



2025年12月期 第1四半期 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5月14日

連結業績

(百万円)	FY2024 1Q	FY2025 1Q	前年同期比	
売上高	1,370	1,558	+187	113.7%
営業利益	△96	55	+152	—
EBITDA	0	145	+145	—

親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比で99百万円の増加となり、黒字へと転換
営業利益は通期業績予想に対して進捗率111.4%、経常利益は同275.0%となり、各段階利益は通期業績予想を上回る進捗で推移
足元の状況を鑑み、通期業績予想の上方修正を視野に入れて今後の見通しを精査中

- 当第1四半期における連結業績は、収益貢献度の高い事業への経営資源の集中と収益構造の見直しが奏功し、前年同期比で増収増益
営業利益は6ヶ月連続で黒字を計上し、前年同期比で152百万円の増加。全てのセグメントで増収増益
- 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「ハイパーカジュアルゲームアプリ」において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、国内市場でのダウンロード数が好調に推移し、連結業績を牽引
- プラットフォーム事業のセグメント利益は72百万円となり、前年同期比で55百万円の増加
一時的にセグメント利益が減少した前年同期と比較して、当第1四半期は安定した業績を維持



1.	2025年12月期 第1四半期 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.13
	③ その他（新規事業等）	p.18
3.	2025年12月期 業績予想・進捗	p.23
4.	Appendix	p.26

【本資料における用語の定義および注意事項】

※1. EBITDA = 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費

※2. 2024年12月期第2四半期において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、
2024年12月期第1四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。



1. 2025年12月期 第1四半期 決算概要



(百万円)		FY2024 1Q	FY2025 1Q	増減	YoY
メディア事業	売上高	816	896	+79	109.8%
	セグメント利益	55	103	+47	186.8%
	EBITDA	71	115	+44	161.7%
プラットフォーム事業	売上高	500	550	+50	110.1%
	セグメント利益	16	72	+55	429.6%
	EBITDA	94	148	+53	156.5%
その他	売上高	53	111	+57	205.7%
	セグメント利益	△53	△8	+44	—
連結	売上高	1,370	1,558	+187	113.7%
	営業利益	△96	55	+152	—
	EBITDA	0	145	+145	—

業績トピックス
● ハイパーカジュアルゲームアプリ「隣の席はだれ？」がApp Store及びGoogle Play（無料ゲーム）で1位を獲得し、業績に大きく貢献 ● 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、7ヶ月連続で黒字を計上
● 利益面で苦戦していたファンクラブビジネス事業はコスト構造の見直しや収益機会の拡大により、黒字を計上できる水準まで収益性が改善
● 営業利益は6ヶ月連続で黒字を計上。収益貢献度の高い事業への経営資源の集中とコスト構造の見直しが奏功。全てのセグメントで増収増益。営業利益は通期業績予想を上回る111.4%の進捗。業績予想の上方修正を視野に入れて今後の見通しを精査中

売上成長に加え、収益性の改善も進み営業利益率は10.6ptの改善
すべての段階利益において黒字化を実現するなど、利益面で大きく改善

- 連結業績は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」が牽引。FY2024.3Qから推進してきた収益貢献度の高い事業への経営資源の集中とその他の事業の収益構造の見直し等の施策が当初の狙い通りに機能しており、一定の成果を確認
- 現在、流動負債が流動資産を上回っているものの、成長投資に伴う一時的なものと考えており、引き続き、財務体質の改善に向けて取り組んでいく方針

連結損益計算書

(百万円)	FY2024 1Q実績	FY2025 1Q実績	YonY
売上高	1,370	1,558	+187
売上総利益	1,087	1,259	+172
販売費及び一般管理費	1,183	1,203	+19
営業利益	△96	55	+152
営業利益率	△7.0%	3.6%	+10.6.pt
経常利益	18※	41	+22
税金等調整前四半期純利益	18	41	+22
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△80	18	+99
EBITDA	0	145	+145

連結貸借対照表

(百万円)	2022年 12月末	2023年 12月末	2024年 12月末	2025年 3月末	YonY
流動資産	1,677	2,411	1,689	1,576	△112
固定資産	2,207	2,583	2,061	1,957	△104
資産合計	3,884	4,995	3,751	3,534	△217
流動負債	1,049	1,259	1,794	1,853	+59
固定負債	1,956	1,990	1,192	897	△294
負債合計	3,005	3,250	2,986	2,751	△234
株主資本	869	948	534	553	+18
純資産合計	879	1,745	765	783	+17
負債・純資産合計	3,884	4,995	3,751	3,534	△217

※ 2024年12月期 第1四半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）106百万円が含まれております。

- メディア事業は「ハイパーカジュアルゲームアプリ事業」にてヒットタイトルが誕生。App Store及びGoogle Play（無料ゲーム）で1位を獲得
「画像メーカーサービス事業」は安定した収益により当事業を下支え
- プラットフォーム事業は一時的にセグメント利益が減少した前年同期と比較して、当第1四半期は安定した業績を維持
- 成長鈍化及び不採算事業の見直し・縮小・撤退の整理が一巡し、未対応のものについては今後順次対応を進めていく



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

メディア事業

画像メーカーサービス事業

プラットフォーム事業

電話占いサービス事業

その他事業

ベンチャー投資事業
(ファンド運営)

メディア事業

ハイパーカジュアルゲーム
アプリ事業

App Store及びGoogle Play
(無料ゲーム)で1位を獲得

プラットフォーム事業

エンタメテック事業
(B4ND)

その他事業

エンタメテック事業
(ファンクラブビジネス事業)



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

その他事業

デジタルサイネージ事業



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)

その他事業

メタバース事業

「AMIZA CITY GINZA」β版リリース

2. セグメント別の概況

①メディア事業

ハイパーカジュアルゲームが好調 「隣の席はだれ？」がApp StoreとGoogle Play（無料ゲーム）ランキングにて第1位に！

FY2025／1Q

売上高

896 百万円

YonY

109.8 %

増減

+79 百万円

セグメント利益

103 百万円

YonY

186.8 %

増減

+47 百万円

EBITDA

115 百万円

YonY

161.7 %

増減

+44 百万円



ハイパーカジュアルゲーム

「隣の席はだれ？」

ハイパーカジュアルゲームでヒットタイトルが誕生

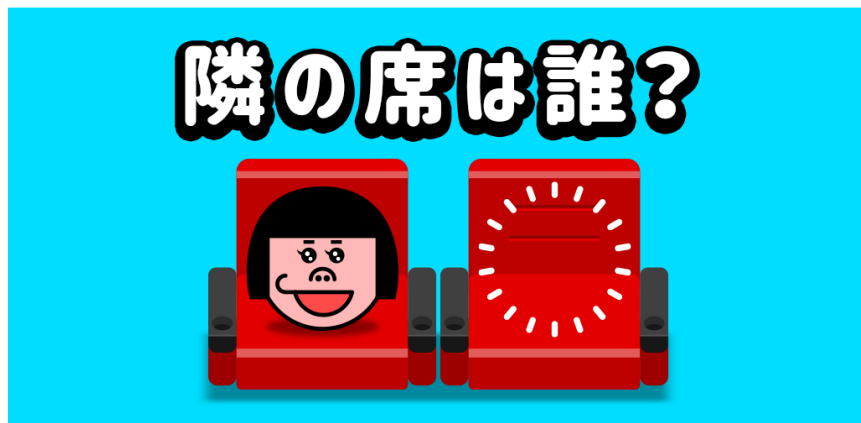
- 国内向けハイパーカジュアルゲームアプリ「隣の席はだれ？」がApp StoreとGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで第1位を獲得。国内市場でのダウンロード数が好調に推移。セグメント利益の拡大に大きく貢献



- スマートフォンゲームアプリの取り組みは、「隣の席はだれ？」のほか、カジュアルゲーム「意味がわかると怖い日常」、ハイパーカジュアルゲーム「Hoarding and Cleaning」、インセンティブゲーム「麻雀二角取り」が各ジャンルを牽引し、売上高の増加に大きく貢献
- 画像メーカーサービス「Picrew」も堅調に推移



ハイパーカジュアルゲームアプリ「隣の席はだれ？」が App StoreとGoogle Play（無料ゲーム）ランキングで1位を獲得！！



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

日本での成功を基盤に、東アジア、そして世界へ

現在、日本国内のみで展開している本アプリですが、今回の成功を足がかりに、次なるステップとして東アジア市場への進出を計画しています。韓国、台湾など、近隣諸国での展開を見据え、現地の文化やニーズに合わせたローカライズを進めていく予定です。さらにその先には、グローバル市場でのヒットを目指し、北米やヨーロッパを含む全世界のユーザーに「隣の席はだれ？」の楽しさを届けることを目標に掲げています。

スクリーンショット



(ゲーム説明)

ヒントを読んで、正しい場所にみんなを導きましょう！
アイコンを選んでホールドしながら正解の場所に持って行ってください。

すべて正解するとクリア画面に、失敗ならリトライ画面が表れます。
ヒントに当てはまる人が2人以上いるときは、矛盾がないよう考えて配置することが重要です。

あなたのイラストを
世界中の人が遊べる
画像メーカーに！

無料で簡単に、画像メーカーを作ろう



Picrewはクリエイターが投稿した画像をもとに、ユーザーがパーツを自由に組み合わせて、自分だけのイラストやアイコン、キャラクターを作ることができる画像生成サービスです。



パーツやアイテムを選択し、自分だけの画像を作ることができます



画像メーカー特集企画

- 「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
- 更なる収益の拡大に向けて、課金機能の実装等を試行中

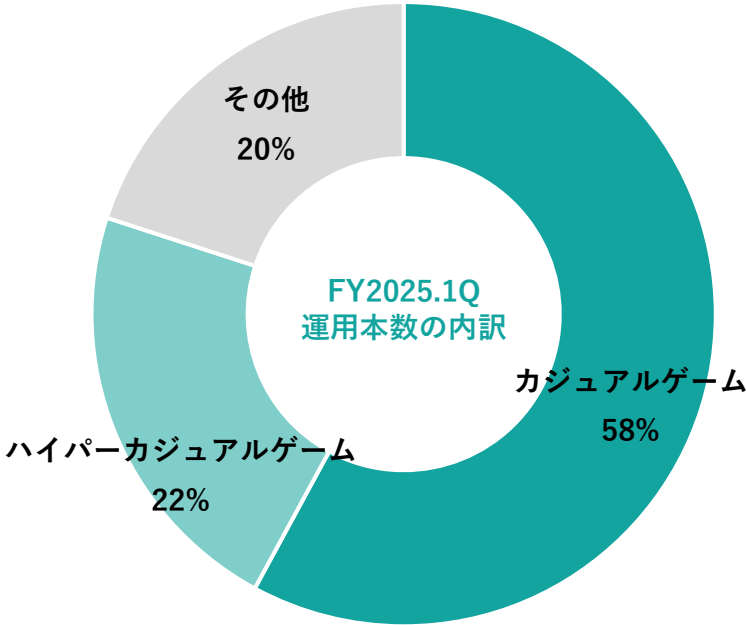
第1四半期の運用本数は240本となり、計画通り進捗

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 1Q実績
運用本数 (月平均)	239	240



※「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」が堅調に推移

セグメント利益は一過性の要因により減少した前年同期と比較して、55百万円増加の72百万円で着地

FY2025／1Q

売上高	YonY	増減
550 百万円	110.1 %	+50 百万円
セグメント利益	YonY	増減
72 百万円	429.6 %	+55 百万円
EBITDA	YonY	増減
148 百万円	156.5 %	+53 百万円



SATORI 電話占い
恋愛相談 METHOD

- 主力である「電話占いサービス事業」は、堅調に推移しており、安定した成長を維持



- 「エンタメテック事業」は安定的に黒字を計上できる体制が整いつつあり、着実に収益基盤が強化されている状況

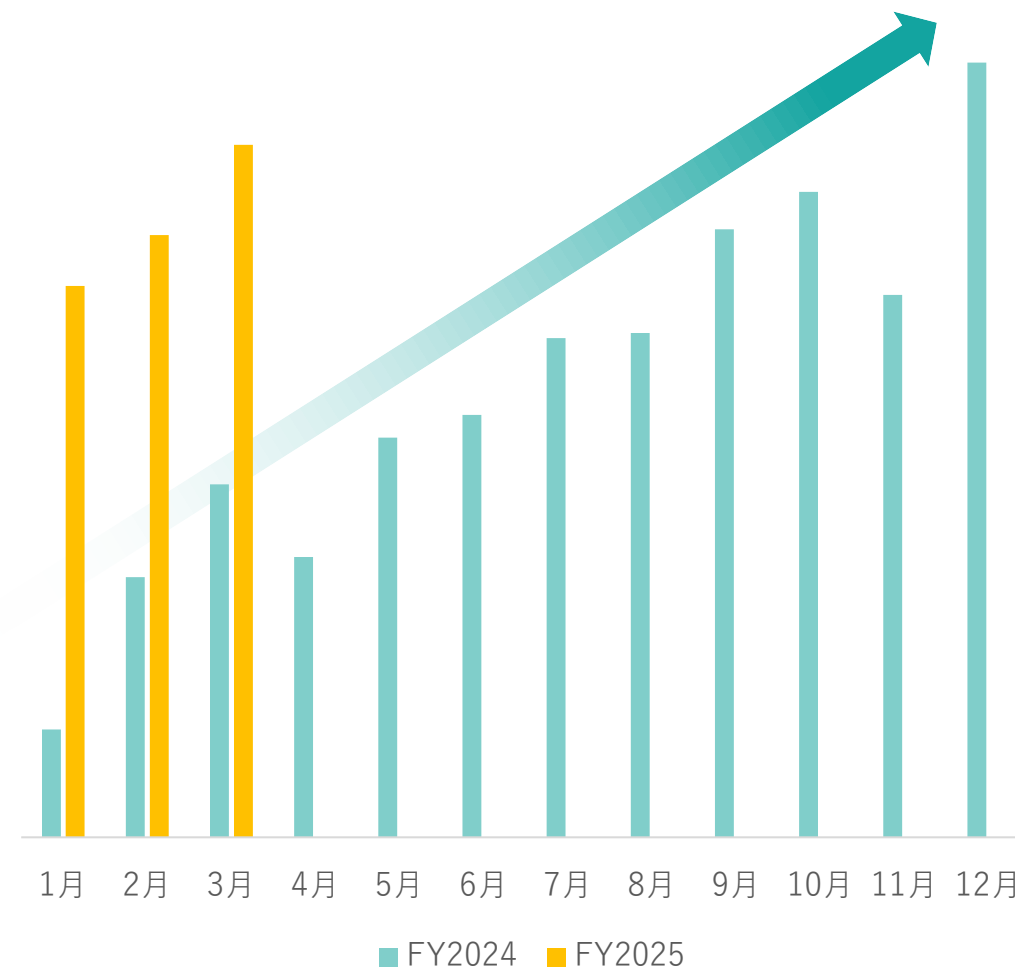
電話占いサービス事業における「恋愛相談METHOD」は2023年10月のリリース以降、順調に成長を続けており、業績への貢献も着実に拡大。引き続き、次なる事業の柱としての成長を目指す



SATORI 電話占い



恋愛相談METHOD



「恋愛相談METHOD」 月次売上高推移

※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1四半期の相談回数は7万2千回 「電話占いカリス」が牽引

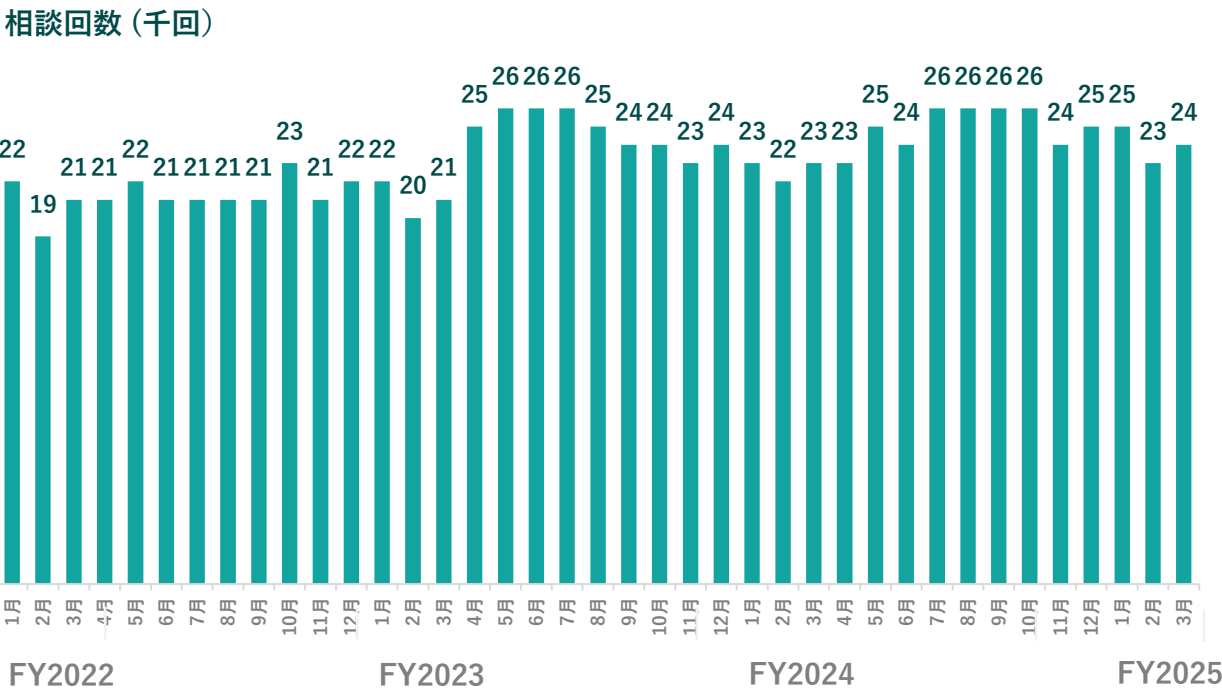
総勢400名以上の実績ある鑑定師・カウンセラーが在籍。主力の「電話占いカリス」を中心に毎月約24,000回の相談を実施



SATORI 電話占い
恋愛相談METHOD

KPI（相談回数）※

（千回）	FY2025 計画	FY2025 1 Q実績
相談回数	315	72



※「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。

エンタメテック事業は、7ヶ月連続での黒字化を達成

『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



元HKT48 矢吹奈子さん

2023.9.1 リリース



元乃木坂46 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



元日向坂46 齊藤京子さん

2024.5.1 リリース



SHOW-WA

2024.5.9 リリース



(リリース順に掲載)



MATSURI

2024.5.9 リリース



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

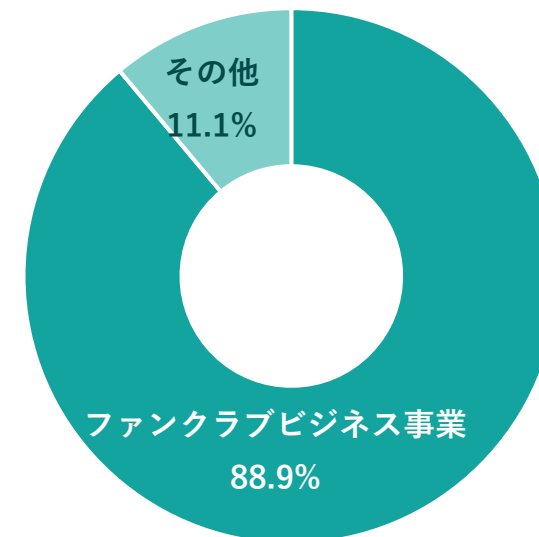
利益面で苦戦していたファンクラブビジネス事業はコスト構造の見直しや収益機会の拡大により黒字転換
 今後は安定的に黒字を計上するとともに、さらなる利益拡大を目指す

FY2025／1Q

売上高	YonY	増減
111 百万円	205.7 %	+57 百万円
セグメント利益	YonY	増減
△ 8 百万円	—	+44 百万円

- 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あり、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。
- ファンクラブビジネス事業は、秋元康氏が携わったアーティストを中心にオフィシャルサイトやオフィシャルファンクラブサービス（EC、イベント等）の開発・運営を行っております。

FY2025.1Q 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



- 第1四半期は黒字へ転換。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

「B4ND」にも参画



元乃木坂46 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



元日向坂46 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

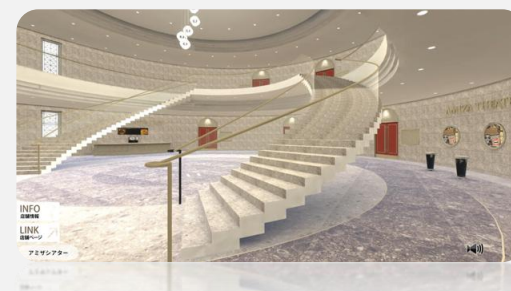
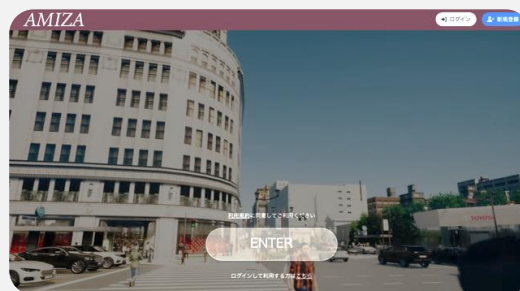
「B4ND」にも参画

- ・ 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

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。

3. 2025年12月期 業績予想・進捗

各段階利益は1Q時点で通期業績予想を上回る進捗で推移。足元の状況を鑑み、通期業績予想の上方修正を視野に入れて今後の見通しを精査中

各段階利益が通期業績予想を上回る着地となった主な要因は、当初の業績予想に織り込んでいなかったハイパーカジュアルゲームアプリのヒットタイトルの収益が寄与したことによるもの

(百万円)	FY2024 実績	FY2025	FY2025 1 Q	
		予想	実績	進捗率
売上高	5,861	6,000	1,558	26.0%
営業利益	△230	50	55	111.4%
経常利益	△211	15	41	275.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	△413	△50	18	—
EBITDA	153	430	145	33.9%

- メディア事業はハイパーカジュアルゲームアプリの利益貢献に加えて、カジュアルゲームアプリ及びインセンティブゲームアプリも堅調に推移
- 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」）も四半期単位での黒字化を達成。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
- 今後も経営資源を主力事業（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」）に重点配分し、全社のコスト削減活動を通じて収益性の向上に努めていく

(百万円)		FY2024	FY2025	FY2025 1 Q	
		実績	計画	実績	進捗率
メディア事業	売上高	3,304	3,216	896	27.9%
	セグメント利益	199	278	103	37.1%
	EBITDA	259	328	115	35.3%
プラットフォーム事業	売上高	2,228	2,476	550	22.2%
	セグメント利益	267	326	72	22.1%
	EBITDA	579	640	148	23.2%
その他	売上高	328	306	111	36.2%
	セグメント利益	△189	△31	△8	—
連結	売上高	5,861	6,000	1,558	26.0%
	営業利益	△230	50	55	111.4%
	EBITDA	153	430	145	33.9%

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 134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／
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 3 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

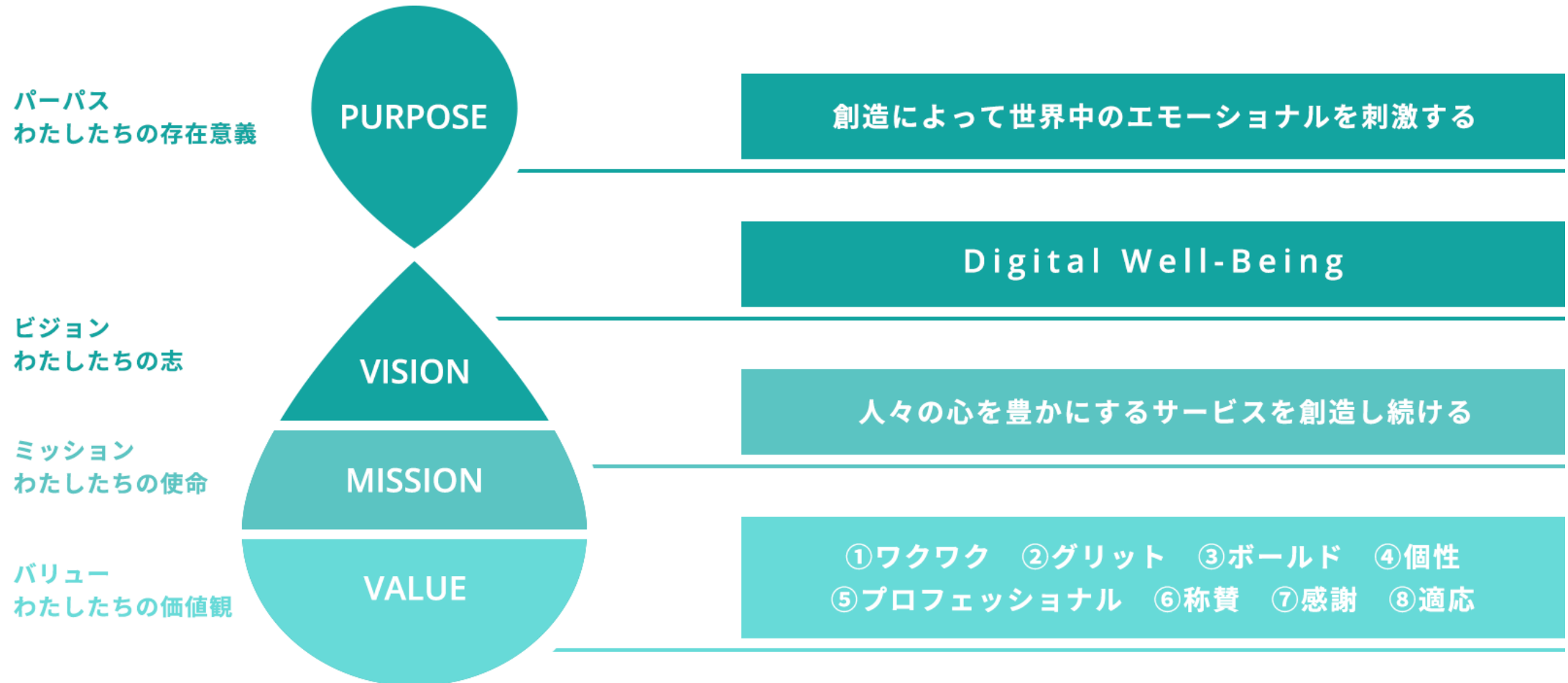
「Digital Well-Being」 デジタルを通して人々の心を豊かにすることが東京通信グループの使命です。

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

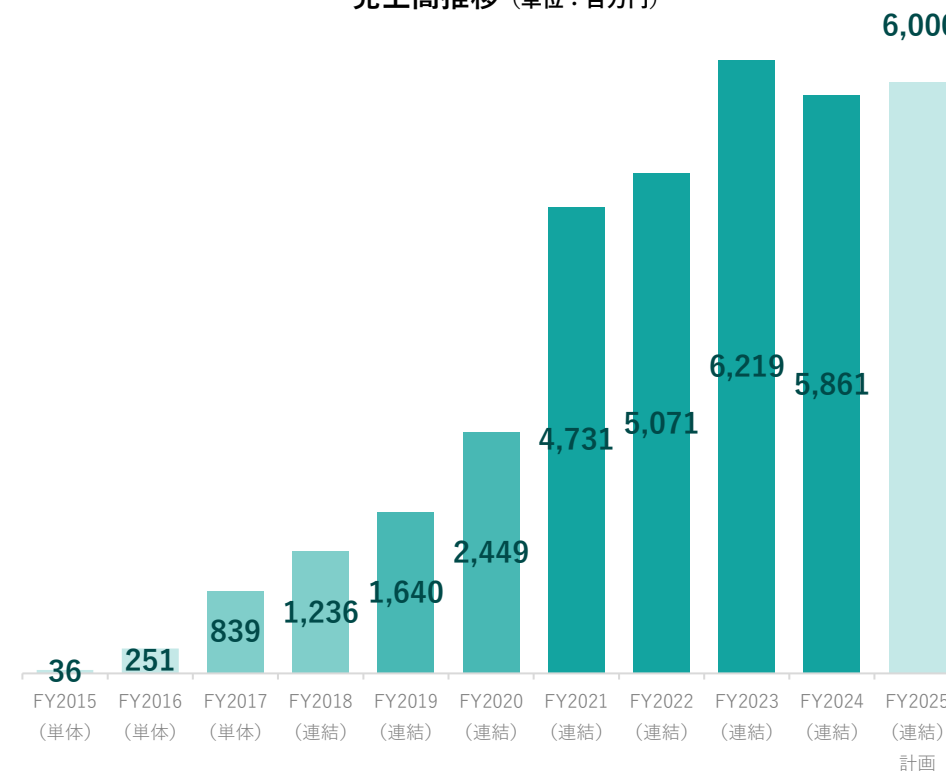
「人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける」ことで
中長期的な企業価値の向上を図り、持続的な成長の実現に向けて積極的な事業活動を推進



- 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

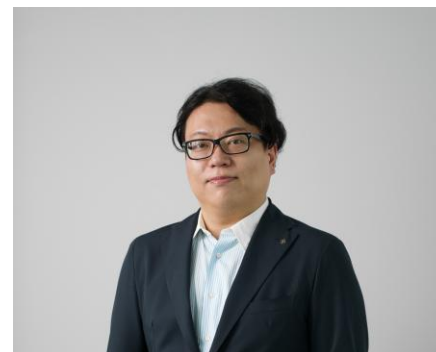
- ・ 長年にわたり、カジュアルゲーム開発やポイントアプリ事業立ち上げに従事。国内ダウンロード数上位のアプリを多数輩出するなど、アプリ開発の実力者
- ・ 2015年に当社の社員第一号として入社

執行役員
福島 勇人

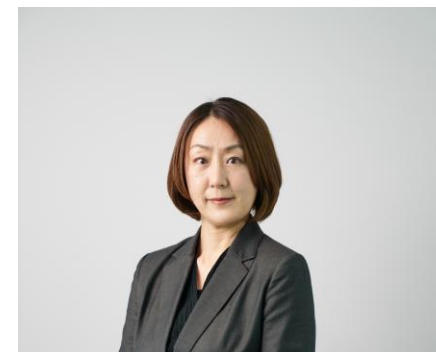
- ・ シーエー・モバイルに入社後、コンテンツ事業及び占い事業を担当し、2014年に電話占い事業を展開するティファレットを買収、代表取締役就任
- ・ 日本占いコンテンツ協会の理事長を務め、イベントを多数主催し、2017年にシーエー・モバイルの常務取締役就任
- ・ 2021年にティファレットが東京通信子会社となり参画

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

- 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



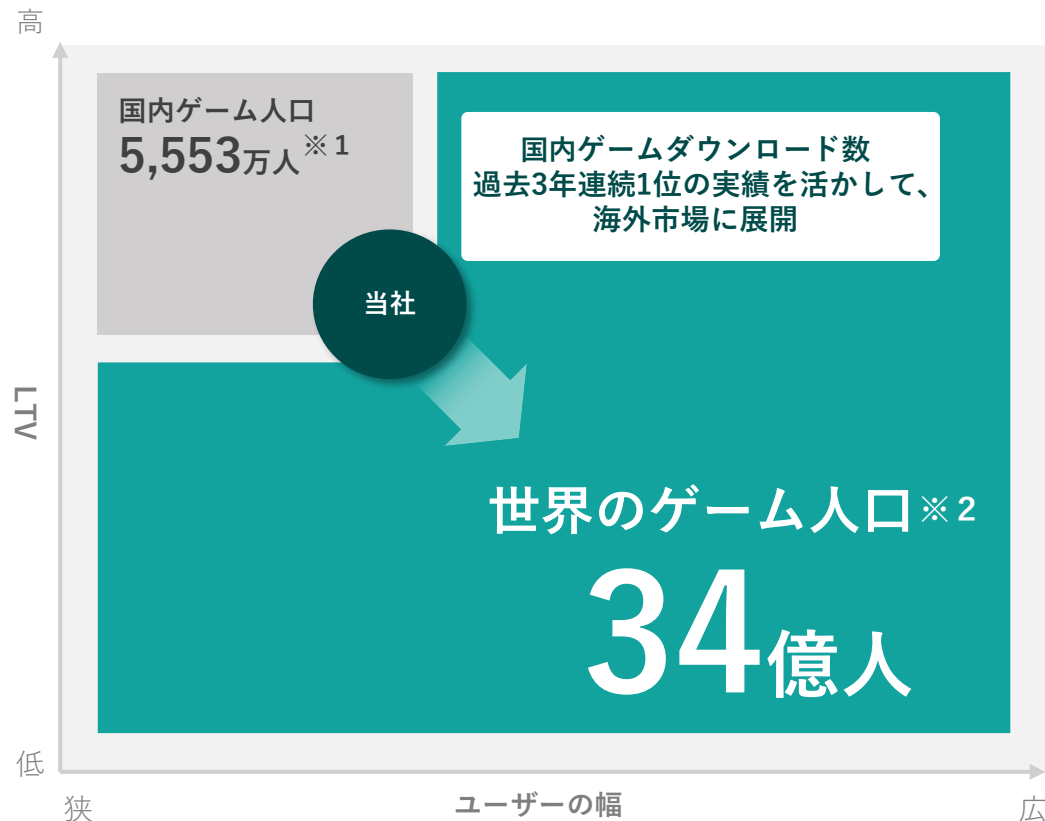
- 「つくってあそべる」をコンセプトに、世界中のクリエイターとユーザーを繋ぐ画像メーカーサービス「Picrew」
- 2023年12月に完全子会社化した(株)テトラクローマのサービスであり、2024年6月にスマートフォンアプリ版を新規リリースするなど事業シナジーを発揮し業績に大きく貢献
- 元々海外ユーザーが多いWEBサービスであり、スマートフォンアプリ版リリース後は、早々に各国のストアランキングにランクイン

- 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

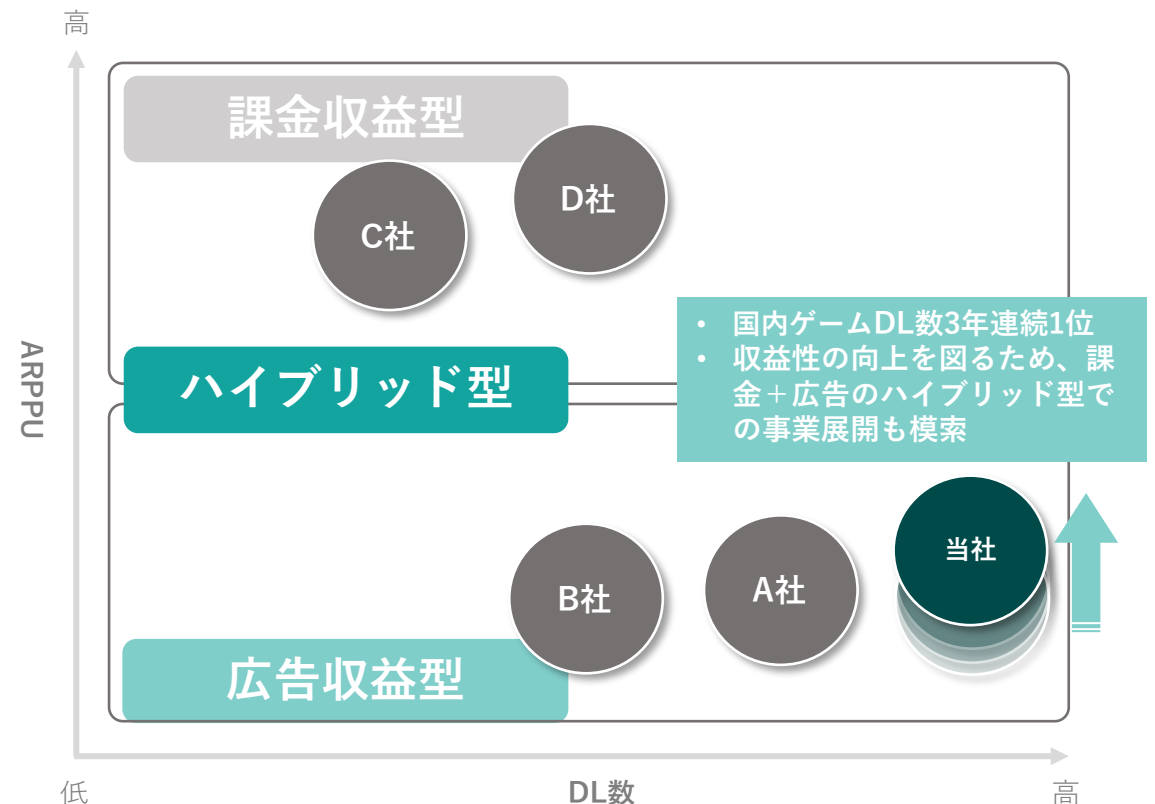


- 無料ゲームアプリ内の広告が収益源。広告収益型は課金収益型ゲームと比較してユーザー1人当たりの単価は低いがDL数を積上げて収益を伸ばすモデル
- 国内トップクラスのDL数による成功事例を海外市場に向けて展開中

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）



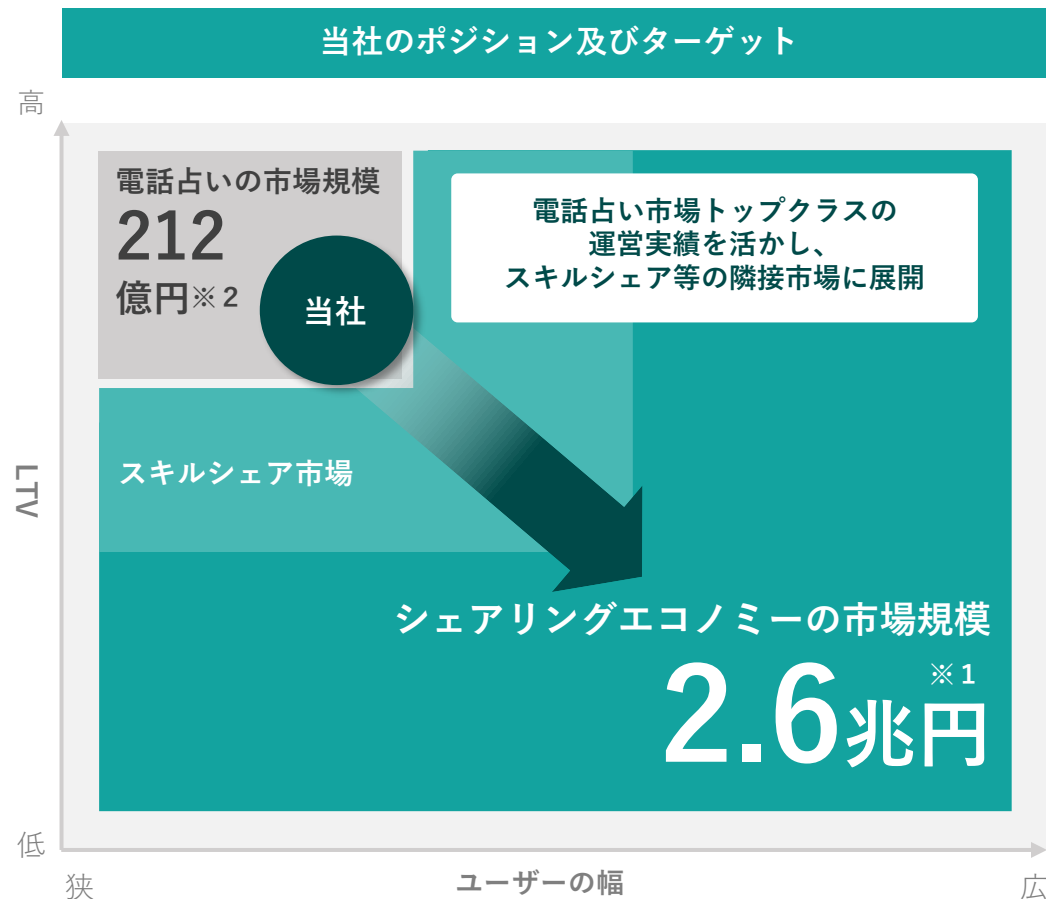
B4ND（ピヨンド）は、ファンとアーティストを“ダイレクトに”つなげるメッセージアプリです。垣根を超えた遥か彼方の一人ひとりに、一つ一つのメッセージを大切に届けます。



- 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。

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。

