

2025 年 11 月 14 日



株式会社グラッドキューブ

2025 年 12 月期第 3 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 11 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。

2025 年 11 月 14 日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2025 年 12 月期 第 3 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。



これより、2025 年 12 月期第 3 四半期、株式会社グラ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。

1. トピックス 構想・業務提携

「SPAIA コイン」(仮称) 構想に関するお知らせ

「SPAIAコイン」(仮称) 構想に関するお知らせ
— JPYC 承認をきっかけに、円建てステーブルコインを活用した
独自決済圏を構築へ —



当社独自のステーブルコイン「SPAIAコイン」(仮称)を2026年度内に発行し、JPYC^{※1}やUSID^{※2}などの国内準拠型ステーブルコイン、およびUSDT^{※3}など世界的に利用されている主要ステーブルコインと連携可能な設計の検討開始をいたしました。

今後はステーブルコインを活用し、より自由で安心できる決済環境を実現、そして、ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステムを構築し、スポーツファン・データ利用者・パートナー企業を結ぶ新しい経済圏を創出することを目指してまいります。

※1 JPYC：パブリックブロックチェーン上で発行・管理されるプリペイド型デジタル通貨のこと
※2 USID：米ドルの価格に応じて変動するように設計されたステーブルコイン
※3 USDT：「テザー」としても知られる暗号資産。米ドルに価値が連動した法定通貨担保型ステーブルコインの代表格

Copyright

アリババグループとの業務提携

アリババグループのデジタルテクノロジーとインテリジェンスの中核であるアリババクラウドと業務提携し、デジタルマーケティング領域における生成AIソリューションの共同開発を開始



今回の提携により、生成AIを活用した新サービスの開発や、広告配信用の画像・動画の自動生成などを展開いたします。グラッドキューブは、アリババクラウドのスケラブルなクラウド環境を活用し、開発効率の向上と新たな価値創出を目指してまいります。

2025 年 12 月期第 3 四半期のトピックスです。

2025 年 9 月 1 日に「SPAIA コイン」(仮称) 構想について、発表いたしました。

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/>

金融庁が国内で初めて承認した円建てステーブルコイン「JPYC」の発行開始を受け、グラッドキューブ独自のステーブルコイン「SPAIA コイン」（仮称）を 2026 年度内に発行し、JPYC や USID などの国内準拠型ステーブルコイン、および USDT など世界的に利用されている主要ステーブルコインと連携可能な設計を検討しております。

グラッドキューブは「スポーツ×AI×テクノロジー×ステーブルコインの融合」を通じてユーザーに新しい体験を届けてまいります。今後はステーブルコインを活用し、より自由で安心できる決済環境を実現してまいります。

そして、ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステムを構築し、スポーツファン・データ利用者・パートナー企業を結ぶ新しい経済圏を創出することを目指してまいります。

つぎに、2025 年 9 月 25 日にアリババグループのデジタルテクノロジーとインテリジェンスの中核であるアリババクラウドと業務提携いたしました。グラッドキューブとアリババクラウドは、両社の技術力を融合させ、生成 AI を活用した広告画像・動画の自動制作や、AI アバターを活用した業務効率化を推進し、クリエイティブの新たな可能性を切り拓いてまいります。

1. トピックス 新プロダクト・新サービス（マーケティングDX事業部）

2025年12月期（1月～9月）にリリースした新プロダクト・新サービス



2025 年 12 月期第 3 四半期のトピックス、新プロダクト・新サービスの説明になります。SaaS 領域の新サービスについて、7 月に次世代ウェブ最適化ソリューション「LLMOA（エルモア）」の提供を開始いたしました。「LLMOA」は、企業のウェブサイトやコンテンツが生成 AI に選ばれるよう設計・最適化し、検索からの集客力やブランド信頼の向上を支援するサービスであります。

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/>

8 月に新機能「SiTest（サイテスト）AI 診断（β 版）」の提供を開始いたしました。
「SiTest AI 診断（β 版）」は、SiTest で計測された詳細なデータに独自 AI を掛け合わせることで、数時間～数十時間かかっていた分析作業を数分で完了いたします。さらに、「では、どうするか？」という改善施策まで AI が自動で提案するサービスとなります。

1. トピックス 新プロダクト・新サービス（テクノロジー事業部）

2025年12月期（1月～9月）にリリースした新プロダクト・新サービス



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

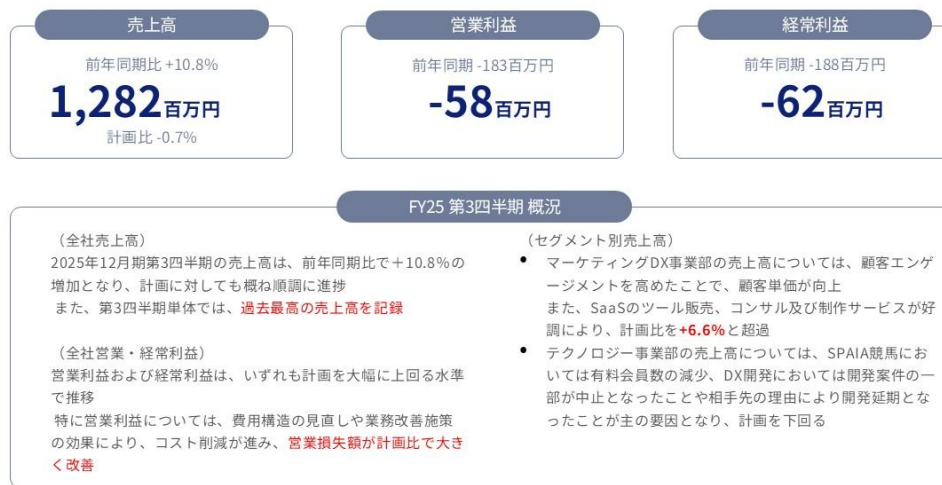
6

SPAIA 領域について、先ほども説明いたしましたが、2025 年 9 月に「SPAIA コイン」（仮称）構想について発表いたしました。独自のデジタルエコシステムを構築し、スポーツファンやパートナー企業などを結ぶ新しい経済圏を創出してまいります。

今後も、私たちは既存事業の枠組みに捉われることなく、未来のスタンダードとなる新サービスを創造し、新たな市場を開拓してまいります。これらの新事業を次の収益の柱へと育成することで、非連続な成長を実現し、持続的な株主価値向上をはかってまいります。

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ー



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

8

2025 年 12 月期、第 3 四半期決算ハイライトの説明になります。

2025 年 12 月期、第 3 四半期における売上高は 12 億 8 千 2 百万円となり、前年実績をプラス 10.8%上回って推移し、ほぼ計画通りに推移いたしました。また、第 3 四半期では過去最高の売上高を更新いたしました。

マーケティング DX 事業部の売上高については、顧客エンゲージメントを高めたことで、顧客単価が向上したことや SaaS のツール販売、コンサル及び制作サービスが好調により、計画比をプラス 6.6%と超過いたしました。

いっぽう、テクノロジー事業部の売上高については、SPAIA 競馬においては有料会員数の減少、そして DX 開発において、開発案件の一部が中止となったことや相手先の理由により開発延期となったことが主な要因となり、計画を下回る結果となりました。

2. 業績推移



2025 年 12 月期第 3 四半期決算ハイライト業績推移の説明です。

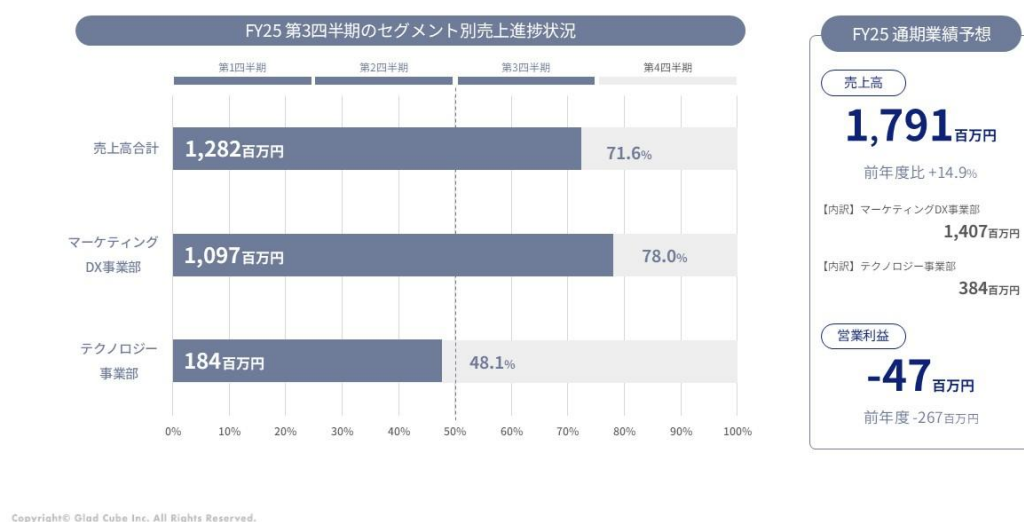
こちらのグラフは、四半期ごとの売上高および営業利益のグラフとなります。

売上高については、過去の第 3 四半期において過去最高の売上高を記録しました。

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. セグメント別 売上進捗状況



2025 年 12 月期第 3 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 71.6% となり、ほぼ計画通りに推移しました。
マーケティング DX 事業部においては、進捗率 78.0% となり、第 3 四半期の計画比ではプラス 6.6% となりました。これは、顧客エンゲージメントを高めたことで、顧客単価が向上したことやネット広告、SaaS のツール販売、コンサル及び制作サービスが好調により、計画を上回り進捗いたしました。

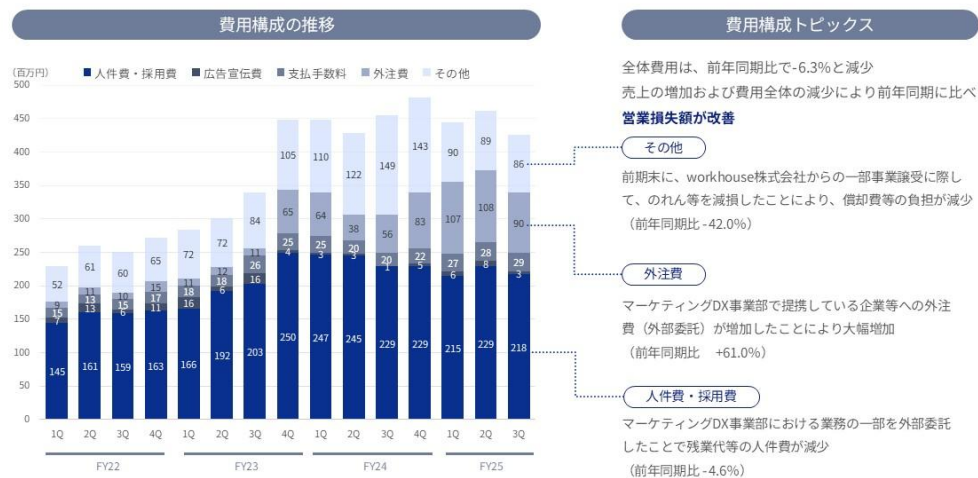
テクノロジー事業部において、進捗率は 48.1%、第 3 四半期の計画比については、マイナス 29.6% となりました。これは、SPAIA 競馬においては有料会員数の減少、DX 開発においては開発案件の一部が中止となったことや相手先の理由により開発延期となったことが主の要因となり、計画を下回る結果となりました。

2. ビジネスハイライト

	2024年12月期 第3四半期 累計	>	2025年12月期 第3四半期 累計	前年同期比
売上高	1,157百万円	>	1,282百万円	+10.8%
売上総利益	938百万円	>	895百万円	-4.6%
営業利益	-183百万円	>	-58百万円	—
経常利益	-188百万円	>	-62百万円	—
純利益	-144百万円	>	-63百万円	—

第 3 四半期の業績は、売上高は 12 億 8 千 2 百万円となり、前年実績をプラス 10.8% と、順調に伸ばいたしました。
利益面におきましても、営業損失、経常損失および四半期純損失は、前年同期比で赤字幅が縮小し、収益性は着実に改善しております。
通期での黒字化達成を必達目標と位置づけ、下期は事業基盤のさらなる強化に邁進してまいります。

2. 費用構成の推移



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

12

2025 年 12 月期第 3 四半期費用構成の推移についての説明になります。

全体費用については、前年同期比でマイナス6.3%の減少となり、売上の増加および人件費の減少により営業損失額が改善いたしました。

詳細につきましては、まず人件費及び採用費については、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、残業代等の減少や新規採用費が減少し、前年同期比マイナス4.6%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ことにより、前年同期比プラス61.0%の増加となりました。

その他につきましては、前期末に、ワークハウス株式会社からの一部事業譲受に際して、のれん等を減損したことにより、前年同期比 マイナス42.0%となりました。

5. 業績概況 ― B/S



引き続き高いキャッシュポジションを維持し、
自己資本比率31.6%と安定した財務基盤を確立

更なる事業拡大と企業価値の最大化を追求

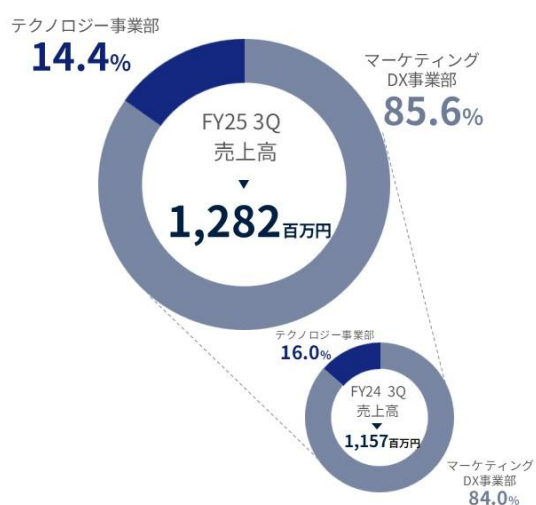
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

13

2025 年 12 月期第 3 四半期の業績状況についての説明になります。

グラッドキューブは、予てより、高いキャッシュポジションを維持し、自己資本比率 31.6%と安定した財務基盤を確立しております。この安定した財務基盤を礎とし、今後は更なる成長に向けた戦略的投資を積極的に実行することで事業拡大を加速させ、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

3. 事業部別 決算ハイライト



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

15

2025 年 12 月期第 3 四半期事業別の決算 ハイライトの説明です。

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/>

マーケティング DX 事業部の売上高については、ネット広告、SiTest のツール販売、コンサルおよびサイト制作が好調でありました。また、マーケティング DX 事業部全体において顧客エンゲージメントを高めたことで、顧客単価が向上いたしました。これらにより、売上高は10億9千7百万円と順調に伸長し、計画比についてはプラス6.6%と想定を上回り推移いたしました。

テクノロジー事業部の売上高については、SPAIA 競馬において有料会員数の減少、DX 開発においては開発案件の一部が中止となったことや相手先の理由により開発延期となったことが主要要因となり、売上高は1億8千4百万円となり、計画比においてはマイナス29.6%となりました。右側の売上高の構成比は、ご覧の通りであります。

3-1. マーケティングDX事業部 業績



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

17

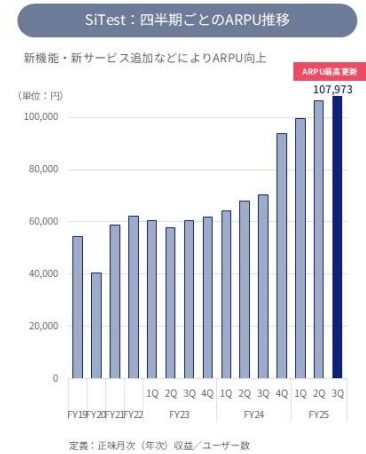
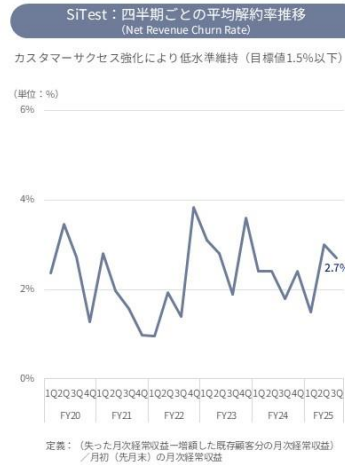
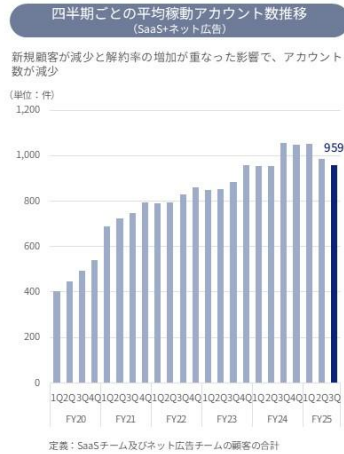
マーケティング DX 事業部のハイライト説明になります。

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 78.0%となり、計画比ではプラス 6.6%と想定を上回りました。これは、ネット広告、SaaS ツールの販売、コンサルおよびサイト制作が好調であったことやマーケティング DX 全体の1 ユーザーあたりの平均売上の増加が主の要因であります。

マーケティング DX 全体の営業利益は、業務の外部委託に伴う人件費の減少が利益水準の維持に寄与いたしました。また、第 1 四半期から継続している業務改善施策も寄与し、更なる営業利益の向上に努めております。

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/>

3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

18

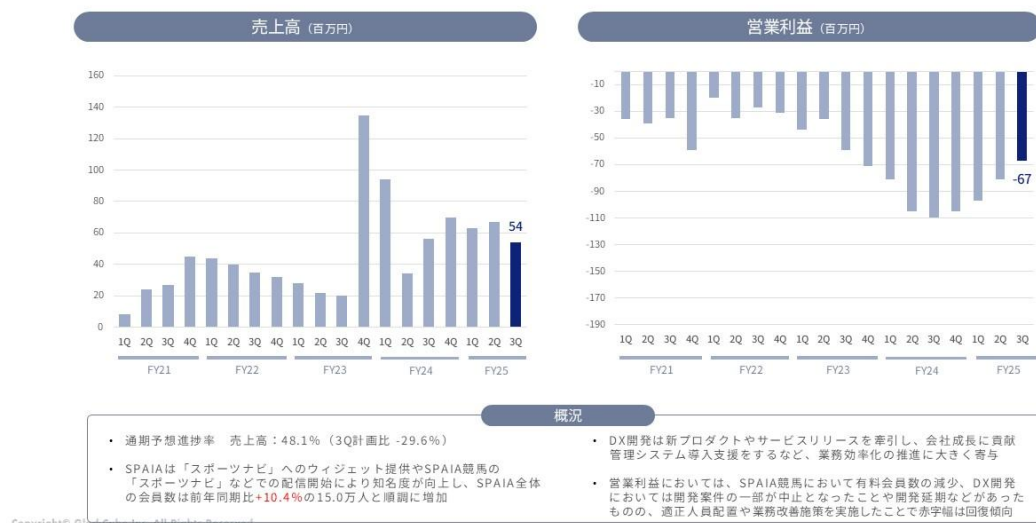
マーケティング DX 事業部 KPI の推移の説明です。

まず、一番左側のグラフは、SaaS およびネット広告における、四半期ごとの平均稼働アカウント数の推移を示しています。当四半期のアカウント数は、新規顧客の減少と解約率の増加が重なった影響で、アカウント数が減少いたしました。

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、2.7%と低水準を維持しております。

最後に、右側のグラフは、SaaS の四半期ごとの ARPU 推移となります。新機能・新サービス追加や顧客エンゲージメントを高めたことで ARPU が向上し、過去最高の 107,973 円となりました。

3-2. テクノロジー事業部 業績



テクノロジー事業部のハイライト説明になります。

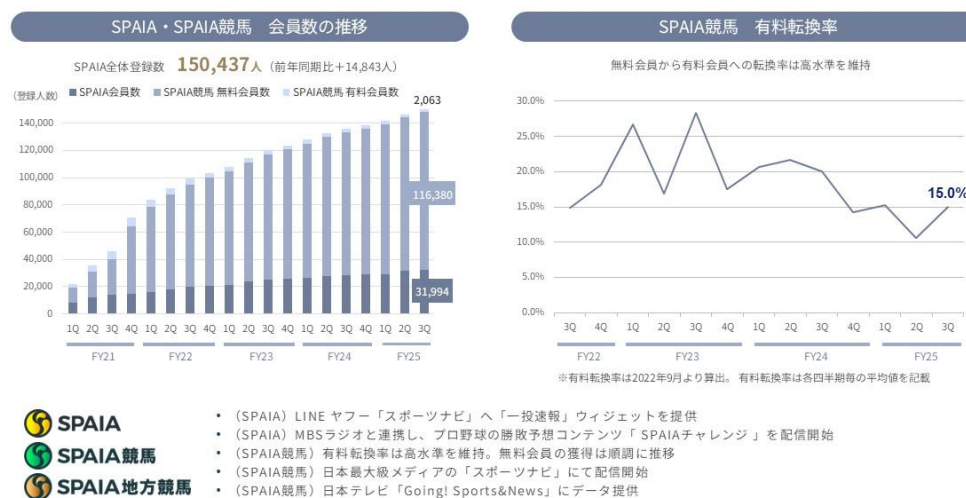
テクノロジー事業部の通期予想に対する売上高の進捗率 48.1%となり、第3四半期の計画比ではマイナス 29.6%となりました。

計画を下回った要因としましては、SPAIA 競馬においては有料会員数の減少、DX 開発においては開発案件の一部が中止となったことや相手先の理由により開発延期となったことであります。

なお、DX 開発においては、新プロダクトやサービスリリースを牽引し会社成長に貢献したことや管理システム導入支援をするなど、業務効率化の推進に大きく寄与いたしました。

また、営業利益については、適正人員の配置や業務改善施策を実施したことで赤字幅は縮小し、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



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、また、日本最大級メディアである「スポーツナビ」での配信開始、日本テレビ「Going! Sports & News」にデータの提供をいたしました。

このような取り組みにより、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 10.4%の 15 万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、15.0%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。

4. 成長戦略 マーケティングDX事業部

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

SaaS領域、新サービス	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 2025年5月7日 駒澤大学と連携し、2025年5月7日（水）より、同大学の学生を対象とした「デジタルマーケティング講座」の開講リリース 5月 提供開始 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 スワイプ型ランディングページ作成サービス 「SuiPage（スワイページ）」の提供開始 2025年4月15日 スマホ時代の UX を刷新 スワイプ型ランディングページ作成サービス「SuiPage（スワイページ）」の提供開始リリース 4月 ローンチ 「SiTest Engage」サービス提供開始 2025年5月28日 ウェブサイト訪問者との新たなエンゲージメント構築を可能にする、次世代エンゲージメントソリューション「SiTest Engage」のサービス開始リリース 5月 提供開始	「LLMOA（エルモア）」の提供開始 2025年7月16日 AI時代の検索行動に対応した次世代ウェブ最適化ソリューション「LLMOA（エルモア）」をリリース 7月 ローンチ 「SiTest AI 診断（β版）」を提供開始 2025年8月28日 サイト分析から改善提案までの作業を、大幅短縮した時間で完了できる新機能をリリース 8月 提供開始 <tr><th>ネット広告・クリエイティブ領域、新サービス</th><td></td></tr> <tr><td>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</td><td></td></tr> <tr><td>デジタルマーケティング領域における新サービス</td><td></td></tr> <tr><td>デジタルマーケティング領域における新サービス 2025年6月25日 TikTok Shop 活用による EC 支援サービスの提供開始リリース 6月 提供開始</td><td></td></tr> <tr><td>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</td><td></td></tr> <tr><td>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」 ローンチ 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 2月 ローンチ</td><td></td></tr>	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		デジタルマーケティング領域における新サービス 2025年6月25日 TikTok Shop 活用による EC 支援サービスの提供開始リリース 6月 提供開始		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」 ローンチ 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 2月 ローンチ	
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													
デジタルマーケティング領域における新サービス 2025年6月25日 TikTok Shop 活用による EC 支援サービスの提供開始リリース 6月 提供開始													
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」 ローンチ 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 2月 ローンチ													

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

23

成長戦略および中期成長イメージの説明になります。

マーケティング DX 事業部における、2025 年 7 月から 9 月の第 3 四半期中にリリースした新プロダクト、新サービスの説明について、冒頭でも説明いたしましたので割愛させていただきます。改めて皆さまの方でご確認いただきたくお願いいたします。

4. 成長戦略 テクノロジー事業部

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×データ×AI」の力で新しい価値を創造

SPAIA、UI/UX領域	DX開発領域、新サービス
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「一球速報」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 2025 年 5 月 21 日 米国デラウェア州にグローバル競馬 AI 予想プラットフォーム事業を展開予定の海外子会社「SPAIA, Inc.」を設立 5月 子会社設立 新領域への参入 2025 年 9 月 1 日 ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステム「SPAIA コイン」（仮称）構想について発表 9月 新領域参入	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 2025 年 6 月 17 日 AI アバターによる IR 支援サービス「AvaTwin（アバツイン）」 2025 年 6 月 24 日「AvaTwin for HR」の提供開始 6月 提供開始 大手グループ会社と生成 AI に関する共同開発 アジアパシフィック地域において No.1 シェアを誇る Alibaba Cloud 正規代理店に認定 2025 年 4 月 30 日 日本国内市場で Alibaba Cloud 請求代行サービスの提供開始 4月 提供開始

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

24

テクノロジー事業部における、2025 年 7 月から 9 月の第 3 四半期中にリリースした新プロダクト、新サービスの説明についても、冒頭でも説明いたしましたので割愛させていただきます。改めて皆さまの方でご確認いただきたくお願いいたします。

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/>

4. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

25

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. 成長戦略 進捗状況

売上100億円以上の目標に向け、順調に新サービスをローンチ・サービス提供開始
新領域（米国市場）への参入

今期の新サービスのローンチ・サービス提供開始状況

- ✓ (2月) 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
- ✓ (4月) スワイプ型ランディングページ作成サービス「SuiPage (スワイページ)」の提供開始
- ✓ (4月) 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
- ✓ (4月) Alibaba Cloudの正規販売代理店として、国内市場における請求代行サービスの提供開始
- ✓ (5月) 「SiTest Engage」サービスサービス提供開始
- ✓ (6月) AI アバターによるIR支援サービス「AvaTwin (アバツイン)」, HR支援サービス「AvaTwin for HR」の提供開始
- ✓ (6月) TikTok Shop 活用によるEC支援サービスの提供開始
- ✓ (7月) 次世代ウェブ最適化ソリューション「LLMOA (エルモア)」の提供開始
- ✓ (8月) 「SiTest (サイトテスト) AI診断 (β版)」を提供開始

今期の新領域（米国市場）への参入状況

- ✓ (5月) 米国デラウェア州にグローバル競馬AI予想プラットフォーム事業を展開予定の海外子会社「SPAIA, Inc.」を設立
- ✓ (9月) ブロックチェーン技術とステーブルコインを基盤とした独自のデジタルエコシステム「SPAIAコイン」(仮称) 構想について発表

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

26

成長戦略の進捗状況についての説明となります。

記載の通り、売上 100 億円以上の目標に向け、順調に新サービスをローンチ・サービス提供開始および米国市場での事業展開などの新領域へ参入いたしました。

改めて皆さまの方でもご確認いただきたくお願いいたします。

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/>

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



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

27

成長イメージについて説明いたします。

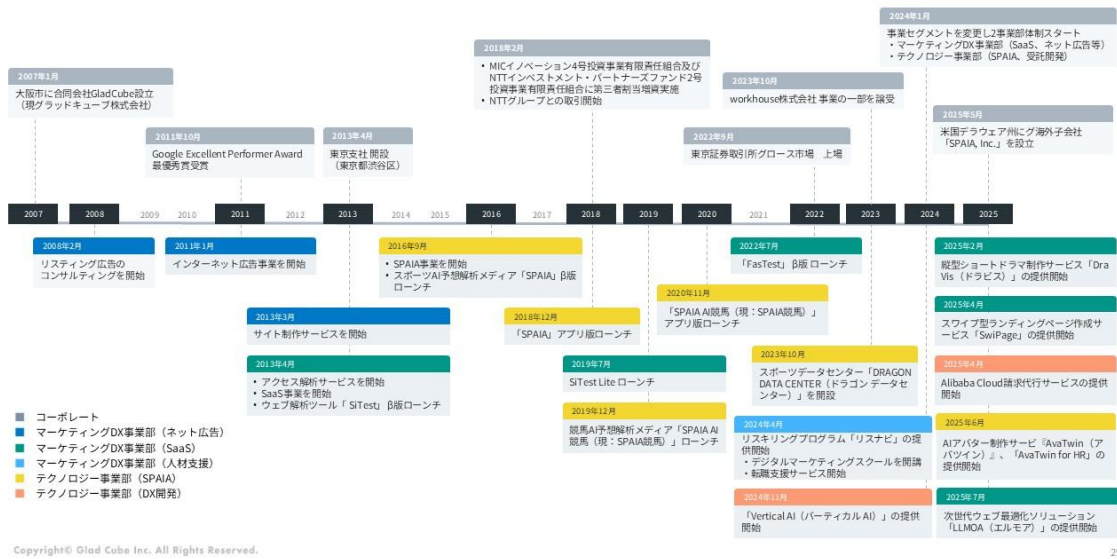
グラッドキューブは、いままで培ってきた、ネット広告、SaaS、リスナビ等の人材支援、SPAIA、DX 開発、アリババクラウドサービスという 6 つの事業領域をベースに、革新的な AI テクノロジーによるプロダクト等を統合することで、企業価値の飛躍的な向上を目指してまいります。

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、成長の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。

グラッドキューブは、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。

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/>

沿革

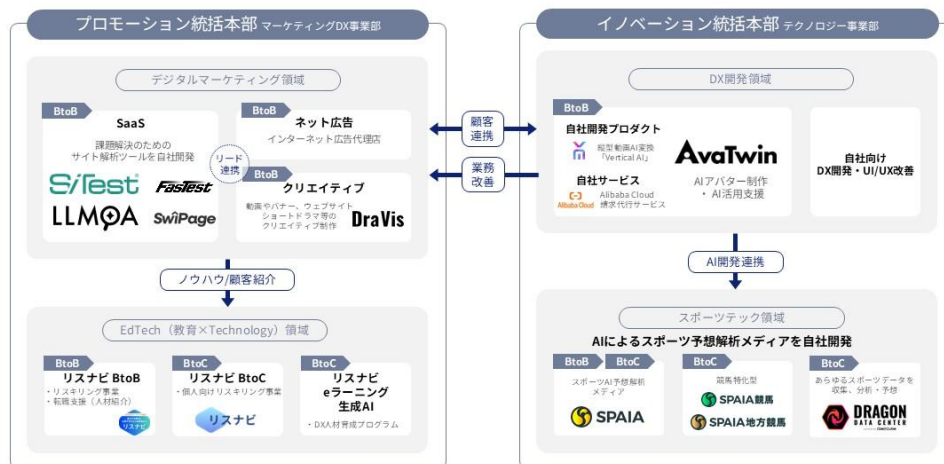


29

Appendix の説明です。

沿革につきましては、記載の通りとなります。

事業概要とビジネスモデル



30

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/>

事業概要とビジネスモデル マーケティングDX事業部



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

31

事業概要とビジネスモデル テクノロジー事業部



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

32

30 ページから 32 ページは、事業概要およびビジネスモデルになります。
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。

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/>

P/L

(百万円)	2024年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,157	1,282	125	10.8%	1,791	71.6%
売上総利益	938	895	-43	-4.6%	1,299	68.9%
(利益率)	81.1%	69.8%	-11.3%		72.5%	
販売費及び一般管理費	1,122	953	-168	-15.0%	1,347	
営業利益	-183	-58	125	—	-47	—
経常利益	-188	-62	126	—	-61	—
当期純利益	-144	-63	80	—	-62	—

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

33

2025 年 12 月期、第 3 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。

B/S

(百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第3四半期
流動資産	2,308	1,889
現金及び預金	1,661	1,237
売掛金	415	434
前渡金	160	143
その他	71	74
固定資産	259	290
有形固定資産	32	27
無形固定資産	68	61
投資その他の資産	158	201
繰延資産	2	0
資産合計	2,570	2,180

(百万円)	2024年12月期 期末	2025年12月期 第3四半期
流動負債	1,265	1,068
買掛金	407	398
一年以内返済 長期借入金等	272	288
未払金	108	72
その他	475	309
固定負債	555	422
負債合計	1,820	1,491
純資産合計	750	688
負債・純資産合計	2,570	2,180

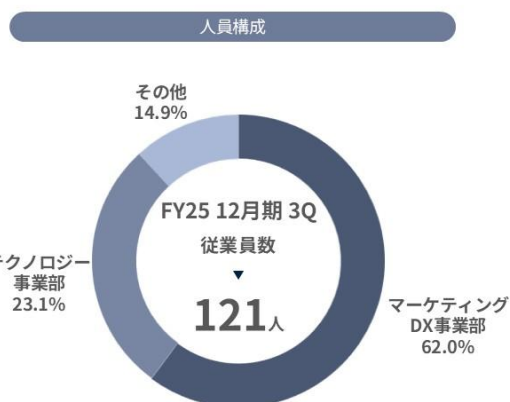
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

34

2025 年 12 月期、第 3 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。

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/>

経営資源 従業員数の推移

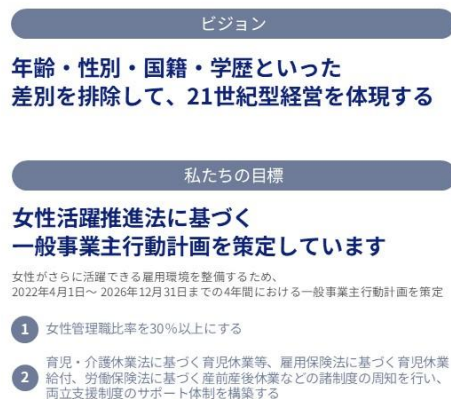


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

35

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。

経営資源 社会的責任 (ESG) への取り組み



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

36

経営資源、社会的責任 ESG への取り組みの説明となります。
第3四半期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3四半期 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。

以上

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/>