

2022年12月期

# 決算説明資料

株式会社グラッドキューブ

証券コード：9561

2023.2.14





## 目次

|      |                    |      |
|------|--------------------|------|
| 1.   | 2022年12月期 決算 ハイライト | P. 5 |
| 2.   | 事業別業績推移            | P.13 |
| 2-1. | SaaS事業             | P.14 |
| 2-2. | マーケティングソリューション事業   | P.17 |
| 2-3. | SPAIA事業            | P.20 |
| 3.   | 今後の成長戦略に関する事項      | P.22 |

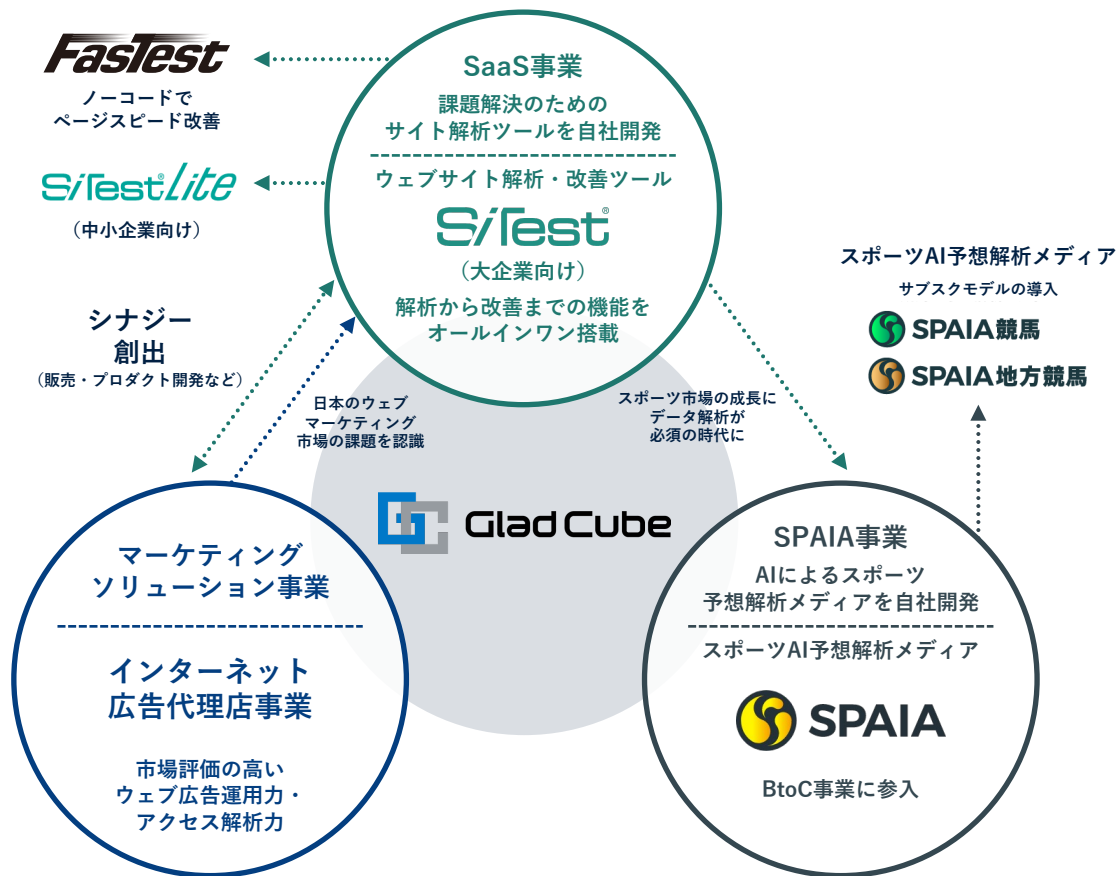
# 1 | 2022年12月期 決算ハイライト



事業概要 ビジネスモデル

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



## — 2022年12月期 通期決算 ハイライト

2022年度（1月～12月）実績

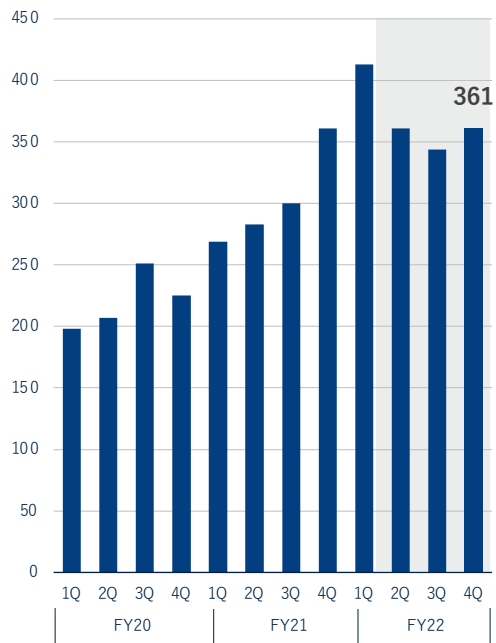
業績概要  
トピックス

- 成長ドライバーであるSaaS事業がけん引。1Qのマーケティングソリューション事業の好調も相まって売上高・営業利益・経常利益すべての項目において過去最高を記録
- 営業利益率は前期24.0%から当期31.1%へ大幅UP

第4四半期 通期決算 ハイライト 業績推移

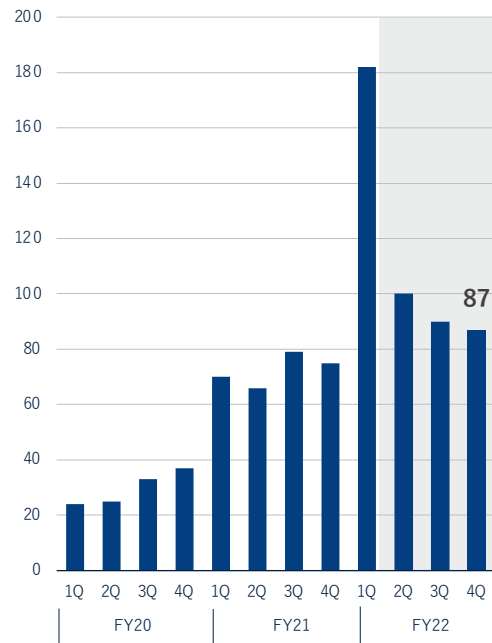
### 売上高

(百万円)



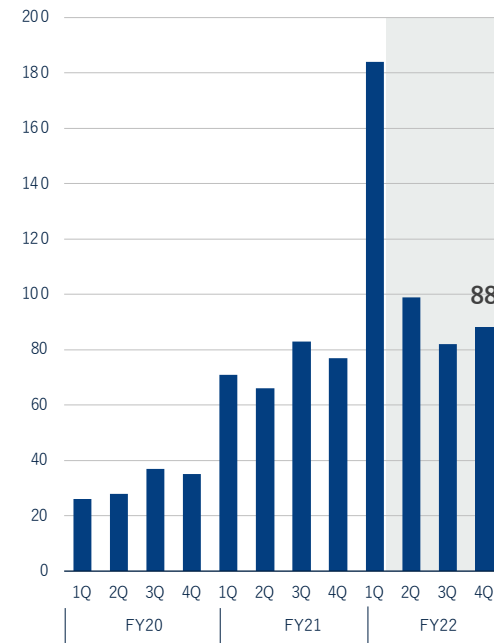
### 営業利益

(百万円)



### 経常利益

(百万円)



前年同期比 100.0%

116.4%



115.2%



2022年12月期 通期決算 ハイライト (事業別)

SaaS事業



|                |               |
|----------------|---------------|
| 売上高            | 前年比           |
| <b>579</b> 百万円 | <b>134.2%</b> |
| 第4四半期 売上高      | 前年同期比         |
| <b>158</b> 百万円 | <b>125.3%</b> |

マーケティングソリューション事業



|                |               |
|----------------|---------------|
| 売上高            | 前年比           |
| <b>748</b> 百万円 | <b>110.5%</b> |
| 第4四半期 売上高      | 前年同期比         |
| <b>169</b> 百万円 | <b>89.7%</b>  |

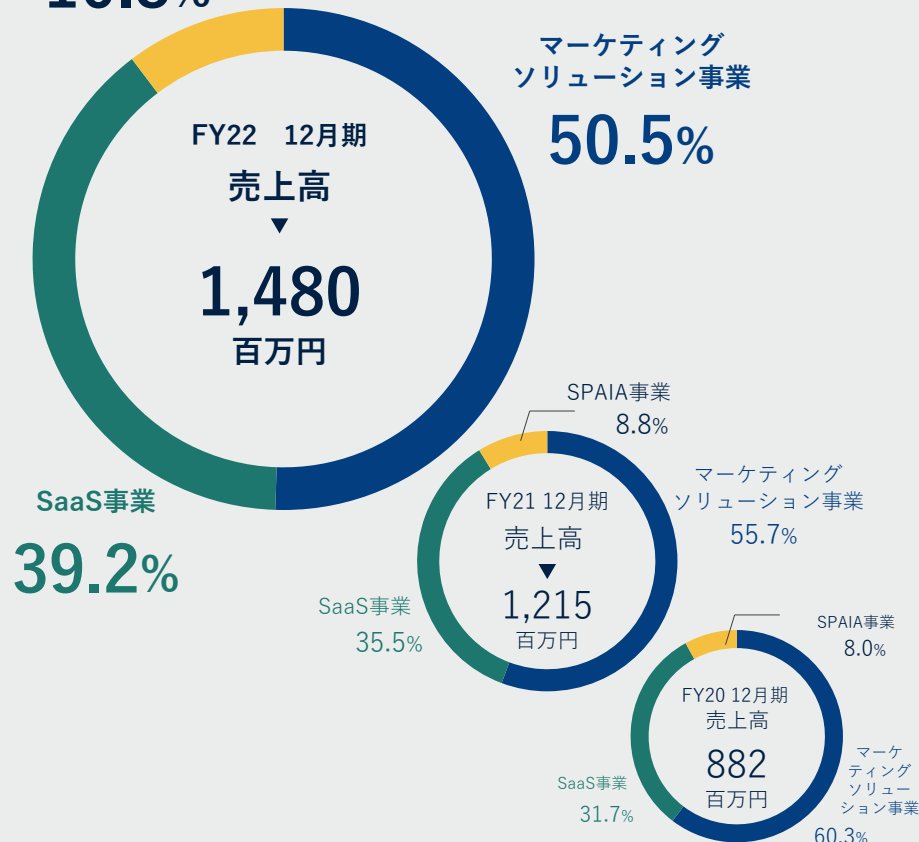
SPAIA事業



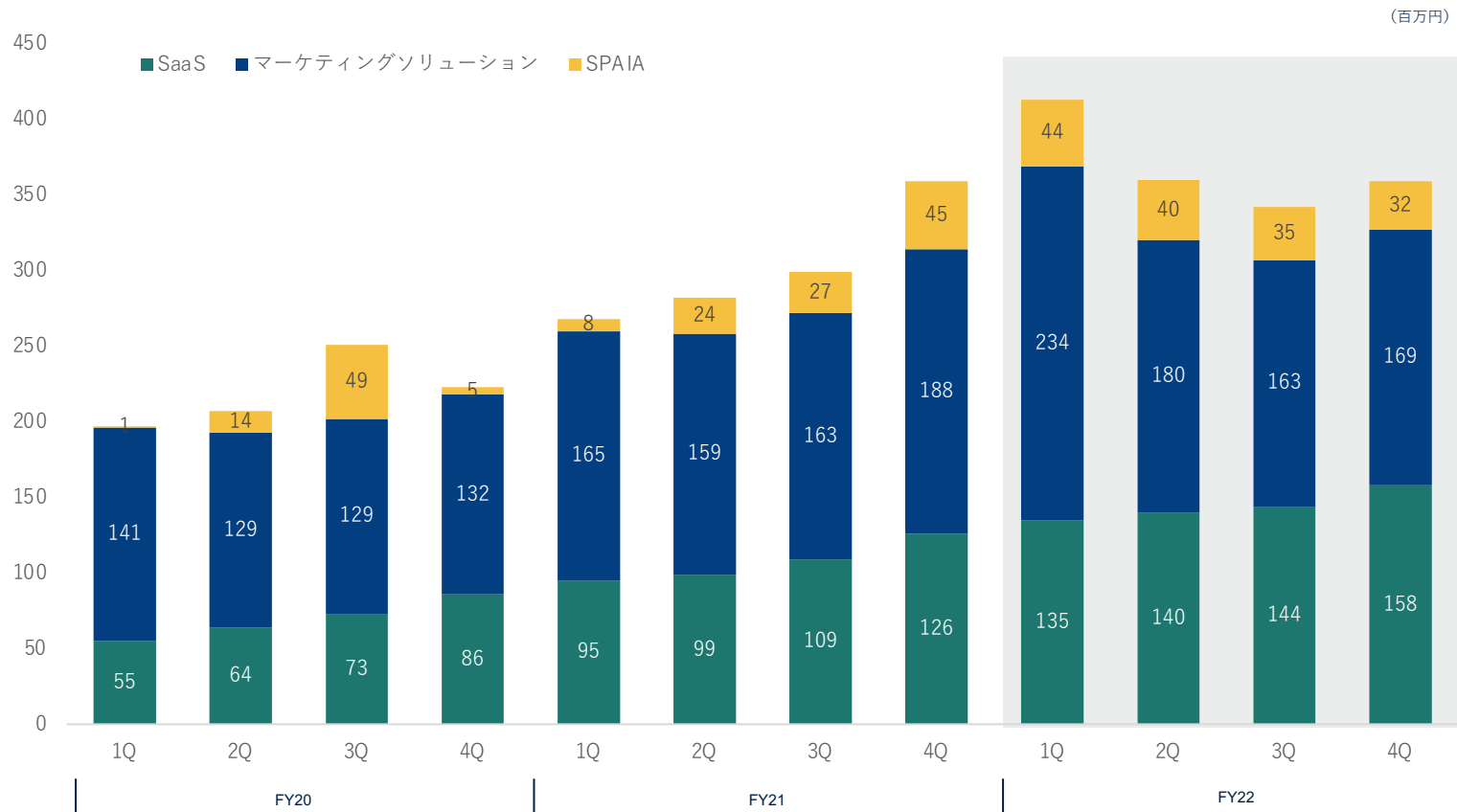
|                |               |
|----------------|---------------|
| 売上高            | 前年比           |
| <b>152</b> 百万円 | <b>143.5%</b> |
| 第4四半期 売上高      | 前年同期比         |
| <b>32</b> 百万円  | <b>71.8%</b>  |

SPAIA事業

10.3%



## 2022年12月期 売上高四半期推移

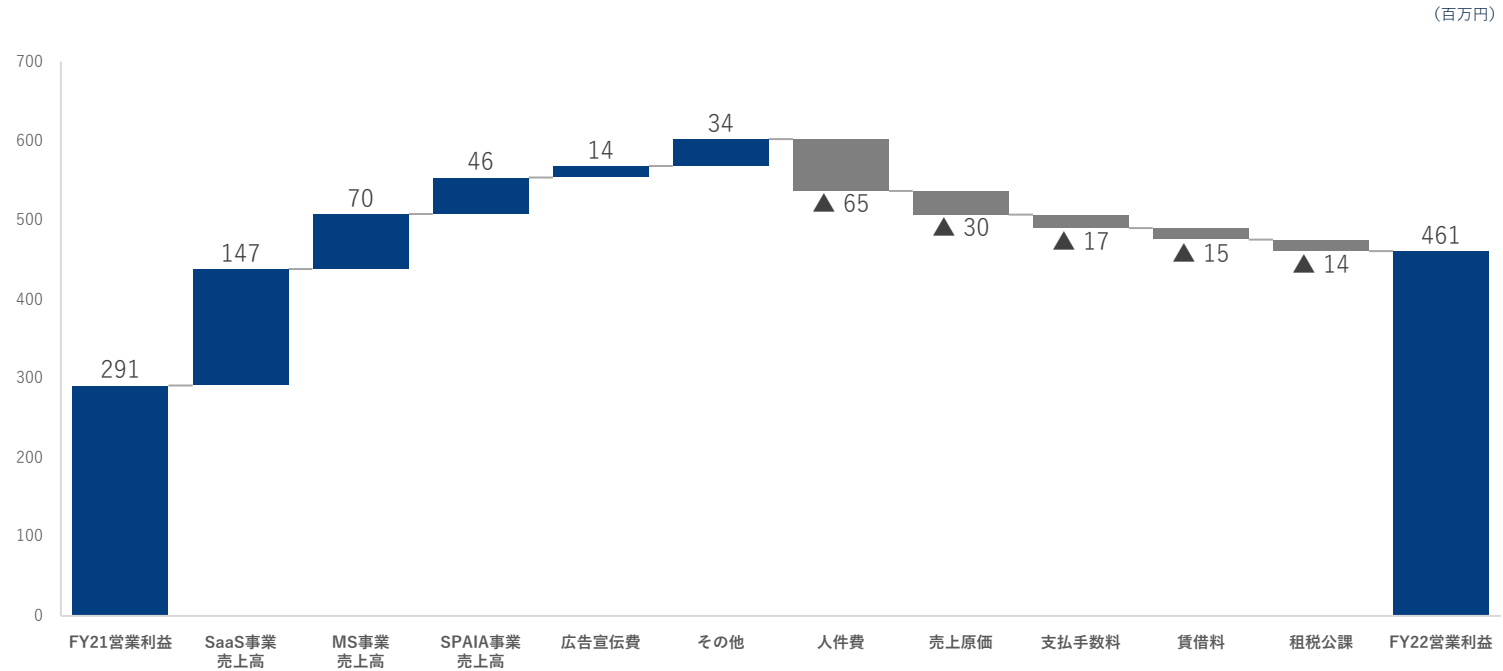




## 前年同期比営業利益分析

### トピックス

- SaaS事業売上増加による影響がプラス要因の中では最も大きく、マーケティングソリューション事業がこれに続く
- マイナスの影響のうち最も大きいのは積極的な人材投資による人件費増加
- 売上原価増加の主な要因は、制作案件の増加により外注費も増加した

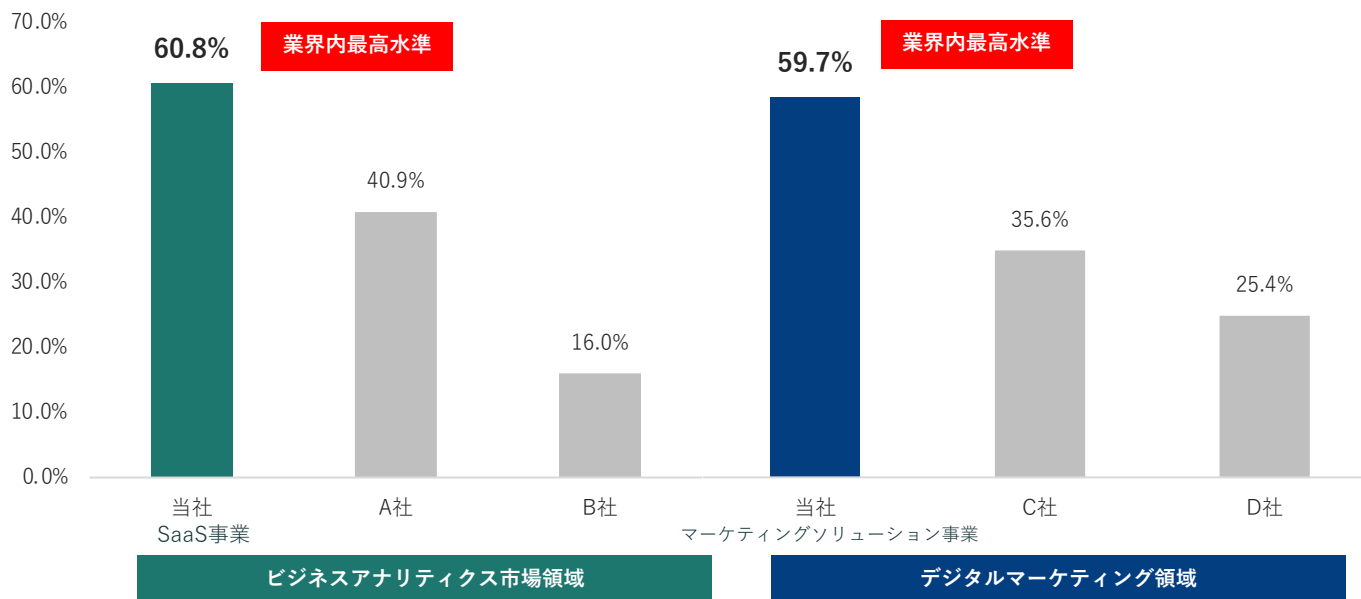


## 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

### 分析概要 トピックス

- SaaS事業領域とデジタルマーケティング領域でそれぞれ比較しても当社の利益率が圧倒的に高い
- マーケティングソリューション事業比較は収益認識基準でネット広告代理店事業を展開する企業及び、セグメント別で開示されている企業から選択
- 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
- 比較企業の営業利益率は最新の開示資料から抜粋

FY22 通期 営業利益率



— 2022年12月期 通期決算

|            | FY21<br>累計 | FY22<br>累計 | 前期比   |         | 通期予想  | 進捗率   |
|------------|------------|------------|-------|---------|-------|-------|
|            |            |            | 増減額   | 増減率     |       |       |
| 売上高        | 1,215      | 1,480      | 264   | + 21.8% | 1,501 | 98.6% |
| 売上総利益      | 1,157      | 1,391      | 233   | + 20.2% | 1,432 | 97.1% |
| (利益率)      | 95.2%      | 94.0%      | △1.2% |         | 95.4% |       |
| 販売費及び一般管理費 | 866        | 930        | 64    | + 7.5%  | 951   |       |
| 営業利益       | 291        | 461        | 169   | + 58.0% | 481   | 95.8% |
| (利益率)      | 24.0%      | 31.1%      | 7.1%  |         | 32.0% |       |
| 経常利益       | 298        | 455        | 156   | + 52.6% | 479   | 94.9% |
| (利益率)      | 24.6%      | 30.8%      | 6.2%  |         | 32.0% |       |
| 当期純利益      | 201        | 297        | 95    | + 47.1% | 312   | 95.0% |

— 2022年12月期 通期決算

|             | FY20<br>期末   | FY21<br>期末   | FY22<br>期末   |
|-------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>流動資産</b> | <b>1,161</b> | <b>1,835</b> | <b>2,764</b> |
| 現金及び預金      | 796          | 1,169        | 2,158        |
| 売掛金         | 238          | 500          | 414          |
| 前渡金         | 103          | 146          | 160          |
| その他         | 22           | 17           | 31           |
| <b>固定資産</b> | <b>147</b>   | <b>128</b>   | <b>134</b>   |
| 有形固定資産      | 17           | 15           | 15           |
| 無形固定資産      | 37           | 43           | 71           |
| 投資その他の資産    | 92           | 69           | 48           |
| <b>繰延資産</b> | <b>—</b>     | <b>—</b>     | <b>8</b>     |
| <b>資産合計</b> | <b>1,308</b> | <b>1,963</b> | <b>2,908</b> |

|                   | FY20<br>期末   | FY21<br>期末   | FY22<br>期末   |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>流動負債</b>       | <b>802</b>   | <b>1,286</b> | <b>1,158</b> |
| 買掛金               | 244          | 486          | 394          |
| 一年以内返済<br>長期借入金 等 | 120          | 110          | 179          |
| 未払金               | 164          | 254          | 171          |
| その他               | 274          | 434          | 412          |
| <b>固定負債</b>       | <b>256</b>   | <b>226</b>   | <b>432</b>   |
| <b>負債合計</b>       | <b>1,059</b> | <b>1,512</b> | <b>1,591</b> |
| <b>純資産合計</b>      | <b>249</b>   | <b>451</b>   | <b>1,316</b> |
| <b>負債・純資産合計</b>   | <b>1,308</b> | <b>1,963</b> | <b>2,908</b> |

## 2 | 事業別 業績推移



## 2-1 | SaaS事業



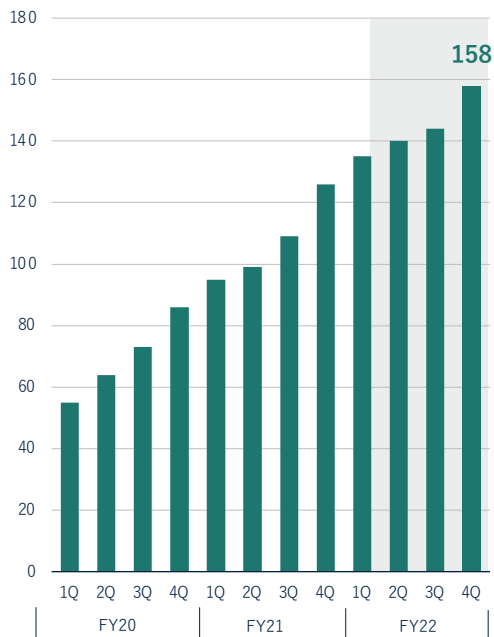
## 業績

## トピックス

- 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

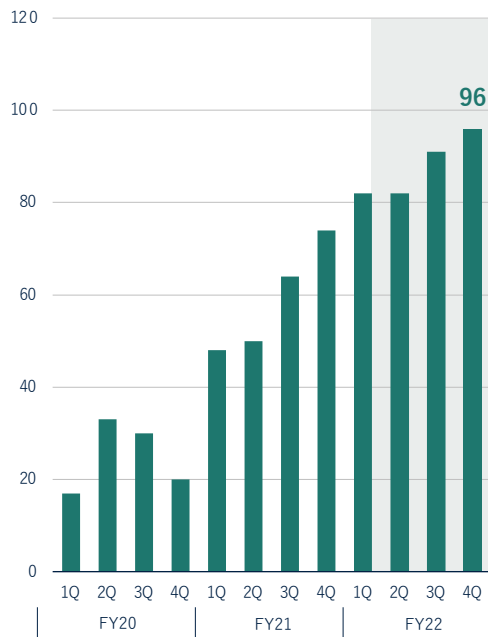
## 売上高

(百万円)



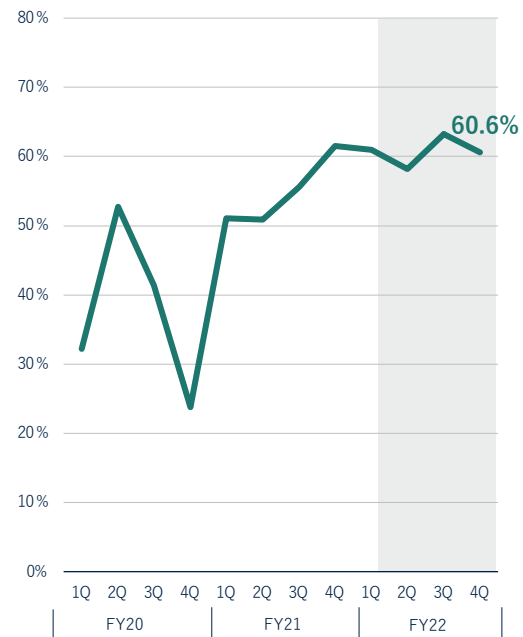
## 営業利益

(百万円)



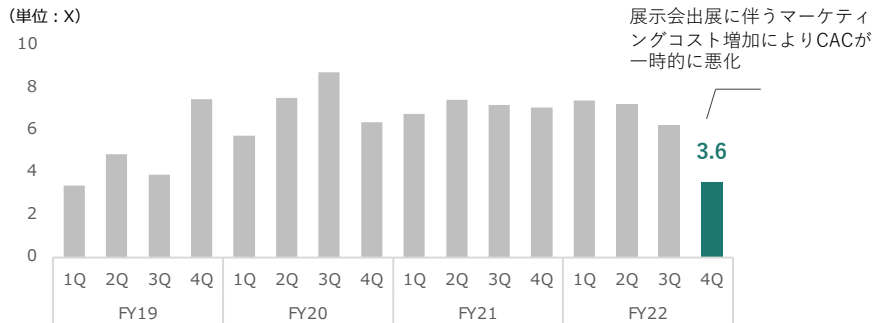
## 営業利益率

(%)



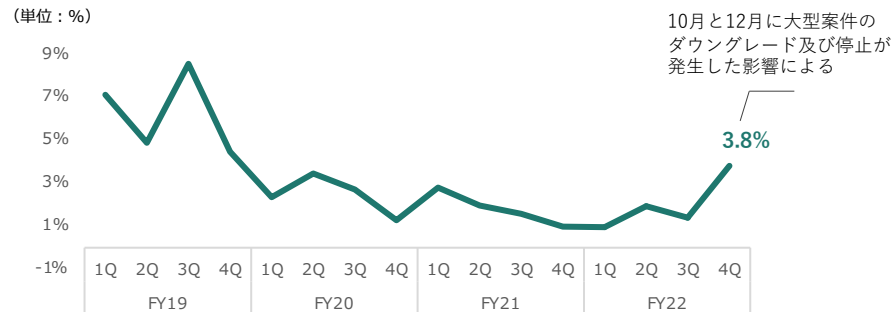
## SaaS事業 SiTest KPIの推移

## 四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



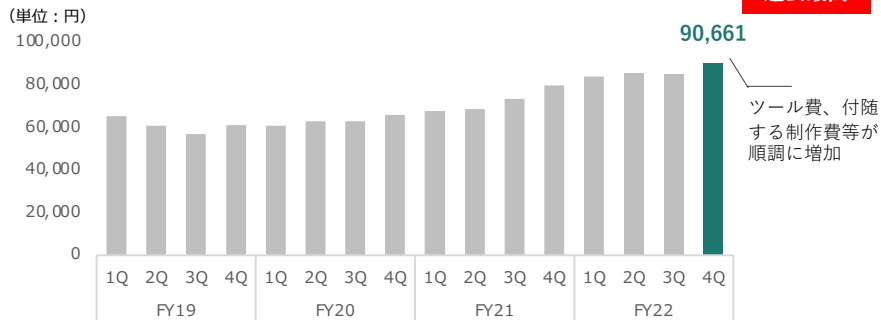
定義: LTV/CAC...顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

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



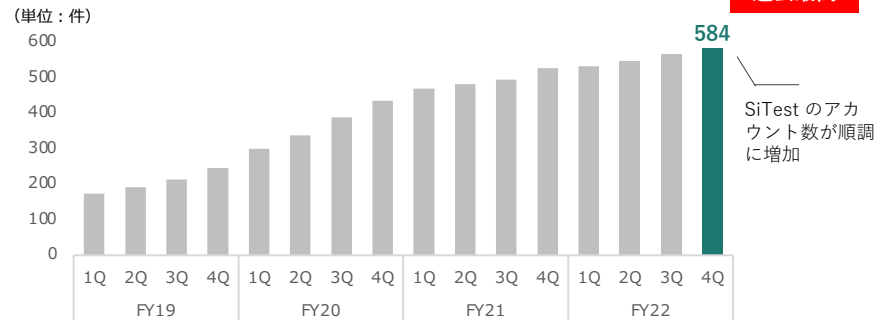
定義: (失った月次経常収益 - 増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初 (先月末) の月次経常収益

## 四半期ごとの平均単価推移



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



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



## 2-2 | マーケティングソリューション事業



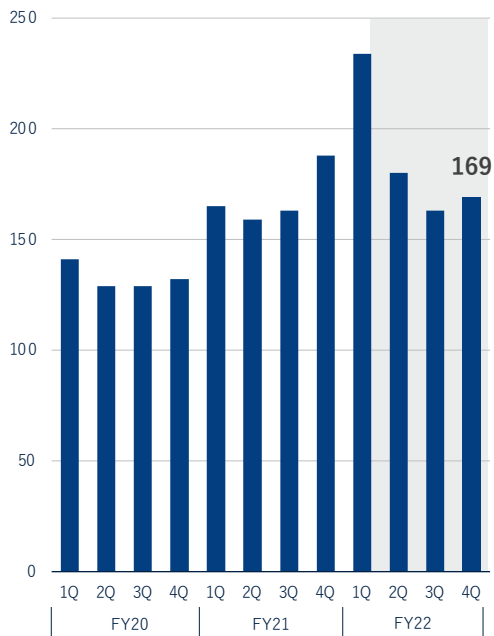
業績

トピックス

- ・ 年末に向けて季節性要因で広告費を増額させる動きが見られ広告取扱高は2Q、3Qより増加
- ・ クリエイティブ人材の採用を進めたことにより、制作案件売上は堅調に推移
- ・ 派遣・出向人員の減少に伴い役務収益も減少

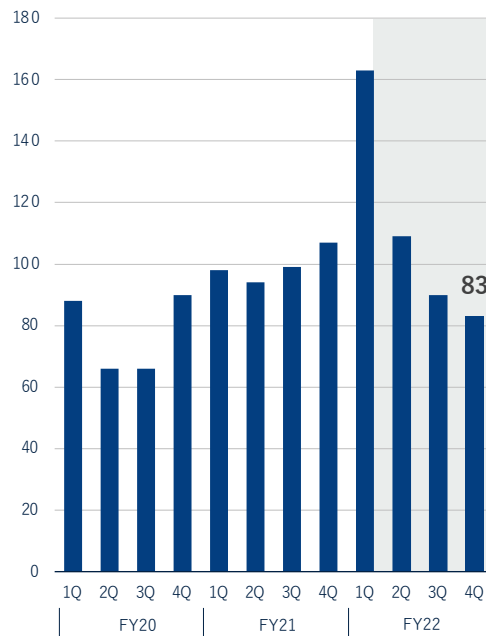
売上高

(百万円)



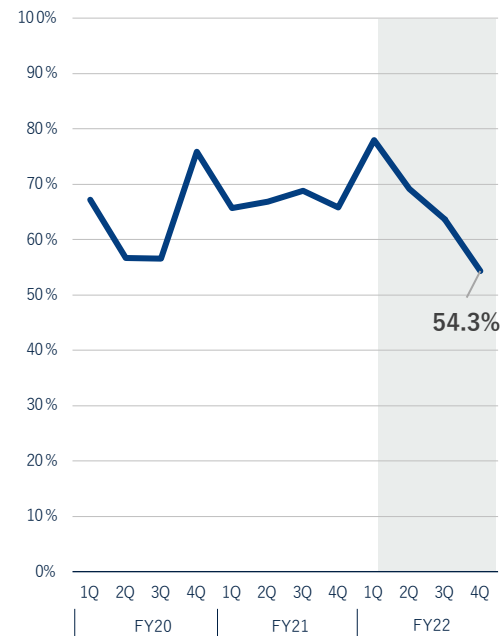
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)

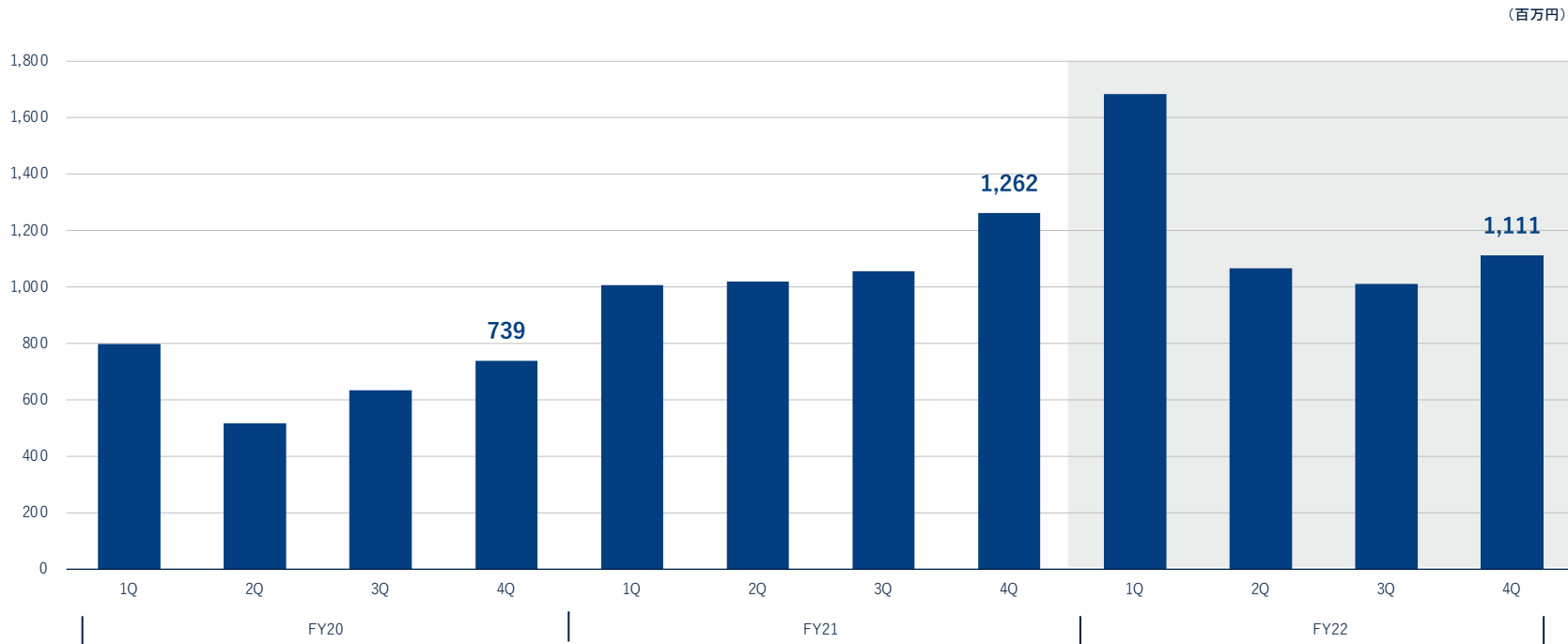


業績

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（25ページ参照）

広告取扱高（媒体費）



## 2-3 | SPAIA事業



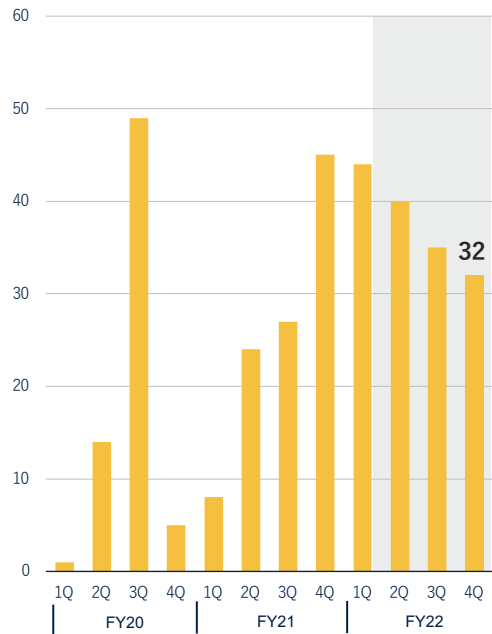
## 業績

## トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：94.21% 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

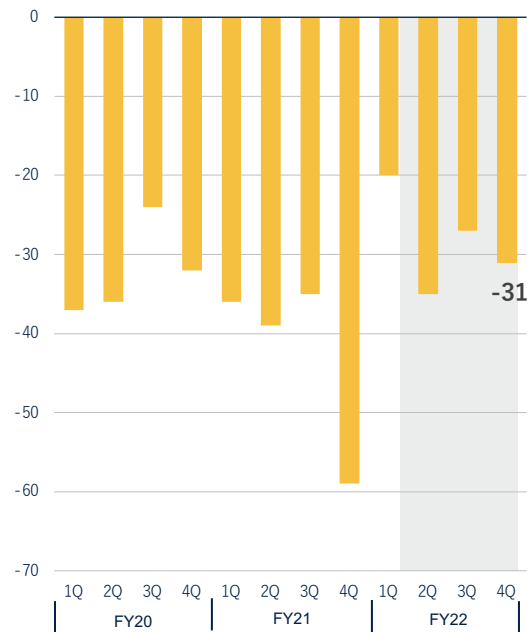
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



### 3 | 今後の成長戦略に関する事項



2023年2月14日時点では、基本的な成長戦略のみお伝えします。  
今後の成長戦略につきましては、2023年2月22日に開示の  
「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。

## — 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



ファーステスト

### テストマーケティング期間を終え、新機能を実装

2022年12月27日にページ内の動画ファイルを圧縮・軽量化し、高速化サーバーから配信する機能を追加したことにより、画像のみならず動画コンテンツの多いページでも一括でかんたんに最適化し、ページを高速化することを実現。  
今後もユーザーニーズに応える追加機能を実装予定。

23/12期以降 リリース予定

動画の解析を行い改善につなげる  
ツール



ムーベスト

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

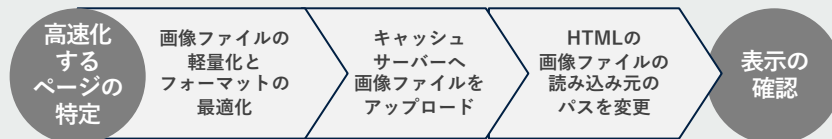
SaaS 事業



マーケティング  
ソリューション事業

## FasTest ツール概要

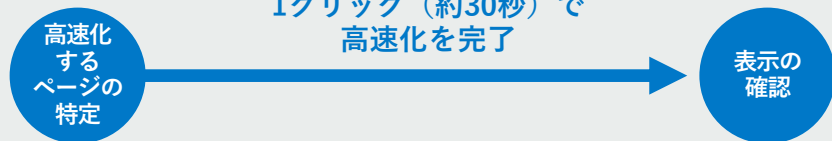
従来（画像ファイルの軽量化・HTML書き換え）のページ高速化の流れ



社内外へ依頼・作業で最低1~3営業日程度


 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。



— 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

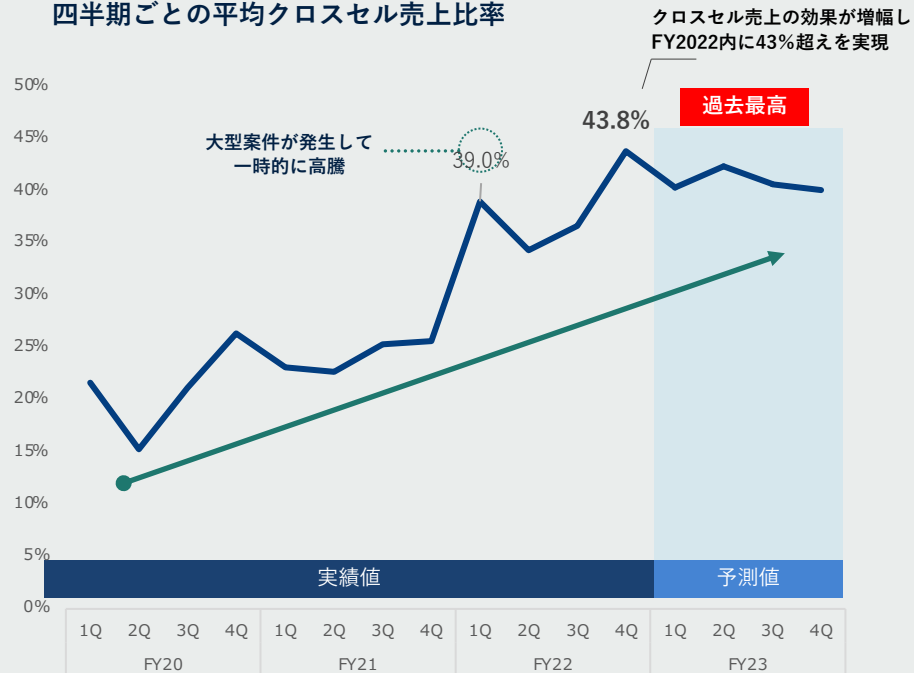


## クロスセル売上比率を上げる施策



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

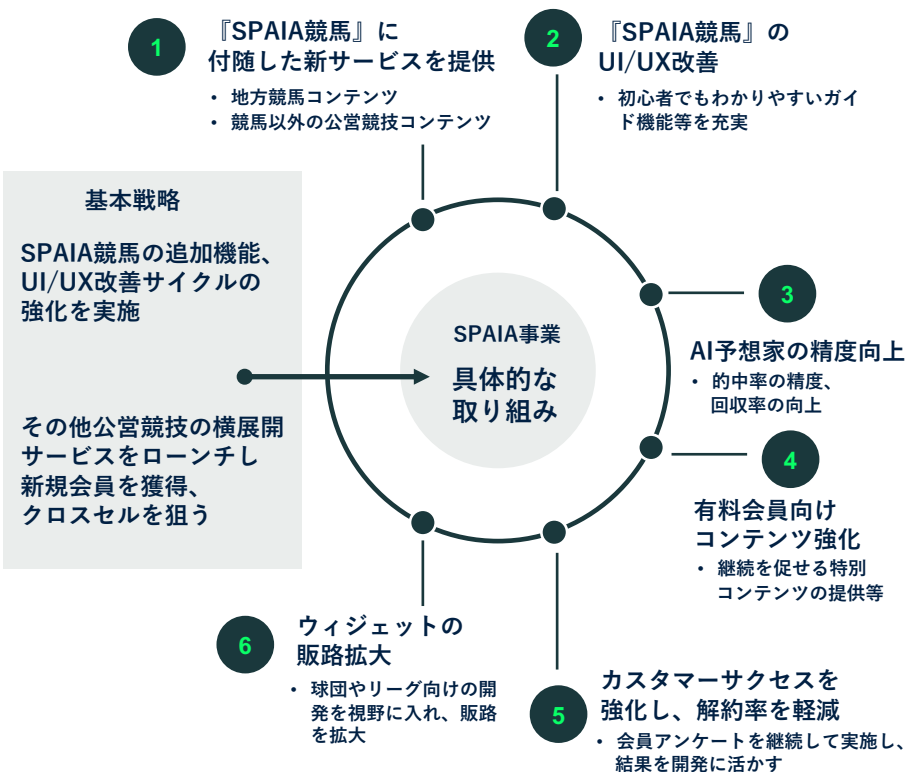
四半期ごとの平均クロスセル売上比率



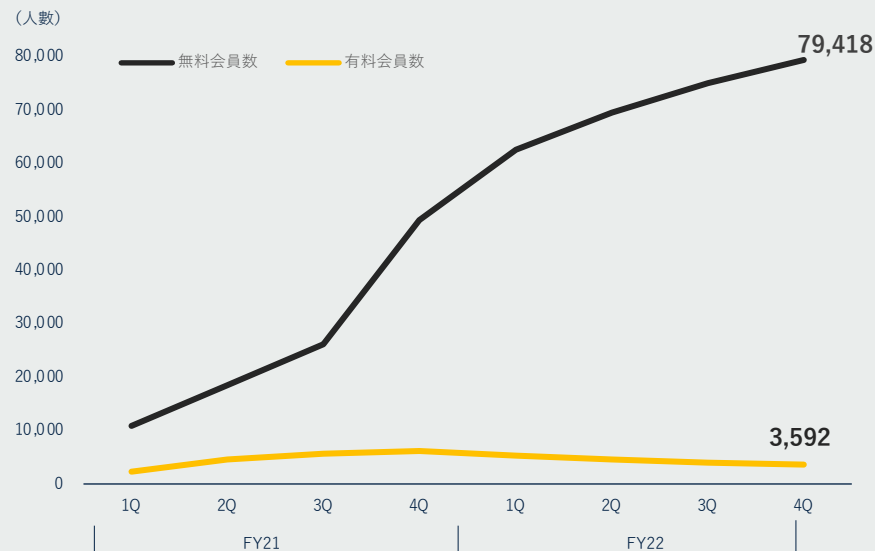
クロスセル売上比率計算方法

- 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。
- 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。

## — 今後の成長戦略



## SPAIA競馬 四半期ごとの平均会員数

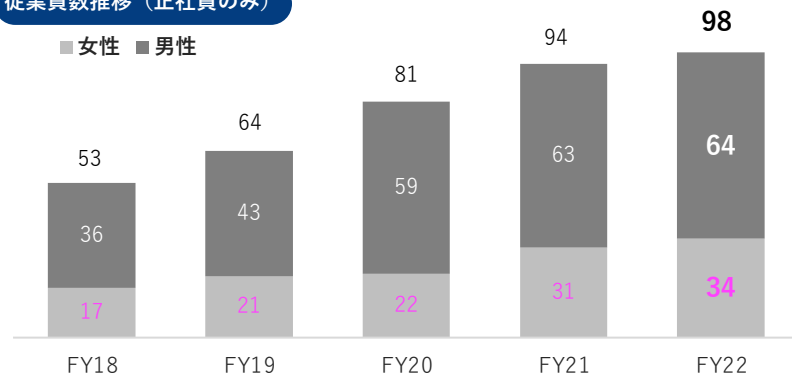


## SPAIA競馬会員の動き

- ・ 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

## 経営資源・従業員数の推移

### 従業員数推移（正社員のみ）

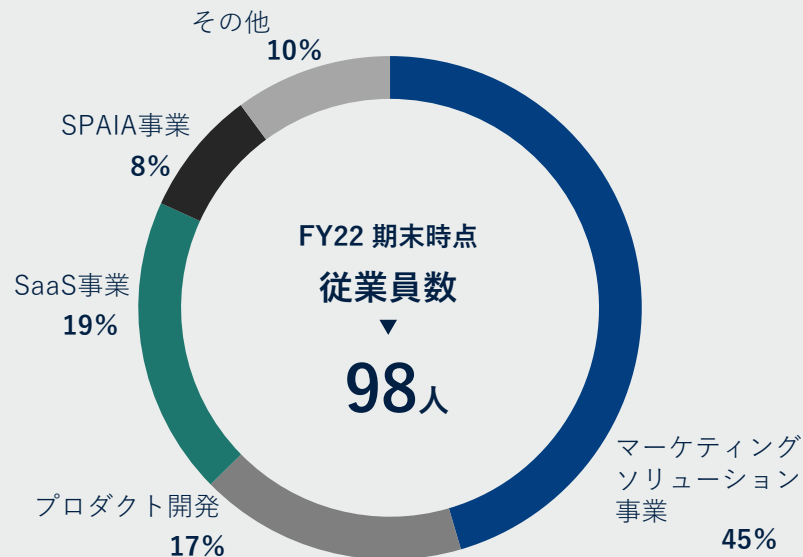


### 女性活躍状況

|                |       |     |
|----------------|-------|-----|
| 役員比率           | _____ | 22% |
| 常勤役員比率         | _____ | 50% |
| 正社員比率          | _____ | 32% |
| 管理職比率          | _____ | 21% |
| マネージャー比率（課長相当） | _____ | 8%  |
| リーダー比率（係長相当）   | _____ | 25% |

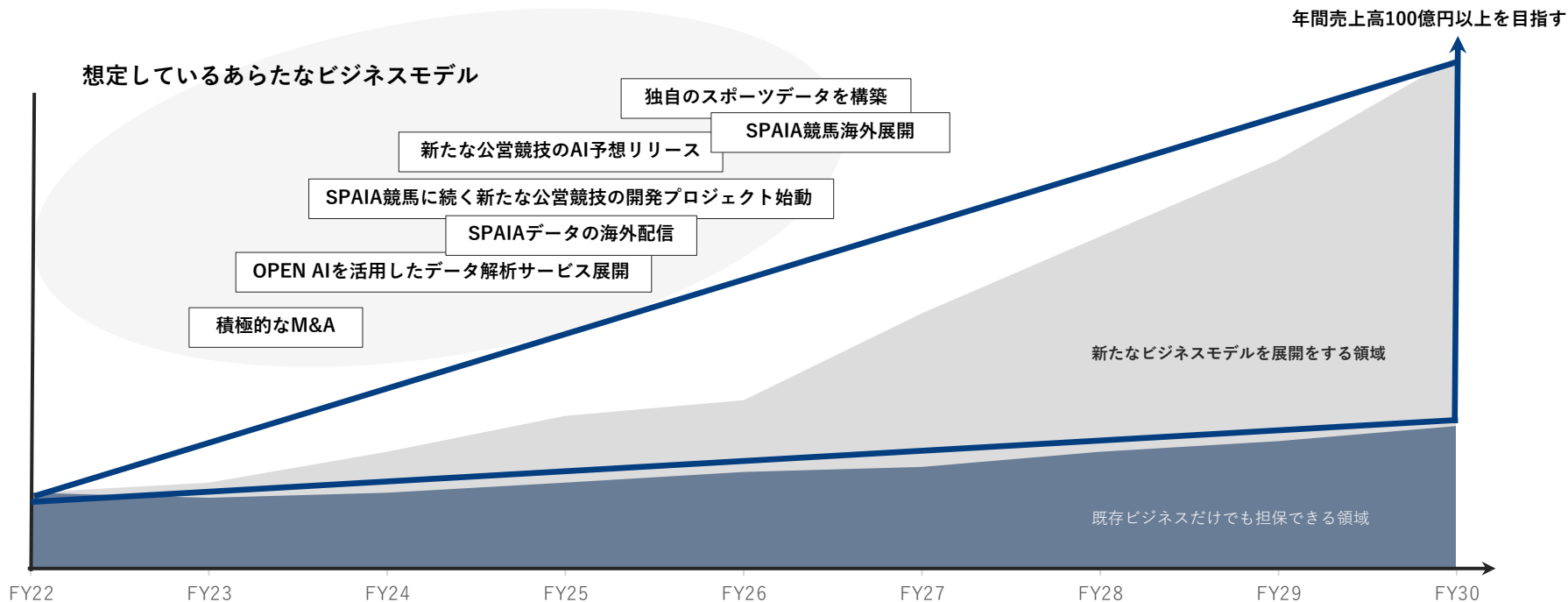
- 当社は『DE&I』を創業時から意識しているため女性活躍推進に関して特別な措置をとっていないことが最大の特徴です。多様性のみならず昇進の機会、男女差による給与差がなく公平性を担保しています。

### 人員構成



## 2030年に向けた目標と成長イメージ

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、SaaS事業・マーケティングソリューション事業の高い利益率を維持しながら新たなプロダクト展開、SPAIA事業の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2023年より取り組んでいく。



\* 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものです。  
 実現の時期を示唆するものではなく、実現を保証するものでもありません。



## 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。