

【表紙】

【提出書類】

臨時報告書

【提出先】

関東財務局長

【提出日】

2026年 1 月23日

【会社名】

AnyMind Group株式会社

【英訳名】

AnyMind Group Inc.

【代表者の役職氏名】

代表取締役CEO 十河 宏輔

【本店の所在の場所】

東京都港区六本木六丁目10番 1 号

【電話番号】

03-6384-5540（代表）

【事務連絡者氏名】

取締役CFO 大川 敬三

【最寄りの連絡場所】

東京都港区六本木六丁目10番 1 号

【電話番号】

03-6384-5540（代表）

【事務連絡者氏名】

取締役CFO 大川 敬三

【縦覧に供する場所】

株式会社東京取引所
(東京都中央区日本橋兜町 2 番 1 号)

1【提出理由】

当社は、2026年1月16日開催の取締役会において、株式会社Bcode（以下「Bcode社」という。）の発行する全株式を当社の完全子会社であるGROVE株式会社を通じて取得し、Bcode社を子会社化することについて決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項並びに企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

1. 子会社取得の決定（企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2に基づく報告内容）

（1）取得対象子会社の概要

商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号	株式会社Bcode
本店の所在地	東京都港区虎ノ門5-9-1麻布大ヒルズガーデンプラザB5階
代表者の氏名	代表取締役 小林 大志/漣 優起
資本金の額	41百万円
純資産の額	120百万円
総資産の額	182百万円
事業の内容	クリエイター支援事業

取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益及び当期純利益

決算期	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期
売上高	55百万円	114百万円	209百万円
営業利益	16百万円	18百万円	78百万円
当期純利益	16百万円	27百万円	53百万円

（注）1. 上記の数値については、監査法人による監査又はレビューを受けておりません。

取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係	当社と取得対象子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。
人的関係	当社と取得対象子会社との間には、記載すべき人的関係はありません。
取引関係	当社と取得対象子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

(2) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社は、2016年にシンガポールで創業し、アジア中心に15ヵ国・地域において、ブランド企業に対し、マーケティング、EC、流通を一体で支援するBPaaS(Business Process as a Service)モデル^{*1}を展開してきました。近年、SNSや動画プラットフォームを起点とした情報接触や購買行動の変化を背景に、当社はソーシャルメディアマーケティング^{*2}およびソーシャルコマース^{*3}を中核とした事業展開を加速しています。

こうした環境下において、ブランドの成長を支える要素として、高品質なコンテンツを継続的に創出するクリエイティブ制作の体制と、クリエイターやライバーを育成・マネジメントし、継続的に活用する体制の重要性が高まっています。

当社は2025年10月にNADESHIKO Beauty株式会社を完全子会社化し、自社メディアとして商品レビュー等の縦型ショート動画を継続的に創出する体制を構築してきました。さらに、2026年1月には化粧品・美容雑貨領域においてブランド流通および自社ブランド事業を展開するサン・スマイル社を子会社化し、オンラインで創出した需要をECからオフライン流通へとつなぐOMO(Online Mergers with Offline)^{*4}モデルに基づく支援体制を強化しています。

Bcode社は、TikTok LIVEを中心に強固なファンコミュニティを持つ700名以上のライバーアセットを擁しており、ライブコマースやアフィリエイト活動において高い親和性を備えています。

Bcode社のグループ加入により、当社のソーシャルメディアマーケティング^{*2}およびソーシャルコマース^{*3}体制を一層強化します。あわせて、当社傘下のGROVE社が展開するタレントマネジメント事業との連携を通じて、ライバーの継続的な育成やトップクリエイターの活動展開を支援し、オンライン・オフ欄を横断したソーシャルコマース支援をさらに強化していきます。

*1: Business Process as a Serviceの略、ソフトウェアとオペレーション支援機能を組み合わせて提供するビジネスモデル

*2: ソーシャルメディアを活用したマーケティング活動の総称

*3: 投稿・レビュー・ライブ配信を通じて購読までをつなぐ販売手法

*4: オンラインとオフラインの顧客データを統合し一貫した体験を提供する手法

(3) 取得対価に関する子会社取得の対価の額

取得対価につきましては、当社の直前事業年度の末日における連結純資産の15%を下回る金額であり、相手先の強い要請により、非開示とさせていただきます。なお、法務・財務に関する調査の結果等を合理的に勘案の上、当事者間の協議を経て、決定しております。

また、アドバイザー費用等(概算額)は5百万円でございます。