

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

東京通信

7359 東証マザーズ

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年3月17日(木)

執筆：客員アナリスト

大川勇一郎

FISCO Ltd. Analyst **Yuichiro Okawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年12月期業績の概要	01
2. 2022年12月期業績の見通し	01
3. 成長戦略について	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	03
3. 経営方針・経営戦略・コーポレートガバナンス	07
■ 業績動向	09
1. 2021年12月期業績の概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2022年12月期業績の見通し	14
2. 事業セグメント別業績の見通し	14
3. 中長期事業方針	15
4. 今後の見通し	16
■ 株主還元策	17

■ 要約

2021年12月期業績は好調、主力事業のグローバル展開が功を奏す

東京通信<7359>は、国内外向けに無料スマートフォンゲーム(以下、スマホゲーム)を多数展開するインターネットメディア事業を軸として、インターネット広告事業、プラットフォーム事業を手掛けている。ハイパーカジュアルゲームアプリ等をグローバル展開するインターネットメディア事業、アフィリエイト広告(成果報酬型広告)を行うインターネット広告事業に、電話占い「カリス」を運営する(株)ティファレットの連結子会社化に伴い、2021年12月期第2四半期からプラットフォーム事業が加わった。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する。同社を中心とする東京通信グループは、新たな経営理念として「Digital Well-Being」を掲げ、人々の心を豊かにするサービスを創造し続けるとしている。

1. 2021年12月期業績の概要

2021年12月期業績は、売上高が4,731百万円(前期比93.2%増)、営業利益が465百万円(同21.4%増)、経常利益が424百万円(同14.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が202百万円(同4.7%増)、EBITDA(営業利益+のれん償却費+減価償却費)が707百万円(同79.1%増)となった。主力のインターネットメディア事業で、ハイパーカジュアルゲームアプリについて米国を中心としたグローバル展開を強化し、運用本数の増加による成長を推進した。グローバル戦略が奏功した格好となって、大幅な増収と2ケタ増益を達成した。2021年12月期第2四半期から報告セグメントに加えたプラットフォーム事業では、2021年4月1日に連結子会社化したティファレットが運営する、電話占い「カリス」を中心とした事業において、新規会員獲得の取り組みを強化した。

2. 2022年12月期業績の見通し

2022年12月期業績の見通しは、売上高が5,900百万円、営業利益が470百万円(前期比1.0%増)、経常利益が450百万円(同6.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が230百万円(同13.6%増)、EBITDAが790百万円(同11.6%増)となっている。インターネットメディア事業とプラットフォーム事業の既存領域は増収増益を計画しており、新規事業への投資と管理体制を増強し、グループ全体のさらなる成長を図る。なお、2022年12月期から収益認識に関する会計基準等を適用するため、見通しは同基準適用後の数値となる。また、売上高については、決算短信において同基準の適用前である2021年12月期の実績に対する増減率は記載していない。営業利益率は8.0%(前期は9.8%)を見込む。

3. 成長戦略について

同社では、中長期の経営方針として、デジタル領域を中心に、サービス業(BtoC/CtoC)、情報・通信業、広告業をメインターゲットとした「M&A」「資本業務提携」「ファンド投資」を戦略投資と定義して経営資源を最大活用することを掲げている。事業創造及び戦略投資を推進することで、事業ポートフォリオの拡大を目指す。主力のインターネットメディア事業とプラットフォーム事業の成長に加え、事業創造及び戦略投資によって成長スピードを加速させることを目標とする。

要約

新規事業として、ANAP<3189>と共同で展開するアパレル商品を中心に扱うライブコマース事業を計画
 中である。衣類の廃棄が社会的な課題となっているなかで、同社グループのインフルエンサーとのリレーシ
 ョンシ
 ョンやマーケティングノウハウと、ANAPのアパレル業界でのサプライヤーとしての知見やECシステム構築ノ
 ウ
 ハウを活用した協業体制により、相互にシナジーを発揮することで解決を目指す。

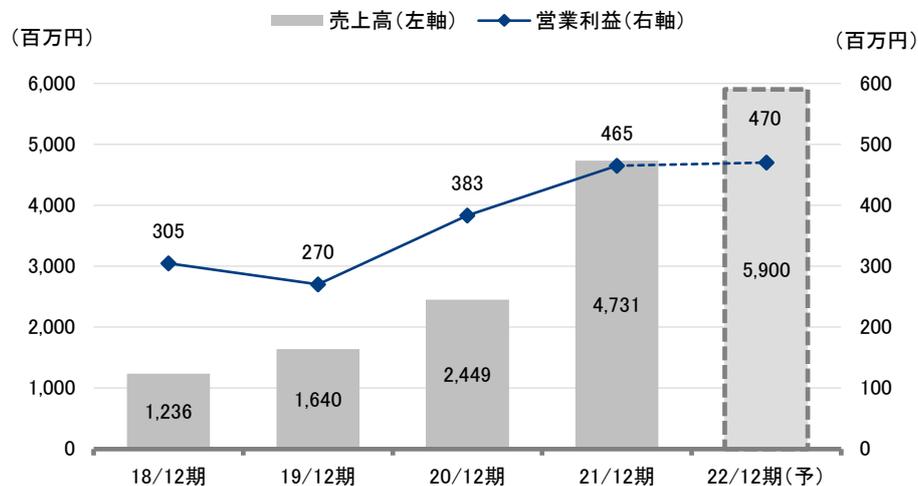
4. 株主還元策

同社では、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、株主に対する利益
 還
 元を経営の重要課題の1つと位置付ける。当面配当の予定はないものの、資本の健全性や成長のための投資を
 優
 先したうえ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としている。

Key Points

- ・主力事業のグローバル展開が功を奏し、2021年12月期累計業績は好調
- ・2022年12月期業績は、積極的な新規事業開発を行いつつも増収を目指す
- ・「M&A」「資本業務提携」「ファンド投資」により事業ポートフォリオの拡大を狙う
- ・ANAPと共同で展開するアパレル商品を中心に扱うライブコマース事業を計画

業績推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットを目指す

1. 沿革

同社グループは、2015年5月、スマートフォン向けアプリケーションの開発・運用を主な目的として設立された。翌年に、スマートフォンメディア事業（現インターネットメディア事業）の強化及び効率化を図るため、MASK 合同会社、Babangida 合同会社、fty 合同会社を相次いで設立する。2017年2月に、事業ポートフォリオの拡充を図るため、(株)テクノロジーパートナーを設立し、広告代理事業（現インターネット広告事業）を開始するとともに投資事業を開始する。

2017年8月、スマートフォンメディア事業（現インターネットメディア事業）の強化及び効率化を図るため、BLUEBIRD STUDIO 合同会社を設立。2020年10月には、テクノロジーパートナーを完全子会社化し、2020年12月東京証券取引所マザーズ市場に上場を果たす。2021年2月、アプリ事業（現インターネットメディア事業）の強化及び効率化に向けて、inQ 合同会社を設立した。同年4月にティファレットを完全子会社化し、プラットフォーム事業を開始した。

同社は、モバイル市場において広告枠を提供するサービス創造を得意とし、これまで数多くのスマートフォンアプリ、メディアを世に送り出してきた。東京から世界へ、「世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリット」を目指して、変化の早い環境に順応していくために、既存事業にこだわらず、ビジネスモデルの転換や競争力のある新規事業の創出・育成に挑戦する風土が同社の強みとなっている。

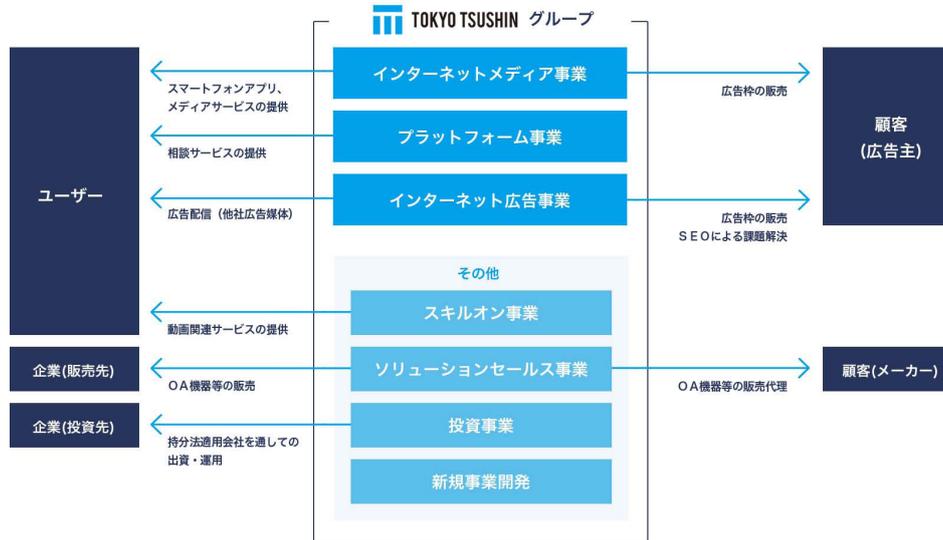
無料スマホゲームによるインターネットメディア事業が安定

2. 事業内容

同社のセグメント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、及びその他で構成される。その他の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントとなる。

事業概要

事業系統図



1) インターネットメディア事業

インターネットメディア事業では、主にスマートフォン向けのアプリメディアを企画・開発する。アプリ内の一部スペースを広告枠として、広告を出稿したい広告主へ提供することでユーザーの広告視聴やクリック数等を獲得し、広告収入を得ている。

具体的には、短時間で操作できる「国内向けアプリ」、シンプルな操作で言語の壁がない「ハイパーカジュアルゲーム」を中心に、現在4,000タイトル以上のスマートフォンアプリをリリースし、無料アプリ内の広告収益を主軸としたビジネスモデルとなっている。同社グループが手掛けるアプリは、性別を問わず、幅広い年齢層が気軽に楽しめることを重視し、シンプルなアプリであることが最大の特長である。

アプリを大別すると、「国内向けアプリ」と「ハイパーカジュアルゲームアプリ」の2つに分類でき、「国内向けアプリ」は日本国内を中心に展開し、「ハイパーカジュアルゲームアプリ」は海外への展開を主軸とする。なお、ハイパーカジュアルゲームアプリは、国内向けアプリと比較して、デザインがよりシンプルであることが特徴となっている。ハイパーカジュアルゲーム「Save them all」は全世界で累計2,500万ダウンロードを突破し、App Store「無料ゲーム」カテゴリのDLランキングにおいて、国内をはじめとする7ヶ国で首位を獲得するヒットとなっている。

同社のゲームは、エンジニア、デザイナー、プロデューサーがワンチームとなり、企画からリリースまでの平均期間は2～3週間、ハイパーカジュアルゲームはテスト版のリリースまで1週間程度というショートスパンである。国内版については、ヒットアプリを社内で整理し、ソースやプログラムをテンプレート化し、次のアプリに生かすという手法をとっている。これにより、安価で短期間のリリースを行い、これまでに4,000タイトル以上のタイトルを開発した実績を持つ。ヒット作のテンプレート化はコスト削減期間短縮だけでなく、完成度の高いインターフェース等はユーザーにとっても操作性が踏襲されるため扱いやすく、ユーザー離れを防ぐことにもつながる。

事業概要

同社のビジネスモデルは、アプリを利用した場合に表示される広告収入モデルであり、アプリを利用すればその利用時間、すなわち広告を表示した時間だけ利益を得る。アプリは単体で完結し、サーバー等の維持費がほぼかからないため、利用者が多ければ多いほど単純に収益が得られる仕組みとなっている。そのため、戦略としては常に新規ユーザーを獲得し続けるものとなる。ユーザーの属性は、年齢層や性別等に関係がなく、ターゲットを絞らずより多くの人にダウンロードしてもらうことが目的であり、これを実践し続けている。

インターネットメディア事業のビジネスモデル



2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業では、恋愛や、仕事、人生に関する悩みを抱えるユーザーと、経験豊かなアドバイザーをマッチングする電話相談サービス「カリス」を運営する。電話占いは、ビジネスモデルとしてはシンプルのため、参入障壁が低く競争が激しくなりやすい。こうしたなかで、同社では相談内容はもちろんのこと、相談する側（ユーザー側）のシステムの使い勝手、操作性だけでなく、相談を受ける側である占い鑑定師のマネジメントや教育にも注力し、全体的なコンテンツの質を高めることで差別化し、ユーザー獲得を行っている。同社の事業は長く継続され、ノウハウが蓄積され相談を受ける側の質までも担保されている点で、同サービスを行う他社の追随を許さないものと弊社では考える。恋愛相談は電話占いよりも潜在的なユーザー数が多く、総合的にユーザー数増加を目的とする。

また、プラットフォーム事業は、電話を通じた音声マッチングの技術及びアドバイザーのリクルーティングが特長であり、グループの強みである IT マーケティングを掛け合わせることで事業のさらなる成長を見込む。また、電話占い「カリス」のノウハウを転用した恋愛相談サービスやアパレル商品を中心に扱うライブコマース事業が計画中となっている。ライブコマース事業は、2022 年内でのサービス開始を予定し、スキーム確立のほか、売れ筋の発掘や顧客のデータベース化により、その後の成長が見込まれれば 1 つの事業部として独立できる規模を目指す。

事業概要

プラットフォーム事業のビジネスモデル



出所：同社ホームページより掲載

3) インターネット広告事業

インターネット広告事業は、アフィリエイト広告及びアドテクを活用し、広告主の収益の最大化を図り、取引の不正防止に重点を置くなど、大手クライアントとの信頼関係を構築し、安定した広告提案から運用までを手掛ける。

業界に造詣の深い人材を中心とした組織を構築し、クローズドネットワークの活用により有望なアフィリエイトを抱え、VOD (ビデオ・オン・デマンド) サービスをはじめとしたアフィリエイト広告戦略を強みとする。また、グループ独自のワンタグシステムの提供により、国内主要 ASP への一括出稿及び効率的な成果管理を可能にする。さまざまな広告計測に耐え、きめ細やかな広告運用やレポートを実現することで、クライアントからの評価も高い。

インターネット広告事業のビジネスモデル



出所：同社ホームページより掲載

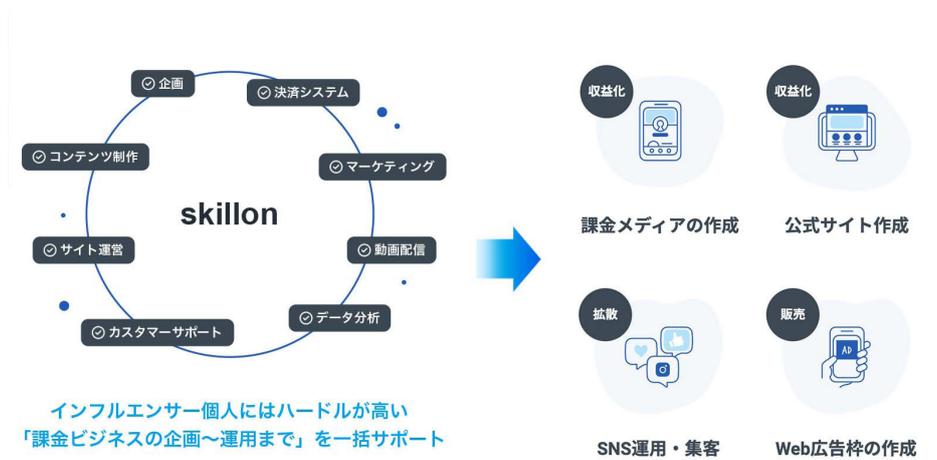
4) その他の事業

その他の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントで、投資事業、ソリューションセールス事業、スキルオン事業及び新規事業開発等に取り組む。スキルオン事業は、インフルエンサーがサブスクリプション型課金サービスを展開する際に必要な IT ソリューションの開発、管理運用をサポートする「skillon (スキルオン)」を展開する。具体的には、サイト構築・決済・会員管理・コンテンツ配信・動画配信・1to1 コミュニケーションシステムの開発、管理運用までをワンストップで提供できることが特長となっている。同社はデジタルビジネス・コングロマリットを目指す事業創出会社として、既存の事業にとらわれず新たな事業を生み出し続けることが方針である。2022年12月期は、前期より準備を進めてきた「skillon」に特に注力する。

事業概要

投資事業では、主に持分法適用会社である BASE Partners Fund 1 号投資事業有限責任組合、basepartners2 号投資事業有限責任組合を通じて投資する。投資対象企業は、インターネット企業であり、投資ラウンドはシード、アーリー、またはシリーズ A、かつ投資規模をおおむね 20 百万円から 50 百万円とする。現状はシードを中心に投資を行うが、時期や状況に応じて、シードを軸足に幅を広げていく。このほか、事業シナジーが見込め、将来的にグループの事業となりうる企業や事業への投資を視野に入れる。ソリューションセールス事業は OA 機器等の販売代理を主力事業とし、2021 年より開始したスキルオン事業は動画関連サービスの企画運営を主力事業とする。

スキルオン事業のビジネスモデル



出所：同社ホームページより掲載

「Digital Well-Being」を目指して企業価値を高める

3. 経営方針・経営戦略・コーポレートガバナンス

1) 経営方針

同社グループは、「Digital Well-Being」を“デジタルを通して得られる安らぎ”と定義し、「楽しむ(Enjoy)」「繋げる(Connect)」「体験する(Experience)」という価値観のもと、人々の心を豊かにするサービスを創造し、中長期的な企業価値の向上、持続的な成長の実現に向けて、既存事業の拡大と新規事業開発に取り組むとしている。

2) 経営戦略

「Digital Well-Being」による企業価値の向上と成長に向け、同社グループはインターネット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等のグローバル展開やプラットフォーム事業におけるスキルシェア市場での事業拡大を成長ドライバーと位置付ける。

事業概要

インターネットメディア事業については、マス広告に比べてターゲットを絞った効率的な広告配信等を望む広告主をターゲットとし、スマートフォン向けの無料アプリメディアを企画・開発し、アプリ内の一部スペースを広告枠として、広告の出稿を希望する広告主へ提供することで広告収入を得る事業を展開する。主力である国内向けアプリは、広告配信方法の改善を継続し、運用本数の増加を行う。グローバル市場でのハイパーカジュアルゲームアプリでは、潜在的ユーザーに対して広告接触する機会を作り、新規ユーザーの獲得及び広告収益の拡大を狙う。

プラットフォーム事業は、2021年12月期第2四半期に電話占い「カリス」を運営するティファレットの連結子会社化により開始した新しい事業である。同社グループのITマーケティングを活用して「カリス」の集客の強化を図るとともに、機能拡張とシェア拡大を目指し、オンライン鑑定機能面の強化（動画鑑定対応）を企画・検討中である。電話占い「カリス」のノウハウを転用した恋愛相談サービスやアパレル商品を中心に扱うライブコマース事業も計画している。

インターネット広告事業では、大きく伸長する動画広告市場において、従来から対応してきたアフィリエイト広告（成果報酬型広告）の運用とともに2019年12月期より取り組んでいる運用型広告の対応を引き続き強化する方針である。

その他の区分では、投資事業において短期的な成果の追求ではなく、中長期的な視点で各投資先企業の状況に応じて対応する。ソリューションセールス事業、スキルオン事業及び新規事業開発は、まだ試験的な取り組み段階であり、新たな事業の創出及び育成に注力する。

各セグメントでの施策に加えて、同社グループ全体で「既存事業の強化」「新たな収益の柱の構築」「事業ポートフォリオの拡大」に取り組む。経営陣の有する「経営・事業ナレッジ」を最大活用しながら事業創造及び戦略投資をすることで、持続的成長の実現に向けた積極的な事業活動を計画的に推進する。

3) コーポレートガバナンス

同社グループでは、コーポレートガバナンスを企業価値の向上を目指す会社の基本機能として位置付けている。経営環境の変化に対する迅速な対応、経営の透明性の確保及び健全な倫理観に基づくコンプライアンス体制の充実に継続的に取り組む。また、同社に対する株主、顧客、ユーザー及び従業員等の各ステークホルダーからの信頼を確保し、説明責任を果たすことを目指す。

業績動向

インターネット広告市場の成長により主力事業が好調。 グローバル戦略により通期業績は前期比売上高 93% 増

1. 2021年12月期業績の概要

2021年12月期業績は、売上高が4,731百万円（前期比93.2%増）、営業利益が465百万円（同21.4%増）、経常利益が424百万円（同14.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が202百万円（同4.7%増）、EBITDAが707百万円（同79.1%増）となった。主力のインターネットメディア事業で、ハイパーカジュアルゲームアプリについて米国を中心としたグローバル展開を強化し、運用本数の増加による成長を推進した。グローバル戦略が奏功した格好となって、大幅な増収と2ケタ増益を達成した。プラットフォーム事業では、同社グループの広告運用手法やSEO対策の強化を図ることで「カリス」の認知度向上や、新規会員獲得の取り組みを強化した。

2021年12月期通期の業績

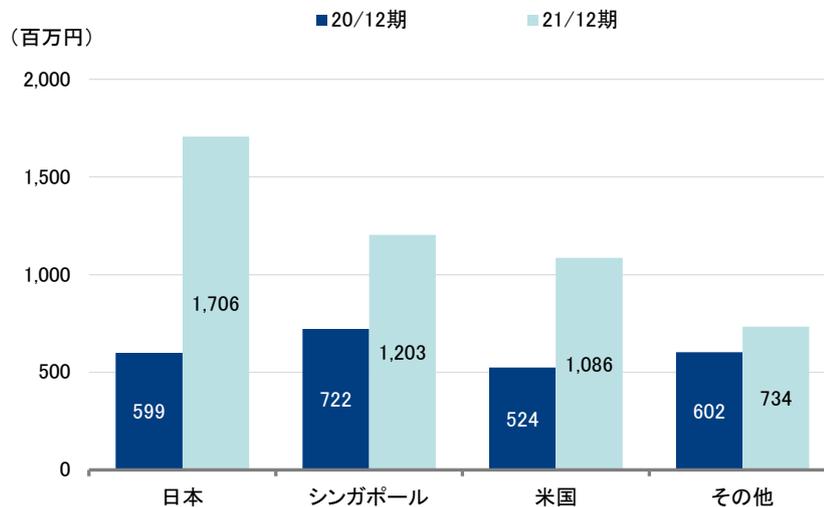
(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		計画	21/12期			
	実績	売上比	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	1,640	-	2,449	-	4,350	4,731	-	93.2%	108.8%
売上原価	79	4.9%	101	4.2%	-	517	10.9%	408.8%	-
売上総利益	1,560	95.1%	2,347	95.8%	-	4,213	89.1%	79.5%	-
販売費及び一般管理費	1,289	78.6%	1,964	80.2%	-	3,748	79.2%	90.9%	-
営業利益	270	16.5%	383	15.6%	420	465	9.8%	21.4%	110.8%
経常利益	268	16.3%	369	15.1%	380	424	9.0%	14.8%	111.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	144	8.8%	193	7.9%	180	202	4.3%	4.7%	112.5%
EBITDA	-	-	395	16.1%	667	707	15.0%	79.1%	106.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

地域別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

1) インターネットメディア事業

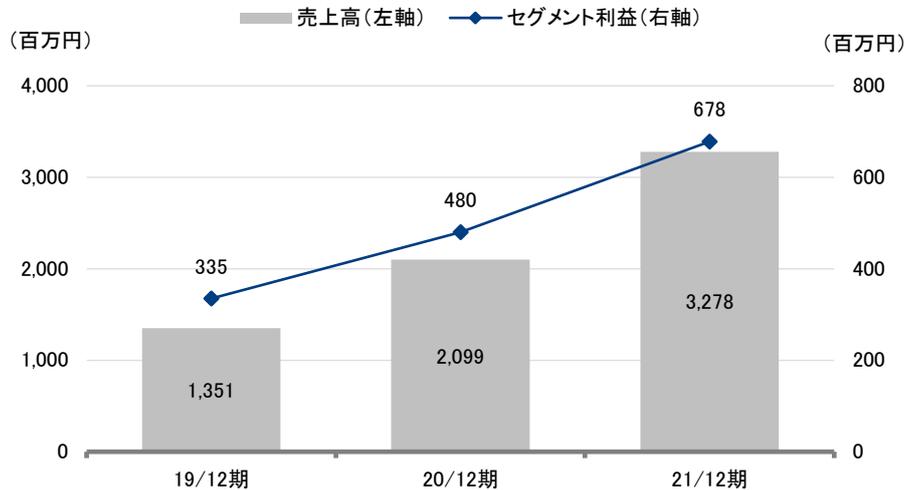
セグメント別の売上高では、インターネットメディア事業の売上高が3,278百万円（前期比56.1%増）、セグメント利益が678百万円（同41.2%増）だった。アプリ1本当たりの売上高は減少したが、運用本数が増加し、国内向けカジュアルゲームアプリによる売上高は1,014百万円（同3.4%増）となった。ハイパーカジュアルゲームアプリ（国内及び海外のハイパーカジュアルゲームアプリと海外向けカジュアルゲームアプリの合計）は、2020年11月から本格的に運用開始した「Save them all」が1年を通じて好調を維持し、2021年リリースのタイトルである「Stop the flow!」や「Make Expression」等も海外ユーザーの新規獲得に加えて、国内ユーザーの利用も拡大し、好調に推移している。この結果、売上高は2,144百万円（同110.7%増）となった。このほか、期間経過により収益性が低下したアプリ等で広告出稿せずに自然流入のみでユーザーを獲得し、広告収入を得ているアプリからの収入（ストック収入）等による売上高は118百万円（同18.6%増）となった。

売上原価が100百万円から500百万円、販売費及び一般管理費が1,900百万円から3,700百万円に急激に増加している点については、前期以前まで同事業の売上は日本の国内向けで占められていたが、市場をより大きなグローバル市場へと移し、リソースをグローバルのハイパーカジュアルに移管するなど、広告費用やリソース配分のための費用が増加したことが要因である。

国内市場がほぼすべてであった数年前からは変化して、国内市場は引き続き継続的に成長させつつ、国内ドメイン以上の規模にグローバル領域を別ドメインとしてアドオンした形となっている。この結果、アプリ市場で成長を続けている状況である。

業績動向

インターネットメディア事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2) プラットフォーム事業

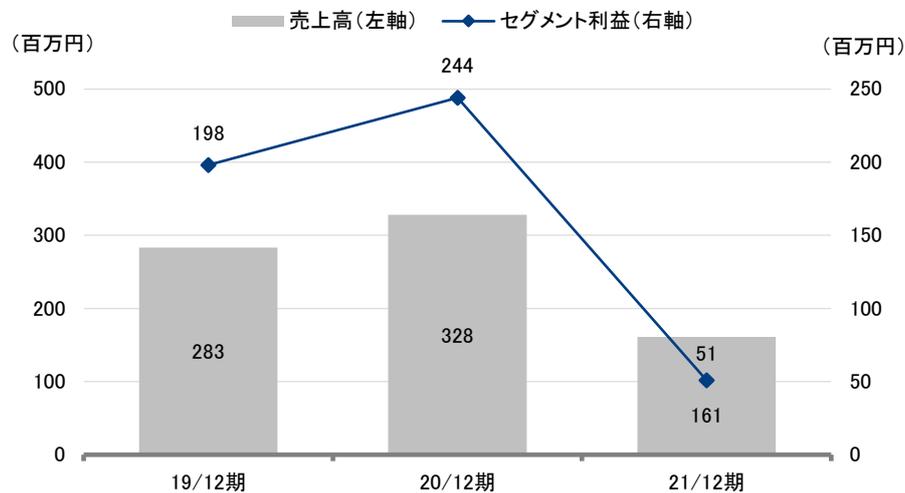
プラットフォーム事業の売上高は1,273百万円、セグメント利益は182百万円となった。プラットフォーム事業は2021年12月期第2四半期から事業化したため、前期との比較はない。有料での相談、診断のサービスを提供する電話占い「カリス」を中心とする事業で、実績のある約200名の鑑定師が、毎月2万2,000件ほどの電話鑑定を安定的に実施する。新規ユーザー獲得の効率化などが奏功し、黒字を確保している。

3) インターネット広告事業

インターネット広告事業の売上高は161百万円(前期比50.9%減)、セグメント利益は51百万円(同78.7%減)となった。主要広告主及びアフィリエイトとのリレーションを深め、ウェブマーケティングによるアフィリエイト広告に加えて、運用型広告によるアプリマーケティングへの取り組みを強化した。同事業は代理店業であるが、ほとんどがノンインセンティブ型の成果報酬、いわゆるアフィリエイト、運用型の広告での実績である。減益の要因としては、巣ごもり需要によるVOD関連の特需が落ち着いたことによる冷え込みが挙げられる。2022年12月期は、新規顧客開拓の営業への注力で収益水準が以前のベースに回復することを見込む。

業績動向

インターネット広告事業の業績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4) その他の事業

その他の事業の売上高は 18 百万円（前期比 13.3% 減）、セグメント損失は 112 百万円（前期は 30 百万円の損失）となった。主要な売上は、スキルオン事業のオンラインフィットネスサービスとソリューションセールス事業の OA 機器の販売代理によるものである。これまでオフラインが主流であったフィットネスサービスを、場所や時間の制約がないオンラインに DX（デジタルトランスフォーメーション）化して、SNS で影響力のあるインフルエンサーと企画からサービスの運営、収益面のサポートまで共同で取り組んだため、販売費及び一般管理費は、新規事業のための開発費、人件費等が増加した。

スキルオン事業では、ファンビジネスの DX 支援に取り組み、インフルエンサーとの協力を中心に、サブスクリプション型の課金サービスを展開する際に必要な IT ソリューションの開発、提供、またはコンテンツ生成、サポート管理、運用そのもののサービス提供を行う。システムの貸し出しやその場だけの提供ではなく、ツールやコンテンツによって、サービス運営自体がよりよいものとなるように総合的なサポートをするという方針で取り組んでいる。また、新規事業のキーワードは、広告収益ではなく「課金ビジネスの創出」であり、今後は、同社が培ってきた CtoC サービスでの経験値やマーケティングを生かしていくことが可能である。

3. 財務状況と経営指標

2021 年 12 月期末における財政状態は、資産が 4,004 百万円（前期末比 170.8% 増）、負債が 2,869 百万円（同 424.4% 増）、純資産が 1,134 百万円（同 21.8% 増）となった。

資産の主な増加要因は、2021 年 4 月 1 日にティファレットの全株式を取得したことによるのれん 751 百万円、顧客関連資産 557 百万円及び商標権 813 百万円が増加したこと、新規連結に伴う現金及び預金 219 百万円が増加したことによるものである。

業績動向

負債の主な増加要因は、ティファレトの全株式取得のための借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が1812百万円及び繰延税金負債が473百万円増加したことによるものである。純資産の主な増加要因は、親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が202百万円増加したことが挙げられる。

簡略化貸借対照表

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	増減額
流動資産	720	1,272	1,628	355
現金及び預金	384	693	906	212
売掛金	296	548	636	87
その他	39	30	88	57
固定資産	153	205	2,376	2,170
有形固定資産	41	64	76	12
無形固定資産	29	25	2,177	2,152
顧客関連資産	-	-	557	557
商標権	-	-	813	813
投資その他の資産	82	116	121	5
資産合計	874	1,478	4,004	2,525
流動負債	271	526	813	286
買掛金	70	46	82	36
1年内返済予定の長期借入金	-	-	250	250
未払金	149	361	361	-
固定負債	11	20	2,056	2,036
長期借入金	-	-	1,562	1,562
負債合計	282	547	2,869	2,322
(有利子負債)	0	0	1,812	1,812
純資産合計	591	931	1,134	202
【収益性】				
ROA	26.2%	31.4%	15.5%	
ROE	31.1%	27.1%	19.6%	
営業利益率	16.5%	15.6%	9.8%	
【安全性】				
自己資本比率	56.8%	63.0%	28.3%	
D/E レシオ	-	-	159.8倍	
流動比率	265.6%	241.7%	200.2%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

実態の営業収益力である EBITDA の安定的増加を見込む

1. 2022年12月期業績の見通し

2022年12月期の連結業績見通しは、売上高が5,900百万円、営業利益が470百万円（前期比1.0%増）、経常利益が450百万円（同6.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が230百万円（同13.6%増）、EBITDAが790百万円（同11.6%増）となっている。これらの業績見通しは、収益認識に関する会計基準等を適用した後の予想値となっており、売上高について同社は対前期増減を公表していない。

2022年12月期通期業績の予想

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	
	実績	予想	増減
売上高	4,731	5,900	-
営業利益	465	470	4
経常利益	424	450	25
親会社株主に帰属する当期純利益	202	230	27
EBITDA	707	790	82

注：2022年12月期から収益認識に関する会計基準等を適用するため、見通しは同基準適用後の数値。売上高の対前期増減額は公表していない

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別業績の見通し

2022年12月期通期事業セグメント別業績の予想

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	
	実績	予想	増減
インターネットメディア事業			
売上高	3,278	3,544	-
セグメント利益	678	698	19
プラットフォーム事業			
売上高	1,273	1,782	-
セグメント利益	182	250	67
インターネット広告事業			
売上高	161	406	-
セグメント利益	51	13	-38
その他			
売上高	18	168	-
セグメント利益	-112	-87	25

注：2022年12月期から収益認識に関する会計基準等を適用するため、見通しは同基準適用後の数値。売上高の対前期増減額は公表していない

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

1) インターネットメディア事業

インターネットメディア事業では、2021年12月期に引き続き米国を中心としたハイパーカジュアルゲームアプリのグローバル展開を推進する。売上高は3,544百万円、セグメント利益は698百万円（前期比2.8%増）を見込む。なお、2022年12月期から収益認識に関する会計基準等を適用するため、見通しは同基準適用後の数値となる。同社は売上高の対前期増減額を公表しておらず、以下のセグメントも同様となっている。

2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業では、電話占い「カリス」の安定した収益を確保しつつ、機能拡張やプロモーション強化を推進する。このほか、恋愛相談サービスの立ち上げも計画している。売上高は1,782百万円、セグメント利益は250百万円（前期比36.9%増）を見込む。

3) インターネット広告事業

インターネット広告事業では、2021年12月期は巣ごもり需要によるVOD関連の特需が落ち着いたことによる冷え込みが見られたものの、新規顧客開拓の営業への注力で収益水準の回復を図る。売上高は406百万円、セグメント利益は13百万円（前期比75.0%減）を見込む。

4) その他の事業

その他の事業では、2021年12月期から準備を進めてきたスキルオン事業の「skillon」に特に注力する。売上高は168百万円を見込んでいる一方で、セグメント損益は87百万円の損失（前期は112百万円の損失）を予想している。

事業創造・戦略投資を推進し、事業ポートフォリオを拡大。 ANAPと協業でライブコマース事業を計画

3. 中長期事業方針

「東京から世界へ 世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットを目指す」を目標に、新規事業等の事業創造に加えて、各種テックの活用やM&A等の戦略投資を積極的に推進することで、事業ポートフォリオを拡充する方針である。これまで培ってきた経営・事業ナレッジと投資ナレッジによって、従来からの企業経営や事業開発を進め、内部ノウハウとVCファンド運営による外部からの情報源を活用しながら、シナジーを創出できる戦略投資の機会獲得を狙う。

今後の見通し

成長戦略のロードマップ



出所：決算説明資料より掲載

現状の同社は、1st ステージから 2nd ステージへの移行局面にあると、弊社では認識している。事業ポートフォリオとして、電話占い等のすでに成熟した領域では、M&A 等を駆使しながら高いシェアを確保し、ハイパーカジュアルゲーム等の高成長領域では、事業創造しながら利益を創出していく方針である。また、成長戦略を確立することが第 1 で、新規事業の創出や M&A によって EBITDA を積み上げながら、世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットに向けて、強固な経営基盤を構築していく予定である。

4. 今後の見通し

1) インターネットメディア事業

インターネットメディア事業においては、引き続きグローバル戦略の強化として、ハイパーカジュアルゲームアプリについて、米国を中心としたグローバル展開を推進する。「Stop the flow!」や「Make Expression」について、国ごとのユーザー嗜好の分析や、広告出稿方法の精度を深めることで収益面を拡大していくとともに、新規タイトルの運用本数の増加による成長を進めていく。

2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業については、子会社化したティファレットが年間を通して業績にプラスの影響を及ぼすと弊社では想定している。主力事業である電話占い「カリス」において安定的な収益を確保しつつ、「カリス」の認知度向上のために、広告出稿媒体の増加、在籍する鑑定師の雑誌企画、TV 出演等のプロモーションを積極的に行う予定である。また、技術革新の取り組みとして動画配信によるオンライン鑑定等の開発を進めるとともに、さらなる成長ドライバーとして、これまでの運営経験で培ったユーザー集客と、アドバイザーの採用・マネジメントの知見を活用した恋愛相談サービスの新規の立上げを計画している。

今後の見通し

また新規事業として、ANAP と共同で展開するアパレル商品を中心に扱うライブコマース事業を計画中である。同社とティファレットは2月14日にANAPとの間で合併会社の設立に向けた基本合意書を締結した。衣類の廃棄が社会的な課題となっているなかで、同社グループのインフルエンサーとのリレーションシップやマーケティングノウハウと、ANAPのアパレル業界でのサプライヤーとしての知見やECシステム構築ノウハウを活用した協業体制により、相互にシナジーを発揮することで解決を目指す。より多くの顧客に多様なジャンルのアパレル商品を見てもらうために、ライブコマースという新しい販売チャネルを確立することで、よりリアルに近い購買体験を提供していく。

3) インターネット広告事業

インターネット広告事業では、新規広告主獲得のための顧客開拓と、アフィリエイトとの関係性の強化による提携ネットワークの拡大を進めるとともに、アフィリエイト広告中心のウェブマーケティング、運用型広告によるアプリマーケティングによる広告主の新規会員獲得を推進する。新規広告商品の開発による費用が増加するが、自社メディアを中心とした広告商品の拡充を図ることで利益率の改善に取り組む予定となっている。

4) その他の事業

その他の事業では、引き続き投資事業、スキルオン事業、ソリューションセールス事業、新規事業開発等に取り組む。スキルオン事業では、これまで影響力のあるインフルエンサーやクリエイターとサービスの企画から運営、収益化までを共同で行う事業を行ってきた。今後は事業のさらなる成長のために、ECサービスの提供による機能の拡張と、クリエイターのIP管理といった知的財産面でのサポートも包括して行える取り組みを推進する。

株主還元策

成長局面での投資を優先

同社グループでは、事業の成長・拡大による企業価値の向上と株主への利益還元を経営の重要課題の1つと位置付けている。2021年12月期末の配当は、事業拡大のための成長投資に充当することを優先し、無配とした。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うえで業績の動向を踏まえた配当を検討する方針ではあるが、今後の配当実施の可能性、実施時期については現時点で未定となっている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp