



GladCube®

株式会社グラッドキューブ

2025 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：2025 年 5 月 15 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。

2025 年 5 月 15 日

2025 年 5 月 15 日に発表された、株式会社グッドキューブ 2025 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。



2025年12月期 第1四半期
決算補足説明資料

株式会社グッドキューブ

証券コード：9561

2025.5.15
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

これより、2025 年 12 月期第 1 四半期、株式会社グッドキューブ決算補足説明を行います。
どうぞよろしくお願いいたします。



index

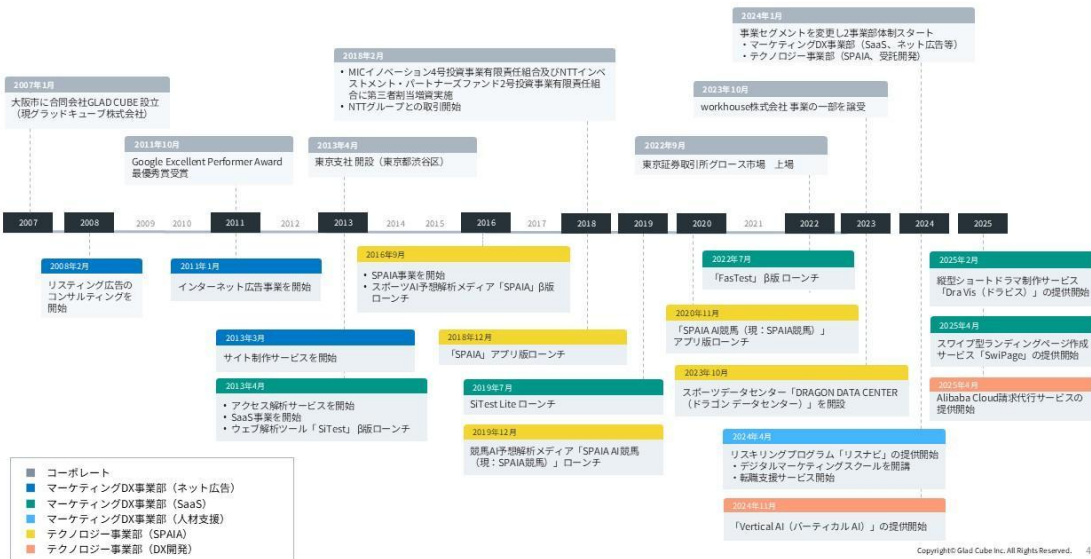
1. 沿革	P.3
2. 2025年12月期 第1四半期 決算ハイライト	P.5
3. 事業概要 / 事業領域	P.11
3-1. マーケティングDX事業部	P.13
3-2. テクノロジー事業部	P.18
4. 成長戦略	P.24
5. Appendix	P.29

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 2

インデックスは、記載の通りになります。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

1. 沿革



沿革につきましては、新たに、2025 年 2 月に縦型ショートドラマ制作サービス、「Dra Vis」の提供開始、2025 年 4 月に、スワイプ型ランディングページ作成サービス、「SuiPage」の提供開始およびアリババクラウド請求代行サービスの提供開始をいたしました。

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 四半期決算ハイライトの説明になります。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

2. エグゼクティブサマリ



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 1 Q

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 1 Q

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 1 Q

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。世界的にオン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 富士キメラ総研「2022デジタルトランスフォーメーション市場の根本図解」

Copyright© Glub Cloud Inc. All Rights Reserved.

2025 年 12 月期、第 1 四半期における売上高は 4 億 3 千 2 百万円となり、前年実績をプラス 0.2 パーセント上回って推移し、計画に対してはプラス 10.2 パーセントとすべての事業において計画を上回り堅調に推移いたしました。

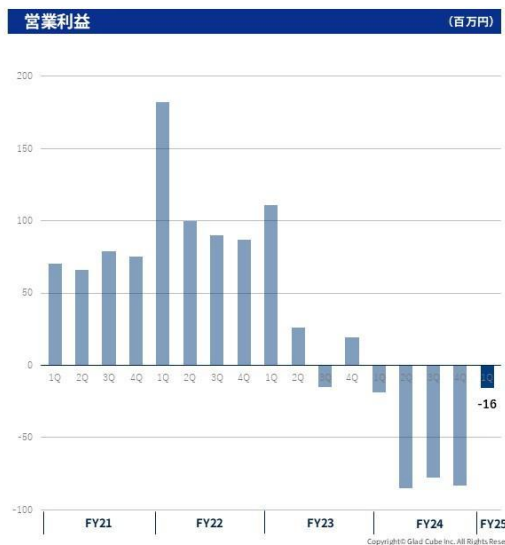
マーケティング DX 事業部の売上高については、ツール販売やリスティングサービスが好調により、計画比をプラス 11.5 パーセント超過いたしました。

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し、計画比プラス 3.2 パーセントとなりました。

営業利益について、営業利益はマイナス 1 千 6 百万円、経常利益はマイナス 1 千 8 百万円と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いたしました。

グラッドキューブの属する市場環境については、記載の通り、属するすべての市場の規模は更なる拡大が見込まれており、好調な市場を背景に、研究開発、設備増強、人材育成などに積極的に投資することで、競争優位性をさらに高め、シェア拡大と収益向上を目指してまいります。

2. 2025年12月期 第1四半期 決算ハイライト 業績推移



2025 年 12 月期第 1 四半期決算ハイライト業績推移の説明です。

こちらのグラフは、四半期ごとの売上高および営業利益のグラフとなります。

売上高については、過去の第 1 四半期において過去最高を記録しました。

営業利益については、昨年度から続く赤字から回復傾向にあります。

今期は、V 字回復を目標におき、黒字化の達成に向けて取り組んでまいります。

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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 8

2025 年 12 月期第 1 四半期決算セグメント別売上進捗の状況の説明になります。

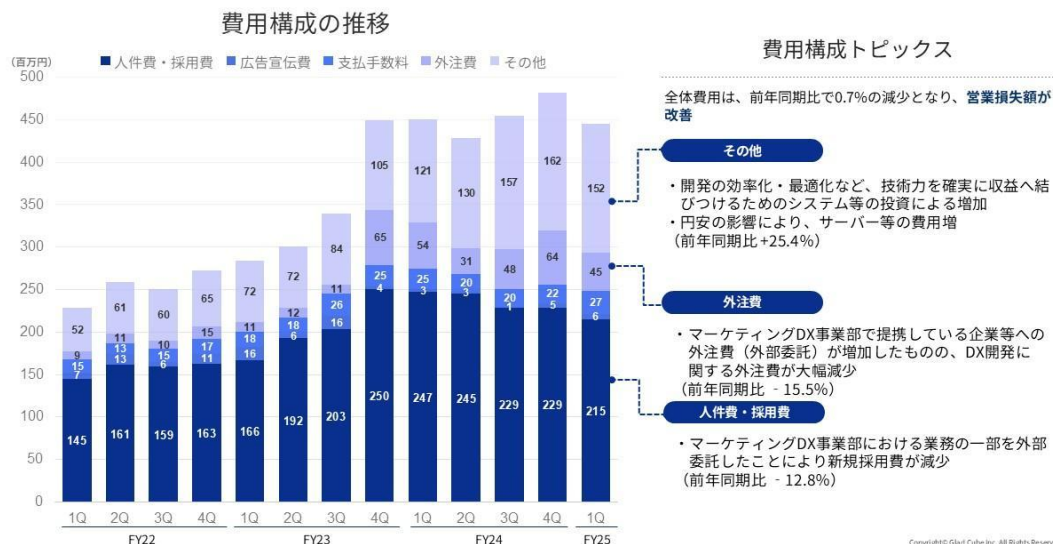
本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

全体の売上としましては、進捗率 24.1 パーセントとなり、第 1 四半期の計画比ではプラス 10.2 パーセントと堅調に推移しました。

マーケティング DX 事業部においては、進捗率 26.3 パーセントとなり、第 1 四半期の計画比ではプラス 11.5 パーセントとなりました。これは、広告案件の受注獲得増加、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ク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いたしました。

テクノロジー事業部において、進捗率は 16.4 パーセント、第 1 四半期の計画比については、プラス 3.2 パーセントとなりました。これは、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に推移いたしました。

2. 2025年12月期 第1四半期 費用構成の推移



2025 年 12 月期第 1 四半期費用構成の推移についての説明になります。

全体費用は、前年同期比でマイナス 0.7 パーセントと減少しており、営業損失額が改善いたしました。

詳細につきましては、まず人件費については、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し、前年同期比マイナス 12.8 パーセントとなりました。

外注費において、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が増加したものの、DX 開発に関する外注費が大幅減少したことにより、前年同期比マイナス 15.5 パーセントとなりました。

その他につきましては、開発の効率化および最適化など、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り増加したことや、円安の影響により、サーバー等の費用が増加したことで、前年同期比 プラス 25.4 パーセントとなりました。

2. 2025年12月期 第1四半期 決算 ハイライト（事業別）



マーケティングDX事業部

1Q累計 売上高	計画比
369 百万円	+11.5%

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

1Q累計 売上高	計画比
63 百万円	+3.2%

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%



マーケティングDX事業部

78.2%

21.8%



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

2025 年 12 月期第 1 四半期事業別の決算ハイライトの説明です。

まず、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であったこと、そしてネット広告においても計画比プラス 17.8 パーセントと想定以上に進捗いたしました。これらにより、計画比をプラス 11.5 パーセントと想定を大きく上回り推移いたしました。

つぎに、テクノロジー事業部の売上高については、概ね計画通り推移いたしました。特に SPAIA については、計画比プラス 26.4 パーセントと大幅に上回り堅調に推移いたしました。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いたしました。これらにより、マーケティング DX 事業部の計画比はプラス 3.2 パーセントと順調に推移いたしました。

右側の売上高の構成比は、ご覧の通りです。

3 | 事業概要 / 事業領域

事業概要および事業領域の説明になります。

3. 事業概要とビジネスモデル 事業セグメント（連携）



こちらの図は、事業概要、ビジネスモデル、事業セグメントの連携を示しています。大きく2つの事業部がありますが、顧客連携やイノベーション統括本部による業務改善支援などを通じて、両事業部は強固に連携しております。

3-1. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（マーケティングDX事業部）

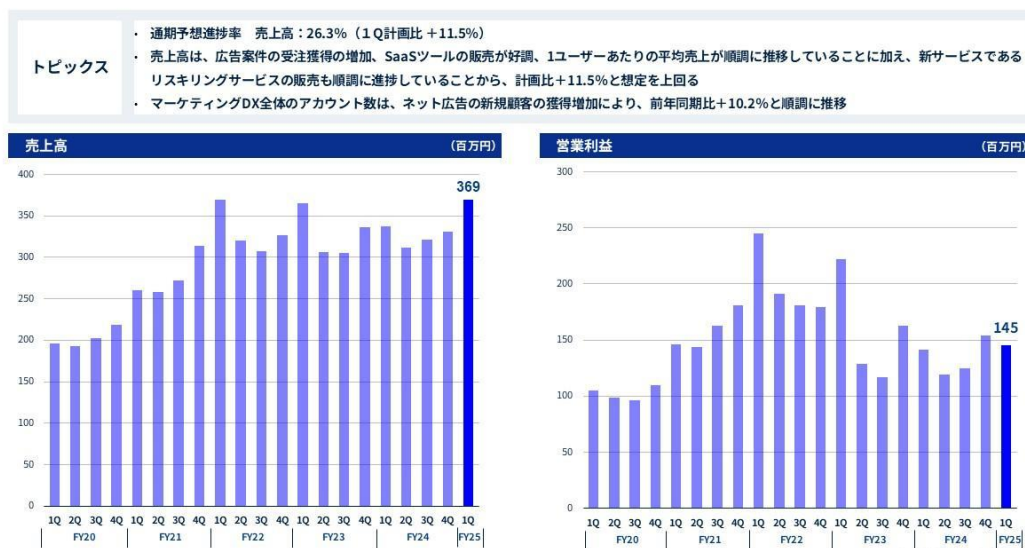


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 14

マーケティング DX 事業部の説明です。

マーケティング DX 事業部では SaaS チーム、ネット広告チーム、クリエイティブチーム、そして人材支援チームの 4 つのチームで構成されております。事業概要とビジネスモデルおよびサービス概要についてはご覧の通りとなります。

3-1. マーケティングDX事業部 業績

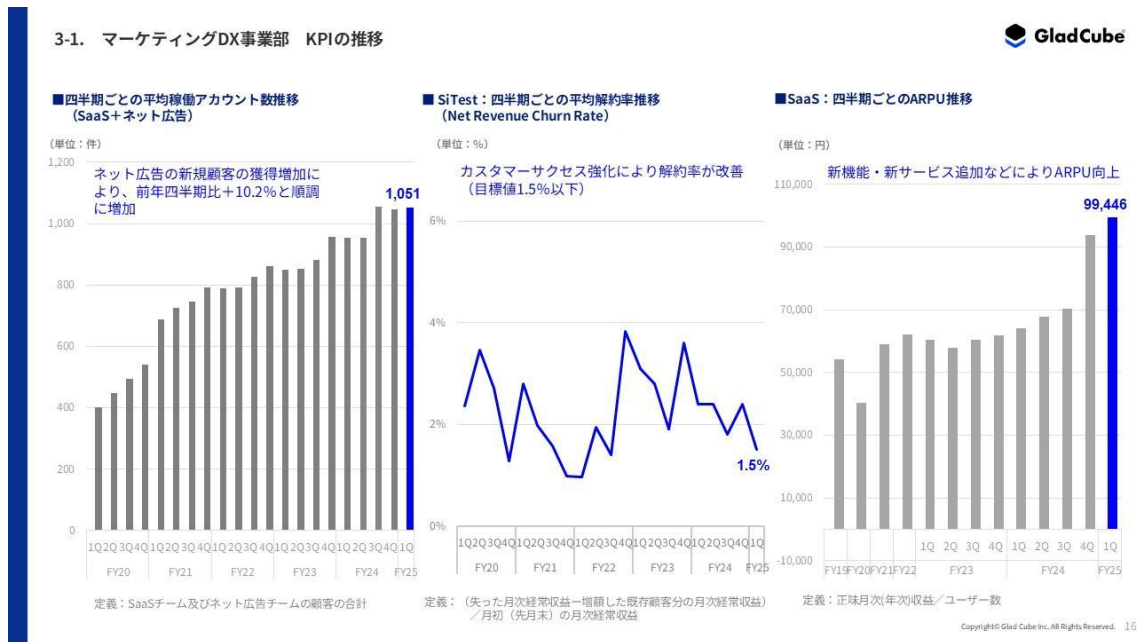


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

マーケティング DX 事業部の通期予想に対する売上高の進捗率は 26.3 パーセントとなり、計画比ではプラス 11.5 パーセントと想定を上回りました。これは広告案件の受注獲得の増

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

加、SaaS ツールの販売好調、1 ユーザーあたり平均売上の順調な推移に加え、新サービスであるリスティングサービスの販売も好調に推移していることが要因であります。また、マーケティング DX 全体のアカウント数もネット広告による新規顧客の獲得増加により、前年同期比プラス 10.2 パーセントと順調に増加いたしました。営業利益につきましても、前年同期比プラス 3.2 パーセントと順調に増加いたしました。



マーケティング DX 事業部 KPI の推移の説明です。

まず、一番左側のグラフは、SaaS とネット広告の四半期ごとの平均稼働アカウント数推移になります。当四半期のアカウント数は、ネット広告の新規顧客の獲得増加により、前年四半期比プラス 10.2 パーセントの 1,051 件となり順調に増加しております。

続いて、真ん中のグラフは、自社プロダクト SiTest の四半期ごとの平均解約率推移になります。カスタマーサクセス強化により解約率が改善し、目標値の 1.5 パーセントで推移いたしました。

最後に、右側のグラフは、SaaS の四半期ごとの ARPU (アープ) 推移となります。新機能・新サービス追加などにより ARPU が向上し、過去最高の 99,446 円となりました。

3-1. マーケティングDX事業部のトピックス



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企業に対し、グ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。

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 17

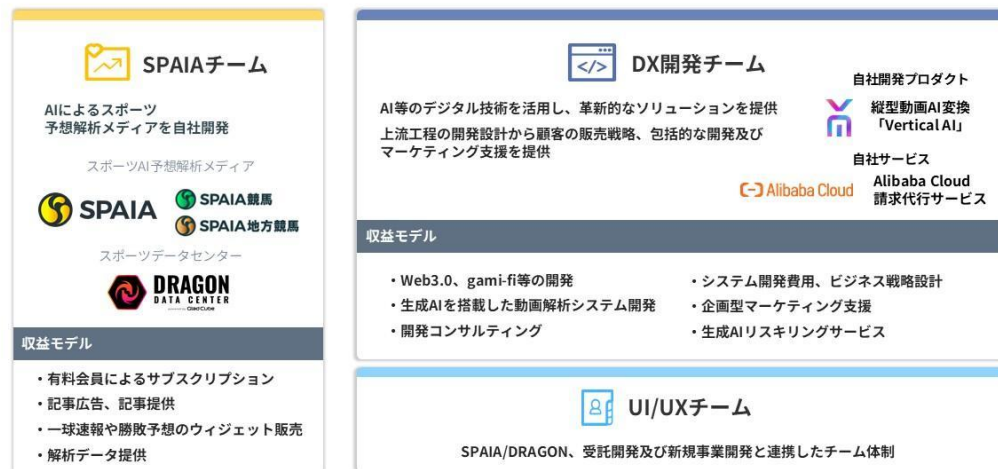
マーケティング DX 事業部のトピックスの説明です。

マーケティング DX 事業部では、新たな取り組みの3件についてリリースいたしました。はじめに、2月17日に縦型ショートドラマ制作サービス、「Dra Vis」の提供開始についてリリースをいたしました。「Dra Vis」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。

続いて、3月24日にリリースしました、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したことになります。こちらは、野村証券の営業担当者がお客企業に対し、グッドキューブのソリューションを紹介し、企業のデジタル課題の解決に関するマッチング支援を行うものであります。

最後に、4月15日に、自社の新サービスである、スワイプ型ランディングページ作成サービス、「SwiPage」の提供開始に関するリリースをいたしました。このサービスは、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するサービスになります。

3-2. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（テクノロジー事業部）

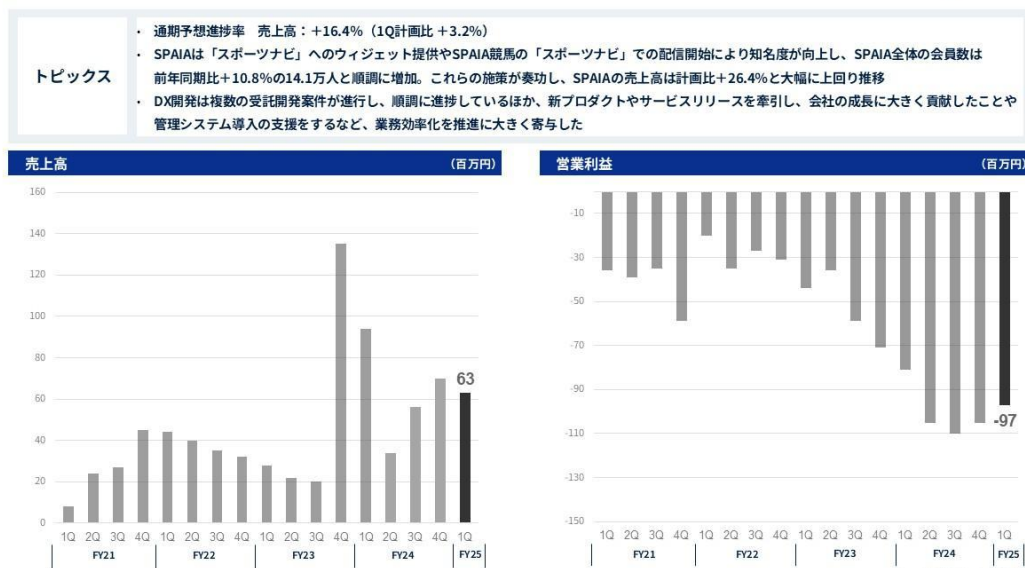


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 19

テクノロジー事業部の説明です。

テクノロジー事業部は SPAIA チーム、DX 開発チーム、UI/UX チームの 3 つのチームで構成されております。事業概要とビジネスモデルおよびサービス概要についてはご覧の通りとなります。

3-2. テクノロジー事業部 業績



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 20

テクノロジー事業部の通期予想に対する売上高の進捗率はプラス 16.4 パーセントとなり、第 1 四半期の計画比ではプラス 3.2 パーセントと好調に推移いたしました。これは SPAIA

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

が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を開始したことで知名度が向上し、SPAIA 全体の会員数が前年同期比プラス 10.8 パーセントの 14 万 1 千人と順調に増加したことが大きく寄与しています。これらの施策が奏功し、SPAIA の売上高は計画比プラス 26.4 パーセントと大幅に上回っています。また、DX 開発においては複数の受託開発案件が順調に進捗しており、新プロダクトやサービスのリリースを牽引し会社の成長に大きく貢献したほか、管理システム導入の支援などを通じて業務効率化を推進いたしました。

また、営業利益についても、人員の最適配置やコスト削減策を実行したことにより、回復傾向にあります。

3-2. テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA競馬 KPI の推移



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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 21

テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA 競馬 KPI の推移についての説明です。

テクノロジー事業部の SPAIA では、LINE ヤフーのスポーツナビへの一投速報ウィジェット提供、MBS ラジオとの連携によるプロ野球勝敗予想コンテンツ SPAIA チャレンジの配信開始を実施いたしました。また、SPAIA 競馬においては高水準の有料転換率を維持しつつ無料会員の獲得も順調に推移したことや、日本最大級メディアである「スポーツナビ」での配信も開始いたしました。

これらの結果、SPAIA 全体の会員数は、前年同期比プラス 10.8 パーセントの 14 万 1 千人と順調に増加いたしました。また、SPAIA 競馬の有料転換率については、15.2 パーセントと無料会員から有料会員への転換率は高水準を維持しております。

3-2.テクノロジー事業部のトピックス



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。

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 22

テクノロジー事業部のトピックスの説明になります。

テクノロジー事業部では、新たな取り組みの 4 件についてリリースいたしました。

2 月 5 日に LINE ヤフーが運営するスポーツナビへのウィジェット提供に関するリリースをいたしました。グラッドキューブが提供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することができます。

2 月 25 日に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に関するリリースをいたしました。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。

4 月 22 日に、多言語生成 AI サービス領域拡大に向け協業開始について、リリースいたしました。この協業は、グラッドキューブの AI システム開発力とコトツナ社の多言語 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の提供していくことを目的としております。

3-2.テクノロジー事業部のトピックス Alibaba Cloud請求代行サービス概要（4/30リリース）



Alibaba Cloudについて

Alibaba Cloud

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 | **日本内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。

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 23

4 月 30 日にアジアパシフィック地域において No.1 シェアを誇るアリババクラウド正規代理店認定に関するリリースをいたしました。こちらは、世界最大手、イーコマース企業の一つであるアリババグループが提供する、世界第 3 位、アジアパシフィック地域において No.1 のクラウドコンピューティングプロバイダーであるアリババクラウドの正規販売代理店として、日本国内市場におけるアリババクラウド請求代行サービスの提供を開始いたしました。

4 | 成長戦略

成長戦略についての説明になります。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 24

4. 事業ごとの今期の取り組み（マーケティングDX事業部）



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

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「Dra Vis（ドラビス）」の提供開始に関するお知らせ」リリース

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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

事業ごとの今期の取り組みの説明になります。

マーケティング DX 事業部の取り組み実績としまして、SaaS 領域、新サービスにおいて、4月21日に SiTest の新サービスとして、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したサービスについてリリースいたしました。

また、2月17日に、クリエイティブ領域における新サービスとして、縦型ショートドラマ制作サービス「Dra Vis」の提供開始に関するお知らせをリリースいたしました。

4. 事業ごとの今期の取り組み（テクノロジー事業部）



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

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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 26

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

テクノロジー事業部の取り組み実績としまして、SPAIA、UI/UX 領域では、SPAIA 競馬における BtoB での新たな収益の創出について、2 月 5 日に LINE ヤフーのスポーツナビへ、一投速報ウィジェットを提供することについてリリースいたしました。また、DX 開発領域、新サービスについては、2 月に掲げた今期の取り組みについて、それぞれ順調に進捗しております。

4. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



プロモーション統括本部

マーケティングDX事業

シナジー効果①	・プロダクト及びサービスの拡販	対象企業①	・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
シナジー効果②	・顧客基盤の拡大	対象企業②	・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

シナジー効果①	・サービス領域の拡大	対象企業①	・受託開発会社、SES取扱企業 ・Web3.0実現に向け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
シナジー効果②	・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	対象企業②	・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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 27

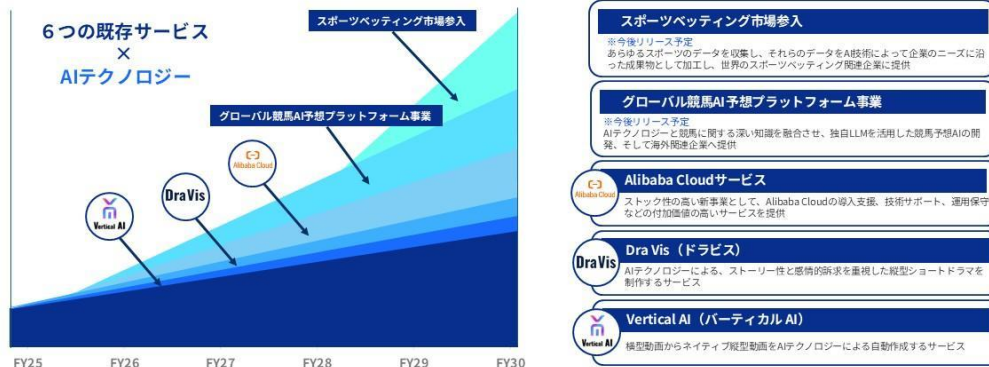
業務資本提携・M&A に向けた取り組みについて、記載の通り、シナジー効果が期待される企業に絞り、調査および交渉を進めております。

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、今まで培ってきた「ネット広告」「SaaS」「人材支援（リスナビ）」「SPAIA」「DX開発」「アリババクラウドサービス」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。



※ 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、実現の時期を示唆するものではなく実現を保証するものではありません。

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 28

成長イメージについて説明いたします。

グッドキューブは、今まで培ってきた、ネット広告、SaaS、リスナビ等の人材支援、SPAIA、DX 開発、アリババクラウドサービスという 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てまいります。

また、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。そして、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。

グッドキューブは、左のグラフが示す通り、ストック性の高い事業に参入していくことで、成長性と安全性を両立させながら事業規模の拡大を目指してまいります。

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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 29

Appendix の説明です。

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	—

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 30

2025 年 12 月期、第 1 四半期決算損益計算書です。
記載の通りとなっております。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

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

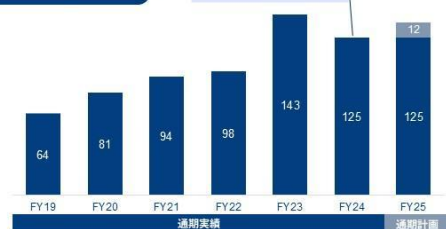
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 31

2025 年 12 月期、第 1 四半期決算貸借対照表です。

こちらも記載の通りとなっておりますので、皆さまのほうでご確認をお願いいたします。

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)

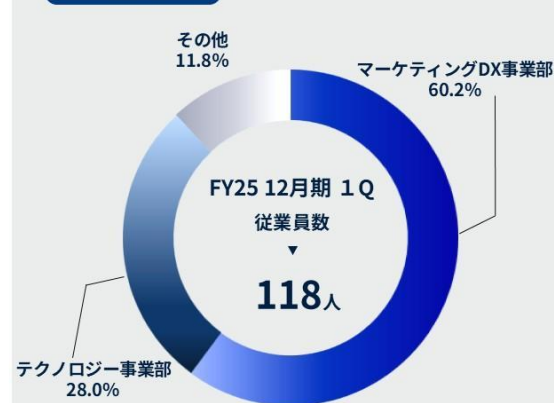
4月入社	6名	(新卒5名、経営戦略部1名)
5月入社	1名	(経営企画部1名)
6月以降入社予定	2名	(プロモーション統括本部2名)

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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 32

経営資源、従業員数の推移について、記載の通りとなります。

5. 経営資源 社会的責任（ESG）への取り組み



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年間にわた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

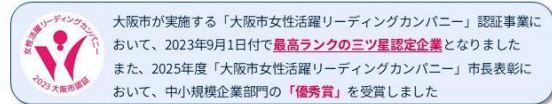
役員比率	33.0%
常勤役員比率	60.0%
正社員比率	33.9%
管理職比率 (管理職内訳)	25.0%
マネージャー比率（課長相当）	28.5%
リーダー比率（係長相当）	40.0%

*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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 33

経営資源、社会的責任 ESG への取り組みの説明となります。

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。グラッドキューブの取り組みとして、女性リーダーの積極的登用、育児と仕事の両立支援、男性社員の育児・家事参画の推進などの取り組みが評価され受賞に至りました。引き続き、女性が活躍できる環境づくりの推進を行ってまいります。その他の取り組み状況については記載の通りになります。

以上をもちまして、2025 年 12 月期第 1 四半期 株式会社グラッドキューブ決算補足説明を終了させていただきます。
ありがとうございました。



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。

34

免責事項につきましては、記載の通りとなりますので、ご確認の程よろしく願いいたします。

以上