

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)  新しい時代の体験を創る TOWCO LTD.
---	---

企業情報

市場	東証スタンダード市場				
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		時価総額	ROE(実)	売買単位
374 円	48,969,096 株		18,314 百万円	11.8%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
18.30 円	4.9%	36.59 円	10.2 倍	240.82 円	1.6 倍

*株価は12/16 終値。26年6月期第1四半期決算短信より。ROEは前期実績。

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
2022年6月(実)	11,134	883	924	598	13.22	14.00
2023年6月(実)	11,774	1,150	1,178	355	8.61	14.40
2024年6月(実)	17,503	2,006	2,058	1,405	34.71	14.00
2025年6月(実)	17,782	2,152	2,194	1,132	27.72	15.00
2026年6月(予)	18,800	2,208	2,250	1,500	36.59	18.30

*単位:百万円、円。予想は会社予想。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)。

(株)ティー・オー・ダブリューの2026年6月期第1四半期決算概要などについて、ご報告致します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
 2. 2026年6月期第1四半期決算概要
 3. 2026年6月期業績予想
 4. 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

- 26/6期第1四半期の売上高は前年同期比11.6%増の42億97百万円。大阪・関西万博を含めたリアルイベント、統合プロモーションが2桁の増収。営業利益は同1.2%減の3億37百万円。増収も、コーポレートガバナンス体制の再構築と経営基盤の強化、及び労働環境改革にかかる主な投資を開始したことから、売上原価及び販管費がそれぞれ同12.8%、14.2%増加した。一方で高付加価値の提供によるフィー型業務の拡大やグループ内製化により引き続きベースとなる収益力は向上している。経常利益は同2.9%増の3億62百万円。
- 業績予想に変更は無い。26/6期通期の売上高は前期比5.7%増の188億円の予想。主力業務であるイベント・プロモーション領域の推進や自動車大型展示会が寄与する。営業利益は同2.6%増の22億8百万円の予想。同社グループの強みを活かした提供価値の高い業務により高い収益力を維持する。一方、ガバナンス体制の再構築と経営基盤・人的資本への継続的な投資により販管費が同19.6%増加することから、増益も営業利益率は同0.4ポイントの低下を見込む。配当は、中間配当及び期末配当それぞれ9.15円／株の年間合計18.30円／株を予定。予想配当性向は50.0%。
- コーポレートガバナンス体制の再構築と経営基盤の強化、及び労働環境改革にかかる主な投資を開始したことから、2026年6月期第1四半期の売上総利益率は前年同期比0.9ポイント低下の14.9%となった。一方、2026年6月期通期の売上総利益率は前期比0.4ポイント上昇の18.3%を予想しており、第2四半期以降の改善を見込んでいる。改善の要因の一つが、専門家集団である体験デザイン本部による高付加価値の提供によるフィー型業務の拡大である。売上構成比は着実に上昇しているということで、今後の拡大スピードに注目していきたい。

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。顧客の戦略意図を的確にとらえ、記者発表会、PRイベント、展示会、映像配信、SNSなど、リアル・デジタル両面で様々な施策を提案・実施できる総合力を強みに「体験デザイン」の進化を図り、事業を成長させている。

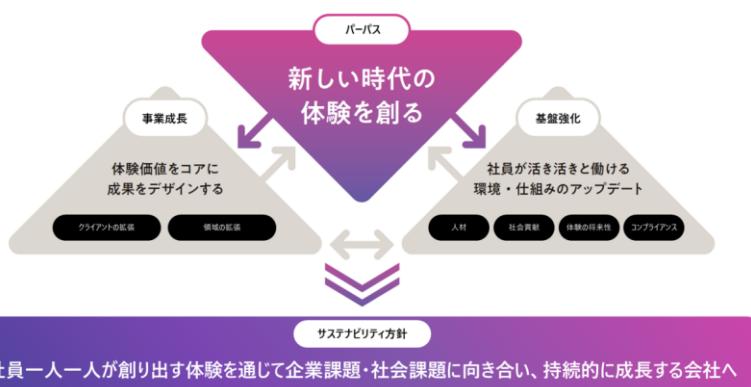
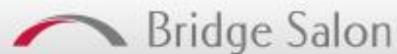
グループは同社の他、イベントの制作・運営・演出及び映像制作を手掛ける(株)ティー・ツー・クリエイティブ、および23年7月に子会社化したCM制作会社である(株)モット、25年1月に子会社化したソーシャルメディアやデジタルコンテンツの企画・制作・運用を幅広く手掛けるQetic(株)の連結子会社3社、及び株式追加取得により24/6期から持分法適用関連会社となったイベント会社(株)エスピー・リング東京。

【1-1 パーパス】

企業の社会的存在意義を示すパーパスとして、「新しい時代の体験を創る」を掲げる。

伴走者として顧客企業の商品・サービスの購買、ファン化、継続利用の促進を支援するにあたり、「人を動かす上で最も強い手段」である体験を重視し、「認知獲得の手段」から「ブランドと生活者の距離を縮めるための施策」へと進化する「体験デザイン」の更なる磨き上げを目指している。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

【1-2 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。

業務範囲と競争優位性

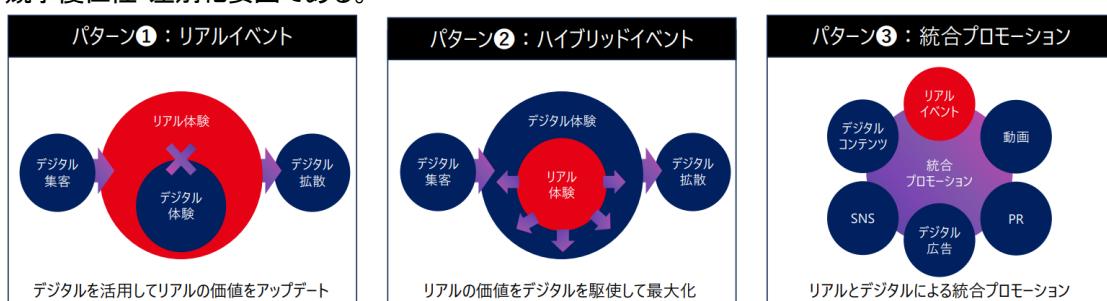
企画から実施までを受注し、「分析・調査」・「戦略立案・コンセプト策定」・「企画提案」・「実施制作」・「効果検証」並びにそれに付帯する業務を行うが、それぞれの課題に応じて多くの手法がある。

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。

生活者と社会が急速にデジタルシフトし、リアルとデジタルの融合が一段と加速しており、企業マーケティングにおいても成果の最大化を追求するために、リアルとデジタルによる統合プロモーションが求められるケースが増加している。

同社ではニーズに対する最適解として「リアルイベント」「ハイブリッドイベント」「統合プロモーション」の 3 カテゴリーを開拓している。

顧客の戦略意図を的確にとらえ、伴走者としてリアル・デジタル両面で様々な施策を提案・実施できる統合力が圧倒的な強み・競争優位性・差別化要因である。



(同社資料より)

体験デザインの進化に向けリアルとデジタルを統合する新体制を構築

リアルとデジタルの融合が一段と加速する中、2025 年 1 月には、エンターテイメント・カルチャー領域に強いデジタル制作会社 Qetic を子会社化した。

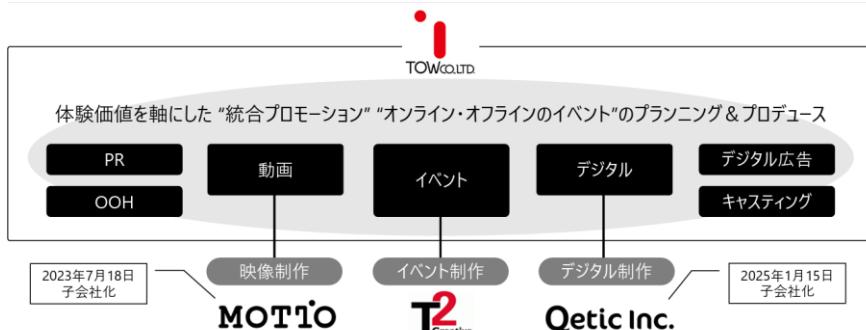
イベントの制作・運営・演出及び映像制作を手掛ける(株)ティー・ツー・クリエイティブ、CM 制作会社である(株)モットと合わせ、体験デザインの進化に向けリアルとデジタルを統合する新体制を構築した。

各領域において専門性の高い子会社と連携を加速し、クオリティ・収益向上を推進し、体験価値をコアに統合プロモーション・イ

BRIDGE REPORT



イベントのプランニング＆プロデュースとの相乗効果を創出し、3カテゴリー拡大に注力していく考えだ。



(同社資料より)

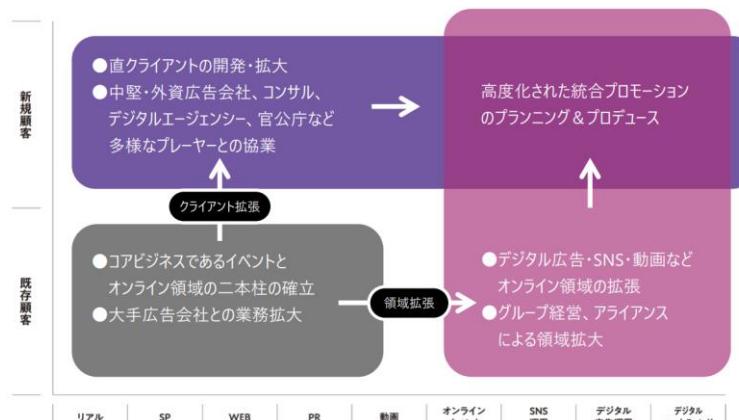
【1-3 事業戦略】

「クライアントの拡張」と「領域の拡張」の「2軸の拡張」による事業拡大を推進している。

クライアント拡張においては、大手広告会社との関係を維持・深耕するとともに、マスメディアからデジタルへの流れが急速に進む中、直接取引のクライアントの開拓にも注力していく。体験デザインの磨き上げに向け幅広いプレーヤーとの協業も推進する。

領域拡張については、オンライン領域の拡張とアライアンスによる領域拡張を目指している。

「2軸の拡張」を、より高度化された総合プロモーションのプランニング及びプロデュースに繋げていく。



(同社資料より)

【1-4 配当方針】

同社では、自社の受託型ビジネスは再投資負荷が比較的小さく、自己資本蓄積が進むという事業特性も踏まえ、今後も、安定的な利益還元を重要課題の一つとして再認識し、株主に積極的に還元していく方針とし、2026年6月期より配当方針を変更した。

これまでには、①連結ベースの配当性向、②本決算発表日の前日の終値に株価配当利回り4.5%を乗じて算出された1株当たりの配当金のいずれか高い方、③内部留保の確保、という基本方針に基づき連結配当性向換算で50%を上限とし、最低配当金として決定してきた。2026年6月期より、上記3つの指標は変えずに、「配当性向50%」「配当利回り5.5%」「配当性向換算上限60%」とそれぞれの指標を見直し、最低配当金を引き上げることとした。

	～2025年6月期	2026年6月期～
配当性向	40%	50%
株価配当利回り	4.5%	5.5%
配当性向換算上限	50%	60%

(同社資料より)

この方針で算出されたDPSは前期比3.30円／株増の18.3円／株となり、中間配当及び期末配当をそれぞれ9.15円／株とする予定。今後、事業環境の変化や業績動向及びM&Aの実施等特別な事情で利益が変動する場合は、柔軟に対応していく。

2. 2026年6月期第1四半期決算

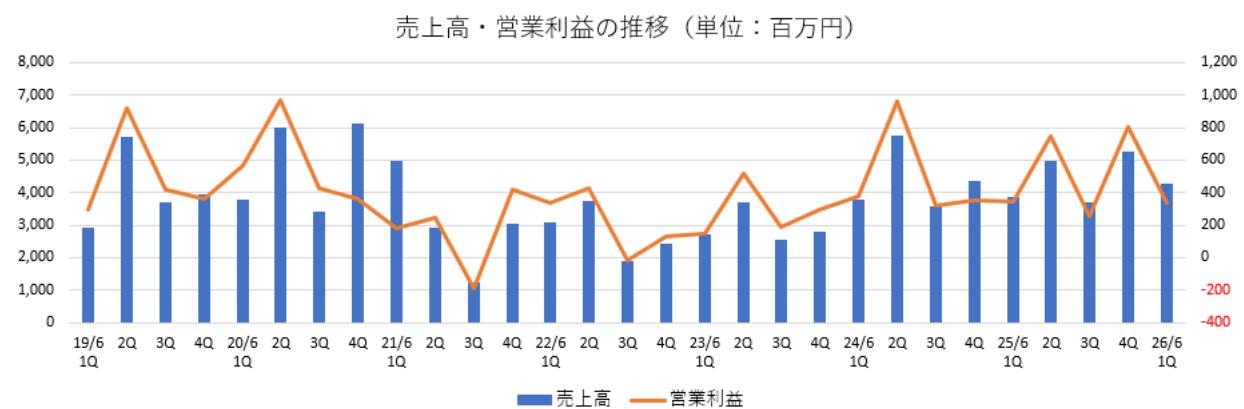
【2-1 連結業績】

	25/6期 1Q	構成比	26/6期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	3,849	100.0%	4,297	100.0%	+11.6%
売上総利益	606	15.8%	640	14.9%	+5.5%
販管費	264	6.9%	302	7.0%	+14.2%
営業利益	342	8.9%	337	7.9%	-1.2%
経常利益	352	9.2%	362	8.4%	+2.9%
四半期純利益	227	5.9%	240	5.6%	+5.4%

*単位:百万円。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益。数値には株式会社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)。

増収も営業利益は微減益

売上高は前年同期比11.6%増の42億97百万円。大阪・関西万博を含めたリアルイベント、統合プロモーションが2桁の増収。営業利益は同1.2%減の3億37百万円。増収も、コーポレートガバナンス体制の再構築と経営基盤の強化、及び労働環境改革にかかる主な投資を開始したことから、売上原価及び販管費がそれぞれ同12.8%、14.2%増加した。一方で高付加価値の提供によるフィー型業務の拡大やグループ内製化により引き続きベースとなる収益力は向上している。経常利益は同2.9%増の3億62百万円。



【2-2 カテゴリー別動向】

	25/6期 1Q	構成比	26/6期 1Q	構成比	前年同期比
リアルイベント	2,666	69.3%	3,067	71.4%	+15.0%
ハイブリッドイベント	374	9.7%	357	8.3%	-4.5%
統合プロモーション	786	20.4%	866	20.2%	+10.2%
その他	21	0.5%	5	0.1%	-75.9%
合計	3,849	100.0%	4,297	100.0%	+11.6%

*単位:百万円

(1)リアルイベント

売上高は前年同期比15.0%増の30億67百万円。大阪・関西万博関連業務に加え大型展示会、飲料や嗜好品の街頭プロモーションが寄与した。大型イベントでのデジタル・映像活用が定番化している。

(2)ハイブリッドイベント

売上高は前年同期比4.5%減の3億57百万円。前年同期に開催された大型ハイブリッドイベントの反動減により減収。

(3)統合プロモーション

売上高は前年同期比10.2%増の8億66百万円。リアル、デジタル、SNS等を統合した案件に加えて、動画を主体とした統合プロモーション案件が堅調に推移した。同社の強みのイベントとグループ会社(Qetic・MOTTO)の強みのデジタル・映像を組

BRIDGE REPORT



み合わせた統合プロモーションが引き続き増加。

(4)その他

売上高は前年同期比 75.9%減の 5 百万円。官公庁・団体からの事務局業務が減少した。

【2-5 財政状態とキャッシュフロー】

(1)BS

	25/6 末	25/9 末	増減		25/6 末	25/9 末	増減
流動資産	12,255	12,237	-17	流動負債	3,880	3,892	+12
現預金	8,128	7,494	-633	仕入債務	1,595	2,047	+451
売上債権	3,712	4,164	+452	短期借入金	541	540	-1
固定資産	1,964	1,993	+29	固定負債	447	456	+9
有形固定資産	214	221	+7	負債	4,327	4,349	+22
投資その他の資産	1,604	1,633	+28	純資産	9,892	9,881	-10
投資有価証券	1,072	1,168	+96	利益剰余金	8,973	8,905	-67
資産合計	14,219	14,231	+11	自己株式	-1,790	-1,790	0
				負債・純資産合計	14,219	14,231	+11

* 単位:百万円。売上債権は受取手形、売掛金、契約資産、電子記録債権の合計。

現預金減少の一方、売上債権の増加等で資産合計は前期末とほぼ変わらず 142 億円。負債合計も前期末と同水準の 43 億円。利益剰余金減少とその他有価証券評価差額金増加などで純資産も前期末とほぼ変わらず 98 億円。

自己資本比率は前期末比 0.1 ポイント低下し 69.4%。

3. 2026 年 6 月期業績予想

【3-1 連結業績】

	25/6 期 実績	構成比	26/6 期 予想	構成比	前期比	進捗率(1)	進捗率(2)
売上高	17,782	100.0%	18,800	100.0%	+5.7%	41.9%	22.9%
売上総利益	3,183	17.9%	3,440	18.3%	+8.1%	-	18.6%
販管費	1,030	5.8%	1,232	6.6%	+19.6%	-	24.6%
営業利益	2,152	12.1%	2,208	11.7%	+2.6%	27.5%	15.3%
経常利益	2,194	12.3%	2,250	12.0%	+2.5%	29.0%	16.1%
当期純利益	1,132	6.4%	1,500	8.0%	+32.5%	28.9%	16.0%

* 単位:百万円。進捗率(1)及び進捗率(2)はそれぞれ中間期予想及び通期予想に対する進捗率。

業績予想に変更なし。増収増益を見込む

業績予想に変更は無い。26/6 期通期の売上高は前期比 5.7%増の 188 億円の予想。主力業務であるイベント・プロモーション領域の推進や自動車大型展示会が寄与する。営業利益は同 2.6%増の 22 億 8 百万円の予想。同社グループの強みを活かした提供価値の高い業務により高い収益力を維持する。一方、ガバナンス体制の再構築と経営基盤・人的資本への継続的な投資により販管費が同 19.6%増加することから、増益も営業利益率は同 0.4 ポイントの低下を見込む。配当は、中間配当及び期末配当それぞれ 9.15 円／株の年間合計 18.30 円／株を予定。予想配当性向は 50.0%。

BRIDGE REPORT

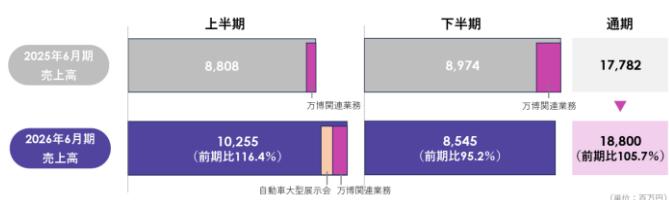


【3-2 各種動向】

※前回レポート(2025年6月期決算報告)を再掲

◎上期・下期の売上高

2026年6月期の上半期は、大阪・関西万博関連業務の一部と自動車大型展示会が寄与する一方、下期はこの2つが剥落するため、上期—上期は増収も、下期—下期は減収。ただ、通年でリアルイベント・ハイブリッドイベント・統合プロモーションの主要カテゴリーの拡大を目指し、通期では5.7%の増収を計画している。

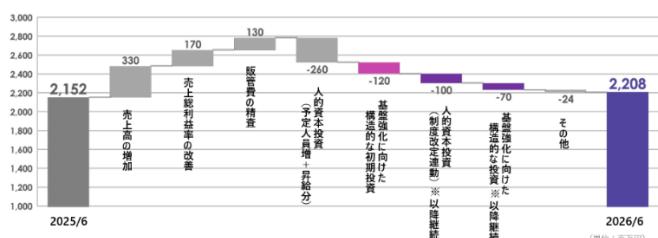


(同社資料より)

◎営業利益の増減要因

良好な事業環境と需要の確実な取り込みによる売上高の増加、高収益業務の拡大による売上総利益率の改善、販管費の精査により営業利益は前期比6.3億円増加するが、当初から計画している人的資本投資に加え、基盤強化に向けた構造的な投資により、営業利益は同2.6%増の22億8百万円を計画している。

前述したように労働制度の不備発覚を受け、制度の是正・改定を進めることとしている。2026年6月期の制度改定による人的資本投資1.0億円と基盤強化に向けた構造的な投資0.7億円は、2027年6月期以降も継続的な費用として計画している。



4. 今後の注目点

コーポレートガバナンス体制の再構築と経営基盤の強化、及び労働環境改革にかかる主な投資を開始したことから、2026年6月期第1四半期の売上総利益率は前年同期比0.9ポイント低下の14.9%となった。

一方、2026年6月期通期の売上総利益率は前期比0.4ポイント上昇の18.3%を予想しており、第2四半期以降の改善を見込んでいる。改善の要因の一つが、専門家集団である体験デザイン本部による高付加価値の提供によるフィー型業務の拡大である。売上構成比は着実に上昇しているということで、今後の拡大スピードに注目していきたい。

<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(独立役員4名)
監査等委員	3名、うち社外取締約3名(独立役員3名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書 更新日: 2025年9月26日

<基本的な考え方>

当社では、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」と考えております。

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まいります。

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を行う

これらの原則のもと、当社では社外取締役による監督体制の強化、執行と監督の分離、社外取締役も参画する役員ミーティングの実施、複数の委員会体制(ステークホルダー、コンプライアンス等)によるリスクモニタリング体制の構築をしております。また、経営体制の面では、代表取締役社長と代表取締役副社長の2名体制とし、事業成長および経営基盤の強化と実効性あるガバナンスの実現に取り組んでおります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

【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】

当社は、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おりますが、持続的な成長およびパーソンの実現に向け、2021年6月期第2四半期決算説明会において策定、公表した、クラウドソーシングの拡張と領域の拡張の「2軸の拡張」による事業拡大戦略を推進しております。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いるとともに、環境変化に合わせた機動的な対応が重要であると考えております。その具体的な内容につきましては、有価証券報告書の「優先的に対処すべき課題」にも記載しております。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示>

【原則 1-4 政策保有株式】

当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ます。

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会に報告します。

【原則 2-3 社会・環境問題をはじめとするステークホルダーとの対応】

【補充原則 2-3-1 サステナビリティを巡る課題への対応】

【補充原則 3-1-3 サステナビリティについての取組み】

BRIDGE REPORT

**【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】**

当社グループは、一貫性の実現に向けてサステナビリティ課題への取り組みを行うことが経営上の重要課題の1つであるとして認識し、取締役会の諮問機関として設置した各種委員会・社内横断プロジェクトでの審議・答申を行うガバナンス体制を構築するとともに、取締役会による監督体制を構築しております。2026年6月期においては、より一層のガバナンス強化に向けて体制の再構築を行います。

当社グループのサステナビリティ方針を「社員一人一人が創り出す体験を通じて企業課題・社会課題の解決に取り組み、持続的に成長する会社へ」とし、この方針の下、「持続可能な社会に貢献」及び「持続的な企業価値の向上」の2軸の持続可能性に鑑み、4つのマテリアリティを特定し、戦略として策定しております。その具体的な内容につきましては、有価証券報告書の「サステナビリティに関する考え方及び取り組み」にも記載をしております。

<https://tow.co.jp/ir/library/report/>

【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】

当社は、多様性を確保するため、性別や年齢、国籍、経歴等に関わらず採用を行っております。また、中途採用者を積極的に中核人材として登用し、取締役及び執行役員を除く管理職における中途採用者の割合は40%を超え、当社の取締役及び執行役員においては88%の状況です。また、女性社員の管理職への登用については、2025年9月末現在で8名、全管理職の17.8%という状況であり、女性取締役も選任しております。外国人の登用については、当社の事業のほとんどが国内中心に行われており、測定可能な目標は設定しておりません。また、中途採用の管理職についても、当社が必要とする能力は採用ルートとの関連性が低いため、測定可能な目標は設定しておりません。なお、当社の方針、環境整備につきましては、有価証券報告書の「サステナビリティに関する考え方及び取り組み」にも記載をしております。

<https://tow.co.jp/ir/library/report/>

【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】

当社は、定款により、取締役の員数を14名以内と定めており、2024年9月末現在8名(うち社外取締役4名)で取締役会を構成しています。

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ます。スキルマトリックスについては、株主総会招集ご通知及び株主総会資料においても開示しております。

<https://tow.co.jp/wp-content/uploads/2025/09/第49期定期株主総会招集通知及び株主総会資料.pdf>

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、株主・投資家との双方向の建設的な対話を促進し、これにより当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、当社の責任を果たす上での最重要課題の1つと位置付けます。

このような考えに基づき、当社は以下のようないくつかの施策を実施します。

1. 株主との対話に関する担当取締役の指定

当社は、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実務を統括します。

2. 社内部署の有機的な連携のための方策

当社は、IR担当部署でもある管理本部において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おります。

3. 個別面談以外の対話の手段の充実に関する取組み

当社は、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、当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ます。

また、当社は、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ます。

4. 株主の意見・懸念のフィードバックのための方策

当社は、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します。

5. インサイダー情報の管理に関する方策

当社は、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ます。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提供することがないよう、その情報管理の徹底につとめます。

【資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(検討中)】

当社のPBRは1倍を超えており、また企業価値向上に向けた取り組みは継続して実施しておりますが、将来に向けての方針や施策については議論を重ねております。

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が、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(ティー・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/ でご覧になります。



▶ 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。

[» 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](#)