

2025年12月期
通期

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2月13日

index

1. 2025年12月期 連結決算概要	P.3
2. 事業概要/事業領域	P.11
3. 事業別 決算ハイライト	P.13
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.17
4. 成長戦略・中期成長イメージ	P.21
5. Appendix	P.23



1. 2025年12月期 連結決算概要

1. 2025年12月期（個別）決算概要

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,559	1,772	213	13.7%	1,791	99.0%
売上総利益	1,220	1,237	17	1.4%	1,299	95.3%
販売費及び一般管理費	1,487	1,249	△238	△16.0%	1,347	—
営業損益	△267	△11	255	—	△47	—
経常損益	△274	△14	260	—	△61	—
当期純損益	△629	△4	625	—	△62	—

要因分析

- 全社進捗率は99.0%と概ね計画通りに推移したものの、DX開発案件における期初原価見積もりの乖離が一部利益を圧迫し、売上総利益の予算達成への課題となった
- 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、事業全体の売上が強力的に牽引している
- SaaSも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している
- 販管費の削減により、営業損益、経常損益、当期純損益について**予算より大きく改善した**

1. 2025年12月期 連結決算概要

- 当連結会計年度より、連結財務諸表を作成しているため、前事業年度の個別数値と比較している
- 2025年12月期 通期売上高は、前年比+12.6%増加で着地し、成長曲線を維持している
- 売上高の全社進捗率は通期予想（個別）比で98%と概ね計画通りに推移したものの、DX開発案件における期初原価見積もりの乖離が一部利益を圧迫し、予算達成への課題となった
- 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力的に牽引している
- SaaSも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している

全社予算進捗率は98%となりましたが、テクノロジー事業における原価見積もりの乖離が利益を圧迫する結果となりました。今後はコスト管理体制の厳格化を徹底し、収益性の正常化と予算達成に向けて邁進してまいります。

売上高

1,755.4 (百万円)

前年同期比（増減）

+12.6% (+196百万円)

営業損益

△ 33.6 (百万円)

前年同期で+233百万円の改善

1. 2025年12月期 連結決算概要

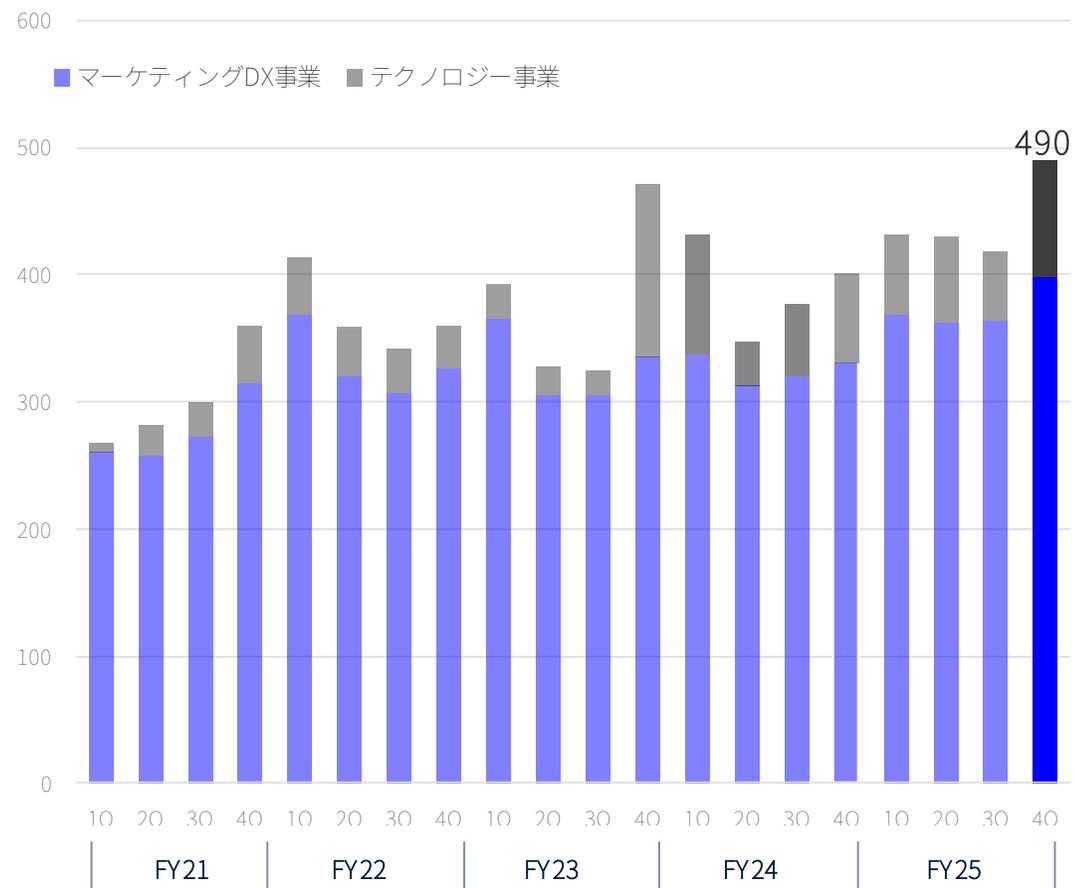
(百万円)	(個別)	(連結)	前期比	
	2024年12月期	2025年12月期	増減額	増減率
売上高	1,559	1,755	196	12.6%
売上総利益	1,220	1,233	13	1.1%
販売費及び一般管理費	1,487	1,266	△220	△14.8%
営業損益	△267	△33	233	
経常損益	△274	△38	236	
当期純損益	△629	△31	597	

要因分析

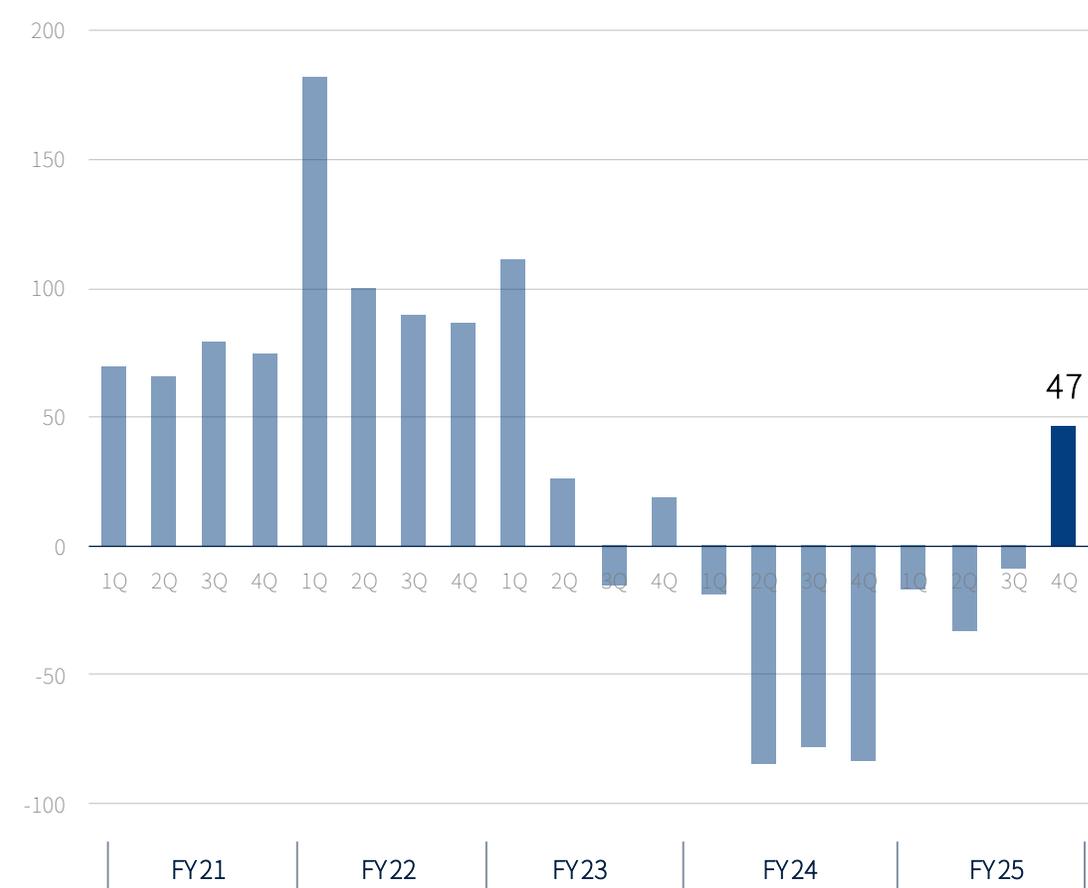
- 米国子会社「SPAIA, Inc.」との連結は2025年12月期からのため、2024年12月期は単体決算との比較
- 全社進捗率は通期予想（個別）比で98.0%と概ね計画通りに推移したものの、DX開発案件における期初原価見積りへの乖離が一部利益を圧迫し、予算達成への課題となった
- マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強力的に牽引している
- SaaSも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している
- SPAIA, Inc.はシステム開発に注力しており、投資が先行している

1. 2025年12月期 連結決算概要 売上高と営業利益の推移

売上高 (百万円)



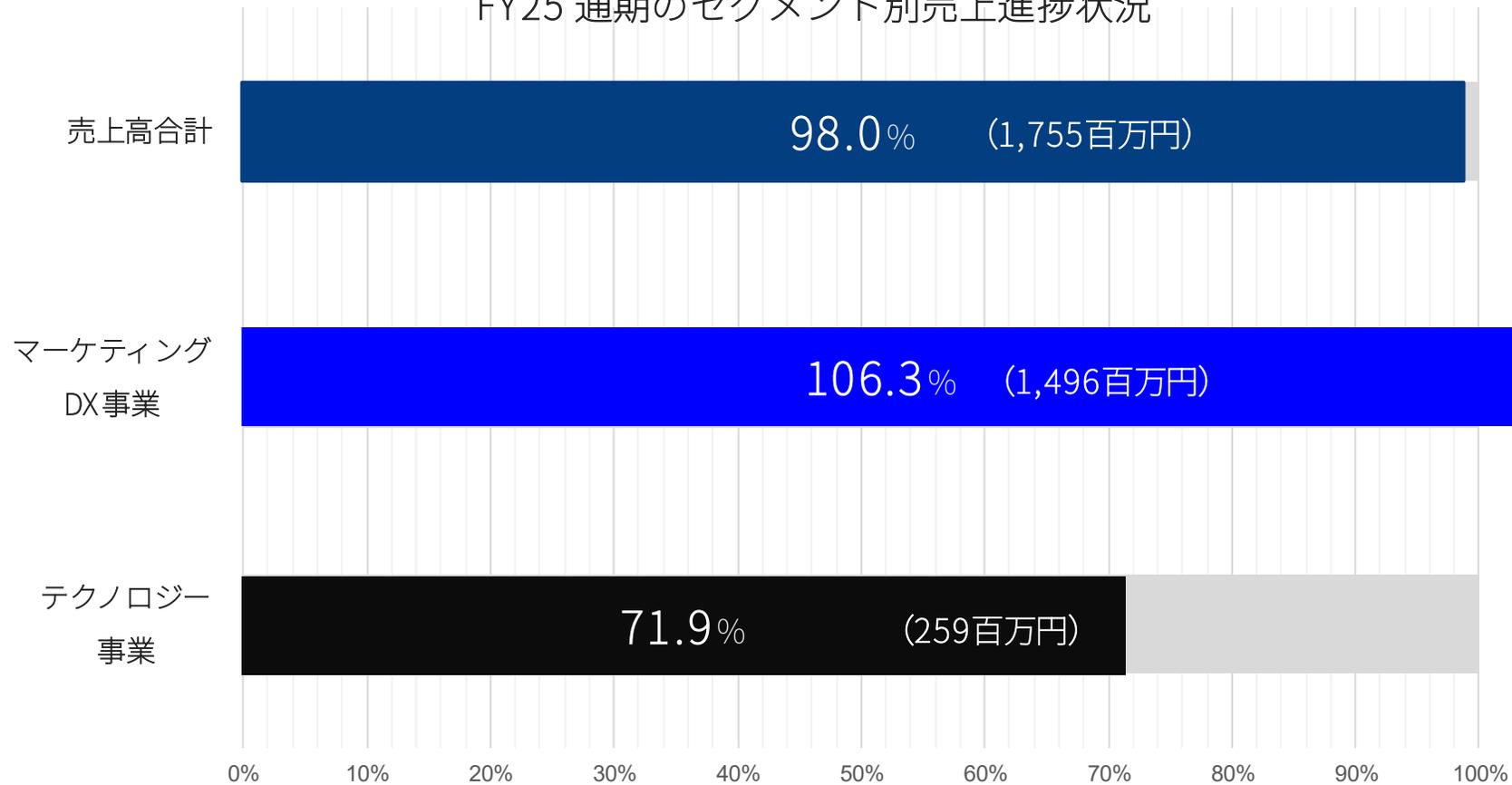
営業利益 (百万円)



・連結子会社SPAIA, Inc.の業績はテクノロジー事業セグメントに含めて開示しています

1. 2025年12月期 連結決算概要 セグメント別売上進捗の状況

FY25 通期のセグメント別売上進捗状況



・連結子会社SPAIA, Inc.の業績はテクノロジー事業セグメントに含めて開示しています

(個別)
FY25 通期業績予想



マーケティングDX事業

通期累計売上高

1,496 百万円

計画比

+6.3%

売上の柱である手数料売上高および人材派遣収入が安定しており事業部全体の進捗を強力に後押ししている。SaaSは新規プロダクトやSiTest新機能追加の背景からツール利用料が好調。

これらにより、計画比を+6.3%と超過して着地

テクノロジー事業

通期累計売上高

259 百万円

計画比

△28.0%

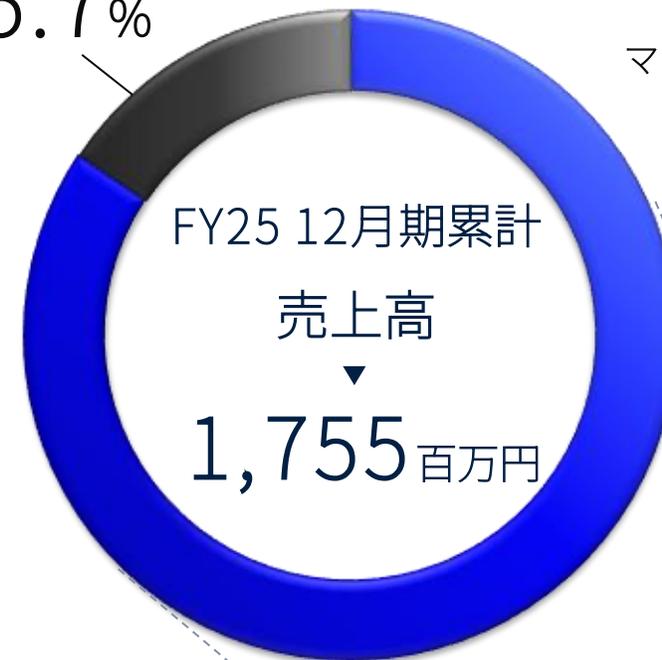
テクノロジー事業（SPAIA・DX開発）において、期初想定を上回る原価発生が利益を圧迫した。現在は運用効率化と見積精度向上によるコスト管理を徹底し、収益性の早期改善に注力している。

これらにより、当初計画比△28.0%で着地

・連結子会社SPAIA, Inc.の業績はテクノロジー事業セグメントに含めて開示しています

テクノロジー事業

15.7%



マーケティングDX事業

84.3%

マーケティングDX事業

83.6%

テクノロジー事業

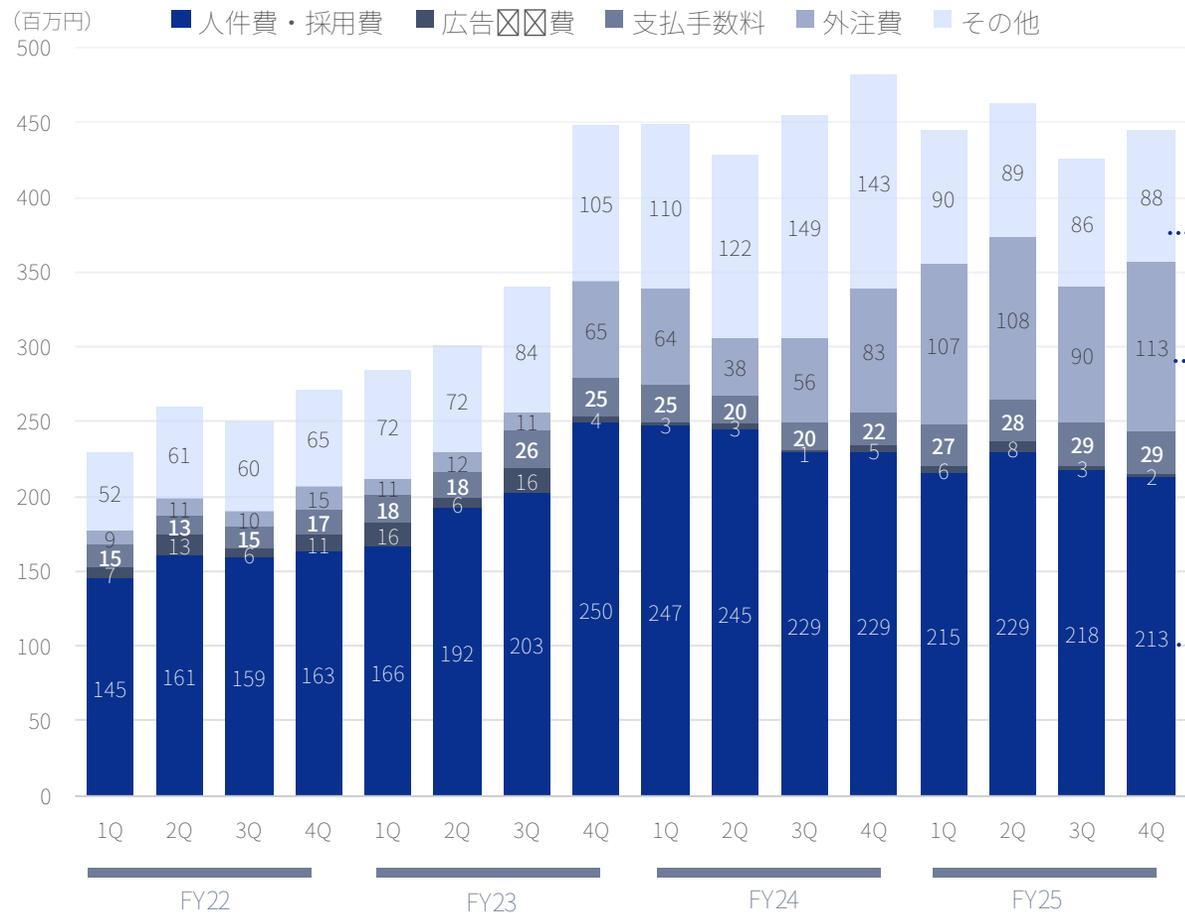
16.4%

FY24 12月期累計
売上高
▼

1,559 百万円

1. 2025年12月期 連結決算概要 費用構成の推移

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△6.3%減少
 売上の増加および費用全体の減少により前年同期に比べ
 営業損失額が改善

その他

その他費用は前年同期比171百万円減少
 (前年同期比 △32.5%)

外注費

SPAIA, Inc.の開発が開始するなどの影響で外注費は
 前年同期比176百万円増加 (前年同期比 +72.4%)

人件費・採用費

人材への選択と集中を進めたことで人件費、採用費が減少
 前年同期比75百万円減少 (前年同期比 △7.9%)

2. 事業概要/事業領域

2. 事業概要・市場環境 セグメント別プロダクト一覧



3. 事業別 決算ハイライト

3-1. マーケティングDX事業

SaaS（サイト解析・改善ツール「SiTest」の販売等）事業、
ネット広告事業、人材支援

3-1. 事業概要とビジネスモデル マーケティングDX事業

SaaSチーム

事業概要

サイト解析ツールのSiTest（サイテスト）から始まり、AIによりウェブ上の顧客体験を分析から改善・活用まで支援するCX改善プラットフォームを提供している

主なサービス

SiTest

ウェブサイト解析・改善ツールを軸に、UI/UXコンサルティングの提供や付随するサービスを幅広く展開

SiTestの機能拡張を担う関連サービス

SwiPage

サイト訪問者の離脱を防ぐスマホ時代のスワイプ型ランディングページ作成サービス

SiTestEngage

動画接客とパーソナライズで、エンゲージメントと営業効率を最大化する次世代ソリューション

AI診断 (β版)

SiTestで計測された詳細なデータをAIが瞬時に診断し、サイトの課題発見から具体的な改善イメージを提案

収益モデル

- ・ 自社及び、代理店によるツール販売
- ・ コンサルティング（サイト解析・UI/UX改善・DX支援）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

事業概要

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

強み

市場評価の高いウェブ広告運用力・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

事業概要

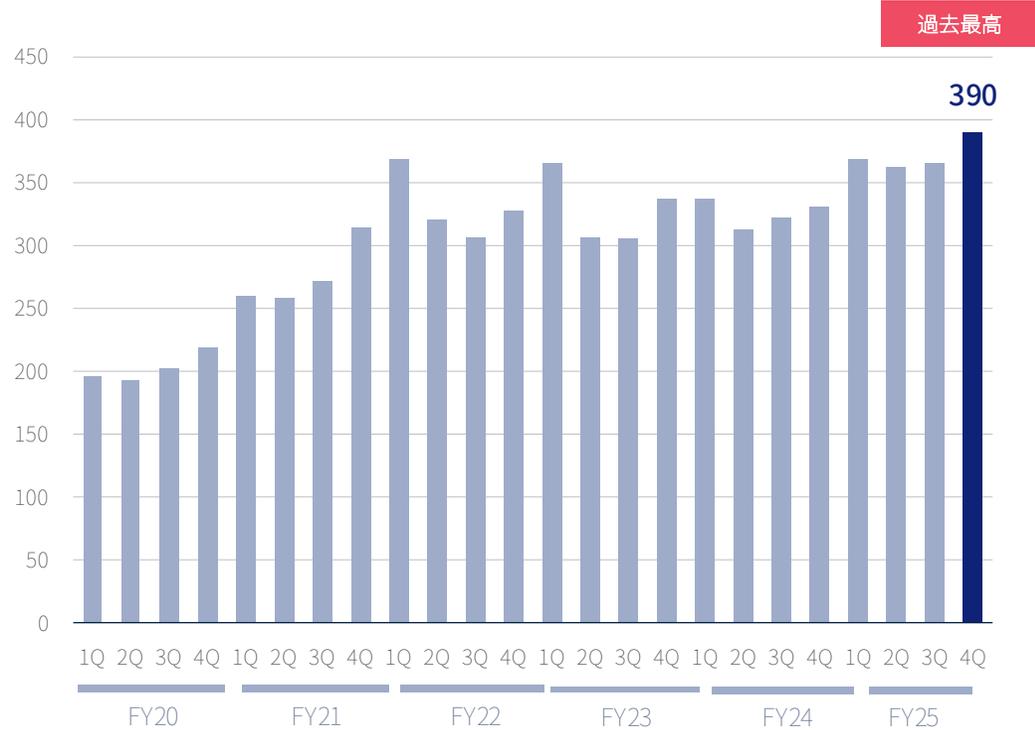
デジタルマーケティングスクールの運営
受講者の転職支援

収益モデル

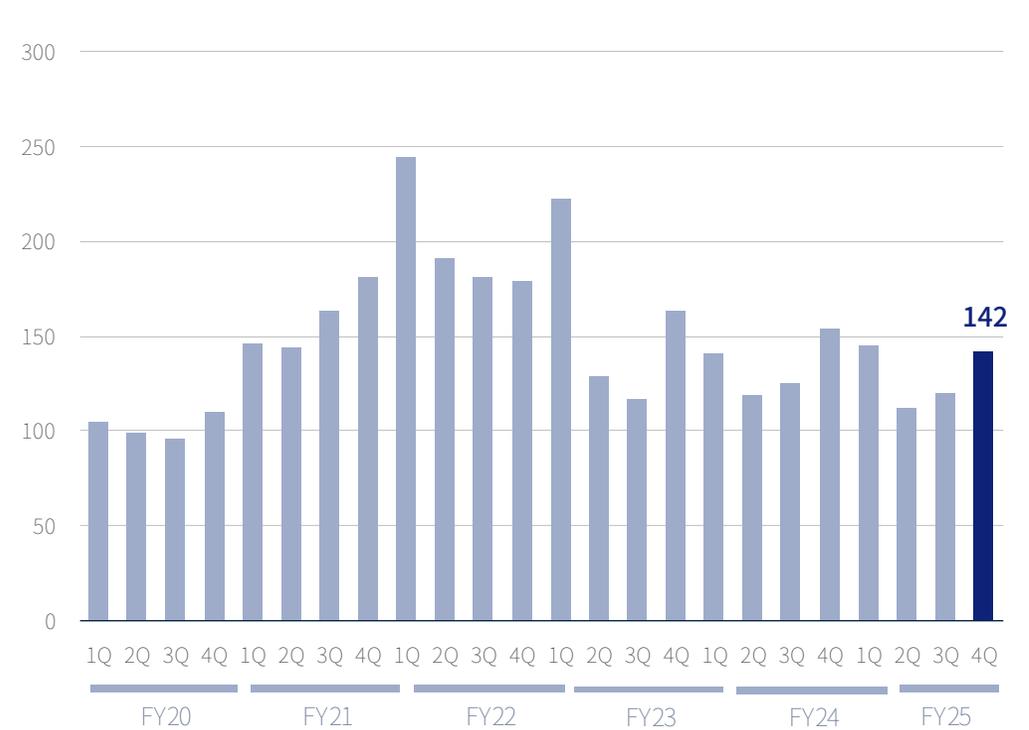
- ・ デジタルマーケティングスクール受講料
- ・ 企業への人材紹介手数料

3-1. マーケティングDX事業 業績

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



概況

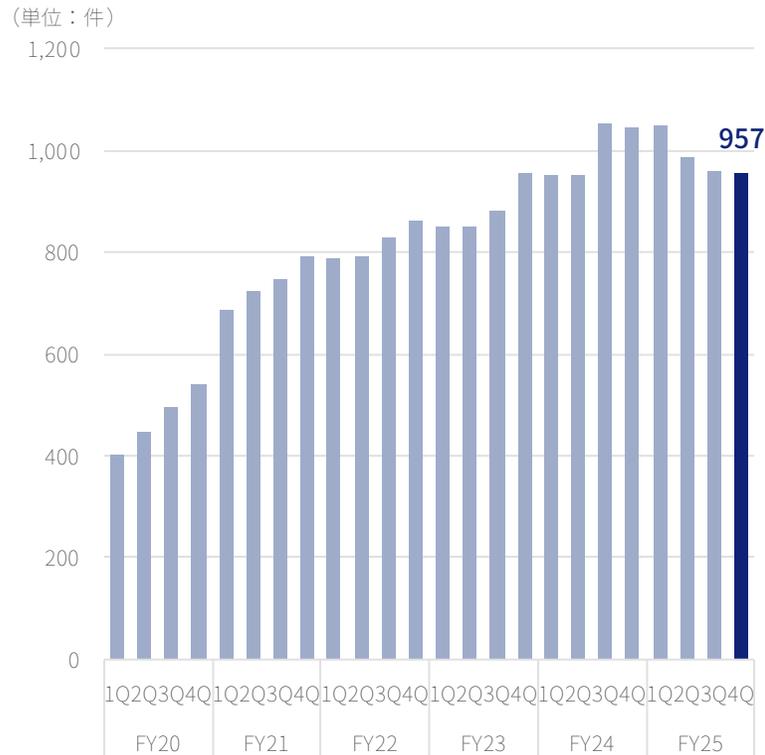
- 通期進捗率 売上高：+6.3%
- 売上高は、ネット広告、SaaSツールの新規プロダクト、新機能が好調
- ツール利用、コンサルおよびサイト制作が好調

- SaaS利用顧客の平均売上が増加しすべての四半期において過去最高を更新
- ネット広告の売上が第4四半期において大きく進捗
- 業務の外部委託に伴う人件費の減少が利益水準の向上に寄与

3-1. マーケティングDX事業 KPIの推移

四半期ごとの平均稼動アカウント数推移 (SaaS+ネット広告)

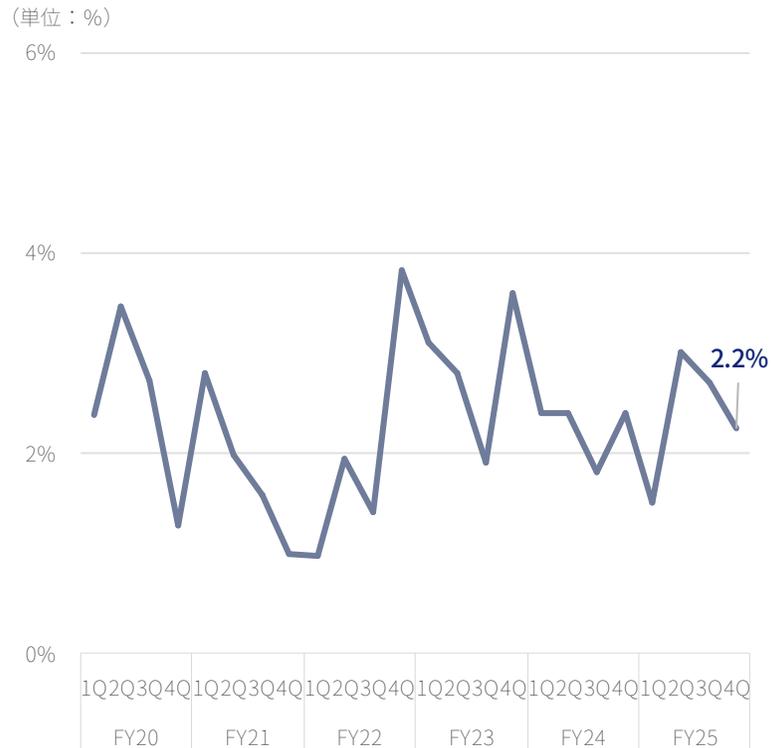
アカウント数は第3四半期以降大きな変動はないものの、追加機能の利用が拡大



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)

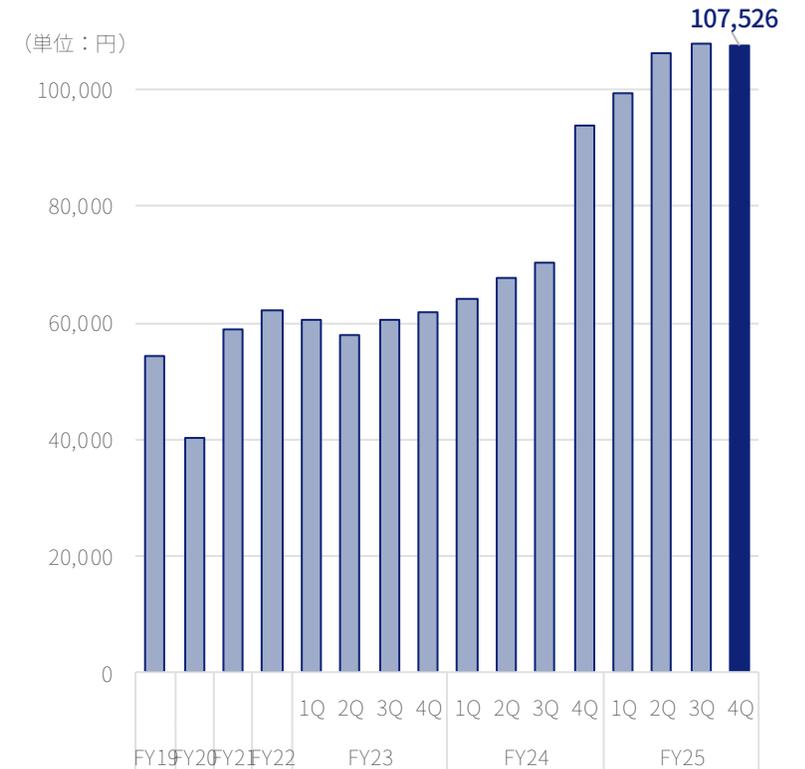
カスタマーサクセス強化により低水準維持（目標値1.5%以下）



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

SiTest：四半期ごとのARPU推移

新機能・新サービス追加などによりARPUが向上



定義：正味月次(年次)収益 / ユーザー数

3. 事業別 決算ハイライト

3-2. テクノロジー事業

SPAIA・SPAIA競馬、スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」
DX開発（AI を用いた受託・システム開発）事業
SPAIA, Inc.

3-2. 事業概要とビジネスモデル テクノロジー事業

SPAIA / DRAGONチーム

事業概要

AIによるスポーツ予想解析メディアを自社開発

サービス



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、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

事業概要

AI等のデジタル技術を活用した革新的なソリューション提供
開発・設計、顧客の販売戦略、包括的な開発、マーケティング支援

サービス



自社開発プロダクト
AIアバター動画制作
AI活用支援



自社サービス
Alibaba Cloud
請求代行サービス

収益モデル

- ・ 企画型受託開発
- ・ 開発コンサルティング
- ・ AIアバター動画制作
- ・ Alibabaクラウド導入支援
- ・ マルチクラウド運用支援

UI/UXチーム

事業概要

SPAIA/DRAGON、受託開発 及び 新規事業開発と連携したチーム体制

米国子会社SPAIA, Inc.連携

連携概要



SPAIA, Inc.におけるサービス体系を構築に向け革新的な技術を提供

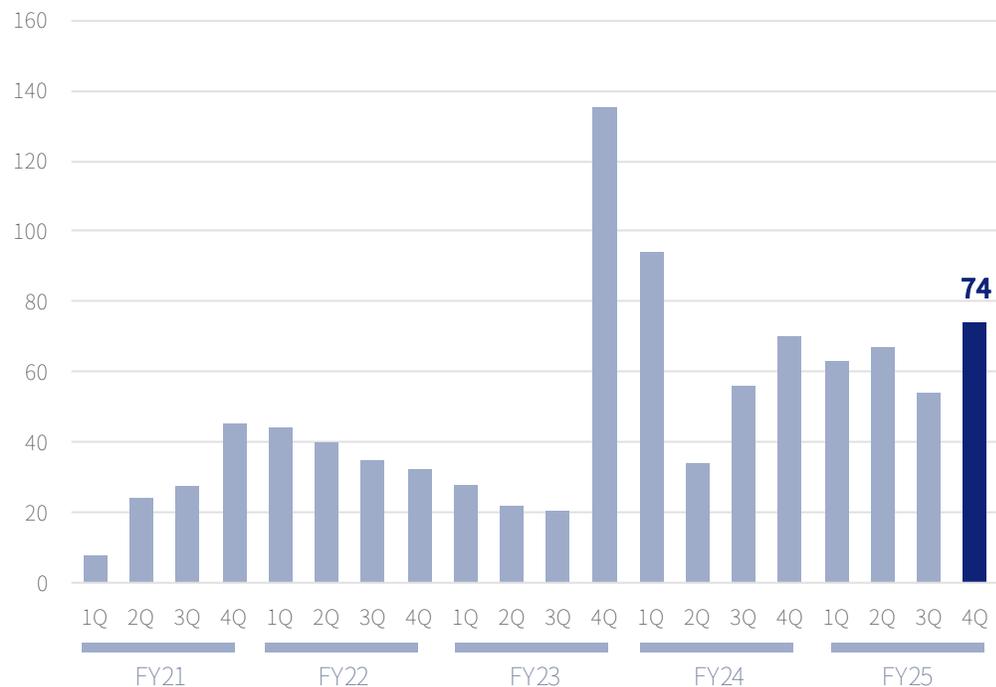
世界最大級の競馬総合情報プラットフォーム開発連携

次世代AI予想システム開発連携

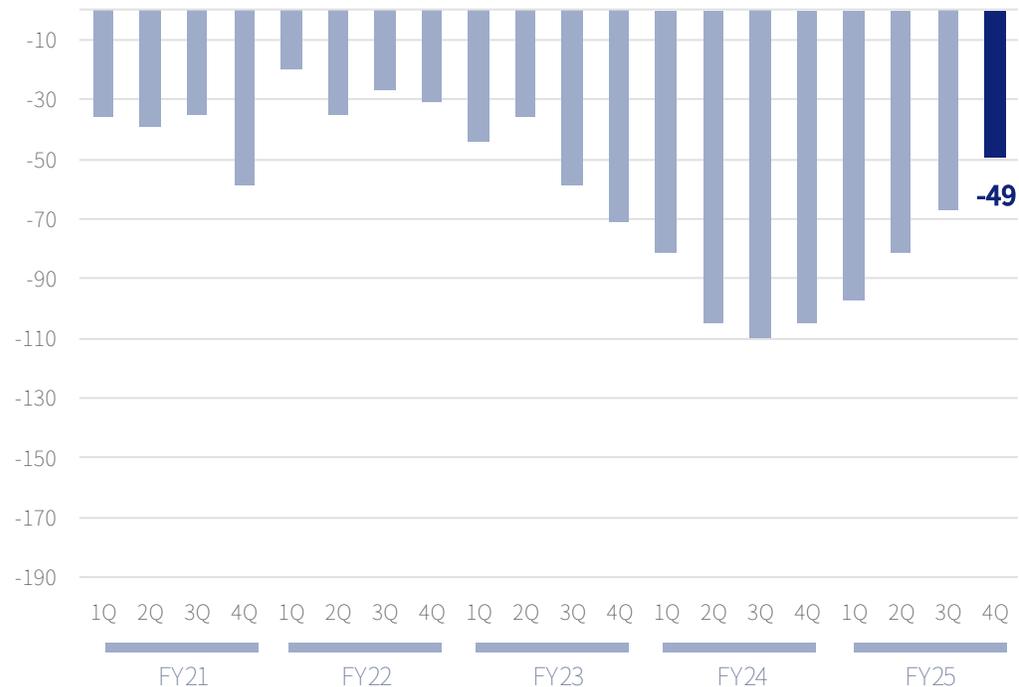
競馬特化型AI知識ベース業界初のRAGサービス開発連携

3-2. テクノロジー事業 業績

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



概況

※当第4四半期より連結範囲に含めております。

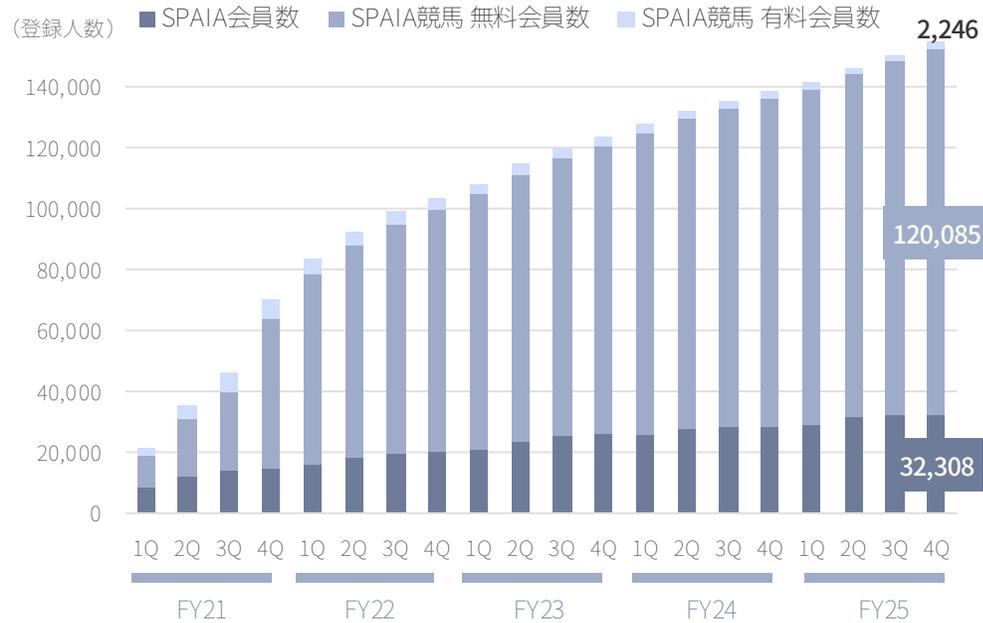
- SPAIAは4Qに米国子会社からの開発受注を受け売上が伸長
- スポーツナビへのSPAIA地方競馬のAPI開発により売上利益が伸長
本案件は持続的な保守、開発費用が見込まれる

- DX開発はAlibabaクラウドとデジタルマーケティング領域の業務提携を開始
- AIアバター動画制作サービスの「AvaTwin（アバツイン）」を提供開始
- ㈱プロネクサスとのAvaTwin販売協業を開始

2. テクノロジー事業 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移

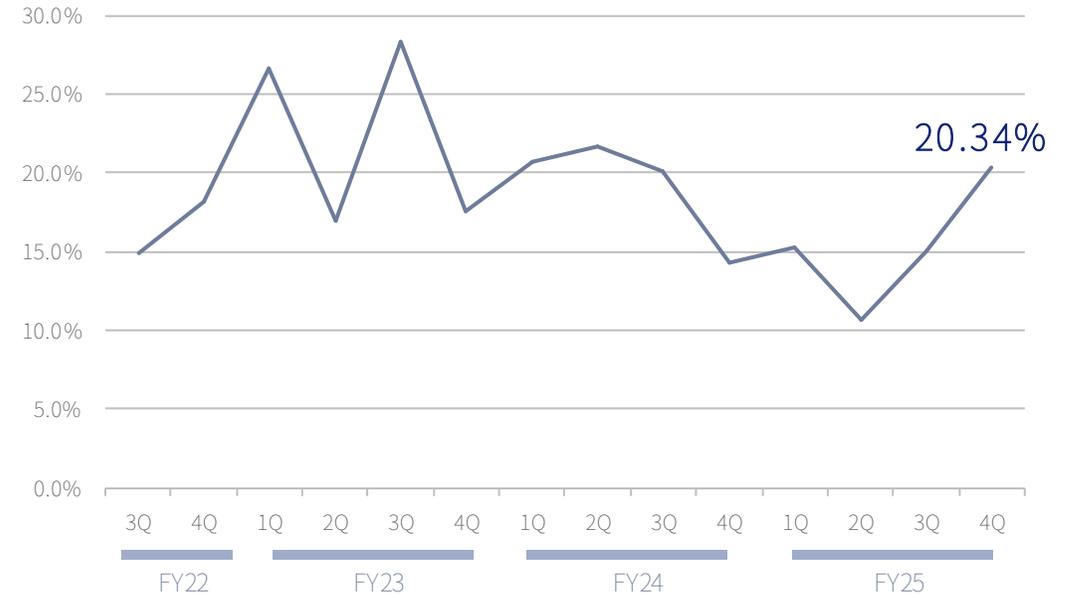
SPAIA・SPAIA競馬 会員数の推移

SPAIA全体登録数 **152,393**人 (前年同期比+14,020人)



SPAIA競馬 有料転換率

無料会員から有料会員への転換率は高水準を維持



※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



- (SPAIA) LINE ヤフー「スポーツナビ」へカーリング競技「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競馬) 日本テレビ「Going! Sports&News」にデータ提供

4. 成長戦略・中期成長イメージ

今後の成長戦略につきましては、本日開示の
「事業計画及び成長可能性に関する事項」
に記載し、詳細をご説明いたします

5. Appendix

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

5. Appendix 2025年12月期 通期 決算 (P/L)

(百万円)	(個別) 2024.12 累計	(連結) 2025.12 累計	前期比		通期予想 (個別) 比 進捗率
			増減額	増減率	
売上高	1,559	1,755	196	12.6%	98.0%
売上総利益	1,220	1,233	13	1.1%	94.9%
(利益率)	78.3%	70.3%	8.0%		
販売費及び一般管理費	1,487	1,266	△220	△14.8%	
営業利益	△267	△33	233	—	—
(利益率)	—	—	—		
経常利益	△274	△38	236	—	—
(利益率)	—	—	—		
当期純利益	△629	△4	597	—	—

5. Appendix 2025年12月期通期決算 (B/S)

(百万円)	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末
流動資産	2,308	1,921
現金及び預金	1,661	1,370
売掛金	415	411
前渡金	160	94
その他	71	45
固定資産	260	237
有形固定資産	32	26
無形固定資産	68	59
投資その他の資産	159	151
繰延資産	2	15
資産合計	2,570	2,174

(百万円)	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末
流動負債	1,265	1,062
買掛金	407	406
一年以内返済 長期借入金等	272	281
未払金	120	44
その他	464	330
固定負債	555	393
負債合計	1,820	1,456
純資産合計	750	717
負債・純資産合計	2,570	2,174

5. Appendix 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



FY26採用進捗（正社員のみ）

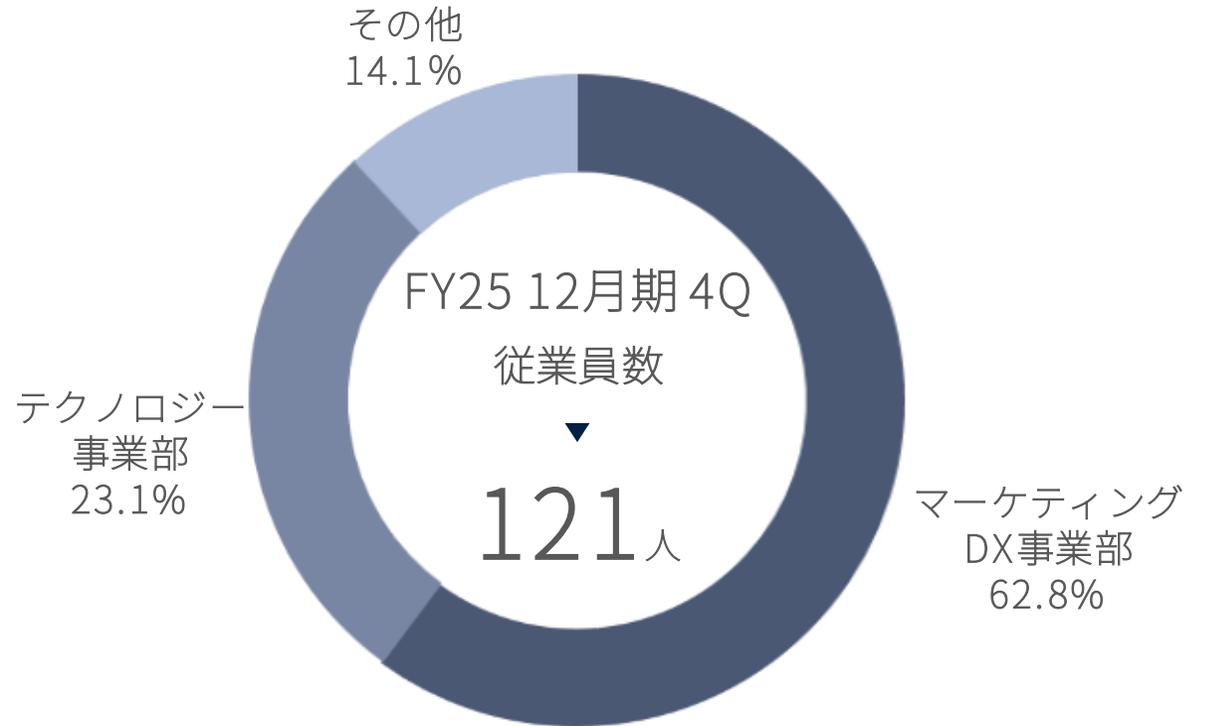
1月入社	0名
2月入社	1名
3月入社以降	8名

退職率

2022年度	23.0%
2023年度	20.5%
2024年度	25.2%
2025年度	22.4%

個々の自律的なキャリア形成を尊重しており、社外での挑戦を選択する人材も組織の健全な新陳代謝の一部と捉えております。一方で次世代リーダーの育成とエンゲージメント向上への投資を加速させることで、個人の成長意欲と強固な組織基盤の構築を高い次元で両立してまいります。

人員構成



5. Appendix 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
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年12月末時点)

役員比率	33.0%
常勤役員比率	60.0%
正社員比率	38.8%
管理職比率	25.0%
管理職内訳	
マネージャー比率 (課長相当)	26.4%
リーダー比率 (係長相当)	36.4%

*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」として扱っています

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。



大阪府が実施する「大阪府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「大阪府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。

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。