



2026 年 10 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 3 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 2 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. AI の活用は、販売管理費の増加抑制にどのようにつながるか。

当社の販売管理費は、人件費が全体の約半分を占めており、事業の拡大に伴う業務量の増加が費用の増加につながりやすい構造となっております。AI の活用や業務プロセスの標準化を進めることで、各メンバーがより多くの案件や業務に対応できる体制を整え、事業の成長に対する販売管理費の増加を抑えることを目指しております。これらの取り組みを通じて、定型的な業務にかかる時間を減らし、顧客への提案やサービス品質の向上など、各部門における付加価値の高い業務に注力できる環境づくりを進めております。

足元では、2026 年の期初から人員数が概ね横ばいで推移する一方、売上および売上総利益は拡大しております。来期以降の計画は現在策定中ですが、各事業の成長性や業務量を踏まえて必要な人材投資を行いつつ、AI 活用による生産性向上を進め、さらなる収益性の改善を目指してまいります。

Q2. AI の活用は利益だけでなく売上への貢献も期待できるか。

AI を活用したプロダクト・サービスの提供を通じて、新規顧客の獲得や既存顧客との取引拡大につながるものと期待しております。当社は、AI ライバーによる多言語かつ 24 時間の配信を可能にするプラットフォーム「AnyLive」をはじめ、AI を活用した独自の広告配信基盤や動画自動生成ツールなど、AI を組み込んだプロダクト開発を継続しており、これらは新規顧客を獲得するうえで有効な入り口として機能しております。

さらに、これらの AI プロダクト単体で取引を開始した後、EC 運営やマーケティング支援、あるいは複数国展開へと支援範囲を広げていくことで、クライアント一社あたりの取引規模の拡大へとつなげております。当社はアジア各国でオペレーションもカバーしたソリューションを展開しているという強みがあるため、今後もこうした AI プロダクトを起点としながら、国、プラットフォーム、ブランドをまたいだ包括的な展開をさらに強化していく方針です。

Q3. 2026 年度第 2 四半期におけるタレントマネジメント領域の好調は今後も継続するか。

2026 年度第 2 四半期は、売上および売上総利益についていずれも過去最高を更新し、社内計画を上回って着地いたしました。主な要因は、タレントマネジメント領域の好調に伴い、D2C/EC 事業のクリエイター向け領域と、クリエイター支援事業が上振れたことです。なお、タレントマネジメント領域の収益は、多くがクリエイター支援事業として計上されますが、広告案件による収益であればマーケティング事業に、グッズ収益であれば D2C/EC 事業のクリエイター向け領域に計上されるなど、取引の性質に応じて計上する事業区分が分かれております。

タレントマネジメント領域は、大型イベントの開催や特定グッズのヒットといった要因によって、収益に一定の変動が生じやすい性質を持っています。実際に 2026 年度第 2 四半期につきましても、子会社 GROVE が運営するプロダクションレーベル「seju」の企画が大きな反響を呼び、D2C/EC 事業のクリエイター向け領域にて想定を上回る収益貢献がありました。

一方で、本領域における収益の源泉は、当社が展開する IP の価値にあります。そのため、四半期ごとの収益にはイベント開催やグッズ販売の時期による変動があるものの、所属タレントの活動拡大や収益機会の創出を通じて、中長期的な成長を見込んでおります。

Q4. 法人支援におけるクロスボーダー案件の状況について知りたい。

マーケティングおよび EC 支援におけるクロスボーダー案件の需要は引き続き堅調に推移しております。当社はアジア全域で事業を展開しており、これまでも日本から東南アジアへのブランド展開などを多数支援してまいりました。

足元では、中華圏でのインバウンド／アウトバウンドマーケティング支援が拡大しており、今後も同領域の成長を期待しております。日本や東南アジアの観光業・ブランドを対象に、中華圏の消費者の訪問や購買を促す支援と、中国のゲームパブリッシャーなどを対象とした他国市場への展開支援の双方が伸びております。

また、K-Beauty の日本展開を支援するケースも伸長しております。本年 1 月にサン・スマイル社がグループへ参画したことで、従来の EC 販売支援に加え、バラエティショップなどへのオフライン流通を支援できるようになったため、K-Beauty に対する支援体制はより強力なものになりました。

こうしたノウハウは、日本ブランドにも応用することが可能だと考えております。その一環として、市場規

模の大きい米国向けマーケティングの支援体制を立ち上げており、開始からまだ数ヶ月程度ではあるものの急速に規模は拡大しております。特に J-Beauty については、業界や政府による産業振興の動きが見られます。当社としても日本の美容関連業界との連携を強め、こうした動きを事業機会につなげてまいります。

Q5. SNS プラットフォームの収益分配ルールの変更や、若年層の SNS 利用規制による影響をどう見ているか。

クリエイター支援事業では、タレントマネジメント領域の拡大などにより、プラットフォームからの広告収益以外への収益源の多様化が進んでおります。現時点では、当社の業績に大きな影響を及ぼす収益分配ルールの変更は想定しておりませんが、今後変更が生じた場合にも、事業全体として大きな影響を受けにくい収益構造になりつつあります。

若年層の SNS 利用規制についても、規制対象となる年齢層が当社のマーケティング施策の対象と重ならないケースも多いため、現時点では大きな影響を想定しておりません。引き続き、各プラットフォームや規制の動向を確認してまいります。

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、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。