



2026 年 8 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)

2026 年 12 月期第 2 四半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いただき誠にありがとうございます。2026 年 12 月期第 2 四半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. 2026 年度第 2 四半期の実績についてどう評価しているか。

通期業績予想の達成に向けて順調に進捗していると評価しています。

第 2 四半期は、売上収益が前年同期比+55.0%、売上総利益が同+52.2%と、通期業績予想（売上収益+38.1%、売上総利益+38.4%）を上回るペースで推移しています。進捗率は売上収益・売上総利益ともに 48%となり、前年同期の水準（売上収益 45%、売上総利益 46%）を上回りました。特に主力である法人ブランド支援事業とクリエイター支援事業が社内計画から上振れて推移しており、子会社 GROVE にて展開しているタレントマネジメント事業の好調も貢献しています。当社事業は構造的に第 1 四半期から第 4 四半期に向けて業績が拡大する季節性が存在するため、この 48%という進捗率は、通期業績予想に対して上振れした水準です。

利益面について、第 2 四半期単体での営業利益は 861 百万円（前年同期比+93%）となり、累積進捗率は 34%とこちらも社内計画から上振れて推移しています。2025 年度から前四半期にかけては、クリエイター支援事業の環境変化などの一時的な影響により前年同期比で減益で推移していましたが、当第 2 四半期より増益基調に転じました。前年度は第 1 四半期にクリエイター支援事業における一時収益の寄与が大きかったため上半期営業利益進捗率が 41%と特異的に高水準でしたが、今年度は過去水準の範囲内（2024 年度は 38%、2023 年度は 15%）の進捗ペースに戻っています。

親会社の所有者に帰属する当期利益は 326 百万円となり、前年同期実績の 125 百万円を大きく上回りました。為替差損益については、今年度 221 百万円、前年度 225 百万円とそれぞれ為替差損を計上しており、当期利益への影響額は概ね同程度であるため、為替差損の影響を除いた事業収益力の改善が、当期利益の増加につながっています。

また、第 1 四半期に M&A を実行したサン・スマイル社、Bcode 社、MISM 社の 3 社を除いた場合でも、すべて

の事業が社内計画に対して順調な推移となっています。2026 年度通期の業績予想においては、これら 3 社の M&A 影響を除くオーガニック成長率として売上収益+23%、売上総利益+22%、営業利益+26%を想定しておりますが、当第 2 四半期におけるオーガニック成長率の実績は売上収益+38%、売上総利益+35%、営業利益+51%となり、M&A 影響を除いたベースでも期初予想を上回る成長を実現しています。

以上を踏まえ、2026 年度通期業績予想の達成に向けて順調に進捗しておりますが、特に営業利益以下の指標において下期偏重となる期初計画を考慮し通期業績予想は据え置きとしています。

Q2. 2026 年度第 2 四半期における事業別・地域別の状況について説明してほしい。

当社の事業ポートフォリオは、「法人ブランド支援事業（マーケティング事業およびD2C／EC事業）」「パブリッシャー支援事業」「クリエイター支援事業」の 3 つに大別されます。このうち、成長ドライバーである法人ブランド支援事業は全社売上総利益の 79%を占めています。当第 2 四半期は、同事業が前年同期比+65%と高成長を継続し、地域別においても主力事業がすべての地域で力強い成長を実現しました。

【事業別】

成長ドライバーである法人ブランド支援事業は、売上総利益が前年同期比+65%となり、引き続き高い成長を継続しています。

内訳として、マーケティング事業の売上総利益は前年同期比+20%となり、概ね社内計画通りに推移しました。前年同期の好調（前年同期比+30%）による反動を受けつつも 20%を超える成長率を維持しております。

D2C／EC 事業の売上総利益は、前年同期比+154%（オーガニック+99%）となりました。法人向け領域は、第 1 四半期同様にサン・スマイル社の業績寄与に加え、支援ブランド当たり売上収益も順調に拡大しているため、概ね社内計画通り推移しています。一方、クリエイター向け領域は、子会社 GROVE が運営するタレントレーベル「seju」のグッズ施策や、フィットネスブランド「LYFT」の安定成長により、計画を上振れて推移しました。

パブリッシャー支援事業の売上総利益は、前年同期比+3%の安定成長を実現しており、市場環境に特段の変化はありません。

クリエイター支援事業については、事業環境の変化および注力領域の転換により、第 1 四半期までは減収推移となっていました。しかし当第 2 四半期においては、これら環境変化の影響が概ね一巡したことに加え、タレントマネジメント領域の好調が寄与し、前年同期比+43%と期初予想から上振れて推移しています。

【地域別】（注）

全社売上総利益の前年同期比成長率は、M&A3 社（いずれも日本拠点）の連結効果を含む日本および韓国が+65%、東南アジアが+47%、その他地域（インドおよび中華圏）が+13%となりました。主力事業である法人ブランド支援事業（全社売上総利益の 79%）においても、日本および韓国が+80%、東南アジアが+52%、その他地域が+42%となり、すべての地域でより高い成長を実現しています。

地域別の成長ドライバーとしては、日本においては D2C/EC 事業およびクリエイター支援事業が、東南アジアにおいては法人向け EC 支援が、その他地域においては特に中華圏のマーケティング事業がそれぞれ好調に推移し、全体の成長を牽引しています。

(注) 実態に近い成長率を示すために、連結内部消去勘定についても売上総利益基準で各地域に分配した上で計算しております。

Q3. 今後の従業員数推移の方向性と営業利益への影響を教えてください。

当第 2 四半期末時点の従業員数は 2,330 人となり、第 1 四半期末の 2,352 人から 22 人減少しました。これは生産性の向上と採用の適切なコントロールに伴うものです。当第 2 四半期の売上収益および売上総利益は想定を上振れて推移しており、AI を活用した生産性の改善等を通じて、人員増を伴わない事業成長を実現しています。

2026 年度の今後の従業員数については、第 3 四半期以降も増加が抑制されるものと想定しています。当社事業には第 4 四半期に向けて業績が拡大する季節性がありますが、当社の販売管理費の約半数は人件費が占めているため、第 3 四半期以降も人件費の増加を抑制しつつトップラインを伸長させることで、増益基調が継続すると見込んでいます。

従業員区分の内訳人数について前四半期比で一部増減が生じていますが、これは当第 2 四半期より従業員区分の定義を見直したことによるものです。具体的には、これまで「営業・事業開発」および「コーポレート」に分類されていた一部の従業員を「デリバリー」へ変更しています。なお、第 1 四半期以前の従業員区分に関する遡及修正は行っていません。

Q4. D2C/EC 事業におけるクリエイター向け領域が伸長した要因はなにか。

D2C/EC 事業におけるクリエイター向け領域は、主にクリエイターと協働でブランドを立ち上げ、製造から販売まで当社が責任を負う形で事業を展開しています。一例として、当社子会社が展開するブランド「LYFT」は、フィジーク選手であるエドワード加藤氏がプロデュースする D2C フィットネスブランドですが、当領域に計上されています。

当第 2 四半期において同領域が伸長した要因の一つは、日本の子会社 GROVE が運営するタレントレーベル「seju」のグッズ施策が大きく貢献したためです。「seju」は Z 世代を中心に人気を集めるタレントやインフルエンサーが多数所属しており、SNS の総フォロワー数 3,800 万人を誇ります。今回の施策では、所属タレントの「証明写真風ブロマイド」を全国のコンビニエンスストアのマルチコピー機にて販売しました。証明写真をスマートフォンケースに挟むという若年層のトレンドを的確に捉えた商品設計により、SNS 上で活発な UGC（ユーザーによる自発的な投稿）が創出され、大きな話題化に成功しました。

なお、子会社 GROVE は主にタレントマネジメント事業を展開していますが、同社から生じるすべての収益が一律で「クリエイター支援事業」に帰属するわけではなく、今回のグッズ収益は「D2C／EC 事業」内のクリエイター向け領域に計上する、広告・タイアップ収益は「マーケティング事業」に計上するなど、取引の性質に基づいて適切な事業セグメントへの振り分けを行っています。

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、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。