



GladCube[®]

株式会社グラッドキューブ

2024年12月期第2四半期（中間期）決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2024年8月14日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2024年8月14日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2024年12月期 第2四半期（中間期）決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。

※本説明会動画において、冒頭で生成AIを使った実写版およびアニメ版の挨拶の動画を使用しております。

URL：https://www.youtube.com/watch?v=fgf_24iL8w0



2024年12月期 第2四半期（中間期）

決算補足説明資料

株式会社グラッドキューブ | 証券コード：9561

2024.8.14

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

金島：株式会社グラッドキューブ代表取締役 CEO の金島です。
これより2024年12月期第2四半期（中間期）決算発表をおこないます。よろしくお願
いします。

2 | 2024年12月期 第2四半期（中間期）決算ハイライト

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

2. エグゼクティブサマリ



FY24 第2四半期（中間期）業績

- ・2024年12月期 第2四半期（中間期）における売上高は、YoY **+7.6%**と成長トレンドを維持
- ・マーケティングDX事業部の売上高については、計画比を**+10.3%**と超過しており、**堅調に推移**
- ・テクノロジー事業部の売上高については、構造改革として、一部不採算事業の解消により計画を下回ったものの、YoYについては**+152.1%**と**大幅成長を達成**
- ・今後を見据えた積極投資などの理由により、営業利益、経常利益、当期純利益は**想定通りに進捗**



※ 2023年12月5日公表の「報告セグメントの変更に関するお知らせ」のとおり、2024年12月期第1四半期より報告セグメントを変更しておりますので、セグメントの業績は変更後の新しい事業部名で記載しております

FY24 第2四半期（中間期）セグメント別業績

マーケティングDX事業部



テクノロジー事業部



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 7

続きまして、2024年12月期2Q決算ハイライトの説明になります。

2024年12月期 第2四半期（中間期）における売上高は、YoY プラス 7.6 パーセントと成長トレンドを維持しております。

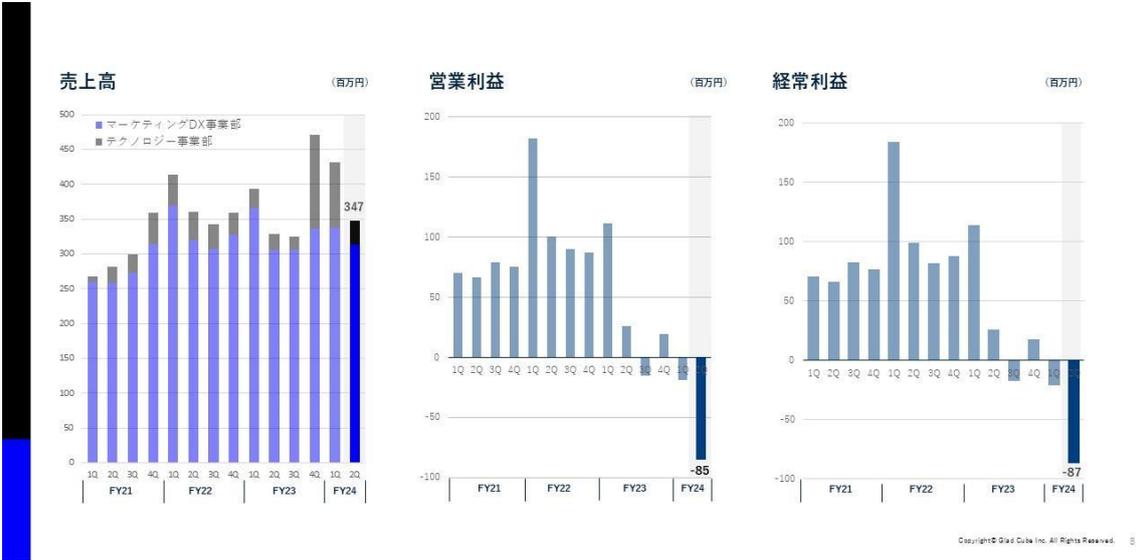
マーケティング DX 事業部の売上高については、計画比をプラス 10.3 パーセントと超過しており、堅調に推移しております。

テクノロジー事業部の売上高については、構造改革として、一部不採算事業の解消により計画を下回ったものの、YoY についてはプラス 152.1 パーセントと大幅に成長を達成いたしました。

今後を見据えた積極投資などの理由により、営業利益、経常利益、当期純利益は想定通りに進捗しております。

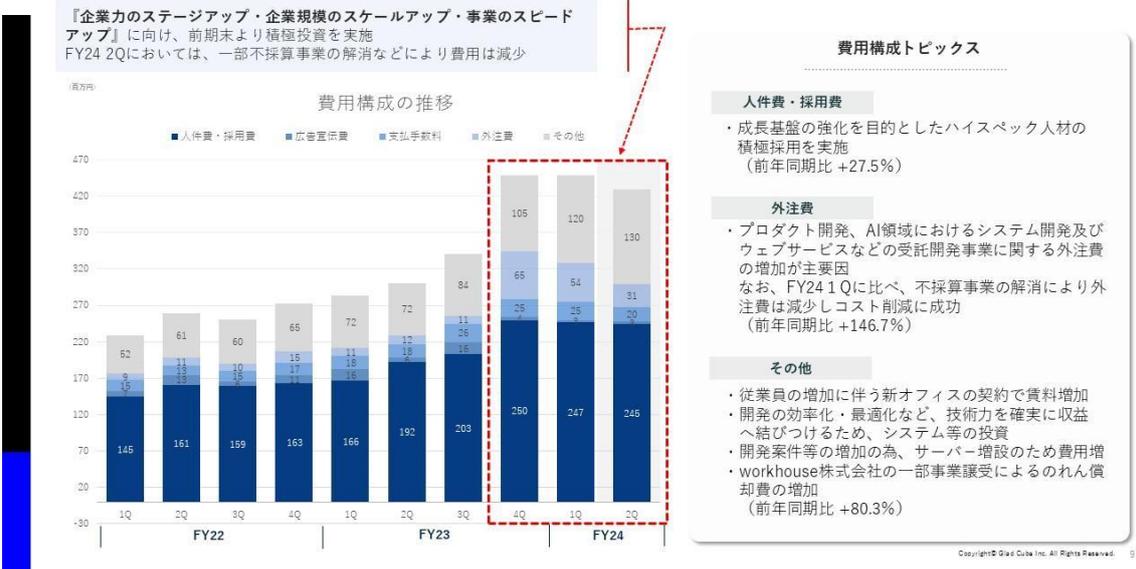
テクノロジー事業部については、計画を下回っておりますが、下期に挽回することにより、売上高の大幅な達成は実現可能と考えています。

2. 第2四半期（中間期）決算ハイライト 業績推移



業績推移につきましては、記載の通りとなっております。

2. 第2四半期（中間期）決算 費用構成推移



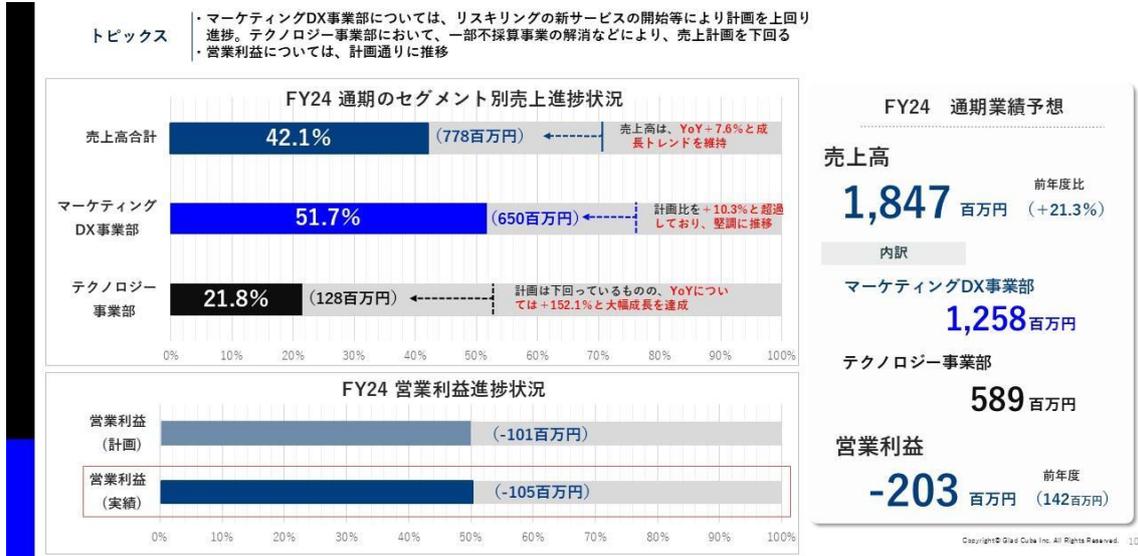
費用構成の推移の説明になります。

当社は、企業力のステージアップ、企業規模のスケールアップ、事業のスピードアップに向け、前期末より積極投資を実施しております。特に、FY24 2Qにおいては、一部不採算事業の解消などにより費用は減少しております。これは、昨年度買収した workhouse 株式会社の事業を見直すことにより、外注費等のコスト削減につながりました。

その他の費用につきましては、記載の通りとなります。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

2. 第2四半期（中間期）決算セグメント別売上及び営業利益進捗状況



第2四半期決算セグメント別売上および営業利益進捗状況の説明になります。

先ほどもお伝えの通り、全体の売上高は、YoY プラス 7.6 パーセントと成長トレンドを維持しております。進捗については、42.1 パーセントと推移しておりますが、今期の計画である 18.4 億円以上は実現可能であると考えております。

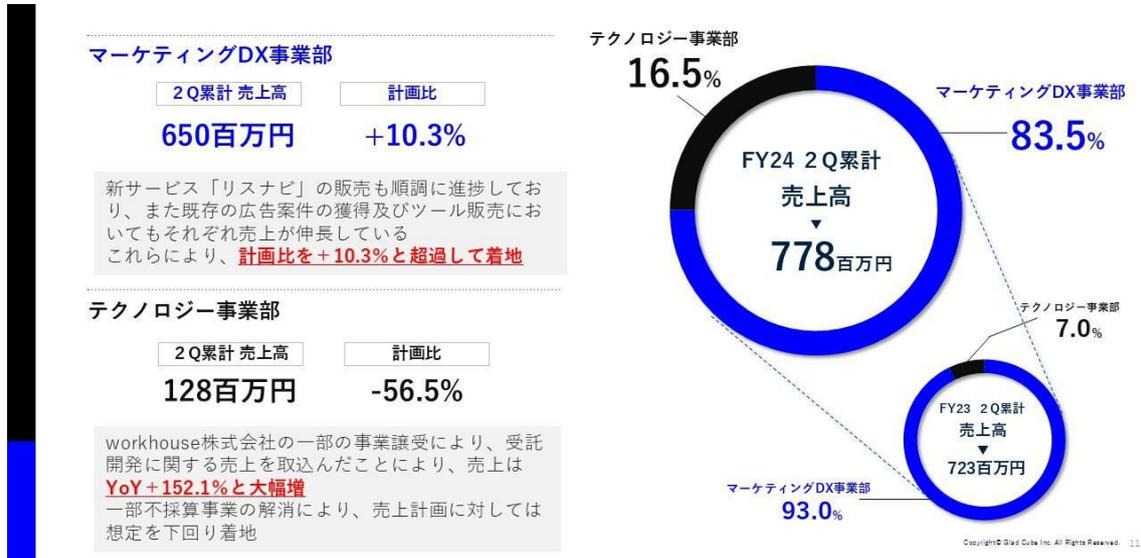
マーケティング DX 事業部の売上高については、計画比をプラス 10.3 パーセントと超過しており、堅調に推移しています。下期についても積極的に投資をおこないながら、増員もおこない顧客の拡大に向けて進めてまいります。

テクノロジー事業部の売上高については、構造改革として、一部不採算事業の解消により計画を下回ったものの、YoY についてはプラス 152.1 パーセントと大幅に成長を達成しております。

テクノロジー事業部については、AI カメラを使った新たな事業展開を図っています。具体的には、コンビニ等における無人化店舗運営を、AI を使う事により実現が可能となりますので、人件費等の大幅なコスト削減等がおこなえることとなります。詳細については、今後 IR 等で公表をする考えであります。

営業利益等については、計画通りに推移しております。

2. 第2四半期（中間期）決算 ハイライト（事業別）



第2四半期決算 ハイライトの事業別の売上高について、説明させていただきます。

円グラフのとおり、テクノロジー事業部が前年同期では構成比が7パーセントでありましたが、今期は16.5パーセントと大幅に成長しております。

テクノロジー事業部の成長を加速させることで、全体の売上高100億円が早まることをご理解いただけますと幸いです。

先ほどもお伝えしました通り、テクノロジー事業部の売上高は計画比マイナス56.5パーセントとなっておりますが、これは一部の不採算事業をドラスティックに解消したことが理由です。このマイナス分を取り戻すためにも、下期はさまざまな施策を取り組んでまいります。

3 | 事業概要 / 事業別業績推移

3. 事業概要

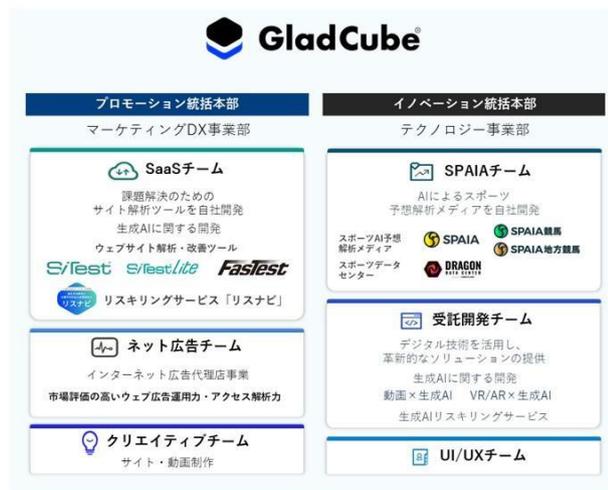
当社の強みであるAIを用いたデータ解析力から顧客が求めるビジネスを実現するべく、2024年より2事業部体制に変更

◆ マーケティングDX事業部

- ・ リスキリングサービスを新たな事業の柱として成長させるため、企業の課題解決に適應できる人材を養成する教育コンテンツの開発を加速化
- ・ デジタルマーケティング領域における新サービスを現在準備中

◆ テクノロジー事業部

- ・ メジャースポーツおよびアマチュアスポーツの各種スポーツの取扱データを拡充させ、大手メディアまたはデータを取扱う企業との連携を強化
- ・ 生成AIに関する新規事業を現在準備中



ビジネスモデルをご説明するための事業概要ページです。

当社の強みである AI を用いたデータ解析力から顧客が求めるビジネスを実現するべく、2024年より2事業部体制に変更しております。

マーケティング DX 事業部は、リスキリングサービス等を含めた新サービスや新たな SaaS の開発などサービスを準備中であります。

テクノロジー事業部については、スポーツ × AI × 解析をおこなうために様々なデータを取得しております。また、メジャースポーツおよびアマチュアスポーツの各種スポーツの取扱データを拡充させ他社との差別化を図り、大手メディアまたはデータを取扱う企業との連携の強化を考えています。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

生成 AI においては、サービス化に向けて現在準備中です。8月20日ころには、ゼロフェーズという事で、社内実装を進めていく予定であり、年内にはローンチし市場に出していきたいと考えています。

3. 事業概要とビジネスモデル 事業領域



- AI領域におけるコア人材を確保し新たな技術力を獲得できたことから、革新的なプロダクト開発やAI領域における研究開発が行え、新規の事業領域への進出が可能となる
- 今後は、当社の強みであるAIを用いたデータ解析力を活かしながら顧客が求める最適な課題解決力を提供していく

		BtoB	BtoC
マーケティング DX事業部	SaaS	✓	
	ネット広告	✓	
	クリエイティブ	✓	
テクノロジー 事業部	SPAIA	✓	✓
	受託開発	✓	
	UI/UX	✓	

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 14

事業概要とビジネスモデルの事業領域です。記載の通りとなっておりますのでご覧ください。

3-1 | マーケティングDX事業部



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

3-1. マーケティングDX事業部 サービス概要



<p>SaaSチーム</p> <p>課題解決のためのサイト解析ツールを 自社開発</p> <p>ウェブサイト解析・改善ツール</p> <p>SiTest SiTest Lite</p> <p>FasTest</p> <p>リスクリリングサービス「リスナビ」</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社及び、代理店によるツール販売 ・サイト解析コンサルティングの提供 ・サイト制作等のクリエイティブ費用 	<p>ネット広告チーム</p> <p>リスティング広告、SNS広告、DSP運 用代行等インターネット広告、リスク リリング「リスナビ」を幅広く取り扱う</p> <p>インターネット広告代理店事業</p> <p>市場評価の高いウェブ広告運用力及び アクセス解析力</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告運用代行広告手数料 ・SaaSチームと連携したツール販売 (クロスセル売上) 	<p>クリエイティブチーム</p> <p>顧客の要望に合わせて、広告と連動した サイトやランディングページ、品質の 高い動画や画像制作を行う</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランディングページ、動画制作、撮影費用 ・広告と連動したランディングページ、 パナー、動画制作等の制作、支援、運用
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

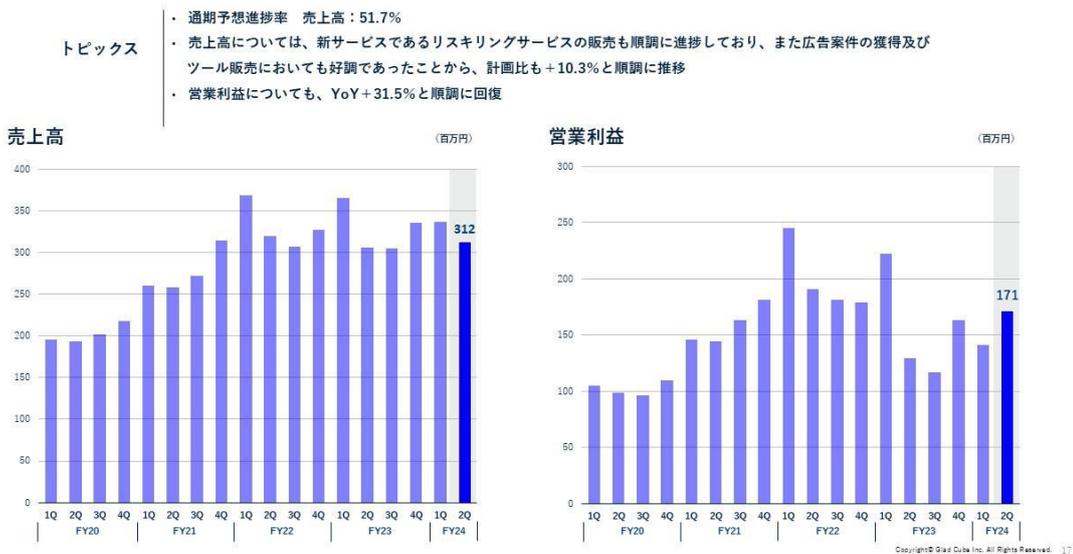
Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 16

マーケティングDX事業部のサービス概要に関しましては、SaaSチーム、ネット広告チーム、クリエイティブチームの3チーム構成となっております。

SaaSチームに関しましては、自社開発のツールである SiTest や SiTest lite、そして FasTest を自社販売および代理店による販売、デジタルマーケティングや生成 AI に関するリスクリリングサービスの提供をおこなっています。

また、サイト解析コンサルティングの提供および生成 AI 動画等サイト制作等のクリエイティブ全般をおこなっております。

3-1. マーケティングDX事業部 業績



本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

マーケティング DX 事業部の業績の説明です。
 通期の予想進捗率は売上高で 51.7 パーセントとなっております。

営業利益については、前年同期比プラス 31.5 パーセントと大幅に回復しており、
 今期の営業利益計画については、マイナスになると公表いたしましたが、上方修正ができるように取り組んでまいります。
 今期においては、今後の成長を見据えた投資段階の中、マーケティング DX 事業部は、想定を上回る利益を達成し、非常に良い結果になったと感じております。

3-1. 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率



- マーケティングDX事業部では、生産性の高いオペレーションに関する独自のノウハウや教育体制により、
- ・ 3チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）のリードシェアができており補完しあえている
 - ・ 創業時からのコンテンツマーケティング施策等でインバウンド受注ができており広告宣伝費を最小限に抑えられている
- 結果として、お客さまへの支援に集中できる体制が構築されており高い営業利益率が実現できている



当社の強みですが、類似企業の中でも引き続き トップクラスの営業利益率を出しております。

この第2四半期に関しましても、営業利益率は 54.9 パーセントと引き続き高く推移しており、大きな強みであると考えています。

この理由としましては3チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）のリードシェアができており補完しあえているからです。

そして、創業時からのコンテンツマーケティング施策等でインバウンド受注ができており広告宣伝費を最小限に抑えられており、結果として、お客さまへの支援に集中できる体制が構築されており高い営業利益率が実現できていからです。

現在、マーケティング DX 事業部では、社内向けの業務効率化に関するシステム開発をお

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

こなっております。これにより、営業活動に集中できることから、生産性の向上が見込めます。また、このシステムには、AIによる営業支援のツールも備わっており、入稿やマーケティング等、未経験のスタッフでも品質を下げることなく業務がおこなえます。このように、昨年度 workhouse 株式会社を買収したことにより、力強い開発力を得ることができましたので、今後もVR、IoT、AIそしてブロックチェーンを含めたWeb3.0の領域の開発を進めていく考えであります。

引き続き、マーケティングDX事業部では、更なる高営業利益率を目指してまいります。

3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移



マーケティングDX事業部のKPI推移になります。

四半期ごとの平均解約率推移については、前期では3パーセントを超えていた時期もありましたが、カスタマーサクセス強化により、2.4パーセントと下げることができました。

今後も引き続き顧客満足度の向上により、解約率を下げ、平均解約率1.5パーセント以下を目指していきたいと考えております。

3-2 | テクノロジー事業部



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 20

3-2. テクノロジー事業部 サービス概要



 SPAIAチーム AIによるスポーツ 予想解析メディアを自社開発 スポーツAI予想解析メディア    スポーツデータセンター  収益モデル <ul style="list-style-type: none">・有料会員によるサブスクリプション・記事広告、記事提供・一球速報や勝敗予想のウィジェット販売・解析データ提供費用	 受託開発チーム AI等のデジタル技術を活用し、革新的なソリューションを提供 開発設計から顧客の販売戦略、包括的なマーケティング支援を提供 収益モデル <ul style="list-style-type: none">・Web3.0、gami-fi等の開発・生成AIを搭載した動画解析システム開発・開発コンサルティング・システム開発費用、ビジネス戦略設計・企画型マーケティング支援・生成AIリスティングサービス
	 UI/UXチーム SPAIA/DRAGON、受託開発及び新規事業開発と連携したチーム体制

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 21

テクノロジー事業部の説明です。

サービス概要につきましては、SPAIA チーム、受託開発チーム、UI/UX チームの構成になっております。

この SPAIA は、「SP」はスポーツ、「AI」は Artificial Intelligence、「A」はアナライズを組み合わせ、スポーツを AI でアナライズしていくという意味を持っており、2026 年より運用開始いたしました。

運用開始から 8 年が経過しますが、大手メディアや民放放送局など、多くの企業様との連携をしております。

また、多くの企業はスポーツデータの活用ニーズをもっていたことから、幅広いスポーツ

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

データを保有する、DRAGON DATA CENTER（ドラゴンデータセンター）を起ち上げ、大手スポーツメディア等へ提供を始めております。

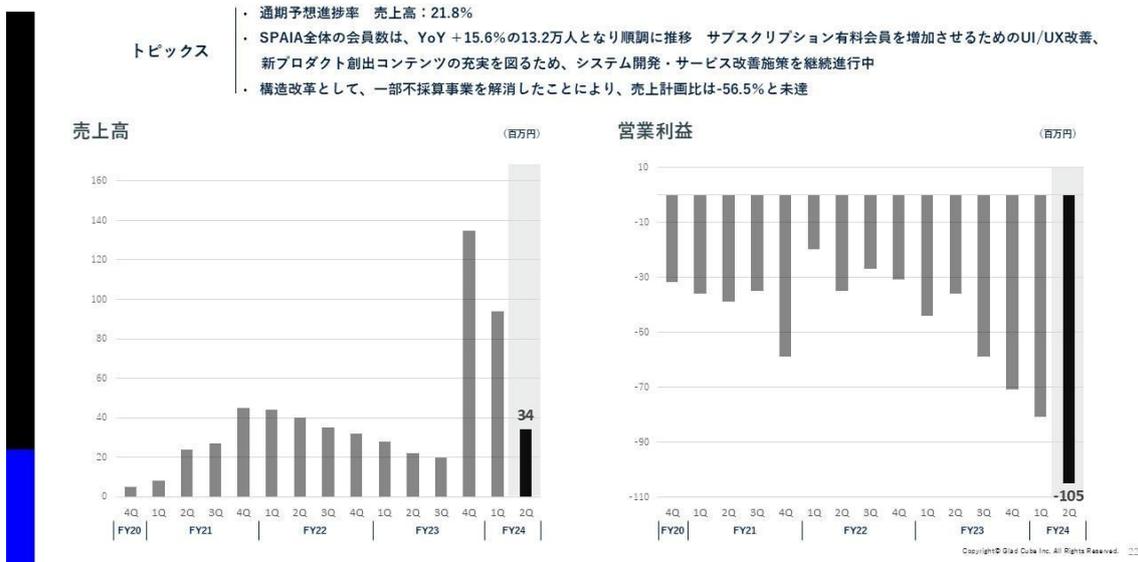
この、DRAGON DATA CENTERは、人間の脳の記憶を司る海馬をAIのエンジン名といたしました。海馬はツノオトシゴの形をしていることから、超越したAIデータセンターに成長させたいとの考えにより、DRAGON DATA CENTERを構築いたしました。

NTTドコモ様が運営されています、映画やドラマ、韓流作品やスポーツ、音楽ライブまで豊富な作品の映像配信サービスのLeminoに対して、ボクシング等のAIエンジンが分析したスポーツデータの提供をおこなう予定であります。来月9月3日に、ボクシングの井上尚弥がドヘニーとの防衛戦をおこないますが、この試合のAI分析データをアニメーション等を使って提供を進めていく予定です。

このような、ボクシング等をAIで分析したデータの提供については、国内外の企業ではまだおこなわれておりません。スポーツに関するAI分析技術をさらに向上させ、スポーツベッティング市場への提供も進めていく考えであります。

受託開発事業に関しましては、後ほどもお伝えしますが、プライム市場へ上場しているベクトルグループとの戦略的な業務提携をおこなったことから、ベクトルグループにおける受託開発等や生成AIに関する技術提供などのサポートをおこない、売上の向上につなげていく考えであります。

3-2. テクノロジー事業部 業績



テクノロジー事業部の業績となります。

記載の通りとなっておりますのでご覧いただけたらと存じます。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

3-2. テクノロジー事業部 SPAIA事業 四半期ごとの平均会員数推移



トピックス

- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- SPAIA競馬は、有料転換率は高く推移。無料会員の獲得は順調に推移
- SPAIA競馬のAI予想データをスポーツニュース関連のテレビ番組に提供開始



SPAIA・SPAIA競馬会員数推移



SPAIA競馬 有料転換率



※有料転換率は2022年9月より算出。有料転換率は各クォーター毎の平均値を記載

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 23

テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA 競馬 四半期ごとの平均会員数推移の説明です。グラフの通り、右肩上がりで順調に会員数は増加しており全体では13万2,498人となっており、順調に推移しています。まだまだ、ユーザーのインターフェイスで使い方やチュートリアル等を含めて、ユーザー様に満足いただくためにはもう少し開発が必要と考えております。

会員数のマーケティング活動については、広告等はおこなっておらず、口コミなどで登録数は増加している状態です。また、各種アプリからの評価も高く、費用をかけずに自然に会員数は増加しております。

今後は、満足いただけるようなサイトになりましたら、広告やマーケティング等をおこない、新規ユーザーの獲得をおこなっていく考えです。

また、右側の SPAIA 競馬の無料会員からの有料転換率については、21.7パーセントと高水準を維持しています。

引き続き、無料会員から有料会員に転換していただくマーケティングを実施しながら良いサービスを安価で提供していきたいと考えております。

3-2. テクノロジー事業部 アライアンス



国内・アジアNo.1の総合PR会社であるベクトルグループと戦略的な業務提携を実施

株式会社ベクトル（東証プライム：6058）は、グループ48社で構成されており、メディアを活用した生活者とのコミュニケーション戦略を総合的に支援するPR・広報事業、プレスリリース配信事業、物品のオンライン販売を中核とするダイレクトマーケティング事業、人事評価クラウドサービスや採用プラットフォームを提供するHR事業及びベンチャー企業等への出資活動を行う投資事業などを行っています



本提携により、グッドキューブがもつ生成AIに関するシステム開発のノウハウをベクトルグループに提供することで、ベクトルグループが大規模なシステム開発案件において、これまでリソース不足により叶わなかった、スピーディーな開発体制の構築が可能となります

今回の提携を皮切りに、**ベクトルグループとは更なる連携強化を行い**、当社が培ってきた生成AIシステム開発の実績と活用・推進ノウハウを最大限に活かし、ベクトルグループ持つ開発リソースと組み合わせることで、**顧客の事業課題解決や新たな価値創造**につながります

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 24

テクノロジー事業部のアライアンスについて、先ほどもお伝えいたしました。国内・アジア No.1 の総合 PR 会社であるベクトルグループと戦略的な業務提携を実施いたしました。この、グループ48社で構成されているベクトルグループに、グッドキューブがもつ生成AIに関するシステム開発のノウハウを提供することで、これまでリソース不足により叶わなかった、スピーディーな開発体制の構築が可能となります。

ベクトルグループとは更なる連携強化をおこない、当社が培ってきた生成AIシステム開発の実績と活用・推進ノウハウを最大限に活かし、ベクトルグループ持つ開発リソースと組み合わせることで、顧客の事業課題解決や新たな価値創造につなげてまいります。

受託開発事業は、一部の不採算事業を解消しましたが、今後もさまざまな企業と提携や開発を受託し、減少した売上を取り戻すべく挽回していく段階にすでに入っております。

4 | 成長戦略



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

4. マーケティングDX事業部 成長戦略



マーケティングDX事業部

SaaS・ネット広告・クリエイティブ 領域、新サービス

2024年4月より、新サービス「リスナビ」の提供開始

新規SaaSプロダクトの創出

デジタルマーケティング領域における新サービス

ポストCookie計測における対策基盤の開発

インサイドセールスの体制基盤強化

サイト制作受注増加に向けた体制強化

積極的なM&A及び事業提携を実施

既存プロダクトやサービスだけでなく、新規事業を創出し、
あらたなプロモーション支援活動を確立させていく

2024年6月より、ウェブサイト解析・改善 SaaS「SiTest (サイテスタ)」の
新たな機能となる「ノーコードウィジェット」サービスの提供を開始

- ・「ノーコードウィジェット」機能
でよりスピーディーな成果改善と
分析が実現可能となった
- ・プログラミングができない担当者
であっても、コーポレートサイト
等をノーコードでウィジェット
(各要素のパターン)を作成、保
存できる



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 26

マーケティング DX 事業部の成長戦略です。

はじめに、2024年4月より、新サービス「リスナビ」の提供を開始いたしました。

新規 SaaS プロダクトの創出 (AI 系サービス) については、秋から冬頃にリリースできればと考えております。

日本における個人情報保護法等、そしてアメリカやヨーロッパでは、プライバシーポリシー規制によってクッキーの取得が難しくなってきました。

そのため、マーケティング会社においては、データが取れない為マーケティングがおこな
いにくくなってきている現状、グッドキューブでは、ポスト Cookie 計測における対策基
盤の開発をおこなっており、他社ではおこなえないマーケティング分析が可能となります

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

その他では、インサイドセールスの体制基盤の強化、そして積極的な M&A 及び事業提携の実施を進めております。

現在、複数の M&A 対象企業と面談を実施しております。グラッドキューブとシナジー効果の高い企業、そしてグラッドキューブの成長につながる企業の買収を積極的におこなってまいります。将来的にはグラッドキューブのグループが 100 社以上になる事を目標にしております。

4. テクノロジー事業部 成長戦略



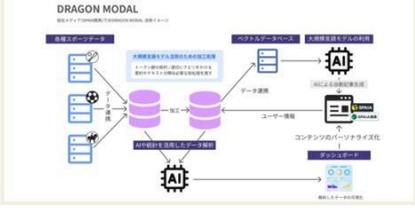
テクノロジー事業部

SPAIA・UI/UX 領域

- DRAGONデータセンターの成長に向けたデータ提供先の創出
- 新アプリ「SPAIA競馬Assist」Q3ローンチ予定
- メディア向けウィジェット開発&運用の受注
- 生成AIによる記事の大量生産で広告の露出を増やす
- サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、他社と差別化した独自データの充実
- ブロックチェーンを用いたアマチュアスポーツの独自データを提供

受託開発 領域

- 安定した受託開発に向けた体制強化
- パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービス
- 2024年5月より、DRAGON DATA CENTERのデータを活用した「DRAGON MODAL」の本格提供開始



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 07

テクノロジー事業部の成長戦略です。

DRAGON データセンターの成長に向けたデータ提供先の創出を進めております。現在では、スポンビやNTTドコモ、その他にもテレビ局等の様々な企業にデータの提供をおこなっております。今後も、さらに提供先の拡充を図っております。

本来、今年の4月にローンチ予定であった新アプリ SPAIA 競馬 Assist（アシスト）という SPAIA 競馬からスピノフをしたアプリですが、更なる満足度の高いサービスにするべく Q3 にローンチをおこなう予定です。

生成 AI による記事の大量生産で広告の露出を増やすことやブロックチェーンを用いたアマチュアスポーツの独自データの提供、そして人的データを活用して人間の能力の向上やけがの防止等をおこなうプロジェクトも進めております。

右側の受託開発の領域に関しましては、安定した受託開発に向けた体制強化にむけて、プロジェクトをマネジメントする人材の確保や開発における企画設計できる人員を確保するなど、幅広い受託開発がおこなえる体制の強化をおこなっております。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

4. テクノロジー事業部 成長戦略



「DRAGON DATA CENTER (ドラゴン データセンター)」概要

DRAGON DATA CENTER (ドラゴン データセンター) に関する概要説明になります。
詳細についてはウェブサイトに掲載しておりますので、ぜひご覧いただけたらと思います。

DRAGON DATA CENTER では、AI で分析・解析をし、スポーツコンテンツに活用できるサービスとして提供しています。グッドキューブは AI で分析したスポーツデータを提供するリーディングカンパニーを目指しております。
その他では、データのビジュアル化、予想 AI のエンジンの強化、さらにシミュレーションの3DCG、生成 AI ニュース記事の量産、ウィジェットの提供など、他者メディアが開発できていない領域を開発し提供することを考えており、売上の向上につなげていきたいと考えております。

スポーツデータを蓄積していく理由としましては、スポーツベッティングを見据えているからです。
ギャンブル依存症対策もおこなわれながら、スポーツベッティングは大阪から広がっていくものと考えており、グッドキューブはこれらを見込んで DRAGON DATA CENTER を起ち上げたという経緯であります。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

4. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



業務資本定型そして、M&A に向けた取り組みをお伝えします。

プロモーション統括本部とイノベーション統括本部に分けてお伝えしていきます。

マーケティング DX に関する M&A 等や業務資本提携等に関しましては、対象企業は記載しているような事業体となっております。

テクノロジー事業では受託開発会社であったり、SES などをおこなっている会社が M&A の対象としております。

Web3.0 は現在、様々な可能性を秘めており、日本でも歩くだけで NFT がもらえるようなサービスなど、多様なサービスが登場しています。我々も Web3.0 の開発を進めており、今後、ベッティングサービスなども検討しています。しかし、金融商品取引法や景品表示法など、法的な整備が十分でない点が課題であります。

Web3.0 を代表するビットコイン、NFT、イーサリアムといった技術は、ベッティングだけでなく、様々な分野への応用が可能です。そのため、我々はベッティングに限らず、様々な分野に展開できる企業の買収を検討しています。さらに、VR や AR、メタバース、医療、スポーツといった分野との連携も視野に入れております。

ただし、必ずしも多くの事業を同時に展開する必要はなく、シナジー効果が期待できる事業から着実に基盤を築いていくことを目指しています。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>



4. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ

チャンネル戦略	プロダクト/サービス戦略	新規領域への参入
規模拡大に向けてシナジーの効くM&Aや事業連携を積極的に行い、市場のシェアを高める	<ul style="list-style-type: none"> 高い利益率を維持しながら新たなプロダクトの展開 新たなスポーツデータの取得及び海外へのデータ提供、公営競技の水平展開 	メディカルデータ領域および巨大マーケットであるスポーツベッティング市場への参入
M&A + アライアンス プロモーション統括本部 <ul style="list-style-type: none"> ビジネスアナリティクス市場領域 クリエイティブ市場領域 インターネット広告代理店 イノベーション統括本部 <ul style="list-style-type: none"> スポーツ関連提供サービス DX関連 生成AI VR・ARテクノロジーを利用した次世代型新サービスの領域 	SaaS領域 <ul style="list-style-type: none"> リスクリングサービス 「リスナビ」の提供開始 FY25開始 SaaS新機軸 ノーコードウィジェット提供開始 FY25開始 リスクリングサービス リスクリングプログラムを拡充 FY25以降 SaaS領域新サービス 新プロダクトの創出 FY25以降 ネット広告領域 <ul style="list-style-type: none"> SaaS領域新サービス 新プロダクトの創出 FY25以降 SPAIA・DRAGON DATA CENTER領域 <ul style="list-style-type: none"> DRAGON DATA CENTER 幅広いスポーツデータを保有し、大手スポーツメディア等へ提供開始 FY25以降 ワンダースポーツデータ提供 大手スポーツメディア等へ提供開始 FY25以降 SPAIA競馬アプリローンチ SPAIA競馬Assistのサービス開始 FY25以降 SPAIA競馬ローンチ SPAIA競馬水平展開 FY25以降 SPAIA競馬ローンチ SPAIA競馬水平展開 FY25以降 	新たなビジネスモデルを展開する領域 FY25以降 メディカルデータ領域参入 スポーツを通じて『人体』に関するデータを収集&解析 FY27以降 スポーツベッティング産業参入 国内外のスポーツベッティング市場に本格参入。 ※国内はスポーツベッティング解禁後開始

※ 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、実現の時期を示唆するものではなく実現を保障するものではありません。 Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 30

年間 100 億円の売上を目指すための成長イメージの説明となります。

2030 年という目標達成まで、残り 5 年半の中でどのように目標を実現していくかについて、改めてお話しします。

我々は、当初の目標を前倒しで達成したいと考えており、3 つの成長戦略を軸に事業を展開していきます。

はじめに、チャンネル戦略について、シナジー効果のある M&A については、既存事業とのシナジー効果が期待できる企業を買収し、市場シェアを拡大していきます。

新たなパートナーシップとの連携については、既存の取引先との関係を深化させるとともに、新たなパートナーとの連携を強化することで、市場へのアプローチを多角化します。

次に、プロダクト・サービス戦略について、高収益な新規プロダクト開発の展開をおこなう考えであります。既存事業の利益率を維持しつつ、差別化された新規プロダクトを開発し、市場に投入していきます。

スポーツデータの海外展開については、独自のスポーツデータを海外に提供し、新たな収益源を創出します。

既存サービスの拡充については、競馬だけでなく、競輪やその他の競技へのサービス展開を検討し、事業領域を拡大していきます。

最後に、新規領域への参入について、医療分野では、メディカルデータの活用など、医療分野への参入を加速させ、巨大な医療市場において新たなビジネスチャンスを生み出したいと考えております。

スポーツベッティングについては、海外のスポーツベッティング市場への本格参入を視野に入れ、競争が激化する市場において独自のポジションを確立していきます。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

2024年8月14日

いずれは新たなビジネスモデルとして、人体データやメディカルデータといった新たなデータを活用し、革新的なビジネスモデルを創出していきます。

以上をもちまして、2024年第2四半期の決算説明補足資料の説明を終わります。

株主の皆さま、ステークホルダーの皆さま、いつも大変感謝しております。

おかげさまで、一時的に株価が下降気味であったものの、日銀の利上げ、FRBの据え置き、アメリカの雇用統計の大幅な下回りなどのトリプルショックがあった中で、我々の株価はほとんど下がることなく、現在も上昇トレンドに入っていると考えております。

これは企業の実態だけでなく、大きな期待をいただいていることに対しても感謝しております。私としましては、まずは株価3,000円を目指したいと考えております。

そうすると約250億円の時価総額となります。まだその時価総額ではプライム市場に行くには心もとないとは思っておりますが、M&A、既存事業の底上げ、新規事業への参入など、この3本の柱でスピードアップしながら、優秀な人材を確保しつつ、スピーディーに多発的同時にサービスをローンチという形で様々なものを世の中に提供していくことで、競合他社との差別化を図りたいと考えております。

また、日本企業ではまだ本格的に取り組まれていない生成AIなどを様々な形で提供し、挑戦していきたいと思っております。現在、皆さまが私に期待されていることは、新規事業だけでなく、2月の決算発表時にマイナス2億円というお話をしたにも関わらず、今期の株価は約60パーセントアップしております。

私の想いとしては、M&Aだけでなく、スポーツビジネスや新しいSaaSなどのストックビジネスを強化し、西日本に関する企業をしっかりと連携していくことです。

2025年に開催される大阪万博においても、私は大阪生まれ育ちで大阪本社ということで、何かサービス提供ができるように進めていきたいと考えております。また、2030年の国内初の統合型リゾートに関しても、可能であれば大阪府と一体となって進めていきたいと思っております。

皆さまが想像していない部分や、まだお話できない部分もありますが、引き続きIRでも分かりやすい説明をおこない、2027年、2028年にはしっかりと基盤を固め、企業成長を目指してまいります。売上高は100億円以上、時価総額は250億円を目指して進めてまいります。

長くなりましたが、株主の皆さま、ステークホルダーの皆さまには感謝を申し上げ、第2四半期の決算説明を終わりにしたいと思います。

株主の皆さま、引き続きご指導ご鞭撻のほどよろしく申し上げます。

以上

本件に関する問合せ先：IR問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>