

2026年8月14日



GladCube[®]

株式会社グラッドキューブ

2026年12月期 第2四半期(中間期)決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日:2026年8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8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2四半期(中間期)決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。

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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

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2四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。
当中間期は、本業であるマーケティングDX事業の進捗に加え、構造改革の取り組みが数字として現れ、通期営業利益の上方修正を裏付ける決算となりました。その詳細についてご説明いたします。

本日ご説明するアジェンダはご覧の通りです。

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+81百万円の大規模な黒字転換
 - ・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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

4

それでは、当第2四半期、中間期のエグゼクティブサマリーから順を追ってご説明いたします。

当第2四半期累計期間は、増収および黒字転換を達成し、今回発表した通期の上方修正を裏付ける結果となりました。

中間期の連結売上高は前年同期比7.9%増の9億3,100万円となり、中間期としての過去最高売上高を更新しております。連結営業利益は3千1百万円となり、前年同期のマイナス4,900万円から、8,100万円改善し、黒字転換を達成いたしました。また、2Q当初計画に対しても、売上進捗率は105.6%に達し、営業利益ベースではプラス3,800万円の上振れ着地となっております。

セグメント別のトピックスとしては、主力のマーケティングDX事業が、第2四半期会計期間として過去最高の売上高3億8,500万円を記録し、営業利益も1億2,800万円と高い収益性を維持しております。さらに、AIを活用した次世代制作プラットフォーム「Gen Site (ジェンサイト)」の提供など、新たなプロダクトの展開も開始しております。

テクノロジー事業においては、米国向け次世代AI予測プラットフォーム「RYUMA (リューマ)」開発プロジェクト等のため中長期の成長に向けた先行投資がございましたが、これらは採択されているものづくり補助金を活用するなどして、計画に沿ったコスト管理を徹底しております。また、AIアバター事業、AvaTwin (アバツイン) の新規受注や、Alibaba Cloud (アリババクラウド) 事業の顧客引継ぎが着実に推移しており、今後の新たな収益の柱として育成を進めております。

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)

■ 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。

続きまして、今回開示いたしました、2026年12月期通期の業績予想の修正、上方修正についてご説明いたします。

当社は、2026年12月期の通期連結営業利益を、当初予想比1,109.2%増、当初予想の300万円から4,700万円へと修正いたしました。

主力のマーケティングDX事業の進捗に加え、AIの活用による販管費圧縮と「AI Agentモデル」への構造転換が利益成長を支えております。

ここで、投資家・株主の皆様へ、この業績修正および今後の方向性をより深くご理解いただくために、具体的な背景をご説明いたします。この上方修正における営業利益の増加率は、当初予想の300万円という極めて低い利益水準から4,700万円へと、パーセンテージとしては1,109.2%という非常に大きな数字となっております。しかし、その本質は一過性の要因ではありません。本業の伸びと、AI導入による費用構造の転換という、中長期的に再現性がある「続く力」によるものであるという点に、ぜひご注目いただきたいと考えております。

なお、今回修正した通期営業利益4,700万円という目標は、下期の不確実性を慎重に見込んだ保守的な前提に基づくものです。そのため、今後のAI Agentモデルの浸透やアライアンスの追加進捗によっては、さらに上振れる余地があるものと捉えております。

この修正予想を裏付ける3つの成長要因は以下の通りです。

1つ目は、「本業であるマーケティングDX事業の順調な推移」です。収益性の高いネット広告事業が、当初の予想対比で110%と堅調に進捗し、全体の増収を牽引いたしました。

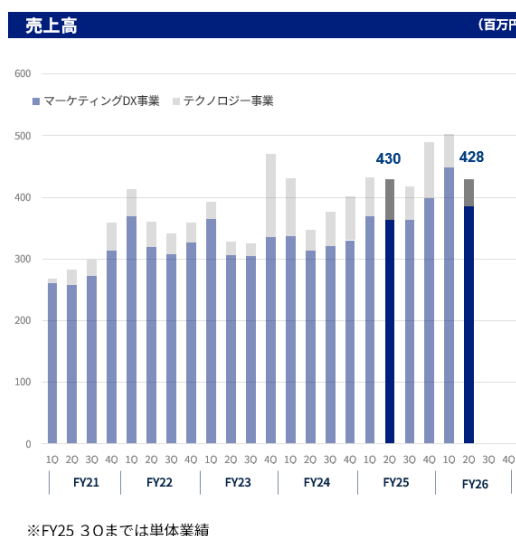
2つ目は、「高付加価値なAI Agentモデルへの順調な転換」です。2026年5月より、従来の定額SaaSモデルからAI Agentモデルへの転換を本格始動させました。顧客ごとの生産性向上に貢献し、創出した成果に応じた収益モデルを段階的に導入したことで、顧客平均単価、ARPUの向上に寄与しております。

3つ目は、「AI活用およびリソースの選択と集中による販管費の圧縮」です。AIを実務へ導入したことで、人件費・採用費を前年同期比で11.2%（マイナス2,500万円）削減するなど、コストコントロールを徹底いたしました。全体費用を前年同期比で6.4%削減し、生産性の高い費用構造へのシフトを進めております。

主要連結指標の修正予想の詳細はスライドに記載の通りです。

続きまして、2026年12月期第2四半期連結決算の具体的な数字の詳細についてご説明いたします。

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

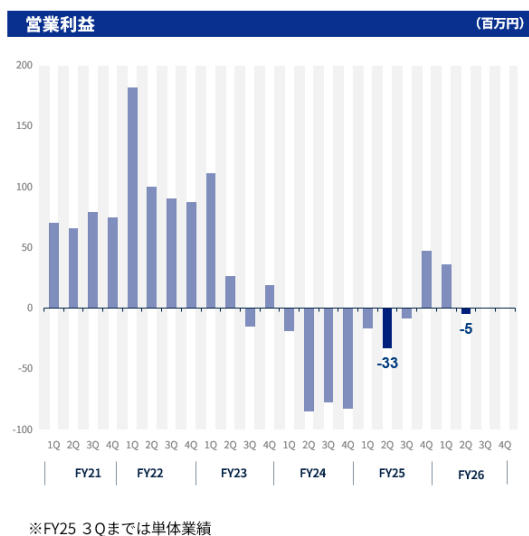


- 当第2四半期累計期間としては過去最高売上を達成し、通期業績予想の上方修正を裏付ける好調な結果
- マーケティングDX事業の当第2四半期会計期間の売上高は、過去の実績からは売上の落ち着く時期ながら予想対比110%（前年対比では114%）となり、当第2四半期累計期間では過去最高売上を達成
- テクノロジー事業の当第2四半期会計期間の売上高は予想対比76%
- テクノロジー事業は中長期的な飛躍に向けた先行投資フェーズであり、翌期以降の収益化フェーズに向け、開発及び顧客獲得は順調に進捗

売上高の推移についてご説明します。当第2四半期累計の連結売上高は、前年同期比7.9%増の9億3,100万円となり、中間期として過去最高売上高を達成いたしました。

特にマーケティングDX事業におきましては、過去の実績から2Q会計期間は売上の落ち着く時期にあたりますが、本期は予想対比110%、前年同期比114%となる3億8,500万円を記録し、中間期売上の大きな牽引役となりました。一方で、テクノロジー事業の売上高は予想対比76%となっております。こちらは翌期以降の収益化フェーズに向けた開発や新規顧客の獲得、さらには米国向け予測エンジン「RYUMA」開発などの「計画通りの先行投資フェーズ」としての進捗であり、来期以降に回収するための順調なプロセスをたどっております。

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



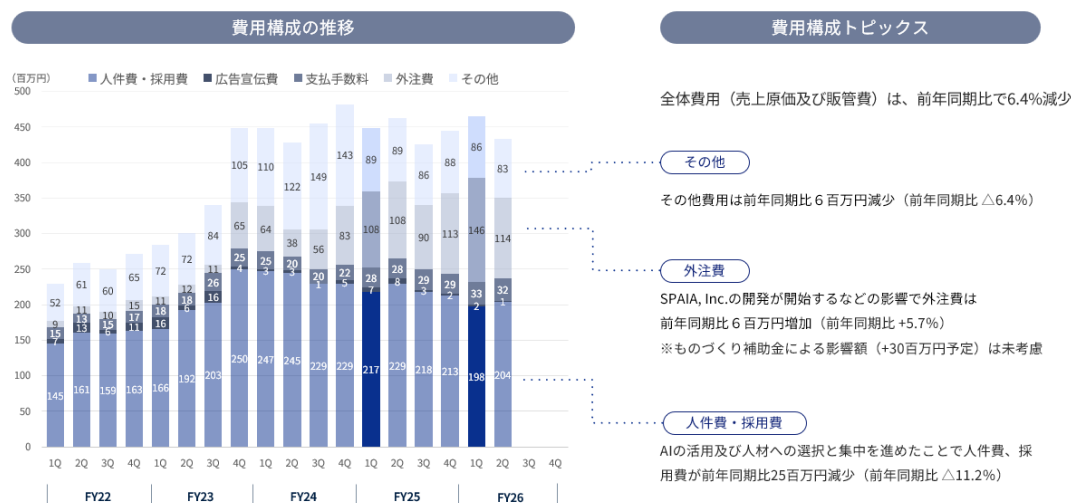
- 当四半期会計期間の営業利益は前年同期比+28百万円となり、前年同期比で赤字幅が大幅に縮小
- 第2四半期累計期間では31百万円（前年同期は△49百万円）となり、大幅な黒字転換
- 当期第1四半期に続き、当初予想年度営業利益（3百万円）の**1,000%**を超過しており、通期業績予想の上方修正を裏付ける好調な結果
- 当四半期会計期間の営業利益のマイナスは、今後の新たな収益の柱を構築するための戦略的かつ一時的な先行投資の結果
- 販管費の圧縮（前年同期比△12百万円）

営業利益の推移についてご説明します。中間期、第2四半期累計の連結営業利益は3,100万円となり、前年同期のマイナス4,900万円から大幅に改善し、黒字転換を達成いたしました。

ここで、第2四半期の会計期間のみで見ますと営業利益は一時的な赤字となっております。この点について、事前に意図をお伝えさせていただきます。この赤字は、今後の主力収益となる次世代AI予測プラットフォーム「RYUMA」をはじめとした、グローバル展開に向けた戦略的かつ一時的な開発投資が、この2Q期間に集中したためです。これらの投資については、国から採択されているものづくり補助金を活用しコントロールできており、第4四半期以降の本格的な収益化フェーズに移行する中で、計画通りに回収する予定となっております。

中間期累計では、第1四半期の好調も寄与し、当初の年間営業利益予想である300万円を大きく超過して進捗しており、上方修正の妥当性を裏付ける結果となっております。

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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

10

費用構成の推移および費用構成トピックスについてご説明します。全体費用、売上原価および販管費の合計は、コスト削減への取り組みが進み、前年同期比で6.4%減少いたしました。

主な要因としては、AIの実務活用、および適正配置などの「選択と集中」を進めた結果、人件費および採用費が前年同期比で2,500万円減少、マイナス11.2%となったことです。外注費は、米国子会社「SPAIA, Inc.」での開発が本格始動した影響等から、前年同期比からプラス5.7%の600万円増加しておりますが、こちらはすでに採択が決定している、ものづくり補助金による影響額、プラス3,000万円予定を考慮していないため、実質的にはさらに低くコントロールされております。

その他費用についても前年同期比で600万円、マイナス6.4%減少しており、全体として生産性の高い高効率な費用構造を構築しております。

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

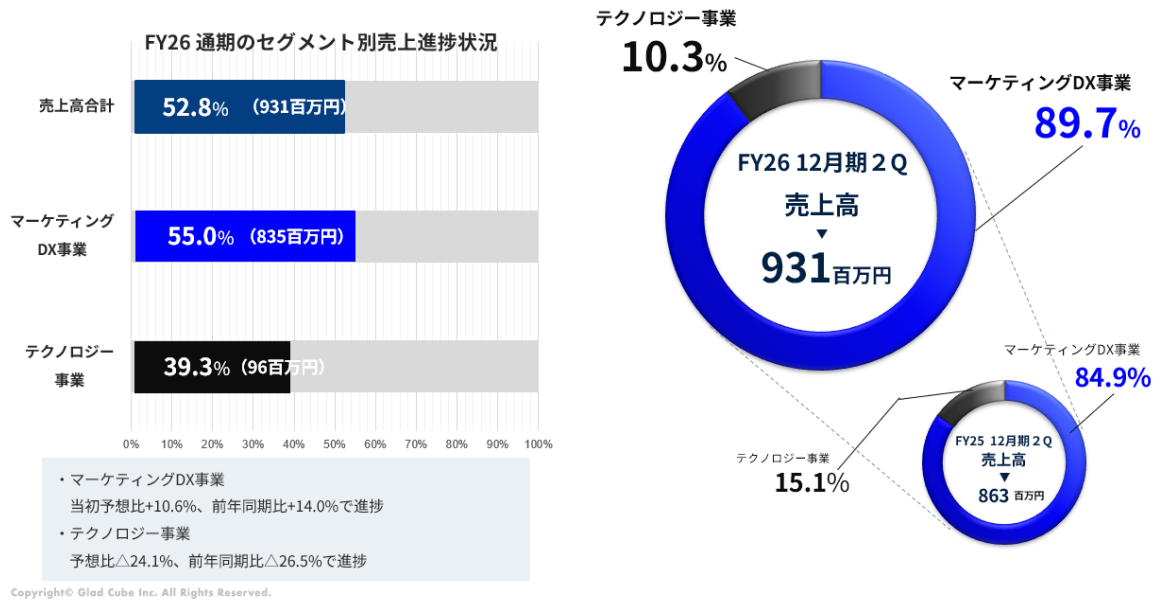
- ・ 米国子会社「SPAIA, Inc.」との連結は2025年12月期 4 Qからのため、2025年12月期 2 Qは単体決算数値
- ・ 2 Q当初計画比で売上進捗率は105.6%、営業利益は+38百万円を達成し、上方修正を裏付ける好調な結果
- ・ マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強引に牽引している
- ・ テクノロジー事業の利益貢献度は十分ではないが、当期第 4 四半期からの黒字化達成に向けて順調に推移している
- ・ グローバル競馬AI予想プラットフォーム開発は順調に進捗しているが、収益化前の開発費用（ものづくり補助金考慮前）が一時的にテクノロジー事業の負担になっている

前年同期の実績値、および2Q計画に対する実績の要因分析をご説明します。2026年12月期、第2四半期累計は、売上高が9億3,100万円、前年同期比プラス7.9%、売上総利益が6億6,200万円、前年同期比プラス11.5%と、売上・粗利ともに増加いたしました。

一方で、販売費及び一般管理費は、徹底したコスト削減により前年同期の6億4,300万円から6億3,000万円へと1,200万円削減いたしました。この結果、営業利益は前年同期のマイナス4,900万円からプラス3,100万円となり、経常利益3,200万円、当期純利益3,400万円と、それぞれ黒字転換を達成いたしました。

当初の2Q計画に対する進捗度としては、売上進捗率が105.6%、営業利益は計画比プラス3,800万円の上振れ着地となっており、堅調な推移です。マーケティングDX事業における「広告手数料」が全体の売上高を牽引しており、テクノロジー事業については「RYUMA」などのグローバル競馬AI予想開発コストを一時的に先行負担しているものの、計画通り当期第4四半期からの黒字化に向けて順調に推移しております。

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



セグメント別の売上進捗状況です。当期の第2四半期累計売上高9億3,100万円のうち、プロモーション統括本部が担うマーケティングDX事業が全体の89.7%にあたる8億3,500万円を占めております。当セグメントは、当初予想に対してプラス10.6%、前年同期比でもプラス14.0%の成長となり、全社業績を牽引しております。イノベーション統括本部が担うテクノロジー事業は、全体の10.3%にあたる9,600万円となりました。前年同期比では減少しておりますが、これは翌期以降の収益化フェーズに向けた開発や先行投資が計画通りに進んでいることによるものです。

続きまして、当社の事業概要、事業領域、および第2四半期における戦略的な展開についてご説明いたします。

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



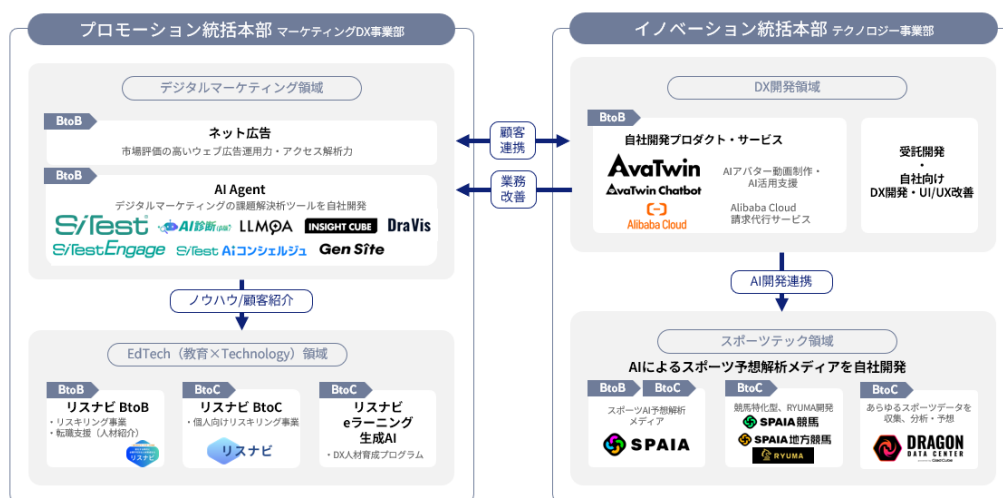
当社は中長期の企業価値最大化を目的とし、2026年5月より従来のSaaSモデルから「AI Agentモデル」へと事業構造を本格的に転換いたしました。

AI Agent化における成長戦略は次の2点です。1つ目は、「全自動CX改善」です。AIがデータ解析からマーケティング施策の自動実行・改善までを完結させることで、顧客企業の業務生産性を高め、費用対効果の最大化を図ります。

2つ目は、「収益モデルの変革」です。従来の月額固定のSaaS利用料に加え、AIが実際に創出した成果や価値に連動する「成果連動型収益モデル」を導入し、顧客平均単価、ARPUの引き上げを推進しております。

当第2四半期におけるプロダクトの進捗としましては、5月29日に、SiTest(サイテスト)、「AIコンシェルジュ」のリリースが完了、6月11日に、「AvaTwin Chatbot(アバツインチャットボット)」のリリースが完了、6月17日には、「Gen Site(ジェンサイト)」のリリースがそれぞれ完了しております。また、4月には自社データ基盤型マーケティングメディア「INSIGHT CUBE(インサイトキューブ)」を正式公開しております。これらを通じて、AIを活用した構造転換が実体を伴って進んでいることを示しております。

4. 事業概要/事業領域 セグメント別プロダクト一覧



当社のセグメント別プロダクト一覧についてご紹介します。当社の事業領域は、プロモーション統括本部が率いる「マーケティングDX事業」と、イノベーション統括本部が率いる「テクノロジー事業」の2つに大別されます。

ここからは、事業別の具体的な決算ハイライトおよび進捗について詳しくご説明いたします。まずは「マーケティングDX事業」です。

5-1. 事業概要とビジネスモデル マーケティングDX事業

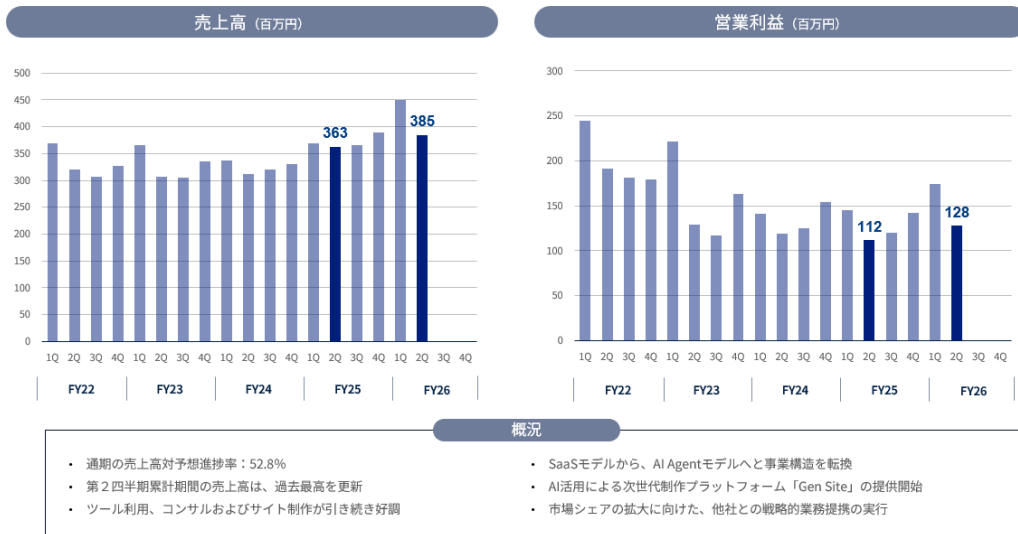


マーケティングDX事業の概要とビジネスモデルをご説明いたします。当事業は「AI Agentチーム」「ネット広告チーム」「人材支援チーム」の3つが連携する体制をとっております。

ビジネスモデルとしましては、ツールの販売、UI/UXのコンサルティング、およびウェブサイト制作による収益に加え、ネット広告の運用代行による手数料収入、さらにはウェブマーケタースクール「リスナビ」を通じた受講料や人材紹介手数料を積み上げていくモデルとなっております。

5月29日にリリースした「SiTest AIコンシェルジュ」は、AIアバターを活用してウェブサイト上での自動接客や商品説明を可能にする次世代ソリューションであり、最大200%のCVR改善という実績を上げております。また、AIによりサイト構築と改善を一気通貫で支援する「Gen Site」の展開がスタートしたことで、独自の高効率なビジネスモデルへのシフトを進めております。

5-1. マーケティングDX事業 業績



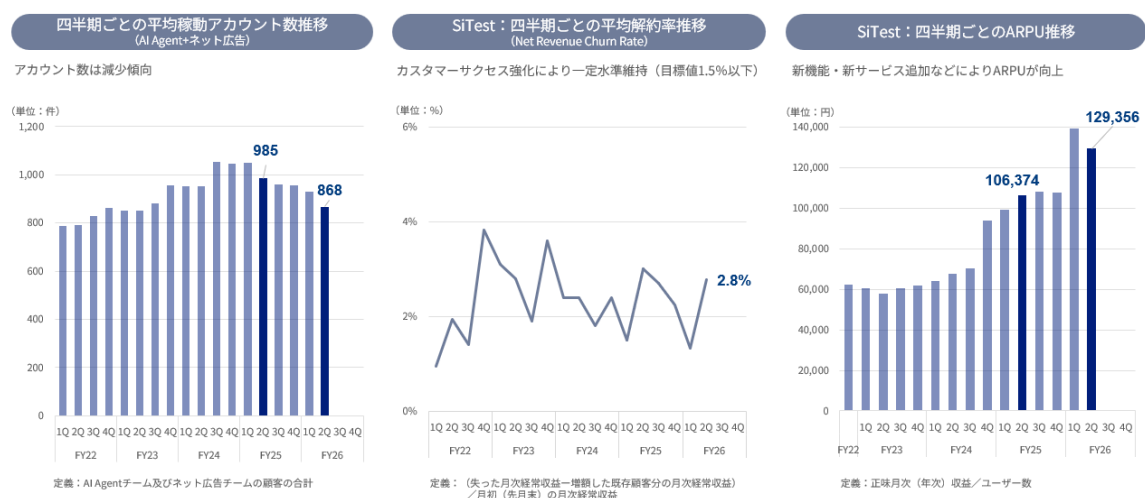
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

18

マーケティングDX事業の業績をご説明します。当中間期の売上高は8億3,500万円を達成し、通期の売上高対予想進捗率においても52.8%と、通期予想の達成に向けて順調な推移を見せております。中間期の累計売上高としては過去最高を更新いたしました。

ツール利用やUI/UXコンサルティング、サイト制作、およびネット広告の手数料収入がそれぞれ順調に推移しております。5月からスタートした「AI Agentモデル」へのシフト、新規サービス「Gen Site」のリリース、他社との戦略的アライアンスの実行により、高効率な収益獲得体制が整ってきております。

5-1. マーケティングDX事業 KPIの推移



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

19

マーケティングDX事業における主要KPIの推移をご説明します。

カスタマーサクセスチームの体制強化を進めた結果、サイテストの四半期平均解約率は、目標値である1.5%以下を下回る低水準を安定して維持しております。

ここで、稼働アカウント数について補足させていただきます。現在、アカウント数は減少傾向にございますが、これは低採算アカウントを整理する「選択と集中」の戦略的なアプローチを実行していることによるものです。つまり、顧客基盤が縮小しているのではなく、より高い付加価値を提供できる高単価顧客へ意図的にシフトする「質の転換」を表しています。実際に、解約率を目標値である1.5%以下に低く保ちつつ、高付加価値な新サービスの展開等によって、ARPU(顧客平均単価)は右肩上がりに向上しております。このように、解約を低く抑えながら単価を向上させることで、持続可能な高収益モデルへのシフトが着実に進んでいることを証明しております。

5-2. 事業概要とビジネスモデル テクノロジー事業



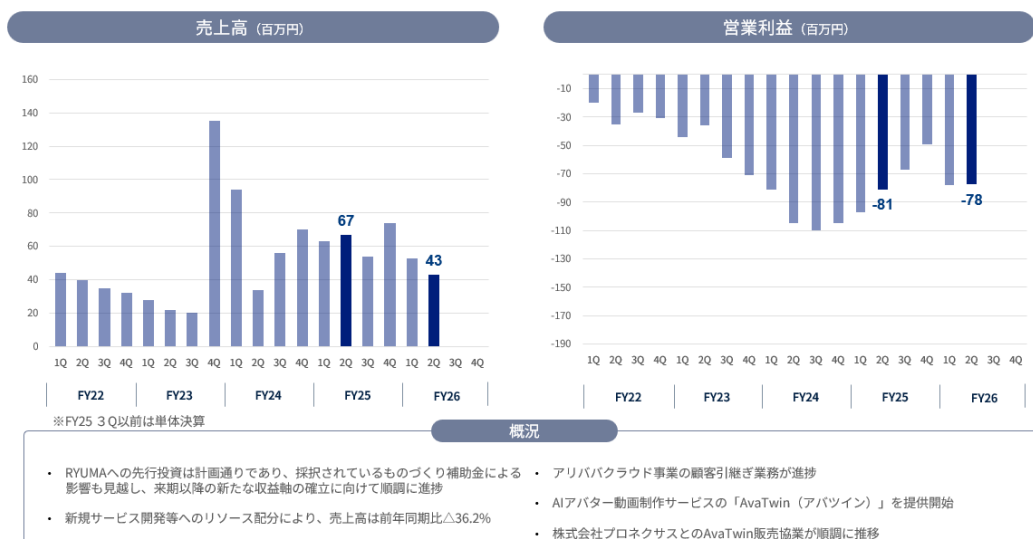
続きまして、イノベーション統括本部が担う「テクノロジー事業」の決算ハイライトについてご説明いたします。

テクノロジー事業の概要とビジネスモデルをご説明します。当事業は「SPAIA/DRAGON(スパイア/ドラゴン)チーム」「DX開発チーム」「UI/UXチーム」が連携し、米国子会社の「SPAIA, Inc.」とも連携する体制をとっております。

ビジネスモデルは大きく分けて、スポーツAIメディアにおける有料会員サブスクリプションやデータ提供、DX開発領域における自社開発の「AvaTwin」シリーズや、Alibaba Cloud請求代行サービス、ならびにシステム受託開発などから構成されております。

DX開発の販売面におきましては、複数の販売パートナーとの協業を通じ、「AvaTwin」の販路拡大を順調に進めており、安定した収益獲得ルートを構築しております。

5-2. テクノロジー事業 業績



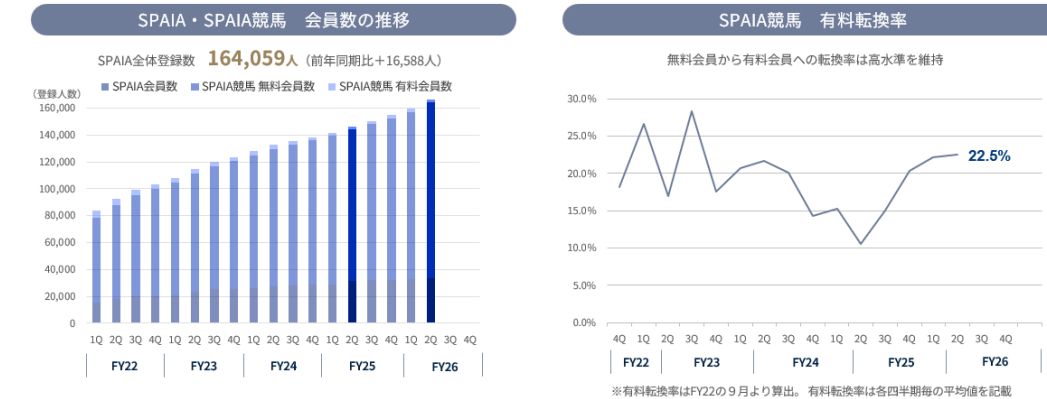
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

22

テクノロジー事業の業績をご説明します。当四半期におきましては、開発リソースを新規開発および米国市場向け予測オッズ算出エンジン「RYUMA」等へ配分した影響により、売上高は前年同期比マイナス36.2%の9,600万円となりました。

この減収は「計画通りの仕込み」であり、投資家や株主の皆様はその回収の道筋を確信していただくために、3つの事実をご報告いたします。1つ目は、第4四半期におけるテクノロジー事業の黒字化達成に向け、プロジェクト開発および顧客獲得は計画通りに進んでいるという点です。2つ目は、現在の数値には、すでに採択が決定している『ものづくり補助金』のプラス3,000万円分の影響額がまだ未考慮であり、これを含めると実質的な実力値はさらに高くなるという点です。3つ目は、米国向け次世代AI予測プラットフォーム「RYUMA」が狙う北米競馬市場はきわめて広大であり、今後の長期的な収益軸となる大きなポテンシャルを有しているという点です。

5-2. テクノロジー事業 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移



- ・ (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」での運動施策
- ・ (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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

23

SPAIAおよびSPAIA競馬の主要KPI推移です。当セグメントは、将来への約束ではなく、すでに到達した具体的な実績によって高い信頼をいただいております。

まず、SPAIA全体の登録会員数は16万4,059人に達し、前年同期比で1万6,588人の純増を記録しました。無料会員から有料会員への転換率についても高水準を維持しております。また、YouTubeチャンネル「SPAIA競馬ch」においては、2026年4月30日にチャンネル登録者数10万人を突破するなど、コミュニティの基盤も確実に拡大しております。

メディア展開におきましても、有力企業との実名のアライアンス契約が機能しております。具体的には、LINEヤフー株式会社が運営する「スポーツナビ」への「SPAIA地方競馬」データAPI連携によるコンテンツ提供、MBSラジオのプロ野球勝敗予想番組「SPAIAチャレンジ」、日本テレビへのデータ提供など、実力あるメディア各社との連携を継続・強化しております。

続きまして、当社の持続的成長を支える「成長戦略」および「中期的な成長ロードマップ」についてご説明いたします。

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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

25

当社は、「アライアンスの拡大」と「AIによる高収益モデル」を掛け合わせることで、今後中長期的に営業利益を7倍にし、時価総額500億円の達成を目指しております。

本成長計画は、自律的な「アライアンス戦略」を主軸に置いて策定しております。国内IT企業の一般的な評価水準に基づく、保守的な評価倍率、PER15倍を前提としても、十分に達成可能な現実的な計画を描いております。

ここで、投資家の皆様に、時価総額500億円という将来像への現実的な道筋についてお伝えいたします。私たちは、時価総額500億円という大きな目標に向けて、一気に飛躍するのではなく、信頼に足る段階的なマイルストーンを設けております。まずは、黒字安定化とアライアンスの強化に注力する中で「時価総額100億円の突破」という、より身近なマイルストーンをクリアしてまいります。その上で、高付加価値AIプロダクトの主力化、顧客単価の上昇、そしてグローバル展開による海外売上上の開始を通じて、時価総額500億円へと段階的に価値を積み上げてまいります。

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 / LLMQA：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 - その他の新規取り組み	- 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 - 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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

26

マーケティングDX事業における2026年12月期の進捗状況をご説明します。

「AI Agent領域」においては、ロードマップに沿ったリリースを確実に進めております。繰り返しとなりますが、複数プロダクトおよびサービスの提供開始を実現しております。

実務プロセスにおけるAI活用も進めており、自社の「AIコーディングエージェント」の導入による開発の高速化、画像生成AIのLP（ランディングページ）制作への活用、商談・レポート作成の自動要約などにより、業務プロセスの効率化と生産性の向上を推進しております。

「ネット広告領域」では、主要パートナーとの代理店関係の強化、地方出展などを進めているほか、自社メディア「INSIGHT CUBE」の正式公開により、自社からの情報発信を通じた効率的なリード獲得を進めております。

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	- 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
	社内システム最適化と業務効率化・生産性向上	- 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
SPAIA 領域	最先端技術を活用した新規サービス＆受託開発拡充	- 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
	大手グループ会社との生成AI協業・アライアンス	- 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	- 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競馬Webリニューアル（UI/UX改善）	- 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
	SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益創出	- 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
	海外競馬市場参入準備（RYUMA）	- 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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

27

テクノロジー事業における進捗状況をご説明します。「DX開発領域」においては、実用性の高い新規AIサービスの投入により、アライアンスを拡大しております。

7月28日に「AvaTwin Chatbot」の「株主総会想定問答自動作成オプション」の追加開発を完了。これにより大手企業への提案を加速させております。また、販売パートナーとの販売協業を通じ、企業の管理部門、HR領域などへ、「AvaTwin」の販路を順調に拡大させております。当社自身のIRサイトおよび社内問い合わせにも、本システムをいち早く設置し実用を開始しております。

「SPAIA領域」では、LINEヤフー株式会社「スポーツナビ」との連携、カーリング一投速報の2026年から2027年のシーズン開発、ばんえい競馬の地方重賞コラム展開など、サンケイスポーツの「レースナビ」へAI技術を用いたデータ提供を行うための開発を進めており、データ提供アライアンスは順調に拡大しております。

そして、米国競馬市場向けの「予測オッズ算出エンジン（RYUMA）」の開発プロジェクトにつきましては、2026年7月に当初の予定通り「第1段階開発完了」を迎えております。これにより、広大な北米市場への進出に向け、開発ロードマップは着実に推移しております。

最後に、Appendixとして、2026年12月期第2四半期、中間期末時点の財政状態についてご説明いたします。

7. Appendix 2026年12月期 2 Q 決算 (B/S)

(百万円)			(百万円)		
	2025.12 期末	2026.12 2 Q末		2025.12 期末	2026.12 2 Q末
流動資産	1,921	1,864	流動負債	1,062	1,080
現金及び預金	1,370	1,360	買掛金	406	449
売掛金及び契約資産	468	414	一年以内返済 長期借入金 等	281	251
棚卸資産	—	1	未払金	44	81
その他	82	86	その他	330	298
固定資産	237	236	固定負債	393	278
有形固定資産	26	24	負債合計	1,456	1,358
無形固定資産	59	58	純資産合計	717	755
投資その他の資産	151	152	負債・純資産合計	2,174	2,114
繰延資産	15	13			
資産合計	2,174	2,114			

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

29

貸借対照表(B/S)の状況をご説明します。

当中間期末の資産合計は21億1,400万円、純資産合計は7億5,500万円となりました。前年末との比較において、現預金は13億6,000万円と高い水準を維持しており、キャッシュフローは健全に推移しております。負債につきましては、長期借入金の計画的な返済等を進めた結果、前年末の14億5,600万円から13億5,800万円へと、9,800万円の圧縮、健全化を達成いたしました。

ここで、当社の財務健全性と将来の方向性、資本政策についてお伝えいたします。現預金13億6千万円を保持し、長期借入金の計画返済を進めることで、当社の財務体質はより強固なものとなっております。この健全な財務基盤は、今後の成長に向けた投資の機動力として、また将来的には適切な「株主還元」を両立させていくための原資として重視しております。投資家の皆様に長期にわたり信頼して保有いただける経営を、強固なB/Sを通じて維持してまいります。

最後のページは免責事項となっておりますので、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、保証していません。

以上をもちまして、株式会社グラッドキューブの2026年12月期第2四半期、中間期の決算説明を終了させていただきます。本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

最後に実写版のメッセージをご覧くださいと幸いです。

代表取締役CEO金島からのメッセージ

改めまして代表の金島です。

本日は決算補足説明資料を見ていただきありがとうございます。

今回、まず情報修正を行うことができました。我々はEPSを上げることに非常に専念をして事業を進めており、その成果として中間期に増収、そして黒字転換ということになり、当初予想よりは10倍以上の情報修正をすることができました。

ただし、資料に書いてある通り、これは非常に保守的に取っておりますので、今後、第3四半期と2月の通期決算、そこでよりいい成果を出して発表していきたいと考えています。情報修正に関することについて、その理由をいくつかお伝えしたいと思っています。

まず1つ目、マーケティングDX事業です。こちらが第2四半期では過去最高の売上、そして収益となりました。AIエージェントなどを発表させていただきましたが、社内の経理チームであったり、もちろん広告やソフトウェアチームであったり、エンジニアであったり、クリエイティブチームであったりと、多くのチームが様々なAIを活用することにより、効率化が図れ、収益の向上に至りました。

そして、次にテクノロジー事業部のDX開発チームです。こちらは、先日発表させていただきました「AvaTwin」、そして「AvaTwin Chatbot」というその上場企業の株主総会、または決算説明で、我々も自分たちで使っていますけれども、その他に採用面接の際の事業説明であったり、実際に入社した後の入社説明会とかそういった時にでも「AvaTwin」などを使っております。こちら順次その収益が上がってきておりまして、さらに、大手企業との提携も決まり、今後の顧客拡大というのがどんどん見込まれている状況でございます。

そしてすごく重要なものがAlibaba Cloud。こちら、先日発表させていただきましたけれども、どんどん大手企業とのITインフラ導入が、この第3四半期から順次契約を締結しており、来期の大幅な増収に向けて順調にスタートが切れております。

最後に、自己株式取得を本日8月14日付けで適時開示いたしました。目的として3つあります。1つ目がEPSの向上です。冒頭でもお伝えしましたが、1株あたりの利益、我々が今すごく重視してるのはトップラインの成長ということもそうなんです、とにかく営業利益、経常利益、当期純利益をしっかりと出していくとで、EBITDAをしっかりと高めていく。これはもう当然のことなんですけれども、もうどんどん黒字基調となっておりますので、収益を出していく。

2つ目が、株式交換によるM&Aの可能性です。現在も10数社ですね。来年から法律も変わりますから、税制も変わりますから、多くの未上場企業等や上場企業との交渉によって、一部の株式または全株式の取得など交渉を図っており、我々が株式を取得することでその株式交換等によるM&Aというのを可能性を込みで、今回自己株式取得を行います。

最後に3つ目、我々にとって非常に重要なことなんです、特に現状の株価に誰1人満足しておりません。また、株主の皆様も、期待してくださってる皆様、特にグラッドキューブに多くの期待を抱いている株主の皆様にとってもいい思いをされていないかと思います。それは、70%の株式を持っている私も同様です。なのでこの現状の株価に満足していないということが大前提にありますので、自己株式取得を行うことに踏み切りました。

今後Q3では、より皆様にとってポジティブなアナウンスができるようなことであったり、通期でも本当にいい決算、そして2027年、2028年には大幅なEPSの向上と株価の向上となれるように、役員、それから社員一同、全社員で本当に毎日、日々成長していきながらAIも活用し、利益率の向上ということを図っております。

今回の情報修正に関しましても、実際はまだまだいけるだろうというお言葉もあるかとは思いますが、まずは無事に出せたことは、非常に今まで積み重ねてきたことが身になったかなという風に感じておりますので、そちらは我々も予想外のことがたくさん起こりましたが、下半期に関しましてもまだまだご期待いただける部分があると考えておりますので、その期待に応えられるよう精進してまいります。

証券コード9561、株式会社グラッドキューブをより多くの皆様に知っていただき、応援していただける企業になれますよう、一同励んでまいりますので、今後ともよろしく願います。
ご清聴ありがとうございました。