



2024年2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)

2023年12月期 第4四半期及び通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頂き誠にありがとうございます。2023年12月期 第4四半期及び通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. 2023年12月期の実績について通期予想に対しての達成率をどう評価しているか？

業績の順調な推移や収益性の改善、DDI社の完全子会社化等を踏まえ、2023年9月25日に2023年12月期通期業績予想を上方修正しました。その後、第4四半期の業績も引き続き順調に進捗した結果、2023年12月期通期実績の修正業績予想達成率は、売上収益が100.5%、売上総利益が104.4%と修正業績予想を上回りました。前期比でも売上収益が35.0%成長、売上総利益が36.7%成長となり、期初に目標としていた売上総利益の30%成長も超過出来ております。

また、成長投資と並行して生産性の向上を進めたことにより、2023年12月期の営業利益については747百万円となっており、営業利益は公表予想値の481百万円を上回る結果となりました。営業利益については第4四半期の季節性と期末決算の影響で業績に変動性があることを考慮して保守的な計画を維持しておりましたが、順調に推移した結果、第4四半期は前年度同四半期対比で、営業利益ベースで155百万円の利益改善となりました。2022年度はコロナ禍からの回復需要もある中で第4四半期の営業利益が上振れていたため、2022年度対比での利益改善は想定を上振れた着地となりました。

これに加え、今後の業績見通しを踏まえ繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、国内子会社にて繰延税金資産を計上することとし、その影響として2023年12月期において法人税等調整額△87百万円(△は利益)を計上いたしました。これらの要因により、親会社の所有者に帰属する当期利益については559百万円となっており、公表値の227百万円を大幅に上回りました。繰延税金資産の計上は例外的なものであるため、その影響を考慮しない水準(法人税等調整額の87百万円を差し引いた金額)が参考にして頂くべき水準かと考えております。

Q2. 2023年12月期第4四半期について事業別、地域別で成長率が高いのはどこか？

事業別、地域別でそれぞれ堅調な成長が続いております。事業別にみると当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年同四半期比成長率が、マーケティング事業が29%増、D2C/EC事業が63%増、パートナーグロース事業が43%増となっております。地域別でも売上総利益の前年同四半期比成長率は、日本40%増、東南アジアが46%増、その他地域（インド及び中華圏）が23%増と全地域で成長が実現しており、特に日本と東南アジアでは高い成長率となりました。

マーケティング事業において、インフルエンサーマーケティングプラットフォームであるAnyTagが強い需要を背景に成長が続き、加えて東南アジアを中心にデジタルマーケティング事業も堅調に推移しました。また、D2C/EC事業では、特に法人向けEC事業は第4四半期からDDI社の業績寄与が開始したことに加え、新規顧客の獲得が順調に進み事業拡大が続きました。パートナーグロース事業では各地域でパブリッシャー向けプラットフォームAnyManagerとクリエイター向けプラットフォームAnyCreatorの新規顧客獲得が進み、力強く事業が成長しています。

なお、D2C/EC事業において、M&Aにより2023年にグループ参画したDDI社はEC支援において在庫を持つビジネスモデルであり、売上総利益率が10%程度と低くなっております。この売上ミックスの変化により、第4四半期におけるD2C/EC事業売上収益の前年比成長率は100%増であり売上総利益よりも高い水準で推移しております。結果として、第4四半期におけるD2C/EC事業の売上総利益率は40%に低下しております。こちらは事業環境の変化による売上総利益率の変化ではなく、第4四半期におけるDDI社を除いたD2C/EC事業の売上総利益率は54%であり過去実績と同水準となっております。

※地域別成長率は、子会社の所在地における内部取引消去前の売上収益に基づいて算定しております。

Q3. 2023年12月期通期で事業別、地域別で成長率が高いのはどこか？

第4四半期は当社ハイシーズンであり、2023年も第4四半期で売上総利益の31%を占めておりますので、第4四半期業績と同様の傾向となりますが、全事業、全地域で事業成長を実現致しました。事業別にみると当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年比成長率が、マーケティング事業が31%増、D2C/EC事業が53%増、パートナーグロース事業が41%増となっております。地域別でも売上総利益の前年同四半期比成長率は、日本40%増、東南アジアが35%増、その他地域（インド及び中華圏）が36%増と、全事業と全地域で30%以上の成長が実現しております。

マーケティング事業において、事業の大半を占めているインフルエンサーマーケティングプラットフォームAnyTagがグローバルに成長を牽引しました。また、D2C/EC事業では、EC販売の運用からデータの一元管理、在庫物流管理、そしてマーケティング支援まで包括的なソリューションを提供できることから、事業の本格立ち上げから2年ほどで2023年12月末に支援しているブランド数は191ブランドに成長し（うちクリエイター向けが38ブランド、法人向けが153ブランド）、2023年の売上総利益構成比も17%まで拡大致しました。

パートナーグロース事業では、パブリッシャー向けプラットフォームAnyManagerは全地域で新規契約パブ

リッシャーが増加し、特にモバイルアプリ運営事業者との新規契約が重要な成長ドライバーとなっております。2023年12月末に支援しているパブリッシャー数は1,645で、前年同期比262増加しています。クリエイター向けプラットフォームAnyCreatorもYouTubeショート支援等と支援領域の拡大により、2023年12月末に支援しているクリエイター数は1,783で、前年同期比で407増加しています。

※地域別成長率は、子会社の所在地における内部取引消去前の売上収益に基づいて算定しております。

Q4. 2023年12月期第4四半期及び通期の成長率について為替の影響ほどの程度あるのか？

当社は事業展開国において現地通貨を中心に収益を受領しておりますので、日本円建て財務数値は各国現地通貨の為替に連動しております。また売上の約半分が国内拠点からとなっておりますので、為替の影響を受けるのは海外収益の比率である約50%となります。2023年度通期累積については日本円の次に、シンガポールドル、タイバーツ、香港ドル等が大きく、その他台湾ドル、ベトナムドン、インドネシアルピア、インドルピー、フィリピンペソ等が続いております。子会社の所在地における売上総利益に基づいて加重平均を行うと、日本円ベースでの為替変動による上振れ影響については、2023年第4四半期は前年同四半期比で約2.7%、2023年通期は前期比で約3.1%と想定されます。

また、各国で販売管理費等の費用も現地通貨で発生するため、営業利益以下の指標では一定程度影響が相殺されることになり（円安で売上総利益が上振れる場合は、販管費についても同様に上振れる等）、営業利益について為替変動による影響は限定的となっております。

Q5. 2024年12月期業績予想とその前提条件についてご説明ください。

2024年12月期はアジア各地のEC市場の成長を背景に、グローバル各地の拠点で法人向けのD2C/EC領域のサービス展開を強化する予定です。特にクロスボーダーEC需要をベースとした新規顧客の獲得および大型案件の進捗を想定しております。さらに、新規進出した地域を含め、グローバルでインフルエンサーマーケティングに対する顧客の強い需要があり順調な成長が見込まれます。また、パートナーグロス事業についても、2024年は前年に続きグローバル全体で安定した成長が期待されており、特にパブリッシャーグロスにおいては安定した成長が続くと見込んでおります。

これにより、2024年12月期の売上収益は45,490百万円（前期比36%増）、売上総利益は16,520百万円（前期比30%増）、営業利益は1,250百万円（前期比67%増）に成長すると見込んでおります。事業別にみると当社グループにおいて最重要指標と定める売上総利益の前年比成長率について、マーケティング事業が25%増、D2C/EC事業が61%増、パートナーグロス事業が25%増を見込んでいます。地域別では東南アジアが高い成長を見込んでいるほか、日本とその他地域も安定成長する見込みです。

事業規模の拡大に伴い人員投資の継続と並行しますが、生産性の向上等の取組みで販管費の50%超を占める人件費について対売上人件費率は減少することを想定し、2023年12月期の営業利益は1,250百万円（前期747百万円）を見込んでおります。営業利益率は2023年度の2.2%から2.7%に改善すると見込まれています。営業利益率については前述のD2C/EC事業における売上総利益率の低下が起きない場合（売上収益の成長率が

売上総利益と同じ 30%であった場合) においては、約 2.9%の水準となります。

2024 年 12 月期の法人所得税費用は 339 百万円（前期 66 百万円）を見込んでおり、2023 年 12 月期の親会社の所有者に帰属する当期利益は 738 百万円（前期 559 百万円）となる見込みです。そのほか、2024 年 12 月期の業績予想における為替レートについては 1 米ドル平均 138 円を想定しており、営業外で発生する為替差損益等、現時点で織り込みが難しいため替差損益の影響は予想数値に含んでおりません。

Q6. 今後の成長を実現するため具体的な戦略は？

当社は 15 カ国・地域に事業展開しており、2023 年第 4 四半期にも韓国とサウジアラビアに新規展開を致しました。新規展開国は市場としても魅力的なマーケットになりますので展開国での成長も期待出来ますが、15 カ国・地域で EC 及びマーケティングのソリューションを提供出来ることによるリージョナル案件獲得の事業機会が大きくなっていると考えております。また、世界の越境 EC 市場は 2026 年まで毎年約 30%の平均成長率で拡大する成長市場であり、当社にとってクロスボーダー案件の支援ニーズも高まっていると感じております。

当社はブランド、クリエイター、パブリッシャーに対してソリューションを提供しておりますが、アジア市場は市場成長がそれぞれ見込めるマーケットですので、当社の現地チームを強化していく中で各国でのローカルネットワークについても拡大していくことを期待しております。ローカルネットワークの拡大によって他事業においてもクロスセルやアップセル機会が増加し、またグローバル全体で当社ソリューションの訴求力が向上していくと考えております。

また、2023 年と同様に EC 支援のためのプロダクトと体制強化を続けていく方針です。アジアのマーケットは市場環境やクライアントニーズから、ソフトウェアのみを提供する SaaS モデルでのサービス提供は浸透し辛い環境にあると考えております。当社は EC 支援においても EC プロセス全体をオペレーションも含めて支援するモデルを強化していく方針ですが、EC プロセスを支援するオペレーションを提供する中で、ソフトウェアとデータ活用のソリューションを活用していくことがアジア市場において最適な形と考えています。ソフトウェアとオペレーションの双方を提供する形を BPaaS (Business Process as a Service) モデルと呼んでおりますが、アジア市場において強い現地チーム、ローカルネットワーク、テクノロジーを有する当社にとって優位性のあるモデルと考えております。

アジア全域においてビジネス体制を確立していく中で、当社の有する M&A 能力は有効であると考えております。過去に 8 件の M&A を国内外で行っており、その経験を活かしながら今後も注力事業において M&A の機会を適切に見極め、事業拡大の加速戦略の一環として積極的に活用していきたいと考えております。

Q7. M&A を引き続き行っていくということだが短期的に資金調達も考えているのか？

2023 年 12 月末時点で当社の自己資本比率は 58.1%であり、有利子負債の活用もしてきていないため健全な財務基盤を維持しております。2023 年 12 月末時点で 62 億円の現金を有しておりますが、今後の M&A 等の成長投資を検討していく中で成長資金が必要なタイミングも出てくると想定しています。

今後、事業から安定的に利益創出がされキャッシュフローが拡大していくことが見込まれるフェーズであることや資本コスト等を考慮して、現時点においては資金調達の際には有利子負債（負債性資金含む）を優先し、積極的な活用を行っていきたいと考えております。M&A 実施にあたっては規律をしっかりと維持すること、財務安定性も十分に考慮した水準での負債活用ということを大前提としつつ、企業価値向上に資する投資機会をしっかりと検討していきたいと考えております。

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。