

2026年7月9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 C F O 赤堀 政彦
(TEL. 03-6452-4523)

ファンビジネス事業の成長戦略について
ー 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 ー

当社は、ファンビジネス事業における中長期的な成長戦略として、「IP ポートフォリオ戦略」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

2023年の事業開始以来、当社は「推し活×メッセージアプリ「B4ND」・ファンクラブ運営、EC、イベント支援など、ファンとIP^(※)をつなぐサービスを展開し、事業領域の拡大と運営基盤の強化を進めてまいりました。近年、「推し活」市場の拡大を背景に、ファンの消費行動やエンゲージメントは大きく変化しており、IPの価値を継続的に高めるための新たな仕組みが求められています。

こうした市場環境を踏まえ、当社はこれまで培ってきたファンビジネス事業の知見・ノウハウを基盤として、「IP ポートフォリオ戦略」を推進いたします。本戦略では、事業譲受やアライアンス等を通じて有望なIPの獲得・拡充を進めるとともに、ファンビジネス事業が有する各種サービスとの連携により、それぞれのIP価値の最大化を図ってまいります。

今後は、IP ポートフォリオを継続的に拡充するとともに、獲得したIPの成長を総合的に支援することで、新たな成長ドライバーを創出し、ファンビジネス事業のさらなる成長及び企業価値の向上に取り組んでまいります。

(※) IP：Intellectual Property（知的財産）の略称で、キャラクター、アーティスト、楽曲、映像作品、ブランド等、ファンとの接点や収益機会を生み出すコンテンツ資産を指します。

以上

ファンビジネス事業の成長戦略について

— 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

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7月9日

WHITE SCORPION 

2026年7月1日付、株式会社オーバースからの事業譲受により、「WHITE SCORPION」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し、「WHITE SCORPION」は当社グループに所属するアーティストとなりました。

これまで、オーバース社とのアライアンス契約を通じて「WHITE SCORPION」に係る事業へ間接的に関与してまいりましたが、当社グループが展開するファンビジネス事業の更なる成長加速及び収益性向上を推進するため、本事業を譲り受けることといたしました。

今回のIP取得を契機として、今後は有望な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

2023年の事業開始以来、ファンビジネス事業は事業領域を段階的に拡大しながら着実な成長を遂げてきました。サービスラインアップの拡充や事業基盤の強化を通じて、グループ内におけるプレゼンスを高め、さらなる成長を支える事業基盤を構築しています。

【2023年4月】Nippon Idol Token (NIDT) / IDOL3.0 PROJECT

※投資先である株式会社オーバス等と戦略的パートナーシップ構築に向けて合意

【2023年8月】オフィシャルファンクラブサービス開始

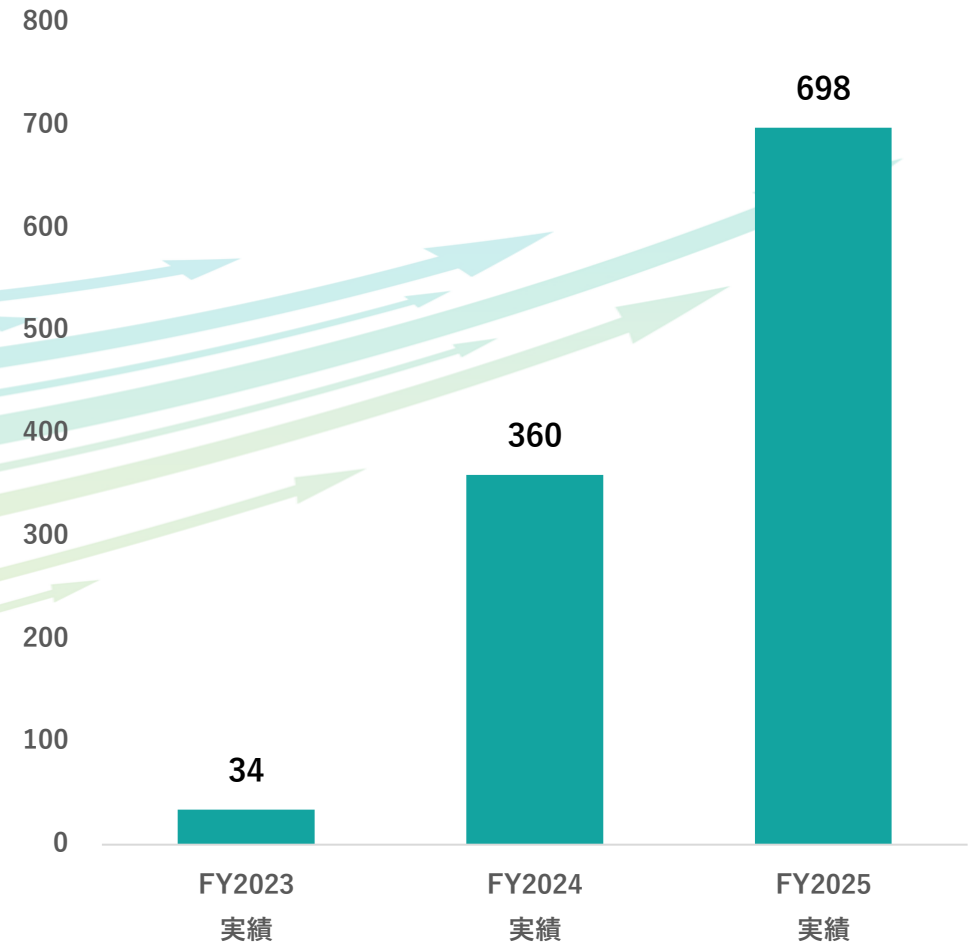
【2026年6月】ファンクラブ課金会員数が25,000名を突破

【2023年9月】推し活×メッセージアプリ「B4ND」正式版リリース

【2026年6月】「B4ND」月額課金者数が14,000名を突破

【2026年7月】「WHITE SCORPION」に係る事業譲受

ファンビジネス事業の売上高推移（単位：百万円）



ファンビジネス事業（報告セグメント）

※NEW IPグロース事業（事業セグメント）

IPの取得、育成、価値最大化

WHITE SCORPION 

エンタメテック事業（事業セグメント）



推し活×メッセージアプリ「B4ND」

ファンクラブビジネス事業（事業セグメント）

オフィシャルファンクラブサービス



元乃木坂46
松村沙友理さん



鈴木絢音さん



元NGT48
高倉萌香さん



齊藤京子さん



SHOW-WA



MATSURI



WHITE
SCORPION



ラフメラフ



Rain Tree



元STU48
沖侑果さん



元STU48
石田みなみさん



めたセン



元日向坂46
東村芽依さん



元HKT48
矢吹奈子さん

Nippon Idol Token / IDOL3.0 PROJECT



暗号資産「NIDT」を保有

特設【オンライン酒保】運営
「艦隊これくしょん-艦これ-」関連の公式グッズや
イベント限定商品を販売するオンライン通販サイト

近年、「推し活」市場の拡大を背景に、ファンの消費行動やエンゲージメントは大きく変化しています。ファンは「応援したい」「参加したい」「支えたい」という想いをこれまで以上に持つようになり、IPとの接点や体験価値に対する期待も高まっています。一方で、こうした熱量を継続的な価値へと転換する仕組みは十分に整備されておらず、新たなビジネスモデルが求められています。

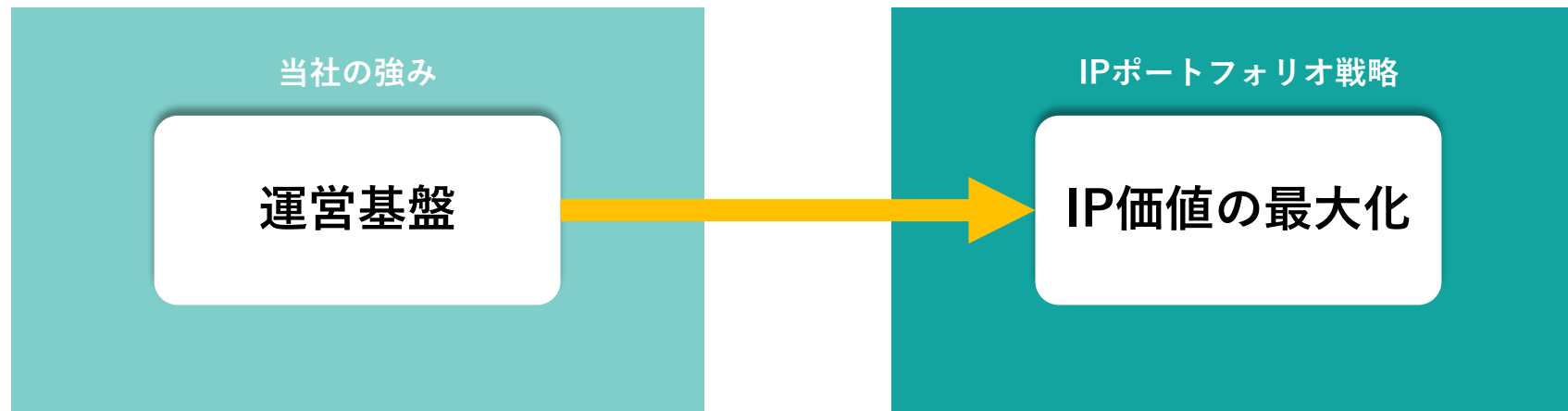
推し活市場の拡大が新たな事業機会を創出

※IP：Intellectual Property（知的財産）の略称で、キャラクター、アーティスト、楽曲、映像作品、ブランド等、ファンとの接点や収益機会を生み出すコンテンツ資産を指します。

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

当社は、ファンビジネス事業で培った運営基盤とノウハウを活かし、「IPポートフォリオ戦略」を推進します。

有望なIPを継続的に獲得・育成するとともに、それぞれのIP価値を最大化することで、ファンビジネス事業を当社グループの新たな成長ドライバーへと発展させてまいります。



当社は「推し活×メッセージアプリ「B4ND」」・ファンクラブ運営、EC、イベント支援など、ファンとIPをつなぐサービスを展開し、事業領域の拡大と運営基盤の強化を進めてまいりました。

これらのサービスを通じて蓄積した運営ノウハウやファンとの接点は、IP価値を継続的に高めるための重要な強みとなっています。

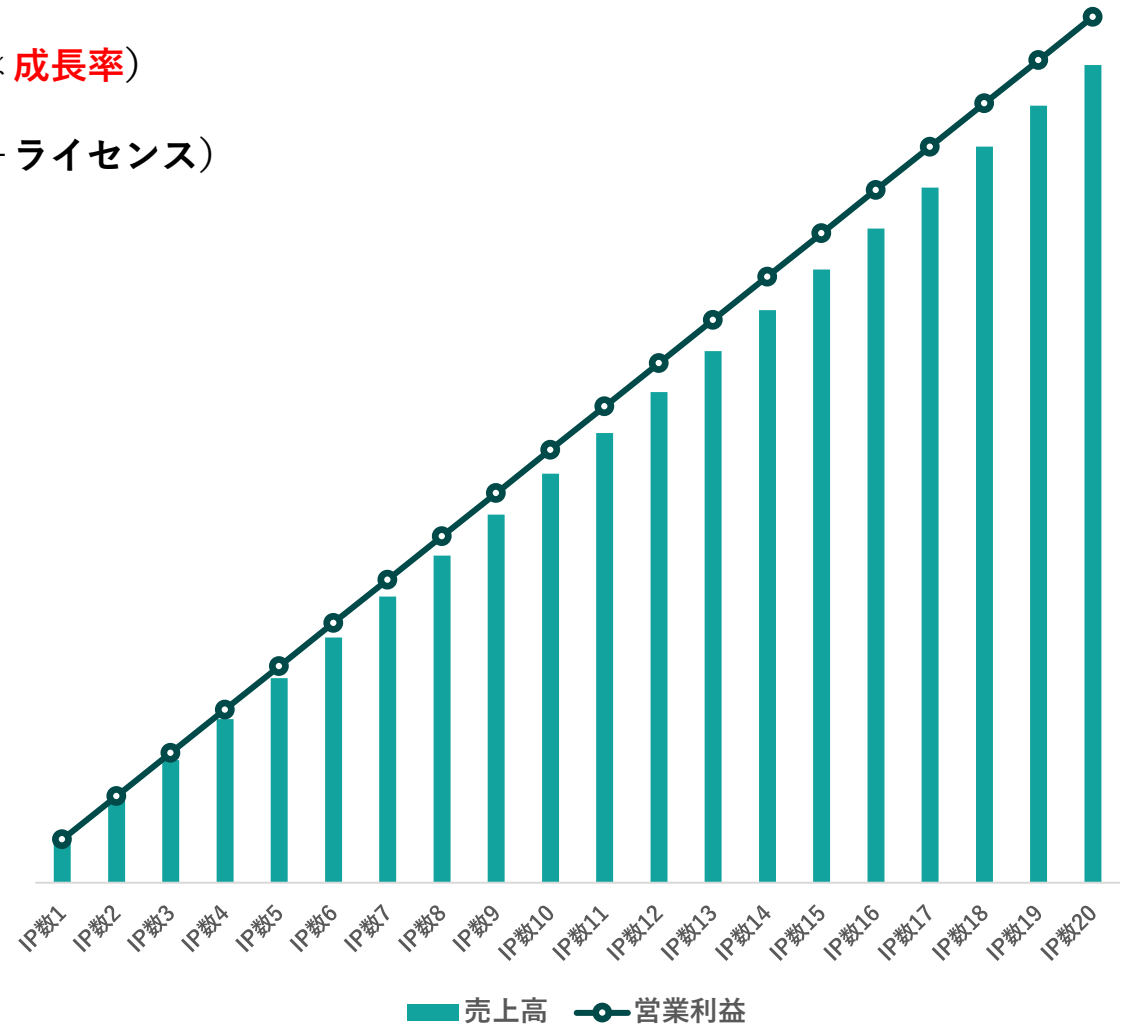
【IP Growth Formula】

- 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

20_{IP}

IPポートフォリオ拡充による収益成長イメージ



IP取得に加え、IP出資も戦略オプションとして活用

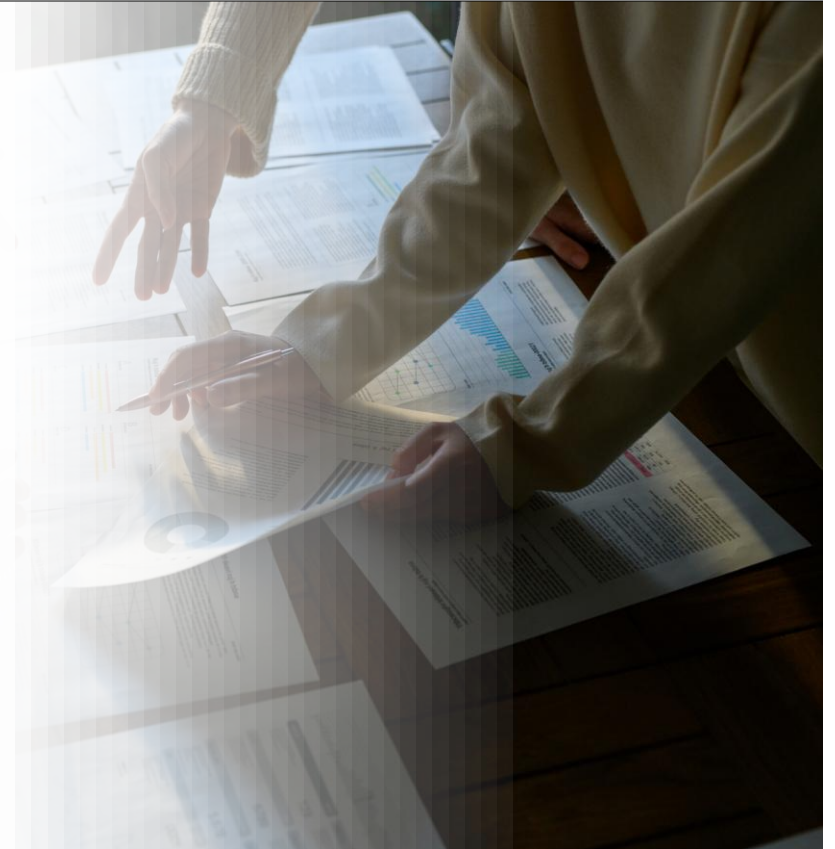
有望なIPとの早期接点の創出や将来的な事業機会の拡大を目的として、IPへの戦略的投資（IP出資）についても機動的に実施してまいります。

ファンビジネス事業における成長戦略の中核は、IPポートフォリオ戦略の推進による保有IPの拡充及び価値最大化にあります。

一方で、有望なIPとの接点をより早期に確保し、多様な成長機会を取り込む観点から、IPの取得に加え、IPへの出資についても機動的に検討してまいります。

現在、大手出版社やレコード会社などと、IPへの出資や事業連携に関する協議・検討を進めており、有望なIPとの関係構築に向けた取り組みを推進しております。

IP出資を通じて、有望なIPとの関係を構築するとともに、将来的な事業連携やIP取得の可能性も視野に入れながら、IPポートフォリオの拡充及び企業価値の向上につなげてまいります。



当社は、有望なIPの取得・出資・育成を組み合わせることで、
IPポートフォリオを継続的に拡充し、
それぞれのIP価値を最大化することを目指します。

出資

将来性のあるIPに
早期から関与する

取得

自社IPとして取り込む

育成

ファンビジネスで
価値を高める



TOKYO TSUSHIN GROUP

－ 本資料に関する注意 －

本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いませんのでご承知おきください。