



# GladCube®

2025年12月期

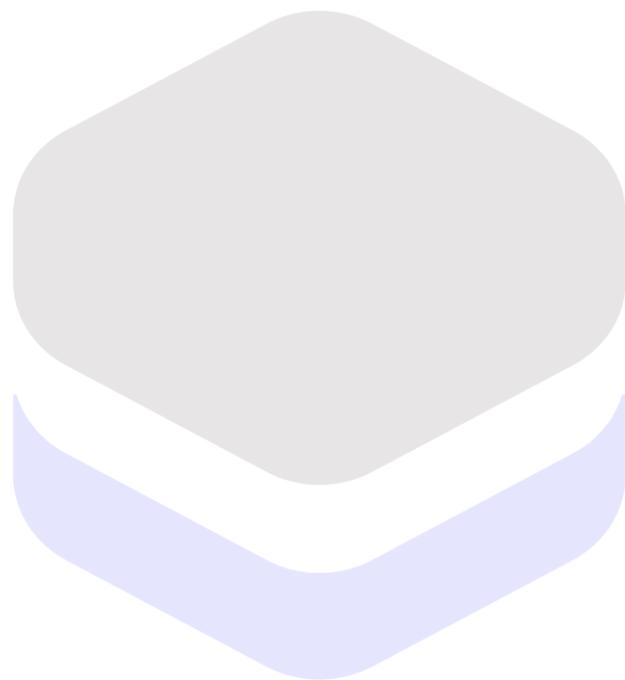
事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社グラッドキューブ

証券コード：9561

2025.2.14

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

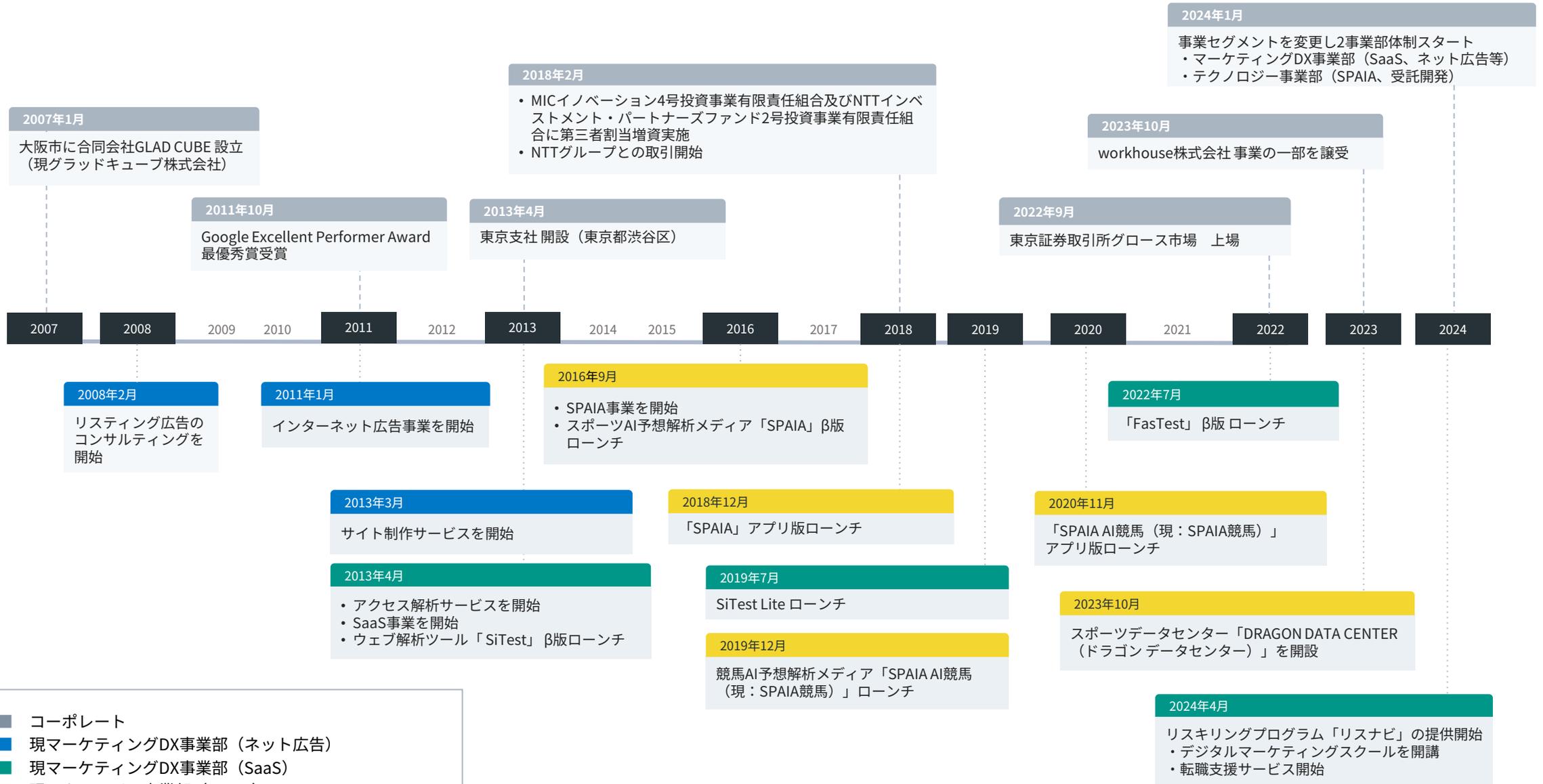


|                               |      |
|-------------------------------|------|
| 1. 会社概要                       | P.3  |
| 2. 事業概要とビジネスモデル               | P.7  |
| 3. 事業計画及び成長可能性に関する事項          | P.15 |
| 3-1. 2024年12月期振り返り            | P.16 |
| 3-2. 財務指標 (PL/BS)             | P.17 |
| 3-3. 事業計画・利益計画                | P.19 |
| 3-4. 市場環境                     | P.20 |
| 3-5. 各事業ごとの今後の取り組み            | P.25 |
| 3-6. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み       | P.27 |
| 3-7. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ | P.28 |
| 4. 各事業別取り組み事項の目標に対する進捗        | P.29 |
| 5. 経営資源                       | P.36 |
| 6. Appendix                   | P.40 |

# 1 | 会社概要



# 1-1. 沿革



## 会社概要

|      |  |
|------|--|
| 会社名  | 株式会社グラッドキューブ 英文表記：GLAD CUBE Inc.   |
| 代表者  | 代表取締役 CEO 金島 弘樹  |
| 設立   | 2007年1月4日  |
| 資本金  | 371,751,910円 (2024年12月31日時点)   |
| 本社   | 〒541-0048<br>大阪府大阪市中央区瓦町2-4-7 新瓦町ビル8F<br>Tel：06-6105-0315 (代表) Fax：06-6105-0313  |
| 東京支社 | 〒107-0052<br>東京都港区赤坂4丁目8-15 赤坂KOSENビル 8F   |
| URL  | <a href="http://www.glad-cube.com/">http://www.glad-cube.com/</a>  |
| 事業内容 | <b>■マーケティングDX事業部</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ SaaS (ウェブサイト解析・改善SaaS、リスクリング、生成AI)</li><li>・ ネット広告 (インターネット広告運用、コンサルティング)</li><li>・ クリエイティブ (ウェブサイト制作、動画制作)</li><li>・ 人材支援 (デジタルマーケティングスクール運営、転職支援)</li></ul> <b>■テクノロジー事業部</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ SPAIA (スポーツ×AI×データ解析 総合メディア運営)</li><li>・ DRAGON DATA CENTER (各種スポーツデータの取扱)</li><li>・ DX開発 (デジタル技術を活用し、革新的なソリューションの提供)</li><li>・ UI/UX (サイトのUI/UX改善)</li></ul> |

## ミッション・ビジョン・バリュー・会社ロゴ

### Mission

最先端の技術を追求し、世界で価値創造できる企業にする

### Vision

世界中の人々に笑顔と喜び (glad) を届ける

### Value

変化を愉しみ、新しい技術やアイデアに挑戦する



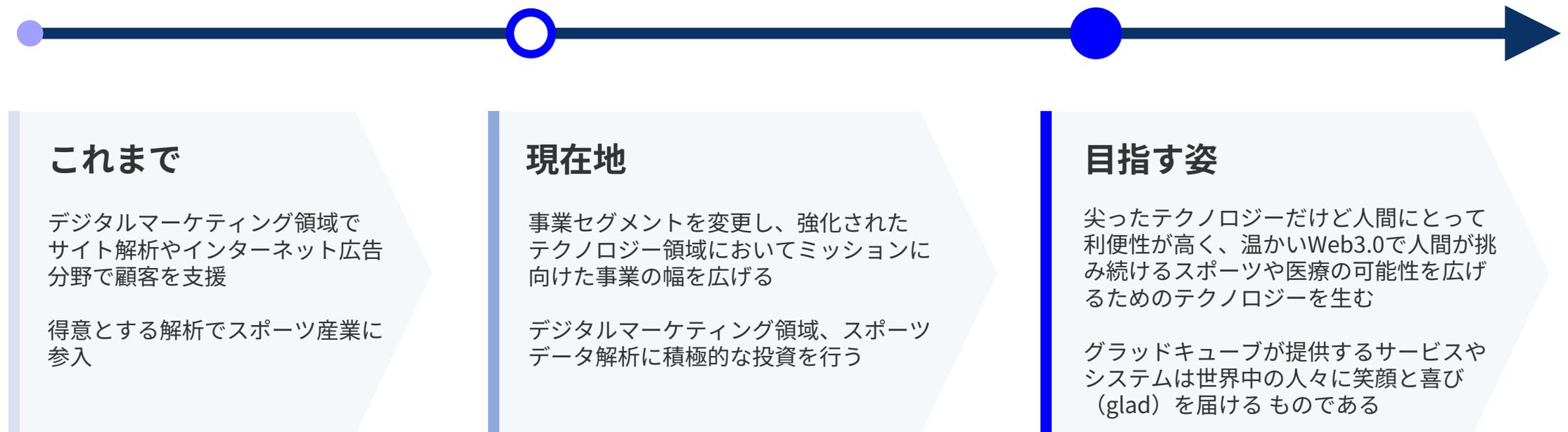
### 新ロゴに込められた想い

Gladの「G」と、Cubeという名前から「箱」をモチーフにしました。

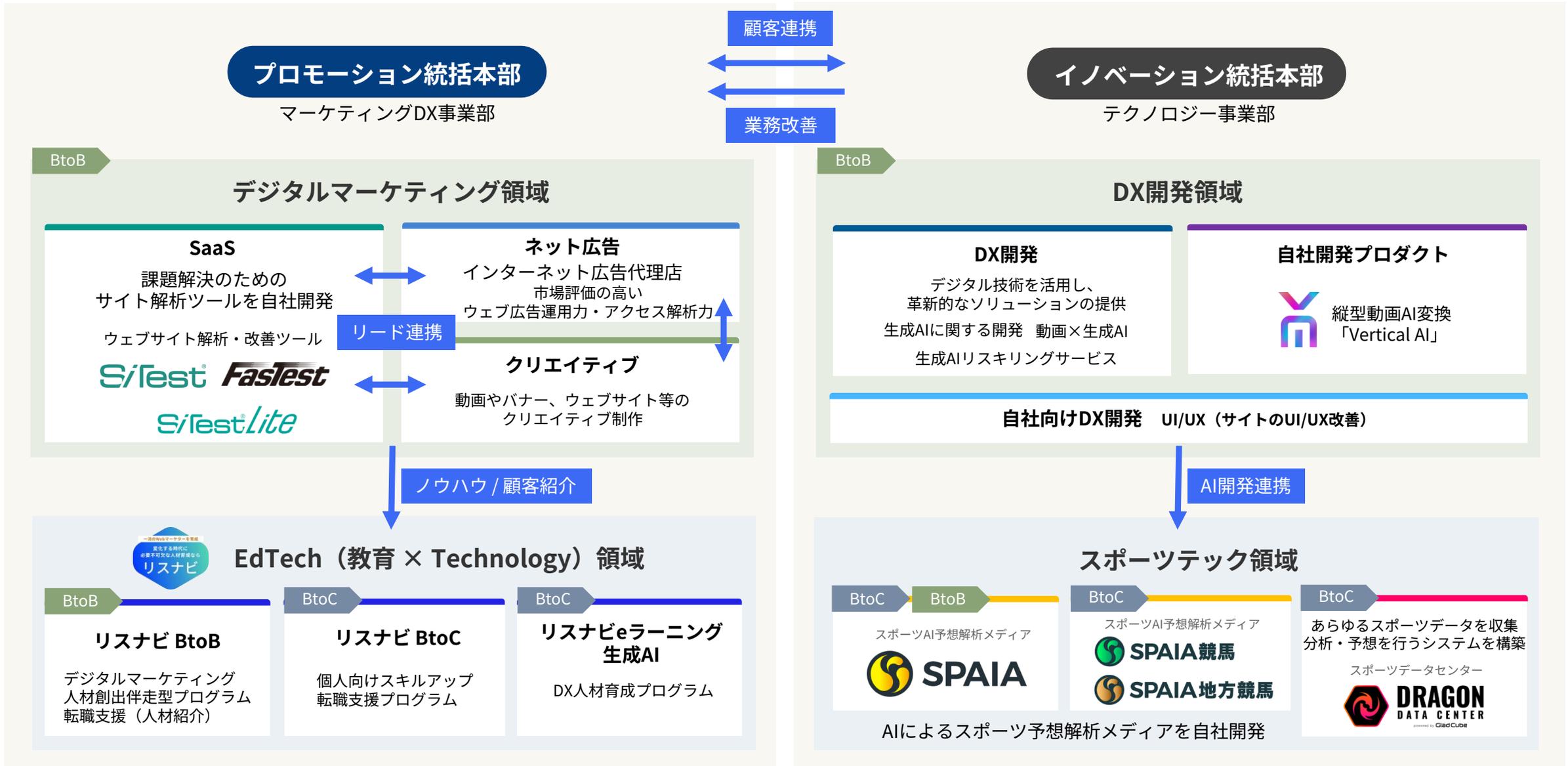
箱には、「大切に保管する、プレゼントする、提供する、届ける」など、宝石やプレゼントなど『大切なものを入れる場所』としてのイメージや「固まる、ユニット、積み重ねる」というイメージがあり、会社としても皆様に愛される存在感のある大切社な「箱」になりたいという願いを込めました。

## 1-3. 当社が社会で実現したいこと

当社が実現したいミッションは、**最先端の技術を追求し、世界で価値創造できる企業にすること**です  
これまで培ってきたデジタルマーケティング領域、そしてテクノロジー領域でイノベーションを起こし  
**世界中の人々に笑顔と喜び (glad) を届ける企業**であり続けます



## 2 | 事業概要とビジネスモデル





### 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

**SiFest** **SiFest Lite**

**Fastest**



リスナビ 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
- ・ 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



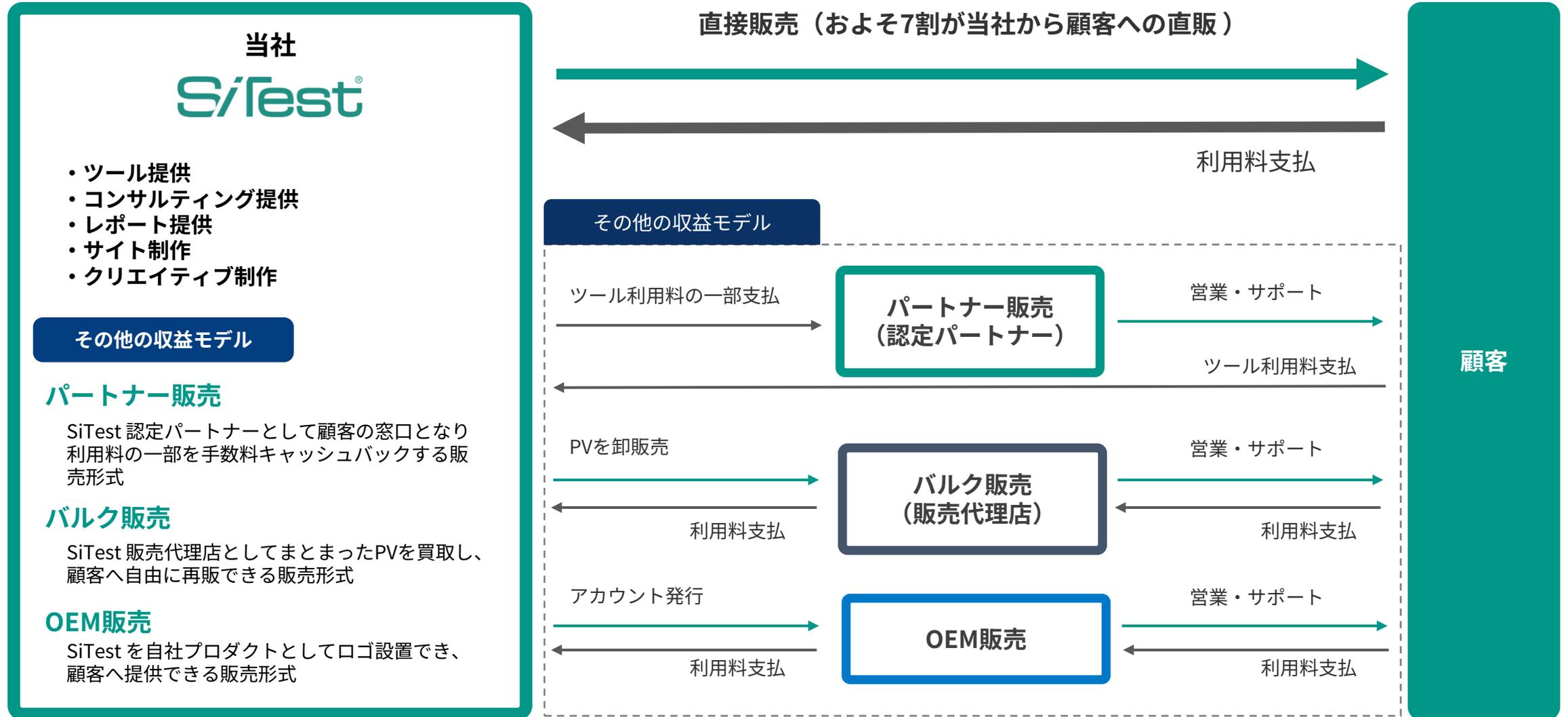
### 人材支援チーム

デジタルマーケティングスクールの運営  
受講者の転職支援を行う

#### 収益モデル

- ・ デジタルマーケティングスクール受講料
- ・ 企業への人材紹介手数料

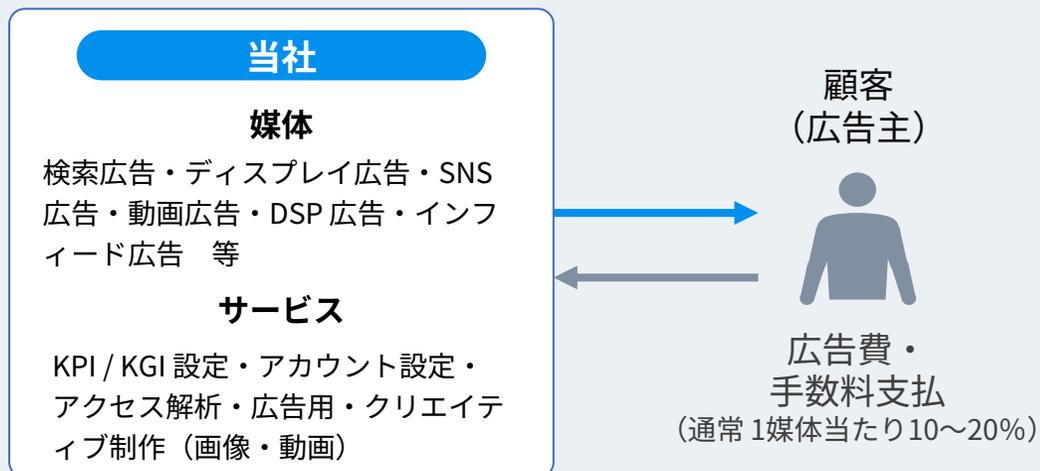
※2025年1月より、人材支援チームが本格始動したことにより、  
独立して表示しております



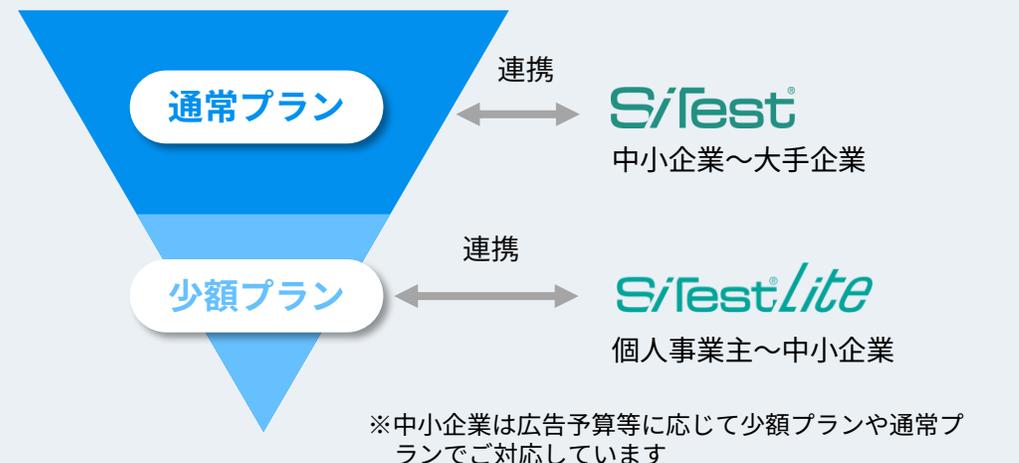
\*OEM販売は2025年2月現在で発生しておりません

### リスティング広告・ディスプレイ広告・SNS 広告等の運用型広告の提供を主流とするサービス

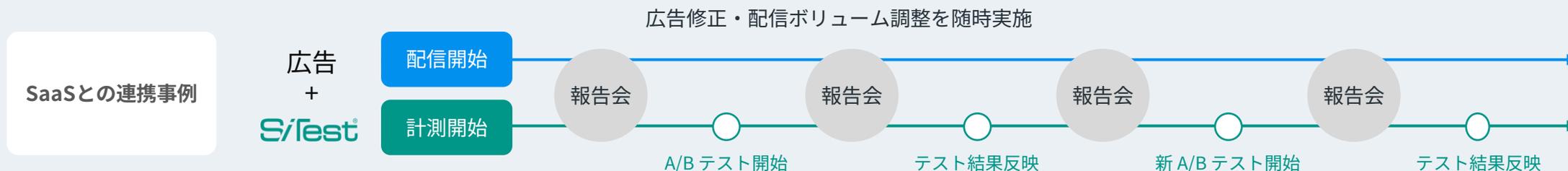
#### 運用手数料が収益のモデル



#### 大手企業から中小企業まで、規模や予算に対応できる



#### 広告の先に着地するウェブサイトの改善をSaaS事業との連携で提供できる



### 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

### DX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

自社開発プロダクト



#### 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リスクリングサービス

### UI/UXチーム

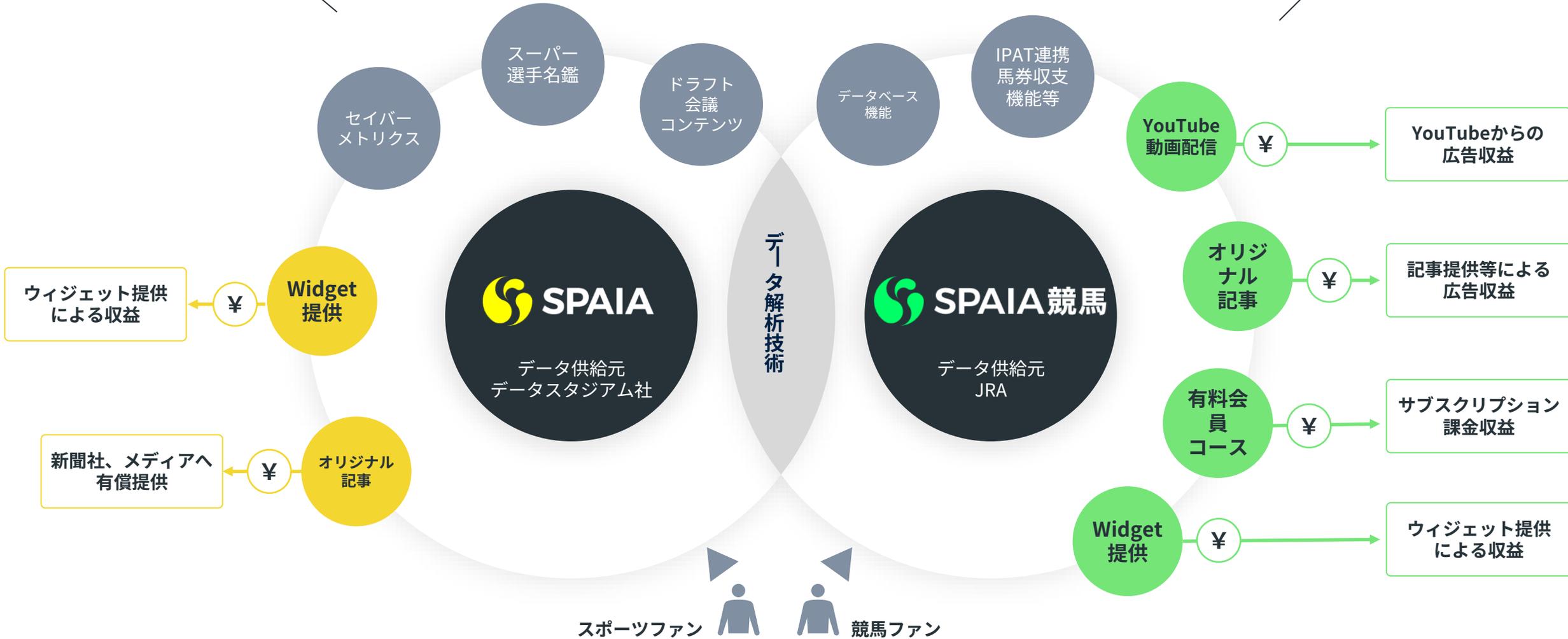
SPAIA/DRAGON、DX開発と連携したチーム体制

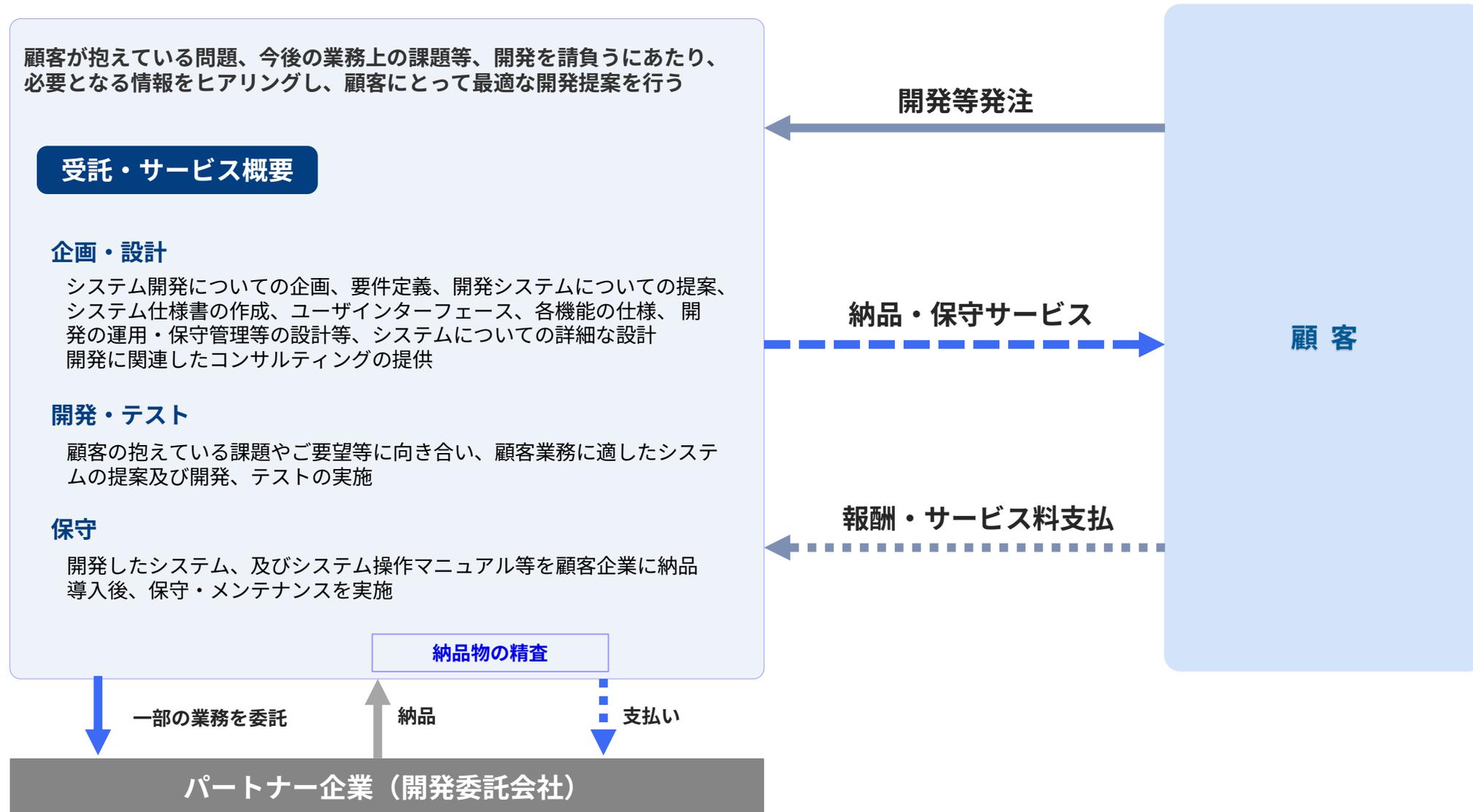
※2025年1月より、受託開発事業をDX開発事業へ名称変更いたしました

## 2-6. 事業概要とビジネスモデル SPAIAチームの収益構造

スポーツファンに魅力的な無料コンテンツでユーザーを呼び込み、一部コンテンツを有償で新聞社やメディアに提供

2019年に『SPAIA』から人気のあった競馬コンテンツを別サイトでスピノフ





# 3 | 事業計画及び成長可能性に関する事項

### 3-1. 2024年12月期振り返り

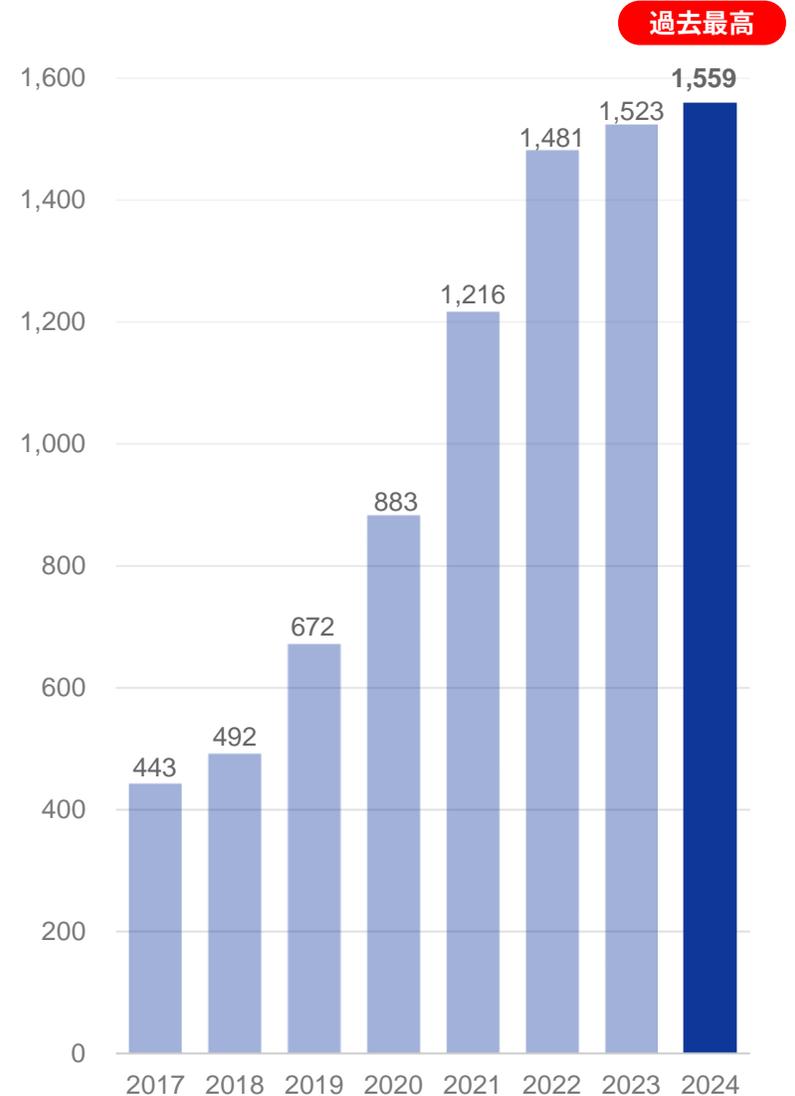
#### 2024年12月期 通期 業績

- 2024年12月期 通期における売上高は、前年同期比**+2.4%で着地**（修正後計画比**+2.2%**）しており、**成長曲線は維持**
- マーケティングDX事業部の売上高については、修正後計画比を**+1.4%超過**しており、**想定通りに推移**
- 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当初計画を下回ったものの、前年同期比については**+123.4%と大幅成長を達成**  
また、SPAIA事業においては、2024年11月14日に公表した当初計画比**+13.5%**と事業発足以来初めて計画を達成
- 営業利益及び経常利益については、テクノロジー事業部における一部事業の撤退及び大手開発案件の翌期延期等が主の理由により赤字幅悪化



#### 202412月期 通期 売上高

(百万円)



※ 計画比は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表した通期の計画との比較になります

### 3-2-1. 財務指標 (PL)

| (百万円)          | 2023.12<br>累計 | 2024.12<br>累計 | 前期比   |       | 2024年11月14日公表<br>修正計画値 |        | 2024年2月14日公表<br>計画値 |       |
|----------------|---------------|---------------|-------|-------|------------------------|--------|---------------------|-------|
|                |               |               | 増減額   | 増減率   | 通期予想                   | 進捗率    | 通期予想                | 進捗率   |
| 売上高            | 1,522         | <b>1,559</b>  | 34    | 2.4%  | 1,525                  | 102.2% | 1,847               | 84.4% |
| 売上総利益          | 1,307         | <b>1,220</b>  | △86   | △6.6% | 1,219                  | 100.0% | 1,322               | 92.4% |
| (利益率)          | 85.9%         | <b>78.3%</b>  | △7.5% |       | 78.3%                  |        | 71.6%               |       |
| 販売費及び一般<br>管理費 | 1,164         | <b>1,487</b>  | 323   | 27.7% | 1,489                  |        | 1,525               |       |
| 営業利益           | 142           | <b>△267</b>   | △409  | —     | △270                   | —      | △203                | —     |
| (利益率)          | 9.4%          | —             | —     |       | —                      |        | —                   |       |
| 経常利益           | 143           | <b>△274</b>   | △417  | —     | △280                   | —      | △214                | —     |
| (利益率)          | 9.4%          | —             | —     |       | —                      |        | —                   |       |
| 当期純利益          | 59            | <b>△629</b>   | △688  | —     | △235                   | —      | △235                | —     |

### 3-2-2. 財務指標 (BS)

| (百万円)       | 2023.12<br>期末 | 2024.12<br>期末 |
|-------------|---------------|---------------|
| <b>流動資産</b> | <b>2,572</b>  | <b>2,308</b>  |
| 現金及び預金      | 1,738         | 1,661         |
| 売掛金         | 602           | 415           |
| 前渡金         | 159           | 160           |
| その他         | 72            | 71            |
| <b>固定資産</b> | <b>646</b>    | <b>260</b>    |
| 有形固定資産      | 18            | 32            |
| 無形固定資産      | 312           | 68            |
| 投資その他の資産    | 315           | 159           |
| <b>繰延資産</b> | <b>5</b>      | <b>2</b>      |
| <b>資産合計</b> | <b>3,224</b>  | <b>2,570</b>  |

| (百万円)            | 2023.12<br>期末 | 2024.12<br>期末 |
|------------------|---------------|---------------|
| <b>流動負債</b>      | <b>1,167</b>  | <b>1,265</b>  |
| 買掛金              | 493           | 407           |
| 一年以内返済<br>長期借入金等 | 265           | 272           |
| 未払金              | 156           | 120           |
| その他              | 251           | 464           |
| <b>固定負債</b>      | <b>679</b>    | <b>555</b>    |
| <b>負債合計</b>      | <b>1,846</b>  | <b>1,820</b>  |
| <b>純資産合計</b>     | <b>1,378</b>  | <b>750</b>    |
| <b>負債・純資産合計</b>  | <b>3,224</b>  | <b>2,570</b>  |

### 3-3. 事業計画・利益計画

(百万円)

#### マーケティングDX事業部

(ネット広告関連)

- ・人材の育成を進め新規開拓の更なる強化
- ・転職支援サービスの支援規模の拡充
- ・新サービスの開発による売上創出
- ・Web広告だけでなく総合的なクリエイティブ支援を行う体制を構築

(SaaS関連)

- ・新規顧客獲得体制の更なる強化
- ・リスナビeラーニング講座の販路拡大
- ・動画市場への本格参入
- ・生成AIを活用したプロダクトの開発

#### テクノロジー事業部

(SPAIA関連)

- ・顧客満足度向上を目的としたシステム開発
- ・UI/UX改善施策の完了後、有料会員転換に向けた施策実施

(DRAGON DATA CENTER関連)

- ・スポーツベッティング市場への参入を見据え、DRAGON DATA CENTERでは、あらゆるスポーツデータを収集し、分析予想を行うシステムを構築

(DX開発関連)

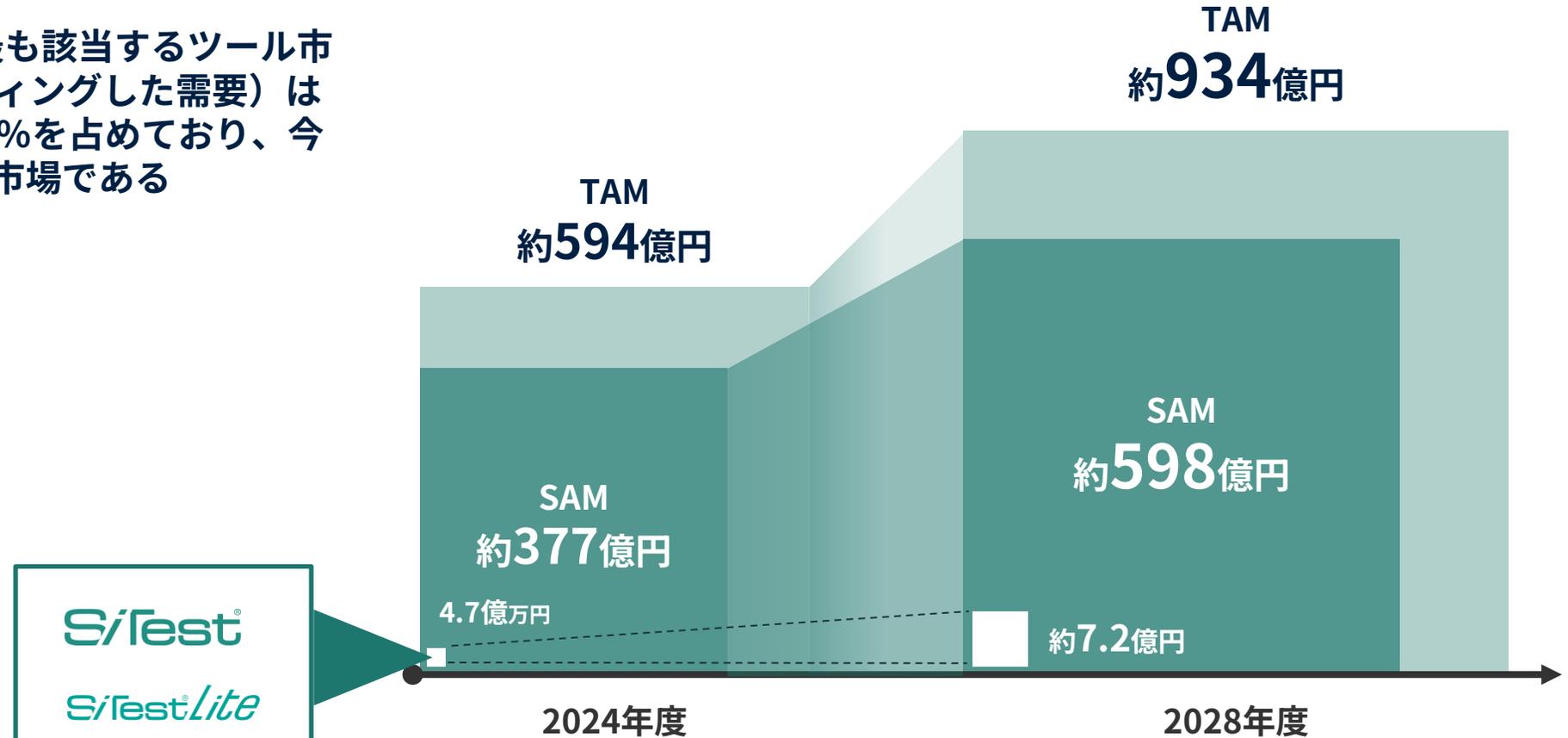
- ・AI、DXそしてWeb3.0といった先進技術を駆使して、クライアントとの密なコミュニケーションを重視し、ニーズを的確に捉えたシステム開発を行い、長期的なパートナーシップを築き、クライアントのビジネス成長を継続的に支援

|       | 2024/12<br>実績 | 2025/12<br>計画 | YoY    |
|-------|---------------|---------------|--------|
| 売上高   | 1,559         | <b>1,792</b>  | +14.9% |
| 売上総利益 | 1,220         | <b>1,299</b>  | +6.4%  |
| 営業利益  | ▲267          | <b>▲47</b>    | -      |
| 営業利益率 | -             | -             | -      |
| 経常利益  | ▲274          | <b>▲61</b>    | -      |
| 当期純利益 | ▲629          | <b>▲62</b>    | -      |

### 3-4-1. 市場環境 SaaS領域における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関連が最も該当するツール市場（SAM：ターゲティングした需要）はツール市場全体の60%を占めており、今後も拡大が見込める市場である

ビジネス・アナリティクス市場規模推移



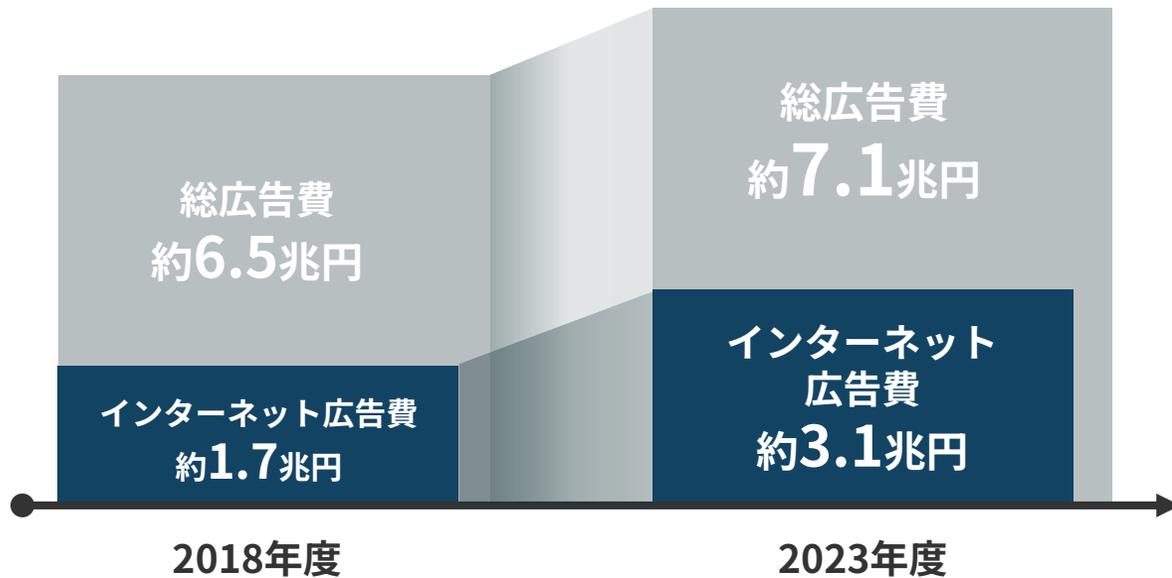
※上記の数値は見込値

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）

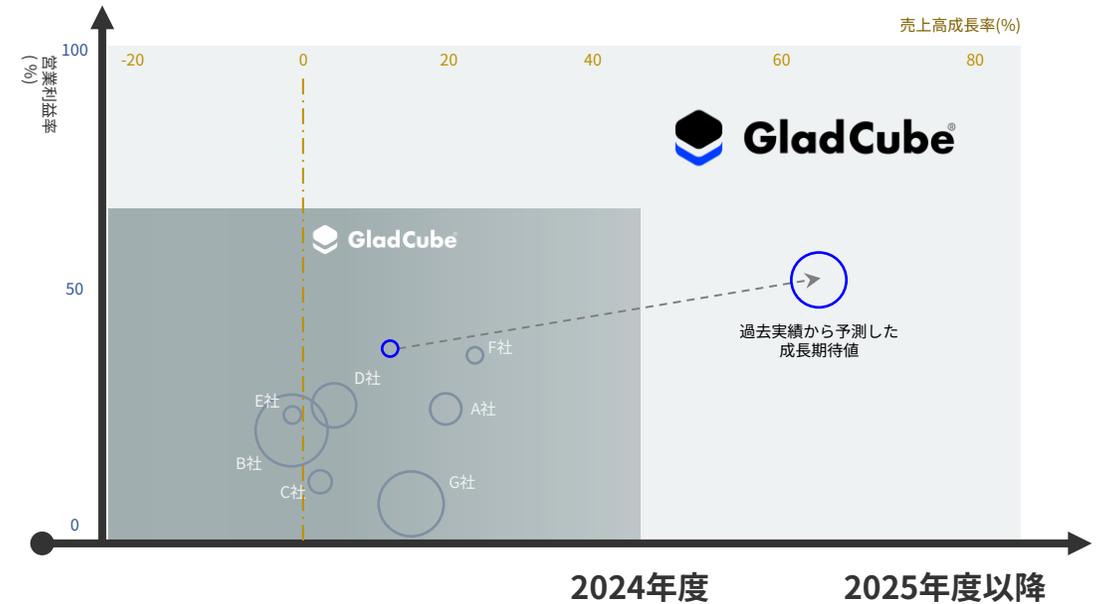
### 3-4-2. 市場環境 ネット広告領域におけるTAM

- 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45.5%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より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

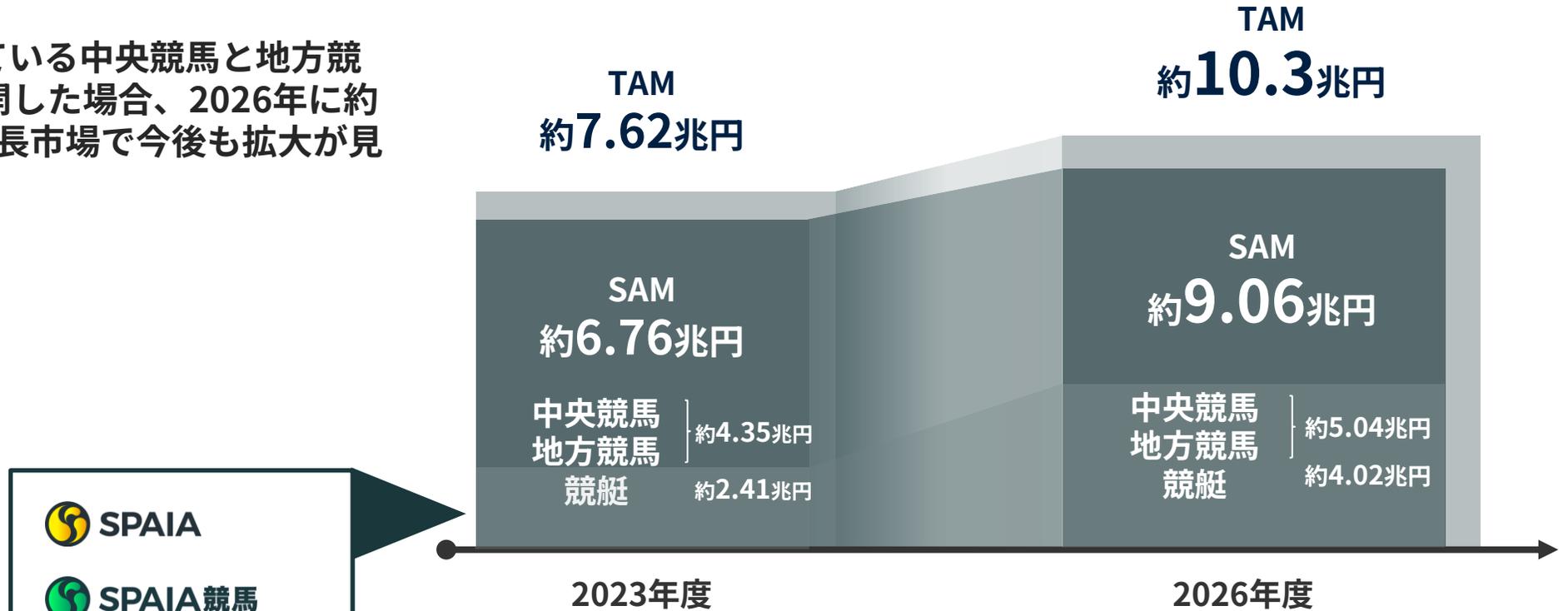


※ 1：広告代理業を主力とする企業の決算書をベースに比較  
 ※ 2：円の大きさは売上規模を表している（直近決算に基づき算出）  
 ※ 3：売上高成長率の算出方法：公開されている直近決算（YoY）に基づき算出

### 3-4-3. 市場環境 SPAIA領域におけるTAMとSAM

- 公営競技全体の市場は2026年に約10.3兆円を超える見通し（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9.0兆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

公営競技全体の売上高（売得金）推移と予測



SPAIA  
 SPAIA競馬  
 SPAIA地方競馬

※SPAIA競艇を水平展開を実施した場合の市場規模

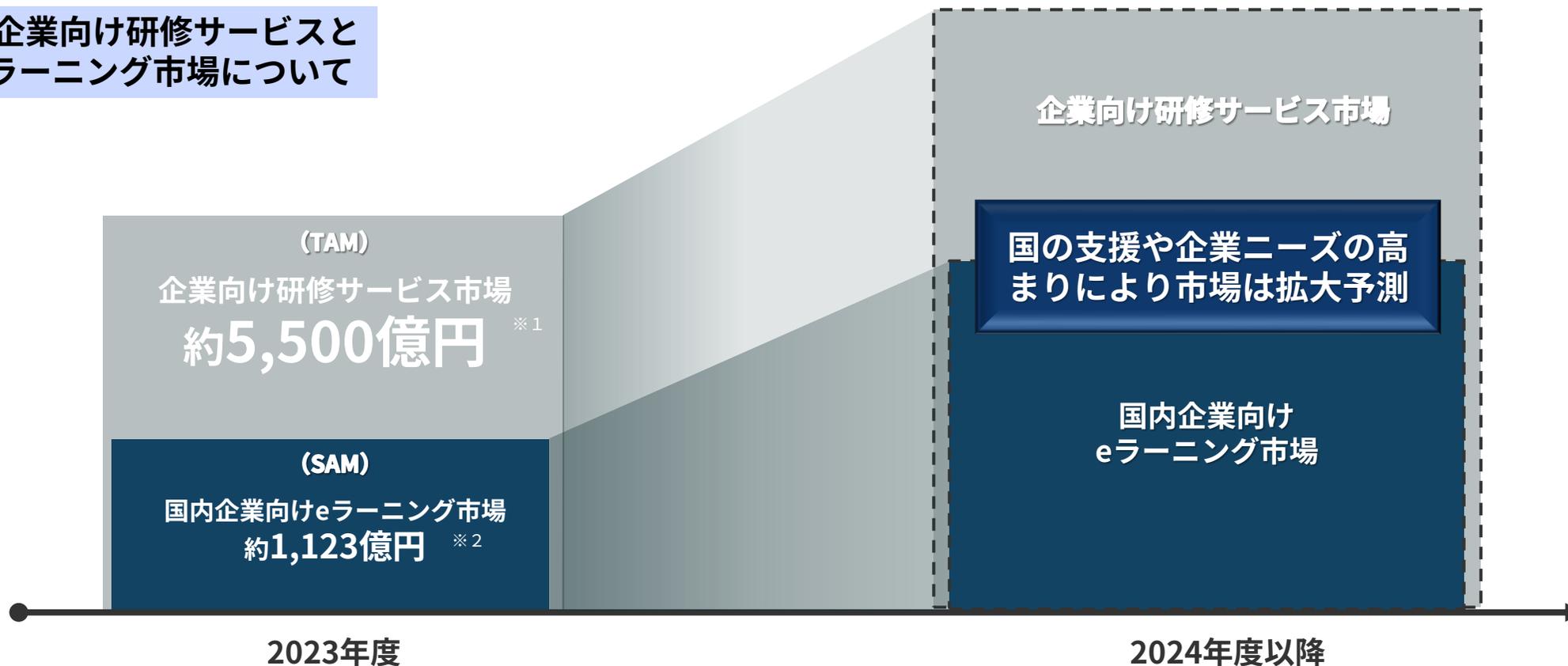
予想値の算出方法：2023年までの公開されている実績値をもとに、TREND関数及びFORECAST関数を用いて売得金・総売上及び参加人数から算出

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

### 3-4-4. リスキリングに関する市場規模について（TAMとSAM）

「日経リスキリングサミット2023」では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

#### 日本の企業向け研修サービスと国内eラーニング市場について

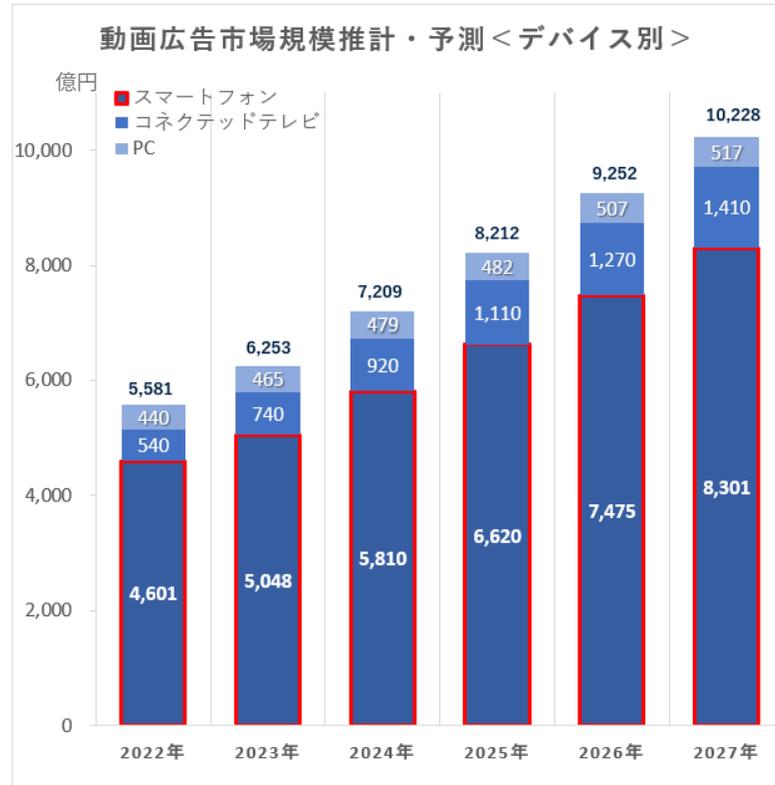


※1 企業向け研修サービス市場はデータは、株式会社矢野経済研究所発表の「企業向け研修サービス市場に関する調査結果（2023年）」から引用

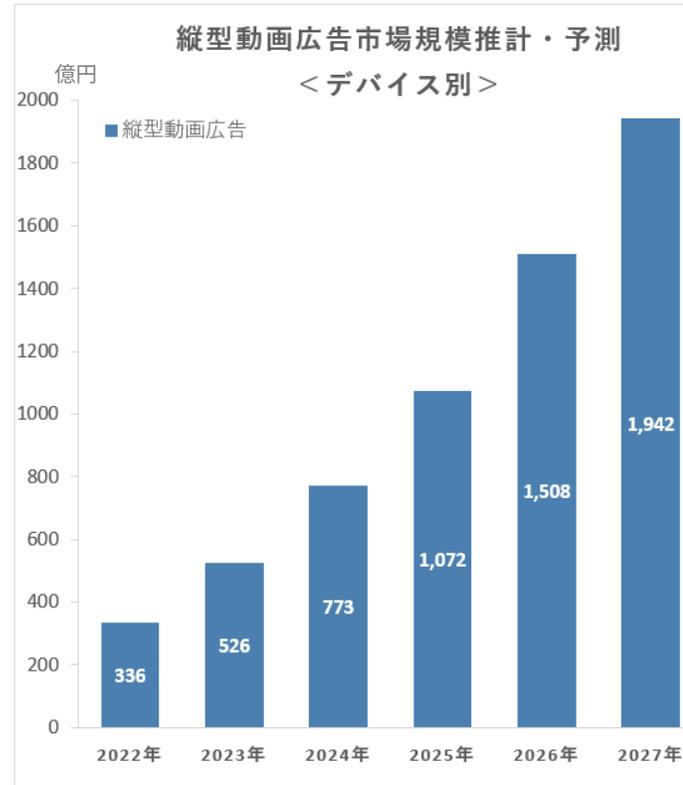
※2 国内企業向けeラーニング市場データは、株式会社矢野経済研究所発表の「eラーニング市場に関する調査を実施（2023年）」から引用

### 3-4-5. 縦型動画広告市場及び縦型ショートドラマ世界市場について

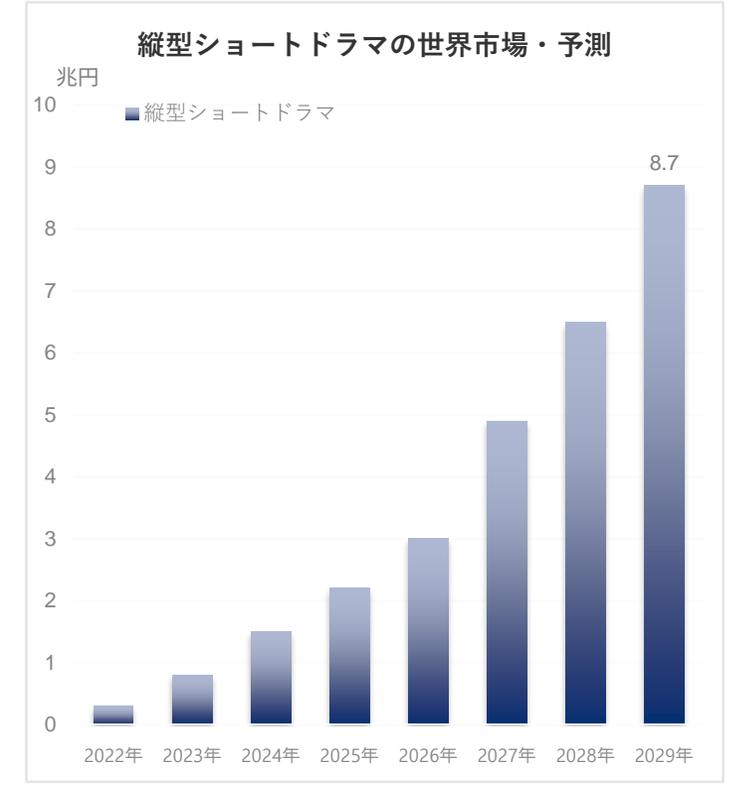
縦型動画広告市場及び縦型ショートドラマ世界市場は、急速に成長している市場となり、グラッドキューブは本格的に参入をいたします



サイバーエージェントの2023年の動画広告市場規模調査によると、昨年対比112%の6,253億円となり、順調な成長を遂げている



縦型動画広告の市場規模についても、年々増加しており、2023年は昨対比156.3%の526億円に到達し、2024年は773億円、2027年には1,942億円に達すると予測されている



縦型ショートドラマの世界市場が2029年に566億ドル（約8兆7000億円）と2023年の10倍超に成長すると予想されている

※ 1 動画広告市場規模推計データは、株式会社サイバーエージェント及び株式会社デジタルインファクト「2023年国内動画広告の市場調査結果」から引用  
 ※ 2 縦型動画広告市場規模推計データは、株式会社サイバーエージェント及び株式会社デジタルインファクト「2023年国内動画広告の市場調査結果」から引用  
 ※ 3 縦型ショートドラマの世界市場データは、YHリサーチの「2023年まで実績、2024年以降は予測」から引用

#### マーケティングDX事業部

##### SaaS領域、新サービス

SiTestの新サービスローンチ（動画ウィジット）

リスナビe-ラーニング講座の販売体制の強化

転職支援サービスの拡充

パートナーとの関係性を強化し、市場の更なるシェアの獲得

##### ネット広告・クリエイティブ領域、新サービス

パートナー企業と連携強化を行い、大型広告案件の獲得強化

デジタルマーケティング領域における新サービス

広告クライアント成果拡大のためのクリエイティブ制作体制の強化

クリエイティブ領域における新サービス  
「縦型ショートドラマ制作サービス」 近日ローンチ予定

**既存事業の枠を超え、事業間シナジーを最大化し、新たな価値を創造**

### テクノロジー事業部

#### SPAIA・UI/UX 領域

DRAGON DATA CENTERの成長に向けた国内外のデータ提供先を創出

2025春から夏にかけてSPAIA競馬Webのリニューアルを予定（UI/UX改善）

2025夏から秋にかけてSPAIA地方競馬Webのリニューアルを予定（UI/UX改善）

SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益を創出

海外の競馬市場への参入準備

#### DX開発 領域、新サービス

SI営業体制の構築

安定した受託開発に向けた体制強化

社内システムの最適化と業務効率化を推進し、生産性を向上

最先端技術を活用した新規サービスの開発と、受託開発の拡充

大手グループ会社と生成AIに関する共同開発

テクノロジーカンパニーとしての基盤を確立し、「スポーツ x データ x AI」の力で新しい価値を創造

### プロモーション統括本部

#### マーケティングDX事業

|         |                 |       |   |
|---------|-----------------|-------|---|
| シナジー効果① | ・プロダクト及びサービスの拡販 | 対象企業① | ・ビジネスアナリティクス市場領域<br>・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 |
| シナジー効果② | ・顧客基盤の拡大        | 対象企業② | ・インターネット広告代理店、PR関連企業<br>・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

|         |   |       |   |
|---------|---|-------|---|
| シナジー効果① | ・サービス領域の拡大                              | 対象企業① | ・受託開発会社、SES取扱企業<br>・Web3.0実現に向けとシナジー効果が期待される企業<br>・DX支援・DXサービス提供企業                                  |
| シナジー効果② | ・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 | 対象企業② | ・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 |

## 3-7. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ

### チャネル戦略

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

#### M&A + アライアンス

##### マーケティングDX事業部

- 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

##### テクノロジー事業部

- 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

### プロダクト/サービス戦略

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

#### SaaS領域

|             |                 |         |
|-------------|-----------------|---------|
| 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  | FY24開始済 |
| SaaS領域新サービス | 新プロダクトの創出       | FY25以降  |

#### ネット広告領域

|           |           |        |
|-----------|-----------|--------|
| 動画領域新サービス | 新プロダクトの創出 | FY25以降 |
|-----------|-----------|--------|

#### SPAIA・DRAGON DATA CENTER領域

|                          |                                 |         |
|--------------------------|---------------------------------|---------|
| 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                | FY25以降  |
| SPAIA競馬新アプリローンチ          | SPAIA競馬の新サービス開始                 | FY25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  |

### 新規領域への参入

米国を中心とした海外展開の準備を本格的に開始

#### 新たなビジネスモデルを展開する領域

国内領域 **FY25以降**

あらたな公営競技の展開に向けてパートナー連携及び市場調査を開始

海外領域 **FY25以降**

- 海外のスポーツ市場参入に関し、米国の現地パートナーと連携
- 法規制及び市場の調査を開始
- 他国への展開も視野にいれ準備している

※ 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。

## 4 | 各事業別取り組み事項の目標に対する進捗

### 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

新規SaaSプロダクトの創出

▶ SiTestの新機能「ノーコードウィジェット」提供開始  
(2024年6月13日公表)

デジタルマーケティング領域における新サービス

▶ デジタルマーケティングのリスキリングプログラム『リスナビ』  
の提供開始 (2024年3月18日公表)

ポストCookie計測における対策基盤の開発

▶ 専門のR&Dチームを組成し、ポストCookie計測の実現方法の  
技術研究とパターン化・テンプレート化について継続開発中

インサイドセールスの体制基盤強化

▶ SaaS事業部及びネット広告事業部を統合し、ノウハウ共有など  
連携により体制基盤強化

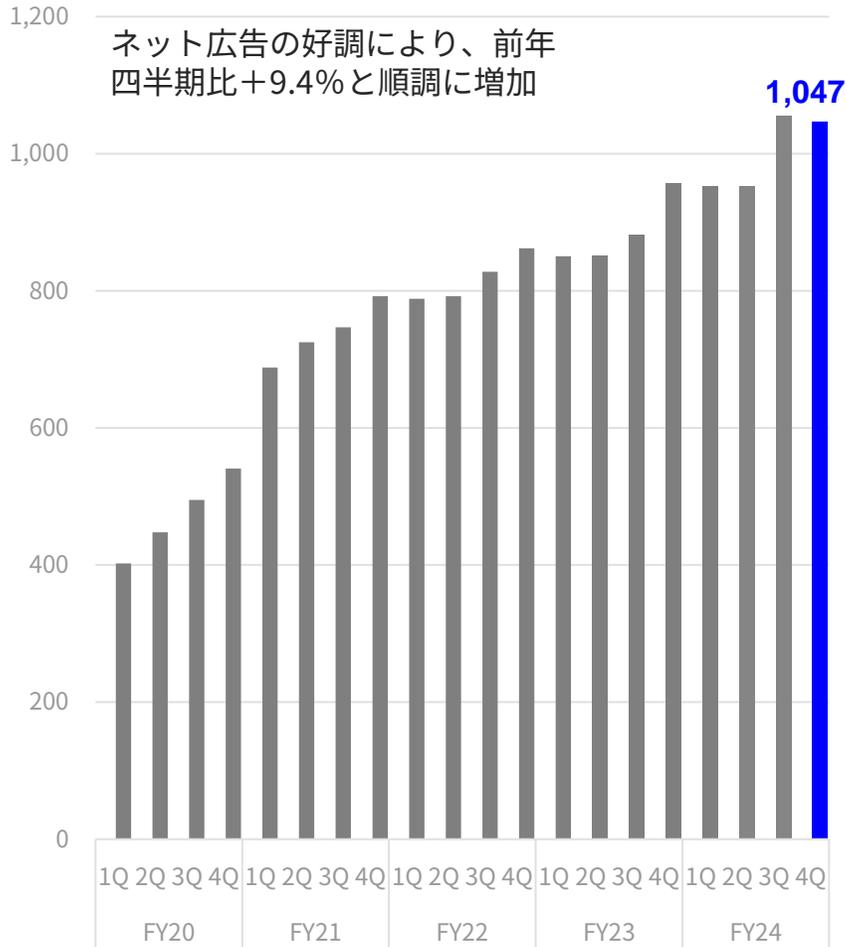
サイト制作受注増加に向けた体制強化

▶ SaaS事業部及びネット広告事業部を統合し連携の強化をすること  
により、クロスセル比率を高めサイト制作のセット販売等推進  
を強化

## 4-2. 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)

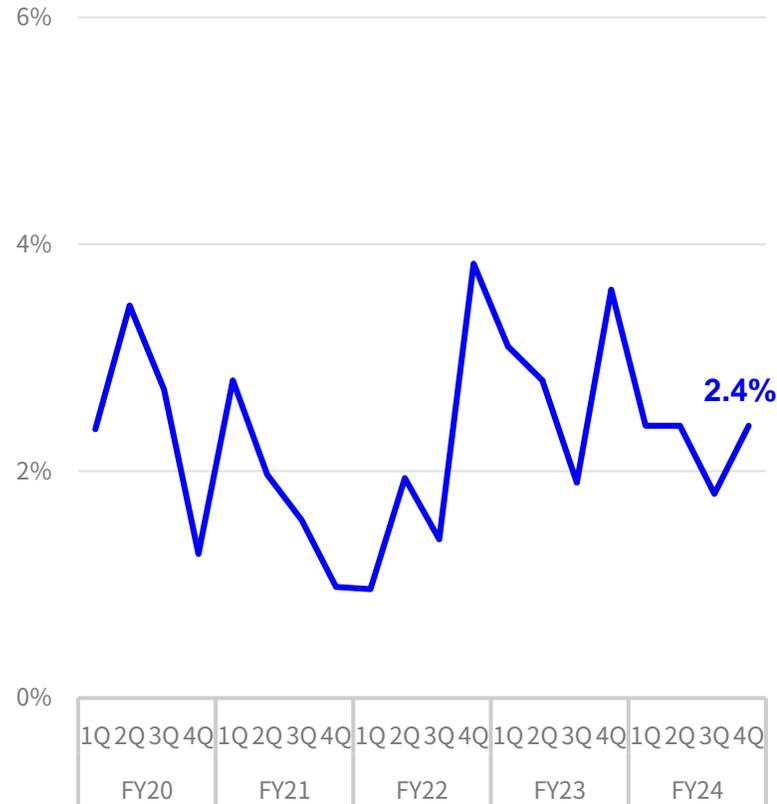


定義：SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

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

(単位：%)

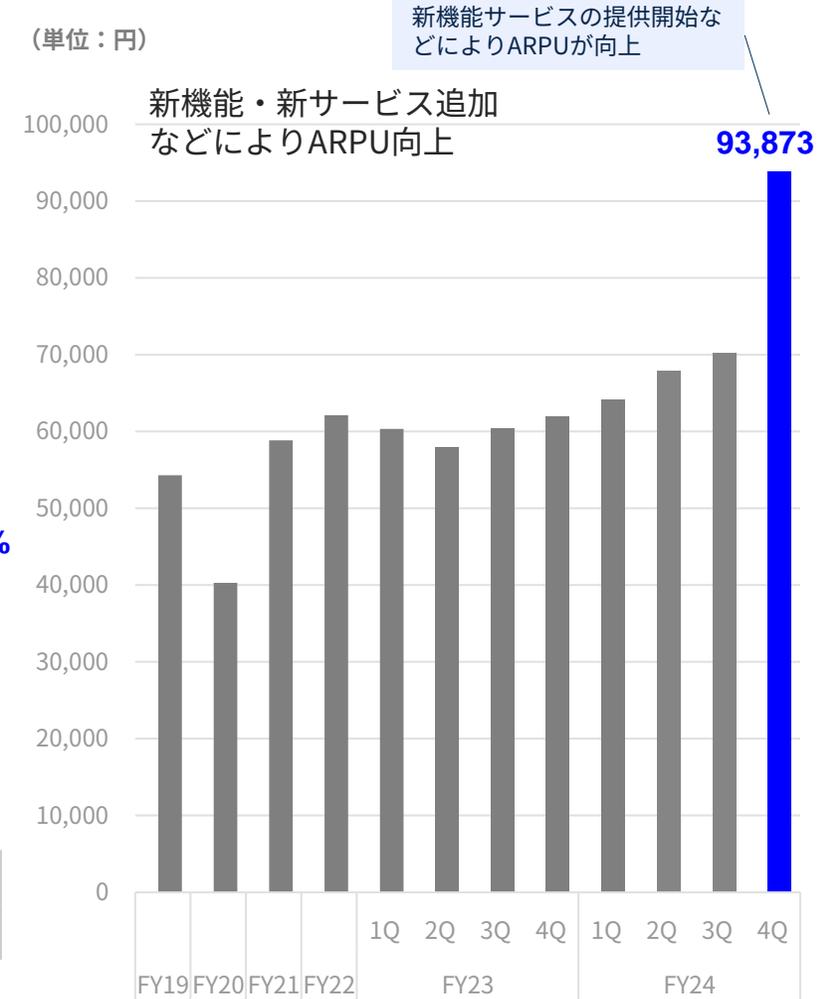
カスタマーサクセス強化により解約率が改善（目標値1.5%以下）



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

### テクノロジー事業部

#### SPAIA・UI/UX 領域

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

メディア向けウィジェット開発&運用の受注

SPAIAの新規ウィジェット開発

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

Web3.0を活用したSPAIAの新サービス展開



LINE ヤフー株式会社が運営する日本最大級のスポーツメディア「スポーツナビ」に競馬とカーリングのデータ・ウィジェット提供

(競馬：2024年11月26日公表/カーリング：2025年2月5日公表)



UI/UX改善に向けた、SPAIA競馬の大幅リニューアルを実施 (2024年12月19日より一部の機能と新規ページを先行公開)

スポーツベッティングが合法化されている海外拠点での事業化準備



日本だけではなく米国/香港/オーストラリア/フランス/英国/UAEなど世界中の競馬を対象にしたサービス展開を検討中

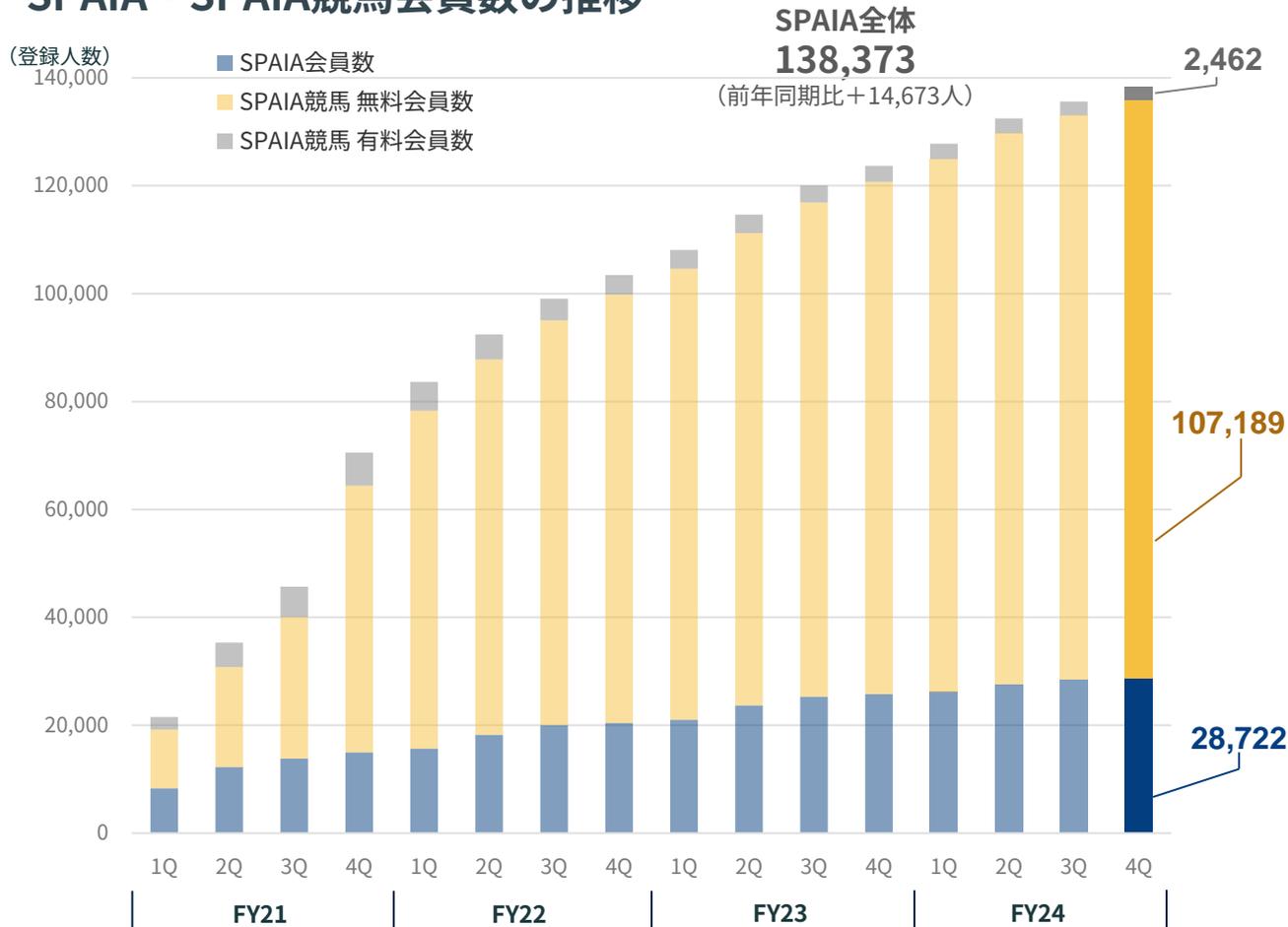
## 4-4. テクノロジー事業部 SPAIA事業 四半期ごとの平均会員数推移

### トピックス

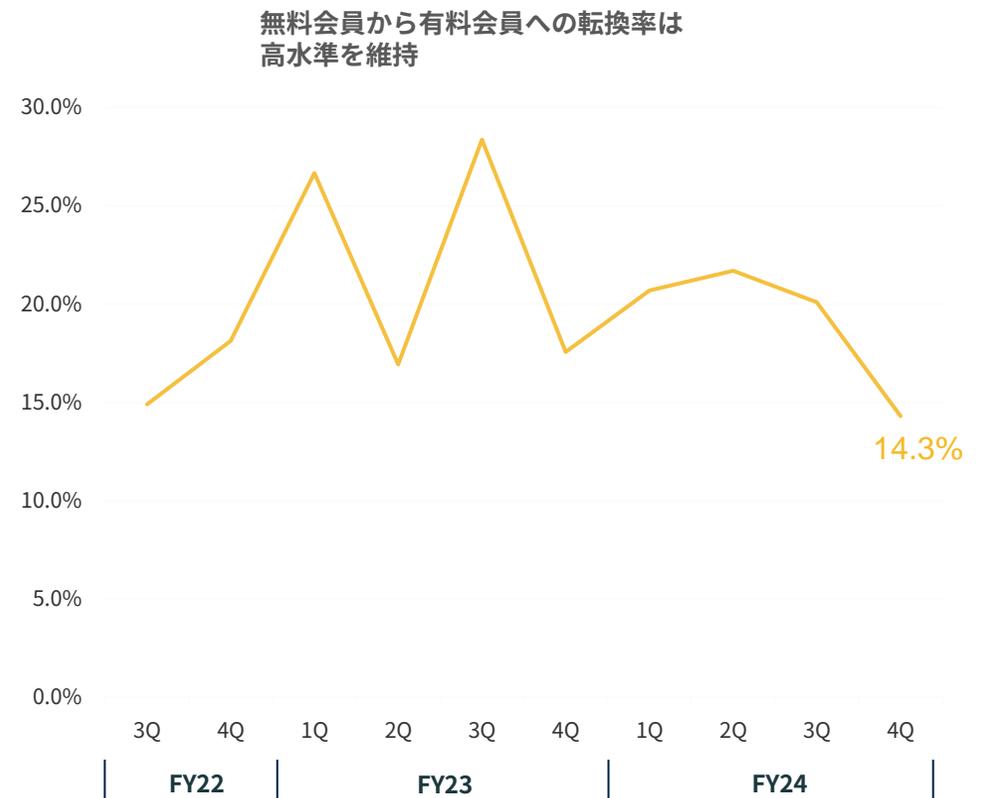
- SPAIAは、大手のスポーツメディアとの連携によりコンテンツの充実を図る
- SPAIA競馬は、有料転換率は高水準を維持。無料会員の獲得は順調に推移
- SPAIA競馬のAI予想データをスポーツニュース関連のテレビ番組に提供
- SPAIA競馬が日本最大級メディアの「スポーツナビ」で配信開始



### 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。有料転換率は各四半期毎の平均値を記載

### テクノロジー事業部

#### DX開発・新規事業開発・医療DX 領域

医療DXに特化したメディカルサービスアプリの創出

▶ 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、事業撤退を決定  
(2024年5月15日決算補足説明資料で公表済み)

安定した受託開発に向けた体制強化

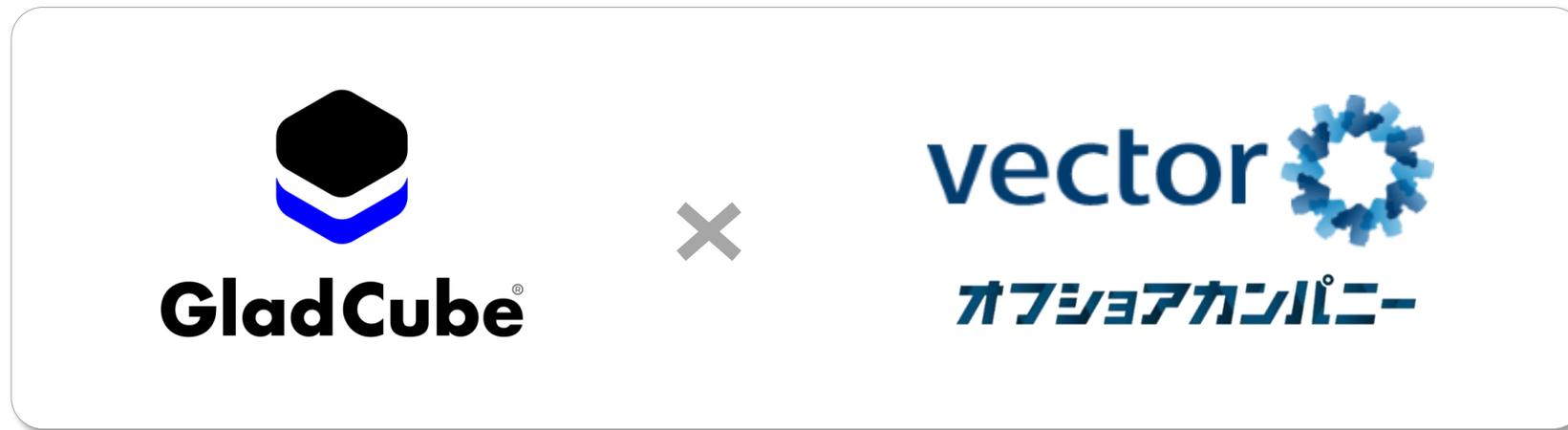
▶ ベクトルグループと戦略的な業務提携を実施

▶ ネイティブ縦型動画（スマートフォン画面を余白なく使用した動画）を自動作成するサービス「Vertical AI」の提供開始  
(2024年11月18日公表)

▶ クラウド化及びデジタル・VR 技術によるデジタル取扱説明書の開発 (2024年11月25日公表)

### 国内・アジアNo.1の総合PR会社であるベクトルグループと戦略的な業務提携を実施

株式会社ベクトル（東証プライム：6058）は、グループ48社で構成されており、メディアを活用した生活者とのコミュニケーション戦略を総合的に支援するPR・広報事業、プレスリリース配信事業、物品のオンライン販売を中核とするダイレクトマーケティング事業、人事評価クラウドサービスや採用プラットフォームを提供するHR事業及びベンチャー企業等への出資活動を行う投資事業などを行っています



本提携により、グラッドキューブがもつ生成AIに関するシステム開発のノウハウをベクトルグループに提供することで、ベクトルグループが大規模なシステム開発案件において、これまでリソース不足により叶わなかった、スピーディーな開発体制の構築が可能となります

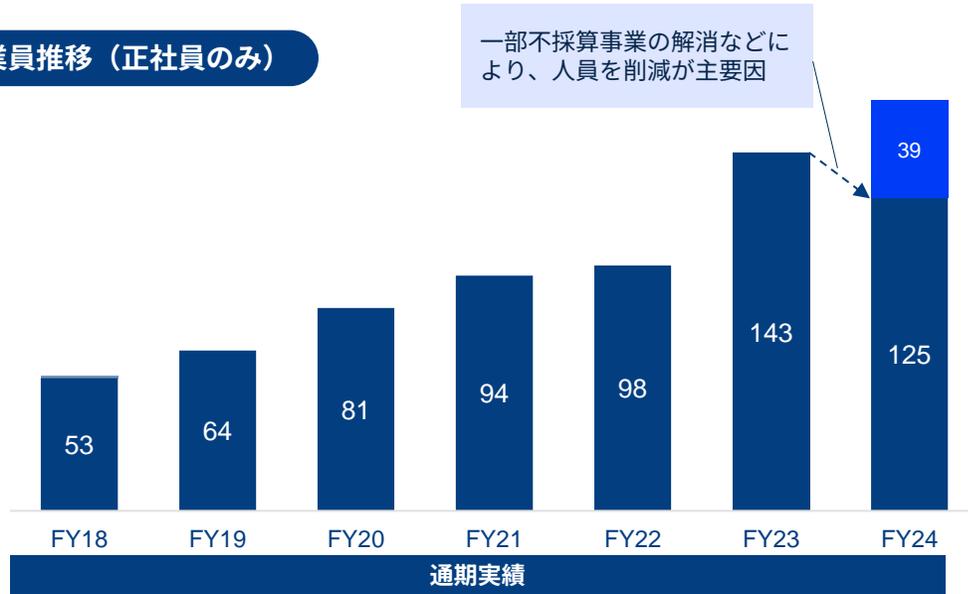
今回の提携を皮切りに、ベクトルグループとは更なる連携強化を行い、当社が培ってきた生成AIシステム開発の実績と活用・推進ノウハウを最大限に活かし、ベクトルグループ持つ開発リソースと組み合わせることで、**顧客の事業課題解決や新たな価値創造**につながります

# 5 | 經營資源



## 5-1. 経営資源 従業員数の推移

### 従業員推移（正社員のみ）



2024年度着地164名の目標に対し2024年12月末時点で、従業員数125名（うち、12月末時点で入社20名、内定受諾24名）

### FY25採用進捗（正社員のみ）

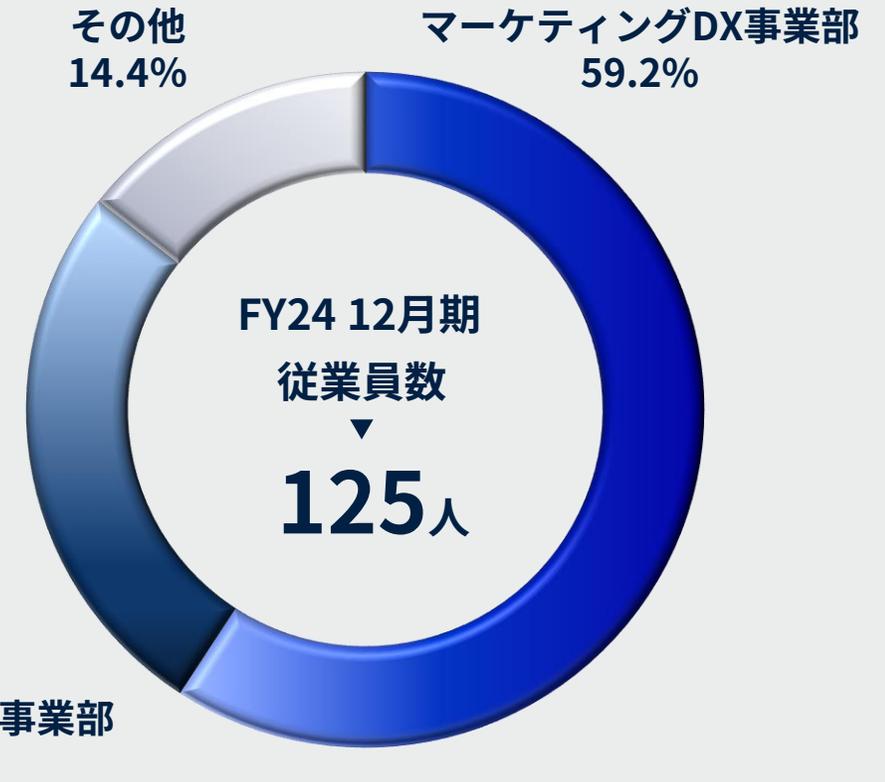
|        |    |                   |
|--------|----|-------------------|
| 1月入社   | 0名 |                   |
| 2月入社   | 1名 | （マーケティングDX事業部 1名） |
| 3月以降入社 | 1名 | （経営戦略部 1名）        |

### 退職率

|        |       |
|--------|-------|
| 2021年度 | 21.0% |
| 2022年度 | 23.0% |
| 2023年度 | 20.5% |
| 2024年度 | 25.2% |

業界全体の人材流動性が高まっていること、ならびに当社が新たなスキルやキャリアパスを求める社員の自主性を尊重している結果ですが、この状況を改善するため、従業員満足度向上に向けた施策を進めております

### 人員構成



### 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

2024/12月末時点

|                  |       |       |
|------------------|-------|-------|
| 役員比率             | _____ | 33.0% |
| 常勤役員比率           | _____ | 60.0% |
| 正社員比率            | _____ | 32.8% |
| 管理職比率<br>(管理職内訳) | _____ | 25.0% |
| マネージャー比率 (課長相当)  | _____ | 12.0% |
| リーダー比率 (係長相当)    | _____ | 40.0% |

\*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

### 育児休業取得率の状況

|      |       |        |
|------|-------|--------|
| 女性社員 | _____ | 100.0% |
| 男性社員 | _____ | 50.0%  |

\*女性社員は、育児休業等をした労働者の数÷出産した労働者の数となり、男性社員は、男性労働者の数÷配偶者が出産した男性労働者の数となります



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

## 5-3. 経営資源 事業ノウハウ、会計、ガバナンス等 バランスのとれた経営陣体制



金島 弘樹 代表取締役CEO

2002年 大阪商業大学商経学部卒業  
2007年 金融業界を経て 合同会社GLAD CUBE 設立



財部 友希 専務取締役CIRO

2000年 ケンコーコム株式会社 入社  
2006年 イケア・ジャパン株式会社 入社  
2012年 株式会社Catch設立  
2014年 株式会社グッドキューブ 取締役COO 就任  
2022年 株式会社グッドキューブ 取締役CIRO 就任  
2023年 株式会社グッドキューブ 専務取締役CIRO 就任  
2023年 株式会社ミラタップ 社外取締役 就任



西村 美希 取締役CAO

2002年 新日本監査法人入所  
2016年 株式会社グッドキューブ入社  
2019年 株式会社グッドキューブ 執行役員 就任  
2020年 株式会社グッドキューブ 取締役 就任  
2022年 株式会社グッドキューブ 取締役CFO 就任  
2024年 株式会社グッドキューブ 取締役CAO 就任



金島 由樹 取締役COO

2011年 株式会社グッドキューブ入社  
2020年 株式会社グッドキューブ 執行役員 就任  
2022年 株式会社グッドキューブ 取締役 就任  
2023年 株式会社グッドキューブ 取締役COO 就任



マイク 上杉 社外取締役

1987年 Apple Computer (USA)  
1991年 IBM (USA)  
1993年 Global Micro Solutions, Inc. 設立 CEO  
2010年 Social Rewards, Inc. 設立 CTO  
2015年 株式会社グッドキューブ 社外取締役 就任



森住 曜二 社外取締役

1999年 太田昭和監査法人入所  
2003年 国際協力銀行プロジェクト開発部出向  
2003年 公認会計士登録  
2016年 森住曜二公認会計士事務所を開業  
2016年 株式会社グッドキューブ 社外取締役 就任

久保田 匡美 常勤監査役

2007年 新日本有限責任監査法人入所  
2011年 公認会計士登録  
2022年 久保田匡美公認会計士事務所を開業  
2023年 株式会社グッドキューブ 社外監査役 就任

池原 浩一 社外監査役

2001年 新日本監査法人入所  
2005年 公認会計士登録  
2011年 池原公認会計士事務所を開設  
2011年 税理士登録  
2016年 株式会社グッドキューブ 社外監査役 就任

北口 正幸 社外監査役

1997年 センチュリー監査法人入所  
2003年 北口公認会計士事務所を開業  
2013年 大阪弁護士会弁護士登録、北口法律事務所開設  
2015年 招和法律事務所開設 (代表)  
2019年 日本ハム株式会社監査役 就任  
2019年 株式会社グッドキューブ 社外監査役 就任

# 6 | Appendix



## 6-1. 競合他社の状況

- 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

|            |  | 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<br>AIチャットボット提供等 | EFO・ウェブ接客<br>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<br>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<br>SPAIA  | デジタルマーケティング<br>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

## 6-2. 資金使途

(単位：千円)

| 項目        | 内容       | 調達資金                                      | 2024年12月31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            | 205,837 | SPAIA関連（SPAIA競馬・SPAIA toto）及び新規事業開発のための外注費として使用 |
|           | 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            | 25,138  | 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            | 52,212  | 主にSPAIA関連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              | 2,464   | サイバーセキュリティサービスなどの導入で充当                          |
| 合計        |          |   | 531,960            | 285,652 |   |

## 6-3. 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について | 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におけるマイナス要因に影響を受けないビジネスモデルの新規参入によるリスクの分散を行っております               |
| 競合について          | プロモーション統括本部 マーケティングDX事業のSaaS関連とネット広告関連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        |
| 法的規制の変化について     | 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<br>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 |

当社が認識した、リスク要因の可能性があると検討した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の「事業等のリスク」をご参照ください  
 また、本資料提出日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、保証しておりません。