



GladCube[®]

株式会社グラッドキューブ

2024年12月期事業計画及び成長可能性に関する事項書き起こしレポート

動画撮影日：2024年2月14日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2024年2月16日

2024年2月14日に発表された、株式会社グッドキューブ 2024年12月期事業計画及び成長可能性に関する事項動画の内容を書き起こしでお伝えします。



2024年12月期

事業計画及び 成長可能性に関する資料

株式会社グッドキューブ

証券コード：9561

2024.2.14

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

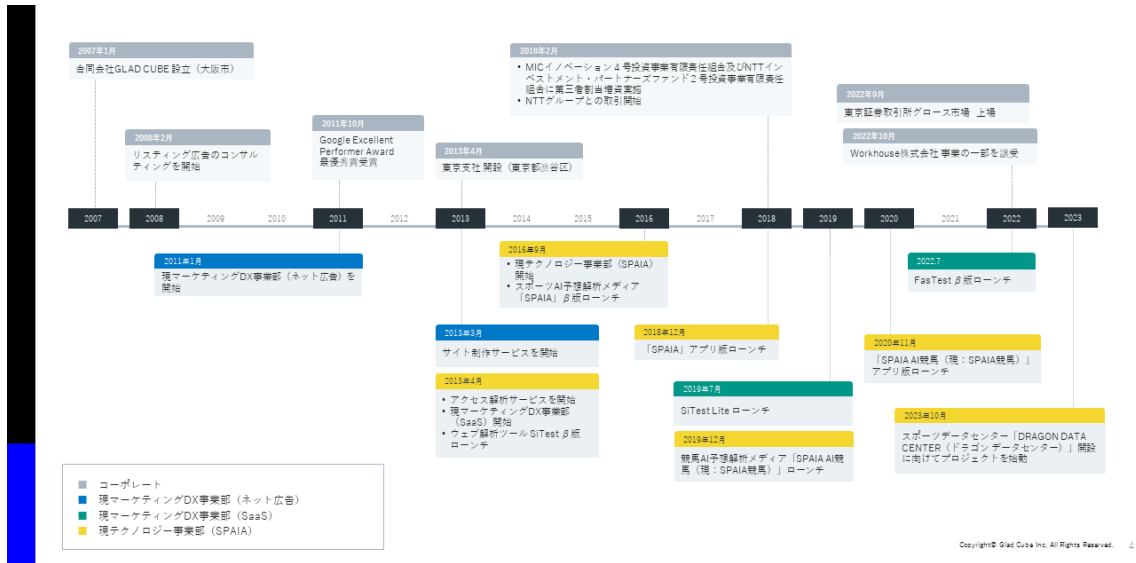
金島：それでは、2024年12月期事業計画及び成長可能性に関する説明を行います。よろしくお願いいたします。

ビジネスモデル、それから今後に関する成長可能性の事項などを説明いたします。それから今後100億円以上を目指すための成長イメージなども詳細にお話したいと思いますのでよろし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/>



1-1. 会社概要 - 沿革



こちらは沿革となっております。
 今期で18期目を迎えることができました。
 これも、多くのステークホルダーの皆様のお陰だと非常に感謝しております。
 会社が20年以上続くのは0.3パーセントと言われておりますが、当社が謙虚にしっかりと
 経営してきた結果であると思うと共に、現状には満足はせずにこれからも積極投資含め成長
 を加速させていきたいと考えております。

1-2. 会社概要 – ミッション・ビジョン・バリュー

2024年度の事業セグメント変更に伴い
ミッション・ビジョン・バリューならびに会社ロゴを刷新いたしました

Mission

思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく

Vision

世界で一番、やさしく、つよく、おもしろいテックカンパニー

Value

Humanitech [Humanity × Technology]



新ロゴ

新ロゴに込められた想い

Gladの「G」と、Cubeという名前から「箱」をモチーフにしました。箱には、「大切に保管する、プレゼントする、提供する、届ける」など、宝石やプレゼントなど『大切なものを入れる場所』としてのイメージや「固まる、ユニット、積み重ねる」というイメージがあり、会社としても皆様に愛される存在感のある大切な「箱」になりたいという願いを込めました。

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

2024年度の事業セグメント変更に伴い、ミッション・ビジョン・バリューならびに会社ロゴを刷新いたしました。

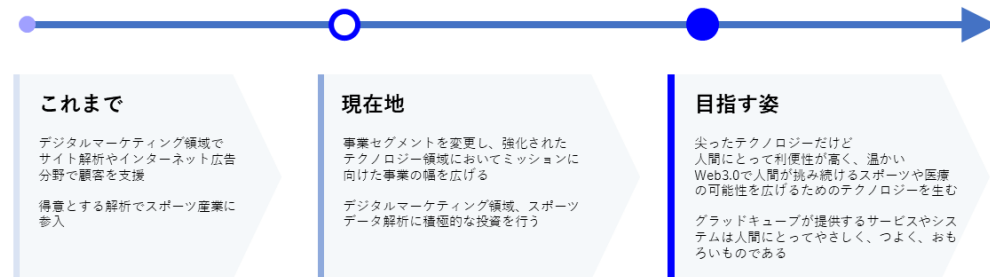
決算補足説明でも説明させていただきましたが、ミッション「思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく」、ビジョン「世界で一番優しく強くおもしろいテックカンパニー」は、大阪発祥の企業というところから「面白い」を、あえて「おもしろい」という表現で採用いたしました。

バリューに関しましては、人への温かさを表した「Humanity」と「Technology」を掛け合わせた造語から、我々はより人に寄り添ったテックカンパニーになるという決意を込めて「Humanitech」をといたしました。

今回のロゴ変更に対する私の思いは、今までのビジネスモデルと全く違う新しいことへの挑戦、そして売上高・株価へのコミットメントを表す決意表明とお考えください。

1-3. 当社が社会で実現したいこと

当社が実現したいミッションは、**思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく**ことです
 これまで培ってきたデジタルマーケティング領域、そしてテクノロジー領域でイノベーションを起こし
人間にとってやさしく、つよく、おもろいテックカンパニーであり続けます



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 6

当社が社会で実現したいことの説明です。

これまで、デジタルマーケティング領域・サイト解析・インターネット広告分野で顧客を支援してまいりました。

現在地としましては事業セグメントを変更して、強化されたテクノロジーにおいてミッションに向けた事業の幅を広げていくことです。

また、デジタルマーケティング領域のスポーツデータ解析に積極投資を行います。

そして今後目指す姿としましては、尖ったテクノロジーであるけれども、ユーザーにとって利便性が高く、Web3.0で人間が挑み続けるスポーツ、そしてブロックチェーン、AI・VR・ARなど様々なことを現在開発しております。

また医療関連に関しましても、新しく workhouse 社を買収したことによって、医療 DX を構築できる環境が整いました。

こちら医療 DX 分野に関する展開については、状況をみながら話してまいりたいと考えております。

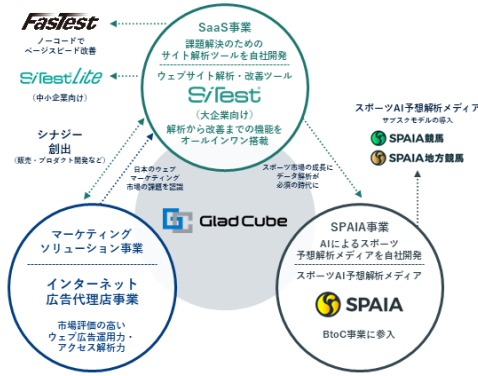
今後の目指すべき姿としては Web3.0 の方に我々も移行していきます。

細かい内容についてはできる限りの範囲では話しますが、今後少しずつ IR を通して発信していければと思います。

2-1. 事業概要とビジネスモデル 事業セグメント

2023年10月にworkhouse社の事業の一部譲受を行ったことから、今期2024年より事業セグメントを変更いたしました

(注記) 本決算発表は2023年度の報告のため、これまでと同じセグメント（SaaS事業・マーケティングソリューション事業・SPAIA事業）でのご報告となります



新たな体制により加速度的な成長の実現へ



事業概要とビジネスモデルの説明となります。

2023年10月にワークハウス社の事業の一部譲渡を行ったことから2024年より事業セグメントを変更しました。

左の図にございます事業モデルにて活動をして参りましたが、新たな体制によって加速度的な成長の実現のために、プロモーション統括本部とイノベーション統括本部の2つに分けることといたしました。

マーケティングDX事業部では、SaaSチーム・ネット広告チーム・クリエイティブチームを一つの事業部として、ユーザーへ同時提案をしていく体制を考えております。

テクノロジー事業部では、SPAIA・公営競技のSPAIA競馬・DRAGONデータセンターがございます。こちらで今後は、井上尚弥選手のボクシングデータの取扱いから始まり、様々なスポーツに関するデータ領域の取扱いへと広げてまいります。

それから受託開発チーム・新規事業チーム・医療DXチームとUI・UXチームを加えた体制で新しい領域への参入をしていきたいと考えております。

2-2. 事業概要とビジネスモデル 事業領域

- AI領域におけるコア人材を確保し新たな技術力を獲得できたことから、革新的なプロダクト開発やAI領域における研究開発が行え、新規の事業領域への進出が可能となりました
- 今後は、当社の強みであるAIを用いたデータ解析力を活かしながら顧客が求める最適な課題解決力を提供いたします

		BtoB	BtoC
プロモーション 統括本部	SaaS	✓	
	ネット広告	✓	
	クリエイティブ	✓	
イノベーション 統括本部	SPAIA	✓	✓
	受託開発	✓	
	新規事業開発	✓	✓
	医療DX	✓	✓
	UI/UX	✓	

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 9

事業領域に関しましては AI 領域におけるコア人材を確保し新たな技術力を獲得できたことから、革新的なプロダクト開発や AI 領域における研究開発が行え、また新規の事業領域への進出が可能になりました。

今後は当社の強みである AI を用いたデータ解析力を活かしながら顧客が求める最適な課題解決力を提供いたします。

プロモーション統括本部に関しましては BtoB、イノベーション統括本部に関しましては SPAIA・新規事業開発・医療 DX が BtoC となっております。

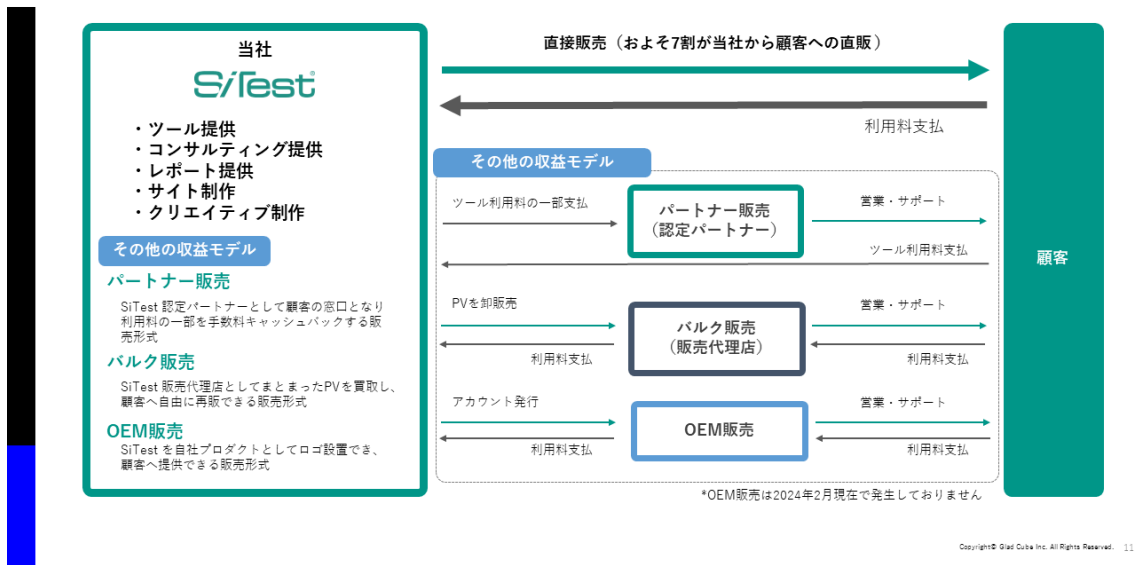
2-3. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（プロモーション統括本部）

<p> SaaSチーム</p> <p>課題解決のためのサイト解析ツールを 自社開発</p> <p>ウェブサイト解析・改善ツール</p> <p>SiFest SiFest Lite Fastest</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 ・サイト解析コンサルティングの提供 ・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>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>インターネット広告代理店事業</p> <p>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 (クロスセル売上) 	<p> クリエイティブチーム</p> <p>顧客の要望に合わせて、広告と連動した サイトやランディングページの制作を おこなう</p> <p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランディングページ、動画制作、撮影費用 ・広告と連動したランディングページ、 バナー、動画制作等の制作、支援、運用
---	---	--

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

プロモーション統括本部のサービス概要は、SaaS チーム・ネット広告チーム・クリエイティブチームとなっております。

2-4. 事業概要とビジネスモデル SaaSの収益構造



SaaS の収益構造です。

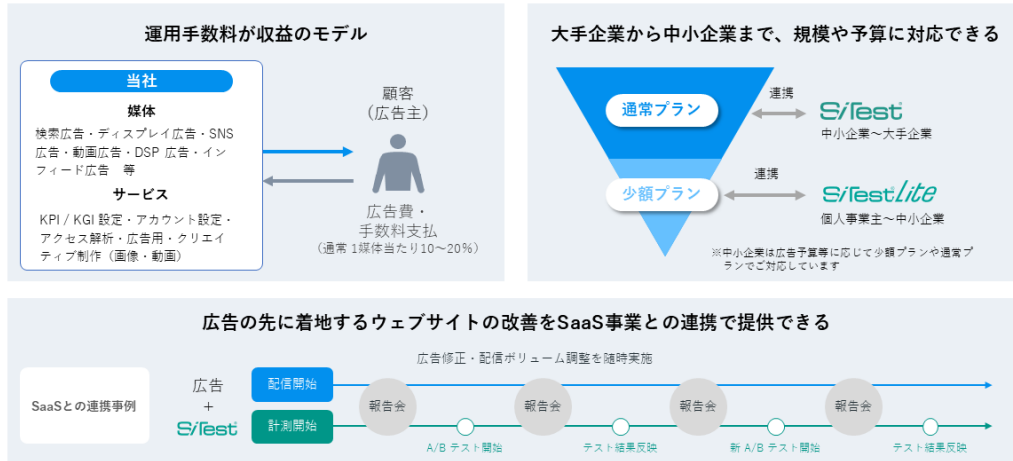
サブスクリプションにて自社販売を行っております。

直接販売が7割となっており、インバウンドまたはインサイドセールスにて顧客獲得をしております。

また、パートナーからの販売サポートや販売代理店・OEM販売などもございます。

2-5. 事業概要とビジネスモデル ネット広告の収益構造

検索広告・ディスプレイ広告・SNS 広告等の運用型広告の提供を主流とするサービス



ネット広告の収益構造となります。

検索広告・ディスプレイ広告・SNS 広告等の運用型広告の提供を主流とするサービスでございます。

数ある他社の広告代理店と当社では大きなモデルの変わりはありません。

1社あたりの手数料は平均20%でございます。

通期決算の補足説明ではこのネット広告の営業利益率は他社よりも2倍以上高いと話もさせていただきましたが、我々の最適化した企業努力の賜物でございます。ネット広告に関しても引き続き成長させていこうと考えております。

2-6. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（イノベーション統括本部）



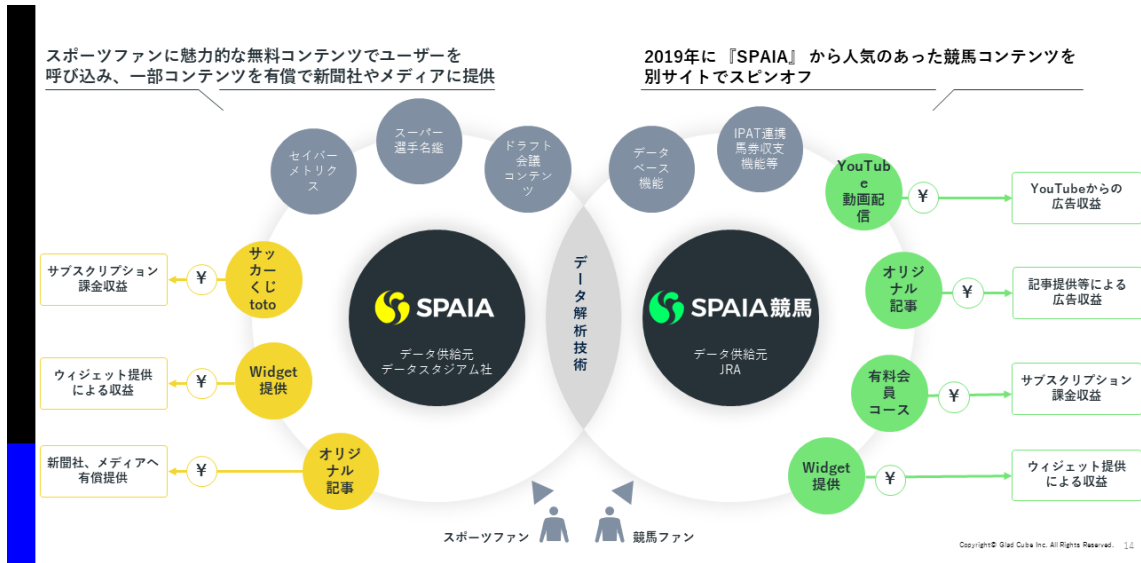
Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 13

イノベーション統括本部は、SPAIA チーム・受託開発チーム・新規事業開発チーム・医療DXチーム・UI/UXチームの体制となっております。

収益モデルとしましては、有料会員のサブスクリプションや記事広告の提供、一球速報や勝敗のウィジェット販売などもしております。

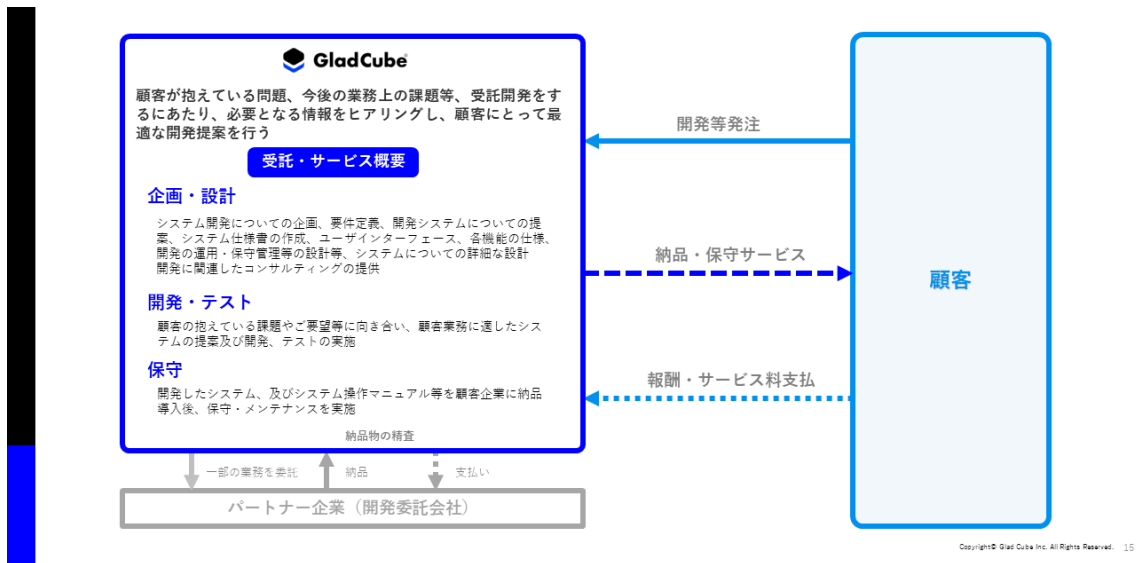
今後は生成AIを使った記事の大量生産やWeb3.0・ブロックチェーンの技術を用いてNFTなどを使ったゲーミング事業などを行っていきたいと考えております。

2-7. 事業概要とビジネスモデル SPAIAの収益構造



SPAIA の収益構造はこのようになっております。

2-8. イノベーション統括本部 受託開発の収益構造



イノベーション統括本部の受託開発の収益構造となります。

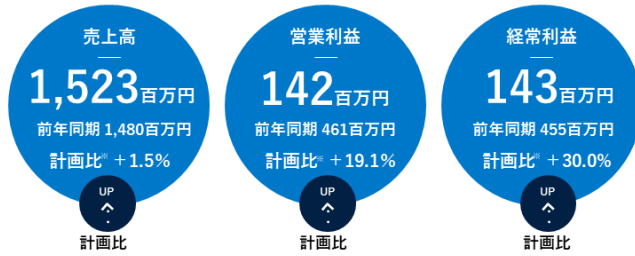
顧客が抱えている問題に対して、企画立案に力をいれて顧客戦略に沿った開発を行っているため、高い顧客満足度とエンドユーザーのニーズに合ったものを開発し、提供しております。また、開発し、提供した後に保守も請け負っており、積み上げ型のビジネスモデルとなっております。

なお、我々が一部開発で受けきれない部分に関しては、パートナー企業との共同開発も行っております。

3-1. 2023年12月期振り返り

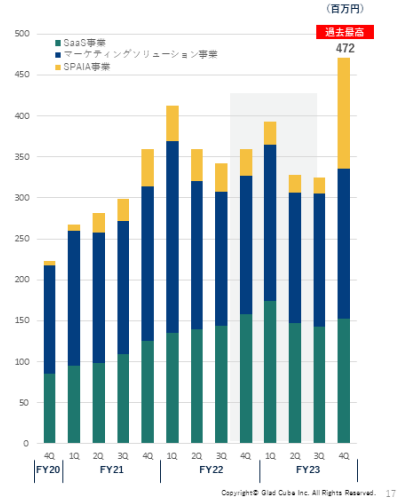
FY23 通期業績

- ・ 2023年12月期における通期の売上高は、過去最高の売上高を達成
また、2023年11月14日公表の通期修正計画で上方修正した売上を更に超過し達成
- ・ SPAIA事業の通期売上高はYoY+35.5%と大幅成長を達成
PMIも順調に進捗し、2024年12月期は大幅な事業成長を期待
- ・ 成長ドライバーであるSaaS事業の通期売上高はYoY+6.8%で堅調に推移し、持続的な成長を堅持
- ・ 今後を見据えた積極投資などの理由により、営業利益、経常利益、当期純利益は、YoY減益で着地



※計画比は、2023年11月14日の「2023年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表いたしました通期の修正計画との比較になります

FY23売上高



FY23 通期の業績は、当期累計期間における売上高 15 億 2,300 万円と計画比プラス 1.5 パーセント、営業利益 1 億 4200 万円と計画比プラス 19.1 パーセント、経常利益 1 億 4300 万円と計画比プラス 30.0 パーセントにて着地いたしました。

なお、経常利益に関しましては、2023 年 11 月 14 日に公表しました通期の修正計画に対し上方修正いたしました。

FY23 の売上高に関しましては右側のグラフのとおり、四半期で過去最高の売上を出すことができました。

今期も引き続き、開発に注力し売上増加に向けて取り組んでまいりますので、次回の決算説明は良いご報告ができますよう精進いたします。

3-3. 事業計画・利益計画

- プロモーション統括本部 マーケティングDX事業
 - ・ SaaS関連では、新規顧客獲得体制の更なる強化を図る
 - ・ 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
 - ・ ネット広告関連では、人材育成を進め新規開拓の更なる強化
- イノベーション統括本部 テクノロジー事業部
 - ・ SPAIA関連では、全体の会員数が12万人と年々増加。この好調を維持しながら、システム開発・UI/UX改善の完了後に有料会員転換率の向上施策を行う
 - ・ スポーツベッティング市場への参入を視野に入れ、あらゆるスポーツデータを取扱い、そのデータを分析・予想をするためのシステム開発。DRAGONデータセンターにおける収益モデルの創出を図る
 - ・ 新たな取り組みである受託開発、医療DX及び新規事業開発など、新しい事業領域への展開
- 積極投資の考え
 - ・ 2023年12月期と同様に、新規・既存のサービスの拡充や社内の業務効率化のためのシステム投資・開発、認知度向上のための広告宣伝、今後の成長を担う人材への投資そして顧客基盤の拡大につながるM&A等、積極的投資による収益基盤強化を行う考えであり、それらに伴い費用も増加する見込み

	2023/12 実績	2024/12 計画	YoY
売上高	1,523	1,847	+21.3%
売上総利益	1,307	1,322	+1.1%
営業利益	142	▲203	-
営業利益率	9.4%	-	-
経常利益	143	▲214	-
当期純利益	59	▲235	-

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 19

利益計画についてご説明いたします。

右側の票の通り、売上高は 18 億 4700 万円となり、YoY プラス 21.3 パーセントとなる見込みであります。営業利益等については、記載の通りを見込んでおります。

今期は、生成 AI を活用した更なるプロダクトの開発を行い、継続的な成長基盤の強化を行い人材育成を進め新規開拓の更なる強化を進めてまいります。

また、新規事業の開発なども複数計画しており、開発に関するコストを計上しております。新しい取り組みをしなければ、5 億円ほどの利益は生まれますが、成長は鈍化していくものと考えております。

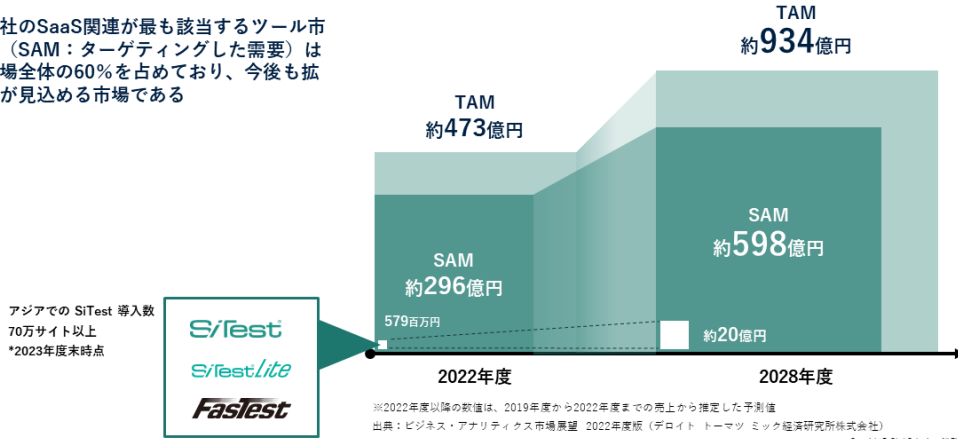
当社は、今後売上高を 100 億円、300 億円とのばしていき、時価総額 1,000 億円以上の企業になるためには、必要な投資であると考えております。

現在は、M & A を含め積極的な投資ができる財務体質であるため、成長を加速させるため投資を続けてまいりたいと考えております。

3-4-1. 市場環境 SaaS領域におけるTAMとSAM

- ビジネス・アナリティクス市場（TAM：商品・サービスの総需要）は、年平均2桁以上の成長率が続く高成長市場である
- 当社のSaaS関連が最も該当するツール市場（SAM：ターゲティングした需要）は市場全体の60%を占めており、今後も拡大が見込める市場である

ビジネス・アナリティクス市場規模推移



SaaS 領域における TAM と SAM となります。

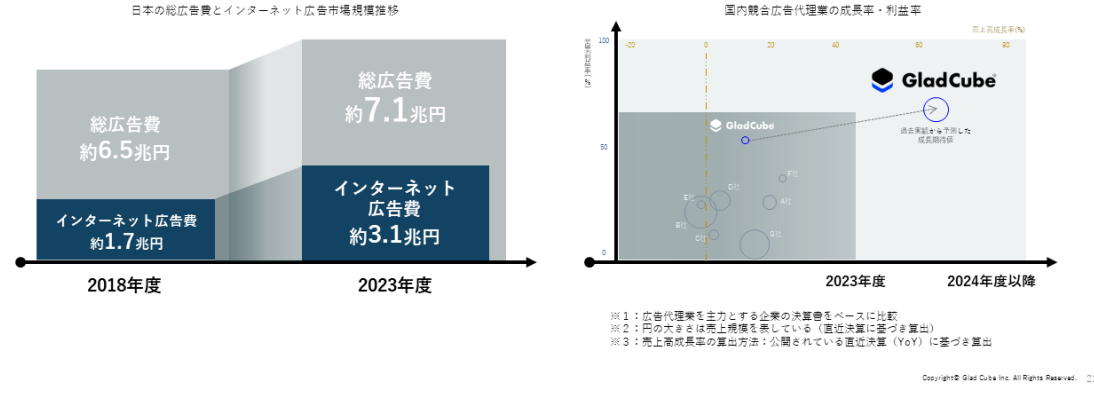
記載の通り、ビジネス・アナリティクス市場は、年平均 2 桁以上の成長率が今後も続くと言われております。

当社の SaaS 関連が最も該当するツール市場は市場全体の 60% を占めており、今後も拡大が見込める市場であります。

当社はこの市場で、約 20 億円のシェアの獲得を狙っております。

3-4-2. 市場環境 ネット広告領域における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



ネット広告領域における TAM になります。

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ます。

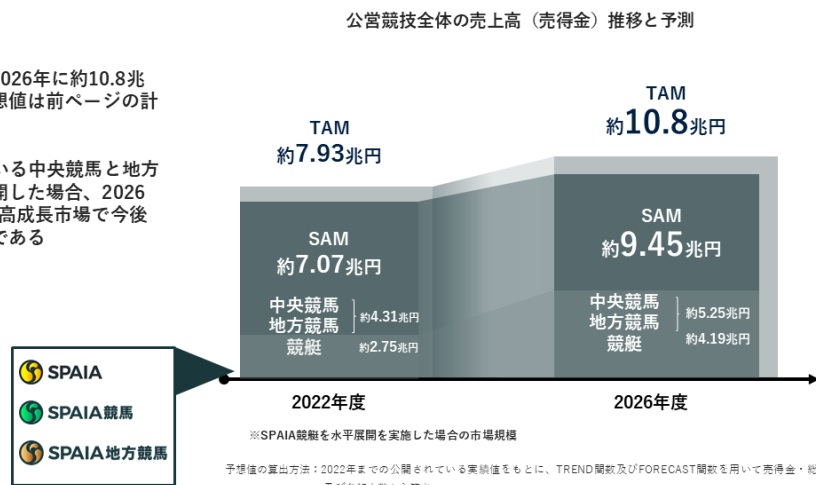
さらに、SNS 広告も世界的に成長している市場であり、当社も SNS 広告にも注力していく考えであります。

また、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と考えております。

新規顧客獲得にむけてアウトバウンドにも注力しており、優秀な人材も多く採用でき、様々な角度から、顧客のニーズに応えるような提案が行えます。これらが今後の成長のエンジンになると考えております。

3-4-3. 市場環境 SPAIA領域におけるTAMとSAM

- 公営競技全体の市場は2026年に約10.8兆円を超える見通し（予想値は前ページの計算方法と同一）
- SPAIA競馬で展開している中央競馬と地方競馬に続き、競艇を展開した場合、2026年に約9.4兆円を超える高成長市場で今後も拡大が見込める市場である



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 22

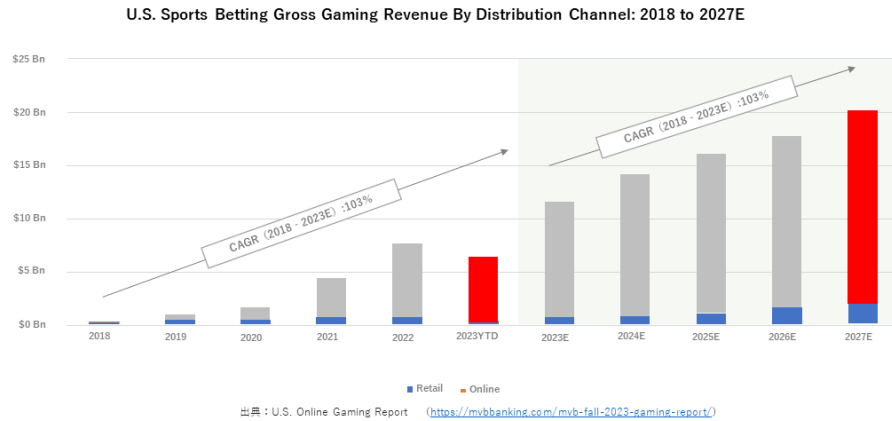
SPAIA 領域における TAM と SAM です。

公営競技全体の市場は 2026 年に約 10.8 兆円を超える見通しになります。

また、SPAIA 競馬で展開している中央競馬と地方競馬に続き、競艇を展開した場合、2026年に約 9.4 兆円を超える高成長市場で今後も拡大が見込める市場であります。

3-4-4. 市場環境 SPAIAチーム スポーツベッティング参入の検討

- 国内スポーツの豊富な解析データを保持しているSPAIAは、北米でも成長著しいスポーツベッティング産業に注目している
- 2027年までに米国のスポーツベッティング市場規模は200億ドルを超え、その90%はオンラインチャネルによる。また、2023年末には116億ドルの成長が予想されている



補足の説明になりますが、日経新聞でも記事にいただきましたが当社はスポーツエコシステム推進協議会に参画させていただいております。

この協議会には、様々な企業が参画されており、2026年に日本におけるスポーツベッティングの解禁に向けて、経済産業省との対話を行っております。

当社は、国内のスポーツに関する豊富な解析データを保持していることから、スポーツベッティング産業について、注目しております。

2027年までに米国のスポーツベッティング市場規模は200億ドルを超えると予測されており、大きなマーケットへと成長しようとしています。米国に加え、台湾や韓国、そしてヨーロッパのマーケットも成長しております。今後、日本においてもスポーツベッティング産業は解禁され、世界的に巨大なマーケットになると予測しております。

3-5-1. 各事業ごとの取り組み プロモーション統括本部

プロモーション統括本部

SaaS・ネット広告・クリエイティブ 領域

新規SaaSプロダクトの創出

デジタルマーケティング領域における新サービス

ポストCookie計測における対策基盤の開発

インサイドセールスの体制基盤強化

サイト制作受注増加に向けた体制強化

既存プロダクトやサービスだけでなく、
新規事業を創出し、あらたなプロモーション支援活動を確立させていく

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 24

それでは、各事業の取り組みについて説明いたします。

まず、プロモーション統括本部の SaaS・ネット広告・クリエイティブ領域では、新規 SaaS プロダクトの創出をしております。

また、デジタルマーケティング領域における新サービス、ポスト Cookie 計測における対策基盤の開発、インサイドセールスの体制基盤強化、サイト制作受注増加に向けた体制強化も進めてまいります。

それぞれ、会社の成長に資する取り組みとなり、今後プレスリリースなどで詳細説明をしております。

3-5-2. 各事業ごとの取り組み イノベーション統括本部

イノベーション統括本部

SPAIA・UI/UX 領域

DRAGONデータセンターのベータ版ローンチに向けたデータ提供先の創出

メディア向けウィジェット開発&運用の受注

SPAIAの新規ウィジェット開発

サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、新プロダクト創出コンテンツの充実

Web3.0を活用したSPAIAの新サービス展開

受託開発・新規事業開発・医療DX 領域

医療DXに特化したメディカルサービスアプリの創出

安定した受託開発に向けた体制強化

パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービス



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

続いて、イノベーション統括本部の取り組みの説明になります。

まず、SPAIA・UI/UX 領域では、DRAGON データセンターのベータ版ローンチに向けたデータ提供先の創出をする予定であります。また、大手のスポーツメディアとの連携も進めております。メディア向けウィジェット開発&運用の受注については、大企業からも依頼があり、大きな収益につながっていくと考えております。

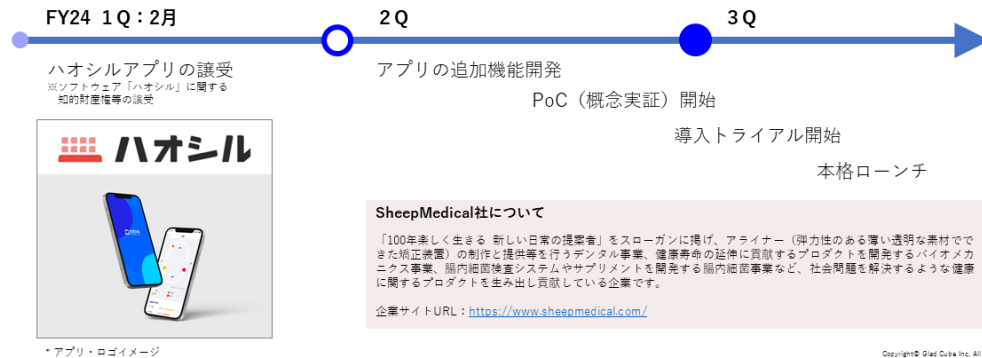
その他、SPAIA の新規ウィジェット開発、サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、新プロダクト創出コンテンツの充実、Web3.0を活用したSPAIAの新サービス展開も考えており、詳細については今後プレスリリースで説明していきたいと考えております。

次に、受託開発・新規事業開発・医療DXの領域については、医療DXに特化したメディカルサービスアプリの創出、安定した受託開発に向けた体制強化を進めていく考えであります。

パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービスについては、国内外のビデオオンデマンドサービスを展開する企業に提案を行う考えであります。

3-5-3. 各事業ごとの取り組み イノベーション統括本部の新規事業

- 2024年2月にSheepMedical株式会社より、メディカル&デンタルDXを実現するアプリ「ハオシル」を譲受
- 「ハオシル」は歯科クリニックと患者をつなぐデジタルサービスとして、一部トライアルをはじめているが当社にて追加機能等の開発を行い、より利便性の高いサービスを展開予定
- 普及し始めた電子カルテ機能だが、歯科医院と患者をつなぎ、より予防歯科を啓蒙する目的の歯科DXシステム構想を計画



イノベーション統括本部の新規事業の取り組みについて、2024年2月に SheepMedical 株式会社より、メディカル&デンタル DX を実現するアプリ「ハオシル」を譲受いたしました。

今後は、当社にて追加機能等の開発を行い、より利便性の高いサービスを展開する予定であります。普及し始めた電子カルテ機能ですが、歯科医院と患者をつなぎ、より予防歯科を啓蒙する目的の歯科 DX システム構想を計画しております。

今期の予定として、第2四半期にアプリの追加機能を開発し、PoC も開始いたします。第3四半期には、導入トライアルを開始し、その後本格ローンチをする考えであります。

3-6. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



業務資本提携・M&Aに向けた取り組みの説明になります。

まず、マーケティング DX 事業については、ビジネスアナリティクス市場領域においてサイト解析サービス等で当社事業とシナジー効果が期待されるビジネスモデルの企業と提携または M&A を進めてまいりたいと考えております。

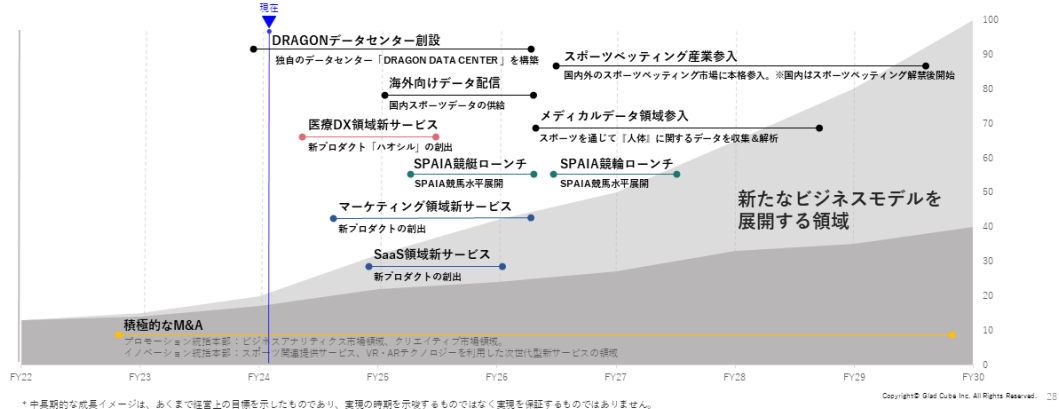
インターネット広告については、大企業のインハウス化が漸増しており、インターネット広告代理店の M&A に注力するものではなく、デジタルサイネージなど使った新しいサービス展開している事業シナジーが持てる企業との提携または M&A をしていきたいと考えております。

テクノロジー事業については、受託開発会社や SES 取扱企業など M&A をしていきたいと考えております。また、Web3.0 実現に向けシナジー効果が期待される国内外の企業との連携についても検討を進めております。

そして、VR(仮想現実)・AR(拡張現実)、NFT、メタバースのテクノロジーを利用した Web サービスやアプリ、AI (人工知能)を活用した自動応答システム(チャットボット)などの次世代型新サービスを取扱う企業も業務資本提携や M&A の対象として考えております。

3-7. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ

- 規模拡大に向けてシナジーの効くM&Aや事業連携を積極的に行い、プロモーション統括本部マーケティングDX事業部の高い利益率を維持しながら新たなプロダクト展開、イノベーション統括本部テクノロジー事業部 SPAIA新サービスを展開していく
- 新たなスポーツデータの取得及び海外へのデータ提供、公営競技の水平展開を視野にいれて2025年以降取り組んでいく
- 2026年以降に巨大マーケットであるスポーツベッティング市場の参入を目指す



年間売上 100 億円以上を目指すための成長イメージについての説明です。

まず、2030年に売上100億円の達成について記載していますが、できる限り早く売上が100億円、300億円、500億円そして1000億円となれる企業を目指しております。

そのためにも、規模拡大に向けてシナジーの効く M&A や事業連携を積極的に行い、プロモーション統括本部マーケティング DX 事業部の高い利益率を維持しながら新たなプロダクト展開、イノベーション統括本部テクノロジー事業部 SPAIA 新サービスを展開していく考えであります。

2024年度では、DRAGON データセンター創設、そして医療 DX 領域新サービスについては、先ほどの説明にもありました、ハオシルアプリの提供を考えております。

また、マーケティング領域新サービス及び SaaS 領域新サービスもリリースを考えております。

2025年度には海外向けデータの配信を計画しておりますが、2024年度に早めて配信することも検討しております。また、SPAIA 競艇ローンチも早ければ2024年度中に行うことも考えております。

2026年度以降では、スポーツベッティングが国内で解禁された場合は、ベッティングに関するシステムの提供を行う予定です。

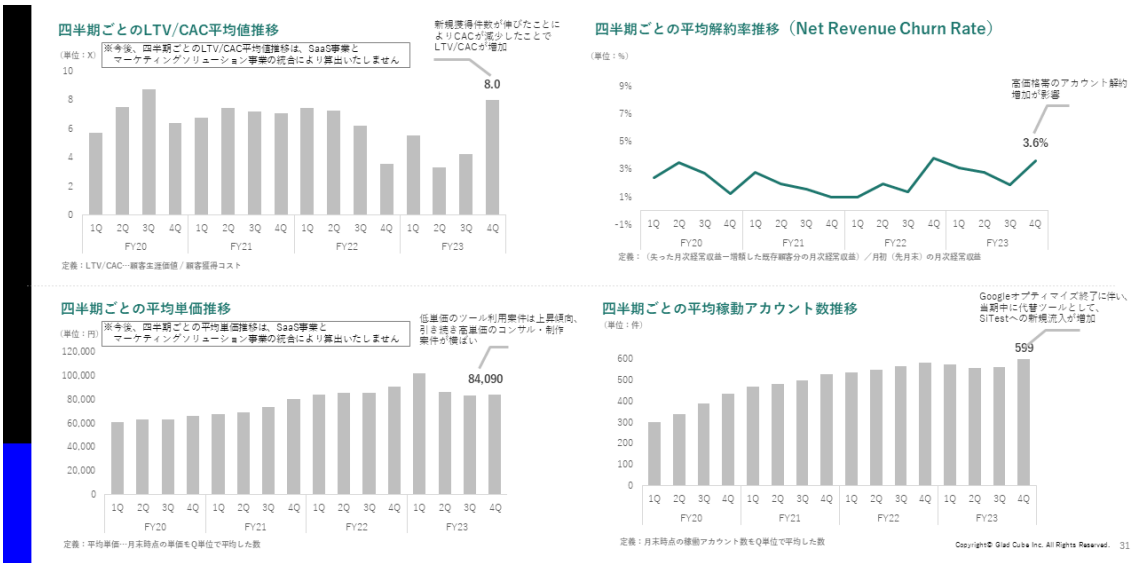
その他では、メディカルデータ領域参入や SPAIA 競輪ローンチ、そして記載はしていませんがオートレースのローンチしていくことも考えております。

上記について、できる限り早く前倒しで進めるためにも積極的な投資を行い、皆様のご期待に添えるような企業に成長してまいります。

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/>



3-8-3. 進捗状況③ SaaS事業 SiTest KPIの推移



SaaS 事業 SiTest KPI の推移の説明になります。

今期より事業セグメントの変更をしたことにより、プロモーション統括本部という事業として一つになり、シナジーを管理する本 KPI (「四半期ごとの LTV/CAC 平均値推移」及び「四半期ごとの平均単価推移」) は今後指標としての必要性が無くなりました。今後は、プロモーション統括本部は一つの事業部として四半期ごとの平均解約率推移である「Net Revenue Churn Rate」と「四半期ごとの平均稼動アカウント数推移」の二つの KPI を開示していく考えてございます。

3-8-4. 進捗状況④ MS:クロスセル、SaaS進捗状況

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

01 SaaSチームとの統合により営業体制の強化、クロスセルを基盤とする

02 クリエイティブによる売上を強化し、対象顧客の拡大、継続した売上増加を狙う

01 営業力が担保されたネット広告チームとの連携により体制強化、セット販売を軸とする

02 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

03 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

04 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

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
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
2023年7月2日リリース	2023年10月12日リリース
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	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

*GA4: Google アナリティクス の最新版

Quarter	Ratio (%)
FY20 Q1	15.3%
FY20 Q2	26.3%
FY20 Q3	26.3%
FY20 Q4	26.3%
FY21 Q1	25.6%
FY21 Q2	25.6%
FY21 Q3	25.6%
FY21 Q4	25.6%
FY22 Q1	36.6%
FY22 Q2	36.6%
FY22 Q3	36.6%
FY22 Q4	36.6%
FY23 Q1	43.8%
FY23 Q2	43.8%
FY23 Q3	43.8%
FY23 Q4	43.8%

(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、分母は、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合計です
 ・ クロスセルの効果軌跡を開始した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

※今後、クロスセル売上比率は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業の統合により算出いたしません

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 32

クロスセル、SaaS 進捗状況の説明になります。

クロスセルの状況についても、SaaS 事業とマーケティングソリューション事業の統合により、算出することができなくなりましたので、今回で開示していくことは最後になります。

その他、記載の通りとなります。

3-8-5. 進捗状況⑤ SPAIA進捗状況、SPAIA・SPAIA競馬会員数

3段階に分けてアプローチを実施

アプローチ

1 有料会員の維持率改善

アプローチ

2 無料会員を増加させ、有料転換率を高める
無料会員の有料転換率は2023年12月現在21.1%

※有料転換率は2022年9月より算出
有料転換率は2022年9月から2023年9月までの平均値を記載

アプローチ

3 DRAGONデータセンターの構築
スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER（ドラゴンデータセンター）」の開設に向けてプロジェクトを開始

進捗率
65%

「SPAIA競馬Assist」



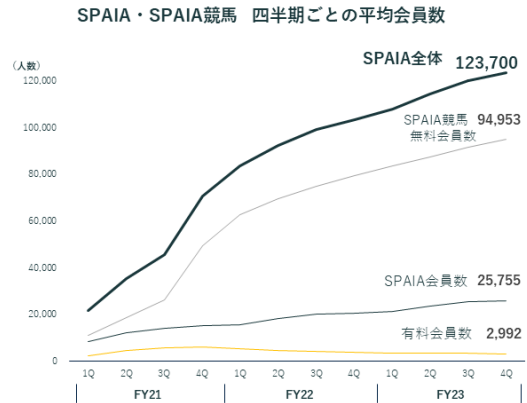
～AI予想と競馬データでラクラク予想・馬券アシスト～



新アプリ「SPAIA競馬Assist」で、新たなユーザーを囲い込む

【コンセプト】

- 一つのアプリで中央競馬も地方競馬も楽しめる
- 見やすい・予想しやすい・（馬券を）買いやすい
- 勝利へと導く独自のAI予想と豊富なデータで競馬予想をサポート



SPAIA競馬
会員の動き

- 2022年12月に有料会員の価格設定を変更
- ゴールドコース、プラチナコースは2021年8月時点の値上げ前に近い価格設定
- 価格改定後より主にプラチナコースが増加している
- ポイント制度を導入し、継続を促す施策等を実施

SPAIA 進捗状況及び SPAIA・SPAIA 競馬会員数の説明となります。

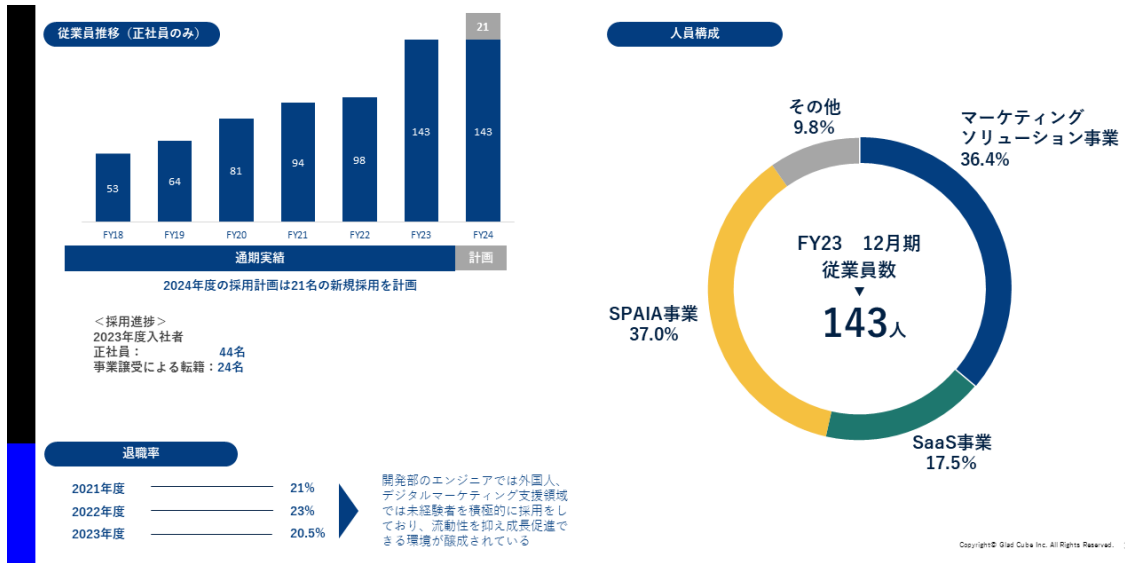
3段階に分けてアプローチしてまいりました。

まず、有料会員の維持改善を行ってまいりました。具体的には、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（UI/UX の改善）を行い、現在も進行中でありです。次に、無料会員を増加させ、有料転換率を高めてまいりました。その結果、無料会員の有料転換率は2023年12月現在21.1%と高く推移しております。

最後に、新アプリ「SPAIA 競馬 Assist」については、進捗率65%として、開発進行中でありです。目標とするリリース日程は、2024年3月にはJRA（中央競馬）、2024年5月にはNAR（地方競馬）を予定しております。

SPAIA 及び SPAIA 競馬の四半期ごとの平均会員数について、全体の会員数として12万3千人となっており、引き続き会員数の増加を図ってまいります。

4-1. 経営資源 従業員数の推移



従業員の推移について、今期は新たに 21 名の社員を採用する計画をしております。

4-3. 経営資源 人材採用・育成における当社の特徴と強み

ユニークな新卒採用制度

インターンやプレゼン、内定者アルバイトなどを通じ、入社までの期間にも成長できるプロセスを用意

*主に現マーケティングDX事業部（ネット広告）従業員は未経験の場合、業務習得まで6ヶ月～12ヶ月の期間を要する

面接 → インターン → 最終プレゼン → 内定者アルバイト → 入社

面接: 会社説明会後に個別面接

インターン: 入社後のギャップ、ミスマッチを回避

最終プレゼン: 入社意欲、熱意、入社後にやりたいことを発表

内定者アルバイト: タスク管理やチームづくり、基本スキルを習得

入社: 自信をもって社会人スタート

誰もがチャレンジできる『リーダー公募制度』

年1回行われる『リーダー公募制度』は誰もが参加できる独自プログラム。会社に貢献したい、よりよい会社を目指していきたいなど、志のある従業員が自ら手を挙げて参加し、課題図書、公募者同士のディスカッション、プレゼンテーションを経てリーダーへの昇格が決まります

■過去応募実績

- 2016年度 6名
- 2017年度 5名（うち新卒2年目 2名）
- 2018年度 5名（うち新卒1年目 1名、新卒2年目 2名）
- 2019年度 3名
- 2020年度 6名（うち新卒2年目 1名）
- 2021年度 12名（うち新卒1年目 1名、新卒2年目 3名）
- 2022年度 8名（うち新卒1年目 1名）
- 2023年度 7名

モデルケース 1

- 2016年 新卒入社で現マーケティングDX事業部（ネット広告）配属
- 2018年 2017年のリーダー公募を経て、リーダー昇格
- 2020年 新卒入社で現マーケティングDX事業部（ネット広告）マネージャー昇格

モデルケース 2

- 2017年 中途採用入社で現マーケティングDX事業部（SaaS）配属
- 2019年 2017年のリーダー公募を経て、リーダー昇格
- 2020年 現マーケティングDX事業部（SaaS）マネージャー昇格
- 2022年 現テクノロジー事業部（SPAIA）シニアマネージャー

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 37

人材採用・育成における当社の特徴と強みとして、当社はユニークな新卒採用制度や誰もがチャレンジできる『リーダー公募制度』がございます。

その中で、過去にリーダー公募制度に応募した社員の多くは、役職者として責任を持った業務を行っており、大きな成長を果たしております。

これからも、経営資源の一部を労働環境向上にあて、従業員が働きやすい環境の構築をしてまいります。



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。

開示のタイミング

当資料のアップデートは今後、2025年2月を目処として開示を行う予定です。

最後に、この動画を最後までご覧いただき誠にありがとうございます。

トップラインは、2023年12月度についてはコミットしたことを達成できましたが、株主様が求められておりますグロース市場のグラッドキューブに対する期待値には、達していないことを十二分に承知しております。

2024年12月期については、2023年12月期の売上高に対し、プラス21.3%の18.4億円と計画しておりますが、今期中に上方修正ができますよう、必死にビジネスに取り組んでいきたいと考えております。

また、グラッドキューブは新たな領域にチャレンジしていこうと考えておりますが、日本政府や国外の政府、会計監査人である監査法人などからコンセンサスを取る必要があります。これらがクリアになれば、新しいグラッドキューブの形ができてくると考えております。

株主の皆様にご期待を持たせる目的ではございませんが、今後発展していくであろうと考えるビジネスに関する開発や今後取引を検討している企業との交渉を含め、新しいことを進めております。

これらの事が進展し、ビジネスとして本格的に進めていくことになりましたら、株主の皆様にご期待される企業と思われるような形にしていきたいと思います。

昨年からお応えいただいている皆様へ、今年も引き続き応援していただけるような企業

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/>

2024年2月16日

体を目指して、また、更なる企業価値向上に向けて邁進してまいりますので、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。

以上をもちまして、2024年12月期事業計画及び成長可能性に関する事項の説明を終わりにしたいと思います。
ありがとうございました。