

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 >>>](#)

2023年3月8日(水)

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月期の業績概要	01
2. 2023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	10
1. 2022年12月期の連結業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
1. 2023年12月期の業績見通し	15
2. 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

電話占い「カリス」や新事業「OWN.」が好調。 GamiFi 領域への参入や「SATORI 電話占い」の事業譲受など、 新規サービス開発も順調な進捗

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、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、12月には GameFi 領域への参入を発表したほか、2023年2月にはアーティストとファンの双方向のコミュニケーションを実現する推し活×メッセージアプリのβ版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。

1. 2022年12月期の業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高 5,071 百万円（前期比 7.2%※¹ 増）、営業損失 54 百万円（前期は 465 百万円の利益）、経常損失 45 百万円（同 424 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失 265 百万円（同 202 百万円の利益）、EBITDA が 318 百万円（同 55.1% 減）となった。インターネットメディア事業において、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」と同程度のヒット作を創出できなかったものの、プラットフォーム事業において電話占い「カリス」が年間を通じて収益貢献したこと、ヘルステックサービス「OWN.」をはじめとする新規事業を積極的にリリースしたことなどが寄与し、売上高は前期を上回って着地した。一方で利益面では、東アジアに向けたアプリ提供の本格化、Play-to-Earn※² 領域のインセンティブゲームのプロモーションの強化、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開、知名度のある外部 IP を活用したゲームの開発など、新ジャンルのアプリ開発とプロモーションに積極投資したことで減益となった。また、積極的な人材採用とオフィス環境統合による効率化を目的とした本社移転により、一時的なコストが発生した。

※¹ 同社は 2022 年 12 月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始しており、前期比は参考値として記載した。

※² 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。

要約

2. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月の連結業績見通しは、売上高6,000百万円（前期比18.3%増）、営業利益30百万円（前期は54百万円の損失）、経常利益10百万円（同45百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失110百万円（同265百万円の損失）、EBITDA355百万円（前期比11.6%増）を見込んでいる。引き続き管理体制の強化と新規事業への投資を増強し、グループ全体でのさらなる成長を実現していく。メディア事業では、ハイパーカジュアルゲームアプリの海外展開の拡大などに引き続き注力していく。2022年12月期においても、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）にてランキング1位を獲得するなど、ヒットタイトルの運用が好調だった。「Save them all」に次ぐヒット作の創出に期待がかかる。プラットフォーム事業では、主力事業である電話占い「カリス」にて安定した収益を獲得しつつ、新サービスである「OWN.」のサービスをより網羅的で包括的なものにするために、新機能の追加を行っていく。同事業においては、サイバーエージェント<4751>から「SATORI 電話占い」を事業譲受する予定であり、第2四半期から業績に貢献してることが見込まれる。また、2023年1月にβ版がリリースされた推し活※×メッセージアプリ「B4ND」も収益に貢献し始める想定だ。なお、2023年12月期第1四半期から同社は、事業セグメントを「メディア事業」と「プラットフォーム事業」の2つに変更した。従来の「インターネット広告事業」と「インターネットメディア事業」が「メディア事業」に統合されている。

※ 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。

3. 中長期の成長戦略

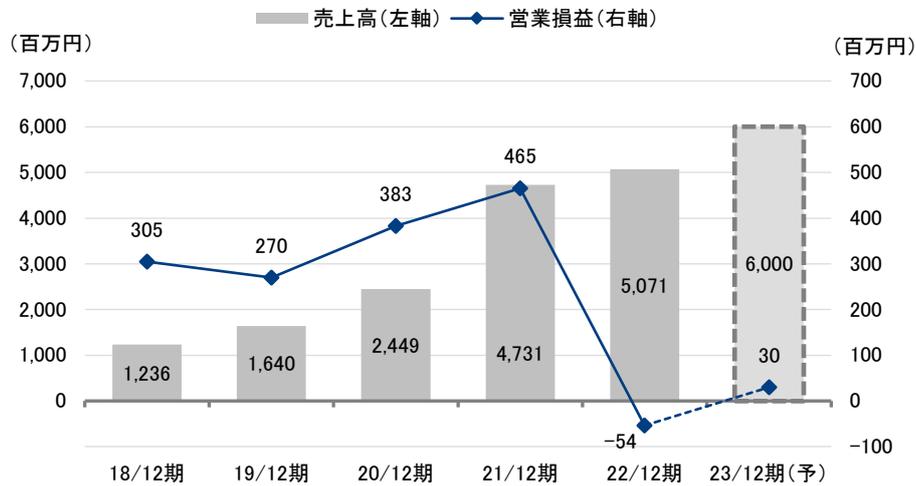
同社は成長戦略として、短期的に「成長ストーリーの確立」、中期的に「デジタルビジネス・コングロマリットへのグループ経営移行」、長期的に「世界を代表するデジタルビジネス・コングロマリットに向けた成長戦略の構築」といったロードマップを策定している。現在は、成長ストーリーの確立として、事業ポートフォリオの強化及び新規事業・サービスの創出などに取り組んでいる。この取り組みを継続しながら、次のステップとして、2023年に持株会社体制への移行と商号変更を行うことを決定している。コーポレート機能を担う持株会社とプロフィットセンターとしての各事業を分離し、意思決定を迅速化させることが狙いだ。

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
- ・ 新規事業である「カリス」「OWN.」が好調。加えて、GameFiへの参入も予定
- ・ 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



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

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

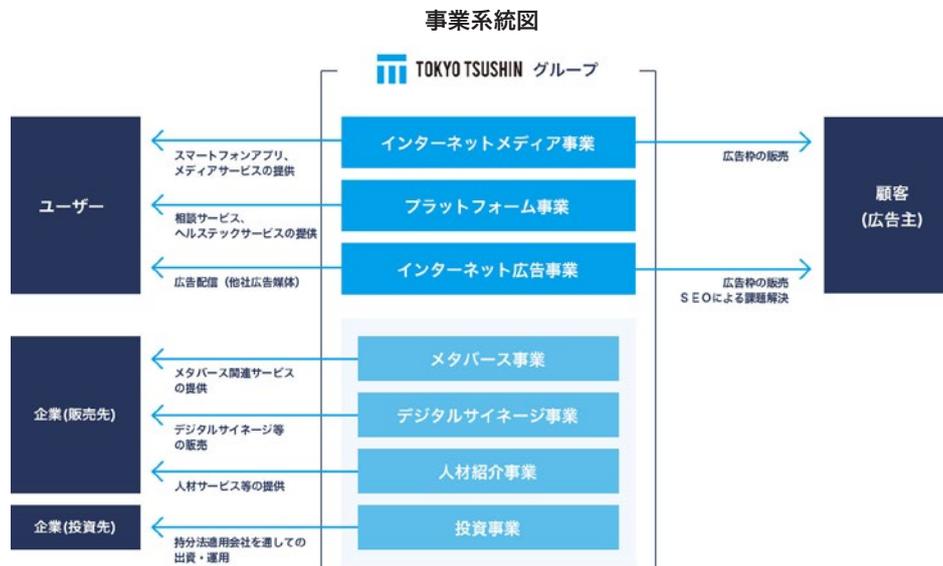
同社グループは、2015年5月、スマートフォン向けアプリの開発・運用を主な目的として設立された。翌年に、スマートフォンメディア事業(現メディア事業)の強化及び効率化を図るため、MASK合同会社、Babangida合同会社、fty合同会社を相次いで設立する。2017年2月に、事業ポートフォリオの拡充を図るため、(株)テクノロジーパートナーを設立し、広告代理事業(現メディア事業)を開始するとともに投資事業も開始する。2017年8月、スマートフォンメディア事業(現メディア事業)の強化及び効率化を図るため、BLUEBIRD STUDIO合同会社を設立。2020年10月には、テクノロジーパートナーを完全子会社化し、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月にはティファレトを完全子会社化し、プラットフォーム事業を開始する。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の3事業体制であったが、2023年12月期第1四半期より、「インターネットメディア事業」と「インターネット広告事業」を「メディア事業」に統合した。これにより、「メディア事業」と「プラットフォーム事業」の2事業体制に移行している。また、報告セグメントに含まれない事業セグメント「その他」があり、投資事業やメタバース、デジタルサイネージなどの新規事業を手掛けている。



注: 「インターネット広告事業」と「インターネットメディア事業」は「メディア事業」として統合
 出所: 同社ホームページより掲載

(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。

事業概要

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。2020 年 11 月にリリースした「Save them all」がダウンロードランキングにて、国内をはじめとする 7 ヶ国で第 1 位を獲得するなど大ヒットタイトルとなったほか、「stop the flow!」が App Store Awards 2022 (トップ無料ゲームランキング) で第 9 位を獲得するなど、ユーザーから高い支持を得ている。最近では、外部 IP を活用したハイパーカジュアルゲームアプリの開発や Play-to-Earn ゲームの展開にも注力している。さらに、新たな新事業領域として、GameFi 領域への参入も表明している。GameFi への参入に関してはネクスグループ <6634> とアライアンス契約を締結し、「ネクスコイン」を基軸通貨とするブロックチェーンゲームに特化したゲーム配信プラットフォームである「NCXC GameFi プラットフォーム」へ、ブロックチェーンゲームの供給を行っていく方針だ。

同社が提供するタイトルの一例



「stop the flow!」



「draw flights」



「ポイ活ソリティア」



「救え! 邪神ちゃんドロップキック」

出所：決算説明資料より掲載

また、インターネット広告事業も 2023 年 12 月期第 1 四半期より、同セグメントに統合された。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ターを抱え、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。

(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」、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サービス「OWN」、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」、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「PCAN Live」など、新たな収益基盤として期待される新規事業を多く展開している。

(a) 電話占い「カリス」

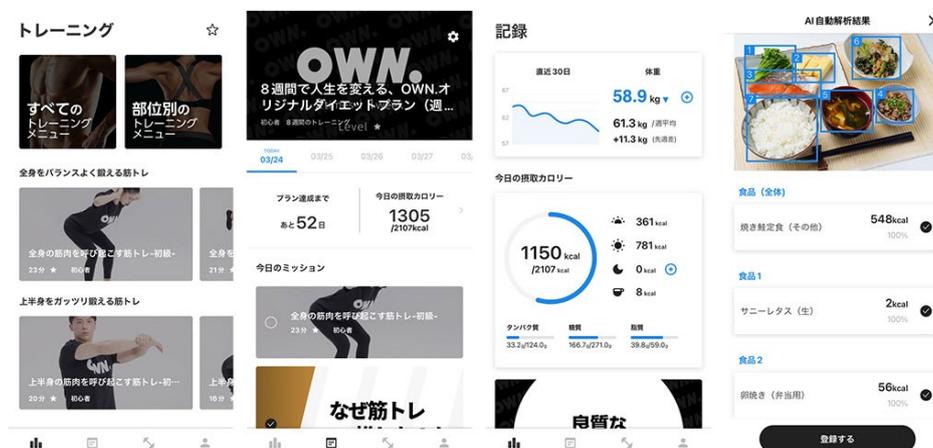
電話占いは、相談を受ける側である占い鑑定師のマネジメントや教育にも注力し、全体的なコンテンツの質を高めることでユーザー獲得を行っている。また、「カリス」のノウハウを転用した恋愛相談サービスも行っている。占いと恋愛相談は心理的に近い分野であり、恋愛に悩みを持つ人、誰かに恋愛相談したい人などにまで顧客層を広げる計画だ。さらに、2023 年 4 月には、サイバーエージェントから「SATORI 電話占い」の事業を譲受することを予定している。これにより、電話占い市場におけるシェアのさらなる拡大を実現していく。

事業概要

(b) ヘルステックサービス「OWN.」

200万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おり、健康でエネルギーリッチな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。

「OWN.」のイメージ



出所：同社ホームページより掲載

また「OWN.」ブランドの積極的な事業展開も計画している。プロテインやサプリメントの販売に加えてアパレル及びトレーニンググッズの販売も開始しており、ヘルスケアにおける包括的なサービスの提供を志向している。将来的には、リアル店舗を構えるフィットネスジムへの展開、健康経営を目指す企業への福利厚生サービスとしての提供なども検討しており、スマートフォンアプリである「OWN.App」を起点にサービスの幅を拡大させていく計画だ。「OWN.」の利用ユーザーは着実に増加しており、2023年1月時点で「OWN.App」のダウンロード数は累計10万ダウンロードを突破した。

「OWN.shop」のイメージ



出所：決算説明資料より掲載

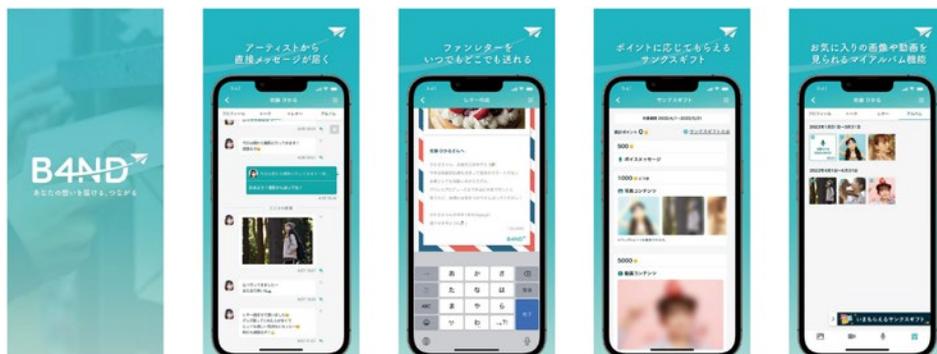
事業概要

(c) 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、「感謝や応援を、誰にも見られずに、憧れの人へ届けたい。オープンなSNSでなく、ファンだけに直接届けたい」というニーズに応えるものである。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超えて、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。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。

「推し活」という言葉も浸透するなど、ファンの影響力がアーティストの人気や知名度に影響する時代が到来し、ファンエンゲージメントの重要性が高まっている。そうした中で、当社がこれまで培ってきたアーティストとのリレーションやメディアプロデュース経験を活用し、同事業を拡大させていく方針だ。2023年2月にβ版のリリースを行っており、新たな収益基盤として同社業績の拡大に寄与してくることが期待される。

令和4年版の消費者庁の調査によると、2021年に流行語にもなった「推し活」は近年、SNSの利用によって、応援する人同士のみならず、応援する人と応援される人の繋がりも強くなっており、若者を中心に関連消費が広がっているという(「あなた自身の消費意識や行動について、以下の項目がどの程度当てはまると思いますか。」との問について、「有名人やキャラクター等を応援する活動にお金を使う」を選択し、「とても当てはまる」、「ある程度当てはまる」と回答したのは、20歳代では31.8%)。こうしたなかで、双方向のコミュニケーションを実現できるメッセージングアプリに対してもニーズは堅調に推移することが予想され、事業環境の見通しも明るいと弊社では見ている。

「B4ND」のイメージ


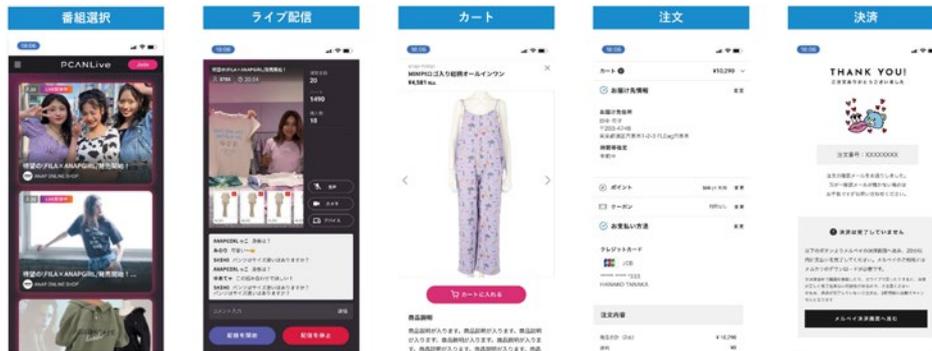
出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(d) ライブコマースサービス「PCAN Live」

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 の協力の下で他サブライヤーと連携し、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

これらの事業に加えて、新たな取り組みとして、TikTok 特化型のマーケティング手法が学べるコミュニティサロン「ULTRA SALON」の提供も開始している。

(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、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、2022 年 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。また同年 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アミザを設立した。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している。

事業概要

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ースすることで、「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。また、先述のオーバーは2023年春にIEOを予定している。

このほか新事業として、2023年1月に人材サービス「Seekers Port」をリリースし、人材ビジネスへと参入した。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基に、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

電話占い「カリス」及び新規ヘルステックサービスが増収に寄与

1. 2022年12月期の連結業績概要

2022年12月期の連結業績は、売上高 5,071 百万円（前期比 7.2% ※増）、営業損失 54 百万円（前期は 465 百万円の利益）、経常損失 45 百万円（同 424 百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失 265 百万円（同 202 百万円の利益）、EBITDA が 318 百万円（同 55.1% 減）となった。売上高に関しては、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」に続くヒット作を創出できなかったものの、電話占い「カリス」が年間を通して安定的に収益貢献したことにより、前期を上回って着地した。加えて、新規事業であるヘルステックサービス「OWN.」のリリースも売上の拡大に寄与した。一方で利益面に関しては、「Save them all」に続くヒット作を創出できなかったことに加えて、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の強化、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開、知名度のある外部 IP を活用したゲームの開発など、将来の事業拡大に向けた積極投資により、減益となった。また、積極的な人材採用とオフィス環境統合による効率化を目的とした本社移転により、一時的にコストが発生したことも響いた。

2022年12月期の連結業績

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		前年同期比	22/12 期通期 会社計画
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	4,731	100.0%	5,071	100.0%	7.2% ※	5,000
売上原価	517	10.9%	849	16.8%	64.1%	-
売上総利益	4,213	89.1%	4,221	83.2%	0.2%	-
販売費及び一般管理費	3,748	79.2%	4,276	84.3%	14.1%	-
営業損益	465	9.8%	-54	-1.1%	-	-75
経常損益	424	9.0%	-45	-0.9%	-	-60
親会社株主に帰属する当期純損益	202	4.3%	-265	-5.2%	-	-230
EBITDA	707	15.0%	318	6.3%	-55.1%	296

※ 22/12 期の期首より「収益認識に関する会計基準」等の適用を開始しており、参考値である。

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

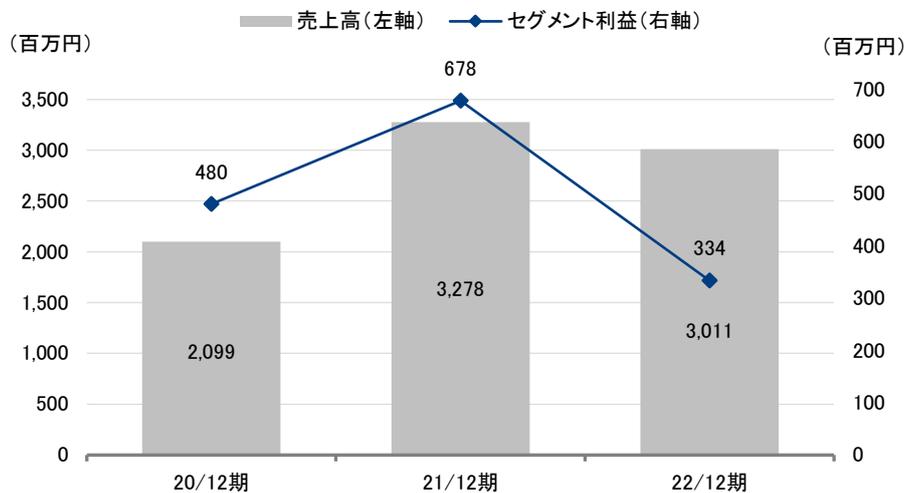
2. 事業セグメント別動向

(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 3,011 百万円（前期比 8.2% 減）、セグメント利益は 334 百万円（同 50.7% 減）となった。ハイパーカジュアルゲームアプリでは、10 月より本格運用を開始した「draw flights」が App Store（国内・無料ゲーム）ランキングにて第 1 位を獲得したほか、「stop the flow!」などのタイトルも好調だった。新たな取り組みでは、外部 IP を活用したゲームコンテンツ「救え！邪神ちゃんドロップキック」など 2 タイトルをリリースしたほか、Play-to-Earn 領域では、インセンティブゲーム「ポイ活ソリティア」が既存ユーザーの継続と新規ユーザーの拡大により、順調に収益を伸ばした。また、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開戦略として、家庭用ゲーム機向けにダウンロードコンテンツの提供を開始し、販売が好調に推移した。一方で、世界的なヒットを記録した「Save them all」に次ぐヒット作が創出できなかったことにより、売上は減少した。利益面では、売上の減少に加えて、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の強化、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開、知名度のある外部 IP を活用したゲームの開発などによって費用が増加し、減益となった。ただ、重要指標（KPI）である運用本数※は 345 本（同 30.2% 増）と好調に推移した。

※ 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。

インターネットメディア事業の業績推移



注：20/12 期はアプリ事業の数値を採用
 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

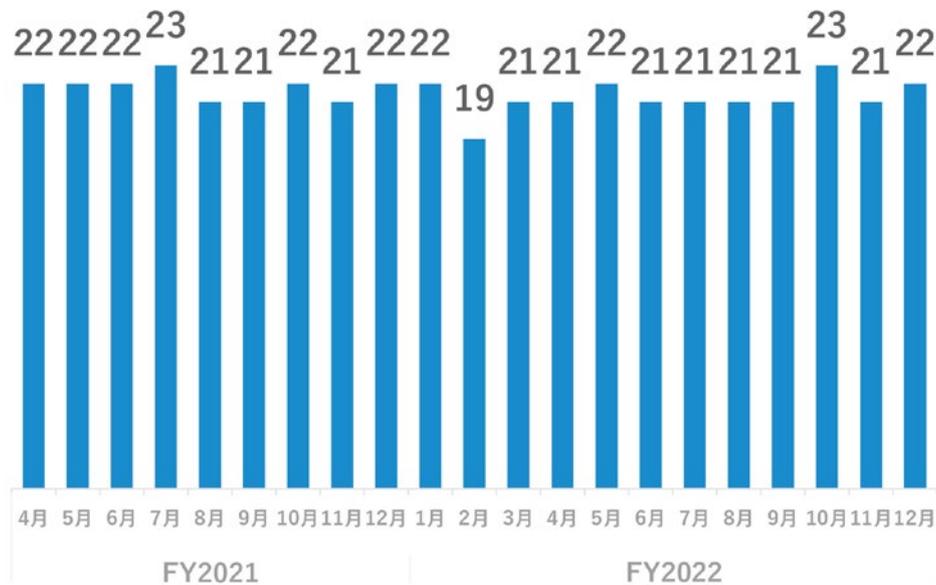
プラットフォーム事業は、売上高 1,778 百万円（前期比 38.9% 増）、セグメント利益は 156 百万円（同 17.3% 増）となった。主力事業である電話占い「カリス」が引き続き堅調に推移した。鑑定師の雑誌企画や TV への積極的な出演、新たな広告媒体への広告出稿等、「カリス」の認知度向上のためのプロモーションに注力するなか、新規会員獲得のための CPA（顧客獲得単価）の改善と、SEO 対策による自然流入会員の獲得を行うことで収益性の向上につながった。重要指標である電話占いの鑑定回数は 261 千回だった。会社計画の 277 千回と比べて若干下回ったものの、鑑定回数は安定して推移してきている。

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.

業績動向

鑑定回数の推移



注：単位は千回。2021年12月期第1四半期の数値に関しては、ティファレット取得前の情報のため非掲載
出所：決算説明資料より掲載

また、精力的に複数の新規サービス開発を継続した。4月にサービスを開始したヘルステックアプリ「OWN.App」は、既存ユーザーの高い継続率と新規ユーザーの流入により、順調にアクティブユーザーが増加した。11月にはヘルスケア領域における包括的なサービス提供を目的に、ECサイト「OWN.Shop」を開設した。「OWN.App」の課金ユーザーを中心に自社開発のプロテインやマルチビタミンサプリの販売が好調に推移した。11月には、Fortniteを活用したメタバース×ゲーム上でのメタバース広告を活用した「OWN.」ブランドのプロモーションを行うなど、プロモーションの強化も実施した。今後も継続的なプロモーションによるユーザーの拡大を図る方針だ。「OWN.」に関しては、2023年1月時点の累計ダウンロード数が10万ダウンロードを突破した。トレーニンググッズやプロテインの販売などサービスの幅を広げており、ユーザーが増えるなかで、今後の業績も順調に推移していくと弊社は見ている。

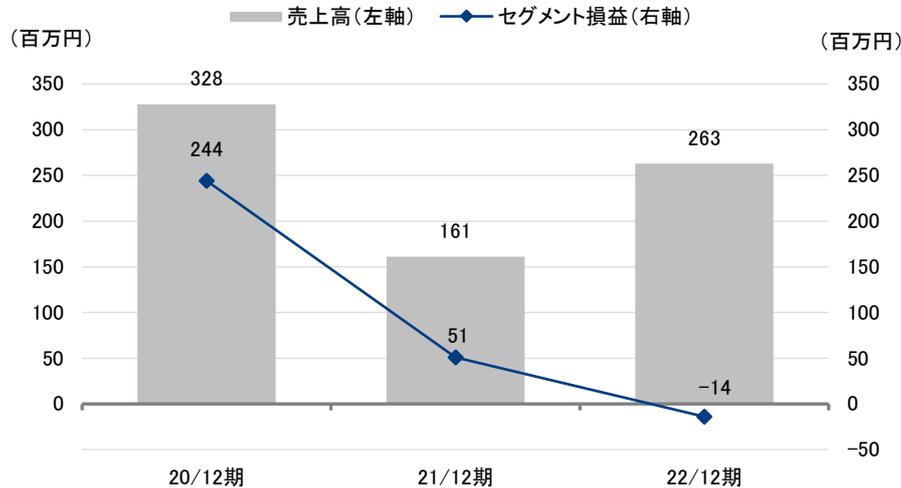
(3) インターネット広告事業

インターネット広告事業は、売上高 263 百万円（前期比 63.5% 増）、セグメント損失 14 百万円（前期は 51 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 メディアによる売上高が増加したものの、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、主要クライアントからの受注状況の変動の影響もあり、営業損失となった。

※ VOD：ユーザーが観たい時にいつでも様々なコンテンツを視聴することができるインターネット動画配信サービス。

業績動向

インターネット広告事業の業績推移



注：20/12 期は広告代理事業の数値を採用
 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（投資事業、ソリューションセールス事業、メタバース事業、デジタルサイネージ事業及び新規事業開発等）は、売上高 21 百万円（前期比 90.9% 増）、セグメント損失は 97 百万円（前期はセグメント損失 63 百万円）となった。デジタルサイネージ事業においては、看板広告をデジタルサイネージヘリブレースすることを狙い、引き続き多店舗展開する企業への積極的な営業活動を推進した。また、街づくりプラットフォーム構築プロジェクトである「AMIZA」も開発が順調に進捗した。

2022年12月期事業セグメント別の業績

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期		前年同期比	22/12 期通期 会社計画
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	4,731	100.0%	5,071	100.0%	7.2%	5,300
インターネットメディア事業	3,278	69.3%	3,011	59.4%	-8.2%	3,240
プラットフォーム事業	1,280	27.1%	1,778	35.1%	38.9%	1,728
インターネット広告事業	161	3.4%	263	5.2%	63.5%	244
その他	11	0.2%	21	0.4%	82.3%	88
セグメント利益	465	-	-54	-	-	10
インターネットメディア事業	678	-	334	-	-50.7%	432
プラットフォーム事業	133	-	156	-	16.9%	216
インターネット広告事業	51	-	-14	-	-	-18
その他	-63	-	-97	-	-	-144
セグメント利益率	9.8%	-	-1.1%	-	-	0.2%
インターネットメディア事業	20.7%	-	11.1%	-	-	13.3%
プラットフォーム事業	10.4%	-	8.8%	-	-	12.5%
インターネット広告事業	32.2%	-	-5.5%	-	-	-7.4%
その他	-572.7%	-	-462.7%	-	-	-163.6%

注：セグメント利益は各報告セグメントに配賦されない全社費用（調整額）控除前の数値を記載
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

3. 財務状況

2022年12月期末における財政状態は、資産合計が3,884百万円（前期末比119百万円減）、負債合計が3,005百万円（同135百万円増）、純資産合計は879百万円（同255百万円減）となった。資産の主な減少要因は、顧客関連資産が131百万円、のれんが91百万円償却により減少したことである。負債の主な増加要因は、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が42百万円、未払金が62百万円増加したことである。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265百万円減少したことである。

簡略化貸借対照表

（単位：百万円）

	21/12期	22/12期	増減額
流動資産	1,628	1,677	49
現金及び預金	906	898	-7
売掛金等	636	639	3
その他	85	139	53
固定資産	2,376	2,207	-168
有形固定資産	76	59	-16
無形固定資産	2,177	1,904	-273
投資その他の資産	121	242	120
資産合計	4,004	3,884	-119
流動負債	813	1,049	235
買掛金	82	63	-19
1年内返済予定の長期借入金	250	339	89
その他	480	646	166
固定負債	2,056	1,956	-100
長期借入金	1,562	1,515	-46
その他	494	441	-53
負債合計	2,869	3,005	135
有利子負債	1,812	1,854	42
株主資本合計	1,134	869	-265
資本金	471	471	0
資本剰余金	0	0	0
利益剰余金	662	397	-265
非支配株主持分	-	9	9
純資産合計	1,134	879	-255
負債純資産合計	4,004	3,884	-119

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年12月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月期における営業活動の結果、229百万円の資金流入となった。これは主に、減価償却費281百万円及びのれん償却額91百万円があったことに対し、税金等調整前当期純損失141百万円及び法人税等の支払額166百万円があったことによる。

業績動向

(2) 投資活動によるキャッシュ・フロー

2022年12月期における投資活動の結果、279百万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164百万円、有形固定資産の取得による支出46百万円及び無形固定資産の取得による支出76百万円があったことによる。

(3) 財務活動によるキャッシュ・フロー

2022年12月期における財務活動の結果、36百万円の資金流入となった。これは、長期借入れによる収入1,578百万円があった一方、長期借入金の返済による支出1,536百万円及び借入手数料の支払額10百万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	22/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	305	229
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1,846	-279
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-1,541	-50
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,744	36
現金及び現金同等物に係る換算差額	9	5
現金及び現金同等物の増加額	212	-7
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期末残高	906	898

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

既存事業のさらなる強化と新規事業の育成により、増収増益を目指す

1. 2023年12月期の業績見通し

2023年12月の連結業績見通しは、売上高6,000百万円（前期比18.3%増）、営業利益30百万円（前期は54百万円の損失）、経常利益10百万円（同45百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失110百万円（同265百万円の損失）、EBITDA355百万円（前期比11.6%増）を見込んでいる。引き続き、新規事業への投資と管理体制を強化し、グループ全体でのさらなる成長を目指す構えだ。なお、2023年12月期第1四半期から同社は、事業セグメントを「メディア事業」と「プラットフォーム事業」の2つに変更した。従来の「インターネット広告事業」と「インターネットメディア事業」が「メディア事業」に統合されている。

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		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	5,071	-	6,000	-	18.3%
営業利益	-54	-1.1%	30	0.5%	-
経常利益	-45	-0.9%	10	0.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-265	-5.2%	-110	-1.8%	-

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

メディア事業の業績見通しは、売上高 3,500 百万円（前期比 6.9% 増）、セグメント利益 330 百万円（同 3.0% 増）である。ハイパーカジュアルゲームアプリの海外展開の拡大、Play-to-Earn 領域のインセンティブゲームの提供、外部 IP を活用したゲーム開発に引き続き注力するとともに、成長市場であるブロックチェーンゲームの開発にも注力していく方針である。ブロックチェーンゲームに関しては、2022年12月に GameFi 領域への参入を表明しており、ハイパーカジュアルゲームに次ぐ収益基盤へと育成していく方針だ。その他、自社コンテンツのマルチプラットフォーム展開も引き続き拡大していき、収益機会の増大を図る。

(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 2,200 百万円（前期比 23.7% 増）、セグメント利益 200 百万円（同 27.8% 増）である。主力事業である電話占い「カリス」にて安定的な収益を確保しつつ、ヘルステックサービス「OWN.」はヘルスケア領域の包括的なサービス提供に向けて、機能の追加を行っていく。また、2023年2月には推し活×メッセージアプリ「B4ND」のβ版をリリースした。今後も参画するアーティストの獲得と拡大に注力し、事業を拡大させていく方針だ。先述の通り、若者を中心に「推し活」が浸透していく中で、同社サービスに対するニーズは堅調に推移することが予想される。同サービスに対する注目度が急激に高まれば、利用者数が飛躍的に伸びる可能性もありえるだろう。さらに、2023年4月には、サイバーエージェントから「SATORI 電話占い」の事業譲受を行う計画であり、業績の拡大に寄与することが期待される。

なお、その他の事業に関しては、売上高 300 百万円（前期比 1,316.4% 増）、セグメント利益 55 百万円（前期は 97 百万円の損失）を計画している。

今後の見通し

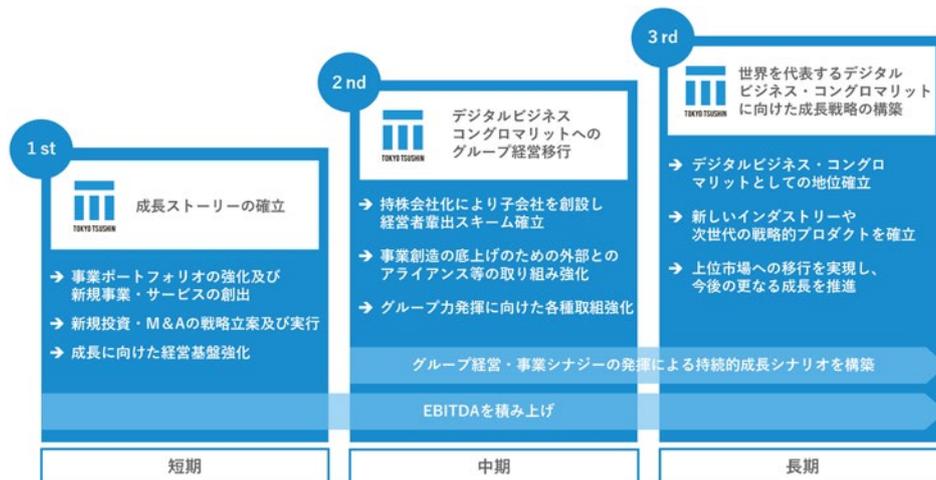
デジタルビジネス・コングロマリットの実現に向けて、 持株会社体制への移行を予定。 成長戦略は第2段階へ

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。

2022年12月期においても、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注力してきた。2023年12月期においては、引き続きこれらの取り組みを継続しながら、成長戦略は第2段階に入る。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おり、2023年1月には、2023年4月1日（予定）を効力発生日として会社分割の方式により持株会社体制へ移行することを決定した。新商号は「株式会社東京通信グループ」とした。

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。

この方針のもと、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