



当社事業についての補足説明

AnyMind Group株式会社
証券コード：5027
2025年5月19日

当社の事業と今後の見通しについて

今回の下方修正は当社事業構成の18%⁽¹⁾であるクリエイター向け事業の影響が大きく、その他事業、当社のコア事業である、「法人顧客向けのマーケティング、D2C/EC事業」への影響はない。当該コア事業の中長期での成長見込みは変わっておらず、今後もアジア市場での強固な支援需要を踏まえた力強い成長を目指す

01.

創業期より当社のコア事業は法人顧客支援で、今後の成長の軸も計画修正前から法人顧客向けのマーケティング、D2C/EC事業（当該コア事業の構成比は65%超⁽¹⁾）

02.

当社は1,000社以上の法人顧客を有しており、業種、国、属性（日系、アジアローカル、欧米その他）も分散した多様な顧客ポートフォリオ

03.

クリエイター向け事業の規模はグループ全体の18%⁽¹⁾であり、下方修正の主因となった短尺動画領域は、クリエイター向け事業の一定割合を占める一部にとどまる。同事業はこれまでベース成長が続いており、今後もグローバルに年平均22.7%⁽²⁾の成長が見込まれるクリエイター経済圏の拡大を背景に、安定した成長が見込まれる

04.

2027年度に向けて、①既存事業の上振れ、②継続的なM&Aの実施、③生成AI活用による業務効率化により、売上収益 1,050億円、営業利益 63億円+（営業利益率6.0%超）の達成を目指す

(1) 2024年度の売上総利益ベースでの構成比 (2) 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

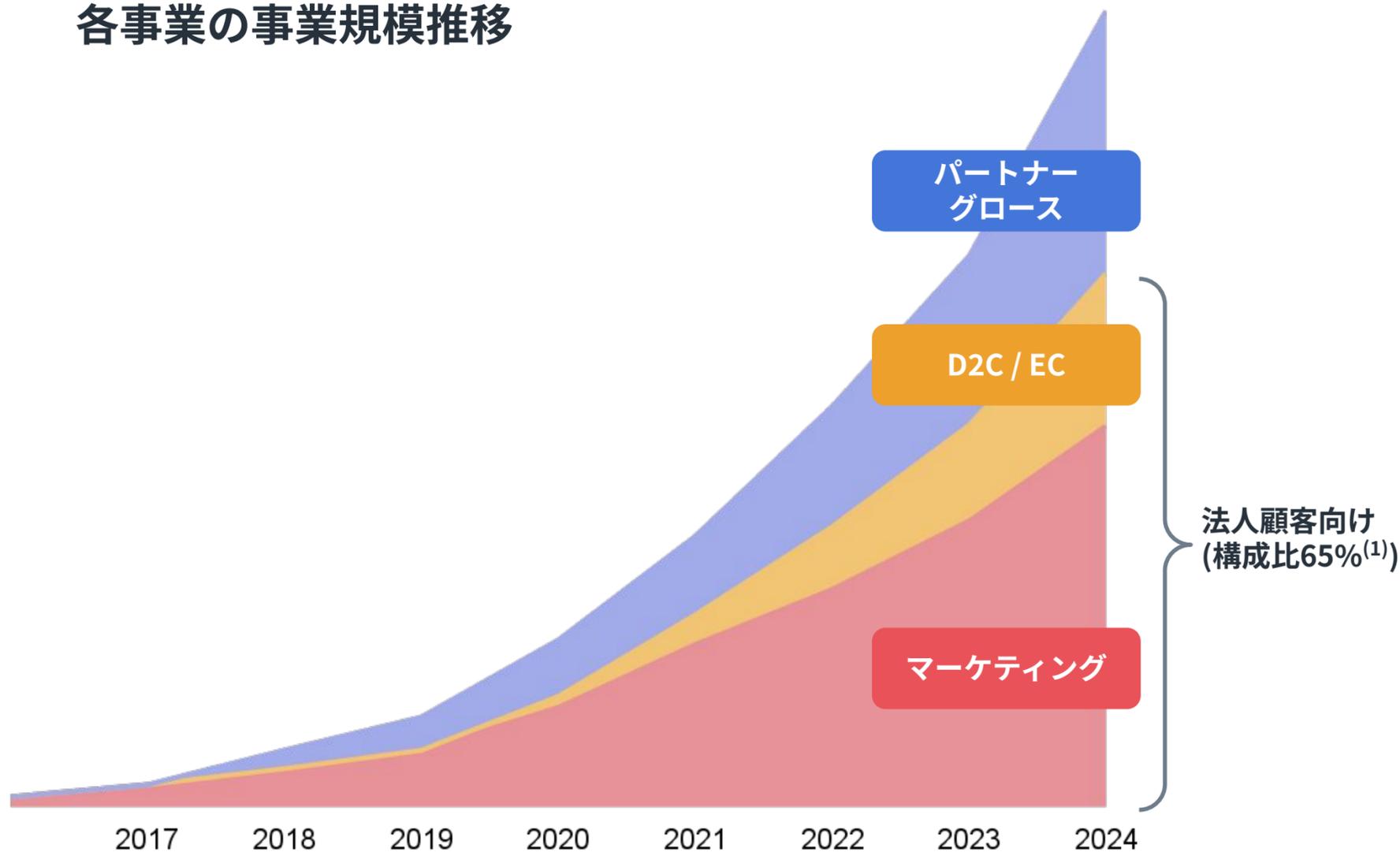


AnyMind Group事業拡大の経緯

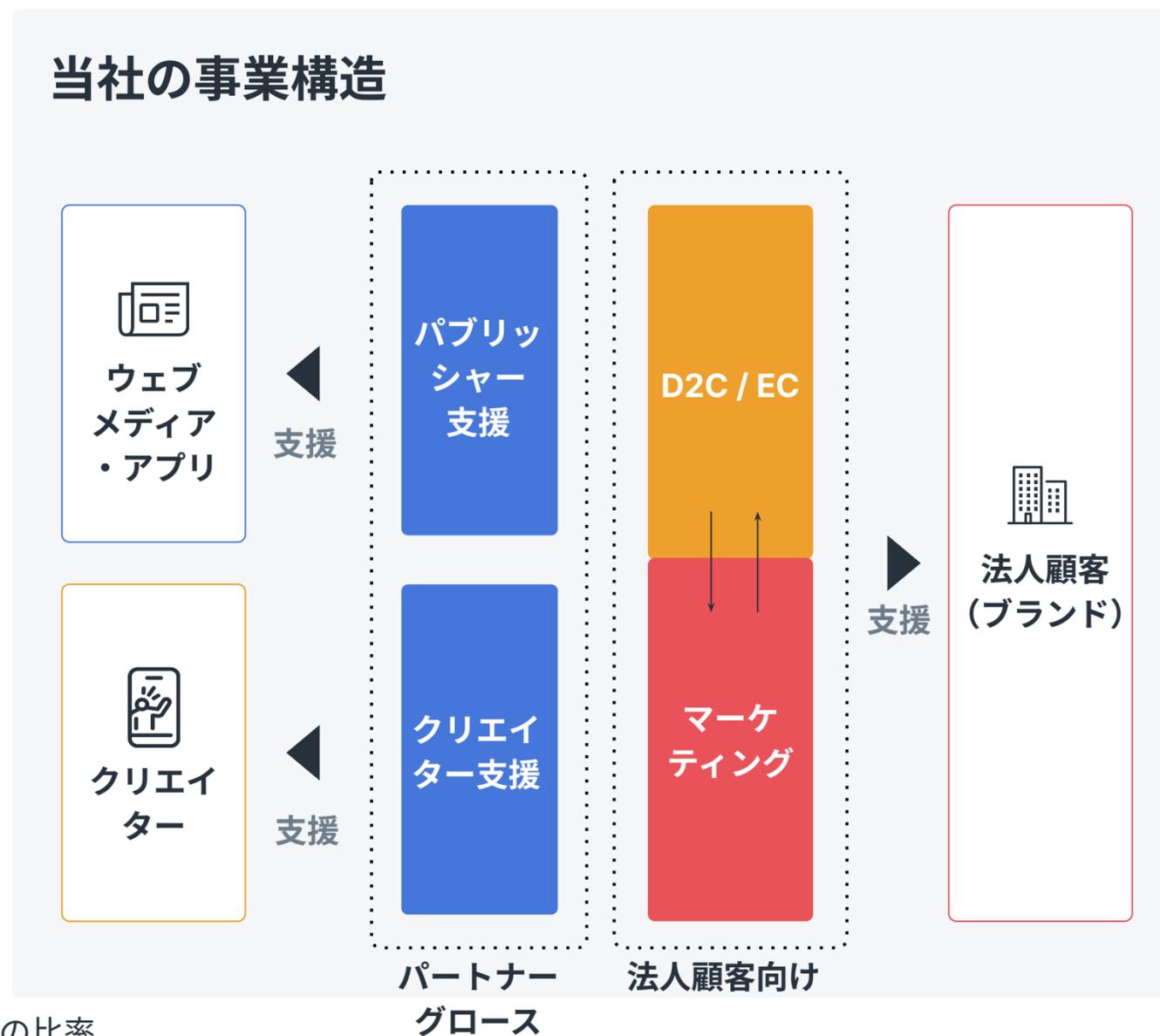
創業以降、法人顧客向けのマーケティング、D2C/EC支援をコア事業として成長し、事業横展開の中でパブリッシャー及びクリエイター向け支援（パートナーグロス）へ拡大

創業から法人顧客向けの関連事業が収益の中心を占め、2024年度も売上総利益ベースで65%⁽¹⁾が当該事業向け。事業毎に関係はあるものの、各事業は独立して運営されておりクリエイター向け事業の環境変化は他事業への影響は無し

各事業の事業規模推移



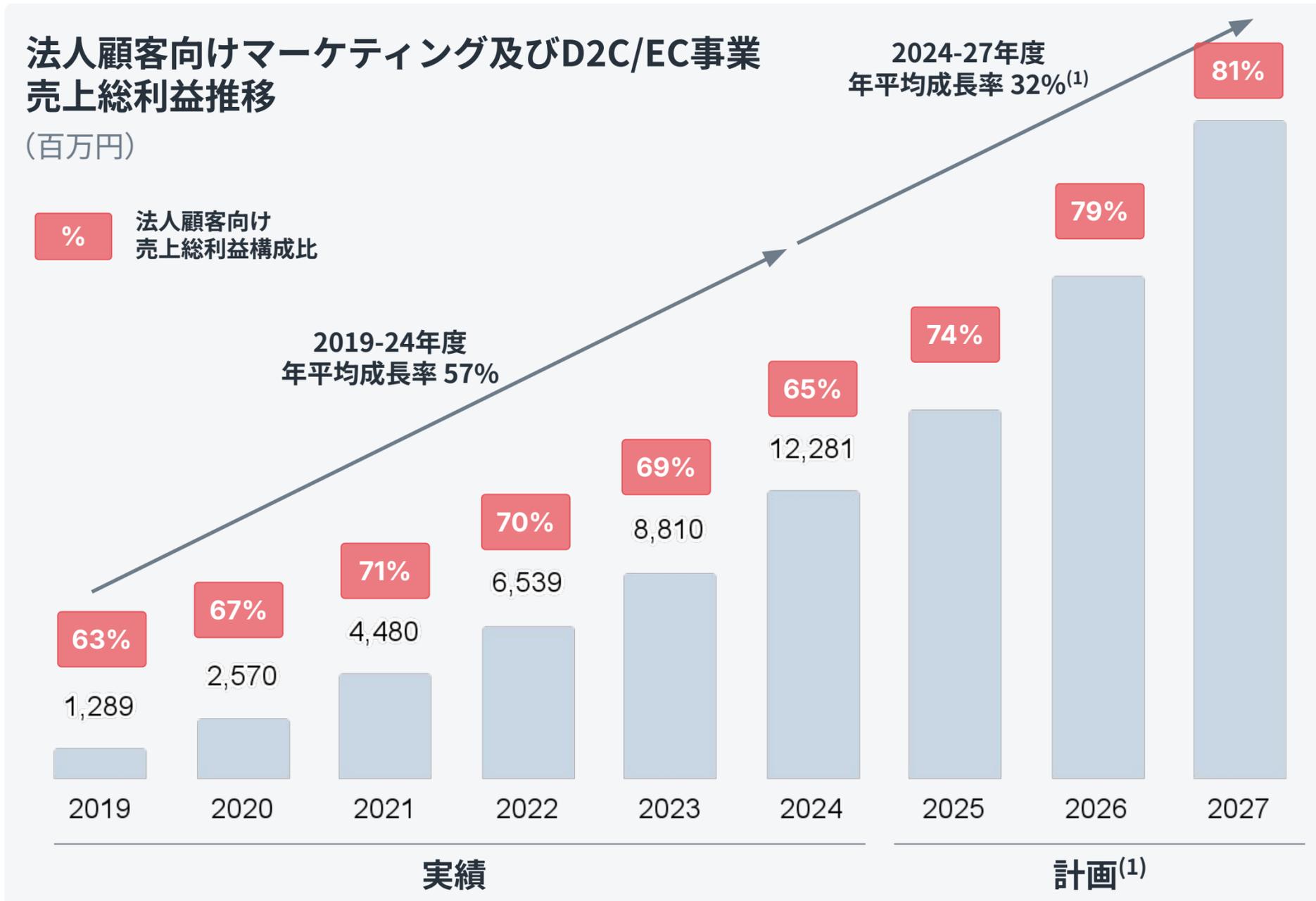
当社の事業構造



(1) 上記は事業拡大のイメージ図であり、縦軸は売上総利益の額を示す。構成比率は2024年度の売上総利益の比率

分散した法人顧客ネットワークを基盤に安定成長が継続見込み

法人顧客向けのマーケティングおよびD2C/EC支援事業は、過去に年平均57%の成長を実現しており、高い需要を背景として、2027年度までの年間成長率も引き続き32%の高水準を見込む



- 法人顧客向けにアジア全域でマーケティング及びEC支援を実施。大手ブランドを中心に分散した顧客基盤を有する
- 顧客数（24年度）：**1,000+** 社
- 法人顧客向けの売上総利益比率⁽¹⁾：
65% (24年度) ⇒ **81%** (27年度)
- アジア市場の重要性は法人顧客（ブランド）にとって高く、クロスボーダーでの事業支援を強みとする当社にとって、成長機会が広がる市場環境

(1) 2025年5月14日開示の修正事業計画ベース



法人顧客支援についてアジア市場にて更に高まる需要

アジアにおいてはベースとなる経済成長率が高く、法人ブランドの活動も活発化していることに加え、市場成長を牽引するテーマも豊富。当社にとって、事業機会の拡大と持続的な成長を支える基盤となる魅力的な市場環境が継続

直近の市場成長を牽引するテーマ

インフルエンサーマーケティングにおける生成AIの活用

- SNS関連データの感情データについて生成AI活用した分析
- インフルエンサー選定及びパフォーマンス測定のAIによる精度向上

中国消費者向けのSNSマーケティング

- 中国SNS「RED（小紅書）」との関係などを通じ中国インバウンド・アウトバウンドマーケティングを強化
- 日本や東南アジアの消費財ブランドの中国消費者を狙ったマーケティング支援ニーズが増加

ライブコマース支援の市場拡大

- TikTok Shopやその他ECチャンネル向けにライブコマースソリューションを強化（AIモデルと人材によるハイブリッドモデル）
- 日本国内におけるライブコマース市場の立ち上がりにおけるソリューション展開
- ライブコマースと連動したインフルエンサーマーケティング及びEC支援の提供

ブランド海外展開支援

- ブランドのグローバル化を支えるマーケティング支援およびEC支援。大手顧客へアジア全域での一気通貫支援の拡大
- 法人向けに生成AI導入とDX化支援を強化中。データ戦略・活用支援領域へ支援領域が拡大しつつあり今後更なる経営リソースを投下

中期業績目標について

2025年12月期 業績予想

売上収益

552億円

売上総利益

212億円

営業利益目標

3.2% 17億円

2027年12月期 中期目標

売上収益

1,050億円

売上総利益

385億円

営業利益目標

6.0%以上 63億円+

- 中期目標に変更はなく、①既存事業の成長加速、②継続的なM&Aの実施、③生成AI活用による業務効率化を通じて、着実な達成を見込む
- 特に法人顧客向けマーケティング及びD2C/EC事業の領域では、大きく事業成長を押し上げる「成長ドライバー」となりうるテーマが多く、積極的な成長戦略を推進
- 営業利益率は6.0%以上を目指す。生成AI活用による構造改革が計画以上に進展した場合には、早期に営業利益率2桁を実現するシナリオも視野に入る

ディスクレイマー

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。本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。なお、当社は、新たな情報や将来の事象により、本資料に掲載された将来の見通しを修正して公表する義務を負うものでもありません。

