

2025年5月21日付で公表いたしました「海外（米国）子会社設立に関するお知らせ」に関するの補足資料として、当該子会社の事業概要および事業計画についてお知らせいたします。

本資料の説明動画URL：<https://www.youtube.com/watch?v=7EtcRrvO9zY>



GladCube®

SPAIA, Inc. 事業概要および事業計画

株式会社グラッドキューブ

証券コード：9561

2025.6.19

会社概要

会社名	SPAIA, Inc.
代表者	最高経営責任者 (CEO) 金島 弘樹
設立	2025年5月21日
本社	米国 デラウェア州セント郡ドーバー市 (拠点はネバタ州 ラスベガスに設置予定)
事業内容	■ グローバル競馬AI予想プラットフォーム事業 海外競馬ブックメーカー提携による馬券購入手数料収入、グローバル競馬情報メディア、AI競馬予想、そして競馬データRAGシステムを軸に、多角的な競馬ビジネスを展開 また、海外競馬市場へ独自開発のLLM（大規模言語モデル）と画像解析技術を駆使し、グローバル市場における新たな競馬予想サービスを展開
ロゴ	 (新ロゴに込められた想い) 4つの色彩が描く螺旋に、SPAIAの本質が宿る S - Success, Scale, Sports, Smart P - Prediction（予測）の力を表現 AI - AI, Analyse人工知能とAnalysis（分析）技術 A - Advance（前進）と進歩 螺旋状に配置された馬蹄のデザインは、私たちのAIがどのように機能するかを示しています - データが流れ、学習し、継続的に進化します。また、これら4つの要素がどのように連携し、より高いレベルに発展していくかも表現しています。黒を背景にした4つの鮮やかな色は、SPAIAの役割を表現しています - 私たちは膨大な競馬データから勝利への明確な道筋を見つけ出します。

SPAIA, Inc. ボードメンバー



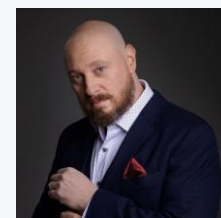
SPAIA, Inc. CEO
HIROKI KANESHIMA

金融機関に従事した後、2007年1月に合同会社グッドキューブを創業
2008年に株式会社化し、数々のサービスやプロダクトを生み出し2019年には、SPAIAが総務省主催の「異能ジェネレーションアワード」で分野賞を受賞
2022年9月に東京証券取引所グロース市場へ上場
米国におけるベッティング市場の考察を深め、国内の人気サービスであるSPAIAを米国で展開すべく SPAIA, Inc. を設立



COO
MIKE UESUGI

Apple社にてOSシステムエンジニア、IBM社にてシニア・システム・エンジニア・マネージャーを歴任
その後、Global Micro Solutions社を設立し、CEO / Founderとして経営に携わる
Social Rewards社を共同設立し、CTO / Co-Founderとして技術部門を統括
2015年、株式会社グッドキューブの社外取締役に就任



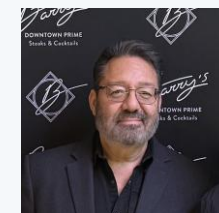
CMO
GREG CANNON

Caesars EntertainmentやThe Madison Square Garden Companyといった業界大手のエンタープライズレベルのマーケティングプロジェクトを統括
現在は、スポーツ & エンターテインメントマーケティング会社であるInterstate15社のマネージングパートナーとして従事
また、ラスベガスで最も歴史のある広告代理店の1つであるVirgen Advertising社を買収しFounderとなり、Circa Resort & Casino社、スポーツベッティングメディアブランドであるVSIN社、そしてDaily Racing Form社を含む、ゲーミングおよびエンターテインメント業界の主要クライアントのブランドおよび成長戦略を統括し、その他でもラスベガス芸術アカデミーの諮問委員会や複数の新興エンターテインメントやテクノロジーベンチャーの顧問に就任



CTO
RAPHAEL MEGZARI

エコー・サントラル・パリにてコンピュータサイエンス修士号を取得
大学在学中に Happysalada社をCEO / Founderとして創業
その後、Bebot社にて開発者として従事2015年より、株式会社グッドキューブの技術顧問に就任し、現在もその任を務める。2018年からはUnion社にて最高技術責任者(CTO)として就任
その後、Kraken社にてシニア開発者、現在はTower Research Capital社にてシニア開発者として従事



CRO
JOSEPH MORIN

Equitymind Ventures社では、マネージングディレクターとして、スタートアップ企業の資金調達・提携支援を担当
Social Rewards社では、Co-Founderとして「Selfie with Me」などを開発。Travelzoo社、Boost Search Marketing社、UsedCars.com社、AutoWeb社では、副社長などとして、マーケティング全体を統括管理
Klout社、SecureMac社やExpert Dojo社では、ボードメンバーとして、スタートアップのアドバイザーや成長支援を担当
その他でも、Chapman大学において、起業家育成のメンターとして活動

SPAIA, Inc.は、この度、強力なボードメンバーを迎え、米国ホースレーシング市場への本格参入を発表いたします
日本の競馬ファンの皆様へ、これまで以上に深く、そしてリアルタイムなアメリカ競馬の情報をお届けすることをお約束します
今回の参入において、特に注目すべきは、米国を代表するスポーツベッティングメディア企業であるVSiNとの連携になります

CEO HIROKI KANESHIMA

経営理念やビジョンの策定、経営戦略の立案、企業全体の業務執行を統括

金島弘樹CEOは、その先見の明と強力な実行力・経営力で、グラッドキューブの上場を成功させました

また、デジタルマーケティング、AI活用、そして今回の米国ホースレーシング市場参入といった、常に時代の変化を捉え、革新的な事業を次々と実行しています

既存の枠にとらわれず、新たな価値創造に挑戦し続けるその姿勢は投資家から高く評価されており、多くの専門家をまとめ上げ、事業を強力に推進するリーダーシップは、SPAIA, Inc.の成長を牽引する原動力となります

COO MIKE UESUGI

組織基盤を構築し、事業運営に関する業務執行を統括

Apple社、IBM社でのキャリア、そして複数企業の設立・経営経験を持つ上杉COOは、組織運営とシステム構築の要となります

CMO GREG CANNON

ブランド戦略の立案と実行、マーケティング組織の構築
VSiNとの戦略的連携を構築

Caesars Entertainmentといった大手企業でマーケティングを統括し、スポーツ&エンターテインメントマーケティング会社のマネージングパートナーを務めます
特に、VSiNとの強固な関係性は、米国競馬情報の提供において重要な役割を果たします

CTO RAPHAEL MEGZARI

技術戦略の立案及び実行を統括

パリ名門大学でコンピュータサイエンスの修士号を取得
複数のテクノロジー企業での開発経験を持つメガザリCTOは、最先端の技術を駆使し情報提供の質を高めます

CRO JOSEPH MORIN

財務戦略の立案と実行、VCからの資金調達を実行

デジタルマーケティング、資金調達、戦略的提携において20年以上の実績を持つジョセフ・モーリンCROは、事業の成長戦略と企業価値向上、そして、各方面から多額の資金調達に貢献します

SPAIA, Inc.



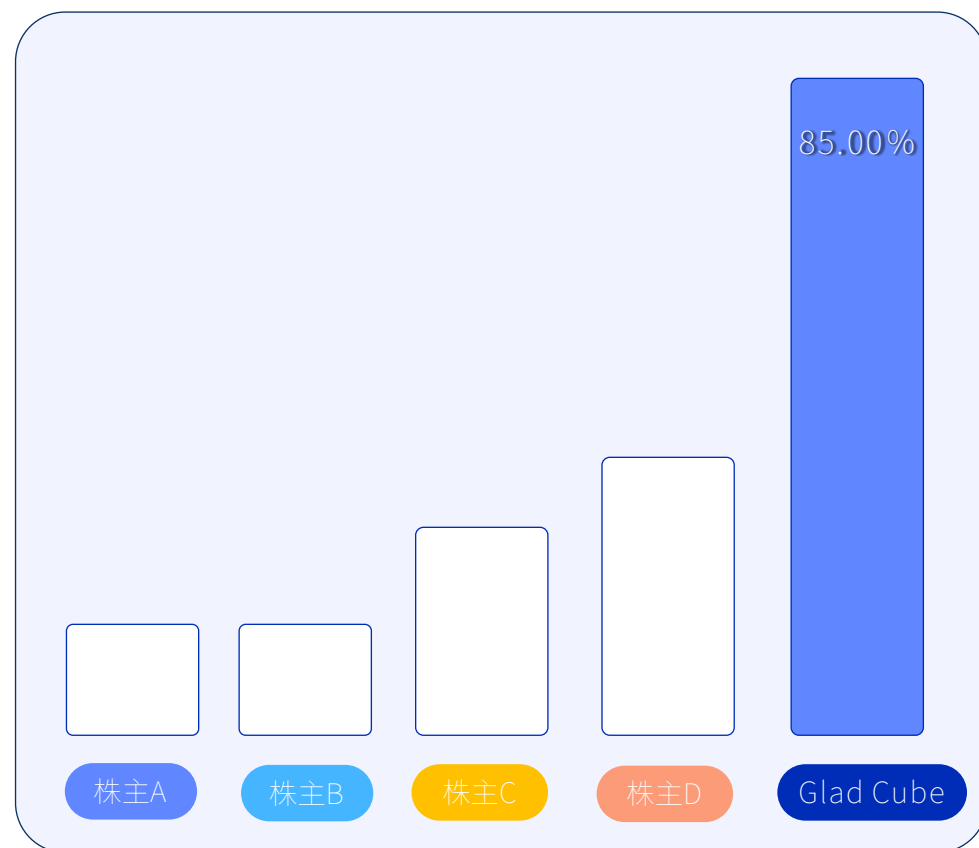
VSiN

VSiNは、米国を中心としたスポーツベッティングに関する専門的なニュース、分析、そして独自のデータを提供するリーディングカンパニーです
スポーツベッターやファンタジースポーツ愛好家が情報に基づいた意思決定を行えるよう、多岐にわたるプラットフォームで高品質なコンテンツを提供しています

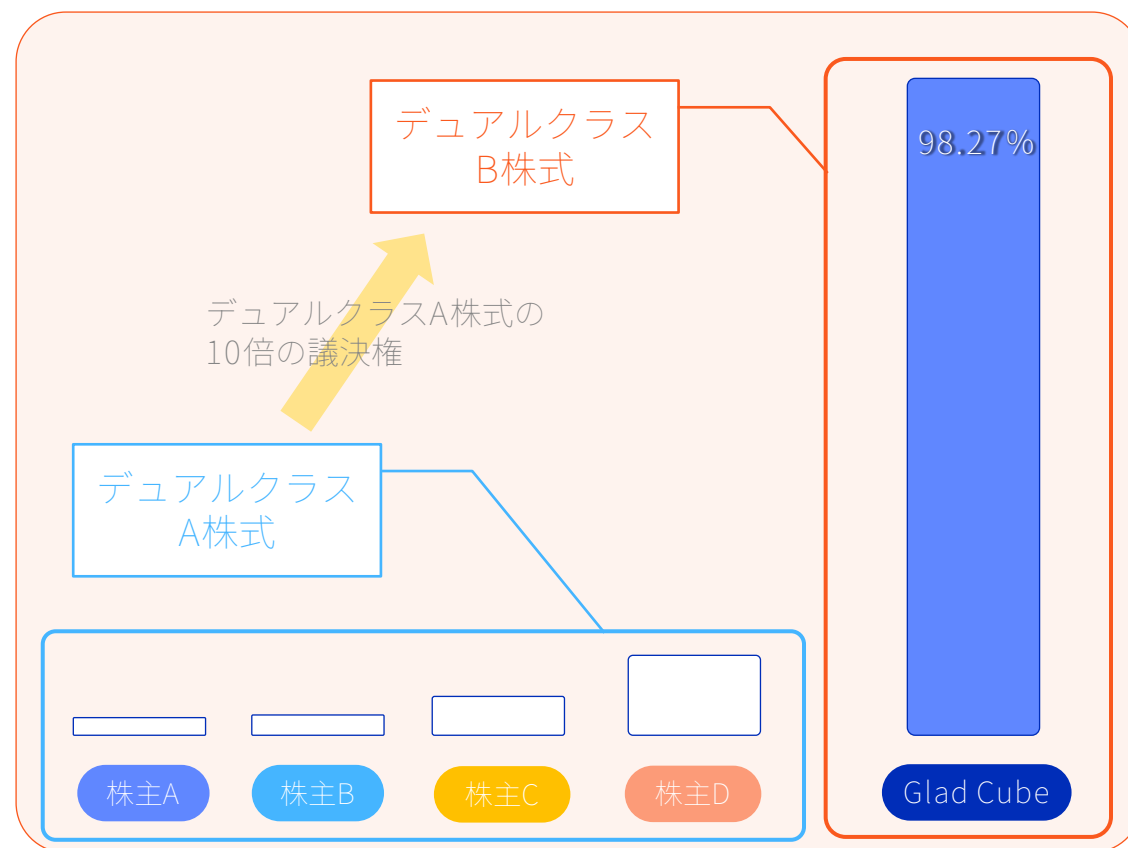
SPAIA, Inc.の設立にあたり、デュアルクラス株（1株当たりの議決権数が異なる種類株式）を発行しています
グラッドキューブは発行済株式の全てをB種普通株式（1株当たり議決権10個）で保有しているため、株式比率は85.00%ですが、議決権の割合は98.27%となります

これにより、今後ベンチャーキャピタルから出資比率90%の出資を受けた場合でも、グラッドキューブは議決権比率の過半数を維持でき、柔軟な資金調達が可能な株式構成となっています

持株比率



議決権比率



■ 本社をデラウェア州に置く理由

法的な優位性

デラウェア州の会社法は非常に洗練されており、企業にとって予測可能で柔軟な法的環境を提供しています

特に株主、取締役の権利と義務が明確に定められており、複雑な企業構造や取引に対応できます

専門的な裁判制度

デラウェア州衡平法裁判所（Court of Chancery）は企業法に特化した裁判所で、企業法の専門知識を持つ判事が迅速かつ一貫した判決を下します。これにより法的紛争の解決が効率的で予測可能になります

投資家からの信頼

ベンチャーキャピタルや機関投資家の多くがデラウェア州で設立された法人での投資を好む傾向があります

彼らにとって馴染みのある法的枠組みであり、投資契約や株主間契約の標準的なテンプレートが整備されているためです

プライバシーの保護

デラウェア州は、株主や取締役の個人情報開示の要件が他州に比べて厳格ではなく、プライバシーが保護されるためです

IPOや買収時の利便性

上場や企業買収の際、デラウェア法人であることで手続きがスムーズになることが多く、投資銀行や法律事務所も慣れ親しんだ手続きで進められます

Fortune 500企業の60%以上がデラウェア州で設立されているという実績も、この州の企業法制度の優秀さを物語っているからです

■ 拠点をラスベガスにした理由

市場規模と成長性

ネバダ州は法人・個人の所得税がないなど、企業誘致に積極的な税制優遇措置を設けており、ビジネスを展開する上で大きなメリットがあります

近隣のカリフォルニア州はまだスポーツベッティング合法化されていない州ですが、全米最大のスポーツ市場・ギャンブルポテンシャルを持つ地域です。カリフォルニア州の合法化が進めば最大の市場となる可能性があり、先行してプレゼンスを築く戦略的価値があるからです

スポーツビジネスの一大拠点

ロサンゼルスは、NBA、MLB、NHL、NFLなどの複数のメジャースポーツチームが集積する都市です

スポーツファン層が非常に厚く、デジタルベッティングプラットフォームやスポーツ関連コンテンツのテストマーケティング拠点として最適です

また、エンタメ業界（ハリウッド）との親和性が高く、スポーツ×エンターテインメントのシナジー創出も期待できるからです

グローバル展開の足がかり

ラスベガスは、世界中でエンターテインメントの中心地として広く認知されており、ロサンゼルスはアジア太平洋地域との接点が強く国際展開のハブ都市です。とくに、ロサンゼルスは日本・韓国・中国などの企業が進出しており、アジア発テクノロジー企業が米国市場に入る際の玄関口とも言えます

将来的に日本・香港・オーストラリアなどグローバルなホースレース市場へ展開する際にも、アメリカ西海岸は戦略拠点として有効であるからです

2025年度

①新設子会社の非連結化

当社の連結財務諸表に与える影響が軽微であると見込まれることから、重要性の観点より非連結子会社としています

事業規模や財務状況などを総合的に判断した結果、会計上の重要性が低いと判断したためであります

②管理負担の軽減

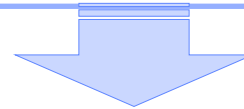
連結子会社にした場合、親会社は子会社の詳細な会計処理や経営状況を継続的に把握し、連結決算のために多くの管理業務を行う必要があります

非連結とすることでこれらの管理負担が軽減され、戦略策定や主要事業により集中できる体制を構築できます

③経営の柔軟性

非連結子会社とすることで、より独立した経営判断が可能になります

これにより、市場の変化やビジネスチャンスに対して迅速かつ柔軟に対応できる体制が整い、新事業やニッチ市場への参入を検討する際など、子会社が独自の戦略を追求できることは、イノベーション創出に繋がります



2026年度
以降

連結子会社化について

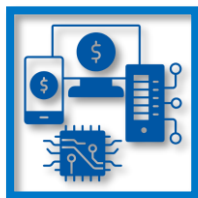
- ・規模拡大や事業の重要性が増した際には、連結子会社への変更を検討するとしており、財務報告の透明性を確保しつつ、グループ全体の経営にとって最適な連結範囲を維持していく方針です
- ・将来的には、本資料P9の事業計画に基づき、売上・利益ともに連結子会社に該当する見込みです

SPAIA, Inc.は、4つの事業領域でサービス体系を構築し、競馬ファンや競馬関連企業へサービスを提供していきます
アフィリエイト、メディア広告および競馬データの提供により収益基盤を構築し、これまで培ってきたAI技術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の海外競馬対応版の開発を行ない、世界中の競馬ファンにこの革新的な技術を提供いたします

アフィリエイト収益モデル

戦略的パートナーシップによる安定収益基盤の構築

海外主要競馬場・ブックメーカーとの包括的アフィリエイト契約により、馬券購入に対する継続的な手数料収入を確保



グローバルHorse Racing メディア

世界最大級の競馬総合情報プラットフォーム

世界各国の競馬情報を一元化した包括的メディアサービスを展開



AIを活用した 予想情報サービス

次世代AI予想システムによる差別化戦略

機械学習と統計解析を駆使した高精度予想アルゴリズムにより、ユーザーの予想作業を大幅効率化



大言語モデルを活用した 競馬LLM

競馬特化型AI知識ベース
業界初のRAG*サービス

馬、騎手・調教師、コース特性、過去レース結果などを、自然言語での質問に回答できるRAGシステムを構築



※Retrieval-Augmented Generationの略

グラッドキューブは、2030年までに売上1,200億円以上の達成を目指し、その実現に向けた4つの主要な成功要因（キーサクセスファクター）を掲げています

目標資金調達額

100億円

開発資源の獲得

事業拡大を加速させるため、海外ベンチャーキャピタルより、100億円の資金調達を計画

この資金は、開発資金およびグローバル展開のための重要な投資に充当

KPI
サブスク会員数

150万人

安定収益の確保

継続的な収益を生み出す事業モデルを確立し安定した収益源を確保

この収益を、戦略的な投資サイクルへと投入し、事業規模の拡大と企業価値の向上を継続的に実現

CAGR

2030年までに

34,721%

短期間で急成長

設立からわずか5年後の2030年までにCAGR 34,721%という驚異的な目標を掲げ、業界の常識を覆す急成長を目指す
革新的なビジネスモデルと強力な実行力に基づいた、未来を創造する成長実現

ホースレース市場

世界12カ国

世界市場を制覇

全世界のホースレース市場に参入し、その中で大きなシェアを獲得

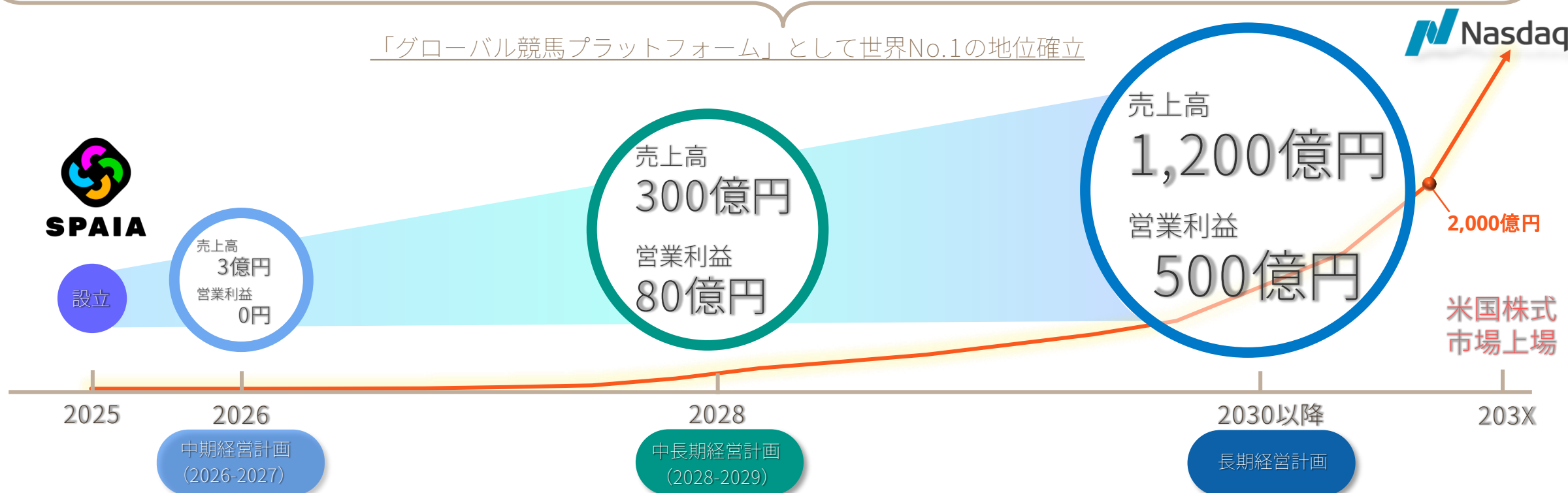
現地のニーズに合わせた、質の高いローカライズされた高ニーズのサービスを提供し、確固たる競争優位性を確立

世界のスポーツ市場をターゲットとし、競馬領域において段階的な事業展開を行い、グローバルなスポーツベッティング市場での地位確立を目指します



フェーズ 1	堅実な収益源でメディア基盤構築	- 馬券販売アフィリエイト：主要なオンライン馬券販売サイトとの提携により、ユーザー送客に応じた手数料を獲得 - 競馬専門コンテンツの継続的配信：レース予想、馬場状況、騎手・調教師情報の包括的提供 - メディア広告収入：競馬関連コンテンツを提供する自社メディアを立ち上げ、広告枠を販売 - M&A：3件の買収予定
フェーズ 2	技術的優位性で市場をリード	- LLMの開発：競馬に関する膨大なテキストデータを学習させ、多言語での質問応答やレース分析レポートの自動生成 - 画像解析を活用したオリジナルデータの取得：レース映像やパドック映像をAIで解析し、数値化が困難な独自データを抽出 - AI活用型 競馬データ提供サブスクリプション：AIがレース予測、血統分析、トラックバイアスなど、多角的なデータを提供 - M&A：3件の買収予定
フェーズ 3	グローバル展開で市場規模を拡大	7カ国統合競馬プラットフォームの構築：各国の競馬情報をリアルタイムで多言語対応による統合配信 - グローバル馬券購入システムの実現：為替レート連動による国際間取引、各国規制に対応した合法的な馬券購入機能構築 - オールインワンアプリの開発・提供：情報収集から予想、馬券購入までをワンストップで提供 - M&A：3件の買収予定

「グローバル競馬プラットフォーム」として世界No.1の地位確立



当社の技術的優位性は、日本市場で培った競馬予想AIの精度と独自性にあり、特に画像解析技術を用いたレース中継からの馬の位置情報取得は、他社にない独自技術であります

これにより、従来なかった新たな視点での競馬予想サービスを海外市場に提供することが可能となります

私たちの事業は、以下の4つの強みに基づき、グローバルな競馬市場において唯一無二のポジションの確立を目指します

AI技術の革新的活用

独自LLMによる高精度予想生成
と画像解析による位置情報取得

膨大な過去のレースデータや競馬メディアのテキスト情報までを学習させた、当社独自のLLMを開発

レース展開の予測、トラックバイアス分析に革新をもたらし、新たな視点での競馬予想サービスを海外市場に提供



競馬データ分析力

長年蓄積した競馬データとノウハウをAIに学習

日本市場で培ってきた膨大かつ質の高い競馬データと、それを分析してきた豊富な知見・ノウハウが、当社のAI開発の基盤となっています

感覚や洞察に近い予測を行うAIで圧倒的な精度を実現



グローバル対応力

多言語プラットフォームで世界中のファンにサービス提供

主要な競馬開催国の言語に対応することで、言語の壁を越え、世界中の競馬ファンがストレスないサービスを提供

多言語対応と各国文化に適したUI/UX設計により、誰でも直感的に使える競馬プラットフォームを世界中に提供



現地特化マーケティング

インフルエンサー活用や24時間Podcastなど現地ニーズ対応

競馬コミュニティに大きな影響力を持つ現地インフルエンサーと連携し、迅速なブランド認知と信頼性向上を図る

各国の競馬開催時間やファンのライフスタイルに合わせた、24時間アクセス可能なPodcast配信やオリジナルコンテンツを提供



世界のホースレーシング市場

近年、世界のホースレーシング市場は、オンラインスポーツベッティングの合法化やオンラインプラットフォームの普及により、急速に成長しています

Business Research Insights の調査^{※1}では、2023年の競馬市場規模が約2,029億米ドル（29.0兆円^{※3}）、2024年から2028年までの年平均成長率（CAGR）は14.71%と予測されています

また、Global Industry Analysts (GIA) のレポート^{※2}によると、世界の競馬市場は、2024年から2030年までのCAGRが8.1%で、2030年までに推定6,658億米ドル（95.2兆円^{※3}）に達するという予測をされています

このように、世界のホースレーシング市場では、アメリカで急速に市場拡大が進んでいると認められ、まずはアメリカのホースレーシング市場からの参入を進め、次に香港やオーストラリアなど展開する予定で準備しております

※1 Business Research Insights - Horse Racing Market データ参照

※2 GIA - Horse Racing Market データ参照

※3 換算レートを1米ドル=143.00円（2025年6月13日時点）で算出

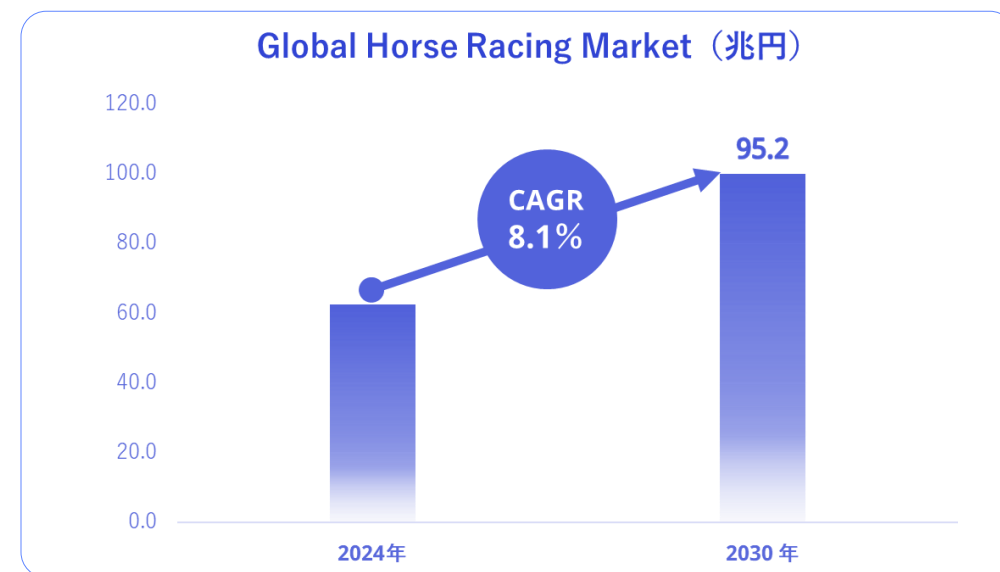
海外市場のニーズ

海外競馬市場では、データに基づいた客観的な予想情報への需要が非常に高いことが想定されます

特に日本のJRAのような詳細なデータ提供がない市場では、ビジュアル表現を用いた直感的なデータサービスの価値が高く評価されています

当社の画像解析技術による独自情報は、海外市場において新たなコンテンツとしての価値を持ちます

従来の主観的な予想サービスから、AI予測に基づく客観的なサービスへの移行需要が見込まれています





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。