Financial Result

TOKYO TSUSHIN GROUP

2026年12月期 第３四半期 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）

2026年11月11日

2026年12月期 第３四半期 エグゼクティブサマリー

TOKYO TSUSHIN GROUP

（単位：百万円）

第３四半期連結累計期間

連結業績	FY2025３Q（１～９月）	FY2026 ３Q（１～９月）	前年同期比	
売上高	4,707	5,887	+1,180	125.1%
営業利益	180	272	+91	150.7%
経常利益	653	273	△379	41.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	154	110	△43	71.7%
EBITDA	451	481	+29	106.5%

第３四半期連結会計期間

FY2025３Q（７～９月）	FY2026 ３Q（７～９月）	前年同期比	
1,531	2,089	+558	136.5%
40	38	△２	94.6%
548	7	△541	1.3%
109	△24	△133	—
130	99	△31	75.8%

第３四半期累計売上高は過去最高を更新し、通期での過去最高更新も視野に入る水準で推移
通期連結業績予想のうち、売上高を上方修正

売上高はメディア事業が牽引し、営業利益はプラットフォーム事業の大幅増益が寄与

経常利益は、前年同期に計上した投資有価証券売却益（509百万円）の反動減により減益

- メディア事業の売上高は前年同期比130.6％と順調に拡大。さらなる成長に向けた広告出稿の大幅な強化により、第３四半期単独では利益が減少したものの、ポイ活ゲームアプリのDAUは前四半期末比70.0％増加するなど、成長投資の成果が着実に顕在化。セグメント利益は第３四半期累計では前年同期を上回り、増益を確保
- プラットフォーム事業は、「SATORI電話占い」が好調に推移し、事業譲受以来、過去最高となる月次売上高を更新。利益面については、過去のM&Aに伴い計上した顧客関連資産の一部について、予定どおり償却が終了したことによる費用負担の軽減などが寄与し、セグメント利益は前年同期比で大幅な増益
- ファンビジネス事業は、エンタメテック事業及びファンクラブビジネス事業が堅調に推移。IPグロース事業は、従来の代理業からIPホルダーへの事業モデルの転換を進めるなか、一時的な費用負担が増加。７月に事業譲受した「 WHITE SCORPION 」に係る原盤関連費用の計上がセグメント利益を押し下げたものの、今後のコンテンツ展開を通じた収益機会の拡大に期待

TOKYO TSUSHIN GROUP

1.	2026年12月期 第３四半期 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 ファンビジネス事業	p.17
	④ その他	p.23
3.	2026年12月期 業績予想・進捗	p.25
4.	Appendix	p.28

【本資料における用語の定義及び注意事項】

1. EBITDA＝営業利益+のれん償却費＋減価償却費
2. エンタメテック関連事業の成長に伴い、当第３四半期連結累計期間より、セグメント区分を従来の「メディア事業」及び「プラットフォーム事業」の２区分から、「メディア事業」、「プラットフォーム事業」及び「ファンビジネス事業」の３区分へ変更しております。これに伴い、従来のエンタメテック関連事業（「エンタメテック事業」及び「ファンクラブビジネス事業」）は「ファンビジネス事業」に集約しております。
3. 前年同期の数値については、変更後のセグメント区分に組み替えた数値により比較・分析を行っております。

TOKYO TSUSHIN GROUP

1. 2026年12月期 第３四半期 決算概要



2026年12月期 第３四半期 決算概要／決算ハイライト

TOKYO TSUSHIN GROUP

(百万円)		FY2025 ３Q累計	FY2026 ３Q累計	増減	YoY	FY2025 ３Q	FY2026 ３Q	増減	YoY	業績トピックス
メディア事業	売上高	2,630	3,434	+803	130.6%	784	1,162	+378	148.2%	• 各カジュアルゲームアプリ事業及び画像メーカーサービス事業は堅調に推移 • ポイ活ゲームアプリのさらなる成長に向けて広告出稿を大幅に強化
	セグメント利益	306	336	+30	109.9%	80	78	△２	97.1%	
	EBITDA	344	375	+30	109.0%	93	91	△２	97.8%	
プラットフォーム事業	売上高	1,566	1,603	+36	102.3%	517	553	+35	106.9%	• 引き続き主力の「電話占いカリス」が牽引 • 「SATORI電話占い」が好調。今後の成長ドライバーとして強化する方針 • 顧客関連資産の償却の一部が終了したことによる償却費の減少が増益に寄与
	セグメント利益	229	324	+95	141.6%	83	126	+43	152.2%	
	EBITDA	457	488	+30	106.7%	159	170	+10	106.8%	
ファンビジネス事業	売上高	478	819	+340	171.2%	223	358	+135	160.9%	• エンタメテック事業及びファンクラブビジネス事業は堅調に推移 • IPグロース事業は原盤関連費用の計上により利益が押し下げられたものの、その影響は一過性
	セグメント利益	48	3	△44	7.3%	21	△44	△66	—	
	EBITDA	48	6	△41	14.0%	21	△41	△63	—	
その他	売上高	31	30	△１	96.1%	6	14	＋８	240.6%	• デジタルサイネージ事業は大手商業施設関連の案件が増加し、四半期黒字
	セグメント利益	△33	△13	+19	—	△14	△１	+12	—	
連結	売上高	4,707	5,887	+1,180	125.1%	1,531	2,089	+558	136.5%	• 売上高は第３四半期累計として過去最高を更新。メディア事業が牽引 • 営業利益は前年同期比50.7%増と大幅増益
	営業利益	180	272	+91	150.7%	40	38	△２	94.6%	
	EBITDA	451	481	+29	106.5%	130	99	△31	75.8%	

2026年12月期 第３四半期 決算概要／連結損益計算書・連結貸借対照表

TOKYO TSUSHIN GROUP

【PL】
- 売上高は第３四半期累計として過去最高を更新
- 営業利益は大幅増益も、経常利益は前年同期に計上した投資有価証券売却益（509百万円）の反動減により減益

【BS】
- Net Debtの減少により財務健全性が向上するとともに、株主資本の増加を通じて財務基盤の強化が進展

連結損益計算書

（百万円）	FY2025 ３Q累計実績	FY2026 ３Q累計実績	YoY 増減額
売上高	4,707	5,887	+1,180
売上総利益	3,787	4,588	+800
販売費及び一般管理費	3,606	4,315	+708
営業利益	180	272	+91
営業利益率	3.8%	4.6%	+0.8pt
経常利益	653	273	△379
税金等調整前四半期純利益	653	273	△379
非支配株主に帰属する四半期純利益	428	31	△397
親会社株主に帰属する四半期純利益	154	110	△43
EBITDA	451	481	+29

連結貸借対照表

（百万円）	2025年 12月末	2026年 9月末	前期末比
流動資産	2,067	2,399	+331
固定資産	1,603	1,442	△161
資産合計	3,671	3,841	+169
流動負債	2,094	1,804	△290
固定負債	686	1,049	+362
負債合計	2,781	2,854	+72
株主資本	765	876	+110
純資産合計	890	987	+97
負債・純資産合計	3,671	3,841	+169

2026年12月期 第３四半期 決算概要／各事業の進捗状況

TOKYO TSUSHIN GROUP

- メディア事業：ポイ活ゲームアプリ（インセンティブゲーム）のさらなる成長に向けて広告出稿を大幅に強化するなど、積極的な成長投資を推進
- プラットフォーム事業：過去のM&Aに伴い計上した顧客関連資産の一部について、予定どおり償却が終了したことによる費用負担の軽減効果が一段と拡大したことなどが寄与し、セグメント利益は前年同期比で大幅な増益
- ファンビジネス事業：原盤関連費用の計上により利益が押し下げられたものの、その影響は一過性。今後のコンテンツ展開を通じた収益機会の拡大に期待

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	成長投資
	ハイパーカジュアルゲームアプリ事業	堅調に推移
	画像メーカーサービス事業	堅調に推移
プラットフォーム事業	電話占いサービス事業	利益増（一部償却終了）
ファンビジネス事業	エンタメテック事業（B4ND）	堅調に推移
	ファンクラブビジネス事業	堅調に推移
その他	投資事業	堅調に推移

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

ファンビジネス事業	IPグロース事業	成長投資
その他	デジタルサイネージ事業	四半期黒字

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	メタバース事業	開発中

TOKYO TSUSHIN GROUP

２. セグメント別の概況

①メディア事業

TOKYO TSUSHIN GROUP

メディア事業／概況

TOKYO TSUSHIN GROUP

- 売上高は各カジュアルゲームアプリ事業が牽引し、前年同期比30.6%増と大幅な増収
- ポイ活ゲームアプリ（インセンティブゲーム）のさらなる成長に向けて広告出稿を大幅に強化するなど、積極的な成長投資を推進しながらも、セグメント利益は前年同期を上回り、増益を確保
- ポイ活ゲームアプリのDAUは前四半期末比70.0%増加するなど、成長投資の成果が着実に顕在化
- 画像メーカーサービス事業は増収増益を継続し、事業基盤を強化

FY2026／３Q累計（１月～９月）

売上高	YoY	増減
3,434 百万円	130.6 %	＋803 百万円

セグメント利益	YoY	増減
336 百万円	109.9 %	＋30 百万円

EBITDA	YoY	増減
375 百万円	109.0 %	＋30 百万円

FY2026／３Q（７月～９月）

売上高	YoY	増減
1,162 百万円	148.2 %	＋378 百万円

セグメント利益	YoY	増減
78 百万円	97.1 %	△２ 百万円

EBITDA	YoY	増減
91 百万円	97.8 %	△２ 百万円

※メディア事業のセグメント区分には、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画像メーカーサービス事業等が属しております。

メディア事業／スマートフォンゲームアプリの状況

TOKYO TSUSHIN GROUP

- ハイパーカジュアルゲームアプリでは、引き続き「トリッキーミーン２ 」及び「確認させてください」が売上高を牽引
- カジュアルゲームアプリ等では、新たに「意味怖ストーリー：バッドエンドを回避せよ！」や「ポイム」が売上高に寄与
- 外部パートナーとの協創を通じて、開発・運用の両面でのシナジーを追求する「協創型開発モデル」も順調に進展

【ハイパーカジュアルゲームアプリ】



トリミン２！
-トリッキーミーン２



確認させてください

【カジュアルゲームアプリ、その他】



意味怖ストーリー：
バッドエンドを回避せよ！



巡回中！即タイホ！



ポイム

- 「Picrew（ピクルー）」が安定的に推移した結果、画像メーカーサービス事業は増収増益を継続し、事業基盤の強化が進展

「Picrew」



「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」

「ピクラボ」



ピクラボは、年間7,400万人以上が利用する画像
メーカープラットフォーム「Picrew」の
運営ノウハウを活かし、完全オリジナルの画像
メーカーを制作できる法人向けサービス

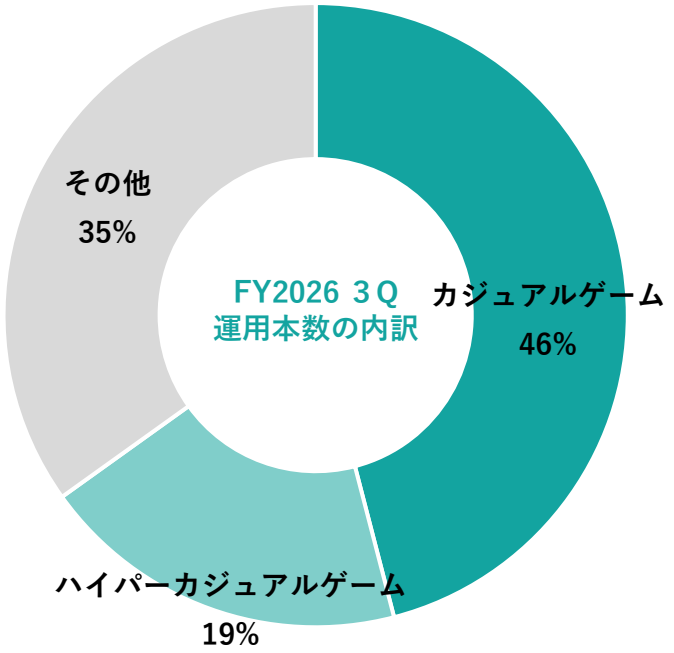
メディア事業／事業KPI（スマートフォンアプリ）

TOKYO TSUSHIN GROUP

- 第３四半期末時点の月平均運用本数は235本となり、概ね通期計画に沿って推移
- FY2026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）※

	FY2026 計画	FY2026 ３Q実績
運用本数（月平均）	236	235



※「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。

TOKYO TSUSHIN GROUP

２. セグメント別の概況

②プラットフォーム事業

TOKYO TSUSHIN GROUP

プラットフォーム事業／電話占いサービス事業／概況

TOKYO TSUSHIN GROUP

- 主力の「電話占いカリス」が業績を牽引したほか、「SATORI電話占い」が過去最高の月次売上高を更新するなど好調に推移
- セグメント利益は、過去のM&Aに伴い計上した顧客関連資産の償却の一部が３月に予定通り終了したことによる費用負担の軽減効果が一段と拡大したことなどが寄与し、前年同期比で大幅な増益

FY2026／３Q累計（１月～９月）

売上高	YoY	増減
1,603 百万円	102.3 %	+36 百万円

セグメント利益	YoY	増減
324 百万円	141.6 %	+95 百万円

EBITDA	YoY	増減
488 百万円	106.7 %	+30 百万円

FY2026／３Q（７月～９月）

売上高	YoY	増減
553 百万円	106.9 %	+35 百万円

セグメント利益	YoY	増減
126 百万円	152.2 %	+43 百万円

EBITDA	YoY	増減
170 百万円	106.8 %	+10 百万円

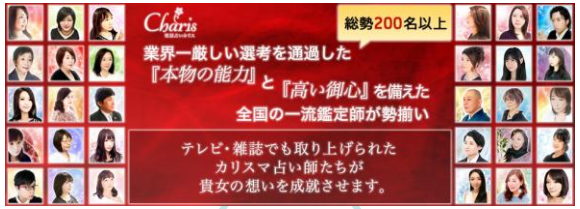
※プラットフォーム事業のセグメント区分には、電話占いサービス事業が属しております。

プラットフォーム事業／電話占いサービス事業の状況

TOKYO TSUSHIN GROUP

- 主力の「電話占いカリス」が堅調に推移し、当事業を牽引
- 「SATORI電話占い」は事業譲受以来、過去最高となる月次売上高を更新するなど好調に推移
- 「恋愛相談METHOD」は、リリース以降、着実な成長を継続

Charis
電話占いカリス



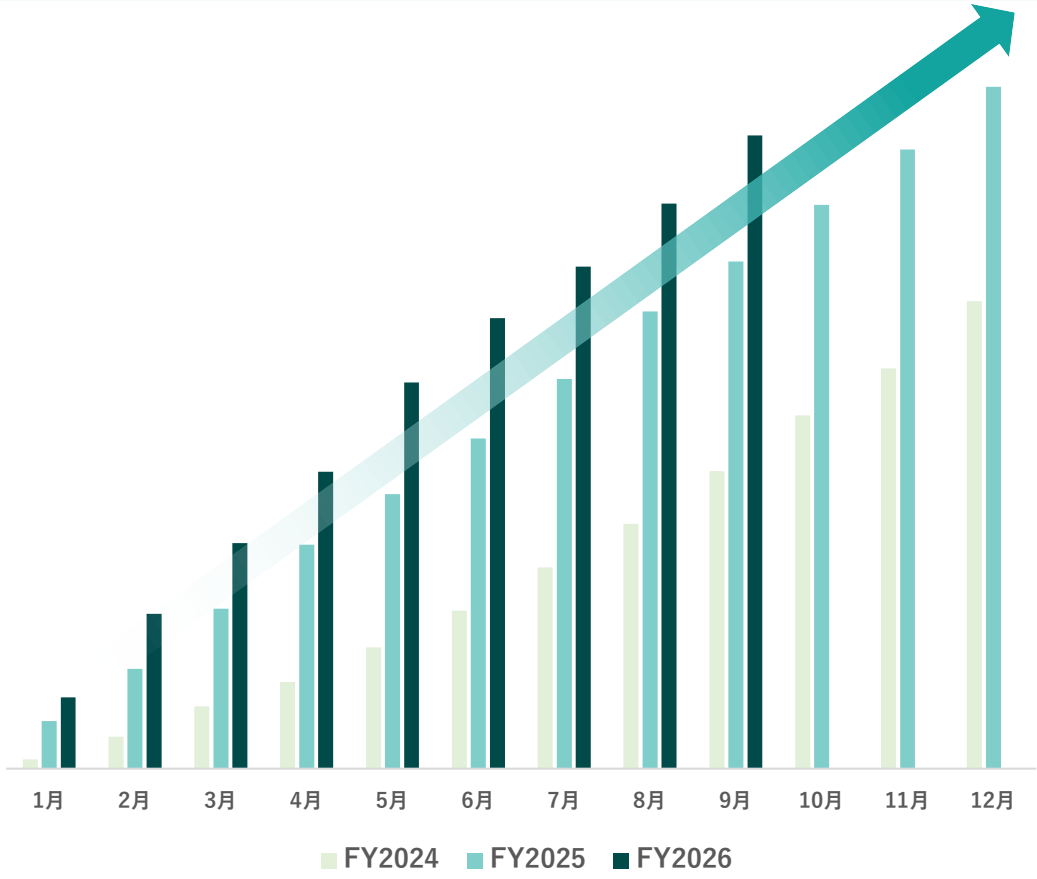


SATORI電話占い

好調



恋愛相談METHOD



「恋愛相談METHOD」　月次売上高推移（累計ベース）

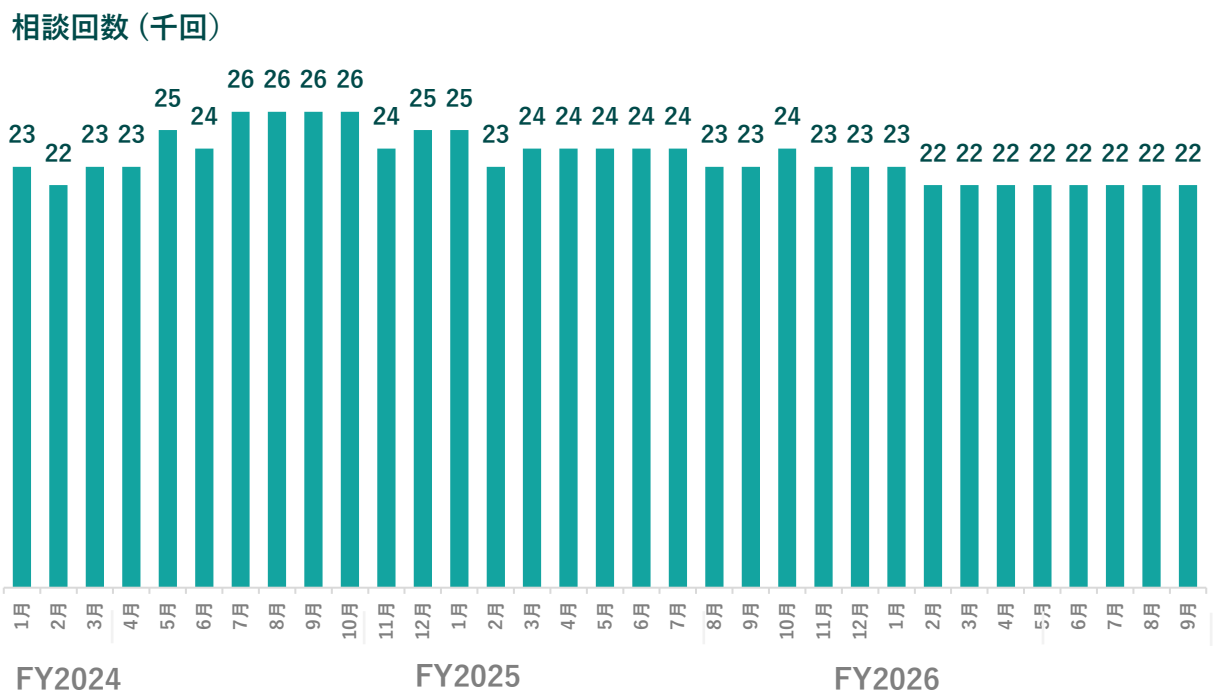
※売上傾向を把握していただくための資料であり、数値は非公開とさせていただいております。

- 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20,000回以上の相談を実施
- 第３四半期末の相談回数は20万６千回。採算性を重視した広告運用の最適化を推進

Charis 電話占いカリス　SATORI電話占い　恋愛相談METHOD

KPI（相談回数）※

（千回）	FY2026 計画	FY2026 ３Q実績
相談回数	294	206



※「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。

TOKYO TSUSHIN GROUP

２. セグメント別の概況

③ファンビジネス事業

TOKYO TSUSHIN GROUP

ファンビジネス事業／概況

TOKYO TSUSHIN GROUP

- エンタメテック事業は、推し活×メッセージアプリ「B4ND」において、プロモーション施策の強化等を背景に主力アーティストの会員数が増加し、全体の会員数も増加基調で推移。その結果、安定的に利益を創出し、黒字基調を継続
- ファンクラブビジネス事業は、所属アイドルグループのオフィシャルサイトにおける月額課金売上が安定的に推移したことに加え、ファンクラブイベントの複数展開が奏功
- IPグロース事業は、従来の代理業からIPホルダーへの事業モデルの転換を進めるなか、一時的な費用負担が増加。「WHITE SCORPION」に続き、11月に元NMB48山田菜々氏がプロデュースする「すべての瞬間は君だった。」に係る所属権利及び専属マネジメント契約その他関連する権利を取得

FY2026／3Q累計（1月～9月）

売上高	YoY	増減
819 百万円	171.2 %	＋340 百万円

セグメント利益	YoY	増減
3 百万円	7.3 %	△44 百万円

EBITDA	YoY	増減
6 百万円	14.0 %	△41 百万円

FY2026／3Q（7月～9月）

売上高	YoY	増減
358 百万円	160.9 %	＋135 百万円

セグメント利益	YoY	増減
△44 百万円	—	△66 百万円

EBITDA	YoY	増減
△41 百万円	—	△63 百万円

※ファンビジネス事業のセグメント区分には、エンタメテック事業、ファンクラブビジネス事業及びIPグロース事業が属しております。

ファンビジネス事業／エンタメテック事業の状況 ～B4ND～

TOKYO TSUSHIN GROUP

- エンタメテック事業は、安定した収益基盤を確立し、黒字基調を継続
- 『推し活×メッセージアプリ「B4ND」』の会員数は増加基調で推移
- 11月には、女優の「西本まりん」及び女優・タレントの「谷藤海咲」が参画



元乃木坂46 松村 沙友理

2023.8.28 リリース



鈴木 絢音

2023.10.2 リリース



元NGT48 高倉 萌香

2023.11.8 リリース



齊藤 京子

2024.5.1 リリース



SHOW-WA

2024.5.9 リリース



MATSURI

2024.5.9 リリース



元STU48 沖 侑果

2024.5.29 リリース



元STU48 石田 みなみ

2024.5.29 リリース

B4ND

（リリース順に掲載）



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



元日向坂46 東村 芽依

2026.4.14 リリース



西本 まりん

2026.11.2 リリース



谷藤 海咲

2026.11.2 リリース

ファンビジネス事業／ファンクラブビジネス事業の状況 ～オフィシャルファンクラブサービス～

TOKYO TSUSHIN GROUP

- ファンクラブイベントの複数展開が奏功し、引き続き順調に推移
- ９月には「岡田紗佳 Official Fanclub」の新たなキービジュアルを公開するとともに、公式サイト及びアプリのデザインをリニューアルするなど、ファンエンゲージメントの向上とサービスの活性化に向けた取り組みを推進
- 11月には、女優の「西本まりん」及び女優・タレントの「谷藤海咲」がオフィシャルファンクラブサービスを開始

（リリース順に掲載）



元乃木坂46 松村 沙友理

「B4ND」にも参画



元HKT48 矢吹 奈子



鈴木 絢音

「B4ND」にも参画



WHITE SCORPION

「B4ND」にも参画



元NGT48 高倉 萌香

「B4ND」にも参画



影山 優佳



元HKT48 朝長 美桜



齊藤 京子

「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



岡田 紗佳



西本 まりん

「B4ND」にも参画



谷藤 海咲

「B4ND」にも参画

ファンビジネス事業／IPグロース事業の状況

- 7月の「WHITE SCORPION」に続き、11月には元NMB48山田菜々氏がプロデュースする「すべての瞬間は君だった。」についても事業譲受により所属権利及び専属マネジメント契約その他関連する権利を取得
- 間接的な関与から直接的なマネジメント体制へ移行し、アーティストマネジメント機能の強化に加え、当社グループが有するメディア展開力やデジタル領域における知見を活用した事業展開を推進していく

WHITE SCORPION



すべての瞬間は君だった。



今後も有望なIPを継続的に獲得・育成し、IPポートフォリオを拡充してまいります。
特定のIPに成長を委ねるのではなく、複数のIPを育成・
成長させることで、持続的な成長基盤の構築を目指します。

「IPポートフォリオ戦略」による新たな成長ドライバーの創出へ

TOKYO TSUSHIN GROUP

【IP Growth Formula】

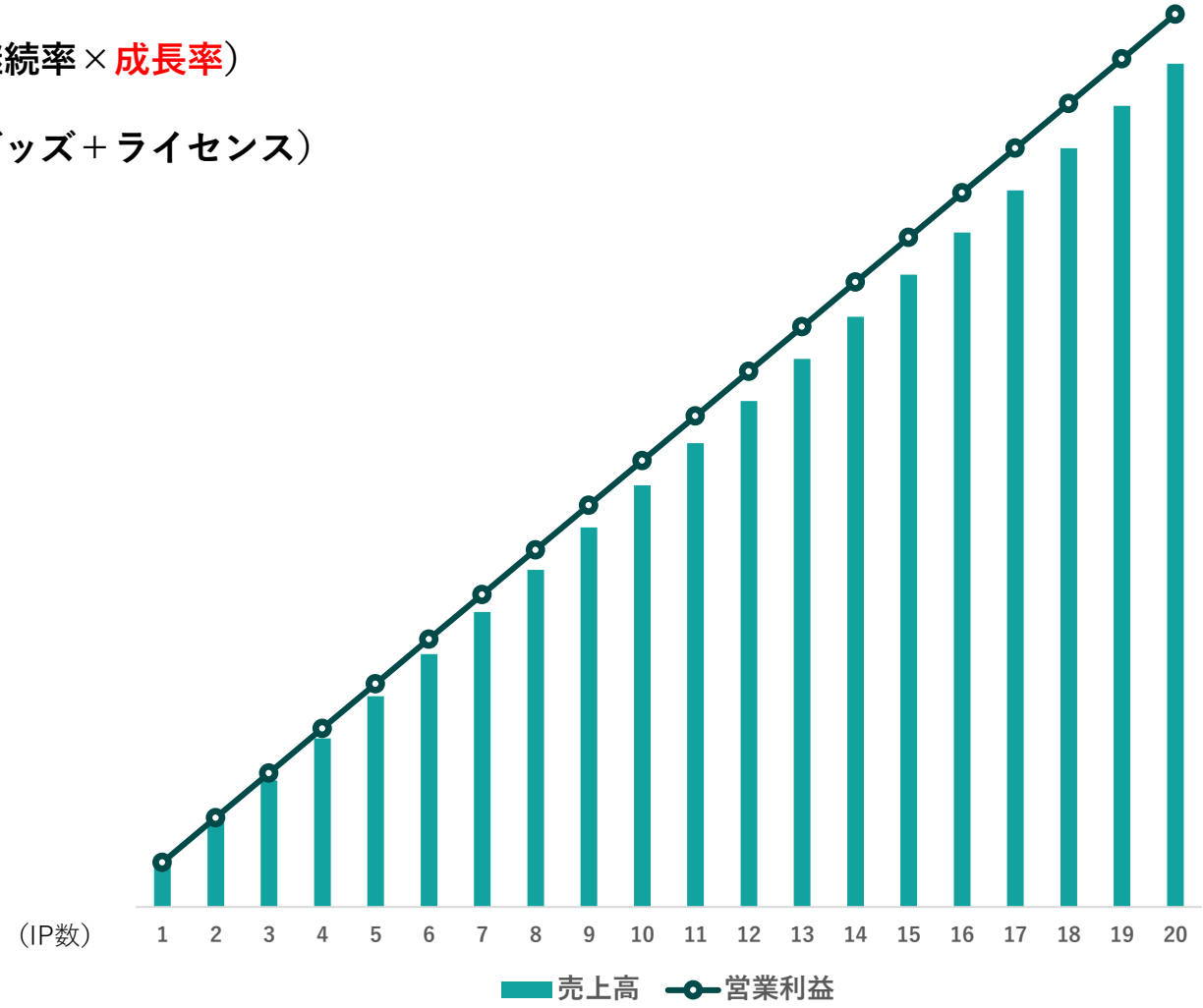
①事業価値＝保有IP数×IP当たりIP価値（ファン数×ARPU×継続率×成長率）

②事業価値＝保有IP数×IP価値（ファンクラブ+EC+ライブ＋グッズ＋ライセンス）

FY2029 目標IP数

20IP

IPポートフォリオ拡充による収益成長イメージ



TOKYO TSUSHIN GROUP

２．セグメント別の概況

④その他（新規事業等）

TOKYO TSUSHIN GROUP

その他（新規事業等）／概況

- 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ますが、投資事業、デジタルサイネージ事業、メタバース事業及び新規事業開発等に取り組んでおります。
- 各事業の成長に向け、既存サービスの改善、顧客基盤の拡大及び収益機会の創出に取り組むとともに、中長期的な成長を見据えた事業基盤の強化を推進した結果、赤字幅は前年同期比で縮小
- デジタルサイネージ事業は大手商業施設関連の案件が増加し、四半期黒字を達成

FY2026／３Q累計（１月～９月）

売上高	YoY	増減
30 百万円	96.1 %	△ 1 百万円

セグメント利益	YoY	増減
△13 百万円	―	+19 百万円

FY2026／３Q（７月～９月）

売上高	YoY	増減
14 百万円	240.6 %	＋ 8 百万円

セグメント利益	YoY	増減
△ 1 百万円	―	+12 百万円

TOKYO TSUSHIN GROUP

3. 2026年12月期 業績予想・進捗



2026年12月期 業績予想 ／ 連結業績予想の進捗

TOKYO TSUSHIN GROUP

（百万円）	FY2025	FY2026	FY2026	FY2026　3Q累計	
	通期実績	当初業績予想	修正業績予想（11/11）	実績	進捗率
売上高	6,219	6,500	7,500	5,887	78.5%
営業利益	195	250	250	272	109.0%
経常利益	665	260	260	273	105.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	230	110	110	110	100.8%
EBITDA	556	520	520	481	92.5%

2026年12月期 業績予想 ／ セグメント別計画の進捗

TOKYO TSUSHIN GROUP

（百万円）

		FY2025 実績	FY2026 当初計画	FY2026 修正計画（11/11）	FY2026 3Q累計実績	進捗率
メディア事業	売上高	3,414	3,530	4,304	3,434	79.8%
	セグメント利益	363	340	371	336	90.7%
	EBITDA	414	390	423	375	88.6%
プラットフォーム事業	売上高	2,072	2,210	2,103	1,603	76.2%
	セグメント利益	303	410	440	324	73.7%
	EBITDA	608	610	647	488	75.4%
ファンビジネス事業	売上高	698	730	1,049	819	78.1%
	セグメント利益	49	60	△14	3	—
	EBITDA	49	60	△8	6	—
その他	売上高	34	30	42	30	71.6%
	セグメント利益	△47	△8	△22	△13	—
連結	売上高	6,219	6,500	7,500	5,887	78.5%
	営業利益	195	250	250	272	109.0%
	EBITDA	556	520	520	481	92.5%

TOKYO TSUSHIN GROUP

4 . Appendix



基本情報

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 / ファンビジネス事業 / その他
従業員数	131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ト／株式会社テトラクローマ／ 株式会社パルマ／株式会社TeT／株式会社T-PRO／株式会社DVI／ 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

（2026年９月30日時点）

当社が目指すもの

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。

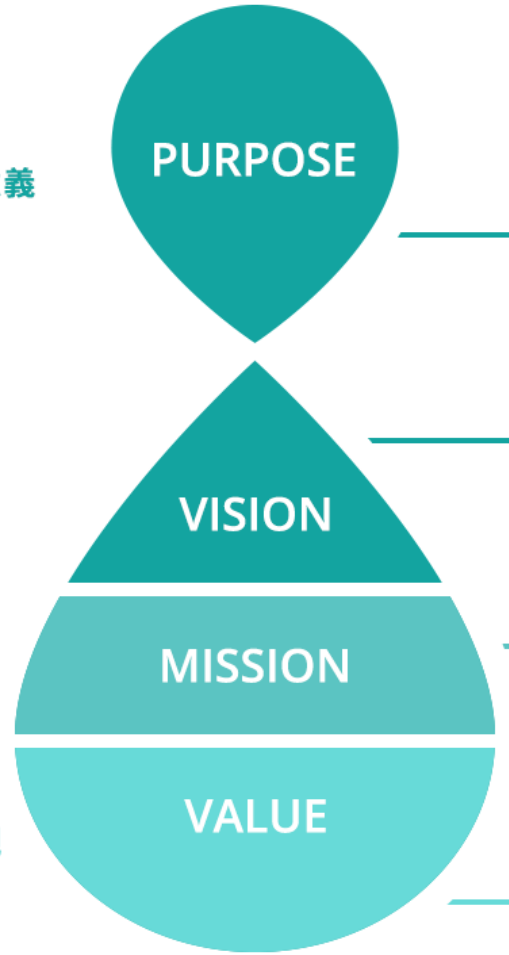
私たちの周りには、デジタルの進化に取り残されたり、情報過多で疲弊し、オンラインの世界でのつながりにおいて本質的な満足感を見出せずにいる人々がいます。

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。



PURPOSE／企業理念

「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



パーパス
わたしたちの存在意義

創造によって世界中のエモーショナルを刺激する

Digital Well-Being

ビジョン
わたしたちの志

人々の心を豊かにするサービスを創造し続ける

ミッション
わたしたちの使命

バリュー
わたしたちの価値観

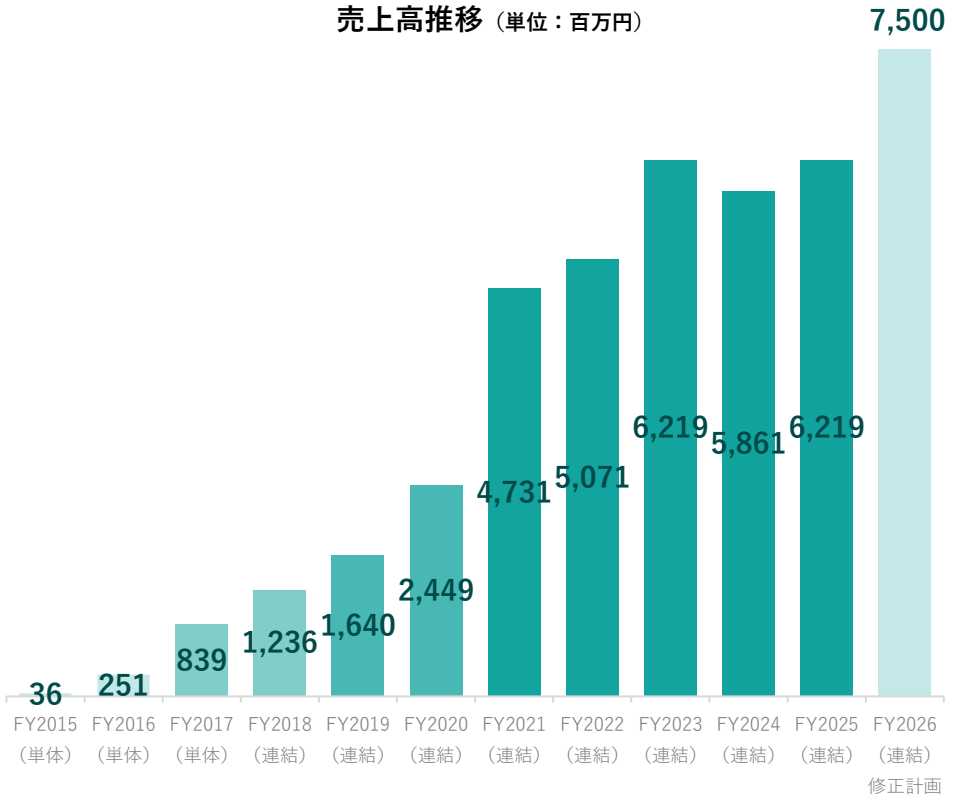
①ワクワク　②グリット　③ボールド　④個性
⑤プロフェッショナル　⑥称賛　⑦感謝　⑧適応

沿革

- **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）**
- **FY2025の売上高は上場したFY2020の2.5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）



経営チーム（取締役）

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 穣

1994年４月　株式会社博報堂入社
2000年３月　株式会社サイバーエージェント入社
2000年５月　株式会社シーエー・モバイル（現株式会社CAM）設立、代表取締役社長就任
2003年１２月　株式会社サイバーエージェント専務取締役就任
2015年１２月　当社代表取締役会長就任
2019年９月　株式会社ブリーチ社外取締役就任（現任）
2022年３月　当社取締役会長就任（現任）
2022年１１月　basepartners2号投資事業有限責任組合無限責任組合員就任（現任）



代表取締役社長CEO｜古屋 佑樹

2009年４月　株式会社シーエー・モバイル（現株式会社CAM）入社
2015年５月　当社設立、代表取締役社長就任（現任）
2023年３月　当社社長執行役員就任



取締役CFO｜赤堀 政彦

2009年４月　株式会社シーエー・モバイル（現株式会社ＣＡＭ）入社
2010年９月　セレンディップ・コンサルティング株式会社（現セレンディップ・ホールディングス株式会社）入社
2016年３月　同社取締役就任
2018年６月　株式会社ＭＩＥコーポレーション社外取締役就任
2019年５月　株式会社マネジメントソリューションズ入社
2020年２月　元嵩管理顧問股分有限公司監察人就任
2020年６月　株式会社グローバルウェイ取締役就任
2022年３月　当社取締役就任
2022年６月　株式会社グローバルウェイ取締役（監査等委員）就任（現任）
2022年７月　当社取締役CFO就任（現任）
2023年３月　当社執行役員就任

経営チーム（執行役員）

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COO
横山 佳史

メディア事業管掌
（画像メーカーサービス事業）

2000年４月　株式会社シンプレス入社
2010年４月　株式会社キュー入社
2013年８月　株式会社サイバーゲート入社
2015年６月　当社入社
2019年３月　当社取締役就任
2023年３月　当社執行役員就任（現任）



執行役員
福島 勇人

プラットフォーム事業管掌

2011年４月　株式会社シーエー・モバイル（現株式会社ＣＡＭ）入社
2014年10月　株式会社ティファレト代表取締役就任（現任）
株式会社シーエー・モバイル（現株式会社ＣＡＭ）取締役就任
2016年10月　同社常務取締役就任
2021年４月　当社入社
2023年３月　当社執行役員就任（現任）

執行役員
土屋 佑太

メディア事業管掌
（カジュアル・ハイパーカジュアルゲームアプリ事業）

2011年４月　ピーエムアール株式会社（現スマイキー株式会社）入社
2013年４月　株式会社ベーシック入社
2015年９月　当社入社
2026年３月　当社執行役員就任（現任）



執行役員
金子 美奈

法務・人事・総務・労務管掌

2006年６月　株式会社ミクシィ（現株式会社MIXI）入社
2013年９月　株式会社シーエー・モバイル（現株式会社CAM）入社
2018年10月　株式会社サイバーエージェント転籍
2019年６月　当社入社
2024年４月　当社執行役員就任（現任）

経営チーム（社外取締役・監査等委員）

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

1993年４月	三井物産株式会社入社
1999年10月	クリティカルパス・ジャパン株式会社代表取締役社長、米国本社バイスプレジデント就任
2003年６月	日本マイクロソフト株式会社マイクロソフトアドバタイジングジャパンカントリーマネージャー就任
2007年３月	ライムライト・ネットワークス・ジャパン株式会社代表取締役社長、米国本社バイスプレジデント就任
2012年３月	アマゾンジャパン合同会社アマゾンメディアグループジャパンカントリーマネージャー就任
2015年５月	米ダフルインク設立、ダフルインターナショナルプレジデント就任
2019年６月	アマゾンジャパン合同会社アマゾンアドジャパンカントリーマネージャー就任
2022年１月	アマゾンバイスプレジデント、アマゾンアドアジア太平洋地区統括就任
2023年３月	米パーセフォニグローバルチーフコマーシャルオフィサー本社最高商務責任者兼アジア太平洋地区プレジデント就任（現任）
2023年４月	当社取締役就任（現任）

取締役（監査等委員・社外）
芝﨑 香琴

2000年10月	中央青山監査法人入所
2006年８月	新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）入所
2016年10月	芝﨑香琴公認会計士事務所代表（現任）
2018年10月	当社監査役就任
2022年３月	当社取締役（監査等委員）就任（現任）

取締役（監査等委員・社外）
髙橋 由人

1962年４月	野村證券株式会社入社
1985年12月	株式会社野村総合研究所取締役就任
1994年６月	同社取締役副社長就任
1996年６月	同社顧問就任
	財団法人野村マネジメントスクール学長就任
2000年７月	株式会社エグゼクティブ・パートナーズ顧問就任（現任）
2000年10月	株式会社ネットプライス（現BEENOS株式会社）監査役就任
2007年８月	株式会社セレス監査役就任
2015年12月	BEENOS株式会社取締役（監査等委員）就任
2018年10月	当社監査役就任
2021年３月	株式会社セレス取締役（監査等委員）就任（現任）
2022年３月	当社取締役（監査等委員）就任（現任）

取締役（監査等委員・社外）
串田 規明

2004年10月	株式会社シーエー・モバイル（現株式会社CAM）入社
2014年12月	加藤・西田・長谷川法律事務所入所
2017年２月	法律事務所スタートライン代表（現任）
2017年４月	株式会社マクアケ社外監査役就任
2018年10月	当社監査役就任
2020年12月	株式会社マクアケ取締役（監査等委員）就任（現任）
2022年３月	当社取締役（監査等委員）就任（現任）

メディア事業 ／ サービス概要｜スマートフォンアプリ

- 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、2022年、2023年、2025年はゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得 ※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6,500タイトルとなり（2025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。2025年には、２つのタイトルが、App Store及びGoogle Playの無料ゲームランキングにおいて第1位を獲得しております。

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、 2025年1月1日～2025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。

【 変化を乗り越え、再び日本一へ 】

東京通信グループが日本市場における日本パブリッシャーとして、ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得※



- Sensor Tower社スマートフォンアプリ統計データ「2025年のゲームダウンロード数ランキング（日本市場/Android, iPad, iPhone統合データ）」において第１位にランクイン※し、日本パブリッシャー（配信会社）として日本一を獲得※
- 当社は、2021年から2023年にかけて、３年連続で日本市場における日本パブリッシャーとして、ゲームダウンロード数ランキングにて日本一を獲得しておりました。2024年は日本一を逃したものの、2025年には再びゲームダウンロード数ランキング日本一を獲得しております。
- これまでに当社がリリースしたスマートフォンアプリのタイトル数は約6,500本（2025年12月時点）を超え、豊富な開発実績と運用ノウハウを蓄積してきました。2025年には、２本のタイトルが、App Store及びGoogle Playの無料ゲームランキングにおいて第1位を獲得し、当社のプロダクト開発力及び国内市場における競争力を示す結果となっています。

※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：2025年1月1日～2025年12月31日）

メディア事業 ／ サービス概要｜画像メーカーサービス「Picrew」

- 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㈱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
- 2025年10月には、「Picrew」の派生サービスとして、新たに「ピクラボ - 画像メーカーサービス by Picrew -」を正式にリリース

メディア事業 ／ 事業構造

- 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



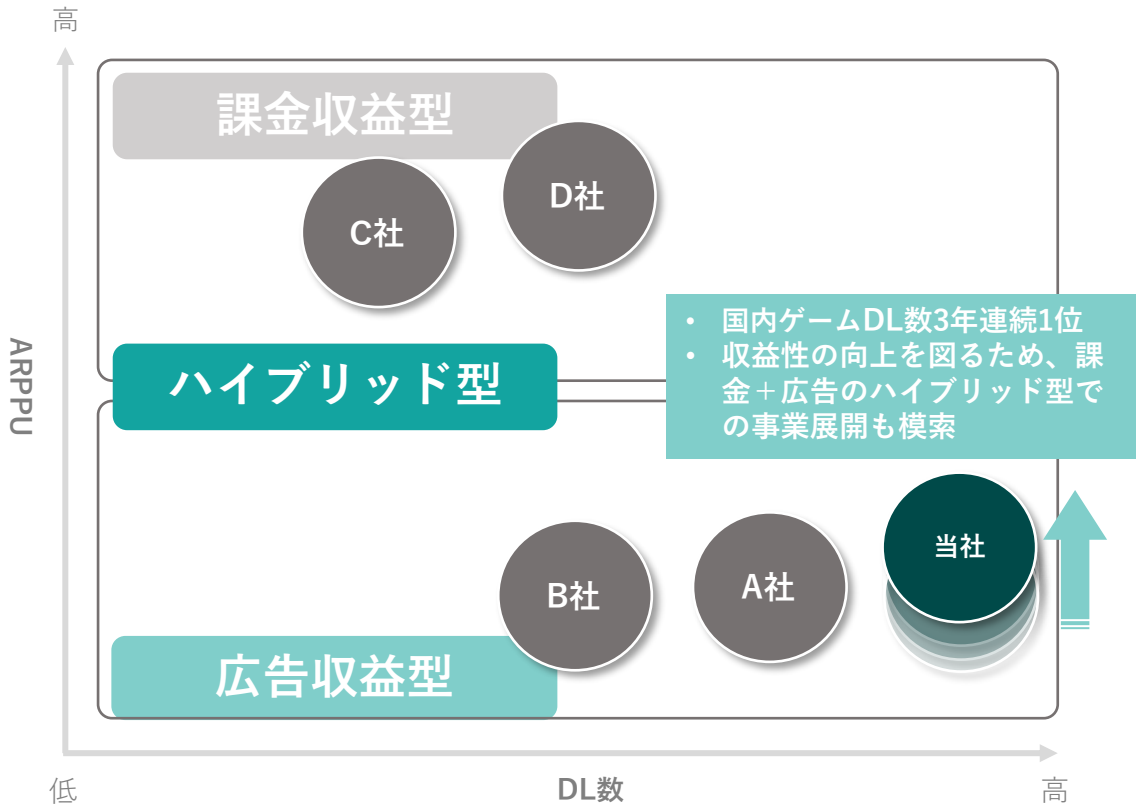
メディア事業 ／ 市場環境

- 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2025』（2025年）
※2．出所： Newzoo社『グローバルゲーム市場レポート』(2025年)

プラットフォーム事業 ／ サービス概要：電話占いサービス事業

- 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100%。電話占いサービス事業は「電話占いカリス」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 電話占いカリス

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。

プラットフォーム事業 ／ 事業構造

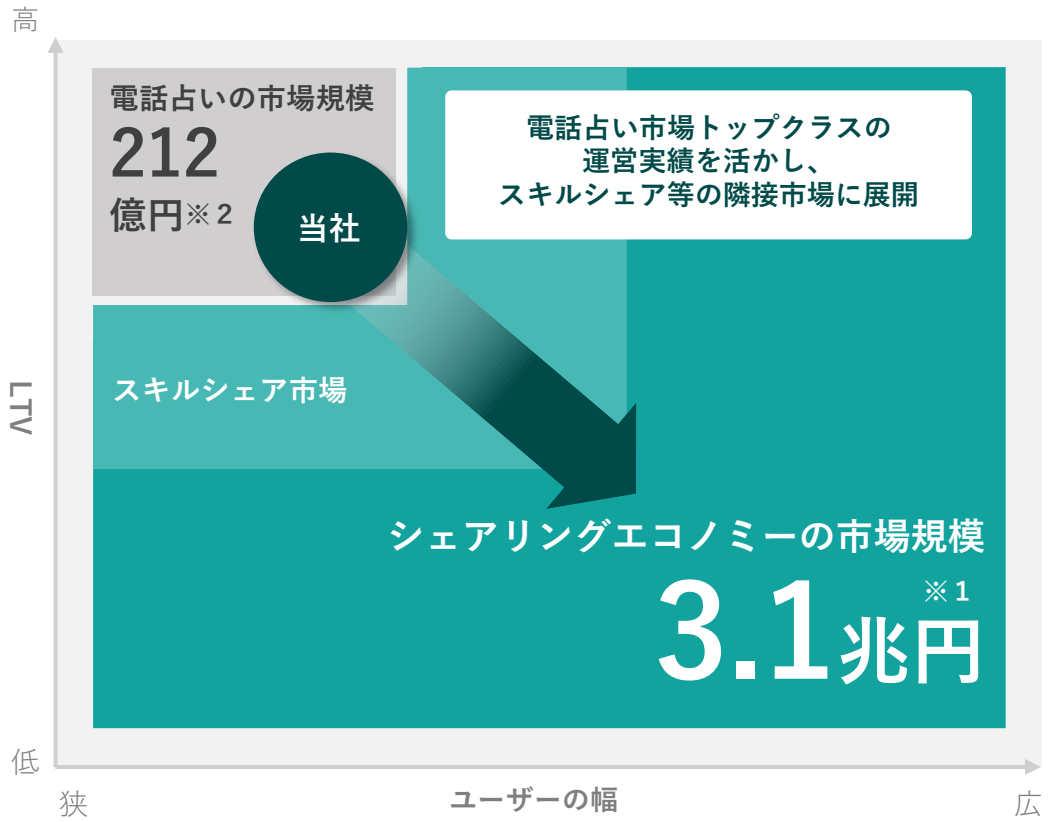
- 従量課金が主な収益源
- 主力ドライバーである「電話占いカリス」はじめ、複数の相談サービスを運営



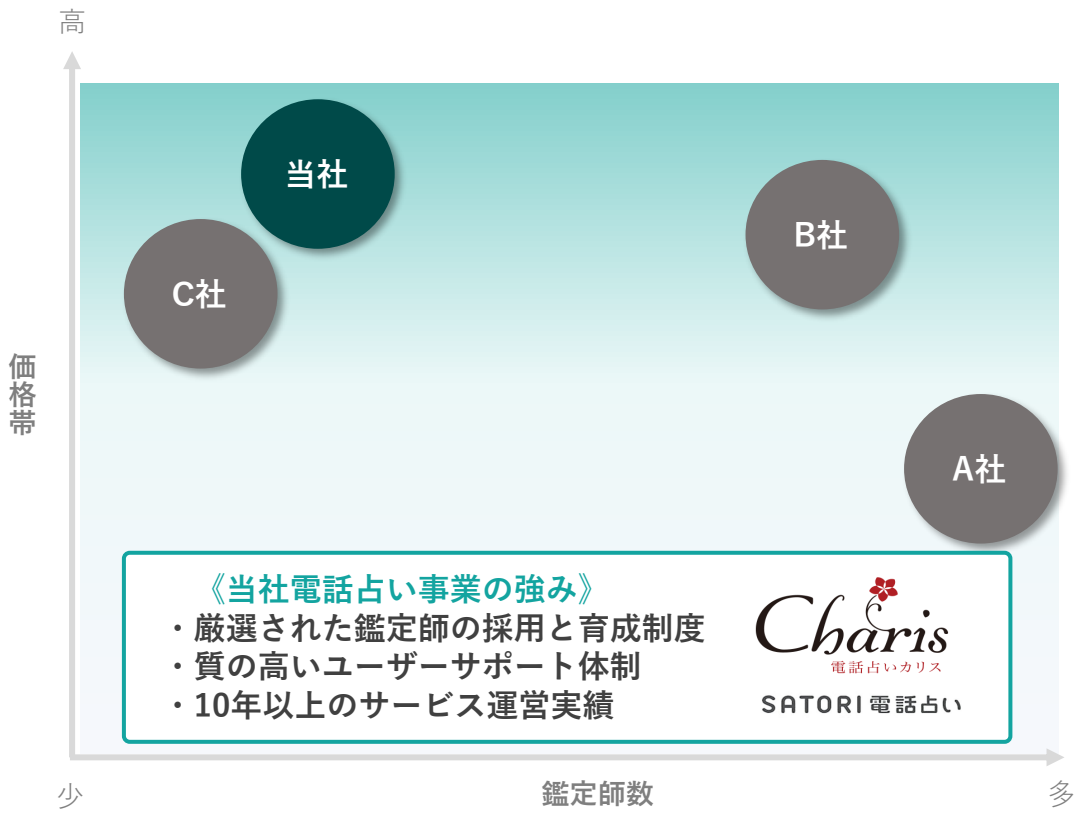
プラットフォーム事業 ／ 市場環境

- 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

当社のポジション及びターゲット



電話占い市場のポジショニング



※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 2024年度調査結果』（2025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にしておりますが、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、各種版権収入等が一部含まれた市場規模となります。

ファンビジネス事業 ／ サービス概要：エンタメテック事業

- 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（ビヨンド）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。

ファンビジネス事業 ／ 事業構造

- 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「B4ND」をはじめ、複数のオフィシャルサイトやファンクラブサービスを運営



プラットフォーム事業 ／ 事業構造

- 従量課金が主な収益源
- 主力ドライバーである「電話占いカリス」はじめ、複数の相談サービスを運営



配当政策

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。

株主優待

2025年５月20日に株主優待制度の導入を決定

- 当社は創業10周年を迎えたことを機に、株主の皆様への感謝の意を込めて、新たに株主優待制度を導入することといたしました。
  本制度により、株式の中長期保有を促進するとともに、個人投資家の皆様への投資魅力向上や、株式の安定的な需給・流動性向上を図ってまいります。

株主優待制度の概要

■ 内容

対象株主様に対して、各15,000円分（年間合計30,000円分）のデジタルギフト®を進呈いたします。

株主名簿に記載された住所宛に基準日から３か月以内を目途にご案内を発送いたします。

【内訳】

基準日	対象株主様	優待内容
毎年６月末日	2,500株(25単元)以上を１年超継続して保有	デジタルギフト®15,000円分
毎年12月末日	2,500株(25単元)以上を１年超継続して保有	デジタルギフト®15,000円分

■ 対象

基準日（毎年６月末日及び12月末日）における当社株主名簿に記載または記録された2,500株（25単元）以上を１年超継続して保有(※)されている株主様を対象といたします。※2025年６月末日を初回として、基準日(毎年６月末日及び12月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号で2,500株以上の保有を３回以上連続で記載又は記録されることをいいます。

対象となる交換先は以下を予定しております。なお、交換先は今後変更となる可能性がございますので、あらかじめご了承ください。

Amazon ギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visa e ギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / PlayStation®Store チケット / DMMプリペイドカード / すかいらーくグループご優待券

※デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラス社の登録商標です。デジタルギフト®の交換先の各種名称については、各社の商標または登録商標です。

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、予測及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、事業環境及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。

TOKYO TSUSHIN GROUP