

株式会社 テー・オー・ダブリュー

平成22年6月期
決算説明会

東証1部 4767

本プレゼンテーションには

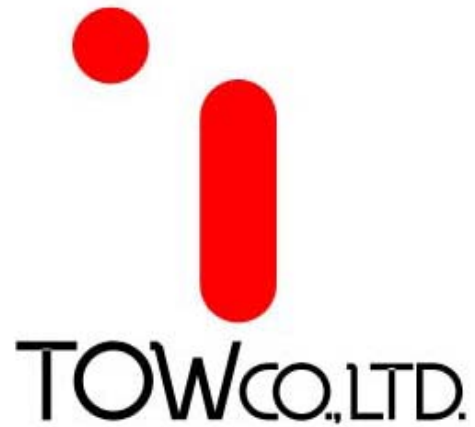
**平成22年8月5日現在の経営陣の将来に関する
前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。**

**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。**

平成22年6月期決算の概要

平成22年6月期決算の傾向

今後の対策



**代表取締役社長
秋本 道弘**

平成22年6月期決算の概要

平成22年6月期 決算の概要(連結)

	平成21年6月期	百分比	平成22年6月期	百分比	前期比	修正計画(※)	百分比	期初計画	百分比
売上高	14,210	100.0%	12,575	100.0%	88.5%	12,455	100.0%	14,310	100.0%
売上総利益	2,211	15.6%	1,523	12.1%	68.9%	1,487	11.9%	2,153	15.0%
販管費	810	5.7%	852	6.8%	105.2%	862	6.9%	932	6.5%
営業利益	1,401	9.9%	671	5.3%	47.9%	625	5.0%	1,221	8.5%
営業外損益	▲8	▲0.1%	▲1	0.0%	12.5%	▲1	0.0%	▲14	-0.1%
経常利益	1,392	9.8%	670	5.3%	48.1%	624	5.0%	1,207	8.4%
特別損益	262	1.8%	▲1	0.0%	▲0.4%	▲5	0.0%	—	—
税引前当期純利益	1,654	11.6%	669	5.3%	40.4%	619	5.0%	1,207	8.4%
法人税、住民税及び 事業税	700	4.9%	321	2.6%	45.9%	304	2.4%	573	4.0%
過年度法人税等	92	0.6%	—	—	—	—	—	—	—
法人税等調整額	▲14	▲0.1%	▲8	▲0.1%	57.1%	▲11	▲0.1%	▲50	▲0.1%
当期純利益	876	6.2%	357	2.8%	40.8%	326	2.6%	684	4.8%

※平成22年5月7日に業績予想の修正を発表しております。

(単位:百万円)

平成22年6月期 決算の概要(個別)

	平成21年6月期	百分比	平成22年6月期	百分比	前期比	修正計画(※)	百分比	期初計画	百分比
売上高	14,014	100.0%	12,317	100.0%	87.9%	12,207	100.0%	14,100	100.0%
売上総利益	2,079	14.8%	1,410	11.4%	67.8%	1,386	11.4%	1,990	14.1%
販管費	792	5.7%	824	6.7%	104.0%	837	6.9%	910	6.5%
営業利益	1,286	9.2%	585	4.7%	45.5%	549	4.5%	1,079	7.7%
営業外損益	46	0.3%	84	0.7%	182.6%	83	0.7%	68	0.5%
経常利益	1,332	9.5%	669	5.4%	50.2%	632	5.2%	1,147	8.1%
特別損益	238	1.7%	▲1	▲0.0%	▲0.4%	▲5	▲0.0%	—	—
税引前当期純利益	1,571	11.2%	669	5.4%	42.6%	627	5.1%	1,147	8.1%
法人税、住民税及び 事業税	653	4.7%	287	2.3%	44.0%	270	2.2%	509	3.6%
過年度法人税等	92	0.7%	—	—	—	—	—	—	—
法人税等調整額	▲14	▲0.1%	▲8	▲0.1%	57.1%	▲9	▲0.1%	▲45	▲0.2%
当期純利益	840	6.0%	390	3.2%	46.4%	366	3.0%	684	4.9%

※平成22年5月7日に業績予想の修正を発表しております。

(単位:百万円)

財政状態・経営成績(連結)

	平成21年6月期末	平成22年6月期末	前期比		平成21年6月期末	平成22年6月期末	前期比
総資産	9,093	8,457	7.0%減	売上高	14,210	12,575	11.5%減
純資産	5,175	5,152	0.4%減	営業利益	1,401	671	52.1%減
自己資本比率	56.9%	60.9%	—	経常利益	1,392	670	51.9%減
1株当たり純資産	449円52銭	447円39銭	2円13銭減	当期純利益	876	357	59.3%減
期末発行済株式数	11,511,813株	11,511,765株	—	1株当たり当期純利益	75円86銭	31円03銭	44円83銭減

(単位:百万円)

※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。

キャッシュ・フロー計算書(連結)

	平成21年6月期	平成22年6月期
I.営業活動によるキャッシュ・フロー	908	790
II.投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 167	▲ 150
III.財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 377	▲ 372
IV.現金及び現金同等物の増加額	363	268
V.現金及び現金同等物期首残高	1,579	1,942
VI.現金及び現金同等物の期末残高	1,942	2,210

(単位:百万円)

平成22年6月期 決算の傾向

小型案件は動き出したものの 中型・大型案件が大幅減

	平成21年6月期	平成22年6月期	前期比
～1,000万円	905件	1,020件	12.7%
1,000万円～2,000万円	152件	158件	3.9%
2,000万円～5,000万円	129件	85件	▲ 34.1%
5,000万円～1億円	44件	30件	▲ 31.8%
1億円～	10件	15件	50.0%
合計	1,240件	1,308件	5.5%

大きな効果が期待される1億円以上の案件は堅調

厳しい環境の中、指定案件は増加傾向。
一層の自主提案案件の拡大に注力。

	平成21年6月期		平成22年6月期	
競合	499件	6,093	428件	4,873
提案	170件	2,663	221件	1,935
指定	571件	5,151	659件	5,418
合計	1,240件	13,909	1,308件	12,227

※企画売上高は除く

(単位:百万円)

新規営業窓口、新規銘柄開発により、
企画本数は増加、課題は勝率回復。

	平成21年6月期 (7月～12月)	平成21年6月期 (1月～6月)	平成21年通期		平成22年6月期 (7月～12月)	平成22年6月期 (1月～6月)	平成22年通期
全体企画 本数	1,122件	1,249件	2,371件	→	1,547件	1,497件	3,044件
制作移行 案件獲得数	329件	277件	606件	→	346件	339件	685件
勝率	29.3%	22.2%	25.6%	→	22.4%	22.6%	22.5%

“第三の柱”作りに注力、「精密機器その他製造」に
効果みられるものの、
「食品・飲料」、「化粧品・トイレタリー」は苦戦。

	平成21年6月期	構成比	平成22年6月期	構成比	前期比
情報・通信	3,530	25.4%	3,627	29.7%	2.7%
食品・飲料・嗜好品	1,513	10.9%	1,075	8.8%	▲ 28.9%
化粧品・トイレタリー	1,075	7.7%	875	7.2%	▲ 18.6%
自動車	2,904	20.9%	2,419	19.8%	▲ 16.7%
精密機器その他製造	773	5.6%	919	7.5%	18.9%
官公庁・団体	1,400	10.1%	957	7.8%	▲ 31.6%
金融	766	5.5%	386	3.2%	▲ 49.6%
流通・小売	742	5.3%	652	5.3%	▲ 12.1%
その他	1,200	8.6%	1,313	10.7%	9.4%
合計	13,909	100.0%	12,227	100.0%	▲ 12.1%

※企画売上高は除く

(単位:百万円)

「自動車」「金融」「食品・飲料」の急激な低迷で、販促領域苦戦。

イベント
SP

	平成21年6月期	平成22年6月期	前期比
博展	913	857	▲6.1%
文化・スポーツ	148	249	68.2%
広報	2,899	2,470	▲14.8%
販促	8,873	7,636	▲13.9%
制作物	1,073	1,014	▲5.5%
合計	13,909	12,227	▲12.1%

※企画売上高は除く

(単位:百万円)

平成23年6月期予想(連結)

	平成22年6月期	平成23年6月期	
			前期比
売上高	12,575	13,570	7.9%増
売上総利益	1,523	1,809	18.8%増
営業利益	671	926	38.0%増
経常利益	670	920	37.3%増
特別損益	▲ 1	▲ 7	-
当期純利益	357	491	37.5%増

(単位:百万円)

**受注残(A・B・松)は減少。
企画案件(竹・梅)獲得に一層注力。**

	平成22年6月期	平成23年6月期
売上高	12,323	12,700
受注残高(8月2日現在) (A・B・松の合計)	6,296	4,975
期中受注・期中制作高 (A・B・松の合計)	6,027	7,725
竹・梅の合計(8月2日現在)	7,692	7,473

(単位:百万円)

- 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

- 業界環境の動向確認
- 広告会社の状況確認
- 施策の効果検証

**確信を持てる時期まで
中期事業計画は公表を差し控える。**

今後の対策

これまでの環境

「総広告費削減。プロモーションも減少。」

現在の状況

- 「マス広告費を中心に、広告費全体は一層縮小傾向」
- 「プロモーション領域の環境悪化も続いている」

一部広告会社に回復の兆しが見られるものの、
「当社を取り巻く市場環境の厳しさは、依然として続いている」

**一層の営業強化を図るため、
新規開発、提案力、推進体制の強化が最大の課題**

■業績回復と成長基盤の再整備

最大の課題は営業力強化

1. 執行体制、組織力の強化

【計画の着実な実行と社内モチベーション強化】

2. 広告会社への営業強化

【制作部門中心の営業から、提案部門中心の営業へ】

3. 厳しい環境を勝ち抜く競争力強化

【イベント競争力、プロモーション全域対応力強化】

4. グループ体制強化による営業力強化

【広告会社子会社への対応および新規先開発強化】

5. 体質強化

【コスト管理力と人材育成】

迅速な意志の伝達、社内モチベーション強化による営業力強化を図るため、役員・組織改革を行い、**執行体制を強化。**

①役員改革

4人の新役員採用と本部強化

②組織改革

本部体制強化

社長室の新設

支社強化

デジタル・プロモーション強化

グループ体制の強化

1.多様化する広告会社プロモーション提案部門への対応強化

- 多様化するプロモーション部門への対応
- 広告会社各部門への営業常駐の積極推進

2.イベント営業の再強化

- イベント対応部門への対応最強化
- 大型イベント事業再開発

3.デジタルメディア連動型プロモーションによる営業強化

- DP (デジタルプロモーション)室新設
- 他社との差別化企画への取組み

4.戦略銘柄、担当部署への活動と進捗管理強化

- 営業行動計画の精緻化
- 担当役員の進捗管理強化

1. プロモーション提案力の強化

①店頭対策の提案力強化

②開発戦略銘柄に対する積極的な自主企画提案

③DP室連動による複合型提案の強化

④成功事例の共有化と活用

2. イベント提案力の強化

①既存案件を活用した効率的なイベント自主提案

②当社グループ独自の演出技術を活用したイベント提案

③(株)ジェイコムとの連携を活用した新領域イベントの提案強化

1. 広告会社子会社への対応強化, 営業窓口の拡大

(子会社独自営業先拡大)

① イベント制作 & 運営.....(株)T2クリエイティブ

② イベント演出・映像演出.....(株)ソイル

③ 横浜地区および媒体事業... (株)ペッツプランニング

2. 制作体制強化のためのグループ体制拡大

(制作力強化によるTOWの業務効率向上)

① イベント制作力の強化... (株)T2クリエイティブ &
(株)ペッツプランニング

② 演出力、演出技術強化... (株)ソイル

1. コスト管理強化

①原価管理強化

見積もり・粗利益管理の強化
制作管理チーム権限強化

②経費削減

給与テーブル・賞与・手当で見直し
交通費・会議費等の徹底チェック

2. 人材育成

①収益性の改善

原価管理・発注先選択能力拡充

②営業能力開発

各業界情報・研究機会の習得

③意識・基礎力向上

OJT制度の充実

徹底した対策の実行により、急激に低迷する業績を回復させ、再び成長する当社グループの基盤を再構築します。

