



2023年6月28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 (2023年第1四半期)

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。本日までに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. 各事業における収益モデルを教えてください

弊社の事業は大きくブランドコマース領域とパートナーグロース領域に分かれております。ブランドコマース領域では主に法人ブランドに対する成長支援を行っており、マーケティング事業とD2C/EC事業に分けられます。各事業の収益モデルについてマーケティング事業では、インフルエンサーマーケティングやデジタルマーケティング等のソリューションを提供しています。ブランドを持つ法人広告主からマーケティング報酬を頂きマーケティングを実施する収益モデルとなっており、インフルエンサーやメディア（ウェブメディア及びモバイルアプリ）に対する支払いが売上原価となります。

D2C/EC事業では、生産管理、EC管理、在庫物流管理等のECバリューチェーンにおいてソリューションを提供しております。事業モデルとしては、クリエイター向けD2C事業として、当社が在庫を持ちクリエイターと共にD2C製品を販売することで収益を得る商品販売モデルがあり、このモデルでは商品販売が売上となり商品製造原価が売上原価となります。法人クライアントに対してEC支援を行う事業では複数の収益モデルがあり、EC販売から発生する収益に対して固定比率で収益分配を受ける売上シェアモデル、ソリューションを提供し月額固定報酬を受け取るモデル、（在庫物流管理ソリューションであるAnyLogiでは）送料等に応じた従量課金型で報酬を受け取るモデルがございます。

パートナーグロースでは、広告収益に対して固定比率でウェブメディアやモバイルアプリを運営するパブリッシャー及びYouTuberやTikTokerなどのクリエイターと収益分配を行う売上シェアが中心となっております。売上シェアモデルとなる収益は、売上を総額計上するケースが中心となりますので当社が受け取った広告収益が売上となり、パブリッシャーやクリエイターへの支払い（売上シェアの固定比率以外の部分）が売

上原価となっております（総額、純額のどちらで処理されるかはパブリッシャー又はクリエイターとの契約体系によって決まり、2022年12月期にクリエイター向け事業で売上総利益率が上昇したのは純額計上となる契約比率が増加したためとなります。）。その他パブリッシャー向けにウェブサイトやモバイルアプリのUX改善やデータ分析等の支援を行い、月額固定報酬を受け取る収益モデルも一部ございます。

## Q2. 御社と同様の事業展開をしている企業はいるのか

弊社は、ブランド構築、生産管理、ECサイト構築・運営、マーケティング、物流管理など、EC・マーケティング領域を中心に幅広いソリューションを提供しており、展開地域もグローバルに13地域となっているため、事業全体で競合する他社は認識しておらず個別事業で見ても展開地域全体で競合するケースは少なくなっております。そのため各事業について各国において現地関連企業が存在する状況になります。

また当社は、グローバルに事業展開をする中でスケールメリットを活かしながら継続してきたテクノロジーやデータ活用への投資、アジア全域におけるクロスボーダーでのサービス提供、バリューチェーン一貫での包括的な支援など、特徴的なポジショニングで事業を展開してきておりますので、各国の現地関連企業と補完関係にあるケースも多くあり協業関係を築けているケースも多くなっております。

創業以来データやプロダクトへの投資を継続してきたこと、アジア各国において現地でしっかりとローカルネットワークと組織を作り上げていること等、当社の事業基盤は各国の国内競合環境においても優位性があると考えておりますが、今後も当社独自の提供価値を高めていき成長して行きたいと考えております。

## Q3. 今期第2四半期以降で計画について具体的な戦略や手ごたえを教えてください

2023年12月期第1四半期決算説明会資料の13ページで記載させていただいた通り、第1四半期の売上収益及び売上総利益は、当期通期予想に対して20%の進捗率となっております。当社は季節性により第1四半期がローシーズンとなるため、この20%というのは過去3年間の平均進捗率と同等となっており、順調な進捗であると考えております。また、営業損益という観点では昨年第1四半期対比で93百万円の収益改善を行っておりこれは当社の計画を上回って推移しております。

各国各事業バランス良く成長出来ており、大きな懸念はありませんので今後も計画通りに各事業しっかりと成長させて行きたいと思っております。戦略としてEC領域に注力しており、法人向けEC支援は日本だけではなくアジア各国においても高い需要があり、越境EC等のニーズも今後高まっていくことが想定されるためアジア各国での体制強化を継続していく方針です。また、2023年5月に株式取得を発表しているDDI社の様なM&Aや、社内で開発しているプロダクトの継続的な機能追加とオーガニック、インオーガニックの両面で強化をしていきたいと考えております。そのほか、(パートナーグロース事業の一部である)パブリッシャー向けの成長支援事業において、モバイルアプリ運営事業者の新規開拓が続いており日本、中国、インド等の主要市場において高い成長ポテンシャルがあると考えております。

#### Q4. 国内のインバウンド需要の回復は御社の事業にとってプラスなのか

インバウンド需要の回復はポジティブに働きます。当社の国内子会社でENGAWA社というインバウンド・地方創生をテーマに事業に取り組んでいるグループ会社がございます。地方自治体や日本企業に対して、在日外国人や海外居住のインフルエンサーと連携したマーケティング・プロモーションを行っており、訪日観光客誘致やその他インバウンド施策の支援を行っております。また、日本からのインバウンド需要だけでなく、海外渡航がより活発になれば各国で旅行業界向けのマーケティング支援などの需要が高まることが想定されます。また、我々はアジア13か国に展開しておりますので、インバウンド需要に留まらずクロスボーダーでの人や物の動きが活発になることは事業に対してポジティブに働くと想定しています。

一方で当社の事業は顧客構造は分散しており、特定の業界への依存は無く、広告主は1,000社以上、パブリッシャーは1,400社、クリエイターは1,300人／組以上との取引があります。そのため「インバウンド需要の回復」等の特定のマーケット変動のみだけではグループ全体の業績が大きくぶれる様な影響は出ないものと想定しております。

#### Q5. 今回発表しているインドネシアDDI社の株式取得により業績貢献が出るのはいつからか

当社は幅広いECソリューションとテクノロジー、グローバルに広がるブランド顧客のネットワーク、アジアを中心に複数国の体制を有しております。一方でDDI社は2.7億人の人口を有するインドネシアという重要な市場において、大手ブランドのEC支援を包括的に行う経験を有する経営陣とチーム、オペレーション体制、また主要顧客とのトラックレコードを有しています。本件、株式取得日は2023年9月末を予定しており、現在会計面での統合準備や現地規制に沿った統合準備ステップを踏んでおります。そのため連結業績への影響については2023年12月期第4四半期より収益貢献される予定であり、2023年度連結業績への影響は現在精査中であり株式取得スケジュールが確定次第開示させていただきます。

#### Q6. この先M&Aで強化予定している領域はあるか

当社は事業と国の2軸で成長機会と現状体制を分析し、強化が必要な経営陣、メンバー、ローカルネットワーク等を獲得するためにM&Aを行っており、人材採用を代替する選択肢であることが多くなっております。またプロダクトについては自社開発を行う形を基本的な方針とするため、プロダクトやテクノロジーの獲得がM&Aの目的となったケースは過去にはありません。現在、事業としては法人向けのEC支援領域を特に強化しているため周辺M&Aが検討の比重としては大きくなっております。一方、当社は全ての事業・地域で成長している状況ではあるため、見込めるシナジー規模や株式取得の条件によってはその他事業においてもM&Aを行う可能性はあると想定しております。

## Q7. 多国籍組織・多国間オペレーションの管理方法を教えてください

当社は創業期より複数国での展開を行っておりますので多国間オペレーションを前提に体制構築に努めてきております。当社は国と事業の2軸でのマトリクス組織を構築しており、国を統括するカンントリーマネージャーがローカル組織含めて各国事業運営に責任を持ち各国の人材マネジメントや顧客、ローカル市場特有の問題についての対応を行っております。一方、事業軸のリージョナル責任者がプロダクトやオペレーションの最適化等、グローバル共通での課題に取り組む様な役割分担を行い、細やかな事業・組織運営が実現出来ております。

また、会計システムやCRMシステムを（買収企業も含め）全社共通化を進め、事業別・国別でリアルタイムでの収益・KPI管理を行う状況を整備しており、各国各事業の責任者と週次で数字進捗確認を行うことで各国事業が抱えている課題の把握と対応を進めております。また、各国内での事業別利益分析を毎月行う中で、投資が必要な事業や、生産性改善が必要な事業を特定し、タイムリーに対応や議論が出来る体制が整っております。

組織全体のカルチャーはフラットであり、各国のカントリーマネージャーは、グループ全体のマネジメントチームとして他経営陣と緊密に連携しており、相互に情報連携を行いながら各国のオペレーションの改善を行っております。また、M&Aを通してグループに参画した企業については組織や体制も含めて完全に事業統合を進めることとしており、各国コーポレートチームについてもリージョナルとカンントリーマネージャーの双方向にレポートラインを持つ等、ガバナンスの観点でもより各国事業に対しての解像度やコントロールが持てる様な体制構築を心がけております。

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。