

|| 企業調査レポート ||

## 東京通信グループ

7359 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月25日(月)

執筆：客員アナリスト

**清水陽一郎**

FISCO Ltd. Analyst **Yoichiro Shimizu**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期第3四半期の業績概要	01
2. 2023年12月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	03
■ 業績動向	05
1. 2023年12月期第3四半期の業績概要	05
2. 事業セグメント別動向	06
3. 財務状況	07
■ 今後の見通し	07
2023年12月期の業績見通し	07
■ 株主還元策	09

## ■ 要約

### メディア事業とプラットフォーム事業が好調。 「B4ND」正式版もリリースし、エンタメテック事業に着手。 新収益基盤の構築も順調な進捗

東京通信グループ<7359>（2023年4月に商号変更）は、国内外向けに無料スマートフォンゲームを多数展開するメディア事業と電話占い「カリス」などからなるプラットフォーム事業を主力として事業を展開している。ゲームアプリや電話占いなどの既存事業から生み出されたキャッシュを新規事業の開発に投入することにより積極的に事業ポートフォリオの拡大と新収益基盤の育成を行っており、最近では2023年1月にアーティストとの双方向のコミュニケーションを実現するアプリ「B4ND」をリリースするなど、新規事業を順調に市場に投入している。また、M&Aや資本業務提携も積極的に活用し、既存事業の強化と事業領域の拡大に注力している。

#### 1. 2023年12月期第3四半期の業績概要

2023年12月期第3四半期の連結業績は、売上高4,665百万円（前年同期比26.2%増）、営業損失48百万円（前年同期は33百万円の損失）、経常損失84百万円（同2百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失145百万円（同108百万円の損失）、EBITDAが196百万円（同23.5%減）となった。主力事業であるゲームアプリや電話占いが好調だったことを受け、メディア事業とプラットフォーム事業がそろって2ケタ増収増益と好調だった。一方で、「B4ND」をはじめとする新規事業に精力的に投資を実行したことなどを受け、連結ベースの営業損失は損失となった。ただ、四半期ベースで見ると第2四半期、第3四半期と営業損失の幅が縮小してきており、既存事業が好調であることが窺える。また、新規事業に関しては「B4ND」の正式リリースと合わせてエンタメテック事業を開始するなど、事業ポートフォリオの拡大も確実に進捗を見せた。

#### 2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績見通しに関して同社は、業績予想の修正を行った。修正後の業績予想は売上高が6,100百万円（前期比20.3%増）、営業損失210百万円（前期は54百万円の損失）、経常利益300百万円（同45百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が340百万円（同265百万円の損失）を見込んでいる。主力事業であるゲームアプリ、電話占いが好調に推移していることを受けて売上高を上方修正したほか、子会社であるBASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合の保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益が発生することから、経常利益も前回予想比290百万円増と大幅に上方修正した。一方で、引き続き積極的に新規事業に投資を行っていくこと、2023年12月に実施するM&Aの関連費用が発生することなどを受け、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は下方修正した。

## 要約

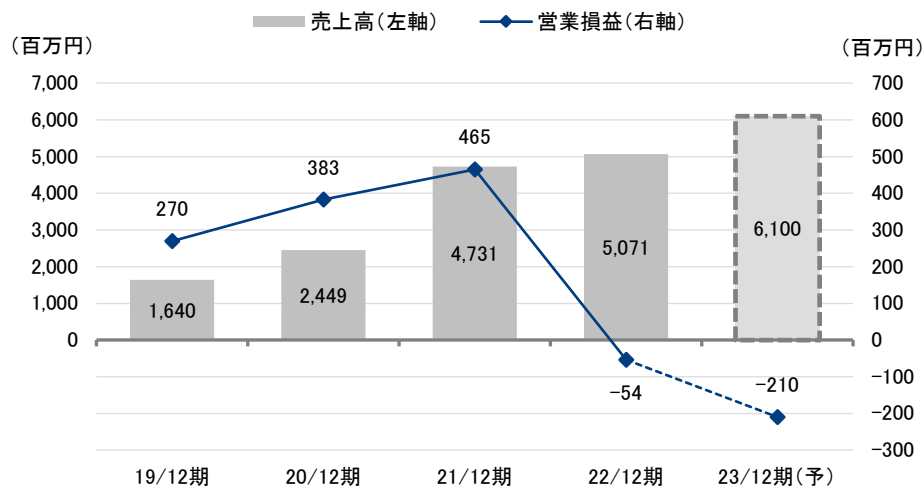
## 3. 中長期の成長戦略

同社は「Digital Well-Being」というビジョンを掲げ、デジタルを通して安らぎを提供できるサービスの創出と、世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリット化を目指している。中長期の成長戦略として、M&A や資本業務提携等による「戦略投資」及び新規事業開発や事業連携による「事業創造」を推進していくことでデジタルビジネス・コングロマリットに向けた事業ポートフォリオの拡充と強化に注力している。事業ポートフォリオは、「事業化フェーズ」、「利益化フェーズ」及び「利益創出フェーズ」の3段階に分けられている。すべての事業はいずれかの段階に配置され、リソースの投下をコントロールすることで多角的事業の成長にスピード感をもたらしている。こうしたなかで、2023年4月には持株会社体制へ移行し、社名を「東京通信グループ」に変更するとともに新たなパーパスも策定している。持株会社体制への移行により、意思決定を迅速化し、既存事業のさらなる強化と戦略投資（M&A）及び新規事業の開発に注力していく。

## Key Points

- ・ 既存事業で創出した利益を複数の新規事業へ投資し、事業ポートフォリオの拡大、次なる収益柱の確立を目指す
- ・ 既存事業が好調でメディア事業とプラットフォーム事業が2ケタ増収増益
- ・ 「B4ND」の正式版リリースに合わせて、エンタメテック事業を開始
- ・ 中長期の成長戦略に基づき、M&A と新規事業の開発に注力

## 業績推移



注：22/12期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### ゲームアプリや電話占いを基盤事業として 新規事業開発に注力することにより、 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、カジュアルゲームを代表とするスマートフォン向けアプリの開発・運用を行い、5,500タイトル以上（2023年6月時点）をリリースするなど確固とした実績を積み上げている。その後、複数の新規事業を開発・市場投入することにより、事業ポートフォリオの最適化と多角化というPDCAを迅速に回しながら、事業規模の拡大を実現してきた。そうしたなか、2020年12月には東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場に上場を果たし、2022年4月に東証の市場再編に伴い東証グロース市場に移行した。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。

#### 2. 事業内容

同社は「メディア事業」と「プラットフォーム事業」の2事業に加えて、報告セグメントに含まれない事業セグメント「その他」の合計3つの事業を展開している。「その他」には、投資事業やメタバース、人材サービスなどの新規事業が含まれる。

##### (1) メディア事業

メディア事業では、主にスマートフォン向けアプリメディアの企画・開発を行っている。アプリ内の一部スペースを広告枠とし、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「カジュアルゲームアプリ」、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、これまで国内外に多数のスマートフォンアプリをリリースしてきた。また最近では、ポイ活の浸透という社会的潮流を受け、インセンティブゲームの開発・運用にも注力している。同事業の業績は足元で好調に推移しており、既存事業の拡大や新規事業開発に投資するためのキャッシュカウとなっている。

## 事業概要

**(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」や「SATORI」を運営している。そのほか、アーティストなどとの双方向のコミュニケーションを実現する推し活<sup>※</sup>×メッセージアプリ「B4ND」、電話占いから派生した「恋愛相談METHOD」など、新たな収益基盤として期待される新規事業を展開している。2023年9月には「B4ND」の正式版をリリースした。これに合わせて、オフィシャルファンクラブサービスの運営など、アイドル・タレント・アーティスト活動を包括的に支援するエンタメテック事業を新たに開始している。「B4ND」を中心に、関連領域へと事業ポートフォリオを拡大させていく方針だ。

※ アイドルや俳優などの芸能人、アニメや漫画のキャラクターなどの中で、自分が特に好きな人や物を、グッズの購入やイベントへの参加、ファンレター等で応援する活動のこと。

**(a) 電話占い「カリス」「SATORI」**

電話占いは、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ユーザー獲得を行っている。2023年4月には、サイバーエージェント<4751>から「SATORI 電話占い」の事業を譲受した。これにより、電話占い市場におけるシェアのさらなる拡大が見込まれる。また、電話占いからの派生サービスとして、2023年10月には恋愛相談サービス「恋愛相談METHOD」を新たに開始している。占いと恋愛相談は心理的に近い分野であり、恋愛に悩みを持つ人、誰かに恋愛相談したい人などにまで顧客層を広げる計画だ。電話占いサービスの業績も足元で好調であり、ゲームアプリと同じく既存事業の拡大や新規事業開発への投資原資としてキャッシュカウとなっている。

**(b) 推し活×メッセージアプリ「B4ND」**

「B4ND」は、アーティストなどとの双方向のコミュニケーションを実現するメッセージアプリであり、ファンレターのDX化などのニーズに対応したサービスである。1対1のクローズドなコミュニケーション環境で個々のファンの存在を“認知できる”価値を提供することにより、従来のファンクラブという垣根を越えて、ファンとアーティストをダイレクトにつなげるプラットフォームとなることを目指している。2023年8月には元乃木坂46の松村沙友理、9月には元HKT48の矢吹奈子が参画したほか、その他多数のアーティストが参画している。将来的には、アプリ内での課金に加えて、NFT(Non-Fungible Token=非代替性トークン)を活用したデジタルコンテンツの販売なども検討している。個々のファンの存在を“認知できる”という新しいファンコミュニケーションの価値を提供することでファンエンゲージメントを高めながら、それによって得られる収益を最大限、アーティストに還元することで、活動の継続化・永続化を支援していく。

**(3) 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、メタバース事業、デジタルサイネージ事業、人材紹介事業、投資事業及び新規事業開発等を行っている。投資事業に関しては、2023年4月にBASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合を連結子会社化しており、同年10月には投資有価証券の一部を売却し、550百万円を営業外収益に計上した。

## 業績動向

### 既存事業のゲームアプリと電話占いが業績をけん引。 新規事業への投資も継続し、エンタメテック事業を開始

#### 1. 2023年12月期第3四半期の業績概要

2023年12月期第3四半期の連結業績は、売上高4,665百万円（前年同期比26.2%増）、営業損失48百万円（前年同期は33百万円の損失）、経常損失84百万円（同2百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純損失145百万円（同108百万円の損失）、EBITDAが196百万円（同23.5%減）となった。主力であるゲームアプリや電話占いが好調だったことを受けてメディア事業とプラットフォーム事業がそろって2ケタ増収と急伸したことが連結ベースの売上高を押し上げた。利益面に関してもメディア事業とプラットフォーム事業がそろって2ケタ増益と好調を維持したものの、「B4ND」をはじめとする各種新規事業への投資を継続して実施したことなどを受け、連結ベースの営業利益は損失となった。ただ、四半期ベースで見ると第2四半期、第3四半期と営業損失の幅が縮小してきた。既存事業から生み出された利益が先行投資のコストを一部相殺している構図であり、既存事業が好調なことがうかがえる。また、新規事業に関しては「B4ND」の正式リリースと合わせてエンタメテック事業を開始したほか、電話占いの派生サービスである「恋愛相談 METHOD」を新たにリリースするなど、事業ポートフォリオの拡大も確実に進捗を見せた。

#### 2023年12月期第3四半期の連結業績

(単位：百万円)

	22/12期3Q		23/12期3Q			23/12期通期 会社計画
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	
売上高	3,696	100.0%	4,665	100.0%	26.2%	6,100
売上原価	614	16.6%	786	16.9%	28.1%	-
売上総利益	3,082	83.4%	3,878	83.1%	25.8%	-
販売費及び一般管理費	3,116	84.3%	3,927	84.2%	26.0%	-
営業損益	-33	-0.9%	-48	-1.0%	-	-210
経常損益	-2	-0.1%	-84	-1.8%	-	300
親会社株主に帰属する 四半期純損益	-108	-2.9%	-145	-3.1%	-	-340
EBITDA	257	7.0%	196	4.2%	-23.5%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 2. 事業セグメント別動向

## (1) メディア事業

メディア事業は、売上高 3,093 百万円（前年同期比 30.6% 増）、セグメント利益は 292 百万円（同 25.8% 増）となった。世界に配信しているハイパーカジュアルゲームアプリでは、複数のヒットタイトルの運用に加えて、2023 年 3 月より運用開始した「Hoarding and Cleaning」が引き続き収益に貢献したほか、カジュアルゲームアプリの「ハッピーベイビー」の運用が国内外で好調だった。また、同社が注力しているインセンティブゲームが好調に推移したことも業績の拡大に寄与した。こうしたなか、同社の重要指標（KPI）である運用本数（月平均）※は 376 本と好調に推移し、第 3 四半期の時点で既に 2023 年 12 月期計画である 365 本を上回った。また、同セグメントの業績を第 3 四半期単体で見ると、セグメント利益は前年同期比 74.0% 増と急伸し、売上高の伸び（44.6% 増）を上回った。これは、第 1 四半期、第 2 四半期で先行して実施した広告投資が回収フェーズに入っていることが要因であり、足元で同事業の収益性は高まっている状況である。

※ 広告出稿による運用を伴う国内及び海外のスマートフォン向けアプリの 1 ヶ月当たりの平均本数。

## (2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業は、売上高 1,565 百万円（前年同期比 19.8% 増）、セグメント利益は 141 百万円（同 24.3% 増）、EBITDA は 372 百万円（同 9.4% 増）と好調を維持した。主力事業である電話占いサービスが引き続き好調に推移した。既存事業である「カリス」が堅調に推移したことに加えて、2023 年 4 月にサイバーエージェントより事業譲受した「SATORI 電話占い」が同事業のトップライン拡大に寄与した。セグメント利益に関しては、売上高の伸びを上回る伸びを見せた。これは、「SATORI 電話占い」により売上高が拡大するなかで、販管費等のコストを適正にコントロールしながら事業を運営したことが要因であり、電話相談サービスを運営してくるなかで効率的な運営体制が構築されていたことが収益性の上昇に寄与した。第 3 四半期単体で見ると、売上の伸び 23.2% 増に対してセグメント利益は 60.4% 増と足元で収益性は格段に高まっている状況である。こうしたなか、重要指標である電話占いの鑑定回数は 220 千回（2023 年 12 月期通期の目標は 299 千回）と堅調に推移した。

新規事業も順調な進捗を見せた。アーティストとの双方向のコミュニケーションを実現する「B4ND」に関しては、芸能プロダクションへの営業を強化し、参画アーティストの拡大を図るなか、2023 年 9 月には正式版のリリースを行った。また、これに合わせてエンタメテック事業も開始している。「B4ND」を中心にファンクラブの運営、EC 展開など、周辺領域へと事業ポートフォリオを拡大させていく方針だ。

## (3) その他の事業

その他の事業は、売上高 5 百万円（前年同期比 70.2% 減）、セグメント損失は 133 百万円（前年同期はセグメント損失 65 百万円）となった。秋元康氏が総合プロデューサーを務める新規アイドルグループ創造プロジェクト「IDOL3.0 PROJECT」に関しては、2023 年 12 月に新アイドルグループ「WHITE SCORPION」の発表に合わせて公式 Web サイトをオープンするなど、確実に進捗が見られた。一方で、想定よりも立ち上げが遅れている新規事業の整理を行い、事業ポートフォリオの選択と集中を行ったことなどを受け、前年同期比で減収減益となった。



### 3. 財務状況

2023年12月期第3四半期末における財政状態は、資産合計が4,239百万円（前期末比354百万円増）、負債合計が2,938百万円（同67百万円減）、純資産合計は1,301百万円（同422百万円増）となった。資産の主な増減要因は、現金及び預金が157百万円、BASE Partners Fund 1号の連結子会社化などにより投資そのほかの資産が351百万円増加した一方、償却によりのれん、商標権及び顧客関連資産が185百万円減少したこと等によるものである。負債の主な増減要因は、2023年3月に締結した無担保転換社債型新株予約権付社債の発行により転換社債型新株予約権付社債が194百万円増加した一方、返済により長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が204百万円減少したこと等によるものである。純資産の主な増減要因は、前述の無担保転換社債型新株予約権付社債の発行により資本金が141百万円、資本剰余金が141百万円増加したほか、非支配株主持分が263百万円増加した一方で、親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が145百万円減少したこと等によるものである。

## ■ 今後の見通し

### 既存事業のゲームアプリと電話占いは好調を維持する見込み。 引き続き新規事業開発や戦略投資（M&A）への投資を継続

#### 2023年12月期の業績見通し

2023年12月期の連結業績見通しに関して同社は、業績予想の修正を行った。修正後の業績予想は売上高が6,100百万円（前期比20.3%増）、営業損失210百万円（前期は54百万円の損失）、経常利益300百万円（同45百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失が340百万円（同265百万円の損失）を見込んでおり、2023年2月に公表した業績予想と比較すると売上高を100百万円増、営業利益を240百万円減、経常利益を290百万円増、親会社株主に帰属する当期純利益を230百万円減へ修正した。主力事業であるゲームアプリと電話占いが好調に推移していることを受けて売上高を上方修正したほか、子会社であるBASE Partners Fund 1号投資事業有限責任組合の保有株式の売却に伴う投資有価証券売却益が発生することから、経常利益も前回予想比290百万円増と大幅に上方修正した。同社は投資事業にも注力している。同ファンドは既に投資フェーズを完了しており、今後は投資先企業の上場や株式売却による収益貢献が期待され、業績を押し上げるプラス要因になると弊社は見ている。一方、引き続き積極的に新規事業に投資を行っていくこと、2023年12月に実施するM&Aの関連費用が発生することなどを受け、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は下方修正した。なお、新規事業をどのセグメントに分類するかなどが最終的に決定していないことから、セグメント別の修正業績予想は公表していない。

今後の見通し

## 2023年12月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		増減額	売上比	前期比
	実績	売上比	予想 (修正前)	予想 (修正後)			
売上高	5,071	-	6,000	6,100	100	-	20.3%
営業利益	-54	-1.1%	30	-210	-240	-3.4%	-
経常利益	-45	-0.9%	10	300	290	4.9%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-265	-5.2%	-110	-340	-230	-5.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の見通しは以下のとおりとなっている。

**(1) メディア事業**

期末に向けてもゲームアプリの事業環境の見通しは良好であり、国内外でゲームアプリを継続的にリリースしながら引き続き運用に注力していく。先述のとおり、足元では収益性が高まっている状態だが、引き続き高い収益性の向上にも注力していく方針である。また、トピックスとして、2023年11月に画像生成サービス「Picrew（ピクルー）」を運営する（株）テトラクロマを買収し、12月に完全子会社化した。同社との相乗効果によるメディア事業の強化と、Picrewに蓄積されたデータを活用することによる新規サービスの創出など、事業機会の拡大にも引き続き注力していく。なお、2024年12月期より収益が通期貢献する。

**(2) プラットフォーム事業**

同事業においては既存事業である電話占い「カリス」と「SATORI」の運用に引き続き注力していく。先述のとおり、効率的な運営体制の構築により、足元では収益性が高まっている状況である。期末に向けても事業譲受した「SATORI」がトップラインの拡大に引き続き貢献することが期待される。加えて、収益性も高い水準を維持すると弊社は見ている。また、2023年9月に正式版をリリースした「B4ND」に関しては、引き続き芸能プロダクションへの営業などにより参画アーティストの拡大に注力し、プラットフォームとしての魅力を高めていくほか、「B4ND」を中心にオフィシャルファンクラブサービスの運営などへと事業領域を拡張していき、アイドル・タレント・アーティスト活動をワンストップで支援するエンタメテック事業を新たな収益基盤とするべく、立ち上げに注力していく。そのほか、電話占いから派生した「恋愛相談 METHOD」に関して、もさらなる業績拡大に注力し、新収益基盤として育成していく。

## ■ 株主還元策

### 配当を基本として株主還元する方針だが、 現在は内部留保資金を成長投資に充当することを優先する段階

同社は、配当政策として、次の3つを掲げている。1) 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、2) 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していく、3) 現在同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する、としている。

この方針の下、2022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や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