



TOKYO TSUSHIN GROUP

株式会社東京通信グループ 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年3月29日 証券コード：7359（東証グロース）



1. 会社概要	P. 3
2. 経営方針・当社の強み	P. 9
3. 中長期のグループ経営戦略	P. 14
4. 2024年12月期業績計画	P. 26
5. 事業説明及び成長戦略	
- メディア事業	P. 31
- プラットフォーム事業	P. 40
6. 事業等のリスク	P. 49
7. appendix	P. 52

 TOKYO TSUSHIN GROUP

1. 会社概要



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。

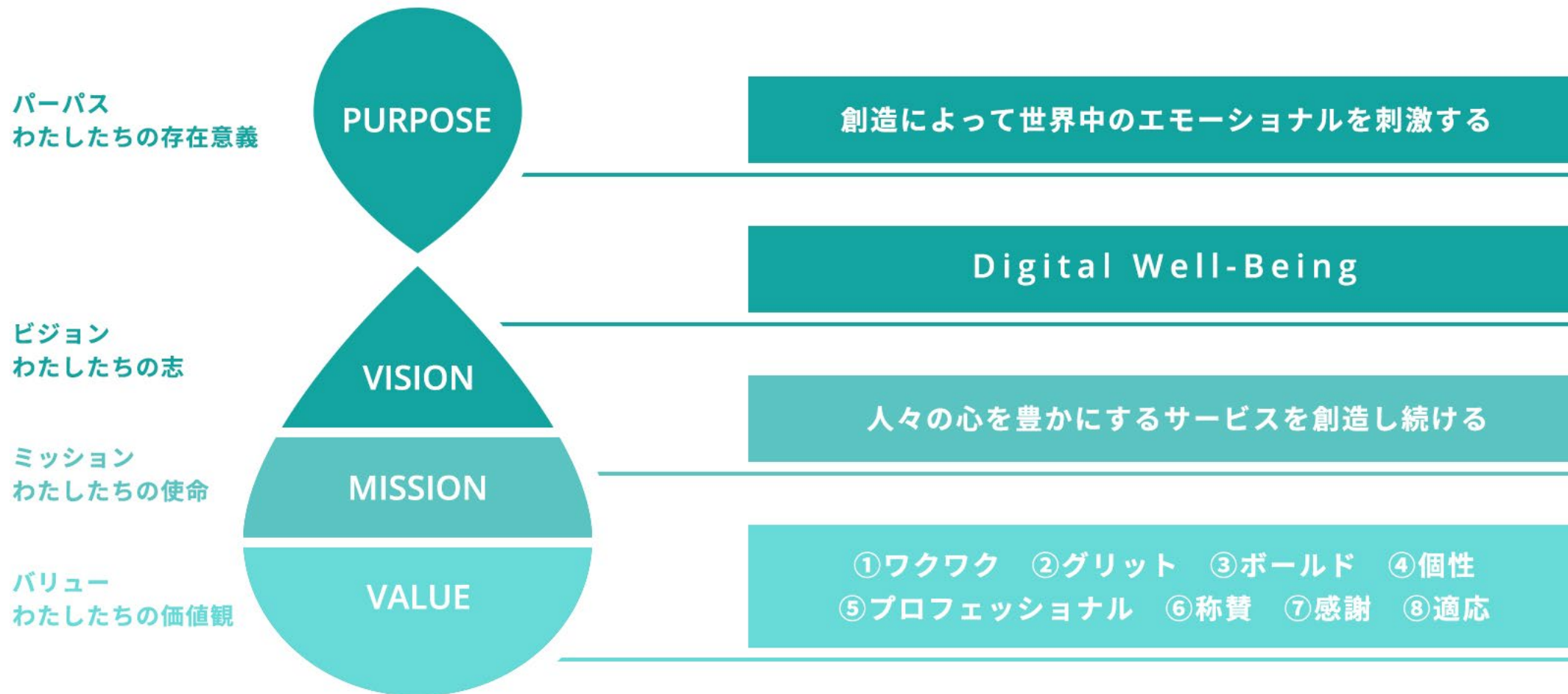
Digital Well-Being をもたらす
プロダクトを多くの人々に届ける





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



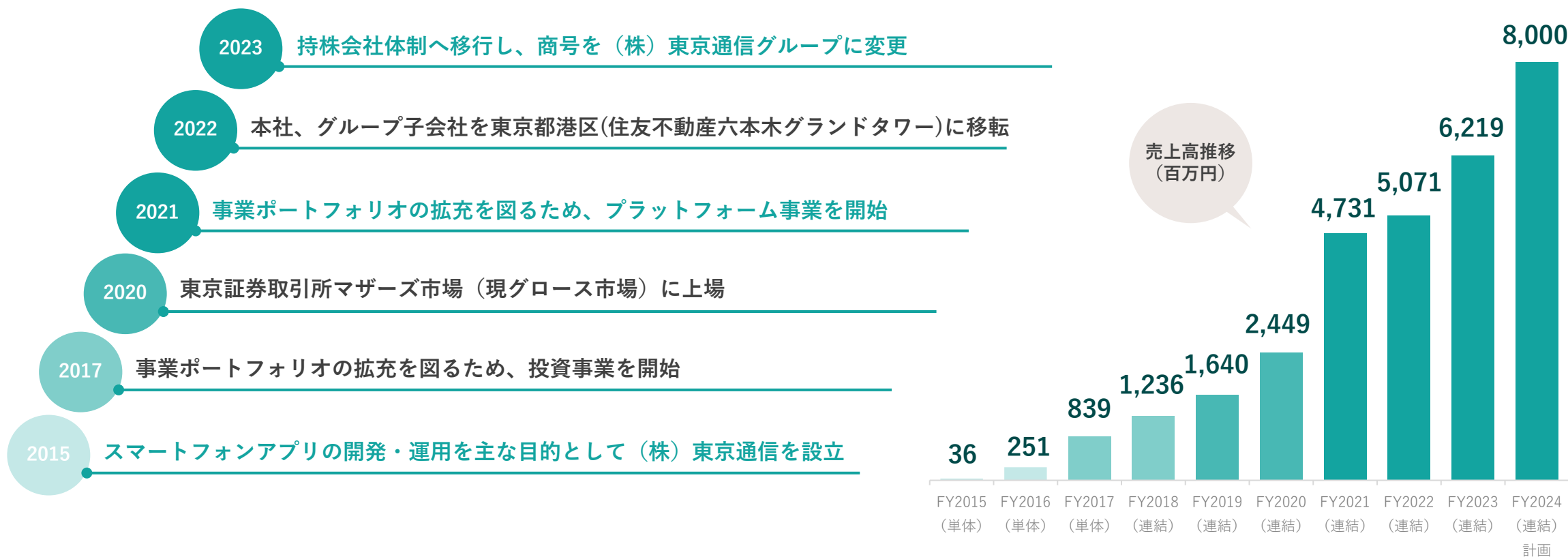


会社概要

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	128名
決算月	12月
グループ子会社	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 / 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 / TT TECH COMPANY LIMITED 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12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

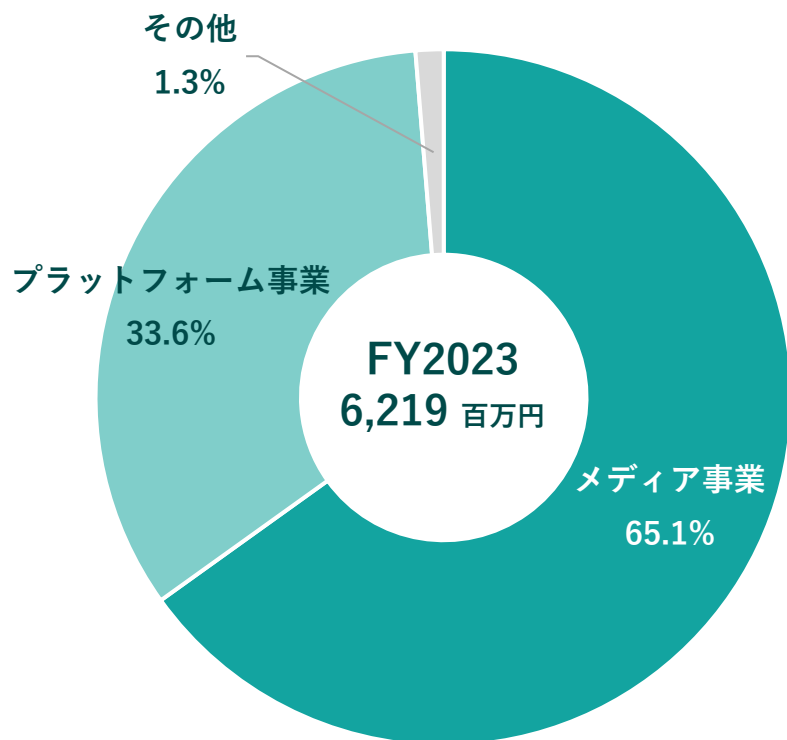




事業セグメントの概要

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。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

2. 経営方針・当社の強み



コングロマリット経営の方向性

事業の多角化を通じてリスクを最適に分散し、変化が激しいデジタル市場においても高い成長性の継続を目指す



収益構造の改革

- 機動的な事業創造と戦略投資により、新たに軸となる事業の獲得
- 事業運営で得た知見・技術を活かし、イノベーション促進や事業間シナジーを実現



継続的な資金調達

- 多様な資金調達手段を機動的に検討・実行
- 事業ポートフォリオに基づいて資金を適切に投下し、キャッシュフローを最大化



新規事業人材の拡充

- 新たな事業に取り組む次世代リーダー、イノベーターやトレンドウォッチャーの輩出
- 多種多様な人材を受け入れる人材戦略の推進

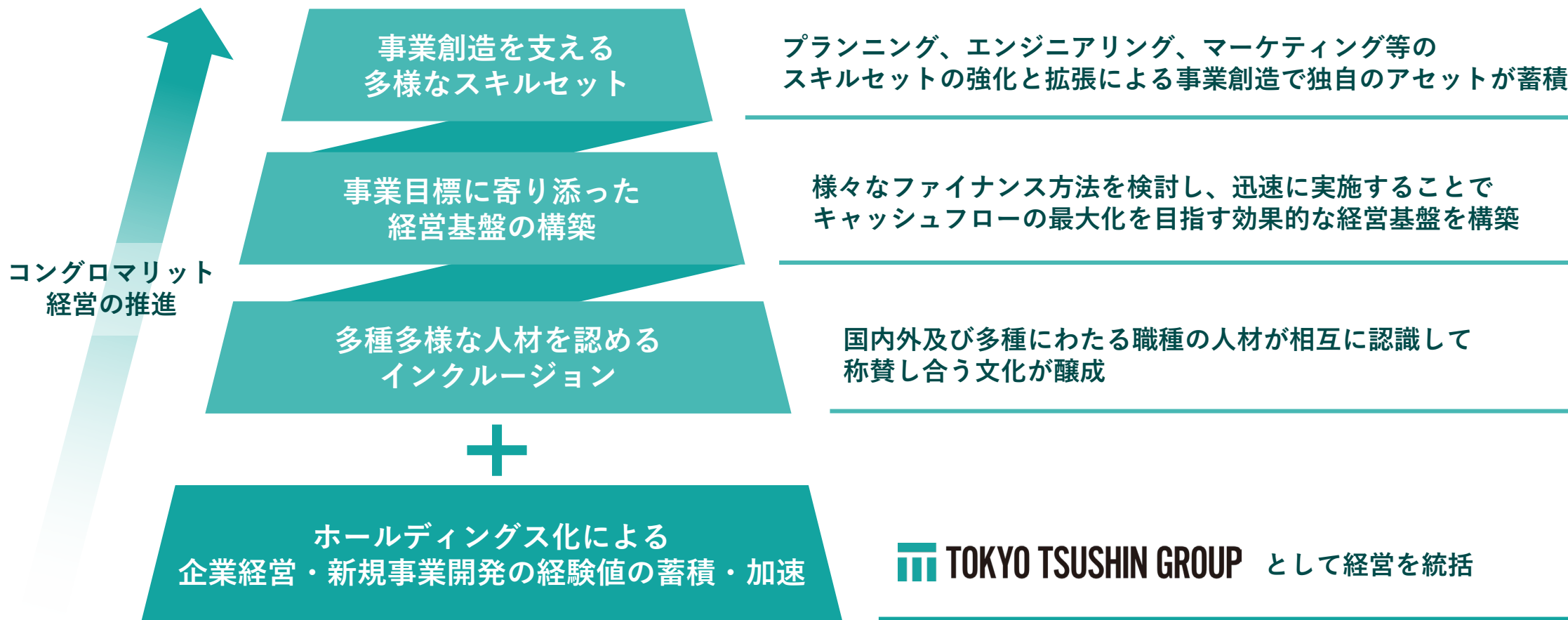


コングロマリット経営によって得る多角的な事業と機能によって
リスクの最適化を図り、高い成長性をもたらす



コングロマリット経営の推進を裏付ける競争力の源泉

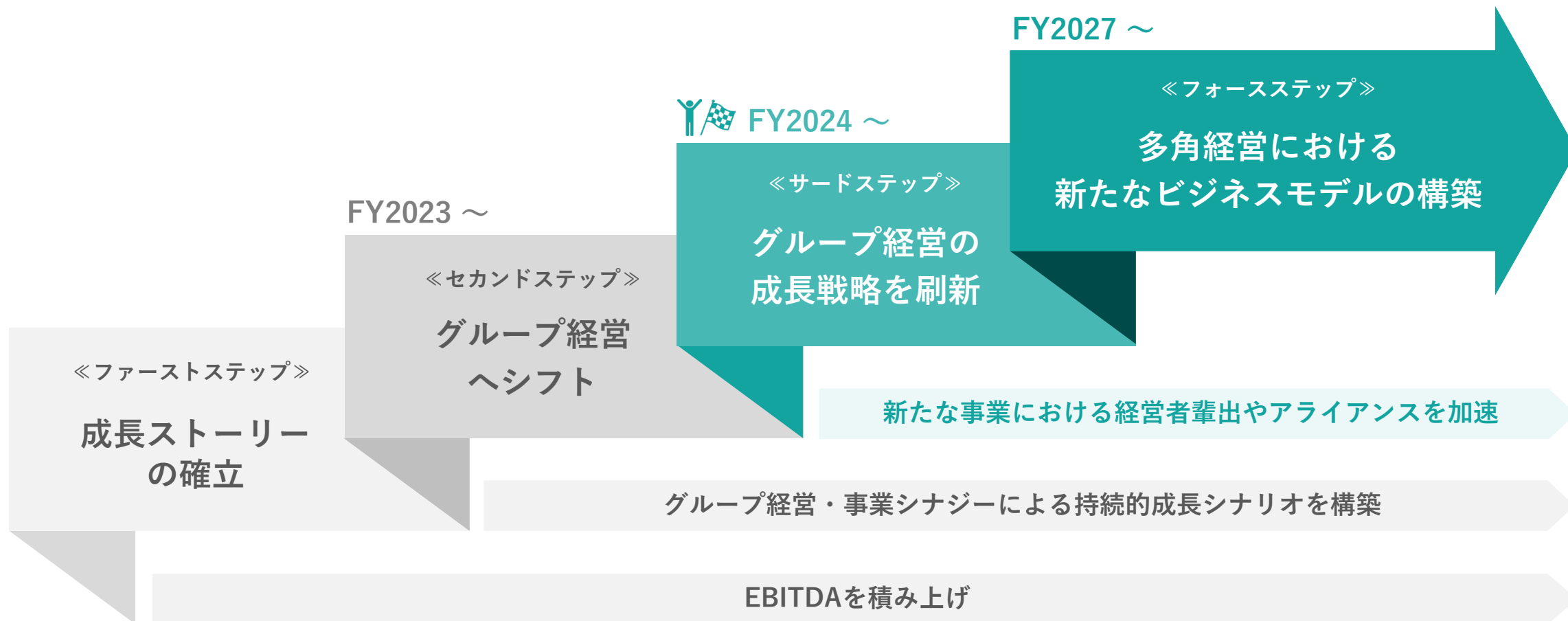
「多様なスキルセット」「戦略的な経営基盤の構築」「多種多様な人材を認めるインクルージョン」の掛け合わせに加え、ホールディングス化による経営の高度化によってコングロマリット経営を推進





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





成長ロードマップにおける当社の考える企業価値向上

新たなビジネスモデルの構築に向け、ガバナンス強化も含めた付加価値を定義し
それらを体現する施策を実施することで収益だけにはとどまらない企業価値の向上を目指す



事業拡大に伴う
収益額増加

- 新たな事業の創造、M&Aや社内外との協業による収益機会の増加
- 新たな参画企業の不足機能(エンジニアリング等)の補填による機会損失の削減



コスト最適化に
よる収益性向上

- 今後参画する企業の費用圧縮を図り、収益率向上を目指す
- エンジニア等の人材をグループ間で兼務させることで過剰コストも圧縮



意思決定における
ガバナンス強化

- 外部の有識者登用によるM&A及び新規事業創造の意思決定
- 経営と執行の分離による最適なガバナンス体制の構築

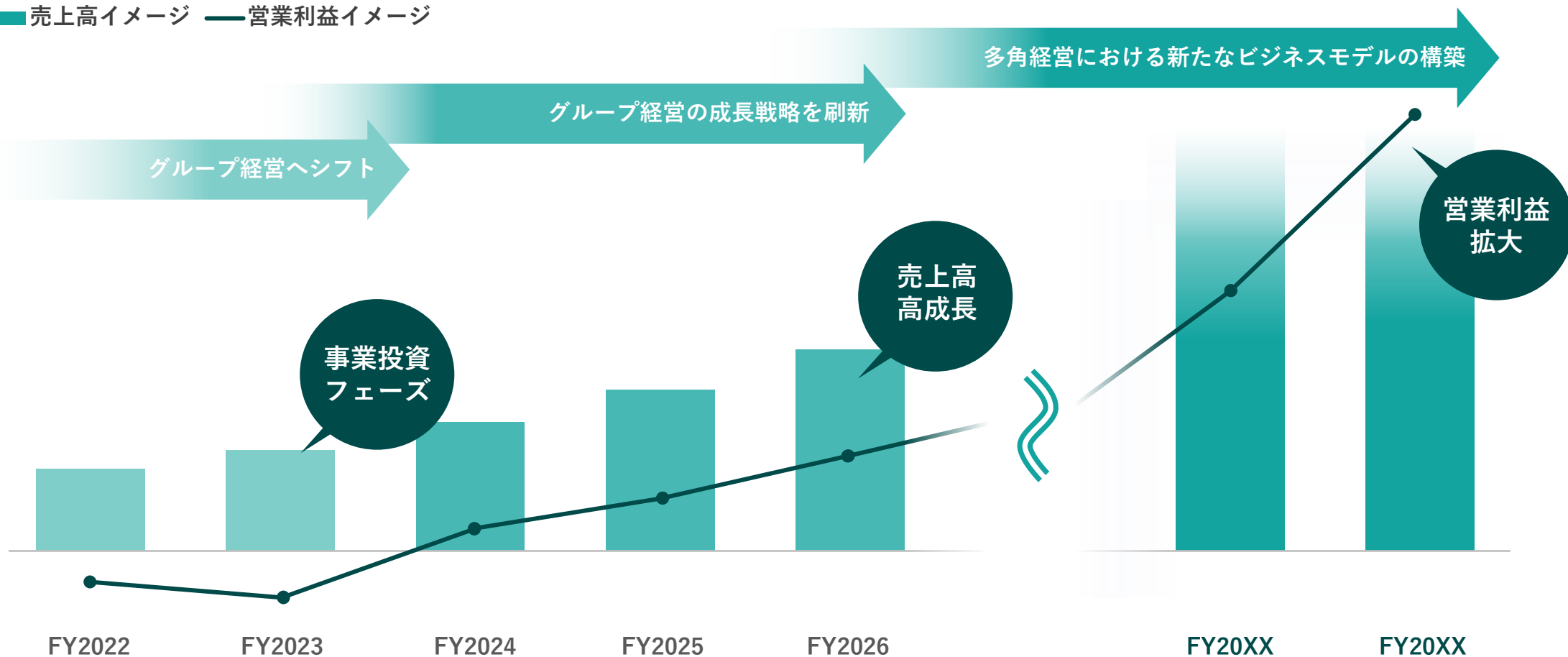
 TOKYO TSUSHIN GROUP

3. 中長期のグループ経営戦略

売上高と営業利益の成長イメージ

- FY2024からは事業投資を継続し、売上高の非連続的な成長により事業スケールを拡大することを重視
- 事業スケールの拡大と経営体制の構築を両立することで、将来的に高い利益率を実現

■ 売上高イメージ — 営業利益イメージ





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



事業ポートフォリオの方向性

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。

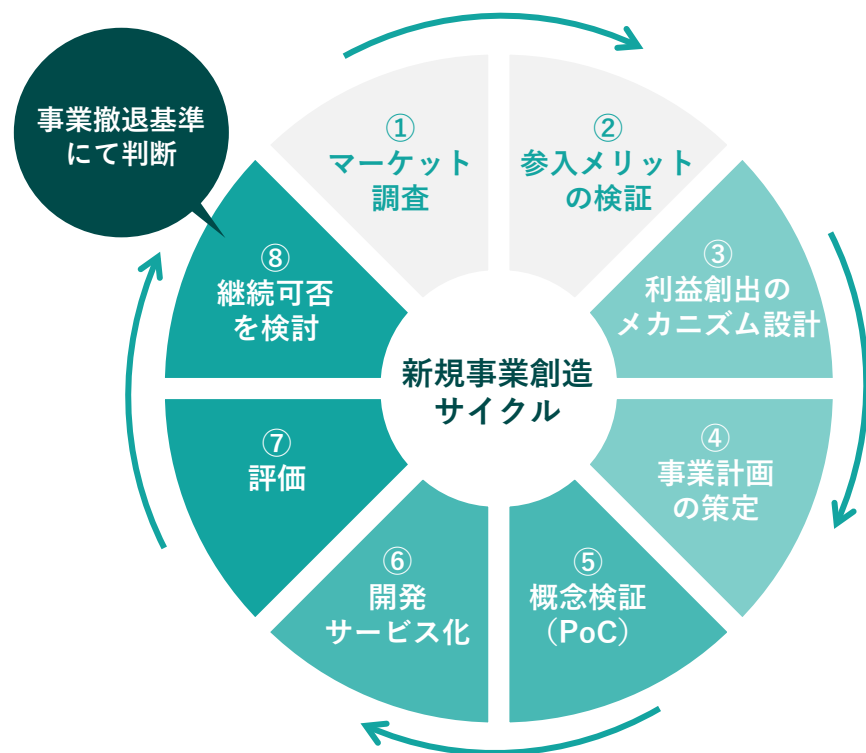
※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



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

新たな事業を創造し続けるために、当社がこれまで蓄積してきたノウハウを「事業創造サイクル」及び「経営者輩出プロセス」として標準化

事業創造サイクル



経営者輩出プロセス



標準化された事業創造のノウハウにより新規ドメインに参入



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

M&Aにより既存事業の加速度的な成長や
新たな収益源の獲得によって、継続した非連続の成長を目指す

M&Aの方向性

≪ M&A領域 ≫

デジタル領域（広告収益及び課金収益ビジネス+周辺領域）

≪ M&A選定基準 ≫

- ・ **新たな主力事業**候補及び**シナジーのある事業**
- ・ 企業運営に必要な機能を保有する事業
- ・ 当社保有アセットを活用できる事業

≪ M&A判断基準 ≫

M&Aにおける将来リターンが期待できること
 （目安）**EV/EBITDA倍率で5-7倍程度**
 ※これまでのM&A実行総額は30億円程度

≪ PMI方針 ≫

- ・ 経験をもとに標準化されたPMIの推進
- ・ 必要な機能・知見の提供による収益源拡大
- ・ 共通コストの最適化による収益性向上

≪ 参画企業の経営方針 ≫

- ・ **各社の独自性を活かした経営**の継続
- ・ 当社の事業成長の知見を加味した成長スピードの加速

M&A成果の事例

≪ プラットフォーム事業の確立とロールアップ成長 ≫

M&A意図

上場後の**新たな事業領域の獲得**及び**その領域拡大**

M&A対象

- ・ 2021年：株式会社CAMから株式会社ティファレットの全株式を取得、プラットフォーム事業を開始
- ・ 2023年：株式会社サイバーエージェントから電話占い「SATORI」事業を譲り受け、ロールアップを達成

業績貢献及びその後の経営

- ・ 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
- ・ 株式会社ティファレットは、譲り受け後から経営体制を継続し、独自施策を展開するだけでなく、グループ間の人材交流等も進め、**安定した成長を実現**



SATORI 電話占い

電話占いカリス



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

戦略に基づいたM&Aによる事業成長への寄与を重要視
独自のアセットを活用したマネタイズの強化

狙い	注目分野	主なM&A実績	
 事業領域の拡大	<<新しい市場へのアクセス>> <ul style="list-style-type: none"> ・PR/ブランディング ・広告マーケティング ・Eコマース 等 	 電話占いカリス 	⇒ 2021年 プラットフォーム事業確立 ⇒ 2023年 投資事業の収益が追加
 既存事業の成長	<<機能拡張やロールアップ成長>> <ul style="list-style-type: none"> ・アプリ及びWebメディア ・電話占いサービス ・プロフェッショナル人材 	 TETRACHROMA SATORI 電話占い	⇒ 2023年 メディア事業のプロダクト追加 ⇒ 2023年 同業種の事業譲受
 グループ経営の強化	<<事業創造力の強化>> <ul style="list-style-type: none"> ・プロダクト開発のリソース ・M&AやPMI推進 ・国内外の販売チャネルの確保 	 TT TECH	⇒ 2023年 ベトナム拠点獲得 グループ全体の開発体制を構築



積極的なM&Aにより新規事業の確立が加速



既存事業 | 安定成長及び更なる収益性の向上①

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

既存事業 | 安定成長及び更なる収益性の向上②

メディア事業



新ジャンルのアプリ開発等を推進し、カジュアルゲーム市場でのポジション拡大を推進

新ジャンルの開発

Play to Earn ※1
プラットフォーム展開の模索

アセット活用による
ヒット率の向上施策



- ⇒ 広告在庫量の増加 ※2
- ⇒ 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



相談サービスを中心にM&Aによる更なるロールアップを継続

新規相談サービスのスケール

新たな収益源獲得のための
のライアンス推進



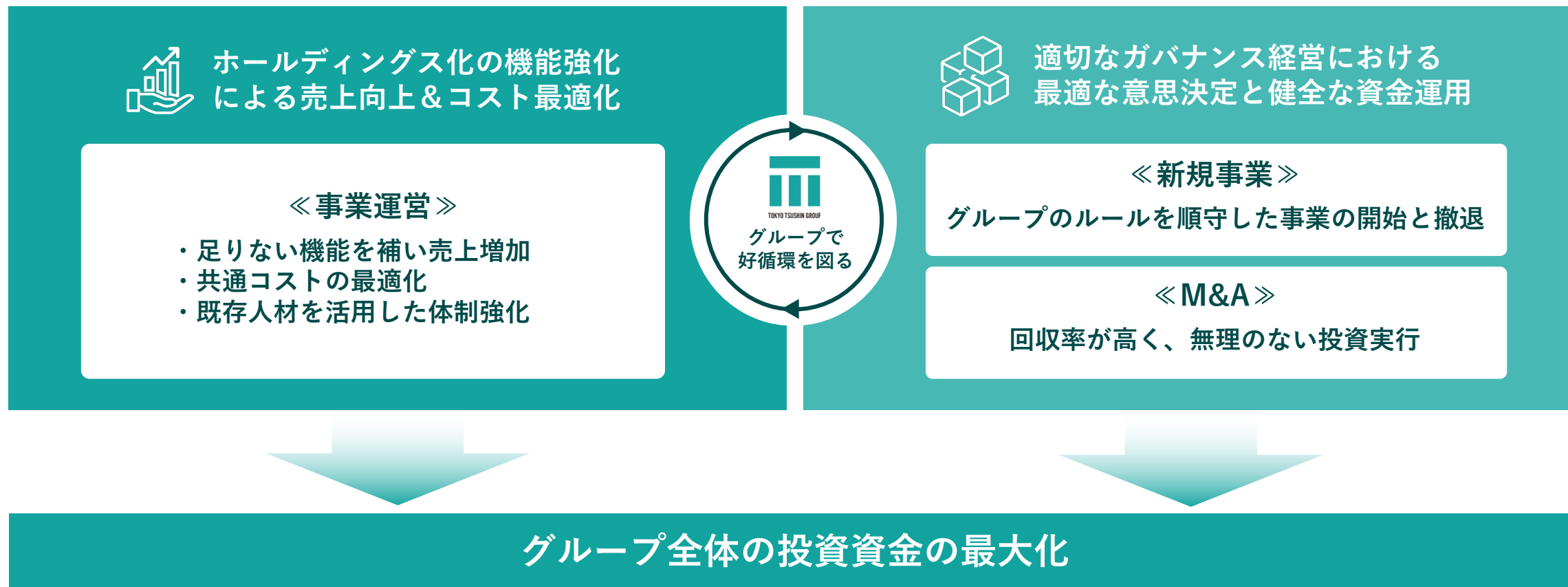
- ⇒ トップライン向上
- ⇒ ブランド拡大
- ⇒ 収益スキーム拡大

※1. 「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です。

※2. 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。

事業運営の効率化による投資資金の最大化

- 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 of 構築に合わせた効果的なガバナンス体制の強化



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



キャピタルアロケーション方針

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

《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。

《新規事業への投資》
スピード感を持って成長を促進させるため、
新規事業への投資を継続的に行う。
投資回収の目安はプロダクトリリースから1年程度。

《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。



エクイティを活用した資金調達の経過及び資金使途

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

セグメント	使途予定	充当実績		
メディア事業	GameFi Economy 構築のための 開発費・人材採用費	200百万円	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	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	—	—
	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	—	—
その他	M & A待機資金	3,400百万円	株式会社テトラクローマの 株式取得費用の一部に利用	100百万円
	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	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

 TOKYO TSUSHIN GROUP

4. 2024年12月期 業績計画

2024年12月期 業績計画 | 全社業績計画

- 既存事業のグロース & 新規事業/戦略投資をスケールさせることで、売上高で前期比約130%の成長を目指す
- 引き続き新規事業への投資は継続するが、特殊要因がなくなるFY2024は営業利益で黒字化の想定

(百万円)	FY2024 計画	FY2023 実績	増減
売上高	8,000	6,219	1,780
営業利益	40	△133	173
経常利益	130	357 ^{※1}	△227
親会社株主に帰属する 当期純利益	△80	△204	124
EBITDA ^{※2}	440	210	229

● メディア事業

- 海外市場で成長が著しいハイブリッドカジュアルゲームアプリ（広告収益 + 課金収益の混合）ジャンルへの開発領域拡大
- 過去に制作した国内向けカジュアルゲームアプリを活用し、ローカライズ&カルチャライズによってグローバル展開を加速
- FY2023にM&Aした(株)テトラクローマの画像生成サービス「Picrew」のアプリ版を開発することでシェア拡大を図る
- ポイ活ゲームアプリの知見を活かし、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

● 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」をグロースさせ業績拡大
- 推し活×メッセージアプリ「B4ND」では参画アーティストのリクルーティングに引き続き注力

● その他（新規事業）

- オーバース社が運営する新アイドルグループ「WHITE SCORPION」を始めとするidol3.0プロジェクトへの支援強化
- ファンクラブサービス運営の規模拡大

※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

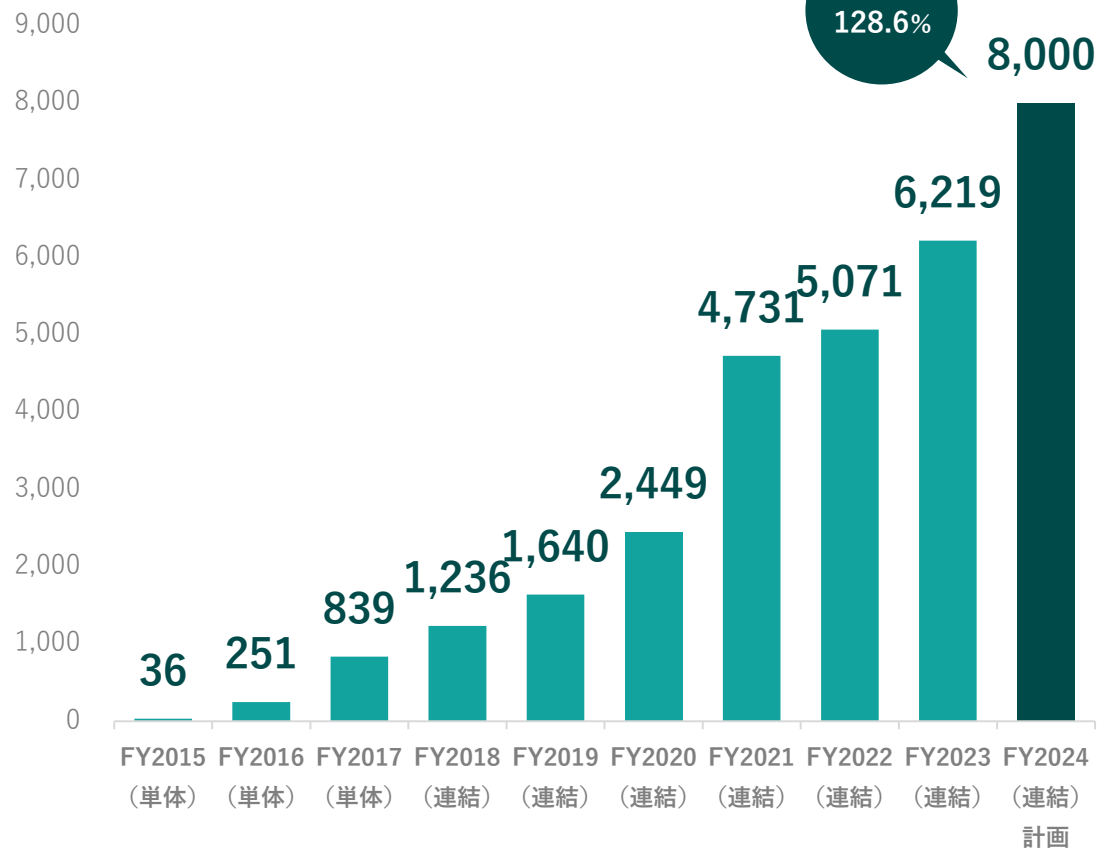


2024年12月期 業績計画 | 連結売上高・連結営業利益

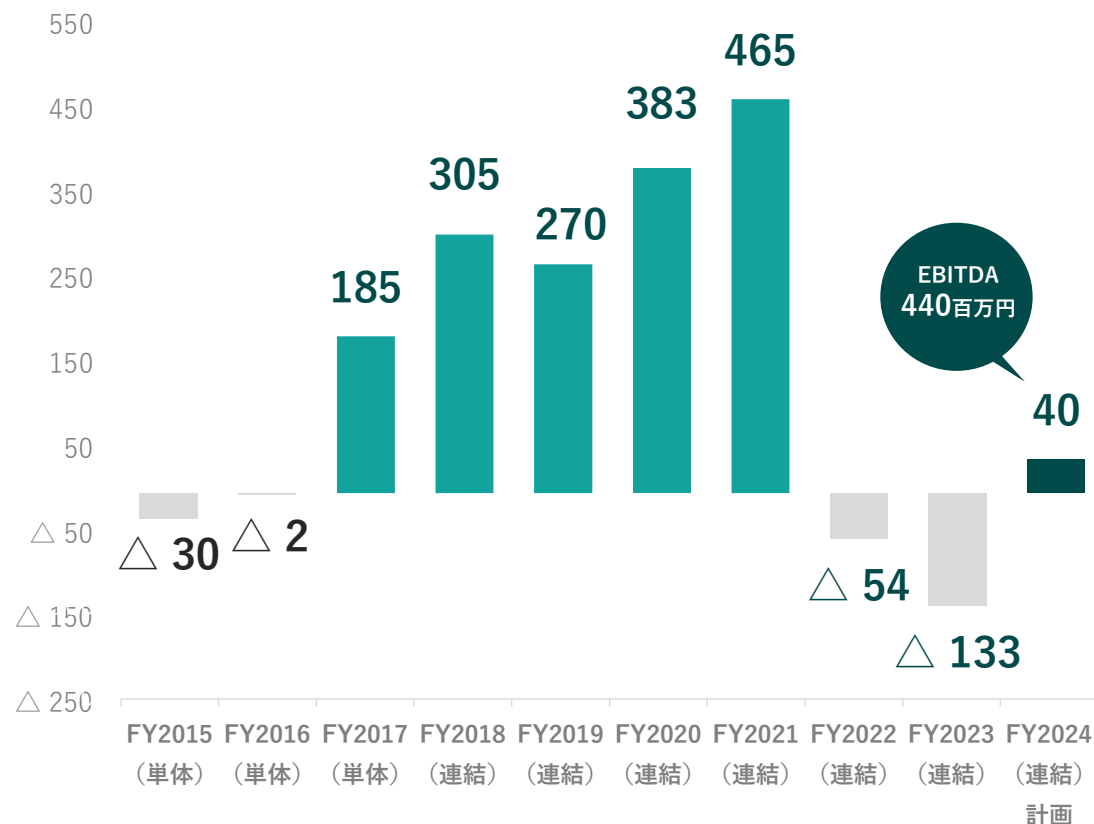
【連結売上高計画】 ^{※1} 8,000 百万円 (YonY 128.6%)

【連結営業利益計画】 40 百万円 (YonY 173百万円)
EBITDA 440百万円 ^{※2}

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



2024年12月期 業績計画 | 事業別セグメント計画

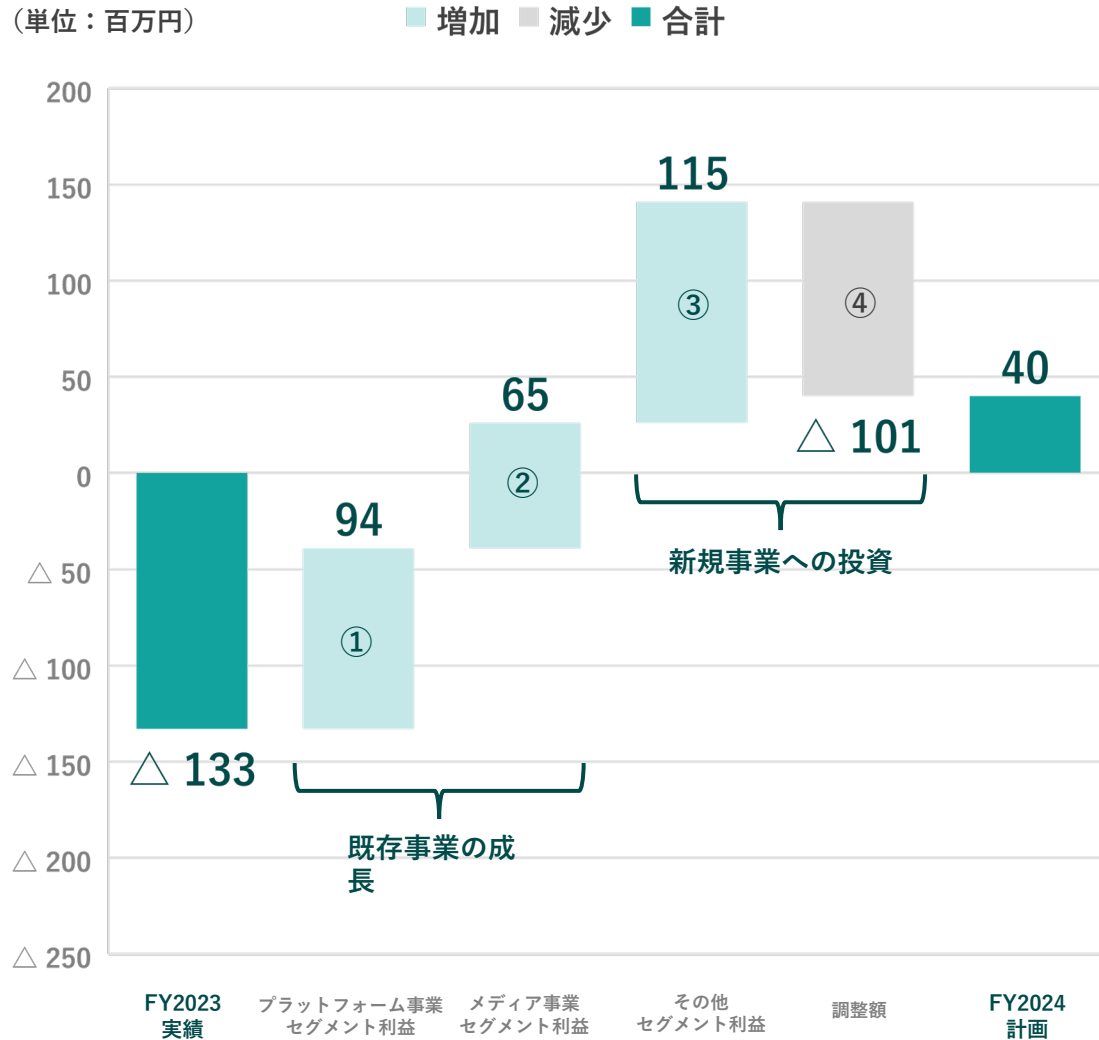
		FY2024 計画	FY2023 実績	増減	
連結業績	(百万円)				
	売上高	8,000	6,219	1,780	
	営業利益	40	△133	173	
	EBITDA ※	440	210	229	
	メディア事業	売上高	4,810	4,047	762
		セグメント利益	395	329	65
		EBITDA	470	346	123
	プラットフォーム事業	売上高	2,570	2,091	478
		セグメント利益	295	200	94
EBITDA		600	509	90	
その他	売上高	620	80	539	
	セグメント利益	△90	△205	115	

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



2024年12月期 業績計画 | 営業利益増減分析・計画対前年度比

(単位：百万円)



①プラットフォーム事業

- ・ 電話占いサービス群を運営する(株)ティファレトの管理費用等の縮小
- ・ 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」をグロースさせ業績拡大
- ・ 「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

②メディア事業

- ・ 引き続きハイパーカジュアルゲームアプリのグローバル展開を強化していくとともに、新ジャンルへの着手により収益面での拡大を図る
- ・ FY2023にM&Aした(株)テトラクロマの画像生成サービス「Picrew」のアプリ版を開発することでシェア拡大を図る (FY2023に計上した株式取得関連費用約36百万円がそのまま減算)

③その他事業

- ・ 引き続き、精力的に新規事業への投資は継続しながらも、FY2023以前にリリースした新規サービス群の「事業化フェーズ」から「利益化フェーズ」への引き上げを推進

④調整額

- ・ 事業拡大に伴う体制強化のための人件費、開発費のコスト増
- ・ 採用/広報強化に伴うコスト増





5. 事業説明及び成長戦略 -メディア事業-



メディア事業 | 2023年12月期 アクションと振り返り①

収益貢献するスマートフォンアプリが増加し大幅増収
 Play to Earn領域として開始したポイ活ゲームアプリ（インセンティブゲーム）が好調
 ※1

2023年12月期の主なアクションとその振り返り

 既存サービス	無料ゲーム（カジュアルゲーム）	<ul style="list-style-type: none"> 国内、海外を問わずカジュアルゲームアプリを配信 ⇒「ハッピーベイビー」等
	無料ゲーム（ハイパーカジュアルゲーム）	<ul style="list-style-type: none"> 海外でのヒット創出に向け言語理解不要のゲームアプリを配信 ⇒「Hoarding and Cleaning」「draw flights」等
	Nintendo Switch™ 配信有料ゲーム ※2	<ul style="list-style-type: none"> アセットを活用したマルチプラットフォーム展開を推進
 新規サービス・M&A	ポイ活ゲーム（インセンティブゲーム）	<ul style="list-style-type: none"> ポイ活×カジュアルゲームアプリを精力的にリリース 「ポイ活ソリティア」「ラクラクソリティア」等
	ハイブリッドカジュアルゲーム	<ul style="list-style-type: none"> 「広告収益×課金収益」型ゲームアプリのテストマーケを開始
	株式会社テトラクロマの子会社化	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大のため画像生成サービス「Picrew」を運営する株式会社テトラクロマを連結子会社化

※1. 「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です。

※2. 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



メディア事業 | 2023年12月期 アクションと振り返り②

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 ※

事業拡大のため画像生成サービス「Picrew」を運営する株式会社テトラクローマを連結子会社化

東京通信グループが3年連続で日本一

「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生成サービス「Picrew」

TOKYO TSUSHIN GROUP

日本一!!!

3年連続 ゲームダウンロード数

※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11月1日~2023年12月31日)

つくってあそべる 画像メーカー

Picrew ピクルー

画像メーカーが「つくれる」
画像メーカーでみんなが「あそべる」

Sensor Tower社統計データ「2023年のゲームダウンロード数ランキング（日本市場/Android, iPad, iPhone統合データ）」において第1位にランクインし、日本パブリッシャー（配信会社）として2021年から3年連続で日本一を獲得

当社グループの強みであるマーケティングナレッジや海外拠点の人的リソースを共有し、同社のさらなる成長を促してまいります。

※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）



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。



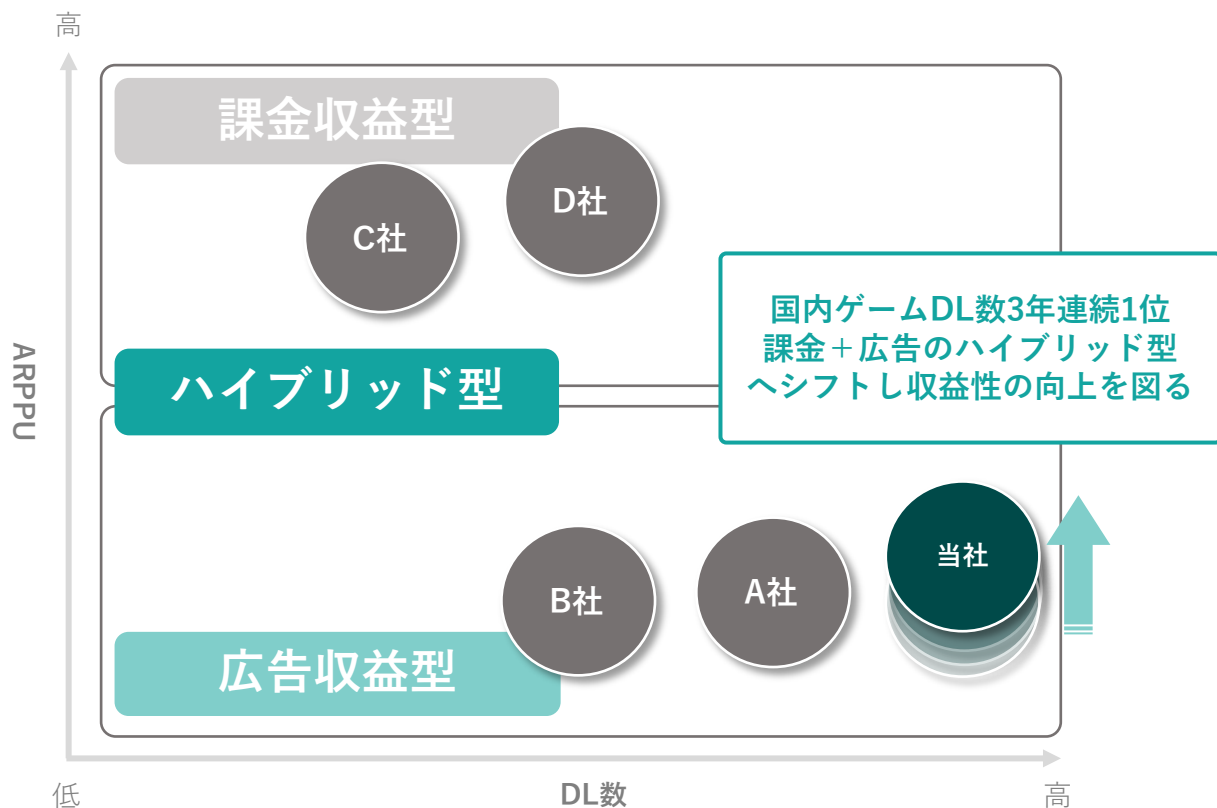
メディア事業 | 競合環境

無料ゲームアプリ内の広告が収益減

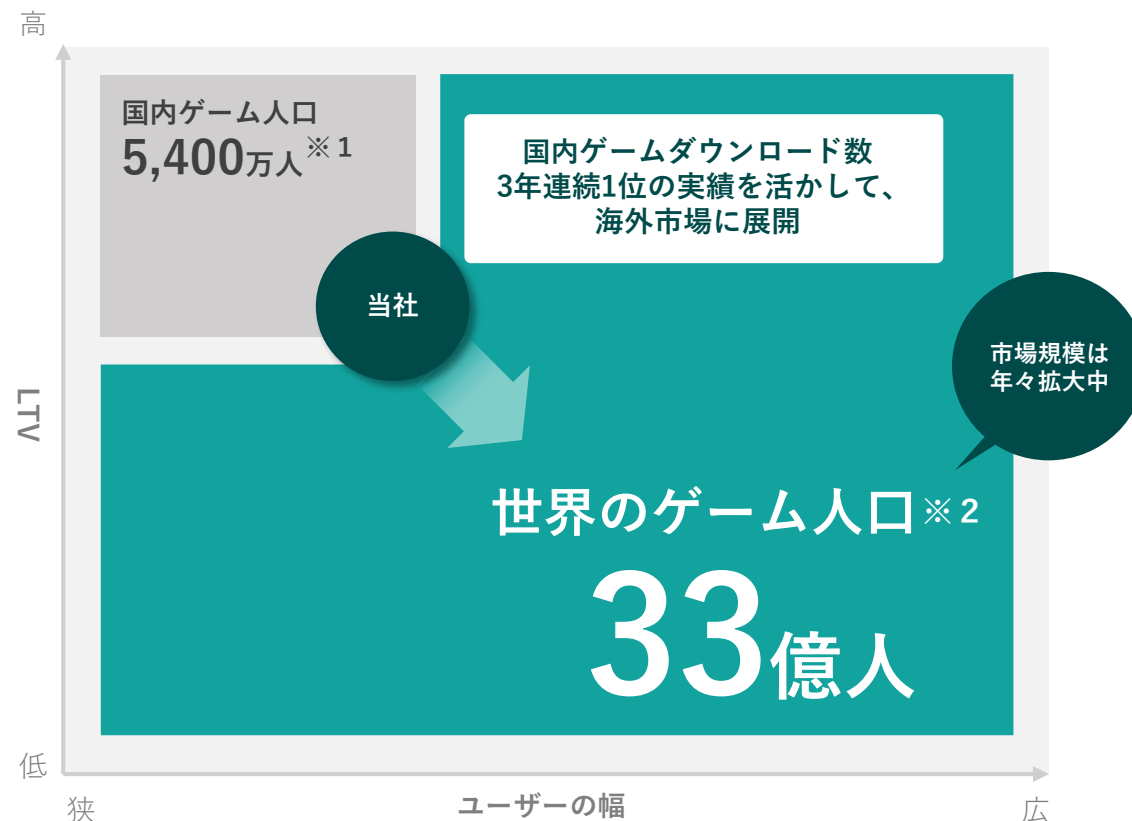
課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いですがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル

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)



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

これまでリリースしたスマホアプリのタイトルは約6,000※²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ヵ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

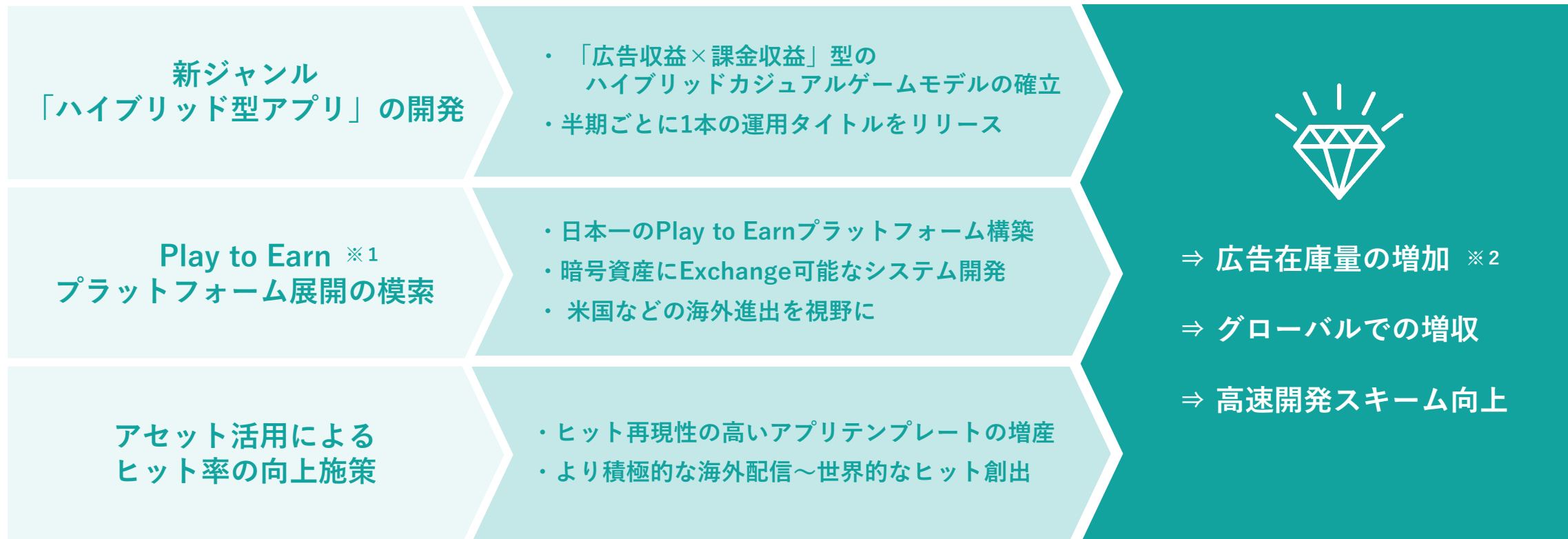
※1. 広告在庫とは、特定期間に対する広告のインプレッション数（表示回数）を指します。

※2. 2023年12月現在



新ジャンルのアプリ開発等を推進し、カジュアルゲーム市場でのポジション拡大を推進

成長戦略「競争優位性を高め、継続的に安定した収益を創出」



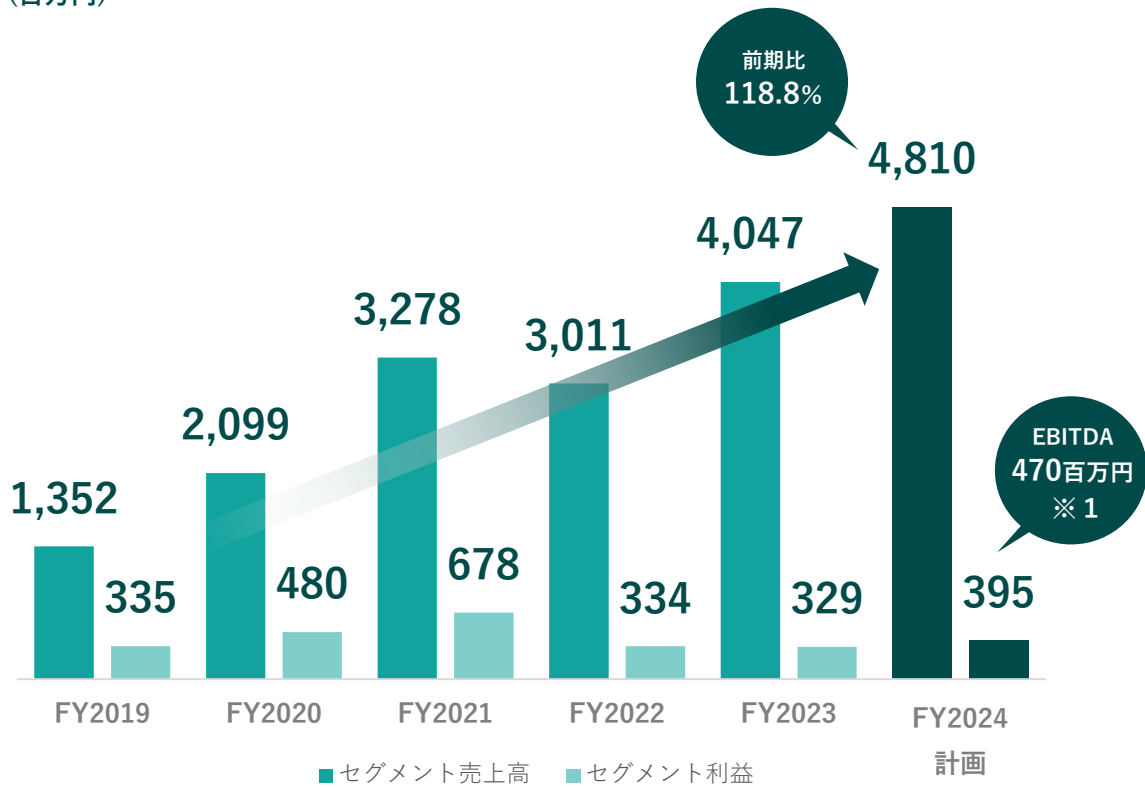
※1. 「Play to Earn」=ゲームをプレイすることで、ユーザーがアプリ内通貨などのインセンティブを得られる形式のゲームです。

※2. 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。

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

セグメント売上高・利益の実績推移

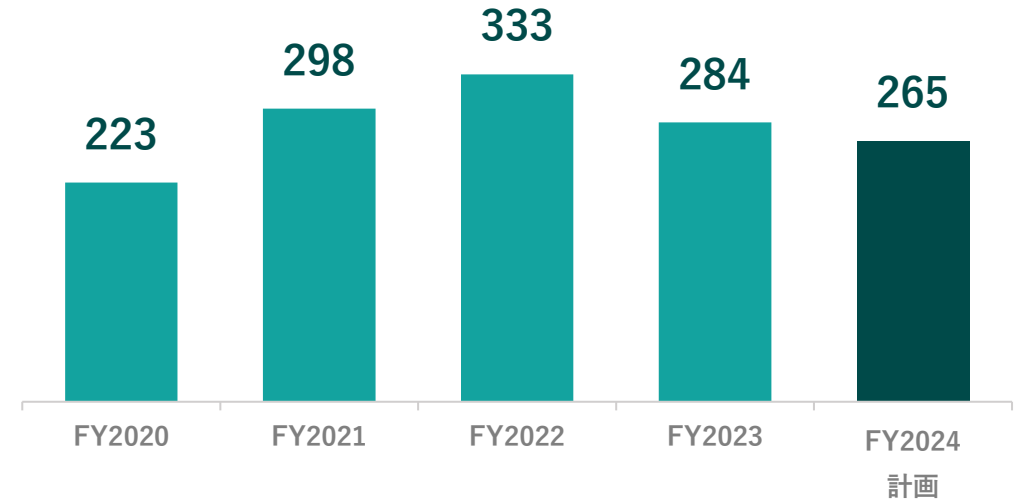
(百万円)



KPI (運用本数) ※2

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

運用本数 (月平均)



※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。



5. 事業説明及び成長戦略 -プラットフォーム事業-



プラットフォーム事業 | 2023年12月期 アクションと振り返り①

「電話占いカリス」の堅調な推移に加え、事業譲受した「SATORI電話占い」のロールアップに成功
新規サービスの「恋愛相談METHOD」や「B4ND」&ファンクラブサービス運営がスタート

2023年12月期の主なアクションとその振り返り

 既存サービス	 Charis <small>電話占いカリス</small>	「電話占いカリス」	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客のリピートと認知拡大により大きく業績貢献
	 OWN.	ヘルステック事業	<ul style="list-style-type: none"> 2022年4月にヘルステックアプリ「OWN.App」リリース プロテイン等のECやアパレル展開などを推進
 新規サービス・M&A	SATORI 電話占い	「SATORI電話占い」事業譲受	<ul style="list-style-type: none"> サイバーエージェントから「SATORI電話占い」を事業譲受 売上高約26百万円（月次）と収益拡大に貢献
	恋愛相談METHOD	「恋愛相談METHOD」開始	<ul style="list-style-type: none"> CtoC及びBtoC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の派生サービスをリリース
	 B4ND	エンタメテック事業開始	<ul style="list-style-type: none"> 9月に推し活×メッセージアプリ「B4ND」を正式リリース 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 ※

※FY2023以降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。



プラットフォーム事業 | 2023年12月期 アクションと振り返り②

- FY2021の株式会社ティファレットの株式取得（完全子会社化）後、「電話占いカリス」の収益改善を達成
- FY2023に株式会社サイバーエージェントから「SATORI電話占い」を譲り受け、シェア拡大を狙う

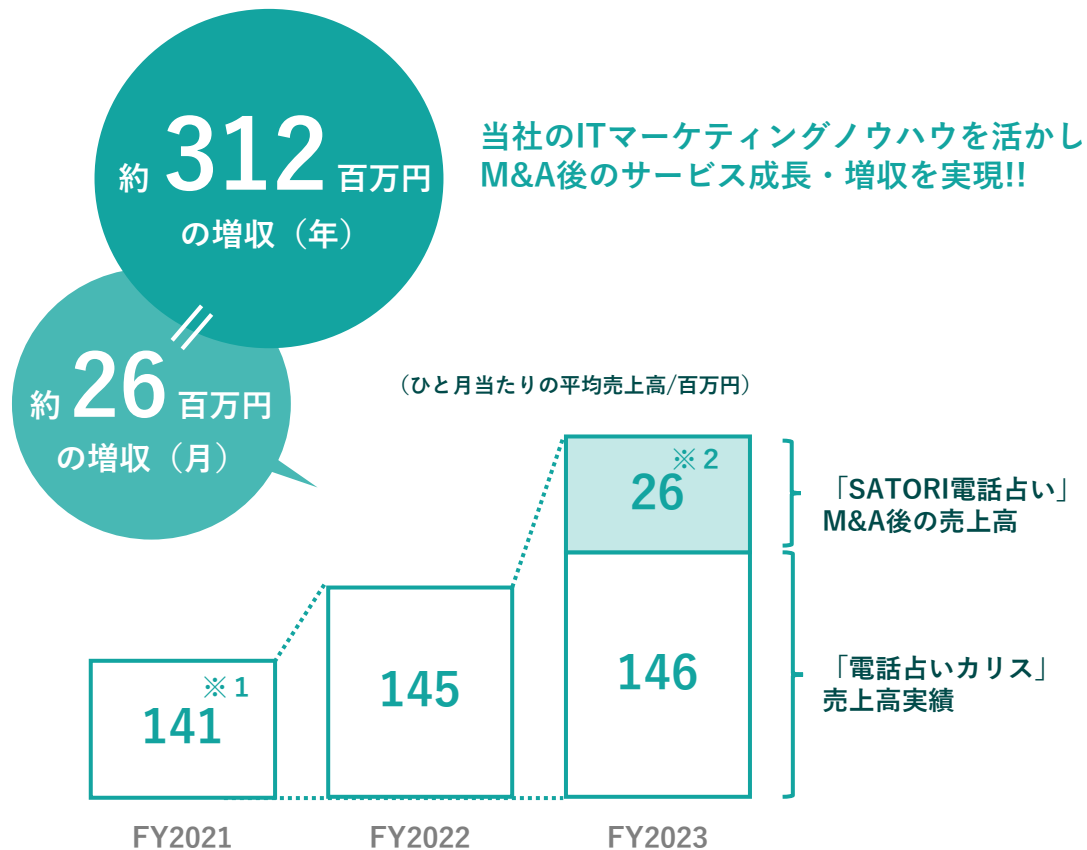


FY2021 2Qから
セグメント新設・追加

SATORI 電話占い



FY2023 2Qから
セグメント追加



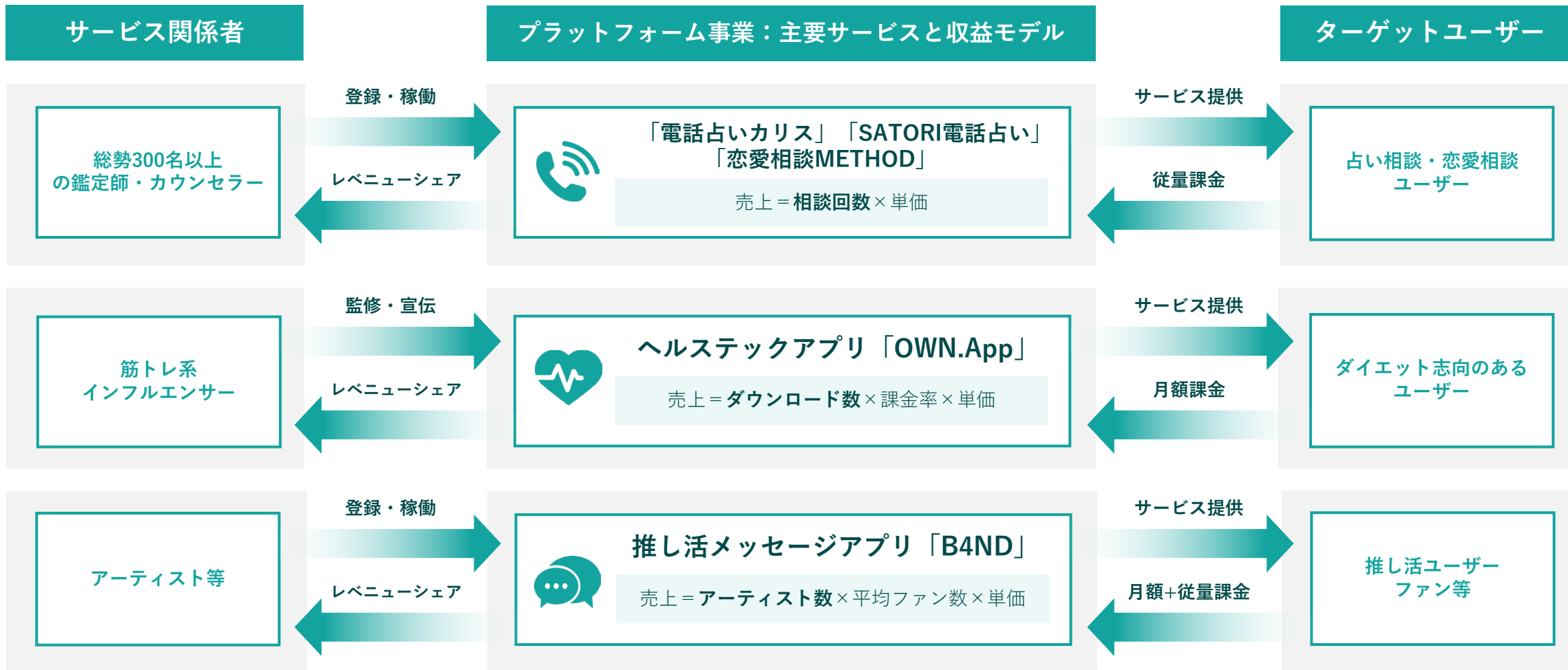
※1. 「SATORI電話占い」はFY2023 2Qから追加のため、FY2023の月平均の売上高は2Q～4Qまでの実績値から算出（約26百万円）し、年間数値は12か月を掛け合わせた情報を用いています。
 ※2. FY2021 1Qまでの数値については、当社グループによる「株式会社ティファレット」の株式取得前の情報となるため、FY2021の月平均の売上高は2Q～4Qまでの実績値から算出しています。



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





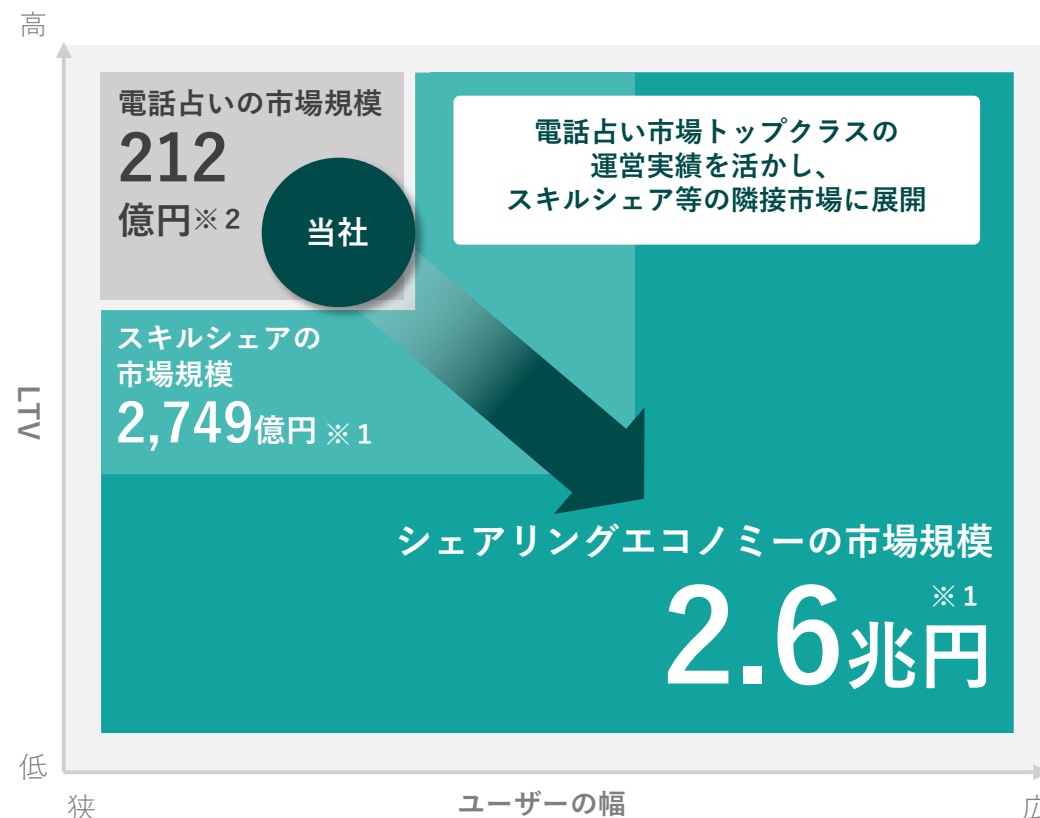
プラットフォーム事業 | 競合環境

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。



プラットフォーム事業 | サービス概要 (新規サービス)

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

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。



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。



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
B to B、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



相談サービスを中心にM&Aによる更なるロールアップを継続

成長戦略「新規サービス+アライアンスにより事業グロースを図る」

新規相談サービスの
スケール

FY2023にM&A、新規リリースした
「電話占いSATORI」「恋愛相談METHOD」
の2サービスを
ブランド向上施策や広告改善施策により
スケールさせ、トップライン向上を目指す



⇒ トップライン向上

⇒ ブランド拡大

⇒ 収益スキーム拡大

新たな収益源獲得のため
のアライアンス推進

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

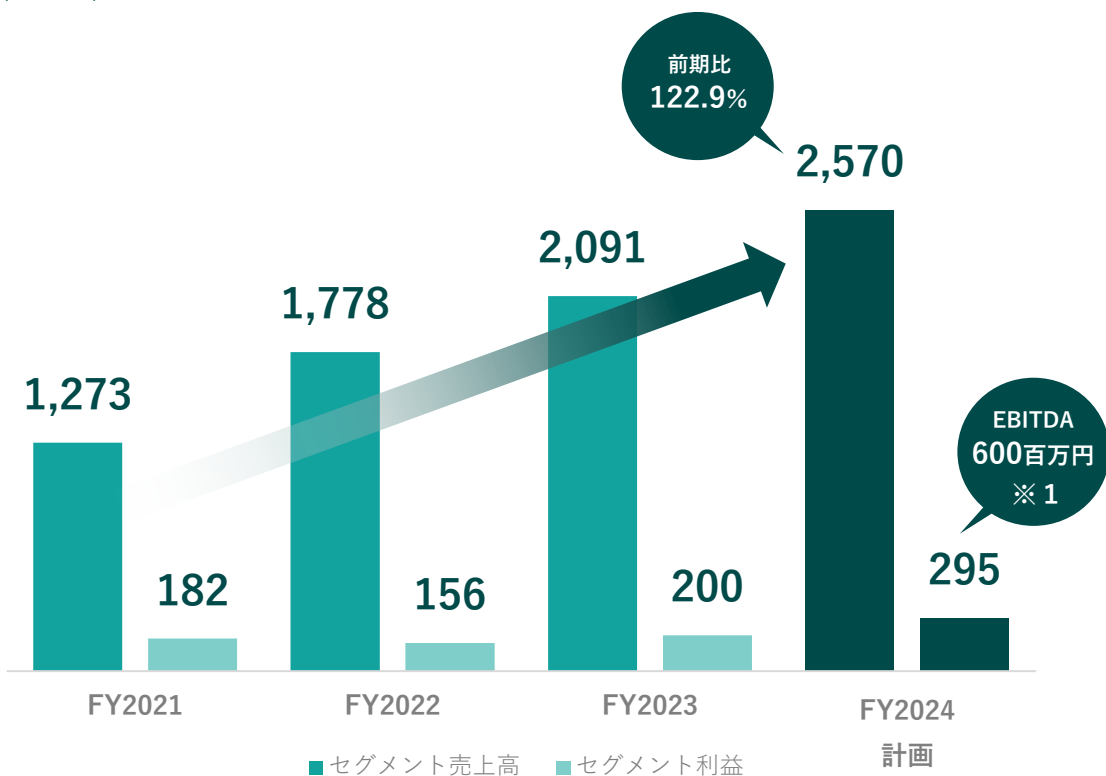


プラットフォーム事業 | セグメント業績推移・KPI

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

セグメント売上高・利益の実績推移

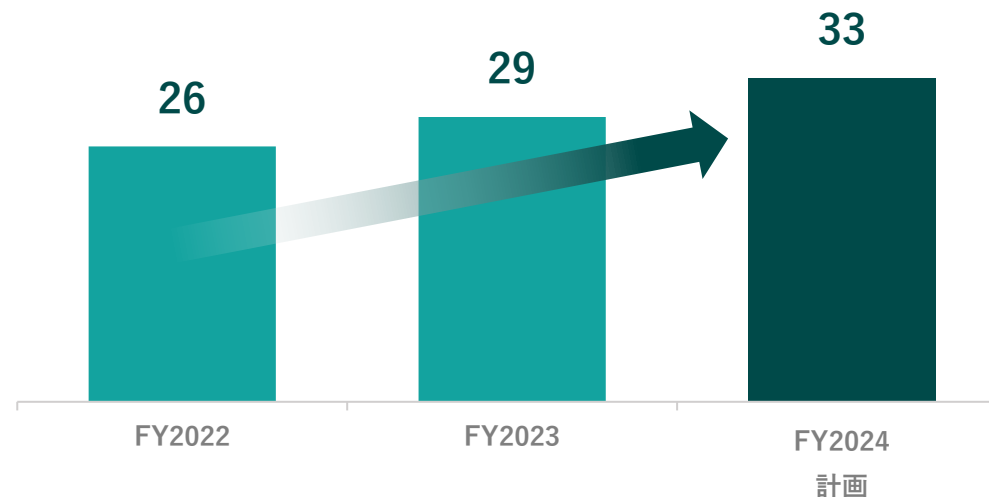
(百万円)



KPI (相談回数) ※2

$$\text{売上高} = \text{相談回数} \times \text{単価}$$

相談回数 (万回)



※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。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

6. 事業等のリスク



事業等のリスク①（市場環境）

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。

市場環境に係るリスク	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	エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、また関連する技術、知見、ノウハウの取得に注力してまいります。
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。

事業等のリスク②（事業内容）

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
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。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

7. appendix



2023年12月期 決算概要 / 決算ハイライト

連結業績

既存事業が牽引してYonYで122.6%と大幅増収、M&Aと新規事業で業績拡大を図る

売上高	： 6,219 百万円	YonY	： 122.6 %
営業利益	： △133 百万円	YonY	： △79 百万円
※1 EBITDA	： 210 百万円	YonY	： 66.2 %

過去最高の売上高を記録

メディア事業

収益貢献するアプリ運用本数が増加し大幅増収、事業拡大のため株式会社テトラクロマを連結子会社化

売上高	： 4,047 百万円	YonY	： 123.8 %
セグメント利益	： 329 百万円	YonY	： 102.9 %
EBITDA	： 346 百万円	YonY	： 100.4 %

過去最高の売上高を記録

プラットフォーム事業

電話占い「カリス」の堅調な推移に加え、事業譲受した「SATORI電話占い」のロールアップに成功

売上高	： 2,091 百万円	YonY	： 117.6 %
セグメント利益	： 200 百万円	YonY	： 127.8 %
EBITDA	： 509 百万円	YonY	： 110.7 %

過去最高の売上高・利益を記録

その他

先行投資による諸費用が発生する一方、デジタルサイネージ事業では大手自動車販売店との継続取引が増収に貢献

売上高	： 80 百万円	YonY	： 382.6 %
セグメント利益	： △205 百万円	YonY	： △107 百万円

過去最高の売上高を記録

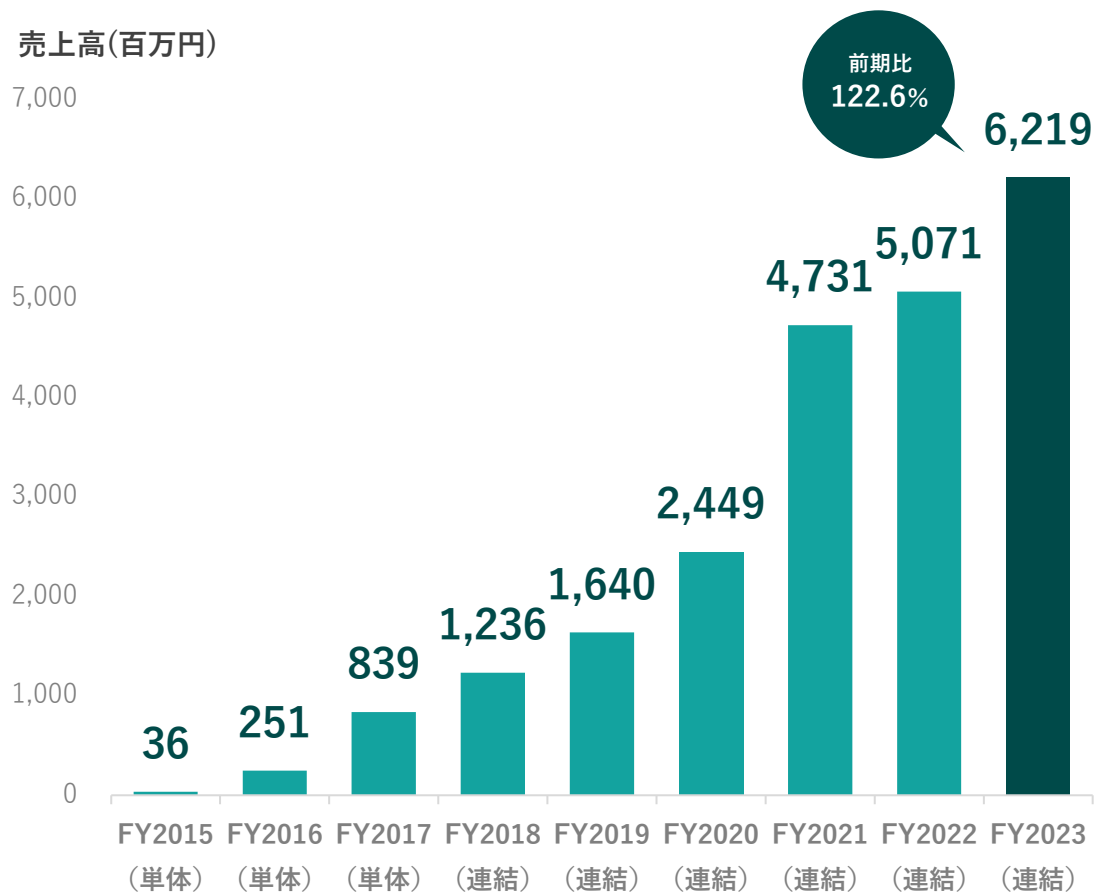
※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※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。

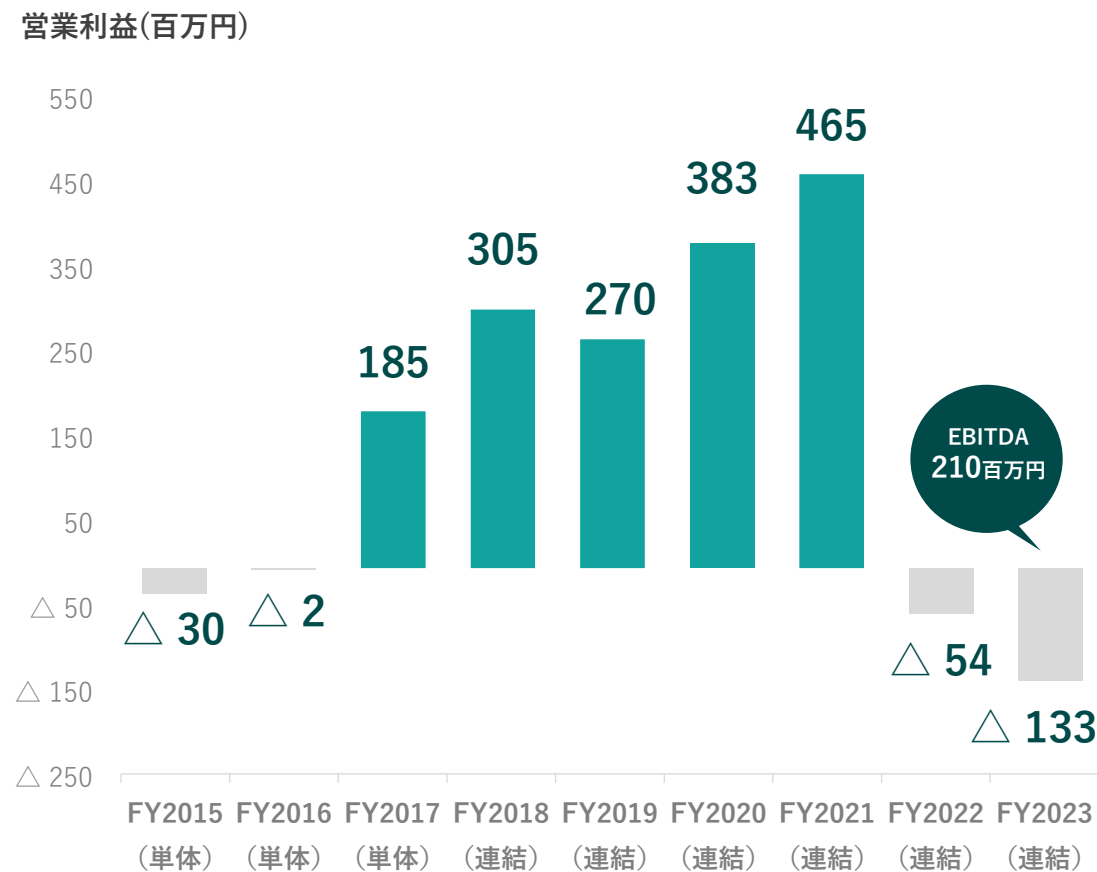


2023年12月期 決算概要 / 連結売上高・連結営業利益

【連結売上高】^{※1} 6,219 百万円 (YonY 122.6%)



【連結営業利益】 △133 百万円 (YonY △79 百万円)
EBITDA 210 百万円^{※2}



※1. FY2022 1Qより「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を適用しております。

※2. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



2023年12月期 決算概要 / 連結損益計算書・連結貸借対照表

- 既存事業は引き続き好調となり、売上高は前期比で122.6%と大幅増収
- 新たに連結子会社化した「株式会社テトラクローマ」及び「TT TECH COMPANY LIMITED」の取得関連費用（仲介報酬、DD費用等）が発生したことで販管費が増加

連結損益計算書

(百万円)	FY2023 実績	FY2022 実績	YonY
売上高	6,219	5,071	1,147
売上総利益	5,122	4,221	900
販売費及び一般管理費	5,256	4,276	980
営業利益	△133	△54	△79
営業利益率	△2.2 %	△1.1 %	△1.1 pt
経常利益	357	△45	402
税金等調整前当期純利益	360	△141	502
親会社株主に帰属する 当期純利益	△204	△265	60
EBITDA ※	210	318	△107

連結貸借対照表

(百万円)	2023年 12月末	2022年 12月末	増減
流動資産	2,411	1,677	734
現預金	1,436	898	537
固定資産	2,562	2,207	355
資産合計	4,974	3,884	1,089
流動負債	1,259	1,049	210
固定負債	1,970	1,956	13
負債合計	3,229	3,005	224
株主資本	947	869	78
純資産計	1,744	879	865
負債・純資産計	4,974	3,884	1,089

※EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



2023年12月期 決算概要 / 計画比

- 売上高はメディア事業のポイ活ゲームアプリが伸長したことで、当初計画を上回る数字で着地
- 営業利益については新規事業の立上げ遅れ及び、新規M&Aや事業整理による一時的なコストが発生したことで未達

		(百万円)	FY2023 実績	FY2023 当初計画※1	増減
連結業績	売上高		6,219	6,000	219
	営業利益		△133	30	△163
	EBITDA ※2		210	355	△144
メディア事業	売上高		4,047	3,500	547
	セグメント利益		329	330	△0
	EBITDA		346	335	11
プラットフォーム事業	売上高		2,091	2,200	△108
	セグメント利益		200	200	0
	EBITDA		509	510	△0
その他	売上高		80	300	△219
	セグメント利益		△205	55	△260

※1 2023年2月13日に公表した業績予想との比較になります

※2 EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

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

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。
- 当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途(2月～3月)に開示を行う予定です。