

2023年11月16日



## 株式会社グラッドキューブ

2023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：2023年11月14日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2023年11月14日に発表された、株式会社グラッドキューブ2023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。

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/>



## 目次

|                           |      |
|---------------------------|------|
| 1. トピックス                  | P. 3 |
| 2. 2023年12月期第3四半期 決算ハイライト | P. 8 |
| 3. 事業概要 / 事業別業績推移         | P.14 |
| 3-1. SaaS事業               | P.17 |
| 3-2. マーケティングソリューション事業     | P.20 |
| 3-3. SPAIA事業              | P.22 |
| 4. 今後の成長戦略に関する事項          | P.24 |
| 5. Appendix               | P.33 |

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 2

金島：株式会社グラッドキューブ代表取締役 CEO の金島です。これより 2023 年 12 月期第 3 四半期決算発表を行います。よろしくお願いいたします。

## 1 | トピックス

|                        |     |
|------------------------|-----|
| workhouse社 事業の一部譲受について | P.4 |
| 2023年12月期業績予想の修正       | P.5 |
| 今期の積極投資に関する考えについて      | P.6 |
| 来期以降の取り組みについて          | P.7 |



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 3

トピックスから始まり 決算ハイライト各事業部の業績推移、今後の成長戦略、Appendix の順番で説明します。

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/>

— workhouse事業の一部譲受について

Workhouse株式会社の事業の一部譲受を完了  
(事業譲受完了日：2023年10月24日)

# Workhouse

|       |  |
|-------|--|
| 会社名   | workhouse 株式会社   |
| 所在地   | 東京都江東区有明 3 丁目 7 番 26 号   |
| 事業内容  | AI 開発・運用、受託開発、医療 DX 開発および医療サービスに関わる運用、画像解析、オプシユア人材開発（ベトナム）、薬局事業  |
| 事業規模  | 対象事業の経営成績は現在精査中のため、対象事業の 2023年9月期の売上高及び営業利益を当社が独自で試算した結果、見込みは下記のとおりになります。<br>① 対象事業の 2023年9月期売上高（概算）：600,000千円<br>② 対象事業の 2023年9月期営業利益（概算）：概算売上高の10%程度 |
| 従業員数  | 40名<br>※譲受によりグッドキューブに転籍する人数 23名  |
| 譲受価格  | 本事業の譲受価額：400,000千円<br>決済方法：現金  |
| 事業譲受日 | 2023年10月24日  |

**今後の見通し**  
本事業の一部譲受に伴う2023年12月期の業績に与える影響については、人的資源の譲受が主体であるため軽微です。今後の中長期的な事業戦略及び収益の拡大については2024年12月期の決算発表でお知らせいたします。

本事業譲受により、両社が持つ強みやノウハウを最大限に活かし、さらなる成長と事業拡大を狙う



今後展開予定の事業やサービス

メタバース関連事業



VR（仮想現実）やAR（拡張現実）を活用した事業

人材派遣事業



デジタル人材やエンジニア派遣業

医療DX事業



オンライン診療システム等によるクリニックへのDX提供

ビューティー事業



医療美容クリニック等へのソリューションパッケージ提供

まずはじめに、第1のトピックスにて、先日発表させていただいた workhouse 社の事業一部譲受について説明します。

先日、発表しました通り、今回の本事業譲渡は両社が持つノウハウ・強みを最大限に活かす目的で、10月23日に決議いたしました。

workhouse 社はAIをはじめ、メタバース、医療DXそしてSES等の人材派遣業、ビューティー事業、そして先日就任したCTOの柏井自身が日本・アメリカ・ウクライナでの医師免許を持っていることもあり各医療のDXや開発なども手掛けております。

また当社のSPAIA事業との関連性も深く、スポーツ選手の体幹の向上や美容分野等の今後の展望という点においても合致していると感じております。メタバース関連事業に関しては別の機会にご説明させていただきますので、今回は差し控えさせていただきます。

workhouse 社より当社へ移管するメンバーは23名となっております。

今後の見通しに関しましては、来年の通期決算発表の2月に詳しくお話致しますのでお待ちいただければと思います。

## — 2023年12月期業績予想の修正について

- マーケティングソリューション事業  
一部既存クライアントにおいて広告費の削減による予算減やインハウス化による離反などが発生
  - SPAIA事業  
シェア獲得重視にシフトし無料会員の獲得強化に資源集中したことにより無料会員は大幅に増加したものの、有料会員数は漸減  
また、顧客満足度向上を目的としたシステム開発・サービス改善施策の実施、立ち上げ途中の新規プロジェクトの人件費が先行したことによりコスト増
  - 会社全体（来期以降における売上の増加に向けた積極投資）  
成長基盤の強化を目的とした人的投資の影響及びM&A調査費用等の増加など、来期以降の売上増加を見据えた積極投資を実施
- 上記理由により、営業利益120百万円（当初計画比 65.2%減）、経常利益110百万円（当初計画比 68.2%減）、当期利益50百万円（当初計画比 77.8%減）に下方修正いたします  
なお、売上高においては、workhouse株式会社の一部事業の譲受により、1,500百万円（0.9%増）と上方修正いたします

|       | 2023年12月期<br>通期<br>(今回修正予想) | 2023年12月期<br>通期<br>(前回発表予想) | 当初計画比  |        | 2022年12月期<br>通期<br>(実績) |
|-------|-----------------------------|-----------------------------|--------|--------|-------------------------|
|       |                             |                             | 増減額    | 増減率    |                         |
| 売上高   | 1,500                       | 1,486                       | 13     | 0.9%   | 1,480                   |
| 営業利益  | 120                         | 345                         | -225   | -65.2% | 461                     |
| (利益率) | 8.0%                        | 23.2%                       | -15.1% |        | 31.1%                   |
| 経常利益  | 110                         | 345                         | -235   | -68.2% | 455                     |
| (利益率) | 7.3%                        | 23.3%                       | -16.0% |        | 30.8%                   |
| 当期純利益 | 50                          | 224                         | -174   | -77.8% | 297                     |

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

それでは、2023年12月期業績予想の修正についてご説明いたします。

まずマーケティングソリューション事業部については、一部クライアントの広告費の削減とインハウス化によって売上が減少いたしました。またSPAIA事業に関しましては無料会員獲得を随時行いながら開発等の投資に集中している一方で、有料会員の解約が影響しております。今後は、より顧客満足度を向上させるためのインターフェース作り・ユーザー満足度の向上に向けてシステム開発やサービス改善を実施してまいります。

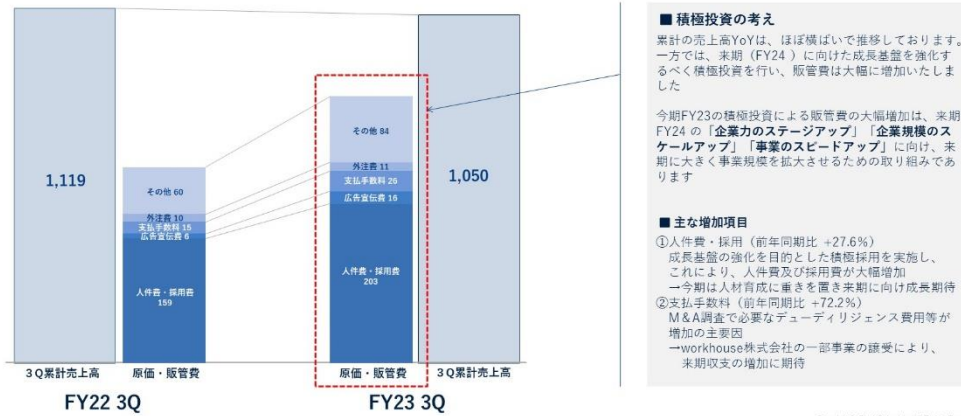
全体の売上高は2023年12月期の当初計画では14億8600万円でしたが、workhouse株式会社の一部事業の譲受により、今期の修正としまして約15億円の見通しをしております。

経常利益、当期純利益に関しましては、成長基盤の人的投資の影響やM&Aによるデューデリジェンス調査を実施したことにより費用が膨らんだことから下方修正に至ります。この人件費等の増加は、今後の収益を生み出す源泉になる人材の獲得のため重要な投資であると考えております。

2024年度第18期に向けて多くの優秀な人材を獲得しながら、さらに引き続きM&A・資本業務提携も積極的に行い、我々の企業価値向上に向けて邁進してまいります。

— 今期の積極投資に関する考えについて

来期の『**企業力のステージアップ・企業規模のスケールアップ・事業のスピードアップ**』に向け、  
今期、積極投資を実施いたしました



今期の積極投資に関する考え方について説明します。

図にございます FY22 の 3Q と FY23 の 3Q を比較していただきますと、人件費や開発費それから広告費・支払手数料・外注費等への積極投資をしている事がわかるかと思えます。これは、来期に向けた「企業のステージアップ」「企業規模のスケールアップ」と「事業のスピードアップ」の3つのSを押し進める取組みを指しております。

我々の今期のテーマとして「エボリューション」を掲げ、進化していこうということでスタートして参りました。

皆様が想定していたよりもトップラインのバジェットについては低かったかと思いますが、そのための投資をこの9ヶ月間かけて行ってまいりましたので、必ずリターンとして返ってくるかと確信しております。

## — 来期以降の取り組みについて

**SaaS事業**

好調であるSaaS事業では、新規顧客獲得体制の更なる強化、マーケティングソリューション事業とのクロスセル強化、生成 AI を活用した更なるプロダクトの開発を行い、継続的な成長基盤を強化を行います

**マーケティングソリューション事業**

マーケティングソリューション事業では、人材の育成を進め新規開拓の更なる強化を行い、早期のリカバリーを図ります。人事管理システム構築等の知見がある開発者と共に社内システムの再構築を行い、業務の効率化を図ります

**SPAIA事業**

SPAIA事業では、全体の会員数が12万人を超え、SPAIA競馬においても無料会員から有料会員への転換率は21.9%と高く推移。この好調を維持しながら、引き続きシェア拡大の為、無料会員の獲得を進めていきます。そして、システム開発・サービス改善施策の完了後には有料会員への転換に向けた施策を行い、有料会員数の増加を図ります

 GladCube ×  workhouse

**グッドキューブとworkhouseとのシナジー効果及び来期の影響**

- 2023年10月24日に譲受したworkhouse株式会社の一部事業による今期業績の影響においては軽微であるものの、来期以降からは当社の業績に大きく貢献するものと見込んでいます  
(参考)  
① 譲受事業の2023年9月期売上高(概算)：600,000千円  
② 譲受事業の2023年9月期営業利益(概算)：概算売上高の10%程度
- 強化された開発メンバーのリソースを活用し、DRAGONデータセンター構築、SaaS事業やマーケティングソリューション事業の売上促進、SPAIA事業のさらなる発展を実現します
- 両社の強みを活かし、4ページ記載の予定する新規事業のほか、「システムエンジニアサービス事業の拡充」「AIを活用した次世代型サービスの開発」「3DCGなどの最新テクノロジーを使った事業展開」の実現が期待されます

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 7

来期以降の取り組みについて説明いたします。

SaaS 事業・マーケティングソリューション事業・SPAIA 事業の3つの評価です。

良かった点としましては SaaS 事業が好調に推移しておりまして、今後の広告クロスセー  
ルズや生成 AI を活用したプロダクトの開発・動画に関する分析の開発を進めております  
ので、今後も持続的かつ継続的な成長基盤が強化できると考えております。

マーケティングソリューション事業に関しましては、社会の構造と今後の未来を考えてい  
くと、どうしても AI あるいは自動化の波は避けられないと考えております。

その中で人間社会においては、より高度なコミュニケーションスキルやクリエイティブ能  
力というのが求められていきます。

一方で様々な大企業や中小企業が、AI を活用した広告が出来るようになるため、現時点  
での一時的な広告売上の上げ下げは今後の体制に大きく響くとは思っておりません。

また、この領域へ注力すると一般的な広告代理企業としての色が強くなるため、PER の低  
下も容易に想像ができ、将来性への不安が払拭できなくなることは明白です。この事業領  
域に対しての売上向上・業務効率化については引き続き行いますが、ここにコミットメン  
トをするより今後、別の様々な事業に力を入れていく方針です。

先ほどの SPAIA 事業や SaaS 事業から医療 DX にリソースをかけていく所存でございます  
ので、そういった側面から私たちを注目していただければと思います。

SPAIA に関しましては、殆ど広告を打つことなく、全体では 12 万人の登録で推移してお  
ります。

こちらの登録者数について今後、100 万人を目指して進めてまいります。

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 | 2023年12月期第3四半期 決算ハイライト

### — エグゼクティブサマリ

#### FY23 第3四半期業績

- ・当第3四半期累計期間における売上高は、当初計画比-2.0%であるものの概ね想定内の範囲内で推移
- ・成長ドライバーであるSaaS事業の累計売上はYoY+10.6%及び計画比+2.2%と堅調に推移
- ・営業利益及び経常利益は、マーケティングソリューション事業の一部顧客の解約や予算減額による広告費の抑制が発生し減収減益。また、成長基盤の強化を目的とした人的投資の影響及びM&A調査など、来期以降を売上の増加を見据えた積極投資などの費用が当初予定を上回ったことにより、通期計画を下方修正



※計画比は、2023年2月14日の「2022年12月期決算短信」で公表いたしました通期の計画との比較になります

#### FY23事業方針

SaaS事業とマーケティングソリューション事業のシナジー効果を最大化し、売上高の更なる成長を目指し、積極的なM&Aなどにより事業規模を拡大させ、デジタルマーケティングに強い会社としての認知も向上していく



人材  
戦略

上半期の採用は順調に推移  
人的投資を引続き積極的に実施  
・採用市場が激化する中、順調に優秀な人材の確保が  
でき過去最高の採用人数を記録  
・採用活動においては順調に推移  
成長基盤の強化により、成長スピードが加速化



顧客  
戦略

新営業組織体制の構築による、顧客単価の向上・未  
開拓業種への新規顧客獲得強化  
・営業体制の強化による、クロスセルの推進により、  
更なる顧客単価の向上を図る  
・アウトバウンド体制の構築により、未開拓業種等の  
新規顧客層の拡大を狙う



全社  
戦略

顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的に検討し、  
戦略的投資の機会を模索中  
・現在、複数の対象企業と面談を実施中  
進捗に関しては開示資料にて発表予定

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 9

決算ハイライト、エグゼクティブサマリの説明をいたします。

FY23 第3四半期の業績は、当該累計期間における売上高が当初計画比のマイナス2%となっておりますが概ね想定内の推移と考えております。

成長ドライバーである SaaS 事業について、第3四半期は季節要因もありますが、売上高はYoYでプラス10.6パーセント、計画比プラス2.2パーセントとなり、堅調に推移しています。営業利益及び経常利益に関してはマーケティングソリューション事業の一部顧客の解約、予算低減、インハウス等による広告売上減少が要因で全体的に減少となっております。

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/>

広告費売上高の減少について懸念を持たれる投資家様もいらっしゃるかもしれませんが、3年5年後のことを考えて広告代理店事業以外の領域に売上の重点をシフトするイノベーションを起こしていく事が重要と考えております。様々な会社の歴史を見ればわかるかと思いますが、広告代理店事業を主体とする活動だけではイノベーションも起こらず、またいずれ衰退していき、そして大きな広告代理店に買収されていくという未来しか待っておりません。

そうならないために我々は自分達で時価総額を数千億に到達したいという強い志を持って邁進するためにテクノロジーに舵を取っております

今後の事業方針としては、スライド右側のとおり、人材戦略、顧客戦略、全社戦略の3つを考えています。人材戦略については引き続き、先ほど触れたような採用を行ってまいります。顧客戦略については、新営業体制構築を現在行っており、大手アパレル会社・大手ゲーム会社をターゲットに営業戦略を推し進めております。

全社戦略としては、業務拡大を目指し、シナジーを生み出せる M&A 案件の検討を引き続き積極的に進めてまいります。時期に関してはいつになるか見計らっておりますが、複数の対象企業と面談を進め、比較検討を行っている段階です。

#### — 第3四半期決算 ハイライト 業績推移



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

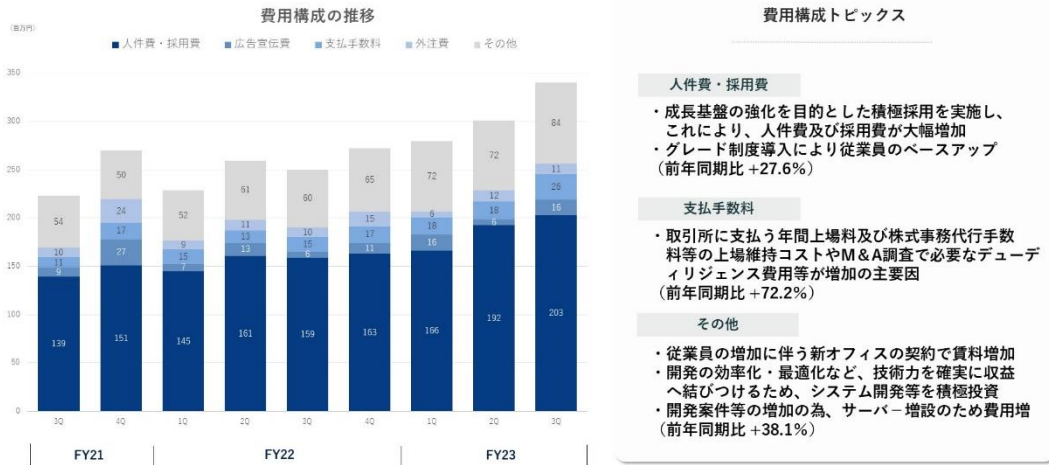
業績の推移について説明いたします。

売上高に関しましては FY21 から考えると堅調に推移しているものの、先ほど申し上げた通り積極的な M&A と SPAIA 等を含むシステム開発費や外注費、そしてデューデリジェンス費用と広告費が想定以上に発生した結果、営業利益及び経常利益は減益となりました。

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/>



## — 第3四半期決算 費用構成推移



費用構成に関してはスライドの通りとなります。

広告費の詳細に軽く触れますと、ジャパンワールドカップのバイエルン対マンチェスターシティのスポンサーなども行い、今後の SPAIA 認知拡大にむけた戦略の一つとして施策を行った事があげられ、前年同期比に比べ増加しています。

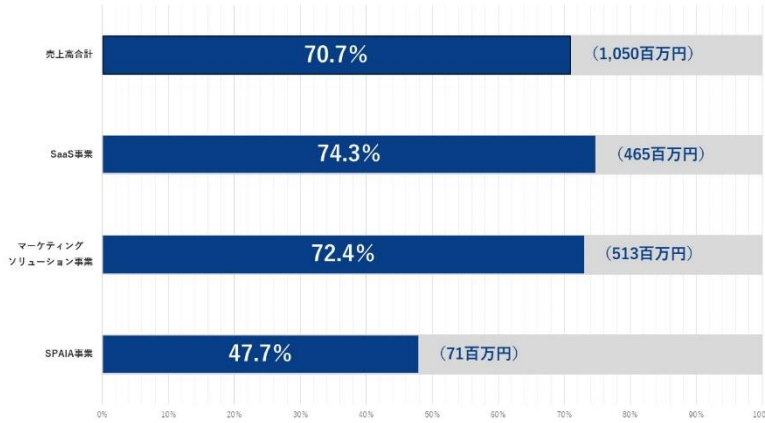
また、今後のトピックスとして成長基盤の強化を目的とした 積極採用と賃金ベースアップを引き続き行っていきます。世界的なインフレに加え、日本では増税や賃上げの実現が難しい中で、当社は全体的に対して賃金ベースアップを引き続き続けていく所存でございます。

— 第3四半期決算 セグメント別売上進捗状況

トピックス

- ・売上高進捗率は各事業セグメントにおいて47.7%~74.3%で推移
- ・当初売上高計画比について、SaaS事業は+2.2%と想定を上回り順調に推移しており、マーケティングソリューション事業は-0.5%と推移

FY23 3Q終了時点のセグメント別売上進捗状況\*



\*売上進捗は、2023年2月14日の「2022年12月期決算短信」で公表いたしました通期計画に対する進捗となります

FY23 通期業績予想



第3四半期決算のセグメント別売上進捗状況です。売上高全体では10億5,000万円で、内訳は、SaaS事業が4億6,500万円、マーケティングソリューション事業が5億1,300万円、SPAIA事業が7,100万円となっています。

— 第3四半期決算 ハイライト (事業別)



SaaS事業

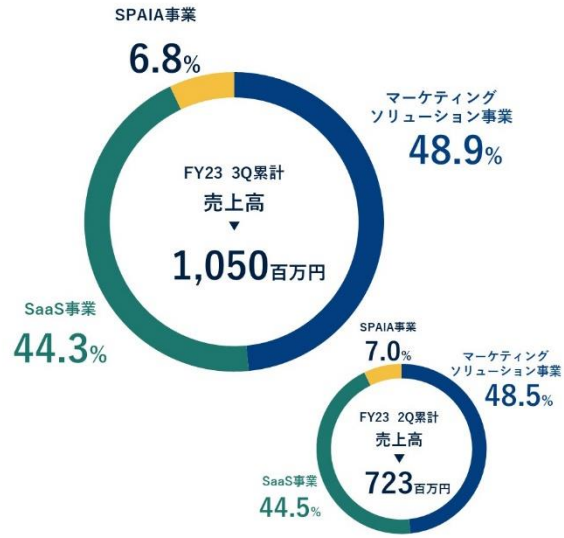
|         |        |                    |
|---------|--------|--------------------|
| 3Q累計売上高 | 前年同期比  | 制作の売上が順調に推移し、好調を維持 |
| 465百万円  | +10.6% |                    |

マーケティングソリューション事業

|         |        |                           |
|---------|--------|---------------------------|
| 3Q累計売上高 | 前年同期比  | 前年同期は一過性の大型案件の売上計上の為、今期減収 |
| 513百万円  | -11.3% |                           |

SPAIA事業

|         |        |  |
|---------|--------|--|
| 3Q累計売上高 | 前年同期比  | シェア獲得重視にシフトしたことで、無料会員は大幅増 (YoY +22.1%) |
| 71百万円   | -40.5% |  |



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 13

事業別の売上高について、より詳細なご説明です。SaaS 事業は、前年同期比でプラス10.6 パーセントに成長しました。マーケティングソリューション事業については、7月から9月の期間は季節要因によって減少傾向となるため、マイナス11.3パーセントの着地となっております。

SPAIA 事業は、前年同期比のマイナス40.5パーセントと、シェア獲得重視をした影響があるものの、無料会員に関しては YoY プラス22.1パーセント増とユーザー数は大きく伸びてきております。

事業概要 ビジネスモデル

**SaaS事業を核に  
マーケティングソリューション  
事業とのシナジー効果を最大化**

**SaaS事業** B to B

S/fest  
S/fest Lite  
Fastest

課題解決のためのオールインワンLPOツール「SiTest (サイテスト)」をはじめとしたプロダクトを自社開発し提供している

**マーケティングソリューション事業** B to B

数多くの受賞歴と実績を誇るインターネット広告代理店事業として、大手企業から個人事業までの幅広いカバー領域、SaaS事業とのシナジーが特徴

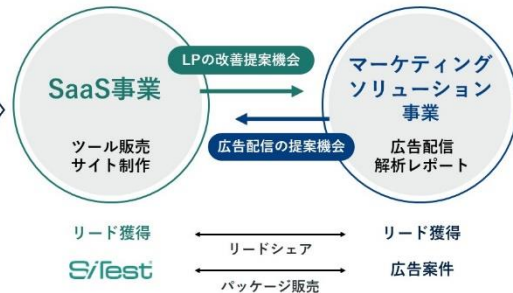
**SPAIA事業** B to B B to C

SportsをAIでAnalyzeするSPAIA事業では、スポーツAI予想解析メディア「SPAIA (スパイア)」を展開

SPAIA  
SPAIA競馬  
SPAIA地方競馬



事業間シナジーにつながる仕組み



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

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/>

2023年11月16日

事業概要及びビジネスモデルについてです。グランドキューブについてご存じでない方も、我々の事業がどのようなものかを知っていただきたく、少しご説明いたします。

我々は SaaS 事業を核に、マーケティングソリューション事業とのシナジー効果を誇るビジネスを営んでいます。SaaS 事業とマーケティングソリューション事業に関しては BtoB、SPAIA 事業は BtoB と BtoC の両方を行っています。

SaaS 事業では、ホームページの制作やサイトの解析など、最近では DX などといわれる分野でのプロダクトやシステムをサブスクリプションで提供しています。

マーケティングソリューション事業では、大手企業から個人事業主に至るまで幅広い領域のお客様に向けてインターネット広告などの代理店事業を行い、SaaS 事業とのシナジー最大化を図っています。シナジー比率については後ほどお伝えします。

SPAIA 事業について、この「SPAIA」はスポーツを AI でアナライズするという意味で、スポーツの「SP」、人工知能の「AI」、アナライズの「A」で「SPAIA」と呼びます。こちらでは現在、「SPAIA」「SPAIA 競馬」「SPAIA 地方競馬」を運営しています。

事業間シナジーに関する仕組みについては、スライド右の図をご覧ください。我々には解析のご依頼で来たお客様と、広告で来たお客様がいらっしゃるのですが、解析してインバウンドで来たお客様を、広告の事業に流してリードシェアしています。

さらに、広告で来たお客様に関しては、着地するウェブサイトの解析をしていない場合、あるいは、解析していても成果が出せていない場合があります。それぞれの課題に応じ、解析チーム、つまり SaaS 事業にリードシェアし解決提案をおこなっています。これによってパッケージ販売で、業績がより堅調なものになっていくビジネスモデルとなっています。

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/>

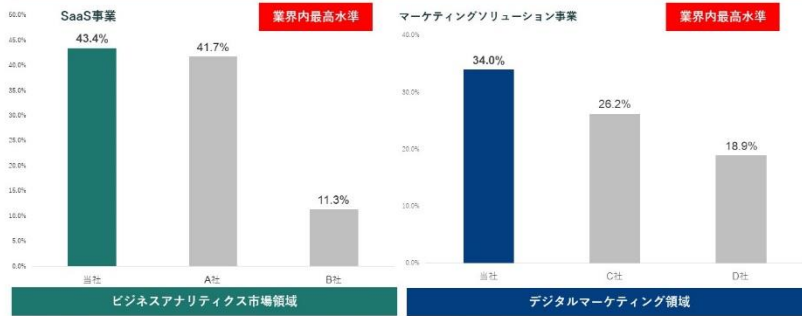
— 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

生産性の高いオペレーションの独自のノウハウや教育体制による

- ・ SaaS事業とマーケティングソリューション事業のリードシェアができており補完しあえている
- ・ 創業時からのコンテンツマーケティング施策等でインバウンド受注ができており広告宣伝費を最小限に抑えられている

結果として、お客さまへの支援に集中できる体制が構築されており高い営業利益率が実現できている

FY23第2四半期決算営業利益率



※1：SaaS事業比較は当社と同じくビジネスアナリティクス市場でSaaSを展開する企業を選択  
 ※2：マーケティングソリューション事業比較は、当社と同様に手数料部分のみを売上高として計上しているネット広告代理店企業及びセグメント別で開示されている企業から選択  
 ※3：比較企業の営業利益率は最新の開示資料から抜粋

当社の一つの強みは、現在ビジネス・アナリティクス市場の業界内で最高水準となる営業利益率 43.4 パーセントを実現できていることです。ここについては、人件費等の増加に加え、広告費をかけているという中でもまだ一番を維持しており、引き続き高営業利益率の維持に向けて取組んでまいります。

## 3-1 | SaaS事業



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 17

## SaaS事業

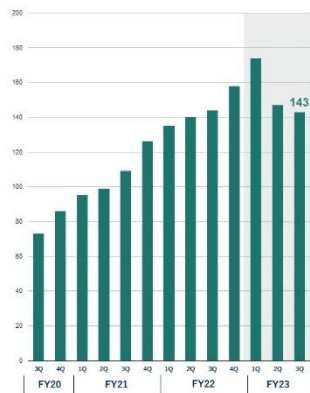
## 業績

## トピックス

- ・ 通期予想進捗率\* 売上高：74.3%（計画比：+2.2%）
  - ・ 成長ドライバーであるSaaS事業の売上高は、YoY+10.6%と拡大基調は維持
  - ・ 営業利益は、成長基盤の強化を目的とした人的投資等により3Qは一時的に減益したが今後回復見込み
- ©2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期予測に対する進捗・計画比較になります

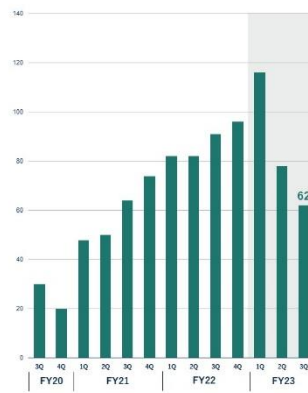
## 売上高

(百万円)



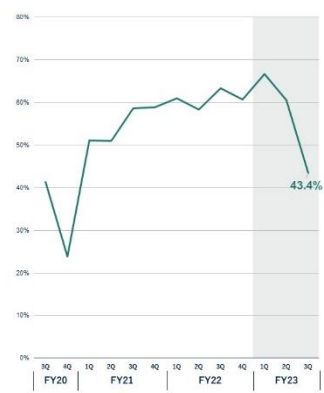
## 営業利益

(百万円)



## 営業利益率

(%)



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 18

SaaS 事業の業績です。

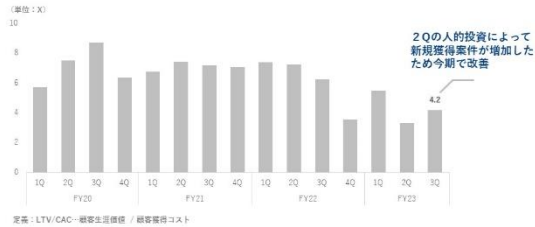
通期予算の進捗率が現在 74.3 パーセントと計画比プラス 2.2 パーセントとなっております。成長ドライバーである SaaS 事業の売上高は YoY プラス 10.6 パーセントと堅調に維持しております。左図の売上高グラフを見ると、減少推移をしている様に見えますが、後ほど説明しますクロスセル比率・LTV/CAC 等の指標は好調です。

## SaaS事業

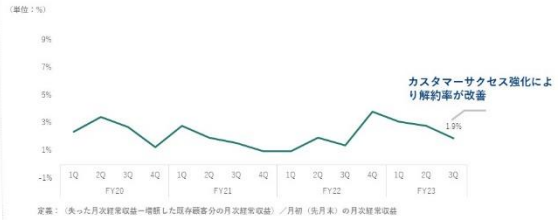


## — SaaS事業 SiTest KPIの推移

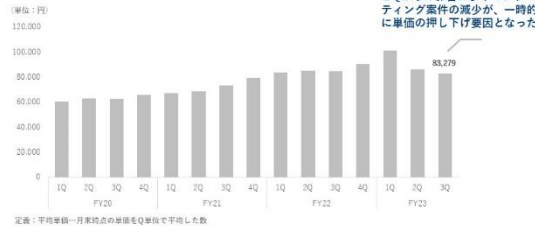
## 四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



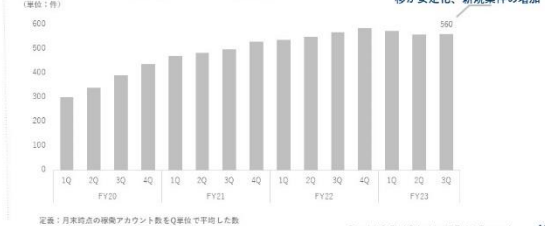
## 四半期ごとの平均解約率推移 (Net Revenue Churn Rate)



## 四半期ごとの平均単価推移



## 四半期ごとの平均稼働アカウント数推移



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 19

SaaS事業における「SiTest」のKPI推移です。まず、左上の図をご覧くださいと、四半期ごとのLTV/CACということで、「ライフタイムバリュー」お客様がどれだけ継続してサービスをご利用いただけるのかという期間収益と、そこにかかるコストの部分の平均で割ります。

例えば、仮に従業員が10人いて年収500万円だとしますと、人件費コストが5000万円それに加えて5000万円広告費が必要となれば年間コストは1億円です。

LTV/CACはリターンの可視化指標ですので、先ほどの人件費・広告費のコストがかかっても4.2倍で返ってくるということが示唆できる数字でございます。

FY21とFY22では一時的に5倍～6倍を推移しておりましたので、この指標に対しても更にセールス及びディレクションのレベルが高い人材の登用をし、クリエイティブの分野にも力を入れていきます。

解約率に関してはカスタマーサービスの強化により1.9パーセントの良好な数値で着地しました。

また、顧客の平均単価ですが、大型のスポット案件が減少したものの、パッケージプラン強化や株式会社オプト様との共同開発ツール「LPOコンパス」の新しいサービスも同時に販売していく等、顧客平均単価向上のための準備は整っております。



### 3-2 | マーケティングソリューション事業

マーケティングソリューション事業



#### 業績

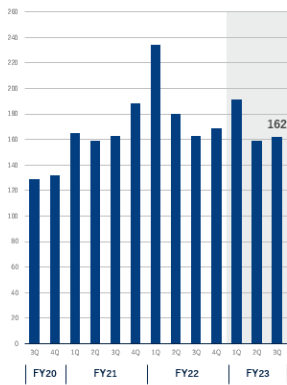
##### トピックス

- ・ 通期予想進捗率<sup>※</sup> 売上高：72.4%（計画比<sup>※</sup>：-0.5%）
- ・ マーケティングソリューション事業の売上高は、概ね当初の予想通り推移
- ・ 営業利益は、SaaS事業と同様に、成長基盤の強化を目的とした人的投資及び積極採用により改善傾向にある

※2023年2月14日の「2022年12月期決算短信」で公表いたしました通期予測に対する進捗・計画比較になります

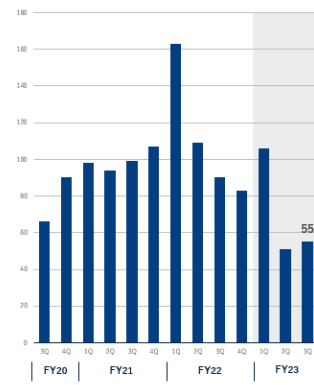
売上高

(百万円)



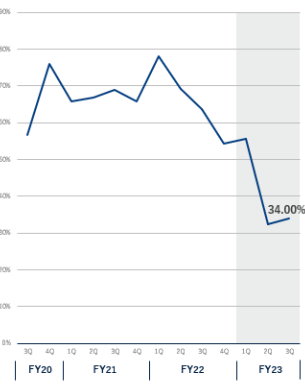
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 21

マーケティングソリューション事業の業績です。

通期の予想売上進捗率が72.4パーセントと計画比からマイナス0.5パーセントとなっておりますが、概ね当初の予測通り推移しております。

また、引き続き広告事業の強化・最適化は図るものの、現在日本の広告業界のマーケットは3兆円市場に留まっておりますので、より市場の大きなスポーツ産業へのテクノロジー参入に注力していく計画でございます。

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/>





3-3 SPAIA事業

SPAIA事業

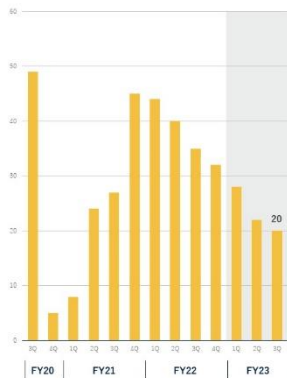
業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率<sup>※</sup> 売上高：47.7%
  - ・ 無料会員はYoY+22.1%で伸長し有料会員については顧客満足度向上を目的としたシステム開発・サービス改善施策を継続進行中
  - ・ シェアの獲得重視にシフトし、他のプロスポーツ及び海外のスポーツデータも取入れ、20万人以上の無料会員の獲得に向け体制強化
- ※2023年2月14日の「2022年12月期 決算短信」で公表いたしました通期予想に対する進捗になります

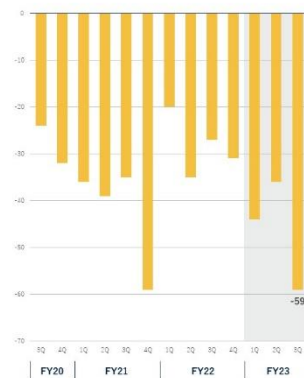
売上高

(百万円)



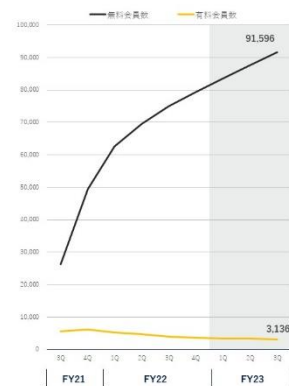
営業利益

(百万円)



SPAIA競馬 会員数

(人数)



SPAIA 事業の業績です。

通期の売上進捗率は 47.7 パーセントと推移しております。先ほどの説明の通り、売上についてはシェア獲得重視にシフトし無料会員の獲得強化に向け資源を集中させたことにより無料会員は大幅に増加したものの、有料会員数は漸減する結果となりました。また、営業利益については顧客満足度向上を目的としたシステム開発・サービス改善施策を行ったことや進行中の新規プロジェクトの件費が先行しているなど、当初計画以上にコストが増加し前年同期比減収となっております。

今後の SPAIA 事業の展望としまして、7 月と 9 月にスポーツのデータ企業に在籍していた人材の入社によって、後ほど説明する「DRAGON データセンター」というスポーツデータ

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/>

センターの起ち上げを行っており、12月26日に開催予定の井上尚弥対タパレスのスーパーバンタム級の統一王座戦のデータであったり、今後は大相撲や水泳も視野に入れたりしつつ、格闘技からグローバルスポーツへ裾野を広げながら、引き続きアメリカやヨーロッパのメジャースポーツである野球・サッカー・バスケットボール等のデータを取り入れ、スポーツメディア等への提供を行っていきたいと考えております。



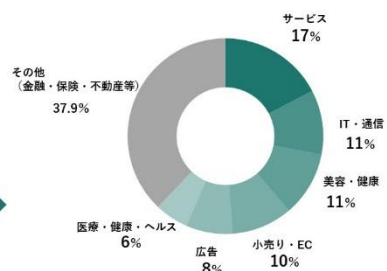
#### 4 | 今後の成長戦略に関する事項

SaaS事業  
— 今後の成長戦略

##### 従来のインバウンド営業を活かしながら営業体制を強化

- |   |   |
|---|---|
| <p><b>01</b>   あらたな営業体制を構築したことによる成果が出始めたためさらなる基盤強化を図る</p> | <p><b>02</b>   アウトバウンド部隊を立ち上げ、カスタマーサクセスチームと連動中、引き続き注力する</p> |
| <p><b>03</b>   個人売上の予算を達成するための構造改革施策を実施中</p>              | <p><b>04</b>   業界別のアプローチを実践中徐々にアウトバウンド領域を拡大予定</p>           |

2023年9月末時点の業界別売上シェア



##### 並行して新サービスや連携強化を実施

| 2023年4月26日リリース                                 | 2023年5月1日リリース                                      | 2023年7月2日リリース  | NEW<br>2023年10月12日リリース  |
|--|--|--|---|
| ウェブサイトの課題を「ChatGPT × SiTest」で解決、「無料ウェブサイト診断」開始 | タグを1つ追加するだけでフォーム離脱率を改善「SiTest SMART フォーム」のサービス提供開始 | SiTestのA/Bテスト機能(パーソナライズ機能)にGA4(*)連携を実装<br>*GA4: Google アナリティクスの最新版 | ランディングページの課題を診断・改善施策を提案する「LPO コンパス supported by オプト」をオプトとの共同開発により提供開始 |

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

今後の成長戦略に関する事項です。まず SaaS 事業からお伝えいたしますと 4 つになります。

1 番目は、営業体制の構築です。こちらに関しては今期取り組んできたものが、しっかり

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/>

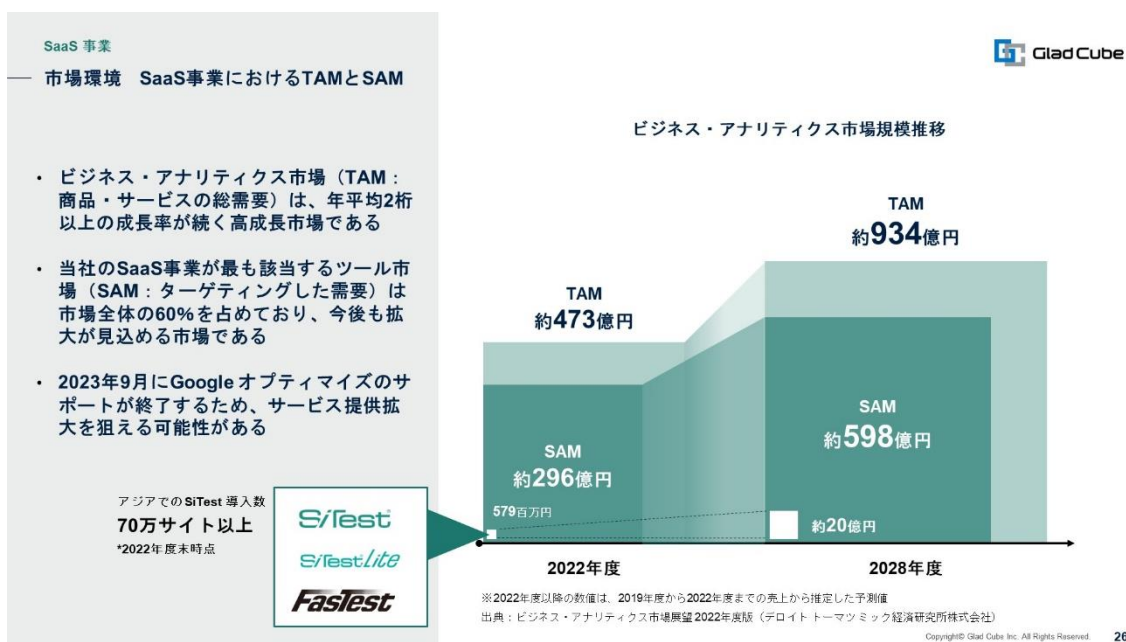
と今期Q及び4来期に繋がってきますので、引き続きこの基盤の強化をしていきます。

2番目は、カスタマーサクセsteamの強化です。これにより解約率が低下し、積み上げ型で売上が向上していく事につながっていきます。

3番目は、各社員の業務最適化を社内でシステム開発し、各個人のパフォーマンス向上を目指しております。

4番目は、業界別のアプローチの実施です。

EC・医療・スモールビジネス等、お客様には各種各様のニーズに対するアプローチ方法があります。特定分野に経験のある担当者はおお客様にとって必要な提案ができますが、そういった経験値を持ち合わせない場合に備えて、標準化していくための仕組みや開発を行いながら、アウトバウンド領域に人材をうまく配置できる体制構築を考えています。



SaaS 事業の市場環境としての TAM と SAM を出しています。現在のビジネス・アナリティクス市場は、年平均で 2 桁以上というかなり高い成長率が続く全体で 934 億円規模の市場です。加えて、当社 SaaS 事業が最もターゲットとするツール市場は全体の 60 パーセントを占め、2028 年に向けてスライドのとおり 600 億円市場となっており、今後の拡大に合わせて当社も約 20 億円のシェア獲得に向けを進めています。

— 今後の成長戦略

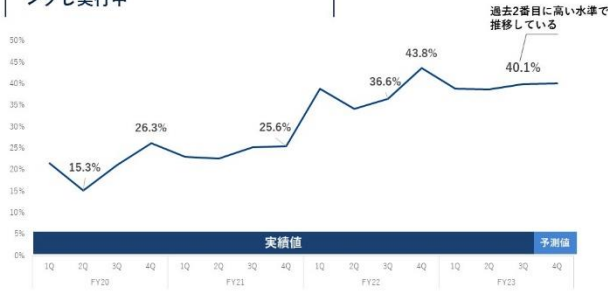
SaaS事業と同じく従来の手法を活かしながら営業体制を強化

01

アウトバウンド部隊を立ち上げ、業界別のアプローチをプランニングし実行中

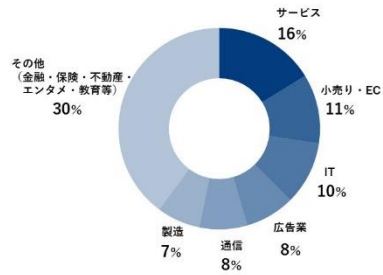
02

クロスセル売上比率を向上させていく



クロスセル売上比率計算方法  
 ・ 分子をSaaS事業全体とマーケティングソリューション事業全体の売上合計とし、分子は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業両方で取引のある顧客の売上高の合計です。  
 ・ クロスセルの成長戦略を開始した2020年12月期から計算しています。  
 ・ クロスセル売上比率は各Qの平均値で計算しています。  
 ・ 23/12期 1Q以降の数値は前年比を勘案し、保守的な数値で予測を立てています。

2023年9月末時点の業界別売上シェア



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 27

— 市場環境 マーケティングソリューション事業におけるTAM

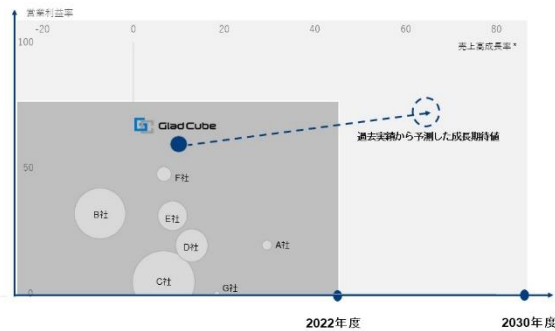
- ・ インターネット広告市場は拡大傾向にあり、日本の総広告費全体の43.5%を占める規模に成長している
- ・ 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率を誇っており、今後トップラインをあげることで業界内において更なる成長が見込める
- ・ 新規顧客獲得にむけてアウトバウンドにも注力、それにより営業利益率/売上高成長率ともに成長が見込める

日本の総広告費とインターネット広告市場規模推移



出典：電通 2022年日本の広告費調べ (https://www.dentsu.co.jp/news/press/2023/0224-010580.html)

国内競合広告代理業の成長率・利益率



※1：広告代理業を主力とする企業の決算書をベースに比較  
 ※2：円の大きさは売上規模を表している(最近決算に基づき算出)  
 ※3：売上高成長率の算出方法：公開されている最近決算 (YoY) に基づき算出

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 28

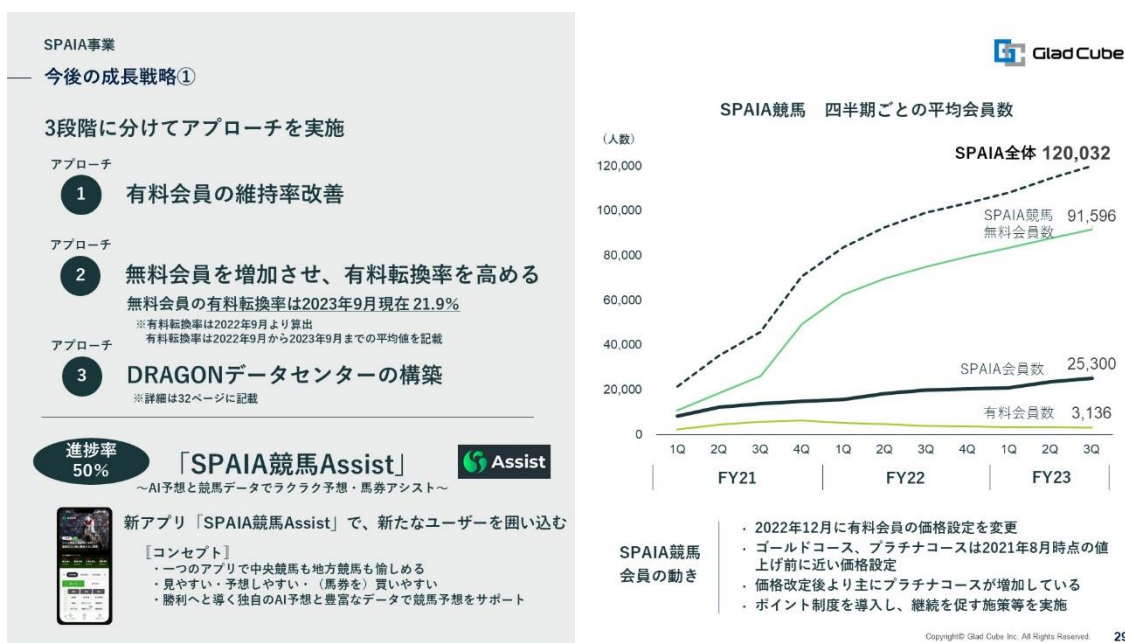
マーケティングソリューション事業については、TAM を見ていただきたいのですが、インターネットの市場規模は拡大傾向にあり、日本の総広告費全体の43.5パーセントを占めると言われています。すでにテレビの広告費以上に、インターネット広告費の方が上回っています。

SaaS 事業と同じく マーケティングソリューション事業に関しましてもアウトバンドを立ち上げながらもクロスセラーを引き続き向上させていきます。

第3四半期のクロスセラー比率は、当社の過去2番目に高い40.1パーセントの水準となりました。これは、お客様の約4割以上が広告事業とSaaS事業の両方をご利用いただいているということになっており、非常にお客様の満足度が高いと言えます。

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/>

これを 2030 年以降に向けて我々は利益率も含めた成長を考えておりますが、インターネット広告市場だけをビジネスドメインの中心に置く事は無く、今後、市場の環境変化に柔軟に向き合いながらテクノロジー分野を強化していくことがミッションであると考えており、そこから問題解決に繋げる事が、マーケティングソリューション事業の役割になると考えております。



SPAIA 事業の成長です。3 段階に分けてアプローチを実施しております、1 つ目は、有料会員の維持率改善です。

この施策に対して、通販や一般的なサイトのようにウェブサイトのデザイン変更・文章変更を求められるご指摘もございます。しかし、SPAIA の場合はスポーツと競馬のシステムと連動しており、一つのデザインを変えるにもシステムから変える必要があり、改善には表面的に見えない時間と工数がかかります。

この点を強化するためにエンジニアチームを抜本的に変えようということで社内でも話し合っており、プロジェクトマネージャーとエンジニアの密な連動を実現する仕組みを構築中です。

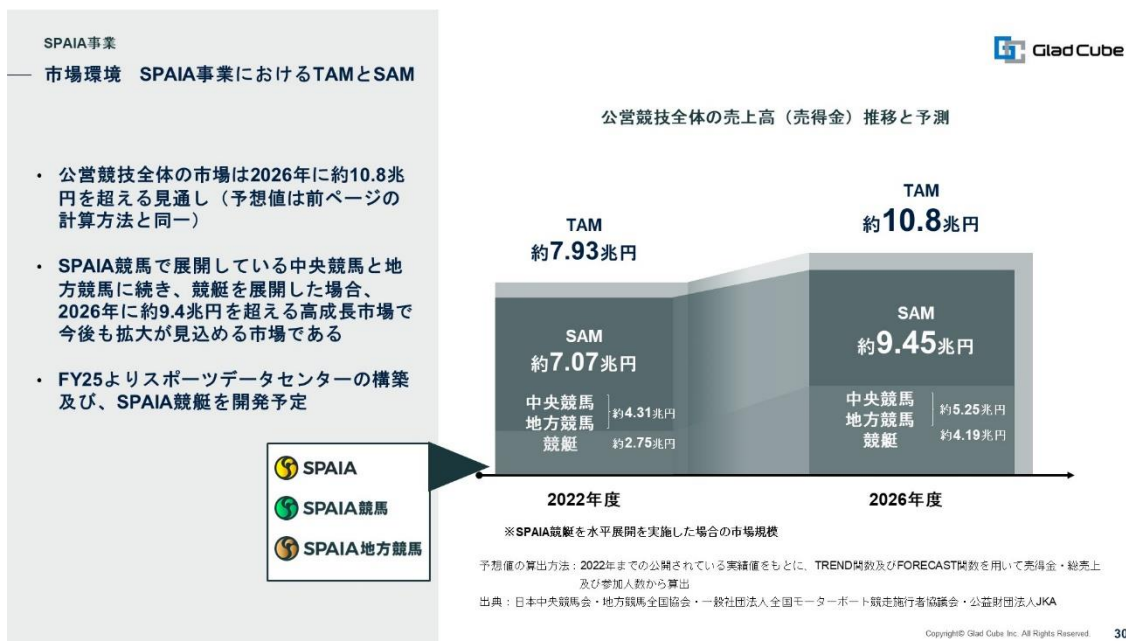
更に、workhouse 株式会社から移籍したメンバーが持つチーム整備体制を積極的に取り入れる事で、有料会員維持率の向上を目的とした開発のリソースを更に大きく進めようとしております。

2 つ目は、無料ユーザー数を増やしていきます

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 つめは、「DRAGON データセンター」の構築ということで詳細は 32 ページに記載しています。

また現在進捗率が通期売上契約に対して約 50%ではありますが、SPAIA 競馬のライト層からミドル層に向けた「SPAIA 競馬 Assist」というサービスの展開を行い、競馬アプリを低単価で提供してユーザーシェアを大きく取りに行こうとしております。



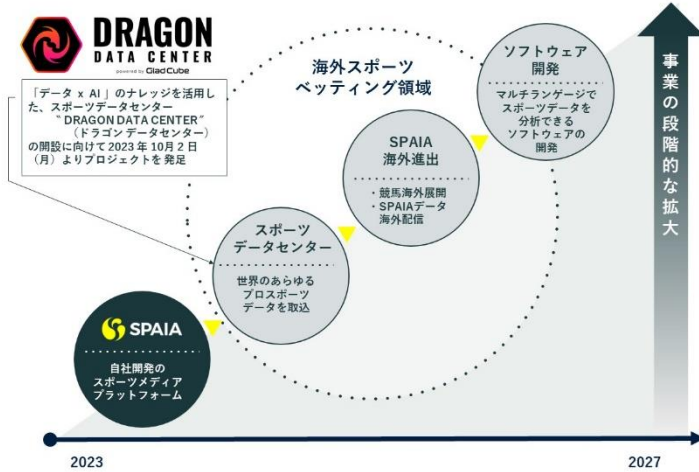
SPAIA 事業における TAM と SAM をご覧ください。公営競技全体の市場は 2026 年に約 10 兆 8,000 億円になるという試算があります。これはネット広告の 2 倍以上の市場規模の有しているという事がございます。

更に「試合を見る」「テレビで見る」「観戦・視聴する」の 3 つの見るというものが、スタジアムの改築・スポーツ DX、そして AR を含めた NFT といった市場規模が 15 兆円と試算されることになり、約 45 兆円の市場になると考えております。

我々は、この市場に狙いを定めた投資をしており、引き続きアメリカ企業との連携を図りながら進めてまいります。

SPAIA事業  
— 今後の成長戦略②

新たな事業領域である、スポーツベッティング市場へ参入



新たな事業領域であるスポーツベッティングへ参入するための4ステップについてお話しいたします。

まずは SPAIA でスポーツメディアをプラットフォームとして持ちつつ、「DRAGON データセンター」というスポーツデータセンターに世界のあらゆるプロスポーツ・アマスポーツのデータを取り入れて行き、これらのデータを様々な言語に置き換えてマルチランゲージで海外に展開していこうと考えています。

例えば競馬でしたら有名なシンガポール・サウジアラビアやフランスやイギリスやアメリカ、そういったところに展開することも可能です。

また、インドなどで盛んなクリケットは一時期、平均年俸がNBAより高かった時期もある程、インドやイギリスでは人気を博しているスポーツです。そういったスポーツにも展開しながら配信も行い、データを取り込んでいく予定です。

その先の段階に、分析・予想をするためのベッティングシステムの開発があります。そのシステムを提供しつつ、SPAIA でニュース配信をし、我々が取り込んだスポーツデータを持って、海外に進出できる機動力とスポーツベッティングも自社できるという体制が整うと、非常に大きな収益が見込める市場に参入することになります。

同市場は、競争相手も海外の大手企業になってくるため、我々1社でやるというよりも様々な企業と連携・強化しながら進めてまいります。

SPAIA事業

— 今後の成長戦略③ スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の展望



- 1 スポーツベッティングが日本でいつ解禁になるか、が鍵となる
- 2 スポーツベッティング市場は欧州では盛んであるものの台湾や韓国などアジアでも広がりつつある期待感
- 3 日本で解禁されずとも、データセンターがあればキャッシュを稼げる仕組みをつくるのが可能
- 4 従来のデータ配信とはまったく異なるシステムで構築されるため安価提供が可能
- 5 スポーツデータ収集や解析、システム構築の知見があり経験値高い人材が揃っている

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 32

今後カギになってくるところが「DRAGON データセンター」です。

皆様の懸念としてスポーツベッティングが日本でいつ解禁になるのかということかと存じます。現在そういったスポーツベッティングはアメリカや欧州では非常に盛んになっておりまして、更に韓国や台湾等のアジア圏でも広がりを見せております。

仮に日本で解禁されなかった場合でも、データセンターがあれば海外でキャッシュを稼ぐ仕組みの構築は十分可能と考えております。

我々は、従来のデータ配信と全く違うシステムで安価に提供していきます。そこから既存のスポーツデータ会社と連携していくこともありますし、それとは違う方法をとる事もできますので、日本におけるスポーツデータ会社のあり方にイノベーションを起こそうと考えています。

現在、スポーツデータの収集や解析開発の知見があり経験値も高い人材を多く揃えている上、また馬券や車券などが我々のシステムで直接購入できるという事も検討しておりますので、今後の開発にもご期待ください。



## Appendix

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| 第3四半期決算 (P/L・B/S)       | P.34~35 |
| 経営資源 従業員数の推移            | P.36    |
| 経営資源 社会的責任 (ESG) への取り組み | P.37    |



### — 第3四半期決算

|            | 2022.12<br>3Q | 2023.12<br>3Q | 前期比    |        | 通期予想  | 進捗率   |
|------------|---------------|---------------|--------|--------|-------|-------|
|            |               |               | 増減額    | 増減率    |       |       |
| 売上高        | 1,119         | 1,050         | -69    | -6.2%  | 1,486 | 70.7% |
| 売上総利益      | 1,059         | 933           | -125   | -11.9% | 1,405 | 66.4% |
| (利益率)      | 94.6%         | 88.9%         | -5.7%  |        | 94.5% |       |
| 販売費及び一般管理費 | 685           | 810           | 124    | 18.2%  | 1,059 |       |
| 営業利益       | 373           | 122           | -250   | -67.1% | 345   | 35.6% |
| (利益率)      | 33.4%         | 11.7%         | -21.7% |        | 23.2% |       |
| 経常利益       | 366           | 124           | -242   | -66.1% | 345   | 35.9% |
| (利益率)      | 32.8%         | 11.8%         | -20.9% |        | 23.3% |       |
| 当期純利益      | 241           | 84            | -156   | -64.8% | 224   | 37.8% |

## — 第3四半期決算

|          | 2022.12<br>3Q | 2022.12<br>期末 | 2023.12<br>3Q |                   | 2022.12<br>3Q | 2022.12<br>期末 | 2023.12<br>3Q |
|----------|---------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|
| 流動資産     | 2,464         | 2,764         | 2,658         | 流動負債              | 1,055         | 1,158         | 941           |
| 現金及び預金   | 1,937         | 2,158         | 2,094         | 買掛金               | 315           | 394           | 297           |
| 売掛金      | 335           | 414           | 352           | 一年以内返済<br>長期借入金 等 | 178           | 179           | 235           |
| 前渡金      | 157           | 160           | 137           | 未払金               | 185           | 171           | 158           |
| その他      | 33            | 31            | 74            | その他               | 376           | 412           | 250           |
| 固定資産     | 145           | 134           | 243           | 固定負債              | 469           | 432           | 564           |
| 有形固定資産   | 16            | 15            | 18            | 負債合計              | 1,524         | 1,591         | 1,506         |
| 無形固定資産   | 70            | 71            | 86            | 純資産合計             | 1,091         | 1,316         | 1,402         |
| 投資その他の資産 | 58            | 48            | 139           | 負債・純資産合計          | 2,616         | 2,908         | 2,908         |
| 繰延資産     | 6             | 8             | 6             |                   |               |               |               |
| 資産合計     | 2,616         | 2,908         | 2,908         |                   |               |               |               |

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 35

Appendix です。

第3四半期の PL/BS は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

## 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、令和4年4月1日～  
令和8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

2023/9月末時点

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 役員比率            | 33% |
| 常勤役員比率          | 60% |
| 正社員比率           | 30% |
| 管理職比率           | 19% |
| (管理職内訳)         |     |
| マネージャー比率 (課長相当) | 20% |
| リーダー比率 (係長相当)   | 30% |

\*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



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  
三つ星認定企業となりました

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 37

私たちが今回お伝えしたいところに関しましては、女性に限らず、すべてのジェンダーを含めて沢山のチャンスがございます。我々は年齢・性別・ジェンダー・国籍・学歴等の差を、一切排除した21世紀型の原理原則経営を昔から体現している組織です。また、女性の常勤役員比率が高い事はここ最近の話ではなく、我々の会社を昔から見ていただいている

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/>

2023年11月16日

方々にご存じと思いますが、2017年時点では常勤役員の比率は既に66.7%になっております。右の図を見て頂いても女性活躍比率が常勤役員で60%、管理職19%、他にもマネージャー・リーダーも30%となっており、当社では多くの女性が活躍しております。

このような活動を評価され、大阪市が実施する「女性活躍推進リーディングカンパニー」認証事業ランキングにて、2023年9月1日付けで最高ランクの三ツ星認定企業として当社が選ばれました。



#### 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。

最後になりますが、投資家の皆様、いつもグラッドキューブを応援してくださり、ありがとうございます。今、事業は本当に堅調に動いています。株価に関して心配をおかけする面は多々ありますが、必ず私はこの会社を大きくします。

2030年までの目標の年間売上高100億円を達成するために、さまざまところで奔走していますが、結果が出なければ意味はありません。それを出せるよう、2024年2月の通期決算では、よりしっかりとしたお話しができるよう、開発・提携・M&Aなどを進めていきます。

どうか引き続き応援、そしてご指導ご鞭撻のほどよろしく願いいたします。有難うございました。

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/>