

2026年5月14日



GladCube[®]

株式会社グラッドキューブ

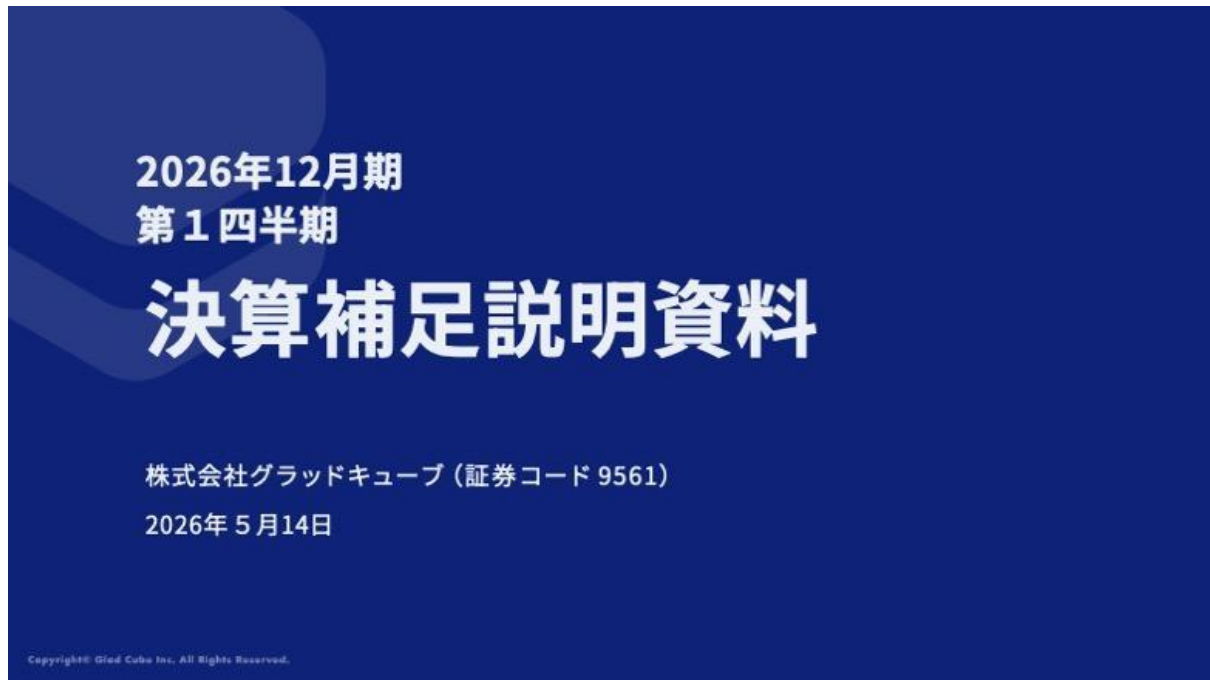
2026年12月期 第1四半期決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2026年5月14日

登壇者：代表取締役CEO 金島弘樹

※本説明会動画において、生成AIを使った実写版の動画を使用しております。

2026年5月14日に発表された、株式会社グラッドキューブ2026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。



証券コード9561、株式会社グラッドキューブ、代表取締役CEOの金島弘樹です。
株主・投資家の皆様、本日は2026年12月期第1四半期の決算説明をご覧いただき、誠にありがとうございます。
当四半期は、我々にとって非常に大きな転換点となりました。構造改革の成果が数字として明確に現れた、力強いスタートを切ることができましたので、その内容をご説明いたします。

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

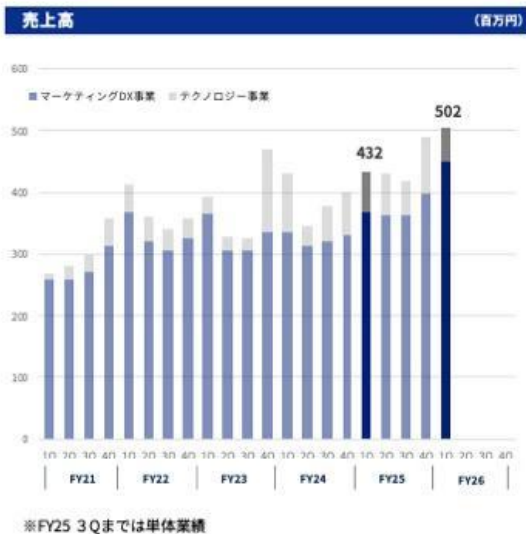
- ・ SPAIA事業の収益改善が進み、Jカーブの転換点を越えて投資回収フェーズへ
- ・ グローバル競馬AI予想プラットフォーム開発およびAIアバター事業（AvaTwin）の受注が堅調に推移

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

4

第1四半期のハイライトです。当第1四半期の連結売上高は前年同期比116%となり、第1四半期としては過去最高の売上高を更新いたしました。特にマーケティングDX事業の売上高が前年同期比121%と力強く牽引しております。また、連結営業利益は前年同期比でプラス53百万円となり、黒字達成を果たしました。売上規模の拡大と不採算事業の原価圧縮により売上総利益が32百万円増加したこと、そしてAI活用やリソースの選択と集中によって販管費を20百万円減少させたことが寄与しております。テクノロジー事業につきましても、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と入っております。

1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 売上高の推移



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

6

- ・ 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

続いて、2026年12月期第1四半期の連結決算概要についてご説明いたします。

売上高の推移です。売上高は前年同期比116%の502百万円となり、第1四半期として過去最高を更新いたしました。対予算比でも112%と順調です。マーケティングDX事業における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ます。AI関連サービスも着実に積み上がり、進捗率の安定に寄与しております。

1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 営業利益の推移



※FY25 3Qまでは単体業績

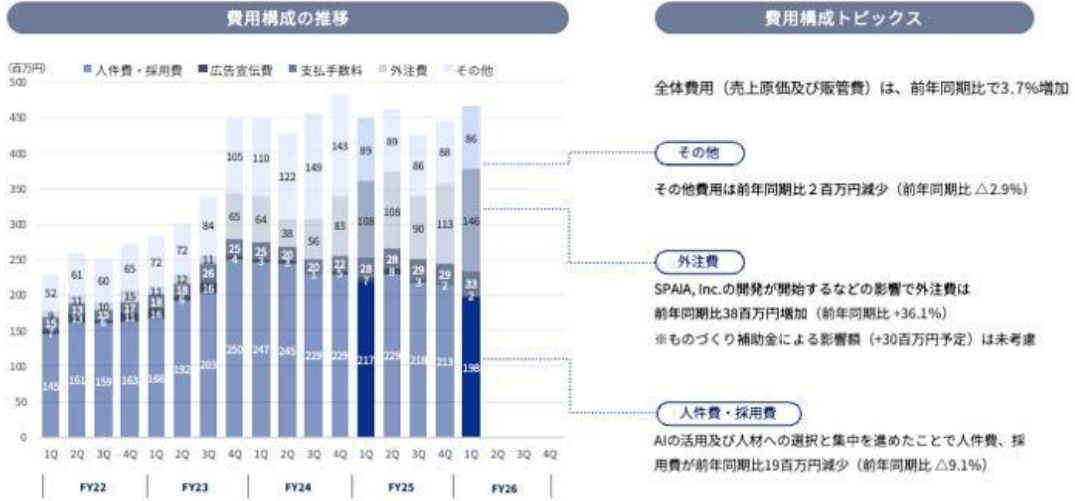
Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

7

- 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）

営業利益の推移です。前年同期比でプラス53百万円となり、前年度の第4四半期から黒字基調が継続しております。予想年度営業利益である3百万円に対しては、第1四半期のみで1,222%という高い達成率となりました。マーケティング事業の売上進捗やSPAIA事業の損益改善に加え、AI活用等による人件費・採用費の19百万円の減少など、販管費全体の圧縮が利益増加に大きく貢献しております。

1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要 費用構成の推移



費用構成の推移です。全体費用は前年同期比で3.7%の増加となりました。SPAIA, Inc.の開発が開始された影響等で外注費が前年同期比38百万円増加しておりますが、その他費用は2百万円の減少となっております。なお、外注費にはものづくり補助金による影響額プラス30百万円を見込んでおりますが、ここでは未考慮の数値となっております。

1. 2026年12月期第1四半期連結決算概要

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

要因分析

- 米子会社「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引に牽引している
- 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

連結決算の要因分析表です。売上高は502百万円、営業利益は36百万円、経常利益は38百万円、当期純利益は40百万円といずれも大幅な改善を見せました。第1四半期計画比では売上進捗率が112.8%、営業利益進捗率は286.9%となり、通期計画達成に向けて順調に推移しております。一方でテクノロ

ジー事業は、グローバル競馬AI予想プラットフォーム等の開発費用が先行して負担となっておりますが、当期第4四半期からの黒字化達成に向けて推移しております。

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



セグメント別の状況です。全体の売上高502百万円のうち、マーケティングDX事業が89.5%にあたる449百万円を占め、予算比プラス14.1%、前年同期比プラス21.6%と全体を牽引しました。テクノロジー事業は10.5%にあたる52百万円となり、予算比プラス2.7%、前年同期比ではマイナス16.1%という進捗になっております。

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

- 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
- 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

サービスを説明
商品を紹介
AIアバター
カスタマーサポート

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

次に、各セグメントの事業概要および事業領域についてご説明します。

事業構造の再定義についてです。当社は中長期的な企業価値の最大化を目的とし、2026年5月より従来のSaaSモデルから「AI Agentモデル」へと事業構造を転換いたします。AIがデータ解析から施策の実行までを完結させることで顧客の生産性向上に寄与し、創出した成果に連動した収益モデルを導入することで、顧客平均単価の抜本的な引き上げを図ってまいります。また、今期中には「AI コンシェルジュ by SiTest Engage」や「AvaTwin Chatbot」などの新たなAI関連サービスのリリースも予定しております。

2. 事業概要/市場環境 セグメント別プロダクト一覧



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

13

こちらは各セグメント別のプロダクト一覧です。マーケティングDX事業、テクノロジー事業ともに幅広いサービスを展開しており、2026年1月に提供開始いたしました、AIアバターを活用した営業支援サービスの「アバセル」を追加しております。

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 動画接客ヒパーソナライズで、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 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

ここからは事業別の決算ハイライトです。まずはマーケティングDX事業です。サイト解析・改善ツールの「SiTest」を軸としたAI関連事業、インターネット広告を幅広く取り扱うネット広告事業、そしてリスナビ等のデジタルマーケティングスクールを通じた人材支援を展開しております。

3-1. マーケティングDX事業 業績



マーケティングDX事業の業績推移です。四半期売上高は過去最高を更新し、通期の対予算進捗率も売上高でプラス29.6%と好調に推移しております。ツールの利用やコンサル、サイト制作が好調であったほか、AIアバターによる接客対応サービス「アバセル」の提供開始、PLAN-B社等との戦略的業務提携など、市場シェア拡大に向けた取り組みを着実に実行しております。

3-1. マーケティングDX事業 KPIの推移



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

17

当事業のKPI推移です。カスタマーサクセスの強化により、SiTestの解約率は目標値である1.5%以下の低水準、1.3%を達成いたしました。また、新機能や新サービスの追加によって、顧客あたりの平均単価であるARPUも過去最高値の約14万円を記録しました。2022年9月の上場時と比較して、解約率は当時の3.8%から1.3%と大きく改善し、ARPUは約6万円から倍以上の14万円と大きく向上しております。この水準を維持するだけでなく、さらに向上させていけるよう邁進してまいります。

3-2. 事業概要とビジネスモデル テクノロジー事業



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

18

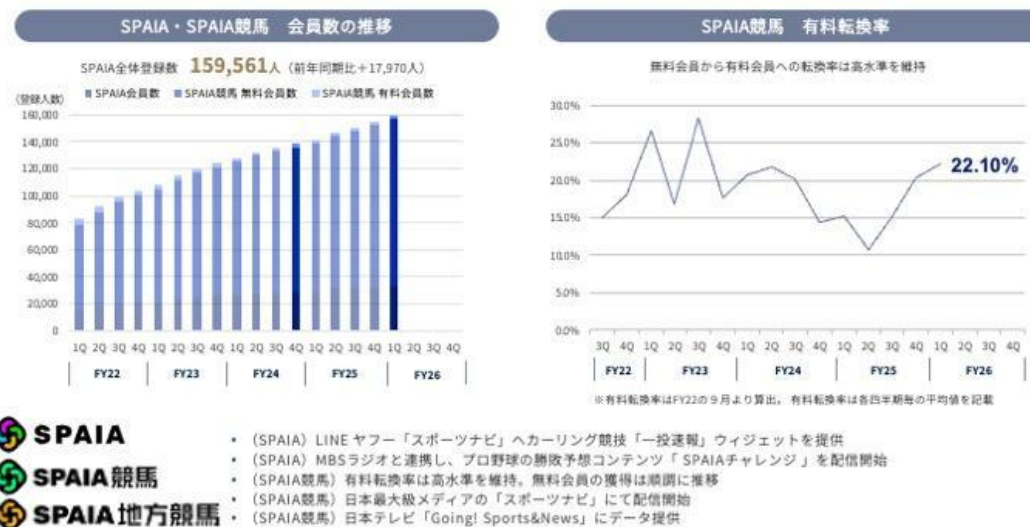
続いて、テクノロジー事業の事業概要です。SPAIAやSPAIA競馬などのスポーツAI予想解析メディア、スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」、そしてAIを用いた受託・システム開発であるDX開発事業を中心に展開しております。

3-2. テクノロジー事業 業績



テクノロジー事業の業績推移です。新規サービス開発等へのリソース配分を行った影響により、売上高は前年同期比マイナス16.1%となっております。一方で、スポーツナビへのSPAIA地方競馬のAPI開発による売上利益の伸長や、Alibabaクラウドとのデジタルマーケティング領域での業務提携開始、AIアバター動画制作サービス「AvaTwin」の提供・販売協業開始など、将来に向けた基盤作りが進んでおります。

3-2. テクノロジー事業 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移



当事業のKPI推移です。SPAIA全体の登録人数は159,561人となり、前年同期比で17,970人増加いたしました。SPAIAおよびSPAIA競馬ともに無料会員の獲得は順調に推移しており、無料会員から有料会員

への転換率も高水準を維持しております。またスポーツナビへのデータ提供やMBSラジオとの連携などメディア展開も強化しております。

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



次に、当社の成長戦略と中期成長イメージについてご説明いたします。

当社は、「アライアンス拡大」と「AI高収益モデル」の掛け合わせにより企業価値を積み上げ、営業利益を7倍にし、時価総額500億円の達成を目指しております。アライアンス戦略を成長の主軸と位置づけ、保守的な評価倍率を前提としても十分に企業価値拡大が可能な計画を描いております。

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"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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） 生成AIによるGA4レポート機能をリリース（2月）
	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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
ネット広告領域	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> PLAN-B社との戦略的業務提携契約を締結（3月）
	<ul style="list-style-type: none"> 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強化 クリエイティブ領域における新サービス 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 同上

マーケティングDX事業における成長戦略の進捗です。2026年12月期の取り組みとして、パートナー企業との連携強化を進めており、3月にはPLAN-B社と戦略的業務提携契約を締結し、マーケティングDX支

援体制を強化いたしました。また、AIアバターを活用した「アバセル」や生成AIによるGA4レポート機能のリリースなど、新サービスの展開も順調に進んでおります。

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	進捗状況
DX 開発 領域	<ul style="list-style-type: none"> SI営業体制の構築 安定した受託開発に向けた体制強化 	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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IRIに対応できるAvaTwin Chatbotを6月にリリース予定
	<ul style="list-style-type: none"> 大手グループ会社と生成AIに関する共同開発 	<ul style="list-style-type: none"> 現在、共同開発の新規案件はなし
SPAIA 領域	<ul style="list-style-type: none"> DRAGON DATA CENTERの成長に向けた国内外のデータ提供先を創出 	<ul style="list-style-type: none"> 「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）
	<ul style="list-style-type: none"> SPAIA競馬Webのリニューアルを予定（UI/UX改善） 	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益を創出 	<ul style="list-style-type: none"> 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）
	<ul style="list-style-type: none"> 海外の競馬市場への参入準備 	<ul style="list-style-type: none"> 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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

25

テクノロジー事業における成長戦略の進捗です。スポーツナビへのウィジェット提供や、SPAIA競馬ウェブサイトの全面リニューアルなど、ユーザー体験向上と収益基盤の強化を推進しております。DX開発領域においては、自社プロダクト「AvaTwin」を活用した人事教育領域のDX化など、社内システムの最適化と業務効率化にも取り組んでおります。

さらに、海外の競馬市場への参入準備として、米国競馬市場向けのAI予想サービス「RYUMA」の開発プロジェクトを始動し、準備を進めております。あわせて、シリーズA資金調達に向けた投資家との対話やピッチの準備も開始しております。

5. Appendix

B/S

最後に、Appendixをご用意しております。

5. Appendix 2026年12月期1Q決算 (B/S)

(百万円)	2025.12 期末	2026.12 1Q期末
流動資産	1,921	1,974
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
固定資産	237	234
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
繰延資産	15	14
資産合計	2,174	2,222

(百万円)	2025.12 期末	2026.12 1Q期末
流動負債	1,062	1,138
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
固定負債	393	326
負債合計	1,456	1,465
純資産合計	717	757
負債・純資産合計	2,174	2,222

2026年12月期第1四半期末の貸借対照表です。資産合計は2,222百万円、負債合計は1,465百万円、純資産合計は757百万円となっております。詳細な内訳はお手元の資料にてご確認ください。

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。

上記の実績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。

最後のページは免責事項となります。

以上をもちまして、株式会社グッドキューブの2026年12月期第1四半期決算説明を終了させていただきます。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。

続きまして、実写版のメッセージをご覧くださいませと幸いです。

代表取締役CEO金島からのメッセージ

あらためまして、グッドキューブ金島弘樹です。

今年2月に発表した通期決算の内容では、「REVENGE 2026」ということで、どのように我々の事業を展開していくかということ、今までAIを使ってこの第1四半期決算について述べてまいりました。

こういう状態までこられたのも、取引先の皆様、そしてパートナー、株主の皆様にはとても感謝しております。

特に大きなトピック、7点あったかと思えます。

1. 第1四半期の売上

まず1つ目、この第1四半期で、四半期ベースの過去最高の売上を更新したというのは、結構大きいことだと考えております。

2. 黒字フェーズへの突入

2つ目、四半期ベースでは、昨年の第4クォーターから2期連続で黒字フェーズに入っております。

3. SiTestの解約率(Churn Rate)

3つ目、SiTestの解約率ですね。「Churn Rate」と記載されておりますけれども、上場時に私が説明していた時は3.8%の解約率だったのですが、現在あらゆることを駆使したことによって、目標コミットラインは1.5%だったのですが、1.3%まで減少することができました。

また、平均顧客単価（ARPU）と我々は呼んでおりますけれども、上場時は約6万円でした。私、上場した後には15万円まで伸ばすとコミットしましたが、今回、現在では約14万円まで上昇したとなっております。

4. AI活用による販管費削減

4つ目、AI活用による販管費というのが、前年同期比で2,000万円減少しました。これどういうことかというところ、お客様に我々はAIプロダクトをサービスとして提供しておりますが、我々自身も社員一人一人が十二分にAIを活用している、それが最適化することによって、販管費を減少することができた、最適化できたということでもあります。

5. SPAIA事業の収益改善

5つ目、SPAIA事業の収益改善が進み、投資回収フェーズによりやく入りました。もちろんアメリカの子会社の件もまだまだこれから12カ国に向けてどんどん拡大させていくのですが、日本国内においてはようやく投資回収フェーズに入り、これから売上と利益の損益分岐点転換という、その辺を強く社員一同意識しておりますので、大いにご期待いただけるかと考えています。

6. 営業利益と年度予算の達成

6つ目、予算としましては、第1クォーターでの営業利益で前年同期比+5,300万円と、黒字基調になったことも改善できたかなと考えております。

7. そして7番目、現時点でAIでも説明させていただいておりましたが、年度予算、この年度予算に対しても1,222%、すでに年度予算を達成したと。これは1,000%というのはなかなかないことなのですが、一部、我々の予算がコンサバではなかったのかという見方もありますが、絶対に予算を達成するという事と、REVENGEさせていただくということで株主の皆様にもコミットメントをし続けてまいりました。

一方で、上方修正に関しまして、このタイミングではまだ第1四半期が終わったところですので、今後、8月の決算、そして11月決算、来年の2月の通期、そういったところでまた足元を見ながら随時その時々で発表していきたいと考えております。

今回この7つの点が大きな我々の成長要素の一つになりましたが、今後、現在の5月決算、そして次回の8月決算に向けても、また11月決算に向けても、まだまだ多くの適時開示や皆様にお知らせしたいポジティブサプライズなどがあります。

そういったことも期待していただきながら、誠実に真摯にビジネスと向き合っ、社員や取引先や、その他多くのステークホルダーの皆様とビジネスを邁進させていただき、しっかりと株主に対して還元していきたいと考えておりますので、どうぞよろしく申し上げます。

じゃあ、株主還元はなんだということを記載されておりますが、こちらは現在、CFOとも話し合っていたり取締役会で話し合ったりしておりますので、もう少々お待ちいただければと思います。

ということで、私からの最後の言葉としましては、本当に改めて第1四半期、まずは予算を達成できたということと、ほっとしている場合もなく、引き続き第2クォーター、第3クォーターと、そして通期決算も含めて、しっかりと期待を超える企業、そして「REVENGE」させていただきたいと考えております。

皆様、ありがとうございます。