



2023年12月期 通期

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

2024.2.14

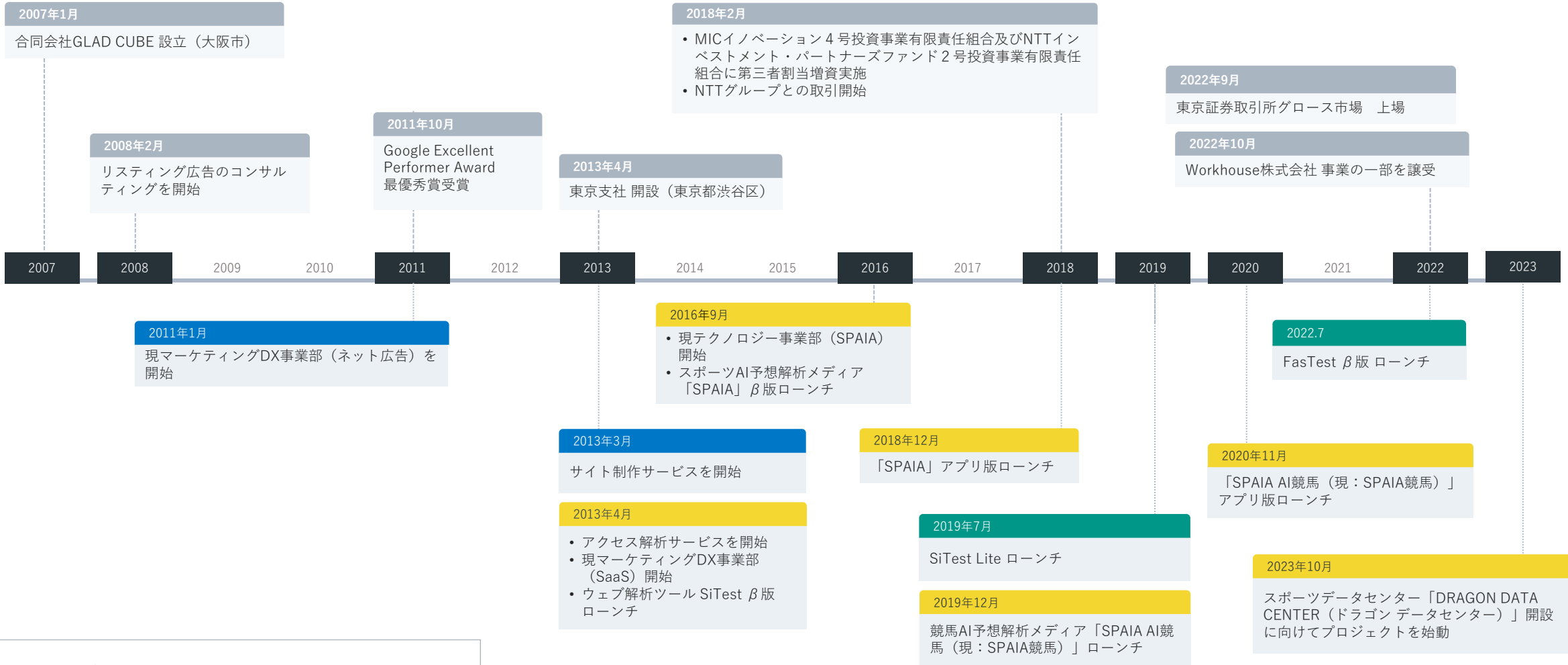
index

| | |
|------------------------|------|
| 1. 会社概要 / 事業概要 | P. 3 |
| 2. 2023年12月期 通期決算ハイライト | P. 7 |
| 3. 事業概要 / 事業別業績推移 | P.13 |
| 3-1. SaaS事業 | P.16 |
| 3-2. マーケティングソリューション事業 | P.19 |
| 3-3. SPAIA事業 | P.21 |
| 4. 今後の成長戦略に関する事項 | P.23 |
| 5. Appendix | P.25 |



1 | 会社概要 / 事業概要

1. 会社概要 – 沿革



- コーポレート
- 現マーケティングDX事業部 (ネット広告)
- 現マーケティングDX事業部 (SaaS)
- 現テクノロジー事業部 (SPAIA)

1. 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

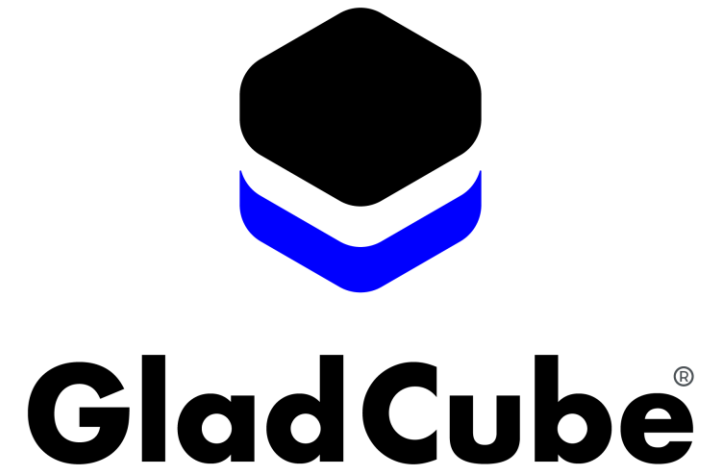
世界で一番、やさしく、つよく、おもろいテックカンパニー

Value

Humanitech [Humanity × Technology]

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

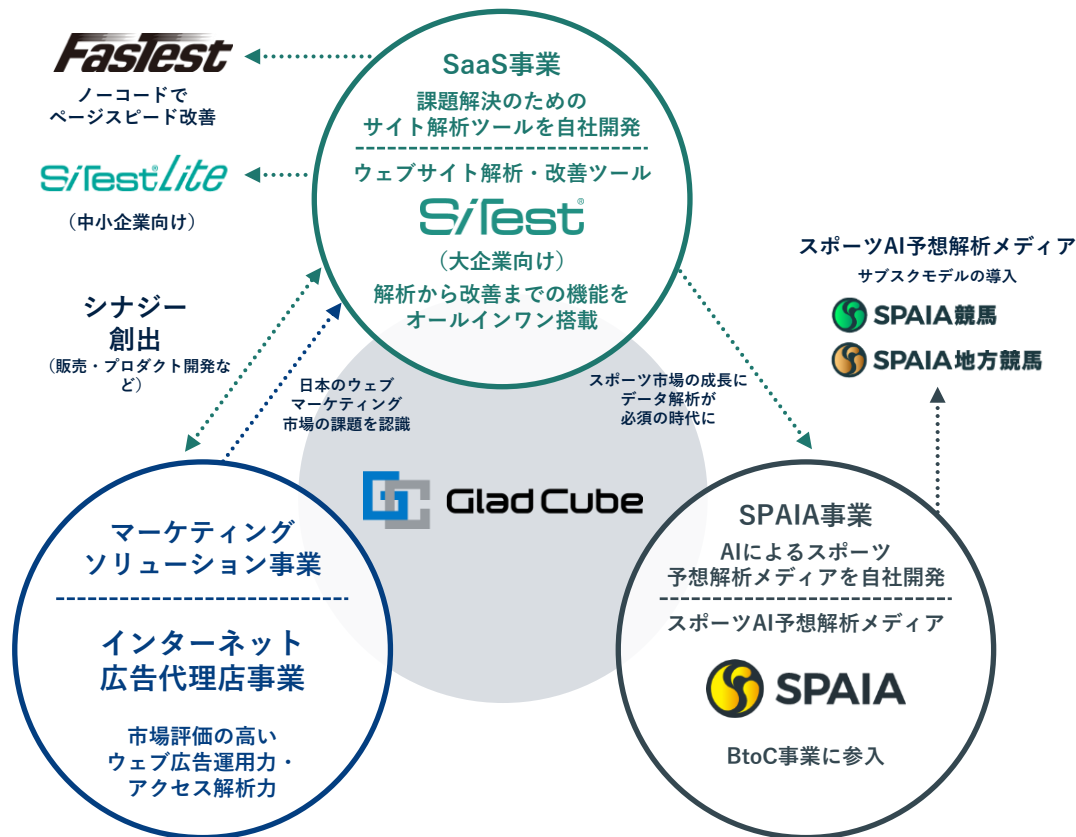


新ロゴ

1. 会社概要 – 事業概要

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



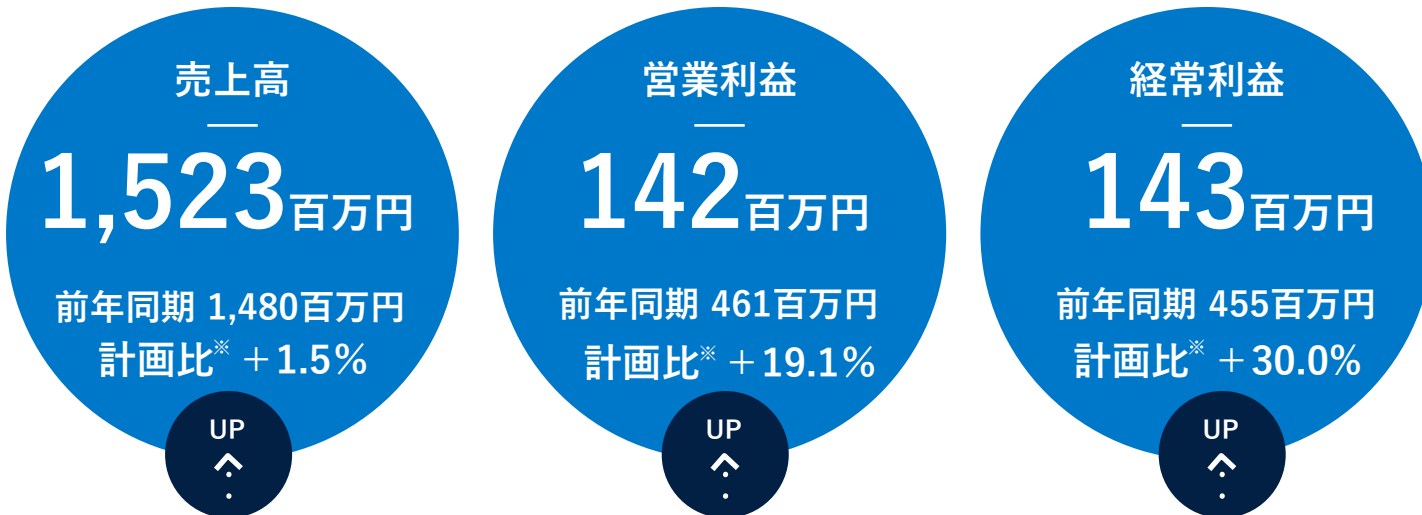
※ネット広告チーム及びクリエイティブチームは旧マーケティングソリューション事業部です。今後の発展性を鑑みてチームとして分けています

2 | 2023年12月期 通期決算ハイライト

2. エグゼクティブサマリ

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



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、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

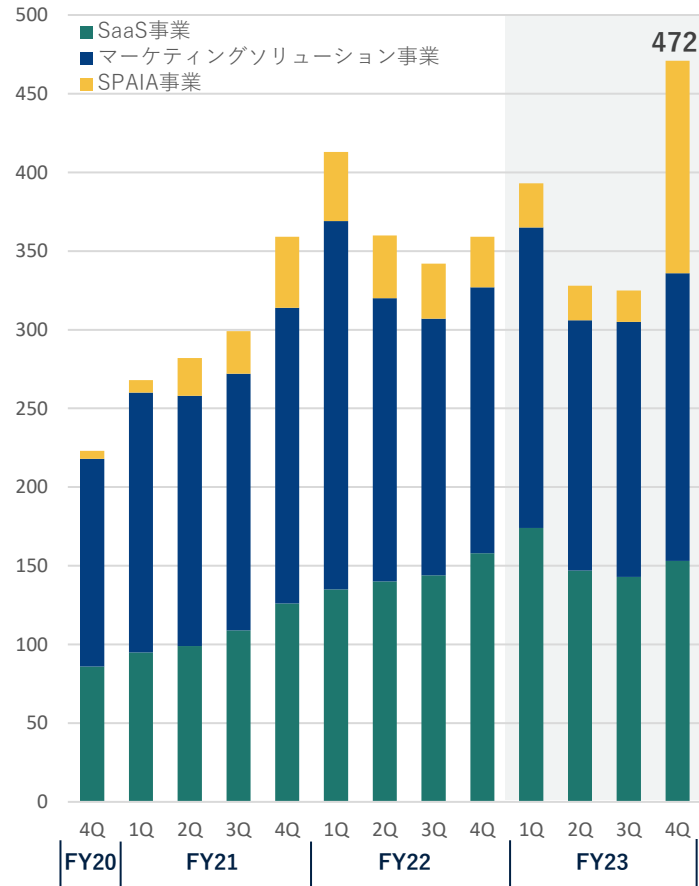
顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的に検討し、戦略的投資の機会を模索中

- 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

2. 通期決算 ハイライト 業績推移

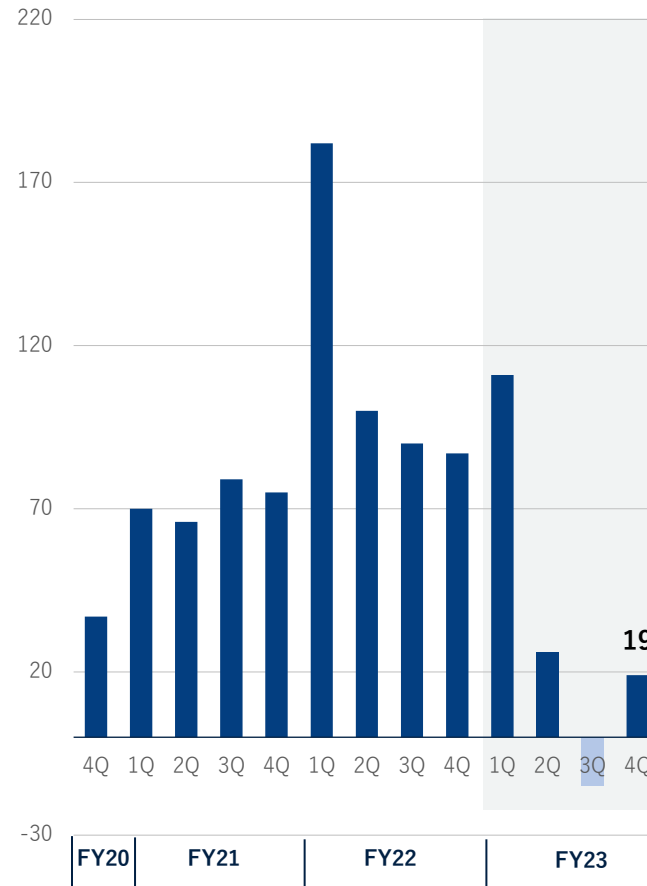
売上高

(百万円)



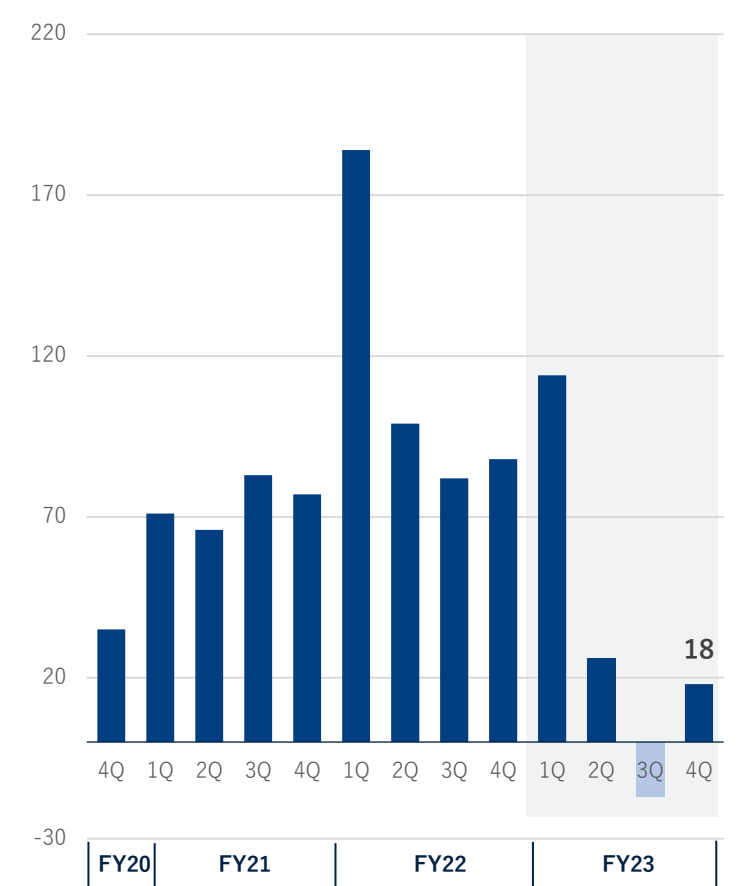
営業利益

(百万円)



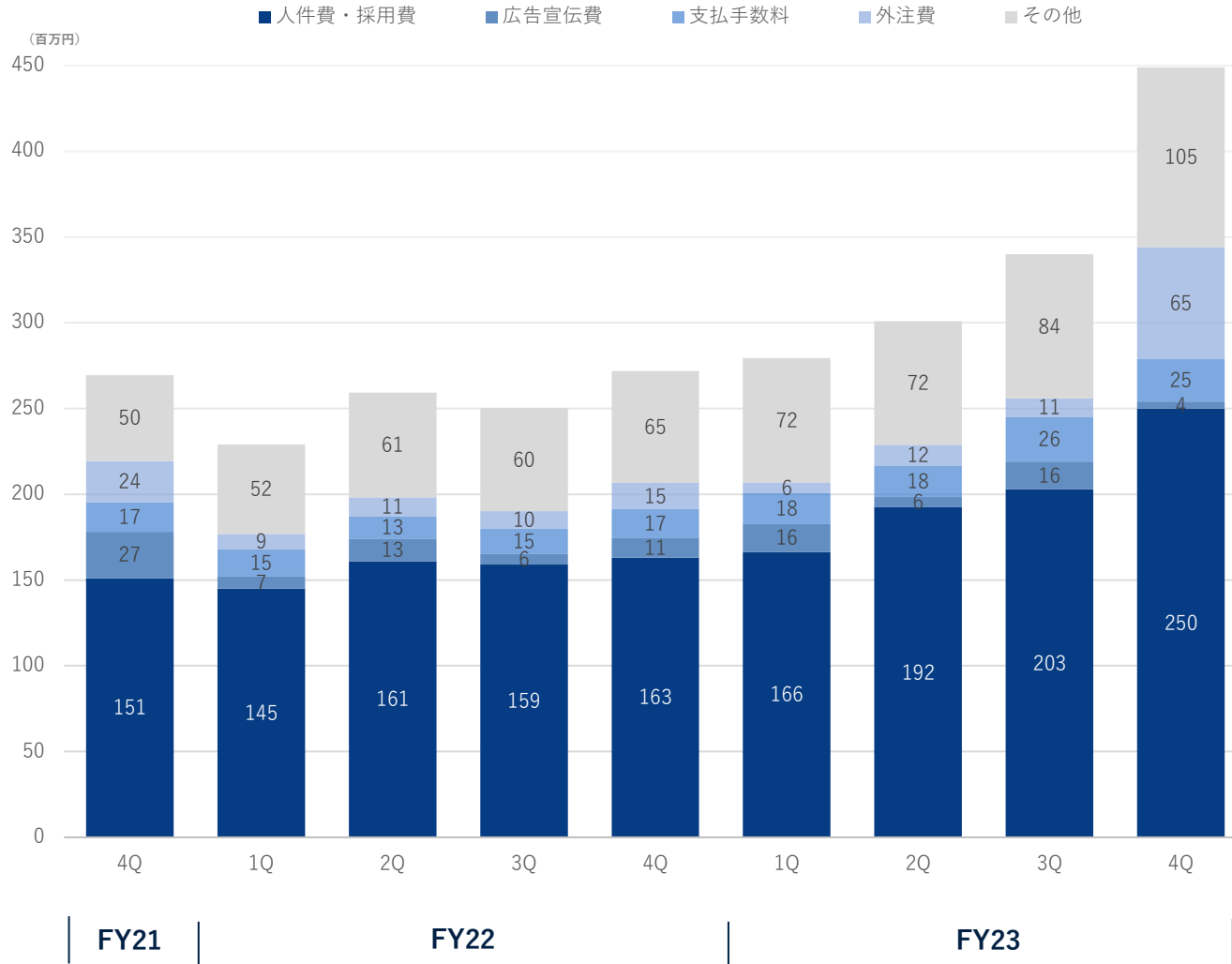
経常利益

(百万円)



2. 通期決算 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
また、workhouse株式会社の一部事業譲受により大幅に増員
- ・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 +53.1%)

外注費

- ・workhouse株式会社の一部の事業譲受により、プロダクト開発、AI領域における研究開発およびWEBサービスなどの受託開発事業に関する受託開発収益の増加に伴う外注費の増加が主要因
(前年同期比 +332.2%)

その他

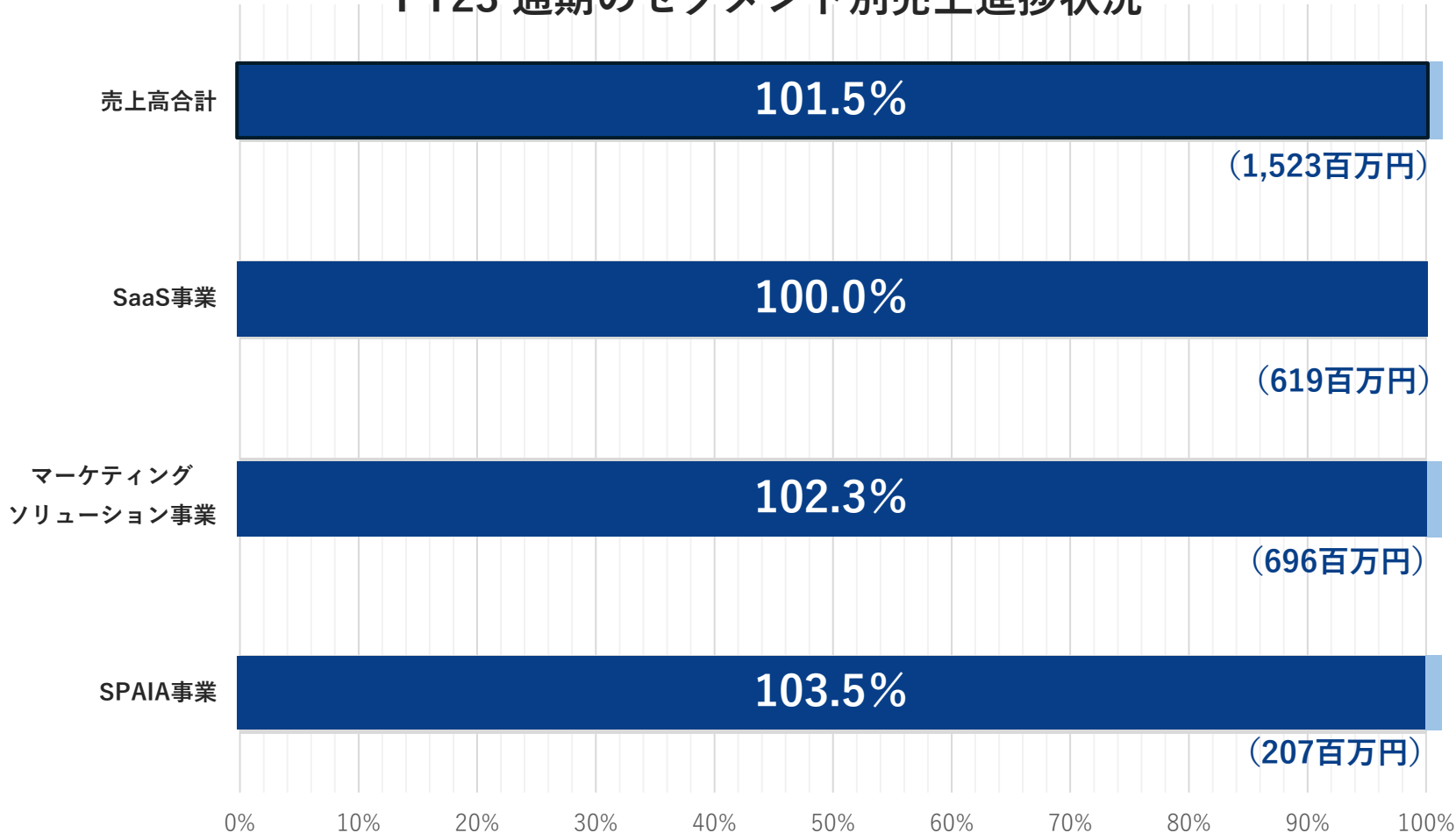
- ・従業員の増加に伴う新オフィスの契約で賃料増加
- ・開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム等の積極投資
- ・開発案件等の増加の為、サーバー増設のため費用増
- ・workhouse株式会社の一部事業譲受によるのれんの増加
(前年同期比 +60.9%)

2. 通期決算 セグメント別売上進捗状況

トピックス

・売上高進捗率は修正後の計画に対して、すべての部門で目標を達成

FY23 通期のセグメント別売上進捗状況



FY23 通期業績予想 (修正後)

売上高

1,500 百万円 前年度比 (+1.3%)

内訳

SaaS事業

619 百万円

マーケティングソリューション事業

681 百万円

SPAIA事業

200 百万円

営業利益

120 百万円 前年度比 (-74.0%)

※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

2. 通期決算 ハイライト (事業別)

SaaS事業

通期累計 売上高

619百万円

前年同期比

+6.8%

ツール及び制作の
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

通期累計 売上高

696百万円

前年同期比

-6.8%

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

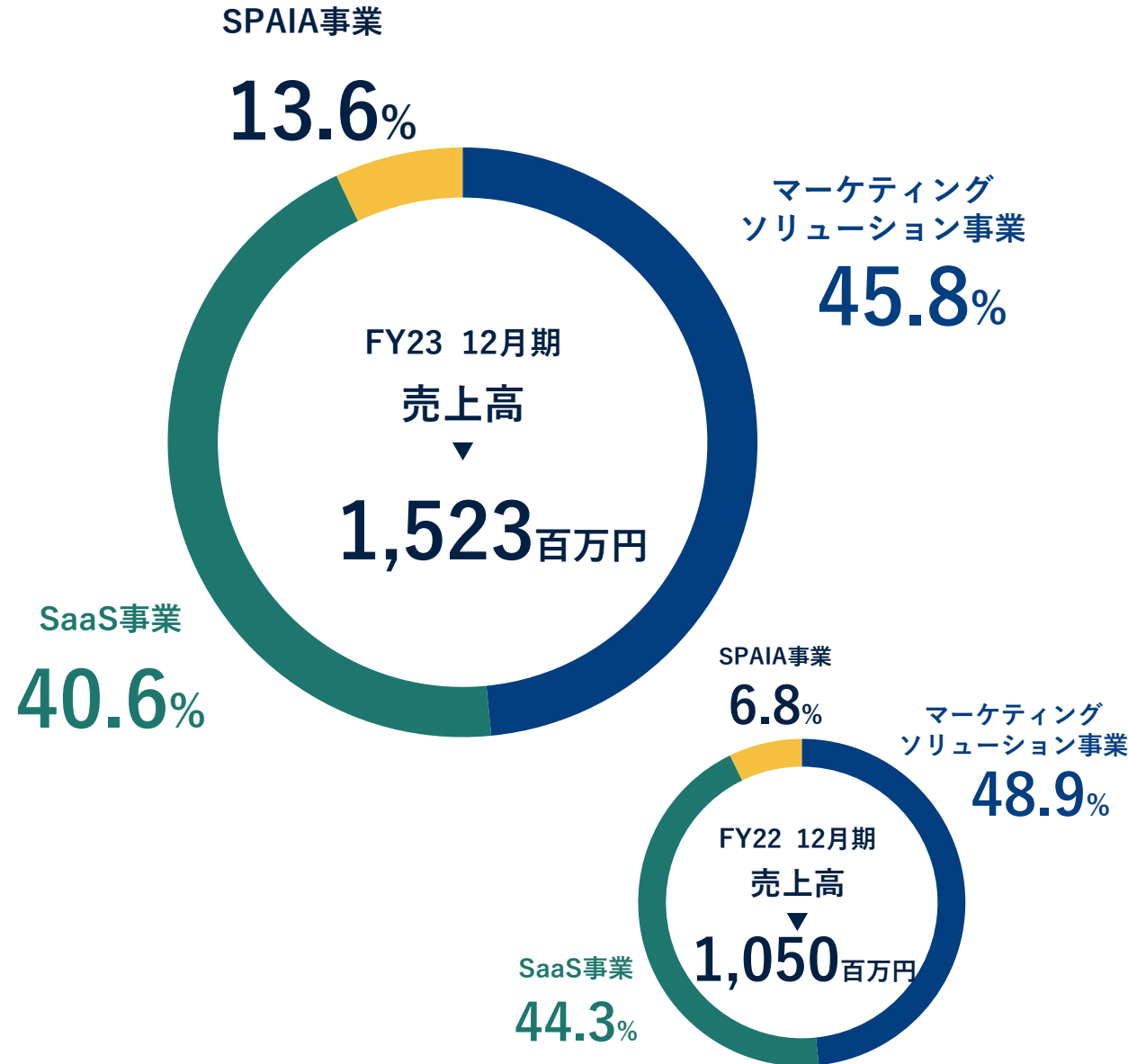
通期累計 売上高

207百万円

前年同期比

+35.5%

workhouse株式会社
の一部の事業譲受に
より売上高は大幅増



3 | 事業概要 / 事業別業績推移

3. 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

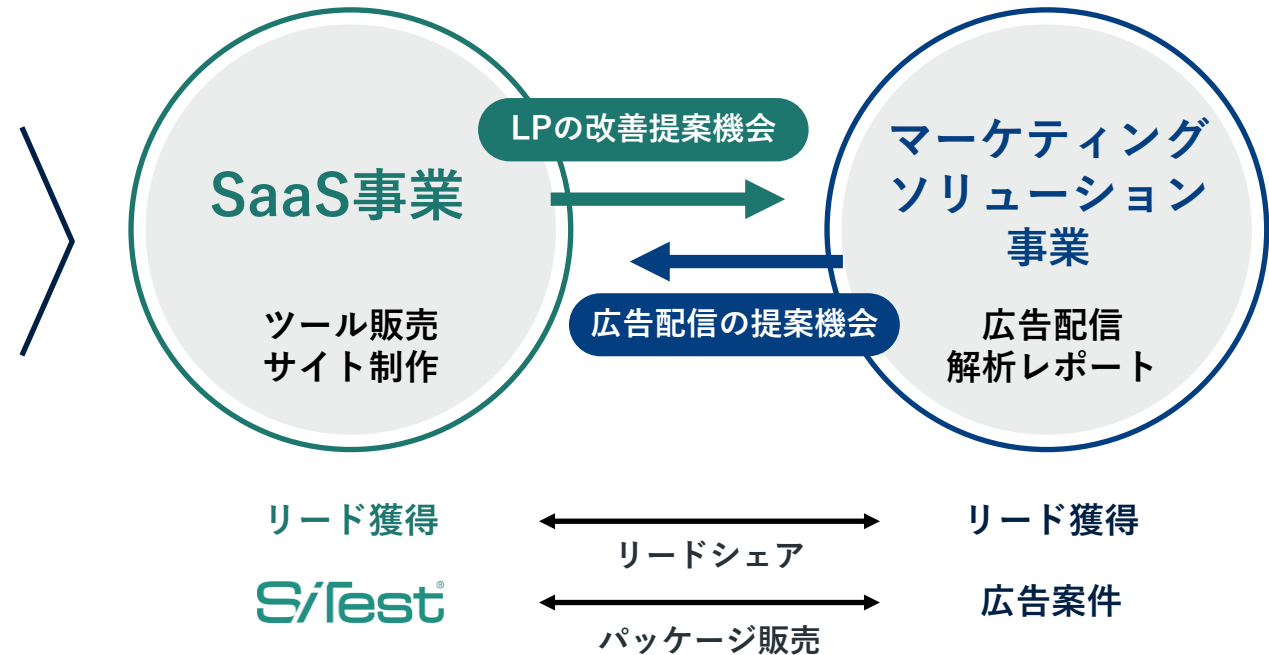
数多くの受賞歴と実績を誇るインターネット広告代理店事業として
大手企業から個人事業までの幅広いカバー領域、SaaS事業との
シナジーが特徴

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
今期より、スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の
運営、プロダクト開発およびWEBサービスなどの受託開発



事業間シナジーにつながる仕組み



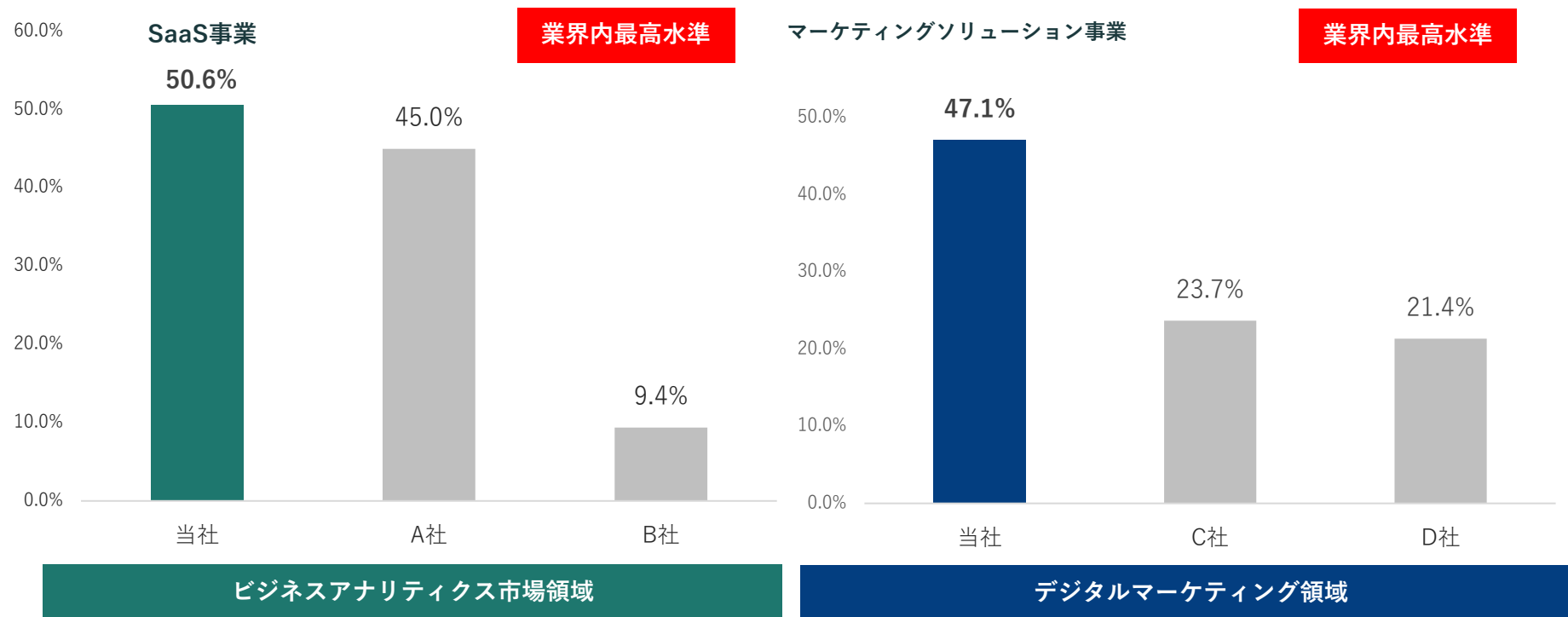
3. 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

生産性の高いオペレーションに関する独自の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通期決算営業利益率



※ 1 : 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

※ 2 : マーケティングソリューション事業比較は、当社と同様に手数料部分のみを売上高として計上しているネット広告代理店企業及びセグメント別で開示されている企業から選択

※ 3 : 比較企業の営業利益率は最新の開示資料から抜粋

3-1 | SaaS事業



3-1. SaaS事業 業績

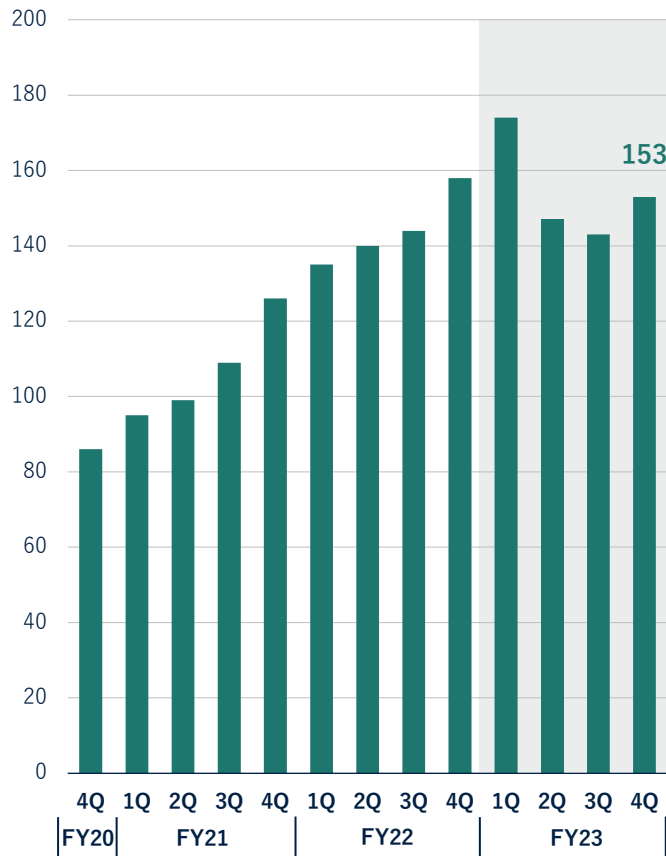
トピックス

- ・ 通期予想進捗率* 売上高：100.0%
- ・ 成長ドライバーであるSaaS事業の売上高は、YoY+6.8%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（増員及び平均15%のベースアップ）等により一時的にYoY減益しているものの、改善傾向にある

*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

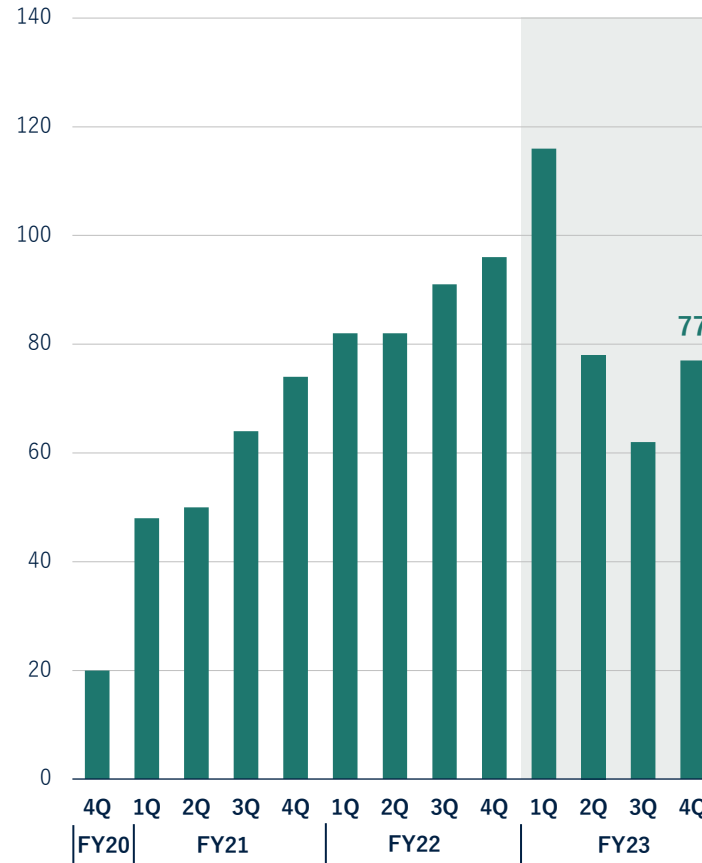
売上高

(百万円)



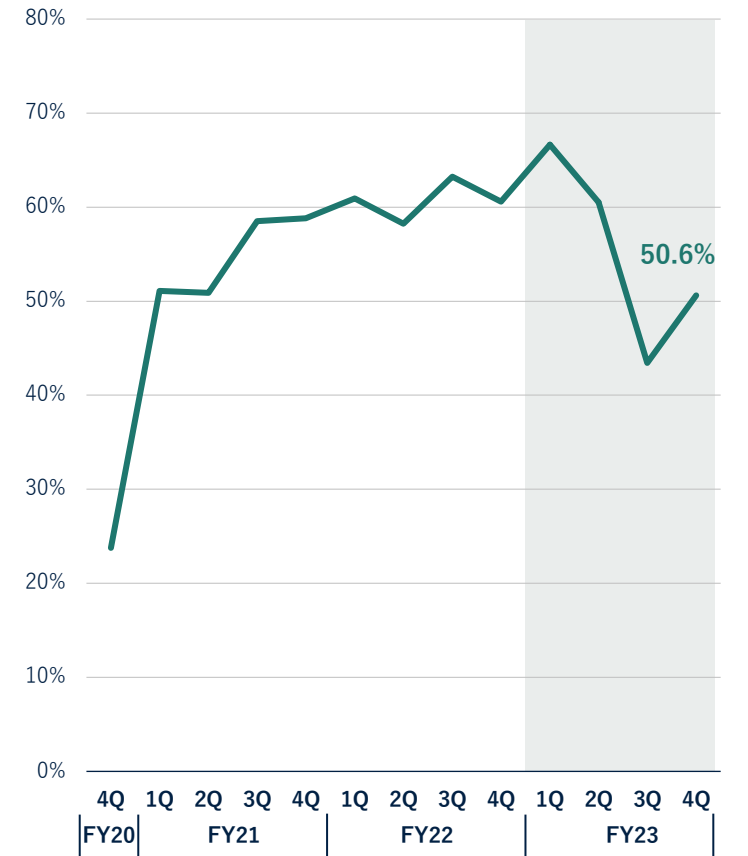
営業利益

(百万円)



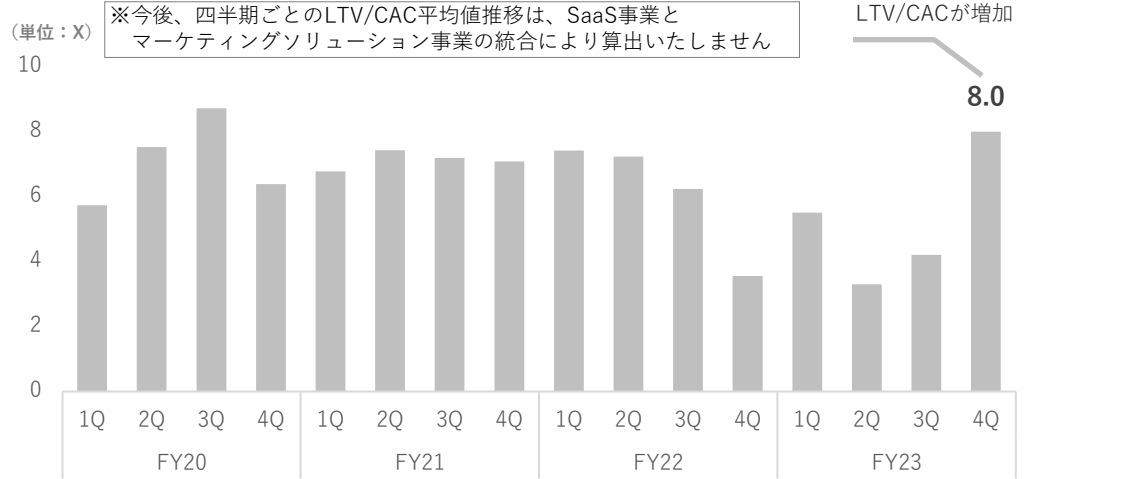
営業利益率

(%)



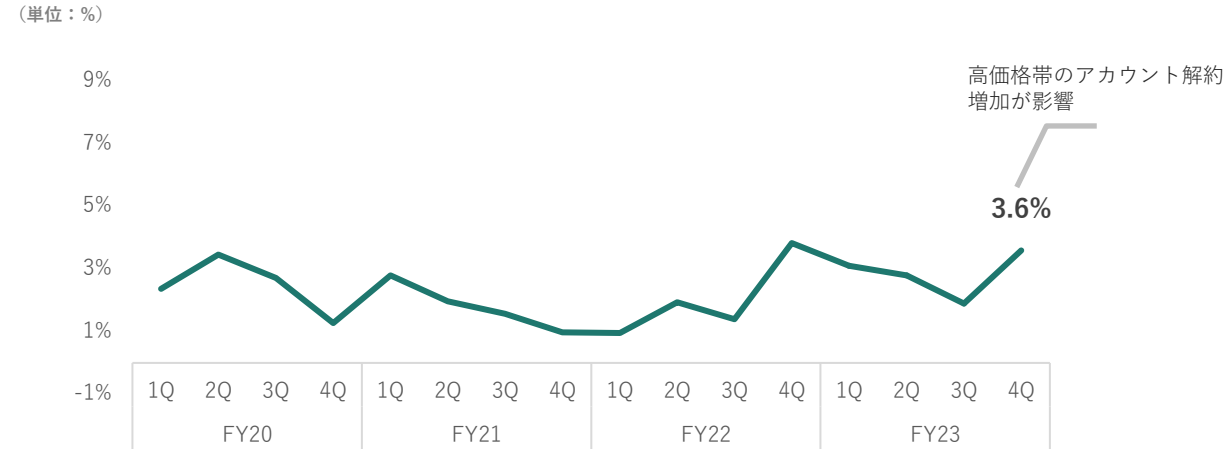
3-1. SaaS事業 SiTest KPIの推移

四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



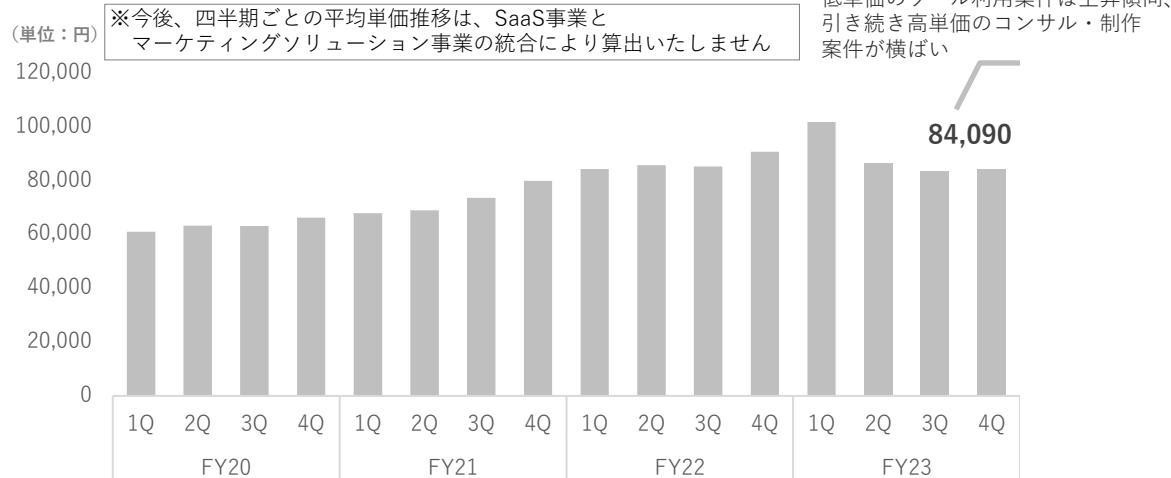
定義：LTV/CAC…顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

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



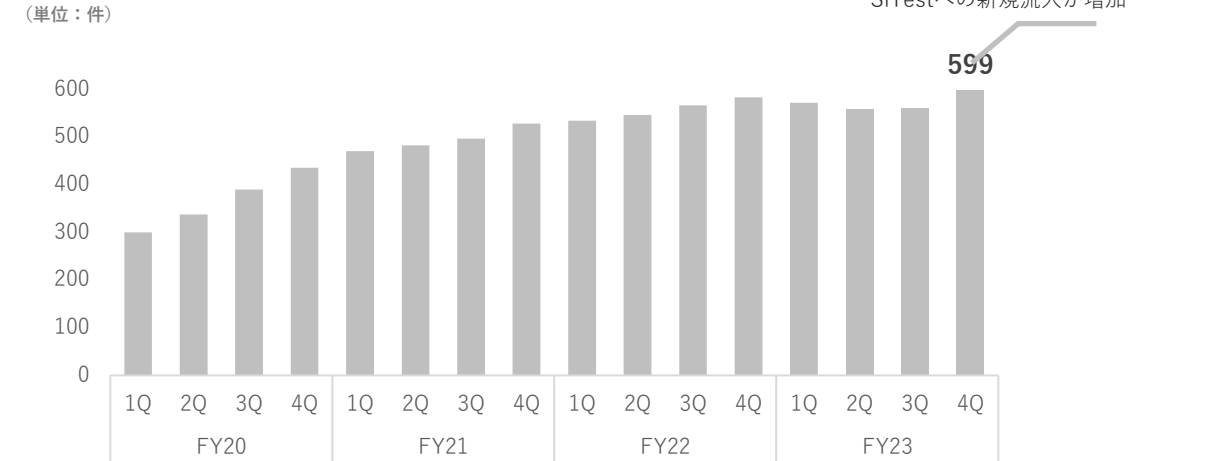
定義：(失った月次経常収益-増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初(先月末)の月次経常収益

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

3-2 | マーケティングソリューション事業

3-2. マーケティングソリューション事業 業績

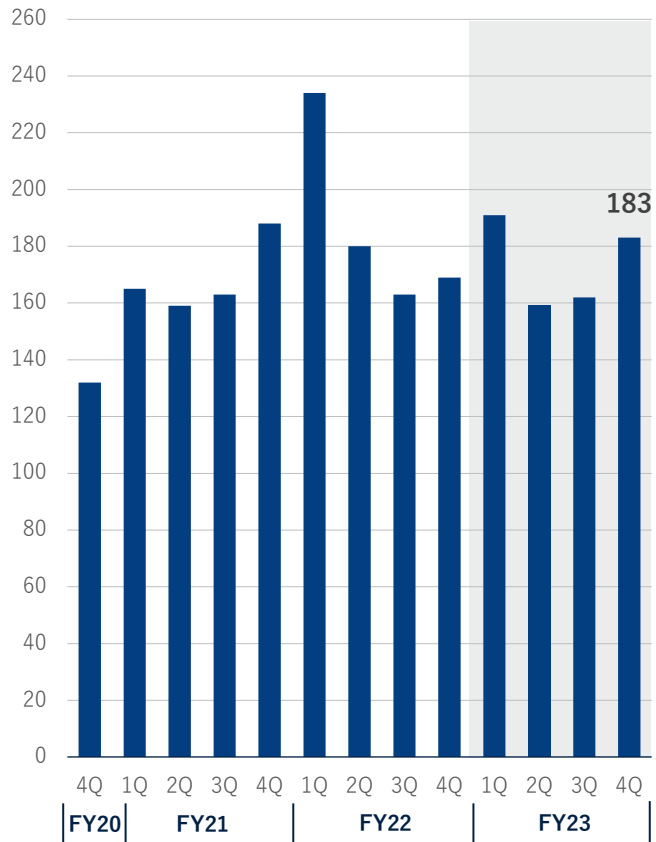
トピックス

- ・ 通期予想進捗率* 売上高：102.3%
- ・ マーケティングソリューション事業の売上高は、修正後の計画に対し上振れして着地
- ・ 営業利益は、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一時的にYoY減益しているものの、改善傾向にある

*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

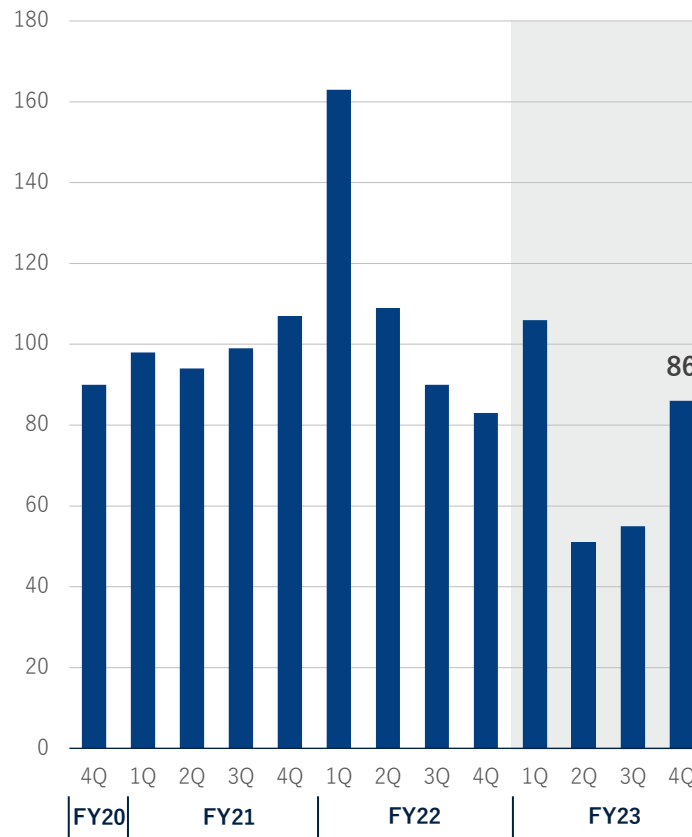
売上高

(百万円)



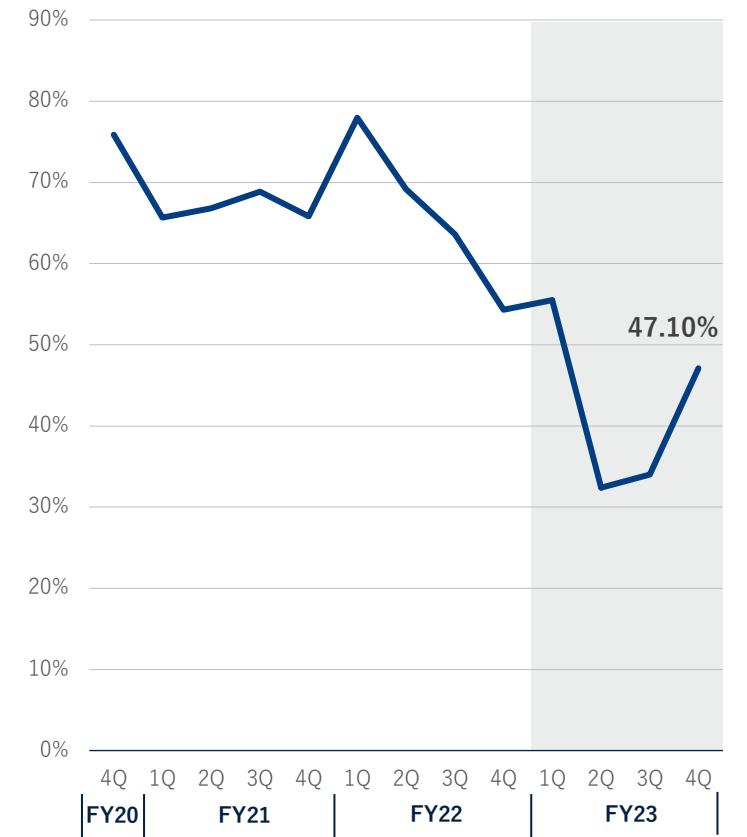
営業利益

(百万円)



営業利益率

(%)



3-3 | SPAIA事業



3-3. SPAIA事業 業績

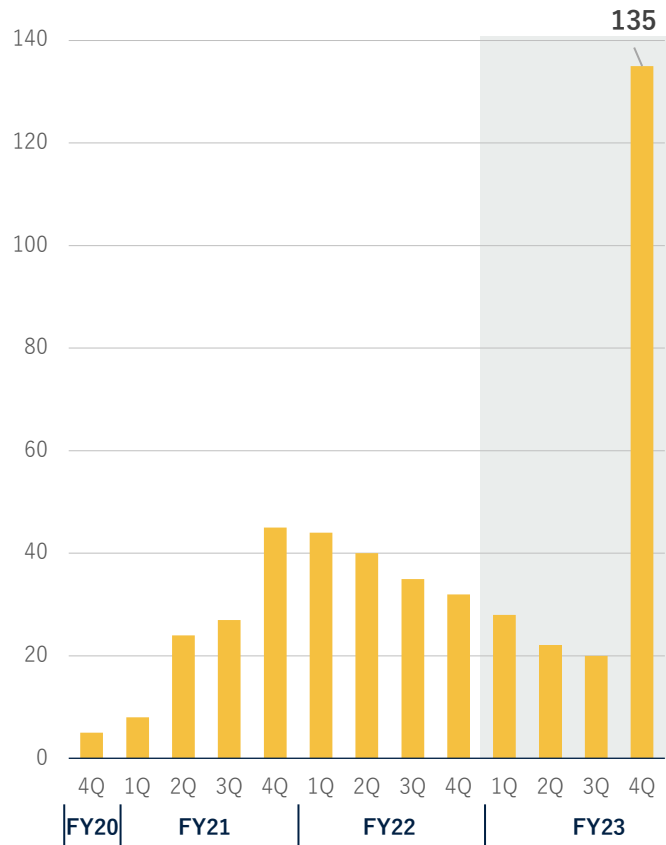
トピックス

- ・ 通期予想進捗率* 売上高：103.5%
- ・ 無料会員はYoY +19.6%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・サービス改善施策を継続進行中
- ・ workhouse株式会社の一部の事業譲受により、新たなプロダクト開発、AI領域における研究開発及びWEBサービスなどの受託開発に関する売上を取込んだことにより、売上は大幅増加。なお、AI領域におけるコア人材を確保しコストの大幅増加により、YoY減益

*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

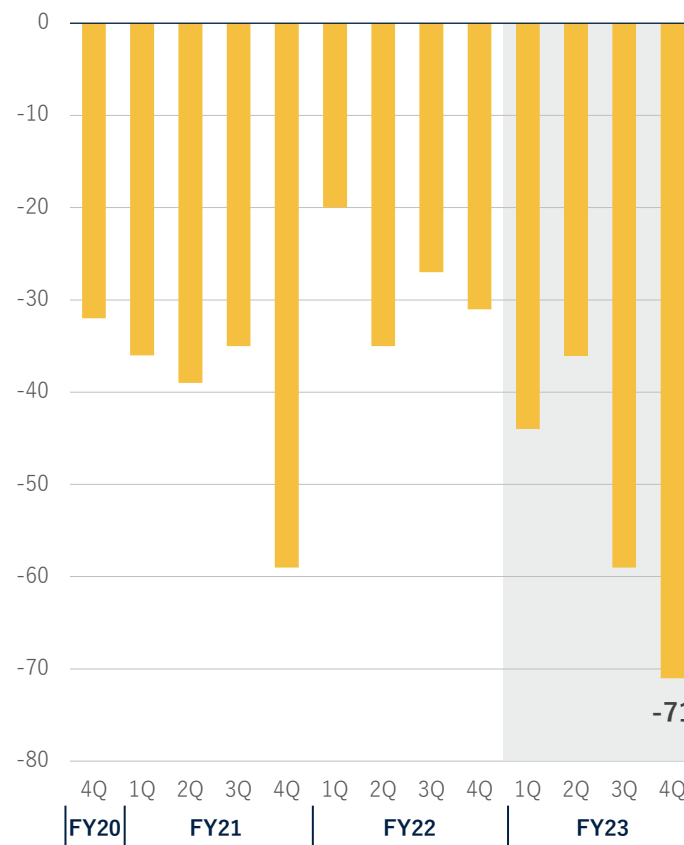
売上高

(百万円)



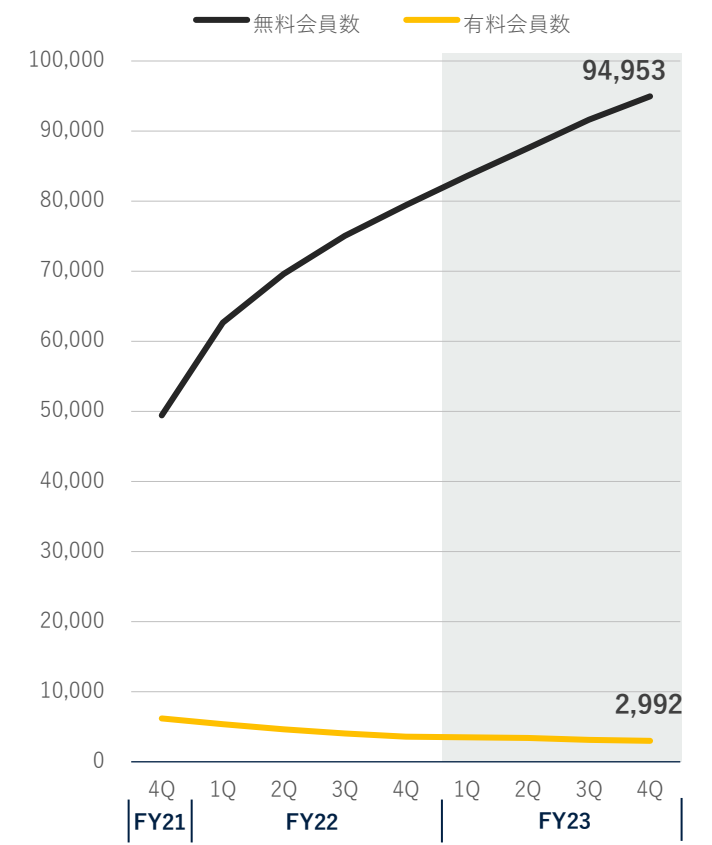
営業利益

(百万円)



SPAIA競馬 会員数

(人数)



4 | 今後の成長戦略に関する事項

今後の成長戦略につきましては、本日開示の
「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

5 | Appendix

2023年12月期 通期決算 (P/L・B/S)

経営資源 従業員数の推移

経営資源 社会的責任 (ESG) への取り組み

P.25～P26

P.27

P.28～P29

5. 2023年12月期 通期決算 (PL)

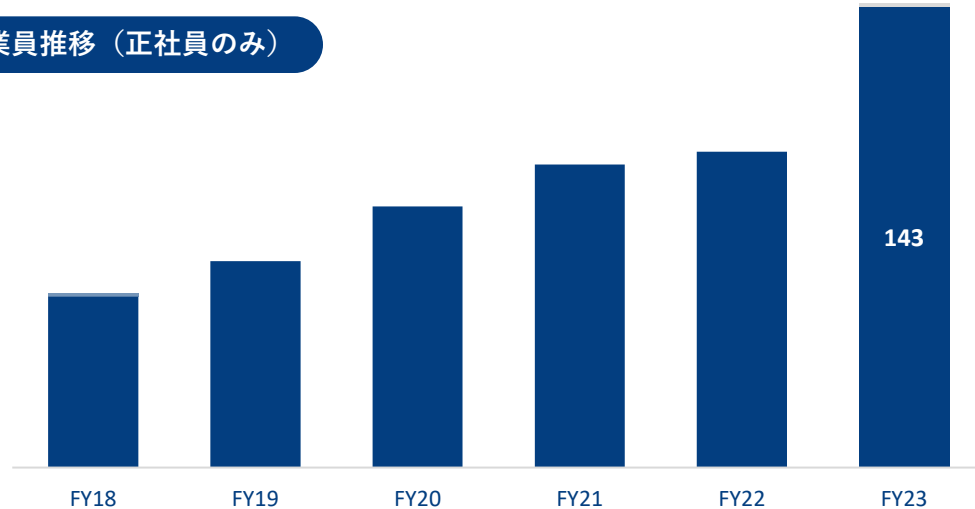
| | 2022.12 累計 | 2023.12 累計 | 前期比 | | 通期予想 | 進捗率 |
|------------|---------------|---------------|--------|--------|-------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 | | |
| 売上高 | 1,480 | 1,523 | 42 | 2.9% | 1,500 | 101.5% |
| 売上総利益 | 1,391 | 1,307 | -84 | -6.0% | 1,418 | 92.2% |
| (利益率) | 94.0% | 85.9% | -8.1% | | 94.6% | |
| 販売費及び一般管理費 | 930 | 1,164 | 233 | 25.1% | 1,298 | |
| 営業利益 | 461 | 142 | -318 | -69.0% | 120 | 119.1% |
| (利益率) | 31.1% | 9.4% | -21.8% | | 8.0% | |
| 経常利益 | 455 | 143 | -312 | -68.6% | 110 | 130.0% |
| (利益率) | 30.8% | 9.4% | -21.4% | | 7.3% | |
| 当期純利益 | 297 | 59 | -237 | -80.0% | 50 | 119.0% |

5. 2023年12月期 通期決算 (BS)

| | 2022.12 期末 | 2023.12 期末 | | 2022.12 期末 | 2023.12 期末 |
|-------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|
| 流動資産 | 2,764 | 2,572 | 流動負債 | 1,158 | 1,167 |
| 現金及び預金 | 2,158 | 1,738 | 買掛金 | 394 | 493 |
| 売掛金 | 414 | 602 | 一年以内返済 長期借入金 等 | 179 | 265 |
| 前渡金 | 160 | 159 | 未払金 | 171 | 156 |
| その他 | 31 | 72 | その他 | 412 | 251 |
| 固定資産 | 134 | 646 | 固定負債 | 432 | 679 |
| 有形固定資産 | 15 | 18 | 負債合計 | 1,591 | 1,846 |
| 無形固定資産 | 71 | 312 | 純資産合計 | 1,316 | 1,378 |
| 投資その他の資産 | 48 | 315 | 負債・純資産合計 | 2,908 | 3,224 |
| 繰延資産 | 8 | 5 | | | |
| 資産合計 | 2,908 | 3,224 | | | |

5. 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



通期実績

2023年度着地144名の目標に対し2023年12月末時点で、従業員数143名

<採用進捗>

2023年度入社者

正社員： 44名

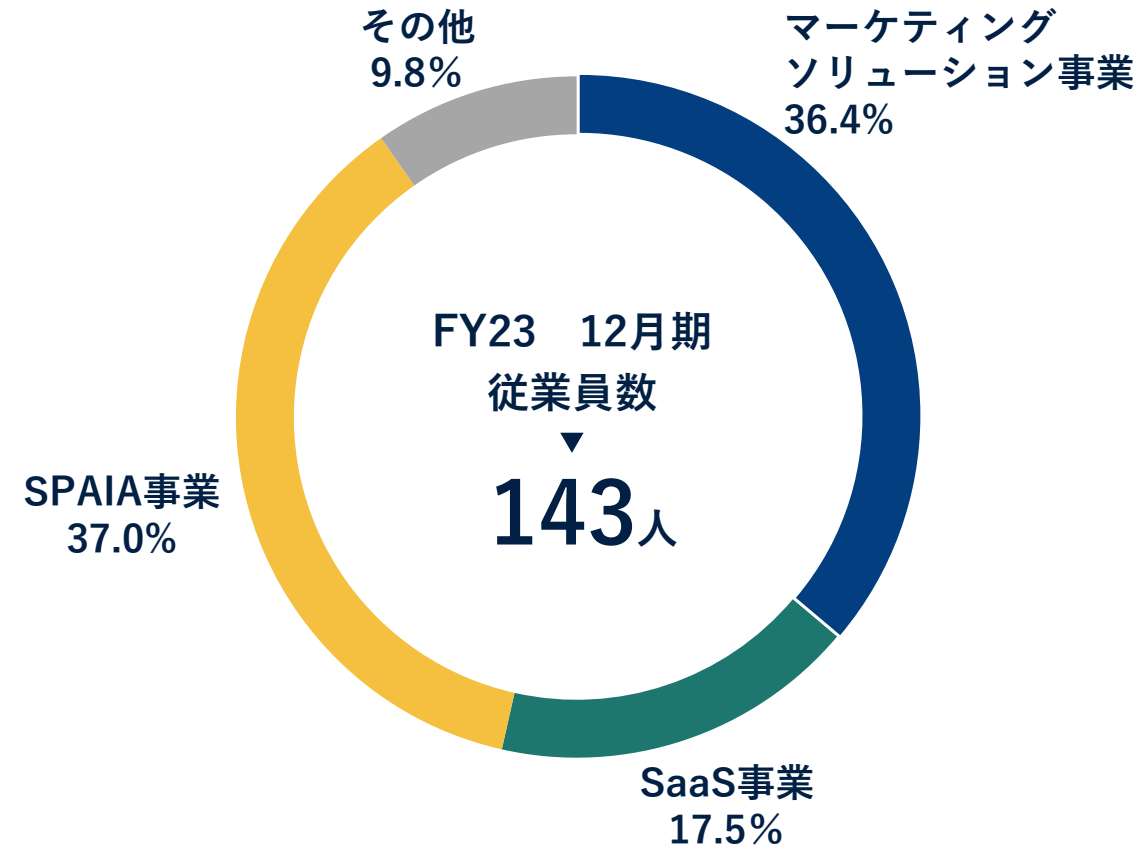
事業譲受による転籍：24名

退職率

| | |
|--------|-------|
| 2021年度 | 21.0% |
| 2022年度 | 23.0% |
| 2023年度 | 20.5% |

開発部のエンジニアでは外国人、デジタルマーケティング支援領域では未経験者を積極的に採用しており、流動性を抑え成長促進できる環境が醸成されている

人員構成



5. 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、2022年4月1日～
2026年12月31日までの4年間にお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

2023/12月末時点

| | | |
|----------------|-------|-------|
| 役員比率 | _____ | 33.0% |
| 常勤役員比率 | _____ | 60.0% |
| 正社員比率 | _____ | 28.0% |
| 管理職比率 | _____ | 20.4% |
| (管理職内訳) | | |
| マネージャー比率（課長相当） | _____ | 11.5% |
| リーダー比率（係長相当） | _____ | 28.5% |

*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」としてしています



大阪府が実施する「大阪府女性活躍リーディングカ
ンパニー」認証事業において、2023年9月1日付で
三ツ星認定企業となりました



Glad Cube[®]

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。