TOKYO TSUSHIN

成長可能性に関する説明資料

2020年12月　株式会社 東京通信　／　証券コード：7359（東証マザーズ）

Ⅰ. corporate profile

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

当社について

当社グループはインターネット広告への
〝集客〟と〝効果最大化〟のノウハウに自信を持つ
ITマーケティング企業です。

マーケティング

- 戦略立案
- ブランディング
- 販売促進
- 集客管理
- 効果測定

ITマーケティング

WEBサイト	SEO	メール
メディア	スマートフォンアプリ※1	SNS
IOT	インターネット広告※2	動画
ポイント・通貨	AR・VR	デジタルサイネージ

※1. アプリ事業では、スマートフォンアプリを活用した広告収入を得る事業を展開
※2. 広告代理事業では、アフィリエイト広告を中心としたインターネット広告の代理事業を展開

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

- 経営理念 -

MISSION IS TO MAKE YOU
“LAUGH OUT LOUD”
～たのしいコミュニケーションを創る。～

- Vision -

人々に寄り添うサービスを創造し続ける。

- Shared Value（価値観）-

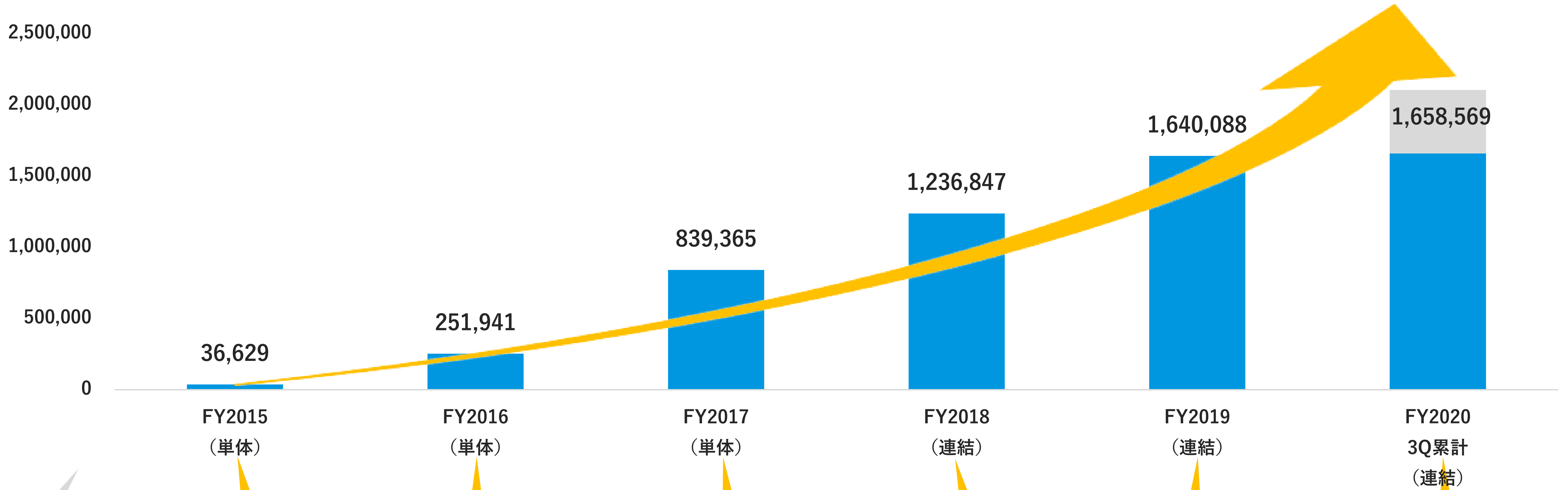
人々がワクワクするサービスを提供するために、挑戦を続けるために、
まずは私たちがワクワクしながら働くことを大切にします。

また、革新的な発想を生み出すために、常識や形式にとらわれることなく、
個性や自由を尊重して、私たちらしく活動します。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

沿革

売上推移（千円）



2013年

株式会社ｍｏｎｏｌｉｃｅ設立

2015年

スマートフォン向けアプリケーションの開発・運用を主な目的として株式会社東京通信を設立

2016年

スマートフォンメディア事業（現アプリ事業）の強化及び効率化を図るためMASK・Babangida・ftyの3社を設立

2017年

事業ポートフォリオの拡充を図るため、テクノロジーパートナー・BASE Partners・BLUE BIRD STUDIOの3社を設立

2018年

広告代理事業の強化及び効率化を図るため、スマートプロダクトを設立

2019年

BLUE BIRD STUDIOを「東京通信キャピタル合同会社」へ商号変更し、事業目的を投資事業へ変更

2020年

主力事業であるアプリ事業において海外アプリが大きく成長。ハイパーカジュアルゲームアプリが牽引

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

東京通信グループ

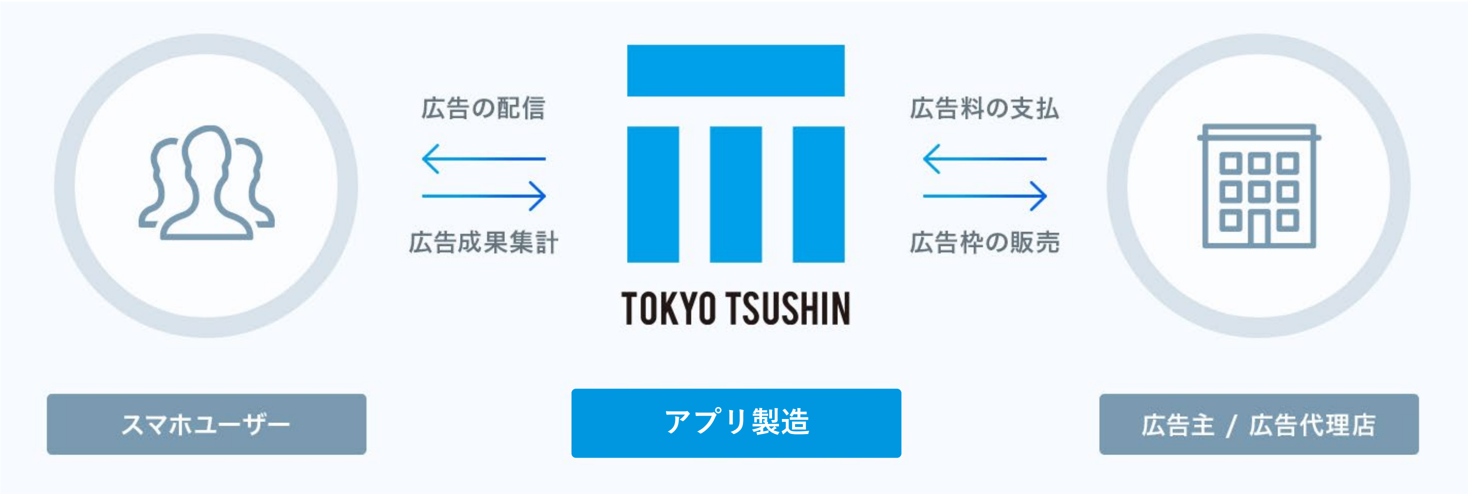
アプリ事業を中心に複数の事業を展開

2019年12月期実績

セグメント区分	事業区分	主要な会社	主な役割・分担	売上高（構成比）	営業利益（構成比）
アプリ事業	アプリ企画戦略事業	株式会社東京通信	● 当社グループ各社のアプリの企画、開発及びパブリッシング、コンサルティング	1,351百万円（82.4%）	335百万円（124.0%）
	国内カジュアルゲームアプリ事業	MASK合同会社	● 国内向けカジュアルゲームアプリの運用及び管理		
	海外カジュアルゲームアプリ事業	Babangida合同会社	● 海外向けカジュアルゲームアプリの運用及び管理		
	ハイパーカジュアルゲームアプリ事業	fty合同会社	● ハイパーカジュアルゲームアプリの運用及び管理		
広告代理事業	アフィリエイト代理店事業	株式会社テクノロジーパートナー	● 広告主と媒体のリレーション	283百万円（17.3%）	198百万円（73.4%）
	アフィリエイトASP事業	株式会社スマートプロダクト	● ASP（アフィリエイトサービスプロバイダ）の開発、運用（アフィリエイターの管理）		
その他	投資事業	東京通信キャピタル合同会社	● ｂａｓｅｐａｒｔｎｅｒｓ有限責任事業組合の持分の保有及び管理	4百万円（0.3%）	△32百万円（△12.2%）
		base partners有限責任事業組合	● ＢＡＳＥ Ｐａｒｔｎｅｒｓ Ｆｕｎｄ １号投資事業有限責任組合（ファンド）の運用管理		
		（持分法適用関連会社）ＢＡＳＥ Ｐａｒｔｎｅｒｓ Ｆｕｎｄ １号投資事業有限責任組合	● 主に高い成長率を有する未上場企業に対する投資活動		
	ソリューションセールス事業、その他	株式会社東京通信	● ソリューション営業、新規事業開発		
調整額	―	―	● 主に各報告セグメントに配賦されない管理部門の人件費等の全社費用	―	△230百万円（△85.2%）
合計	―	―	―	1,640百万円（100.0%）	270百万円（100.0%）

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

スマートフォン向け 無料カジュアルゲームアプリ がメイン



手軽に ダウンロード	ゲームが簡単 暇つぶしに最適	無料でプレイ	節目で 動画広告

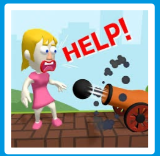
※製造したゲームアプリはApple社が運営するApp Store等のプラットフォームにリリースしております。当社グループがメインとするような広告収入のみの無料アプリにつきましては、利用の際にプラットフォーム運営事業者へ支払う手数料は発生しません。なお、課金実装または有料アプリ（購入時に料金を支払うもの）の場合は利用の際に手数料が発生いたします。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

アプリ事業 / 事業領域

短時間でプレイできる「カジュアルゲーム」
シンプルな操作で言語の壁がない「ハイパーカジュアルゲーム」が中心。

- ゲームアプリ
  - 無料アプリ
    - 広告収益
      …カジュアルゲームの他、多くのアプリが広告を実装
    - ハイブリッド
      …広告収益とアプリ内課金
    - アプリ内課金
      …アイテム課金等
  - 有料アプリ
    …アプリストアでの売り切りタイプ



「Save them all」
（当社グループ開発例）

無料ゲームアプリ内の
広告収益を主軸としたビジネスモデル

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

アプリ事業 / 当社グループが運用するゲームアプリについて

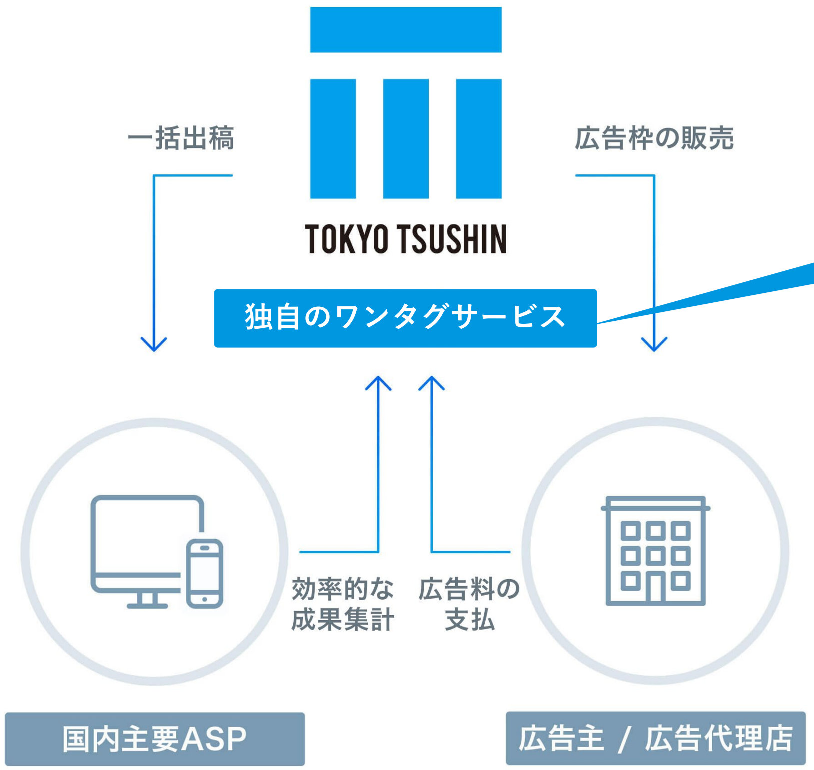
管理区分	ゲームタイプ	ゲームデザイン、展開エリア	広告出稿
国内	国内向けカジュアルゲームアプリ	隙間時間などを利用して短時間でのプレイが可能な簡単に遊べるゲーム。原則として日本国内のユーザーを対象としており、プレイを理解する上で、日本語や日本の文化を理解している必要がある。	有
海外	海外向けカジュアルゲームアプリ	国内向けカジュアルゲームアプリとして日本国内で一定の成果を得たアプリについて、ローカライズさせることで海外展開。 主な展開エリアは中国。	有
海外	海外向けハイパーカジュアルゲームアプリ	国内向け・海外向けカジュアルゲームアプリと比較して、そのゲームデザインがよりシンプル。 海外向けハイパーカジュアルゲームアプリは、ユーザーの年齢、性別、国籍などを問わず、誰もが遊べるデザインと操作性に特徴がある。 極限までシンプル化されたゲーム性ゆえに、10秒程度で遊び方を理解できる点が評価されている。 米国のユーザーをメインターゲットに事業展開。	有
ストック収入	広告出稿を伴わない上記全てのゲームタイプ	ストック収入とは、国内向けカジュアルゲームアプリ、海外向けカジュアルゲームアプリ及び海外向けハイパーカジュアルゲームアプリのうち、期間経過により収益性が低下したアプリ等で広告出稿せずに自然流入のみで広告収入を獲得できているアプリとして整理。	無

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

広告代理事業

主にテクノロジーを活用したアフィリエイト広告（成果報酬型広告）
代理事業を展開しており、運用型広告にも取り組んでおります。

アフィリエイト中心のネット系広告代理店

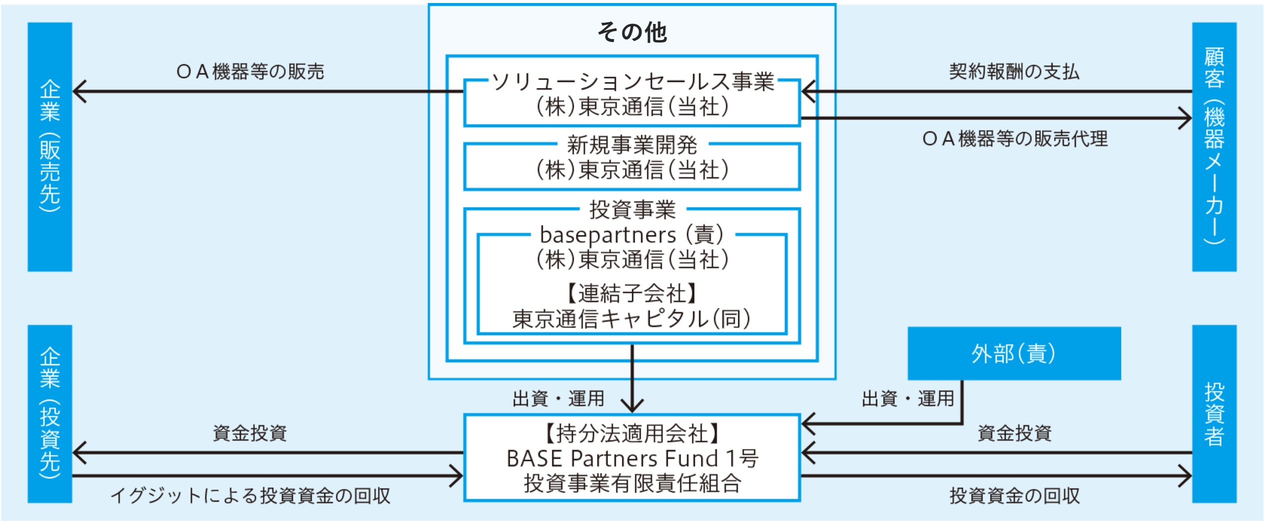


- 広告主の収益最大化
- 大手顧客との信頼関係
- 当社グループ独自のワンタグサービス
- 効率的な成果管理

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

その他

投資事業	投資事業につきましては、短期的な成果を追求する事業ではないと認識しており、中長期的な視点に立ち、また、各投資先企業の状況に応じて対応していく方針です。
ソリューションセールス事業 新規事業開発	ソリューションセールス事業及び新規事業開発につきましては、試験的な取り組み段階であり、新たな事業の創出及び育成に向けた挑戦を継続してまいります。

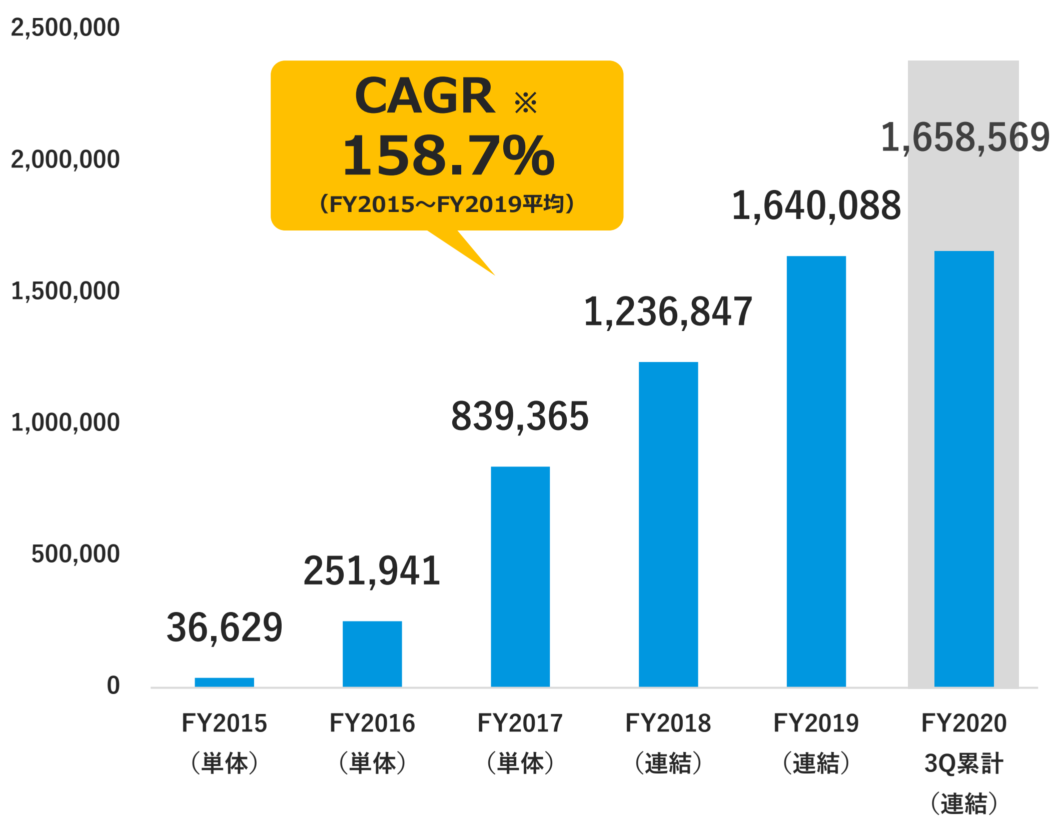


その他の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントでありますが、投資事業、ソリューションセールス事業及び新規事業開発等に取り組んでおります。
投資事業におきましては、主に持分法適用会社であるＢＡＳＥ Ｐａｒｔｎｅｒｓ Ｆｕｎｄ １号投資事業有限責任組合を通じて投資することとしており、投資対象企業は、インターネット企業であり、投資ラウンドがシード、アーリー、またはシリーズＡ、かつ投資規模が概ね2,000万円から5,000万円としております。ＢＡＳＥ Ｐａｒｔｎｅｒｓ Ｆｕｎｄ １号投資事業有限責任組合は、当社及び連結子会社の東京通信キャピタル合同会社が無限責任組合員となる連結子会社のｂａｓｅｐａｒｔｎｅｒｓ有限責任事業組合及び外部有限責任事業組合の２社で運営しており、ｂａｓｅｐａｒｔｎｅｒｓ有限責任事業組合は運用資産の管理を、外部有限責任事業組合は投資先企業の発掘をそれぞれの主力業務としております。その他、事業シナジーが見込め、また将来当社グループの事業となりうる企業または事業については、当社として投資を行っていく場合があります。ソリューションセールス事業はＯＡ機器等の販売代理を主力事業としております。

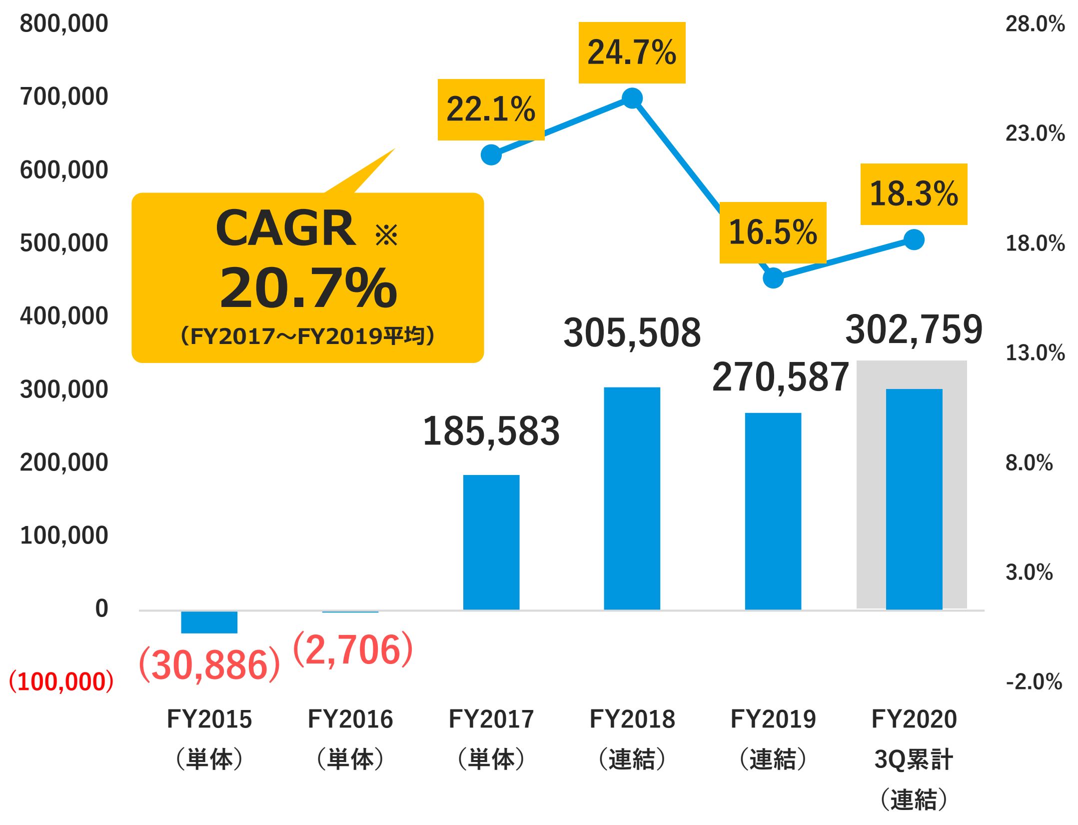
Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

業績推移

売上高（単位：千円）



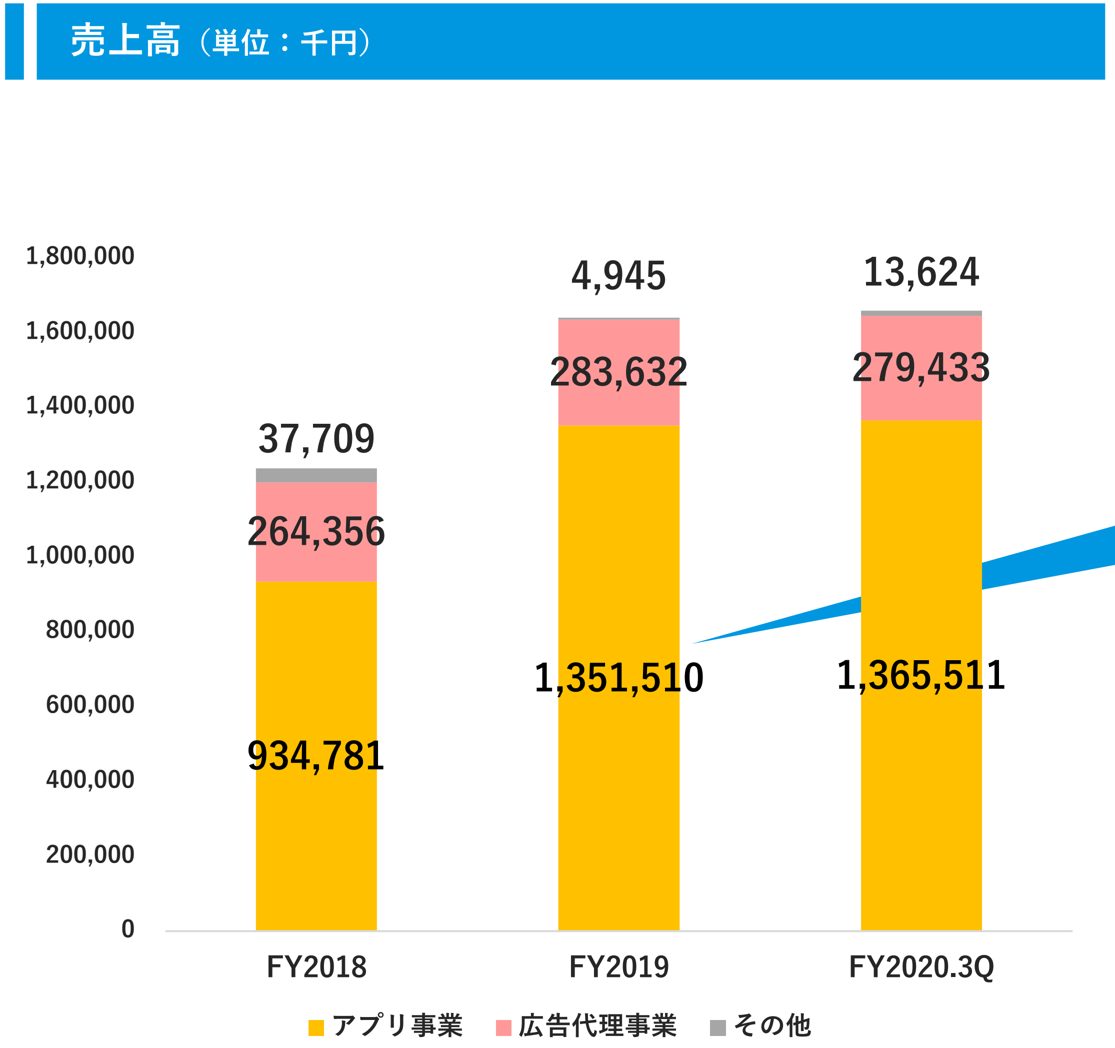
営業利益、営業利益率（単位：千円、%）

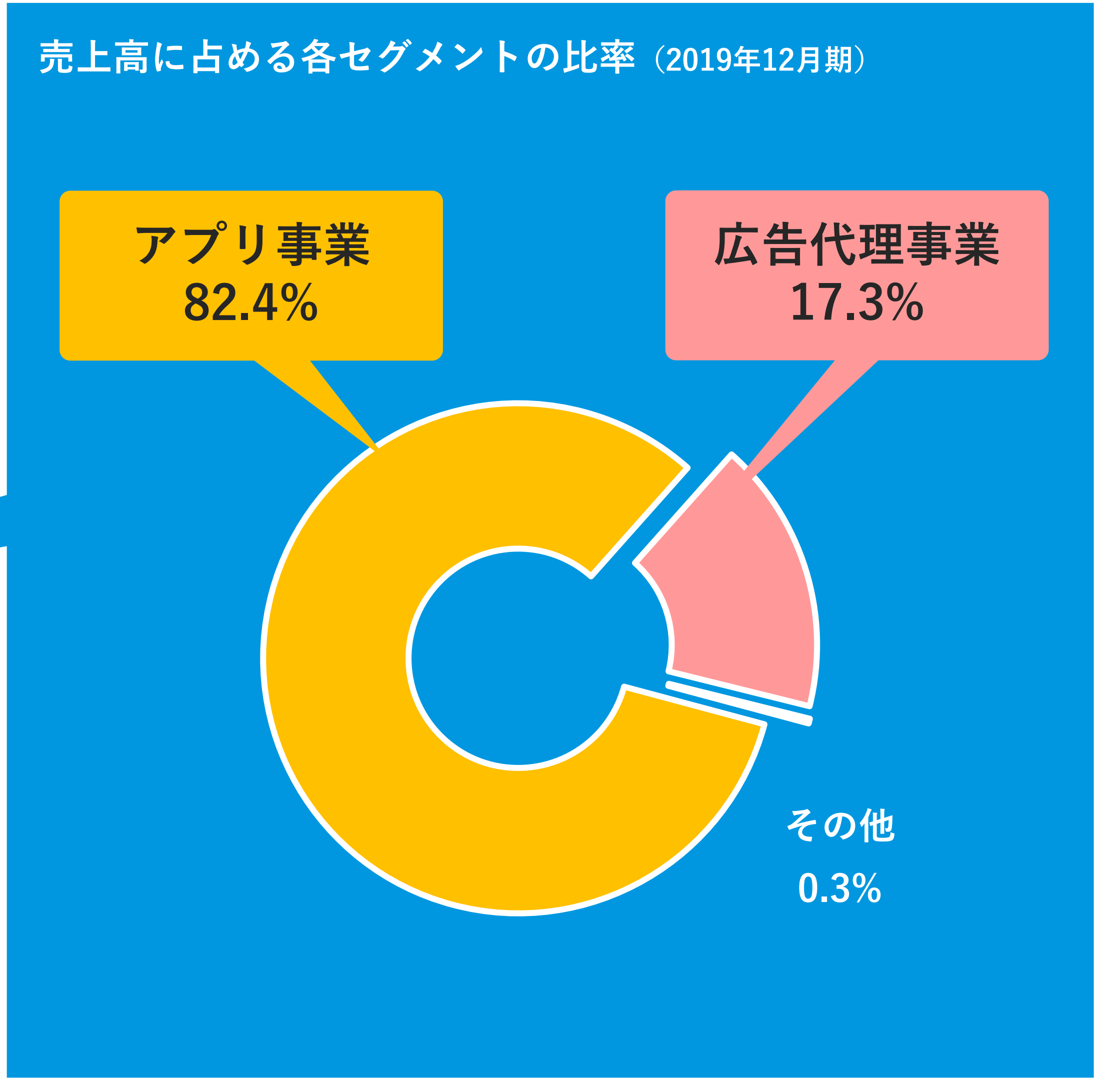


※CAGR（年平均成長率）はcompound average growth rateの略称であり、複数年にわたる成長率から１年あたりの幾何平均を求めたものであります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

セグメント別業績推移 / 売上高

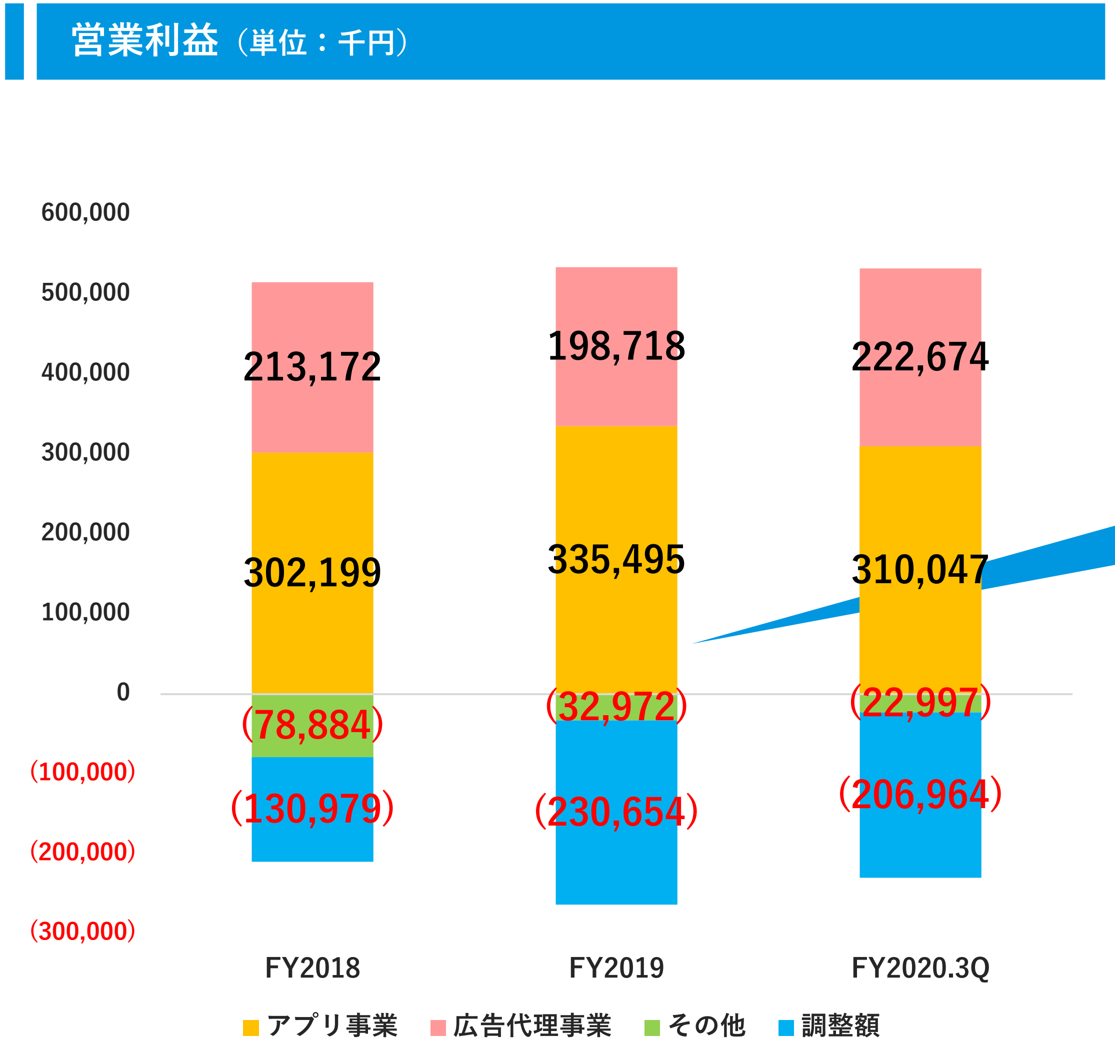


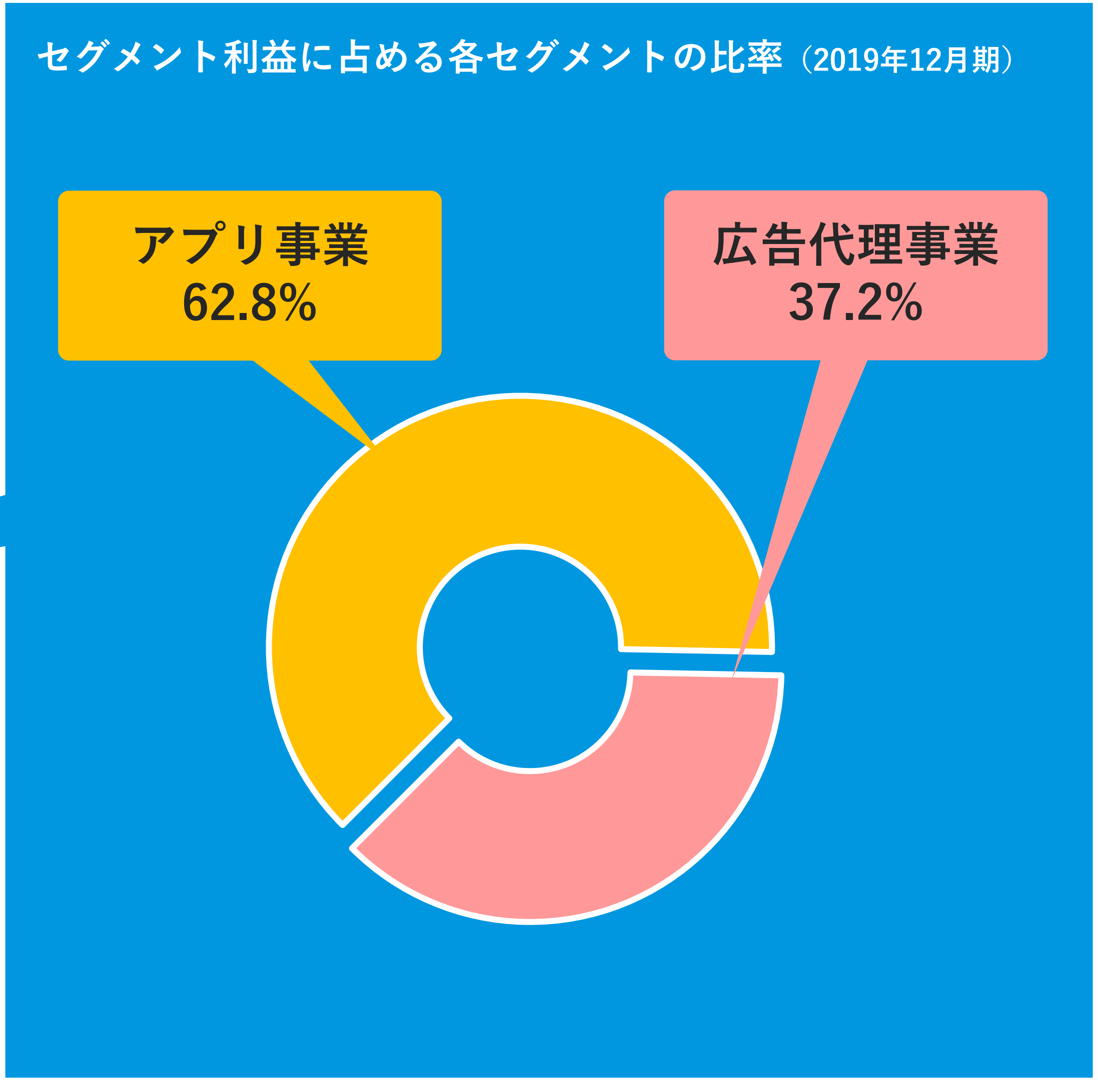


※当社は2018年12月期から連結財務諸表の作成及びセグメント別の実績管理を行っております。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

セグメント別業績推移 / セグメント利益





※当社は2018年12月期から連結財務諸表の作成及びセグメント別の実績管理を行っております。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

Ⅱ. investment highlights

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

インベストメントハイライト

1. ITマーケティングを知りつくした人材

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績

3. 大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション

4. 高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ

5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ

TOKYO TSUSHIN

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

「ITマーケティング企業」の運営は ヒトの判断 がキーポイント

臨機応変かつ柔軟な判断・対応が必要

アプリ事業

- 開発技術のアップデート
- 市場に関する専門知識
- トレンドや時事に関する嗅覚
- ユーザーライクを追求する執念
- 広告出稿・運用ノウハウ
- 効果測定・改善ノウハウ
- CVP ※1 設定・管理
- CPA ※2 管理

広告代理事業

- 状況の変化を察知
- 市場に関する専門知識
- 優秀なアフィリエイター獲得
- アクセス解析
- 広告出稿・運用ノウハウ
- 効果測定・改善ノウハウ
- CVP ※1 設定・管理
- CPA ※2 管理

※1：CVPは、cost（コスト）、volume（販売量）、profit（利益）の頭文字をとったもので、損益分岐点分析とも呼ばれる管理会計上の分析手法の1つであります。
※2：CPAは、Cost Per Actionの略称で、WEB広告を利用した際に効果を検証・判断するための評価指標の一つであります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

1. ITマーケティングを知り尽くした人材 / 経営メンバー

常勤取締役4名中3名及び子会社取締役はサイバーエージェントグループ出身
サイバーエージェントグループで培われたマーケティングノウハウを活用

代表取締役会長　外川 穣

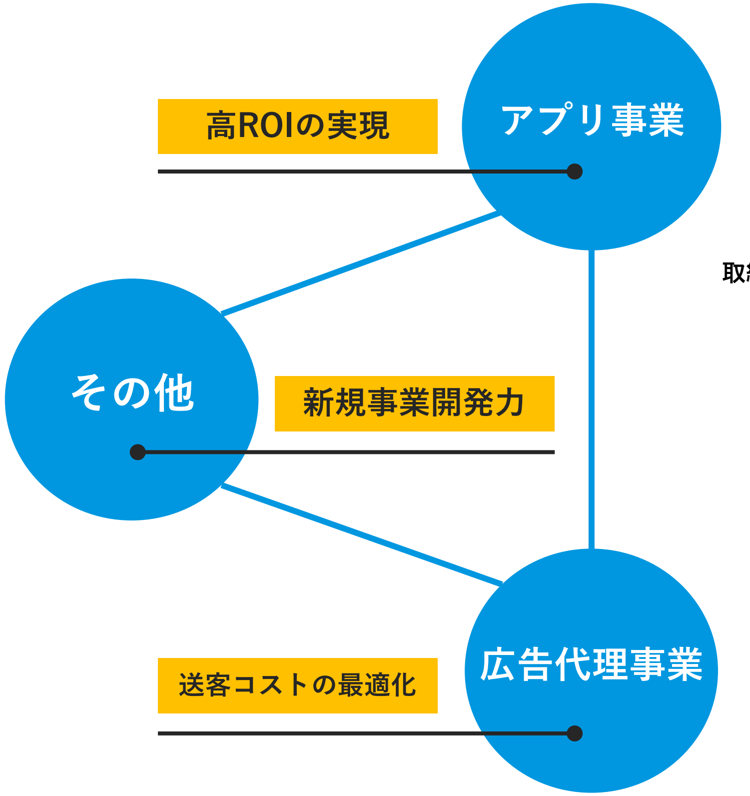
- 博報堂を経て、2000年にシーエー・モバイル（現CAM）創業、代表取締役社長として数々のモバイルインターネットビジネスを立ち上げ、 サイバーエージェントの主力子会社としてグループを牽引し、2015年に最高益達成を契機に退任
- 2003年から2008年までサイバーエージェント専務取締役を兼務
- 2015年に東京通信の代表取締役会長に就任し、短期間での黒字化を達成

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

取締役CFO　村野 慎之介

- 大和証券系及び外資系投資ファンドにて企業買収、企業再生業務に携わる
- その後IT業界に転身し、M＆A・経営管理・メディア運営等を担い、シーエー・モバイル（現CAM）取締役、Amazia社外取締役（現任）を務める
- 2018年4月、東京通信に取締役CFOとして参画



取締役COO　横山　佳史

テクノロジーパートナー
代表取締役社長　稲垣　聡

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

1. ITマーケティングを知りつくした人材

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績

3. 大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション

4. 高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ

5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績

当社グループは 国内屈指の製造数を誇るゲームデベロッパー 機能
及び ゲームパブリッシャー機能 を有する ITマーケティング企業

シンプル	● 性別を問わず幅広い年齢層に気軽にプレイして頂くことを重視しているため、シンプルなゲーム性であることが最大の特徴。
短期間で量産	● これまでの開発アプリ数（累計3,500タイトル）は、ゲームデベロッパーとして国内屈指の開発数。 ● 短期間で量産可能な体制を構築。月に100タイトル以上の開発実績もあり。
マーケティングノウハウ	● ノンプロモーションでApp Storeのゲームランキング（ゲームカテゴリにおける無料部門）で1位を獲得した実績があり、マーケティングノウハウに自信を持つ。 同ランキング200位以内にランクインするアプリを常時複数運用。
低コスト開発&マネタイズ力	● 短期間で量産したアプリの中からヒット可能性の高いアプリを厳選し、広告出稿費をかけてスケールさせるノウハウに強み。 ● 1タイトル当たりの平均開発単価は約20万円（2018年1月～2020年9月平均）であり、不採算案件が極めて少ない。

開発期間、開発コスト、開発要員、リリースタイトル数、運用、マーケティング、収入源

etc…

各要素において、一般的なゲームパブリッシャーよりも優位性のある

ゲームアプリをITマーケティングのツールとして利用する会社です。

国内カジュアルゲームアプリにつきましては、運用本数の増加による収益拡大を成長戦略として継続的に取り組んでまいります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績 / アプリ事業の主な実績

トップデベロッパーとしてのプレゼンスを発揮

日本企業唯一の
トップ10入り

- 2018年 「累計ダウンロード数(日本のゲーム部門)」にて、**第５位にランクイン**（MASK）
  出所：App Annie社『モバイル市場年鑑2019』（2019年1月）
- 2019年上半期 国内アプリのダウンロード数「ナゾトキの時間」が **第５位にランクイン**
  出所：App Annie社『2019年上半期（2019年1月1日～6月30日）における、日本国内のアプリダウンロード数および収益のTOP10ランキング』（2019年5月）
- 2019年 Apple ベストアプリとランキング「iOS無料ゲームランキング」にて **第３位にランクイン**（MASK）
  出所：Apple社『App Storeが選んだ2019年のベストAppとゲーム』（2019年12月）
- 2019年の「日本のトップゲーム企業ランキング」で累計DL数にて **第４位にランクイン**（MASK）
  出所：App Annie社『モバイル市場年鑑2020』（2020年1月）
- 2020年4月～6月の「国産ハイパーカジュアルゲームアプリ、海外でのダウンロード数TOP10」で『Push Battle』（fty）が **第８位にランクイン**
  出所：App Annie社『四半期ごとのモバイル最新ランキング「LevelUp」』（公表時期不明）

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績 / 競合について

他社アプリは、自社アプリと競合にある一方で、
自社アプリのユーザー獲得のために有用な媒体 ともなり得る。

アプリ事業の収益は広告収益であり、多くのユーザーが自社アプリ内の広告に接触することが収益拡大の機会となる。
自社アプリのユーザーを増やすために、他社アプリ内の広告枠へ自社アプリの広告を出稿することで、自社アプリの宣伝及び認知度の向上を行っている。

- **当社グループの無料カジュアルゲームアプリを広告出稿する際に、相性の良い広告媒体は他社の無料カジュアルゲームアプリであり、他社の無料カジュアルゲームアプリから多くのユーザーを獲得**
- **当社グループの無料カジュアルゲームアプリと親和性の高い無料カジュアルゲームアプリがランキングの上位に位置する場合、広告経由のユーザー獲得が伸び、結果として当社グループのゲームアプリのユーザーが増加し、収益の拡大につながる**

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績 / アプリ事業：トップラインKPI

2019年12月期実績　（単位：百万円・%）

	国内		海外		ストック収入等※		合計	
		対前期比 増減率等		対前期比 増減率等		対前期比 増減率等		対前期比 増減率等
運用本数（月平均）	411	+265本	22	+19本	1,368	+772本	1,801	+1,056本
アプリ１本当たり売上高（月平均、単位千円）	215	△50.3%	555	2757.5%	8	△64.5%	62	△40.2%
売上高（a）	1,063	39.8%	146	20855.0%	141	△18.5%	1,351	44.6%
広告出稿費（b）	602	53.0%	143	5075.5%	0	△68.3%	746	87.4%
概算利益（a）-（b）	461	25.7%	2	△232.0%	140	△17.9%	604	12.8%
概算利益率	43.4%	△4.9pt	1.9%	+299.2pt	99.5%	+0.8pt	44.7%	△12.6pt

※ストック収入等の内容は主にストック収入でありますが、各管理区分に配賦されない一部の広告出稿費等を含めております。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績 / アプリ事業：トップラインKPI

2020年12月期第３四半期累計期間実績　（単位：百万円・％）

	国内		海外		ストック収入等※		合計	
		対前年同月比増減率等		対前年同月比増減率等		対前年同月比増減率等		対前年同月比増減率等
運用本数（月平均）	174	△219本	38	＋19本	1,770	＋540本	1,982	＋340本
アプリ１本当たり売上高（月平均、単位千円）	487	105.9%	1,523	211.5%	5	△48.4%	76	9.8%
売上高（a）	764	△8.8%	520	522.9%	80	△25.8%	1,365	32.5%
広告出稿費（b）	423	△8.4%	406	401.9%	0	△174.1%	830	53.1%
概算利益（a）-（b）	341	△9.4%	114	4337.1%	80	△25.8%	535	9.7%
概算利益率	44.6%	△0.3pt	21.9%	＋18.8pt	99.5%	△1.0pt	39.2%	△8.2pt

※ストック収入等の内容は主にストック収入でありますが、各管理区分に配賦されない一部の広告出稿費等を含めております。

- 海外の売上高は主にハイパーカジュアルゲームアプリの売上高となります。
- ハイパーカジュアルゲームアプリは、2019年5月に本運用を開始して以来、大きく成長しており、2020年第3四半期累計期間におきましては前年同期比522.9%増となっております。
- ハイパーカジュアルゲームアプリへの取り組みは、アプリ事業における新規ユーザーの獲得及び広告収益の拡大に寄与するものと考えており、当社グループの成長ドライバーと位置付け、積極的に取り組んでまいります。なお、2019年8月に本運用を開始した海外向けカジュアルゲームアプリの売上高が海外の売上高に占める割合は約7%（2020年第3四半期累計期間）であります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

インベストメントハイライト

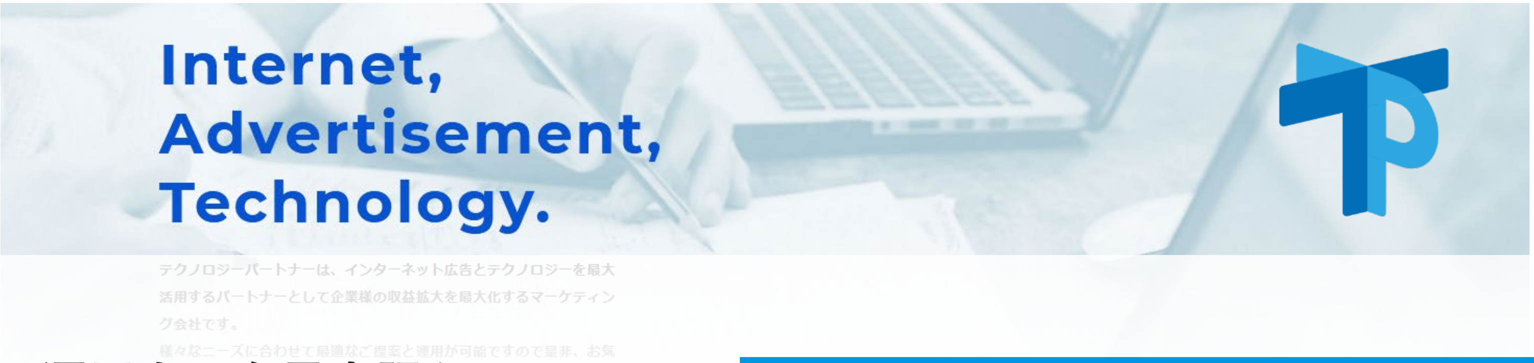
1. ITマーケティングを知りつくした人材
2. カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績
3. **大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション**
4. 高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ
5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ

TOKYO TSUSHIN

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

3. 大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション

アフィリエイト広告及びアドテクを活用し、広告主の収益の最大化を図る
取り引きの不正防止に重点を置く等、大手クライアントとの信頼関係を構築



広告戦略～運用までを最大限ケア

業界を知り尽くした人材を中心とした組織で
ＶＯＤを中心としたアフィリエイト広告戦略が得意！

クローズドネットワーク※1の活用により　有望なアフィリエイターを抱え、
ＶＯＤサービスをはじめとした　大手クライアントからの信頼も厚い。

独自のワンタグサービス

当社グループ独自のワンタグサービスの提供により、
国内主要ＡＳＰへの一括出稿及び効率的な成果管理を可能に！

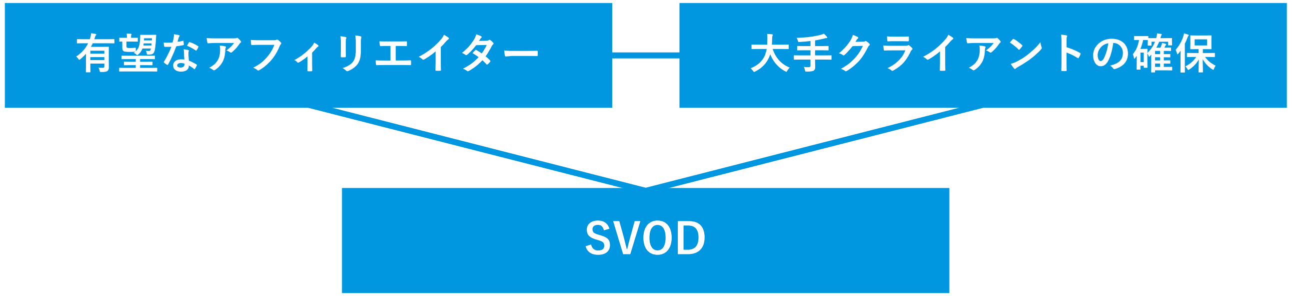
さまざまな広告計測に耐え、きめ細やかな広告運用やレポートを実現するため、
ワンタグサービス※2を提供し、クライアントからもご好評をいただいています。

※1：クローズドネットワークとは、インターネット上の閉鎖網であり、誰もが利用可能なオープンネットワークではなく、利用者を限定したり、拠点間のみを接続する等の広域通信ネットワークであります。
※2：ワンタグサービスとは、複数のＡＳＰ（アフィリエイトサービスプロバイダ）を一括で管理するためのシステムやサービスのことであります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

3. 大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション

クローズドネットワークの活用により有望なアフィリエイター　を抱え、
SVOD（サブスクリプション・ビデオ・オン・デマンド）サービス
のアフィリエイトに強みを持つ。
大手クライアントとの良好な取り引きを実現し、成長・拡大



- 当該事業の売上高は、主にアフィリエイト広告または運用型広告における獲得件数※に広告主から受け取る成果報酬を乗算した売上高総額に広告原価（アフィリエイターに対する成果報酬や運用型広告費）総額を減算した数値が売上高（純額）となります。
- 有望なアフィリエイターの発掘は新規ユーザーの獲得に、また、大手広告主との信頼関係は成果報酬に寄与することから、これらの対応は引き続き強化していく方針です。
- 広告代理事業の売上高の多くが、（株）フジテレビジョンに依存しており、2019年12月期における同社に対する売上高は282,007千円、連結売上高に占める割合は17.2%となっております。

※獲得件数は、メディアを閲覧するユーザーがアフィリエイト広告等をクリックし、広告主のサイトで商品購入や会員登録等の広告主が定める条件を満たすことで成果報酬が発生した件数であります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

インベストメントハイライト

1． ITマーケティングを知りつくした人材

2． カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績

3． 大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション

4． **高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ**

5． ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ

TOKYO TSUSHIN

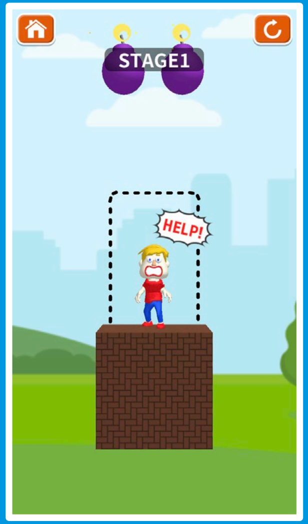
Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

Hyper Casual Games

ハイパーカジュアルゲームとは…

- ハイパーカジュアルゲームは、ユーザーの年齢、性別、国籍などを問わず、誰もが遊べるデザインと操作性が特徴。極限までシンプル化されたモバイルゲームゆえ、10秒程度で遊び方を理解できる点が評価されている。
- 2018年の世界のゲーム市場はハイパーカジュアルゲームがダウンロード数ランキングの上位を占めた※1。2019年に世界でブレークしたゲームを見てもダウンロード数ランキングの上位をハイパーカジュアルゲームが占めている※2。
ハイパーカジュアルゲームは数億円の売り上げを出せるスケール感があり、無料アプリランキングの上位を席巻。
- Zynga がハイパーカジュアルゲームを専門にする Gram Games を2.5億ドルで買収し、ゴールドマン・サックスはハイパーカジュアルゲームのパブリッシングを行う Voodoo に2億ドルを投資するなど、大手企業の参入も進む。
- 有限の時間（スマホ画面の取り合い）のシェアを取る際に高尚なコンテンツを制作する企業とバッティングせずに隙間時間を狙っていく。

「 Push Battle ! 」　「Save them all」
（当社グループ開発例）



当社グループは2019年12月にApp Store 「米国ios無料ゲームランキング」で最高2位を獲得する等の一定の成果を得ている状況

出所：※１．AppAnnie「モバイル市場年鑑2019」　出所：※２．AppAnnie「モバイル市場年鑑2020」

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

4. 高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ / 市場規模

ハイパーカジュアルゲームが
モバイルゲーム市場全体で一定の存在感を示している

2019年度	市場規模（世界）	前年比
モバイルゲーム市場全体	576億ドル（6兆3,000億円）	15%増
ハイパーカジュアルゲーム市場	30億ドル（3,300億円）	33%増

出所：pocketgamer.biz「2020: What's next for hypercasual?（ironSource ゲストコラム）」2020年2月

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

インベストメントハイライト

1．　ITマーケティングを知りつくした人材

2．　カジュアルゲームアプリの圧倒的な製造数と運営実績

3．　大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション

4．　高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ

5．　ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ

TOKYO TSUSHIN

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

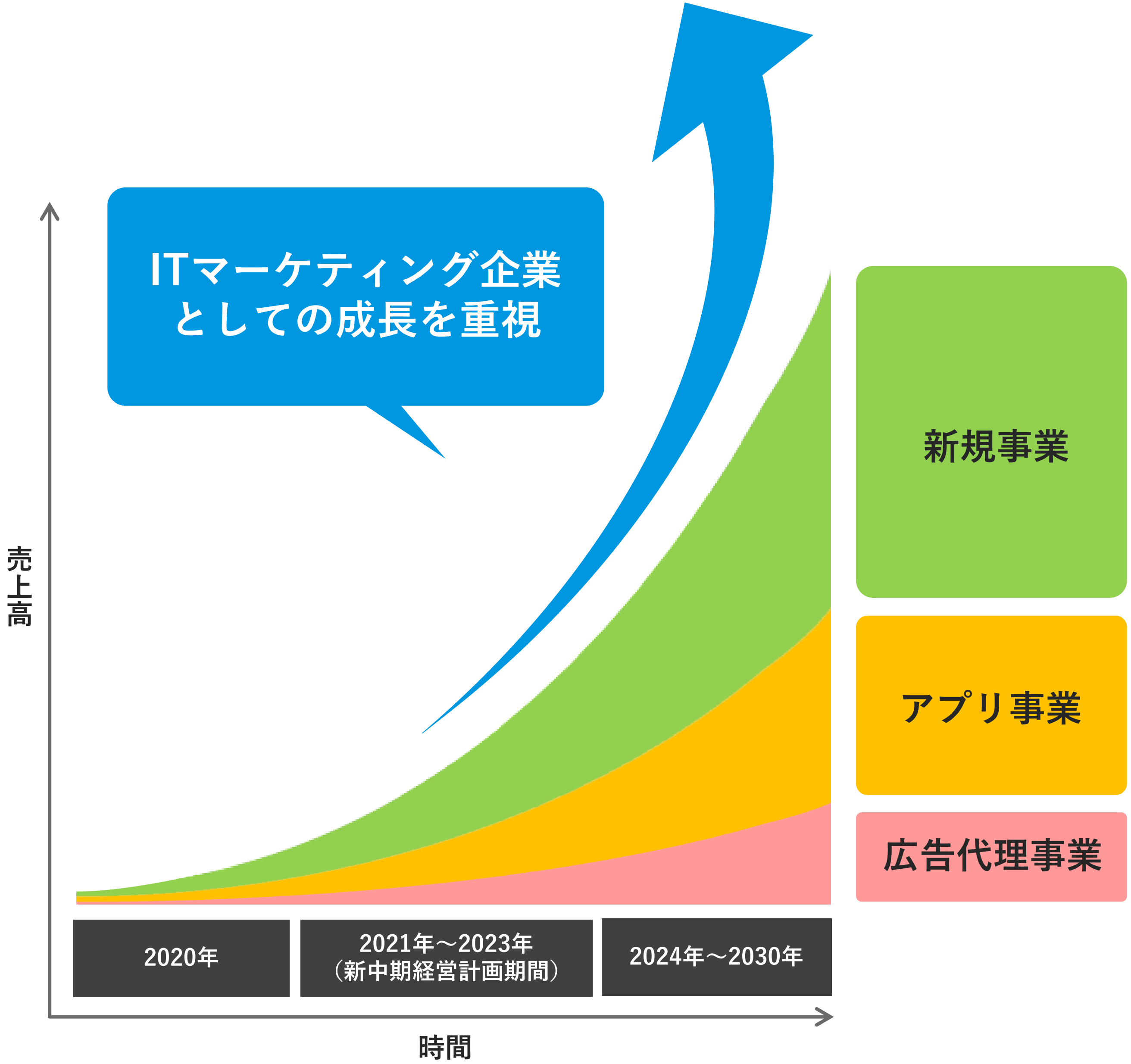
5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ

当社はアプリ企業ではない
ITマーケティング企業である

中期的にはアプリ事業を中心とした
既存ビジネスの成長による拡大を目指してまいります。

当社はITマーケティング企業であることを
十分に認識し、既存事業に執拗にこだわることなく、
変化の早い環境に順応していくために、
既存事業のビジネスモデルの転換や競争力のある新規
事業の創出・育成に臆せず挑戦し続けていく方針です。

なお、今後の成長に向けて、上場による調達資金
約7億円のうち、約3億円をアプリ事業における広告宣
伝費に、約5千万円を人材採用費や人件費に充当する
予定であります。（充当期間は2021年～2022年）



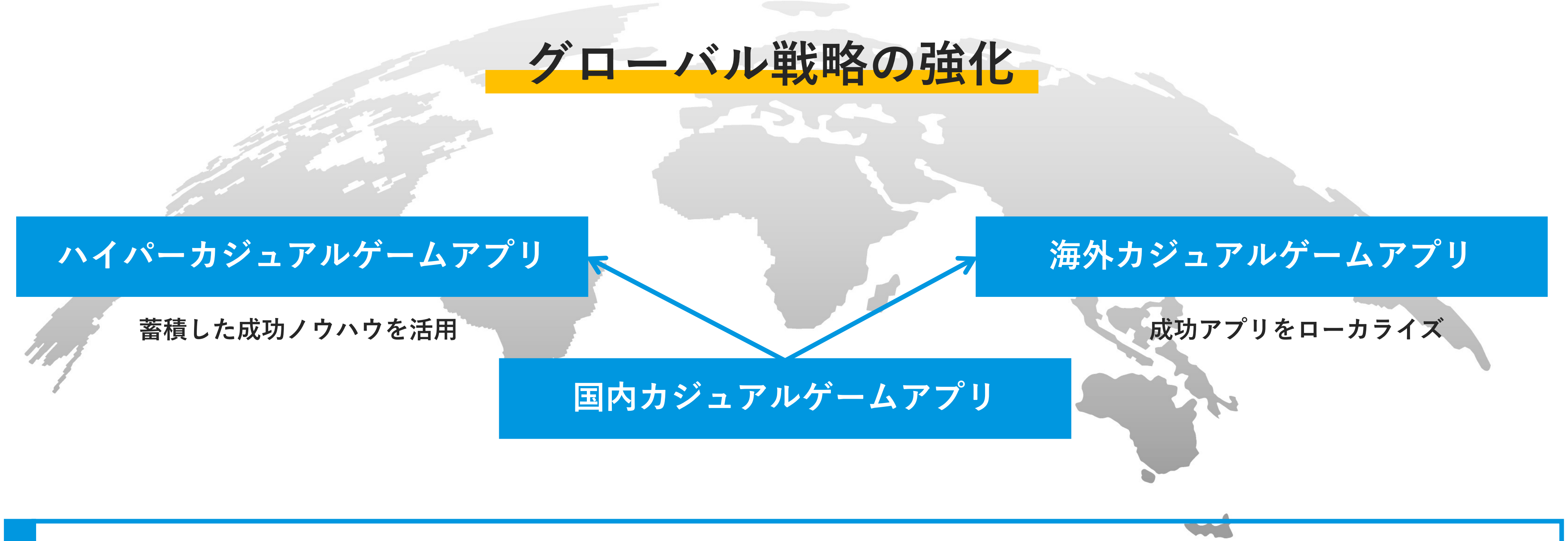
Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ / 全社成長戦略

グローバル戦略の強化	アプリ事業における ハイパーカジュアルゲームアプリ及び海外カジュアルゲームアプリの推進
AIを用いた予測分析の強化	当社の強みであるマーケティング能力をより向上させるための取り組み
事業ポートフォリオの拡充	既存事業における新たな収益源の確保、新規事業の開発等
人材の確保及び育成	優秀な人材の確保及び人材育成の強化

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

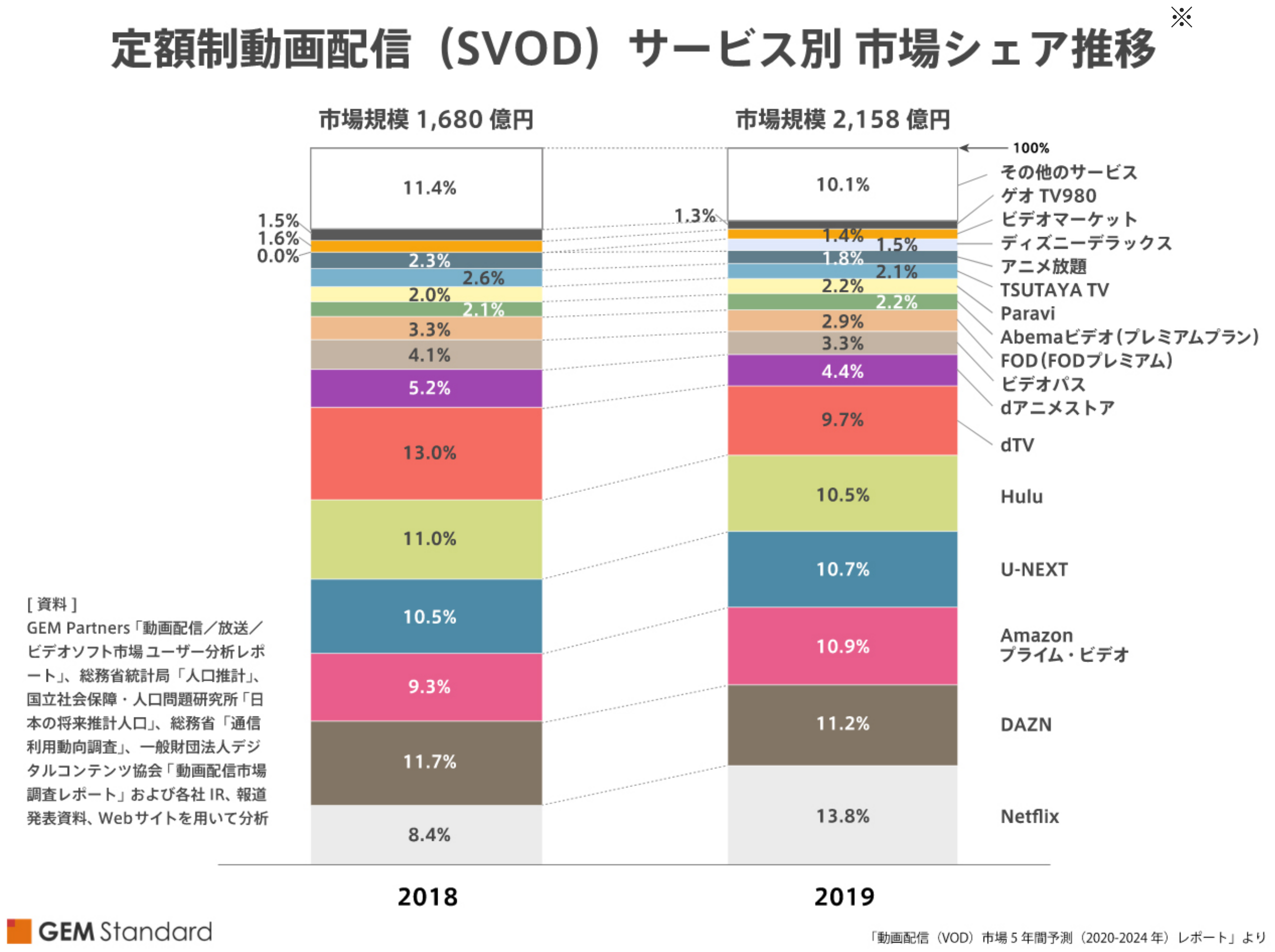
5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ
/ アプリ事業戦略：高い成長ポテンシャルを秘めたハイパーカジュアルゲームアプリ



- 「国内カジュアルゲームアプリ」、「海外カジュアルゲームアプリ」及び「ハーパーカジュアルゲームアプリ」に区分し、より一層の海外展開を推進
- 海外カジュアルゲームアプリは、国内での成功アプリを海外にてカルチャライズ・ローカライズ

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

5. ITマーケティングの戦略特化で更なる拡大へ
/ 広告代理事業戦略：大手顧客の信頼を得るアフィリエイト広告のオペレーション



サブスクリプションサービスの クライアント拡充

SVOD（サブスクリプション・ビデオ・オン・デマンド）市場は成長。組織拡大による営業力の強化により、成長市場におけるSVODサービス事業者との新規取引を目指し、更なる収益拡大を図る。

ウェブマーケティング 及び アプリマーケティングの強化

従来からのウェブマーケティング（ウェブサイトでのプロモーション活動）中心のアフィリエイト広告に加えて、運用型広告としてのアプリマーケティング（スマートフォンアプリでのプロモーション活動）の取り組みが順調に進捗。
運用型広告はリアルタイムに効果測定が可能であり、予算設定や配信期間、配信方法をコントロールする取り組み等を引き続き強化していく。

※出所：GEM Partners「動画配信（VOD）市場5年間予測（2020-2024年）レポート」プレスリリース

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

Ⅲ. appendix

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

損益計算書の概要 ※1

（千円）	2015年12月期 通期（単体）	2016年12月期 通期（単体）	2017年12月期 通期（単体）	2018年12月期 通期	2019年12月期 通期	2020年12月期 3Q累計
売上高	36,629	251,941	839,365	1,236,847	1,640,088	1,658,569
売上原価	23,096	48,412	92,273	50,383	79,583	71,930
売上総利益	13,533	203,528	747,091	1,186,464	1,560,504	1,586,639
販売費及び一般管理費	44,420	206,235	561,508	880,955	1,289,917	1,283,879
うち、広告出稿費	―	45,031	111,405	400,477	746,747	830,911
うち、人件費※2	10,674	73,618	173,433	229,411	330,215	319,062
営業利益	-30,886	-2,706	185,583	305,508	270,587	302,759
営業外収益	0	8	16,238	7,121	9,513	1,628
営業外費用	―	1,592	14,487	73,860	12,074	5,023
経常利益	-30,886	-4,290	187,334	238,769	268,026	299,364
特別利益	―	23,049	―	―	―	―
特別損失	―	11,757	5,299	114,172	―	―
税金等調整前当期純利益	-30,886	7,000	182,034	124,596	268,026	299,364
当期純利益	-30,927	6,710	104,819	38,154	173,142	188,505
親会社株主に帰属する当期純利益	―	―	―	90,576	144,978	137,711
1株当たり当期純利益（EPS）※3	-515.46	2.71	33.24	21.06	33.72	31.89

売上高増加率（前年同期比）	―	587.8%	233.2%	47.4%	32.6%	29.1%
営業利益率	-84.3%	-1.1%	22.1%	24.7%	16.5%	18.3%

※1. 2018年12月期より連結財務諸表を作成。それ以前は単体数値かつ未監査
※2. 人件費は、役員報酬、給与手当、賞与、雑給、退職金、賞与引当金繰入額及び法定福利費の合計
※3. 2018年9月28日付で普通株式1株につき200株の割合、2020年8月29日付で普通株式1株につき5株の割合で実施した株式分割を2015年12月期の期首に行ったと仮定して1株当たり純利益額を算出

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

連結貸借対照表の概要

（千円）	2019年12末	2020年9月末
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	384,892	442,826
売掛金	296,523	342,787
その他	39,403	24,006
流動資産合計	720,820	809,620
固定資産		
有形固定資産合計	41,595	38,379
無形固定資産合計	29,142	27,874
ソフトウエア	23,285	19,533
その他	5,857	8,341
投資その他の資産	82,934	119,977
固定資産合計	153,672	186,231
資産合計	874,492	995,851

（千円）	2019年12末	2020年9月末
負債の部		
流動負債		
買掛金	70,653	58,451
未払金	149,473	134,762
その他	51,267	125,808
流動負債合計	271,394	319,021
固定負債	11,575	12,050
負債合計	282,969	331,072
純資産の部		
株主資本合計	497,004	587,129
非支配株主持分	94,519	77,649
純資産合計	591,523	664,779
負債純資産合計	874,492	995,851

2020年10月に連結子会社である株式会社テクノロジーパートナーを完全子会社化（2019年12月期末時点は同社株式の65％の議決権を保有）したことに伴い、
当社グループの財務内容は一時的に大きく変化（注）しておりますが、収益力の向上を図り、財政状態の改善に努める方針であります。
（注）2020年12月期第３四半期連結会計期間末連結貸借対照表における資産合計995,851千円、負債合計331,072千円、純資産合計664,779千円に対し、
同社株式取得等による影響額は、資産（現金及び預金）148,250千円減少、負債（短期借入金）342,000千円増加、純資産490,250千円減少となります。
なお、当該借入金は、上場時の新株式発行による調達資金で返済する予定であります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

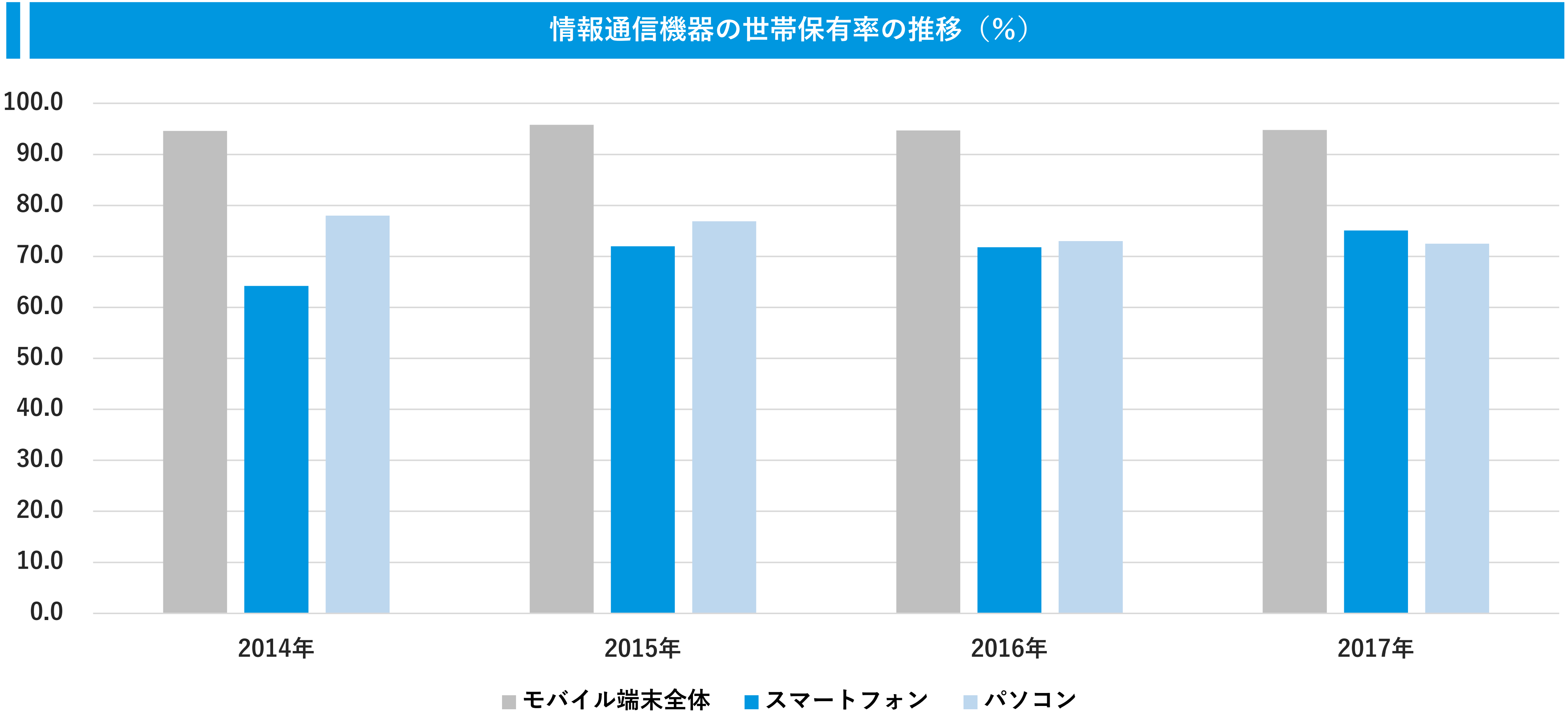
（千円）	2019年12月期 通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税金等調整前当期純利益	268,026
減価償却費	16,266
持分法による投資損益（△は益）	3,902
売上債権の増減額	△ 114,420
仕入債務の増減額	13,171
その他の負債の増減額（△は減少）	87,101
法人税等の支払額	△ 110,834
その他	3,131
営業活動によるキャッシュ・フロー	166,345
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△ 12,198
無形固定資産の取得による支出	△ 4,532
投資有価証券の取得による支出	△ 90,222
投資有価証券の売却による収入	10,352
連結の範囲の変更を伴う 関係会社出資金の売却による収入	1,339
貸付の回収による収入	12,955
敷金及び保証金の差入による支出	△ 8,841
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 91,148

（千円）	2019年12月期 通期
財務活動によるうキャッシュ・フロー	
非支配株主からの払込による収入	110,000
連結の範囲の変更を伴わない 関係会社出資金の取得による支出	△ 2,500
連結の範囲の変更を伴わない 関係会社出資金の売却による収入	2,000
配当金の支払額	△ 25,800
非支配株主への配当金の支払額	△ 9,100
財務活動によるキャッシュ・フロー	74,600
現金及び現金同等物に係る換算差額	12
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	149,809
現金及び現金同等物の期首残高	582,510
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△347,426
現金及び現金同等物の期末残高	384,892

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 国内スマートフォン普及率

➢ スマートフォンの普及率は、2017年にパソコンの所有率を上回り、75.1%まで拡大。

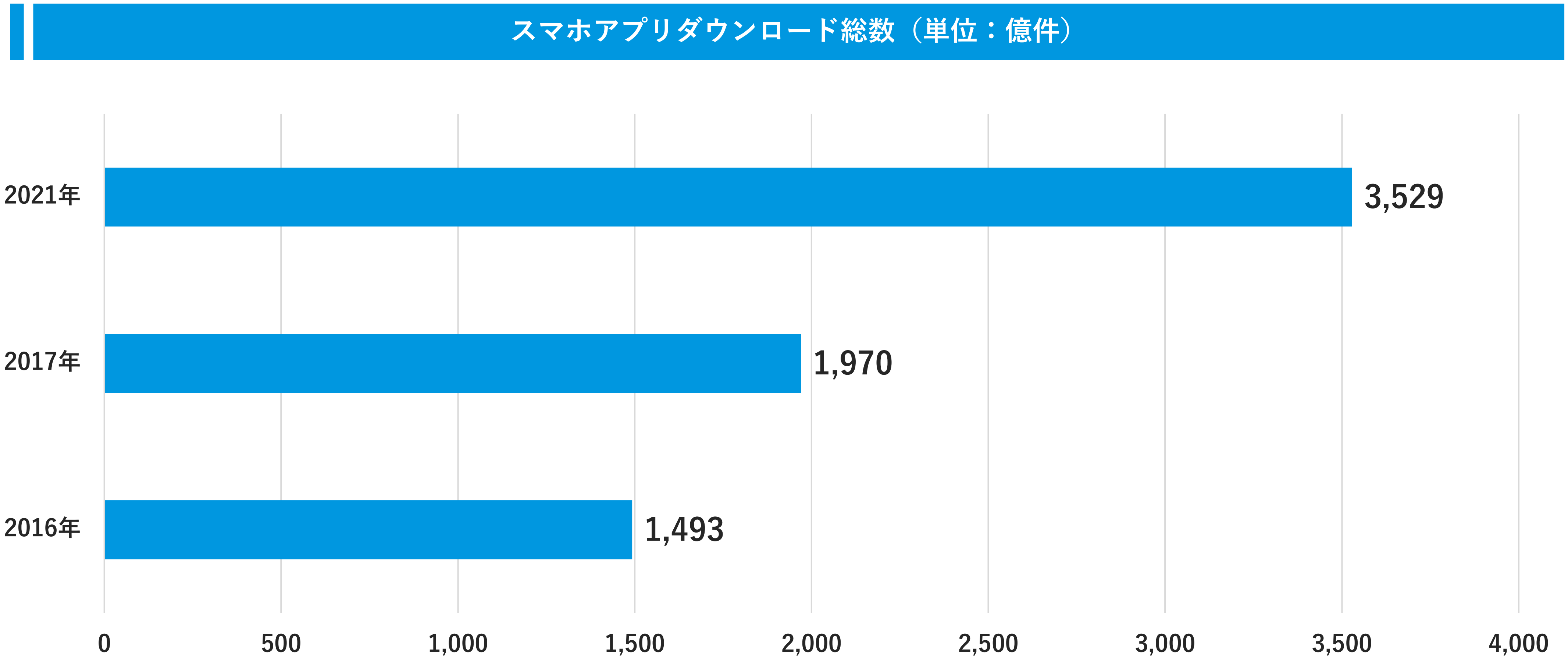


出所：総務省 平成30年版情報通信白書「情報通信機器の世帯保有率の推移」

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 世界のスマホアプリダウンロード総数

➢ スマホアプリダウンロード総数は2016年には1,493億件。2021年には3,529億件まで伸びると予想される。



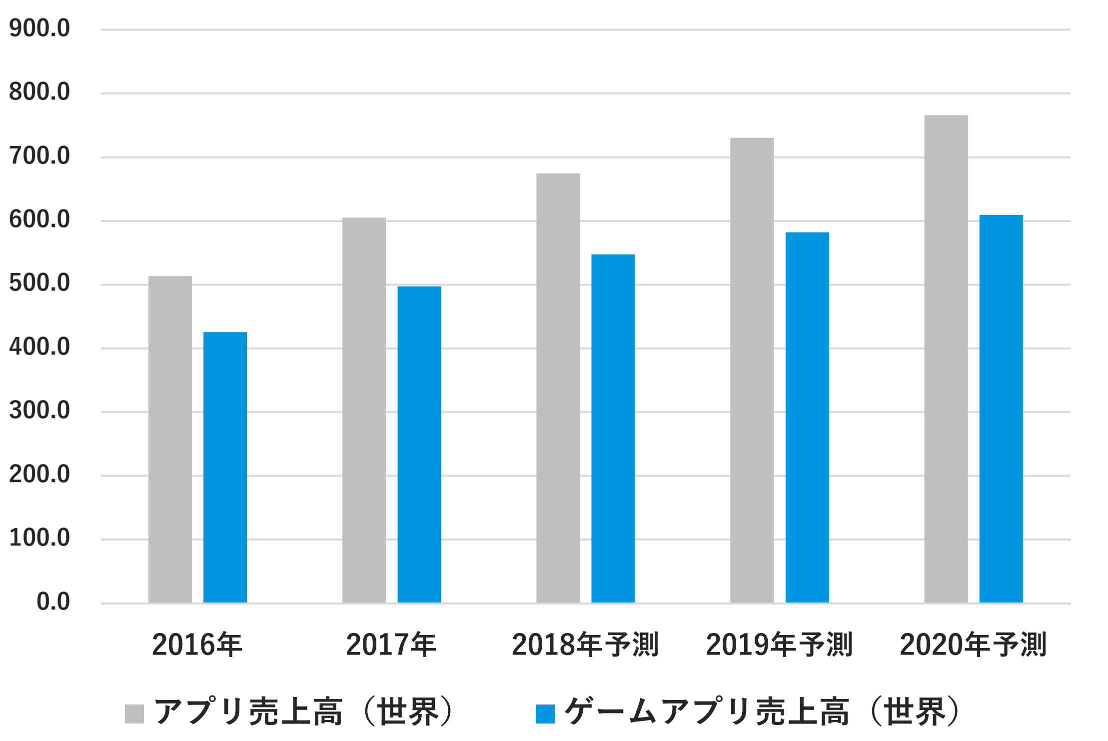
出所：App Annie「全世界のスマートフォン用のアプリダウンロード数」

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

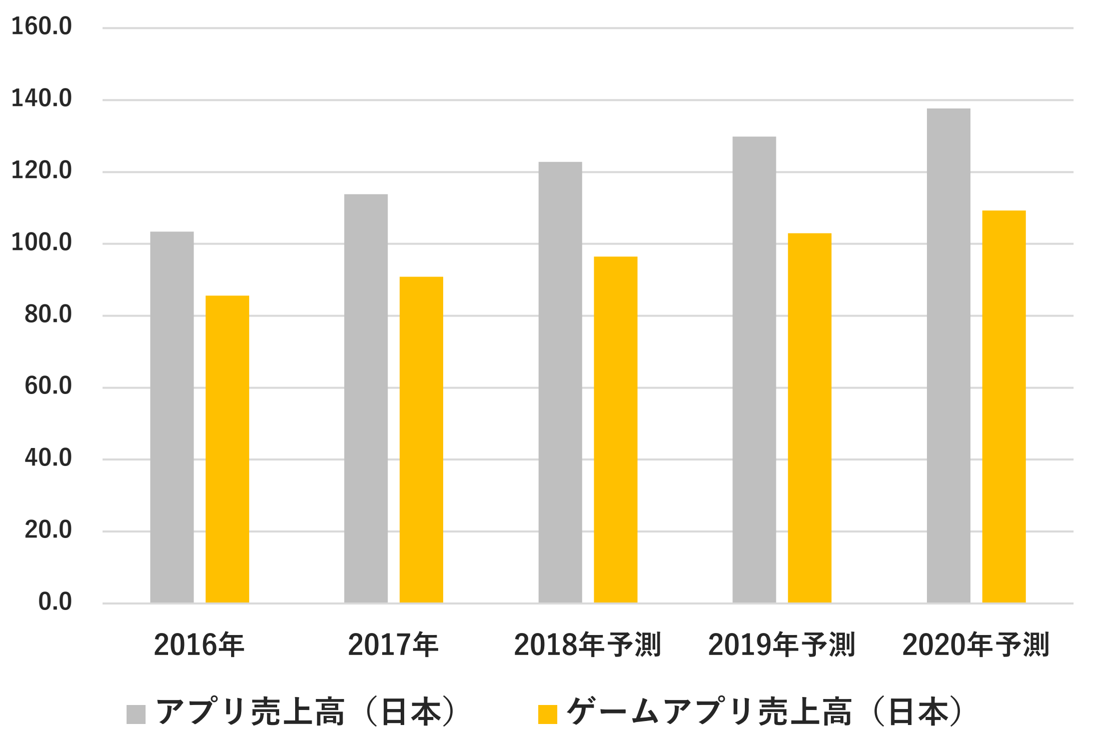
市場データ / 世界・日本のゲームアプリ市場

➢ ゲームアプリ市場は今後も国内・世界ともに成長が見込まれる。

モバイル向けアプリ市場規模の推移及び予測【世界】（単位：億ドル）



モバイル向けアプリ市場規模の推移及び予測【日本】（単位：億ドル）



※当社グループではアプリ内広告収益が主軸となるため、ゲームアプリ市場拡大における参考情報として「ゲームアプリ売上高の推移」データ（広告収益を含まない）を記載しております。

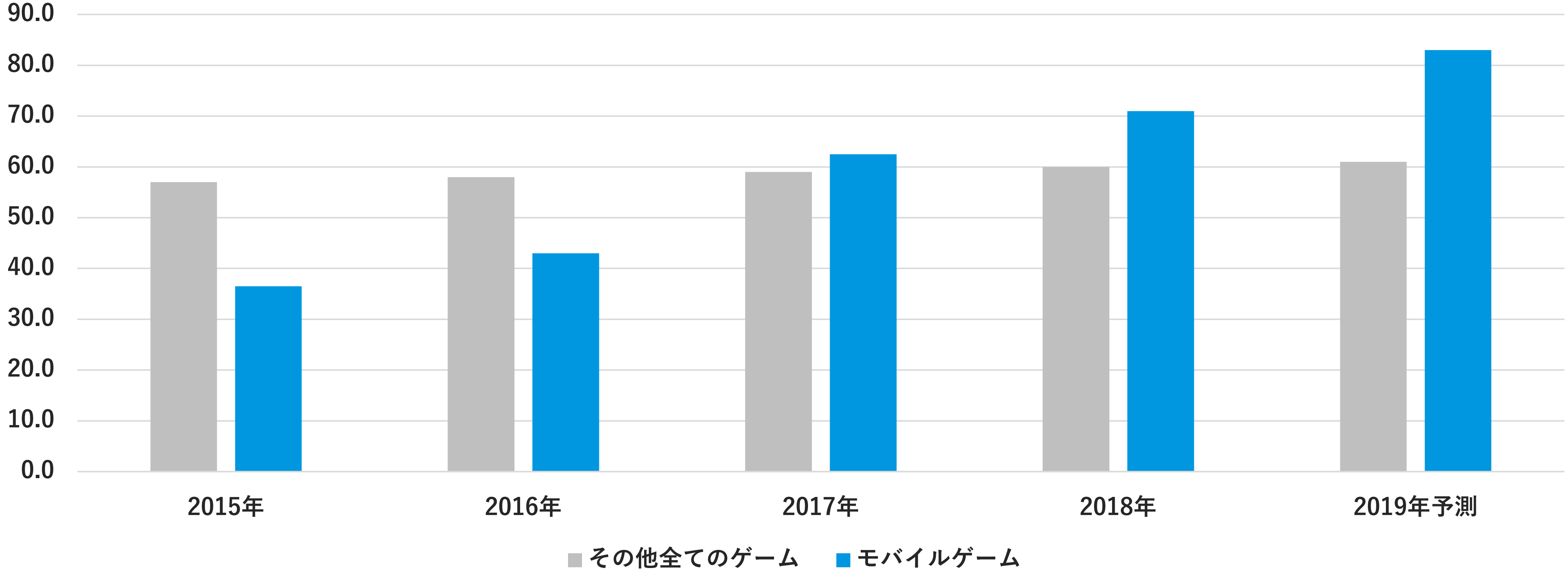
出所：総務省　平成30年版　情報通信白書『世界のモバイル向けアプリ市場規模の推移及び予測』（2018年7月）を基に作成
※グラフの売上高は、モバイル（携帯電話、スマートフォン、タブレット）向けアプリ（無料アプリ、有料アプリのいずれも対象）内の課金売上高となります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 世界・日本のゲームアプリ市場

➢ 世界全体のゲーム市場では、 2017年に「モバイルゲーム（全てのアプリストア）」が「その他全てのゲーム」の消費支出を上回り、今後も成長が見込まれる。

ゲームの消費支出【世界】（単位：10億USドル）



※当社グループではアプリ内広告収益が主軸となるため、ゲームアプリ市場拡大における参考情報として「ゲームアプリ売上高の推移」データ（広告収益を含まない）を記載しております。

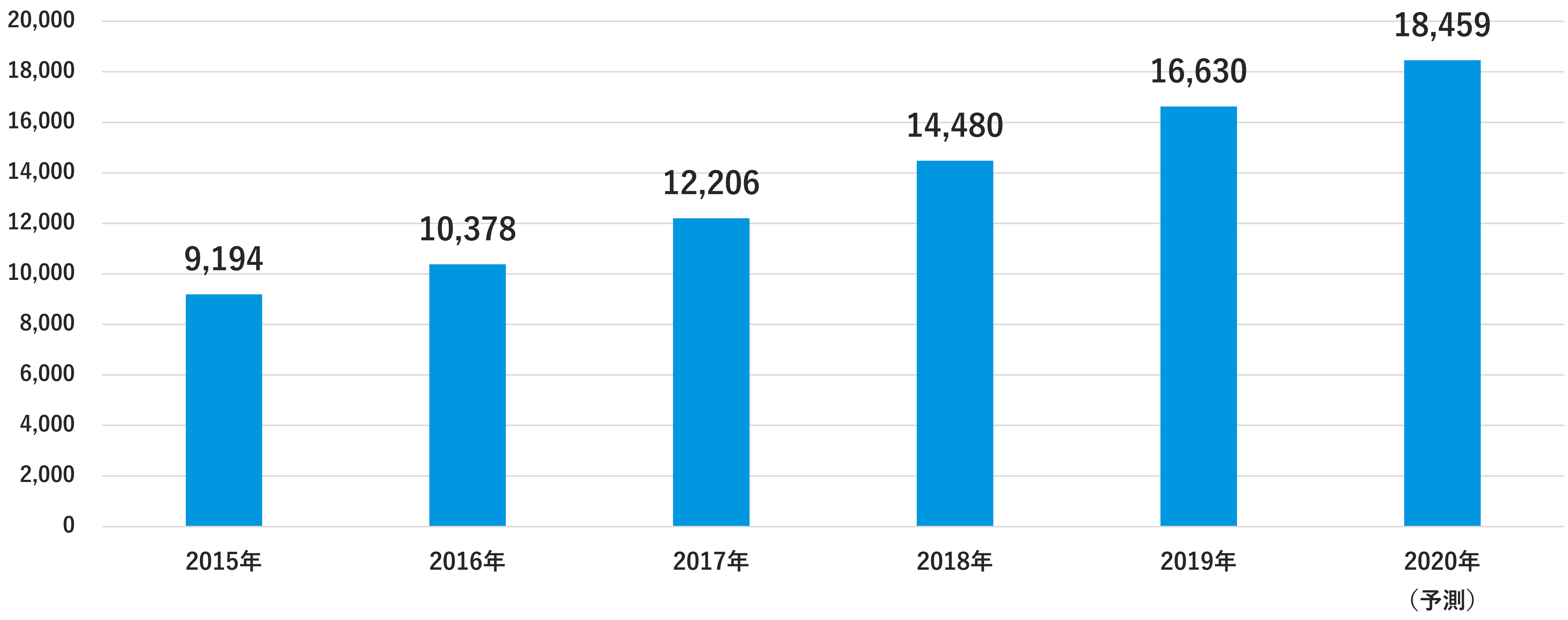
出所：App Annie モバイル市場年鑑 2019「ゲームの消費支出（世界）」

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 日本の広告費（インターネット広告費全体）

➢ インターネット広告費は、2020年には
前年比111.0%の1兆8, 459億円となり、６年連続で二桁成長が見込まれる。

日本の広告費：インターネット広告媒体費総額の推移（単位：億円）

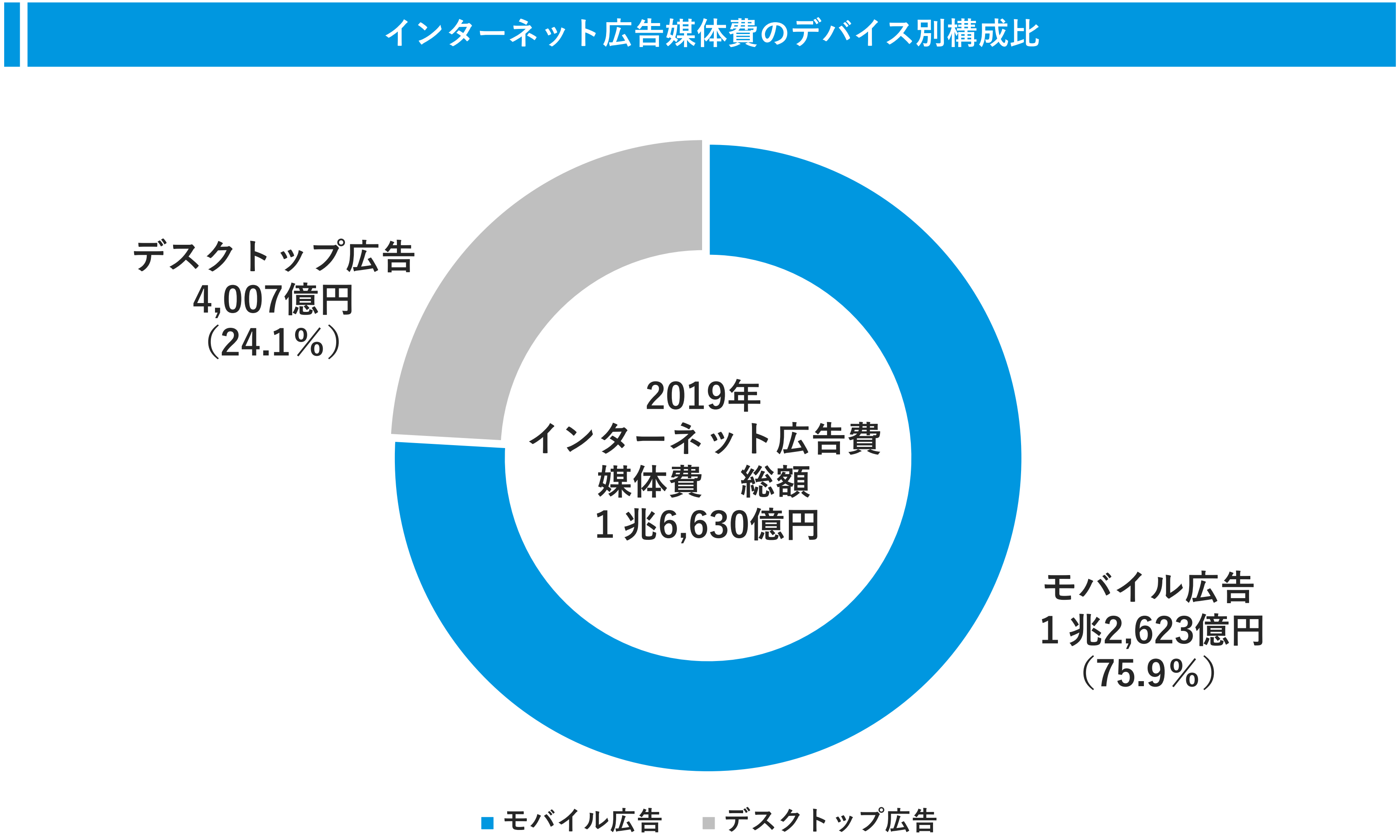


出所：株式会社電通『2019年 日本の広告費』

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 日本の広告費（モバイル広告費）

➢ 2019年のモバイル広告費は、1兆2,623億円となり、全体の7割以上を占め、インターネット広告市場の拡大に伴い、モバイル広告費の増加が予想される。



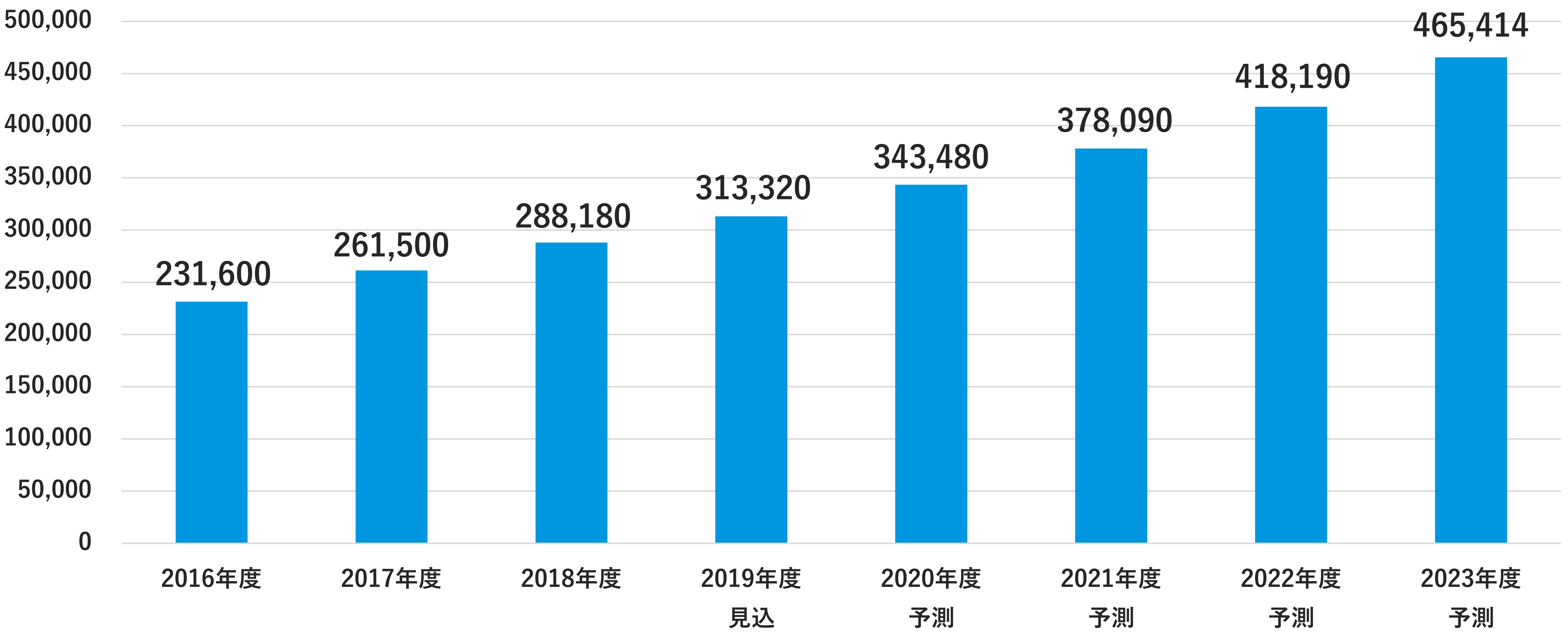
出所：株式会社電通『2019年 日本の広告費』

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 日本のアフィリエイト市場規模の動向

➢ 2018年の国内アフィリエイト市場規模は、前年比110.2%の2,881億円まで拡大。
2023年には4,654億円まで拡大することが予想される。

国内アフィリエイト市場規模推移と予測（単位：百万円）



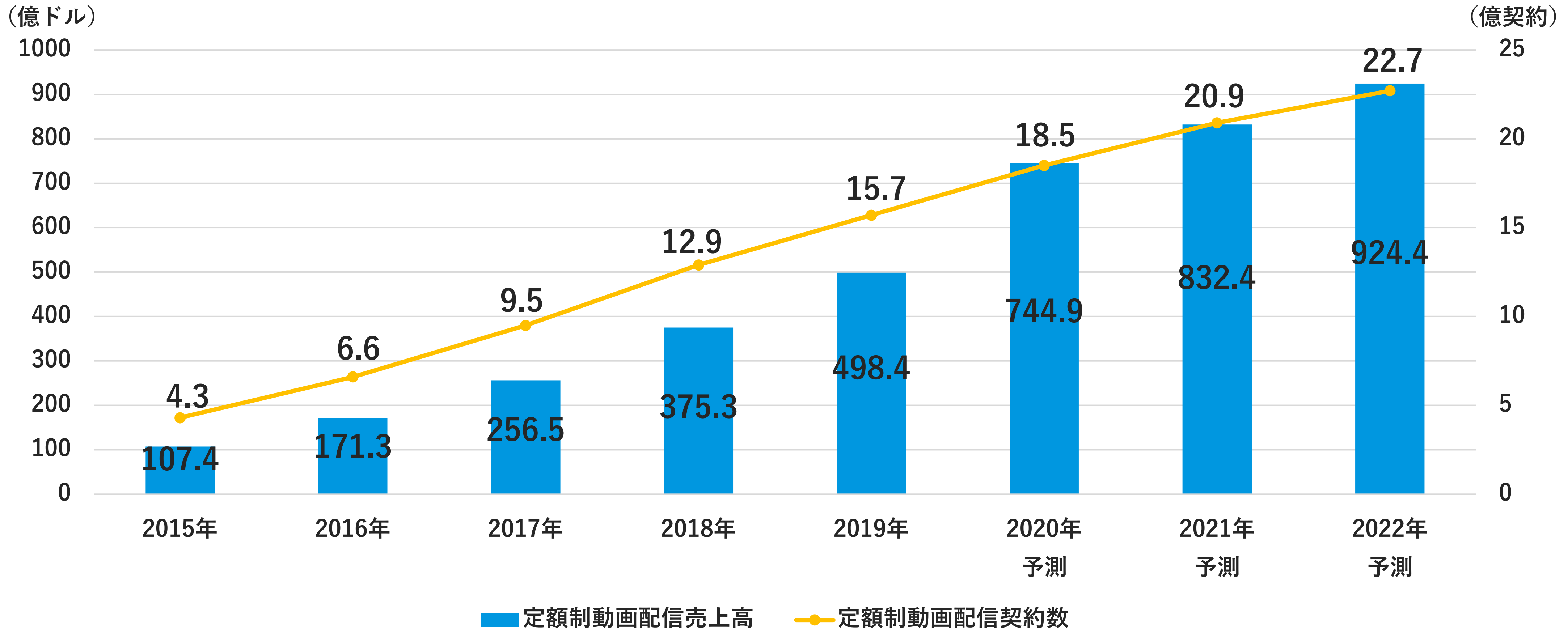
出所：矢野経済研究所「国内アフィリエイト市場規模推移と予測（2019）」

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

市場データ / 世界の定額制動画配信市場規模

➢ 2019年の世界の定額制動画配信市場規模は、前年比132.8%の498億ドルまで拡大。
2022年には924億ドルまで拡大することが予想される。

世界の動画配信市場規模・契約数の推移及び予測

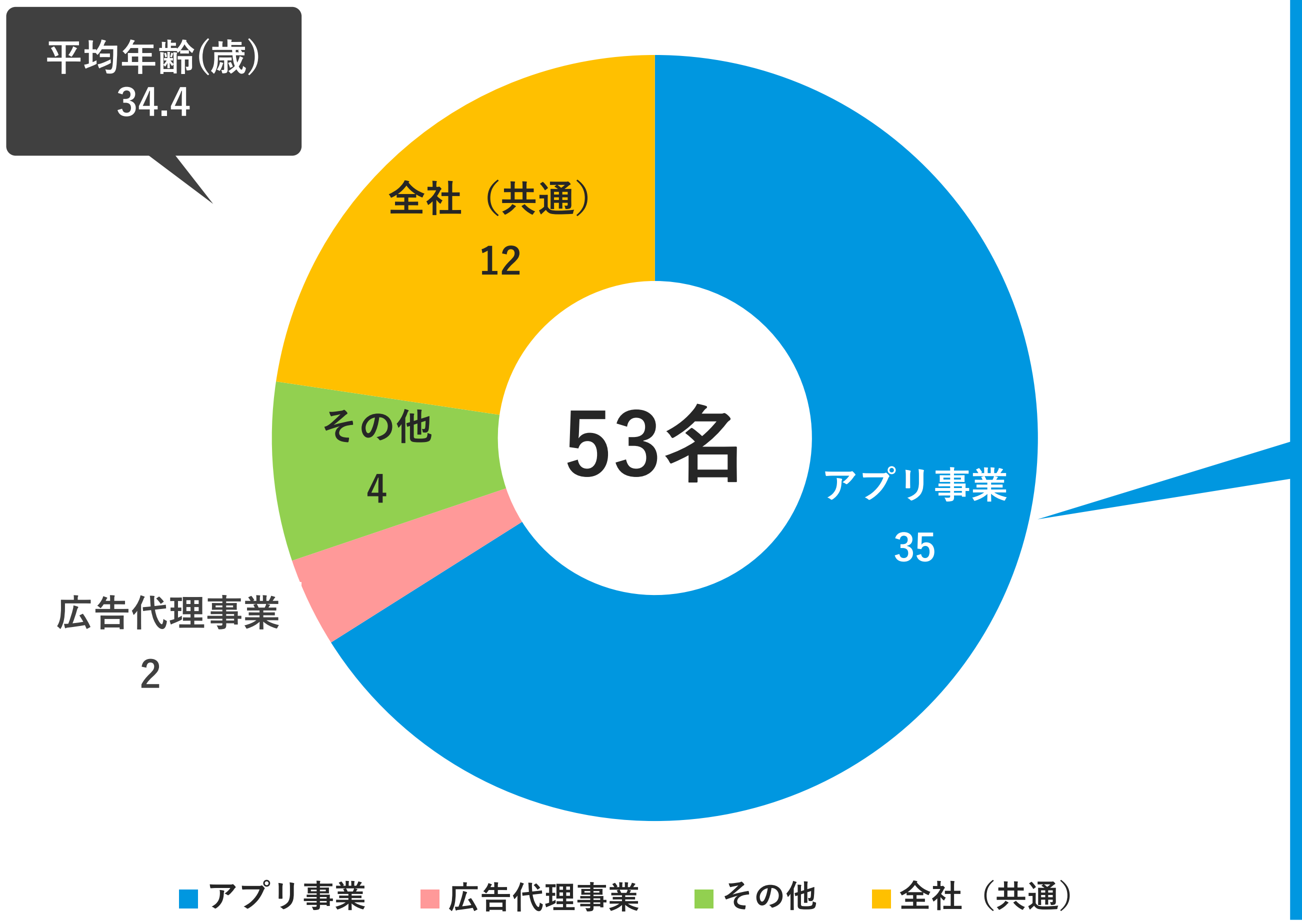


出所：総務省　令和２年版　情報通信白書『世界の動画配信市場規模・契約数の推移及び予測』（2020年８月）を基に作成

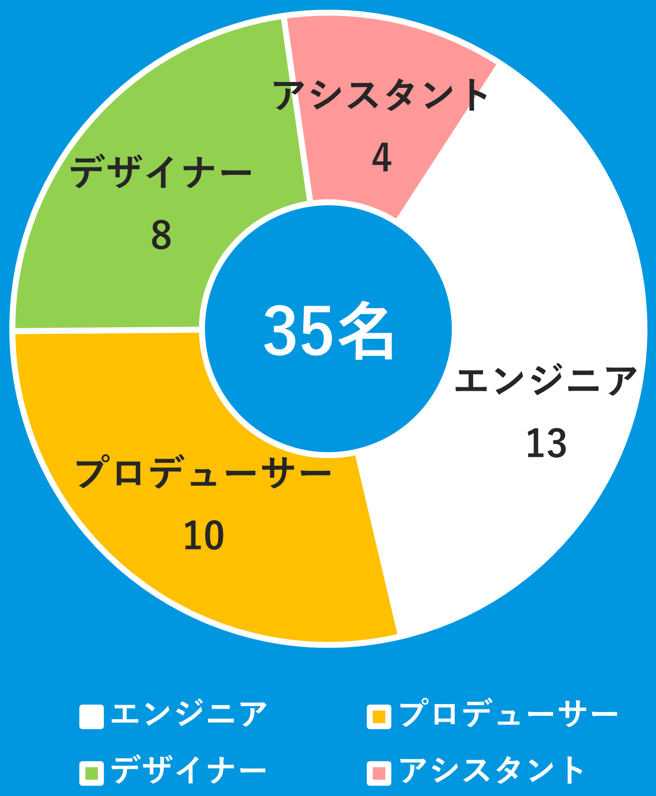
Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

従業員の状況（2020年9月30日現在／アルバイトは含めておりません）

連結会社の状況（従業員数）



アプリ事業の状況（従業員数）



Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

事業等のリスク

有価証券届出書の事業等のリスクに記載した内容のうち、事業環境に係るリスクは以下のとおりであります。
必ずしもそのようなリスク要因に該当しない事項につきましても、投資家の判断上重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から以下に記載しております。こ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、事業環境及び市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めることで対応してまいります。

事業環境に係るリスク

①　業界動向について

a　インターネット関連市場について

これまで、当社グループの属するインターネット関連市場は、インターネット利用者並びにインターネット広告の増加、スマートフォン端末等の新デバイスの普及、及びSNS等の増加により高成長を続けてまいりました。このような傾向は今後も継続していくと考えておりますが、国内外における同市場において市場成長が阻害されるような状況が生じた場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

b　スマートフォン関連市場について

当社グループは、スマートフォン関連市場の継続的拡大が事業展開の基本条件であると考えておりますところ、2019年のスマートフォンを保有する世帯の割合は83.4％となっており（注１）、今後もより快適なスマートフォン利用環境が整い、スマートフォン関連市場は拡大を続けるものと見込んでおります。しかしながら、今後、新たな法的規制の導入、技術革新の遅れ、利用料金の改定を含む通信事業者の動向等、当社の予期せぬ要因によりスマートフォン関連市場の発展が阻害される場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

（注）１．総務省「通信利用動向調査（令和元年調査）」

c　インターネット広告市場について

インターネット広告市場は拡大傾向（注２）にあり、このような傾向は今後も継続していくと考えておりますが、当該市場は企業の景気動向に敏感であり、今後、急激な景気変化等により、インターネット広告の需要に影響が及ぶ可能性があります。また、インターネット広告は、今後も他の広告媒体との競争状態が継続していくものと考えられることから、これらの競争状態に変化が生じた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

（注）２．株式会社電通「2019年 日本の広告費」（2020年３月）

d　技術革新への対応

当社グループのサービスはインターネット関連技術に基づいて事業を展開しておりますが、インターネット関連分野は新技術の開発及びそれに基づく新サービスの導入が相次いで行われ、変化の激しい業界となっております。当社グループは、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、また関連する技術、知見、ノウハウの取得に注力しております。しかしながら、これらの知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また技術革新に対する当社の対応が遅れた場合には、当社グループの競争力が低下する可能性があります。更に、新技術への対応のために追加的なシステム、人件費等の支出が拡大する可能性があります。このような場合には、当社グループの技術力低下、それに伴うサービスの質の低下、そして競争力の低下を招き、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

②　Apple及びGoogleの動向について

当社グループの提供するスマートフォン向けアプリは、プラットフォーム運営事業者であるApple及びGoogleにアプリを提供することが現時点における事業展開の重要な前提条件であります。これらプラットフォーム運営事業者の事業戦略の転換及び動向により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

③　他社との競合について

当社グループは、アプリ事業においてはマーケティングノウハウの活用、広告代理事業においては運用ノウハウの活用等により、競争力の向上を図っておりますが、当社グループと同様のサービスを提供している企業や新規参入企業との競争激化により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.

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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、
当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

Copyright© 2020 Tokyo Tsushin,Inc. All rights reserved.