TOKYO TSUSHIN GROUP

2026年11月11日

各 位

会 社 名　株式会社東京通信グループ
代表者名　代表取締役社長ＣＥＯ　古屋　佑樹
（コード番号：7359 東証グロース市場）
問合せ先　取 締 役 ＣＦＯ　赤堀　政彦
（TEL.03-6452-4523）

業績予想の上方修正に関するお知らせ

最近の業績の動向を踏まえ、2026年２月12日に公表した業績予想を修正いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

１．2026年12月期 通期連結業績予想数値の修正（2026年１月１日～2026年12月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	１株当たり当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（Ａ）	6,500	250	260	110	10.92
今回修正予想（Ｂ）	7,500	250	260	110	10.92
増減額（Ｂ－Ａ）	1,000	0	0	0	
増減率（％）	15.4	0.0	0.0	0.0	
（ご参考）前期実績（2025年12月期）	6,219	195	665	230	22.87

２．修正の理由

（１）連結売上高の修正について

当第３四半期連結累計期間におけるグループ全体の売上高は、メディア事業及びファンビジネス事業の力強い成長に牽引され、四半期累計ベースとして過去最高を更新いたしました。通期売上高におきましても過去最高更新を視野に捉える順調な進捗を維持していることから、通期連結売上高の予想数値を前回発表予想の6,500百万円から7,500百万円（15.4%増）へと上方修正いたします。

主なセグメント別の状況は以下のとおりであります。

（メディア事業）

各サービスが総じて堅調に推移し、第３四半期累計の売上高は前年同期比130.6%と順調な増収を達成し、連結全体の売上高押し上げの主因となりました。さらなる事業拡大を見据えて機動的な広告出稿の大幅強化を実施した結果、第３四半期単独のセグメント利益は一時的に減少したものの、ポイ活ゲームアプリのDAU（デイリーアクティブユーザー数）が前四半期末比70.0%増と急成長を遂げるなど、成長投資の成果が着実に顕在化しております。なお、第３四半期累計のセグメント利益におきましても前年同期を上回る増益を確保しております。

（プラットフォーム事業）
主力サービスである「電話占いカリス」及び「恋愛相談 METHOD」が概ね堅調に推移したことに加え、2023年に事業譲受した「SATORI 電話占い」が好調を維持し、譲受以来の過去最高月次売上高を更新するなど、今後の成長ドライバーとして高い成長率を示しております。利益面におきましても、過年度の M&A に伴い計上した顧客関連資産の一部について償却が予定どおり完了したことで費用負担が軽減し、セグメント利益は前年同期比で大幅な増益を達成いたしました。

（ファンビジネス事業）
近年の高い事業成長を受け、当期より独立した報告セグメントとして新設いたしました。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、第３四半期累計の売上高は前年同期比171.2%と高い成長を実現しております。連結全体に対する金額的インパクトとしてはメディア事業が先行しているものの、グループの将来を担う新たな収益の柱として順調に規模を拡大しております。

（２）各段階利益の予想据え置きについて
営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、当第３四半期累計時点で通期公表予想の達成水準に達しております。しかしながら、現在推進中である将来の事業拡大に向けた戦略的投資の実行状況及び今後の支出見通しを総合的に勘案し、各段階利益の予想につきましては据え置くことといたしました。

主な要因は以下のとおりであります。

【IP グロース事業における自社 IP 化・直接マネジメント体制への移行に伴う先行投資】
従来の代理業から自社 IP ホルダー型ビジネスへの構造転換を進めるなか、本年７月に事業譲受した「WHITE SCORPION」に係る原盤関連費用の一時的な計上が当第３四半期累計期間におけるセグメント利益を押し下げる一過性の要因となりました。また、従来の間接的な関与から直接的なマネジメント体制への移行を一段と加速させる取り組みの一環として、11 月には「すべての瞬間は君だった。」に関する所属権利および専属マネジメント契約その他関連する権利を追加で事業譲受いたしました。これにより、アーティストマネジメント機能のさらなる強化を図るとともに、当社グループが強みとするメディア展開力やデジタル領域の知見を融合した多角的な事業展開を推進してまいります。これら保有 IP につきましては、コンテンツ展開による収益機会の拡大やアーティスト活動の本格化を通じ、中長期的な収益基盤の強化に取り組んでまいります。

【非連続な成長に向けた M&A 等の戦略的投資の継続】
メディア事業におけるユーザー獲得を目的としたマーケティング投資に加え、グループ全体の事業規模拡大を加速させるための M&A 案件の本格的な検討を進めております。これに伴うデューデリジェンス費用等の外部専門家報酬や組織体制構築に関わる一時的な費用が発生し始めております。

当社グループでは、これらの成長投資を第３四半期以降本格化させており、第４四半期におきましても同様に継続・加速させていく方針であります。売上高の拡大により創出されたキャッシュを来期以降のさらなる収益成長に向けた投資へ機動的に再配分するため、通期の各段階利益予想につきましては前回公表数値を据え置いております。

以上の理由により、売上高が 2026 年２月 12 日公表の通期業績予想数値を上回る見込みとなったことから、2026 年 12 月期通期連結業績予想を上記のとおり修正いたします。

（注）上記の業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上