



**株式会社グラッドキューブ**

2023年12月期 第1四半期決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2023年5月15日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2023年5月15日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2023年12月期第1四半期決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。



## 目次

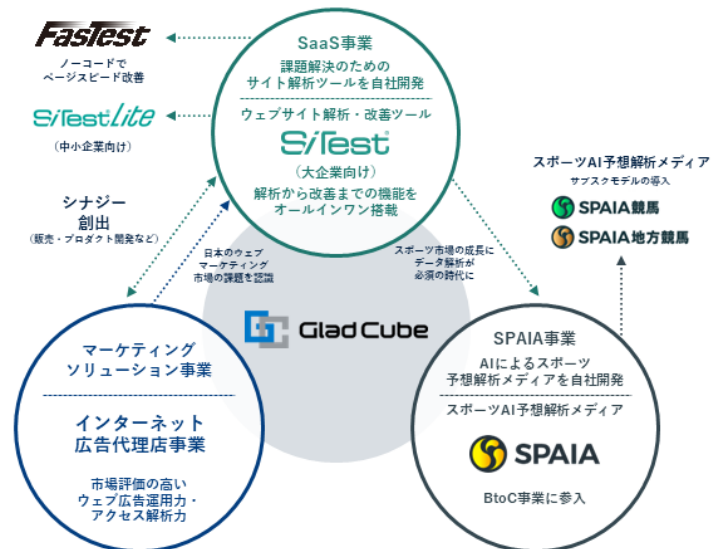
1. 第1四半期決算実績	P. 5
2. SaaS事業	P.13
3. マーケティングソリューション事業	P.17
4. SPAIA事業	P.21
5. Appendix	P.24

**金島**：これより、2023年12月期第1四半期決算発表を行います。

— 事業概要 ビジネスモデル

主要3事業を展開し、  
デジタルマーケティングによる  
解析と開発の強みを  
活かして成長

市場ニーズに合わせて新規プロダクトの  
創出を提供し、世界中のSaaS企業の  
プラットフォームとなることを目指す



当社をご存じでない方のために、改めてビジネスモデルについて簡単に説明いたします。  
当社グладキューブは主要3事業を展開し、デジタルマーケティングによる解析と開発の強みを活かして成長しております。

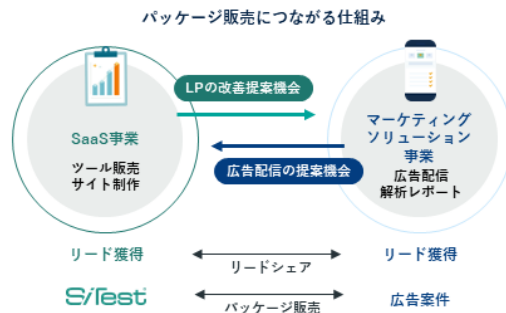
1つ目は、SaaS事業です。この事業では、ヒートマップやA/Bテストなどを行うWebサイト解析ツール「SiTest」（サイテスト）、Webサイトのサイトスピードを高速化させる「Fastest」（ファーステスト）という2つのサービスを展開しています。

2つ目は、インターネット広告代理店事業を行う、マーケティングソリューション事業です。この事業では、インターネット広告の代理からサイト及び動画の制作など、さまざまなクリエイティブを手掛けています。

3つ目は、SPAIA事業です。スポーツの「SP」、人工知能の「AI」、アナライズの「A」を足して「SPAIA（スパイア）」と呼びます。この事業では、プロ野球、Jリーグ、Bリーグ、公営競技など、さまざまなスポーツのデータを駆使してデータドリブンし、エンドユーザーに提供しています。

## — 事業における当社の特徴と強み

## SaaS事業を核に マーケティングソリューション事業との シナジー効果を最大化



- 1 SaaS（Software as a Service）と  
SaaS（Subscription as a Service）による  
**積み上げ型の収益モデル**
- 2 自社開発プロダクトのため  
**顧客目線での開発**が実現できる環境
- 3 創業時からのコンテンツマーケティング等により  
営業コストがかかりづらい  
**インバウンド営業**が実現
- 4 市場分析による新サービスを展開し、  
**収益化させていける経営力**
- 5 事業間シナジーによる**売上の相乗効果**

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 4

当社の事業における特徴と強みです。SaaS事業を核にマーケティングソリューション事業とのシナジー効果を最大化することを意識しております。

左側の図にあります通り、パッケージ販売につながる仕組みでございます。

この仕組みは、まず1つ目に、SaaS（Software as a Service）とSaaS（Subscription as a Service）による積み上げ型の収益モデル。

2つ目に、自社開発プロダクトのため、顧客目線での開発が実現できる環境でございます。

3つ目に、創業時からのコンテンツマーケティング等に力を入れておりましたので営業コストがかかりづらいインバウンド営業が実現できており、これにより広告費の削減につながっております。

4つ目に市場分析による新サービスを展開し、収益化させていける経営力が我々にはあります。

最後5つ目に、事業間シナジーによる売上の相乗効果です。こちらも後ほどしっかりお伝えいたします。



## 1 | 第1四半期決算実績

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

### — 第1四半期決算 ハイライト



2023年度第1四半期会計期間（1月～3月）実績

前期1Qの大型案件（一過性）の影響もあるためYoYでは減収するものの、右肩上がりの売上高トレンドは継続。また、当初計画を上回っており順調に推移。

売上高	営業利益	経常利益
<b>394</b> 百万円	<b>111</b> 百万円	<b>114</b> 百万円
前年同期比 <b>95.3%</b>	前年同期比 <b>61.4%</b>	前年同期比 <b>62.4%</b>
当初計画比 <b>110.3%</b> ↗UP	当初計画比 <b>128.5%</b> ↗UP	当初計画比 <b>131.6%</b> ↗UP

#### 業績概要 トピックス

- 成長ドライバーであるSaaS事業の売上高は、前年同期比129.1%の増加という結果となり、他事業の減収分をカバー
- マーケティングソリューション事業は、前年が特殊な数値だったため前年同期比では減少しているものの、当初計画比では112.8%となり順調に推移
- 事業の拡充を見据えた積極採用による増員等の先行投資により、営業利益は前年同期に比べ減少しているものの、当初計画比では128.5%と計画を上回り順調に推移

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 6

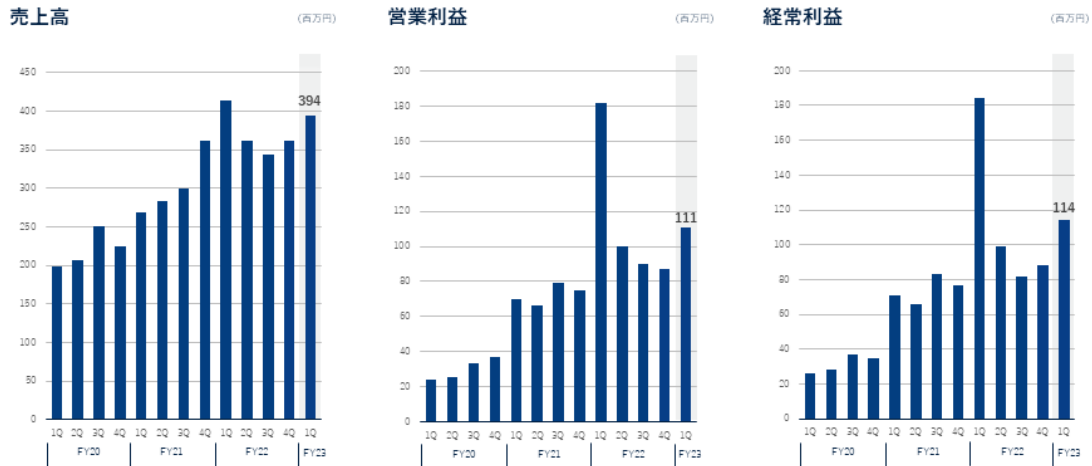
2023年12月期第1四半期決算ハイライトの説明です。

前期の第1四半期においては、大型案件の受注がありましたので、YoYでは減収するものの、今期の計画に関しましては、当初計画を上回っており、順調に推移しております。売上高は394百万円、当初計画比の110.3パーセント、営業利益に関しましては111百万円、当初計画比128.5パーセント、経常利益は114百万円、当初計画比131.6パーセントとなりました。

我々のビジネスモデルとして第1四半期が特に季節要因のため売上が上がりやすくなっており、3月決算のお客様が多くいまして、そこで売上があがりやすいトレンドとなっております。



— 第1四半期決算 ハイライト 業績推移



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 7

業績推移です。スライドのとおり、売上高、営業利益、経常利益をそれぞれ棒グラフで表しています。

— 第1四半期決算 ハイライト 事業別

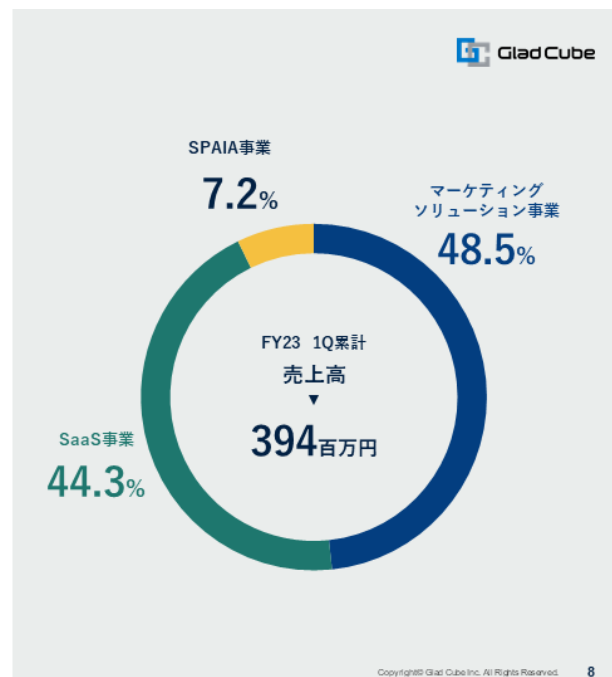
SaaS事業



マーケティングソリューション事業



SPAIA事業



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 8

事業別の通期決算ハイライトです。スライド右側の図は、事業ポートフォリオの変遷です。続いて、スライド左側をご覧ください。事業別の売上高は、SaaS事業が前年同期比129.1パーセント、マーケティングソリューション事業が前年同期比81.6パーセント、SPAIA事業が前年比64.2パーセントで着地しました。SPAIA事業では現在、新しいアプリ開発や人材を投資したり、売上高よりも解約率を下げる方に注力しております。

右側の円グラフ、ポートフォリオ変遷ですが、冒頭でも申し上げた通り、元々当社はマーケティングソリューション事業部が売上シェアを占めていた会社でした。SaaS事業、SPAIA事業を伸ばしていくことをミッションと掲げております。前回の通期決算ではSaaS事業の割合が39.2パーセント、マーケティングソリューション事業が50.5パーセントありましたがSaaS事業が44.3パーセントと伸びてきております。



#### — 第1四半期決算

	2022.12 1Q	2023.12 1Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	413	394	△19	△4.7%	1,486	26.5%
売上総利益	395	363	△32	△8.2%	1,405	25.9%
(利益率)	95.7%	92.2%	△3.4%		94.5%	
販売費及び一般管理費	213	251	38	17.9%	1,059	
営業利益	182	111	△70	△38.6%	345	32.4%
(利益率)	44.1%	28.4%	△15.7%		23.2%	
経常利益	184	114	△69	△37.6%	345	33.2%
(利益率)	44.5%	29.1%	△15.4%		23.3%	
当期純利益	120	73	△47	△39.2%	224	32.6%

2023年12月期第1四半期決算の損益計算書は、スライドに記載したとおりです。全体の進捗率に関しては26.5パーセントと現在のところ、順調にきております。

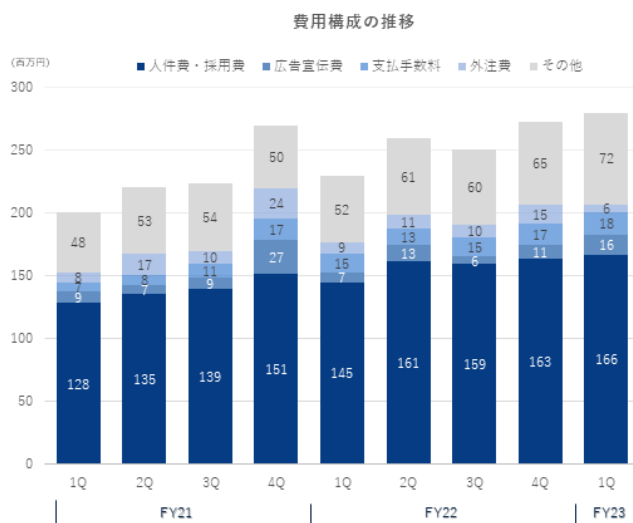
## — 第1四半期決算

	2022.12 1Q	2022.12 期末	2023.12 1Q		2022.12 1Q	2022.12 期末	2023.12 1Q
流動資産	2,787	2,764	2,607	流動負債	1,789	1,158	1,069
現金及び預金	1,855	2,158	1,946	買掛金	976	394	393
売掛金	778	414	500	一年以内返済 長期借入金等	194	179	173
前渡金	132	160	128	未払金	248	171	153
その他	21	31	32	その他	369	412	347
固定資産	124	134	224	固定負債	553	432	379
有形固定資産	15	15	15	負債合計	2,343	1,591	1,449
無形固定資産	45	71	77	純資産合計	571	1,316	1,390
投資その他の資産	63	48	131	負債・純資産合計	2,914	2,908	2,839
繰延資産	2	8	7				
資産合計	2,914	2,908	2,839				

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

2023年12月期第1四半期決算の貸借対照表についても、スライドをご確認ください。

## — 第1四半期決算



## 費用構成トピックス

## 人件費

エンジニアの積極採用を行うなど、会社のスケールアップに比例し増員。  
(前年同期比114.3%増)

## 広告費

営業活動の強化に伴う広告宣伝活動を積極化  
(前年同期比224.0%増)

## その他

開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム開発等を積極投資  
(前年同期比136.7%増)

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 11

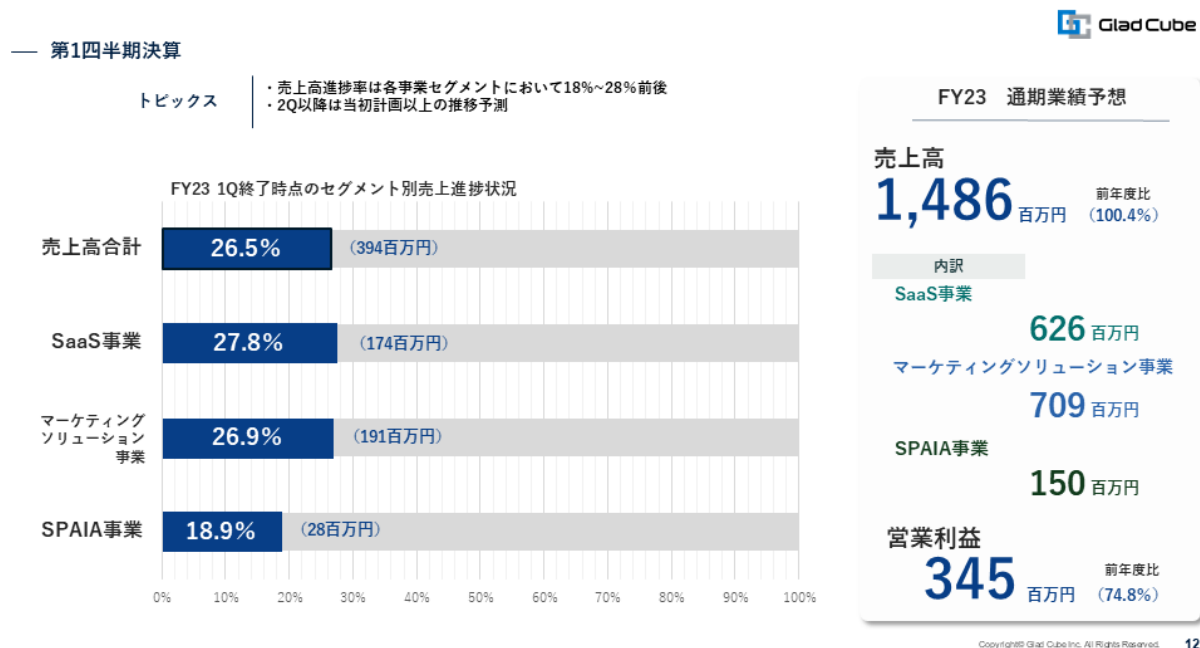
今期より、予算構成の推移のスライドを追加しております。

追加前期の通期決算説明において、今期の業績予想は人的投資を行っていくため、減益となる説明をさせていただきました。そのため、採用費や人件費などの費用構成の内訳を出すことといたしました。



現在は採用活動を積極的に行っており、順調に人材獲得ができております。詳しい採用状況に関しましては26ページでお伝えさせていただきます。

また広告費においても、営業活動の強化に伴う広告宣伝活動を積極化しており、開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム開発など様々なところへ投資しており、通期決算でも発表した2030年に向けた我々の取り組みを実施している最中でございます。



こちらも今期より追加しました、セグメント別売上進捗のスライドでございます。

全体の売上については、26.5パーセントと順調に推移しております。

セグメント別でみた場合、SaaS事業は27.8パーセント、マーケティングソリューション事業も26.8パーセントと順調に進捗しております。

なお、SPAIA事業においては、18.9パーセントと25パーセントを下回っております。現在対策としては、既存の会員様の満足度を上げるためにシステムの開発やユーザーインターフェースの改善を行っております。

これにより、前期4月末の解約率は30パーセントを上回ってございましたが、今期4月末の解約率は10パーセント台と大きく改善しております。資料には解約率の記載がありませんが非常に下がってきております。

今後は、解約率5パーセントにし、有料会員様の獲得の強化および無料会員様は有料会員様に転換、有料会員様においては、継続的な契約となるように進めていくフェーズに入っていきますので、売上も当初計画の通り、推移していくものと考えております。

## 2 | SaaS事業



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 13

## SaaS事業 (SiTest・FasTest)

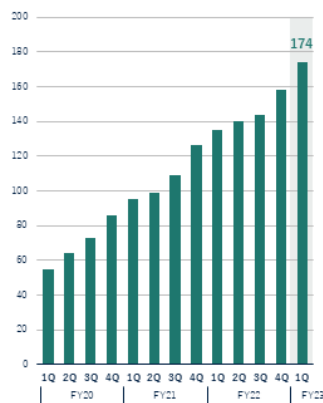
## 業績

## トピックス

- ・ 過期予想進捗率 売上高：27.8%
- ・ 他社ツールからの移行案件、コンサルティングや制作案件の増加により堅調に推移
- ・ 大型スポット案件等による売上が伸長

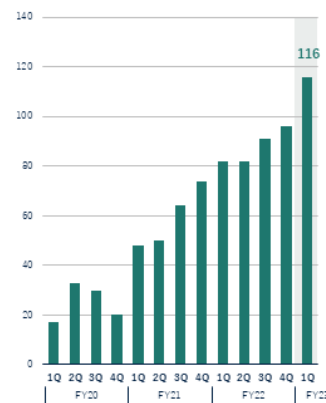
## 売上高

(百万円)



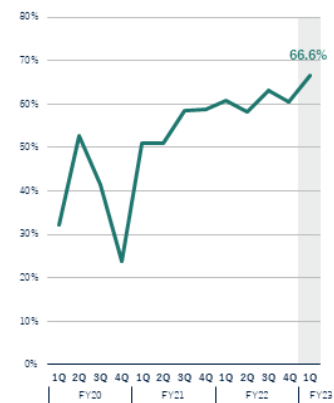
## 営業利益

(百万円)



## 営業利益率

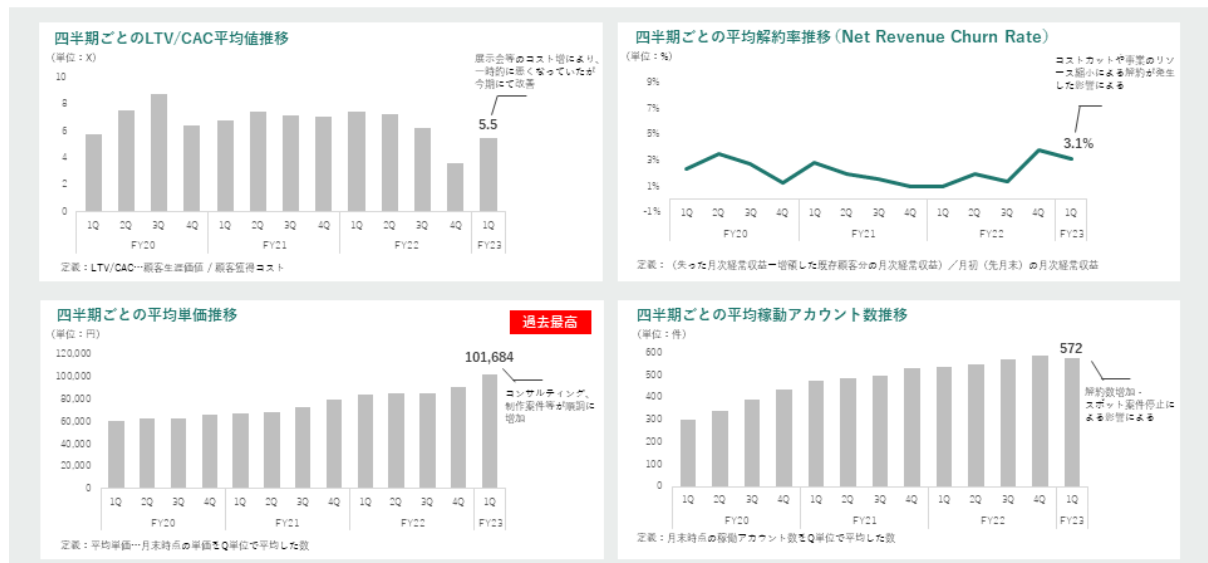
(%)



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 14

SaaS事業から事業別業績推移をご説明します。売上高、営業利益、営業利益率をそれぞれ左から順番に、棒グラフと線グラフで記載しております。売上高、営業利益率ともに右肩上がりでSaaS事業は順調に成長しております。競合他社も増えてきてはおりますが、開発やマーケティング活動をリードしてこの業界の一番になるように進めております。

## — SaaS事業 SiTest KPIの推移



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

SiTest KPIの推移をご説明します。

スライド左上のグラフは、四半期ごとのLTV/CACの平均値推移でございます。2022年度の第4四半期では展示会出展費などコストが増加し、一時的に3.6と悪化しておりましたが、2023年度の第1四半期は5.5と改善しております。

右上のグラフは、四半期ごとの平均解約率推移 (Net Revenue Churn Rate) を示しており、コストカットや事業のリソース縮小による解約が発生した影響により、2023年度の第1四半期は3.1パーセントとなっております、改善傾向にございます。

左下のグラフは四半期ごとの平均単価推移です。2023年度の第1四半期平均単価は10万円を超え、過去最高を記録いたしました。前期末の決算発表では、平均単価は8万8000円でしたが、短期間で平均単価が約2万円も増加したことになります。今後はこちらをさらに強化し、3年以内に平均単価を15万円まで伸ばしていけるよう、売上増大を図ってまいります。

右下のグラフは四半期ごとの平均稼働アカウント数推移です。平均単価とともにアカウント数は、解約数増加およびスポット案件停止の影響により、前期末の決算発表時の584件より若干減少し、572件となりました。今後平均アカウント数を600、700、そして1000件以上となれるように進めてまいります。良い発表ができるようにしっかり取り組んでまいります。

SaaS事業 (SiTest・FasTest)

## — 今後の成長戦略

## SiTest

- ・引き続きIT導入補助金の認定ツールに登録されたことにより新規/既存ユーザーに対してアプローチを進行中
- ・12期連続で「ITReview Grid Award 2023 Spring」におけるマーケティングの計5部門で「Leader / High Performer」を受賞（4月19日発表）これによる新規への導入アプローチおよび既存ユーザーへのアップグレードや付随するサービス提供を強化
- ・ChatGPTを活用した無料ウェブサイト診断を提供開始したことによる新規/既存ユーザーへのアプローチを強化（4月26日発表）
- ・株式会社エフカフェとの連携により「SiTest SMART フォーム」のサービス提供開始による通販事業者へのアプローチ強化（5月1日発表）



Glad Cube

## Fastest

- ・第2四半期以降より販売プロモーションの強化を行い認知拡大、新規顧客開拓を行う
- ・SiTestとのセット販売を開始したことによる契約アカウント数の増加を狙う



23/12期以降 リリース予定  
動画の解析を簡易化し、改善につなげる  
ツール

新プロダクトにより、さらなるクロスセル拡大が見込まれる

SaaS事業

マーケティング  
ソリューション事業

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 16

今後の成長戦略についての説明になります。

左側のSiTestに関しましては、引き続きIT導入補助金の認定ツールに登録されたほか、12期連続で「ITReview Grid Award 2023 Spring」におけるマーケティングの計5部門で

「Leader / High Performer」を受賞することができました。そのほか、ChatGPTを活用した無料ウェブサイト診断を提供開始、株式会社エフカフェ様との連携により「SiTest SMART フォーム」のサービス提供開始しております。

続いて、FasTest（ファーステスト）につきましては、販売プロモーションを強化してまいります。

### 3 | マーケティングソリューション事業



17

#### マーケティングソリューション事業部

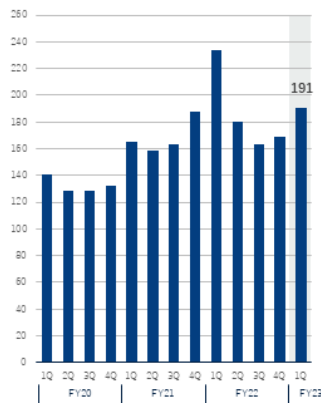
#### 業績

##### トピックス

- ・ 過期予想進捗率 売上高：26.9%
- ・ 大型案件の受注と決算前のスポット配信により広告手数料売上が大幅に伸長
- ・ クリエイティブチームの体制強化、制作案件のさらなる増加が見込まれる

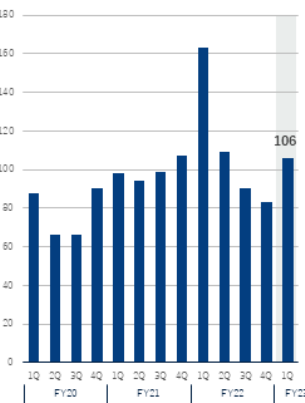
#### 売上高

(百万円)



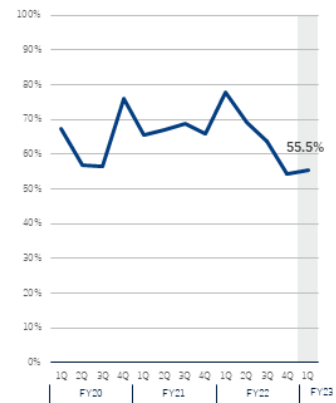
#### 営業利益

(百万円)



#### 営業利益率

(%)



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

18

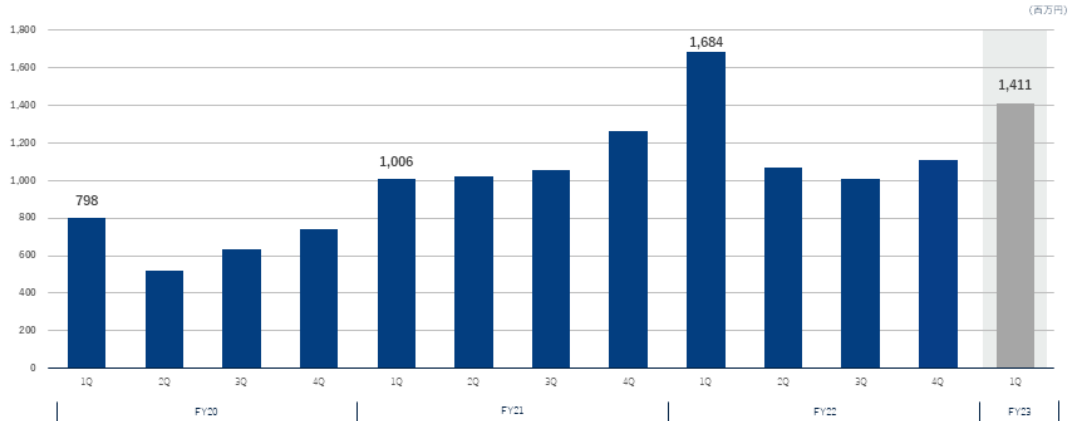
マーケティングソリューション事業の業績についてご説明します。スライドには、売上高、営業利益、営業利益率を示すグラフを記載しています。

業績

トピックス

- 1Qは新規案件や大型広告案件を多数獲得ができたことにより高い水準で推移しており、計画を上回る結果となった
- 前年同期1Qの大型案件（一過性）の影響はあるが、右肩上がりのトレンドは継続している

広告取扱高（媒体費）



広告取扱高のスライドになります。現在は、新収益認識基準のため広告費を売上に入れておらず手数料のみ売上として計上しております。今期2023年度の第1四半期では14億円を広告費として取り扱いさせていただくことができました。こちらは、前年度の一過性である大型案件の取扱高を取り除くと、右肩上がりのトレンドで推移しております。

今後の成長戦略

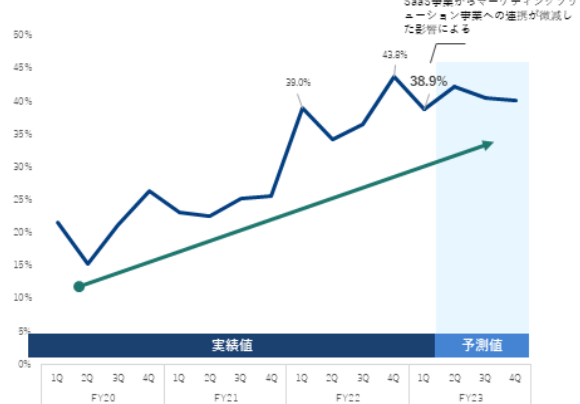
SaaS事業とマーケティングソリューション事業のシナジー効果を最大化し、継続的な売上高の成長を実現



クロスセル売上比率を上げる施策

1. 事業間のパッケージ販売強化によるクロスセル売上高の向上
2. ウェビナー、セミナー開催による新規リードの獲得
3. SaaS事業のパートナー連携によるアカウント数拡大
4. SaaS事業のパートナー向けカスタマーサクセスチームの体制強化
5. マーケティングソリューション事業の既存顧客へアプローチ

四半期ごとの平均クロスセル売上比率



クロスセル売上比率計算方法

- ・ 分母をSaaS事業全体とマーケティングソリューション事業全体の売上合計とし、分子は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業両方で取引のある顧客の売上高の合計です。
- ・ クロスセルの成長戦略を開始した2020年12月期から計算しています。
- ・ クロスセル売上比率はQの平均値で計算しています。
- ・ 23/12期1Q以降の数値は前年比を勘案し、保守的な数値で予測を立てています。

マーケティングソリューション事業の今後の成長戦略です。やはり重要となるのがSaaS事業とマーケティングソリューション事業のシナジー効果を最大限にし、継続的な売上高の成長を実現することです。記載のとおり、クロスセルを引き続き展開してまいります。

右側のグラフをご覧ください。四半期ごとの平均クロスセル売上比率を線グラフで表しています。一時期は43.8パーセントとなりましたが、まだまだ我々も伸ばしていけると考えております。

2023年第1四半期では、38.9パーセントとなりましたが、今後更に40パーセント、50パーセントと超えて行けるように取り組んでまいります。



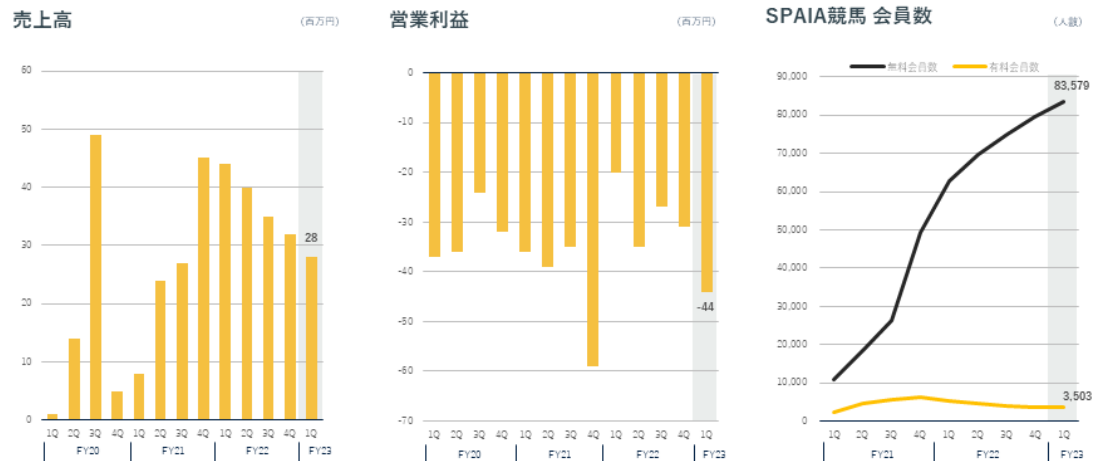
## SPAIA事業



## 業績

## トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：18.9%
- ・ すべての競技がオフシーズンとなった1月、2月の売上が落ち込んだが3月から回復傾向にあり
- ・ 有料会員数の改善施策は継続して進んでいる

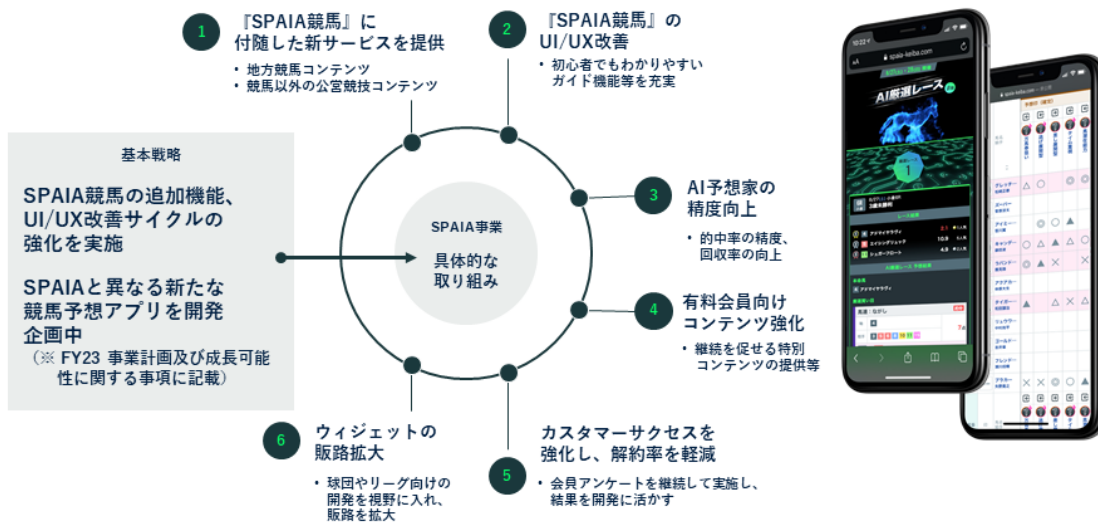


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 22

SPAIA事業の業績についてご説明します。スライドには、売上高、営業利益、SPAIA競馬会員数を示すグラフを記載しています。

通期予想売上進捗率において、18.9パーセントとなっておりますが、すべての競技がオフシーズンとなった1月、2月の売上が落ち込んだことが影響していますが、3月から回復傾向にあります。特に見ていただきたいのはSPAIA会員数の増加です。現在8万3579人となっておりますが、競馬だけの会員数です。それ以外のプロ野球やJリーグ等のデータおよび海外のスポーツデータも取り入れていきたいと考えておまして、今年には20万人以上の会員数の獲得を目指してまいります。





Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 23

SPAIA事業の今後の成長戦略は、スライドに記載の通り1番から6番までとなり、「SPAIA競馬」に付随した新サービスを提供を行ってまいりたいと思います。

多くのステークホルダーから、SPAIAのビジネスに関して心配の声や期待の声をいただきました。SPAIAに関しましては、スポーツと公営競技の二つの競技に分けております。まず、競馬に関しましては、JRAと地方競馬の2つの分野においては、引き続きサブスクリプションの提供を行い、新規会員数を伸ばしていきたいと考えております。先程お伝えしたとおり、2022年度には30パーセント以上あった解約率を10パーセント前後にまで減らすことができました。少しの改善ではございますが様々なテストを繰り返したことで解約率を減らし、既存顧客の満足度を高めております。会員様の解約率が5パーセントを下回ることを目標にしつつ、1つ目は無料会員様の有料転換、2つ目は新規の無料登録を増やすこと、そして3つ目に既存顧客の継続率を高めることに注力してまいります。これらの3つのセグメントに分けてそれぞれの促進につながる戦略を一気に進めていき、5番の記載の通り、カスタマーサクセスを強化し、解約率を軽減していくという考えを推し進めていきたいと考えております。

その他、AI予想家の精度向上や有料会員向けコンテンツ強化などもありますが、「一球速報」や海外のデータなど、さまざまなものをリリースする予定です。

これらのデータや、通常のJリーグやBリーグ、プロ野球などのデータを、多くの新聞社やウェブメディアなどのマスメディアに対してウィジェット提供をしています。このウィジェット提供をさらに広げていくことで、売上もBtoBとして強化されていくと見込んでいます。

今後このBtoB戦略については、大きな収益となっていく予定となっていますので、ご期待いただけたらと存じます。



人材採用・育成における当社の特徴と強みについて説明いたします。

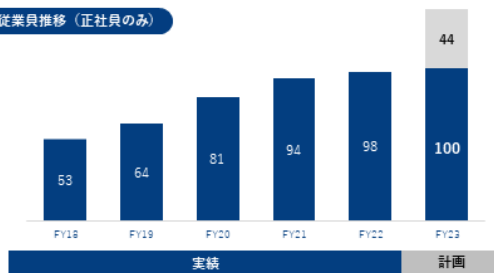
1つ目に、当社は、新卒採用においてユニークな制度を取り入れております。具体的には、インターンやプレゼン、内定者アルバイトなどを通じ、入社までの期間にも成長できるプロセスを用意しております。例えば、先行プロセスの中で自分が貢献したいこと等を役員や役職者にプレゼンを行っていただいたり、内定者としてアルバイトをしていただき、当社のタスク管理やクリエイティブ制作、プレゼンテーションを習得していただいたりしていただきます。

2つ目に、誰もがチャレンジできるリーダー公募制度を取り入れております。年1回行われるこのリーダー公募制度は、社員の誰もが参加できる独自プログラムであります、会社に貢献したい、よりよい会社を目指していきたいなど、志のある従業員が自ら手を挙げて参加し、課題図書、公募者同士のディスカッション、プレゼンテーションを経てリーダーへの昇格が決まるという制度になります。

このように、社内の意欲ある人材が自由闊達に参加し、ディベートやプレゼンを行うことで、会社全体の底上げとなり、会社がどんどん成長していくことを狙っております。

## 経営資源 従業員数の推移

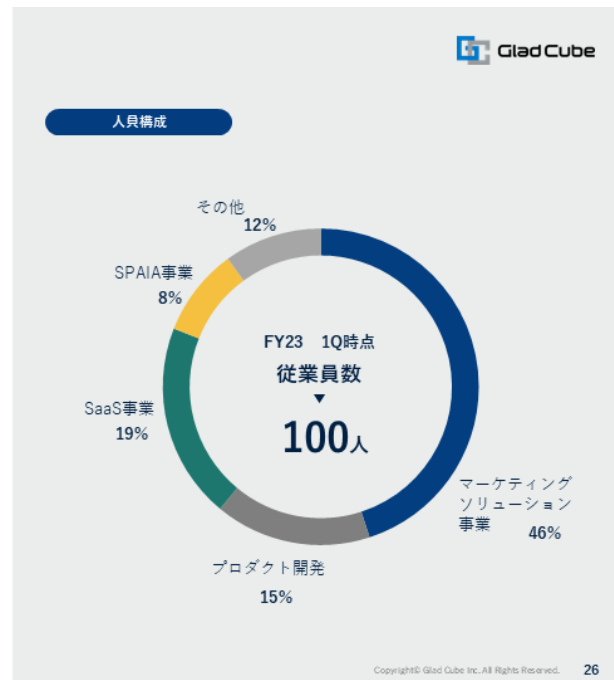
### 従業員推移（正社員のみ）



2023年度合計46名の新規採用、着地144名の目標に対し、28名入社が確定（うち、3月末時点で入社済11名、内定受諾17名）

### FY23採用進捗（正社員のみ）

4月入社	12名	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティングソリューション事業部 8名</li> <li>SaaS事業部 1名</li> <li>プロダクト開発部 1名</li> <li>バックオフィス（その他） 2名</li> </ul>
5月入社	4名	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティングソリューション事業部 3名</li> <li>バックオフィス（その他） 1名</li> </ul>
6月以降入社	1名	<ul style="list-style-type: none"> <li>SPAIA事業部 1名</li> </ul>



経営資源 従業員数の推移の説明でございます。

2023年度は、合計46名の新規採用を目標にしており、すでに28名の入社が内定しております。この内定者のうち、11名がすでに入社しており、残りの17名は内定の受託をさせていただいており、今後入社を予定しております。引き続き、今年度の新規採用に向けて、採用費を抑制しながら、積極採用を行っていく考えであります。



### 免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

免責事項は記載のとおりです。

2023年5月15日

最後になりますが、まだまだ上場して間もない会社ではございますが、この短期間でも我々は日々成長しております。多くの株主の皆様方におかれましては、地政学的にもテック業界的にも不安な要素はまだまだあるかと思いますが、皆様方に応援していただけるような企業になれますよう、必死に、また力強く前進してまいりますので、引き続き応援のほど、よろしくをお願いいたします。

発表は以上となります。

ありがとうございました。

今後ともどうぞよろしくお願い致します。