

2022年12月期 第3四半期

# 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

2022.11.14





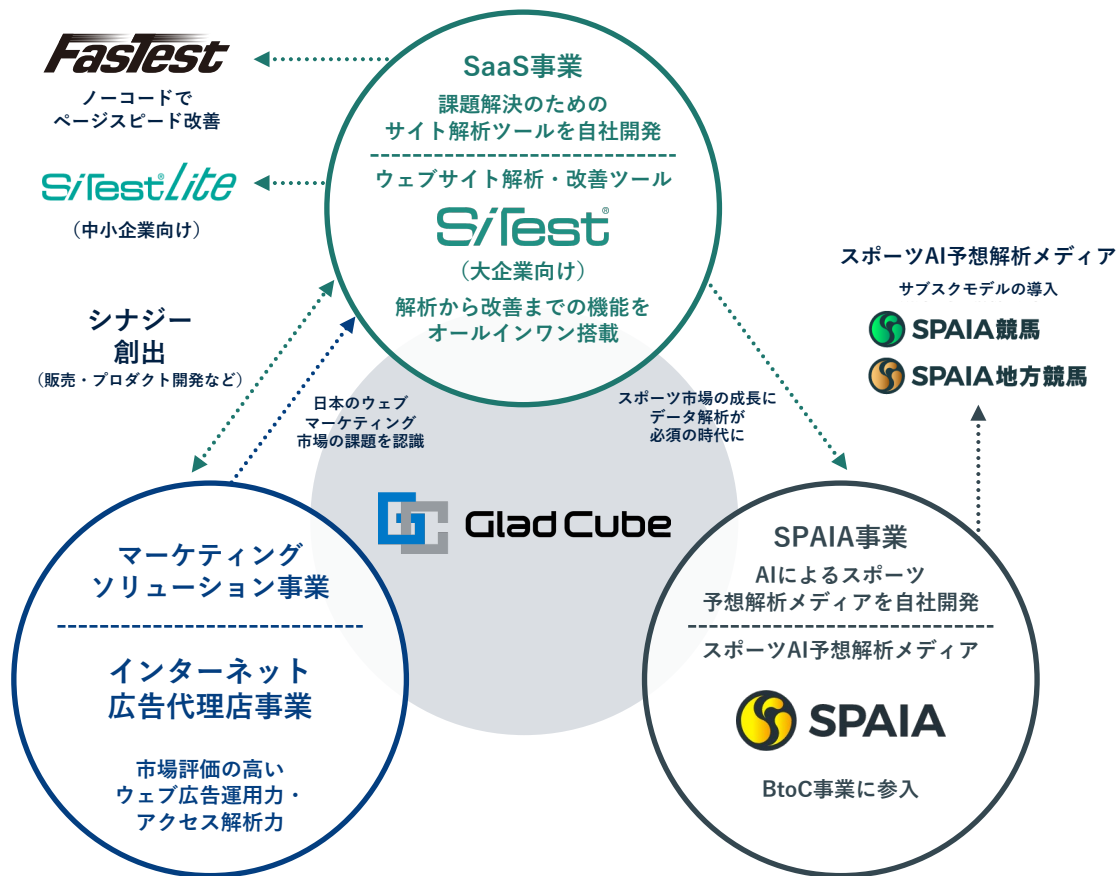
## 目次

1. 2022年12月期 第3四半期決算 ハイライト
2. SaaS事業
3. マーケティングソリューション事業
4. SPAIA事業

## 事業概要

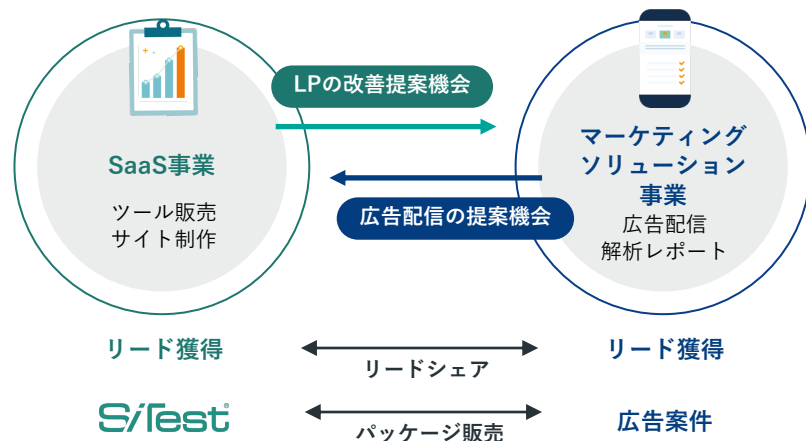
主要3事業を展開し、  
デジタルマーケティングによる  
解析と開発の強みを  
活かして成長

市場ニーズに合わせて新規プロダクトの  
創出を提供し、世界中のSaaS企業の  
プラットフォームとなることを目指す



## 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

パッケージ販売につながる仕組み



- 1 SaaS (Software as a Service) と SaaS (Subscription as a Service) による **積み上げ型の収益モデル**

---

- 2 自社開発プロダクトのため **顧客目線での開発**が実現できる環境

---

- 3 創業時からのコンテンツマーケティング等により 営業コストがかかりづらい **インバウンド営業**が実現

---

- 4 市場分析による新サービスを展開し、**収益化させていける経営力**

---

- 5 事業間シナジーによる**売上の相乗効果**

## — 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



面接

会社説明会後に  
個別面接

インターン

5回程の  
インターンに参加

最終プレゼン

自分が貢献したいこと等を  
役員や役職者にプレゼン

内定者アルバイト

タスク管理や  
クリエイティブ制作、  
プレゼンテーションを習得

入社

自信を  
もってスタート

### 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

#### モデルケース 1

2016年 新卒入社でマーケティングソリューション事業部配属  
2018年 2017年のリーダー公募を経て、リーダー昇格  
2020年 マーケティングソリューション事業部マネージャー昇格

#### モデルケース 2

2017年 中途採用入社でSaaS事業部配属  
2019年 2017年のリーダー公募を経て、リーダー昇格  
2020年 SaaS事業部マネージャー昇格  
2022年 プロモーション統括本部 シニアマネージャー

#### ■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）

# 1 | 第3四半期決算実績



## 第3四半期決算 ハイライト

2022年度第3四半期会計期間（7月～9月）実績

売上高

344百万円

前年同期比 114.4%



営業利益

90百万円

112.9%



経常利益

82百万円

98.7%

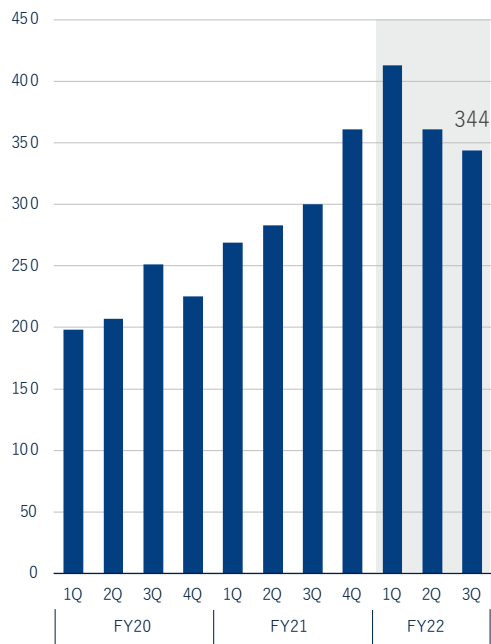
業績概要  
トピックス

- 成長ドライバーであるSaaS事業がけん引して増収
- 増資に伴い外形標準課税対象法人となったことから、9か月分の外形標準課税の一部を第3四半期に販売費および一般管理費の区分に一括計上しているにもかかわらず、営業利益は前年同期比約13%up
- 営業外費用に計上した上場費用の影響により経常利益は前年同期比減少

— 第3四半期決算 ハイライト 業績推移

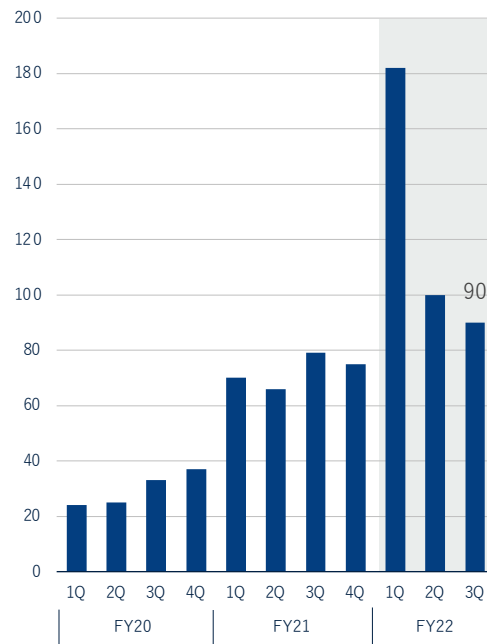
### 売上高

(百万円)



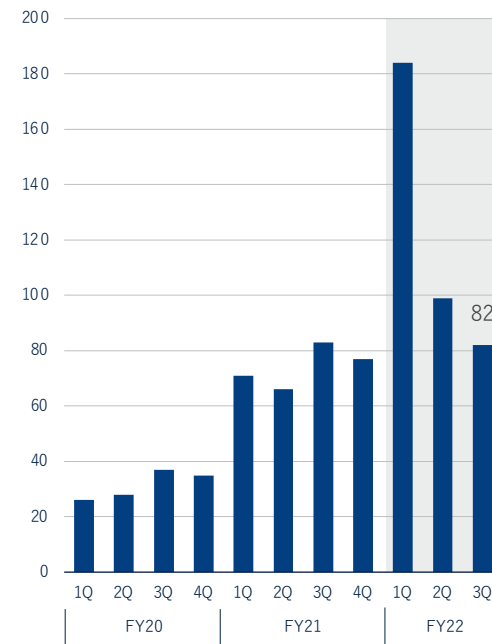
### 営業利益

(百万円)



### 経常利益

(百万円)





— 第3四半期決算 ハイライト 事業別

SaaS事業



売上高

144百万円

前年同期比

131.95%

マーケティングソリューション事業



売上高

163百万円

前年同期比

100.01%

SPAIA事業

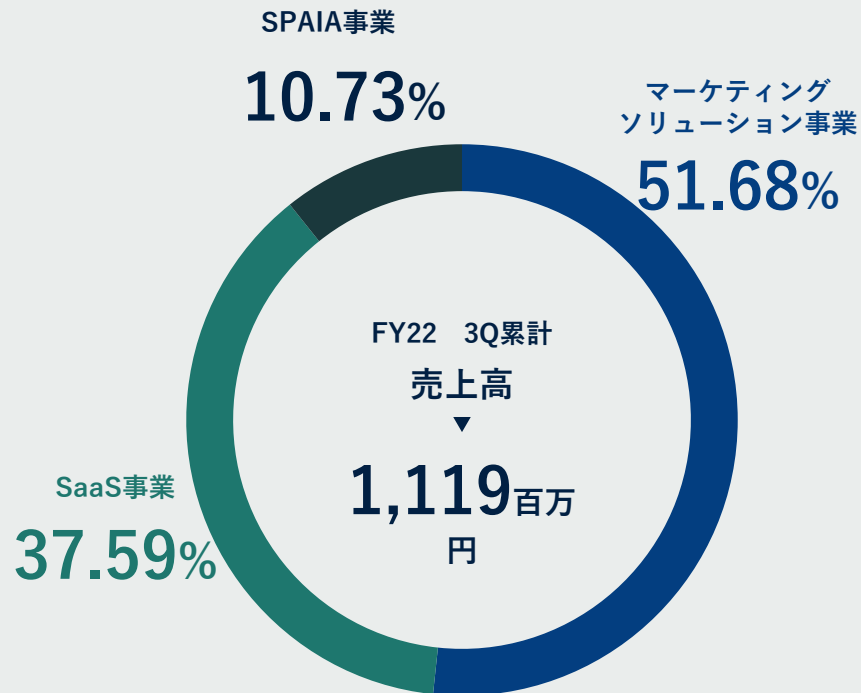


売上高

35百万円

前年同期比

130.46%



## 第3四半期決算

	2021.12 3Q累計	2022.12 3Q累計	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	854	1,119	264	+ 31.00%	1,501	74.54%
売上総利益	816	1,059	242	+ 29.69%	1,432	73.92%
(利益率)	95.57%	94.61%	△0.96%		95.40%	
販売費及び一般管理費	600	685	85	+ 14.25%	951	
営業利益	216	373	156	+ 72.46%	481	77.62%
(利益率)	25.34%	33.36%	8.02%		32.04%	
経常利益	221	366	145	+ 65.54%	479	76.42%
(利益率)	25.92%	32.76%	6.83%		31.95%	
当期純利益	141	241	99	+ 70.50%	312	77.16%

## 第3四半期決算

	2021.12 3Q	2021.12 期末	2022.12 3Q
<b>流動資産</b>	<b>1,607</b>	<b>1,835</b>	<b>2,464</b>
現金及び預金	1,019	1,169	1,937
売掛金	428	500	335
前渡金	105	146	157
その他	54	17	33
<b>固定資産</b>	<b>114</b>	<b>128</b>	<b>145</b>
有形固定資産	15	15	16
無形固定資産	40	43	70
投資その他の資産	57	69	58
繰延資産	—	—	6
<b>資産合計</b>	<b>1,721</b>	<b>1,963</b>	<b>2,616</b>

	2020.12 3Q	2021.12 期末	2022.12 3Q
<b>流動負債</b>	<b>1,085</b>	<b>1,286</b>	<b>1,055</b>
買掛金	425	486	315
一年以内返済 長期借入金等	113	110	178
未払金	218	254	185
その他	327	434	376
<b>固定負債</b>	<b>249</b>	<b>226</b>	<b>469</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,334</b>	<b>1,512</b>	<b>1,524</b>
<b>純資産合計</b>	<b>387</b>	<b>451</b>	<b>1,091</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,721</b>	<b>1,963</b>	<b>2,616</b>

## 2 | SaaS事業



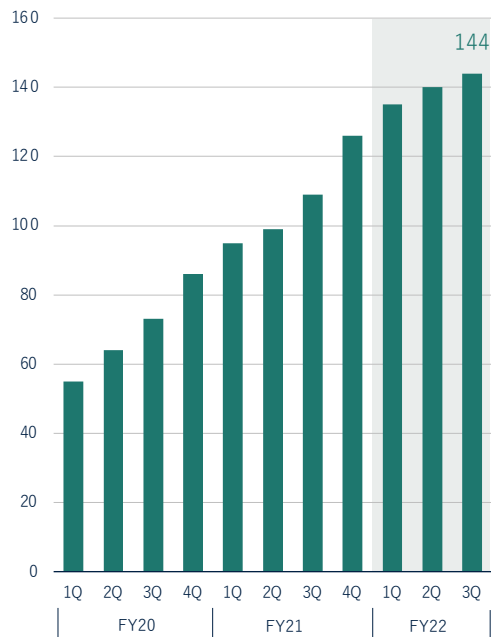
## 業績

## トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：76.87% 営業利益：72.42%
- ツール費以外のコンサルティング、制作案件の増加により堅調に推移
- FY22 7月にローンチした新サービス「FasTest」はβ版のため9割以上がSiTest 関連の売上による

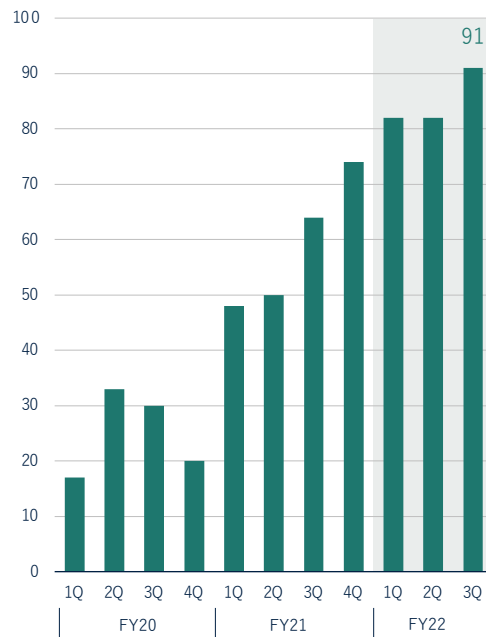
## 売上高

(百万円)



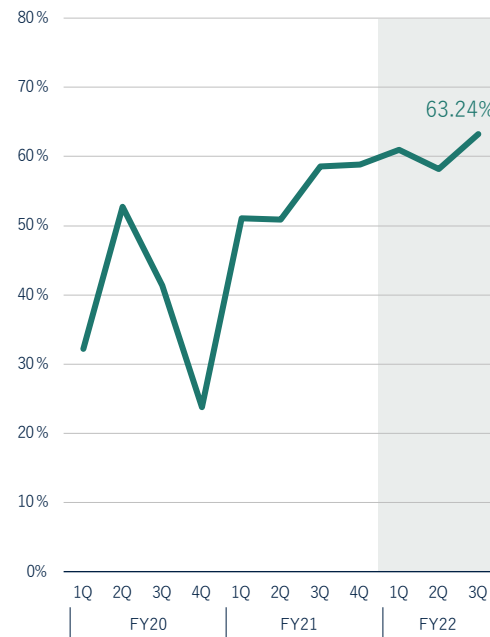
## 営業利益

(百万円)



## 営業利益率

(%)



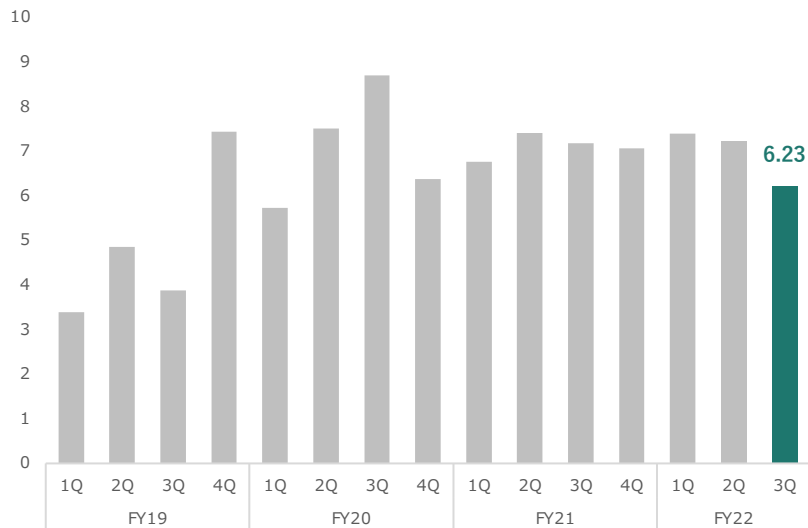
## SaaS事業：SiTest KPIの推移

### LTV/CAC

顧客獲得単価（CAC）による変動はあるが、FY21より数値が平準化してきている

#### 四半期ごとのLTV/CAC平均値推移

(単位：X)



定義：LTV/CAC…顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

### Net Revenue Churn Rate

FY19からカスタマーサクセスを強化したことで解約率が改善

#### 四半期ごとの平均解約率推移

(単位：%)



定義：(失った月次経常収益ー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

# SaaS事業：SiTest の収益構造

売上高

=

平均単価

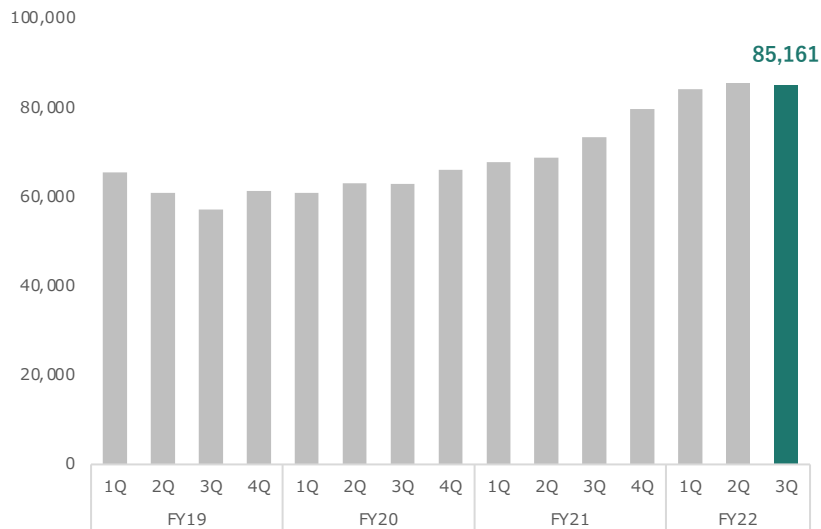
×

月末時点の稼働アカウント数

\*アカウント数定義：1社につき複数アカウントを契約したく場合があるため、社数ではなくアカウント数で計測

## 四半期ごとの平均単価推移

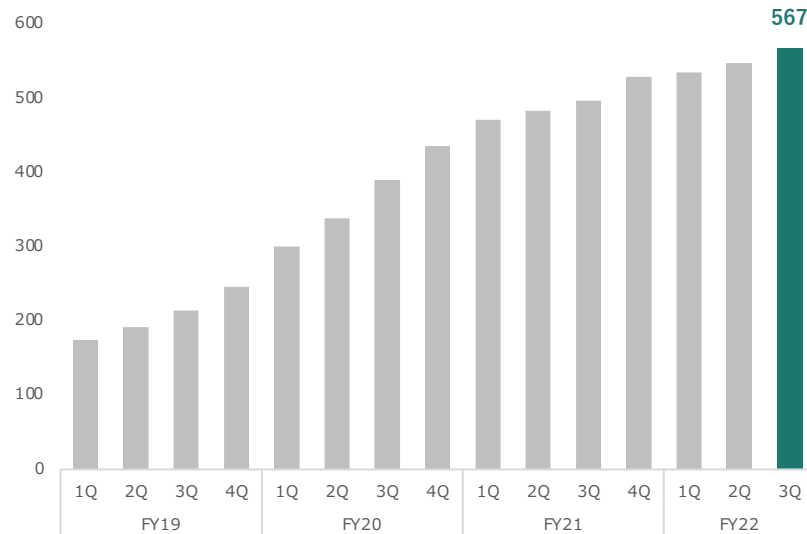
(単位：円)



定義：平均単価…月末時点の単価をQ単位で平均した数

## 四半期ごとの平均稼働アカウント数推移

(単位：件)



定義：月末時点の稼働アカウント数をQ単位で平均した数

## — 今後の成長戦略

# サイト解析・改善ツールの プラットフォーム化を目指し、 顧客の新規開拓を推進

22/12期 7月 リリース

**Fastest**

ファーステスト

ウェブサイトのページスピードを  
改善するツール

\*Googleの調査によると、ページスピードが1秒から3秒になると、  
ユーザーの直帰率が32%増加、6秒になると106%増加、  
10秒まで遅くなると123%増加すると報告されています。

23/12期以降 リリース予定

**Movest**

ムーベスト

動画の解析を行い改善につなげる  
ツール

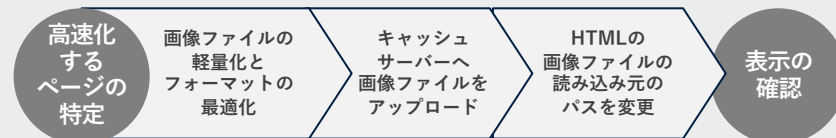
新プロダクトにより、さらなるクロスセル拡大が見込まれる

SaaS 事業



マーケティング  
ソリューション事業

従来（画像ファイルの軽量化・HTML書き換え）のページ高速化の流れ

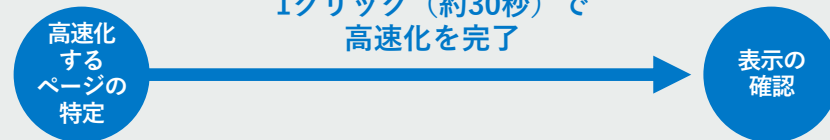


社内外へ依頼・作業で最低1~3営業日程度



**Fastest** ページ高速化の流れ

1クリック（約30秒）で  
高速化を完了



高速化したページのURLを、1クリックで自動生成できます。

オリジナルページのURL

https://fastest.jp/



高速化したページのURL

https://sub.fastest.jp/index.html

※独自ドメインを使用するには、契約ドメインでの設定が必要です。



### 3 | マーケティングソリューション事業



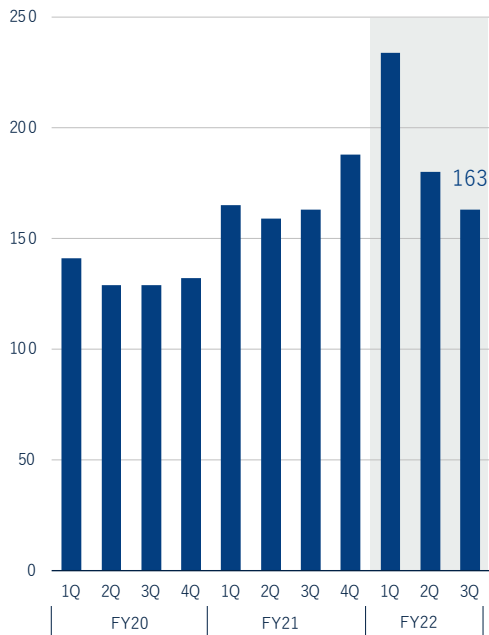
業績

トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：73.03% 営業利益：67.01%
- 景気後退の懸念などから一部企業で広告宣伝費を抑制する動きが見られたことにより広告手数料売上が減少
- 派遣・出向人員の減少に伴い役務収益も減少

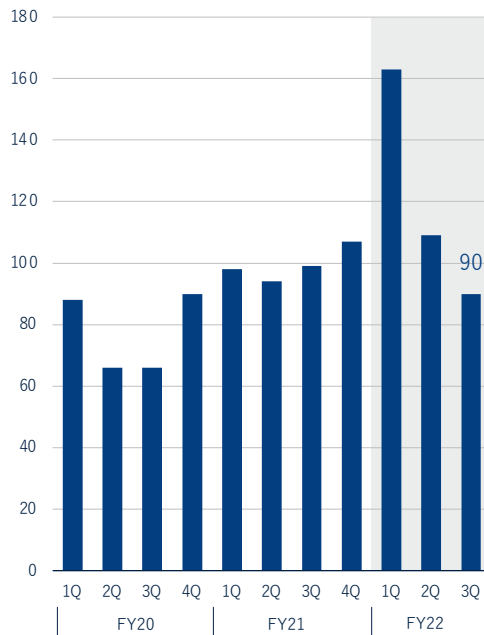
売上高

(百万円)



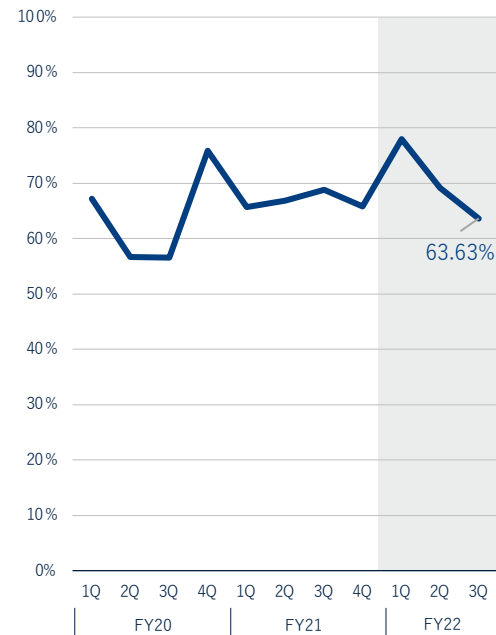
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)



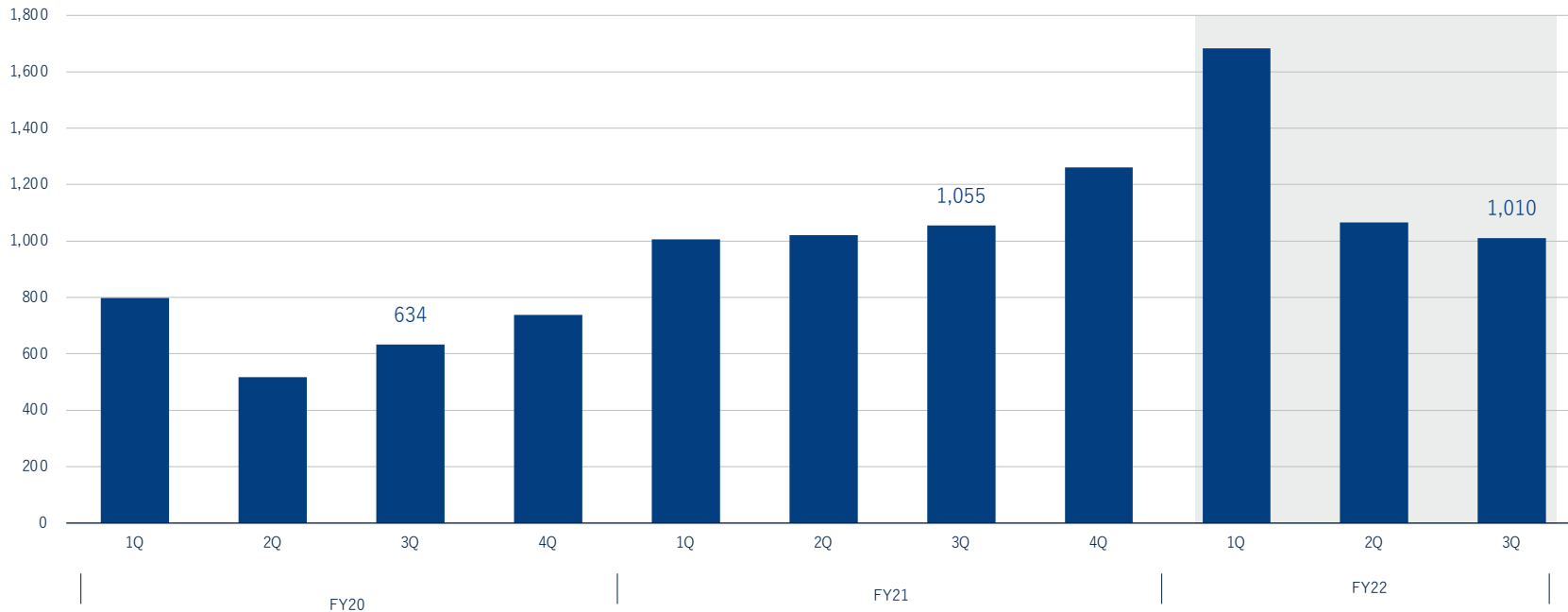
業績

トピックス

- 3Qは季節要因により広告取扱高に大きな伸びは見えないが、クリエイティブ制作受注が増加傾向にある
- SaaS事業とのクロスセル売上費は堅調に推移（次ページ参照）

広告取扱高（媒体費）

（百万円）



— 今後の成長戦略

# 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、継続的な売上高の成長を実現

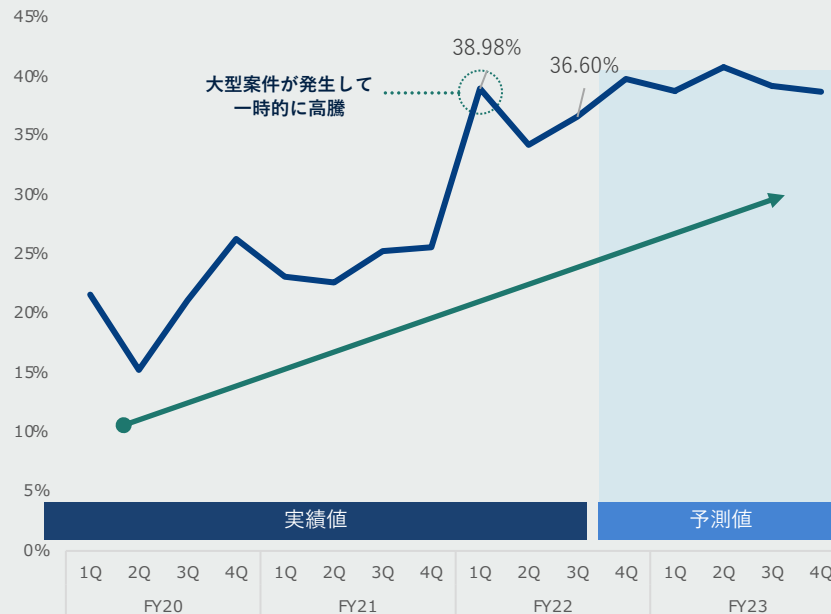


## クロスセル売上比率を上げる施策



1. 事業間のパッケージ販売強化によるクロスセル売上高の向上
2. ウェビナー、セミナー開催による新規リードの獲得
3. SaaS事業のパートナー連携によるアカウント数拡大
4. SaaS事業のパートナー向けカスタマーサクセスチームの体制強化
5. マーケティングソリューション事業の既存顧客へアプローチ

四半期ごとの平均クロスセル売上比率



クロスセル売上比率計算方法

- 分母を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Qの平均値で計算しています。
- 22/12期 3Q以降の数値は前年比を勘案し、予測を立てています。

## 4 | SPAIA事業



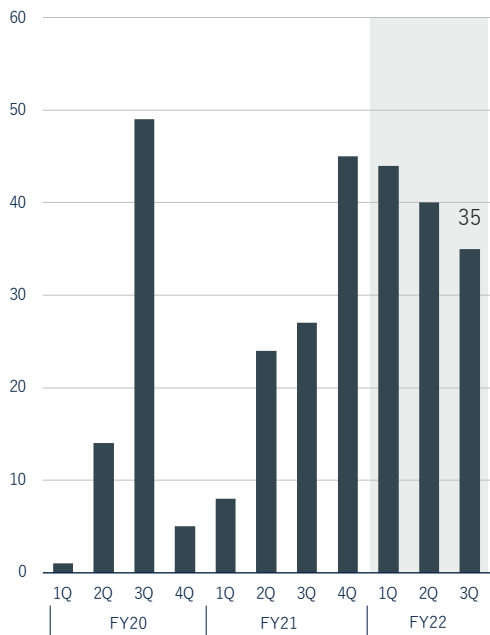
## 業績

## トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：74.04% 営業利益：-
- 今期は無料会員数を伸ばす施策に注力しており、有料会員数改善施策には至っていないが無料会員は堅調に推移している

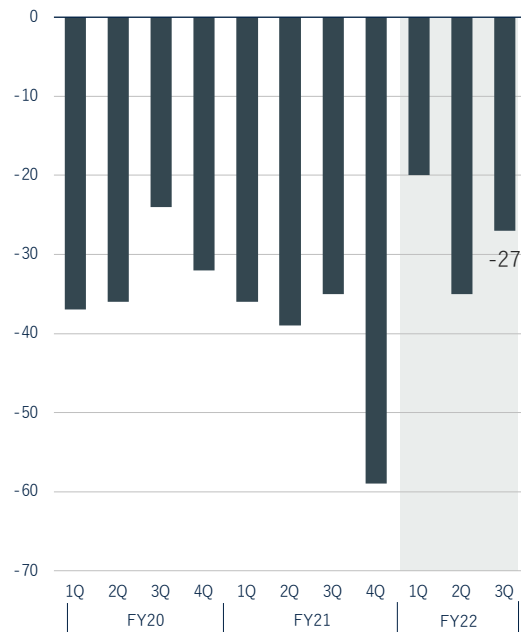
## 売上高

(百万円)



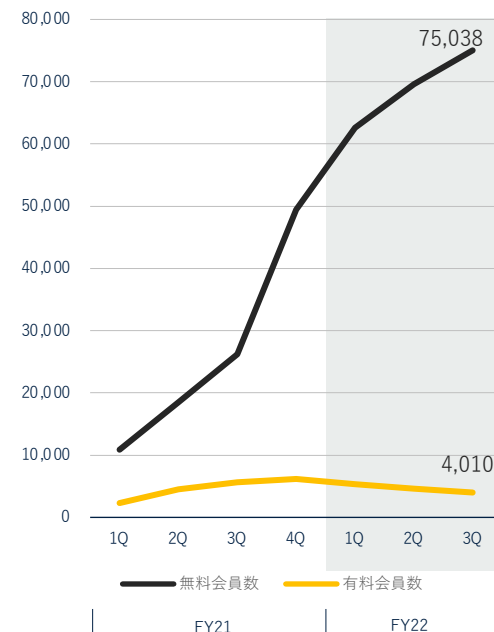
## 営業利益

(百万円)

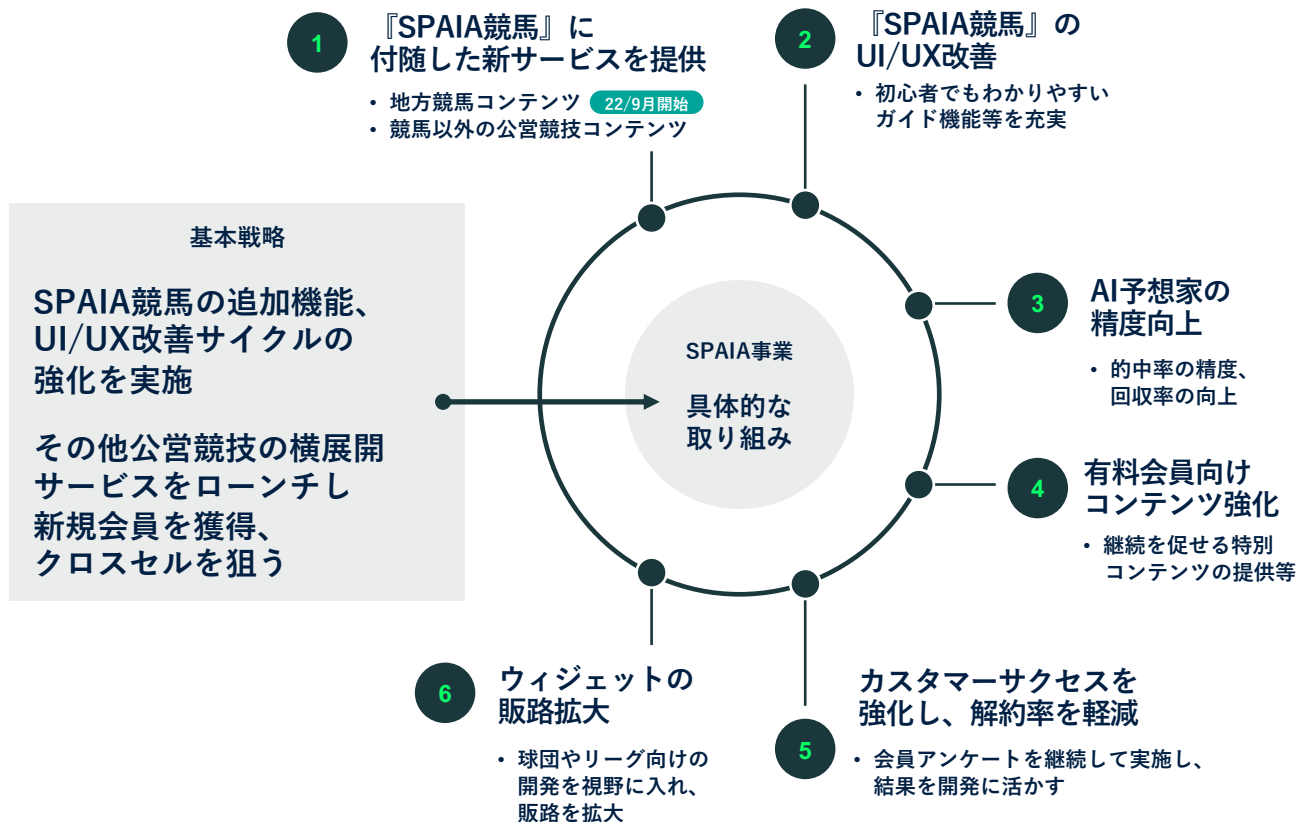


## SPAIA競馬 会員数

(人数)



## — 今後の成長戦略



2022年6月開始 「AI厳選レース」  
2022年9月開始 「SPAIA地方競馬」



## 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、既知およ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、国内およ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。