

 TOKYO TSUSHIN GROUP

2024年12月期 決算説明資料・ 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社東京通信グループ（証券コード：7359 / 東証グロース）



2025年2月13日

連結業績

(百万円)	FY2024実績					前期比		当初業績予想※ ²			修正業績予想※ ³		
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計			業績 予想値	増減額	業績 予想比	業績 予想値	増減額	業績 予想比
売上高	1,370	1,400	1,462	1,627	5,861	△357	94.2%	8,000	△2,138	73.3%	5,750	+111	101.9%
営業利益	△96	△115	△66	46	△230	△96	—	40	△270	—	△280	+49	—
経常利益	18	△107	△91	△31	△211	△569	—	130	△341	—	△200	△11	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△80	△77	△108	△146	△413	△208	—	△80	△333	—	△300	△113	—
EBITDA ※ ¹	0	△17	29	141	153	△56	73.1%	440	△286	35.0%	104	+49	146.8%

Topics

- 第4四半期（10月～12月）の営業利益は黒字転換し、売上高・営業利益はYonYでもQonQでも増収増益を達成
- 2024年12月期の連結業績は、2024年11月8日に公表した修正業績予想を売上高・営業利益は達成も、投資有価証券評価損及び減損損失の計上等により、経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は未達
- ロールアップ戦略が奏功、株式会社ティファレトにおける「電話占いサービス事業（プラットフォーム事業）」及び株式会社テトラクロマにおける「画像メーカーサービス事業（メディア事業）」が大きく貢献。引き続き事業シナジーを発揮
- メディア事業におけるスマートフォンゲームアプリの取り組みは、新規ジャンルである「ハイブリッドカジュアルゲームアプリ」の開発体制を見直し「ハイブリッドカジュアルゲームアプリ」に重点配分してきた経営資源を主軸の「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」の開発・運用に再配分した結果、第3四半期までの減益傾向は解消。第4四半期（10月～12月）のセグメント利益は前年同期比で増益



1.	2024年12月期 決算概要	p. 4
2.	セグメント別の概況	p. 9
3.	前回事業計画（成長戦略）の進捗状況等	p.25
4.	事業計画（成長戦略）	p.30
【Appendix】		
5.	会社概要	p.47
6.	ビジネスモデル	
7.	市場環境	p.55
8.	競争力の源泉	
9.	リスク情報	p.69
10.	その他	



1. 2024年12月期 決算概要



(百万円)

		FY2023 実績	FY2024 実績	YoY	FY2024 4Q	YoY	QonQ
メディア事業	売上高	4,047	3,304	81.6%	899	94.9%	111.2%
	セグメント利益	329	199	60.6%	82	219.9%	224.1%
	EBITDA	346	259	74.7%	95	197.4%	189.8%

- 通期ではハイブリッドカジュアルゲームアプリの開発・投資に注力した影響で減収減益も、体制見直し後の4Qは増益。「Picrew」は好調

プラットフォーム事業	売上高	2,091	2,228	106.5%	586	111.4%	98.8%
	セグメント利益	200	267	133.7%	96	164.3%	102.2%
	EBITDA	509	579	113.8%	174	127.8%	101.3%

- 引き続き、電話占いサービス事業が牽引し、過去最高の売上高・セグメント利益を達成。新規サービスの「恋愛相談METHOD」も順調に推移

その他	売上高	80	328	409.8%	142	191.4%	234.0%
	セグメント利益	△205	△189	—	△13	—	—

- 売上高はファンクラブビジネス事業が牽引。4Qは各サービスの見直しも寄与し、4Qの赤字幅は前年同期比で58百万円縮小

連結	売上高	6,219	5,861	94.2%	1,627	104.7%	111.3%
	営業利益	△134	△230	—	46	—	—
	EBITDA	210	153	73.1%	141	—	486.4%

- ロールアップ戦略が奏功も、3Qまでの積極的な先行投資が影響し、通期では減収減益。各事業の見直し・改善を推進した結果4Qは増収増益

- ロールアップ戦略が奏功し、メディア事業の画像メーカーサービス「Picrew」やプラットフォーム事業の電話占いサービスが業績に貢献も、3Qまでのメディア事業におけるハイブリッドカジュアルゲームアプリ開発に経営資源を集中した影響を主因に通期業績は前期比で減収減益
ただし、各事業の見直し・改善を推進した結果、**第4四半期（10月～12月）の営業利益は黒字転換し、売上高・営業利益はYonYでもQonQでも増収増益を達成**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は特別損失の計上等により赤字幅が拡大
- 純資産の主な減少要因は、前連結会計年度において、投資事業における投資有価証券の売却等により7億64百万円が増加した一方、当該収益の分配金等を出資者へ6億66百万円支払ったことにより当連結会計年度は減少した一過性の影響も強い。期末BSは2022年12月末の水準へ

連結損益計算書

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 実績	増減
売上高	6,219	5,861	△357
売上総利益	5,122	4,642	△479
販売費及び一般管理費	5,256	4,873	△382
営業利益	△134	△230	△96
営業利益率	△2.2%	△3.9%	△1.8pt
経常利益	357※1	△211	△569
税金等調整前当期純利益	360	△255	△616
親会社株主に帰属する 当期純利益	△204	△413	△208
EBITDA ※2	210	153	△56

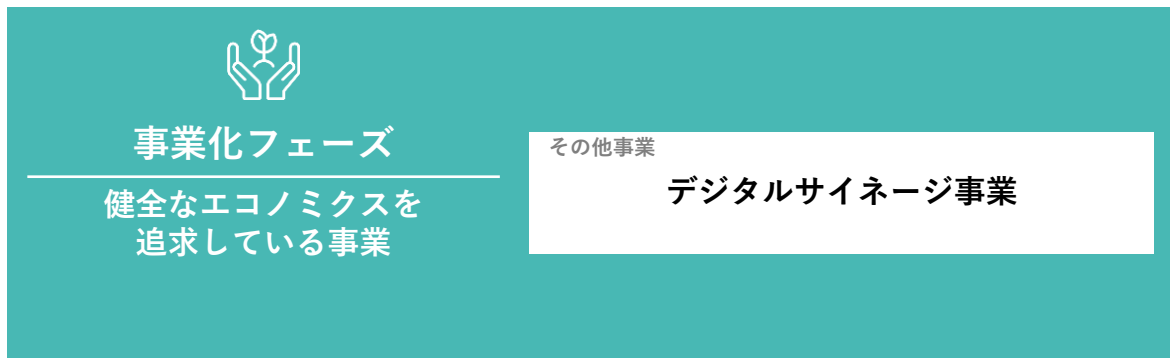
連結貸借対照表

(百万円)	2022年 12月末	2023年 12月末	2024年 12月末	増減
流動資産	1,677	2,411	1,689	△722
固定資産	2,207	2,583	2,061	△521
資産合計	3,884	4,995	3,751	△1,244
流動負債	1,049	1,259	1,794	+534
固定負債	1,956	1,990	1,192	△798
負債合計	3,005	3,250	2,986	△263
株主資本	869	948	534	△413
純資産合計	879	1,745	765	△980
負債・純資産合計	3,884	4,995	3,751	△1,244

※1. 2023年12月期は保有していた有価証券の投資有価証券売却益（営業外収益）が含まれております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

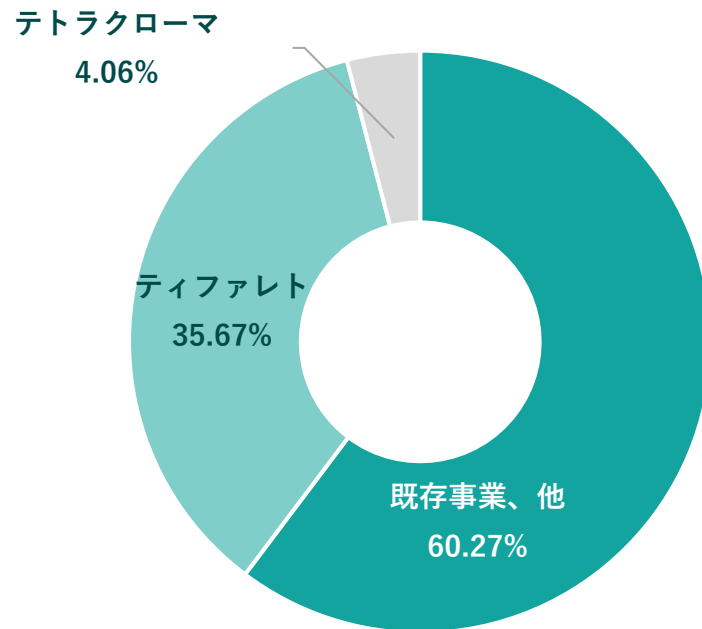
- 2024年第3四半期累計期間までの主な減益要因になっていたメディア事業のハイブリッドカジュアルゲームへの先行投資について、2024年10月より経営資源の配分を見直した結果、「カジュアルゲームアプリ事業」及び「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」の業績が復調
- 引き続き、成長鈍化及び不採算事業については、見直し・縮小・撤退を具体的に進めていく



※ 「利益化フェーズ」、「事業化フェーズ」、「構想・開発フェーズ」は当社の事業ポートフォリオにおける位置付けを示しております。

- 引き続き、M&Aにおけるシナジー効果を発揮
- M&Aのトラックレコードを着実に積み上げている

連結売上高に占めるM&A連結子会社の売上高割合



通期（1～12月）



- 当社は創業以来、既存事業の成長に加え、M&Aでの非連続的な成長により企業価値を高めていくことを成長戦略の柱としてきた
- 2020年12月の上場後にM&Aで連結子会社となった株式会社ティファレット及び株式会社テトラクローマの2024年通期における連結売上高割合は合計39.7%であり、当社グループの業績に大きく貢献
- 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
- M&Aの成功事例・トラックレコードを着実に積み上げている

2. セグメント別の概況

①メディア事業

- 通期ではハイブリッドカジュアルゲームの開発に経営資源を集中した影響で減収減益も、経営資源の配分については是正が進み、4Q（10月～12月の3ヶ月間）はカジュアルゲーム、ハイパーカジュアルゲームの業績が復調し、セグメント利益は45百万円増の82百万円（前年同期比219.9%）
- 画像メーカーサービス「Picrew」は引き続き好調に推移

FY2024

売上高	YonY	増減
3,304 百万円	81.6 %	△742 百万円
セグメント利益	YonY	増減
199 百万円	60.5 %	△129 百万円
EBITDA ※	YonY	増減
259 百万円	74.7 %	△87 百万円

FY2024／4Q

売上高	YonY	増減
899 百万円	94.9 %	△48 百万円
セグメント利益	YonY	増減
82 百万円	219.9 %	+45 百万円
EBITDA ※	YonY	増減
95 百万円	197.4 %	+47 百万円

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

ジャンル別 通期売上貢献アプリ



カジュアルゲーム

「意味がわかると怖い日常」



ハイパーカジュアルゲーム

「Hoarding and Cleaning」



インセンティブゲーム

「トクトクソリティア」

ジャンル別 4Q売上貢献アプリ



カジュアルゲーム

「何かがおかしい」



ハイパーカジュアルゲーム

「draw flights」



インセンティブゲーム

「トクトクソリティア」

- **ハイパーカジュアルゲームアプリ**
世界に配信しているハイパーカジュアルゲームアプリは、「Hoarding and Cleaning」が通期業績に大きく貢献。直近3ヶ月（4Q）では「draw flights」が貢献
- **カジュアルゲームアプリ**
祖業であるカジュアルゲームアプリは、ミステリーゲームが牽引。「意味がわかると怖い日常」が通期業績に大きく貢献。「何かがおかしい」は直近3ヶ月で大きく成長
- **その他**
Play to Earn領域 ※ 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、「トクトクソリティア」が年間を通して安定した収益を生み出し、業績に大きく貢献

※ 「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



2023年12月に完全子会社化した
(株)テトラクローマの1年間の成果

セグメント売上高割合

7.2 %

連結売上高割合

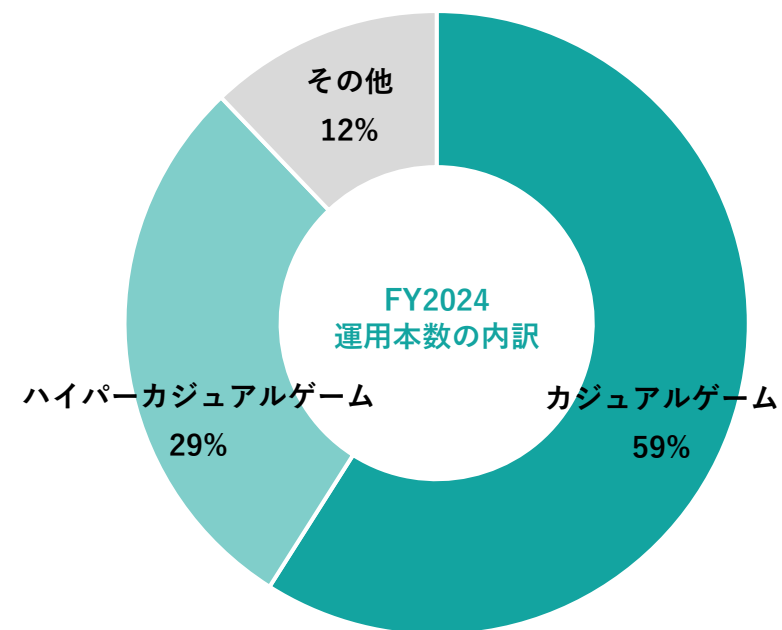
4.1 %

- 「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」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン
- 更なる収益の拡大に向けて、課金機能の実装等を検討中

- 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してきたこと、また、3Qまでハイブリッドカジュアルゲームアプリの開発に経営資源を重点配分した影響により、主軸の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運用本数は計画を下回った。

※
 KPI（運用本数）

	FY2024 計画	FY2024 実績
運用本数 (月平均)	265	239



※「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。

2. セグメント別の概況

②プラットフォーム事業

- セグメント利益は、2Q以降3四半期連続で過去最高を更新。通期実績は、売上高・セグメント利益ともに過去最高で着地
- 引き続き、電話占いサービス事業が大きく貢献。新規サービスの「恋愛相談METHOD」も順調に推移。稼働鑑定師は約400名となり、前期末比約100名の増加
- エンタメテック事業（「B4ND」）は9月以降4ヶ月連続で黒字。ヘルステック事業（「OWN.」）も6月より7ヶ月連続で黒字

FY2024

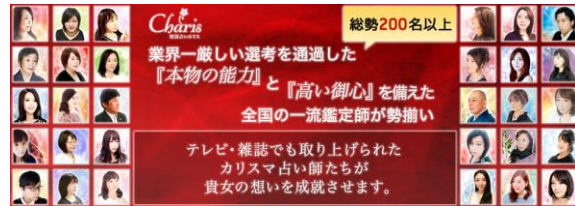
売上高	YonY	増減
2,228 百万円	106.5 %	+136 百万円
セグメント利益	YonY	増減
267 百万円	133.7 %	+67 百万円
EBITDA ※	YonY	増減
579 百万円	113.8 %	+70 百万円

FY2024／4Q

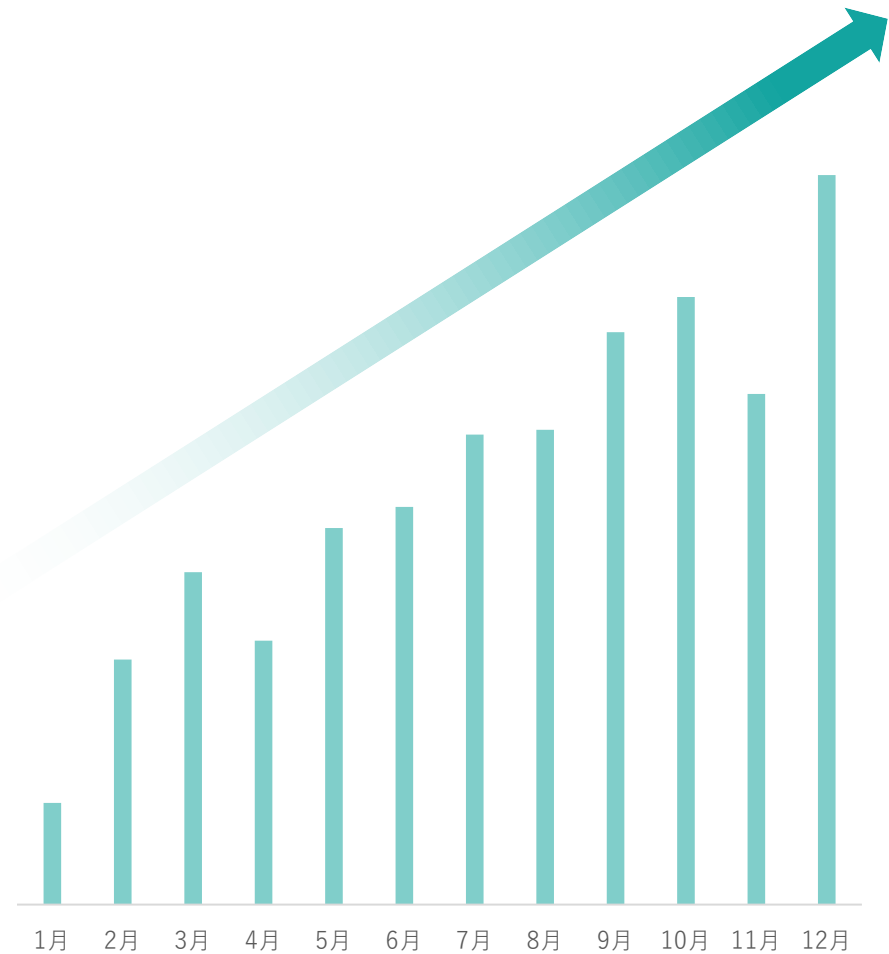
売上高	YonY	増減
586 百万円	111.4 %	+60 百万円
セグメント利益	YonY	増減
96 百万円	164.3 %	+37 百万円
EBITDA ※	YonY	増減
174 百万円	127.8 %	+38 百万円

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は2023年10月のリリース後、順調に成長
12月度の月次売上は年初1月の7.1倍へ成長。次なる事業の柱への成長を目指す



SATORI 電話占い



「恋愛相談METHOD」 FY2024年月次売上高推移

※売上傾向を把握していただくための資料であり、数値は非公開とさせていただきます

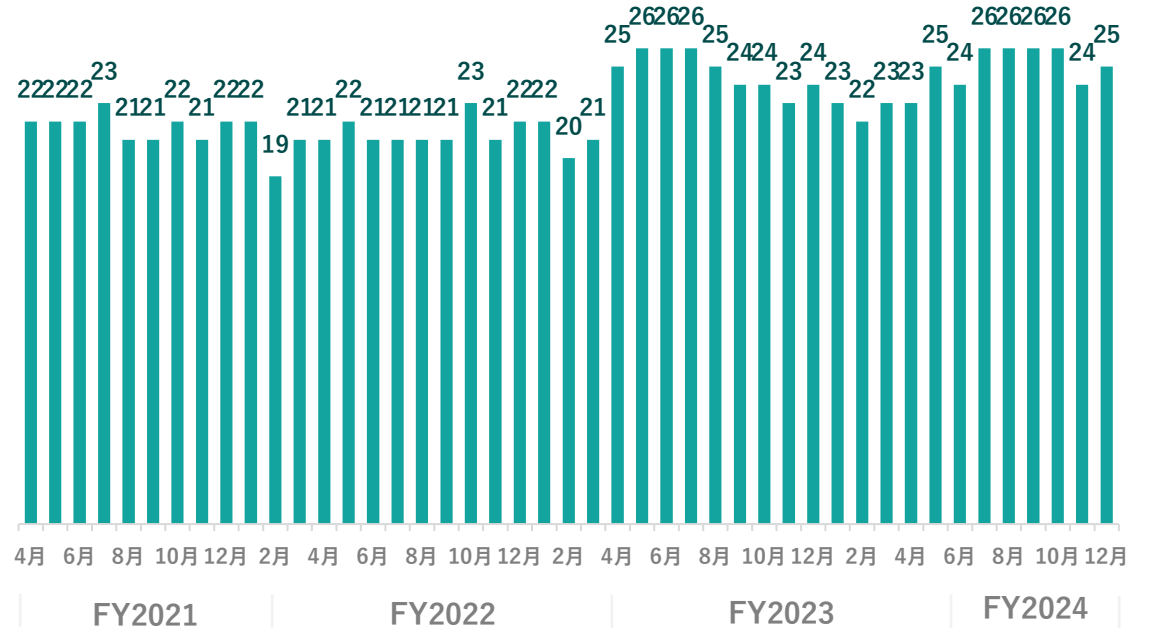
総勢400名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍し
 主力である「電話占いカリス」を中心に毎月約24,000回の相談を実施
 KPI計画を達成



※1
KPI (相談回数)

(千回)	FY2024 計画	FY2024 実績
相談回数	299	299

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トの株式取得前の情報となるため非掲載となります。

- 電話占い事業における各サービスの認知拡大と収益向上を目的に、メディア出演を積極的に活用
多様なチャンネルを通じて、より多くのユーザーにサービスの魅力を伝え、事業の成長を推進してまいります。

THE的中王2025

2025年1月放送 (株)ティファレト所属の佐和先生、緋彩先生、mukulu先生が出演



製作：中京テレビ放送 ※ 2025年1月4日(土) 24:55~25:55
※ 対応エリアにて順次放送

2025年で9年目！ ロンブー田村淳さんがMCを務めるプチ老舗番組に毎年出演

MCの田村淳さんをはじめ、現役で活動している占い師の中でも選ばれた一握りだけが出演できる「THE的中王」。2024年ブレイクした芸能人の2週間に起こりうるプライベートな出来事を予言し、その的中率を競います。最も多くの結果を的中した占い師に「的中王」の称号が与えられます。
今回、電話占いかリスから2名、SATORI電話占いから1名の人気占い師が出演、ゆうちゃみさんのオフについてや、競艇大好き福留光帆さんの金運、Den（リンダカラー∞）さんの熱いお笑いへの熱意など、様々な予言に「当たりすぎて悔しい...」とスタジオが騒然となりました。

Trend Labo TV ~girls talking~

2024年11月放送 (株)ティファレト所属の友希先生が出演



TOKYO MXの月イチ特番

MC：鈴木奈々さん、横山由依さん
出演者：Rちゃんさん、今野ふるまさん、他

Powered by TV ~元気ジャパン~

2024年12月放送 (株)ティファレト所属の又紗先生が出演



TOKYO MXのゴールデンタイム 月イチ特番

出演者：ハリウッドザコシショウさん、納言（薄幸）さん、TiiMoさん、他
ゲストMC：アイデンティティさん
スペシャルゲスト：女子研究大学さん

Poco'ce



2025年1-2月号 「TREND SELECTION 2025」に「SATORI電話占い」サービス紹介

毎月8万部発行のフリーペーパー & WEB

松坂桃李さん、芳根京子さんなどの豪華有名人が毎月出演！！

- 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」を展開
- 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
- エンタメテック事業における『推し活×メッセージアプリ「B4ND」』は、引き続き秋元康氏が携わったアーティストを中心にサービスを拡大中
SHOW-WA / MATSURIは2024年5月の参画より会員数を大きく伸長



元乃木坂46 松村沙友理さん

2023.8.28 リリース



元HKT48 矢吹奈子さん

2023.9.1 リリース



元乃木坂46 鈴木絢音さん

2023.10.2 リリース



元NGT48 高倉萌香さん

2023.11.8 リリース



元日向坂46 齊藤京子さん

2024.5.1 リリース



SHOW-WA

2024.5.9 リリース



(リリース順に掲載)



MATSURI

2024.5.9 リリース



元STU48 沖侑果さん

2024.5.29 リリース



元STU48 石田みなみさん

2024.5.29 リリース



めたセン

2024.7.10 リリース



WHITE SCORPION

2024.10.2 リリース



ラフ×ラフ

2024.10.7 リリース



Rain Tree

2024.10.8 リリース

※エンタメテック事業における「B4ND」の報告セグメントは『プラットフォーム事業』に区分し、「ファンクラブビジネス事業」は報告セグメントに含まれない『その他』に区分しております。

2. セグメント別の概況

③ その他（新規事業等）

- 売上高はファンクラブビジネス事業が牽引
- ファンクラブビジネス事業は秋元康氏が総合プロデューサーを務める「WHITE SCORPION」のCD販売、デジタルコンテンツ販売及び年末イベントが貢献
- 引き続き、利益の創出に向けて各事業の体制を整備していく

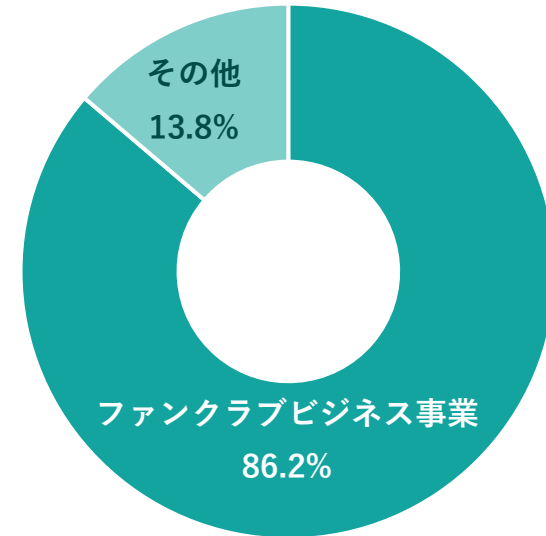
FY2024

売上高	YonY	増減
328 百万円	409.8 %	+248 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△189 百万円	—	+15 百万円

FY2024／4Q

売上高	YonY	増減
142 百万円	191.4 %	+68 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△13 百万円	—	+58 百万円

FY2024その他セグメントの売上高構成比



- 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、ファンクラブビジネス事業、メタバース事業、デジタルサイネージ事業、人材紹介事業、投資事業及び新規事業開発等に取り組んでおります。
- ファンクラブビジネス事業は、秋元康氏が携わったアーティストを中心にオフィシャルサイトやオフィシャルファンクラブサービス（EC、イベント等）の開発・運営を行っております。

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より新アイドルグループのオフィシャルサイトやファンクラブサービスの開発・運営から支援を展開

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



当社はオフィシャル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。

- オフィシャルファンクラブサービスは秋元康氏が携わったアーティストを中心にサービスを拡大中

（リリース順に掲載）



元乃木坂46 松村沙友理さん

「B4ND」にも参画



元HKT48 矢吹奈子さん

「B4ND」にも参画



元乃木坂46 鈴木絢音さん

「B4ND」にも参画



WHITE SCORPION

「B4ND」にも参画



元NGT48 高倉萌香さん

「B4ND」にも参画



影山優佳さん



My fav



元HKT48 朝長美桜さん



元日向坂46 齊藤京子さん

「B4ND」にも参画



SHOW-WA

「B4ND」にも参画



MATSURI

「B4ND」にも参画



大島優子さん



ラフ×ラフ

「B4ND」にも参画



Rain Tree

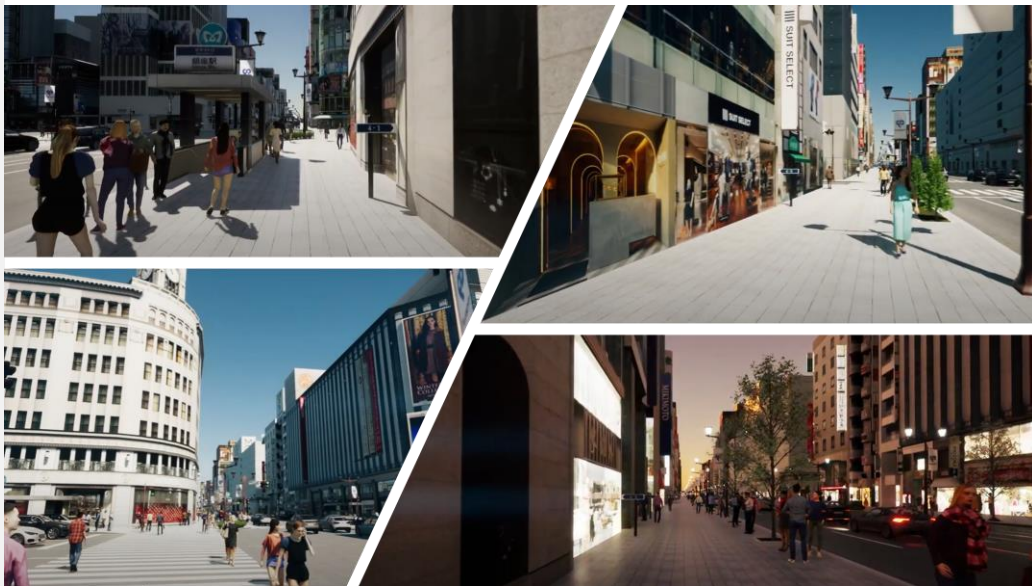
「B4ND」にも参画

- 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」を展開
- 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

※エンタメテック事業における「B4ND」の報告セグメントは『プラットフォーム事業』に区分し、「ファンクラブビジネス事業」は報告セグメントに含まれない『その他』に区分しております。

引き続き、(株)アミザにてプラットフォーム「AMIZA CITY GINZA」を開発中

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。

3. 前回事業計画（成長戦略）※の進捗状況 及び更新・変更点

※ 2024年3月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」

(百万円)		FY2023 実績	FY2024 実績	当初業績予想※ ²			修正業績予想※ ³			差異の理由
				業績 予想値	増減額	業績 予想比	業績 予想値	増減額	業績 予想比	
メディア事業	売上高	4,047	3,304	4,810	△1,505	68.7%	3,205	+98	103.1%	新たな収益の創出を目的に新ジャンル「ハイブリッドカジュアルゲーム」の開発にリソースを集中した影響で、主力の「カジュアルゲーム」、「ハイパーカジュアルゲーム」が減収減益。リソースアロケーションを見直し、4Q連結会計期間は増益となり業績が復調
	セグメント利益	329	199	395	△195	50.5%	219	△19	91.0%	
	EBITDA	346	259	470	△210	55.1%	278	△19	92.9%	
プラットフォーム事業	売上高	2,091	2,228	2,570	△341	86.7%	2,234	△6	99.7%	プラットフォーム事業に属する「電話占いサービス事業」は過去最高の売上高・セグメント利益となり好調。一方、当事業に属する「エンタメテック事業（B4ND）」が当初業績予想との主な乖離要因となったが、体制・サービスの見直しにより9月以降4ヶ月連続で黒字
	セグメント利益	200	267	295	△27	90.7%	263	+3	101.4%	
	EBITDA	509	579	600	△20	96.7%	576	+3	100.6%	
その他	売上高	80	328	620	△291	53.0%	309	+19	106.3%	その他に区分する「人材紹介事業」、「デジタルサイネージ事業」、「ファンクラブビジネス事業」が業績予想と大きく乖離。今後、事業撤退やサービスの見直しを予定。「ファンクラブビジネス事業」の収益は改善基調、売上高を牽引
	セグメント利益	△205	△189	△90	△99	—	△228	+39	—	
連結	売上高	6,219	5,861	8,000	△2,138	73.3%	5,750	+111	101.9%	管理部門の経費及び人件費などの全社費用は、修正業績予想比で25百万円を抑制・削減
	営業利益	△134	△230	40	△270	—	△280	+49	—	
	EBITDA※ ¹	210	153	440	△286	35.0%	104	+49	146.8%	

※1：EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 / ※2：2024年2月14日公表の業績予想比 / ※3：2024年11月8日公表の修正業績予想比

- 前回資料（2024年3月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）からの主な更新・変更点は以下の通りです。

前回資料 p.16：中長期グループ成長戦略

今回資料 p.31



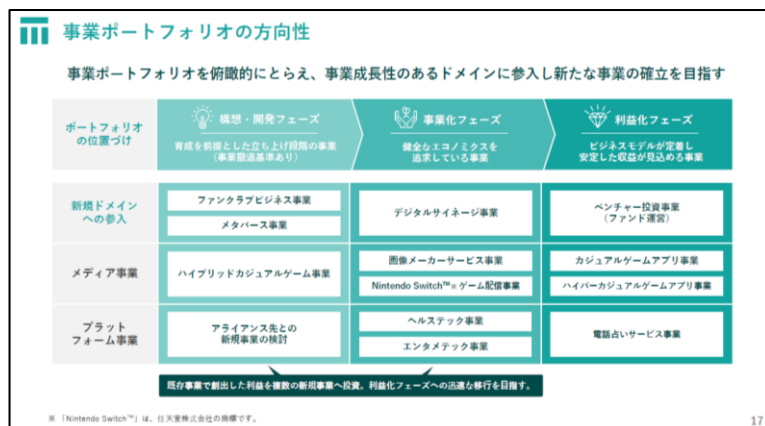
前回資料では新規事業と既存事業の高い成長性を実現することを成長戦略の柱としておりましたが、2024年11月8日開催の取締役会において、以下の通り、経営方針の一部改訂を決定したことに伴い、2025年12月期を初年度とする3カ年計画にて成長戦略を見直しております。詳細につきましては、本資料p.31「成長戦略 / 中期経営戦略」をご参照ください。

2024年11月8日付「経営方針の一部改訂に関するお知らせ」

『最近の業績の動向を踏まえ、不採算事業を整理することで経営の健全性と透明性を高めていく必要があると考えております。また、立ち上げが遅れている事業を早期に立ち上げるとともに、経営資源を主力事業（メディア事業における「カジュアルゲームアプリ事業」、「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」及びプラットフォーム事業における「電話占いサービス事業」）に重点配分し、全社のコスト削減活動を通じて収益性の向上に努めてまいります。その後は成功事例・ノウハウのあるM&Aによる成長を推進していくために経営方針の一部について変更を決定いたしました。』

前回資料 p.17：事業ポートフォリオの方向性

今回資料 p.33

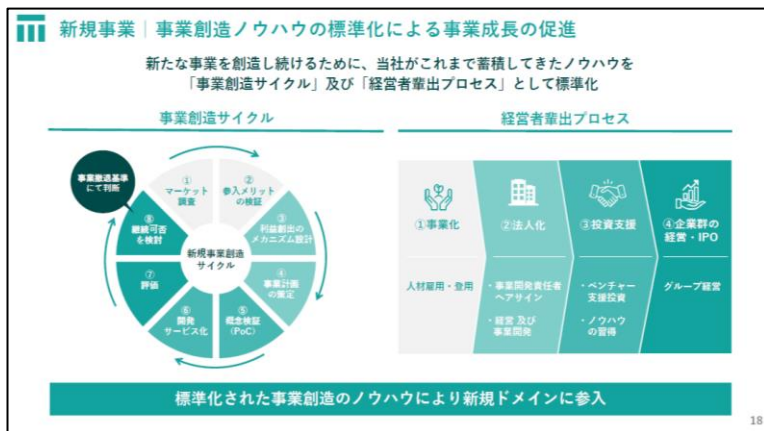


各事業の進捗に合わせて、各事業のポートフォリオの位置付けを更新しております。また、上記に記載した通り、経営方針の一部変更及び成長戦略の見直しにより、複数事業について、縮小・撤退を予定しております。詳細につきましては、本資料p.33「成長戦略 / 01：事業ポートフォリオの最適化」をご参照ください。

- 前回資料（2024年3月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）からの主な更新・変更点は以下の通りです。

前回資料 p.18：新規事業 | 事業創造ノウハウの標準化による事業成長の促進

今回資料では削除



前回資料 p.19：新規事業 | M&Aによるナチュラルグロースを超える成長曲線の実現へ①
 前回資料 p.20：新規事業 | M&Aによるナチュラルグロースを超える成長曲線の実現へ②

今回資料 p.31、 p.37
 (関連資料：p.8、p.57)



当該資料につきましては、前回の成長戦略に基づき、新規事業を積極的に推進していく前提がございました。今回成長戦略では、既存事業の成長とM&Aによる成長を中期的な戦略の柱として、継続的な成長を実現していく方針のため、今回はページを削除させて頂きました。なお、これまで蓄積した事業創造ノウハウはM&A戦略に活用していく方針であり、次世代の経営人材の輩出に向けた育成プログラムを引き続き強化してまいります。

前回資料に記載したM&Aの方向性の変更内容につきましては、本資料p.31「成長戦略 / 中期経営戦略」及びp.37「成長戦略 / 04：M&A戦略の強化、05：既存事業のM&Aグロース」をご参照下さい。M&Aの成果の事例につきましては、本資料p.8「2024年12月期 決算概要 / M&Aグロース」をご参照下さい。

- なお、前回資料に記載したプラットフォーム事業の業績貢献の更新情報は以下の通りです。
- (前回資料)
 - 2023年末時点において、プラットフォーム事業は売上20億円程度でグループ総売上高比率の30%以上貢献
 - (今回資料)
 - 2024年12月期のプラットフォーム事業は売上高22億円でグループ総売上高比率の38%の貢献 (p.57「事業の内容 / セグメント区分・事業区分」をご参照下さい。)

プラットフォーム事業は「電話占いサービス事業」が大きく貢献しております。

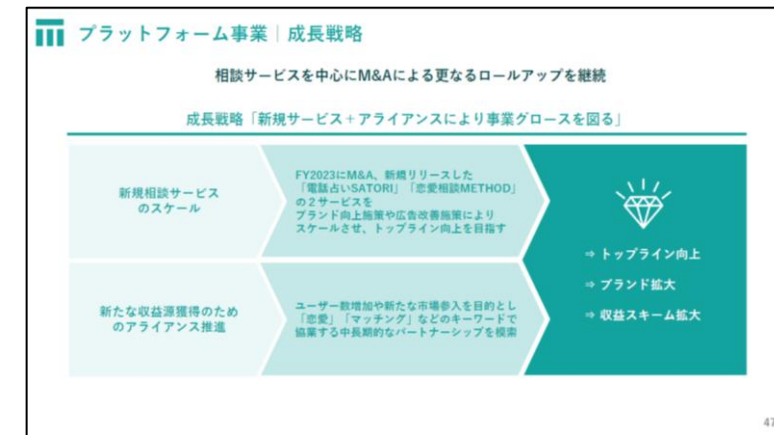
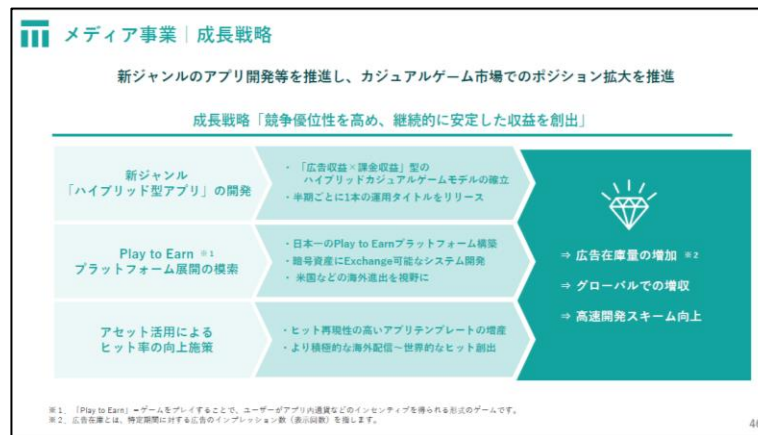
- 前回資料（2024年3月29日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）からの主な更新・変更点は以下の通りです。

前回資料 p.22：既存事業 | 安定成長及び更なる収益性の向上②

前回資料 p.46：メディア事業 | 成長戦略

前回資料 p.47：プラットフォーム事業 | 成長戦略

今回資料 p.34
（関連資料 p.33、p.16）



前回資料ではp.22、p.46、p.47に既存事業の成長戦略を記載しておりました。

本資料では既存事業の成長戦略はp.34「成長戦略 / 02：既存事業のオーガニックグロース①」に統合させて頂きました。

なお、前回資料p.22に記載したメディア事業における新ジャンルの開発につきましては、FY2024.3Qまで積極的に取り組んでまいりましたが、経営資源を重点配分した影響により、主軸の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運用本数は計画を下回る結果となりました。メディア事業内の経営資源の配分を含め、総合的に検討した結果、今後のハイブリッドカジュアルゲームアプリの開発体制は縮小することにしております。本資料p.33「成長戦略 / 01：事業ポートフォリオの最適化」を関連資料としてご参照下さい。

前回資料p.22に記載したプラットフォーム事業における新規相談サービスのスケールにつきましては、「恋愛相談METHOD」の12月度の月次売上は年初1月の7.1倍へ成長しております。次なる事業の柱への成長を目指してまいります。詳細につきましては、p.16「プラットフォーム事業 / 電話占いサービス事業の状況」をご参照下さい。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

4. 事業計画（成長戦略）



当社は既存事業の連続的な成長に加え、 M&Aの「継続的な非連続な成長」により、 事業拡大及び株式価値向上を図る。

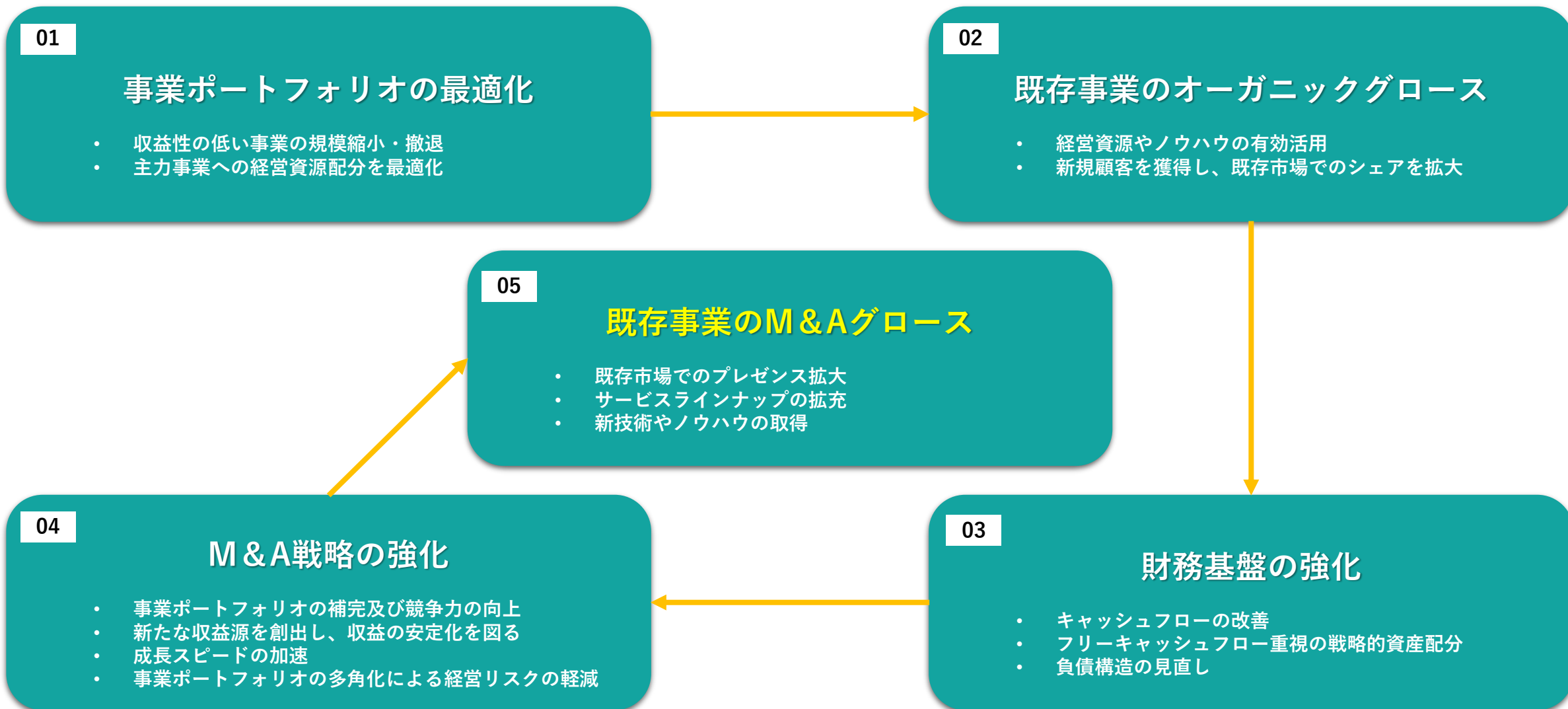
従来のビジネスモデルは既存事業の成長及び新規事業開発・M&Aによる事業拡大を想定しておりました。

M&Aは完全子会社化した株式会社ティファレット及び株式会社テトラクローマが業績に大きく貢献しており、一定の成果が得られたものと考えております。

一方、新規事業開発は、事業計画との乖離が生じており、一部の不採算事業の整理を決断いたしました。

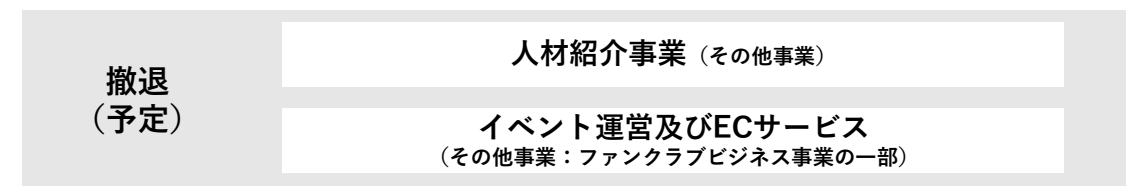
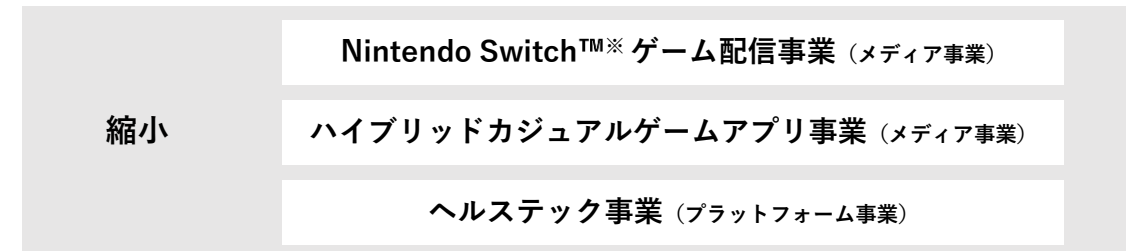
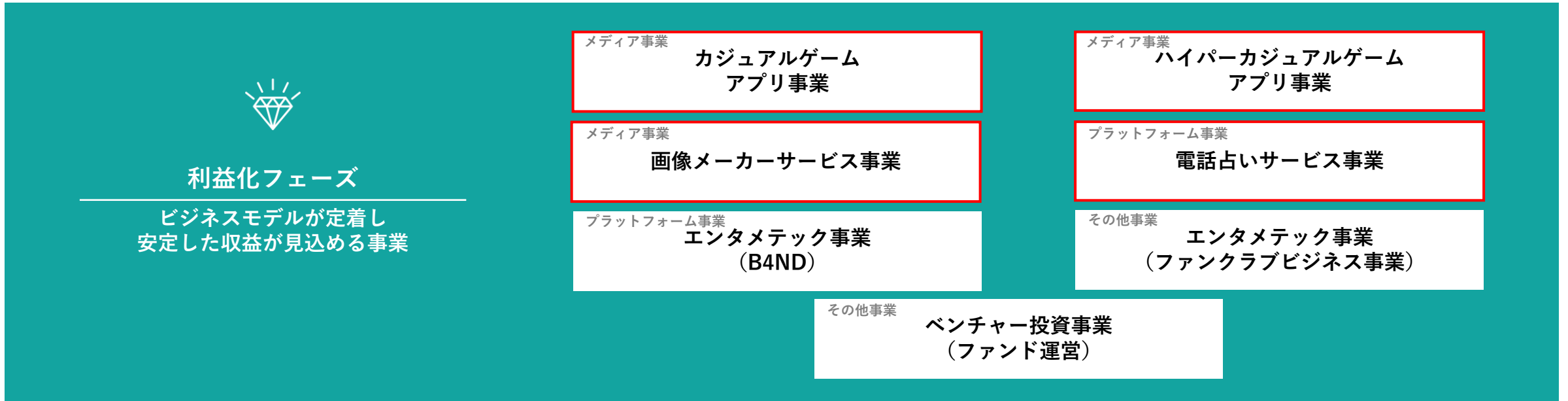
2025年12月期を初年度とする3カ年計画では、成功事例のあるM&Aを主要戦略と位置付け、M&Aを推進していくために、まずは財務基盤の強化に取り組んでまいります。

- 既存事業の成長とM&Aによる成長を中期的な戦略の柱として、継続的な成長を実現してまいります。



- 主力事業であるメディア事業及びプラットフォーム事業に経営資源を重点配分し、全社のコスト削減活動を通じて収益性の向上に努めてまいります。

「利益化フェーズ」、「事業化フェーズ」、「構想・開発フェーズ」は当社の事業ポートフォリオにおける位置付けを示しております。



※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。

- 経営資源やノウハウの有効活用により、競争優位性を高め、安定した収益を継続的に創出

メディア事業

- ・ 戦略的リソースアロケーションを実施し、限られた資源を最大限に活用して「カジュアルゲーム」・「ハイパーカジュアルゲーム」に注力し、収益性の向上を目指す
- ・ アセット活用によるヒット率の向上施策
- ・ Picrewは課金機能の実装等を検討

- ・ ヒット再現性の高いアプリテンプレートの増産
- ・ より積極的な海外配信～世界的なヒット創出

- 広告在庫量の増加
- グローバルでの増収
- 高速開発スキーム向上

プラットフォーム事業

- ・ 既存相談サービスは「コンテンツ力」、「マッチング力」、「プロモーション力」の3つの力を最大限に生かし、ユーザーの獲得・定着・LTV（Life Time Value）の向上を図る。
- ・ 新たな収益源獲得のためのアライアンス推進

- ・ 「鑑定師のファン化施策」、「ユーザーの利用頻度向上」、「マッチングの更なる最適化」
- ・ 各相談サービスをスケールアップさせ、シェアリングエコノミー市場でのプレゼンスを高めていく
- ・ ユーザー数増加や新たな市場参入を目的とし「恋愛」「マッチング」などのキーワードで協業する中長期的なパートナーシップを模索

- エンゲージメント強化及びリピート促進による収益性の向上
- 相談サービスのブランド価値を向上させ、競争優位性を確立

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
日本トップレベルのカジュアル
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



SATORI 電話占い
恋愛相談 METHOD



その他（新規事業・M&A）

《成長戦略》

立ち上げが遅れている事業を
迅速に推進し、年間利益1億円を
超える事業の確立及び
事業ポートフォリオの最適化



FY2025以降はオーガニックグロースを基盤とし、その先にM&Aによる成長拡大を目指す

収益性の向上

- 高収益事業への戦略的リソースアロケーションを実施し、成長期待分野への投資を集中する
- 低収益事業の効率化や撤退を通じて、収益構造を改善

徹底したコスト管理

- 固定費の見直しや変動費の最適化を実施し、経営効率を向上
- 業務プロセスを改善し、事業運営コストの最適化を図る

財務基盤の強化

キャッシュフローの最適化

- 売掛金やその他の保有資産の適正な管理を徹底し、運転資本（＝流動資産-流動負債）の効率化を図る
- 資金調達が多様化を推進

財務リスクの低減

- 健全な負債比率の維持
- 金利や為替の変動による影響を軽減するためのリスク管理手法の実施

投資家とのリレーション強化

- 透明性の高い財務情報の開示を徹底し、投資家の信頼を確保
- 成長ビジョンを共有し、株主価値の最大化を図る

対応方針

- 成功事例のある既存事業のロールアップ型M&Aと隣接領域への参入を目的とした新規参入型M&Aに限定したM&Aを推進していくことで、シナジーを創出し、市場シェアの拡大に努めていく
- メディア事業及びプラットフォーム事業はオーガニックグロースによる継続的な成長に加えて、よりスピーディーな成長を目指すためにM&Aグロースによる成長を目指す。
- 将来的にはM&Aの専門チームの設置を目指す、当面は既存チームの強化を進めていくことで内部体制を強化していく

ロールアップ型M&A
新規参入型M&A



既存事業のM&Aグロース

M & A戦略の強化

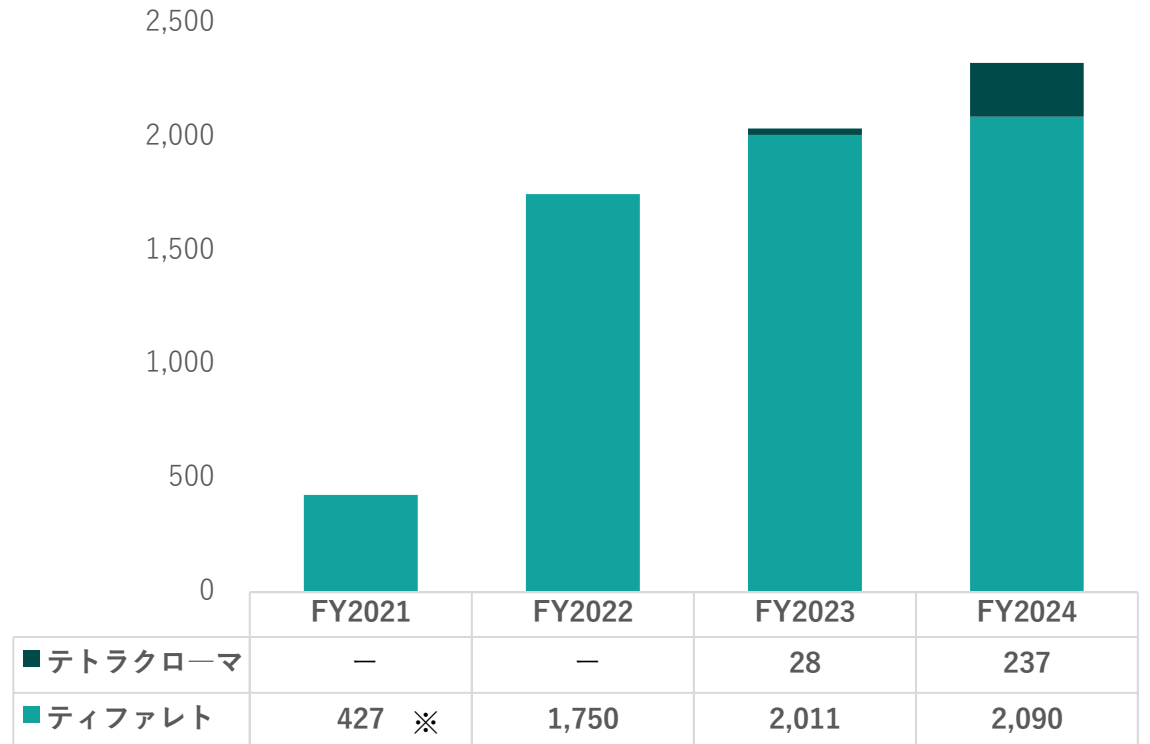
- 事業ポートフォリオの補完及び競争力の向上
- 新たな収益源を創出し、収益の安定化を図る
- 成長スピードの加速
- 事業ポートフォリオの多角化による経営リスクの軽減

既存事業のM & Aグロース

- 既存市場でのシェア拡大
- サービスラインナップの拡充
- 新技術やノウハウの取得

(単位) 百万円

M & A連結子会社の売上高推移



※ ティファレットは2021年4月に、テトラクローマは2023年12月に子会社化しております。2021年度のティファレットの売上高は決算期の変更に伴い、第4四半期会計期間のみの売上高を記載しております。

成長施策を滞りなく推進し、将来キャッシュフローの最大化を図るため
事業運営の効率化に加え、資金調達方法を多様化

資金調達の方法

グループ内のエクイティやアセットを活用した
資金調達方法を積極的に検討し実行

《エクイティを活用した資金調達》
市場環境、財務状況等を総合的に判断し、
投資実行による増収増益を前提に検討。

《子会社の上場、暗号資産の売却・発行等による資金調達》
グループ内のアセットを活用した資金調達を積極的に検討。

《デットファイナンス等》
当社財務状況及び市場環境における低金利での
調達可能性を鑑み、投資に応じた調達を実施。

資本配分の方針

事業ポートフォリオに基づいて、資金を適切に投下し
将来的なキャッシュフローの最大化を目指す

《既存事業の成長投資》
経営資源の最適配分、事業利益率の改善、
各種コスト削減等による営業CFの増加を図り、
安定した成長投資サイクルを構築

《M&A待機資金》
M&Aを中心とする非連続成長を狙い戦略投資を行う
投資回収の目安は5年～7年

《株主還元》
当面は売上収益成長を優先する経営資源の最適配分を重視
配当による株主還元は時機を見て検討する方針

FY2024進捗状況

新規事業及びM&Aの取り組み方針を刷新し、新たな成長戦略を掲げました。
引き続きグループ全体の投資資金の最大化を図り、更なる成長を目指してまいります。
なお、成長戦略の詳細につきましては、本資料p.31-p40をご参照下さい。

- 経営機能の深化：提供リソースの強化、多角化と効率運用を目的としたグループ経営基盤の構築
- 事業創造の強化：事業創造における基準やルールの構築に合わせた効果的なガバナンス体制の強化



ホールディングス化の機能強化
による売上向上&コスト最適化

《事業運営》

- ・ 足りない機能を補い売上増加
- ・ 共通コストの最適化
- ・ 既存人材を活用した体制強化



適切なガバナンス経営における
最適な意思決定と健全な資金運用

《新規事業》

グループのルールを順守した事業の開始と撤退

《M&A》

回収率が高く、無理のない投資実行



グループ全体の投資資金の最大化

グループ資本の質的・量的な充実による更なる成長フェーズへ

2023年4月6日付「第三者割当による第4回乃至第7回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の発行並びに行使許可及びコミットメント条項付第三者割当契約（ターゲット・イシュー・プログラム「TIP」）の締結に関するお知らせ」に係る進捗状況は以下の通りです。

進捗状況

- FY2023は、第1回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第4回新株予約権の発行により475百万円を調達し、M&Aをはじめとする成長戦略に充当
- FY2024は、本件に伴う資金調達及び充当はありませんでした。なお、「④M&A待機資金」を除き、①、②、③、⑤については、充当を予定した期限を迎えており、予定通りに資金調達及び充当することができず、本件に伴う資金調達の計画は現在終了しております。

セグメント	使途予定	調達予定金額 及び充当予定時期		FY2023 充当実績		FY2024 充当実績	
メディア事業	①GameFi Economy 構築のための 開発費・人材採用費	200百万円	2023年6月 ～ 2024年12月	Play to Earn領域の ゲームアプリ 開発費及び人件費	75百万円	—	—
プラットフォーム事業	②OWN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	2023年6月 ～ 2024年5月	—	—	—	—
	③B4ND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	2023年6月 ～ 2024年5月	—	—	—	—
その他	④M & A待機資金	3,400百万円	2023年6月 ～ 2025年5月	株式会社テトラクロマの 株式取得費用の一部に利用	100百万円	—	—
	⑤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	2023年6月 ～ 2024年12月	メタバース・Web3.0分野の 開発加速として複数社への 出資	300百万円	—	—

- 経営資源を主力事業（メディア事業における「カジュアルゲームアプリ事業」、「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」及びプラットフォーム事業における「電話占いサービス事業」）に重点配分し、全社のコスト削減活動を通じて収益性の向上に努めていく方針

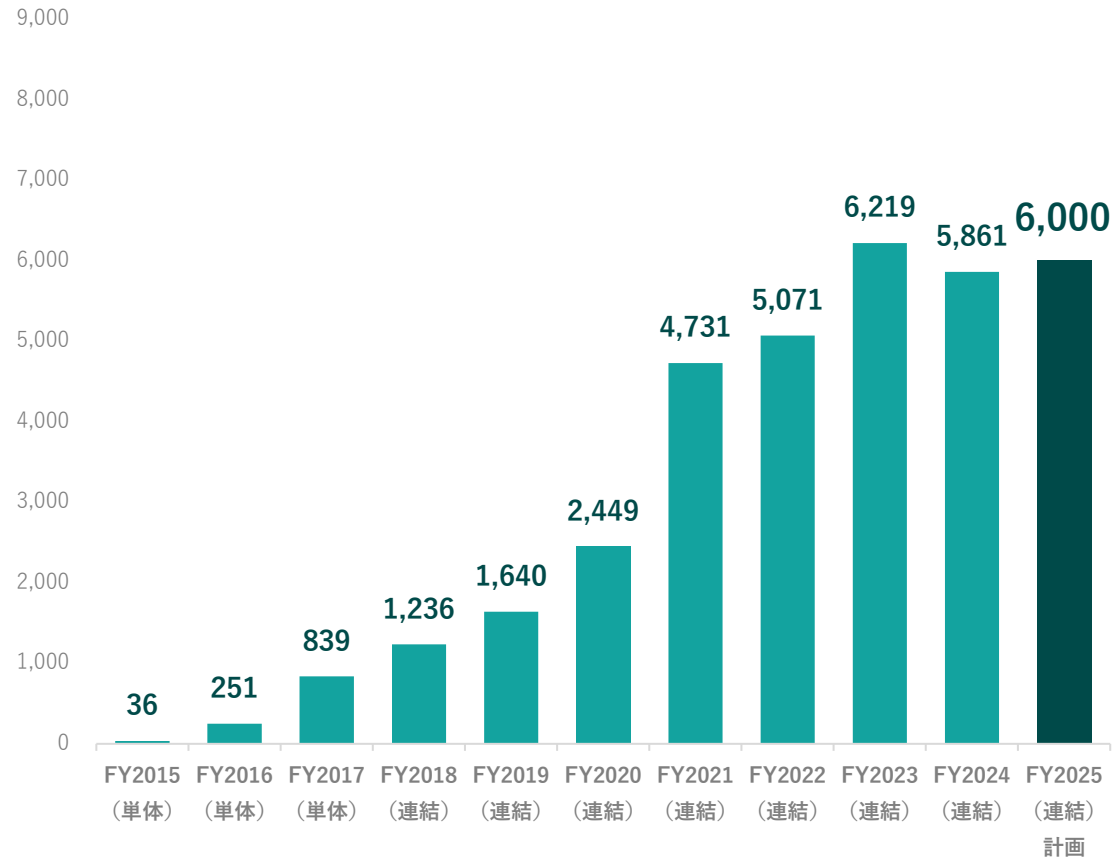
(百万円)	FY2024 通期実績	前期比 増減額	前期比率	FY2025 通期計画	前期比 増減額	前期比率
売上高	5,861	△357	94.2%	6,000	+138	102.4%
営業利益	△230	△96	—	50	+280	—
経常利益	△211	△569※1	—	15	+226	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△413	△208	—	△50	+363	—
EBITDA ※2	153	△56	73.1%	430	+276	279.7%

連結売上高 6,000 百万円 YonY 102.4 %

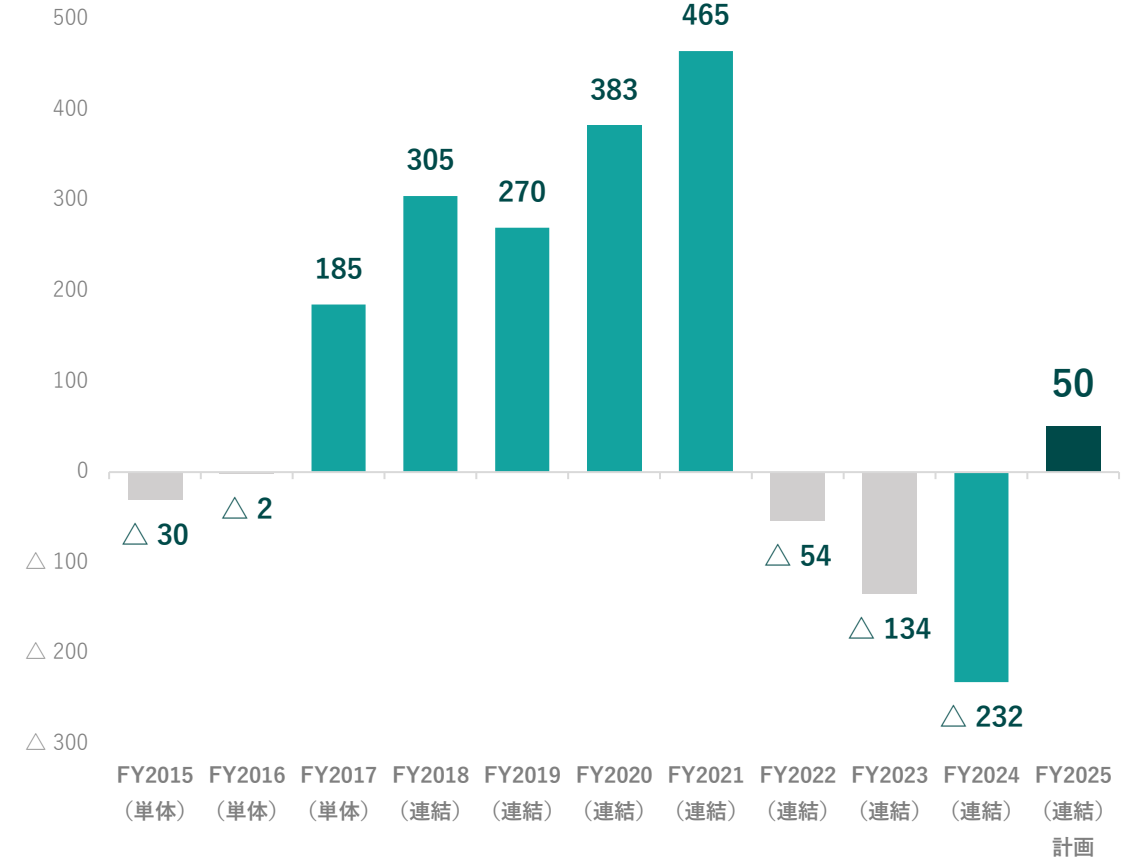
連結営業利益 50 百万円 YonY +280 百万円

EBITDA 430 百万円 YonY 279.7 %

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

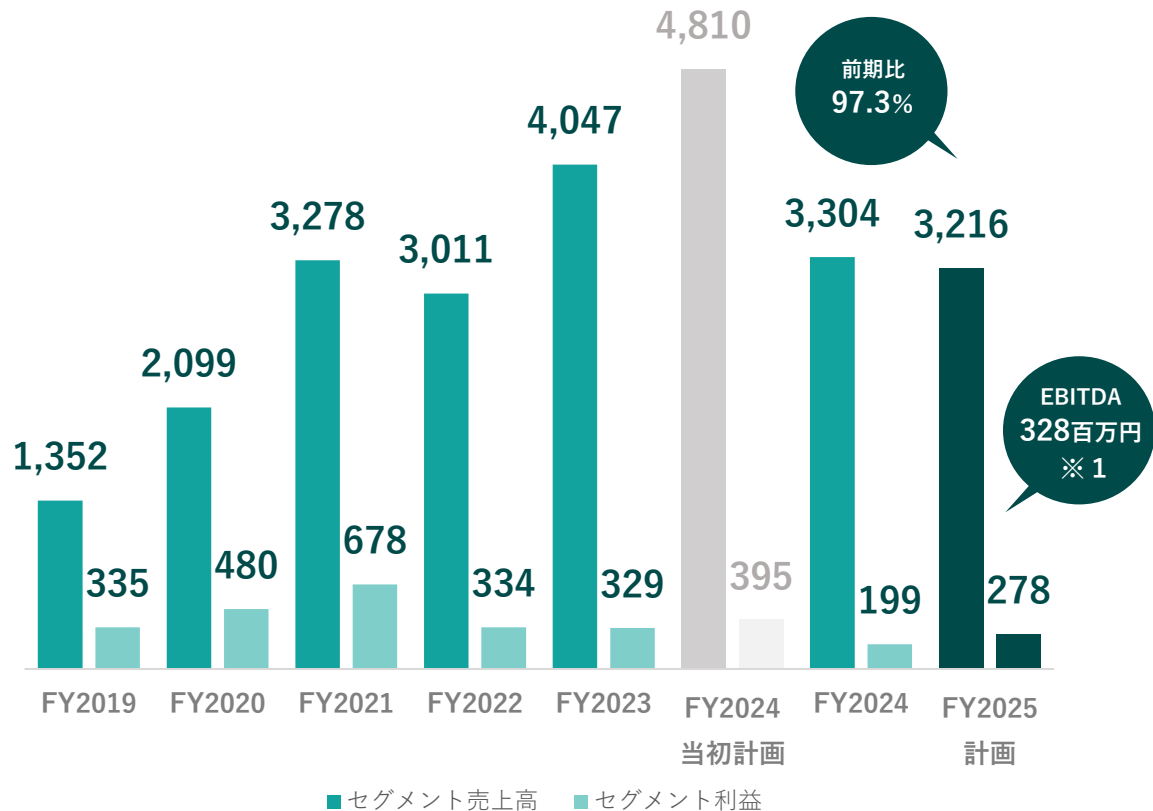
(百万円)		FY2024 実績	FY2025 計画	増減
メディア事業	売上高	3,304	3,216	△87
	セグメント利益	199	278	+78
	EBITDA	259	328	+68
プラットフォーム事業	売上高	2,228	2,476	+248
	セグメント利益	267	326	+59
	EBITDA	579	640	+60
その他	売上高	328	306	△22
	セグメント利益	△189	△31	+157
連結	売上高	5,861	6,000	+138
	営業利益	△230	50	+280
	EBITDA	153	430	+276

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

- 日本トップレベルのカジュアルゲーム企業として継続的に安定した収益の創出を目指す。
- FY2024は新ジャンルへ積極的に取り組んだ結果、全体の運用本数が計画値を下回り、前期比で減収減益となった。
- FY2025計画は、前期同様にアプリ毎の収益性を重視し、1本当たりの収益向上を図ることでセグメント利益の増加を目指す。

セグメント売上高・利益の実績推移

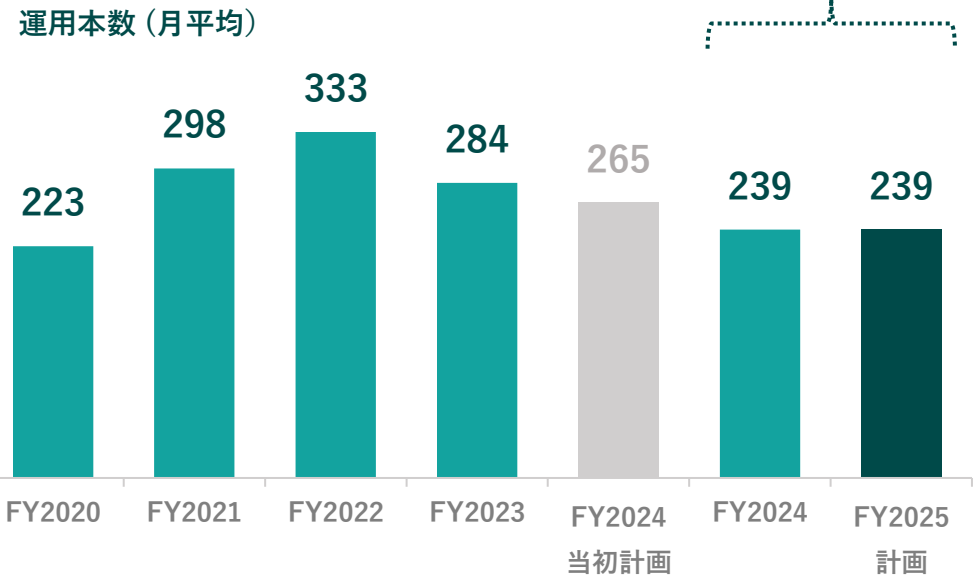
(百万円)



KPI (運用本数) ※2

$$\boxed{\text{売上高}} = \boxed{\text{運用本数}} \times \boxed{\text{広告収益 (1本あたり)}}$$

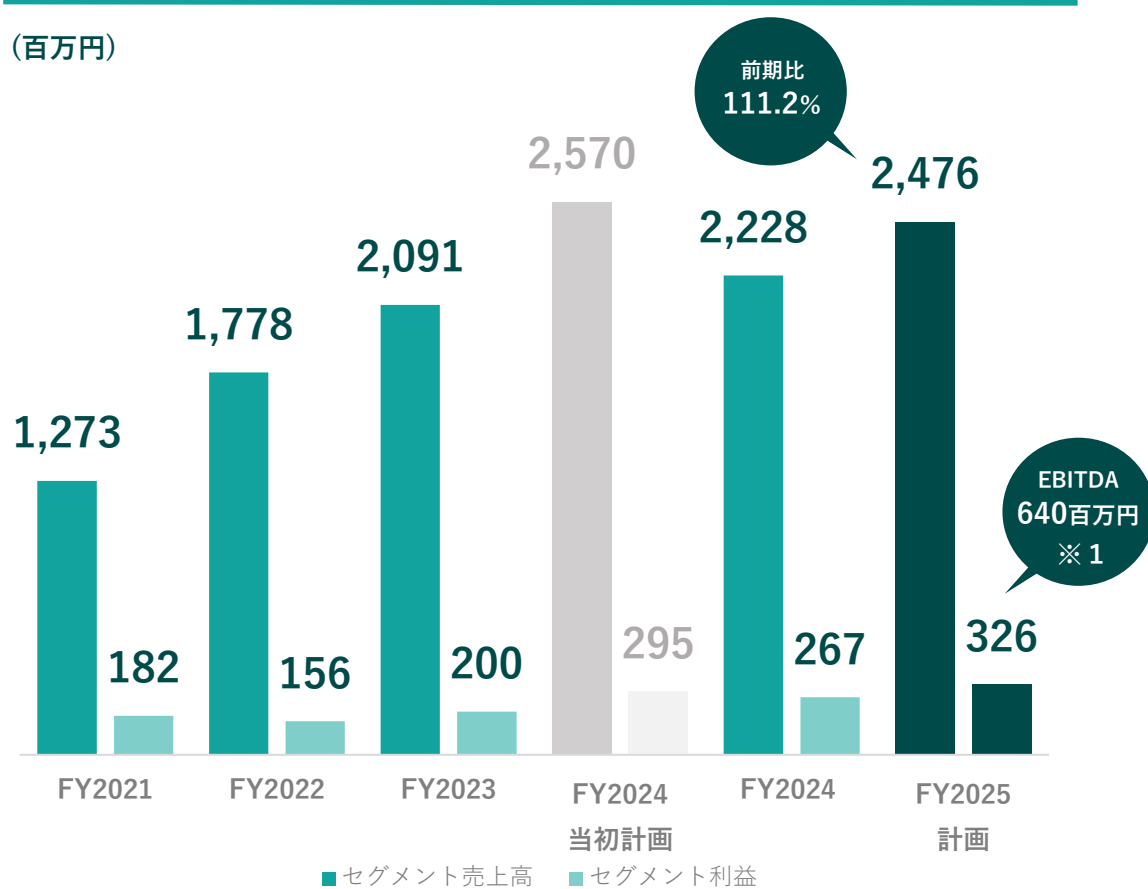
アプリ毎の収益性を精査～運用本数の整理
収益最大化を第一に運用する方針



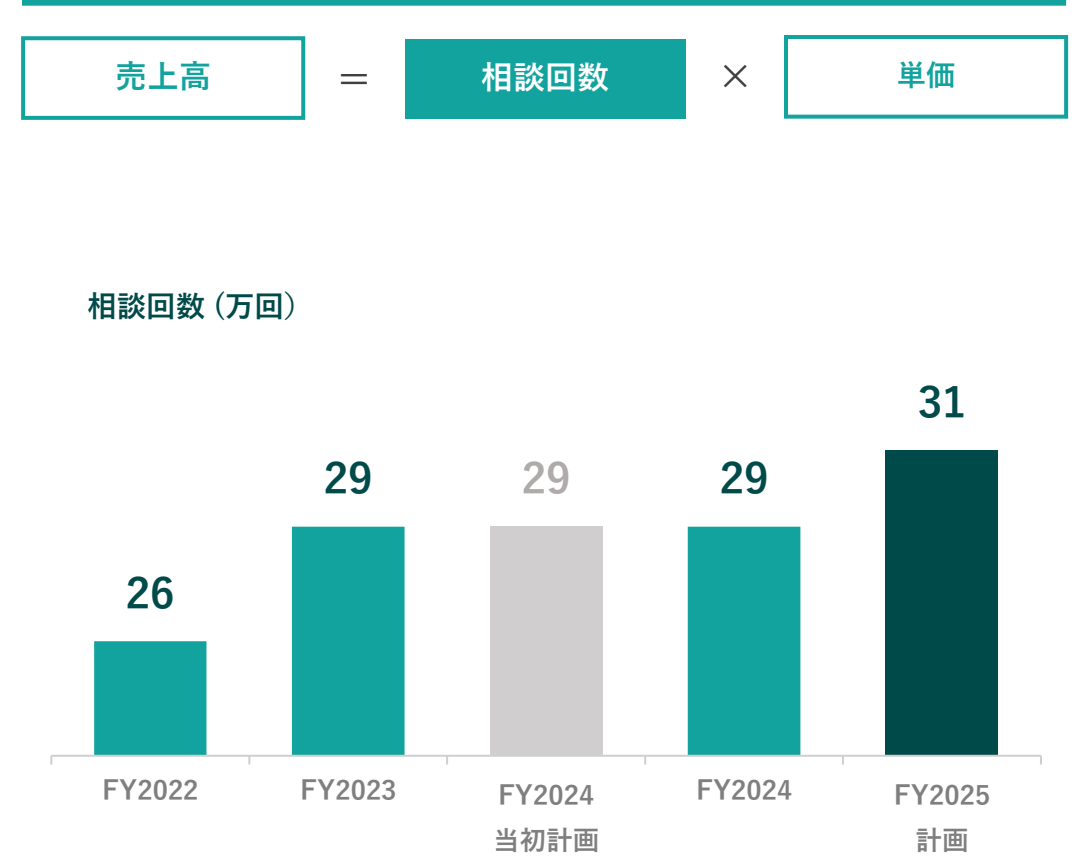
※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 / ※2. 「運用本数」とは、広告出稿から運用を伴うすべてのスマートフォンアプリの本数（月平均）になります。FY2022、FY2023では家庭用ゲーム機配信ソフト等の運用本数も含んだ数値を開示しておりましたが、本資料では算出条件をFY2021年以前のものに揃えております。

- 相談サービスを主軸にスキルシェア市場でのポジション拡大を推進
- FY2024は電話占いサービス事業が好調に推移し、過去最高の売上高・セグメント利益を計上するも、エンタメテック事業が当初業績予想との主な乖離要因となった。
- FY2025計画は、引き続き電話占いサービス事業を収益の柱とするが、エンタメテック事業は2024年9月以降4ヶ月連続で黒字を達成しており、更なる収益の拡大を目指す。

セグメント売上高・利益の実績推移

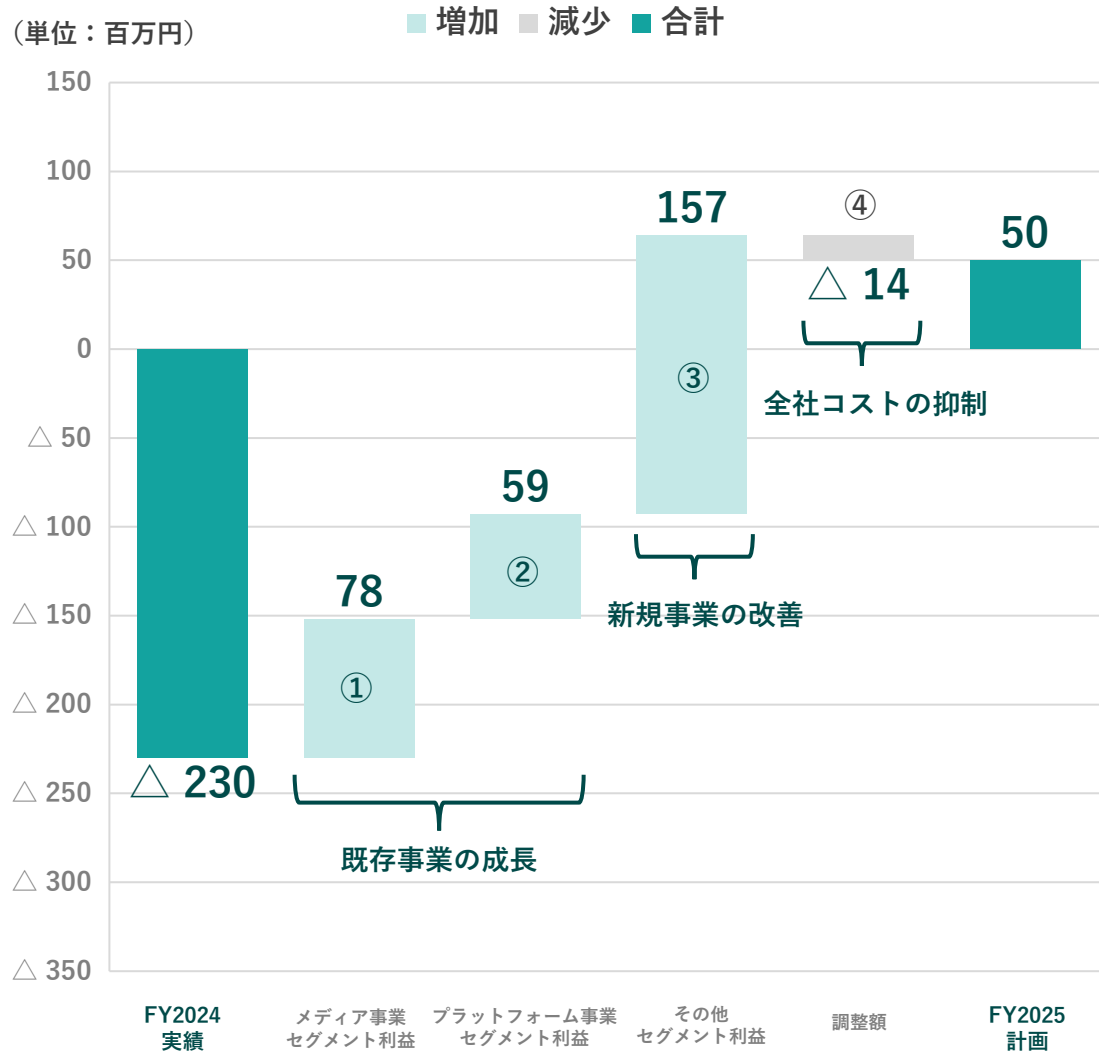


KPI (相談回数) ※2



※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 「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。



①メディア事業

- ゲームアプリは「カジュアルゲーム」及び「ハイパーカジュアルゲーム」に注力。「ハイパーカジュアルゲーム」はグローバル展開を強化。新ジャンル着手はより慎重に対応
- 画像生成サービス「Picrew」は、WEB版・アプリ版ともに広告収益の最大化を図るとともに、課金モデルの可能性を探っていく

②プラットフォーム事業

- FY2023に事業譲受した「SATORI電話占い」と新規サービス「恋愛相談METHOD」をグロスさせ業績拡大
- 電話占いサービス群を運営する(株)ティファレットの管理費用等の縮小及びカスタマーサポート機能の更なる充実
- 「B4ND」をはじめとする新規サービス群の収益化フェーズへの移行

③その他事業

- 立ち上げが遅れている事業は早期に「事業化フェーズへ」、事業化が進んでいる事業は早期に「利益化フェーズ」に引き上げを推進
- 不採算事業については改善・見直し・撤退の判断を継続

④調整額

- 業務プロセスの効率化、固定費の見直し等により全社的なコスト管理を推進



5. 会社概要



- 商 号 株式会社東京通信グループ (Tokyo Communications Group, Inc.)
- 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
- 代表者 代表取締役社長CEO 古屋 佑樹
- 設立年月 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 140名
- 決算月 12月
- 主要子会社 株式会社TT / 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 / 東京通信キャピタル合同会社 / BASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合 / TT TECH COMPANY LIMITED

(2024年12月31日時点)

TOKYO TSUSHIN GROUP のデジタルビジネス・コングロマリット

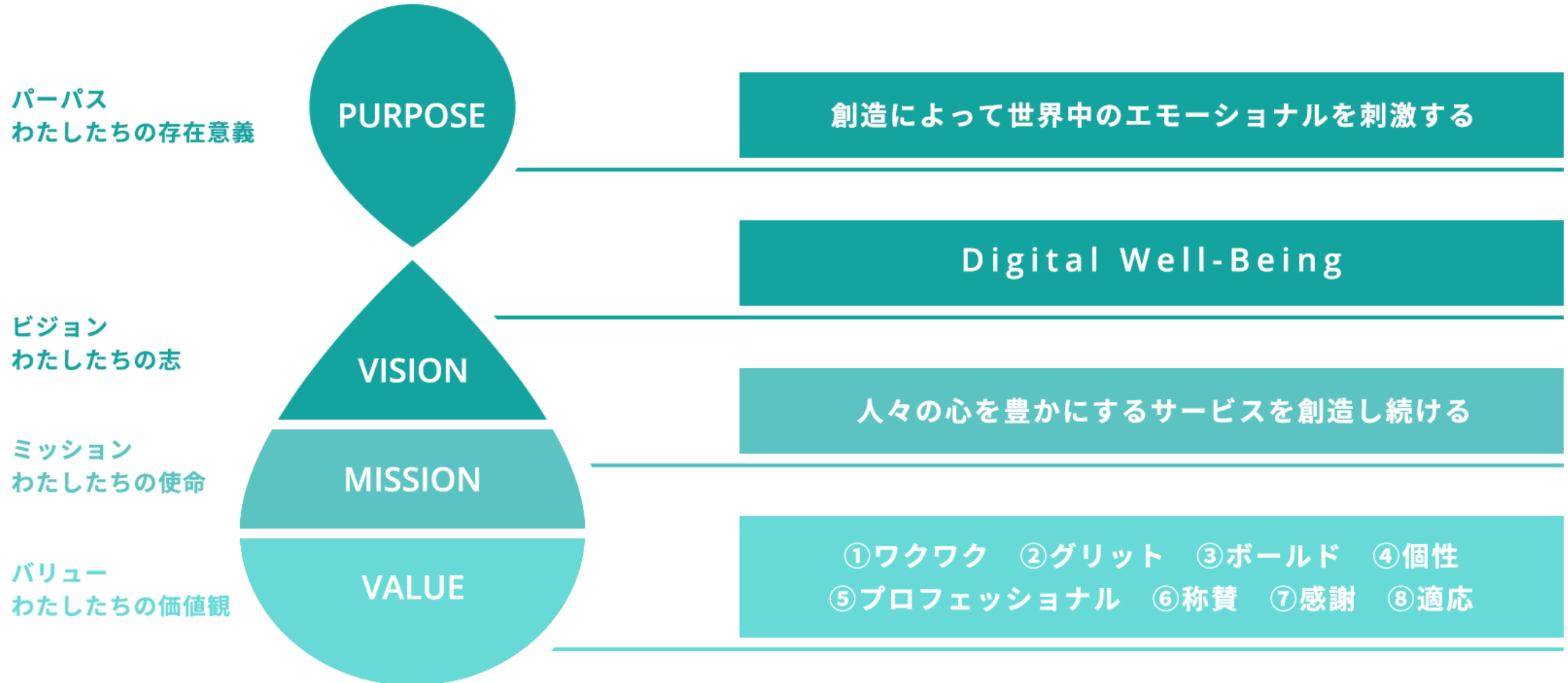
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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

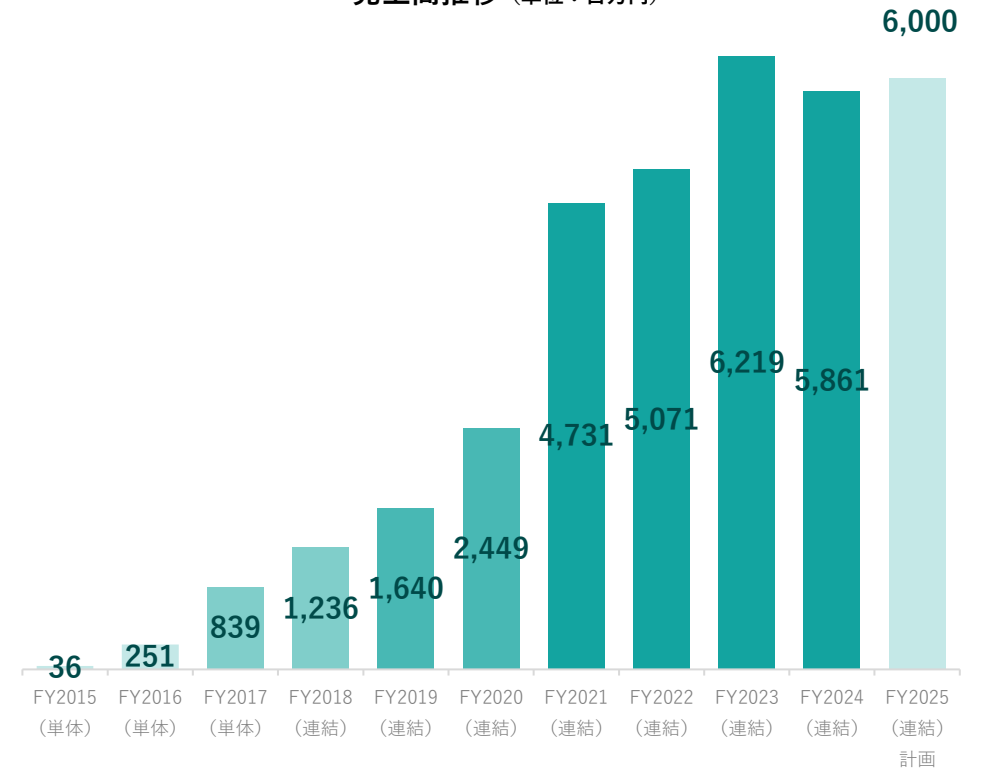
「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで
 中長期的な企業価値の向上を図り、持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



- 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）
- FY2024の売上高は上場したFY2020の2.4倍へ

- 2015年** ● スマートフォンアプリの開発・運用を主な目的として（株）東京通信を設立
- 2017年** ● 事業ポートフォリオの拡充を図るため、投資事業を開始
- 2020年** ● 東京証券取引所マザーズ市場（現グロース市場）に上場
- 2021年** ● 事業ポートフォリオの拡充を図るため、プラットフォーム事業を開始
- 2022年** ● 本社、グループ子会社を東京都港区(住友不動産六本木グランドタワー)に移転
- 2023年** ● 持株会社体制へ移行し、商号を（株）東京通信グループに変更

売上高推移（単位：百万円）



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 | 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

- ・シーイー・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



6. ビジネスモデル

7. 市場環境

8. 競争力の源泉





メディア事業

56.4 %

主にスマートフォン向けのアプリ、メディアの運用管理

- カジュアルゲームアプリ事業
- ハイパーカジュアルゲームアプリ事業
- 画像メーカーサービス事業



プラットフォーム事業

38.0 %

- 電話占いサービス事業
- エンタメテック事業 (B4ND)
- ヘルステック事業



その他

5.6 %

報告セグメントに含まれない事業セグメント

- 投資事業
- エンタメテック事業 (ファンクラブビジネス事業)
- メタバース事業
- デジタルサイネージ事業、その他

- 当社グループは、当社、連結子会社26社及び持分法適用会社1社で構成※1、セグメントは、「メディア事業」、「プラットフォーム事業」及び「その他」で構成
- 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

2024年12月期実績

セグメント区分	主要事業区分	主要な会社	事業概要	売上高 (構成比)	営業利益 セグメント利益 (構成比) ※2
メディア事業	カジュアルゲームアプリ事業	株式会社TT	● 国内・海外向けアプリ・メディアの運用・管理	3,304 百万円 (56.4%)	199 百万円 (17.1%)
	ハイパーカジュアルゲームアプリ事業				
	画像メーカーサービス事業	株式会社テトラクロマ			
プラットフォーム事業	電話占いサービス事業	株式会社ティファレット	● 電話占いサービス（「カリス」、「SATORI電話占い」、「恋愛相談METHOD」）の企画・運営	2,228 百万円 (38.0%)	267 百万円 (23.0%)
	エンタメテック事業	株式会社パルマ	● エンタメテック企画・運用 （推し活メッセージアプリ「B4ND」の運用）		
その他	メタバース事業	株式会社METaverse A CLUB	● メタバース等仮想空間へのコンテンツ提供	328 百万円 (5.6%)	△189 百万円 (16.3%)
		株式会社アミザ (持分法適用会社)	● メタバースプラットフォーム (AMIZA CITY GINZA) の企画・開発		
	ベンチャー投資事業（ファンド運営）	東京通信キャピタル合同会社	● 投資関連事業		
		TT1有限責任事業組合 BASE Partners Fund1号 投資事業有限責任組合			
その他の新規事業等	—	—			
(調整額)	—	当社（株式会社東京通信グループ）	● 管理部門にかかる人件費及び経費等の 各報告セグメントに配賦されない全社費用	—	△508 百万円 (43.6%)
合計	—	—	—	5,861 百万円 (100.0%)	△230 百万円 (100.0%)

※1 連結子会社の詳細につきましては、最新の有価証券報告書「関係会社の状況」等をご参照下さい。

※2 営業利益の構成比は絶対値をベースに算出しております。

- 国内及び海外で事業を展開
- 日本トップパブリッシャーとしての地位を確立（2021年から2023年は3年連続ゲームダウンロード数ランキングに日本一を獲得 ※1）

カジュアルゲームアプリ ※2



これまでにリリースしたスマートフォンアプリは約6,400タイトルとなり（2024年12月現在）、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いたしました。

ハイパーカジュアルゲームアプリ ※3



- ※1. 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）
- ※2. カジュアルゲームアプリとは、シンプルで分かりやすいゲームプレイを重視しており、あまり複雑な操作は必要ないものとなります。隙間時間等を利用して短時間でのプレイが可能です。収益化は広告表示に加え、アプリ内課金が主流です。
- ※3. ハイパーカジュアルゲームアプリとは、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なものとなります。非常にシンプルで、直感的にすぐに理解できるもので、ユーザーの年齢、性別、国籍等を問わず、誰もが遊べるデザインと操作性に特徴があります。収益化は主に広告収入となります。

- スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン



- 「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」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン

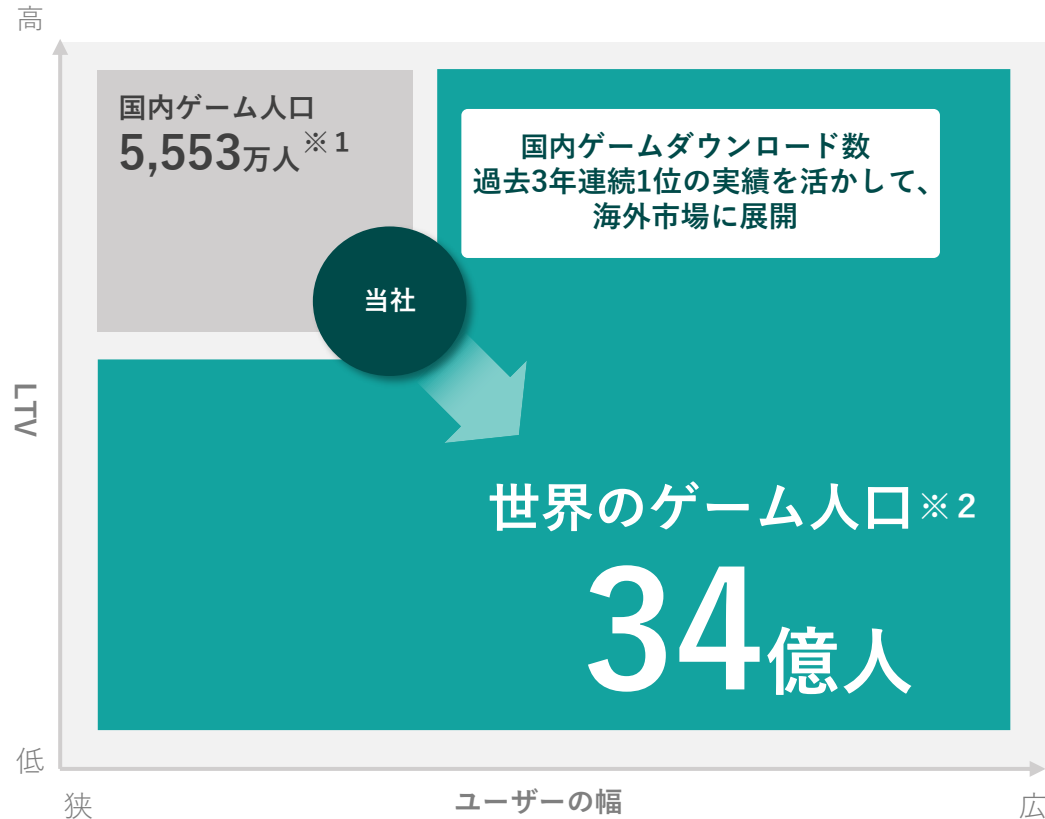
- ゲーム内広告をアドネットワークを介して広告主に提供、広告収益が主な収益源
- スマートフォン向け無料ゲームコンテンツを有料コンテンツとして別プラットフォームへ展開



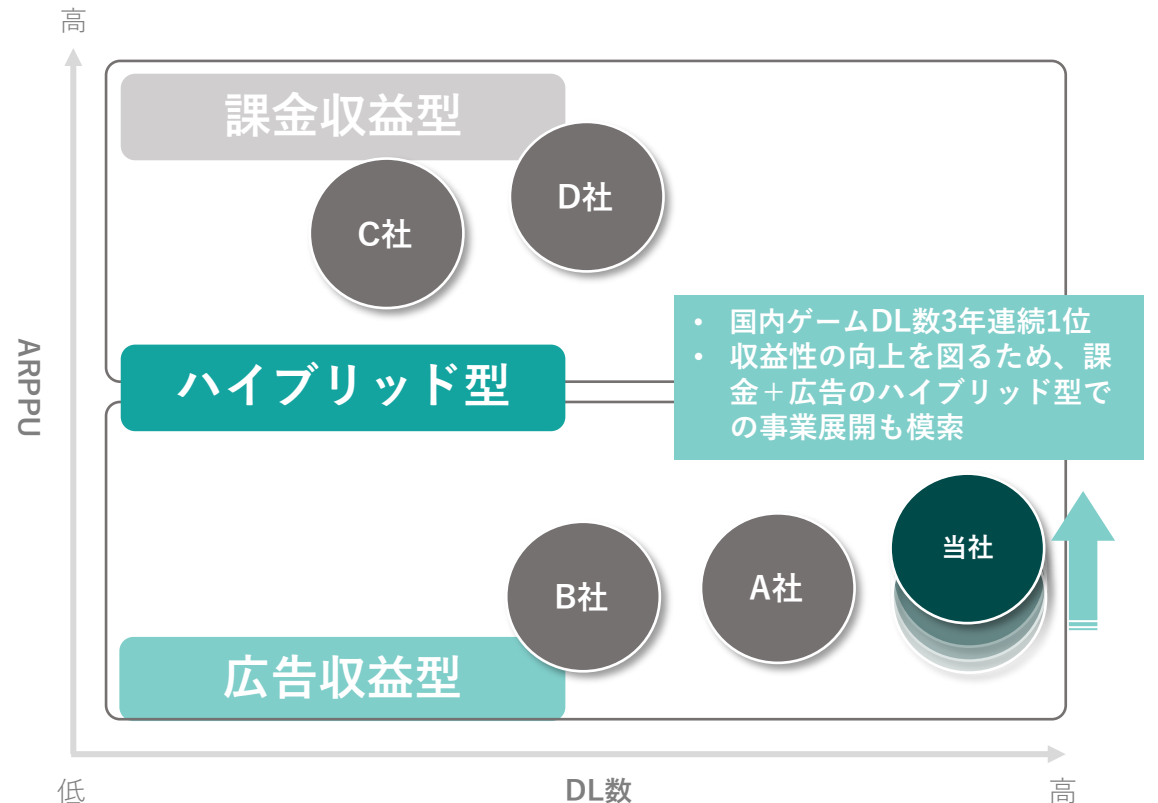
※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。

- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は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中

当社のポジション及びターゲット



国内モバイルゲーム市場のポジショニング



※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2024』 (2024年)

※2. 出所：Newzoo社 『2024年グローバルゲームプレイヤー人口』 (2024年)

東京通信グループのメディア事業が誇る競争優位性

※¹ 圧倒的な広告在庫

※² これまでリリースしたスマホアプリのタイトルは約6,400にもものぼり、カジュアルゲームアプリ配信会社として圧倒的な広告収益力を誇る



グローバル競争力

国内市場だけではなく海外市場にも容易にスマホアプリの配信が可能
170カ国以上を配信対象としており、世界中でヒットのチャンス大



高速開発スキーム

高速でPDCAを回し、短期スパンでリリースを実現する開発体制を構築
アセット活用で新ジャンルや他プラットフォームへの移植展開も容易

※1. 広告在庫とは、特定期間に対する広告のインプレッション数（表示回数）を指します。

※2. 2024年12月現在

- プラットフォーム事業の売上高構成割合は「電話占いサービス事業」が94%。電話占いサービス事業は「電話占いかリス」を中心に複数の相談サービスを展開

電話占いサービス事業

Charis
電話占いかリス

SATORI 電話占い

恋愛相談^{メソッド}METHOD

- 電話占いサービスは、恋愛、仕事及び人生に関する悩みを抱えるユーザーと、経験豊富な鑑定師を専用サイト上でマッチングする電話占い「カリス」・「SATORI電話占い」に加え、CtoC及びBtoCスキルシェア市場でのシェア拡大を目的として「恋愛相談METHOD」を運営しております。
- ユーザーが約400名の鑑定師の中から相談内容に適した鑑定師を選択し、通話時間に応じた支払いを行う従量課金型の収益モデルとなっております。

- 当社グループの強みであるマーケティング力とアプリ開発力を活かした新規サービス群
- Digital Well-Beingを提供するプラットフォームを構築

エンタメテック事業 (B4ND)



B4ND (ビヨンド) は、ファンとアーティストを“ダイレクトに”つなげるメッセージアプリです。垣根を超えた遥か彼方の一人ひとりに、一つ一つのメッセージを大切に届けます。



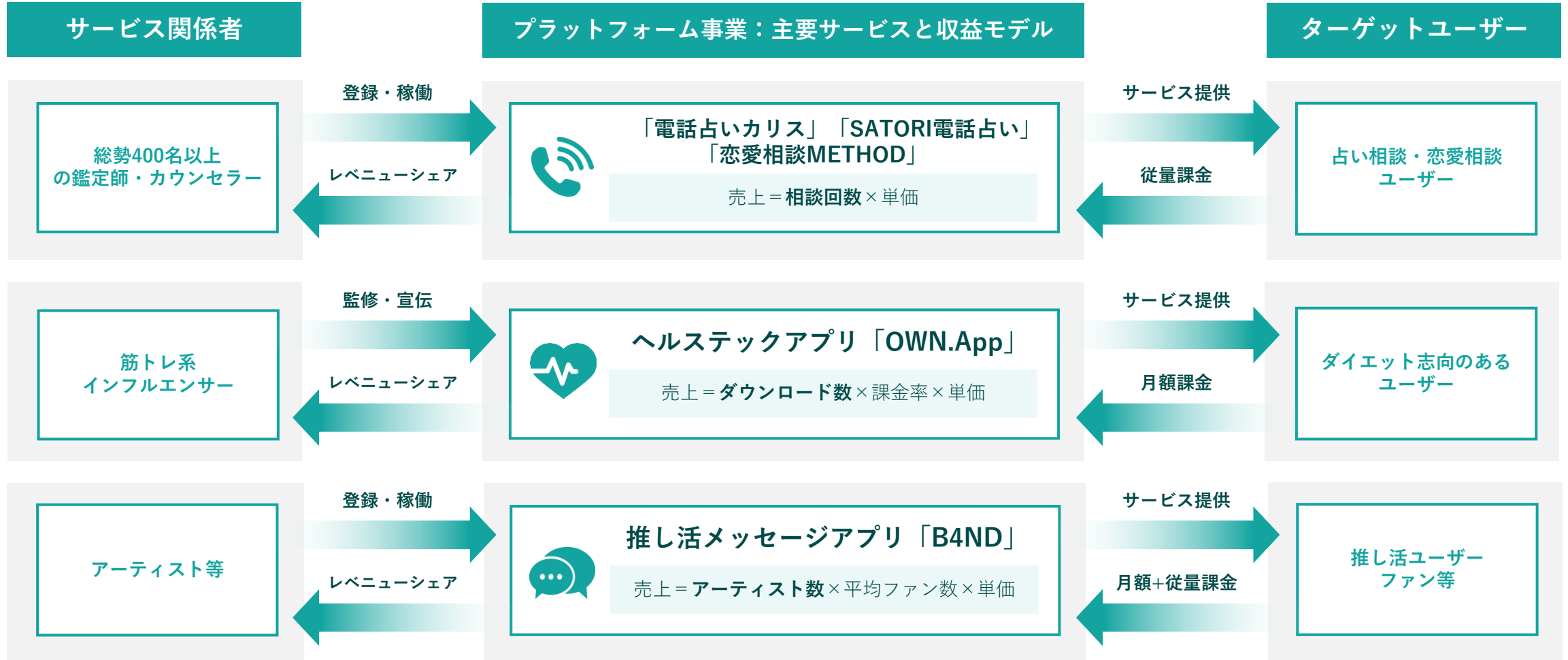
ヘルステック事業 (OWN.)



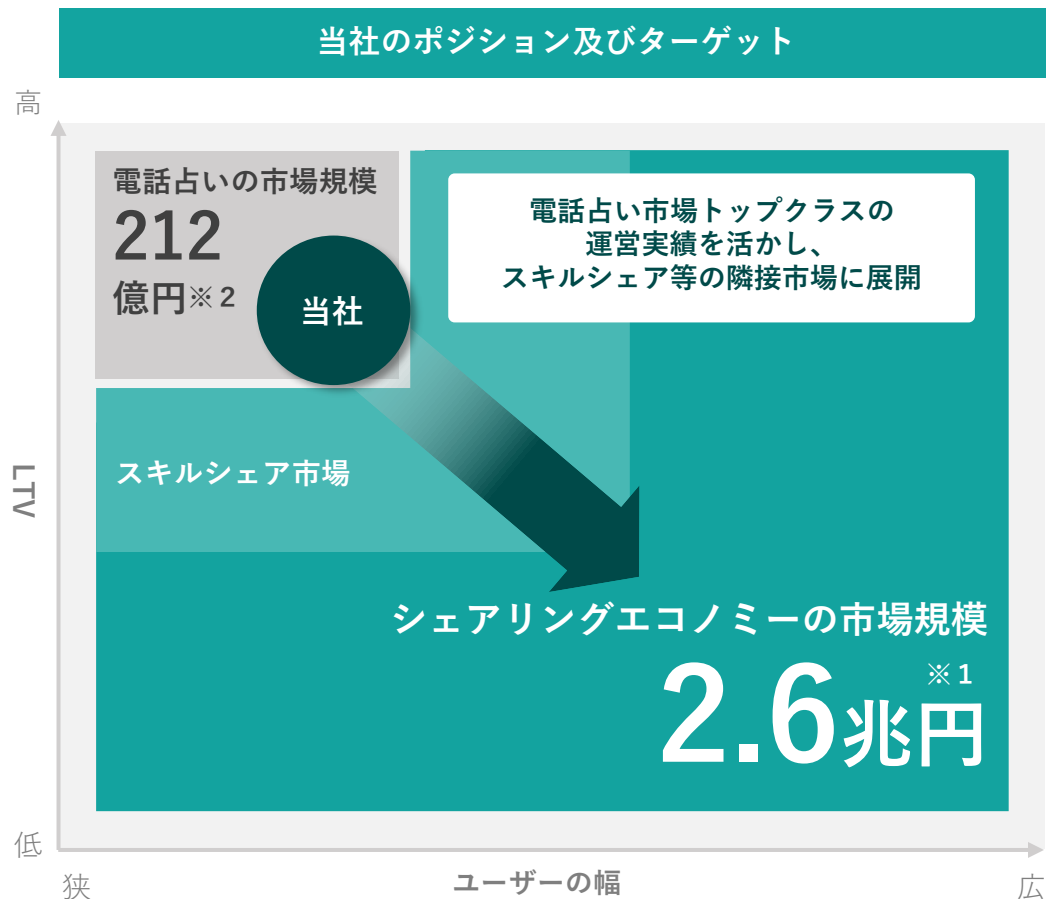
個人の健康の最大化を目指し、ヘルスケア・フィットネス領域へ参入。スマートフォンアプリ配信やEC展開を行っています。



- 従量課金と定額課金が主な収益源
- 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



- 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



※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 2023年度調査結果』（2024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、各種著作権収入等が一部含まれた市場規模となります。

東京通信グループのプラットフォーム事業が誇る競争優位性



10年超の相談実績

10年以上にわたる相談サービスの運営実績と豊富なノウハウ
業界トップクラスのブランド、コンプライアンス体制、プロデュース力



横展開・水平展開力

「相談」「マッチング」というキーワードでは事業拡張が無限大
C to C、B to C 問わずスキルシェア市場でのポジションを拡大可能



スピード開発力

アセットやマーケティングを活かした新規サービスの開発力
唯一無二のDigital Well-Beingを提供するプラットフォーム構築

「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



 TOKYO TSUSHIN GROUP

9.リスク情報（事業等のリスク）

10.その他



- 以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクについて記載しております。
- その他のリスクにつきましては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照下さい。

事業環境に係るリスク	リスクの概要	顕在化の可能性	影響度	対応方針
業界動向について	インターネット関連市場について 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。	低	低	現時点でも該当市場は成長、拡大を続けているものと捉えておりますので、今後も動向を注視して柔軟に対応してまいります。 また、多様な事業を運営しつつも、新規事業開発にも取り組むことにより、環境変化に影響を受けにくい収益構造となることを目指してまいります。
	スマートフォン関連市場について 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。	低	中	
	インターネット広告市場について 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。	中	中	
	技術革新への対応 インターネット関連技術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。	中	中	
開発・動作環境などの大幅な技術革新について	開発言語、OS等の開発環境、データベース等のバージョンアップ、生産・供給中止があった場合や、めざましい技術革新があった場合に、対応が遅れ、当社グループの製品が適切に順応できなければ、その内容によって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。	中	大	各プラットフォームでは定期的に、運営方針や利用上のガイドラインを変更するケースが多々ありますが、動向は常に注視し、変化の兆しがあった場合にはすみやかに調査、検討、対策を投じることで安定した事業を行ってまいります。
他社との競合について	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。	中	中	メディア事業においては、競合他社が増加することで市場が活性化し、ユーザーの循環や広告収益も比例して向上するという特例がありますが、各事業ともに、更なる独自ノウハウの構築に注力し、体制の強化を図るとともに、事業の拡大を目指してまいります。

- 以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクについて記載しております。
- その他のリスクにつきましては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照下さい。

事業内容に係るリスク	リスクの概要	顕在化の可能性	影響度	対応方針
海外展開について	当社グループのアプリを海外で展開しており、海外ユーザーの嗜好へ十分な対応が図られなかった場合や予測困難なビジネスリスクや法規制等によるリスクが生じた場合には、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。	中	中	市場の動向やユーザーの嗜好については常に注視し、変化の兆しがあった場合にはすみやかに調査、検討、対策を投じることで安定した事業を行ってまいります。
ユーザーの嗜好の変化について	当社グループが開発・運営するプロダクトにおいては、ユーザーの嗜好の変化が激しいと考えており、ユーザーのニーズに対応するコンテンツの開発・導入が何らかの要因により困難となった場合には、想定していた広告収益が得られない可能性があります。	中	中	
広告宣伝活動について	当社グループ事業において、新規ユーザーの獲得は非常に重要な要素であり、広告宣伝活動を積極的に実施しユーザー数の増加を図っております。獲得効率化のために、都度、最適な施策を実施しておりますが、必ずしも当社グループの想定どおりに推移するとは限らず、期待どおりの効果が得られない場合、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。	中	中	メディア事業では、アプリ毎の収益状況を1日単位で監視、管理することで、損益を常に把握できる体制を構築しております。それにより、収益よりも費用が上回る場合には広告出稿を即座に停止する等の調整が可能となっており、引き続き安定した事業を行ってまいります。また、プラットフォーム事業でも同様に、費用対効果を最大にすべく広告宣伝活動に努めております。
ブランドのイメージ悪化によるリスクについて	当社グループが展開する電話占いサービス及び恋愛相談サービスでは、電話相談を行う鑑定師や鑑定師が所属する事務所と業務委託契約を締結しております。また、当社グループが提供するメッセージアプリサービス及びファンクラブサイトではアーティストが所属する芸能事務所と業務委託契約を締結しております。鑑定師やアーティストのブランドイメージの悪化につながる事象が発生した場合、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。	中	中	ユーザー1人当たりの月の利用金額の上限設定の導入や、初めてのユーザーにも安心してご利用いただけるためのカスタマーサポート体制の充実、厳選した採用と研修による鑑定師の質の向上に努めることで、各ブランドの地位向上に取り組んでおります。
投資事業について	当社グループでは、投資事業を通して、投資実行先を未上場会社とした株式投資を行っております。投資先企業の業績状況等に起因する株式価値の低下により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	投資実行先選定にあたっては当該企業の事業計画等詳細なデューデリジェンスを行うとともに、投資実行後においても定期的・継続的モニタリングを行っておりますので、引き続き安定した事業を行ってまいります。

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。

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。
- 本資料のアップデートは、2026年2月～3月を予定しております。

The logo consists of a horizontal bar at the top, followed by three vertical bars of varying heights below it, resembling a stylized 'T' or a bar chart.

TOKYO TSUSHIN GROUP