



2025年12月期 第3四半期 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11月13日

2025年12月期 第3四半期連結累計期間

(百万円)	FY2024 3Q (1～9月)	FY2025 3Q (1～9月)	前年同期比	
売上高	4,233	4,707	+473	111.2%
営業利益	△277	180	+458	—
経常利益	△180	653	+833	—
EBITDA	12	451	+439	—

2025年12月期 第3四半期連結会計期間

(百万円)	FY2024 3Q (7～9月)	FY2025 3Q (7～9月)	前年同期比	
売上高	1,462	1,531	+68	104.7%
営業利益	△66	40	+106	—
経常利益	△91	548	+639	—
EBITDA	29	130	+101	449.6%

投資事業における投資有価証券の売却が業績に大きく寄与したほか、主力であるメディア事業及び電話占いサービス事業が安定的に収益を確保する中、エンタメテック領域においても売上高・利益ともに着実に拡大。連結ベースでも堅調な推移を維持

- メディア事業において中間連結会計期間までに大きく業績に寄与した複数のヒットタイトルは、第3四半期会計期間においても収益環境に応じた推移を示しつつ、引き続き収益基盤を支える重要な柱となった。これに加えて、画像メーカーサービス「Picrew」やプラットフォーム事業における電話占いサービス事業の安定した収益の寄与も重なり、全体として堅調な推移を維持
- エンタメテック領域は、収益構造の見直しが奏功し、エンタメテック事業は12ヶ月連続で黒字を計上。ファンクラブビジネス事業も3四半期連続で黒字を計上し、収益性の改善が安定的に継続
- 投資事業は、営業外収益として投資有価証券売却益509百万円を計上した結果、経常利益は前年同期比833百万円増加の653百万円



1.	2025年12月期 第3四半期 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.27
4.	Appendix	p.30

【本資料における用語の定義及び注意事項】

※ EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費



1. 2025年12月期 第3四半期 決算概要



(百万円)		FY2024 3 Q累計	FY2025 3 Q累計	増減	YonY	FY2024 3 Q	FY2025 3 Q	増減	YonY
メディア事業	売上高	2,405	2,630	+225	109.4%	808	784	△23	97.1%
	セグメント利益	117	306	+189	261.8%	36	80	+43	219.1%
	EBITDA	163	344	+181	210.8%	50	93	+43	185.6%
プラットフォーム事業	売上高	1,642	1,673	+30	101.9%	593	557	△35	94.0%
	セグメント利益	171	251	+80	147.2%	94	91	△2	97.0%
	EBITDA	405	480	+74	118.5%	172	167	△4	97.1%
その他	売上高	186	403	+217	216.9%	61	188	+127	309.6%
	セグメント利益	△176	△7	+169	—	△74	2	+76	—
連結	売上高	4,233	4,707	+473	111.2%	1,462	1,531	+68	104.7%
	営業利益	△277	180	+458	—	△66	40	+106	—
	EBITDA	12	451	+439	—	29	130	+101	449.6%

業績トピックス

- 中間連結会計期間までにApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）で1位を獲得したヒットタイトルは依然として当該事業を牽引。新規タイトルも一定のユーザー獲得が進んでおり、収益面へ寄与
- 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、12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、3四半期連続で黒字を計上。収益構造の見直しによる効果が定着。収益性の改善が継続

- 営業利益は12ヶ月連続で黒字を計上しており、安定した収益基盤の確立が明確となった。

収益性の高い事業への経営資源の集中が引き続き奏功し、利益水準は一段と向上。営業利益は前年同期比で458百万円の増加となり、収益構造の改善が定着。すべての段階利益において3四半期連続で黒字を確保しており、安定的な収益体制を構築

- その他、投資事業における投資有価証券の売却が業績に寄与
 - 営業外収益として投資有価証券売却益509百万円を計上した結果、経常利益は前年同期比833百万円増加の653百万円
 - 同取引により非支配株主持分が増加し、純資産・流動資産も上昇したものの、10月に492百万円の分配を実施しており、9月末時点の水準は一時的なもの

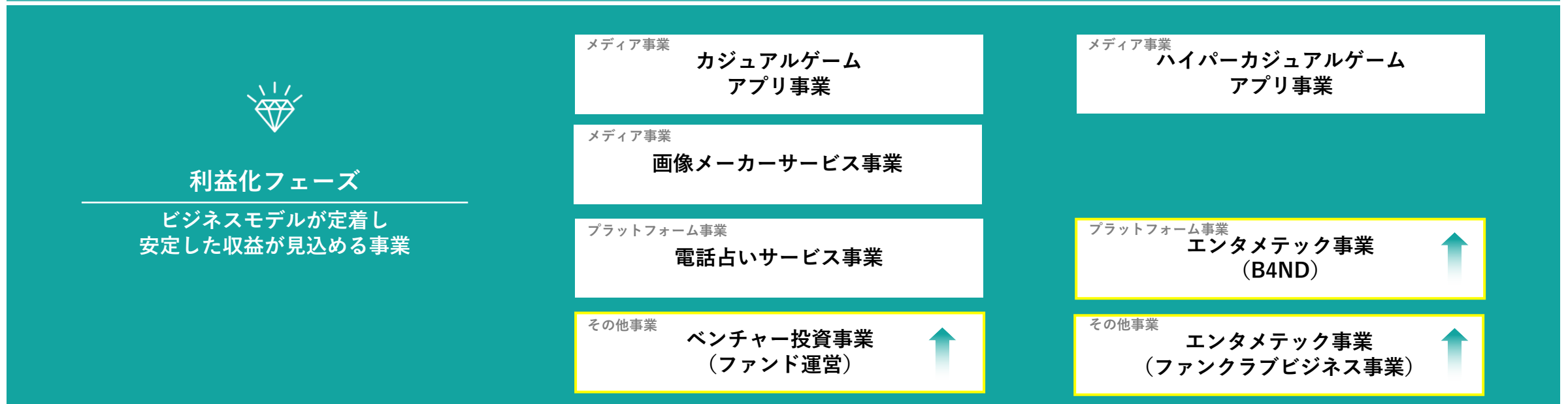
連結損益計算書

(百万円)	FY2024 3 Q累計実績	FY2025 3 Q累計実績	YonY
売上高	4,233	4,707	+473
売上総利益	3,338	3,787	+448
販売費及び一般管理費	3,616	3,606	△ 9
営業利益	△277	180	+458
営業利益率	△6.6%	3.8%	+10.4pt
経常利益	△180	653	+833
税金等調整前四半期純利益	△160	653	+813
非支配株主に帰属する 四半期純利益	92	428	+335
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△266	154	+421
EBITDA	12	451	+439

連結貸借対照表

(百万円)	2024年 12月末	2025年 9月末	前期末比
流動資産	1,689	2,373	+683
固定資産	2,061	1,655	△406
資産合計	3,751	4,028	+277
流動負債	1,794	2,101	+307
固定負債	1,192	579	△612
負債合計	2,986	2,680	△305
株主資本	534	689	+154
純資産合計	765	1,347	+582
負債・純資産合計	3,751	4,028	+277

- 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」）は安定的に収益を確保
- エンタメテック領域の売上・利益が拡大し、今後の収益成長に向けた基盤を強化
- ベンチャー投資事業は509百万円の投資有価証券売却益を計上



2. セグメント別の概況

①メディア事業

- ・ 中間連結会計期間までにApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得した「隣の席はだれ？」及び「ニッポン征服」が、第3四半期においても引き続き高い収益貢献を維持
- ・ 加えて、新規リリースタイトルも堅調に推移し、全体として好調なトレンドを継続

FY2025／3Q累計（1月～9月）

売上高	YonY	増減
2,630 百万円	109.4 %	+225 百万円
セグメント利益	YonY	増減
306 百万円	261.8 %	+189 百万円
EBITDA	YonY	増減
344 百万円	210.8 %	+181 百万円

FY2025／3Q（7月～9月）

売上高	YonY	増減
784 百万円	97.1 %	△23 百万円
セグメント利益	YonY	増減
80 百万円	219.1 %	+43 百万円
EBITDA	YonY	増減
93 百万円	185.6 %	+43 百万円

売上・利益ともに伸長したハイパーカジュアルゲーム「Tricky Mean」が高い存在感を示し、中間連結会計期間までにApp Store 及び Google Play（無料ゲーム）ランキングで1位を獲得した「隣の席はだれ？」及び「ニッポン征服」も堅調に推移



トリミン！-トリッキーミーン いじわる脳トレパズルゲーム

暇つぶしに最適なちょっといじわるな
アイテム移動パズルゲーム

（ゲーム説明）

アイテムを動かしてイラストを変化！ひらめきで解く謎解きゲーム！
アイテムを移動させて、イラストを変化させ、正解を導き出すいじわる謎解きゲームが登場！
熱で苦しむ女の子に毛布をかけて温めたり、混雑したトイレをきれいに掃除して解決したり…。
ステージごとに異なるシチュエーションがあなたを待っています！



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



ニッポン征服

選択肢を選んで良い国を作る侵略ゲーム



TOKYO TSUSHIN GROUP

- ・ 当社では、外部パートナーとの協創を通じて、開発・運用両面でのシナジーを追求する「協創型開発モデル」を推進し、協業体制の強化を図っております。
- ・ 本取り組みは、当社が有する開発力や運用ノウハウを他社のブランド力・コンテンツ資産と掛け合わせることで、新たな価値創出と収益機会の拡大を目指すものです。
- ・ 当第3四半期連結会計期間におきましては、新たにクラシル株式会社との共同企画・開発によるスマートフォンアプリが同社名義でリリースされ、ユーザーから一定の支持を獲得しております。

ポイポイうさぎ ポイ活ゲームでポイントが貯まる



【ポイポイうさぎとは？】

大人気「クラシルリワード」シリーズから、タップだけで効率よく遊べる『ポイポイうさぎ』が新登場！

かわいいうさぎにエサを与えて満腹にしながら、サクサクとポイントを集められるシンプル&放置系ゲームです。

スキマ時間にタップするだけで、効率よくリワードを貯められるのが最大の魅力です。



- 第3四半期累計期間における営業利益は前年同期比162%の増益を確保し、引き続き堅調な成長を維持
 - 10月には「Picrew」から派生した新サービス「ピクラボ」を正式リリース

「Picrew」



「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」

「ピクラボ」



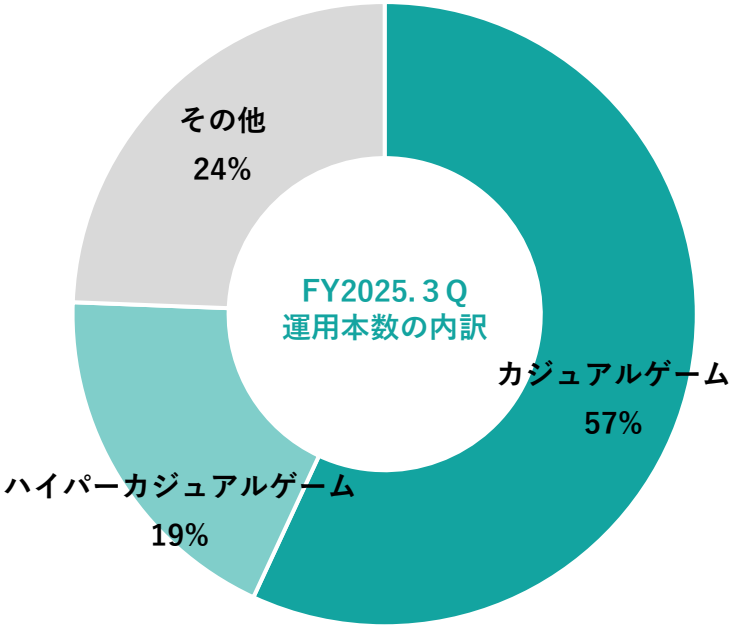
ピクラボは、年間7,400万人以上が利用する画像
メーカープラットフォーム「Picrew」の
運営ノウハウを活かし、完全オリジナルの画像
メーカーを制作できる法人向けサービスです。

第3四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 3Q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。

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。電話占いサービス事業では、AI技術の活用による業務高度化を進める一環として、生成AIソリューションの導入を決定
- エンタメテック事業は12ヶ月連続で黒字を計上。コスト効率の改善や既存サービスの収益性向上

FY2025／3Q累計（1月～9月）

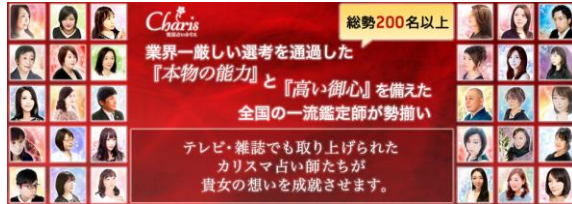
売上高	YonY	増減
1,673 百万円	101.9 %	+30 百万円
セグメント利益	YonY	増減
251 百万円	147.2 %	+80 百万円
EBITDA	YonY	増減
480 百万円	118.5 %	+74 百万円

FY2025／3Q（7月～9月）

売上高	YonY	増減
557 百万円	94.0 %	△35 百万円
セグメント利益	YonY	増減
91 百万円	97.0 %	△2 百万円
EBITDA	YonY	増減
167 百万円	97.1 %	△4 百万円

- 電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は、リリース以降順調に成長を続けており、2025年第3四半期累計期間の売上高は前年同期比170%
- 業績への貢献も着実に拡大しており、引き続き次なる事業の柱としての成長を目指す。

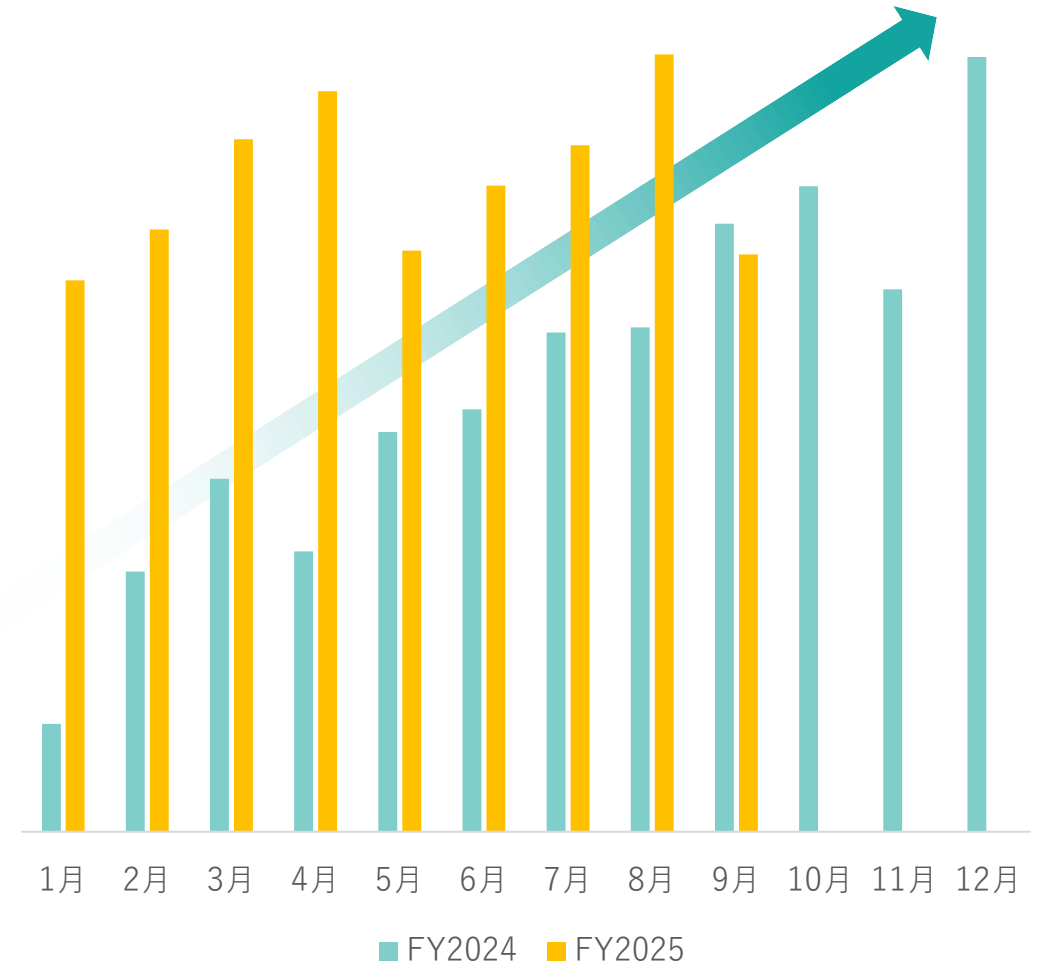
Charis
電話占いカリス



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3四半期末の相談回数は21万7千回 「電話占いカリス」が牽引

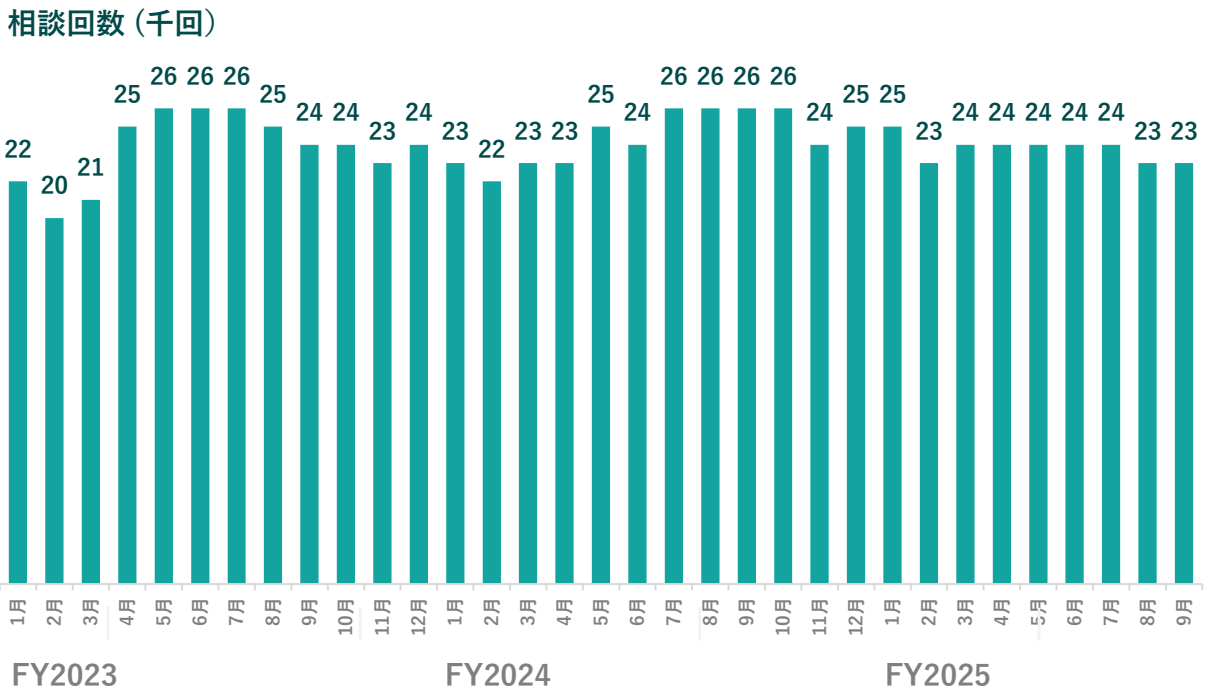
総勢400名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍。主力の「電話占いカリス」を中心に毎月約24,000回の相談を実施



SATORI 電話占い
恋愛相談METHOD

KPI（相談回数）※

（千回）	FY2025 計画	FY2025 3Q実績
相談回数	315	217



※「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。

ティファレト、生成AI活用によるCS業務効率化を推進

「電話占いカリス」「SATORI電話占い」「恋愛相談METHOD」における
顧客・鑑定師間の大量コミュニケーションを対象とするCS業務の効率化を目的に、生成AI導入を決定

導入の背景

- 対人型サービス特有の大量応対データにより、審査・確認業務の迅速性・正確性向上が課題
- AI技術の活用により、業務プロセスを高度化・自動化し、収益基盤の強化を目指す。

AI機能の概要

- LLM（大規模言語モデル）※を活用し、
 - 顧客・鑑定師間のやり取り内容の自動精査
 - フォローアップ業務の自動化
- チェック業務の効率化、サービス品質向上、担当者負荷軽減を実現

今後の展開

- CS領域にとどまらず、他事業への展開も視野
- 全社的な生産性向上と付加価値創出を推進

※LLM（Large Language Model：大規模言語モデル）とは、大規模なテキストデータを学習することにより、人間の言語を高度に理解・生成することを可能にするAIモデルであり、生成AIの基盤技術として活用されています。

エンタメテック事業は、12ヶ月連続での黒字化を達成。運用最適化と選択的な成長投資の段階へ移行

『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



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



齊藤京子さん

2024.5.1 リリース



SHOW-WA

2024.5.9 リリース



MATSURI

2024.5.9 リリース



(リリース順に掲載)



元STU48 中侑果さん

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、第2四半期に続き、第3四半期会計期間においても黒字を計上し、3四半期連続での黒字。収益構造の見直しによる効果が定着しつつあり、収益性の改善が安定的に継続

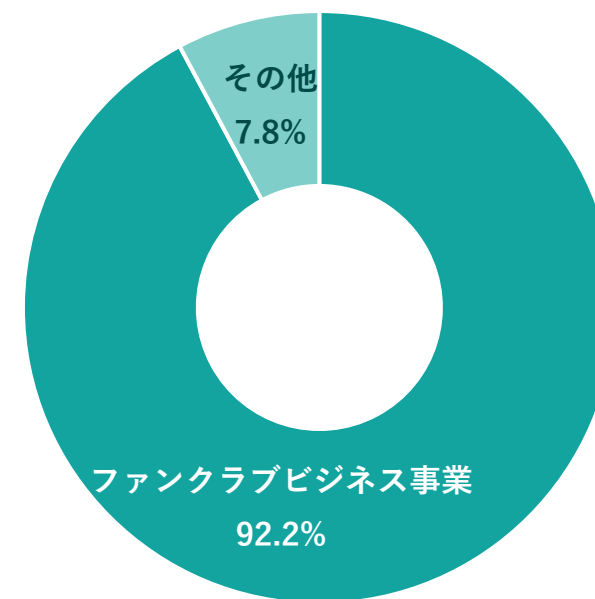
FY2025／3Q累計（1月～9月）

売上高	YonY	増減
403 百万円	216.9 %	+217 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△7 百万円	—	+169 百万円

FY2025／3Q（7月～9月）

売上高	YonY	増減
188 百万円	309.6 %	+127 百万円
セグメント利益	YonY	増減
2 百万円	—	+76 百万円

FY2025. 3Q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



- 3四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



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



齊藤京子さん

「B4ND」にも参画



SHOW-VA

「B4ND」にも参画



MATSURI

「B4ND」にも参画



ラフ×ラフ

「B4ND」にも参画



Rain Tree

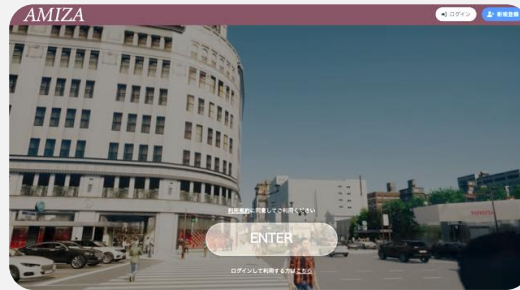
「B4ND」にも参画

- 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
予定通り、営業外収益として投資有価証券売却益509百万円を計上

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19日
投資有価証券売却益	509 百万円

なお、当該売却に伴う投資有価証券売却益につきましては、2025年10月27日に492百万円を出資者へ分配しております。

新たに総額最大1億円の暗号資産を購入することを決議

概要

- 2025年9月16日開催の常務会において、総額最大1億円の暗号資産の追加購入を決議
- 余剰資金の一部を活用し、次回事業投資までの一時的な運用手段として保有
- 市場環境を見ながら段階的に購入を実施予定

今後の方針

- 財務戦略上の保有方針（戦略的トレジャリー）として位置付けを検討
- 高いボラティリティを有する資産への計画的な積立保有の可能性を検討
- 暗号資産は四半期ごとに時価評価を実施

その他、2025年6月30日付「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）の購入に関するお知らせ」に基づく、試験的な初回購入は2025年7月に完了

- メディア事業において、カジュアルゲームとGameFiエコノミーを融合
- プレイヤーにビットコイン報酬を付与する新たな事業モデルを構築中

3. 2025年12月期 業績予想・進捗

- 営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は通期予想を上回る水準で推移していますが、第4四半期には来期以降の成長に向けた戦略的な投資や一時的な費用計上等を見込んでおり、現時点では通期予想を据え置いております。
- 通期では安定的な黒字を確保する見込みであり、中長期的な収益拡大に向けた布石と位置付けております。

(百万円)	FY2024	FY2025	FY2025	FY2025	FY2025 3 Q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	4,707	75.9%
営業利益	△230	50	140	180	180	100.5%
経常利益	△211	15	100	630	653	103.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△413	△50	10	75	154	206.3%
EBITDA	153	430	500	540	451	83.6%

- 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
- 投資事業は営業外収益に投資有価証券売却益509百万円を計上し、業績に大きく寄与
- 今後も経営資源を主力事業に重点配分しつつ、新たな成長機会の創出に向けた戦略的投資を検討・推進

(百万円)		FY2024	FY2025	FY2025	FY2025	FY2025 3 Q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	2,630	76.3%
	セグメント利益	199	278	353	322	306	95.0%
	EBITDA	259	328	404	373	344	92.3%
プラットフォーム事業	売上高	2,228	2,476	2,261	2,245	1,673	74.5%
	セグメント利益	267	326	302	331	251	76.1%
	EBITDA	579	640	607	635	480	75.6%
その他	売上高	328	306	378	505	403	79.8%
	セグメント利益	△189	△31	△41	63	△7	—
連結	売上高	5,861	6,000	6,200	6,200	4,707	75.9%
	営業利益	△230	50	140	180	180	100.5%
	EBITDA	153	430	500	540	451	83.6%

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／
株式会社パルマ／株式会社TeT／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9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

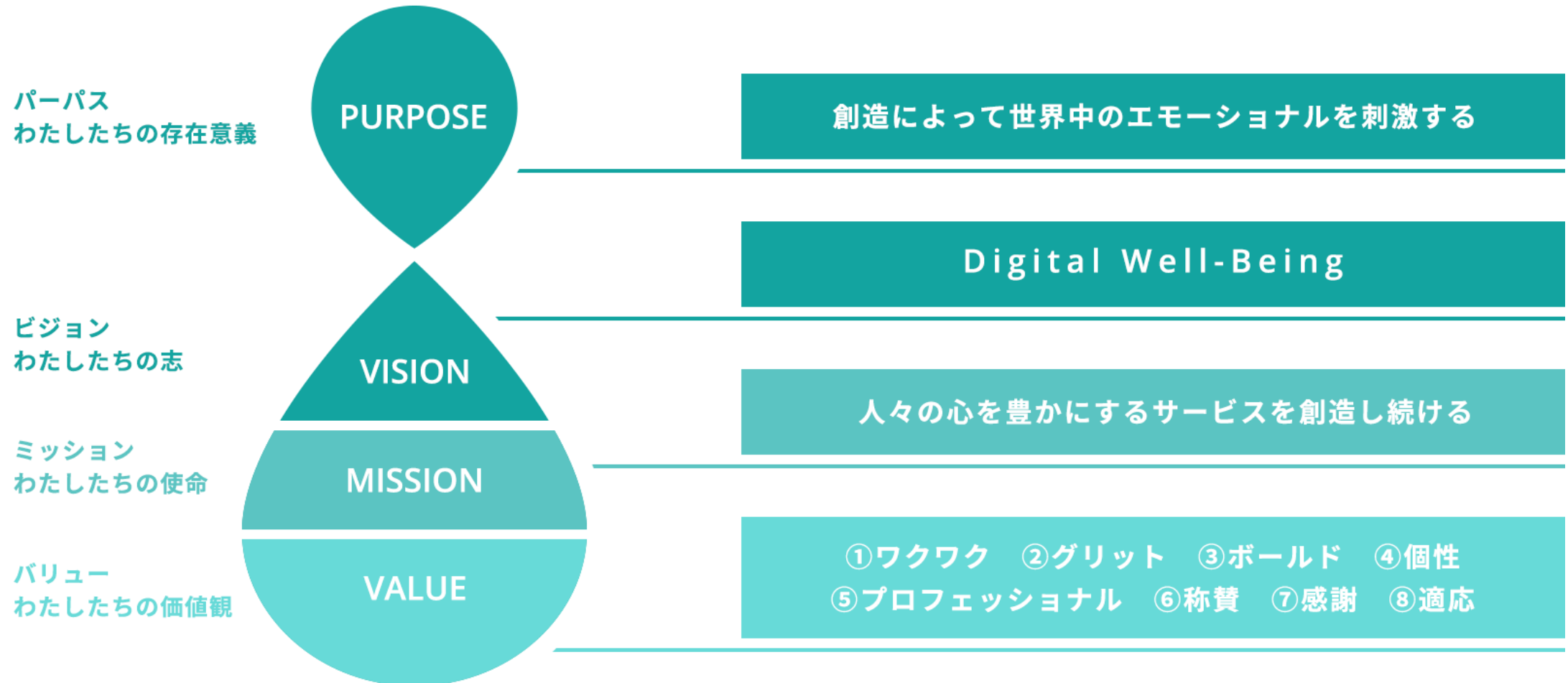
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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

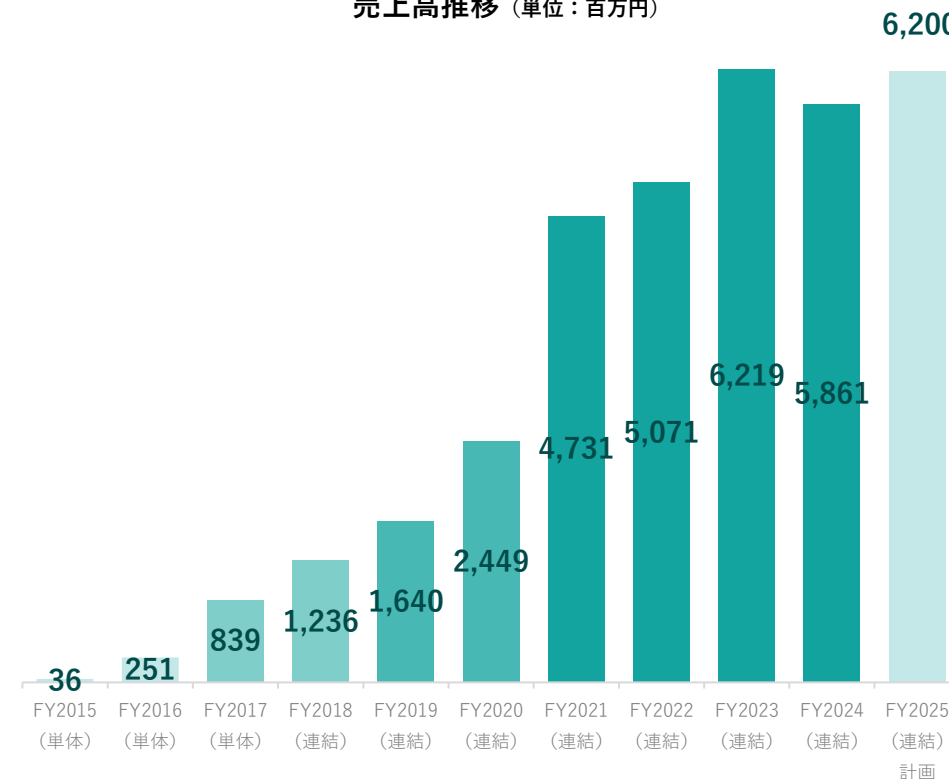
「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで
中長期的な企業価値の向上を図り、持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



- 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（現CAM）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（現CAM）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及び運営を経験
- 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（現CAM）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（現CAM）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（現CAM）を経て、セレンディップ・コンサルティング（現セレンディップ・ホールディングス）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（現MIXI）、2013年にシーエー・モバイル（現CAM）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（現EY新日本有限責任監査法人）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（現CAM）、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



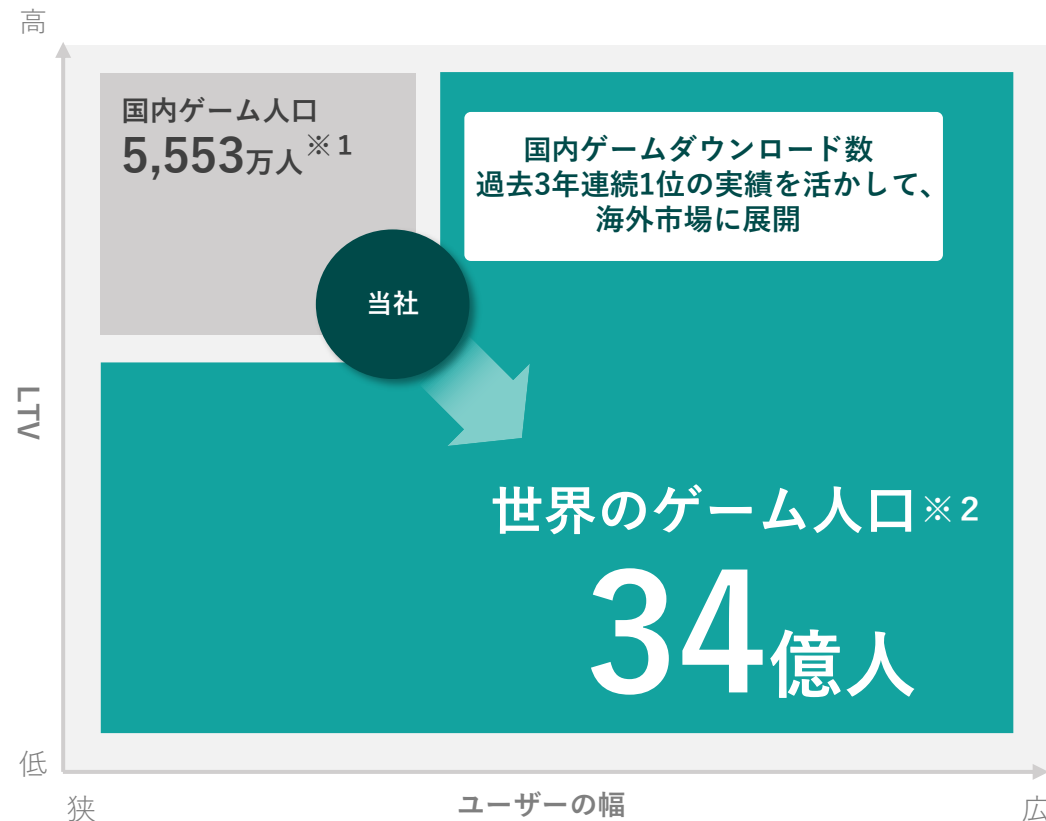
- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン

- 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

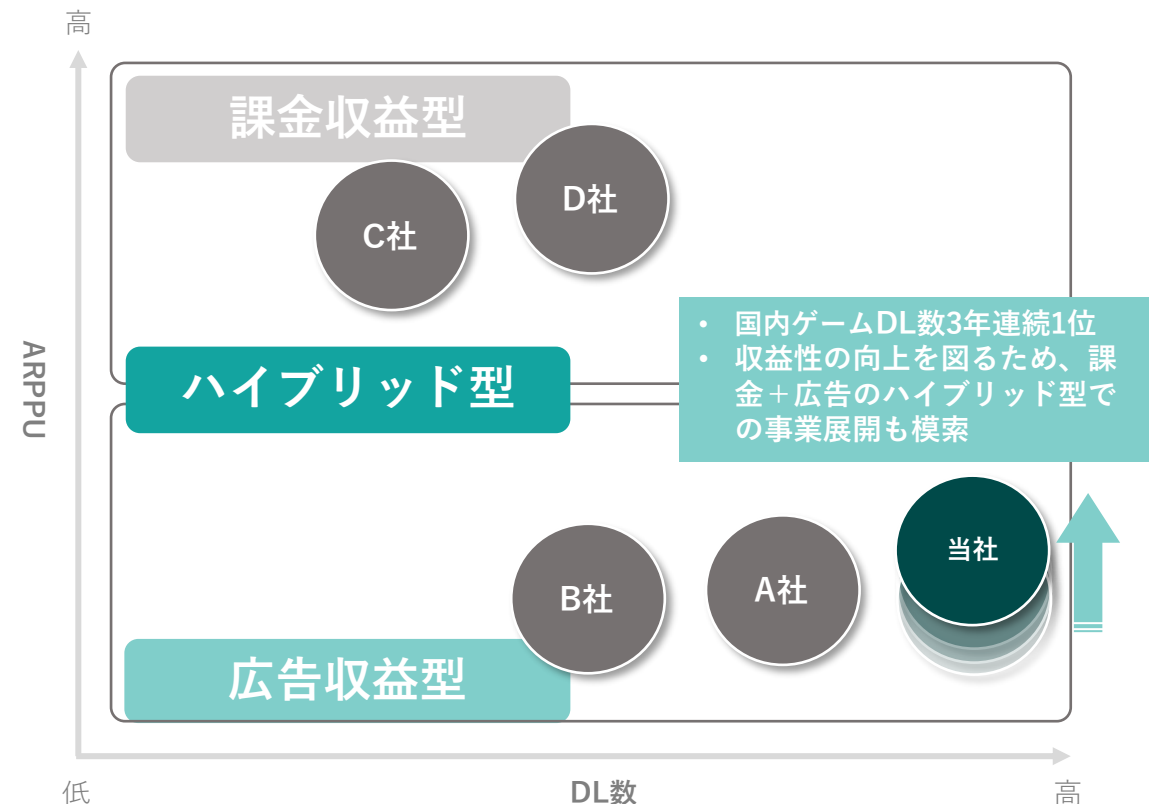


- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル
- 国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開中

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）



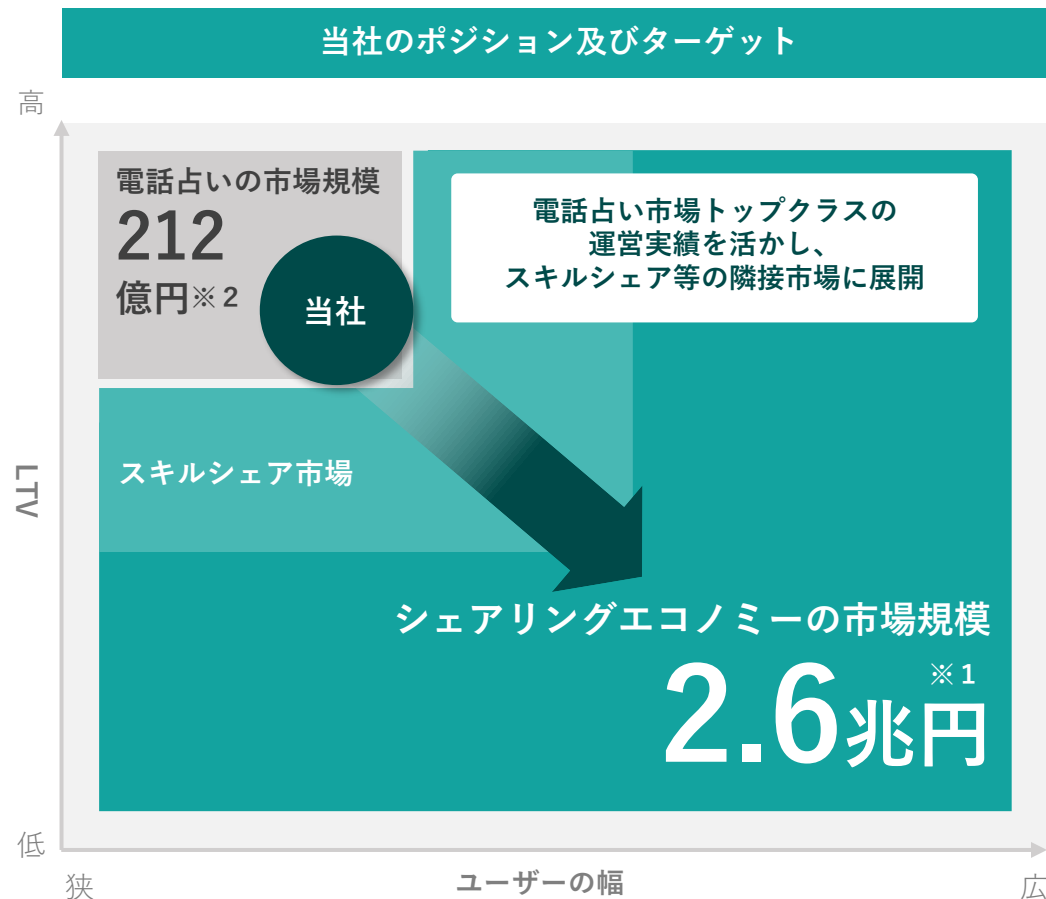
B4ND（ピヨンド）は、ファンとアーティストを“ダイレクトに”つなげるメッセージアプリです。垣根を超えた遥か彼方の一人ひとりに、一つ一つのメッセージを大切に届けます。



- 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、予測及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、事業環境及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。

