

2026年2月13日



## 株式会社グラッドキューブ

2026年12月期 事業計画及び成長可能性に関する事項 書き起こしレポート

動画撮影日:2026年2月13日

登壇者:代表取締役 CEO 金島 弘樹

2026年2月13日に発表された、株式会社グラッドキューブ2026年12月期 通期決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。

株式会社グラッドキューブの「2026年12月期 事業計画及び成長可能性に関する説明」の全編書き起こしです。

2026年12月期

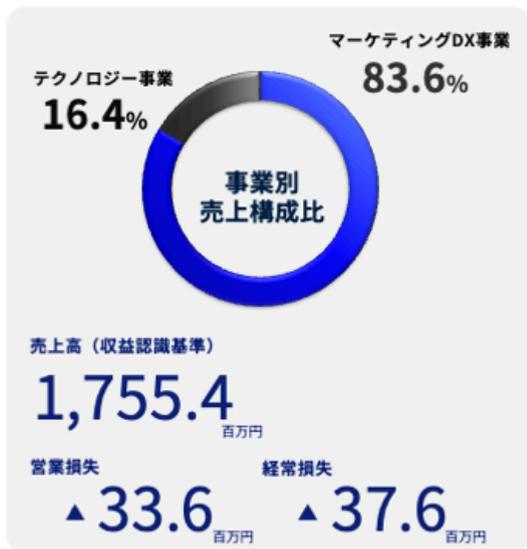
# 事業計画及び 成長可能性に関する資料

株式会社グッドキューブ（証券コード  
9561）  
2026年2月13日

Copyright © Good Cube Inc. All Rights Reserved.

証券コード9561、株式会社グッドキューブ、代表取締役CEOの金島弘樹です。これより、2026年12月期事業計画及び成長可能性に関する内容をお伝えいたします。よろしくお願いいたします。

## 一目でわかるグッドキューブ【At a Glance】（2025年12月期）



Copyright © Good Cube Inc. All Rights Reserved.



3

今回から「一目でわかるグッドキューブ」、At a Glanceということで、今回より我々のビジネスモデルについて資料を作成しました。事業別売上構成比、マーケティングDX事業は83.6%、テクノロジー事業が16.4%です。連結による営業損失は3,300万円、経常損失は3,700万円です。こちらの内容については、通期決算説明でも記載している内容と一緒にございます。

その他、右側は従業員の数、そして2025年12月期に新規プロダクトやサービスを創出した数が8個となっております。

また我々のプロダクトポートフォリオを右下の図で表しております。この器の大きさに関するところが売上高、我々の収益部分となっております。まず大きなキャッシュカウとしましては、ネット広告事業や、SiTest(サイテスト)といったSaaS、それからAIなどを使ったサービスとなっております。

その上の皿、上の皿とどんどん上がっていくところが、次に育てていっているプロダクトポートフォリオになっているんですが、2025年度にローンチしましたLLMOA(エルモア)、SwiPage(スパイページ)、AvaTwin(アバツイン)といったものとなっております。サービスの詳細についてはまたご覧いただければと思います。

そして最後に上の方にありますSPAIA(スパイア)。これが今後、現在投資フェーズにありますが、よりシェアの見込める分野となっております。ではインデックス以降をお伝えします。会社概要は以下の通りとなっております。

## 1. 会社概要



会社名	株式会社グッドキューブ		
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	社外取締役 (監査等委員) 久保田 匡美	
	専務取締役CFO 財部 友希	社外取締役 (監査等委員) 池原 浩一	
	取締役COO 金島 由樹	社外取締役 (監査等委員) 樋口 宣人	
	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)		

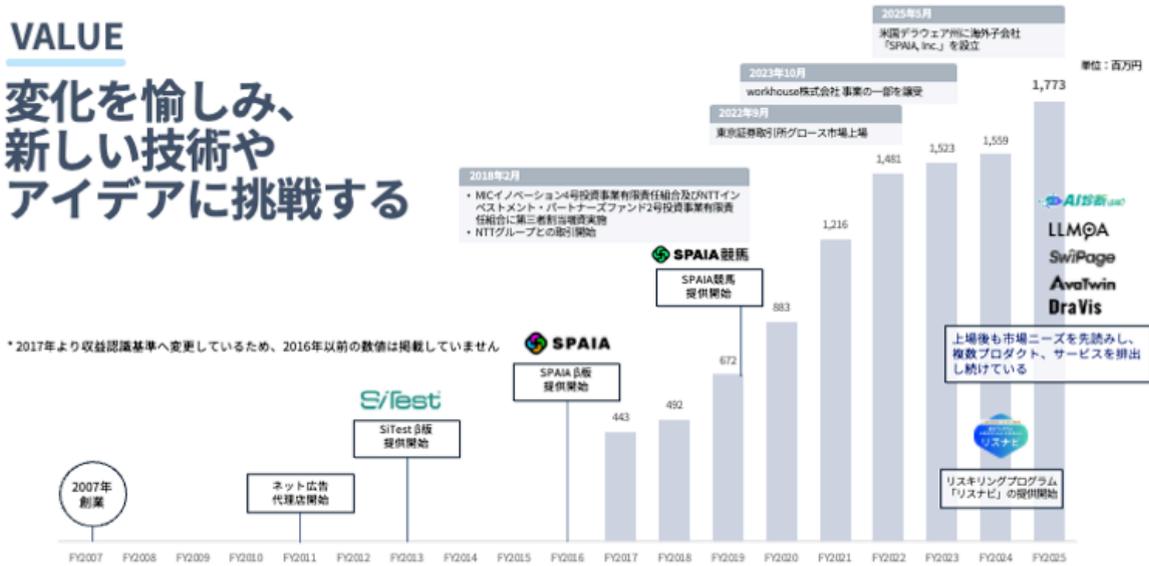
コーポレートサイト  
QRコード



## 1. 会社概要 沿革・全体業績推移

### VALUE

変化を愉しみ、  
新しい技術や  
アイデアに挑戦する



沿革、会社の業績推移となっております。2007年にスタートをいたしまして、今回、過去最高の売上高となっております。

## 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期す  
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



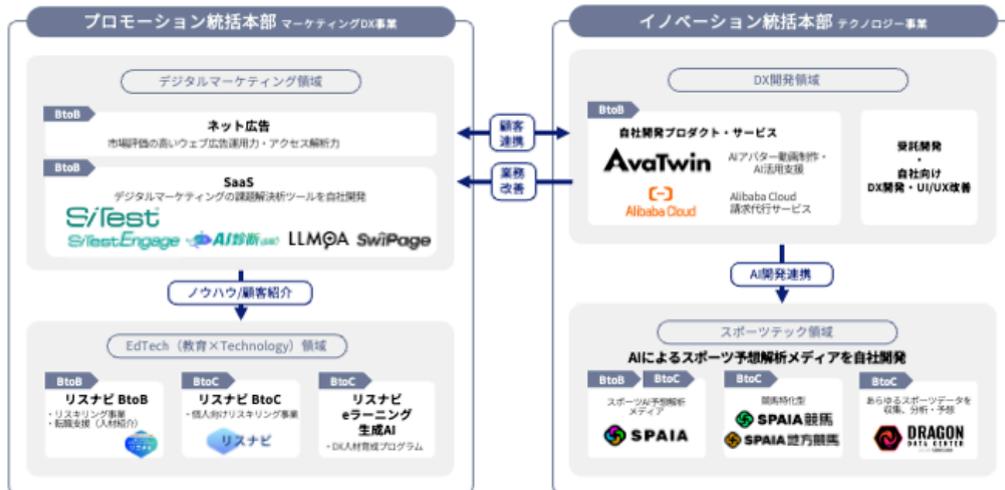
社外取締役（監査等委員）  
樋口 宣人 | Norito Higuchi

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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

会社概要、役員紹介です。代表の私を含め専務、そして取締役COO、CAOと、またアメリカに在住している取締役、それから監査等委員の3名を擁した布陣となっております。

## 2. 事業概要・市場環境 セグメント別プロダクト一覧



Copyright© Glead Cube Inc. All Rights Reserved.

10

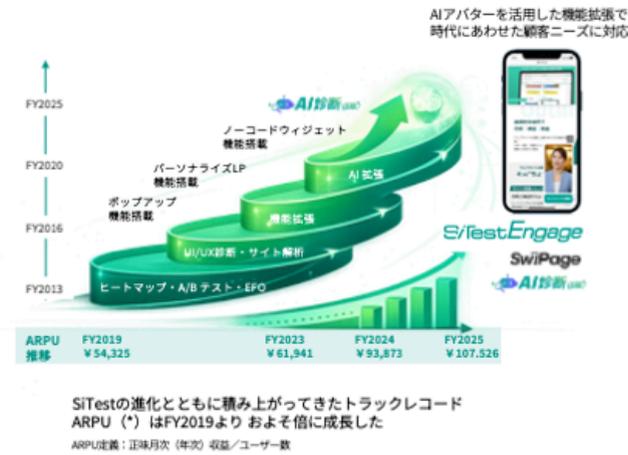
セグメント別プロダクト一覧となっております。こちら、左の図がプロモーション統括本部、マーケティングDX事業。右の図がイノベーション統括本部、テクノロジー事業となっております。

先ほどの売上構成比率でもあったように、このネット広告、SaaS、AIなどのこのサービスを主軸として、そのほかイノベーション統括本部ではAvaTwinなどといったAIアバター、それからアリババ(アリババクラウド)との提携、そのほか受託開発や自社向けのサービスなどを行っているチームと、それぞれ顧客の連携を行い業務の改善なども行っています。

そして我々が注力し、また株主の皆様にもご期待いただいているかと思いますが、AIによるスポーツ予測解析メディアを自社開発しております。主にBtoB、BtoCに関しましては、スポーツ全体のAIによる分析、それから競馬を中心としたSPAIA競馬とSPAIA地方競馬。最後にドラゴンデータセンターというスポーツのデータセンターを行っております。

## 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」



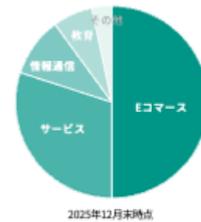
Copyright© Glead Cube Inc. All Rights Reserved.

SaaS起点の統合型成長モデル



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



11

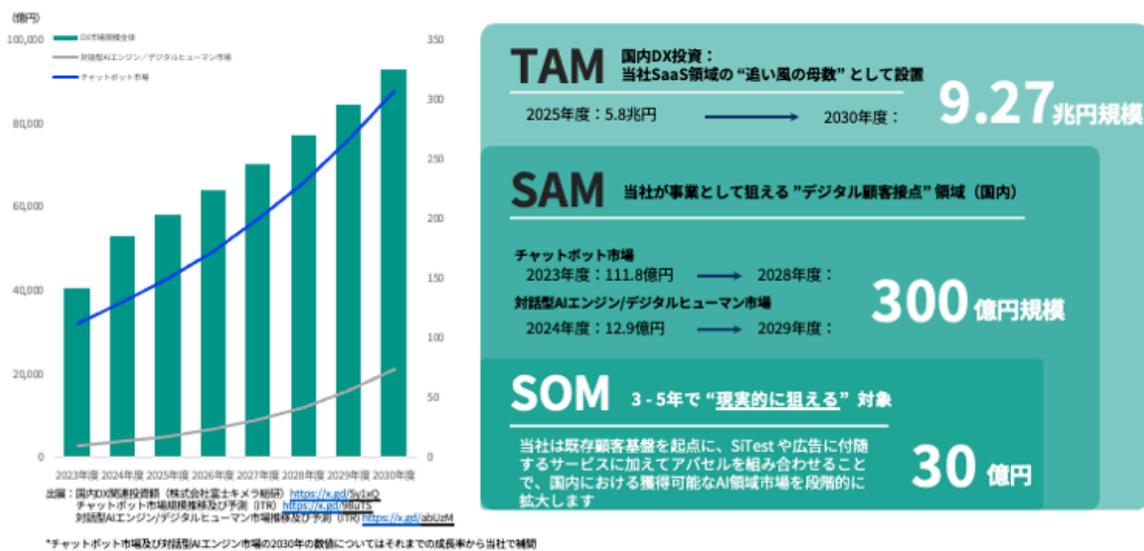
進化する主要プロダクトSiTestです。SiTestは単なるプロダクトではなく、顧客価値を高め続ける進化の設計思想を持つ進化エンジンと我々は捉えています。左の図をご覧ください。

2013年にローンチしまして、約12年間、皆様にご愛顧いただき誠にありがとうございます。当初はヒートマップやABテスト、そしてEFOというフォームの改善などを行っていましたが、現在ではノーコードウィジェット、そしてGoogleアナリティクスなどのAPI連携、AIを取り入れた診断であったり、そのほかAIによるアバター自動接客というものを行ったことで、非常に収益性が伸びてきております。

2019年時点では1ユーザーあたりの顧客単価が5万4,000円ほどでしたが、2025年では10万7,000円と約2倍増えております。私は上場当初、この数値を伸ばすことがすごく重要だとお伝えしており、ようやく10万円台を超え、今後15万円台に向けて現在様々なSiTestやAI、そのほかの進化によってさらに積み上げていきたいと考えております。

右の図の「SaaS起点の統合型成長モデル」というものは我々のアップセールス、そしてクロスセールスをネット広告やコンサルティング、その他クリエイティブ等を通じて様々なお客様にSiTestだけではなく、いろんなお客様の売上の問題、または広告費の改善などをサポートしている図です。右下はSiTestの顧客属性となっておりますが、こちら現時点ではEコマースが多いということですが、その時々によって環境やポートフォリオというのが変化しますが、今期に関してはこのような状況となっております。

## 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



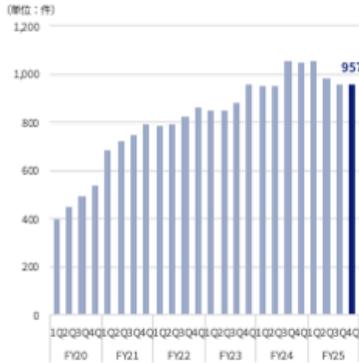
SaaS市場における市場規模です。こちらをご覧になっていただければと存じますが、国内のDX投資事業は全体のTAMで9兆2,700億円です。そして当社が事業として狙っているデジタル顧客接点領域、こちら国内ですがSAMで300億円規模となっております。例えばチャットボット市場ですと2023年では111億円。対話型AIエンジンなどでは2024年、12.9億円となっております。

合計で300億円を狙っている市場なんですけど、我々はそのSOM、3年から5年で現実的に狙える対象としまして、30億円と考えております。

## 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働アカウント数推移 (SaaSネット広告)

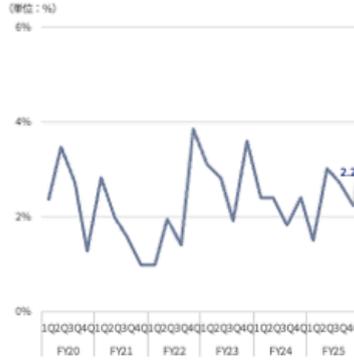
アカウント数は第3四半期以降大きな変動はないものの、追加機能の利用が拡大



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)

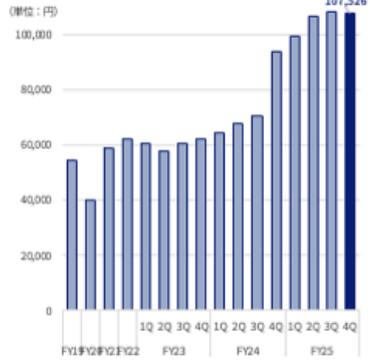
カスタマーサクセス強化により低水準維持（目標値1.5%以下）



定義：(失った月次経年収益-継続した既存顧客分の月次経年収益) / 月初(先月末)の月次経年収益

### 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

マーケティングDXのKPIです。こちら四半期ごとの平均稼働アカウント数推移や、四半期ごとの解約率、またARPUの推移なども記載しております。また資料をご覧ください。

## 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

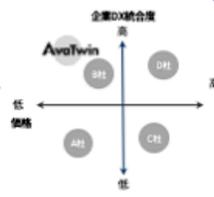
DX開発事業は、2023年に事業の一部譲渡により取得した受託開発部門の再生を行い、開発体制およびプロジェクト管理の高度化を推進しました。あわせて、生成AIを活用したプロダクト「AvaTwin（アバツイン）」を開発・展開することで、受託開発を基盤としながらSaaS型ビジネスへと事業領域を拡張し、収益モデルの多様化と中長期的な成長基盤の構築を進めています。

### AvaTwinの特長

- 違和感のない日本語
- 多様な外国語対応
- 部長職が決裁しやすい価格帯
- 顧客ニーズにあわせたオプション設計
- 国内上場企業6割以上のシェアを持つ  
御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。



続いてテクノロジー事業部の成長が期待されるDX開発についてお伝えしていきます。こちらDX開発事業は、2023年に事業の一部譲渡により取得した受託開発部門の再生に伴い、開発体制およびプロジェクト管理の高度化を推し進めました。

そして生成AIを活用したAvaTwin。こちらAIアバターになりますが、こちらの開発と展開を進めることで、受託開発の基盤としながらAI SaaS型ビジネスへと事業領域を拡大しております。

通常の受託開発の会社を事業譲受した時には、お客様を新規で開発し続けなければいけないという最大の欠点がありました。そこで我々としては、この会社を抜本的に改善するために、新たなこの事業だけのSaaSが必要だということで、アバターで双子をつくりだす、AvaTwinを現在プロネクサス社と一緒に、業務提携しながら販売しております。

主な内容としましては、左の特徴に記載している通りとなっております。ものすごく皆様と言われるのが、ほとんど違和感のない日本語です。この通期決算発表で私がAIになった映像をご覧になっていただくこともよく見ていただければわかると思いますが、違和感のない日本語かと思えます。また、多様な外国語・言語対応です。また、部長職が決済しやすい価格帯となっていることも特長です。顧客ニーズに合わせた様々なオプション設計もごさいます。

国内上場企業6割以上のシェアを持つプロネクサス社との協業、これが非常に強い部分となっております。全体のTAMは800億円、SAMが240億円となっており、基本的に上場企業4,000社に対してまず進めておりますが、こちらIRだけではなくPR、そしてHRにも活用いただけます。そして教育の分野でも活用していただくことが多々増えてきておりますので、今後このテクノロジー事業のAvaTwinに関してご注目ください。

## 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



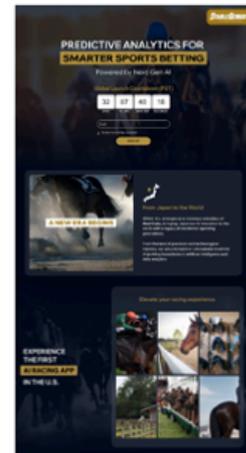
米国で展開しているティザーサイト

### 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予想と統計視覚を表示するウェブ/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築

### 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



Copyright © Global Cube Inc. All Rights Reserved.

15

続いて成長が期待されるSPAIA, Inc.です。SPAIAはスポーツと競馬分野におけるAI解析技術を基盤とし、2025年5月よりアメリカ中心とした新規ビジネスをスタートしました。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きて、国内事業に次ぐ中長期的な成長ドライバーとして位置づけています。

会社の設立場所はデラウェア州、実際に拠点となっているのはラスベガスとなっております。国内ではSPAIA(スパイア)ですが、アメリカでは「STABLE GENIUS(ステイブル・ジーニアス)」という名称です。「Stable(ステイブル)」、馬の厩舎とか、または安定的なステーブルコインという意味でもあったりしますが、あとは「Genius(ジーニアス)」、天才や確実なことでもあります。

そして馬のチェスをロゴマークにしていますが、戦略的な意味を込めています。そして馬のたてがみは幾何学的であること、そのような想いを込めたロゴにしております。配信済みのプレスリリースに関してはQRコードからご覧ください。

## 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<sup>※1</sup>では、2023年の競馬市場規模が約2,029億米ドル (29.8兆円<sup>※2</sup>)、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<sup>※3</sup>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<sup>※3</sup>) 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 1米ドル=147円 (2025年6月15日時点) で算出

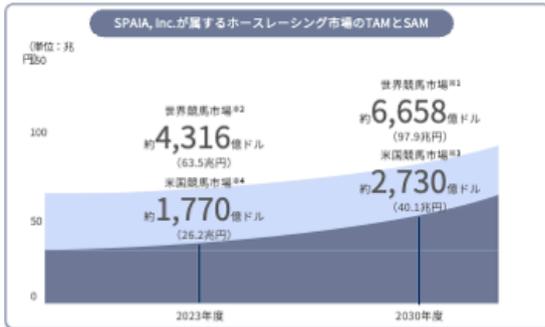


Copyright © Global Cube Inc. All Rights Reserved. (Global Industry Analysts 出版データ\*を参考に作成)

### 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。



※1 GIA - Horse Racing Market発表データを参照  
 ※2 Datamonitor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

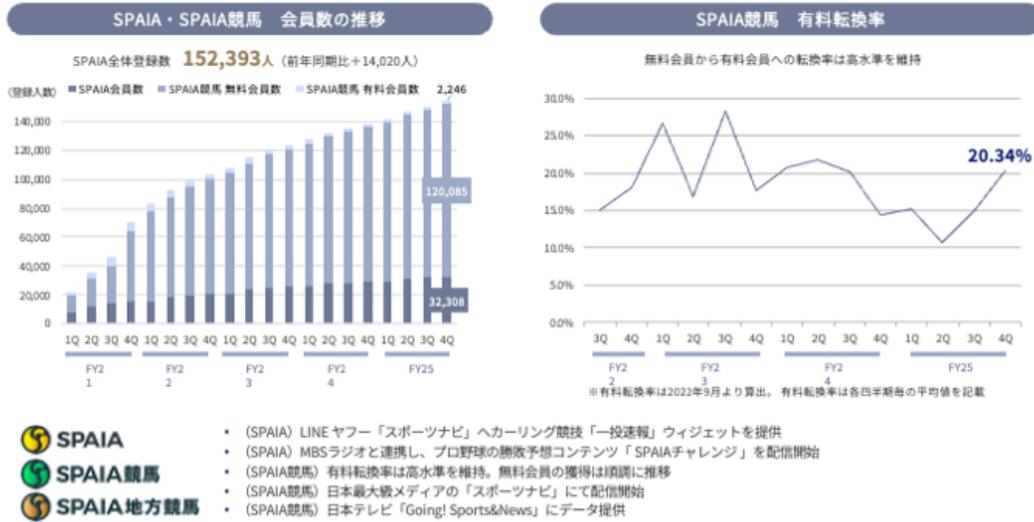
16

世界のホースレース市場に関しては、見ていただくとわかる通り、2024年から2030年まででCAGR(年平均成長率)が8.1%も上昇し、グローバル・ホースレーシング・マーケットとしましては97.9兆円。これは1ドル150円で計算しています。

そのほか海外のニーズ。こちら我々まずアメリカからスタートしますが、英語圏に関するところを攻めていきます。アメリカ、カナダ、イギリス、オーストラリア、そのほかサウジアラビア、ドバイ、香港。ここは有名な競馬場があるところです。そしてフランス。まだまだ競馬場が増えていきますのでインド、フィリピン、そのほか韓国などが挙げられます。

これからどんどん増えていきますので、データを取得しながら、その国が持っていないデータを我々が独自で取得し、提供していきたいと考えております。各企業にはBtoBでビジネスとして展開する。そして馬券を購入すると報酬が入るというビジネスモデル。そしてSaaS型で予測市場の中でAIを見るのであればサブスクリプションと、いう3本柱になっておりますので、これからはぜひこちらの開発と今後の資金調達等も発表していきたいと考えております。

## 2. テクノロジー事業 事業概要 SPAIA・SPAIA競馬 KPIの推移



Copyright© Glead Cube Inc. All Rights Reserved.

17

SPAIA、SPAIA競馬のKPI推移です。こちらは日本国内のサービスです。現在SPAIA、SPAIA競馬の会員数は全体で15万2,393人と、前年同期比で1万4,020人がプラスされました。まだUI/UXの改善やマーケティングの改善がありますので、一度も広告出稿をしたことがないんですが、年々ユーザー数が伸びてきているということです。

また右の有料転換率ですが、一時期よりは少し下がったものの、回復してきまして20%ほどあります。つまり無料で来たユーザーが我々のマーケティングによって20.34%は有料転換しています。こちら一層今マーケティングに力を入れていき、多くの皆様に競馬の楽しさや、AIの感動を我々は提供したいと考えております。

## 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り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

Copyright© Glead Cube Inc. All Rights Reserved.

19

2025年12月期業績ハイライトです。こちら個別の数値となっております。売上高17億7,200万円、そして営業利益マイナス1,100万円、当期純利益マイナス400万円となっております。

### 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りへ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気に牽引している
- 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りへ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	<b>1,755.4</b> (百万円)	前年同期比 (増減)	<b>+12.6%</b> (+196百万円)
営業損益	<b>△ 33.6</b> (百万円)	<b>前年同期で+233百万円の改善</b>	

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

20

### 3. 2025年12月期 連結決算概要

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

#### 要因分析

- 米子会社「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気に牽引している
- 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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

21

### 3. 2025年12月期 連結決算 (B/S)

	(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末		(個別) 2024.12 期末	2025.12 期末
流動資産	2,308	1,921	流動負債	1,265	1,062
現金及び預金	1,661	1,370	買掛金	407	406
売掛金	415	411	一年以内返済 長期借入金等	272	281
前渡金	160	94	未払金	120	44
その他	71	45	その他	464	330
固定資産	260	237	固定負債	555	393
有形固定資産	32	26	負債合計	1,820	1,456
無形固定資産	68	59	純資産合計	750	717
投資その他の資産	159	151	負債・純資産合計	2,570	2,174
繰延資産	2	15			
資産合計	2,570	2,174			

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

22

惜しくもプラスに転じることができなかったのですが、こちら通期決算発表でもお伝えした通りです。2025年2月度の成長可能性で開示した個別の予算はマイナス6,200万ということでしたので、大幅な赤字縮小が実現できました。

今期さらに大きな成長とともに黒字化を徹底して、筋肉質な企業としてようやくまた上場時の売上、利益が4億5,000万ほどのペースになっていくと我々自身も期待しております。連結決算は冒頭で述べた通りです。

### 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	進捗状況
SaaS 領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SiTestの新サービスローンチ（動画ウィジェット）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 拡張機能「SwiPage（スワイページ）」の提供開始（4月）</li> <li>• 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）</li> <li>• 拡張機能「SiTest Engage」提供開始（5月）</li> <li>• 新機能「AI診断」提供開始（8月）</li> <li>• LLMOA（エルモア）提供開始（6月）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• リスナビe-ラーニング講座の販売体制の強化</li> <li>• 転職支援サービスの拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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）</li> <li>• リスナビ修了者への転職支援サービス開始（9月）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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）</li> </ul>
ネット 広告 領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 野村證券との協業によるマッチングサービス開始（3月）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• デジタルマーケティング領域における新サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TikTokShop 活用による EC 支援サービスの提供開始（6月）</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• クリエイティブ領域における新サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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）</li> </ul>

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

24

2025年12月期の取り組みの事項と進捗に関しては以下の通りとなっております。SaaS領域、ネット広告領域となっております。それぞれご確認いただければと思います。

#### 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>SI営業体制の構築</li> <li>安定した受託開発に向けた体制強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>大手グループ会社と生成AIに関する共同開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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&amp;Dで創出した研修テストシステムの運用を開始</li> <li>AIアバター動画制作サービス「AvaTwin」の提供開始（6月）</li> <li>AvaTwin提供顧客へ受託開発を含めたクロスセルの実施</li> <li>Alibaba Cloud 正規代理店に認定（4月）</li> <li>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）</li> <li>株式会社プロネクサスとAvaTwinの協業を発表（9月）</li> </ul>
SPAIA 領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>DRAGON DATA CENTERの成長に向けた国内外のデータ提供先を創出</li> <li>SPAIA競馬Webのリニューアルを予定（UI/UX改善）</li> <li>SPAIA競馬におけるBtoBでの新たな収益を創出</li> <li>海外の競馬市場への参入準備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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）</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>

Copyright© Glod Cube Inc. All Rights Reserved.

25

テクノロジー事業はDX開発領域、SPAIA領域と2つに分かれております。こちらもご覧いただければと思います。

#### 4. 事業計画・利益計画

マーケティングDX事業		(百万円)			
ネット広告 関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>高単価案件の獲得及び獲得チャネルの拡大</li> <li>人材育成体制の強化</li> </ul>	(連結) 2025/12 実績	(個別) 2026/12 計画	(連結) 2026/12 計画	(連結) YoY
SaaS関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>パーソナライズ × AIアバターによる収益基盤強化</li> <li>AIアバターを活用した高付加価値サービスの拡張</li> <li>販路拡大による持続的な収益基盤の構築</li> <li>新たなAIクリエイティブサービス</li> <li>継続的な売上を実現する生産性向上</li> </ul>				
テクノロジー事業					
DX開発関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な収益基盤の構築</li> <li>AvaTwinシリーズの新プロダクト創出</li> <li>販路拡大、既存顧客との関係性強化</li> <li>AlibabaCloudサービスの拡販</li> </ul>				
SPAIA関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>YouTubeチャンネル登録数10万人登録</li> <li>SPAIA競馬のリニューアルを軸に収益化の実現</li> <li>BtoB戦略を強化し新たな収益モデルの構築</li> <li>テクノロジー提供型の協業ビジネスを構築</li> </ul>				
SPAIA, Inc. 関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発フェーズ2から3の実施及び資金調達</li> <li>投資フェーズのためコスト先行</li> </ul>				
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

Copyright© Glod Cube Inc. All Rights Reserved.

26

今後の事業計画、利益計画です。マーケティングDX、広告関連、そしてSaaS関連です。テクノロジー事業に関しては、DX開発関連、SPAIA関連、でアメリカのSPAIA, Inc.の3つとなっています。

保守的な売上計画となっており、ご覧になっている皆様はご心配されるかもしれません。社内でも数値に対して間違いのないように、幾度となく話し合っていました。

何よりも今まで計画予算に対して僅かでも未達であったこともございましたので、何としてでも売上を達成する、そして利益を大幅に達成、超えていく気持ちでおります。

今年の我々のグランドキューブのテーマは「REVENGE」となっております。我々がうまく成果を出せなかった部分を完全になくし、今後利益額を30億円、そして50億円目指そうという中での最初の1歩です。

これから様々な業務提携など、達成していきましたら、フェア・ディスクロージャー・ルールに則って発表してまいります。

#### 4. 業務資本提携・M&Aに向けた取り組み



業務資本提携およびM&Aに向けた取り組みです。プロモーション統括本部は、引き続きシナジーのある企業、対象企業としてはSaaS領域、またそのほか顧客基盤の拡大としてはインターネット広告代理店、PR企業を検討してまいります。

イノベーション統括本部の対象企業に関しましても、慎重になりながらも積極的に検討し、ご期待に応えられるよう進めてまいります。

## 4. 年間売上100億円以上を目指すための成長イメージ



※ 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障するものではありません。

Copyright © Glaxo Cube Inc. All Rights Reserved.

28

年間売上高100億円以上を目指すための成長イメージです。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、そして右下にある新たなビジネスモデル、これらを展開する領域としては国内と海外の2つとなっております。

チャンネル戦略ではM&Aやアライアンス、資本提携とかも業務提携、AI分野に関するスタートアップやベンチャー企業へ10%以下の投資なども検討してまいります。逆のパターンとして大手企業との資本業務提携も考えていきたいと思っております。

100億円を達成したら我々の利益率のイメージと事実の2つをお話しします。現時点で連結決算では17億5,000万円、単体で17億7,000万円の売上高です。まだまだ投資領域を超えていないので、ティッピングポイントに到達していませんが、上場当初、プロモーション統括本部に関しては50%の利益率を超えておりましたので、今後15億円の営業利益が見込めると考えております。

イノベーション統括本部のDX開発とSPAIAです。SPAIAでも全体の市場規模は約5兆円以上あります。我々が獲得できるパイは100億円ぐらいと見込んでおります。その2分の1は狙っていきたくて考えております。

#### 4. 時価総額500億円に向けた成長戦略



我々は先ほどのアライアンスの拡大やAIの高収益モデルによって企業価値の積み上げで営業利益を7倍以上にすることを目標にしております。

時価総額500億円に向けた成長戦略ということに捉えていますが、その時の利益は33.3億円、これPER(株価収益率)15倍で平均値として考えています。もちろんその時の需給の差、株式の流動性、その市場環境によって全く内容は変わると認識しております。33億円の利益を出すことができれば、少なくとも400億円から500億円の時価総額になれると推定していますので、そこを最低限のコミットとして考えております。

想定PER15倍は、この資料の中に記載していますが、国内IT企業の一般的な市場評価レンジを参考にした仮の低値でありますので、そこを必ずしも保証するというものではございません。

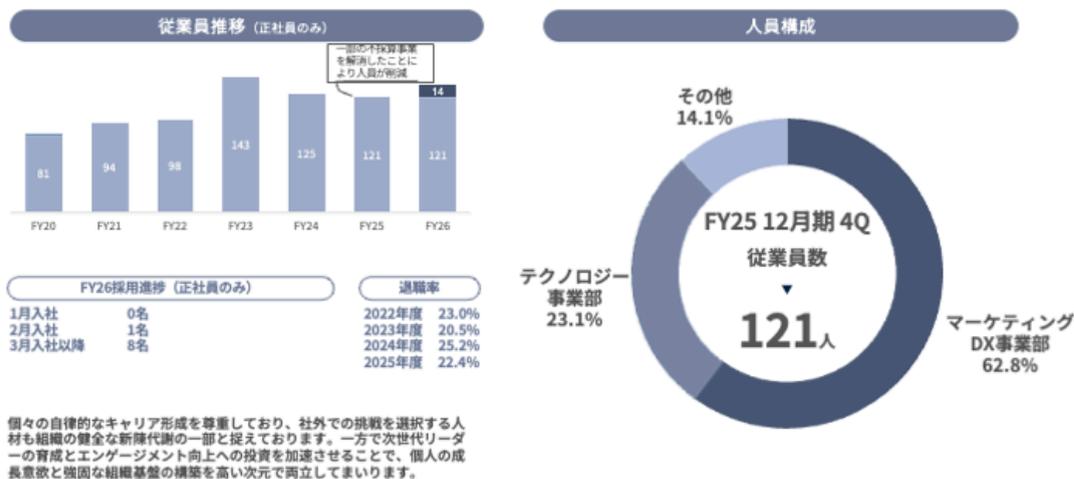
AIという言葉が非常に多い印象があるかと思いますが、基本的には予測モデルや、海外でのスポーツベッティングに近いような内容です。この辺りは慎重にお話しする必要がありますので、アメリカでも各州に対して適切な内容と適切なデータや予測を捉えた予測と金融とホースレースモデルというように伝えるのが適切だと考えています。

SaaS事業に関しましても、堅調に売上高、利益を出しておりますので、プラットフォーム企業として成長していき、ネット広告領域においてもAIによるサポートとかもしていきたいと考えています。

テクノロジー事業に関しましては、AIアバターのサービスを拡充していきながら、SPAIA事業はスポーツの枠を超えて、今後は公営競技、そしてメディアの価値提供をしていきたいと考えております。LINEヤフー株式会社のスポーツナビにもさらに注力していきながら、大手の新聞社様やウェブメディアと強固な連携を行い、収益基盤を整えていけるように考えてまいります。

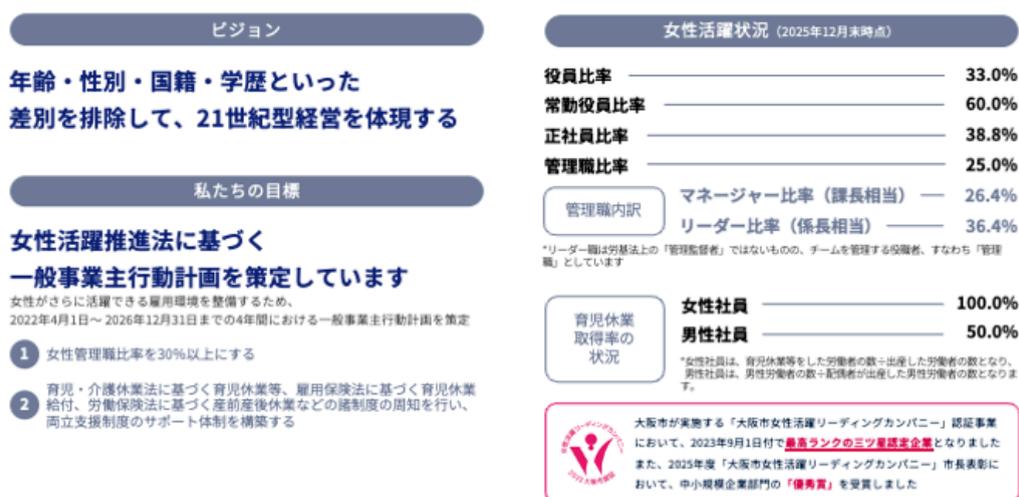
前期も9月から9、10、11、12とずっと黒字転換続いておりますので、ぜひ今期の利益に関してもご期待いただけるよう継続的な利益率と、売上高を出していきたいと考えております。

## 5. Appendix 経営資源 従業員数の推移



アペンディックスです。こちらは経営資源の従業員の推移となっておりますのでご覧ください。

## 5. Appendix 経営資源 社会的責任（ESG）への取り組み



ESGに関する取り組みです。

## 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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

33

競合他社との状況です。

## 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	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	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	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	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	

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

34

資金使途です。

## 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
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、高付加価値プログラム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、自社プログラム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、継続的なプログラムの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。

Copyright© Glaxo Cube Inc. All Rights Reserved.

35

## 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プログラム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施しています。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

Copyright© Glaxo Cube Inc. All Rights Reserved.

36

リスク情報に関しましては、市場環境の変動リスク、プラットフォーム依存のリスク、SaaSの解約率上昇リスク、人的確保リスク、そして公営競技の制度変更リスク等を記載しております。

そのほかデータサプライヤー依存リスク、AIの著作権公的リスク、AIの誤出力・品質リスクです。以上で成長可能性についての説明は終わりとなりますが、以下免責事項についてはご覧いただければと思います。

## 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。

上記の実績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・船舶に関する情報は、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。

## CEOからのメッセージ

改めて投資家の皆様、またステイホルダーの皆様、いつもグラッドキューブを叱咤激励いただきましてありがとうございます。グラッドキューブは来年2027年には20周年を迎えます。そして2023年に大幅な減損を行ったこと、これは屈辱でもあり、すごく苦しい時期でもありました。また2022年9月28日に上場して、多くの株主の皆様にもご迷惑をおかけしたということは、非常に心苦しいことでした。

これを必ず挽回すべく、今年は「REVENGE」という名で、社員一同、役員一同、絶対に利益を大幅に出すのだと、売上も大幅に上げるんだということで、もう1月の前からですね、様々な提携の話であったり、資本政策であったり、そのほか新しい人材の確保、優秀な人材の確保とかもどんどん進めていっております。そのほかにもアメリカの内容についてもニュースをお届けできるようになりたいと考えております。

昨年度の結果に関して満足しておりませんが、一旦予算に関しての赤字縮小が概ね収支均衡水準になったということは、グラッドキューブの大幅な減損があった時期に比べると、すごく身軽になったかと考えており、事業自体もAIを活用するだけではなく、しっかりとオペレーションによって、バックオフィスチームも強くなり、数字に関する意識も社員がしっかり持っており、すごく成長をしたこの2年間だったかと私自身も感じております。

その成長したところを皆様に還元していきたいと考えておりまして、今年まだお知らせすることがたくさんあればと考えておりますが、まずはこの成長可能性と通期決算の発表、そして3月には株主総会があります。この株主総会を超えて皆様により大きな発表、そしてアグレッシブな挑戦、また「REVENGE」で株価の回復やそれ以上の上昇に向けて、エクイティストーリーを描いてやっておりますので、必ずと言っていいのちよっと皆様に本音でどこまでぶ

つかれるかというところではありますが、私も大株主として絶対に戻したいという気持ちが極めて強いと考えております。

もちろんこの1年も役員一同、また社員一同励んでまいりますが、本当に皆様のおかげで今があるということも感じております。先日の衆議院選挙を通じて日本の新しい変化っていうのも感じ取れましたし、今後の為替や経済動向なども見ながら、我々もすごくこの大きな力の中で、一緒に日本と共に成長していき、またグローバリズムを意識しながら皆様に感動と喜びと幸せを与えていける、そういった企業になりたいと心から考えてこの会社を運営しております。

何としてでもこの2026年を起点に2028年までには皆様の期待を大きく超える企業としてみせますので、引き続き応援のほどよろしく申し上げます。本日は資料のご説明聞いてくださりありがとうございました。