



2025 年 10 月 1 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)

よくお問い合わせ頂くご質問への回答（2025 年第 3 四半期に頂いた質問）

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。2025 年第 2 四半期決算発表から本日まで投資家様より頂きました主な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。

なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的に行い、四半期末を目途に同様の開示をさせて頂く予定です。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

Q1. D2C/EC 事業が好調である要因と今後の見通しについて教えてください。

D2C/EC 事業における 2025 年 12 月期第 2 四半期の実績は、クリエイター向けが前年同期比 42%増、法人向けが 60%増と、全体で 51%増の力強い成長を実現しました。

この高成長を特に牽引しているのは、東南アジア市場における法人向け事業です。グローバルブランドの東南アジア EC 販路拡大の需要が引き続き強く、当社グローバルブランドとの取引が質・量ともに拡大しております。例えば、当初は一カ国での TikTok Shop 運営のみをお任せいただいていたクライアントから、タイやベトナム、フィリピンといった複数国での展開や、Lazada、Shopee など他の主要 EC マーケットプレイスの運営まで一括でご支援するといったケースが増加しています。これは、当社の知見とアジア全域をカバーできる体制が、お客さまの事業拡大ニーズに的確にお応えできている結果だと考えています。

また、こうした支援範囲を拡大するアップセルにより案件規模が拡大しているため、引き続き高い成長が継続すると見込んでいます。既存のクライアントとの関係深化に加え、東南アジアへの進出を目指す日本、韓国企業などとの新たな取引も順調に開始しています。第 2 四半期は大型クライアントのサービス開始が集中したことに加え、小規模クライアントの契約満了に伴う自然減が一巡したことで、法人向け EC 支援ブランド数は純増に転じています。今後の成長については、日々の着実な積み上げをベースとしつつ、複数国・複数事業支援の大型案件を獲得するタイミングで、事業が一段と拡大するような段階的な成長を想定しています。加えて、日本国内での TikTok Shop 本格展開など、ソーシャルコマース市場全体の拡大も追い風となると期待しています。

成長ドライバーである法人向け事業に加え、クリエイターD2C 事業も堅調に推移しており、業績好調の一因

となっています。特に、当社が展開するフィットネスブランド「LYFT」は、新規店舗の成功やインバウンド需要の取り込みが奏功しました。クリエイターD2C 事業は、商品ローンチのタイミングによって売上が変動しやすい特性がありますが、今後は収益性の高いブランドへの集中と運営の効率化を進め、中長期的な安定成長を目指します。

Q2. 上半期時点の実績について通期業績予想に対する進捗率は想定範囲内か。

上半期時点での通期業績予想に対する進捗率は、売上収益 47%（前年度同期実績 44%）、売上総利益 47%（同 45%）、営業利益 43%（同 38%）、親会社の所有者に帰属する当期利益 18%（同 31%）です。売上収益、売上総利益、営業利益は前期実績を上回る水準で推移しております。当期利益については上半期で発生した営業外の為替差損の影響を受けておりますが計画通りでの推移となっております。

当社の事業には季節性があり、特に利益が下期に偏重する構造です。第1四半期がローシーズン、第4四半期がハイシーズンであり、特に主力のマーケティング・EC事業では、年末商戦に向けてクライアントの予算が第4四半期に集中する傾向があります。

費用面では、第1四半期に比べて第2四半期では人員増加が抑制されたことにより人件費の増加は限定的になりました。第3四半期も人員数自体は安定して推移しており、当社の定期昇給タイミングが7月と1月であるため、その影響に限定した変動に留まると想定しております。また、一部オフィスの増床移転に伴う賃借料の増加が第2四半期から発生しております。AI活用による業務効率化も順調に進んでおりますが、実際に利益率改善に寄与してくるのは、来期以降になると見込んでおります。

営業利益と比較して当期純利益の進捗率が低い主な要因は、営業外費用として計上した為替評価損によるものです。当社の事業は約半分を海外が占めており、上半期に円高が進行したことで、保有する外貨建て資産に3.7億円の未実現為替差損が発生しました。この一時的な要因が当期純利益に影響を与えていますが、これも計画に織り込み済みです。

今後の見通しですが、第4四半期の業績や為替の動向に不確定要素はあるものの、通期業績予想の達成に向けた事業活動は計画通りに進捗しています。

Q3. 採用を抑制しているとのことだが、事業成長とのバランスをどう取るのか。

事業の成長性と収益性の両立を目指すため、現在、採用活動については、事業の状況に応じてメリハリを持った活動を行っております。

具体的には、オペレーションを担うデリバリー部門やコーポレート部門では、AI活用なども含めた業務効率化を前提に人員増加を抑制しております。一方で、成長事業のフロント職（営業や事業開発）やプロダクト開発部門では、事業計画達成に必要な領域を中心に戦略的な採用を継続しております。さらに、既存人員の最適配置も取り組んで、適性に応じた部門間の配置転換を進めるなど、社内人材の最大活用を図っております。

これら採用の最適化と社内リソースの最大活用を通じて生産性を向上させることにより、来期以降も従業員数の増加を抑えながら売上の成長を実現していきたいと考えております。

Q4. NADESIKO 社の株式取得の狙いとシナジーについて詳細を教えてください。

8月29日に発表しましたNADESIKO社の株式取得は、当社の顧客の中でも、特に美容・コスメ領域のブランドに対し、クロスセルやアップセルの機会を創出するものです。NADESIKO社はZ世代の女性を中心に支持される美容特化型メディアを運営し、TikTokを中心に急成長しています。両社の顧客層が近いため、グループ参画後すぐに事業シナジーを発揮できると考えており、これまで問い合わせからの新規顧客獲得が中心であった同社の事業に当社の営業力を活用することで、事業成長をさらに加速できると見ております。なお、業績は第4四半期から連結される予定です。

今回の連携を通じて、まずSNS美容メディアにおけるリーディングポジションの確立を目指します。また、NADESIKO社が運営するメディアのコンテンツ力に、当社の営業力やテクノロジーを掛け合わせ、新たな収益モデルの構築を本格化させます。具体的には、TikTok Shop等を活用したソーシャルコマースやレビューコンテンツからのアフィリエイト収益化を進めるとともに、ライブコマースプラットフォーム「AnyLive」を活用し、SNS動画からライブ配信、そして購買へと繋がる一連の体験価値を創出してまいります。

また、NADESIKO社のビジネスモデルは属人性が低く、海外でも展開しやすいと考えています。この成功モデルを、当社の事業基盤がある東南アジアでも順次展開していく計画です。当社のインフルエンサーマーケティングプラットフォーム「AnyTag」や美容インフルエンサーレーベル等を展開する「GROVE」のネットワークにNADESIKOが加わることで、美容・ライフスタイル領域において幅広くターゲットユーザーをカバーするマーケティング体制が整い、同領域で事業展開するクライアントの成長により一層貢献してまいります。

Q5. 追加での自社株買いを検討しているか。

5月に発表いたしました自己株式の取得は、取得枠の上限である125万株に達したため、9月22日をもって完了いたしました。現時点において、本件に関する追加の取得予定はございません。今後の自己株式取得につきましては、株主還元を経営の重要課題と位置づける一方で、成長投資とのバランスを常に考慮する必要があると考えております。財務基盤の強化や内部留保の確保も踏まえ、経済情勢や当社の財務状況などを総合的に勘案しながら、引き続き機動的に検討していく方針です。

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。