

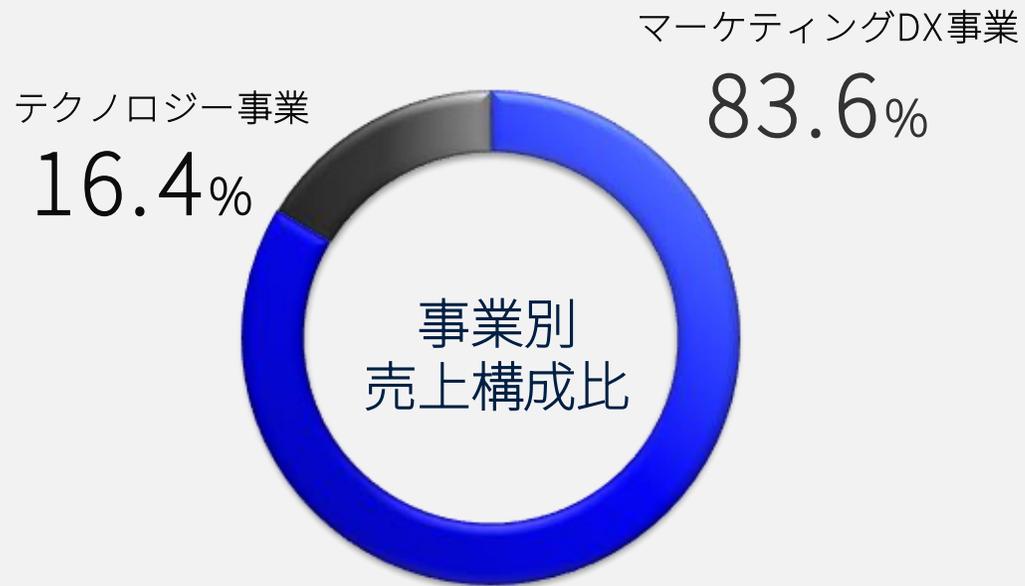
2026年12月期

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）
2026年2月13日

VISION

世界中の人々に笑顔と喜びを届ける
(glad)



売上高（収益認識基準）

1,755.4
百万円

営業損失

▲ 33.6
百万円

経常損失

▲ 37.6
百万円

従業員数

121人

構成：マーケティングDX事業 62.8%
テクノロジー事業 23.1%
その他 14.1%

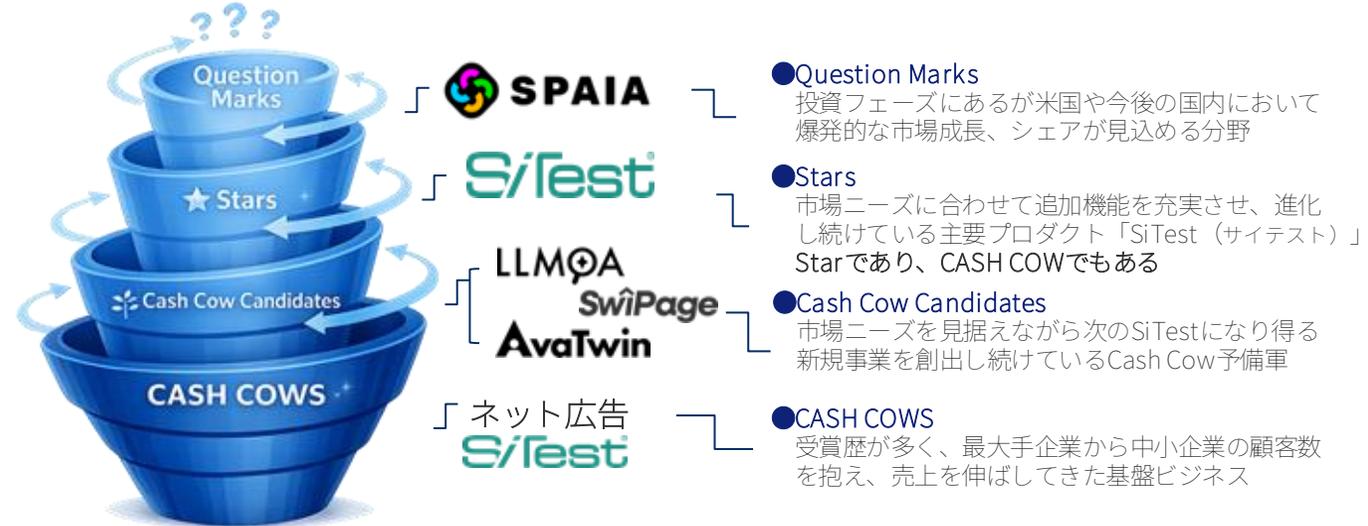
新規プロダクト・サービス創出数

8

拠点

大阪本社
東京支社
関連子会社 SPAIA, Inc.（ラスベガス）

プロダクトポートフォリオ（主要プロダクト）*器の大きさ=収益規模



●創業時からのネット広告事業、スタープロダクトのSiTestでしっかりと収益基盤をつくり、新事業に投資しながら次世代のスタープロダクト及び新規ビジネスを構築している

index

1. 会社概要 P.5
2. 事業概要・市場環境 P.9
3. 2025年12月期 業績ハイライト P.18
4. 事業計画及び成長可能性に関する事項 P.24
5. Appendix（経営資源・競合状況・リスク情報等） P.30

1. 会社概要

1. 会社概要



会社名	株式会社グラッドキューブ		
設立	2007年1月4日		
上場市場	東京証券取引所 グロース市場（証券コード 9561）		
所在地	大阪府大阪市中央区瓦町2-4-7 新瓦町ビル8階		
拠点	支店：東京		
資本金	372,853,210円（2025年12月末時点）		
連結子会社	SPAIA, Inc.（米国 デラウェア州）		
役員構成	代表取締役CEO	金島 弘樹	
	専務取締役CFO	財部 友希	社外取締役 （監査等委員）
	取締役COO	金島 由樹	社外取締役 （監査等委員）
	取締役CAO	西村 美希	社外取締役 （監査等委員）
	取締役	マイク 上杉	
従業員数	単体：121名（2025年12月末時点）		

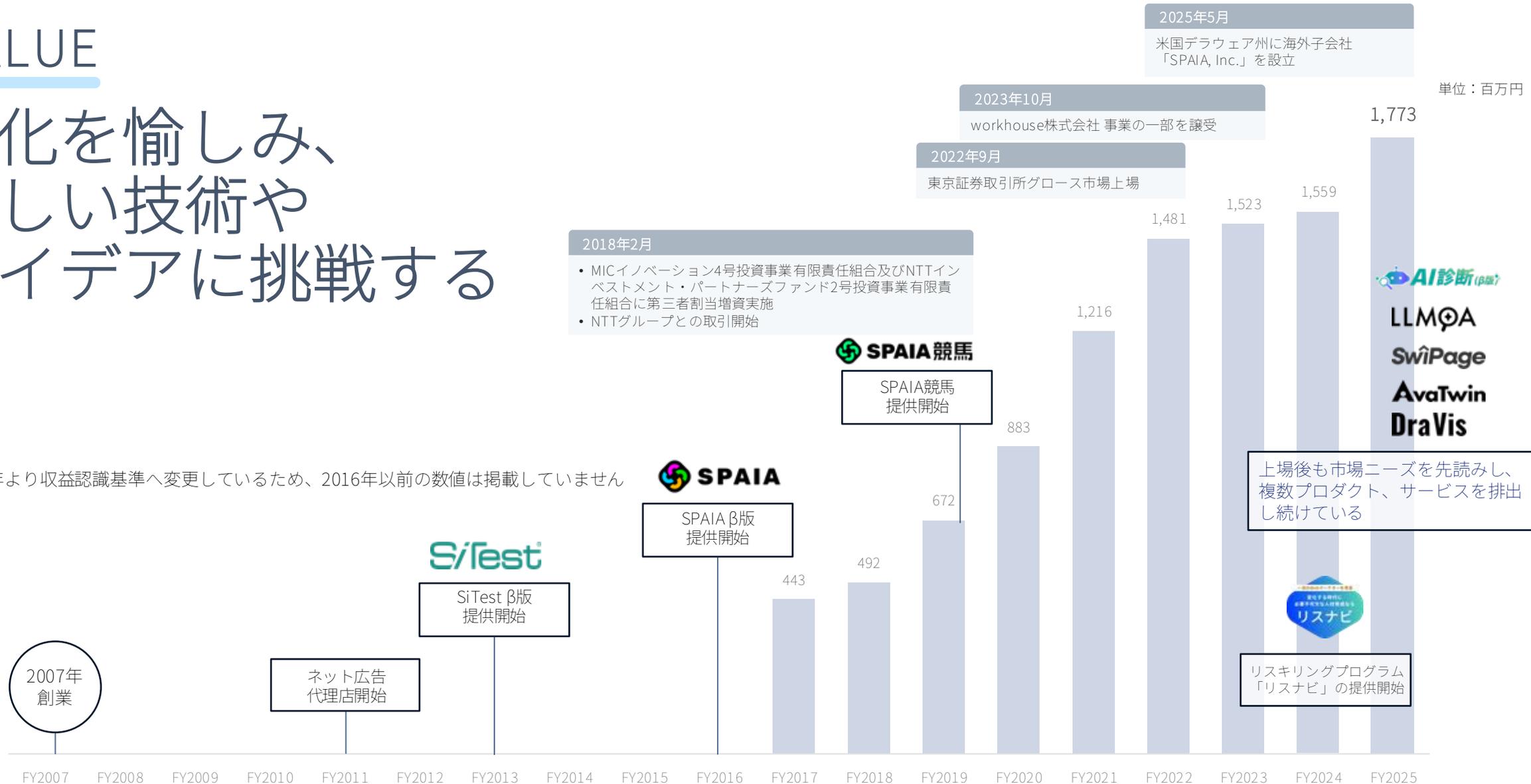
コーポレートサイト
QRコード



VALUE

変化を愉しみ、
新しい技術や
アイデアに挑戦する

* 2017年より収益認識基準へ変更しているため、2016年以前の数値は掲載していません



上場後も市場ニーズを先読みし、
複数プロダクト、サービスを排出
し続けている

リスナビ
リスニングプログラム
「リスナビ」の提供開始

AI診断 (β版)
LLMQA
SwiPage
AvaTwin
DraVis

1. 会社概要 役員紹介



代表取締役CEO
金島 弘樹 | Hiroki Kaneshima

1979年生まれ
2002年 大阪商業大学商経学部卒業
金融業界を経て2007年に
グラッドキューブを設立
海外子会社SPAIA, Inc. CEOを兼任



専務取締役CFO
財部 友希 | Yuki Takarabe

大手企業、ベンチャー企業等を経て
起業した後、2014年の第2創業時期
からグラッドキューブの取締役就任
株式会社ミラトップ社外取締役を兼任



取締役COO
金島 由樹 | Yuki Kaneshima

創業メンバーとして主にマーケティングDX事業部を牽引し組織拡大を担う
2022年より取締役に就任



取締役CAO
西村 美希 | Miki Nishimura

公認会計士 新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）を経て2020年より取締役に就任



取締役
マイク 上杉 | Mike Uesugi

米国Apple、IBMを経て起業
海外子会社SPAIA, Inc. CMOを兼任



社外取締役（監査等委員）
久保田 匡美 | Masami Kubota

公認会計士 新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）を経て2023年に常勤社外監査役就任 *現在は社外取締役



社外取締役（監査等委員）
池原 浩一 | Koichi Ikehara

公認会計士 新日本監査法人（現EY新日本有限責任監査法人）を経て2016年に非常勤社外監査役就任 *現在は社外取締役

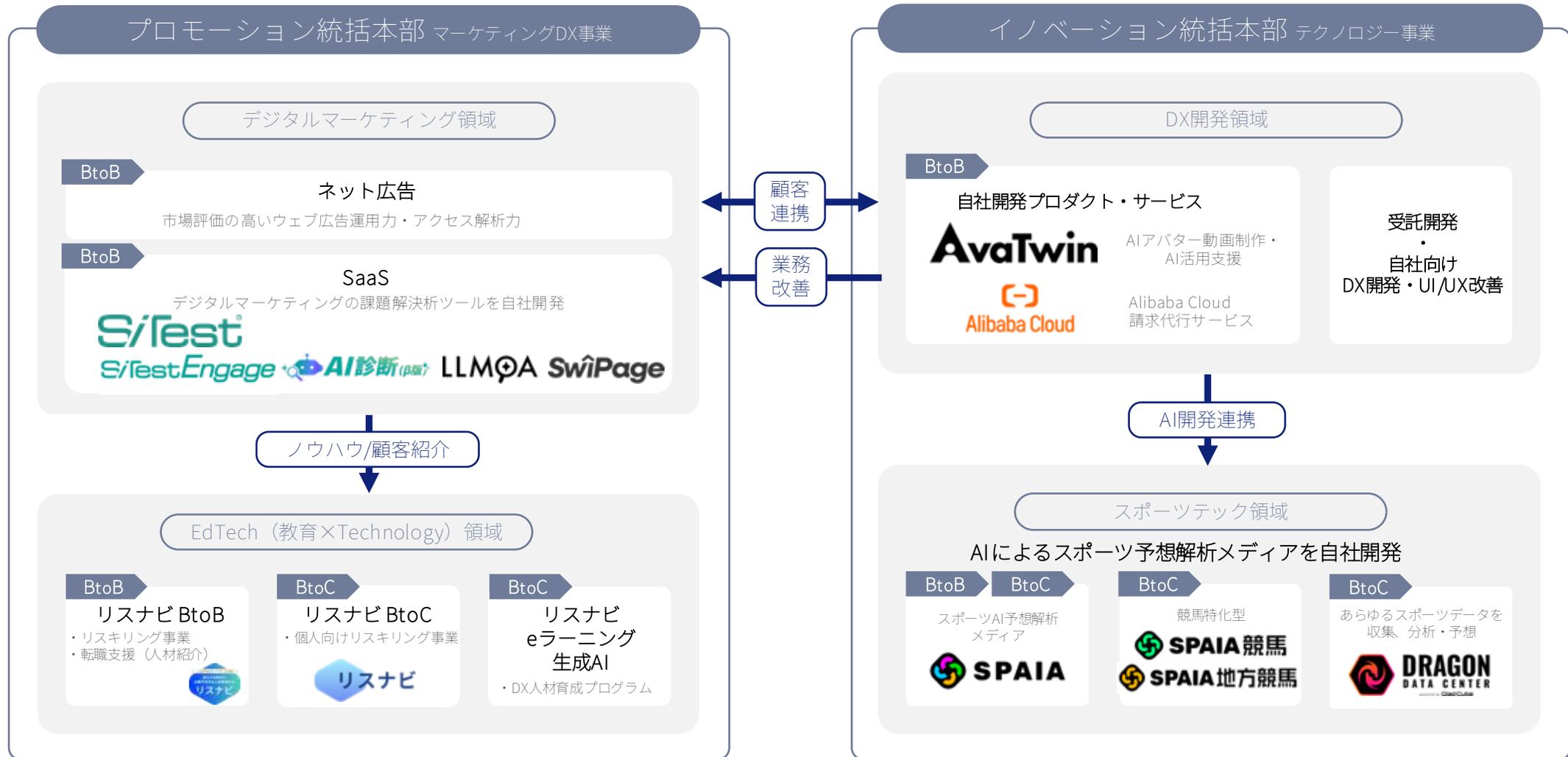


社外取締役（監査等委員）
樋口 宣人 | Norito Higuchi

株式会社三菱総合研究所を経て複数のベンチャー起業取締役、Fracta Japan代表取締役就任
2025年より非常勤社外取締役就任

2. 事業概要・市場環境

2. 事業概要・市場環境 セグメント別プロダクト一覧



2. マーケティングDX事業 事業概要 進化する主要プロダクト 『SiTest（サイテスト）』

SiTestは、単なるプロダクトではなく、顧客価値を高め続ける
“進化の設計思想”を持つ「進化エンジン」

AIアバターを活用した機能拡張で
時代に合わせた顧客ニーズに対応



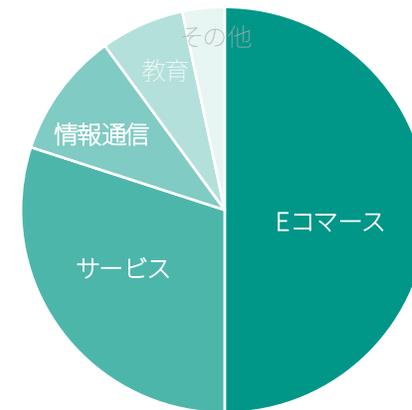
SiTestの進化とともに積み上がってきたトラックレコード
ARPU（*）はFY2019より およそ倍に成長した

ARPU定義：正味月次（年次）収益／ユーザー数



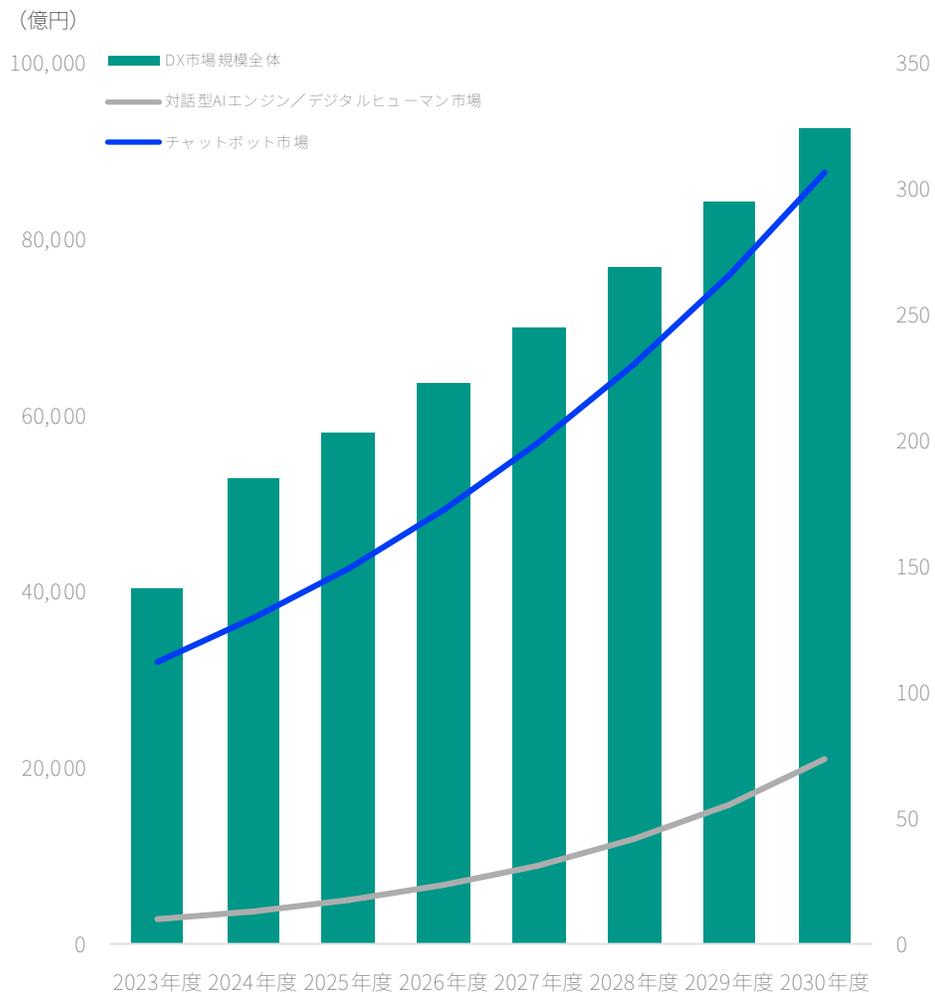
SiTest 顧客属性

Eコマースが比較的多い傾向にあるが、教育や通信サービス、不動産業など顧客を選ばず活用されている



2025年12月末時点

2. マーケティングDX事業 市場環境 SaaS市場における市場規模



出展：国内DX関連投資額（株式会社富士キメラ総研）<https://x.gd/Sy1x0>
 チャットボット市場規模推移及び予測（ITR）<https://x.gd/98uIS>
 対話型AIエンジン/デジタルヒューマン市場推移及び予測（ITR）<https://x.gd/abUzM>

*チャットボット市場及び対話型AIエンジン市場の2030年の数値についてはそれまでの成長率から当社で補間

TAM 国内DX投資：
 当社SaaS領域の“追い風の母数”として設置

2025年度：5.8兆円



2030年度：

9.27 兆円規模

SAM 当社が事業として狙える”デジタル顧客接点”領域（国内）

チャットボット市場

2023年度：111.8億円



2028年度：

対話型AIエンジン/デジタルヒューマン市場

2024年度：12.9億円



2029年度：

300 億円規模

SOM 3 - 5年で“現実的に狙える”対象

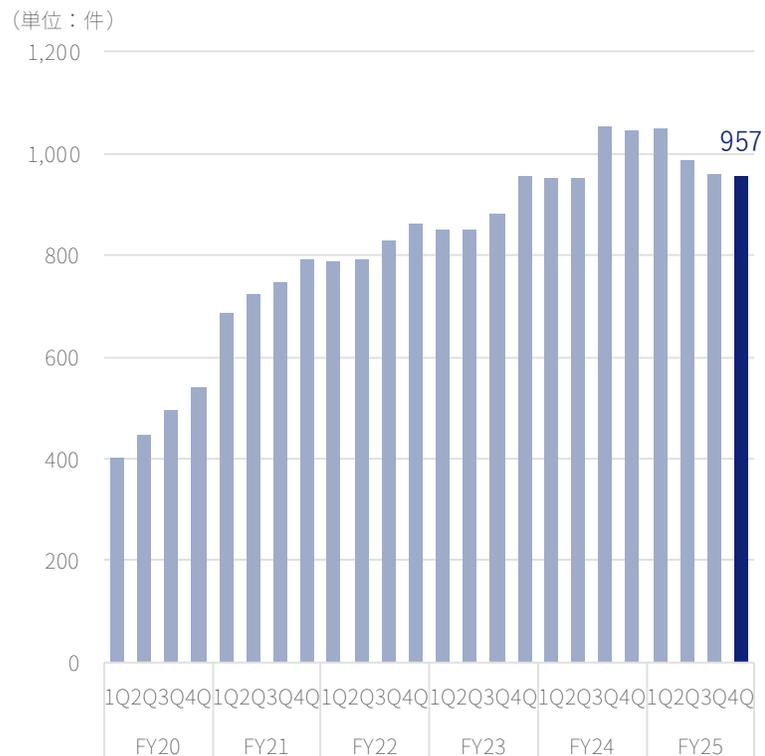
当社は既存顧客基盤を起点に、SiTest や広告に付随するサービスに加えてアバセルを組み合わせることで、国内における獲得可能なAI領域市場を段階的に拡大します

30 億円

2. マーケティングDX事業 事業概要 KPIの推移

四半期ごとの平均稼動アカウント数推移 (SaaS+ネット広告)

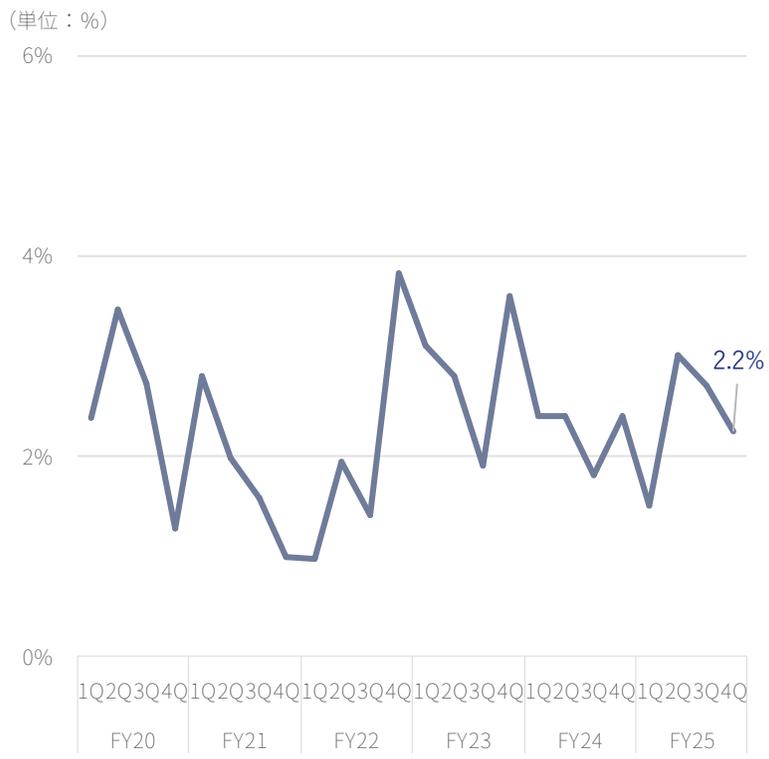
アカウント数は第3四半期以降大きな変動はないものの、追加機能の利用が拡大



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)

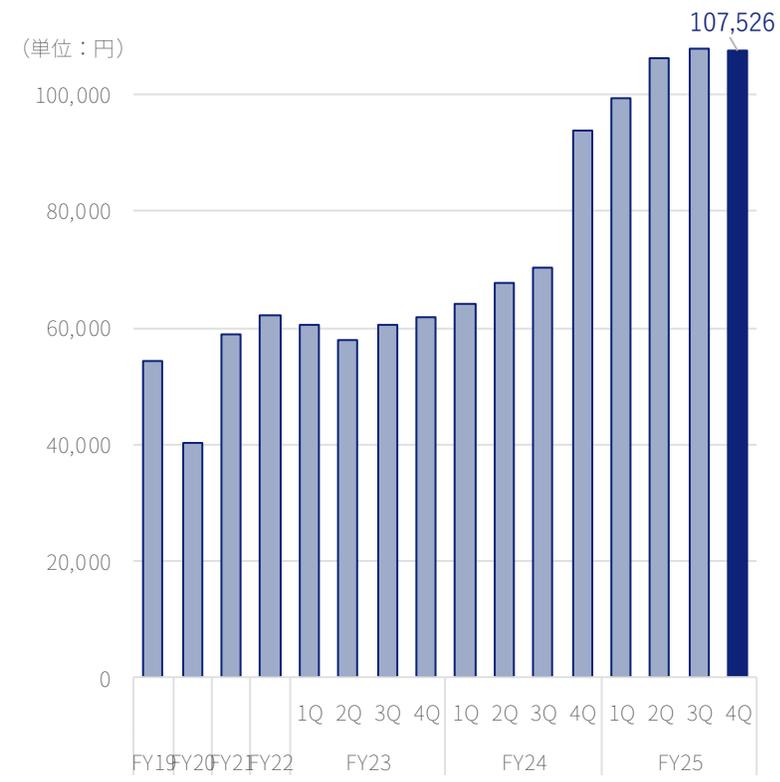
カスタマーサクセス強化により低水準維持（目標値1.5%以下）



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

新機能・新サービス追加などによりARPUが向上



定義：正味月次（年次）収益 / ユーザー数

2. テクノロジー事業 事業概要・市場環境 成長が期待されるDX開発

DX開発事業は、2023年に事業の一部譲受により取得した受託開発部門の再生を行い、開発体制およびプロジェクト管理の高度化を推進しました。あわせて、生成AIを活用したプロダクト「AvaTwin（アバツイン）」を開発・展開することで、受託開発を基盤としながらSaaS型ビジネスへと事業領域を拡張し、収益モデルの多様化と中長期的な成長基盤の構築を進めています。

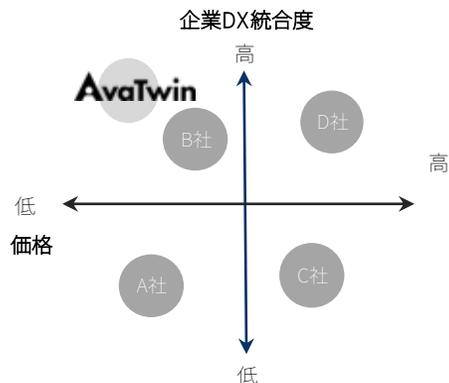
AvaTwinの特長

1. 違和感のない日本語
2. 多様な外国語対応
3. 部長職が決裁しやすい価格帯
4. 顧客ニーズにあわせたオプション設計
5. 国内上場企業6割以上のシェアを持つ
(株)プロネクサスと協業

*当社SaaS事業のAIアバターとの違い

SaaS事業は高度なクリエイティブによるアバター動画制作を提供し、AvaTwinは独自のAIシステムのみで動画制作を完結しています

2025年6月に提供開始したAvaTwinは、単なるAI動画生成ツールではなく、企業のIR活動、採用活動、教育、営業、接客といった業務プロセスに組み込むAIアバター動画制作・運用サービスとして提供しており、動画生成ツールとは異なる市場領域をターゲットとしています。



出展：国内民間IT市場規模 矢野研究所 (<https://x.gd/d6QJ3>)



2. テクノロジー事業 事業概要 成長が期待されるSPAIA, Inc.

SPAIAは、スポーツ・競馬分野におけるAI解析技術を基盤とし、2025年度より米国市場を中心とした新規ビジネスを開始しました。データ解析サービスおよびAPI提供を通じたSaaS型収益モデルの構築を進めており、国内事業に次ぐ中長期的な成長ドライバーとして育成してまいります。



連結子会社：SPAIA, Inc.
2025年5月21日に米国デラウェア州に設立



米国で展開しているティザーサイト

開発計画とマイルストーン

投資フェーズ1：2025年10月-2026年4月

米国12競馬場のデータ基盤/パイプライン構築
レースレベル、レース予想、買い目予測AIエンジン開発
AI予想と統計根拠を表示するウェブ/スマートフォン向けUI/UX

投資フェーズ2：2026年4月-2026年9月

アフィリエイト強化、Podcast、生成AI活用

投資フェーズ3：2026年10月-2027年3月

BtoB展開、購入体験精緻化、他国展開

投資フェーズ4：2027年4月以降

Web3/DAOなどを活用し、コミュニティ型プラットフォームを構想

プレスリリース一覧



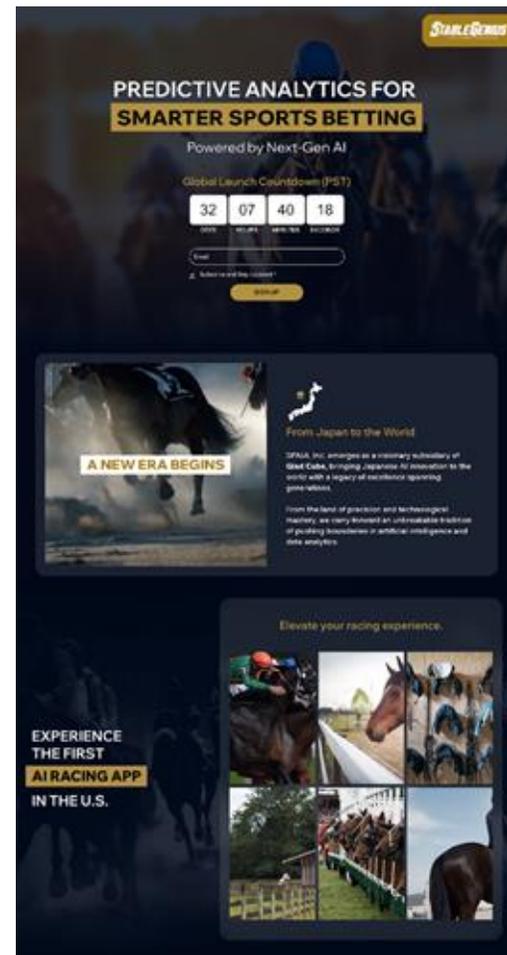
海外（米国）子会社設立に関するお知らせ



米国子会社SPAIA, Incの業務提携を締結
StableGenius開発プロジェクトを始動



米国著名競馬ジャーナリスト
Jay Privman氏の戦略顧問就任について



2. テクノロジー事業 市場環境 世界のホースレース市場規模 (SPAIA, Inc.)

世界のホースレーシング市場

近年、世界のホースレーシング市場は、オンラインスポーツベッティングの合法化やオンラインプラットフォームの普及により、急速に成長しています

Business Research Insights の調査^{※1}では、2023年の競馬市場規模が約2,029億米ドル (29.8兆円^{※3})、**2024年から2028年までの年平均成長率 (CAGR) は14.71%と予測**されています

また、Global Industry Analysts (GIA) のレポート^{※2}によると、世界の競馬市場は、2024年から2030年までのCAGRが8.1%で、**2030年までに推定6,658億米ドル (97.9兆円^{※3}) に達するという予測**をされています

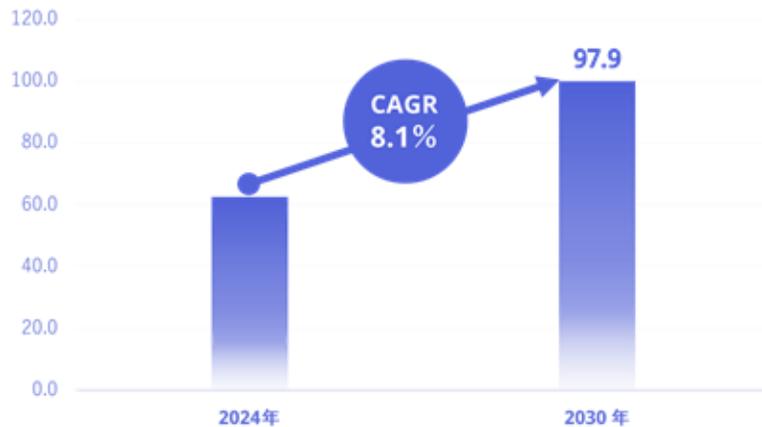
このように、世界のホースレーシング市場では、アメリカをはじめ急速に市場拡大が進んでいると認められ、まずはアメリカのホースレーシング市場からの参入を進め、次に香港やオーストラリアなど展開する予定で準備しております

※1 Business Research Insights - Horse Racing Market発表データを参照

※2 GIA - Horse Racing Market 発表データを参照

※3 換算レートを1米ドル=147円 (2025年8月15日時点) で算出

Global Horse Racing Market (兆円)



海外市場のニーズ / TAM・SAM

海外競馬市場では、データに基づいた客観的な予想情報への需要が非常に高いことが想定されます

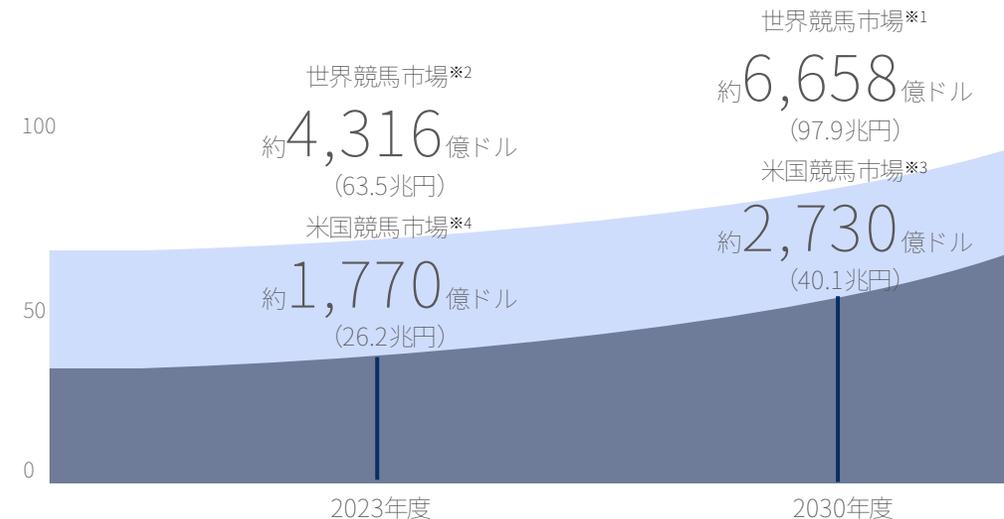
特に日本のJRAのような詳細なデータ提供がない市場では、ビジュアル表現を用いた直感的なデータサービスの価値が高く評価されています

当社の画像解析技術による独自情報は、海外市場において新たなコンテンツとしての価値を持ちます

従来の主観的な予想サービスから、AI予測に基づく客観的なサービスへの移行需要が見込まれています

SPAIA, Inc.が属するホースレーシング市場のTAMとSAM

(単位: 兆円)



※1 GIA - Horse Racing Market発表データを参照

※2 Dataintelco発表データを参照

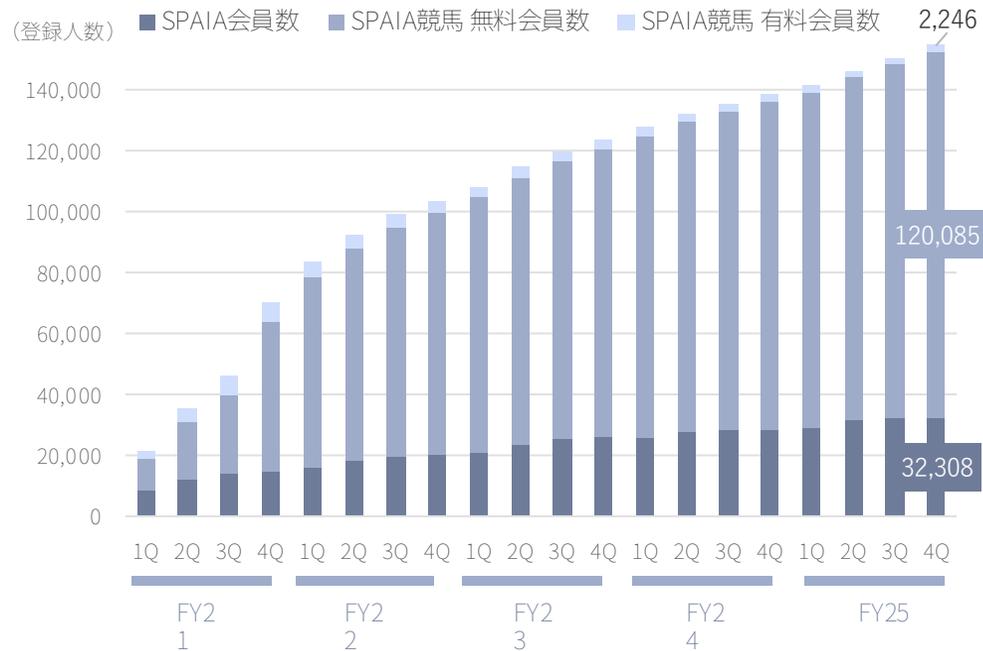
※3 2023年度の世界競馬市場における米国競馬市場のシェア率に基づき2030年の予測として算出

※4 American Horse Council (AHC)発表データを参照

2. テクノロジー事業 事業概要 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移

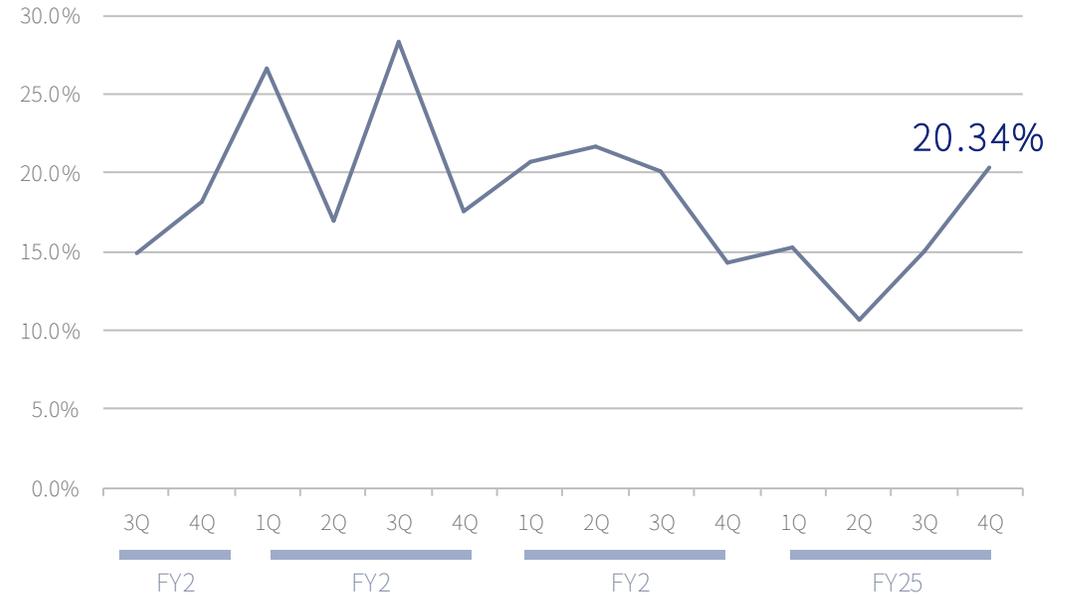
SPAIA・SPAIA競馬 会員数の推移

SPAIA全体登録数 **152,393**人 (前年同期比+14,020人)



SPAIA競馬 有料転換率

無料会員から有料会員への転換率は高水準を維持



※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



- (SPAIA) LINE ヤフー「スポーツナビ」ヘカーリング競技「一投速報」ウィジェットを提供
- (SPAIA) MBSラジオと連携し、プロ野球の勝敗予想コンテンツ「SPAIAチャレンジ」を配信開始
- (SPAIA競馬) 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) 日本最大級メディアの「スポーツナビ」にて配信開始
- (SPAIA競馬) 日本テレビ「Going! Sports&News」にデータ提供

3. 2025年12月期 業績ハイライト

3. 2025年12月期（個別）決算概要

(百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	1,559	1,772	213	13.7%	1,791	99.0%
売上総利益	1,220	1,237	17	1.4%	1,299	95.3%
販売費及び一般管理費	1,487	1,249	△238	△16.0%	1,347	—
営業損益	△267	△11	255	—	△47	—
経常損益	△274	△14	260	—	△61	—
当期純損益	△629	△4	625	—	△62	—

要因分析

- 全社進捗率は99.0%と概ね計画通りに推移したものの、DX開発案件における期初原価見積もりの乖離が一部利益を圧迫し、売上総利益の予算達成への課題となった
- マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強力に牽引している
- SaaSも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している
- 販管費の削減により、営業損益、経常損益、当期純損益について**予算より大きく改善した**

3. 2025年12月期 連結決算概要

- 当連結会計年度より、連結財務諸表を作成しているため、前事業年度の個別数値と比較している
- 2025年12月期 通期売上高は、前年比+12.6%増加で着地し、成長曲線を維持している
- 売上高の全社進捗率は通期予想（個別）比で98%と概ね計画通りに推移したものの、DX開発案件における期初原価見積もりの乖離が一部利益を圧迫し、予算達成への課題となった
- マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強力に牽引している
- SaaSも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している

全社予算進捗率は98%となりましたが、テクノロジー事業における原価見積もりの乖離が利益を圧迫する結果となりました。今後はコスト管理体制の厳格化を徹底し、収益性の正常化と予算達成に向けて邁進してまいります。

売上高

1,755.4 (百万円)

前年同期比（増減）

+12.6% (+196百万円)

営業損益

△ 33.6 (百万円)

前年同期で+233百万円の改善

3. 2025年12月期 連結決算概要

(百万円)	(個別) 2024年12月期	(連結) 2025年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,559	1,755	196	12.6%
売上総利益	1,220	1,233	13	1.1%
販売費及び一般管理費	1,487	1,266	△220	△14.8%
営業損益	△267	△33	233	
経常損益	△274	△38	236	
当期純損益	△629	△31	597	

要因分析

- 米国子会社「SPAIA, Inc.」との連結は2025年12月期からのため、2024年12月期は単体決算との比較
- 全社進捗率は通期予想（個別）で98.0%と概ね計画通りに推移したものの、DX開発案件における期初原価見積りへの乖離が一部利益を圧迫し、売上総利益の予算達成への課題となった
- マーケティングDX事業の中でも主に広告手数料が大きく進捗し、事業全体の売上を強力的に牽引している
- SaaSも順調に推移しており、着実に積み上がり進捗率の安定に寄与している
- SPAIA, Inc.はシステム開発に注力しており、投資が先行している

3. 2025年12月期 連結決算 (B/S)

	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末
流動資産	2,308	1,921
現金及び預金	1,661	1,370
売掛金	415	411
前渡金	160	94
その他	71	45
固定資産	260	237
有形固定資産	32	26
無形固定資産	68	59
投資その他の資産	159	151
繰延資産	2	15
資産合計	2,570	2,174

	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末
流動負債	1,265	1,062
買掛金	407	406
一年以内返済 長期借入金等	272	281
未払金	120	44
その他	464	330
固定負債	555	393
負債合計	1,820	1,456
純資産合計	750	717
負債・純資産合計	2,570	2,174

4. 事業計画及び成長可能性に関する事項

4. マーケティングDX事業 進捗状況

2025年12月期の取り組み事項

- SiTestの新サービスローンチ（動画ウィジェット）
- 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
- 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強化
- クリエイティブ領域における新サービス

SaaS
領域

ネット
広告
領域

進捗状況

- 拡張機能「SwiPage（スワイページ）」の提供開始（4月）
- SiTest「ノーコードウィジェット」に新たに2つの動画機能を追加（4月）
- 拡張機能「SiTest Engage」提供開始（5月）
- 新機能「AI診断」提供開始（8月）
- LLMOA（エルモア）提供開始（6月）
- 駒澤大学と連携し実践型デジタルマーケティング講座の開講（5月）
- リスナビ修了者への転職支援サービス開始（9月）
- 既存パートナーとの連携強化及び認定されたフリーランスと案件をマッチングする「SiTestパートナーズ」を展開（6月）
- 野村証券との協業によるマッチングサービス開始（3月）
- TikTokShop 活用によるEC支援サービスの提供開始（6月）
- SaaS 事業部およ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、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
- 縦型ショートドラマ制作サービス「Dra Vis（ドラビス）」の提供開始（2月）

4. テクノロジー事業 進捗状況

2025年12月期の取り組み事項

進捗状況

DX 開発 領域

- 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

- 受託開発を基盤としながらSaaS型ビジネスへと事業領域を拡張し、収益モデルの多様化と中長期的な成長基盤の構築しているため見直し
- 自社プロダクト「AvaTwin」を活用した人事教育領域のDX化及び社内R&Dで創出した研修テストシステムの運用を開始
- AIアバター動画制作サービス「AvaTwin」の提供開始（6月）
- AvaTwin提供顧客へ受託開発を含めたクロスセルの実施
- Alibaba Cloud 正規代理店に認定（4月）
- Alibabaグループとの生成AIソリューションの共同開発を発表（9月）
- 株式会社プロネクサスとAvaTwinの協業を発表（9月）

SPAIA 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
- SPAIA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

- 「スポーツナビ」へのカーリング競技「一投速報」ウィジェットを提供（2月）
- MBS ラジオ「MBS ベースボールパーク」と連携し、リスナー参加型のコンテンツ「AI 虎イアル」を開始
- ユーザー体験の向上およびサービス基盤の強化を目的としたウェブサイトの全面リニューアルを実施（12月）
- SPAIAプラットフォーム上における「SPAIA コイン」（仮称）構想への取り組みを開始
- 米国デラウェア州に海外子会社として、現地法人を設立（5月）
- 米国競馬市場向けAI 予想サービス「StableGenius（ステーブルジーニアス）」開発プロジェクトを始動

4. 事業計画・利益計画

マーケティングDX事業

ネット広告 関連

- ・高単価案件の獲得及び獲得チャネルの拡大
- ・人材育成体制の強化

SaaS関連

- ・パーソナライズ × AIアバターによる収益基盤強化
- ・AIアバターを活用した高付加価値サービスの拡張
- ・販路拡大による持続的な収益基盤の構築
- ・新たなAIクリエイティブサービス
- ・継続的な売上を実現する生産性向上

テクノロジー事業

DX開発関連

- ・安定的な収益基盤の構築
- ・AvaTwinシリーズの新プロダクト創出
- ・販路拡大、既存顧客との関係性強化
- ・AlibabaCloudサービスの拡販

SPAIA関連

- ・YouTubeチャンネル登録数10万人登録
- ・SPAIA競馬のリニューアルを軸に収益化の実現
- ・BtoB戦略を強化し新たな収益モデルの構築
- ・テクノロジー提供型の協業ビジネスを構築

SPAIA, Inc. 関連

- ・開発フェーズ2から3の実施及び資金調達
- ・投資フェーズのためコスト先行

(百万円)

	(連結) 2025/12 実績	(個別) 2026/12 計画	(連結) 2026/12 計画	(連結) YoY
売上高	1,755	1,794	1,762	+0.4%
売上総利益	1,233	1,297	1,271	+3.1%
営業損益	▲33	54	3	-
経常損益	▲37	83	29	-
当期純損益	▲31	82	28	-

* 進捗状況を含む成長可能性に関する事項に関しては毎年2月中を目処に開示する予定です

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

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	・ 解析SaaS 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
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 ・ 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	・ AIを活用したプロダクトを提供している企業 ・ 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)、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

チャネル戦略

規模拡大に向けて各事業のアライアンスを積極的に行い、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

- 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

- 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

AI関連サービス	AIアバター接客アパセルの提供開始	FY26開始済
SaaS新機能	拡張新機能の創出	FY26以降
SaaS領域新サービス	新プロダクトの継続的な創出	FY26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	FY26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開始済
SPAIA競馬新アプリローンチ	SPAIA競馬の新サービス開始	FY25開始済
SPAIA競艇ローンチ	SPAIA競馬の水平展開	FY26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継続的な開発及び資金調達を実施

新たなビジネスモデルを展開する領域

国内領域 継続事項

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 継続事項

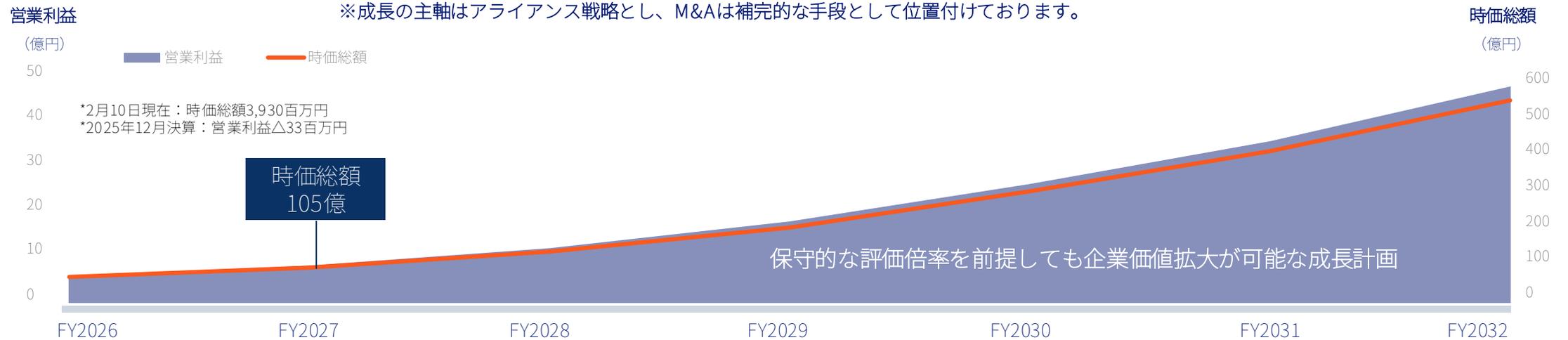
海外のスポーツ市場参入に関し、米国の現地パートナーと連携

法規制およ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. 時価総額500億円に向けた成長戦略

アライアンス拡大 × AI高収益モデルによる企業価値の積み上げで営業利益を7倍にする



※想定PER 15：本試算における評価倍率は、国内IT企業の一般的な市場評価レンジを参考にした仮定値であり、将来の株価や企業価値を保証するものではありません。



ア
ラ
イ
ア
ン
ス
戦
略

- マーケティングDX事業
 - SaaS事業
CRM/MAプラットフォーム提供企業・ECプラットフォーム提供企業等
 - ネット広告事業
総合広告代理店・大手広告プラットフォーム・EC/D2C支援企業等
- テクノロジー事業
 - DX開発事業
AI基盤/LLM提供企業・管理部門業務支援企業等
 - SPAIA事業
スポーツ/競技メディア提供企業・公営競技関連企業等



5. Appendix

5. Appendix 経営資源 従業員数の推移

従業員推移（正社員のみ）



FY26採用進捗（正社員のみ）

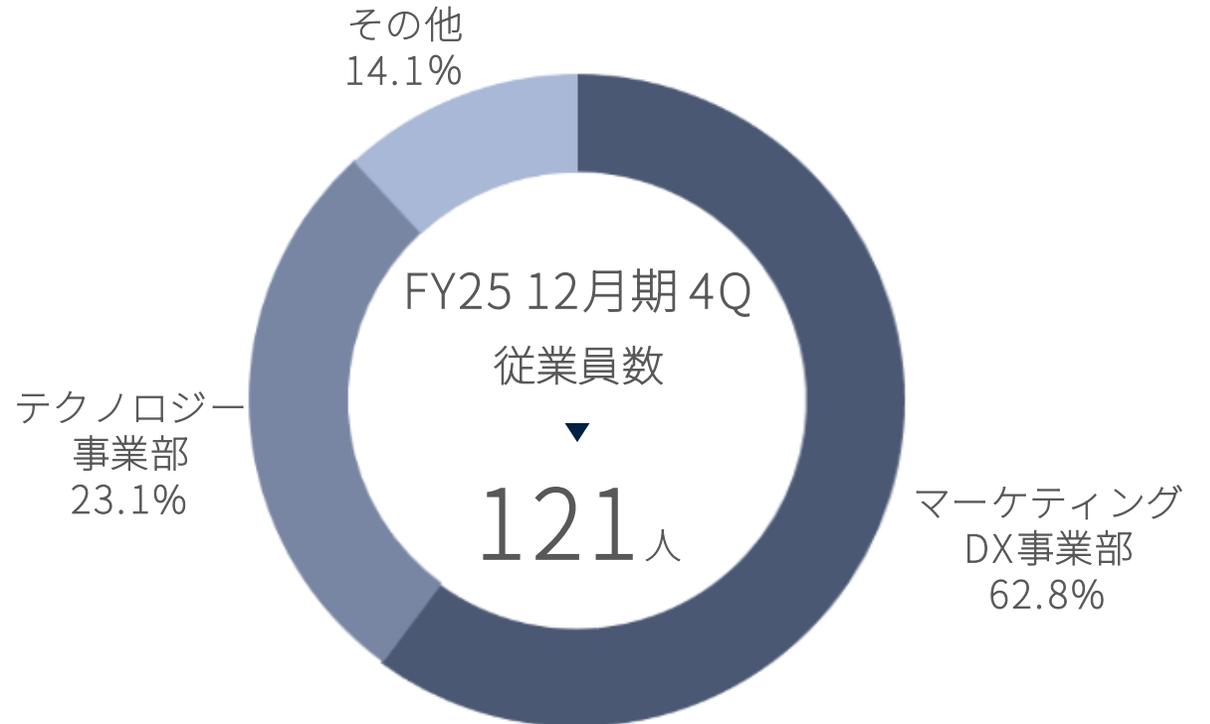
1月入社	0名
2月入社	1名
3月入社以降	8名

退職率

2022年度	23.0%
2023年度	20.5%
2024年度	25.2%
2025年度	22.4%

個々の自律的なキャリア形成を尊重しており、社外での挑戦を選択する人材も組織の健全な新陳代謝の一部と捉えております。一方で次世代リーダーの育成とエンゲージメント向上への投資を加速させることで、個人の成長意欲と強固な組織基盤の構築を高い次元で両立してまいります。

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 (2025年12月末時点)

役員比率	33.0%
常勤役員比率	60.0%
正社員比率	38.8%
管理職比率	25.0%
管理職内訳	
マネージャー比率 (課長相当)	26.4%
リーダー比率 (係長相当)	36.4%

*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**最高ランクの三ツ星認定企業**となりました。また、2025年度「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」市長表彰において、中小規模企業部門の「**優秀賞**」を受賞しました。

5. Appendix 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	CX改善プラットフォーム・AIアバター接客	なし	サイト解析・SNS解析 AIチャットボット提供等	EFO・ウェブ接客 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 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 SPAIA	デジタルマーケティング 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. Appendix 資金使途

(単位：千円)

項目	内容	調達資金	2025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	231,600	SPAIA関連（SPAIA競馬）及びDX開発関連、新規事業開発のための外注費として使用 ※2025年12月期で充当完了
	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	36,107	社内管理システム等の保守、追加機能開発に充当 ※引き続き社内システムの強化及び開発を進め、2027年12月期以降に充当完了予定
	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	73,688	SPAIAやリスナビ等の自社サービスの認知度向上のために使用 ※戦略的に広告宣伝を控えており、2027年12月期以降に充当予定
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	5,185	主にISMSの運用・更新のために使用 ※2026年12月期中に充当完了予定
合計			531,960	329,717	

5. Appendix リスク情報

項目	リスク概要	発生可能性	時期	影響度	対応方針
市場環境の変動リスク (広告・SaaS市場)	当社グループの事業はインターネット広告市場およびSaaS市場の成長を前提としておりますが、景気後退や企業の広告予算削減、IT投資の抑制が生じた場合には、当社サービスへの需要が低下する可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	中長期	大	当社グループは、収益源の多角化およびストック収益の拡大を進めることで市場変動への耐性を高めています。また、高付加価値プロダクトの開発と固定費管理の徹底により、収益構造の安定化を図っています。
プラットフォーム依存リスク (検索アルゴリズム等)	当社のマーケティング関連事業は検索エンジンや広告プラットフォームの仕様変更の影響を受ける可能性があります。アルゴリズム変更や広告規制の強化により、広告効果や集客効率が低下する可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	中～大	当社は複数チャネルへの分散戦略を推進するとともに、自社プロダクトによる顧客接点の強化を進めています。また、データ分析基盤の高度化により環境変化への迅速な適応を図っています。
SaaS解約率上昇リスク	SiTestを中心とするSaaS事業において、顧客解約率が上昇した場合、継続収益モデルに影響を与える可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	長期	大	当社はカスタマーサクセス体制を強化し、顧客満足度の向上とアップセル・クロスセルの推進を行っています。また、継続的なプロダクト改善及び機能拡張の開発により競争力を維持しています。
人材確保リスク	高度IT人材やプロジェクトマネジメント人材の確保が困難になった場合、事業拡大の制約となる可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大	採用チャネルの多様化、育成プログラムの拡充、リモートワークの活用により人材確保力を強化しています。また、業務の標準化を進め属人性の低減を図っています。
公営競技制度変更リスク	SPAIA関連事業は公営競技制度に依存しており、規制変更や手数料率改定が収益に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	中～大	当社は制度動向を継続的にモニタリングし、収益源の分散と海外展開を進めることでリスク低減を図っています。

5. Appendix リスク情報

項目	リスク概要	発生可能性	時期	影響度	対応方針
データサプライヤー依存リスク	外部データ提供停止や契約解除によりサービス提供に支障が生じる可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	低	中長期	中	複数サプライヤーとの契約、長期契約の締結、代替データ源の確保により安定供給体制を構築しています。
AI著作権・法的リスク	生成AIの利用に伴い、著作権侵害や法的責任が生じる可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	中	法務チェック体制の強化と利用規約整備を進め、生成物の監査プロセスを構築しています。
AI誤出力・品質リスク	AIの誤出力や品質問題が顧客信頼を損なう可能性があります。その結果、当社の財政状況及び経営成績等に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	中	当社グループは、AIプロダクトの品質および安全性を確保するため、開発段階から運用段階まで多層的な管理体制を構築しています。具体的には、生成結果の検証プロセス、人的レビューを組み込んだ運用フロー、品質基準の明文化、継続的なログ監視およびフィードバックループを実装しています。また、顧客への提供範囲を明確化するとともに、重要用途においては人間による最終確認を前提とする設計としています。さらに、AIモデルの挙動変化に対応するための定期的な評価および改善プロセスを実施し、継続的な品質向上を図っています。

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。