



2026年7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（2026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。2026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. 営業利益の通期計画に対し、第1四半期の進捗率は低かったが、後半に大きく積み上がる計画か。

2026年度の通期予想30億円に対し、第1四半期の着地は約2億円となりましたが、社内計画を上振れて推移しております。

当社は事業全体に季節性があり、第1四半期が最も軟調で、第2四半期から第4四半期にかけて売上収益や売上総利益が拡大する傾向にあります。一方で、販管費は人件費等の固定費が中心で、足元の人員数も横ばいで推移していることから、第2四半期以降の売上総利益の成長に伴って営業利益が積み上がりやすい事業構造となっております。

前年同期比の観点では、前年の2025年度第1四半期においてはクリエイター支援事業の事業環境が現在と異なり利益貢献が大きかったこと、また国内オフィス増床前で当該コストが発生していなかったことから、2026年度第1四半期は減益となりました。これらの前年特有の要因は第2四半期以降に一巡する見込みです。

このため、第2四半期から増益基調に回復し、下期にかけて利益を積み上げていく計画です。第2四半期につきましては、固定費中心のコスト構造を背景に営業利益の成長率が売上収益・売上総利益の成長率を上回る水準となり、前年同期実績を上回る着地を想定しております。

**Q2. 足元で取り組んでいる「AI 活用による生産性改善」の全体像について教えてほしい。**

AI 活用による生産性改善は、2027 年度までの中期目標を達成するための前提としておりますが、2026 年度の期初予想ではその効果を保守的に見積もっております。

取り組みの全体像といたしましては、社内の開発チームが主体となり内製で進めております。事業やプロセスごとにプロジェクトを立ち上げ、複数を並行して進めており、効果の大きい領域から優先的に業務の自動化に着手しております。多くのプロジェクトは日本など特定の国で先行して実行し、実効性が確認できたものから順次グローバルへ展開するアプローチをとっており、既に複数のプロジェクトでグローバル展開が進んでおります。これらの取り組みにより、1~2年で段階的に生産性改善効果が現れる想定であり、最終的なインパクトの大きさについても、足元の取り組みを通じてより強い手ごたえを感じております。

進捗としては想定通りに推移している状況です。具体例として、日本のマーケティング事業では既に AI エージェントを導入しており、プランニング業務の約 60%が AI に対応可能な状態にまで効率化が進んできました。現在は、AI 活用を前提としたワークフローの定着と、継続的なアップデートに取り組んでおります。

こうした取り組みの結果、人員数を抑制しながら事業を成長させられる体制が実現しつつあり、足元の従業員数につきましても 4 月から 5 月にかけて概ね横ばいで推移しております。今後の人員構成につきましては、人の介在価値が高い営業などのフロント人員を引き続き増員する一方で、デリバリーの人員については採用を抑制してまいります。そのため、2026 年を通じて全社の人員ミックスは変化していくものの、最終的な着地が微増となるか微減となるかについては、今後の推移を見極めていく方針です。

**Q3. AI の使用量が増加するに伴いコストにどのような影響があるか。**

今後、AI の利用量の増加や、利用料金の値上げなどに伴い、関連 IT コストが大きくなることは想定しております。しかし、現状これらの関連コストが販管費全体に占める割合はごく一部に留まっており、コストの増加分よりも、生産性改善によるプラスの効果の方が遥かに大きいと認識しております。また、プロジェクトの用途に応じて使用するモデルを最適化するなど、関連コストを抑制するコントロールを同時に進めております。

**Q4. マーケティング事業において、国ごとの営業利益率に差がある要因と、今後の改善に向けた取り組みについて教えてほしい。**

営業利益率にばらつきが生じている背景といたしましては、大きく二つの要因がございます。

インドネシアやフィリピンなどにおいては、AI 導入以前の構造的な課題として、チームの役割分担が細分化されすぎていた結果、相対的に必要人数が多くなり、一人当たりの生産性が上がっていない状態にありました。一方でシンガポールや香港などは、生産性自体は悪くないものの、人件費等のベースコストの高さが利益率を圧迫する要因となっております。

こうした課題に対し、現在は業務プロセスの標準化と拠点の集約の両面から、利益率の改善を進めております。

具体的には、日本で先行して構築した分析や提案書作成などの AI 自動化プロセスを各国へ順次導入し、オペレーション人員を適正化することで全体の生産性を引き上げてまいります。それに加えて、コストの高い拠点が抱えるオペレーション業務を他国からサポートするなど、コスト構造そのものの最適化を図っております。

こうした施策をグローバルに展開するにあたり、当初は拠点ごとに AI に対する理解度や解像度にばらつきがありましたが、CCO (Chief Commercial Officer) や CPO (Chief Product Officer) 等の経営陣が AI チームとともに各国にてハンズオンでプロジェクトを直接リードしていることにより、現在はスムーズに現場への浸透が進んでおります。

**Q5. 2026 年度第 1 四半期において、D2C/EC 事業はサン・スマイルの連結効果を除くと、前四半期比で概ね横ばいに見えるが要因は何か。**

D2C/EC 事業全体の売上総利益は、2025 年度第 4 四半期が 18.3 億円、2026 年度第 1 四半期が 24.6 億円となっております。当第 1 四半期におけるサン・スマイルの売上総利益の貢献は 6.4 億円であり、ご認識のとおり、これを除いた既存事業は概ね横ばいで推移しております。

当事業には季節性があり、例年、第 1 四半期が最も軟調で、第 4 四半期に向けて規模が大きくなる傾向がございます。そのため、事業環境としては第 4 四半期から翌第 1 四半期にかけて前四半期比で減収となるのが自然な推移です。こうした季節性によるマイナス影響があるなかで、M&A による純増効果を除いた既存事業ベースでも前四半期比で概ね横ばいを維持できた点はポジティブに評価しており、社内計画も上回って推移しております。

**Q6. 法人 EC 支援事業について、ブランド当たり売上収益の上昇は今後も継続するか。**

法人 EC 支援事業におけるブランド当たりの売上収益につきましては、四半期単位では一時的に減少する可能性があります。全体として上昇トレンドが継続すると見込んでおります。

前述のとおり、当事業には季節性があり、単価についても第 1 四半期から第 4 四半期にかけて高くなる傾向がございます。しかしながら、こちらも現在は事業成長の勢いとその季節性を上回っており、継続的な単価上昇が実現できている状況です。

直近の大きな要因を振り返りますと、2025 年度第 2 四半期および第 3 四半期につきましては、大型クライアントの獲得および成長が寄与いたしました。また、2026 年度第 1 四半期につきましては、当社より単価水準の高いサン・スマイルが連結対象となったことが単価を押し上げる要因となっております。

今後の見通しといたしましては、引き続き大型クライアントの獲得に注力する方針です。これにより全体のブランド数が増加するとともに、大型ブランドの構成比が高まるというミックスの変化を通じて、単価も伸び

ていくと想定しております。加えて、既存の支援ブランドにつきましても、同一ブランドでの複数国展開などが進展することで、案件規模のさらなる拡大を期待しております。

なお、新規ブランドを追加した直後は立ち上がりのフェーズとなるため、一時的に平均単価を押し下げる影響がございますが、これは既存ブランドの成長によって十分に吸収できると見込んでおります。今後の単価上昇トレンドといたしましては、昨年年第2・第3四半期のような急激な角度ではなく、事業規模の拡大に伴ってなだらかに成長していくことを想定しております。

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、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。