

2024年2月期 第1四半期 決算補足説明資料



株式会社ジオコード (東証スタンダード：7357)

2023年7月14日

1. 2024年2月期 第1四半期 決算概況
2. Appendix (会社概要・市場環境)

1. 2024年2月期 第1四半期 決算概況

業績ハイライト

- 売上高 359百万円（前年同四半期 362百万円）
- 営業損失 △30百万円（前年同四半期 8百万円）
- 経常損失 △25百万円（前年同四半期 16百万円）
- 四半期純損失 △16百万円（前年同四半期 10百万円）

ポイント

- 売上高は、前年同四半期比△2百万円となるも、Web広告及びネクストSFAが伸長
- 各段階利益(損失)は、人材採用と並行して業務委託を積極的に活用したほか、不正事案に係る対応コストが発生したこともあって、前年同四半期を下回る水準で進捗

- 売上高は、前年同四半期比△2百万円となるも、市場の拡大傾向が継続するWeb広告及び生成AIを活用した新機能開発等に取り組むネクストSFAが伸長
- 営業利益(損失)は、Web業界の人材流動性が高止まりするなか、人材採用と並行して業務委託を積極的に活用したほか、不正事案に係る対応コストが発生したこともあって販管費が増加し、前年同四半期比△39百万円で進捗
- 経常利益(損失)は、カード決済に係るキャッシュバック収益の計上を期間按分に変更した影響（△3百万円程度）等により、前年同四半期との比較では△42百万円となった

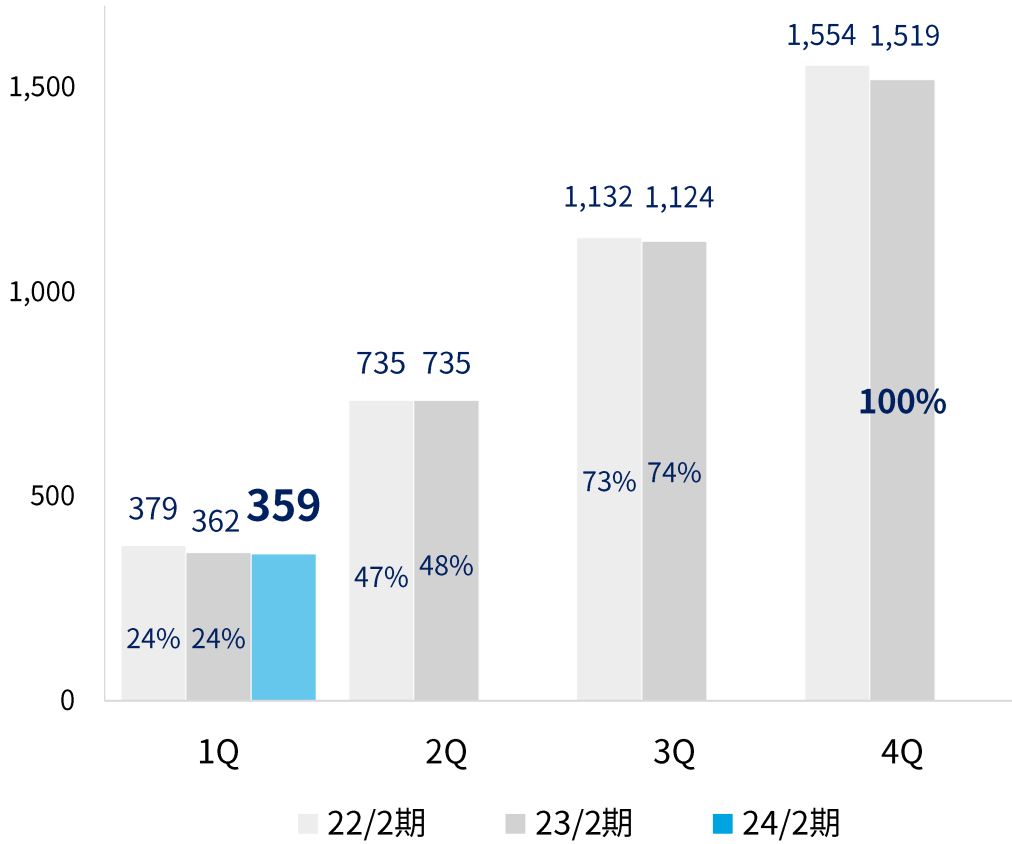
(単位：百万円)

区分	23/2期 1Q累計	24/2期 1Q累計	増減	前年同四半期比
売上高	362	359	△2	△0.7%
売上原価	162	163	+0	+0.6%
売上総利益 (利益率)	200 (55.3%)	196 (54.7%)	△3	△1.8%
販売費及び一般管理費	191	227	+36	+19.0%
営業利益(損失)	8 (2.5%)	△30	△39	—
経常利益(損失)	16	△25	△42	—
四半期純利益(損失)	10	△16	△26	—

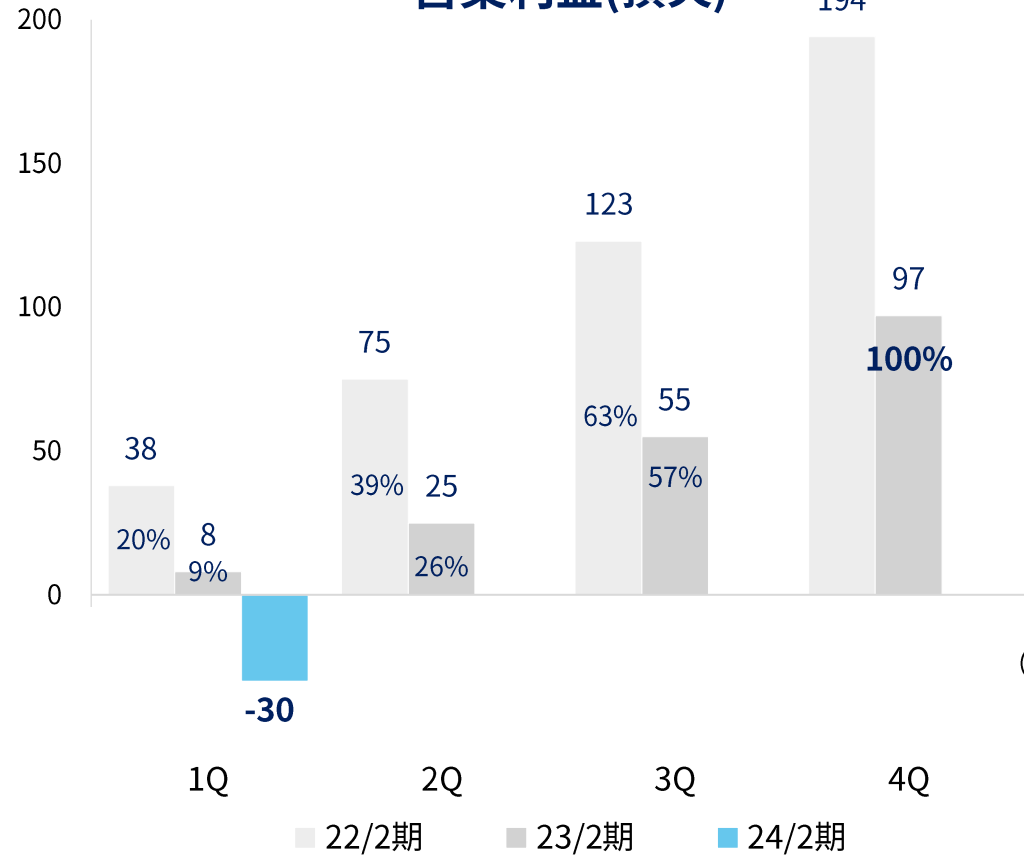
- 売上高 : 直近2期と同程度の水準で推移
- 営業利益(損失) : 不正事案への一時的な対応コストが発生したこともあって直近2期を下回る

(単位: 百万円)

売上高



営業利益(損失)



(注) グラフ内の百分率は進捗率を表しております

- Webマーケティング事業 : オーガニックマーケティングは前年同四半期を下回った ($\Delta 10.2\%$) が市場が拡大傾向にあるWeb広告は前年同四半期比 $+18.4\%$ で伸長
- クラウドセールステック事業 : ネクストSFAはストック売上が積み上がり前年同四半期比 $+60.8\%$ で伸長

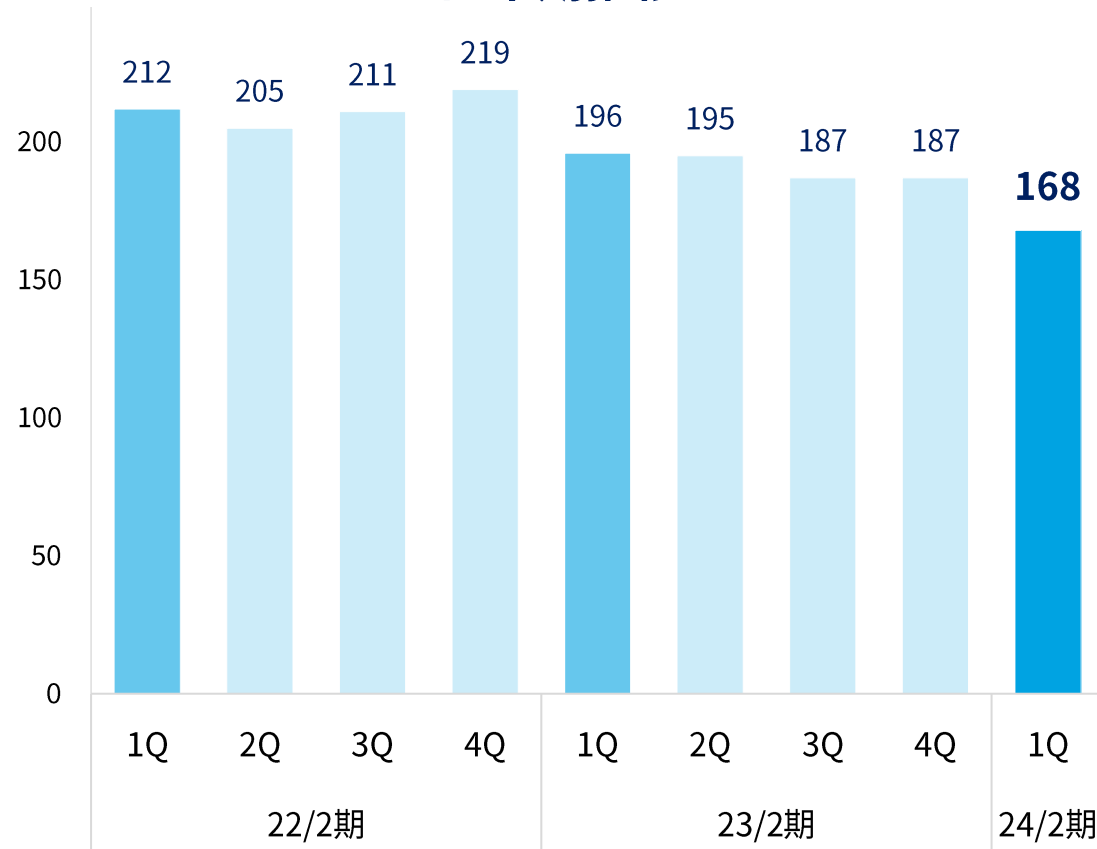
(単位：百万円)

	区分	23/2期 1Q累計	24/2期 1Q累計	増減	前年同四半期比
Web マーケティング 事業	オーガニックマーケティング	245	220	$\Delta 25$	$\Delta 10.2\%$
	SEO対策	196	168	$\Delta 27$	$\Delta 14.1\%$
	Webサイト制作	49	51	+2	+5.1%
	Web広告	83	98	+15	+18.4%
	小計	328	318	$\Delta 9$	$\Delta 3.0\%$
クラウド セールステック 事業	ネクストSFA	15	25	+9	+60.8%
	ネクストICカード	18	15	$\Delta 2$	$\Delta 13.2\%$
	小計	34	41	+7	+21.0%
	合計	362	359	$\Delta 2$	$\Delta 0.7\%$

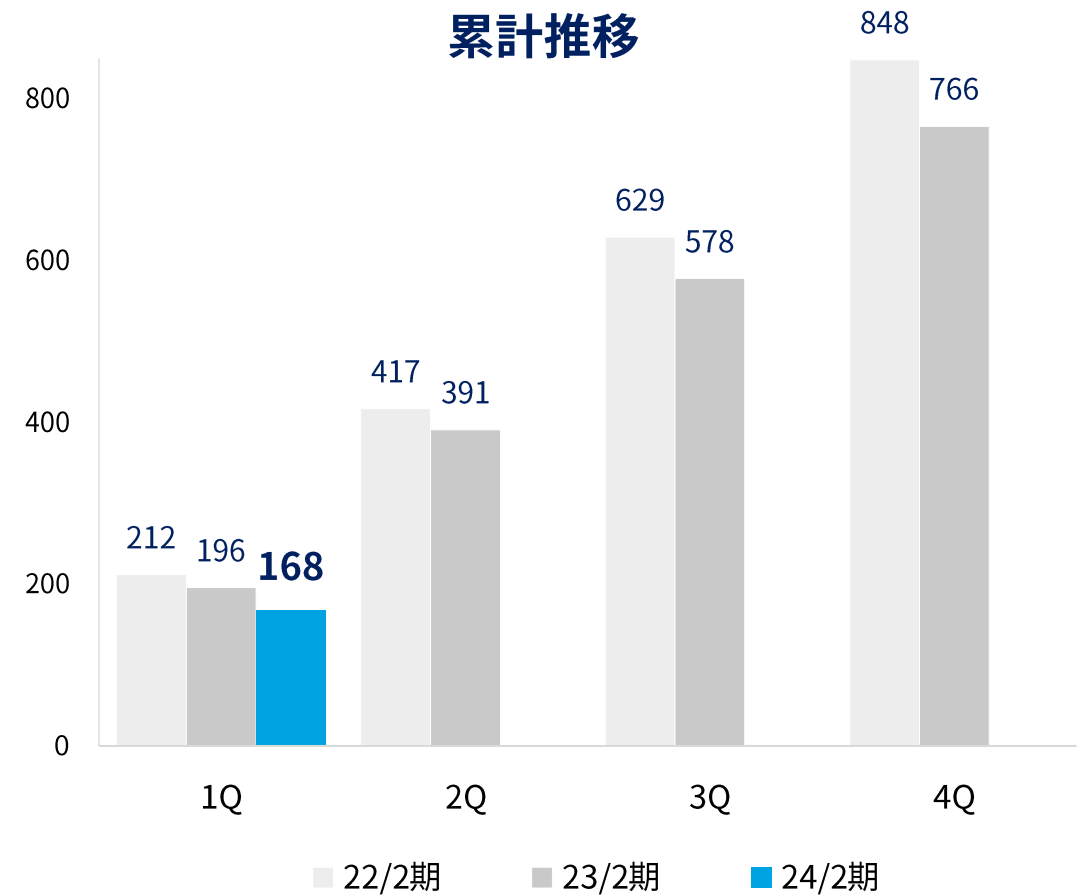
- コロナ禍を通して新規受注が伸びず前年同四半期比△14.1%で進捗
- アップセル・クロスセル等の推進、ChatGPTを活用した「記事作成コンサルティング」など新たなサービスの拡充等を進めている状況

(単位：百万円)

四半期推移



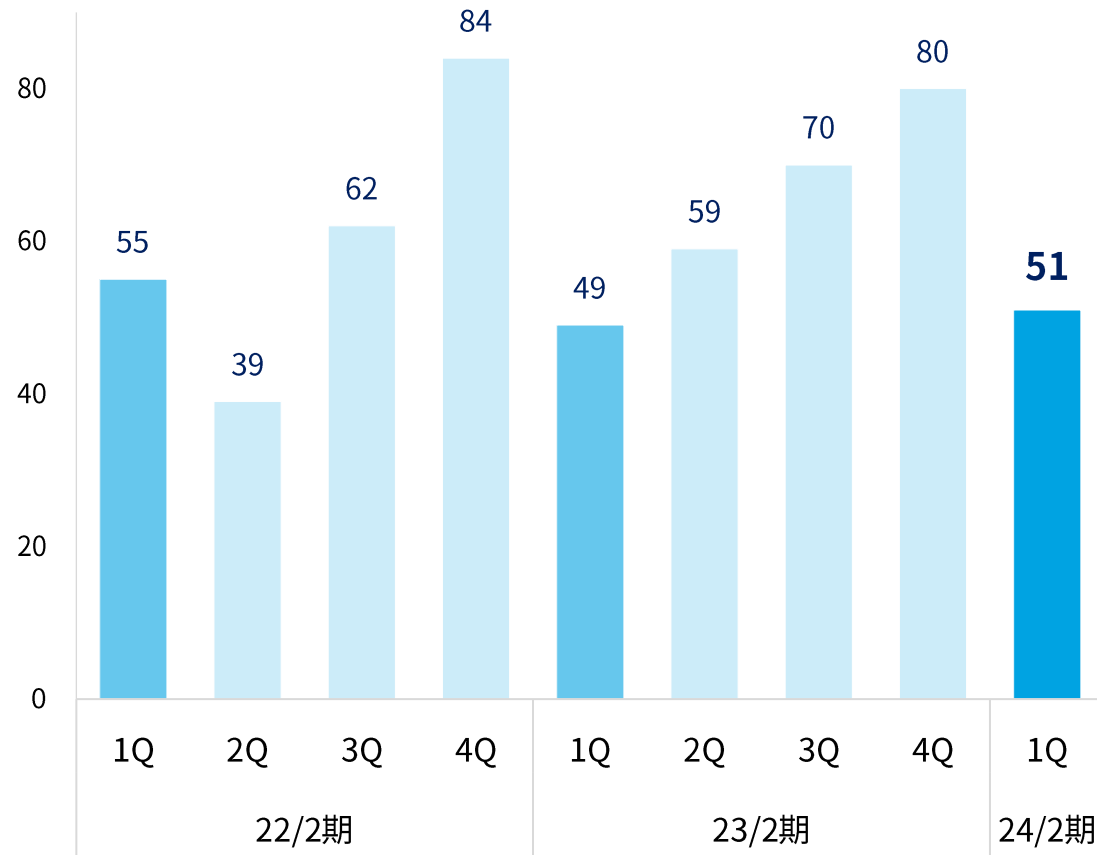
累計推移



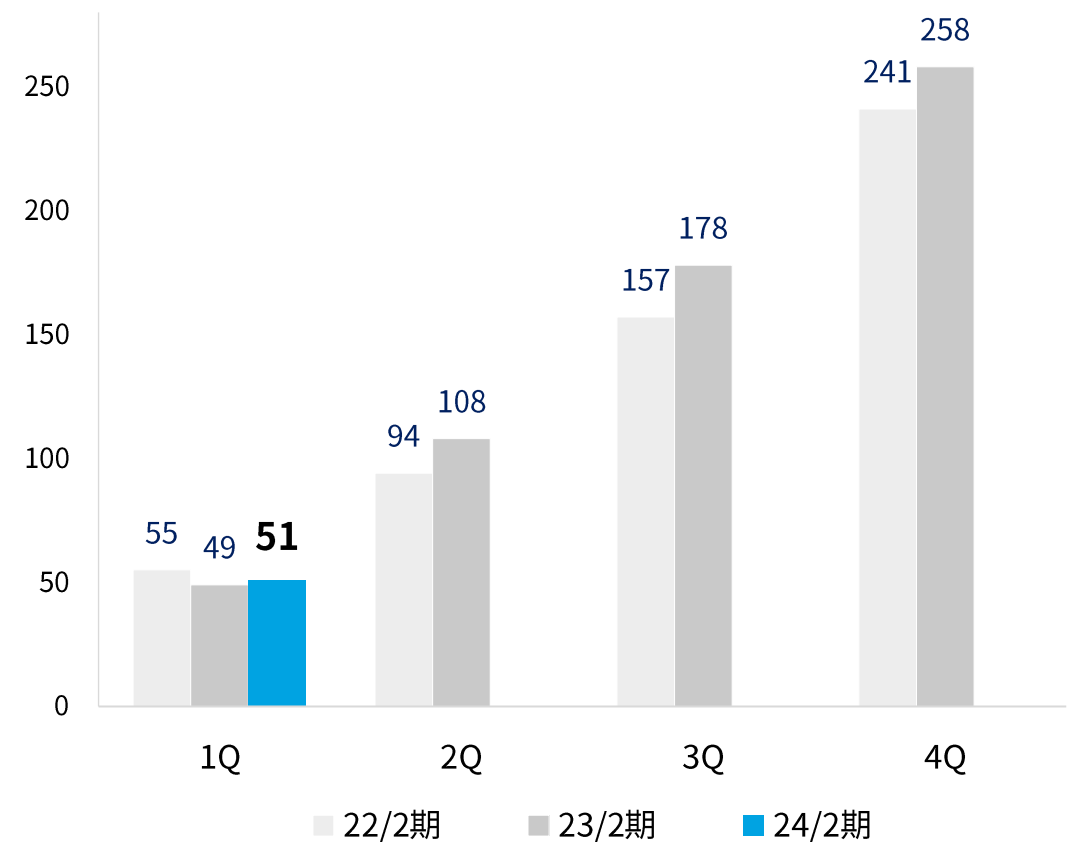
- 直近2期と同程度の水準で進捗 (前年同四半期比+5.1%)
- 第2四半期以降を見据えて、着実に受注を積み上げている状況

(単位：百万円)

四半期推移



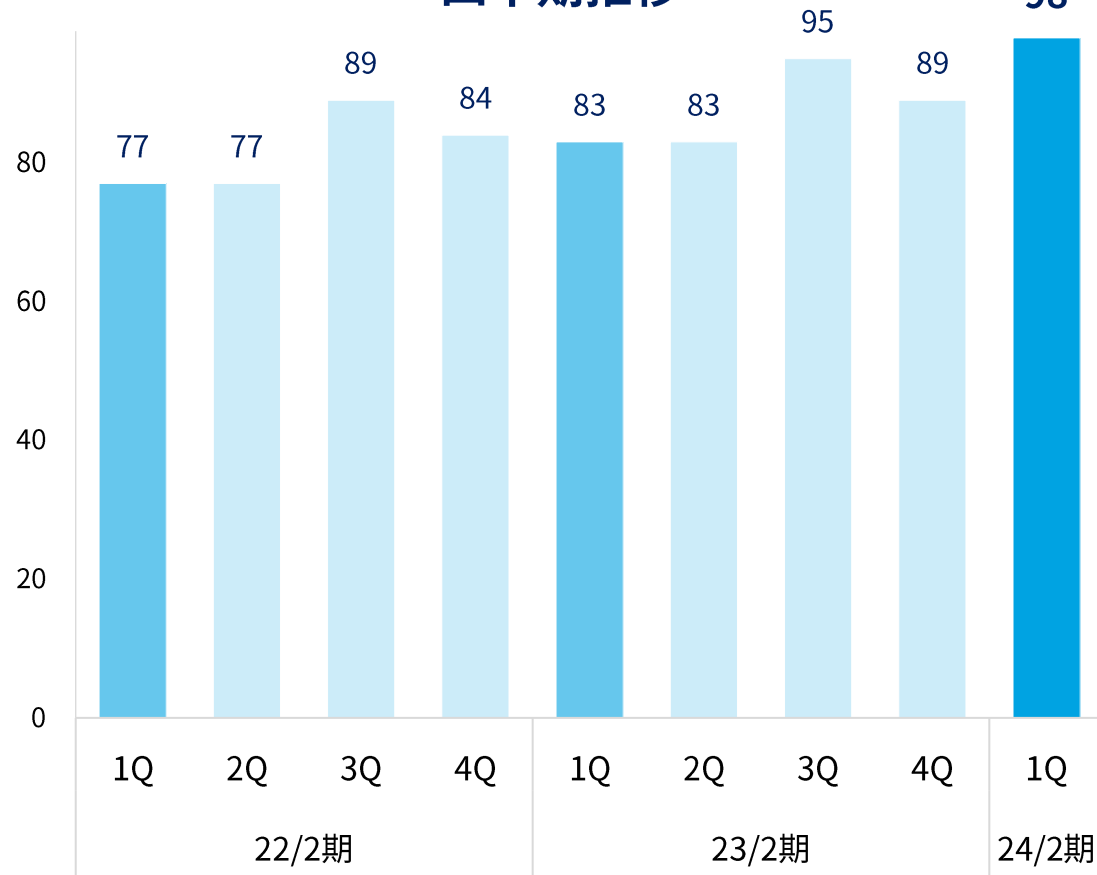
累計推移



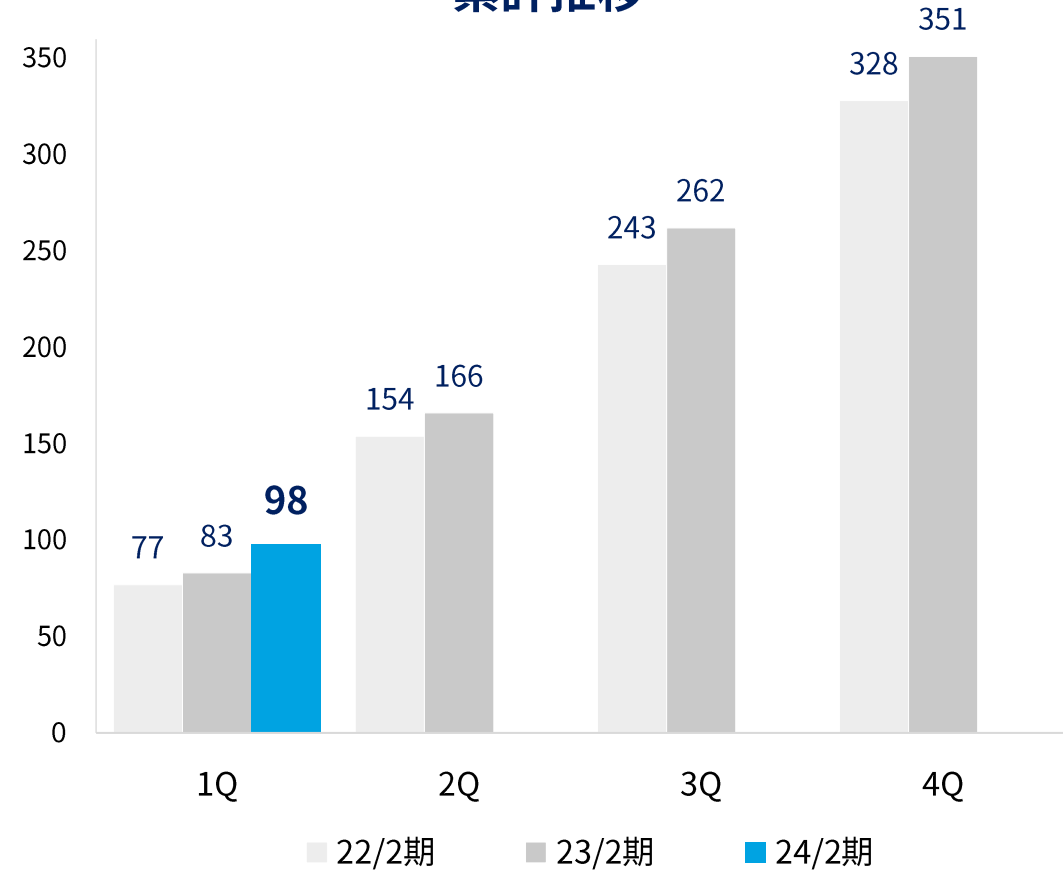
- 社会のデジタル化が進むなかでインターネット広告市場は引き続き拡大傾向にあり、その追い風を受けて、前年同四半期比+18.4%の水準で進捗

(単位：百万円)

四半期推移



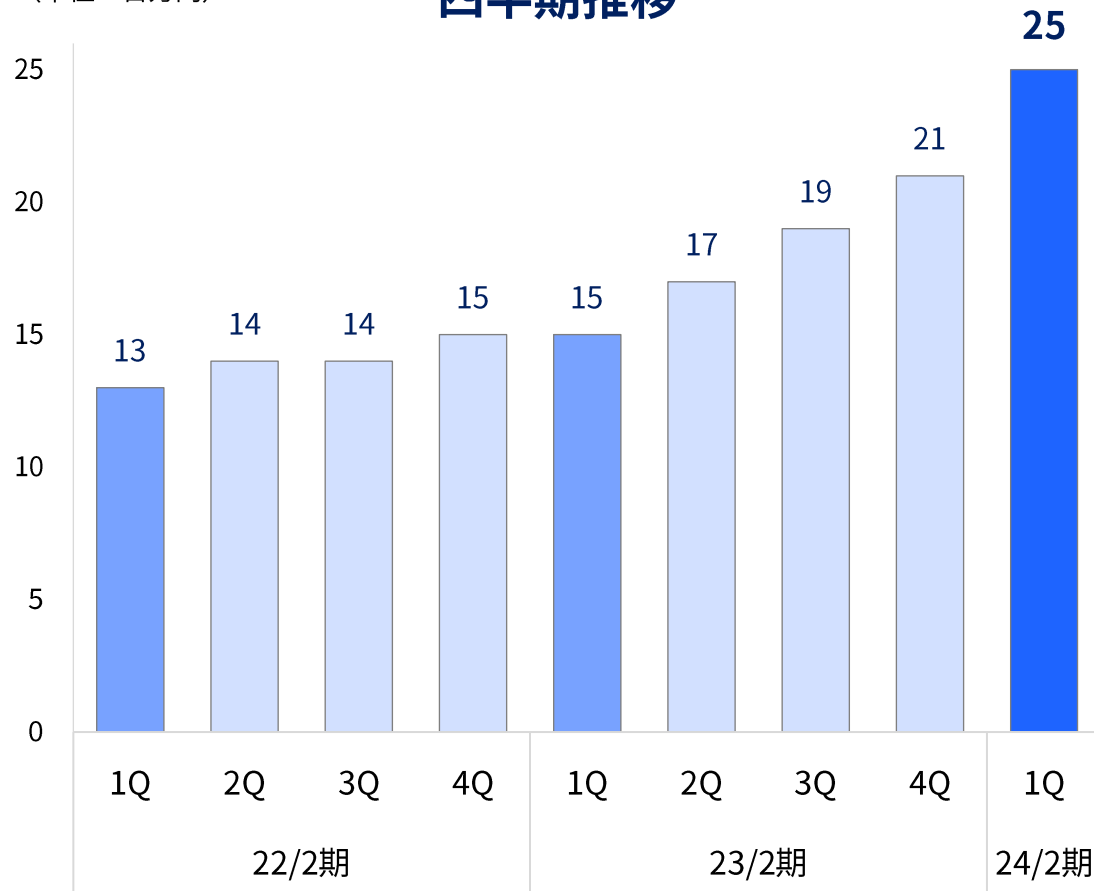
累計推移



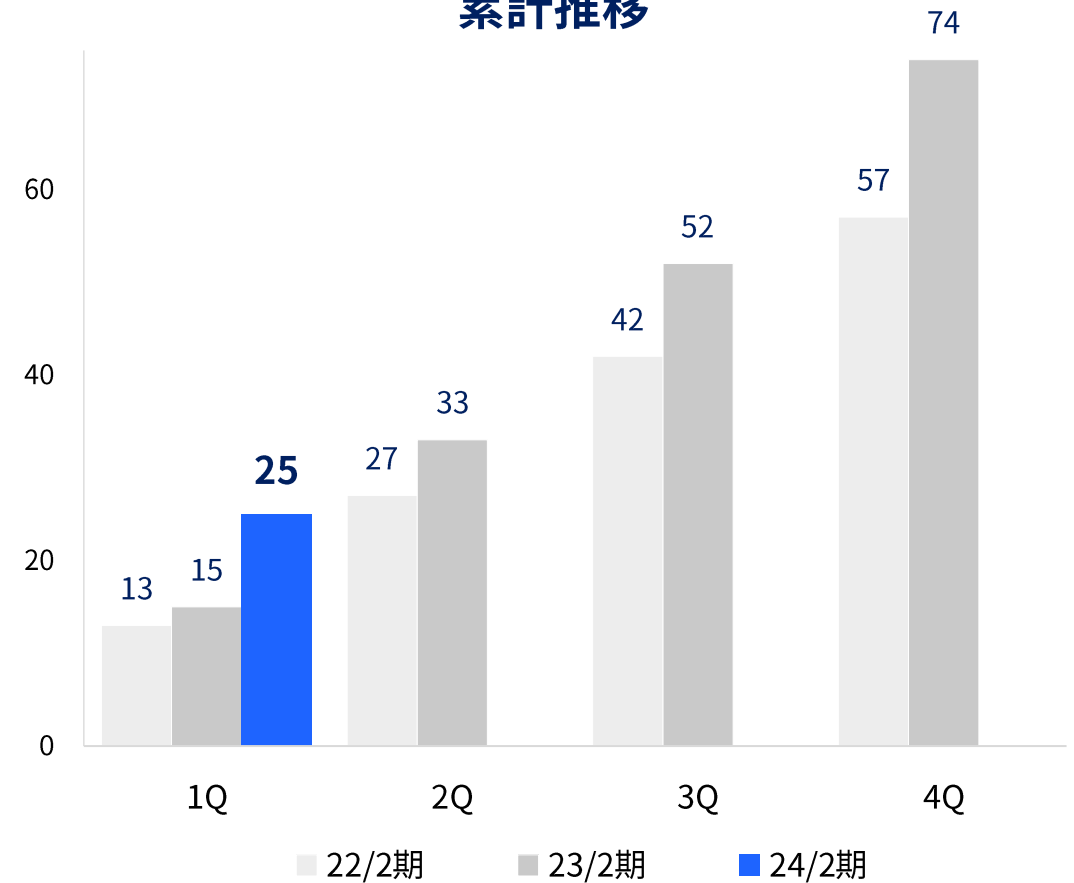
- DX推進の機運が継続するなか、アップセル・クロスセル等の推進や生成AIを活用した新機能開発などの取り組みもあって、前年同四半期比+60.8%で進捗

(単位：百万円)

四半期推移



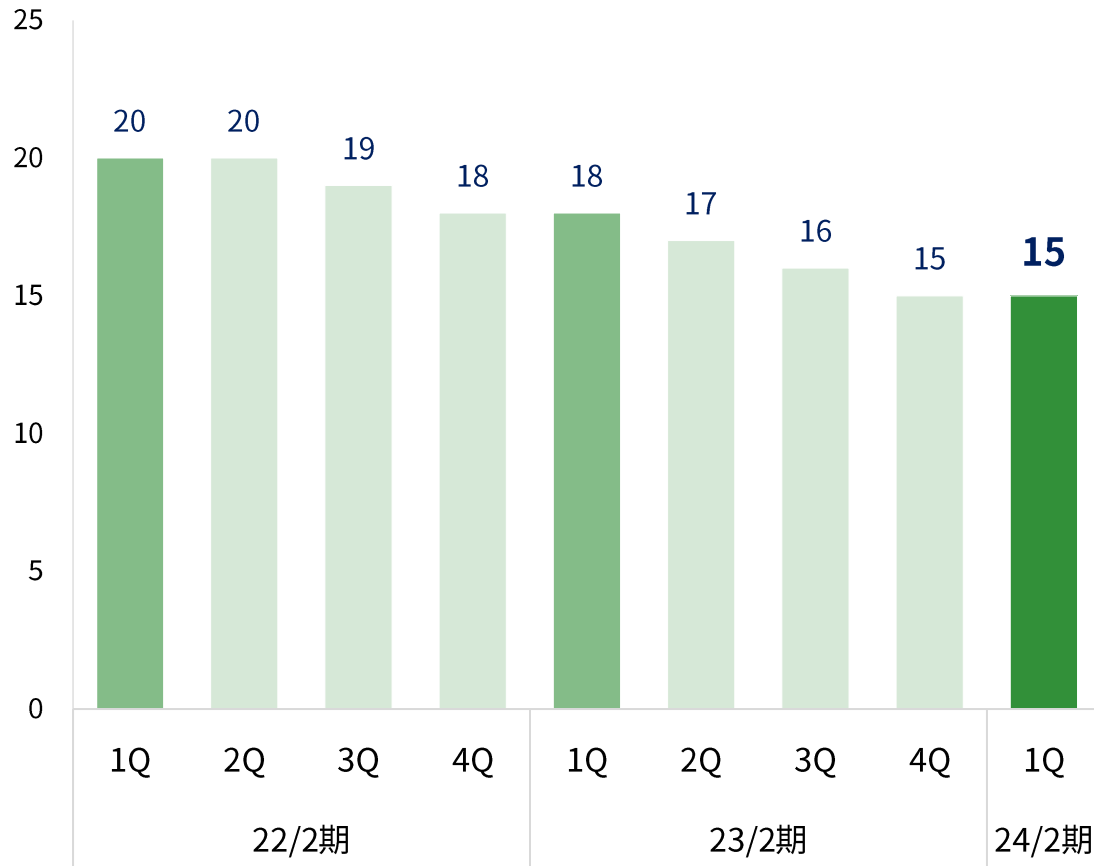
累計推移



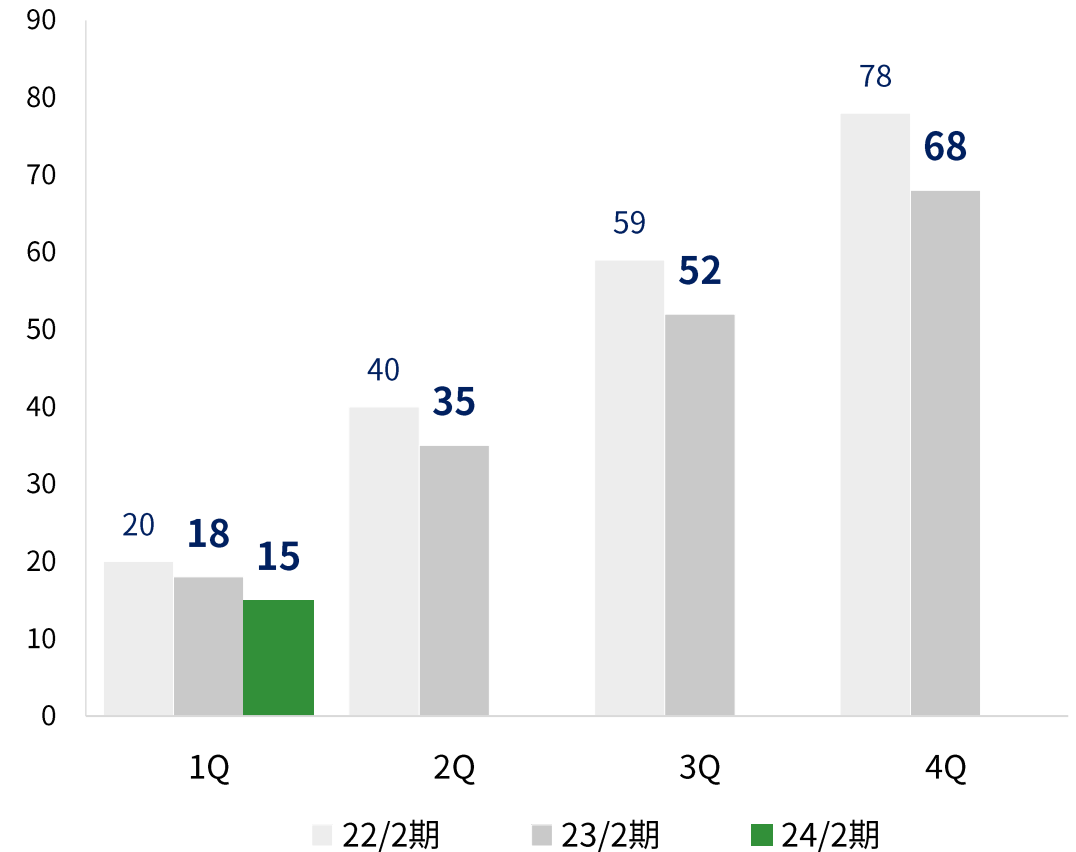
- コロナ禍を契機としてテレワーク導入が定着するなか、一部顧客で勤怠管理、交通費精算の利用減少や解約が継続的に発生し、また、経費精算は競争激化の状況

(単位：百万円)

四半期推移



累計推移



- 労務費が8百万円減少した一方で、Web業界の人材流動性が高止まりするなか、人材採用と並行して業務委託を積極活用していることもあって外注費は7百万円増加

(単位：百万円)

区分	23/2期 1Q累計 (対売上高比率)	24/2期 1Q累計 (対売上高比率)	増減 (前年同四半期比)
労務費(※1)	85 (23.6%)	77 (21.5%)	△8 (△9.5%)
外注費(※1)	45 (12.6%)	53 (14.8%)	+7 (+16.8%)
経費 (※1)	30 (8.4%)	30 (8.6%)	+0 (+1.3%)
その他(※2)	0 (—)	1 (—)	+1 (—)
売上原価合計	162 (44.7%)	163 (45.3%)	+0 (+0.6%)
1ヵ月あたり平均人員数	69人	64人	△5 (△7.2%)

※1. 労務費、外注費及び経費は、仕掛品たな卸高の調整分を加減算
 ※2. その他には、仕掛品評価損、受注損失引当金繰入額の合計を記載

- 販売費：マーケティング費用、金融機関や代理店への販売手数料は、前年同四半期と同程度の水準で推移
- 人材関連費用：積極的な採用活動により新規人材の確保を継続
- その他管理費：営業活動等の諸経費のほか、不正事案に係る対応コストが発生したこともあって27百万円増加

(単位：百万円)

区分	23/2期 1Q累計 (対売上高比率)		24/2期 1Q累計 (対売上高比率)		増減 (前年同四半期比)	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
販売費	9	(2.6%)	9	(2.5%)	△0	(△5.8%)
人材関連費用(※)	121	(33.4%)	130	(36.3%)	+9	(+8.0%)
その他管理費	61	(16.8%)	88	(24.5%)	+27	(+44.6%)
販管費合計	191	(52.8%)	227	(63.3%)	+36	(+19.0%)
1ヵ月あたり平均人員数	54人		59人		+5	(+9.3%)

※人材関連費用には、役員報酬・給賞与・法定福利費・採用費・教育費・福利厚生費の合計を記載

2024年2月期 第1四半期 貸借対照表

- 売掛金は、売上高の変動等により前期末に比べて残高が微減
- 金融機関とのビジネスマッチング等での関係強化のため戦略的な借入を継続

(単位：百万円)

区分	23/2期	24/2期 1Q	増減	前期末比
流動資産	1,670	1,641	△29	△1.7%
売掛金	298	289	△9	△3.1%
貸倒引当金	△8	△8	+0	—
固定資産	344	352	+8	+2.4%
資産合計	2,014	1,994	△20	△1.0%
流動負債	657	731	+74	+11.3%
固定負債	117	79	△37	△32.2%
負債合計	774	811	+36	+4.7%
純資産合計	1,239	1,182	△56	△4.6%
負債・純資産合計	2,014	1,994	△20	△1.0%
貸倒引当率(※)	3.0%	3.0%	—	—
自己資本比率	61.5%	59.3%	—	—

※貸倒引当率には、貸倒引当金（流動資産）計上額を売掛金期末残高で除した算定値を記載

当社は、引き続き金融機関との関係を強化し、新たな販路を開拓するとともに、地域経済の活性化に貢献する方針としている

(単位：百万円)

区分	23/2期	24/2期1Q	増減
現金及び預金	1,308	1,276	△31
借入金	270	229	△41
ネットキャッシュ	1,037	1,047	+9

借入先	借入残高
株式会社阿波銀行	56
株式会社群馬銀行	34
株式会社武蔵野銀行	30
株式会社北陸銀行	25
株式会社八十二銀行	22
日本生命保険相互会社	20
株式会社みずほ銀行	18
株式会社三井住友銀行	18
株式会社りそな銀行	2
合計	229

＜地域金融機関からの融資実行の方針＞

- ① ビジネスマッチングに積極的であること
- ② 有料マッチングを前提に顧客、金融機関、当社間で長期的視点に立って Win - Win - Win の関係が構築できること
- ③ 変動金利での借入を基本とし、金利水準は当社が許容できる水準であること
- ④ 融資契約に財務制限条項がないこと
- ⑤ 当社の資金ポジションが運転資金を考慮してもなお十分なネットキャッシュポジションであること

株式会社ヘッドウォータース（東証グロース、証券コード：4011）とChatGPT活用について連携

- AIソリューション事業を手掛けるヘッドウォータースとChatGPT活用における連携を開始（2023年4月）
- GPT活用支援サービスで培われた同社の技術力の支援を受け、「ネクストSFA」やChatGPTを活用した新サービスの研究開発を行う

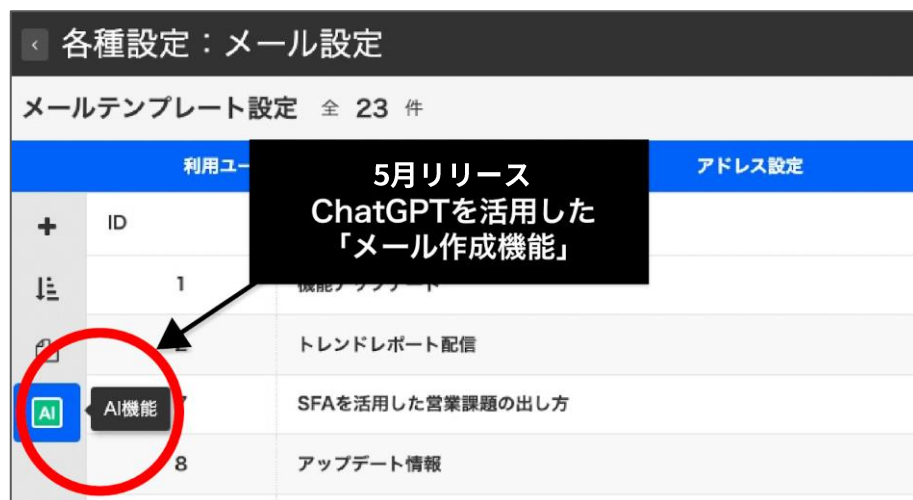
株式会社Branding Engineer（東証グロース、証券コード：7352）^(※)と協業

- ITエンジニア及びデジタルマーケティングに関するプラットフォームサービス事業を展開するBranding Engineerと協業を開始（2023年4月）
- 約34,000人のIT人材データベースを保有し、IT人材のリソース提案を中心としたDXソリューションを提供する同社の開発、技術支援を受け、各種サービスの開発の加速、強化等を行う

※同社は、2023年6月1日付で持株会社体制へ移行し、商号を「株式会社TWOSTONE&Sons」に変更しております。

「メール作成機能」

- BtoB営業やマーケティング活動で用いられるメール配信において、時間と労力のかかるコンテンツの企画から作成、配信に至るまでを、AIを活用して効率化する機能
- メール配信用の文章作成時、フォーマットに沿う形でメールのタイトルや本文を自動作成することができる



「履歴要約機能」

- 顧客との数日～数ヵ月にわたる対応履歴をさかのぼって閲覧し対応策を検討するまでを、AIを活用して効率化する機能
- ネクストSFA内で管理されている顧客との通話内容、商談記録、メール履歴などの対応履歴を要約することができる



2024年2月期の配当予想額は未定だが、
 持続的な事業拡大と経営基盤確立のための内部留保に配慮しつつ
 安定的かつ継続的な配当を行う方針

1 株当たり配当金

	2022年2月期	2023年2月期
中間配当金	0円	0円
期末配当金	0円	15円
配当総額	0円	40百万円
配当性向	—	49.7%
DOE (純資産配当率)	—	3.4%

2024年2月期の通期業績予想については、不正事案に関する再発防止策に着手するとともに業績予想に係る損益計画についても一定程度の見直しを行っており、現時点では合理的に算定することが難しいことから未定であり、今後、開示が可能となった段階で速やかに開示する方針

2. Appendix

事業の特徴：事業内容

- ① 開発から販売・運用まで自社で対応可能な体制
- ② 継続取引を中心に事業を展開することで収益を安定化

ドメイン | インターネットを活用した顧客支援サービスの提供



×



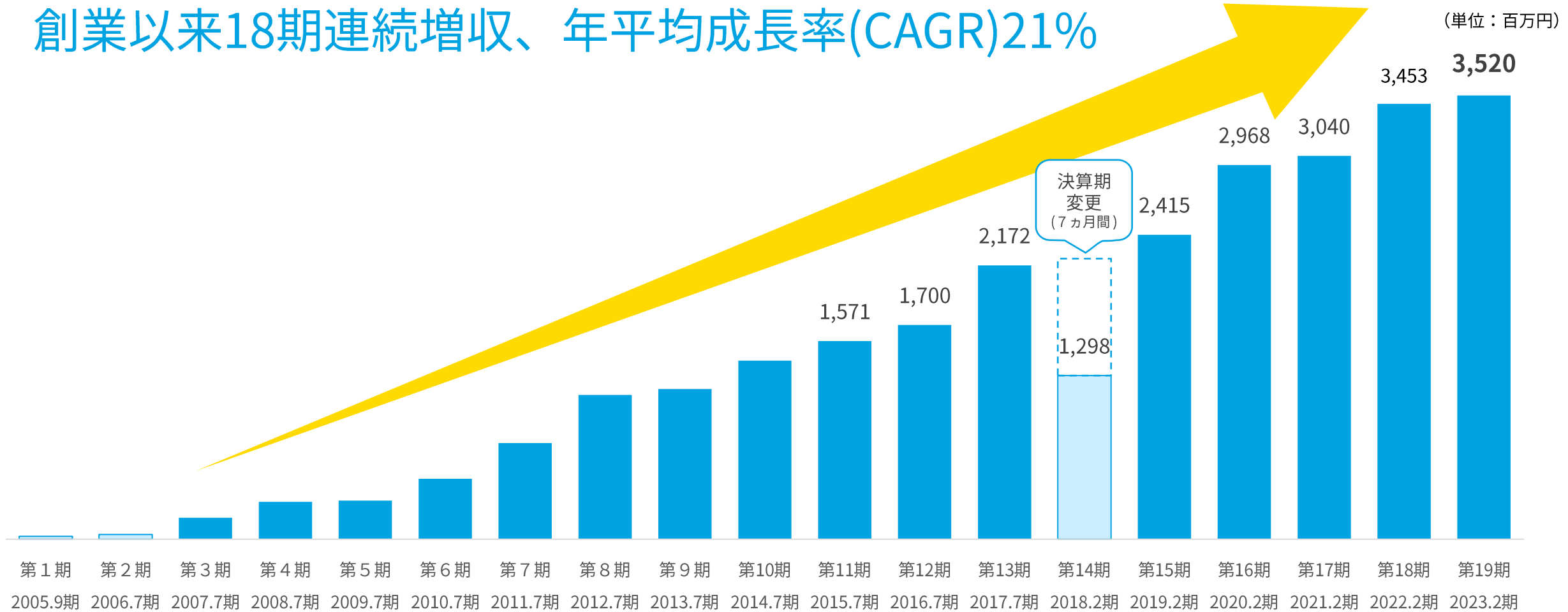
Webマーケティング & 営業DXで、集客から、受注までの全てを一社完結

顧客

事業の特徴：売上高推移 (総額表示)

継続取引中心の事業展開により安定収益を実現

創業以来18期連続増収、年平均成長率(CAGR)21%



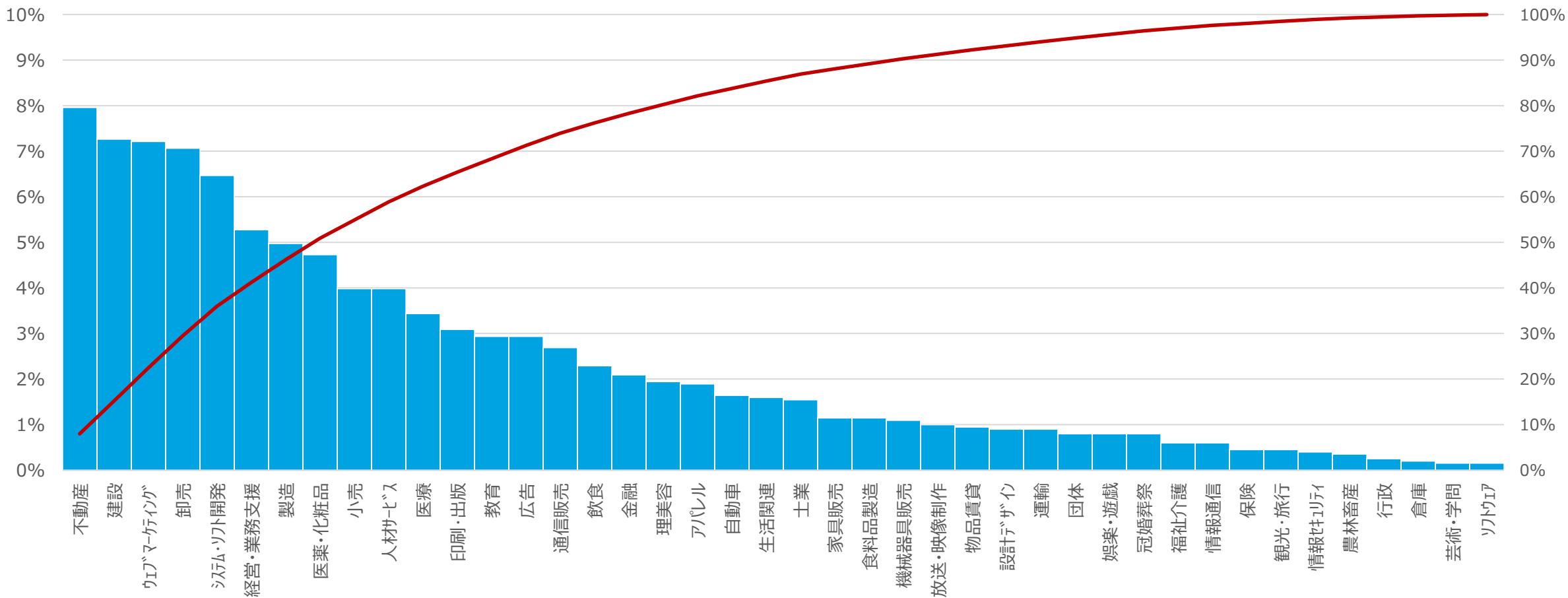
※1. 第1期～第14期は、会計監査の対象外です

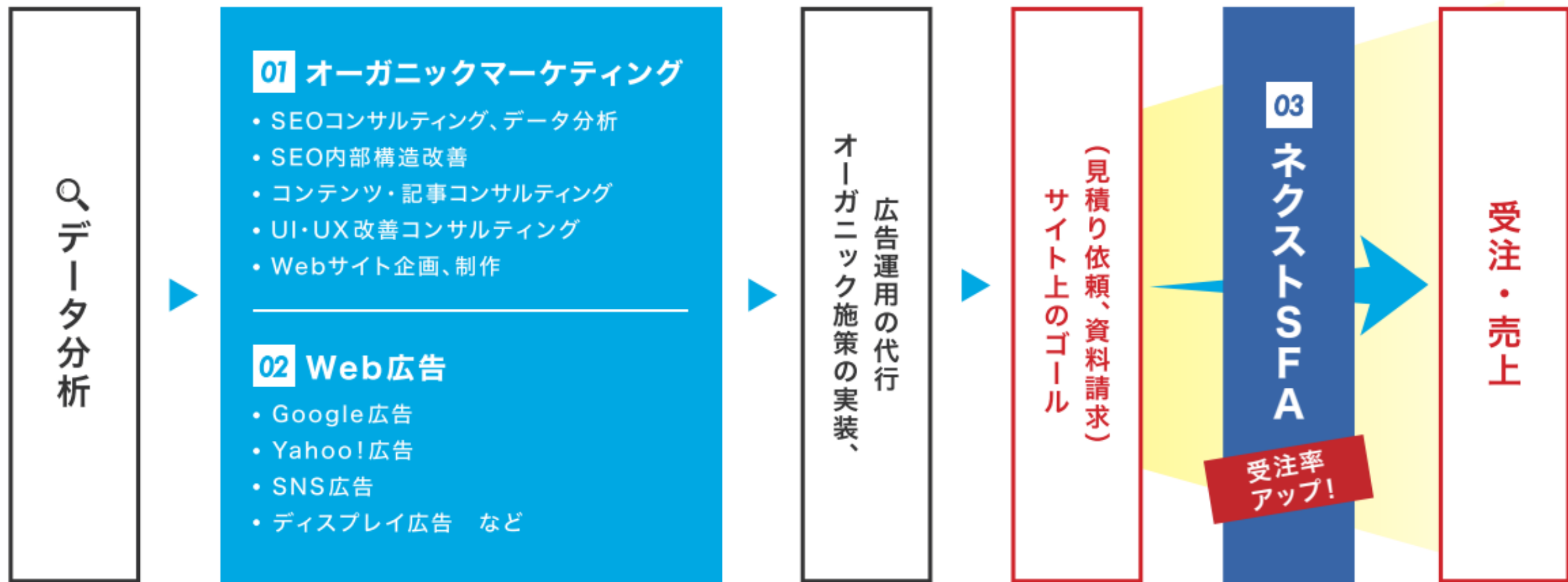
※2. 第14期は、決算期変更により7ヵ月間 (2017年8月1日～2018年2月28日) の変則決算のため、12ヵ月換算した値をもって増収としています

※3. 第19期は、収益認識会計基準等適用により売上を純額表示に変更しておりますが、上図では比較のため従来の総額表示の数値を表示しています

事業の特徴：対象顧客

業種が集中せず分散しているため、特定の業界における経営環境の変化や解約等による当社売上への影響は限定的





メインターゲット

- メインターゲットは、中堅・中小企業中心の顧客層
- 上場を機に上位顧客層からの引き合いも増加 ➡ ターゲットを拡大

企業規模イメージ

顧客の広告予算規模



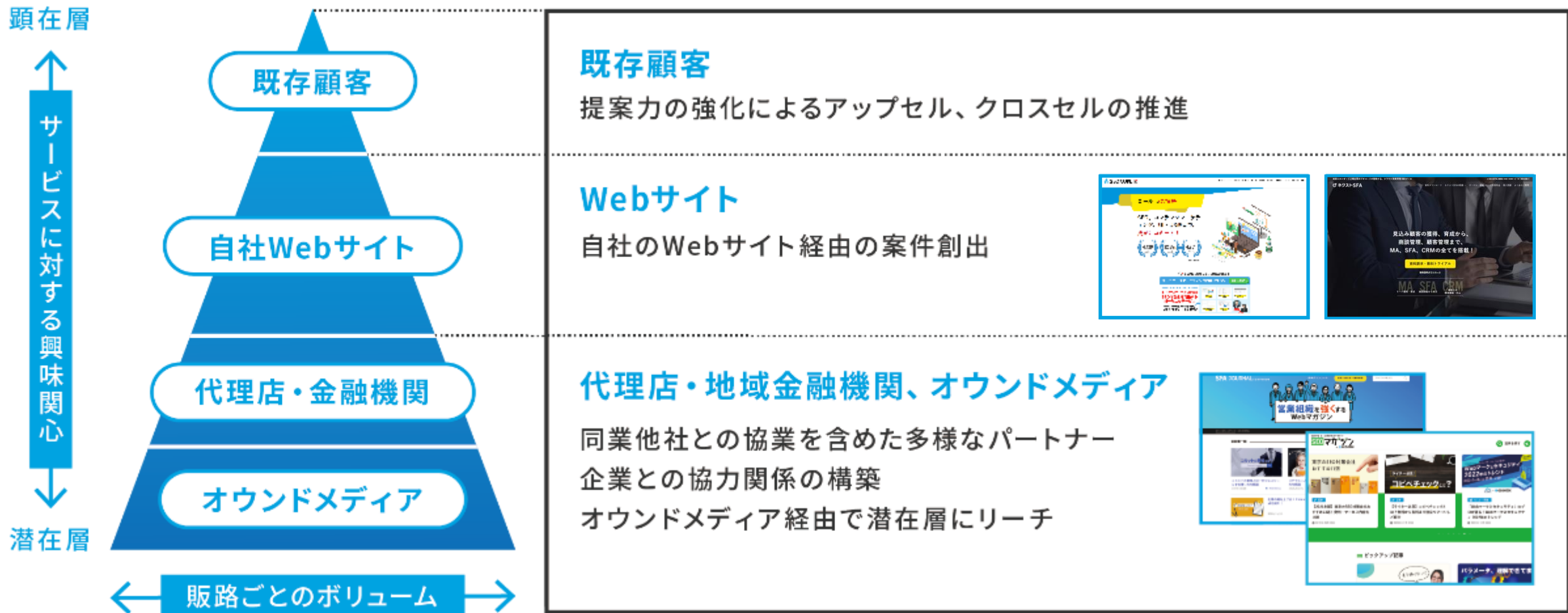
中堅・中小企業をメインターゲットに以下の戦略を展開

戦略① 効率的な営業手法を活用し多様な販路を確立

戦略② ターゲット市場の地理的拡大を推進(地方創生)

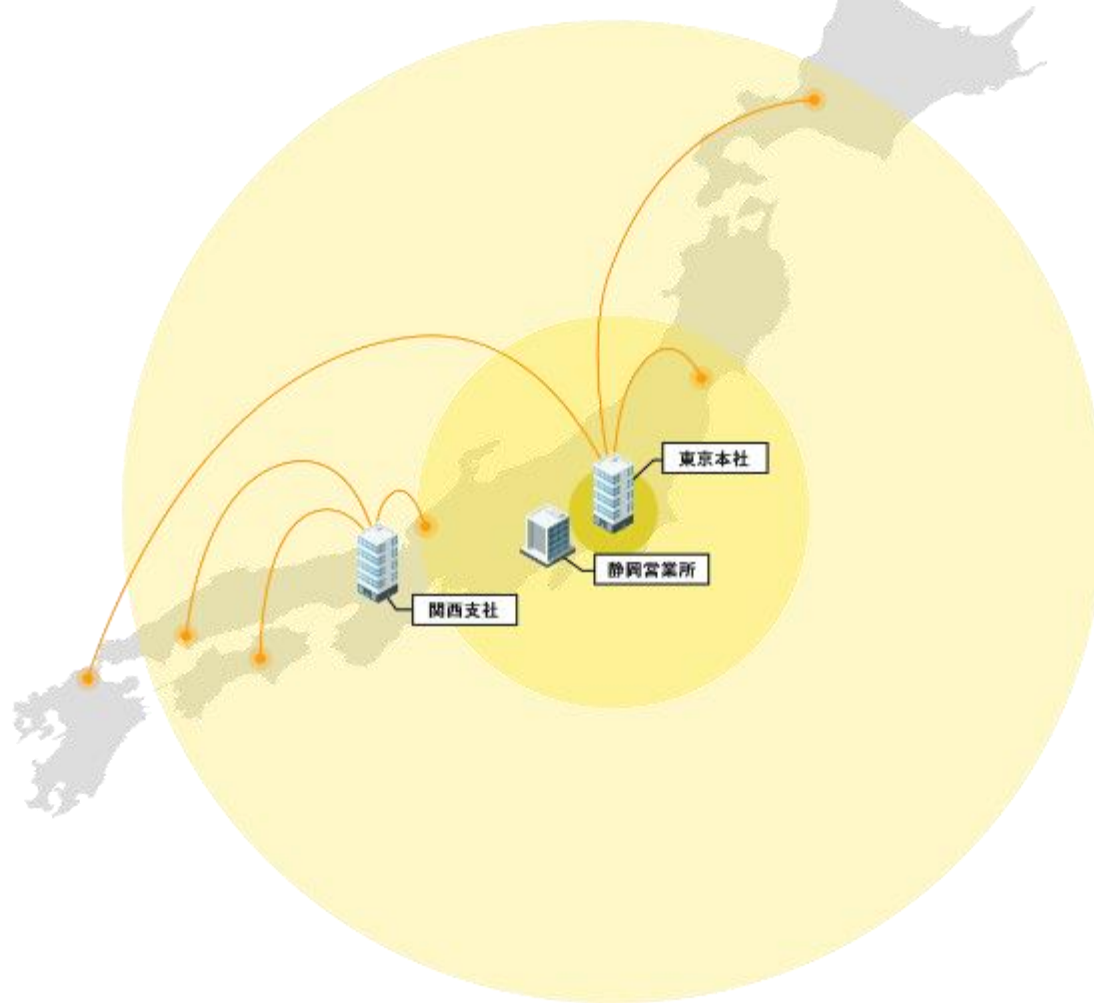
基本戦略①：多様な販路を確立

多様な販路を確立し、顕在層から潜在層へとアプローチの裾野を広げより多くの見込み案件の生成を図り、顧客獲得を加速させる



地域経済活性化に貢献する地方創生に向けた活動への取り組みを推進

➡DX (デジタルトランスフォーメーション) 導入が期待される地域へ営業を拡大



● 東京・大阪以外の地域への営業展開

金融機関等との連携を強化

東京・大阪以外の優良企業にも積極的に営業展開

● 地域に根差した営業活動

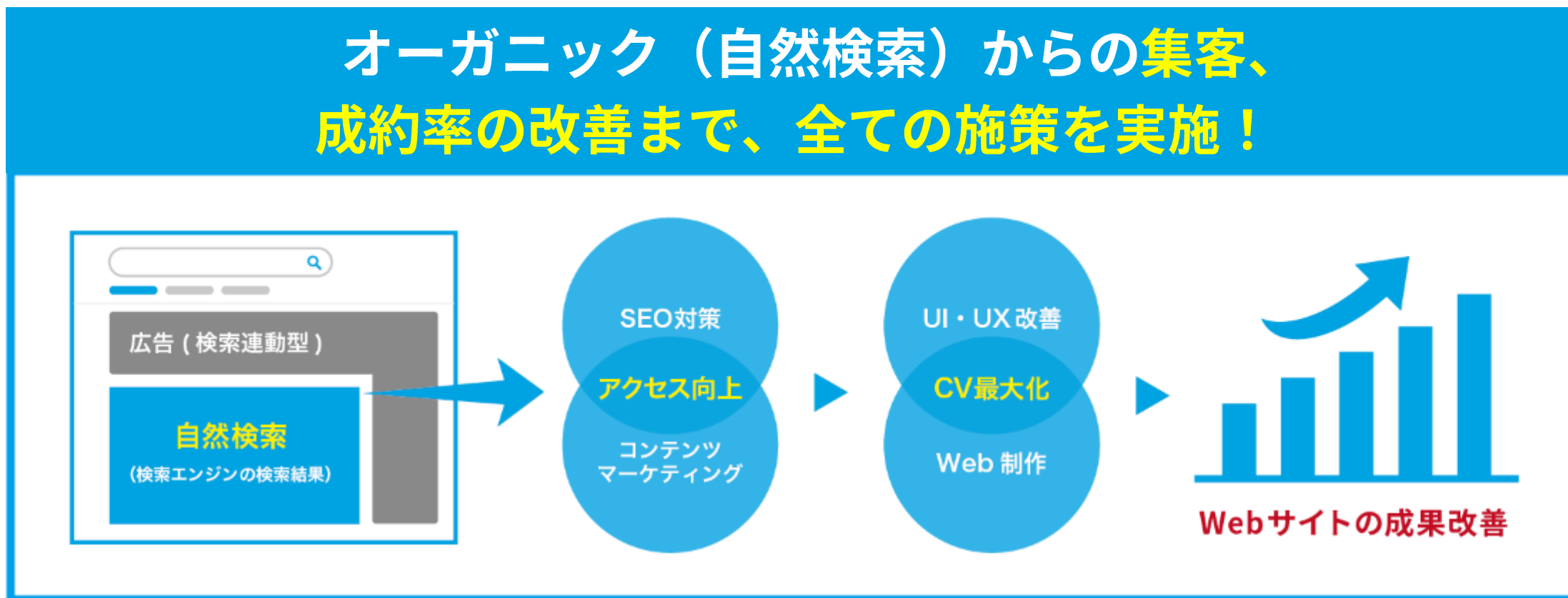
静岡営業所開設により蓄積した実績とノウハウを活用

オーガニックマーケティング

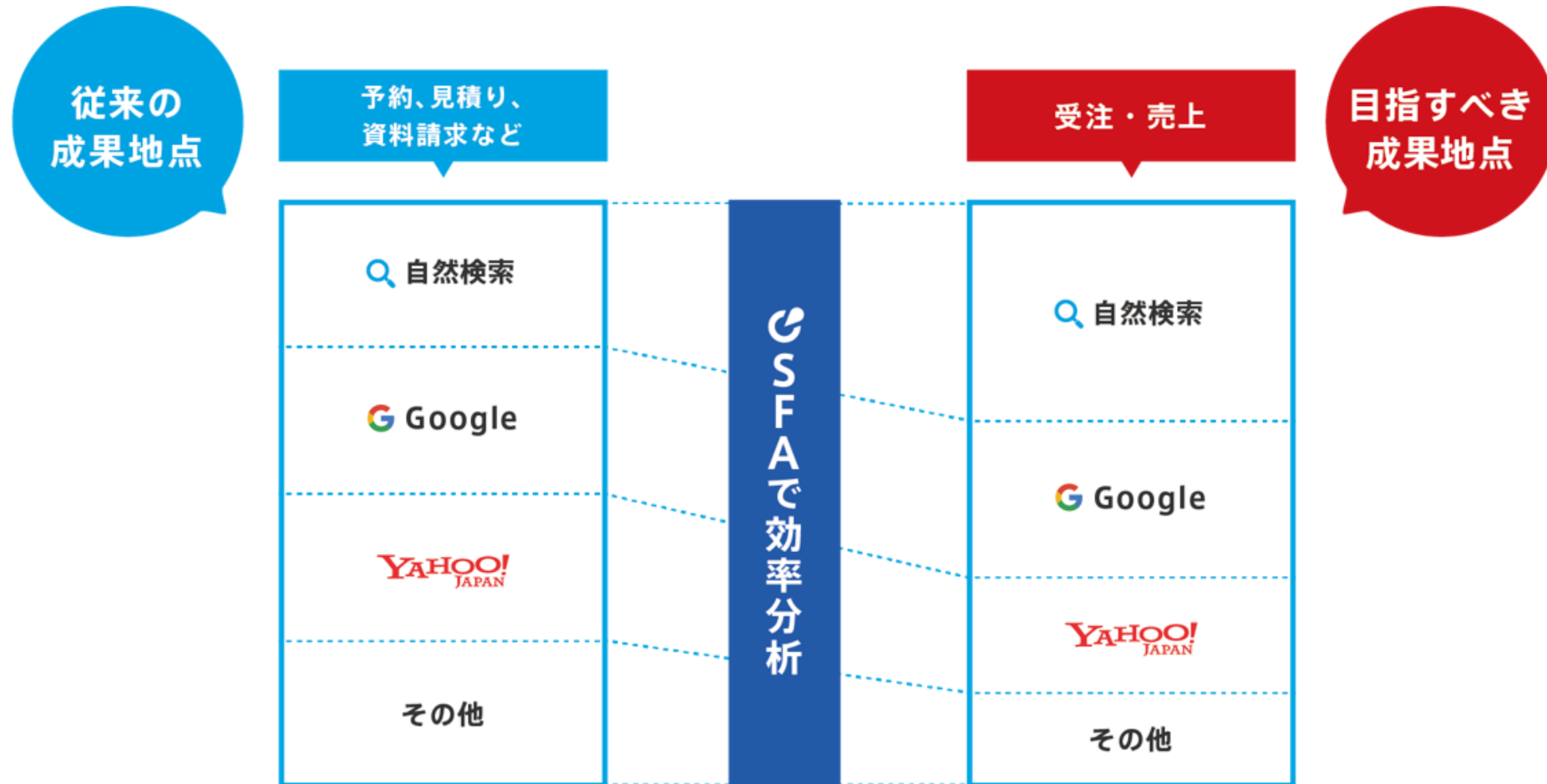
SEO対策とWebサイト制作を融合・発展

- Webマーケティング業界におけるユニークなポジションを確立
- サービス品質向上により上位顧客層へのリーチも可能

**オーガニック（自然検索）からの集客、
成約率の改善まで、全ての施策を実施！**



SFAを活用する事で、サイト上のゴールから、受注を成果地点へ



- どの販路に予算をかければ効果的かを把握できる
- 受注・売上までの流れを把握する事で、より付加価値のあるサービスを顧客に提供できる



社会貢献活動

ジオコードは毎年利益の1%か、最低100万円以上を社会貢献活動として寄付しています

- 社会貢献活動の一環として、東日本大震災の年から13年連続で寄付を実施

今年も社員アンケートから、災害支援や子どもの教育、医療などに関連する寄付先を選定

累計額は1,540万円以上に

2023年3月11日プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000134.000006185.html>

3・11 東日本大震災がきっかけで始まったジオコードの社会貢献活動とこれまでの寄付先：<https://geocode.blog.jp/archives/82311711.html>

会社概要：基本情報

【会社名】 株式会社ジオコード
GEOCODE CO., Ltd.

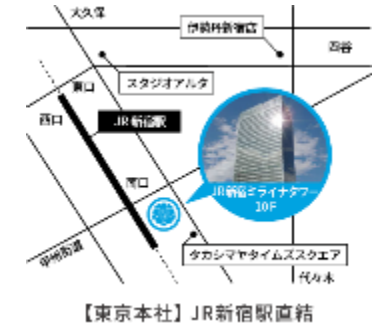
【代表者】 代表取締役社長 原口 大輔

【所在地】 東京
本社 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー
関西
支社 大阪府大阪市北区大深町4-20 グランフロント大阪
静岡
営業所 静岡県袋井市高尾町12-3

【設 立】 2005年 2月

【資本金】 358百万円（2023年5月末現在）

【社員数】 116名（2023年7月1日現在 正社員）



Webマーケティングとセールステックを活用し、 顧客、社会にとって有益なサービスを創る。

新しい企業理念策定の背景

昨今、Webを活用した集客や広告、営業活動の重要性がますます高まっており、それに伴う需要拡大により当社へのお問い合わせ件数も増加傾向にあるなど、Web業界を取り巻く環境はこれまで以上に良好な状況にあります。

当社では、このような好機を確実に捉え今後の持続的な成長につなげていくには、役職員全員が現状を踏まえた共通の認識を持って日々の業務にあたることが何より重要であると考え、今回、従来の企業理念を発展的に改定し、新しい企業理念を策定することにしました。なお、新しい企業理念は、ジオコードが何をする会社なのかが一目でわかり、さらに、Webマーケティングとセールステックに振り切っていく覚悟を表現しています。

有益なサービスを提供し、未来永劫伸び続ける組織を作る。

- 有益なサービスを提供し続けることによって、世の中になくってはならない会社となることを目指す
- 会社が成長し続けることが、株主・社会・従業員、その他すべての関係者の発展に寄与する唯一の方法である
- そのためには、掲げた目標を達成し続けることができる強い組織でなければならない

● 経営方針

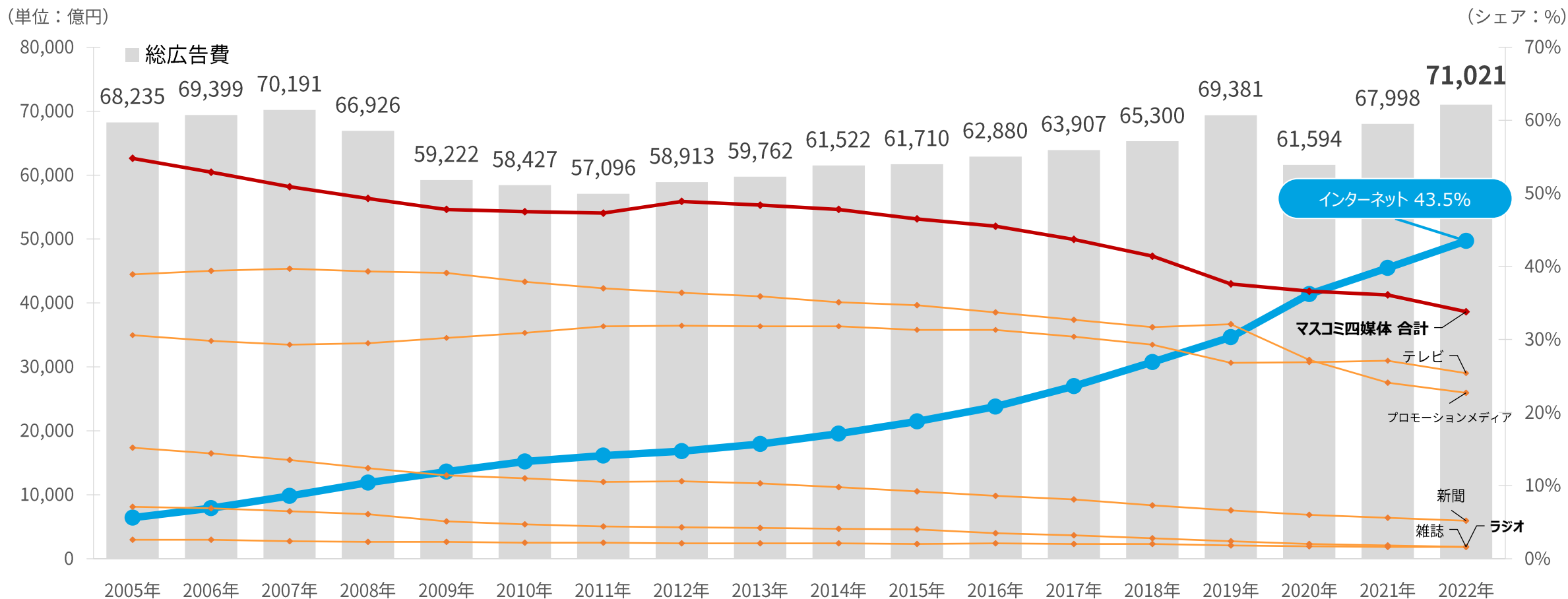
- サービス品質の向上、業務効率の改善に継続的に取り組むことで、会社全体の生産性を高める
- コンプライアンス意識を高めるとともに、ガバナンスとブランディングを強化し、真のパブリックカンパニーを目指す
- 地域経済の活性化に向けた活動を推進し、地方創生に寄与する

- 2005年 2月 有限会社ジオコード（資本金3百万円）を設立
- 7月 SEO対策事業を開始、東京都新宿区早稲田に営業所を開設
- 2006年 5月 株式会社ジオコードへ組織変更
- 9月 Webサイト制作事業を開始
- 2009年 8月 Web広告事業を開始
- 2012年 12月 クラウド勤怠管理・交通費精算・経費精算ツール「ネクストICカード」をリリース
- 2015年 2月 クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」をリリース
- 9月 大阪府大阪市北区に関西支社を開設
- 2018年 8月 静岡県袋井市に静岡営業所を開設
- 2020年 11月 東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
- 2022年 4月 東京証券取引所スタンダード市場に移行

市場環境：日本国内の広告費の推移

2022年の広告費の国内市場規模は7兆1,021億円（前年比104.4%）

そのうちインターネット広告費は3兆912億円（前年比114.3%）

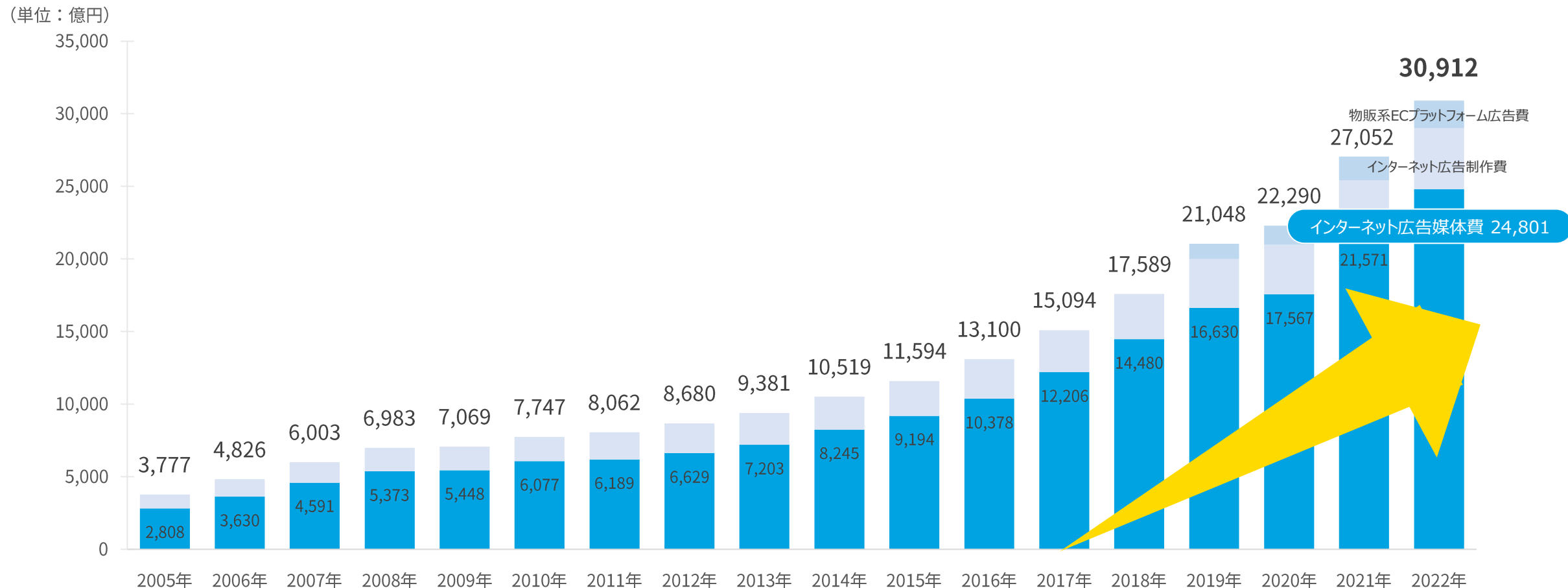


出所：「2022年日本の広告費」株式会社電通

市場環境：インターネット広告費の推移

2022年のインターネット広告費の国内市場規模は3兆912億円（前年比114.3%）

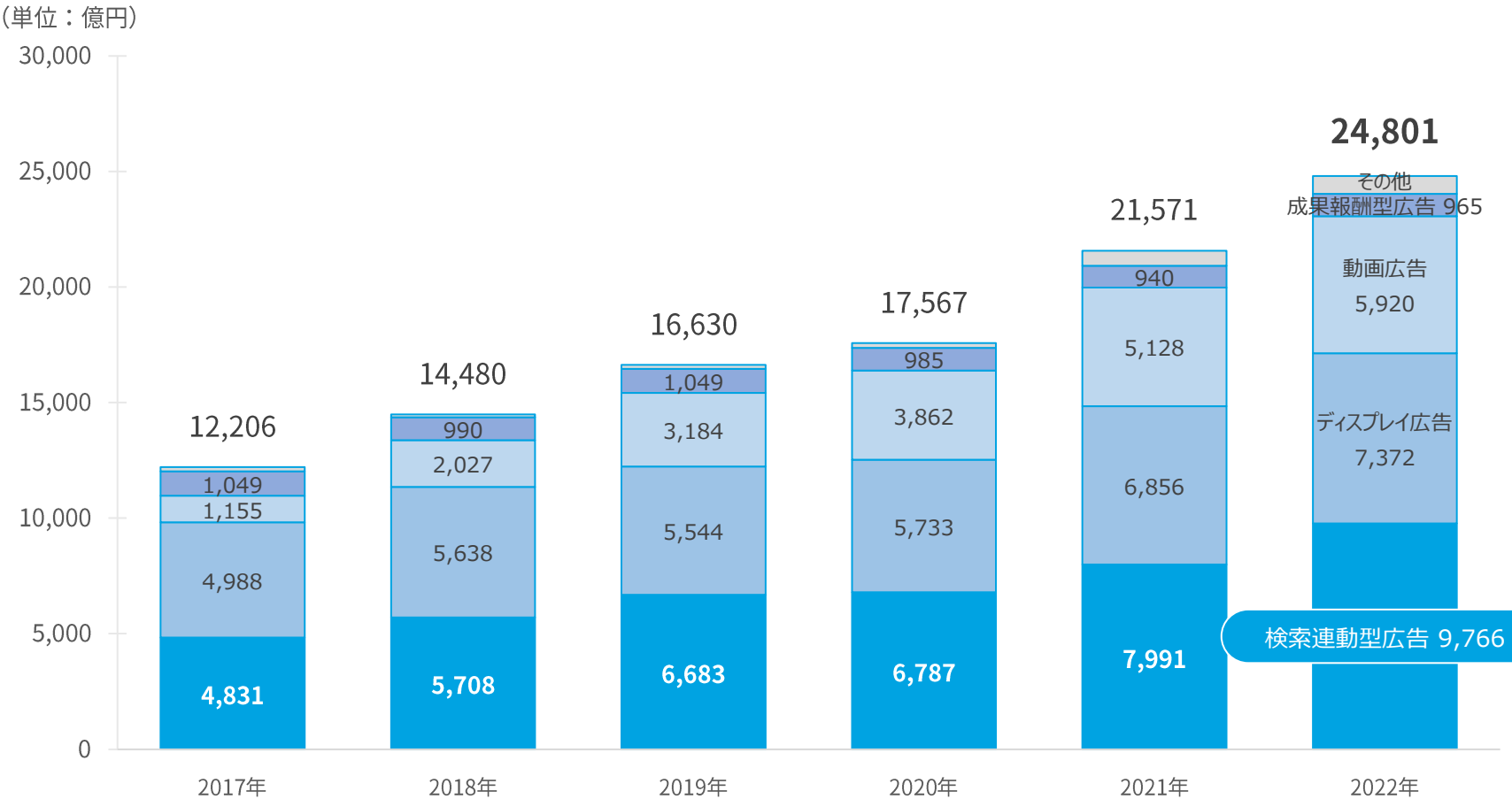
社会のデジタル化を背景に、引き続き市場拡大が続いている



出所：「2022年日本の広告費」株式会社電通

市場環境：インターネット広告媒体費の推移

2022年のインターネット広告媒体費の国内市場規模は2兆4,801億円（前年比115.0%）
 ウクライナ情勢、物価高騰など様々な影響を受けつつも市場成長が続いている



広告媒体費のうち、
検索連動型広告が

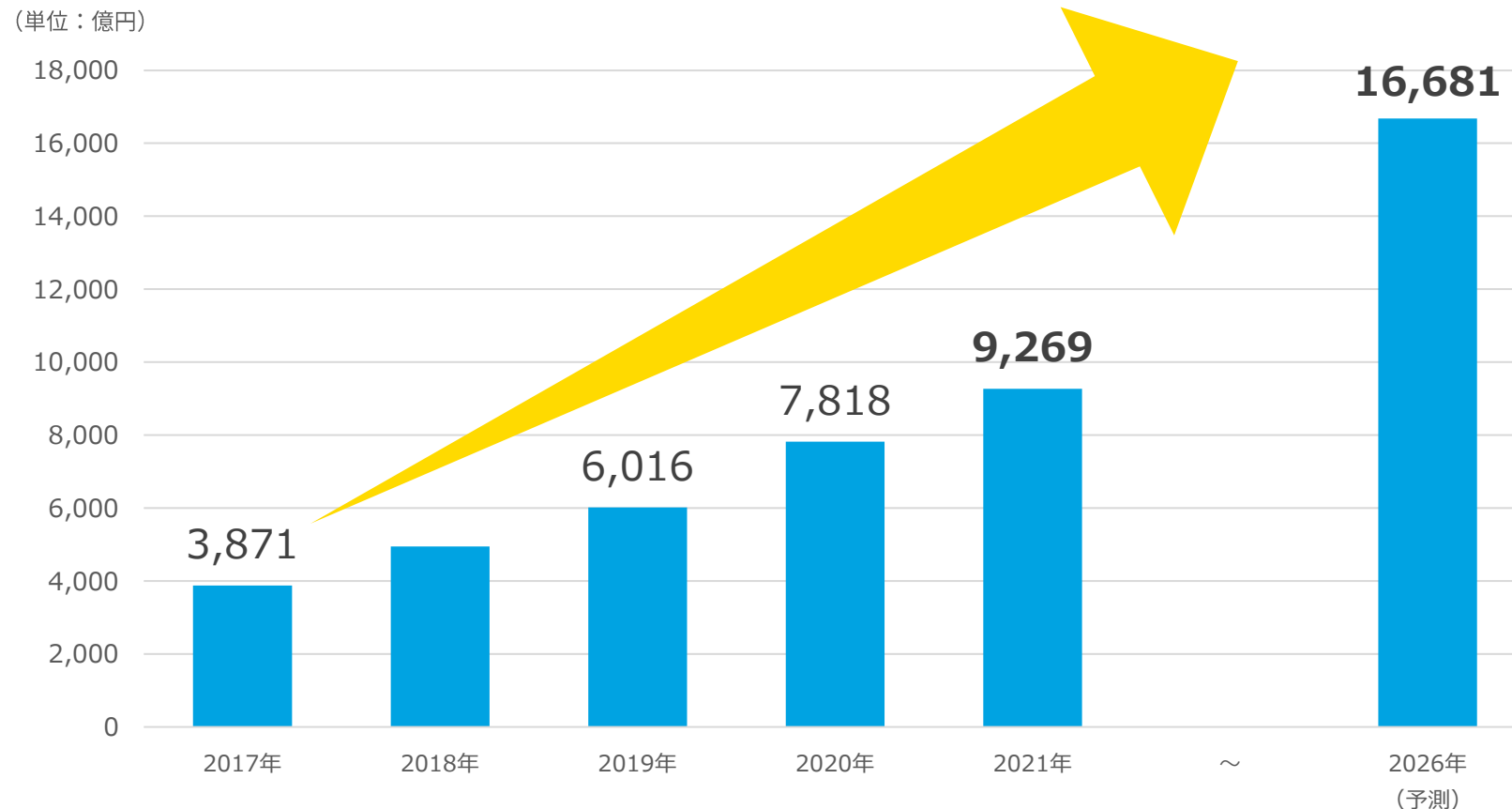
約40%!

ここがまさに
SEOを
求めているユーザー

出所：「2022年日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」株式会社CARTA COMMUNICATIONS、株式会社D2C、株式会社電通、株式会社電通デジタル、株式会社セプテーニ・ホールディングス

国内SaaS市場は2021年時点で9,269億円規模

2021年～2026年の予想年平均成長率(CAGR)は約12.5%と見込まれ2026年には1兆6,681億円規模に成長すると予測される



(注) 2018年は公表されていないため、前年と翌年の平均値を記載

出所：「ソフトウェアビジネス新市場 2022年版」株式会社富士キメラ総研、「SaaS業界レポート2022」スマートキャンプ株式会社

本資料は、株式会社ジオコード（以下「当社」といいます。）の財務情報、経営情報等の提供を目的としており、内容についていかなる保証も行わないものではありません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び当社以外の第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、当社は、かかる情報の正確性、完全性及び適切性等について何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。

本資料に記載されている見通し、予想数値等の将来に関する事項は、発表日現在において当社が入手可能な情報に基づき作成しております。今後の業績等は事業運営、経済情勢その他の様々な要因によって、予想と異なる可能性がありますので、あらかじめご承知おきください。