



# GladCube<sup>®</sup>

## 株式会社グラッドキューブ

2024年12月期第3四半期 決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2024年11月14日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2024年11月14日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2024年12月期 第3四半期 決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えします。

※本説明会動画において、冒頭で生成 AI を使った実写版の挨拶の動画を使用しております。

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=M50RZyWJCcc>



2024年12月期 第3四半期

# 決算補足説明資料

株式会社グラッドキューブ | 証券コード：9561

2024.11.14

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

金島：株式会社グラッドキューブ代表取締役 CEO の金島です。

これより 2024 年 12 月期第 3 四半期決算説明を行います。よろしくお願ひします。

## 1. 2024年12月期業績予想の修正について



### ■テクノロジー事業部

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

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

### ■マーケティングDX事業部

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

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

今後も引き続き、収益基盤の強化に向け、**大胆な事業ポートフォリオの最適化を進め、事業の不採算性が認められた場合については、迅速な意思決定により撤退を断行し、リスクを最小限に抑え、成長性と収益性の高い事業への資源を集中する**  
引き続き既存事業の成長を加速させ、**更なる企業価値向上に向けた革新的な取り組みを通じて、新たなビジネスモデルを創出し、来期以降はV字回復に向けて全力を尽くすとともに、持続的な成長を目指す**

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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

トピックスから説明いたします。

2024年12月期業績予想の修正についての説明です。

テクノロジー事業部とマーケティングDX事業部の2つに分けてご説明します。

まず受託開発事業においては、昨年10月に一部の事業をworkhouse株式会社から事業の譲受をいたしました。その中で一部不採算事業がございましたので撤退を行いました。ま

本件に関する問合せ先：IR問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

た、2024年5月15日に公表した、メディカル&デンタルDXを実現するアプリ「ハオシル」事業の買収を取りやめたことなどや下期に予定していた大手開発案件の一部を中止したことや翌期以降に延期される見込みとなったことが主の要因となり、テクノロジー事業部の売上計画比54.1パーセントの減少となりました。

なお、当初今期中の収益を見込んでいた大手開発案件のうち、翌期に延期となったものについては、来期の収益に組み込みの予定であります。

一方、スポーツメディアの運営をしておりますSPAIA事業については、SPAIA全体の会員数も13万人に到達するなど順調に推移したことにより、売上計画比17.5パーセントの増加となりました。

今後も引き続き、収益基盤の強化に向け、繊細かつ大胆な事業ポートフォリオの最適化を進め、事業の不採算性が認められた場合については、迅速な意思決定により撤退を断行し、リスクを最小限に抑え、M&Aなど含め成長性と収益性の高い事業への資源を集中してまいります。

来期以降はV字回復に向けて全力を尽くすとともに、私の命を削りながらも持続的な成長を目指してまいります。

## 1. テクノロジー事業部 受託開発領域の今期予測と今後の目標推移



テクノロジー事業部について、まず workhouse 株式会社から事業を譲り受けして1年が経過しました。この譲受した事業を受託開発事業としております。この受託開発の領域においてどのような状況だったのか、グラフを作成いたしました。

記載のとおり、当初売上の計画から、見込んでいた大手開発案件、ハオシル事業および新規事業の等の売上が減少いたしたことが減少の大きな要因となります。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

尚、2Q および 3Q においては、当該事業を抜本的な改革をしており、大手 PR 会社のベクトルグループとの業務提携をするなど、今後の成長に向けて種をまいているところであります。

当該事業の成長は、皆様のご期待に添えるようなものになっていくものと確信しております。

## 2. エグゼクティブサマリー



### FY24 第3四半期 業績

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



※2023年12月5日公表の「報告セグメントの変更に関するお知らせ」の通り、2024年12月期第1四半期より報告セグメントを変更しておりますので、セグメントの業績は変更後の新しい事業部名で記載しております

※計画比は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました過期の計画との比較になります

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 7

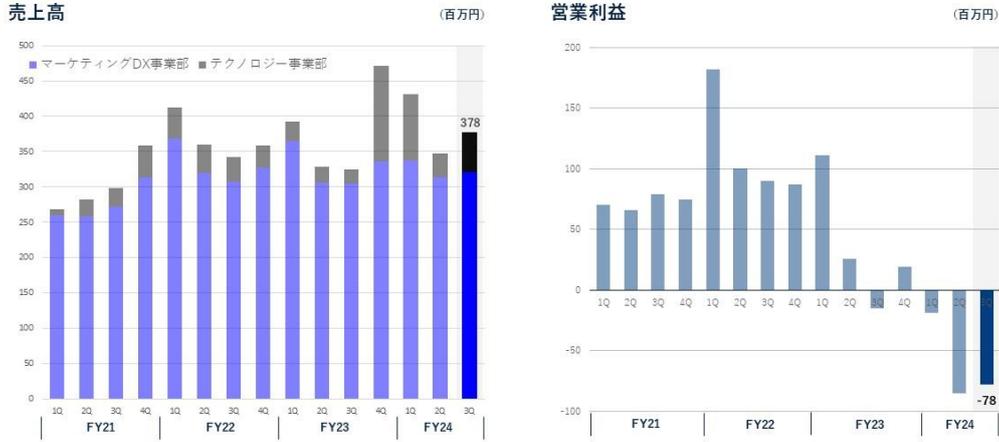
決算ハイライトエグゼクティブサマリー—2024年12月期第3四半期決算の業績の説明です。2024年12月期第3四半期累計における売上高は、前年同期比プラス10.2パーセントと二桁成長を達成いたしました。今2年の2月に今年は投資をしていくことを説明いたしました。この投資効果が表れ、二桁成長の達成ができたものと考えております。また、3Qでは過去最高の売上高で着地いたしました。

マーケティングDX事業部の売上高については、計画比をプラス7.7パーセントと超過しており、堅調に推移いたしました。

テクノロジー事業部の売上高については、構造改革として、一部不採算事業の解消により計画を下回ったものの、前年同期比についてはプラス158.6パーセントと大幅成長を達成いたしました。

テクノロジー事業部の一部事業の撤退や大手開発案件の翌期延期などの理由により、売上高、営業利益および経常利益については計画を下回る結果となりました。

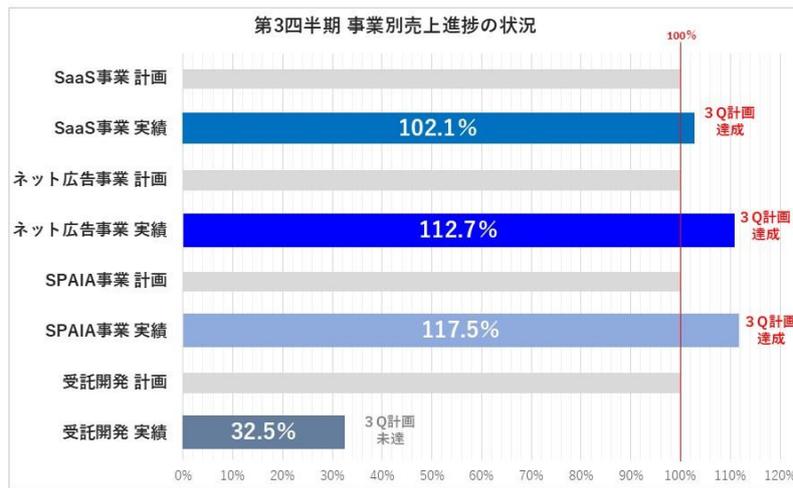
2. 第3四半期 決算ハイライト 業績推移



第3四半期の決算ハイライト業績推移の説明になります。

左のグラフの売上高をご覧くださいと、3Qにおいては過去最高の売上高となっており、順調に成長していることが言えます。

2. 第3四半期 事業別売上進捗の状況



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

今期は、人、モノ、時間、情報という有限なリソースに対して、さまざまな種をまいております。

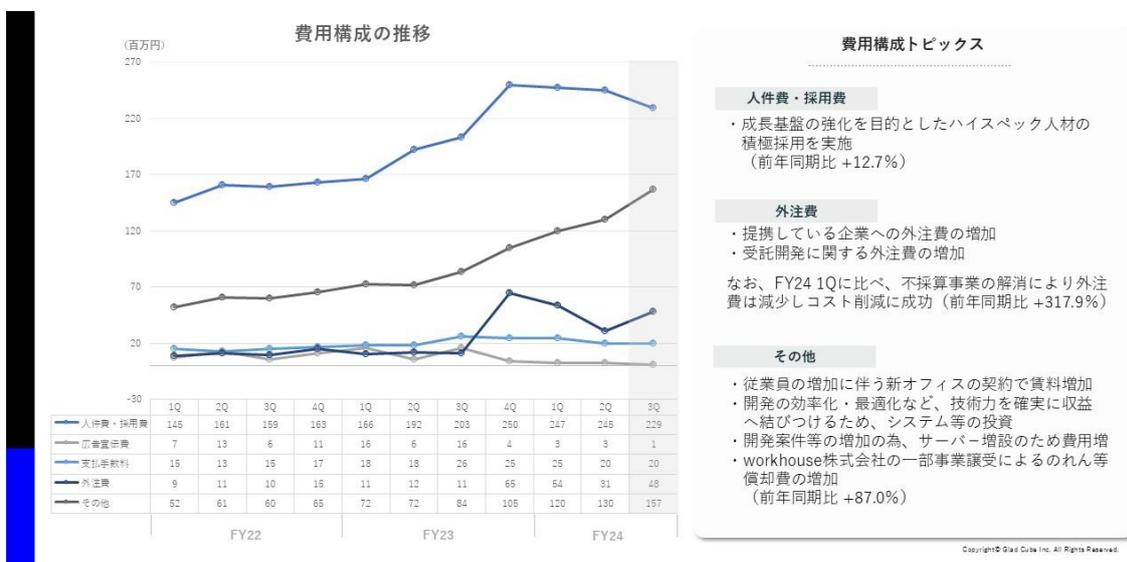
これにより、プロモーション統括本部の広告や SaaS 事業そして、SPAIA 事業に関しまし

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

では売上計画を上回っており、受託開発事業以外の事業における今期の売上計画はほぼ達成する見込みであります。

受託開発に関しましては、不採算事業のなどの解消により、経営資源を集中させることにより、今後十二分に挽回していけるものと考えておりますので、来期はご期待いただければと思います。

## 2. 第3四半期 費用構成の推移



第3四半期決算セグメント別売上進捗の状況の説明です。

左側のグラフ、費用構成の推移と費用構成のトピックスになります。

費用構成トピックスは、人件費・採用費、外注費、その他となりそれぞれ説明いたします。

まず、人件費採用費につきましてハイスpek人材の積極採用を実施したことにより前年同期比 12.7 パーセント増加いたしました。

外注費に関しましては、提携している企業へのレベニューシェアや外注費の増加、そして受託開発関連の外注費も増加しております。

なお、今期の 1Q に比べ、不採算事業の解消により外注費は減少しコスト削減に成功しました。前年同期比については 317.9 パーセントの増加をしております。

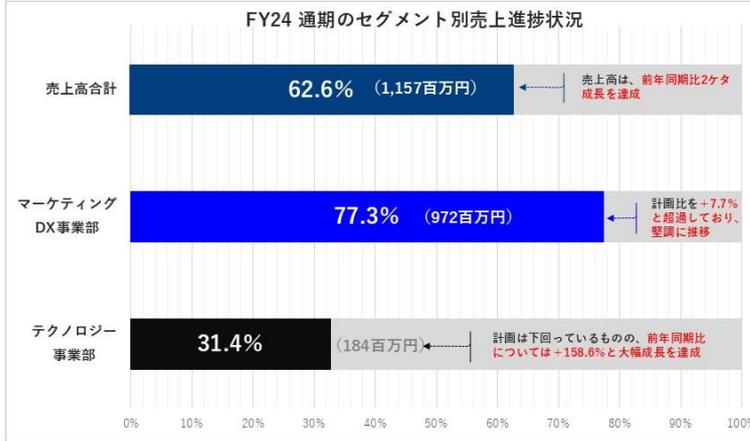
その他につきましては、従業員の増加に伴う新オフィスの契約で賃料増加、開発の効率化・最適化など、技術力を確実に収益へ結びつけるためのシステム等の投資、開発案件等の増加によるサーバー増設のため費用の増加、workhouse 株式会社の一部事業譲受によるのれん等が影響し増加しております。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>



## 2. 第3四半期 決算セグメント別売上進捗の状況

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



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

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

第3四半期決算セグメント別売上進捗の状況の説明です。

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

## 2. 第3四半期 決算 ハイライト (事業別)



### マーケティングDX事業部

3Q累計売上高 972百万円  
計画比 +7.7%

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

### テクノロジー事業部

3Q累計売上高 184百万円  
計画比 -54.1%

workhouse株式会社の一部の事業譲受により、受託開発に関する売上を取込んだことにより、売上は**前年同期比+158.6%と大幅増**  
一部不採算事業の解消により、売上計画に対しては想定を下回り着地



※ 計画比は、2024年2月14日の「2023年12月期 決算短信」で公表いたしました計画との比較になります

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 11

決算 ハイライトの説明になります。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

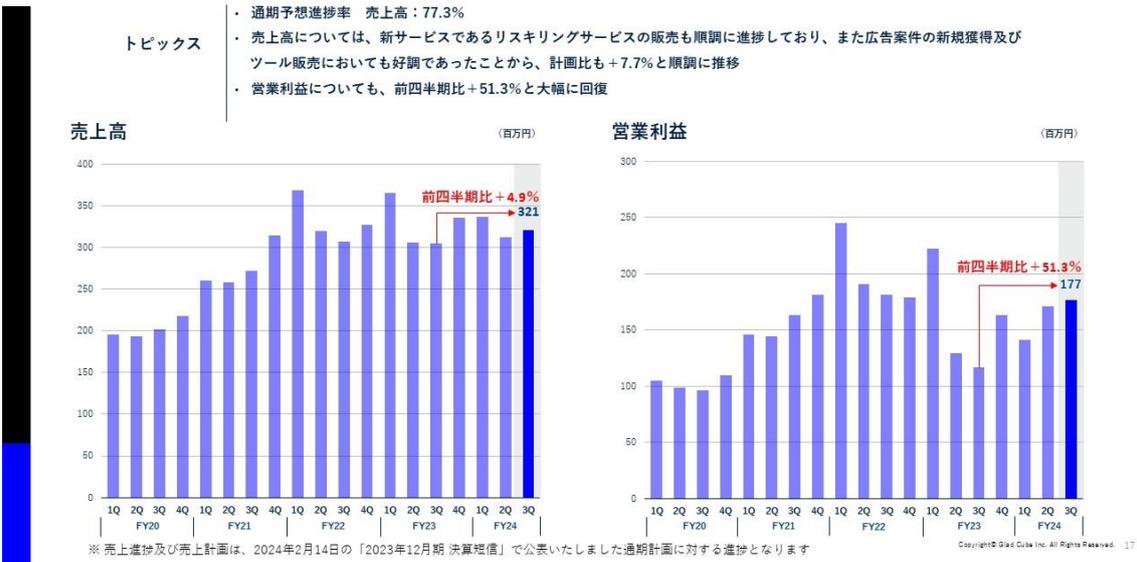
マーケティングDXに関しましては、売上計画比が7.7パーセントと順調に進捗しております。

リスキリングについては、市場でも大きなテーマとなっていますが、我々には圧倒的な実績がございます。具体的には広告やデータ解析において長期間取り扱っており、ノウハウや実績により、Google等からさまざまな賞を受賞しております。このリスキリングに関しては市場を圧倒的に獲得できるように現在取り組んでおります。

テクノロジー事業に関しましては売上計画費がマイナス54.1パーセントとなっております。なお、workhouse株式会社の一部の事業譲受により、受託開発に関する売上を取込んだことで売上は前年同期比プラス158.6パーセントと大幅に増加しております。

先ほどのご説明のとおり、受託開発事業以外はすべて売上目標を100パーセント以上達成しておりますので、受託開発事業を軌道に乗せて、売上100億円に向けてどんどん進めていきたいと思っております。

### 3-1. マーケティングDX事業部 業績



マーケティングDX事業部の業績の説明です。

トピックスとしましては、通期予想の進捗率が売上高77.3パーセントと順調に推移しております。

売上高については、新サービスであるリスキリングサービスの販売も順調に進捗しており、また広告案件の新規獲得およびツール販売においても好調であったことから、計画比もプラス7.7パーセントと順調に推移いたしました。また、営業利益についても、前四半期比プラス51.3パーセントと大幅に回復いたしました。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>



### 3-1. 当社の強み 類似業界の中でもトップクラスの営業利益率

- マーケティングDX事業部では、生産性の高いオペレーションに関する独自のノウハウや教育体制により、
- ・3チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）のリードシェアができており補完しあえている
  - ・創業時からのコンテンツマーケティング施策等でインバウンド受注ができており広告宣伝費を最小限に抑えられている
- 結果として、お客さまへの支援に集中できる体制が構築されており高い営業利益率が実現できている



当社の強みの説明になります。

マーケティング DX 事業部では、生産性の高いオペレーションに関する独自のノウハウや教育体制により、3 チーム（SaaS、ネット広告、クリエイティブ）のリードシェアができており、補完しあえていることからシナジーが生まれ、高水準の営業利益率を出しております。

また、成長基盤の強化を目的としたハイクラス人材の積極採用や全従業員を対象に平均 15 パーセント、最大 60 パーセント以上の賃上げを実施により前年は一時的に営業利益率が減少しておりましたが、現状は回復しており、前年の FY23 は高水準の営業利益率に戻しております。

このように、マーケティング DX 事業の成長について、このグラフによりお分かりいただけるかと思えます。

## 3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移



マーケティングDX事業部のKPI推移の説明です。

特にご覧いただきたいものが、一番左側のグラフの四半期ごとの平均稼働アカウント推移になります。このネット広告の好調によって、1,000件以上のアカウント数を達成し、大台の1,000件を達成いたしました。

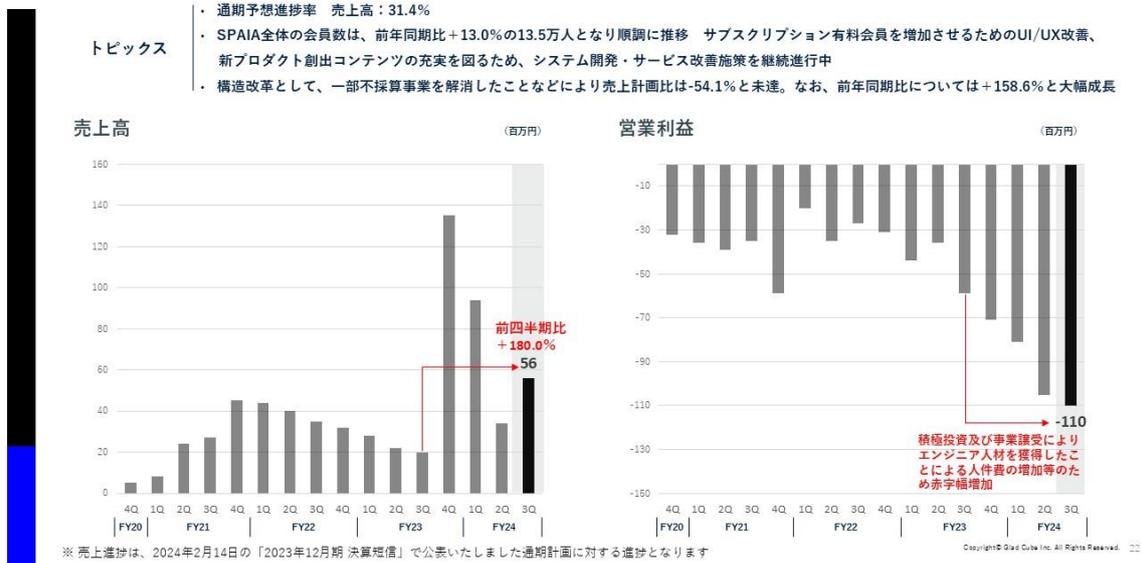
また、真ん中のグラフ「SiTest: 四半期ごとの平均解約率推移」というSaaSに関するネットレベニューチャーンレート、いわゆる平均解約率は1.8パーセントとかなり改善されました。

一時期にはご覧のとおり、グラフの波にはあるものの4パーセント近い時もありましたが、カスタマーサクセスというお客様にしっかり伴走して、課題解決に向けてサポートしたことにより、解約率が大幅に減少しました。

目標については、1.5パーセントを目指しており、仮に1.5パーセントを達成した場合、高い利益率を出していくことが可能となります。

また、SiTestのARPUに関しましても、新機能や新サービスを追加したことによって大台の7万円台に乗りました。このように、マーケティングDX事業に関するKPIは非常に好調であります。

## 3-2. テクノロジー事業部 業績



テクノロジー事業部のトピックスは売上高の進捗率が31.4パーセントとなりました。

こちら SPAIA 事業と受託開発事業で編成されております。SPAIA 事業は3Qの予算を達成しております。一方で、受託開発事業については、workhouse 株式会社から一部の事業を譲り受けた事業において、当初の売上計画より大幅にマイナス推移したことから、今期の売上計画は未達となっております。

なお、受託開発事業は、4Q以降は大きく成長していく事業であると見込んでおります。

その理由の一つとして、大手 PR 会社であるベクトルグループとの業務提携が非常に大きく影響していくものと考えております。ベクトルグループとは、共同開発を行ったりと連携を強化していく予定であり、受託開発事業の大きく成長する要因であると期待しており、来期は売上を大きく伸ばしていきたいと考えております。

また、一部不採算事業を解消したことなどにより売上計画比はマイナス54.1パーセントと未達となり、営業利益もマイナスとなっている事業部ではありますが、こちら毎月の売上が2,000万円を超えることにより利益が出る事業体となるため、黒字化は難しくはないと考えております。

SPAIA 事業と DRAGON 事業のスポーツ AI 事業については、競馬や今後サービス開始を予定しています、競輪や競艇、そしてメタバース等を含めて開発を進めております。大手スポーツメディアからもたくさんのご依頼を頂戴しており、売上成長率は達成しているものの、人材の確保が課題となり開発リソース不足などが発生していることから、黒字化まではもう少し時間を要するものと見込んでおります。

現時点でお話できることは、海外展開を視野に入れており、準備を進めております。詳細については、今後改めてリリースさせていただきます。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

3-2. テクノロジー事業部 SPAIA事業 四半期ごとの平均会員数推移

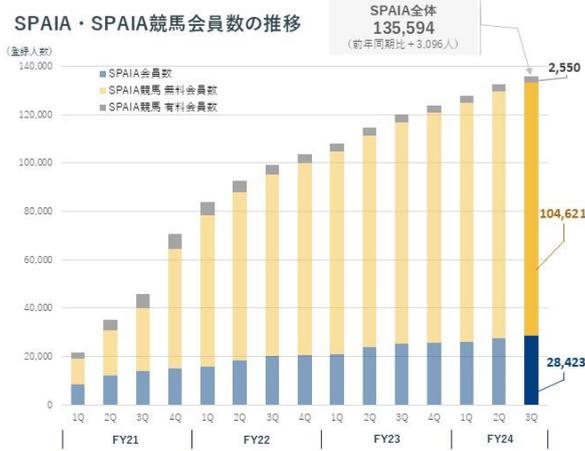


トピックス

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

- SPAIA
- SPAIA競馬
- SPAIA地方競馬

SPAIA・SPAIA競馬会員数の推移



SPAIA競馬 有料転換率



※有料転換率は2022年9月より算出。有料転換率は各クォーター毎の平均値を記載  
Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 23

SPAIA 事業四半期ごとの平均会員数推移の説明です。

平均会員数は順調に推移しており、現状は広告費をほとんど使用しておらず、口コミ等で SPAIA 競馬を含めた会員数は前年同期比プラス 3,000 人と 13 万人を超えております。

まだまだ、解約率や有料会員転換率等は理想とするものになっておらず、また会社が利益増大化する水準に届いていないと考えていますのでユーザーが満足していただける水準に到達するシステムや仕組みになれば、広告費を大量に使って、一気に顧客を獲得していこうと考えておりますので、もう少しお待ちいただければと思います。

現在は、UI/UX の向上に向けたリニューアルをしておりますので、良いものを皆様にお届けできるかと考えています。

## 4. マーケティングDX事業部 成長戦略



### マーケティングDX事業部

#### SaaS・ネット広告・クリエイティブ 領域、新サービス

2024年4月より、新サービス「リスナビ」の提供開始	<p>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</p> <p>リスナビプログラム「リスナビ」の追加サービスとして、2024年10月21日より、転職支援サービス「デジタルマーケティングスクール『リスナビ』」の提供開始をいたしました</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>当社に入社した未経験社員に講じた学習プログラム 累計300名以上の未経験社員に対し、採用後に教育したプログラムを実施</li> <li>習熟度が高まる学習サイクル 動画による事前学習、ライブ授業、課題の実施と細かなフィードバック</li> <li>現役マーケターによる実践講習 最新のトレンドと実例を交えた、当社のノウハウを提供</li> </ul>
新規SaaSプロダクトの創出	
デジタルマーケティング領域における新サービス	
ポストCookie計測における対策基盤の開発	
インサイドセールスの体制基盤強化	
サイト制作受注増加に向けた体制強化	
積極的なM&A及び事業提携を実施	

マーケティングスクール「リスナビ」のウェブサイト  
[https://courses.resnavi.jp/lp/job\\_change.html](https://courses.resnavi.jp/lp/job_change.html)

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

マーケティング DX 事業部の成長戦略を説明いたします。

こちらでは、SaaS、ネット広告、クリエイティブの領域の新サービスを行っております。特に2024年4月にスタートしましたリスナビですが、大きな反響をいただいております。リスナビは、今期の2Qから種を蒔いてきましたが、来年度以降はかなりの成長が見込める事業部と言えることから、今後は広告費を使いながら成長をさせていきます。

2番目が新規のSaaSプロダクトの創出について、新たに事業シナジーを生むサービスまたは生成AI等を含んだサービス等を開発しております。

3番目に関しましては、デジタルマーケティング領域の新サービスとなります。具体的にはIRを出していませんのでお伝えできませんが非常にユニークなものとなっております。その他は、ポストCookie計測における対策基盤の開発やインサイドセールスの体制強化を考えております。また、サイト制作受注増加に向けた体制強化については、AIで作るサイト制作については非常に大きなニーズが出てきており、例えばAIのアバターやこの決算発表でも私がAIで話していたようなAIに関するクリエイティブに関してはニーズが高く、今後このようなサービスの受注に向けた体制を強化してまいります。

そして最後に、非常に重要なM&Aと事業提携については、国内だけではなくあの米国などの海外の企業に対しても積極的な働きかけを行っております。

これらの成長戦略を実施しますので、グッドキューブの形ができあがるまでは、もう少し時間はかかりますが、確実に実施し間違いなく皆様のご期待に応えられる動きをしておりますので、しっかりと数字という結果で表せられるような企業体にしていくための戦略を進めてまいります。

本件に関する問合せ先：IR問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

## 4. テクノロジー事業部 成長戦略



## テクノロジー事業部

## SPAIA・UI/UX 領域

DRAGONデータセンターの成長に向けたデータ提供先の創出

UI/UX改善のSPAIA競馬Webのリニューアル予定

メディア向けウィジェット開発&運用の受注

生成AIによる記事の大量生産で広告の露出を増やす

サブスクリプション有料会員を増加させるためのUI/UX改善、他社と差別化した独自データの充実

ブロックチェーンを用いたアマチュアスポーツの独自データを提供

## 受託開発 領域

安定した受託開発に向けた体制強化

パーソナライズ動画広告（CM）を自動的に生成するソリューションサービス

大手グループ会社と生成AIに関する共同開発

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 26

テクノロジー事業部の成長戦略に関しましては、まず日本にあるメジャースポーツからマイナースポーツなどのデータの提供先を創出していきます。これはもちろん日本のメディアだけではなく国外のメディアスポーツ企業やベッティングを運営しているメディアなどさまざまな企業にデータ提供していくことを想定しています。

現在、ドラゴンデータセンターでは、マイナースポーツそしてメジャースポーツデータを取り扱い、これらのデータ提供体制の構築を行っております。例えば、ボクシングでいうと井上尚弥選手の試合のデータをドコモの映像配信サービス Lemino に提供した実績がございます。

今後はボクシングだけではなくさまざまなメジャースポーツのデータなども取っておりますので、このようなデータをメディア等に提供していきます。また、競馬に関しましても大手メディアへの提供を行っており、他社が持っていないデータを我々は複数持っておりますので、このようなデータの保有を高めていきます。

つぎに、UI/UX 改善の SPAIA 競馬 Web のリニューアル、メディア向けウィジェット開発&運用の受注、生成 AI による記事の大量生産で広告の露出を増やすことを行っていきます。あとは、SPAIA 競馬のサブスクリプション有料会員を増加させるための UI/UX 改善、他社と差別化した独自データを保有しておりますので、さらに充実させていくことを考えております。これにより、多くのファンの獲得に繋がっていくものと確信しております。そして、ブロックチェーンを用いたアマチュアスポーツの独自データの提供をしていきます。例えば、学生スポーツやカーリングなど、さまざまなデータを取り扱い、また、野球やサッカー、バスケットなどのマチュアスポーツの独自のデータの提供もしていきたいと考えております。

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

今後、特に重要なこととして、成長している SPAIA 事業は、今後スポーツベッティング領域にも進んでいくと、SNS や IR、説明会などでもお伝えしております。また、受託開発領域に関しては着実に収益を生む事業だと確信しております。今期は、見込んでいた通りにはいかなかったですが、不採算事業を大幅にカットしたことにより、これらの経営資源については収益を生む事業にシフトさせたことで、大きな成果への兆しが見えてきていますので、安定した受託開発に向けた体制強化をしていく考えであります。

AI を使った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については現在も開発を進めております。

また、大手グループ会社であるベクトルグループと生成 AI に関する共同開発など、今後さらに大手のグループ会社とも生成 AI やブロックチェーン、またはメタバースも含めて共同開発を行っていく考えであります。

事業領域、そして開発領域が広がり我々のテクノロジーの力を皆様に提供できるようになっていくものと考えております。

#### 4. テクノロジー事業部 成長戦略



##### 「DRAGONデータセンター」概要

The slide titled "DRAGON DATA CENTER" features a central image of a person in motion with red motion-capture markers. Surrounding this are several informational panels:

- シミュレーション3DGG**: A 3D wireframe model of a person in motion.
- 生成AI ニュース記事・メディア運営**: Text describing AI-generated news and media operations.
- ウィジェット・API 出力**: Text describing widget and API output capabilities.
- データのビジュアル化**: A screenshot of a data visualization dashboard.
- 予測AI (AI機械学習エンジン)**: Text describing predictive AI using machine learning engines.
- 画像解析AI × 人的洞察で情報取得**: Text describing image analysis AI combined with human insight for information acquisition.

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 27

「ドラゴンデータセンター」概要についての説明です。

ドラゴンデータセンターについて、ご存知ない方のために改めて概要をご説明します。

ドラゴンデータセンターに関しましては、AI で人体含めさまざまなスポーツのデータを収集しております。例えば野球、サッカー、バスケ、ボクシング、カーリング、卓球、そしてバドミントンなどさまざまなスポーツデータを取扱っております。今後はさらにデータ収集領域を広げ、相撲や学生スポーツなどのデータも収集し、そのデータを分析することにより、学生の怪我の防止やフィジカルの強化ができるようなデータの提供ができるよ

本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

うに開発していきたいと考えております。また、データのビジュアル化についても強化しております。

そして、これらのデータを基に予想 AI を組み合わせることで、次のアクション予想を AI により分析させ、このようなデータを球団やスポーツチーム、個人のスポーツプロフェッショナルの方々やアマチュアの方にデータの提供を行い、活用していただこうと考えております。

その他では、シミュレーション 3DCG の開発も行っており、また、生成 AI によるニュース記事の大量生成により、多くのユーザーを呼び込みさらに SPAIA の認知度の強化と広告収入による売上の増加、サブスクリプション会員増加につなげていく考えであります。

B2B の事業も行っており、プロ野球の一球速報やボクシングの試合のデータなど、このようなウィジットを API として出力し、大手のスポーツメディア等へ提供をしております。今後は、革新的なサービスの強化を行い、メディア等へ提供する頻度を高めていく考えであります。

画像解析 AI については、動画を編集している方にご存じかと思いますが、レンダリングは非常に時間がかかるため、その時間を圧倒的に圧縮していく技術であったり画像解析を瞬時に行うことができれば、相撲やボクシングなどスピードのあるスポーツのハイライトシーンを素早く提供したり、ボクシングにおいてはどのポイントが重要だったか、どれぐらいテクニカルなポイントがあったかなども AI で瞬時に計算されユーザーに提供できます。このような技術が当たり前活用される時代が必ず到来するものと考えており、そこを我々がリーディングカンパニーとしてポジションを取るべく進めております。

## 4. 業務資本提携・M&amp;Aに向けた取り組み



業務資本提携・M&Aに向けた取り組みに関する戦略の説明です。

マーケティング DX のシナジー効果①における対象企業に関しましてはビジネスアナリティクス市場の領域または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できる企業について、提携や M&A として候補として考えております。

シナジー効果②の対象企業としましては大手の PR 会社またはインターネット広告代理店、そしてオフライン広告などそういった会社を中心に提携や M&A を考えております。

イノベーション統括本部のシナジー効果①について、テクノロジー事業ではまず SES を行っている企業、Web3 実現に向けたシナジーが期待できる企業また、DX サービスに関する企業。そして、シナジー効果②の生成 AI、VR や AR、NFT、メタバースなどのテクノロジーを利用した企業、ウェブ サービスを開発しているアプリ会社やチャットボットなどの AI システムなどを開発しているさまざま事業を展開している企業を求めています。

我々だけでも現在もこれらの領域の開発はできますが、より迅速な開発ができる体制を整えていくために、このような次世代型の事業に関しては提携や M&A を進めたいと考えております。

昨今、上場企業の中でたくさんの M&A を行っている企業がございます。投資家の皆様には釈迦に説法にはなりますが、注視いただきたいことはのれんとなります。M&A を繰り返し行っている企業の中には非常に大きなのれんを持っている企業があり、そういった会社は、M&A を行った会社が経常赤字などになり、監査法人に減損の認定をされた場合、一括でのれんを計上することにより、一気に赤字に転落する企業も出てくるのが考えられま

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

す。

当社では上記のような会社にならないためにも、コングロマリットのように事業領域の異なる企業を買収するのではなく、Google や Amazon のように本業とのシナジー効果が期待できる企業買収を検討しております。

当面の目標としては、提携や M&A を積極的に行い、年間売上高 100 億円を目指していくというイメージを持っております。

#### 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証するものではありません。

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 29

今後、売上高は 100 億円にとどまらず、300 億円、500 億円、さらには 1,000 億円へと成長させるべく、戦略を実行してまいります。

成長戦略としては、チャネル戦略、プロダクト・サービス戦略、そして新規領域への参入を軸としています。新規領域の中でも、メディカルデータに関する領域、特にスポーツベッティング産業への参入に注力してまいります。

スポーツベッティングは、日本においては未だギャンブルという負のイメージを持たれることが多く規制も厳しいため、まずは海外市場、特に米国や中国など規制が緩和されている地域での展開を検討しております。これらの地域では、スポーツベッティングに加え、ファンタジースポーツやオンラインカジノといった関連市場も大きく成長しており、当社はこれらの市場にも積極的に参入していく予定です。まずは、米国のネバダ州などからの進出を窺っております。

国内市場に関しても、大きなポテンシャルは秘めており、法整備の動向を注視しながら、参入の機会を模索してまいります。

最後に、株主の皆様およびステークホルダーの皆様におかれましては、グラッドキューブ

本件に関する問合せ先：IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

2024年11月14日

を応援していただき、誠にありがとうございます。

当社は今までも、そしてこれからもテクノロジーにフォーカスを当てて成長していきたいと考えております。

ご関心の高い受託開発事業についてですが、今期は大幅な予算増額に伴い、ご心配の声もいただいているかと存じます。しかしながら、他の事業は順調に推移しており、受託開発事業も着実に成長軌道に乗せています。来期には、この事業が大きな収益源となることを確信しておりますので、ご期待いただければと思います。

当社は、まだまだ積極的に投資を行いつつ、株価の向上に向けてさまざまな事業との連携を考えております。

今回、workhouse 株式会社の事業の M&A は失敗ではなく、予算の未達であって、開発能力に関しましては劇的に向上しております。

また、ベクトルグループとの連携強化により、当社の事業ポテンシャルは飛躍的に向上しました。今後も、さまざまな企業との連携や M&A を積極的に推進し、国内外の市場でさらなる成長を目指し、売上高 100 億円以上の企業に成長してまいります。

特に、2030 年の大阪府におけるカジノの解禁は、当社にとって大きなビジネスチャンスとなります。このプロジェクトで結果を出すことで良い IR をすることができますので、株価を向上させ温かく見守ってくださっている株主の皆様への還元にも繋げたいと考えております。

株主の皆様、そしてステークホルダーの皆様におかれましては、これまで変わらぬご支援を賜り、誠にありがとうございます。

当社は今後も、テクノロジーを核に、今期 4Q および 2025 年、2026 年そして 2030 年に向けて、持続的な成長を目指してまいります。

今後とも、役職員一同は精進してまいりますので、変わらぬご声援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

以上