



株式会社グラッドキューブ

2024年12月期第1四半期決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2024年5月15日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2024年5月15日に発表された、株式会社グッドキューブ 2024年12月期 第1四半期決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。



2024年12月期第1四半期

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

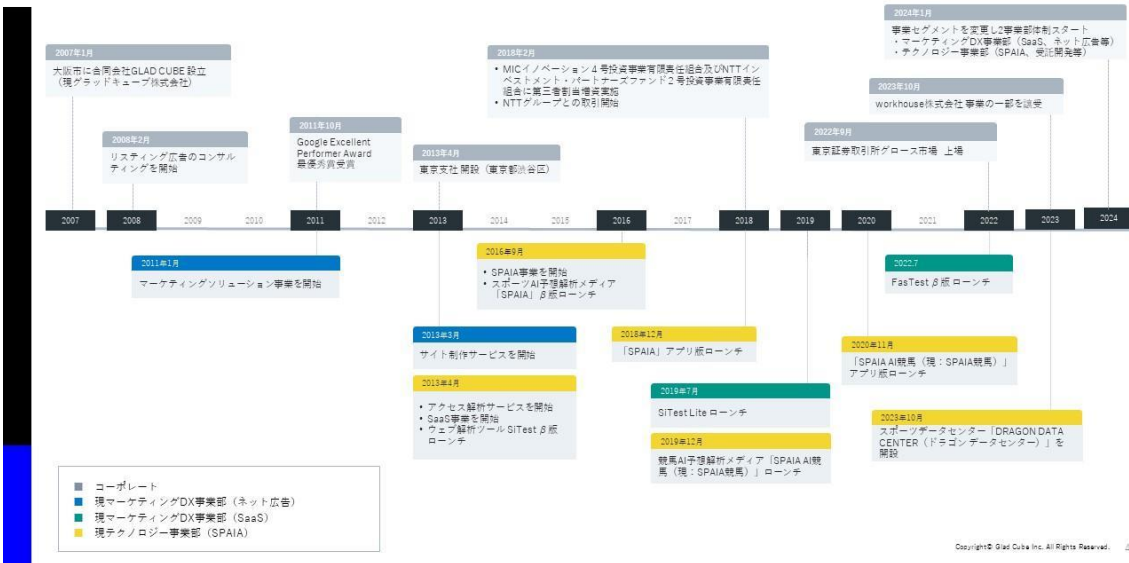
2024.5.15

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

司会：株式会社グッドキューブ 2024年12月期第1四半期決算発表を行います。
よろしくお祈いします。

詳細につきましては、代表取締役 CEO の金島よりご説明いたします。

1. 会社概要 - 沿革



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/>

金島：それでは会社概要（沿革）のご説明をいたします。
2024年1月より、セグメント変更をおこないましたので、今期からはマーケティング DX 事業部とテクノロジー事業部の2事業部体制で事業展開をしております。

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]



新ロゴに込められた思い

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

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. FY24 事業方針



「思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく」ことを新たなミッションに掲げ、人々の喜びをカタチにする企業として、社会への新たな価値を創造するビジネスを展開していく。また、今後ビジネスの中心となりうるWeb3.0と生成AIへの領域には積極投資をおこない本格的に参入していく



人材戦略

採用する人材の質及び既存社員の質向上に重点 人的投資を引続き積極的に実施

- 人材獲得競争が激化する中、人材の質を重点とした採用活動を実施し、人材に選ばれる会社を目指す
- 全てのジェンダーに平等な次世代リーダー育成に力を入れ、従業員と企業ともに持続可能な成長を実践する



顧客戦略

LTV向上に効果的な手法により、営業利益の最大化を図る

- 事業ドメインの変更により、事業部統合させ連携の強化を図り、営業力を強化する
- 新規事業から新たな顧客層を獲得しクロスセルにつなげ、営業効率の向上と販促コストの削減を狙う



全社戦略

成長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

- シナジー効果による、プロダクト及びサービスの拡販、顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的実施
- プロダクト開発・新サービス開発に向け、AI関連事業におけるコアリソースの確保を図る

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 6

続いて FY24 事業方針の説明となります。

こちらは記載されている通りですが、「思いやりのあるテクノロジーで世界を変化させていく」ことを新たなミッションに掲げ、人々の喜びをカタチにする企業として、社会への新たな価値を創造するビジネスを展開していく。また、今後ビジネスの中心となりうるWeb3.0と生成AIへの領域には積極投資をおこない本格的に参入していく考えであります。人事戦略、顧客戦略、全社戦略については、記載の通りでございます。

2. エグゼクティブサマリ



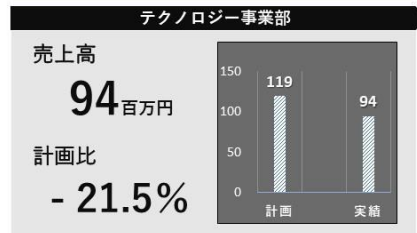
FY24 第1四半期業績

- ・2024年12月期 第1四半期における売上高は、YoY+9.5%と1Qでは過去最高の売上高を達成 また、計画比でも+3.0%と計画を超過し達成
- ・マーケティングDX事業部については、計画比を+12.8%と計画を超過しており順調に推移
- ・テクノロジー事業部の売上高は、YoY+181.6%と大幅成長を達成 PMIも順調に進捗し、今期更なる成長を期待
- ・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減益であるものの、計画を大幅に上回り順調に推移



※2023年12月5日公表の「報告セグメントの変更に関するお知らせ」のとおり、2024年12月期第1四半期より報告セグメントを変更しておりますので、セグメントの業績は変更後の新しい事業部名で記載しております

FY24 第1四半期 セグメント別業績



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 8

続きまして、2024年12月期1Q決算ハイライトの説明になります。

FY24 第1四半期の売上高は、4億3,100万円となり、YoY+9.5%と1Qでは過去最高の売上高を達成いたしました。また、売上計画に対しても、プラス3.0%と超過して達成しております。

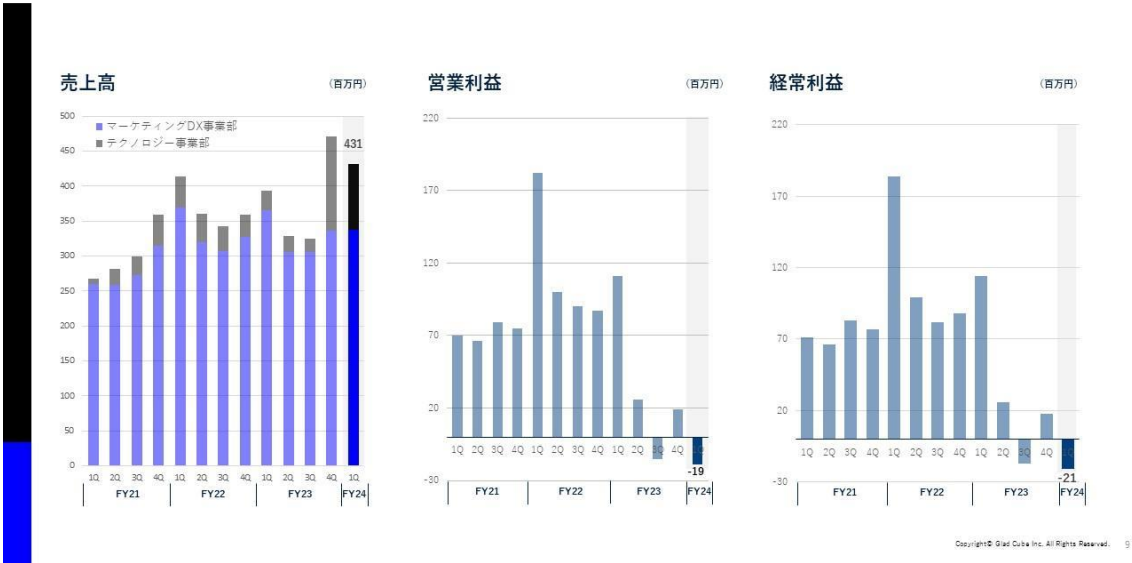
続いてマーケティングDX事業部の売上高については、計画に対しプラス12.8%と超過いたしました。

テクノロジー事業部につきましては、売上高はYoY+181.6%と非常に大幅な成長を達成いたしました。今後も、Web3.0などの新たな開発を行い、更なる成長を図ってまいります。

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減益であるものの、計画を大幅に上回り順調に推移順調に推移しております。

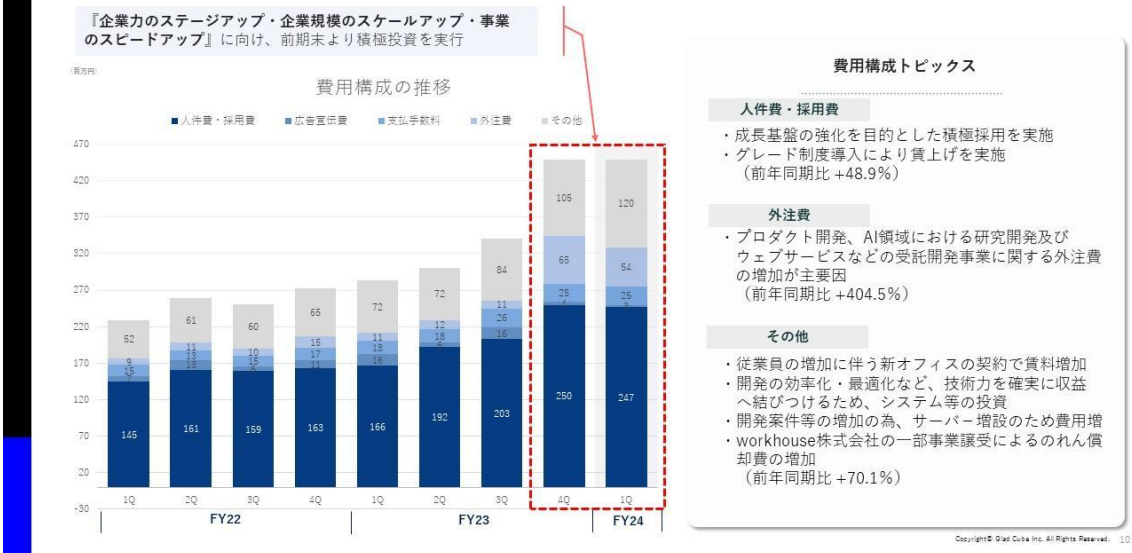
営業利益計画については、2億ほどの赤字を計画していますが、少しでも赤字を減らせるように尽力してまいります。

2. 第1四半期決算ハイライト 業績推移



業績推移につきましては、記載の通りとなっております。

2. 第1四半期決算 費用構成推移



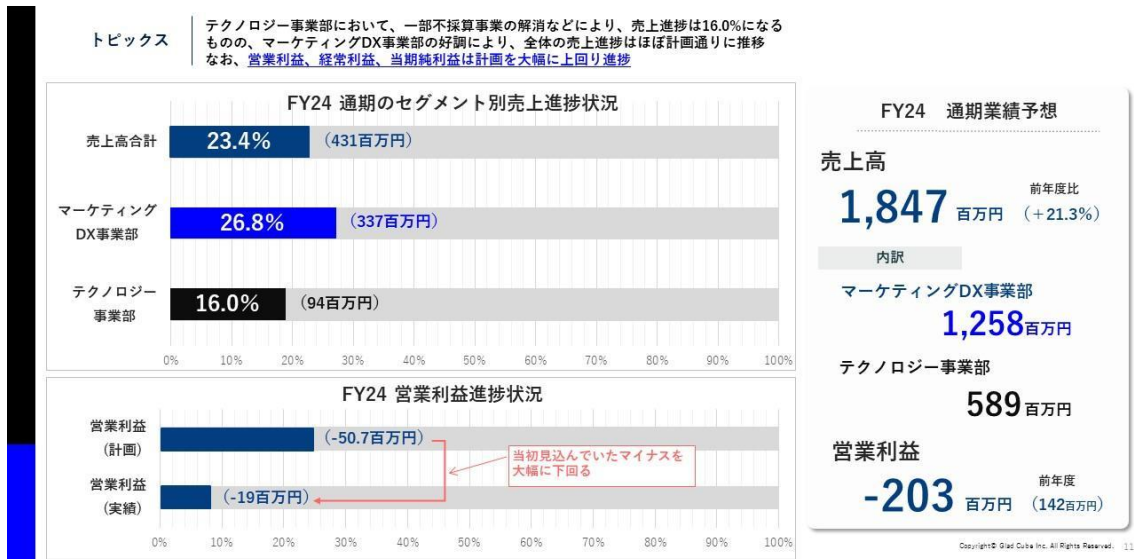
費用構成の推移ですが、積極的に投資を行ったため、FY23の1QとFY24の1Qは費用が大幅に増加しております。

まず、人件費・採用費については、workhouse社の一部事業譲受による大幅増員が要因や成長基盤の強化を目的とした積極採用、グレード制度導入により賃上げを実施したことにより、前年同期比プラス48.9パーセントとなっております。

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/>

費用につきましては、非常の細かな精査を行っており、不採算事業の廃止や広告宣伝費の削減等、事業の選択と集中を行い、経営効率をあげて業績向上を図ってまいります。

2. 第1四半期決算セグメント別売上及び営業利益進捗状況



第1四半期決算セグメント別売上および営業利益進捗状況の説明になります。

まず、営業利益、経常利益ならびに当期純利益は計画を大幅に上回り進捗しております。

売上合計につきましては、4億3,100万円ということで計画の23.4%と進捗しております。セグメント別では、まずマーケティングDX事業部の売上進捗は26.8%と計画を上回り進捗しております。テクノロジー事業部は、一部の不採算事業を解消したことなどにより、売上進捗は16.0%となっております。

営業利益については、今期2億300万円の損失を計画しておりますが、少しでも赤字を減らして着地できるように取り組んでまいります。

2. 第1四半期決算ハイライト（事業別）



マーケティングDX事業部

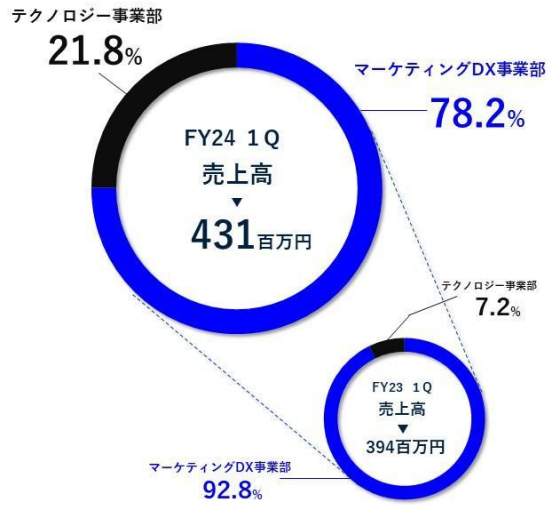
1Q売上高	計画比
337百万円	+12.8%

ウェブサイトやランディングページの制作においては順調に売上が推移するなど、マーケティングDX事業部の売上は想定を上回り着地

テクノロジー事業部

1Q売上高	計画比
94百万円	-21.5%

workhouse株式会社の一部の事業譲受により、受託開発に関する売上を取込んだことにより、売上はYoY+181.6%と大幅増
一部不採算事業の解消により、計画に対してはマイナス25百万円の減少



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 12

第1四半期決算ハイライトの事業別の売上高について、説明させていただきます

マーケティングDX事業部は、計画比でプラス12.8パーセントの3億3,700万円に成長しました。これは、ウェブサイトやランディングページの制作においては順調に売上が推移するなど、マーケティングDX事業部の売上は想定を上回り着地いたしました。

テクノロジー事業部につきましては、計画比マイナス21.5パーセントの94百万円となりました。これは、一部不採算事業の解消などにより、計画に対してはマイナス25百万円の減少をいたしました。

テクノロジー事業部においては、1Q以降では人件費および外注費の更なる削減を実施し、その削減で生まれた資源を成長性の高い他の事業へ投資して行く考えであります。

3. 会社概要 – 事業概要



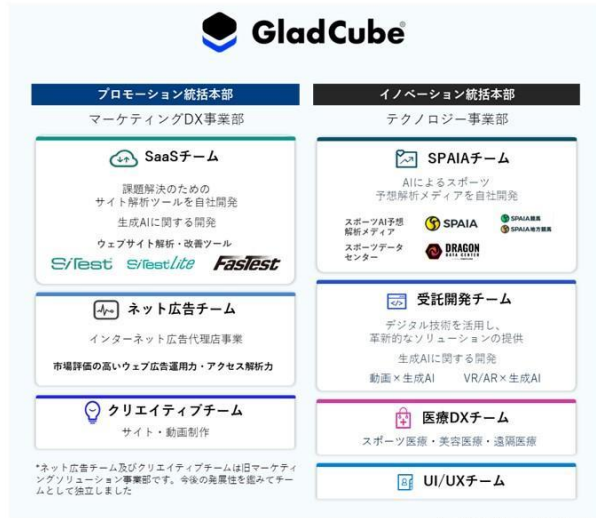
当社の強みであるAIを用いたデータ解析力から顧客が求めるビジネスを実現するべく、2024年より2事業部体制に変更

◆ マーケティングDX事業部

- デジタルマーケティング領域・生成AI領域・サイト解析・ネット広告分野において、新たなサービスを準備中
- リスキリングの領域において、新たな事業の柱を創出

◆ テクノロジー事業部

- 差別化されたスポーツデータを大手メディアに提供することで大幅成長
- 生成AIに関する新規事業を準備中
- 一部不採算事業の解消、リストラクチャリングの推進等により、**大幅なコスト削減に成功**



ビジネスモデルをご説明するための事業概要ページとなっております。

当社の強みである AI を用いたデータ解析力から顧客が求めるビジネスを実現するべく、2024年より1事業部体制に変更しました。

まず、マーケティング DX 事業部になりますが、デジタルマーケティング領域・生成 AI 領域・サイト解析・ネット広告分野において、新たなサービスを準備中であり、今後公表をしていく考えであります。また、リスキリングの領域において、新たな事業の柱を創出していく予定です。すでに、デジタルマーケティングや生成 AI を活用した DX 人材育成リスキリングプログラムについては、公表をしておりますが、SaaS など新たな領域のプログラムの開発も進めていく考えであります。

つづいて、テクノロジー事業部では、差別化されたスポーツデータを大手メディアに提供することで大幅に成長することができました。具体的には、ボクシングやカーリングなどのデータを提供してきました。今後は、バトミントン、バレーボールならびに卓球などのネット競技と言われるスポーツデータも提供していく考えであります。

今後は、SPAIA 地方競馬の UI/UX の改善を行ったり、DRAGON データセンターでは、メジャースポーツである野球、サッカー、バスケットボール、そしてアマチュアスポーツの取扱データを拡充させ、大手メディアまたはデータを扱う企業との連携強化を進めていこうと考えております。生成 AI に関する新規事業についても現在すすめております。

また、1Q において不採算事業の解消およびリストラクチャリングの推進等により、大幅なコスト削減を実施いたしました。2Q 以降に削減効果が表れてくるものと考えております。黒字回復に向けて取り組んでまいります。

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/>

3. 事業概要とビジネスモデル 事業領域

- AI領域におけるコア人材を確保し新たな技術力を獲得できたことから、革新的なプロダクト開発やAI領域における研究開発が行え、新規の事業領域への進出が可能となる
- 今後は、当社の強みであるAIを用いたデータ解析力を活かしながら顧客が求める最適な課題解決力を提供していく

		BtoB	BtoC
マーケティング DX事業部	SaaS	✓	
	ネット広告	✓	
	クリエイティブ	✓	
テクノロジー 事業部	SPAIA	✓	✓
	受託開発	✓	
	医療DX	✓	✓
	UI/UX	✓	

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

事業概要とビジネスモデルの事業領域です。記載の通りとなっておりますのでご覧いただけたらと存じます。

日本におけるスポーツベッティングの動向に関して、経済産業省は現在のところ具体的な方向性については公表しておりませんが、世界的にはスポーツベッティング市場は拡大傾向にあります。このため、当社はスポーツベッティングに関する開発や OEM 等も含め検討を進めております。

3. 新規事業について（リスキリング）



2024年3月18日に開示した新サービスの「リスナビ」は、一流のウェブマーケター育成を目的とした伴走型プログラム、そして業務効率化を実現するための生成AIオンライン学習プログラムとなる
これら2つのリスキリングプログラムから開始し、今後も複数のプログラム展開を予定している

デジタルマーケティング学習プログラム

一流のWebマーケターを育成
変化する時代に
必要不可欠な人材育成なら
リスナビ

無料 まずは資料請求する →

Google認定の
正規代理店が
運営

実際の事業
に基づいた
実践プログラム

生成AI学習プログラム

ChatGPT | Gemini | Claude AI
社員の生産性を上げる現代の新しい選択肢

業務効率化を実現する
**生成AIオンライン
学習プログラム**
リスナビ e-ラーニング講座

AI、機械学習、深層学習の関係図

AI-人工知能
機械学習
深層学習

残業時間の
削減に貢献

業界を問わず
活用可能!

助成金活用で最大75%補助! /
資料請求でもっと知る →

JPX
認定企業

厚生労働省の助成金を使えば、導入費用を最大**75%削減**

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 16

新規事業のリスキリングサービスについて説明いたします。
多くの大手企業はリスキリングについて検討を進めております。

日本政府は、「職場での人材価値を高められる」「転職や起業時の選択肢を増やせる」「仕事を通じた自己実現ができる」の三つのテーマでリスキリングを推進しています。

当社は、2024年3月18日に、「新サービスリスキリングプログラム『リスナビ』の提供開始に関するお知らせ」について公表しておりますが、このリスキリングサービスは、2011年よりGoogleやYahoo!からウェブマーケティングに関する日本一のアワードを数多く受賞した当社のような、一流のウェブマーケターの育成を目的とした伴走型プログラム、そして業務効率化を実現するための生成AIオンライン学習プログラムのこれら2つのリスキリングプログラムから開始し、今後も複数のプログラム展開を予定しています。

これらのプログラムは、当社の社内育成のプログラムとして現在でも実施しており、昨年に入社した元男優スター宝塚歌劇団のスタッフも受講し、半年でウェブマーケターとして活躍できる人材にまで育てております。

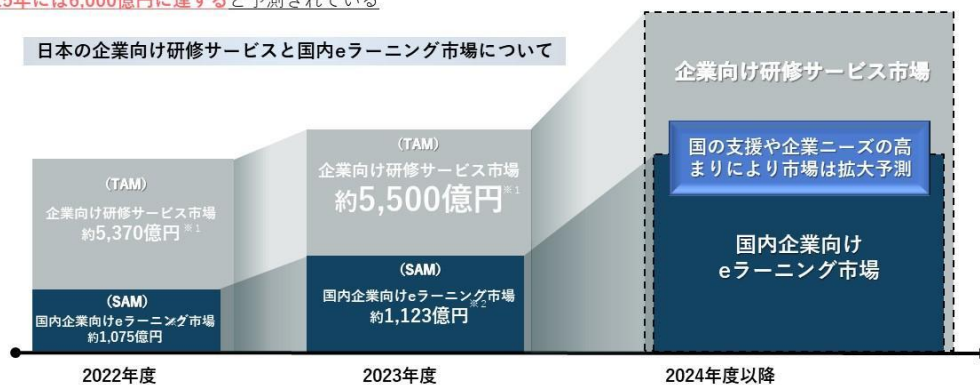
当社のリスキリングサービスは、国から最大75%の助成金が支給される対象のサービスとなり、この助成金が後押しとなりますので、パートナー企業に協力を得ながらリスキリングに関する売上を伸ばしていきたいと考えております。

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/>

3. リスキリングに関する市場規模について



「日経リスキリングサミット2023」では岸田首相より政府として個人のリスキリング支援に**5年間で1兆円**を投じる方針が紹介されるなど、日本のリスキリング市場は、年々増加傾向にある。特にDX化が推進されることで、更なる市場の拡大は見込まれており、リスキリングを実施する際にeラーニングも広く活用されているため市場規模も拡大しつつある。2022年度における全体（個人+企業）のeラーニング市場規模は約3,705億円で2021年度と比べて4.3%増加、**2025年には6,000億円に達すると予測されている。**



リスキリングに関する市場規模の説明になります。

図のとおり、リスキリングの市場規模のSAMとTAMになります。2024年度以降については、国内企業向けのeラーニング市場は大きくなっております。

AIは、簡単な会計業務、秘書業務、法務業務、デザイン制作、そしてプログラミングなど、今まで人間が行っていたことをできるようになりますので、簡単な業務はAIに任せ、人件費等のコスト削減につながります。当社が提供するリスキリングサービスで、AI技術の習得をしていただき、コスト削減につなげていただきたいと思います。

2024年12月期の売上計画は18.5億円、営業利益計画は、マイナス2億円と計画しておりますが、このリスキリングサービスの売上は、上記の計画には含んでおりません。計画の更なる上積を目指していくべく尽力してまいります。

3-1. サービス概要（マーケティングDX事業部）



SaaSチーム	ネット広告チーム	クリエイティブチーム
<p>課題解決のためのサイト解析ツールを自社開発</p> <p>ウェブサイト解析・改善ツール</p> <p>SiTest SiTest Lite FasTest</p>	<p>リスティング広告、SNS広告、DSP運用代行等インターネット広告、リスティング「リスナビ」を幅広く取り扱う</p> <p>インターネット広告代理店事業</p> <p>市場評価の高いウェブ広告運用力・アクセス解析力</p>	<p>顧客の要望に合わせて、広告と連動したサイトやランディングページ、品質の高い動画の制作を行う</p>
<p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社及び、代理店によるツール販売 ・サイト解析コンサルティングの提供 ・サイト制作等のクリエイティブ費用 	<p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・広告運用代行広告手数料 ・SaaSチームと連携したツール販売（クロスセル売上） 	<p>収益モデル</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランディングページ、動画制作、撮影費用 ・広告と連動したランディングページ、バナー、動画制作等の制作、支援、運用

※ 動画の解析やテストをする「MoVest（ムーベスト）」は、動画生成AIの開発等に経営資源を集中させていくことや収益化の目途・市場性など、様々な指標をもとに検討した結果、2024年5月15日の取締役会で開発の中止を決定いたしました。なお、業績に与える影響は軽微となります。

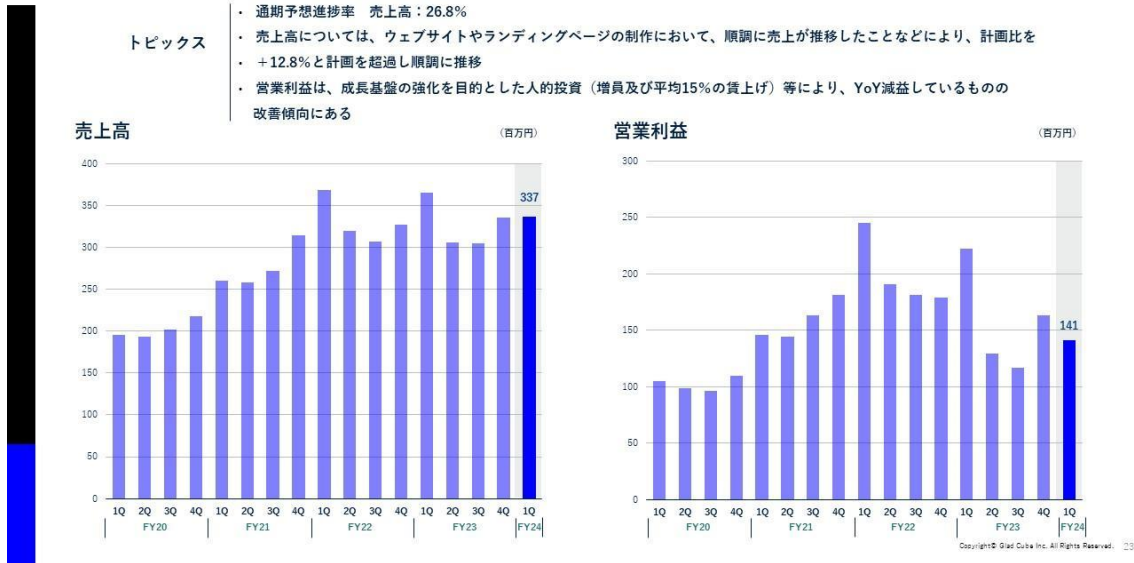
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 22

マーケティングDX事業部のサービス概要に関しましては、SaaSチーム、ネット広告チーム、クリエイティブチームの3チーム構成となっております。

SaaSチームに関しましては、自社開発のツールであるSiTestやSiTest lite、そしてFasTestを自社販売および代理店による販売を行っております。また、サイト解析コンサルティングの提供および生成AI動画等サイト制作等のクリエイティブ全般を行っております。

動画の解析やテストをする「MoVest（ムーベスト）」は、動画生成AIの開発等に経営資源を集中させていくことや収益化の目途・市場性など、様々な指標をもとに検討した結果、2024年5月15日の取締役会で開発の中止を決定いたしました。なお、業績に与える影響は軽微となります。

3-1. マーケティングDX事業部 業績



マーケティング DX 事業部の業績の説明となります。

通期の予想進捗率は売上高で 26.8 パーセントとなっております。

この良かった要因としましては、広告の取扱やサイト解析そして、クリエイティブの制作の売上が順調に推移したものであります。

お話したいことは、動画制作やクリエイティブ制作などが AI 化していくのではかと懸念され、一部の投資家様は不安になられておりますが、現状は非常に多くのオーダーをいただいておりますので、引き続き売上は堅調に伸びていくものと考えております。

営業利益に関しましては、従業員の平均賃金を 15%ほど上げたことにより、一時的に営業利益は下がったものの、現状は回復傾向にございます。

3-1. 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



- マーケティングDX事業部では、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り、
- ・3チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）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



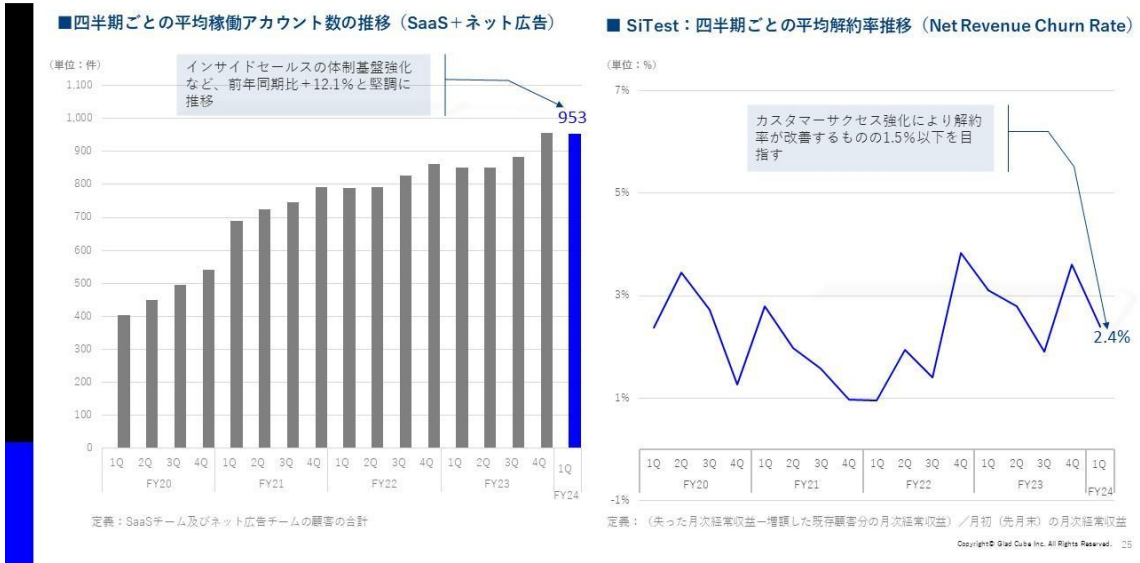
当社の強みですが、類似企業の中でも引き続き トップクラスの営業利益率を出しております。

この理由としましては3チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）のリードシェアができており補完しあえているからであります。

そして、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おり、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からであります。



3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移



マーケティング DX 事業部の KPI 推移になります。

左にグラフに関しては、四半期ごとの平均稼働アカウント数の推移 (SaaS+ネット広告) となり、1Qのアカウント数は953となります。前年同期比+12.1%と堅調に推移しております。

重要な KPI として、四半期ごとの平均解約率推移となり、1Qでは2.4%と推移しております。目標としましては1.5%を下回り、将来的には1%を下回るようなカスタマーサクセスの強化を図っております。

3-1. マーケティングDX事業部 成長戦略



マーケティングDX事業部

SaaS・ネット広告・クリエイティブ 領域、新サービス

- 新サービス『リスナビ』の提供開始
- 新規SaaSプロダクトの創出
- デジタルマーケティング領域における新サービス
- ポストCookie計測における対策基盤の開発
- インサイドセールスの体制基盤強化
- サイト制作受注増加に向けた体制強化
- 積極的なM&A及び事業提携を実施

既存プロダクトやサービスだけでなく、新規事業を創出し、あらたなプロモーション支援活動を確立させていく

グッドキューブが提供するデジタルマーケティングのリスティングプログラム

- デジタルマーケティング全般にわたるスキルだけでなく、最新技術やトレンドにも対応
- 生成AIを活用したDX人材育成のためのリスティングプログラム

※広告案件獲得に貢献している人々です
代埋広告から抜け出すリスティングプログラム
リスナビ
300,000
新サービスで受注増加を実現
G Google検索に特化した施策
R 検索対策: SEO/SEM/PPC/PLA

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 26

マーケティング DX 事業部の成長戦略の説明となります。

すでにお話しております、リスナビのサービス提供開始による売上の増大見込み、新規SaaSのプロダクト開発の創出、ポストCookie計測における対策基盤の開発、そして積極的なM&Aおよび事業提携の実施など、成長に向けた様々な展開を考えております。

3-2. サービス概要（テクノロジー事業部）



※ メディカル&デンタルDXを実現するアプリ「ハオシル」は、収益化の目途・事業拡大の難易度など、様々な指標をもとに検討した結果、2024年5月15日の取締役会で事業撤退することを決定いたしました。なお、業績に与える影響は軽微となります。

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 28

テクノロジー事業部の説明です。

サービス概要につきましては、SPAIA チーム、受託開発チーム、医療 DX チーム、UI UX チームの4つのチーム構成になっております。

SPAIA チームにつきましては、有料会員によるサブスクリプションや記事広告および記事提供による収入、そして、一球速報や勝敗予想のウィジェットの販売、また大手メディアへのカーリングなどのウィジェットの販売も行っております。

今後 DRAGON データセンターでは、各種プロスポーツデータやプロスポーツ選手の人体に関するデータなどを取り入れて、各スポーツ業界や医療・美容業界に解析データの提供をしていこうと考えております。

メディカル&デンタル DX を実現するアプリ「ハオシル」は、収益化の目途・事業拡大の難易度など、様々な指標をもとに検討した結果、2024年5月15日の取締役会で事業撤退することを決定いたしました。なお、業績に与える影響は軽微となります。

今後は、当社が得意とする、生成 AI に関するサービスや新しいウィジェットの販売などに注力し、この分野を広げていきたいと考えております。

また、受託開発に関しましては AI カメラに関する開発や Web3.0 に関する開発も行っており、更なる売上げの向上に尽力してまいります。

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/>

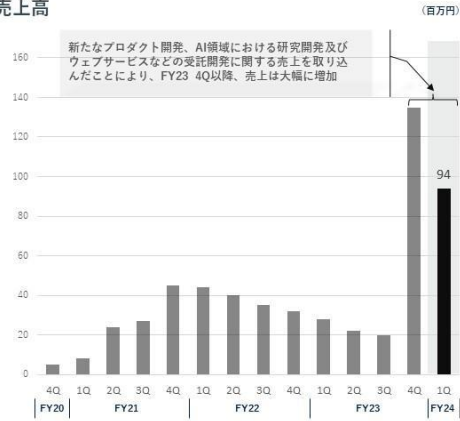


3-2. テクノロジー事業部 業績

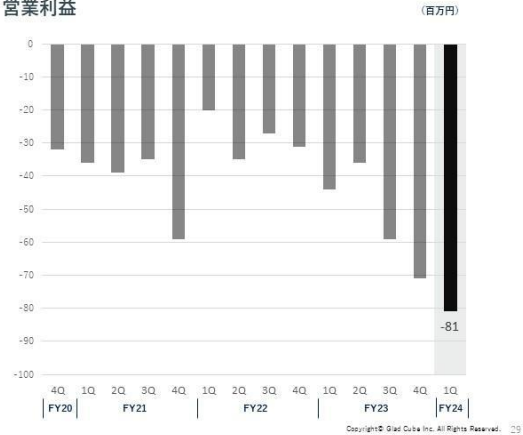
トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：16.0%
- ・ SPAIA全体の会員数は、YoY +18.2%の12.8万人となり順調に推移 サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、新プロダクト創出コンテンツの充実を図るため、システム開発・サービス改善施策を継続進行中
- ・ 構造改革として、一部不採算事業の解消により売上は減少

売上高



営業利益



テクノロジー事業部の業績となります。

予想進捗率について、売上高は 16%と推移しております。不採算事業の解消や一部売上が 2Q にずれ込んだものもありましたので、予測よりも下回っております。

売上高については、事業の一部譲受などにより、トップラインは上がっておりますが、営業利益に関しては、現状はマイナスとなっております。

当社は、この事業の成長が重要と捉えており、海外の機関投資家様やスポーツ業界の企業様など、多くの方々のご期待いただいております。

この事業の成長により売上が上がっていくことになれば、会社全体の売上も 100 億や 200 億を目指していけるものと考えております。

3-2. テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA競馬 四半期ごとの平均会員数推移



トピックス

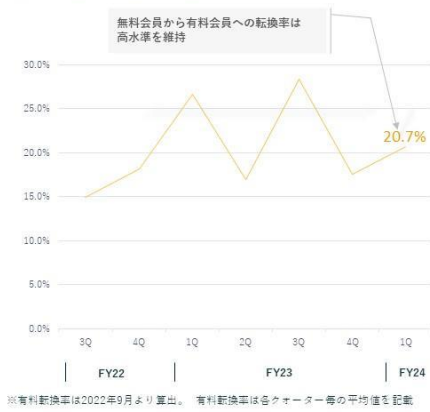
- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- 有料転換率は高く推移。引き続き、無料会員の獲得強化を図る
- ポイント制度を導入し、継続を促す施策等を実施

- SPAIA
- SPAIA競馬
- SPAIA地方競馬

SPAIA・SPAIA競馬会員数推移



SPAIA競馬 有料転換率



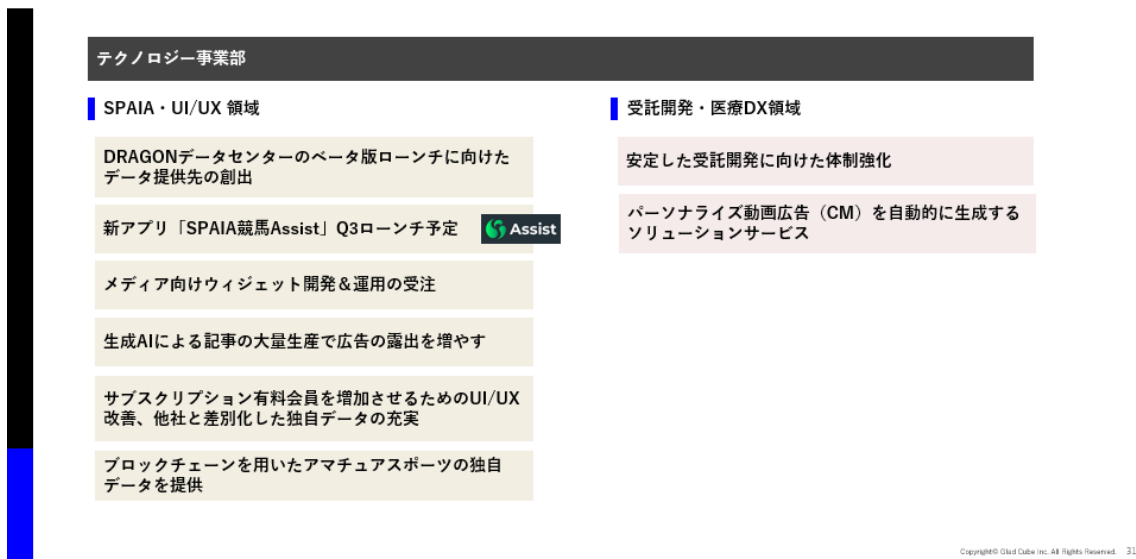
テクノロジー事業部 SPAIA・SPAIA 競馬 四半期ごとの平均会員数推移の説明になります。グラフの通り、右肩上がりで順調に会員数は増加しており全体では12万7,813人となっております。

会員数のマーケティング活動については、広告等はおこなっておらず、口コミなどで登録数は増加している状態です。また、各種アプリからの評価も高く、費用をかけずに自然に会員数は増加しております。

また、右側の SPAIA 競馬の無料会員からの有料転換率については、20%から 25%の間で推移しており、高水準を維持しております。

引き続き、無料会員登録の獲得に向けた施策をおこなってまいります。

3-2. テクノロジー事業部 成長戦略



テクノロジー事業部の成長戦略について説明いたします。

まず、SPAIA チームに関しましては、DRAGON データセンターのベータ版ローンチに向けたデータ提供先の創出を行っております。

つづいて、新アプリ「SPAIA 競馬 Assist」については、3Qにローンチ予定しております。当初は、今期 1Q からのローンチを考えておりましたが、皆さまのご期待にそのような更なる良いサービスの提供を行ないたいため、ローンチは 3Q に延期しております。

メディア向けウィジェット開発および運用の受注については順調に増加しており、生成 AI による記事については大量生産で広告の露出を増やしております。

ゆくゆくは、5 億ページビューを増やそうと考えており、記事広告の売上の増加や流入によるユーザー数の増加を見込んでおります。

最後に、ブロックチェーン（トークン）を用いたアマチュアスポーツの独自データの提供については、アマチュアスポーツにおけるケガなどの様々な問題を解決できる方法をデータ解析によりできるものと考えており、今後 R&D の強化によりさらに解析力を高めてまいります。

受託開発チームおよび医療 DX チームに関しましては、大手企業と提携するなど安定した受託開発に向けた体制を強化しております。

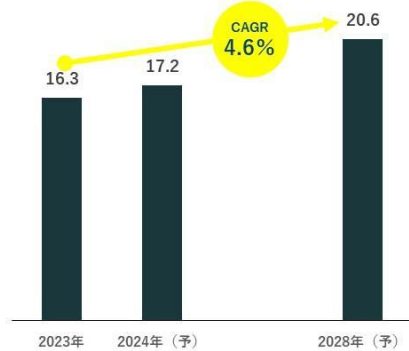
また、パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービスも提供していきます。

3-2. DRAGON DATA CENTER（ドラゴンデータセンター）の関連市場について



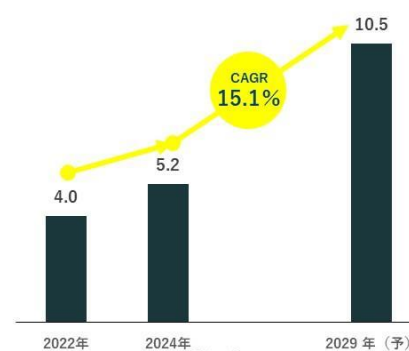
グッドキューブは、スポーツベッティング市場への参入に向け、あらゆるスポーツのデータを取扱い、そのデータを分析予想するためのベッティングに関するシステムを開発
また、取り込んだスポーツデータを世界のスポーツベッティングに関連する企業への提供も行う準備を進めている

■ 世界のスポーツベッティング市場規模（兆円）※1



※1 Research and Marketsの「Sports Betting Global Market Report 2024」よりデータ引用

■ 世界のオンラインスポーツベッティング市場規模（兆円）※2



※2 Research and Marketsの「Global Online Sports Betting Market (2024 Edition): Analysis By Type (Fixed Odds Wagering, Live Betting, Daily Fantasy, Others), By Age, By Sports, By Region, By Country: Market Insights and Forecast (2019-2029)」よりデータ引用

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 32

DRAGON DATA CENTER（ドラゴンデータセンター）の関連市場について説明します。

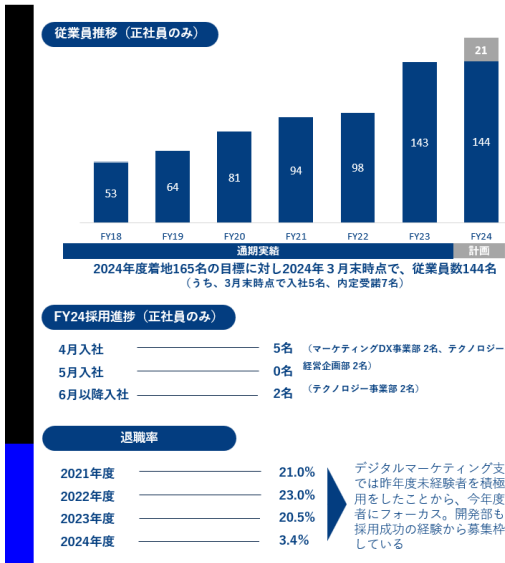
まず、スポーツベッティング市場への参入に向け、あらゆるスポーツのデータを取扱うことを考えており、同業他社とも連携してデータを取り込むということも考えているなど、各方面からデータを取込み、膨大なデータを取扱うデータセンターの構築を考えております。

また、2030年までにはスポーツベッティングに関するシステムの開発を行っていきたいと考えております。

グラフの通り、世界のスポーツベッティング市場に関しましては CAGR で 4.6%と成長しており、2028年度の予測では、20兆円産業ととてつもない市場規模へ成長しようとしています。また、オンラインスポーツベッティング市場については、CAGR15.1%と成長しており、2029年度の予測では、10兆円を超える市場へと成長しております。

さらに、日本でもスポーツベッティング市場の解禁となれば更に大きな市場規模に成長していくものと予測されます。

4. 経営資源 従業員数の推移

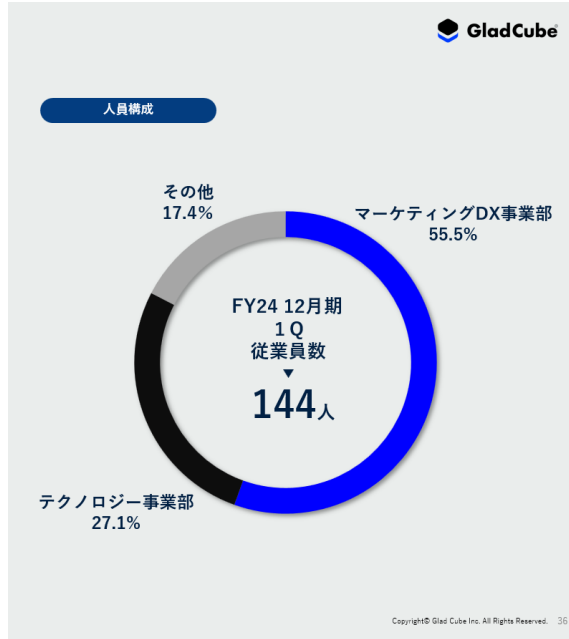


FY24採用進捗（正社員のみ）

4月入社	5名	（マーケティングDX事業部 2名、テクノロジー事業部 1名、経営企画部 2名）
5月入社	0名	
6月以降入社	2名	（テクノロジー事業部 2名）

退職率

2021年度	21.0%	デジタルマーケティング支援領域では昨年度未経験者を積極的に採用をしたことから、今年度は経験者にフォーカス。開発部も昨年の採用成功の経験から募集枠を減らしている
2022年度	23.0%	
2023年度	20.5%	
2024年度	3.4%	



経営資源 従業員数の推移に関しましては、グラフの通り推移しております。2024年度につきましては、21名の増員を考えております。

4. 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

- 女性管理職比率を30%以上にする
- 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 2024/3月末時点

役員比率	33.0%
常勤役員比率	60.0%
正社員比率	30.6%
管理職比率	20.4%
（管理職内訳）	
マネージャー比率（課長相当）	8.3%
リーダー比率（係長相当）	50%

*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



大阪府が実施する「大阪市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

経営資源 ESG に対する取り組みに関して簡単に説明いたします。

当社は、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ことを志しております。

当社は、大阪府が実施する「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」認証事業において、

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/>

2024年5月15日

2023年9月1日付で三ツ星認定企業となっております。

女性活躍状況については、まず女性の役員比率は33%、常勤役員比率は60%となっております。また、女性正社員比率が30%、女性管理職比率が20%となっております。

引き続き当社は、女性というくくりだけではなく LGBTQ 含めて多様な人材を採用いたします。そして、さまざまな国のエンジニアやプロジェクトマネージャーが働いていただき、性別の差別なく、海外の従業員にも平等にチャンスを広げていきたいと考えています。

以上をもちまして、2024年第1四半期の決算説明補足資料の説明を終わりたいと思います。

免責事項につきましては下記の通りになりますのでご覧いただけたらと存じます。

以上となります。

株主の皆様、引き続きご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

以上