



TOKYO TSUSHIN GROUP

株式会社東京通信グループ

2024年12月期 第3四半期 決算説明資料

2024年11月8日 証券コード：7359（東証グロース）

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢や当社グループの関連する業界動向等が含まれますがこれらに限られるものではなく、また、事業環境および市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めておりますが、上記リスクや不確実性を排除するものではありません。



1.	2024年12月期 第3四半期 決算概要	P. 5
2.	セグメント別概況	
	- メディア事業	P. 10
	- プラットフォーム事業	P. 15
	- その他（新規事業）	P. 21
3.	展望	P. 26
4.	appendix	P. 29



エグゼクティブサマリー

- 売上高・営業利益は好調なプラットフォーム事業が牽引も前年同期比では減収減益
但し、前四半期（2Q）比では増収増益、足元も四半期ベースでの増収増益基調は継続しており
4Qは黒字の見通し
 - ・ 減収減益要因となっていたメディア事業における「ハイブリッドカジュアルゲームアプリ」の開発体制を見直し
 - ・ 「ハイブリッドカジュアルゲームアプリ」に重点配分してきた経営資源を主軸の「カジュアルゲームアプリ」及び「ハイパーカジュアルゲームアプリ」の開発・運用に再配分
- メディア事業はロールアップ戦略が奏功、「Picrew」は引き続き事業シナジーを発揮
 - ・ メディア事業におけるFY2023/4QにM&Aした(株)テトラクローマの画像メーカーサービス「Picrew」が引き続き業績に貢献
 - ・ 2024年6月に新施策としてリリースしたスマートフォンアプリ版は国内・海外ともにダウンロード数は増加傾向で推移
- 赤字サービスの見直し・縮小に伴うコストカットは順調に進行中
 - ・ 赤字事業及びサービスの見直し・縮小を推進中。現在予定している撤退事業等の詳細に関しましては、本日（2024年11月8日）公表いたしました「経営方針の一部改訂に関するお知らせ」をご参照ください。



1. 2024年12月期 第3四半期(7~9月) 決算概要



第3四半期(7~9月) 決算概要 | 決算ハイライト

連結業績

前四半期(2Q)比で増収増益、EBITDAは黒字転換も上期の積極的な先行投資が影響し前年同期比では減収減益

売上高	: 1,462 百万円	YoY	: 87.3 %
営業利益	: △66 百万円	YoY	: △48 百万円
※ EBITDA	: 29 百万円	YoY	: 45.2 %

メディア事業

セグメント利益は前四半期比148.9%もハイブリッドカジュアルゲームの開発投資を主因に前年同期比では減収減益

売上高	: 808 百万円	YoY	: 71.4 %
セグメント利益	: 36 百万円	YoY	: 40.2 %
EBITDA	: 50 百万円	YoY	: 53.7 %

減収減益

プラットフォーム事業

電話占いサービスが好調に推移し、セグメント利益は過去最高を更新。セグメント利益率も過去最高で着地

売上高	: 593 百万円	YoY	: 108.5 %
セグメント利益	: 94 百万円	YoY	: 172.3 %
EBITDA	: 172 百万円	YoY	: 130.4 %

増収増益

その他

新規事業の増収基調は継続も、ファンクラブビジネス事業の先行投資等による各種費用の増加により減益

売上高	: 61 百万円	YoY	: +58 百万円
セグメント利益	: △74 百万円	YoY	: △20 百万円

増収減益

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



第3四半期(7~9月)決算概要 | 連結損益計算書・連結貸借対照表

- 売上高、営業利益は好調なプラットフォーム事業が牽引するも、メディア事業においてハイブリッドカジュアルゲームアプリ開発にリソースを集中した影響を主因に前年同期比では減収減益
- 売上高、営業利益は前四半期(第2四半期)比では増収増益。足元も四半期ベースでの増収増益基調は継続
- 純資産及び現預金の主な減少要因は、投資事業(BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合)で得た利益を非支配株主へ分配したことによるもの

連結損益計算書

(百万円)	FY2024 3Q	FY2023 3Q	YonY
売上高	1,462	1,675	△212
売上総利益	1,153	1,389	△236
販売費及び一般管理費	1,219	1,407	△188
営業利益	△66	△17	△48
営業利益率	△4.5%	△1.1%	△3.5pt
経常利益	△91	△27	△64
税金等調整前四半期純利益	△91	△27	△64
親会社株主に帰属する四半期純利益	△108	△58	△50
EBITDA ※1	29	64	△35

連結貸借対照表

(百万円)	2024年 9月末	2023年 12月末	増減
流動資産	1,583	2,411	△828
現預金	826	1,436	△609
固定資産	2,332	2,583	△251
資産合計	3,915	4,995	△1,079
流動負債	1,536	1,259	277
固定負債	1,465	1,990	△525
負債合計	3,001	3,250	△248
株主資本	681	948	△266
純資産計	914	1,745	△831
負債・純資産計	3,915	4,995	△1,079

※2

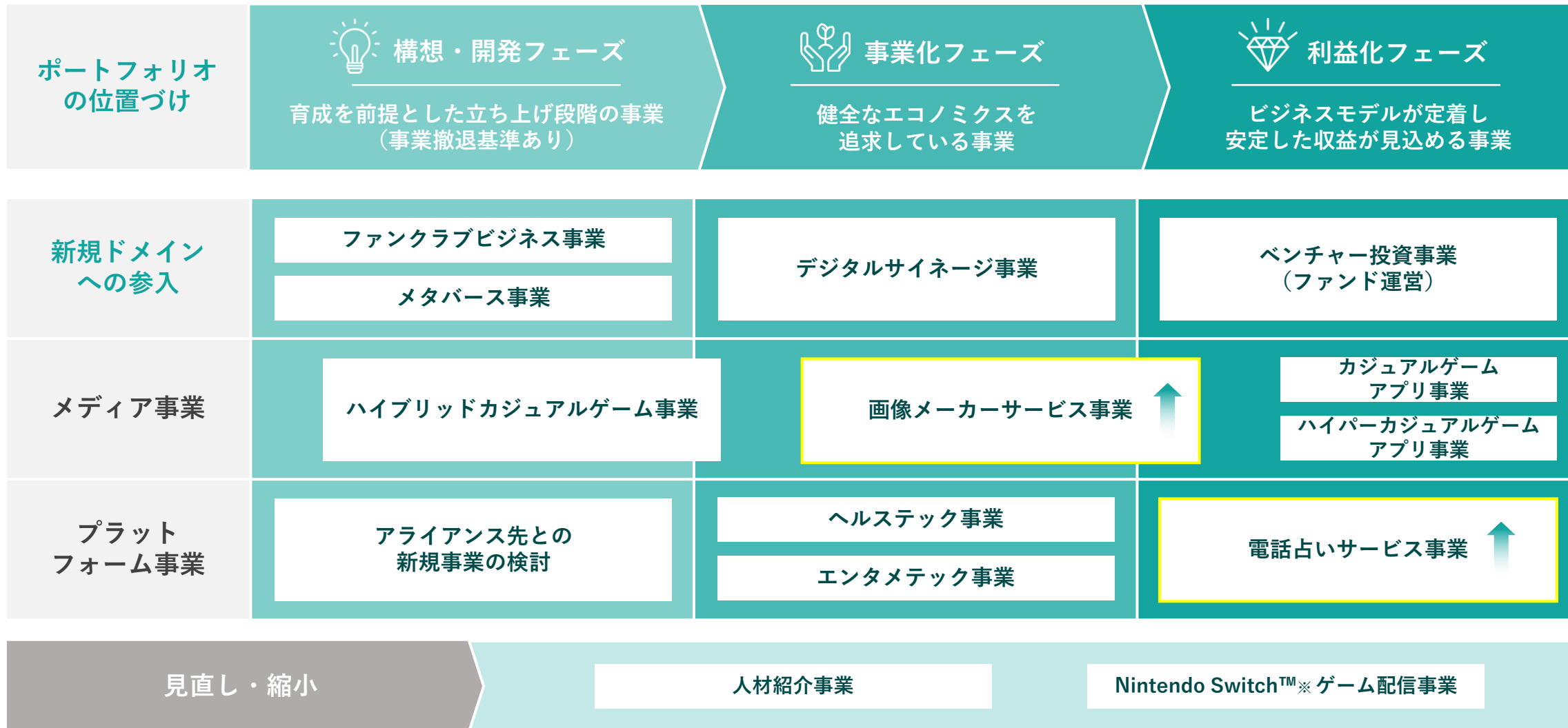
※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 2024年12月中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



第3四半期(7~9月) 決算概要 | 各事業の進捗状況

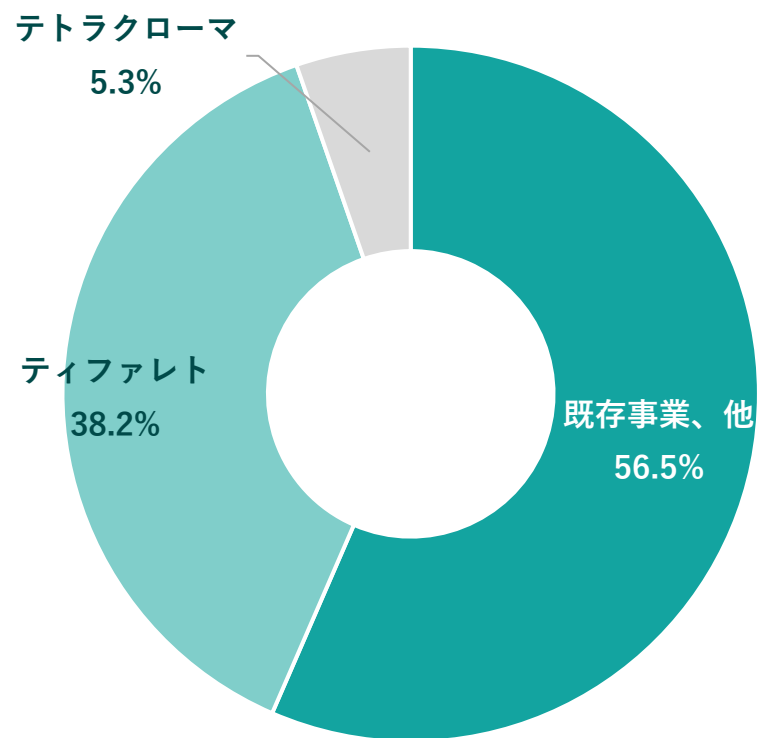
- 事業ポートフォリオを俯瞰的にとらえ、事業成長性のあるドメインに参入し新たな事業の確立を目指す
 - 成長鈍化及び不採算事業については、見直し・縮小・撤退を具体的に進めていく



※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。

引き続き、M&Aにおけるシナジー効果を発揮
M&Aのトラックレコードを着実に積み上げている

連結売上高に占めるM&A連結子会社の売上高割合



第3四半期(7~9月)



- 当社は創業以来、既存事業の成長に加え、M&Aでの非連続的な成長により企業価値を高めていくことを成長戦略の柱としてきた
- 2020年12月の上場後にM&Aで連結子会社となった株式会社ティファレット及び株式会社テトラクローマの当第3四半期における連結売上高割合は合計43.5%であり、当社グループの業績に大きく貢献
- 独自のアセット活用、コスト最適化等によりマネタイズを強化
- M&Aの成功事例・トラックレコードを着実に積み上げている

 TOKYO TSUSHIN GROUP

2. セグメント別概況 -メディア事業-



メディア事業 | 概況

- ・カジュアルゲーム、ハイパーカジュアルゲームはハイブリッドカジュアルゲームの開発にリソースを集中した影響で減収減益。リソースの配分については是正していく方針
- ・画像メーカーサービス「Picrew」が好調に推移

FY2024/ 3Q

売上高	YoY	増減
808 百万円	71.4 %	△323 百万円
セグメント利益	YoY	増減
36 百万円	40.2 %	△54 百万円
EBITDA ※	YoY	増減
50 百万円	53.7 %	△43 百万円

画像メーカーサービス「Picrew」



- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン

※ EBITDA = 営業利益+のれん償却費+減価償却費



メディア事業 | スマートフォンゲームアプリの状況

カジュアルゲーム



「意味がわかると怖い日常」

ハイパーカジュアルゲーム



「Hoarding and Cleaning」

インセンティブゲーム



「トクトクソリティア」

- 世界に配信しているハイパーカジュアルゲームアプリでは「Hoarding and Cleaning」、カジュアルゲームアプリの「意味がわかると怖い日常」、Play to Earn領域 ※ にて“インセンティブゲーム”を展開しているポイ活ゲームアプリでは、「トクトクソリティア」が業績に貢献
- FY2024より新たに着手しているハイブリッドカジュアルゲーム事業（「広告収益×課金収益」型ゲームアプリ）については、第2四半期より開発投資・テストマーケティングを本格化。ハイブリッドカジュアルゲームへリソースを集中した結果、ハイパーカジュアルゲーム、カジュアルゲーム及びインセンティブゲームの開発にも影響し、リリース本数や運用本数が減少、開発コストの増加傾向も継続し、メディア事業の減収減益要因となった

※ 「Play to Earn」 = ゲームをプレイすることで、ユーザーがアプリ内通貨などのインセンティブを得られる形式のゲーム



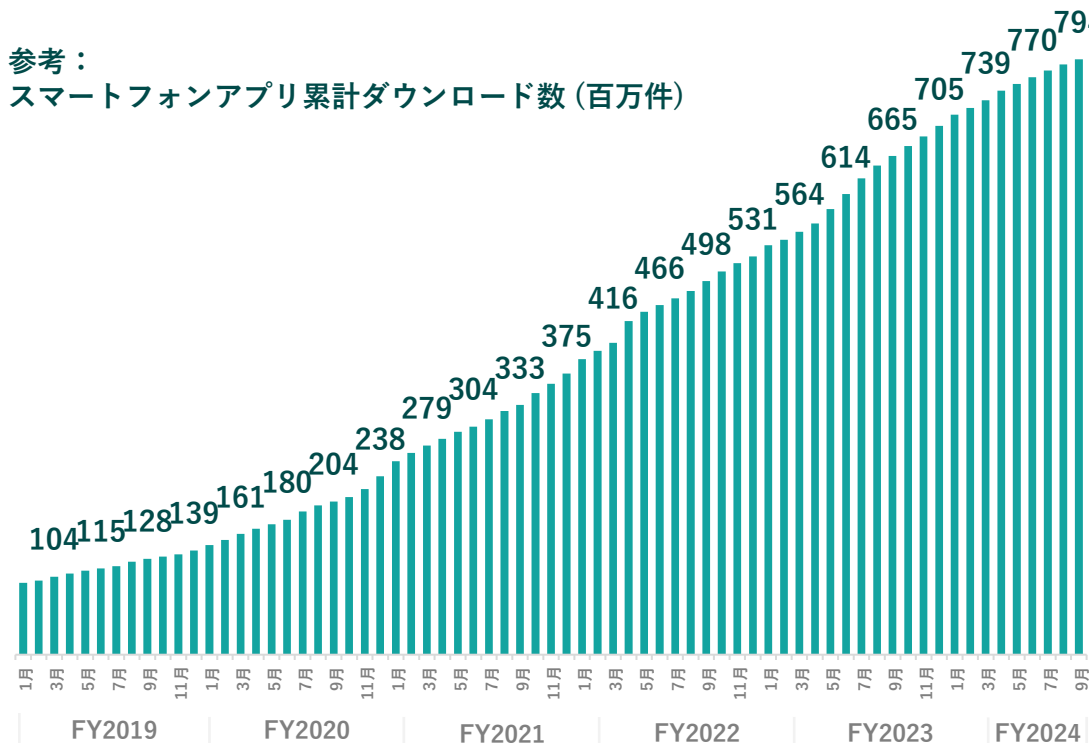
メディア事業 | 主要事業のKPI (スマートフォンアプリ)

FY2024はアプリ毎の収益性を精査～運用本数の整理を行い、収益最大化を第一に運用する方針

※
KPI (運用本数)

	FY2024 計画	FY2024 3Q実績
運用本数 (月平均)	265	238

参考：
スマートフォンアプリ累計ダウンロード数 (百万件)



※「運用本数」とは、広告出稿から運用を伴うすべてのスマートフォンアプリの本数（月平均）になります。

FY2022、FY2023では家庭用ゲーム機配信ソフト等の運用本数も含んだ数値を開示しておりましたが、本資料では算出条件をFY2021以前のものに揃えております。



メディア事業 | トピックス

「庄内三十三観音めぐり～こころを癒す巡礼の旅～」キャンペーンにてPicrewをご利用いただきました

庄内三十三観音めぐり
こころを癒す巡礼の旅

庄内三十三観音の札所は、およそ320年前に制定されました。札所は、庄内各地に点在し、首番・番外を含め35か寺あります。心を癒す巡礼の旅を始めてみませんか？

お寺カード「庄内寺男子」コレクション 配付開始 2024年9月1日(日) から(なくなり次第終了)

御朱印を受けると、お寺カードももらえます。
お寺カードは、お寺の情報とお寺からイメージしたキャラクター「庄内寺男子」が掲載されたカードです。お寺の数と同じ35人のキャラクターがいいますので、お参りの記念にぜひ集めてみてください。配付開始以降、庄内三十三観音のお寺で御朱印を受けた方のうち、ご希望の方お一人につき1枚、無料でお寺カードを差し上げます。

～お寺カードの誕生まで～
酒田高生氏の2年間に渡る巡礼体験を通して見えた新たなお寺の魅力を若者向けに発信すべく、それぞれのお寺のイメージを人化、無敵生から画像作成アプリ「Picrew(ピクルー)」(https://picrew.me/)を使い、35人のキャラクター「庄内寺男子」を作成、2人のクリエイター様の許可をいただきカードにしました。

庄内三十三観音「お寺フォト」Instagramキャンペーン
[キャンペーン期間] 2024年9月1日(日)から11月30日(土)
参拝したお寺の素敵な写真を撮影してInstagramに投稿すると、抽選で15名様に庄内の特産品2000円相当が当たります！

- ① @shonaiheritage 庄内観光コンベンション協会のInstagramをフォロー。
- ② キャンペーン期間中、庄内三十三観音に含まれるお寺を巡礼して写真を撮影。
- ③ 投稿に、参拝したお寺の写真と寺名・礼拝・コメントと「#庄内三十三観音魅力発見2024」を記載。

Instagramキャンペーンは、抽選結果が発表まで、公開は行っておりません。

お問い合わせ先：庄内観光コンベンション協会 TEL: 0235-88-2611 営業時間：平日 9:30～17:15
お問い合わせ先：株式会社テトラクロマ TEL: 0235-88-2611 営業時間：平日 9:30～17:15
お問い合わせ先：株式会社ピクルー TEL: 0235-88-2611 営業時間：平日 9:30～17:15
お問い合わせ先：株式会社ピクルー TEL: 0235-88-2611 営業時間：平日 9:30～17:15



庄内観光コンベンション協会（山形県三川町、会長：皆川治鶴岡市長）が主催する「庄内三十三観音めぐり～こころを癒す巡礼の旅～」キャンペーンにて配付される「お寺カード」のキャラクター作成に、株式会社テトラクロマが運営する画像メーカーサービス「Picrew」をご利用いただきました。

お寺カードは、お寺の由来・歴史などの情報とお寺からイメージしたキャラクター「庄内寺男子」が掲載されたカードとなっており、庄内三十三観音の各札所で御朱印を受けられた方に配付されます。

御参拝の記念に、ぜひコレクションしてみたいはいかがでしょうか。

【庄内三十三観音めぐり～こころを癒す巡礼の旅～キャンペーンについて】

庄内三十三観音は、正徳元年（1711年）頃に羽黒山の住職により、33の観音霊場として定められたことが始まりで、現在は2市3町に首番、番外を含む35霊場あります。

「お寺カード」の配付のほか、庄内三十三観音のお寺を参拝し、お寺の美しい庭園や彫刻等、素敵な写真を撮影し、Instagramに投稿していただいた方から抽選で庄内の特産品があたるキャンペーンも実施しております。

秋の庄内三十三観音をゆったりと巡りながら、魅力あふれる巡礼の旅をお楽しみください。

キャンペーンページ <https://mokedano.net/news/302>



2. セグメント別概況 -プラットフォーム事業-



プラットフォーム事業 | 概況

セグメント利益は94百万円、四半期ベースでは過去最高を更新
 セグメント利益率も15.9%となり過去最高で着地
 電話占いサービスが好調に推移

FY2024/ 3Q

売上高	YonY	増減
593 百万円	108.5 %	+46 百万円
セグメント利益	YonY	増減
94 百万円	172.3 %	+39 百万円
EBITDA ※	YonY	増減
172 百万円	130.4 %	+40 百万円

相談サービス

ヘルステック・エンタメテック



- 電話占いサービス群が大きく貢献
 - 主軸の「電話占いカリス」が好調に推移。2023年4月に株式会社サイバーエージェントより事業譲受した「SATORI電話占い」、同年10月にリリースした新サービス「恋愛相談METHOD」も順調に成長し、引き続き業績に大きく貢献
- 新規事業の安定成長
 - ヘルスケアアプリ「OWN.」は6月より4ヶ月連続の黒字
 - アーティストと双方向のコミュニケーションを実現する推し活×メッセージアプリ「B4ND」の有料会員は緩やかに増加
引き続き、サービス内容の拡充を推進

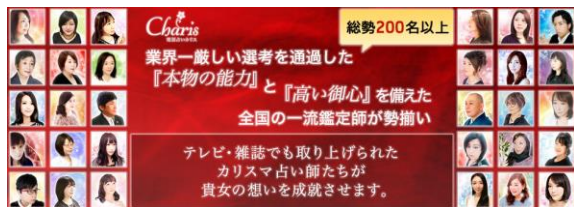
※ EBITDA = 営業利益+のれん償却費+減価償却費



プラットフォーム事業 | 電話占いサービス事業の状況

電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は2023年10月のリリース後、順調に成長次なる事業の柱への成長を目指す

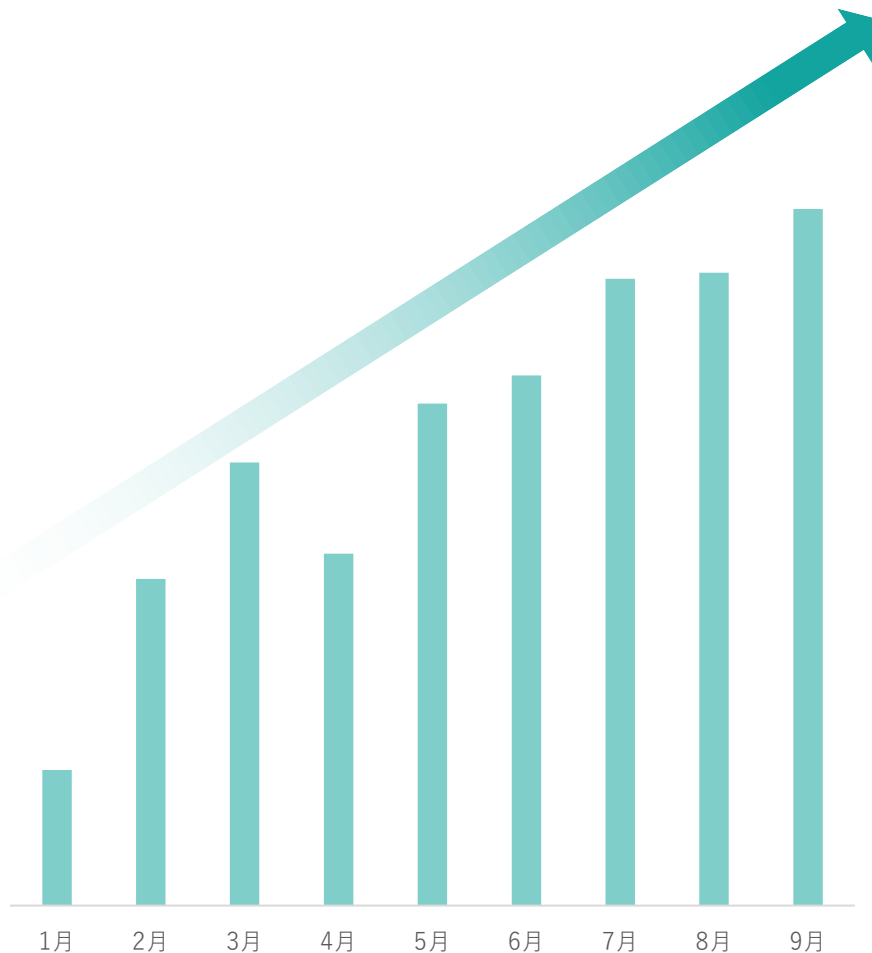
Charis
電話占いカリス



SATORI 電話占い



恋愛相談METHOD



「恋愛相談METHOD」 FY2024年月次売上高推移

※売上傾向を把握していただくための資料であり、数値は非公開とさせていただきます



プラットフォーム事業 | 主要事業のKPI (相談サービス)

総勢300名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍し
主力である「電話占いカリス」を中心に毎月約24,000回の相談を実施

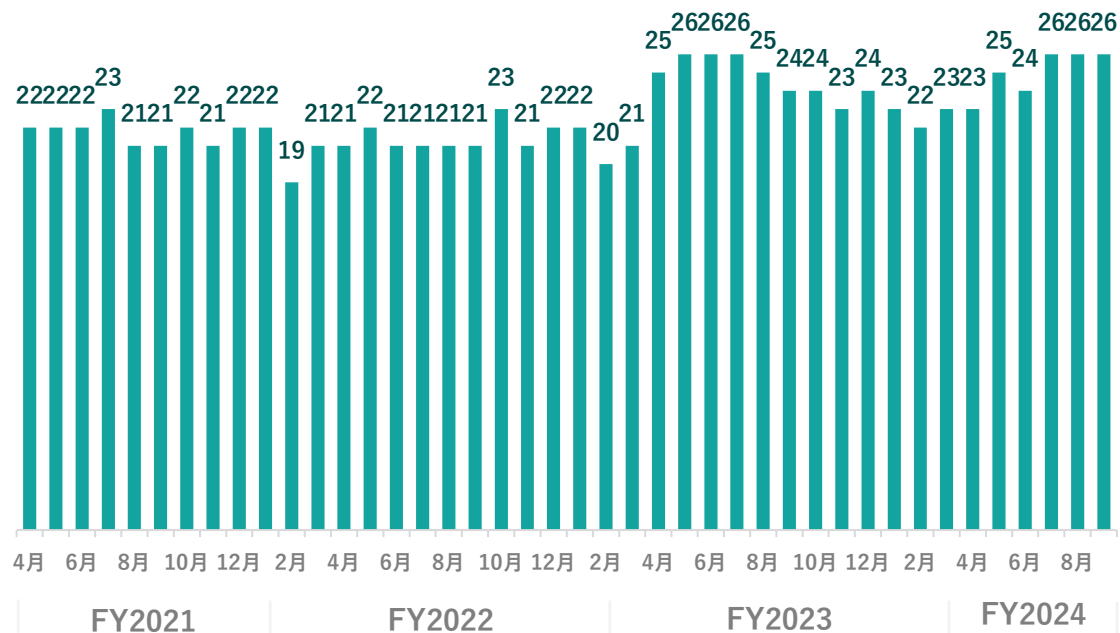


SATORI電話占い
恋愛相談METHOD

※1
KPI (相談回数)

(千回)	FY2024 計画	FY2024 3Q実績
相談回数	299	222

相談回数 (千回) ※2



※1. 「電話占いカリス」、「SATORI電話占い」、「恋愛相談METHOD」の3サービスの相談回数の合計値となります。

※2. FY2021/1Qまでの数値については、株式会社ティファレトの株式取得前の情報となるため非掲載となります。



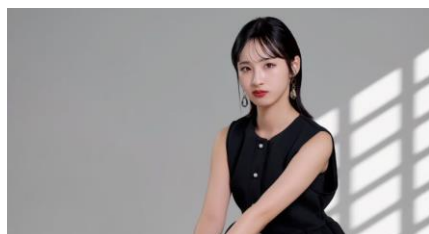
プラットフォーム事業 | エンタメテック事業 (B4ND) の状況

エンタメテック事業における『推し活×メッセージアプリ「B4ND」』は、引き続き秋元康氏が携わったアーティストを中心にサービスを拡大中
SHOW-WA / MATSURIは5月の参画より会員数を大きく伸長

(リリース順に掲載)



B4ND



当社グループでは、推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域の当社経済圏の拡大に向け、当該市場を支援するワンストップサービスを提供する「エンタメテック事業」を展開。アプリサービスの「B4ND」とファンクラブ構築・支援サービスを軸に、当社経営陣の芸能関係やファンビジネス領域の経験や業界とのリレーションを活用し、推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域において、包括的にビジネスを運営してまいります。

※エンタメテック事業における「B4ND」の報告セグメントは『プラットフォーム事業』に区分し、「ファンクラブビジネス事業」は報告セグメントに含まれない『その他』に区分しております。



プラットフォーム事業 | エンタメテック事業 (B4ND) トピックス

秋元康氏総合プロデュースのIDOL3.0 PROJECTから生まれた「Rain Tree」が「B4ND」に参画
第4四半期（10～12月）も参画アーティスト及びサービスを拡充していく方針



2024.10.2 リリース

秋元康氏総合プロデュースのアイドルグループ
「WHITE SCORPION」が推し活×メッセージアプリ「B4ND」に参画！
※別途、ファンクラブビジネス事業にて、公式サイト・公式ファンクラブサービスを展開



2024.10.7 リリース

佐久間宣行氏が総合プロデュースを務めるアイドルグループ
「ラフ×ラフ」が推し活×メッセージアプリ「B4ND」に参画！



2024.10.8 リリース

秋元康氏総合プロデュースのIDOL3.0 PROJECTから生まれた
「Rain Tree」が推し活×メッセージアプリ「B4ND」に参画！



2024.10.11 リリース

秋元康氏が総合プロデュースを務めるアイドルグループ
「フジコース」が推し活×メッセージアプリ「B4ND」に参画！
※別途、ファンクラブビジネス事業にて、公式サイト・公式ファンクラブサービスを展開

※ 2024年10月15日現在の新規参画アーティストをリリース順に掲載しております。



2. セグメント別概況 - その他（新規事業） -



その他（新規事業） | 概況

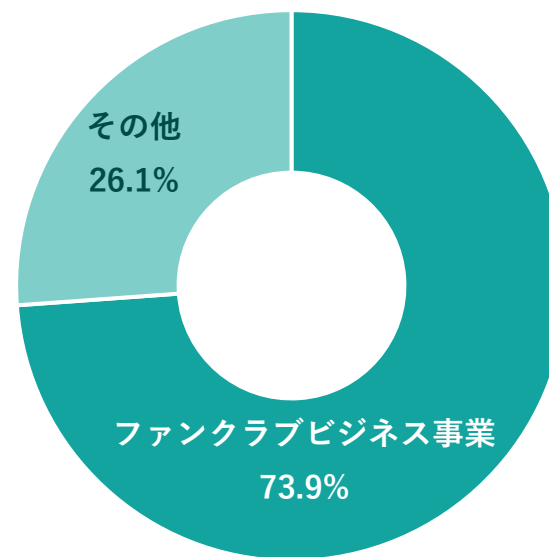
トップラインはファンクラブビジネス事業が牽引

- ファンクラブビジネス事業は秋元康氏が総合プロデューサーを務める「WHITE SCORPION」が初のワンマンライブを開催、CD販売関連売上も貢献
- 利益の創出に向けて引き続き各事業の体制を整備していく

FY2024/ 3 Q

売上高	YonY	増減
61 百万円	—	+ 58 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△ 74 百万円	—	△ 20 百万円

その他セグメントの売上高構成比



第3四半期（7～9月）

- その他の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ファンクラブビジネス事業、メタバース事業、デジタルサイネージ事業、人材紹介事業、投資事業及び新規事業開発等に取り組んでおります。
- ファンクラブビジネス事業は、秋元康氏が携わったアーティストを中心にオフィシャルサイトやオフィシャルファンクラブサービス（EC、イベント等）の開発・運営を行っております。



その他（新規事業） | ファンクラブビジネス事業の状況①

FY2022に株式会社オーバースへ出資&オーバースが発行する暗号資産「NIDT」を保有
FY2023に新アイドルグループの公式サイトやファンクラブサービスの開発・運営から支援を展開

株式会社オーバースの
アイドル×メタバースプロジェクトが始動
Nippon Idol Token / IDOL3.0 PROJECT



当社と株式会社オーバース、株式会社gumiが
メタバース及びWeb3.0に関する
戦略的パートナーシップ構築に向けて合意

時代の変化やニーズに合わせて
”アップデートする”アイドルグループ
「WHITE SCORPION」が新たに誕生



当社は公式サイトやファンクラブ
の開発・運営から参画
NIDTのユーティリティ性向上施策やNFT配布、
イベント運用などの支援を継続中



「WHITE SCORPION」は、株式会社オーバースが運営し、48グループや坂道シリーズなど
国民的アイドルグループを手がけてきた秋元康氏が総合プロデューサーを務める新アイドルグループです。
2023年4月よりオーディションが開始され、10月7日に最終合格者が発表、
12月7日にキングレコードより配信シングル「眼差し Sniper」でデビュー。



その他（新規事業） | ファンクラブビジネス事業の状況②

オフィシャルファンクラブサービスは
引き続き秋元康氏が携わったアーティストを中心にサービスを拡大中

（リリース順に掲載）



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



「B4ND」にも参画



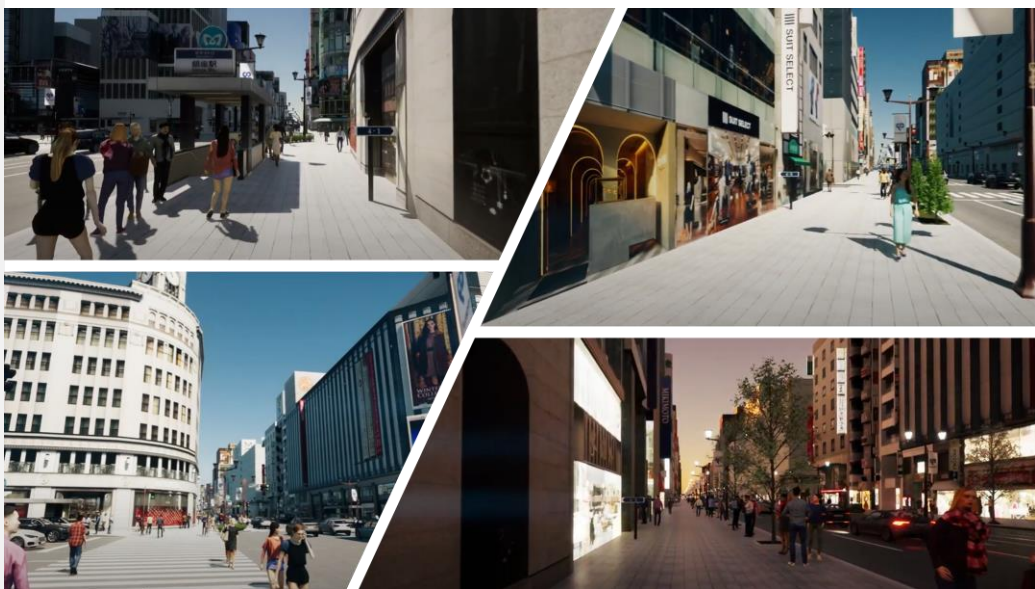
当社グループでは、推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域の当社経済圏の拡大に向け、当該市場を支援するワンストップサービスを提供する「エンタメテック事業」を展開。アプリサービスの「B4ND」とファンクラブ構築・支援サービスを軸に、当社経営陣の芸能関係やファンビジネス領域の経験や業界とのリレーションを活用し、推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域において、包括的にビジネスを運営してまいります。

※エンタメテック事業における「B4ND」の報告セグメントは『プラットフォーム事業』に区分し、「ファンクラブビジネス事業」は報告セグメントに含まれない『その他』に区分しております。

その他（新規事業） | メタバース事業の状況

引き続き、(株)アミザにてプラットフォーム「AMIZA CITY GINZA」を開発中

AMIZA<街づくり>プラットフォーム構築プロジェクト AMIZA CITY GINZA



高度数学を使用し、リアルとバーチャルの融合でもう一つの銀座の街を誕生させます。ショップなどの商業施設、劇場、ホテルなど、様々な街の要素が網目のように交差する「AMIZA CITY GINZA」。



2024年4月に行われた世界的なメタバース分野のイベント「Asian Metaverse Summit & Awards 2024」※にて「TOP Digital-Twin Initiative:Consumer」を受賞

※CEE Business Mediaが主催するアワードで、メタバースやWeb3分野における最先端の情報発信及び、コミュニティ全体の成長の加速につながるイベントとして世界的に注目を集めています。



3. 展望



当社のWeb3.0構想

- トークンサプライヤーとPlay to Earnユーザーを繋ぐカジュアルゲーム×GameFi Economyを模索^{※1}
- メタバース×アイドルプロジェクトをサポートする立ち位置としてメタバース×ファンビジネスを構想

《カジュアルゲーム×GameFi 構想》



《メタバース×ファンビジネス構想》



※1. GameFiとはGame（ゲーム）とFinance（金融）を組み合わせた造語で、ゲームプレイヤーがトークンなどの経済的インセンティブを獲得できる「Play to Earn」などの仕組みを含むブロックチェーンゲームを指します。
 ※2. NFT（Non-Fungible Token）とは非代替性トークンと訳され、代替が不可能なブロックチェーン上で発行された、送信権が入った唯一無二のデータのことです。デジタル上での資産の鑑定書や所有証明書としての役割を持っている。DAOは特定の所有者や管理者が存在せずとも、事業やプロジェクトを推進できる組織を指します。

当社のWeb3.0構想 | エンタメテック事業

FY2023より、推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域の拡大に向けた包括的なエンタメテック事業を開始



アイドル・タレント・アーティスト活動をワンストップで支援する包括的な「エンタメテック事業」を展開

組織やサービスに留まらない横断的なバックアップを実現

コミュニケーションサービス



PERMA

連結子会社 (株)パルマ

B4ND

推し活×メッセージアプリの運営

ファンクラブ構築・支援

TeT

連結子会社 (株)TeT



ファンクラブサービス運営・EC展開

DIGITAL PLANT

連結子会社 (株)デジタルプラント



IDOL3.0 PROJECT支援 ※

暗号資産のユーティリティ性向上施策やNFT配布、イベント運用なども支援

その他の事業

- ・アプリ
- ・デジタルマーケティング
- ・メタバース
- ・仮想通貨関連

などの
既存事業との
シナジーを模索

※ 「IDOL3.0 PROJECT」は、株式会社オーバースが運営し、48グループや坂道シリーズなど国民的アイドルグループを手がけてきた秋元康氏が総合プロデューサーを務める「従来のアイドル像にとらわれず、リアルとバーチャルを行き来するアイドル」プロジェクトです。



4. appendix



当社が目指すもの

TOKYO TSUSHIN GROUP のデジタルビジネス・コングロマリット

「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

私たちの周りには、デジタルの進化に取り残されたり、情報過多で疲弊し、オンラインの世界でのつながりにおいて本質的な満足感を見出せずにいる人々があります。

テクノロジーの力を利用して、心地よいオンライン体験を提供し、人々がデジタルツールと健康的に共存できる環境を創り出すため、コングロマリット経営を推進し、社会にポジティブ・インパクトを与えてまいります。

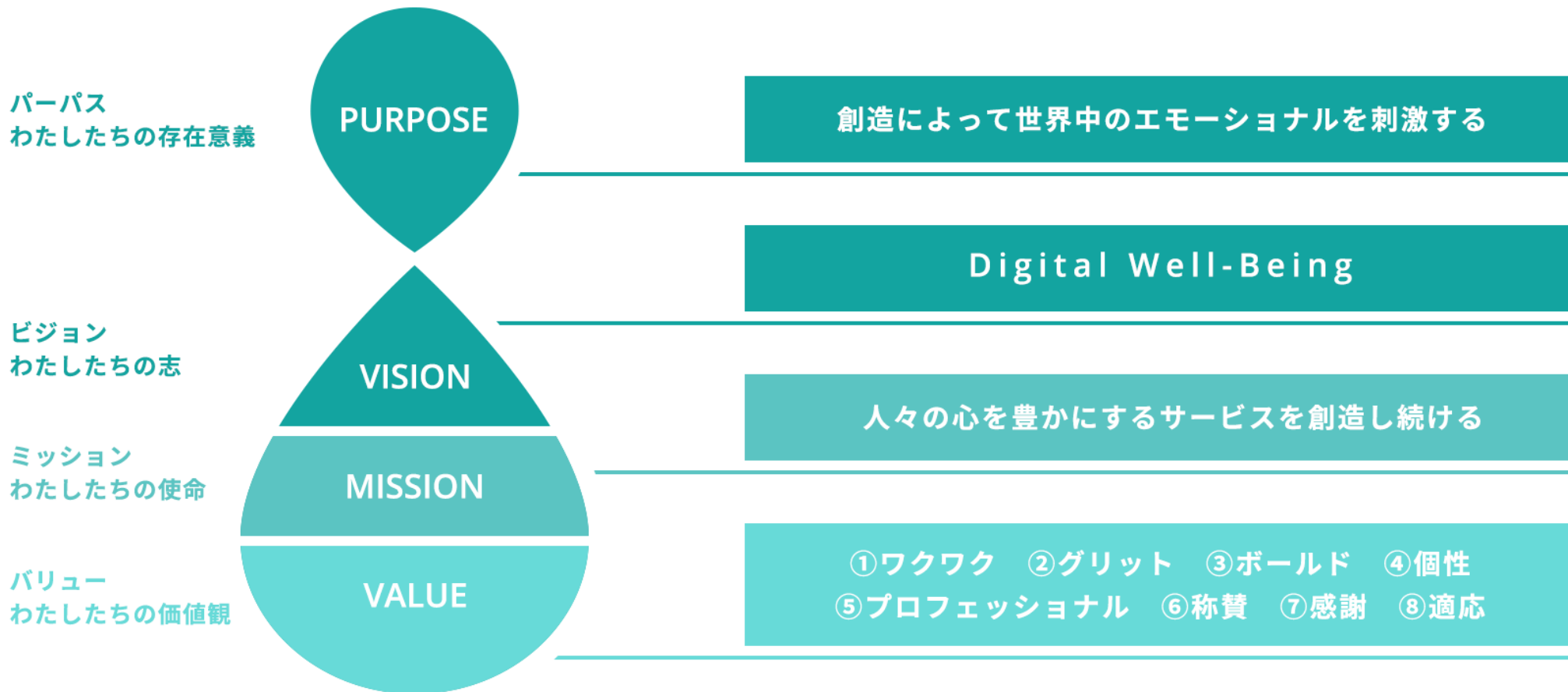
Digital Well-Being をもたらす
プロダクトを多くの人々に届ける





PURPOSE / 企業理念

「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで中長期的な企業価値の向上を図り
持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



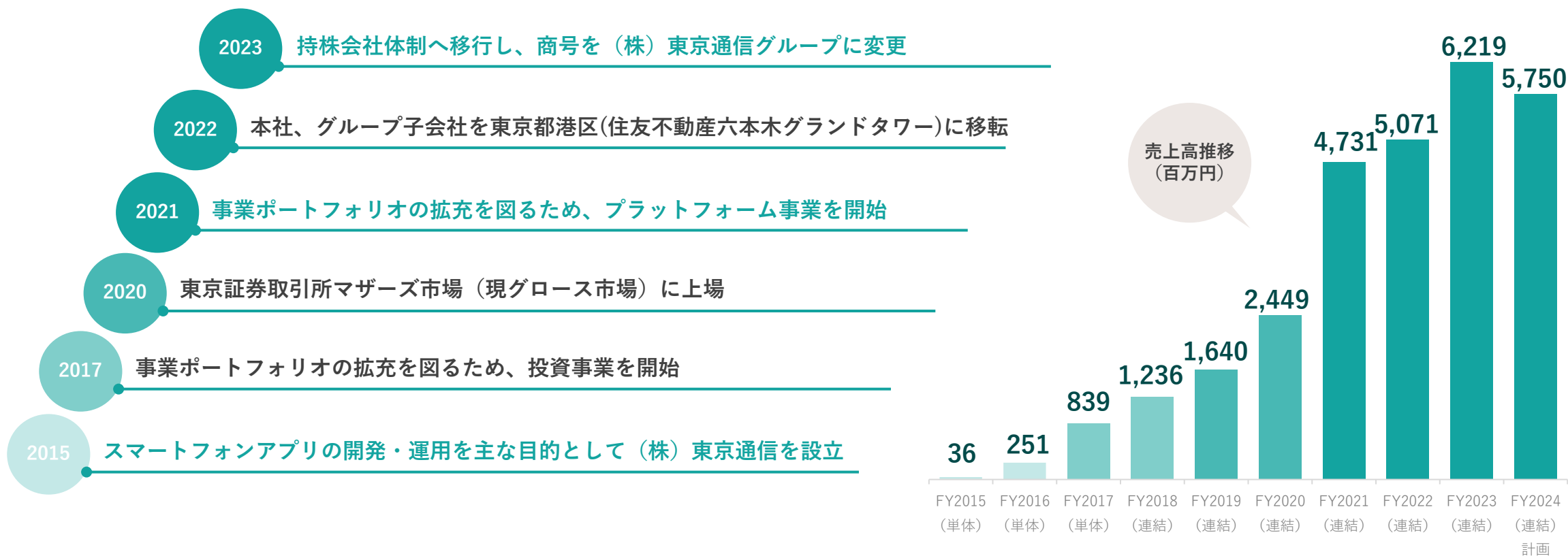


会社概要

社名	株式会社東京通信グループ
代表者	代表取締役社長CEO 古屋 佑樹
本社所在地	東京都港区六本木3丁目2-1 住友不動産六本木グランドタワー 22階
設立	2015年5月
資本金	613百万円
株式公開市場	東京証券取引所・グロース市場（証券コード:7359）
事業内容	メディア事業 / プラットフォーム事業 / その他
従業員数	142名
決算月	12月
主要子会社	株式会社ティファレット / 株式会社テトラクローマ / 株式会社デジタルプラント / 株式会社パルマ 株式会社TeT / 株式会社METAVERSE A CLUB / 株式会社Digital Vision Industries 株式会社シーカーズポート / 株式会社TT / 東京通信キャピタル合同会社 TT TECH COMPANY LIMITED / BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合

※ 上記は2024年9月末時点の情報となります。

祖業を中心にスピード成長を果たし、創業から5年でマザーズ上場（現グロース市場）
次なる成長フェーズとして、新たな事業を立ち上げ、コングロマリット経営を推進

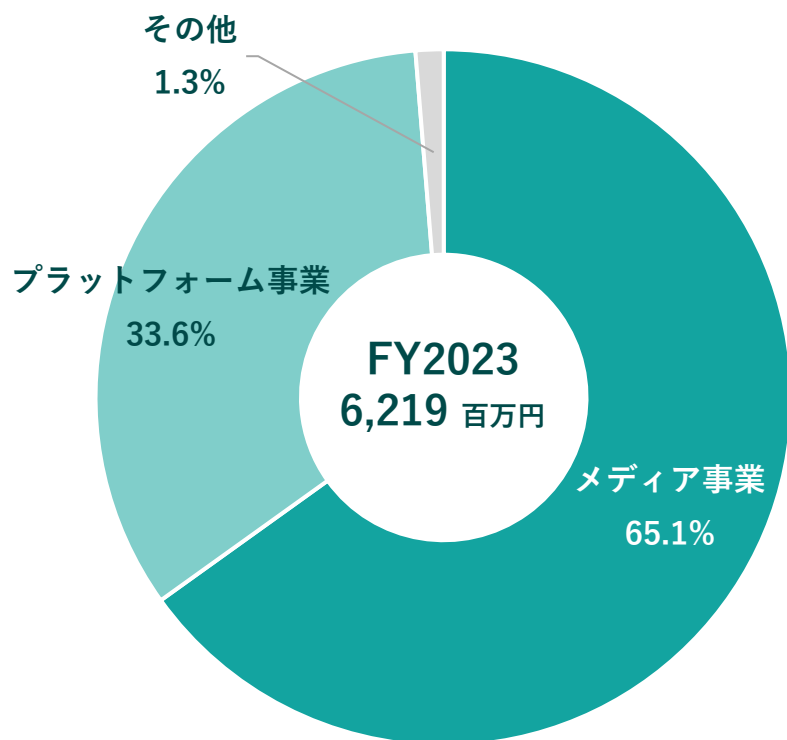




事業セグメントの概要

広告収益モデルの「メディア事業」と課金収益モデルの「プラットフォーム事業」で
売上高の9割以上を占める

売上高の構成比



事業セグメントの概要



メディア事業

- ・主にスマートフォン向けのアプリメディア（無料ゲームやポイ活アプリ等）を企画・開発し、広告収益を得る事業を展開
- ・ゲーム開発のノウハウを活かしてNintendo Switch™ ※等のプラットフォーム等に展開



プラットフォーム事業

- ・ユーザーとそのニーズを満たすサービス関係者をつなぐ
- ・プラットフォームを構築し、従量課金や定額課金で収益を得る事業を展開



その他

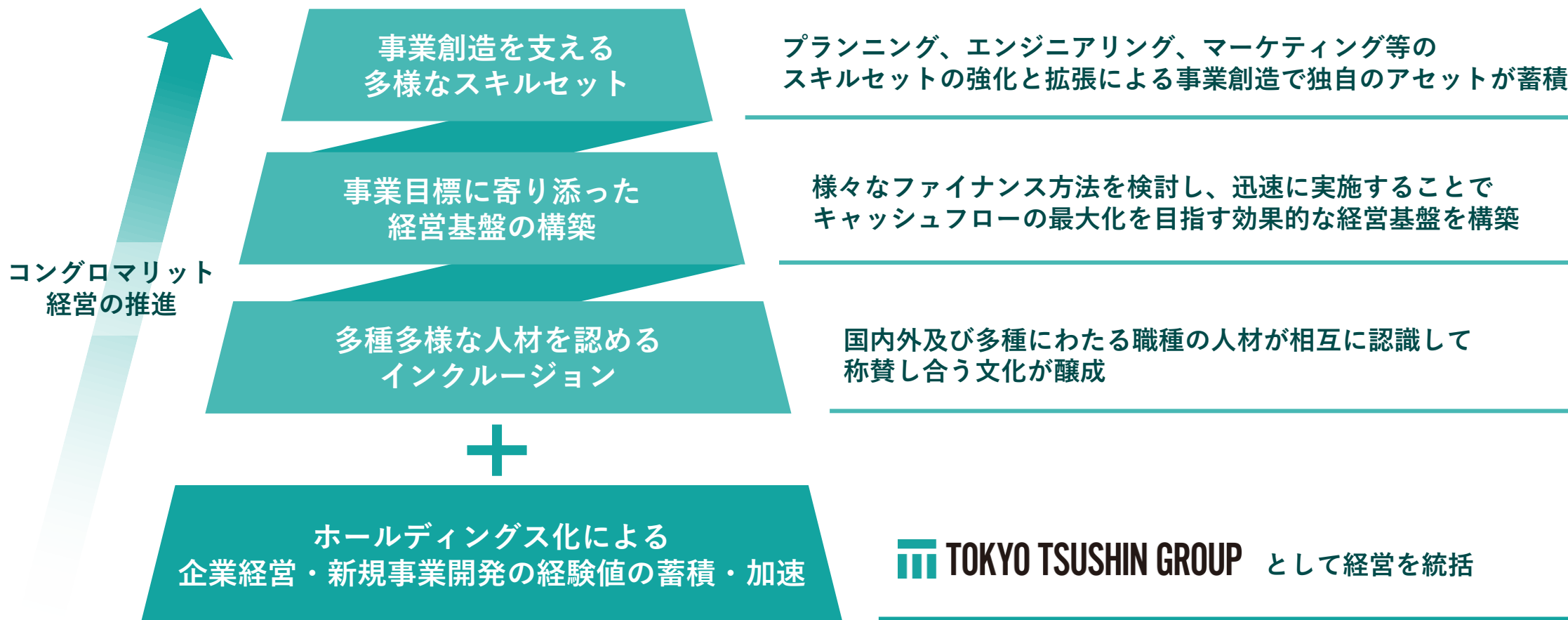
- ・報告セグメントに含まれない事業セグメントで、投資事業、メタバース事業、デジタルサイネージ事業及び人材紹介事業等に取り組む

※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



コングロマリット経営の推進を裏付ける競争力の源泉

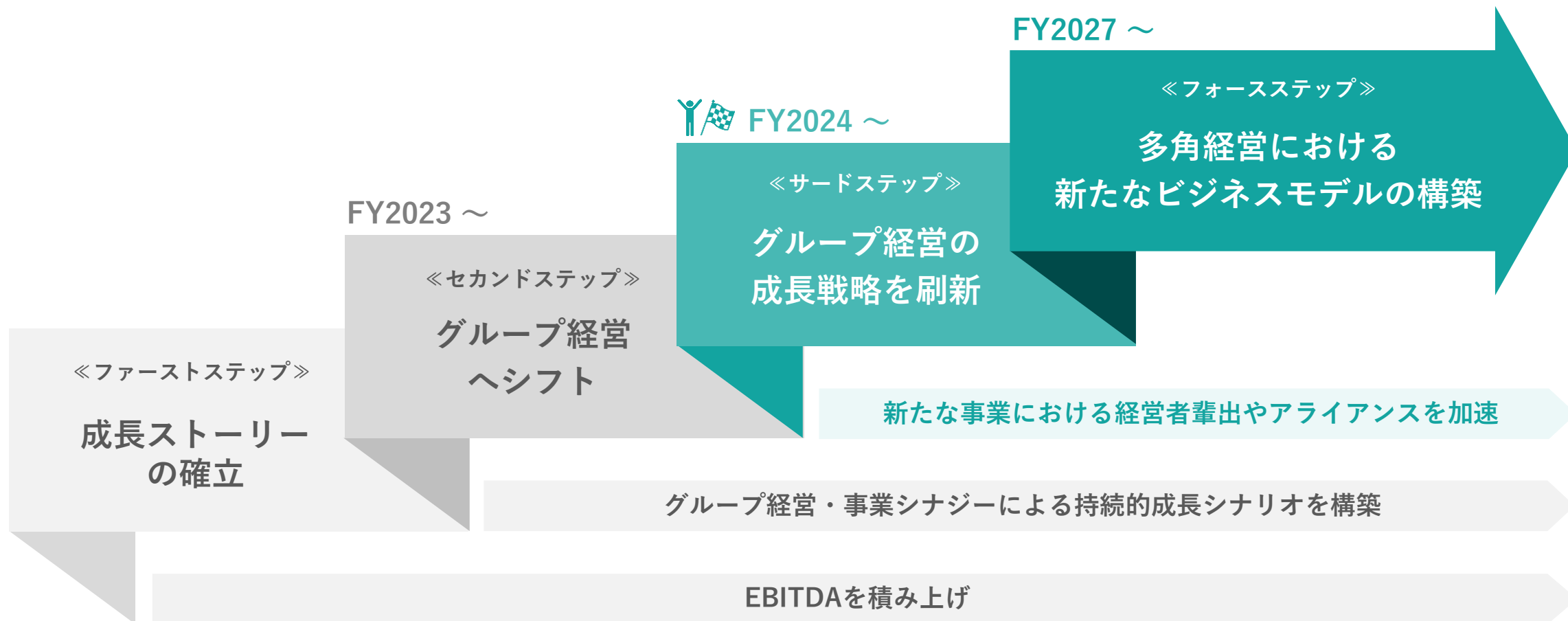
「多様なスキルセット」「戦略的な経営基盤の構築」「多種多様な人材を認めるインクルージョン」の掛け合わせに加え、ホールディングス化による経営の高度化によってコングロマリット経営を推進





長期的な成長ロードマップ

- 多角経営において新たな最適解となるビジネスモデルを見据え、成長ロードマップを策定
- サードステップである現在地においては、グループ経営に向けた成長戦略を刷新し新たな事業における経営者創出やアライアンスを加速





中長期グループ成長戦略

コーポレートサイドにおいて資金の健全な流れを生み出したうえで
事業サイドにて新規事業と既存事業の両軸に注力し、グループ一体となった高い成長性の実現を図る

グループ経営の成長戦略の刷新



新規事業の成長戦略

事業創造・戦略投資による
新たな事業の獲得



既存事業の成長戦略

事業運営の効率化による
投資資金の最大化



安定成長 及び
更なる収益性の向上



《 FY2024から3か年の経営方針 》

経営資源の集中投下により、新規事業と既存事業の高い成長性を実現



安定成長及び更なる収益性の向上

セグメント別 中長期成長戦略



メディア事業

《成長戦略》

トップライン・ボトムライン共に
日本No.1のカジュアルゲーム企業
として継続的に安定した収益を創出



プラットフォーム事業

《成長戦略》

相談サービスを中心に、業界トップ
クラスの地位を確立しつつ、M&Aに
よる更なるロールアップを継続



その他（新規事業・M&A）

《成長戦略》

年間利益1億円を超える事業の
確立・事業ポートフォリオの最適化



FY2024以降は新規事業への投資も行いつつ増収増益にコミット

経営経験と新規事業創造力を持つ経営チームでデジタル領域の事業を拡大



取締役会長 | 外川 穰

- ・博報堂を経て、2000年にシーエー・モバイル設立、代表取締役社長として多くのネットビジネスを創出
- ・2003年から2008年までサイバーエージェント専務取締役を兼務
- ・2015年に当社代表取締役会長就任
- ・2017年にbasepartners有限責任事業組合（現TT1有限責任事業組合）代表組合員職務執行者就任
- ・2022年当社取締役会長就任



代表取締役社長CEO | 古屋 佑樹

- ・シーエー・モバイルに新卒入社後、広告営業・メディアバイイング、新規事業開発に従事
- ・スマートフォン市場の黎明期よりアプリ関連事業を展開し、多種多様なジャンルのサービスを創出および運営を経験
- ・2015年に当社設立、取締役社長CEO就任



経営チーム（執行役員）

経営経験と新規事業創造力を持つ経営チームでデジタル領域の事業を拡大



執行役員 | 横山 佳史

- ・長年にわたり、カジュアルゲーム開発やポイントアプリ事業立ち上げに従事。国内ダウンロード数上位のアプリを多数輩出するなど、アプリ開発の実力者
- ・2015年に当社の社員第一号として入社



執行役員 | 長谷川 智耶

- ・シーエー・モバイルに新卒入社後、広告営業・新規事業開発に従事
- ・サイバーエージェントに転籍後、運用型広告、動画マーケティングの局長を務める
- ・2020年に当社参画



執行役員 | 福島 勇人

- ・シーエー・モバイルに入社後、コンテンツ事業及び占い事業を担当し、2014年に電話占い事業を展開するティファレトを買収、代表取締役就任
- ・日本占いコンテンツ協会の理事長を務め、イベントを多数主催し、2017年にシーエー・モバイルの常務取締役就任
- ・2021年にティファレトが東京通信子会社となり参画



執行役員 | 早川 晋

- ・朝日監査法人アンダーセンにてコンサルティング及び会計監査に従事
- ・DeNAのモバイル広告営業を経て、2009年にシーエー・モバイル入社後、取締役を務める
- ・2018年にゼネラルリンク取締役を経て、2022年に当社参画



取締役CFO・執行役員 | 赤堀 政彦

- ・シーエー・モバイルを経て、セレンディップ・コンサルティング及びマネジメントソリューションズにて、企業買収、投資先常駐支援業務、コーポレート業務全般に携わる
- ・グローバルウェイ取締役CFOとして業績黒字化及び株価向上に貢献
- ・2022年に当社取締役CFOとして参画



執行役員 | 金子 美奈

- ・長年にわたり法務スペシャリストとして従事
- ・2006年にミクシィ、2013年にシーエー・モバイルにて企業法務を担当
- ・2018年にサイバーエージェントに転籍後、2019年に当社参画

経営チーム（社外取締役・監査等委員）

経営経験と新規事業創造力を持つ経営チームでデジタル領域の事業を拡大



取締役（社外） | 塚本 信二

- ・三井物産に新卒入社、その後、日本マイクロソフトやアマゾンジャパンでマーケティング業務に従事し、カンントリーマネージャー等を歴任
- ・2022年にアマゾン バイスプレジデントに就任しアマゾンアド アジア太平洋地区を統括
- ・2023年に当社取締役就任



取締役（常勤監査等委員・社外） | 芝崎 香琴

- ・中央青山監査法人、新日本監査法人を経て、2016年に芝崎香琴公認会計士事務所代表就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任



取締役（監査等委員・社外） | 高橋 由人

- ・野村證券に入社、野村総合研究所取締役就任を経て、同社取締役副社長就任、同社顧問を務める
- ・BEENOS取締役（監査等委員）、セレス取締役（監査等委員）就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任



取締役（監査等委員・社外） | 串田 規明

- ・シーイー・モバイル、加藤・西田・長谷川法律事務所を経て、2017年に法律事務所スタートライン代表就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任



メディア事業 | 事業構造

ゲーム内広告をアドネットワークを介して広告主に提供、広告収益が主な収益源
スマートフォン向け無料ゲームコンテンツを有料コンテンツとして別プラットフォームへ展開



※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



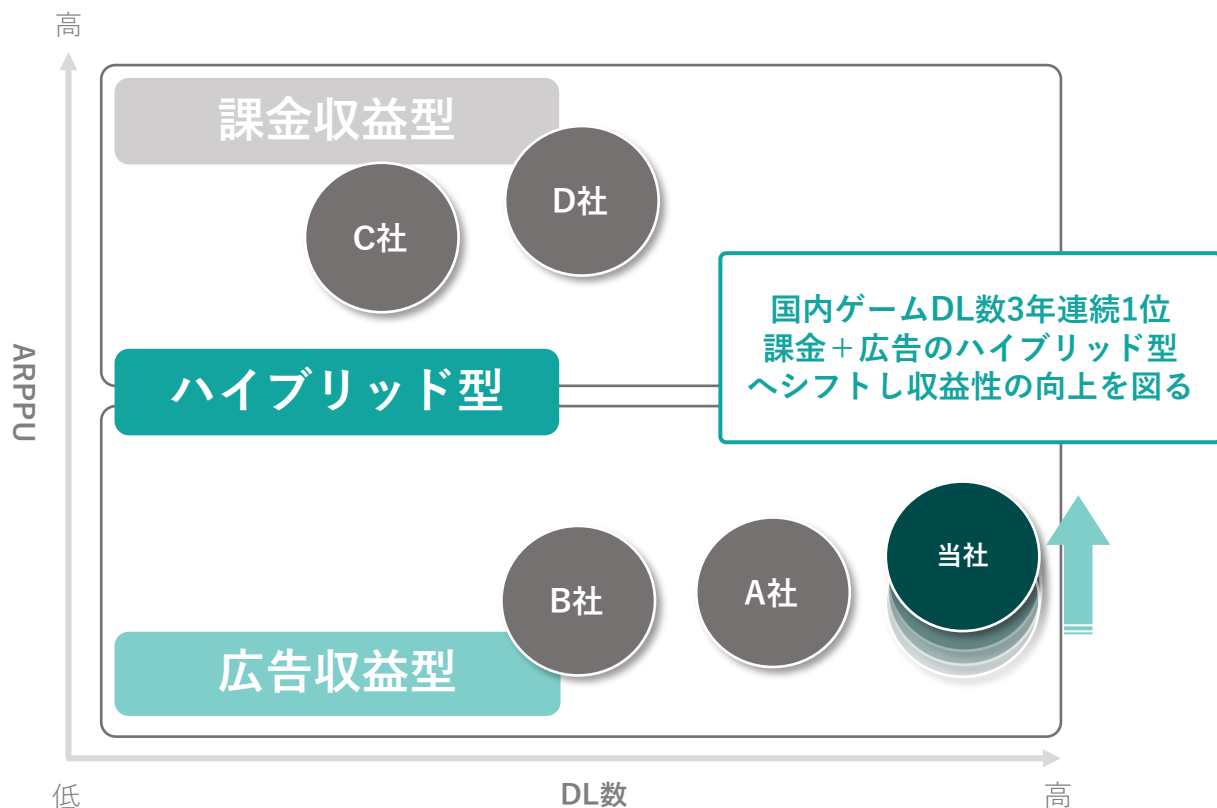
メディア事業 | 競合環境

無料ゲームアプリ内の広告が収益源

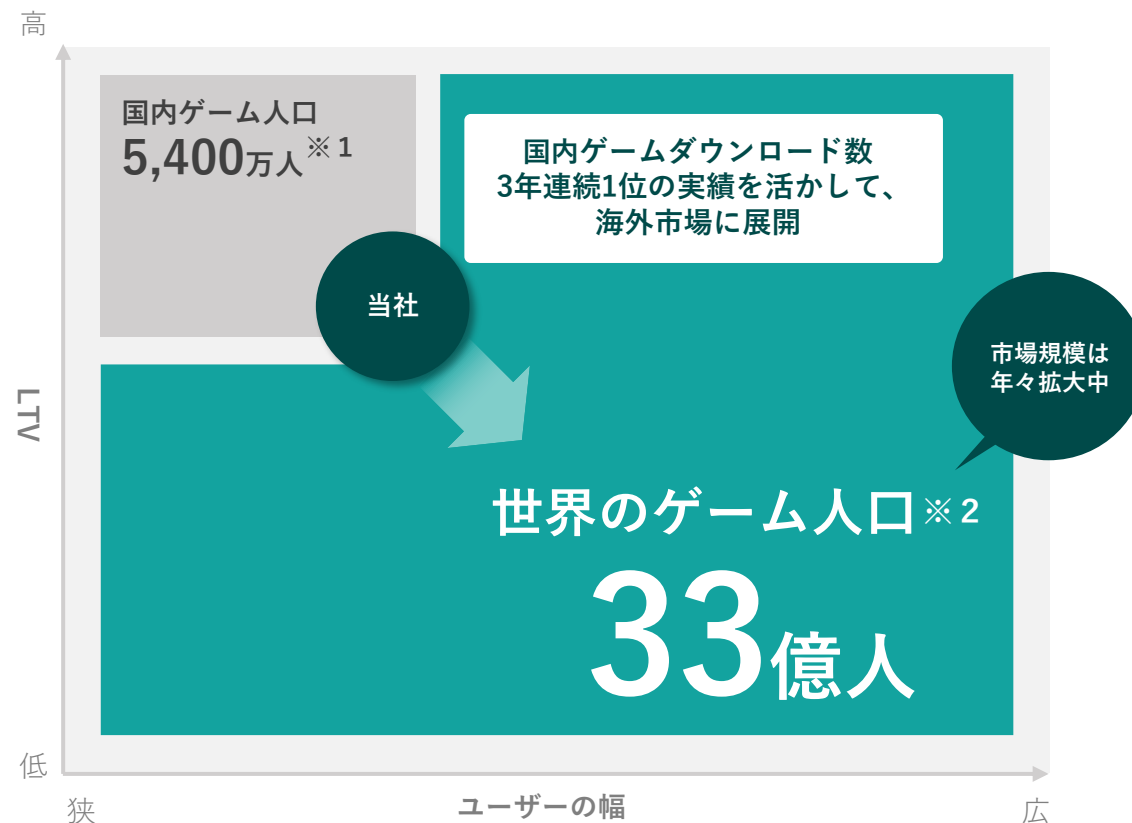
課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル

国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開

国内モバイルゲーム市場のポジショニング



当社のポジション及びターゲット



※1. 出所：株式会社角川アスキー総合研究所 『ファミ通ゲーム白書2023』 (2023年)

※2. 出所：Newzoo社 『2023年グローバルゲームプレイヤー人口』 (2023年)



メディア事業 | サービス概要

スマートフォンアプリ (代表作)



日本トップゲームパブリッシャーとしての地位を確立!!



東京通信グループが日本市場における日本パブリッシャーとして3年連続ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得

※ 2

有料ゲーム配信

Nintendo Switch™ ダウンロードソフト ※ 1



VtuberやYouTuberのゲーム配信でも大人気に!!



2022年にはカバー株式会社との間で所属VTuberが使用する当社ゲームコンテンツの供給を目的とした包括契約を締結

これまでにリリースしたスマートフォンアプリのタイトルは約6,000 (2023年12月現在) にもものぼり、2021年には「Save them all」、2022年には「stop the flow!」といったハイパーカジュアルゲームアプリが世界中で大ヒットし、2023年からは、ポイ活ゲームアプリ (インセンティブゲーム) やNintendo Switch™ダウンロードソフトへの移植展開などの新たな挑戦も行っており、国内、海外問わずダウンロード数は増加しております。

※ 1. 記載されている会社名・商品名・サービス名は、各社の商標または登録商標です。「Nintendo Switch™」は任天堂株式会社の商標です。「ホロライブ」「兎田ぺこら」はカバー株式会社の商標です。

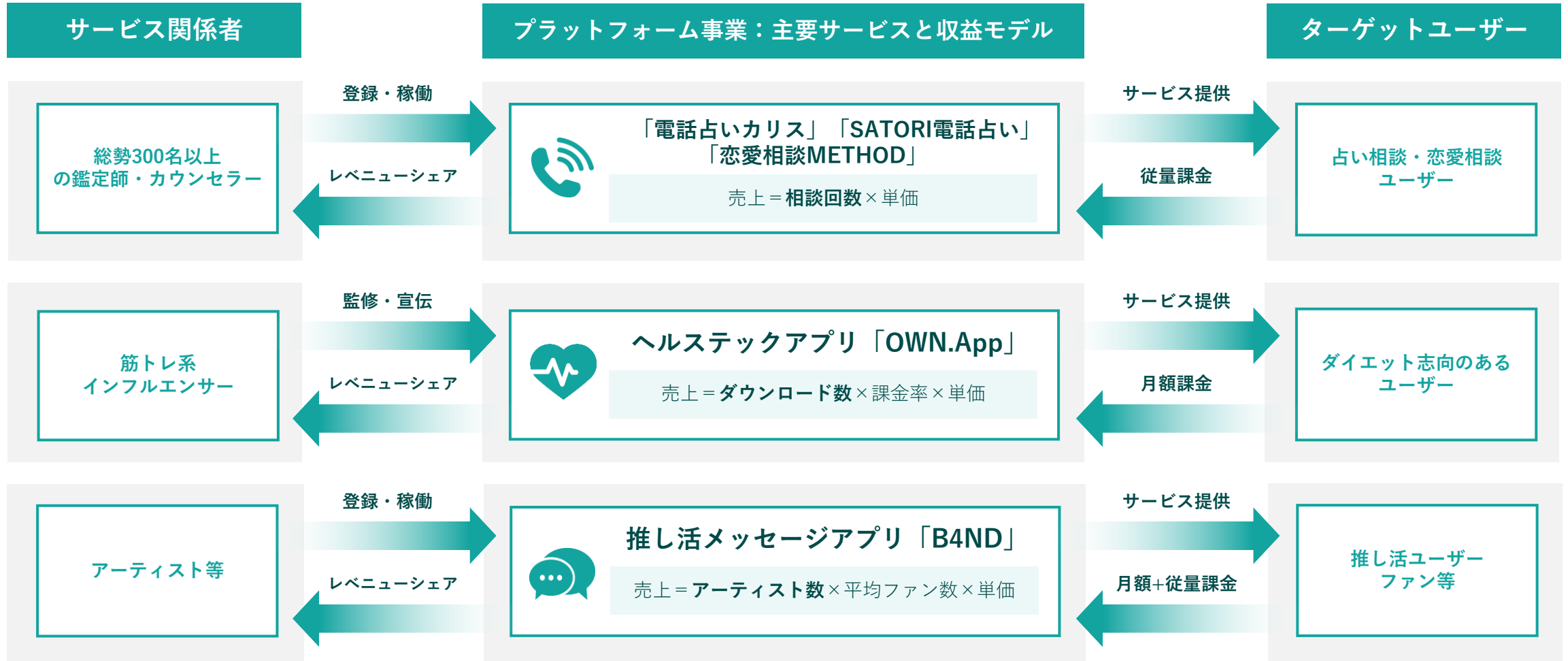
※ 2. Sensor Tower社「絶対ダウンロード数によるトップパブリッシャー別」日本市場における日本パブリッシャーとして/Android, iPad, iPhone統合データランキング (対象期間: 2021年1月1日~2023年12月31日)



プラットフォーム事業 | 事業構造

定額課金 と 従量課金 が主な収益源

主力ドライバーである相談サービスをはじめ、複数のプラットフォームサービスを運営





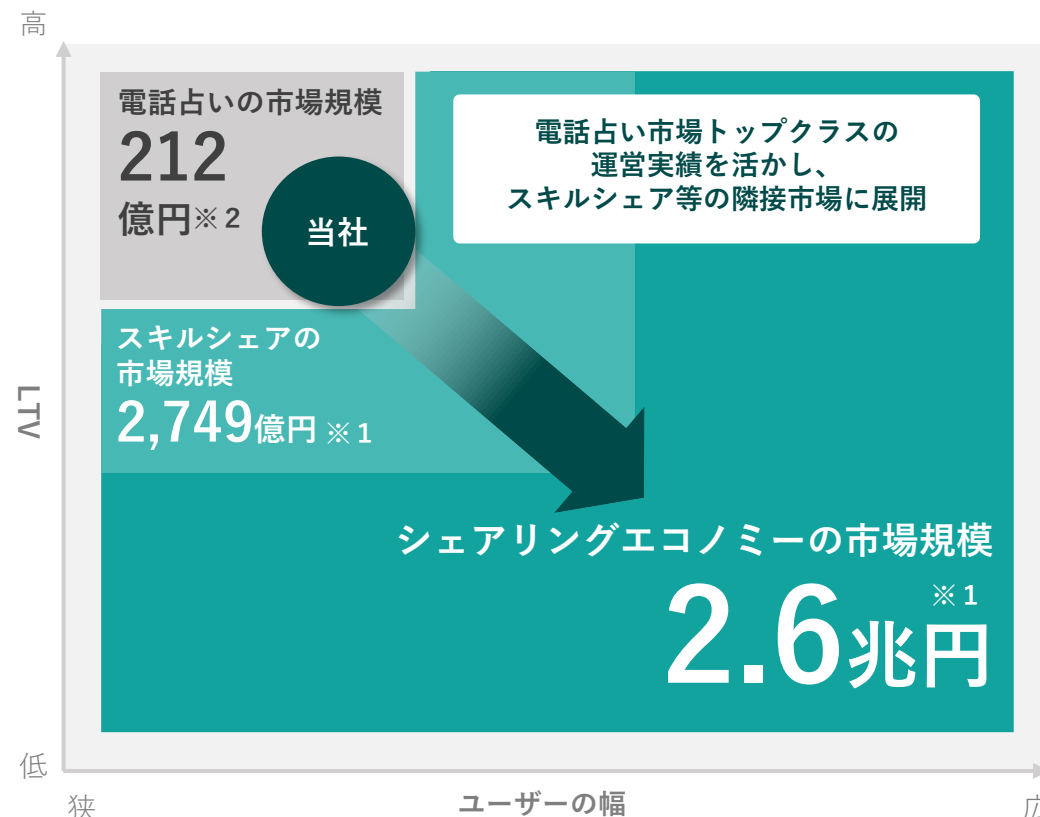
プラットフォーム事業 | 競合環境

鑑定師と占い相談をしたいユーザーをマッチングする「電話占いカリス」「SATORI電話占い」を運営
スキルシェア市場でのシェア拡大を目的とし、電話占いから派生した恋愛相談サービスを開始

電話占い市場のポジショニング



当社のポジション及びターゲット



※1. 出所：株式会社 情報通信総合研究所 『シェアリングエコノミー関連調査 2022年度調査結果』（2023年）

※2. 出所：当社調べ

調査条件については、「法人」としての取引があるものだけが対象であり、かつ、事業として継続的に「電話占い」サービスを提供していると認められる参入事業者40社（展開ブランド42）を対象に、「電話占い事業」による売上高（過去3年度）を積算し、それを「電話占い市場規模」（過去3年度）としております。調査には協力会社が所有する企業データベース、公開情報（ホームページ、占いサービスサイト等）を用い、一部推定（所属占い師の人数、占い師の稼働状況、ホームページの更新状況、周辺事業の売上、同タイプの占い事業者の売上高等を手掛かり）しております。また、各社の売上高については、可能な限り「電話占い」事業のみの売上高を抽出するようにはしておりますが、電話占いサービスに付随した広告収入、コンテンツ販売収入、Web制作、イベント収入、占い師の出演、各種著作権収入等が一部含まれた市場規模となります。



株主還元の基本方針

資本の健全性や成長のための投資を優先した上で最適なバランスを検討し、配当を基本として株主還元の充実に努める。

【 配当政策 】

- 当社は、事業の成長・拡大による企業価値の向上を最重要課題として認識するとともに、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つと位置付ける。
- 利益配分は、今後の成長・拡大戦略に備えた内部留保の充実等を総合的に勘案した上で業績の動向を踏まえた配当を検討していく方針。
- 現在当社は成長過程にあると認識しており、事業上獲得した内部留保資金については事業拡大のための成長投資に充当することを優先。