

## 株式会社グラッドキューブ

東証グロース 証券コード:9561

2026年6月2日

## FY2026 1Q連結黒字転換達成。年間営業利益予想の12倍にもかかわらず株価は反応薄

## AvaTwin×SiTest AI診断×SPAIA150K会員、三本矢の成長戦略による時価総額500億円超への道筋がより明確化

※GCC経営™分析とは？本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下「JPR」）が開発したフレームワーク、Growth（売上成長）、Connection（人・事業のつながりの改善＝資本の利益率向上＝ROICスプレッド拡大＝超過利潤価値）、Confidence（信頼向上＝事業リスク低下＝リスク軽減の源泉＝WACCの低下＝株主薄利が少なくとも価値に反映）の3要素を重視する「GCC経営™」の視点で企業価値分析を行う。

## 1.長期展望

AI×UI/UXの二刀流でテクノロジー企業の新境地を切り拓く

株式会社グラッドキューブは、マーケティングDX事業とテクノロジー事業を二本柱に成長を図る企業である。2007年1月設立、2022年9月に東証グロース市場へ上場した。マーケティングDX事業では、インターネット広告運用、Webサイト解析・改善ツール「SiTest」、動画・SNS運用支援等を展開し、安定した収益基盤を形成している。2026年5月14日公表の2026年12月期第1四半期決算では、連結売上高502百万円、営業利益36百万円となり、第1四半期として過去最高の売上高を更新した。通期営業利益予想3百万円に対する進捗率は1,222%に達し(36.7百万円÷通期予想3百万円、開示上は36百万円)、黒字基調への転換が鮮明となった。テクノロジー事業では、スポーツAI・データ解析基盤「SPAIA」、スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」、AIアバター動画サービス「AvaTwin」等を展開する。SPAIAは、LINEヤフー「スポーツナビ」等への提供に加え、NTTドコモ等との取引実績も背景に、B2B領域で収益化の形が見え始めている。補足資料ではSPAIA全体登録数が159,561人に達し、有料転換率も高水準を維持している。米国競馬市場向けAI予想サービスの開発プロジェクトも進行しており、シリーズA資金調達に向けた投資家対話・ピッチ準備も開始している。JPRでは、同社の競争優位の本质は、広告運用、SaaS開発、スポーツデータ解析を横断するUI/UX設計力にあるとみており、金島CEOは、社員数を大きく増やすのではなく、AI活用、外注最適化、提携により一人当たり生産性を高める方針を示している。FY2025にはAvaTwin、SiTest Engage、LLMOA、Alibaba Cloud代理店、TikTok Shop EC支援、リスナビ、DRAGON DATA CENTER等、多数の新規施策を同時展開した。マーケティングDXの安定キャッシュフローを基盤に、テクノロジー事業の収益貢献が本格化する局面に入っており、

## 2.四半期展望

マーケティングDX事業過去最高売上更新、テクノロジー事業の損益改善加速

FY2026.12期第1四半期（2026年1～3月）の連結業績は、売上高502百万円、営業利益36百万円、経常利益38百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益40百万円、EPS4.78円となり、連結四半期決算として黒字を計上した。同社は2025年12月期から連結財務諸表を作成しているため前年同四半期比較はないが、第1四半期として過去最高の売上高を更新した点は重要である。通期予想は売上高1,762百万円、営業利益3百万円で据え置き、1Q単独で通期営業利益予想の1,222%に達した（上記注参照）。セグメント別では、マーケティングDX事業が売上高449百万円、セグメント利益174百万円と高収益を維持した。ネット広告運用の堅調な進捗に加え、SiTestでは生成AIを活用してサイト改修案を自動提示する「AI診断（β版）」を開始した。一方、テクノロジー事業は売上高53百万円、セグメント損失78百万円となったが、SPAIA全体の登録数は159,561人（会員数150,437人）に拡大し、DRAGON DATA CENTERを通じてプロ野球、海外スポーツ、Bリーグ等のデータ統合・解析体制を強化した。AvaTwinの本格展開や自己資本比率34.1%への改善も確認された。

【単位：百万円】

項目	2024.06	2024.09	2024.12	2025.03	2025.06	2025.09	2025.12	2026.03
売上高	347	379	402	432	431	419	473	502
売上総利益	272	297	314	304	303	294	332	330
売上高総利益率	78.4%	78.4%	78.1%	70.4%	70.3%	70.2%	70.2%	65.7%
販売管理費	357	375	398	320	336	303	307	293
販管費比率	102.9%	98.9%	99.0%	74.1%	78.0%	72.3%	64.9%	58.4%
営業利益	-85	-78	-84	-16	-33	-9	25	36

※FY2024期までは非連結（個別）ベース、FY2025期以降は連結ベースで表示しているため、両期間の単純比較は不可。なお、包括利益は2026年12月期第1四半期38百万円（前年同期比較不能）、2025年12月期第1四半期は連結未作成のため非開示。

## 3.株価動向

テクノロジー事業黒字化で企業価値再評価の契機到来

FY2026 1Qに営業利益36百万円を計上し、開示初の連結四半期として黒字を確保したことで、企業価値再評価の契機が到来したとJPRでは評価する。マーケティングDX事業の利益率38.7%という高水準が安定的なキャッシュ創出基盤として機能する一方、テクノロジー事業はセグメント損失78百万円ながら、SPAIA登録数159,561名への拡大とDRAGON DATA CENTERを起点とする多様目スポーツデータ提供体制の構築が進んでおり、収益化に向けた事業基盤の整備が確認された。中長期的なカタルシスとしては、①SPAIAのB2B提供・連携実績の拡大、②AIアバター「AvaTwin」によるIR支援領域のDX案件拡大、③通期業績予想（営業利益3百万円）に対する達成蓋然性、④米国子会社SPAIA, Inc.の事業進捗（インタビュー時点でシリーズA調達準備中との説明あり）が挙げられる。1Q単独で通期予想を大きく上回る営業利益を計上した実績は、連結2期目の通期黒字化シナリオを裏付ける材料となり、投資家心理を転換させる契機となる可能性がある。一方で、テクノロジー事業のセグメント損益改善ペースと米国事業の具体的な進捗は、引き続き継続的なモニタリングが必要な確認点となる。

9561 グラッドキューブ vs TOPIX 過去連続 (2024-05-17 - 2026-05-14)



出典: SiTest Excel, 東証財務, 105頁, 作成: 2026-05-05

業績動向	売上高 (百万円)	前期比 %	営業利益 (百万円)	前期比 %	経常利益 (百万円)	前期比 %	純利益 (百万円)	前期比 %	EPS (円)	株価	
										高値(円)	安値(円)
2023年12月期通期実績（非連結）	1,523	2.9%	141	-69.3%	141	-68.9%	58	-80%	7.22	1,069	460
2024年12月期通期実績（非連結）	1,559	2.4%	-267	-	-274	-	-629	-	-76.37	1,113	474
2025年12月期通期実績（連結）	1,755	-	-33	-	-37	-	-31	-	-3.76	1,340	390
2026年12月期Q1実績（連結）	502	-	36	-	38	-	40	-	4.78	536	395
2026年12月期通期予想（連結）	1,762	0.4%	3	-	29	-	28	-	3.40	-	-

※FY2024期までは非連結（個別）ベース、FY2025期以降は連結ベースで表示しているため、両期間の単純比較は不可。なお、包括利益は2026年12月期第1四半期38百万円（前年同期比較不能）、2025年12月期第1四半期は連結未作成のため非開示。

【出所】JPR作成。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 長期展望 + 四半期レビュー

編集・執筆  
ジェイ・フェニックス・リサーチ(株)  
宮下修  
www.j-phenix.com

## 会社概要

所在地	大阪市中央区
代表者	金島弘樹
設立年月	2007年1月
資本金	3億7,285万円
上場日	2022年9月28日
URL	https://corp.glad-cube.com/
業種	サービス

## 主要指標 2026/05/29 現在

株価	504円
52週高値	998円
52週安値	390円
発行済株式数	8,436,540株
売買単位	100株
時価総額	4,252百万円
会社予想配当	0円
予想当期利益 ペー ス EPS	3.4円
予想 PER	148.2倍
PBR	5.92倍
実績 BPS (2025年12月末)	85.08円

## 株主価値分析

[億円]

<b>成長価値</b>	+	<b>超過利潤価値</b>	+	<b>株主資本簿価</b>
<b>580</b>		<b>20</b>		<b>8</b>

### 株主価値

10年のシナリオ分析を反映した株主価値

# 600億円

## 10年株主価値予測モデル

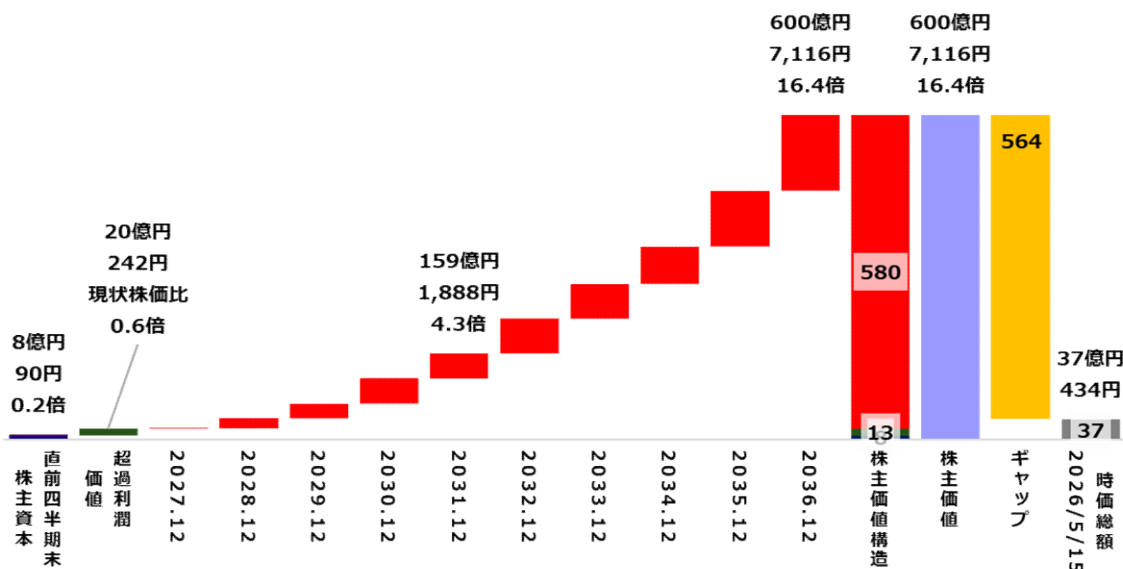
次頁のシナリオに基づく将来キャッシュフローの現在価値による推計

	2026.12	2027.12	2028.12	2029.12	2030.12	2031.12	2032.12	2033.12	2034.12	2035.12	2036.12
売上高	18	25	38	60	90	135	203	274	356	428	500
売上高成長率	0.4%	42%	50%	60%	50%	50%	50%	35%	30%	20%	17%
売上高変動額	0	7	13	23	30	45	68	71	82	71	72
営業利益	1.4	1.5	3.8	7.2	13.5	20.3	30.5	41.1	53.5	72.7	100.0
営業利益率	8.17%	5.98%	9.99%	12.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	17.00%	20.00%
NOPAT	1.0	1.0	2.6	5.0	9.4	14.1	21.2	28.6	37.2	50.6	69.5
NOPATMargin	5.68%	4.16%	6.95%	8.34%	10.43%	10.43%	10.43%	10.43%	10.43%	11.82%	13.91%
期首投下資本売上高比	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%	10.58%
ROIC	53.71%	39.31%	65.69%	78.83%	98.57%	98.57%	98.58%	98.57%	98.58%	111.72%	131.44%
WACC	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%
ROIC-WACC	46.88%	32.48%	58.86%	72.01%	91.74%	91.74%	91.76%	91.75%	91.75%	104.89%	124.62%
ROIC/WACC	7.87	5.76	9.62	11.55	14.44	14.44	14.44	14.44	14.44	16.36	19.25
期首投下資本	1.9	2.7	4.0	6.4	9.6	14.3	21.5	29.0	37.7	45.3	52.9
超過利潤	0.9	0.9	2.3	4.6	8.8	13.1	19.7	26.6	34.6	47.5	65.9
超過利潤の変化	0.9	-0.0	1.5	2.2	4.2	4.4	6.6	6.9	8.0	12.9	18.4
超過利潤の変化の永久価値	12.8	-0.2	21.7	32.9	61.2	64.2	96.3	101.1	117.0	188.5	270.2
現在価値ファクター	1.00	0.94	0.88	0.82	0.77	0.72	0.67	0.63	0.59	0.55	0.52
超過利潤の変化の永久価値の現在価値	12.8	-0.2	19.0	26.9	47.0	46.1	64.8	63.6	69.0	104.0	139.6
累積株主価値	20.4	20.2	39.2	66.2	113.1	159.3	224.1	287.7	356.7	460.7	600.3
推計株価 (一株当たり)	242円	240円	465円	784円	1,341円	1,888円	2,656円	3,410円	4,228円	5,461円	7,116円
現状株価比較(倍)	0.56	0.55	1.07	1.81	3.09	4.35	6.12	7.86	9.74	12.58	16.40
株価終値 2026-May-15	434円										
超過利潤価値 [億円]	13										
成長価値 [億円]	580										
株主資本 [億円]	8										
株主価値	600億円										
株価換算	7,116円										
時価総額 2026-May-15	37億円										
株価終値	434円										

[出所]JPR作成。

### 株価は何年未来をみているのか？

10年株主価値予測モデルの可視化グラフ-将来に生み出される株主価値の現在価値の積み上げグラフ



[出所]JPR作成。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

Growth AI×UI/UXの二刀流でテクノロジー企業の新境地を切り拓く

社員・会社の成長ストーリー 価値観・世界観が目指す姿 AI×ヒューマン融合で世界に通用するテクノロジー企業へ

実物市場の成長ストーリー 提供価値と未来の市場規模 マーケティングDX×スポーツAI×データセンターの三位一体

金融市場の成長ストーリーの 評価指標 売上高の10年展望 安定基盤17億円から10年で500億円への成長経路

Connection 人材力×AI技術×データ資産の三角形が持続的競争優位を形成

社員・会社内のつながりストーリー 経営資源のつながり戦略 人材×AI技術×独自データの相互強化による差別化

実物市場の経営資源の つながりストーリー ビジネスモデルのダイナミクス SaaSリカーリング収益×深い顧客エンゲージメント

金融市場の資源のつながりストーリーの 評価指標 ROICの10年展望 投下資本効率の段階的改善で資本コスト超過を目指す

Confidence 高収益マーケティングDX基盤とテクノロジー成長投資の両立

社員・会社内の信頼ストーリー 収益・財務安定性 マーケティングDX事業の安定収益が攻めの投資を支える安全網

実物市場の信頼ストーリー 社会貢献・ガバナンス テクノロジーで社会を豊かにする実践と透明性あるガバナンス

金融市場の信頼ストーリーの 評価指標 WACCの10年展望 資本コストの段階的低下が企業価値創造の加速装置

本レポートは、ジェイ・エニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいていますが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 四半期決算分析

## 2025年12月期通期（2025年1月～12月）連結決算

## 1. 業績概要 FY2026 1Q連結黒字転換達成、テクノロジー損失縮小加速

FY2026.12期1Q（2026年1～3月）連結業績：売上高502百万円、営業利益36百万円（黒字転換）、経常利益38百万円、親会社帰属純利益40百万円（EPS4.78円）。マーケティングDX事業（売上449百万円、セグメント利益174百万円）が高収益を維持しつつ、テクノロジー事業（売上53百万円、セグメント損失78百万円）の赤字幅が前年同期（2025年1Q・個別ベース参考値）比約28百万円縮小。なお、FY2026.12期は連結ベース、FY2025.12期1Qは個別ベースであるため、参考比較にとどまる。連結2期目から黒字転換を果たし、通期業績予想（売上1,762百万円、営業利益3百万円）の達成確度が高まっている。

## 2. セグメント別動向 マーケティングDX高収益継続、テクノロジー損失縮小が鮮明

【マーケティングDX事業】売上449百万円、利益174百万円（利益率38.7%）。Google Premier Partner認定を背景に既存顧客の継続発注が堅調。SaaS「SiTest」にAI診断β版を追加リリースし顧客のWebマーケティング効率化を加速。SNS×動画制作×広告の一气通貫体制でROAS最大化に貢献。【テクノロジー事業】売上53百万円、損失78百万円（前年同期の2025年1Q個別ベース損失106百万円から約28百万円縮小。参考比較）。SPAIA登録数159,561名（会員数150,437名）に拡大。AvaTwin（AIアバター）がIR情報DX・採用DXニーズを捉えて本格展開。DRAGON DATA CENTERで多様なスポーツデータを統合し新規顧客獲得を推進。

## 3. 財務状況 純資産757百万円・自己資本比率34%に改善、財務基盤堅牢化

FY2026 1Q末（2026年3月末）連結財政状態：総資産2,222百万円（前期末比+48百万円）、純資産757百万円（前期末比+39百万円）、自己資本比率34.1%（前期末33.0%改善）。純利益40百万円の計上で利益剰余金が拡大。売掛金及び契約資産が92百万円増加。長期借入金は順調に返済し（-51百万円）財務体質が改善。マーケティングDX事業の安定キャッシュフローがテクノロジー事業への戦略投資を支える構造を維持。通期業績予想に変更なし（2026年2月13日公表値を堅持）。

## 四半期決算の詳細（FY2026 1Q連結）

[単位：百万円]

項目	2024.06	2024.09	2024.12	2025.03	2025.06	2025.09	2025.12	2026.03
売上高	347	379	402	432	431	419	473	502
売上総利益	272	297	314	304	303	294	332	330
売上高総利益率	78.4%	78.4%	78.1%	70.4%	70.3%	70.2%	70.2%	65.7%
販売管理費	357	375	398	320	336	303	307	293
販管費比率	102.9%	98.9%	99.0%	74.1%	78.0%	72.3%	64.9%	58.4%
営業利益	-85	-78	-84	-16	-33	-9	25	36

※FY2024期までは非連結（個別）ベース、FY2025期以降は連結ベースで表示しているため、両期間の単純比較は不可。なお、包括利益は2026年12月期第1四半期38百万円（前年同期比較不能）、2025年12月期第1四半期は連結未作成のため非開示。

[出所]会社資料等よりJPR作成

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいており、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。

## 巻末資料：社長インタビュー

### 「負けない経営」とAIエージェント化が支える1Q好スタート

#### 巻末資料

JPR代表取締役の宮下修が金島CEOおよび篠原CFOにインタビューを実施しました。FY2026 1Q決算（5月14日発表）での連結黒字転換を踏まえ、その内容を更新します。

特定のスポット要因ではなく、全体のじわじわとした底上げが数字に現れた1Q



#### 金島CEO × 宮下（アナリスト）対談

テーマ1: FY2026.12期1Q業績と「じわじわとした底上げ」の構造

##### — 営業利益が通期予算の1,222%、構造変化が主因 —

【宮下（アナリスト）】

FY2026 第1四半期の振り返りをお願いしたい。年間予算に対する到達度と決算の質感を伺いたい。

【金島CEO】

FY2026 1Qは年間予算の営業利益3百万円に対して1Q単独で1,222%を達成した。第1四半期として過去最高の売上高となった。

【宮下】

SaaS事業の解約率や顧客単価、外部要因の影響もあわせて伺います。

【金島CEO】

会社インタビューによれば、SiTestの解約率は当初の3.8%から1.3%まで低下し、顧客単価も上場時の6万円から現在14万円水準まで上昇しており、3年半前にYouTubeで公言した「15万円目標」にほぼ到達しました。これは社員数を増やさず、AI活用と外注最適化、提携によって1人当たりパフォーマンスを引き上げた成果であり、労働集約型から自立型AIへの組織変容が1Qでより大きな利益貢献として表面化したものと位置付けています。加えて、3月は大企業のお客様の決算月で毎年案件が集中する季節性も寄与し、第1四半期として過去最高の売上高となりました。

社内AI活用の進展—AIによる業務半自動化

AIで業務効率化が進展。特にAIアバター動画案件が増加し、収益化も加速

## テーマ2: 労働集約型からAIエージェント型組織への転換

### — AIエージェント化と一人当たり生産性向上が1Q利益として顕在化 —

【宮下（アナリスト）】

社員数を増やさずに一人当たり生産性が向上しているとのことですが、AI活用の取り組みと、それが1Q業績に与えた影響を具体的にお聞かせください。

【金島CEO】

社員数を増やすのではなく、AI活用、外注最適化、提携によって一人当たりパフォーマンスを引き上げる方針を採ってきました。

社内ではAI活用を進めており、AIをツールとして使うという発想から、AIを用いて業務を半自動化していく発想への転換を進めています。従来からの取り組みではありますが、第1四半期において利益面でより大きく表れたと位置づけています。

【宮下】

具体的な業務領域とクリエイティブ領域での手応えはいかがでしょうか。

【金島CEO】

お客様向けのレポート、解析、提案資料の作成といった領域で、AI活用による効率化と品質向上が進みました。

特に手応えがあるのがクリエイティブ部分です。AIアバターに対するニーズが顕著に増えており、企業様の側からYouTube広告やバナー広告にAIアバター動画を組み込みたいというご要望をいただくケースが増加し、まとまった規模の案件として収益に貢献し始めています。

AIが下地を作り、人間が最終的なクオリティを担保する制作モデルが、社員レベルで定着してきた段階です。

19年の広告運用・  
13年のSaaS・  
Google関連ア  
ワード受賞実績—  
真似できない実績  
の差

13年蓄積の自社  
開発力とGoogle  
関連アワード受賞  
実績で差別化

### テーマ3: 大企業インハウス化の限界と専門会社への回帰

#### — 19年の広告運用・13年のSaaS蓄積・Google関連アワード受賞実績が築く競争優位 —

【宮下（アナリスト）】

顧客自身がAIを使えるようになる中で、専門会社としての御社の位置づけはどうか変化しているのでしょうか。

【金島CEO】

以前は大企業・中小企業ともに「インハウス化」を進める風潮が強くなり、解析、サイト作成、広告運用といった機能を社内に取り込むため関連企業を買収する動きがありました。しかし3億～5億～7億円規模で買収する会社のノウハウは、実際にはそれほど大きなものではなく、自社内で機能させるには相当な時間がかかります。社内に1人2人AIに精通した人材を入れたとしても、全社員のリテラシーが高水準で揃わなければ、体系的な最適化やポートフォリオ最適化は容易には実現できません。

【宮下】

御社が築いてきた実績と、市場における位置づけの変化についてお聞かせください。

【金島CEO】

多くの企業が3～5年のスタートアップとして「AIを使っている」「広告運用をやっている」と訴求しますが、当社はソフトウェアを自社開発して13年、広告事業は19年継続しています。

Google関連アワードの受賞実績を含め、年100回提案を出してきた実績があります。

このノウハウ、エビデンス、実績の蓄積は他社が短期間で模倣できる性質のものではありません。

当社は時価総額100億円未満の規模ではありますが、ビジョンを経営陣だけでなく末端社員まで浸透させる努力を続けており、解析から改善提案、サイト構築、開発、広告費改善までワンストップで提供するコンサルティング型体制を10年かけて作り上げてきました。

結果として、インハウス化に失敗した企業が改めて専門会社に戻ってくる「分断」が始まっていると認識しています。

家の柱と耐震性—  
バックオフィスを固  
めてからスピードを  
出す経営

隔週で幹部と同じ  
宿題に取り組み、  
「負けない」守備戦  
略を徹底。一人当  
たり売上が向上

## テーマ4: 「勝つ」ではなく「負けない」—守備型経営の徹底

### — バックオフィスを徹底的に固めてからスピードを出す 「負けない経営」 —

【宮下（アナリスト）】

社長の経営観について伺います。  
サッカーチームのように監督方針を各人が理解して動くイメージか、それとも別の姿でしょうか。

【金島CEO】

スピード感の観点ではサッカー的な側面もありますが、私自身は野球のイメージの方が強いです。まず守備を固めて形を作り、そこから攻撃に出る。経営において攻撃と守備を同時並行で機能させられる人材は多くありません。

ビジネスはスポーツと違い、財政、行政、地政学リスク、円安、原材料価格上昇といった複雑で不透明な環境変化に常に適応する必要があります。家を建てる比喻で言えば、まず金型と柱を作り、地震や津波に耐える耐震性の高い構造を作る。

組織で言えば、経理、財務、法務、総務といったバックオフィス機能を徹底的に分析し、人・物・金の流れを把握する。多くの経営者が売上にフォーカスしすぎて疎かにする領域ですが、この守備があってこそ初めてスピードを出せる、というのが当社の考え方です。

【宮下】

組織への浸透方法と、「負けない経営」という表現の真意についてお聞かせください。

【金島CEO】

幹部に対しては2週間に1回、現状を共有し宿題を与えています。私自身も同じ宿題に取り組み、共に走るスタンスです。

私の戦略は「勝つ」ではなく「負けない」です。クレーム対応、サービス切り替え、解約といった守備領域に徹底的に手を打ってきました。

今回の1Q見通しでは販管費が大幅に圧縮され、社員数を増やさず一人当たり売上が伸びている。

一貫性のあるメッセージと変化への適応の積み重ねが、ようやく数字として

LINEヤフー「スポーツナビ」等への提供、NTTドコモ等との取引実績も背景にB2Bが形に、競馬B2Cはマーケティング前段階

失敗できないB2C領域でUX・顧客教育を磨き、AI活用で約7割の負け組ユーザーの成果向上を支援

## テーマ5: SPAIA—B2B牽引で形になりつつあるスポーツデータ事業

### — LINEヤフー・ドコモ向けB2B牽引、B2C競馬はマーケティング本格化で5倍想定 —

【宮下（アナリスト）】

SPAIA事業のB2B・B2Cそれぞれの進捗と、今後の収益拡大の見立てをお聞かせください。

【金島CEO】

SPAIAはB2BとB2Cの2つの性質を持ちます。B2Bは大企業・マスメディアへのデータ提供、B2Cは競馬を中心とした公営競技向けサブスクリプション事業です。

まずB2Bでは、LINEヤフー「スポーツナビ」等への提供に加え、NTTドコモ等との取引実績もあり、収益化の形が見え始めています。

B2C競馬はマーケティング本格化前の段階でも年間1億円規模の売上が安定して上がっており、回収フェーズに入ったため現在マーケティング準備を進めています。

本格化すれば今より5倍程度の売上拡大が見込めると考えています。

【宮下】

B2C領域でのカスタマーサクセスと顧客教育の取り組みについてお聞かせください。

【金島CEO】

一度離れたユーザーは戻ってこないという業界特性があるため、絶対に失敗できない領域です。

だからこそユーザーへのUX、カスタマーサクセス（顧客を成功に導くサポート）、ナーチャリング（顧客教育）を磨き込むことに注力してきました。

競馬ユーザーは初心者・ミドル・上級者の3層に分かれ、一般的に約70%は「競馬で勝てない」「AIの使いこなし方が分からない」「1レースにかかる費用が少ない」という状態にあります。

ここに対しAIの使い方を理解していただき、適中率と回収率を引き上げる教育を施しています。競馬で少しでも成果を出していただければ、引き続き当社のサービスに価値を感じていただける構造を作っています。

## テーマ6: 米国子会社SPAIA,Inc.とパテント戦略— 世界競馬市場100兆円への布石

### — 米国競馬市場向けAI予想サービス開発進行・シリーズA 調達準備中 —

米国競馬市場向け  
AI予想サービス開  
発プロジェクトが進  
行、シリーズA調達  
準備中—他社にな  
いデータ取得が武  
器

早期参入で他社後  
追い困難。約100  
兆円規模とされる  
世界競馬市場で米  
国集中、4つの中  
期評価軸を提示

【宮下（アナリスト）】

米国子会社SPAIA,Inc.の進捗と、米国でのデータ取得の状況についてお聞かせください。

【金島CEO】

米国子会社SPAIA,Inc.については、米国競馬市場向けAI予想サービスの開発プロジェクトが進行しており、シリーズA資金調達に向けた投資家対話・ピッチ準備を開始しています。この調達がしっかり実現できれば、日本での認知度向上や株価への波及効果も含め、局面は大きく変わると見ています。米国では、これまで業界に存在しなかったレベルの競馬データを当社のデータセンターで取得し始めており、これを米国企業や米国のベッティング会社と提携してデータ提供したり、資本提携の話を進めたりすることが可能な段階に来ています。日本でも同様のデータ取得を進めており、これが特許戦略の中核となります。

【宮下】

特許戦略の現段階と、市場規模の捉え方についてお聞かせください。

【金島CEO】

当社が早い段階でこの領域に着手しているため、他社が今から参入しても後追いになり、相当難しい状況だと認識しています。グローバルで戦うために鍵となるIP取得を視野に、現時点では事実を磨いている段階です。

世界の競馬市場は約100兆円規模で、1%でも1兆円、0.1%でも1,000億円と十分に狙える数字です。日本では規制制約から拡大が難しいため米国に集中する方針で、ビジネスモデルもサブスクリプションに加えゲーム感覚で楽しめる要素を組み込んでいます。

投資家の皆様には、

- ①シリーズA調達の進展
- ②特許出願の動向
- ③米国でのデータ取得・提携の具体化
- ④B2B提供・連携実績の積み上げ

を中期的な評価軸として注目いただきたいと考えています。

## 免責事項

本レポートは、株式会社ティー・アイ・ダヴリュ/株式会社アイフィスジャパン（以下、発行者）が、「ANALYST NET」のブランド名（登録商標）で発行するレポートであり、外部の提携会社及びアナリストを主な執筆者として作成されたものです。

- 本レポートは、対象となる企業について従来とは違ったアプローチによる紹介や解説を目的としております。
- 発行者は、本レポートを発行するための企画提案及びインフラストラクチャーの提供に関して対価を直接的または間接的に対象企業より得ている場合があります。
- 発行者は、本レポートを作成する以外にも対象会社より直接的または間接的に対価を得ている場合があります。また、発行者は対象会社の有価証券に対して何らかの取引を行っている可能性あるいは将来行う可能性があります。
- 本レポートは、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成されたものであり、有価証券取引及びその他の取引の勧誘を目的とするものではありません。有価証券及びその他の取引に関する最終決定は投資家ご自身の判断と責任で行ってください。
- 本レポートは、発行者が信頼できると判断した情報に基づき記載されたものですが、その正確性、完全性または適時性を保証するものではありません。本レポートに記載された見解や予測は、本レポート発行時における発行者の判断であり、予告無しに変更されることがあります。
- 本レポートに記載された情報もしくは分析に、投資家が依拠した結果として被る可能性のある直接的、間接的、付随的もしくは特別な損害に対して、発行者が何ら責任を負うものではありません。
- 本レポートの著作権は、原則として発行者に帰属します。本レポートにおいて提供される情報に関して、発行者の承諾を得ずに、当該情報の複製、販売、表示、配布、公表、修正、頒布または営利目的での利用を行うことは法律で禁じられています。

本レポートは、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社（以下、JPR）が、投資家への情報提供を目的として作成したものであり、証券売買の勧誘を目的としたものではありません。JPRが信頼できると判断した情報・資料に基づいておりませんが、掲載された内容の正確性・信頼性・完全性・適合性・適時性をなんら保証するものではありません。JPRは本レポートを利用したことまたは依拠したことによる直接的・間接的な損害を含むいかなる結果に対しても一切の責任を負いません。有価証券並びにその他の取引に関する責任は投資家自身にあります。注意事項の詳細については最終ページをご参照ください。