



2025年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

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8月14日

2025年12月期 第2四半期連結累計期間（中間連結会計期間）

(百万円)	FY2024 2Q (1～6月)	FY2025 2Q (1～6月)	前年同期比	
売上高	2,771	3,176	+404	114.6%
営業利益	△211	140	+351	—
EBITDA	△16	320	+337	—

2025年12月期 第2四半期連結会計期間

(百万円)	FY2024 2Q (4～6月)	FY2025 2Q (4～6月)	前年同期比	
売上高	1,400	1,617	+217	115.5%
営業利益	△114	84	+199	—
EBITDA	△17	175	+192	—

メディア事業が好調

App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで1位を獲得するなど、ヒットタイトルを継続的に創出

- メディア事業は、前期より継続的に収益性の高い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に経営資源を集中させる戦略を推進。その成果として複数のヒットタイトルが誕生。国内向けハイパーカジュアルゲームアプリ「隣の席はだれ？」及びカジュアルゲームアプリ「ニッポン征服」は、App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで1位を獲得し、収益拡大に大きく貢献。その他のアプリ群についても、1タイトルあたりの採算性が向上し、運用中のアプリ全体として収益力が向上
- プラットフォーム事業は、主力である電話占いサービス事業が牽引し、前年同期を大きく上回る水準で堅調に推移、。AI機能を試験的に導入し、AI技術の活用を通じて、業績の一層の向上および持続的な成長を目指す
- その他の区分は、売上構成比において中核的な位置を占めているファンクラブビジネス事業が、第1四半期会計期間に続き、第2四半期会計期間においても黒字を計上し、2四半期連続での黒字を計上。前期より進めてきた収益構造の見直しは第2四半期会計期間をもって概ね完了



1.	2025年12月期 第2四半期 決算概要	p. 4
2.	セグメント別の概況	
	① メディア事業	p. 8
	② プラットフォーム事業	p.14
	③ その他（新規事業等）	p.20
3.	2025年12月期 業績予想・進捗	p.26
4.	Appendix	p.29

【本資料における用語の定義および注意事項】

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



1. 2025年12月期 第2四半期 決算概要



(百万円)		FY2024 2 Q累計	FY2025 2 Q累計	増減	YonY	FY2024 2 Q	FY2025 2 Q	増減	YonY
メディア事業	売上高	1,597	1,846	+248	115.6%	780	949	+168	121.6%
	セグメント利益	80	225	+145	281.4%	24	122	+97	491.1%
	EBITDA	113	251	+137	222.0%	41	135	+93	325.8%
プラットフォーム事業	売上高	1,049	1,115	+66	106.3%	549	564	+15	102.8%
	セグメント利益	76	160	+83	208.9%	59	88	+28	147.0%
	EBITDA	232	312	+79	134.3%	137	164	+26	119.1%
その他	売上高	125	214	+89	171.7%	71	103	+32	145.9%
	セグメント利益	△101	△9	+92	—	△48	△1	+47	—
連結	売上高	2,771	3,176	+404	114.6%	1,400	1,617	+217	115.5%
	営業利益	△211	140	+351	—	△114	84	+199	—
	EBITDA	△16	320	+337	—	△17	175	+192	—

業績トピックス

- 複数のアプリがApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）で1位を獲得し、業績に大きく貢献
- 画像メーカーサービス「Picrew」も堅調に推移

- 主力の電話占いサービス事業が安定的に収益を創出しているほか、エンタメテック事業「B4ND」も2024年9月以降、10ヶ月連続で黒字を計上

- 売上構成比において中核的な位置を占めているファンクラブビジネス事業は、2四半期連続で黒字を計上。収益構造の見直しは概ね完了し、今後の安定的な収益確保にむけた基盤が整いつつある。

- 営業利益は9ヶ月連続で黒字を計上しており、前期まで続いていた赤字体質からの脱却を果たし、収益構造の改善が着実に進展

収益性の高い事業に経営資源を集中させる戦略が奏功し、利益面で大きく改善。営業利益率は前年同期比で12.1pt上昇すべての段階利益において2四半期連続で黒字を計上し、収益構造の改善が着実に進んでいることを示す結果となった

- 連結業績はメディア事業における「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」、「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」が牽引し、営業利益は9ヶ月連続で黒字を計上
- 現在、流動負債が流動資産を上回っているものの、成長投資に伴う一時的なものと考えており、引き続き、財務体質の改善に向けて取り組んでいく方針

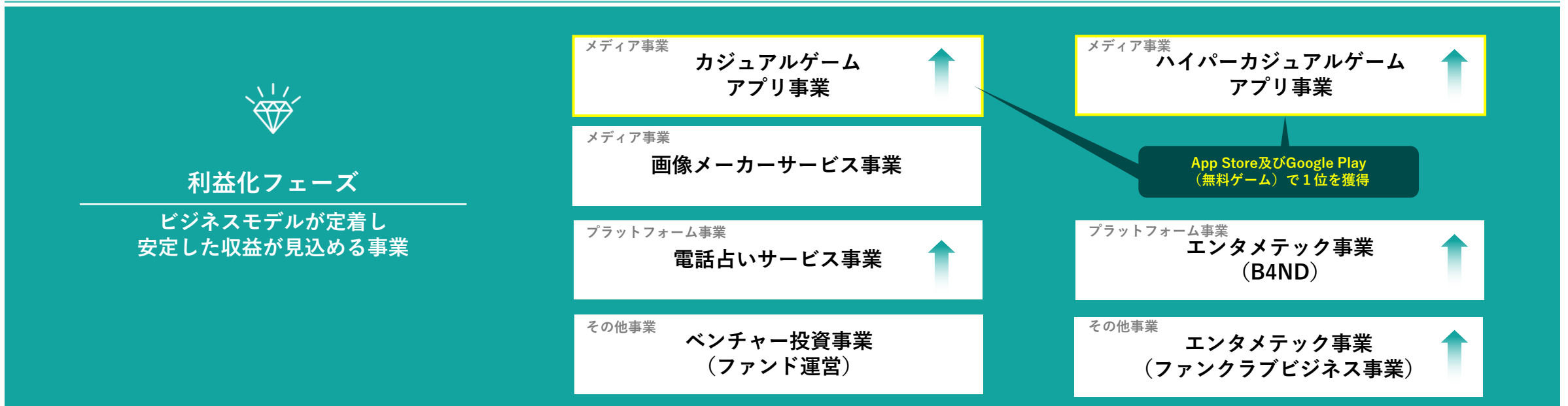
連結損益計算書

(百万円)	FY2024 2 Q累計実績	FY2025 2 Q累計実績	YonY
売上高	2,771	3,176	+ 404
売上総利益	2,185	2,583	+ 397
販売費及び一般管理費	2,397	2,442	+ 45
営業利益	△211	140	+ 351
営業利益率	△7.6%	4.4%	+ 12.1pt
経常利益	△88	105	+ 193
税金等調整前中間純利益	△68	105	+ 173
親会社株主に帰属する 中間純利益	△158	45	+ 204
EBITDA	△16	320	+ 337

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	2025年 6月末	前期末比
流動資産	1,677	2,411	1,689	1,847	+ 158
固定資産	2,207	2,583	2,061	1,864	△197
資産合計	3,884	4,995	3,751	3,712	△39
流動負債	1,049	1,259	1,794	2,253	+ 459
固定負債	1,956	1,990	1,192	660	△531
負債合計	3,005	3,250	2,986	2,913	△72
株主資本	869	948	534	580	+ 45
純資産合計	879	1,745	765	798	+ 32
負債・純資産合計	3,884	4,995	3,751	3,712	△39

- メディア事業は「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」、「カジュアルゲームアプリ事業」にてヒットタイトルを継続的に創出し、App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）で1位を獲得。「画像メーカーサービス事業」は安定した収益により当事業を下支え
- プラットフォーム事業は安定した業績を維持。AI技術の活用による更なる成長を目指す
- 当社の持続的成長を見据え、事業ポートフォリオの戦略的な再構築を今後も段階的に進めていく方針



2. セグメント別の概況

①メディア事業

- ・ 「ハイパーカジュアルゲーム」、「カジュアルゲーム」が好調
- ・ 「隣の席はだれ?」、「ニッポン征服」がApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングにて第1位に！
- ・ ヒットタイトル創出における再現性は、直近の取り組みによって従前よりも一層の精度向上

FY2025／2Q累計（1月～6月）

売上高	YonY	増減
1,846 百万円	115.6 %	+248 百万円
セグメント利益	YonY	増減
225 百万円	281.4 %	+145 百万円
EBITDA	YonY	増減
251 百万円	222.0 %	+137 百万円

FY2025／2Q（4月～6月）

売上高	YonY	増減
949 百万円	121.6 %	+168 百万円
セグメント利益	YonY	増減
122 百万円	491.1 %	+97 百万円
EBITDA	YonY	増減
135 百万円	325.8 %	+93 百万円

2つのタイトルがApp Store 及び Google Play（無料ゲーム）ランキングで1位を獲得！！
その後も継続的に上位にランクインしており、業績に大きく貢献。次なるステップとしてグローバル展開を計画



隣の席はだれ？ - 暇つぶし論理パズルゲーム

カジュアルに遊べる席替えロジックパズルゲーム

（ゲーム説明）
ヒントを読んで、正しい場所にみんなを導きましょう！
アイコンを選んでホールドしながら正解の場所に持って行ってください。

すべて正解するとクリア画面に、失敗ならリトライ画面が表示されます。
ヒントに当てはまる人が2人以上いるときは、矛盾がないよう考えて配置することが重要です。

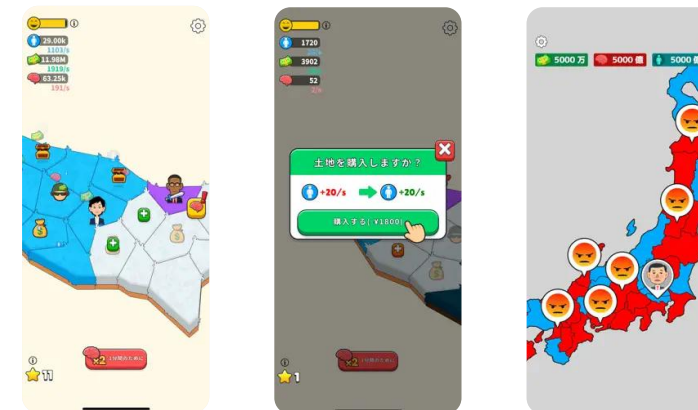


ニッポン征服

選択肢を選んで良い国を作る侵略ゲーム

（ゲーム説明）
あなたの選択で国が変わる！

あなたは国の代表として、さまざまな政策を選択し、理想の国づくりを目指します。
正しい選択をすれば、人口・お金・頭脳が増加し、国は繁栄します。



- 課金機能については、月額課金会員数が増加基調で推移しており、当初の立ち上げは順調に完了

「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」



プレミアムプランは、「セーブ機能」「広告非表示」「ブックマーク上限の拡張」など、ユーザーの利便性及び操作性の向上を目的としたアプリ版限定の有料機能として提供しております。なお、Web版を含む無料ユーザー向け機能につきましても、今後も継続的な改善を図り、より快適な利用環境の整備に努めてまいります。

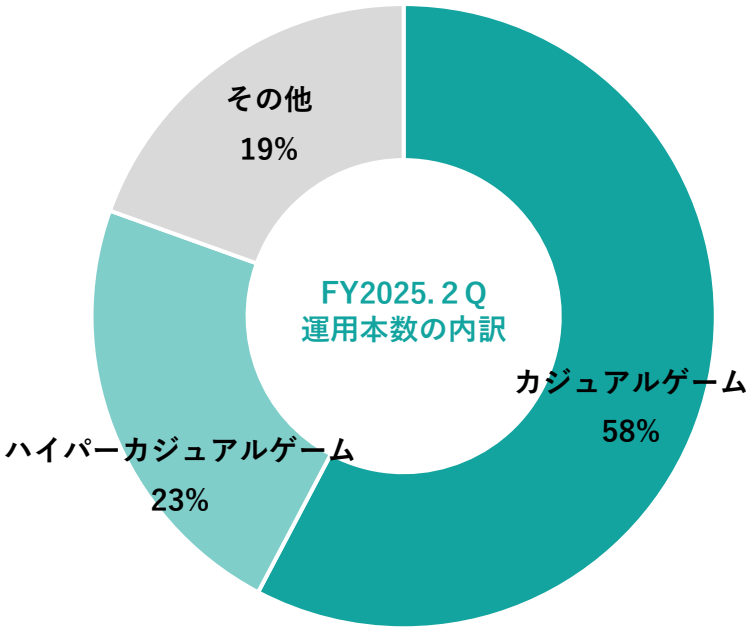
第2四半期末の月平均運用本数は246本となり、通期計画を上回って推移

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



KPI（運用本数）※

	FY2025 計画	FY2025 2Q実績
運用本数 (月平均)	239	246



※「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。2025年6月26日付「業績予想の上方修正に関するお知らせ」に伴う運用本数計画の修正はありません（当初計画を据え置き）。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。

「GameFi領域における事業の拡大を企図した暗号資産（ビットコイン）の購入について

当社の主力事業であるメディア事業においては、成長領域と位置付けるGameFi領域への参入を2022年12月に決定したものの、これまで本格的な取り組みには至っていませんでしたが、社内体制の整備及びリソース配分の見直しを経て、実行フェーズへと移行する体制が整いました。

これまで培ってきたカジュアルゲームの開発力や日本市場におけるモバイルゲームダウンロード数第1位の実績※を活かし、ブロックチェーンゲームの開発を推進し、今後は、カジュアルゲームとGameFiエコノミーの融合による新たな事業モデルの構築を目指します。これまで当社が開発してきた6,400タイトルを超える既存ゲームの中から選定した一部コンテンツのGameFi化に加え、GameFiに最適化した新規タイトルの開発を進めることで、新たなユーザー層の獲得と収益機会の創出に取り組んでまいります。

なお、GameFiとは、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（プレイ・トゥ・アーン）」型のブロックチェーンゲームを指します。当社では、インセンティブとしてビットコインの付与を予定しており、これに伴い、サービス開発の初期段階において必要となる相当額のビットコインを取得する方針といたしました。

GameFi領域における事業展開の具体的な方針等については、市場動向や技術的な課題を踏まえつつ、最適な形を慎重に検討してまいります。

※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. セグメント別の概況

②プラットフォーム事業

- 電話占いサービス事業が牽引。「電話占いカリス」はLINE公式アカウントにAI機能を導入し、将来的な事業展開の可能性について検証開始
- エンタメテック事業は10ヶ月連続で黒字を計上し、安定した水準で推移

FY2025／2Q累計（1月～6月）

売上高	YonY	増減
1,115 百万円	106.3 %	+ 66 百万円
セグメント利益	YonY	増減
160 百万円	208.9 %	+ 83 百万円
EBITDA	YonY	増減
312 百万円	134.3 %	+ 79 百万円

FY2025／2Q（4月～6月）

売上高	YonY	増減
564 百万円	102.8 %	+ 15 百万円
セグメント利益	YonY	増減
88 百万円	147.0 %	+ 28 百万円
EBITDA	YonY	増減
164 百万円	119.1 %	+ 26 百万円

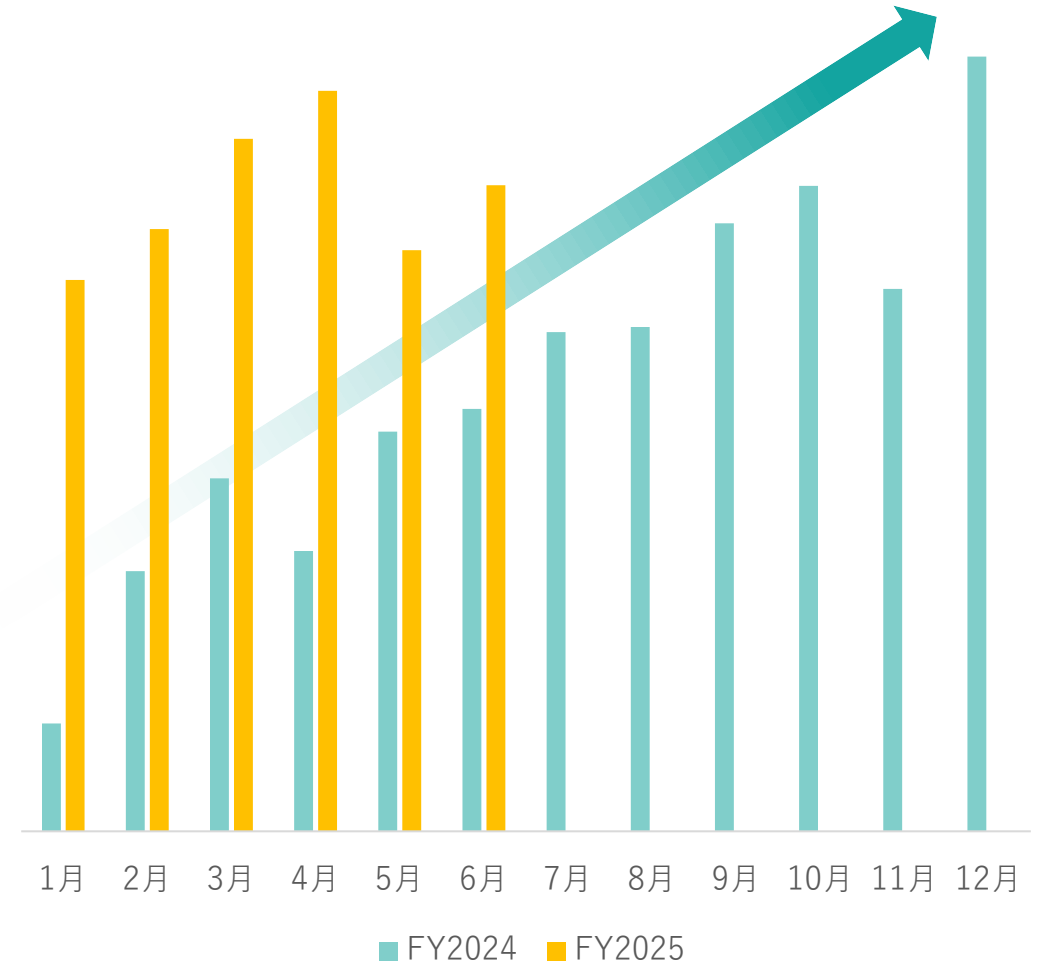
電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は2023年10月のリリース以降、順調に成長を続けており、業績への貢献も着実に拡大。引き続き、次なる事業の柱としての成長を目指す



SATORI 電話占い



恋愛相談METHOD



「恋愛相談METHOD」 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

第2四半期末の相談回数は14万5千回 「電話占いカリス」が牽引

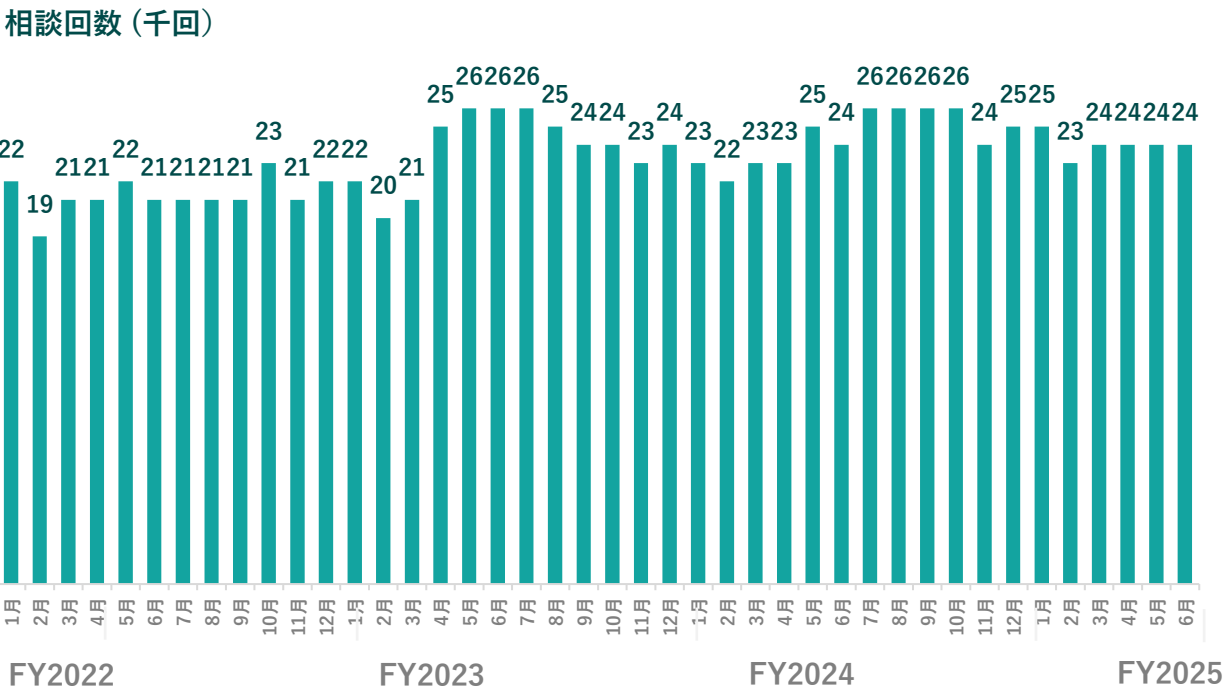
総勢400名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍。主力の「電話占いカリス」を中心に毎月約24,000回の相談を実施



SATORI 電話占い
恋愛相談METHOD

KPI（相談回数）※

（千回）	FY2025 計画	FY2025 2 Q実績
相談回数	315	145



※「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。

「電話占いカリス」LINE公式アカウントにAI機能を導入

真の狙い

1. 導入の背景

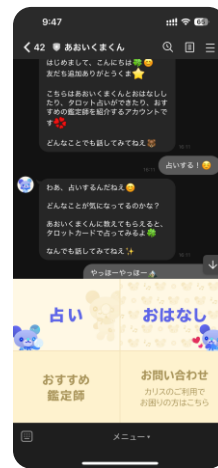
- 今回導入したAI機能は、非対面かつ匿名で気軽に体験できる窓口として位置づけており、ユーザーにとっての接点拡大及びサービス理解の促進を図るための施策として導入

2. AI機能の内容

- 「電話占いカリス」のキャラクター「あおいくまくん」を通じて、ユーザーがLINE上で24時間365日、気軽に“おはなし”や“占い”を自動的に体験できる仕組みを提供
- ユーザーのニーズに応じて、厳選したおすすめの鑑定師を紹介する機能も備えており、恋愛や仕事など、さまざまな悩みに寄りそうことで、ユーザーが自身の感情と向き合い、不安の軽減やQOL（クオリティ・オブ・ライフ）の向上に資するサービスの提供を目指す

3. プラットフォーム事業における今後の事業展開

- 本AI機能の導入は、プラットフォーム事業におけるAI技術の活用によるサービス価値の向上と今後の事業展開の可能性を検証することが目的
- 将来的には鑑定師やアイドルが持つ専門性や人格をAI上で再現することにより「対話型デジタルヒューマン・AIアバター」を制作し、当社グループの各相談サービスやエンタメテック領域における活用を視野に入れている
- 今後は、本導入におけるユーザーの反応や利用状況等を踏まえ、AI技術のさらなる高度化及び展開領域の拡大を推進し、業容拡大と企業価値の向上を目指していく



エンタメテック事業は、10ヶ月連続での黒字化を達成。安定した水準で推移

『推し活×メッセージアプリ「B4ND」』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。SHOW-WA / MATSURIの会員数は順調に伸長

- 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



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

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、第1四半期会計期間に続き、第2四半期会計期間においても黒字を計上し、2四半期連続での黒字。前期より進めてきた収益構造の見直しは当第2四半期会計期間をもって概ね完了

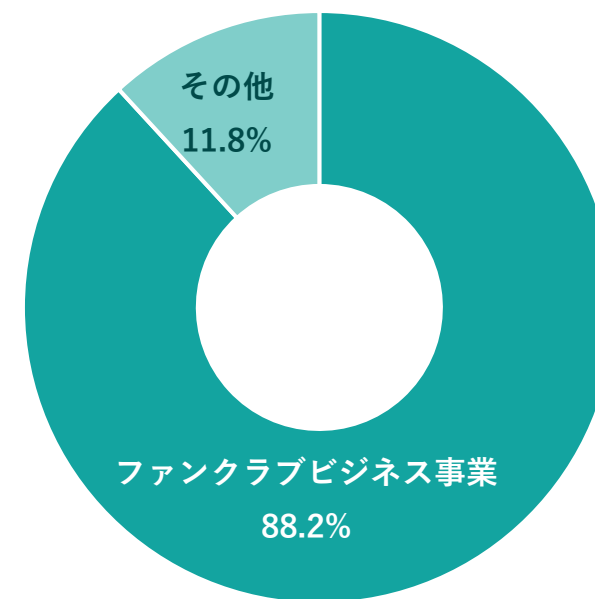
FY2025／2Q累計（1月～6月）

売上高	YonY	増減
214 百万円	171.7 %	+ 89 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△ 9 百万円	—	+ 92 百万円

FY2025／2Q（4月～6月）

売上高	YonY	増減
103 百万円	145.9 %	+ 32 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△ 1 百万円	—	+ 47 百万円

FY2025. 2Q累計 その他セグメントの売上高構成比



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



「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。

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



- 2四半期連続で黒字計上。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



ラフ×ラフ

「B4ND」にも参画



Rain Tree

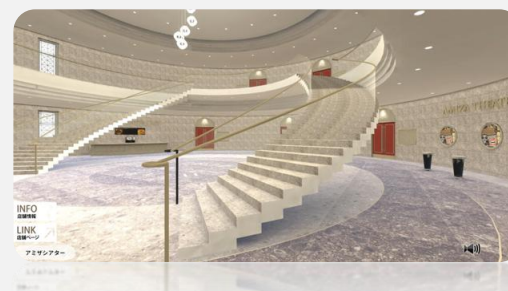
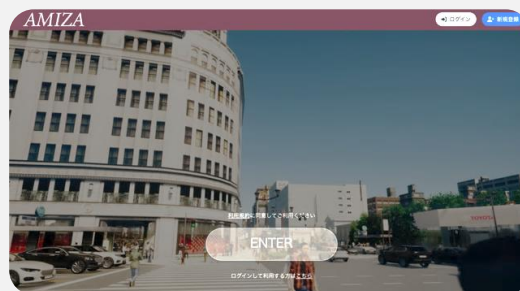
「B4ND」にも参画

- 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。

当社の持分法適用会社である株式会社アミザにて、プラットフォーム「AMIZA CITY GINZA」β版を公開中

正式版（公開時期未定）では、エリアや出店店舗数をβ版から拡大し、サービスの拡充を図る予定



AMIZA CITY GINZA

「AMIZA CITY GINZA」は、リアルな表現でもうひとつの銀座の街並みを再現したインターネット上のバーチャル空間です。



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。

2025年7月29日開催の取締役会にて、
投資事業において連結子会社が保有する投資有価証券の一部を売却することを決定

売却株式	連結子会社が保有する非上場有価証券 1 銘柄
投資有価証券売却益の発生日	2025年9月中を予定
投資有価証券売却益（概算）	509 百万円

当該投資有価証券売却益は、2025年12月期第3四半期連結会計期間（2025年7月1日～2025年9月30日）において営業外収益として計上する予定

2025 年12 月期の連結業績予想につきましては、本日公表の「業績予想の上方修正に関するお知らせ」に反映しております。

3. 2025年12月期 業績予想・進捗

メディア事業好調による6月26日付の上方修正に続き、投資事業において投資有価証券売却益509百万円を計上する見込みとなったことにより本日（8月14日）2回目の上方修正を実施。投資有価証券売却益は第3四半期に計上予定

(百万円)	FY2024	FY2025	FY2025	FY2025	FY2025 2Q累計	
	実績	当初予想	6/26 修正予想	8/14 修正予想	実績	進捗率
売上高	5,861	6,000	6,200	6,200	3,176	51.2%
営業利益	△230	50	140	180	140	78.0%
経常利益	△211	15	100	630	105	16.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△413	△50	10	75	45	60.8%
EBITDA	153	430	500	540	320	59.4%

- メディア事業はカジュアルゲームアプリ、ハイパーカジュアルゲームアプリのヒットタイトルが牽引し、好調に推移
- エンタメ領域（「エンタメテック事業」及び「オフィシャルファンクラブ事業」）は四半期単位での黒字化を継続。引き続き、体制強化とサービス拡充により、持続的な成長を図っていく方針
- 今後も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

(百万円)		FY2024	FY2025	FY2025	FY2025	FY2025 2Q累計	
		実績	当初計画	6/26 修正計画	8/14 修正計画	実績	進捗率
メディア事業	売上高	3,304	3,216	3,559	3,448	1,846	53.5%
	セグメント利益	199	278	353	322	225	70.0%
	EBITDA	259	328	404	373	251	67.2%
プラットフォーム事業	売上高	2,228	2,476	2,261	2,245	1,115	49.7%
	セグメント利益	267	326	302	331	160	48.5%
	EBITDA	579	640	607	635	312	49.2%
その他	売上高	328	306	378	505	214	42.5%
	セグメント利益	△189	△31	△41	63	△9	—
連結	売上高	5,861	6,000	6,200	6,200	3,176	51.2%
	営業利益	△230	50	140	180	140	78.0%
	EBITDA	153	430	500	540	320	59.4%

4 . Appendix

- 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 128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

(2025年 6 月30日時点)

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

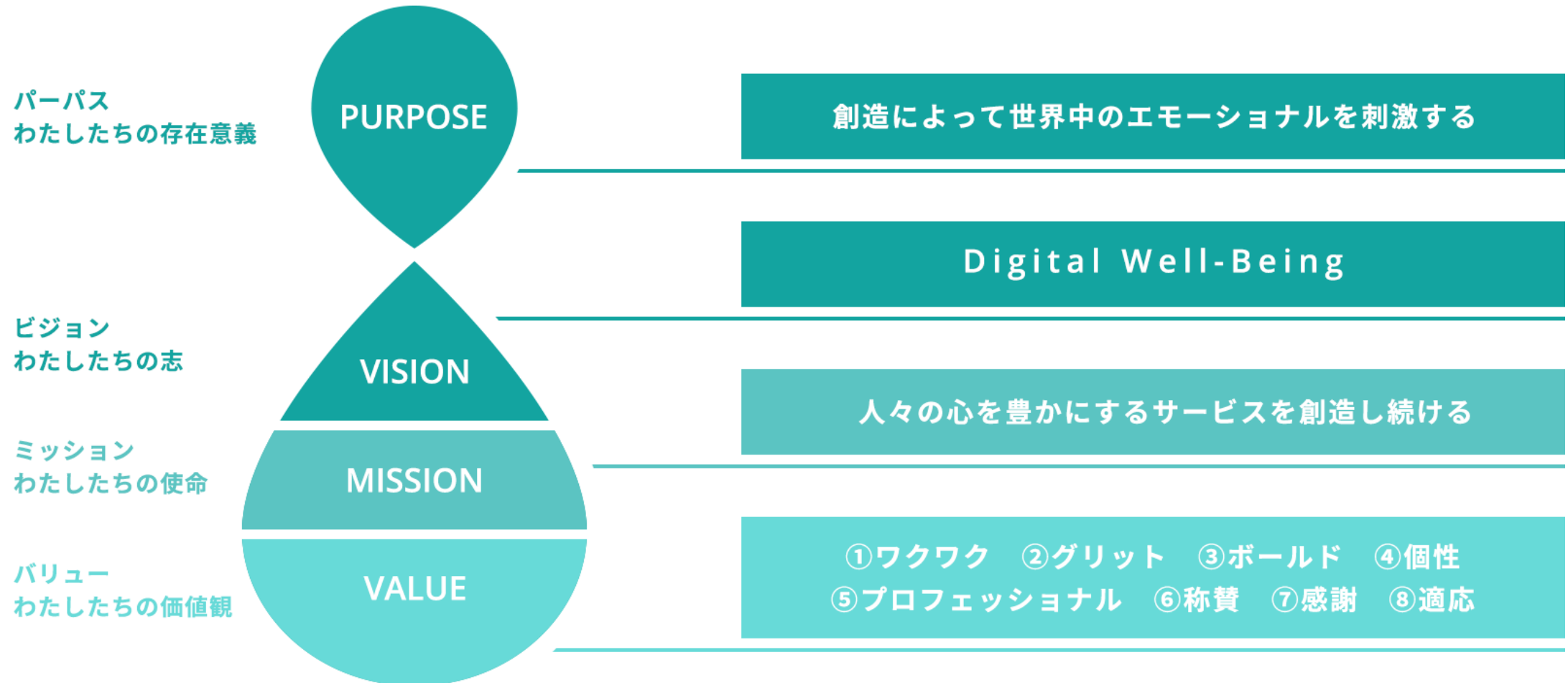
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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

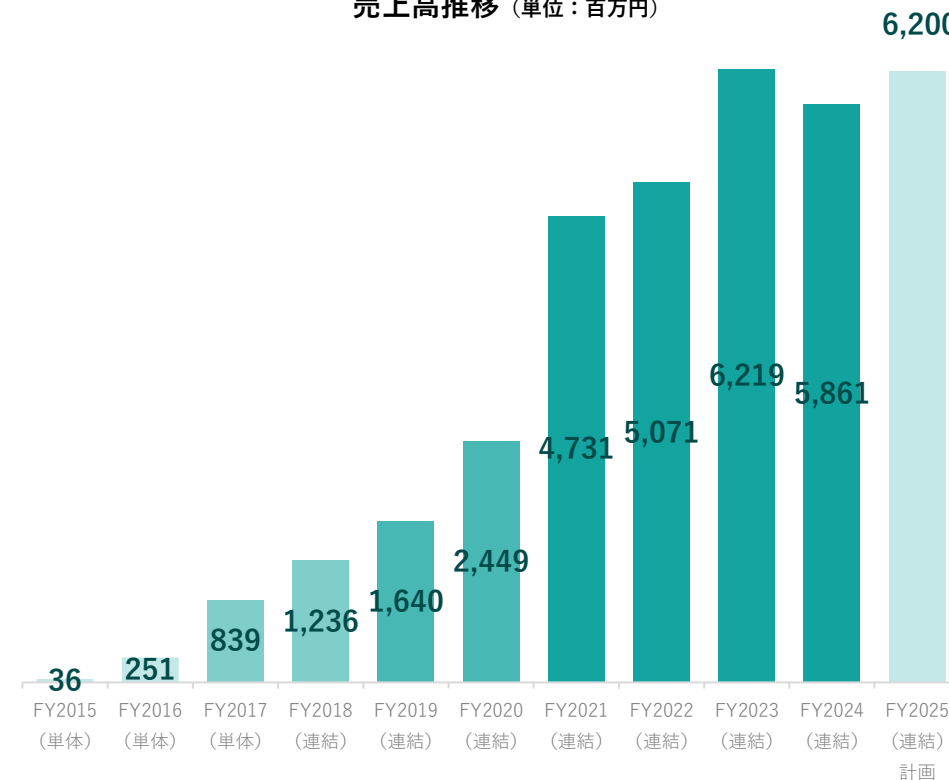
「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで
中長期的な企業価値の向上を図り、持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



- 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
- 2023年basepartners 2号投資事業有限責任組合 General Partner（現任）



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

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

- 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



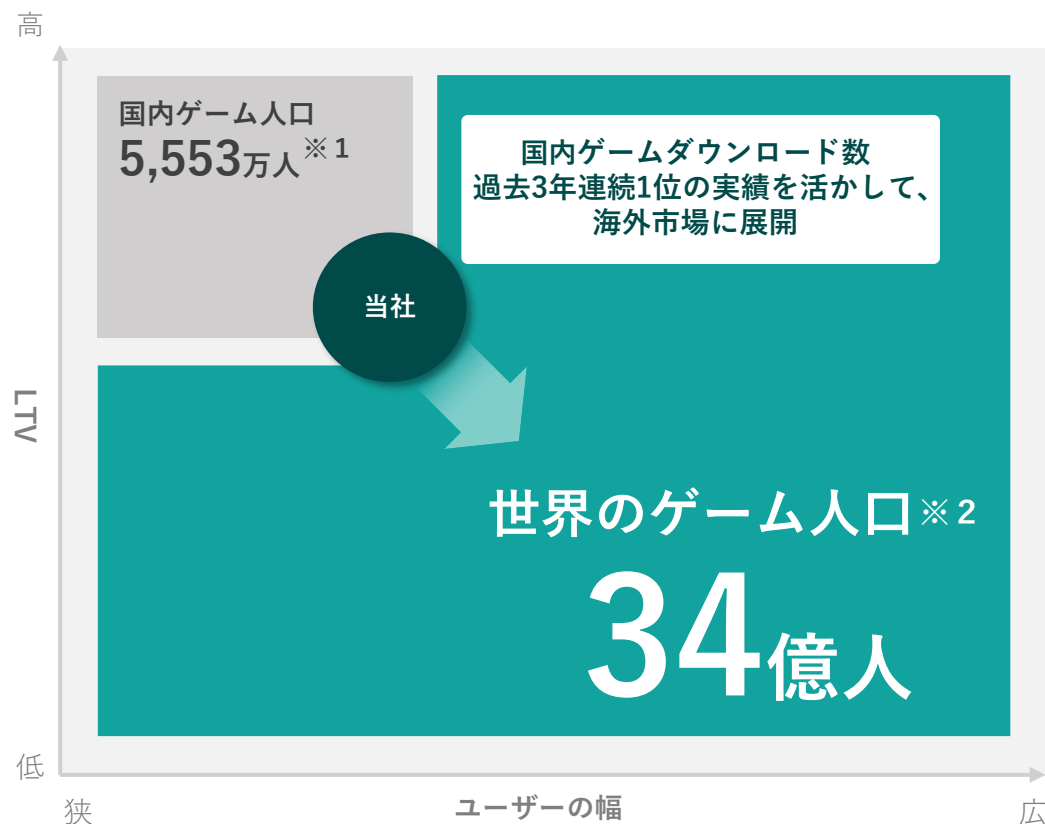
- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン

- 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

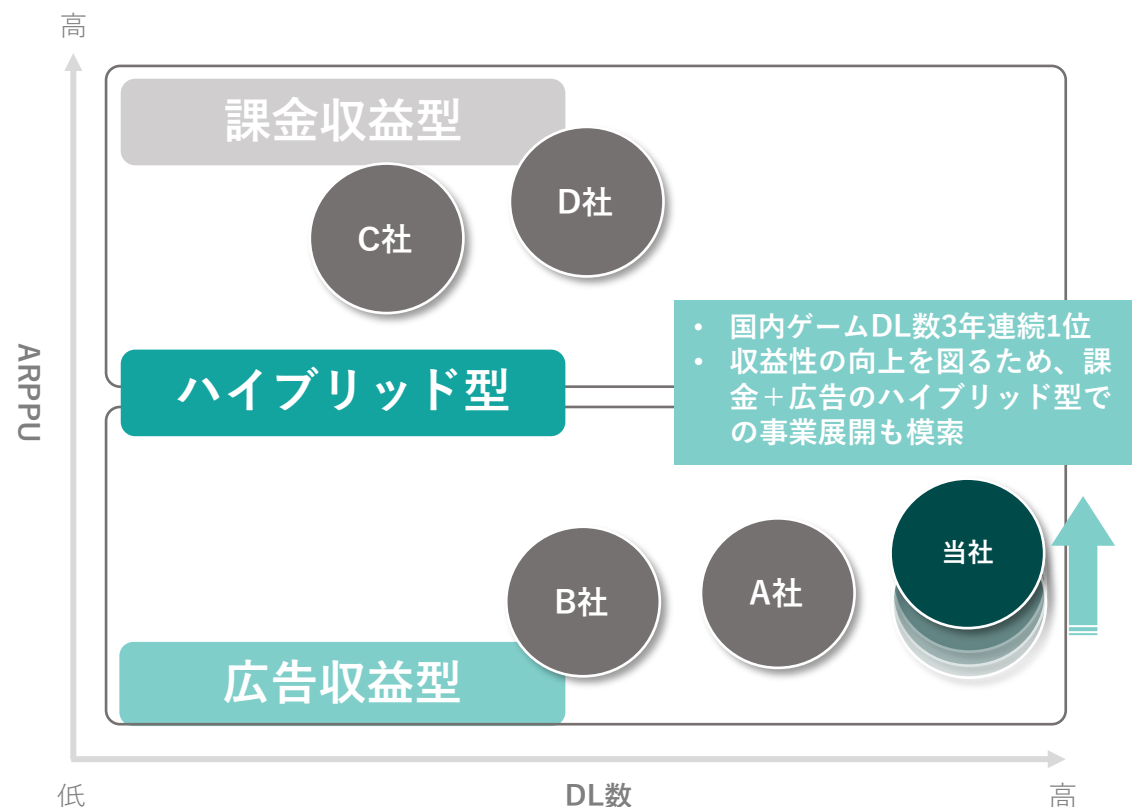


- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル
- 国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開中

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）

- 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 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）



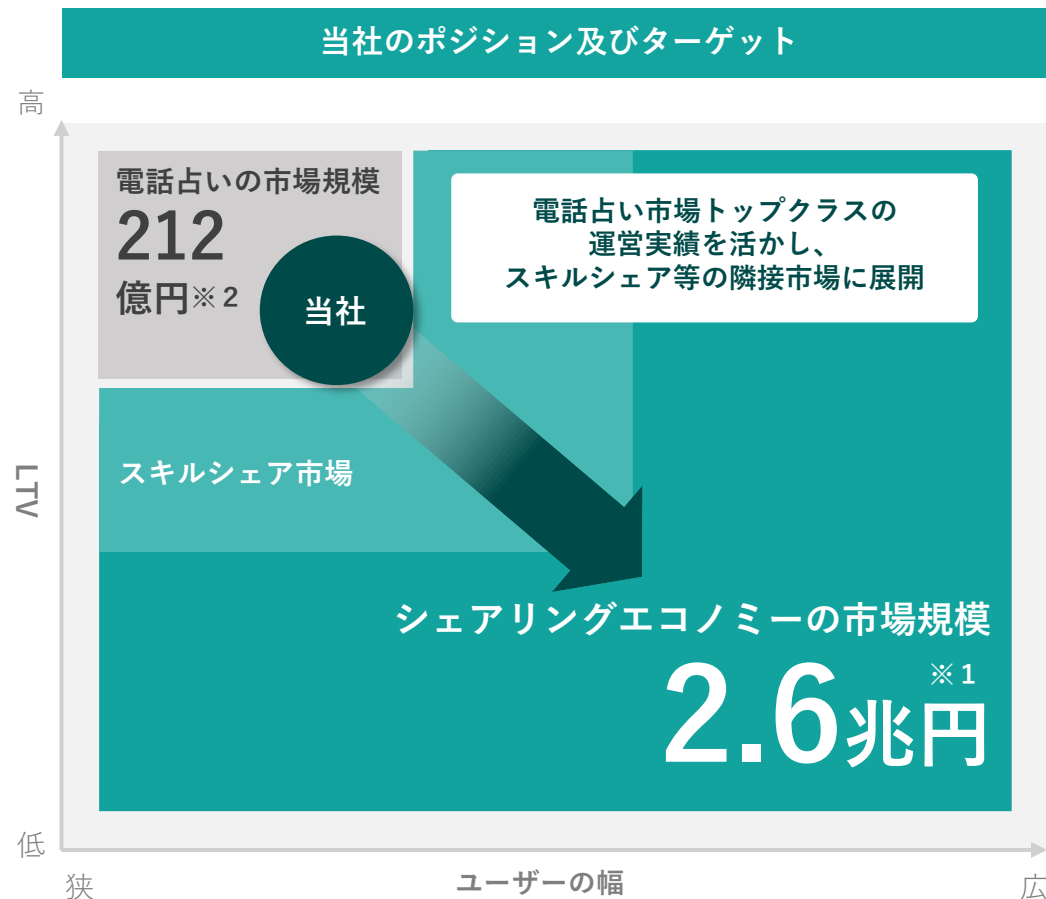
B4ND（ピヨンド）は、ファンとアーティストを“ダイレクトに”つなげるメッセージアプリです。垣根を超えた遥か彼方の一人ひとりに、一つ一つのメッセージを大切に届けます。



- 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。

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。

2025年5月20日に株主優待制度の導入を決定

- 当社は創業10周年を迎えたことを機に、株主の皆様への感謝の意を込めて、新たに株主優待制度を導入することといたしました。本制度により、株式の中長期保有を促進するとともに、個人投資家の皆様への投資魅力向上や、株式の安定的な需給・流動性向上を図ってまいります。

株主優待制度の概要

■ 内容

【内訳】

対象株主様に対して、各15,000円分（年間合計30,000円分）のデジタルギフト®を進呈いたします。

株主名簿に記載された住所宛に基準日から3か月以内を目途にご案内を発送いたします。

基準日	対象株主様	優待内容
毎年6月末日	2,500株(25単位)以上を1年超継続して保有	デジタルギフト®15,000円分
毎年12月末日	2,500株(25単位)以上を1年超継続して保有	デジタルギフト®15,000円分

■ 対象

基準日（毎年6月末日及び12月末日）における当社株主名簿に記載または記録された2,500株（25単位）以上を1年超継続して保有(※)されている株主様を対象といたします。※2025年6月末日を初回として、基準日(毎年6月末日及び12月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号で2,500株以上の保有を3回以上連続で記載又は記録されることをいいます。

対象となる交換先は以下を予定しております。なお、交換先は今後変更となる可能性がございますので、あらかじめご了承ください。

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visa e ギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / PlayStation®Store チケット / DMMプリペイドカード / すかいらーくグループご優待券 / JAL マイレージバンク

※デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラス社の登録商標です。デジタルギフト®の交換先の各種名称については、各社の商標または登録商標です。

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。

