



2026年12月期 第2四半期（中間期） 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8月12日

(単位：百万円)

第2四半期連結累計期間（中間連結会計期間）

連結業績	FY2025 2 Q (1～6月)	FY2026 2 Q (1～6月)	前年同期比	
売上高	3,176	3,798	+622	119.6%
営業利益	140	234	+93	166.8%
経常利益	105	266	+161	253.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	45	135	+89	296.2%
EBITDA	320	381	+61	119.1%

第2四半期連結会計期間

	FY2025 2 Q (4～6月)	FY2026 2 Q (4～6月)	前年同期比	
	1,617	2,201	+584	136.1%
	84	178	+93	210.3%
	63	182	+118	285.6%
	26	123	+96	464.1%
	175	235	+60	134.7%

売上高はメディア事業が牽引、営業利益は全セグメントで二桁増益となり、前年同期比166.8%と大幅増益
経常利益についても、営業利益の増加に加え、営業外収益の寄与などにより、前年同期比253.4%と大きく伸長

- メディア事業は、ハイパーカジュアルゲームアプリ事業が牽引し、四半期ベースで過去最高の売上高を更新するなど、好調に推移
- プラットフォーム事業は、主力の「電話占いカリス」が牽引。過去のM&Aに伴い計上した顧客関連資産の償却の一部が3月に予定通り終了したことにより、償却費の減少も増益に寄与
- ファンビジネス事業は、「B4ND」が安定的に利益を創出し、7四半期連続で黒字を計上。7月には事業譲受により「WHITE SCORPION」に係る所属権利及び専属マネジメント契約その他関連する権利を取得し、直接的なIPマネジメント体制へ移行。今後は、IP価値の最大化を通じた事業基盤の強化及び持続的な収益拡大を目指していく。



1.	2026年12月期 第2四半期 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.13
	③ ファンビジネス事業	p.17
	④ その他	p.23
3.	2026年12月期 業績予想・進捗	p.26
4.	Appendix	p.29

【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、当中間連結会計期間より、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2四半期 決算概要



(百万円)		FY2025 2 Q累計	FY2026 2 Q累計	増減	YoY	FY2025 2 Q	FY2026 2 Q	増減	YoY
メディア事業	売上高	1,846	2,271	+425	123.1%	949	1,366	+417	143.9%
	セグメント利益	225	258	+32	114.5%	122	159	+37	130.5%
	EBITDA	251	284	+33	113.2%	135	172	+37	127.6%
プラットフォーム事業	売上高	1,048	1,049	+ 0	100.1%	531	538	+ 6	101.3%
	セグメント利益	146	198	+52	135.6%	82	129	+47	157.6%
	EBITDA	298	318	+19	106.6%	158	172	+14	109.3%
ファンビジネス事業	売上高	255	460	+205	180.2%	122	291	+168	238.0%
	セグメント利益	26	48	+21	181.5%	7	32	+24	424.4%
	EBITDA	26	48	+21	181.9%	7	32	+24	425.4%
その他	売上高	25	15	△ 9	61.2%	14	5	△ 8	38.9%
	セグメント利益	△18	△12	+ 6	—	0	△11	△11	—
連結	売上高	3,176	3,798	+622	119.6%	1,617	2,201	+584	136.1%
	営業利益	140	234	+93	166.8%	84	178	+93	210.3%
	EBITDA	320	381	+61	119.1%	175	235	+60	134.7%

業績トピックス

- ・ ハイパーカジュアルゲームアプリ事業が好調に推移
- ・ App Store及びGoogle Playにおける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

- ・ 収益性を重視した運営を推進した結果、顧客単価が上昇
- ・ 販管費の効率化に加えて、顧客関連資産の償却の一部が3月に予定通り終了したことにより、償却費の減少も増益に寄与

- ・ 「B4ND」において、プロモーション施策の強化等を背景に会員数は増加基調で推移し、安定的に利益を創出
- ・ 7月に「WHITE SCORPION」に係る所属権利等を取得

- ・ 各事業の成長に向け、既存サービスの改善、顧客基盤の拡大及び収益機会の創出を推進した結果、赤字幅は前年同期比で縮小

- ・ 売上高はメディア事業が牽引
- ・ 営業利益は全セグメントにおいて二桁増益となったことなどにより、前年同期比166.8%と大幅な増益

【PL】 全セグメントで二桁増益を達成。ファンビジネス事業のセグメント利益は前年同期比181.5%と大幅な増益

【BS】 親会社株主に帰属する中間純利益の計上により利益剰余金が増加し、自己資本の充実を通じて財務基盤の強化が進展

連結損益計算書

(百万円)	FY2025 2 Q累計実績	FY2026 2 Q累計実績	YoY 増減額
売上高	3,176	3,798	+622
売上総利益	2,583	3,057	+474
販売費及び一般管理費	2,442	2,823	+380
営業利益	140	234	+93
営業利益率	4.4%	6.2%	+1.7pt
経常利益	105	266	+161
税金等調整前中間純利益	105	266	+161
非支配株主に帰属する 中間純利益	△ 6	33	+40
親会社株主に帰属する 中間純利益	45	135	+89
EBITDA	320	381	+61

連結貸借対照表

(百万円)	2025年 12月末	2026年 6月末	前期末比
流動資産	2,067	2,345	+277
固定資産	1,603	1,431	△172
資産合計	3,671	3,776	+105
流動負債	2,094	1,659	△435
固定負債	686	1,104	+417
負債合計	2,781	2,763	△18
株主資本	765	900	+135
純資産合計	890	1,013	+123
負債・純資産合計	3,671	3,776	+105

- メディア事業は、四半期ベースで過去最高の売上高を更新し、全社業績を牽引。「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」が好調に推移
- プラットフォーム事業は、主力の「電話占いカリス」が牽引。「SATORI電話占い」が安定的に推移したほか、「恋愛相談METHOD」についても月次売上高が2四半期連続で過去最高を更新
- ファンビジネス事業は、着実な成長を継続。IP（WHITE SCORPION）を取得し、さらなる事業拡大に向けた基盤を構築



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

ファンビジネス事業	IPグロース事業	IP取得
その他	デジタルサイネージ事業	安定収益化を推進



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

- 当第2四半期会計期間（4月から6月の3ヶ月間）の売上高は四半期ベースで過去最高を更新し、好調に推移
- 特にハイパーカジュアルゲームアプリ事業が好調に推移し、「トリッキーミーン2」などのゲームアプリが売上高及び利益の拡大に寄与
- 画像メーカーサービス事業も増収増益を継続し、事業基盤を強化

FY2026／2Q累計（1月～6月）

売上高	YoY	増減
2,271 百万円	123.1 %	+425 百万円
セグメント利益	YoY	増減
258 百万円	114.5 %	+32 百万円
EBITDA	YoY	増減
284 百万円	113.2 %	+33 百万円

FY2026／2Q（4月～6月）

売上高	YoY	増減
1,366 百万円	143.9 %	+417 百万円
セグメント利益	YoY	増減
159 百万円	130.5 %	+37 百万円
EBITDA	YoY	増減
172 百万円	127.6 %	+37 百万円

※メディア事業のセグメント区分には、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及び画像メーカーサービス事業等が属しております。

- ・ ハイパーカジュアルゲームアプリは、複数のアプリが収益に大きく寄与し、特に「トリッキーミーン2」が売上高及び利益の拡大を牽引
- ・ カジュアルゲームアプリ等は、「巡回中！即タイホ！」及び「おじあつめ」が売上高を牽引
- ・ 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」も順調に推移

【ハイパーカジュアルゲームアプリ】



【カジュアルゲームアプリ、その他】



- 「Picrew（ピクルー）」が安定的に推移した結果、画像メーカーサービス事業は増収増益を継続し、事業基盤の強化が進展

「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」



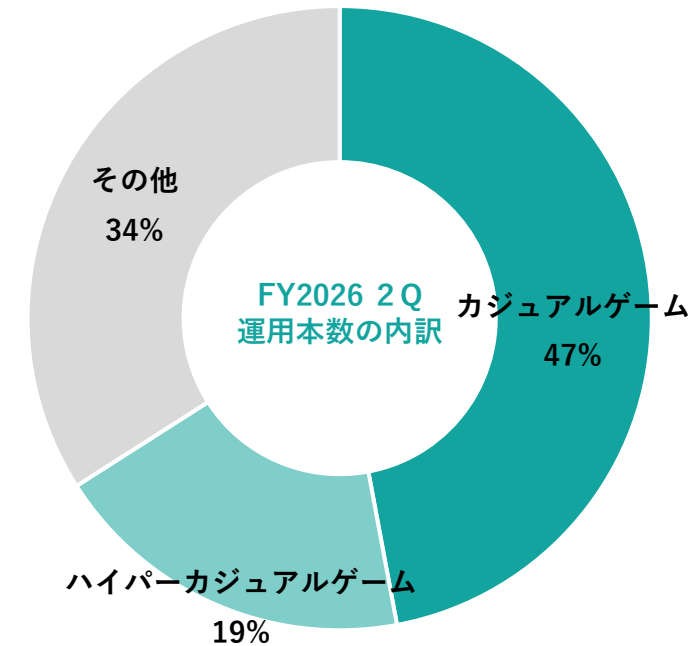
ピクラボは、年間7,400万人以上が利用する画像メーカープラットフォーム「Picrew」の運営ノウハウを活かし、完全オリジナルの画像メーカーを制作できる法人向けサービス

- 第2四半期末の月平均運用本数は238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 2Q実績
運用本数 (月平均)	236	238



2. セグメント別の概況

②プラットフォーム事業

- 顧客単価の上昇を背景に収益性の改善が進展。主力の「電話占いかリス」が業績を牽引したほか、「SATORI電話占い」も安定的に推移。「恋愛相談METHOD」は月次売上高が2四半期連続で過去最高を更新
- セグメント利益は、過去のM&Aに伴い計上した顧客関連資産の償却の一部が3月に予定通り終了したことにより、償却費の減少も増益に寄与

FY2026／2Q累計（1月～6月）

売上高	YoY	増減
1,049 百万円	100.1 %	+ 0 百万円
セグメント利益	YoY	増減
198 百万円	135.6 %	+ 52 百万円
EBITDA	YoY	増減
318 百万円	106.6 %	+ 19 百万円

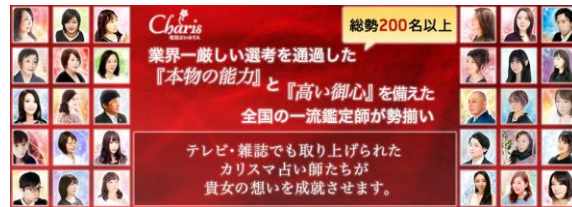
FY2026／2Q（4月～6月）

売上高	YoY	増減
538 百万円	101.3 %	+ 6 百万円
セグメント利益	YoY	増減
129 百万円	157.6 %	+ 47 百万円
EBITDA	YoY	増減
172 百万円	109.3 %	+ 14 百万円

※プラットフォーム事業のセグメント区分には、電話占いサービス事業が属しております。

- 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5月には2月の過去最高の売上高を更新
- 当第2四半期連結累計期間の「恋愛相談METHOD」の売上高は前年同期比136.4%
- 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。

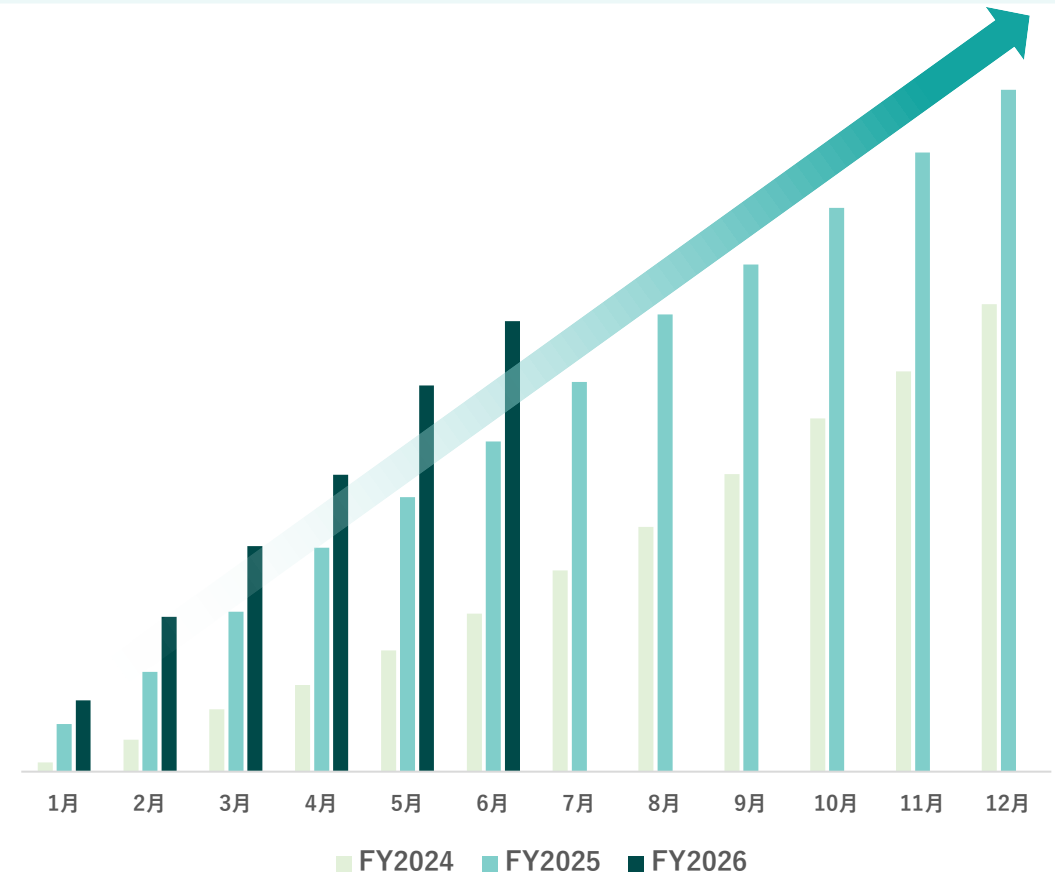
Charis
電話占いカリス



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。

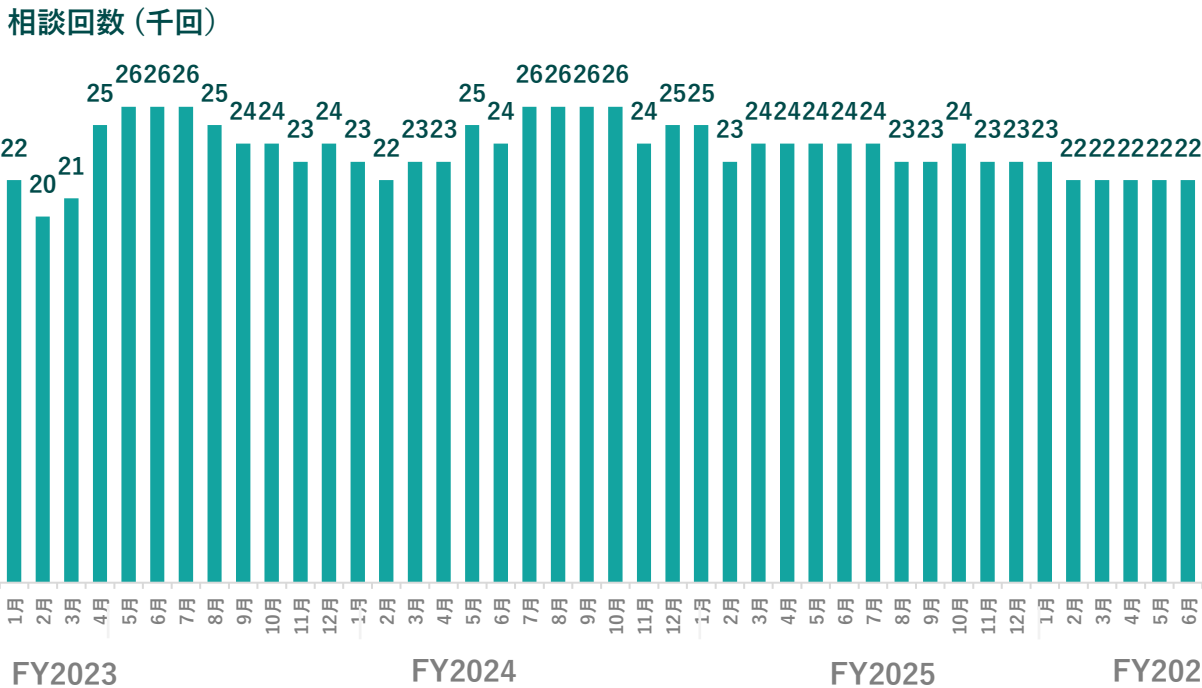
- 総勢400名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍。主力の「電話占いカリス」を中心に毎月約23,000回の相談を実施
- 第2四半期末の相談回数は13万6千回。採算性を重視した広告運用の最適化を推進



SATORI 電話占い
恋愛相談METHOD

KPI（相談回数）※

（千回）	FY2026 計画	FY2026 2 Q実績
相談回数	294	136



※「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. セグメント別の概況

③ ファンビジネス事業

- 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、7四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
- IPグロース事業は、7月に事業譲受により「WHITE SCORPION」に係る所属権利及び専属マネジメント契約その他関連する権利を取得

FY2026／2Q累計（1月～6月）

売上高	YoY	増減
460 百万円	180.2 %	+205 百万円
セグメント利益	YoY	増減
48 百万円	181.5 %	+21 百万円
EBITDA	YoY	増減
48 百万円	181.9 %	+21 百万円

FY2026／2Q（4月～6月）

売上高	YoY	増減
291 百万円	238.0 %	+168 百万円
セグメント利益	YoY	増減
32 百万円	424.4 %	+24 百万円
EBITDA	YoY	増減
32 百万円	425.4 %	+24 百万円

※ファンビジネス事業のセグメント区分には、エンタメテック事業、ファンクラブビジネス事業及びIPグロース事業が属しております。

- エンタメテック事業は、7 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」』の会員数は増加基調で推移



元乃木坂46 松村 沙友理

2023.8.28 リリース



鈴木 絢音

2023.10.2 リリース



元NGT48 高倉 萌香

2023.11.8 リリース



齊藤 京子

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

2024.5.29 リリース



元STU48 石田 みなみ

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×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

2026.4.14 リリース

- 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
- 2026年7月には岡田紗佳がオフィシャルファンクラブサービス「岡田紗佳 Official Fanclub」を開始

(リリース順に掲載)



元乃木坂46 松村 沙友理

「B4ND」にも参画



元HKT48 矢吹 奈子



鈴木 絢音

「B4ND」にも参画



WHITE SCORPION

「B4ND」にも参画



元NGT48 高倉 萌香

「B4ND」にも参画



影山 優佳



元HKT48 朝長 美桜



齊藤 京子

「B4ND」にも参画



SHOW-WA

「B4ND」にも参画



MATSURI

「B4ND」にも参画



ラフ×ラフ

「B4ND」にも参画



Rain Tree

「B4ND」にも参画



岡田 紗佳

- 事業譲受により「WHITE SCORPION」に係る所属権利及び専属マネジメント契約その他関連する権利を取得
- 間接的な関与から直接的なマネジメント体制へ移行し、アーティストマネジメント機能の強化に加え、当社グループが有するメディア展開力やデジタル領域における知見を活用した事業展開を推進していく



今回のIP取得を契機として、今後は有望なIPを継続的に獲得・育成し、IPポートフォリオを拡充してまいります。

特定のIPに成長を委ねるのではなく、複数のIPを育成・成長させることで、持続的な成長基盤の構築を目指します。

「IPポートフォリオ戦略」による
新たな成長ドライバーの創出へ

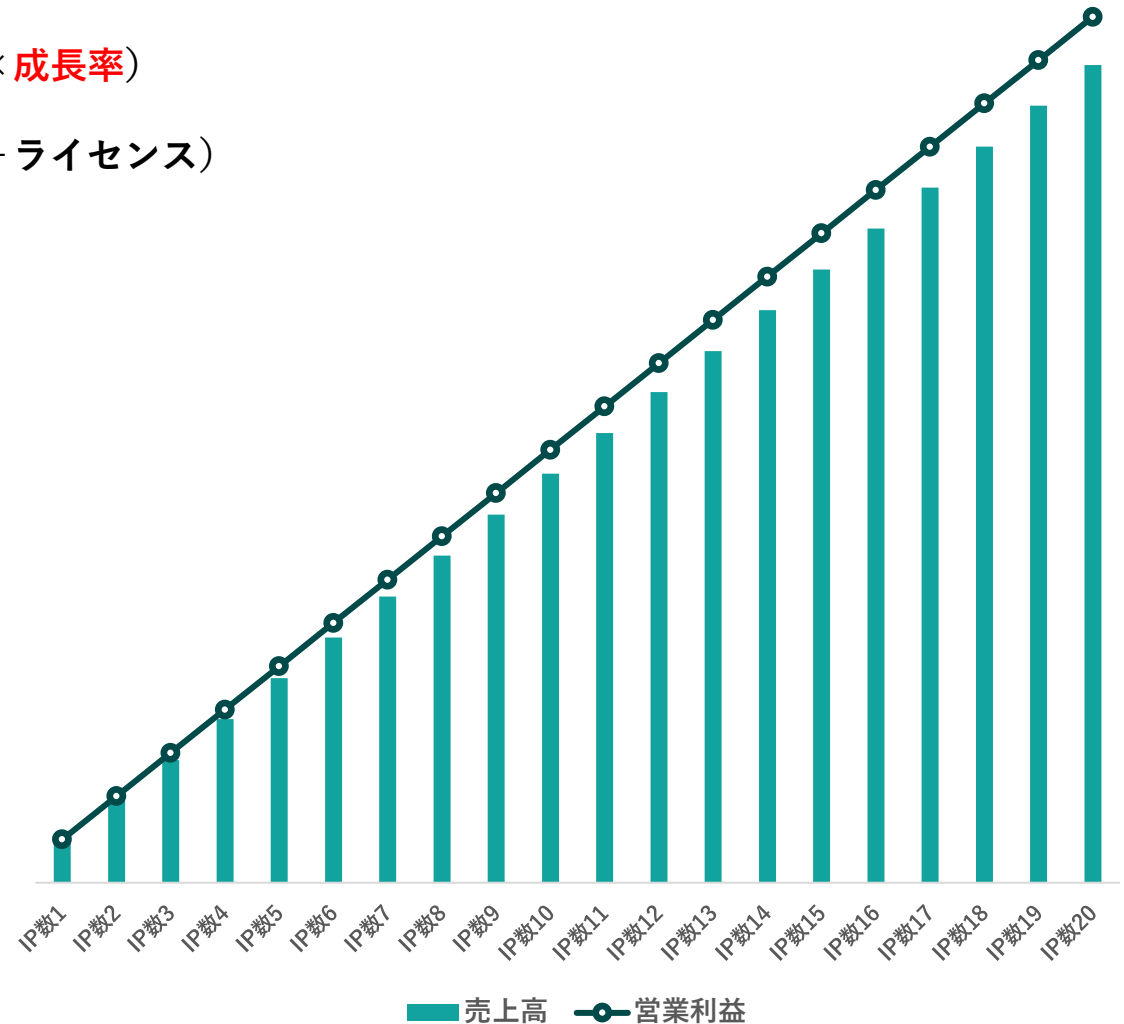
【IP Growth Formula】

- ①事業価値＝保有IP数×IP当たりIP価値（ファン数×ARPU×継続率×**成長率**）
- ②事業価値＝保有IP数×IP価値（ファンクラブ+EC+ライブ+グッズ+ライセンス）

FY2029 目標IP数

20_{IP}

IPポートフォリオ拡充による収益成長イメージ



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あります。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。
- 各事業の成長に向け、既存サービスの改善、顧客基盤の拡大及び収益機会の創出に取り組むとともに、中長期的な成長を見据えた事業基盤の強化を推進した結果、赤字幅は前年同期比で縮小

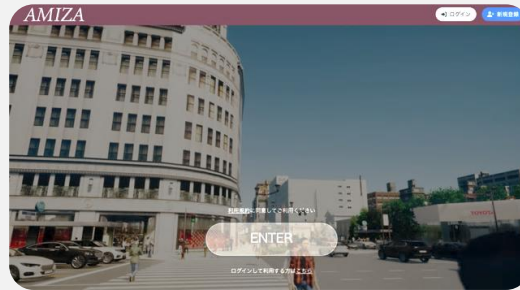
FY2026／2Q累計（1月～6月）

売上高	YoY	増減
15 百万円	61.2 %	△ 9 百万円
セグメント利益	YoY	増減
△ 12 百万円	—	+ 6 百万円

FY2026／2Q（4月～6月）

売上高	YoY	増減
5 百万円	38.9 %	△ 8 百万円
セグメント利益	YoY	増減
△ 11 百万円	—	△ 11 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
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. 2026年12月期 業績予想・進捗

経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は通期予想を上回る水準で推移しておりますが、第3四半期以降に予定しているM&Aを含む成長投資の検討や将来の事業拡大に向けた戦略的な投資、一時的な費用の計上等の影響について精査を進めていることから、現時点では業績予想の上方修正は行わず、通期業績予想を据え置いております。

(百万円)	FY2025	FY2026			FY2026 2Q累計	
	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%	3,798	58.4%
営業利益	195	250	+54	127.9%	234	93.7%
経常利益	665	260	△405	39.1%	266	102.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	230	110	△120	47.7%	135	122.8%
EBITDA	556	520	△36	93.4%	381	73.5%

※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 2 Q累計実績	進捗率
メディア事業	売上高	3,414	3,530	2,271	64.4%
	セグメント利益	363	340	258	76.0%
	EBITDA	414	390	284	72.8%
プラットフォーム事業	売上高	2,072	2,210	1,049	47.5%
	セグメント利益	303	410	198	48.4%
	EBITDA	607	610	318	52.1%
ファンビジネス事業	売上高	698	730	460	63.1%
	セグメント利益	49	60	48	80.2%
	EBITDA	49	60	48	80.4%
その他	売上高	34	30	15	51.8%
	セグメント利益	△47	△ 8	△12	—
連結	売上高	6,219	6,500	3,798	58.4%
	営業利益	195	250	234	93.7%
	EBITDA	556	520	381	73.5%

※ 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 / ファンビジネス事業 / その他
- 従 業 員 数 130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T-PRO / 株式会社DVI /
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 6 月30日時点)

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

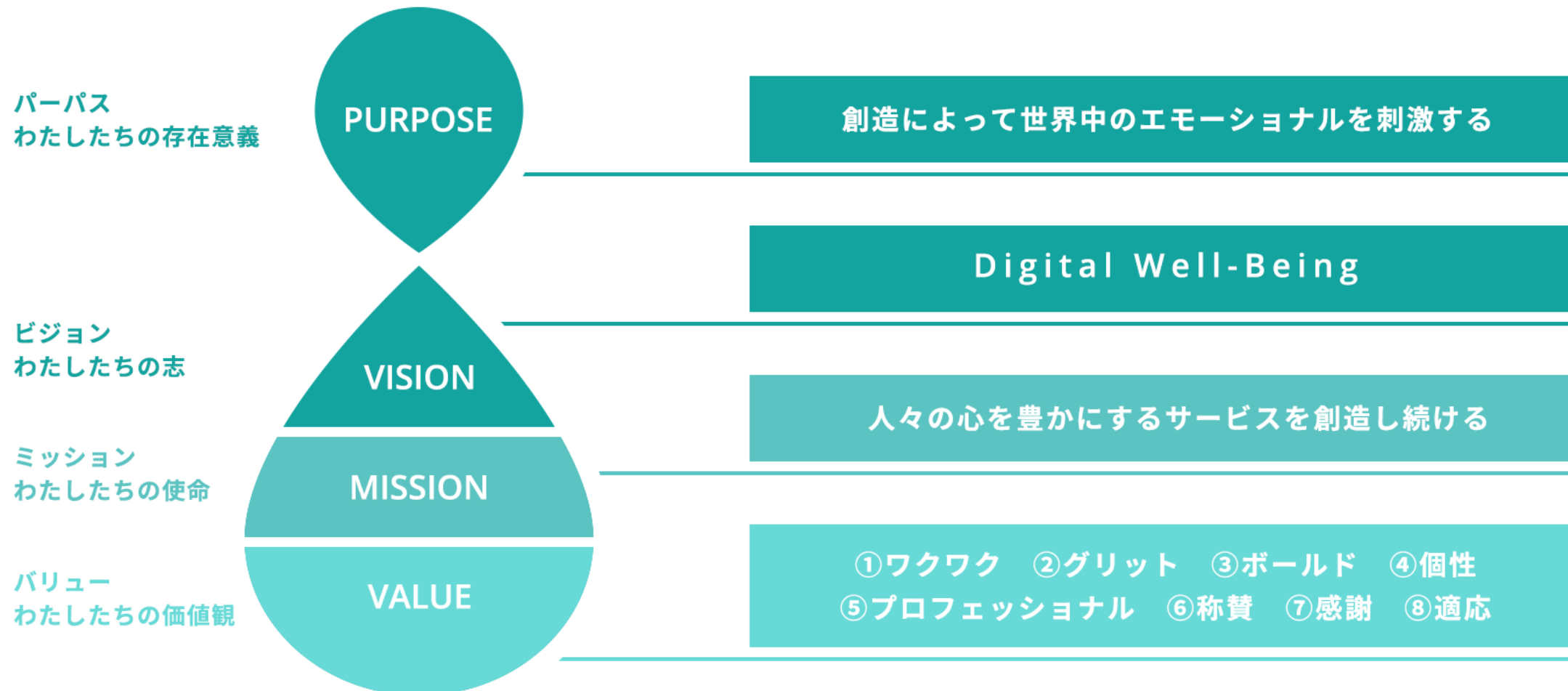
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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。

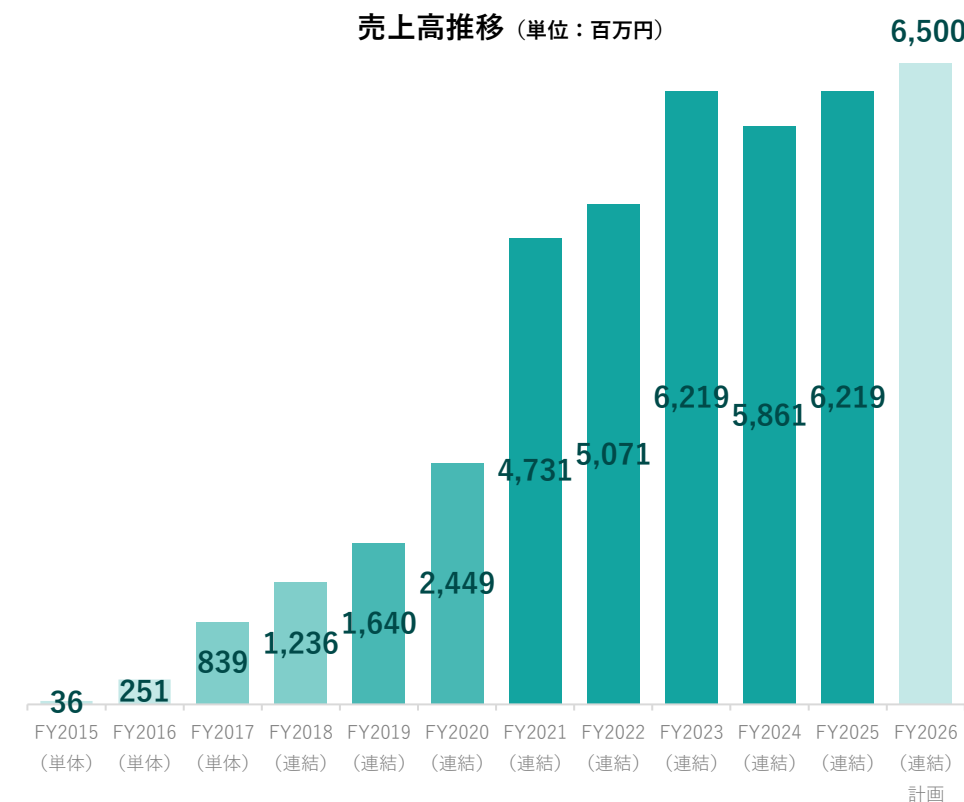
Digital Well-Being をもたらす
プロダクトを多くの人々に届ける

「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 穂

- 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

- ・シーエー・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て日本一を獲得 ※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※



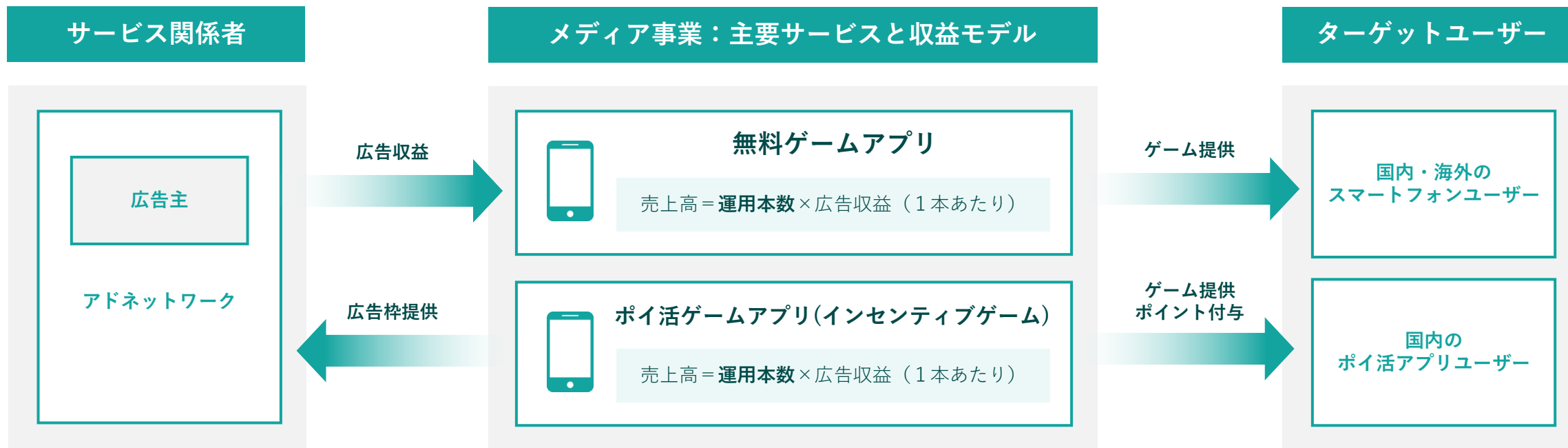
- Sensor Tower社スマートフォンアプリ統計データ「2025年のゲームダウンロード数ランキング（日本市場/Android, iPad, iPhone統合データ）」において第1位にランクイン※し、日本パブリッシャー（配信会社）として日本一を獲得※
- 当社は、2021年から2023年にかけて、3年連続で日本市場における日本パブリッシャーとして、ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得しておりました。2024年は日本一を逃したものの、2025年には再びゲームダウンロード数ランキング日本一を獲得しております。
- これまでに当社がリリースしたスマートフォンアプリのタイトル数は約6,500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



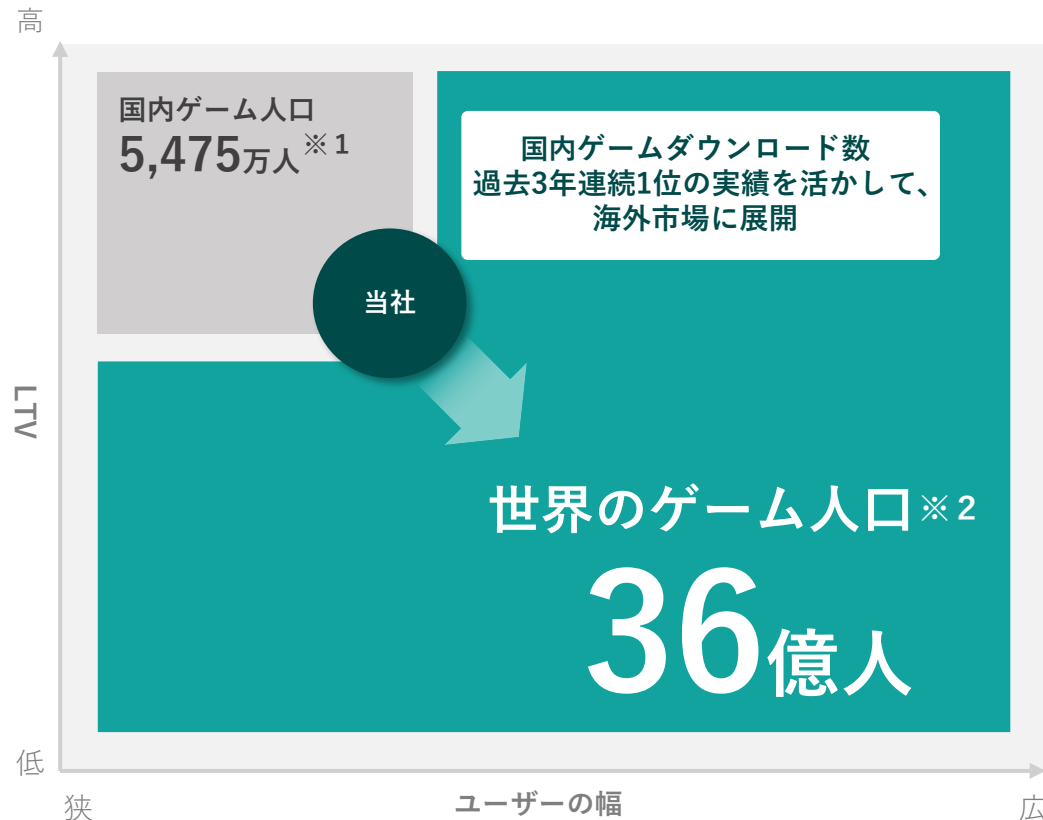
- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン
- 2025年10月には、「Picrew」の派生サービスとして、新たに「ピクラボ - 画像メーカーサービス by Picrew -」を正式にリリース

- 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

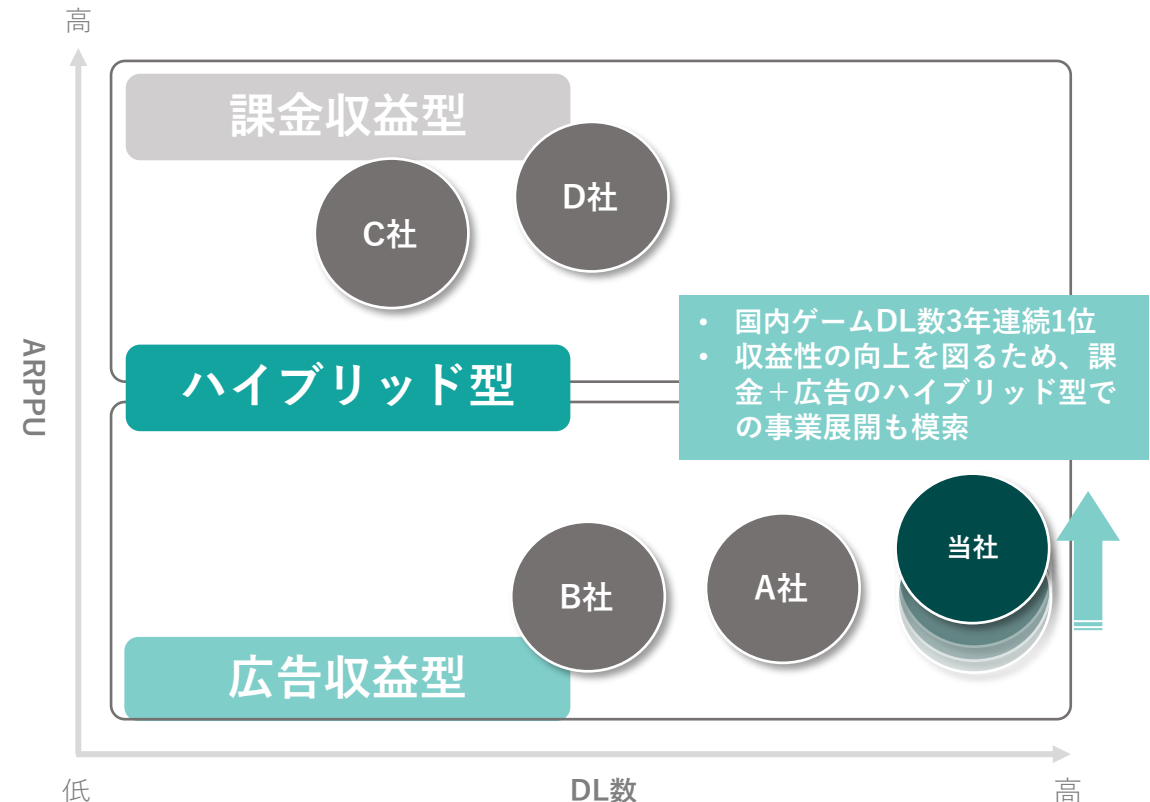


- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル
- 国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開中

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 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

当社のポジション及びターゲット



電話占い市場のポジショニング



※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にしておりますが、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

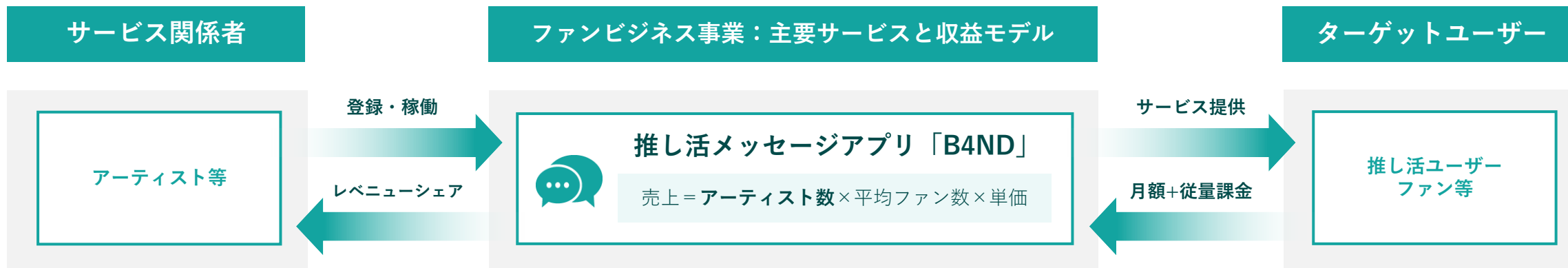
エンタメテック事業（B4ND）



B4ND（ピヨンド）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

【内訳】

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。

基準日	対象株主様	優待内容
毎年6月末日	2,500株(25単位)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単位)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単位）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ありますので、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。

