



2023年5月26日

各 位

会 社 名 株式会社ジオコード
代表者名 代表取締役社長 原口 大輔
(コード番号:7357 東証スタンダード)
問合せ先 専務取締役管理部長 吉田 知史
(TEL. 050-1741-0214)

上場維持基準の適合に向けた計画

当社は、2023年2月28日（以下「基準日」という。）時点においてスタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。上場維持基準の適合に向けた計画を作成いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は下表のとおりであり、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、流通株式時価総額が上場維持基準に適合するよう、各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	1,496人	8,942単位	4.9億円	32.7%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画期間	—	—	2026年2月末	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

当社は、安定的かつ継続的な事業拡大を実現するための各種施策を着実に進めて業績を向上させるとともに、中長期的な視点で企業価値を高めることで流通株式時価総額を増加させ、2026年2月末までにスタンダード市場における上場維持基準に適合させることを基本方針といたします。

3. 上場維持基準の適合に向けた課題及び取組内容

基準日時点において「流通株式時価総額」が上場維持基準への適合に必要な額を下回ったことにつきましても、当社は、業績（売上、利益）が伸び悩み、安定的かつ継続的な成長を実現できていな

いことが大きな要因であると考えております。また、基準日以降に発生した事案になりますが、2023年5月26日付「調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、当社は、特定の元従業員の不正行為に起因する決算数値の訂正を2023年2月期第2四半期決算及び第3四半期決算において行っており、かかる事案の及ぼす影響等も考慮すべきであると考えております。

当社といたしましては、適切な内部統制の整備及び運用を図ったうえで、業績を向上させ、安定的かつ継続的な成長を実現することが流通株式時価総額を増加させるための最重要事項であると認識しております。また、あわせて、株主還元施策やIR/PR活動による認知度の向上に取り組み企業価値を高めることで、上場維持基準への適合がより確実なものになると考えております。

したがいまして、当社は、以下の取組内容により流通株式時価総額が上場維持基準に適合するよう取り組んでまいります。

(1) 業績の向上

当社は、安定的かつ継続的な事業拡大を目指し、主力事業であるWebマーケティング事業とクラウドセールステック事業を中心に、東京、大阪を主な拠点とした営業活動やWebマーケティング活動による受注強化に加え、金融機関、代理店との関係強化や大手企業との協業等で多様な販路を確立し、業績の向上に継続して取り組んでまいります。

① 営業力の強化及び安定した収益基盤の確立

東京、大阪を主な拠点とした営業活動及びオウンドメディア(注)の充実、SEO対策のノウハウを駆使したWebマーケティング活動による受注強化に加え、金融機関、代理店との関係強化や大手企業との協業等で新たな販路の開拓に努めてまいります。

また、安定した収益基盤を確立するためには継続取引を中心に事業展開を図ることが重要であり、Webマーケティングサービス及びクラウド業務支援ツールの提供を通してストック型の取引を基本とし、顧客との継続的な関係構築に努めてまいります。

さらに、M&Aを含めた戦略的な他社連携等も効果的に実行してまいります。

(注) 自社の商品・サービスの情報発信やブランディング、集客のために企業やブランドが自ら運営するメディア(オンライン媒体)のことをいいます。

② サービス品質の向上及び市場競争力の向上

Webマーケティング事業においては、Webマーケティング領域全般にわたる課題解決に対処するための各種サービスを提供しており、顧客に対しWebマーケティング活動全体を俯瞰した分析や提案をして、課題解決に向けた適切なサービスの提供を行えるようサービス品質の向上に努めてまいります。

クラウドセールステック事業においては、昨今数多くの企業が取り組む働き方改革や生産性向上に貢献するクラウド業務支援ツールをSaaS形態で提供しており、市場競争力を高めていくために顧客のニーズに迅速かつ柔軟に対応し、提供ツールの新機能開発や他社ツールとの機能連携等により利便性の向上を図ってまいります。

また、当社は、有益な新技術を活用してサービス品質・機能の向上や業務改善につなげることが重要であると考えており、近年、急速に発展・普及が進む人工知能(AI)を当社の提供サービスに導入し、顧客の業務効率化や業務効果の改善に向けた取り組みを進めてまいります。

③ 人材の確保と育成の強化

持続的な企業成長を実現するためには高付加価値のサービスを提供できる人材を数多く確保するとともに、外部人材を適切に活用しつつ、従業員個々の生産性を継続的に向上させていくことが必要であり、積極的な採用活動の継続に加え、サテライトオフィスの拡充、さらには社員紹介制度

の活用や面接担当者のスキルの標準化等により採用効率を高めるとともに、従業員への教育・研修体制の充実を図るなど、全社的な生産性の向上に取り組んでまいります。

（２）株主還元施策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題と認識しており、持続的な事業の拡大と経営基盤の確立のための内部留保の充実に配慮しつつ、業績・財務状況及び事業環境等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。

当社は、2023年2月28日を基準日として、上場以来初めてとなる配当（1株当たり15円）を実施いたしました。2024年2月期以降につきましても、この基本方針に基づいて、引き続き株主還元施策の継続に努めてまいります。

（３）IR/PR活動の実施

株主、投資家の皆様への当社の認知度を高め、企業成長力に対する理解を深めていただけるよう、IR/PR活動による情報開示の充実に引き続き努めてまいります。また、機関投資家と対話し、当社ビジネス・事業等を理解していただけるよう、コミュニケーションを図ってまいります。

（４）コーポレートガバナンス体制の強化

持続的な成長と経営基盤強化のため、スタンダード市場において要請されるコーポレートガバナンス・コードへの対応や財務報告の適正性確保を含めた経営管理体制をより一層強化し、コンプライアンスの徹底に努めてまいります。

以上