



2024年12月期 第3四半期

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

2024.11.14

index

1. トピックス	P. 3
2. 2024年12月期 第3四半期 決算ハイライト	P. 6
3. 事業概要 / 事業領域	P.13
3-1. マーケティングDX事業部	P.16
3-2. テクノロジー事業部	P.21
4. 成長戦略	P.25
5. Appendix	P.31



1 | トピックス



1. 2024年12月期業績予想の修正について

■テクノロジー事業部

受託開発事業において、一部の不採算事業からの撤退をしたことや2024年5月15日に公表した、メディカル&デンタルDXを実現するアプリ「ハオシル」事業の買収を取りやめたこと、そして下期に予定していた大手開発案件の一部を中止したことや翌期以降に延期される見込みとなったことが主の要因となり、売上計画比54.1%の減少

なお、当初今期中の収益を見込んでいた大手開発案件のうち、翌期に延期となったものについては、来期の収益に組み込み
一方、スポーツメディアの運営をしておりますSPAIA事業については、SPAIA全体の会員数も13万人に到達するなど順調に推移したことにより、売上計画比17.5%の増加

■マーケティングDX事業部

当社売上高の8割以上を占める主力事業であるマーケティングDXは、引き続き高い成長力を維持し、売上計画比7.7%増（前四半期比4.9%増）という実績を達成

また、営業利益率も55.2%と、高い収益性を確保しており、事業の安定的な成長を裏付け

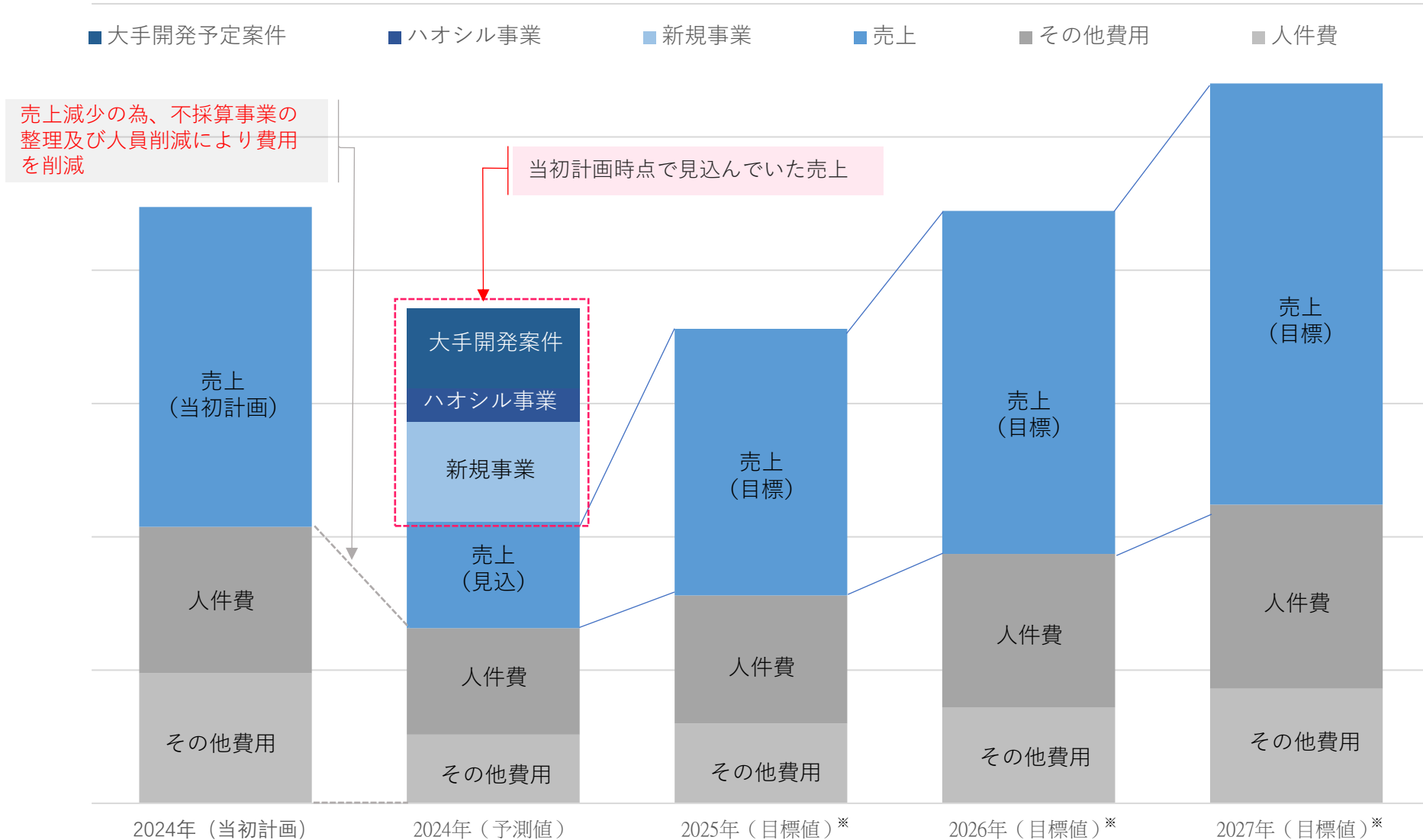
今後も引き続き、収益基盤の強化に向け、**大胆な事業ポートフォリオの最適化**を進め、事業の不採算性が認められた場合については、**迅速な意思決定により撤退を断行し、リスクを最小限に抑え、成長性と収益性の高い事業への資源を集中する**

引き続き既存事業の成長を加速させ、**更なる企業価値向上に向けた革新的な取り組みを通じて、新たなビジネスモデルを創出し、来期以降はV字回復に向けて全力を尽くすとともに、持続的な成長を目指す**

(単位：百万円)	2024年12月期 通期 (前回発表予想)	2024年12月期 通期 (今回発表予想)	当初計画比		2023年12月期 通期 (実績)
			増減額	増減率	
売上高	1,847	1,525	▲322	▲17.4%	1,523
営業利益	▲203	▲270	▲67	—	142
(利益率)	—	—	—	—	9.4%
経常利益	▲214	▲280	▲66	—	143
(利益率)	—	—	—	—	9.4%
当期純利益	▲235	▲235	0	—	59

1. テクノロジー事業部 受託開発領域の今期予測と今後の目標推移

テクノロジー事業部 受託開発領域の今期予測と今後の目標推移



※ 2025年以上は、あくまで経営上の目標を示したものであり、実現の時期を示唆するものではなく実現を保証するものではありません。

2 | 2024年12月期 第3四半期 決算ハイライト

2. エグゼクティブサマリ

FY24 第3四半期 業績

- 2024年12月期 第3四半期累計における売上高は、前年同期比 **+10.2%** と **2ケタ成長を達成**
また、**3Qでは過去最高の売上高で着地**
- マーケティングDX事業部の売上高については、**計画比を +7.7%超過**しており、**堅調に推移**
- テクノロジー事業部の売上高については、構造改革として、一部不採算事業の解消により計画を下回ったものの、前年同期比については **+158.6%** と **大幅成長を達成**
- テクノロジー事業部の一部事業の撤退や大手開発案件の翌期延期などの理由により、売上高、営業利益及び経常利益については計画を下まわる

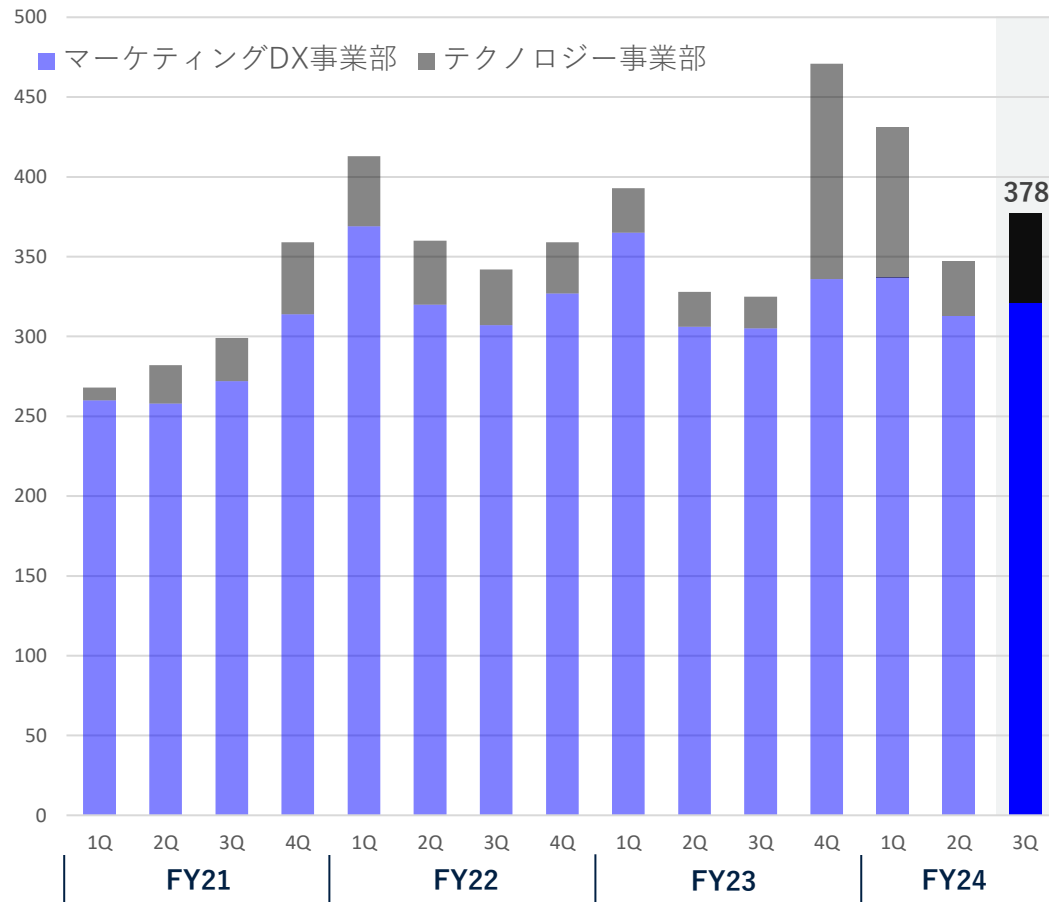


※ 2023年12月5日公表の「報告セグメントの変更に関するお知らせ」の通り、2024年12月期第1四半期より報告セグメントを変更しておりますので、セグメントの業績は変更後の新しい事業部名で記載しております
 ※計画比は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました通期の計画との比較になります

2. 第3四半期 決算ハイライト 業績推移

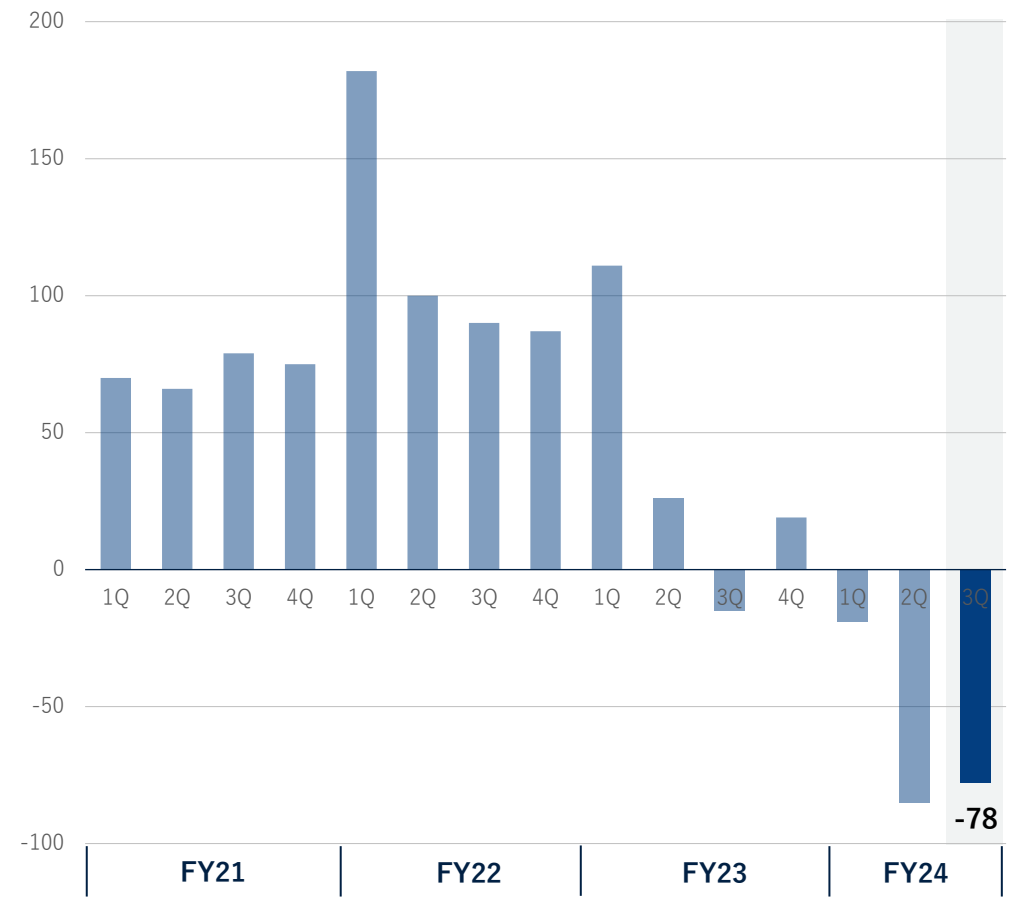
売上高

(百万円)

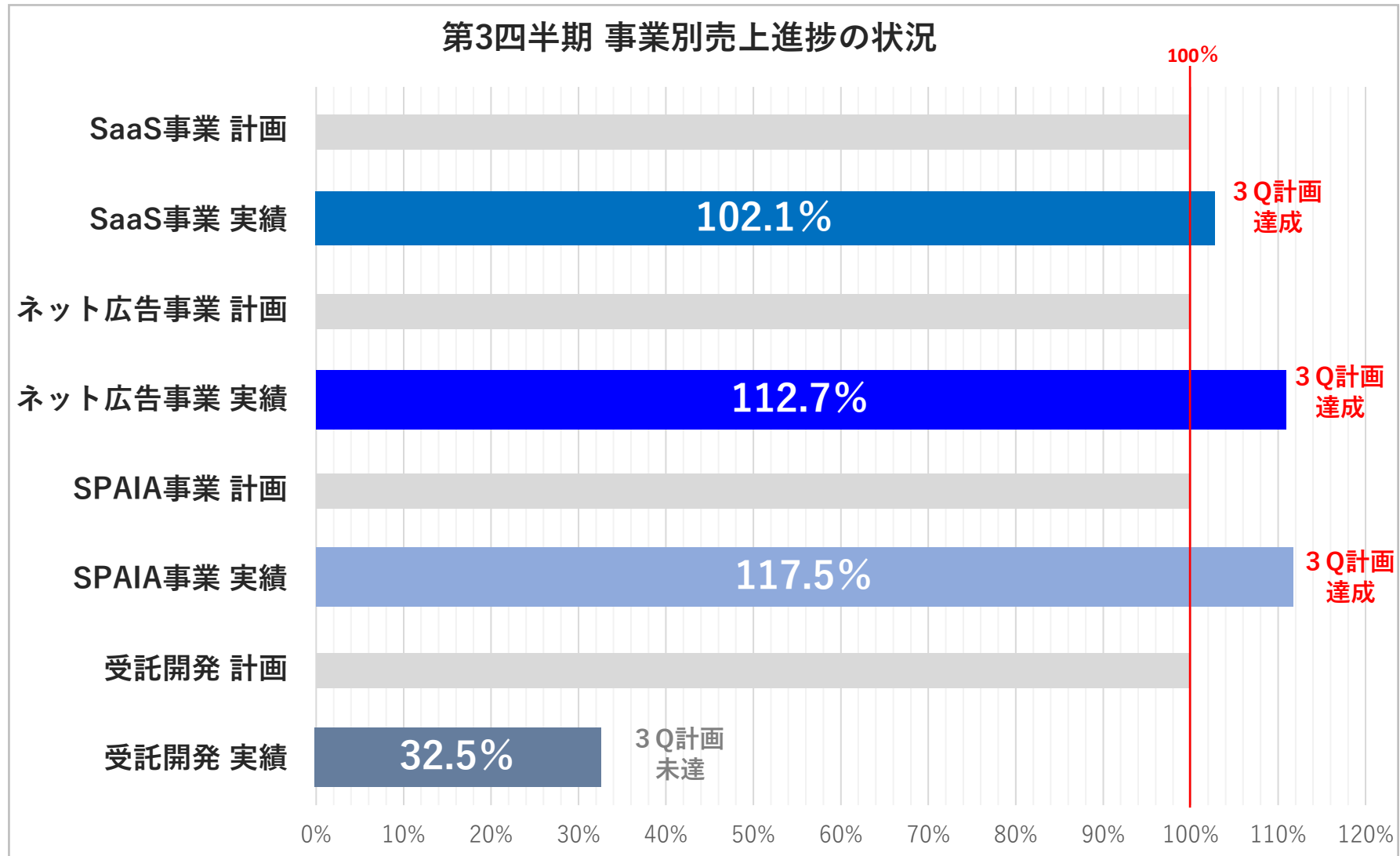


営業利益

(百万円)



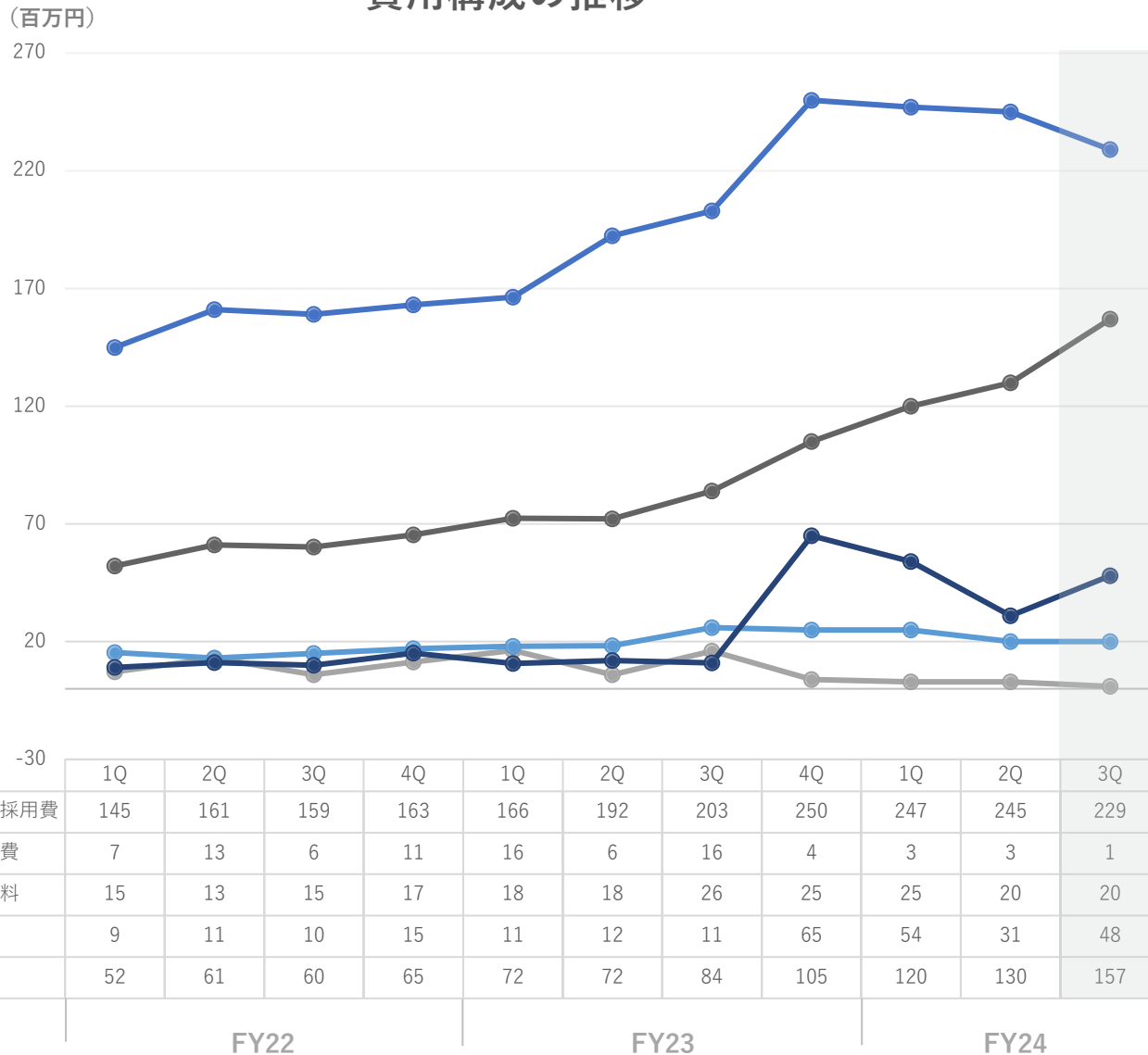
2. 第3四半期 事業別売上進捗の状況



※ 売上進捗は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました計画に対する進捗となります

2. 第3四半期 費用構成の推移

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ハイスペック人材の積極採用を実施
(前年同期比 +12.7%)

外注費

- 提携している企業への外注費の増加
- 受託開発に関する外注費の増加

なお、FY24 1Qに比べ、不採算事業の解消により外注費は減少しコスト削減に成功 (前年同期比 +317.9%)

その他

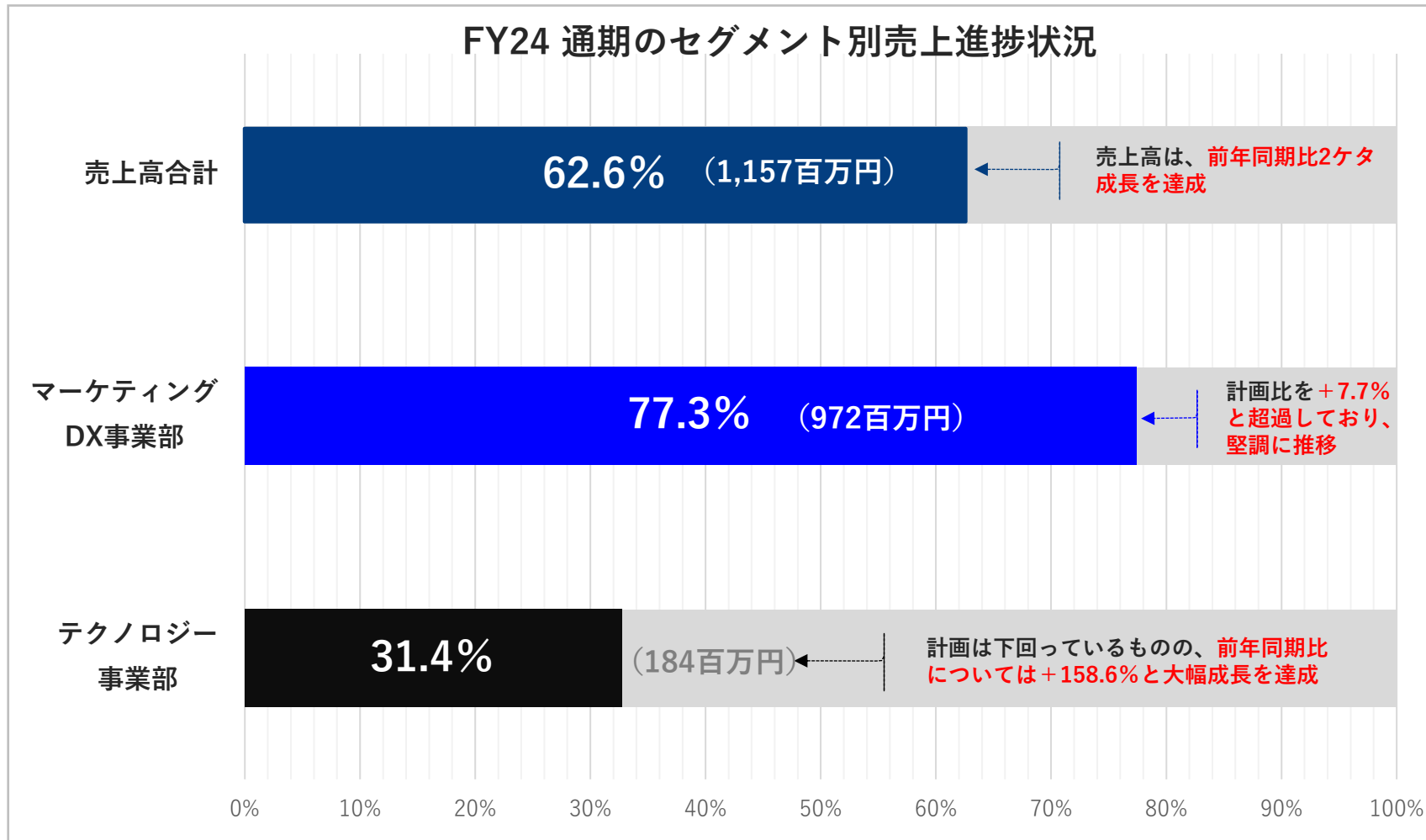
- 従業員の増加に伴う新オフィスの契約で賃料増加
- 開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるため、システム等の投資
- 開発案件等の増加の為、サーバー増設のため費用増
- workhouse株式会社の一部事業譲受によるのれん等償却費の増加
(前年同期比 +87.0%)

2. 第3四半期 決算セグメント別売上進捗の状況

トピックス

- ・マーケティングDX事業部については、ネット広告の営業施策により新規顧客を多数獲得できたことやリスキリングの新サービスの開始等により計画を上回り進捗
- ・テクノロジー事業部において、一部不採算事業の解消などにより、売上計画を下回ったものの前年同期比については+158.6%と大幅成長を達成

FY24 通期のセグメント別売上進捗状況



FY24 通期業績予想 (修正前)

売上高

1,847 百万円 (前年度比 +21.3%)

内訳

マーケティングDX事業部
1,258 百万円

テクノロジー事業部
589 百万円

営業利益

-203 百万円 (前年度 142百万円)

※ 売上進捗は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました通期計画に対する進捗となります

2. 第3四半期 決算 ハイライト (事業別)

マーケティングDX事業部

3Q累計売上高

972百万円

計画比

+7.7%

新サービス「リスナビ」の販売も順調に進捗しており、また新規の広告案件の新規獲得増加などが要因となり、売上が伸長
これらにより、**計画比を+7.7%と超過して着地**

テクノロジー事業部

3Q累計売上高

184百万円

計画比

-54.1%

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**前年同期比+158.6%と大幅増**
一部不採算事業の解消により、売上計画に対しては想定を下回り着地

テクノロジー事業部

16.0%

マーケティングDX事業部

84.0%

FY24 3Q累計
売上高

▼
1,157百万円

テクノロジー事業部

6.8%

FY23 3Q累計
売上高

▼
1,050百万円

マーケティングDX事業部

93.2%

3 | 事業概要 / 事業領域



3. 事業概要

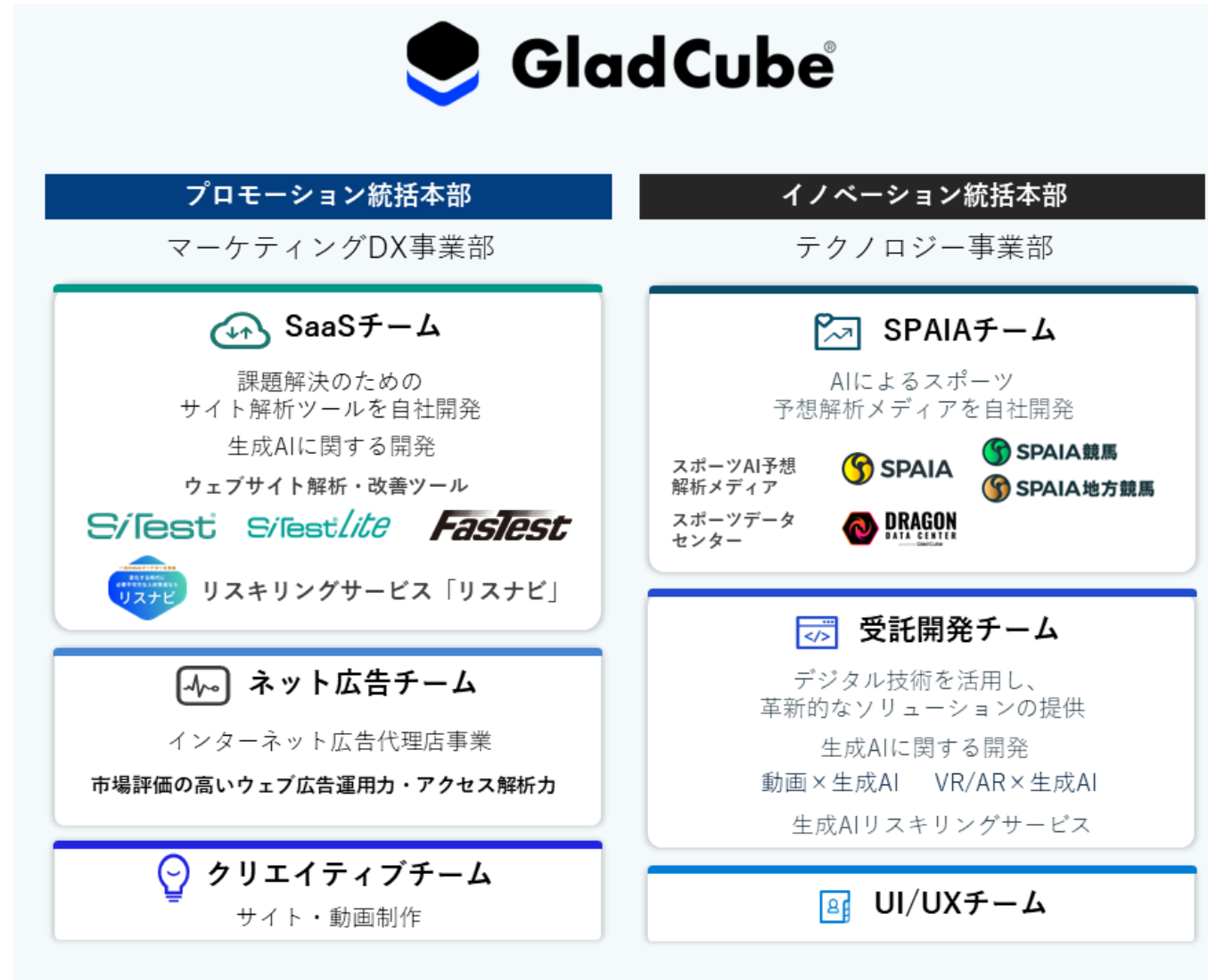
当社の強みであるAIを用いたデータ解析力から顧客が求めるビジネスを実現すべく、2024年より2事業部体制に変更

◆ マーケティングDX事業部

- リスキリングサービスを新たな事業の柱として成長させるため、企業の課題解決に適応できる人材を養成する教育コンテンツの開発を加速化
- デジタルマーケティング領域における新サービスを現在準備中

◆ テクノロジー事業部

- メジャースポーツ及びアマチュアスポーツの各種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取扱う企業との連携を強化
- AIカメラを活用した導線分析サービスや顔認識を活用した特定検知システムの開発
その他、生成AIに関する新規事業を現在準備中



3. 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	✓	
	リスティング関連 サービス	✓	✓
テクノロジー 事業部	SPAIA	✓	✓
	受託開発	✓	
	UI/UX	✓	

3-1 | マーケティングDX事業部

3-1. マーケティングDX事業部 サービス概要



SaaSチーム

課題解決のためのサイト解析ツールを
自社開発

ウェブサイト解析・改善ツール

SiTest **SiTest Lite**

Fastest



リスキリングサービス「リスナビ」

収益モデル

- ・ 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



ネット広告チーム

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、リスキ
リング「リスナビ」を幅広く取り扱う

インターネット広告代理店事業

市場評価の高いウェブ広告運用力及び
アクセス解析力

収益モデル

- ・ 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)



クリエイティブチーム

顧客の要望に合わせ、広告と連動した
サイトやランディングページ、品質の
高い動画や画像制作を行う

収益モデル

- ・ 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

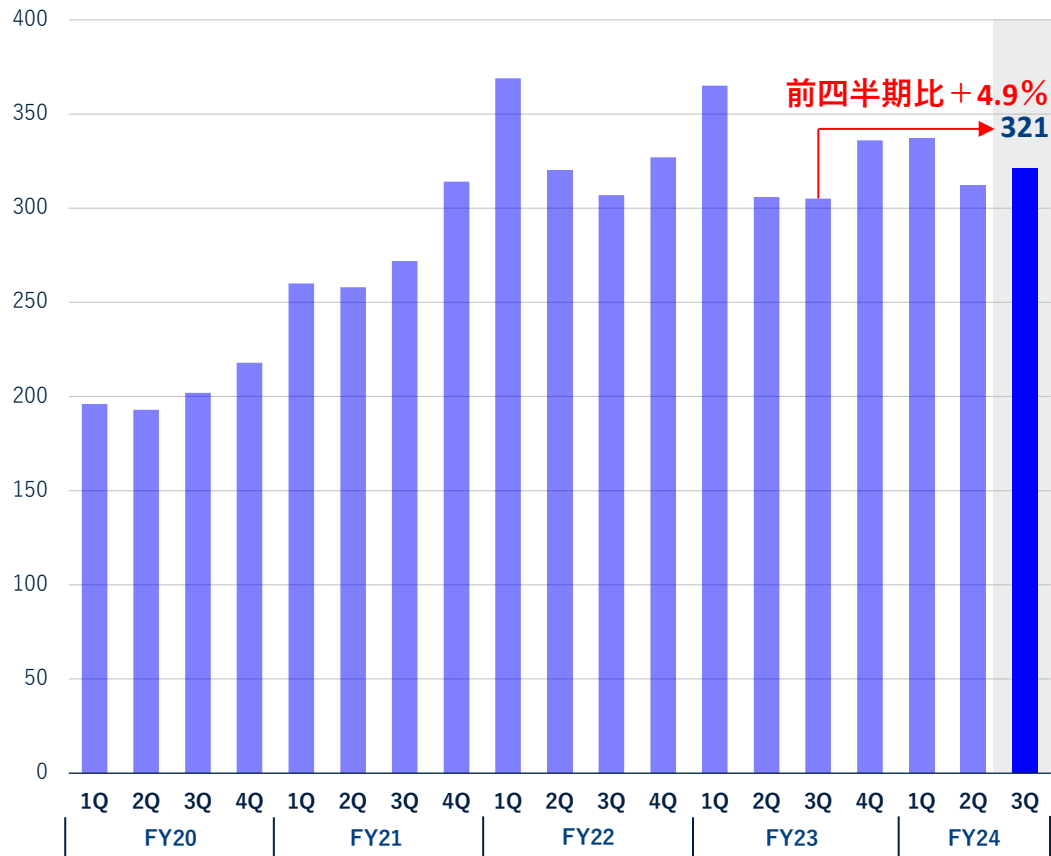
3-1. マーケティングDX事業部 業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：77.3%
- ・ 売上高については、新サービスであるリスキリングサービスの販売も順調に進捗しており、また広告案件の新規獲得及びツール販売においても好調であったことから、計画比も+7.7%と順調に推移
- ・ 営業利益についても、前四半期比+51.3%と大幅に回復

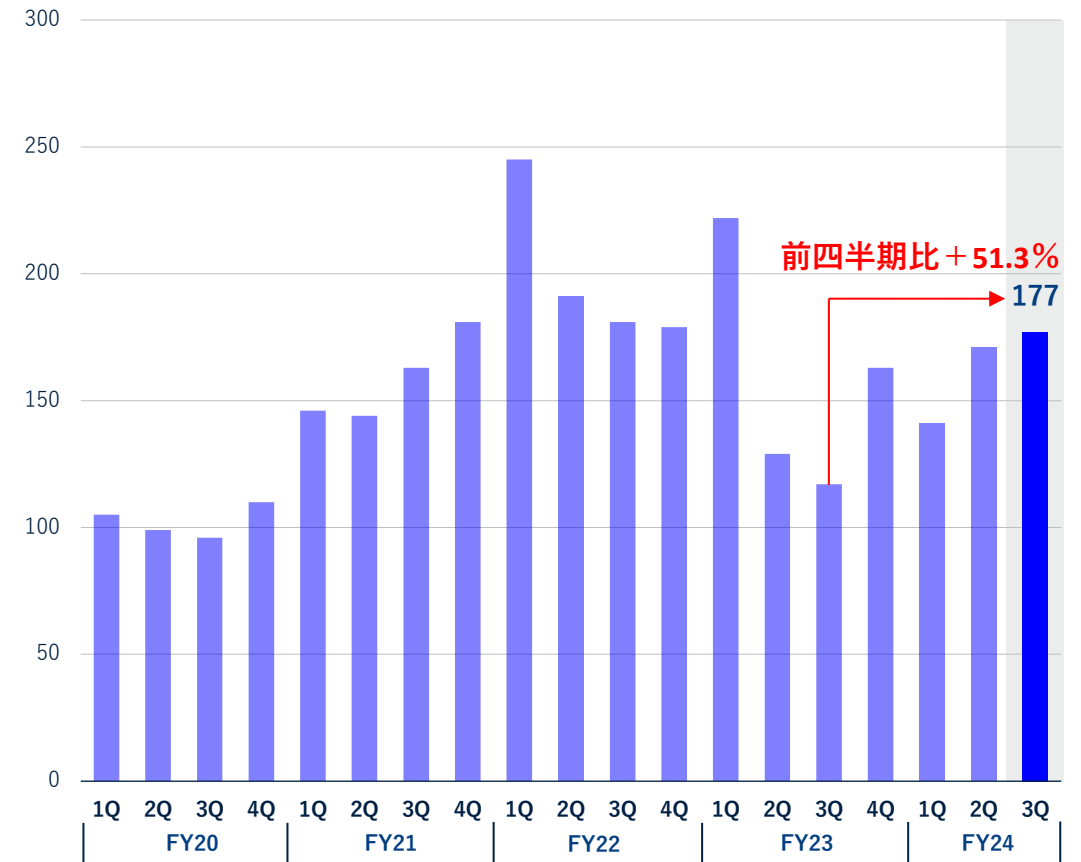
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



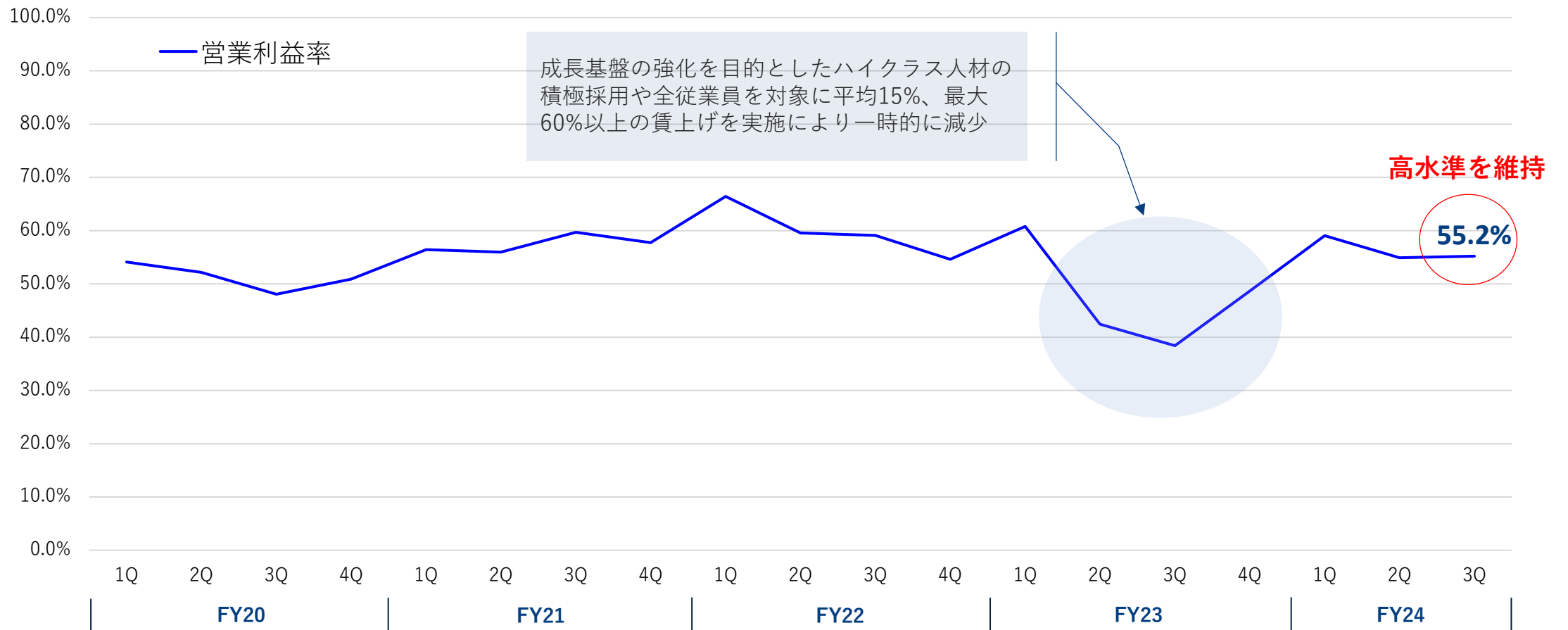
※ 売上進捗及び売上計画は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました通期計画に対する進捗となります

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

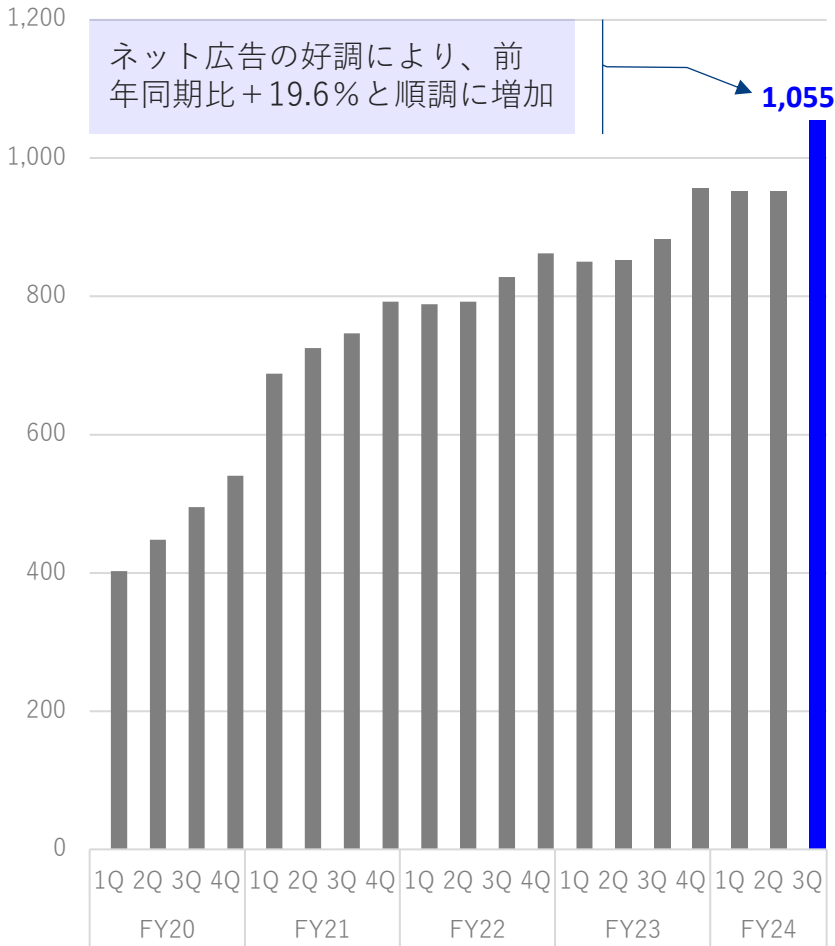
↳ 結果として、お客さまへの支援に集中できる体制が構築されており高い営業利益率が実現できている



3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移

■ 四半期ごとの平均稼働アカウント数推移
(SaaS+ネット広告)

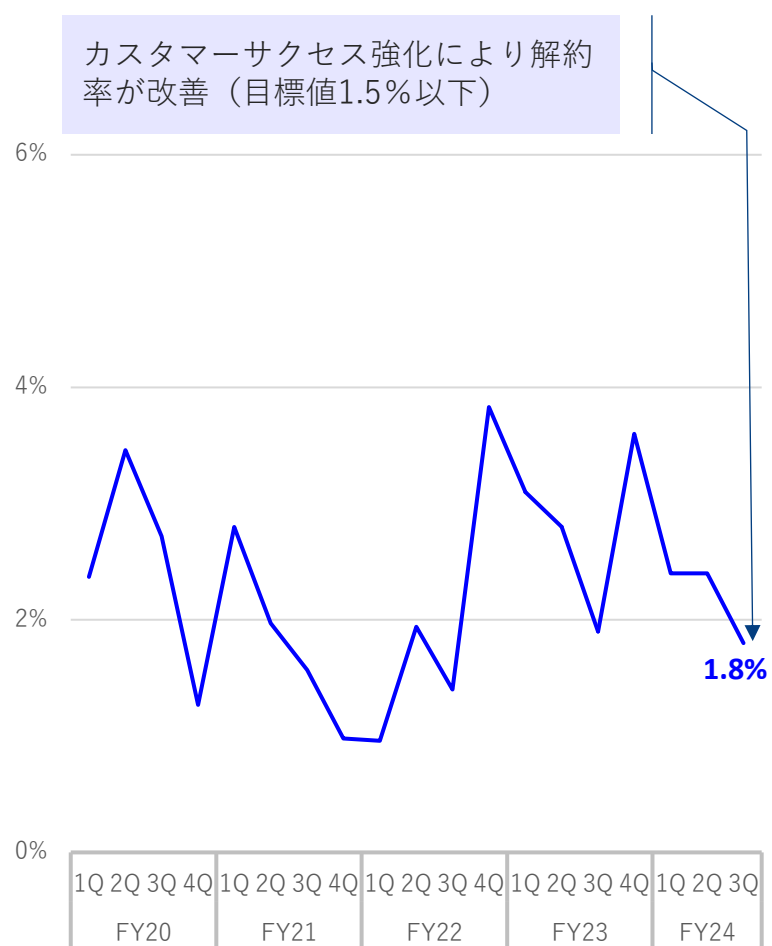
(単位：件)



定義：SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

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

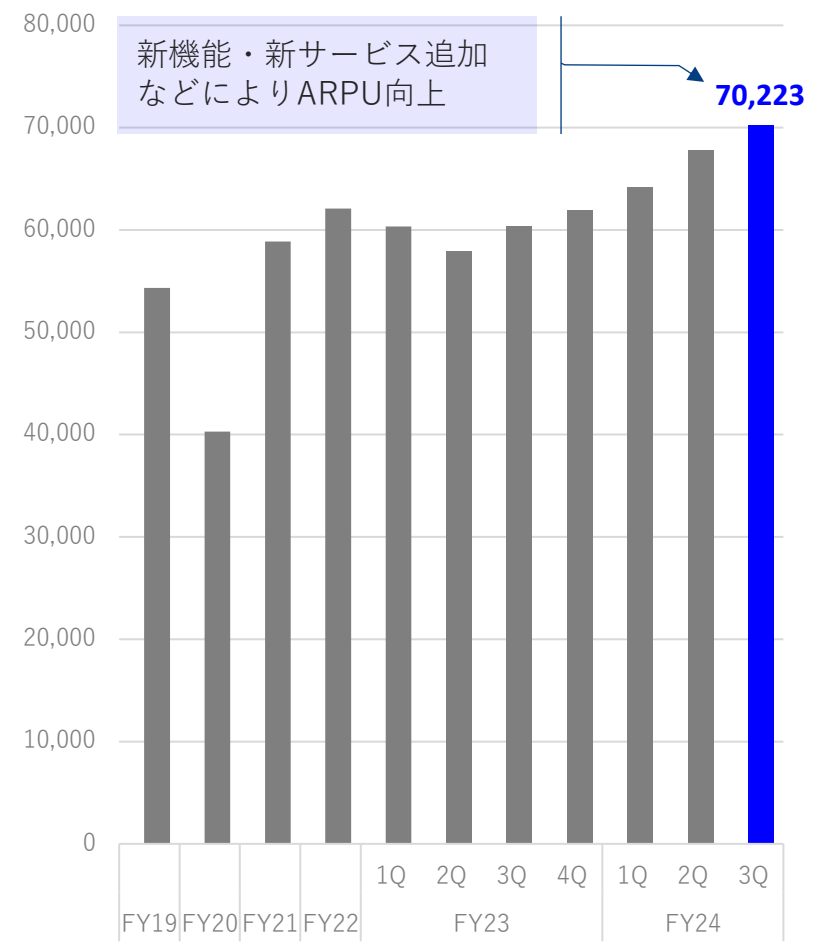
(単位：%)



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

■ SiTest：四半期ごとのARPU推移

(単位：円)



定義：正味月次(年次)収益 / ユーザー数

3-2 | テクノロジー事業部

3-2. テクノロジー事業部 サービス概要



SPAIAチーム

AIによるスポーツ
予想解析メディアを自社開発

スポーツAI予想解析メディア



スポーツデータセンター



収益モデル

- ・有料会員によるサブスクリプション
- ・記事広告、記事提供
- ・一球速報や勝敗予想のウィジェット販売
- ・解析データ提供費用



受託開発チーム

AI等のデジタル技術を活用し、革新的なソリューションを提供

開発設計から顧客の販売戦略、包括的なマーケティング支援を提供

収益モデル

- ・ Web3.0、gami-fi等の開発
- ・ システム開発費用、ビジネス戦略設計
- ・ 生成AIを搭載した動画解析システム開発
- ・ 企画型マーケティング支援
- ・ 開発コンサルティング
- ・ 生成AIリスキリングサービス



UI/UXチーム

SPAIA/DRAGON、受託開発及び新規事業開発と連携したチーム体制

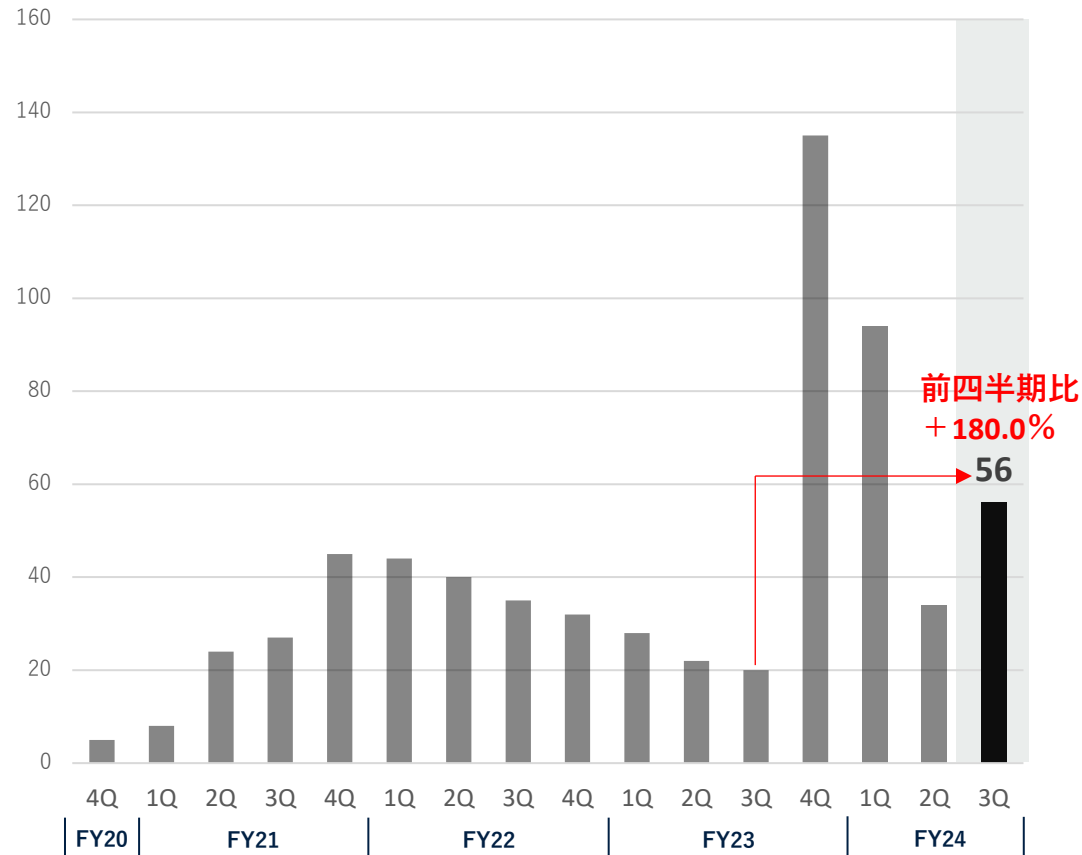
3-2. テクノロジー事業部 業績

トピックス

- ・ 通期予想進捗率 売上高：31.4%
- ・ SPAIA全体の会員数は、前年同期比+13.0%の13.5万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、一部不採算事業を解消したことなどにより売上計画比は-54.1%と未達。なお、前年同期比については+158.6%と大幅成長

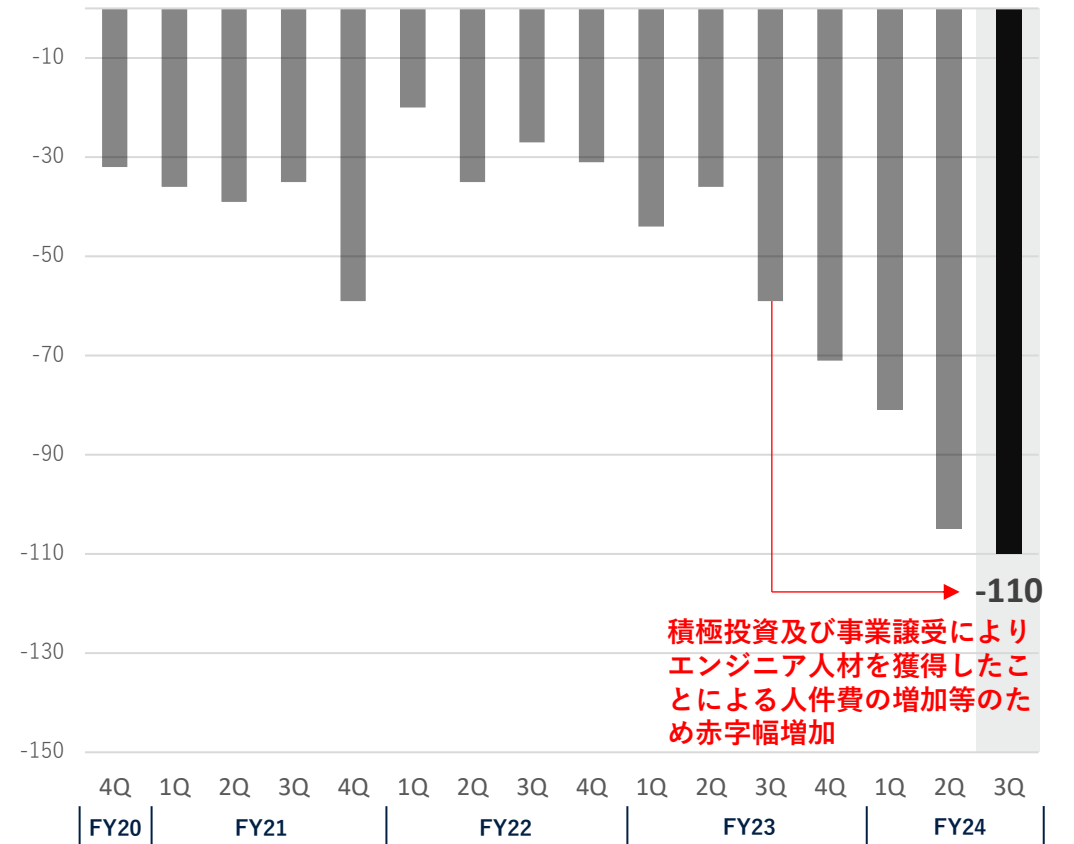
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



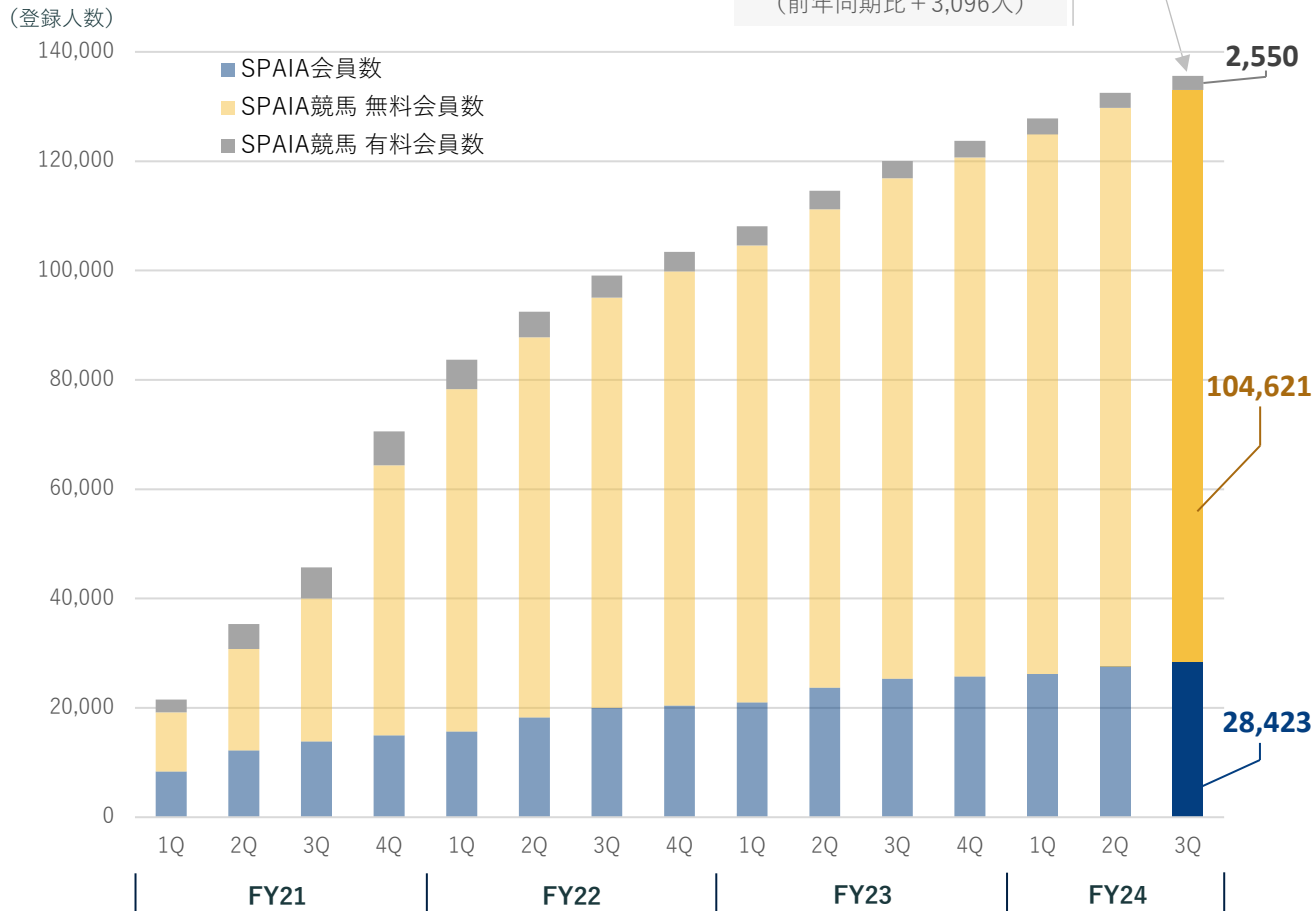
3-2. テクノロジー事業部 SPAIA事業 四半期ごとの平均会員数推移

トピックス

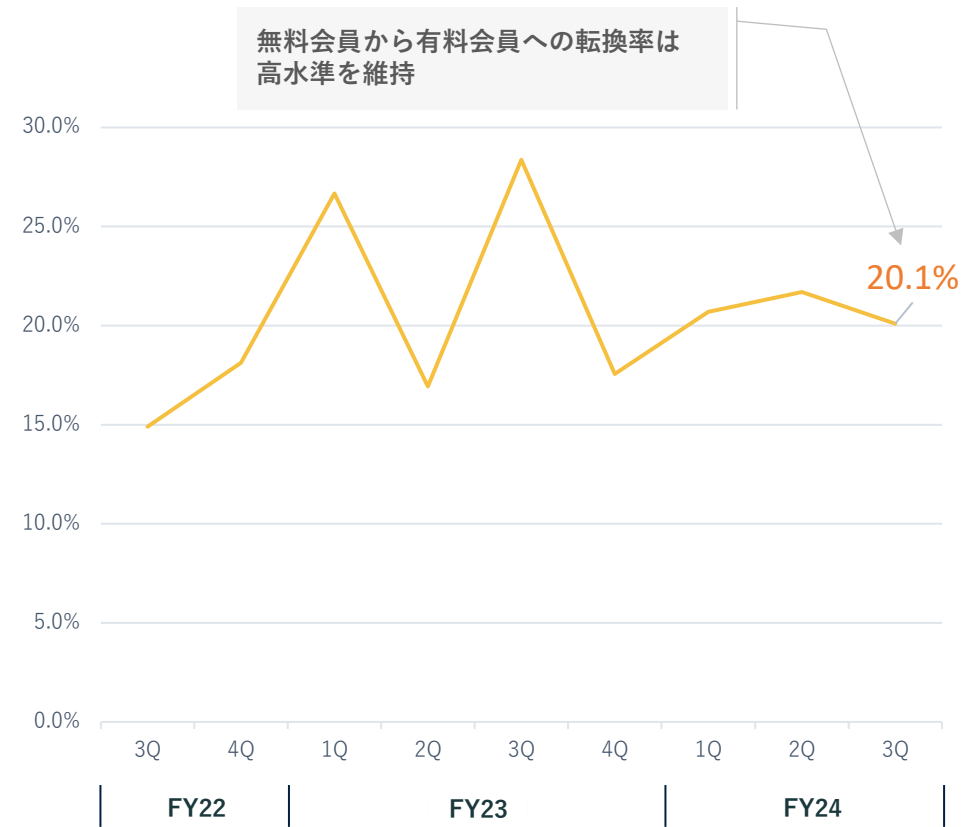
- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- SPAIA競馬は、有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- SPAIA競馬のAI予想データをスポーツニュース関連のテレビ番組に提供



SPAIA・SPAIA競馬会員数の推移



SPAIA競馬 有料転換率



※有料転換率は2022年9月より算出。有料転換率は各クォーター毎の平均値を記載

4 | 成長戦略



4. 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

2024年4月より、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

リスティングプログラム『リスナビ』の追加サービスとして、2024年10月21日より、転職支援サービス「デジタルマーケティングスクール『リスナビ』」の提供開始をいたしました

- 当社に入社した未経験社員に講じた学習プログラム
累計 300 名以上の未経験社員に対し、採用後に教育したプログラムを実施
- 習熟度が高まる学習サイクル
動画による事前学習、ライブ授業、課題の実施と細かなフィードバック
- 現役マーケターによる実践講習
最新のトレンドと実例を交えた、当社のノウハウを提供



マーケティングスクール「リスナビ」のウェブサイト

https://courses.resnavi.jp/lp/job_change.html

4. テクノロジー事業部 成長戦略

テクノロジー事業部

SPAIA・UI/UX 領域

DRAGONデータセンターの成長に向けたデータ提供先の創出

UI/UX改善のSPAIA競馬Webのリニューアル予定

メディア向けウィジェット開発&運用の受注

生成AIによる記事の大量生産で広告の露出を増やす

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、他社と差別化した独自データの充実

ブロックチェーンを用いたアマチュアスポーツの独自データを提供

受託開発 領域

安定した受託開発に向けた体制強化

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

大手グループ会社と生成AIに関する共同開発

4. テクノロジー事業部 成長戦略

「DRAGONデータセンター」概要

DRAGON DATA CENTER

高度に収集した人体のデータを
AIで分析・解析し、
 スポーツコンテンツに活用できます

Powered by GladCube

シミュレーション 3DCG

実際の試合やレースを3D上の表現。
 競馬ではAIによって複数のシナリオでレース展開を予測し、3Dで仮定のレースを再現します。

生成AI ニュース記事・メディア運営

DRAGONが保有するデータ基盤と生成AIを組み合わせることで、速報記事、予想記事を作成、選手名鑑などのデータページからは、自動で特徴点を抽出して、選手の特徴を言語化します。

【組み合わせ可能なデータ】
 ・馬名・馬番・騎乗騎手情報・レース名・レース会場名・レース結果など

ウィジェット・API 出力

WebサイトにHTMLコードをコピー＆ペーストするだけで、各競技の速報、予想チャレンジ、選手名鑑などの情報を簡単に表示できるサービスです。

取得したデータはAPIでも提供可能ですが、開発や運用にかかる運用・保守などの費用やリソースを軽減できるウィジェット導入という形で、クオリティの高いコンテンツ配信を実現します。

また、オリジナルのUIや速報と連動させた広告機能の実装など、豊富なカスタマイズも可能です。

データのビジュアル化

試合の展開やチーム・選手のパフォーマンスなど数字やグラフだけでは伝わりにくい情報を、視覚的に理解しやすいように表現することで、スポーツ観戦や分析がより一層楽しめます。

予想AI (AI競馬予想エンジン-KAIBA-)

SPAI KAIBA®とは、SPAI競馬コメンターの知識・知見・経験・統計学を結集し、独自に開発した競馬予想AIエンジンです。※過去数十年分のレース結果、競走馬、騎手、調教師、コース情報やタイム、天気や馬場状態など、ありとあらゆるレースに関する膨大な情報をAIが自動で学習し、毎週開催される全レースを予想します。

※東京大学および京都大学の競馬サークルも参加

画像解析AI × 人的調整で情報取得

国内メジャー競技（野球/サッカー/バスケット/ボクシングなど）や公営競技で、専用入力ツールを活用してオリジナルデータを取得。取得したデータはAIなどを活用し、競技者や観戦者に新しいスポーツの観方を提供していきます。

4. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み

プロモーション統括本部

マーケティングDX事業

<p>シナジー効果①</p>	<p>・プロダクト及びサービスの拡販</p>	<p>対象企業①</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスアナリティクス市場領域 ・サイト解析サービス等で当社事業とシナジー効果が期待される企業
<p>シナジー効果②</p>	<p>・顧客基盤の拡大</p>	<p>対象企業②</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット広告代理店、PR関連企業 ・シナジー効果が期待される企業

イノベーション統括本部

テクノロジー事業

<p>シナジー効果①</p>	<p>・サービス領域の拡大</p>	<p>対象企業①</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・受託開発会社、SES取扱企業 ・Web3.0実現に向けとシナジー効果が期待される企業 ・DX支援・DXサービス提供企業
<p>シナジー効果②</p>	<p>・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</p>	<p>対象企業②</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・生成AI、VR(仮想現実)・AR(拡張現実)、NFT、メタバースのテクノロジーを利用したWebサービスやアプリ、AI(人工知能)を活用した自動応答システム(チャットボット)などの次世代型新サービス

4. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ

チャンネル戦略	プロダクト/サービス戦略	新規領域への参入																														
<p>規模拡大に向けてシナジーの効くM&Aや事業連携を積極的に行い、市場のシェアを高める</p>	<ul style="list-style-type: none"> 高い利益率を維持しながら新たなプロダクトの展開 新たなスポーツデータの取得及び海外へのデータ提供、公営競技の水平展開 	<p>メディカルデータ領域及び巨大マーケットであるスポーツベッティング市場への参入</p>																														
<div data-bbox="231 551 812 629" style="background-color: #808080; color: white; padding: 5px; text-align: center;">M&A + アライアンス</div> <div data-bbox="264 679 782 751" style="background-color: #003366; color: white; padding: 5px; text-align: center; border-radius: 10px;">プロモーション統括本部</div> <ul style="list-style-type: none"> ビジネスアナリティクス市場領域 クリエイティブ市場領域 インターネット広告代理店 <div data-bbox="264 972 782 1043" style="background-color: #333333; color: white; padding: 5px; text-align: center; border-radius: 10px;">イノベーション統括本部</div> <ul style="list-style-type: none"> スポーツ関連提供サービス DX関連 生成AI VR・ARテクノロジーを利用した次世代型新サービスの領域 	<div data-bbox="861 551 1648 601" style="background-color: #80c080; padding: 5px; text-align: center;"> SaaS領域 </div> <table border="1" data-bbox="861 608 1648 808"> <tr> <td style="background-color: #80c080;">リスティングサービス</td> <td>「リスナビ」の提供開始</td> <td style="color: blue;">FY24開始済</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #80c080;">SaaS新機能</td> <td>ノーコードウィジェット提供開始</td> <td style="color: blue;">FY24開始済</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #80c080;">リスティングサービス</td> <td>リスティングプログラムを拡充</td> <td style="color: red;">FY25以降</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #80c080;">SaaS領域新サービス</td> <td>新プロダクトの創出</td> <td style="color: red;">FY25以降</td> </tr> </table> <div data-bbox="861 829 1648 879" style="background-color: #4682b4; padding: 5px; text-align: center;"> ネット広告領域 </div> <table border="1" data-bbox="861 886 1648 943"> <tr> <td style="background-color: #4682b4;">SaaS領域新サービス</td> <td>新プロダクトの創出</td> <td style="color: red;">FY25以降</td> </tr> </table> <div data-bbox="861 965 1648 1015" style="background-color: #d2b48c; padding: 5px; text-align: center;"> SPAIA・DRAGON DATA CENTER領域 </div> <table border="1" data-bbox="861 1022 1648 1308"> <tr> <td style="background-color: #d2b48c;">DRAGON DATA CENTER 本格的始動</td> <td>幅広いスポーツデータを保有し、大手スポーツメディア等へ提供開始</td> <td style="color: blue;">FY24開始済</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d2b48c;">ウィンタースポーツデータ提供開始</td> <td>大手スポーツメディア等へ提供開始</td> <td style="color: red;">FY24秋以降</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d2b48c;">SPAIA競馬新アプリローンチ</td> <td>SPAIA競馬の新サービス開始</td> <td style="color: red;">FY24秋以降</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d2b48c;">SPAIA競艇ローンチ</td> <td>SPAIA競馬の水平展開</td> <td style="color: red;">FY25以降</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #d2b48c;">SPAIA競輪ローンチ</td> <td>SPAIA競馬の水平展開</td> <td style="color: red;">FY26以降</td> </tr> </table>	リスティングサービス	「リスナビ」の提供開始	FY24開始済	SaaS新機能	ノーコードウィジェット提供開始	FY24開始済	リスティングサービス	リスティングプログラムを拡充	FY25以降	SaaS領域新サービス	新プロダクトの創出	FY25以降	SaaS領域新サービス	新プロダクトの創出	FY25以降	DRAGON DATA CENTER 本格的始動	幅広いスポーツデータを保有し、大手スポーツメディア等へ提供開始	FY24開始済	ウィンタースポーツデータ提供開始	大手スポーツメディア等へ提供開始	FY24秋以降	SPAIA競馬新アプリローンチ	SPAIA競馬の新サービス開始	FY24秋以降	SPAIA競艇ローンチ	SPAIA競馬の水平展開	FY25以降	SPAIA競輪ローンチ	SPAIA競馬の水平展開	FY26以降	<div data-bbox="1709 551 2303 601" style="background-color: #4169e1; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> 新たなビジネスモデルを展開する領域 </div> <div data-bbox="2160 615 2303 644" style="color: red; text-align: right;">FY25以降</div> <div data-bbox="1709 644 2303 943" style="background-color: #e6e6fa; padding: 10px; text-align: center;"> <p style="color: blue; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">メディカルデータ領域へ参入</p> <p style="font-size: 1.2em;">スポーツを通じて『人体』に関するデータを収集&解析</p> </div> <div data-bbox="2160 972 2303 1001" style="color: red; text-align: right;">FY27以降</div> <div data-bbox="1709 1001 2303 1315" style="background-color: #e6e6fa; padding: 10px; text-align: center;"> <p style="color: blue; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">スポーツベッティング産業へ参入</p> <p style="font-size: 1.2em;">国内外のスポーツベッティング市場に本格参入</p> </div>
リスティングサービス	「リスナビ」の提供開始	FY24開始済																														
SaaS新機能	ノーコードウィジェット提供開始	FY24開始済																														
リスティングサービス	リスティングプログラムを拡充	FY25以降																														
SaaS領域新サービス	新プロダクトの創出	FY25以降																														
SaaS領域新サービス	新プロダクトの創出	FY25以降																														
DRAGON DATA CENTER 本格的始動	幅広いスポーツデータを保有し、大手スポーツメディア等へ提供開始	FY24開始済																														
ウィンタースポーツデータ提供開始	大手スポーツメディア等へ提供開始	FY24秋以降																														
SPAIA競馬新アプリローンチ	SPAIA競馬の新サービス開始	FY24秋以降																														
SPAIA競艇ローンチ	SPAIA競馬の水平展開	FY25以降																														
SPAIA競輪ローンチ	SPAIA競馬の水平展開	FY26以降																														

※ 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、実現の時期を示唆するものではなく実現を保証するものではありません。

5 | Appendix

2024年12月期 第3四半期 決算 (P/L・B/S)

ミッション・ビジョン・バリュー

FY24 事業方針

沿革

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.32～P.33

P.34

P.35

P.36

P.37

P.38

5. 2024年12月期 第3四半期 決算 (PL)

	2023.12 3Q 累計 (百万円)	2024.12 3Q 累計 (百万円)	前期比		通期予想 (百万円)	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,050	1,156	106	10.2%	1,847	62.6%
売上総利益	932	938	4	0.5%	1,322	71.0%
(利益率)	88.9%	81.1%	△7.8%		71.6%	
販売費及び一般管理費	810	1,122	311	38.5%	1,526	
営業利益	122	△183	△306	—	△203	—
(利益率)	11.7%	—	—		—	
経常利益	124	△188	△313	—	△214	—
(利益率)	11.8%	—	—		—	
当期純利益	84	△144	△229	—	△235	—

※ 通期予想は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました通期予想になります

5. 2024年12月期 第3四半期 決算 (BS)

	2023.12 3Q (百万円)	2023.12 期末 (百万円)	2024.12 3Q (百万円)		2023.12 3Q (百万円)	2023.12 期末 (百万円)	2024.12 3Q (百万円)
流動資産	2,658	2,572	2,131	流動負債	941	1,167	1,089
現金及び預金	2,094	1,738	1,482	買掛金	297	493	406
売掛金	351	601	380	一年以内返済 長期借入金 等	235	265	246
前渡金	137	159	159	未払金	158	156	87
その他	75	72	109	その他	250	251	349
固定資産	243	653	671	固定負債	564	686	484
有形固定資産	18	18	33	負債合計	1,506	1,853	1,573
無形固定資産	86	318	294	純資産合計	1,402	1,377	1,232
投資その他の資産	139	315	343	負債・純資産合計	2,908	3,231	2,806
繰延資産	6	5	3				
資産合計	2,908	3,231	2,806				

5. 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]



GladCube[®]

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

5. 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

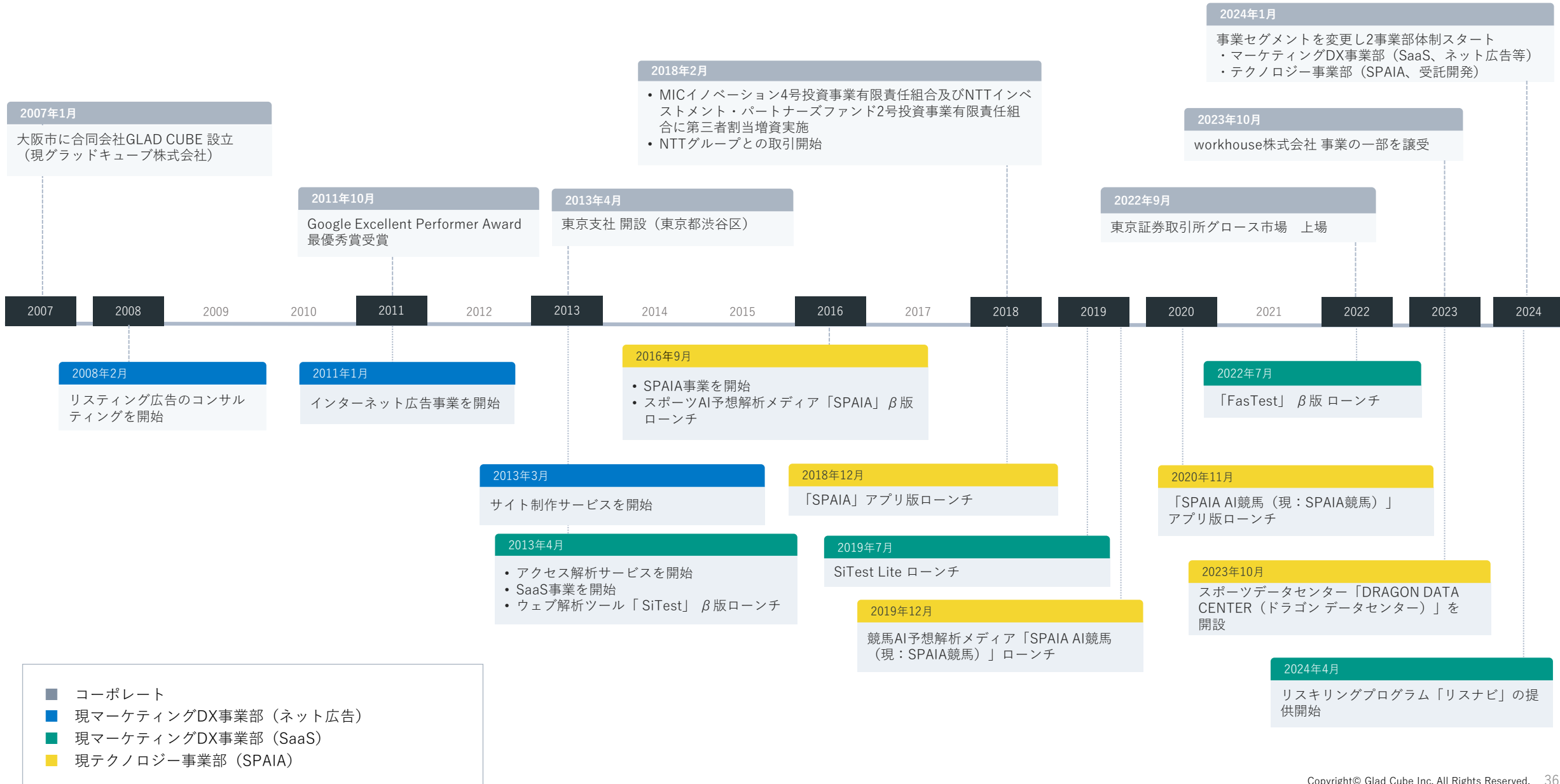


全社戦略

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

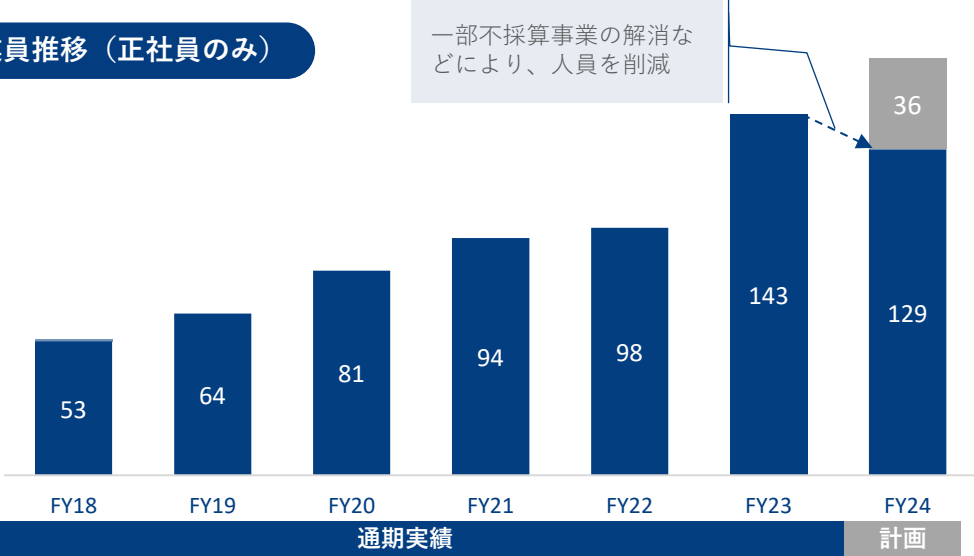
- シナジー効果による、プロダクト及びサービスの拡販、顧客基盤の拡大につながるM&Aを積極的実施
- プロダクト開発・新サービス開発に向け、AI関連事業におけるコアリソースの確保を図る

5. 沿革



5. 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



一部不採算事業の解消などにより、人員を削減

2024年度着地165名の目標に対し2024年9月末時点で、従業員数129名（うち、9月末時点で入社12名、内定受諾15名）

FY24採用進捗（正社員のみ）

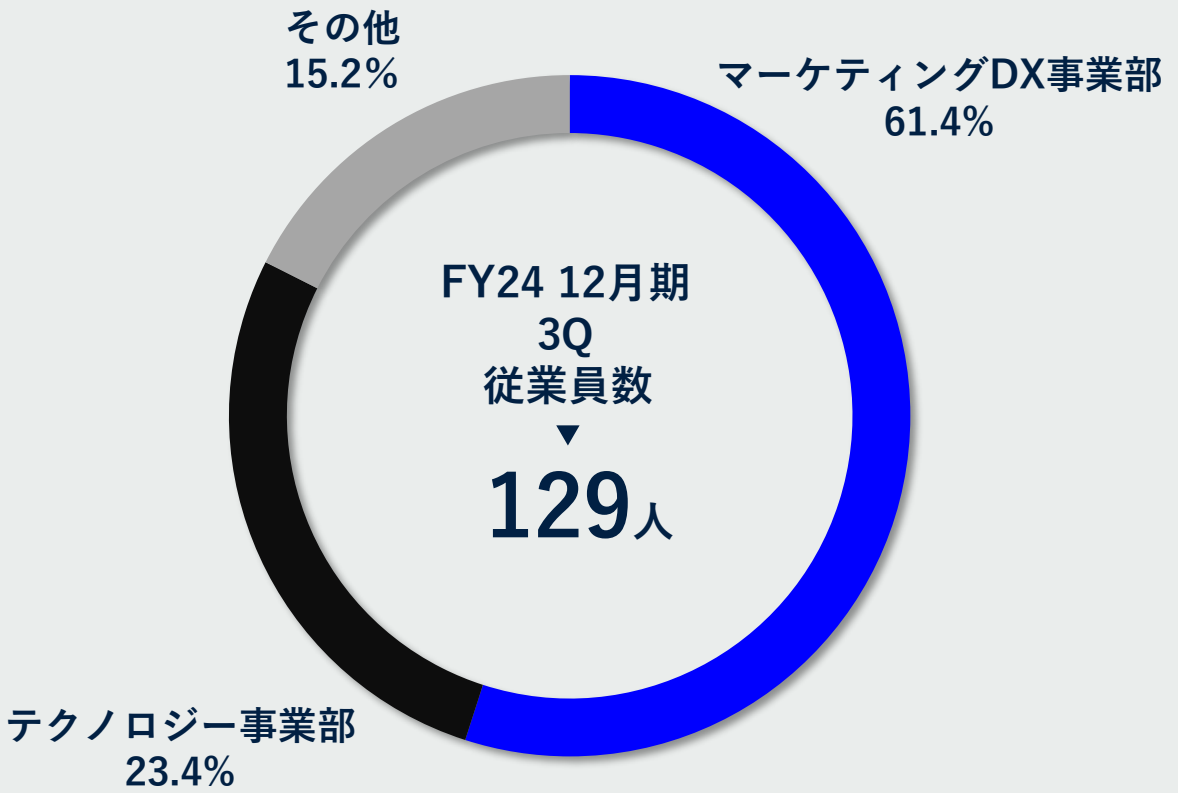
- 10月入社 _____ 4名（マーケティングDX事業部 3名、ビジネスサポート部 1名）
- 11月入社 _____ 0名
- 12月以降入社 _____ 未定

退職率

2021年度	21.0%
2022年度	23.0%
2023年度	20.5%
2024年度	23.2%

成長と変化のスピードが速い事業領域のため、柔軟な適応力が求められます。そのため、社員が新しいキャリアチャンスを追求めるケースも多く、離職率が相対的に高くなっている背景があります

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

2024/9月末時点

役員比率	_____	33.0%
常勤役員比率	_____	60.0%
正社員比率	_____	35.6%
管理職比率	_____	22.7%
(管理職内訳)		
マネージャー比率（課長相当）	_____	15.3%
リーダー比率（係長相当）	_____	33.3%

*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
最高ランクの三ツ星認定企業となりました



GladCube[®]

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。