



GladCube[®]

2025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

2025.5.15

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

index

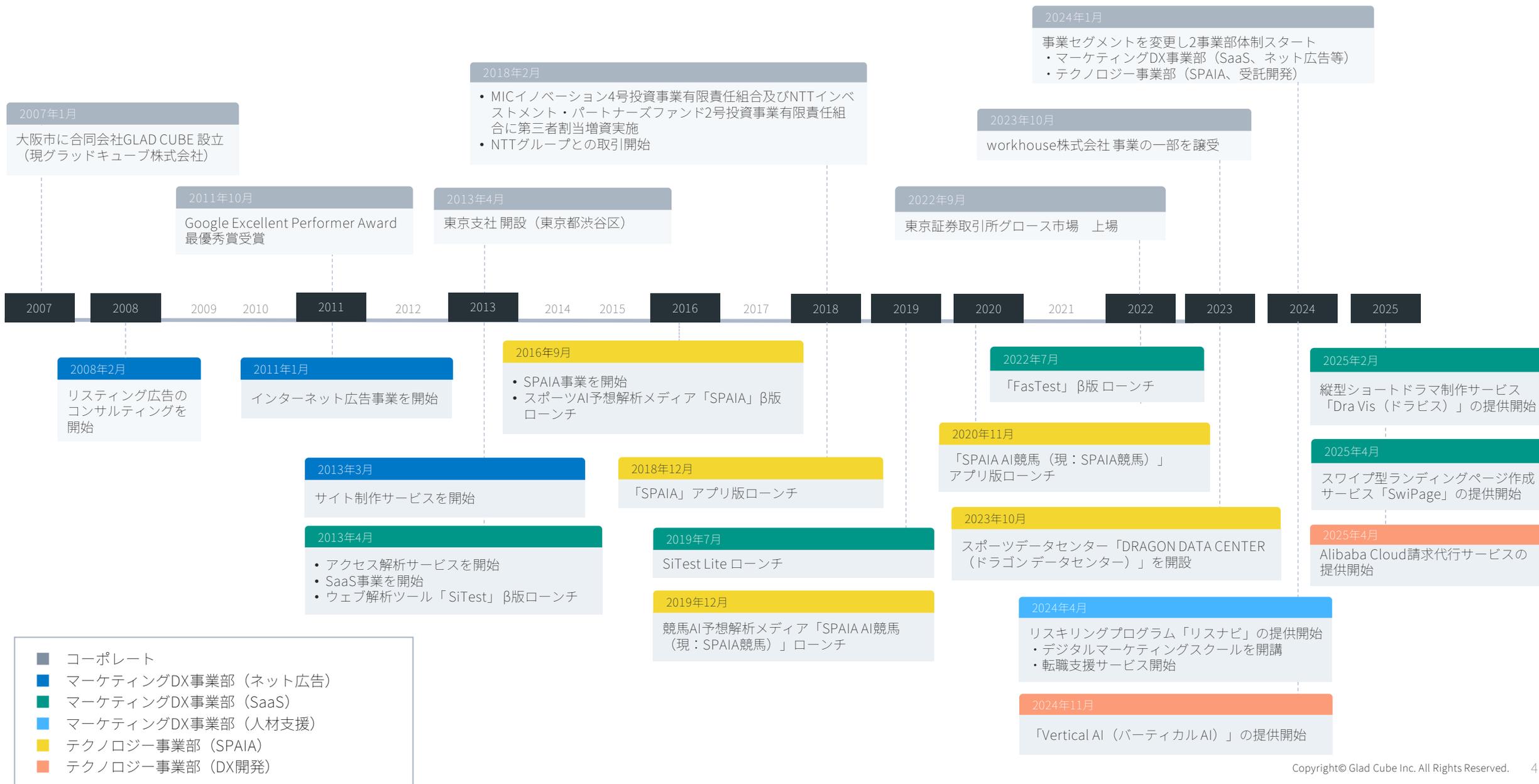
- | | |
|----------------------------|------|
| 1. 沿革 | P.3 |
| 2. 2025年12月期 第1四半期 決算ハイライト | P.5 |
| 3. 事業概要 / 事業領域 | P.11 |
| 3-1. マーケティングDX事業部 | P.13 |
| 3-2. テクノロジー事業部 | P.18 |
| 4. 成長戦略 | P.24 |
| 5. Appendix | P.29 |



1 | 沿革



1. 沿革



- コーポレート
- マーケティングDX事業部 (ネット広告)
- マーケティングDX事業部 (SaaS)
- マーケティングDX事業部 (人材支援)
- テクノロジー事業部 (SPAIA)
- テクノロジー事業部 (DX開発)

2 | 2025年12月期 第1四半期決算ハイライト

2025年12月期 第1四半期 業績

2025年12月期 第1四半期 概況

売上高

前年同期

2025年12月期 1Q

計画

431 百万円

432 百万円

計画比 +10.2%

増減率 +0.2%

営業利益

前年同期

2025年12月期 1Q

計画

-20 百万円

-16 百万円

計画比 -

増減率 -

経常利益

前年同期

2025年12月期 1Q

計画

-22 百万円

-18 百万円

計画比 -

増減率 -

2025年12月期 1Qにおける売上高は、前年実績を+0.2%上回って推移し、計画に対しては+10.2%とすべての事業において計画を上回り堅調に推移

売上高



- マーケティングDX事業部の売上高については、広告案件の受注獲得、ツール販売やリスティングサービスが好調により、計画比を+11.5%超過
- テクノロジー事業部の売上高については、計画を概ね計画通り推移（計画比+3.2%）

営業利益



営業利益については、想定を上回る売上高の増加、人件費など費用の見直しや業務改善施策によるコストの減少により営業損失額が改善

市場環境

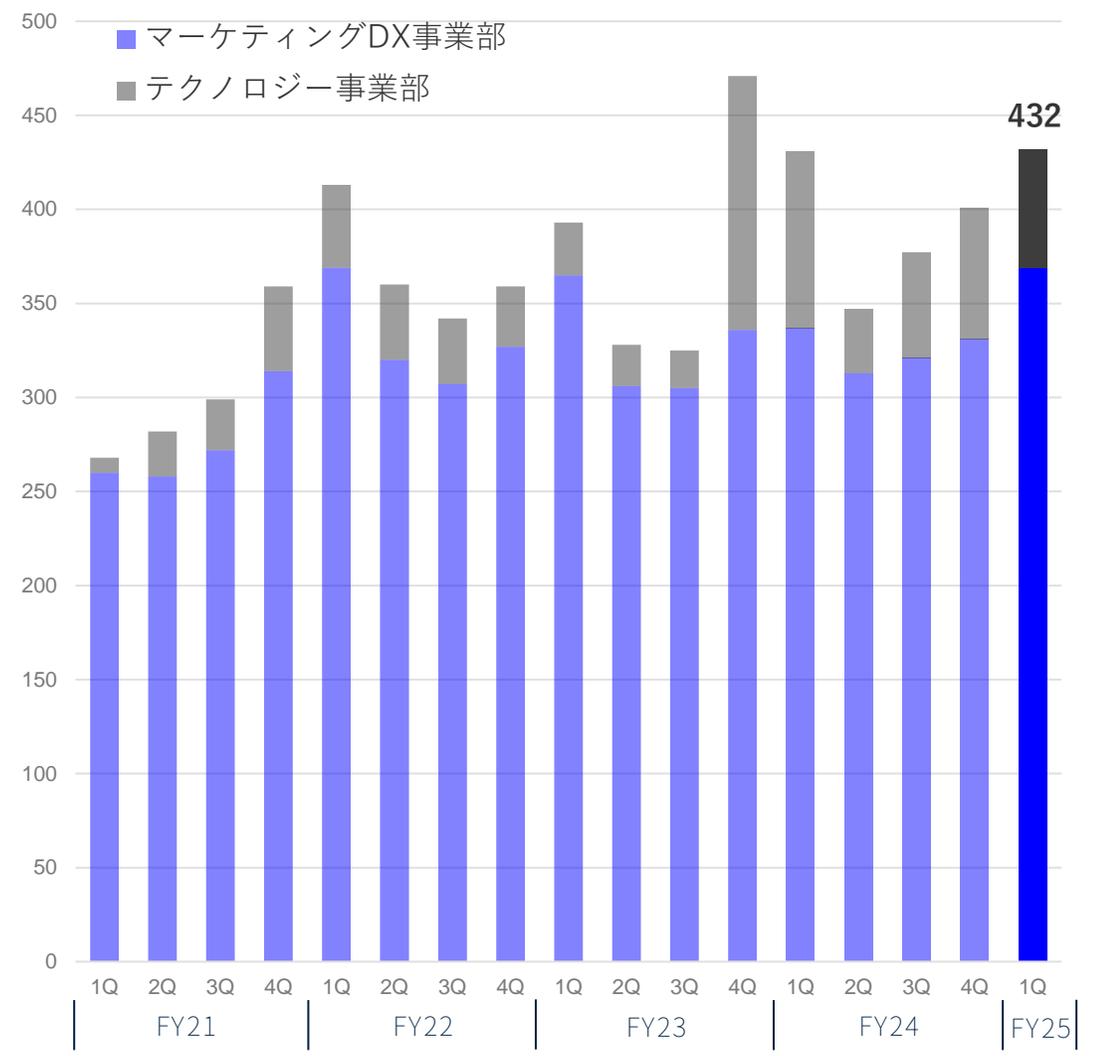


- 主力事業のインターネット広告市場は、前年比9.6%増^{※1}の成長。世界的にオフライン媒体と比較してデジタル媒体費の費用効率が良い傾向にあり、わが国においても同様に推移しつつある
- 2020年に1兆3,821億円市場であった、国内DX市場は2030年には5兆1,957億円市場まで成長すると予測^{※2}
- 「令和6年版 情報通信白書」は、日本のAIシステム市場規模は、2023年の6,858億7,300万円から2028年には2兆5,433億6,200万円まで拡大予測

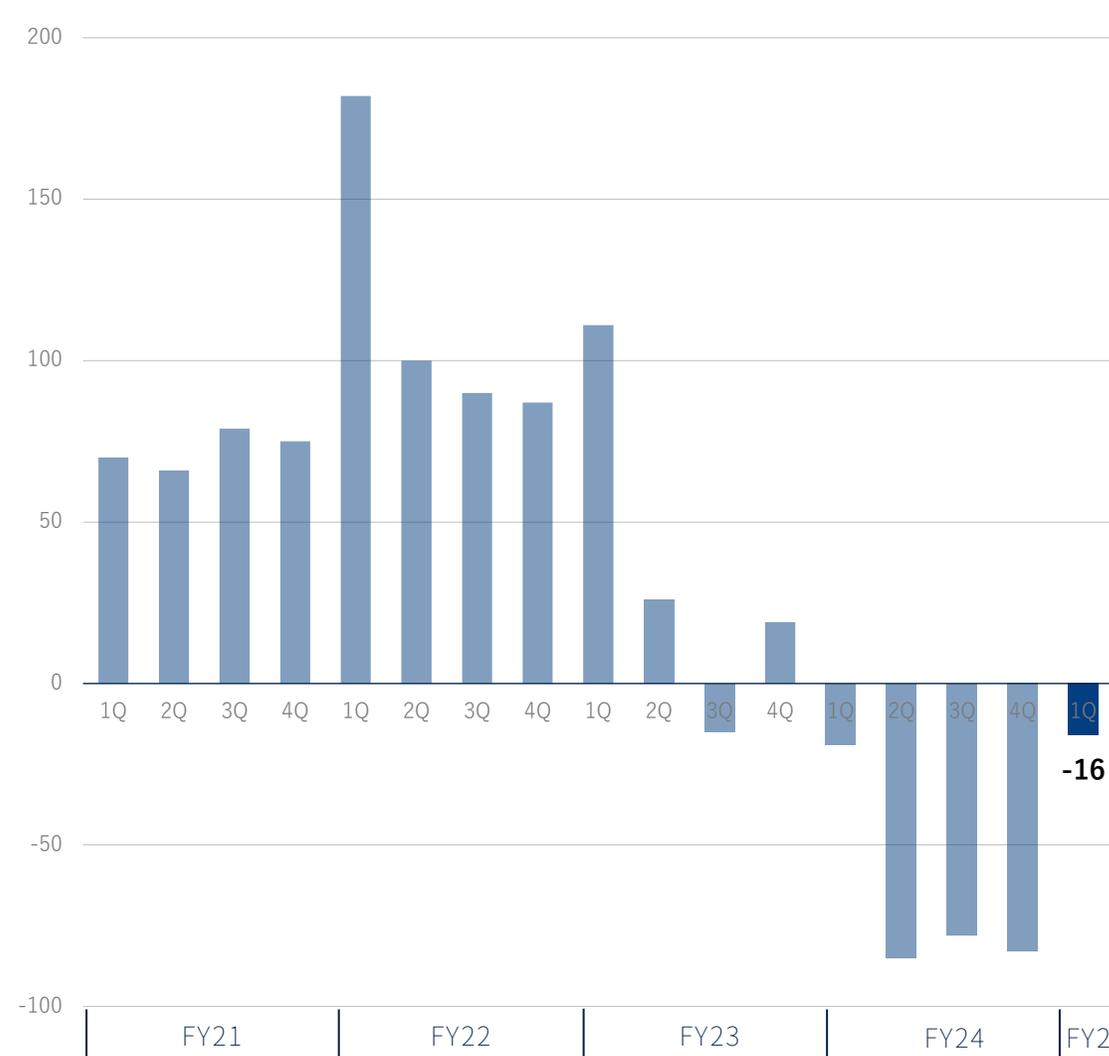
※1 株式会社電通「2024年日本の広告費」

※2 富士キメラ研究「2022デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

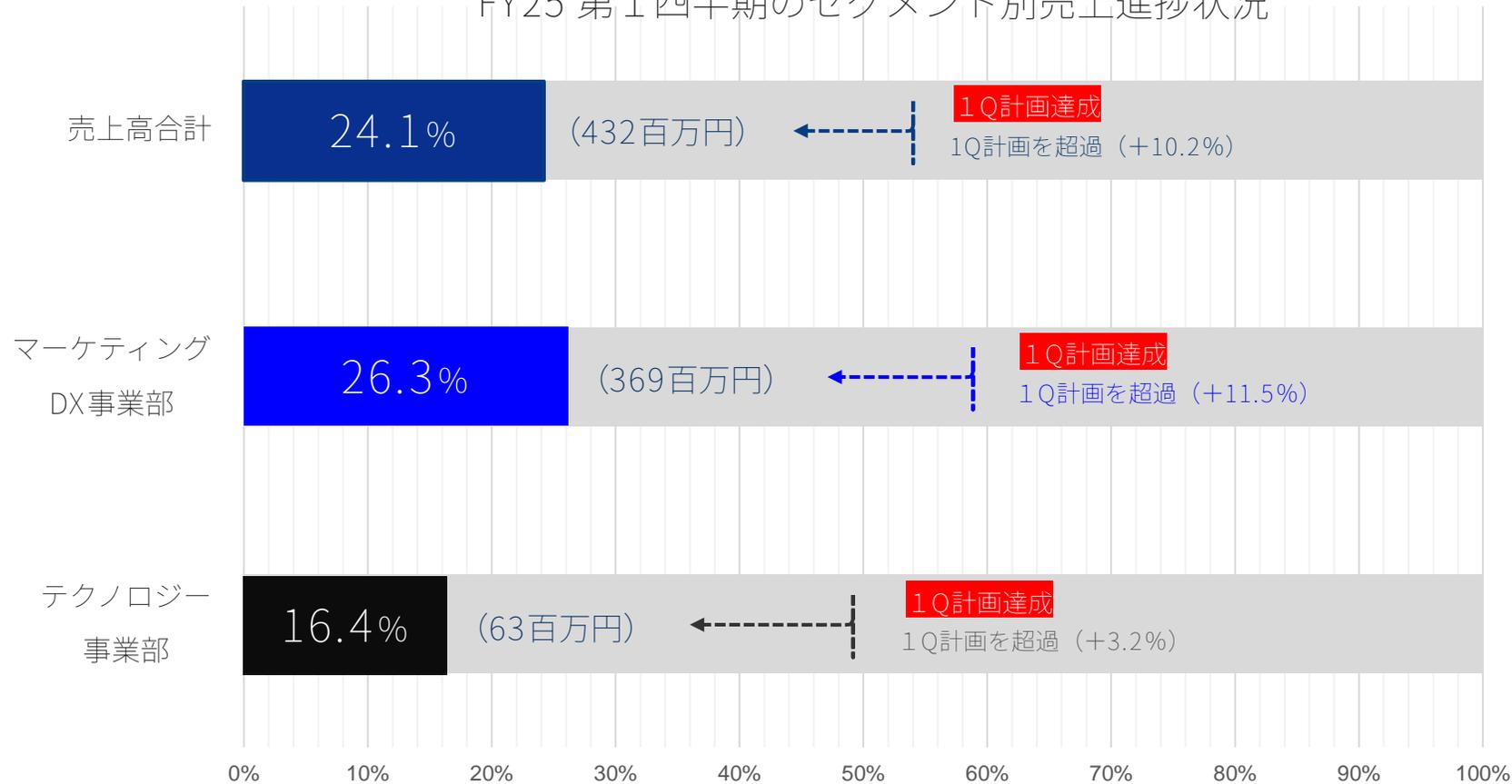


2. 2025年12月期 第1四半期 セグメント別売上進捗の状況

トピックス

- マーケティングDX事業部においては、広告案件の受注獲得の増加、SiTestツール販売において営業施策により大手企業案件含め新規顧客を多数獲得できたことやリスキリングの新サービスの売上が好調により計画を上回り進捗
- テクノロジー事業部において、SPAIAの「スポーツナビ」へのウィジェット提供やSPAIA競馬の「スポーツナビ」での配信開始など計画通りに進み、またDX開発も複数の受託開発案件が進行し、順調に進捗していることから概ね計画通り推移

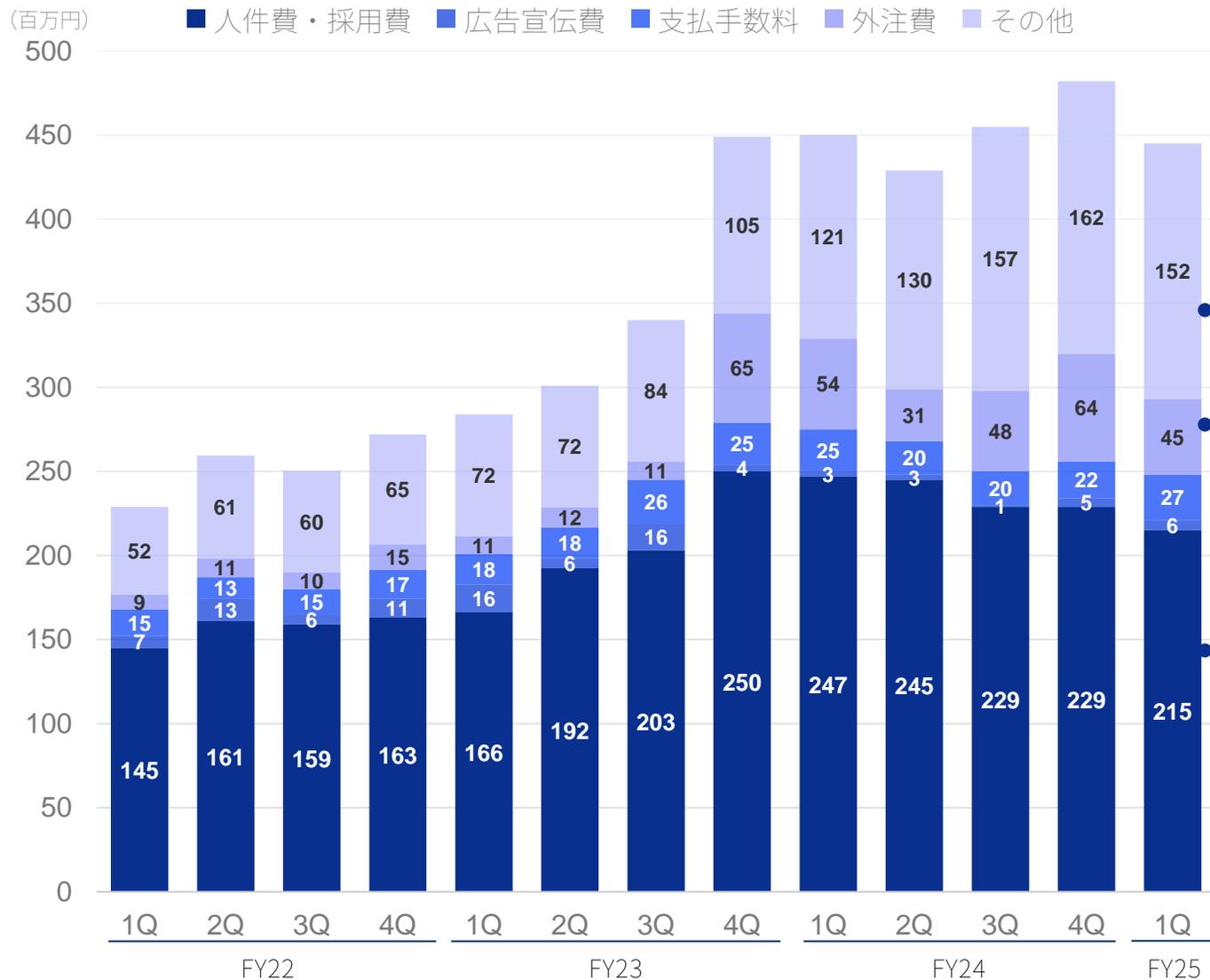
FY25 第1四半期のセグメント別売上進捗状況



FY25 通期業績予想



費用構成の推移



費用構成トピックス

全体費用は、前年同期比で0.7%の減少となり、営業損失額が改善

その他

- ・開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるためのシステム等の投資による増加
- ・円安の影響により、サーバー等の費用増 (前年同期比 +25.4%)

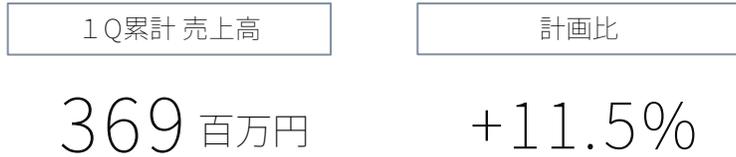
外注費

- ・マーケティングDX事業部で提携している企業等への外注費 (外部委託) が増加したものの、DX開発に関する外注費が大幅減少 (前年同期比 - 15.5%)

人件費・採用費

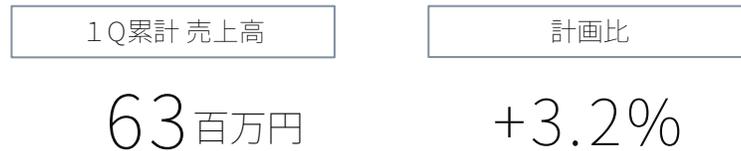
- ・マーケティングDX事業部における業務の一部を外部委託したことにより新規採用費が減少 (前年同期比 - 12.8%)

マーケティングDX事業部



マーケティングDX事業部の売上高については、SiTestのツール販売や昨年度から開始したリスティングサービスが好調
また、ネット広告においても計画比+17.8%と想定以上に進捗
これらにより、計画比を+11.5%と想定を大きく上回り推移

テクノロジー事業部



テクノロジー事業部の売上高については、計画を概ね計画通り推移
特にSPAIAについては、計画比+26.4%と大幅に上回り堅調に推移
DX開発は、新プロダクトやサービスリリースを牽引し全体売上に貢献
これらにより、計画比+3.2%と順調に推移

テクノロジー事業部

14.6%



マーケティングDX事業部

85.4%

テクノロジー事業部

21.8%



マーケティングDX事業部

78.2%

3 | 事業概要 / 事業領域





3-1 | マーケティングDX事業部



SaaSチーム

課題解決のためのサイト解析ツールを
自社開発

ウェブサイト解析・改善ツール








リスナビ

リスティングサービス「リスナビ」

スワイプ型
ランディングページ
作成サービス「SwiPage」



収益モデル

- ・ 自社及び、代理店によるツール販売
- ・ サイト解析コンサルティングの提供
- ・ サイト制作等のクリエイティブ費用



ネット広告チーム

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

インターネット広告代理店事業
市場評価の高いウェブ広告運用力及びアクセス解析力

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

デジタルマーケティングスクールの運営
受講者の転職支援を行う

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



クリエイティブチーム

顧客の要望に合わせ、広告と連動したサイトやランディングページ、品質の高い動画や画像制作を行う

縦型ショートドラマ「DraVis」

ショートドラマを活用した企業マーケティングを支援



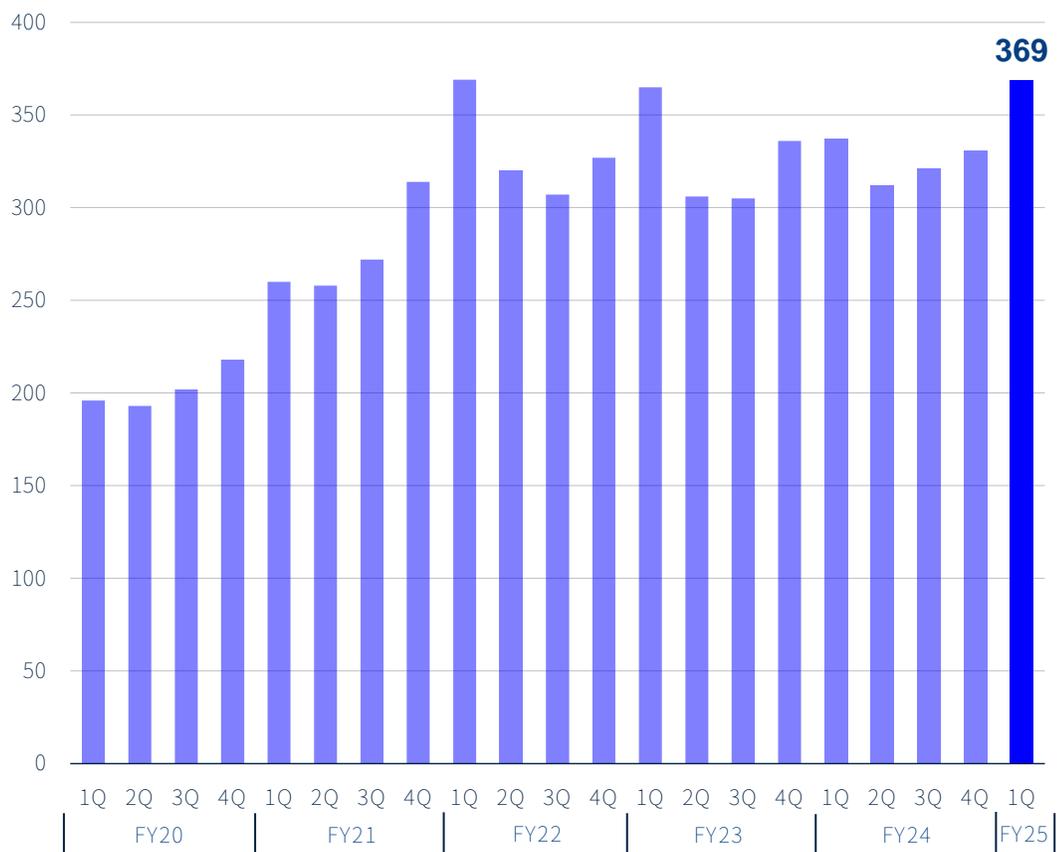
収益モデル

- ・ ランディングページ、動画制作、撮影
- ・ 広告と連動したランディングページ、バナー、動画制作等の制作、支援

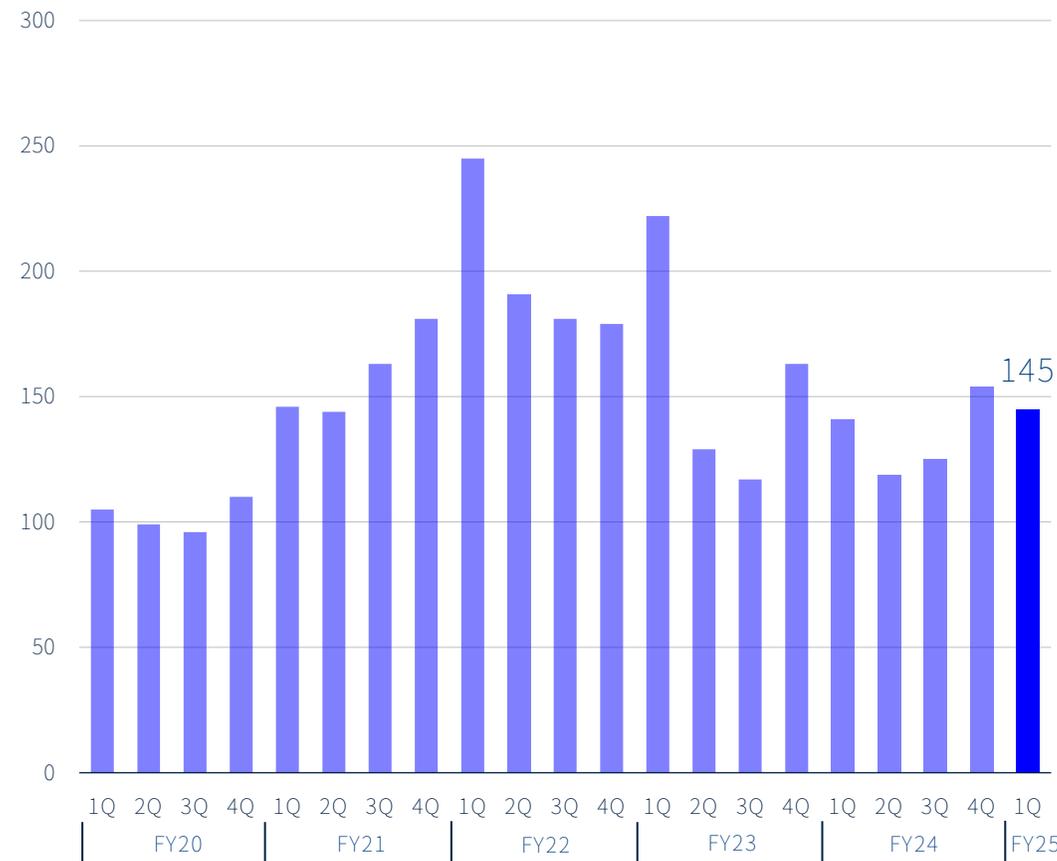
トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：26.3%（1Q計画比+11.5%）
- 売上高は、広告案件の受注獲得の増加、SaaSツールの販売が好調、1ユーザーあたりの平均売上が順調に推移していることに加え、新サービスであるリスキリングサービスの販売も順調に進捗していることから、計画比+11.5%と想定を上回る
- マーケティングDX全体のアカウント数は、ネット広告の新規顧客の獲得増加により、前年同期比+10.2%と順調に推移

売上高 (百万円)

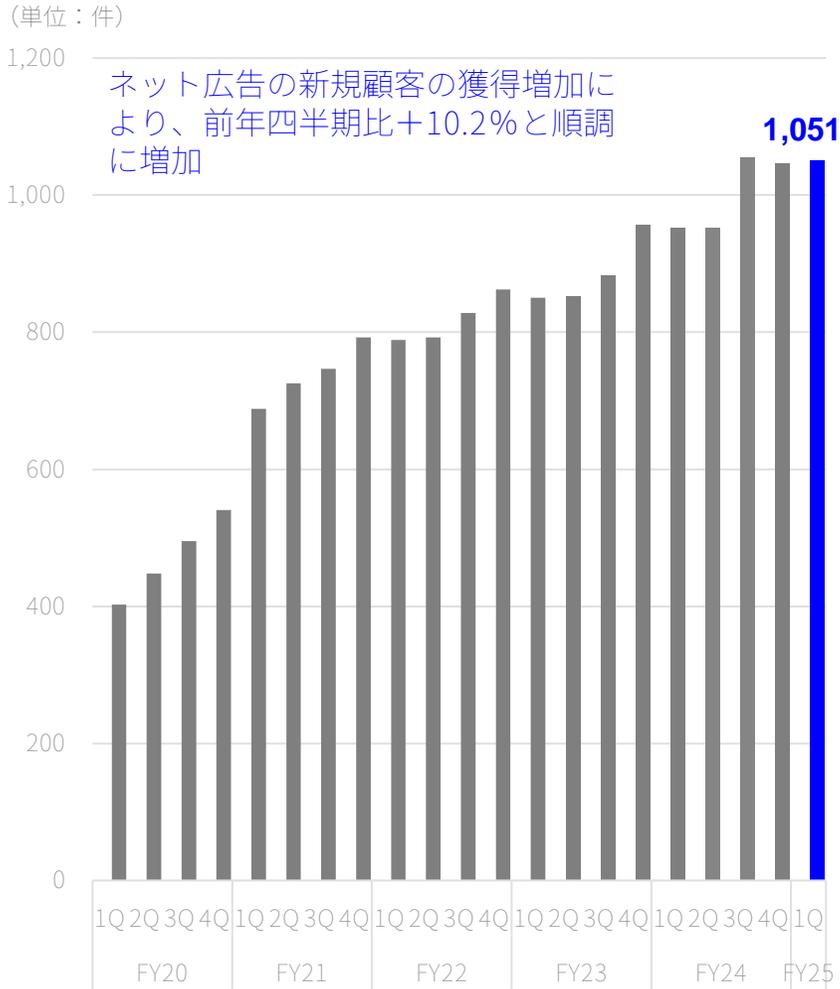


営業利益 (百万円)



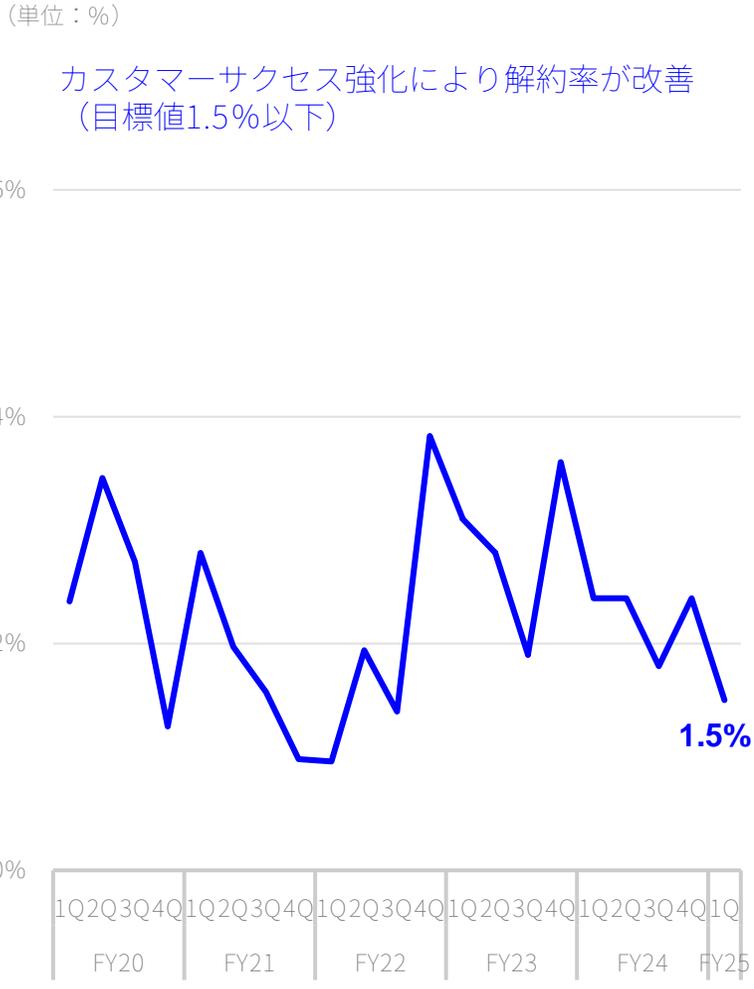
3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移

■ 四半期ごとの平均稼働アカウント数推移
(SaaS+ネット広告)



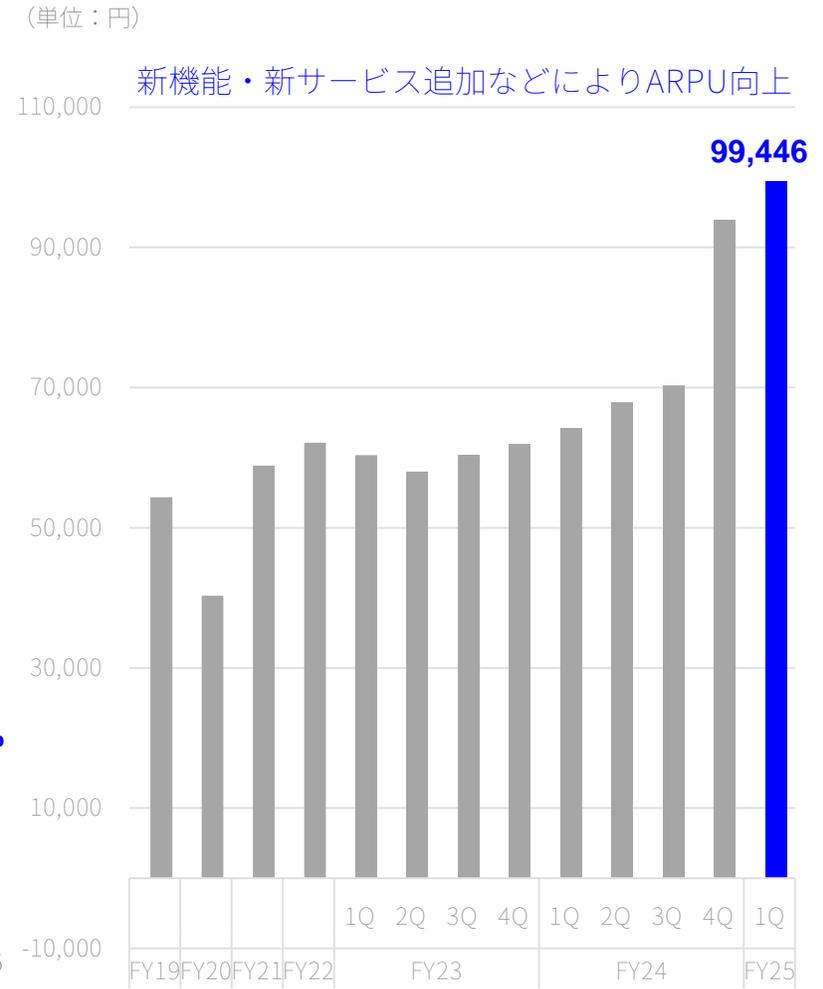
定義：SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

■ 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

■ SaaS：四半期ごとのARPU推移



定義：正味月次(年次)収益 / ユーザー数

新サービスローンチ

縦型ショートドラマ制作サービス「Dra Vis」の提供開始（2/17 リリース）



「Dra Vis（ドラビス）」は、広告活用も視野に入れ、ストーリー性と感情的訴求を重視した縦型ショートドラマを制作するサービスであります。短時間で視聴者を引き込み、企業のメッセージを効果的に伝えるコンテンツを提供いたします。さらに、広告費の削減だけでなく、プロモーションやブランディング活動を通じて視聴者との深いエンゲージメントを生み出し、ブランド価値の向上をサポートいたします。

アライアンス・協業

野村証券と協業し、デジタル課題解決を支援するマッチングサービスを開始（3/24リリース）



野村証券の営業担当者がお客様企業に対し、グラッドキューブのソリューションを紹介し、Trynibus（トリニバス）※を活用したデジタル課題の解決に関するマッチング支援を行います。グラッドキューブは、本協業を通じて企業のデジタル課題解決をサポートし、今後も野村証券との連携を強化しながら、サービスの拡充と提供価値の向上を図ります。※Trynibus（トリニバス）とは、中堅・中小企業が事業促進の好循環を生み出すことを野村証券が支援するウェブサービスになります。

新サービスローンチ

スワイプ型ランディングページ作成サービス「SwiPage」の提供開始（4/15リリース）



「SwiPage（スワイページ）」は、ユーザー行動に最適化された「スワイプ型インターフェース」を採用し、直感的な操作性と高いコンバージョンの両立を実現する次世代型ランディングページ・ソリューションです。画像や動画などを活用し、ノーコードで簡単にスワイプ型のランディングページが構築でき、SEO設定やCTAポップアップ、SNS連携など、多様なマーケティング機能も搭載しており、企業のマーケティング活動の高度化とコンテンツの資産化を支援いたします。

3-2 | テクノロジー事業部



SPAIAチーム

AIによるスポーツ
予想解析メディアを自社開発

スポーツAI予想解析メディア



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
- ・ 一球速報や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

AI等のデジタル技術を活用し、革新的なソリューションを提供
上流工程の開発設計から顧客の販売戦略、包括的な開発及び
マーケティング支援を提供

自社開発プロダクト



自社サービス



収益モデル

- ・ Web3.0、gami-fi等の開発
- ・ システム開発費用、ビジネス戦略設計
- ・ 生成AIを搭載した動画解析システム開発
- ・ 企画型マーケティング支援
- ・ 開発コンサルティング
- ・ 生成AIリスキングサービス

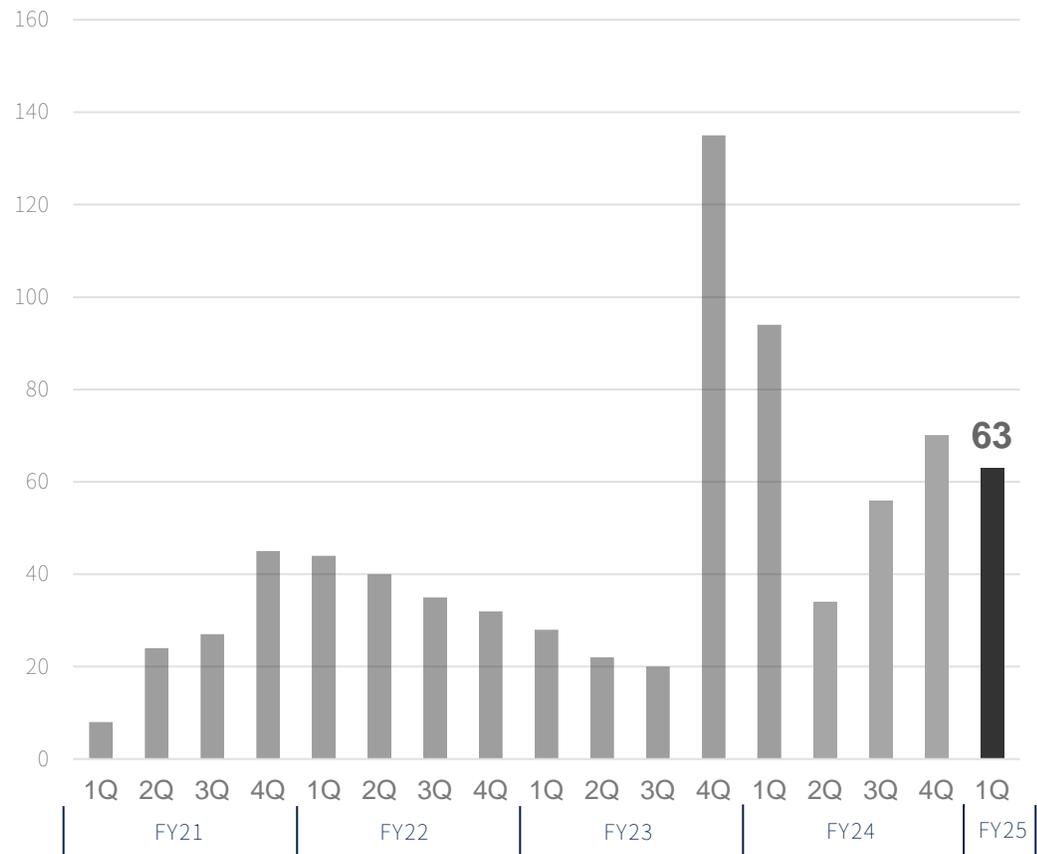
UI/UXチーム

SPAIA/DRAGON、受託開発及び新規事業開発と連携したチーム体制

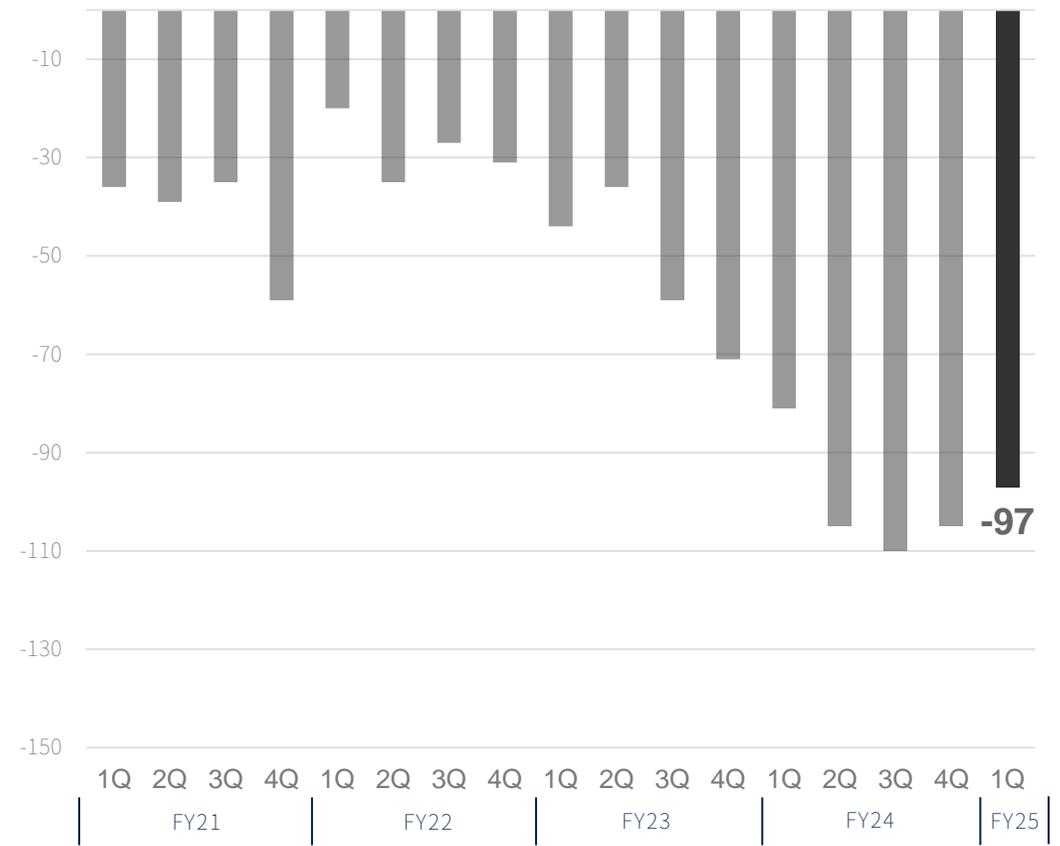
トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：+16.4%（1Q計画比 +3.2%）
- SPAIAは「スポーツナビ」へのウィジェット提供やSPAIA競馬の「スポーツナビ」での配信開始により知名度が向上し、SPAIA全体の会員数は前年同期比+10.8%の14.1万人と順調に増加。これらの施策が奏功し、SPAIAの売上高は計画比+26.4%と大幅に上回り推移
- DX開発は複数の受託開発案件が進行し、順調に進捗しているほか、新プロダクトやサービスリリースを牽引し、会社の成長に大きく貢献したことや管理システム導入の支援をするなど、業務効率化を推進に大きく寄与した

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

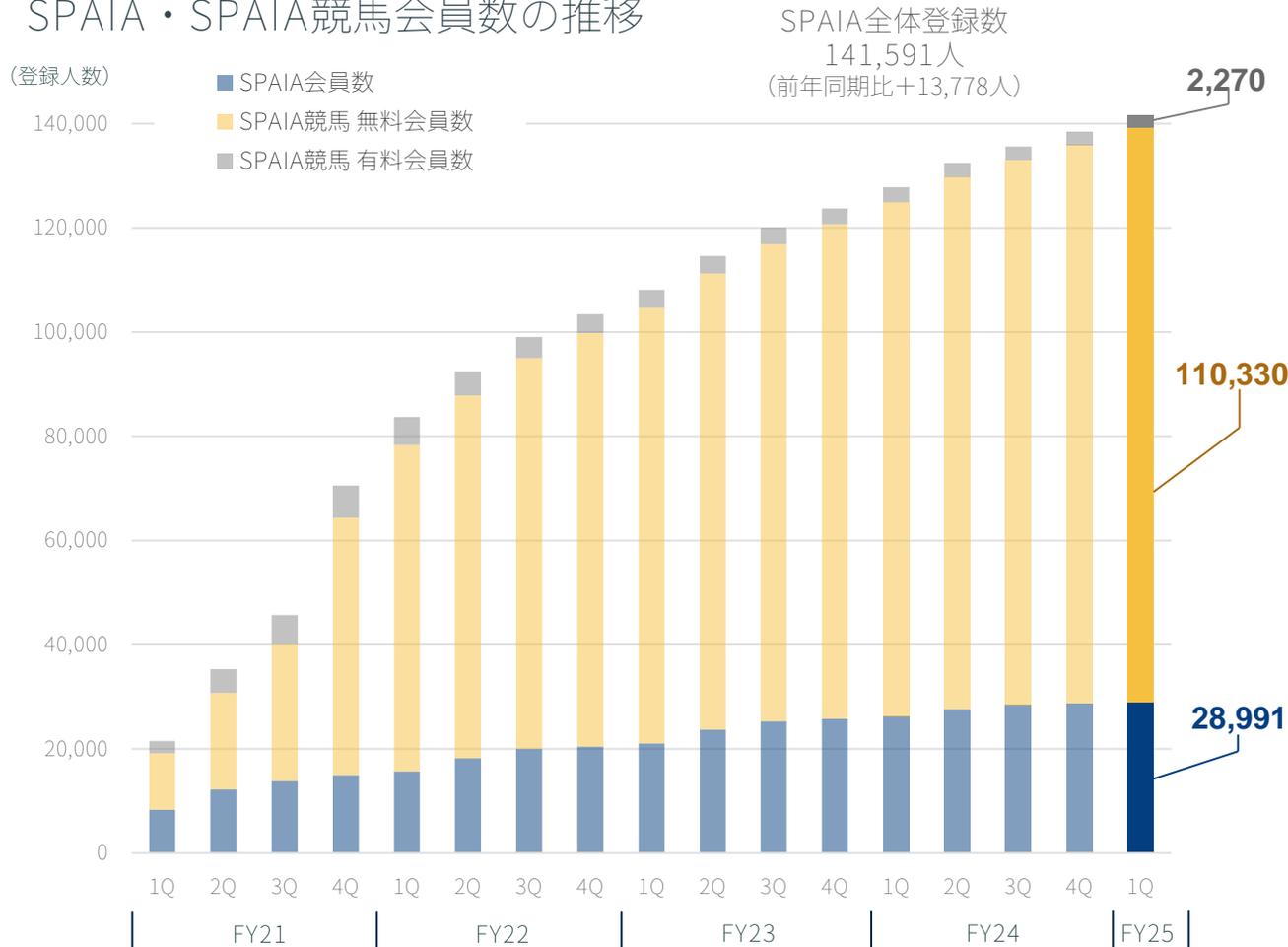




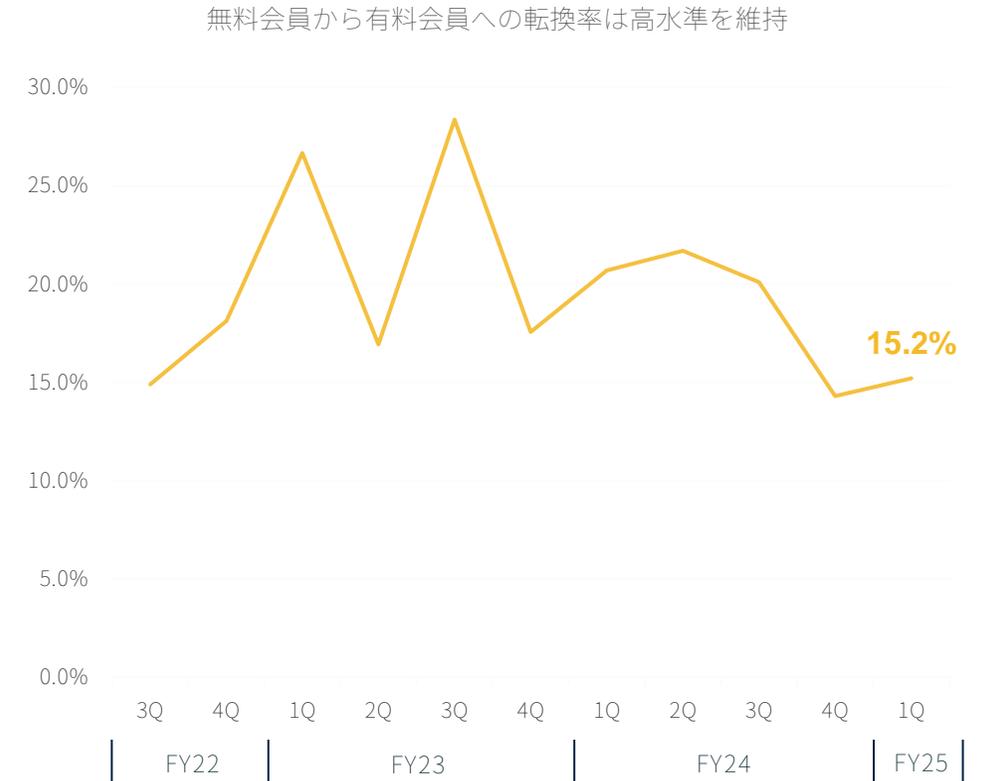
トピックス

- (SPAIA) LINE ヤフー「スポーツナビ」へ「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・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

ウィジェットの開発・提供

LINE ヤフーが運営する「スポーツナビ」へのウィジェットを提供 (2/5リリース)



グラッドキューブが開発したウィジェットを活用することで、「スポーツナビ」では、これまでのスコア速報やライブ映像配信に加え、カーリングの一投ごとの配置図をリアルタイムで確認できます。

グラッドキューブは今後も、さまざまな競技データの可視化やDXを通じて、多くのユーザーにスポーツの新しい楽しみ方を提供し、スポーツ業界のさらなる発展に貢献いたします。

新規領域への参入

アメリカを拠点とした世界のホースレーシング市場への参入準備 (2/25リリース)



アメリカを拠点とした世界のホースレーシング市場への参入に向けて準備を進めることについて決定いたしました。今回はアメリカのホースレーシングから事業を展開し、近い将来にオーストラリア、香港、フランス、英国、サウジアラビア、UAE など、世界中のホースレーシングを対象としたカバレッジ拡大、さらにホースレーシングに留まらないスポーツベッティングへの事業展開も進めていく考えであります。

アライアンス・協業

多言語生成 AI サービス領域拡大に向け協業開始 (4/22リリース)



グラッドキューブのAIシステム開発力とKotozna社の多言語AI技術を組み合わせることで、企業のウェブサイトにおける多言語化の課題を解決し、より効率的かつ高品質なソリューションを提供することを目的としています。グラッドキューブは自社サービスと多言語AI技術を組み合わせたパッケージ販売や自社サービスへの組み込みを行い、グラッドキューブが持つAIソリューションの知見に基づき、多言語戦略策定から実行までを支援いたします。

Alibaba Cloudについて

IaaS市場 世界シェア

第3位

利用ユーザーの国数

190国以上

アジア太平洋地域での市場シェア

第1位

日本をはじめ、世界中にデータセンター (Region) が存在

基本サービス

Alibaba Cloud 請求代行サービス

Alibaba Cloudを利用し、かつ請求代行サービスを利用することのメリット

直接契約以上のコストダウン



日本円での銀行振込が可能



リセラー専用のクーポン提供



- クーポンについてはAlibaba社が提供するものとなります。
- 請求代行サービスをご利用いただくことで、移行期間中のサーバーコストや、検証用途の利用についてクーポンが提供される場合があります。

アリババクラウドは、IaaS市場 世界シェア3位のクラウドコンピューティングサービスで、アジア太平洋地域でのシェアは1位、さらに190以上の国で利用されています。グラッドキューブは日本で数少ない正規代理店として認定されました。

基本サービスは「請求代行サービス」で、直接契約以上のコストダウンと正規代理店へ発行されるクーポンを提供することで、お客様のサーバー費用を最大50%削減するお手伝いをいたします。

また、システム移管に関するコンサルティングや実際のシステム移管、移管後のシステム監視支援をオプションとして提供しています。

4 | 成長戦略



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）

2025年4月21日「SiTest「ノーコードウィジェット」に新たに2つの動画機能を追加」リリース

4月ローンチ

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

2025年2月17日「縦型ショートドラマ制作サービス「DraVis（ドラビス）」の提供開始に関するお知らせ」リリース

2月ローンチ

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

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

2025年2月5日「LINEヤフー「スポーツナビ」へ「一投速報」ウィジェットを提供」リリース

2月提供開始

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

プロモーション統括本部

マーケティングDX事業

<p>シナジー効果①</p>	<p>・プロダクト及びサービスの拡販</p>	<p>対象企業①</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスアナリティクス市場領域 ・サイト解析サービス等で当社事業とシナジー効果が期待される企業
<p>シナジー効果②</p>	<p>・顧客基盤の拡大</p>	<p>対象企業②</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット広告代理店、PR関連企業 ・シナジー効果が期待される企業

イノベーション統括本部

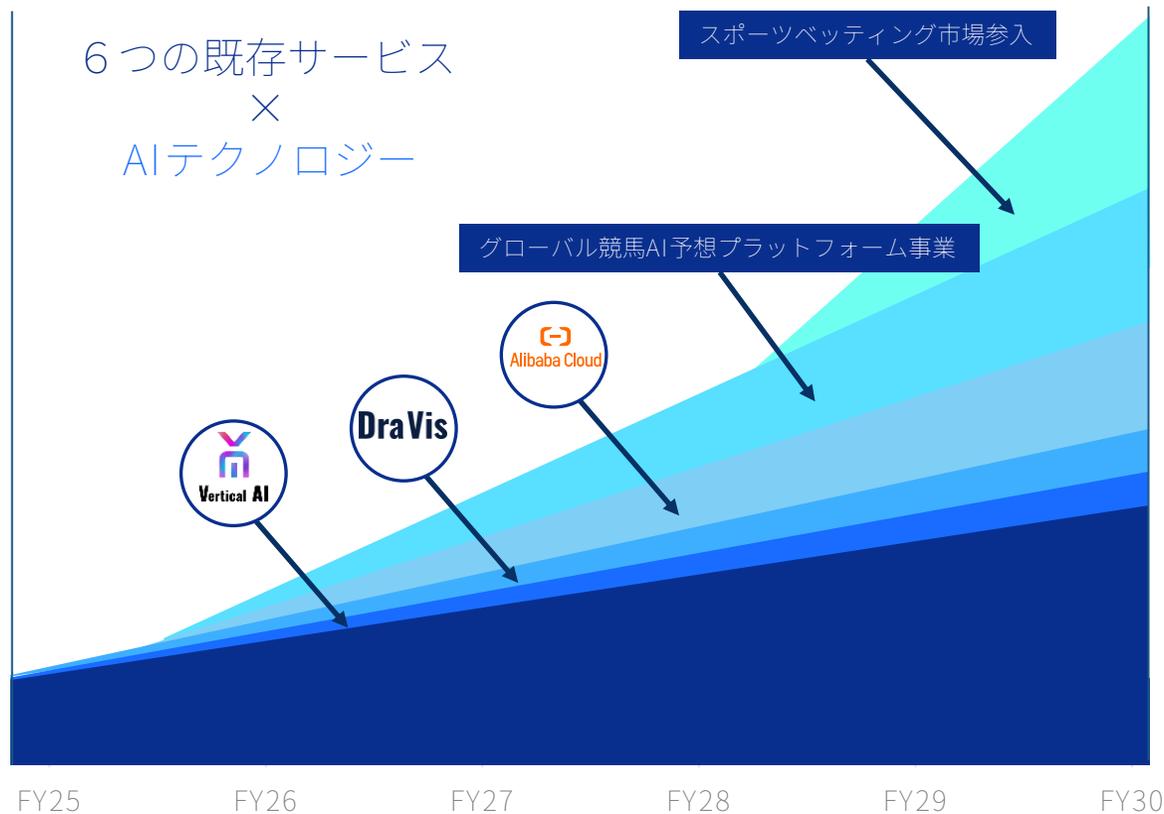
テクノロジー事業

<p>シナジー効果①</p>	<p>・サービス領域の拡大</p>	<p>対象企業①</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・受託開発会社、SES取扱企業 ・Web3.0実現に向けとシナジー効果が期待される企業 ・DX支援・DXサービス提供企業
<p>シナジー効果②</p>	<p>・プロダクト開発・新サービス開発に向け、AI関連事業におけるコアリソースの確保</p>	<p>対象企業②</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・生成AI、VR(仮想現実)・AR(拡張現実)、NFT、メタバースのテクノロジーを利用したWebサービスやアプリ、AI(人工知能)を活用した自動応答システム(チャットボット)などの次世代型新サービス

4. 成長イメージ ～グッドキューブ、AIテクノロジーで世界市場をリードする企業へ～

グッドキューブは、いままで培ってきた「ネット広告」「SaaS」「人材支援（リスナビ）」「SPAIA」「DX開発」「Alibaba Cloud サービス」という6つの事業領域をベースに、革新的なAIテクノロジーによるプロダクト等を統合することで、企業価値の飛躍的な向上を目指します。

AIテクノロジーを事業成長の核とした、国内外で積極的な事業展開を加速させていくことで、グローバル市場におけるプレゼンスを確立します。また、AIテクノロジーを駆使し、成長著しい市場において事業を展開することで、持続的な成長を実現します。積極的な技術革新と新規事業への挑戦を通じて、新たな市場を創造し、AIテクノロジーを牽引する企業として、世界へ長期的な価値を提供してまいります。



スポーツベッティング市場参入

※今後リリース予定
あらゆるスポーツのデータを収集し、それらのデータをAI技術によって企業のニーズに沿った成果物として加工し、世界のスポーツベッティング関連企業に提供

グローバル競馬AI予想プラットフォーム事業

※今後リリース予定
AIテクノロジーと競馬に関する深い知識を融合させ、独自LLMを活用した競馬予想AIの開発、そして海外関連企業へ提供

Alibaba Cloudサービス

Alibaba Cloud
ストック性の高い新事業として、Alibaba Cloudの導入支援、技術サポート、運用保守などの付加価値の高いサービスを提供

Dra Vis (ドラビス)

Dra Vis
AIテクノロジーによる、ストーリー性と感情的訴求を重視した縦型ショートドラマを制作するサービス

Vertical AI (バーティカルAI)

Vertical AI
横型動画からネイティブ縦型動画をAIテクノロジーによる自動作成するサービス

5 | Appendix

2025年12月期 第1四半期決算 (P/L・B/S)

経営資源 従業員数の推移

経営資源 社会的責任 (ESG) への取り組み

P.30～P.31

P.32

P.33

5. 2025年12月期 第1四半期決算 (PL)

(百万円)	2024.12 1Q	2025.12 1Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	431	432	0	0.2%	1,791	24.1%
売上総利益	346	297	-48	-14.0%	1,299	22.9%
(利益率)	80.2%	68.9%	-11.4%		72.5%	
販売費及び一般管理費	366	314	-52	-14.3%	1,347	
営業利益	-20	-16	4	—	-47	—
(利益率)	—	—	—		—	
経常利益	-22	-18	4	—	-61	—
(利益率)	—	—	—		—	
当期純利益	-20	-18	2	—	-62	—

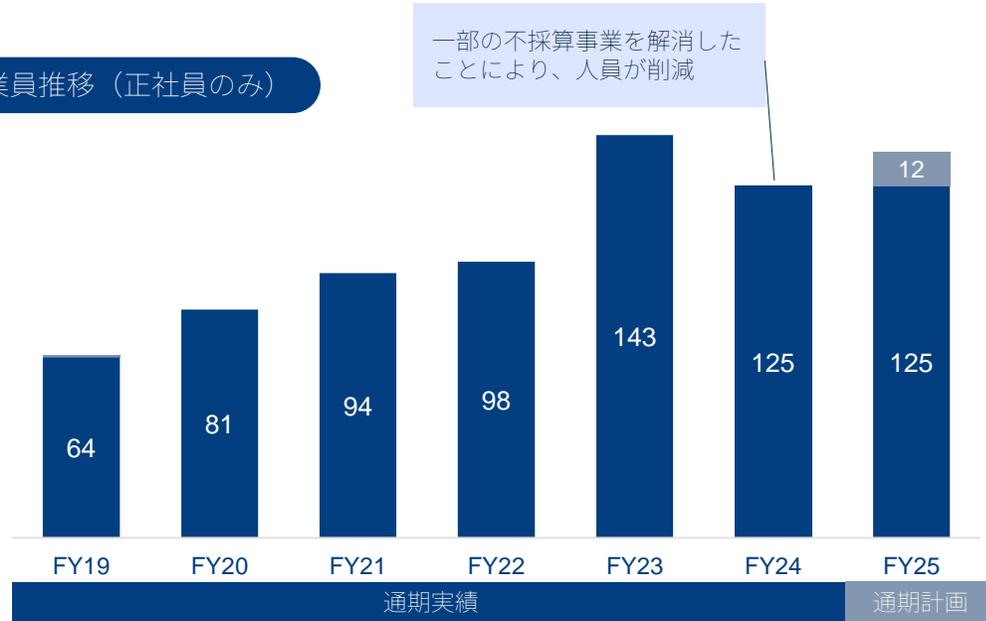
5. 2025年12月期 第1四半期決算 (BS)

(百万円)	2025.12 1Q	2024.12 期末
流動資産	2,070	2,308
現金及び預金	1,389	1,661
売掛金	513	415
前渡金	163	160
その他	4	71
固定資産	253	259
有形固定資産	30	32
無形固定資産	68	68
投資その他の資産	155	159
繰延資産	1	2
資産合計	2,326	2,570

(百万円)	2025.12 1Q	2024.12 期末
流動負債	1,112	1,265
買掛金	428	407
一年以内返済 長期借入金等	268	272
未払金	95	120
その他	321	464
固定負債	479	555
負債合計	1,592	1,820
純資産合計	733	750
負債・純資産合計	2,326	2,570

5. 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



2025年度着地137名の目標に対し2025年3月末時点で、従業員数118名（うち、3月末時点で入社2名、新卒除く内定受諾4名）

FY25採用進捗（正社員のみ）

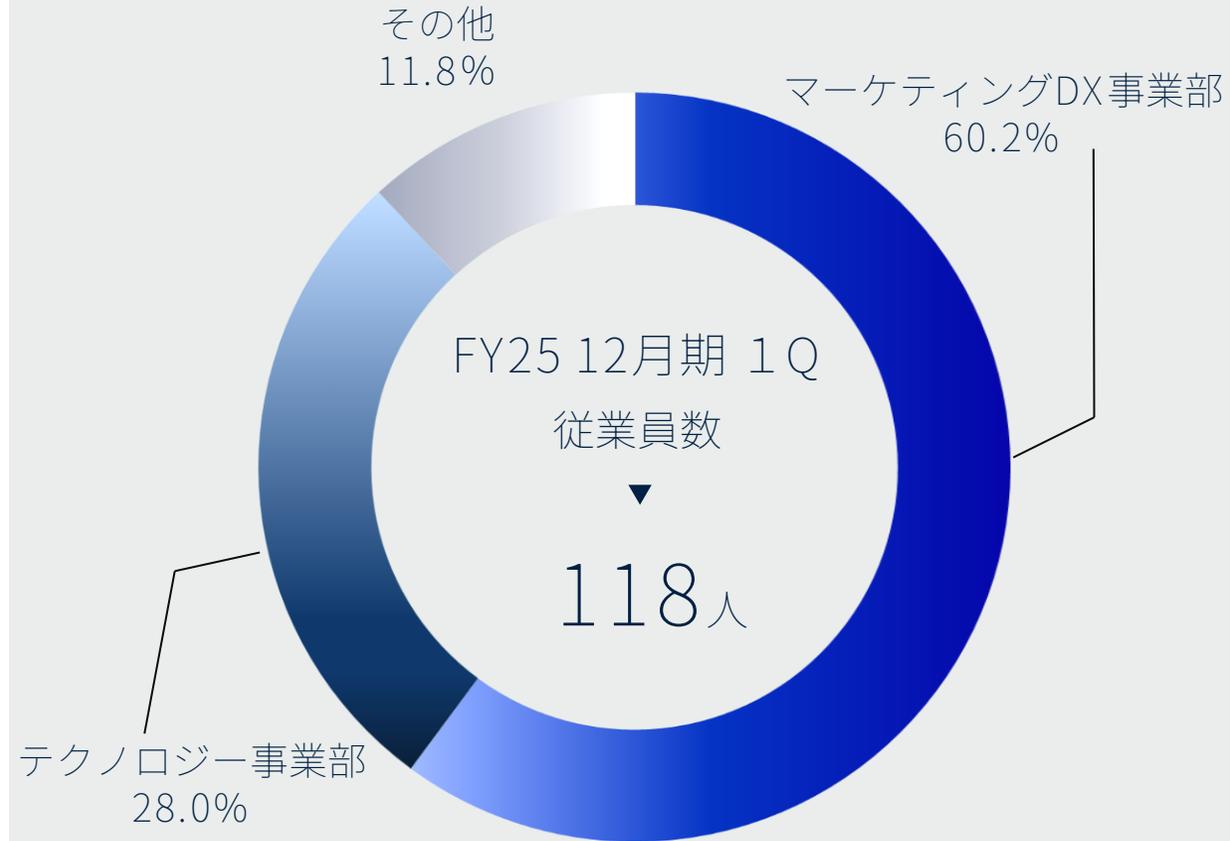
4月入社	6名	（新卒5名、経営戦略部1名）
5月入社	1名	（経営企画部1名）
6月以降入社予定	2名	（プロモーション統括本部2名）

退職率

2022年度	23.0%
2023年度	20.5%
2024年度	25.2%
2025年度	10.7%

人材流動性の高い業界であることに加え、体制変更による人材流出が起りましたが、福利厚生や給与体制の見直しをはじめ、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



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

- 1 女性管理職比率を30%以上にする
- 2 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

2025/3月末時点

役員比率	_____	33.0%
常勤役員比率	_____	60.0%
正社員比率	_____	33.9%
管理職比率 (管理職内訳)	_____	25.0%
マネージャー比率 (課長相当)	_____	28.5%
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職者、すなわち「管理職」としています

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



大阪市が実施する「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
また、2025年度「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」市長表彰において、中小規模企業部門の「**優秀賞**」を受賞しました



GladCube®

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。