



株式会社グッドキューブ

2023年12月期 通期決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2024年2月14日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2024年2月16日

2024年2月14日に発表された、株式会社グッドキューブ 2023年12月期通期決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。



2023年12月期 通期

# 決算補足説明資料

株式会社グッドキューブ

証券コード：9561

2024.2.14

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

金島：株式会社グッドキューブ代表取締役 CEO の金島です。これより 2023 年 12 月期通期決算発表を行います。よろしくお願いいたします。

今後の成長戦略に関する事項に関しましては、本日公表の「2024 年 12 月期 事業計画及び成長可能性に関する事項」をご確認ください。

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

## 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、おもしろいテックカンパニー

### Value

Humanitech [Humanity × Technology]



新ロゴ

### 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。

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

まず、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ので説明いたします。

Mission は、「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 は、「世界で一番、やさしく、つよく、おもしろいテックカンパニー」

Value は、「Humanitech」となりました。

なお、当社のロゴ変更に込めた思いは、我々が新しく変革していくための決意表明と考えております。マーケティング DX と SaaS を主幹とした企業であるという認識から、より幅広いテクノロジー企業に変わっていくとお考えください。

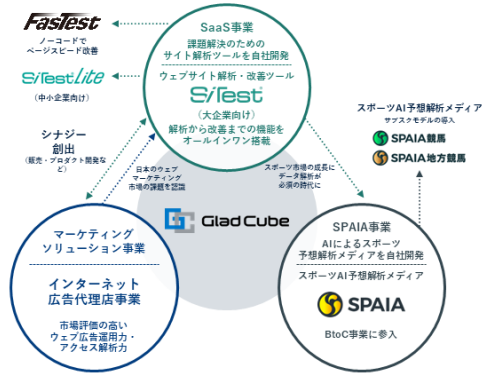
1. 会社概要 – 事業概要



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年度の報告のため、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）でのご報告となります

新たな体制により加速度的な成長の実現へ



それでは、事業概要の説明をさせていただきます。

2023年10月にworkhouse社の一部の事業譲受を行ったことから、2024年度の事業セグメント変更を行いました。

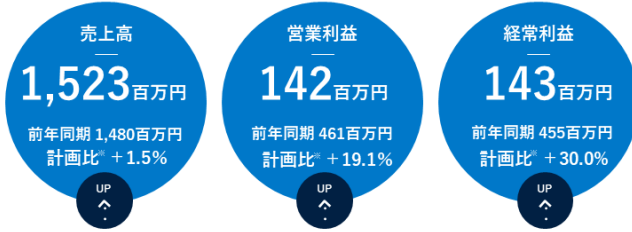
プロモーション統括本部とイノベーション統括本部に事業セグメント変更を行うことで、加速度的な成長を実現するための、新たな体制構築が整いました。

これからも、顧客のマーケティング課題解決ならびにスポーツ産業の発展に向けて、さらなる事業拡大と企業価値の向上のため努めてまいります。

## 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



※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

## 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  
人的投資を引き続き積極的に実施
- ・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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 8

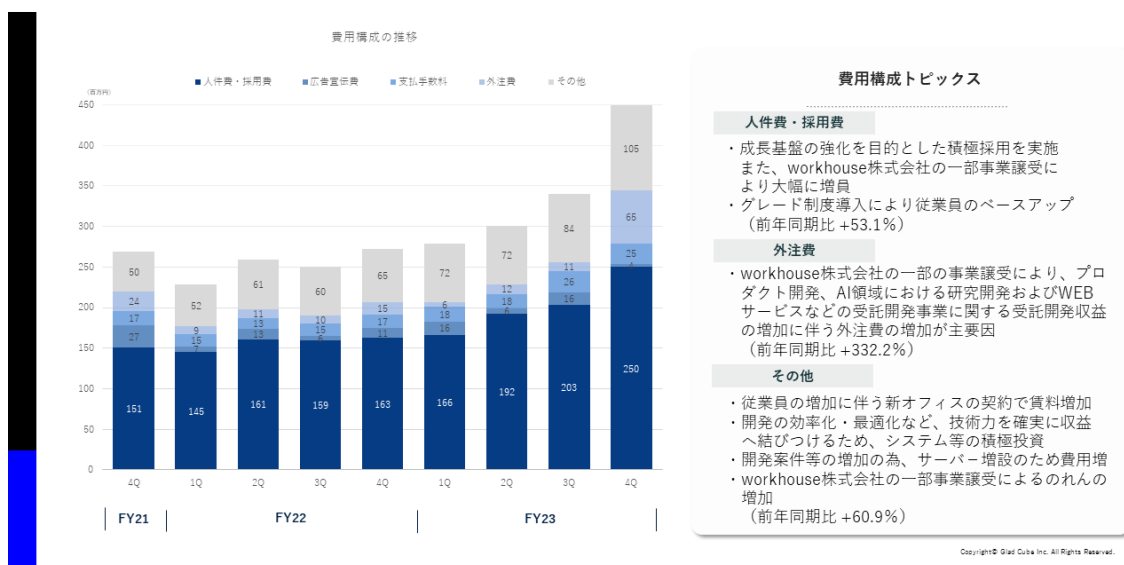
当期決算ハイライト（エグゼクティブサマリ）について説明をします。

FY23 通期の業績は、当期累計期間における売上高 15 億 2,300 万円と計画比プラス 1.5 パーセント、営業利益 1 億 4200 万円と計画比プラス 19.1 パーセント、経常利益 1 億 4300 万円と計画比プラス 30.0 パーセントにて着地しました。

2023年11月14日公表の通期修正計画にて、上方修正した売上高を更に達成する結果となりました。

また、SPAIA 事業の通期売上高は YoY でプラス 35.5 パーセントの大幅成長を達成しております。

## 2. 通期決算 費用構成推移



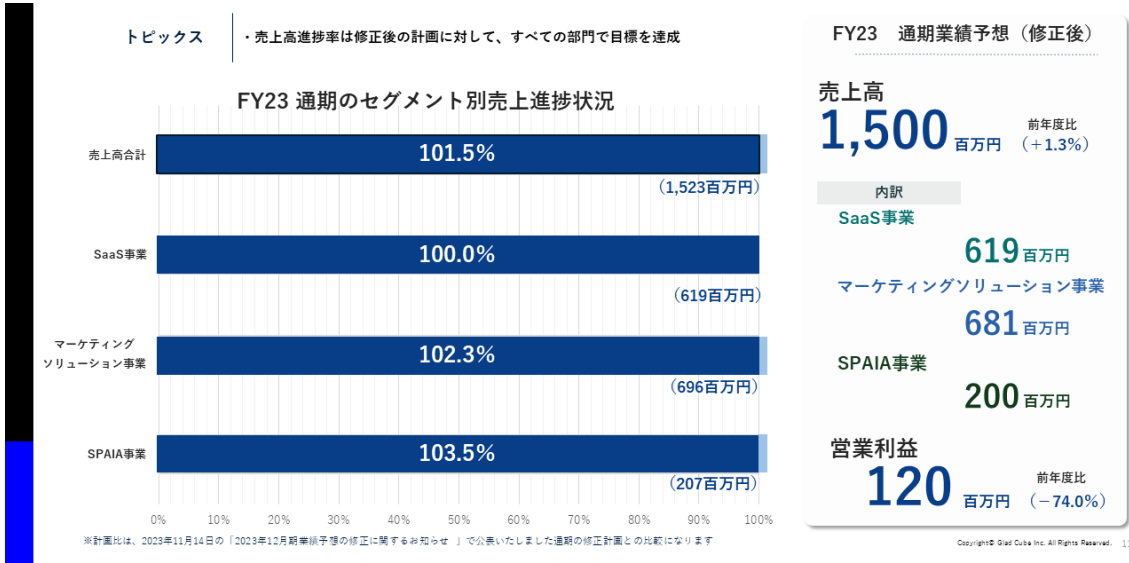
費用構成推移についてはスライドの通りとなります。  
 こちらは、今期の成長戦略投資の要として説明します。

まず、人件費・採用費については、積極採用と全体的な賃金ベースアップに加え、workhouse 社の一部事業譲受による大幅増員が要因となり、前年同期比プラス 53.1 パーセントとなっております。

外注費については、workhouse 社の一部の事業譲受によって、新たな AI 領域のプロダクト開発や WEB サービスの受託開発案件を承継したことに起因する増加となっております。補足させていただきますと、当社の workhouse 社の一部の事業譲受の目的は、豊富な AI 領域と幅広いプロダクトの技術をいち早く承継する事によって、企業全体の技術成長を目的としておりましたので想定の内範囲内であると考えております。

その他、従業員増員に伴う新東京オフィス契約賃料の増加、Workhouse 社の一部の事業譲受によるのれんの増加、開発強化に伴うサーバー増設費用等も当期費用を押し上げる要因となりました。

2. 通期決算 セグメント別売上進捗状況



通期決算のセグメント別売上進捗状況です。

売上高全体では15億円、その内訳は、SaaS事業が6億1,900万円、マーケティングソリューション事業が6億8,100万円、SPAIA事業が2億円と、予算対比100パーセントを達成しています。



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

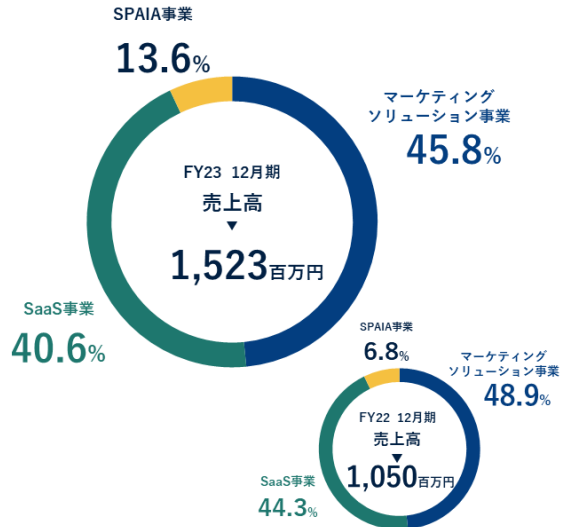
通期累計売上高

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



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 12

事業別の売上高について、より詳細なご説明です。

SaaS 事業は、前年同期比でプラス 6.8 パーセントに成長しました。マーケティングソリューション事業については、マイナス 6.8 パーセントの着地となっております。

SPAIA 事業は、workhouse 社の一部の事業譲受から承継した事業売上が要因で、前年同期比のプラス 35.5 パーセントで着地しました。



## 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

Si/fest  
Si/fest Lite  
Fasifest

#### マーケティングソリューション事業 B to B

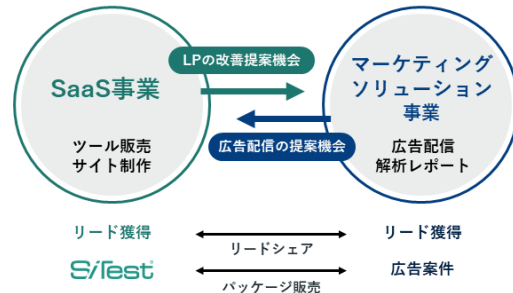
数多くの受賞歴と実績を誇るインターネット広告代理店事業として  
大手企業から個人事業主までの幅広いカバー領域、SaaS事業との  
シナジーが特徴

#### 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

SPAIA  
SPAIA競馬  
SPAIA地方競馬  
DRAGON  
DATA CENTER

#### 事業間シナジーにつながる仕組み



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 14

2023年度までの事業特徴として、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誇るビジネスを営んでいます。SaaS事業とマーケティングソリューション事業に関してはBtoB、SPAIA事業はBtoBとBtoCの両方を行っています。

SaaS事業では、ホームページの制作やサイトの解析など、最近ではDXなどといわれる分野でのプロダクトやシステムをサブスクリプションで提供しています。

マーケティングソリューション事業では、大手企業から個人事業主に至るまで幅広い領域のお客様に向けてインターネット広告などの代理店事業を行い、SaaS事業とのシナジー最大化を図っております。事業間シナジーに関する仕組みについては、スライド右の図のとおりでございます。

SPAIA事業について、この「SPAIA」はスポーツをAIでアナライズするという意味で、スポーツの「SP」、人工知能の「AI」、アナライズの「A」で「SPAIA」と呼びます。こちらでは現在、「SPAIA」「SPAIA競馬」「SPAIA地方競馬」を運営しています。現在は「DRAGONデータセンター」という新しいプロダクトの開発を行っており、スポーツの全データを取り込ながら様々なスポーツ分野の団体との関係構築を図っております。



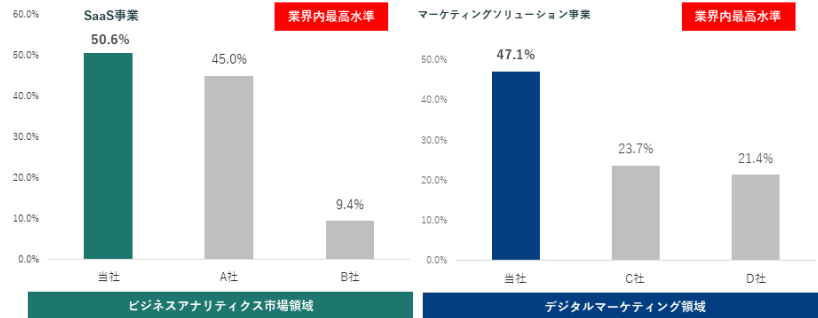
### 3. 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

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

当社一つの強みとして、現在 SaaS・マーケティングソリューションの両事業において、各市場の業界内で最高水準となる営業利益率を実現できていることです。FY23においては、SaaS 事業で 50.6 パーセントと上場他社企業に比べても高い水準であります。マーケティングソリューション事業でも、47.1 パーセントと高い水準であり他社と大きな利益率の差となっております。

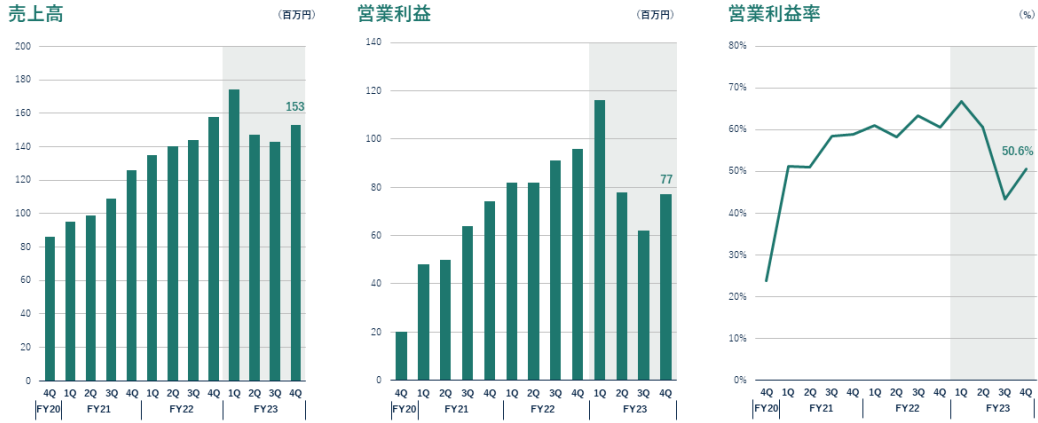


### 3-1. SaaS事業 業績

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

\*計画進捗率は、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進捗の修正計画との比較になります



SaaS 事業です。

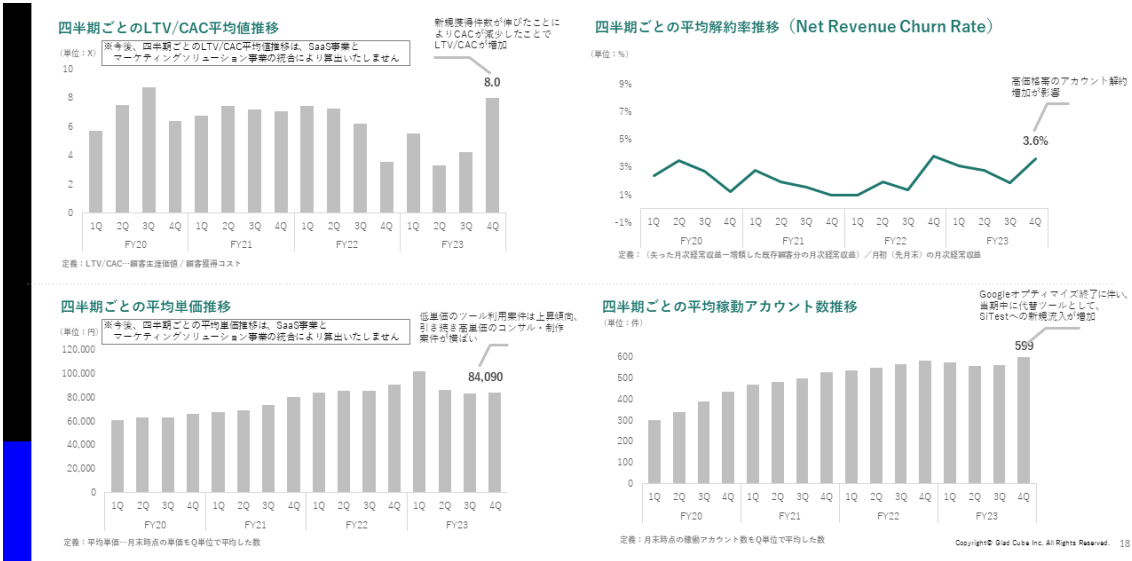
通期の予想進捗率は売上高で 100 パーセントとなっております。

YoY ではプラス 6.8 パーセントと拡大基調を維持しております。

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 パーセントのベースアップ)を行っており、一時的に YoY では減益しているものの、改善傾向にあります。



### 3-1. SaaS事業 SiTest KPIの推移



SaaS 事業における営業利益が改善傾向にある理由としまして、SiTest KPI の「四半期ごとのLTV/CAC 平均値推移」をご覧くださいますと、8倍という過去最高の数値を打ち出している所でございます。

今期より事業セグメントの変更をしたことにより、プロモーション統括本部という事業として一つになり、シナジーを管理する本 KPI（「四半期ごとの LTV/CAC 平均値推移」および「四半期ごとの平均単価推移」）は今後指標としての必要性がなくなりました。今後は、プロモーション統括本部は一つの事業部として「Net Revenue Churn Rate」と「四半期ごとの平均稼動アカウント数推移」の二つの KPI を開示していく考えでございます。

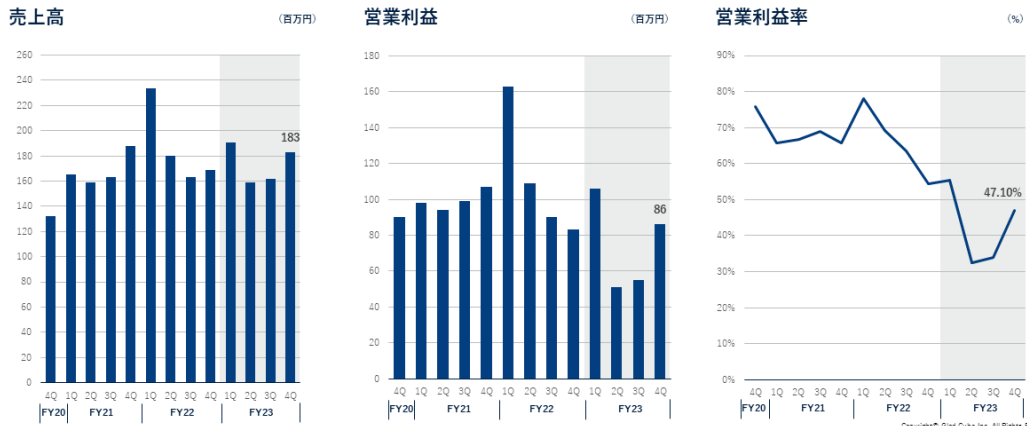
### 3-2. マーケティングソリューション事業 業績



トピックス

- ・ 通期予想進捗率<sup>※</sup> 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



マーケティングソリューション事業部の説明をします。

トピックスとしては、通期予想進捗率の売上高 102.3 パーセントとなっております。

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て上振れして着地致しました。また、営業利益は、成長基盤の強化を目的とした人的資源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、改善傾向にあります。

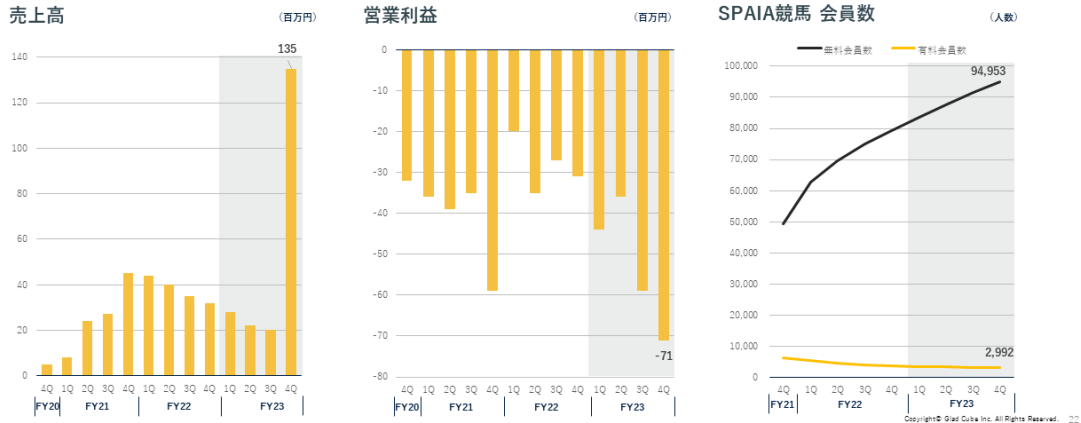
## 3-3. SPAIA事業 業績



## 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



SPAIA 事業の説明をします。

トピックスとしましては、通期予想進捗率 売上高 103.5 パーセントとなっております。無料会員は YoY プラス 19.6 パーセントと伸長し、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 (UI/UX の改善) を随時進行中であり、完了後は有料会員の新規獲得の強化をする考えであります。

Workhouse 社の一部の事業譲受により、新たなプロダクト開発として Web3.0 技術を用いた開発、AI・ブロックチェーン領域に関する研究開発およびWEB サービス等の受託開発に関する売上を承継したことにより大幅増加しました。

なお、AI 領域におけるコア人材を確保しコストが大幅増加したことなどにより、YoY は減益しております。



#### 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。

上記の実績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。

30

本日は決算説明動画をご覧いただきましてありがとうございました。