



2024年4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 (2024年第1四半期に頂いた質問)

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。2024年第1四半期決算発表から本日まで  
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  
ありますが、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. 2023年12月期の実績について事業別でみると達成率をどう評価しているか？

当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益は2023年12月期は前期比37%成長となり、期初に目標  
としていた売上総利益の30%成長を超過して着地致しました。事業別にみるとマーケティング事業が31%増、  
D2C/EC事業が 53%増、パートナーグロース事業が41%増となっております。

全ての事業が順調に推移しており、マーケティング事業についてインフルエンサーマーケティングの  
「AnyTag」が全地域で顧客需要の高まりを受け、堅調に推移しております。D2C/EC事業では、国内外で法人向  
けEC支援事業を積極的に展開しており想定通りに高い成長を実現しました。

パートナーグロース事業は2023年度期初時点の業績予想を大きく上振れて成長致しました。パブリッシャー  
向け支援「AnyManager」は計画通り安定的な成長を継続しています。クリエイター向け支援「AnyCreator」は、  
YouTubeショートやTikTokを中心に短尺動画を中心に展開するクリエイターの獲得・支援を強化しており、グ  
ローバルで契約する新規クリエイターが増えていることから計画を大きく上回った成長を実現しております。

### Q2. マーケティング事業について景況が良いとは言えない中でも、なぜ伸び続けているのでしょうか

マーケティング市場全体のモメンタムは足許がそれほど良くないかもしれませんが、その中でも活用が進ん

でいるマーケティング手法であるインフルエンサーマーケティングはグローバル全体で成長が見込まれており、アジアにおいても同様の傾向があると考えております。参考データとして、グローバルにおけるインフルエンサーマーケティング市場規模は、Influencer Marketing Hub発表の「The State of Influencer Marketing 2024」によると、2022年の164億米ドルから2024年に240億米ドルに年平均21%で成長すると見込まれております。

当社マーケティング事業は大半をインフルエンサーマーケティングプラットフォーム「AnyTag」の収益が占めており、その強みはアジア全域に広がる63万人のインフルエンサーネットワークとデータを活用したキャンペーンの実施が可能であることです。登録者の分析データも踏まえた最適なインフルエンサーを選定し、戦略の設計からキャスティングの提案、レポートまで一貫してサポートしております。また、SNS上のトレンドやユーザーを分析し、投稿に対するユーザーの反応や施策の効果を測定することでPDCAサイクルを加速させ、マーケティング施策の効果を最大化することが可能です。更に大型ECモールとの連携を強化しており、2023年6月から、東南アジア最大のECモールであるLazada及びShopeeとの連携開始により、LazadaやShopee上で成果報酬型のマーケティングを行うことも可能となっております。データを活用したインフルエンサーマーケティングの実行支援はアジアにおいてもニーズが高く、当社サービスを活用頂けるブランド企業の方々が増加していること、案件単価が拡大していることにより安定した成長を実現することが出来ております。

### Q3. 2024年12月期においても業績の季節性が続く見込みですか？

当社事業の季節性は第1四半期（1-3月）がローシーズンであり、第4四半期（10-12月）がハイシーズンという傾向ですが、それは今後も続くと想定しています。

季節性については以前からのご説明の通りですが、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。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。

但し、2023年12月期からのトレンドが続く形で2024年12月期で成長を期待している領域の法人向けEC支援事業やクリエイター向け支援「AnyCreator」、昨年第4四半期から営業を開始している韓国事業などは第1四半期の落ち込みが比較的小さい領域であるため、例年と比較すると2024年12月期の季節性の影響は小さくなると見込んでおり、第1四半期はローシーズンのトレンドの中では相対的に強い四半期となる想定です。また、2024年12月期の第1四半期の営業黒字化について、2023年12月期の第1四半期のタイミングで60百万円の営業赤字でしたので、2024年度については業績伸長などにより第1四半期においても営業黒字化する想定でございます。

**Q4. 先日公表された、買収予定のArche Digital社の今期収益インパクトはどれぐらいでしょうか？**

2024年3月21日に公表しておりますマレーシアのECイネーブラー企業であるArche Digital社の子会社化について、同社の2024年1月期の通年実績は売上高が約152百万円、営業利益が約10百万円となり当社連結業績への影響は限定的です。また、株式取得は第2四半期を予定しているため、本M&A案件が今期の当社連結業績に与える収益インパクトは大きく無いと見込んでおります。

一方で、2023年12月期第4四半期決算発表資料38ページから開示をしております通り、当社のEC支援事業はアジアにおいてテクノロジーだけでなくオペレーション支援も行うことを強みとしており、アジア複数国での支援を前提にリージョナルブランドとの連携や越境EC支援を強化しております。その中で成長が続くマレーシアEC市場におけるローカルネットワークやオペレーション強化が当社EC事業の成長にとって効果的であると考えております。

**Q5. 中長期の成長性や目標について教えてください。**

アジアは高い成長が続くマーケットであり、長期的に複数の業界にてグローバル市場の中での最重要市場になっていくと期待しております。現時点では中期計画の開示予定はありませんが、当社が事業を営む領域においてアジア市場は市場自体が10%を超える成長が続くと想定され、その市場環境においてはトップラインの成長率として年30%を1つの目標に掲げ継続していきたいと考えております。また、営業利益についても、足元の生産性改善を継続することで毎年営業利益率の改善に努めたいと考えております。

**Q6. 株の流動性向上施策は検討されていますか？**

去年9月に発表した株式の売出しを実施した後、当社株式の流動性は相対的には改善されより多くの株主の方に株を保有して頂いております。そのため売出しによる浮動株比率の向上は一定の効果はあったものと考えておりますが、まだまだ望ましい水準の流動性には達していないと考えております。これは浮動株比率の問題だけではなく、投資家の方々からの当社の知名度や事業の認知が十分ではないという点を改善していく必要があると考えています。そのため現時点で株式売出しなどは予定しておらず、足許は当社の認知度向上に注力していきたいと考えております。

機関投資家や個人投資家の方々に我々の事業とアジア市場のポテンシャルや魅力を十分に理解頂くために、今後も開示の強化や継続的なコミュニケーションを積極的に行っていききたいと考えております。

また、開示をする業績予想の達成も含め、投資家の方々からの期待値に対して業績の進捗をお示ししていく中で株式市場からの信頼を得ていくことが最も重要と考えておりますので、今後も事業に邁進し、アジアにおける事業基盤をしっかりと作り上げてまいります。

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。