



2024年5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)

2024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。2024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1四半期の実績について、通期予想に対しての進捗をどう評価しているか？

第1四半期業績の通期予想に対する進捗率は売上収益で23%（2023年度実績20%）、売上総利益が23%（2023年度実績19%）、営業利益が29%（2023年度実績は営業赤字）と、季節要因により第1四半期は業績が弱含む傾向がある中で例年の水準を超える順調な進捗となっております。また、前年同四半期比で見ても売上収益が前年比60%成長、売上総利益が57%成長、営業利益は前年第1四半期は60百万円の営業赤字であったのに対して、当第1四半期は356百万円の営業黒字と大幅に収益改善を実現しております。

全事業で順調に事業成長をしておりますが、特にパートナーグロース領域のクリエイター向け成長支援については前年同期比 232%増の売上総利益規模に成長しております。クリエイター向け成長支援は日本や東南アジアのみでなく、グローバルに活躍するクリエイターの獲得を強化しており、TikTok や YouTube Short、Instagram リールの様な短尺動画も含め多様なコンテンツについての支援を行っております。また、法人向けEC支援についても昨年9月にグループ参画したインドネシアの PT Digital Distribusi Indonesia (DDI 社) が前年第4四半期から連結され収益貢献し始めていることに加え、それ以外の国においても新たな法人顧客の獲得が継続し業績が伸長しております。

計画を上回る水準で業績進捗をしておりますが、現時点においては2024年12月期業績予想は据え置きとしてさせて頂き、通期で上振れが出来るように取り組んでいきたいと考えております。

Q2. 通常第1四半期はローシーズンの季節性だと思うが今年度の傾向は異なるのか？

当事業の季節性は第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、その傾向は当年度も含めて同様であると想定しています。

季節性については以前からのご説明の通り、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、今年度については法人向けEC支援事業やクリエイター向け支援「AnyCreator」、前年度第4四半期から営業を開始している韓国事業などの事業進捗が好調であり、それらの領域は第1四半期の落ち込みが小さい傾向にあるため例年と比較すると2024年12月期第1四半期は季節性の影響が相対的に小さかったと考えております。

Q3. 第1四半期について事業別、地域別で成長率で高いのはどこか？

事業別、地域別でそれぞれ堅調な成長が続いています。事業別にみると当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年同四半期比成長率が、マーケティング事業が42%増、D2C/EC事業が82%増、パートナーグロス事業が73%増となっております。それぞれ計画を上回っておりますが特にパートナーグロス事業が前述のクリエイター向け成長支援で大幅に計画を上回る成長をしております。

地域別でも売上総利益の前年同四半期比成長率は、日本及び韓国39%増、東南アジアが93%増、その他地域（インド及び中華圏）が43%増と全地域で成長を実現しています。前年度第4四半期から事業開始をした韓国についても成長に貢献しておりますが、特に日本とのクロスボーダー案件が多いため日本・韓国をまとめた地域カテゴリーとして今後開示させていただきます。東南アジアの成長はDDI社の貢献が一部ある他（東南アジアについてDDI社収益を除いたベースでの前年同期比成長率は84%増）、クリエイター向け成長支援「AnyCreator」の収益についてグローバルクリエイターも含め東南アジア拠点から支援を行っているため同地域収益の成長に大きく貢献しております。

Q4. 成長率について為替の影響はどの程度あるのか？

当社は事業展開国において現地通貨を中心に収益を受領しておりますので、日本円建て財務数値は各国現地通貨の為替に連動しております。また売上の多くが国内拠点からとなっておりますので、為替の影響を受けるのは海外収益の比率の部分となります。子会社の所在地における売上総利益に基づいて加重平均を行うと、日本円ベースでの為替変動による上振れ影響は、2024年第1四半期は前年同四半期比で約5.1%と想定しています。

各国で販売管理費等の費用も現地通貨で発生するため、営業利益以下の指標では一定程度影響が相殺されることになり（円安で売上総利益が上振れる場合は、販管費についても同様に上振れる等）、営業利益について為替変動による影響は限定的になっております。

Q5. 今回銀行借入を行っている背景を教えてください。

上場前まで当社は銀行借入を積極的に活用してきておらず M&A を含めた成長投資は増資を伴う資金調達によって実施しておりました。足許では収益性やキャッシュフローが大きく改善しており、今後収益拡大が見込める事業フェーズに来ている中で当社の財務戦略について見直しを進めておりました。

そのような検討の中で、有利子負債の活用による財務戦略の転換を図ることとし、主要取引銀行からの借入額を増やしております。（現時点で具体的な投資対象を定めている訳ではありませんが）これにより手元流動性を確保しつつ、M&A など、今後の事業拡大に向けた投資機会を機動的に捉えていく方針です。

なお、有利子負債の活用にあたっては、財務健全性の維持にも十分留意してまいります。資金調達コストに見合う投資効率の追求と、適切なキャッシュマネジメントにより、中長期的な企業価値向上を実現していく方針です。

Q6. 株主還元についてどのように考えているか。

当社は、今後の持続的な成長と企業価値向上を最重要課題と位置づけております。当社が事業を行う市場は変化が大きく、新たな成長機会が数多く存在しています。この成長機会を最大限に活かすため、当社は先行投資を継続して行い、成長分野への経営資源の投下を図っていく方針です。

配当や自社株買いによる株主還元も重要な経営課題ではありますが、現時点におきましては事業拡大による企業価値向上がより大きな株主価値創出につながるものと考えております。成長投資の成果により、更なる収益力と企業価値の向上が実現できれば、それが結果としてより大きな株主リターンを生み出すものと考えております。

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。