

2026年12月期  
第1四半期

# 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）

2026年5月14日

# index

1 . Executive Summary

2 . 2026年12月期第 1 四半期 連結決算概要

3 . 事業概要/事業領域

4 . 事業別 決算ハイライト

4-1 . マーケティングDX事業部

4-2 . テクノロジー事業部

5 . 成長戦略・中期成長イメージ

6 . Appendix



# 1. Executive Summary

# 1. Executive Summary

## 1 Q1 連結売上高は前年同期比116%（第1四半期としては過去最高の売上高を更新）

- ・ 堅調な受注獲得によりマーケティングDX事業の売上高が前年同期比121%
- ・ SPAIA事業の請負開発案件等で、テクノロジー事業の売上高は堅調に推移

## 2 Q1 連結営業利益は黒字達成（前年同期比+53百万円）し、損益改善が加速

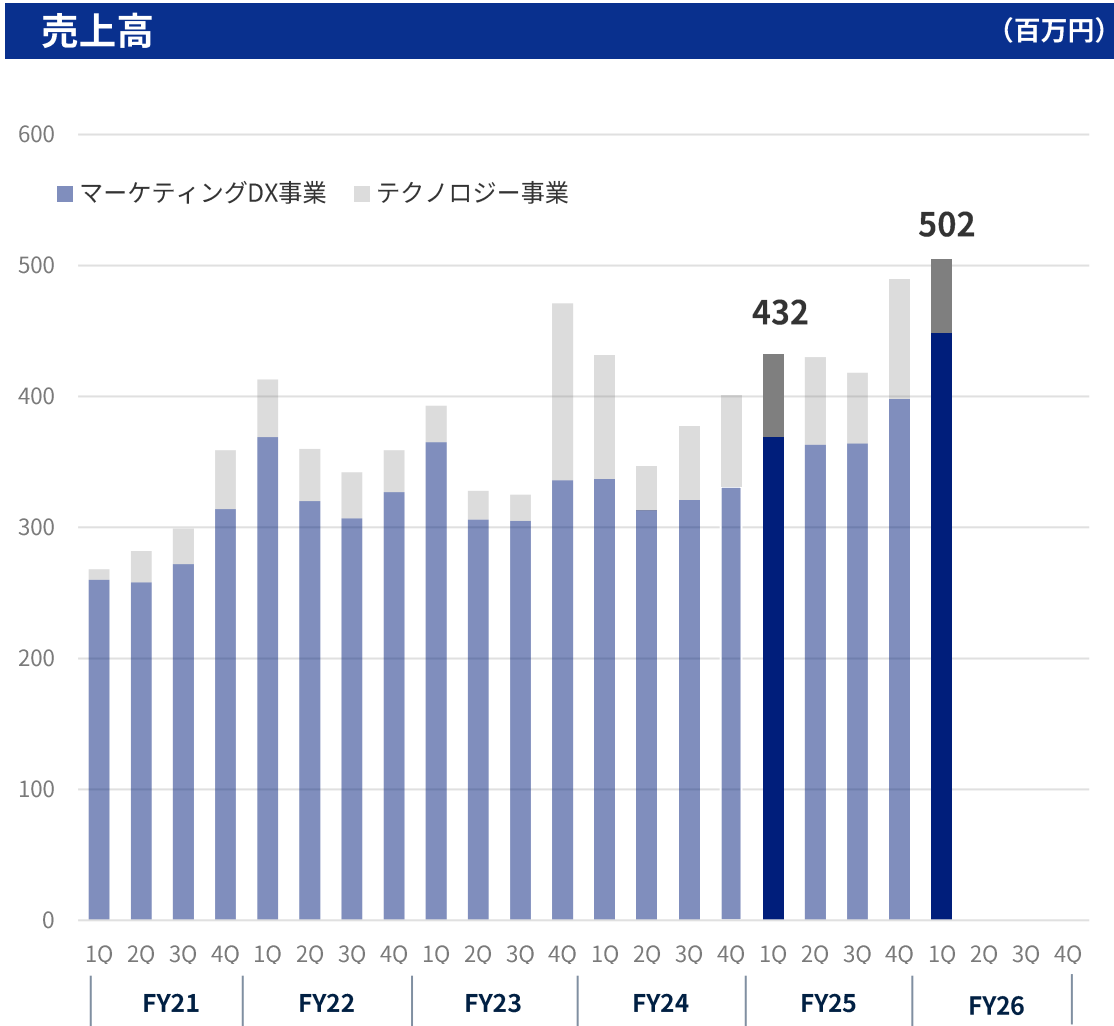
- ・ 売上規模拡大および不採算事業の原価圧縮により、売上総利益が前年同期比32百万円増加
- ・ AI活用及びリソースの選択と集中による人件費等の戦略的再配分を行うことで、販管費が前年同期比20百万円減少

## 3 テクノロジー事業の成長加速

- ・ SPAIA事業の収益改善が進み、Jカーブの転換点を越えて投資回収フェーズへ
- ・ グローバル競馬AI予想プラットフォーム開発およびAIアバター事業（AvaTwin）の受注が堅調に推移

## 2. 2026年12月期第1 四半期 連結決算概要

# 1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 売上高の推移



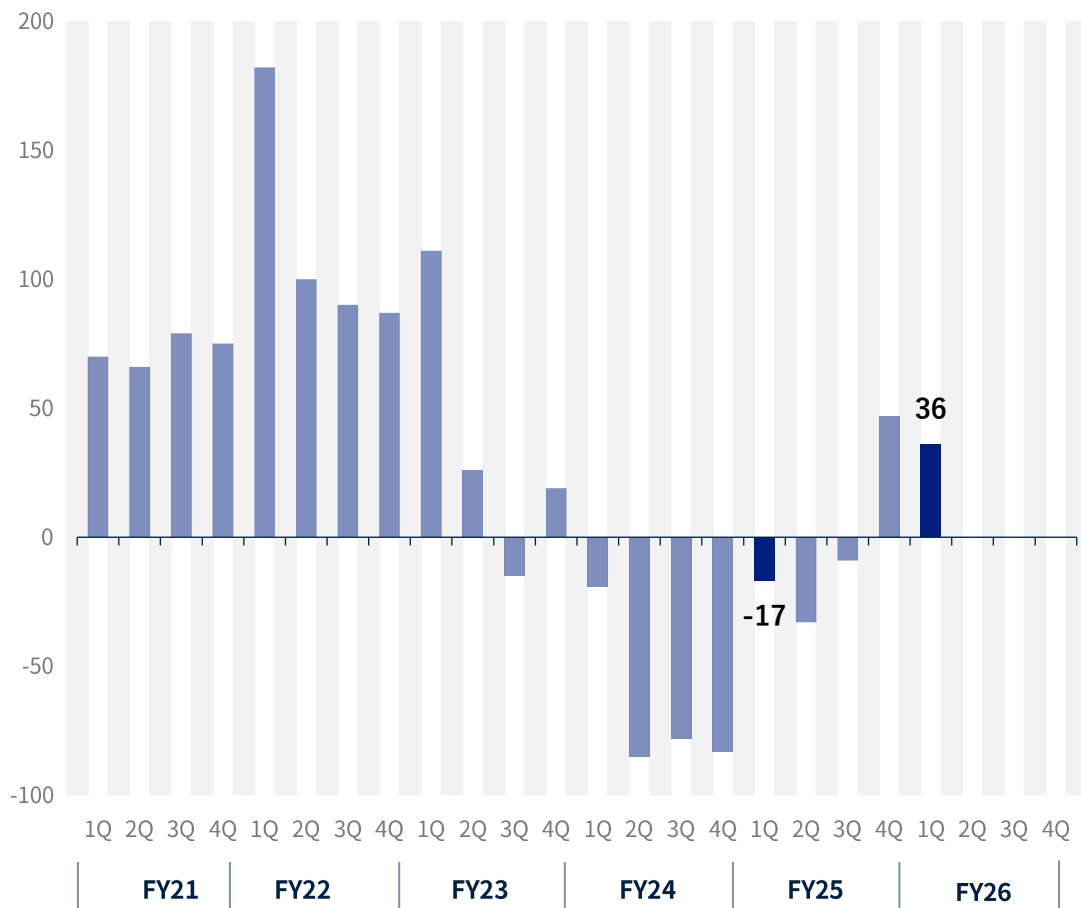
- 売上高は前年同期比116%の502百万円
- 第1四半期としては過去最高を更新
- 対予算比では112%
- マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強力に牽引している
- AI関連サービスも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している

※FY25 3Qまでは単体業績

# 1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 営業利益の推移

## 営業利益

(百万円)



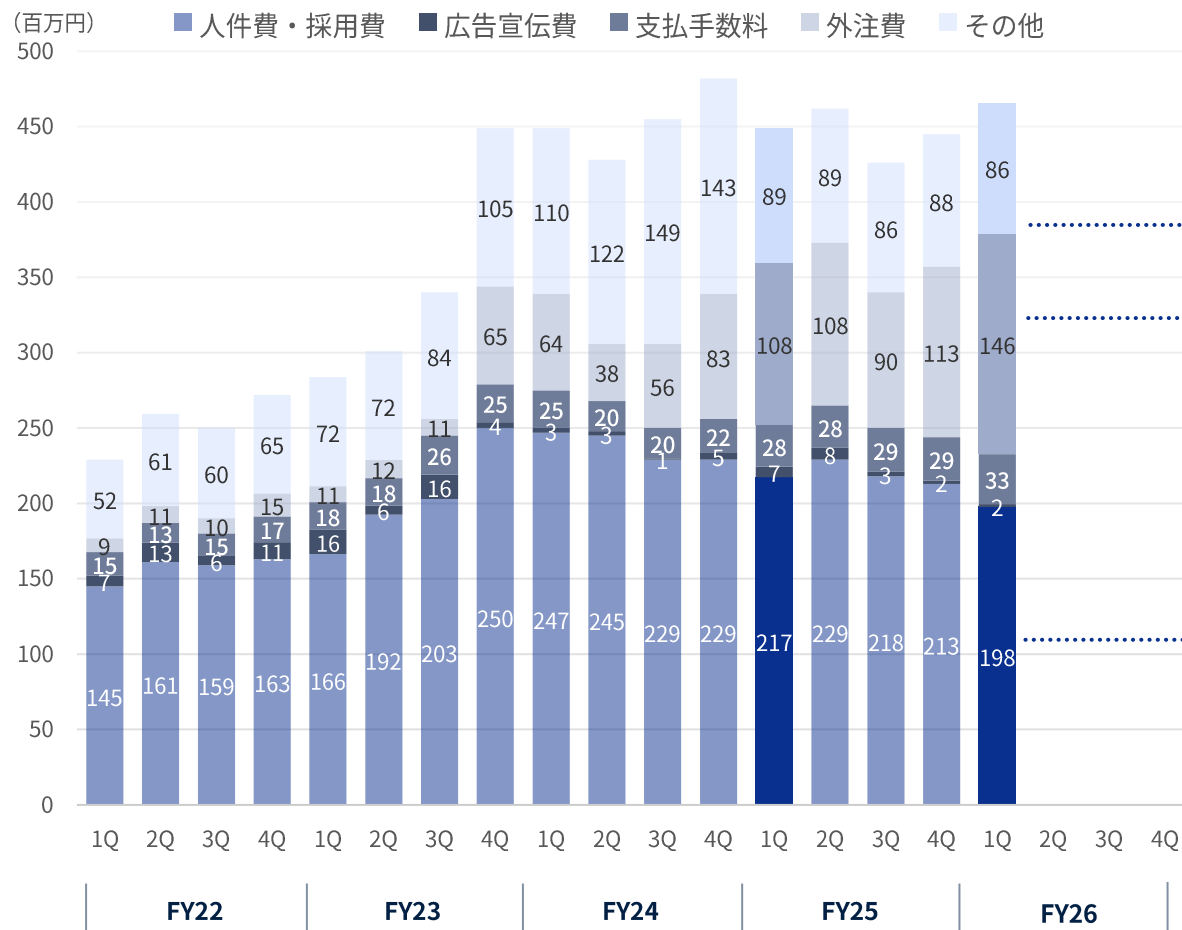
※FY25 3Qまでは単体業績

- 営業利益は前年同期比+53百万円
- FY25 4Qから黒字が継続し、黒字基調へ
- 予想年度営業利益（3百万円）の**1,222%**を達成
- マーケティング事業の売上進捗に加えて、SPAIA事業の損益改善が営業利益の増加に貢献
- 販管費の圧縮（前年同期比△20百万円）

# 1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 費用構成の推移

## 費用構成の推移

## 費用構成トピックス



全体費用（売上原価及び販管費）は、前年同期比で3.7%増加

### その他

その他費用は前年同期比2百万円減少（前年同期比△2.9%）

### 外注費

SPAIA, Inc.の開発が開始するなどの影響で外注費は前年同期比38百万円増加（前年同期比+36.1%）

※ものづくり補助金による影響額（+30百万円予定）は未考慮

### 人件費・採用費

AIの活用及び人材への選択と集中を進めたことで人件費、採用費が前年同期比19百万円減少（前年同期比△9.1%）

# 1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要

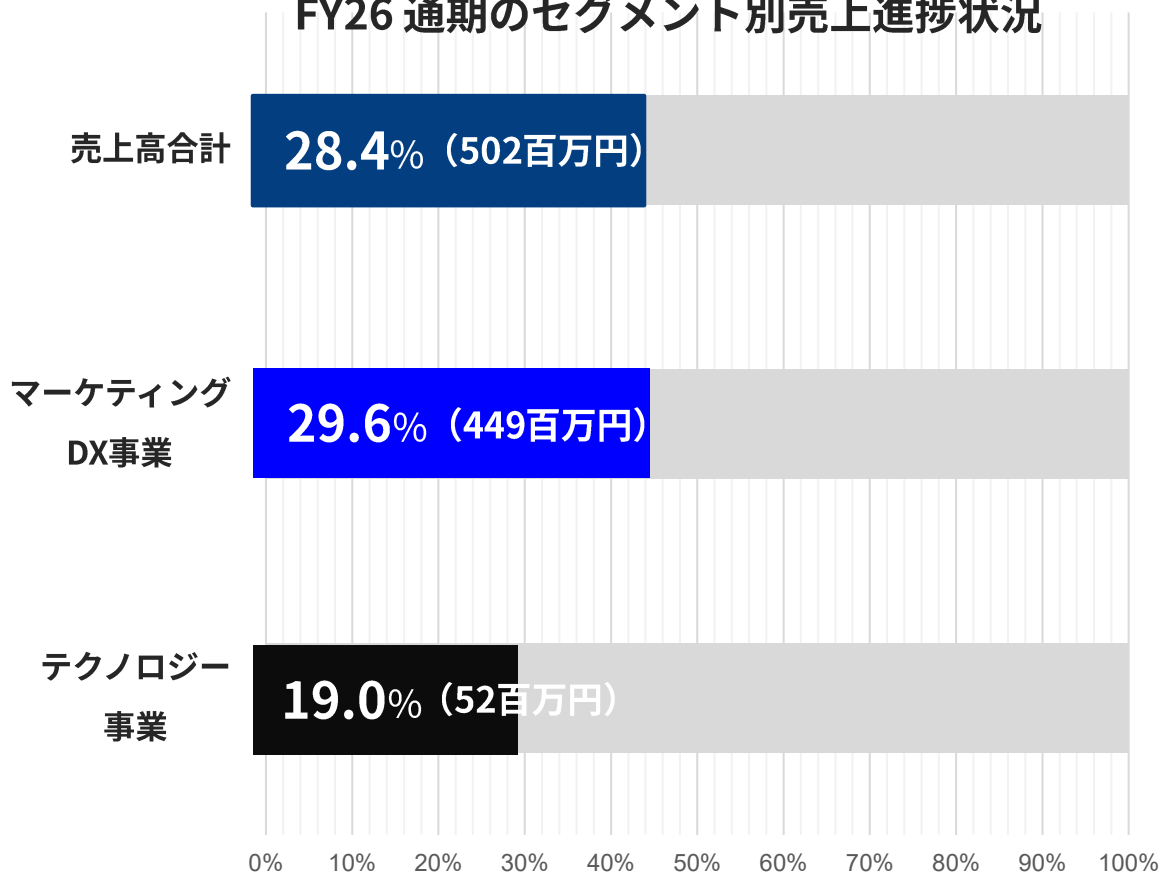
(百万円)	(個別)	(連結)		
	2025年12月期1Q	2026年12月期1Q	増減額	増減率
売上高	432	<b>502</b>	69	12.6%
売上総利益	297	<b>330</b>	32	1.1%
販売費及び一般管理費	314	<b>293</b>	△20	△14.8%
営業損益	△16	<b>36</b>	53	-
経常損益	△18	<b>38</b>	56	-
当期純損益	△18	<b>40</b>	58	-

## 要因分析

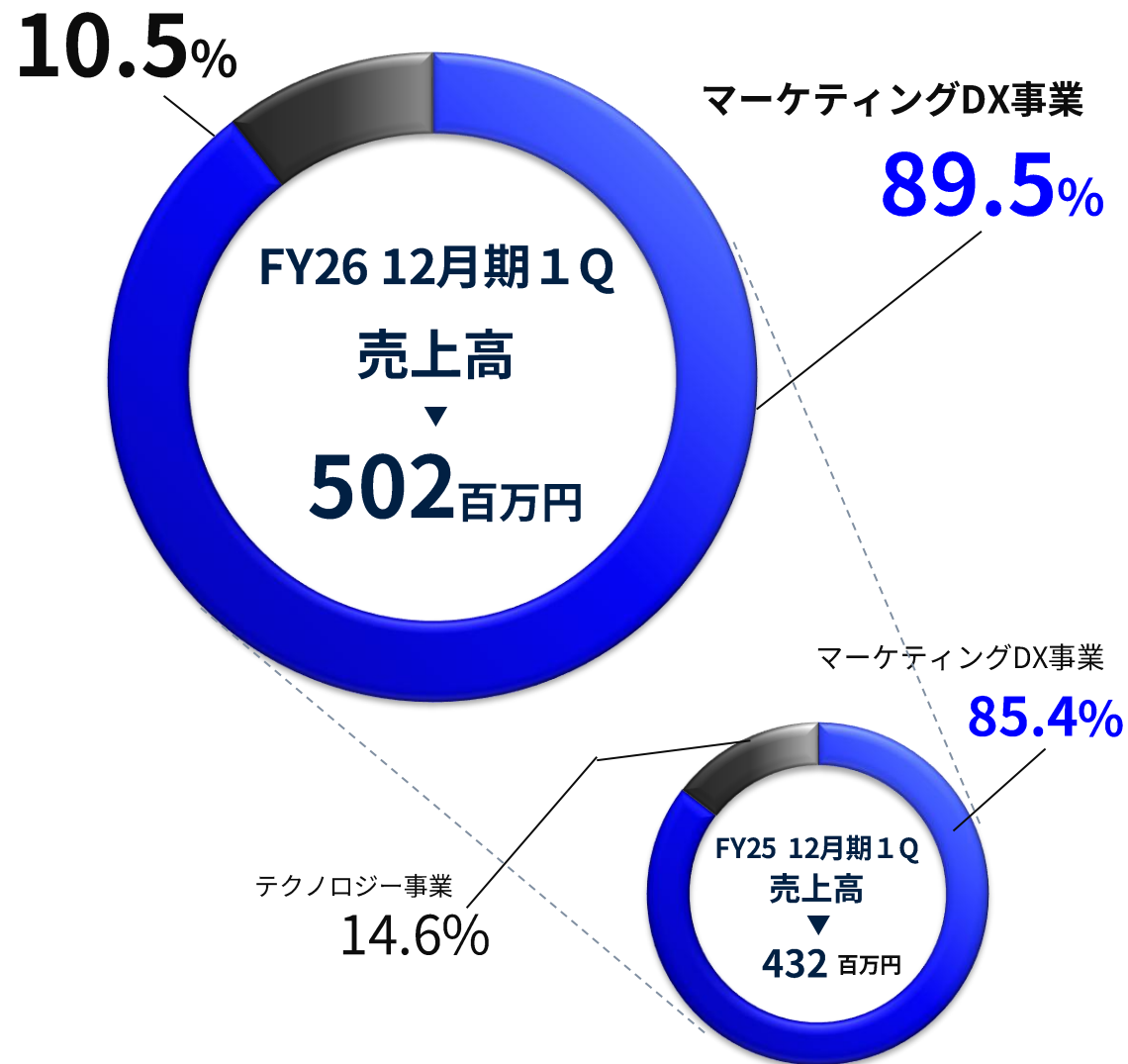
- 米国子会社「SPAIA, Inc.」との連結は2025年12月期4Qからのため、2025年12月期1Qは単体決算数値
- 1Q計画比で売上進捗率は112.8%、営業利益進捗率は286.9%を達成し、通期計画達成に向けて順調に推移している
- マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強力に牽引している
- テクノロジー事業の利益貢献度は十分ではないが、当期第4四半期からの黒字化達成に向けて順調に推移している
- グローバル競馬AI予想プラットフォーム開発は順調に進捗しているが、収益化前の開発費用（ものづくり補助金考慮前）がテクノロジー事業の負担になっている

# 1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 セグメント別売上進捗の状況

## FY26 通期のセグメント別売上進捗状況



- ・マーケティングDX事業  
予算比+14.1%、前年同期比+21.6%で進捗
- ・テクノロジー事業  
予算比+2.7%、前年同期比△16.1%で進捗



## 2. 事業概要/事業領域

## 2.事業概要/市場環境 AI Agent への進化が牽引する事業構造の再定義

● 2013年～

SiTestやSPAIAなど自社サービスへのAI導入開始

● 2024年～

AI機能拡張・サービスの拡充

● 2026年～未来

AI Agent化・拡張

### 中長期的な企業価値の最大化を目的とし 2026年5月よりSaaSモデルからAI Agent モデルへと事業構造を転換

#### AI Agent 化による成長戦略

- 1 AI がデータ解析から施策の実行まで完結させることで、顧客企業の生産性向上と広告効果の最大化に寄与
- 2 AI が創出した成果や付加価値に連動した収益モデルを導入し、顧客平均単価の抜本的な引き上げを図る

#### 今期中に開発・展開予定の AI 関連サービス

AI コンシェルジュ by SiTest Engage (2026年5月リリース予定)

AvaTwin Chatbot (2026年6月リリース予定)

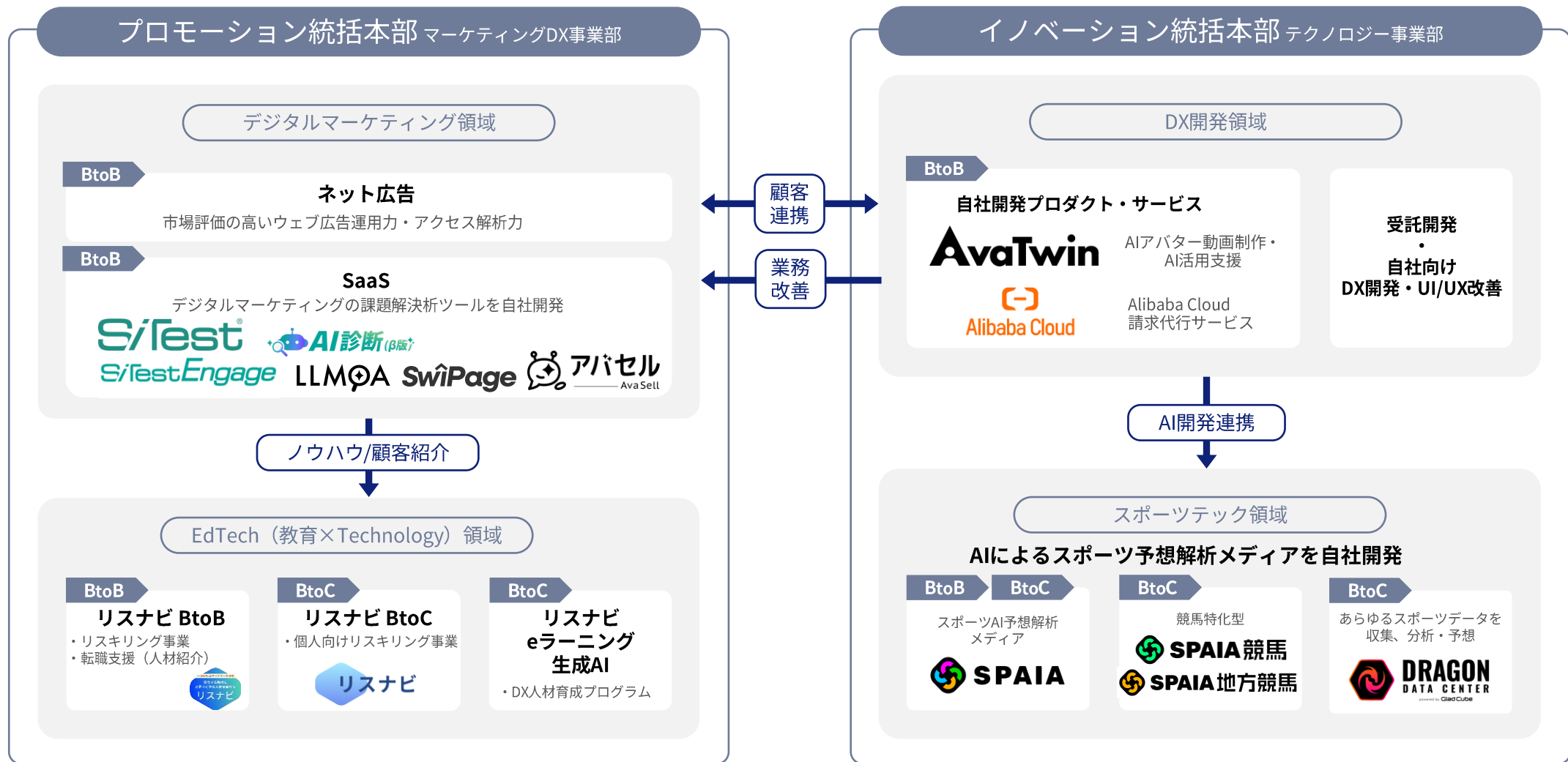
SiTest Engage が、  
訪問者を顧客に変える



顧客一人ひとりに最適なアプローチを実現

「見るだけ」から  
「体験する」サイトへ

## 2. 事業概要/市場環境 セグメント別プロダクト一覧



## 3. 事業別 決算ハイライト

### 3-1. マーケティングDX事業

AI関連（サイト解析・改善ツール「SiTest」の販売等）事業、  
ネット広告事業、人材支援

## 3-1. 事業概要とビジネスモデル マーケティングDX事業

### AI Agentチーム

#### 事業概要

サイト解析ツールのSiTest（サイテスト）から始まり、AIによりウェブ上の顧客体験を分析から改善・活用まで支援するCX改善プラットフォームを提供している

#### 主なサービス

**SiTest**

ウェブサイト解析・改善ツールを軸に、UI/UXコンサルティングの提供や付随するサービスを幅広く展開

#### SiTestの機能拡張を担う関連サービス

**SwiPage**

サイト訪問者の離脱を防ぐスマホ時代のスワイプ型ランディングページ作成サービス

**SiTest Engage**

動画接客とパーソナライズで、エンゲージメントと営業効率を最大化する次世代ソリューション

**アバセル**  
Ava Sell

AIアバターがWebサイト上で接客・商品説明・問い合わせ対応を自動化し、CV向上と営業効率化を支援するサービスです。

#### 収益モデル

- ・ 自社及び、代理店によるツール販売
- ・ コンサルティング（サイト解析・UI/UX改善・DX支援）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

#### 事業概要

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を幅広く取り扱う

#### 強み

市場評価の高いウェブ広告運用力・アクセス解析力

#### 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

### 人材支援チーム

#### 事業概要

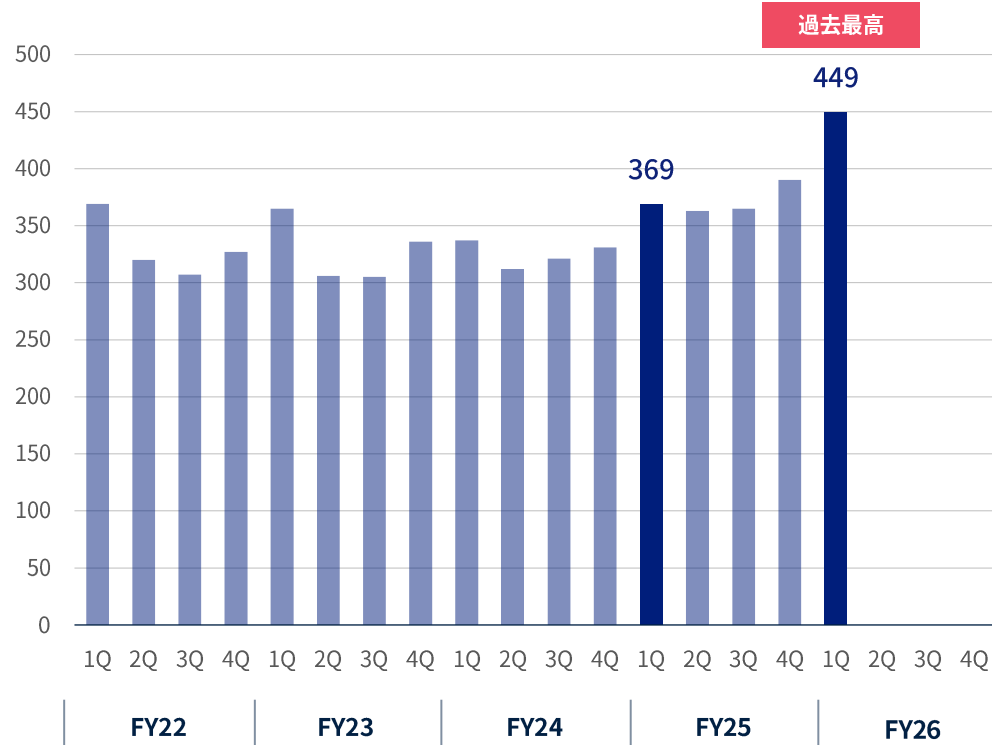
デジタルマーケティングスクールの運営  
受講者の転職支援

#### 収益モデル

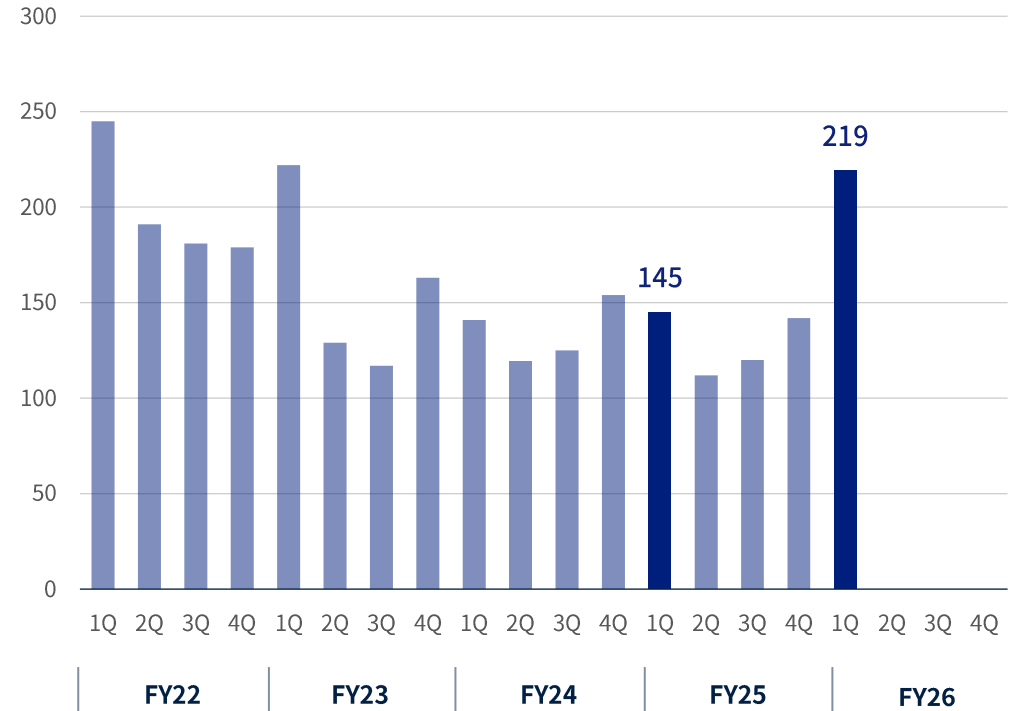
- ・ デジタルマーケティングスクール受講料
- ・ 企業への人材紹介手数料

## 3-1. マーケティングDX事業 業績

### 売上高 (百万円)



### 営業利益 (百万円)



### 概況

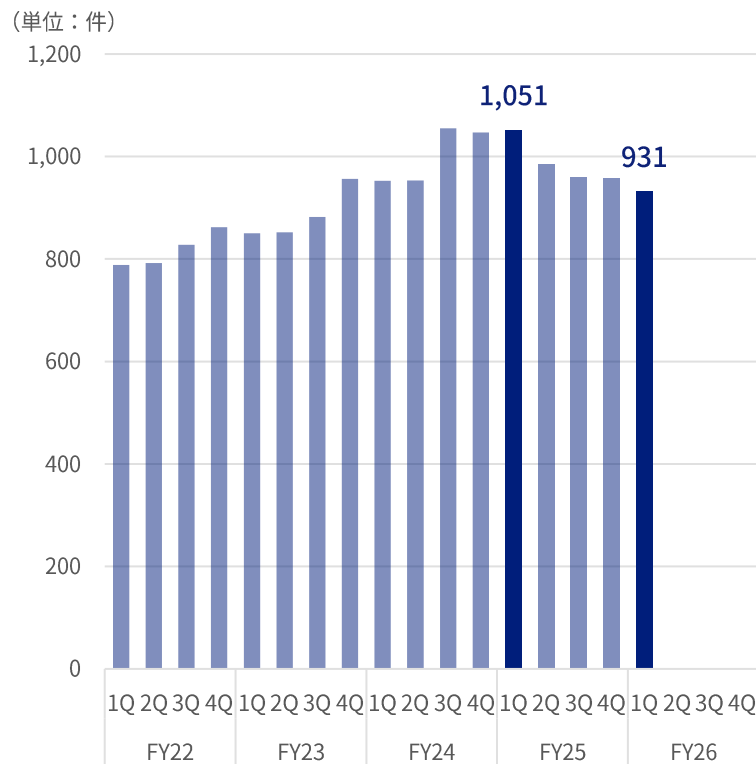
- 通期の対予算進捗率 売上高：+ 29.6%
- 四半期売上高は、過去最高を更新
- ツール利用、コンサルおよびサイト制作が好調

- AIアバターによる接客対応サービスである「アバセル (AvaSell)」の提供開始
- 市場シェアの拡大に向けた、他社との戦略的業務提携の実行
- SaaSモデルから、AI Agentモデルへと事業構造を転換

# 3-1. マーケティングDX事業 KPIの推移

四半期ごとの平均稼動アカウント数推移  
(SaaS+ネット広告)

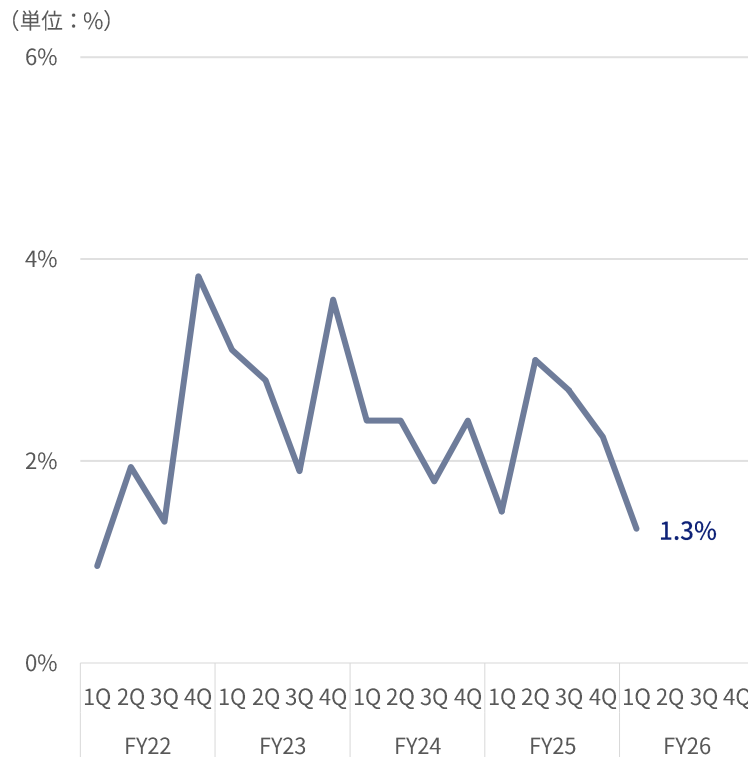
アカウント数は大きな変動はないものの、追加機能の利用が拡大



定義：AI Agent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)

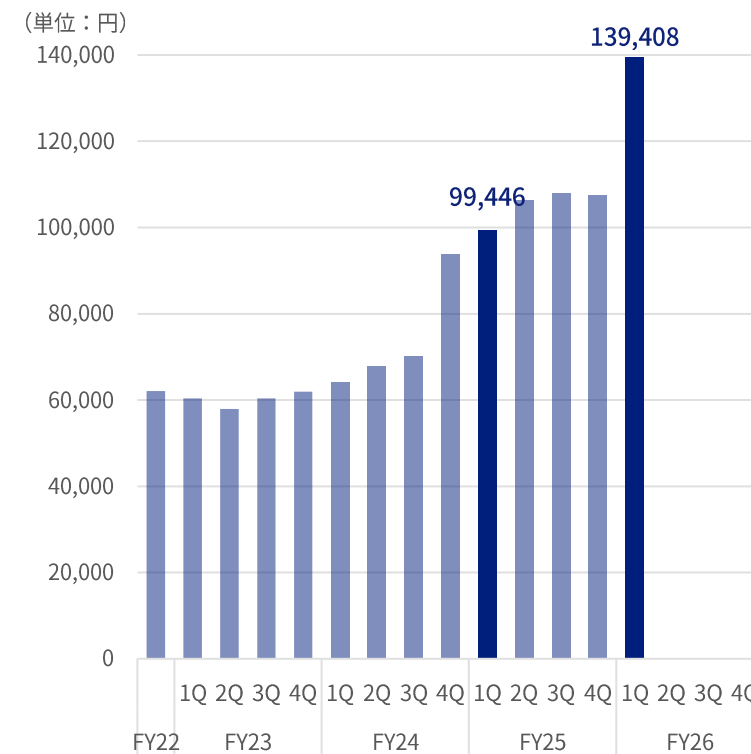
カスタマーサクセス強化により低水準維持（目標値1.5%以下）



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

新機能・新サービス追加などによりARPUが向上



定義：正味月次(年次)収益 / ユーザー数

# 3. 事業別 決算ハイライト

## 3-2. テクノロジー事業

SPAIA・SPAIA競馬、スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」  
DX開発（AIを用いた受託・システム開発）事業  
SPAIA, Inc.

## 3-2. 事業概要とビジネスモデル テクノロジー事業

### SPAIA / DRAGONチーム

#### 事業概要

AIによるスポーツ予想解析メディアを自社開発

#### サービス



**SPAIA**

スポーツAI予想解析  
メディア



**SPAIA競馬**



**SPAIA地方競馬**



**DRAGON  
DATA CENTER**  
powered by Glad Cube

スポーツデータセンター

#### 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、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

#### 事業概要

AI等のデジタル技術を活用した革新的なソリューション提供  
開発・設計、顧客の販売戦略、包括的な開発、マーケティング支援

#### サービス



自社開発プロダクト  
AIアバター動画制作  
AI活用支援



自社サービス  
Alibaba Cloud  
請求代行サービス

#### 収益モデル

- ・ 企画型受託開発
- ・ 開発コンサルティング
- ・ AIアバター動画制作
- ・ Alibabaクラウド導入支援
- ・ マルチクラウド運用支援

### UI/UXチーム

#### 事業概要

SPAIA/DRAGON、受託開発 及び 新規事業開発と連携したチーム体制

### 米国子会社SPAIA, Inc.連携

#### 連携概要



SPAIA, Inc.におけるサービス体系を構築に向け革新的な技術を提供

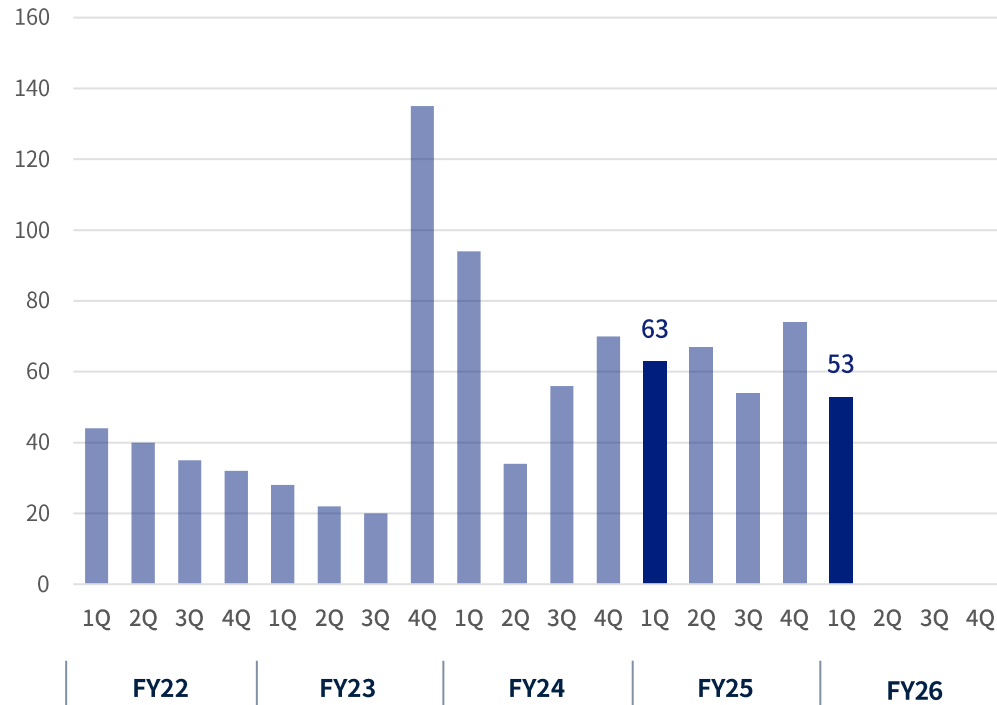
世界最大級の競馬総合情報プラットフォーム開発連携

次世代AI予想システム開発連携

競馬特化型AI知識ベース業界初のRAGサービス開発連携

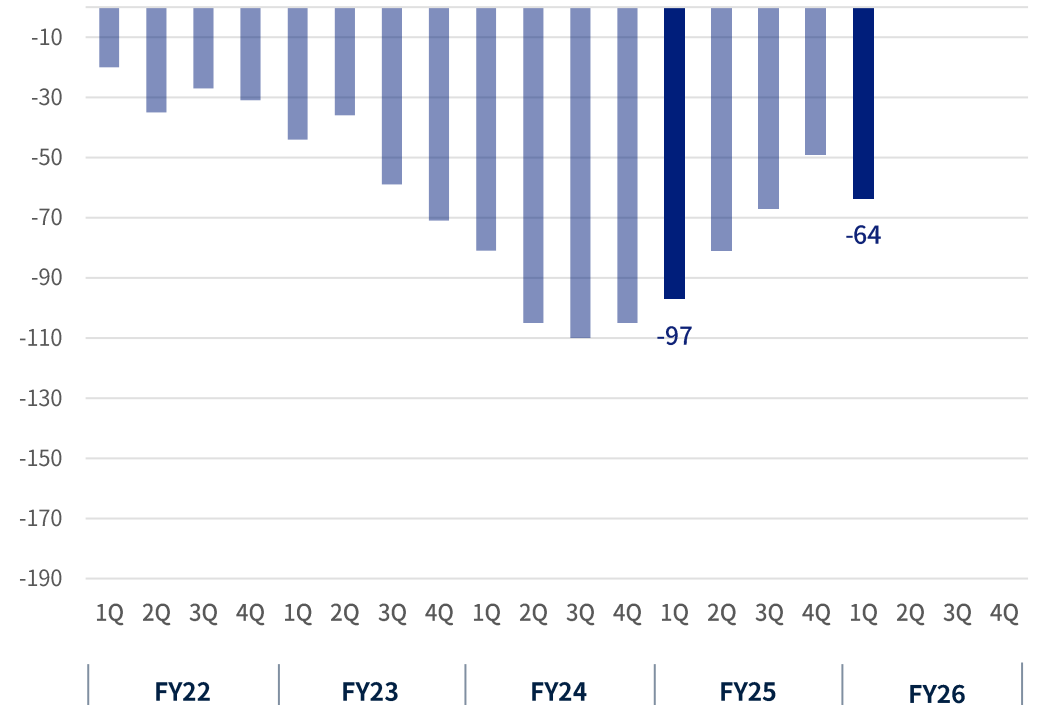
## 3-2. テクノロジー事業 業績

売上高 (百万円)



※FY25 3Q以前は単体決算

営業利益 (百万円)



### 概況

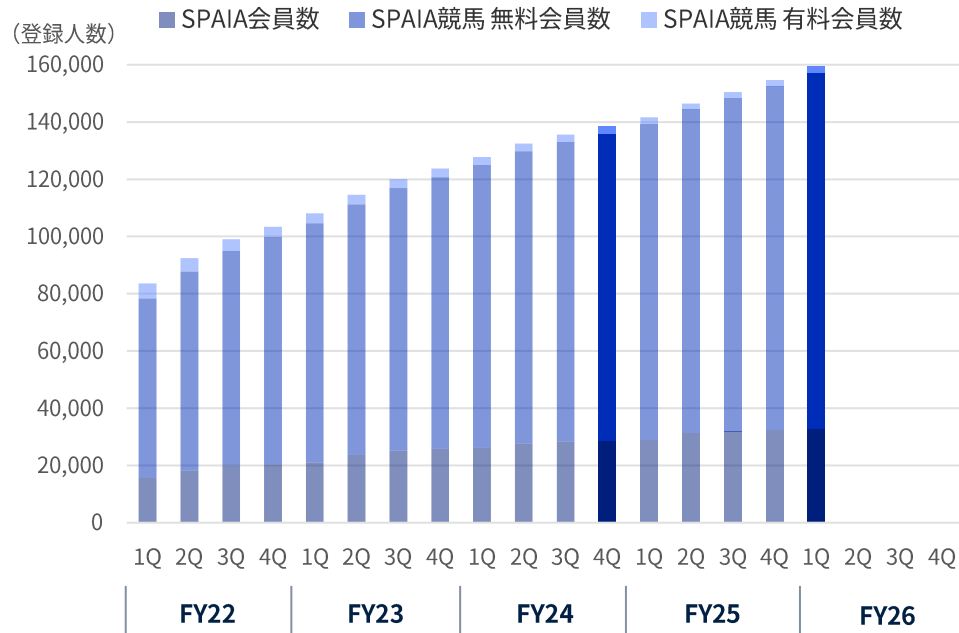
- 新規サービス開発等へのリソース配分により、売上高は前年同期比△16.1%
- スポーツナビへのSPAIA地方競馬のAPI開発により売上利益が伸長

- DX開発はAlibabaクラウドとデジタルマーケティング領域の業務提携を開始
- AIアバター動画制作サービスの「AvaTwin（アバツイン）」を提供開始
- ㈱プロネクサスとのAvaTwin販売協業を開始

## 3-2. テクノロジー事業 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移

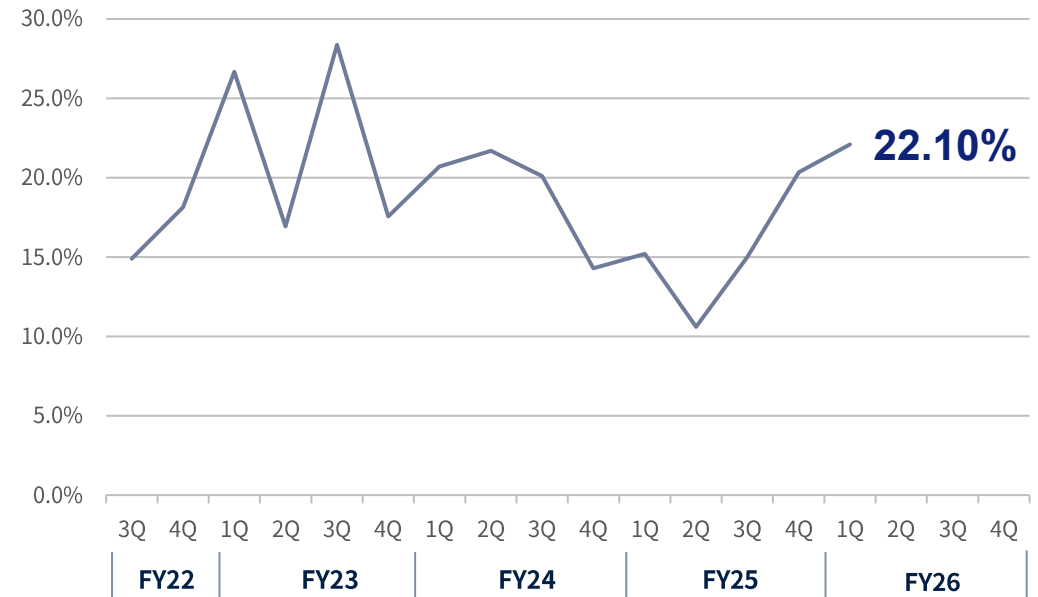
### SPAIA・SPAIA競馬 会員数の推移

SPAIA全体登録数 **159,561人** (前年同期比+17,970人)



### SPAIA競馬 有料転換率

無料会員から有料会員への転換率は高水準を維持



※有料転換率はFY22の9月より算出。有料転換率は各四半期毎の平均値を記載

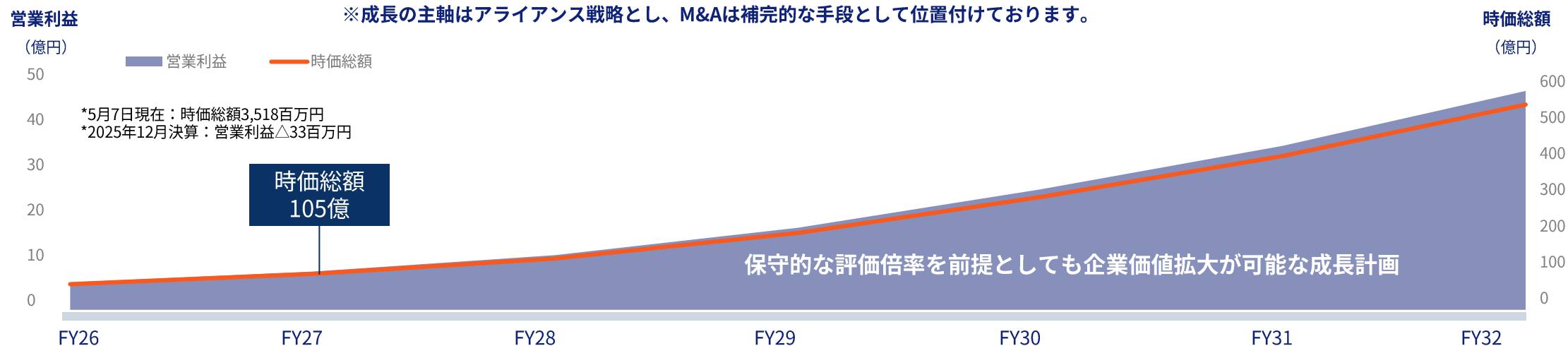


- (SPAIA) LINE ヤフー「スポーツナビ」へカーリング競技「一投速報」ウィジェットを提供
- (SPAIA) MBSラジオと連携し、プロ野球の勝敗予想コンテンツ「SPAIAチャレンジ」を配信開始
- (SPAIA競馬) 有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- (SPAIA競馬) 日本最大級メディアの「スポーツナビ」にて配信開始
- (SPAIA競馬) 日本テレビ「Going! Sports&News」にデータ提供

## 4. 成長戦略・中期成長イメージ

# 4. 成長戦略・中期成長イメージ 時価総額500億円に向けた成長戦略

## アライアンス拡大 × AI高収益モデルによる企業価値の積み上げで営業利益を7倍にする



※想定PER 15：本試算における評価倍率は、国内IT企業の一般的な市場評価レンジを参考にした仮定値であり、将来の株価や企業価値を保証するものではありません。

黒字基盤	100億円突破	拡張開始	加速フェーズ	利益拡大	時価総額500億
<ul style="list-style-type: none"> <li>黒字安定化</li> <li>AI初期収益</li> <li>アライアンス強化開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AIプロダクト主力化</li> <li>高粗利化</li> <li>海外売上開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI比率上昇</li> <li>顧客単価上昇</li> <li>利益率改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>提携拡大</li> <li>ストック最大化</li> <li>グローバル展開拡大</li> </ul>		

アライアンス戦略

- **マーケティングDX事業**
  - SaaS事業**  
CRM/MAプラットフォーム提供企業・ECプラットフォーム提供企業等
  - ネット広告事業**  
総合広告代理店・大手広告プラットフォーム・EC/D2C支援企業等
- **テクノロジー事業**
  - DX開発事業**  
AI基盤/LLM提供企業・管理部門業務支援企業等
  - SPAIA事業**  
スポーツ/競技メディア提供企業・公営競技関連企業等

## 4.成長戦略・中期成長イメージ マーケティングDX事業 進捗状況

	2026年12月期の取り組み事項	進捗状況
SaaS 領域	<ul style="list-style-type: none"><li>既存サービスをより深化させることによる顧客満足度向上</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>AIアバターを活用した営業支援サービス「アバセル」の提供開始（1月）</li><li>生成AIによるGA4レポート機能をリリース（2月）</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>リスナビeラーニング講座の販売体制の強化</li><li>転職支援サービスの拡充</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>大手企業向けリスキリング講座の提供開始に向け、体制構築を推進</li><li>大学向けキャリア支援領域におけるAIプロダクト導入案件を推進</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>PLAN-B社との戦略的業務提携契約の締結によるマーケティングDX支援体制を強化（3月）</li></ul>
ネット 広告 領域	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>PLAN-B社との戦略的業務提携契約を締結（3月）</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>デジタルマーケティング領域における新サービス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>AI活用推進に向けた業務フローおよび運用体制の整理を実施</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>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強化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>広告運用成果向上を目的としたAIクリエイティブ領域への取り組みを推進</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>クリエイティブ領域における新サービス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>同上</li></ul>

## 4.成長戦略・中期成長イメージ テクノロジー事業 進捗状況

### 2026年12月期の取り組み事項

#### DX 開発 領域

- 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

#### SPAIA 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
- SPAIA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

### 進捗状況

- 受託開発を基盤としながらSaaS型ビジネスへと事業領域を拡張し、収益モデルの多様化と中長期的な成長基盤の構築しているため見直し（継続中）
- 自社プロダクト「AvaTwin」を活用した人事教育領域のDX化及び社内R&Dで創出した研修テストシステムの運用を開始（継続中）
- AvaTwin提供顧客へ受託開発を含めたクロスセルの実施（実施中）
- 株主総会やIRに対応できるAvaTwin Chatbotを6月にリリース予定
- 現在、共同開発の新規案件はなし
- 「スポーツナビ」へカーリング競技「一投速報」ウィジェットを提供（継続中）
- MBSラジオ「MBS ベースボールパーク」と連携し、リスナー参加型のコンテンツ「AI虎イアル」を提供（継続中）
- ユーザー体験の向上およびサービス基盤の強化を目的としたウェブサイトの全面リニューアルを実施（完了）
- SPAIAプラットフォーム上における「SPAIAコイン」（仮称）構想への取り組みを開始（継続中）
- 米国競馬市場向けAI予想サービス「RYUMA（リューマ）」開発プロジェクトを始動（継続中）
- シリーズA資金調達に向け、投資家との対話およびピッチ準備を開始



# 5 . Appendix

B/S

## 5. Appendix 2026年12月期1Q決算 (B/S)

(百万円)	2025.12 期末	2026.12 1Q期末
<b>流動資産</b>	<b>1,921</b>	<b>1,974</b>
現金及び預金	1,370	1,359
売掛金	411	561
前渡金	94	46
その他	45	7
<b>固定資産</b>	<b>237</b>	<b>234</b>
有形固定資産	26	25
無形固定資産	59	56
投資その他の資産	151	152
<b>繰延資産</b>	<b>15</b>	<b>14</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,174</b>	<b>2,222</b>

(百万円)	2025.12 期末	2026.12 1Q期末
<b>流動負債</b>	<b>1,062</b>	<b>1,138</b>
買掛金	406	475
一年以内返済 長期借入金等	281	267
未払金	44	73
その他	330	321
<b>固定負債</b>	<b>393</b>	<b>326</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,456</b>	<b>1,465</b>
<b>純資産合計</b>	<b>717</b>	<b>757</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,174</b>	<b>2,222</b>

## 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。