



株式会社グラッドキューブ

2022年12月期 第3四半期決算補足説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2022年11月15日

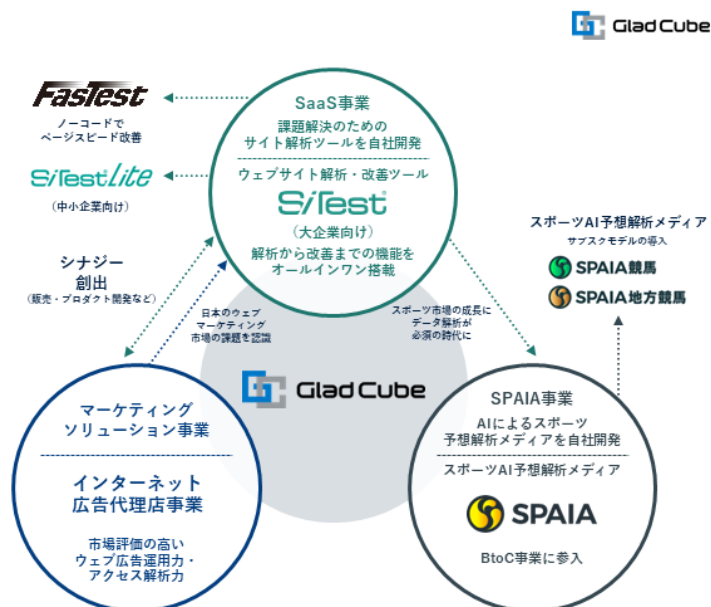
登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2022年11月15日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2022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。

— 事業概要

主要3事業を展開し、デジタルマーケティングによる解析と開発の強みを活かして成長

市場ニーズに合わせて新規プロダクトの創出を提供し、世界中のSaaS企業のプラットフォームとなることを目指す



金島：みなさま、こんにちは。金島でございます。これより2022年11月14日に発表しました、株式会社グラッドキューブの決算説明を行わせていただきます。よろしくお願いいたします。

事業概要です。主要3事業を展開し、デジタルマーケティングによる解析と開発の強みを活かして、引き続き成長しております。

今回は、前回のIPO時にお話しした内容とほぼ変わりませんが、新たに9月末に「SPAIA地方競馬」をリリースしました。12月決算のため、2023年2月14日に通期決算を発表予定ですが、その時には投資家のみなさまに期待いただけるような内容を発表したいと思いますのでよろしくお願いいたします。

— 第3四半期決算 ハイライト

2022年度第3四半期会計期間（7月～9月）実績

業績概要
トピックス

- ・ 成長ドライバーであるSaaS事業がけん引して増収
- ・ 増資に伴い外形標準課税対象法人となったことから、9か月分の外形標準課税の一部を第3四半期に販売費および一般管理費の区分に一括計上しているにもかかわらず、営業利益は前年同期比約13%up
- ・ 営業外費用に計上した上場費用の影響により経常利益は前年同期比減少

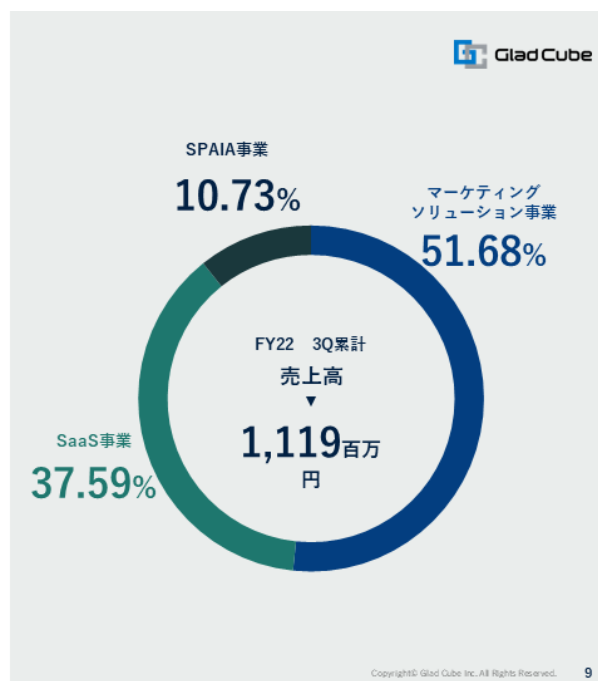
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 7

第3四半期決算ハイライトです。売上高は3億4,400万円で、前年同期比114.4パーセントにアップしています。主に、成長ドライバーであるSaaS事業が主にけん引して増収となりました。

営業利益は9,000万円で、前年同期比112.9パーセントにアップしています。経常利益は8,200万円で前年同期比98.7パーセントと、1.3パーセントほどダウンしています。営業外費用に計上した上場費用の影響により少しダウンしていますが、通常の税金等がなければ堅調に成長しています。

— 第3四半期決算 ハイライト 事業別

事業別	売上高	前年同期比
SaaS事業	144百万円	131.95%
マーケティングソリューション事業	163百万円	100.01%
SPAIA事業	35百万円	130.46%



第3四半期決算の事業別ハイライトです。SaaS事業は売上高1億4,400万円で前年同期比131.95パーセント上昇、マーケティングソリューション事業は売上高1億6,300万円で前年同期比100.01パーセント上昇、SPAIA事業は売上高3,500万円で前年同期比130.46パーセント上昇と、堅調に推移しています。

スライド右のポートフォリオについては、SPAIA事業は2021年12月期には通期で8.8パーセントでしたが、第3四半期には10.73パーセントへと成長しています。SaaS事業も2021年12月期の35.5パーセントから、第3四半期には37.59パーセントになっています。

マーケティングソリューション事業は、2021年12月期の55.7パーセントから第3四半期には51.68パーセントへと、ポートフォリオとしては減っていますが、SaaS事業とSPAIA事業の成長によって全体的には伸びています。

— 第3四半期決算

	2021.12 3Q累計	2022.12 3Q累計	前期比		通期予想	進捗率
			増減額	増減率		
売上高	854	1,119	264	+31.00%	1,501	74.54%
売上総利益	816	1,059	242	+29.69%	1,432	73.92%
(利益率)	95.57%	94.61%	△0.96%		95.40%	
販売費及び一般管理費	600	685	85	+14.25%	951	
営業利益	216	373	156	+72.46%	481	77.62%
(利益率)	25.34%	33.36%	8.02%		32.04%	
経常利益	221	366	145	+65.54%	479	76.42%
(利益率)	25.92%	32.76%	6.83%		31.95%	
当期純利益	141	241	99	+70.50%	312	77.16%

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 10

第3四半期決算です。表中の単位はすべて100万円となっています。売上高は全体で11億1,900万円となり、進捗率は74.54パーセントと非常に順調に進んでいます。

営業利益は3億7,300万円となり、全体としては33.36[1] [TY2] パーセントの利益率となっています。現在の進捗率は77.62[3] [TY4] パーセントとなっています。

経常利益は3億6,600万円となり、全体では利益率が32.76パーセントとなっています。進捗率も76.42パーセントと予想以上になっており、堅調に伸びています。

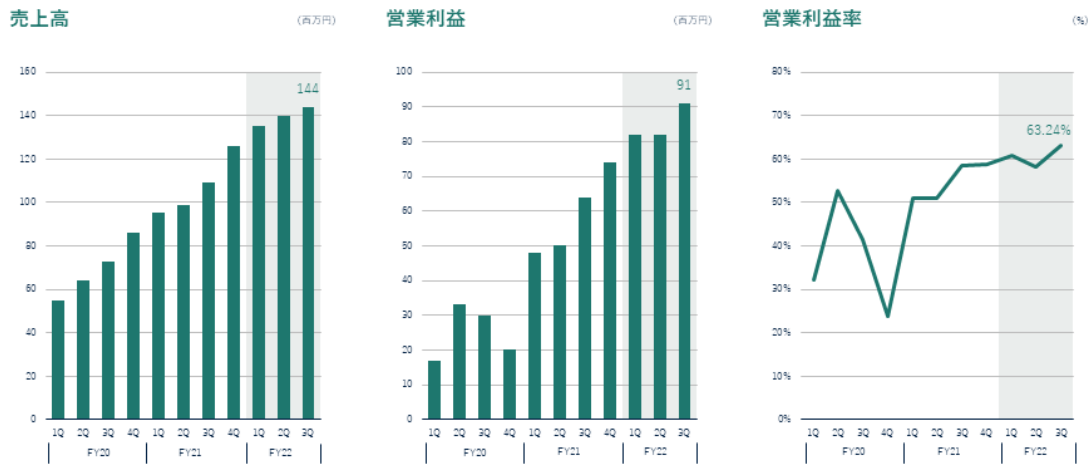
SaaS事業



業績

トピックス

- 通期予想進捗率 売上高：76.87% 営業利益：72.42%
- ツール費以外のコンサルティング、制作案件の増加により堅調に推移
- FY22 7月にローンチした新サービス「FasTest」はβ版のため9割以上がSiTest 関連の売上による



事業別の内容です。まず、SaaS事業の売上高・営業利益・営業利益率をスライドに示しています。通期予想の進捗率は売上高で76.87パーセントを達成しており、営業利益では72.42パーセントとなっています。

SaaS事業



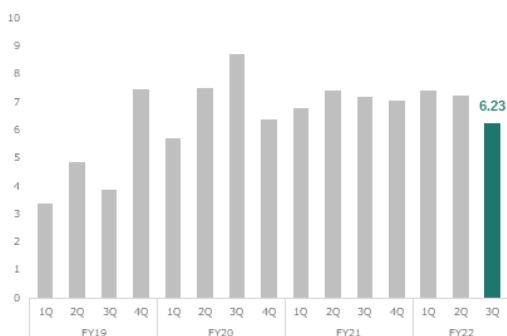
SaaS事業：SiTest KPIの推移

LTV/CAC

顧客獲得単価 (CAC)による変動はあるが、FY21より数値が平準化してきている

四半期ごとのLTV/CAC平均値推移

(単位：X)



定義：LTV/CAC=顧客生涯価値 / 顧客獲得コスト

Net Revenue Churn Rate

FY19からカスタマーサクセスを強化したことで解約率が改善

四半期ごとの平均解約率推移

(単位：%)



定義：(失った月次經常収益-増強した既存顧客の月次經常収益) / 月初(先月末)の月次經常収益

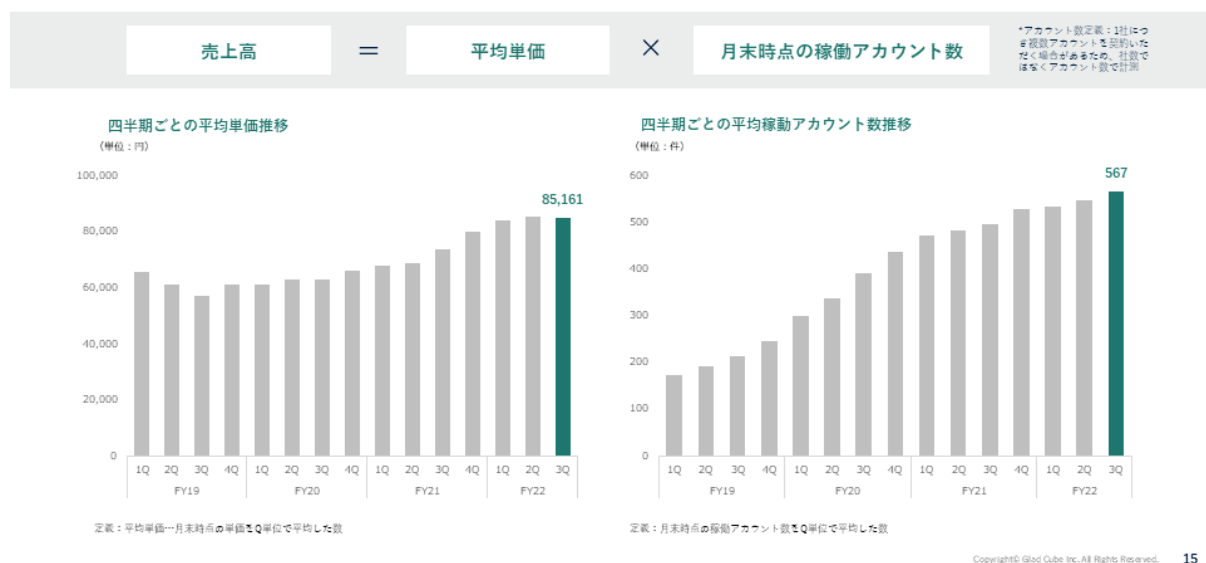
SiTest KPIの推移です。LTV/CACについては、この数年、7倍ほど達成していましたが、第3四半期では6.23倍となっています。人員を増加したことにより、CACで費用が若干増加したため、LTV/CACは6倍となっていますが、それでも業界水準としては非常に高い水準だと言えます。

スライド右側の線グラフはNet Revenue Churn Rateです。2022年12月期第2四半期の発表では1.94パーセントでしたが、この第3四半期になってからは1.4パーセントと、カスタマーサクセスを強化したことで、さらに解約率が改善しました。

SaaS事業



— SaaS事業：SiTestの収益構造




SiTestの収益構造です。スライド左側が四半期ごとの平均単価推移、右側が四半期ごとの平均稼働アカウント数の推移となっています。平均単価は、第2四半期では8万5,585円となっており、第3四半期では8万5,161円となっています。アカウント数推移も、第2四半期で発表した547件から567件と、順調に成長しています。

今後、このSiTestに関しては、LTVを上げていくために、次第に10万円、12万円、15万円と変えていけるような収益構造にしていきます。

SaaS事業

— 今後の成長戦略

サイト解析・改善ツールのプラットフォーム化を目指し、顧客の新規開拓を推進




ファーステスト

22/12期 7月 リリース

ウェブサイトのページスピードを改善するツール

*Googleの調査によると、ページスピードが1秒から3秒になると、ユーザーの直帰率が32%増加、6秒になると106%増加、10秒まで遅くなると123%増加すると報告されています。



ムーベスト

23/12期以降 リリース予定

動画の解析を行い改善につなげるツール

新プロダクトにより、さらなるクロスセル拡大が見込まれる

SaaS 事業

×

マーケティングソリューション事業



従来（画像ファイルの軽量化・HTML書き換え）のページ高速化の流れ

高速化するページの特定

画像ファイルの軽量化とフォーマットの最適化

キャッシュサーバーへ画像ファイルをアップロード

HTMLの画像ファイルの読み込み元のパス変更

表示の確認

社内外へ依頼・作業で最低1~3営業日程度



ページ高速化の流れ

1クリック（約30秒）で高速化を完了

表示の確認

高速化したページのURLを、1クリックで自動生成できます。

オリジナルページのURL

https://fastest.jp/

▼

高速化したページのURL

https://sub.fastest.jp/index.html

※独自のドメインを使用するには、契約ドメインでの設定が必要です。

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 16

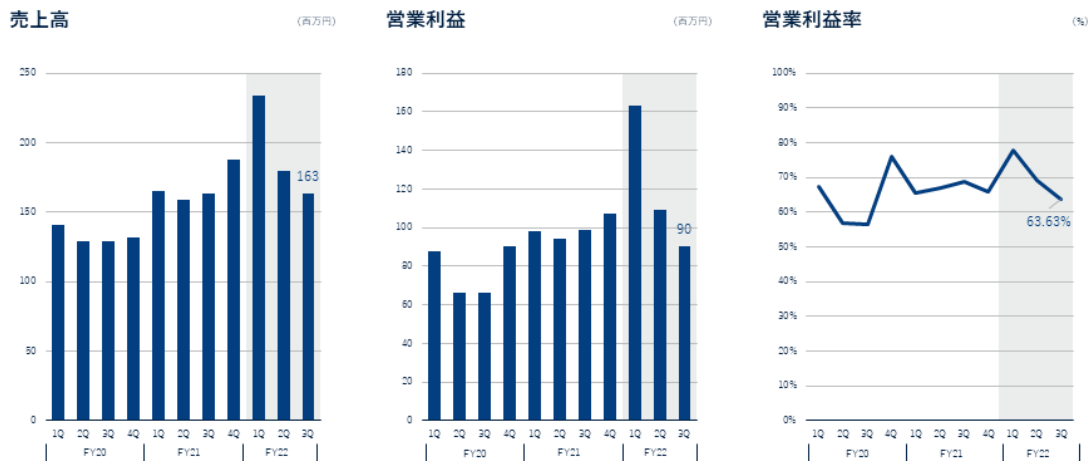
SaaS事業の今後の成長戦略です。引き続き、サイト改善や解析のプラットフォーム化を目指し、顧客の新規開拓を促進します。7月にリリースした「FasTest」、来年リリース予定の「MoVest」など、動画の解析を行えるSaaSにより、サイトの改善、スピードアップ、動画テストなどが可能となるため、マーケティングのシェアを奪っていきたいと考えています。

マーケティングソリューション事業部

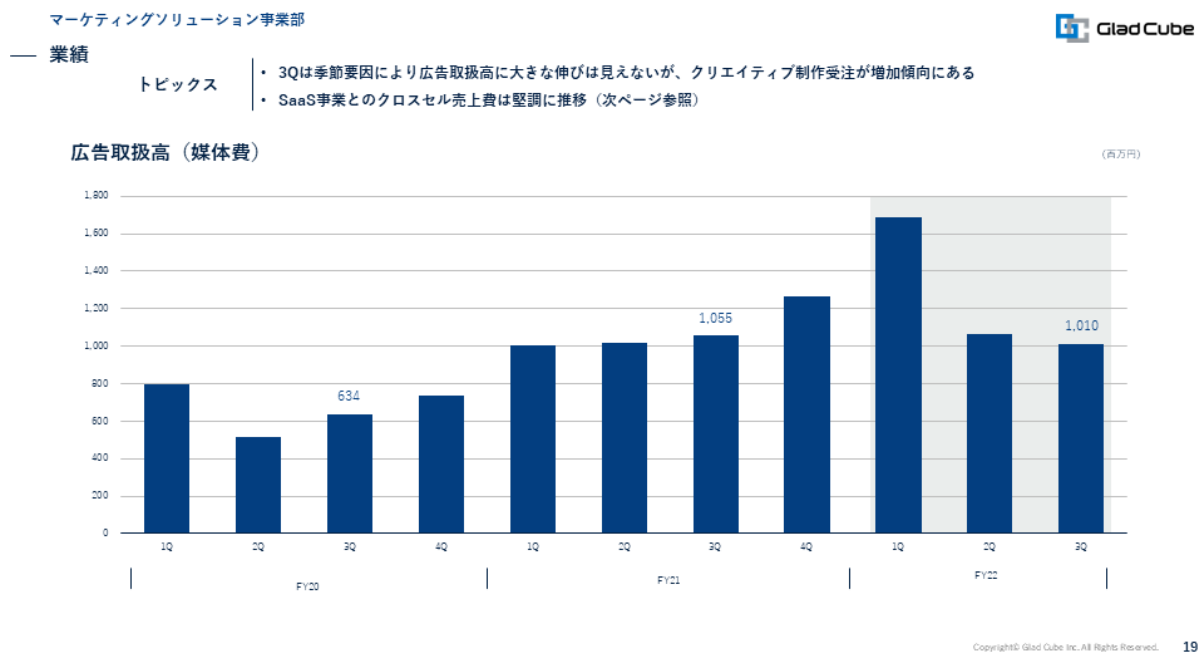
— 業績

トピックス

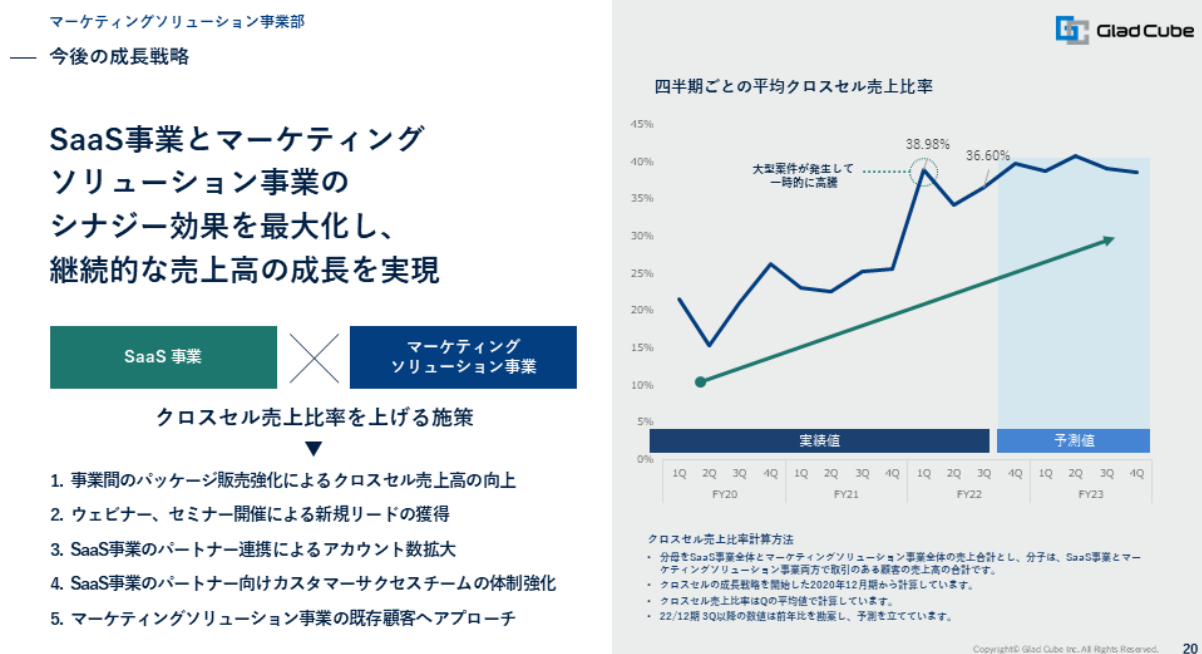
- ・ 通期予想進捗率 売上高：73.03% 営業利益：67.01%
- ・ 景気後退の懸念などから一部企業で広告宣伝費を抑制する動きが見られたことにより広告手数料売上が減少
- ・ 派遣・出向人員の減少に伴い役員収益も減少



マーケティングソリューション事業の業績です。通期予想進捗率については、売上が73.03パーセント、営業利益が67.01パーセントとなっています。

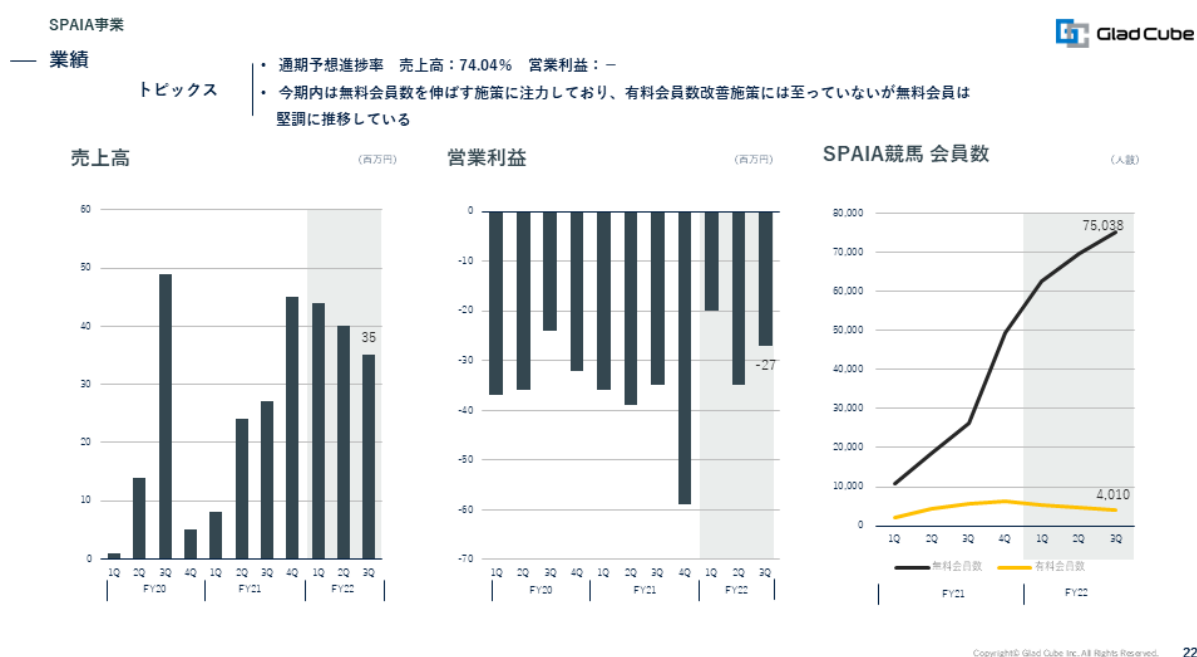


広告取扱高です。2年前に比べると取扱高は2倍近くになっています。前年同期比ではやや鈍化しているように見えますが、第4四半期および来期に向けていろいろなことを発表できるようにいま動いております。



今後の成長戦略については、非常によい数値が出ています。以前、四半期ごとの平均クロスセル売上比率は30パーセント以上を出していくとお話ししましたが、第3四半期では36.6パーセントとなりました。これは第2四半期にお話しした34.3パーセントから約2パーセント上昇しています。

引き続き、SaaS事業とマーケティングソリューション事業のシナジー効果を最大化し、継続的な売上高の成長を実現していきます。

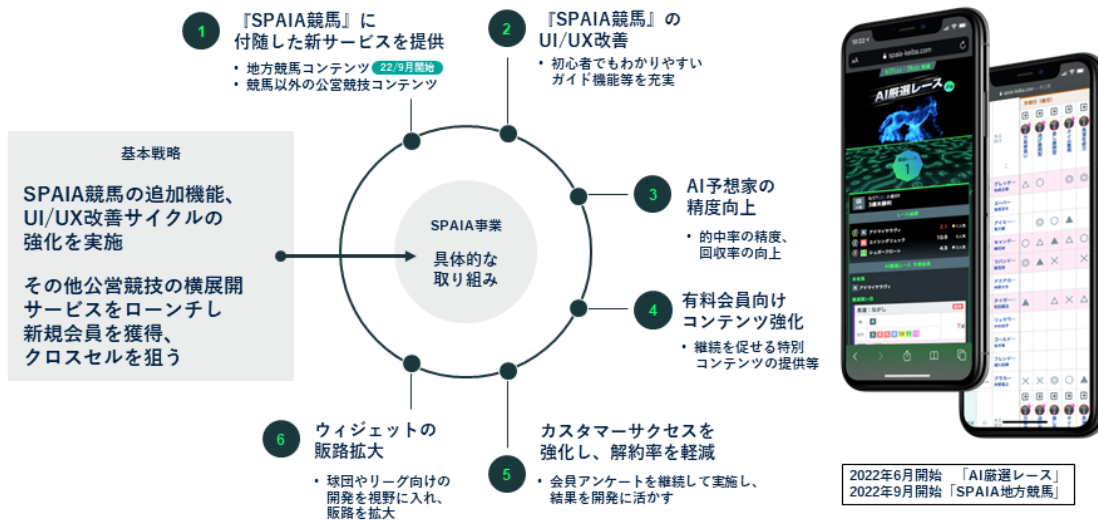


SPAIA事業の業績です。通期予想進捗率は売上高が74.04パーセントですが、営業利益はまだ投資段階のため出ていません。我々はもちろん収益も必要ですが、シェアを奪いに行くことを考えて動いています。

スライド右側のグラフが示しているように、「SPAIA競馬」の会員数は新規ユーザー獲得が堅調に推移しています。今後もシェア拡大のためにさらにこの事業に投資し、みなさまのご期待に応えられる発表を楽しみにしていただければと思います。

SPAIA事業

— 今後の成長戦略



Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 23

最後に、SPAIA事業の今後の成長戦略をご説明します。現在、「SPAIA競馬」に付随した新サービスとして地方競馬コンテンツの提供を開始しましたが、競馬以外の公営競技コンテンツなどを視野に入れた開発を考えています。

さらに、「SPAIA競馬」のUI/UXを改善し、みなさまに楽しんでいただけるよう、初心者でもわかりやすいガイド機能等の充実を図っています。また、リーズナブルな価格設定を行い、より多くの方に楽しんでいただけるものを発表したいと思いますので、こちらもご期待ください。

また、AI予想家の精度向上、有料会員向けのコンテンツの強化、カスタマーサクセスの強化による解約率の軽減、プロ野球やJリーグ、Bリーグなどの通常スポーツのウィジェットの販路拡大に向けて動いています。

発表は以上となります。免責事項は記載のとおりです。ありがとうございました。



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、既知およ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暗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、国内およ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、保証していません。