2026 年 11 月 13 日

各　位

会 社 名　株式会社テー・オー・ダブリュー
代表者名　代表取締役社長　村津 憲一
（コード番号：4767　東証スタンダード）
問合せ先　常務取締役兼執行役員CFO兼管理本部長
舛森 丈人
T E L　03－5777－1888

業績予想の修正に関するお知らせ

2026年８月７日に公表しました2027年６月期第２四半期（中間期）（2026年７月１日～2026年12月31日）の連結業績予想及び2027年６月期通期連結業績予想につきまして、最近の業績動向等を踏まえ、下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

１．2027 年６月期第２四半期（中間期）連結業績予想数値の修正（2026 年７月１日～2026 年 12 月 31 日）

	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	１株当たり中間純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円　銭
前回発表予想（A）	11,031	1,341	1,353	940	22.78
今回修正予想（B）	9,800	828	865	589	14.24
増減額（B－A）	△1,231	△513	△488	△351	－
増 減 率（%）	△11.2	△38.3	△36.1	△37.3	－
（ご参考）前期中間期実績（2026 年６月期中間期）	10,201	1,201	1,228	819	19.96

２．2027 年６月期　通期連結業績予想数値の修正（2026 年７月１日～2027 年６月 30 日）

	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	１株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円　銭
前回発表予想（A）	20,700	2,165	2,200	1,444	34.99
今回修正予想（B）	19,469	1,652	1,712	1,099	26.47
増減額（B－A）	△1,231	△513	△488	△345	－
増 減 率（%）	△5.9	△23.7	△22.2	△23.9	－
（ご参考）前期実績（2026 年６月期）	18,682	2,024	2,031	1,384	33.61

３．修正の理由

第２四半期（中間期）につきましては、2026年８月７日の連結業績予想発表時には想定していなかった、複数の主要クライアント・広告代理店の個別事情等による案件の中止・縮小や受注機会の減少、天候不順による主催事業の低調に加え、プロモーション領域における案件獲得の計画未達、グループ内製の進捗遅れや企画業務の収益性改善の遅れ等による売上総利益率の低下により、売上高及び利益が当初の想定を下回る見込みであります。これに伴い、第２四半期（中間期）連結業績予想を売上高98億円（期初予想比11.2％減）、営業利益８億28百万円（同 38.3％減）に下方修正いたします。

通期連結業績につきましては、主要クライアント等の個別事情による影響は主として第２四半期に限定されるものと見込んでおります。下期は直クライアントとの取引拡大、リアルエンタメ領域の拡大、プロモーション領域の受注改善及びグループ収益力の回復に注力することで、下期の連結業績（売上高96億69百万円、営業利益８億24百万円）は前回予想を据え置きます。

以上を踏まえ、第２四半期（中間期）の業績予想修正を反映し、通期連結業績予想を売上高194億69百万円（期初予想比5.9％減）、営業利益16億52百万円（同23.7％減）に下方修正いたします。

なお、修正の背景及び下期以降の重点施策につきましては、別添の「2027年６月期業績予想修正・決算補足資料」をあわせてご参照ください。

４．配当予想について

当社は、安定的な株主還元を経営上の重要課題の一つと位置付けております。今回の業績予想の修正に伴い、当連結会計年度の連結配当性向は当初の想定を上回る見込みでありますが、今後の事業展開等を総合的に勘案し、2027年６月期の年間配当予想につきましては、当初公表の中間配当金11円35銭（記念配当２円を含む）、期末配当金９円35銭、通期20円70銭から変更はありません。

（注）上記の予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

以　上

株式会社 テー・オー・ダブリュー

2027年6月期
業績予想修正・決算補足資料

2026年11月13日

本資料には2026年11月13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。

2027年6月期 第1四半期実績と期初見通しとの差異

●第1四半期の売上高は、第2四半期からの案件前倒しに加え、国際スポーツイベント・大型IPイベント・大型展示会の増額により、期初予想を上回った。
●販管費は人材投資等により前年同期比で増加した一方、システム投資の一部が第2四半期に後ずれし、期初予想を下回った。
●以上から、売上高・営業利益は期初予想を上回ったものの、一部は案件・費用の計上時期の変更によるものであり、前年同期比では減収・減益。

	2026年6月期第1四半期	2027年6月期第1四半期		前期比
	（実績）	（期初予想）	（実績）	
売上高	4,297	3,600 ～3,700	**4,196**	△2.3％
売上総利益	640	－	**598**	△6.5％
販管費	302	－	**355**	＋17.6％
営業利益	337	10～40	**242**	△28.1％

（単位：百万円）

2027年6月期 第2四半期（中間期）最新見通しと期初見通しとの差異

●上期売上高・営業利益は、第2四半期に複数の想定外の事象が重なり、受注の減少や売上総利益率の低下等により、期初予想を下回り、減収・減益となる見込み。

●第2四半期に発生した個別事情による業績への影響は主として同四半期に限定されるものと見込んでおり、下期は重点事業領域の受注拡大と収益性改善を推進し、売上高・営業利益ともに期初計画を維持。

〇外部要因
・第2四半期に集中して発生した主要クライアント・広告代理店の個別事情等による、案件の中止・縮小および受注機会の減少
・豪雨・長雨等の天候不順による主催事業の低調

〇内部要因
・プロモーション領域における案件獲得の計画未達
・グループ内製の進捗遅れ、企画業務の収益性改善の遅れ等による売上総利益率の低下

〇販管費
・前年同期比では増加するものの、期初計画内で推移する見込み。AI活用・情報セキュリティ強化など、事業成長に必要な投資を継続。

	2026年6月期上期	2027年6月期上期		前期比
	（実績）	（期初予想）	（最新見通し）	
売上高	10,201	11,031	**9,800**	△3.9%
売上総利益	1,809	2,095	**1,546**	△14.5%
販管費	608	753	**718**	＋18.1%
営業利益	1,201	1,341	**828**	△31.1%

（単位：百万円）

2027年6月期 第2四半期（中間期）売上予想の修正要因

以下の事由により、8月の決算発表日に見込んでいた受注残、受注見込みが大きく減少したことから、上期売上予想を下方修正。

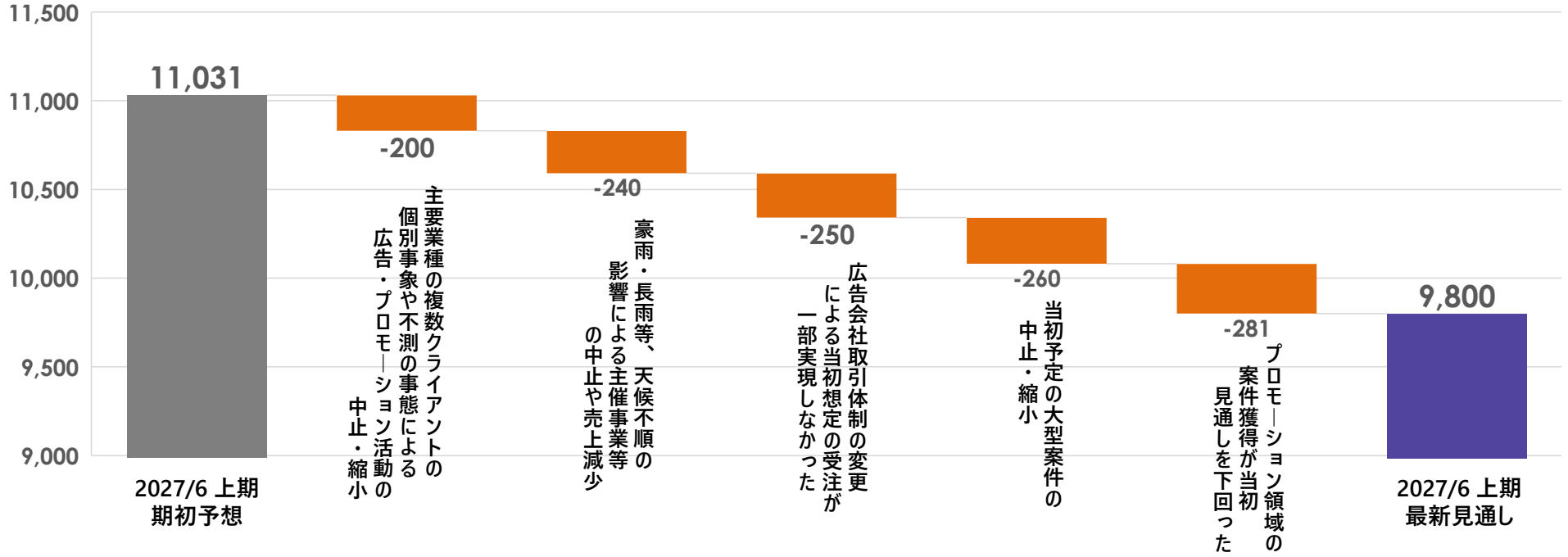
●主要業種の複数クライアントにおいて個別事象や不測の事態への対応に伴い、広告・プロモーション活動の中止・縮小　△2.0億円

●豪雨・長雨等の天候不順による主催事業の売上減少および買収したフードフェス事業の開催中止・売上減少　△2.4億円

●主要クライアントの広告会社取引体制の変更により、当社受注環境に変化が生じ、当初想定の受注が一部実現しなかったこと　△2.5億円

●マーケティング環境の変化により、当初予定していた大型案件の中止・縮小等が発生したこと　△2.6億円

●プロモーション領域における案件獲得が当初見通しを下回ったこと　△2.81億円



（単位：百万円）

2027年6月期 第2四半期（中間期）営業利益予想の修正要因

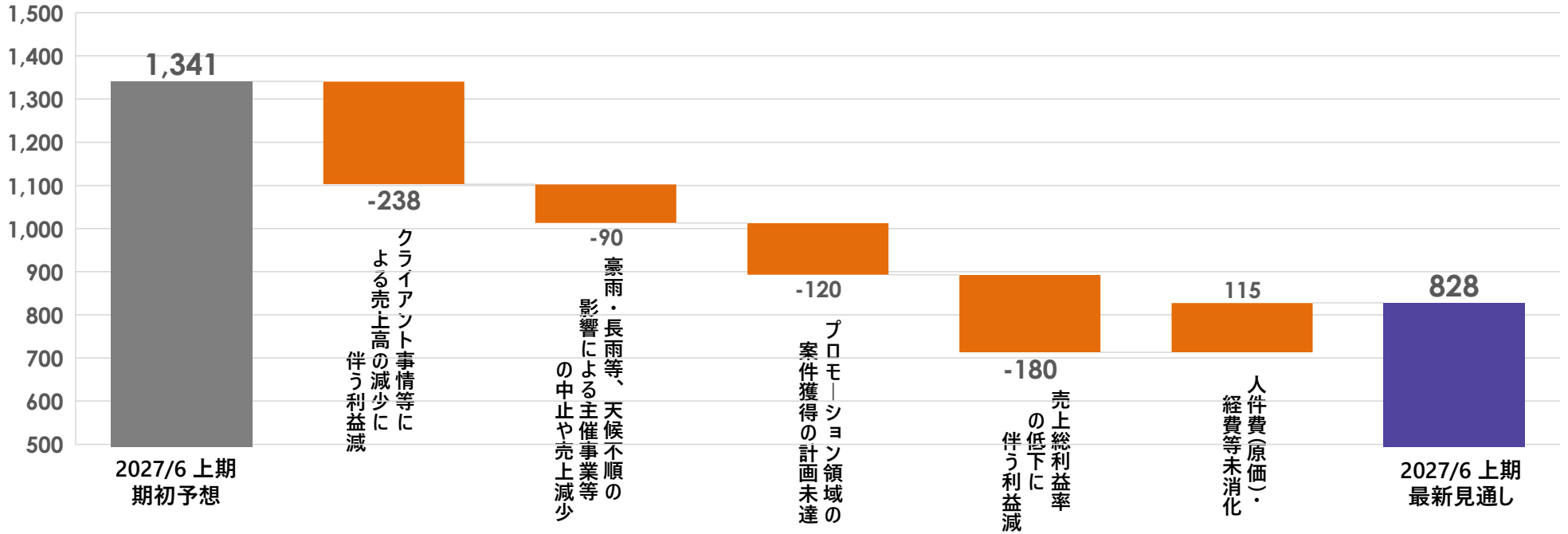
以下の事由により、上期営業利益予想を下方修正。

●クライアント事情等（広告・プロモーション活動の中止・縮小、取引体制変更、マーケティング環境変化）による売上高の減少に伴う利益減　△2.38億円

●豪雨・長雨等の天候不順による主催事業の売上減少および買収したフードフェス事業の開催中止・売上減少に伴う利益減　△0.9億円

●プロモーション領域における案件獲得の計画未達による利益減　△1.2億円

●グループ内製の進捗遅れ、企画業務の収益性改善の遅れ等による売上総利益率の低下　△1.8億円



（単位：百万円）

2027年6月期 上期の課題と下期の見通し

上期に発生した個別事情による影響は主として上期に限定されるものと見込む一方、一部の受注環境の変化や事業上のリスクも踏まえ、成長領域（直クライアント取引及びリアルエンタメ領域）の受注拡大とグループ収益力の向上により、下期業績の期初計画達成を目指す。

上期の課題／要因	上期影響	下期の見通し
①広告・プロモーション活動の中止・見直し	-200	上期に集中して発生した個別事情による影響は、主として上期に限定されるものと見込む
②天候不順による主催事業の中止・動員減少	-240	下期も天候不順による中止・動員減少のリスクを考慮し、期初計画以上の主催・共催事業の開催機会を増加し、リアルエンタメ領域を拡大
③広告会社取引体制変更による当初想定の受注減少	-250	商流の変化に対応し、直クライアントの拡大など営業戦略の見直し
④マーケティング環境の変化による受注確定案件の消滅・縮小	-260	受注確定案件の突発的な消滅・縮小は、一定程度発生する可能性を鑑み、成長領域（直クライアント取引及びリアルエンタメ領域）を重点的に強化
⑤プロモーション領域の案件獲得が当初見通しを下回ったこと	-281	主要取引先との連携と営業・提案活動を強化し、プロモーション領域の受注拡大と計画水準の達成を目指す。
⑥売上総利益率の低下	-3.2％	TOW単体の案件別採算管理の強化とグループ内製の回復を進め、連結売上総利益率の改善を図る

（単位：百万円）

2027年6月期 下期方針

中期事業成長ビジョンを踏まえ、上期の業績状況を受けて重点施策を再整理。
事業戦略と基盤強化の取り組みに経営資源を集中し、下期業績の期初計画達成を目指す。

パーパス：新しい時代の体験を創る

ビジョン：プロモーションとリアルエンタメを横断するエクスペリエンス・パートナー

事業戦略の方針

① 直クライアントの拡大

② リアルエンタメの拡大

基盤戦略の方針

③ グループ収益力の向上

④ 人材基盤と案件対応力

① 直クライアントの拡大

上期の直クライアント業務の伸長を踏まえ、グループ横断での実行体制の強化と、対応プロセスの高度化により新規顧客の獲得と既存顧客との取引拡大を推進。

●実行体制の強化

- ・AS本部の人員拡充　：　顧客担当・制作推進の経験者の採用および他部署人材の再配置により人員を拡充
- ・部署横断の提案・実施　：　AS本部に加えて、他プロデュース部門での対応体制も構築
- ・T2C・外部パートナーの活用　：　制作・運営、演出・デザインの体制を強化

●対応プロセスの高度化

- ・新規顧客創出機会の増加　：　新規顧客開拓に向けた専門チームを設置し、営業・提案活動を推進
- ・継続取引・受注拡大の推進　：　初回取引から継続受注・取引領域の拡大につなげ、新規顧客の獲得と既存顧客との取引拡大を両立
- ・提案・納品品質の向上　：　競合勝率・継続受注率の向上につながる提案品質・納品品質を追求

② リアルエンタメ領域の拡大

上期に受注が堅調に推移したIP・都市/商業施設・スポーツを中心に事業領域の拡大を図るとともに、主催・共催事業の開催機会の拡大と収益性の改善を推進。

●実行体制の強化

- ・推進体制の強化　：　担当役員主導のもと、リアルエンタメユニットの人員再配置・増強を進め、主要クライアントへの営業・提案活動を強化
- ・T2C・専門会社との連携強化　：　リアルエンタメ領域のノウハウ（物販・決済等）・ソリューションを体系化し対応力を強化
- ・REACT体制の拡充　：　新たなリーダーの配置と人員体制の強化により、DeNAとの連携を強化し、IPを中心に受注拡大を図る

テーマ	進捗	事業概況・取り組み
IPコンテンツ	◎	IPを活用した大型イベントやファン向け施策などの受注が堅調に推移。多様化するIP活用ニーズを捉え、取り組み領域の拡大を推進。
都市・商業施設	◎	商業施設等における集客・体験型イベントの受注が拡大。施設の価値向上や継続的な集客に向けた取り組みを強化。
スポーツ	◎	国際スポーツイベント等の受託が拡大。スポーツを通じた体験価値の創出に向けて、官公庁・団体を中心に事業機会の拡大を推進。
食	○	食をテーマとした体験型イベントや主催事業を展開。主催・共催事業の開催機会の拡大と収益性の改善に向けた取り組みを推進。
音楽	△	音楽を活用したプロモーションやイベント事業を展開。関連企業との連携を通じて、新たな企画・事業機会の創出を推進。

③ グループ収益力の向上

TOW単体の案件別予算管理の強化と、グループ連携・制作対応体制の改善を通じて、案件収益性の向上とグループ内製の回復を図り、連結売上総利益率の改善を推進。

TOW単体での予算管理の改善

●案件ごとの予算管理の再強化

提案時、制作進行中、本番前後など案件の各段階に応じた予算・原価管理を強化し、案件収益性の向上を図る。

●企画・提案価値の向上と適正な対価の実現

プランナーの案件関与を拡大し、企画・提案力を高めるとともに、提供価値に見合った適正な対価の実現を図る。

グループ内製の回復

●TOW各本部との連携・協業体制の強化

TOW各本部の特性や案件ニーズに応じた連携体制を整備し、提案初期段階からの相談・協業機会を拡大。

●T2Cの制作対応力の強化

T2Cの人員配置・制作体制を最適化し、各本部の多様な案件ニーズへの対応力を高め、グループ内製の拡大を推進。

全社横断組織である業務統括本部が各部門と連携し、改善施策の実行管理を行い、グループ収益力を向上

④ 人材基盤と案件対応力

事業戦略に沿った人材の採用・育成・配置と、多様な人材・AIの活用を通じて、受注拡大と制作対応力の強化を図る。

戦略の柱	下期の具体策	目指す成果
HR体制の強化	事業部門の役員やグループ会社のHR担当者との連携を強化し、採用・働き方・リーダー育成等の施策を全社横断で推進。	実効性の向上
事業成長を支える採用強化	直クライアント・リアルエンタメ等の成長領域を軸にした採用活動の推進。 採用対象・選考基準の見直し、選考短縮、エージェント・スカウトを活用。	必要な人材の獲得
人材定着と柔軟な働き方	サーベイ・面談で課題を早期把握し、HRと各部門が対応。 業務負荷・役割・配置を調整し、フレックスタイム制等の運用を改善。	定着と柔軟な働き方
育成・戦略に沿う配置	事業戦略に沿ったプランニング・プロデュース力を再強化。 直クライアント・リアルエンタメへ経験者を配置し、部門横断で対応。	既存事業の回復と成長領域への対応
外部人材・AIの活用	業務委託・アルムナイ・外部専門人材を案件特性に応じて活用。 ワークフローにおいてAIを活用し、業務効率化と品質向上を図る。	案件対応力の補完と生産性の向上

2027年6月期 決算・業績予想修正の総括

●上期は、案件の中止・縮小や案件獲得の減少、売上総利益率の低下等により売上高98億円、営業利益8.28億円に修正
●下期は上期の課題を踏まえ、直クライアントの拡大、リアルエンタメ領域の拡大、グループ収益力の向上を推進し、売上高96.69億円、営業利益8.24億円の期初予想を維持。
●以上により、通期業績予想は、売上高194.69億円、営業利益16.52億円に下方修正。

	2027年6月期上期		増減率	2027年6月期下期		増減率	2027年6月期通期		増減率	前期比
	(修正前)	(修正後)		(修正前)	(修正後)		(修正前)	(修正後)		
売上高	11,031	9,800	△11.2%	9,669	9,669	－	20,700	19,469	△5.9%	＋4.2%
売上総利益	2,095	1,546	△26.2%	1,605	1,605	－	3,700	3,151	△14.8%	△4.1%
販管費	753	718	△4.6%	782	782	－	1,535	1,500	△2.3%	+18.8%
営業利益	1,341	828	△38.3%	824	824	－	2,165	1,652	△23.7%	△18.4%
経常利益	1,353	865	△36.1%	847	847	－	2,200	1,712	△22.2%	△15.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	940	589	△37.3%	504	510	＋1.2%	1,444	1,099	△23.9%	△20.6%

（単位：百万円）

新しい時代の体験を創る

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。

TOW CO.,LTD.