



TOKYO TSUSHIN GROUP

株式会社東京通信グループ

2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

2023年11月7日 証券コード：7359（東証グロース）

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.	2023年12月期 第3四半期 決算概要	P. 5
2.	セグメント別概況	
	- メディア事業	P. 9
	- プラットフォーム事業	P. 13
	- その他（新規事業）	P. 17
3.	展望	P. 19
4.	appendix	P. 26



エグゼクティブサマリー

- 既存事業が牽引して売上高 1,675百万円 とYonYで136.4%伸長、更なる業績拡大を目指す

- ・メディア事業では、1～2Qから引き続きインセンティブゲームアプリの運用が好調
- ・プラットフォーム事業では、2Qに事業譲受した「SATORI電話占い」の貢献もあり業績が拡大

- 精力的に新規事業への投資を継続

- ・推し活×メッセージアプリ「B4ND」の正式版をリリース、オフィシャルファンクラブ等も運営するエンタメテック事業がスタート
- ・「ポイ活×カジュアルゲーム」からの転換、暗号資産発行体と連携しながらカジュアルゲーム×GameFi Economy構築を推進
- ・AMIZA CITY GINZAの開発が進捗し2023年2月にデモ動画を公開、正式サービス開始を目指し開発継続中
- ・デジタルビジネス・コングロマリットに向けた事業ポートフォリオの強化のため、引き続き新規サービス拡大に向け投資を継続



1. 2023年12月期 第3四半期(7~9月) 決算概要



1-1. 第3四半期(7~9月) 決算概要 / 決算ハイライト

連結業績	既存事業が牽引して売上高 1,675百万円 とYonYで136.4%伸長、新規サービスを中心に更なる業績拡大を目指す			
	売上高	: 1,675 百万円	YonY	: 136.4 %
	営業利益	: △17 百万円	YonY	: +44 百万円
	※1 EBITDA	: 64 百万円	YonY	: 122.7 %
メディア事業	1~2Qから引き続き新ジャンルのインセンティブゲームアプリが好調、YonYで業績が大幅伸長			
	売上高	: 1,131 百万円	YonY	: 144.6 %
	セグメント利益	: 91 百万円	YonY	: 174.0 %
	EBITDA	: 93 百万円	YonY	: 142.1 %
プラットフォーム事業	電話占いサービス群が業績に大きく貢献 / 「B4ND」正式版リリース&ファンクラブサービス運営開始			
	売上高	: 546 百万円	YonY	: 123.2 %
	セグメント利益	: 54 百万円	YonY	: 160.4 %
	EBITDA	: 132 百万円	YonY	: 119.5 %
その他	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	: 2 百万円	YonY	: 78.6 %
	セグメント利益	: △54 百万円	YonY	: △24 百万円

※2

※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 当社の報告セグメントの区分は、「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」の3つの報告セグメントとしておりましたが、FY2023 1Qより「インターネットメディア事業」と「インターネット広告事業」を「メディア事業」に統合し、「プラットフォーム事業」と2つの報告セグメントに変更いたしました。



1-2. 第3四半期(7~9月) 決算概要 / 連結損益計算書・連結貸借対照表

- 既存事業が牽引し、売上高は前年同期比で大幅成長
- 事業拡大のための新規サービスへの投資は継続して実施

連結損益計算書

(百万円)	FY2023 3Q	FY2022 3Q	YonY
売上高	1,675	1,228	446
売上総利益	1,389	1,009	379
販売費及び一般管理費	1,407	1,072	334
営業利益	△17	△62	44
営業利益率	△1.1 %	△5.1 %	4.0 pt
経常利益	△27	△57	29
税金等調整前四半期純利益	△27	△57	29
親会社株主に帰属する四半期純利益	△58	△80	21
EBITDA ※	64	52	11

連結貸借対照表

(百万円)	2023年 9月末	2022年 12月末	増減
流動資産	1,868	1,677	191
現預金	1,055	898	157
固定資産	2,370	2,207	162
資産合計	4,239	3,884	354
流動負債	1,017	1,049	△31
固定負債	1,920	1,956	△35
負債合計	2,938	3,005	△67
株主資本	1,006	869	137
純資産計	1,301	879	422
負債・純資産計	4,239	3,884	354

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

1-3. 第3四半期(7~9月) / 各事業の進捗状況

デジタルビジネス・コングロマリットに向けた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

	FY2023の黒字事業	FY2023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
メディア事業	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">無料ゲーム</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Play to Earn (インセンティブゲーム)</div> </div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">デジタル マーケティング</div>	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">GameFi</div>
プラットフォーム事業	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">電話占い 「カリス」「SATORI」</div>	<p style="text-align: center; font-size: small;">電話占いから派生</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">「恋愛相談 METHOD」</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">ヘルステック 「OWN.」</div> </div> <p style="text-align: center; font-size: x-small;">2023年10月サービス開始</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">メッセージアプリ 「B4ND」</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">オフィシャル ファンクラブ運営</div> </div>
その他	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">投資</div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">デジタルサイネージ</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">人材サービス 「Seekers Port」</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">メタバース・NFT</div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;">その他 新規事業</div> </div>

既存事業で創出した利益を複数の新規事業へ投資。
さらに注力すべき事業を取捨選択し、
次なる収益柱の確立&セグメント化を目指す。

※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

 TOKYO TSUSHIN GROUP

2. セグメント別概況 -メディア事業-



2-1. メディア事業 / 概況

継続してグローバルへ向けて配信するハイパーカジュアルゲームアプリに注力
1～2Q から好調なインセンティブゲーム「ソリティアP」等の貢献もあり、YonYで業績が大幅伸長

FY2023/3Q

売上高	YonY	増減
1,131 百万円	144.6 %	+348 百万円

セグメント利益	YonY	増減
91 百万円	174.0 %	+38 百万円

EBITDA ※1	YonY	増減
93 百万円	142.1 %	+27 百万円

ハイパーカジュアルゲーム



「Hoarding and Cleaning」

カジュアルゲーム



「ハッピーベイビー」

インセンティブゲーム



「ソリティアP」

- 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、複数のヒットタイトルの運用を継続しつつも、新規タイトル「Hoarding and Cleaning」が引き続き業績に貢献。
- カジュアルゲームアプリの「ハッピーベイビー」が国内に留まらず、グローバルでの運用も好調となり、引き続き貢献。
- Play-to-Earn領域 ※2 にて“インセンティブゲーム”の展開を開始した新規タイトル「ソリティアP」がApp Store（無料ゲーム）ランキングにて第1位を獲得（2023/6/24時点）し、引き続き貢献。

※1. EBITDA = 営業利益+のれん償却費+減価償却費

※2. 「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. メディア事業 / 主要事業のKPI（スマートフォンアプリ）

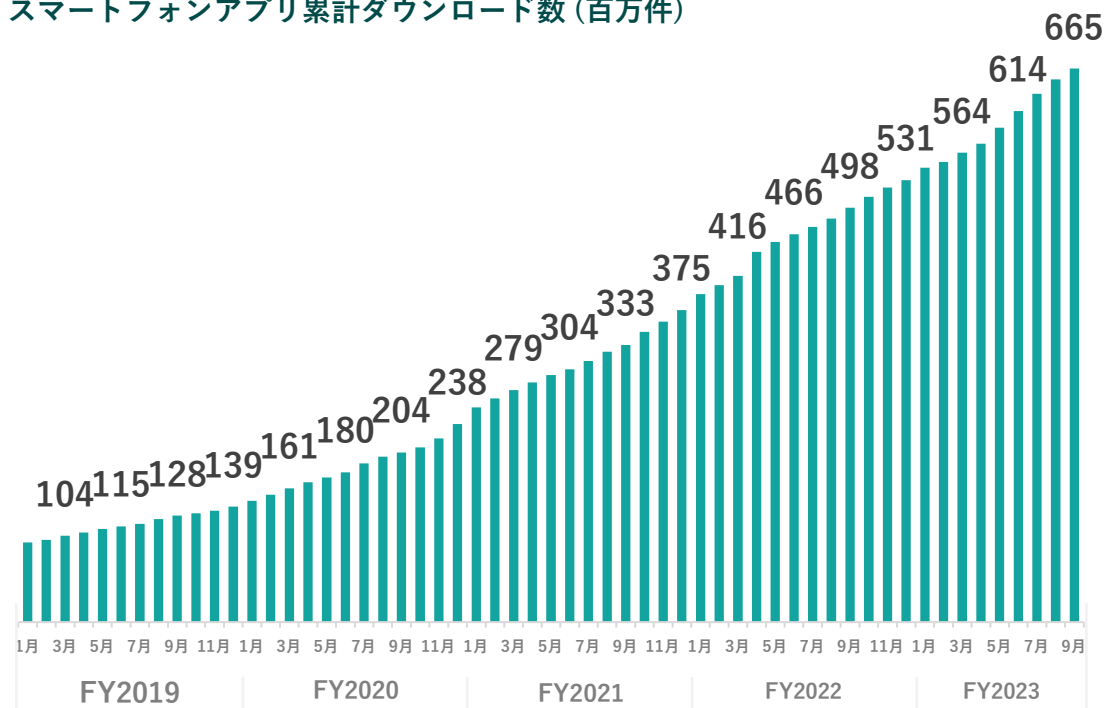
インセンティブゲームの貢献により累計DL数が増加、KPIの運用本数も達成水準を超える



※
KPI（運用本数）

	FY2023 計画	FY2023 3Q実績
運用本数 (月平均)	365	376

参考：
スマートフォンアプリ累計ダウンロード数（百万件）



※「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）に加え、FY2023より家庭用ゲーム機向けの有料ゲームコンテンツの販売タイトル数を含んでおります。



2-1. メディア事業 / トピックス

1～2Qから引き続き新ジャンルのインセンティブゲーム「ソリティアP」が好調、事業拡大を目指す



	1 ソリティアP 定番のカードゲーム「クロンダイクソリティア」
	2 ハンターストーリー 人類と異世界を守るため、ハンターたちの戦闘!
	3 LINE：ソリティア おなじみの定番カードゲーム「LINE：ソリティア」が登場!
	4 ロイヤルマッチ (Royal Match) 王様のマッチ3パズルゲーム
	5 IDOLY PRIDE アイドリーブライド もうすぐ2周年!

メディア事業では新たな取り組みとしてPlay to Earn領域※を開拓しており、子会社のMASK合同会社が手掛けるインセンティブゲーム「ソリティアP」がApp Store（無料ゲーム）ランキングにて第1位にランクイン（2023/6/24時点）しました。



	1 ポイ活ソリティア 遊ぶだけでお小遣いゲット!
	2 ブルーロック Project: World Champion 新感覚サッカー育成シミュレー...
	1 ラクラクソリティア 楽天ポイントがもらえる!
	2 サマナーズウォー：クロニクル 召喚で結ばれる、本格冒険「絆...
	3 下町ドリーム-心に染みる人情物語 シミュレーション

FY2023/1Qには「ポイ活ソリティア」がApp Store（無料ゲーム）ランキングにて第1位にランクイン（2023/1/18時点）、「ラクラクソリティア」も同1位にランクイン（2023/3/14時点）しており、新ジャンルの確立と事業拡大を目指す。

※ 「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. 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

電話占いサービス群が大きく貢献し、YonYでも業績が大幅伸長
「B4ND」正式版リリース&オフィシャルファンクラブサービス運営がスタート^{※1}

FY2023/3Q

売上高	YonY	増減
546 百万円	123.2 %	+102 百万円
セグメント利益	YonY	増減
54 百万円	160.4 %	+20 百万円
EBITDA ^{※2}	YonY	増減
132 百万円	119.5 %	+21 百万円

相談サービス

ヘルステック・エンタメテック



SATORI 電話占い



- 電話占いサービス群が大きく貢献
 - ・電話占い「カリス」の業績は堅調に推移しており、2023年4月に株式会社サイバーエージェントより事業譲受した「SATORI電話占い」を連結。占いサービス群がセグメント業績に大きく貢献。
- 新規事業の精力的な展開
 - ・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」の正式版を9月にリリースし、オフィシャルファンクラブサービスの運営等を含め、エンタメテック事業としてスタート。
 - ・より一層、芸能プロダクションへの営業活動を強化、参画アーティストの拡大を図る。

※1. 3Qのオフィシャルファンクラブサービスの業績は新規事業として「その他」セグメントに含まれています。

※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 / 主要事業のKPI (電話占い)

2Qから追加された「SATORI電話占い」の加算で、鑑定回数がYonYで約125%増加

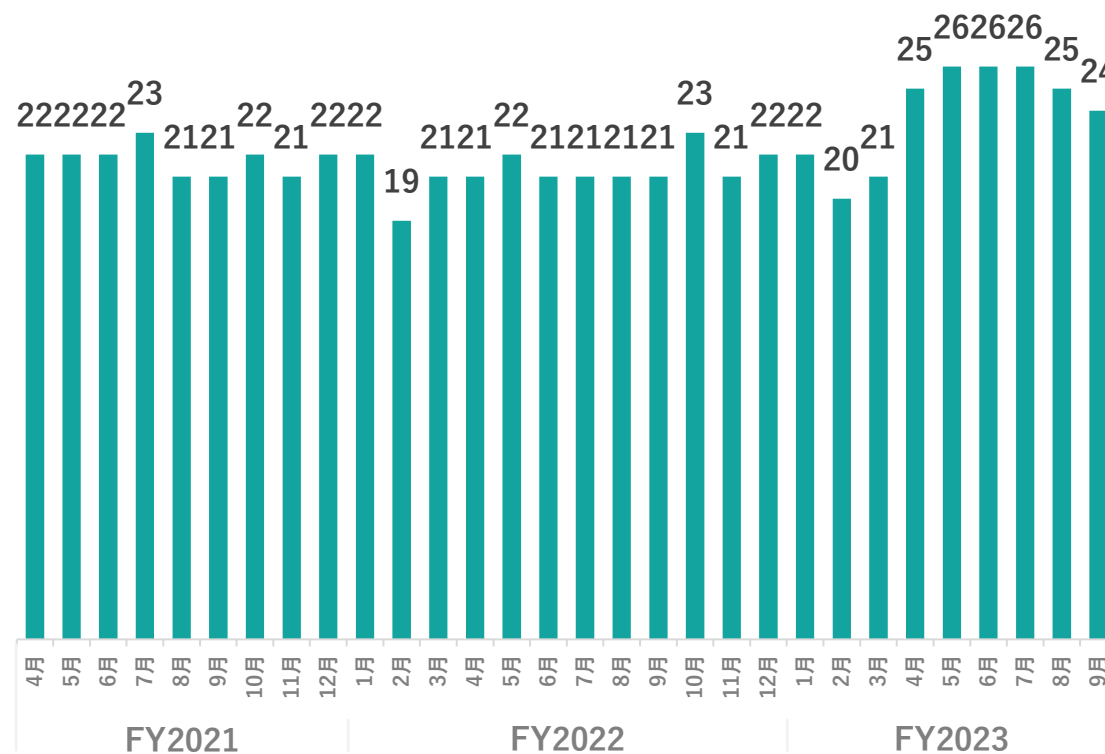


SATORI 電話占い

KPI (鑑定回数)

(千回)	FY2023 計画	FY2023 3Q実績
鑑定回数	299	220

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 / トピックス

9月に推し活×メッセージアプリ「B4ND」の正式版リリース&参画者続々発表
同時にオフィシャルファンクラブサービスの運営も開始※



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」の正式版を9月にリリース。

8月には元乃木坂46の松村沙友理さん、9月には元HKT48の矢吹奈子さん、10月には元乃木坂46の鈴木絢音さんに参画いただきました。

今後はより一層、芸能プロダクションへの営業活動を強化、参画アーティストの拡大を図ってまいります。

matsumura sayuri official site
(8/27 リリース)



鈴木絢音 オフィシャルファンクラブ
(10/1 リリース)



NAKO YABUKI OFFICIAL SITE
(9/1 リリース)



WHITE SCORPION オフィシャルファンクラブ
(10/7 リリース)



9月からオフィシャルファンクラブサービスの運営も開始。
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します。

※3Qのオフィシャルファンクラブサービスの業績は新規事業として「その他」セグメントに含まれています。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

2. セグメント別概況 - その他（新規事業） -

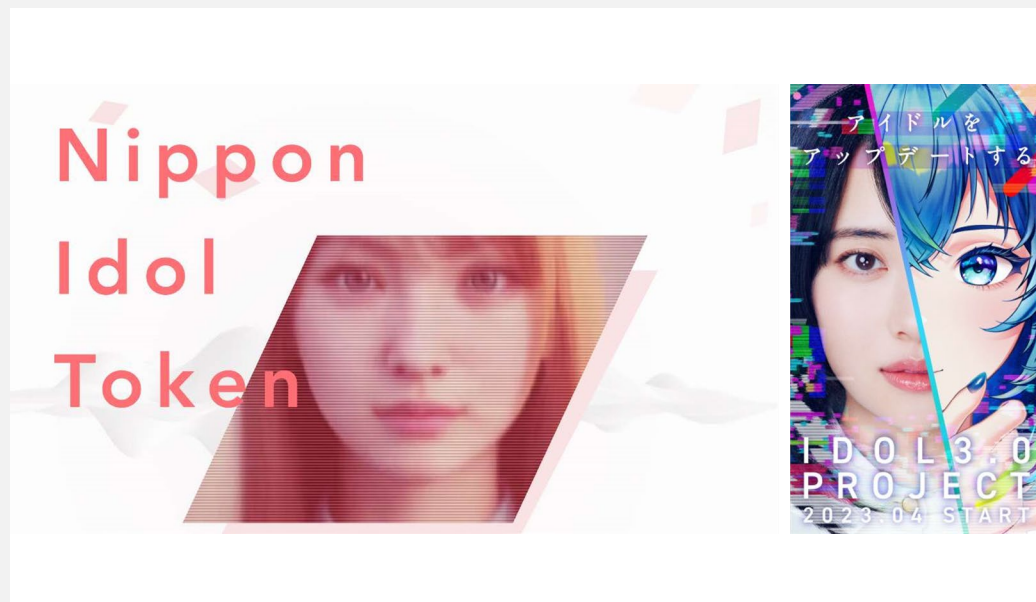


2-3. その他(新規事業) / トピックス

- 当社と株式会社オーバス、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
- 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

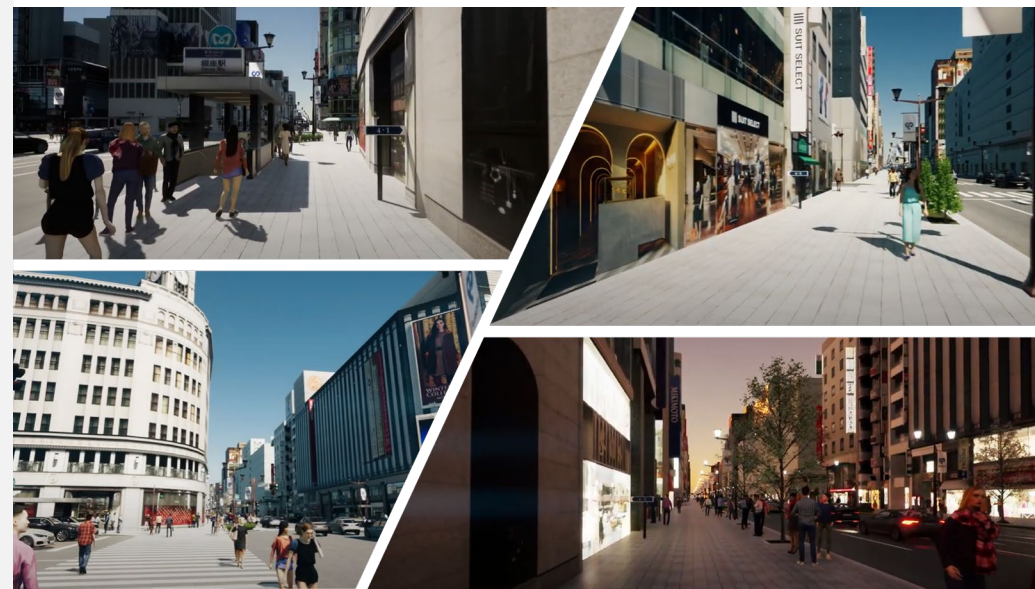
Nippon Idol Token / IDOL3.0 PROJECT



2023年10月にメタバース×アイドルのオーディション結果と12月7日のデビュー&新グループ名「WHITE SCORPION」が発表

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

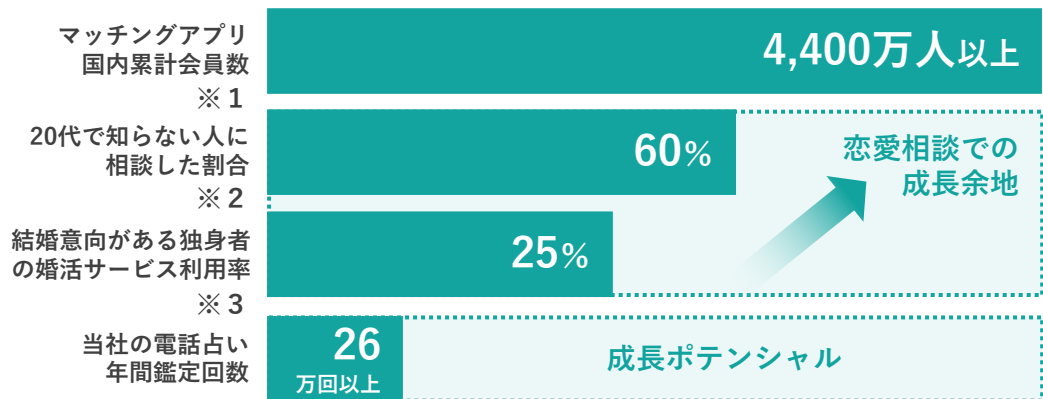


3. 展望



3-1. 電話占いから派生した新サービス「恋愛相談METHOD」を10月リリース

C to C 及び B to C スキルシェア市場でのシェア拡大を目的とし
主力事業である電話占いから恋愛相談サービスへの派生展開により、更なる業績拡大を目指す



※1. 出所：マッチングアプリ国内上位3社の累計会員数の合計（2023年）
 ※2. 出所：株式会社RLECT「恋愛相談に関する実態調査」（2022年）
 ※3. 出所：株式会社リクルート「婚活実態調査2022」（2022年）



3-2. BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合の連結子会社化

10月に投資有価証券の一部を売却し、550百万円の投資有価証券売却益を計上

※投資有価証券売却益は、当連結会計年度において、営業外収益として計上いたします。

当社が組合員である TT1 有限責任事業組合と BP1 有限責任事業組合（住所：東京都渋谷区、代表組合員：山口丈寛）が共同で GP を務める **BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合** を連結子会社化いたしました。

なお、本件に伴う追加出資等はなく、所有株式状況等の変動はありません。

連結子会社化後の BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合の経営体制としては、外川穰及び山口丈寛の2名が引き続き代表パートナーを務めることになり、投資方針や投資先への支援体制には変更は無く、起業家の挑戦をハンズオンで支援をするシード VC としての活動を継続致します。

当社では引き続き、**事業創造と戦略投資による成長を加速**させてまいります。

BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合 投資先一例

SODA inc.

(株)SODA

UPSIDER

(株) UPSIDER

Brave
GROUP

(株) Brave group

※当社コーポレートサイトより転載



3-3. 資金調達を実施

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

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としての広義のメタバース』（2022年）



3-4. 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。



3-5. 当社のメタバーズ・NFTを含む Web3.0 構想

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



3-5. 当社のメタバース・NFTを含む Web3.0 構想

推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域の拡大に向けた
包括的なエンタメテック事業の開始



アイドル・タレント・アーティスト活動をワンストップで支援する包括的な「エンタメテック事業」を展開

組織やサービスに留まらない横断的なバックアップを実現

コミュニケーションサービス



PERMA

連結子会社 (株)パルマ

B4ND

推し活×メッセージアプリの運営

ファンクラブ構築・支援

TeT

連結子会社 (株)TeT

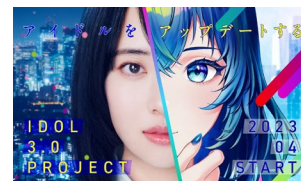


ファンクラブサービス運営・EC展開



DIGITAL PLANT

連結子会社 (株)デジタルプラント



IDOL3.0 PROJECT支援 ※

その他の事業

- ・アプリ
- ・デジタルマーケティング
- ・メタバース
- ・仮想通貨関連

などの
既存事業とのシナジーを模索

※ 「IDOL3.0 PROJECT」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「従来のアイドル像にとらわれず、リアルとバーチャルを行き来するアイドル」プロジェクトです。



4. appendix



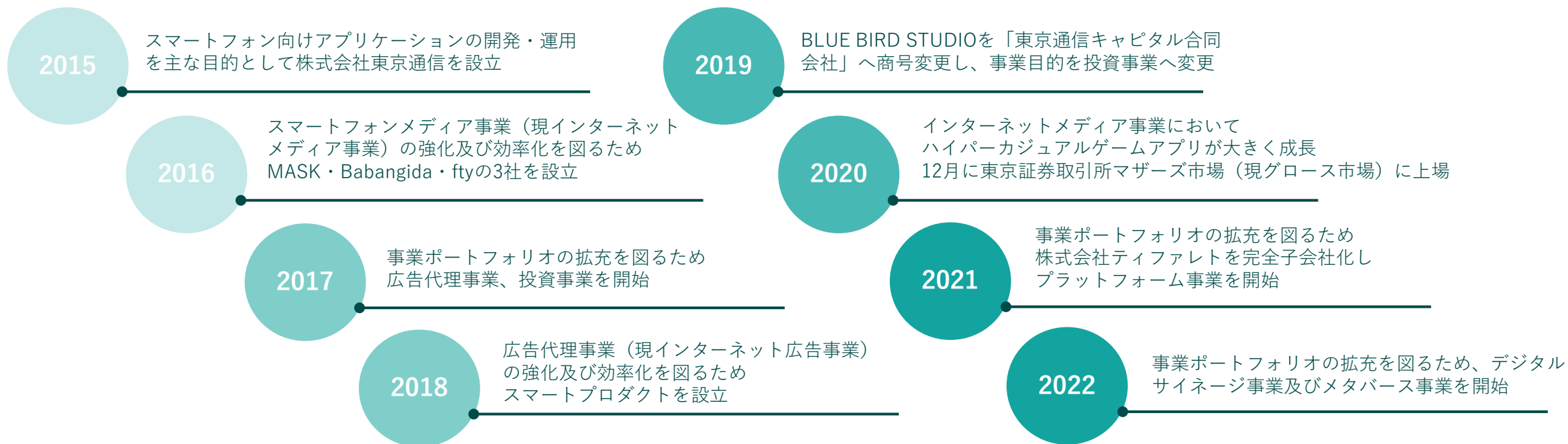
4-1. 会社概要

社名	株式会社東京通信グループ
代表者	代表取締役社長CEO 古屋 佑樹
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
設立	2015年5月
資本金	612百万円
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	86名
決算月	12月
グループ子会社	株式会社デジタルプラント / 株式会社パルマ / 株式会社TeT / 株式会社ティファレット 株式会社METAVERSE A CLUB / 株式会社Digital Vision Industries / 株式会社シーカーズポート 株式会社TT / MASK合同会社 / Babangida合同会社 / fty合同会社 / 東京通信キャピタル合同会社 inQ合同会社 / TT1有限責任事業組合 / BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合

※ 上記は2023年9月末時点の情報となります。

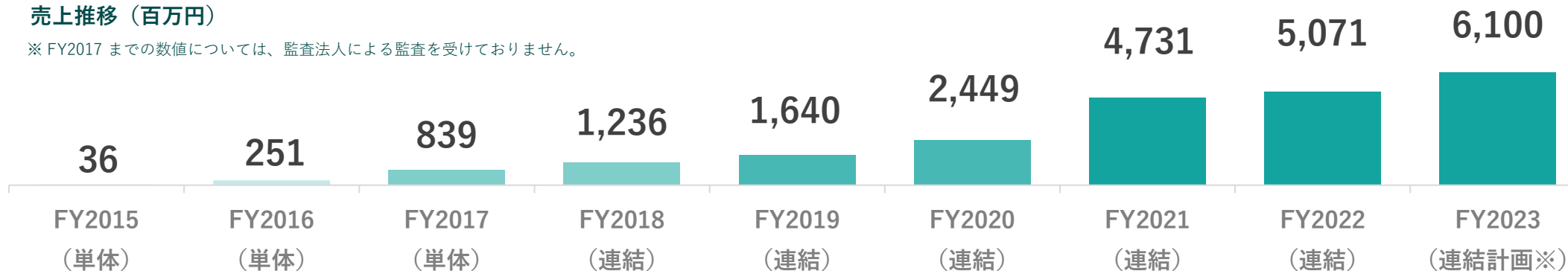


4-2. 沿革



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。



※ FY2023の連結計画は、2023年11月7日開示の業績予想の修正に伴い数値を更新しております。



4-3. 持株会社体制移行

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、2023年4月から持株会社体制へ移行
新社名を『東京通信グループ』とし、コーポレートカラーも一新

TOKYO TSUSHIN GROUP





4-4. 当社の目指すもの

東京から世界へ

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

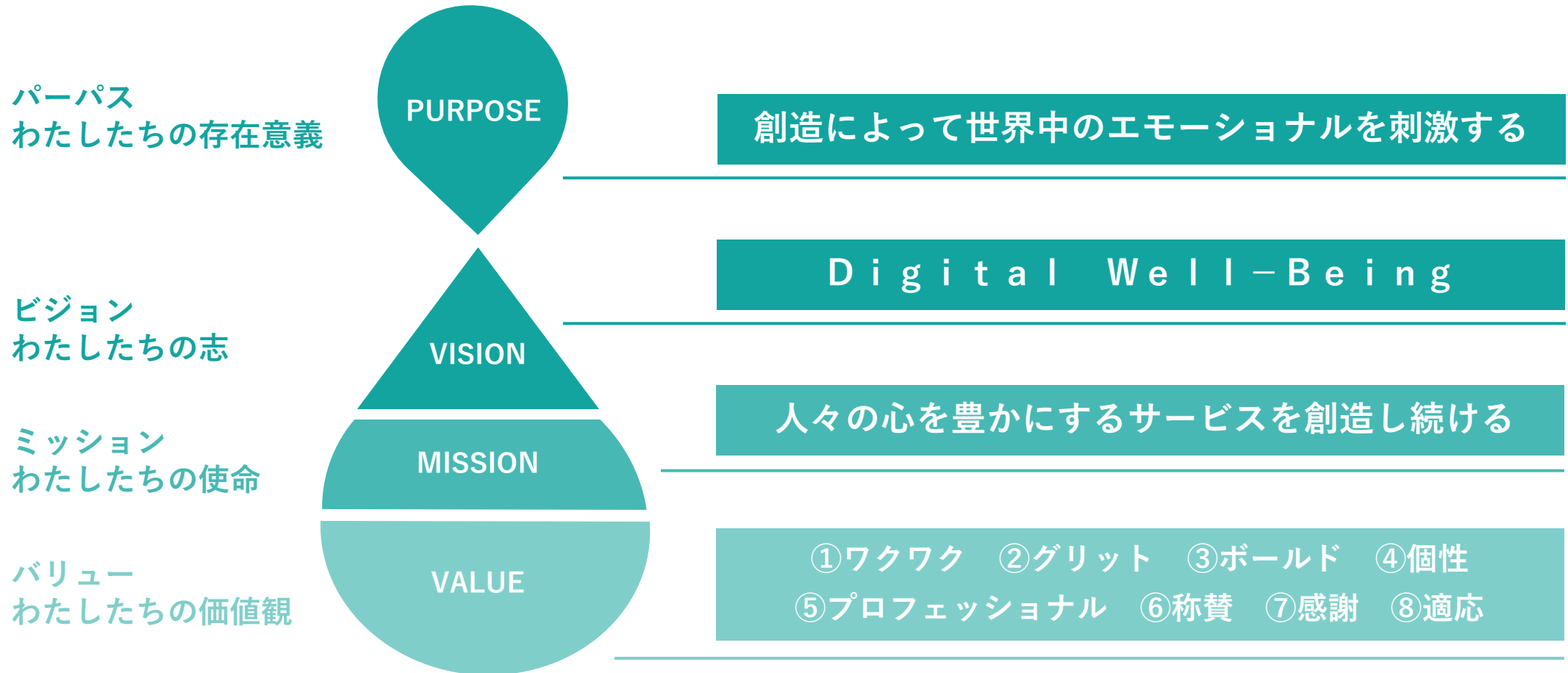
 TOKYO TSUSHIN GROUP

事業創造 及び 戦略投資 を推進し、事業ポートフォリオを拡大



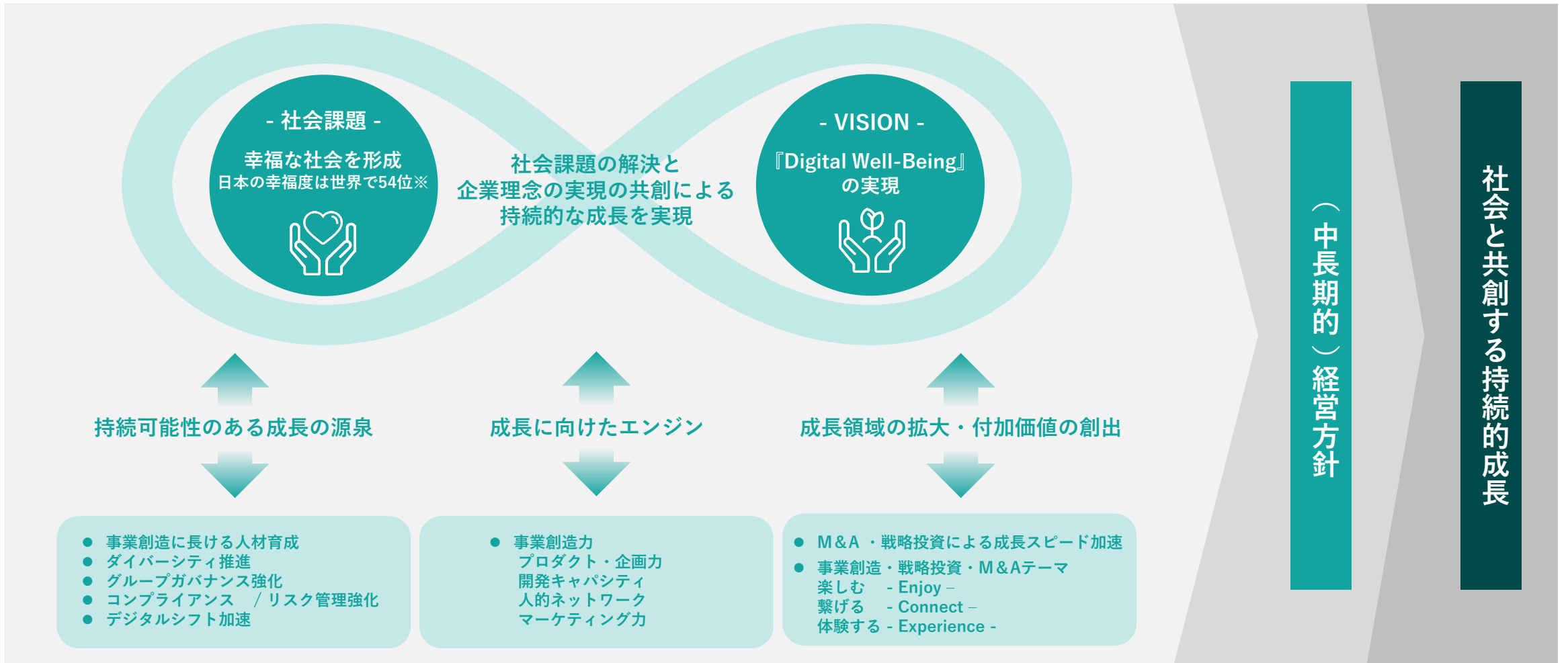
4-5. PURPOSE / 企業理念

「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



4-6. 東京通信の価値創造・持続的成長モデル

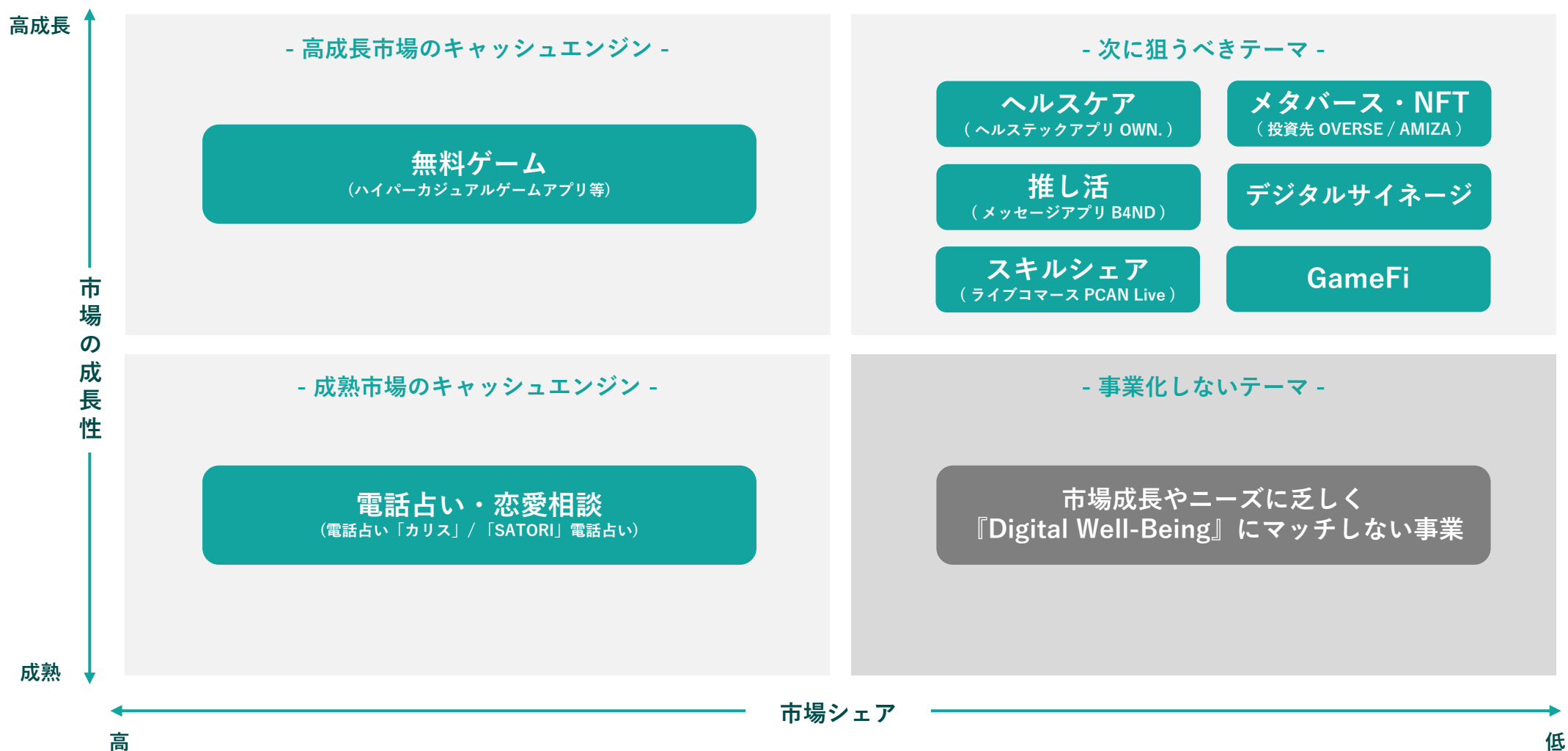
社会課題の解決と当社の企業理念の実現の共創により持続的な成長を実現
より良い社会の実現により、事業成長及び企業価値の向上を実現する好循環





4-7. 主力の事業ポートフォリオ

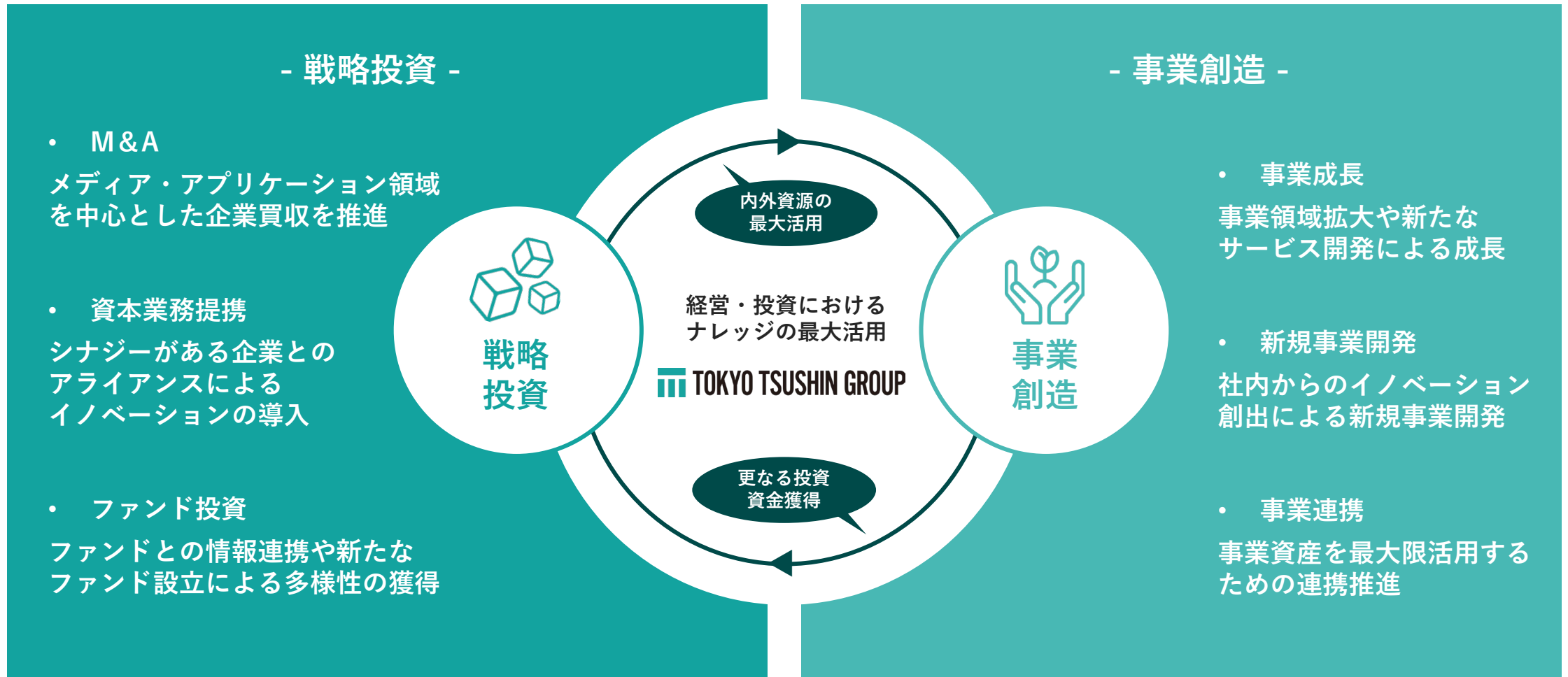
高成長市場や成熟市場のキャッシュエンジンで創出した利益を次なるテーマへ再投資
複数の投資テーマ・ポートフォリオを保有するデジタルビジネス・コングロマリットを目指す





4-8. 中長期 経営方針

「M&A」「資本業務提携」「ファンド投資」を戦略投資と定義して経営資源を最大活用
事業創造 及び 戦略投資を推進し、事業ポートフォリオを拡大





4-9. 成長戦略のロードマップ

- ファーストステップ -

- セカンドステップ -

- サードステップ -

成長ストーリーの確立

デジタルビジネス・コングロマリット
へグループ経営へのシフト

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

- 事業ポートフォリオの強化【完了】
(新規事業開発及びM&A)
- 成長に向けた経営基盤強化【完了】
- 持株会社体制への移行【完了】
- 執行役員制度を導入【追加】
- PURPOSEの設定【追加】

- 持株会社体制移行による経営者輩出
スキーム確立
- 事業創造の底上げのための外部との
アライアンスを活用したグロース強化
- グループ力発揮に向けた各種取組強化

- 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参入や次世代の
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

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

短期 (FY2022)

中期 (FY2023~)

長期 (FY2025~)



4-10. 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



4-11. 経営チーム（執行役員）

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 / 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



執行役員 / 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ツにて企業買収、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



執行役員 / 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



執行役員 / 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
- ・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 / 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



取締役CFO・執行役員 / 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

4-12. 経営チーム（社外取締役・監査等委員）

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（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、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



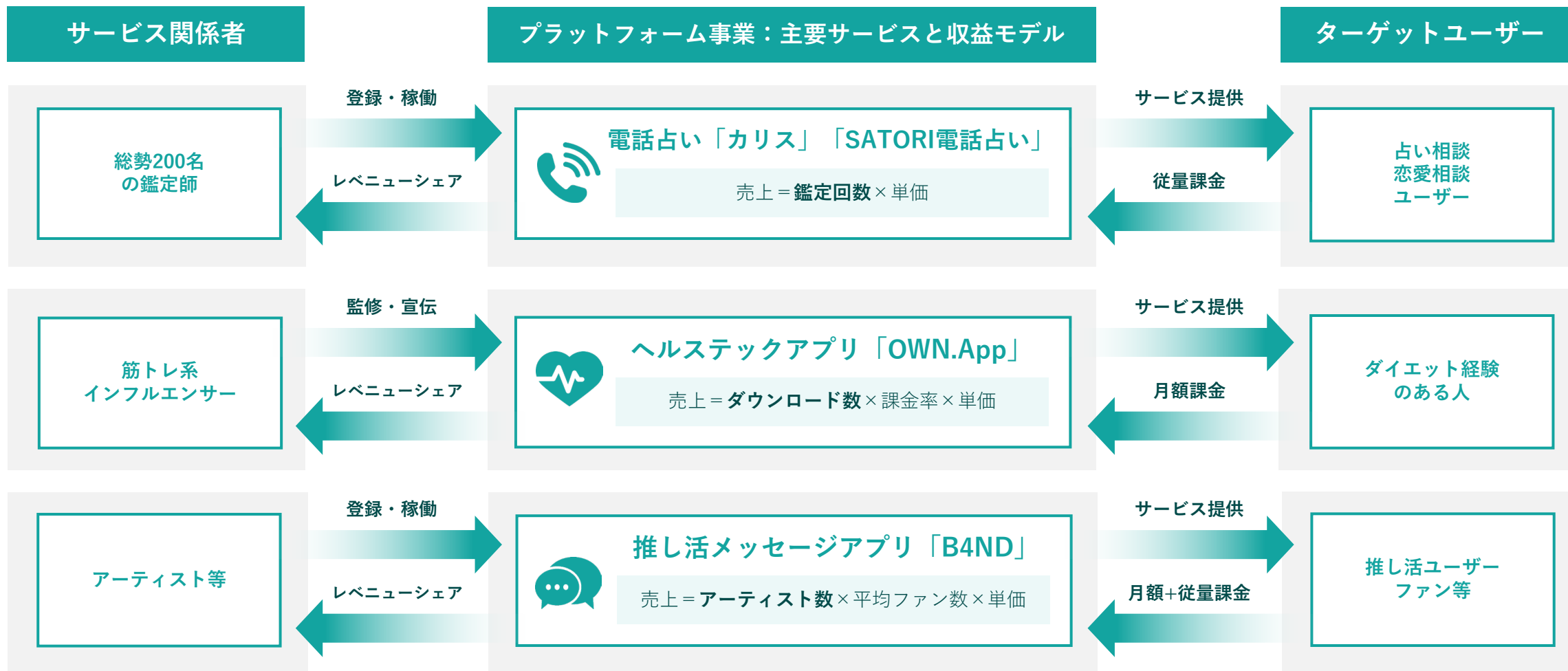
4-13. メディア事業 - 事業構造 -

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



4-14. プラットフォーム事業 - 事業構造 -

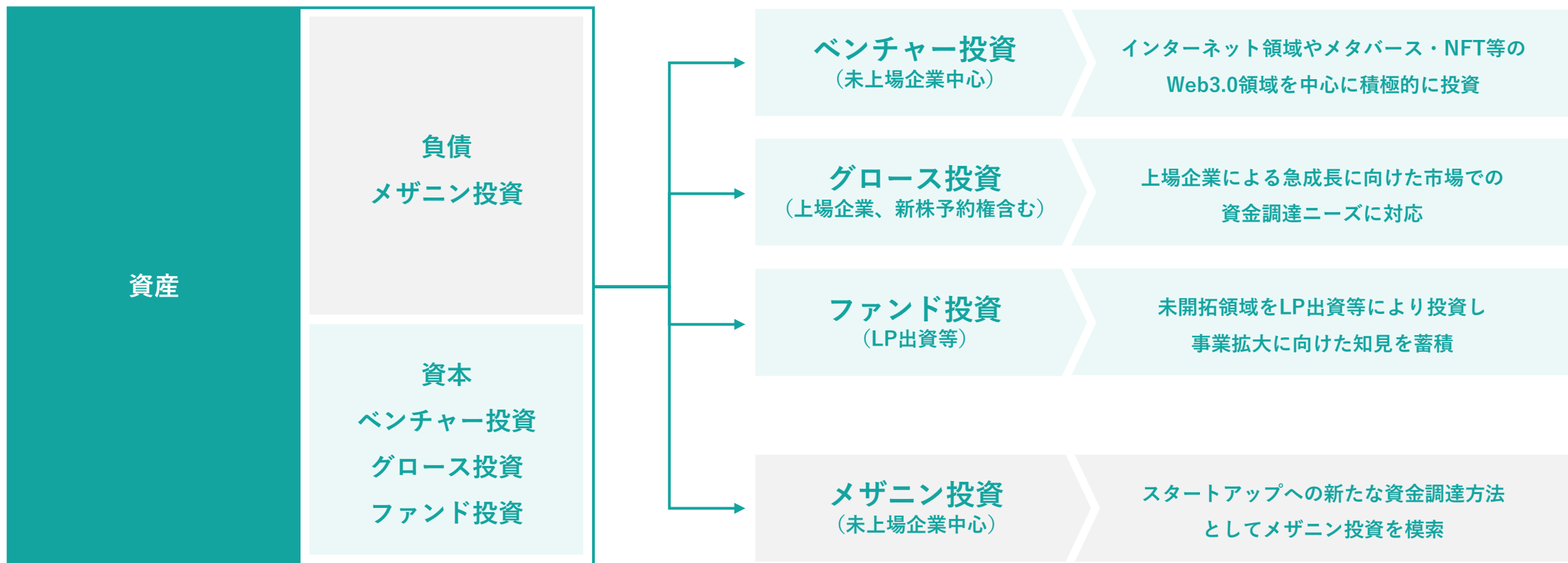
定額課金 と 従量課金 が主な収益源
複数のプラットフォームサービスを運営





4-15. 投資事業の概要

今後は社内ノウハウを活かし、ベンチャー投資のみならず様々な投資手法を拡大
投資事業の事業セグメントとしての確立を目指す



4-16. 当社の事業領域における市場データ

テーマ	サービス（投資先、予定含む）	対象市場	市場規模
モバイルゲーム	カジュアルゲーム	グローバル・ハイパーカジュアルゲーム市場	34億ドル（2022年推計） ※1
GameFi	ブロックチェーンゲーム	グローバル・ブロックチェーンゲーム市場	3兆円（2025年予想） ※2
スキルシェア	電話占い・恋愛相談	国内・C to C 及び B to Cスキルシェア市場	2,579億円（2021年実績） ※3
ヘルスケアアプリ	OWN.App	国内・ヘルスケアアプリ市場	600億円（2025年予想） ※4
ヘルスケアEC	OWN.Shop	国内・プロテイン及びトレーニングウェア市場	3,494億円（2021年実績） ※5,6
押し活・オタ活	B4ND	国内・オタク市場	7,163億円（2022年予測） ※7
メタバース	OVERSE / AMIZA	国内・メタバース市場	24兆円（2030年予想） ※8
デジタルサイネージ	デジタルサイネージ事業	国内・デジタルサイネージ市場	1,338億円（2026年予想） ※9
人材紹介	Seekers Port	国内・人材紹介市場	2,960億円（2021年実績） ※10

※1. 出所：Deconstruct or of Fun『2022 Predictions #1 The King is back, Merge overheats and Hypercasuals falter』（2022）

※2. 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）

※3. 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 2021年度調査結果』（2022年）

※4. 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）

※5. 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）

※6. 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）

※7. 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）

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

※9. 出所：株式会社CARTA HOLDINGS『デジタルサイネージ広告市場※に関する調査』（2022年）

※10. 出所：株式会社矢野経済研究所『2022年版 人材ビジネスの現状と展望 PART1 総合人材サービス編』（2022年）



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。