

【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30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27日開催の取締役会において、株式会社MISM（以下「MISM社」という。）の発行する全株式を当社の完全子会社であるAnyMind Japan株式会社を通じて取得し、MISM社を連結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MISM
本店の所在地	東京都渋谷区渋谷2丁目6番12号6F
代表者の氏名	代表取締役 羽部 千織
資本金の額	2.5百万円
純資産の額	94百万円
総資産の額	213百万円
事業の内容	縦型動画を主としたクリエイティブ制作・プラットフォーム事業、SNSマーケティング事業

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10月期	2024年10月期	2025年10月期
売上高	32百万円	108百万円	366百万円
営業利益	4百万円	7百万円	117百万円
経常利益	4百万円	9百万円	118百万円
当期純利益	3百万円	5百万円	80百万円

（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	当社グループとの間に営業取引があります。

（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カ国・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。

MISM社は、縦型動画広告に特化したクリエイティブ制作事業を展開しています。登録クリエイター・モデルは

2,000名超にのぼり、年間2万本以上の動画制作実績を有しています。また6万点超の縦型UGC^{*5}素材を保有する素材プラットフォームを運営しており、広告配信データや過去実績に基づく企画設計、多様なクリエイター・モデルネットワーク、単納期での量産体制を強みとしており、購買行動を意識した構成設計や訴求設計に基づく縦型動画の企画・制作を得意としています。

MISM社のグループ参画により、当社は縦型動画を中心としたクリエイティブについて、企画設計、キャスティング、制作、分析・改善までを一気通貫で提供できる体制を構築いたします。これによりソーシャルメディア上での情報接触から購買につながる一連の施策を、より高い実行力をもって支援することが可能となります。これにより、オンライン・オフライン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

*5: 「User Generated Content (ユーザー生成コンテンツ)」の略で、一般ユーザー(消費者)自身が自発的に作り、発信するコンテンツ全般を指す

(3) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

株式取得価額	640百万円
アドバイザリー費用等(概算額)	5百万円
合計(概算額)	645百万円