

テー・オー・ダブリュー (4767)

連結通期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY06/2023		11,774	1,150	1,178	355	8.61	14.40	208.86
FY06/2024		17,503	2,006	2,058	1,405	34.71	14.00	228.76
FY06/2025会予		18,000	2,120	2,150	1,428	35.17	15.00	-
FY06/2024	前年比	48.7%	74.4%	74.6%	295.3%	-	-	-
FY06/2025会予	前年比	2.8%	5.7%	4.5%	1.6%	-	-	-
連結四半期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する四半期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
1Q FY06/2024		3,793	375	390	248	-	-	-
2Q FY06/2024		5,770	958	957	645	-	-	-
3Q FY06/2024		3,588	320	337	222	-	-	-
4Q FY06/2024		4,350	352	372	289	-	-	-
1Q FY06/2025		3,849	342	352	227	-	-	-
1Q FY06/2025	前年比	1.5%	(8.9%)	(9.8%)	(8.2%)	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1.0 エグゼクティブサマリー (2025年1月10日)

平準化と飛躍

高度化された統合プロモーションのプランニング&プロデュースの展開に注力しているテー・オー・ダブリューの業績動向は、外部環境の変化に伴う大きなモメンタムの発生を経て平準化が進捗する局面に入っている。2024年6月期においては、一気呵成に進捗しているコロナ禍を経た後の需要の回復を着実に取り込めていることから売上高におけるモメンタムがかなり大きくなっており、増収効果を楽しむ損益面においてはモメンタムが更に大きくなっている。また、その直後に当たる2025年6月期において売上高のモメンタムが調整局面を迎えることは理の当然であろう。ただし、同社は、2024年6月期の下半期(1-6月)に入った段階において、中長期的な成長を見据えた人的資本経営の強化を始めている。更には、AI・環境といったテーマへの重点投資が進捗している。また、2024年10月31日、同社は統合プロモーションへの注力を加速することを目的として、シナジーを創出できる度合いが大きいM&Aの基本合意を締結している。即ち、現在の同社は、中長期的な観点における大きな飛躍に向けての準備を進める段階にあると考えられよう。

IR担当: 取締役 兼 執行役員 管理本部長 舛森 丈人 (03-5777-1888 / 211masumori@tow.co.jp)

2.0 会社概要

高度化された統合プロモーションのプランニング&プロデュース

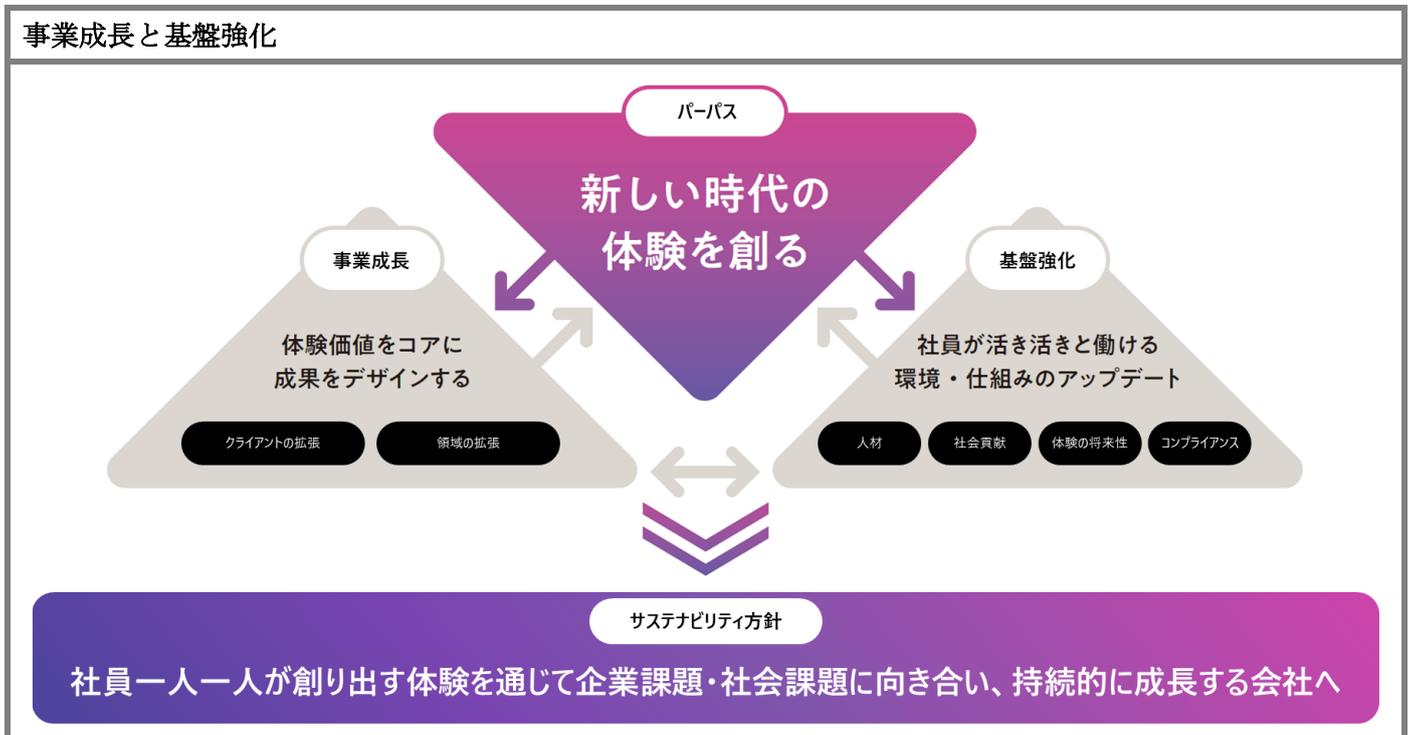
商号	株式会社テー・オー・ダブリュー Web サイト IR 情報 最新株価	
設立年月日	1976年7月6日	
上場年月日	2023年10月20日：東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：4767） 2022年4月4日：東京証券取引所プライム市場 2008年6月25日：東京証券取引所第1部 2007年6月25日：東京証券取引所第2部 2000年7月13日：ジャスダック市場	
資本金	948百万円（2024年9月末）	
発行済株式数	48,969,096株、自己株式内数8,362,752株（2024年9月末）	
特色	<ul style="list-style-type: none">● 大手広告会社で売上高構成比60%、直クライアントで売上高構成比19%● イベントやコンテンツをプランニング&プロデュース● 事業成長を推進するための施策：“体験価値をコアに成果をデザインする”	
代表者	代表取締役社長 村津 憲一	
主要株主	日本マスター信託口 16.63%、真木勝次 9.71%、日本カスタディ信託口 5.83%、ライク 2.56%、従業員持株会 1.95%（2024年6月末、自己株式を除く）	
本社	東京都港区	
従業員数	連結 263名、単体 200名（2024年6月末）	

出所：会社データ

3.0 パーパス及び経営方針

新しい時代の体験を創る

クライアント（広告主）によるマーケティング活動の推進を主要な目的として、高度化された統合プロモーションのプランニング&プロデュースの展開に注力している同社は、それぞれの案件に対して常にフルオーダーメイドでの対応を徹底することを通して、クライアント（広告主）の満足度を最大化できるよう努めていることに加えて、成果にコミットしていきたいとしている。

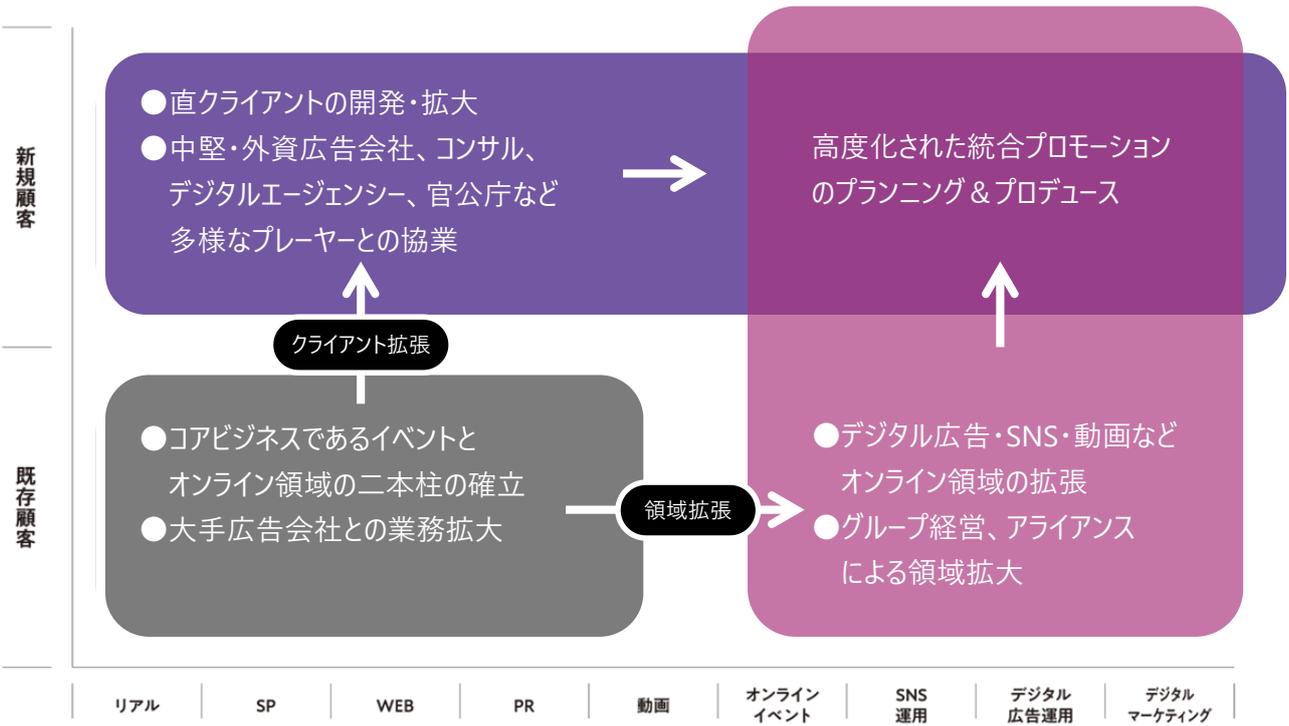


出所：会社データ

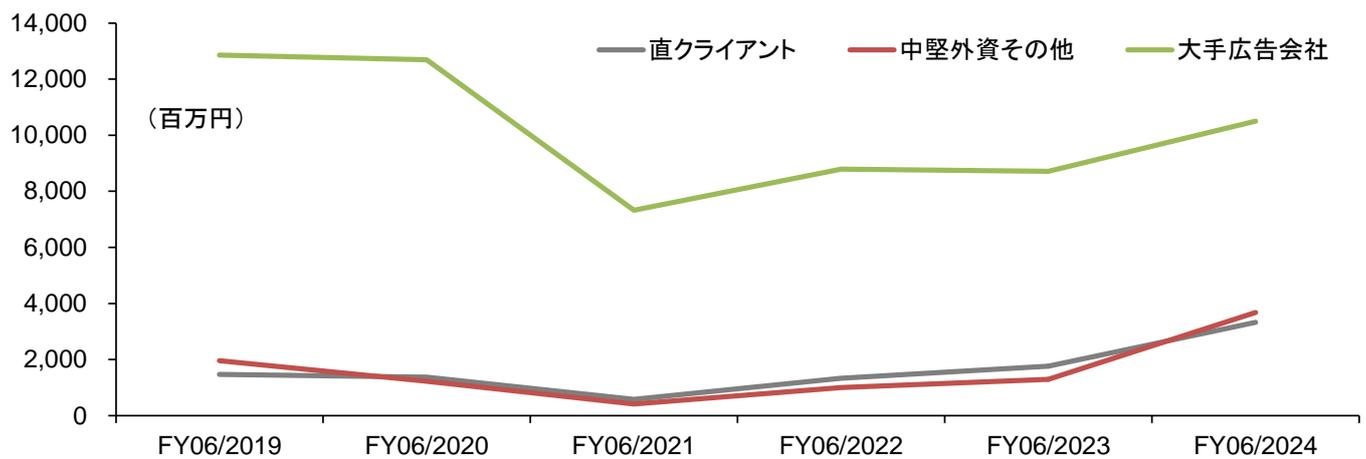
2022年2月、パーパスとして“新しい時代の体験を創る”を掲げるに至っている同社によれば、“どんなに時代が変化しても人と人が存在する限り、「体験」は自由自在にかたちや役割を変え、生活者（消費活動を通して生活の豊かさ及び自己実現を追求していく消費者）や社会に寄り添い、人のココロとカラダを動かす。我々は、リアルやデジタルなどの様々な方法を駆使し、「体験」を創り出し、人々に感動や共感、ワクワクを届け続ける。”とのことである。また、持続的な成長及びこのパーパスの実現に向けて、体験デザインの進化による事業成長と人的資本をはじめとする基盤強化によってサステナビリティ経営を推進していくとのことである。同社は、サステナビリティ方針として、“社員一人一人が創り出す体験を通じて企業課題・社会問題に向き合い、持続的に成長する会社へ”と標榜している。

事業成長を推進するための施策として掲げられているのは、“体験価値をコアに成果をデザインする”である。また、これをもってクライアントの拡張並びに領域の拡張を進めていきたいとのことである。一方、基盤強化を推進するための施策として掲げられているのは、“社員が生き活きと働ける環境・仕組みのアップデート”である。また、これをもって人材、社会貢献、体験の将来性、コンプライアンスといった課題に取り組んでいきたいとのことである。

事業戦略：「2軸の拡張」



受注先別売上高のトレンド（コロナ関連の特定BPO業務を除く）



出所：会社データ

同社は、事業戦略として「2軸の拡張」を掲げている。また、これをもって高度化された統合プロモーションのプランニング&プロデュースの展開に注力していくとしている。「2軸」とは、「クライアント拡張」と「領域拡張」である。「クライアント拡張」に向けては、大手広告会社（売上高構成比 60%/2024年6月期の実績）との業務拡大を推進しつつ、直クライアント（19%）における新規開拓及び業務拡大も推進する一方、中堅外資その他（21%/中堅・外資広告会社、コンサル、デジタルエージェンシー、官公庁/他）といった多様なプレーヤーとの協業を強化していくとのことである。同社によれば、体験価値を軸とするマーケティングに対する期待が高まっていることから、直クライアント及び中堅外資その他に係る売上高が、2024年6月期に至る経緯において堅調に推移しているとのことである。一方「領域拡張」に向けては、デジタル広告、ソーシャルメディア、動画などといったオンライン領域の拡張を推進していくことに加えて、グループ経営やアライアンスの強化に伴う拡張も推進していくとのことである。

沿革（抄）

年月	概要
1976年7月	販売促進の企画、コンサートの企画等を目的とし、有限会社テー・オー・ダブリューを東京都千代田区に資本金2百万円で設立し、代表取締役役に川村治が就任。
1981年1月	ソニー株式会社のウォークマン発売のキャンペーンを株式会社博報堂より受注。以降株式会社博報堂との継続的取引を開始。
1989年3月	有限会社テー・オー・ダブリューから株式会社テー・オー・ダブリュー（資本金5百万円）に改組。
1989年3月	本店を東京都港区六本木三丁目4番33号 マルマン六本木ビルに移転。
1993年6月	株式会社博報堂の各部局をはじめ、株式会社博報堂プロス、株式会社電通、株式会社東急エージェンシー、株式会社旭通信社、株式会社読売広告社、株式会社大広、株式会社朝日広告社、株式会社マッキンゼーエリクソン、凸版印刷株式会社、株式会社ジェイアール東日本企画等へ営業活動を拡大。
1996年4月	大阪支社開設。関西地区への営業活動を本格的に開始。
1996年8月	特定建設業（内装仕上工事業：東京都知事登録）の登録。
1998年2月	冬季長野オリンピックのトーチリレー（聖火リレー）の関東地区の運営、並びに公式スポンサー 日本コカ・コーラ株式会社の白馬会場ブースの運営を受託。
1998年8月	夏季国民体育大会の開催式典、並びに秋季大会の開催式典の企画、運営を受託。
2000年7月	イベント制作会社としては初めて日本証券業協会へ店頭登録。
2000年12月	ISO14001を認証取得。
2001年1月	「TOW イベントプランナーズスクール」を開講。
2001年5月	本店を東京都港区虎ノ門一丁目26番5号 虎ノ門17森ビルへ移転。
2002年1月	韓国の株式会社ユニワンコミュニケーションズと業務提携及び資本提携。
2002年3月	当社の100%連結子会社株式会社ティー・ツー・クリエイティブ設立。
2004年11月	ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証を取得。
2004年12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場。
2005年3月	愛知万博の各種パビリオンの企画・演出・運営を受託。
2005年7月	名古屋支社開設。東海地区への営業活動を本格的に開始。
2005年8月	Pマーク（プライバシーマーク）の認証を取得。
2005年11月	viZoo社より新映像技術「Free Format」のイベントにおける独占販売権、日本国内でのすべての実施施工の独占実行（制作）権を取得。
2007年6月	東京証券取引所市場第2部へ上場。
2008年6月	東京証券取引所市場第1部指定。
2009年5月	本店を東京都港区虎ノ門四丁目3番13号 神谷町セントラルプレイスへ移転。（現ヒューリック神谷町ビル）
2010年2月	ジェイコムホールディングス株式会社（現ライク株式会社）と業務提携及び資本提携。
2014年11月	「TOW インタラクティブプロモーションスクール」を開講。
2015年7月	株式会社カヤックとの業務提携による新プロジェクトバズるイベント「TOWAC（トワック）」を開始。
2015年9月	監査等委員会設置会社へ移行。
2016年2月	株式会社マテリアルとの業務提携による新プロジェクト「PR モーションズ（ピーアールモーションズ）」を開始。

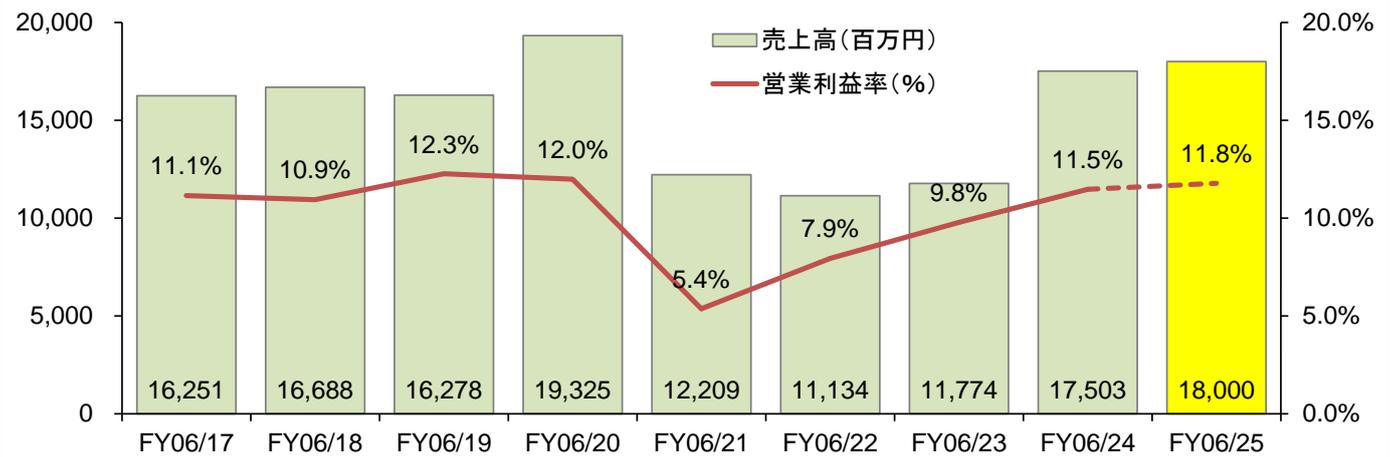
- 2016年10月 関西支社を大阪市北区堂島浜1丁目4番4号に移転。
- 2017年7月 体験デザイン本部を新設。
- 2019年9月 イベント演出と配信を一気通貫したプロデュースを実現するe-Sports専門チーム「TOW×T2 Creative e-Sports Unit TTe（ティー・ティー・イー）」を設立。
- 2020年1月 代表取締役社長に秋本道弘、代表取締役副社長に村津憲一が就任。
- 2020年6月 デジタルプラットフォーム時代の体験価値を拡張する「TOW オンラインイベントパッケージ」を提供開始。
- 2021年2月 デジタルマーケティング企業である株式会社デジタルアイデンティティと業務提携。
- 2021年2月 メディアマネジメント企業である INCLUSIVE 株式会社と業務提携。
- 2021年5月 プロモーション成果データの集合知を活かした成果解析ツール「体験デザインエンジン」を開発。
- 2021年5月 顧客体験のDX化で成果を追求する新サービス「プロモーションDXパッケージ」を提供開始。
- 2021年7月 業務領域拡大を目的として、体験デザイン本部内に「ソーシャルメディアグループ」「顧客体験マーケティング室」を新設。
- 2021年7月 「TOW グループ神谷町スタジオ」を開設。
- 2022年1月 代表取締役社長に村津憲一が就任。
- 2022年2月 ゲームプロモーションにおける共創パートナープログラム「PLAY LAB」プロジェクトを開始。
- 2022年2月 パーパス「新しい時代の体験を創る」を制定。
- 2022年4月 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、市場第1部からプライム市場へ移行。
- 2022年9月 創業者である取締役会長川村治及び取締役副会長秋本道弘が任期満了につき退任。
- 2023年10月 スタンダード市場へ移行。
- 2024年8月 イベント CO2 排出量可視化ツール「EventGX」を提供開始

4.0 業績推移

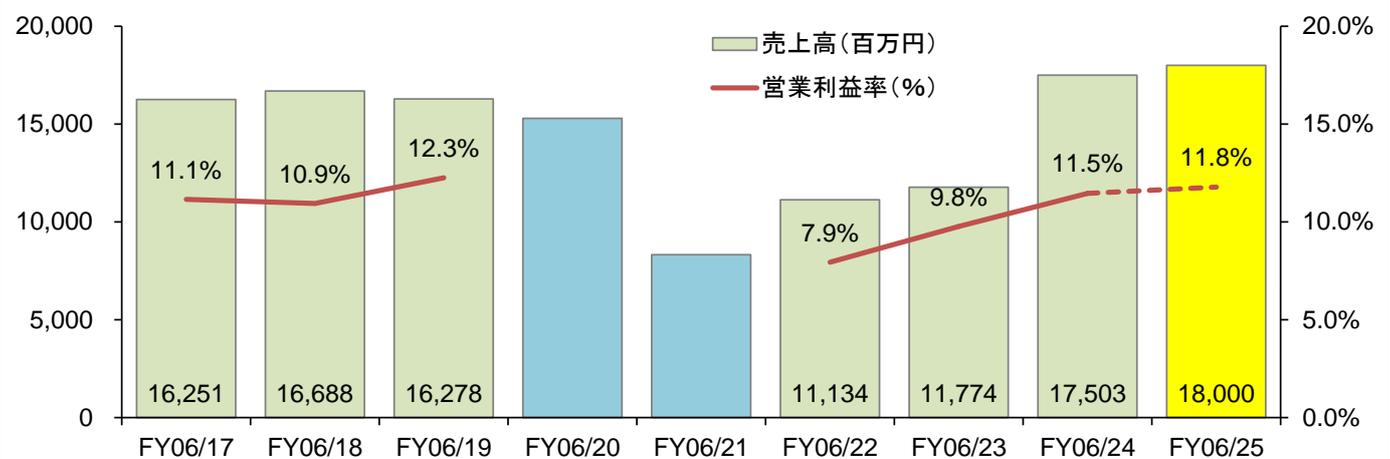
2025年6月期第1四半期（7-9月）

2025年6月期第1四半期（7-9月）は、売上高 3,849 百万円（前年同期比 1.5%増）、営業利益 342 百万円（8.9%減）、経常利益 352 百万円（9.8%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 227 百万円（8.2%減）での着地である。また、営業利益率 8.9%（1.0%ポイント低下）である。微増収・微減益ではあるものの、会社予想の前提に沿った業績動向が達成されているとのことである。

売上高と営業利益率



売上高と営業利益率（コロナ関連の特定 BPO 業務を除く）

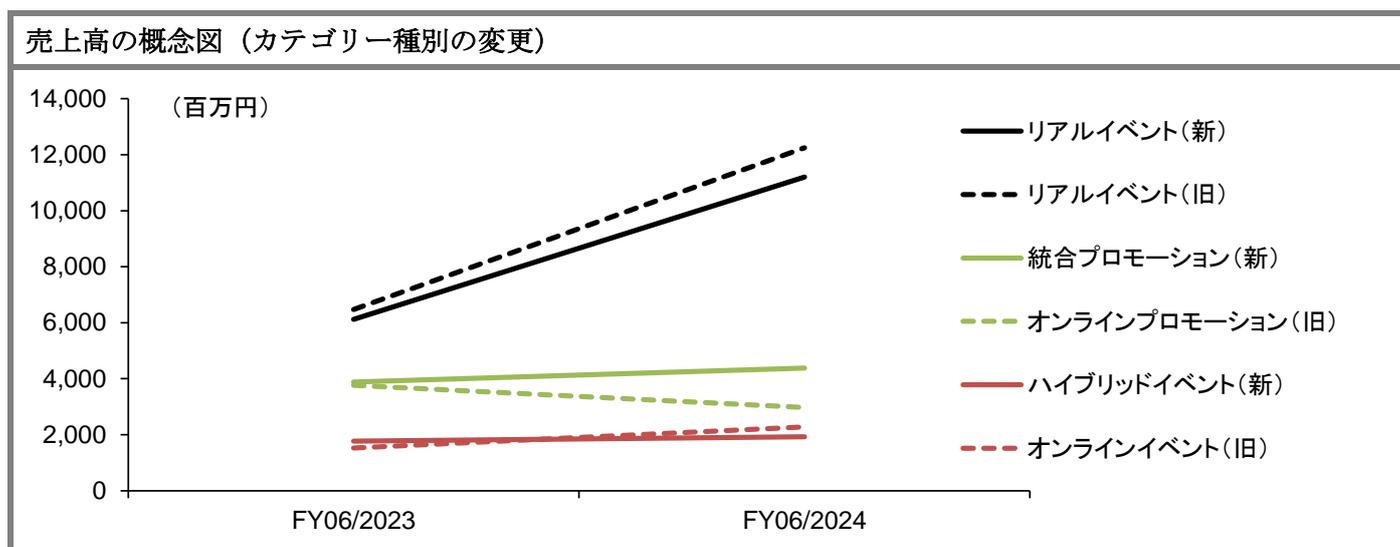


出所：会社データ、弊社計算

一方、前年度である 2024 年 6 月期においては、コロナ禍の影響を受ける前の段階である 2019 年 6 月期と概ね同等の売上高及び営業利益率が達成されている。前者でそれぞれ 17,503 百万円、11.5%であり、後者でそれぞれ 16,278 百万円、12.3%である。2020 年 6 月期においては、売上高 19,325 百万円、営業利益率 12.0%と、2024 年 6 月期との比較で売上高の規模がより大きく、営業利益率は概ね同水準である。ただし、これには外部環境の変化に伴う短期的な要因によってもたらされている側面があるため、比較の対象としての妥当性が欠如しているとされている。

2020年6月期においては、コロナ禍の影響が顕在化していることから本来の業務に係る売上高が減少することを余儀なくされているのだが、これと同時にコロナ禍に伴い創出されている特定BPO業務を受託していることに起因するインパクトがより大きくなっている。結果、過去最高の売上高が計上されている。

なお、2021年6月期においても当該受託業務による売上高の計上が引き続いている。一方、これと同時にコロナ禍の影響も引き続いていることから本来の業務に係る売上高は更に落ち込んでいる。そして、同社は、その後における需要の回復を着実に取り込み続けている。例えば、2024年6月期においては、売上高17,503百万円（前年比48.7%増）、営業利益2,006百万円（74.4%増）、営業利益率11.5%（1.7%ポイント上昇）と、かなり大きなモメンタムが発生している。コロナ禍を経た後の需要の回復が一気呵成に進捗している一方、同社はこれを着実に取り込んでいると考えられよう。また、その直後に当たる2025年6月期においては、上述の通り、第1四半期（7-9月）より売上高のモメンタムが調整局面を迎えている。ただし、これは理の当然であろう。

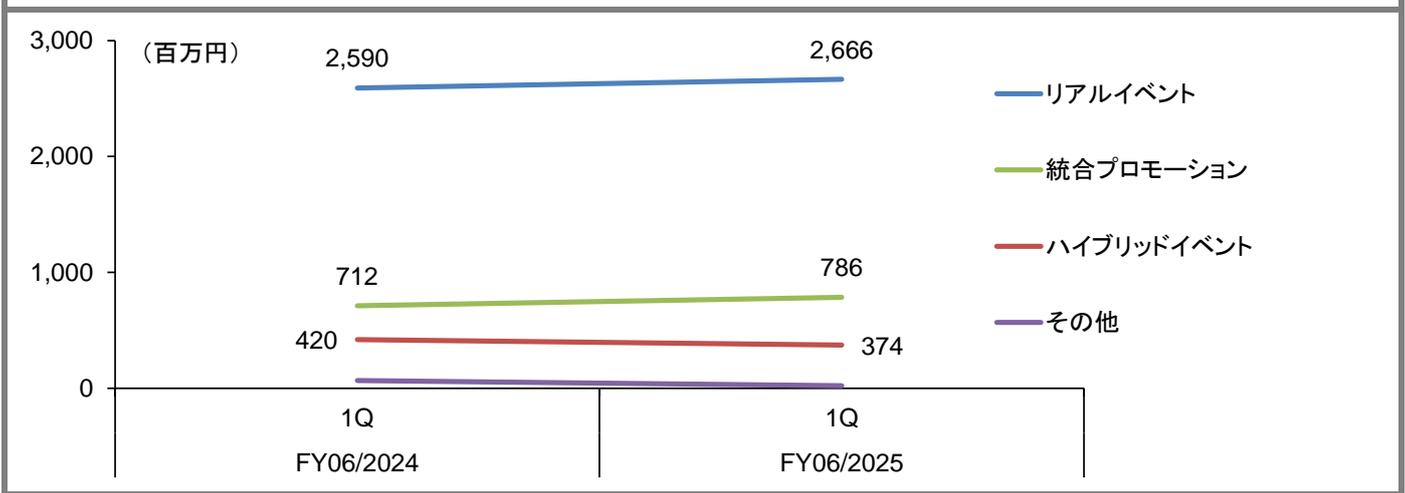


出所：会社データ、弊社計算

2024年6月期におけるカテゴリー別での売上高の動向に鑑みれば、従来からの主力であるリアルイベントにおいて需要の回復を取り込んでいる側面がかなり大きいことが示唆される。一方、同社は、2025年6月期第1四半期（7-9月）よりカテゴリー種別の変更を行なっている。リアルとデジタルを統合した体験デザインの強化に向けて、実態把握の精度を高めて戦略的にカテゴリー毎の取り組みを加速させていくとのことである。

カテゴリー種別の変更におけるポイントとして挙げられている内容は、下記の通りである。リアルイベントに関しては、カテゴリーの名称に新旧で変更はないのだが、実態に鑑みていくつかの案件に係る売上高が統合プロモーション（新）へと移行されている。オンラインプロモーション（旧）に関しては、統合プロモーション（新）へと名称が変更されている一方、より精度を高めた定義に基づくリアルとデジタルが統合された案件の売上高を計上するに至っているとのことである。そして、オンラインイベント（旧）に関しては、ハイブリッドイベント（新）へと名称が変更されている一方、定番化しているハイブリッドイベントの案件のみに係る売上高を計上するに至っているとのことである。

カテゴリ別売上高：2025年6月期第1四半期（7-9月）の実績



出所：会社データ、弊社計算（2024年6月期1Q：弊社試算）

リアルイベント（売上高構成比 69.3%）

2025年6月期第1四半期（7-9月）においては、売上高 2,666 百万円（2.9%増）での着地である。リアルイベントにおける増収の背景として挙げられているのは、リアル体験への需要の活性化が継続していることから飲料や嗜好品の街頭プロモーションや展示会に係る売上高が堅調に推移していることに加えて、官公庁・団体の大型案件の売上高が計上されていることである。

アルコール／ノンアルコール飲料などの場合、イベント会場の来場者に現物を無償で提供して試飲してもらうという従来からのスキームもひとつの体験価値の提供になっているのだが、同社が標榜するところの体験価値には、当該飲料に係る没入感／高揚感の創出を試みている側面も認められる。例えば、当該飲料を試飲してもらうことに集中できる環境を整備することを通して、五感（視覚、聴覚、触覚、味覚、嗅覚）のすべてを用いた体験ができるようにする施策が実施されている。より具体的には、イベント会場にドームシアター（映像世界に高い没入感を得られるような、高精度3次元曲面スクリーンやハイクオリティ音響を使用した没入型シアター）に類するような設備を設置し、現地においては文字通りドームシアターに類する効用をもって当該飲料の魅力を強くアピールする施策が採られている事例があるとのことである。

また、同社においては、大型イベントのプロデュース力を活かして、文字通り大型の自治体関連業務などを受託し、これを効率的に展開できる強みがあるとのことである。例えば、自治体のビジョンを体験することができる、大型のイベントプログラムを構築する業務の事例があるとのことである。一方、同社によれば、いわゆる VTuber などに関連する業務においても大型イベント案件の事例があるとのことである。そして、ここでは VTuber などが提供する各種のコンテンツを効率的に体験できるスキームが導入されているとされている。

ASAHI DRY CRYSTAL 体験型サンプリングイベント



SusHi Tech Tokyo 2024



hololive SUPER EXPO 2024



出所：会社データ

ハイブリッドイベント（売上高構成比 9.7%）

2025年6月期第1四半期（7-9月）においては、売上高374百万円（11.0%減）での着地である。ハイブリッドイベントにおいては、前年同期に計上されている大型案件の売上高が剥落していることによるインパクトが大きくなっているとのことである。なお、同社によれば、市場規模の拡大が引き続き、IPコンテンツ（人気キャラクター／他）に関連する業務などに関しては、リアルとデジタルの両方を駆使して体験価値の最大化を試みているとのことである。具体的には、上述にある通りのスキームでリアルイベントを開催する一方、それと同時にその内容をオンライン配信する施策が採られる場合があり、現在のカテゴリー種別の概念においては、こういった業務に係る売上高のみがハイブリッドイベントの売上高を構成している。

ハイブリッドイベントの事例：2024年6月期における実績

ポケカオールスターバトル2023



出所：会社データ

例えば、世界的にも人気を博しているキャラクターに係るリアルイベントを開催すると同時に、その内容をオンライン配信することを通して、多くの人がある内容を視聴してそこで行われるバトル（battle／交戦）の応援などができるようにならしめるスキームが提供されている。

統合プロモーション（売上高構成比 20.4%）

2025年6月期第1四半期（7-9月）においては、売上高786百万円（10.3%増）での着地である。統合プロモーションにおいて比較的大きな増収率が達成できている背景として挙げられているのは、高まり続ける需要を着実に取り込めていることである。統合プロモーションとは、リアルイベントと各種のデジタルコンテンツを統合してアピール力を最大化する施策を実施するプロモーションのことである。なお、高度化された統合プロモーションのプランニング&プロデュースの展開に注力している同社は、2024年10月31日、ここでの注力を加速することを目的として、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 株式会社の全株式を取得し、連結子会社化することに向けた基本合意を締結している。

統合プロモーションの事例：2024年6月期における実績

JRA 有馬記念 統合プロモーション

街頭イベント



リアル



デジタルコンテンツ



デジタル

出所：会社データ

例えば、中央競馬、地方競馬、競輪、競艇、オートレース、以上から構成される、いわゆる公営競技（公営ギャンブル）においては、クリーンなイメージの醸成などを通して入場者数や参加者数を引き上げていくことがひとつの課題となっており、街頭イベント（リアルイベント）を通じたアピールに注力している側面が認められるとのことである。また、これと同時に、特に若年層の開拓に大きく寄与すると考えられる、ソーシャルメディアや各種のデジタルコンテンツを活用したアピールにも深く関与しているとされている。同社が標榜するところの、高度化された統合プロモーションにおいては、以上の様な業務を一括して受託して最適なかたちに統合して提供することが目指されている。

2025年6月期第1四半期(7-9月)における損益動向

売上高 3,849 百万円 (1.5%増) に対して、売上総利益 606 百万円 (2.0%増)、販売管理費 264 百万円 (20.5%増) での着地であり、売上総利益率 15.8% (0.1%ポイント上昇)、売上高販売管理費率 6.9% (1.1%ポイント上昇) である。結果、営業利益率 8.9% (1.0%ポイント低下) である。

中長期的な成長を見据えた人的資本経営の強化を推進している一方で、AI・環境といったテーマへの重点投資も推進している同社においては、以上に伴う原価率の上昇(売上総利益率の低下)及び販売管理費の増加が発生している。ただし、従来からと同様に高付加価値の提供によるフィー型業務及びグループ内製化への注力により、以上が補われている側面もあり、営業利益率の低減幅が限定的に留まっている。

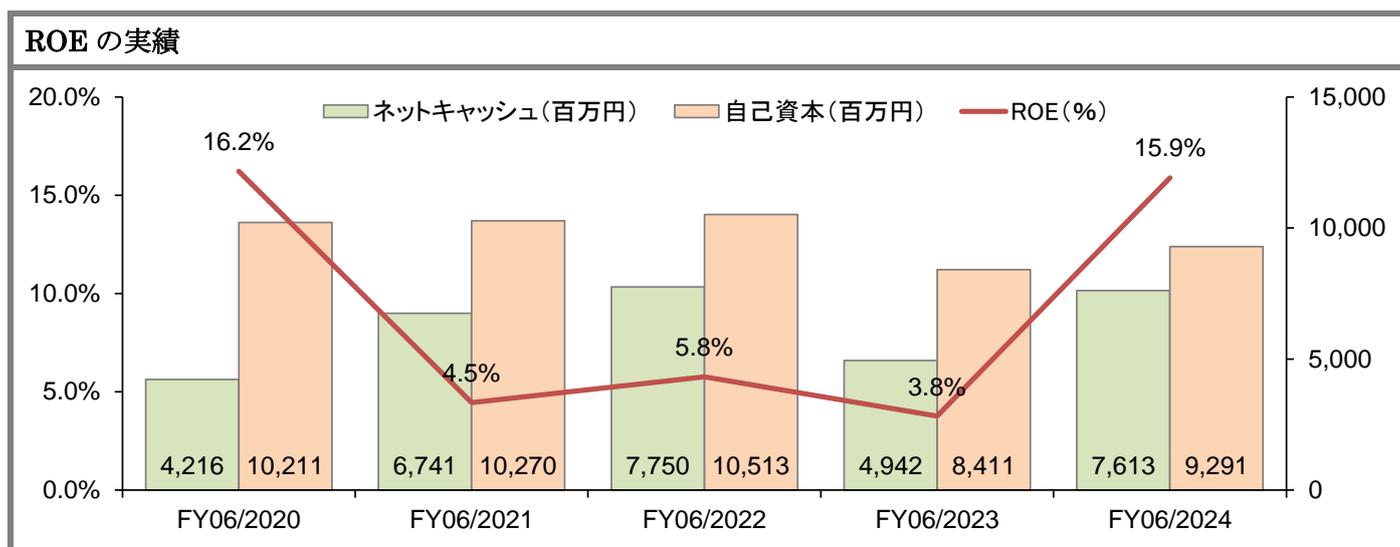
例えば、2023年6月期から2024年6月期に向けての推移としては、期末時点での従業員数は連結ベースで233名から263名へと30名(12.9%)増員されており、単体ベースでは184名から200名へと16名(8.7%)増員されている。また、後者に関しては、平均年間給与を6,366千円から7,397千円へと1,030千円(16.2%)に及んで引き上げている。そして、2025年6月期第1四半期(7-9月)においても同様の動きが引き続いていることが示唆されている。更には、2024年11月14日、同社は、グループベースでのインセンティブ引き上げを目的として、譲渡制限付株式(384,000株/1株につき327円/125百万円)を、親会社及び子会社の取締役並びに従業員に対して付与している。

一方、高付加価値の提供によるフィー型業務とは、同社の体験デザイン本部に帰属するプロフェッショナル人材の知見やノウハウを基盤として、コンサルティングフィーに相当する収益を獲得する業務のことである。従来からの同社においては、イベントやコンテンツをプランニング&プロデュースすることを請け負ってその対価を獲得することが収益モデルとなっているのだが、現状に至る経緯においては収益モデルの多様化が始まりつつある模様である。即ち、実際に上述の業務を請け負わずとも、その業務の基盤となっている知見やノウハウをクライアント(広告主)に提供して対価を得るといふ、新たな収益モデルが本格的に立ち上がりつつある模様である。

また、グループ内製化とは、従来においてアウトソーシングしていた各種業務の執行をグループ内に取り込んでいくことを通して、イベントの制作、運営、演出などといった実務に係るノウハウをグループ内に蓄積していくと同時にグループ内での付加価値創造の度合いを高めていく施策のことである。なお、同社においては、株式会社ティー・ツー・クリエイティブ(100%子会社)の人材が上述の実務を担っている。

ROEの回復

上述の通りの経緯を経て実質的な側面において過去最高水準での業績推移が引き続いている同社においては、ROEの水準においても同様の動きが認められる。即ち、2024年6月期に対して15.9%である。一方、同社は、高水準のネットキャッシュを維持している。背景として挙げられているのは、景気動向や社会情勢、感染症、自然災害など、同社が展開しているイベント・プロモーション業務には、常に数多のリスク要因に晒されざるを得ない側面があり、継続的に流動性の高い自己資本を一定水準以上に及んで確保しておくことが望ましいとのことである。なお、事業成長を促す施策のひとつとして新規のM&A投資の実施を掲げている同社においては、これに備える意味もあり現預金の残高を取って高く維持しておく方針が打ち出されている。2024年6月期の現金及び現金同等物の期末残高としては8,452百万円である。



出所：会社データ、弊社計算

一方、2022年6月期の期末から2023年6月期の期末に向けてネットキャッシュの残高が一時的に減少しているのは、2023年6月期において特別功労金647百万円の拠出に伴うアウトフローが発生していることである。更には、自己株式の取得に伴うアウトフローが1,694百万円発生していることである。また、2023年6月期の期末から2024年6月期の期末に向けてネットキャッシュの残高が大きく回復している背景として挙げられているのは、営業キャッシュフローで3,395百万円が創出されていることである。同社によれば、業績の回復に伴い税金等調整前当期純利益によるキャッシュフローの創出が拡大していることに加えて、大手広告会社を含むクライアント（広告主）の支払いサイトが短縮されている影響が発生しているとのことである。

損益計算書（四半期累計／四半期）

損益計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	前年比 純増減							
	1Q 06/2024	2Q累計 06/2024	3Q累計 06/2024	4Q累計 06/2024	1Q 06/2025	2Q累計 06/2025	3Q累計 06/2025	4Q累計 06/2025		
売上高	3,793	9,563	13,152	17,503	3,849	-	-	-	-	+55
売上原価	3,198	7,803	10,843	14,564	3,242	-	-	-	-	+43
売上総利益	595	1,760	2,309	2,939	606	-	-	-	-	+11
販売費及び一般管理費	219	426	655	932	264	-	-	-	-	+45
営業利益	375	1,333	1,653	2,006	342	-	-	-	-	(33)
営業外損益	15	14	32	51	10	-	-	-	-	(4)
経常利益	390	1,348	1,686	2,058	352	-	-	-	-	(38)
特別損益	0	0	0	(2)	-	-	-	-	-	(0)
税金等調整前純利益	390	1,348	1,686	2,055	352	-	-	-	-	(38)
法人税等合計	142	454	569	649	124	-	-	-	-	(18)
親会社株主に帰属する当期純利益	248	893	1,116	1,405	227	-	-	-	-	(20)
売上高伸び率	+40.6%	+49.6%	+46.7%	+48.7%	+1.5%	-	-	-	-	-
営業利益伸び率	+149.7%	+100.8%	+93.3%	+74.4%	(8.9%)	-	-	-	-	-
経常利益伸び率	+138.0%	+98.9%	+90.8%	+74.6%	(9.8%)	-	-	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	-	-	+636.3%	+295.3%	(8.2%)	-	-	-	-	-
売上総利益率	15.7%	18.4%	17.6%	16.8%	15.8%	-	-	-	-	+0.1%
売上高販売管理費率	5.8%	4.5%	5.0%	5.3%	6.9%	-	-	-	-	+1.1%
営業利益率	9.9%	13.9%	12.6%	11.5%	8.9%	-	-	-	-	(1.0%)
経常利益率	10.3%	14.1%	12.8%	11.8%	9.2%	-	-	-	-	(1.1%)
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.5%	9.3%	8.5%	8.0%	5.9%	-	-	-	-	(0.6%)
法人税等合計／税金等調整前純利益	36.5%	33.7%	33.8%	31.6%	35.4%	-	-	-	-	(1.2%)
損益計算書 (百万円)	1Q 06/2024	2Q 06/2024	3Q 06/2024	4Q 06/2024	1Q 06/2025	2Q 06/2025	3Q 06/2025	4Q 06/2025	前年比 純増減	
売上高	3,793	5,770	3,588	4,350	3,849	-	-	-	+55	
売上原価	3,198	4,605	3,039	3,720	3,242	-	-	-	+43	
売上総利益	595	1,165	549	629	606	-	-	-	+11	
販売費及び一般管理費	219	206	228	277	264	-	-	-	+45	
営業利益	375	958	320	352	342	-	-	-	(33)	
営業外損益	15	(0)	17	19	10	-	-	-	(4)	
経常利益	390	957	337	372	352	-	-	-	(38)	
特別損益	0	(0)	0	(3)	-	-	-	-	(0)	
税金等調整前純利益	390	957	338	368	352	-	-	-	(38)	
法人税等合計	142	311	115	79	124	-	-	-	(18)	
親会社株主に帰属する当期純利益	248	645	222	289	227	-	-	-	(20)	
売上高伸び率	+40.6%	+56.2%	+39.5%	+54.8%	+1.5%	-	-	-	-	
営業利益伸び率	+149.7%	+86.5%	+67.3%	+19.6%	(8.9%)	-	-	-	-	
経常利益伸び率	+138.0%	+86.4%	+64.0%	+26.2%	(9.8%)	-	-	-	-	
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	-	+87.3%	+66.0%	+41.9%	(8.2%)	-	-	-	-	
売上総利益率	15.7%	20.2%	15.3%	14.5%	15.8%	-	-	-	+0.1%	
売上高販売管理費率	5.8%	3.6%	6.4%	6.4%	6.9%	-	-	-	+1.1%	
営業利益率	9.9%	16.6%	8.9%	8.1%	8.9%	-	-	-	(1.0%)	
経常利益率	10.3%	16.6%	9.4%	8.6%	9.2%	-	-	-	(1.1%)	
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.5%	11.2%	6.2%	6.7%	5.9%	-	-	-	(0.6%)	
法人税等合計／税金等調整前純利益	36.5%	32.6%	34.2%	21.5%	35.4%	-	-	-	(1.2%)	

出所：会社データ、弊社計算

カテゴリー別売上高（四半期累計／四半期）

カテゴリー別売上高 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 06/2024	2Q累計 06/2024	3Q累計 06/2024	4Q累計 06/2024	1Q 06/2025	2Q累計 06/2025	3Q累計 06/2025	4Q累計 06/2025		
リアルイベント	2,590	-	-	-	2,666	-	-	-	-	+75
ハイブリッドイベント	420	-	-	-	374	-	-	-	-	(46)
統合プロモーション	712	-	-	-	786	-	-	-	-	+73
その他	68	-	-	-	21	-	-	-	-	(47)
売上高	3,793	9,563	13,152	17,503	3,849	-	-	-	-	+55
リアルイベント	-	-	-	-	+2.9%	-	-	-	-	-
ハイブリッドイベント	-	-	-	-	(11.0%)	-	-	-	-	-
統合プロモーション	-	-	-	-	+10.3%	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	(69.3%)	-	-	-	-	-
売上高(前年比)	+40.6%	+49.6%	+46.7%	+48.7%	+1.5%	-	-	-	-	-
リアルイベント	68.3%	-	-	-	69.3%	-	-	-	-	-
ハイブリッドイベント	11.1%	-	-	-	9.7%	-	-	-	-	-
統合プロモーション	18.8%	-	-	-	20.4%	-	-	-	-	-
その他	1.8%	-	-	-	0.5%	-	-	-	-	-
売上高(構成比)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	-	-	-	-
カテゴリー別売上高 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 06/2024	2Q 06/2024	3Q 06/2024	4Q 06/2024	1Q 06/2025	2Q 06/2025	3Q 06/2025	4Q 06/2025		
リアルイベント	2,590	-	-	-	2,666	-	-	-	-	+75
ハイブリッドイベント	420	-	-	-	374	-	-	-	-	(46)
統合プロモーション	712	-	-	-	786	-	-	-	-	+73
その他	68	-	-	-	21	-	-	-	-	(47)
売上高	3,793	5,770	3,588	4,350	3,849	-	-	-	-	+55
リアルイベント	-	-	-	-	+2.9%	-	-	-	-	-
ハイブリッドイベント	-	-	-	-	(11.0%)	-	-	-	-	-
統合プロモーション	-	-	-	-	+10.3%	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	(69.3%)	-	-	-	-	-
売上高(前年比)	+40.6%	+56.2%	+39.5%	+54.8%	+1.5%	-	-	-	-	-
リアルイベント	68.3%	-	-	-	69.3%	-	-	-	-	-
ハイブリッドイベント	11.1%	-	-	-	9.7%	-	-	-	-	-
統合プロモーション	18.8%	-	-	-	20.4%	-	-	-	-	-
その他	1.8%	-	-	-	0.5%	-	-	-	-	-
売上高(構成比)	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

貸借対照表（四半期）

貸借対照表 (百万円)	連結実績	連結実績	前年比 純増減							
	1Q 06/2024	2Q 06/2024	3Q 06/2024	4Q 06/2024	1Q 06/2025	2Q 06/2025	3Q 06/2025	4Q 06/2025		
現金及び預金	6,347	7,111	7,242	8,452	7,567	-	-	-	-	+1,219
電子記録債権	97	71	87	86	500	-	-	-	-	+403
受取手形、売掛金及び契約資産	2,950	4,044	3,262	3,455	2,678	-	-	-	-	(272)
その他	1,231	1,339	824	331	447	-	-	-	-	(783)
流動資産	10,627	12,567	11,417	12,326	11,194	-	-	-	-	+566
有形固定資産	157	150	143	216	206	-	-	-	-	+49
無形固定資産	50	52	48	44	41	-	-	-	-	(8)
投資その他の資産合計	1,412	1,374	1,518	1,497	1,406	-	-	-	-	(5)
固定資産	1,620	1,578	1,710	1,759	1,655	-	-	-	-	+35
資産合計	12,247	14,145	13,127	14,085	12,849	-	-	-	-	+602
電子記録債務	4	25	1	11	-	-	-	-	-	(4)
買掛金	1,975	2,939	1,814	2,034	1,838	-	-	-	-	(136)
短期借入金	840	840	840	840	840	-	-	-	-	0
その他	714	900	976	1,536	562	-	-	-	-	(151)
流動負債	3,534	4,706	3,632	4,422	3,241	-	-	-	-	(292)
長期借入金	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	386	399	426	360	400	-	-	-	-	+14
固定負債	386	399	426	360	400	-	-	-	-	+14
負債合計	3,920	5,106	4,058	4,782	3,641	-	-	-	-	(278)
株主資本	7,779	8,524	8,463	8,752	8,696	-	-	-	-	+916
その他合計	546	514	605	549	511	-	-	-	-	(35)
純資産	8,326	9,039	9,068	9,302	9,207	-	-	-	-	+880
負債純資産合計	12,247	14,145	13,127	14,085	12,849	-	-	-	-	+602
自己資本	8,310	9,028	9,058	9,291	9,197	-	-	-	-	+887
有利子負債	840	840	840	840	840	-	-	-	-	0
ネットデット	(5,507)	(6,271)	(6,402)	(7,612)	(6,727)	-	-	-	-	(1,219)
自己資本比率	67.9%	63.8%	69.0%	66.0%	71.6%	-	-	-	-	-
ネットデットエクイティ比率	(66.3%)	(69.5%)	(70.7%)	(81.9%)	(73.1%)	-	-	-	-	-
ROE(12ヵ月)	11.3%	14.1%	15.2%	15.9%	15.8%	-	-	-	-	-
ROA(12ヵ月)	11.9%	14.1%	16.2%	16.3%	16.1%	-	-	-	-	-
当座比率	266%	239%	292%	271%	332%	-	-	-	-	-
流動比率	301%	267%	314%	279%	345%	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

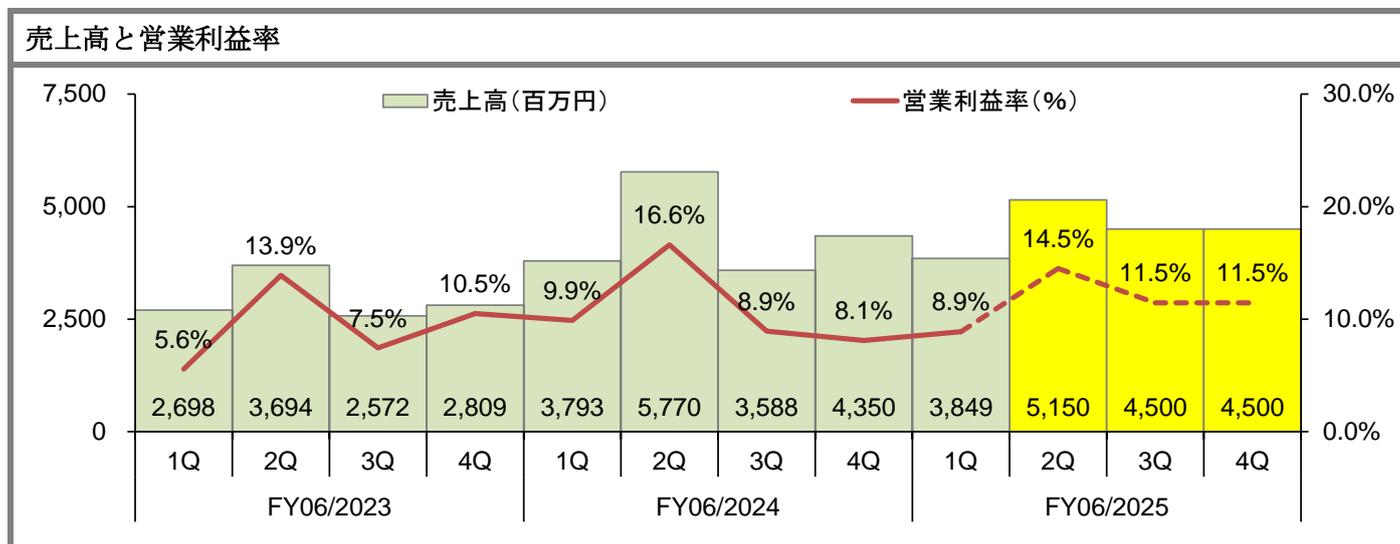
キャッシュフロー計算書（四半期累計）

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	前年比 純増減
	1Q 06/2024	2Q累計 06/2024	3Q累計 06/2024	4Q累計 06/2024	1Q 06/2025	2Q累計 06/2025	3Q累計 06/2025	4Q累計 06/2025		
営業活動によるキャッシュフロー	-	1,732	-	3,395	-	-	-	-	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	-	(9)	-	(45)	-	-	-	-	-	-
営業活動によるCF+投資活動によるCF	-	1,724	-	3,350	-	-	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	-	(395)	-	(679)	-	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

2025年6月期会社予想

2025年6月期に対する当初の会社予想（公表：2024年8月8日）は据え置かれている。売上高 18,000 百万円（前年比 2.8%増）、営業利益 2,120 百万円（5.7%増）、経常利益 2,150 百万円（4.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,428 百万円（1.6%増）の見通しである。また、営業利益率 11.8%（0.3%ポイント上昇）の見通しである。一方、年間配当金予定も据え置かれている。2025年6月期に対して 15.00 円（配当性向 42.6%）である。



出所：会社データ、弊社計算（2025年6月期3Q及び4Q：下半期会社予想を均等に按分）

売上高の増加に関しては、主力のクライアント（広告主）が帰属する業種のイベント・プロモーションからの需要が増加傾向を示しており、これを着実に取り込んでいくことが寄与するとされている。なお、2024年7月末現在の受注残高（進行期においてかなりの確度で売上高を計上できる受注状況の進捗）は前年同期に対して12.1%増の7,774百万円に及んでいるとのことである。通期の会社予想では売上高に関して2.8%増が織り込まれているに過ぎないことに鑑みれば、会社予想の前提がやや保守的に過ぎるとも考えられよう。ただし、同社が示唆するところによれば、上述の受注残高にはこの段階において2025年4月より開催予定の万博関連業務の受注残高が既に含まれている側面もあり、単純な比較はできないとのことである。

2024年6月期に対して売上高を計上している隔年開催の自動車大型展示会に係る案件による寄与は剥落するものの、下半期に向けては上述の万博関連業務に係る売上高の計上が予定されており、2024年6月期から2025年6月期に向けての売上高の変動という観点においては双方のインパクトが概ね相殺されることが想定されている。また、双方によるインパクトを除いた場合における当該期間における売上高の変化率は概ね3%ほどの増加となることを想定しているとのことである。

なお、半期ベースでの売上高の動向に関しては、従来にないかたちになることが想定されている。同社によれば、季節要因などから例年において第2四半期（中間期）の売上高は通期の売上高の概ね55%ほどの計上となる一方、下半期には残る概ね45%ほどの計上となる場合が多いとのことである。例えば、2023年6月期の実績及び2024年6月期の実績の双方においてもその傾向が認められるとのことである。ただし、2025年6月期においてはそれぞれに関して9,000百万円を見込んでおり、売上高の構成比も当然ながらそれぞれに関して50%となることを見込んでいるとのことである。背景として挙げられているのは、そもそもの売上高構成比が大きいとされる第2四半期（中間期）においては前年同期に売上高が計上されている上述の自動車大型展示会に係る売上高の反動減があるとされている一方で、そもそもの売上高構成比が小さいとされている下半期においては上述の万博関連業務による寄与が発生することである。

一方、2024年6月期と同様に、2025年6月期においても高付加価値の提供によるフィー型業務及びグループ内製化により、高い収益力を維持していく方針が打ち出されている。同社は、2024年6月期の下半期から本格的に取り組んでいる、中長期的な成長を見据えた人的資本経営の強化を2025年6月期においても継続することとであり、AI・環境といったテーマへの重点投資も戦略的かつ継続的に取り組んでいくとのことと、人件費及び販売管理費の増加も引き続くとのこととである。2025年6月期に対する会社予想の前提としては、販売管理費に関して1,100百万円（18.0%増）が織り込まれており、人件費のかなりの部分が含まれているとされる売上原価に関しては、14,780百万円（1.5%増）が織り込まれている。売上原価の増加率はむしろ限定的ともいえるのだが、同社が示唆するところによれば、2024年6月期の実績において一時的に売上原価を押し上げている要因によるインパクトが一巡することなどによる影響が大きくなるとのこととである。

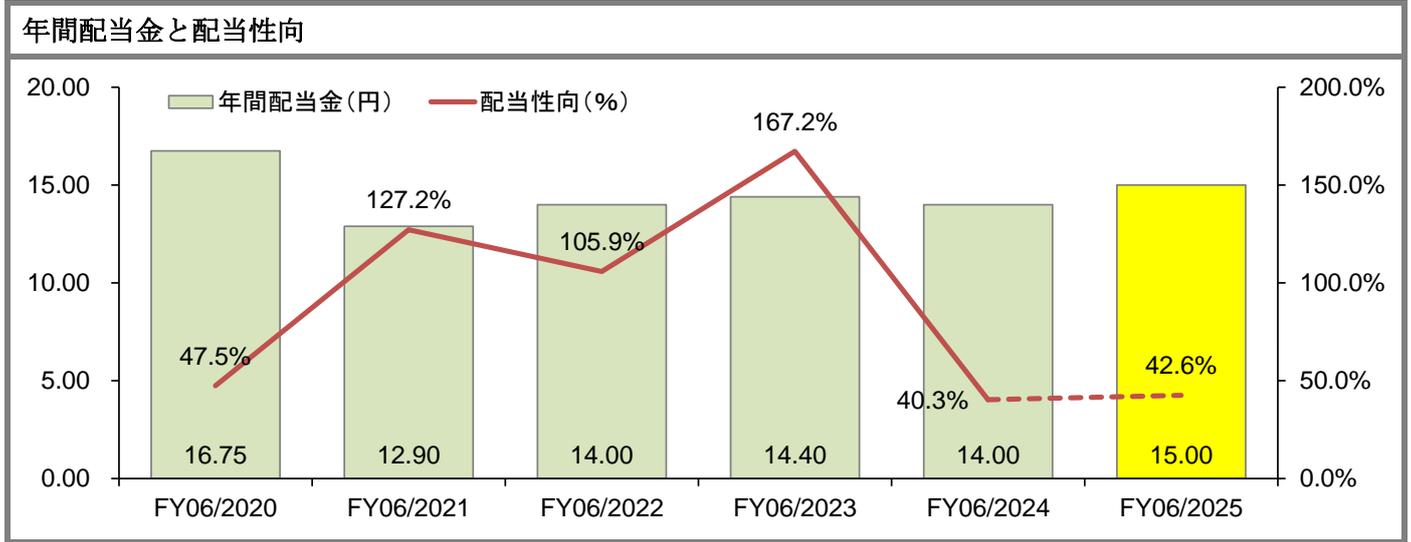
2025年6月期に対する会社予想

連結通期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
FY06/2025会予	2024年8月8日	4Q決算発表	18,000	2,120	2,150	1,428
FY06/2025会予	2024年11月14日	1Q決算発表	18,000	2,120	2,150	1,428
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
FY06/2025会予	2024年8月8日	4Q決算発表	18,000	2,120	2,150	1,428
FY06/2025会予	2024年11月14日	1Q決算発表	18,000	2,120	2,150	1,428
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
連結半期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する中間純利益
1Q-2Q FY06/2025会予	2024年8月8日	4Q決算発表	9,000	1,089	1,100	732
1Q-2Q FY06/2025会予	2024年11月14日	1Q決算発表	9,000	1,089	1,100	732
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
1Q-2Q FY06/2025会予	2024年8月8日	4Q決算発表	9,000	1,089	1,100	732
1Q-2Q FY06/2025会予	2024年11月14日	1Q決算発表	9,000	1,089	1,100	732
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
連結半期 (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する中間純利益
3Q-4Q FY06/2025会予	2024年8月8日	4Q決算発表	9,000	1,031	1,050	696
3Q-4Q FY06/2025会予	2024年11月14日	1Q決算発表	9,000	1,031	1,050	696
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3Q-4Q FY06/2025会予	2024年8月8日	4Q決算発表	9,000	1,031	1,050	696
3Q-4Q FY06/2025会予	2024年11月14日	1Q決算発表	9,000	1,031	1,050	696
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

出所：会社データ、弊社計算

配当方針と年間配当金

2025年6月期に対する会社予想においては、年間配当金予定15.00円（中間期で7.50円、期末で7.50円／配当性向42.6%）が織り込まれている。同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつと認識しており、安定した配当を継続して実施していくことを配当の基本方針として掲げている。実際にも過去5年間（2020年6月期～2024年6月期）の実績における年間配当金は、上限値が16.75円である一方、下限値が12.90円であり、基本方針に沿った配当が実施されている。また、上述の通り、2025年6月期に対して年間配当金予定15.00円であり、2025年6月期に向けても基本方針に沿った配当が引き続き見込みである。



出所：会社データ、弊社計算

2021年6月期においては、コロナ禍による社会経済活動及び生活行動の低迷を背景として、配当原資である親会社株主に帰属する当期純利益の水準は低く留まっている。一方、これに鑑みた同社は、配当性向50%を上限とする方針を撤廃しているのに引き続いて、2022年6月期及び2023年6月期においても同様の状況が続いている。一方、2024年6月期に対する当初の会社予想においては、配当性向にして40%に相当する水準か配当利回りにして4.5%に相当する水準かいずれかより高い方を最低配当金とする方針が新たに打ち出されており、年間配当金予定14.00円が設定されそしてこれが実施されている。結果的に配当性向40.3%であり、上述にある配当性向50%を上限とする方針も達成されるに至っている。

2025年6月期に向けても2024年6月期に新たに打ち出されている方針が引き続き適用されている。なお、配当性向50%を上限とする方針への言及が改めて行われている。一方、配当性向にして40%に相当する水準が14.07円（ $=35.17 \text{円} \times 40\% / \text{EPS} \times \text{配当性向}$ ）となり、配当利回りにして4.5%に相当する水準が14.13円（ $=314 \text{円} \times 4.5\% / 2024 \text{年} 6 \text{月期} \text{の} \text{決算発表前日} \text{である} 8 \text{月} 7 \text{日} \text{の} \text{終値} \times \text{配当利回り}$ ）となる。よって、後者の14.13円が最低配当金に相当することになる。そして、2025年6月期に対する年間配当金予定15.00円は、これに対応する値である。

5.0 財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	連結実績 通期 06/2020	連結実績 通期 06/2021	連結実績 通期 06/2022	連結実績 通期 06/2023	連結実績 通期 06/2024	連結予想 通期 06/2025	前年比 純増減
売上高	19,325	12,209	11,134	11,774	17,503	18,000	+496
売上原価	16,086	10,738	9,400	9,873	14,564	14,780	+215
売上総利益	3,239	1,470	1,733	1,900	2,939	3,220	+280
販売費及び一般管理費	922	815	850	750	932	1,100	+167
営業利益	2,316	655	883	1,150	2,006	2,120	+113
営業外損益	16	43	40	28	51	30	(21)
経常利益	2,332	698	924	1,178	2,058	2,150	+91
特別損益	6	11	2	(625)	(2)	-	-
税金等調整前純利益	2,338	710	926	553	2,055	-	-
法人税等合計	754	254	328	198	649	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,584	455	598	355	1,405	1,428	+22
売上高伸び率	+18.7%	(36.8%)	(8.8%)	+5.8%	+48.7%	+2.8%	-
営業利益伸び率	+16.1%	(71.7%)	+34.7%	+30.2%	+74.4%	+5.7%	-
経常利益伸び率	+15.6%	(70.0%)	+32.3%	+27.5%	+74.6%	+4.5%	-
親会社株主に帰属する当期純利益伸び率	+17.8%	(71.2%)	+31.3%	(40.6%)	+295.3%	+1.6%	-
売上総利益率	16.8%	12.0%	15.6%	16.1%	16.8%	17.9%	+1.1%
売上高販売管理費率	4.8%	6.7%	7.6%	6.4%	5.3%	6.1%	+0.8%
営業利益率	12.0%	5.4%	7.9%	9.8%	11.5%	11.8%	+0.3%
経常利益率	12.1%	5.7%	8.3%	10.0%	11.8%	11.9%	+0.2%
親会社株主に帰属する当期純利益率	8.2%	3.7%	5.4%	3.0%	8.0%	7.9%	(0.1%)
法人税等合計／税金等調整前純利益	32.2%	35.9%	35.4%	35.8%	31.6%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

1株当たりデータ

1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	連結実績 通期 06/2020	連結実績 通期 06/2021	連結実績 通期 06/2022	連結実績 通期 06/2023	連結実績 通期 06/2024	連結予想 通期 06/2025	前年比 純増減
期末発行済株式数(千株)	48,969	48,969	48,969	48,969	48,969	-	-
当期純利益/EPS(千株)	44,939	44,959	45,272	41,313	40,506	-	-
期末自己株式数(千株)	4,032	3,992	3,497	8,697	8,350	-	-
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後)	35.26	10.14	13.22	8.61	34.71	35.17	-
1株当たり純資産	227.24	228.35	231.21	208.86	228.76	-	-
1株当たり配当金	16.75	12.90	14.00	14.40	14.00	15.00	-
1株当たりデータ (株式分割調整後) (円)	連結実績 通期 06/2020	連結実績 通期 06/2021	連結実績 通期 06/2022	連結実績 通期 06/2023	連結実績 通期 06/2024	連結予想 通期 06/2025	前年比 純増減
株式分割ファクター	1	1	1	1	1	1	-
1株当たり当期純利益	35.26	10.14	13.22	8.61	34.71	35.17	-
1株当たり純資産	227.24	228.35	231.21	208.86	228.76	-	-
1株当たり配当金	16.75	12.90	14.00	14.40	14.00	15.00	-
配当性向	47.5%	127.2%	105.9%	167.2%	40.3%	42.6%	-

出所: 会社データ、弊社計算

貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結予想	
	通期 06/2020	通期 06/2021	通期 06/2022	通期 06/2023	通期 06/2024	通期 06/2025	前年比 純増減
現金及び預金	5,055	7,580	8,590	5,781	8,452	-	-
電子記録債権	1,630	312	196	169	86	-	-
受取手形、売掛金及び契約資産	4,390	2,318	1,936	2,289	3,455	-	-
その他	3,362	1,113	814	1,307	331	-	-
流動資産	14,439	11,325	11,537	9,548	12,326	-	-
有形固定資産	188	229	192	164	216	-	-
無形固定資産	24	28	28	26	44	-	-
投資その他の資産合計	1,541	1,840	2,005	1,454	1,497	-	-
固定資産	1,754	2,098	2,226	1,645	1,759	-	-
資産合計	16,194	13,423	13,764	11,194	14,085	-	-
電子記録債務	-	5	6	4	11	-	-
買掛金	3,151	1,341	1,081	986	2,034	-	-
短期借入金	840	840	840	840	840	-	-
その他	1,496	341	670	534	1,536	-	-
流動負債	5,488	2,528	2,598	2,365	4,422	-	-
長期借入金	-	-	-	-	-	-	-
その他	448	570	620	401	360	-	-
固定負債	448	570	620	401	360	-	-
負債合計	5,937	3,099	3,219	2,767	4,782	-	-
株主資本	9,782	9,594	9,737	7,821	8,752	-	-
その他合計	473	729	806	605	549	-	-
純資産	10,256	10,324	10,544	8,427	9,302	-	-
負債純資産合計	16,194	13,423	13,764	11,194	14,085	-	-
自己資本	10,211	10,270	10,513	8,411	9,291	-	-
有利子負債	840	840	840	840	840	-	-
ネットデット	(4,215)	(6,740)	(7,750)	(4,941)	(7,613)	-	-
自己資本比率	63.1%	76.5%	76.4%	75.1%	66.0%	-	-
ネットデットエクイティ比率	(41.3%)	(65.6%)	(73.7%)	(58.8%)	(81.9%)	-	-
ROE(12ヵ月)	16.2%	4.5%	5.8%	3.8%	15.9%	-	-
ROA(12ヵ月)	15.6%	4.7%	6.8%	9.4%	16.3%	-	-
当座比率	202%	404%	413%	348%	271%	-	-
流動比率	263%	448%	444%	404%	279%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結実績	連結予想	
	通期 06/2020	通期 06/2021	通期 06/2022	通期 06/2023	通期 06/2024	通期 06/2025	前年比 純増減
営業活動によるキャッシュフロー	1,142	3,388	1,555	(718)	3,395	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	(111)	(207)	(25)	211	(45)	-	-
営業活動によるCF+投資活動によるCF	1,032	3,182	1,530	(506)	3,350	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	(732)	(658)	(521)	(2,304)	(679)	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR 情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR 情報」とは、即ち、当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容などである。

商号：株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地：〒104-0061 東京都中央区銀座 6 丁目 14 番 8 号 銀座石井ビル 4 階

URL：<https://walden.co.jp/>

E-mail：info@walden.co.jp

Tel: 03-3553-3769