

2023年12月期 第2四半期

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

2023.8.14





目次

1.	2023年12月期第2四半期 決算ハイライト	P. 3
2.	事業概要 / 事業別業績推移	P. 9
2-1.	SaaS事業	P.12
2-2.	マーケティングソリューション事業	P.16
2-3.	SPAIA事業	P.19
3.	今後の成長戦略に関する事項	P.22
4.	Appendix	P.29

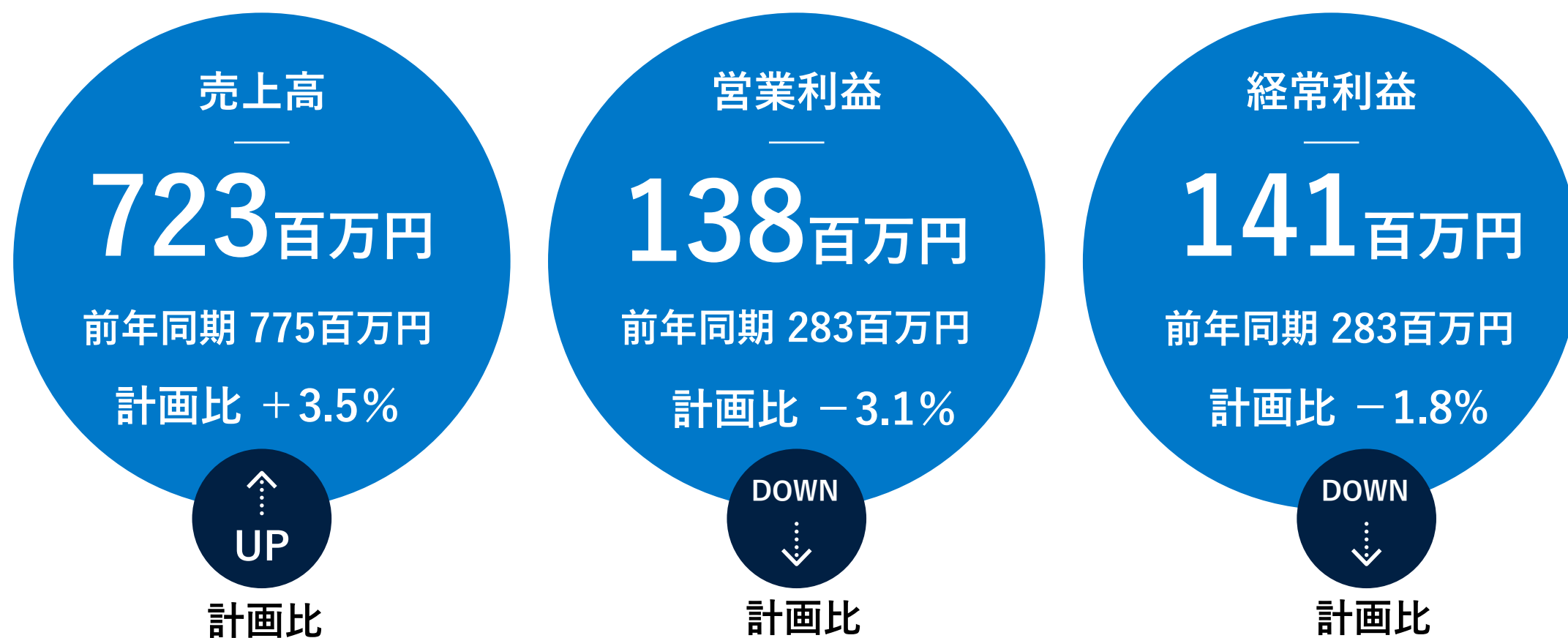
1 | **2023年12月期第2四半期
決算ハイライト**



エグゼクティブサマリ

FY23 上半期業績

- ・売上高は当初計画を上回り、堅調に推移
- ・営業利益は積極的人的投資の影響等で計画比-3.1%であるものの概ね想定の範囲内で推移
- ・成長ドライバーであるSaaS事業の売上YoY+16.6%及び計画比+6.7%と堅調に推移
- ・成長基盤の強化を目的とした人的投資の影響等により経常利益が減少したが営業新体制により売上・利益を改善していく



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、継続的な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

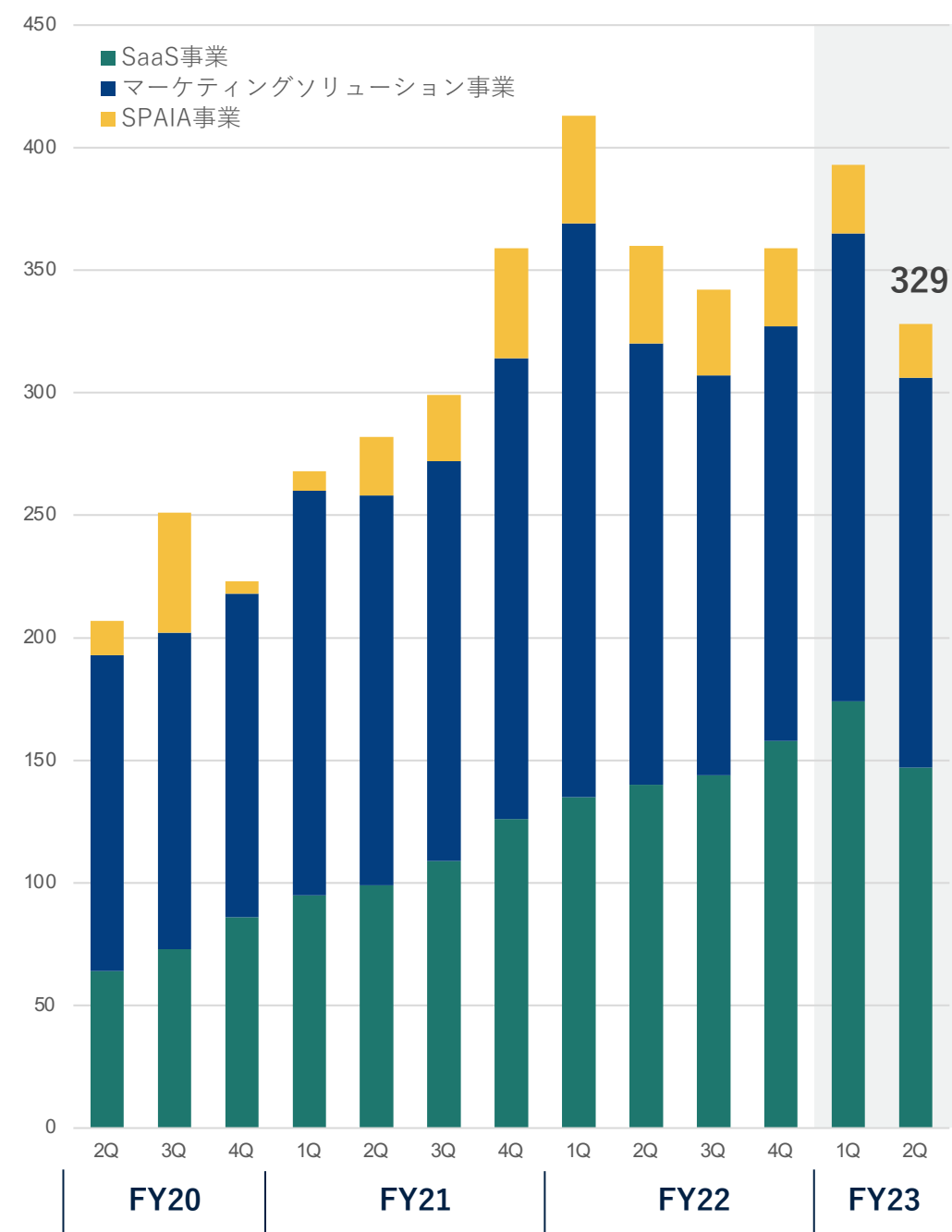
顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的に検討し、戦略的投資の機会を模索中

- ・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

第2四半期決算 ハイライト 業績推移

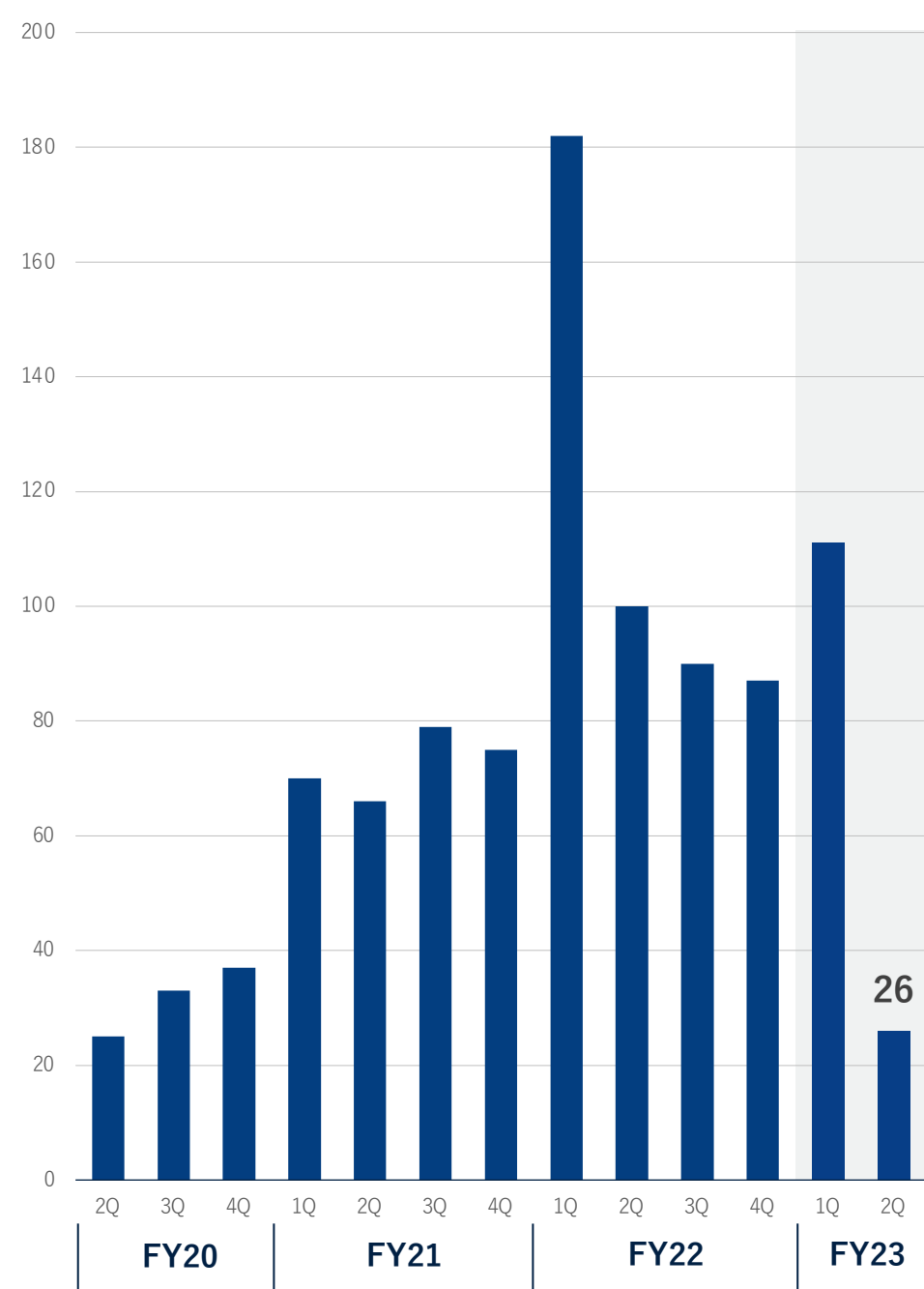
売上高

(百万円)



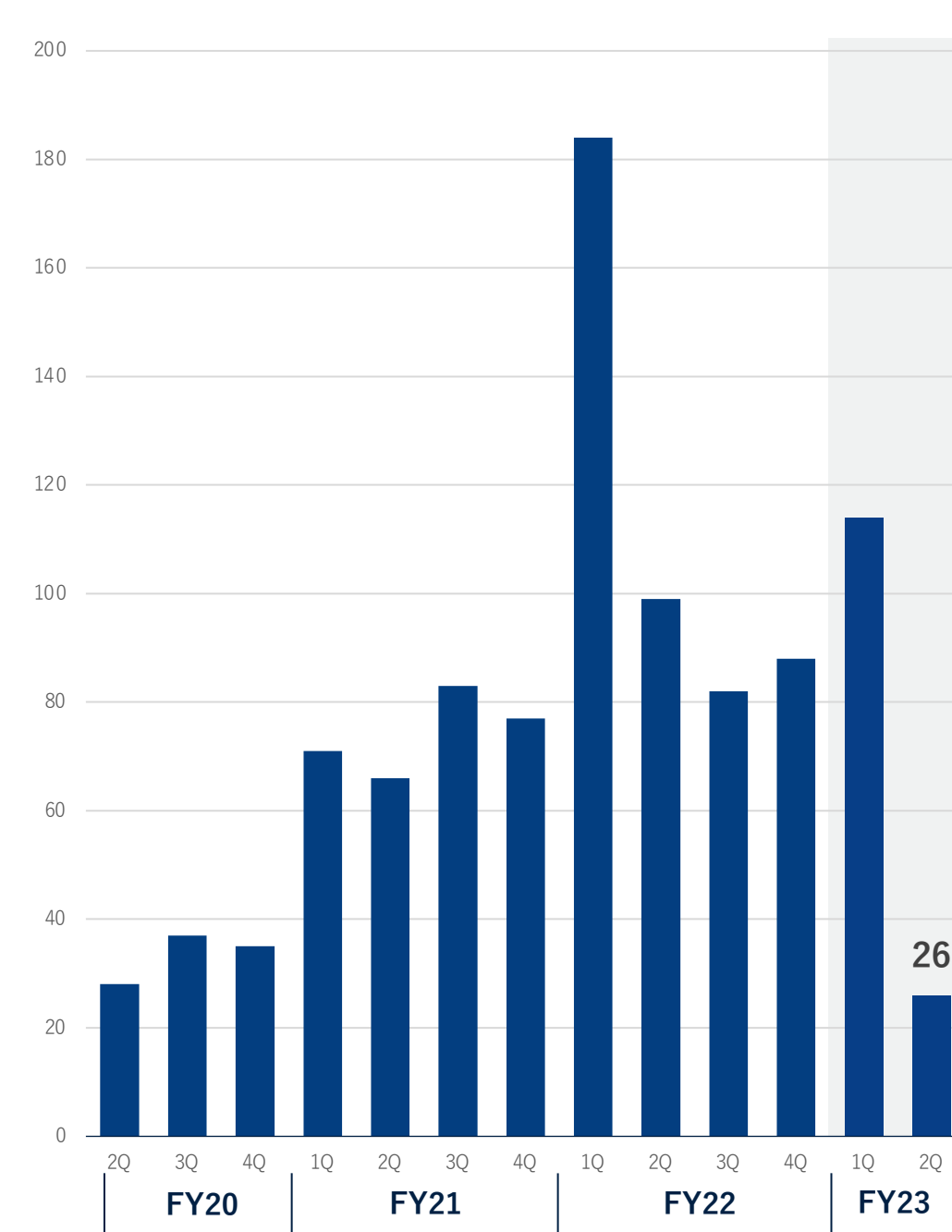
営業利益

(百万円)



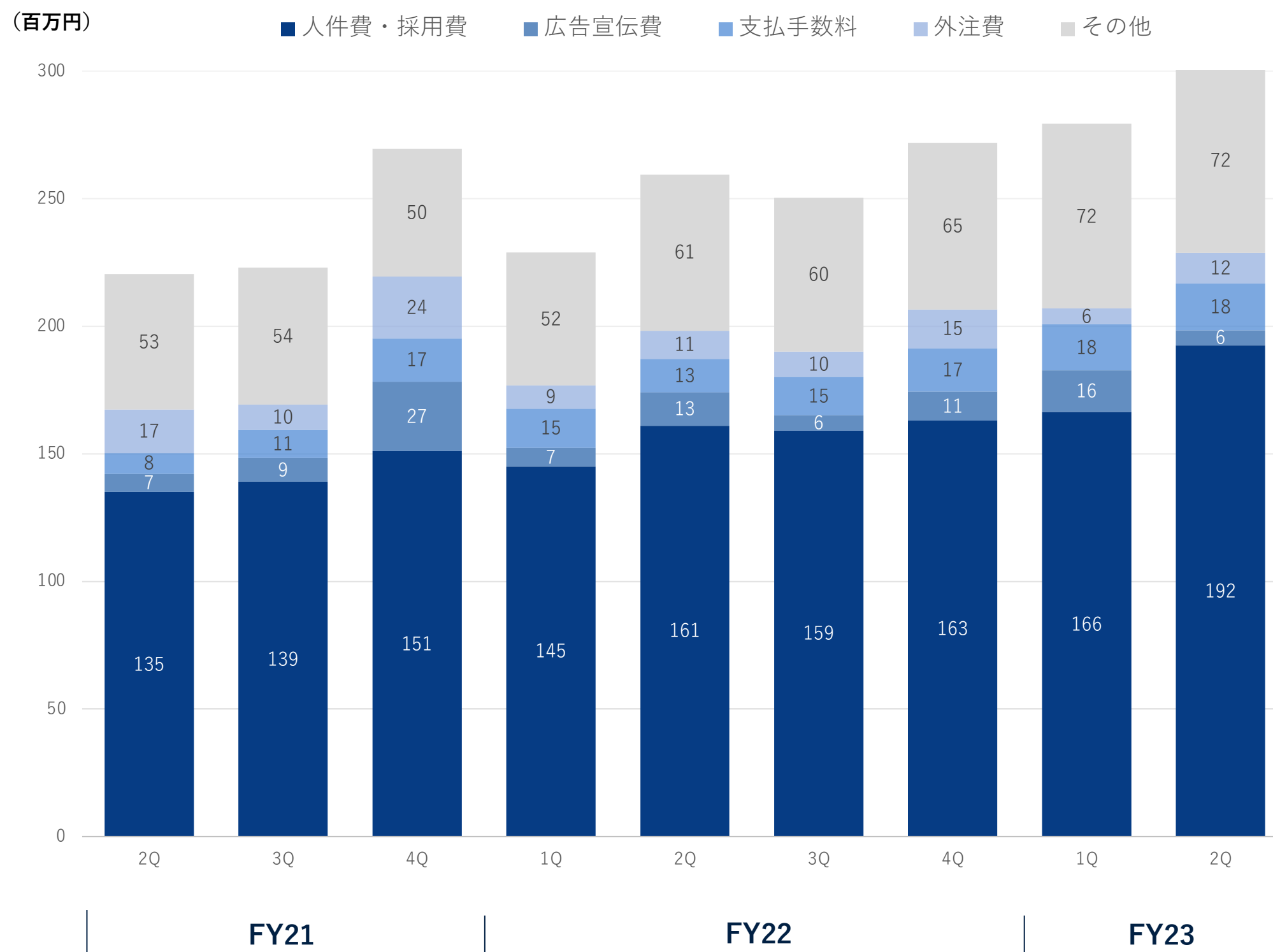
経常利益

(百万円)



第2四半期決算 費用構成推移

費用構成の推移



費用構成トピックス

人件費・採用費

- 成長基盤の強化を目的とした積極採用を実施し、過去最高の採用人数を記録
これにより、人件費及び採用費が大幅増加
- グレード制度導入により従業員のベースアップ (前年同期比 +19.5%)

支払手数料

- 取引所に支払う年間上場料、株主名簿管理人である信託銀行への株式事務代行手数料等、上場維持コストが増加の主要因 (前年同期比 +33.5%)

その他

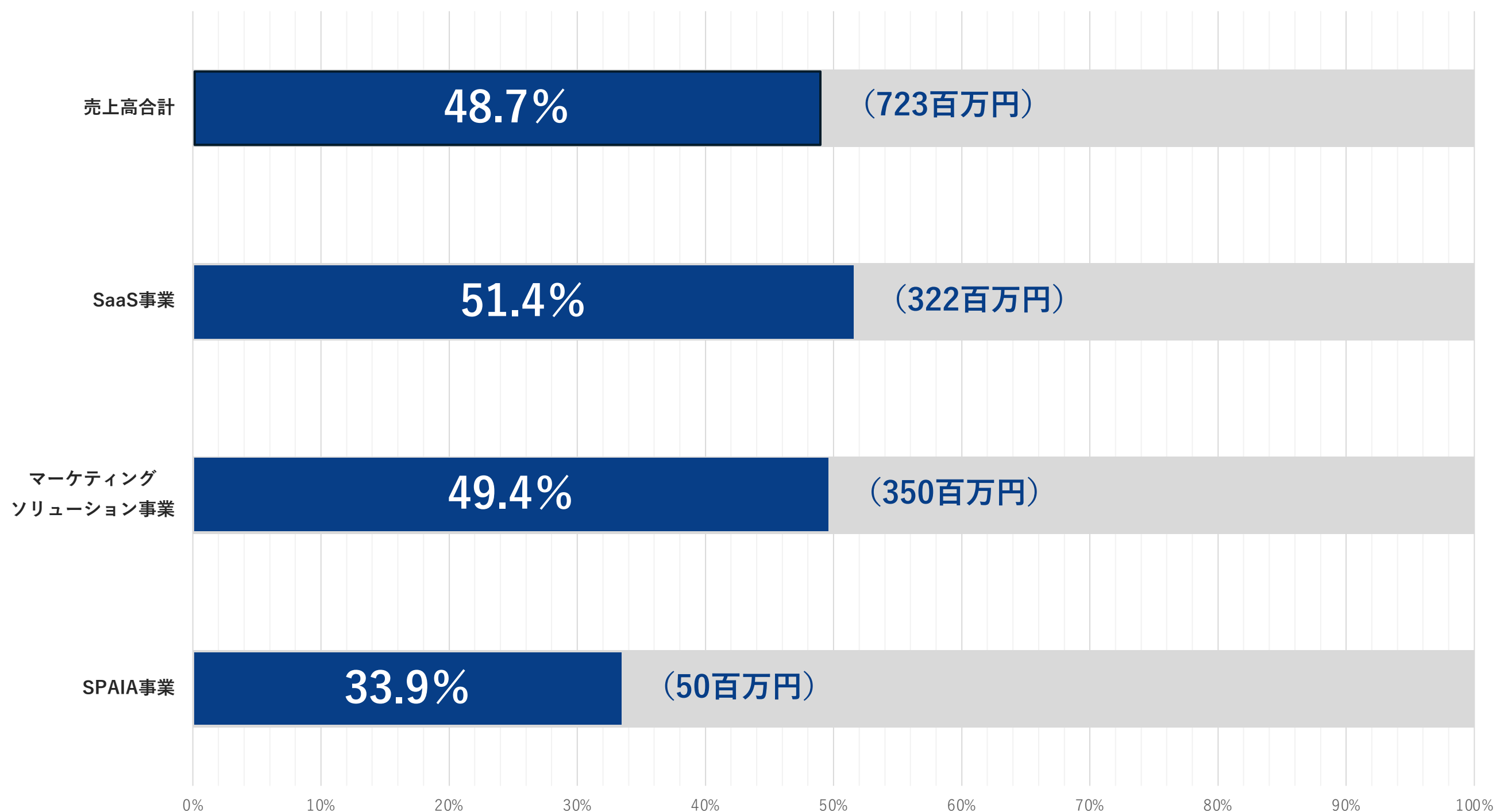
- 従業員の増加に伴い増床したことにより費用発生
- 開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム開発等を積極投資 (前年同期比 +16.7%)

第2四半期決算 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33%~51%で推移
- ・売上高合計は当初計画比+3.5%と想定を上回り順調に推移

FY23 2Q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 (+0.4%)

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 (-25.2%)

第2四半期決算 ハイライト (事業別)

SaaS事業

2Q累計 売上高

322百万円

前年同期比

+16.6%

DX支援の売上が
順調に推移し、
好調を維持

マーケティングソリューション事業

2Q累計 売上高

350百万円

前年同期比

-15.5%

前年同期は一過性の
大型案件の売上計上
の為、今期減収

SPAIA事業

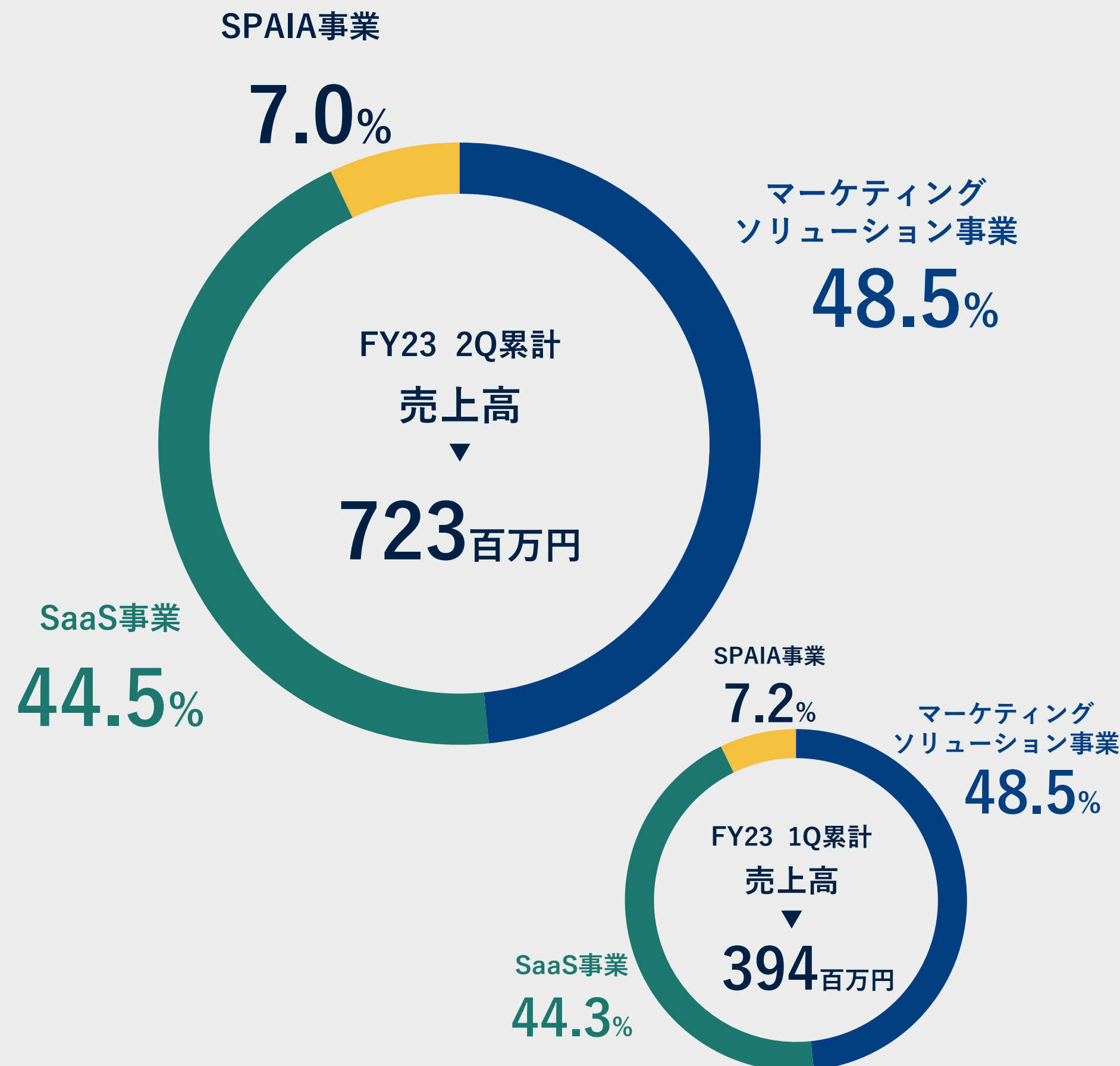
2Q累計 売上高

50百万円

前年同期比

-39.9%

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+27.7%)



2 | 事業概要 / 事業別業績推移



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

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

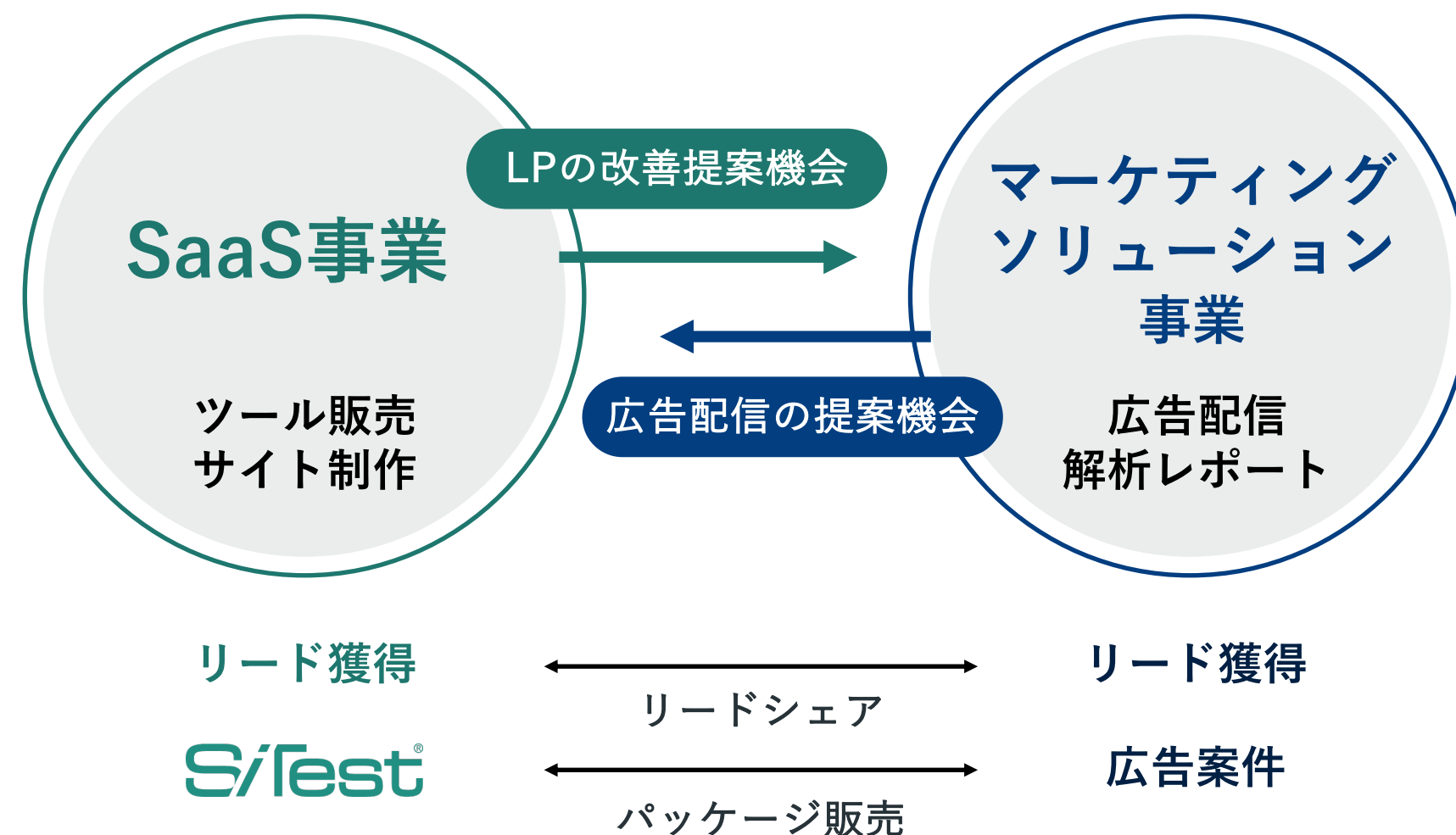
数多くの受賞歴と実績を誇るインターネット広告代理店事業として
大手企業から個人事業までの幅広いカバー領域、SaaS事業との
シナジーが特徴

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



事業間シナジーにつながる仕組み



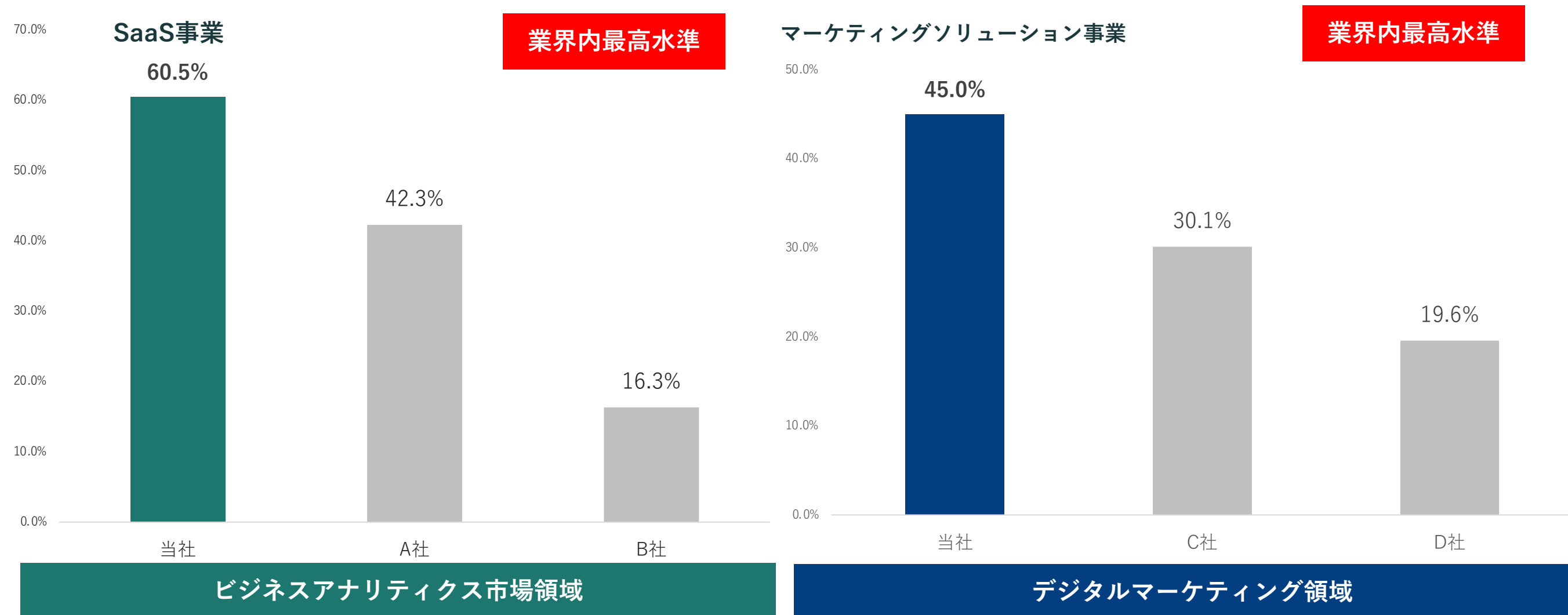
当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

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 : 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

※ 2 : 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

※ 3 : 比較企業の営業利益率は最新の開示資料から抜粋

2-1 | SaaS事業



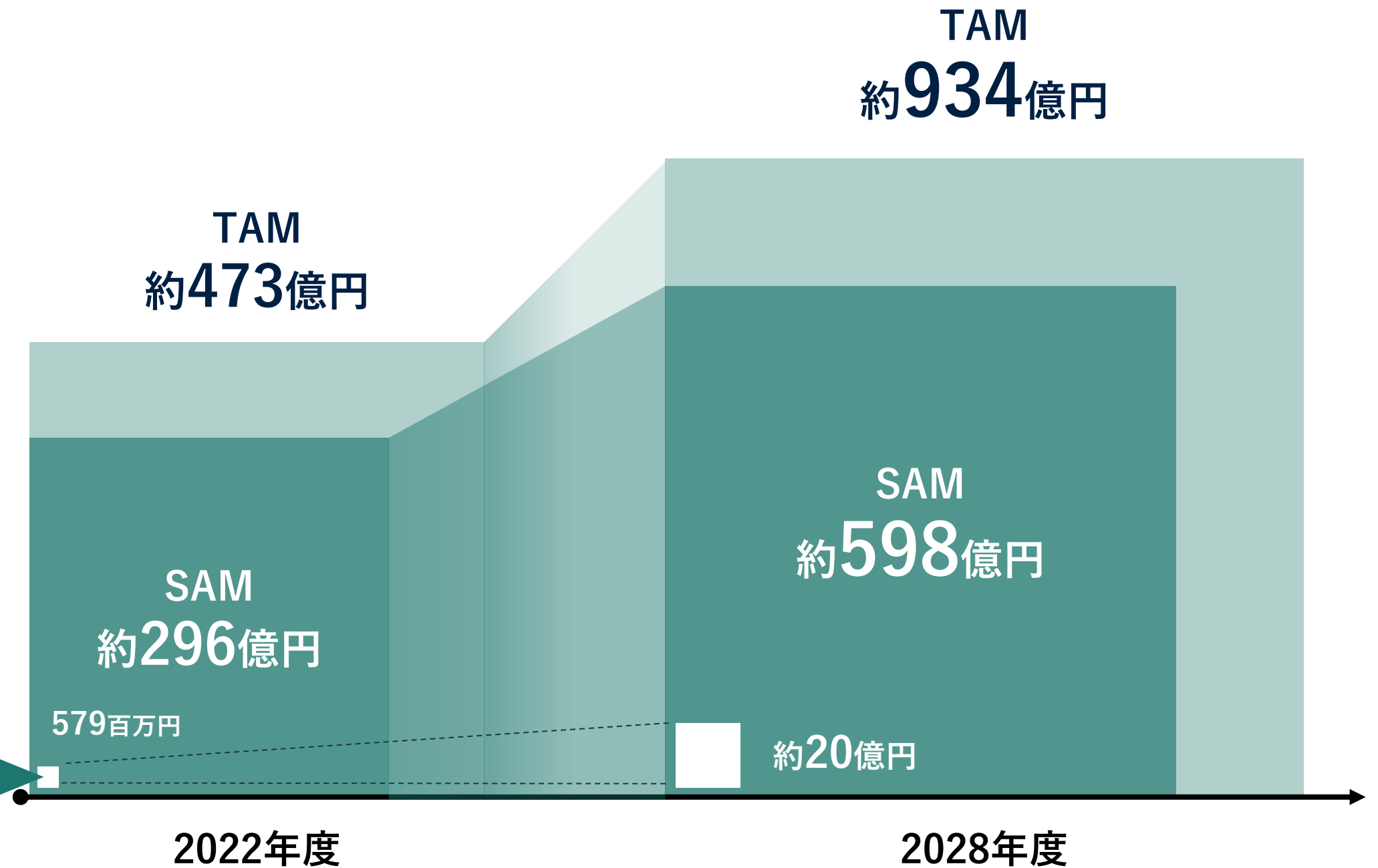
市場環境 SaaS事業におけるTAMとSAM

- 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事業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
- 2023年9月にGoogle オプティマイズのサポートが終了するため、サービス提供拡大を狙える可能性がある

アジアでの SiTest 導入数
70万サイト以上
*2022年度末時点



ビジネス・アナリティクス市場規模推移



※2022年度以降の数値は、2019年度から2022年度までの売上から推定した予測値
出典：ビジネス・アナリティクス市場展望 2022年度版（デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社）

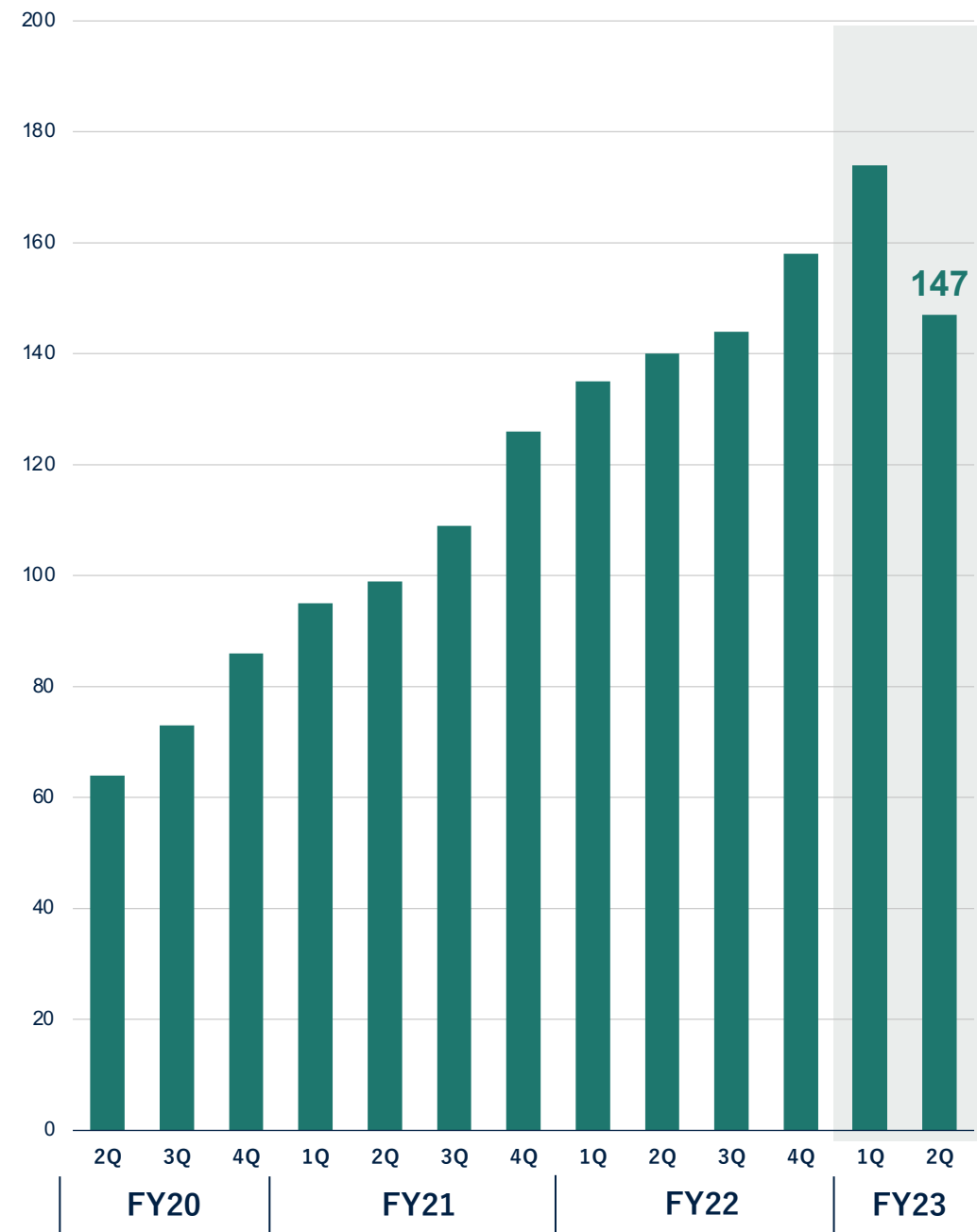
業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：51.4%（計画比：+6.7%）
- ・ 成長ドライバーであるSaaS事業の売上高は、YoY+16.6%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YoY減益

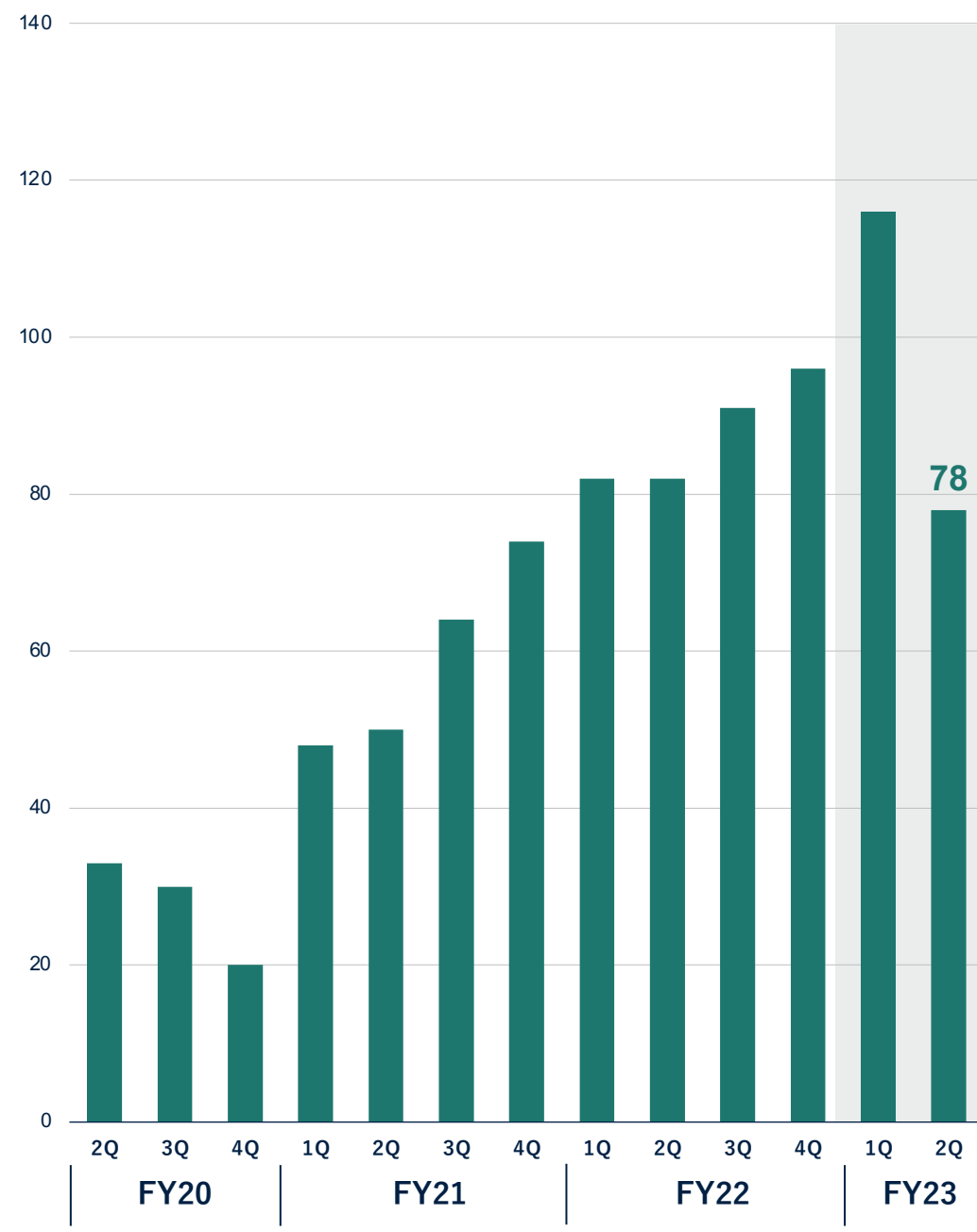
売上高

(百万円)



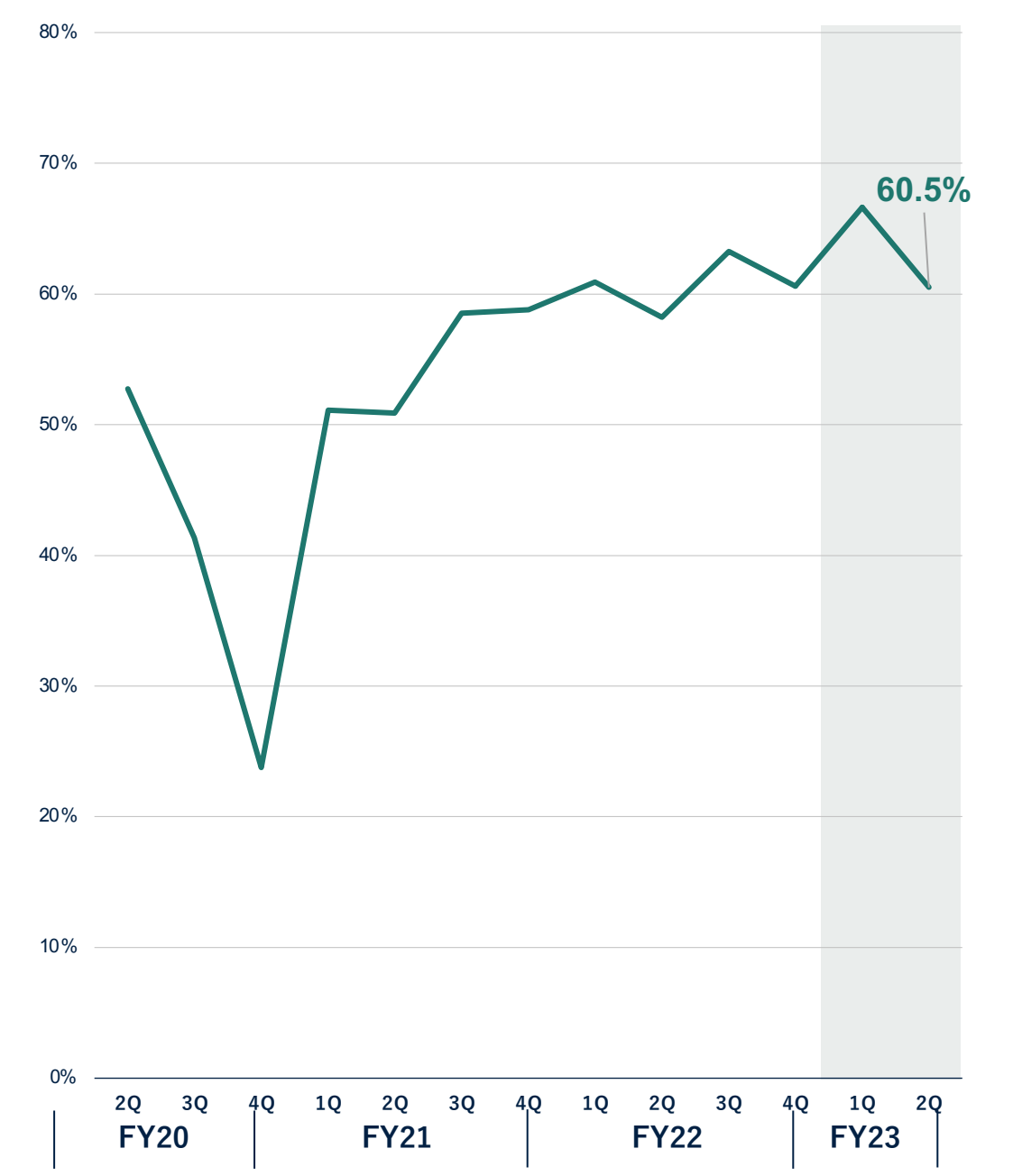
営業利益

(百万円)



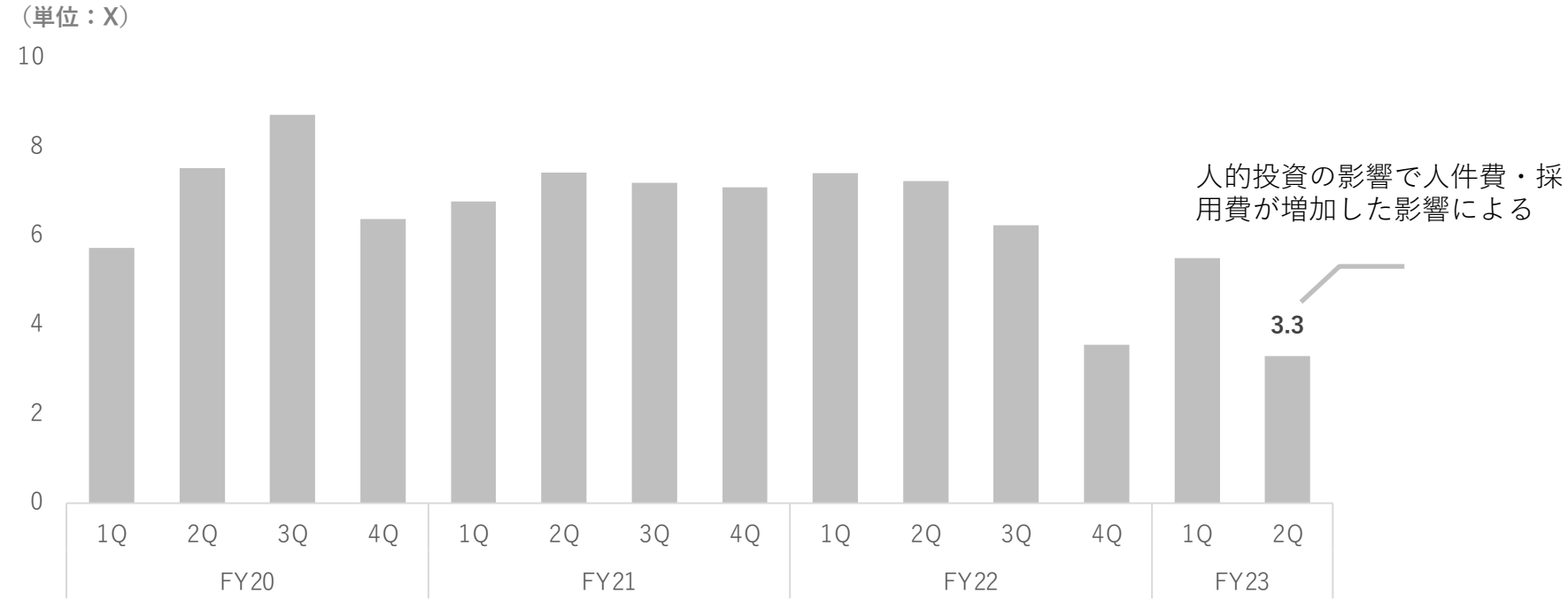
営業利益率

(%)



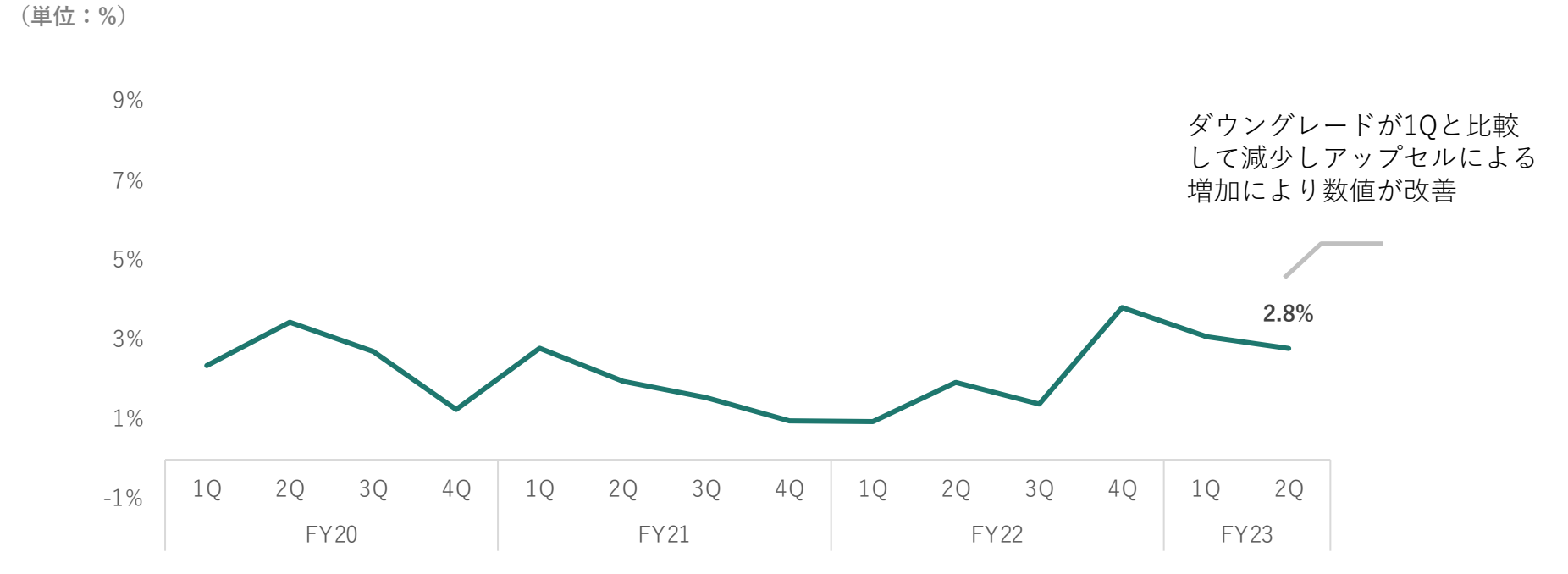
SaaS事業 SiTest KPIの推移

四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



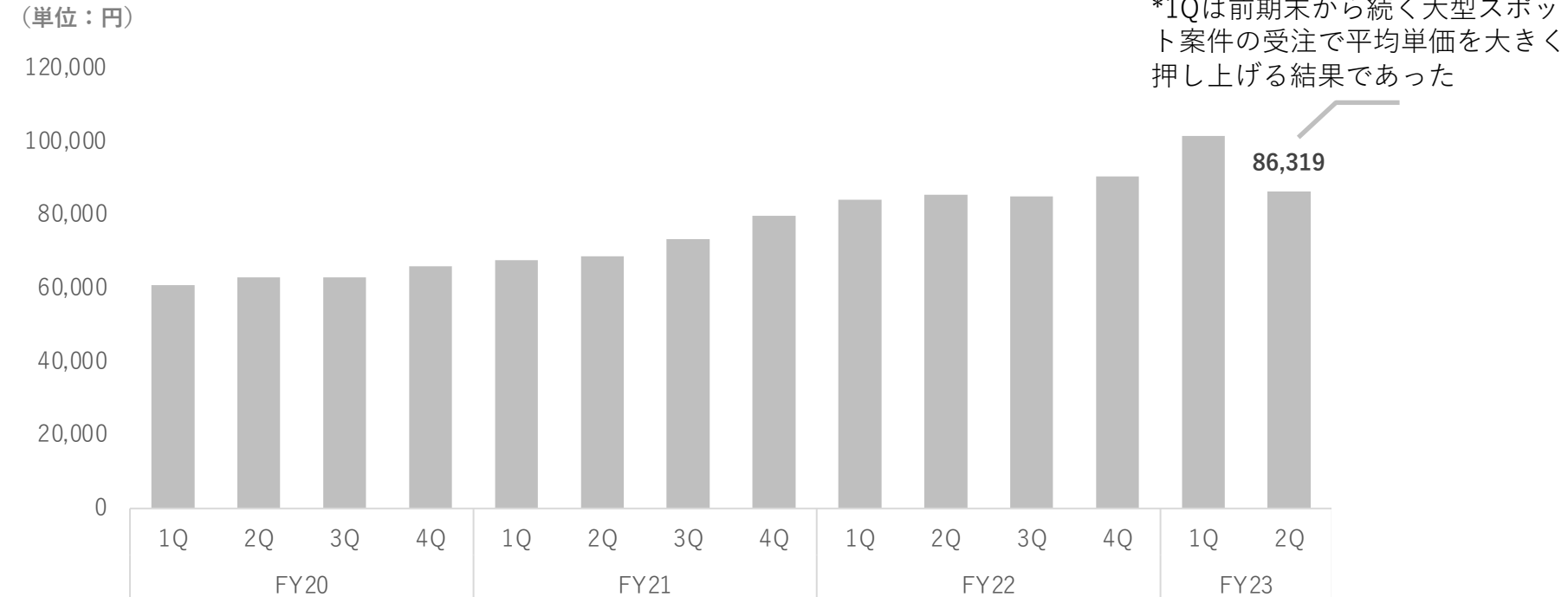
定義：LTV/CAC…顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

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



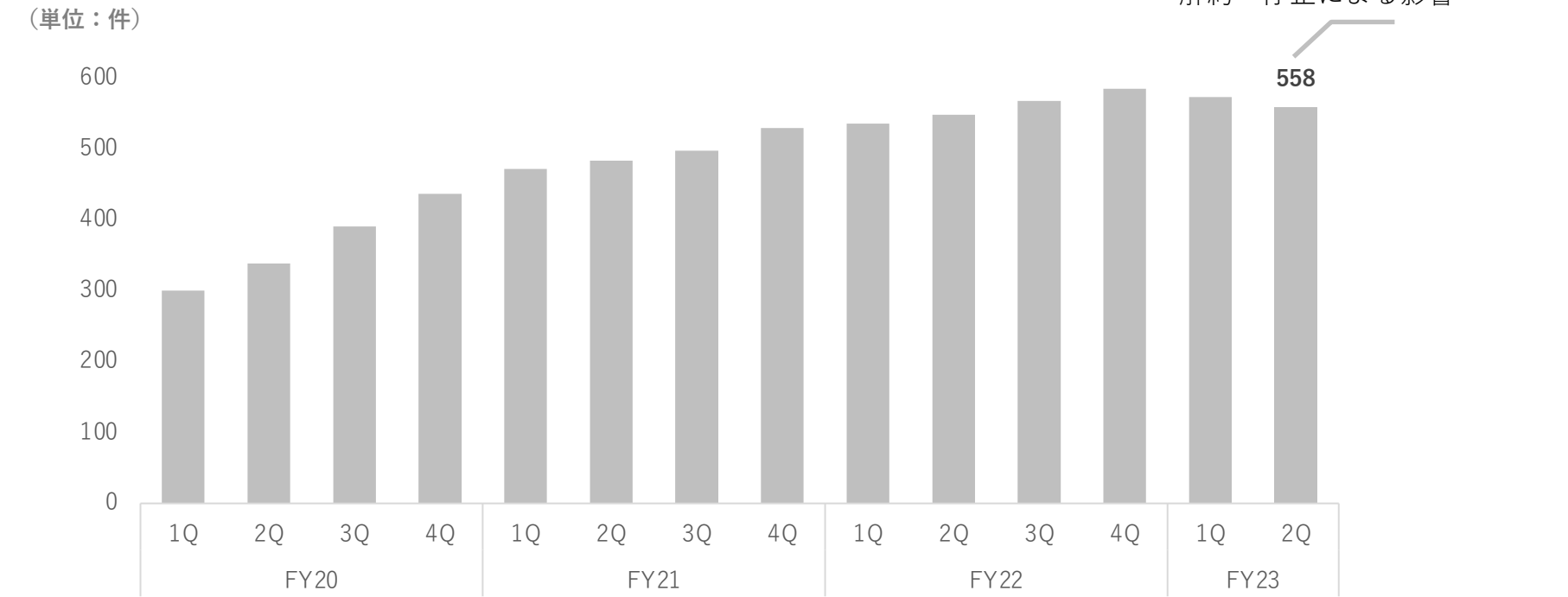
定義：(失った月次経常収益 - 増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初(先月末)の月次経常収益

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

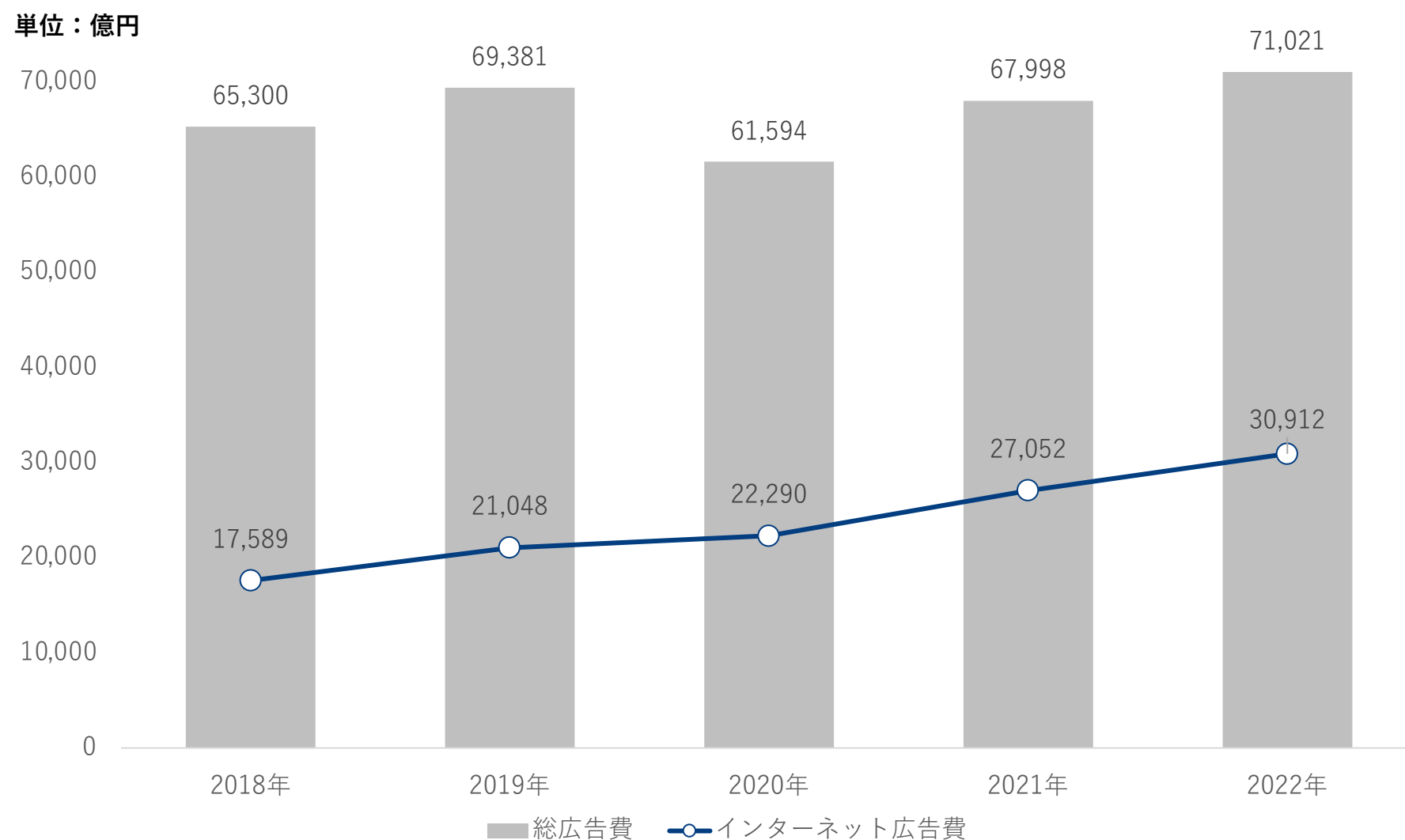
2-2 | マーケティングソリューション事業



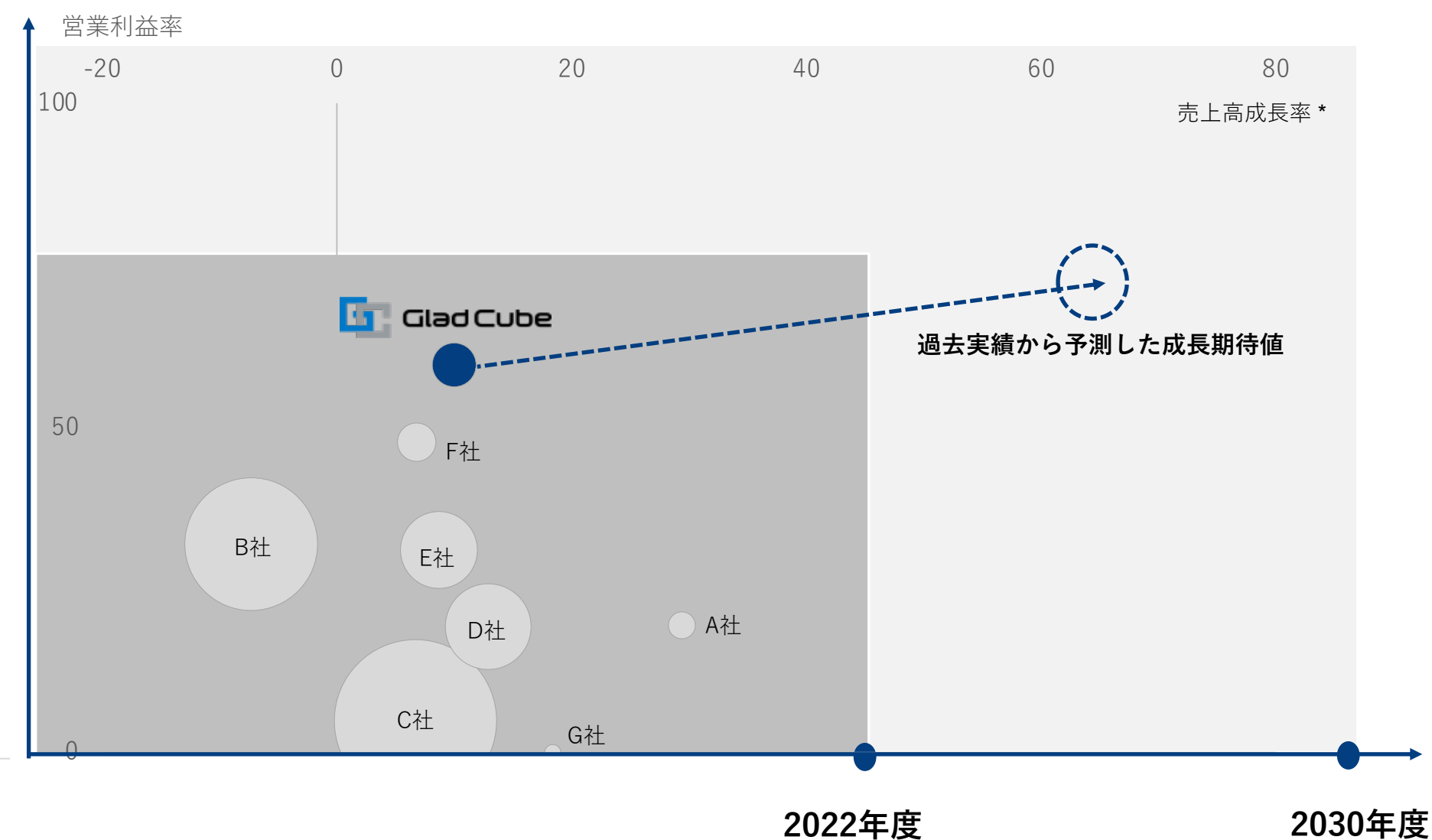
市場環境 マーケティングソリューション事業におけるTAM

- ・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



国内競合広告代理業の成長率・利益率



出典：電通 2022年 日本の広告費調べ (<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2023/0224-010586.html>)

※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（直近決算に基づき算出）
 ※3：売上高成長率の算出方法：公開されている直近決算（YoY）に基づき算出

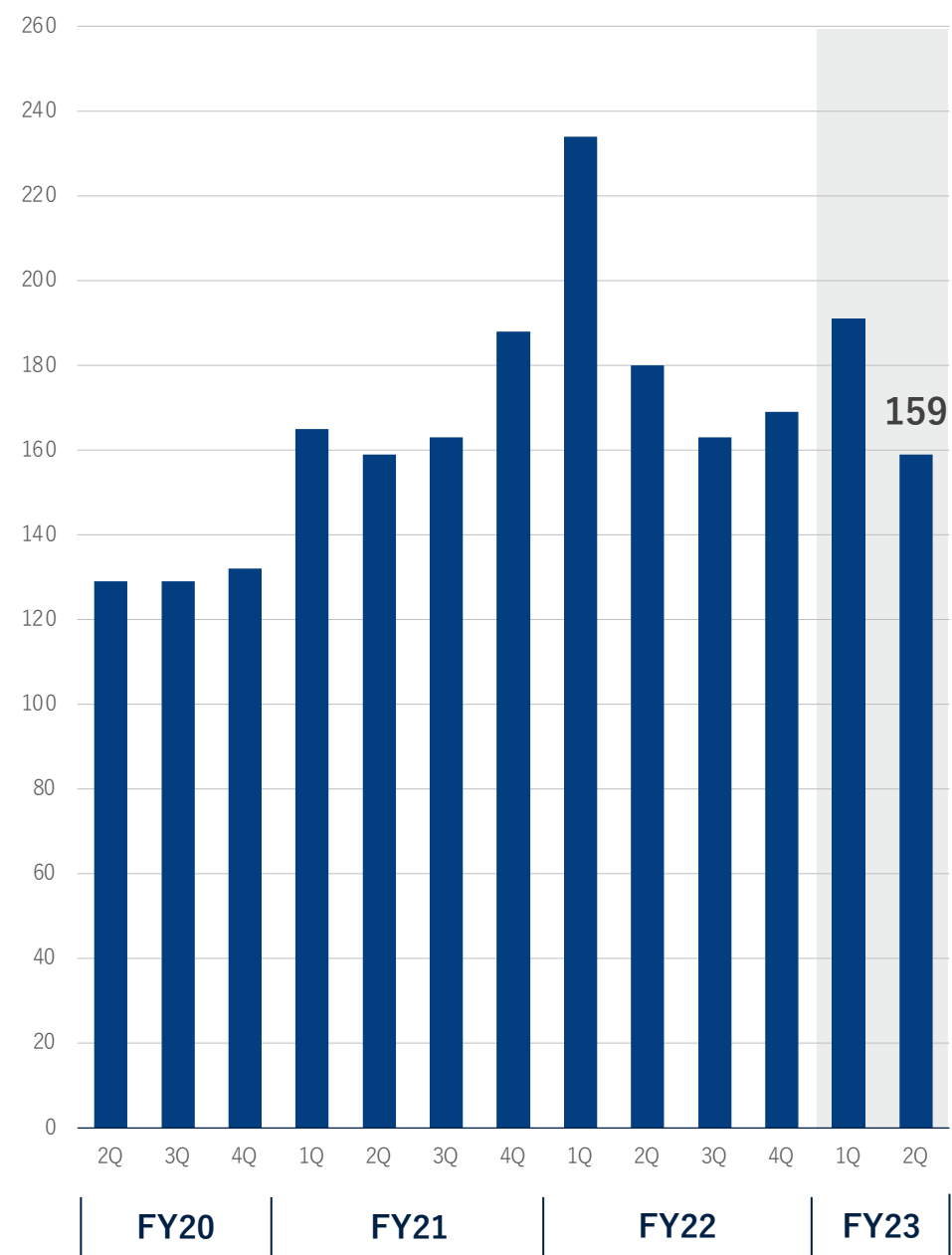
業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：49.4%（計画比：+4.5%）
- ・ マーケティングソリューション事業の売上高は、当初計画を上回り順調に推移
- ・ 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YoY減益

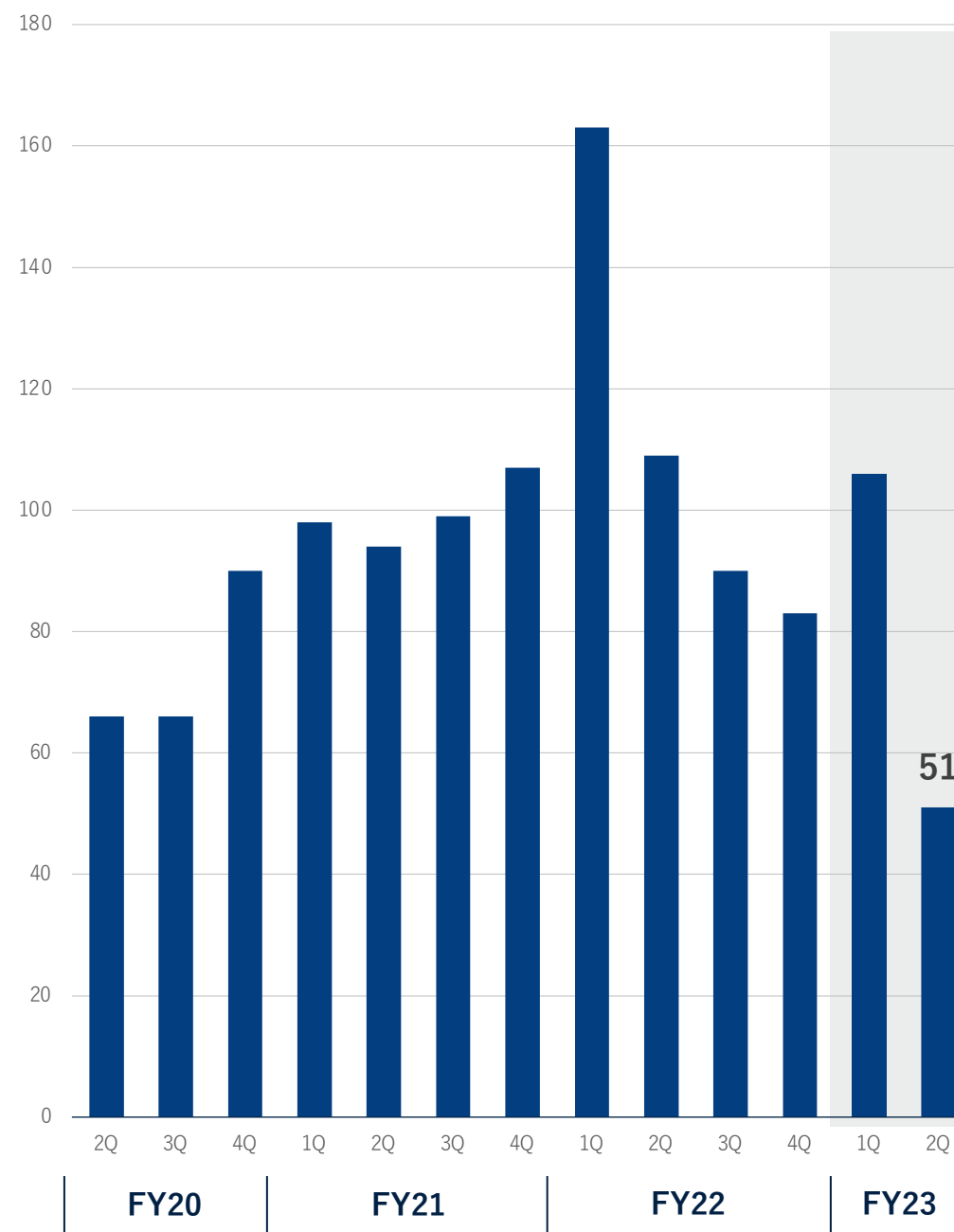
売上高

(百万円)



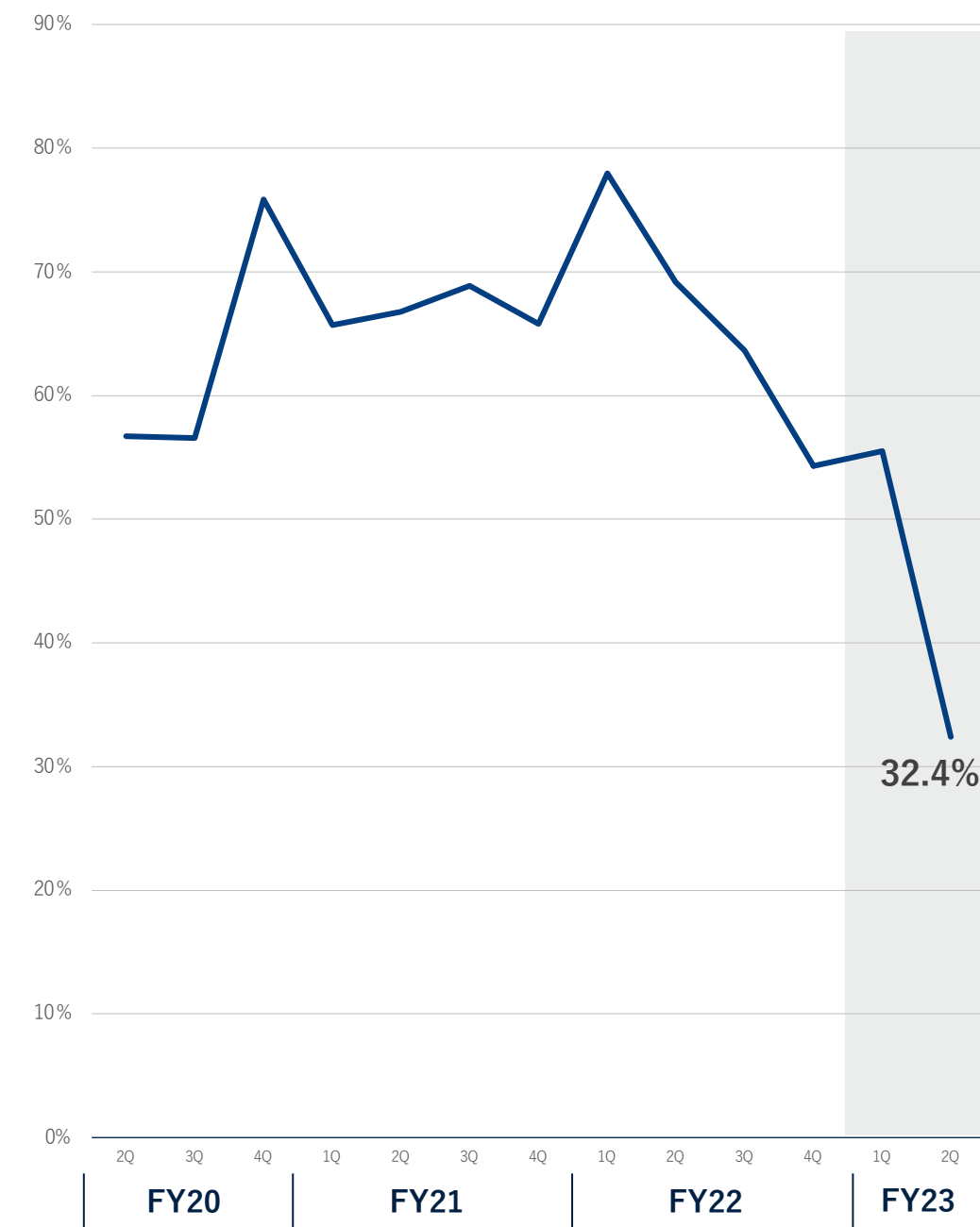
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)



2-3 | SPAIA事業



市場環境 SPAIA事業におけるTAMとSAM

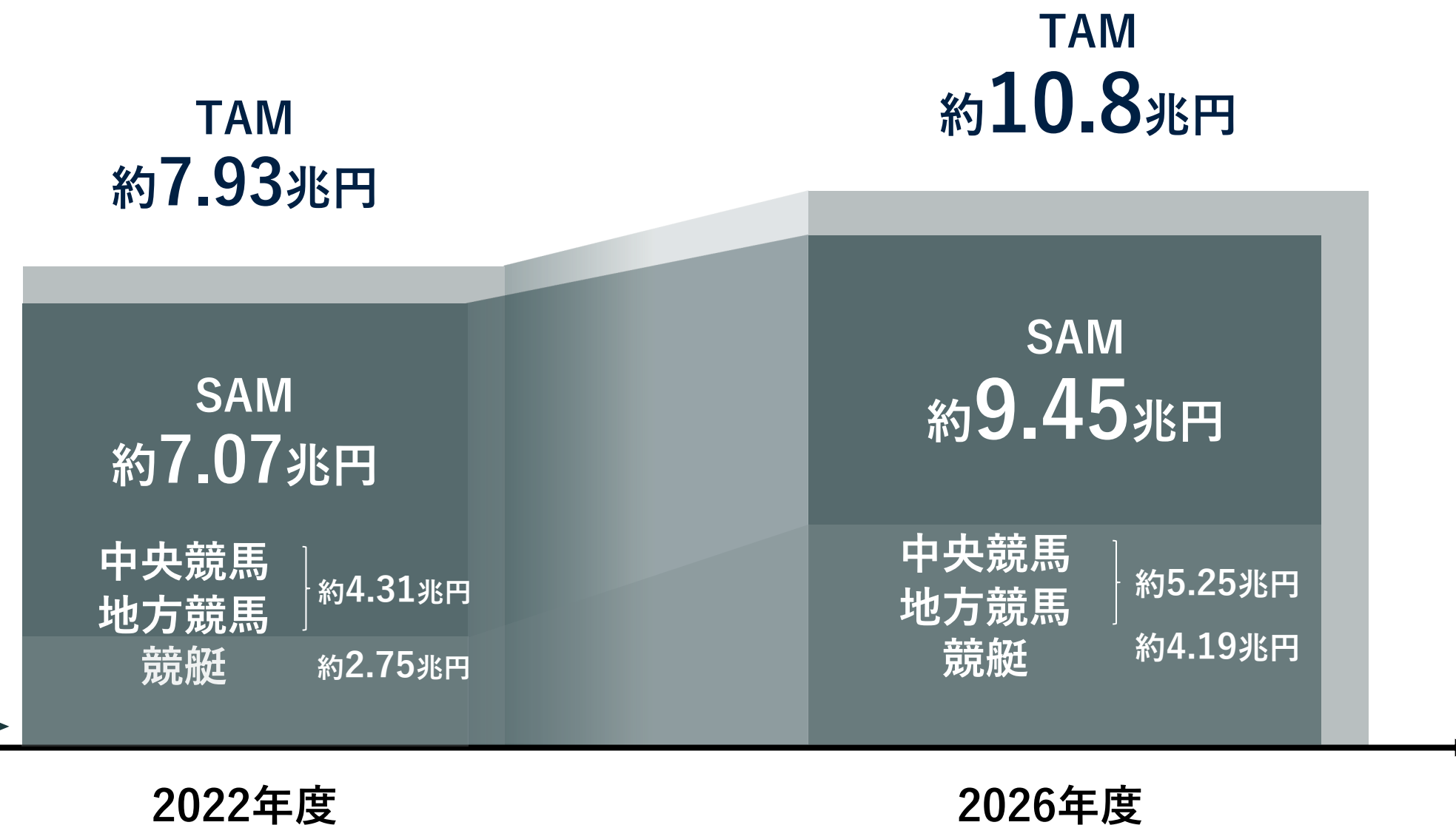
- 公営競技全体の市場は2026年に約10.8兆円を超える見通し（予想値は前ページの計算方法と同一）
- SPAIA競馬で展開している中央競馬と地方競馬に続き、競艇を展開した場合、2026年に約9.4兆円を超える高成長市場で今後も拡大が見込める市場である
- FY25よりスポーツデータセンターの構築及び、SPAIA競艇を開発予定

SPAIA

SPAIA競馬

SPAIA地方競馬

公営競技全体の売上高（売得金）推移と予測



※SPAIA競艇を水平展開を実施した場合の市場規模

予想値の算出方法：2022年までの公開されている実績値をもとに、TREND関数及びFORECAST関数を用いて売得金・総売上及び参加人数から算出

出典：日本中央競馬会・地方競馬全国協会・一般社団法人 全国モーターボート競走施行者協議会・公益財団法人JKA

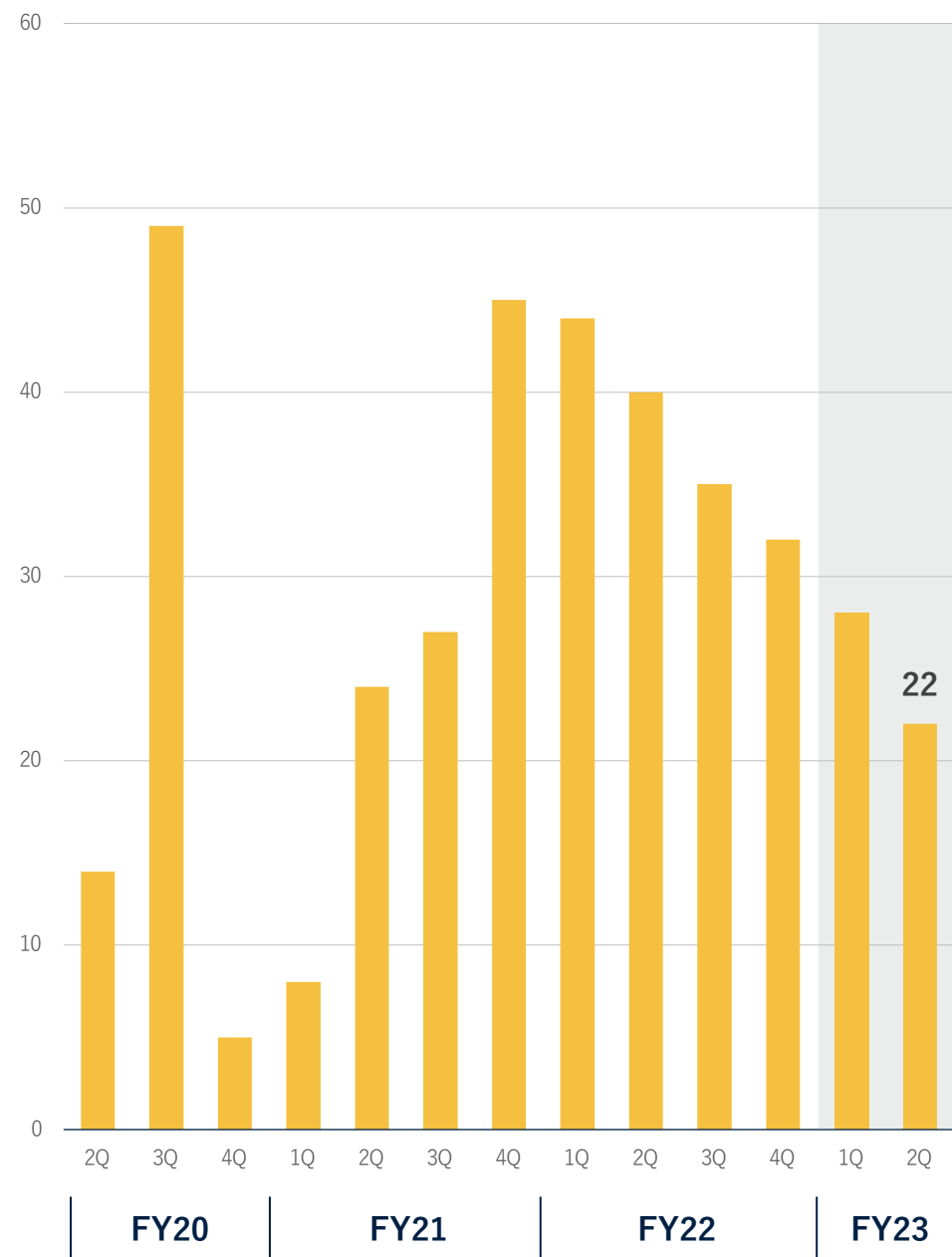
業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：33.9%
- ・ 無料会員はYoY+27.7%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・サービス改善施策は継続進行中
- ・ 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

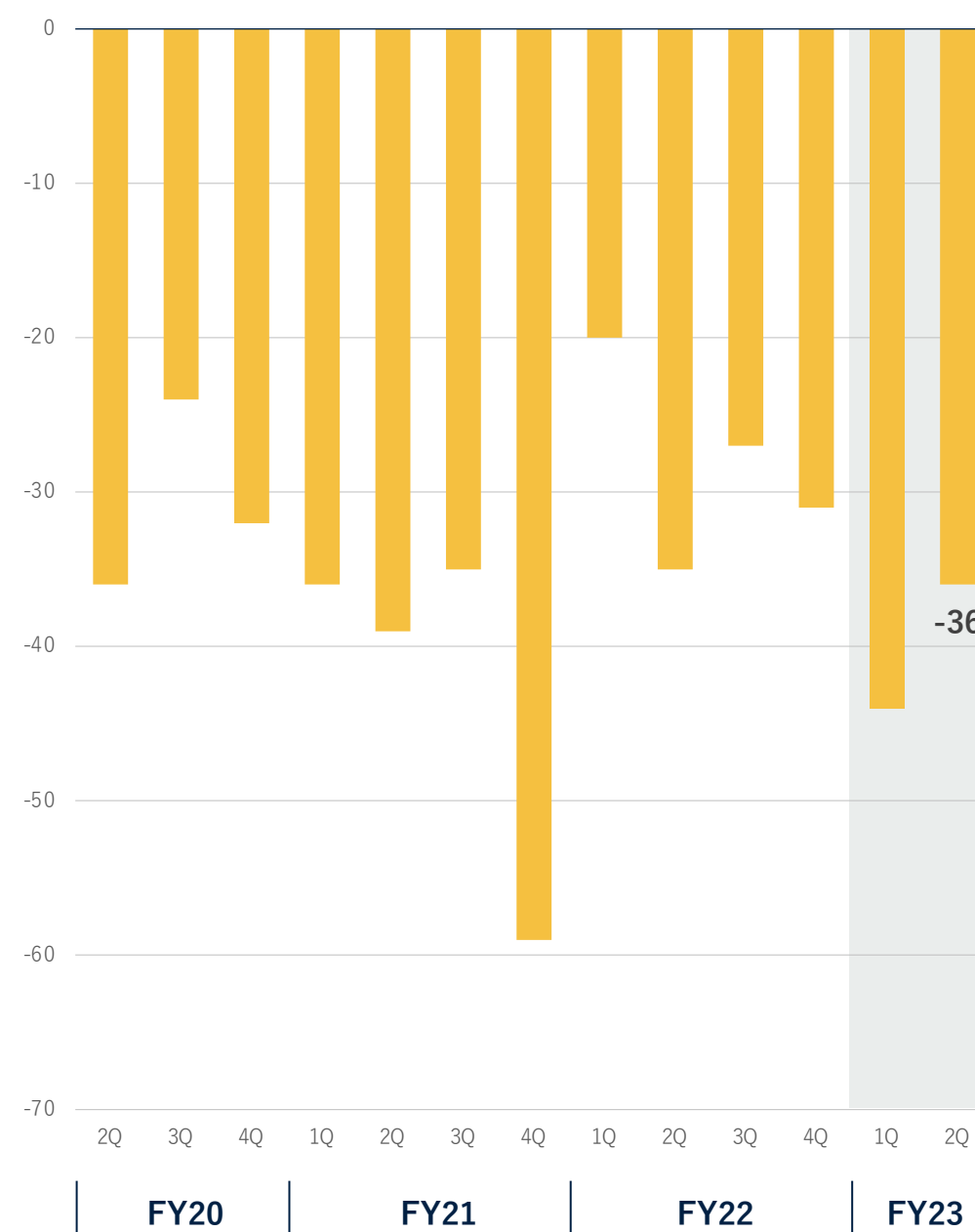
売上高

(百万円)



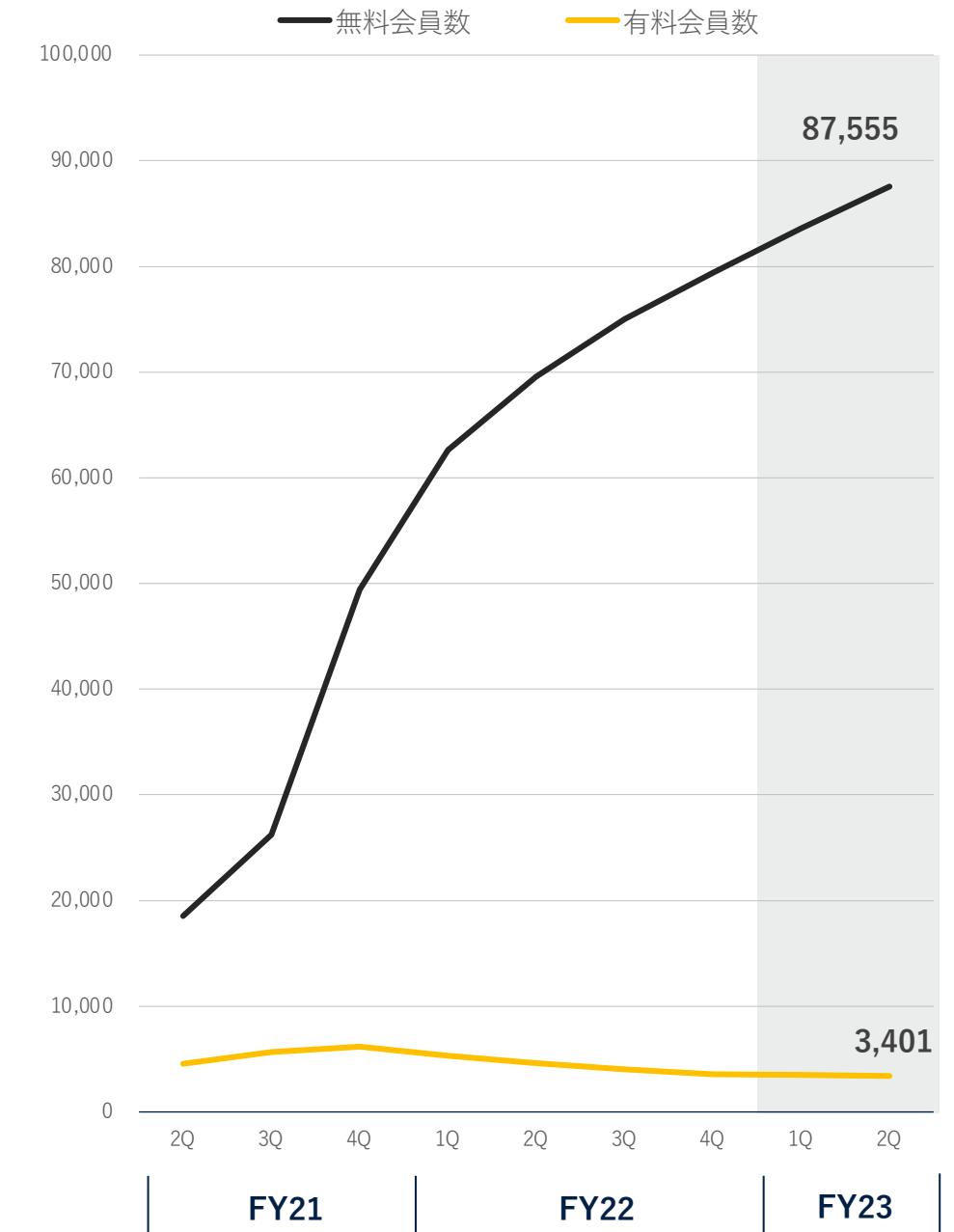
営業利益

(百万円)



SPAIA競馬 会員数

(人数)



3 | 今後の成長戦略に関する事項



今後の成長戦略

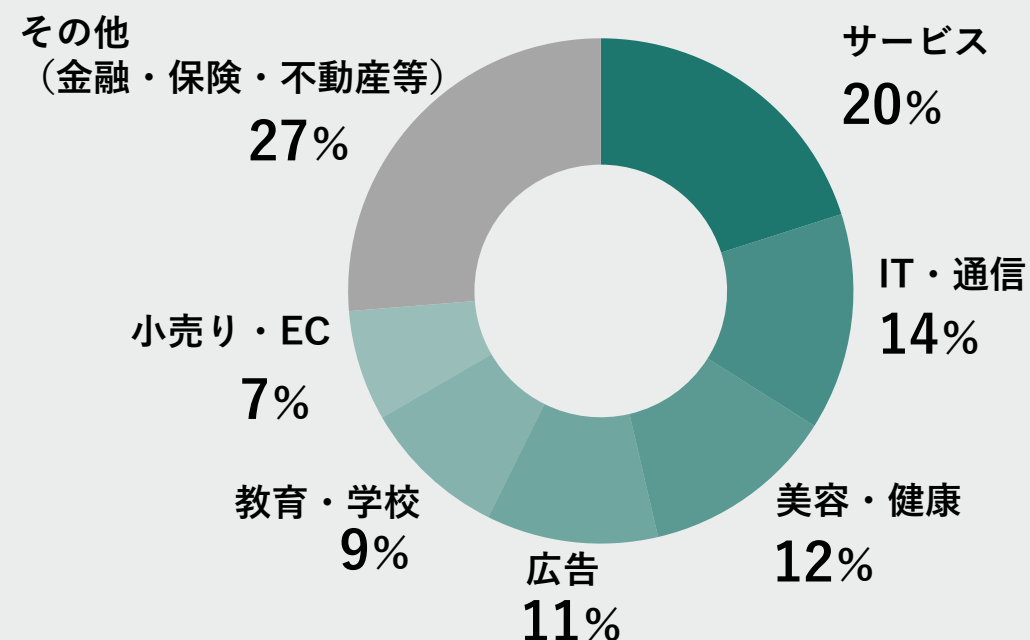
従来の手法と解決すべき課題

創業時から蓄積された
コンテンツマーケティングによる
インバウンド営業が主流

業界別のアプローチ施策や
プランニングが困難

案件獲得のコントロールがしづらい

2023年6月時点の業界別売上シェア



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

7月1日に新しく執行役員とセールスマネジャーを招聘し、あらたな営業体制を構築

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

03

個人売上の予算を達成するための構造改革施策が進行中

04

業界別のアプローチをプランニングし実行していく

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

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

2023年5月1日リリース

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

SiTestのA/B テスト機能 (パーソナライズ機能) に GA 4 (*)連携を実装

*GA4 : Google アナリティクス最新版

今後の成長戦略

従来の手法と解決すべき課題

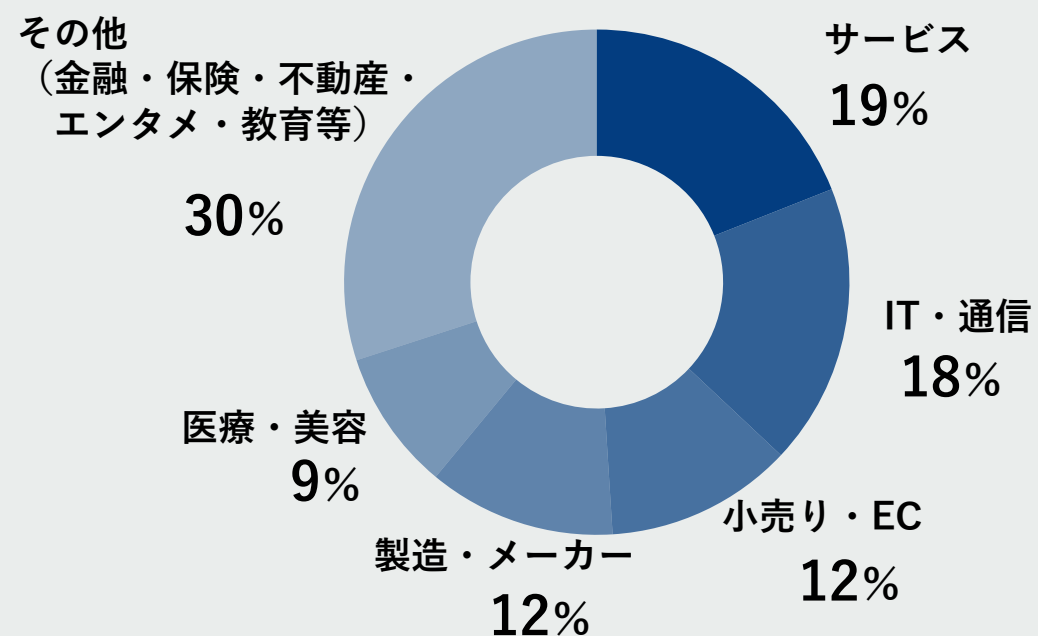
※ SaaS事業と共通

創業時から蓄積された
コンテンツマーケティングによる
インバウンド営業が主流

業界別のアプローチ施策や
プランニングが困難

案件獲得のコントロールがしづらい

2023年6月時点の業界別売上シェア



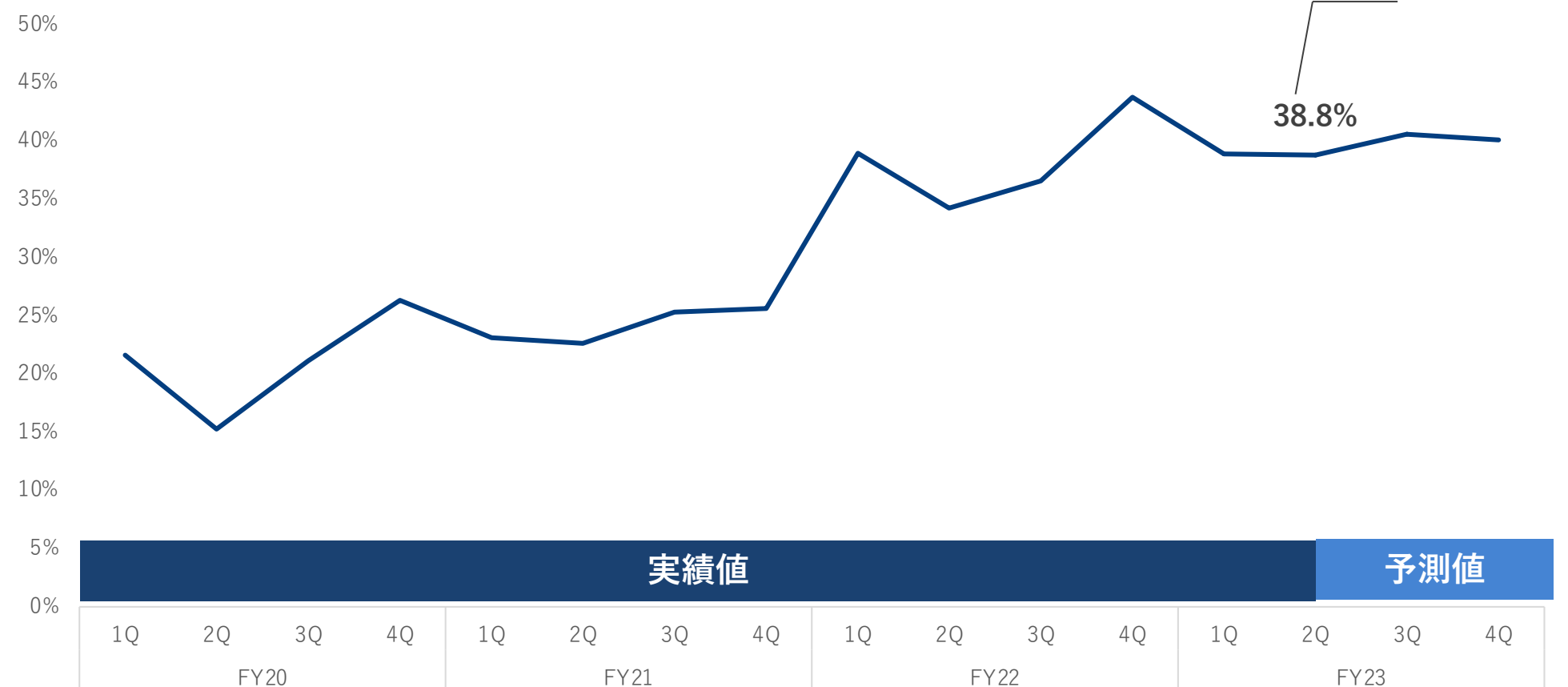
SaaS事業と同じく従来の手法を活かしながら営業体制を強化

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
ングし実行していく

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①

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る

アプローチ

3 無料会員の有料転換率を高める
 無料会員の有料転換率は2023年6月現在 20%

※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6月までの平均値を記載

新アプリ
開発中

「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～

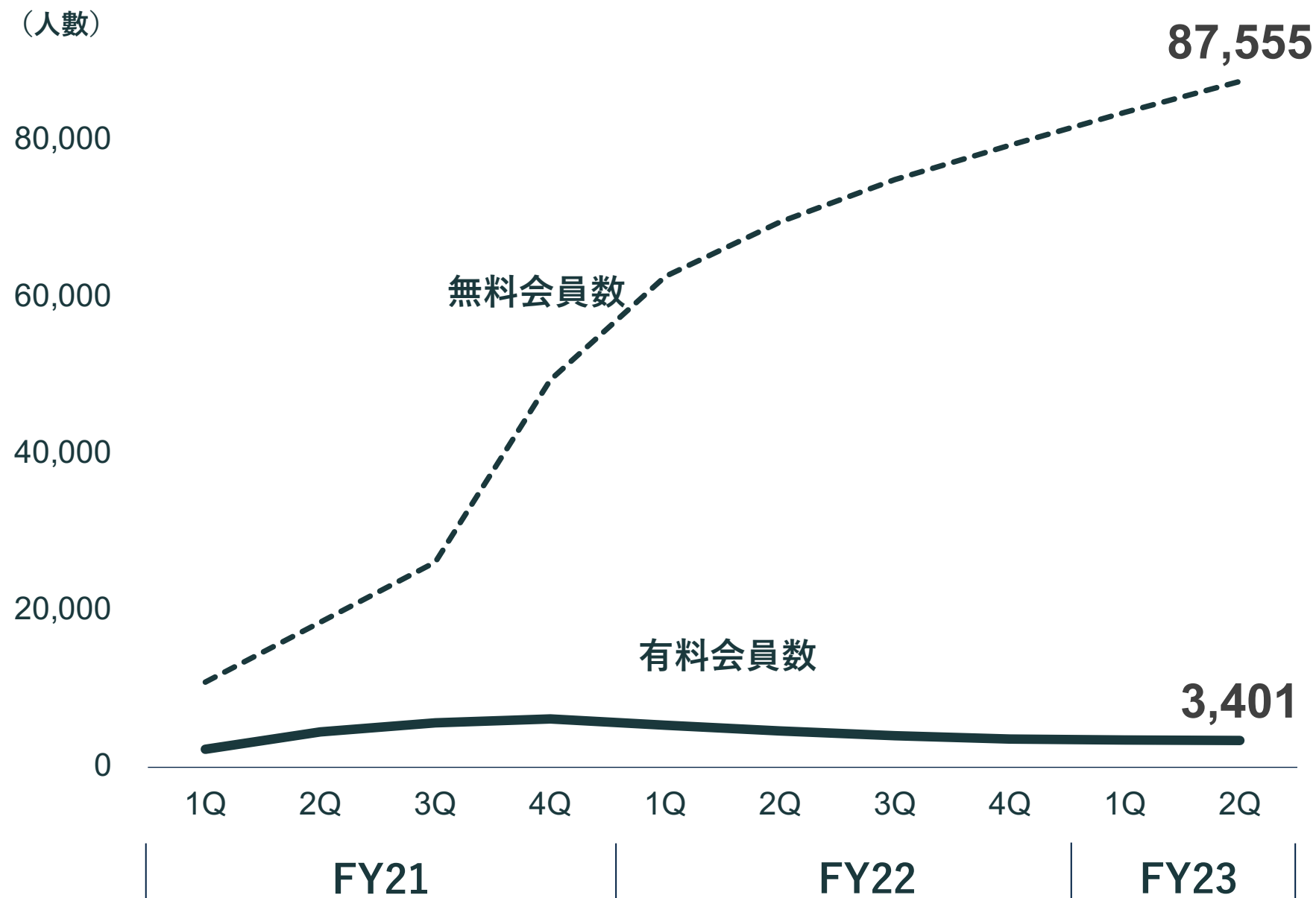


新アプリ「SPAIA競馬Assist」で、新たなユーザーを囲い込む

【コンセプト】

- ・一つのアプリで中央競馬も地方競馬も愉しめる
- ・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

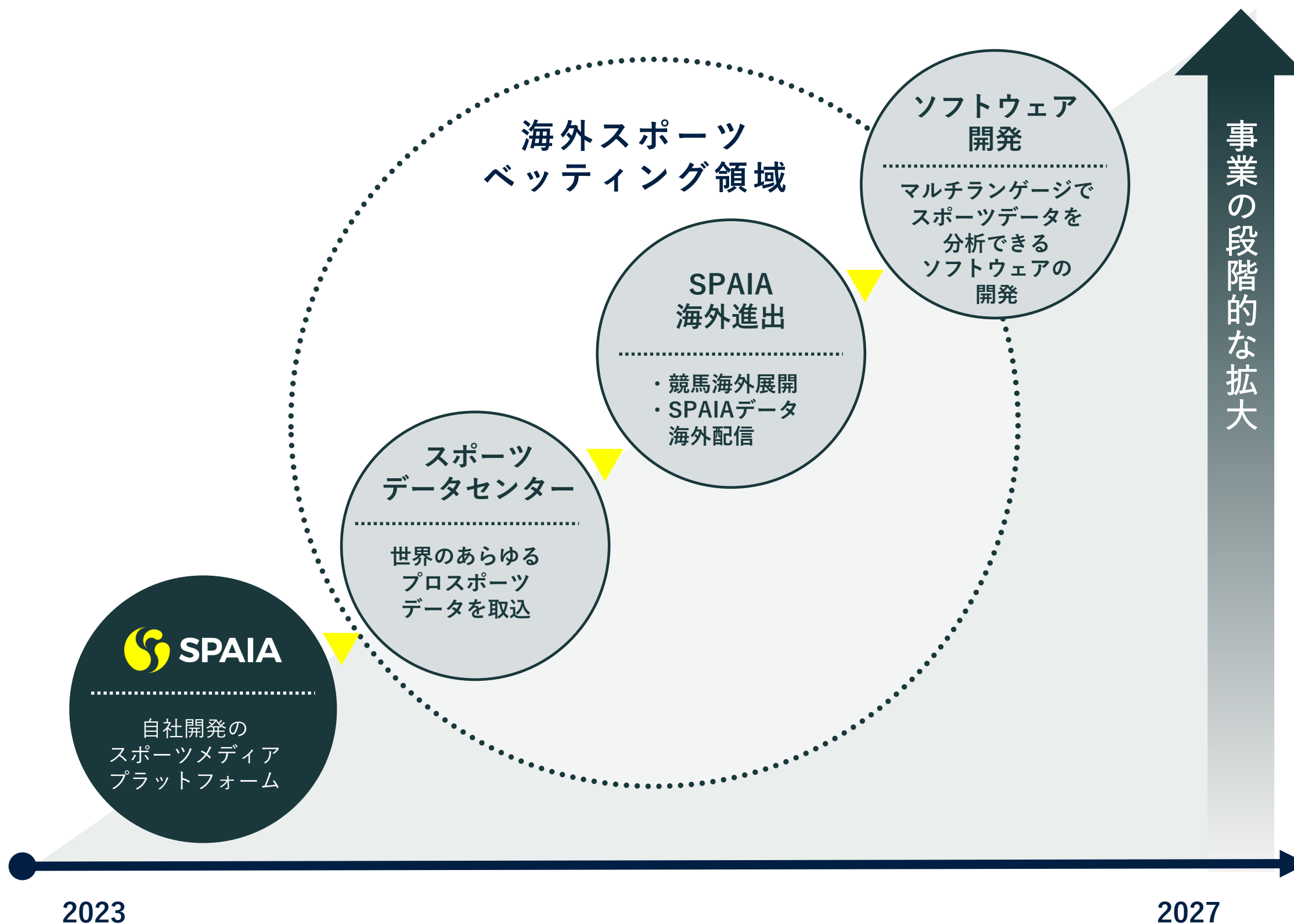
SPAIA競馬 四半期ごとの平均会員数



SPAIA競馬
会員の動き

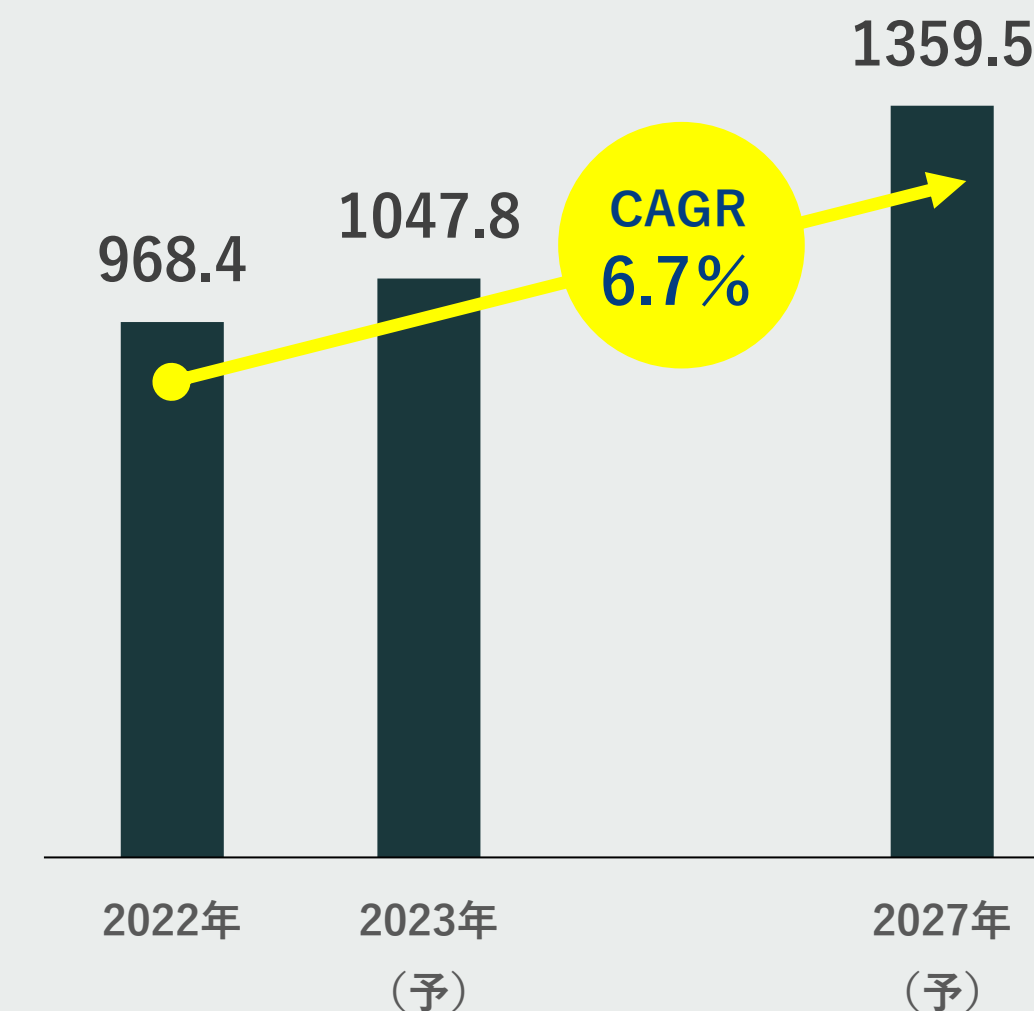
- ・ 2022年12月に有料会員の価格設定を変更
- ・ ゴールドコース、プラチナコースは2021年8月時点の値上げ前に近い価格設定
- ・ 価格改定後より主にプラチナコースが増加している
- ・ ポイント制度を導入し、継続を促す施策等を実施

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



世界のスポーツベッティング市場

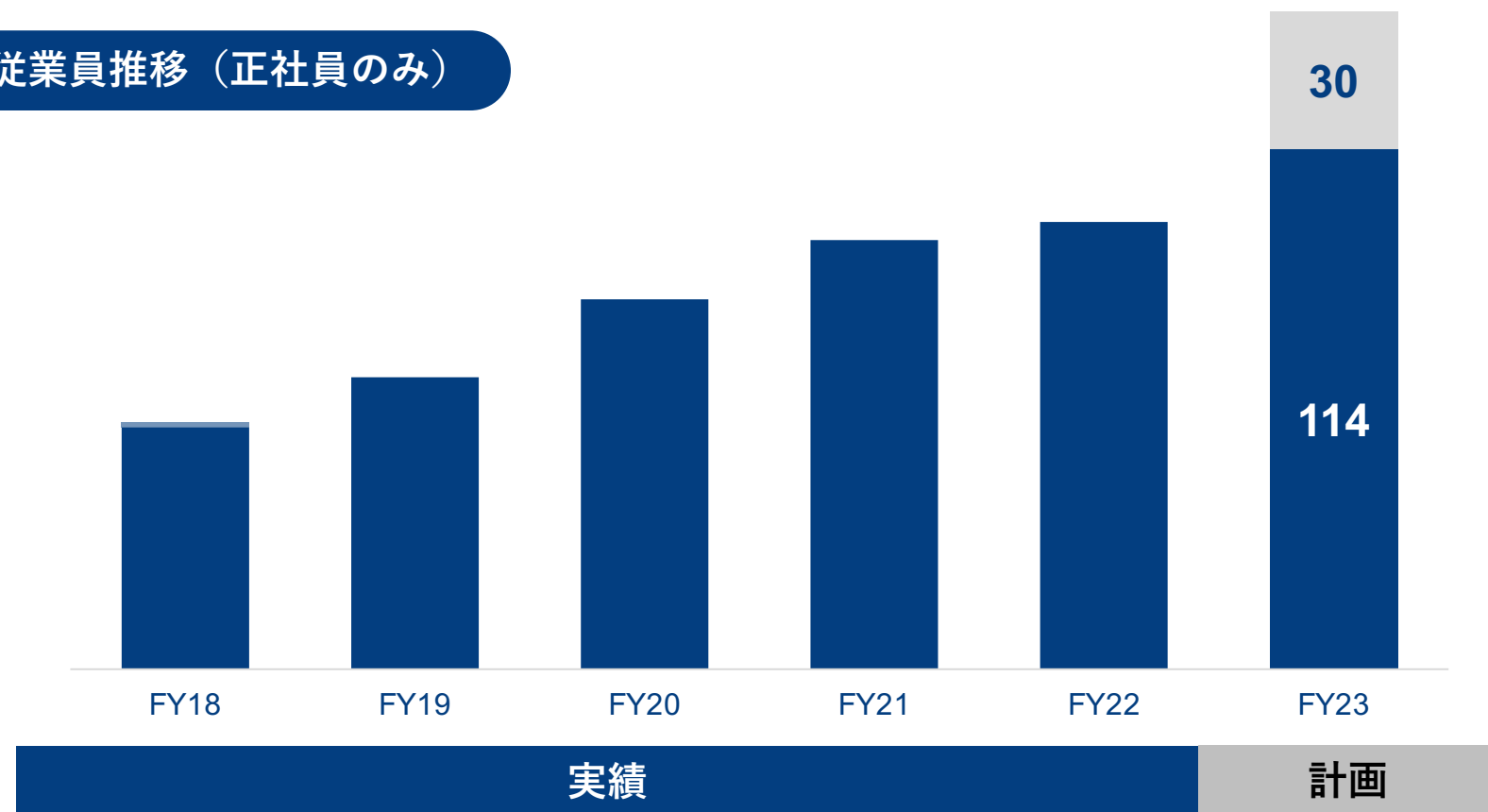
(億米ドル)



Sports Betting Global Market Report 2023
(The Business Research Company)

経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



2023年度着地144名の目標に対し2023年6月末時点で、従業員数114名。

<採用進捗>

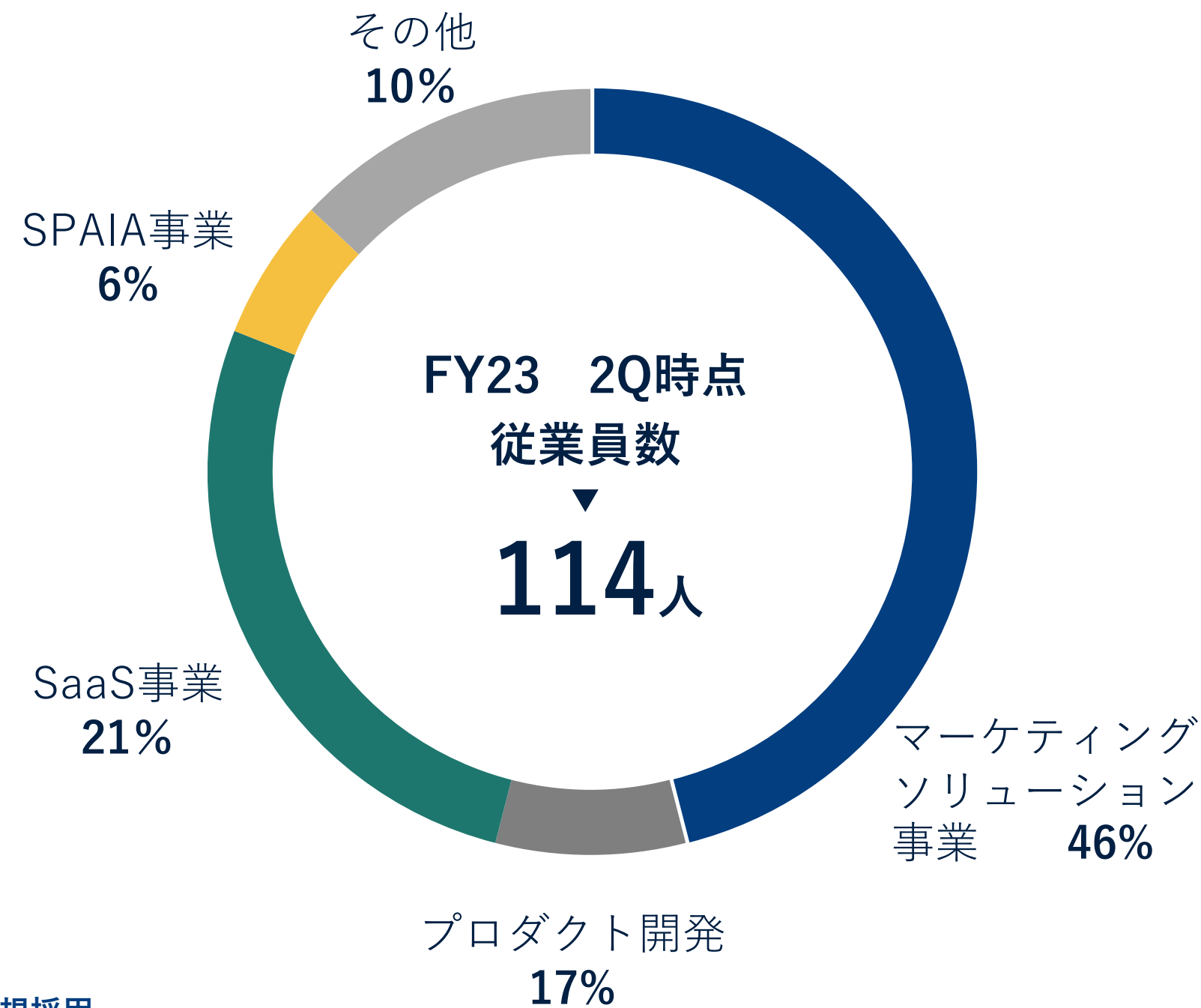
7月入社済 3名

内定受諾済 4名

SaaS事業部 1名
 SPAIA事業部 1名
 その他（経営企画部） 1名

プロダクト開発部 2名
 SPAIA事業部 1名
 その他（経営企画部） 1名

人員構成



退職率

2020年度	22%
2021年度	21%
2022年度	21%

上場から1年未満であり、新規採用を積極的に行っている状況のため、退職率は大きく変動しない予想

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年間に於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

2023/6月末時点

役員比率	_____	33%
常勤役員比率	_____	60%
正社員比率	_____	28%
管理職比率	_____	20%
(管理職内訳)		
マネージャー比率（課長相当）	_____	13%
リーダー比率（係長相当）	_____	29%

*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」として扱っています。

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。

Appendix

第2四半期決算 (P/L・B/S)	P.30
競合の状況	P.32
資金使途	P.33
リスク情報	P.34



第2四半期決算


	2022.12 2Q	2023.12 2Q	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	775	723	-52	-6.7%	1,486	48.7%
売上総利益	739	650	-89	-12.1%	1,405	46.3%
(利益率)	95.4%	89.9%	-5.5%		94.5%	
販売費及び一般管理費	456	511	54	12.0%	1,059	
営業利益	283	138	-144	-51.0%	345	40.2%
(利益率)	36.5%	19.2%	-17.3%		23.2%	
経常利益	283	141	-142	-50.3%	345	40.8%
(利益率)	36.6%	19.5%	-17.1%		23.3%	
当期純利益	185	96	-89	-48.2%	224	42.8%

第2四半期決算

	2022.12 2Q	2022.12 期末	2023.12 2Q		2022.12 2Q	2022.12 期末	2023.12 2Q
流動資産	2,161	2,764	2,640	流動負債	1,138	1,158	1,008
現金及び預金	1,594	2,158	2,103	買掛金	379	394	338
売掛金	407	414	375	一年以内返済 長期借入金等	190	179	200
前渡金	131	160	136	未払金	159	171	138
その他	28	31	23	その他	409	412	331
固定資産	129	134	242	固定負債	517	432	467
有形固定資産	15	15	17	負債合計	1,656	1,591	1,476
無形固定資産	50	71	79	純資産合計	636	1,316	1,413
投資その他の資産	64	48	144	負債・純資産合計	2,293	2,908	2,889
繰延資産	2	8	6				
資産合計	2,293	2,908	2,889				

競合の状況

- ・ 包括的なデジタルマーケティング支援をしている観点かつ比較対象になりやすい企業を選定
- ・ 顧客がウェブ上で集客から売上拡大まで包括的な支援を望んでいる場合に当社のカバー領域がマッチしていると言える

	 Glad Cube	広告代理店系	国内解析系A	国内解析系B
対象企業規模	小規模・中小・大手	大手	中小・大手	小規模・中小・大手
主な支援範囲	広告・サイト解析・制作	広告・リサーチ・制作	サイト解析・SNS解析・データ解析	EFO・サイト解析・データ解析
支援ツールの有無	サイト解析・サイトスピード改善	なし	サイト解析・SNS解析・AIチャットボット提供等	EFO・ウェブ接客・DX支援
コンサルティング提供	広告からサイト解析・改善	戦略立案から有り	サポート体制あり	顧客獲得支援 サポート体制あり
メディアの有無	スポーツデータ解析サイト SPAIA	デジタルマーケティング メディア	なし	なし

*デジタルマーケティング課題に対する支援に関して、商談を行った企業の担当者から直接ヒアリング、及び公開されている対象企業のウェブサイト等をもとに、当社作成

資金使途

(単位：千円)

項目	内容	調達資金	2023年6月30日までの利用状況		
成長投資	新規開発	新規プロダクト創出のための開発費及び設備への充当	231,600	63,800	SPAIA競馬とSPAIA toto開発のための外注費として2022年10月～2023年6月の間に63,800千円を使用
	社内システム	社内会計システム等の強化及び開発に充当	135,000	4,886	社内管理システム等の保守、追加機能開発に充当
	広告宣伝費	認知向上、売上拡大を目的としたマーケティング費用に充当	159,360	16,864	主にSPAIAの広告宣伝費として、著名人を起用した動画制作費などで使用
事業拡大に伴う費用	セキュリティ強化	従業員の安全確保のためオフィスのセキュリティシステムの追加、情報漏えい防止等に充当	6,000	0	現時点において未使用
	合計		531,960	85,550	

認識するリスクと対応方針

項目	リスク概要	可能性	時期	影響度	対応方針
インターネット 関連市場	インターネット利用に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により、インターネット利用環境が急激な変化に見舞われ、インターネット利用の発展が阻害される可能性があります	中	短期	大	インターネット関連市場の動向の影響を受けにくくなるよう様々なビジネスモデルの事業に参入する等のリスクの分散を行っております
競争について	SaaS事業とマーケティングソリューション事業にはすでに複数の競合が存在しており、今後インターネット市場拡大に伴い新規参入が予想されます	中	短期	中	独自の教育体制により企画から制作、運用、コンサルティングに至るまでをワンストップで提供できる体制の構築、競合優位性の確保を行います
法的規制の変化	インターネットやソーシャルメディアの事業に係る法的規制または自主規制の強化、GDPR等規制の強化がなされた場合、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります	低	長期	大	法規制の動向に注視し柔軟に対応します また当社事業領域の関連法令に関する法的知識を備えた専門人材を育成します
SPAIA事業について	開発やクリエイティブ人材、開発の外注等先行投資が必要なため継続していますが、想定通りに進まない場合は事業及び業績等に影響を及ぼす可能性があります	低	長期	小	投資対効果を見極めながら開発及びクリエイティブ人員の採用と育成、マーケティング施策の強化と広報活動による収益性の向上に向けた取り組みを継続します

当社が認識するリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。本ページに記載されていないリスクについては有価証券報告書等「事業等のリスク」を参照願います。また、現在において当社が判断したものであり、将来発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。



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、保証していません。