



2025年8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)

2025年12月期 第2四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いただき誠にありがとうございます。2025年12月期第2四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. 2025年度第2四半期の実績についてどう評価しているか。

2025年第2四半期は売上収益が前年同期比で9.9%増、売上総利益が同14.6%増となり、引き続き安定成長を実現しております。また、今回から為替影響を除いた成長率を開示しており、為替ニュートラル（昨年と為替が同じ）の場合、前年同期比で売上収益は13.9%増、売上総利益は20.4%増となります。

クリエイターグロース事業における事業環境変化の影響により、2025年度第2四半期の営業利益は446百万円で前年同期比168百万円減となりましたが、生成AI活用による社内業務効率化を推進しており、営業利益は前四半期比147百万円増で49%の増益となりました。前四半期比で人員増加数は抑制されており、販売管理費の主要項目である人件費増加も限定的で、販売管理費の最適化も進んでおります。

2025年5月14日に修正した2025年12月期の通期業績予想に対する第2四半期累積の進捗率については、売上収益47%（2024年度実績44%）、売上総利益47%（2024年度実績45%）、営業利益43%（2024年度実績38%）、親会社の所有者に帰属する当期利益18%（2024年度実績31%）となりました。売上収益、売上総利益、営業利益の通期業績予想に対する上半期進捗率は、前期実績を上回る水準で推移しております。また、上半期は為替が円高に推移し、保有する外貨資産に対する評価損を中心に未実現為替差損3.7億円を営業外費用として認識したため、親会社の所有者に帰属する当期利益は為替差損の影響を受けておりますが、計画通りでの推移です。

Q2. 2025年度第2四半期について事業別・地域別の状況について説明してほしい。

当社グループの最重要指標である売上総利益の前年比成長率は、2025 年度第 2 四半期において、マーケティング事業が 30%増、D2C/EC 事業が 51%増と堅調な成長を遂げ、第 1 四半期の成長率（マーケティング事業：21%増、D2C/EC 事業：37%増）より加速しております。この結果、上半期の累計実績はマーケティング事業で 26%増、D2C/EC 事業で 44%増となり、2025 年度 12 月期の通期見通し（マーケティング事業：前年比 20%増、D2C/EC 事業：同 48%）を上回るペースで順調に推移しております。

当社の創業以来のコア事業である法人顧客向け事業では、アジア市場での成長を目指す顧客からの支援ニーズが引き続き非常に強く、第 2 四半期も TikTok Shop を含め、国内外で法人ブランドへの支援を拡大いたしました。一方、パートナーグロス事業は、クリエイター向け事業における事業環境の変化により前年同期比で 22%減の着地となりましたが、計画通りの進捗です。

地域別に見ますと、全体の売上総利益の前年比成長率は、日本及び韓国が 30%増、東南アジアが 1%増、その他地域（インド及び中華圏）が 1%減となりました。なお、外部環境の変化の影響を受けたパートナーグロス事業を除いたブランドコマース事業（マーケティング及び D2C/EC 事業）については、日本及び韓国が 37%増、東南アジアが 41%、その他地域（インド及び中華圏）が 10%増となり、全地域で成長を実現しております。日本ではインフルエンサーマーケティング及び D2C/EC 事業が引き続き高い成長を見せ、東南アジアではライブコマースを含む法人向け EC 事業が、その他地域（インド及び中華圏）ではマーケティング事業が、それぞれ全体の成長を牽引いたしました。

Q3. 2025 年度第 2 四半期より為替影響を除いた成長率を開示しているが、その背景と当四半期の業績に与えた具体的な影響について説明してほしい。

当社は事業収益の大半を現地通貨で受領しており、また海外拠点の売上総利益が全体の約半分を占めるため、日本円ベースの売上と売上総利益の決算数値は為替レートの変動に大きく影響されます。現地通貨に対して円高が進行すると円換算後の成長率は実態よりも低く見え、逆に円安が進行すると高く見える傾向があります。このため事業の実質的な成長性を正確に反映できておらず、今回より為替影響を除いた売上収益および売上総利益の成長率を開示することにいたしました。

2025 年度第 2 四半期において影響が大きかった通貨は、タイバーツ、米ドル、シンガポールドル、インドネシアルピア、香港ドルなどで、これにベトナムドン、台湾ドル、フィリピンペソなどが続きます。当四半期は、これらの通貨の大半に対して前年同期比で円高が進行いたしました。仮に当四半期の実績を前年同期の為替レートで換算した場合、為替影響を除いた前年同期比成長率は売上収益で 14%増、売上総利益で 20%増となります。このことから、2025 年度第 2 四半期における円高の進行は、日本円ベースの売上総利益成長率に対して約 5%の下振れ要因になったと分析しております。特に著しい成長を遂げている法人向けのブランドコマース事業（マーケティング事業及び D2C/EC 事業）においては、円ベースでの前年同期比成長率が 36%であったのに対し、為替影響を除いた場合の成長率は 42%となります。

なお、各国での販売管理費などの費用も現地通貨で発生するため、円高で売上総利益が下振れる場合は、販管費についても同様に下振れることとなります。その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形となります。

Q4. 2025 年度第 2 四半期の当期利益は、主に為替差損の影響により前年同期比で減少しているが、この為替差損が発生した理由と、今後の見通しについて説明してほしい。

当社は米ドル預金や外貨建て売掛金などの外貨資産を保有しているため、為替相場が各アジア通貨高・ドル安に変動した場合、営業外の金融費用として為替差損が発生いたします。ただし、これは為替相場変動に伴う一過性のものであり、事業本来の収益力に対する影響は限定的と判断しております。そのため今回より、ご参考として親会社の所有者に帰属する当期利益から株式報酬費用と未実現の為替差損益を除いた「調整後当期利益^(注1)」を開示しております。

2025 年度上半期の為替は円高・ドル安が進行いたしました（当社の月末ドル円レート：2024 年 12 月末 156.8 円、2025 年 3 月末 149.8 円、2025 年 6 月末 144.7 円）。この影響により、保有する外貨資産を中心に未実現為替差損で 2.3 億円（上半期累計 3.7 億円）を営業外費用として計上し、2025 年度第 2 四半期における会計上の親会社の所有者に帰属する当期利益は 1.25 億円（上半期累計 1.59 億円）となりました。一方で、この未実現為替差損など一時的な要因を除いた調整後当期利益^(注1)は 3.72 億円（上半期累計 5.61 億円）となります。今後も円高が進行すれば為替差損が発生する可能性があります、足元では円安方向に転じており、この傾向が続けば逆に為替差益が発生いたします。

(注1) 調整後当期利益＝親会社の所有者に帰属する当期利益＋株式報酬費用±未実現の為替差損益

Q5. パートナーグロース事業の事業環境の変化について、第 2 四半期実績への影響はどうか。

2025 年 3 月以降、短尺動画の収益性低下などの事業環境の変化により、第 2 四半期のパートナーグロース事業の売上総利益は前年同期比で 22%減（為替影響を除くと 16%減）となりました。この影響は第 1 四半期では一部にとどまっていましたが、第 2 四半期に入り、四半期全体を通じて顕在化したことが要因です。

一方で、短尺動画領域を除いた他の領域では引き続き安定的に成長しており、同領域を除くパートナーグロース事業全体では前年同期比で 10%以上の売上総利益成長を実現しています。特に日本市場においては、YouTube に加え、TikTok や TV など複数のメディアで活躍するタレントやクリエイターの支援を強化しており、プロダクションレーベル「seju」をはじめとする取り組みが、事業の持続的な成長に寄与しています。今後も、収益構造の多様化と安定的な成長の両立を図ることで、より強固な事業基盤の構築を目指してまいります。

Q6. TikTok Shop の日本ローンチから 1 ヶ月以上経過したが、日本における TikTok Shop の案件獲得は順調か。

当社は既に東南アジアにて TikTok Shop 支援の実績が豊富にあり、その実績が認められ、TikTok Shop に日本ローンチ時から「TikTok Shop Partner (TSP)」「Creator Agency Partner (CAP)」「TikTok Affiliate Partner (TAP)」という全 3 種の認定を取得しております。これは、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、6 カ国目の認定です。

5月から6月にかけてTikTok for Businessとの共同で開催した [TikTok Shopの活用に関するセミナー](#)では毎回50名から100名を集客し、月数十件の商談へとつながりました。

具体的な事例として、[ユニ・チャーム社の日本におけるTikTok Shop支援](#)の契約を締結いたしました。ユニ・チャーム社は東南アジアで既に支援を行っており、ショップの立ち上げからマーケティング、戦略の策定など包括的な支援を実施いたします。この他にも複数の案件が準備しており、日本市場でのシェア確立を着実に進めております。

Q7. 2025年に完全子会社化を発表した、日本のAnyReach社とベトナムのVibula社について、それぞれの進捗状況を説明してほしい。

2025年3月、日本でeギフトサービス「AnyGift」を開発・提供するAnyReach社を完全子会社化いたしました。グループイン後は、新機能の開発に加えて、当社グループとAnyReach社双方の顧客基盤やネットワークを活用したクロスセルを積極的に推進しております。こうしたシナジー効果により、2025年度第2四半期の売上総利益は、グループイン前（2024年10-12月期）と比較して45%増という力強い成長を遂げております。

また、ベトナムの大手ライブコマース企業であるVibula社については、株式取得に向けた現地当局の承認プロセスの最終段階にあります。2025年度第3四半期中の取得完了を見込んでおり、完了に先駆けて事業面での連携は既に開始しております。両社の強みを掛け合わせ、早期にシナジーを創出するための具体的な取り組みを推進しており、今後も両社との連携を一層深化させ、グループ全体での事業拡大を加速させてまいります。

Q8. AI活用による業務改善やコスト削減についての進捗はどうか。

当社では現在、生成AIの活用や業務プロセスの標準化を通じた生産性向上およびコスト最適化に向けた取り組みを、全事業・全地域で推進しております。なかでもマーケティング事業においては、日本が先行してAI導入および新たな業務プロセスの実装を進めており、一定の成果が確認されつつあります。現在はタイ、インドネシア、ベトナムといったアジア各国においても順次、新プロセスへの切り替えを進めております。

また、パートナーグロス事業においても、動画やウェブコンテンツの生成・編集といったクリエイティブ領域でのAI活用が拡大しており、パブリッシャーやクリエイターの支援において、業務効率の向上とコンテンツ価値の最大化を目指した取り組みが始まっています。

社内の業務全般における生産性向上の観点でも、AIを活用した業務改善・自動化の取り組みは着実に進行しており、本格的にその効果が現れ始めるのは2026年を見込んでおりますが、現時点でもプロセスは計画通りに順調に進捗しています。今後も全社的にAI活用の取り組みを強化し、持続的な成長と競争力の向上を図ってまいります。

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。