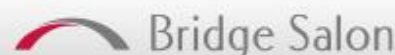


BRIDGE REPORT



 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	https://www.tow.co.jp/

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	
330円	40,272,344株	13,289百万円	5.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
14.40円	4.4%	7.01円	47.1倍	231.21円	1.4倍

*株価は5/23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。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
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)	12,000	1,076	1,100	289	7.01	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3四半期決算と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3四半期決算](#)
 - [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3Q累計は前年同期比2.9%増収、11.2%経常増益。新型コロナウイルス感染症の影響が緩和され社会経済活動の正常化が進んだ一方、世界的な金融面、地政学面、供給面での変動影響が継続している。世界的なこれらの変動影響や景気減速の懸念から、広告市場の動きは力強さを欠く状況が継続している。こうした環境下、リアルイベント回帰の動きは継続しているとともに、オンラインプロモーション領域においても、デジタル広告市場の伸長等を背景に、堅調な伸びを示した。利益面では、売上総利益率は概ね横ばいの一方、販管費率が低下し営業利益率が前年同期8.7%から9.5%に向上した。退任役員に対する特別功労金の計上により、親会社株主に帰属する四半期純利益は同71.0%減。
- 通期予想に修正はなく、売上高が120億円(前期比7.8%増)、営業利益10億76百万円(同21.8%増)、経常利益11億円(同19.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は2億89百万円(同51.6%減)を計画する。期初の時点ではレンジによる連結業績予想をしていたが、上期の決算発表時に売上高・各利益とも概ねレンジ予想の上限近辺に修正した。新型コロナウイルス感染症の影響が緩和され、当時入手可能な情報や予測等に基づき修正したもの。経済活動の回復傾向、生活者行動の変化、および伸長するデジタル広告市場を背景に、リアルイベント領域、オンライン領域双方の伸長を目指す。利益面では、専門人材の提供価値のマネタイズおよび発注適正化による収益確保を引き続き推進する。配当予想も修正なく、期末配当金は7.20円/株、年間で14.40円/株とする予定。
- 上期は前年同期比6.3%減収、14.3%経常減益であったが、3Q累計で増収増益に転じた。通期予想の達成に向けて軌道に乗ってきたといえそうだ。国内では移動制限はほぼなくなり、リアルイベントは活性化、入国制限も緩和されて外国人観光客も急増している。来期は期初からほぼコロナ前の事業環境下になる。特に秋の書き入れ時は期待できそうで、上期から好スタートとなりそうだ。引き続き、コロナの影響がないレベルの収益を取り戻すまでもそれほど時間を要しないとの考え。尚、昨年9月には大規模な自己株式の取得を行った。株主還元はより強化、同社にとって「アクション」は、事業展開だけではなく株主に対しても施されている。

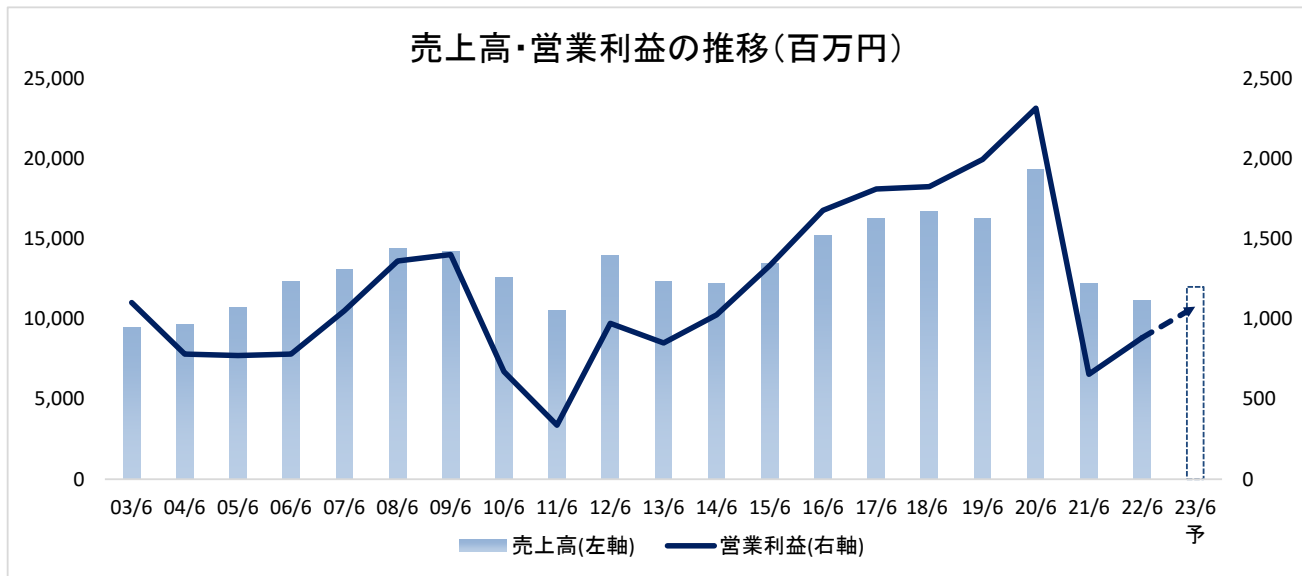
1. 会社概要

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(23年3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」を軸にしながらか顧客・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)

持続的成長に向けた取り組み

環境配慮への取り組み

持続可能な社会の実現への貢献に向けて

環境に配慮したイベント実施の指針「サステナイベントガイドライン」を策定

イベント制作の過程を点検し、環境負荷を低減できるアクションプランを設定し、イベントの目的や主催者の要望に応じて、最適な対策を提供していく。



(同社資料より)

国連が提唱する「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に向けた取り組みの一環として当ガイドラインの策定を行っている。

詳細はコチラ

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

人的資本の取組み

成長ドライバーである社員の力をより引き出すために、働きがい・働きやすさ、多様な活躍ができる環境づくりを様々な形で進めてきた。

～2021年	2022年～2023年
育児休暇、育児手当、学資保険補給	報酬制度の改定 職能給をアップし、 全社員を対象に月額平均給与5.9%増額
高年齢者再雇用制度、介護休業制度	選択式キャリア制度の導入 多様な働き方を実現する、 コース制職群制度 へと移行
場所を選ばずに働ける在宅勤務制度	評価制度の改定 社員の意志をより評価できる制度へと改定
障がい者雇用の推進	多様な人材育成・支援 女性取締役の選任、社員との1on1面談、メンター制度導入、女性社員キャリア形成支援、マネジメント層向け研修の実施
多様な教育研修の実施	障がい者雇用の取り組み スマートアグリで就労支援を行う企業と連携した社員登用

(同社資料より)

これからも、更に成長を重ねていくために、取り組みを強化していく。

2. 23/6 期アクションプラン

期初の方針

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。

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

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

「オンラインに強いTOW」の定評を獲得

(同社資料より)

中長期的な成長を見据え、3カテゴリーを強化していく

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対応領域の拡張
- 行動意識の変化・人流回復の機を捉えた、多様なかたちでのリアルイベントの実施
- 重点領域「SNS」「動画」「デジタル広告」による領域拡張

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

2023年6月期 第2四半期 レビュー

街頭プロモーションや飲食を伴うイベントが回復し、リアル回帰を牽引

人流回復や生活行動の変化に伴い、リアル回帰を象徴する「屋外」「飲食」に関するイベントが大幅に回復。社会及び生活者の活性化にも寄与。



イルミネーションイベント



街中や商業施設でのポップアップイベント



飲食を伴うイベント



大型展示会



大規模演出のイベント

(同社資料より)

SNS キャンペーンや動画を軸にオンライン領域を引き続き推進

顧客育成につながる SNS アカウント運用や顧客獲得を目的としたデジタル広告運用、コミュニケーションのコアとなる動画など、オンライン領域における新たな領域拡大が進んだ。

BRIDGE REPORT



<p>SNSアカウント運用</p>  <p>「美容ドリンク」や「大人向けコスメブランド」のアカウントを担当。毎日のメイクやボディケアに関する情報を発信。</p> <p>「キッチン家電」を使ったレシピやキャンペーン情報、「SDGs」をテーマにしたイベントやトピックス等、生活に役立つ情報を定期的に発信。</p> <p>設計から開設、運用まで行ラータルで担当するアカウントも増加</p>	<p>デジタル広告</p>  <p>DEEBOT OMNI 30,000円OFF ¥56,800円 税込送料別 楽天スーパーSALE 9/4(日)・9/11(日) 今、一番「評価」されているロボット掃除機</p>  <p>楽天ブラックフライデー 今だけ限定大感謝価格 11/22(火)・11/27(日) ¥63,700円OFF 今、一番「評価」されている史上最強のロボット掃除機 DEEBOT OMNI</p> <p>ECサイトのセールと連動したデジタル広告出稿</p>	<p>動画</p>  <p>コミュニケーションのコアとなる動画活用プロモーション</p>
---	--	--

(同社資料より)

「新しい時代の体験を創る」独自ソリューションも貢献

イベント企画・制作の知見と、新たな発想を掛け合わせた独自ソリューションを活用した営業・提案活動が活発化、点×線の体験デザインを実現、クライアントの顧客獲得、顧客育成、顧客活性化に貢献した。

<p>体験型テストマーケティングサービス「PreSTORE」</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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  <p>＜実績＞ 銀座にて精密機器メーカーの新製品の体験イベント</p> <p>企業の事業拡張を支援する、PoC型の新たなリアル施策</p>	<p>LINE連動型リアルイベントパッケージ「EVENT CONNECT」</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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  <p>＜実績①＞ ゲームクライアントのファン向けイベント</p> <p>＜実績②＞ 冷凍食品の販促キャンペーン</p> <p>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</p>
--	--

(同社資料より)

3. 2023年6月期第3四半期決算

(1)連結業績

	22/6期	3Q累計	構成比	23/6期	3Q累計	構成比	前年同期比
売上高		8,709	100.0%		8,964	100.0%	+2.9%
売上総利益		1,404	16.1%		1,437	16.0%	+2.4%
販管費		651	7.5%		582	6.5%	-10.6%
営業利益		753	8.7%		855	9.5%	+13.6%
経常利益		794	9.1%		883	9.9%	+11.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		523	6.0%		151	1.7%	-71.0%

*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)。

BRIDGE REPORT



前年同期比 2.9%の増収、同 11.2%の経常増益

新型コロナウイルス感染症の影響が緩和され社会経済活動の正常化が進んだ一方、世界的な金融面、地政学面、供給面での変動影響が継続している。同社を取り巻く事業環境についても、世界的なこれらの変動影響や景気減速の懸念から、広告市場の動きは力強さを欠く状況が継続しており、主力業種にも影響が出ている。こうした環境下、リアルイベント回帰の動きは継続していると同時に、オンラインプロモーション領域においても、デジタル広告市場の伸長等を背景に、堅調な伸びを示した。

カテゴリーごとの売上高は以下の通り。

	22/6 期 3Q 累計		23/6 期 3Q 累計		前年同期比
	売上高	構成比	売上高	構成比	
リアルイベント	3,212	36.9%	4,763	53.1%	+48.3%
オンラインイベント	2,746	31.5%	1,191	13.3%	-56.6%
オンラインプロモーション	2,619	30.1%	2,747	30.6%	+4.9%
その他	130	1.5%	261	2.9%	+99.5%
合計	8,709	100.0%	8,964	100.0%	+2.9%

*単位:百万円。

- ① リアルイベント…48.3%増の 47 億 63 百万円。新型コロナウイルス感染症の影響が緩和され社会活動の正常化が進んだことにより、大幅増収となった。
- ② オンラインイベント…56.6%減の 11 億 91 百万円。オンラインイベントからリアルイベントへの転換に加え、前年同期に実施した大型イベントが減少したことにより減収となった。
- ③ オンラインプロモーション…4.9%増の 27 億 47 百万円。SNS・動画活用プロモーション・デジタル広告等の各種オンラインプロモーション施策の引き合いが堅調に増加した。
- ④ その他…99.5%増の 2 億 61 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 13.6%増の 8 億 55 百万円。利益面では、売上総利益率は前年同期と概ね横ばいとなり売上総利益は同 2.4%増の 14 億 37 百万円。一方で、販管費率が前年同期 7.5%から 6.5%に低下、販管費が前年同期比 10.6%減の 5 億 82 百万円となったことで営業利益率が前年同期 8.7%から 9.5%に向上した。営業外では受取配当金の減少などがあり、経常利益は同 11.2%増の 8 億 83 百万円。退職役員に対する特別功労金 6 億 47 百万円を特別損失に計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 71.0%減の 1 億 51 百万円となった。

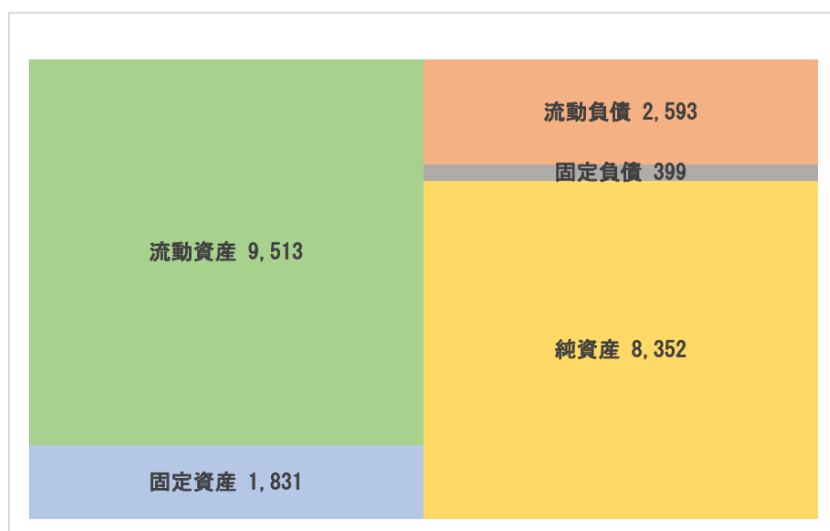
上期は前年同期比 6.3%減収、14.3%経常減益であったが、3Q 累計で増収増益に転じた。

(2) 財政状態

財政状態

	22 年 6 月	23 年 3 月		22 年 6 月	23 年 3 月
現預金	8,590	5,464	仕入債務	1,087	1,308
売上債権	2,132	2,780	短期借入金	840	840
未成業務支出金	131	164	未払法人税等	267	13
未収入金	528	944	退職給付負債・役員退職慰労金	454	309
前払費用	97	131	負債	3,219	2,992
流動資産	11,537	9,513	純資産	10,544	8,352
投資その他	2,005	1,631	負債・純資産合計	13,764	11,344
固定資産	2,226	1,831	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3Q末の総資産は、自己株式の取得を行ったことから前期末比(以下同)24億19百万円減少し、113億44百万円となった。

流動資産は、20億23百万円減の95億13百万円。これは主に、未収入金が4億15百万円、売上債権が6億47百万円増加したが、現預金が31億25百万円減少したこと等によるもの。

固定資産は、3億95百万円減の18億31百万円。固定資産のうち有形固定資産は、16百万円減の1億75百万円。これは主に、従業員社宅の売却、減価償却等によるもの。無形固定資産は5百万円減の23百万円。主に減価償却等によるもの。投資その他の資産は、3億73百万円減の16億31百万円。これは主に、保険積立金が2億7百万円、投資有価証券が1億48百万円減少したこと等によるもの。

流動負債は、5百万円減の25億93百万円。これは主に、買掛金が2億15百万円、賞与引当金が68百万円増加したが、未払法人税等が2億53百万円、その他が53百万円減少したこと等によるもの。

固定負債は、2億21百万円減の3億99百万円。これは主に、役員退職慰労引当金が1億72百万円、繰延税金負債が69百万円減少したこと等によるもの。

純資産は、21億92百万円減の83億52百万円。これは主に、自己株式の取得等により16億26百万円、利益剰余金が5億3百万円減少したこと等によるもの。

自己資本比率は前期末比2.9ポイント減の73.5%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%	12,000	100.0%	+7.8%
営業利益	883	7.9%	1,076	9.0%	+21.8%
経常利益	924	8.3%	1,100	9.2%	+19.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	598	5.4%	289	2.4%	-51.6%

*単位:百万円

通期予想は修正なく、23/6期は7.8%増収、19.0%経常増益を見込む

通期予想に修正はなく、売上高が120億円(前期比7.8%増)、営業利益10億76百万円(同21.8%増)、経常利益11億円(同19.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は2億89百万円(同51.6%減)を計画する。期初の時点ではレンジによる連結業績予想をしていたが、上期の決算発表時に売上高・各利益とも概ねレンジ予想の上限近辺に修正した。新型コロナウイルス感染症の影響が緩和され、当時入手可能な情報や予測等に基づき修正したもの。経済活動の回復傾向、生活者行動の変化、および伸長するデジタル広告市場を背景に、リアルイベント領域、オンライン領域双方の伸長を目指す。利益面では、専門人

材の提供価値のマナタイズおよび発注適正化による収益確保を引き続き推進する。
 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、期末配当金は7.20円/株、年間で14.40円/株とする予定。

上期決算発表時に示された第3四半期以降の方針

2021年2月発表の成長戦略を引き続き推進。

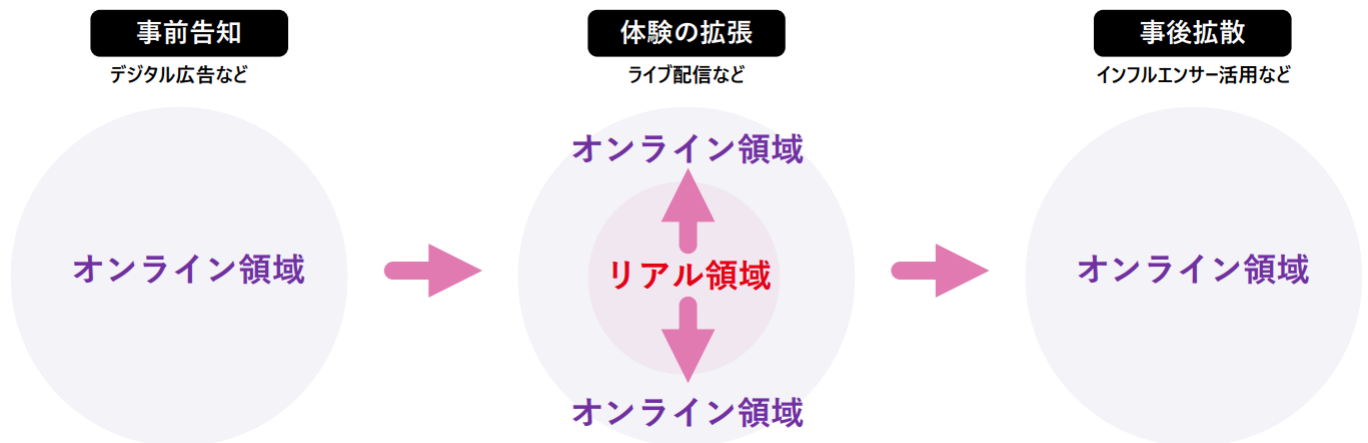
“クライアントの拡張” “体験デザイン領域の拡張”の『2軸の拡張』戦略に取り組む。



(同社資料より)

第3四半期以降の重点アクション

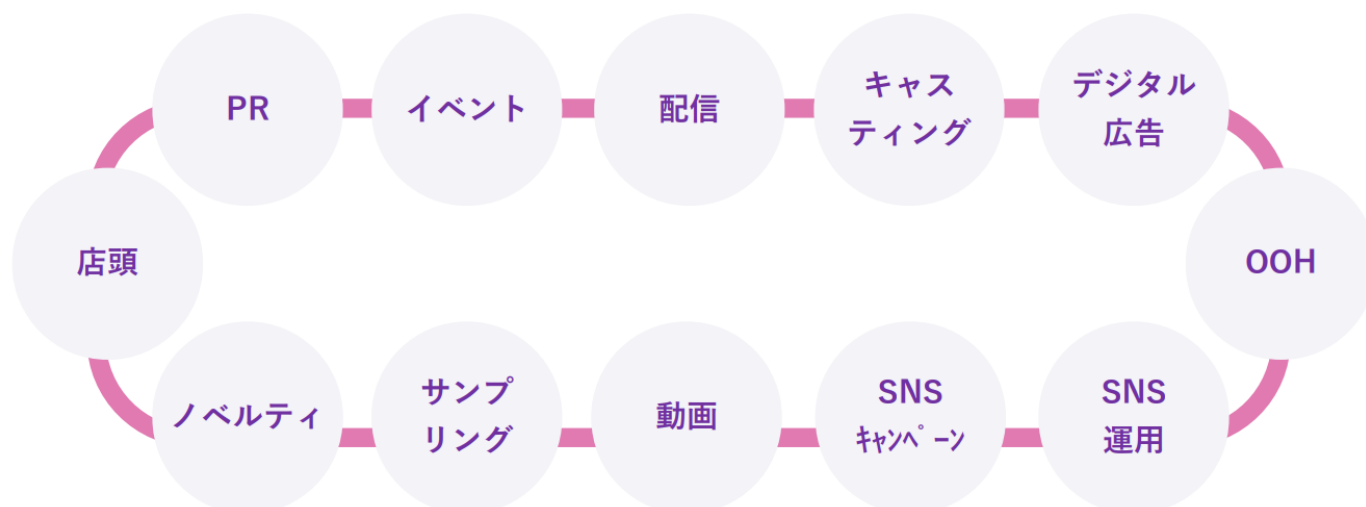
回復基調にある“リアルイベント”を起点に“縦”と“横”にオンラインを拡張し、効果・成果の最大化を目指す



(同社資料より)

強みである「統合プロモーションプランニング」を武器に、受注領域を拡大

5月8日新型コロナ「5類」移行による変化を早期に捉えて、統合プロモーションを加速。
 リアルを皮切りに、オンラインなど多領域を受注し、トップライン伸張を目指す。



OOH・・・Out Of Home の略。中吊りや駅構内などの交通広告、看板や大型ビジョンなどの屋外広告など、家庭以外の場所で展開するメディアの総称。

(同社資料より)

5. 今後の注目点

上期は官公庁・団体における東京 2020 オリンピック・パラリンピック関連の大型案件の反動を主因に、前年同期比 6.3%減収、14.3%経常減益であったが、3Q 累計で増収増益に転じた。3Q 累計の通期予想に対する進捗率は売上高で 74.7%、経常利益で 80.3%。通期予想の達成に向けて軌道に乗ってきたといえそうだ。国内では移動制限はほぼなくなり、リアルイベントは活性化、入国制限も緩和されて外国人観光客も急増している。来期は期初からほぼコロナ前の事業環境下になる。特に秋の書き入れ時は期待できそうで、上期から好スタートとなりそうだ。引き続き、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の考え。尚、昨年 9 月には発行済株式数の 12.1%、550 万株にのぼる大規模な自己株式の取得を行った。株主還元はより強化、同社にとって「アクション」は、事業展開だけではなく株主に対しても施されている。

<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 9 月 30 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、同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(ター・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](#)



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](#)