



2024年10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3四半期に頂いた質問）

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2四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. 決算説明資料にて、継続的な生産性向上を実現していることが説明されていましたが、その背景や具
体的な取り組みはありますか？**

当社は創業以来、新規事業や新規国への展開を積極的に行っており、事業成長のための組織体制の構築を優
先しておりました。現在も新規拠点展開などがありますが、既存事業や既存拠点の事業規模が成長しバランス
よく成長しているため、事業規模の拡大により元々抱えていた非効率性が解消されてきているという側面がご
ざいます。

また生産性向上という観点では、当社は同じ事業を複数国で展開しておりますので、事業横串でオペレーシ
ョン改善やプロセス自動化による業務効率化に取り組んでおります。具体的には社内で生成AIやテクノロジー
活用の専門チームを作っており、グローバルにレポートや分析業務等におけるデータ活用や自動化を推
進しています。そのほか、各国の事業や顧客ネットワークが拡大してくることで、クロスボーダーでの取引が
増え、より効率的な営業活動が進められております。複数国横串で顧客支援を行っていくことは、クライアン
トにとっての当社支援の付加価値が向上する重要な取り組みと考えております。

これらの取り組みにより、従業員1人当たりの売上総利益は安定して改善しています。これからも当社は積
極的な事業拡大と生産性向上を両立し、持続可能な成長モデルの構築を行っていくことを目指しています。

**Q2. 季節性を踏まえると下期の営業利益予想が保守的に見えますが、下半期に大きくイレギュラーの費用
を計上する予定がありますでしょうか？**

現時点で2024年下半期にイレギュラーな費用の計上は想定しておりません。

当社の販売費及び一般管理費の構造において、人件費が約55%を占め、最大の費用項目となっています。持続的成長を目指し計画的な増員を進めておりますが、売上や売上総利益の成長率と連動した人員増加が必要ではない領域もございますので、売上総利益に対する販管費の比率（販管費比率）は継続的に低下しており、収益性の向上を実現しております。

販管費については、今期の下半期も同様の傾向が続く見込みです。人員の増加により販管費額は増加しますが、売上総利益に対する販管費比率は昨年対比で改善していくと想定しています。8月14日に開示した修正営業利益予想は保守的な水準の見込みになっており、当社にとって第4四半期がハイシーズンとなる季節性についても今年も同様が続くことを想定しておりますので、営業利益予想については上振れ余地が想定されるものと考えております。

Q3. 上半期に好調だったクリエイターグロス事業の今後の成長性について教えてください。

当社のパートナーグロス事業は2024年上半期において売上総利益が前年同期比79%増と非常に高い成長となりました。主な要因は、パートナーグロス事業に含まれるクリエイター向け支援「AnyCreator」の成長です。日本国内にとどまらずグローバル市場で活躍するクリエイターの獲得に注力しており、TikTok、YouTube Short、Instagramリールなどの短尺動画を含む多様なコンテンツの収益化支援を通じ、クリエイターの成長をサポートしております。

短尺動画市場について昨年後半からグローバルにクリエイターの獲得を推進する中で取引クリエイター数を大幅に増加させ、急成長することが出来ました。パートナーグロス事業は期初時点では売上総利益が前年比で25%成長の安定成長を見込んでいた領域であったため事業全体の上振れを牽引しておりました。今後も引き続きクリエイター獲得を続けていく方針となりますが、売上成長率については安定成長の水準に段階的に落ち着いていくものと見込んでおります。短尺動画市場については新しいクリエイターが多く生まれている領域となりますので、支援クリエイターの層を多様化させていくことで中長期的に成長基調を維持できる体制を構築していきたいと考えております。

8月14日に上方修正いたしました今期の業績予想では、前述の成長率の安定化の想定を踏まえ2024年通期におけるパートナーグロス事業の売上総利益を前年同期比60%増と見込んでいます。今後も当社は、急速に変化するクリエイターエコノミー領域のトレンドを先取りし、クリエイターの成功を支援することで、パートナーグロス事業の持続成長を実現してまいります。

Q4. 人材戦略と採用の状況について教えてください。

当社の人材戦略は、グローバルな視野と各地域の特性を融合させる点に特徴があります。各拠点に独自の採用チームを配置しつつ、グローバル人事戦略とクロスボーダー採用を統括するチームを設置しています。この体制により、各国固有のニーズに応える採用活動と、一貫性のあるグローバル戦略の実行を両立させています。

また、人材採用における優位性という点においては、東南アジア発のスタートアップとして、当社は稀有な存在感を示しています。高成長を遂げながら安定した利益を創出する財務健全性と、上場企業としての信頼性を持っており、また多国籍な組織やカルチャーを有する企業は極めて少数です。この独自のポジションを最大限に活用し、グローバルなインターネット業界でのキャリア構築に意欲的な人材層を、各国で戦略的かつ効率的に獲得しています。

知識共有と人材育成にも強化しており、例えば、全社規模で月次のナレッジシェアセッションや部門横断的な報告会を実施し、ベストプラクティスの水平展開を促進しています。更に、クロスボーダープロジェクトの推進を通じて、従業員のグローバルな視野拡大と異文化理解の深化を図っています。また、AI技術を活用したトレーニングプログラム、社内オンラインラーニングプラットフォーム、そして階層別研修など、多様かつ高度な学習機会を提供しています。これからも、市場と技術の急速な変化に即応し、柔軟な人材戦略を展開することで、持続可能な成長基盤を確立していきたいと思っております。

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。