

2026年2月13日



GladCube[®]

株式会社グラッドキューブ

2025年12月期 通期決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2026年2月13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。

2026年2月13日に発表された、株式会社グラッドキューブ2025年12月期 通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
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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

証券コード9561、株式会社グラッドキューブ、代表取締役CEOの金島弘樹です。
これより、2025年12月期 通期、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. 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
- 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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

4

それでは、決算概要です。

2025年12月期における、個別の決算概要をまずお伝えいたします。

売上高は17億7千2百万円、通期予想比率は進捗率99%と概ね達成いたしました。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ものの、マーケティングDX事業の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おります。また、積極

的に販管費の削減に取り組んだことにより、営業損失、経常損益、当期純損益が予算より大きく、改善いたしました。

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気に牽引している
- 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	

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

5

本ページより、2025年12月期 通期の連結決算概要についてご説明いたします。当連結会計年度より、米国子会社「SPAIA, Inc.」を含む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ご説明します。

2025年12月期の通期売上高は17億5千5百万円となり、前年比プラス12.6%と成長曲線を維持して着地いたしました。全体進捗率は、通期予想に対して98%と、概ね計画通りに推移いたしました。

利益面につきましては、先程の理由と同じですが、販管費の削減等により、営業損失はマイナス3千3百万円となりました。これは前年同期と比較して、2億3千3百万円の大幅な改善となります。

1. 2025年12月期 連結決算概要

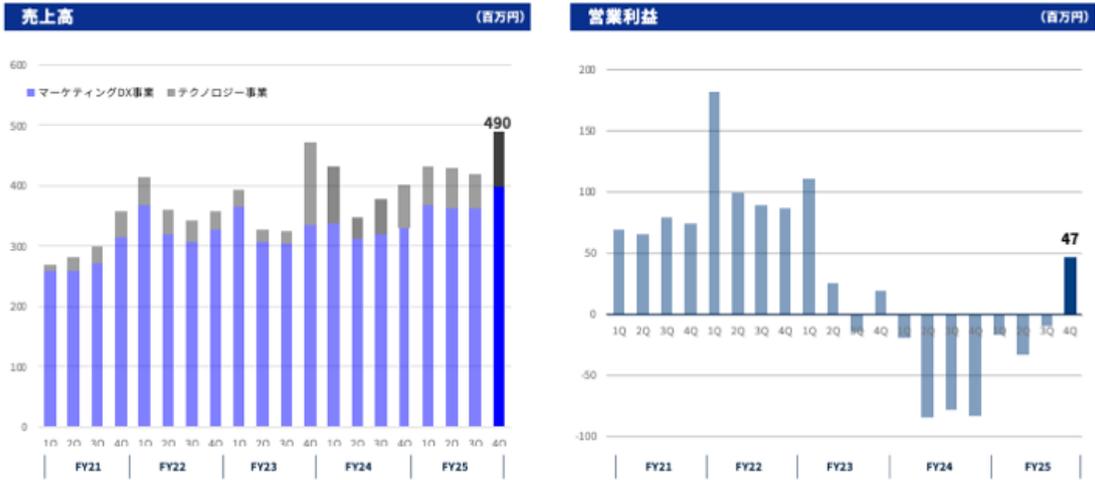
(百万円)	(個別)	(連結)	前期比	
	2024年12月期	2025年12月期	増減額	増減率
売上高	1,559	1,755	196	12.6%
売上総利益	1,220	1,233	13	1.1%
販売費及び一般管理費	1,487	1,266	△220	△14.8%
営業損益	△267	△33	233	
経常損益	△274	△38	236	
当期純損益	△629	△31	597	

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
- 全社進捗率は過期予想（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

こちらが詳細となります。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となります。また、SPAIA, Inc.に関しましてはシステム開発に注力しており、投資が先行しております。

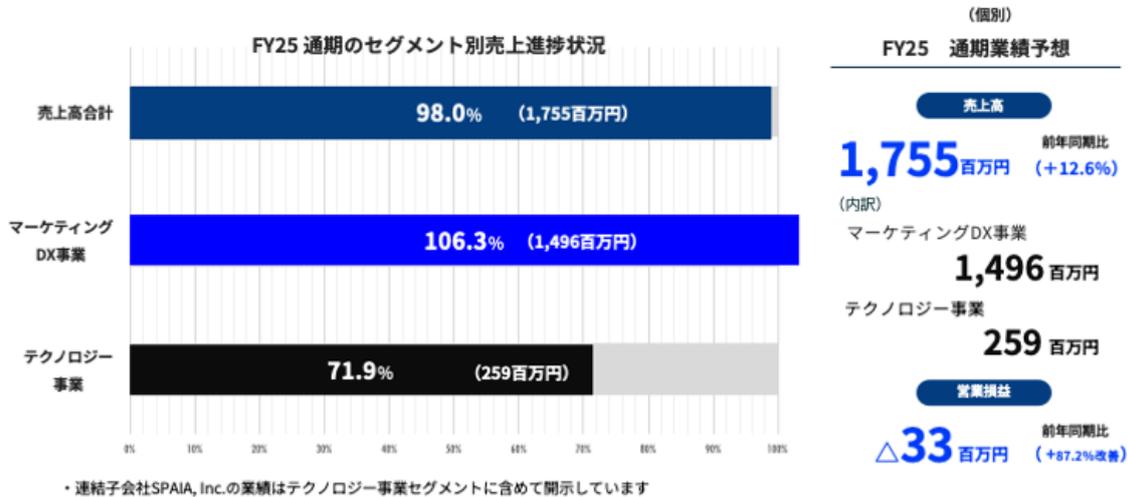
1. 2025年12月期 連結決算概要 売上高と営業利益の推移



• 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

こちらは四半期ごとの売上高と営業利益の推移です。マーケティングDX事業、テクノロジー事業ともに、第4四半期においてもしっかりと売上を積み上げました。特に営業損失に関しては、営業損失マイナス8千3百万円から営業利益4千7百万円へと黒字転換いたしました。収益性の正常化に向けて大きく前進しております。

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



セグメント別の売上進捗状況です。マーケティングDX事業は、累計売上高14億9千6百万円で、計画比プラス6.3%と目標を超過達成いたしました。広告手数料やSaaS利用料が好調で、全社売上を強力に牽引しております。

一方、テクノロジー事業は、累計売上高2億5千9百万円で、計画比マイナス28.0%となりました。こちらはDX開発における原価発生が利益を圧迫したことが主な要因ですが、現在は管理体制を強化し、収益性の早期改善に注力しております。

1. 2025年12月期 連結決算概要 事業別

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**

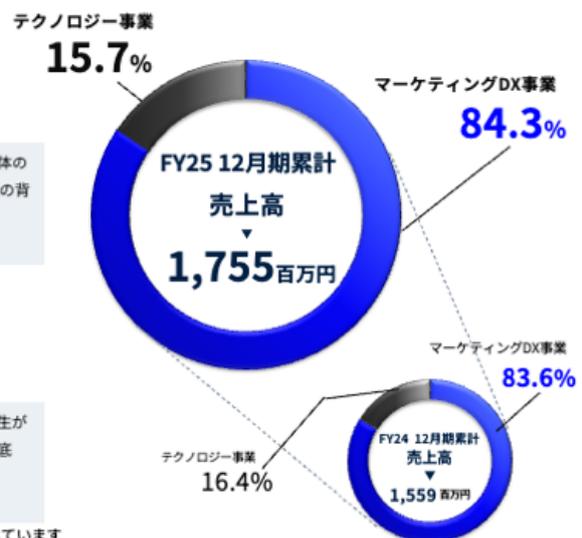
テクノロジー事業

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**

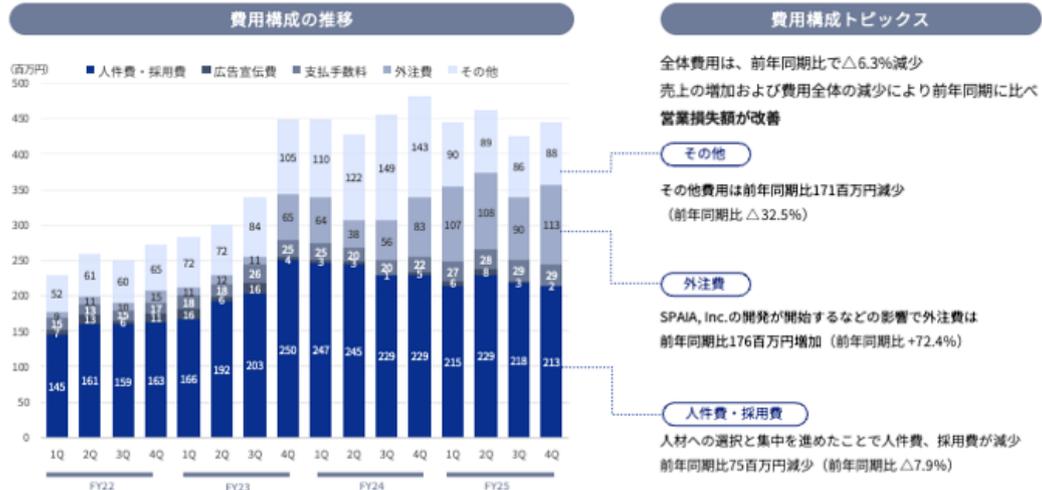
・連結子会社SPAIA, Inc.の業績はテクノロジー事業セグメントに含めて開示しています

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.



事業別の売上構成比です。通期累計で、マーケティングDX事業が全体の84.3%、テクノロジー事業が15.7%を占めております。なお、SPAIA, Inc.の業績もこのテクノロジー事業セグメントに含まれております。

1. 2025年12月期 連結決算概要 費用構成の推移

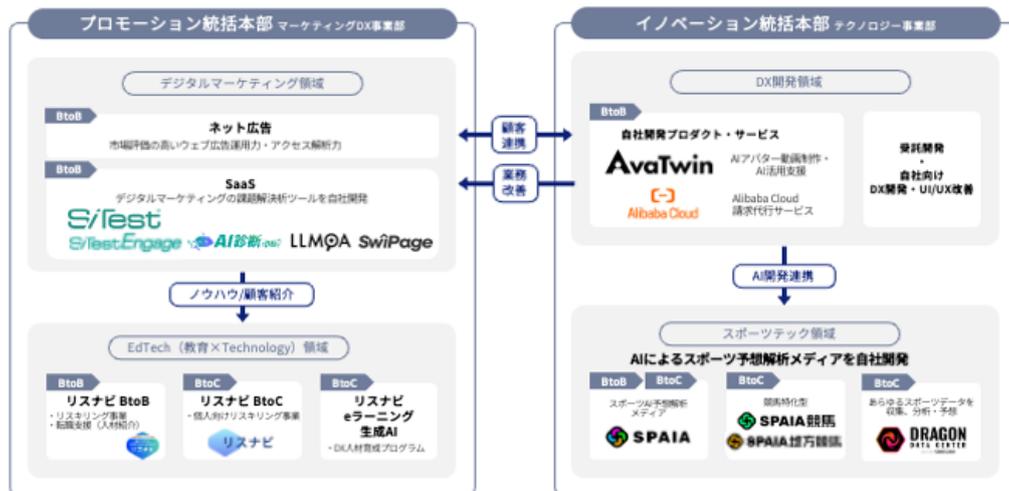


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

10

費用構成の推移についてご説明します。全体費用は前年同期比で6.3%減少しました。主な要因として、人材への選択と集中を進めたことで人件費・採用費が7.9%減少しました。一方で、外注費はSPAIA, Inc.の開発開始等の影響で増加しておりますが、売上の増加と費用全体の減少により、営業損失額は大きく改善いたしました。

2. 事業概要・市場環境 セグメント別プロダクト一覧



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

11

事業概要および事業領域についてです。当社が提供しているサービスおよびプロダクトの全体像をご説明します。まず、プロモーション統括本部のマーケティングDX事業では、ネット広告とSaaSを中心に事業を展開しています。これまで当社が培ってきたマーケティングのノウハウは、教育領域のサービスとしても活用しています。主な収益源はネット広告の運用手数料に加え、SaaS領域ではSiTestを軸としたツール利用料および関連する周辺サービスです。次に、イノベーション統括本部のテクノロジー事業では、受託開発に加えてAI関連の自社プロダクトを展開しています。また、スポーツテック領域ではSPAIAを運営しています。SPAIAの主な収益源は、有料会

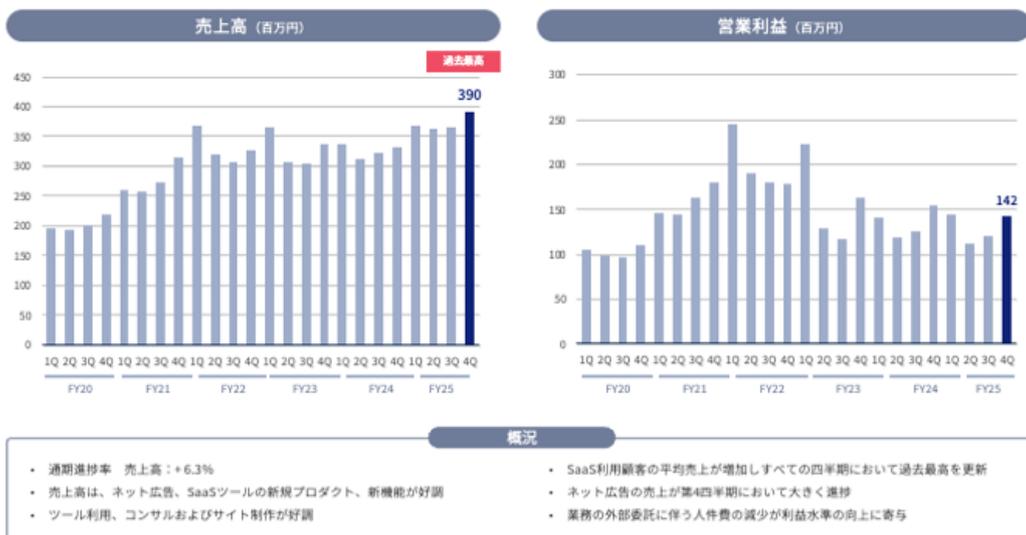
員によるサブスクリプション収入と、予想解析データのウィジェット提供などです。
 このように当社は、マーケティングDXとテクノロジーの両領域において、複数の収益基盤を持つ事業ポートフォリオを構築しています。

3-1. 事業概要とビジネスモデル マーケティングDX事業

<p>SaaSチーム</p> <p>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</p> <p>主なサービス</p> <p>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</p> <p>SiTestの機能拡張を担う関連サービス</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>AI診断 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</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	<p>ネット広告チーム</p> <p>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</p> <p>強み 市場評価の高いウェブ広告運用力・アクセス解析力</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>人材支援チーム</p> <p>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</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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
---	---

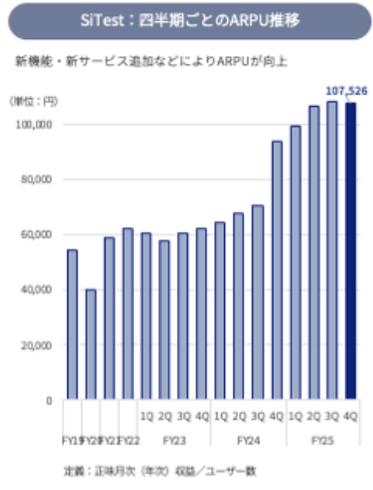
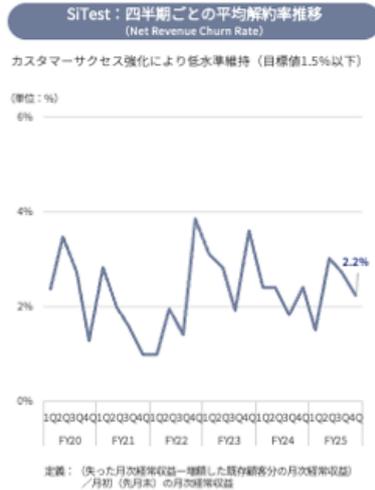
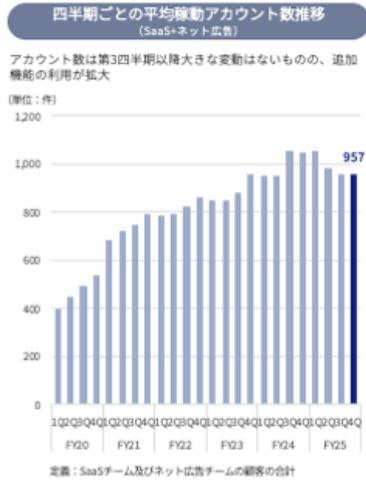
それでは、事業別決算ハイライト、まずはマーケティングDX事業です。
 「SiTest（サイテスト）」を中心としたSaaS事業、ネット広告事業、人材支援事業で構成されています。市場評価の高い広告運用力とアクセス解析力を強みに、AIによる自動提案機能なども拡充し、顧客体験（CX）改善プラットフォームとして展開しております。

3-1. マーケティングDX事業 業績



マーケティングDX事業の業績です。売上高はSaaSの新規プロダクトや新機能、ネット広告が好調に推移し、過去最高を更新いたしました。

3-1. マーケティングDX事業 KPIの推移



KPIにつきましても、SaaSとネット広告を合わせた平均稼働アカウント数は安定しており、新機能の追加などによりARPU(1ユーザーあたりの平均売上)も向上しております。また、SiTestの解約率は2.2%と低水準を維持しており、カスタマーサクセスの強化が奏功しております。

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

- SPAIA** スポーツAI予想解析メディア
- SPAIA競馬** スポーツAI予想解析メディア
- SPAIA地方競馬** スポーツAI予想解析メディア
- DRAGON DATA CENTER** 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

サービス

- AvaTwin** 自社開発プロダクト AIアバター動画制作 AI活用支援
- Alibaba Cloud** 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

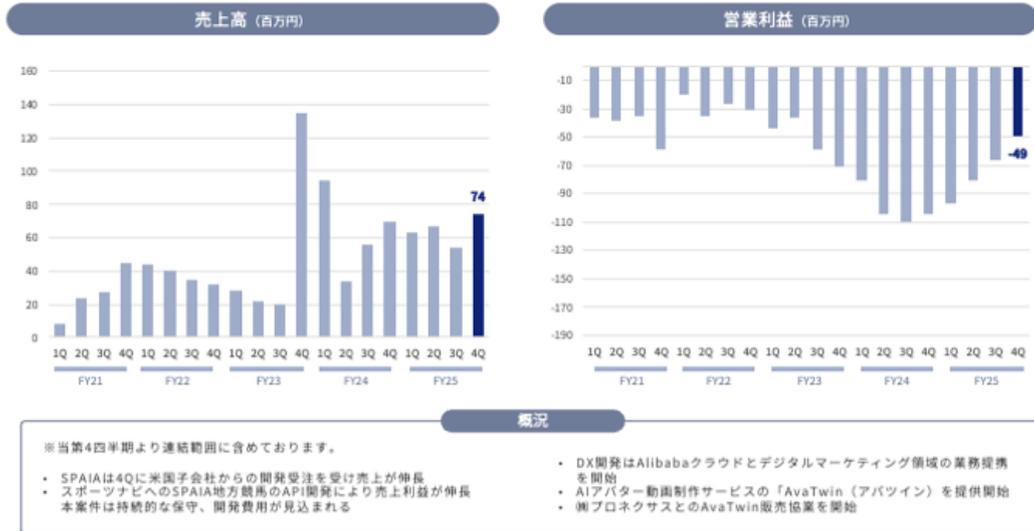
SPAIA, Inc.におけるサービス体系を構築に向け革新的な技術を提供

- 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

次にテクノロジー事業の決算ハイライトです。

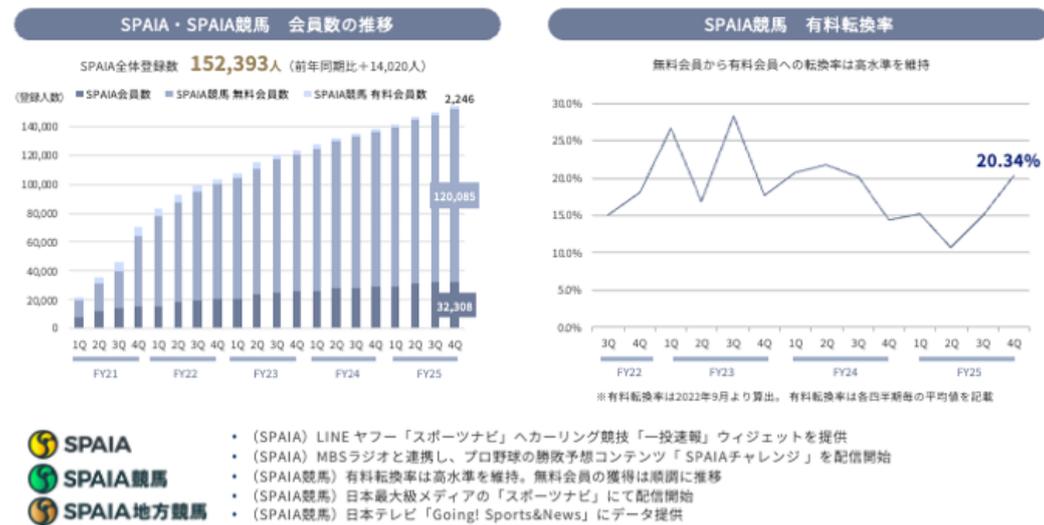
スポーツメディア「SPAIA(スパイア)」の運営や、AIを用いたプロダクト展開、受託開発を行っております。また、2025年12月期より連結となった米国子会社SPAIA, Inc.との連携や、AIアバター動画制作「AvaTwin(アバツイン)」、Alibaba Cloudとの連携など、先端技術を活用した事業を展開しております。

3-2. テクノロジー事業 業績



テクノロジー事業の業績です。第4四半期に米国子会社SPAIA, Inc.からの開発受注や、スポーツナビへの「SPAIA地方競馬」API提供などが寄与し、売上が伸長しました。

2. テクノロジー事業 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移



SPAIAのKPI推移です。SPAIA全体の登録会員数は、前年同期比プラス1万4千人の15万2千人となり順調に推移いたしました。「SPAIA競馬」においては、無料会員から有料会員への転換率が20%以上と非常に高い水準を維持しております。スポーツナビや日本テレビ「Going! Sports&News」へのデータ提供など、メディア連携も順調に拡大しております。

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

成長戦略及び中期成長イメージです。

今後の成長戦略につきましては、本日別途開示しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて詳細をご説明しておりますので、そちらをぜひご覧くださいませようお願いいたします。

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	—	—

Appendixです。

財務状況につきましてはP/L、

5. Appendix 2025年12月期 通期 決算 (B/S)

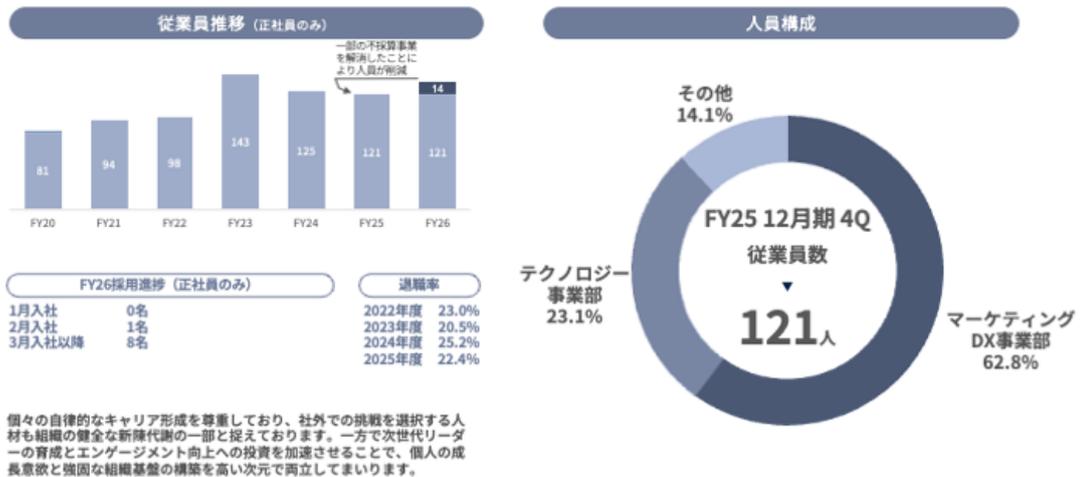
(百万円)	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末	(百万円)	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末
流動資産	2,308	1,921	流動負債	1,265	1,062
現金及び預金	1,661	1,370	買掛金	407	406
売掛金	415	411	一年以内返済 長期借入金等	272	281
前渡金	160	94	未払金	120	44
その他	71	45	その他	464	330
固定資産	260	237	固定負債	555	393
有形固定資産	32	26	負債合計	1,820	1,456
無形固定資産	68	59	純資産合計	750	717
投資その他の資産	159	151	負債・純資産合計	2,570	2,174
繰延資産	2	15			
資産合計	2,570	2,174			

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

25

B/Sともに資料に記載の通りです。

5. Appendix 経営資源 従業員数の推移



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

25

2025年12月末時点の従業員数は121名となり、筋肉質な組織体制へと移行しました。

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、高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「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」認定事業
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

ESGへの取り組みとして、女性管理職比率の向上や、大阪市女性活躍リーディングカンパニーとしての認定など、多様な人材が活躍できる環境づくりを推進しております。

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。

上記の実績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。

免責事項につきましては記載の通りでございますので、ご確認くださいませようお願いいたします。

以上をもちまして、2025年12月期 通期 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。