



2026年5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)

## 2026年12月期第1四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。2026年12月期第1四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. 2026年度第1四半期の実績についてどう評価しているか。

2026年度第1四半期は、売上収益が前年同期比+40.3%、売上総利益が同+39.2%と、通期業績予想（売上収益+38.1%、売上総利益+38.4%）を上回るペースで推移し、順調な滑り出しとなりました。

当社事業は構造的に第1四半期が最も低調となる季節性に加え、前年度に生じたクリエイター支援事業の環境変化の反動が重なるため、当第1四半期は例年以上に季節性が強く現れると想定しておりました。そうしたなかでも、主力事業の法人ブランド支援事業が想定を上回って成長したことにより、通期業績予想に対する進捗率は売上収益・売上総利益ともに22%を確保しております。これは過去3年の売上総利益ベース進捗率（FY25：22%、FY24：21%、FY23：19%）と比較しても遜色のない水準であり、社内計画に対しても上振れての着地となっております。

営業利益は193百万円（前年同期298百万円）となりました。前年比で減益である点は、前述のクリエイター支援事業の前年特殊要因と成長投資による固定費の増加の影響によるものであり、当初想定の通りであり、社内計画に対しては上回って着地しております。クリエイター支援事業の環境変化の影響、および前年第2四半期の日本国内オフィス増床に伴う固定費増加に関して発生した前年比較上の逆風要因は、当第1四半期でほぼ消化を終えたため、第2四半期以降は前年同期比で増益基調に転じる見込みです。

親会社の所有者に帰属する当期利益は169百万円となり、前年同期実績（33百万円）を大きく上回りました。これには為替差損益の振れ（前年同期では為替差損146百万円に対して当期は為替差益22百万円）が寄与しておりますが、これを除いた本業ベースでも収益力は着実に積み上がっております。

なお、1月にM&Aを実行したサン・スマイル社、Bcode社、MISM社を除いた場合でも、すべての事業が社内計画の達成水準にあります。2026年度通期の業績予想においては、これら3社のM&A影響を除くオーガニッ

ク成長率として、売上収益+23%、売上総利益+22%、営業利益+26%を想定しております。当第1四半期におけるオーガニック成長率の実績は、売上収益+25%、売上総利益+23%となり、前述のクリエイター支援における事業環境変化の影響を受けつつも、オーガニックベースでも順調な成長を実現しております。

以上を踏まえ、2026年度通期業績予想の達成に向けて、順調なスタートを切ったと評価しております。

## Q2. 2026年度第1四半期における事業別・地域別の状況について説明してほしい。

当社の事業ポートフォリオは、法人ブランド支援事業（マーケティング事業およびD2C/EC事業）、パブリッシャー支援事業、クリエイター支援事業の3つに大別されます。このうち、成長ドライバーである法人ブランド支援事業は全社売上総利益の76%を占めており、当第1四半期は同事業が前年同期比+63%と高い成長を継続したことに加え、地域別においても主力事業がすべての地域で力強い成長を実現しております。

### 【事業別】

成長ドライバーである法人ブランド支援事業は、売上総利益で前年同期比+63%と引き続き高い成長を継続しております。

内訳として、マーケティング事業の売上総利益は前年同期比+24%となり、前四半期の決算にてご説明した人員リソース配分に起因する成長率の低下から回復傾向にあります。EC支援領域の成長性を維持しつつ、営業体制を強化したことで成長を実現しました。また、生産性改善のためのAIエージェント構築が当第1四半期より実装段階に入っており、第2四半期以降の業務効率化に寄与する見込みです。

D2C/EC事業の売上総利益は前年同期比+151%（うちオーガニックは+85%）となりました。本年1月に連結子会社化したサン・スマイル社の業績寄与に加え、既存事業も好調に推移しており、オーガニックの成長については、当社支援ブランドの複数国展開の拡大によりブランドあたり収益が増加したことが牽引しております。なお、サン・スマイル社とのシナジーについては、同社の主要販路である小売店の棚替えタイミングにあわせ下期から本格的な創出を見込んでおります。

パブリッシャー支援事業は、日本を中心にパブリッシャーと協力して自社独自の広告プロダクトを企画・販売することで、売上総利益で前年同期比+4%の安定成長を実現しております。

クリエイター支援事業は、事業環境の変化および注力領域の転換により、通期で売上総利益は前年比△38%と予想しております。当第1四半期は、著作権関連収益等の一時的な収益が想定を上回って計上されたことにより、売上総利益は前年同期比△12%に留まりました。

### 【地域別】

全社売上総利益の前年同期比成長率は、M&A3社（いずれも日本拠点）の連結効果を含む日本および韓国が+70%、東南アジアが+14%、その他地域（インドおよび中華圏）が△2%となりました。

一方、主力事業である法人ブランド支援事業（全社売上総利益の76%）に限定すると、日本および韓国+80%、東南アジア+49%、その他地域+44%と、すべての地域において力強い成長を実現しております。「その他地域」が全社ベースで前年比マイナスとなった主因は、注力領域の転換を進めるクリエイター支援事業の

影響であり、主力事業の成長基調に変化はございません。

地域別の成長ドライバーとしては、日本および東南アジアにおいて法人 EC 支援が、その他地域においては特に中華圏のマーケティング事業が好調に推移しております。

**Q3. 本日発表した自己株式の取得と十河 CEO の株式取得について、その背景を補足してほしい。**

当社は、継続的な利益成長と健全な財務基盤を背景に、現在の株価水準および今期の利益見通しを総合的に勘案した結果、取得価額の総額 5 億円（上限）の自己株式取得を本日決議いたしました。

実施の目的は、以下の 3 点です。第一に、継続的な利益成長を背景とした配当に加え、自己株式取得を実施することによる株主還元の一層の充実です。第二に、自己株式取得を通じた 1 株当たり利益（EPS）の向上および資本効率の改善です。第三に、M&A 実行時の株式交換や、買収先経営陣に対する株式報酬・インセンティブ設計における機動的な対価としての活用です。

当社は成長投資と株主還元の両立を重視しており、今回の自己株式取得は、事業成長に必要な投資余力を十分に確保したうえで実施するものです。今後も継続的な利益成長を通じた企業価値の向上を図りつつ、株主の皆さまへの還元を一層充実させてまいります。

また、同日付で公表いたしました当社代表取締役 CEO 十河による当社株式の取得につきましては、当社の中長期的な業績成長に対する経営トップとしての強いコミットメントを示すべく、十河自身の判断によりその意向が表明されたものです。自身の保有株式を買い増すことを通じて、株主の皆さまと利益意識を一層共有し、持続的な成長と中長期的な企業価値の最大化に向けて経営に邁進する決意を明確にするものです。詳細につきましては、本日発表の「当社代表取締役 CEO 十河宏輔による当社株式取得に関するお知らせ」をご参照ください。

**Q4. 販管費の前年同期比での増加要因と、今後の見通しについて教えてほしい。**

販管費の前年同期比での増加要因として、主に人件費、オフィス増床に伴う費用、IT 関連費に含まれる EC 手数料、倉庫・物流関連費用、M&A アドバイザリー費用が挙げられます。このうち、増加額・増加率の双方において特に影響が大きい科目は、人件費および IT 関連費に含まれる EC 手数料の 2 つです。

人件費については、増加額としては最も大きいものの、前年同期比の増加率は 27.8%となっており、売上総利益の成長率である 39.2%を下回る水準でコントロールしております。当社は 2025 年度第 1 四半期から当四半期までに 6 件の M&A を実行しており、人件費の増加には M&A による人員増の影響が含まれております。また、既存社員に対する昇給を含む人材投資の影響も含まれておりますが、M&A による影響を除いたオーガニックベースでも、人件費の伸びは売上総利益の成長率を下回って推移しております。

オーガニックベースでの人員数は、2025年3月末から2026年3月末にかけて64名(+3%)の純増にとどまり、事業規模の拡大が続く中でも人員増加は抑制的に推移しております。人件費の伸びが売上総利益の成長率を下回っている背景は、賃金水準の抑制ではなく、主に人員増加の抑制およびAI活用を含む業務効率化・生産性向上によるものです。人員数については、足元の4月及び5月においても増加しておらず、今後もさらなる生産性向上を通じて、収益性の改善に努めてまいります。

EC手数料は、法人EC支援事業の取扱高に連動する変動費です。同事業は、本年1月に連結を開始したサン・スマイル社を除いたベースでも、売上総利益が前年同期比で大きく成長しており、これに伴いEC手数料も増加いたしました。ただし、EC手数料は販管費全体の約7%にとどまっており、販管費全体の増加に与える影響は限定的です。

倉庫・物流関連費用についても、法人EC支援事業の成長に伴い増加しております。これは、旺盛な需要に対応するため、倉庫および物流機能への先行投資を実施したことが主な要因です。今後は、事業規模の拡大に伴うスケールメリットの実現や、AIを活用したオペレーション効率の改善により、倉庫・物流関連費用の売上総利益に対する比率は段階的に低下していくことを見込んでおります。

そのほか、2025年度第2四半期に国内でのオフィス増床・移転を実施したことにより、四半期で91百万円の固定費増加が発生しております。ただし、第2四半期以降は前年同期にも同様の費用が含まれるため、前年比較での増加要因としてはなくなる見込みであり、現時点において追加で大規模なオフィス投資の予定はございません。また、当四半期には、M&Aの実行に伴うアドバイザー費用も発生しております。これは当四半期における一時的な費用であり、第2四半期以降に同水準で継続的に発生するものではありません。

総括すると、当四半期の販管費増加は、M&Aに伴う連結範囲の拡大、M&Aアドバイザー費用、法人EC支援事業の成長に伴う変動費の増加、倉庫物流体制整備に伴う先行投資、オフィス増床などによるものです。M&Aアドバイザー費用は一時的な費用であり、オフィス増床に伴う費用についても第2四半期以降は前年同期比での増加要因としてはなくなる見込みです。また、足元の人員数にも大きな変動はありません。したがって、第2四半期以降の販管費については、現時点では急激な増加は想定しておらず、売上総利益の成長に対して費用増加を抑制する方針を継続してまいります。

#### Q5. 1月にM&Aした3社について、PMIの更なる進捗はあるか。

3社のPMIは順調に進捗しており、各領域において事業シナジーの創出が進んでおります。

**Bcode 社**との連携では、当社の法人EC支援事業でサポートするブランド「サンサンスポンジ」において、日本のTikTok Shopを活用したライブコマースを実施いたしました。同社所属のライブクリエイターとの協業により、2日間・計5時間の配信を通じて4,300個超のスポンジを販売し、一部SKUが完売に至るなど、早期段階からクロスセルの具体的な成果が出始めております。

**MISM 社**との連携では、パブリッシャー支援事業において、アプリ集客に効果的なクリエイティブ素材の制作体制を内製化いたしました。これにより、パブリッシャー向けに、クリエイティブ制作、広告配信、効果分析、改善施策までをワンストップで提供する新たなソリューションを提供しております。ターゲティング広告への規制強化が進む中、従来は投資対効果の可視化が難しかったクリエイティブ領域においても、デー

タに基づく改善を行うことで、広告成果の向上につなげております。

サン・スマイル社との連携では、同社が有する国内 3 万店舗超との取引実績に裏打ちされたオフライン流通網と、当社のデータ・AI 活用ノウハウを組み合わせ、オンライン・オフライン施策の効果分析から最適化・実行までを一気通貫で支援する AI Agent 搭載型プラットフォーム「AnyAI OMO<sup>(※)</sup>」を新たにローンチいたしました。本プラットフォームは、AI 分析を基盤に、売場提案、販促設計、流通拡大までを包括的に支援するものです。当社が支援する米国スキンケアブランド「Advanced Clinicals」における導入事例では、オンライン施策の実店舗への波及効果を検証し、販売戦略を改善した結果、対象店舗の合算売上は前月比で約 1.5 倍に拡大するなど初期的な成果が出始めております。

今後も、ソーシャルマーケティングからソーシャルコマースまでを包括的にカバーする当社独自のチャンネル横断型支援体制を強化し、グループ各社との連携深化を通じて、さらなる収益成長につなげてまいります。

※ OMO : Online Merges with Offline の略。オンラインと実店舗の垣根をなくして両者を融合し、顧客にシームレスで最適な購買体験を提供する取り組み。

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。