



2025年2月14日

各位

会社名 AnyMind Group 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 十河 宏輔
(コード番号：5027 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 CFO 大川 敬三
(TEL 03-6384-5490)

2024年12月期 第4四半期及び通期決算において想定されるご質問への回答

日頃より、当社にご関心をお寄せ頂き誠にありがとうございます。2024年12月期 第4四半期及び通期決算において想定されるご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。

Q1. 2024年12月期の実績について通期予想に対しての達成率をどう評価しているか？

業績の順調な推移や収益性の改善を踏まえ、2024年11月14日に2024年12月期通期業績予想を上方修正しました。その後、第4四半期の業績も引き続き順調に進捗した結果、2024年12月期通期実績の修正業績予想達成率は、売上収益が103.3%、売上総利益が102.5%と修正業績予想を上回りました。前期比でも売上収益が51.6%成長、売上総利益が47.7%成長となり、期初に目標としていた30%成長も大幅に超過しております。

営業利益について、第4四半期の季節性と期末決算の影響で業績に変動性があることを考慮して保守的な予想を出しましたが、順調に推移した結果、第4四半期の営業利益は前年度同四半期対比で461百万円増となりました。その結果、2024年12月期の営業利益については25.6億円となり、期初の公表予想値の12.5億円、11月14日に修正した24億円を上回る結果となりました。

また、為替市場の変動により、第4四半期において227百万円の為替差益（通期において61百万円為替差益）を計上することとなりました。加えて、足許の収益性の改善と今後の業績見通しを踏まえ繰延税金資産の回収可能性等を検討した結果、子会社にて繰延税金資産を認識することとし、その影響として第4四半期において法人税等調整額△374百万円（△は利益）、通期において△409百万円（△は利益）を計上いたしました。これらの要因により、2024年12月期の親会社の所有者に帰属する当期利益については23.4億となっており、直近業績予想の15.8億を大幅に上回りました。なお、為替差益及び繰延税金資産の計上は継続性があるものではないため、これらの影響を考慮しない数字も参考にして頂くのが望ましいと考えております。

Q2. 2024年12月期第4四半期について事業別、地域別で成長率が高いのはどこか？

全事業において堅調な成長が継続しております。当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年同期比成長率は、マーケティング事業が 34%増、D2C/EC 事業が 34%増、パートナーグロース事業が 58%増となりました。マーケティング事業は全地域においてインフルエンサーマーケティングが成長を牽引しております。D2C/EC 事業においては、クリエイター向け D2C 事業は規模拡大よりも収益性重視での事業運営を行っているため前年比 25%の安定成長となっております。一方、法人向け EC 事業はアジアでの事業拡大を志向する新規顧客の獲得等により順調に拡大しております。法人向け EC 事業のみでの売上総利益前年同期比成長率は 47%となっております。パートナーグロース事業では、クリエイター向けプラットフォームが継続的な新規クリエイター獲得と第 4 四半期の季節性により高成長を維持しております。

地域別では、売上総利益の前年同期比成長率が日本及び韓国 21%増、東南アジア 70%増、その他地域（インド及び中華圏）49%増と、全地域で成長を実現しております。東南アジアの成長については、M&Aを行った DDI 社と Arche 社が成長していることに加え（DDI 社と Arche 社の収益を除いた同地域の前年同期比成長率も 70%増と高水準で着地）、EC 支援を行う法人ブランド数の拡大や、クリエイター向け成長支援が大きく寄与しております。日本及び韓国については前年同期比成長率が足許下がっているパブリッシャー向け成長支援の事業構成比が大きいため、地域成長率が低く推移しておりますが、各事業については足許順調に推移しており事業環境や見通しへの大きな懸念は無く、堅調な成長が続くと想定しています。

Q3. 2024 年 12 月期通期で事業別、地域別で成長率が高いのはどこか？

第 4 四半期が当社のハイシーズンであり、2024 年も第 4 四半期で売上総利益の 30%を占めておりますので、通期業績は第 4 四半期業績と同様の傾向となりますが、全事業、全地域で事業成長を実現いたしました。事業別にみると当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年同期比成長率が、マーケティング事業が 33%増、D2C/EC 事業が 59%増、パートナーグロース事業が 67%増となっております。

マーケティング事業において、事業の約 6 割を占めているインフルエンサーマーケティングプラットフォーム AnyTag がグローバルな成長を牽引いたしました。D2C/EC 事業においては、データ&AI 統合活用プラットフォーム「AnyAI」と生成 AI ライブコマースプラットフォーム「AnyLive」の新ソリューション展開や完全子会社とした DDI 社と Arche の業績寄与等により東南アジアを中心に法人向け EC 事業を拡大しました。2024 年 12 月末に支援しているブランド数は 223 ブランド（うちクリエイター向けが 47 ブランド、法人向けが 176 ブランド）に成長しました。

パートナーグロース事業では、パブリッシャー向け成長支援については、業界全体の動向として主要ネットワークにおける動画広告ポリシーが変更となり、その影響を受け関連ソリューションの収益が低下した影響がありましたが徐々に回復傾向にあります。2024 年 12 月末に支援しているパブリッシャー数は 1,818 で、前年末比 173 増加しています。クリエイター向け成長支援について、YouTube ショート支援等と支援領域の多様化及びグローバル新規クリエイターの順調な獲得により、2024 年 12 月末に支援しているクリエイター数は 2,910 で、前年末比で 1,127 増加しています。

地域別の売上総利益の前年同期比成長率は、日本及び韓国が 27%増、東南アジアが 81%増（DDI 社と Arche 社の収益を除いた同地域の前年同期比成長率も 73%増と高水準で着地）、その他地域（インド及び中華圏）が 46%増と、全地域で堅調な成長を実現しております。

Q4. 2023年12月期第4四半期及び通期の成長率について為替の影響ほどの程度あるのか？

当社は事業展開国において現地通貨を中心に収益を受領しておりますので、日本円建て財務数値は各国現地通貨の為替に連動しております。また売上の約4割が国内拠点からとなっておりますので、為替の影響を受けるのは海外収益の比率である約60%となります。2024年度通期累積については日本円の次に、シンガポールドル、タイバーツ、香港ドル等が大きく、その他台湾ドル、ベトナムドン、インドネシアルピア、インドルピー、フィリピンペソ等が続いております。子会社の所在地における売上総利益に基づいて加重平均を行うと、日本円ベースでの為替変動による上振れ影響については、2024年第4四半期は前年同四半期比で約2.6%、2024年通期は前期比で約3.5%と想定されます。

また、各国で販売管理費等の費用も現地通貨で発生するため、営業利益以下の指標では一定程度影響が相殺されることになり（円安で売上総利益が上振れる場合は、販管費についても同様に上振れる等）、営業利益について為替変動による影響は限定的になっております。

Q5. 今後の業績見通しと成長を実現するため具体的な戦略について教えてください。

本日の決算発表において、当社は新たな中期業績目標を公表させていただきました。2024年12月期から2027年12月期までの3年間で、売上高および売上総利益において年平均成長率27%以上の水準で拡大し、2027年12月期に売上高1,050億円、売上総利益385億円の達成を目指してまいります。収益性については、2024年12月期実績の営業利益率5.0%を基準として、每期着実な改善を図りながら、成長と収益のバランスの取れた事業展開を推進してまいります。

当社の成長見通しの基盤として、EC支援及びマーケティング支援を中心とする法人顧客向けの事業について、国内外市場で引き続き旺盛な需要が期待できます。また、当社のアジア市場における競争優位性についても更なる強化が可能だと考えております。当社には「ECとマーケティングをカバーする包括的なソリューション提供力」、「アジア全域をカバーする事業展開」、そして「テクノロジー開発体制」という3つの競争優位性があります。ブランド価値を高め事業成長を目指す法人顧客にとって、特にクロスボーダーでのブランド展開においては、各国におけるブランド立上げ・強化とEC販売の最適化は密接に結びついた経営課題になっており、包括的な支援の価値は高いと考えております。また、アジアでの事業展開では複数の国での並行展開を検討するケースが多いと認識しています。その際に細分化された複数国において支援を行うことができる当社のようなグローバルな支援体制も重要となります。最後に、当社は創業以来、テクノロジーへの投資を続けており、データや生成AIの活用とオペレーション支援の双方をバランス良く提供しております。当社の主要顧客層である大手法人ブランドの方々にとって、テクノロジーやデータをより効果的に活用していくことの重要性は更に高まっているという認識です。

また、成長の方向性として主に3つの重点戦略を推進してまいります。まず、1点目として当社の法人支援体制について、現状の15ヵ国・地域での事業基盤を活かしつつ、各国での体制を継続的に強化していくことを考えています。各国の事業が成長し支援体制が更に強化されることで、グループ全体としての訴求力が向上していくと想定しています。また、2点目として当社が各国で事業成長をしていく中で当社が有する法人ブランド、メディア、クリエイターのネットワークをそれぞれ拡大を図ります。より広範なローカルネットワークを各国に有することにより各事業においても好影響を与えながら成長していけると考えています。3点目

として生成 AI の更なる活用と社内オペレーションの DX 化の進展を行います。これまでも継続してきた動きではありますが、足許の AI テクノロジーの進化を踏まえて当社の各プロダクトやソリューションにおいて AI 活用を更に進めております。AnyTag 等のプロダクトへの AI 技術を活用した新機能の搭載、AnyLive の様な AI を活用したソリューションの開発を推し進めています。また、社内オペレーションについても積極的な DX 化や AI 活用を進めることで生産性の向上を更に進めてまいります。

Q6. 2025 年 12 月期業績予想とその前提条件についてご説明ください。

2025 年 12 月期の売上収益は 64,750 百万円（前期比 28%増）、売上総利益は 23,741 百万円（前期比 27%増）に成長すると見込んでおります。当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年比成長率について事業別に見ると、マーケティング事業が 23%増、D2C/EC 事業が 50%増、パートナーグロース事業が 19%増を見込んでいます。地域別では東南アジアが高い成長を見込んでいるほか、日本とその他地域も安定成長する見込みです。

事業規模の拡大に伴い人員投資は継続してまいります。生産性の向上等の取組みで販管費の 50%超を占める人件費について対売上人件費率は減少することを想定し、2025 年 12 月期の営業利益は 3,505 百万円（前期比 37%増）を見込んでおります。また、営業利益率は 2024 年度の 5.0%から 5.4%に改善すると見込んでいます。

2025 年 12 月期の法人所得税費用は 737 百万円（前期 171 百万円）を見込んでおり、2025 年 12 月期の親会社の所有者に帰属する当期利益は 2,604 百万円（前期 2,335 百万円）となる見込みです。そのほか、2024 年 12 月期の業績予想における為替レートについては 1 米ドル平均 149 円を想定しており、営業外で発生する為替差損益等は現時点で織り込みが難しいため予想数値に含んでおりません。

Q7. 現在の株主構成について留意すべき内容があれば教えてください。

当社は創業以来、未上場時を中心にベンチャーキャピタル等の金融投資家（以下、「VC 投資家」）の皆様から多大なるご支援をいただいております。成長資金のご提供に加えて経営面での貴重なご助言を頂戴できたことにより、当社は事業基盤を確立し、継続的な成長を実現してきたと認識しております。改めて、この場をお借りして深く感謝を申し上げます。

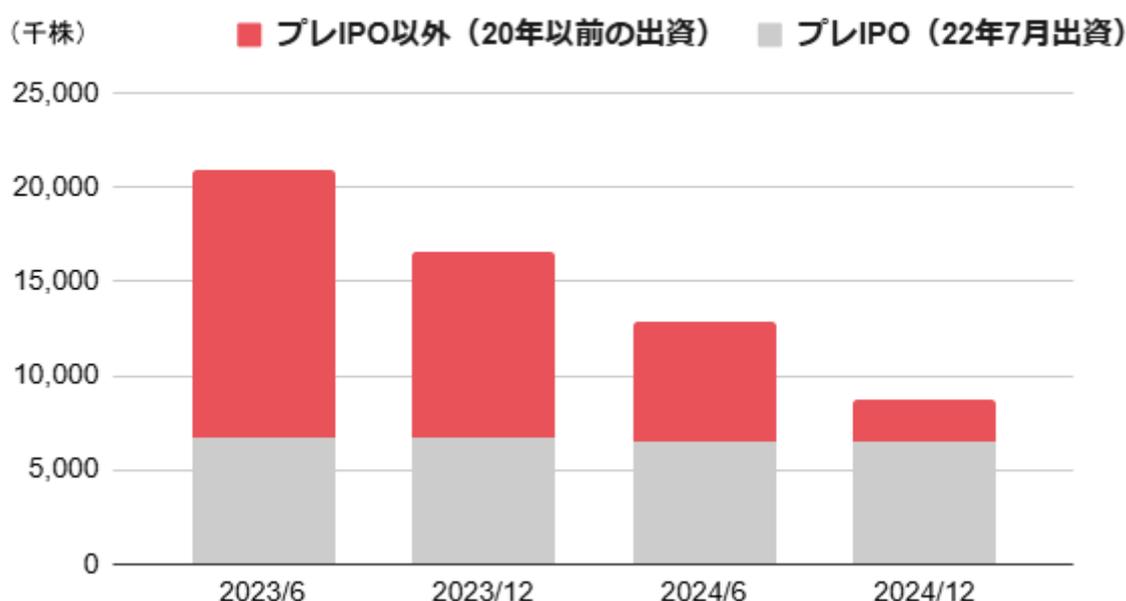
一般的に、ベンチャーキャピタルが運営するファンドには約 10 年程度の償還期限が設定されており、投資後一定の期間を経ると投資回収（株式売却）が必要になるという特性がございます。そのため、未上場時の資金調達から上場までに一定の期間が生じた場合、上場後の比較的短い期間に株式売却が発生、あるいは発生が見込まれることにより、株式の需給が悪化するいわゆるオーバーハング（注 1）と呼ばれる状況が想定されます。株価は市場や業績など様々な要因により変動しますが、需給バランスの悪化は株価抑制の一因になり得ます。

当社におきましても、創業以降積極的に資金調達を行っていた経緯から、IPO 直前の 2022 年 7 月に新たな株主をお迎えし、当社へのご出資と同時に（投資後一定期間が経過した）既存株主の持分を買い取っていた

だくことで、上場後のオーバーハング懸念を軽減する対応を行いました。一方で、当社が上場を果たした2023年3月は株式市場全体が低調であったため、上場時のオフリング規模が限定的となり、上場時の売出しやその後の当社株式の流動性も十分とはいえませんでした。その結果、上場後に投資家の皆様からオーバーハング懸念に関するご指摘を複数頂戴してきたところでございます。

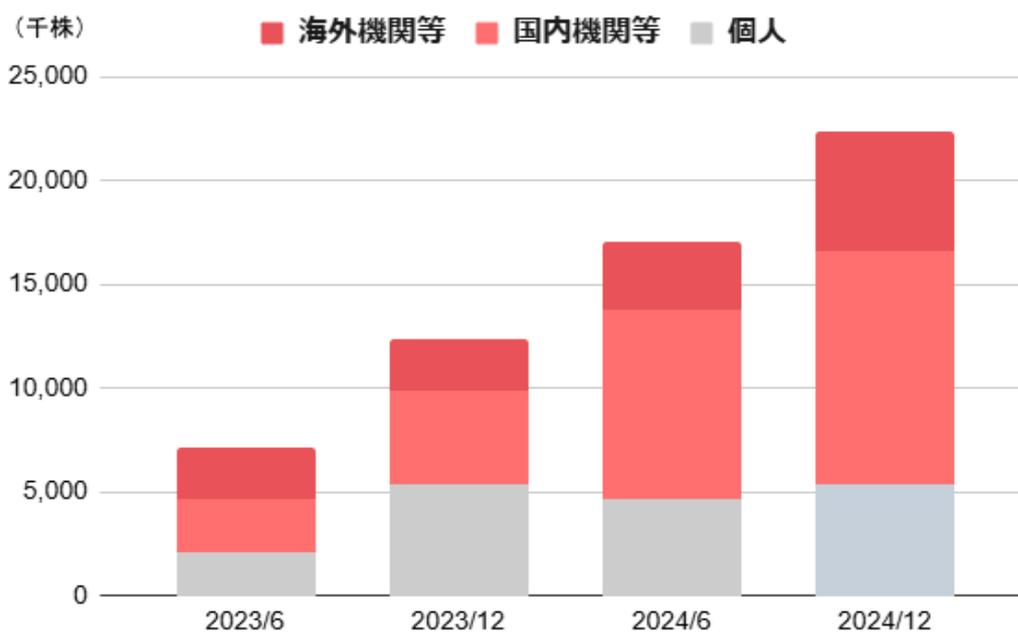
しかしながら、上場後の株主構成推移を振り返りますと、上場前にご出資いただいたVC投資家の皆様はファンドの償還期限など固有の事情も踏まえ、保有株式数を段階的に減少させております（下記グラフ1をご参照ください）。その結果、2024年12月末時点においては、IPO直前の2022年7月にご出資いただいた株式（プレIPO出資）を除くと、VC投資家数やVC投資家が保有する株式数はすでに限定的な水準になっています。また、当社が現時点で把握している限りにおいて、市場に大きな影響を及ぼす規模での売却意向を持つ大株主は確認しておらず、短期的なオーバーハング懸念は限定的な状況になっていると想定しております。

1. VC投資家の保有株数推移



さらに、当社の上場以来の株主分布推移（下記グラフ2をご参照ください）について、VC投資家の方々に保有されていた株式の減少分は、国内外の機関投資家の皆様によって幅広く分散保有されており、2024年12月までの半年間では海外機関投資家（注2）の保有株数が約250万株、国内機関投資家（注2）の保有株数が約210万株増加しております。こうした機関投資家の皆様による保有株数の増加は、当社の成長性とビジネスモデルをご理解・ご評価いただいている証左と捉えており、皆様からの継続的なご支援に改めて感謝申し上げます。今後は、国内外の機関投資家の皆様に加え、個人投資家の皆様にもより当社の事業をご理解いただけるよう、IR活動を一層強化してまいります。引き続き、株主の皆様からのご支援に感謝するとともに、持続的な企業価値向上に向けて全力を尽くしてまいります。

2. 投資家タイプ別の保有株数推移（VC投資家及び当社マネジメント除く）



（注 1）「オーバーハング」懸念とは、大株主等から将来多量の株式売却が想定され、株式の需給が悪化する可能性のある状況に対する懸念を指す。

（注 2）国内機関投資家には一般法人を含み、海外機関投資家には一部個人も含む。

以 上

【免責事項】

本資料は、AnyMind Group 株式会社（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通しに関する記述が含まれています。将来の見通しに関する記述には、別段の記載がない限り本資料の発表日現在における当社が入手可能な情報並びに当社の計画及び見込みに基づいた当社の想定、将来の見通し及び推測が含まれますが、これらが達成される保証はありません。経済状況の変化、当社サービスのユーザー様の嗜好及びニーズの変化、他社との競合、法規制の変化環境、その他の様々な要因により、将来の予測・見通しに関する記述は実際の業績と大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。また、独立した公認会計士または監査法人による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。当社は、適用ある法令又は証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新又は改訂する義務を負うものではありません。本資料には、当社が事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計その他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。