

# TOKYO TSUSHIN GROUP

## 2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社東京通信グループ  
(証券コード：7359 / 東証グロース)

2026年5月14日

## 連結業績

	FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	前年同期比	
			増減	比率
売上高	1,558	1,596	+37	102.4%
営業利益	55	56	+0	100.6%
経常利益	41	83	+42	203.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	18	11	△7	60.6%
EBITDA	145	146	+0	100.4%

## メディア事業が牽引、ファンビジネス事業は計画を大きく上回って推移

- ▶ エンタメテック関連事業（エンタメテック事業及びファンクラブビジネス事業）の成長に伴い、当第1四半期連結累計期間より、セグメント区分を変更し「ファンビジネス事業」を新設
- ▶ カジュアルゲームアプリ事業及びハイパーカジュアルゲームアプリ事業は、過年度においてApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得した実績及び知見を踏まえ、相対的に成功確率の高いゲームジャンルの企画・開発に注力し、同ランキングにおいて上位にランクインするゲームアプリを複数創出
- ▶ エンタメテック事業は、推し活×メッセージアプリ「B4ND」において、プロモーション施策の強化等を背景に主力アーティストの会員数が増加し、全体の会員数も増加基調で推移。その結果、安定的に利益を創出し、6四半期連続で黒字を計上
- ▶ ファンクラブビジネス事業は、所属アイドルグループのオフィシャルサイトにおける月額課金売上が安定的に推移したことに加え、ファンクラブイベントの複数展開が奏功
- ▶ 投資事業において投資有価証券売却益を営業外収益に計上したこと等を主因として、経常利益は前年同期比42百万円増加



TOKYO TSUSHIN GROUP

1.	2026年12月期 第1四半期 決算概要	p. 4
2.	セグメント別の概況	
	① メディア事業	p. 8
	② プラットフォーム事業	p.15
	③ ファンビジネス事業 ※NEW	p.19
	④ その他	p.24
3.	2026年12月期 業績予想・進捗	p.27
4.	Appendix	p.30

## 【本資料における用語の定義及び注意事項】

1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費
2. エンタメテック関連事業の成長に伴い、当第1四半期連結累計期間より、セグメント区分を従来の「メディア事業」及び「プラットフォーム事業」の2区分から、「メディア事業」、「プラットフォーム事業」及び「ファンビジネス事業」の3区分へ変更しております。これに伴い、従来のエンタメテック関連事業（「エンタメテック事業」及び「ファンクラブビジネス事業」）は「ファンビジネス事業」に集約しております。
3. 前年同期の数値については、変更後のセグメント区分に組み替えた数値により比較・分析を行っております。



# 1. 2026年12月期 第1四半期 決算概要



(百万円)		FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	増減	YoY
メディア事業	売上高	896	905	+ 8	101.0%
	セグメント利益	103	98	△ 4	95.6%
	EBITDA	115	111	△ 4	96.3%
プラットフォーム事業	売上高	517	511	△ 6	98.8%
	セグメント利益	64	69	+ 4	107.5%
	EBITDA	140	145	+ 5	103.6%
ファンビジネス事業	売上高	133	169	+36	127.3%
	セグメント利益	18	15	△ 3	84.0%
	EBITDA	18	15	△ 2	84.2%
その他	売上高	11	10	△ 1	89.6%
	セグメント利益	△19	△ 0	+18	—
連結	売上高	1,558	1,596	+37	102.4%
	営業利益	55	56	+ 0	100.6%
	EBITDA	145	146	+ 0	100.4%

## 業績トピックス

- 過年度においてApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得した実績を踏まえ、相対的に成功確率の高いゲームジャンルの企画・開発に注力。その結果、同ランキングにおいて上位にランクインするゲームアプリを複数創出
- 電話占いサービス事業は、主力の「電話占いかリス」が堅調に推移し、当事業を牽引。「SATORI電話占い」が安定的に推移したほか、「恋愛相談METHOD」の月次売上高は過去最高を更新
- 推し活×メッセージアプリ「B4ND」は、プロモーション施策の強化等を背景に主力アーティストの会員数が増加し、全体の会員数も増加基調で推移。その結果、安定的に利益を創出し、6四半期連続で黒字を計上
- デジタルサイネージ事業は、3月の期末に伴う受注増加により、当第1四半期において黒字を計上
- 投資事業は、一部の投資有価証券の売却を実施
- 連結業績は、下期偏重型の計画に対し、想定を上回って推移

- 【PL】**
- 売上高及び営業利益は、メディア事業においてApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得し、ヒットタイトルを創出し好調だった前年同期を上回り、順調に推移
  - 投資事業において投資有価証券売却益を営業外収益に計上したこと等を主因として、経常利益は前年同期比42百万円増加
- 【BS】**
- 継続的な借入金返済の実施等により、負債合計は280百万円減少

## 連結損益計算書

(百万円)	FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	YoY 増減額
売上高	1,558	1,596	+37
売上総利益	1,259	1,288	+28
販売費及び一般管理費	1,203	1,232	+28
営業利益	55	56	+0
営業利益率	3.6%	3.5%	△0.1pt
経常利益	41	83	+42
税金等調整前四半期純利益	41	83	+42
非支配株主に帰属する 四半期純利益	△2	35	+38
親会社株主に帰属する 四半期純利益	18	11	△7
<b>EBITDA</b>	<b>145</b>	<b>146</b>	<b>+0</b>

## 連結貸借対照表

(百万円)	2025年 12月末	2026年 3月末	前期末比
流動資産	2,067	1,902	△165
固定資産	1,603	1,490	△113
資産合計	3,671	3,392	△278
流動負債	2,094	1,385	△709
固定負債	686	1,115	+428
負債合計	2,781	2,500	△280
株主資本	765	776	+11
純資産合計	890	892	+1
負債・純資産合計	3,671	3,392	△278

- 「カジュアルゲームアプリ事業」及び「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」は、前期からの好調な推移を維持し、複数のアプリがランキング上位にランクイン
- 全社的には各事業が堅調に推移しており、今後の成長を見据えた新たな展開の準備を推進
- 投資事業は、一部の投資有価証券の売却を実施。今後も、保有投資有価証券の売却に向け、ポートフォリオの最適化を図っていく。



## 利益化フェーズ

ビジネスモデルが定着し安定した収益が見込める事業

メディア事業	カジュアルゲームアプリ事業	堅調に推移
	ハイパーカジュアルゲームアプリ事業	好調に推移
	画像メーカーサービス事業	堅調に推移
プラットフォーム事業	電話占いサービス事業	堅調に推移
ファンビジネス事業	エンタメテック事業 (B4ND)	着実に伸長
	ファンクラブビジネス事業	着実に伸長
その他	投資事業	堅調に推移



## 事業化フェーズ

健全なエコノミクスを追求している事業

その他	デジタルサイネージ事業	四半期黒字化
-----	-------------	--------



## 構想・開発フェーズ

育成を前提とした立ち上げ段階の事業（事業撤退基準あり）

その他	メタバース事業	開発中
-----	---------	-----

## 2. セグメント別の概況

### ①メディア事業

◆ カジュアルゲームアプリ事業及び  
ハイパーカジュアルゲームアプリ事業

- App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで上位にランクインするゲームアプリを複数創出。「耳だけ捜査線」をはじめとする複数のアプリが収益に大きく寄与
- 加えて、外部パートナーとの協創を通じて、開発・運用面でのシナジーを追求する「協創型開発モデル」を推進し、協業体制を強化

◆ 画像メーカーサービス事業

- 「Picrew（ピクルー）」が安定的に推移したほか、2025年10月に開始した新サービス「ピクラボ」において、大人気フリー素材サイト「いらすとや」と提携し、「いらすとや」の素材を組み合わせてオリジナル画像を作成できる新サービス「いらすとやメーカー」の開発に取り組む。2026年5月にリリースし、今後の展開に期待

FY2026／1Q（1月～3月）

売上高

905 百万円

YoY

101.0 %

増減額

+ 8 百万円

セグメント利益

98 百万円

YoY

95.6 %

増減額

△ 4 百万円

EBITDA

111 百万円

YoY

96.3 %

増減額

△ 4 百万円

- 過年度においてApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得した実績及び知見を踏まえ、相対的に成功確率の高いゲームジャンルの企画・開発に注力。その結果、同ランキングにおいて上位にランクインするゲームアプリを複数創出
- ハイパーカジュアルゲームアプリにおいては、「耳だけ捜査線」をはじめとする複数のアプリが収益に大きく寄与
- カジュアルゲームアプリ等は、「意味がわかると怖い日常」及び「増えうさぎbyクラシル」が売上高を牽引

## 【ハイパーカジュアルゲームアプリ】



耳だけ捜査線



トリミン！  
-トリッキーミン-



コンビニ発展  
ものがたり



ニッポン征服



トリミン2！  
-トリッキーミン2-

## 【カジュアルゲームアプリ、その他】



意味がわかると  
怖い日常



増えうさぎ  
byクラシル

第三弾！



×

第四弾！



- 当社では、外部パートナーとの協創を通じて、開発・運用両面でのシナジーを追求する「協創型開発モデル」を推進し、協業体制の強化を図っております。
- 本取り組みは、当社が有する開発力や運用ノウハウを他社のブランド力・コンテンツ資産と掛け合わせることで、新たな価値創出と収益機会の拡大を目指すものです。
- 当第1四半期連結会計期間におきましては、クラシル株式会社との共同企画・開発によるスマートフォンアプリ第三弾、第四弾が同社名義でリリースされ、ユーザーから一定の支持を獲得しております。

## 第三弾「クラシルボックスマージポイ活ゲームでポイントが貯まる」

キューブをくっつけるだけでポイントが貯まるポイ活ゲームアプリ



### 【クラシルボックスマージとは？】

大人気「クラシル」シリーズから、数字をくっつけるだけでポイントが貯まる『クラシルボックスマージ』が新登場！

同じ数字のボックスを合体させて、より大きな数字を目指す中毒性抜群の脳トレパズルゲームです。

遊べば遊ぶほど、効率よくポイントが貯まる！  
「暇つぶし」を「お小遣い稼ぎ」に変える、賢いポイ活ライフを始めましょう。

## 第四弾「うさぎのお店屋さんbyクラシル」

うさぎを応援するだけで、ポイントが貯まる、ポイ活ゲームアプリ



### 【うさぎのお店屋さんとは？】

大人気「クラシル」シリーズから、かわいい「うさぎ」を眺めるだけでポイントが貯まる『うさぎのお店屋さん』が新登場！

お店をどんどんレベルアップさせて、最高効率の経営を目指す中毒性抜群の放置育成&タップゲームです。

遊べば遊ぶほど、効率よくポイントが貯まる！  
「暇つぶし」を「お小遣い稼ぎ」に変える、賢いポイ活ライフを始めましょう。

- 画像メーカーサービス「Picrew（ピクルー）」は安定的に推移
- 2025年10月に「Picrew」から派生した新サービス「ピクラボ」を正式リリース

## 「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」

## 「ピクラボ」



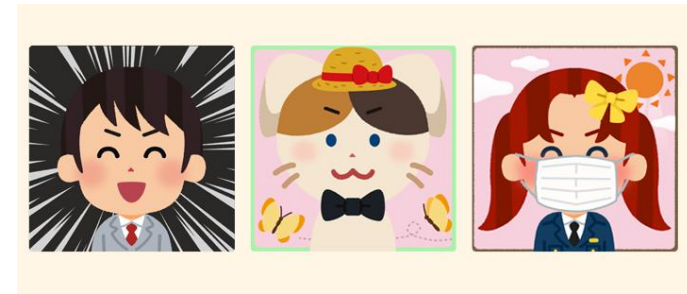
ピクラボは、年間7,400万人以上が利用する画像メーカープラットフォーム「Picrew」の運営ノウハウを活かし、完全オリジナルの画像メーカーを制作できる法人向けサービスです。

- 「いらすとや」の素材でオリジナル画像が作れる！画像メーカー制作サービス「ピクラボ」より「いらすとやメーカー」をリリース（2026年5月）

「いらすとやメーカー」サービスページ <https://irasutoyamaker.com>



「いらすとや」の多彩なパーツを自由に組み合わせ、ユーザー自身が「いらすとや」の世界観を再現したオリジナルイラストを作成できる画像メーカーです。直感的な操作で、世界にひとつだけのキャラクター作成をお楽しみいただけます



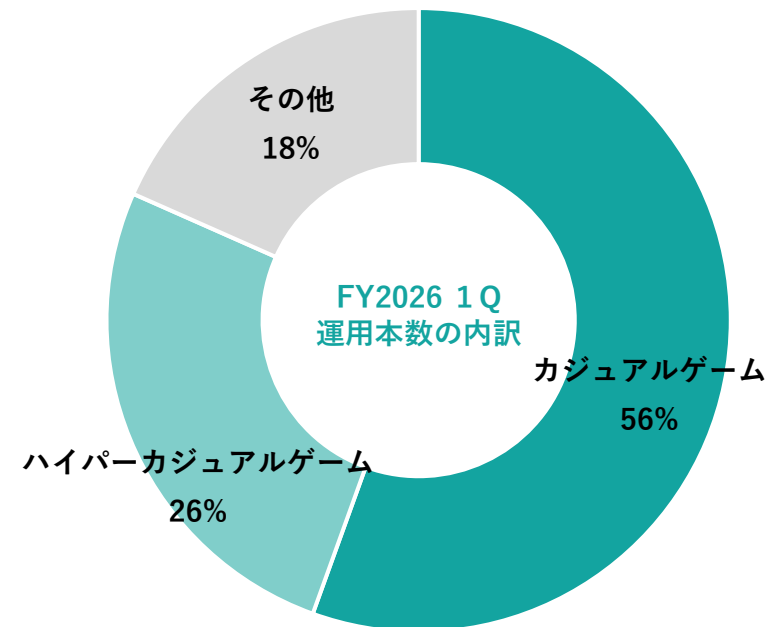
「いらすとや」の世界観はそのままに、無限の組み合わせを実現。豊富なパーツを直感的にカスタマイズ。「いらすとや」の世界観を活かしつつ、個性豊かなオリジナルキャラクターを自在に生み出すことが可能です。

- 第1四半期の月平均運用本数は240本となり、通期計画を上回って推移
- FY2026計画は、前期同様にアプリ毎の収益性を重視し、1本当たりの収益向上を図ることでセグメント利益の増加を目指す。



## KPI（運用本数）※

	FY2026 計画	FY2026 1Q実績
運用本数 (月平均)	236	240



※「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。

## 2. セグメント別の概況

### ②プラットフォーム事業

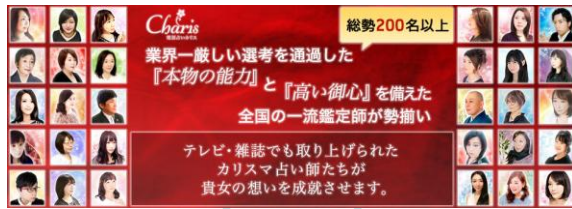
◆ 電話占いサービス事業は、  
「電話占いカリス」が牽引

- 主力の「電話占いカリス」が業界内において一定のプレゼンス（認知度・利用者基盤）を有していることを背景に堅調に推移し、当事業を牽引
- 加えて、2023年に株式会社サイバーエージェントから事業譲受した「SATORI電話占い」が安定的に推移
- 「恋愛相談METHOD」は、月次売上高が過去最高を更新するなど概ね計画通り進捗

FY2026／1Q（1月～3月）

売上高	YoY	増減額
<b>511</b> 百万円	<b>98.8</b> %	<b>△ 6</b> 百万円
セグメント利益	YoY	増減額
<b>69</b> 百万円	<b>107.5</b> %	<b>+ 4</b> 百万円
EBITDA	YoY	増減額
<b>145</b> 百万円	<b>103.6</b> %	<b>+ 5</b> 百万円

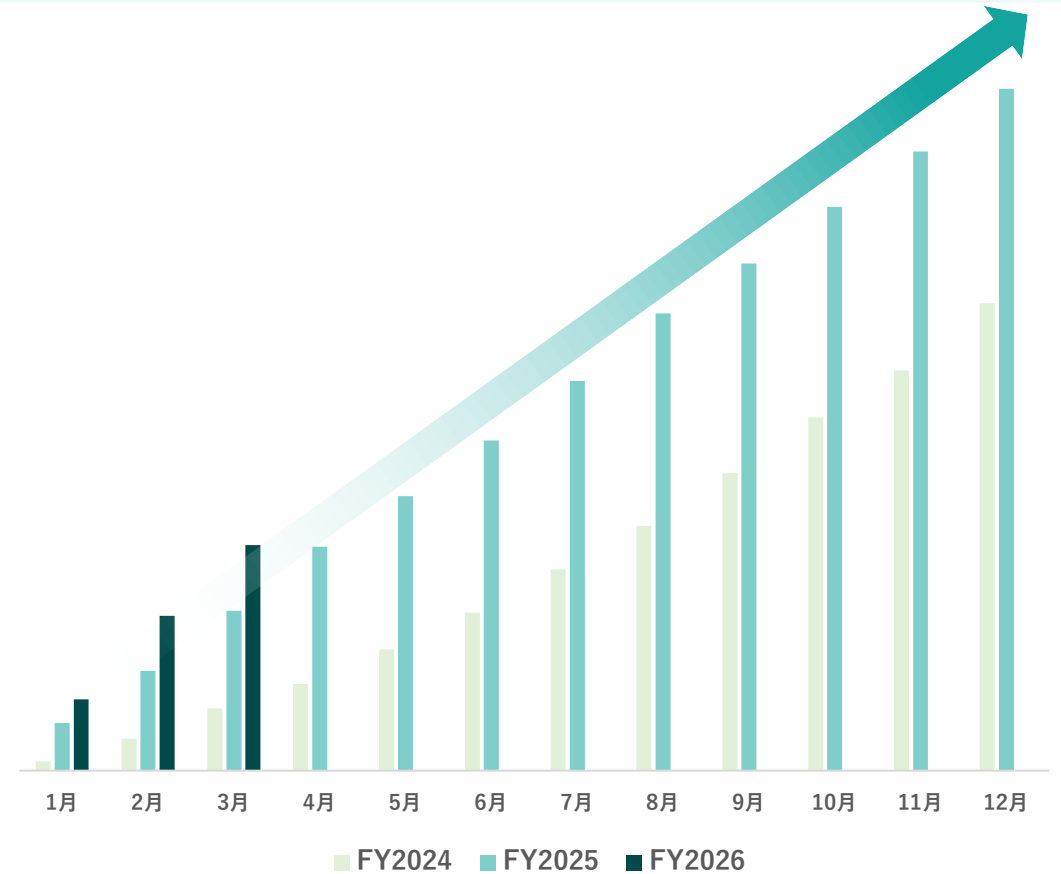
- 電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は、リリース以降順調に成長を続けており、2026年2月には過去最高の売上高を更新
- 当第1四半期連結累計期間の「恋愛相談METHOD」の売上高は前年同期比141.0%
- 業績への貢献も着実に拡大しており、引き続き次なる事業の柱としての成長を目指す。



SATORI 電話占い



恋愛相談METHOD



「恋愛相談METHOD」 月次売上高推移 (累計ベース)  
 ※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。



## 2. セグメント別の概況

### ③ ファンビジネス事業

- 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「ファンビジネス事業」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
- ファンビジネス事業は、当社グループにおける第3の収益の柱としての成長を目指すフェーズへ移行

## ◆ エンタメテック事業

- 推し活×メッセージアプリ「B4ND」において、プロモーション施策の強化等を背景に主力アーティストの会員数が増加し、全体の会員数も増加基調で推移  
その結果、安定的に利益を創出し、6四半期連続で黒字を計上し

## ◆ ファンクラブビジネス事業

- 所属アイドルグループのオフィシャルサイトにおける月額課金売上が安定的に推移したことに加え、ファンクラブイベントの複数展開が奏功し、引き続き黒字を計上
- 運営中の「艦隊これくしょん-艦これ-」関連の公式グッズやイベント限定商品を販売するオンライン通販サイト（特設【オンライン酒保】）も堅調に推移し、業績に寄与

### FY2026／1Q（1月～3月）

売上高	YoY	増減額
<b>169</b> 百万円	<b>127.3</b> %	<b>+ 36</b> 百万円
セグメント利益	YoY	増減額
<b>15</b> 百万円	<b>84.0</b> %	<b>△ 3</b> 百万円
EBITDA	YoY	増減額
<b>15</b> 百万円	<b>84.2</b> %	<b>△ 2</b> 百万円

- エンタメテック事業は、6 四半期連続での黒字化を達成。運用最適化と選択的な成長投資への移行が着実に進捗
- 『推し活×メッセージアプリ「B4ND」』は、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の会員数は順調に伸長



元乃木坂46 松村沙友理さん

2023.8.28 リリース



鈴木絢音さん

2023.10.2 リリース



元NGT48 高倉萌香さん

2023.11.8 リリース



齊藤京子さん

2024.5.1 リリース



SHOW-WA

2024.5.9 リリース



MATSURI

2024.5.9 リリース



(リリース順に掲載)



元STU48 沖侑果さん

2024.5.29 リリース



元STU48 石田みなみさん

2024.5.29 リリース



めたセン

2024.7.10 リリース



WHITE SCORPION

2024.10.2 リリース



ラフセラフ

2024.10.7 リリース



Rain Tree

2024.10.8 リリース



元日向坂46 東村芽依さん

2026.4.14 リリース

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より新アイドルグループのオフィシャル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



当社はオフィシャル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。

- 前期から引き続き黒字を継続。オフィシャルファンクラブサービスは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)



元乃木坂46 松村沙友理さん

「B4ND」にも参画



元HKT48 矢吹奈子さん



鈴木絢音さん

「B4ND」にも参画



WHITE SCORPION

「B4ND」にも参画



元NGT48 高倉萌香さん

「B4ND」にも参画



影山優佳さん



元HKT48 朝長美桜さん



齊藤京子さん

「B4ND」にも参画



SHOW-WA

「B4ND」にも参画



MATSURI

「B4ND」にも参画



ラフ×ラブ

「B4ND」にも参画



Rain Tree

「B4ND」にも参画

## 2. セグメント別の概況

### ④ その他（新規事業等）

- 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はありますが、投資事業、デジタルサイネージ事業、メタバース事業及び新規事業開発等に取り組んでおります。

## ◆ 投資事業

- 投資先へのハンズオン支援を推進し、投資先価値の向上に取り組みました。あわせて、投資ポートフォリオの最適化を図る中で、投資有価証券の売却タイミング等の検討し、一部の投資有価証券の売却を実施

## ◆ デジタルサイネージ事業

- 3月の期末に伴う受注増加により、当第1四半期において黒字を計上
- 株式会社Digital Vision Industriesは、2026年4月に株式会社DVIに商号を変更。簡潔で汎用性の高い名称とすることで、ブランド認知の向上を図っていく。

### FY2026／1Q（1月～3月）

売上高

**10** 百万円

YoY

**89.6** %

増減額

△ **1** 百万円

セグメント利益

△ **0** 百万円

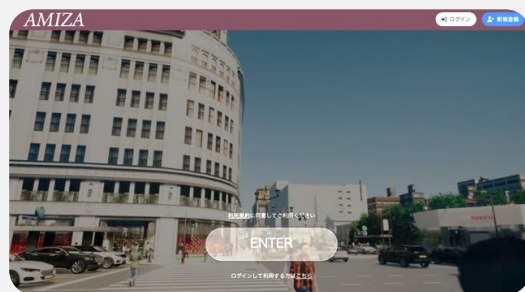
YoY

—

増減額

+ **18** 百万円

当社の持分法適用会社である株式会社アミザにて、プラットフォーム「AMIZA CITY GINZA」β版を公開中  
正式版（公開時期未定）では、エリアや出店店舗数をβ版から拡大し、サービスの拡充を図る予定



**AMIZA CITY GINZA**  
「AMIZA CITY GINZA」は、リアルな表現でもうひとつの銀座の街並みを再現したインターネット上のバーチャル空間です。



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 Initiator: 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. 2026年12月期 業績予想・進捗

- 連結業績は、下期偏重型の計画に対し、想定を上回る水準で推移
- メディア事業におけるスマートフォンゲームアプリのヒットによる業績寄与や、前期に計上した投資有価証券売却益については、いずれも今期の業績計画には反映していません。本計画は、実現の蓋然性が不透明な要因を除外した前提に基づき策定しており、今後、想定を上回る成果が確認された場合には、業績予想を再度見直す可能性があります。

(百万円)	FY2025	FY2026			FY2026 1Q	
	通期実績	業績予想	YoY増減額	YoY	実績	進捗率
売上高	6,219	6,500	+280	104.5%	1,596	24.6%
営業利益	195	250	+54	127.9%	56	22.4%
経常利益	665	260	△405	39.1%	83	32.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	230	110	△120	47.7%	11	10.5%
EBITDA	556	520	△36	93.4%	146	28.1%

※セグメント区分の変更に伴い、セグメント別の計画は2026年2月12日に公表したものに調整を加えております。連結業績予想に変更はありません。

(百万円)		FY2025 実績	FY2026 計画	FY2026 1Q実績	進捗率
メディア事業	売上高	3,414	3,530	905	25.7%
	セグメント利益	363	340	98	29.0%
	EBITDA	414	390	111	28.6%
プラットフォーム事業	売上高	2,072	2,210	511	23.1%
	セグメント利益	303	410	69	16.8%
	EBITDA	607	610	145	23.8%
ファンビジネス事業	売上高	698	730	169	23.2%
	セグメント利益	49	60	15	26.5%
	EBITDA	49	60	15	26.5%
その他	売上高	34	30	10	33.4%
	セグメント利益	△47	△8	△0	—
連結	売上高	6,219	6,500	1,596	24.6%
	営業利益	195	250	56	22.4%
	EBITDA	556	520	146	28.1%

※ メディア事業におけるスマートフォンゲームアプリのヒットによる業績寄与や、前期に計上した投資有価証券売却益については、いずれも今期の業績計画には反映しておりません。本計画は、実現の蓋然性が不透明な要因を除外した前提に基づき策定しており、今後、想定を上回る成果が確認された場合には、業績予想を再度見直す可能性があります。



# 4 . Appendix



- 商 号 株式会社東京通信グループ (Tokyo Communications Group,Inc.)
- 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
- 代 表 者 代表取締役社長CEO 古屋 佑樹
- 設 立 年 月 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 125名
- 決 算 月 12月
- 主 要 子 会 社 株式会社TT / 株式会社ティファレット / 株式会社テトラクローマ /  
株式会社パルマ / 株式会社TeT / 株式会社Digital Vision Industries /  
東京通信キャピタル合同会社 / BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合

(2026年3月31日時点)

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

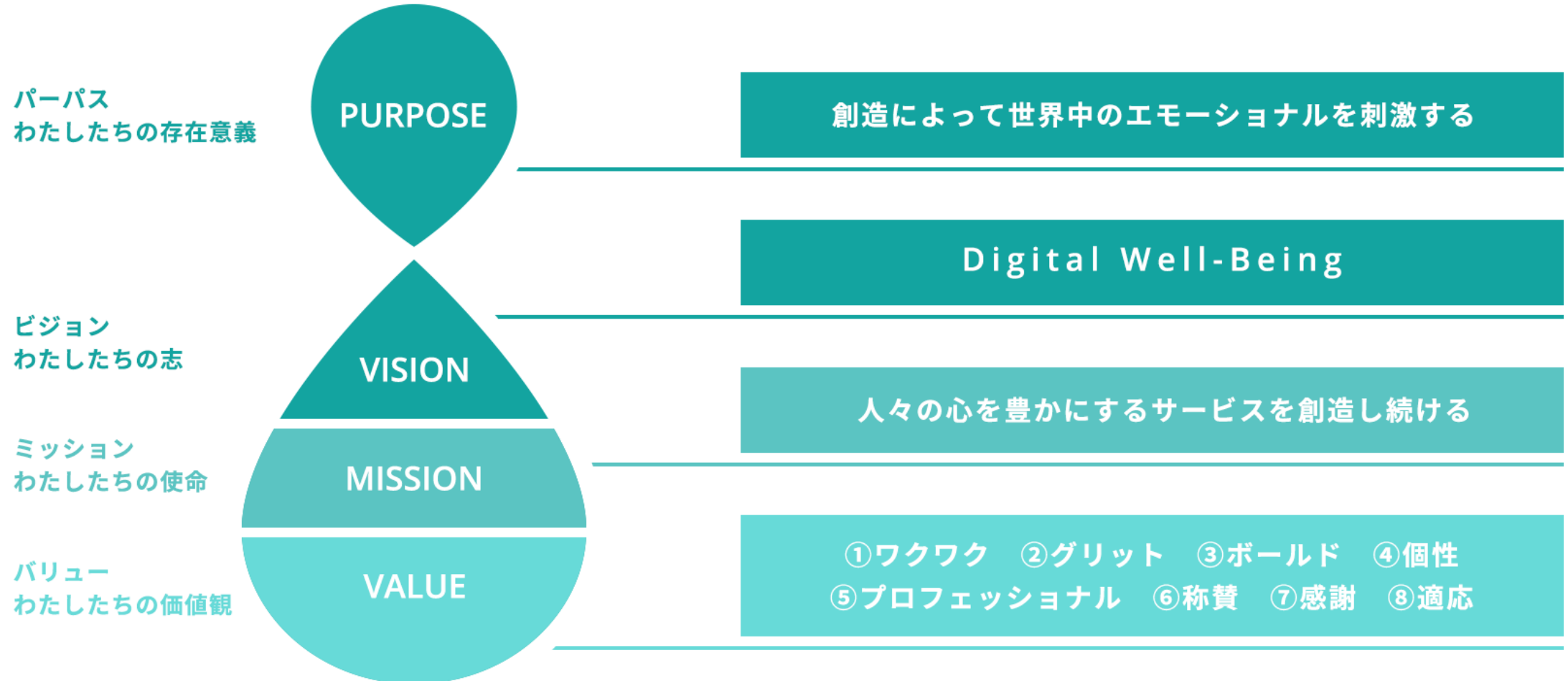
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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。

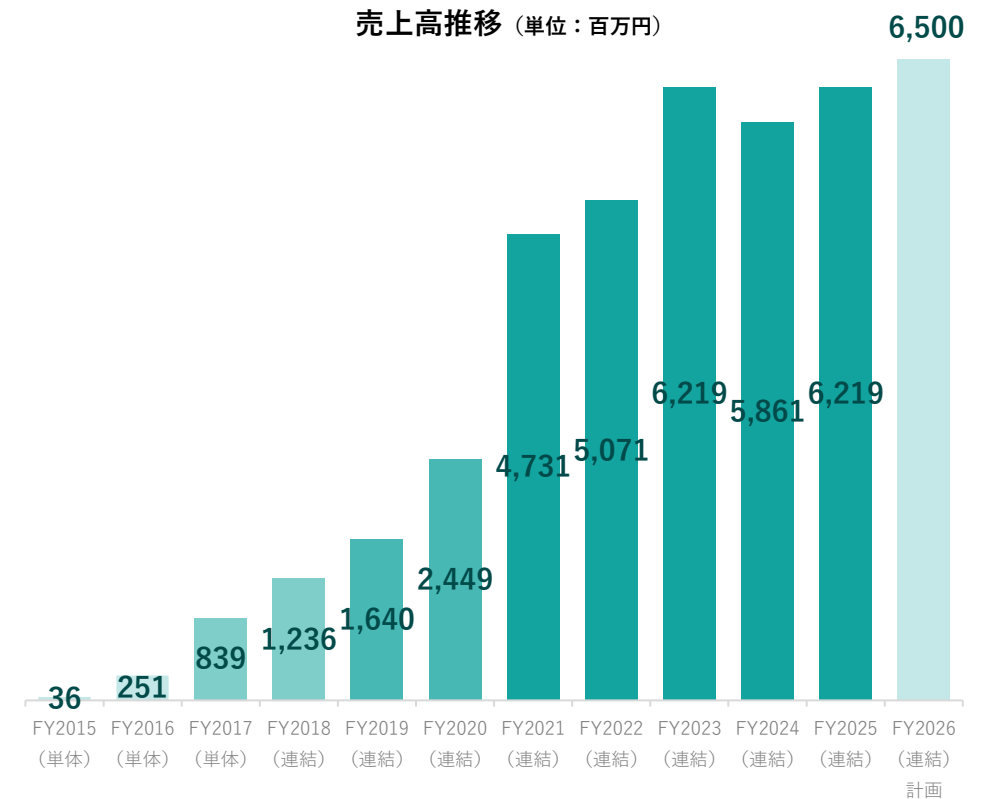
Digital Well-Being をもたらず  
プロダクトを多くの人々に届ける

「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



- 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）
- FY2025の売上高は上場したFY2020の2.5倍へ

- 2015年 ● スマートフォンアプリの開発・運用を主な目的として（株）東京通信を設立
- 2017年 ● 事業ポートフォリオの拡充を図るため、投資事業を開始
- 2020年 ● 東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）に上場
- 2021年 ● 事業ポートフォリオの拡充を図るため、プラットフォーム事業を開始
- 2022年 ● 本社、グループ子会社を東京都港区(住友不動産六本木グランドタワー)に移転
- 2023年 ● 持株会社体制へ移行し、商号を（株）東京通信グループに変更



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（現CAM）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12月に当社代表取締役会長就任
- 2019年9月に株式会社ブリーチ社外取締役就任（現任）
- 2022年3月に当社取締役会長就任（現任）
- 2022年11月にbasepartners 2号投資事業有限責任組合 無限責任組合員就任（現任）



代表取締役社長CEO | 古屋 佑樹

- シーエー・モバイル（現CAM）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及び運営を経験
- 2015年に当社設立、取締役社長CEO就任



取締役CFO | 赤堀 政彦

- シーエー・モバイル（現CAM）を経て、セレンディップ・コンサルティング（現セレンディップ・ホールディングス）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

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COO  
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
- 2015年に当社の社員第一号として入社



執行役員  
福島 勇人

- シーエー・モバイル（現CAM）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  
ティファレットを買収、代表取締役就任
- 2016年10月にシーエー・モバイル（現CAM）の常務取締役就任
- 2021年にティファレットが東京通信子会社となり参画



執行役員  
土屋 佑太

- 新卒時より、代理店、ネットワーク事業者、開発会社など多様な立場において、一貫してアプリマーケティング領域に携わる。
- 2015年に当社の社員第二号として入社し、カジュアルゲームアプリ事業、ハイパーカジュアルゲームアプリ事業立ち上げに従事
- 2026年3月に当社執行役員就任（現任）



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（現MIXI）、2013年にシーエー・モバイル（現CAM）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（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（現EY新日本有限責任監査法人）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（現CAM）、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

- 国内及び海外で事業を展開
- 日本トップパブリッシャーとしての地位を確立（2021年、2022年、2023年、2025年はゲームダウンロード数ランキングに日本一を獲得 ※1）

カジュアルゲームアプリ ※2



これまでにリリースしたスマートフォンアプリは約6,500タイトルとなり（2025年12月現在）、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いたしました。2025年には、2つのタイトルが、App Store及びGoogle Playの無料ゲームランキングにおいて第1位を獲得しております。

ハイパーカジュアルゲームアプリ ※3



※1. 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、2025年1月1日～2025年12月31日）

※2. カジュアルゲームアプリとは、シンプルで分かりやすいゲームプレイを重視しており、あまり複雑な操作は必要ないものとなります。隙間時間等を利用して短時間でのプレイが可能です。収益化は広告表示に加え、アプリ内課金が主流です。

※3. ハイパーカジュアルゲームアプリとは、カジュアルゲームアプリと比較して、そのゲームデザインがよりシンプルなものとなります。非常にシンプルで、直感的にすぐに理解できるもので、ユーザーの年齢、性別、国籍等を問わず、誰もが遊べるデザインと操作性に特徴があります。収益化は主に広告収入となります。

【変化を乗り越え、再び日本一へ】

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、  
ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得※



- Sensor Tower社スマートフォンアプリ統計データ「2025年のゲームダウンロード数ランキング（日本市場/Android, iPad, iPhone統合データ）」において第1位にランクイン※し、日本パブリッシャー（配信会社）として日本一を獲得※
- 当社は、2021年から2023年にかけて、3年連続で日本市場における日本パブリッシャーとして、ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得しておりました。2024年は日本一を逃したものの、2025年には再びゲームダウンロード数ランキング日本一を獲得しております。
- これまでに当社がリリースしたスマートフォンアプリのタイトル数は約6,500本（2025年12月時点）を超え、豊富な開発実績と運用ノウハウを蓄積してきました。2025年には、2本のタイトルが、App Store及びGoogle Playの無料ゲームランキングにおいて第1位を獲得し、当社のプロダクト開発力及び国内市場における競争力を示す結果となっています。

- 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



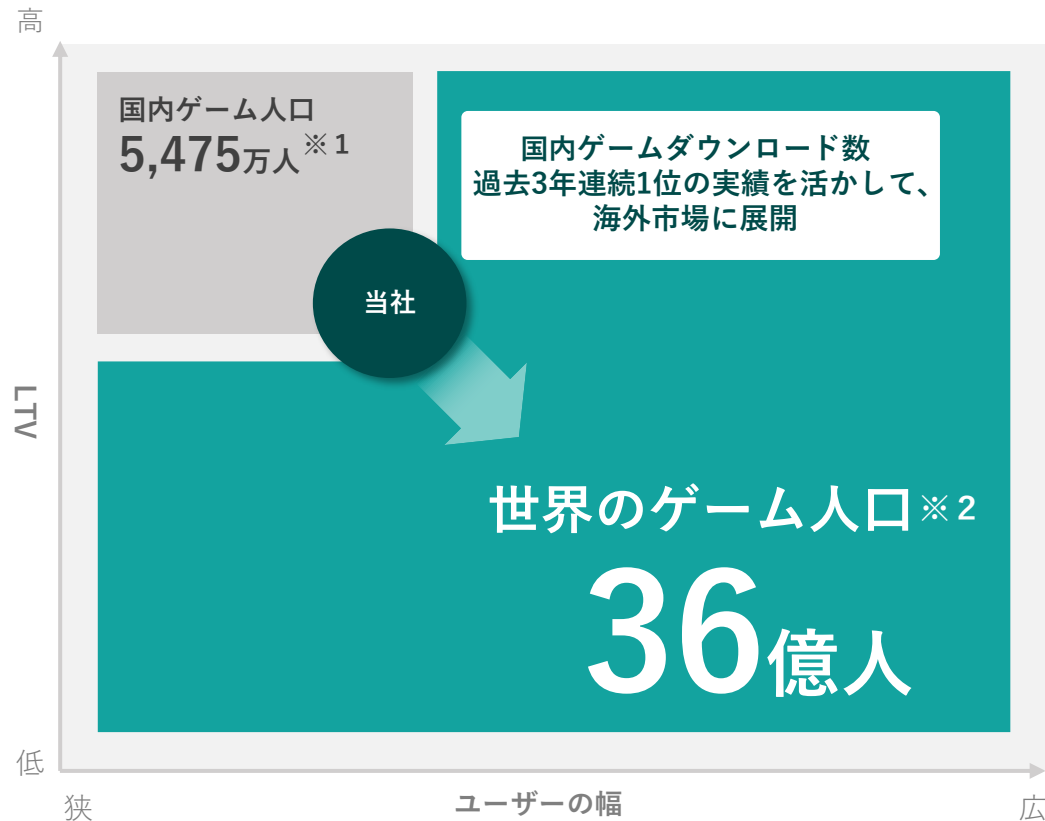
- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン
- 2025年10月には、「Picrew」の派生サービスとして、新たに「ピクラポ - 画像メーカーサービス by Picrew -」を正式にリリース

- 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

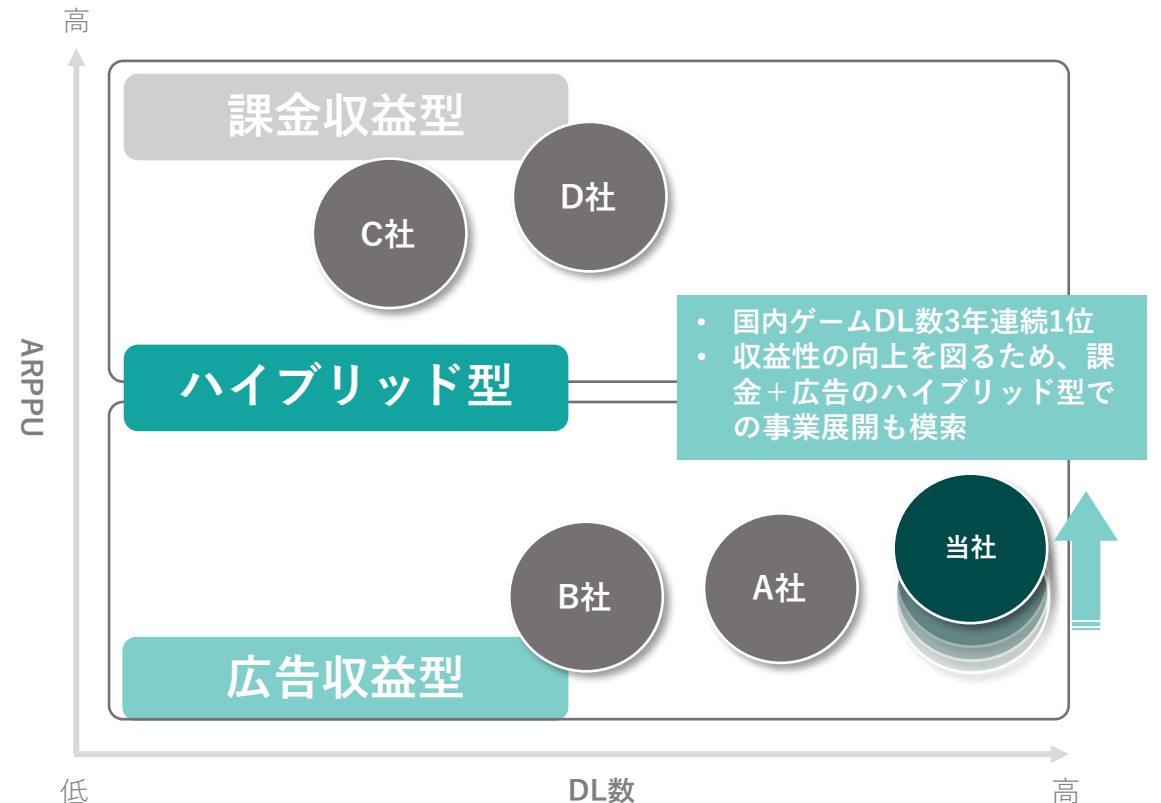


- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル
- 国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開中

当社のポジション及びターゲット



国内モバイルゲーム市場のポジショニング



※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2025』（2025年）

※2. 出所：Newzoo社 『グローバルゲーム市場レポート』（2025年）

- プラットフォーム事業の売上高構成割合は「電話占いサービス事業」が93%。電話占いサービス事業は「電話占いかリス」を中心に複数の相談サービスを展開

## 電話占いサービス事業

*Charis*  
電話占いかリス

SATORI 電話占い

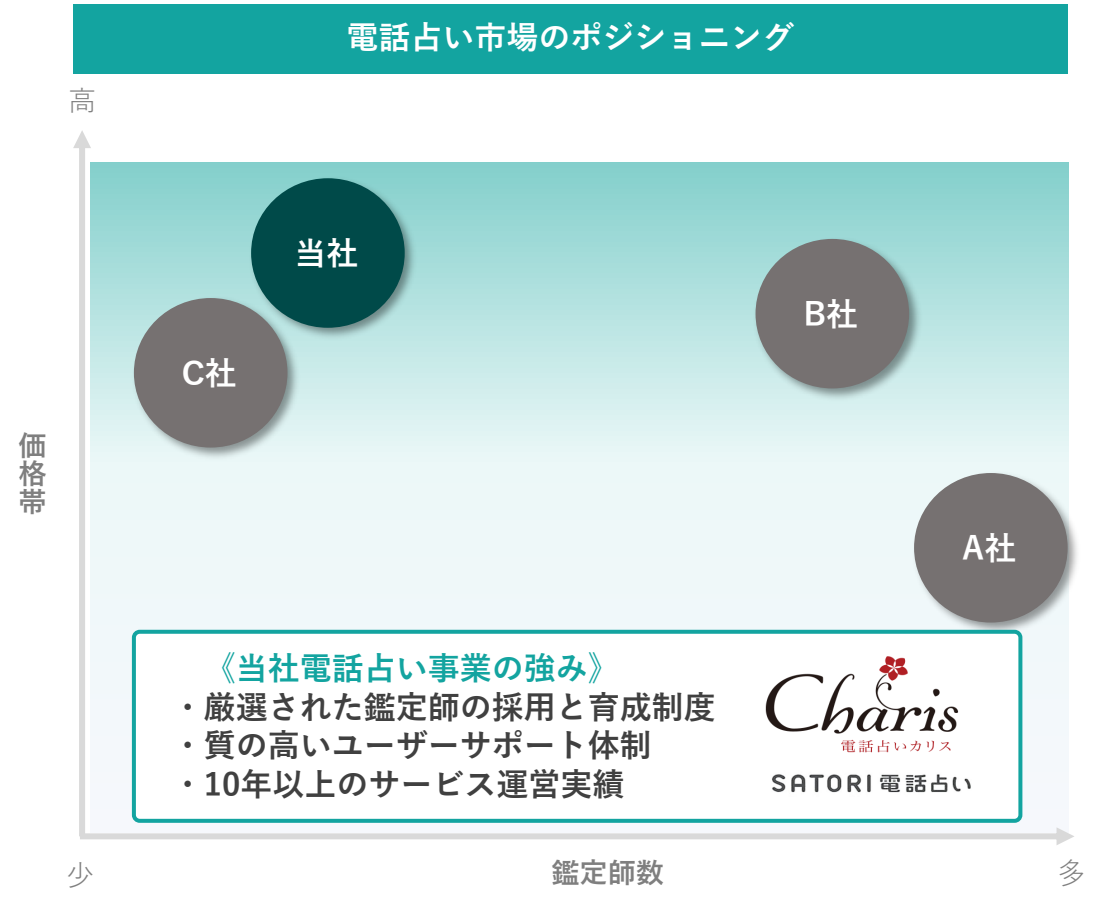
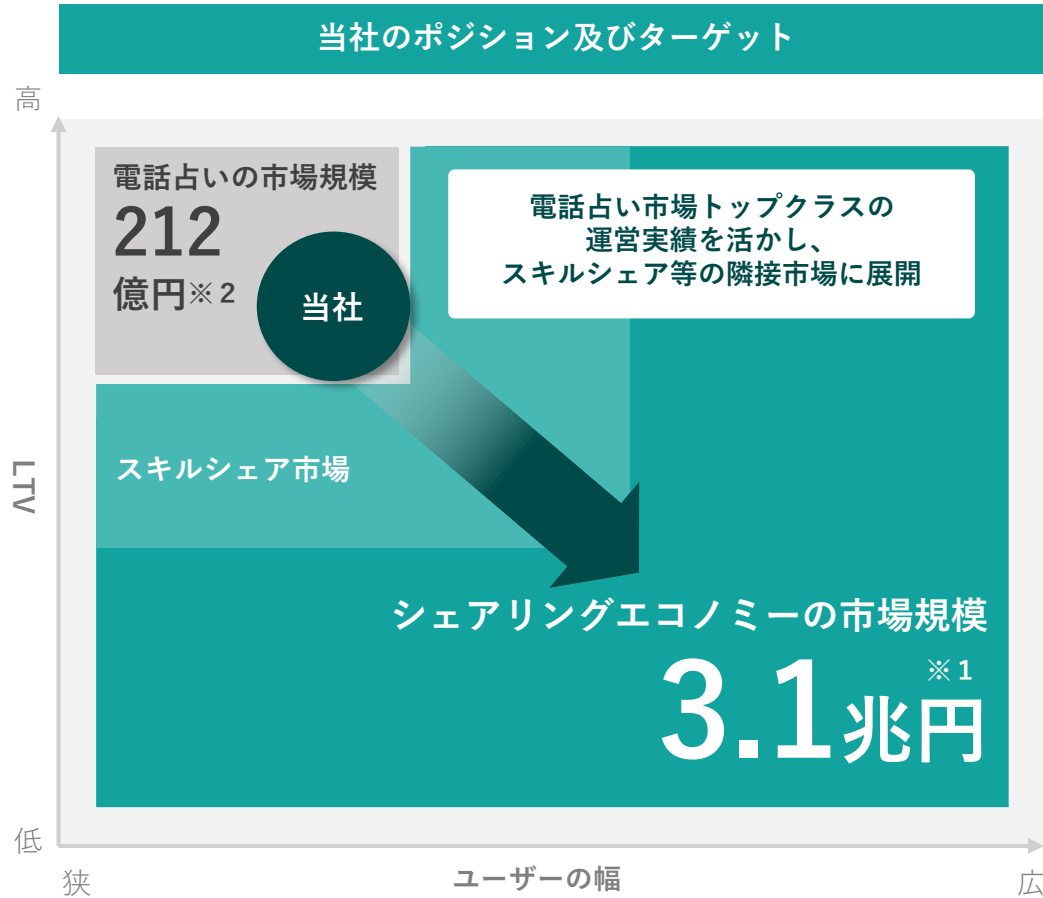
恋愛相談 <sup>メソッド</sup> METHOD

- 電話占いサービスは、恋愛、仕事及び人生に関する悩みを抱えるユーザーと、経験豊富な鑑定師を専用サイト上でマッチングする電話占い「カリス」・「SATORI電話占い」に加え、CtoC及びBtoCスキルシェア市場でのシェア拡大を目的として「恋愛相談METHOD」を運営しております。
- ユーザーが約400名の鑑定師の中から相談内容に適した鑑定師を選択し、通話時間に応じた支払いを行う従量課金型の収益モデルとなっております。

- 従量課金が主な収益源
- 主力ドライバーである「電話占いカリス」はじめ、複数の相談サービスを運営



- 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



※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 2024年度調査結果』（2025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。

- 当社グループの強みであるマーケティング力とアプリ開発力を活かした新規サービス群
- Digital Well-Beingを提供するプラットフォームを構築

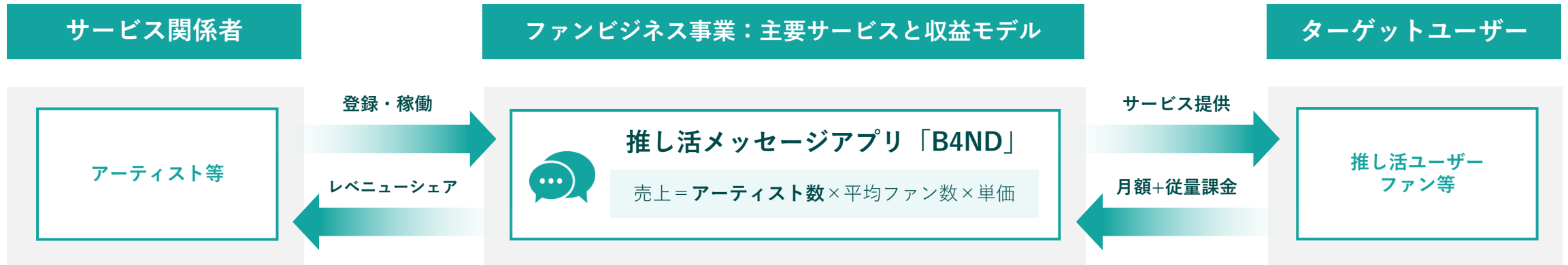
## エンタメテック事業 (B4ND)



B4ND (ビヨンド) は、ファンとアーティストを“ダイレクトに”つなげるメッセージアプリです。垣根を超えた遥か彼方の一人ひとりに、一つ一つのメッセージを大切に届けます。



- 従量課金と定額課金が主な収益源
- 主力ドライバーである「B4ND」をはじめ、複数のオフィシャルサイトやファンクラブサービスを運営



## 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。

## 2025年5月20日に株主優待制度の導入を決定

- 当社は創業10周年を迎えたことを機に、株主の皆様への感謝の意を込めて、新たに株主優待制度を導入することといたしました。本制度により、株式の中長期保有を促進するとともに、個人投資家の皆様への投資魅力向上や、株式の安定的な需給・流動性向上を図ってまいります。

### 株主優待制度の概要

#### ■ 内容

対象株主様に対して、各15,000円分（年間合計30,000円分）のデジタルギフト®を進呈いたします。

株主名簿に記載された住所宛に基準日から3か月以内を目途にご案内を発送いたします。

#### 【内訳】

基準日	対象株主様	優待内容
毎年6月末日	2,500株(25単元)以上を1年超継続して保有	デジタルギフト®15,000円分
毎年12月末日	2,500株(25単元)以上を1年超継続して保有	デジタルギフト®15,000円分

#### ■ 対象

基準日（毎年6月末日及び12月末日）における当社株主名簿に記載または記録された2,500株（25単元）以上を1年超継続して保有(※)されている株主様を対象といたします。※2025年6月末日を初回として、基準日(毎年6月末日及び12月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号で2,500株以上の保有を3回以上連続で記載又は記録されることをいいます。

対象となる交換先は以下を予定しております。なお、交換先は今後変更となる可能性がございますので、あらかじめご了承ください。

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visa e ギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / PlayStation®Store チケット / DMMプリペイドカード / すかいらーくグループご優待券

※デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラス社の登録商標です。デジタルギフト®の交換先の各種名称については、各社の商標または登録商標です。

## 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、予測及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、事業環境及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。

The logo consists of a horizontal bar at the top, followed by three vertical bars of varying heights below it, resembling a stylized 'T' or a bar chart.

**TOKYO TSUSHIN GROUP**