペーン、デジタル広告運用、デジタルメディア運用、SNS アカウント運用、デジタルサービス UX 設計、PR、SP 等、それぞれの領域の専門業者を外注先として業務ごとに発注し、プロモーション全体をトータルにプロデュース、ディレクションすることで主催者や広告主の意図することを生活者に伝えることが同社の業務である。

なお、株式会社ティー・ツー・クリエイティブは、このうちイベントの「制作」・「運営」・「演出」を主として行っている。

### パーパス

同社の普遍的な強みである「体験価値」を軸にしながら顧客・生活者・社会に貢献したい、という想いを込めてパーパスを制定。

## 新しい時代の体験を創る

どんなに時代が変化しても人と人が存在する限り、「体験」は自由自在にかたちや役割を変え、生活者や社会に寄り添い、人のココロとカラダを動かす。我々は、リアルやデジタルなど様々な方法を駆使し、「体験」を創り出し、人々に感動や共感、ワクワクを届け続ける。



(同社資料より)

## 2. 23/6 期アクションプラン

### リアル拡大

### 目的に応じた多様なかたちでのリアルイベントの実施

経済や生活行動等の変化を捉え、社会の新たな課題解決にも向き合い、社会・企業・生活者を元気にするリアルプロモーションを手掛け、「リアル回帰」を牽引する。



ポップアップショップ型イベントの復活



街全体を活用したイベント



一般向け全国キャラバンイベント



電気自動車のPRイベント

(同社資料より)

### リアル拡大

### 「新しい時代のリアル体験」の提案強化～提供価値の確立

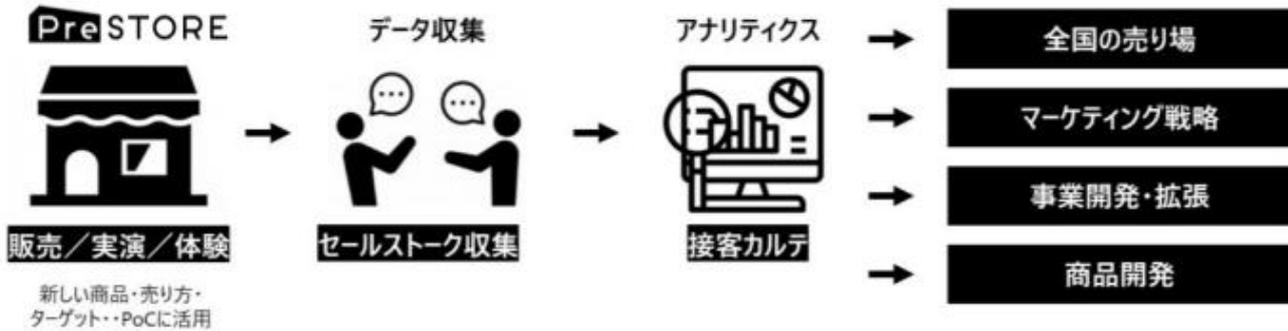
これまでに培ったイベント企画・制作の知見と、新たな発想を掛け合わせ、リアルの価値を進化。OMO(\*)時代に相応しい「新たな役割」を持たせたリアル体験施策を生み出していく。

22年5月リリース

### 体験型テストマーケティングサービス「PreSTORE」

- ✓ 都内一等地にリアル拠点を構え、販売・接客等の実証実験
- ✓ 来店者の生声・行動を分析し、次のアクションに向けた発見を得る

NEXTアクションへフィードバック



(同社資料より)

企業の事業拡張を支援する、PoC(\*)型の新たなリアル施策を提案

(\*)OMO...Online Merges with Offline の略称、オンラインとオフラインの融合を指す

PoC...Proof of Concept の略称、規制概念の実証を指す

22年6月リリース

LINE 連動型リアルイベントパッケージ「EVENT CONNECT」

- ✓ LINE 上でイベント予約～会場で LINE 連動コンテンツを利用可能
- ✓ イベント後にも“私向け”のメッセージを LINE で受け取ることができる



(同社資料より)

企業と生活者の持続的な関係づくり、ファンづくりに貢献

オンライン領域拡張 重点領域「SNS」「動画」「デジタル広告」による領域拡張

統合プランニングにより、SNS・動画・デジタル広告といったオンライン体験の領域拡大へ。拡大に向け、機能型チーム/グループを整備し、領域拡張を加速する。

SNS

「ソーシャルメディアグループ」の体制を強化し SNSキャンペーンやアカウント運用に対応



LINEを活用した健康管理サービスの運用

動画

「3カテゴリー」いずれとも親和性の高い 動画業務の体制強化・ノウハウ確立へ



オリジナルMV/TVCM/スペシャル番組の企画・制作

デジタル広告

企業の事業（実売）に貢献するデジタル広告の受注が拡大。今後の更なる伸長に向け、DI社とのアライアンス含め体制を増強。



ECサイトのセールと連動したデジタル広告出稿

(同社資料より)

**TOWの優位性  
・独自性の強化**
**独自の強みである「体験価値」を軸に置いたソリューションを開発**
**新規オリジナルソリューション開発**

✓ 開発と活用を主導する「体験デザインラボ」を新たに設立

★検討中テーマ

- ・デジタル販促領域
- ・メタバース
- ・SNS 連動ソリューション
- ・環境配慮型イベント

などリアル/デジタルそれぞれに重点テーマを設定

**「体験型デザインエンジン」の継続・発展**

✓ 昨年開発した独自の成果データベース「体験デザインエンジン」の機能拡充

✓ 前年度実施案件の約 3 割をデータ化。今年度は約 5 割のデータ化を目指して、体験設計とデータの獲得・活用を進める。

### 3. 2023 年 6 月期第 1 四半期決算

#### (1) 連結業績

	22/6 期 1Q	構成比	23/6 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,096	100.0%	2,698	100.0%	-12.9%
売上総利益	561	18.1%	377	14.0%	-32.7%
販管費	220	7.1%	227	8.4%	+2.9%
営業利益	340	11.0%	150	5.6%	-55.8%
経常利益	361	11.7%	164	6.1%	-54.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	232	7.5%	-327	-	-

\*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 12.9%の減収、同 54.5%の経常減益

売上高は前期比 12.9%減の 26 億 98 百万円。事業環境としては、前年の東京 2020 オリンピック・パラリンピックの反動影響が大きくある中ではあるが、主力事業であるリアルイベント領域においては、オンラインイベントからリアルイベントへ回帰する動きが見られるほか、新型コロナウイルス感染症の影響が緩和されたことに伴う行動意識の変化や、人流回復を捉えた提案を強化したこと等により、回復基調にある。オンライン領域においても、インターネット広告における市場が拡大し、同社が手掛けるオンラインプロモーションの制作領域も堅調な伸びを示している。こうした中、リアルイベント領域及びオンライン領域ともに、同社グループが主軸とする体験価値をコアとした事業展開を推進してきた。

カテゴリーごとの売上高は以下の通り。

## BRIDGE REPORT



	23/6 1Q		
	売上高	構成比	前年同期比
リアルイベント	1,726	64.0%	+4.1%
オンラインイベント	200	7.4%	-73.3%
オンラインプロモーション	710	26.3%	+8.0%
その他	69	2.6%	+77.6%
合計	2,698	100.0%	-12.9%

\*単位:百万円。

- ① リアルイベント…4.1%増の17億26百万円。東京2020オリンピック・パラリンピック案件減少の影響を受けたが、コロナ禍で自粛していた街頭プロモーションや大型展示会の受注が増加する等、リアルイベント回帰の動きが見られた。
- ② オンラインイベント…73.3%減の2億円。オンラインイベントからリアルイベントへ回帰したことに加え、前年同期に実施した大型イベントが減少した。
- ③ オンラインプロモーション…8.0%増の7億10百万円。SNS活用・動画活用等の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。
- ④ その他…77.6%増の69百万円。官公庁・団体からの案件を受注した。

営業利益は前年同期比55.8%減の1億50百万円。利益面では、専門性の高い人材の提供価値のマネタイズ及び制作業務の内製化による収益性の向上を前期に引き続き推進した。しかし、東京2020オリンピック・パラリンピック案件が減少したこと等により、前年同期を下回った。売上総利益率は前年同期18.1%から14.0%に低下、販管費は増加したことにより営業利益率が低下した。経常利益は同54.5%減の1億64百万円。22年9月22日開催の第46期定時株主総会においてご承認された、退任取締役2名に対する功労金及び特別功労金6億47百万円の特別損失を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純損失は3億27百万円(前年同期は2億32百万円の利益)となった。

## (2) 財政状態

## 財政状態

	22年6月	22年9月		22年6月	22年9月
現預金	8,590	6,008	仕入債務	1,087	1,361
売上債権	2,132	2,398	短期借入金	840	840
未成業務支出金	131	131	未払法人税等	267	21
未収入金	528	742	退職給付負債・役員退職慰労金	454	285
前払費用	97	100	負債	3,219	3,248
流動資産	11,537	9,428	純資産	10,544	8,142
投資その他	2,005	1,749	負債・純資産合計	13,764	11,390
固定資産	2,226	1,961	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



\*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

23/6期1Q末の総資産は、前期末比(以下同)23億73百万円減少し、113億90百万円となった。

流動資産は、21億8百万円減の94億28百万円。これは主に、受取手形、売掛金及び契約資産が2億93百万円、未収入金が2億13百万円増加したが、現金金が25億82百万円減少したこと等によるもの。

固定資産は、2億64百万円減の19億61百万円。固定資産のうち有形固定資産は、8百万円減の1億84百万円。主に減価償却等によるもの。無形固定資産はほぼ同額の27百万円となった。投資その他の資産は、2億55百万円減の17億49百万円。これは主に、保険積立金が1億94百万円、投資有価証券が91百万円減少したこと等によるもの。

流動負債は、3億47百万円増の29億46百万円。これは主に、未払法人税等が2億45百万円減少したが、買掛金(仕入債務の一部)が2億65百万円、その他が2億52百万円、賞与引当金が64百万円増加したこと等によるもの。

固定負債は、3億19百万円減の3億1百万円。これは主に、役員退職慰労引当金が1億75百万円、繰延税金負債が1億50百万円減少したこと等によるもの。

純資産は、24億2百万円減の81億42百万円。これは主に、自己株式の取得により16億94百万円、利益剰余金が6億45百万円減少したこと等によるもの。

自己資本比率は前期末比5.2ポイント減の71.2%となった。

## 4. 2023年6月期業績予想

### 連結業績

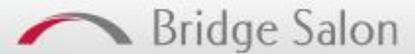
	22/6期 実績	構成比	23/6期 予想	構成比	前期比
売上高	11,134	100.0%	11,200~12,200	100.0%	+0.6~9.6%
営業利益	883	7.9%	907~1,076	8.1~8.8%	+2.7~21.8%
経常利益	924	8.3%	930~1,100	8.3~9.0%	+0.7~19.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	598	5.4%	95~254	0.8~2.1%	-84.0~-57.4%

\*単位:百万円

### 23/6期はレンジ予想、増収・経常増益を見込む

通期予想に修正はなく、23/6期はレンジ予想。売上高は112億円~122億円(前期比0.6~9.6%増)、営業利益は9億7百万円~10億76百万円(同2.7~21.8%増)、経常利益は9億30百万円~11億円(同0.7~19.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は95百万円~2億54百万円(同84.0%~57.4%減)を計画する。リアルイベントについては、オンラインイベントからの回帰の動きが見られるほか、新型コロナウイルス感染症の影響が緩和されたことに伴う行動意識の変化や、人流回復を捉えた提案を強化したこと等により回復基調。また、今後も成長するデジタル市場の流れを捉え、デジタル体験の新たな領域の

## BRIDGE REPORT



拡張を推進している。

配当予想も修正なし。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、決算発表日の前日(22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 14.4 円が最低配当金となる予定。従って、1株につき中間配当金を 7.20 円、期末配当金を 7.20 円、年間で 14.40 円とする予定。

上期予想も修正はなく、以下の通り

## 上期連結業績

	22/6 期 上期実績	構成比	23/6 期 上期予想	構成比	前年同期比
売上高	6,820	100.0%	5,824~6,344	100.0%	-14.6~-7.0%
営業利益	769	11.3%	491~585	8.4~9.2%	-36.1~-23.8%
経常利益	790	11.6%	502~597	8.6~9.4%	-36.4~-24.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	523	7.7%	-309~-223	-	-

\*単位:百万円

## 23/6 期方針

生活者の意識や生活行動の変化・活発化も見込まれる中で、

「体験価値を軸とした顧客体験設計」により、

生活者に感動や共感やワクワクを届け、企業の成果に貢献する。

大きくは次の 2 つの方向

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

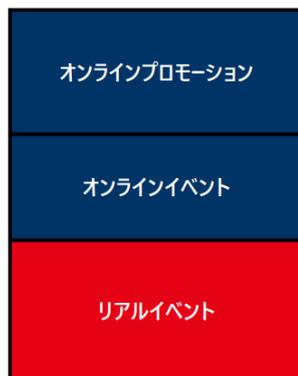
感染拡大の影響に注視しつつもリアル体験の価値によって、企業の成果に貢献する  
リアルイベントを復活・拡大させる



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

マーケティングや生活行動に不可欠となったデジタル体験の新たな領域を拡張し  
OMO 時代の統合的な顧客体験設計に貢献する



「統合プランニング力」と、動画・SNS・デジタル広告等の「専門力」により、オンライン領域を拡大させる。  
また、オンラインプロモーション・オンラインイベント両軸の強化によって「オンラインに強いTOW」の定評を獲得

イベントの目的や社会状況に応じて、オンライン/リアル/ハイブリッドそれぞれのイベントを臨機応変にプロデュース。  
実施規模と体験価値の双方を引き上げ、  
オンライン・オフライン問わず、  
強みである「イベント」の強化

(同社資料より)

## 方針実行のキーワード=「拡張」と「事業貢献」

## 拡張

- 顧客体験設計の統合プロデュースによる受注領域拡張(動画、SNS、PR、デジタル広告…)
- クライアント理解とフルファンネル発想による担当ブランド/サービスの拡張

## 事業貢献

- 成長ビジョン「体験価値をコアに、成果をデザインする」による事業貢献
- 点×線の体験デザインを通じて、クライアントの顧客獲得・顧客育成に貢献

## 5. 今後の注目点

1Qは東京 2020 オリンピック・パラリンピック案件減少の影響を受けて 2 桁の減収、営業減益となった。もともと期初から上期は減収減益予想であり、想定範囲内と見てよいだろう。国内では移動制限が順次緩和されたことに加え、イベントも活性化している。10 月には入国制限が緩和され、外国人観光客が急増しており、2Q以降の事業環境は良くなっているといえる。引き続きデジタル体験の新たな領域の拡張も推進しており、リアル・オンライン双方で 2Q以降は巻き返しが見られそうだ。20.6 期は持続化給付金の相談センターの運営等があったため、コロナの影響がないレベルの収益 19.6 期(売上高 162 億 78 百万円、経常利益 20 億 17 百万円、EPS29.94 円)を取り戻すまでもそれほど時間を要しないと考える。尚、9 月に発行済株式数の 12.1%、550 万株にのぼる大規模な自己株式の取得を行っている。配当だけでなく、株主還元はより強化されている。

### <参考: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	8 名、うち社外 4 名(独立社外取締役 4 名)

#### ◎コーポレート・ガバナンス報告書 更新日: 2022 年 10 月 4 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 2-4-1 中核人材の登用等における多様性の確保】

同社は、多様性を確保するため、中途採用者等を積極的に中核人材として登用している。また、女性社員の管理職への登用に関しては、2021 年 6 月末現在で 12 名、全管理職の 13.6%。多様性の確保についての方針、目標、環境整備については、今後検討を進めていく。

#### 【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 3-1-3 サステナビリティについての取組み】

#### 【補充原則 4-2-2 サステナビリティを巡る取組みに関する方針の策定】

同社のサステナビリティに関する方針、取組みについて、気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響の開示については、会社の適正規模を踏まえ業界動向に鑑み、TCFD またはそれと同等の枠組みに基づき実施できるよう、取締役会を中心として必要に応じて今後の検討を進めていく。

**【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、また事業環境の不連続性から中期経営計画の策定は現在凍結しているが、2021年6月期第2四半期決算説明会において事業成長ビジョンを策定、公表している。なお、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中期経営計画を公表する。

**【原則 4-8 独立社外取締役の有効な活用】**

同社の取締役の構成は、2021年定時株主総会終了時点で、取締役10名(監査等委員である取締役3名を含む)のうち、3名の独立社外取締役を含む社外取締役4名で監督する体制となっている。独立社外取締役を含む取締役を選任するにあたっては取締役会が全体として保有する、企業経営、財務会計、法務・リスク管理、業界の知見等の知識のバランスを考慮し取締役の構成を検討していく。

**【補充原則 4-10-1 任意の諮問委員会設置による独立社外取締役の適切な関与・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。

**【原則 4-11 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】**

同社では、取締役は、経営・リスク管理・営業・デジタル等の各分野において専門的知識と豊富な経験を有した者で構成されており、取締役会としての役割・責務を実効的に果たすための適正規模で構成していると認識している。また、同社の監査等委員は財務・会計、法務に関する豊富な経験と高い知見を有している。ジェンダーや国際性の面を含む多様性については、適正規模を考慮した上で構成されるよう努めていく。

**<開示している主な原則>****【補充原則 1-2-4 議決権の電子行使対応等】**

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、第46期定時株主総会に向けて、電子投票制度および議決権電子行使プラットフォームの導入を進めていく。

**【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 2-3 社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題】**

同社の取締役会は、社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題であると認識し、環境管理委員会をはじめとする各委員会でこれらの課題に積極的に取り組んでいる。特に環境課題については2000年から取り組みを継続しており、同社ホームページにも情報を開示している。

<https://tow.co.jp/iso/>

**【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、2021年9月24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。スキルマトリックス

は、株主総会招集通知にも開示している。

#### 【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り組み

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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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/](http://www.bridge-salon.jp/)でご覧になれます。

## BRIDGE REPORT



▶ 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](#)



▶ 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](#)