



GladCube[®]

2024年12月期 通期

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

2025.2.14

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

index

1. トピックス	P.3
2. 2024年12月期 通期 決算ハイライト	P.6
3. 事業概要 / 事業領域	P.12
3-1. マーケティングDX事業部	P.14
3-2. テクノロジー事業部	P.18
4. 成長戦略	P.22
5. Appendix	P.24



1 | トピックス



1. 特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩し並びに2024年12月期業績予想と実績値との差異について

当社において、AI領域におけるコア人材及び技術力の獲得を通じて、今後の事業拡大に貢献することを目的として、2023年10月にworkhouse株式会社の事業の一部を譲受けました（以下、「本件事業譲受」という）。しかし、本件事業譲受において、不採算事業からの撤退や体制変更等行ってまいりましたが、当初の事業計画から大幅な乖離が生じたため、workhouse株式会社に係るのれん等の減損損失として209,910千円を特別損失として計上いたしました。また、2024年12月期の実績及び今後の見通しを踏まえ、今後の繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、その全額を取崩したこと等により、法人税等調整額141,201千円を計上いたしました。

上記理由により、2024年11月14日に公表した2024年12月期（2024年1月1日～2024年12月31日）の業績予想と本日公表の実績値に差異が生じております。

尚、現在は新体制を構築し、改善に努めております。

(百万円)	2024年12月期 通期 (前回発表計画)	2024年12月期 通期 (実績値)	当初計画比		2023年12月期 通期 (実績)
			増減額	増減率	
売上高	1,525	1,559	34	2.2%	1,523
営業利益	▲270	▲267	3	—	142
(利益率)	—	—	—	—	9.4%
経常利益	▲280	▲274	6	—	143
(利益率)	—	—	—	—	9.4%
当期純利益	▲235	▲629	▲394	—	59

これらの戦略的施策を確実に実行することで、持続的な企業価値の向上を実現し、世界中の人々に笑顔と喜び (glad)をお届けします

テクノロジー事業部 DX開発領域

1. 現状の課題認識

DX開発事業の事業価値を見直し、将来の成長に向けた適切な財務基盤を構築することが急務となっています

2. 短期的な影響

2024年12月期において約2億円の特別損失を計上し、損益及び利益剰余金に悪影響を与えることが見込まれます

3. 中長期的なメリット

2025年12月期以降、年間約60百万円のものれん等償却負担が軽減され、収益構造の改善に寄与します

具体的な成長戦略

DX開発 領域、新サービス

SI営業体制の構築

安定した受託開発に向けた体制強化

社内システムの最適化と業務効率化を推進し、生産性を向上

最先端技術を活用した新規サービスの開発と、受託開発の拡充

大手グループ会社と生成AIに関する共同開発

※ 具体的な成長戦略は、本日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にも、同様の内容を記載しております

2 | 2024年12月期 通期 決算ハイライト

FY24 通期 業績

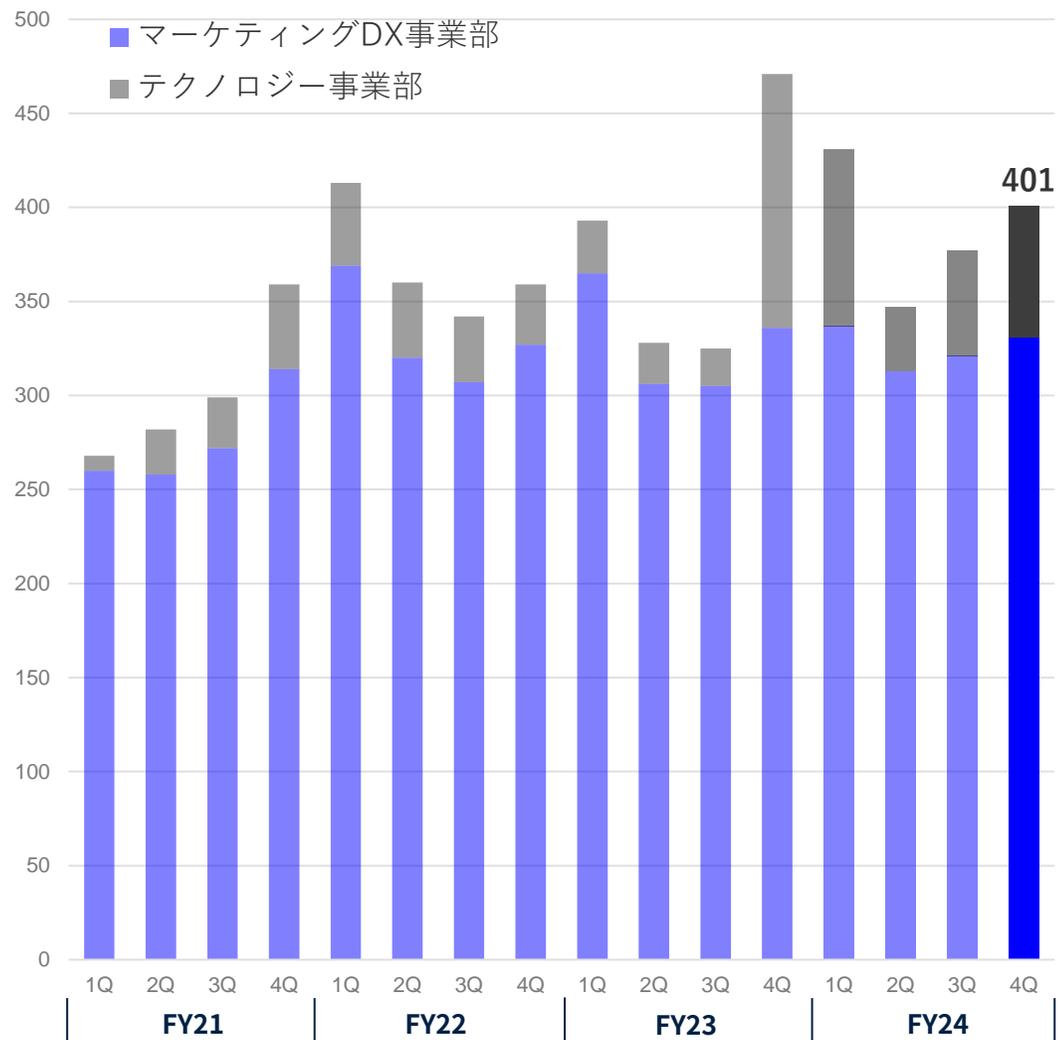
- 2024年12月期 通期における売上高は、前年同期比**+2.4%で着地**（修正後計画比**+2.2%**）しており、**成長曲線は維持**
- マーケティングDX事業部の売上高については、修正後計画比を**+1.4%超過**しており、**想定通りに推移**
- テクノロジー事業部の売上高については、構造改革として、一部不採算事業の解消により当初計画を下回ったものの、前年同期比については**+123.4%と大幅成長を達成**
また、SPAIA事業においては、2024年11月14日に公表した当初計画比**+13.5%**と事業発足以来初めて計画を達成
- 営業利益及び経常利益については、テクノロジー事業部における一部事業の撤退及び大手開発案件の翌期延期が主の理由により赤字幅悪化



2. 通期 決算ハイライト 業績推移

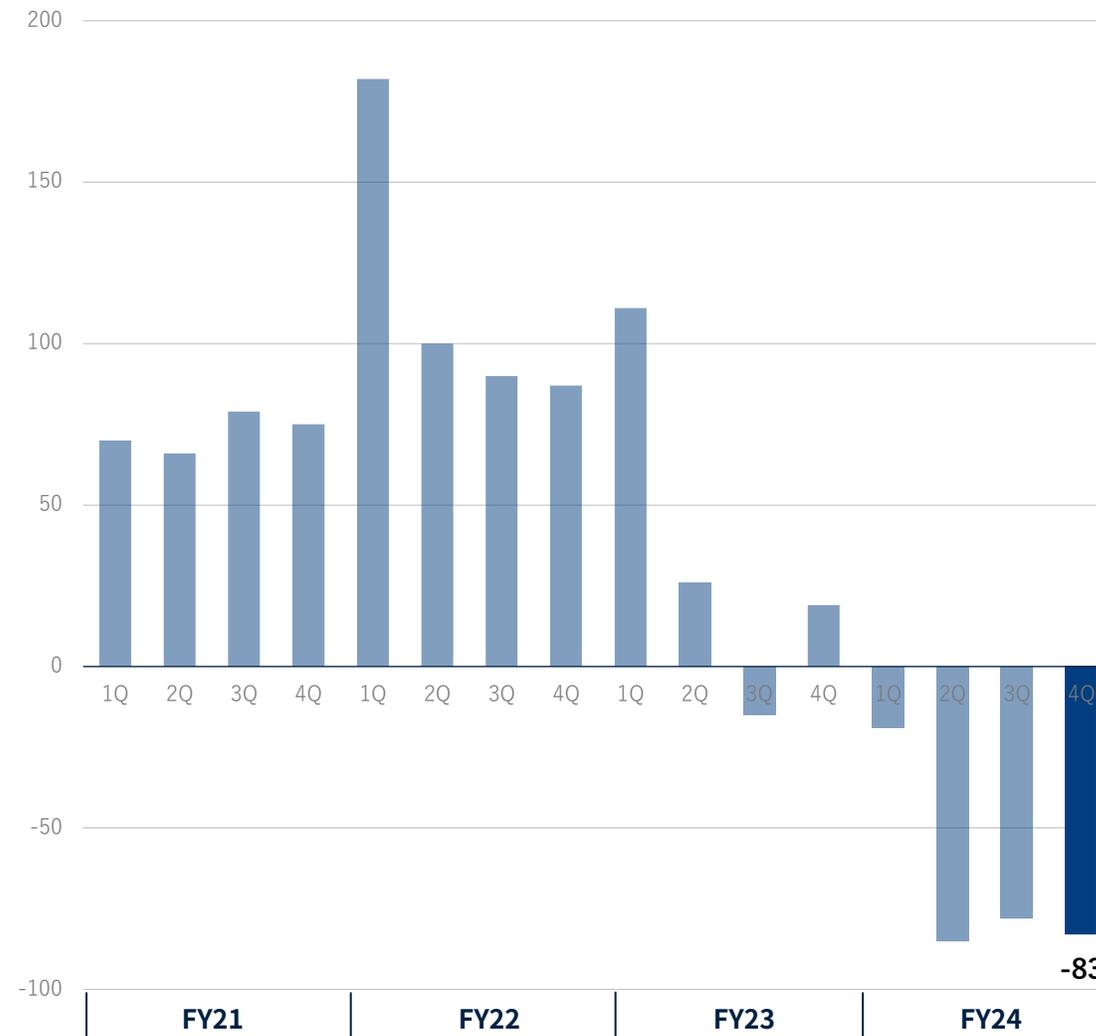
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)

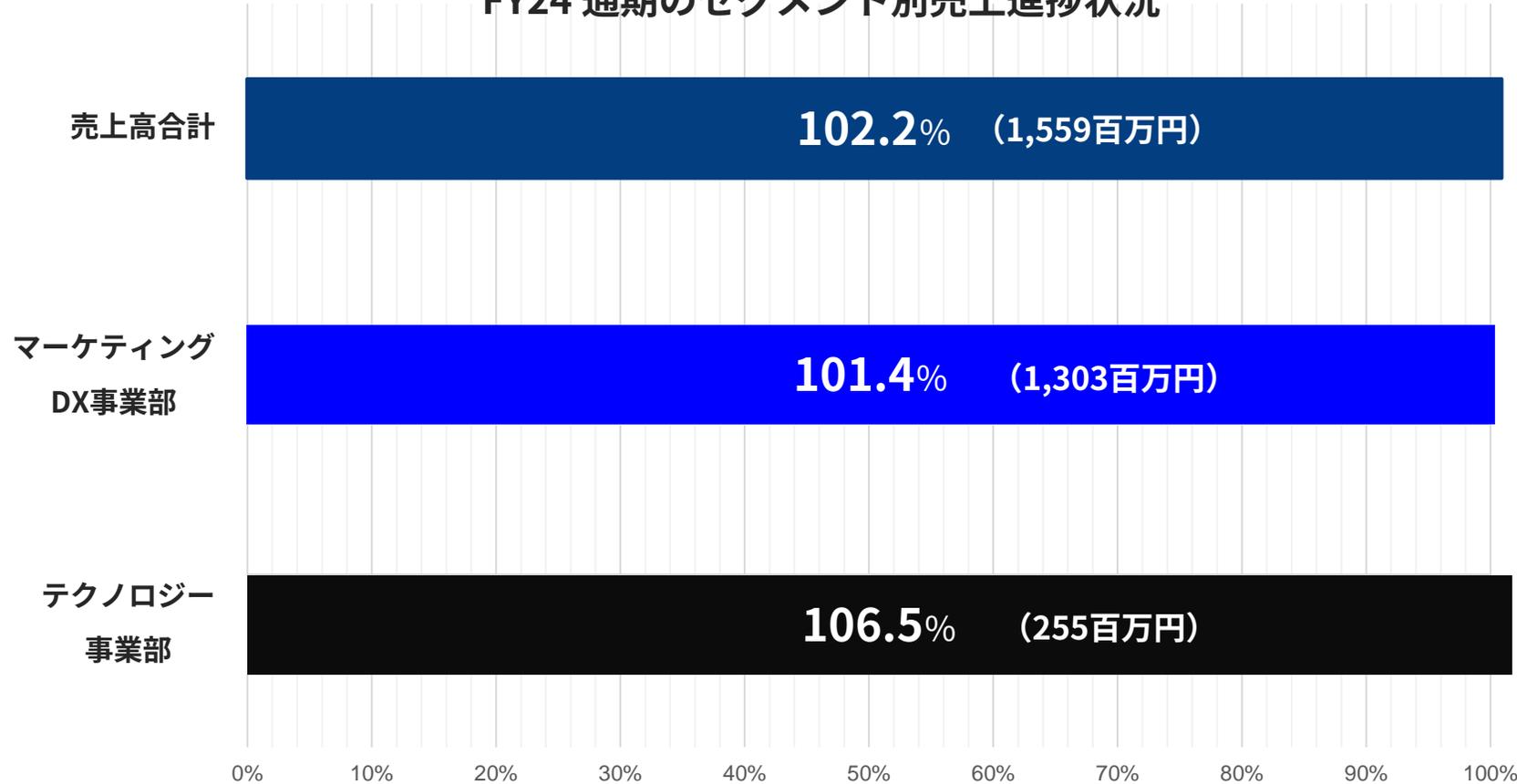


2. 通期 決算セグメント別売上進捗の状況

トピックス

- ・ マーケティングDX事業部については、ネット広告の営業施策により新規顧客を多数獲得できたことやリスキングの新サービスの開始等により計画を上回り進捗
- ・ テクノロジー事業部において、一部不採算事業の解消により、売上計画を下回ったものの前年同期比については+123.4%と大幅成長を達成
また、SPAIA事業においては、当初計画比+13.5%と事業発足以来初めて当初計画した売上計画を上回る

FY24 通期のセグメント別売上進捗状況

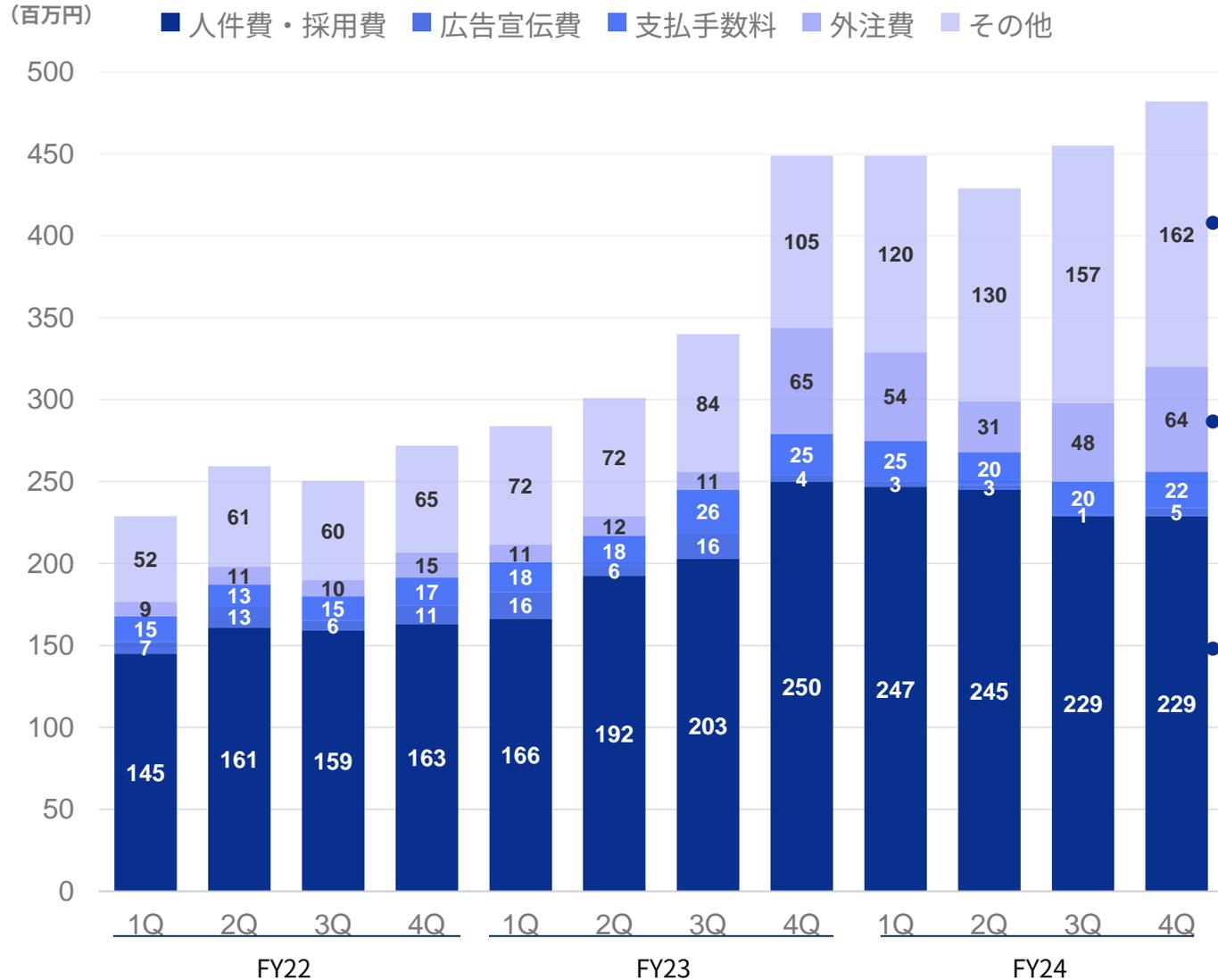


FY24 通期業績予想 (修正後)



※ 売上進捗は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で発表した通期計画に対する進捗となります

費用構成の推移



費用構成トピックス

その他

- ・従業員の増加に伴う新オフィスの契約で賃料増加
- ・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、システム等の投資
- ・円高の影響により、サーバー等の費用増
- ・workhouse株式会社の一部事業譲受によるのれん等償却費の増加
(前年同期比 +51.6%)

外注費

- ・提携している企業等への外注費の増加
- ・受託開発に関する外注費の増加
(前年同期比 △1.0%)

人件費・採用費

- ・成長基盤の強化を目的としたハイスペック人材の積極採用を実施
なお、テクノロジー事業部の一部事業の撤退により人員の一部を解消したことにより、前年同期比減少
(前年同期比 △8.4%)

2. 通期決算ハイライト（事業別）

マーケティングDX事業部

通期累計売上高

1,303 百万円

計画比

+1.4%

新サービス「リスナビ」の販売も順調に進捗しており、また新規の広告案件の新規獲得増加などが要因となり、売上が伸長
これらにより、**計画比を+1.4%と超過して着地**

テクノロジー事業部

通期累計売上高

255 百万円

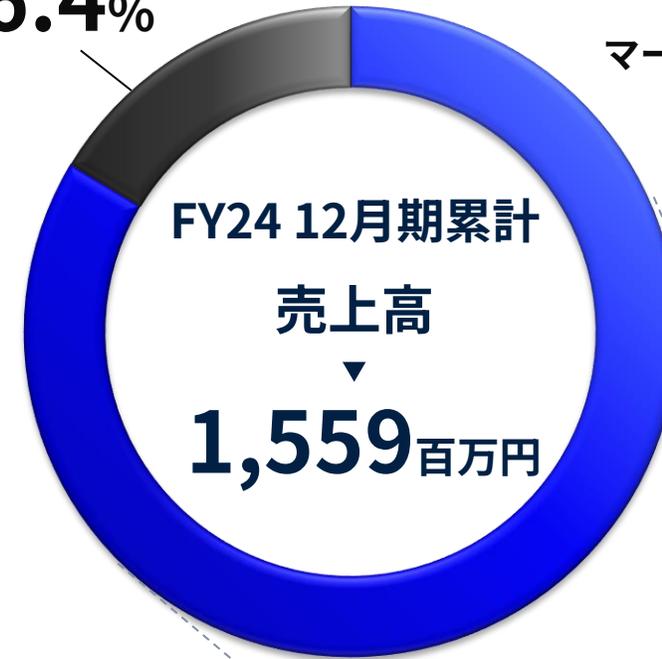
計画比

+6.5%

workhouse株式会社の一部の事業譲受により、受託開発に関する売上を取込んだことにより、売上は**前年同期比+123.4%と大幅増**
一部不採算事業の解消により、売上計画に対しては想定を下回り着地
SPAIA事業においては、**当初計画比+13.5%と事業発足以来初めて達成**

テクノロジー事業部

16.4%



FY24 12月期累計
売上高
▼
1,559 百万円

マーケティングDX事業部

83.6%

マーケティングDX事業部

86.4%



テクノロジー事業部

13.6%

FY23 12月期累計
売上高
▼
1,523 百万円

3 | 事業概要 / 事業領域





3-1 | マーケティングDX事業部



SaaSチーム

課題解決のためのサイト解析ツールを
自社開発

ウェブサイト解析・改善ツール

SiTest **SiTest Lite**

Fastest



リスキリングサービス「リスナビ」

収益モデル

- ・ 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



ネット広告チーム

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、リスキ
リング「リスナビ」を幅広く取り扱う

インターネット広告代理店事業

市場評価の高いウェブ広告運用力及び
アクセス解析力

マーケティングスクール「リスナビ」の運営
転職支援サービス（人材紹介）

収益モデル

- ・ 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
- ・ マーケティングスクール受講料



クリエイティブチーム

顧客の要望に合わせ、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

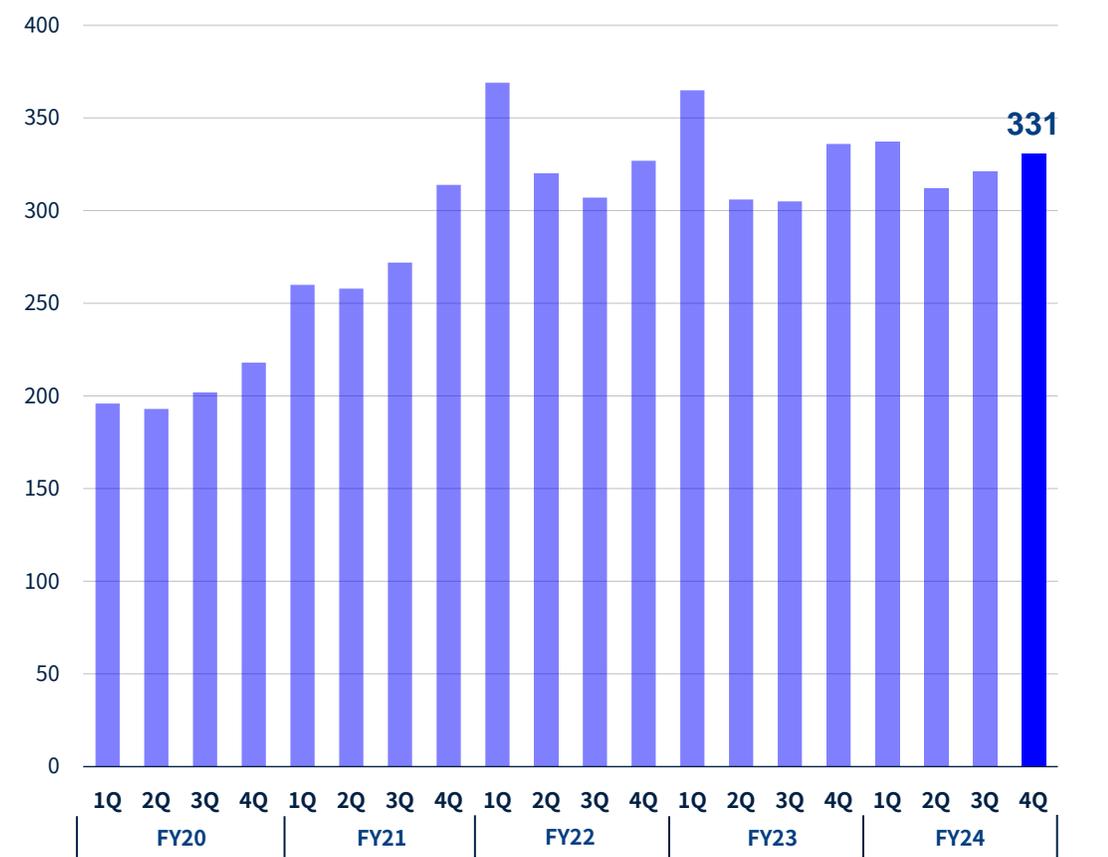
収益モデル

- ・ ランディングページ、動画制作、撮影
- ・ 広告と連動したランディングページ、
バナー、動画制作等の制作、支援

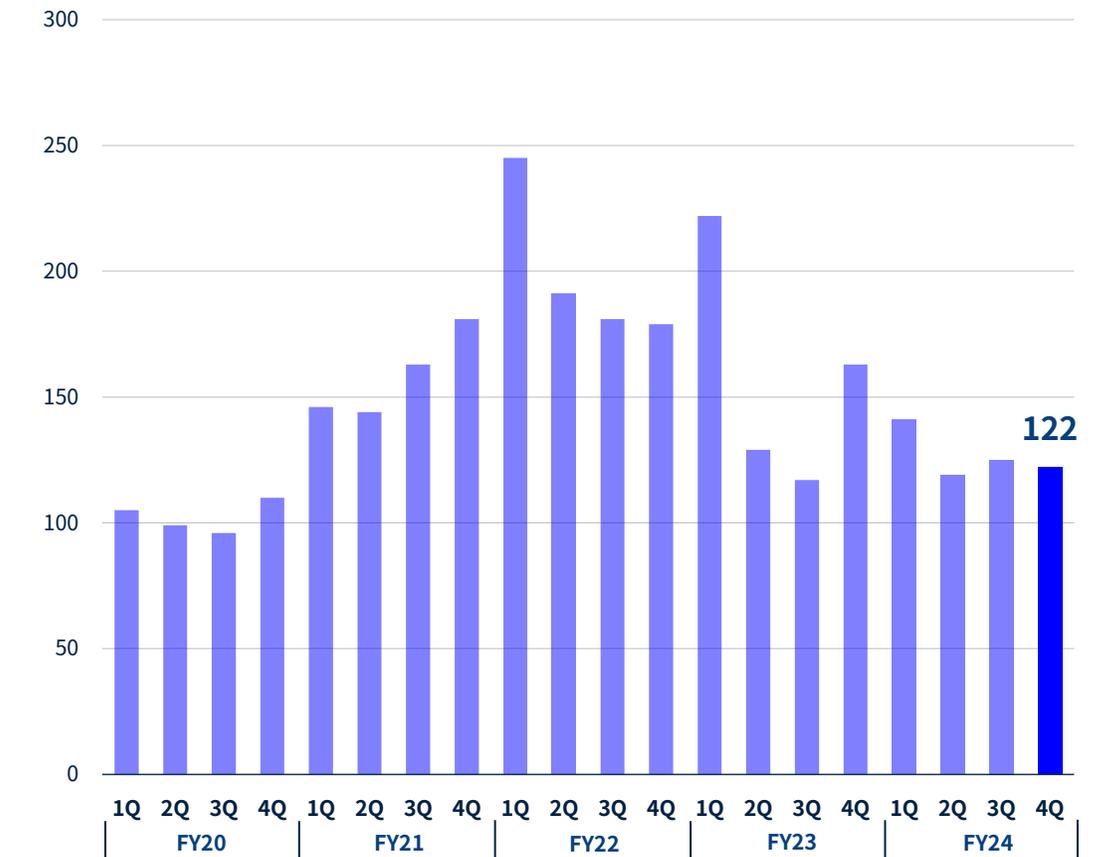
トピックス

- ・ 通期進捗率 売上高：+1.4%
- ・ 売上高については、新サービスであるリスキングサービスの販売も順調に進捗しており、また広告案件の新規獲得、及びツール販売においても好調であったことから、計画比も+1.4%と順調に推移
- ・ マーケティングDX全体のアカウント数はネット広告の好調により、前年四半期比+9.4%と順調に推移

売上高 (百万円)



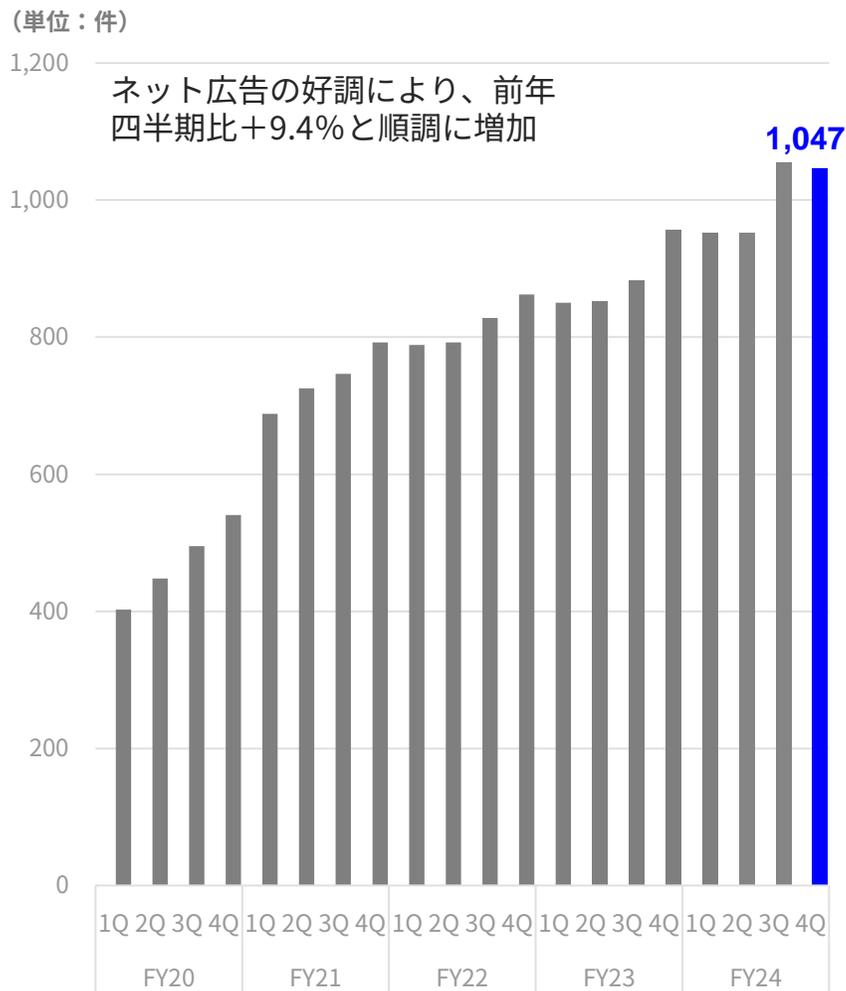
営業利益 (百万円)



※ 売上進捗は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で発表した通期計画に対する進捗となります

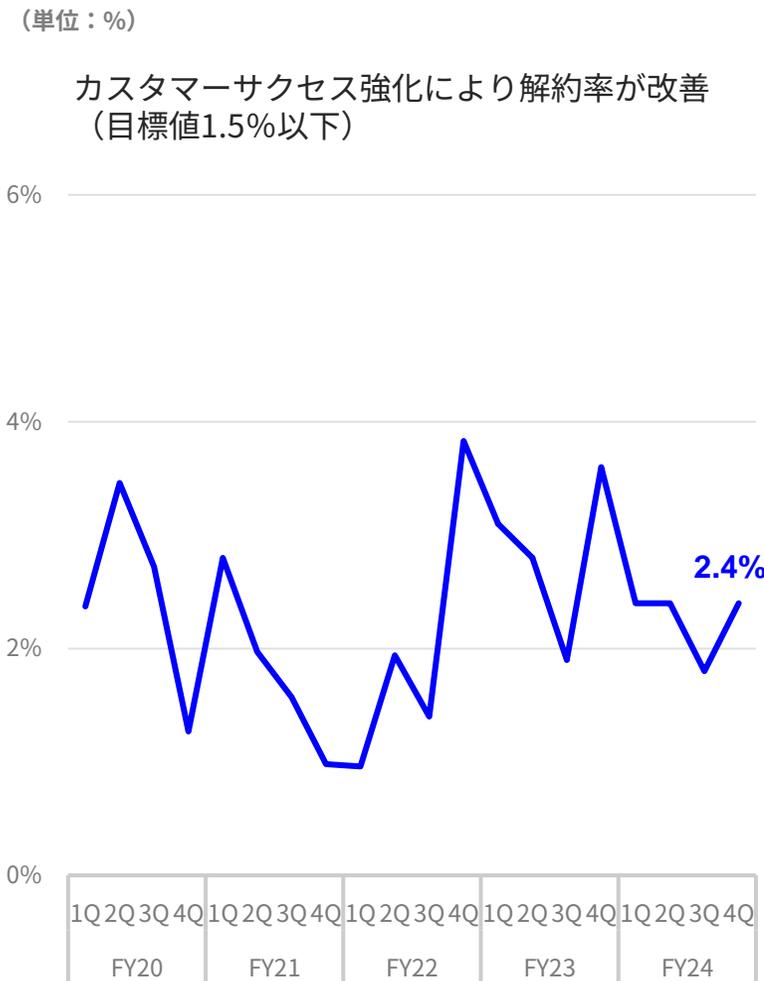
3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移

■ 四半期ごとの平均稼働アカウント数推移 (SaaS+ネット広告)



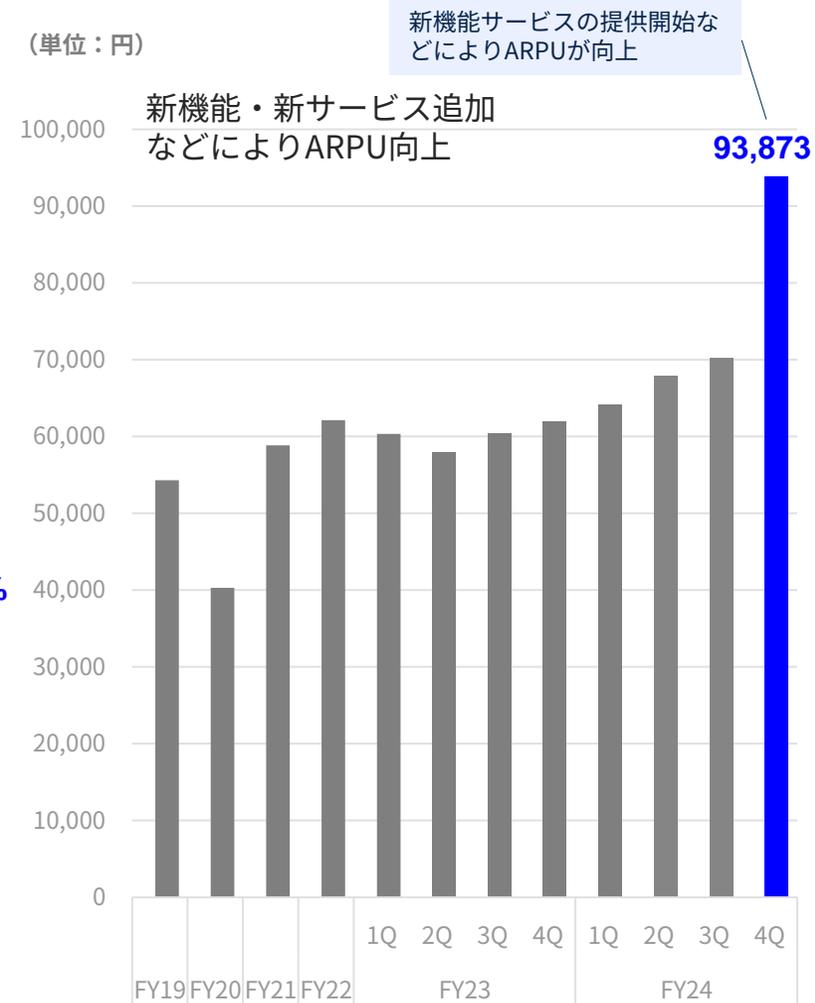
定義：SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

■ SiTest：四半期ごとの平均解約率推移 (Net Revenue Churn Rate)



定義：(失った月次経常収益+増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初(先月末)の月次経常収益

■ SiTest：四半期ごとのARPU推移



定義：正味月次(年次)収益 / ユーザー数

3-2 | テクノロジー事業部





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



SPAIA



SPAIA競馬



SPAIA地方競馬

スポーツデータセンター



DRAGON
DATA CENTER
powered by GladCube

収益モデル

- 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



DX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

自社開発プロダクト



縦型動画AI変換
「Vertical AI」

収益モデル

- Web3.0、gami-fi等の開発
- システム開発費用、ビジネス戦略設計
- 生成AIを搭載した動画解析システム開発
- 企画型マーケティング支援
- 開発コンサルティング
- 生成AIリスクリングサービス



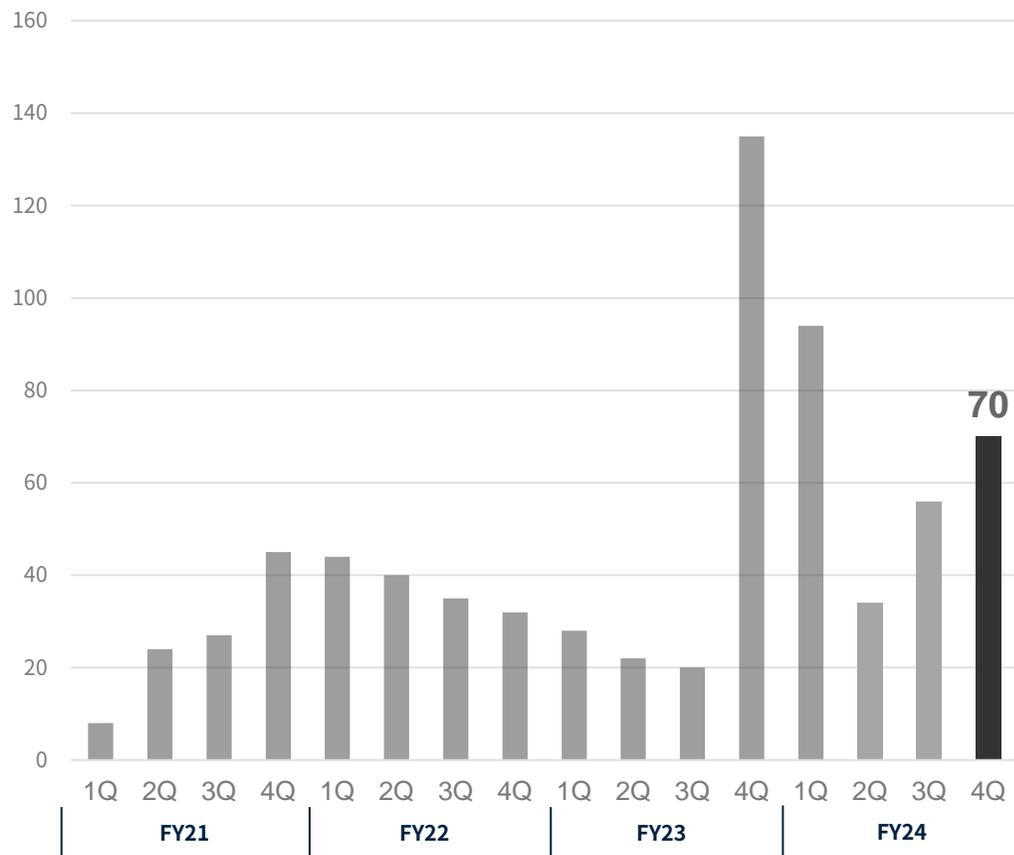
UI/UXチーム

SPAIA/DRAGON、受託開発及び新規事業開発と連携したチーム体制

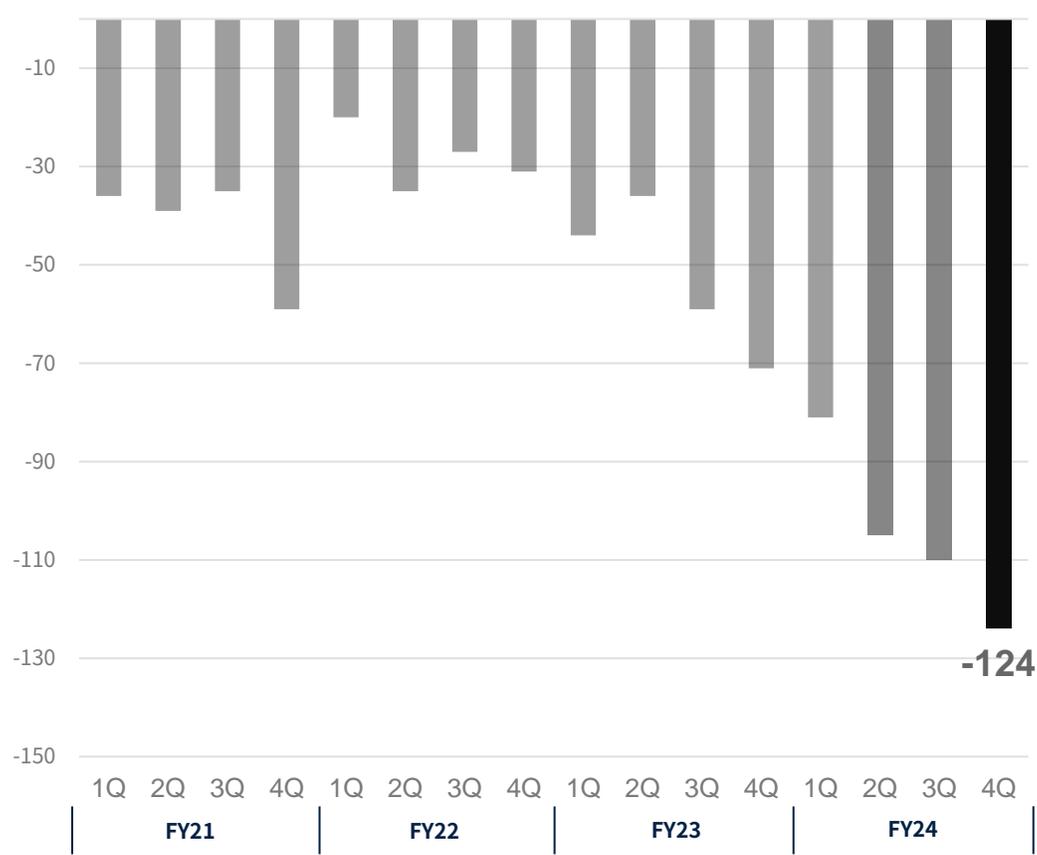
トピックス

- ・ 通期進捗率 売上高：+6.5%
- ・ SPAIA全体の会員数は、前年同期比+11.3%の13.8万人となり順調に推移し、SPAIA事業において当初計画比+13.5%と事業発足以来初めて計画を達成。
- ・ 受託開発事業においては、構造改革として、一部不採算事業を解消したことなどにより当初売上計画比は未達、前年同期比は+123.5%と大幅成長

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



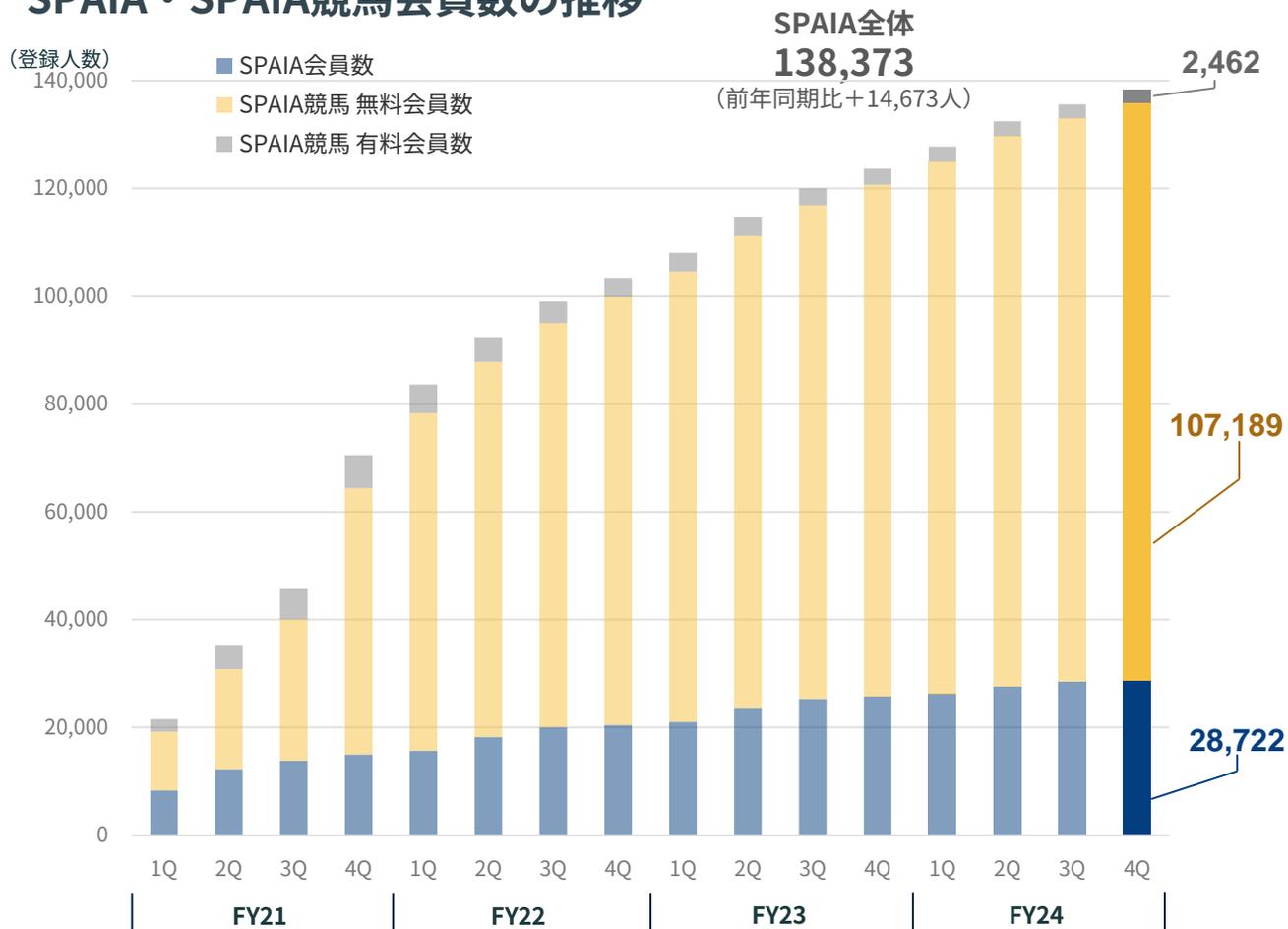
※ 売上進捗は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で発表した通期計画に対する進捗となります

トピックス

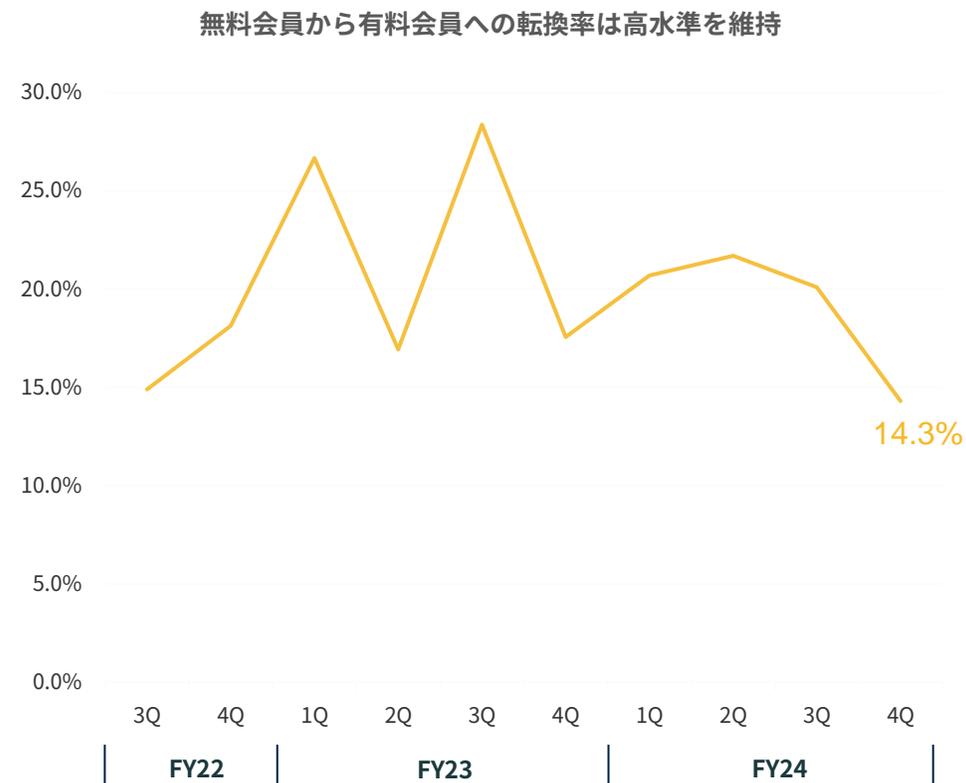
- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- SPAIA競馬は、有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- SPAIA競馬のAI予想データをスポーツニュース関連のテレビ番組に提供
- SPAIA競馬が日本最大級メディアの「スポーツナビ」で配信開始



SPAIA・SPAIA競馬会員数の推移



SPAIA競馬 有料転換率



※有料転換率は2022年9月より算出。有料転換率は各四半期毎の平均値を記載

4 | 成長戦略



今後の成長戦略につきましては、本日開示の
「事業計画及び成長可能性に関する事項」
に記載し、詳細をご説明いたします

5 | Appendix

2024年12月期 通期 決算 (P/L・B/S)

経営資源 従業員数の推移

経営資源 社会的責任 (ESG) への取り組み

P.25~P.26

P.27

P.28

5. 2024年12月期 通期 決算 (PL)

(百万円)	2023.12 累計	2024.12 累計	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,522	1,559	34	2.4%	1,525	102.2%
売上総利益	1,307	1,220	△86	△6.6%	1,219	100.0%
(利益率)	85.9%	78.3%	△7.5%		78.3%	
販売費及び一般管理費	1,164	1,487	323	27.7%	1,489	
営業利益	142	△267	△409	—	△270	—
(利益率)	9.4%	—	—		—	
経常利益	143	△274	△417	—	△280	—
(利益率)	9.4%	—	—		—	
当期純利益	59	△629	△688	—	△235	—

※ 計画比は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表した通期の計画との比較になります

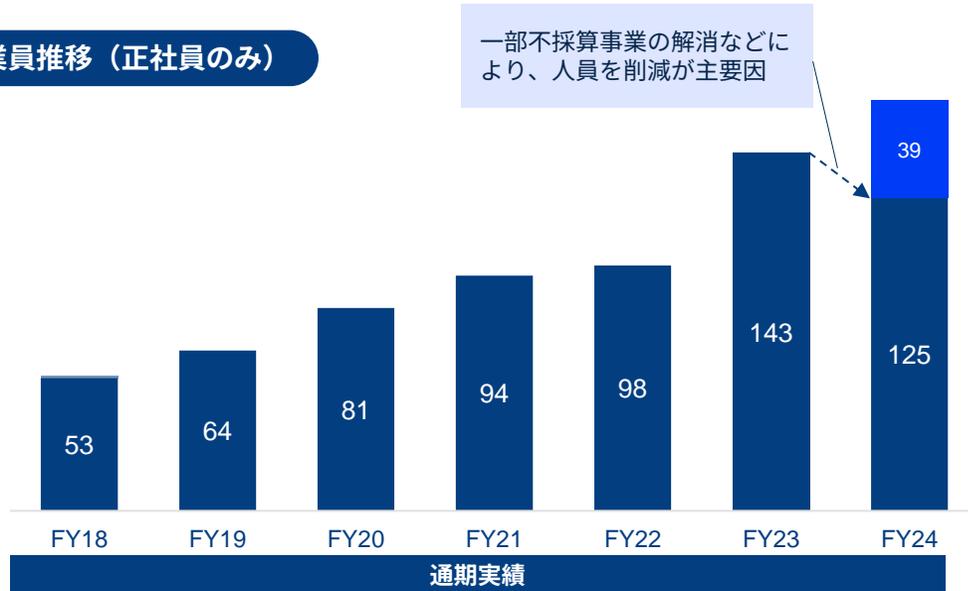
5. 2024年12月期 通期 決算 (BS)

(百万円)	2023.12 期末	2024.12 期末
流動資産	2,572	2,308
現金及び預金	1,738	1,661
売掛金	602	415
前渡金	159	160
その他	72	71
固定資産	646	260
有形固定資産	18	32
無形固定資産	312	68
投資その他の資産	315	159
繰延資産	5	2
資産合計	3,224	2,570

(百万円)	2023.12 期末	2024.12 期末
流動負債	1,167	1,265
買掛金	493	407
一年以内返済 長期借入金等	265	272
未払金	156	120
その他	251	464
固定負債	679	555
負債合計	1,846	1,820
純資産合計	1,378	750
負債・純資産合計	3,224	2,570

5. 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



2024年度着地164名の目標に対し2024年12月末時点で、従業員数125名（うち、12月末時点で入社20名、内定受諾24名）

FY25採用進捗（正社員のみ）

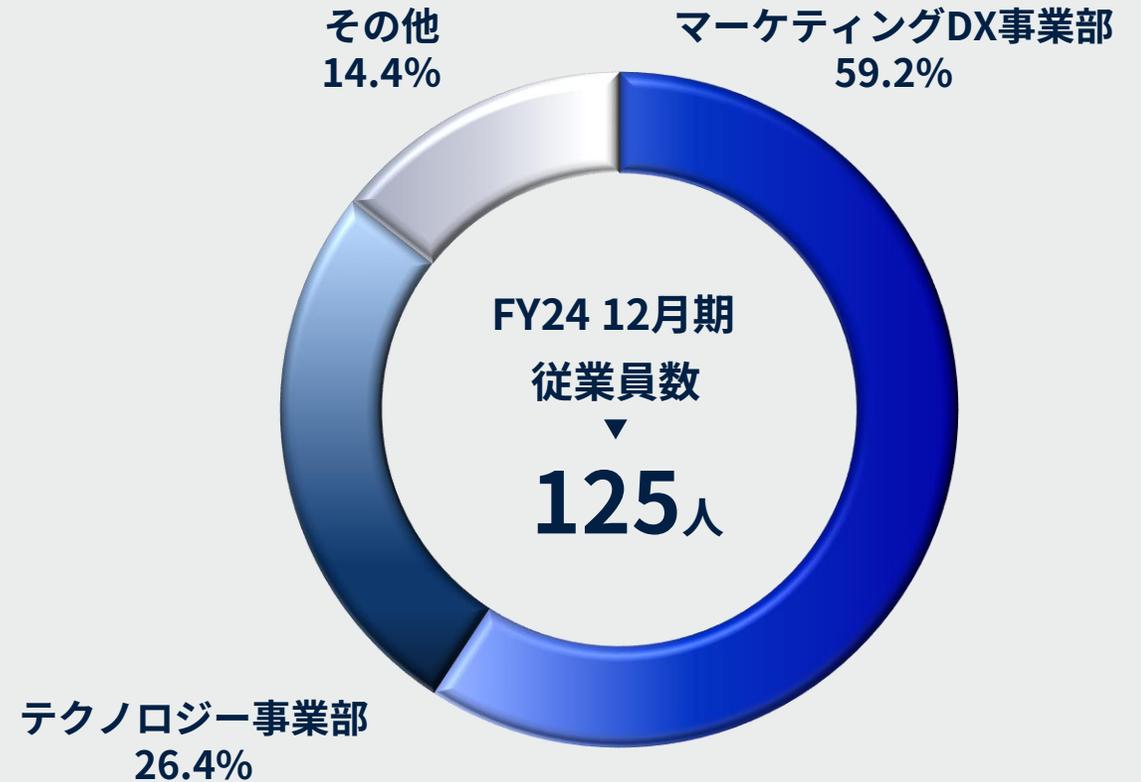
1月入社	0名	
2月入社	1名	（マーケティングDX事業部 1名）
3月以降入社	1名	（経営戦略部 1名）

退職率

2021年度	21.0%
2022年度	23.0%
2023年度	20.5%
2024年度	25.2%

業界全体の人材流動性が高まっていること、ならびに当社が新たなスキルやキャリアパスを求める社員の自主性を尊重している結果ですが、この状況を改善するため、従業員満足度向上に向けた施策を進めております。

人員構成



ビジョン

年齢・性別・国籍・学歴といった差別を排除して、
21世紀型経営を体現する

私たちの目標

女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を
策定しています

女性がさらに活躍できる雇用環境を整備するため、2022年4月1日～2026年12月31日までの4年間における一般事業主行動計画を策定

- 1 女性管理職比率を30%以上にする
- 2 育児・介護休業法に基づく育児休業等、雇用保険法に基づく育児休業給付、労働保険法に基づく産前産後休業などの諸制度の周知を行い、両立支援制度のサポート体制を構築する

女性活躍状況

2024/12月末時点

役員比率	_____	33.0%
常勤役員比率	_____	60.0%
正社員比率	_____	32.8%
管理職比率 (管理職内訳)	_____	25.0%
マネージャー比率（課長相当）	_____	12.0%
リーダー比率（係長相当）	_____	40.0%

*リーダー職は労基法上の「管理監督者」ではないものの、チームを管理する役職者、すなわち「管理職」として扱っています

育児休業取得率の状況

女性社員	_____	100.0%
男性社員	_____	50.0%

*女性社員は、育児休業等をした労働者の数÷出産した労働者の数となり、男性社員は、男性労働者の数÷配偶者が出産した男性労働者の数となります



大阪府が実施する「大阪府女性活躍リーディングカンパニー」認証事業において、2023年9月1日付で
最高ランクの三ツ星認定企業となりました



GladCube[®]

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、既知及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、国内及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。