

2023年12月期 第1四半期

# 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

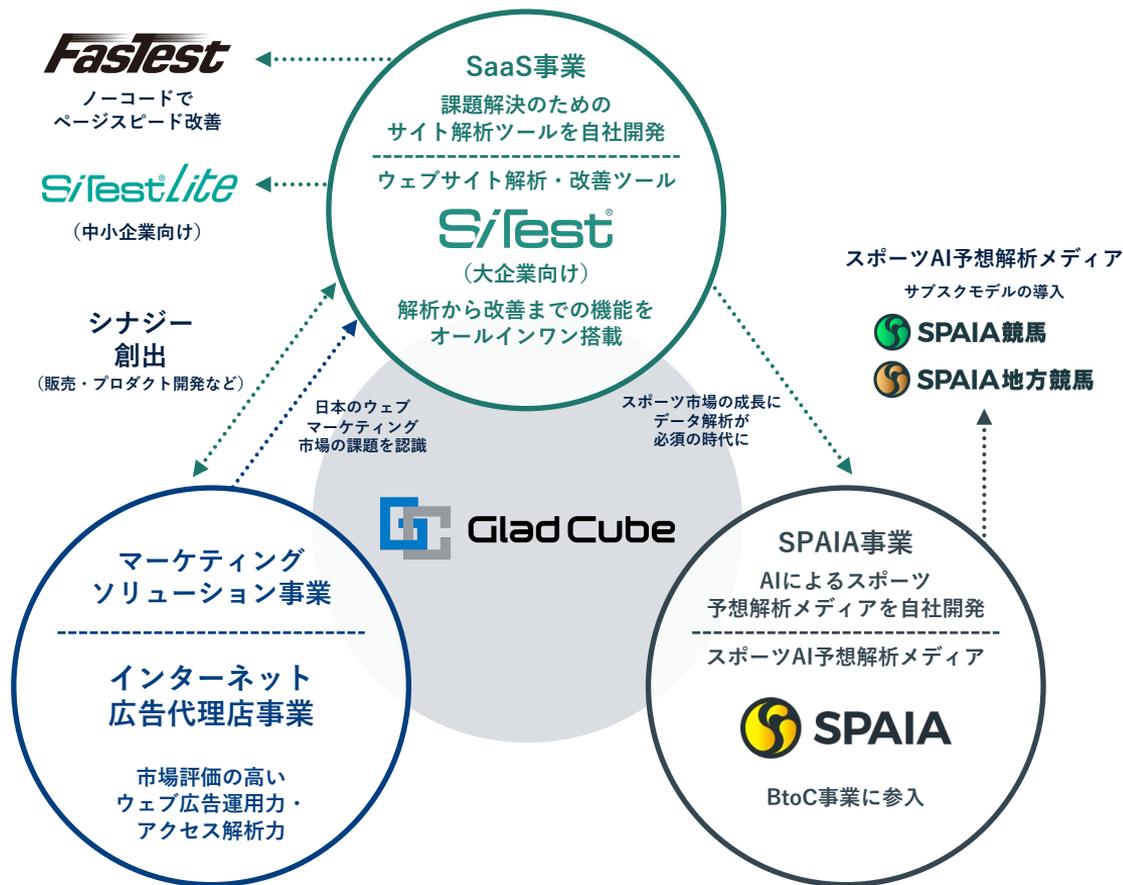
2023.5.15





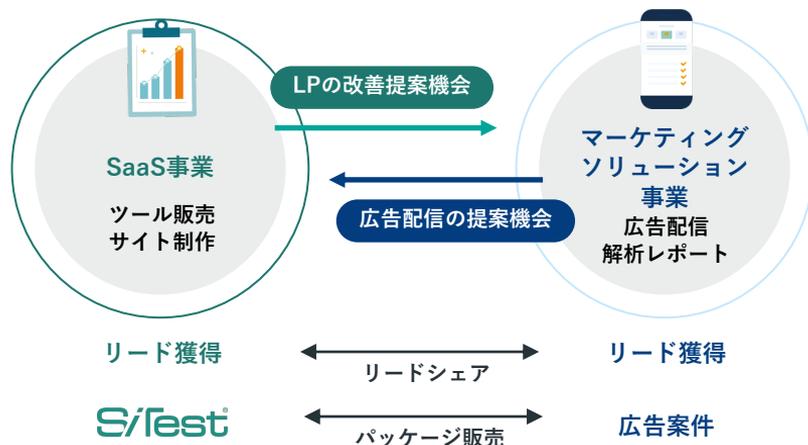
主要3事業を展開し、  
デジタルマーケティングによる  
解析と開発の強みを  
活かして成長

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**

# 1 | 第1四半期決算実績



## 第1四半期決算 ハイライト

2023年度第1四半期会計期間（1月～3月）実績

前期1Qの大型案件（一過性）の影響もあるためYoYでは減収するものの、右肩上がりの売上高トレンドは継続。また、当初計画を上回っており順調に推移。

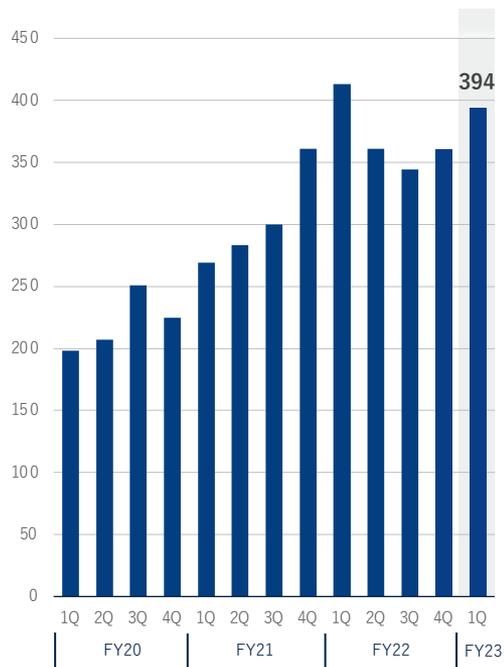
業績概要  
トピックス

- 成長ドライバーであるSaaS事業の売上高は、前年同期比129.1%の増加という結果となり、他事業の減収分をカバー
- マーケティングソリューション事業は、前年が特殊な数値だったため前年同期比では減少しているものの、当初計画比では112.8%となり順調に推移
- 事業の拡充を見据えた積極採用による増員等の先行投資により、営業利益は前年同期に比べ減少しているものの、当初計画比では128.5%と計画を上回り順調に推移

# 第1四半期決算 ハイライト 業績推移

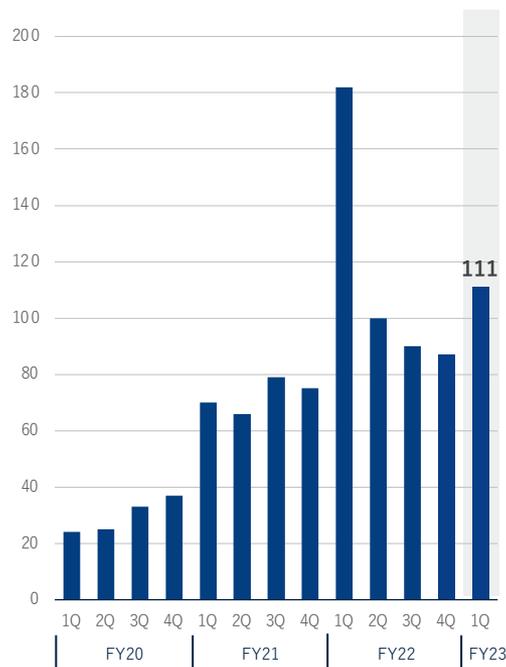
## 売上高

(百万円)



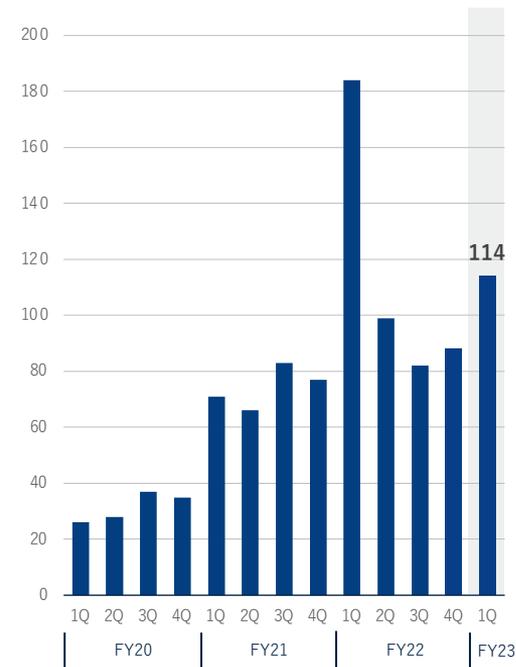
## 営業利益

(百万円)



## 経常利益

(百万円)



— 第1四半期決算 ハイライト 事業別

SaaS事業



売上高

174百万円

前年同期比

129.1%

マーケティングソリューション事業



売上高

191百万円

前年同期比

81.6%

SPAIA事業

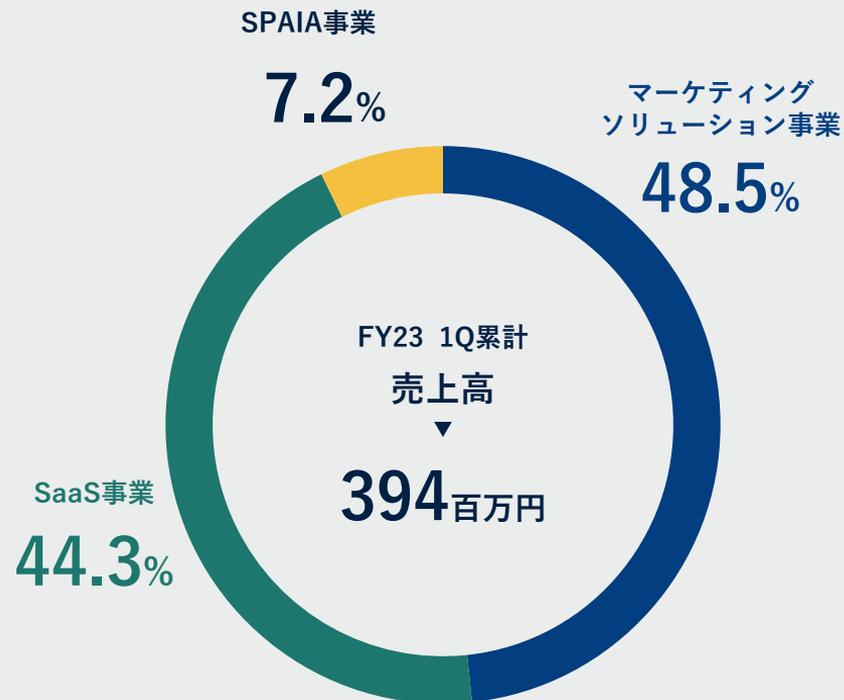


売上高

28百万円

前年同期比

64.2%



## 第1四半期決算

	2022.12 1Q	2023.12 1Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	413	394	△19	△4.7%	1,486	26.5%
売上総利益	395	363	△32	△8.2%	1,405	25.9%
(利益率)	95.7%	92.2%	△3.4%		94.5%	
販売費及び一般管理費	213	251	38	17.9%	1,059	
営業利益	182	111	△70	△38.6%	345	32.4%
(利益率)	44.1%	28.4%	△15.7%		23.2%	
経常利益	184	114	△69	△37.6%	345	33.2%
(利益率)	44.5%	29.1%	△15.4%		23.3%	
当期純利益	120	73	△47	△39.2%	224	32.6%

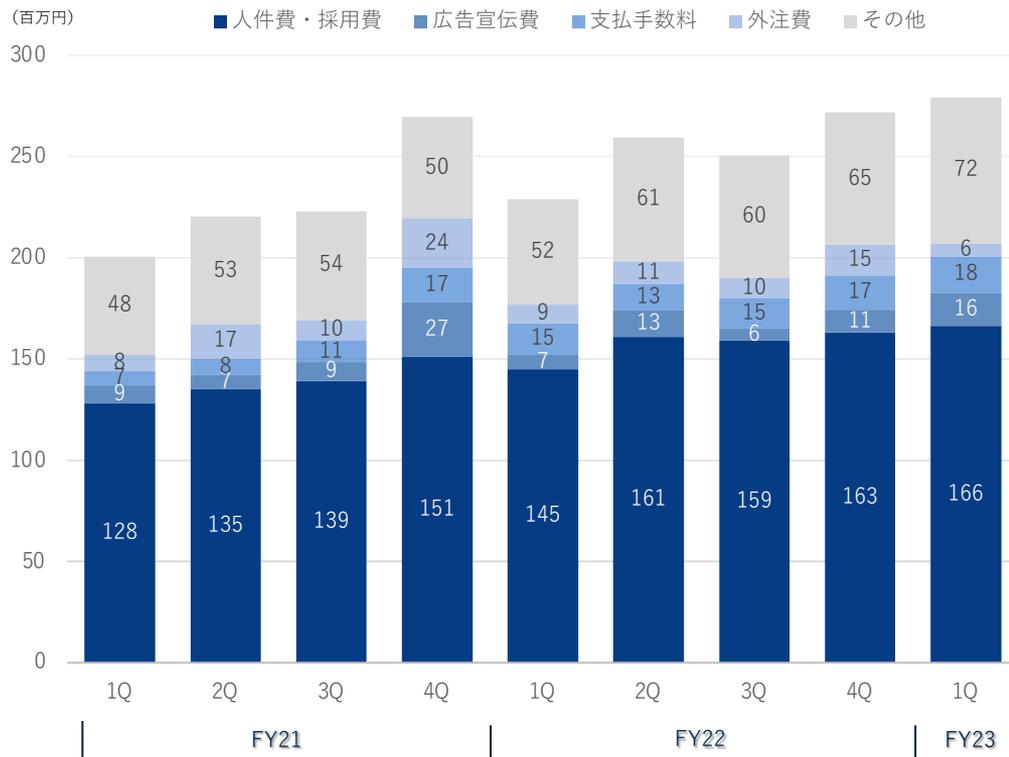
## 第1四半期決算

	2022.12 1Q	2022.12 期末	2023.12 1Q
<b>流動資産</b>	<b>2,787</b>	<b>2,764</b>	<b>2,607</b>
現金及び預金	1,855	2,158	1,946
売掛金	778	414	500
前渡金	132	160	128
その他	21	31	32
<b>固定資産</b>	<b>124</b>	<b>134</b>	<b>224</b>
有形固定資産	15	15	15
無形固定資産	45	71	77
投資その他の資産	63	48	131
<b>繰延資産</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,914</b>	<b>2,908</b>	<b>2,839</b>

	2022.12 1Q	2022.12 期末	2023.12 1Q
<b>流動負債</b>	<b>1,789</b>	<b>1,158</b>	<b>1,069</b>
買掛金	976	394	393
一年以内返済 長期借入金等	194	179	173
未払金	248	171	153
その他	369	412	347
<b>固定負債</b>	<b>553</b>	<b>432</b>	<b>379</b>
<b>負債合計</b>	<b>2,343</b>	<b>1,591</b>	<b>1,449</b>
<b>純資産合計</b>	<b>571</b>	<b>1,316</b>	<b>1,390</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,914</b>	<b>2,908</b>	<b>2,839</b>

# 第1四半期決算

## 費用構成の推移



## 費用構成トピックス

### 人件費

エンジニアの積極採用を行うなど、会社のスケールアップに比例し増員。  
 (前年同期比114.3%増)

### 広告費

営業活動の強化に伴う広告宣伝活動を積極化  
 (前年同期比224.0%増)

### その他

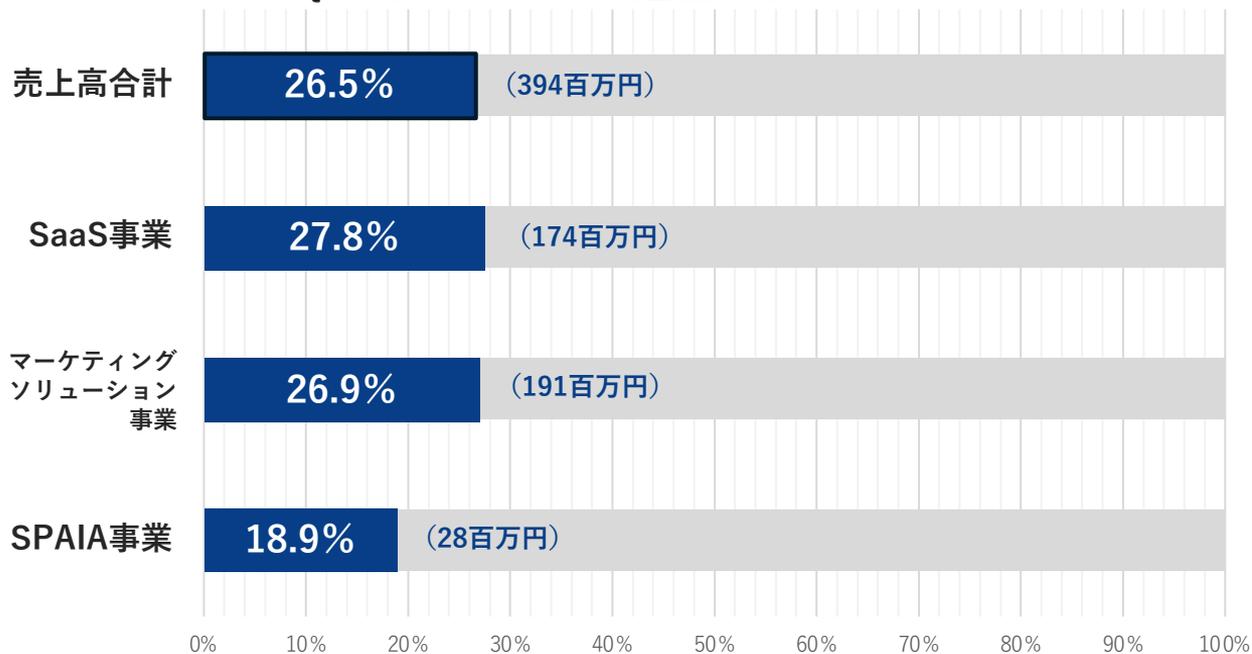
開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム開発等を積極投資  
 (前年同期比136.7%増)

## 第1四半期決算

### トピックス

- ・売上高進捗率は各事業セグメントにおいて18%~28%前後
- ・2Q以降は当初計画以上の推移予測

FY23 1Q終了時点のセグメント別売上進捗状況



### FY23 通期業績予想

売上高  
**1,486** 百万円 (前年度比 100.4%)

内訳

SaaS事業  
**626** 百万円  
 マーケティングソリューション事業  
**709** 百万円  
 SPAIA事業  
**150** 百万円

営業利益  
**345** 百万円 (前年度比 74.8%)

## 2 | SaaS事業



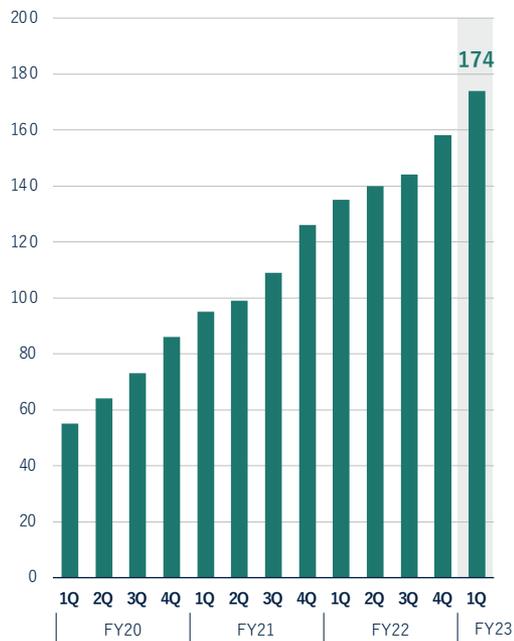
## 業績

## トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：27.8%
- 他社ツールからの移行案件、コンサルティングや制作案件の増加により堅調に推移
- 大型スポット案件等による売上が伸長

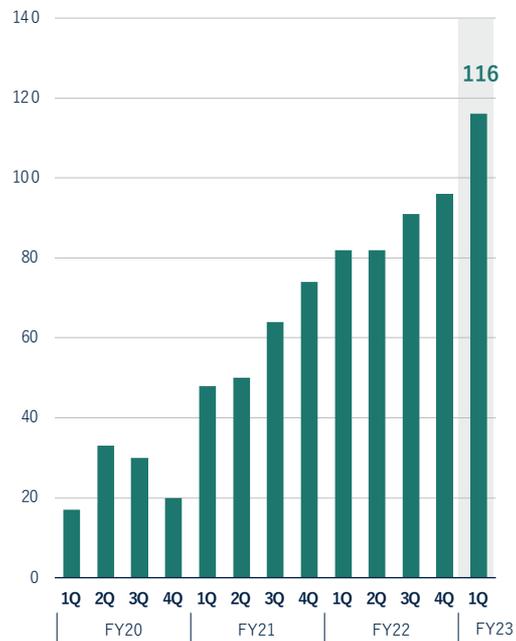
## 売上高

(百万円)



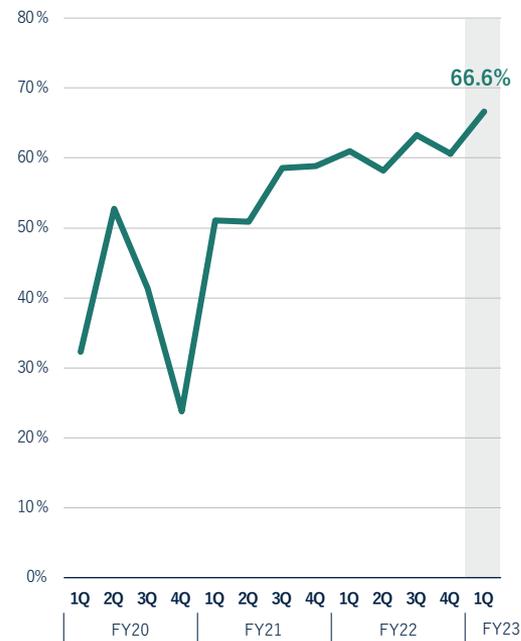
## 営業利益

(百万円)



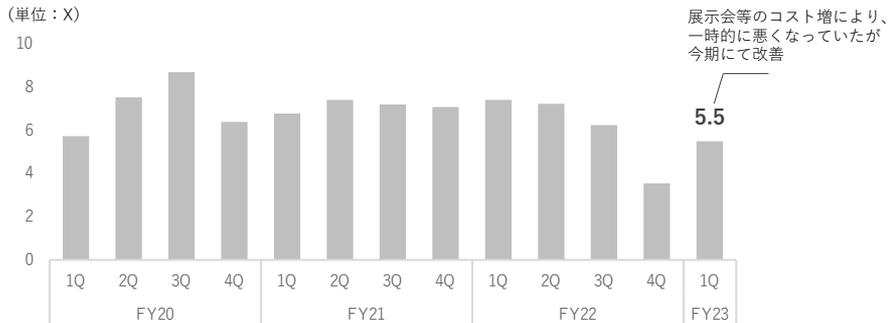
## 営業利益率

(%)



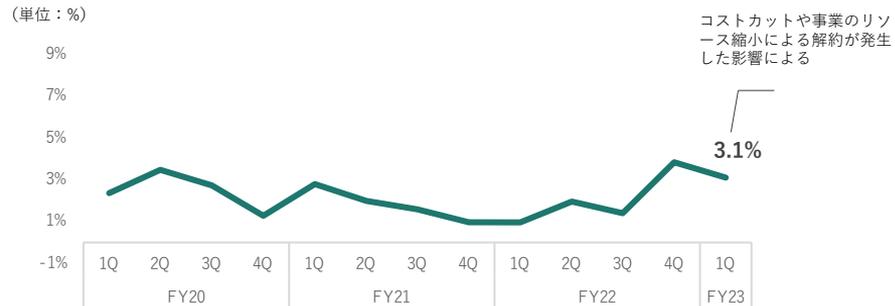
## SaaS事業 SiTest KPIの推移

### 四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



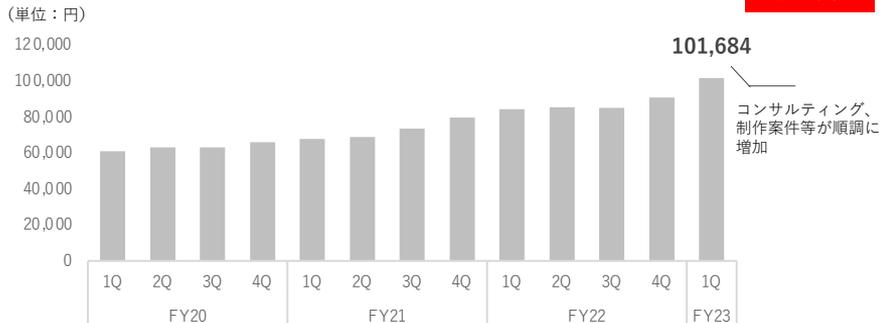
定義：LTV/CAC…顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

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



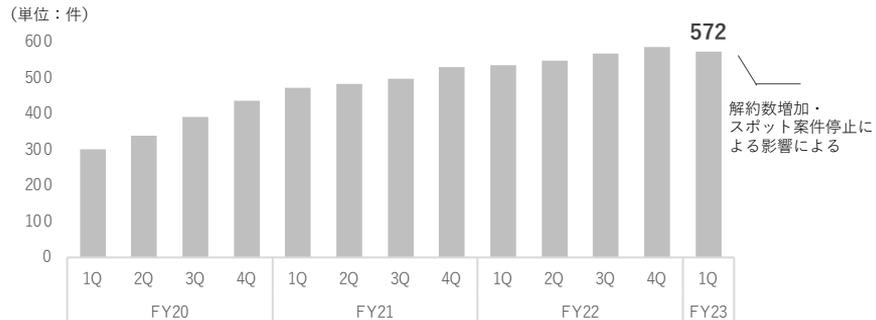
定義：(失った月次経常収益ー増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初(先月末)の月次経常収益

### 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

## 今後の成長戦略

# SiTest®

- 引き続きIT導入補助金の認定ツールに登録されたことにより **新規/既存ユーザーに対してアプローチを進行中**
- 12期連続で「ITreview Grid Award 2023 Spring」におけるマーケティングの計5部門で「Leader / High Performer」を受賞 (4月19日発表) これによる **新規への導入アプローチおよび既存ユーザーへのアップグレードや付随するサービス提供を強化**
- ChatGPTを活用した無料ウェブサイト診断を提供開始したことによる **新規/既存ユーザーへのアプローチを強化** (4月26日発表)
- 株式会社エフカフェとの連携により「SiTest SMART フォーム」のサービス提供開始による通販事業者へのアプローチ強化 (5月1日発表)



**コンバージョン率120%改善!**  
ステップ型フォームで離脱率ゼロへ

今のフォームがそのまま使える  
タグを1つ追加するだけでフォームのUIを最適化

**SiTest SMART フォーム**  
by EFOcats

# FasTest

- 第2四半期以降より販売プロモーションの強化を行い認知拡大、新規顧客開拓を行う
- SiTestとの**セット販売を開始**したことによる契約アカウント数の増加を狙う



23/12期以降 リリース予定  
動画の解析を簡易化し、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

### 3 | マーケティングソリューション事業



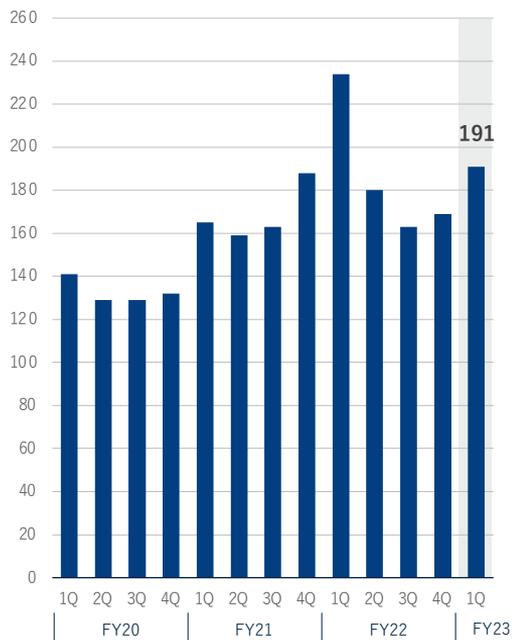
業績

トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：26.9%
- 大型案件の受注と決算前のスポット配信により広告手数料売上が大幅に伸長
- クリエイティブチームの体制強化、制作案件のさらなる増加が見込まれる

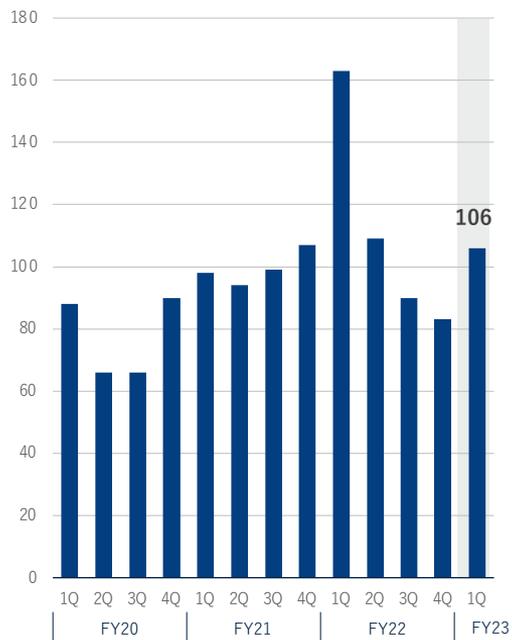
売上高

(百万円)



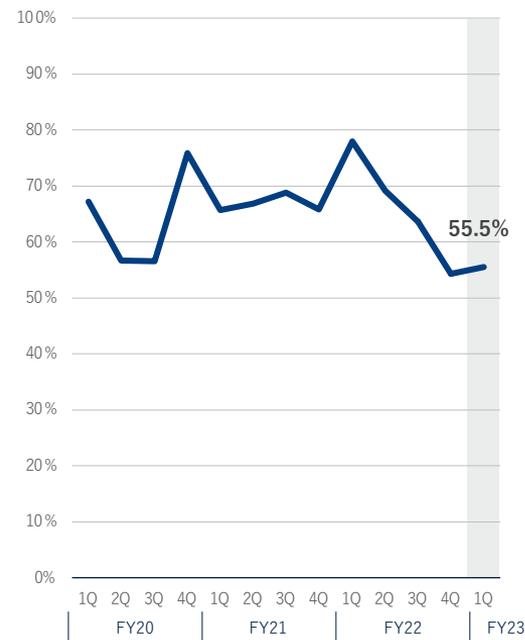
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)

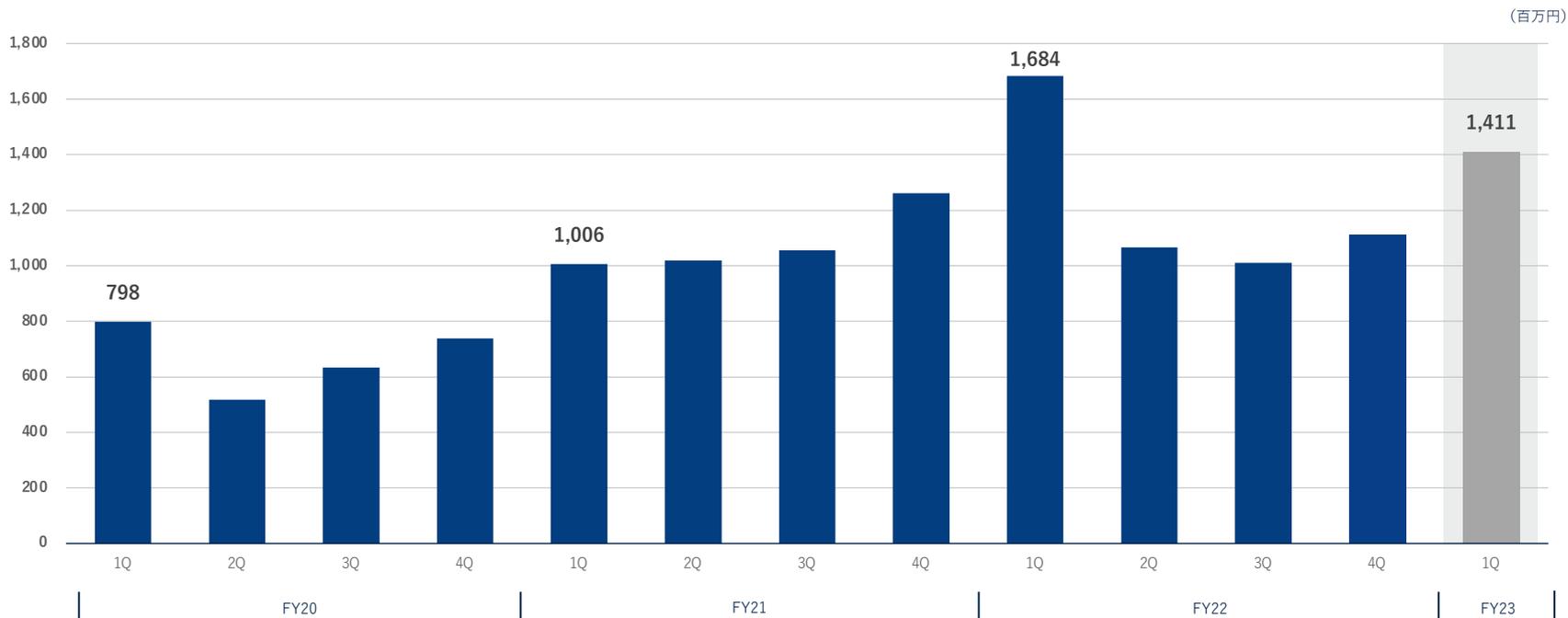


業績

トピックス

- 1Qは新規案件や大型広告案件を多数獲得ができたことにより高い水準で推移しており、計画を上回る結果となった
- 前年前期1Qの大型案件（一過性）の影響はあるが、右肩上がりのトレンドは継続している

広告取扱高（媒体費）



— 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

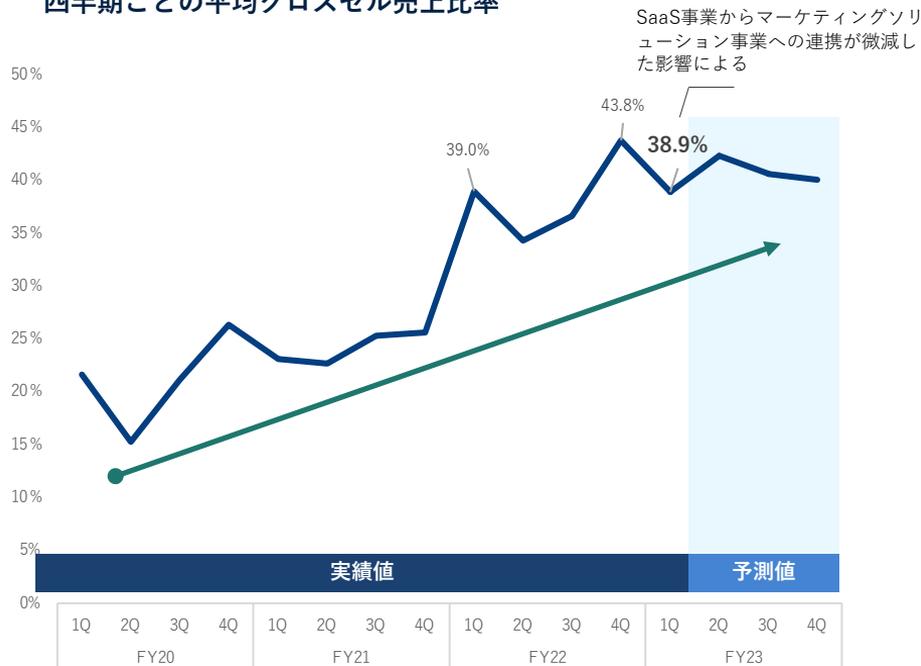


クロスセル売上比率を上げる施策



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。

## 4 | SPAIA事業



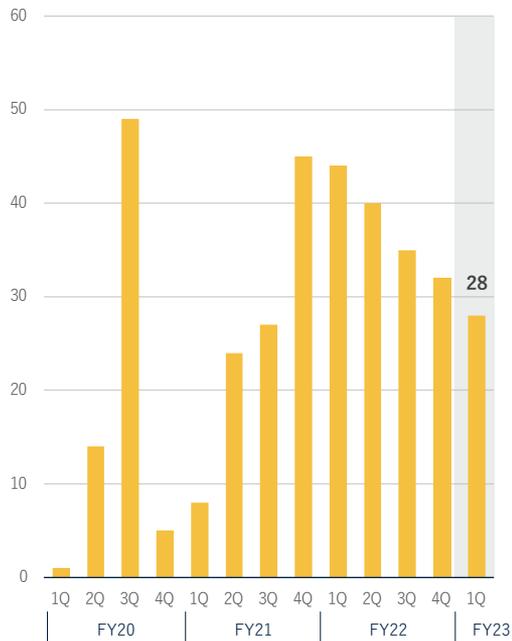
## 業績

## トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：18.9%
- すべての競技がオフシーズンとなった1月、2月の売上が落ち込んだが3月から回復傾向にあり
- 有料会員数の改善施策は継続して進んでいる

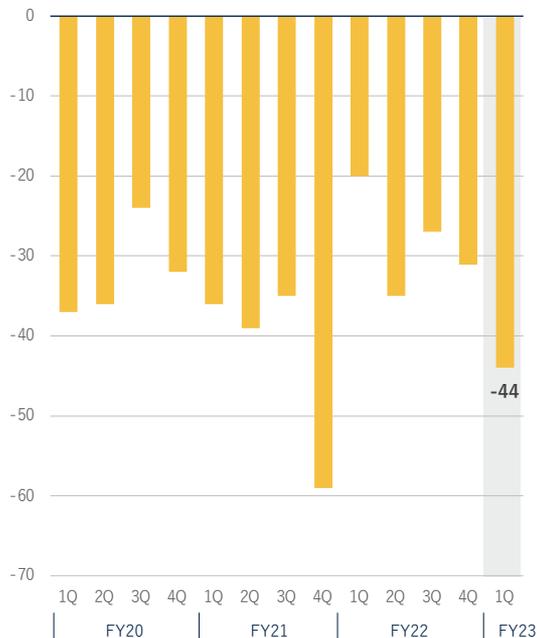
## 売上高

(百万円)



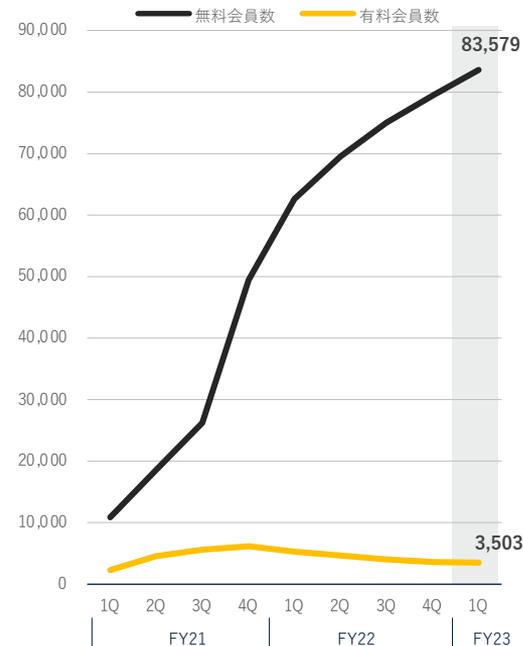
## 営業利益

(百万円)

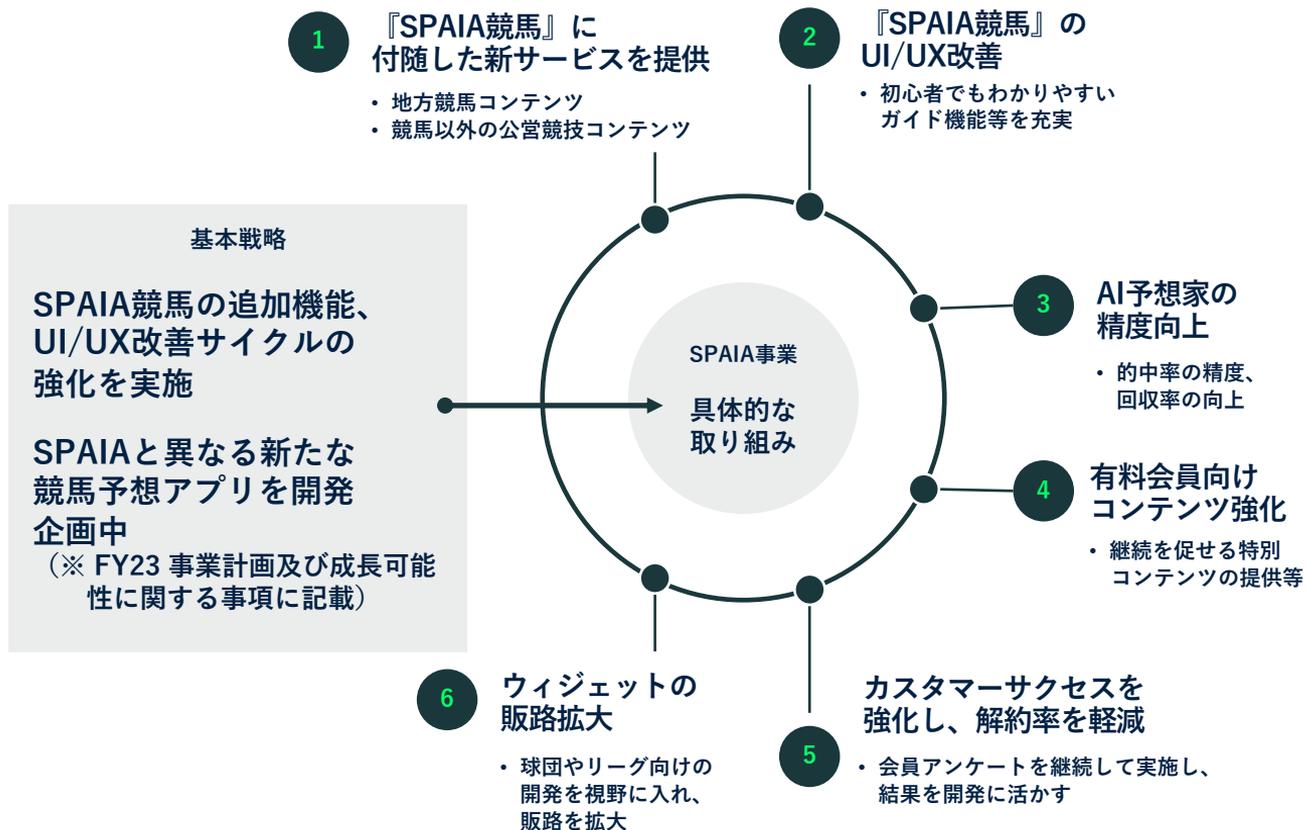


## SPAIA競馬 会員数

(人数)



## — 今後の成長戦略



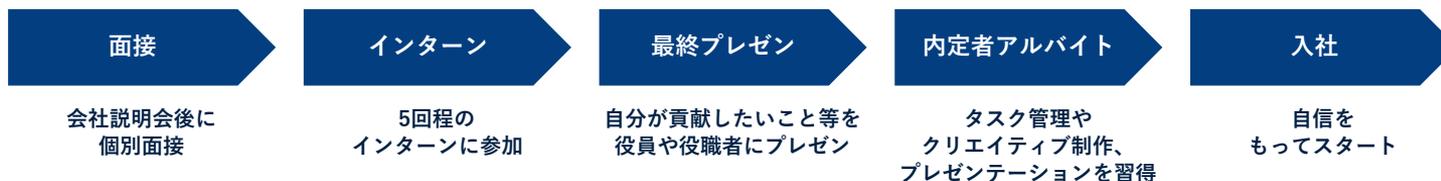
## 5 | Appendix



## — 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



### 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)

#### 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

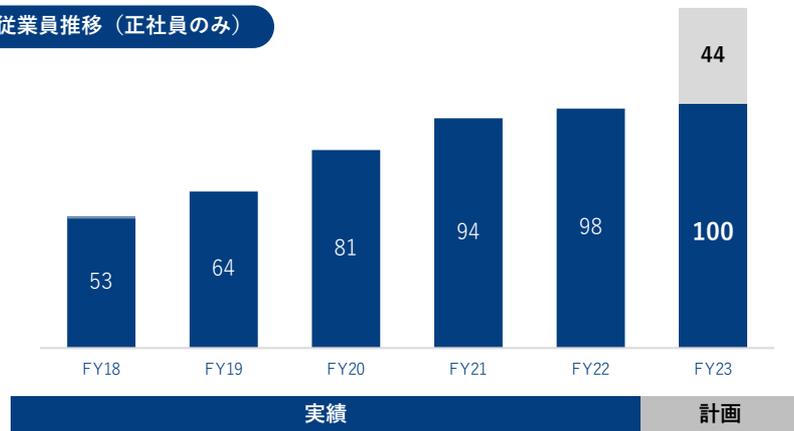
#### モデルケース 2

2017年 キャリア採用入社でSaaS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 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



## 経営資源 従業員数の推移

### 従業員推移（正社員のみ）

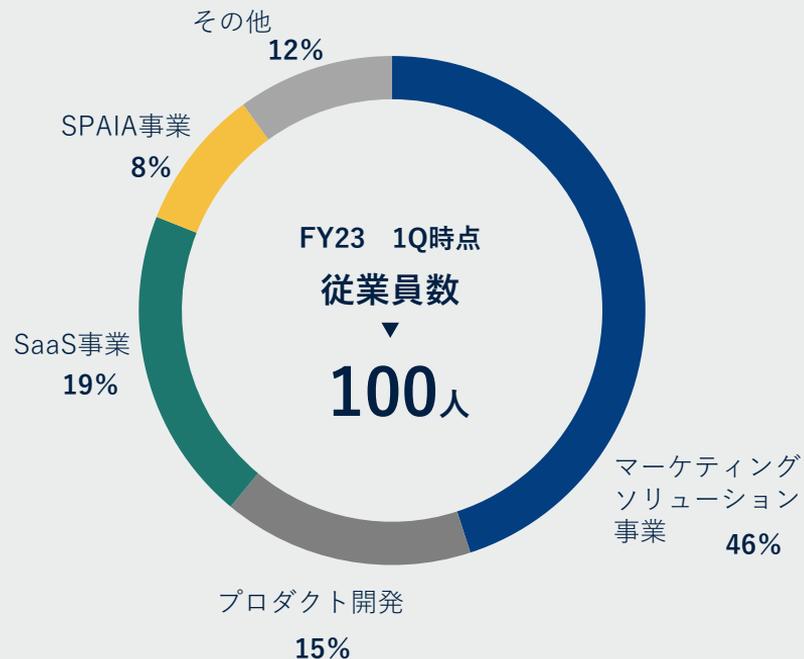


2023年度合計46名の新規採用、着地144名の目標に対し、28名入社が確定（うち、3月末時点で入社済11名、内定受諾17名）

### FY23 採用進捗（正社員のみ）

4月入社	12名	<ul style="list-style-type: none"> <li>— マーケティングソリューション事業部 8名</li> <li>— SaaS事業部 1名</li> <li>— プロダクト開発部 1名</li> <li>— バックオフィス（その他） 2名</li> </ul>
5月入社	4名	<ul style="list-style-type: none"> <li>— マーケティングソリューション事業部 3名</li> <li>— バックオフィス（その他） 1名</li> </ul>
6月以降入社	1名	<ul style="list-style-type: none"> <li>— SPAIA事業部 1名</li> </ul>

### 人員構成





## 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。