



株式会社グッドキューブ

2024年12月期 通期決算説明動画書き起こしレポート

動画撮影日：2025年2月14日

登壇者：代表取締役 CEO 金島 弘樹

2025年2月19日

2025年2月14日に発表された、株式会社グラッドキューブ 2024年12月期通期決算説明動画の内容を書き起こしでお伝えいたします。



2024年12月期 通期  
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

2025.2.14

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 月期通期決算発表を行います。よろしくお願いいたします。

今後の成長戦略に関する事項に関しましては、本日公表の「2025 年 12 月期 事業計画及び成長可能性に関する事項」をご確認ください。

本日は、トピックス、決算ハイライト、事業概要、成長戦略、そして Appendix の順にご説明します。

詳細な成長戦略につきましては、本資料でも一部お伝えしますが、別途動画でご説明する 2025 年 12 月期 事業計画及び成長可能性に関する事項にて改めてご説明いたします。

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/>

## 1. 特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩し並びに2024年12月期業績予想と実績値との差異について



当社において、AI領域におけるコア人材及び技術力の獲得を通じて、今後の事業拡大に貢献することを目的として、2023年10月にworkhouse株式会社の事業の一部を譲受けました（以下、「本件事業譲受」という）。しかし、本件事業譲受において、不採算事業からの撤退や体制変更等行っていました。当初の事業計画から大幅な乖離が生じたため、workhouse株式会社に係るのれん等の減損損失として209,910千円を特別損失として計上いたしました。また、2024年12月期の実績及び今後の見通しを踏まえ、今後の繰延税金資産の回収可能性について慎重に検討した結果、その全額を取崩したこと等により、法人税等調整額141,201千円を計上いたしました。

上記理由により、2024年11月14日に公表した2024年12月期（2024年1月1日～2024年12月31日）の業績予想と本日公表の実績値に差異が生じております。尚、現在は新体制を構築し、改善に努めております。

| (百万円)        | 2024年12月期<br>通期<br>(前回発表計画) | 2024年12月期<br>通期<br>(実績値) | 当初計画比       |          | 2023年12月期<br>通期<br>(実績) |
|--------------|-----------------------------|--------------------------|-------------|----------|-------------------------|
|              |                             |                          | 増減額         | 増減率      |                         |
| 売上高          | 1,525                       | 1,559                    | 34          | 2.2%     | 1,523                   |
| 営業利益         | ▲270                        | ▲267                     | 3           | —        | 142                     |
| (利益率)        | —                           | —                        | —           | —        | 9.4%                    |
| 経常利益         | ▲280                        | ▲274                     | 6           | —        | 143                     |
| (利益率)        | —                           | —                        | —           | —        | 9.4%                    |
| <b>当期純利益</b> | <b>▲235</b>                 | <b>▲629</b>              | <b>▲394</b> | <b>—</b> | <b>59</b>               |

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 4

通期決算ハイライトの前に、特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩し並びに2024年12月期業績予想と実績値との差異についてご説明します。

この度、DX開発チームにおいて事業価値を見直した結果、約2億円の減損損失を計上しております。

短期的には2024年度の損益と利益剰余金にマイナスの影響がありますが、2025年12月期以降、約6千万円のものれん等償却費負担が軽減されます。

これにより、2025年度事業計画が同額改善しております。

営業損失1億8百万だったところが、4千7百万円となり、マイナス幅を縮小しています。

DX開発チームの利益回復を目指して次のページに記載しています施策を実施します。その施策と共に皆様の信頼を回復できるような事業運営を行ってまいります。

## 1. 減損処理と持続可能な成長への取り組み



これらの戦略的施策を確実に実行することで、持続的な企業価値の向上を実現し、世界中の人々に笑顔と喜び (glad)をお届けします

## テクノロジー事業部 DX開発領域

## 1. 現状の課題認識

DX開発事業の事業価値を見直し、将来の成長に向けた適切な財務基盤を構築することが急務となっています

## 2. 短期的な影響

2024年12月期において約2億円の特別損失を計上し、損益及び利益剰余金に悪影響を与えることが見込まれます

## 3. 中長期的なメリット

2025年12月期以降、年間約600万円ののれん等償却負担が軽減され、収益構造の改善に寄与します

## 具体的な成長戦略

## DX開発領域、新サービス

## 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

※ 具体的な成長戦略は、本日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にも、同様の内容を記載しております

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 5

減損処理と持続可能な成長への取り組みについて説明します。

まずこれらの戦略的施策を実行し、持続的な企業価値の向上の実現、世界中の人々に笑顔と喜びをお届けするというミッションを進めていく次第です。このテクノロジー事業部の受託開発事業は我々が株式の譲り受けを行った旧ワークハウスの会社になりますが、その旧受託開発事業を今年からDX開発という名前に変更いたしました。

まず、3つのことを徹底的にやらなければならないということを昨年からも行っておりますが、今期も引き続き行っていく次第でございます。

現状認識の部分ですが、DX開発の事業価値を見直しして、今回のれんを減損処理しました。適切な財務基盤を構築することが急務となっていたため、監査法人とも話した結果、全額を減損して2025年度以降に利益を出せる体質の基盤固めを行います。

短期的な影響としましては、2024年12月期において約2億円の特別損失を計上したことによって、利益剰余金や損益にも影響を与えることが見込まれております。

一方、中長期的なメリットとしまして、2025年12月期以降は先ほどお伝えした年間約6千万円のものれん償却負担が軽減され、収益構造が改善されます。

右側の具体的な成長戦略に関しましては、冒頭の通り、2025年12月期事業計画及び成長可能性に関する事項の説明動画でお伝えします。

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. エグゼクティブサマリ



## FY24 通期業績

- 2024年12月期 通期における売上高は、前年同期比**+2.4%で着地**（修正後計画比**+2.2%**）しており、**成長曲線は維持**
- マーケティングDX事業部の売上高については、修正後計画比を**+1.4%超過**しており、**想定通りに推移**
- 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当初計画を下回ったものの、前年同期比については**+123.4%と大幅成長を達成**  
また、SPAIA事業においては、2024年11月14日に公表した当初計画比**+13.5%**と事業発足以来初めて計画を達成
- 営業利益及び経常利益については、テクノロジー事業部における一部事業の撤退及び大手開発案件の翌期延期が主の理由により赤字幅悪化



※ 計画比は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表した通期の計画との比較になります

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 7

2024年12月期決算ハイライトの説明です。

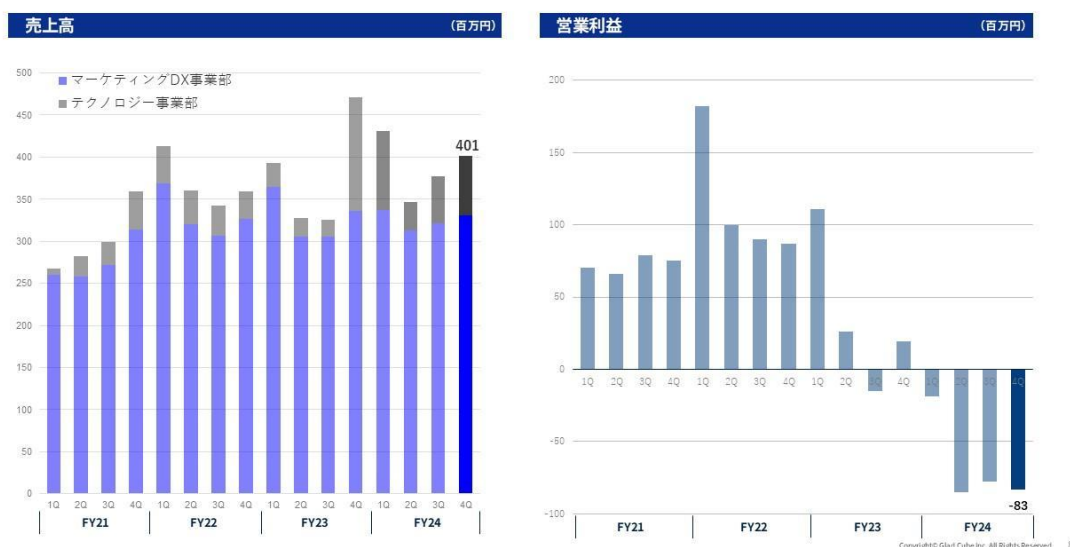
FY24 通期業績に関して、2024年12月期通期の売上高は、前年同期比プラス2.4パーセントで着地、修正後計画比プラス2.2パーセントとなっております。

マーケティングDX事業部の売上高に関しましては、修正後の計画費よりもプラス1.4パーセントとしており、想定通りに推移したことが良かったと考えております。

テクノロジー事業部の売上高については、昨年度から大幅に構造改革を行ったり、不採算事業を解消したり、一部の社員のコストカットも様々なこともやってきたことによって、当初の売上計画より下回ったものの、前年同期比に関してはプラス123.4パーセントと成長はしております。

営業利益および経常利益は記載の通りであります。

## 2. 通期決算ハイライト 業績推移



通期決算ハイライト業績推移の説明です。

こちらは2021年から2024年にかけての売上高の成長グラフ、そして営業利益のグラフとなっております。

2024年の営業利益に関しましては、過去の動画でも公表の通り、R&DおよびM&Aであったり、その他人材投資であったり様々なことの投資をしてきたことで会社としての基盤は強くなってきました。

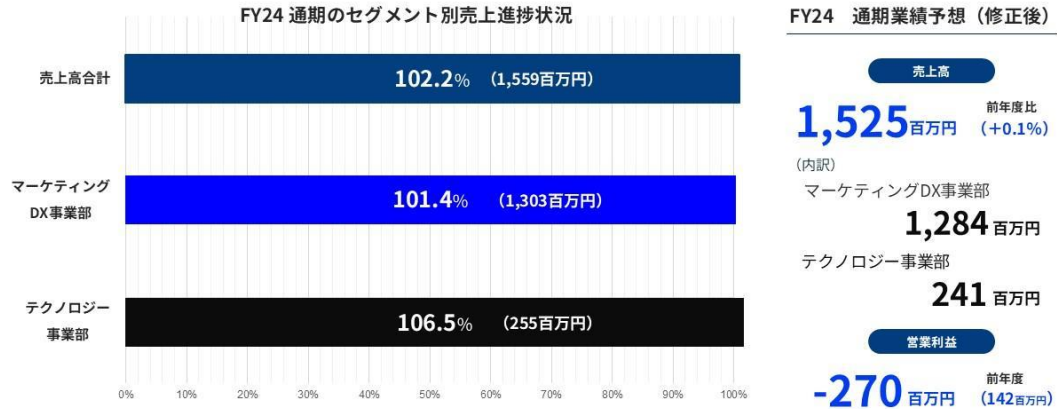
2024年の営業利益は投資を行うと発表しており、R&D、M&Aに関するDD、その他人材投資など様々な投資と保管を行うことで会社としての基盤は本当に強固なものとなりました。

これらにより、今後は投資回収フェーズに入ってくることとなりますので、期待していただけると考えております。

## 2. 通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+123.4%と大幅成長を達成  
また、SPAIA事業においては、当初計画比+13.5%と事業発足以来初めて当初計画した売上計画を上回る



通期決算セグメント別売上進捗状況の説明です。

売上高合計ではプラス 10.2 パーセントと先ほどお伝えした通りでございます。

全体的に計画を達成しているものの、のれんの償却等の減損ということもあり、当期純利益は今回の決算で全て膿を出し切ったということになりますので、公表の通り業績予想と実績値との差異が生じております。

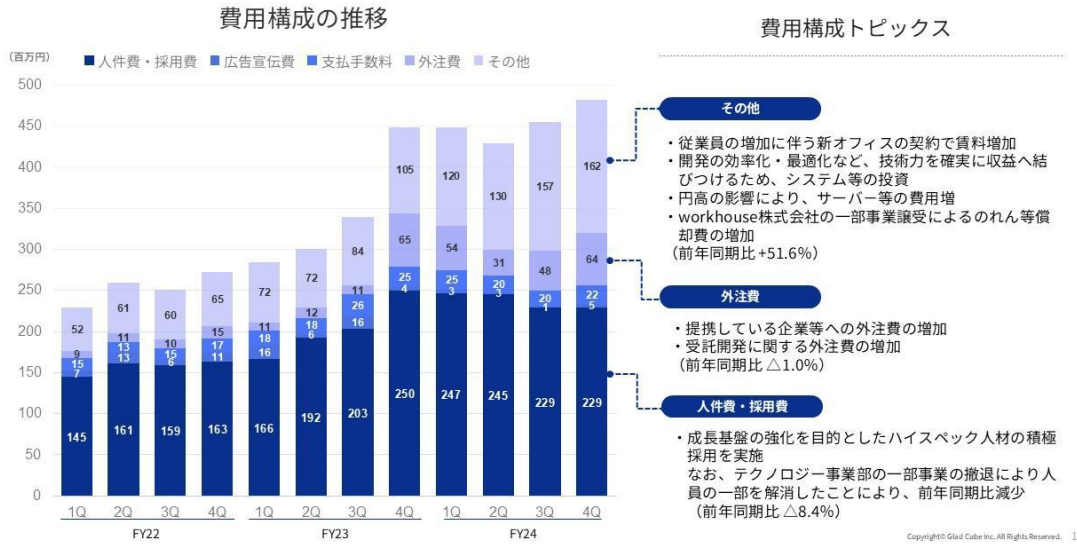
全体を見ると 100 パーセントを超える結果となりました。

引き続きテクノロジー事業部においては不採算事業の解消や新規事業・新サービスなどを行うことによって成長を加速していく考えであります。

SPAIA 事業においては当初計画費よりもプラス 13.5 パーセントと、事業発足以来初めて当初の計画の売上計画を上回りました。これに関しましては、スポーツ AI 分野として今後の成長の兆しが見えてきたと考える次第であります。



2. 通期費用構成の推移



通期の費用構成となります。こちらをご覧くださいだければと思います。

2. 通期決算ハイライト (事業別)



マーケティングDX事業部

通期累計売上高 **1,303** 百万円

計画比 **+1.4%**

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+1.4%と超過して着地**

テクノロジー事業部

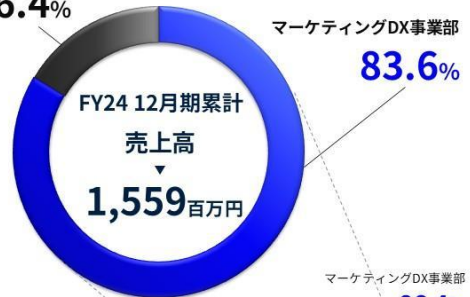
通期累計売上高 **255** 百万円

計画比 **+6.5%**

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+123.4%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  
SPAIA事業においては、**当初計画比+13.5%と事業発足以来初めて達成**

テクノロジー事業部

**16.4%**



※ 売上進捗は、2024年11月14日公表の「2024年12月業績予想の修正に関するお知らせ」で発表した通期計画に対する進捗となります

通期決算ハイライト事業別の説明になります。

左側が通期の累計売上高、そして計画費のパーセンテージとなっております。

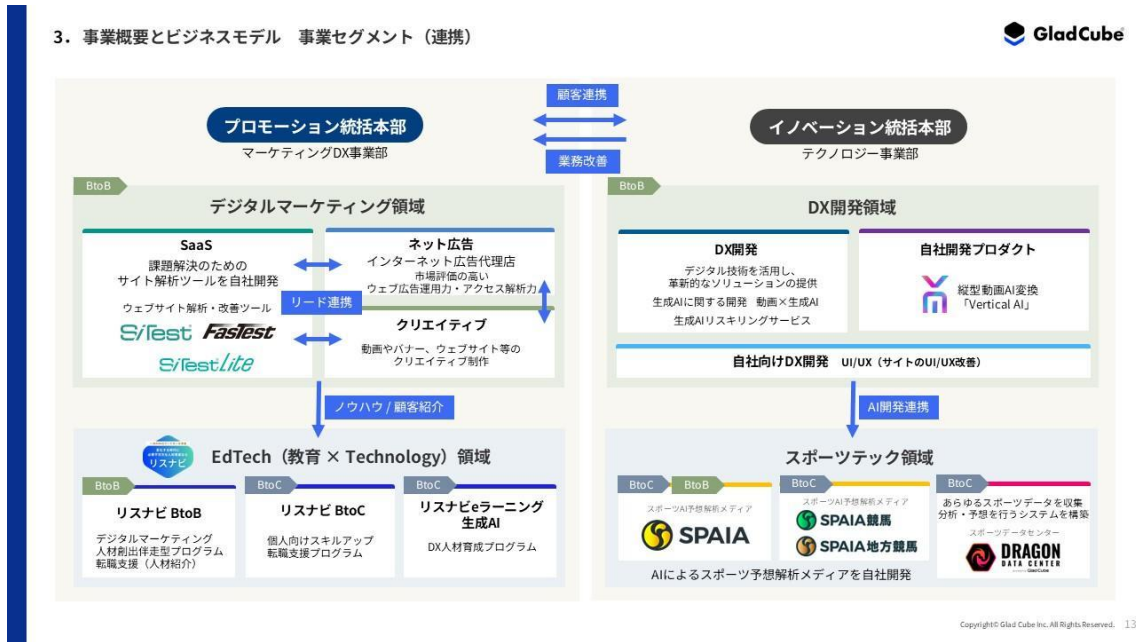
新サービスのリスナビに関しましては販売も順調に推移しており、広告案件、さらに新規獲得の増加が主な要因となって計画費のプラス 1.4 パーセントを超過して着地することができました。

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/>



テクノロジー事業部では通期の累計売上高は2億5千5百万円と計画費より6.5パーセントもプラスしております。旧ワークハウス社の一部事業の譲受けによって受託開発に関する売上を取り込んだことにより、前年同期比の売上高としては123.4パーセントと大幅に増加しております。

右のグラフに関しましては、セグメントの売上構成比率となっております。



事業概要とビジネスモデルの説明です。

プロモーション統括本部のマーケティング DX 事業部、イノベーション統括本部のテクノロジー事業部が記載のような構成図となっております。

両事業部ともに各事業の売上の補完を行ってまいりました。

デジタルマーケティング領域であれば、SaaS チーム、ネット広告チームおよびクリエイティブ事業の顧客に、リスナビに関するサービスを提案することによってさらなる売上の拡大が見込まれております。

テクノロジー事業部では、既存顧客からの開発案件も獲得していくため、インサイドセールスを行ったことで DX 開発の売上の増加、また提携等による売上の増加等につながっており、DX 開発は右肩上がりに成長しております。

その他、昨年ローンチしましたバーティカル AI という縦型動画の AI 変換ツールのように開発強化を今期も引き続き行う予定であります。

昨今、縦型動画やショートドラマという領域においては大きな成長市場であり、この市場が非常に急速に広がっておりますので、こちらの領域に関する事業を強化していきたいと考えております。

AIの開発連携という部分では、スポーツテック領域としてSPAIA、そして公営競技としてはまずはSPAIA 競馬とSPAIA 地方競馬、スポーツデータセンターとしてドラゴンデータセンターとなっております。

先般リリースいたしました、大手のスポーツメディア「スポーツナビ」に対してデータの提供や記事の提供のように、各方面に様々なデータ提供を行っております。

### 3-1. マーケティングDX事業部 サービス概要



|   |  |   |
|---|--|---|
| <p><b>SaaSチーム</b></p> <p>課題解決のためのサイト解析ツールを自社開発</p> <p>ウェブサイト解析・改善ツール</p> <p><b>SiTest SiTest Lite</b></p> <p><b>Fastest</b></p> <p>リスクリングサービス「リスナビ」</p> <p><b>収益モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自社及び、代理店によるツール販売</li> <li>・サイト解析コンサルティングの提供</li> <li>・サイト制作等のクリエイティブ費用</li> </ul> | <p><b>ネット広告チーム</b></p> <p>リスティング広告、SNS広告、DSP運用代行等インターネット広告、リスクリング「リスナビ」を幅広く取り扱う</p> <p>インターネット広告代理店事業</p> <p>市場評価の高いウェブ広告運用力及びアクセス解析力</p> <p>マーケティングスクール「リスナビ」の運営<br/>転職支援サービス（人材紹介）</p> <p><b>収益モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・広告運用代行広告手数料</li> <li>・SaaSチームと連携したツール販売</li> <li>・マーケティングスクール受講料</li> </ul> | <p><b>クリエイティブチーム</b></p> <p>顧客の要望に合わせて、広告と連動したサイトやランディングページ、品質の高い動画や画像制作を行う</p> <p><b>収益モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ランディングページ、動画制作、撮影</li> <li>・広告と連動したランディングページ、バナー、動画制作等の制作、支援</li> </ul> |
|---|--|---|

Copyright © Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 15

マーケティングDX事業部のサービス概要としましては3つの分野に分かれております。1つ目がSaaSチーム、2つ目がネット広告チーム、3つ目がクリエイティブチームとなっております。

グッドキューブはネット広告でスタートした会社ですので、ここで蓄積されたノウハウや知見をもとにSiTestツールをお使いいただいておりますお客様のサービス改善、ホームページ改善などを行っております。このSiTestというツールの売上については、順調に伸ばしております。

また、独自で開発したリスクリングサービスは、SiTestツールをより効果的に運用していただいたり、企業のマーケティング活動に資するサービスになっております。具体的には、Google Analytics 4の機能理解や最適な運用方法、デジタルマーケティング全般および生成AIに関する知識の向上をわかりやすくeラーニングで学習できます。

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/>

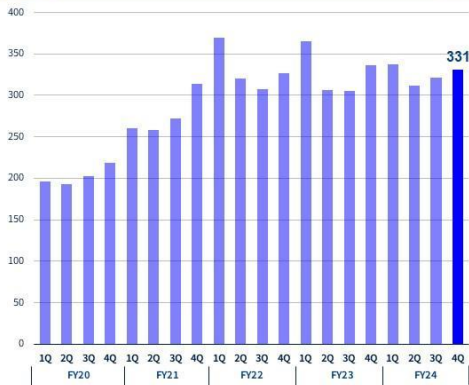
3-1. マーケティングDX事業部 業績



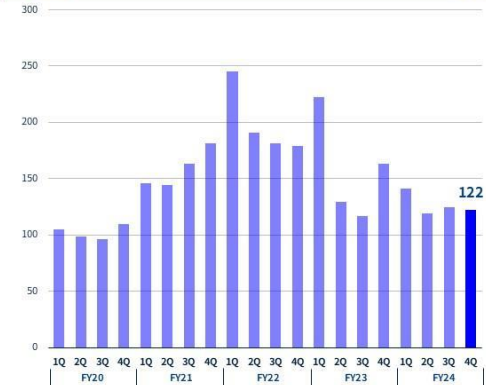
トピックス

- ・ 通期進捗率 売上高：+1.4%
- ・ 売上高については、新サービスであるリスキ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、及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+1.4%と順調に推移
- ・ マーケティングDX全体のアカウント数はネット広告の好調により、前年四半期比+9.4%と順調に推移

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



※ 売上進捗は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で発表した通期計画に対する進捗となります

マーケティング DX 事業部の業績の説明です。

2020年から2024年の5カ年の推移を出させていただきます。

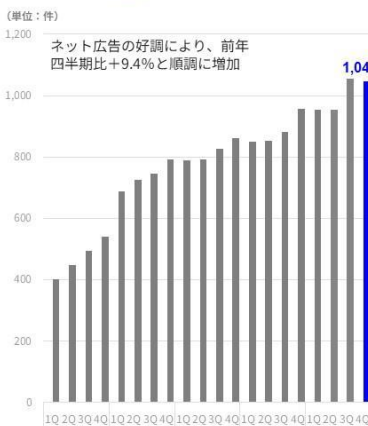
通期の進捗率、売上高に関しましては先ほどお伝えした通りプラス 1.4 パーセントとなっております。

マーケティング DX 全体のアカウント数に関してはネット広告チームの好調によって前四半期比で言うとプラス 9.4 パーセントと順調に推移しております。

3-1. マーケティングDX事業部 KPIの推移

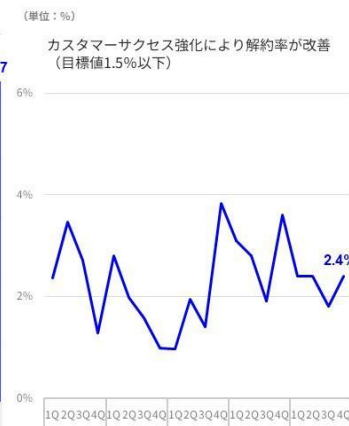


■ 四半期ごとの平均稼働アカウント数推移 (SaaS+ネット広告)



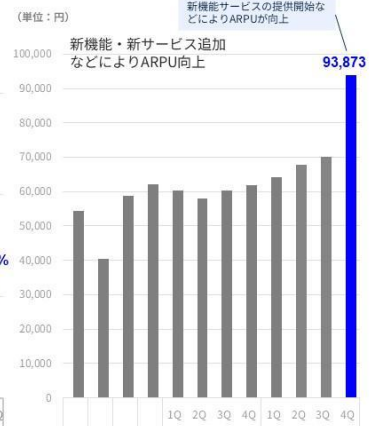
定義：SaaSチーム及びネット広告チームの顧客の合計

■ SiTest：四半期ごとの平均解約率推移 (Net Revenue Churn Rate)



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



定義：正味月次(年次)収益÷ユーザー数

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 17

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 事業部の KPI 推移の説明です。

まず、四半期ごとの平均稼働アカウントの推移です。

こちらは SaaS チームとネット広告チームの合計アカウント数となっており、現在ではネット広告の好調によって四半期でプラス 9.4 パーセントということになっており、順調に稼働アカウント数は増えております。

次に、ネットレベニューチャーンレートについて、日本語では平均解約率になります。

この推移で見えていくと目標値は 1.5 パーセント以下にしていくことは難易度が高いものの、実績として 2.4 パーセントは決して悪くない数値にはなってきております。

特筆すべき点に関しましては右の ARPU になります。SiTest ツールの四半期の ARPU の推移に関しましては、新機能サービスの提供開始などによって大きく向上しております。平均値で言うと約 7 万円で推移していたものが 9 万 3,873 円と第 4 四半期では大幅に向上することができました。目標の ARPU は 1 人あたりの平均売上高に関しましては 1 万 5 千円を目指しています。

### 3-2. テクノロジー事業部 サービス概要



|   |  |
|---|--|
| <p><b>SPAIAチーム</b></p> <p>AIによるスポーツ<br/>予想解析メディアを自社開発</p> <p>スポーツAI予想解析メディア</p> <p><b>SPAIA</b> <b>SPAIA競馬</b><br/><b>SPAIA地方競馬</b></p> <p>スポーツデータセンター<br/><b>DRAGON<br/>DATA CENTER</b></p> <p><b>収益モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有料会員によるサブスクリプション</li> <li>・記事広告、記事提供</li> <li>・一球速報や勝敗予想のウィジェット販売</li> <li>・解析データ提供</li> </ul> | <p><b>DX開発チーム</b></p> <p>AI等のデジタル技術を活用し、革新的なソリューションを提供</p> <p>開発設計から顧客の販売戦略、包括的なマーケティング支援を提供</p> <p>自社開発プロダクト<br/><b>縦型動画AI変換<br/>「Vertical AI」</b></p> <p><b>収益モデル</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・Web3.0、gami-fi等の開発</li> <li>・生成AIを搭載した動画解析システム開発</li> <li>・開発コンサルティング</li> <li>・システム開発費用、ビジネス戦略設計</li> <li>・企画型マーケティング支援</li> <li>・生成AIリスティングサービス</li> </ul> |
| <p><b>UI/UXチーム</b></p> <p>SPAIA/DRAGON、受託開発及び新規事業開発と連携したチーム体制</p>   |  |

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 19

テクノロジー事業部サービス概要の説明です。

こちらは SPAIA チームおよび DX 開発チームの大きく 2 つに分かれています。

SPAIA チームに関しましては様々な情報発信を X や note など IR/PR 通じて行っております。収益モデルに関しましては、有料会員のサブスクリプションで記事の広告費や掲載費

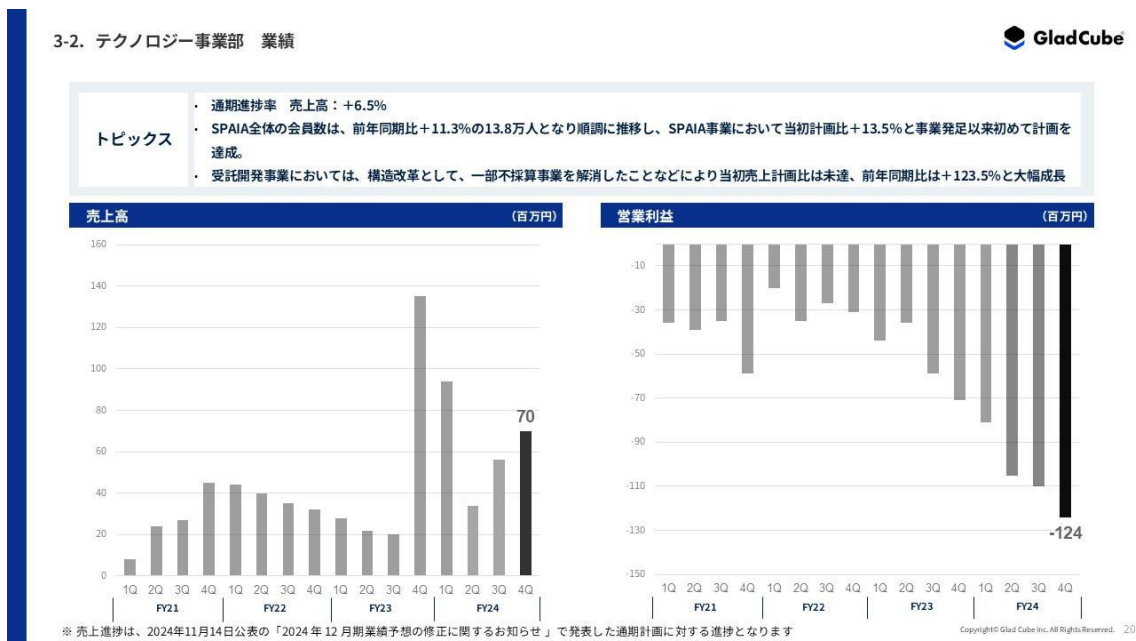
本件に関する問合せ先： IR 問い合わせフォーム <https://corp.glad-cube.com/ir/inquiry/>

による収益、一球速報などスポーツ最大手のスポーツナビなどの大手メディアなどへウィジットの提供をしております。最近ではカーリングも一球速報としてデータをスポーツナビに提供させていただいております。

その他解析データの提供など BtoC、BtoB に提供しております。

日本のマーケットではまだまだ AI というものが確立されておりませんので、引き続き認知度の拡大とシェア拡大の両方行っている最中であります。

DX 開発に関しましては、AI 等のデジタル技術を活用し革新的なソリューションを提供していくというテーマとして進めております。今後さらに AI の開発設計含めて顧客の販売戦略から様々な開発支援を行ってまいります。



テクノロジー事業部、業績トピックスとしましては、通期進捗率の売上高がプラス 6.5 パーセントと、SPAIA 全体の会員数は前年同期比のプラス 11.3 パーセントと 13.8 万人となり順調に推移しております。

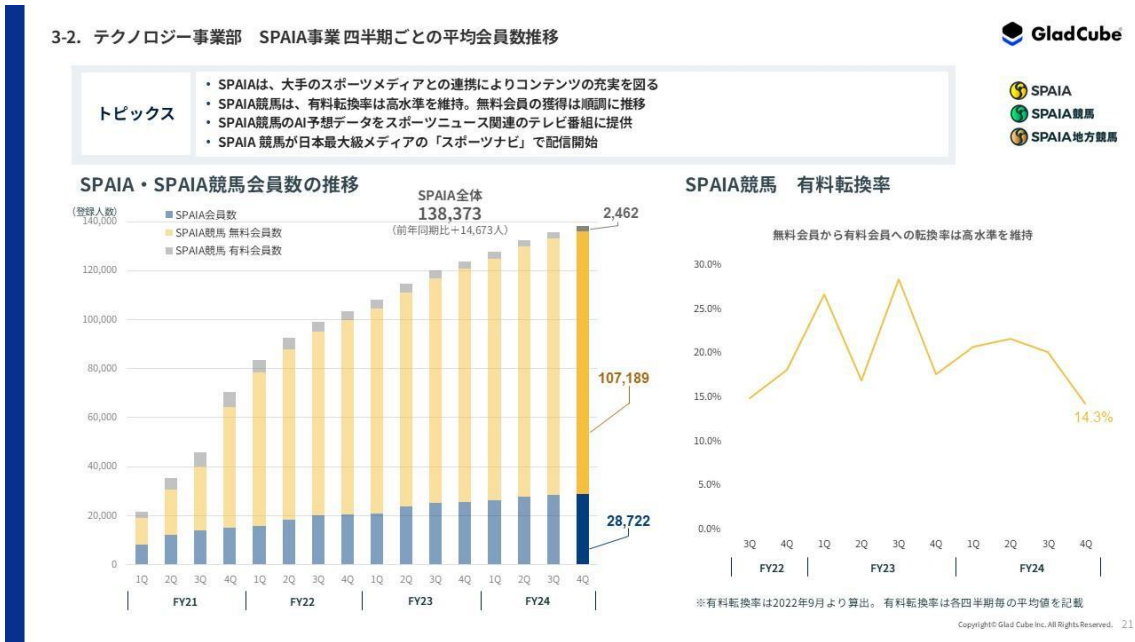
後ほどのグラフでは出てきますが、SPAIA チームにおいては当初計画比のプラス 13.5 パーセントと順調に目標を達成しております。

2023 年の Q4 からは、受託開発の売上が新たに加わったことにより、過去の売上構成や性質などは異なっております。

直近 Q4 からは、大手企業との提携も開始されたことなどにより、売上全体が改善されて

きており、大手企業との提携は今後につながる重要な一歩となると考えております。  
 一方で営業利益に関してはまだまだ改善の余地があると考えており、特に人件費は今後見直していく考えであります。

また、SPAIAの開発がまだまだ完成には至っておりませんので、2026年度までには、現在計画しています開発は完了をしていくため、コストダウンし収益力が高まると見込んでおります。



こちらは、SPAIA 全体の会員数の推移となっております。



## 4 | 成長戦略



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 22

成長戦略につきましては、本日開示の事業計画及び成長可能性に関する事項に記載しておりますので、そちらにて詳細をご説明いたします。

### 5. 2024年12月期 通期 決算 (PL)



| (百万円)      | 2023.12<br>累計 | 2024.12<br>累計 | 前期比   |       | 通期予想  | 進捗率    |
|------------|---------------|---------------|-------|-------|-------|--------|
|            |               |               | 増減額   | 増減率   |       |        |
| 売上高        | 1,522         | <b>1,559</b>  | 34    | 2.4%  | 1,525 | 102.2% |
| 売上総利益      | 1,307         | <b>1,220</b>  | △86   | △6.6% | 1,219 | 100.0% |
| (利益率)      | 85.9%         | <b>78.3%</b>  | △7.5% |       | 78.3% |        |
| 販売費及び一般管理費 | 1,164         | <b>1,487</b>  | 323   | 27.7% | 1,489 |        |
| 営業利益       | 142           | <b>△267</b>   | △409  | —     | △270  | —      |
| (利益率)      | 9.4%          | —             | —     |       | —     |        |
| 経常利益       | 143           | <b>△274</b>   | △417  | —     | △280  | —      |
| (利益率)      | 9.4%          | —             | —     |       | —     |        |
| 当期純利益      | 59            | <b>△629</b>   | △688  | —     | △235  | —      |

※ 計画比は、2024年11月14日公表の「2024年12月期業績予想の修正に関するお知らせ」で公表した通期の計画との比較になります

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 25

5. 2024年12月期 通期 決算 (BS)



| (百万円)    | 2023.12<br>期末 | 2024.12<br>期末 |
|----------|---------------|---------------|
| 流動資産     | 2,572         | 2,308         |
| 現金及び預金   | 1,738         | 1,661         |
| 売掛金      | 602           | 415           |
| 前渡金      | 159           | 160           |
| その他      | 72            | 71            |
| 固定資産     | 646           | 260           |
| 有形固定資産   | 18            | 32            |
| 無形固定資産   | 312           | 68            |
| 投資その他の資産 | 315           | 159           |
| 繰延資産     | 5             | 2             |
| 資産合計     | 3,224         | 2,570         |

| (百万円)            | 2023.12<br>期末 | 2024.12<br>期末 |
|------------------|---------------|---------------|
| 流動負債             | 1,167         | 1,265         |
| 買掛金              | 493           | 407           |
| 一年以内返済<br>長期借入金等 | 265           | 272           |
| 未払金              | 156           | 120           |
| その他              | 251           | 464           |
| 固定負債             | 679           | 555           |
| 負債合計             | 1,846         | 1,820         |
| 純資産合計            | 1,378         | 750           |
| 負債・純資産合計         | 3,224         | 2,570         |

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 26

Appendix の説明となります。

上記は PL/BS の状況となりますのでご確認をお願いいたします。

5. 経営資源 従業員数の推移

従業員推移 (正社員のみ)



2024年度着地164名の目標に対し2024年12月末時点で、従業員数125名 (うち、12月末時点で入社20名、内定受諾24名)

FY25採用進捗 (正社員のみ)

|        |                      |
|--------|----------------------|
| 1月入社   | 0名                   |
| 2月入社   | 1名 (マーケティングDX事業部 1名) |
| 3月以降入社 | 1名 (経営戦略部 1名)        |

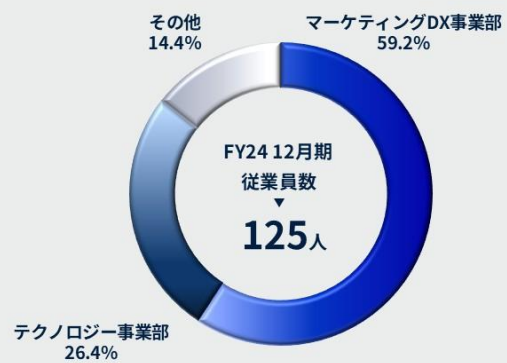
退職率

|        |       |
|--------|-------|
| 2021年度 | 21.0% |
| 2022年度 | 23.0% |
| 2023年度 | 20.5% |
| 2024年度 | 25.2% |

業界全体の人材流動性が高まっていること、ならびに当社が新たなスキルやキャリアパスを求める社員の自主性を尊重している結果ですが、この状況を改善するため、従業員満足度向上に向けた施策を進めております。

一部不採算事業の解消などにより、人員を削減が主要因

人員構成



Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 27

それから従業員の推移や人員の構成であります。

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/>

## 5. 経営資源 社会的責任（ESG）への取り組み



## 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

2024/12月末時点

|                  |       |
|------------------|-------|
| 役員比率             | 33.0% |
| 常勤役員比率           | 60.0% |
| 正社員比率            | 32.8% |
| 管理職比率<br>(管理職内訳) | 25.0% |
| マネージャー比率（課長相当）   | 12.0% |
| リーダー比率（係長相当）     | 40.0% |

\*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「大阪府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

Copyright© Glad Cube Inc. All Rights Reserved. 28

ESG等の取り組みについて説明いたします。

女性活躍状況や育児休暇の取得状況などは記載の通りであります。このように私たちは明  
確に社会的責任を果たそうとしております。

以上で2024年12月期の通期決算補足説明を終わりたいと思います。免責事項につきまし  
ては以下となっておりますので、ご確認の程よろしく願いいたします。