

|| 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12月1日(木)

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. 2022年12月期第3四半期累計の業績概要	01
2. 2022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	06
1. 2022年12月期第3四半期業績の概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
1. 2022年12月期の業績見通し	08
2. 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

ライブコマース「PCAN Live」など精力的に新サービスをリリース、2023年にはメッセージアプリ「B4ND」をリリース予定

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。また、新たな取り組みとして、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。2022年8月には新会社（株）シーカーズポート設立により人材ビジネスへ参入したほか、同社及び同社子会社の（株）METAVERSE A CLUB（メタバースエースクラブ）とArithmer（株）及び（株）NSCホールディングスとの合併会社である（株）アミザを設立してメタバース事業へ着手した。さらに9月には、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「PCAN Live」をリリースするなど、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月に本社を六本木に移転した。

1. 2022年12月期第3四半期累計の業績概要

2022年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高3,696百万円（前年同期比5.7%増）、営業損失33百万円（前年同期は402百万円の利益）、経常損失2百万円（同362百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失108百万円（同208百万円の利益）、EBITDAが257百万円（同54.5%減）となった。売上高では、電話占い「カリス」が引き続き堅調に推移したものの、ハイパーカジュアルゲームアプリ「Save them all」に続くヒット作が創出できていない状況が続いている。一方で、新規事業に伴う開発投資や事業拡大のためのプロモーションによって費用が先行し、減益となった。

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140百万円（前期は202百万円の利益）を見込んでおり、2022年5月に発表した直近の予想から変更はない。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を見込んでいる。ただ、2022年12月期第3四半期においては各セグメントのKPI（重要指標）が順調に推移していることに加えて、ライブコマース「PCAN LIVE（ピーカンライブ）」などの新規事業もローンチされた。基盤事業から創出したキャッシュを新規事業育成に充てる方針は順調に進捗しており、来年度以降の利益拡大が期待される場所である。なお、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メッセージアプリ「B4ND」を年明けにリリースすることを予定している。

要約

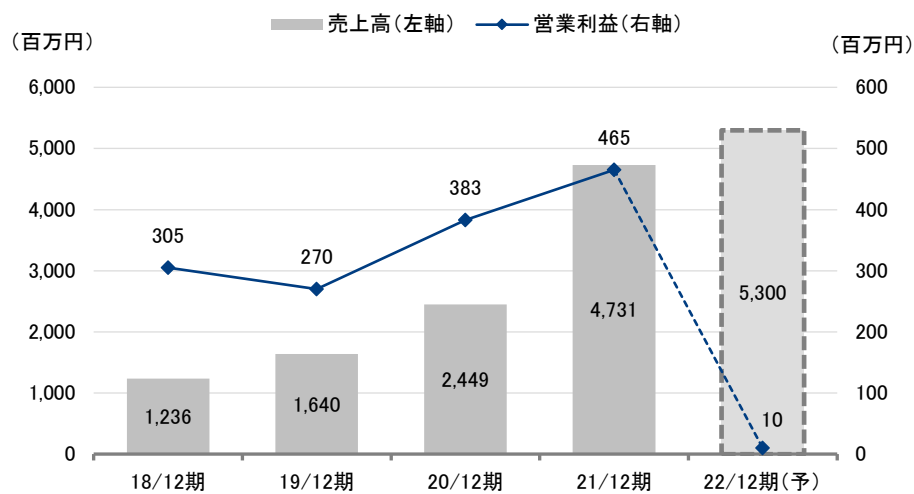
3. 中長期の成長戦略

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。この取り組みを継続しながら、次のステップとして、2023年に持株会社体制への移行と商号変更を行うことを決定している。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ことが狙いだ。

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
- ・基盤事業のKPIは順調に推移、新規事業も続々と市場投入完了
- ・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

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。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。

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。

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。また、最近では190万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氏が監修するヘルステックアプリ「OWN.」を2022年4月にリリースした。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アプリを通じて提供している。また、同ブランドのさらなる事業展開として、2022年11月には自社開発のサプリメントやプロテインを取り扱う「OWN.Shop」をリリースしている。

また、ANAPと共同で、アパレル商品を中心に扱うライブコマース「PCAN Live」を手掛けており、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収益源を確立した。今後はANAPの協力の下で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

さらに2023年には、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推し活※×メッセージアプリ「B4ND」のリリースを予定し、開発を進めている。

※ 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。

事業概要

「B4ND」のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

(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て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。投資事業としては、2022年5月に同社が出資した（株）オーバース（「ブロックチェーン技術とメタバースを利用した活動領域の拡大」をミッションとし、新しいアイドルグループの創造を目指すしている企業）が2023年に暗号資産による資金調達（IEO）を控えている状況だ。IEOによるさらなる事業拡大が期待される状況である。また、新規事業として取り組むメタバース事業に関しては、2022年8月に合弁会社であるアミザを設立し、街づくりプラットフォーム構築プロジェクト「AMIZA」を進めている。

業績動向

精力的に新サービスの展開を継続中。 「PCAN Live」「OWN.Shop」をリリース

1. 2022年12月期第3四半期累計業績の概要

2022年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高3,696百万円、営業損失33百万円（前年同期は402百万円の利益）、経常損失2百万円（同362百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失108百万円（同208百万円の利益）、EBITDAが257百万円（同54.5%減）となった。売上高に関しては、積極的なプロモーション活動によって電話占い「カリス」が引き続き好調だった。ゲームアプリでは「Save them all」規模のヒットタイトルが生まれていない状況があるものの、10月から本格的に運用を開始した「draw flights」がApp Store（国内・無料ゲーム）にて第1位を獲得している。今後、同ゲームをヒットタイトルになるよう運用していく方針である。利益面においては、成長に向けた投資を積極的に行った。具体的には、東アジアに向けた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のプロモーション強化、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開（家庭用ゲーム機などへの展開）、知名度のある外部IPを活用したゲーム開発、などによって開発・プロモーション費用が膨らんだ。

* 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。

2022年12月期第3四半期の連結業績

（単位：百万円）

	21/12期3Q		22/12期3Q			通期計画
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	
売上高	3,497	100.0%	3,696	100.0%	5.7%	5,300
売上原価	351	10.1%	614	16.6%	74.6%	-
売上総利益	3,145	89.9%	3,082	83.4%	-2.0%	-
販売費及び一般管理費	2,742	78.4%	3,116	84.3%	13.6%	-
営業利益	402	11.5%	-33	-0.9%	-	10
経常利益	362	10.4%	-2	-0.1%	-	10
親会社株主に帰属する 四半期純利益	208	6.0%	-108	-2.9%	-	-140
EBITDA	564	16.1%	257	7.0%	-54.4%	396

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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

インターネットメディア事業は、売上高 2,179 百万円(前年同期比 12.9% 減)、セグメント利益は 240 百万円(同 57.3% 減)となった。「Order please!」「Dream Tattoo」といった新規ハイパーカジュアルゲームの運用を開始したほか、Play-to-Earn 領域においては「ポイ活ソリティア」の運用が好調だった。しかし、2021 年 12 月期において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」に匹敵するほどのヒットとはなっておらず、売上高は前年を下回った。利益面に関しては、海外領域の拡大として東アジアへのアプリ提供、Play-to-Earn 領域のインセンティブゲームの開発、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開、外部 IP を活用したゲーム「謎解き！見える子ちゃん」の開発によって費用が増加した。

(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 1,306 百万円(前年同期比 53.7% 増)、セグメント利益は 113 百万円(同 34.0% 増)となった。主力事業である電話占い「カリス」が引き続き堅調に推移したほか、4 月にサービスを開始した「Own.App」も順調に新規ユーザーを獲得した。また、ANAP と共同でリリースした「PCAN Live」も 9 月に初回配信を実施している。これら基盤事業と新規事業により、前年同期比で大きく売上を伸ばした。また広告宣伝に関しては、「カリス」の認知度向上のために鑑定師の雑誌企画や TV への積極的な出演、新たな広告媒体への広告出稿などのプロモーションを実施したが、売上が伸びるなかで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い、収益性を高めることによって増益を達成した。

(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 192 百万円(前年同期比 44.0% 増)、セグメント損失 7 百万円(前年同期は 56 百万円の利益)となった。新規広告商品開発の取り組みとして進めていた SEO メディアが好調だったことにより、売上高は前年同期を大きく上回った。一方で、開発費やメディアの広告費の増加、また VOD サービスへの広告運用において主要なクライアントからの受注状況が変動したことによって、営業損失となった。

(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 18 百万円(前年同期比 86.0% 増)、セグメント損失は 65 百万円(前年同期はセグメント損失 48 百万円)となった。デジタルサイネージ事業において、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、引き続き多店舗展開する企業への積極的な営業を行い、売上を大きく伸ばした。

3. 財務状況

2022 年 12 月期第 3 四半期末における財政状態は、資産合計が 3,610 百万円(前期末比 394 百万円減)、負債合計が 2,572 百万円(同 297 百万円減)、純資産合計は 1,037 百万円(同 96 百万円減)となった。資産の主な減少要因は、償却によるのれん、商標権及び顧客関連資産が 220 百万円減少したことである。負債の主な減少要因は、長期借入金(1 年内返済予定の長期借入金を含む)が 196 百万円、繰延税金負債が 52 百万円減少したことである。純資産の主な減少要因は、最終損失の計上に伴い利益剰余金が 108 百万円減少したことである。

■ 今後の見通し

成長投資により費用先行 ハイパーカジュアルゲームでヒット作創出し、利益達成を目指す

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202百万円の利益)を想定しており、2022年5月発表の修正予想から変更はない。同社グループでは第2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。そうしたなか、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等)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。

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。

(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。2022年12月期第4四半期では、10月にApp Store(国内・無料ゲーム)にて第1位を獲得した「Draw flights」をヒット作にするための運用に注力していく。また、並行して新規タイトルの開発にも注力していく方針だ。同社には「Save them all」などのヒット作を開発したノウハウがある。今後も世の中のトレンドを的確に捉えながらゲーム開発に反映させていく方針である。

今後の見通し

(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、9月にリリースされたライブコマース「PCAN LIVE」が寄与することも想定している。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。2022年12月期第4四半期にかけては、ヘルステックアプリ「Own.」の新規ユーザーの獲得に注力していく方針だ。

(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。2022年12月期第4四半期にかけては、第3四半期に好調であったSEOコンサルティングサービスの挺入れを行っていく。

(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。実際、街づくりプラットフォーム構築プロジェクトの AMIZA は順調に進捗しており、これらの新規事業を 2023 年 12 月期以降の業績拡大につなげていく方針である。

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

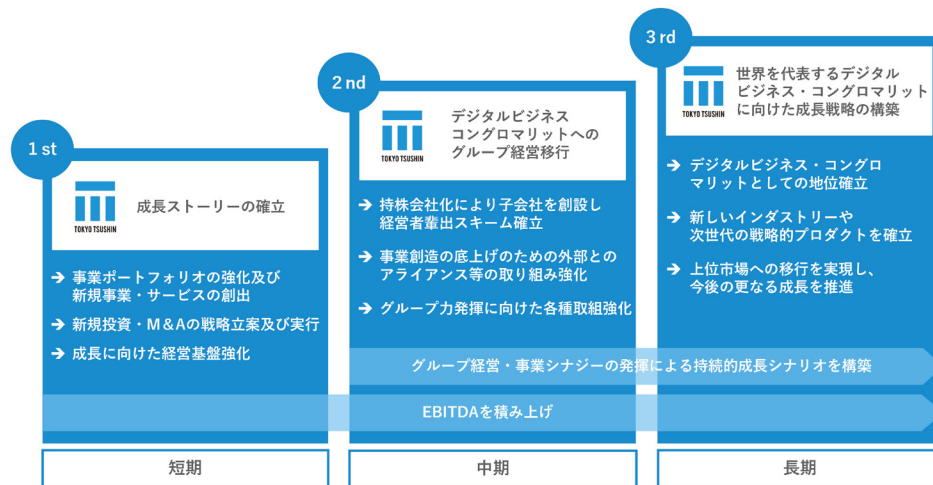
2. 中長期の成長戦略

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。

今後の見通し

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、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。

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