



2025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（2025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。2025年第1四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. 中期目標の達成に向けた AI 活用による業務改善やコスト削減の具体的な取り組み内容、人員計画への影響、その効果の時期と規模について教えてください。**

2025年5月14日の業績予想修正を契機に、全社で構造改革への明確な目的意識を共有でき、これを抜本的な変革の好機として捉えております。現在、CEOを含むトップマネジメント主導のもと、AIを軸とした全社規模の業務改善プロジェクトを推進しております。AI活用の取り組み自体は2024年から始まり、これまでは国内中心の検討・導入段階に留まっていたが、より抜本的でグローバルな全社展開へと方針を転換いたしました。

具体的な取り組みとしては、AI開発・活用を推進する社内組織「AI App Studio」が主導し、各国で異なる業務プロセスの標準化、プロセスの自動化、生成 AI ツール導入による業務効率化を全社的に進めております。当社はBPaaSモデルでオペレーション業務を含む包括的な顧客支援を提供しており、従業員の約半数がこれらのオペレーション支援業務に従事しております。そのため、従業員の生産性向上を最優先課題として位置付けております。具体的には、先行している日本国内のマーケティング事業では、データ分析や提案書作成等のプロセスにおいてAIを活用することで、約40%の工数削減が可能と見込んでおります。AI活用が前提の標準プロセスを定め全社的に展開することで、生産性の大幅な向上を目指しております。

こうした生産性向上のための取り組みにより、事業成長に伴う人員増加ペースを抑制できる見込みです。具体的には、中期経営計画の最終年度（2027年12月期）において、従業員数を当初予定していた約3,300名から15%抑制し、2,800名以下の水準にとどめることを計画しております。これにより、年間約30億円規模の販売管理費削減が可能となる見込みです。このコスト削減効果は、2026年12月期から段階的に現れ始め、2027年12月期に本格的に顕在化すると見込んでおります。短期的なコスト削減に留まらず、中長期において当社のコスト構造およびビジネスモデルそのものを変革する極めて重要な施策であり、最優先プロジェクトとして推進しております。

**Q2. クリエイターグロス事業の今後の成長戦略と収益の見通しを教えてください。**

クリエイターグロス事業の収益は主に以下の3つの領域に分類されます。

- ① 長尺動画を中心としたクリエイター支援
- ② 短尺動画を中心としたクリエイター支援
- ③ 動画クリエイター以外のタレント・アーティスト支援

2023 年上半期までは①が中心でしたが、2023 年下半期以降はそれに加えて②が大きく成長し、足元では③の領域が成長しています。今回の業績予想修正の対象は②の短尺動画領域のみに限定されており、それ以外のクリエイター支援領域については影響が限定的で、安定的な成長を継続しております。

特に、収益モデルの多様化を推進するため、③に含まれるタレント・アーティストマネジメント、イベント企画、グッズ制作・販売、IPを活用したゲームプロデュース等の領域を積極的に強化しております。これらの新規取り組みは、今後の事業成長を牽引する重要な柱となる見込みです。具体例として、当社グループが運営するショートドラマチャンネル「瞬間 seju」は、開設から3ヵ月でTikTokのフォロワーが6万人を突破し、タイアップ案件の獲得も順調に進展しております。また、美容・ライフスタイル分野のライブコマースに特化した新レーベル「MUNI」を設立し、当社に所属するクリエイターに対し、育成からライブ配信環境の提供のほか、広告・イベント出演までを一貫支援します。

また、クリエイターエコノミー市場全体においても、グッズ販売やファンとのコミュニケーションなど収益化手法の多様化が進んでおり、市場規模の成長は今後も継続すると見込んでおります。グローバルでは、クリエイターエコノミー市場は年平均 22.7%<sup>(1)</sup>で成長すると予測されており、この市場拡大を背景に当事業は引き続き着実な成長が期待できます。また、クリエイター支援領域においても AI 活用の余地は大きくなっており、この点においても当社の強みを活かした展開が見込めると考えております。

なお、クリエイター向け事業の当社グループ全体における売上総利益に占める割合は 18%（2024 年 12 月期実績）であり、創業以来のコア事業である法人顧客向けマーケティングや D2C/EC 事業における成長見通しや事業環境に変化はありません。これらコア事業については引き続きアジア市場における旺盛な需要を背景に、力強い成長を目指してまいります。

(1) 出所：Coherent Market Insights、全世界クリエイターエコノミー市場の 2025 年～2032 年の年平均成長率

**Q3. マーケティング事業及び D2C/EC 事業の足許の状況と今後の見通しを教えてください。**

両事業ともに、計画通り堅調な成長を維持しております。2025 年第 1 四半期の売上総利益の前年同期比成長率は、通期予想の前年比成長率と比較すると低い水準ですが、これは前年同期の業績が非常に好調だったことによる一時的なものであり、当第 1 四半期においても社内計画をしっかりと達成し、事業は順調に推移しております。

事業別の状況としましては、マーケティング事業ではインフルエンサーマーケティング「AnyTag」がグローバル各地域で安定的に成長を続けており、引き続き力強い伸びを示しております。また D2C/EC 事業では、

2025年4月より法人向けの大型案件が新たに開始・拡大しており、両事業ともに第2四半期以降はさらに成長ペースが加速する見込みです。

通期の見通しとしては、2025年12月期の売上総利益についてマーケティング事業で前年比20%増、D2C/EC事業で同48%増の大幅な成長を予想しております。当社の法人顧客向け事業は創業以来のコア事業であり、特にアジアにおけるグローバル成長を目指す法人顧客の支援ニーズは非常に大きいことから、今後も成長の柱として極めて高い成長機会があると考えております。

**Q4. 自己株式取得や配当開始といった株主還元策の意図と、成長投資とのバランスについて教えてください。**

当社の基本方針は、アジア市場における高い成長機会への積極的な投資が、株主の皆様にとって最も高い投資対効果をもたらすと考えており、持続的な企業価値向上の源泉となる成長投資を最優先としております。この成長投資を優先する方針を維持しつつ、より幅広い投資家層に当社株式を保有いただくことを目的として、自己株式取得および配当を実施することといたしました。

配当開始につきましては、株主基盤の安定化や投資家層の拡大を目的として決定いたしました。配当水準については、当社が最優先事項とする成長投資に支障をきたさない範囲で設定しており、積極的な成長を追求する当社の姿勢に変更はございません。今後も引き続き、事業の成長を加速するための投資を最優先としつつ、安定的かつ継続的な配当を目指してまいります。

自己株式取得の主な目的は、将来的なM&A等において株式交換（株式対価）として活用するなど、機動的かつ柔軟な資本政策を可能とするための選択肢を確保することにあります。特に、5月14日に公表した自己株式取得枠の拡大は、現状の株価水準を考慮したものです。現時点において当社が目指す成長性が十分に当社株価に織り込まれていない可能性があるかと認識しており、効率的な株式取得を通じて資本効率の最大化を図ってまいります。

**Q5. 日本でのTikTok Shop サービス開始は、貴社にとってどのような事業機会となるか具体的な取り組みについて教えてください。**

日本におけるTikTok Shop サービス開始は当社にとって極めて大きな事業機会であり、ソーシャルコマースという新たな市場領域で国内におけるリーディングポジションを確立できるものと考えております。

当社は海外、特に東南アジア市場において豊富な実績とノウハウを蓄積しています。例えば、インドネシアでは大手食品メーカーのTikTok Shopの売上拡大を支援し、タイではTikTok Shopより最高ランクの「Prime Partner」に認定されるなど、アジアトップクラスのソーシャルコマース支援実績を誇ります。こうした成果は、当社が自社開発したEC管理ツール「AnyX」や、生成AIを活用したライブコマースツール「AnyLive」など、この分野に特化したソリューション群によって支えられております。さらに、本年4月にはベトナムの有力ライブコマース企業である [Vibula 社の M&A](#) を発表し、組織体制や運営ノウハウを強化すると共にグローバル展開を加速しております。

これらのグローバルな基盤を背景に、日本市場向けの具体的な取り組みも積極的に進めております。プロダクト面では、2025年6月にEC管理ツール「AnyX」および物流管理ツール「AnyLogi」が日本のTikTok Shopと

API連携を開始することを発表いたしました。また、ライブコマースツール「AnyLive」は新たに日本語対応を追加、対応言語は合計8カ国語へと拡大いたしました。これにより、多言語・多地域でのライブコマース展開が可能になったほか、新たにライブ配信におけるデータの収集・分析機能も搭載いたしました。

また、先日発表させていただきました通り、当社はインドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナムに続き、日本にもTikTok Shopの公式パートナーに認定されました。当社はTikTok Shopに関する企画立案からアカウント運用、クリエイター連携、広告、LIVE配信、物流支援まで、ワンストップで対応可能な体制を構築しております。日本においても東南アジアでのノウハウやプラットフォーム、ネットワーク等を活用し、日本市場におけるTikTok Shop運用支援を通じて、ブランド企業やクリエイター、セラーの皆さまの成長をより一層支援してまいります。

事業展開の面では、既に多くのクライアント様からお問い合わせをいただいております。TikTok Shopの日本ローンチを見据え、ブランド企業向け支援サービスの提供開始を発表し、5月から6月にかけて、TikTok for Businessと共同でTikTok Shop活用に関するセミナーを複数回開催しました。毎回50名から100名規模の参加者を集めるなど、市場からの非常に高い関心と具体的な相談が寄せられており、既に案件の受注も開始しております。詳細につきましては、こちらの[開催報告](#)をご確認ください。まずは日本市場でのシェア確立を最優先し、これを中長期的に事業の柱へと着実に育てていく方針です。

Q6. ベトナムのVibula社のM&A（発表済み）についてはクロージングに向けて順調に進んでいるのでしょうか。

Vibula社のM&A手続きはクロージングに向けて順調に進展しており、現在、現地当局からの承認を待っている段階です。当局の承認が下り次第、速やかにクロージングへ移行する予定です。これまでお知らせしております通り、同社の業績貢献については2025年12月期の第3四半期から開始される見込みです。

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。