



2024年7月2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2四半期に頂いた質問）

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. 今後のM&Aのペースと規模感を教えてください。

創業以来、当社は9件のM&Aを行っており、年間1件から2件程度をベースに実施してまいりました。M&A後の
組織や事業の統合を重視し、慎重に進めておりますので、年間に多数の買収を行う形ではありません。

M&Aの規模については具体的な基準を設けておらず、組織や必要な事業強化を目的とした買収を重視してい
ます。国と事業の内容を軸に、強化したい国と事業領域を対象として適切な買収先を探しています。M&A案件
の規模として、過去の実績では案件対価の金額として10億円以下の案件を多く実施してきましたが、会社全体
の成長に伴い、今後はM&Aの規模も徐々に大きくなる可能性があります。また、今後もM&A専属のチームを強化
し、年間のM&A件数を徐々に増やしていきたいと考えております。

Q2. 第1四半期好調なクリエイターグロース事業が特に好調の背景は何でしょうか？

当社のパートナーグロース事業の一環であるクリエイター向け支援「AnyCreator」事業は、2024年第1四半
期において売上総利益が前年同期比231.7%増と非常に高い成長を実現しました。主な要因は、国内のみならず、
グローバルにおける新規クリエイターの獲得を強化したことです。

「AnyCreator」は、TikTokやYouTube Shortsに関する収益化支援や音楽配信支援など、クリエイターの活動に
合わせた多様な支援体制を構築しております。特に、短尺動画などの新しい動画トレンドによりグローバルで
新しいクリエイターが生まれてきております。当社はクリエイター支援体制をグローバルに有しており、その

様な新しいクリエイターの獲得支援に適した体制を取れていることが強みとなります。

先日発表させていただきました通り、当社がサポートするクリエイター数は着実に成長しており、2024年3月末時点の2,100チャンネルから、2024年6月27日時点で2,500チャンネルとなりました。今後も個人クリエイターのみならず、企業チャンネルなどの支援にも注力し、コンテンツ収益化の多様化に努めてまいります。

Q3. マーケティング事業の中、インフルエンサーマーケティングとデジタルマーケティングの割合について教えてください。地域ごとに差異があるのでしょうか？

2024年第1四半期、当社のマーケティング事業の売上総利益は全体の47%を占めています。その中で、インフルエンサーマーケティングが66%、デジタル・モバイルマーケティングが34%を占めています。

国ごとに見ると、日本市場では成長性が高いインフルエンサーマーケティングに注力してサービス提供を行っております。一方、東南アジア、中華圏、インドでは、インフルエンサーマーケティングとデジタル・モバイルマーケティングの双方を提供しており、どちらも市場成長に支えられて順調に成長しております。これらの地域では、インフルエンサーマーケティングとデジタル・モバイルマーケティングの割合が約半々となっています。各国のマーケット環境に合わせて、クライアントのマーケティング需要に対して、最適なマーケティングソリューションを提案できる体制を整えています。

Q4. 第1四半期に去年買収したDDI社の貢献を除いた場合の成長率はどれくらいですか？

2024年第1四半期のD2C/EC事業の売上総利益は、前年同期比で82%増となっています。特に法人向けEC支援事業では、国内外で成長が続いています。また、2023年に買収したインドネシアベースのDDI社の業績は全てD2C/EC事業に含まれます。DDI社は前期第4四半期からグループの収益に貢献しておりますが、その貢献を除いても、D2C/EC事業の売上総利益は前年同期比で65%増加しています。今後も持続的なオーガニック成長とM&Aを通じた成長加速の両方をバランスよく推進していきたいと考えております。

Q5. 韓国市場の業績貢献はどの程度でしょうか？今後、成長が加速していきますか？

去年の第4四半期に進出した韓国市場について、今年度の第1四半期から収益が本格的に貢献し始めています。進出してわずか数ヶ月で業績規模はまだ小さいですが、想定以上に順調に拡大しています。

韓国のインフルエンサーマーケティング市場は日本と比較しても大きく、また韓国ブランドは海外進出に積極的であるためクロスボーダーでのマーケティングニーズが非常に高まっています。そのため、アジア全域で支援可能な当社は、クロスボーダー案件を中心にインフルエンサーマーケティングやEC支援のクライアントを順調に獲得しています。一例として、2024年5月30日にプレスリリースで発表しました韓国コスメブランド「FORENCOS」との、日本市場におけるオンライン独占販売契約がございます。FORENCOSブランドとの連携においては日本におけるインフルエンサーマーケティングと越境EC領域の業務を包括的に支援します。韓国においては当社の全事業領域で成長機会が高いと想定しており、今後も成長を加速できるように努めてまいります。

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。