



2024年12月期

# 事業計画及び 成長可能性に関する資料

株式会社グラッドキューブ

証券コード：9561

2024.2.14

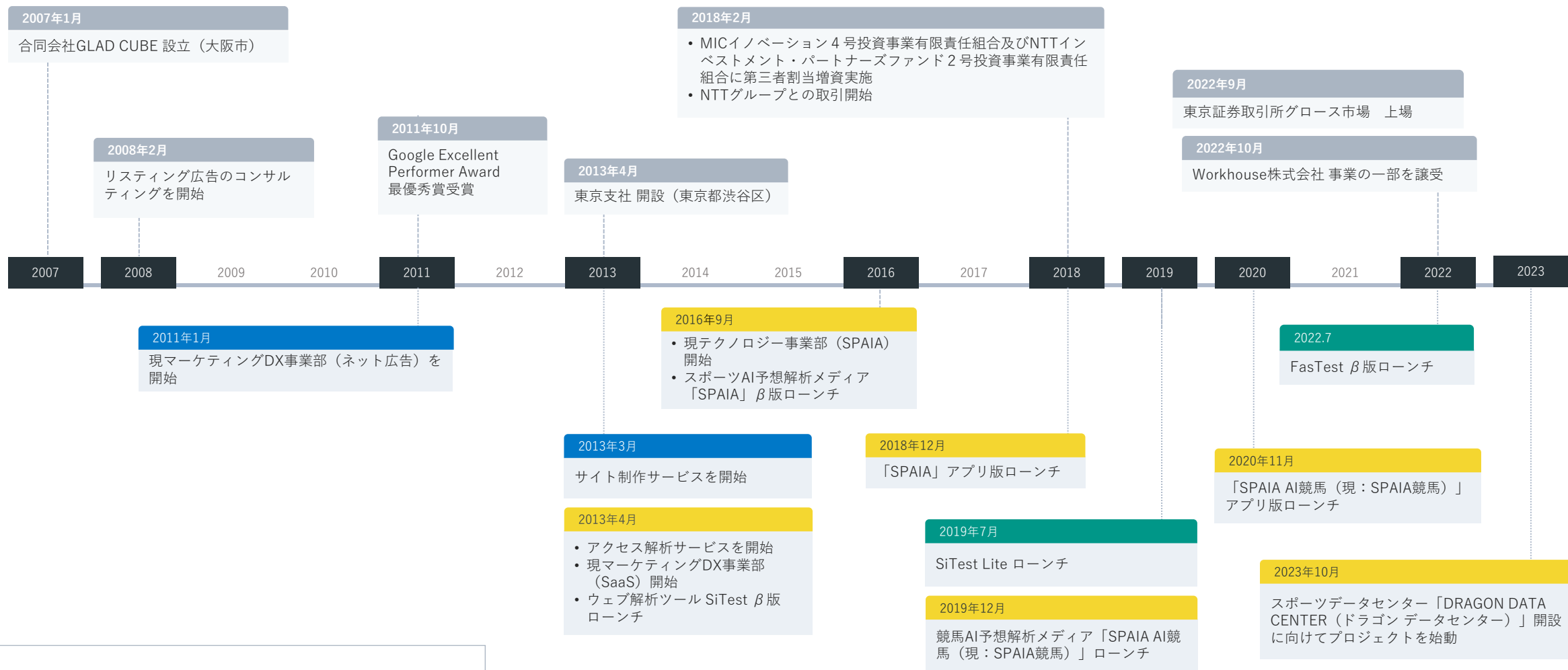
# 目次

|                              |      |
|------------------------------|------|
| 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.16 |
| 3-1. 2023年12月期振り返り           | P.17 |
| 3-2. 財務指標                    | P.18 |
| 3-3. 事業計画・利益計画               | P.19 |
| 3-4. 市場環境                    | P.20 |
| 3-5.各事業ごとの取り組み               | P.24 |
| 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 |
| 3-8.進捗状況                     | P.29 |
| 4. 経営資源                      | P.34 |
| 5. Appendix                  | P.39 |



# 1 | 会社概要

# 1-1. 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)

## 1-2. 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]



# GladCube®

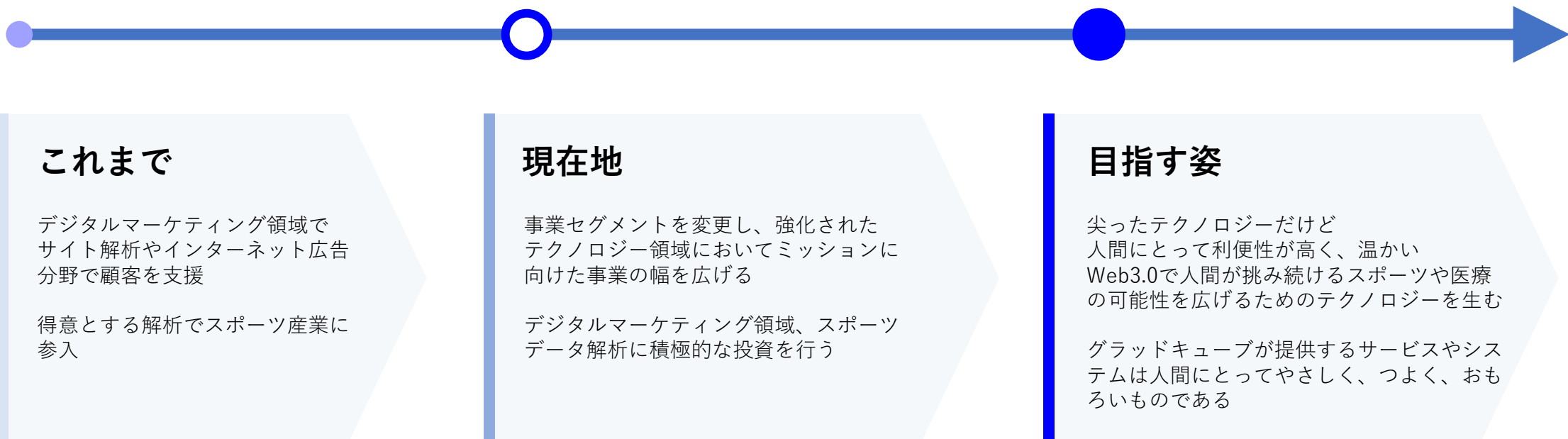
新ロゴ

### 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

## 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、**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  
**人間にとってやさしく、つよく、おもろいテックカンパニー**であり続けます

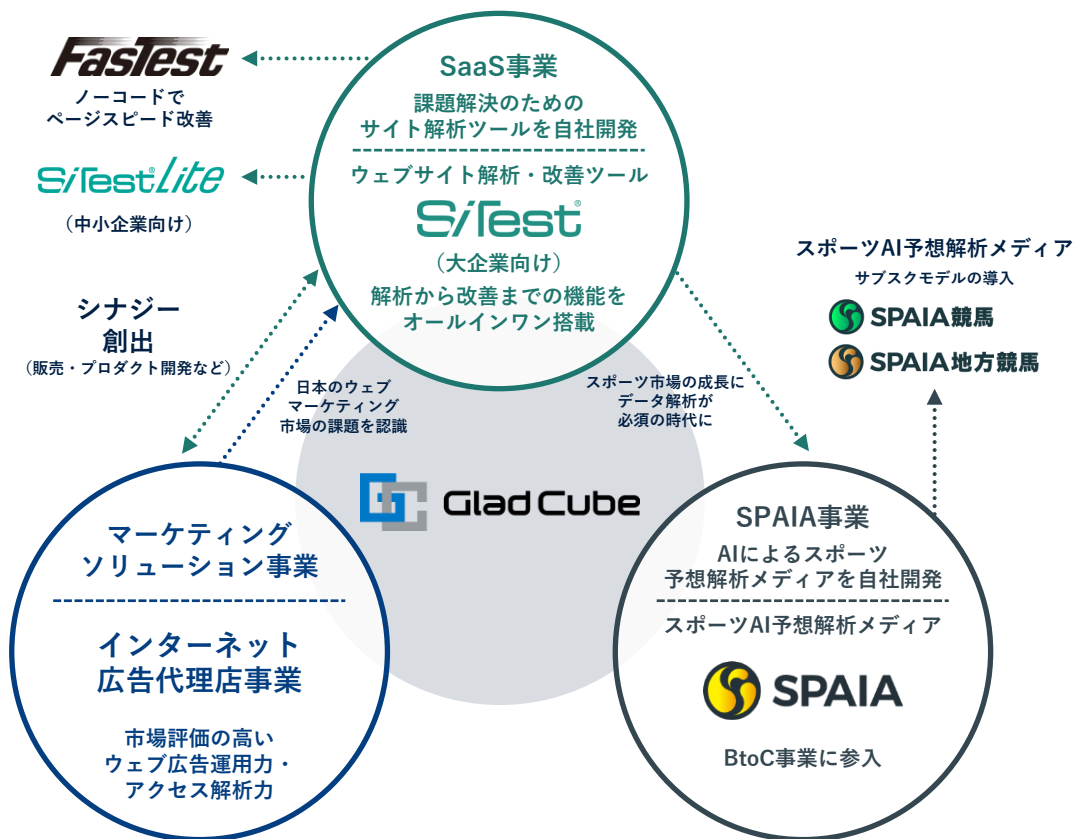


## 2 | 事業概要とビジネスモデル

## 2-1. 事業概要とビジネスモデル 事業セグメント

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



## 2-2. 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りました
- 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いたします

|                 |         | BtoB | BtoC |
|-----------------|---------|------|------|
| プロモーション<br>統括本部 | SaaS    | ✓    |      |
|                 | ネット広告   | ✓    |      |
|                 | クリエイティブ | ✓    |      |
| イノベーション<br>統括本部 | SPAIA   | ✓    | ✓    |
|                 | 受託開発    | ✓    |      |
|                 | 新規事業開発  | ✓    | ✓    |
|                 | 医療DX    | ✓    | ✓    |
|                 | UI/UX   | ✓    |      |

## 2-3. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（プロモーション統括本部）



### 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**<sup>®</sup>

**Sifest**<sup>®</sup>*Lite*

**Fastest**

#### 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・  
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)



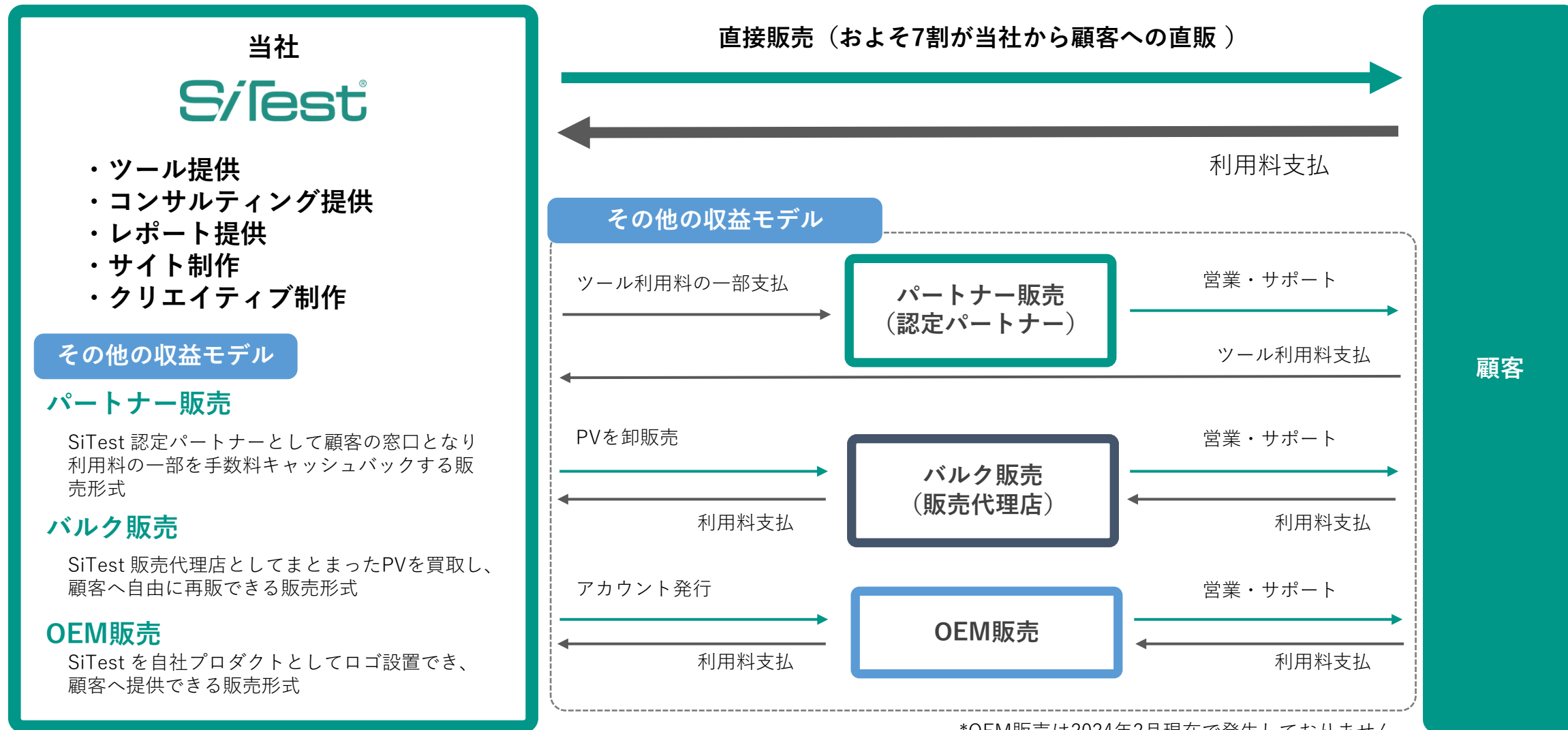
### クリエイティブチーム

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の制作を  
おこなう

#### 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

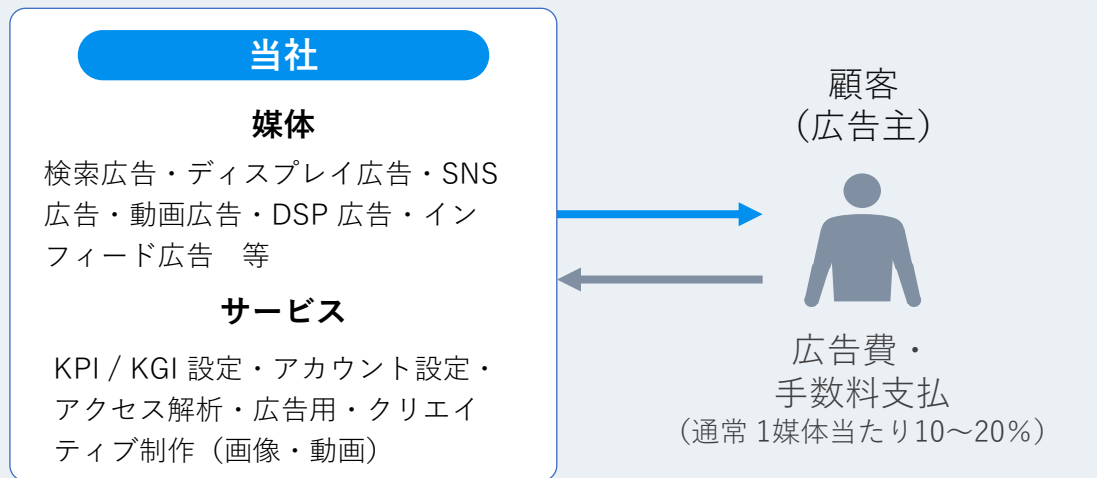
## 2-4. 事業概要とビジネスモデル SaaSの収益構造



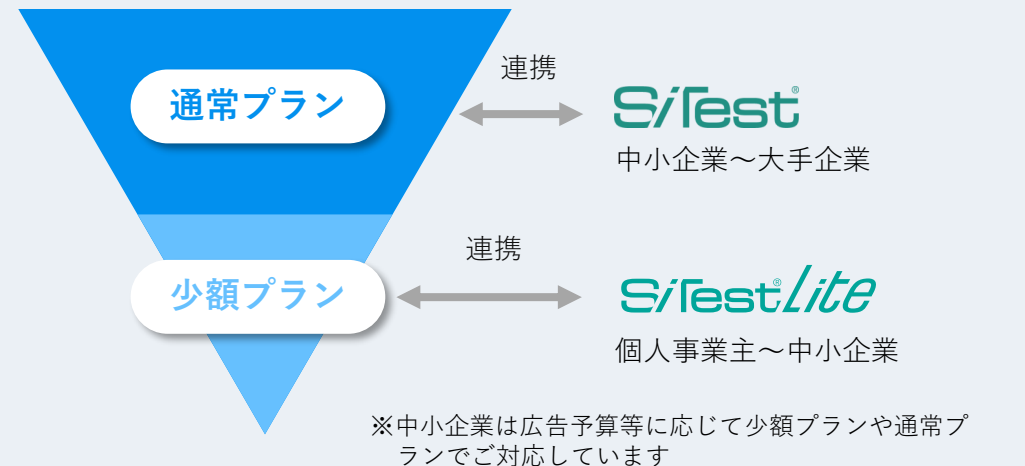
## 2-5. 事業概要とビジネスモデル ネット広告の収益構造

### 検索広告・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

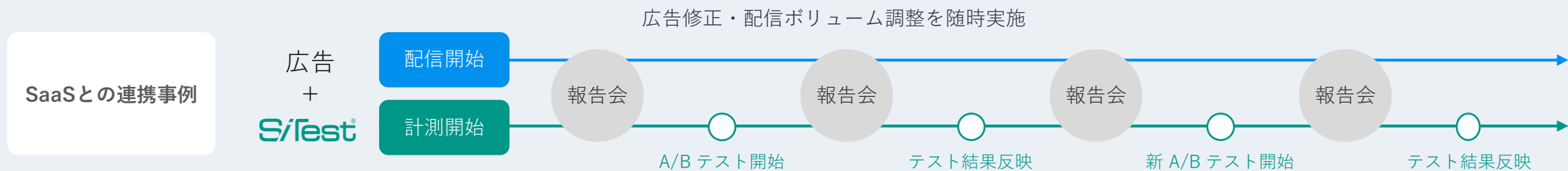
#### 運用手数料が収益のモデル



#### 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



## 2-6. 事業概要とビジネスモデル サービス概要（イノベーション統括本部）



### 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

#### 収益モデル

- ・Web3.0、gami-fi等の開発
- ・AIを搭載した動画解析システム開発
- ・オンライン診療システム開発
- ・開発コンサルティング



### 新規事業開発チーム

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

- ・システム開発費用、ビジネス戦略設計
- ・企画型マーケティング支援



### 医療DX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

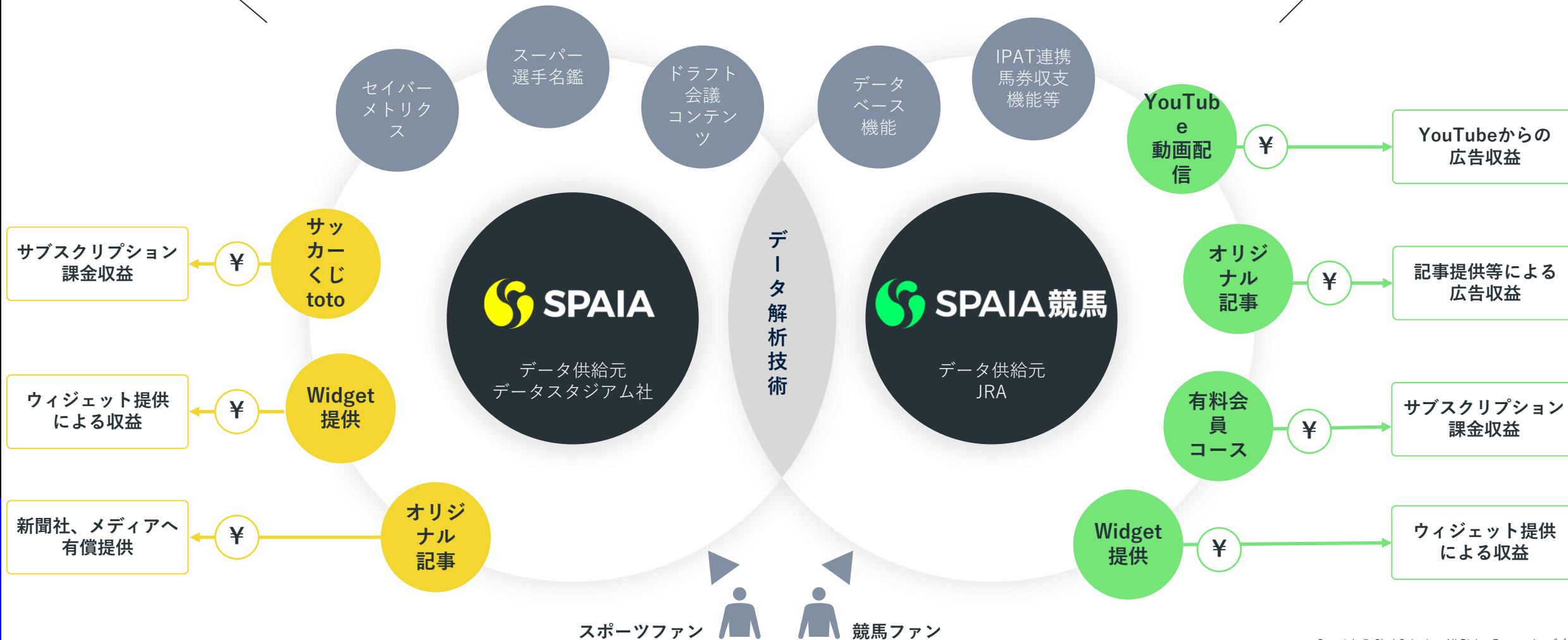


### UI/UXチーム

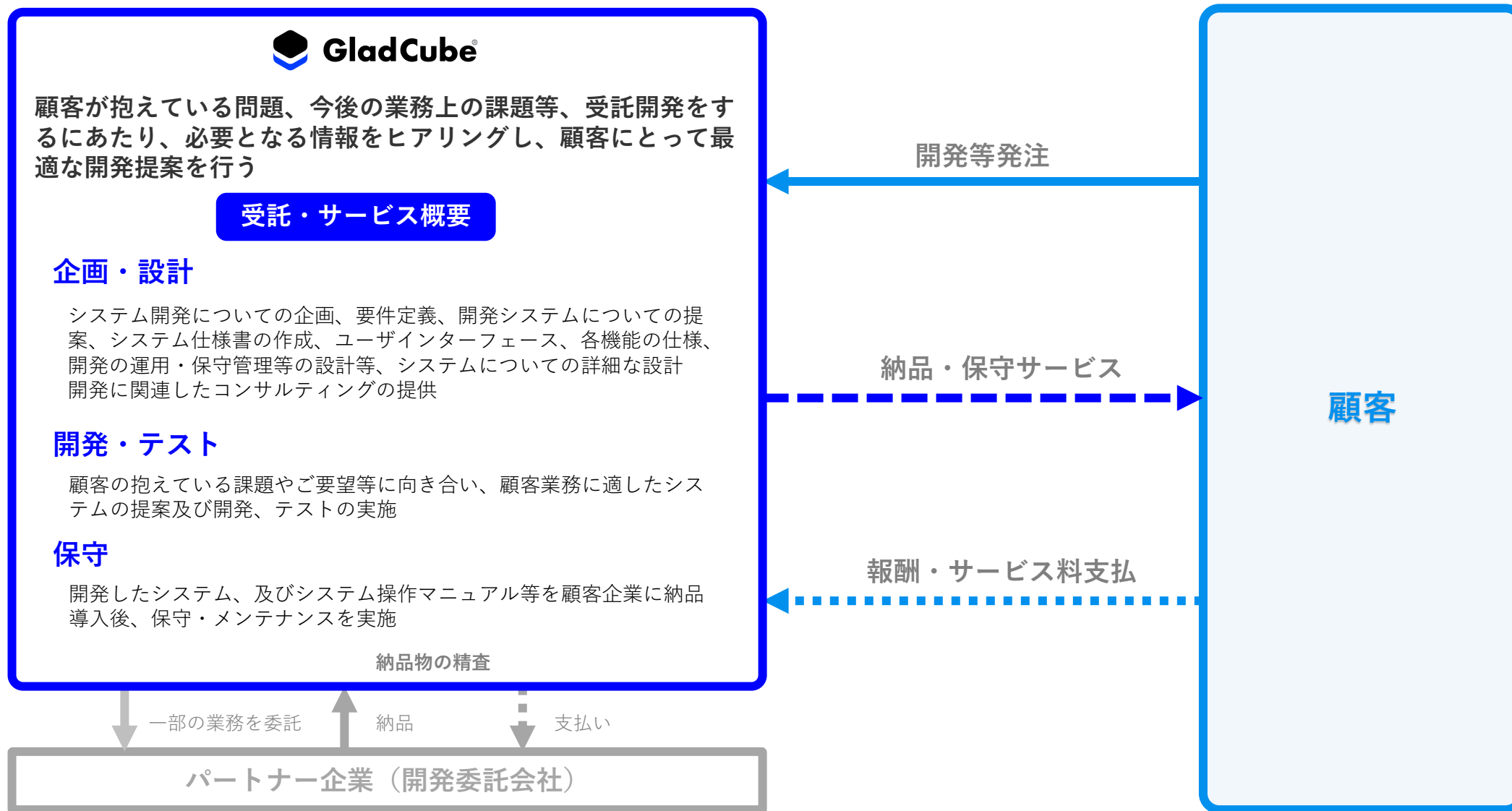
## 2-7. 事業概要とビジネスモデル SPAIAの収益構造

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ンオフ



## 2-8. イノベーション統括本部 受託開発の収益構造



# 3 | 事業計画及び成長可能性に関する事項



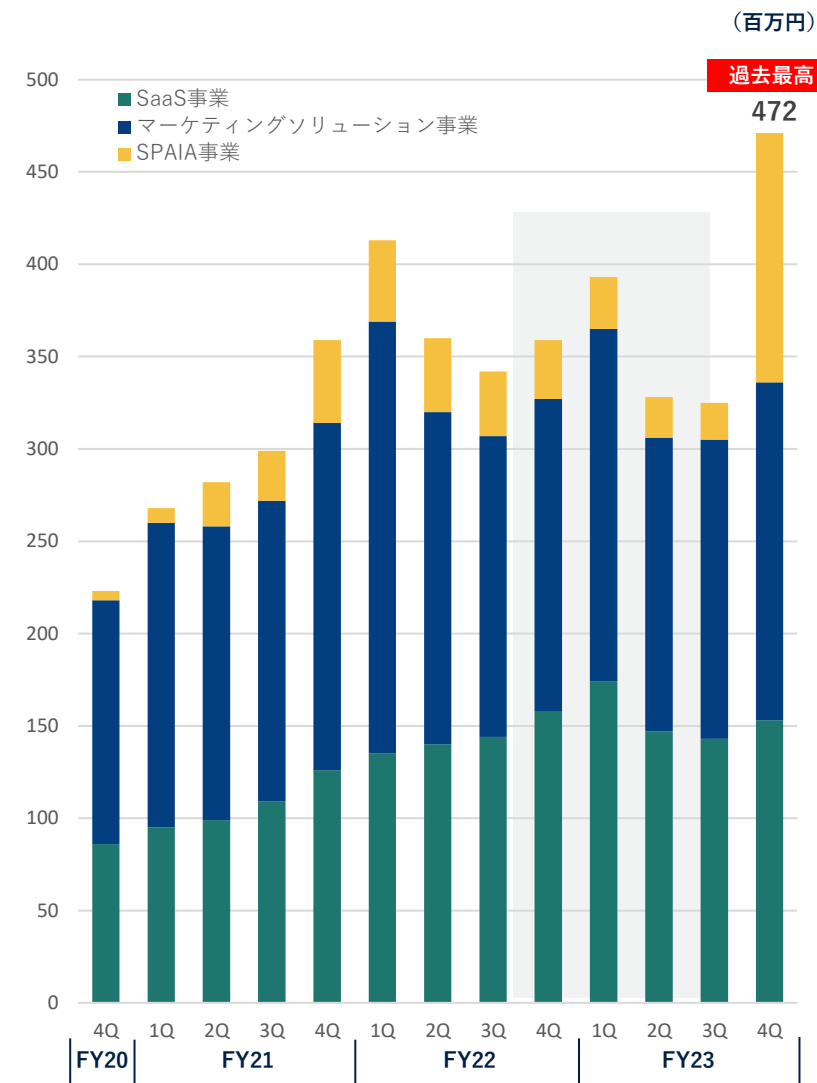
# 3-1. 2023年12月期振り返り

## 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売上高



※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

## 3-2. 財務指標

### 2023年12月期 通期決算 (P/L)

|            | 2022.12<br>累計 | 2023.12<br>累計 | 前期比    |        |
|------------|---------------|---------------|--------|--------|
|            |               |               | 増減額    | 増減率    |
| 売上高        | 1,480         | 1,523         | 42     | 2.9%   |
| 売上総利益      | 1,391         | 1,307         | -84    | -6.0%  |
| (利益率)      | 94.0%         | 85.9%         | -8.1%  |        |
| 販売費及び一般管理費 | 930           | 1,164         | 233    | 25.1%  |
| 営業利益       | 461           | 142           | -318   | -69.0% |
| (利益率)      | 31.1%         | 9.4%          | -21.8% |        |
| 経常利益       | 455           | 143           | -312   | -68.6% |
| (利益率)      | 30.8%         | 9.4%          | -21.4% |        |
| 当期純利益      | 297           | 59            | -237   | -80.0% |

### 2023年12月期 通期決算 (B/S)

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

### 3-3. 事業計画・利益計画

- **プロモーション統括本部 マーケティングDX事業**
  - SaaS関連では、新規顧客獲得体制の更なる強化を図る
  - 生成AIを活用した更なるプロダクトの開発を行い、継続的な成長基盤を強化
  - ネット広告関連では、人材育成を進め新規開拓の更なる強化
  
- **イノベーション統括本部 テクノロジー事業部**
  - SPAIA関連では、全体の会員数が12万人と年々増加。この好調を維持しながら、システム開発・UI/UX改善の完了後に有料会員転換率の向上施策を行う
  - スポーツベッティング市場への参入を視野に入れ、あらゆるスポーツデータを取扱い、そのデータを分析・予想をするためのシステム開発。DRAGONデータセンターにおける収益モデルの創出を図る
  - 新たな取り組みである受託開発、医療DX及び新規事業開発など、新しい事業領域への展開
  
- **積極投資の考え**
  - 2023年12月期と同様に、新規・既存のサービスの拡充や社内の業務効率化のためのシステム投資・開発、認知度向上のための広告宣伝、今後の成長を担う人材への投資そして顧客基盤の拡大につながるM&A等、積極的投資による収益基盤強化を行う考えであり、それらに伴い費用も増加する見込み

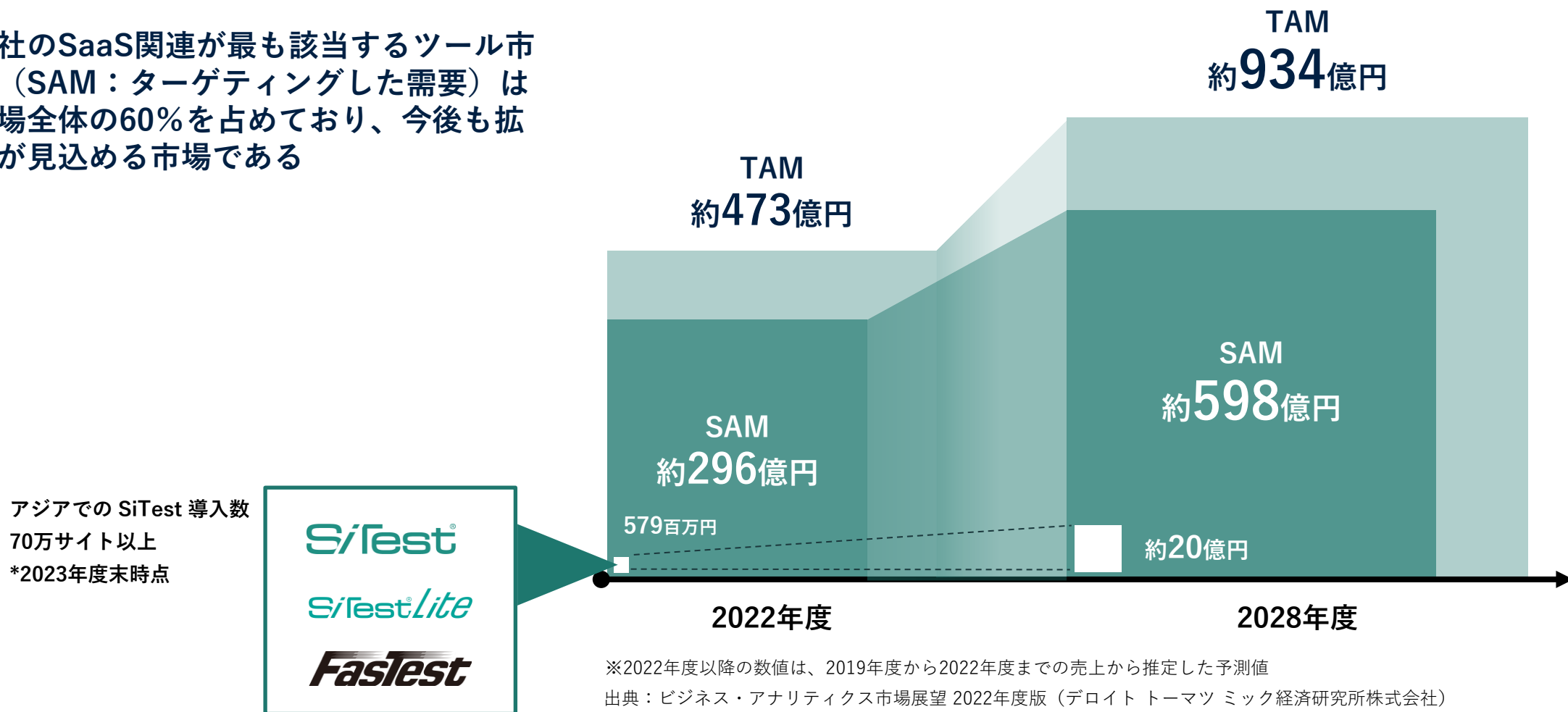
(百万円)

|       | 2023/12<br>実績 | 2024/12<br>計画 | YoY    |
|-------|---------------|---------------|--------|
| 売上高   | 1,523         | <b>1,847</b>  | +21.3% |
| 売上総利益 | 1,307         | <b>1,322</b>  | +1.1%  |
| 営業利益  | 142           | <b>▲203</b>   | -      |
| 営業利益率 | 9.4%          | -             | -      |
| 経常利益  | 143           | <b>▲214</b>   | -      |
| 当期純利益 | 59            | <b>▲235</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

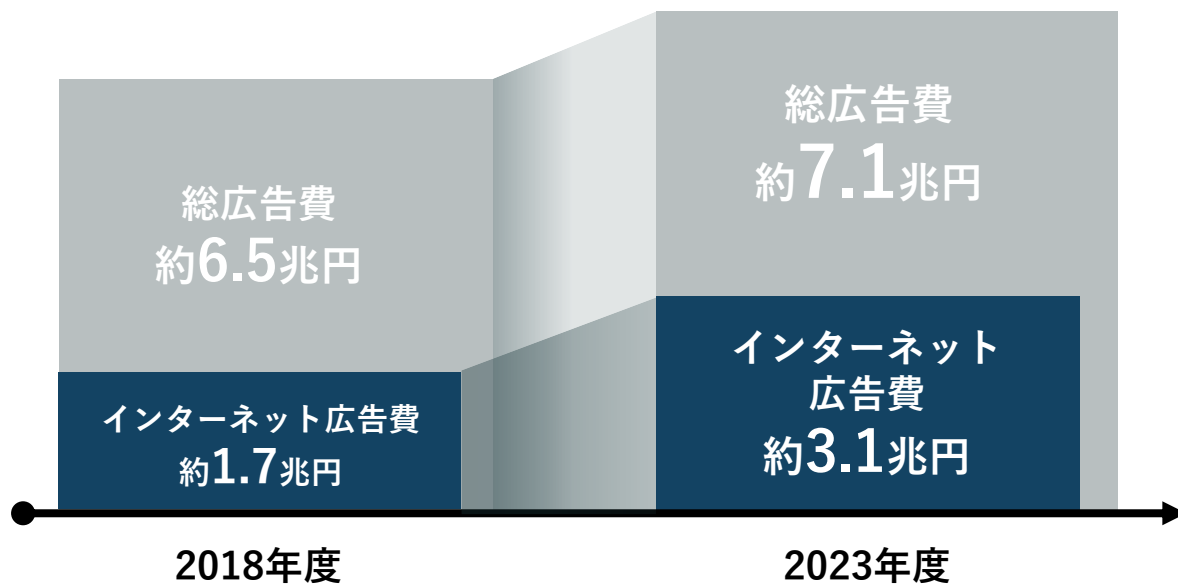
ビジネス・アナリティクス市場規模推移



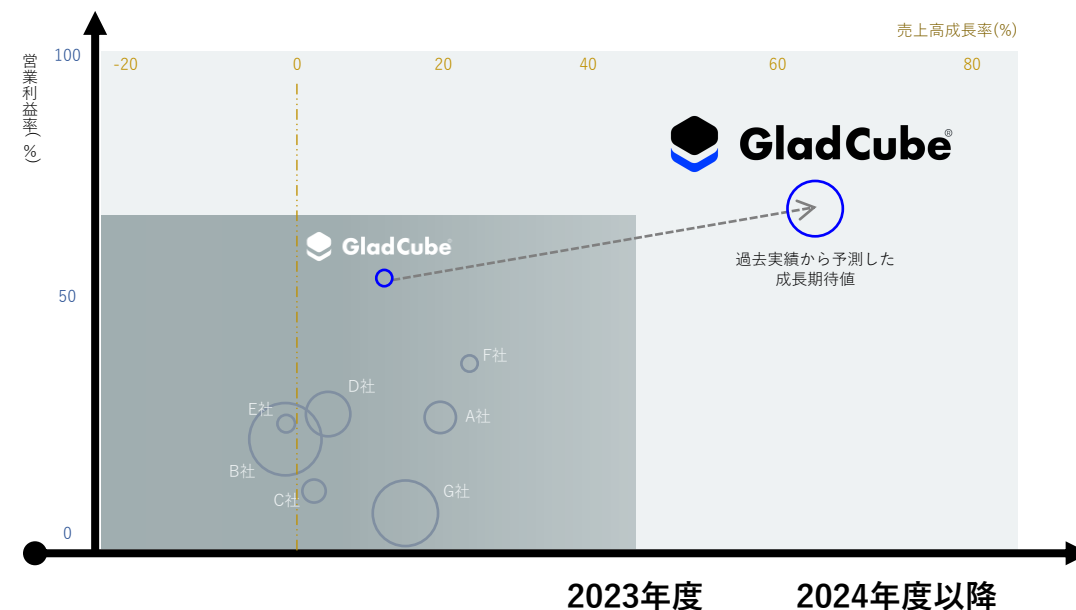
## 3-4-2. 市場環境 ネット広告領域におけるTAM

- 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43.5%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



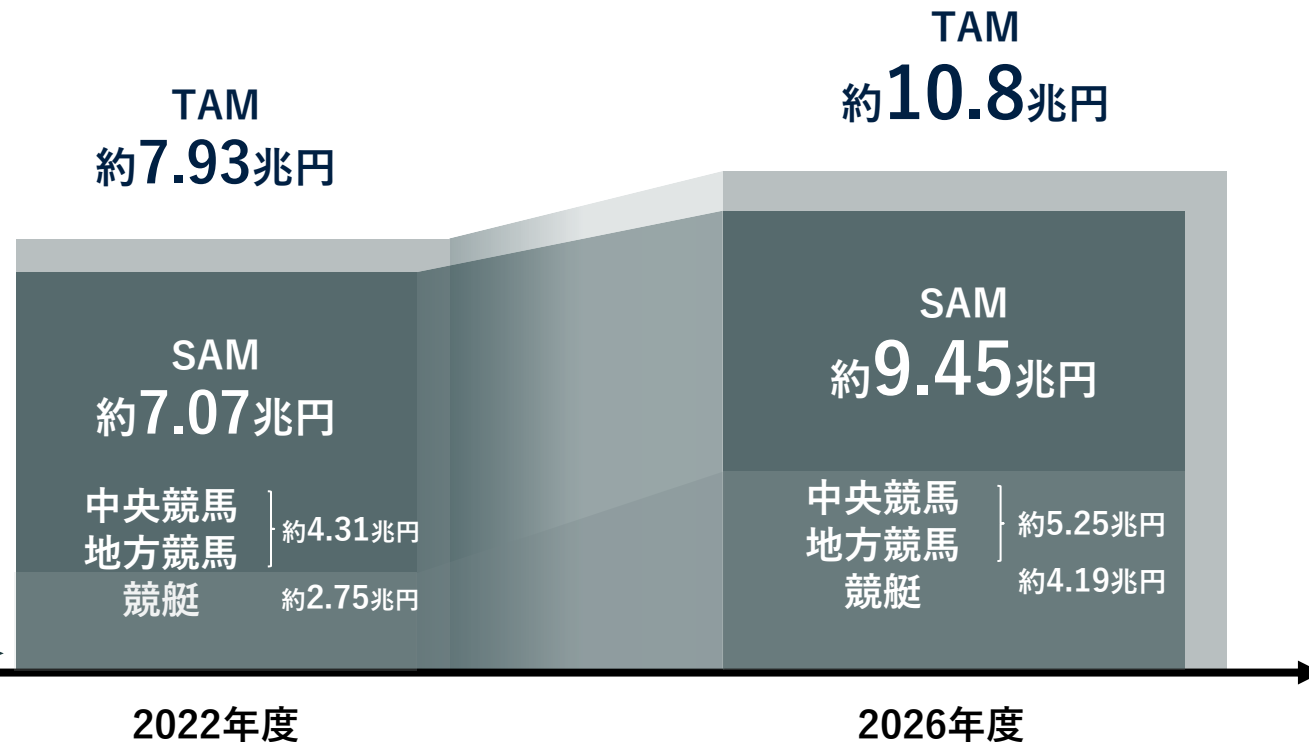
- ※1：広告代理業を主力とする企業の決算書をベースに比較
- ※2：円の大きさは売上規模を表している（直近決算に基づき算出）
- ※3：売上高成長率の算出方法：公開されている直近決算（YoY）に基づき算出

### 3-4-3. 市場環境 SPAIA領域におけるTAMとSAM

公営競技全体の売上高（売得金）推移と予測

- 公営競技全体の市場は2026年に約10.8兆円を超える見通し（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9.4兆円を超える高成長市場で今後とも拡大が見込める市場である

 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

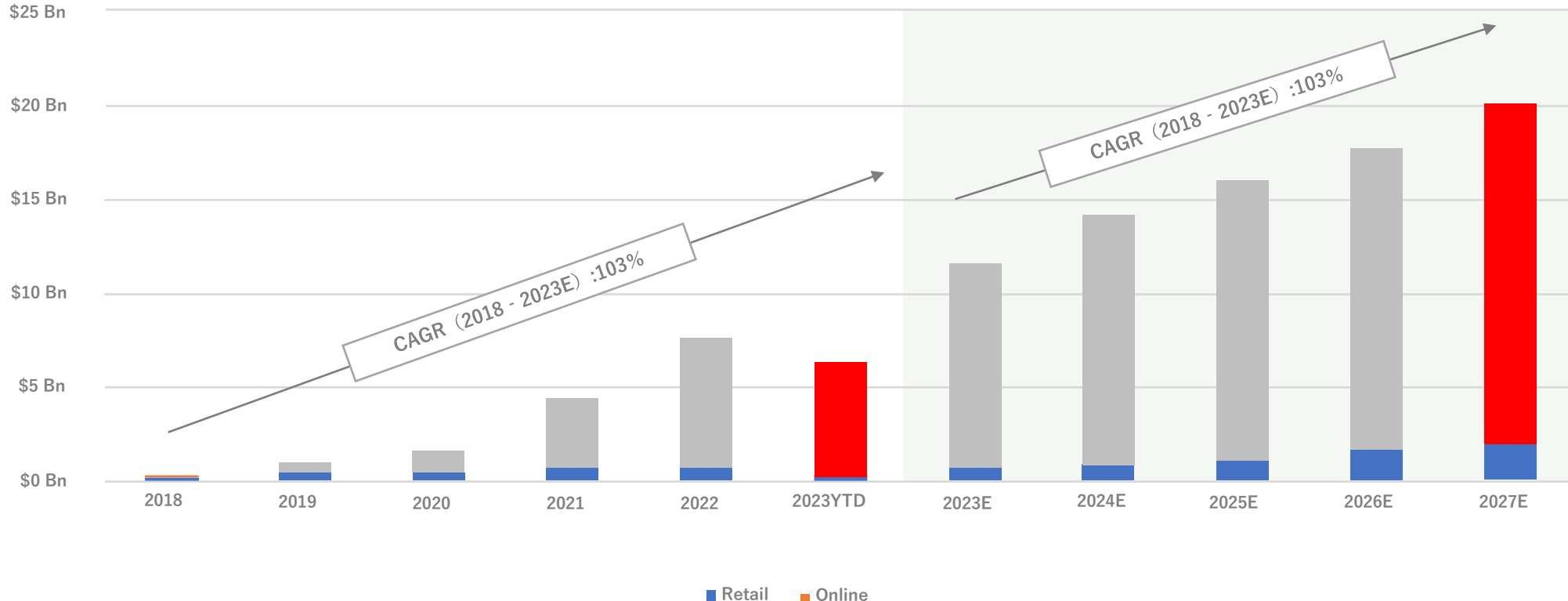
予想値の算出方法：2022年までの公開されている実績値をもとに、TREND関数及びFORECAST関数を用いて売得金・総売上及び参加人数から算出

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. 市場環境 SPAIAチーム スポーツベッティング参入の検討

- 国内スポーツの豊富な解析データを保持しているSPAIAは、北米でも成長著しいスポーツベッティング産業に注目している
- 2027年までに米国のスポーツベッティング市場規模は200億ドルを超え、その90%はオンラインチャネルによる。また、2023年末には116億ドルの成長が予想されている

U.S. Sports Betting Gross Gaming Revenue By Distribution Channel: 2018 to 2027E



出典：U.S. Online Gaming Report (<https://mvbbanking.com/mvb-fall-2023-gaming-report/>)

## 3-5-1. 各事業ごとの取り組み プロモーション統括本部

### プロモーション統括本部

#### 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

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

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



## 3-5-2. 各事業ごとの取り組み イノベーション統括本部

### イノベーション統括本部

#### 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

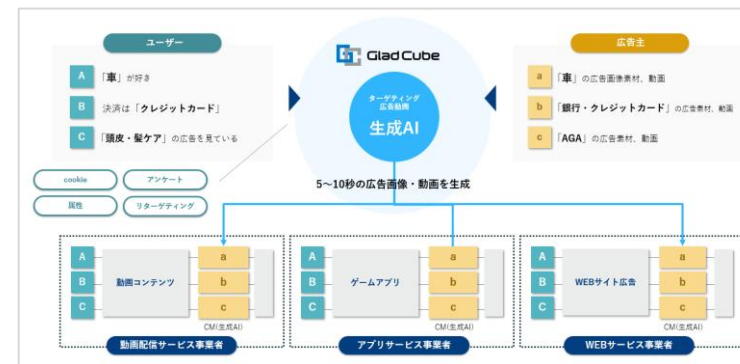
Web3.0を活用したSPAIAの新サービス展開

#### 受託開発・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

安定した受託開発に向けた体制強化

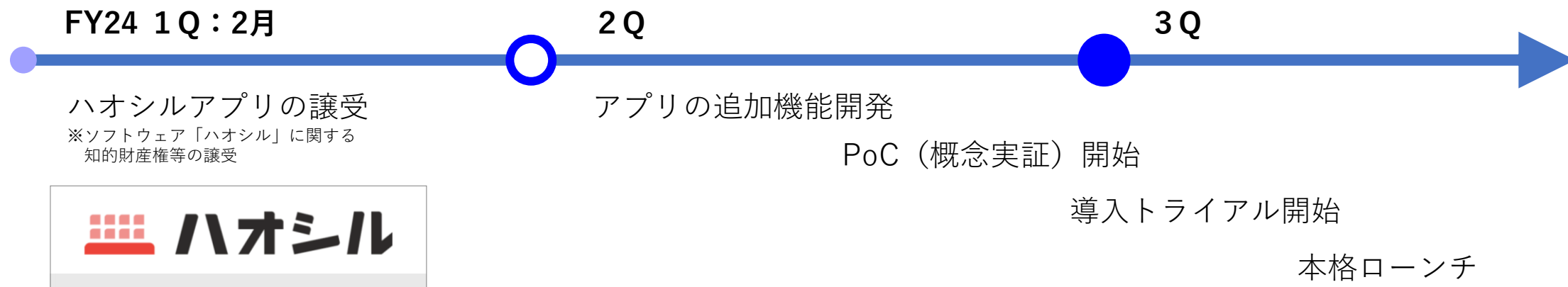
パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービス



(特許出願中) 広告動画生成AI概要図

### 3-5-3. 各事業ごとの取り組み イノベーション統括本部の新規事業

- 2024年2月にSheepMedical株式会社より、メディカル&デンタルDXを実現するアプリ「ハオシル」を譲受
- 「ハオシル」は歯科クリニックと患者をつなぐデジタルサービスとして、一部トライアルをはじめているが当社にて追加機能等の開発を行い、より利便性の高いサービスを展開予定
- 普及し始めた電子カルテ機能だが、歯科医院と患者をつなぎ、より予防歯科を啓蒙する目的の歯科DXシステム構想を計画



\* アプリ・ロゴイメージ

#### SheepMedical社について

「100年楽しく生きる 新しい日常の提案者」をスローガンに掲げ、アライナー（弾力性のある薄い透明な素材でできた矯正装置）の制作と提供等を行うデンタル事業、健康寿命の延伸に貢献するプロダクトを開発するバイオメカニクス事業、腸内細菌検査システムやサプリメントを開発する腸内細菌事業など、社会問題を解決するような健康に関するプロダクトを生み出し貢献している企業です。

企業サイトURL : <https://www.sheepmedical.com/>

## 3-6. 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

チームによるシナジー効果

- ・プロダクト及びサービスの拡販
- ・顧客基盤の拡大

対象企業  
(1)

- ・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ビジネスモデル

チームによるシナジー効果

- ・顧客基盤の拡大

対象企業  
(2)

- ・インターネット広告代理店
- ・当社事業とシナジー効果が期待されるビジネスモデル

### イノベーション統括本部

#### テクノロジー事業

チームによるシナジー効果

- ・計画しているサービス領域拡大に向けたシナジー効果

対象企業  
(1)

- ・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ビジネスモデル

チームによるシナジー効果

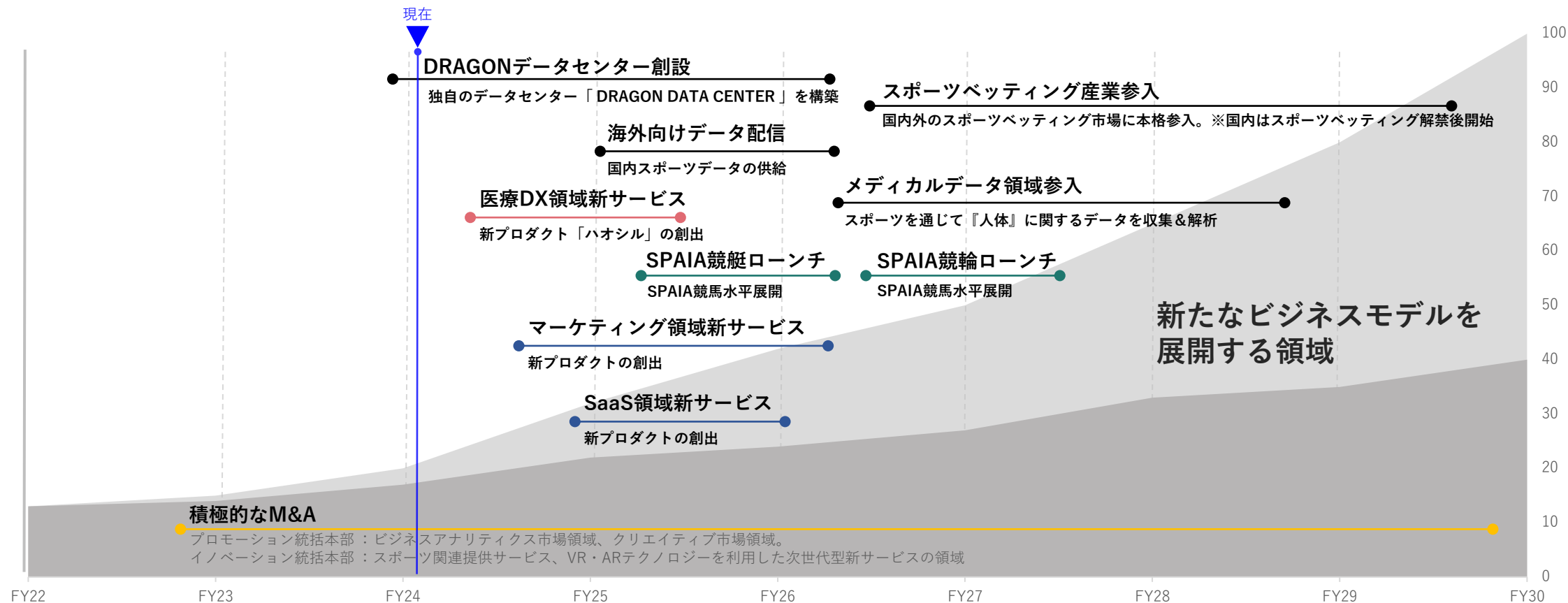
- ・プロダクト開発・新サービス開発に向け、AI関連事業におけるコアリソースの確保

対象企業  
(2)

- ・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

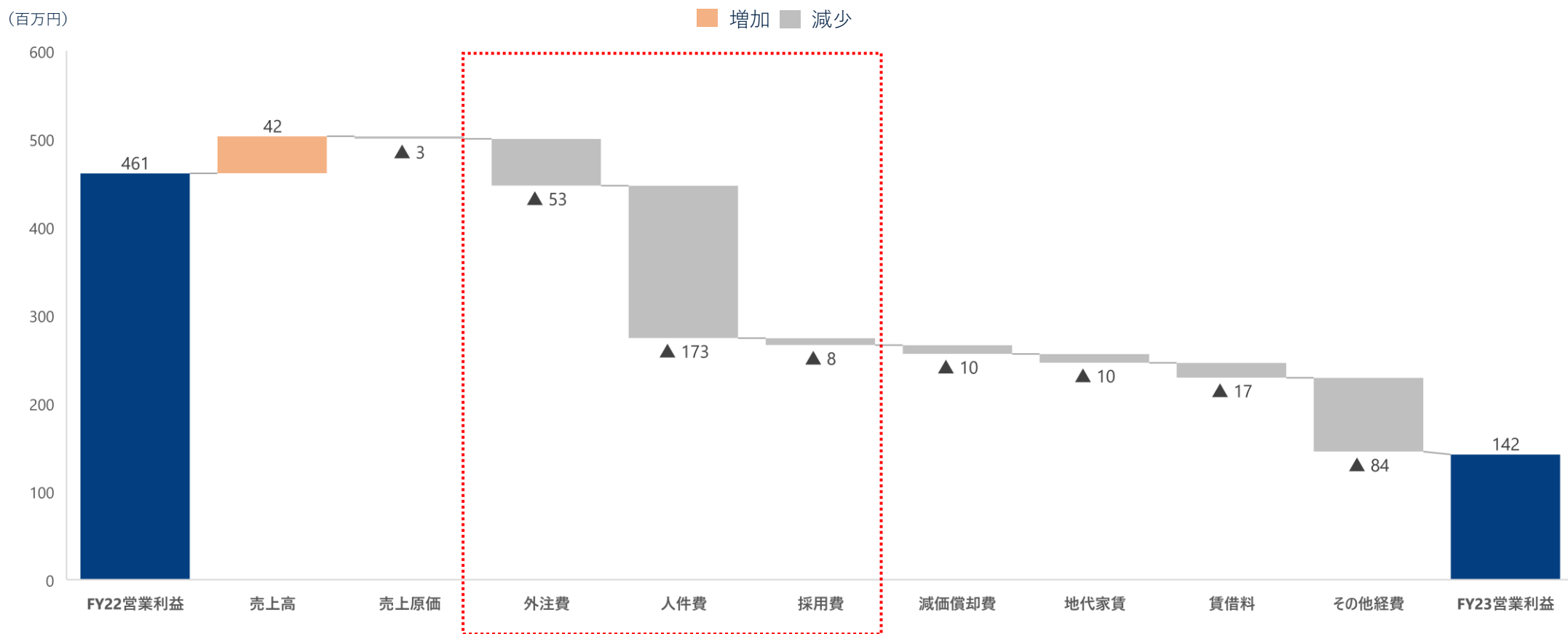
- 規模拡大に向けてシナジーの効くM&Aや事業連携を積極的に行い、プロモーション統括本部マーケティングDX事業部の高い利益率を維持しながら新たなプロダクト展開、イノベーション統括本部テクノロジー事業部 SPAIA新サービスを展開していく
- 新たなスポーツデータの取得及び海外へのデータ提供、公営競技の水平展開を視野にいて2025年以降取り組んでいく
- 2026年以降に巨大マーケットであるスポーツベッティング市場の参入を目指す



\* 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。

### 3-8-1. 進捗状況① 前年同期比営業利益分析

- FY23は積極的な「人的リソース」へ投資を実施（全従業員を対象に平均15%、最大60%以上の賃上げを実施）
- 積極的に採用を行うことにより外注費は減少すると見込んでいましたが、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及び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



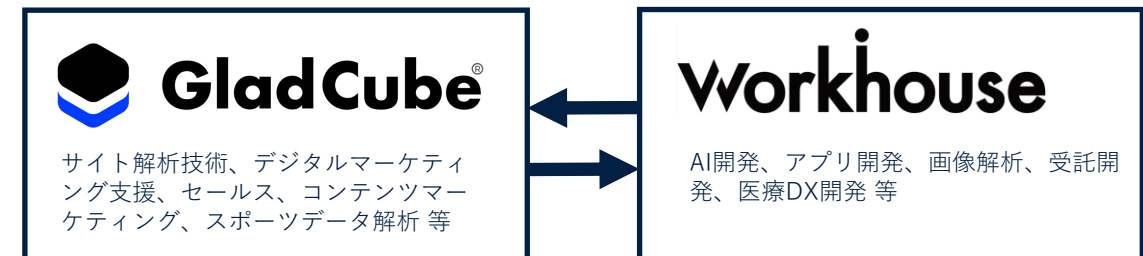
## 3-8-2. 進捗状況② 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み

業務資本提携・M&Aに向けた取り組みとして、Workhouse株式会社の事業の一部譲受をいたしました。（事業譲受完了日：2023年10月24日）引き続き、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してまいります。

# Workhouse

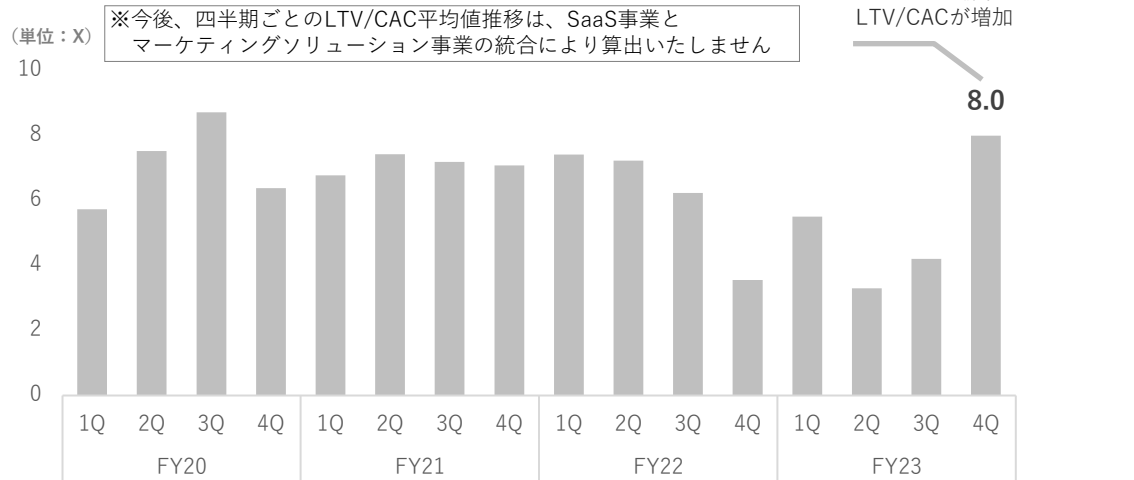
|       |  |
|-------|--|
| 会社名   | workhouse 株式会社   |
| 所在地   | 東京都江東区有明 3 丁目 7 番 26 号   |
| 事業内容  | AI開発・運用、受託開発、医療 DX 開発及び医療サービスに関わる運用、画像解析、オフショア人材開発（ベトナム）、薬局事業  |
| 事業規模  | 対象事業の経営成績は現在精査中のため、対象事業の 2023年9月期の売上高及び営業利益を当社が独自で試算した結果、見込みは下記のとおりになります。<br>① 対象事業の 2023年9月期売上高（概算）：600,000千円<br>② 対象事業の 2023年9月期営業利益（概算）：概算売上高の10%程度 |
| 従業員数  | 40名<br>※譲受によりグラッドキューブに転籍する人数 23名   |
| 譲受価格  | 本事業の譲受価額：400,000千円<br>決済方法：現金  |
| 事業譲受日 | 2023年10月24日  |

本事業譲受により、両社が持つ強みやノウハウを最大限に活かし、さらなる成長と事業拡大を狙う



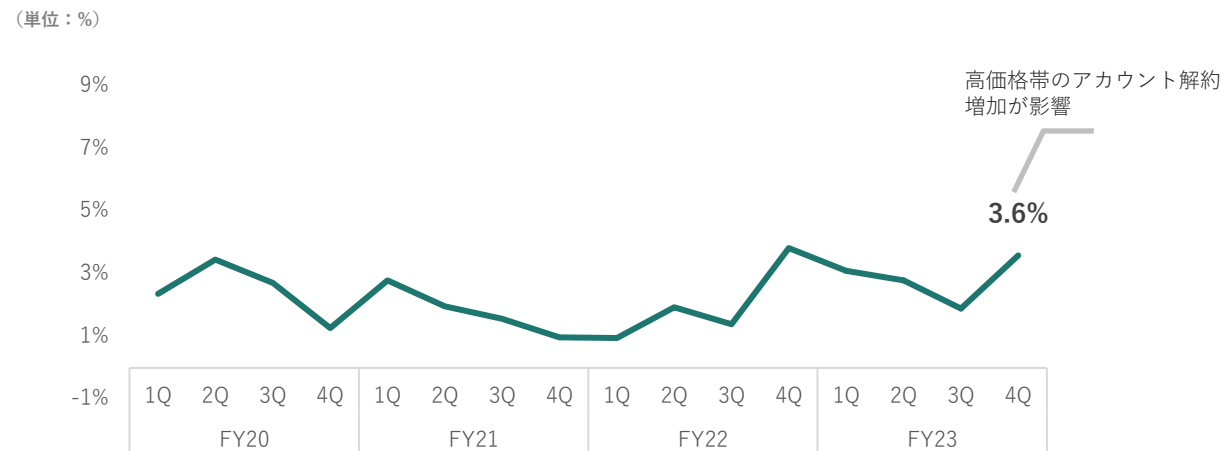
### 3-8-3. 進捗状況③ SaaS事業 SiTest KPIの推移

#### 四半期ごとのLTV/CAC平均値推移



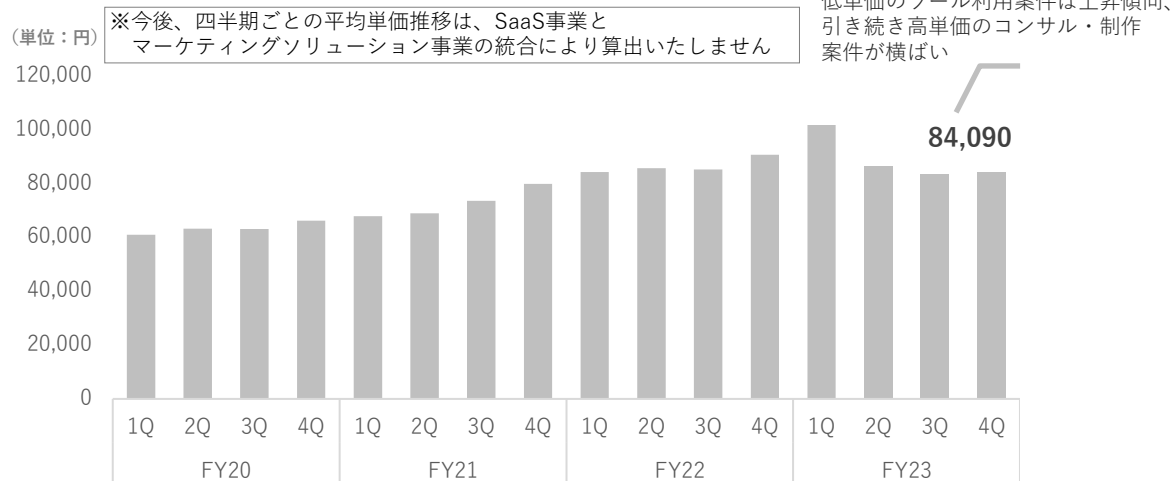
定義：LTV/CAC…顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

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



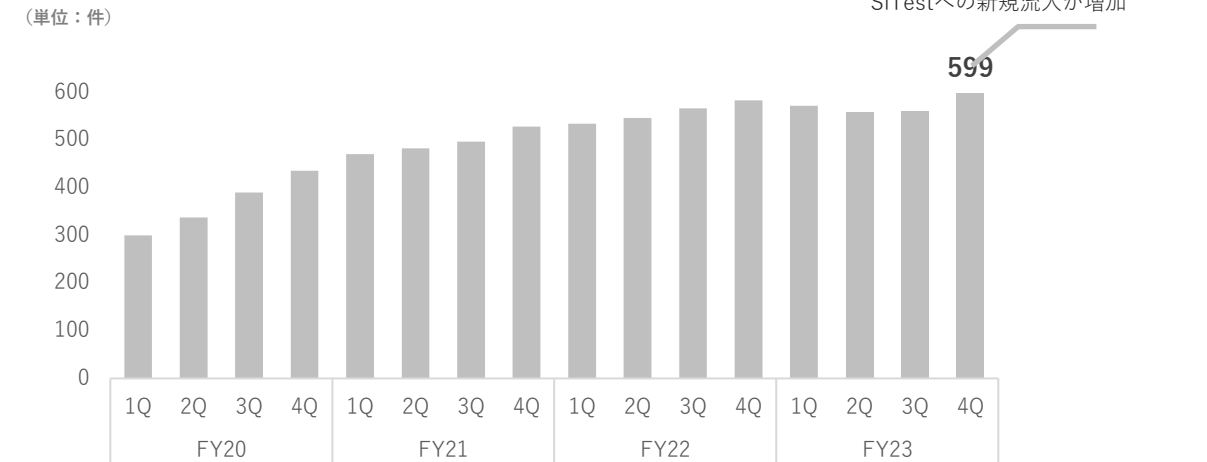
定義：(失った月次経常収益-増額した既存顧客分の月次経常収益) / 月初(先月末)の月次経常収益

#### 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



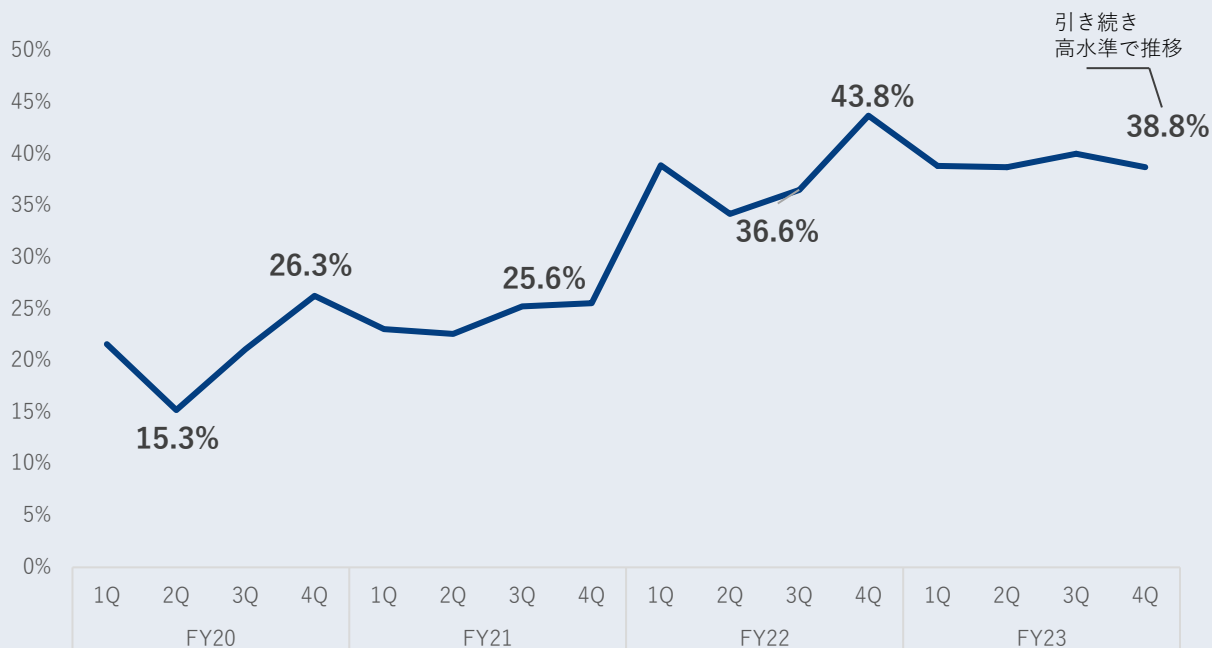
定義：月末時点の稼働アカウント数をQ単位で平均した数

### 3-8-4. 進捗状況④ MS:クロスセル、SaaS進捗状況

#### 従来のインバウンド営業を活かしながら営業体制を強化

01 | SaaSチームとの統合により  
営業体制の強化、クロスセルを  
基盤とする

02 | クリエイティブによる売上を  
強化し、対象顧客の拡大、  
継続した売上増加を狙う



(クロスセル売上比率計算方法)

- 分母をSaaS事業全体とマーケティングソリューション事業全体の売上合計とし、分子は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業両方で取引のある顧客の売上高の合計です
- クロスセルの成長戦略を開始した2020年12月期から計算しています
- クロスセル売上比率は各Qの平均値で計算しています

※今後、クロスセル売上比率は、SaaS事業とマーケティングソリューション事業の統合により算出いたしません

01 | 営業力が担保されたネット広告  
チームとの連携により体制強化、  
セット販売を軸とする

02 | アウトバウンド部隊を立ち上げ  
カスタマーサクセスチームと  
連動中、引き続き注力する

03 | 個人売上の予算を達成するた  
めの構造改革施策を実施中

04 | 業界別のアプローチを実践中  
徐々にアウトバウンド領域を  
拡大予定

#### 新サービスや連携強化を実施

2023年4月26日リリース

ウェブサイトの課題を  
「ChatGPT × SiTest」で解決、  
「無料ウェブサイト診断」開始

2023年5月1日リリース

タグを1つ追加するだけでフォーム  
離脱率を改善「SiTest SMART  
フォーム」のサービス提供開始

2023年7月2日リリース

SiTestのA/Bテスト機能  
(パーソナライズ機能)にGA4  
(\*)連携を実装

\*GA4: Google アナリティクスの最新版

2023年10月12日リリース

ランディングページの課題を診  
断・改善施策を提案する「LPO  
コンパス supported by オプト」  
をオプトとの共同開発により提供  
開始



## 3-8-5. 進捗状況⑤ SPAIA進捗状況、SPAIA・SPAIA競馬会員数

### 3段階に分けてアプローチを実施

アプローチ

#### 1 有料会員の維持率改善

アプローチ

#### 2 無料会員を増加させ、有料転換率を高める

無料会員の有料転換率は2023年12月現在 21.1%

※有料転換率は2022年9月より算出

有料転換率は2022年9月から2023年9月までの平均値を記載

アプローチ

#### 3 DRAGONデータセンターの構築

スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER (ドラゴン データセンター)」の開設に向けてプロジェクトを開始

進捗率  
65%

### 「SPAIA競馬Assist」



～AI予想と競馬データでラクラク予想・馬券アシスト～

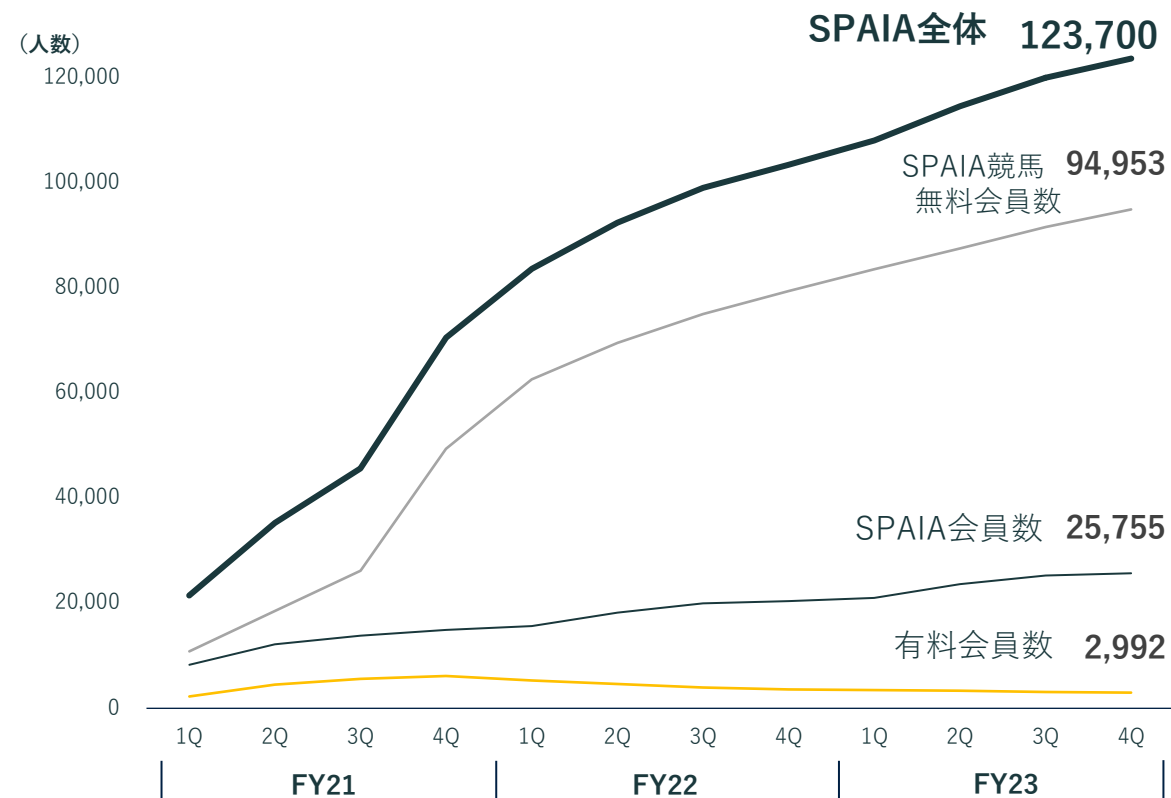


新アプリ「SPAIA競馬Assist」で、新たなユーザーを囲い込む

【コンセプト】

- ・一つのアプリで中央競馬も地方競馬も楽しめる
- ・見やすい・予想しやすい・(馬券を)買しやすい
- ・勝利へと導く独自のAI予想と豊富なデータで競馬予想をサポート

SPAIA・SPAIA競馬 四半期ごとの平均会員数



SPAIA競馬  
会員の動き

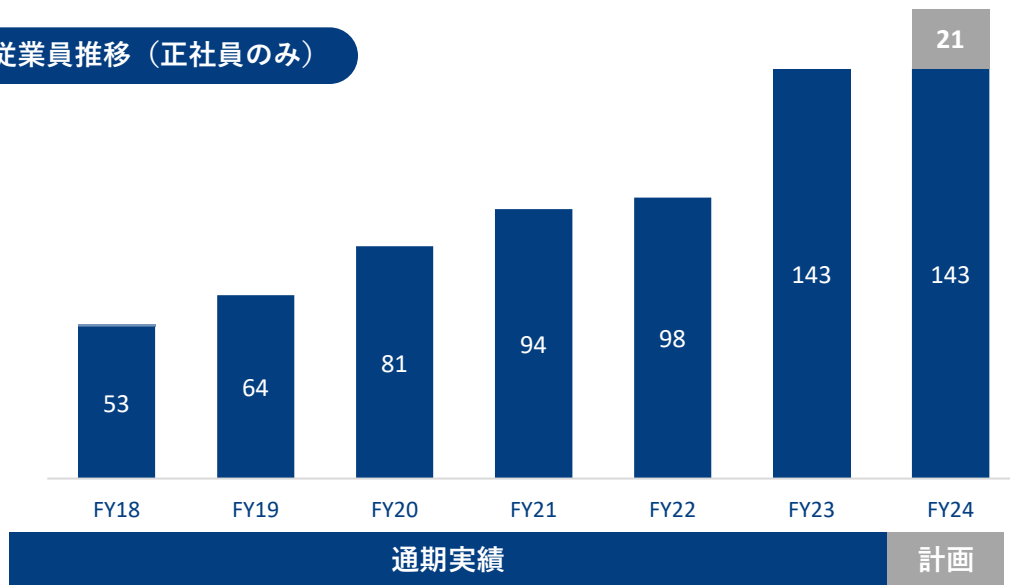
- ・ 2022年12月に有料会員の価格設定を変更
- ・ ゴールドコース、プラチナコースは2021年8月時点の値上げ前に近い価格設定
- ・ 価格改定後より主にプラチナコースが増加している
- ・ ポイント制度を導入し、継続を促す施策等を実施

# 4 | 經營資源



# 4-1. 経営資源 従業員数の推移

## 従業員推移（正社員のみ）



### <採用進捗>

2023年度入社者

正社員： 44名

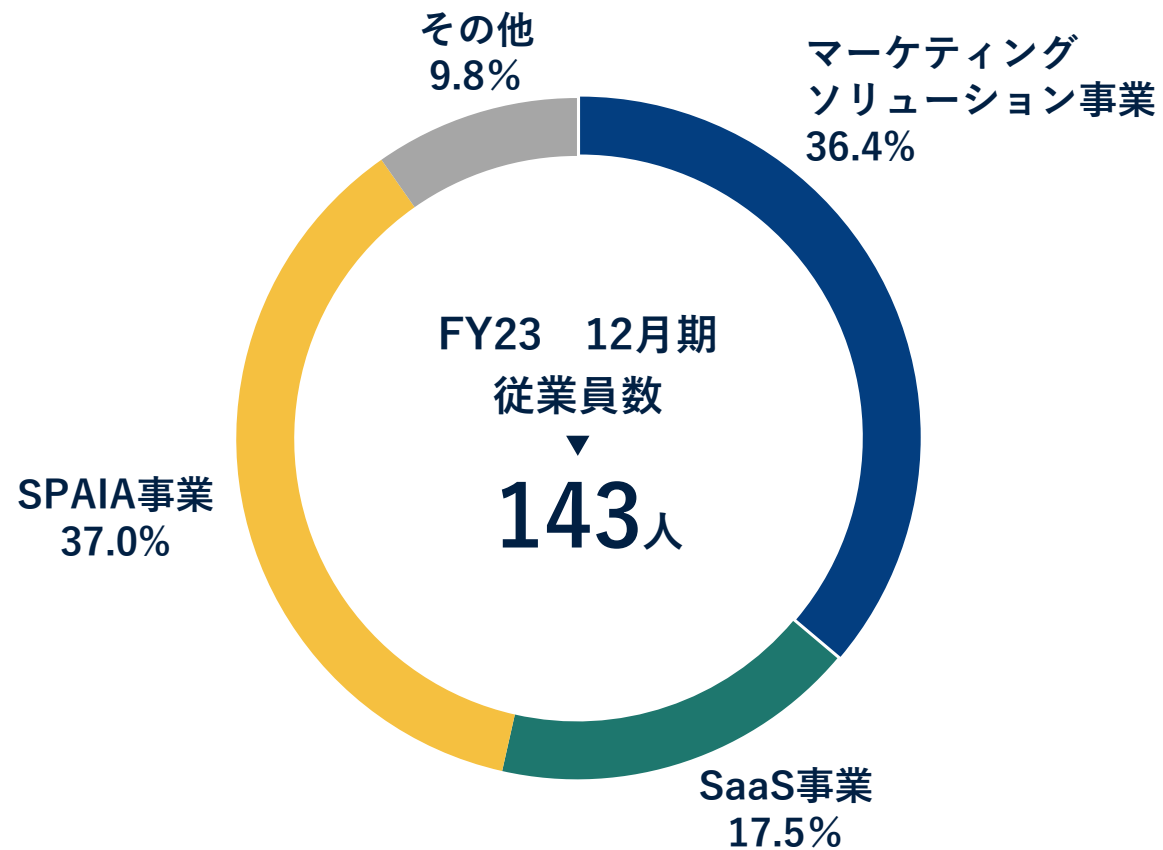
事業譲受による転籍：24名

## 退職率

|        |       |
|--------|-------|
| 2021年度 | 21%   |
| 2022年度 | 23%   |
| 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



## 4-2. 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%   |
| 常勤役員比率         | _____ | 60%   |
| 正社員比率          | _____ | 28%   |
| 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



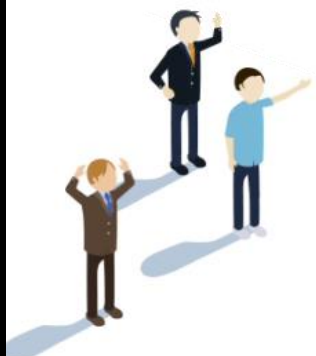
大阪府が実施する「大阪府女性活躍リーディングカ  
ンパニー」認証事業において、2023年9月1日付で  
三ツ星認定企業となりました

## 4-3. 経営資源 人材採用・育成における当社の特徴と強み

### ユニークな新卒採用制度

インターンやプレゼン、内定者アルバイトなどを通じ、入社までの期間にも成長できるプロセスを用意

\*主に現マーケティングDX事業部（ネット広告）従業員は未経験の場合、業務習得まで6ヶ月～12ヶ月の期間を要する



### 誰もがチャレンジできる『リーダー公募制度』

年1回行われる『リーダー公募制度』は誰もが参加できる独自プログラム  
会社に貢献したい、よりよい会社を目指していきたいなど、  
志のある従業員が自ら手を挙げて参加し、課題図書、公募者同士の  
ディスカッション、プレゼンテーションを経てリーダーへの昇格が決まります

#### ■過去応募実績

|        |                        |
|--------|------------------------|
| 2016年度 | 6名                     |
| 2017年度 | 5名（うち新卒2年目2名）          |
| 2018年度 | 5名（うち新卒1年目1名、新卒2年目2名）  |
| 2019年度 | 3名                     |
| 2020年度 | 6名（うち新卒2年目1名）          |
| 2021年度 | 12名（うち新卒1年目1名、新卒2年目3名） |
| 2022年度 | 8名（うち新卒1年目1名）          |
| 2023年度 | 7名                     |

#### モデルケース1

2016年 新卒入社で現マーケティングDX事業部（ネット広告）配属  
2018年 2017年のリーダー公募を経て、リーダー昇格  
2020年 新卒入社で現マーケティングDX事業部（ネット広告）マネージャー昇格

#### モデルケース2

2017年 中途採用入社で現マーケティングDX事業部（SaaS）配属  
2019年 2017年のリーダー公募を経て、リーダー昇格  
2020年 現マーケティングDX事業部（SaaS）マネージャー昇格  
2022年 現テクノロジー事業部（SPAIA）シニアマネージャー



## 4-4. 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 株式会社グラッドキューブ 取締役COO 就任  
2022年 株式会社グラッドキューブ 取締役CIRO 就任  
2023年 株式会社グラッドキューブ 専務取締役CIRO 就任  
2023年 株式会社サンワカンパニー 社外取締役 就任



西村 美希 取締役CFO

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



金島 由樹 取締役COO

2011年 株式会社グラッドキューブ入社  
2020年 株式会社グラッドキューブ 執行役員 就任  
2022年 株式会社グラッドキューブ 取締役 就任  
2023年 株式会社グラッドキューブ 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 株式会社グラッドキューブ 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 株式会社グラッドキューブ 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 株式会社グラッドキューブ 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業  
2011年 税理士登録  
2016年 株式会社グラッドキューブ 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 株式会社グラッドキューブ 社外監査役 就任

# 5 | Appendix



## 5-1. 競合の状況

- ・ 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

|            |  <b>GladCube®</b> | 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



## 5-2. 資金使途

(単位：千円)

| 項目               | 内容       | 調達資金                                      | 2023年12月31日<br>までの利用状況 |         |   |
|------------------|----------|---|------------------------|---------|---|
| <b>成長投資</b>      | 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                | 154,721 | 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                | 9,557   | 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                | 38,117  | 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           |
| <b>事業拡大に伴う費用</b> | 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                  | 0       | 現時点において未使用                                      |
|                  | 合計       |   | 531,960                | 202,395 |   |

## 5-3. 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   |
|--------------------|---|-----|----|-----|--|
| <b>インターネット関連市場</b> | 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               |
| <b>競合について</b>      | 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        |
| <b>法的規制の変化</b>     | 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                |
| <b>SPAIA事業について</b> | 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等「事業等のリスク」を参照願います  
また、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



# GladCube<sup>®</sup>

## 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。

## 開示のタイミング

当資料のアップデートは今後、2025年2月を目処として開示を行う予定です。