

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

東京通信

7359 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 8 月 30 日 (火)

執筆：客員アナリスト

藤田 要

FISCO Ltd. Analyst **Kaname Fujita**



FISCO Ltd.

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

東京通信
7359 東証グロース市場

2022 年 8 月 30 日 (火)
<https://www.tokyo-tsushin.com/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 12 月期上期の業績概要	01
2. 2022 年 12 月期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 事業概要	03
1. 沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	08
1. 2022 年 12 月期第 2 四半会計期の業績概要	08
2. 2022 年 12 月期上期の業績概要	09
3. 財務状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2022 年 12 月期の業績見通し	13
2. 中長期の成長戦略	15
■ 株主還元策	16

東京通信
7359 東証グロース市場

2022 年 8 月 30 日 (火)
<https://www.tokyo-tsushin.com/ir/>

要約

ヘルステックアプリ「OWN.」など精力的に新サービスをリリース、 2022 年 12 月上旬業績は通期会社計画に対して順調な折り返し

東京通信 <7359> 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ケーション（以下、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。また、新たな取り組みとして、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手掛けるほか、2022 年 4 月に新サービス「OWN.」をリリースし、ヘルスケア・フィットネス領域へ参入した。8 月には人材ビジネスへの参入と新会社である（株）シーカーズポートの設立を発表し、同社及び同子会社の（株）METAVERSE A CLUB（メタバースエースクラブ）が、数学×AI を活用したソリューション開発を手掛ける Arithmer（株）及びニュースメディアなどを運営する（株）NSC ホールディングスと、メタバース事業創出に向けた合併会社を設立するなど、新規事業を積極的に展開することで事業ポートフォリオの拡大を目指している。なお、中長期にわたる経営の効率化を目指し、分散したオフィス環境を統合する目的から、2022 年 11 月に本社を移転することが決定している。

1. 2022 年 12 月期上期の業績概要

2022 年 12 月期 第 2 四半期累計（以下、上期）の連結業績は、売上高 2,468 百万円、営業利益 29 百万円（同 90.8% 減）、経常利益 54 百万円（同 80.6% 減）、親会社株主に帰属する四半期純損失 28 百万円（前年同期は四半期純利益 160 百万円）、EBITDA が 204 百万円（同 48.5% 減）となった。売上高では、電話占い「カリス」が堅調に推移したものの、ハイパーカジュアルゲーム「Save them all」に続くヒット作を創出できていない状況は続いている。なお、2022 年 12 月期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、売上高については、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を決算短信に記載していない。営業利益では、東南アジアに向けてアプリの提供の本格化、新たなジャンルとして Play-to-Earn※領域のインセンティブゲームのプロモーション強化、自社コンテンツの家庭用ゲーム機などへのプラットフォーム展開により、開発費及び広告出稿費が増えたことが大きい。また、2022 年 11 月に予定している本社移転に関わる費用も増加した。ただ、通期会社計画に対する上期の進捗率は、売上高が 46.6% と堅調に推移、営業利益が 290.1%、経常利益が 542.0% となり、既に通期計画を超過している。

※ ゲームをプレイすることで、ユーザーがアプリ内通貨などのインセンティブを得られる形式のゲーム。

2. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月の連結業績見通しは、売上高 5,300 百万円、営業利益を 10 百万円（同 97.9% 減）、経常利益 10 百万円（同 97.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純損失を 140 百万円（前期は当期純利益 202 百万円）である。新規事業を中心とした先行投資の前倒し、本社移転の費用計上など、一時的な費用の拡大が見込まれている。事業別の見通しでは、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重要指標（KPI）は堅調に推移すると見られる。プラットフォーム事業では、第 3 四半期以降にライブコマース「PCAN LIVE（ピーカンライブ）」、メッセージアプリ「B4ND（ビヨンド）」がリリースされる予定である。インターネット広告事業は、上期までの流れが継続し、安定した業績推移が期待される。その他セグメント（ソリューションセールス事業、デジタルサイネージ事業、投資事業、新規事業）は、売上高 88 百万円（同 4.8 倍）、セグメント損失 144 百万円（前期はセグメント損失 112 百万円）を見込む。

3. 中長期の成長戦略

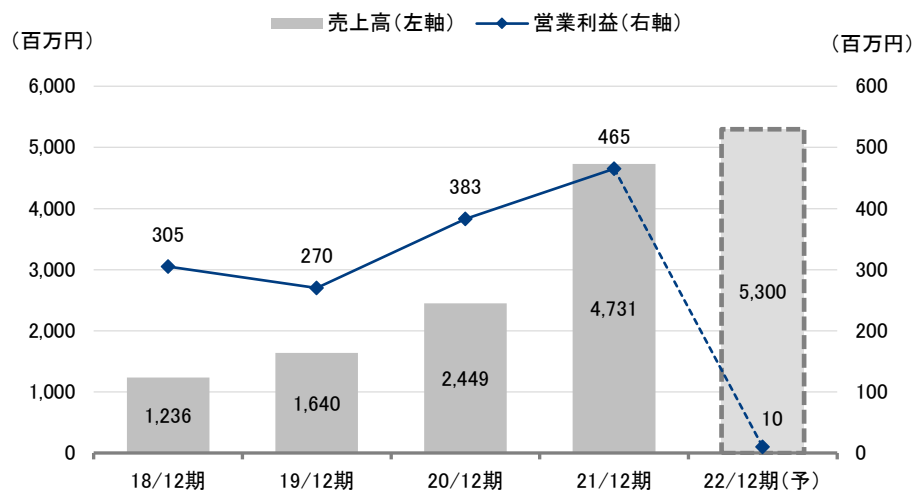
同社は成長戦略として、短期的に「成長ストーリーの確立」、中期的に「デジタルビジネス・コングロマリットへのグループ経営移行」、長期的に「世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットに向けた成長戦略の構築」といったロードマップを策定している。現在は、成長ストーリーの確立として、事業ポートフォリオの強化及び新規事業・サービスの創出などに取り組んでいる。この取り組みを続けていくものの、同社は次のステップとして、コーポレート機能を担う持株会社とプロフィットセンターとしての各事業を分離し、意思決定を迅速化させるため、2023 年に持株会社体制移行と商号変更を行うことを決定した。具体的には、2023 年 2 月までに、持株会社体制への移行及び商号変更に関する議案の取締役会での承認、2023 年 3 月に、商号変更に関する議案の定時株主総会での承認、2023 年 4 月に、持株会社体制への移行及び商号変更を予定している。新商号については、世界を視野に入れてより親しみやすい名称を検討中である。

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
- ・2022 年 12 月期第 3 四半期以降には、ライブコマース「PCAN LIVE」やメッセージアプリ「B4ND」をリリース予定
- ・デジタルビジネス・コングロマリットを目指し、事業シナジーの発揮による持続的成長シナリオの構築を進める

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

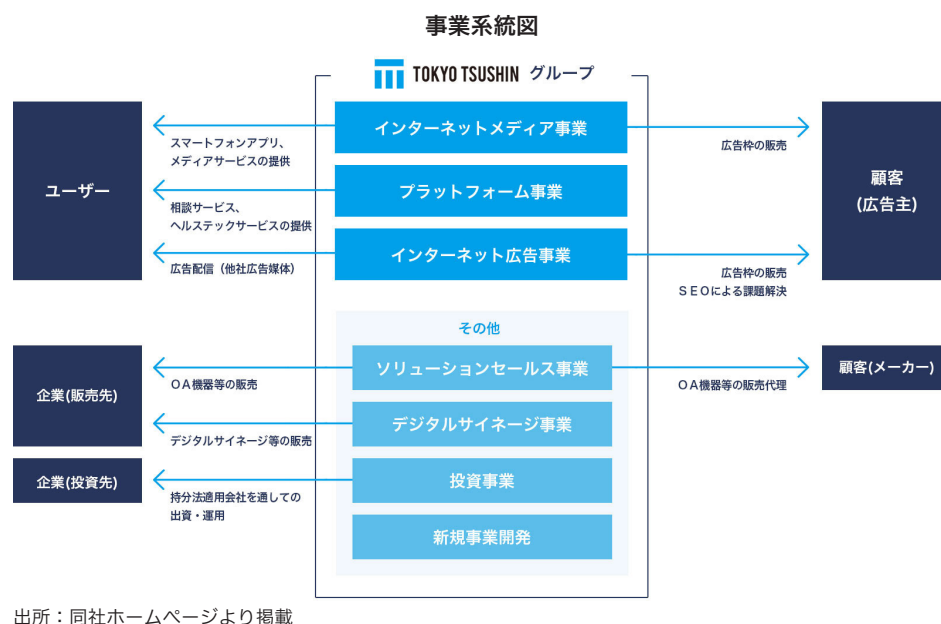
同社グループは、2015 年 5 月、スマートフォン向けアプリの開発・運用を主な目的として設立された。翌年に、スマートフォンメディア事業（現 インターネットメディア事業）の強化及び効率化を図るため、MASK 合同会社、Babangida 合同会社、fty 合同会社を相次いで設立する。2017 年 2 月に、事業ポートフォリオの拡充を図るため、（株）テクノロジーパートナーを設立し、広告代理事業（現 インターネット広告事業）を開始するとともに投資事業も開始する。2017 年 8 月、スマートフォンメディア事業（現 インターネットメディア事業）の強化及び効率化を図るため、BLUEBIRD STUDIO 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（以下、東証）マザーズ市場に上場を果たす。2021 年 4 月には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。2022 年 4 月には東証グロース市場に移行している。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。

事業概要

ヘルステック、ライブコマース、メタバース、デジタルサイネージなど、新規事業の展開に注力

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。



(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。また新たなるジャンルとして、Play-to-Earn 領域において懸賞アプリをはじめとする国内向けのインセンティブゲームのプロモーションを強化した。これによって、継続的なユーザーの維持による広告収益の増加を見込む。

東京通信 | 2022 年 8 月 30 日 (火)
7359 東証グロース市場 | <https://www.tokyo-tsushin.com/ir/>

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」を運営する。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。また、「カリス」のノウハウを転用した恋愛相談サービスも行っている。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。

特に注目すべきは、2022 年 4 月にリリースしたヘルステックアプリ「OWN.」と、ANAP と協働するライブコマースサービスである。

180 万以上のフォロワーを擁する筋トレ系インフルエンサーの Testosterone 氏が監修する「OWN.」は、動画でのトレーニング要素に加え、画像認識による食事の自動解析、体重管理や摂取カロリー計算機能を追加したヘルステックサービスとなっている。健康でエネルギーに満ちた状態を生涯にわたって維持するのに役立つプロダクトを提供するウェルネスブランドとして事業展開している。Web・App マーケティングとインフルエンサーマーケティングの両輪でアプリダウンロード数を最大化し、ショートムービー型 SNS を駆使しながら、ダウンロードユーザーの課金比率向上を狙う。国内若年層を最初のターゲットとし、トレーナーと顧客をマッチングさせるサービスなどを視野に入れ、世界でトップのサービスを目指す。

また「OWN.」ブランドの積極的な事業展開を計画しており、EC 販売として近く自社開発のサプリメントやプロテインが発売予定となっている。7 月には EC 領域の開拓のための第 1 弾として、国内最大のクラウドファンディングサービス「CAMPFIRE(キャンプファイヤー)」を活用したサプリメント「ONE.」の支援募集プロジェクトを実施し、目標金額を達成した。

「OWN.」のイメージ



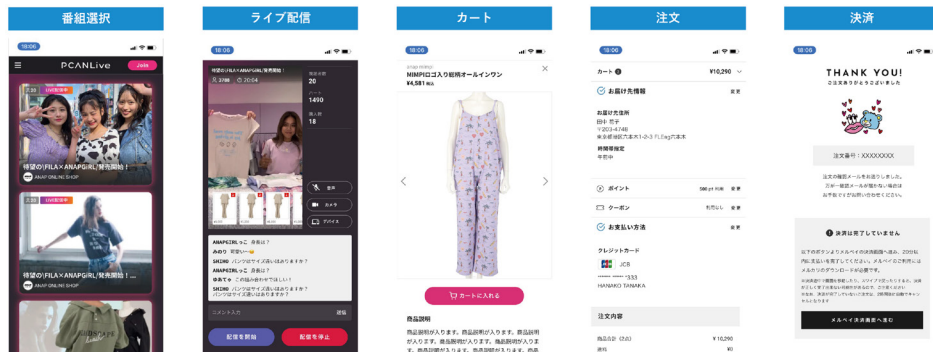
出所：同社ホームページより掲載

東京通信 | 2022 年 8 月 30 日 (火)
7359 東証グロース市場 | https://www.tokyo-tsushin.com/ir/

事業概要

ANAP と共同でアパレル商品を中心に扱うライブコマース事業を手掛ける（株）ピーカンは、現在開発中のライブコマースサービス「PCAN LIVE」において、インフルエンサーによるアパレル商品のライブ配信という新たな販売チャネルを確立することで、収益の最大化を目指す。なお、2022 年 8 月には「PCAN LIVE」のβ版リリースを予定している。今後は、ANAP の協力のもと他サプライヤーと連携し、複数ブランドを手掛ける方針である。

「PCAN LIVE」のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

また、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※×メッセージアプリ「B4ND」の開発を進めている。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”価値の提供を目指しており、本アプリを2022 年12月期第3四半期にリリースする予定である。双方向のコミュニケーションにとどまらず、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も検討している。

※ アイドルや俳優などの芸能人やアニメや漫画のキャラクターなどのなかで、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。

「B4ND」のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(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。

(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となっている。さらに、事業ポートフォリオを拡大する取り組みとして、メタバース事業及びデジタルサイネージ事業へも参入している。

メタバース事業においては、METAVERSE A CLUB を 2022 年 6 月に設立している。ハイパーカジュアルゲームアプリ及び電話占い「カリス」、ファンビジネスの DX（デジタルトランスフォーメーション）支援を行う「スキルオン」やヘルステックアプリ「OWN.」といった、それぞれのコンテンツのメタバースを構築するビジネスを構想している。具体的には「カジュアルゲームアプリ×メタバース」「占い×メタバース」「アイドル×メタバース」「フィットネス×メタバース」が挙げられる。スマートフォンの枠を越え、メタバースへと変換することによりコンテンツ自体の市場を拡張させながら、より多くの人々へサービスを提供し、同社独自の Web3.0（分散型インターネットと称される次世代のインターネット）経済圏の確立を目指す。なお、「アイドル×メタバース」構想における新しい商圈獲得の足掛かりとして、5 月に（株）オーバースへ出資を行った。この提携により、これまで培ってきたファンビジネスの企画運営ノウハウを活用するとともに、デジタルグッズ販売の運営支援などを手掛ける。また 8 月には METAVERSE A CLUB が、数学×AI を活用したソリューション開発を手掛ける Arithmer 及びニュースメディアなどを運営する NSC ホールディングスと、メタバース事業創出に向けた合併会社を設立した。スマートフォン上における新たなサービスとして、仮想空間で誰もが思い描く「街づくり」ができるプラットフォームの構築を目指す。

デジタルサイネージ事業においては、2022 年 6 月に（株）Digital Vision Industries を設立している。同社では、インターネット広告事業において、独自のワンタグシステムの提供と AI を活用した効果測定により、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しており、デジタルサイネージ事業への参入は、こうした知見と強みを生かすものである。従来の看板広告を、デジタルサイネージ広告によってリプレイスすることで、「広告効果の数値化」が可能となる。また、AI の活用により、視聴データを分析しながら、Web 広告のような細かい設定やターゲットを絞った広告配信も可能となる。これらによって、エリア・属性を絞り込み、ターゲットに合わせて AI が判断し、適切な場所へ広告を配信することで、効率の良い広告配信と効果測定を実現できるという。看板広告を DX するためにデジタルサイネージの活用を進め、この広告枠を集約したデジタルサイネージ特化のアドネットワークの構築を推進する。

投資事業においては、同社の投資先が資金調達を進め、成長が加速する局面にある。2022 年 6 月には、メタバース領域及び Web3.0 領域で事業を展開する（株）Brave group が、シリーズ C として 13.7 億円の資金調達を実施し、累計調達額は約 23 億円に到達した。2022 年 7 月には、法人カード事業を展開する（株）UPSIDER が、シリーズ C ラウンド エクステンションラウンドにおいて、国内メガバンク系ベンチャーキャピタルから資金調達を実施し、累計調達資金額は約 200 億円超となった。

事業概要

このほか新事業として、人材ビジネスへの参入と新会社であるシーカーズポートの 2022 年 9 月設立を決定している。同社がこれまで様々なプログラミング言語やミドルウェア (Unity) におけるサービス開発を担ってきたエンジニア人材やゲームを創出するクリエイター人材の知見をもとに、雇用創造や人材と企業のマッチングの創出を目指して、まずはデジタル人材を中心とした人材紹介事業を展開することを目的としている。これにより安定した収益基盤の獲得と、デジタル領域における社内外のさらなる発展に向けた人材プールの確立を推進する。

業績動向

精力的に新サービスの展開を継続中、 足元業績は会社計画に沿って推移

1. 2022 年 12 月期第 2 四半会計期の業績概要

2022 年 12 月期第 2 四半会計期 (2022 年 4 - 6 月) の連結業績は、売上高 1,155 百万円、営業損失 8 百万円 (前年同期は営業利益 146 百万円) となった。新型コロナウイルス感染症拡大による業績への大きな影響は見られなかったものの、前年度大ヒットしたハイパーカジュアルゲーム「Save them all」の売上高減少が見られた。利益については、新規事業領域への人員増に伴う人件費や開発費のコスト増などが響いた。

セグメント別では、インターネットメディア事業が、売上高 641 百万円 (前年同期比 19.1% 減)、セグメント利益 64 百万円 (同 65.3% 減) となった。「Save them all」の売上高減少の影響があるなか、精力的にハイパーカジュアルゲームアプリの開発投資に注力する状況が続いている。プラットフォーム事業は、売上高 435 百万円 (同 2.4% 増)、セグメント利益 42 百万円 (同 12.0% 増) となった。電話占い「カリス」のマーケティング強化が功を奏し、引き続き大きく貢献している。また、4 月には新規事業のヘルステックアプリ「OWN.」がサービスを開始した。インターネット広告事業は、売上高 65 百万円 (同 48.7% 増)、セグメント利益 7 百万円 (同 65.5% 減) となった。売上高は堅調であった既存案件の需要が落ち着き、第 1 四半期と同水準で推移した。利益面では、SEO コンサルティングサービスなどの新規商材開発のためのコスト増が響いた。

各事業の KPI は堅調に推移

2. 2022 年 12 月期上期の業績概要

2022 年 12 月期上期の連結業績は、売上高 2,468 百万円、営業利益 29 百万円（同 90.8% 減）、経常利益 54 百万円（同 80.6% 減）、親会社株主に帰属する四半期純損失 28 百万円（前年同期は四半期純利益 160 百万円）、EBITDA が 204 百万円（同 48.5% 減）となった。通期会社計画に対する上期の進捗率は、売上高が 46.6% と堅調に推移し、営業利益が 290.1%、経常利益が 542.0% となり、既に通期計画を超過している。売上高では、電話占い「カリス」が堅調に推移したものの、ハイパーカジュアルゲーム「Save them all」に続くヒット作を創出できていない状況が続いている。営業利益では、東南アジアに向けてアプリの提供の本格化、新たなジャンルとして Play-to-Earn 領域のインセンティブゲームのプロモーション強化、自社コンテンツの家庭用ゲーム機などへのプラットフォーム展開により、開発費及び広告出稿費が増えたことが大きい。また、2022 年 11 月に予定している本社移転に関わる費用も増加した。

2022 年 12 月期上期の連結業績

(単位：百万円)

	21/12 期上期		22/12 期上期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	2,351	100.0%	2,468	100.0%	5.0%	5,300	46.6%
売上原価	190	8.1%	395	16.0%	107.9%	-	-
売上総利益	2,161	91.9%	2,072	84.0%	-4.1%	-	-
販売費及び一般管理費	1,846	78.5%	2,043	82.8%	10.7%	-	-
広告宣伝費	1,271	54.1%	1,202	48.7%	-5.4%	-	-
営業利益	314	13.4%	29	1.2%	-90.8%	10	290.1%
経常利益	279	11.9%	54	2.2%	-80.6%	10	542.0%
親会社株主に帰属する 四半期純損益	160	6.8%	-28	-1.1%	-	-140	-
EBITDA	396	16.8%	204	8.3%	-48.5%	396	51.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績は次の通りである。

(1) インターネットメディア事業

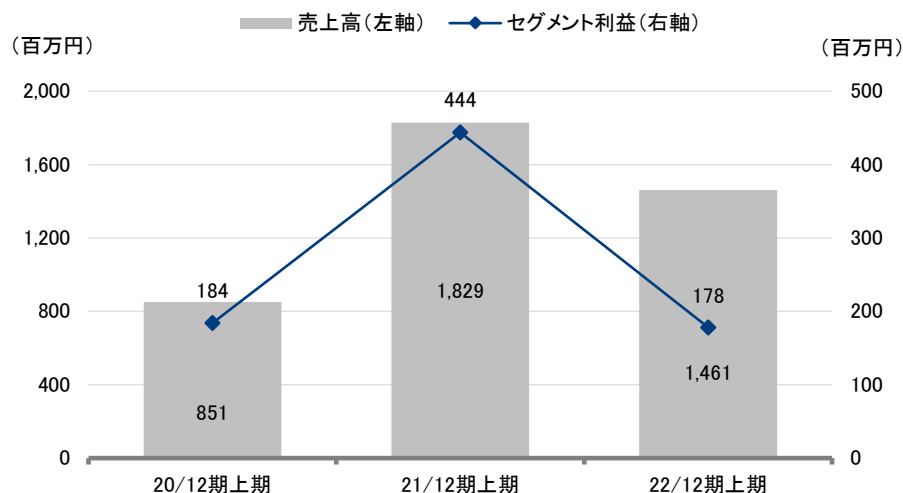
インターネットメディア事業は、売上高 1,461 百万円（前年同期比 20.1% 減）、セグメント利益は 178 百万円（同 59.8% 減）となった。5 月にリリースした「Big Makeover」が App Store（無料ゲーム）にて日米ともに上位（日本：4 位、米国：9 位）にランクインし、収益貢献を開始したものの、世界的なヒットを記録したハイパーカジュアルゲームアプリ「Save them all」に並びヒット作を創出できていないこともあり、売上高は減少した。また、海外領域のさらなる拡大として台湾、香港、韓国を中心とした東アジアへのアプリの提供、Play-to-Earn 領域のインセンティブゲーム、自社コンテンツの家庭用ゲーム機等のプラットフォームへ展開等、新規領域への挑戦を目的とした先行投資による開発費及び広告出稿費が増加した。ただ、重要指標（KPI）である運用本数※は 351 本（同 31.0% 増）と良好に推移している。

※ 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 月当たりの平均本数としている。

東京通信 | 2022 年 8 月 30 日 (火)
7359 東証グロース市場 | <https://www.tokyo-tsushin.com/ir/>

業績動向

インターネットメディア事業の業績推移



出所：決算短信、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は、売上高 863 百万円（前年同期比 102.1% 増）、セグメント利益は 79 百万円（同 169.5% 増）となった。前年同期比で大幅増収・増益となっているのは、当該事業が 2021 年 12 月期第 1 四半期から開始されたこと（本格的な立ち上がりは第 2 四半期）が主因である。主力である電話占い「カリス」は、引き続き堅調に推移した。新規会員獲得のための CPA（顧客獲得単価）の改善と、SEO 対策による自然流入会員の獲得を行うことで収益性の向上につなげている。また、鑑定師の雑誌企画や TV 番組への積極的な出演、新たな広告媒体への広告出稿など、「カリス」の認知度向上のためのプロモーションに取り組んでいる。重要指標である上期における電話占いの鑑定回数は 128 千回となり、通期会社計画（277 千回）に対して、順調に推移している。引き続きプロモーション活動を強化することで、既存会員の再訪の促進及び新規会員の獲得に取り組む方針である。

また、ヘルスケア事業の新規事業としては、4 月に開始した Testosterone 氏が監修を務めるヘルステックサービス「OWN.」が App Store（無料ヘルスケア・フィットネス）でランキング 1 位を獲得し、順調なスタートを切った。7 月には EC 領域の開拓のための第 1 弾として、クラウドファンディングサービス「CAMPFIRE」を活用したサプリメント「ONE.」の支援募集プロジェクトを実施し、目標金額を達成した。引き続き「OWN.」ブランドはヘルスケア領域における包括的なサービスの提供を目指し、機能強化とサービスの拡充に努めていく方針である。

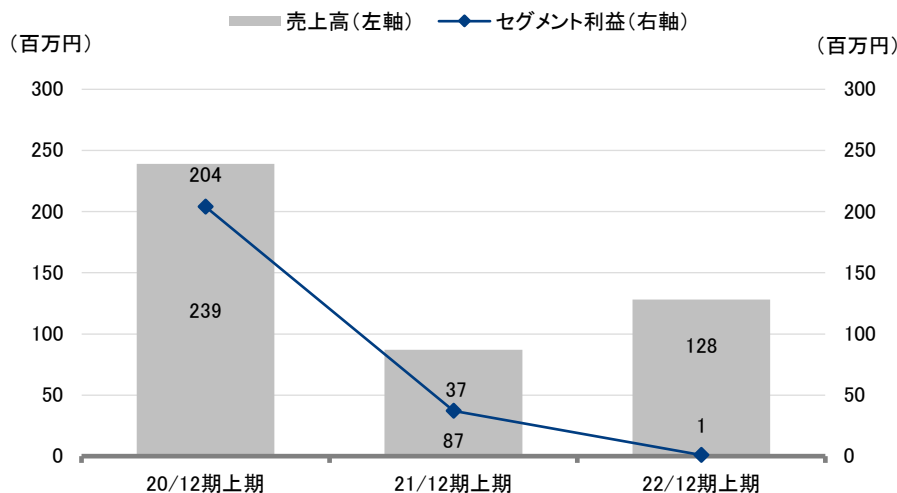
(3) インターネット広告事業

インターネット広告事業は、売上高 128 百万円（前年同期比 46.5% 増）、セグメント利益 1 百万円（同 96.8% 減）となった。売上高は堅調であった既存案件の需要が落ち着き、第 2 四半期も第 1 四半期並の水準で良好に推移した。一方、有望なアフィリエイターとの関係性の強化による提携ネットワークの拡大と、利益率の向上のための自社メディアを中心とした広告商品の開発の取り組みを強化しており、新規広告商品の開発費と人件費が増加した。

東京通信 | 2022 年 8 月 30 日 (火)
7359 東証グロース市場 | https://www.tokyo-tsushin.com/ir/

業績動向

インターネット広告事業の業績推移



出所：決算短信、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（ソリューションセールス事業、デジタルサイネージ事業、投資事業、新規事業）は、売上高 15 百万円（前年同期比 106.7% 増）、セグメント損失は 35 百万円（前年同期はセグメント損失 27 百万円）となった。上期においては、デジタルサイネージ事業を推進するための子会社として Digital Vision Industries を設立した。看板広告をデジタルサイネージへリプレイスすることを狙い、多店舗展開のテナント企業やオフィス・商業施設を運営するデベロッパーを中心に積極的な営業活動を推進していく方針である。

2022 年 12 月期上期事業セグメント別の業績

(単位：百万円)

	21/12 期上期		22/12 期上期				
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	2,351	100.0%	2,468	100.0%	5.0%	5,300	46.6%
インターネットメディア事業	1,829	77.8%	1,461	59.2%	-20.1%	3,240	45.1%
プラットフォーム事業	427	18.2%	863	35.0%	102.1%	1,728	49.9%
インターネット広告事業	87	3.7%	128	5.1%	46.5%	244	52.6%
その他	7	0.3%	15	0.6%	106.7%	88	17.3%
セグメント損益	314	13.4%	29	1.2%	-90.8%	10	290.1%
インターネットメディア事業	444	-	178	-	-59.8%	432	41.2%
プラットフォーム事業	29	-	79	-	169.5%	216	36.6%
インターネット広告事業	37	-	1	-	-96.8%	-18	-
その他	-27	-	-35	-	-	-144	-
調整額	-168	-	-194	-	-	-476	-
セグメント利益率	13.4%	-	1.2%	-	-	0.2%	-
インターネットメディア事業	24.3%	-	12.2%	-	-	13.3%	-
プラットフォーム事業	6.9%	-	9.2%	-	-	12.5%	-
インターネット広告事業	42.4%	-	0.9%	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-	-

出所：決算短信、適時開示資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 財務状況

2022 年 12 月期第 2 四半期末における財政状態は、資産合計が 3,818 百万円（前期末比 185 百万円減）、負債合計が 2,700 百万円（同 169 百万円減）、純資産合計は 1,118 百万円（同 16 百万円減）となった。資産の主な減少要因は、無形固定資産が減少したことである。負債の主な減少要因は、長期借入金が減少したことであり、純資産の主な減少要因は、赤字に伴い利益剰余金が減少したことである。

要約連結貸借対照表

（単位：百万円）

	21/12 期	22/12 期 2Q	増減額
流動資産	1,628	1,490	-137
現金及び預金	906	825	-80
売掛金等	636	580	-55
その他	85	84	-1
固定資産	2,376	2,327	-48
有形固定資産	76	54	-22
無形固定資産	2,177	2,061	-116
投資その他の資産	121	211	89
資産合計	4,004	3,818	-185
流動負債	813	858	45
買掛金	82	82	-0
1 年内返済予定の長期借入金	250	287	37
その他	480	488	8
固定負債	2,056	1,841	-215
長期借入金	1,562	1,399	-162
その他	494	441	-52
負債合計	2,869	2,700	-169
(有利子負債)	1,812	1,687	-125
純資産合計	1,134	1,118	-16

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022 年 12 月期上期における各キャッシュ・フローの状況と主な内容は、次のとおりである。

(1) 営業活動によるキャッシュ・フロー

2022 年 12 月期上期における営業活動の結果、167 百万円の資金流入となった。これは主に、減価償却費及びのれん償却額、税金等調整前四半期純利益の計上による。

(2) 投資活動によるキャッシュ・フロー

2022 年 12 月期上期における投資活動の結果、132 百万円の資金流出となった。これは主に、敷金及び保証金の差入による支出、無形固定資産の取得による支出及び投資有価証券の取得による支出があったことによる。

業績動向

(3) 財務活動によるキャッシュ・フロー

2022 年 12 月期上期における財務活動の結果、119 百万円の資金流出となった。これは、借り換えに伴う長期借入れによる収入 (1,265 百万円)、長期借入金の返済による支出 (1,390 百万円) 及び借入手数料の支払額 (6 百万円) があったことによる。

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/12 期 2Q	22/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	189	167
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1,804	-132
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-1,614	34
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,877	-119
現金及び現金同等物に係る換算差額	7	4
現金及び現金同等物の増減額	270	-80
現金及び現金同等物の期首残高	693	906
現金及び現金同等物の四半期末残高	964	825

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

事業シナジーの発揮による 持続的成長シナリオの構築に向けた取り組みを進めている

1. 2022 年 12 月期の業績見通し

2022 年 12 月の連結業績見通しは、売上高 5,300 百万円、営業利益 10 百万円 (同 97.9% 減)、経常利益 10 百万円 (同 97.6% 減)、親会社株主に帰属する当期純損失 140 百万円 (前期は当期純利益 202 百万円) である。同社グループでは第二創業期を迎えて、2022 年 2 月に成長戦略を策定しており、世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットになることを目指している。そういったなか、2022 年 12 月期は一時的な費用の拡大 (新規事業を中心とした先行投資、本社移転の費用計上など) に踏み切っている。既存事業 (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) 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を拡大し、次なる収益柱の確立を目指していく考えである。

今後の見通し

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	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	4,731	100.0%	5,300	100.0%	-
営業利益	465	9.8%	10	0.2%	-97.9%
経常利益	424	9.0%	10	0.2%	-97.6%
親会社株主に帰属する 当期純損益	202	4.3%	-140	-2.6%	-

出所：決算短信、適時開示資料よりフィスコ作成

セグメント別の見通しは以下の通りとなっている。

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	売上比	予想	売上比	前期比
売上高					
インターネットメディア事業	3,278	69.3%	3,240	61.1%	-1.2%
プラットフォーム事業	1,273	26.9%	1,728	32.6%	35.7%
インターネット広告事業	161	3.4%	244	4.6%	51.4%
その他	18	0.4%	88	1.7%	383.7%
セグメント損益					
インターネットメディア事業	678	-	432	-	-36.4%
プラットフォーム事業	182	-	216	-	18.3%
インターネット広告事業	51	-	-18	-	-
その他	-112	-	-144	-	-
調整額	-335	-	-476	-	-
セグメント利益率					
インターネットメディア事業	20.7%	-	13.3%	-	-
プラットフォーム事業	14.3%	-	12.5%	-	-
インターネット広告事業	32.2%	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-

出所：決算短信、適時開示資料よりフィスコ作成

(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の業績見通しは、売上高 3,240 百万円（前期比 1.2% 減）、セグメント利益 432 百万円（同 36.4% 減）である。売上高は「Save them all」に続くヒット作を創出できていないなどの状況を考慮している。セグメント利益は、減収に伴う減益に加え、東アジアへのアプリ提供の本格化、Play-to-Earn 領域のインセンティブゲーム、自社コンテンツの家庭用ゲーム機等のプラットフォームへの展開、EC サイトでの音声コンテンツ販売、教育関連アプリの開発等の新規領域への挑戦を目的とした追加開発を行う先行投資に関わる影響も見込んでいる。

(2) プラットフォーム事業

プラットフォーム事業の業績見通しは、売上高 1,728 百万円（前期比 35.7% 増）、セグメント利益 216 百万円（同 18.3% 増）である。売上高は、電話占い「カリス」に加え、電話占いのノウハウを活用した恋愛相談サービスも計画中であり、それらが堅調に推移することが考慮されている。また、2022 年 12 月期第 3 四半期以降には、ライブコマース「PCAN LIVE」やメッセージアプリ「B4ND」がリリースされる予定である。セグメント利益には、新規事業（ヘルステックアプリ「OWN」）、ライブコマース「PCAN LIVE」、メッセージアプリ「B4ND」の先行投資に関わる影響が含まれている。

(3) インターネット広告事業

インターネット広告事業の業績見通しは、売上高 244 百万円（前期比 51.4% 増）、セグメント損失 18 百万円（前期は営業利益 51 百万円）である。売上高は堅調であった既存案件の需要が落ち着き、第 1 四半期、第 2 四半期のトレンドが継続することが見込まれている。利益については、SEO コンサルティングサービスなどの新規商材開発のための費用増が考慮されている。

(4) その他セグメント

その他セグメントにおいては、売上高 88 百万円（前期比 383.7% 増）、セグメント損失 144 百万円（前期はセグメント損失 112 百万円）の見通しである。投資事業やソリューションセールス事業に加え、事業ポートフォリオの拡大を見込み、メタバース事業及びデジタルサイネージ事業の取り組みを進めている。なかでも、メタバース事業は、既存事業（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）とのシナジー効果も期待でき、より成長を加速させるための開発体制の強化を計画している。同社はこれらを 2023 年 12 月期以降の業績拡大につなげていくとしている。

デジタルビジネス・コングロマリットの実現に向けて、 持株会社体制へ移行する予定

2. 中長期の成長戦略

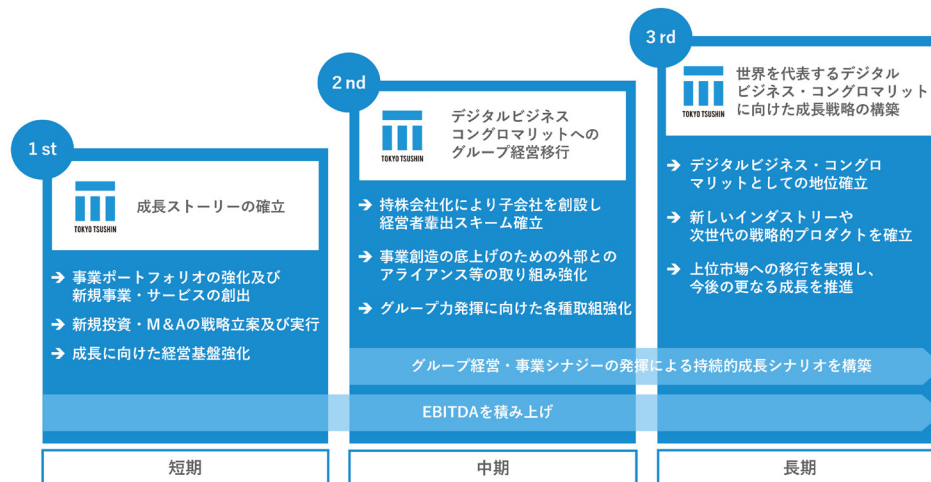
同社は成長戦略として、短期的に「成長ストーリーの確立」、中期的に「デジタルビジネス・コングロマリットへのグループ経営移行」、長期的に「世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットに向けた成長戦略の構築」といったロードマップを策定している。

現在は、成長ストーリーの確立として、事業ポートフォリオの強化及び新規事業・サービスの創出などに取り組んでいる。引き続き、この取り組みを続けていくものの、このたび、同社は次のステップとして、コーポレート機能を担う持株会社とプロフィットセンターとしての各事業を分離し、意思決定を迅速化させるため、2023 年に持株会社体制移行と商号変更を行うことを決定した。具体的には、2023 年 2 月までに、持株会社体制への移行及び商号変更に関する議案の取締役会での承認、2023 年 3 月に、商号変更に関する議案の定時株主総会での承認、2023 年 4 月に、持株会社体制への移行及び商号変更を予定している。新商号については、世界を視野に入れてより親しみやすい名称を検討中である。

東京通信 | 2022 年 8 月 30 日 (火)
7359 東証グロース市場 | <https://www.tokyo-tsushin.com/ir/>

今後の見通し

成長戦略のロードマップ



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。

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・表示したものです。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、配布等することは強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