



**TOKYO TSUSHIN**

**2022年12月期 第2四半期  
決算説明資料**

2022年8月4日

証券コード：7359 東証グロース



# TOKYO TSUSHIN

## 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.	2022年12月期 第2四半期(4-6月) 決算概要	P. 5
2.	セグメント別概況	
	- インターネットメディア事業	P. 12
	- プラットフォーム事業	P. 17
	- インターネット広告事業	P. 24
	- その他(新規事業)	P. 27
3.	今後の展望	P. 31
4.	appendix	P. 35

TOKYO TSUSHIN



## ● 精力的に新サービスを展開

- ・ヘルステックアプリ「OWN.」の機能強化、認知向上によるユーザー数の拡大を図る  
また、物販EC領域や健康経営領域を開拓し、ヘルスケアにおける包括的なサービス提供を目指す
- ・ライブコマースサービス「PCAN LIVE」をリリース予定  
今後、ANAP社の協力のもと他サプライヤーと連携し、複数ブランドを手掛ける方針
- ・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」をリリース予定  
1：1のクローズドなコミュニケーション環境で、個々のファンの存在を“認知できる”価値を提供

## ● デジタルサイネージ / メタバース業界において積極的に事業創出

- ・法人顧客へデジタルサイネージの初回導入を実施。今後、多店舗展開のテナント企業やオフィス、商業施設を運営するデベロッパーを中心にB to B営業を展開し、看板広告のデジタルトランスフォーメーションを推進
- ・アイドル×メタバース構想に向け、新しいアイドルグループ創造を目指すオーバース社へ出資  
メタバース事業創出に向け、Arithmer社 及び NSCホールディングス社と提携し合弁会社設立予定

## ● プラットフォーム事業の電話占い「カリス」が引き続き堅調に推移

- ・人員、事業拡大に向けた本社移転を予定
- ・コーポレート、IR部門及び投資事業の強化を狙い、経営体制及び取締役の管掌変更を実施



# 1. 2022年12月期 第2四半期(4 - 6月) 決算概要

# 1-1. 第2四半期(4-6月) / 決算ハイライト

連結業績	プラットフォーム事業が堅調に推移			
	売上高	: 1,155 百万円 ※1	YoY	: 91.3 %
	営業利益	: △8 百万円	YoY	: △5.9 %
新型コロナウイルス感染拡大に関して、業績への大きな影響は見られませんでした。				
インターネット メディア事業	精力的にハイパーカジュアルゲームアプリの開発投資に注力、昨年度の大ヒットタイトルの売上高が減少			
	売上高	: 641 百万円	YoY	: 80.9 %
	セグメント利益	: 64 百万円	YoY	: 34.7 %
※2 プラットフォーム事業	電話占い「カリス」が引き続き堅調に推移、複数の新規サービスの開発、リリースを予定			
	売上高	: 435 百万円	YoY	: 102.4 %
	セグメント利益	: 42 百万円	YoY	: 112.0 %
インターネット 広告事業	既存案件の需要が落ち着き、新規広告商品開発のためのコスト増によりYoYでは減益			
	売上高	: 65 百万円	YoY	: 148.7 %
	セグメント利益	: 7 百万円	YoY	: 34.5 %
その他	デジタルサイネージ事業開始に伴い増収、新規事業領域への人員増に伴う人件費、開発費のコスト増			
	売上高	: 12 百万円	YoY	: 492.9 %
	セグメント利益	: △21 百万円	YoY	: △5 百万円

※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. FY2022 2Qより、その他に含まれていた一部の事業につきましてサービス内容を拡大しプラットフォームの提供形態になったため、「プラットフォーム事業」に含めております。  
なお、FY2021のセグメント情報(YoY)については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。

# 1-2. 第2四半期(4-6月) / 連結損益計算書

- 引き続き新規事業開始に伴う人件費、開発投資を実施

(百万円)	FY2022/2Q	FY2021/2Q	YonY	FY2022/1Q	QonQ
売上高 ※1	1,155	1,265	△110	1,313	△158
売上総利益	955	1,108	△152	1,117	△161
販売費及び一般管理費	964	962	2	1,079	△115
営業利益	△8	146	△154	37	△46
営業利益率	△0.8 %	11.5 %	△14.3 pt	2.9 %	△5.7 pt
経常利益	4	139	△135	50	△45
特別損失	—	△0	0	—	—
税金等調整前四半期純利益	4	139	△135	50	△45
親会社株主に帰属する四半期純利益	△47	78	△125	19	△66
EBITDA ※2	88	224	△136	116	△27

※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



# 1-3. 第2四半期(4-6月) / 連結貸借対照表

(百万円)	2022年6月末	2021年6月末	増減	2021年12月末	増減
<b>流動資産</b>	<b>1,490</b>	1,566	△75	1,628	△137
現預金	825	964	△138	906	△80
固定資産	2,327	2,510	△183	2,376	△48
<b>資産合計</b>	<b>3,818</b>	4,077	△258	4,004	△185
流動負債	858	767	90	813	45
固定負債	1,841	2,216	△375	2,056	△215
<b>負債合計</b>	<b>2,700</b>	2,984	△284	2,869	△169
株主資本	1,106	1,092	14	1,134	△28
<b>純資産計</b>	<b>1,118</b>	1,092	25	1,134	△16
<b>負債・純資産計</b>	<b>3,818</b>	4,077	△258	4,004	△185





# 1-4. 各事業の進捗状況

- 既存事業で創出した利益を複数の新規事業へ投資し、次なる収益柱の確立を目指す

	FY2022の黒字事業	FY2022の赤字事業			
	利益創出フェーズ ※1	利益化フェーズ ※2	事業化フェーズ ※3		
インターネット メディア事業	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">無料ゲーム</div> <p>グローバル展開を強化</p>	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">音声コンテンツ</div> <p>FY2023 単月黒字化</p>	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">Play to Earn</div> <p>NFT×IP 模索</p>		
プラット フォーム事業	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">電話占い 恋愛相談</div> <p>※電話占いから恋愛相談が派生予定</p>	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">スキルオン</div> <p>FY2023 単月黒字化</p>	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; text-align: center;">ヘルスケア (OWN.)</div> <p>FY2023 単月黒字化</p>	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; text-align: center;">ライブコマース</div> <p>FY2023 単月黒字化</p>	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; text-align: center;">メッセージアプリ</div> <p>FY2023 単月黒字化</p>
インターネット 広告事業		<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">SEO</div> <p>複数領域 開拓</p>	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">広告代理</div> <p>新規顧客 開拓</p>		
その他	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">投資</div> <p>2号ファンド立ち上げ</p>	<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;">デジタル サイネージ</div> <p>FY2023 単月黒字化</p>	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; text-align: center;">メタバース</div> <p>コンテンツ移植 推進</p>	<div style="border: 1px dashed blue; padding: 5px; text-align: center;">その他 新規事業</div>	

※1. 利益創出フェーズ：利益が黒字の状態

※2. 利益化フェーズ：ビジネスモデルが構築され、赤字の状態であるが、順調に売上が積みあがっている状態

※3. 事業化フェーズ：ビジネスモデルの構築を行っている状態



# 1-5. 当社のメタバーズ構想 -コンテンツの民主化に向けて-

- 当社はこれまで様々な実体験をオンラインを介して、情報への“アクセスの自由化”を推進して参りました
- 今後は“コンテンツの民主化”に向けて、まずは実体験により近いメタバーズ体験の創出を目指す

## 当社が考えるメタバーズの価値



### 実体験

移動、お金、時間が不可欠で  
誰もがその体験を享受できるとは限らない

### 現在のオンライン体験

インターネット環境があれば誰もが  
手軽にコンテンツにアクセスができるが、  
実体験には及ばない

### 将来のメタバーズ体験

様々な制約が取り除かれ、時間さえあれば  
誰もが現実に近い疑似体験を享受できる



## 1-5. 当社のメタバース構想 -コンテンツの民主化に向けて-

- 自社コンテンツをメタバース上で再定義し、新しいメタバース体験の創出を目指す

### 当社が考えるメタバースの構想

## 『情報へのアクセスの自由化、そして、コンテンツの民主化へ』



	コンテンツ	アセット	構想
	カジュアルゲーム	4,000タイトル以上 国内トップの開発実績	世界中の人と一緒にできる主観型のカジュアルゲーム体験
	電話占い「カリス」	約200名の占い師 とのリレーション	仮想現実の没入感、臨場感のある占いバーチャル体験
	ヘルステック 「OWN.」	170万超フォロワー Testosterone監修	まるでフィットネスジムにいるかのようなヘルスケア体験
	ライブコマース 「PCAN LIVE」	アパレルブランド ANAP社と協業	リアル店舗での購入に近い、バーチャルでの購入体験
	推し活メッセージアプリ 「B4ND」	メタバース×アイドル オーバース社へ出資	直接コミュニケーションしているかのような臨場感のある体験



## 2. セグメント別概況

インターネットメディア事業

## 2-1. インターネットメディア事業 / 概況

昨年度の大ヒットタイトル「Save them all」の売上高減少の影響があるものの  
精力的にハイパーカジュアルゲームアプリの開発投資に注力

FY2022 / 2Q

売上高

**641** 百万円

YonY

**80.9** %

増減

△ **151** 百万円

セグメント利益

**64** 百万円

YonY

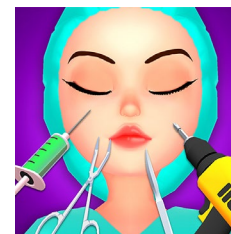
**34.7** %

増減

△ **121** 百万円



「shoot'em all」



「Big Makeover」



「ソリティアスクラッチ」



「ポイ活ソリティア」

- 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、既存タイトルの「stop the flow!」や「shoot'em all」が好調に運用継続中。新規タイトルの「Big Makeover」がヒットとなった。
- Play-to-Earn領域 ※ にて“インセンティブゲーム”の展開を開始した「ソリティアスクラッチ」や「ポイ活ソリティア」が堅調。

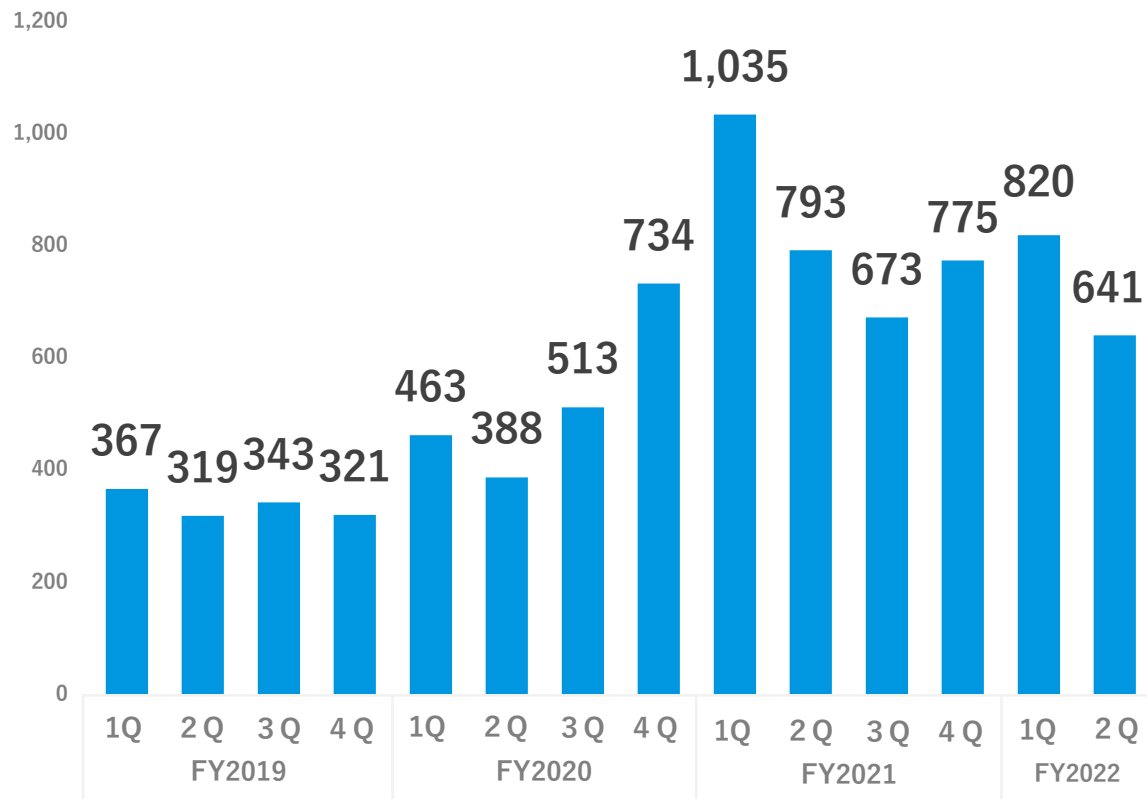
※ 「Play-to-Earn」 = ゲームをプレイすることで、ユーザーがアプリ内通貨などのインセンティブを得られる形式のゲーム



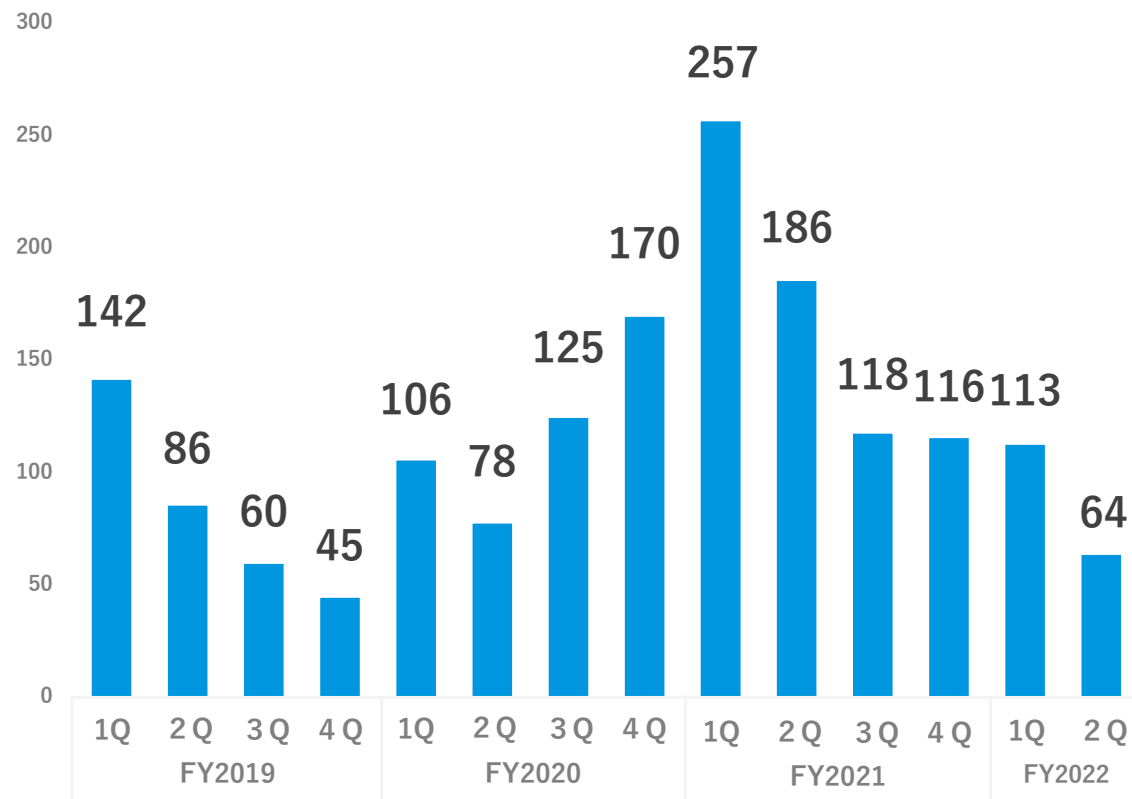
## 2-1. インターネットメディア事業 / 売上高・セグメント利益

- 精力的にハイパーカジュアルゲームアプリの開発投資を実施

売上高 (百万円)



セグメント利益 (百万円)



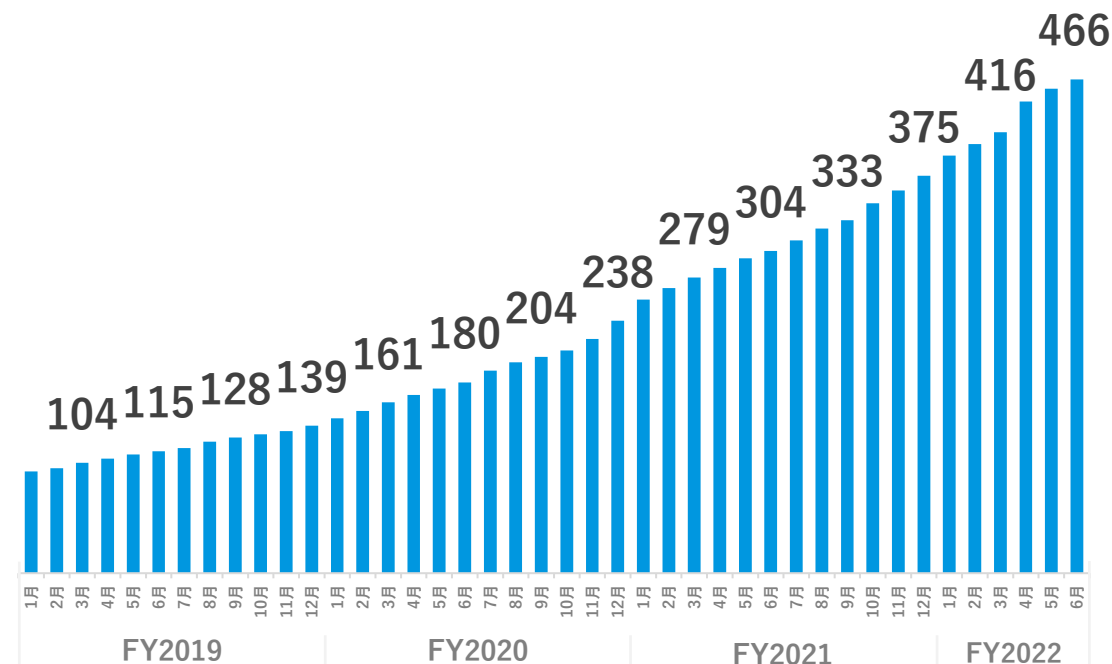
## 2-1. インターネットメディア事業 / KPI

- 順調に運用本数が増加し、ダウンロード数も比例して伸長

※1 ※2  
KPI (運用本数)

	FY2022 計画	FY2022 2Q
運用本数 (月平均)	351	351

参考：  
スマートフォンアプリ累計ダウンロード数 (百万件)

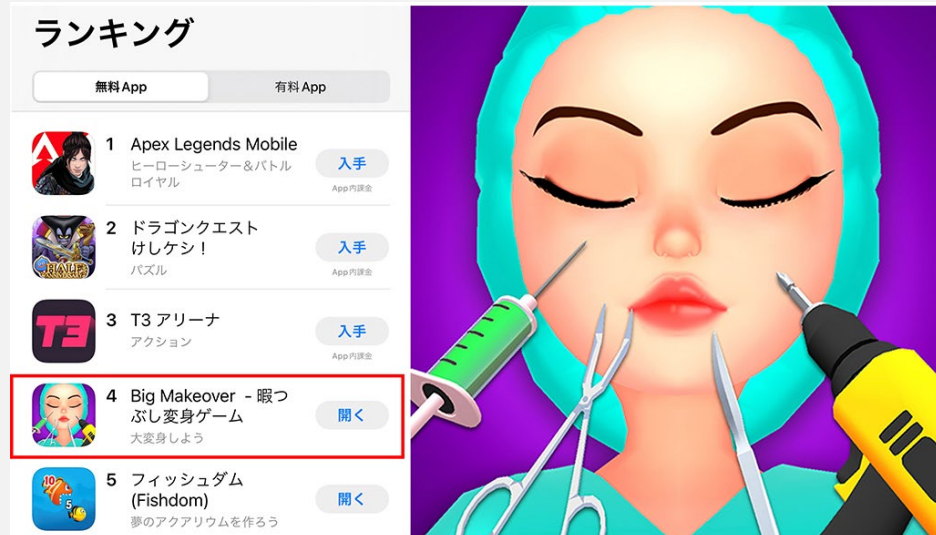


※1. 「運用本数」とは、広告出稿から運用を伴うすべてのスマートフォンアプリの本数（月平均）として管理しており、ストック収入は含まれておりません。

※2. FY2021までKPIとしておりました「国内向けカジュアルゲームアプリ」及び「グローバル」区分につきましては、「国内向けカジュアルゲームアプリ」のローカライズ（海外）展開の機会が増加したことや、国内市場の展開も一部含む「グローバル」の収益増加の背景などにより、区分自体の線引きが曖昧になってきた状況を鑑み、すべての本数を合算した数値のみを開示する方針に変更いたしました。

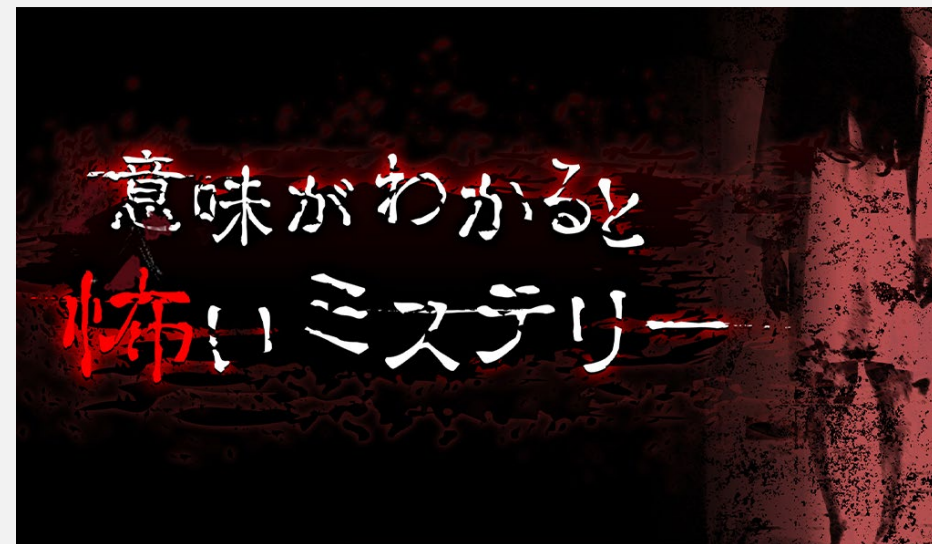
## 2-1. インターネットメディア事業 / トピックス

ハイパーカジュアルゲームアプリ「Big Makeover」が  
App Store (無料ゲーム) ランキングにて日米で上位に



「Big Makeover」は、職業体験型のハイパーカジュアルゲームアプリで、「可愛くなりたい」という願望を持つ女の子たちをお医者さんとして可愛くしてあげるといった内容です。  
日米ともに上位（日本：4位、米国：9位）にランクイン。

※  
2022年7月よりNintendo Switch™へ  
『意味がわかると怖いミステリー』の配信開始



今後は、スマートフォン向け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配信と並行して、  
Nintendo Switch™向けタイトルを継続的に配信していく予定。

※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。





## 2. セグメント別概況

### プラットフォーム事業



## 2-2. プラットフォーム事業 / 概況

電話占い「カリス」のマーケティング強化が功を奏し、引き続き大きく貢献  
 新規事業のヘルステックアプリ「OWN.」がサービス開始、  
 恋愛相談・ライブコマースサービス・推し活×メッセージアプリをそれぞれ第3四半期にリリース予定

FY2022 / 2Q ※1

売上高	YonY	増減
435 百万円	102.4 %	+10 百万円
セグメント利益	YonY	増減
42 百万円	112.0 %	+4 百万円
EBITDA ※2	YonY	増減
118 百万円	106.2 %	+6 百万円



4月リリース



- 電話占い「カリス」が大きく貢献  
「カリス」ブランドの認知度向上を図り、自然流入による新規会員の獲得が増加、業績も堅調に推移。
- 新規事業の精力的な展開  
4月にはヘルステックアプリ「OWN.」をリリースし、第3四半期には、恋愛相談サービス、ライブコマースサービス、推し活×メッセージアプリをそれぞれリリース予定。

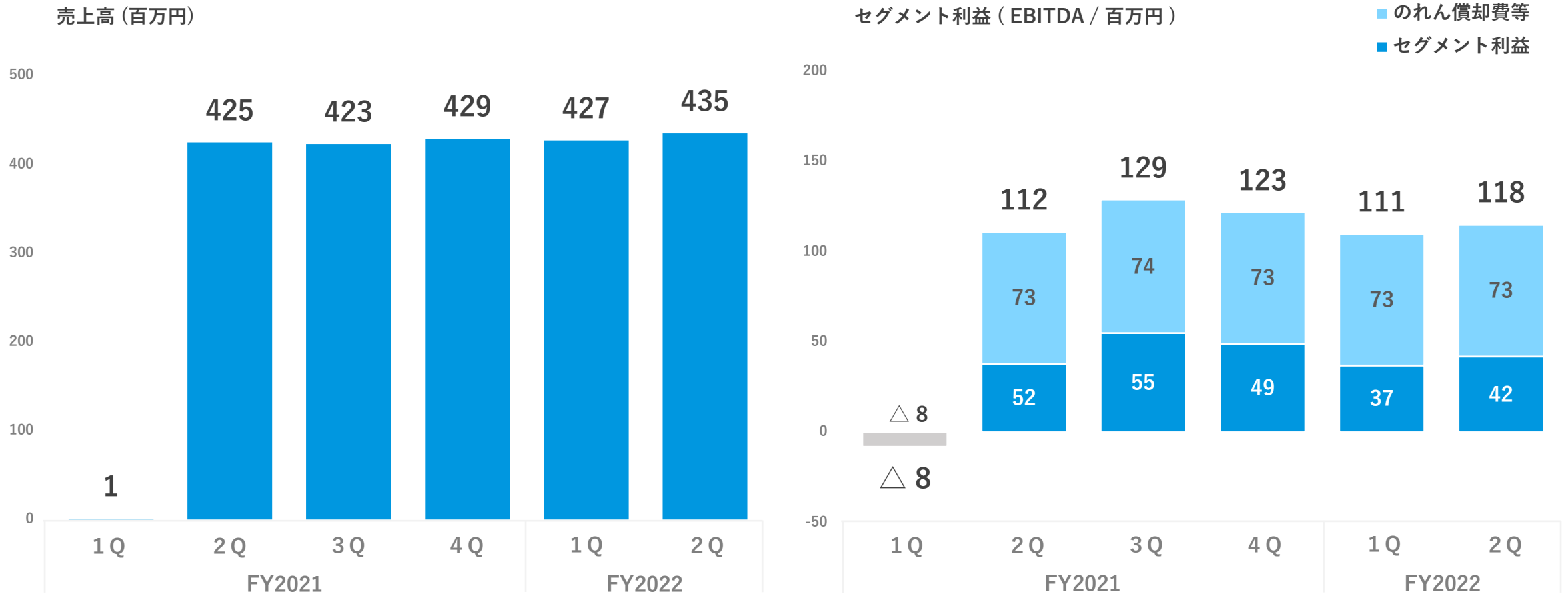
※1. FY2022 2Qより、その他に含まれていた一部の事業につきましてサービス内容を拡大しプラットフォームの提供形態になったため、「プラットフォーム事業」に含めております。  
 なお、FY2021のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



## 2-2. プラットフォーム事業 / 売上高・セグメント利益 ※1

- 電話占い「カリス」においては成熟した市場で安定した収益を維持
- 連結子会社化に伴うのれん償却費等 ※2 が 73百万円 発生



※1. FY2022 2Qより、その他に含まれていた一部の事業につきましてサービス内容を拡大しプラットフォームの提供形態になったため、「プラットフォーム事業」に含めております。

なお、FY2021のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。

※2. 「のれん償却費等」は、のれん償却費と減価償却費の合計額となります。



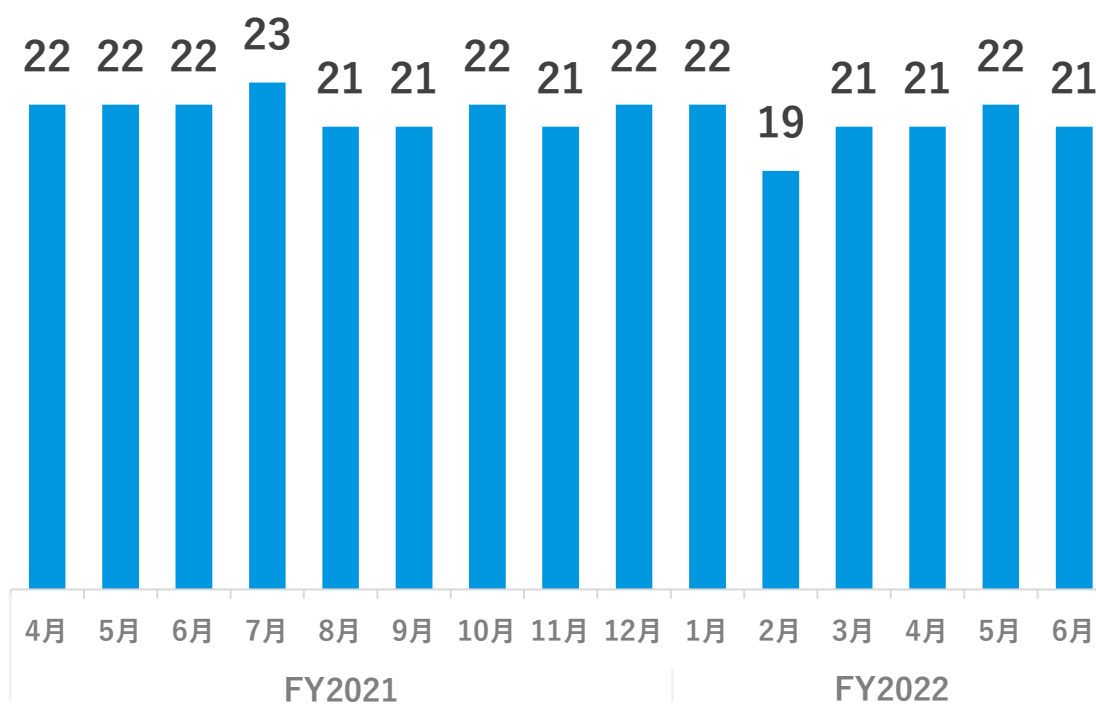
## 2-2. プラットフォーム事業 / KPI

- 電話占い「カリス」では毎月 約21,000回 の電話鑑定を実施
- 約200名の実績ある鑑定師が在籍

### KPI（鑑定回数）

（千回）	FY2022 計画	FY2022 2Q
鑑定回数	277	128

鑑定回数（千回）※



※FY2021 1Qまでの数値については、当社グループによる「株式会社ティファレット」の株式取得前の情報となるため非掲載となります。



## 2-2. プラットフォーム事業 / ヘルステックアプリ「OWN.」販売チャンネルの拡大戦略

- ヘルステックアプリ「OWN.」は B to B to C の販売チャンネルを確立し、ユーザー数の拡大を狙う
- 物販EC領域や健康経営領域を開拓し、ヘルスケアにおける包括的なサービス提供を目指す

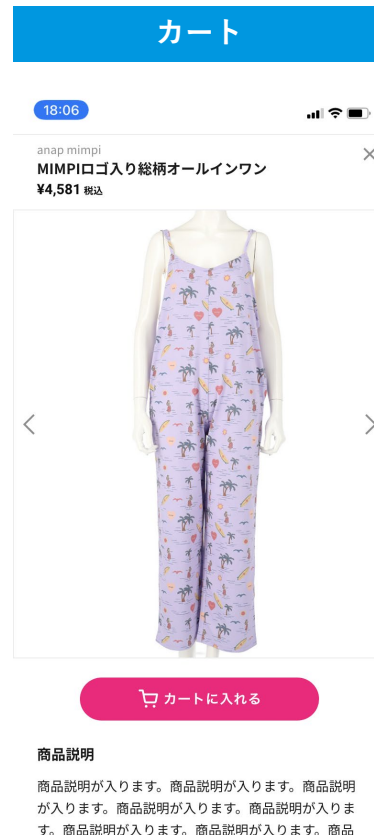
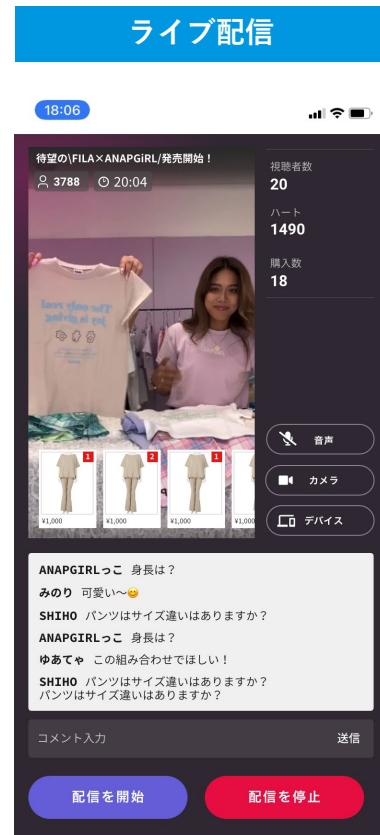
### OWN. 販売チャンネルの拡大戦略





## 2-2. プラットフォーム事業 / ライブコマース「PCAN LIVE」リリース予定

- アパレル商品の新しい販売チャンネルとしてANAP社とマーケットプレイスを共同開発
- 今後は、ANAP社の協力のもと他サプライヤーと連携し、複数ブランドを手掛ける方針

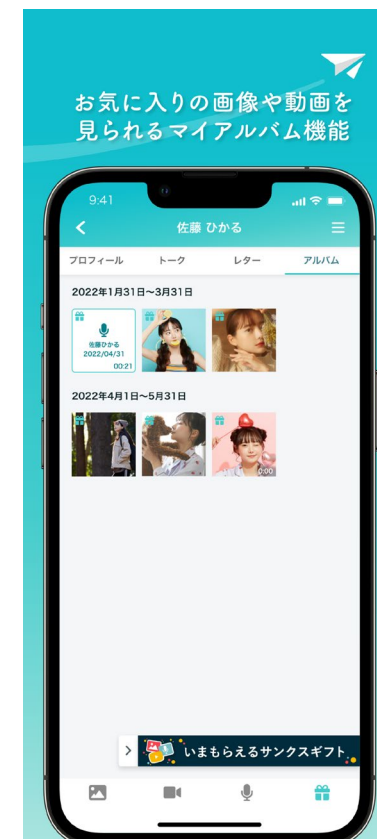


※上記のサービス画面は開発途中のものであり、今後変更となる可能性があります。



## 2-2. プラットフォーム事業 / 推し活×メッセージアプリ「B4ND」リリース予定

- 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」を開発
- 1：1のクローズドなコミュニケーション環境で個々のファンの存在を“認知できる”価値を提供



※上記のサービス画面は開発途中のものであり、今後変更となる可能性があります。



## 2. セグメント別概況

インターネット広告事業





## 2-3. インターネット広告事業 / 概況

堅調であった既存案件の需要が落ち着き、  
SEOコンサルティングサービス等の新規商材開発のためのコスト増によりYonYでは減益

FY2022 / 2Q

売上高 ※	YonY	増減
<b>65</b> 百万円	<b>148.7</b> %	<b>+21</b> 百万円
セグメント利益	YonY	増減
<b>7</b> 百万円	<b>34.5</b> %	<b>△13</b> 百万円

- 広告代理店事業

インターネット広告領域において、アド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）、運用型広告が中心

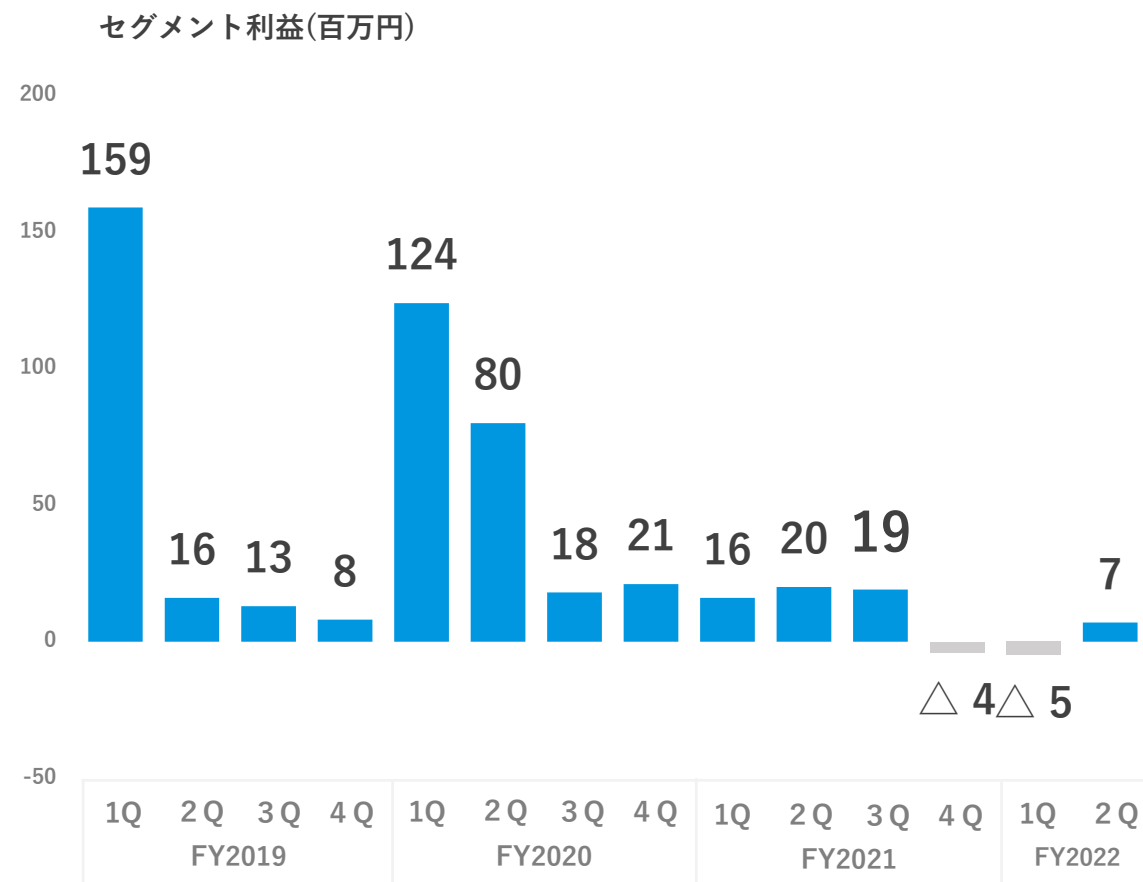
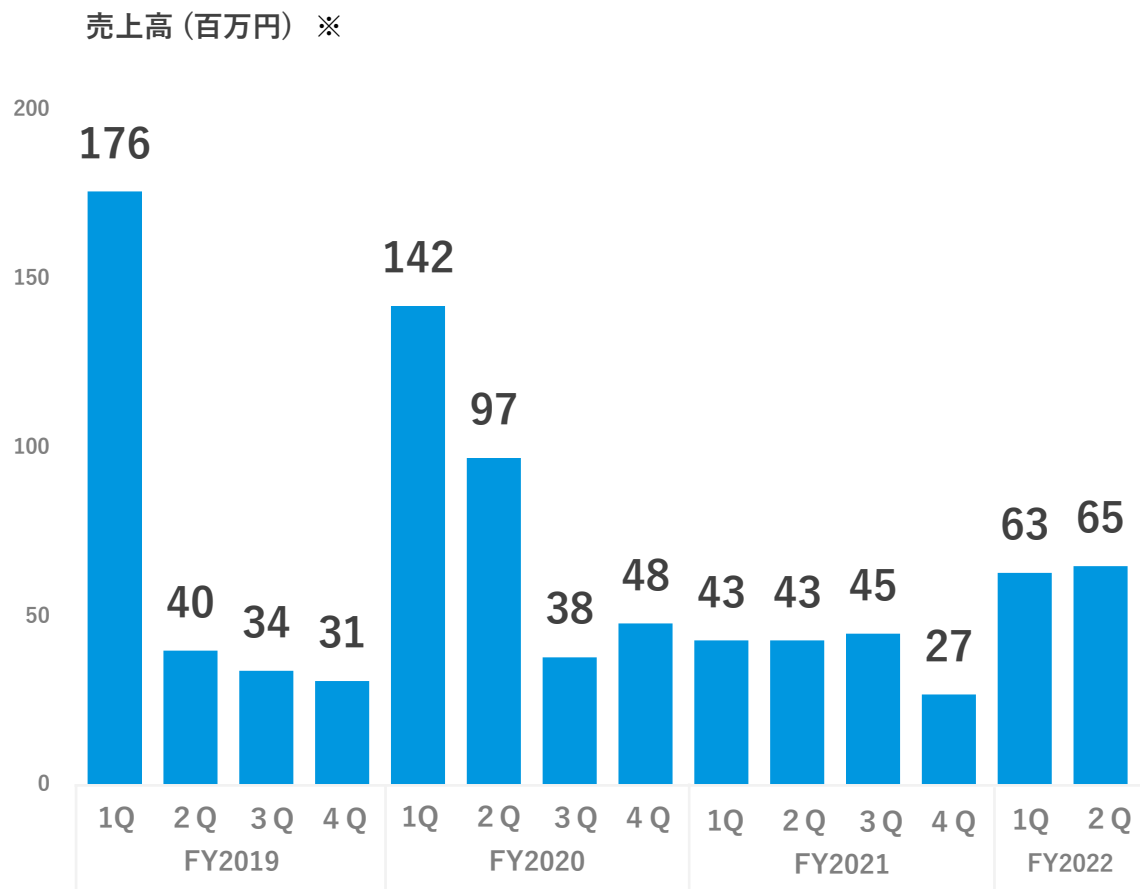
- SEO事業

クライアントへのSEOコンサルティングサービス、クリエイティブサービス



## 2-3. インターネット広告事業 / 売上高・セグメント利益

- 堅調であった既存案件の需要が落ち着き、前四半期と同水準で進捗



※FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。



## 2. セグメント別概況

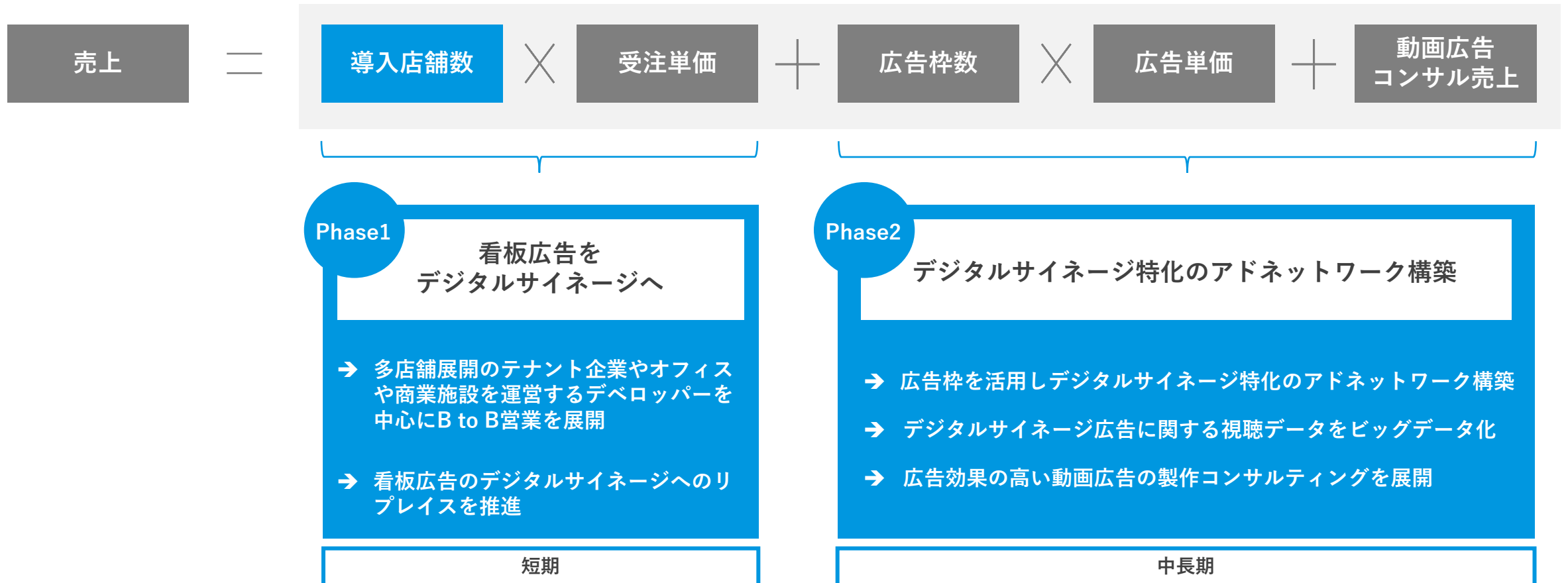
### その他（新規事業）



## 2-4. その他(新規事業) / デジタルサイネージ事業における今後の収益モデル

- 第一弾として、法人顧客へデジタルサイネージの初回導入を実施
- 多店舗展開のテナント企業やオフィス・商業施設を運営するデベロッパーを中心にB to B営業を展開する方針

### 収益モデルの拡大 / ロードマップ





## 2-4. その他(新規事業) / Web3.0 -メタバース領域への新たなチャレンジ-

- ・ アイドル×メタバース構想における新しい商圈獲得の足掛かりにオーバース社へ出資
- ・ 今後のメタバース事業創出に向けて、メタバースにおけるプラットフォーム構築に参画

### アイドル×メタバース構想に向けオーバース社へ出資



### Arithmer社 及び NSCホールディングス社と提携

#### メタバース事業創出に向け合弁会社設立予定

METaverse A CLUB (東京通信 子会社)	Arithmer社	NSCホールディングス社
プラットフォームのマーケティングやコンテンツ開発	独自のAIソリューションの提供、システム開発・保守	プラットフォームを活用する連携パートナーとのリレーション構築
31.5% 出資	32.5% 出資	33.5% 出資
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 数学×AIを活用して社会課題を解決するArithmer社の高度技術</li> <li>・ ニュースメディアを運営するNSCホールディングス社の多様な業界へのリレーション</li> <li>・ 当社のインターネット業界におけるマーケティング技術や自社コンテンツの開発</li> </ul>		
上記を掛け合わせ、誰もが思い描く<街づくり>ができるプラットフォーム構築を目指す		

※ IEO (Initial Exchange Offering) とは、暗号資産交換業者が開設する暗号資産交換所での取引開始を前提とした新規暗号資産による資金調達的手段です。



## 2-4. その他(新規事業) / 当社グループの投資先が資金調達、成長加速へ

- **Brave group社**はメタバース領域での事業拡大等を見据え、シリーズCでの資金調達を完了
- **UPSIDER社**はメガバンク系VC 3社から資金調達を実施し、メガバンクとのパートナーシップを強化

投資先であるBrave group社が  
シリーズCとして13.7億円の資金調達



Brave  
GROUP

株式会社Brave groupは、メタバース領域及びWeb3.0領域での事業拡大及びグローバル展開を見据え、資金調達（シリーズC）を実施し、累計調達額は約23億円に到達

投資先であるUPSIDER社が  
メガバンク系VC 3社から資金調達を実施



UPSIDER  
上場のための法人カード

株式会社UPSIDERは、国内大手金融機関とのパートナーシップを強め、日本の「法人支払い」をともに次のステージへ向け、メガバンク系VC 3社から、資金調達（シリーズCラウンド エクステンションラウンド）を実施し、累計調達額は約200億円超



### 3. 今後の展望



# 3-1. 成長戦略のロードマップ

1st



成長ストーリーの確立

- 事業ポートフォリオの強化及び新規事業・サービスの創出
- 新規投資・M&Aの戦略立案及び実行
- 成長に向けた経営基盤強化

短期

2nd



デジタルビジネス  
コングロマリットへの  
グループ経営移行

- 持株会社化により子会社を創設し経営者輩出スキーム確立
- 事業創造の底上げのための外部とのアライアンス等の取り組み強化
- グループ力発揮に向けた各種取組強化

グループ経営・事業シナジーの発揮による持続的成長シナリオを構築

EBITDAを積み上げ

中期

3rd



世界を代表するデジタル  
ビジネス・コングロマリット  
に向けた成長戦略の構築

- デジタルビジネス・コングロマリットとしての地位確立
- 新しいインダストリーや次世代の戦略的プロダクトを確立
- 上位市場への移行を実現し、今後の更なる成長を推進

長期

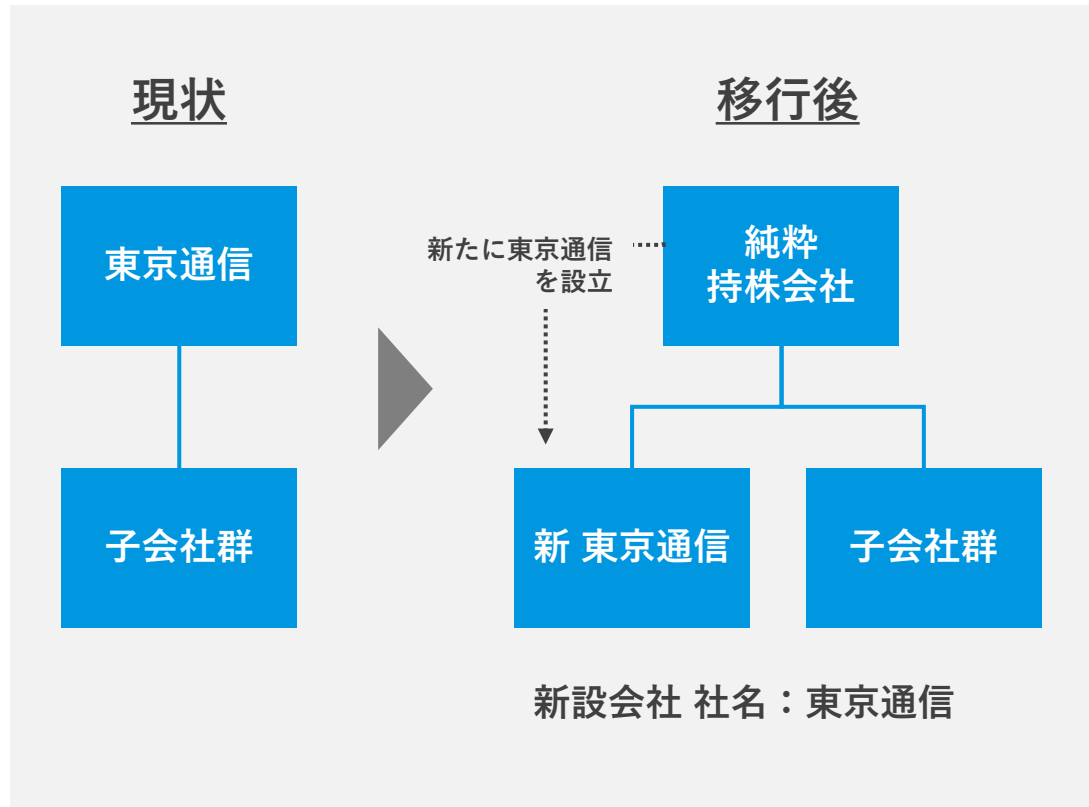




## 3-2. 持株会社体制移行の検討及び商号変更に関して

- ・ コーポレート機能を担う持株会社とプロフィットセンターとしての各事業を分離し、意思決定を迅速化
- ・ 世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットに向け、次世代の経営人材に向けた育成基盤を醸成

### 持株会社体制移行の想定スキーム図



### 今後の見通し

**2023年2月迄（予定）**

持株会社体制への移行及び商号変更に関する議案の取締役会での承認



**2023年3月（予定）**

商号変更に関する議案の定時株主総会での承認



**2023年4月（予定）**

持株会社体制への移行及び商号変更

持株会社体制への移行に関する日程や方法等の詳細については決定次第お知らせいたします。



### 3-3. 本社移転及び経営体制の変更

- 今後の成長における人員拡大を想定して、2022年11月に**本社移転**を予定
- **経営体制の強化と事業拡大**を目的に、2022年7月に**取締役CFO就任及び既存取締役の管掌変更**を実施

#### 本社移転

##### 目的

- 業容拡大に伴う人材採用の強化
- 分散したオフィス環境の統合
- 中長期にわたる経営の効率化

##### 旧本社

東京都渋谷区恵比寿南 1 - 1 - 9  
岩徳ビル9階  
2022年10月迄

##### 新本社

東京都港区六本木 3 - 2 - 1  
住友不動産六本木グランドタワー22階  
2022年11月より

#### 経営体制変更

##### 氏名



村野 慎之右

##### 旧役職及び管掌

取締役CFO（常勤）  
コーポレート本部及び  
投資事業担当

##### 新役職及び管掌

取締役（常勤）  
プラットフォーム事業及び  
直接投資事業担当



赤堀 政彦

取締役（非常勤）

取締役CFO（常勤）  
コーポレート本部及び  
ファンド投資事業担当



# 4. appendix



## 4-1. 会社概要 ※

社名	株式会社東京通信
代表者	代表取締役社長CEO 古屋 佑樹
本社所在地	東京都渋谷区恵比寿南1-1-9 岩徳ビル9階
設立	2015年5月
資本金	471百万円
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	インターネットメディア事業 / プラットフォーム事業 / インターネット広告事業 / その他
従業員数	83名（平均年齢35.0歳）
決算月	12月
グループ子会社	株式会社ティファレット / 株式会社テクノロジーパートナー / 他12社



## 4-2. 経営理念等

### - 経営理念 -

D i g i t a l W e l l - B e i n g

### - Vision -

人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける。

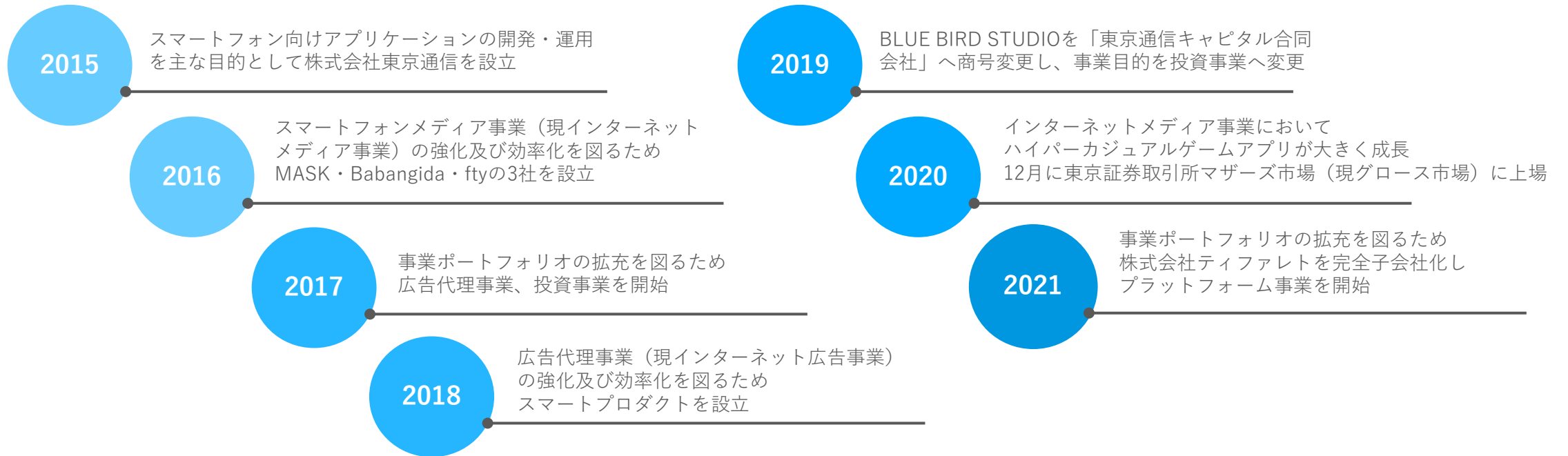
### - Shared Value（価値観） -

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。

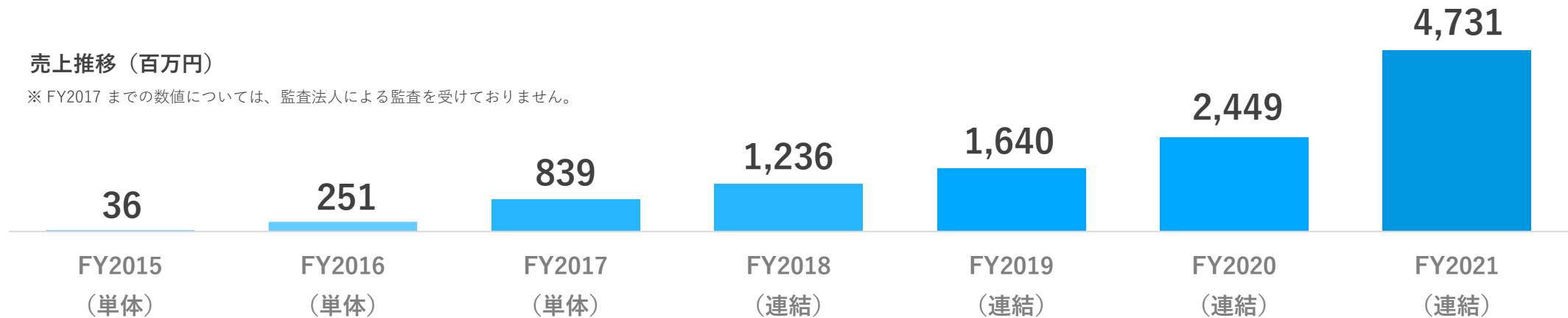


## 4-3. 沿革



### 売上推移（百万円）

※ FY2017 までの数値については、監査法人による監査を受けておりません。





## 4-4. 東京通信グループ※

セグメント区分		セグメント説明	主な事業区分	主要な会社
インターネットメディア事業		国内及び海外向けのインターネットメディアの開発及び運用を手掛け、カジュアルゲームアプリが主力	アプリ、メディア企画戦略事業	・株式会社東京通信
			国内向けアプリ、メディア事業	・MASK合同会社 ・inQ合同会社
			海外向けアプリ、メディア事業	・Babangida合同会社
			ハイパーカジュアルゲームアプリ事業	・fty合同会社
プラットフォーム事業		電話占い「カリス」の運営、ヘルステックサービス「OWN.」の運営、インフルエンサーを活用しファンビジネスのDX化支援を推進する「スキルオン」サービスの運営など、ユーザーへサービス提供、マッチングする事業を手掛ける	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電話相談サービス事業</li> <li>・ヘルスケア事業</li> <li>・スキルオン事業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社東京通信</li> <li>・株式会社ティファレット</li> </ul>
インターネット広告事業		アフィリエイト広告とアプリマーケティングの運用型広告を手掛ける広告代理事業  SEOコンサルティングサービス、クリエイティブサービスを提供	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
			ASP(アフィリエイトサービスプロバイダ)事業	・株式会社スマートプロダクト
			SEO事業	・株式会社東京通信
その他	新規事業	ソリューション営業、デジタルサイネージ事業を中心として新規事業を開発	ソリューションセールス事業、デジタルサイネージ事業、その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社東京通信</li> <li>・株式会社Digital Vision Industries</li> </ul>
	投資事業	デジタル領域を中心に投資事業を展開し、シードラウンドを主としたベンチャー投資を基軸に今後は投資事業を拡大予定	投資事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京通信キャピタル合同会社</li> <li>・TT1有限責任事業組合</li> <li>・BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合(持分法適用関連会社)</li> <li>・TT2合同会社</li> <li>・basepartners2号投資事業有限責任組合(持分法適用関連会社)</li> </ul>

※2022年6月末時点の情報となります。



## 4-5. 経営チーム

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・モバイル創業、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年に東京通信の代表取締役会長就任
- ・2017年にbasepartnersファンドの代表パートナー就任



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年に東京通信を創業





## 4-5. 経営チーム

### 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。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年に東京通信の社員第一号として入社
- ・2019年に取締役就任



取締役CFO / 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年に東京通信に取締役CFOとして参画



取締役 / 村野 慎之右

- ・エヌ・アイ・エフベンチャーズ及び磐梯インベストメントにて企業買収、企業再生業務に携わる
- ・IT業界に転身し、M&A・経営管理等を担い、シーエー・モバイル取締役、Amazia社外取締役を務める
- ・2018年に東京通信に取締役として参画



取締役 / 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年に東京通信に入社、2021年に取締役就任



取締役 / 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年に東京通信に取締役として参画



ティファレット 代表取締役社長 / 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ットを買収、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



## 4-5. 経営チーム

### 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） / 新居 佳英

- ・インテリジェンスに新卒入社、人材紹介事業部の立ち上げ、関連会社の代表取締役、本社で事業責任者を経験
- ・インサイトパートナーズ代表取締役を経て、2003年にユビキタスコミュニケーションズ（現アトラエ）を創業し代表取締役就任
- ・2019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

- ・野村證券に就社、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

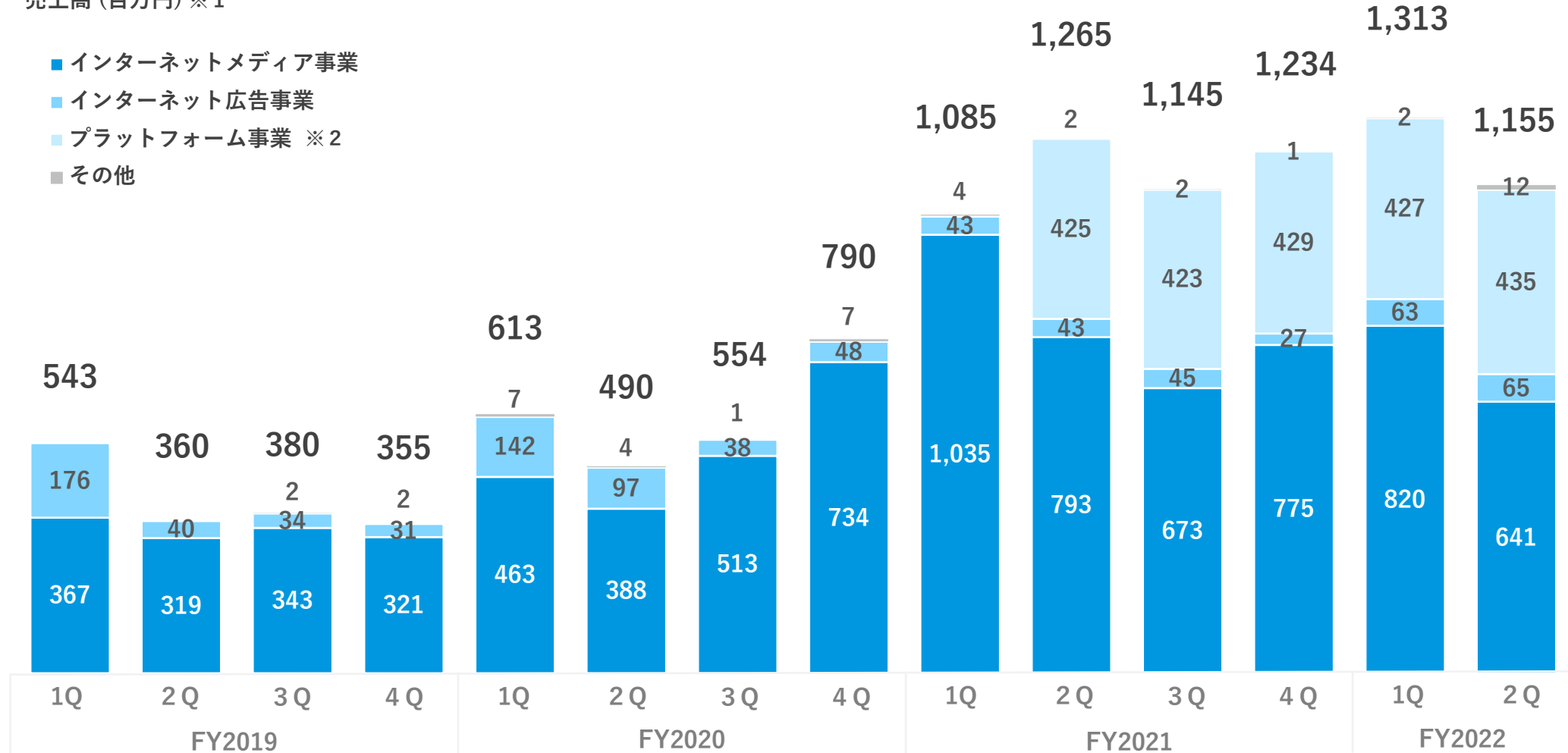
- ・シーエー・モバイル、加藤・西田・長谷川法律事務所を経て、2017年に法律事務所スタートライン代表就任
- ・2018年に当社監査役を経て、2022年に取締役（監査等委員）就任



## 4-6. 連結売上高

売上高 (百万円) ※1

- インターネットメディア事業
- インターネット広告事業
- プラットフォーム事業 ※2
- その他

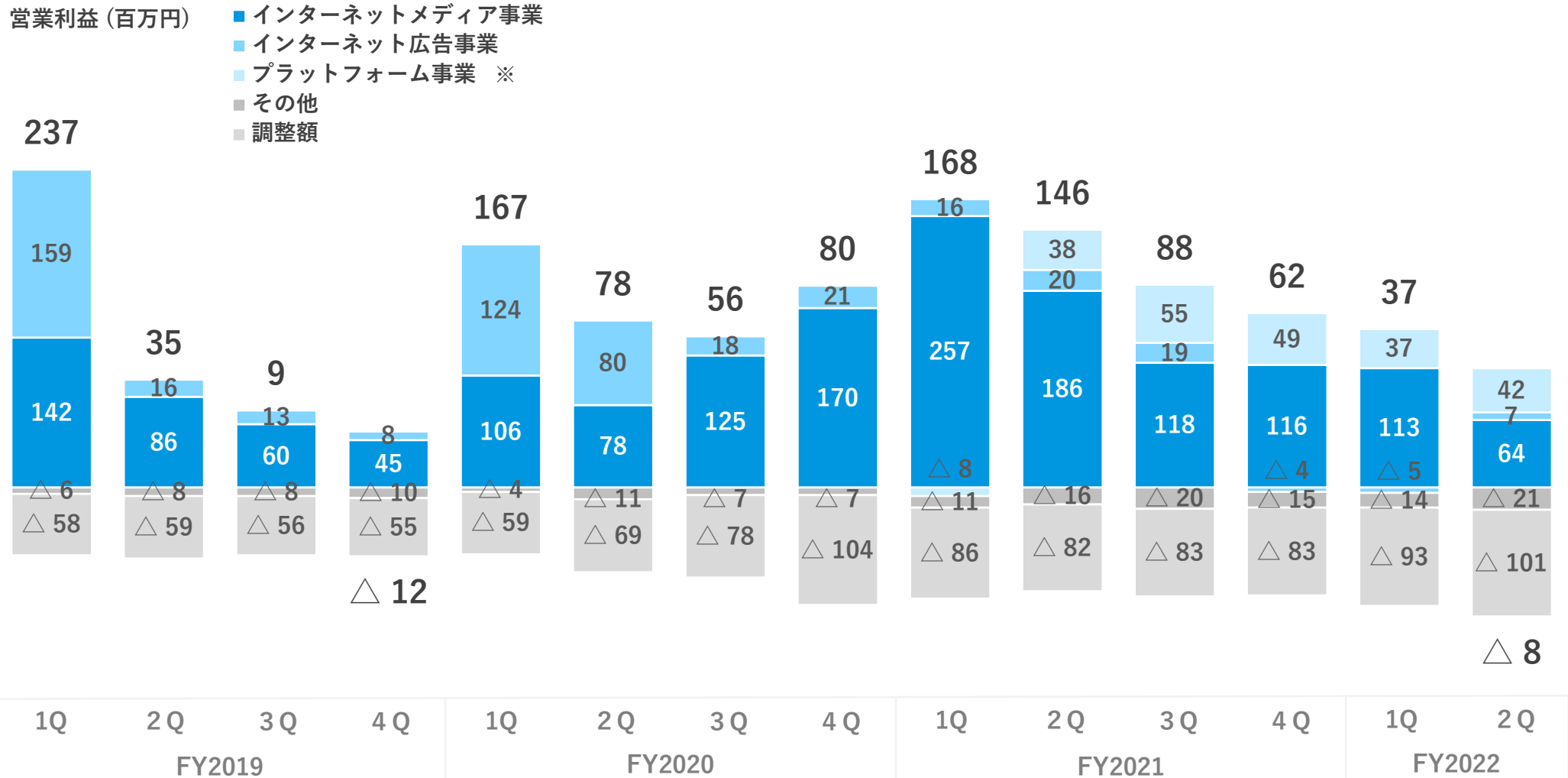


※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. FY2022 2Qより、その他に含まれていた一部の事業につきましてサービス内容を拡大しプラットフォームの提供形態になったため、「プラットフォーム事業」に含めております。なお、FY2021のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。



# 4-7. 連結営業利益

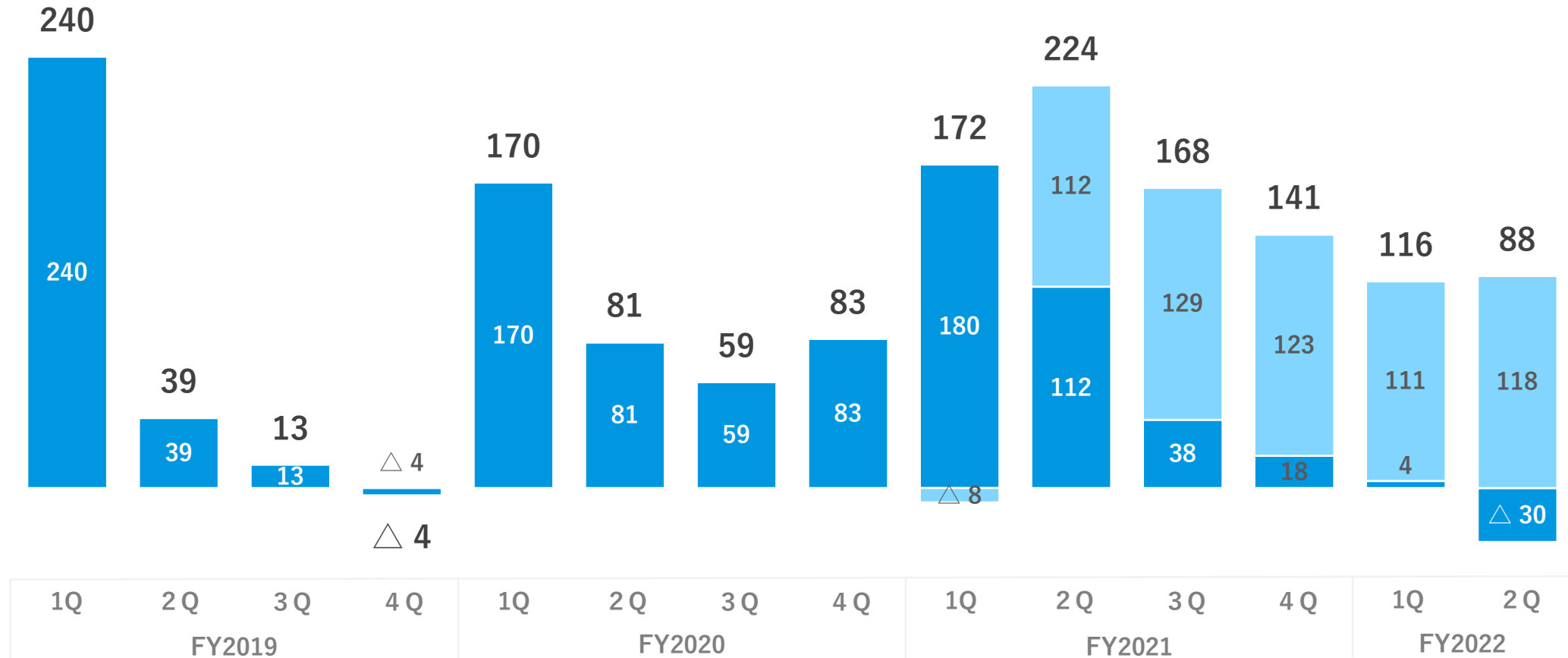


※FY2022 2Qより、その他に含まれていた一部の事業につきましてサービス内容を拡大しプラットフォームの提供形態になったため、「プラットフォーム事業」に含めております。なお、FY2021のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。



# 4-8. EBITDA ※1

EBITDA (百万円) ■ プラットフォーム事業分 ※2  
 ■ (プラットフォーム事業分を除く) EBITDA



※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

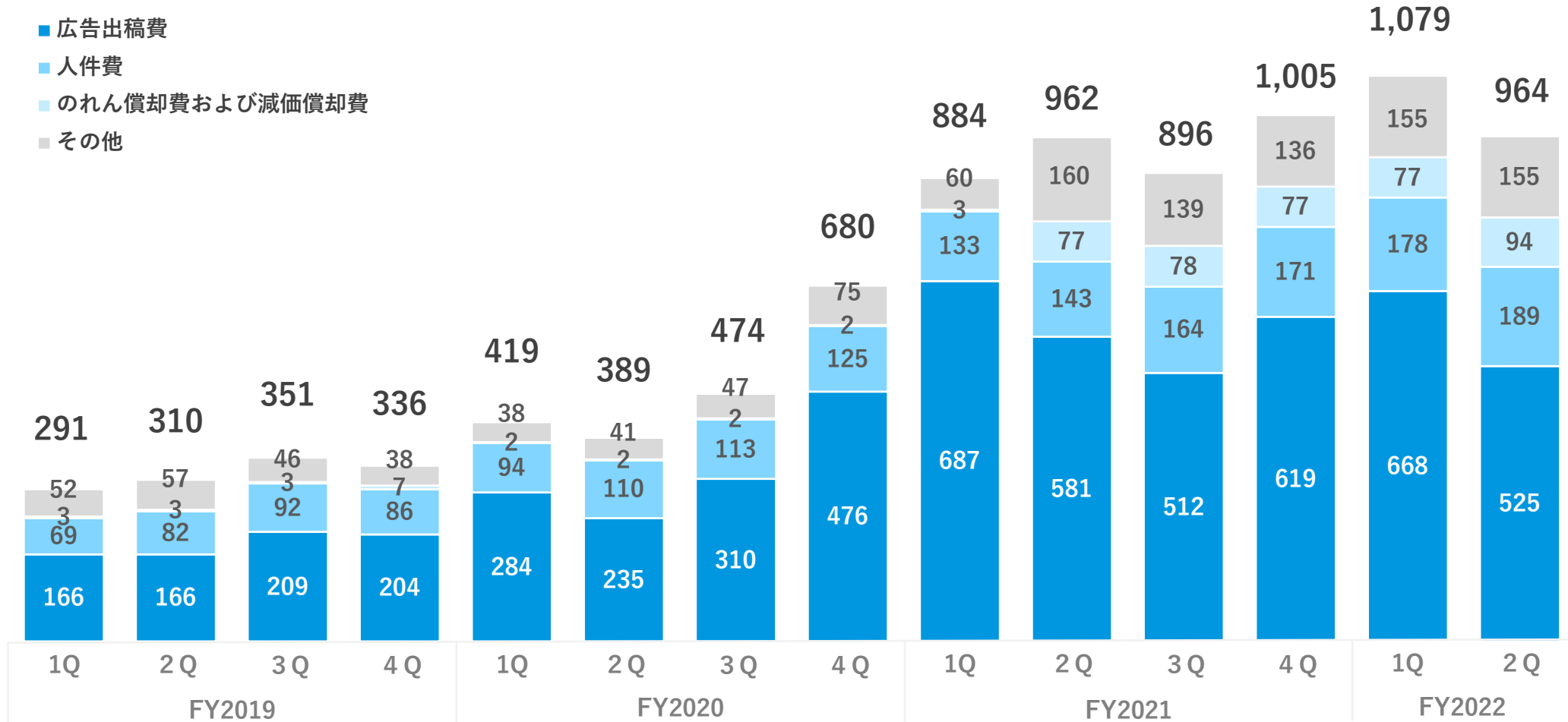
※2. FY2022 2Qより、その他に含まれていた一部の事業につきましてサービス内容を拡大しプラットフォームの提供形態になったため、「プラットフォーム事業」に含めております。なお、FY2021のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。



# 4-9. 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費 (百万円)

- 広告出稿費
- 人件費
- のれん償却費および減価償却費
- その他

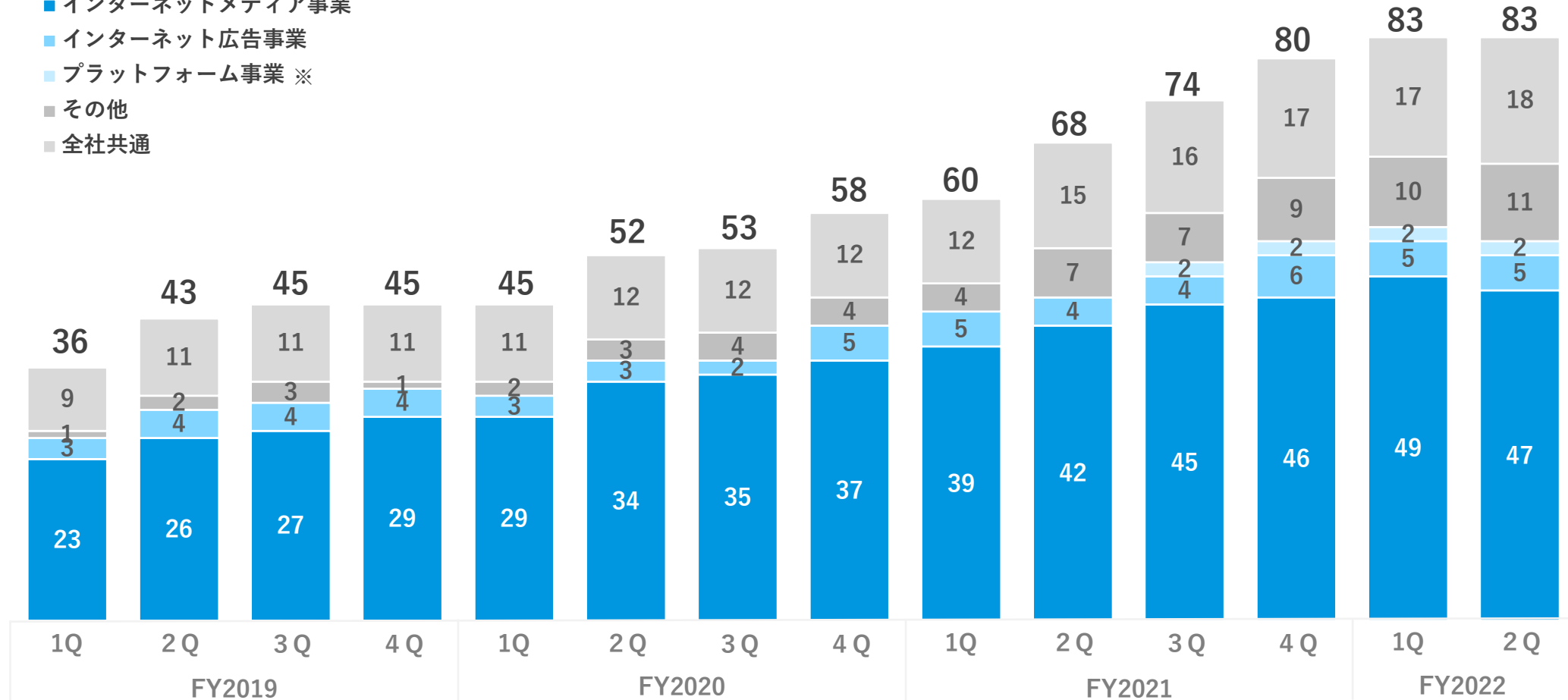




## 4-10. 従業員数

従業員数 (人)

- インターネットメディア事業
- インターネット広告事業
- プラットフォーム事業 ※
- その他
- 全社共通

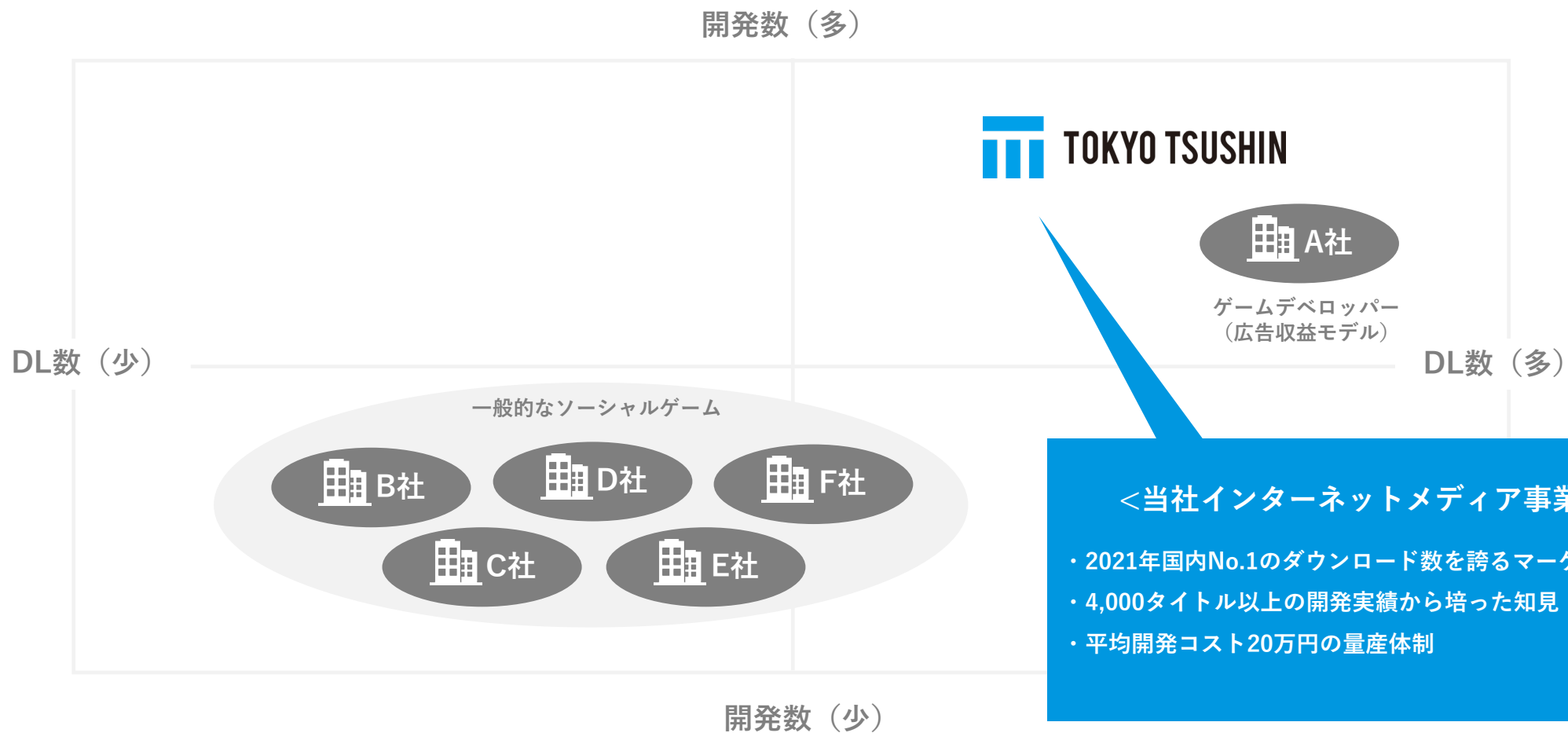


※プラットフォーム事業に所属する役員以外の主な従業員は、外部業務委託としてのパートナー契約であるため、従業員数には含めておりません。  
 また、他ページの会計実績に関する事項については、FY2021より、その他に含まれていた一部の事業を「プラットフォーム事業」に含めるよう変更しておりますが、本ページの従業員数につきましては、変更前の区分方法により作成したものを記載しております。



## 4-11. インターネットメディア事業 / ポジショニングマップ

- 2021年国内アプリデベロッパーNo.1<sup>※</sup>のダウンロード実績を誇るマーケティング能力が強み
- 4,000タイトル以上の開発実績から培った知見と平均開発コスト20万円の量産体制を持つ



※出所：data.ai（旧App Annie）『モバイル市場年鑑2022』の「2021年トップアプリ&ゲーム企業（市場別ランキング/日本）」にて第2位を獲得（第1位は海外企業）

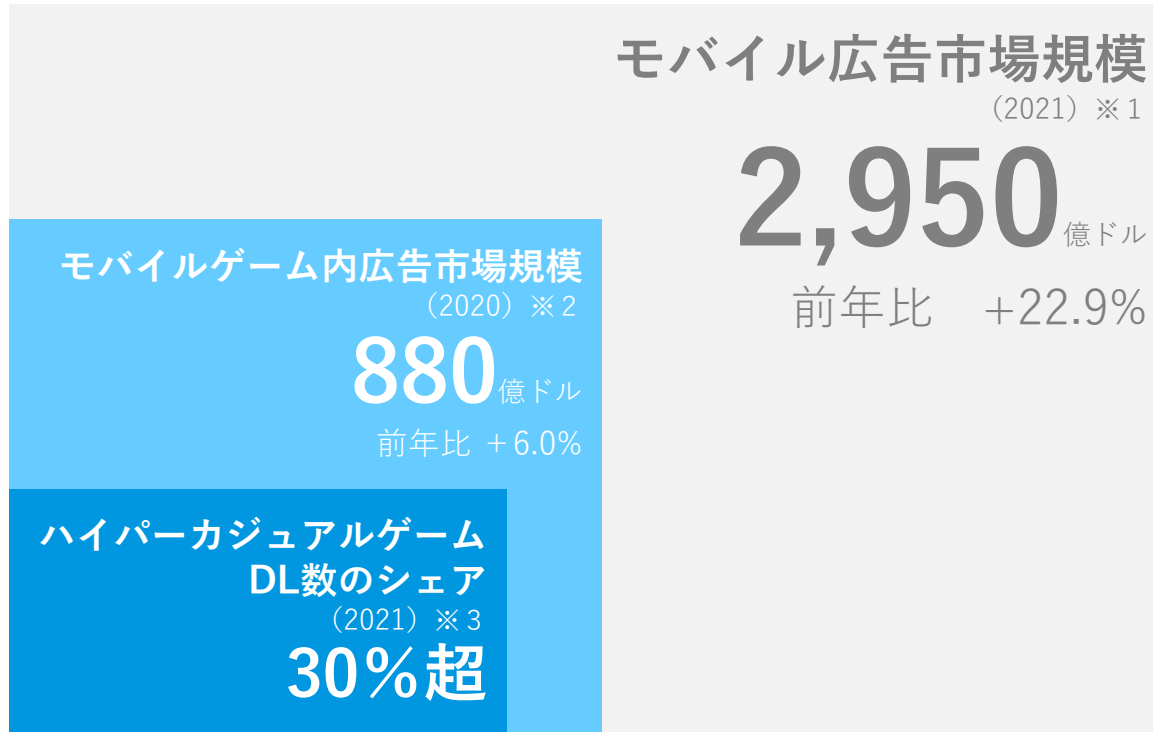




## 4-12. インターネットメディア事業 / 世界のモバイル広告市場規模

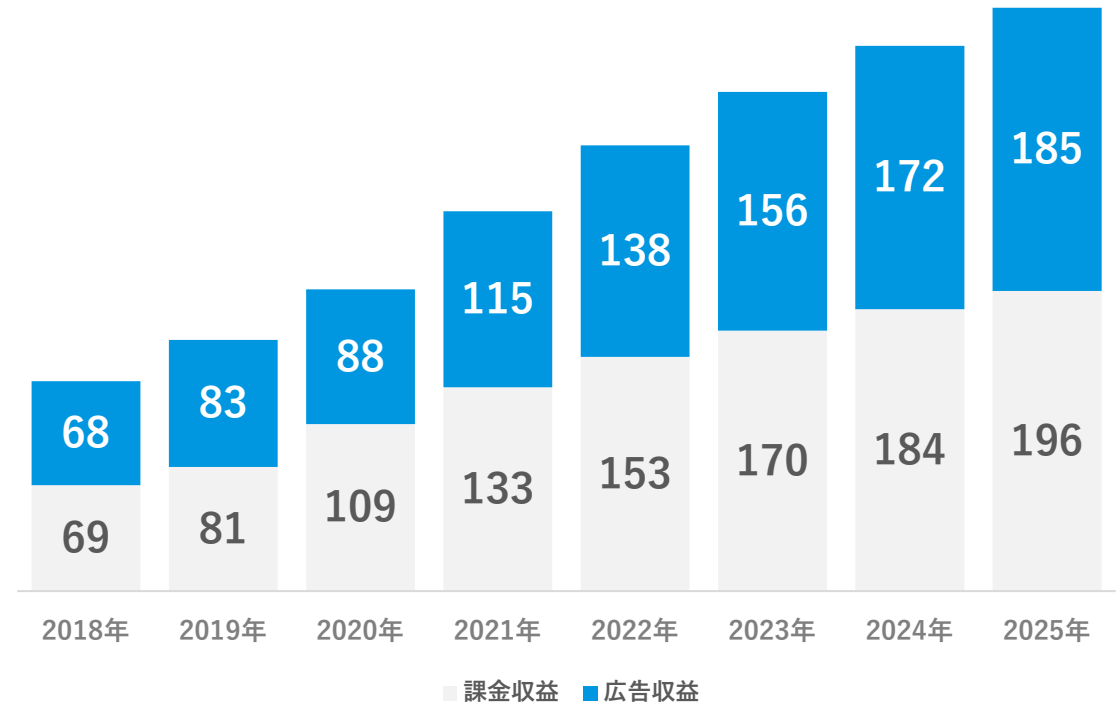
- モバイルゲーム内広告市場規模は2020年に880億ドル、2025年に1,850億ドルに到達と予想される
- 2021年のモバイルゲームのダウンロード数はハイパーカジュアルゲームが30%を超えるシェア

### 世界のモバイル広告市場概況



### 世界のモバイルゲームの市場規模予想 ※2

(単位：10億ドル)



※1. 出所：data.ai (旧App Annie) 『モバイル市場年鑑』 (2022)

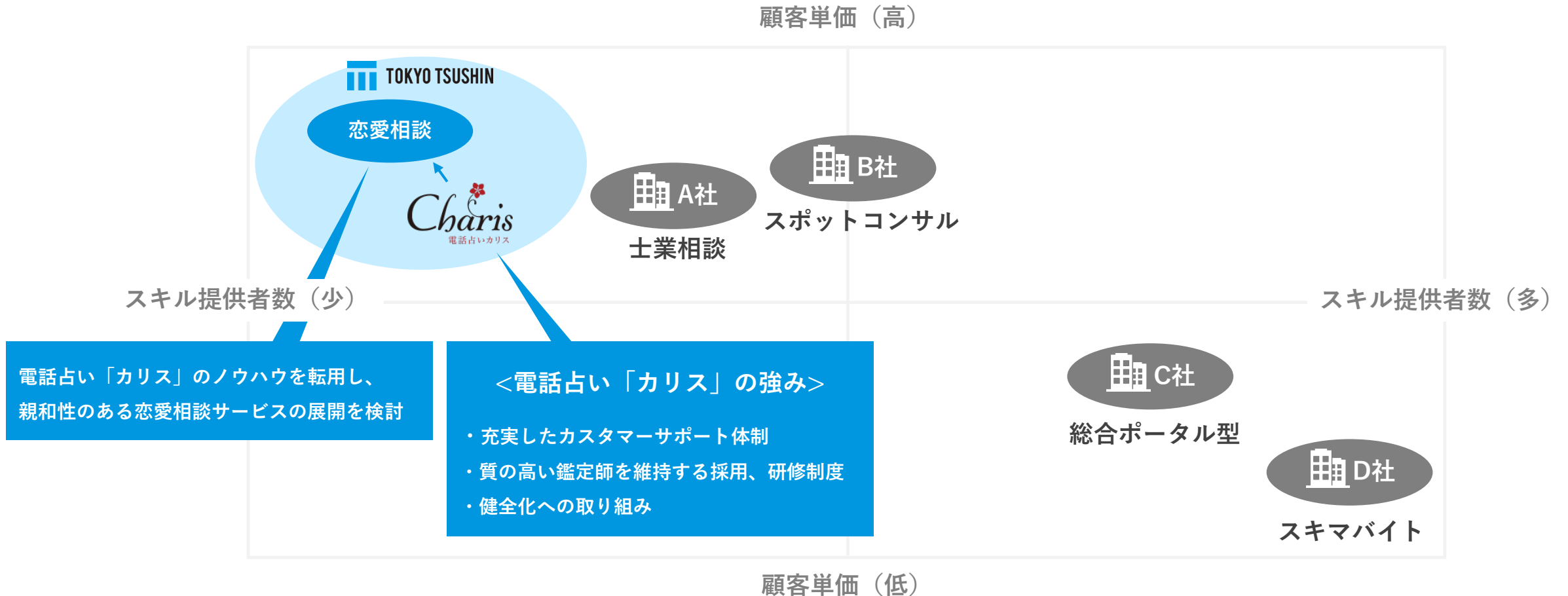
※2. 出所：Statista Digital Market Outlook "Mobile Games Index 2021"(2021)

※3. 出所：data.ai (旧App Annie) 『2021年モバイルゲーム市場最新レポート：サブジャンル、収益化、ユーザー獲得の重要トレンド』 (2021)



## 4-13. プラットフォーム事業（電話占い「カリス」） / スキルシェア市場におけるポジショニングマップ

- ・ 特定分野にて質の高いスキルを提供できる人材を集めたプラットフォームを開発していく方針
- ・ 電話占い「カリス」のノウハウを転用し、親和性のある恋愛相談サービスの展開を予定

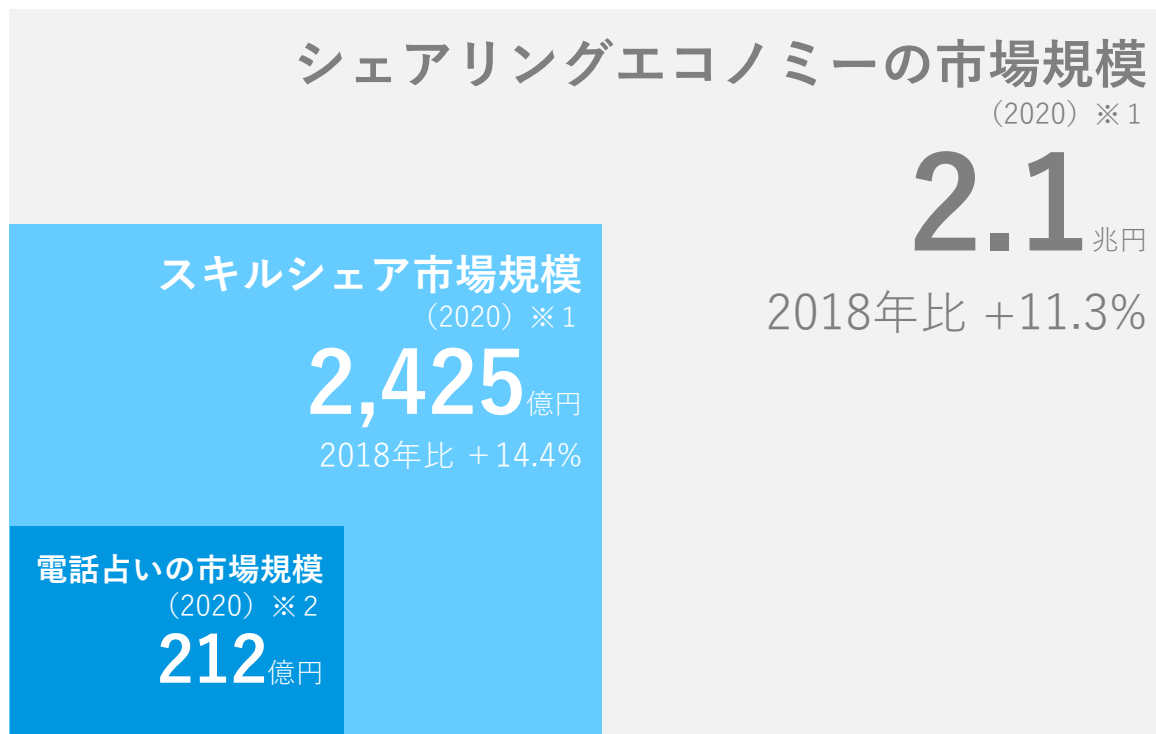




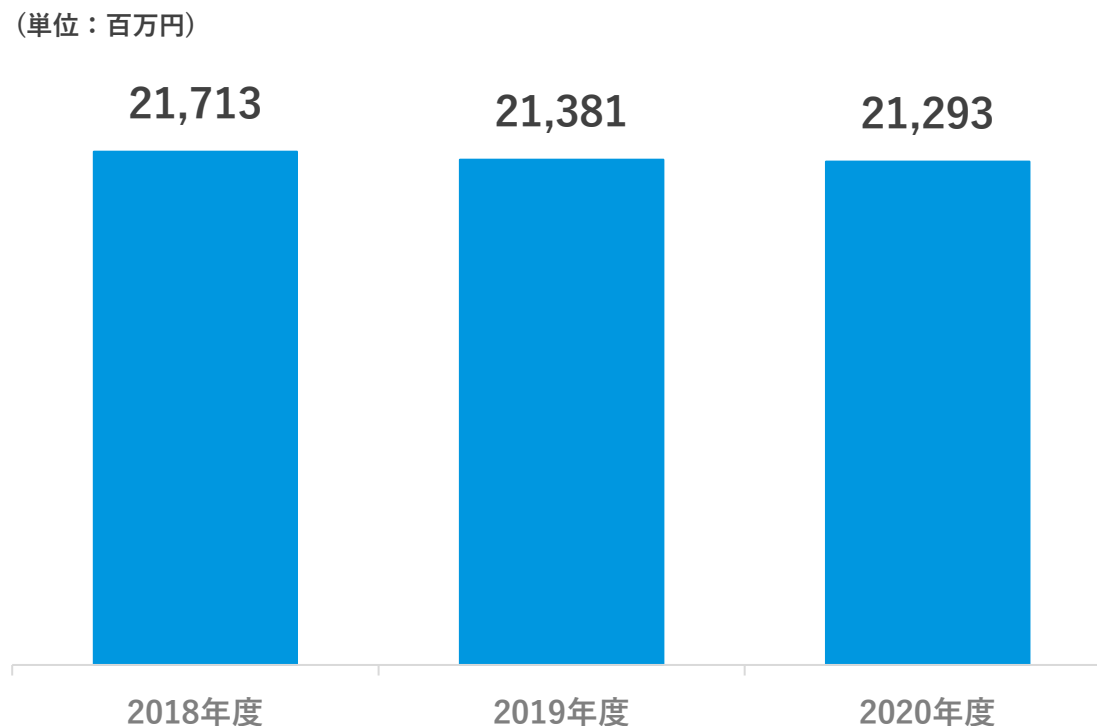
## 4-14. プラットフォーム事業（電話占い「カリス」） / 国内シェアリングエコノミーの市場規模

- シェアリングエコノミーの市場規模2.1兆円のうち、2,425億円がスキルシェア市場
- 当社が展開する電話占いの市場規模は212億円、新型コロナウイルス感染拡大でも大きな影響はなく安定

### シェアリングエコノミー市場概況



### 国内電話占いサービス市場規模 ※2



※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 2020年度調査結果』 (2020)

※2. 出所：当社調べ

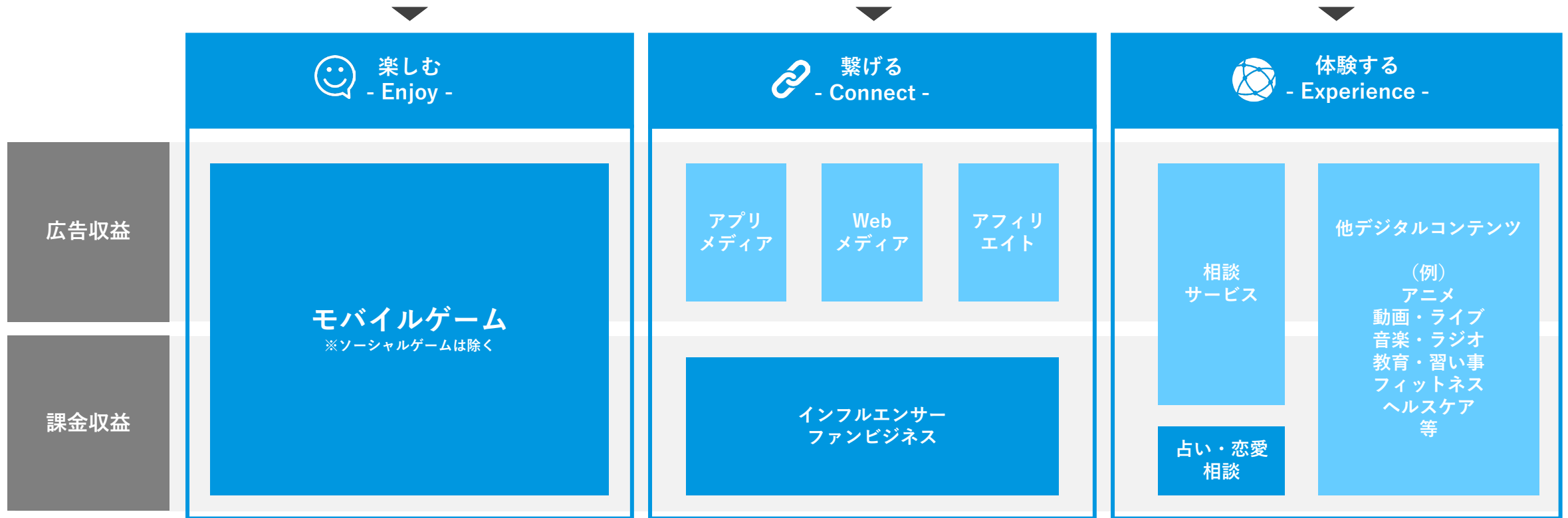
調査条件については、「法人」としての取引があるものだけが対象であり、かつ、事業として継続的に「電話占い」サービスを提供していると認められる参入事業者40社（展開ブランド42）を対象に、「電話占い事業」による売上高を積算し、それを「電話占い市場規模」（2018年度～2020年度）としております。調査には協力会社が所有する企業データベース、公開情報（ホームページ、占いサービスサイト等）を用い、一部推定（所属占い師の人数、占い師の稼働状況、ホームページの更新状況、周辺事業の売上、同タイプの占い事業者の売上高等を手掛かり）しております。また、各社の売上高については、可能な限り「電話占い」事業のみの売上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。



## 4-15. M & A戦略について

インターネットマーケティングの知見を活かせる事業へ積極的に投資  
企業価値 数千万円～数十億円まで検討

インターネットマーケティングの知見を活かせる事業へ積極的に投資





## 4-16. 個人投資家向けのIR強化



事業に関する情報や補足を  
代表取締役社長CEOの古屋が

Twitterにて発信中



@yukifuruya7359



## 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。