

各位

会社名株式会社 W T O K Y O  
 代表者名代表取締役村上範義  
 (コード番号: 9159 東証グロース市場)  
 問合せ先取締役 CFO 兼経営戦略統括局長 藤本冬海  
 (TEL. 03-6419-7165)

## 2023年6月期の業績予想について

2023年6月期(2022年7月1日～2023年6月30日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円・%)

項目	決算期	2023年6月期 (予想)			2023年6月期 第3四半期累計期間 (実績)		2022年6月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		3,546	100.0	71.7	3,221	100.0	2,065	100.0
営業利益		598	16.9	537.5	734	22.8	93	4.5
経常利益		575	16.2	554.6	725	22.5	87	4.3
当期(四半期)純利益		423	11.9	228.7	435	13.5	128	6.2
1株当たり当期(四半期)純利益		172円70銭			178円05銭		53円54銭	
(参考)調整後 営業利益				762		857		257
(参考)調整後 当期(四半期)純利益				559		607		292
1株当たり配当金		—			—		—	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。  
 2. 2022年6月期(実績)及び2023年6月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2023年6月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(120,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。  
 3. 2023年3月4日付で、株式1株につき20株の株式分割を行っております。上記では、2022年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。  
 4. 調整後の営業利益と当期(四半期)純利益は、当社固有の事情により発生している商標権償却額及びのれんの償却費の影響を除外しており、投資家が当社の業績を評価するために有用であると考えられる財務指標であります。

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月26日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【2023 年 6 月期業績予想の前提条件】

### (1) 当社の見通し

当社は、「すべてのヒト・モノ・コト・地域が輝く世界をつくる」というビジョンを掲げ、TOKYO GIRLS COLLECTION のブランドを活かした独自のプロデュースノウハウを軸に、ヒト・モノ・コト・地域のまだ見ぬ価値を共創し、その価値を最大化させることをミッションとして事業を展開しております。

当社は、ブランディングプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント情報は記載せず、主要なサービス領域について記載しております。

#### ①TGC プロデュース領域

当社は、毎年春と秋に開催する TOKYO GIRLS COLLECTION において主として協賛金収入、チケット販売による収入及びブランド出展料収入を得ております。また、TOKYO GIRLS COLLECTION の企画・ブランド力を活かした地方都市での開催、SDGs 推進を始めとするシティプロモーション等を展開しており、地方自治体からも収入を得ております。これらを通じて、また、これらで培ったノウハウを活かして、プロモーション機会の提供、企業の PR コンサルティング、コンテンツ制作、タレントキャスティング等を行っております。

#### i) TOKYO GIRLS COLLECTION

当社主力ブランドの TOKYO GIRLS COLLECTION は常に最先端のテクノロジーや最旬のトレンドを取り入れたキャスティング・コンテンツプロデュースにより、日本のリアルクローズを披露するファッションショーをはじめ、豪華アーティストによる音楽ライブや、旬なインフルエンサーが多数登場するスペシャルステージ、話題のアイテムにタッチアンドトライできるブースなどを組み合わせた、青年層に対する発信型プラットフォームです。特定のメディアやコンテンツ等に左右されないビジネス展開により、来場者及びオンライン配信の視聴者、各種メディアによるその拡散力を活用し、企業や地方自治体・官公庁に対しプロモーション・コンテンツプロデュースの機会を提供する対価としての協賛金収入を主たる収益源として運営しております。また、青年層等の個人顧客に対し、ライブ・エンタテインメントの体験を提供し、チケット収入を得ており、アパレルブランド企業に対しファッションショー出展によるプロモーションの機会を提供する対価としてのブランド出展料収入を得ております。

#### ii) TOKYO GIRLS COLLECTION の地方開催

TOKYO GIRLS COLLECTION の企画力・ブランド力を活かし、地方都市で TOKYO GIRLS COLLECTION を開催しております。企業からの協賛金収入及び開催地の道府県・市町村からの開催に伴う対価を主たる収益源として運営しております。当社は、東京をはじめとする主要都市と地方都市の間に存在する「体験格差」及び地域における発信力の課題の重要性に着目し、そのソリューションとして、コンテンツ企画力・発信力を有する TOKYO GIRLS COLLECTION のプロデュースにより、その地域・企業が有する財産を、ステージ・ブース等を利用してコンテンツ化し、体験の機会及び日本全国に対する発信の場を提供しております。地方で開催する TOKYO GIRLS COLLECTION は、地方自治体、商工会議所、地場の有力企業等と横断的に連携し、市民参加型の企画・地元商業施設との連動等、地域の活性化に貢献できる仕掛けを企画することで、経済効果を創出しています。更に、過去の開催実績から自治体ごとの課題やニーズに応じた企画の立案が可能であり、他の地方都市への展開の再現性が高い事業モデルといえます。

#### iii) その他シティプロモーション

今後の日本は首都一極集中のリスクに備えるため、地方が有する社会課題を解決し、青年層の力で地域を活性化させ地域独自の価値を高めていくニーズが増すと当社は分析しています。当社は、TOKYO GIRLS COLLECTION で培った発信力・企画力をもとに、TOKYO GIRLS COLLECTION のプラットフォーム以外でも、各

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023 年 5 月 26 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

自治体のニーズやサイズに応じたプラン、たとえば観光 PR ムービーの制作、地域の名産品のブランド化やプロモーション、地元イベントのプロデュース等で地域活性化のソリューション提供を行っており、地方自治体から受託収入を得ております。

#### ②コンテンツプロデュース・ブランディング領域

TOKYO GIRLS COLLECTION で培った企画力・ブランド力を活かし、顧客のニーズに適う商材のブランディングを行うため、トップインフルエンサーやアーティストを広告塔としてキャスティングすることに加え、新たなクリエイティブの企画を行うことにより、広告キャスティング収入やクリエイティブ制作収入を得ております。

その他、TOKYO GIRLS COLLECTION のブランドと他のモノ・コトとコラボレーションし、スクール事業・オーディション事業ティーン世代向けのイベントプロデュース・オリジナル商品の開発等を展開しております。事業の特性に応じ、協賛金収入やブランドロイヤリティを受領しております。

#### ③デジタル広告領域

##### i) アフィリエイト walker

アフィリエイトプラットフォームとして、アフィリエイト・サービス・プロバイダー (ASP) である「アフィリエイト walker」を展開し、広告代理店としての手数料収入を得ております。

##### ii) girlswalker

当社の主力ブランドである TOKYO GIRLS COLLECTION の公式メディアとして、「girlswalker (ガールズウォーカー)」 (<https://girlswalker.com/>) の運営を行っております。当サイトは、最旬のエンタメ情報を中心にファッション、ライフスタイル、SDGs 等の最新トレンドを発信するメディアとして企業広告のプロモーションを行い、広告収入を得ております。

このような状況の下、2023 年 6 月期は新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の制限が徐々に緩和されてきたことから、2022 年 9 月、2023 年 3 月の TOKYO GIRLS COLLECTION の東京開催を有観客で開催でき、また、約 3 年ぶりとなる TOKYO GIRLS COLLECTION の地方開催も 3 都市にて開催できたこと等から、2023 年 6 月期の業績予想は、売上高 3,546 百万円 (前期比 71.7%増)、営業利益 598 百万円 (前期比 537.5%増)、経常利益 575 百万円 (前期比 554.6%増)、当期純利益 423 百万円 (前期比 228.7%増) となる見込みであります。なお、当該予想数値は、2023 年 3 月までの実績数値に 2023 年 4 月以降の予測値を加算して作成したものであり、2023 年 5 月 18 日の取締役会にて決議を行っております。

## (2) 売上高

売上の取引形態ごとに、過去実績・計画段階において受注している契約等の情報に基づき、売上高を算出しています。

### ①TGC プロデュース領域

#### i) TOKYO GIRLS COLLECTION

年度予算策定時においては、協賛金収入・制作費収入・チケット販売による収入・ブランド出展料収入・その他に分類し、直近の開催回の実績を踏まえた売上のベースケースを算出したうえで、開催会場の設計状況や直近の営業状況を踏まえ算出しました。2023 年 6 月期は、すでに 2022 年 9 月の AUTUMN/WINTER、2023 年 3 月の SPRING/SUMMER の 2 開催分が実績として業績予想値に織り込まれております。

#### ii) TOKYO GIRLS COLLECTION の地方開催

年度予算策定時においては、行政からの収入・民間企業からの協賛金収入・制作費収入・チケット販売

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023 年 5 月 26 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

による収入・ブランド出展料収入・その他に分類し、直近の開催回の実績を踏まえた売上のベースケースを算出し、開催地域によって集客規模、会場のサイズ及び行政予算が異なるため、地方に応じた規模をそれぞれ反映しました。2023年6月期は、すでに2022年11月のTGC KITAKYUSHU 2022、2023年1月のSDGs推進 TGC しずおか 2023、2023年2月のTGC WAKAYAMA 2023の3開催分が実績として業績予想値に織り込まれております。

### iii) その他シティプロモーション

年度予算策定時においては、受注済み又は受注予定の契約に基づき、契約内容に応じて、サービス提供の時期に契約額を配分する方法にて売上を算出しました。2023年6月期は、2022年10月のSDGs FES in EDOGAWAの企画を中心とする東京都江戸川区に対するシティプロモーション、山梨県のシティプロモーションを目的とする2022年10月のTGC FES YAMANASHI 2022、神奈川県足柄下郡湯河原町の天然資源である温泉を活用した商品のプロデュース及びプロモーションの実施が実績として業績予想値に織り込まれております。2023年5月に実施予定のTGC teen ICHINOSEKI 2023については、行政からの収入98百万円を見込んでおります。

この結果、TGCプロデュース領域の売上高は2,630百万円（前期比85.7%増）と見込んでおります。特に2022年6月期においてはTOKYO GIRLS COLLECTIONの地方開催の実績がなかったことや、山梨県や一関市等の新たなシティプロモーション案件の増加により売上高が増加しています。

## ②コンテンツプロデュース・ブランディング領域

顧客のニーズに適う商材のブランディングを目的として、トップインフルエンサーやアーティストを広告塔としてキャスティングすることに加え、新たなクリエイティブの企画を行うことにより、広告キャスティング収入やクリエイティブ制作収入を得ております。このようなブランディング・プロデュースについては、広告出演契約と制作業務受託契約から構成される受注済み又は受注予定の広告出演契約に基づき、肖像使用期間（概ね半年又は1年）にわたって契約額を配分する方法、制作業務受託契約については、制作納期と制作内容が概ね一定化されていることから、直近1年程度の実績に基づく平均受注金額を参考に納品予定時期に計上する方法にて売上を算出しました。

その他、ロイヤリティを受領するサービスについては、予算策定時点の契約状況及びイベント等開催予定に基づき、算出しました。

この結果、コンテンツプロデュース・ブランディング領域の売上高は、ブランディング・プロデュースの案件増加により、813百万円（前期比56.1%増）と見込んでおります。

## ③デジタル広告領域

### i) アフィリエイト walker

計画策定時における直近半年程度の過去実績に基づく平均成果単価に平均成果件数を乗じて総額ベースの売上高を算出し、直近半年程度の過去平均の売上原価率を乗じて売上原価相当額を算出のうえ、売上原価相当額を純額表示させる方法で算出しました。

### ii) girlswalker

ネットワーク広告収入又はタイアップ広告収入の直近半年程度の過去実績に基づき算出しました。

この結果、デジタル広告領域の売上高は102百万円（前期比19.8%減）と見込んでおります。

以上の結果、売上高は3,546百万円（前期比71.7%増）を見込んでおります。なお、当社においては、TOKYO GIRLS COLLECTIONの売上規模が全体の売上に占める割合が大きく、開催の月の属する四半期（第

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月26日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

1 四半期、第 3 四半期) に売上高が偏重する傾向があります。

### (3) 売上原価、売上総利益

売上の取引形態ごとに、過去実績等の情報に基づき、固定原価や変動原価率に基づき売上原価を算出しております。

#### ①TGC プロデュース領域

##### i) TOKYO GIRLS COLLECTION

年度予算策定時においては、開催にあたって必ず要する固定費要素の高い全体制作費（運営費・舞台制作費・会場費・キャストینگ費・その他経費）、顧客の求めに応じて制作費収入を受領する場合に個別に要する変動費要素の高い個別制作費（ブース設置費・協賛ステージだけに出演するゲストの出演費・特殊演出費等）、券売手数料、ブランドショーステージに係る原価（スタイリスト稼働費等）に分類し、直近の開催回の実績及び業務委託費の基礎となる昨今の人件費の高騰等を踏まえて算出しました。

##### ii) TOKYO GIRLS COLLECTION の地方開催

年度予算策定時においては、開催にあたって必ず要する固定費要素の高い全体制作費（運営費・舞台制作費・会場費・キャストینگ費・東京近郊からの渡航費・その他経費）、顧客の求めに応じて制作費収入を受領する場合に個別に要する変動費要素の高い個別制作費（ブース設置費・協賛ステージだけに出演するゲストの出演費・特殊演出費等）、券売手数料、ブランドショーステージに係る原価（スタイリスト稼働費等）に分類し、直近の開催回の実績及び業務委託費の基礎となる昨今の人件費の高騰等を踏まえて算出しました。

##### iii) その他シティプロモーション

受注済み又は受注予定の契約に基づき、当社の企画に係る社内人件費相当の利益及び直近 1 年程度の実績を勘案して、制作会社又は協力会社等への発注予算を算出しました。

この結果、TGC プロデュース領域の売上原価は 1,560 百万円、売上総利益は 1,069 百万円（前期比 86.5% 増）と見込んでおります。

#### ②コンテンツプロデュース・ブランディング領域

広告出演契約と制作業務受託契約から構成されるブランディング・プロデュースについては受注済み又は受注予定の広告出演契約に基づき、肖像使用期間にわたって契約額を配分する方法、制作業務受託契約については、制作納期と制作内容が概ね一定化されていることから、直近 1 年程度の実績に基づく平均発注金額を参考に納品予定時期に計上する方法にて売上を算出しました。

この結果、コンテンツプロデュース・ブランディング領域の売上原価は 434 百万円、売上総利益は 378 百万円（前期比 73.9% 増）と見込んでおります。

#### ③デジタル広告領域

##### i) TOKYO GIRLS COLLECTION

広告主より得る売上高に対し、当社の手数料相当分を控除して、広告掲載メディアに対して媒体費として売上原価を支払っています。直近半年程度の過去実績に基づき売上原価相当額を算出しますが、会計上は代理人としての立場で取引を実施しているとの整理で、手数料相当額のみが売上として表示されるよう、売上原価を売上高から差し引きますので売上原価はゼロとして設定しています。

##### ii) girlswalker

直近半年程度の過去実績に基づき、売上の多寡にかかわらず、編集部運営に係る費用（保守費・ライター

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023 年 5 月 26 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

ーやカメラマンの委託費等)が固定的に要している実績に鑑み、固定原価として策定いたしました。

この結果、デジタル広告領域の売上原価は12百万円、売上総利益は90百万円(前期比25.1%減)と見込んでおります。

以上の結果、売上原価2,007百万円、売上総利益1,538百万円(前期比68.8%増)を見込んでおります。

#### (4) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、償却費、業務委託費、その他経費により構成されております。

人件費は、役員報酬、給与、賞与、法定福利費等の人件費であり、直近の実績及び人員計画に基づき、算出しております。償却費は、減価償却費、商標権償却費、のれん償却費であり、現存する資産の耐用年数に基づき算出しております。業務委託費は、直近の業務委託契約を踏まえ、TGC(東京開催・地方開催)の開催月近辺の季節的変動を加味し、算出しております。その他経費につきましては、概ね固定費であるため、直近の実績に基づき算出しております。

以上の結果、販売費及び一般管理費は939百万円(前期比14.9%増)、営業利益は598百万円(前期比537.5%増)を見込んでおります。なお、当社においては、TOKYO GIRLS COLLECTIONの売上規模が全体の売上に占める割合が大きく、一方で、販売費及び一般管理費は毎月概ね固定的に発生するため、開催の月の属する四半期(第1四半期、第3四半期)に営業利益の水準が高くなる傾向があります。2023年6月期における第4四半期会計期間(2023年4月から2023年6月まで)は営業損失となる見込みです。

#### (5) 営業外損益、経常利益

営業外収益は、自販機取扱手数料収入及び助成金を見込んでおり、営業外費用は、主に借入金に係る支払利息を見込んでおります。

以上の結果、経常利益は575百万円(前期比554.6%増)を見込んでおります。

#### (6) 特別損益、当期純利益

特別損益は見込んでおりません。また、法人税等については、利益計画に基づいて算出しております。

以上の結果、2023年6月期の当期純利益は423百万円(前期比228.7%増)を見込んでおります。

#### 【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月26日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。