



2023年5月12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)

## 2023年12月期 第1四半期 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頂き誠にありがとうございます。2023年12月期 第1四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. 第1四半期は営業赤字であるが通期予想に対して進捗はどう見ればよいか？

2023年3月29日に開示させて頂きました「事業計画及び成長可能性に関する事項」資料の40ページに説明が含まれておりますが、第1四半期（1-3月）がローシーズンとなっております。第1四半期業績は通期予想に対しては順調な進捗と考えており、季節性の影響を控除するため前四半期ではなく前年比較をして頂くのが望ましいと考えております。

前年同四半期での比較についてご説明させていただきます。まず、売上収益及び売上総利益の2023年度通期予想に対する進捗率はそれぞれ20.0%と20.3%となっておりますが、売上総利益の2022年度の第1四半期構成比は19.9%であり同水準となっております（2020年-2022年度の第1四半期平均構成比も20.0%）。売上収益について2022年度の第1四半期構成比は20.8%で0.8pt程度差が出ておりますが、こちらは質問2で説明しております「売上計上方法の変更」の影響があり、その影響を除くと同水準となります（2022年度の第1四半期構成比は売上計上方法変更の影響を除くと19.9%）。

また営業損益については2023年度 第1四半期は60百万円の営業赤字となりました。一時的な上場関連費用を除くと42百万円の営業赤字となりますが、2022年度 第1四半期は上場関連費用除きで136百万円の営業赤字でしたので、約93百万円の収益改善が前年比で実現しております。2023年度通期の営業利益予想は309百万円ですが、2022年度実績の営業利益30百万円から上場関連費用などの影響（2022年度は85百万円、2023年は見込みも含め30百万円の上場関連費用）を差し引くと約224百万円の収益改善が2023年度に実現するという計画を予想に含めておりますので、第1四半期の前年比93百万円の収益改善は通期予想に対して順調な推移であると考えております。

2023年5月12日に開示させて頂きました2023年12月期 第1四半期決算説明会資料の13-17ページに関連説明がございますので合わせてご参照頂ければ幸いです。なお、季節性の背景につきましては2023年4月13日に開示致しました「よくお問い合わせ頂くご質問への回答」質問2への回答の一部を下記に再掲させていただきます。

第1四半期は年始休暇や旧正月休暇等の影響で営業日・稼働日が他四半期と比べて少ないこと、海外では12月決算の企業が多く年度末にマーケティング投資を集中させる反動で、1-2月は積極的なマーケティング活動を行わないケースが多くなっております。そのため当社マーケティング事業やパートナーグロース事業を中心に収益が前四半期と比較して低い水準に留まる傾向にあります。日本では3月が多く企業の年度末に当たるためマーケティング需要が高まりますが、日本においても1-2月はローシーズンであること、当社は海外売上比率が大きいことから第1四半期がローシーズンとなります。

第2四半期（4-6月）及び第3四半期（7-9月）は特筆すべき季節性はございませんが、当社事業が成長ステージにあるため第2四半期よりも第3四半期の方が売上収益及び売上総利益は高くなるのが想定されます。第4四半期（10-12月）は全ての事業においてハイシーズンに当たります。10-11月にあるインド最大のお祭りであるディワリ、12月のクリスマスに向けてマーケティング活動やEC販売が活発になること、海外において12月決算期の企業が多く年度末にマーケティング投資を集中的に行う傾向にあること等が要因としてあげられます。2022年12月期の売上総利益の四半期毎の分布は、第1四半期 20%、第2四半期 24%、第3四半期 25%、第4四半期 31%となっており、季節性と当社事業成長性の双方の要因により年後半に向けて収益貢献が増加する傾向となっております。2023年12月期以降についても同様の季節性や傾向が継続するものと想定しております。

### Q2. 売上総利益と比較して売上収益の前年比成長率が低くなっているが、どちらを参照すればよいか。

2023年12月期第1四半期決算説明会資料の15ページに関連説明がございますのでご参照頂ければ幸いです。

2023年度第1四半期の売上収益の前年比成長率は27%であり、売上総利益の前年比成長率は33%となっております。ただし、売上収益の成長率は「売上計上方法の変更」の影響で実態よりも低くなっており、売上総利益の成長率をご参照頂くのが適切と考えております。

背景として、2022年度においてパートナーグロス事業の一部にて売上収益の計上方法を総額計上から純額計上へ変更を行いました。結果として対象となるクリエイター向け成長支援の収益（パートナーグロス事業に含まれます）の売上総利益率は2022年度第1四半期の22%から2023年度第1四半期の45%に大幅に上昇しております。但し、当該変更は2022年度の第1四半期に行われたため、第1四半期については2022年度と2023年度で売上総利益率に大幅な乖離が生じており、結果として2023年度第1四半期の売上収益前年比成長率が実態よりも低く計算される形となっております。該当事業について仮に当該売上総利益率の乖離が生じなかったと仮定して試算した場合に、2023年度第1四半期の全社売上収益の前年比成長率は34%となります。

当社の今期通期業績予想について売上収益は前年比32.1%成長、売上総利益は前年比30.1%成長を見込んでおりますので、通期予想を上回る推移となっております。第2四半期以降は同様の影響は限定的になると想定しております。

**Q3. 第1四半期の決算説明会資料9ページ記載の地域別の収益割合について、日本の割合が50%を超えており、過去に開示された資料よりも数字が高くなっているが構成比が上昇しているのか。**

2023年3月29日に開示させて頂きました「事業計画及び成長可能性に関する事項について」の3ページにおいて売上収益の地域別比率を開示させて頂きましたが、今回地域別の成長率も合わせて開示させて頂いたため本資料質問2に記載の「売上計上方法の変更」の影響を除くため売上総利益基準にて開示させて頂きました。

売上総利益基準で見た場合に日本は売上総利益率が相対的に高いD2C事業の構成比が大きいため、売上収益基準よりも日本の地域別構成比が高くなります。2022年度通期で見た場合に日本事業の貢献は売上収益基準では47.0%となりますが、売上総利益基準では51.6%となりました。

また、第1四半期はグループ全体としてローシーズンの季節性となりますが、日本について3月単月では期末に当たる企業が多くマーケティング需要が高まることから地域別で比較すると相対的に日本の貢献割合が増加致します。これら2点の理由により特に第1四半期について売上総利益基準での日本の貢献度合いが高くなります。日本事業は高い成長率を維持しておりますが大幅な構成比の変化が発生している状況ではございません。

**Q4. 今回発表しているDDI社の株式取得の目的を説明して欲しい。**

当社は過去7件のM&Aを行っておりますが、M&A戦略を展開事業と展開国（展開検討地域も含む）の2軸で捉えて事業成長を加速させるために重要となる組織、経営機能やネットワークを獲得することを目的にM&Aの検討を行っております。

当社が成長を期待するD2C/EC事業においては東南アジアやインドなどの市場ポテンシャルが高いと考えておりますが、特に2.7億人の人口を有するインドネシアは最重要市場となっております。また当該事業は体制としても更なる強化が重要と考えており、DDI社の経営メンバーやチーム、同社の持つ顧客と現地ネットワークは当社にとって大きな価値を持つものと考えております。また当社の持つテクノロジーやグローバルのブランド顧客のネットワークやチーム体制もDDI社の成長を加速させるために重要な要素と考えております。

その様な前提認識の中、DDI社経営陣と議論を進め事業の方向性やシナジーの蓋然性、グループ参画の前提となる条件について合意が出来たため株式の取得を決断するに至りました。両社の持つ経営シナジーを最大限活用し、DDI社及び当社グループの事業成長を推進して行きたいと考えております。

**Q5. DDI社の株式取得を検討するに至った経緯を教えてください。**

DDI社とは事業のパートナーシップや協業の観点で両社の経営チームの間で以前より継続的に議論を行ってまいりました。その中で両社の経営面での補完関係が高く双方の事業にとって事業統合による機会が大きいという共通認識に至ったこと

から、当社による株式取得を通じたグループ参画の可能性について議論を始め、この度合意に至ったという経緯となります。

**Q6. 御社がM&Aを検討する際のポリシーなどがあれば教えて欲しい。M&Aに関するリスクを低減するための方針はあるのか。**

M&Aを実施する際に下記の点を重視しております。

**①対象事業に対する解像度**

当社は既存事業や領域を補完する様な形でM&Aを検討することが基本的な方針となっております。そのためM&Aの検討時においては対象事業の事業環境やビジネスモデル、リスクと事業機会について当社として高い解像度を持つことが重要となり、その理解が経営シナジーや事業統合も含めた様々な議論のベースになっていると考えております。

**②対象会社の経営メンバーとの方向性やカルチャーフィット**

当社のM&Aは原則として事業統合を前提にしており、M&Aの実施により組織やネットワークなどを獲得することを目的とすることが多くとなっております。その1つが優秀な経営陣の獲得であり、M&Aを通して経営経験豊富な方々に参画してもらうことにより当社の経営体制をより強固なものとしていくことを目指しております。M&Aを実施する際には対象会社経営陣との議論を積み重ね両社の事業理解だけでなく、経営陣個人として目指す方向性や価値観も含めて相互理解を深めることを重視しています。また経営統合のプロセスにおいても対象会社経営陣に統合プロセスを牽引してもらうことが効果的であると考えています。

**③時間軸の異なる複数のシナジーの可能性**

M&Aを行う際に両社間にシナジーが想定されることが重要となります。当社においては複数事業地域や複数事業への展開を行っていることから、当社の有するネットワークや組織、テクノロジーを前提としたシナジー（他地域への展開、クロスボーダーの取り組みなど）を期待出来るケースが多くなっております。M&A前に想定したシナジーが実現するかは不確実性がありますが、可能な限り多くのシナジー創出のシナリオを想定できること、早期に実現可能なシナジーと長期的に期待するシナジーとの時間軸としてバランスが取れていることが望ましいと考えております。

また、不確実性を伴うM&Aプロセスにおいてそのリスクを低減するために下記の様な対応を取っております。

**①M&A後の積極的な事業統合を行うこと**

原則としてM&A後に組織や事業、システムなどの統合を積極的に行うことによりガバナンス体制や事業管理の粒度を早期に統一し、当社の事業管理体制の仕組みに統合することを目指しております。事業統合の推進によりシナジー創出や事業リスクや機会の把握、コーポレートカルチャーのすり合わせなど中長期的にグループ全体として安定した成長を行っていくための重要なステップと捉えております。

**②M&A実施前の多面的な検証プロセスを確保すること**

M&Aを実施する際には社内ポリシーとして財務、税務、法務デューデリジェンス及び対象会社のバリュエーション評価について現地アドバイザーを登用し、各国特有のリスクや制約を踏まえた分析を行います。また、事業理解を深めていくプロセスとしてビジネスにおいても当社担当チーム及び経営陣によりデューデリジェンスを実施し、事業計画の蓋然性や事業モデルの成長性やリスクについて評価を行っております。多面的な観点からの評価プロセスを踏むことで対象事業に関するリスク把握と事業統合の可能性について検証を行っております。

以上

#### 【免責事項】

本資料は、AnyuMind 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。