

**株式会社 テー・オー・ダブリュー**

**平成18年6月期  
決算説明会**

**本プレゼンテーションには  
平成18年8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。**

TOWCO.,LTD.

# 本日のスケジュール

- **平成18年6月期決算の概要**
- **平成18年6月期の特色・傾向**
- **今期の取り組み**
- **質疑応答**

TOWCO.,LTD.

# 平成18年6月期決算の概要(個別)

	平成17年6月期	百分比	平成18年6月期	百分比	期初計画	百分比
売上高	10,579	100.0%	11,839	100.0%	11,400	100.0%
間接原価	9,246	87.4%	10,457	88.3%	10,168	89.2%
売上総利益	1,333	12.6%	1,381	11.7%	1,230	10.8%
販管費	592	5.6%	648	5.5%	606	5.3%
営業利益	740	7.0%	733	6.2%	624	5.5%
営業外損益	29	0.3%	23	0.2%	▲2	▲0.0%
経常利益	769	7.3%	756	6.4%	621	5.5%
特別損益	57	0.5%	12	0.1%	-	-
税引前当期純利益	827	7.8%	769	6.5%	621	5.5%
法人税、住民税及び事業税	403	3.8%	366	3.1%	299	2.6%
法人税等調整額	▲40	▲0.4%	▲10	▲0.1%	▲14	▲0.1%
当期純利益	464	4.4%	413	3.5%	336	3.0%

※平成18年8月1日に、売上高11,850百万円・経常利益758百万円で上方修正をいたしました。

※上記販管費(平成18年6月期)には、役員賞与(予定24.5百万円)が含まれております。

(単位:百万円)

# 財政状態(個別)

	平成17年6月期末	平成18年6月期末
総資産	6,085	7,434
純資産	3,758	3,832
自己資本比率	61.8%	51.6%
1株当たり 純資産	315円	330円
期末発行済株式数	11,837,917株	11,613,042株

※1株当たり純資産の算出にあたっては、期末発行済株式数(自己株式数を除く)を用いています。

※平成18年6月期末現在の自己株式数は、629,232株です。

(単位:百万円)

# 経営成績(個別)

	平成17年6月期	平成18年6月期	前期比
売上高	10,579	11,839	11.9%増
営業利益	740	733	0.9%減
経常利益	769	756	1.7%減
当期純利益	464	413	10.8%減
1株当たり 当期純利益	36円60銭	35円42銭	1円18銭減
期中平均株式数	12,015,828株	11,686,234株	(単位:百万円)

※1株当たり当期純利益の算出にあたっては、期中平均株式数(期中平均株式数から期中平均自己株式を控除したもの)を用いております。

# 財政状態・経営成績(連結)

	平成18年6月期末		平成18年6月期末
総資産	7,561	売上高	12,341
純資産	3,865	営業利益	781
自己資本比率	51.1%	経常利益	784
1株当たり 純資産	332円86銭	当期純利益	423
期末発行済株式数	11,613,042株	1株当たり当期 純利益	36円22銭

※1株当たり純資産については期末発行済株式数を、1株当たり当期純利益については期中平均株式数を用いております。

(単位:百万円)

# キャッシュ・フロー計算書(連結)

	平成17年6月期	平成18年6月期
I.営業活動によるキャッシュ・フロー	501	▲78
II.投資活動によるキャッシュ・フロー	49	▲64
III.財務活動によるキャッシュ・フロー	▲387	1,090
IV.現金及び現金同等物の増加額	162	948
V.現金及び現金同等物期首残高	223	386
VI.現金及び現金同等物の期末残高	386	1,334

(単位:百万円)



平成18年6月期の  
特色・傾向①

～若手の成長～

IOWCO.,LTD.

# ～ ①営業面での成長～

## 小型案件数が増加 若手の活躍・信頼度UP

	平成17年12月(中間)期	平成17年6月期	平成18年6月期	前期比
～1,000万円	394	611	744	21.8%
1,000万円～2,000万円	73	127	146	15.0%
2,000万円～5,000万円	50	107	97	▲9.3%
5,000万～1億	17	29	32	10.3%
1億円～	7	7	13	85.7%
合計	541	881	1032	17.1%

(単位:件数)

## ～ ①営業面での成長～

### 小型案件(～2000万円)は大きく増加

- 若手社員の積極的な営業・案件受注による、代理店からの信頼度向上  
⇒1000万～2000万案件の増加
- 小型案件は若手自身が案件管理を行えるため、利益確保が可能

### 中型案件(2000万円～5000万円)は微減

- 中堅社員による、若手社員の教育(細かい業務管理)に注力した結果  
⇒今後の若手社員の更なる成長により、解消される見込み

### 大型案件(1億以上)は増加

- 主に万博関連  
⇒31期以降、このような大型案件は減少傾向

## ～②企画面での成長～

### 若手社員の企画案件への積極投入

	平成17年6月期		平成18年6月期	
競合	347件	4,750	423件	4,470
提案	113件	1,197	126件	2,263
指定	421件	4,510	483件	4,998
合計	881件	10,456	1032件	11,732

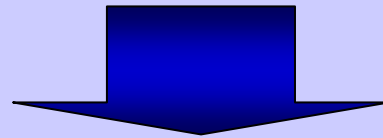
※企画売上高は除く

(単位:百万円)

## ～②企画面での成長～

### 競合案件～件数は増加、金額は減少～

- 若手社員を積極的に企画コンペに参加させている結果  
⇒1件あたりの単価は減少するが、代理店からの  
信頼度、企画力の認知度は着実に向上し始めている



- 提案案件、指定案件の件数・金額増加につながっている。

### 提案案件・指定案件 ～件数・金額ともに増加～

若手社員の信頼度・TOWブランド力向上により  
更なる指定案件・提案案件の受注獲得を図る

平成18年6月期の  
特色・傾向②

～体制強化～

TOWCO.,LTD.

# 18年6月期の営業体制

## 従来の本部長 + 若い副本部長による新体制

・第一本部 → 秋本本部長 + 尾関副本部長

・第二本部 → 草柳本部長

・第三本部 → 小林本部長 + 大山副本部長

・SP戦略本部 → 草柳本部長 + 舛森副本部長

# 品目別売上高(個別)

## 販売促進(SP)部門の順調な拡張

		平成17年6月期	平成18年6月期
イベント	博展	858	1,312
	文化・スポーツ	232	112
	広報	2,321	2,056
	販促	5,477	6,825
	制作物	1,568	1,424
	合計	10,456	11,732

SP

(単位:百万円)

※企画売上高は除く



# 業種別売上高(個別)

## 広範囲にわたる各業種への受注体制

	平成17年12月(中間)期	構成比	平成17年6月期	構成比	平成18年6月期	構成比
情報・通信	1,410	22.2%	2,921	27.9%	2,924	24.9%
食品・飲料・嗜好品	342	5.4%	1,011	9.7%	747	6.4%
化粧品・トイレタリー	633	10.0%	725	6.9%	1,186	10.1%
自動車	1,120	17.7%	1,913	18.3%	1,955	16.7%
精密機器その他製造	419	6.6%	485	4.6%	835	7.1%
官公庁・団体	1,177	18.5%	1,396	13.4%	1,271	10.8%
金融	184	2.9%	513	4.9%	618	5.3%
流通・小売	227	3.6%	386	3.7%	477	4.1%
その他	830	13.1%	1,106	10.6%	1,714	14.6%
合計	6,346	100.0%	10,456	100.0%	11,732	100.0%

※企画売上高は除く (単位:百万円)

※その他の主なものは、素材・エネルギー関係、不動産など(うち360百万円は万博関連)

# 企画勝率(個別)

企画勝率は、3割超を維持  
企画人員の増強が奏効

	平成17年12月(中間)期	平成17年6月期	平成18年6月期
未決定 企画本数	689	1181	1514
制作移行 案件獲得数	239	366	485
勝率	34.7%	31.0%	32.0%

(単位:件数)

# 平成19年6月期予想(個別)

	平成18年6月期	平成19年6月期	
			前期比
売上高	11,839	12,252	3.5%増
売上総利益	1,381	1,529	10.7%増
営業利益	733	851	16.0%増
経常利益	756	853	12.7%増
当期純利益	413	472	14.0%増
期首受注残高	5,140	4,785	6.9%減

(単位:百万円)

# 受注残の状況(個別)

## 大型案件の受注減 の拡大傾向の竹梅案件(40億超)

	平成18年6月期	平成19年6月期 (予想)
売上高	11,839	12,252
期首受注残高 (A/B/松の合計)	5,140	4,785
期中受注・期中制作高 (A/B/松の合計)	6,699	7,467
期首での竹/梅の合計	3,335	4,434

- 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 : 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 : 企画競合案件のうち、当社が受注する確度の高い案件(50%以上の確度)  
梅 : 企画競合案件

(単位:百万円)

# 今期の取り組み

TOWCO.,LTD.

**大手代理店との関係強化**

**SPメニューによる中堅代理店拡大**

**社内環境の整備**

**TOWブランド戦略**

# 大手代理店との関係強化

## 博報堂DYグループとの関係強化

### 組織営業基盤の拡大

- 専任担当常駐の拡大(イベント部署・SP担当部署)
- 担当非常駐設定(イベント・SP制作子会社)

### 博報堂グループ戦略への対応

- グループ会社、子会社に対応の担当チーム設定  
博報堂プロダクツ・博報堂ケトル・博報堂BX・博報堂MP・読売広告社

### 既存クライアントを中心にSP戦略展開

- イベント実績ある主要クライアントに対しての  
SP提案による深耕

# 大手代理店との関係強化

## 電通テックへの徹底対応

電通

完全子会社

プロモーション業務  
イベント、SPツール、印刷  
他

電通テック

TOW

小山チーム

加藤チーム

田中チーム

小坂チーム

企画

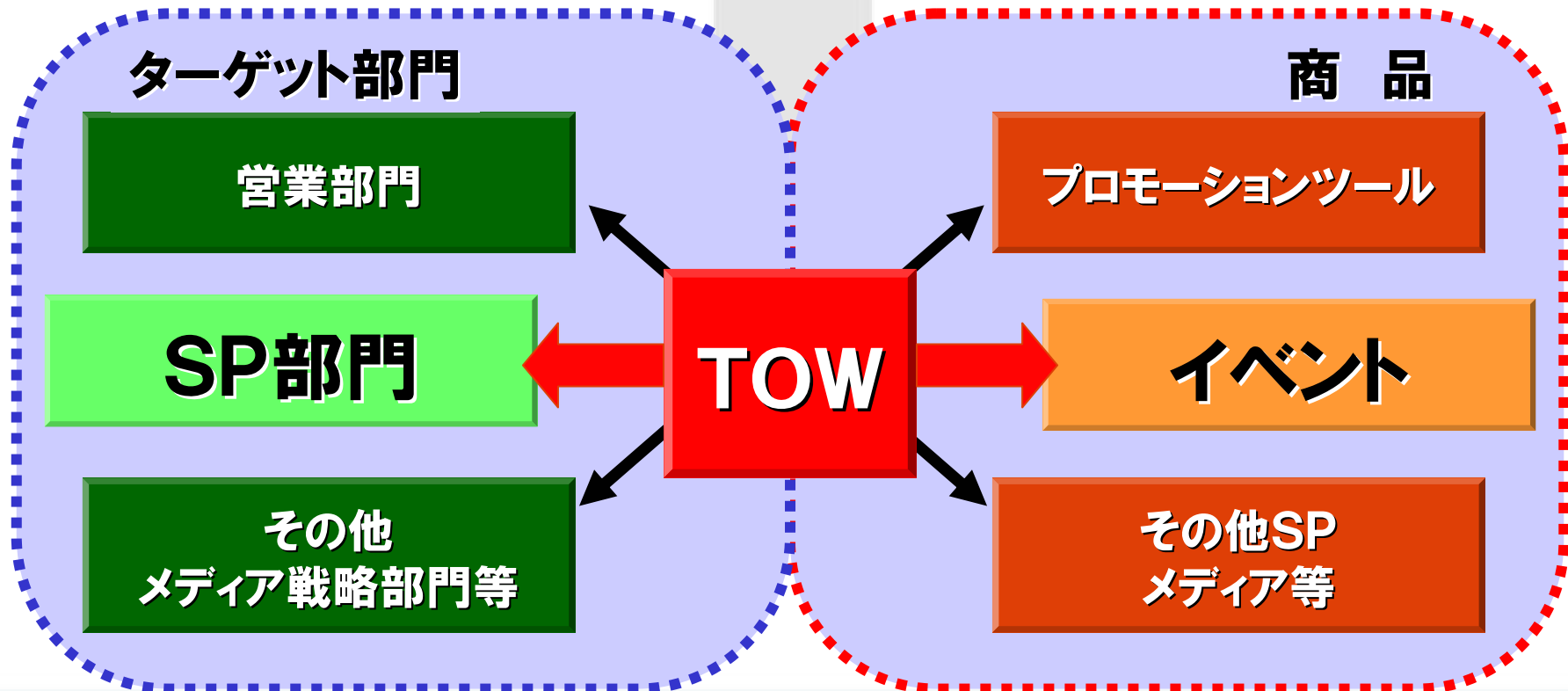
部署対応へ再編

SP



# 大手代理店との関係強化

## ADKに対する 360度コミュニケーションアプローチ



## ワンストップサービス

企画からSP制作メニューすべてを揃えた  
ワンストップサービスを提供できる便利さ

### 総合プロモーション企画設計

#### イベント強化

行政・  
文化/  
スポーツ  
イベント

インナー  
イベント

PR  
イベント

#### SP強化

#### キャンペーン総合オペレーション

SP  
イベント

ネット  
キャンペーン  
Webサイト  
ネットプロ  
モーション

プレ  
ミアム

印刷  
ツール

# 中堅代理店拡大

## 店頭プロモーション市場の拡大 中堅代理店のSP業務拡大


大規模な販促業務をこなせる機動力、ネットワーク

## SPメニューの拡大 店頭ツール、プレミアム、Web等の制作メニュー

営業接点・機会の拡大

## 最終コーナーを迎えた 若手の成長

若手社員教育の最終段階として  
中型及び特定の大型案件を、若手社員で対応



該当案件について低營收が想定されるが  
今期を若手社員教育の、総仕上げの期と位置づける

## ① 企画強化

### 企画部の創設

- 3チーム体制
- プランナーズスクールからの採用・育成

## ② イベント制作強化

### T2クリエイティブ

- ドメイン(演出・演出制作・制作)型組織の明確化
- 若手を中心とした、各組織の充実

## ③ 新人事制度の導入

- 適材適所への配置による成長とモチベーションUP

# TOWブランド戦略

## ① 出版⇒今期、3冊の出版

- 「迷える消費時代の展示会読本」…………… 本年9月出版
- 「営業演出家」…………… 本年暮れ出版
- 「プロモーションサイエンス(未定)」…………… 来春(予定)出版

## ② オペラ事業「ローマ歌劇場日本公演」

本年9月実施

## ③ 日本イベント大賞

第2回日本イベント大賞への特別協力  
制作賞の新設

