

2026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）

2026年8月14日

index

1. Executive Summary

2. 業績予想の修正（上方修正）

3. 2026年12月期第2四半期（中間期）連結決算概要

4. 事業概要/事業領域

5. 事業別 決算ハイライト

5-1. マーケティングDX事業

5-2. テクノロジー事業

6. 成長戦略・中期成長イメージ

7. Appendix



1. Executive Summary

1. Executive Summary

1 当四半期（中間期）は増収及び黒字転換を達成し、通期上方修正を裏付ける結果に

- ・ 中間期の売上高は過去最高を更新し、営業利益は31百万円となり、前年同期の△49百万円から+81百万円の大幅な黒字転換
- ・ 中間期の計画比においても、売上進捗率（当初予想比）105.6%、営業利益+38百万円の上振れで着地

2 マーケティングDX事業は第2四半期会計期間の過去最高売上高を更新し、収益性も維持

- ・ 売上高385百万円（前年同期は363百万円）、営業利益128百万円（前年同期は112百万円）
- ・ 次世代制作プラットフォームである「Gen Site」を新サービスとして展開

3 中長期的な飛躍に向けたテクノロジー事業における先行投資

- ・ 米国向け次世代AI予測プラットフォーム「RYUMA」開発プロジェクトによる先行投資があったが、すでに採択されているものづくり補助金の活用等でコストコントロールを徹底
- ・ AIアバター事業（AvaTwin）の受注及びアリババクラウド事業の顧客引継ぎ業務が堅調に推移し、今後の新たな収益の柱に



2. 業績予想の修正（上方修正）

2. 業績予想の修正（上方修正）

通期営業利益を当初予想比**1,109%増**の47百万円へ上方修正

主力のマーケティングDX事業の好調に加え、AI活用による販管費圧縮と事業構造の転換が利益成長を牽引

大幅な利益改善を達成：

+1,109.2%（営業利益当初予想比 12.09倍）

主要連結指標（2026/12期）	当初予想	修正業績予想	増減率（差異額）
売上高	1,762	1,817	+3.1%(+55)
営業利益	3	47	+1,109.2%(+43)
経常利益	29	50	+69.2% (+20)
税金等調整前当期純利益	29	50	+69.2% (+20)
親会社株主に帰属する当期純利益	28	50	+76.7% (+21)

※単位：百万円

■ 大幅上方修正を裏付ける 3つの成長要因

① 本業（マーケティングDX事業）の強力な牽引

第2四半期累計期間の売上高は過去最高を更新。特に収益性の高いウェブ広告運用代行（広告手数料）が大きく進捗し、当初予想対比110%と好調に推移して全体の増収を強力に牽引。

② 高付加価値な「AI Agentモデル」への順調な転換

2026年5月よりSaaSモデルからAI Agentへと転換。「SiTest AIコンシェルジュ」「Gen Site」「AvaTwin Chatbot」などの新規AIサービスを続々リリースし、顧客平均単価（ARPU）の向上に寄与。

③ AI活用および選択と集中による販管費の大幅な圧縮

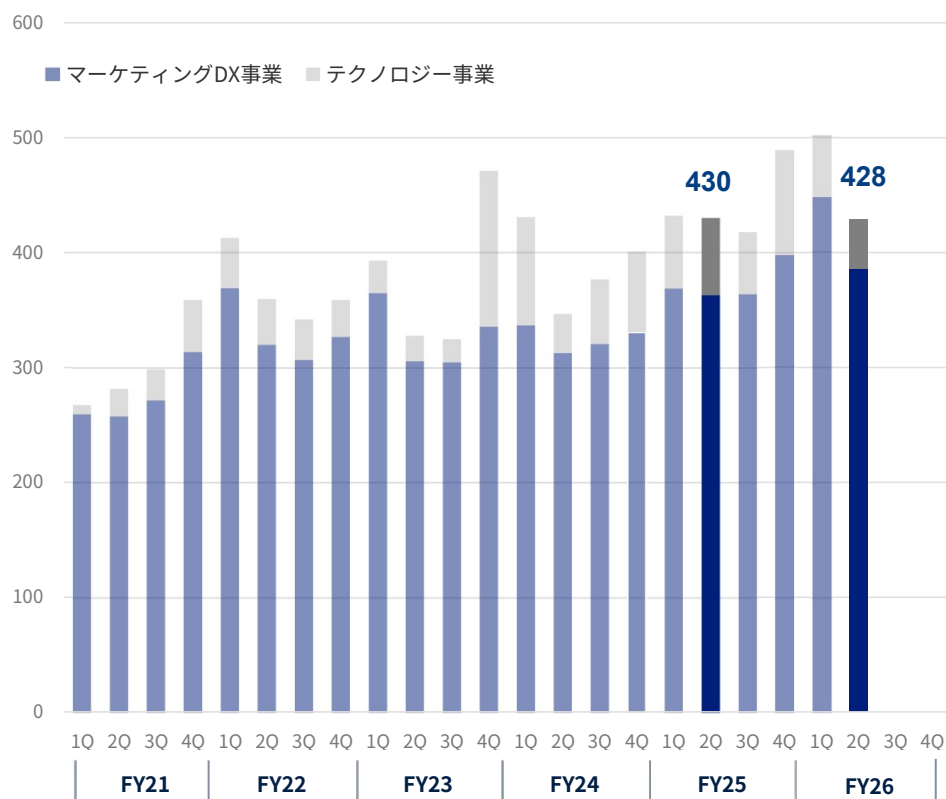
AIを徹底的に活用し、人件費・採用費を前年同期比11.2%（△25百万円）削減するなど、コストコントロールを徹底。全体費用を6.4%削減し、高効率な筋肉質の収益構造へシフト。

3. 2026年12月期第2四半期（中間期） 連結決算概要

3. 2026年12月期第2四半期（中間期）連結決算概要 売上高の推移

売上高

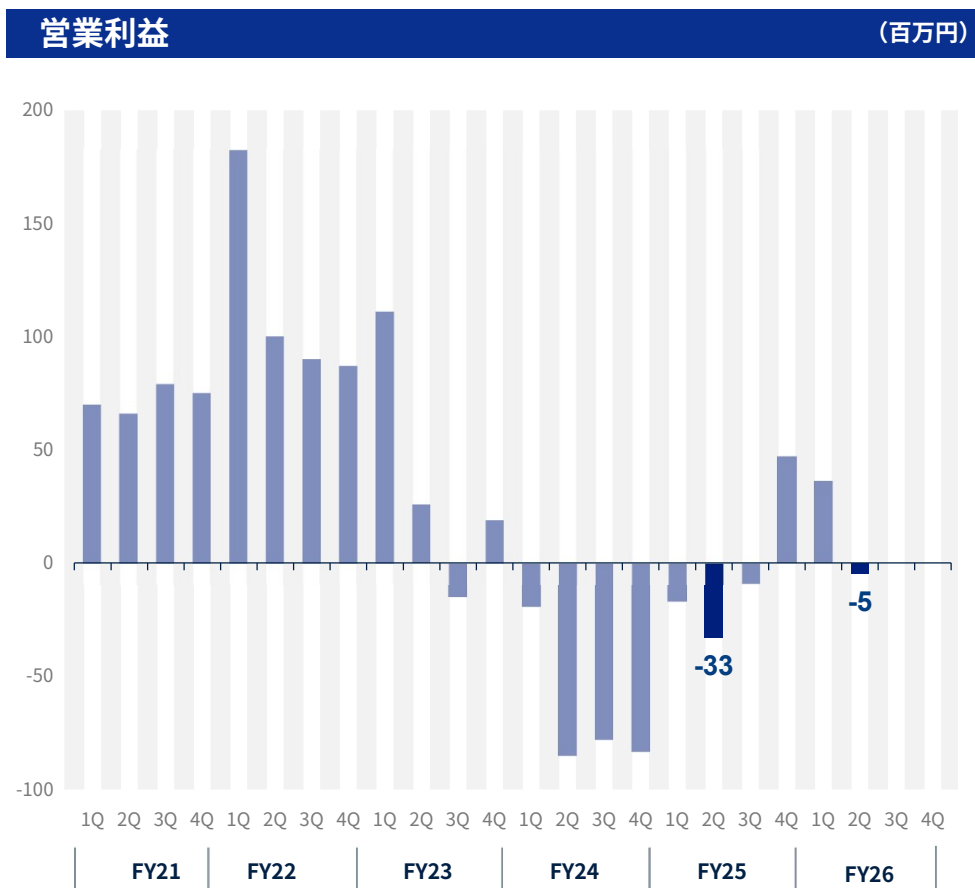
(百万円)



※FY25 3Qまでは単体業績

- 当第2四半期累計期間としては過去最高売上を達成し、通期業績予想の上方修正を裏付ける好調な結果
- マーケティングDX事業の当第2四半期会計期間の売上高は、過去の実績からは売上の落ち着く時期ながら予想対比110%（前年対比では114%）となり、当第2四半期累計期間では過去最高売上を達成
- テクノロジー事業の当第2四半期会計期間の売上高は予想対比76%
- テクノロジー事業は中長期的な飛躍に向けた先行投資フェーズであり、翌期以降の収益化フェーズに向け、開発及び顧客獲得は順調に進捗

3. 2026年12月期第2四半期（中間期）連結決算概要 営業利益の推移



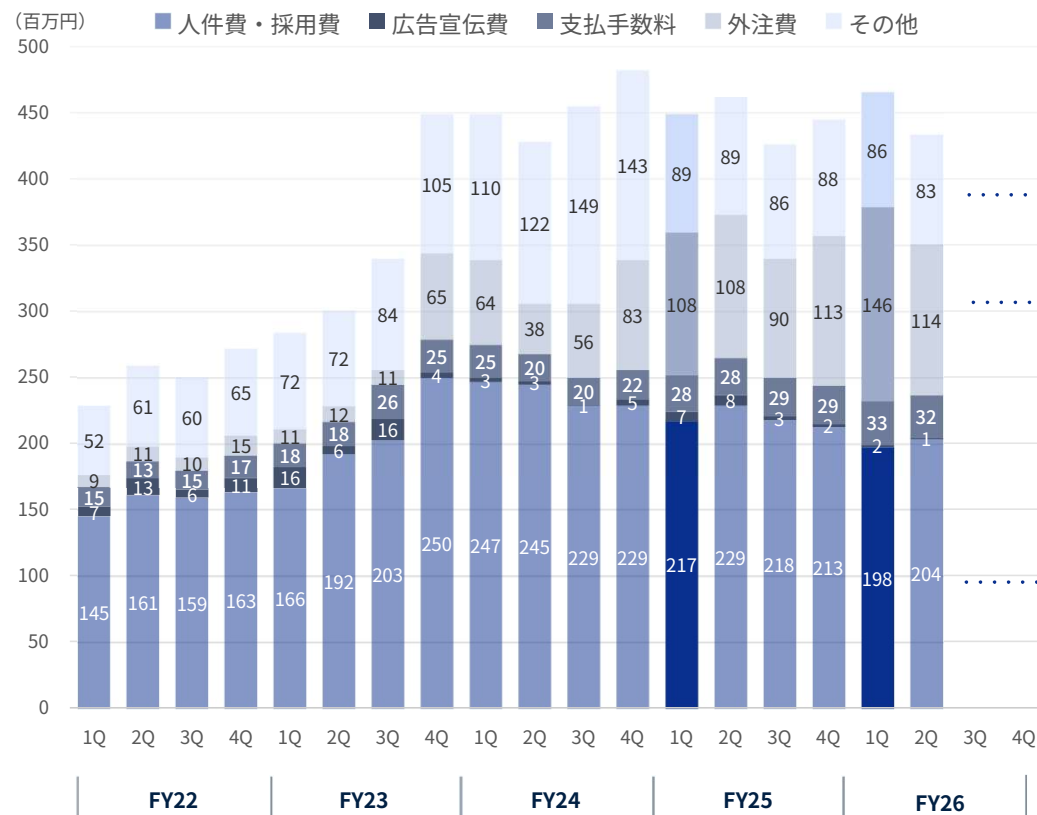
※FY25 3Qまでは単体業績

- 当四半期会計期間の営業利益は前年同期比+28百万円となり、前年同期比で赤字幅が大幅に縮小
- 第2四半期累計期間では31百万円（前年同期は△49百万円）となり、大幅な黒字転換
- 当期第1四半期に続き、当初予想年度営業利益（3百万円）の**1,000%**を超過しており、通期業績予想の上方修正を裏付ける好調な結果
- 当四半期会計期間の営業利益のマイナスは、今後の新たな収益の柱を構築するための戦略的かつ一時的な先行投資の結果
- 販管費の圧縮（前年同期比△12百万円）

3. 2026年12月期第2四半期（中間期）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6.4%減少

その他

その他費用は前年同期比 6 百万円減少（前年同期比 △6.4%）

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 6 百万円増加（前年同期比 +5.7%）

※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25百万円減少（前年同期比 △11.2%）

3. 2026年12月期第2四半期（中間期）連結決算概要

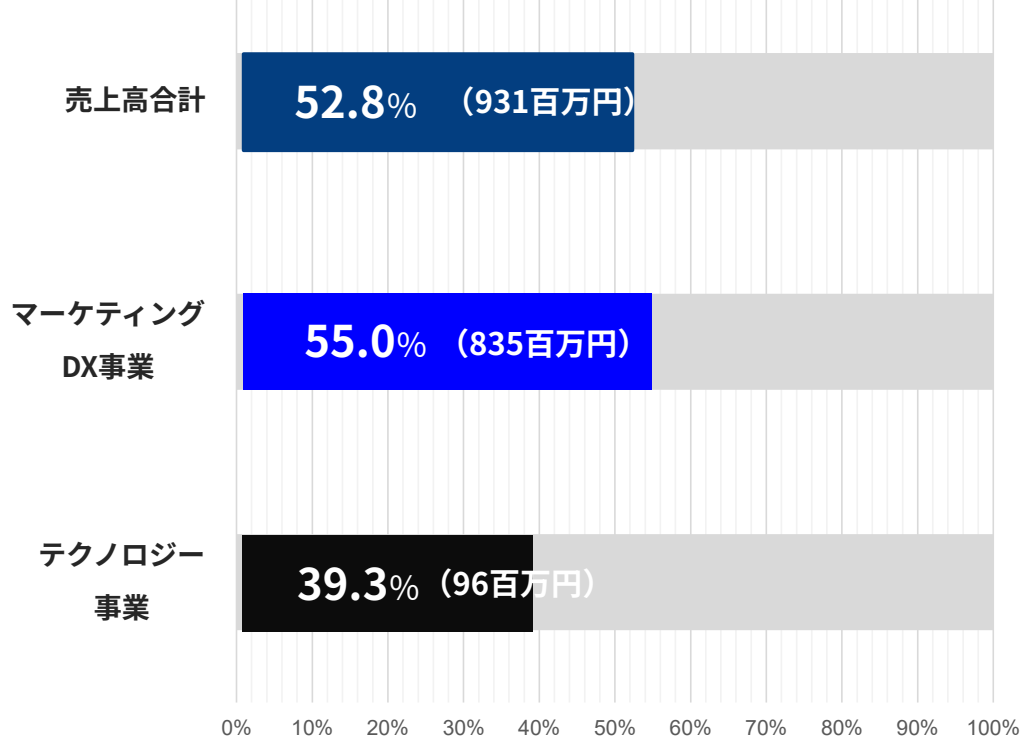
(百万円)	(個別) 2025年12月期 2 Q	(連結) 2026年12月期 2 Q		
			増減額	増減率
売上高	863	931	+67	+7.9%
売上総利益	593	662	+68	+11.5%
販売費及び一般管理費	643	630	△12	△2%
営業損益	△49	31	+81	-
経常損益	△52	32	+84	-
当期純損益	△52	34	+86	-

要因分析

- 米国子会社「SPAIA, Inc.」との連結は2025年12月期 4 Qからのため、2025年12月期 2 Qは単体決算数値
- 2 Q当初計画比で売上進捗率は105.6%、営業利益は+38百万円を達成し、上方修正を裏付ける好調な結果
- 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）が一時的にテクノロジー事業の負担になっている

3. 2026年12月期第2四半期（中間期）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
当初予想比+10.6%、前年同期比+14.0%で進捗
- ・テクノロジー事業
予想比△24.1%、前年同期比△26.5%で進捗

テクノロジー事業

10.3%

マーケティングDX事業

89.7%

FY26 12月期 2 Q
売上高
▼
931 百万円

マーケティングDX事業

84.9%

テクノロジー事業

15.1%

FY25 12月期 2 Q
売上高
▼
863 百万円



4. 事業概要/事業領域

4.事業概要/事業領域 AI Agent への進化が牽引する事業構造の再定義



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 全自動CX改善：AIがデータ解析から施策の自動実行・改善まで完結させ、顧客企業の生産性向上とマーケティングROIを極大化
- 2 収益モデルの変革：従来の定額SaaSから、AIが創出した成果や付加価値に連動する高単価収益モデルを導入。顧客平均単価（ARPU）の抜本的上昇を推進



2026年12月期 2Q 新展開プロダクト

- ・ 2026年4月公開 INSIGHT CUBE（インサイトキューブ）（自社データ基盤型マーケティングメディア）
- ・ 2026年5月リリース完了 SiTest AI コンシェルジュ（次世代AIアバターウェブ自動接客）
- ・ 2026年6月提供開始 Gen Site（ジェンサイト）（AIサイト制作×改善のサイト運用基盤）
- ・ 2026年6月リリース完了 AvaTwin Chatbot（アバツイン チャットボット）（株主総会想定問答 自動生成機能付き）

4. 事業概要/事業領域 セグメント別プロダクト一覧



5. 事業別 決算ハイライト

5-1. マーケティングDX事業

AI Agent（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

5-1. 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「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



ウェブサイト解析・CX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



SiTest AIコンシェルジュ（新提供）：AIアバターを活用し、オンラインから実店舗まで一貫した顧客体験・自動接客を提供する次世代ソリューション



Gen Site（ジェンサイト/新提供）：AIを活用してLP/サイトの制作から改善までを一気通貫で支援する次世代制作プラットフォーム



AIアバターがウェブサイト上で接客・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

収益モデル

- ・自社および、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）提供
- ・サイト制作・LP構築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運用代行など、企業のマーケティング課題に応じたインターネット広告運用を幅広く展開

強み

高い運用力と協業体制：大手代理店やツールベンダー等のパートナー企業との連携深化による大型案件の獲得

インサイト型営業推進：新メディア「INSIGHT CUBE」を通じて顧客マーケティング層へ直接アプローチし、獲得効率を向上

収益モデル

- ・広告運用代行（広告手数料）
- ・AI Agentチームと連携したクロスセル・ツール販売

人材支援チーム

事業概要

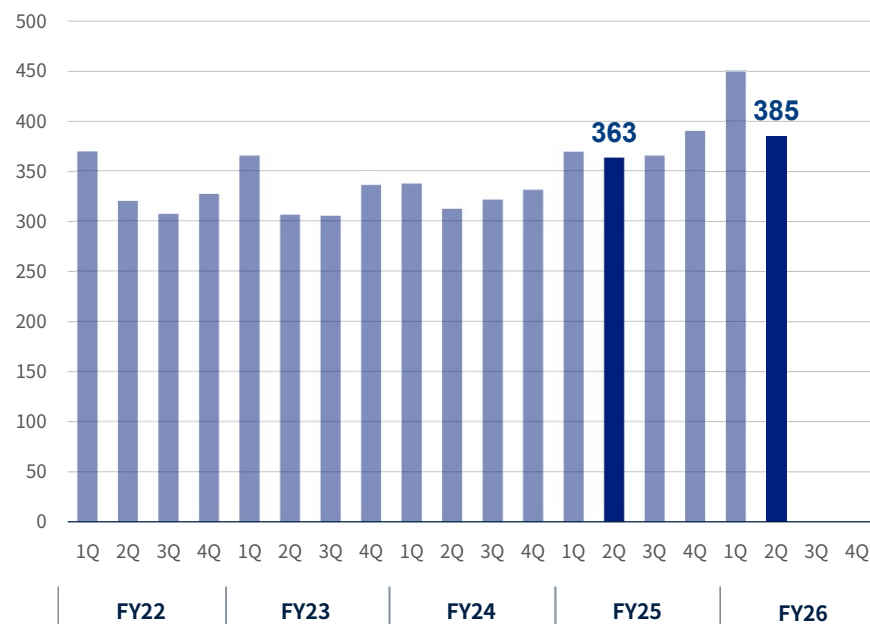
ウェブマーケター育成スクール「リスナビ」の運営および受講者の転職・人材マッチング支援

収益モデル

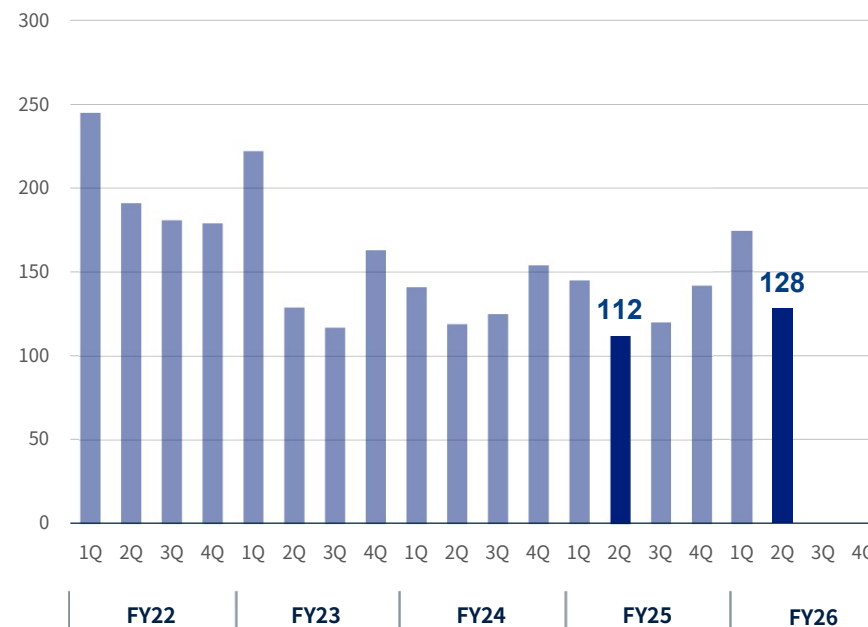
- ・デジタルマーケティングスクール受講料
- ・企業への人材紹介手数料・リスクリング研修費

5-1. 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)



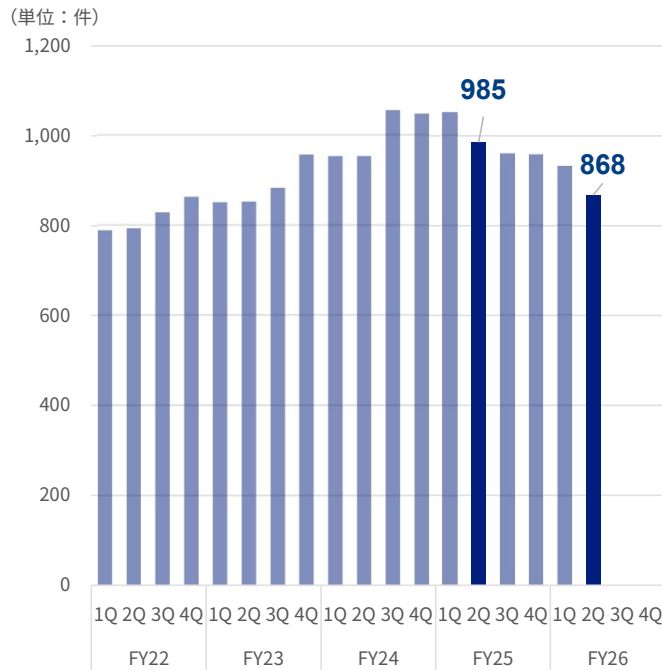
概況

- 通期の売上高対予想進捗率：52.8%
- 第2四半期累計期間の売上高は、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引き続き好調
- SaaSモデルから、AI Agentモデルへと事業構造を転換
- AI活用による次世代制作プラットフォーム「Gen Site」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

5-1. 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
(AI Agent+ネット広告)

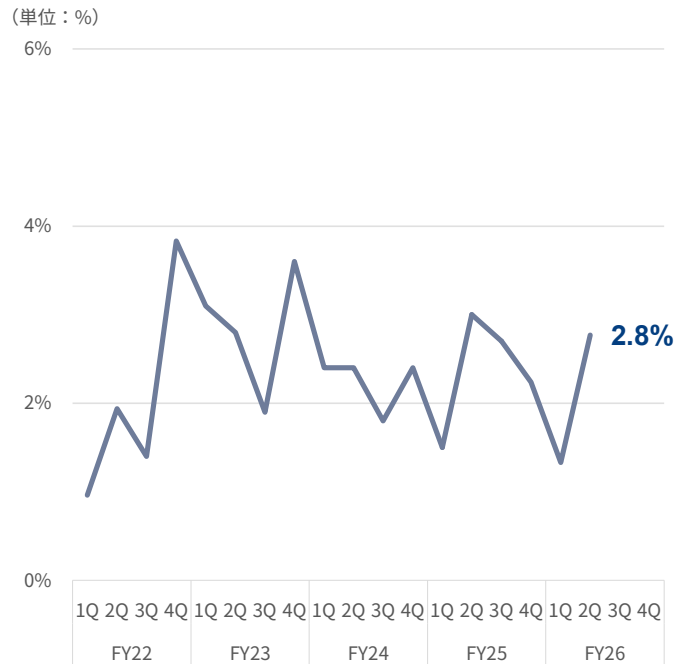
アカウント数は減少傾向



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)

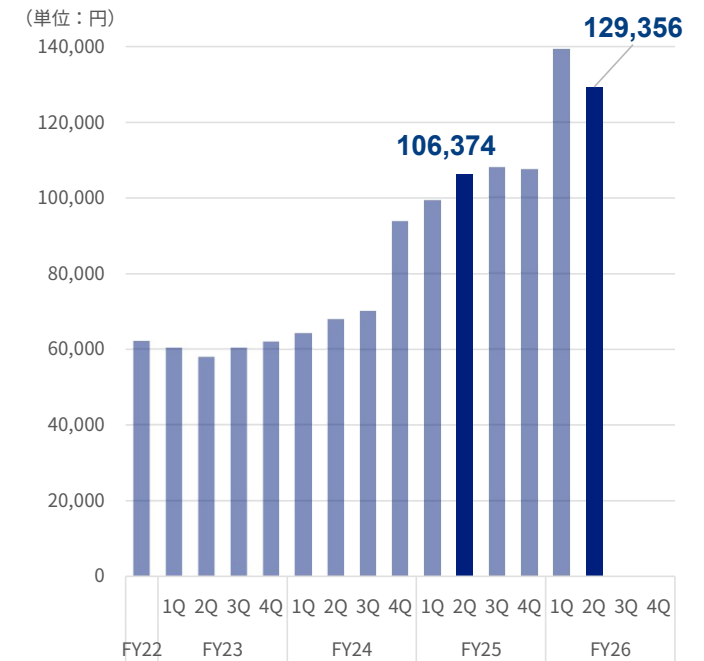
カスタマーサクセス強化により一定水準維持（目標値1.5%以下）



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

5. 事業別 決算ハイライト

5-2. 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 関連プロダクト・受託開発）事業
SPAIA, Inc.

5-2. 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



SPAIA競馬

スポーツAI予想解析
メディア



SPAIA地方競馬



**DRAGON
DATA CENTER**

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

AvaTwin
AvaTwin Chatbot

自社開発プロダクト
AIアバター動画制作
AIチャットボット


Alibaba Cloud

自社サービス
アリババクラウド
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
- ・アリババクラウド導入支援
- ・マルチクラウド運用支援

UI/UXチーム

事業概要

SPAIA/DRAGON、DX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の構築に向け革新的な技術を提供

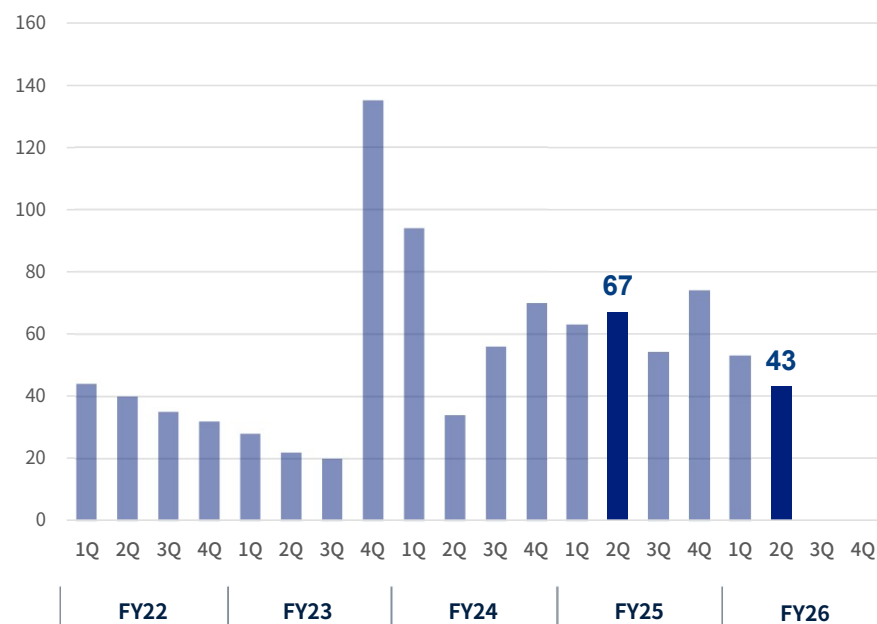
世界最大級の競馬総合情報プラットフォーム開発連携

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

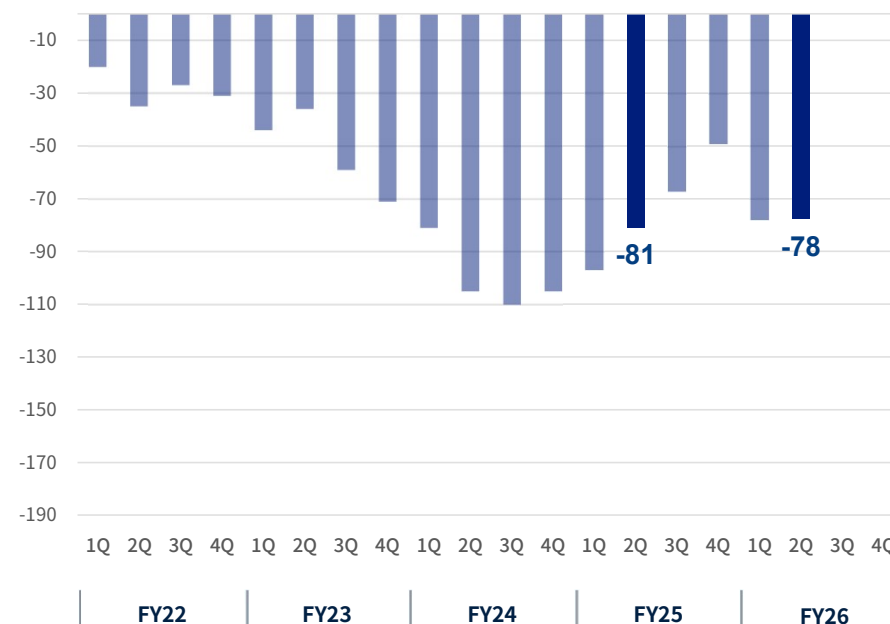
5-2. テクノロジー事業 業績

売上高 (百万円)



※FY25 3Q以前は単体決算

営業利益 (百万円)



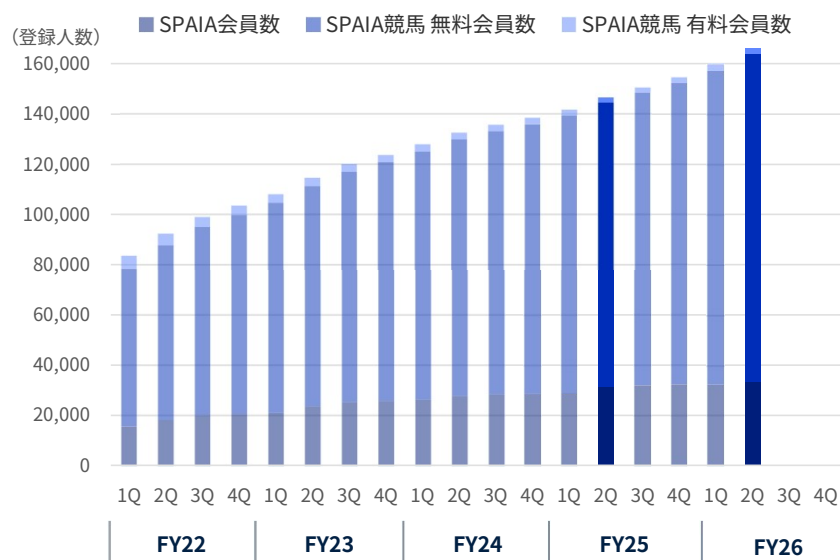
概況

- RYUMAへの先行投資は計画通りであり、採択されているものづくり補助金による影響も見越し、来期以降の新たな収益軸の確立に向けて順調に進捗
- 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△36.2%
- アリババクラウド事業の顧客引継ぎ業務が進捗
- 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
- 株式会社プロネクサスとのAvaTwin販売協業が順調に推移

5-2. テクノロジー事業 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移

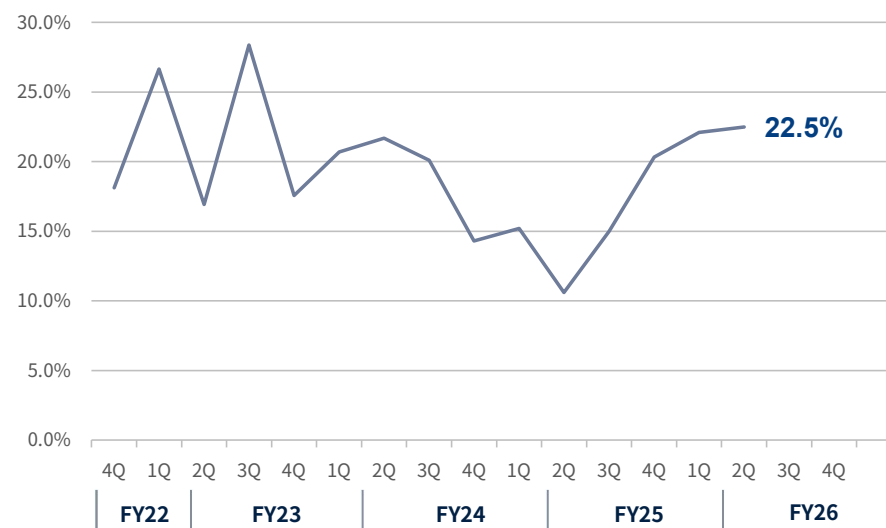
SPAIA・SPAIA競馬 会員数の推移

SPAIA全体登録数 **164,059人** (前年同期比+16,588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



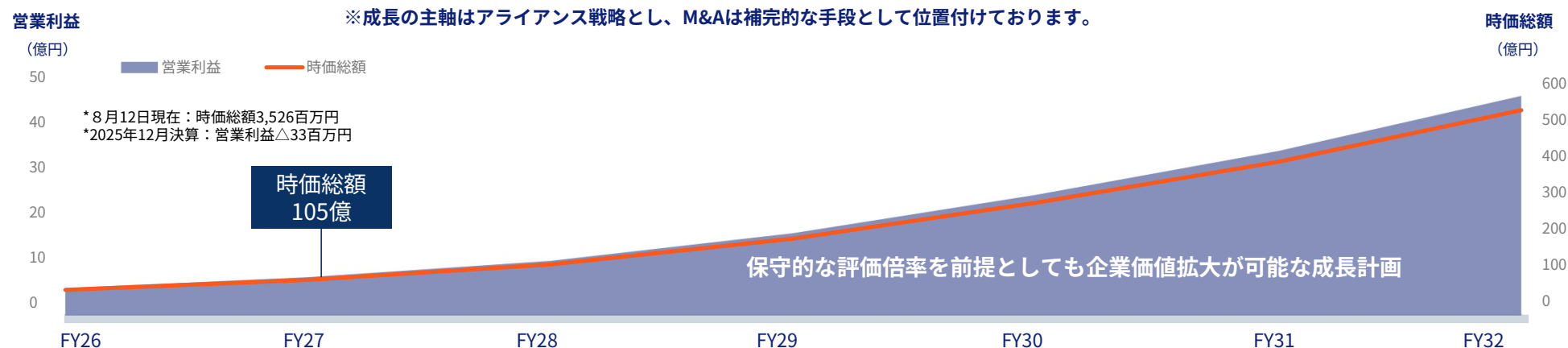
- ・ (SPAIA) LINE ヤフー「スポーツナビ」：カーリング「一投速報」に続き、SPAIA地方競馬API連携によるコンテンツ提供を継続
- ・ (SPAIA) MBSラジオ連携：プロ野球勝敗予想コンテンツ「SPAIAチャレンジ」での連動施策
- ・ (SPAIA競馬) 日本テレビ「Going! Sports&News」にデータ提供
- ・ (SPAIA競馬) 有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- ・ (SPAIA競馬) YouTubeチャンネル「SPAIA競馬ch」：2026年4月30日にチャンネル登録者数10万人を達成



6. 成長戦略・中期成長イメージ

6. 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
- 黒字安定化 - AI初期収益 - アライアンス強化開始	- AIプロダクト主力化 - 高粗利化 - 海外売上開始	- AI比率上昇 - 顧客単価上昇 - 利益率改善	- 提携拡大 - ストック最大化 - グローバル展開拡大		

アライアンス戦略

● マーケティングDX事業

AI Agent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

6. 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
AI Agent 領域	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	- SiTest AIコンシェルジュ：5月29日リリース - Gen Site / LLMOA：6月17日リリース
	AI活用の促進	- AIコーディングエージェントにより調査・企画・開発を高速化 - 画像・クリエイティブ生成AIをLP制作や機能開発に全面活用 - AIを活用した商談及びレポート作成の効率化、顧客対応履歴の要約自動化を推進
	パートナー関係強化&市場シェア獲得	- 主要販売パートナーとの連携強化により、代理店販売網を拡大 - 代理店主催展示会への参加、関西・地方向け出展を企画中
	その他の新規取り組み	- 顧客意見を汲み取った少人数での高速R&D・サービスローンチを継続 - 自社メディア『INSIGHT CUBE』構築+広報連携で一次情報発信を強化
ネット 広告 領域	パートナー企業との連携強化による大型広告案件の獲得強化	- 既存顧客から特に連携強化する企業を厳選して交渉進行中 - 案件獲得およびリードシェア創出に向けたコミュニケーションを徹底
	デジタルマーケティングにおける新サービス&制作体制強化	- AIを起点としたワークフロー再構築に向けて要件定義中（生産性と再現性の向上） - デザイナーの適正配置、パートナー連携強化、AIツール整備を継続
	クリエイティブ領域における新サービス	体制整備とともに新サービスモデルを継続考案中
	その他業務執行状況（顧客アプローチ/採用・教育/AI活用）	- 既存顧客及び新規顧客への提案活動を強化し、下半期の売上拡大に注力 - 採用や教育体制の強化を通じ、組織力や現場対応力の向上を推進 - 各種AIツールの活用により、日常業務プロセスの見直しと効率化を推進

6. 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	- SI営業体制構築・受託開発体制強化 - 社内システム最適化と業務効率化・生産性向上 - 最先端技術を活用した新規サービス & 受託開発拡充 - 大手グループ会社との生成AI協業・アライアンス	- 過去実績企業や他サービス連携企業への営業打診を開始 - 特定のパートナー企業との協業に向けた協議を継続中 - AvaTwin Chatbotの社内活用を開始。IRサイト（株主・投資家対応）へ設置完了 - 社内問合せ対応ボットを設置 - 株主総会やIR、社内質問に対応できるAvaTwin Chatbotを6月11日にリリース - 株主総会想定問答自動作成オプション追加：7月28日リリース - 大手企業において導入検討が進行中 - 既存顧客への受託開発やアリババクラウド等のクロスセルを実施 - クラウド事業の再編動向を捉え、複数社への提案が進行中 - 株式会社プロネクサスとの協業を通じ、HR領域へAvaTwinの販路を拡大中 - AIツールの活用により、開発リソースの最適配分と業務効率化を推進
	- DRAGON DATA CENTERの成長に向けたデータ提供先創出 - SPAIA競馬Webリニューアル (UI/UX改善) - SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益創出 - 海外競馬市場参入準備 (RYUMA)	- プロ野球一球速報：話題性の高いイベントもあり堅調に推移 - スポナビ（カーリング）：2026-2027シーズンに向けた開発進行中 - SPAIA LAB構想（※）策定 ※多様なファン層への多角的なアプローチを行うための構想 - スポナビ連携（地方競馬）：「ばんえい競馬」提供開始。地方重賞アプリ特別コラム実施予定 - サンスポ連携（レースNAVI）：AI技術を活用し、8月上旬のリリースに向けて開発中 - 米国向け「予測オッズ算出エンジン（RYUMA）」が2026年7月に第1段階開発完了 - AIを活用した開発体制への移行を推進し、技術力を積極的に発信



7 . Appendix

B/S

7. Appendix 2026年12月期 2 Q 決算 (B/S)

(百万円)

	2025.12 期末	2026.12 2 Q末
流動資産	1,921	1,864
現金及び預金	1,370	1,360
売掛金及び契約資産	468	414
棚卸資産	—	1
その他	82	86
固定資産	237	236
有形固定資産	26	24
無形固定資産	59	58
投資その他の資産	151	152
繰延資産	15	13
資産合計	2,174	2,114

(百万円)

	2025.12 期末	2026.12 2 Q末
流動負債	1,062	1,080
買掛金	406	449
一年以内返済 長期借入金 等	281	251
未払金	44	81
その他	330	298
固定負債	393	278
負債合計	1,456	1,358
純資産合計	717	755
負債・純資産合計	2,174	2,114

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。