



2022年9月28日

各 位

会 社 名 株式会社グラッドキューブ
 代 表 者 名 代表取締役 CEO 金 島 弘 樹
 (コード番号：9561 東証グロース)
 問 合 せ 先 取締役 C I R O 財 部 友 希
 TEL. 06-6105-0315

東京証券取引所グロースへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2022年9月28日に東京証券取引所グロースに上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2022年12月期（2022年1月1日から2022年12月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであり、また最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項 目	2022年12月期 (予想)			2022年12月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年12月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売 上 高	1,501	100.0	23.5	775	100.0	1,215	100.0
営 業 利 益	481	32.0	64.9	283	36.5	291	24.0
経 常 利 益	479	32.0	60.7	283	36.6	298	24.6
当 期 (四 半 期) 純 利 益	312	20.8	54.8	185	24.0	201	16.6
1株当たり当期 (四半期)純利益	41円43銭			25円01銭		27円18銭	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

(注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2021年12月期(実績)及び2022年12月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。

3. 2022年12月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(450,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。なお、当該株式数には、オーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分(最大192,000株)は考慮しておりません。

4. 2022年6月11日付で普通株式1株につき6株の株式分割を行っております。

上記では2021年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

【2022年12月期業績予想の前提条件】

(当社全体の見通し)

当社は(1) SaaS 事業(2) マーケティングソリューション事業(3) SPAIA 事業の3つのセグメントで事業を展開しております。

なお、2022年1月から6月の実績を踏まえ、2022年7月に予算の見直しを実施しております。

各セグメントにおける今後の見通しについては、以下のとおりであります。

(1) SaaS 事業

当該事業においては、ウェブサイト解析から改善まで一気通貫して実施できるオールインワンのサブスクリプション型ウェブサイト解析ツール、SiTest(サイトテスト)を提供しております。同ツールには、顧客のウェブサイトを訪れたユーザーがどこを閲覧しているか、クリックしているかを可視化するヒートマップ機能がございます。また、ユーザー行動が蓄積されたデータを検証し仮説を立て、管理画面内からユーザーテスト(A/Bテスト、スプリットテスト)を行うことにより、ウェブサイトの課題を発見し改善を行うことができます。一般的にA/Bテストを行うには別のウェブサイトを2つ以上制作してテストを実施するため、コストと時間を必要としますが、SiTestでは専門的な知識を持たないユーザーでも即時にテスト用のウェブサイトを作成できます。加えて、ショッピングカートや入力フォームを最適化するEFO(Entry Form Optimization)、マーケティング担当者の効率化をサポートするAI搭載の自動レポート機能など、ウェブサイトの最適化に必要な機能をオールインワンで兼ね備えている点がSiTestの最大の特徴であります。

インターネット広告市場の拡大に伴ったウェブサイト解析ニーズの高まりにより、当社ウェブサイト解析ツールSiTestの利用アカウント、ウェブサイト改善コンサルティング、ウェブサイト制作が増加傾向でございます。

(2) マーケティングソリューション事業

当該事業においては、インターネット上の広告運用代行と付随するアクセス解析及びクリエイティブ制作を行っております。人材のリソース不足や専門的な知識を持たない企業の課題に対し、現状分析から戦略立案、効果的な出稿媒体選定、コンテンツ制作、実行、効果測定までワンストップで提供しております。十分な予算やリソースが不足している中小企業、個人事業主に対しては少額プランを提供しており、幅広い企業の収益機会の拡大に貢献しております。

インターネット広告市場及び動画広告市場の拡大に伴い、当社の広告取扱高も増加傾向でございます。

(3) SPAIA 事業

当該事業においては、AI の機械学習を使用したスポーツメディアプラットフォームとして、プロ野球一球速報等を軸とする SPAIA を運営しております。収益モデルとしては、メディアの記事連携による広告収入及びウィジェットとして新聞社やメディアへ販売しているプロ野球一球速報がございます。その中でも顧客需要があった競馬コンテンツを別サイトに切り出し、無料会員及びサブスクリプション型の有料会員を募ったところ SPAIA 事業の売上が拡大したことから、現在は特に SPAIA 競馬に注力しております。

■SPAIA 競馬

SPAIA 競馬は SPAIA から競馬コンテンツを切り出したサブスクリプション型サービスであります。SPAIA の AI とは異なる AI を搭載していること、異なるデータを活用していることなどから、アプリも SPAIA と分けて開発及び運用しております。SPAIA 競馬には有料会員と無料会員があります。有料会員（月額課金）の場合、コースが 3 種類（ダイヤモンド・プラチナ・ゴールド）あり、無料会員では利用できない AI による解析データを付加価値として提供している他、コースごとに利用可能なコンテンツの範囲・質が異なります。

競馬に関してはインターネット経由での勝馬投票券の購入が増加しております。当社 YouTube チャンネルや SNS からの発信により競馬ファンからの認知度が向上したことにより、自社開発の競馬 AI 予想サイト及びアプリの有料会員数が増加見込みとなっております。

■SPAIA

SPAIA は AI の機械学習による、プロ野球や J リーグの勝敗予想コンテンツを兼ね備えたスポーツメディアプラットフォームであります。SPAIA では編集部が取材・編集したオリジナル記事を読めることに加え、自社開発にて自動生成されるインフォグラフィック（*1）記事を提供しております。

SPAIA は、記事を配信するだけでなく、ソーシャル機能も兼ね備えたユーザー参加型の勝敗予想や詳細なセイバーメトリクス（*2）が掲載されたスーパー選手名鑑、立体的なグラフィックのプロ野球一球速報でスポーツをより身近に愉しんでもらえるコンテンツを複数展開しているのが最大の特徴です。

（*1）インフォグラフィック…情報、データ、知識を視覚的に表現したもの

（*2）セイバーメトリクス…野球のデータを統計学的見地から客観的に分析し、選手の評価や戦略を考える分析手法

（売上高）

① SaaS 事業

SaaS 事業のツール及びコンサルティングの売上に関しては、「前月の既存顧客数+

当月の新規予測顧客数-当月の解約予測顧客数」で当月顧客数予想を算出し、これに対して当初予算策定時点の実績平均単価60千円を乗じて月ごとの売上予測を算出し、これを積み上げたものをベースに個別要因を加味しております。

月ごとの新規予測顧客数は毎月一定数の獲得を見込んでおりますが、第4四半期(2022年10月～12月)は顧客の年度末に該当する機会が多いことから、顧客のマーケティングに対する支出の増加を見込んで10～15%程度第3四半期(2022年7月～9月)より多い獲得件数を見込んでおります。月ごとの解約予測顧客数はアカウント予測解約率を設定した上で、前月末の顧客数に当該解約率を乗じて算出しております。

制作(サイト、LP、画像、動画)売上については予測が困難であるため、一定割合で増加すると見込んでおります。

なお、2022年7月に予算の見直しを実施したことに伴い、上記の方法で策定した当初予算に対して上半期(2022年1月～6月)の計画値を実績値に置き換えております。下半期(2022年7月～12月)の計画値に関しては、2022年7月1日ローンチの新サービスFasTest(ファーステスト)の売上予測を追加した以外に当初予算から変更していません。

以上の結果、2022年12月期のセグメント売上高は547百万円(前期比26.7%増)を見込んでおります。

② マーケティングソリューション事業

マーケティングソリューション事業の売上に関しては、ランク別に顧客数と平均単価を見積り算出しております。顧客数は、既存顧客数に新規顧客増加数、解約顧客数及び再開顧客数を加味して算出し、平均単価はランク別に定めた取引単価を用いております。

策定した2022年末の予想顧客数は、2021年末時点での顧客数に対して23.1%の増加を見込んでおります。上記SaaS事業と連携して、広告、制作及び解析をワンストップで提供し、顧客の売上増加に貢献することによって、当社の顧客数増加にもつながる見込みです。

なお、2022年7月に予算の見直しを実施したことに伴い、上記の方法で策定した当初予算に対して上半期(2022年1月～6月)の計画値を実績値に置き換えております。下半期(2022年7月～12月)の計画値に関しては、当初予算から変更していません。

当社の第1四半期(2022年1月～3月)と第4四半期(2022年10月～12月)は、顧客の年度末に該当する機会が多いことから、顧客のマーケティングに対する支出の増加に伴い、当社の売上高に季節的な偏りが見られます。そのため、予算策定時にはこれらを見込んでおります。

以上の結果、2022年12月期のセグメント売上高は792百万円(前期比17.0%増)を見込んでおります。

③ SPAIA 事業

SPAIA 事業の主な売上の内訳は SPAIA 競馬のサブスクリプション売上、SPAIA の記事提供売上、ウィジェット売上となります。

SPAIA 競馬のサブスクリプション売上に関しては、プラン別に会員数の増減を予測して有料会員数を算出し、これにプラン別の単価を乗じて算出しております。会員数の増減は、既存会員数に、季節変動を加味した毎月のオーガニックの有料会員登録の増加、広告キャンペーンによる増加及び予測チャーンレートを乗じた減少を加味して算出しております。

記事提供売上に関しては、記事本数が売上の主な変数ですが、変更の予定がないため、横ばいで推移するものと予測しております。

ウィジェット売上に関しては、導入対象となる全国の新聞社には限りがあるため、既存導入社数においては、横ばいで推移するものと予測しております。

なお、2022 年 7 月に予算の見直しを実施したことに伴い、上半期（2022 年 1 月～6 月）については当初予算を実績値に置き換えております。下半期（2022 年 7 月～12 月）の計画値に関しては、SPAIA 競馬については上半期（2022 年 1～6 月）の実績会員数を勘案して上記の策定方法にて下期（2022 年 7 月～12 月）の計画を見直しました。SPAIA の記事提供売上、ウィジェット売上に関しても上半期（2022 年 1 月～6 月）の状況を勘案し、より実績に近い形での見直しを行っております。

以上の結果、2022 年 12 月期のセグメント売上高は 162 百万円（前期比 52.3%増）を見込んでおります。

これらの結果、2022 年 12 月期の売上高は 1,501 百万円（前期比 23.5%増）を見込んでおります。

（売上原価）

売上原価は主に、SaaS 事業とマーケティングソリューション事業の制作案件の外注費及び顧客の要請に基づいて行っている派遣事業の売上高に対応する労務費となります。

外注費に関しては、制作案件売上見込額の 50%として策定しております。また、労務費に関しては、派遣・出向者の人件費について給与月額見込額の合計を集計して策定しております。

2022 年 12 月期の計画値につきましては、2022 年 7 月に予算の見直しを実施したことに伴い、上半期（2022 年 1 月～6 月）の実績値に下半期（2022 年 7 月～12 月）の予想を合算して算出しております。

以上の結果、2022 年 12 月期の売上原価は 69 百万円（前期比 19.3%増）、売上総利益は 1,432 百万円（前期比 23.7%増）を見込んでおります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費に関しては、主に人件費と広告宣伝費が該当します。人件費については、採用計画に基づいて、予想一人当たり給与額に人数を乗じた形で策定しております。広告宣伝費については、主に SPAIA 事業に関連します。具体的には、TVCMなどで、タレントを起用したプロモーション活動を展開し、認知度の向上を図っております。また、その他の経費に関しては、現在の計上額をベースに、会社規模の拡大に応じて増加が予測されるものは加味しております。

2022年12月期の計画値につきましては、2022年7月に予算の見直しを実施したことに伴い、上半期（2022年1月～6月）の実績値に下半期（2022年7月～12月）の予想を合算して算出しております。

以上の結果、2022年12月期の販売費及び一般管理費は951百万円（前期比9.9%増）、営業利益は481百万円（前期比64.9%増）を見込んでおります。

（営業外損益、経常利益）

営業外収益に関して、主にクレジットカードのキャッシュバックが該当します。こちらは売上高に連動させて策定しております。

営業外費用に関して、主に支払利息が該当します。こちらは借入金残高見込額に連動させて策定しております。

以上の結果、2022年12月期の経常利益は479百万円（前期比60.7%増）を見込んでおります。

（特別損益、当期純利益）

特別利益及び特別損失の発生は見込んでおりません。

以上の結果、2022年12月期の当期純利益は312百万円（前期比54.8%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以上



2022年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2022年9月28日

上場会社名 株式会社グッドキューブ 上場取引所 東
 コード番号 9561 URL <http://corp.glad-cube.com>
 代表者 (役職名)代表取締役CEO (氏名)金島 弘樹
 問合せ先責任者 (役職名)取締役CFO (氏名)西村 美希 (TEL)06(6105)0315
 四半期報告書提出予定日 — 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2022年12月期第2四半期の業績(2022年1月1日~2022年6月30日)

(1) 経営成績(累計) (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年12月期第2四半期	775	—	283	—	283	—	185	—
2021年12月期第2四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2022年12月期第2四半期	25.01	—
2021年12月期第2四半期	—	—

(注) 1. 2021年12月期第2四半期においては、四半期財務諸表を作成していないため、2021年12月期第2四半期の数値及び2022年12月期第2四半期の対前年同四半期増減率を記載しておりません。

2. 当社は、2022年6月11日付で普通株式1株につき6株の株式分割を行っております。

当事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

3. 2022年12月期第2四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式が存在するものの、当社株式は非上場であったため、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2022年12月期第2四半期	2,293	636	27.8
2021年12月期	1,963	451	23.0

(参考)自己資本 2022年12月期第2四半期 636百万円 2021年12月期 451百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2021年12月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2022年12月期	—	0.00	—	—	—
2022年12月期(予想)	—	—	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2022年12月期の業績予想（2022年1月1日～2022年12月31日）

（%表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,501	23.5	481	64.9	479	60.7	312	54.8	41.43

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無： 無

当社は、2022年6月11日付で普通株式1株につき6株の割合で株式分割を行っております。2022年12月期の業績予想における1株当たり当期純利益については、当該株式分割の影響および公募株式数を考慮して算定しております。

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有

② ①以外の会計方針の変更 : 無

③ 会計上の見積りの変更 : 無

④ 修正再表示 : 無

(注) 詳細は、添付資料P. 8「2. 四半期財務諸表及び主な注記(4) 四半期財務諸表に関する注記事項(会計方針の変更)」をご覧ください。

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)

2022年12月期2Q	7,431,000株	2021年12月期	7,431,000株
2022年12月期2Q	－株	2021年12月期	－株
2022年12月期2Q	7,431,000株	2021年12月期2Q	－株

② 期末自己株式数

③ 期中平均株式数(四半期累計)

(注) 1. 当社は、2022年6月11日付で普通株式1株につき6株の割合で株式分割を行っております。2021年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「期末発行済株式数」、「期末自己株式数」および「期中平均株式数」を算定しております。

2. 当社は、2021年12月期第2四半期については四半期財務諸表を作成していないため、2021年12月期第2四半期の「期中平均株式数(四半期累計)」は記載しておりません。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P. 3「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	3
2. 四半期財務諸表及び主な注記	4
(1) 四半期貸借対照表	4
(2) 四半期損益計算書	6
(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書	7
(4) 四半期財務諸表に関する注記事項	8
(継続企業の前提に関する注記)	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	8
(会計方針の変更)	8
(会計上の見積りの変更)	8
(セグメント情報等)	8
(収益認識関係)	9

1. 当四半期決算に関する定性的情報

（1）経営成績に関する説明

文中の将来に関する事項は、当第2四半期累計期間末日現在において当社が判断したものです。

当第2四半期累計期間における我が国の経済は、新型コロナウイルス感染症の新規感染者数減少に伴い、持ち直しの動きが見られたものの、新型コロナウイルス感染症の収束時期は依然として見通せない状況が継続いたしました。海外においては、新型コロナウイルス感染症の新規感染者数減少に伴い、米国をはじめ社会経済活動の回復が期待されましたが、ウクライナへのロシアの軍事侵攻や資源・食料価格の上昇、米国金利の上昇による急激な円安等、先行き不透明な状況が続いております。社会経済はそのような中でDX（デジタルトランスフォーメーション）が徐々に浸透し始め、多くの産業でIT化の流れが拡大しております。

当社では「SaaS事業」「マーケティングソリューション事業」「SPAIA事業」の3つの事業を展開しております。上記のような経済環境の中、ウェブサイト解析ツールの機能拡充、動画制作対応の強化、競馬予想AIサービスの拡充、オンラインセミナーの実施、SNSでの発信等、拡大を続けるインターネット広告市場と、インターネット利用者のニーズに応えるべくソリューションを提供してまいりました。

この結果、当社の当第2四半期累計期間の経営成績は、売上高775,339千円、営業利益283,239千円、経常利益283,866千円、四半期純利益185,819千円となりました。

セグメント別の経営成績は、次のとおりであります。

① SaaS事業

インターネット広告市場及びEC市場の拡大とウェブサイト解析ニーズの高まりにより、当社ウェブサイト解析ツールSiTestの利用アカウント、ウェブサイト改善・分析コンサルティング、ウェブサイト制作案件が増加しました。

この結果、当第2四半期累計期間における売上高は276,083千円、セグメント利益は164,400千円となりました。

② マーケティングソリューション事業

インターネット広告市場及び動画広告市場の拡大に伴い、当社の広告取扱高も増加しました。

この結果、当第2四半期累計期間における売上高は414,673千円、セグメント利益は272,405千円となりました。

③ SPAIA事業

新型コロナウイルス感染症拡大後、競馬に関してはインターネット経由での勝馬投票券の購入が増加しております。当社YouTubeチャンネルやSNSからの発信により競馬ファンからの認知度が向上したことにより、自社開発の競馬AI予想サービスの有料会員数が増加しました。また2021年10月にローンチした高額コースも売上増加に寄与しました。一方、開発の強化や広告宣伝等の先行投資のため、費用も増加しました。

この結果、当第2四半期累計期間における売上高は84,582千円、セグメント損失は△56,171千円となりました。

（2）財政状態に関する説明

① 資産、負債及び純資産の状況

（資産）

当第2四半期会計期間末における資産の残高は2,293,205千円となり、前事業年度末に比べ329,428千円増加いたしました。これは主に利益の増加や新規借入、社債の発行による現金及び預金の増加424,899千円、売掛金の減少93,326千円によるものであります。

（負債）

当第2四半期会計期間末における負債の残高は1,656,328千円となり、前事業年度末に比べ143,608千円増加いたしました。これは主に社債の発行による社債の増加200,000千円、新規借入による長期借入金の増加131,699千円、買掛金の支払いによる減少107,336千円、未払金の支払いによる減少95,307千円によるものであります。

（純資産）

当第2四半期会計期間末における純資産の残高は636,876千円となり、前事業年度末に比べ185,819千円増加いたしました。これは利益の計上による利益剰余金の増加によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当第2四半期会計期間末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ424,899千円増加し、1,594,781千円となりました。

当第2四半期累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果、66,911千円の収入となりました。これは主に仕入債務107,336千円の減少、未払金95,307千円の減少等があったものの、税引前四半期純利益283,866千円の計上、売上債権93,326千円の減少等があったことによるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果、13,254千円の支出となりました。これは主に無形固定資産の取得による支出12,629千円があったことによるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果、371,242千円の収入となりました。これは長期借入れによる収入250,000千円、社債の発行による収入200,000千円、長期借入金の返済による支出78,758千円があったことによるものです。

（3）業績予想などの将来予測情報に関する説明

2022年12月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所グロースへの上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご参照ください。

なお、当該業績予想につきましては、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年12月31日)	当第2四半期会計期間 (2022年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,169,882	1,594,781
売掛金	500,929	407,603
前渡金	146,761	131,173
貯蔵品	121	117
その他	21,204	30,057
貸倒引当金	△3,709	△2,141
流動資産合計	1,835,189	2,161,590
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	20,041	20,041
減価償却累計額	△5,635	△6,307
建物附属設備 (純額)	14,405	13,733
工具、器具及び備品	3,148	3,773
減価償却累計額	△2,075	△2,418
工具、器具及び備品 (純額)	1,073	1,355
有形固定資産合計	15,478	15,089
無形固定資産		
ソフトウェア	33,052	34,005
ソフトウェア仮勘定	10,193	16,179
無形固定資産合計	43,246	50,184
投資その他の資産		
出資金	10	—
長期前払費用	4,288	3,716
繰延税金資産	42,853	38,899
その他	22,710	21,417
投資その他の資産	69,862	64,033
固定資産合計	128,587	129,307
繰延資産		
社債発行費	—	2,307
繰延資産合計	—	2,307
資産合計	1,963,776	2,293,205

株式会社グラッドキューブ（9561） 2022年12月期 第2四半期決算短信

(単位：千円)

	前事業年度 (2021年12月31日)	当第2四半期会計期間 (2022年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	486,644	379,308
1年内償還予定の社債	—	40,000
1年内返済予定の長期借入金	110,541	150,084
未払金	254,518	159,211
未払法人税等	74,475	94,092
未払消費税等	58,985	39,669
未払費用	77,003	67,437
その他	224,508	208,784
流動負債合計	1,286,678	1,138,587
固定負債		
社債	—	160,000
長期借入金	226,042	357,741
固定負債合計	226,042	517,741
負債合計	1,512,720	1,656,328
純資産の部		
株主資本		
資本金	85,494	85,494
資本剰余金	75,494	75,494
利益剰余金	290,067	475,887
株主資本合計	451,056	636,876
純資産合計	451,056	636,876
負債純資産合計	1,963,776	2,293,205

(2) 四半期損益計算書

第2四半期累計期間

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
売上高	775,339
売上原価	35,550
売上総利益	739,788
販売費及び一般管理費	456,548
営業利益	283,239
営業外収益	
受取利息	5
受取手数料	3,983
その他	3,246
営業外収益合計	7,234
営業外費用	
支払利息	2,200
支払保証料	1,186
社債発行費償却	209
その他	3,010
営業外費用合計	6,607
経常利益	283,866
税引前四半期純利益	283,866
法人税、住民税及び事業税	94,093
法人税等調整額	3,953
法人税等合計	98,047
四半期純利益	185,819

(3) 四半期キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当第2四半期累計期間 (自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	
税引前四半期純利益	283,866
減価償却費	6,720
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△1,567
受取利息及び受取配当金	△5
支払利息	2,200
売上債権の増減額 (△は増加)	93,326
預け金の増減額 (△は増加)	15,587
仕入債務の増減額 (△は減少)	△107,336
未払金の増減額 (△は減少)	△95,307
預り金の増減額 (△は減少)	△11,614
その他	△54,328
小計	131,541
利息及び配当金の受取額	5
利息の支払額	△2,123
法人税等の支払額	△62,511
営業活動によるキャッシュ・フロー	66,911
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△625
無形固定資産の取得による支出	△12,629
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,254
財務活動によるキャッシュ・フロー	
長期借入れによる収入	250,000
長期借入金の返済による支出	△78,758
社債の発行による収入	200,000
財務活動によるキャッシュ・フロー	371,242
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	424,899
現金及び現金同等物の期首残高	1,169,882
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,594,781

(4) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当第2四半期累計期間(自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)

該当事項はありません。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスとの交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識しております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っておりますが、当第2四半期累計期間の利益剰余金の期首残高、営業利益、経常利益及び税引前四半期純利益に与える影響はありません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を第1四半期会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することといたしました。なお、四半期財務諸表に与える影響はありません。

(セグメント情報等)

当第2四半期累計期間(自 2022年1月1日 至 2022年6月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注1)	四半期 損益計算書 計上額 (注2)
	SaaS 事業	マーケティ ングソリュ ーション事 業	SPAIA 事業	計		
売上高						
顧客との契約から生じる収益	276,083	414,673	84,582	775,339	—	775,339
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	276,083	414,673	84,582	775,339	—	775,339
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	276,083	414,673	84,582	775,339	—	775,339
セグメント利益又は損失(△)	164,400	272,405	△56,171	380,634	△97,394	283,239

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額△97,394千円は、主に各報告セグメントに配分していない一般管理費等の全社費用であります。

2. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。

（収益認識関係）

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、「注記事項(セグメント情報等)」に記載のとおりであります。