



TOKYO TSUSHIN

本資金調達に関して

2023年3月16日

証券コード：7359 東証グロース



エグゼクティブサマリー

資金調達を実施 - 新株予約権付転換社債及び行使価額固定型新株予約権発行 -

- ・ 中長期的な株主価値の向上、事業成長による売上・利益の拡大、財務基盤の強化を企図
- ・ 新株予約権付転換社債101,700株、新株予約権1,098,300株、最大調達総額 約41億円
- ・ 行使価額固定型新株予約権により、株主価値の向上と資金調達規模の最大化を推進
- ・ 2022年10月より資金調達を検討開始し、割当先はマイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社を選定（選定理由） 当社経営方針を尊重いただけること及び当社株式の流動性向上に寄与いただけるため

● 資金使途① - GameFi / メタバース / Web3.0等の新領域へのチャレンジ -

- ・ カジュアルゲーム×GameFi Economy確立に向けたブロックチェーンゲームの開発等に係る資金 200百万円
- ・ メタバース・暗号資産 / NFT / Web3.0領域への投資及びサービス開発に係る資金 300百万円

（参考）主な既存投資先：メタバース×アイドルプロジェクトを推進するオーバース社 / 「AMIZA CITY GINZA」を開発するアミザ社

● 資金使途② - 「OWN.」 「B4ND」等の新規サービスの早期成長 -

- ・ ヘルステックアプリ「OWN.」の国内No.1のヘルスケアアプリの地位及びヘルスケア経済圏の確立に係る資金 100百万円
- ・ 推し活メッセージアプリ「B4ND」の国内No.1の推し活アプリの地位確立に係る資金 100百万円

● 資金使途③ - 戦略投資 / M & A -

- ・ 事業ドメインの拡張 / 事業創造力の強化 に向けたM & A待機資金 3,400百万円

（参考）2021年4月に株式会社ティファレットを完全子会社化（株式取得価格約 2,000百万円）



資金調達の概要



資金調達 - 目的 -

資金調達の目的は、中長期的な株主価値向上に向け、事業成長による売上・利益の拡大を企図
既存事業への投資による事業規模の拡大と新規事業への投資による事業領域の拡大を図る

- 資金調達の目的 -

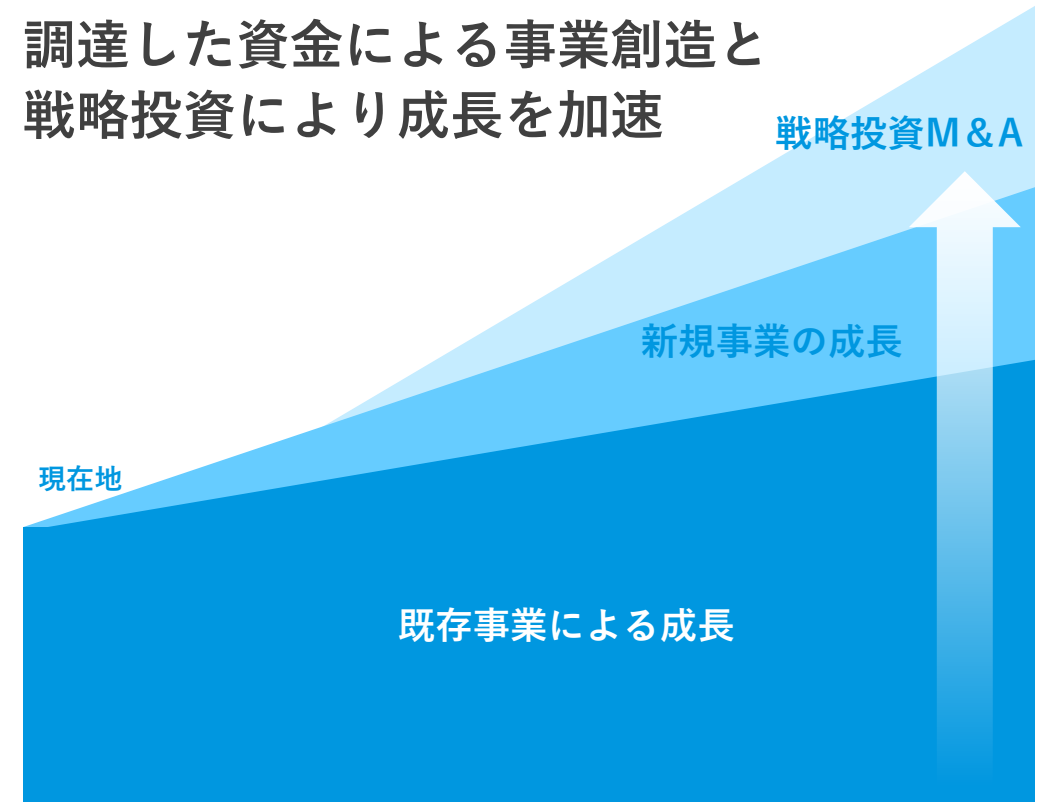
中長期的な株主価値の向上
事業成長による売上・利益の拡大
財務基盤の強化

既存事業への投資による規模の拡大

新規事業への投資による事業領域の拡大

資金調達

調達した資金による事業創造と
戦略投資により成長を加速



世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットを目指す



資金調達 - 資金使途 / 資金ニーズ -

次なる収益柱確立に向け、既存事業とWeb3.0等の新規事業への資金需要に対応

セグメント	資金ニーズ	金額	目的	市場データ
メディア事業	ブロックチェーンゲーム (BCG) の開発費・人材採用費	200百万円	国内No.1 カジュアルゲーム GameFi Economy構築	2025年グローバルBCG市場規模 3兆円 ※1
	GameFi Economy 構築のための開発費・人材採用費			
プラットフォーム事業	OWN.の機能開発費、人材採用費 認知向上のプロモーション費	100百万円	国内No.1 ヘルスケアアプリの確立	2021年国内ダイエット関連市場規模 8,400億円 ※2
	B4NDの機能開発費、人材採用費 アーティストへの営業活動費	100百万円	国内No.1 推し活アプリの確立	2022年国内オタク市場規模 7,163億円 ※3
その他	M & A待機資金	3,400百万円	事業ドメインの拡張 事業創造力の強化	-
	メタバース・暗号資産 / NFT等 Web3.0領域への投資及び開発費 (主な投資先：OVERSE / AMIZA)	300百万円	Web3.0領域への挑戦	2030年国内メタバース 市場規模 24兆円 ※4

※1. 出所：A.T. カーニー『“Play to Earn”という新しい価値の登場～ブロックチェーンゲーム (BCG) の市場規模と将来見通し～』(2022)

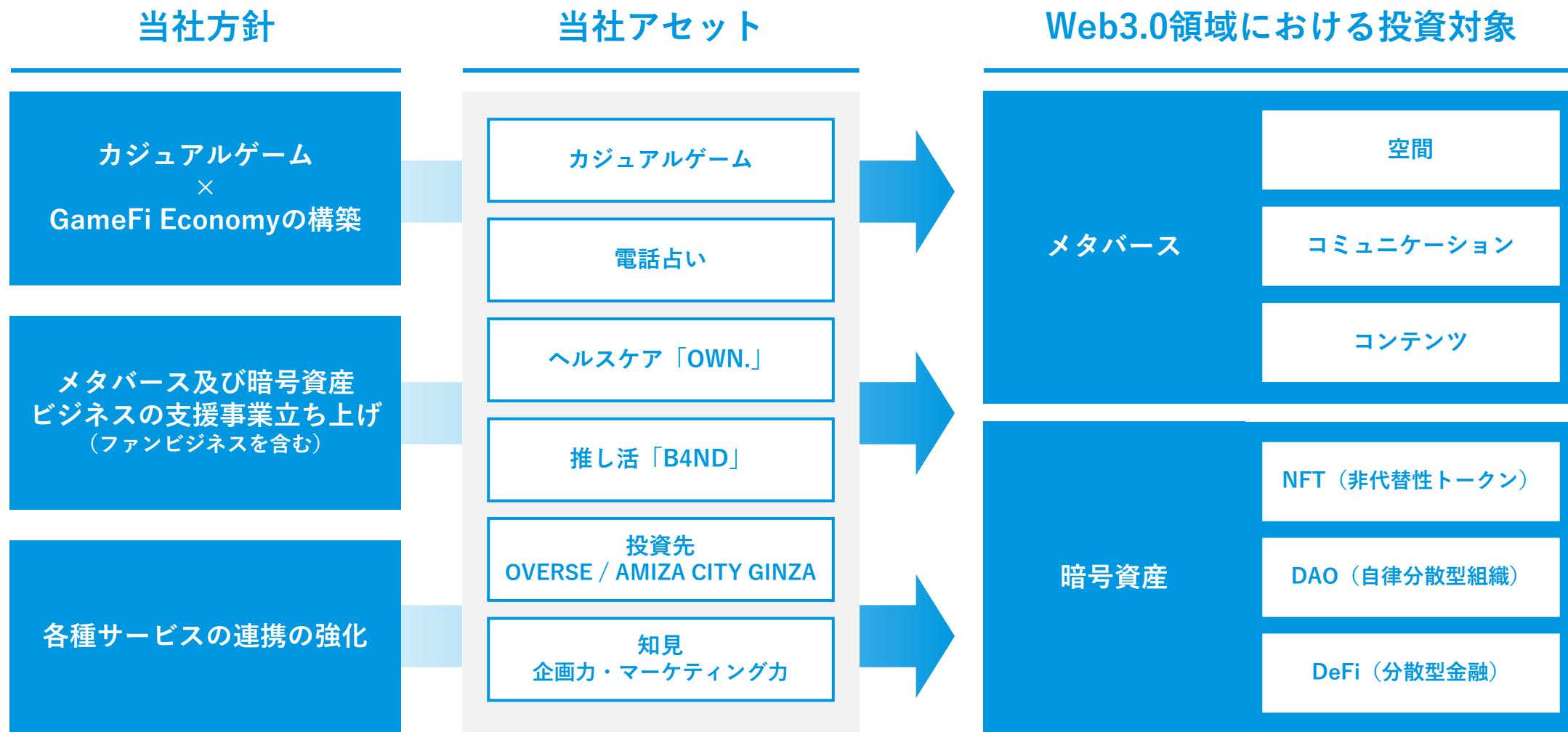
※2. 出所：経済産業省『次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性について』(2018年)よりヘルスケアアプリの市場規模
出所：株式会社矢野経済研究所『2023年版 スポーツアパレル市場動向調査』(2021)よりトレーニングウェアの市場規模
出所：株式会社富士経済グループ『たんぱく補給食品市場 2021』(2022年)よりプロテインの市場規模
出所：公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書2022』(2022)よりフィットネスジムの市場規模の総和をダイエットの市場規模として算出

※3. 出所：株式会社矢野経済研究所『2022 クールジャパンマーケット/オタク市場の徹底研究 ～市場分析編～』(2022年)

※4. 出所：三菱総合研究所『CX2030：バーチャルテクノロジー活用場の場としての広義のメタバース』(2022年)

資金調達 - Web3.0領域への当社方針 -

新規市場として注目されるWeb3.0領域へ積極的に投資
新たに **メタバース** 及び **暗号資産ビジネス**の支援事業を立ち上げる方針





資金調達 - 概要 -

新株予約権付社債（CB）101,700株、新株予約権1,098,300株による資金調達

	第1回 新株予約権付転換社債	第4回 新株予約権	第5回 新株予約権	第6回 新株予約権	第7回 新株予約権
発行方法	第三者割当 マイルストーン・キャピタル・マネジメント (選定理由) 当社経営方針を尊重いただけること及び当社株式の流動性向上に寄与いただけるため				
調達予定額	約41億円 ※1				
発行新株予約権数	1,017個	4,500個	3,500個	2,000個	983個
発行による潜在株式数	101,700株	450,000株	350,000株	200,000株	98,300株
当初行使価格	2,949円	2,949円	2,949円	4,500円	6,000円
行使価額の修正 ※2	無	有	有	有	有
希薄化率（議決権ベース）	11.2%		13.1%		
新株予約権行使期間	2年間				
行使停止条項 ※3	無	無	有	有	有

※1. 調達予定額は、本新株予約権付転換社債及び本新株予約権の行使に際して出資される財産の額の合計額です。

本新株予約権の行使期間中に、行使価額が修正又は調整された場合、行使が行われない場合、消却された場合には、手取概算額が増加又は減少する可能性があります。

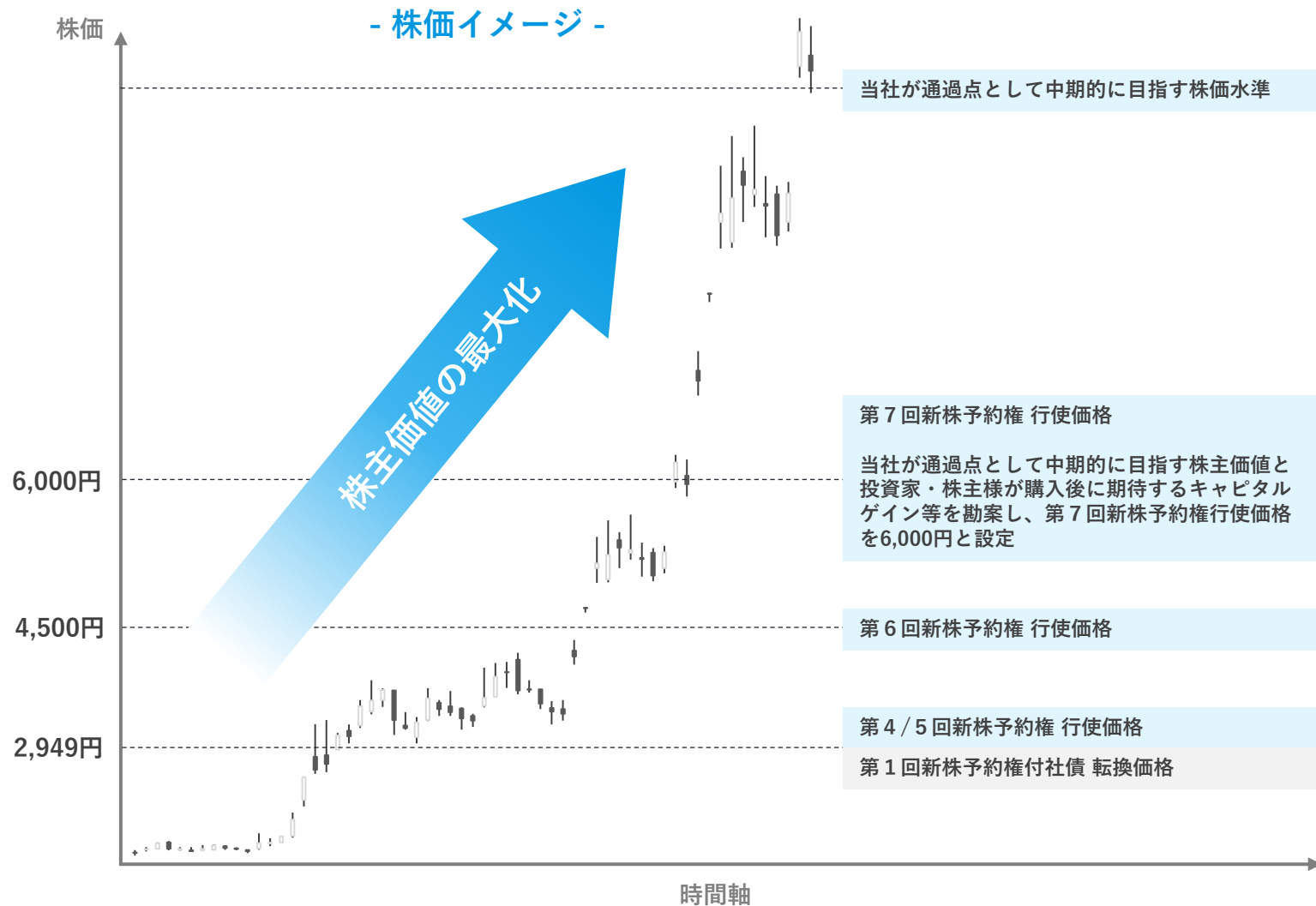
※2. 行使価額は、本新株予約権の割当日の翌日から起算して6ヶ月を経過した日以降に開催される当社取締役会の決議により当該決議が行われた日の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値に修正することができます。なお、下限行使価額（発行決議日前日終値の60%の範囲）を下回ることはありません。

※3. 第5回～第7回の新株予約権には当社が行使許可を出さない限り、行使はされません。資金需要状況を鑑み機動的に判断いたします。



資金調達 - 新株予約権付社債及び新株予約権行使価格等 -

行使価額固定型新株予約権により、株主価値の向上と資金調達規模の最大化を推進
第5回～第7回新株予約権の行使許可タイミングは事業創造やM&A機会等を鑑み判断



- 「無担保転換型新株予約権付き社債」及び発行体側に行使指定権のある「行使促進型新株予約権」による資金調達を実施
- 発行済株式4,939,380株の約24.3%にあたる120万株を発行
- 第5,6,7回新株予約権は発行体側が行使許可を出さない場合は行使できないスキーム
- 新株予約権は行使価格を3つに分け、新株予約権発行から6か月は各行使価格未満では行使されないスキームで株価へのネガティブ影響を軽減
- 新株予約権付社債で約3億円、第4/5回新株予約権で約23.5億円、第6回新株予約権で約9億円、第7回新株予約権で約5.8億円、**最大合計調達額41億円を想定**

※なお、発行日以後、6ヶ月経過後の取締役会の決議により新株予約権行使価額（下限は発行決議日前日終値の60%の範囲内、上限はない）の修正を行うことができる。2回目以降修正の際には前回の修正から6ヶ月以上の期間が経過していることを要する。



資金使途 - メディア事業 -



メディア事業 - カジュアルゲーム × GameFi 構想 -

※
カジュアルゲームコンテンツの量産体制とユーザー獲得能力を活かし、GameFi領域へ参入
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を目指す



※ GameFiとはGame（ゲーム）とFinance（金融）を融合した言葉であり、ゲームをプレイすることで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。



資金使途 - プラットフォーム事業 -



サービス概要 - OWN. -

筋トレ・食事管理・睡眠管理をワンストップで提供するヘルステックアプリ「OWN.App」を展開
ダイエット経験のある推定7,000万人のマス向けのヘルステックアプリとしてのポジション確立を目指す

- 当社のサービス -

OWN.



ヘルステックアプリ「OWN.App」

- 当社のターゲット -



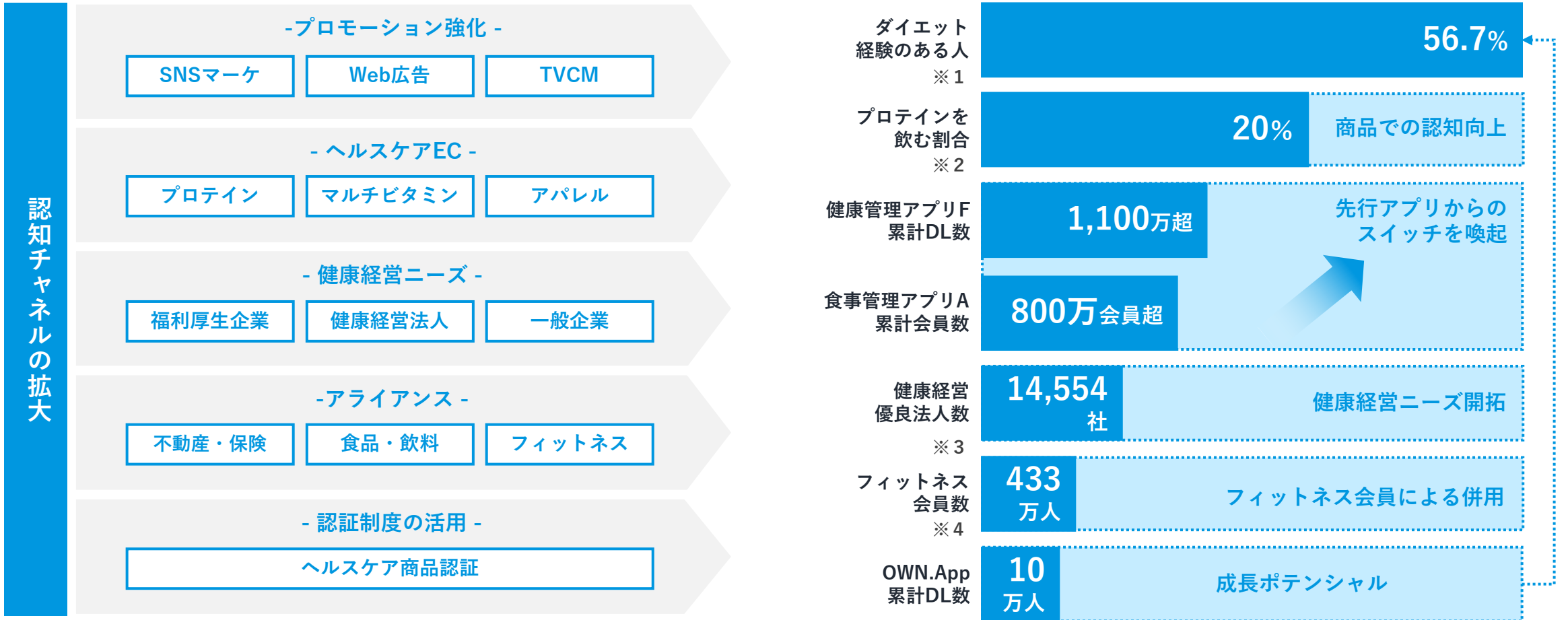
※1. 出所：株式会社クラブビジネスジャパン『Fitness Business』（2021年）

※2. 出所：マイボイスコム株式会社『ダイエットに関する調査（第10回）』（2020年）



成長戦略 - OWN. -

プロモーション等なしで、リリース9か月で累計10万ダウンロードを突破
複数に認知チャネルを確立し、ヘルスケアNo.1アプリを目指す



※1. 出所：マイボイスコム株式会社『ダイエットに関する調査（第10回）』（2020年）
 ※2. 出所：マイボイスコム株式会社『プロテインに関する調査』（2022年）

※3. 出所：経済産業省『健康啓江優良法人2022』（2022年）
 ※4. 出所：株式会社クラブビジネスジャパン『Fitness Business』（2021年）



(参考) ターゲット市場 - OWN. -

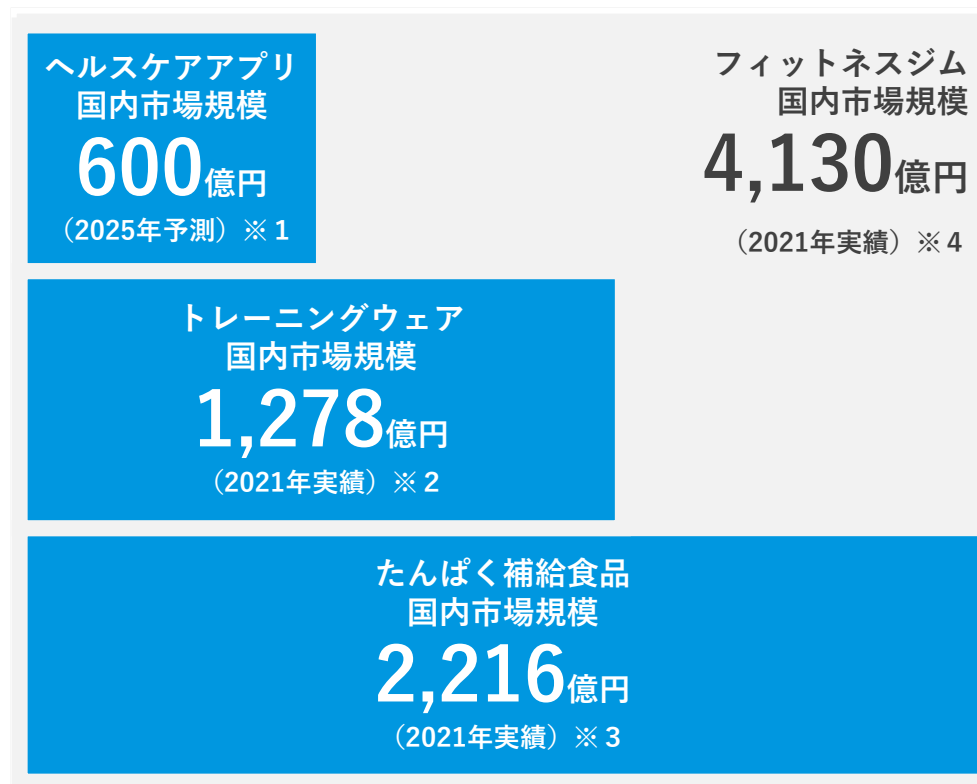
スマホアプリを起点にユーザーを獲得し、「OWN.Shop」にてヘルスケア関連商品の販売網を構築
長期的にはヘルスケア領域の複数テーマを手掛け、ヘルスケア経済圏確立を目指す

OWN. の長期ターゲット市場

測定 検査・検診 計測機器	衣 トレーニングウェア トレーニングシューズ	癒 エステ リラクゼーション
健康経営 顧客エンゲージメント 従業員エンゲージメント	知 ヘルスケアアプリ 健康関連書籍	住 トレーニングマシン 健康志向設備
予防 衛生用品 予防接種	食 プロテイン サプリメント	運動 フィットネスジム



OWN. の現在のターゲット市場



※ 1. 出所：経済産業省『次世代ヘルスケア産業協議会の今後の方向性について』（2018年）
 ※ 2. 出所：株式会社矢野経済研究所『2023年版 スポーツアパレル市場動向調査』（2021）

※ 3. 出所：株式会社富士経済グループ『たんぱく補給食品市場 2021』（2022年）
 ※ 4. 出所：公益財団法人日本生産性本部『レジャー白書2022』（2022）



サービス概要 - B4ND -

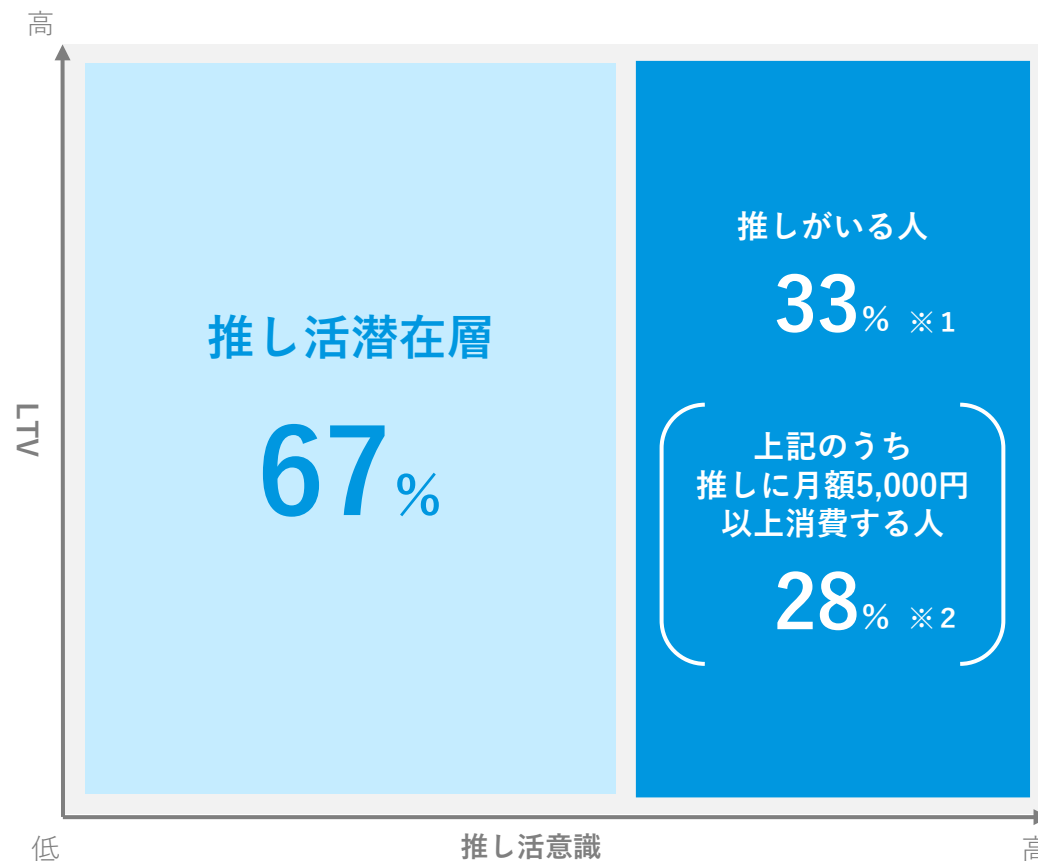
アーティストと双方向のコミュニケーションを実現する推し活×メッセージアプリ「B4ND」を開発
1：1のクローズドなコミュニケーション環境で個々のファンの存在を“認知できる”価値を提供

- 当社のサービス -



推し活×メッセージアプリ「B4ND」

- 当社が狙うポジショニング -



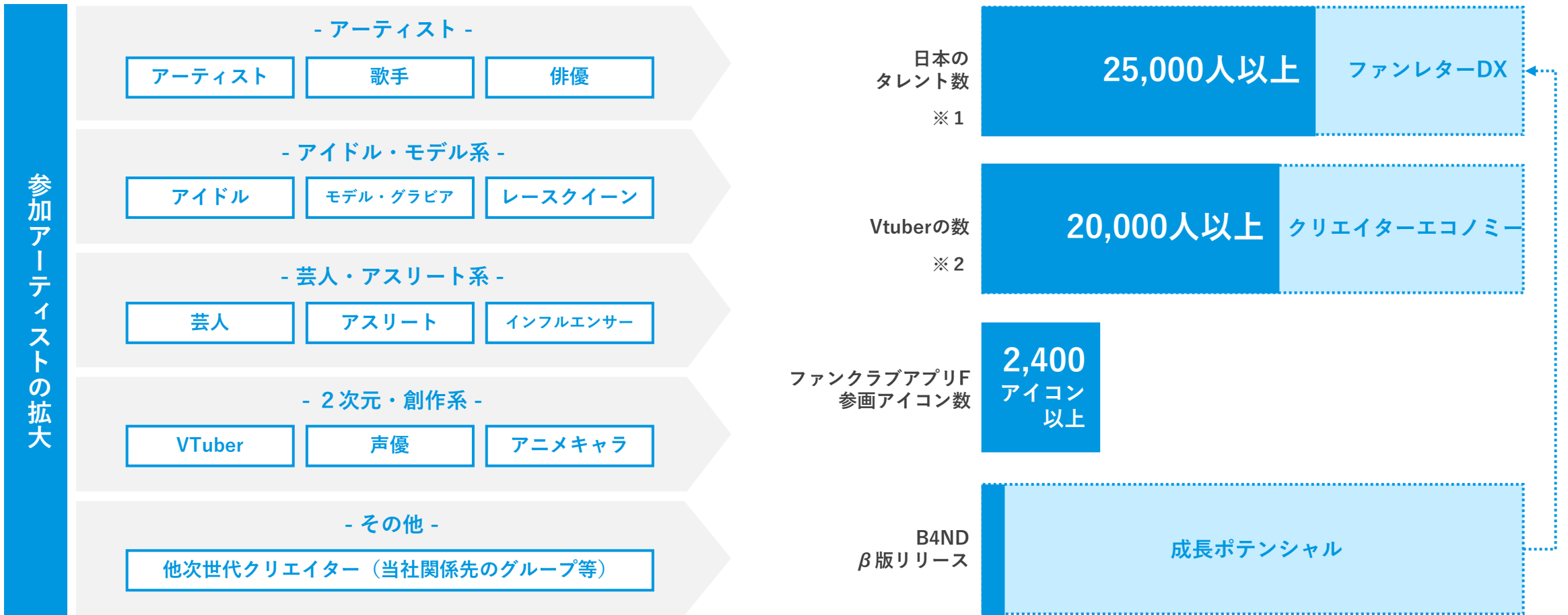
※1. 出所：株式会社Paidy『みんなの推し活大調査』（2022年）

※2. 出所：株式会社エイチーム『推し活にけるお金と節約に関する意識調査』（2023年）



成長戦略 - B4ND -

2023年2月にβ版をリリース、参画アーティスト拡大に向け、芸能プロダクション等への営業強化
ファンレターのDXとクリエイターエコノミーを推進し、推し活No.1アプリを目指す



※1. 出所：株式会社VIPタイムズ社『日本タレント名鑑』（2022年）

※2. 出所：株式会社ユーザーローカル『ユーザーローカルVTuberランキング』（2022年）



(参考) ターゲット市場 - B4ND -

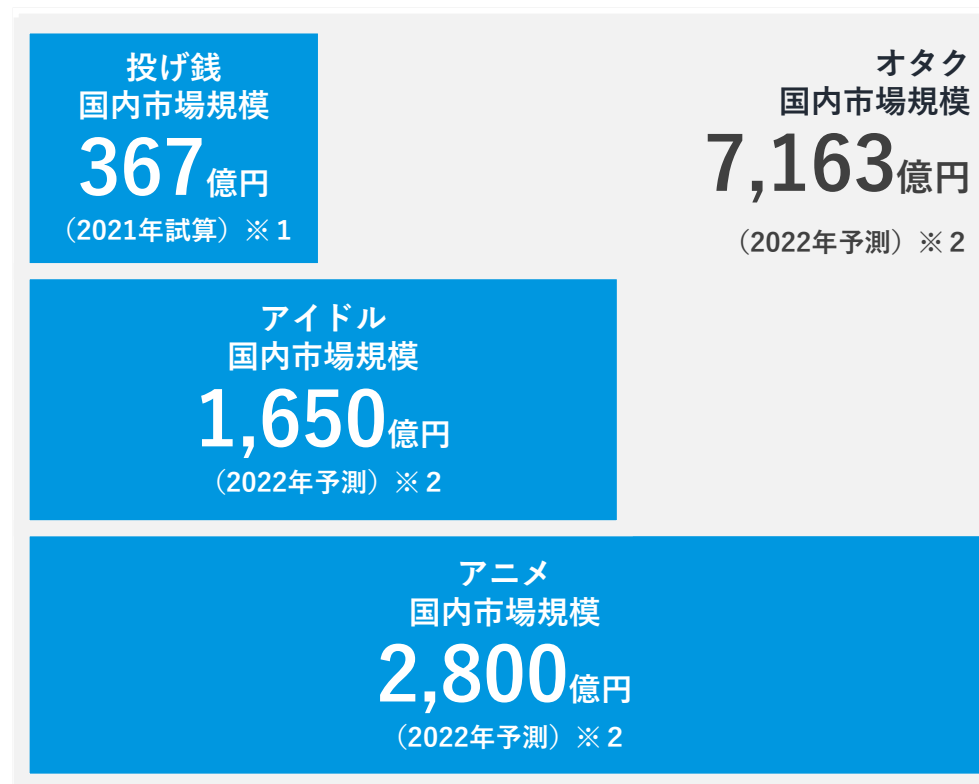
ファンレターDXを起点にアーティストの参画を拡大し、国内No.1の推し活アプリを目指す
長期的には、アプリの枠を超えて、推し活領域での網羅的なビジネス拡大を目指す

B4ND の長期ターゲット市場

グッズ	ファンクラブ	イベント オフ会
ゲーム内 アイテム	ファンレター	服・美容
コスプレ	投げ銭 ギフト	他



B4ND の現在のターゲット市場



※1. 出所：Fintertech株式会社「投げ銭市場調査」(2021)

※2. 出所：株式会社矢野経済研究所『2022 クールジャパンマーケット／オタク市場の徹底研究 ～市場分析編～』(2022)



資金使途 - その他 -



M & A方針 -事業ドメインの拡張 / 事業創造力の強化 -

事業ドメインの拡張 と 事業創造力の強化 という2つの目的のために
自己資金及び外部資金を活用したM & A戦略を実行する方針

M & A方針	M & A対象	テーマ事例	M & Aの効果
事業ドメインの拡張	楽しむ - Enjoy - 繋げる - Connect - 体験する - Experience -	無料ゲーム アプリメディア Webメディア ファンビジネス スキルシェア 相談サービス	収益機会の最大化 複数サービスを素早く獲得するためにM & Aを活用し、収益機会を増やししながら、自社のノウハウを活用し、シナジーを創出
事業創造力の強化	プロダクト・企画力 開発キャパシティ マーケティング力	他デジタルコンテンツ アニメ・動画 ライブ・ラジオ・音楽 教育・ヘルスケア等 ITエンジニア PR・ブランディング	収益性の最大化 事業創造力の強化、自社リソースの拡張のためにM & Aを活用し、機能の内製化を推進し、サービス収益性を向上

当社のメタバース・NFTを含む Web3.0 構想

デジタルツイン×メタバース構築やメタバース×アイドル組成プロジェクトへ参画し、今後も投資を継続
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



※ 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す言葉のことである。



メタバース関連トピックス

投資先 オーバース社のアイドル×メタバースプロジェクトが始動、2023年3月にIEO実施

AMIZA <街づくり>プラットフォーム構築プロジェクトの開発が順調に進捗、AMIZA CITY GINZAの一部動画を公開

投資先のアイドル×メタバースプロジェクトが始動

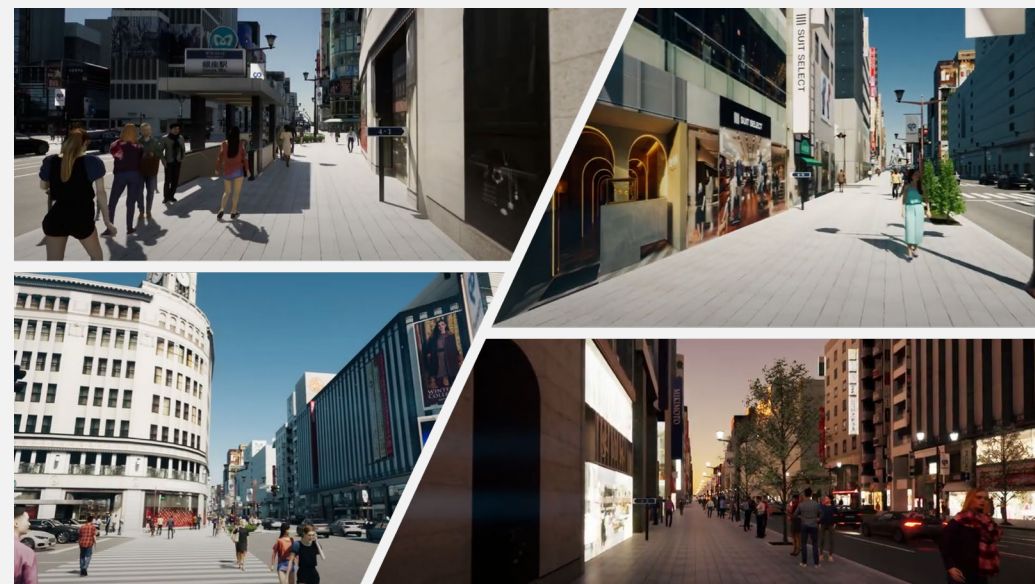
Nippon Idol Token



2023年3月にIEOを実施

AMIZA <街づくり>プラットフォーム構築プロジェクト

AMIZA CITY GINZA



テナント誘致やメタバース広告への展開を推進

※ 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の手段です。



TOKYO TSUSHIN

- 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。