

株式会社グラッドキューブ

東証GRT 証券コード:9561

2025年2月19日

テクノロジーで世界に喜びを届ける未来創造企業

最先端技術融合による成長加速と収益力強化

市場再評価の可能性秘めた長期投資シナリオ。6,000円台の株価も長期的にはありうる

※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＝株主薄価が少なくとも価値に反映）の3要素を重視する「GCC経営™」Jの視点で企業価値分析を行う。

1. 長期展望

AIテクノロジーによるグローバル成長戦略の長期展望

グラッドキューブの長期成長戦略は、マーケティングDX事業の高収益性を基盤としながら、テクノロジー事業での積極投資を通じた革新的ビジネスモデルの構築に焦点を当てている。同社は「Vertical AI」や「DRAGON DATA CENTER」など、AI技術を活用した新サービス開発に注力しており、これらが将来の収益源として機能する見込みだ。SPAIA競馬の黒字化、米国市場参入、スポーツ Betting 市場への進出がアップサイド。長期展望として、メタバース事業や医療AI分野への展開も視野に入る。特にスポーツ Betting の世界市場は株式会社グローバルインフォメーションの情報によれば（<https://newscast.jp/news/0494496>）、スポーツ Betting の領域だけで2024～2030年には1000億ドルを超える＝1.5兆円、わずか0.3%程度のシェアをとるだけで、売上高500億円の達成が視野に入る。さらに、医療×AI市場、メタバース市場のアップサイドの可能性もある。これらの成長市場でAI技術とデータ解析力を活かした差別化戦略を展開する計画だ。JPRアナリストの試算では、全ての施策が成功した場合、2035年に向けて売上高500億円、営業利益100億円、理論株価6,786円も視野に入る可能性がある。この実現には、AI人材の採用・育成、グローバル人材の確保、技術革新への迅速な対応、そして資金調達力の強化が不可欠となる。課題は新規事業の収益化スピードとグローバル展開における実行力だが、マーケティングDX事業の安定収益がこれらの挑戦を支える強固な基盤となっている。

2. 四半期決算

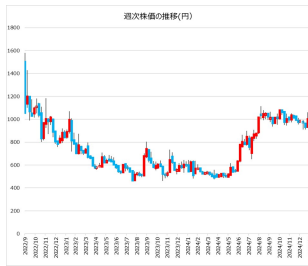
マーケティングDXの収益力を基盤とした成長投資期へ

グラッドキューブの2024年度の四半期業績分析からは、成長投資期における企業の戦略的な動きが読み取れる。売上高は第1四半期431百万円から第4四半期402百万円と比較的安定して推移する一方で、営業利益は第1四半期△19百万円から第4四半期△84百万円へと赤字幅が拡大し、当期純利益も第1四半期△19百万円から第4四半期に至っては△485百万円という大幅な損失を計上しているが、これらの表面的な数字の悪化の裏には、将来の成長に向けた積極的な戦略投資と一時的な会計上の調整がある。主力のマーケティングDX事業は第1四半期に41.2%という極めて高い利益率を記録し、人材投資による若干の低下はあるものの第4四半期でも30.3%と高水準の収益性を維持しながら、四半期ごとに119百万円から141百万円の安定的な利益を生み出し、年間で507百万円が誇り実な利益を計上している。一方のテクノロジー事業は明確な先行投資フェーズにあり、四半期損失が55百万円から128百万円へと拡大しているが、生成AI活用の新サービス「Vertical AI」開発やスポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の立ち上げなど、将来の収益源となる分野への積極投資が継続されている。大幅な収益性悪化の主因としては、こうした戦略的投資に加え、workhouse社の事業譲受に伴う209百万円の減損損失計上、および繰延税金資産141百万円の取崩しという一時的要因が大きい。中長期的な視点では、現在の収益性悪化は将来の成長に向けた投資フェーズを示すものであり、マーケティングDX事業が収益基盤として機能している点は、投資を支える強固な土台となっている。テクノロジー事業の四半期損失は直近3四半期においては124-128百万円とほぼ横ばいで推移しており、投資フェーズの躍り場にさしかかっている可能性がある。今後の課題は主力事業の高収益性維持と投資成果の収益化プロセスにあり、業績回復時には繰延税金資産の再計上余地も残されている。

3. 株価動向

底入れから反発相場への期待と将来性

グラッドキューブの株価チャートは特徴的な値動きを示している。当初1,200円前後から2023年半ばに500円近くまで下落した後、500～600円の範囲で底固めが続いた。この底固め期間は1年以上続き、技術的基盤を形成した。2024年後半には劇的なブレイクアウトが起き、株価は約2倍の1,200円近くまで急騰した。この水準は向こう5年程度の成長シナリオを織り込んでおり、その後の900～1,000円での調整も、市場が上昇分を概ね維持している状況だ。長期的なアップサイドは、シナリオが非常にうまくいった場合の可能性として捉えるべきだろう。同社がAI技術の商業化で成功し、テクノロジー部門の投資が成果を上げ、グローバル展開が加速すれば、2035年に向けて6,786円という理論価値も視野に入る。ただし、これは複数の好条件が重なった理想的なケースであり、実現には様々なリスクを乗り越える必要がある。



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-phoenix.com

会社概要

所在地	大阪府大阪市
代表者	金島 弘樹
設立年月	2007年1月
資本金	371百万円
上場日	2022年9月28日
URL	https://corp.glad-cube.com/
業種	サービス業
主要指標	2025/02/14 現在
株価	1,001円
52週高値	1,113円
52週安値	474円
発行済株式数	8,327,640株
売買単位	100株
時価総額	8,336百万円
会社予想配当	0円
予想当期利益	-7.5円
ベアスEPS	-
予想PER	-倍
PBR	11.11倍
実績BPS	90.10円
(2024年12月末)	

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)
2021年12月期通期実績	1,215	37.7	291	140.9	298	135.6	201	133.9	27.18	-	-
2022年12月期通期実績	1,480	21.8	461	58.0	455	52.6	297	47.1	39.13	1,500	786
2023年12月期通期実績	1,523	2.9	141	-69.3	141	-68.9	58	-80.2	7.22	842	460
2024年12月期通期実績	1,559	2.4	-267	-	-274	-	-629	-	-76.37	1,113	474
2025年12月期会社計画	1,791	14.9	-47	-	-61	-	-62	-	-7.50	-	-

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。

株主価値分析

[億円]

成長価値	559.9	+	超過利潤価値	-7.0	+	株主資本簿価	12.3
-------------	--------------	---	---------------	-------------	---	---------------	-------------

株主価値

10年のシナリオ分析を反映した株主価値

565.2億円

10年株主価値予測モデル

将来キャッシュフローの現在価値による推計

[%以外は、億円、円、倍]

	2025.12	2026.12	2027.12	2028.12	2029.12	2030.12	2031.12	2032.12	2033.12	2034.12	2035.12
売上高	18	25	38	60	90	135	203	274	356	428	500
売上高成長率	21.0%	40%	50%	60%	50%	50%	50%	35%	30%	20%	17%
売上高変動額	3	7	13	23	30	45	68	71	82	71	72
営業利益	-0.5	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	-2.62%	5.98%	9.99%	12.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	17.00%	20.00%
NOPAT	-0.3	1.0	2.6	5.0	9.4	14.1	21.2	28.6	37.2	50.6	69.5
NOPATMargin	-1.8%	4.2%	7.0%	8.3%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	10.4%	11.8%	13.9%
期首投下資本売上高比	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%	13.5%
ROIC	-13.5%	30.9%	51.6%	61.9%	77.4%	77.4%	77.5%	77.4%	77.4%	87.8%	103.3%
WACC	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%	7.1%
ROIC-WACC	-20.6%	23.8%	44.5%	54.9%	70.4%	70.4%	70.4%	70.4%	70.4%	80.7%	96.2%
期首投下資本	2.4	3.4	5.1	8.1	12.2	18.2	27.4	36.9	48.0	57.6	67.3
超過利潤の変化の永久価値	-7.0	18.4	20.6	31.0	58.2	60.6	91.0	95.4	110.5	180.0	259.0
現在価値ファクター	1.00	0.93	0.87	0.81	0.76	0.71	0.66	0.62	0.58	0.54	0.51
超過利潤の変化の永久価値の現在価値	-7.0	17.2	17.9	25.3	44.3	43.1	60.4	59.2	64.0	97.4	130.9
累積株主価値	5.3	22.5	40.5	65.8	110.1	153.2	213.6	272.8	336.8	434.2	565.2
推計株価 (一株当たり)	64円	270円	486円	790円	1,322円	1,839円	2,565円	3,276円	4,044円	5,214円	6,786円
現状株価比較(倍)	0.06	0.27	0.49	0.79	1.32	1.84	2.56	3.27	4.04	5.21	6.78
株価値 2025-Feb-14	1,001円										
超過利潤価値 [億円]	-7										
成長価値 [億円]	560										
株主資本 [億円]	12										
株主価値	565億円										
株価換算	6,786円										
時価総額 2025-Feb-14	83億円										
株価換算	1,001円										

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



マーケティングDXでビジネスを革新し、AI技術で世界に新しい価値を創造する挑戦者



社員・会社の成長ストーリー

価値観・世界観が目指す姿

技術で世界を変える情熱

グラッドキューブは、「最先端の技術を追求し、世界に価値を提供する企業となる」をミッションに掲げ、これまで培ってきたデジタルマーケティングとテクノロジーのノウハウを活かし、イノベーションを生み出し続けることで、世界中の人々に笑顔と喜び (glad) を届けることを目指している。同社は、デジタルマーケティングとテクノロジーの融合により、国内市場で築いた基盤をグローバルに展開する可能性を秘めている。マーケティングDX事業では、SiTestを中心としたSaaS製品の提供に加え、インターネット広告の運用支援を展開。競合他社との差別化ポイントは、データ解析から改善提案までをワンストップで提供できる点にある。テクノロジー事業では、AIを活用したスポーツ予測プラットフォームSPAIAの運営を軸に、今後は医療分野やメタバース領域への展開も視野に入れている。証券アナリストとしては、グローバル人材の確保・育成、技術革新への迅速な対応、資金調達力の強化が今後の重要な観測ポイントとなる。特に重視するのは、AI技術とデータ解析力を活かした差別化された価値提供の進展と、それに伴う収益性の改善である。



実物市場の成長ストーリー

提供価値と未来の市場規模

データで価値を創る

同社の主力製品であるSiTestは、ウェブサイト解析から改善まで一気通貫で実施できるLPOツールとして高い評価を得ている。特にヒートマップ機能やA/Bテスト機能は、専門知識がなくても簡単に利用できる点が特徴だ。競合製品と比較した際の優位性として、直感的なユーザーインターフェース、きめ細かなカスタマーサポート、継続的な機能アップデートが挙げられる。スポーツ予測プラットフォームSPAIAは、独自のAI技術とデータ分析により、今後の成長が期待される。証券アナリストの視点では、スポーツベッティングの世界市場は2028年に1,000億ドル規模、医療×AI市場は2030年に1,500億ドル規模、メタバース市場は2030年に1兆ドル規模まで拡大する可能性があり、同社の事業機会は大変大きい。加えて、各市場におけるプレイヤーの動向や規制環境の変化も注視が必要である。



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

成長の力を解き放つ

JPRアナリストの試算では、同社が全ての施策を成功させた場合、株式会社グローバルインフォメーションの情報によれば (<https://newscast.jp/news/0494496>)、スポーツベットの領域だけで2024~2030年には1000億ドルを超える=1.5兆円、わずかに0.3%程度のシェアをとるだけで、2035年に向けて売上高500億円、営業利益100億円も視野に入る可能性がある。この成長シナリオは、2026年のSPAIA競馬の黒字化、2027年からの米国市場参入、2028年のスポーツベッティング市場への進出を重要なマイルストーンとしている。さらに、2029年以降のメタバース事業や医療AI分野への展開も視野に入れている。ただし、これらの数値はあくまでも理論値であり、実現には技術革新の取り組み、人材確保、資金調達、規制対応など、さまざまな条件をクリアする必要がある。特に重要となるのは、新規事業の収益化スピードと、グローバル展開における実行力である。

Connection



人材とAI技術を融合し、革新的なソリューションで顧客価値を創造する



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

知恵と技術の融合

同社の強みは、マーケティングとテクノロジーの両面で高い専門性を持つ人材を擁することだ。特にAI技術の開発力とデータ解析力は、将来の成長における重要な差別化要因となりうる。証券アナリストの視点では、今後のグローバル展開に向けた人材戦略が注目される。人的資本については、社員の平均年齢33.3歳と若く、専門性と成長意欲の高い人材が集まっている点が特徴的だ。さらに、AI人材の採用・育成プログラムの整備や、グローバル人材の確保に向けた取り組みも進められている。現在の知的資本としては、SiTest、SPAIAなどの自社開発製品があり、今後は医療AI、メタバースなど新領域への展開可能性も考えられる。特に注目されるのは、データ解析技術とAIアルゴリズムの独自開発能力である。産業資本では、グローバル展開を見据えたクラウドインフラの整備状況を注視している。また、大手企業との取引実績や業界での評価も、今後の事業展開における重要な基盤となりうる。



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

技術で価値を紡ぐ

同社のビジネスモデルは、自社開発のプロダクトを軸に、スポーツ、医療、メタバースなど、複数の成長市場で価値を創出する可能性を持つ。マーケティングDX事業で培ったノウハウは、新規事業展開の基盤となりうる。特筆すべきは、データ解析とAI技術の融合による高付加価値サービスの提供能力である。JPRアナリストの試算では、ROICは理想的なシナリオで2035年に100%超の可能性もある。この試算の前提として、新規事業の成功的な立ち上げ、グローバル展開の実現、既存事業の収益性向上が織り込まれている。ただし、大型投資の実行と回収、技術革新への対応、人材確保などの課題をクリアする必要がある。特に重要となるのは、投資の優先順位付けと、リスク管理体制の構築である。



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

価値創造の連鎖

財務指標は今後の転換点となる可能性がある。JPRアナリストの試算では、ROIC-WACCは2026年にプラス転換後、順調に推移した場合2035年には96%程度まで向上する可能性がある。この改善は、マーケティングDX事業の収益性向上と、新規事業の成長加速が主なドライバーとなる。営業利益率は2029年に15%到達、2035年には20%も視野に入る。この利益率向上の背景には、ストック型収益の積み上げ、規模の経済効果、高付加価値サービスの拡大が想定されている。投下資本回転率については、クラウドベースのビジネスモデルを活かした効率的な事業運営により、持続的な向上が期待される。ただし、これらはいくまでも理論値であり、実現には様々な条件が必要となる。特に、大型投資の回収期間や、新規事業の立ち上げコストの管理が重要となる。

Confidence



社会と共に成長し続ける信頼のブランド



社員・会社内の信頼ストーリー

収益・財務安定性

財務健全性の追求

同社の収益構造は、今後大きく進化する可能性を秘めている。JPRアナリストの試算では、2024年の赤字決算から2026年には黒字転換、その後の成長加速により2035年には売上高5,000億円、営業利益1,000億円規模への到達も理論的には可能とみている。この成長シナリオの基盤となるのが、マーケティングDX事業における安定的な収益基盤である。特にSiTestの継続利用率の高さは、ストック型収益の積み上げに貢献している。2024年12月期は表面的には赤字決算となったものの、主力のマーケティングDX事業は30%以上の高い利益率を維持し、四半期ごとに120百万円前後の安定的な利益を創出している点は評価できる。一方、財務面では自己資本比率が一時的に低下しているが、これは将来の成長に向けた戦略的投資の結果であり、基盤となる事業の収益力は依然として強固である。株主価値は2035年に565億円、一株当たり株価6,786円という試算値もある。ただし、これらの実現には、大型投資資金の調達と効率的な配分が不可欠であり、投資回収期間の長期化というリスクも考慮する必要がある。



実物市場の信頼ストーリー

社会貢献・ガバナンス

社会価値の創造へ

同社は、テクノロジーを通じた社会課題の解決を重視している。マーケティングDX事業では、顧客のデジタル化支援とリスティング支援を通じて生産性向上に貢献している。テクノロジー事業においては、生成AI活用の新サービス「Vertical AI」やスポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」など、AIやデータ分析技術を活用した新しい価値創造に積極投資を行っている。証券アナリストの視点では、2030年までにスポーツメタバース事業の展開、医療DXの本格展開、グローバル事業の加速といった選択肢があり得る。また、ESG投資の観点からは、同社のAI技術による社会課題解決への取り組みは、投資家からの評価を高める要因となりうる。ガバナンス面では、取締役会の1/3を社外取締役とし、監督機能を強化している点や、サステナビリティ推進委員会の設置によるESG課題への取り組み強化も評価できる。今後のグローバル展開を見据えた体制整備が続くものと予想される。米国・欧州・アジアでの事業展開の可能性もあるが、これらはいくまでも潜在的な成長機会として捉えている。



金融市場の信頼ストーリーの評価指標

WACCの10年展望

信頼の証である安定性

JPRアナリストの試算によれば、同社の10年後の理論値は、社会課題解決と両立する形で565億円 (6,786円/株) に到達する可能性がある。この試算は、WACC 7.1%を基準とし、ROICは100%超、ROIC-WACCは95%超という理想的なシナリオに基づいている。具体的な成長要因としては、SaaS事業の安定的な収益基盤に加え、AIを活用した社会課題解決への取り組みが投資家からの評価を高める要因となりうる。また、マーケティングDX事業での高収益体質と、新規事業での成長ポテンシャルのバランスは、企業価値向上における重要な要素となる。加えて、workhouse社の事業譲受に伴う減損や繰延税金資産の取崩しは、将来の成長に向けた一時的な調整として捉えることができる。財務レバレッジの最適化と格付けの向上により、さらなる資本コストの低減も期待される。ただし、これらの実現には、規制緩和への対応、大型資金調達の成功、戦略的M&Aの実現、技術革新の先取り、グローバル人材の確保など、多くの条件をクリアする必要がある。証券アナリストの立場からは、四半期ごとの進捗確認と、成長シナリオの実現可能性の継続的な検証が重要となる。あくまでも理論値として、持続的な企業価値の向上と社会価値の創造の両立可能性を示唆するものである。

[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頼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

マーケティングDXの収益力を基盤とした成長投資期へ

主力事業は好調も新規事業への投資で表面利益は悪化

グラッドキューブの業績分析において、2024年度の四半期業績は、売上高が第1四半期431百万円から第4四半期402百万円と推移する一方、営業利益は第1四半期△19百万円から第4四半期△84百万円と赤字幅が拡大傾向にある。当期純利益も第1四半期△19百万円から第4四半期△485百万円と大幅な損失を計上している。主力のマーケティングDX事業は、第1四半期に41.2%という高い利益率を維持し、その後も30%以上の収益性を保持。人材投資により利益率は若干低下したものの、四半期ごとに119百万円から141百万円の安定的な利益を創出している。一方、テクノロジー事業は先行投資フェーズにあり、四半期損失が55百万円から128百万円へと拡大している。

減損損失と繰延税金資産取崩しが一時的な重荷に

収益性悪化の主因は戦略的投資と税務上の一時的要因にある。生成AI活用の新サービス「Vertical AI」開発や、スポーツデータセンター「DRAGON DATA CENTER」の立ち上げなど、積極投資を継続している。また、workhouse社の事業譲受に伴う209百万円の減損損失に加え、将来の課税所得見積りの慎重な見直しにより、繰延税金資産を141百万円取り崩した。セグメント別では、マーケティングDX事業の利益率は人材投資により第4四半期には30.3%まで低下したものの、年間を通じて507百万円の利益を創出。一方、テクノロジー事業はAI開発投資により固定費が増加し、459百万円の損失となったが、これらの損失の多くは税務上も将来の損金として活用できる投資的性質を持つものである。

成長戦略は明確、収益化タイミングが投資判断のカギ

中長期的な展望では、一時的な収益性悪化は将来の成長に向けた投資フェーズを示している。マーケティングDX事業は30%以上の利益率を維持しつつ、四半期120百万円前後の安定的な利益を生み出す収益基盤として機能している。繰延税金資産の取り崩しは短期的な業績見通しへの慎重姿勢を反映するが、AIテクノロジーを軸とした事業展開やスポーツデータ分野でのグローバル展開など、成長戦略の方向性は明確である。テクノロジー事業の四半期損失は直近3四半期で124-128百万円とほぼ横ばいとなり、投資フェーズの踊り場にさしかかっている可能性もある。課題は主力事業の高収益性を維持しつつ、投資の成果を着実に収益化していくプロセスにある。業績回復時には繰延税金資産の再計上余地も残されており、利益押し上げ要因となる可能性もある。

■ 四半期決算の詳細

(単位：売上高、営業益、経常益、特別損失金額は百万円、1株利益は円)

決算期	売上高	前年比	営業益	前年比	経常益	前年比	特別損失内訳	金額	当期純利益	1株利益	MktDX事業	Tech事業
23.07-09	327	-4.9	-16	赤転	-17	赤転		-	-12	-1.5	135(41.2%)	-55(-)
23.10-12	473	31	19	-78.4	17	-80.9	減損損失	-48	-27	-3.3	157(33.2%)	-60(-)
24.01-03	431	9.4	-19	赤転	-21	赤転		-	-19	-2.4	141(32.7%)	-81(-)
24.04-06	347	5.5	-86	赤転	-87	赤転	事務所移転費用	-2	-66	-8.1	119(34.3%)	-128(-)
24.07-09	379	15.9	-78	赤転	-80	赤転		-	-59	-7.2	125(33.0%)	-126(-)
24.10-12	402	-15	-84	赤転	-86	赤転	減損損失 繰延税金資産取崩	-209 -141	-485	-58.9	122(30.3%)	-124(-)

注記1：1.特別損失の主な内容は以下の通り。23年12月期第4四半期：減損損失48百万円。24年6月期第2四半期：事務所移転費用2百万円。24年12月期第4四半期：workhouse社関連の減損損失209百万円、繰延税金資産取崩141百万円。24年12月期第4四半期の大幅な当期純損失は、主にworkhouse社の事業譲受に関連する減損損失と、将来の収益見直しに基づく繰延税金資産の取崩しによるもの。繰延税金資産の取崩しについては現金支出を伴わない会計上の処理。

注記2：1.MktDX事業：マーケティングDX事業の四半期利益と利益率。業績の季節性はあるものの、30%以上の高い利益率を維持。24年度は人材投資により利益率がやや低下傾向。2.Tech事業：テクノロジー事業の四半期損失。先行投資フェーズにより継続的な赤字。24年度はworkhouse社買収関連で損失拡大。AI開発投資により固定費増加。3.特記事項：-Tech事業の利益率は継続的な赤字のため「-」表示。24年第4四半期の大幅赤字は特別損失が主因

[出所]会社資料等よりJPR作成

本レポートは、ジェイ・フィックス・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頼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。

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。

- 「ANALYST NET」のブランド名で発行されるレポートにおいては、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。発行者は原則、レポートに記載された内容に関してレビューならびに承認を行っておりません。
- 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。
- 執筆者となる外部の提携会社及びアナリストは、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、執筆者となる外部の提携会社及びアナリスト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。
- 本レポートの作成に当たり、執筆者は対象企業への取材等を通じて情報提供を受けておりません。当レポートに記載された仮説や見解は当該企業によるものではなく、執筆者による分析・評価によるものです。
- 本レポートは、執筆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執筆者の判断であり、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、発行者ならびに執筆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おります。

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。