



2025年4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（2025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4四半期決算発表から本日まで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. 2025年の業績について季節性をどの様に想定しておくのが良いか。

当社の事業において、第1四半期がローシーズン、第4四半期がハイシーズンであるという季節性は継続しております。前年度の2024年度の第1四半期については、季節性は同様にありましたが、特にパートナーグロース事業のクリエイター向け成長支援において、クリエイターの獲得が進展したことにより、季節性を上回る業績成長がありました。そのため、2023年度第4四半期から2024年度第1四半期に掛けてパートナーグロース事業の収益が拡大し、第1四半期において通常よりも季節性による収益減少が抑えられる結果となりました。

ただし、パートナーグロース事業についても、基本的には広告市場の季節性を受ける事業構造であり、通常は第4四半期がハイシーズン、第1四半期がローシーズンという傾向は今後も続くと想定しております。そのため、全事業で共通の季節性となりますので、今後の第1四半期についてはその傾向に沿った業績推移になると想定しております。

Q2. 今後の各事業の生産性の改善余地について知りたい。

マーケティング事業および法人向けEC事業を中心に、当社はソフトウェアを提供しテクノロジー活用を推

進するとともに、オペレーション支援も提供するBPaaSモデルを採用しており、これを市場での競争優位性と位置付けております。テクノロジーだけでは法人顧客への浸透や活用が難しいケースにおいても、オペレーションまで入り込むことでソリューションの活用難易度を下げられると考えております。ただし、そのような事業モデルにおいて当社の体制としては顧客支援のオペレーションのための人員配置が必要となり、売上の増加に連動して人員数も増員していくことが必要となります。

一方で、事業規模の拡大に伴うスケールメリットによる生産性の向上は継続しており、売上または売上総利益に対する人件費比率は徐々に低下する傾向にあります。今後についても、社内オペレーションに生成AIを活用するなど、従来は人が対応していたレポーティングなどのルーティン業務を効率化することで、既存の人員体制でより大きな案件規模に対応可能になると考えております。

当社の販売管理費の構成については、人件費が50%超を占め、家賃など人員増加に伴って間接的に変動する費用も一定程度含まれております。そのため人員数が販管費における主要なドライバーとなっております。今後も事業成長のための採用投資は引き続き重要ですが、生産性向上により人員増加ペースは徐々に緩やかになっていくことを期待しております。

Q3. 米国や中国における政策や景気変動による事業への影響はあるか。

当社は現時点において米国市場での事業展開をしておらず、米国の政策変更による直接的な影響は想定しておりません。ただし、米国の政策変動は間接的に世界経済に影響を及ぼし、特に関税政策等はグローバル展開するアジア企業（特に中国企業）の事業戦略に影響を与える可能性があります。当社としては、現時点では特にネガティブな影響は想定しておらず、相対的に東南アジアを含むアジア市場の重要性が高まるシナリオもあると考えております。

中華圏地域からの当社の売上収益は2024年度において全体の10%超を占めていますが、その内訳は主に香港・台湾市場であり、中国本土市場向けビジネスは限定的です。また、中国拠点のチームは、中国から海外進出するブランド企業やパートナーの支援を中心に行っているため、中国国内の景気変動の影響も限定的であると見込んでおります。

当社としては、地政学的変化や市場動向を注視しつつ、柔軟な事業戦略を取り、中長期的にアジア市場での成長を目指してまいります。

Q4. 今後新規の国や地域への進出をしないのか。

新たな市場への進出については常に検討しておりますが、現時点においては、すでに進出済みのアジアやインド、中東市場において十分な市場機会と成長余地が存在すると考えており、既存市場での事業浸透を最優先に進めております。当面は既存進出国での事業をさらに深掘りするフェーズであり、欧米やその他の新興市場への展開があったとしても、まずは営業拠点を設置するなど、限定的なスタートになるものと想定しております。

一方、中長期的には当社が培ったネットワークや顧客基盤、事業モデルを活かし、アジア以外の地域への展開可能性についても、事業リソースを踏まえつつ慎重に検討してまいります。

また、中国市場についても現時点で積極的な中国国内展開は想定しておらず、中国関連事業は、中国企業のアウトバウンドまたはインバウンド需要に対応する支援を中心に進める方針です。

Q5. 今後のM&Aの方向性について知りたい。

当社は事業と地域の2軸で成長機会と現状の体制を分析し、戦略的にM&Aを活用しています。主な目的は経営陣、人材、ローカルネットワークの獲得であり、組織力と事業基盤の強化に重点を置いています。

創業以来、国内5件/海外5件と合計10件のM&Aを実施しており、買収後は事業統合によるシナジー創出に注力してきました。実際に買収直後1ヶ月の売上と2024年12月の売上を比較すると、平均4.4倍の成長を達成しています。これまでは年間1件から2件程度をベースとしていましたが、今後は徐々に増やしていくことを検討しております。

現在の優先領域は法人顧客向けEC領域およびその周辺事業であり、すでに収益化している企業を中心に、リスクとバランスを取りながら進めてまいります。資金面では、2024年末時点でのD/Eレシオが0.2倍と低いことから、有利子負債を中心とした調達を引き続き検討しています。

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。