

|| 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6月22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. 2023年12月期第1四半期の業績概要	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1四半期の業績概要	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
1. 2023年12月期の業績見通し	07
2. 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	09

■ 要約

電話占い「カリス」が安定して業績へ貢献。 「OWN.」「B4ND」などの新規事業も順調な進捗

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の両輪で事業を展開している。安定して業績への貢献を続けている電話占いに加えて、最近では2022年4月にヘルステックサービス「OWN.」、2023年1月には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。その他の新規事業としては、メタバース事業や人材ビジネスを展開している。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し、積極的に事業ポートフォリオの拡大を志向している。

1. 2023年12月期第1四半期の業績概要

2023年12月期第1四半期の連結業績は、売上高1,252百万円(前年同期比4.6%減)、営業損失25百万円(前年同期は37百万円の利益)、経常損失42百万円(同50百万円の利益)、親会社株主に帰属する四半期純損失70百万円(同19百万円の利益)、EBITDAが54百万円(前年同期比53.3%減)となった。プラットフォーム事業が増収増益と好調だったものの、メディア事業が減収減益となり、連結ベースの業績に影響した。ただ、メディア事業の減収減益は、戦略的に開発リソースの配分を見直したことが要因であり、想定どおりに事業は進捗したと言えるだろう。加えて、プラットフォーム事業では、「OWN.」「B4ND」などをはじめとする新規事業が順調に進捗してきている状況である。なお、同社は2023年12月期第1四半期から、従来の「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、「プラットフォーム事業」と2つの報告セグメントに変更されている。

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、売上高が6,000百万円(前期比18.3%増)、営業利益が30百万円(前期は54百万円の損失)、経常利益が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が110百万円(同265百万円の損失)、EBITDAが355百万円(前期比11.6%増)を見込んでおり、期初の予想から変更はない。メディア事業に関しては、2023年12月期第1四半期に「ポイ活ソリティア」などのPlay-to-Earn※領域のゲームが好調だったことから、引き続き同領域を強化していく。プラットフォーム事業に関しては、電話占い「カリス」が引き続き安定して業績に貢献することが見込まれる他、第2四半期からは事業譲受した「SATORI電話占い」も業績に貢献してくる見込みだ。加えて、新規事業である「OWN.」「B4ND」も業績に貢献してくることが期待される。

※ 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。

要約

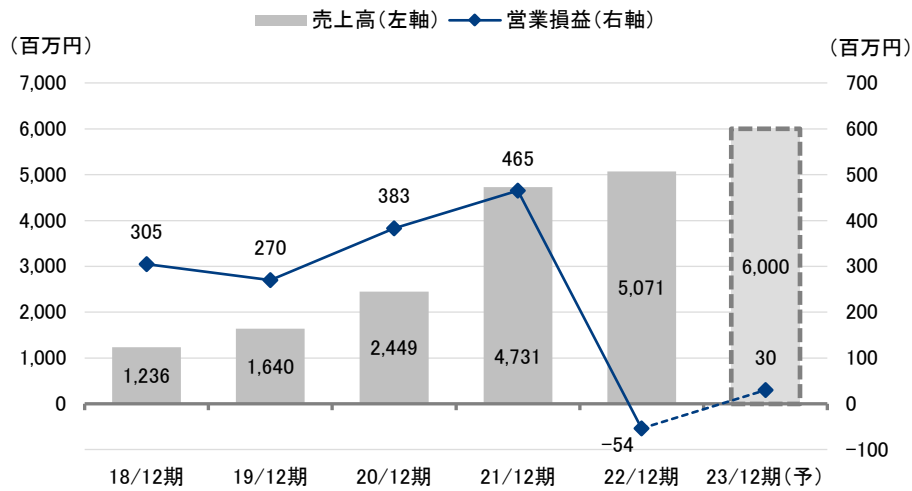
3. 中長期の成長戦略

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。成長ストーリーの確立は2022年12月期をもって完了し、現在は「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」の段階にある。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新規事業の育成に注力していく。

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
- ・ 電話占い「カリス」が好調、新規事業である「OWN.」「B4ND」も順調に進捗
- ・ 2023年4月に持株会社への移行と社名の変更を完了

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 ヘルステック、推し活、メタバースなど、新規事業の展開に注力

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。その後、事業ポートフォリオの多角化を目的に複数の企業を設立しながら事業運営を行ってきた。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がる新規事業の創出・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「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。

(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」を運営している。その他、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」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。

※ 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

(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<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。

(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、健康でエネルギッシュ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。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。

(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、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。

(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。メタバースに関しては、電話占いやヘルステックなどの既存コンテンツをメタバース上で展開することを計画しており、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」などを想定している。

業績動向

電話占い「カリス」が安定して業績貢献、 ポイ活ゲームが好調だったほか、新規事業も順調な進捗を見せる

1. 2023年12月期第1四半期の業績概要

2023年12月期第1四半期業績は、売上高が1,252百万円（前年同期比4.6%減）、営業損失が25百万円（前年同期は37百万円の利益）、経常損失が42百万円（前年同期比50百万円の利益）、親会社株主に帰属する四半期純損失が70百万円（同19百万円の利益）、EBITDAが54百万円（同53.3%減）となった。プラットフォーム事業が増収増益と好調だったものの、メディア事業が減収減益となり、連結ベースの業績に影響した。ただ、同事業の減収減益は、戦略的にリソース配分を見直した結果である。同社が強化しているPaly-to-Earn領域の「ポイ活ソリティア」「ラクラクソリティア」がAppStoreのランキングで第1位を獲得するなど好調だった。こうした国内のカジュアルゲームが好調ななか、開発リソースを国内向けに重点配置した格好だ。プラットフォーム事業に関しては、電話占い「カリス」が安定して業績に貢献した。加えて、新規事業である「OWN.」も順調に会員数を伸ばしたほか、「B4ND」も参画アーティストが順調に拡大するなど、正式リリースに向けて確実に進捗が見られた。

2023年12月期第1四半期の連結業績

(単位：百万円)

	22/12期1Q		23/12期1Q			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	1,313	100.0%	1,252	100.0%	-4.6%	6,000
売上原価	196	14.9%	223	17.8%	13.9%	-
売上総利益	1,117	85.1%	1,029	82.2%	-7.9%	-
販売費及び一般管理費	1,079	82.2%	1,055	84.2%	-2.3%	-
営業損益	37	2.9%	-25	-2.0%	-	30
経常損益	50	3.8%	-42	-3.4%	-	10
親会社株主に帰属する 四半期純損益	19	1.4%	-70	-5.6%	-	-110
EBITDA	116	8.8%	54	4.3%	-53.3%	355

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 785 百万円(前年同期比 11.1% 減)、セグメント利益は 89 百万円(同 17.0% 減)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、「stop the flow!」「draw flights」などのヒットタイトルの運用が好調だった。また、同社が注力している play-to-Earn 領域では、「ポイ活ソリティア」「ラクラクソリティア」が AppStore (無料ゲーム) のランキングにて第 1 位を獲得するなど、好調だった。加えて、国内向けに従来配信していたカジュアルゲームを翻訳して海外向けに配信しており、これも好調な結果となった。こうしたなかで、同社の重要指標 (KPI) である運用本数 (月平均) ※は 358 本と順調に推移した。一方で、国内向けカジュアルゲームが好調だったことを受け、グローバル向けコンテンツであるハイパーカジュアルゲーム等の開発リソースの一部を国内カジュアルゲーム向けに重点配置した。これを受け、減収減益となった。ただ、足元では「ポイ活ソリティア」などのカジュアルゲームが好調であり、下期にかけても業績に貢献してくる見込みである。

※ 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 465 百万円(前年同期比 8.9% 増)、セグメント利益は 41 百万円(同 10.7% 増)と好調だった。主力事業である電話占い「カリス」が引き続き好調に推移し、増収増益に寄与した。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、重要指標である電話占いの鑑定回数は 64 千回 (2023 年 12 月期通期の目標は 299 千回) と順調に推移した。電話占いに関しては、2023 年 4 月に事業譲受した「SATORI 電話占い」が 2023 年 12 月期第 2 四半期から業績に貢献してくる見込みである。

また、新規事業も順調な進捗を見せた。ヘルステックアプリ「OWN.」に関しては、既存ユーザーの高い継続率と SNS マーケティングによる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、累計ダウンロード数が 10 万ダウンロードを突破した。特に直近では、多くのフォロワーを抱える筋トレ系インフルエンサーの Testosterone 氏、フィジークアスリートとして有名な久野圭一氏、筋トレチューターとして人気のコアラ小嵐氏などがメンバーとして名を連ねる「OWN.Familia」を創設しており、このこともユーザー数の増加に寄与している。加えて、EC を通じたプロテインやウェアの販売なども行っており、サービスの幅も順調に拡大している状況である。

「B4ND」に関しては、2023 年 2 月に β 版をリリースしたことを受け、営業活動が順調に進捗し、参画するアーティストの数が拡大している状況だ。今後も様々なレベルのアーティストの参画を視野に入れ、営業活動に注力していく。

業績動向

(3) その他の事業

その他の事業は、売上高1百万円（前年同期比31.9%減）、セグメント損失は36百万円（前年同期はセグメント損失14百万円）となった。同社の投資先である（株）オーパスにおいて、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」が順調な進捗を見せた。参画するアイドル発掘に向けてオーディションを実施中であるが、多くの応募が集まっているという。また、街づくりプラットフォーム「AMIZA」においても、2023年2月に「AMIZA CITY GINZA」を公開するなど、確実に進捗が見られた。加えて、2023年1月にはIT全般・ゲーム業界に特化した人材サービス「Seekers Port」を開設している。同事業に関しては、比較的早く業績に貢献してくる見込みである。

3. 財務状況

2023年12月期第1四半期末における財政状態は、資産合計が3,675百万円（前期末比208百万円減）、負債合計が2,868百万円（同137百万円減）、純資産合計は807百万円（同71百万円減）となった。資産の主な減少要因は、現金及び預金が119百万円、償却によりのれん、商標権及び顧客関連資産が73百万円減少したこと等によるものである。負債の主な減少要因は、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87百万円、繰延税金負債が17百万円減少したこと等によるものである。純資産の主な減少要因は、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70百万円減少したことによるものである。

■ 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、売上高が6,000百万円（前期比18.3%増）、営業利益が30百万円（前期は54百万円の損失）、経常利益が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が110百万円（同265百万円の損失）、EBITDAが355百万円（前期比11.6%増）を見込んでいる。引き続き既存事業においてしっかりとキャッシュを生み出しながら、「ONW.」や「B4ND」をはじめとする新規事業へと投資することにより、新収益基盤の早期育成と業績の拡大を目指す。

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

今後の見通し

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、売上高が3,500百万円(前期比6.9%増)、セグメント利益が330百万円(同3.0%増)である。期末に向けては、2023年12月期第1四半期に好調だった「ポイ活ソリティア」や「ラクラクソリティア」に引き続き開発リソースを重点配分しながら運用に注力していく。また、中長期的には、「ポイ活×カジュアルゲーム」に加えて、GameFi領域への参入を計画している。4,000タイトル以上のカジュアルゲームコンテンツをブロックチェーンゲームへと変換することにより、独自のGamiFi経済圏を確立していく方針だ。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.」と推し活×メッセージアプリ「B4ND」の立ち上げに引き続き注力していく。「OWN.」に関しては、SNSマーケティングの活用、ECショップを通じたプロテインやサプリメント等のダイエット関連商品の販売によって、新規ユーザーの獲得と収益機会の拡大に引き続き注力していく。足元では順調に会員数が拡大している。直近では「OWN.Fmilia」も創設されており、今後のユーザーのさらなる伸びが期待される場所である。また、ブランディングにも注力し、同サービスに対するユーザーの信用をさらに強固なものにしていく方針だ。その他、ユーザーがトレーニングを始める前と後を比較することができる新機能のリリースなども予定している。「B4ND」に関しては、β版をリリースしたことを受け、参画アーティストが順調に拡大している状況である。夏頃の正式リリースに向けて、引き続き営業活動に注力し、ユーザーに対する訴求力を向上させていく。

また、電話占いに関しては、2023年4月にサイバーエージェントから事業譲受した「SATORI 電話占い」が2023年12月期第2四半期から業績に貢献してくることが見込まれている。

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

2023年4月に持株会社体制への移行を完了し、成長戦略は第2段階へ。引き続き、デジタルビジネス・コングロマリットの実現を目指す

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。

2023年4月には持株会社体制への移行と社名の変更を完了し、成長戦略は第2段階に入った。また、それに伴い新たなパーパス「創造によって世界中のエモーショナルを刺激する」も策定している。企業理念の下に新たに事業化するテーマを選定し、既存事業からのキャッシュを投資することによって、より良い社会の実現と持続的成長を両立させていく方針だ。

■ 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