

「TYOグループ 中期経営計画 2013」 の進捗と今後の展開(2014)



株式会社 ティー・ワイ・オー

2014年9月11日

競争力の強化、良好な環境等により、
数値計画、経営施策ともに
計画を上回るペースで進捗。

4年後の売上高500億円を達成すべく、
その成長を前倒し加速させる。

1. 数値計画の進捗状況



1.1. PL進捗

	2014年7月期	
	【計画】	【実績】
売上高	265億	265億
営業利益 (率)	17.0億 (6.4%)	17.1億 (6.4%)

- ✓ 計画値を**達成**
- ✓ 販売管理費で、一過性のコストが約87百万円発生
 - 東証2部・1部へのステップアップに係るコスト 53百万円
 - 東証2部への市場変更記念の株主優待コスト 34百万円
- ✓ 但し、業績好調により当該コストを吸収

||

- ✓ **実質的には、計画を上回る業績を達成**

1.2. BS進捗

【計画】

2014年7月末時点での
「実質無借金」
(ネット有利負債※ゼロ)

※借入金 - 現預金

※借入金 = 社債含む

✓借入金を5年9ヶ月で約110億円削減

➤ 借入金：14,301百万円(2008年10月末) ⇒ 3,300百万円(2014年7月末)

✓「実質無借金」を達成

➤ 現預金 3,878百万円 > 借入金3,300百万円

✓ 計画では、「現預金 > 借入金」であったが、
リース債務を含めても「実質無借金」を達成

➤ 現預金 3,878百万円 > 借入金 3,300百万円 + リース債務 346百万円

||

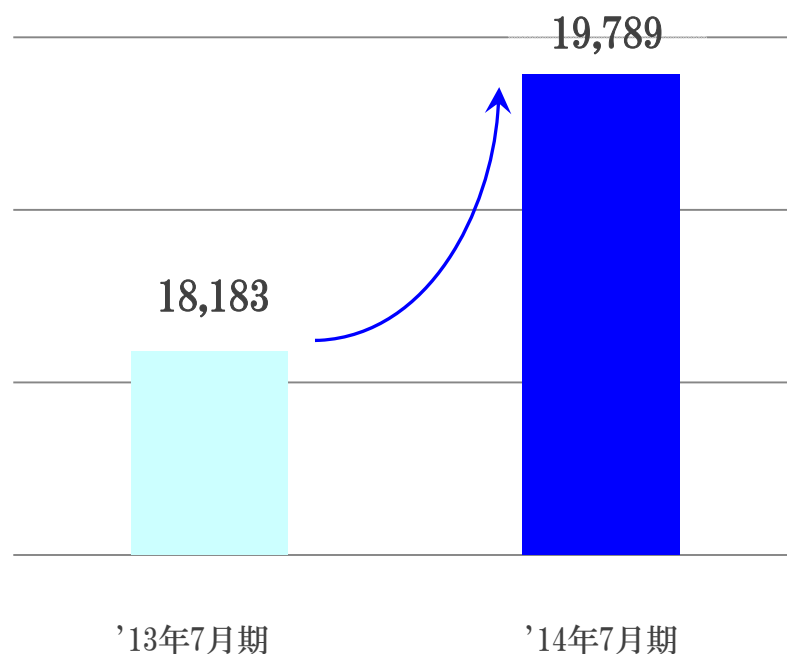
✓計画を上回るキャッシュポジションを達成

2. 経営施策の進捗状況



2.1. 広告代理店との取引 ⇒ 「継続強化」

【広告代理店との取引 売上高】



✓ 前期比で約8.8%、規模を拡大

【背景】

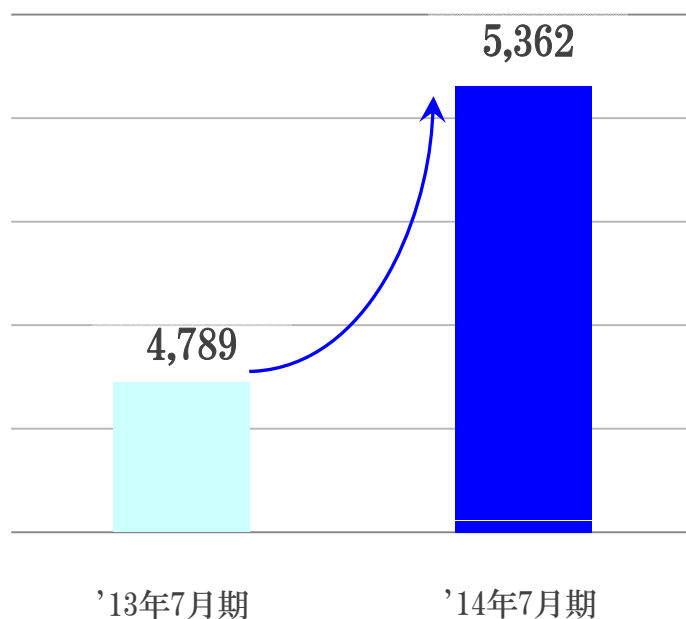
- 大手寡占化の流れの継続
- 大型案件の受注が堅調に推移
- より競争力のあるブランドに人員を集約

||

✓ 今後も持続的な成長を継続する

2.2. 広告主との直接取引 ⇒ 「躍進」

【広告主との直接取引 売上高】



- ✓ 存続事業ベースでは、前期比で約12.0%、規模を拡大
- ✓ 広告主直接受注で中心的な役割を担う「営業企画部」を2014年5月、「営業統括本部」に格上げ
- ✓ 併せて同本部長を取締役に選任(予定)
- ✓ 2014年8月、直営業に特化した特設サイトを開設
- ✓ 店舗デザインや記者発表会等も含めた一括受注の大型案件が増加

||

- ✓ 直接受注モデルは順調に拡大中
- ✓ 更なる加速の為、国内事業者のM&Aも積極的に検討

対象:存続事業のみ

単位:百万円

2.3. 海外事業 ⇒ 「新規展開」

- ✓ 2014年8月、**アジア戦略部を新設**
 - ✓ 当初計画では2016年7月期でのM&A実施を想定
 - ✓ 現状、検討及び準備は順調に進捗しており、
2015年7月期中に戦略的M&A(連結PL貢献)の実施を目標
- ||
- ✓ **当初計画より1年前倒しで進捗中**

2.4. 株主還元

✓ 配当性向は、25%以上を目標

- 13年7月期 3円／株
- 14年7月期 3円／株(+記念配当 3円／株)
- 15年7月期 4円／株(予定)

✓ 株主優待の継続実施

- 当社ならではのクリエイティブ性のある株主優待を継続的に実施予定

【ご参考】

2014年1月末 株主様対象 優待

- クオカード
- オリジナルキャラクター制作

抽選で10名の株主様に、株主様又はご家族をモデルにオリジナルキャラクターを制作。



||

✓ 今後も当社の所有者たる株主への還元を重視

3. 今後の展開



3. 今後の展開：数値計画

【当初計画】

□売上高

18年7月期に、500億円

	15年7月期 【計画値】	16年7月期 【計画値】
売上高	280億円	320億円
営業利益 (率)	18.5億円 (6.6%)	21.5億円 (6.7%)

□有利子負債

14年7月期末に、実質無借金
(ネット有利子負債ゼロ)

□自己資本比率

16年7月期末に、50%以上

【現状の計画】

□売上高

18年7月期に、500億円

	15年7月期 【計画値】	16年7月期 【計画値】	17年7月期 【計画値】
売上高	285億円	320億円	400億円
営業利益 (率)	18.5億円 (6.5%)	21.5億円 (6.7%)	27.0億円 (6.8%)

➤18年7月期の売上 500億の目標は据え置き

➤計画は順調に進捗しており、15年7月期の売上を上方修正

➤既に達成済み

➤成長戦略に積極的に資金を投下する方針に転換

➤自己資本比率50%以上の目標に拘らず、

成長の為の有効な資金活用に注力

【見通しに関する注意事項】

本資料は発表日現在の将来に関する前提・見直し・
計画に基づく予測が含まれております。

経済状況・市況環境にかかわるリスクや不確定要因に
より実際の業績が予測数値と異なる可能性があります。

何かご不明な点等ございましたら、下記までご連絡下さい。

TYO経営企画部 (03-5434-1586)