

# TOKYO TSUSHIN GROUP

2025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)

2026年2月12日

## 連結業績

(百万円)	FY2025実績					前期比		当初業績予想※1			第4回修正業績予想※2		
	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	1,558	1,617	1,531	1,511	6,219	+357	106.1%	6,000	+219	103.7%	6,219	—	100.0%
営業利益	55	84	40	14	195	+426	—	50	+145	391.0%	195	—	100.0%
経常利益	41	63	548	11	665	+877	—	15	+650	—	665	—	100.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18	26	109	75	230	+643	—	△50	+280	—	230	—	100.0%
EBITDA	145	175	130	105	556	+402	362.0%	430	+126	129.4%	556	—	100.0%

## 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は、2015年の創業以来、過去最高を更新

- 新規事業投資の見直しと主力事業への経営資源集中により収益性が改善し、営業利益及び当期純利益は3期連続赤字から大幅な黒字へ転換
  - 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、2つのタイトルがApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得。ヒットタイトル創出における再現性は、当期の取り組みにより、従前と比べ一層向上
    - 投資事業における投資有価証券の売却が連結業績に大きく寄与
    - 各事業の好調な推移等を背景に、業績予想の上方修正を計4回実施
      - 2025年5月20日に株主優待制度の導入を決定



TOKYO TSUSHIN GROUP

- |    |                |      |
|----|----------------|------|
| 1. | 2025年12月期 決算概要 | p. 4 |
| 2. | セグメント別の概況      | p. 8 |
| 3. | 事業計画（成長戦略）     | p.28 |

**【Appendix】**

- |    |         |      |
|----|---------|------|
| 4. | 会社概要    | p.46 |
| 5. | ビジネスモデル |      |
| 6. | 市場環境    | p.54 |
| 7. | 競争力の源泉  |      |
| 8. | リスク情報   | p.68 |
| 9. | その他     |      |

【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 決算概要



(百万円)		FY2024 実績	FY2025 実績	前年比	前年比率	FY2024 4Q	FY2025 4Q	前年比	前年比率
メディア事業	売上高	3,304	3,414	+110	103.3%	899	783	△115	87.2%
	セグメント利益	199	363	+163	182.1%	82	56	△25	69.0%
	EBITDA	259	414	+155	160.0%	95	70	△25	73.2%
プラットフォーム事業	売上高	2,228	2,221	△6	99.7%	586	548	△37	93.6%
	セグメント利益	267	333	+66	124.8%	96	81	△14	85.0%
	EBITDA	579	638	+58	110.1%	174	158	△16	90.5%
その他	売上高	328	582	+254	177.3%	142	179	+36	125.6%
	セグメント利益	△189	△27	+161	—	△13	△20	△7	—
連結	売上高	5,861	6,219	+357	106.1%	1,627	1,511	△116	92.9%
	営業利益	△230	195	+426	—	46	14	△31	31.4%
	EBITDA	153	556	+402	362.0%	141	105	△36	74.4%

## 業績トピックス

- App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）で1位を獲得した2本のヒットタイトルが当該事業を牽引。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、16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、当連結会計年度を通じて黒字を確保。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15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。第4四半期連結会計期間における前年同期比での減収減益は、来期以降の成長を見据えた戦略的投資の実施及び一時的な費用計上によるものであり、計画及び想定範囲内

- 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、第4四半期会計期間においても黒字を確保
  - これにより全ての段階利益において4四半期連続で黒字を達成し、収益構造の改善が通期を通じて定着
  - 安定的な収益体制の構築が一段と進展し、持続的な利益創出に向けた基盤が確立
  - 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高を更新
- 固定資産の減少は、主として過年度のM&Aにより計上した、のれん、商標権及び顧客関連資産といった無形固定資産について、計画通り償却が進捗した結果、344百万円減少したことによるもの。なお、当該償却はキャッシュアウトを伴わない会計処理であり、当社の事業運営や資金繰りに与える影響は限定的

## 連結損益計算書

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 実績	YoY 増減額
売上高	5,861	6,219	+357
売上総利益	4,642	4,831	+188
販売費及び一般管理費	4,873	4,635	△238
営業利益	△230	195	+426
営業利益率	△3.9%	3.1%	+7.1pt
経常利益	△211	665	+877
税金等調整前当期純利益	△255	665	+920
非支配株主に帰属する 当期純利益	88	445	+356
親会社株主に帰属する 当期純利益	△413	230	+643
<b>EBITDA</b>	<b>153</b>	<b>556</b>	<b>+402</b>

## 連結貸借対照表

(百万円)	2024年 12月末	2025年 12月末	前期末比
流動資産	1,689	2,067	+378
固定資産	2,061	1,603	△458
資産合計	3,751	3,671	△79
流動負債	1,794	2,094	+300
固定負債	1,192	686	△505
負債合計	2,986	2,781	△204
株主資本	534	765	+230
純資産合計	765	890	+125
負債・純資産合計	3,751	3,671	△79

- 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
- 成長の鈍化が見られていた事業及び不採算事業について、事業ポートフォリオの見直しを進め、縮小・撤退を含む抜本的な対応を実行  
その結果、収益性の改善及び経営資源の最適配分が大幅に進展
- エンタメテック領域の営業利益は、前期比1億61百万円増と大幅に伸長



## 利益化フェーズ

ビジネスモデルが定着し安定した収益が見込める事業

メディア事業	カジュアルゲームアプリ事業	堅調に推移
	ハイパーカジュアルゲーム事業	好調に推移
	画像メーカーサービス事業	堅調に推移
プラットフォーム事業	電話占いサービス事業	堅調に推移
	エンタメテック事業 (B4ND)	着実に伸長
その他	エンタメテック事業 (ファンクラブビジネス事業)	着実に伸長



## 事業化フェーズ

健全なエコノミクスを追求している事業

その他	デジタルサイネージ事業	成長に向けた 躍り場
-----	-------------	---------------



## 構想・開発フェーズ

育成を前提とした立ち上げ段階の事業（事業撤退基準あり）

その他	メタバース事業	開発中
-----	---------	-----

## 2. セグメント別の概況

### ①メディア事業

- メディア事業においては、スマートフォンゲームアプリの取り組みが着実に成果を上げ、2つのタイトルがAppStore及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得
- 当期における一連の取り組みを通じて、ヒットタイトル創出における再現性は従前よりも一層向上し、同事業の競争力及び収益基盤の強化につながっている。

## FY2025／4Q累計（1月～12月）

売上高	YoY	増減
<b>3,414</b> 百万円	<b>103.3</b> %	+ <b>110</b> 百万円

セグメント利益	YoY	増減
<b>363</b> 百万円	<b>182.1</b> %	+ <b>163</b> 百万円

EBITDA	YoY	増減
<b>414</b> 百万円	<b>160.0</b> %	+ <b>155</b> 百万円

## FY2025／4Q（10月～12月）

売上高	YoY	増減
<b>783</b> 百万円	<b>87.2</b> %	△ <b>115</b> 百万円

セグメント利益	YoY	増減
<b>56</b> 百万円	<b>69.0</b> %	△ <b>25</b> 百万円

EBITDA	YoY	増減
<b>70</b> 百万円	<b>73.2</b> %	△ <b>25</b> 百万円

※ 第4四半期連結会計期間における前年同期比での減収減益は、来期以降の成長を見据えた戦略的投資の実施及び一時的な費用計上によるものであり、計画及び想定範囲内

【変化を乗り越え、再び日本一へ】

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、  
ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得※



- Sensor Tower社スマートフォンアプリ統計データ「2025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）として日本一を獲得※
- 当社は、2021年から2023年にかけて、3年連続で日本市場における日本パブリッシャーとして、ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得しておりました。2024年は日本一を逃したものの、2025年には再びゲームダウンロード数ランキング日本一を獲得しております。
- これまでに当社がリリースしたスマートフォンアプリのタイトル数は約6,500本（2025年12月時点）を超え、豊富な開発実績と運用ノウハウを蓄積してきました。2025年には、2本のタイトルが、App Store及びGoogle Playの無料ゲームランキングにおいて第1位を獲得し、当社のプロダクト開発力及び国内市場における競争力を示す結果となっています。



トリミン!-トリッキーミーン



意味がわかると怖い日常



トクトクソリティア

ハイパーカジュアルゲームアプリ	4Qは「トリッキーミーン」、通期では「ニッポン征服」が主力タイトルとして売上貢献
カジュアルゲームアプリ	4Qは「意味がわかると怖い日常」、通期では「何かがおかしい」が主力タイトルとして売上貢献
その他のジャンル	4Qは「トクトクソリティア」、通期では「麻雀二角取り」が主力タイトルとして売上貢献



ニッポン征服



何かがおかしい



麻雀二角取り

第二弾！

×

- 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4四半期連結会計期間におきましては、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第二弾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。

## 増えうさぎ ポイ活ゲームでポイントが貯まる うさぎを増やしクラシルのポイントが貯まる、ポイ活ゲームアプリ



### 【増えうさぎとは？】

大人気「クラシル」シリーズから、タップだけでどんどん増える『増えうさぎ』が新登場  
かわいいうさぎたちが無限に増えていく様子を眺めながら、効率よく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、リワードを効率よく貯められるのが最大の魅力です。



- 当連結会計年度における営業利益は前年同期比127%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」



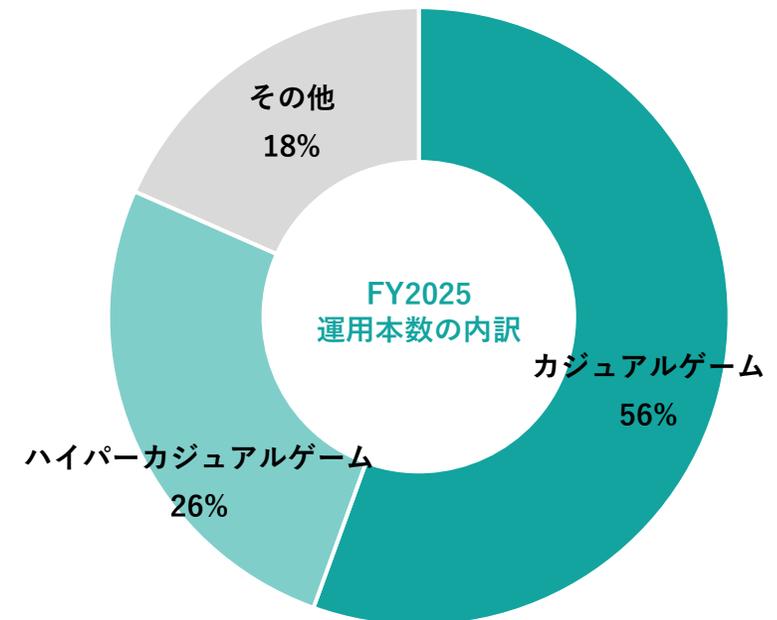
ピクラボは、年間7,400万人以上が利用する画像メーカープラットフォーム「Picrew」の運営ノウハウを活かし、完全オリジナルの画像メーカーを制作できる法人向けサービスです。

- 期末の月平均運用本数は245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もの
- 結果として、業務プロセスの見直しや運用効率の改善が進展し、計画時に想定していた運用本数を上回る水準での着地となった。



## KPI（運用本数）※

	FY2025 計画	FY2025 実績
運用本数 (月平均)	239	245



※「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。「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）。

## 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16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

## FY2025／4Q累計（1月～12月）

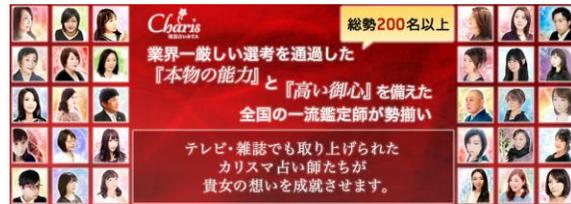
売上高	YoY	増減
<b>2,221</b> 百万円	<b>99.7</b> %	△ <b>6</b> 百万円
セグメント利益	YoY	増減
<b>333</b> 百万円	<b>124.8</b> %	+ <b>66</b> 百万円
EBITDA	YoY	増減
<b>638</b> 百万円	<b>110.1</b> %	+ <b>58</b> 百万円

## FY2025／4Q（10月～12月）

売上高	YoY	増減
<b>548</b> 百万円	<b>93.6</b> %	△ <b>37</b> 百万円
セグメント利益	YoY	増減
<b>81</b> 百万円	<b>85.0</b> %	△ <b>14</b> 百万円
EBITDA	YoY	増減
<b>158</b> 百万円	<b>90.5</b> %	△ <b>16</b> 百万円

※ 第4四半期連結会計期間における前年同期比での減収減益は、来期以降の成長を見据えた戦略的投資の実施及び一時的な費用計上によるものであり、計画及び想定範囲内

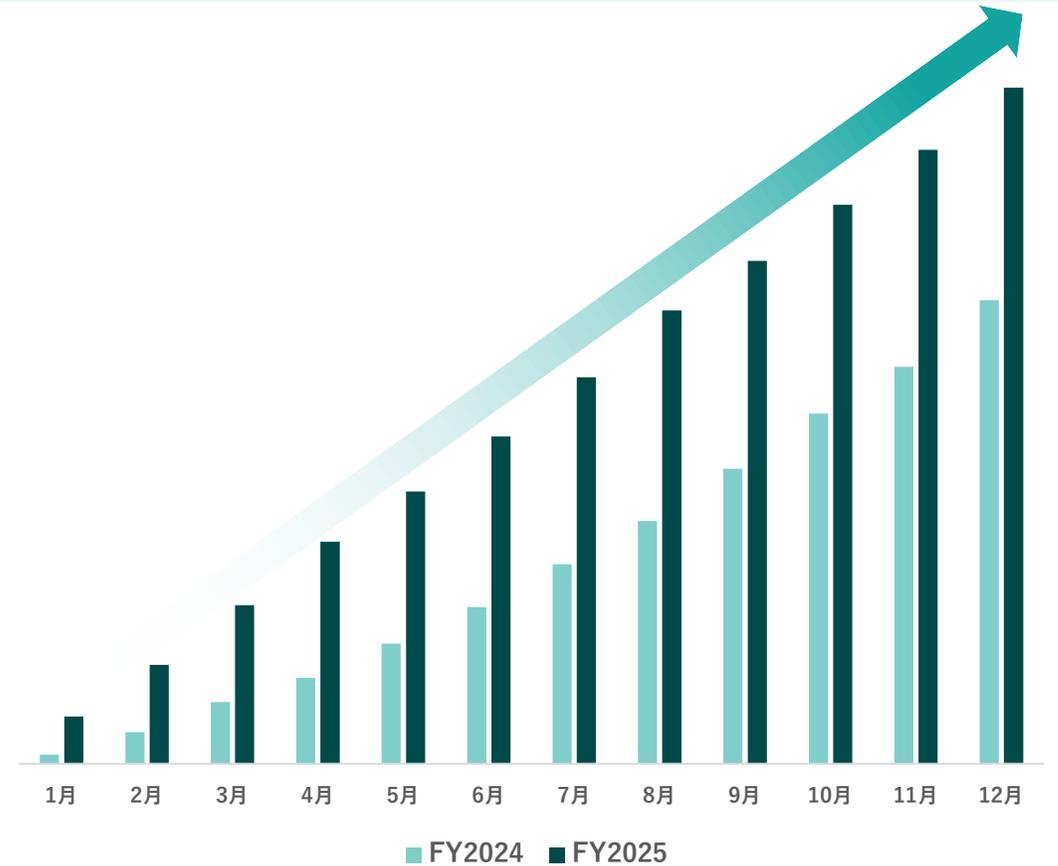
- 電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は、リリース以降順調に成長を続けており、2025年12月期の売上高は前年同期比146%
- 業績への貢献も着実に拡大しており、引き続き次なる事業の柱としての成長を目指す。



SATORI 電話占い



恋愛相談METHOD



「恋愛相談METHOD」 月次売上高推移（累計ベース）  
 ※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。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
- 期末の相談回数は28万5千回。採算性を重視した広告運用の見直しにより、相談回数は計画を下回り、抑制的に推移したものの、広告効率の改善及びコストコントロールが奏功し、電話占いサービス事業の営業利益は計画を上回って堅調に推移

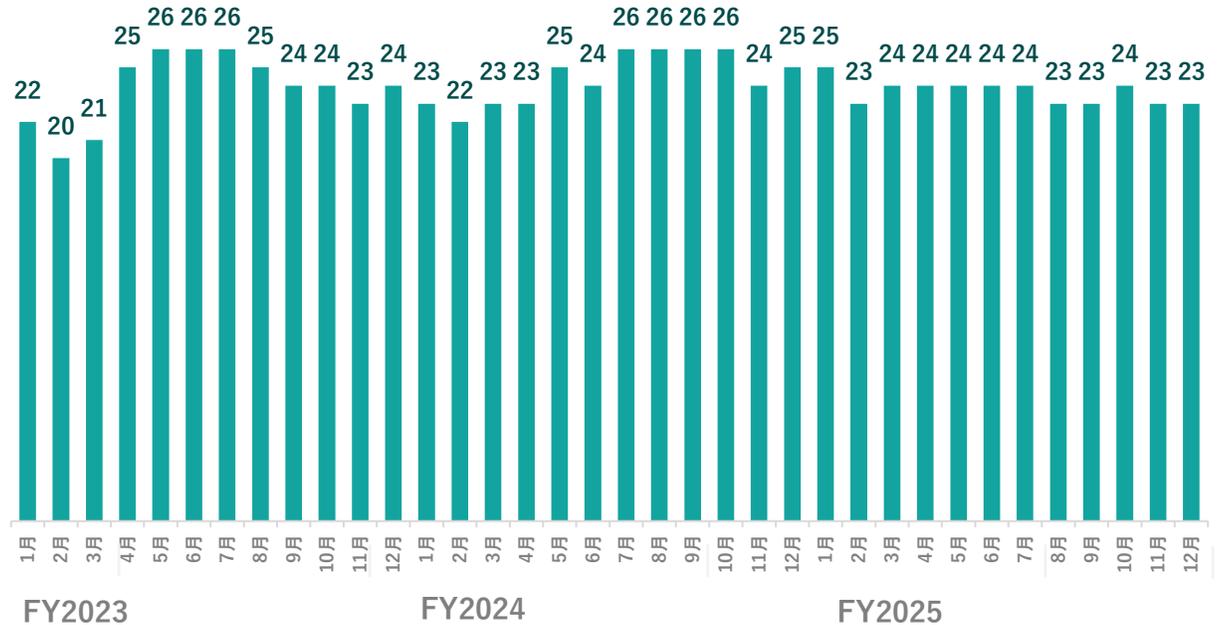


SATORI 電話占い  
恋愛相談METHOD

KPI (相談回数) ※

(千回)	FY2025 計画	FY2025 実績
相談回数	315	285

相談回数 (千回)



※ 「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。

- 電話占いサービス事業においては、各サービスの認知拡大と収益向上を目的に、メディア露出を積極的に活用しております。
- 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訴求し、事業の成長を推進してまいります。



製作：中京テレビ放送 \* 2026年1月3日(土) 24:55~25:55  
\* 対応エリアにて順次放送

2026年で10年目！  
 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」。占い師の頂上決戦ともいえる内容です。

今回の「THE的中王2026」には、当社サービス「電話占いカリス」から存珈（ありか）先生、未歩乃（みほの）先生が、「SATORI電話占い」からは莉瑠（りる）先生が出演！

今回は【AIにも予測できない奇跡】を巻き起こします！  
 出演する占い師は事前に「未来に起こること」である時事ネタと、スタジオゲストの「一日の行動」を鑑定  
 占い結果と実際の行動が当たっているかどうかをスタジオで答え合わせし、どの占い師が1番的中できたかを競い、王者である的中王を決定します。



開運さんぽの仕上げは、電話で本格占い

神社で願ったあの人とのご縁。その「答え」と「続き」知りたくありませんか？  
 カリスは鑑定実績200万件超え。採用率5%の厳選された実力派鑑定師が勢揃い。  
 苦しい恋や複雑な悩みを一人で抱え込まないで。あなたに寄り添う鑑定を24時間いつでもお好きな場所でご体験ください。

メディア出演多数の実力派電話占い+

THE 的中王 \*  
 3連覇達成の占い師在籍!

願いに寄り添う  
**電話占い**

鑑定実績 200万件以上  
 顧客満足度 96.2%以上

\*中京テレビ2018年19年20年各1月放送 ※自社調べ

Charis 電話占いカリス

人気の占い師  
 鈴織(ゆかり)先生、又紗(サシャ)先生、存珈(ありか)先生、由幸(ゆり)先生

料金例 【電話占い】  
 1分260円〜(初回無料特典あり)

営業時間：24時間 運営会社／株式会社ティファレト

【お問い合わせ・登録】 <https://e-kantei.net> [info@e-kantei.net](mailto:info@e-kantei.net)  
 ☎ 03-6625-4518(受付12時~21時)

るるぶ開運御朱印さんぽ首都圏版にて、「電話占いカリス」のサービスを紹介

首都圏の寺社で授与される御朱印を紹介するガイドブック「るるぶ開運御朱印さんぽ 首都圏版」(2025年12月8日発売)にて、「電話占いカリス」のサービスを紹介

東京都内の寺社に加え、鎌倉、秩父、川越、日光、箱根など、日帰りで巡りやすい地域を掲載しています。開運さんぽの仕上げに電話での本格占いをおすすめしています。

- エンタメテック事業は、5 四半期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



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 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、連結会計年度を通じて営業利益の黒字を確保
- 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

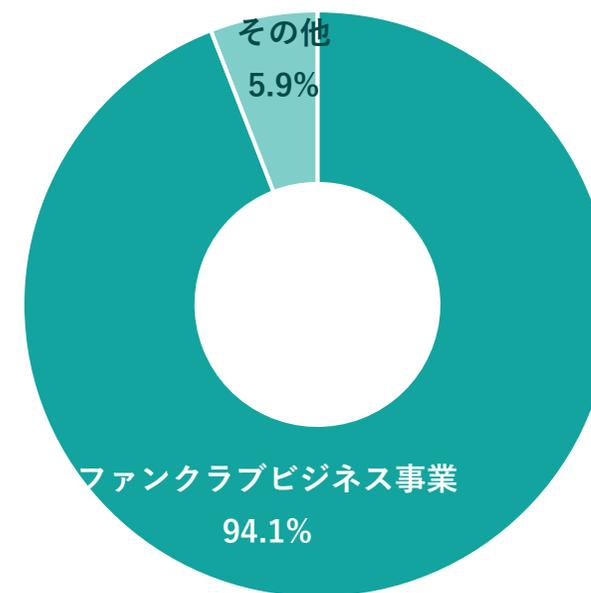
## FY2025／4Q累計（1月～12月）

売上高	YoY	増減
<b>582</b> 百万円	<b>177.3</b> %	+ <b>254</b> 百万円
セグメント利益	YoY	増減
△ <b>27</b> 百万円	—	+ <b>161</b> 百万円

## FY2025／4Q（10月～12月）

売上高	YoY	増減
<b>179</b> 百万円	<b>125.6</b> %	+ <b>36</b> 百万円
セグメント利益	YoY	増減
△ <b>20</b> 百万円	—	△ <b>7</b> 百万円

FY2025 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



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。

- 通期は黒字で着地。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



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-WA

「B4ND」にも参画



MATSURI

「B4ND」にも参画



ラフ×ラフ

「B4ND」にも参画



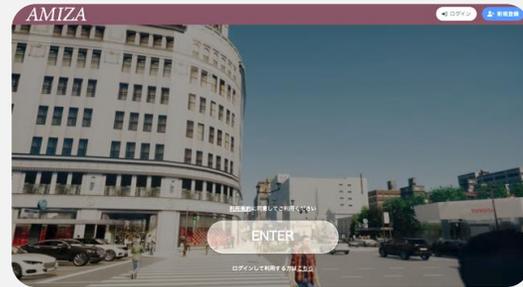
Rain Tree

「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。

- 収益構造の見直し効果の定着による、営業利益の前期比 1 億61百万円増加
- 一過性にとどまらない収益性改善と、安定的な営業黒字体質への転換
- 当社グループにおける第3の収益の柱としての成長を目指すフェーズへ移行

(百万円)	セグメント 区分	FY2024 営業利益 実績	FY2025 営業利益 実績	YoY 増減額	主なサービス
<b>エンタメテック領域</b>					
エンタメテック事業	プラットフォーム事業	△18	28	+47	推し活×メッセージアプリ「B4ND」
ファンクラブビジネス事業	その他※	△95	19	+114	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
合計		△113	47	<b>+161</b>	

※セグメント区分「その他」は、報告セグメントに含まれない事業セグメントですが、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、投資事業及び新規事業開発等に取り組んでおります。

## 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単元)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単元)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単元）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。

 TOKYO TSUSHIN GROUP

## 3. 事業計画（成長戦略）



(百万円)		FY2024 実績	FY2025 実績	当初業績予想※1			第1回修正業績予想※2			第2回修正業績予想※3			第3回修正業績予想※4			第4回修正業績予想※5		
				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 (%)	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 (%)	業績 予想値	増減額	業績 予想比 (%)
メディア 事業	売上高	3,304	3,414	3,216	+197	106.2	3,559	△144	95.9	3,448	△34	99.0	3,448	△34	99.0	3,414	—	100.0
	セグメント利益	199	363	278	+85	130.7	353	+10	102.9	322	+40	112.7	322	+40	112.7	363	—	100.0
	EBITDA	259	414	328	+86	126.4	404	+10	102.6	373	+41	111.0	373	+41	111.0	414	—	100.0
プラット フォーム 事業	売上高	2,228	2,221	2,476	△255	89.7	2,261	△40	98.2	2,245	△23	98.9	2,245	△23	98.9	2,221	—	100.0
	セグメント利益	267	333	326	+6	102.1	302	+31	110.3	331	+2	100.9	331	+2	100.9	333	—	100.0
	EBITDA	579	638	640	△1	99.7	607	+31	105.2	635	+2	100.4	635	+2	100.4	638	—	100.0
その他	売上高	328	582	306	+276	190.2	378	+204	153.8	505	+77	115.3	505	+77	115.3	582	—	100.0
	セグメント利益	△189	△27	△31	+3	—	△41	+13	—	63	△91	—	63	△91	—	△27	—	100.0
連結	売上高	5,861	6,219	6,000	+219	103.7	6,200	+19	100.3	6,200	+19	100.3	6,200	+19	100.3	6,219	—	100.0
	営業利益	△230	195	50	+145	391.0	140	+55	139.7	180	+15	108.6	180	+15	108.6	195	—	100.0
	EBITDA※1	153	556	430	+126	129.4	500	+56	111.3	540	+16	103.1	540	+16	103.1	556	—	100.0
	経常利益	△211	665	15	+650	—	100	+565	665.5	630	+35	105.6	630	+35	105.6	665	—	100.0
	親会社株主に 帰属する 当期純利益	△413	230	△50	+280	—	10	+220	—	75	+155	307.2	175	+55	131.7	230	—	100.0

業績予想の主な修正理由

第1回修正業績予想	メディア事業において、2つのヒットタイトルが誕生。App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで1位を獲得し、当該事業の収益拡大に大きく貢献
第2回修正業績予想	連結子会社が保有する投資有価証券の一部について売却を予定したことに伴い、2025年12月期第3四半期連結会計期間において、営業外収益として概算で投資有価証券売却益約509百万円を計上する見込みとなった。
第3回修正業績予想	①上記投資有価証券売却益の売却に関連して発生する成果報酬の会計処理が確定したことにより、本件に係る親会社株主に帰属する当期純利益は、前回想定よりも75百万円増加する結果となった。 ②吸収合併の完了により、法人税等の費用は従来予想を下回り、親会社株主に帰属する当期純利益は前回発表予想を25百万円程度上回る水準となる見込みとなった。
第4回修正業績予想	第3回修正業績予想の主な修正理由となっていた上記②について、グループ全体の所得見直しには不確実性が残り保守的に算定していたが、当期の税務上の所得及び法人税等の金額が概ね確定したことを受け、当該影響による増加額が約96百万円となること判明

- 既存事業の成長とM&Aによる成長を中期戦略の柱と位置づけ、持続的な企業価値向上に向けて、以下の5つのフェーズに基づく成長戦略を推進
- FY2025においては、第3フェーズまでの取り組みが当初想定を上回るペースで進展しており、中期戦略は計画以上に順調に推移

成長戦略		FY2025の進捗状況（主な取り組み内容等）
01	✓ 事業ポートフォリオの最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>【メディア事業】スマートフォンゲームアプリの取り組みにおいて経営資源の配分を継続的に見直し、ハイブリッドカジュアルゲーム事業及びNintendo Switch™※ ゲーム配信事業を縮小し、主力である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重点的に投下</li> <li>【プラットフォーム事業】ヘルステック事業の撤退</li> <li>【その他事業】人材紹介事業の撤退及びファンクラブビジネス事業の一部サービスについて外部との契約条件等を見直し、収益性が向上</li> <li>【全社】連結子会社間の吸収合併を通じて、経営資源の集中と有効活用を図り、グループ全体の収益性の改善・向上を推進。株式会社ティファレットを存続会社とし、株式会社METAVERSE A CLUB及び株式会社シーカーズポートを消滅会社とする吸収合併、並びに株式会社テトラクローマを存続会社とし、株式会社デジタルプラントを消滅会社とする吸収合併を実施</li> </ul>
02	✓ 既存事業のオーガニックグロース	<ul style="list-style-type: none"> <li>【メディア事業】経営資源の配分を継続的に見直した結果、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が複数誕生。ヒットタイトル創出における再現性が向上</li> <li>【プラットフォーム事業】エンタメテック事業は2024年9月以降16ヶ月連続で黒字を計上。黒字基調の定着が確認され、収益構造の見直し施策の効果が持続的に発現</li> <li>【その他事業】ファンクラブビジネス事業は連結会計年度を通じて営業利益の黒字を確保。エンタメテック事業同様に収益構造の見直しによる効果が定着し、収益性の改善が安定的に継続</li> </ul>
03	✓ 財務基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>短期負債比率は上昇しているものの、負債構造の最適化を通じてNet Debt/EBITDAは前期の6.3倍から当期は1.0倍へと大幅に改善。加えて、利益の積み上げ等を背景に自己資本比率も14.2%から20.8%へ上昇しており、キャッシュフロー創出力の向上と相まって、当社の返済余力及び財務基盤は大きく強化</li> </ul>
04	M&A戦略の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>複数の候補企業に対する詳細なデューデリジェンスや事業シナジーの精査を進めており、戦略実行に向けた基盤整備が着実に進捗。現時点では検討段階にとどまるものの、中期的な成長に資する案件の選別を継続</li> </ul>
05	既存事業のM&Aグロース	

※ 「Nintendo Switch™」は、任天堂株式会社の商標です。



**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。**

- 2025年12月期を初年度とする3ヶ年計画は、第1フェーズから第3フェーズまでの取り組みが概ね完了し、計画は順調に進展
  - 2年目となる2026年12月期は、第4フェーズとなる成長加速領域への戦略的投資を重点的に推進していく方針

上記に記載した一連の取り組みを通じて、2030年より適用開始予定の新たな上場維持基準（上場5年経過後、時価総額100億円以上）への適合を強く意識し、グロース市場における新上場維持基準である時価総額100億円以上の安定的かつ継続的な維持を確実なものとしていく方針であります。

- 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。

01

## 事業ポートフォリオの最適化

- 収益性の低い事業の規模縮小・撤退
- 主力事業への経営資源配分を最適化

02

## 既存事業のオーガニックグロース

- 経営資源やノウハウの有効活用
- 新規顧客を獲得し、既存市場でのシェアを拡大

05

## 既存事業のM&Aグロース

- 既存市場でのプレゼンス拡大
- サービスラインナップの拡充
- 新技術やノウハウの取得

04

## 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

03

## 財務基盤の強化

- キャッシュフローの改善
- フリーキャッシュフロー重視の戦略的資産配分
- 負債構造の見直し

- 前期においては、成長鈍化及び不採算事業に対する見直し・縮小・撤退を計画通りに進め、事業ポートフォリオの健全化を着実に実行  
今期は、その基盤を踏まえ、成長領域への経営資源の重点投入を進める方針



### 利益化フェーズ

ビジネスモデルが定着し安定した収益が見込める事業

(FY2026方針)

メディア事業	カジュアルゲームアプリ事業	安定成長へ
	ハイパーカジュアルゲーム事業	ヒット創出へ 海外展開強化
	画像メーカーサービス事業	安定成長へ
プラットフォーム事業	電話占いサービス事業	安定成長へ
	エンタメテック事業 (B4ND)	本格成長へ
その他	エンタメテック事業 (ファンクラブビジネス事業)	本格成長へ



### 事業化フェーズ

健全なエコノミクスを追求している事業

(FY2026方針)

その他	デジタルサイネージ事業	成長加速 を目指す
-----	-------------	--------------



### 構想・開発フェーズ

育成を前提とした立ち上げ段階の事業（事業撤退基準あり）

(FY2026方針)

その他	メタバース事業	正式版の早期 リリースを目指す
-----	---------	--------------------

## ● 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は課金機能の運用フェーズに移行

- 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&amp;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



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 &amp; 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 &amp; 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

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

- ・ 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

- 営業利益の2桁成長を実現し、事業ポートフォリオ最適化による収益性の強化を目指す。
- メディア事業におけるスマートフォンゲームアプリのヒットによる業績寄与や、前期に計上した投資有価証券売却益については、いずれも今期の業績計画には反映しておりません。本計画は、実現の蓋然性が不透明な要因を除外した前提に基づき策定しており、今後、想定を上回る成果が確認された場合には、業績予想を再度見直す可能性があります。

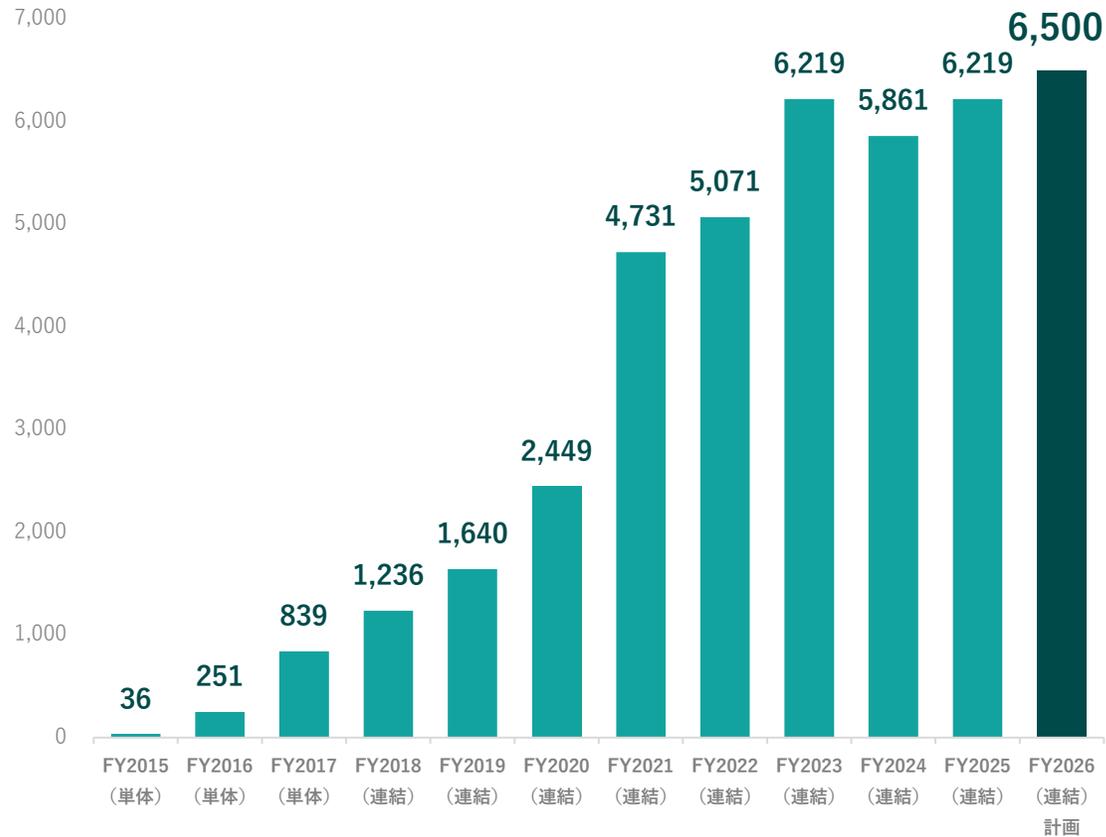
(百万円)	FY2025			FY2026		
	通期実績	YoY増減額	YoY	業績予想	YoY増減額	YoY
売上高	6,219	+357	106.1%	6,500	+280	104.5%
営業利益	195	+426	—	250	+54	127.9%
経常利益	665	+877	—	260	△405	39.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	230	+643	—	110	△120	47.7%
EBITDA	556	+402	362.0%	520	△36	93.4%

連結売上高 6,500 百万円 YoY 104.5 %

連結営業利益 250 百万円 YoY 127.9 %

EBITDA 520 百万円 YoY 93.4 %

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



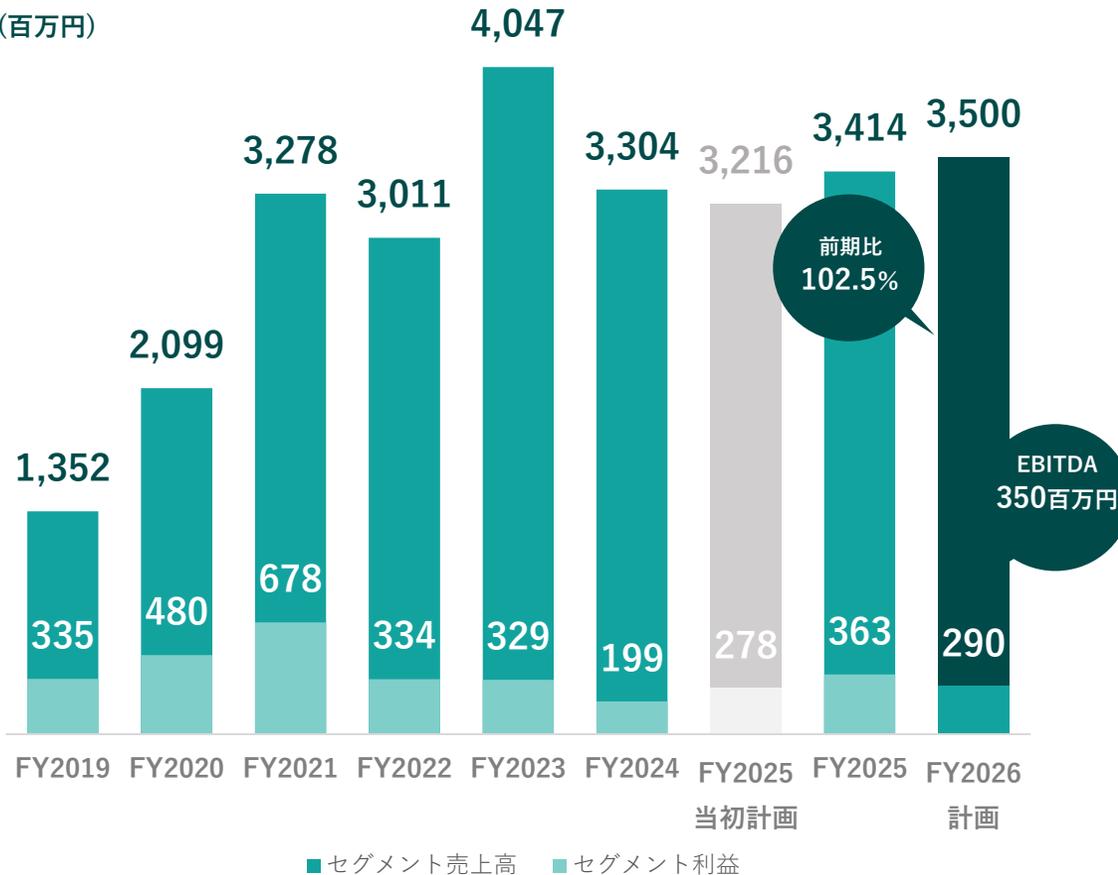
(百万円)		FY2025 実績	FY2026 計画	増減
メディア事業	売上高	3,414	3,500	+85
	セグメント利益	363	290	△73
	EBITDA	414	350	△64
プラットフォーム事業	売上高	2,221	2,400	+178
	セグメント利益	333	440	+106
	EBITDA	638	650	+11
その他	売上高	582	600	+17
	セグメント利益	△27	60	+87
連結	売上高	6,219	6,500	+280
	営業利益	195	250	+54
	EBITDA	556	520	△36

※ メディア事業におけるスマートフォンゲームアプリのヒットによる業績寄与や、前期に計上した投資有価証券売却益については、いずれも今期の業績計画には反映していません。  
本計画は、実現の蓋然性が不透明な要因を除外した前提に基づき策定しており、今後、想定を上回る成果が確認された場合には、業績予想を再度見直す可能性があります。

- 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。
- FY2026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)

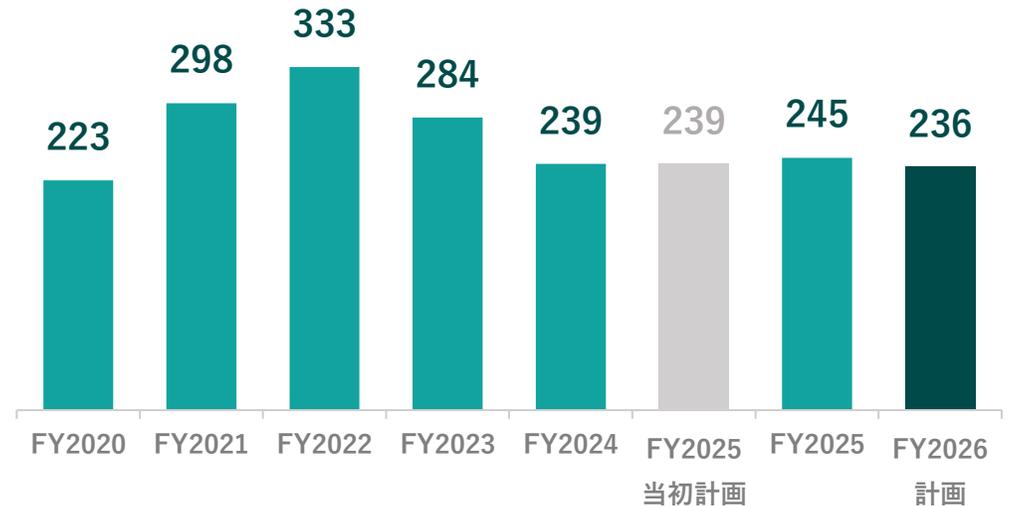


## KPI (運用本数) ※2

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

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

運用本数 (月平均)

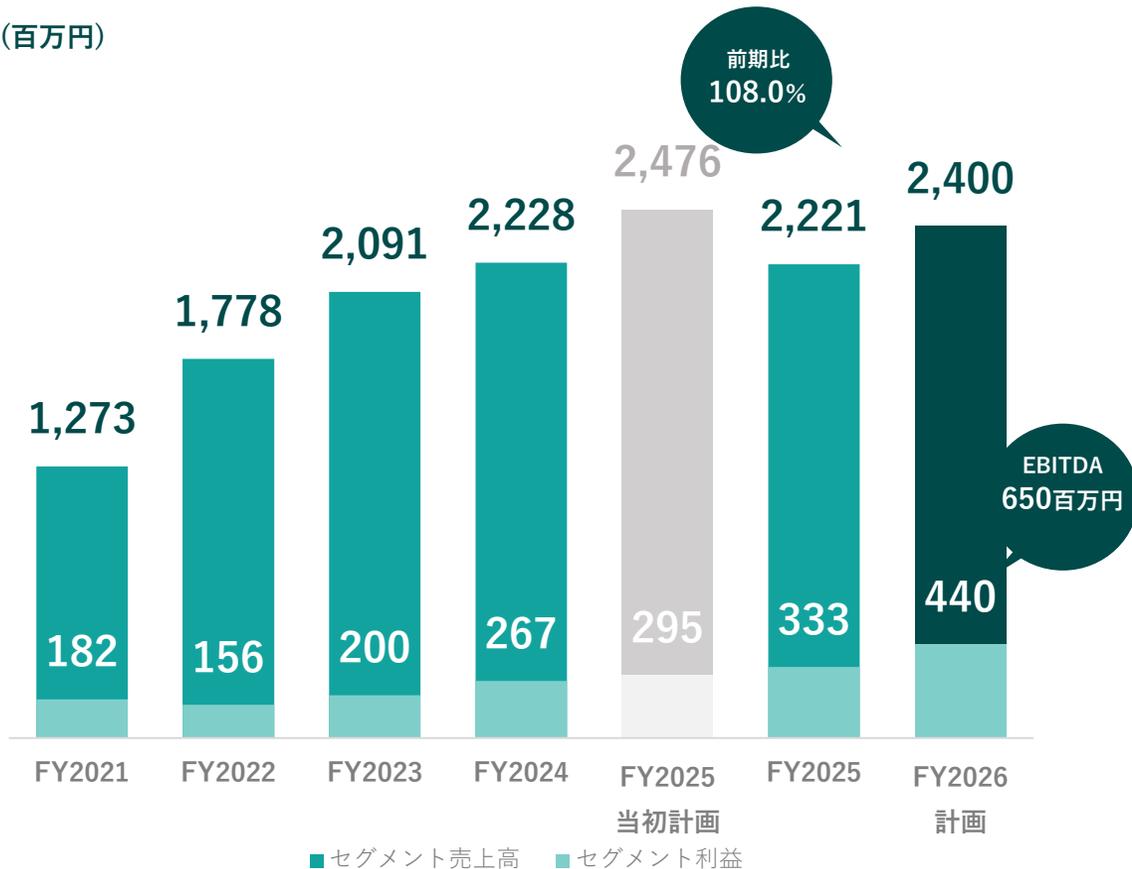


※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 / ※2. 「運用本数」とは、広告出稿から運用を伴うすべてのスマートフォンアプリの本数 (月平均) になります。FY2022、FY2023では家庭用ゲーム機配信ソフト等の運用本数も含んだ数値を開示しておりましたが、本資料では算出条件をFY2021年以前のものに揃えております。

- 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
- FY2026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16ヶ月連続で黒字を達成しており、更なる収益の拡大に期待

## セグメント売上高・利益の実績推移

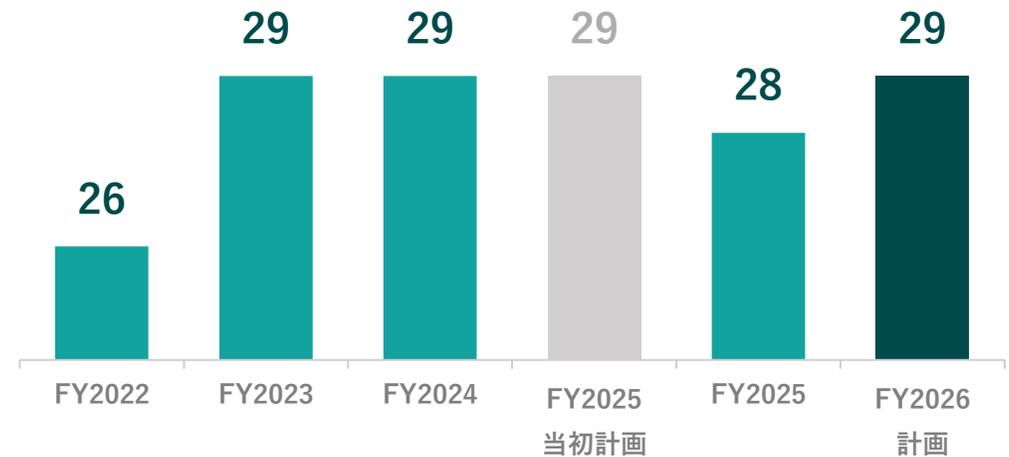
(百万円)



## KPI (相談回数) ※2

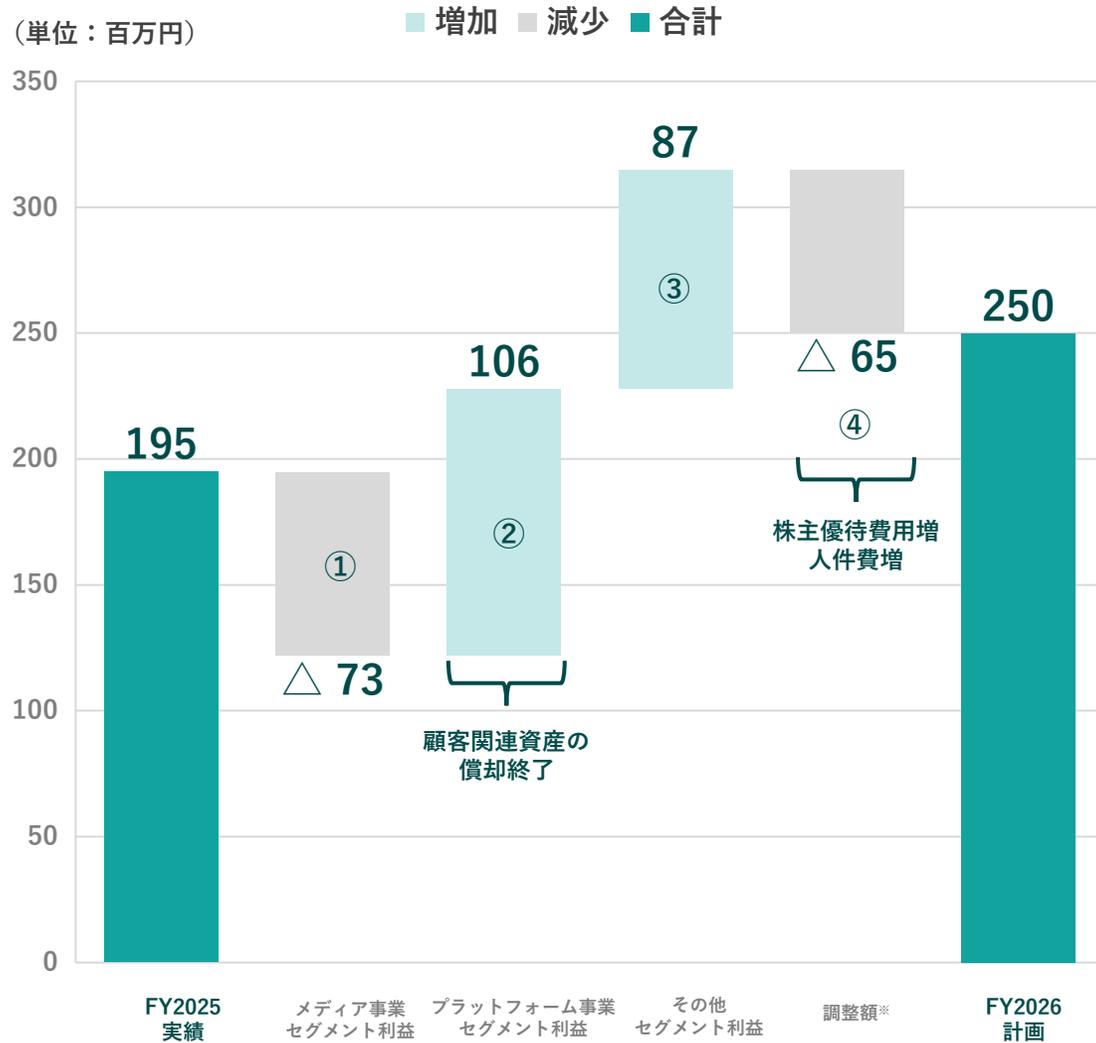
$$\text{売上高} = \text{相談回数} \times \text{単価}$$

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。



## 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」に注力グローバル展開を強化し、ヒットタイトルの創出を目指す。
- 画像生成サービス「Picrew」は、課金収益の底上げを目指す。

## ②プラットフォーム事業

- 電話占いサービス事業は、過去のM&Aに伴い計上した顧客関連資産の償却が予定通り終了することにより、償却負担の解消が利益水準の改善に寄与し、来期以降も継続的にプラスに作用する見通し
- これまで顧客関連資産について、取得時に設定した耐用年数に基づき、每期、償却費を計上。これらの償却費は現金支出を伴わない会計上の費用であり、本業の収益力とは独立したもの
- 顧客関連資産償却の影響を除いた実力ベースでは、来期計画は今期実績と同水準を確保する見通し。これは「主要事業の収益基盤が安定的に推移していること」、「コスト構造改革の効果が継続していること」、「顧客基盤の維持・強化に向けた施策が奏功していること」などにより、利益水準を着実に維持できる事業体力が備わっているものと認識
- エンタメテック領域は、本格成長へ向けて、安定収益の確立と将来成長に向けた仕込みを同時並行で推進していく

## ③その他事業

- 一定の利益貢献はあるものの、長期的な成長性が限定的な事業については、戦略的な観点から整理・再構築を進めていく

## ④調整額

- 来期は、株主優待制度の関連費用の増加や、事業拡大に向けた増員に伴う人件費の増加により、販管費が一時的に上昇する計画。これらの費用増加は、株主還元策の強化及び中長期的な成長に向けた人材投資という戦略的な取り組みであり、企業価値の向上につながるものと認識

※1 調整額は、主にセグメント間取引に係る未実現利益の調整及び一般管理費等の各報告セグメントに配賦されない全社費用となります。

※2 メディア事業におけるスマートフォンゲームアプリのヒットによる業績寄与や、前期に計上した投資有価証券売却益については、いずれも今期の業績計画には反映しておりません。本計画は、実現の蓋然性が不透明な要因を除外した前提に基づき策定しており、今後、想定を上回る成果が確認された場合には、業績予想を再度見直す可能性があります。



## 4. 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 122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

(2025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

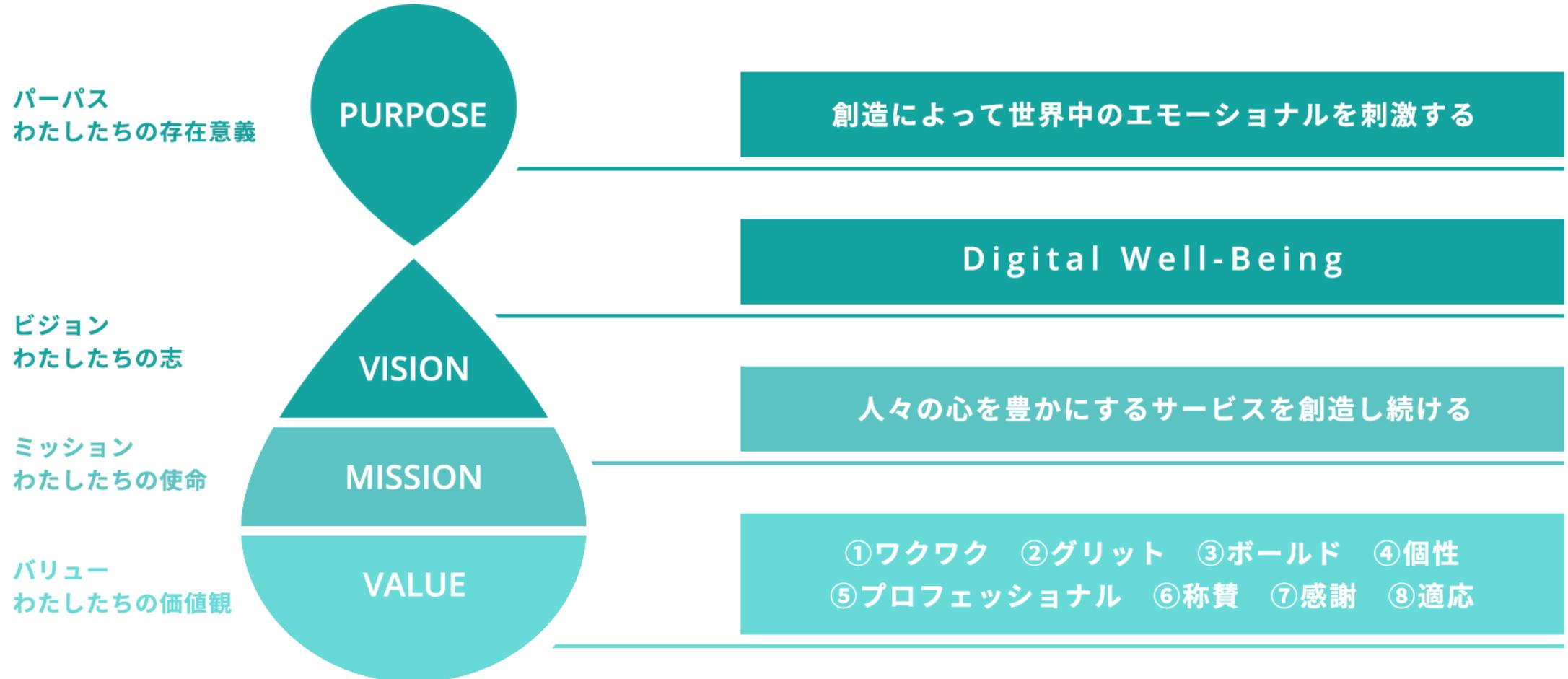
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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 をもたらず  
プロダクトを多くの人々に届ける

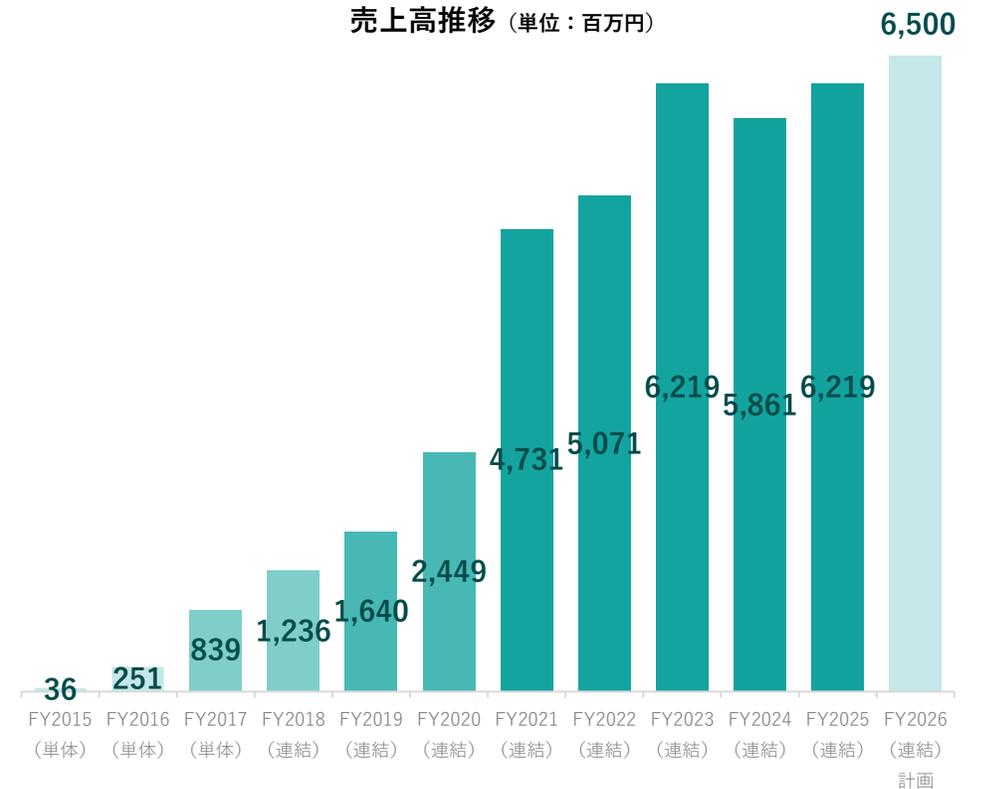
「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで  
 中長期的な企業価値の向上を図り、持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



- 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）
- FY2025の売上高は上場したFY2020の2.5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12月に当社代表取締役会長就任
- 2019年9月に株式会社ブリーチ社外取締役就任（現任）
- 2022年3月に当社取締役会長就任（現任）
- 2022年11月にbasepartners 2号投資事業有限責任組合無限責任組合員就任（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



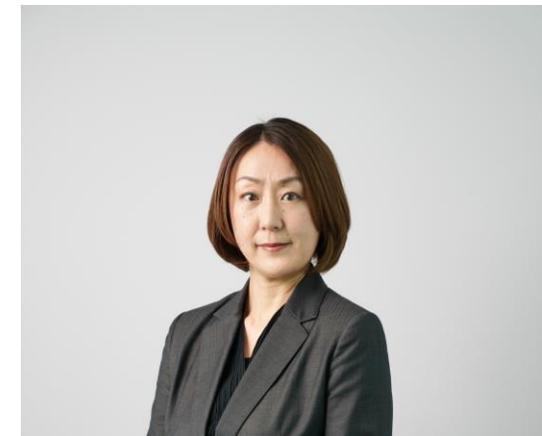
執行役員  
福島 勇人

- 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



5. ビジネスモデル

6. 市場環境

7. 競争力の源泉





メディア事業

54.9 %

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

35.7 %

- 電話占いサービス事業
- エンタメテック事業 (B4ND)



その他

9.4 %

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23社及び持分法適用会社2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

2025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	3,414 百万円 (54.9%)	363 百万円 (30.4%)
	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	2,221 百万円 (35.7%)	333 百万円 (27.9%)
	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	ファンクラブビジネス事業	株式会社TeT	● ファンクラブサービスの企画・運営	582 百万円 (9.4%)	△27 百万円 (2.0%)
	デジタルサイネージ事業	株式会社Digital Vision Industries	● 法人顧客、商業施設へのデジタルサイネージ等の販売		
	メタバース事業	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			
(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	—	△474 百万円 (39.6%)
合計	—	—	—	6,219 百万円 (100.0%)	195 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、2022年、2023年、2025年は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6,500タイトルとなり（2025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。2025年には、2つのタイトルが、App Store及びGoogle Playの無料ゲームランキングにおいて第1位を獲得しております。

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、2025年1月1日～2025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



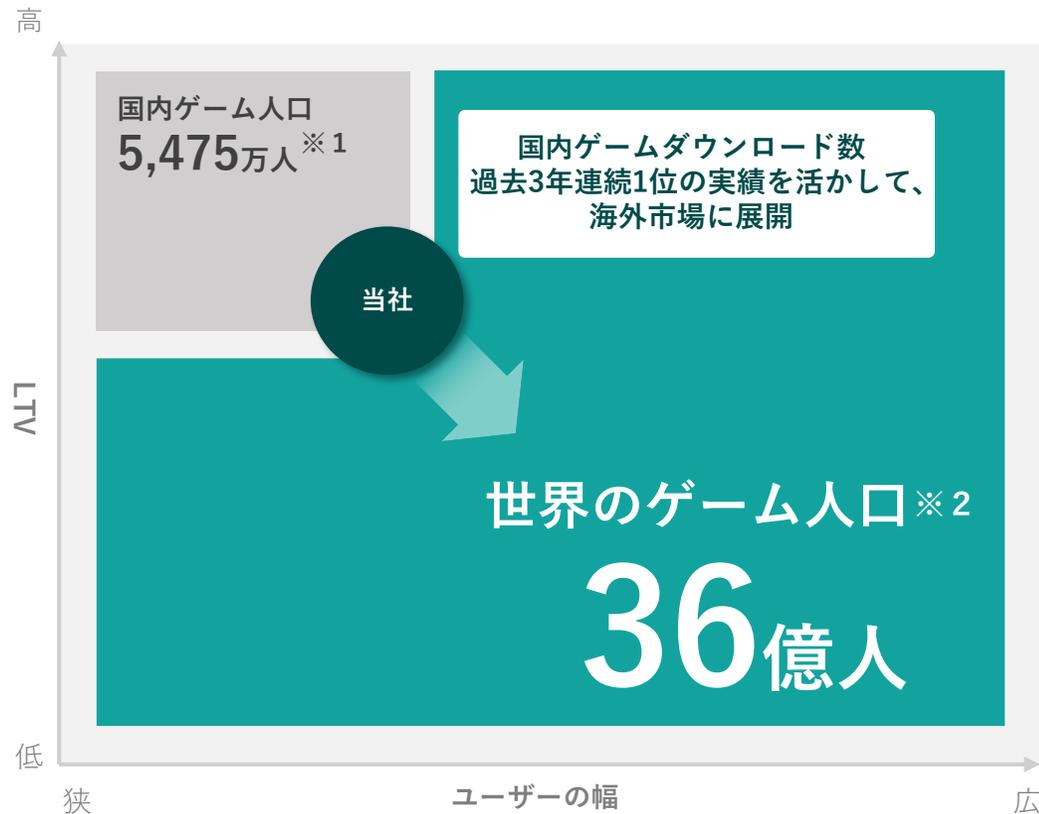
- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン
- 2025年10月には、「Picrew」の派生サービスとして、新たに「ピクラポ - 画像メーカーサービス by Picrew -」を正式にリリース

- 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

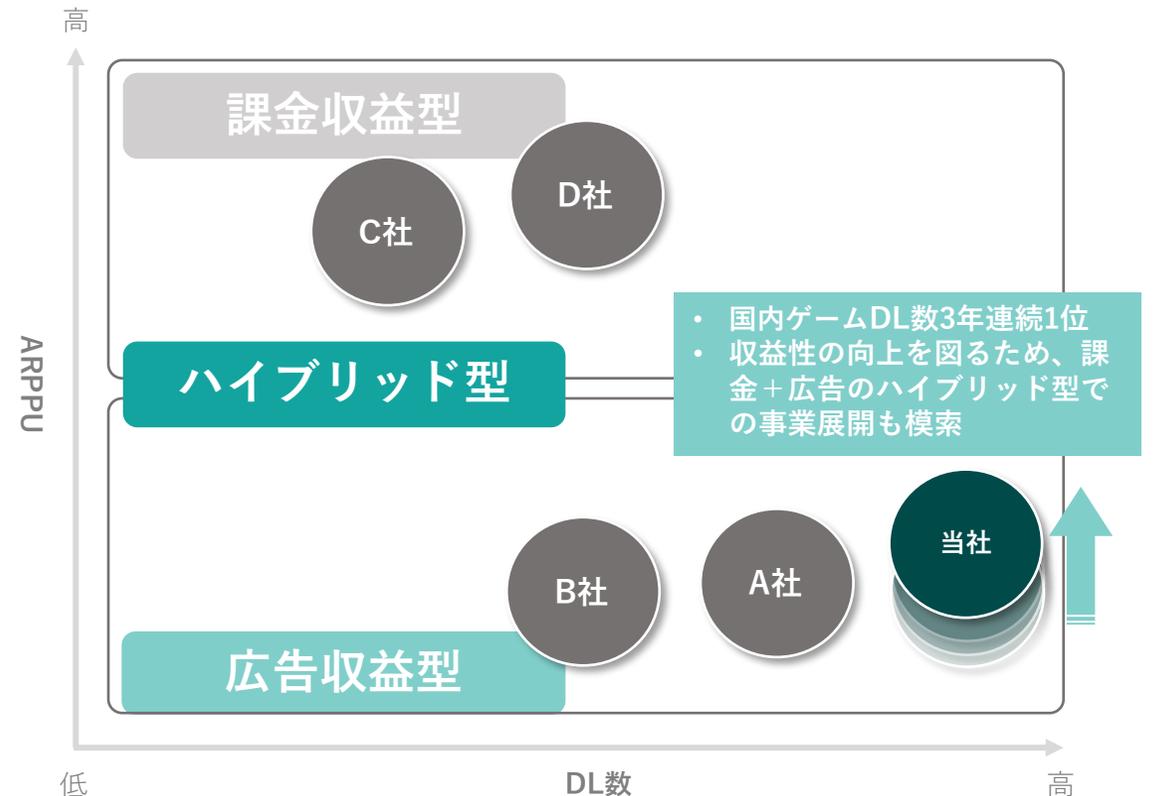


- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル
- 国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開中

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2025』 (2025年)

※2. 出所：Newzoo社 『グローバルゲーム市場レポート』 (2025年)

## 東京通信グループのメディア事業が誇る競争優位性

※<sup>1</sup> 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6,500にもものぼり、  
※<sup>2</sup> 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. 2025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93%。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)



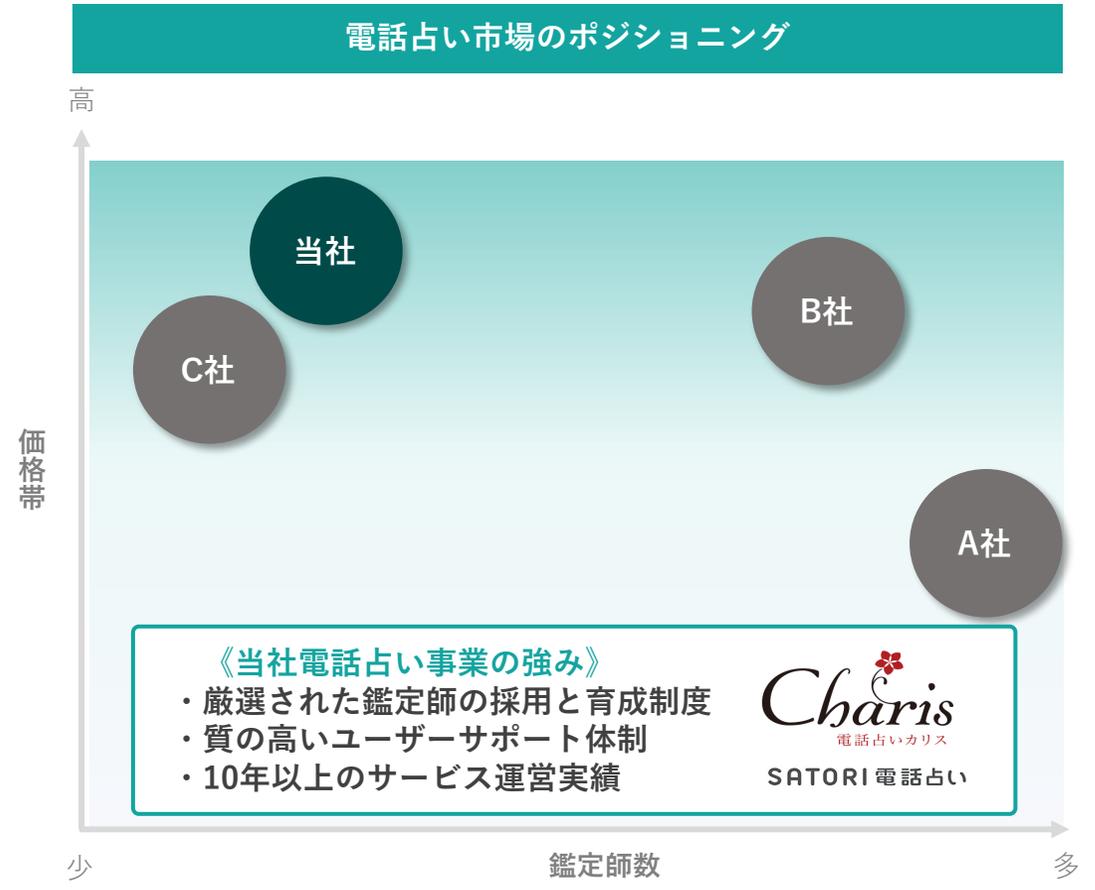
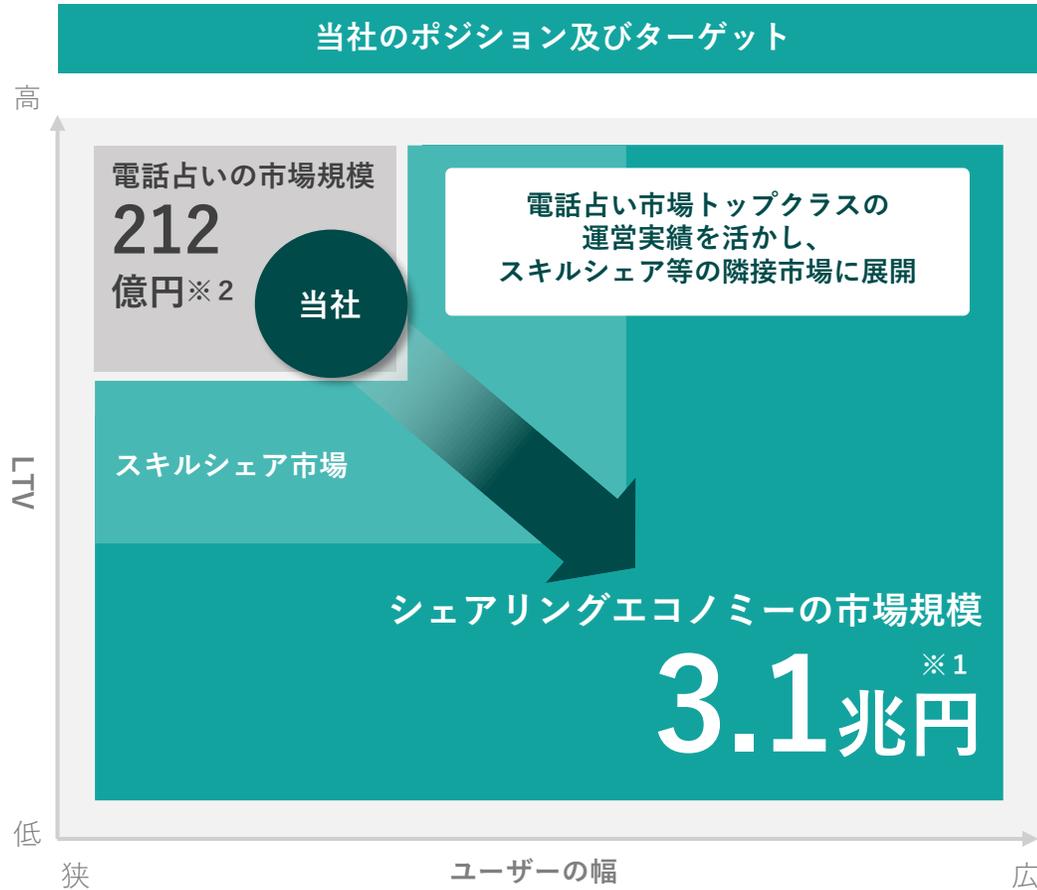
B4ND（ビヨンド）は、ファンとアーティストを“ダイレクトに”つなげるメッセージアプリです。垣根を超えた遥か彼方の一人ひとりに、一つ一つのメッセージを大切に届けます。



- 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 2024年度調査結果』（2025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

8. リスク情報（事業等のリスク）

9. 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	<b>インターネット関連市場について</b> 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。
	<b>スマートフォン関連市場について</b> 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	
	<b>インターネット広告市場について</b> 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	
	<b>技術革新への対応</b> 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。

- 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。
- 本資料のアップデートは、2027年2月～3月を予定しております。

 TOKYO TSUSHIN GROUP