



TOKYO TSUSHIN GROUP

# 株式会社東京通信グループ

## 2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

---

2024年8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.	2024年12月期 第2四半期 決算概要	P. 4
2.	セグメント別概況	
	- メディア事業	P. 10
	- プラットフォーム事業	P. 14
	- その他（新規事業）	P. 18
3.	展望	P. 22
4.	appendix	P. 25



# 1. 2024年12月期 第2四半期(4~6月) 決算概要



## 第2四半期(4~6月) 決算概要 | 決算ハイライト

### 連結業績

引き続き各新規事業への投資を継続し、下半期での業績拡大を目指す

売上高	: 1,400 百万円	YonY	: 80.6 %
営業利益	: △115 百万円	YonY	: △110 百万円
※ EBITDA	: △17 百万円	YonY	: △95 百万円

### メディア事業

ハイブリッドカジュアルゲーム領域に挑戦するための開発投資増、ポイ活ゲームのリリース遅延等により減収減益

売上高	: 780 百万円	YonY	: 66.0 %
セグメント利益	: 24 百万円	YonY	: 22.3 %
EBITDA	: 41 百万円	YonY	: 36.6 %

### プラットフォーム事業

「SATORI電話占い」のロールアップ成功やB4NDのアーティスト増加、各サービスのコスト縮小により増益

売上高	: 549 百万円	YonY	: 99.2 %
セグメント利益	: 59 百万円	YonY	: 131.3 %
EBITDA	: 137 百万円	YonY	: 111.2 %

### その他

先行投資による諸費用が発生する一方、ファンクラブビジネスやデジタルサイネージ事業が増収に貢献

売上高	: 71 百万円	YonY	: 6,930.0 %
セグメント利益	: △48 百万円	YonY	: △6 百万円

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



## 第2四半期(4~6月)決算概要 | 連結損益計算書・連結貸借対照表

- 売上高はメディア事業において戦略的な開発投資等を行っていることにより減収
- 費用面では新規事業への積極的な投資を継続して行っていることにより減益

連結損益計算書

(百万円)	FY2024 2Q	FY2023 2Q	YonY
売上高	1,400	1,737	△336
売上総利益	1,098	1,459	△361
販売費及び一般管理費	1,213	1,464	△251
営業利益	△115	△5	△110
営業利益率	△8.2%	△0.3%	△7.9 pt
経常利益	△107	△14	△93
税金等調整前四半期純利益	△87	△10	△76
親会社株主に帰属する四半期純利益	△77	△16	△60
EBITDA ※1	△17	78	△95

連結貸借対照表

(百万円)	2024年 6月末	2023年 12月末	増減
流動資産	1,780	2,411	△631
現預金	967	1,436	△468
固定資産	2,428	2,583	△155
資産合計	4,208	4,995	△786
流動負債	1,595	1,259	336
固定負債	1,589	1,990	△401
負債合計	3,184	3,250	△65
株主資本	789	948	△158
純資産計	1,024	1,745	△721
負債・純資産計	4,208	4,995	△786

※2

※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 2024年12月中間期において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2023年12月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



# 第2四半期(4~6月) 決算概要 | 各事業の進捗状況

事業ポートフォリオを俯瞰的にとらえ、事業成長性のあるドメインに参入し新たな事業の確立を目指す



既存事業で創出した利益を複数の新規事業へ投資。利益化フェーズへの迅速な移行を目指す。

※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



# 第2四半期(4~6月) 決算概要 | M&Aによるナチュラルグロースを超える成長へ

FY2023にM&A、事業譲受したサービスのロールアップがFY2024より功を奏す  
独自のアセット活用、コスト最適化等によりマネタイズを強化中

## FY2023の主なM&A実績

## マネタイズ強化

### SATORI 電話占い

株式会社サイバーエージェント  
⇒同業種（電話占い）の事業譲受

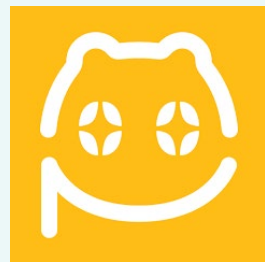


- ・東京通信Gの「電話占いカリス」運用ノウハウを活かしたブランド強化
- ・コスト改善、マーケティング強化



### TETRACHROMA

株式会社テトラクローマ  
⇒メディア事業のプロダクト追加



- ・東京通信Gのアプリ開発力を活かしたスマートフォンアプリ版を新規リリース
- ・コスト改善、マーケティング強化



⇒ロールアップ成功  
⇒収益改善を実現

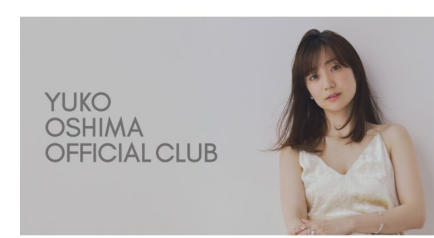
積極的なM&Aにより新規事業の確立が加速





# 第2四半期(4~6月)決算概要 | エンタメテック事業の推進

FY2023よりグループ全体で事業推進を図っているエンタメテック事業では  
秋元康氏が携わったアーティストを中心に、2QもB4ND・ファンクラブビジネスを拡大中



(リリース順に掲載)

当社グループでは、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する「エンタメテック事業」を開始。アプリサービスの「B4ND」とファンクラブ構築・支援サービスを軸に、当社経営陣の芸能関係やファンビジネス領域の経験や業界とのリレーションを活用し、推し活・ファンビジネス・クリエイターエコノミー領域において、包括的にビジネスを運営してまいります。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

## 2. セグメント別概況 -メディア事業-



# メディア事業 | 概況

事業拡大を目的としたハイブリッドカジュアルゲーム領域に挑戦するための開発・テストマーケティング費用増  
ポイ活ゲームアプリ群の新規タイトルリリース遅延等により減収減益

FY2024/ 2 Q

売上高

780 百万円

YonY

66.0 %

増減

△402 百万円

セグメント利益

24 百万円

YonY

22.3 %

増減

△86 百万円

EBITDA ※1

41 百万円

YonY

36.6 %

増減

△71 百万円

ハイパーカジュアルゲーム



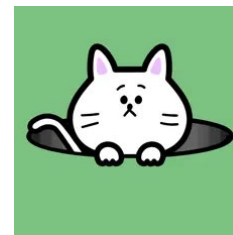
「Hoarding and Cleaning」

カジュアルゲーム



「意味がわかると怖い日常」

インセンティブゲーム



「ポイポイねこ」

- 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「Hoarding and Cleaning」、カジュアルゲームアプリの「意味がわかると怖い日常」、Play to Earn領域 ※2 にて“インセンティブゲーム”を展開しているポイ活ゲームアプリでは、新規タイトルの「ポイポイねこ」が業績に貢献。
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクロマの画像メーカーサービス「Picrew」が着実に業績貢献。6月にはスマートフォンアプリ版を新規リリースするなどの事業シナジーを発揮し、収益拡大を図っています。
- 2Qでは特に、FY2024よりあらたに着手しているハイブリッドカジュアルゲーム事業（「広告収益×課金収益」型ゲームアプリ）の開発投資、テストマーケティングが本格的に開始し、コストが増加。また、ポイ活ゲームアプリ群の新規タイトルリリース遅延等により、減収減益要因となった。

※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



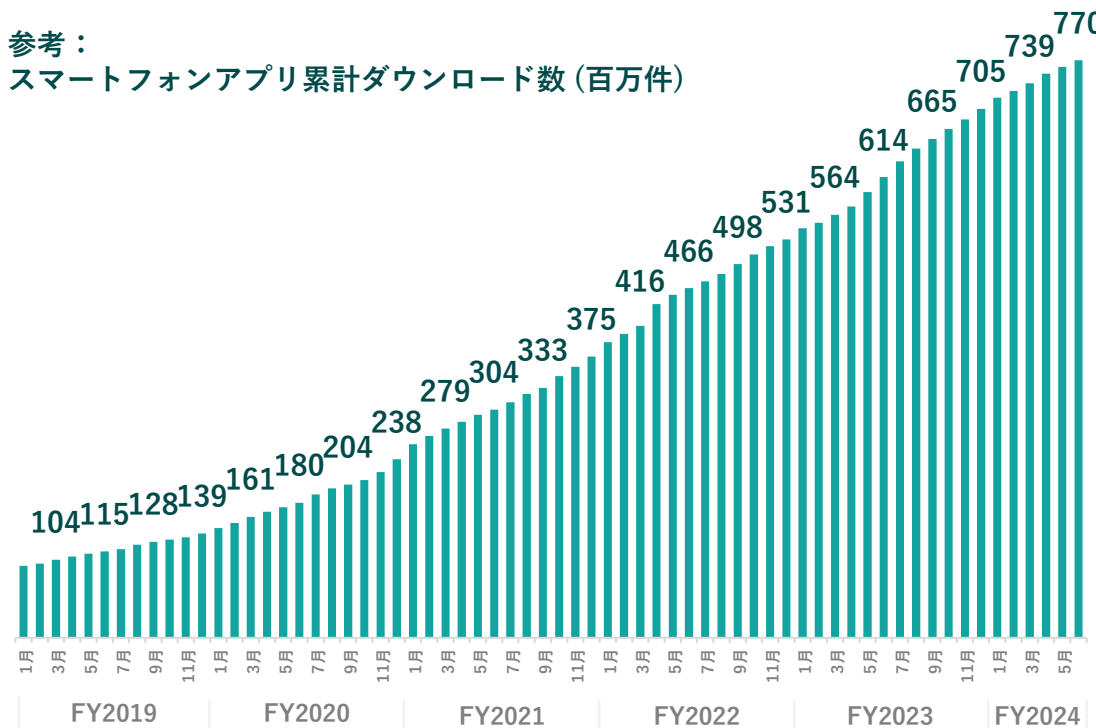
# メディア事業 | 主要事業のKPI (スマートフォンアプリ)

FY2024はアプリ毎の収益性を精査～運用本数の整理を行い、収益最大化を第一に運用する方針

※  
KPI (運用本数)

	FY2024 計画	FY2024 2Q実績
運用本数 (月平均)	265	240

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）になります。

FY2022、FY2023では家庭用ゲーム機配信ソフト等の運用本数も含んだ数値を開示しておりましたが、本資料では算出条件をFY2021以前のものに揃えております。



## メディア事業 | トピックス

- FY2023/4Qに M&Aした(株)テトラクローマの「Picrew」のスマホアプリ版を6月新リリース & 業績貢献
- Nintendo Switch™※ 配信有料ゲームソフト「よしもと芸人2択でどっち!？」を配信開始

「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」が東京通信Gとの事業シナジーを発揮し、スマホアプリ化 & 業績に貢献



2024年6月に新施策としてのスマートフォンアプリ版を世界に配信開始。元より海外ユーザーが多いWEBサービスのため、早々に各国のストアランキングにランクインするなど好調なスタートを切っております。

吉本芸人たちが考えた究極の選択! あなたはどっちを選ぶ?  
Nintendo Switch™版『よしもと芸人2択でどっち!？』を配信開始!



2024年6月に配信開始。吉本芸人たちが考えた究極の2択問題を収録し、イラストの中からクイズの答えを探す「イラストクイズゲーム」で、一般ユーザー様をはじめ、YouTuberを中心に大好評をいただいています。

※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

## 2. セグメント別概況 -プラットフォーム事業-



# プラットフォーム事業 | 概況

「SATORI電話占い」のロールアップ成功やB4NDのアーティスト増加、各サービスのコスト縮小により増益

FY2024/ 2 Q

売上高	YonY	増減
549 百万円	99.2 %	△4 百万円

セグメント利益	YonY	増減
59 百万円	131.3 %	+14 百万円

EBITDA ※1	YonY	増減
137 百万円	111.2 %	+13 百万円

相談サービス

ヘルステック・エンタメテック



- **電話占いサービス群が大きく貢献**  
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」がロールアップ成功し、同年10月にリリースした新サービス「恋愛相談 METHOD」等の貢献、各サービスのコスト縮小により、相談サービス群が引き続き業績に大きく貢献。
- **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2023年9月にリリースし、オフィシャルファンクラブサービス※2の運営等を含め、エンタメテック事業としてスタート。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推進中。特にB4NDではアーティストの増加に伴い増益に貢献。

※1. EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

※2. 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。



# プラットフォーム事業 | 主要事業のKPI (相談サービス)

総勢300名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍し  
主力である「電話占いカリス」を中心に毎月約24,000回の相談を実施

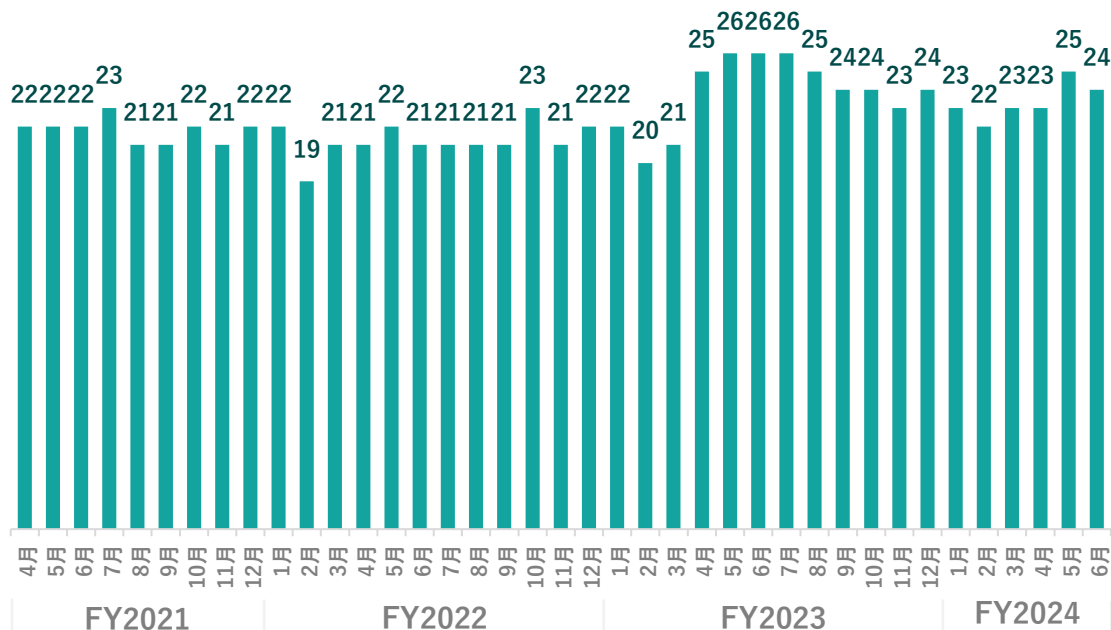


SATORI電話占い  
恋愛相談METHOD

※1  
KPI (相談回数)

(千回)	FY2024 計画	FY2024 2Q実績
相談回数	299	143

相談回数 (千回) ※2



※1. 「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. FY2021/1Qまでの数値については、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。



## プラットフォーム事業 | トピックス

- 5月には婚活パーティーコラボ企画として、占い&恋愛相談付き婚活パーティーを開催
- ヘルスケアアプリ「OWN.」と大塚製薬の「ネイチャーメイド」と提携・協業展開を開始

5月に電話占いサービス事業の自社アセット・ノウハウを活用した  
他社コラボ×リアルイベントの開催を実施！



大手婚活情報サイト「オミカレ」を運営する株式会社オミカレ、  
婚活パーティーを主催する株式会社トータルマリージュサポートが運営する  
「フィオーレ」とコラボし、占い&恋愛相談付き婚活パーティーを開催

「OWN.app (パルマ) ×ネイチャーメイド (大塚製薬)」提携開始



子会社である株式会社パルマが運営するヘルスケアアプリ「OWN.app」は、  
2024年5月30日より大塚製薬株式会社が展開するサプリメントブランド「ネイ  
チャーメイド」と提携し、協働展開を開始しました。



## 2. セグメント別概況 - その他（新規事業） -

## 株式会社パラダイムシフトへの出資と資本業務提携の計画



株式会社東京通信グループは、M&Aに関連した事業連携や当社のデジタル領域における機能を活用した事業支援を目的とした資本業務提携の計画を推進するため、株式会社パラダイムシフトへ出資を行いました。

当社では、『Digital Well-Being』のビジョンのもと、経営方針として事業創造と戦略投資の推進によるポートフォリオの拡大、中長期的な企業価値の向上に取り組んでおりますが、当社の成長促進のため、パラダイムシフトの得意とするM&A関連事業や運営ノウハウがその実現の足掛かりとなることを期待して、パラダイムシフトへの出資を行いました。

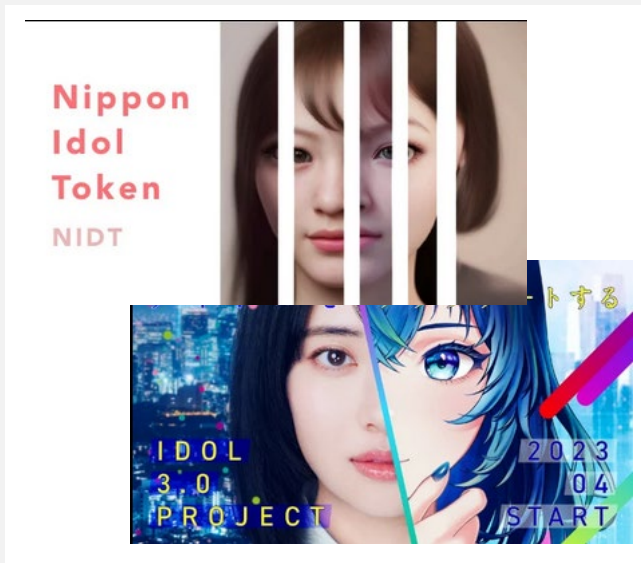
今後はM&Aに関連した事業連携や当社のデジタル領域における機能を活用した事業支援を目的としたパラダイムシフトのCVC運営支援、M&A事業、DX事業に関して資本業務提携を計画しています。



## その他（新規事業） | トピックス②

FY2022に株式会社オーバースへ出資&オーバースが発行する暗号資産「NIDT」を保有  
FY2023に新アイドルグループの公式サイトやファンクラブサービスの開発・運営から支援を開始

株式会社オーバースの  
アイドル×メタバースプロジェクトが始動  
Nippon Idol Token / IDOL3.0 PROJECT



当社と株式会社オーバース、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

時代の変化やニーズに合わせて  
”アップデートする”アイドルグループ  
「WHITE SCORPION」が新たに誕生



当社は公式サイトやファンクラブ  
の開発・運営から参画  
NIDTのユーティリティ性向上施策やNFT配布、  
イベント運用などの支援を継続中



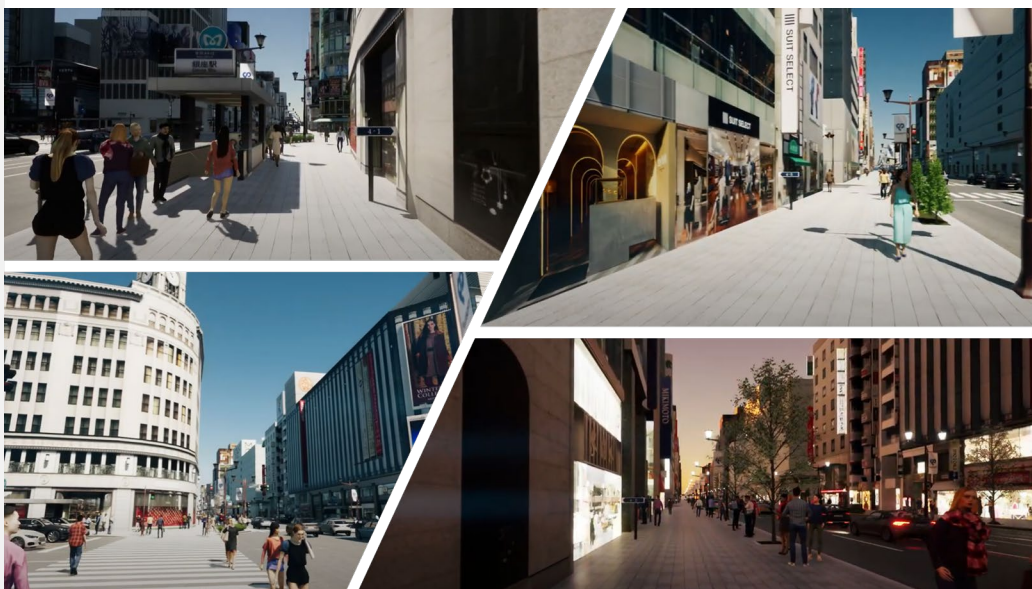
「WHITE SCORPION」は、株式会社オーバースが運営し、48グループや坂道シリーズなど  
国民的アイドルグループを手がけてきた秋元康氏が総合プロデューサーを務める新アイドルグループです。  
2023年4月よりオーディションが開始され、10月7日に最終合格者が発表、  
12月7日にキングレコードより配信シングル「眼差し Sniper」でデビュー。



## その他（新規事業） | トピックス③

メタバース事業の創出に向け設立した(株)アミザが主導するAMIZAプロジェクトの開発が継続中  
5月に長野トヨタ自動車(株)を割当先とする第三者割当増資による資本業務提携を発表

AMIZA<街づくり>プラットフォーム構築プロジェクト  
**AMIZA CITY GINZA**



高度数学を使用し、リアルとバーチャルの融合でもう一つの銀座の街を誕生させます。ショップなどの商業施設、劇場、ホテルなど、様々な街の要素が網目のように交差する「AMIZA CITY GINZA」。



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。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

## 3. 展望



# 当社のWeb3.0構想

- 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を模索 <sup>※1</sup>
- 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

## 《カジュアルゲーム×GameFi 構想》



## 《メタバース×ファンビジネス構想》



※1. GameFiとはGame（ゲーム）とFinance（金融）を組み合わせた造語で、ゲーム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。  
 ※2. 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 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します。

# 当社のWeb3.0構想 | エンタメテック事業

FY2023より、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を開始



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

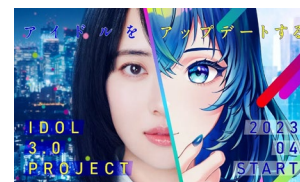
連結子会社 (株)TeT



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 ※

暗号資産のユーティリティ性向上施策やNFT配布、イベント運用なども支援

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



# 当社が目指すもの

## 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。

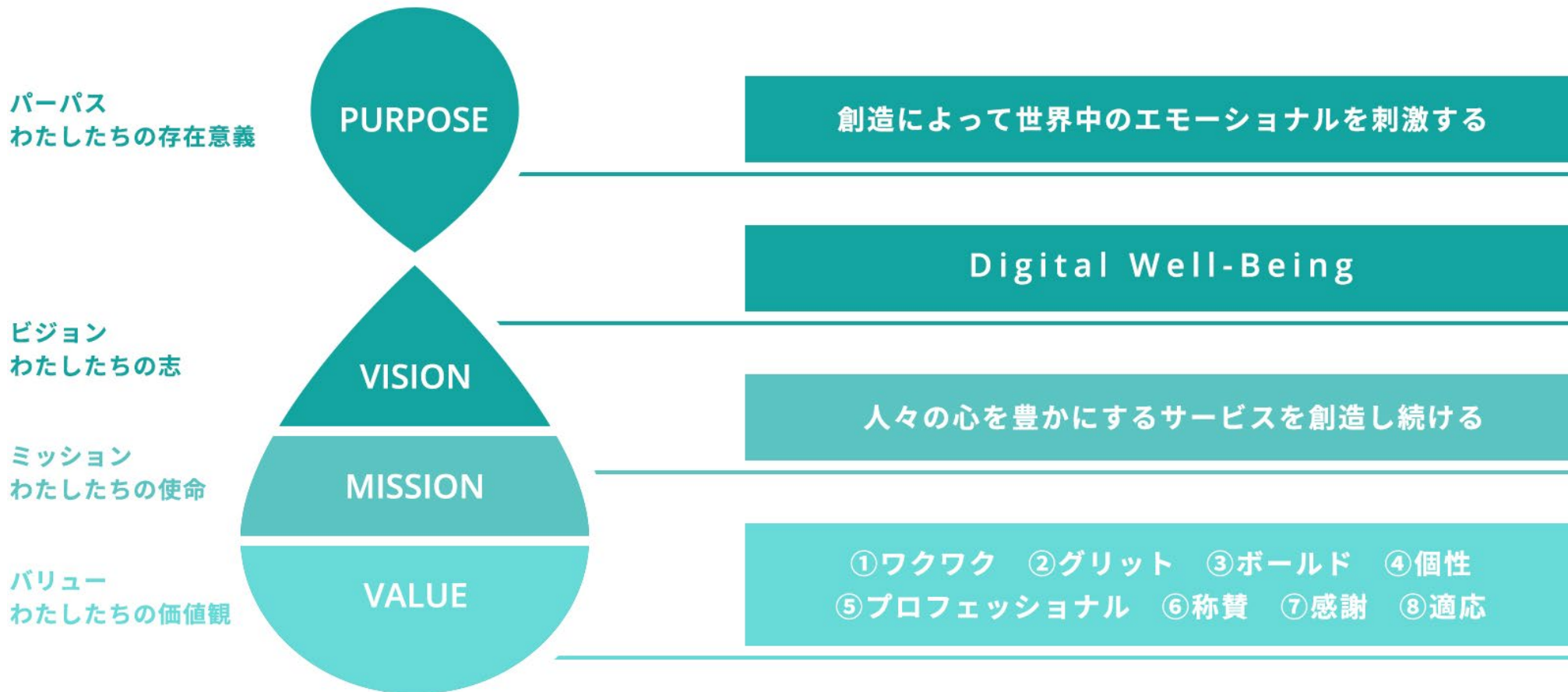
Digital Well-Being をもたらす  
プロダクトを多くの人々に届ける





# 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



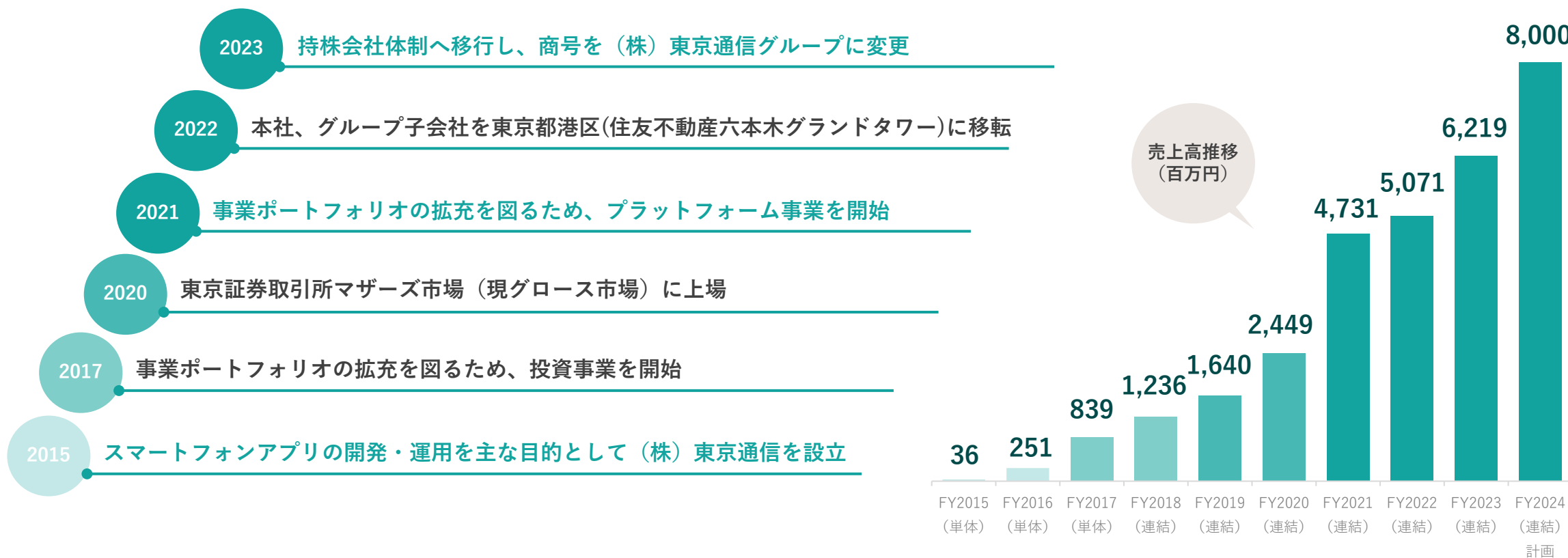


# 会社概要

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	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 / その他
従業員数	148名
決算月	12月
主要子会社	株式会社ティファレット / 株式会社テトラクローマ / 株式会社デジタルプラント / 株式会社パルマ 株式会社TeT / 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 / 東京通信キャピタル合同会社 TT TECH COMPANY LIMITED / BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合

※ 上記は2024年6月末時点の情報となります。

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）  
次なる成長フェーズとして、新たな事業を立ち上げ、コングロマリット経営を推進

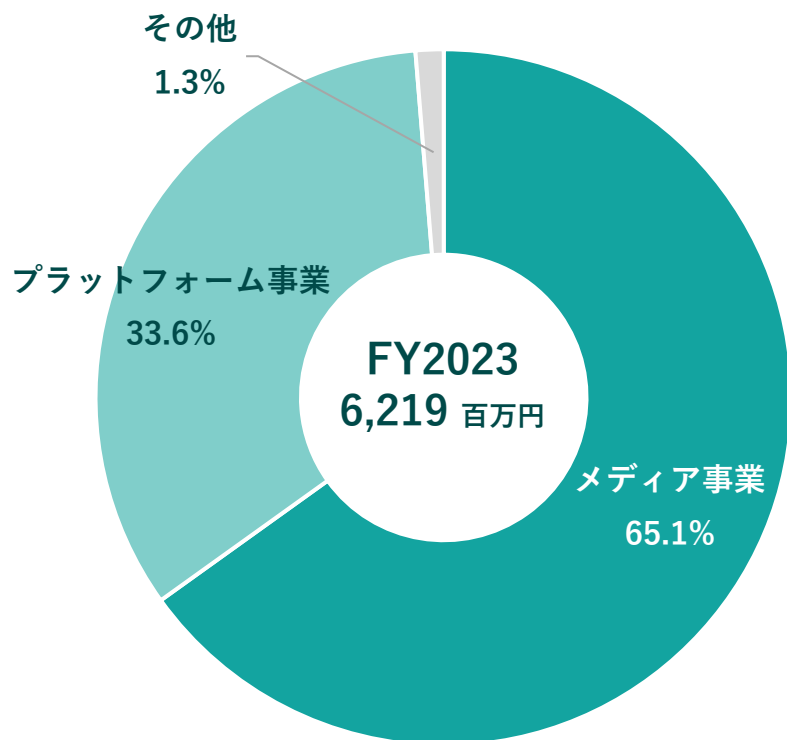




# 事業セグメントの概要

広告収益モデルの「メディア事業」と課金収益モデルの「プラットフォーム事業」で  
売上高の9割以上を占める

## 売上高の構成比



## 事業セグメントの概要



### メディア事業

- ・主にスマートフォン向けのアプリメディア（無料ゲームやポイ活アプリ等）を企画・開発し、広告収益を得る事業を展開
- ・ゲーム開発のノウハウを活かしてNintendo Switch™ ※等のプラットフォーム等に展開



### プラットフォーム事業

- ・ユーザーとそのニーズを満たすサービス関係者をつなぐ
- ・プラットフォームを構築し、従量課金や定額課金で収益を得る事業を展開



### その他

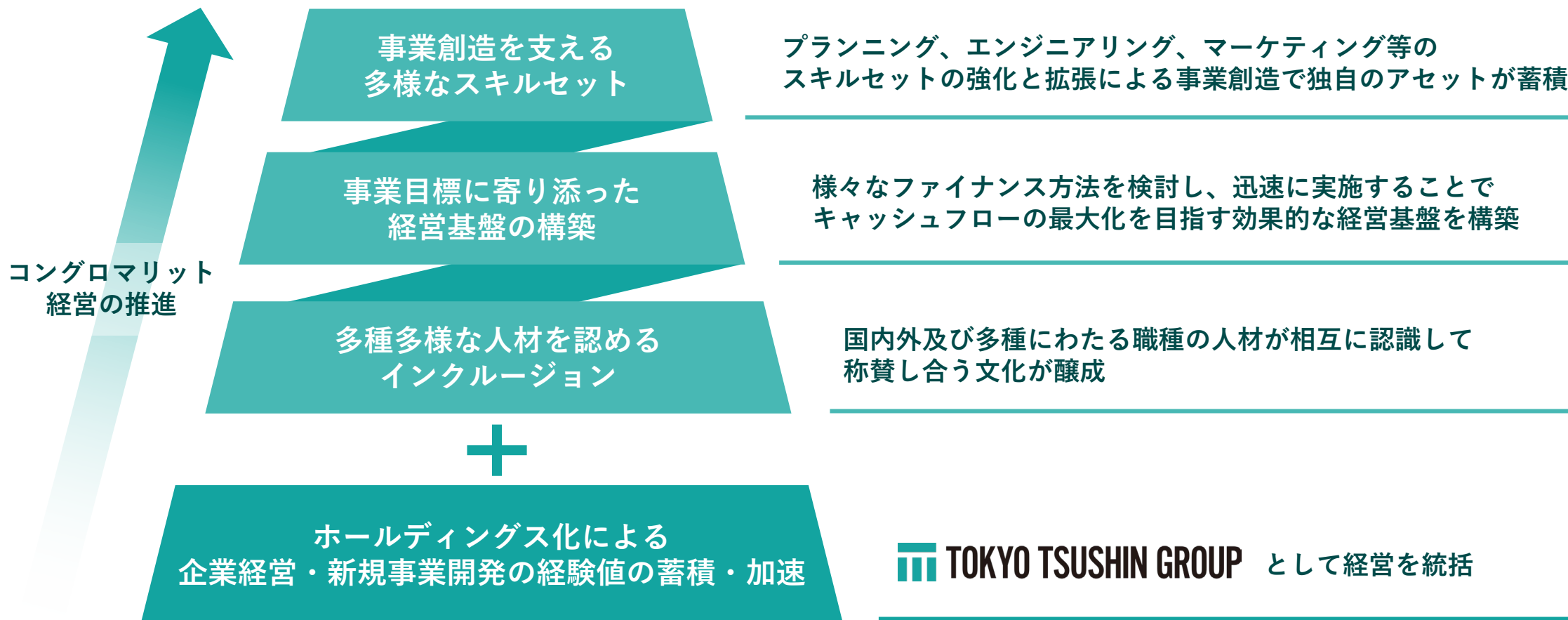
- ・報告セグメントに含まれない事業セグメントで、投資事業、メタバース事業、デジタルサイネージ事業及び人材紹介事業等に取り組む

※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



# コングロマリット経営の推進を裏付ける競争力の源泉

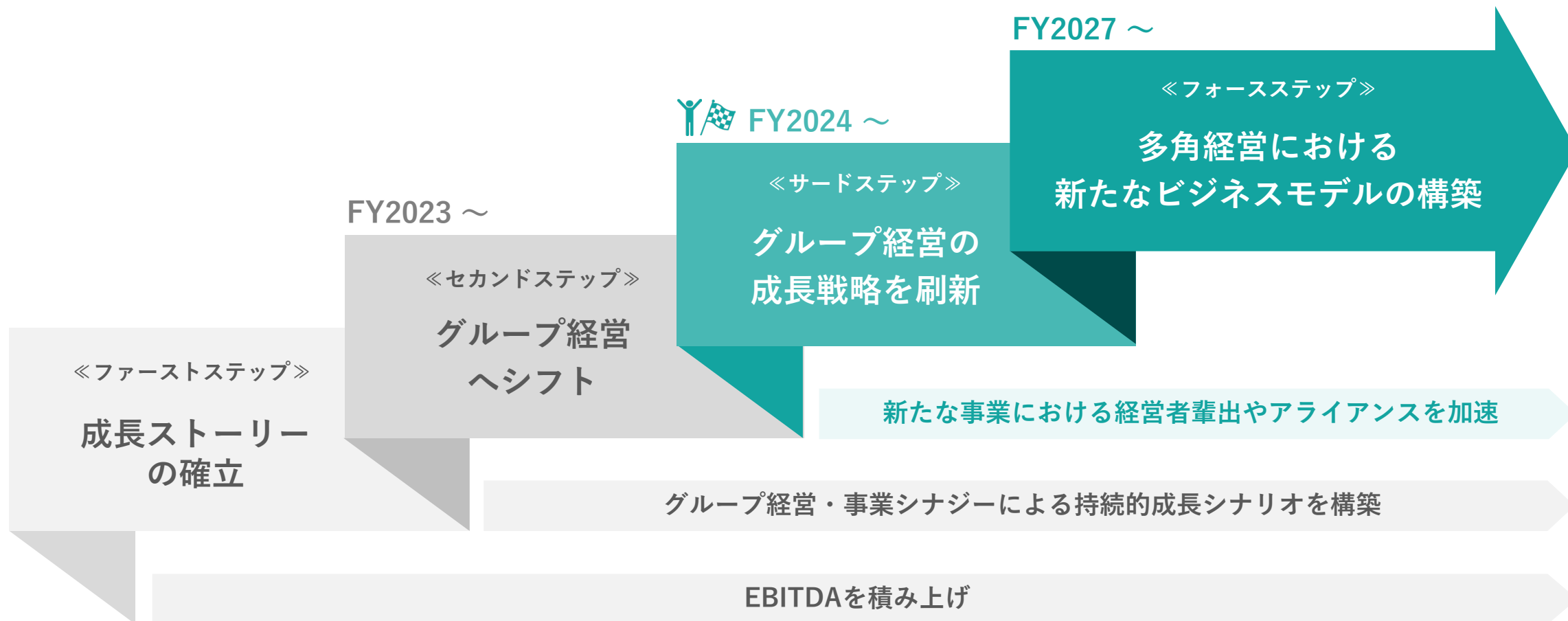
「多様なスキルセット」「戦略的な経営基盤の構築」「多種多様な人材を認めるインクルージョン」の掛け合わせに加え、ホールディングス化による経営の高度化によってコングロマリット経営を推進





# 長期的な成長ロードマップ

- 多角経営において新たな最適解となるビジネスモデルを見据え、成長ロードマップを策定
- サードステップである現在地においては、グループ経営に向けた成長戦略を刷新し新たな事業における経営者創出やアライアンスを加速







# 中長期グループ成長戦略

コーポレートサイドにおいて資金の健全な流れを生み出したうえで  
事業サイドにて新規事業と既存事業の両軸に注力し、グループ一体となった高い成長性の実現を図る

## グループ経営の成長戦略の刷新



### 新規事業の成長戦略

事業創造・戦略投資による  
新たな事業の獲得



### 既存事業の成長戦略

事業運営の効率化による  
投資資金の最大化



安定成長 及び  
更なる収益性の向上



《 FY2024から3か年の経営方針 》

経営資源の集中投下により、新規事業と既存事業の高い成長性を実現



# 安定成長及び更なる収益性の向上

## セグメント別 中長期成長戦略



### メディア事業

#### 《成長戦略》

トップライン・ボトムライン共に  
日本No.1のカジュアルゲーム企業  
として継続的に安定した収益を創出



### プラットフォーム事業

#### 《成長戦略》

相談サービスを中心に、業界トップ  
クラスの地位を確立しつつ、M&Aに  
よる更なるロールアップを継続



### その他（新規事業・M&A）

#### 《成長戦略》

年間利益1億円を超える事業の  
確立・事業ポートフォリオの最適化



FY2024以降は新規事業への投資も行いつつ増収増益にコミット

## 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年に当社代表取締役会長就任
- ・ 2017年にbasepartners有限責任事業組合（現TT1有限責任事業組合）代表組合員職務執行者就任
- ・ 2022年当社取締役会長就任



### 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年に当社設立、取締役社長CEO就任



# 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年に当社の社員第一号として入社



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年に当社参画



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年に当社参画



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年に当社取締役CFOとして参画



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、2013年にシーエー・モバイル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



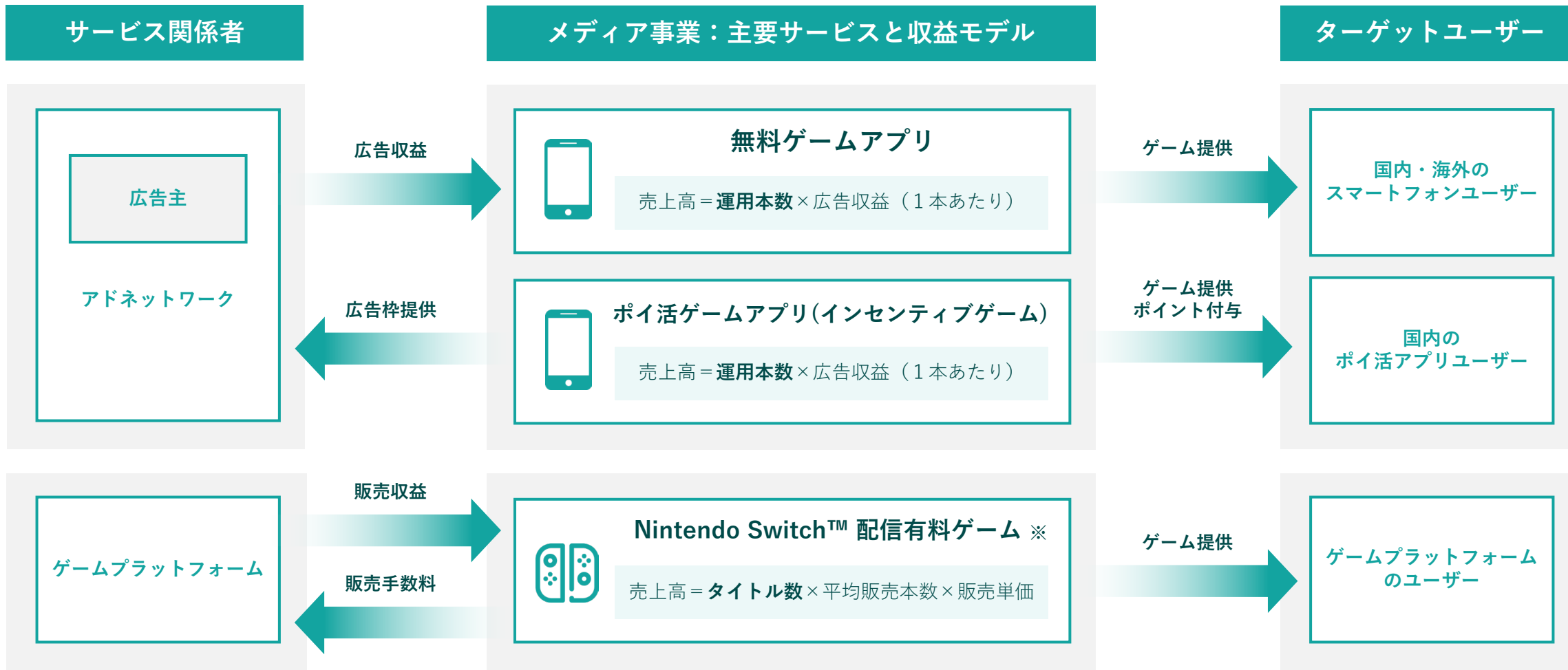
### 取締役（監査等委員・社外） | 串田 規明

- ・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



# 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



※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



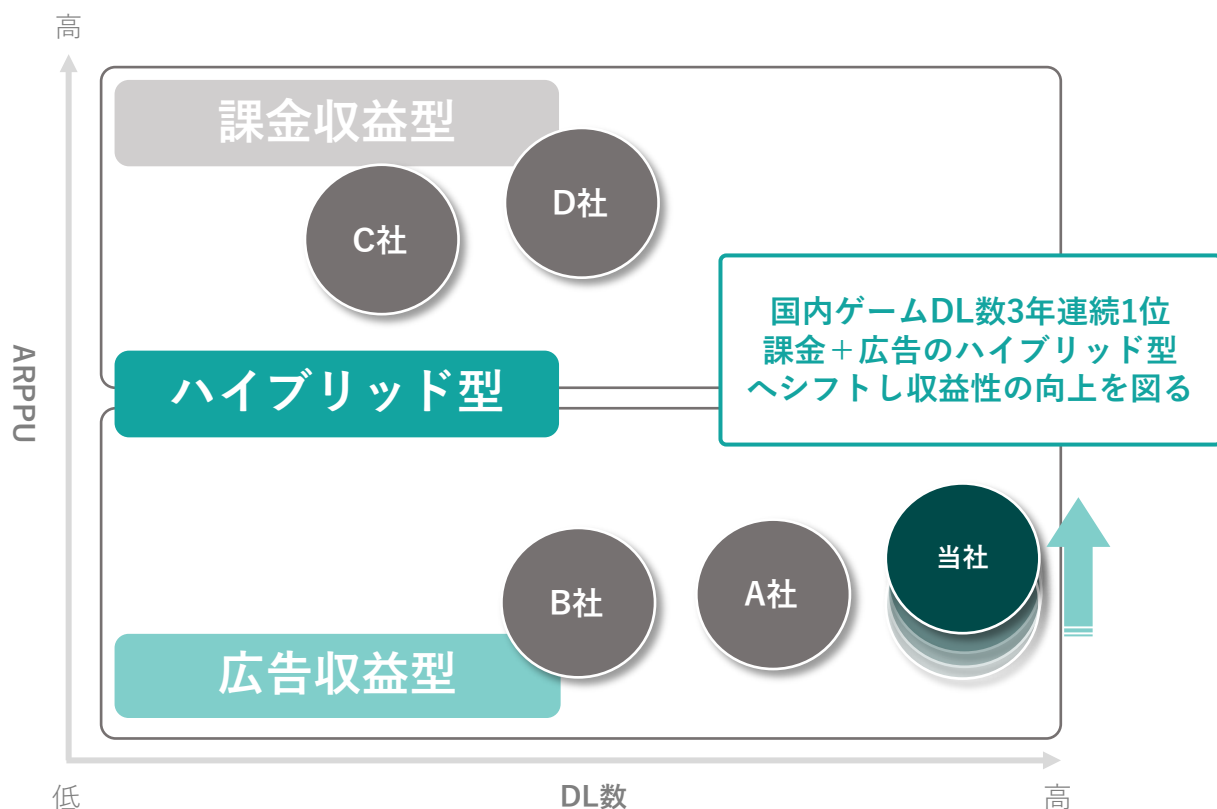
# メディア事業 | 競合環境

無料ゲームアプリ内の広告が収益源

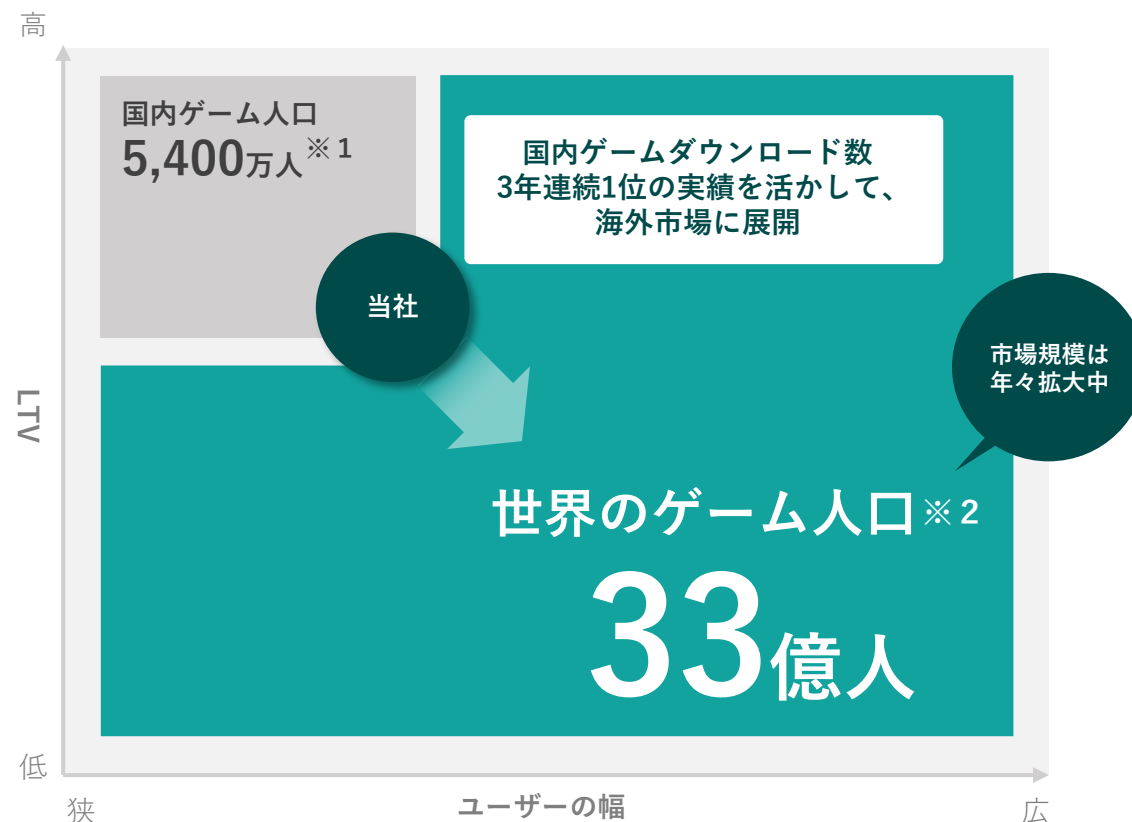
課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いですがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル

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

## 国内モバイルゲーム市場のポジショニング



## 当社のポジション及びターゲット



※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2023』（2023年）

※2. 出所：Newzoo社 『2023年グローバルゲームプレイヤー人口』（2023年）



# メディア事業 | サービス概要

## スマートフォンアプリ (代表作)



## 日本トップゲームパブリッシャーとしての地位を確立!!



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3年連続ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得

※ 2

## 有料ゲーム配信

### Nintendo Switch™ ダウンロードソフト ※ 1



## VtuberやYouTuberのゲーム配信でも大人気に!!



2022年にはカバー株式会社との間で所属VTuberが使用する当社ゲームコンテンツの供給を目的とした包括契約を締結

これまでにリリースしたスマートフォンアプリのタイトルは約6,000 (2023年12月現在) にもものぼり、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し、2023年からは、ポイ活ゲームアプリ (インセンティブゲーム) やNintendo Switch™ダウンロードソフトへの移植展開などの新たな挑戦も行っており、国内、海外問わずダウンロード数は増加しております。

※ 1. 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。「ホロライブ」「兎田ぺこら」はカバー株式会社の商標です。

※ 2. 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)

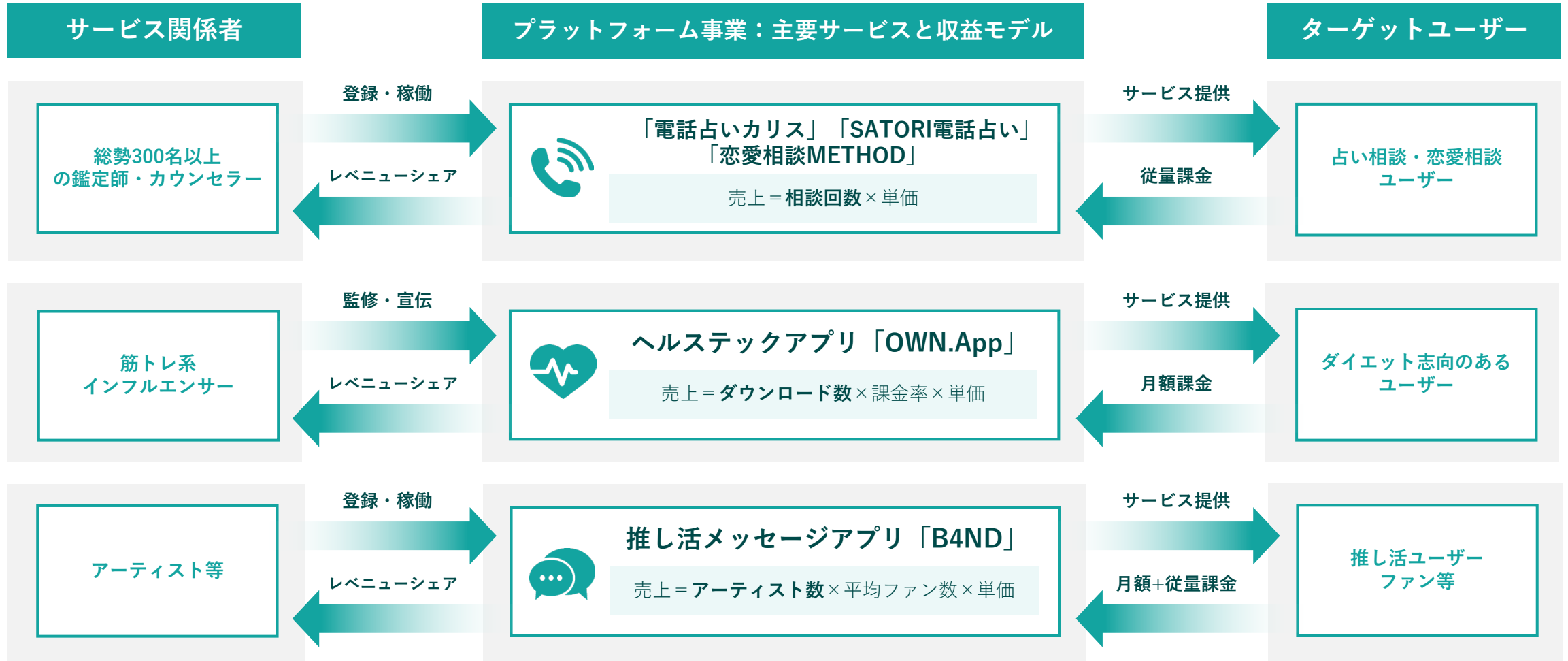




# プラットフォーム事業 | 事業構造

定額課金 と 従量課金 が主な収益源

主力ドライバーである相談サービスをはじめ、複数のプラットフォームサービスを運営





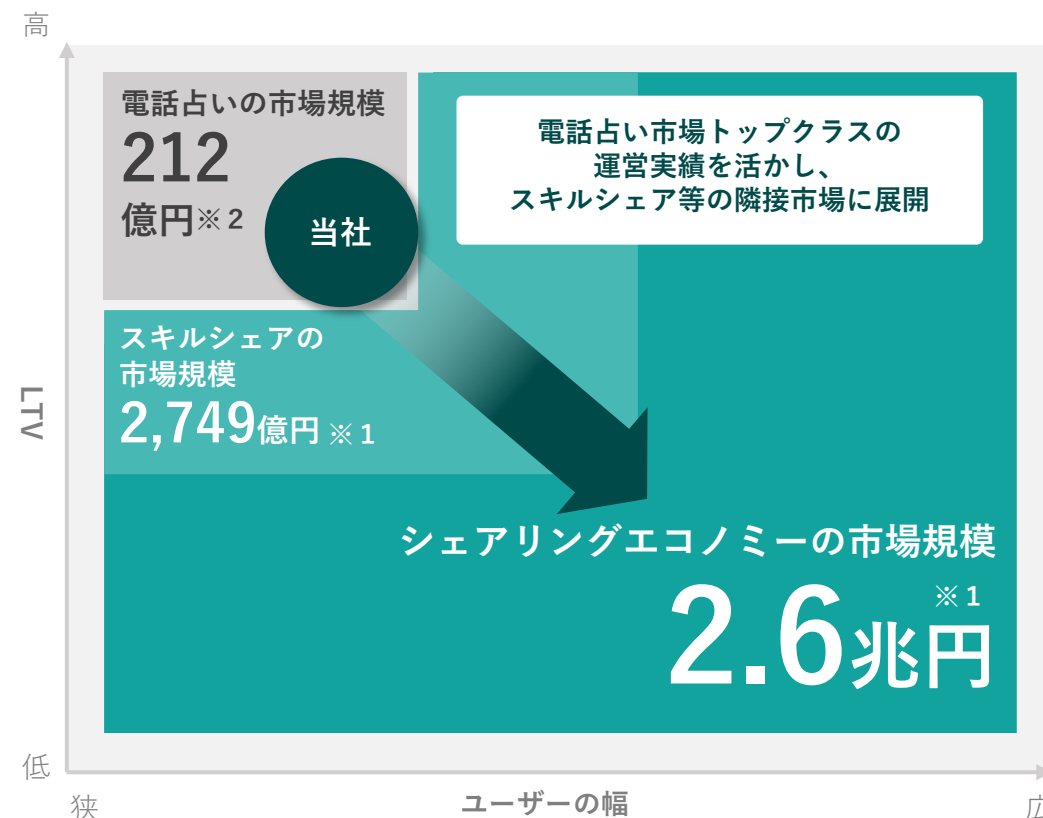
# プラットフォーム事業 | 競合環境

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

## 電話占い市場のポジショニング



## 当社のポジション及びターゲット



※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 2022年度調査結果』（2023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、各種版權収入等が一部含まれた市場規模となります。



## 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。