

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

国境や産業、オンラインやオフラインなどの制約に捉われず、テクノロジーの力で誰もが簡単にビジネスをできる世界を実現するビジネスインフラになること

地域別売上比率（日本）
40.7%

地域別売上比率（東南）
49.3%

インフルエンサー支援
3,100,000人以上

事業展開地域
15カ国・地域

② 中長期の経営戦略

1. プラットフォーム進化

東南アジア、日本、中華圏、インドにおいて、既存サービスの新規プロダクト開発やオペレーション改善を図り、プラットフォームを進化させ顧客基盤を拡大

3. 海外展開拡大

市場環境を考慮し、自社進出やM&Aにより、成長市場への進出を積極的に推進。過去の経験やノウハウを活用

2. ワンストップ強化

AnyShop、AnyTag、AnyX、AnyChat、AnyLogi、AnyAI、AnyLiveなどのプラットフォームで、企画・生産・販売・マーケティング・物流を一気通貫でソリューション提供

4. 生成AI活用

生成AIをプロダクト機能及び社内業務プロセスの双方へ活用し、業務効率化と生産性向上を推進

③ 対処すべき課題

① 新規サービス開発体制

- ・ 既存サービスの高度化と新規サービス創出の継続推進
- ・ AnyReach社、Vibula社等のM&A技術・ノウハウをプラットフォームに統合
- ・ テクノロジー人材の確保と育成による開発体制強化

② 認知度・ブランド力向上

- ・ 東南アジア成長市場での「クロスボーダー×バリューチェーン」価値の浸透
- ・ TikTok Shop等主要プラットフォームとのパートナーシップ強化
- ・ 中国RED連携によるインバウンド・アウトバウンド支援の独自ユースケース発信

③ 人材確保と組織文化統一

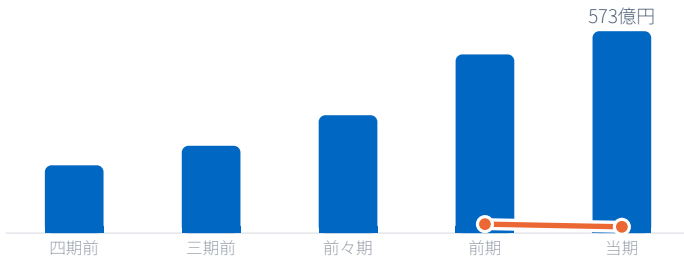
- ・ プロダクト開発、データ活用、AI導入における人材確保と育成
- ・ 多国籍な人材による機動的事業推進と円滑なコミュニケーション整備
- ・ 採用力強化、育成体制整備、評価・報酬制度高度化によるエンゲージメント向上

面接で使えるポイント

- ・ アジア15カ国で事業展開し、インフルエンサー3,100,000人以上、クリエイター1,237…
- ・ AnyShop、AnyTag、AnyX、AnyChat等7つのプラットフォームで企画から物流まで一気通貫のソリューション…
- ・ 2025年度にアジア売上49.3%（東南アジア）、日本40.7%で、アジア中心のグローバル事業展開が特徴

証券コード 5027

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

「Make Every Business Borderless」というミッション

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ -（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
573億円営業利益率
3.1%財務健康度
28点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 52.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
-（未開示）平均年齢
-（未開示）平均勤続
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: AnyMind Group (株) 【5027】：決算情報

