2026年11月13日

株式会社グラッドキューブ

2026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：2026年11月13日

登壇者：代表取締役CEO 金島弘樹

※本説明会動画において、生成AIを使った実写版の動画を使用しております。

2026年11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 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。

2026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）
2026年11月13日

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

株主・投資家の皆様、本日は2026年12月期第3四半期の決算説明をご覧いただき、誠にありがとうございます。

当第3四半期累計期間は、本業であるマーケティングDX事業の成長と、AIを活用した構造改革の成果が着実に結実し、売上高および各段階利益ともに前年同期比で大幅な改善を果たした決算となりました。その詳細についてご説明いたします。

本日ご説明するアジェンダはご覧の通りです。エグゼクティブサマリーから順を追ってご説明いたします。

1. Executive Summary

1 売上、利益、進捗。第３四半期累計は、すべてが計画を上回る

売上｜第３四半期累計の売上高は1,410百万円と、過去最高を更新
利益｜営業利益は49百万円。前年同期（△58百万円）から+108百万円の黒字転換
進捗｜当初予想比で売上高108.1%、営業利益+68百万円。修正後通期予想に対する営業利益は105.9%

2 成長、収益、新領域。マーケティングDX事業は、３Qとして過去最高売上

成長｜売上高433百万円（前年同期364百万円）。第３四半期会計期間として過去最高
収益｜セグメント利益138百万円（前年同期120百万円）と、収益性も向上
新領域｜ChatGPT広告（ChatGPT Ads）の運用支援サービスを提供開始（2026年７月）

3 開発、資金、販路。テクノロジー事業は、次の収益の柱へ

開発｜米国向けAI予測プラットフォーム「RYUMA」の第１段階開発が完了（2026年７月）
資金｜採択済みのものづくり補助金は実績報告を完了し、開発投資の負担軽減へ
販路｜AvaTwin Chatbotに「株主総会想定問答 自動生成オプション」を追加（2026年７月）
株式会社プロネクサスとの連携で上場企業からHR領域へ販路を拡げ、月額課金の収益を積み上げへ

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

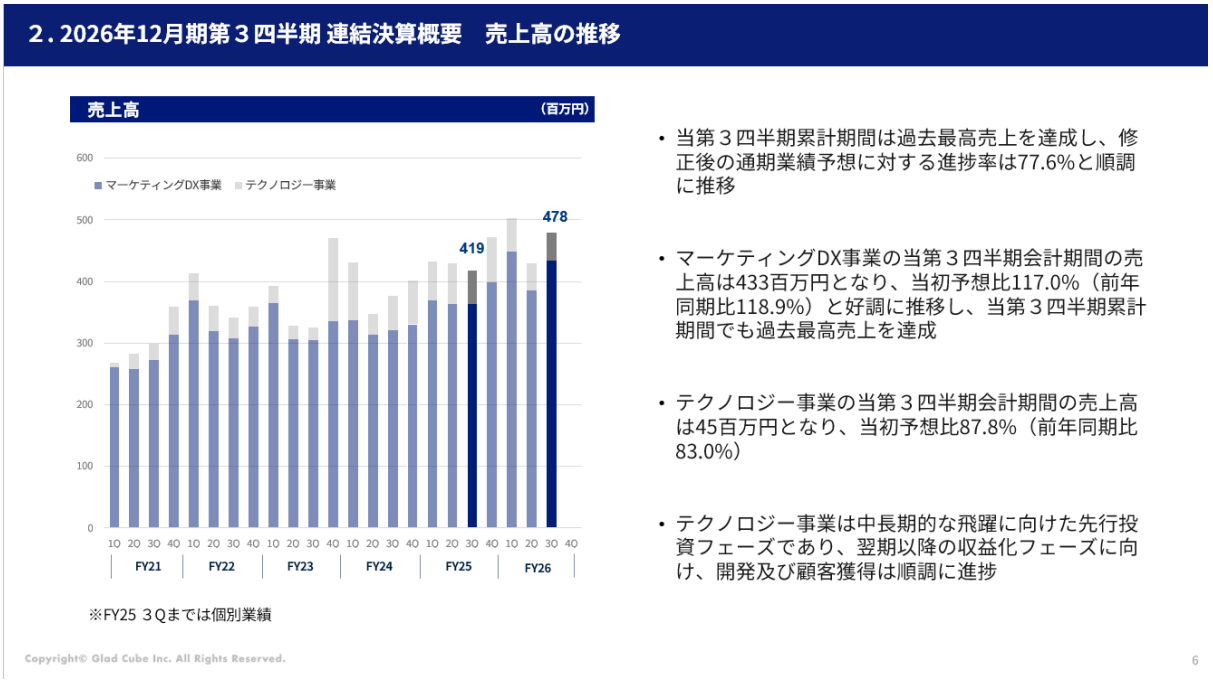
それでは、当第3四半期累計期間のエグゼクティブサマリーからご説明いたします。

当第3四半期累計期間は、売上高・利益・進捗率のすべてにおいて計画を上回り、通期業績予想の達成に向け着実に進捗する結果となりました。

1つ目のポイントとして、第3四半期累計の連結売上高は前年同期比10.0%増の14億1,000万円となり、過去最高売上高を更新いたしました。連結営業利益は4,900万円となり、前年同期のマイナス5,800万円からプラス1億800万円の大幅な黒字転換を達成しております。また、8月に上方修正いたしました通期営業利益予想4,700万円に対し、第3四半期累計時点で達成率105.9%に達し、計画を超過して力強く進捗しております。

2つ目のポイントとして、マーケティングDX事業におきましては、第3四半期会計期間（3か月間）の売上高が前年同期比18.9%増の4億3,300万円と過去最高を更新し、セグメント利益も1億3,800万円と高い収益性を維持・向上させております。さらに、2026年7月より「ChatGPT広告（ChatGPT Ads）」の運用支援サービスを開始するなど、新規施策も迅速に展開しております。

3つ目のポイントとして、テクノロジー事業におきましては、米国向けAI予測プラットフォーム「RYUMA（リュウマ）」の第1段階開発が2026年7月に完了し、採択されているものづくり補助金の実績報告も無事完了いたしました。さらに「AvaTwin Chatbot（アバツインチャットボット）」への機能追加や、株式会社プロネクサスとの連携により、上場企業からHR領域への販路拡大が着実に前進しております。



続きまして、2026年12月期第3四半期連結決算の具体的な数字の詳細についてご説明いたします。

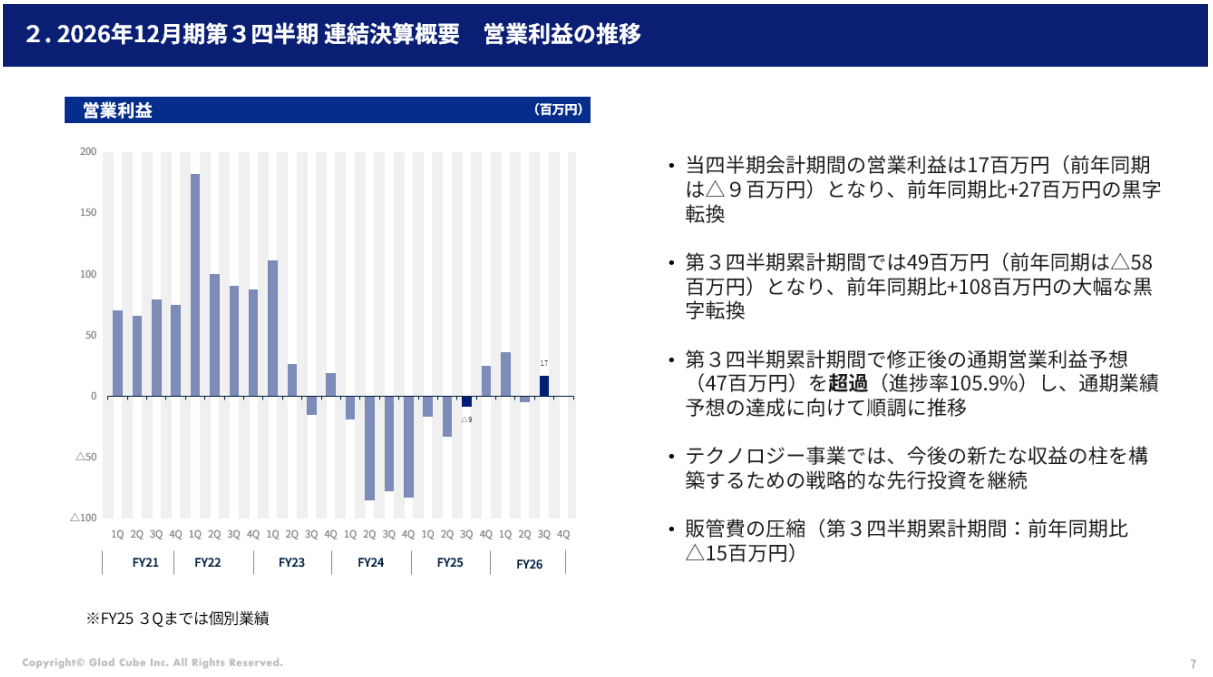
売上高の推移についてご説明します。

当第3四半期累計の連結売上高は前年同期比10.0%増の14億1,000万円となり、過去最高売上高を達成いたしました。修正後の通期売上高予想18億1,700万円に対する進捗率は77.6%と順調な推移となって

おります。

セグメント別では、マーケティングDX事業の第3四半期会計期間（3か月間）の売上高が4億3,300万円となり、当初予想比117.0%、前年同期比118.9%と好調に推移し、累計売上の更新を強力に牽引いたしました。

テクノロジー事業の第3四半期会計期間の売上高は4,500万円（当初予想比87.8%）となっております。当事業につきましては翌期以降の本格的な収益化に向けた先行投資フェーズであり、開発および顧客基盤の開拓は計画通り順調なプロセスをたどっております。



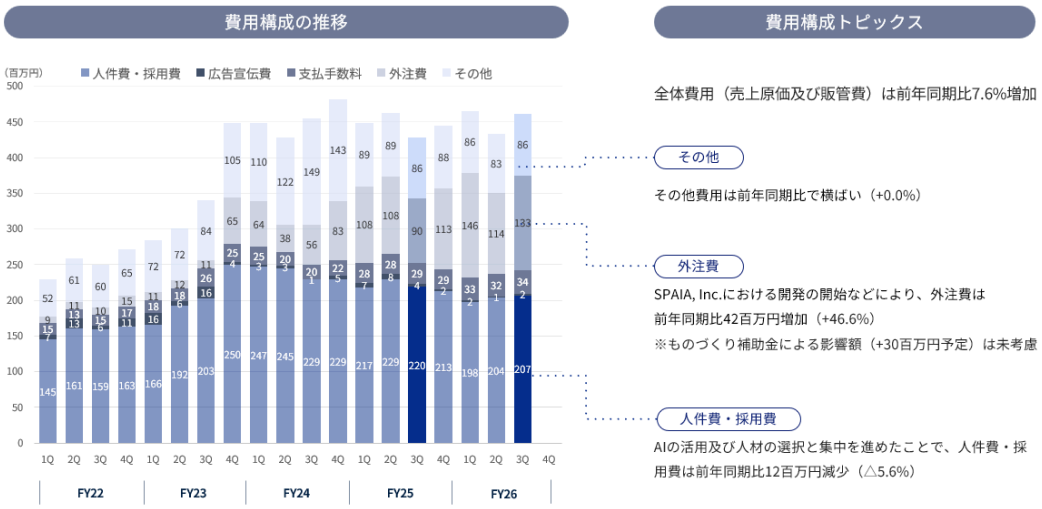
営業利益の推移についてご説明します。

第3四半期会計期間（3か月間）の営業利益は1,700万円となり、前年同期のマイナス900万円からプラス2,700万円の黒字転換を果たしました。

第3四半期累計の連結営業利益は4,900万円となり、前年同期のマイナス5,800万円からプラス1億800万円の大幅な改善となっております。8月に修正した通期営業利益予想4,700万円を、すでに3Q累計時点で上回って推移しております。

費用面におきましては、AIの業務活用および組織・人材の最適配置を進めた結果、第3四半期累計の人件費・採用費が前年同期比で1,200万円減少（マイナス5.6%）となりました。外注費は、米国子会社「SPAIA, Inc.」での開発進捗等により前年同期比4,200万円増加しておりますが、採択済みのものづくり補助金の実績報告を完了しており、実質的な開発負担の軽減を着実に進めております。

2. 2026年12月期第３四半期 連結決算概要　費用構成の推移



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

費用構成の推移および費用構成トピックスについてご説明します。全体費用、売上原価および販管費の合計は、前年同期比で7.6%の増加となりました。

主な増減要素として、AI活用と人材の「選択と集中」による人件費・採用費の1,200万円削減がある一方で、将来の収益軸構築に向けたSPAIA, Inc.でのAI開発外注費が4,200万円増加しております。その他費用につきましては前年同期比で横ばいとなっており、無駄のない高効率な費用管理を徹底しております。

2. 2026年12月期第３四半期 連結決算概要　固定費構造の改革（東京支社移転）

一時費用31百万円に対し、固定費は年間約45百万円の削減。約８ヶ月で回収し、翌期以降の利益を押し上げます
2026年10月20日に東京支社を移転。事業規模と働き方に合わせて執務スペースを最適化しました

移転の収支

一時費用（当期４Q）	固定費の削減効果	投資回収
31百万円	約45百万円	約８ヶ月
特別損失（事務所移転損失） 支社移転に係る費用等	年間（新事務所の家賃考慮後） 翌期以降、継続的に寄与	移転後、一時費用を回収 以降は利益改善に寄与

業績への影響
・特別損失のため、営業利益・経常利益には影響しません
・2026年８月14日公表の通期連結業績予想に変更はありません
・年間削減額（約45百万円）は、当期の通期営業利益予想（47百万円）に匹敵する規模

移転の３つの狙い

01 固定費の大幅な圧縮
事業規模と働き方に見合った執務スペースへ最適化し、地代家賃をはじめとする固定費を削減

02 コミュニケーションの活性化
執務スペースを集約し、部門を越えた情報共有と意思決定を迅速化

03 成長領域への再投資
削減したコストを、AIを活用したサービス開発などの成長領域へ振り向け

一時的なコストで、毎年続くリターンへ。生み出した資金をAIサービスの開発に再投資し、成長を加速させます

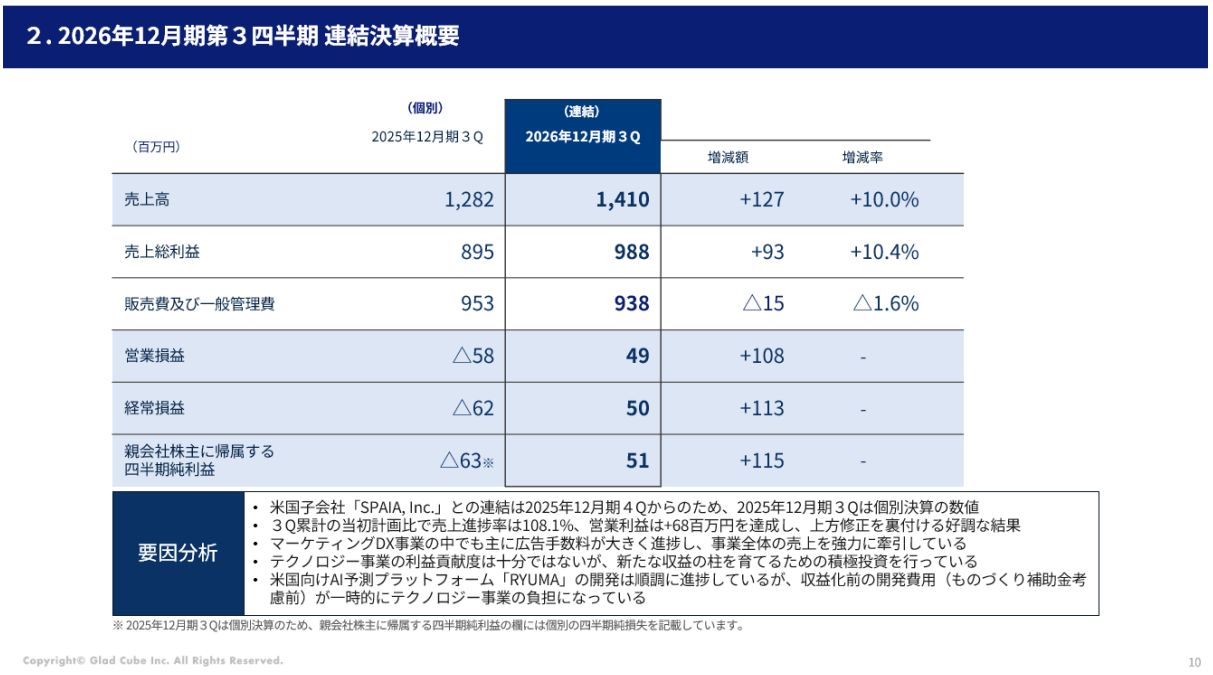
※2026年11月６日公表「特別損失（事務所移転損失）の計上に関するお知らせ」に基づく見込み額

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

ここで、翌期以降の利益率向上に向けた重要な施策である「東京支社移転による固定費構造の改革」についてご説明いたします。

当社は2026年10月20日に東京支社を移転し、現在の事業規模と多様な働き方に合わせた執務スペースの最適化を行いました。本移転に伴い、当期第4四半期に事務所移転損失として3,100万円の一時費用を特別損失に計上いたします。一方で、新事務所の家賃考慮後において年間約4,500万円の固定費削減効果が見込まれており、投資回収期間は約8か月となる計算です。

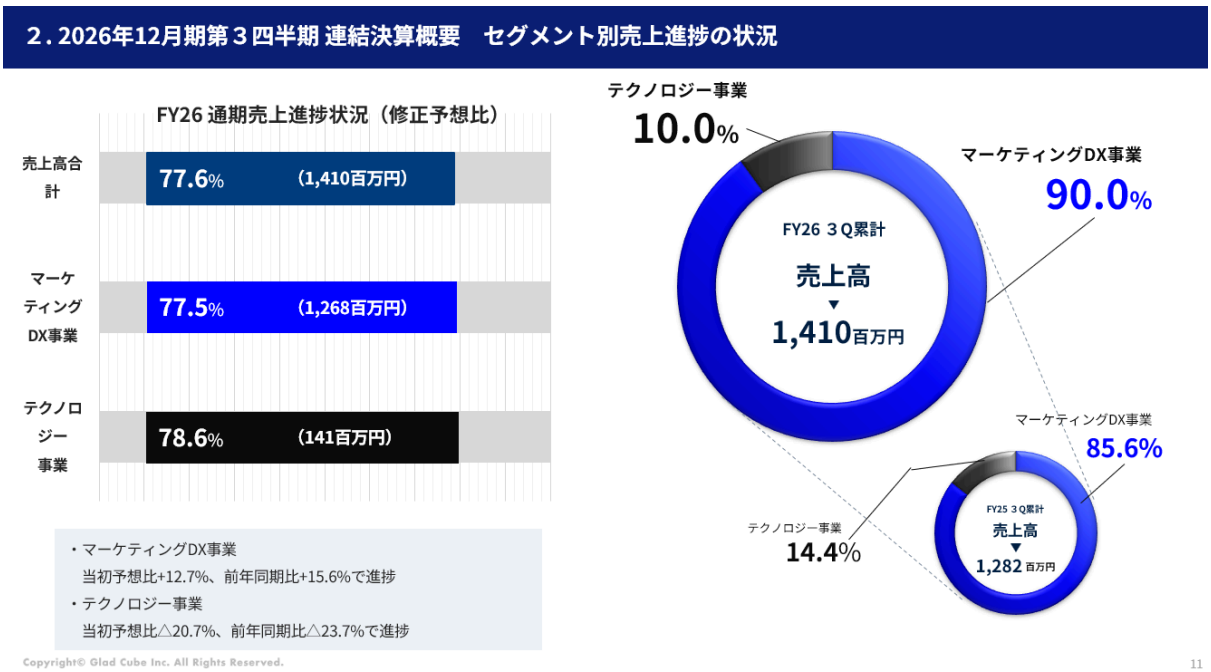
なお、本費用は特別損失での計上となるため、営業利益および経常利益には影響いたしません。したがって、2026年8月14日に公表いたしました通期連結業績予想（営業利益4,700万円）に変更はありません。年間の削減額約4,500万円は、当期の通期営業利益予想に匹敵する規模であり、翌期以降の利益率を継続的に押し上げる強固な収益基盤となります。



前年同期の実績値、および3Q計画に対する実績の要因分析をご説明します。

2026年12月期第3四半期累計の連結業績は、売上高が14億1,000万円（前年同期比プラス10.0%）、売上総利益が9億8,800万円（前年同期比プラス10.4%）となりました。販売費及び一般管理費は9億3,800万円と、徹底したコストコントロールにより前年同期の9億5,300万円から1,500万円（マイナス1.6%）の圧縮を達成しております。この結果、営業利益は4,900万円、経常利益は5,000万円、四半期純利益は5,100万円となり、全段階利益で前年同期の赤字から大幅な黒字転換を達成いたしました。

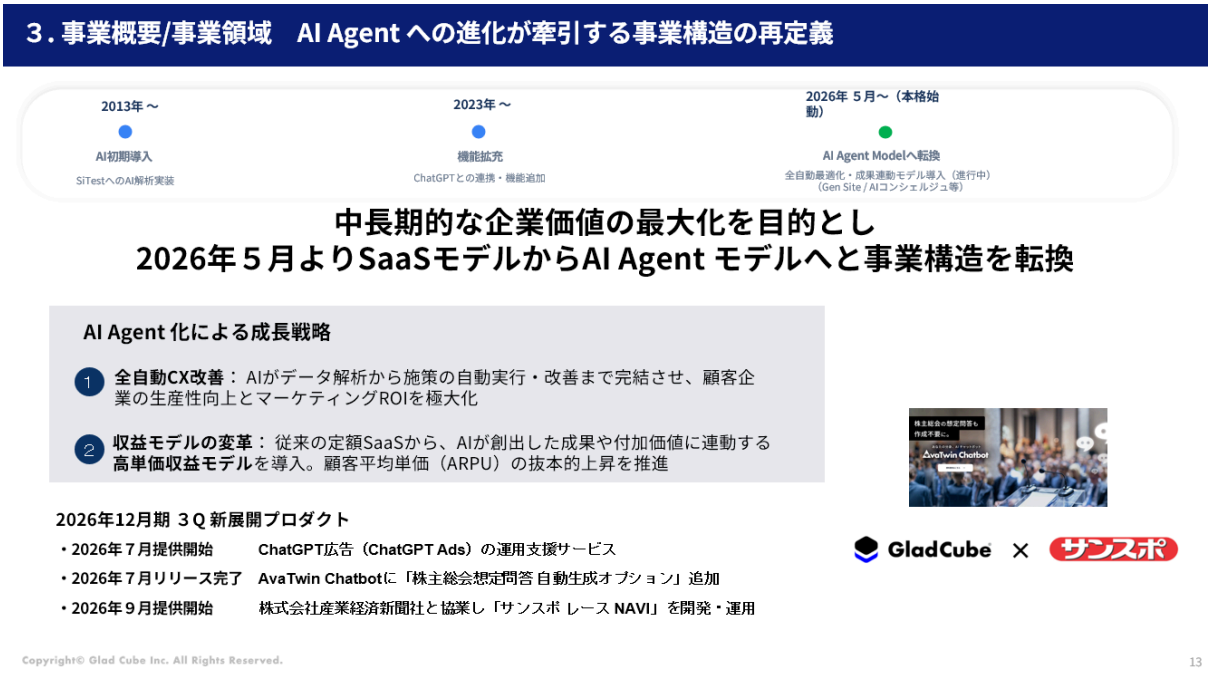
3Q累計の当初計画比では、売上進捗率が108.1%、営業利益は計画比プラス6,800万円の上振れ着地となっております。マーケティングDX事業における広告運用手数料の伸長が全体を力強く牽引し、テクノロジー事業におきましても先行投資を進めつつ費用抑制に努めております。



セグメント別の売上進捗状況です。

第3四半期累計売上高14億1,000万円のうち、プロモーション統括本部が担うマーケティングDX事業が全体の90.0%にあたる12億6,800万円を占めております。当初予想に対してプラス12.7%、前年同期比でプラス15.6%の成長となり、全社業績を強力に牽引いたしました。

イノベーション統括本部が担うテクノロジー事業は、全体の10.0%にあたる1億4,100万円となりました。前年同期比では一時的に減少しておりますが、これは翌期以降の収益化に向けた開発および顧客獲得にリソースを集中していることによるものです。

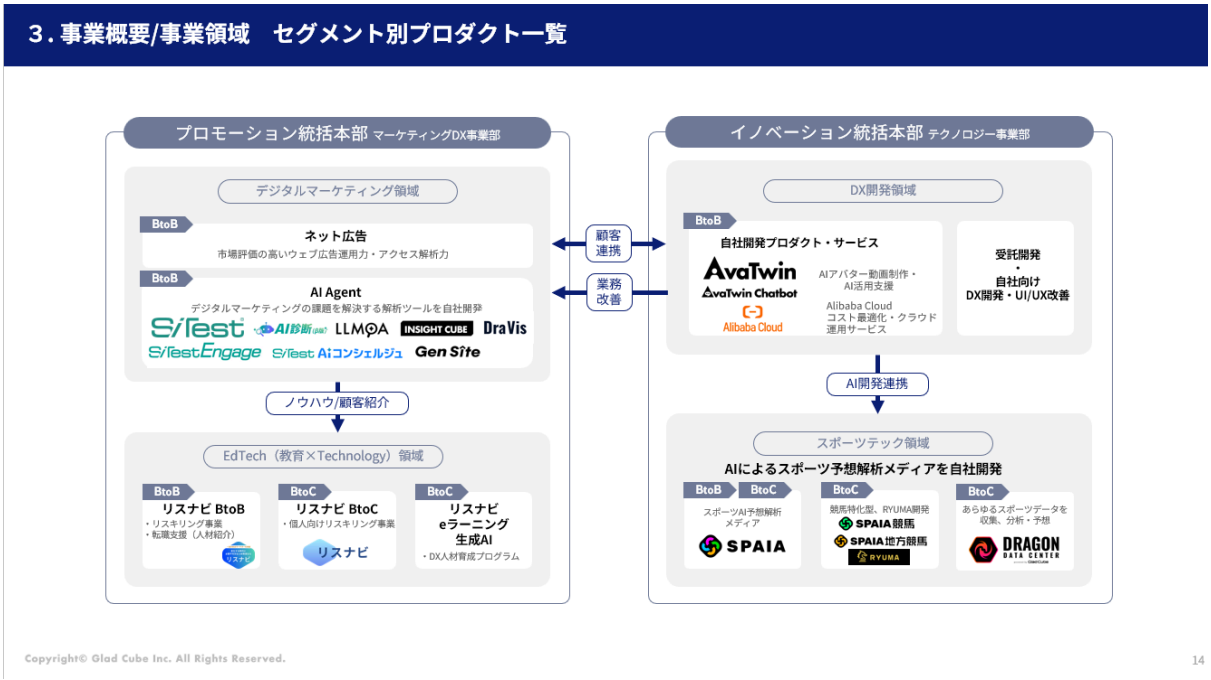


続きまして、当社の事業概要、事業領域、および第3四半期におけるプロダクト展開についてご説明いたします。

当社は、中長期的な企業価値最大化を目指し、2026年5月より従来のSaaSモデルから「AI Agentモデル」への事業構造の転換を本格始動しております。

AI Agent化における柱は、データ解析から施策実行・改善までを完結させる「全自動CX改善」と、創出した価値に連動する「成果連動型収益モデル」の導入であり、顧客平均単価（ARPU）の上昇を力強く推進しております。

第3四半期における主な新展開プロダクトとして、7月に「AvaTwin Chatbot」への「株主総会想定問答 自動生成オプション」の追加、7月に「ChatGPT広告（ChatGPT Ads）」の運用支援サービス開始、そして9月には株式会社産業経済新聞社との協業による「サンスポ レース NAVI」の開発・運用開始を完了いたしました。



当社のセグメント別プロダクト一覧についてご紹介します。当社はプロモーション統括本部が担う「マーケティングDX事業」と、イノベーション統括本部が担う「テクノロジー事業」の2つで事業を展開しております。それぞれの領域において、ウェブサイトの構築から集客、接客、データ解析、そしてスポーツAIメディアやDX受託開発に至るまで、顧客課題に応じた包括的なソリューションを提供しております。



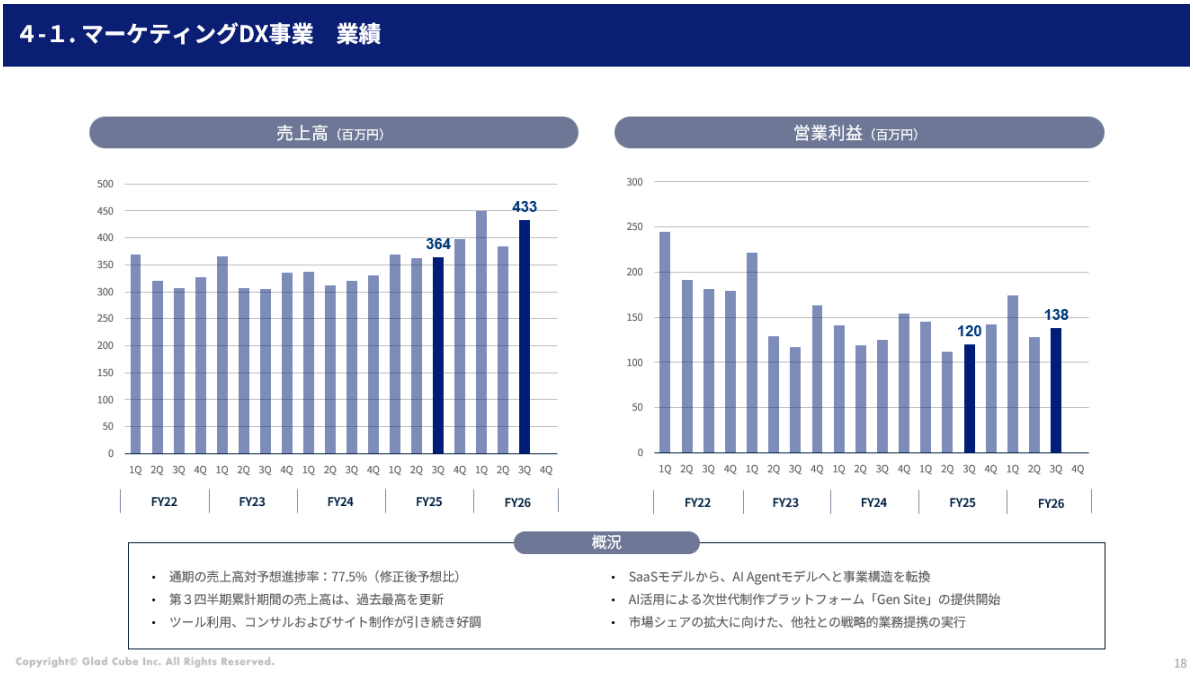
マーケティングDX事業のプロダクト構造について補足いたします。当事業では顧客のウェブマーケティングにおける「作る・集める・接客する・分析改善する」という全工程を一気通貫で支援しております。

具体的には、サイト制作の「Gen Site（ジェンサイト）」や動画基盤の「Dra Vis（ドラビス）」で「作り」、高精度な「ネット広告運用」やAI検索分析「LLMOA（エルモア）」で「集め」、「SiTest Engage（サイテストエンゲージ）」やアバター対話「SiTest AIコンシェルジュ」で「接客し」、主力ツールの「SiTest（サイテスト）」や「AI診断（β版）」で「分析・改善する」という循環構造を構築しております。ネット広告の運用ノウハウと自社AIツールのデータ連携を強みとし、顧客のマーケティング投資対効果（ROI）最大化に貢献しております。



テクノロジー事業のプロダクト構造について補足いたします。当事業は「AI開発力」と「データ解析力」を軸に、企業向けBtoBの「DX開発領域」と、ファン向けBtoCおよび海外展開を狙う「スポーツテック領域」の2つを展開しております。

DX開発領域では「AvaTwin（アバツイン）」や「AvaTwin Chatbot」による情報発信・IR対応の効率化、アリババクラウド等のクラウド運用支援、受託開発を提供しております。スポーツテック領域では「SPAIA（スパイア）」「SPAIA競馬」、米国向けAI予測エンジン「RYUMA」、およびデータ基盤「DRAGON DATA CENTER（ドラゴンデータセンター）」を配置し、スポーツAI解析技術のBtoB横展開やグローバル展開を進めております。

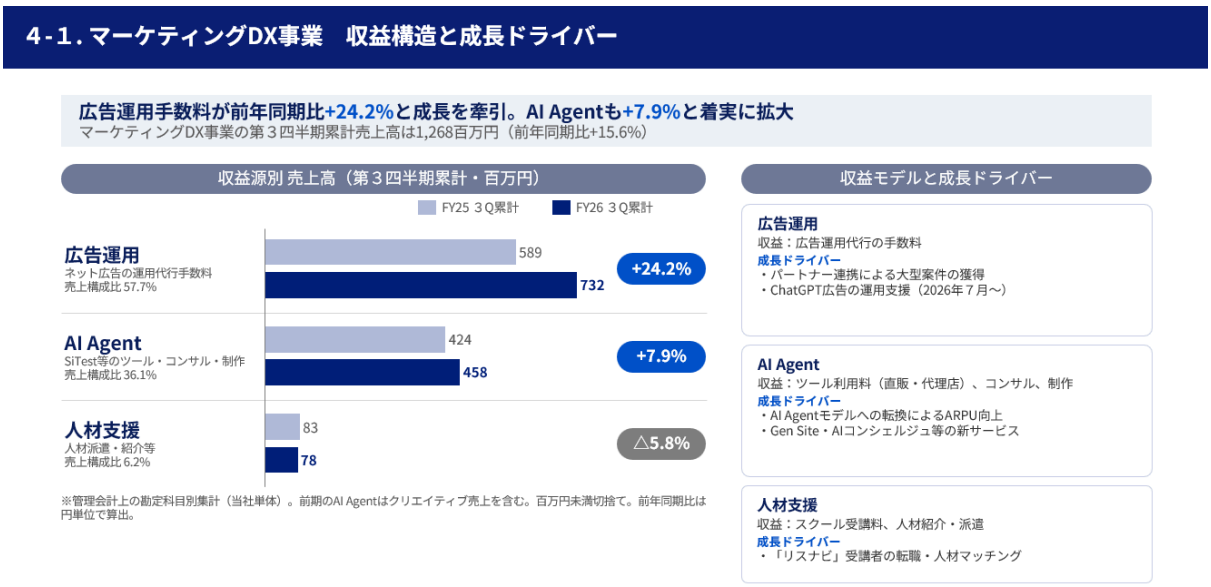


ここからは、事業別の具体的な決算ハイライトおよび進捗についてご説明いたします。まずは「マーケティングDX事業」です。

マーケティングDX事業の業績をご説明します。

第3四半期累計の売上高は12億6,800万円を達成し、前年同期比でプラス15.6%の増収となりました。修正後の通期予想に対する進捗率は77.5%と順調な水準です。

ツールの利用、コンサルティング、およびウェブサイト制作の受注が引き続き好調に推移したことに加え、AI Agentモデルへの転換やアライアンスの実行が売上高の更新に大きく寄与しております。



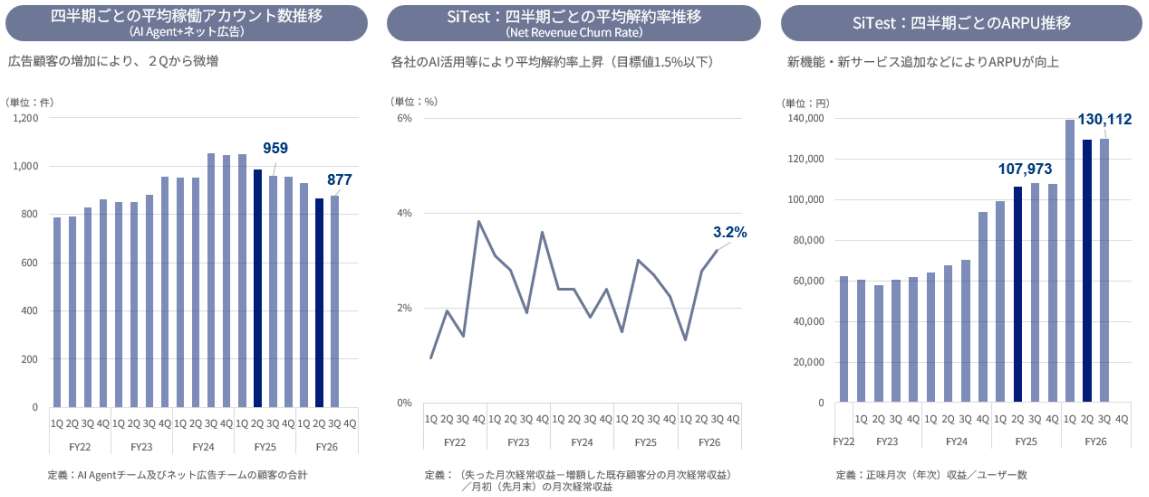
マーケティングDX事業の収益構造と成長ドライバーについて詳しくご説明します。第3四半期累計売上高12億6,800万円の収益源別の内訳は、次の通りです。

1つ目の「広告運用代行手数料」は、全体の57.7%を占める7億3,200万円となり、前年同期比でプラス24.2%と事業全体の成長を強力に牽引いたしました。パートナー企業との連携強化や、7月に提供開始した「ChatGPT広告（ChatGPT Ads）」の運用支援サービスが成長を後押ししております。

2つ目の「AI Agent（SiTest等のツール・コンサル・制作）」は、全体の36.1%を占める4億5,800万円となり、前年同期比でプラス7.9%の拡大となりました。「Gen Site」や「SiTest AIコンシェルジュ」などの高付加価値サービスの投入によるARPU（顧客平均単価）向上が寄与しております。

3つ目の「人材支援（リスナビ等）」は、全体の6.2%にあたる7,800万円となっております。

4-1. マーケティングDX事業　KPIの推移



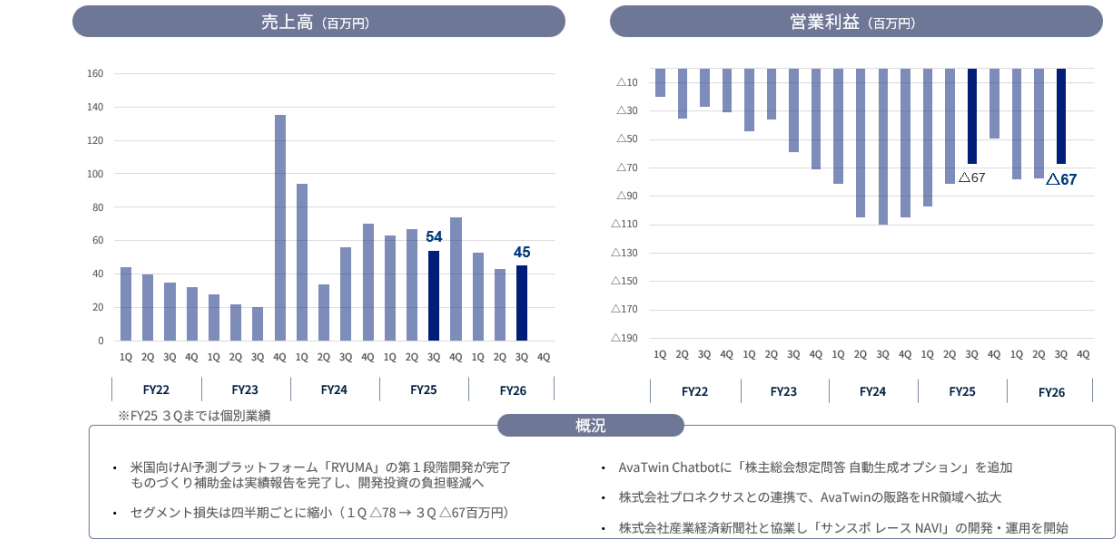
Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

マーケティングDX事業における主要KPIの推移をご説明します。

解約率（Net Revenue Churn Rate）につきましては、各社のAI活用等の進展に伴う市場環境の変化を受け平均解約率が一部上昇傾向にありますが、目標値である1.5%以下を意識したカスタマーサクセス活動を継続しております。稼働アカウント数につきましては、広告顧客の増加に伴い第2四半期から微増傾向へと転じております。また、新機能や高付加価値サービスの提供により、ARPU（顧客平均単価）は継続して向上しており、収益性の高まりを示す傾向が続いております。

続きまして、イノベーション統括本部が担う「テクノロジー事業」の決算ハイライトについてご説明いたします。

4-2. テクノロジー事業　業績

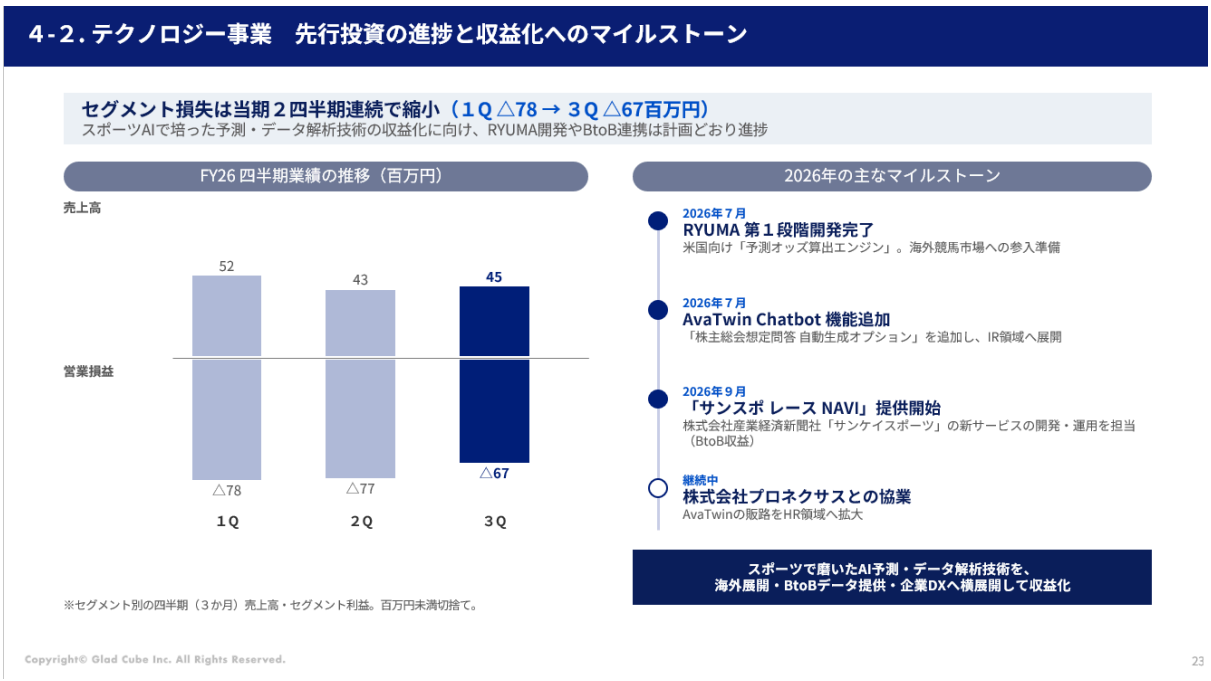


Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

テクノロジー事業の業績をご説明します。

当事業におきましては、米国向けAI予測プラットフォーム「RYUMA」の第1段階開発が2026年7月に完了し、採択されているものづくり補助金の実績報告も完了いたしました。これにより開発投資負担の軽減が進んでおります。

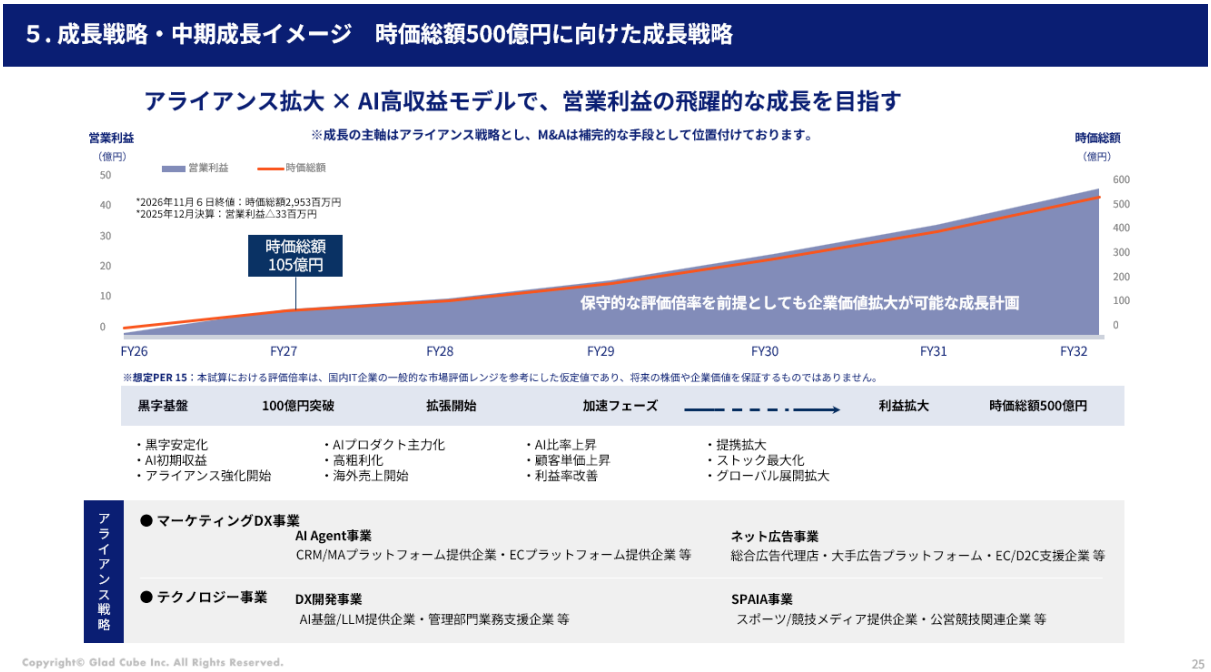
セグメント損益につきましては、第1四半期のマイナス7,800万円、第2四半期のマイナス7,700万円から、第3四半期はマイナス6,700万円へと、四半期を追うごとに赤字幅が段階的に縮小しております。また、株式会社プロネクサスとの連携によるHR領域への「AvaTwin」販路拡大や、株式会社産業経済新聞社との協業による「サンスポ レース NAVI」の開発・運用開始など、将来の収益化に向けた取り組みが着実に前進しております。



テクノロジー事業の先行投資の進捗と主なマイルストーンについて整理してご説明します。

四半期ごとのセグメント損益は、1Qのマイナス7,800万円、2Qのマイナス7,700万円から、3Qのマイナス6,700万円へと2四半期連続で改善傾向にあります。2026年の主な達成マイルストーンとしては、7月の「RYUMA 第1段階開発完了」、7月の「AvaTwin Chatbotへの株主総会想定問答自動生成オプション追加」、そして9月1日の「サンスポ レース NAVI提供開始」が挙げられます。

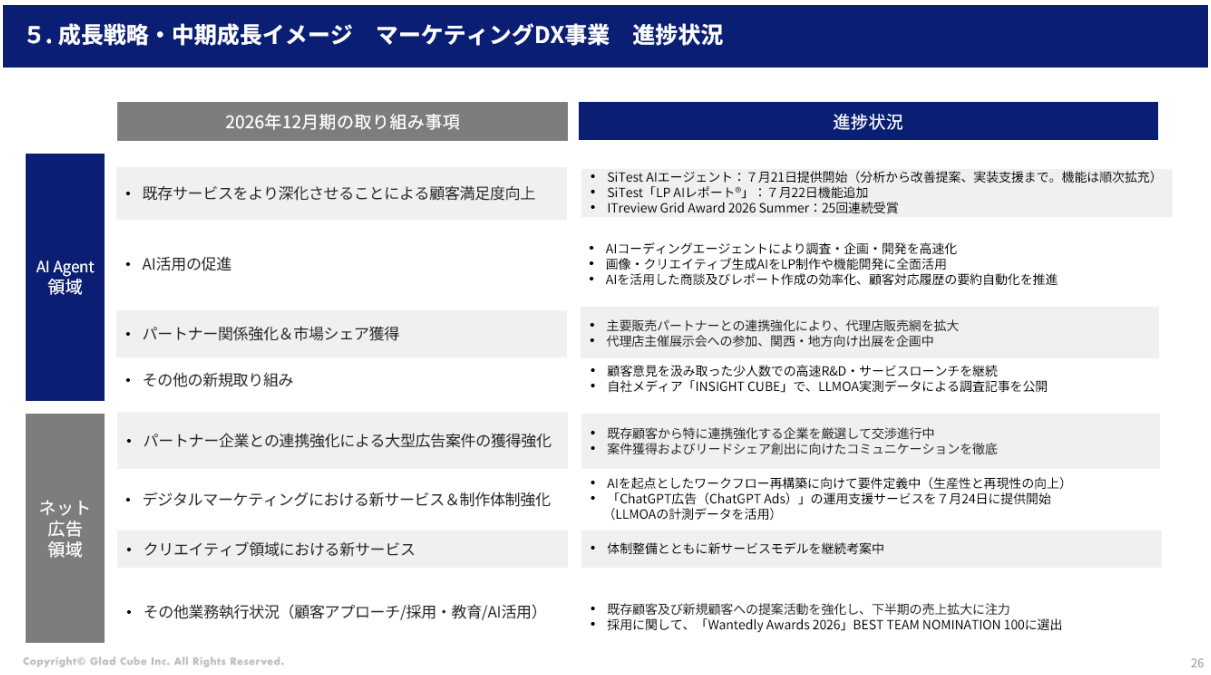
スポーツ領域で培ったAI予測・データ解析技術を、グローバル展開、BtoBデータ提供、および企業DXへと横展開し、中長期的な収益の柱として育ててまいります。



続きまして、当社の持続的成長を支える「成長戦略」および「中期成長ロードマップ」についてご説明いたします。

当社は、「アライアンス拡大」と「AI高収益モデル」を掛け合わせることで、今後中長期的に営業利益を7倍にし、時価総額500億円の達成を目指す成長計画を掲げております。

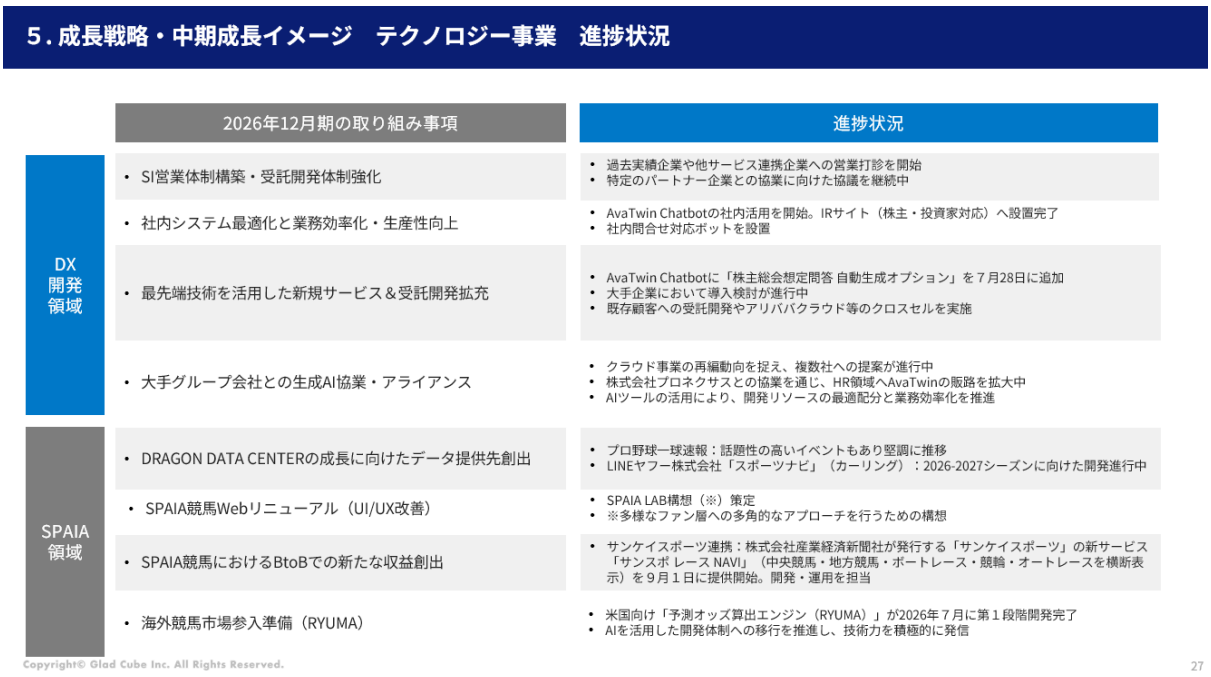
国内IT企業の一般的な評価水準（PER15倍）を前提とした保守的な試算におきましても、利益拡大に伴い企業価値の段階的な拡大が可能な計画となっております。黒字基盤を拡大する初期フェーズから、中間マイルストーンである「時価総額100億円の突破」を経て、時価総額500億円へと着実に成長階段を上ってまいります。



マーケティングDX事業における取り組みと進捗をご説明します。

「AI Agent領域」におきましては、7月21日に分析から改善提案・実装支援までを行う「SiTest AIエージェント」の提供を開始し、7月22日には「SiTest LP AIレポート®」の機能追加を実施いたしました。また、ITreview Grid Award 2026 Summerにて25回連続受賞を達成しております。

「ネット広告領域」におきましては、7月24日に「ChatGPT広告（ChatGPT Ads）」の運用支援サービスを開始したほか、自社メディア「INSIGHT CUBE（インサイトキューブ）」での一次情報発信や、Wantedly Awards 2026におけるBEST TEAM NOMINATION 100への選出など、組織力およびマーケティング対応力の強化を進めております。



テクノロジー事業における進捗状況をご説明します。

「DX開発領域」におきましては、7月28日に「AvaTwin Chatbot」へ「株主総会想定問答自動生成オプション」を追加し、大手企業での導入検討が進んでおります。また、株式会社プロネクサスとの協業を通じてHR領域への販路拡大を推進しております。

「SPAIA領域」におきましては、株式会社産業経済新聞社との連携により、中央競馬・地方競馬・ボートレース・競輪・オートレースを横断表示する新サービス「サンスポ レース NAVI」を9月１日にリリースいたしました。また、LINEヤフー株式会社が運営する「スポーツナビ」でのカーリング対応におきましても2026-2027シーズンに向けた開発を進行しております。

「海外競馬領域」におきましては、米国向け「予測オッズ算出エンジン（RYUMA）」の第1段階開発が7月に計画通り完了し、グローバル参入に向けた開発が順調に進捗しております。

6. Appendix　2026年12月期３Q 決算（B/S）

（百万円）

	2025.12 期末	2026.12 ３Q末
流動資産	1,921	**1,845**
現金及び預金	1,370	**1,093**
売掛金及び契約資産	468	**456**
棚卸資産	―	**0**
その他	82	**295**
固定資産	237	**229**
有形固定資産	26	**24**
無形固定資産	59	**55**
投資その他の資産	151	**150**
繰延資産	15	**12**
資産合計	2,174	**2,087**

（百万円）

	2025.12 期末	2026.12 ３Q末
流動負債	1,062	**1,039**
買掛金	406	**439**
一年以内返済 長期借入金 等	281	**251**
未払金	44	**86**
その他	330	**263**
固定負債	393	**301**
負債合計	1,456	**1,340**
純資産合計	717	**746**
負債・純資産合計	2,174	**2,087**

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved.

最後に、Appendixとして2026年12月期第3四半期末時点の財政状態についてご説明いたします。

貸借対照表（B/S）の概要をご説明します。

当第3四半期末の資産合計は20億8,700万円となりました。現金及び預金は10億9,300万円を計上しております。負債合計につきましては、長期借入金の計画的な返済等を進めた結果、前年末の14億5,600万円から13億4,000万円へと、1億1,600万円の圧縮（健全化）を達成いたしました。

純資産合計は7億4,600万円となり、前年末の7億1,700万円から着実に増加しております。健全な財務基盤を維持しながら、今後の成長投資および将来の適切な株主還元に向けた体質強化を進めてまいります。



最後のページは免責事項となっておりますので、ご確認ください。

以上をもちまして、株式会社グラッドキューブの2026年12月期第2四半期、中間期の決算説明を終了させていただきます。本日はご清聴いただき、誠にありがとうございました。

最後に実写版のメッセージをご覧いただけますと幸いです。

代表取締役CEO金島からのメッセージ

改めまして代表の金島です。
本日は第3四半期の決算補足説明資料をご覧いただきありがとうございます。

8月に通期業績予想の上方修正を発表いたしましたが、第3四半期の累計では売上高が14億1,000万円と過去最高を更新しました。営業利益は4,900万円となりました。前年同期比のマイナス5,800万円からで考えると、1億円を超える改善となっております。修正後の営業利益予想4,700万円をこの第3四半期の時点で上回ることができました。

第2四半期の際にもお話しいたしましたが、これは一時的な要因によるものではありません。本業の成長とAI活用による費用構造の転換を積み重ねてきた結果だと考えております。

マーケティングDXは第3四半期の3か月として過去最高となる4億3,300万円の売上を記録しました。特にネット広告の運用手数料が前年同期比で2割以上伸びております。こちらはパートナー企業との連携、大型案件の獲得が進んでおります。また7月にはChatGPT広告（ChatGPT Ads）の運用支援サービスを

開始しました。AIの検索やAI上の広告という新しい領域にいち早く取り組めたということは当社の大きな強みだと考えております。

テクノロジー事業はまだ先行投資の段階ではありますが、セグメント損失は第1四半期から四半期ごとに縮小していっております。アメリカ向けAI予想プラットフォーム「RYUMA（リュウマ）」こちらは、7月の予定通り第1段階の開発を完了し、ものづくり補助金の実績報告も完了いたしました。

また、9月からは産業経済新聞社のサンケイスポーツの新サービス「サンスポレースNAVI」の開発運用を担当しております。SPAIAで磨き上げてきたAIの予想技術がBtoBの収益として形になり始めています。AvaTwinにつきましても株主総会の想定問答を自動生成するオプションを追加し、プロネクサス様との協業を通じてHR領域へと販路を広げております。

もう1点、10月に東京事務所を移転いたしました。第4四半期に約3,100万円を特別損失として計上する見込みですが、固定費では年間約4,500万円の削減となり、こちら約8か月で回収できる見込みです。営業利益の影響もなく、通期業績の予想にも変更はございません。ここで生み出した資金はAIサービスの開発と成長領域へ再投資してまいります。

今後もアライアンスの拡大とAIによる高収益モデル、この2つを軸に進めてまいります。SaaSからAI Agentモデルへの転換によって顧客単価を高めており、パートナー企業との連携で販路を広げる、そしてテクノロジー事業を次の収益の柱へと育てていく。まずは時価総額100億円という身近なマイルストーンを確実にクリアし、その先の500億円という時価総額に向けて段階的に企業価値を着実に積み上げてまいります。第4四半期につきましても、来期以降の成長につながる基盤づくりに役員・社員一同一丸となって取り組んでまいります。

最後になりますが、株主の皆様には日頃より当社を応援していただき本当にありがとうございます。
赤字が続いていた時期にも当社を信じて株式を保有してくださった皆様がいたからこそ、今期の黒字転換までたどり着くことができました。心より感謝申し上げます。
私たちにできることは、一つ一つ着実に成果を出し、それを皆様に丁寧にお伝えしていくことだと考えております。

証券コード9561、株式会社グラッドキューブをより多くの皆様に知っていただき応援される企業となりますよう、一同励んでまいります。今後ともよろしくお願いいたします。
ご清聴ありがとうございました。