



株式会社グラッドキューブ

2025 年 12 月期事業計画及び成長可能性に関する事項 書き起こしレポート

動画撮影日：2025 年 2 月 14 日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2025年2月14日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2025年12月期事業計画及び成長可能性に関する事項動画の内容を書き起こしでお伝えいたします。



2025年12月期
事業計画及び成長可能性に関する事項

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.

金島：皆様、動画をご覧いただきありがとうございます。私は株式会社グラッドキューブ（証券コード 9561）の代表取締役 CEO、金島 弘樹と申します。それでは、2025年12月期事業計画及び成長可能性に関する説明を行います。よろしくお願いいたします。

1-2. 会社概要 - ミッション・ビジョン・バリュー



会社概要

ミッション・ビジョン・バリュー・会社ロゴ

会社名	株式会社グラッドキューブ 英文表記：GLAD CUBE Inc.
代表者	代表取締役 CEO 金島 弘樹
設立	2007年1月4日
資本金	371,751,910円（2024年12月31日時点）
本社	〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町2-4-7 新瓦町ビル8F Tel：06-6105-0315（代表） Fax：06-6105-0313
東京支社	〒107-0052 東京都港区赤坂4丁目8-15 赤坂KOSENビル8F
URL	http://www.glad-cube.com/
事業内容	■マーケティングDX事業部 <ul style="list-style-type: none">・SaaS（ウェブサイト診断・改善SaaS、リスティング、生成AI）・ネット広告（インターネット広告運用、コンサルティング）・クリエイティブ（ウェブサイト制作、動画制作）・人材支援（デジタルマーケティングスクール運営、転職支援） ■テクノロジー事業部 <ul style="list-style-type: none">・SPAIA（スポーツAI×データ解析総合メディア運営）・DRAGON DATA CENTER（各種スポーツデータの取扱）・DX開発（デジタル技術を活用し、革新的なソリューションの提供）・UI/UX（サイトのUI/UX改善）

Mission
最先端の技術を追求し、世界で価値創造できる企業にする

Vision
世界中の人々に笑顔と喜び（glad）を届ける

Value
変化を愉しみ、新しい技術やアイデアに挑戦する



新ロゴに込められた想い

Gladの「G」と、Cubeという名前から「箱」をモチーフにしました。

箱には、「大切に保管する、プレゼントする、提供する、届ける」など、宝石やプレゼントなど『大切なものを入れる場所』としてのイメージや「固まる、ユニット、積み重ねる」というイメージがあり、会社としても皆様に愛される存在感のある大切な「箱」になりたいという願いを込めました。

会社概要の説明です。当社は2007年に設立され、2022年9月28日にグロース市場に上場しました。

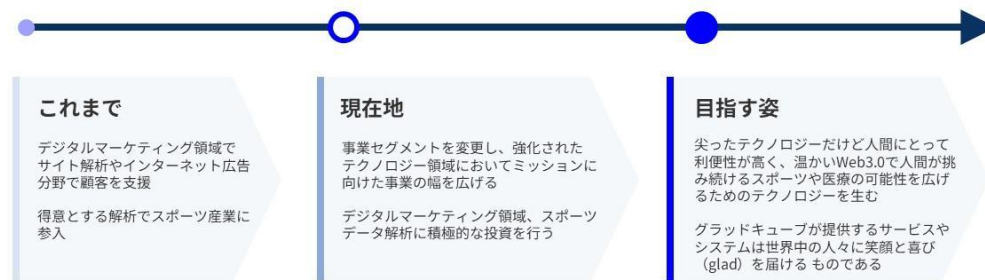
当社のミッション、ビジョン、バリューについて、説明します。我々のミッションは最先端の技術を追求し、世界で価値を創造できる企業になることです。ビジョンは世界中の人々に笑顔と喜び (glad) を届けることです。バリューは、変化を楽しみ、新しい技術やアイデアに挑戦することです。

当社のロゴについては右下に記載しておりますので、ご覧いただければと思います。

1-3. 当社が社会で実現したいこと



当社が実現したいミッションは、**最先端の技術を追求し、世界で価値創造できる企業にすること**です
これまで培ってきたデジタルマーケティング領域、そしてテクノロジー領域でイノベーションを起こし
世界中の人々に笑顔と喜び (glad) を届ける企業であり続けます



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

当社が実現したいミッションは、最先端の技術を追求して世界で価値を創造できる企業になることです。これまで培ってきたデジタルマーケティング領域とテクノロジー領域でイノベーションを起こし、世界中の人々に笑顔と喜びを届ける企業でありたいと考えております。

これまではデジタルマーケティング領域でサイトの解析やインターネット広告などで顧客を支援してまいりましたが、現在は事業セグメントを変更し、テクノロジー領域において新たな事業の幅を広げています。また、スポーツデータ解析にも積極的に投資を行っています。目指す姿は、尖ったテクノロジーで人間にとって利便性が高く、温かい Web3.0 を実現することです。

2-1. 事業概要とビジネスモデル 事業セグメント（連携）



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 8

事業概要とビジネスモデルについて説明します。

当社の事業は、デジタルマーケティング領域と DX 開発領域の 2 つに分かれており、それぞれの領域が相互支援を行っています。

SaaS、ネット広告クリエイティブ、EdTech（リスナビ）などのサービスを提供し、顧客の課題解決に向けた DX 開発も提案しています。また、公営競技などのスポーツデータを収集し、生成 AI や LLM などを活用し、世界でスポーツ AI のリーディングカンパニーを目指しています。

2-2. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（マーケティングDX事業部）



※2025年1月より、人材支援チームが本格始動したことにより、独立して表示しております

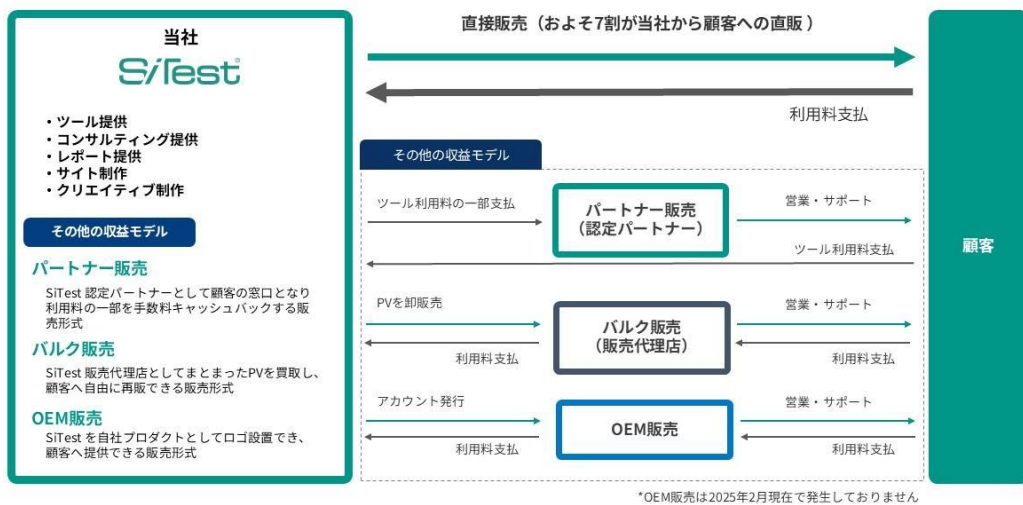
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 9

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 事業部の詳細について、今回は新たに追加された人材支援チームをご紹介します。

前期の後半からデジタルマーケティングスクール「リスナビ」の受講者に対して転職支援を行っています。我々は人材紹介の資格を取得していることから、卒業生に対して転職支援を行っており、企業及び卒業生の双方に良いマッチングを目指しています。

2-3. 事業概要とビジネスモデル SaaSチームの収益構造



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

SaaS チームの収益構造について説明します。

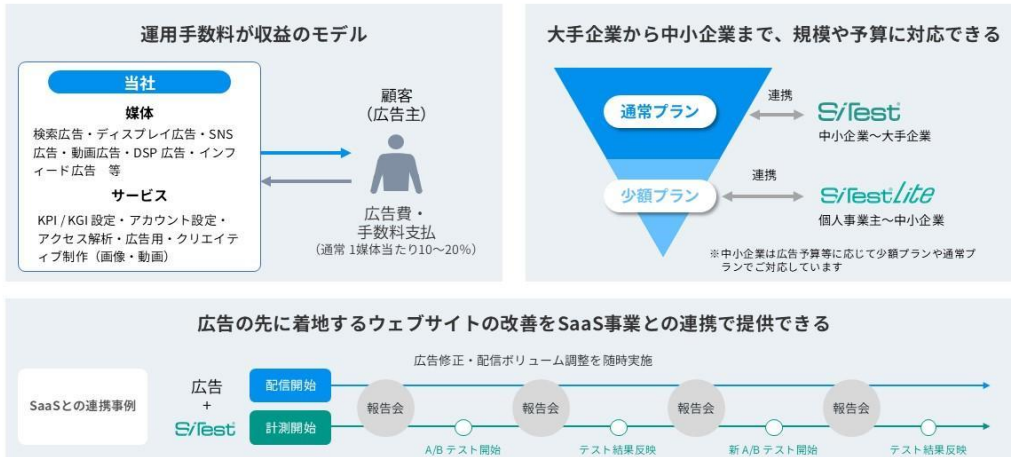
ソフトウェアとして月額課金制を採用しており、ユーザーの行動分析やコンサルティング、レポート、サイト改善、動画制作などのサービスを提供しています。

その中でも特に、現在成長しているのがパートナー販売です。SiTest の認定パートナー制度を設け、最近では大手広告代理店や有名な上場企業の代理店が SiTest を使いたいというニーズが非常に多くなってきました。パートナー企業に対して OEM などとして提供するなど、事業拡大を進めています。

2-4. 事業概要とビジネスモデル ネット広告チームの収益構造



リスティング広告・ディスプレイ広告・SNS 広告等の運用型広告の提供を主流とするサービス



ネット広告チームの収益構造について説明します。

インターネット広告を行う際、例えば広告費が100万円の場合、約20パーセントの手数料がかかります。これに加えて、画像バナーや動画の制作などの収益も組み合わせ、顧客単価の向上を図っています。

さらに、大手から中小企業まで柔軟に対応できるチームを立ち上げました。これにより様々な業界や業態に対応できる広告代理店としての新しい形が出来上がりました。また、去年はGoogleから多数の賞を受賞し、外部からの高い評価を得ています。

2-5.事業概要とビジネスモデル サービス概要（テクノロジー事業部）



※2025年1月より、受託開発事業をDX開発事業へ名称変更いたしました

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 12

テクノロジー事業部のサービス概要について、SPAIA チーム、DX 開発チーム、UI/UX チームに分かれています。

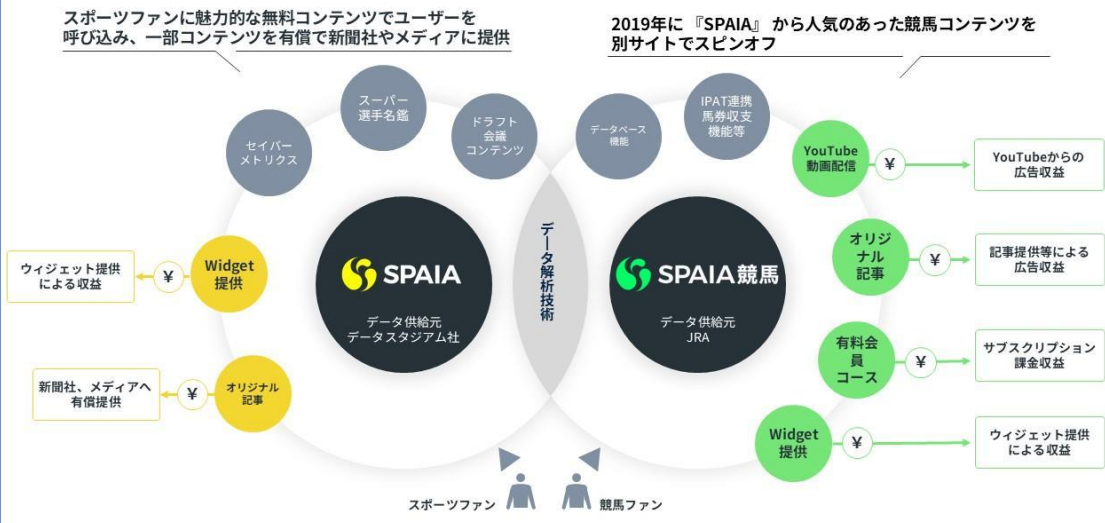
SPAIA チームでは、B to B、B to C のサービスを提供しており、現在は SPAIA 競馬を中心に広告や記事の収益、サブスクリプション収益、DRAGON DATA CENTER によるデータ販売など、多様な収益構造を持っています。

まだ市場は成長段階にありますが、多くの企業にスポーツデータを提供し、AI で分析することで新しいスポーツの見方を提供したいと考えています。

スポーツベッティングも期待されていますが、現時点では日本国内での実現は見込みがないため、海外での展開を進めています。

DX 開発に関しては、AI 技術を駆使した革新的なソリューションを提供しています。

2-6. 事業概要とビジネスモデル SPAIAチームの収益構造

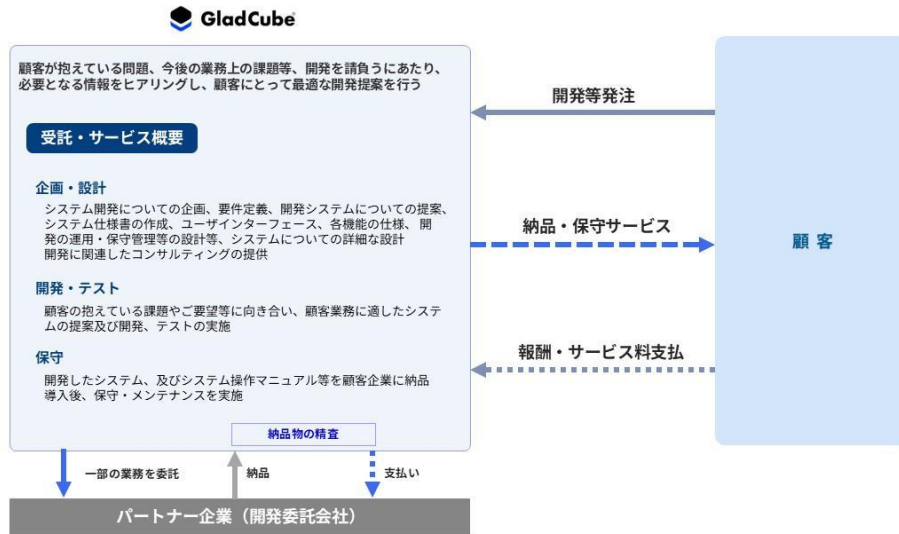


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 13

SPAIA という名称は、スポーツの「SP」、人工知能の「AI」、解析の「ANALYZE」を意味します。

2019年にSPAIAからスピノフしたSPAIA競馬については、YouTubeオリジナル記事、有料会員コース、ウィジェット提供などがあり、今期は春と秋に大幅なUI/UXの改善を予定しており、ユーザーの更なる満足度の向上を図っております。

2-7. 事業概要とビジネスモデル DX開発チームの収益構造



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 14

DX 開発チームの収益構造については、単純な受託開発だけでなく、企画型の DX 開発を行っています。

お客様の売上をコミットした上で開発を行い、開発したサービスの保守も行っています。さらに、広告や SaaS、クリエイティブなどと連動させて事業シナジーを高める戦略をとっています。

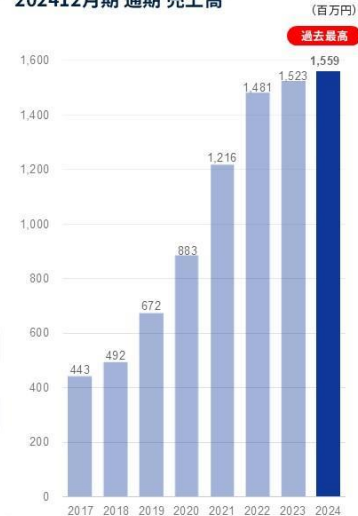
3-1. 2024年12月期振り返り



2024年12月期 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等が主の理由により赤字幅悪化

202412月期 通期 売上高



※ 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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

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/>

事業計画及び成長可能性に関する事項です。2024年12月期の業績については、決算補足説明の動画をご覧ください。

3-2-1. 財務指標 (PL)



(百万円)	2023.12 累計	2024.12 累計	前期比		2024年11月14日公表 修正計画値		2024年2月14日公表 計画値	
			増減額	増減率	通期予想	進捗率	通期予想	進捗率
売上高	1,522	1,559	34	2.4%	1,525	102.2%	1,847	84.4%
売上総利益	1,307	1,220	△86	△6.6%	1,219	100.0%	1,322	92.4%
(利益率)	85.9%	78.3%	△7.5%		78.3%		71.6%	
販売費及び一般 管理費	1,164	1,487	323	27.7%	1,489		1,525	
営業利益	142	△267	△409	—	△270	—	△203	—
(利益率)	9.4%	—	—		—		—	
経常利益	143	△274	△417	—	△280	—	△214	—
(利益率)	9.4%	—	—		—		—	
当期純利益	59	△629	△688	—	△235	—	△235	—

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 17

3-2-2. 財務指標 (BS)



(百万円)	2023.12 期末	2024.12 期末	(百万円)	2023.12 期末	2024.12 期末
流動資産	2,572	2,308	流動負債	1,167	1,265
現金及び預金	1,738	1,661	買掛金	493	407
売掛金	602	415	一年以内返済 長期借入金等	265	272
前渡金	159	160	未払金	156	120
その他	72	71	その他	251	464
固定資産	646	260	固定負債	679	555
有形固定資産	18	32	負債合計	1,846	1,820
無形固定資産	312	68	純資産合計	1,378	750
投資その他の資産	315	159	負債・純資産合計	3,224	2,570
繰延資産	5	2			
資産合計	3,224	2,570			

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 18

PL と BS の状況について、記載の通りとなっております。ご確認をお願いします。

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/>

3-3. 事業計画・利益計画



	2024/12 実績	2025/12 計画	YoY
(百万円)			
マーケティングDX事業部 (ネット広告関連)			
・人材の育成を進め新規開拓の更なる強化			
・転職支援サービスの支援規模の拡充			
・新サービスの開発による売上創出			
・Web広告だけでなく総合的なクリエイティブ支援を行う体制を構築			
(SaaS関連)			
・新規顧客獲得体制の更なる強化			
・リスナビeラーニング講座の販路拡大			
・動画市場への本格参入			
・生成AIを活用したプロダクトの開発			
テクノロジー事業部 (SPAIA関連)			
・顧客満足度向上を目的としたシステム開発			
・UI/UX改善施策の完了後、有料会員転換に向けた施策実施			
(DRAGON DATA CENTER関連)			
・スポーツベッティング市場への参入を見据え、DRAGON DATA CENTERでは、あらゆるスポーツデータを収集し、分析予想を行うシステムを構築			
(DX開発関連)			
・AI、DXそしてWeb3.0といった先進技術を駆使して、クライアントとの密なコミュニケーションを重視し、ニーズを的確に捉えたシステム開発を行い、長期的なパートナーシップを築き、クライアントのビジネス成長を継続的に支援			
売上高	1,559	1,792	+14.9%
売上総利益	1,220	1,299	+6.4%
営業利益	▲267	▲47	-
営業利益率	-	-	-
経常利益	▲274	▲61	-
当期純利益	▲629	▲62	-

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 19

2024年12月期の売上高は15億5千9百万円でしたが、2025年12月期は約18億円と予測しています。前期比でプラス14.9パーセントの成長が見込まれます。

経常利益および当期純利益については、昨年度の約2億円ののれん減損処理により、費用が軽減されるため、マイナス6千2百万円まで回復する見込みです。無駄なコストの削減も進めており、役員一同約10パーセントの減給を行っています。

今後の利益計画としては、人材育成や転職サービスの拡充、新サービスの創出、Web広告以外のクリエイティブ支援を行う体制の構築を予定しています。

SaaSについては、新規顧客の獲得強化、eラーニング講座の販路拡大、動画市場への参入、生成AIを活用したプロダクトの開発を行います。

テクノロジー事業部については、システム開発、UI/UX施策の完了後の有料転換に向けた施策を実施します。

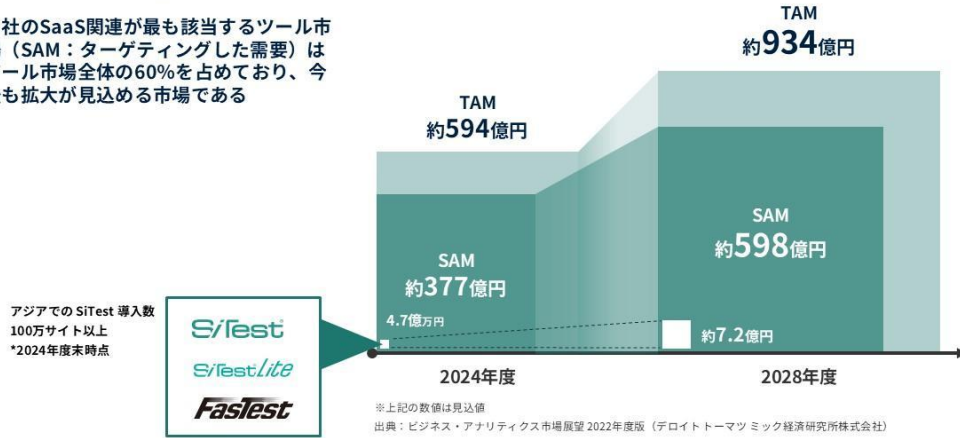
DRAGON DATA CENTERでは、スポーツベッティング市場への参入に向けた準備を進めています。スポーツベッティングは日本ではまだ先の話ですが、まずはアメリカのネバダ州ラスベガスなどからの進出を予定しています。

3-4-1. 市場環境 SaaS領域におけるTAMとSAM



- ビジネス・アナリティクス市場（TAM：商品・サービスの総需要）は、年平均2桁以上の成長率が続く高成長市場である
- 当社のSaaS関連が最も該当するツール市場（SAM：ターゲティングした需要）はツール市場全体の60%を占めており、今後も拡大が見込める市場である

ビジネス・アナリティクス市場規模推移



SaaS 領域における TAM と SAM の説明です。市場規模（TAM）は 934 億円、SAM は 598 億円と予測されています。

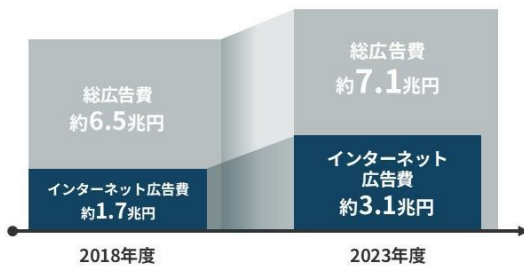
現時点で SiTest はアジアで 100 万サイト以上の導入実績があり、さらなる成長が見込めます。

3-4-2. 市場環境 ネット広告領域におけるTAM

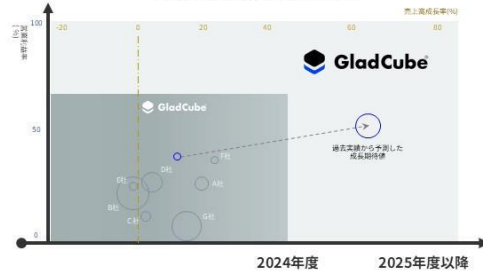


- インターネット広告市場は拡大傾向にあり、日本の総広告費全体の45.5%を占める規模に成長している
- 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率を誇っており、今後トップラインをあげることで業界内において更なる成長が見込める
- 新規顧客獲得にむけてアウトバウンドにも注力、それにより営業利益率／売上高成長率ともに成長が見込める

日本の総広告費とインターネット広告市場規模推移



国内競合広告代理業の成長率・利益率



※1：広告代理業を主力とする企業の決算書をベースに比較
 ※2：円の大きさは売上規模を表している（直近決算に基づき算出）
 ※3：売上高成長率の算出方法：公開されている直近決算（YoY）に基づき算出

インターネット広告領域における TAM（総潜在市場規模）の説明です。ネット広告市場は 2023 年には 3.1 兆円に達し、依然として成長を続けています。

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/>

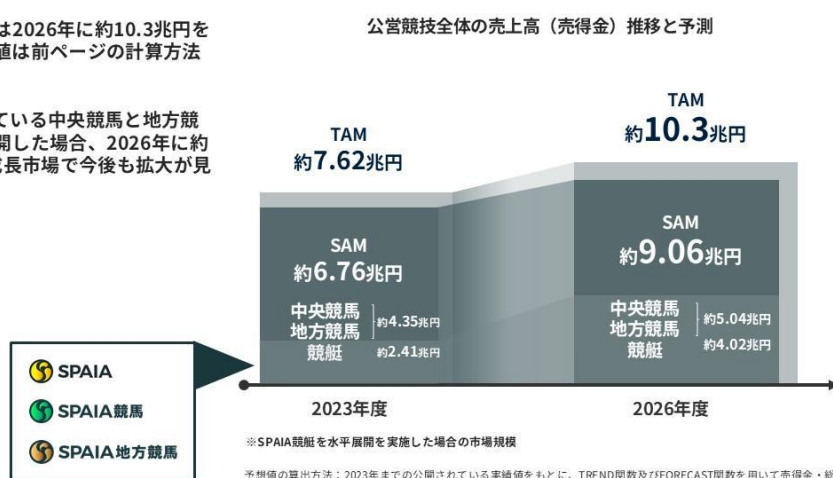
今後、特に動画広告が主流になると予測されており、クリエイティブチームでAIを活用した動画広告などの新規事業に力を入れてトップラインの拡大を図っています。

また、新規顧客に向けたアウトバウンド営業にも注力しており、営業利益率の強化や売上高の成長が見込まれます。右の図は国内の競合他社の成長率や利益率を示しており、当社のポジショニングを示しております。

3-4-3. 市場環境 SPAIA領域におけるTAMとSAM



- 公営競技全体の市場は2026年に約10.3兆円を超える見通し（予想値は前ページの計算方法と同一）
- SPAIA競馬で展開している中央競馬と地方競馬に続き、競艇を展開した場合、2026年に約9.0兆円を超える高成長市場で今後も拡大が見込める市場である



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 22

SPAIA 領域における TAM と SAM（可供用市場規模）の説明です。

公営競技全体の市場は 2026 年には 10.3 億円を超える見通しです。

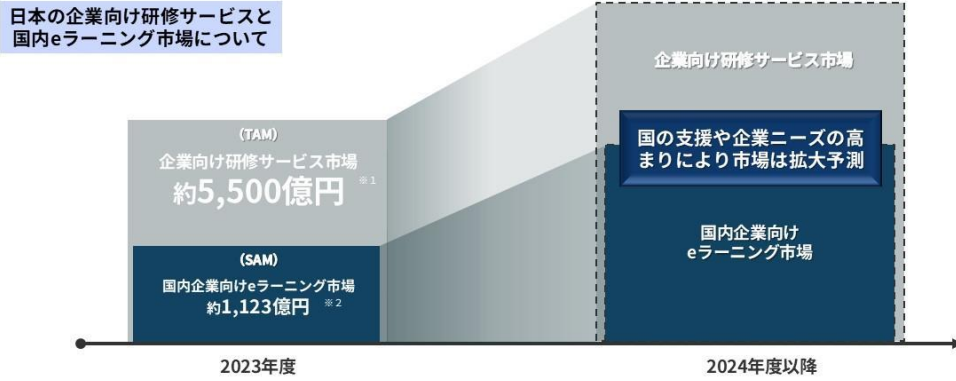
SPAIA 競馬で展開している中央競馬と地方競馬に加え、競艇などを展開することで、2026年には市場規模が約9兆円を超えると予測されています。

この市場に参入し、アメリカ進出との展開も踏まえてさらなる成長を加速していきます。

3-4-4. リスキリングに関する市場規模について (TAMとSAM)



「日経リスキリングサミット2023」では政府として個人のリスキリング支援に5年間で1兆円を投じる方針が紹介されるなど、日本のリスキリング市場は、年々増加傾向にある
特にDX化が推進されることで、更なる市場の拡大は見込まれており、リスキリングを実施する際にeラーニングも広く活用されているため市場規模も拡大しつつある
2022年度における全体（個人+企業）のeラーニング市場規模は約3,705億円と2021年度と比べて4.3%増加、**2025年には6,000億円に達すると予測されている**



※1 企業向け研修サービス市場はデータは、株式会社矢野経済研究所発表の「企業向け研修サービス市場に関する調査結果（2023年）」から引用
※2 国内企業向けeラーニング市場データは、株式会社矢野経済研究所発表の「eラーニング市場に関する調査結果（2023年）」から引用

リスキリング市場の規模について説明します。

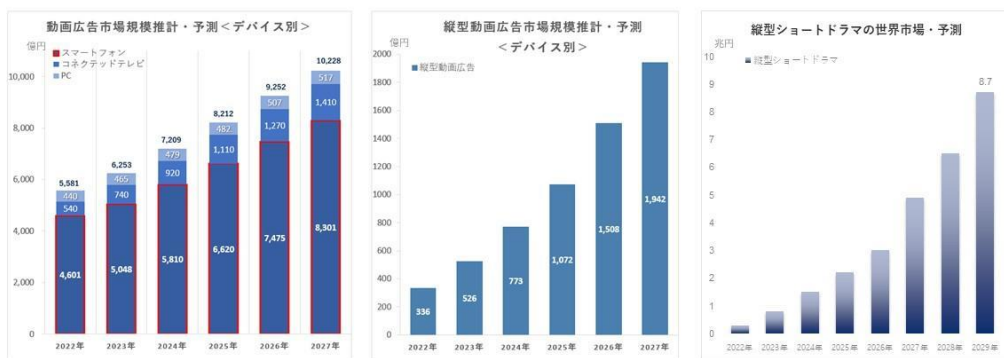
日本政府は、個人のリスキリング支援として5年間で1兆円を投じる方針を公表しており、リスキリング市場は成長段階にあります。

企業向け研修市場は約5千5百億円、eラーニング市場は約1千123億円に達しています。アメリカや日本を含む他国でもリスキリングが重要視されており、スキルの向上が賃金アップや昇級に繋がるとされています。我々は質の高いeラーニングを提供し、転職支援も行うことでシェアの獲得を図っています。

3-4-5. 縦型動画広告市場及び縦型ショートドラマ世界市場について



縦型動画広告市場及び縦型ショートドラマ世界市場は、急速に成長している市場となり、グラッドキューブは本格的に参入をいたします



サイバーエージェントの2023年の動画広告市場規模調査によると、昨年対比112%の6,253億円となり、順調な成長を遂げている

縦型動画広告の市場規模についても、年々増加しており、2023年は昨対比156.3%の526億円に到達し、2024年は773億円、2027年には1,942億円に達すると予測されている

縦型ショートドラマの世界市場が2029年に566億ドル（約8兆7000億円）と2023年の10倍超に成長すると予想されている

※1 動画広告市場規模推計データは、株式会社サイバーエージェント及び株式会社デジタルインファクト「2023年国内動画広告の市場調査結果」から引用
※2 縦型動画広告市場規模推計データは、株式会社サイバーエージェント及び株式会社デジタルインファクト「2023年国内動画広告の市場調査結果」から引用
※3 縦型ショートドラマの世界市場データは、YHリサーチの「2023年まで実績、2024年以降は予測」から引用

次に、縦型動画広告および縦型ショートドラマの世界市場について説明します。
動画広告市場、縦型動画広告市場、縦型ショートドラマ市場の3つに分けたグラフをご覧ください。いずれも急成長しており、縦型ショートドラマ対応のクリエイティブ制作力を強化し、AIも活用した成長戦略を考えています。

3-5-1. 各事業ごとの今期の取り組み（マーケティングDX事業部）



マーケティングDX事業部

SaaS領域、新サービス

SiTestの新サービスローンチ（動画ウィジェット）

リスナビe-ラーニング講座の販売体制の強化

転職支援サービスの拡充

パートナーとの関係性を強化し、市場の更なるシェアの獲得

ネット広告・クリエイティブ領域、新サービス

パートナー企業と連携強化を行い、大型広告案件の獲得強化

デジタルマーケティング領域における新サービス

広告クライアント成果拡大のためのクリエイティブ制作体制の強化

クリエイティブ領域における新サービス
「縦型ショートドラマ制作サービス」近日ローンチ予定

既存事業の枠を超え、事業間シナジーを最大化し、新たな価値を創造

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

各事業ごとの今期の取り組みについて説明します。

マーケティングDX事業部では、SaaS、ネット広告、クリエイティブ、新サービスの4つの取り組みを進めています。具体的には、新サービスのローンチとして、SiTestに動画ウィジェットを追加提供する予定です。

また、リスナビeラーニング講座の販売体制強化、転職支援サービスの拡充、パートナーとの関係性強化を図ります。

ネット広告クリエイティブ新サービスについても、パートナー企業との連携を強化し、大型広告案件の獲得を目指します。

また、デジタルマーケティング領域での新サービス開発、アップセールスやクロスセールスを行い、顧客に付加価値を提供します。

その他、クリエイティブ制作体制の強化も進めており、具体的には縦型ショートドラマ制作サービスの提供を予定しています。この市場は、先ほどご説明しました通り、世界で8.7兆円の成長が見込まれています。

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/>

3-5-2.各事業ごとの今期の取り組み（テクノロジー事業部）



テクノロジー事業部

SPAIA・UI/UX領域

DRAGON DATA CENTERの成長に向けた国内外のデータ提供先を創出

2025春から夏にかけてSPAIA競馬Webのリニューアルを予定（UI/UX改善）

2025夏から秋にかけてSPAIA地方競馬Webのリニューアルを予定（UI/UX改善）

SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益を創出

海外の競馬市場への参入準備

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

テクノロジーカンパニーとしての基盤を確立し、「スポーツ x データ x AI」の力で新しい価値を創造

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

テクノロジー事業部に関しては、SPAIA チームと DX 開発チームの 2 つの取り組みを進めています。

まず、SPAIA チームでは、国内以外のデータを DRAGON DATA CENTER に蓄積し、企業が求めるデータを提供しております。更なるデータを取得し、提供先を広げていく考えであります。

次に、2025 年春から夏にかけて SPAIA 競馬 Web のリニューアルを予定しており、ユーザーの満足度を向上させることを目指しております。

SPAIA 地方競馬も同様に 2025 年夏から秋にかけて Web のリニューアルを実施予定です。現在、JRA などのデータを AI で分析し、動画分析や 3DCG などの新たな収益基盤を開発中です。

最も重要な点は、海外の競馬市場への参入準備です。アメリカ、香港、オーストラリア、ドバイ、サウジアラビア、日本、イギリス、フランスの 8 カ国で 2030 年に約 6 千億ドル（約 90 兆円）規模の市場となっており、まずはアメリカを拠点に各国へサービスを提供する計画をしております。現地の市場調査や法律の整備を進め、万全のサービス体制を準備しています。

この海外展開は、社外のパートナーからも非常に期待されています。また、海外の投資家からも期待をさせていただいております。

これを早く皆様にお届けできるよう、しっかりと開発し準備を進めてまいりますので、今しばらくお待ちください。

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/>

DX 開発の新サービスに関しては、SI の営業体制の構築と安定した受託開発に向けた体制の強化が必要であると考えております。特にプロダクトマネージャーやプロジェクトマネージャーの重要度が高まっており、人材の枯渇を防ぐために体制強化を進めています。また、社内システムの最適化も進めています。管理会計や財務会計、人事評価などの業務効率化を推進し、生産性を向上させることで利益率の向上を目指しています。さらに、Web3 や AI などの最先端技術を活用し、新サービスの開発を進めています。

大手グループ会社や上場会社との生成 AI に関する共同開発や LLM の開発も進めており、皆さまには良い発表ができるように進めてまいります。

3-6. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 27

業務資本 M&A に向けた取り組みについて説明します。

プロモーション統括本部マーケティング DX 事業では、シナジー効果があるプロダクトやサービスの確保と顧客基盤の拡大を目指しています。対象企業をもとに資本提携、業務提携、M&A、マイナー出資などを検討しています。

イノベーション統括では、サービス領域の拡大や AI 関連事業におけるコアリソースの確保を目指しています。SES の取り扱い企業や DX 支援サービス、生成 AI、VR、AR、Web3.0 の NFT、メタバースなどのテクノロジーを利用した Web サービスやアプリとのシナジー効果が高い企業との提携を積極的に進めています。

3-7. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ



※ 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. 28

年間売上 100 億円以上を目指すための成長イメージについて説明します。

チャンネル戦略、プロダクトサービス戦略、新規領域への参入の 3 つに分けて進めており、国内外で新たなビジネスモデルを展開します。

チャンネル戦略としては、M&A とアライアンスの活用を考えております。

プロダクトサービス戦略としては、高い利益率を維持しながら新たなプロダクトを開発し、新たなスポーツデータの取得や海外企業へデータの提供、公営競技の水平展開を進めます。新規領域の参入については、今まではアジアを中心に展開を考えていましたが、現在はアメリカ ネバダ州への事業展開に注力しています。

ネバダ州ではエンターテインメント、AI、スポーツの産業が拡充されており、治安も良いため国内外の移住者も増えています。

私が 10 年前に訪れたラスベガスとは大きく変わり、NFL 試合や水不足の改善など、快適な環境が整っています。法人税や所得税も日本よりメリットがあることから、海外への展開はネバダ州が適していると考えていますが、他の州からの進出も検討しています。

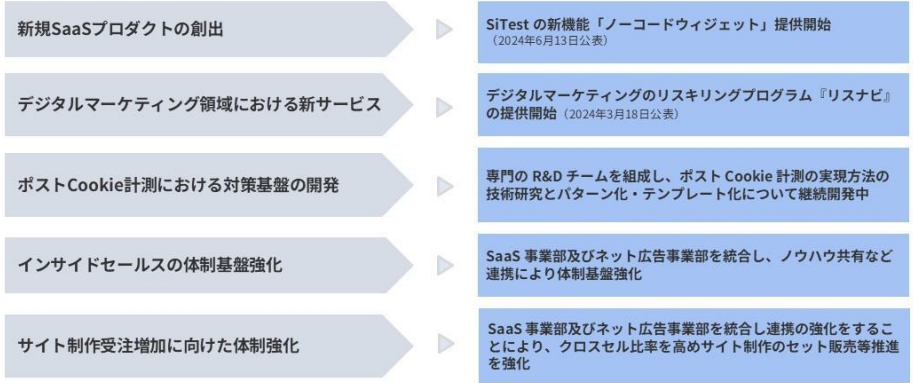
これからのグラッドキューブはアメリカ市場を拠点に、世界市場に進出する計画を考えております。

4-1. マーケティングDX事業部 進捗状況



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

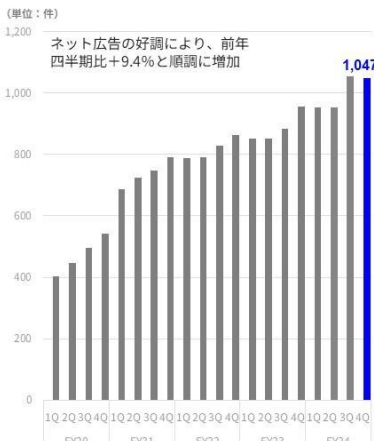


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 30

4-2. 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)



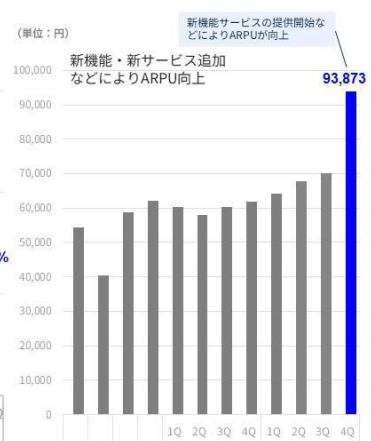
定義: SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

■ 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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 31

各事業別取り組み事項の目標に対する進捗について、マーケティング DX の進捗状況および KPI の推移は記載の通りとなっております。

4-3. テクノロジー事業部 進捗状況



テクノロジー事業部

SPAIA・UI/UX 領域

DRAGONデータセンターのベータ版ローンチに向けたデータ提供先の創出

メディア向けウィジェット開発&運用の受注

SPAIAの新規ウィジェット開発

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、新プロダクト創出コンテンツの充実

Web3.0を活用したSPAIAの新サービス展開



LINE ヤフー株式会社が運営する日本最大級のスポーツメディア「スポーツナビ」に競馬とカーリングのデータ・ウィジェット提供
(競馬：2024年11月26日公表/カーリング：2025年2月5日公表)



UI/UX改善に向けた、SPAIA競馬の大幅リニューアルを実施 (2024年12月19日より一部の機能と新規ページを先行公開)

スポーツベッティングが合法化されている海外拠点での事業化準備

日本だけではなく米国/香港/オーストラリア/フランス/英国/UAEなど世界中の競馬を対象にしたサービス展開を検討中

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 32

テクノロジー事業部の進捗状況について説明します。

DRAGON DATA CENTER やメディア向けのウィジェットについて、LINE ヤフー株式会社が運用する日本最大級のスポーツメディア「スポーツナビ」に競馬やカーリングなどのデータ提供を実施する旨、昨年度に発表しました。カーリングについては2月5日に公表しています。

UI/UX を改善した SPAIA 競馬のリニューアルも進めており、スポーツベッティングが合法化されている海外拠点での事業化を準備しています。

アメリカ、香港、オーストラリア、フランス、イギリス、UAE、サウジアラビアなどで競馬サービスを検討しています。世界の競馬市場は2025年に約4千億ドル、2030年には6千億ドル（約90兆円）の産業になると予測されています。

詳細な事業展開については、現在さまざまな角度から調査を行い、他社の分析やプランニングを進めておりますので、しかるべき時期に発表したいと思います。

私や社員たちで現地に向かい、アメリカ ネバタ州でグラッドキューブが事業展開するメリットについて確認しました。現地のパートナーと協力できることが非常に大きなポイントとなりますので、私が頻繁にアメリカに行き、現地の人々と共に市場開拓を目指して進めていきます。海外展開に関する詳細情報は今後改めてIR等で公表させていただきます。

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/>

4-4. 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

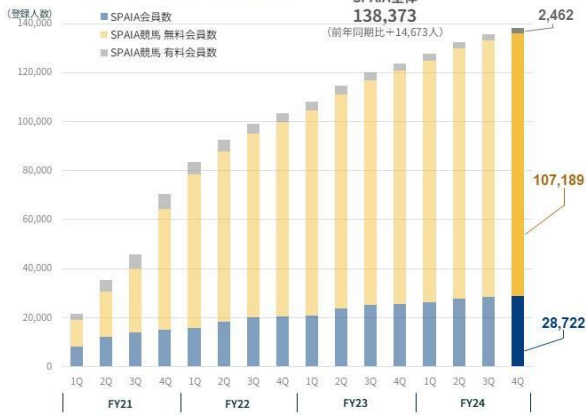


トピックス

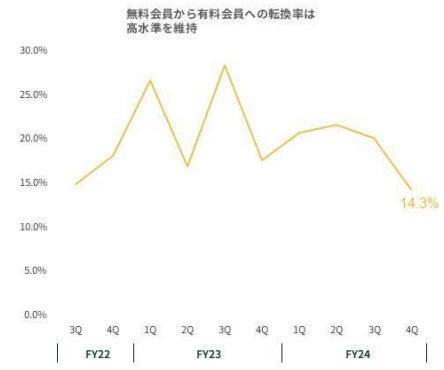
- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- SPAIA競馬は、有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- SPAIA競馬のAI予想データをスポーツニュース関連のテレビ番組に提供
- SPAIA競馬が日本最大級メディアの「スポーツナビ」で配信開始

- SPAIA
- SPAIA競馬
- SPAIA地方競馬

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

SPAIA競馬の四半期ごとの会員推移については、記載の通りとなっております。

4-5. テクノロジー事業部 進捗状況



テクノロジー事業部

DX開発・新規事業開発・医療DX領域

医療DXに特化したメディカルサービスアプリの創出	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 収益化の目途・事業拡大の難易度など、様々な指標をもとに検討した結果、事業撤退を決定 (2024年5月15日決算補足説明資料で公表済み)
安定した受託開発に向けた体制強化	▶ ベクトルグループと戦略的な業務提携を実施
	▶ ネイティブ縦型動画（スマートフォン画面を余白なく使用した動画）を自動作成するサービス「Vertical AI」の提供開始 (2024年11月18日公表)
	▶ クラウド化及びデジタル・VR技術によるデジタル取扱説明書の開発 (2024年11月25日公表)

DX開発の進捗状況について、昨年度は医療DXに特化したメディカルサービスの事業展開を検討しておりましたが、収益の見通しや事業拡大の難易度などの指標をもとに検討した結果、事業の撤退を決定しました。

これは通期決算でもお伝えしていましたが、不採算事業の解消が重要なテーマでした。ワークハウス社から事業を買収し、獲得した人材は非常に優秀ですが、ビジネスモデルの

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/>

理解や交渉、データの活用などの文化が根付いていませんでした。また、不採算事業を継続していたため、抜本的な見直しを実行してまいりました。現在では、収益改善のためにマーケティング支援の知見を活かして管理を行っています。これにより、収益幅が大幅に改善されてきました。

当事業において、今後はご期待いただければと思います。特にベクトルグループとの戦略的な業務提携が大きな成果となり、今後も同様の業務提携や資本提携の検討を進めております。

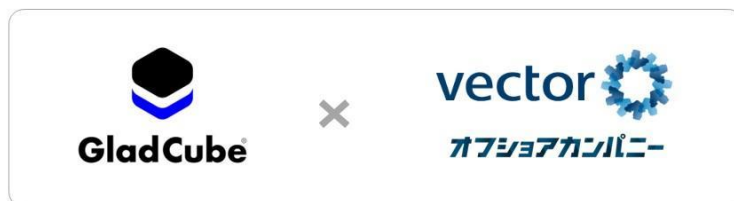
また、ネイティブ縦型動画を自動生成するバーティカル AI を提供開始しました。この成長分野に新規参入し、事業の拡大をしてまいります。そして、クラウド化やデジタル VR ジャンルでもデジタル取り扱い説明書の開発を行っており、清水建設社などにも技術提供を行っています。建築業界においても VR 技術で支援し、この分野での事業拡大も図っております。

4-6. 業務提携実績



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. 35

国内アジアナンバーワンの総合 PR 会社であるベクトルグループとの戦略的な業務提携により、大手企業等から受託開発案件の依頼が増加しています。守秘義務のため詳細はお伝えできませんが、世界的大手企業への人材派遣や開発支援も行っています。これからもこの領域を伸ばし、スケールアップを図ってまいります。

5-1. 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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 37

経営資源の従業員推移については記載の通りであります。

5-2. 経営資源 社会的責任（ESG）への取り組み

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

- 女性管理職比率を30%以上にする
- 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割者、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「大阪市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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 38

ESGの取り組みに関しても記載の通りであります。

5-3. 経営資源 事業ノウハウ、会計、ガバナンス等 バランスのとれた経営陣体制



金島 弘樹 代表取締役CEO
2002年 大阪商業大学商経学部卒業
2007年 金融業界を経て 合同会社GLAD CUBE 設立



財部 友希 専務取締役CIRO
2000年 ケンコーコム株式会社入社
2006年 イケア・ジャパン株式会社入社
2012年 株式会社Catch設立
2014年 株式会社グッドキューブ 取締役COO 就任
2022年 株式会社グッドキューブ 取締役CIRO 就任
2023年 株式会社グッドキューブ 専務取締役CIRO 就任
2023年 株式会社ミラタップ 社外取締役 就任



西村 美希 取締役CAO
2002年 新日本監査法人入所
2016年 株式会社グッドキューブ入社
2019年 株式会社グッドキューブ 執行役員 就任
2020年 株式会社グッドキューブ 取締役 就任
2022年 株式会社グッドキューブ 取締役CFO 就任
2024年 株式会社グッドキューブ 取締役CAO 就任



金島 由樹 取締役COO
2011年 株式会社グッドキューブ入社
2020年 株式会社グッドキューブ 執行役員 就任
2022年 株式会社グッドキューブ 取締役 就任
2023年 株式会社グッドキューブ 取締役COO 就任



マイク 上杉 社外取締役
1987年 Apple Computer (USA)
1991年 IBM (USA)
1993年 Global Micro Solutions, Inc. 設立 CEO
2010年 Social Rewards, Inc. 設立 CTO
2015年 株式会社グッドキューブ 社外取締役 就任



森住 曜二 社外取締役
1999年 太田昭和監査法人入所
2003年 国際協力銀行プロジェクト開発部出向
2003年 公認会計士登録
2016年 森住曜二公認会計士事務所を創業
2016年 株式会社グッドキューブ 社外取締役 就任

久保田 匡美 常勤監査役

2007年 新日本有限責任監査法人入所
2011年 公認会計士登録
2022年 久保田匡美公認会計士事務所を創業
2023年 株式会社グッドキューブ 社外監査役 就任

池原 浩一 社外監査役

2001年 新日本監査法人入所
2005年 公認会計士登録
2011年 池原公認会計士事務所を開設
2011年 税理士登録
2016年 株式会社グッドキューブ 社外監査役 就任

北口 正幸 社外監査役

1997年 センチュリー監査法人入所
2003年 北口公認会計士事務所を創業
2013年 大阪弁護士会弁護士登録、北口法律事務所開設
2015年 招和法律事務所開設 (代表)
2019年 日本ハム株式会社監査役 就任
2019年 株式会社グッドキューブ 社外監査役 就任

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 39

経営資源に関しては現在のボードメンバーで引き続き対応していきます。

これらのメンバーが国内外の情報収集を行い、多岐にわたる知識を集約し、ガバナンスを効かせた体制で経営をおこなっております。

コンプライアンスにも注意を払い、社員の指導と共に真摯に向き合い、事業拡大を目指します。また、社員の働きやすさを向上させ、賃上げを実現し、社会貢献を目指して前進してまいります。

最後に株主の皆様へ

いつもグッドキューブを温かく見守り、また叱咤激励していただき、ありがとうございます。

特に 2024 年度については不採算事業の減損などの実施でご心配をおかけしたものと感じております。

2025 年以降は大規模な M&A を行う予定はありません。既存事業の成長に注力し、皆様の信頼に応えられるよう邁進してまいります。

アメリカの政権交代や日本の政治情勢の変化により、新たな時代の幕開けが予測されます。しかるべきタイミングでのアメリカ進出の意義を皆様に発信していく考えであります。皆様の応援が何よりの励みですので、引き続きご支援をお願いいたします。

以上をもちまして、2025 年 12 月期事業計画及び成長可能性に関する事項の説明を終わりにしたいと思います。

ありがとうございました。

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/>