



2023年6月期 第2四半期決算説明資料

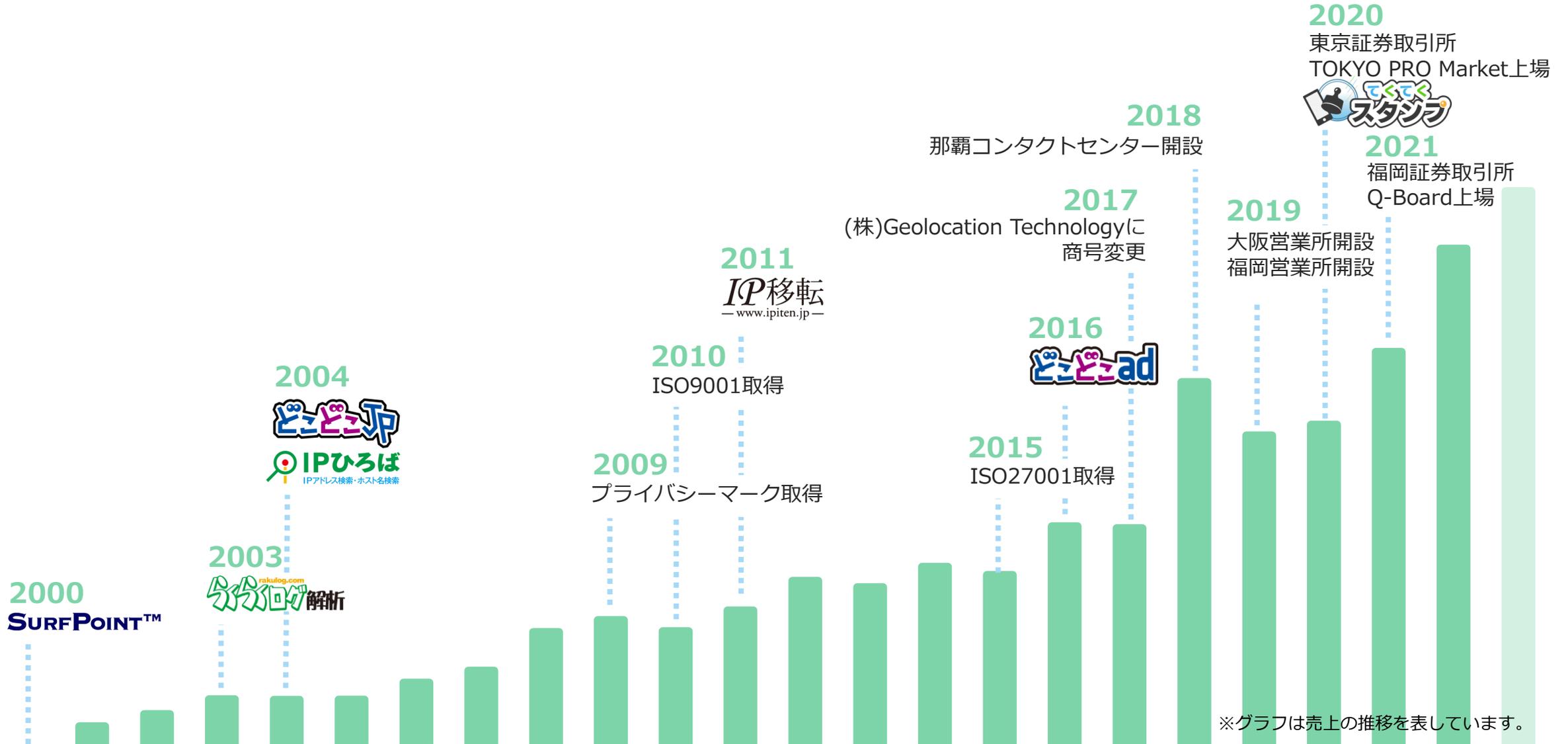
株式会社Geolocation Technology
証券コード 4018
2023年2月13日

1. 会社概要
2. 2023年6月期第2四半期 決算概要
3. 当社のサービス概要



社名	株式会社 Geolocation Technology (英 : Geolocation Technology, Inc.)
所在地	静岡県三島市一番町18-22 アーサーファーストビル4F
営業所	福岡市、那覇市、大阪市 (2023年3月31日をもって閉鎖)
事業内容	IP Geolocation技術の開発及びサービス等の提供
企業理念	Geolocation Technologyは、独自の技術とノウハウを開発し、 地域社会にとって価値のある新しいインターネットサービスを提供する。
設立	2000年2月21日
代表者	山本 敬介
資本金	2億2,539万円 (2022年12月末時点)







1. 会社概要

2. 2023年6月期第2四半期 決算概要

3. 当社のサービス概要



- イチニ株式会社及びテラクラウド株式会社と資本業務提携の締結
- 地方集客のためのeスポーツ大会の運営受託
- 「どこどこad」 動画配信機能の開発開始
- 「どこどこJP」 の価格改定の決定
- 一般社団法人シヅクリが主催する静岡県内の中高生と企業が協働し、地方創生や人材育成を目指すプログラム「シヅクリプロジェクト」に2022年9月より参加

年間約8,000万PVを超える日本最大級の選挙情報ポータルサイト「選挙ドットコム」を運営をはじめとした選挙や政治にまつわるプラットフォームの制作・運営を行うイチニ株式会社と資本業務提携



■ 業務提携内容

都道府県、市町村をターゲティングする広告提供の強化

既にイチニ社の「選挙区・自治体ターゲティング広告」として「どこどこad」を活用した商品の提供を行っておりますが、更なる有効活用を推進し、広告戦略の最適化に向けた議論を行うことにより、双方のサービス内容の向上を図ります。

「どこどこad」における動画広告配信機能の開発及び提供

政治活動や選挙活動における広告宣伝活動においても動画広告に高い需要が発生しております。

当社サービス「どこどこad」において動画広告を配信するシステム開発及び提供を行い、広告配信サービスの収益最大化を図ります。

国産クラウドストレージ「テラクラウド」をはじめ、事業者向けのプライベートクラウドやハイブリッドクラウドサービスを提供するテラクラウド株式会社と資本業務提携



■ 業務提携内容

新たなサービスの開発

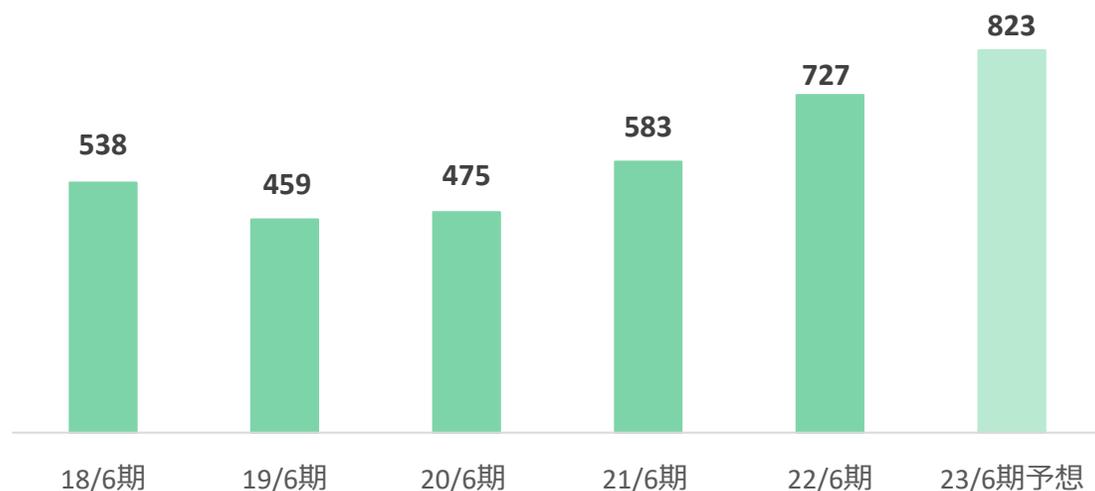
当社が保有する「SURFPOINT™」データベース内のIP Geolocation情報をパッケージ化したサービス（セキュリティ、マーケティング、被災対策等）の共同開発を行います。

テラクラウド社による当該サービスのシステムへの適用及び販売、また当社による当該サービスの販売

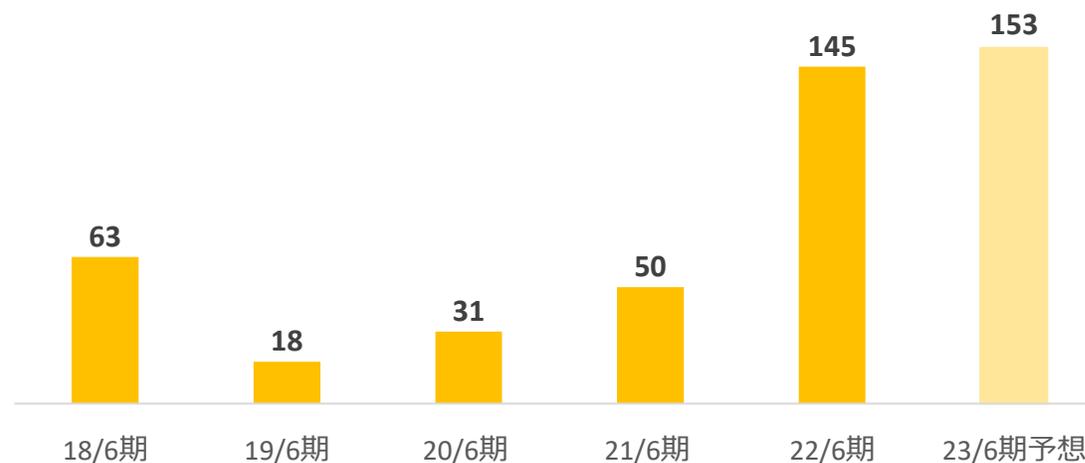
テラクラウド社により、パッケージ化サービスのシステム適用させます。

また、同社新規顧客及び既存顧客、並びに当社の新規顧客及び既存顧客に対し、当該サービスの販売を行います。

■ 売上高



■ 経常利益

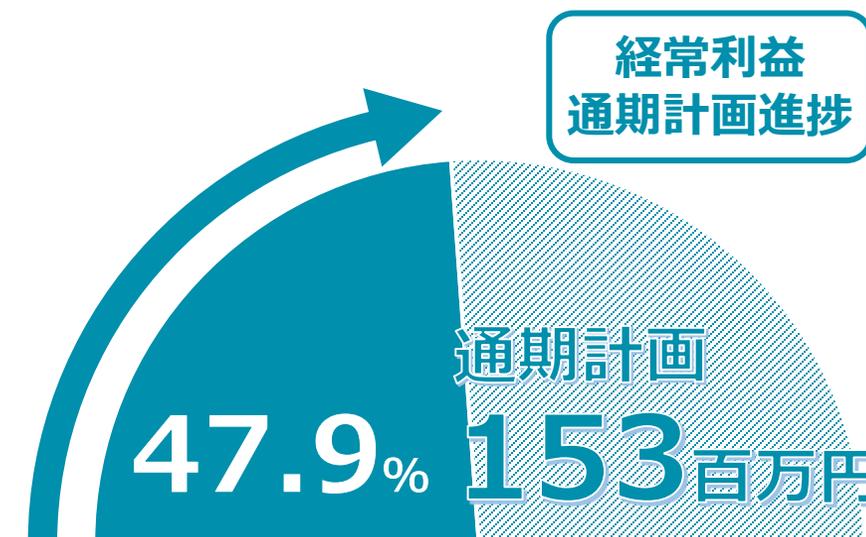
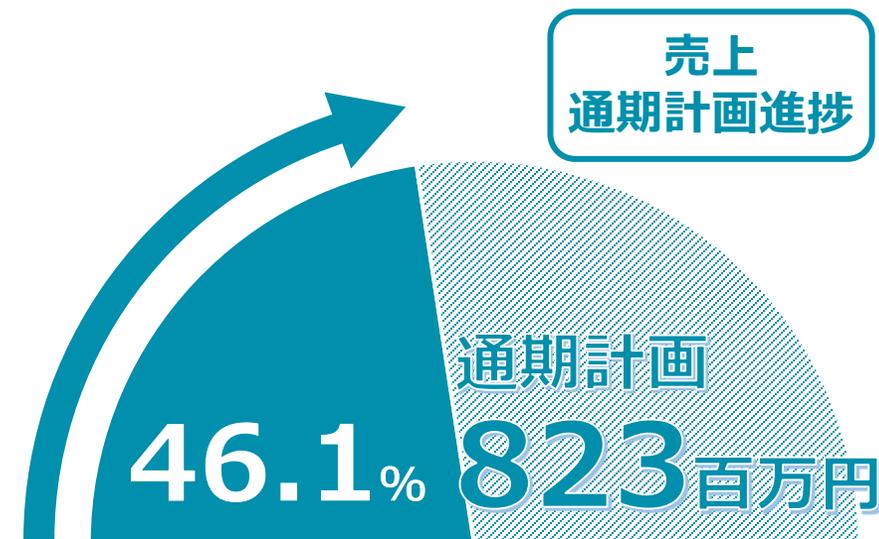


単位：百万円

	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期 予想
売上高	538	459	475	583	727	823
経常利益	63	18	31	50	145	153
当期純利益	42	21	22	35	99	105

2023年6月期第2四半期 総括

当第2四半期は、サブスク型サービスである「どこどこJP」が大口顧客の解約により、売上高・顧客数ともに減少したが、「web制作・各種受託開発」が新たな案件の獲得等好調に推移し業績に貢献。サブスク型サービスに関しては、営業担当社員の増員とともに営業体制の見直しを図り、引き続き新規顧客獲得と解約防止に取り組む。
なお、売上高及び経常利益の通期計画進捗率が50%未満となっているが、「web制作・各種受託開発」は第3四半期に売上計上が集中することから、予定通りの進捗である。

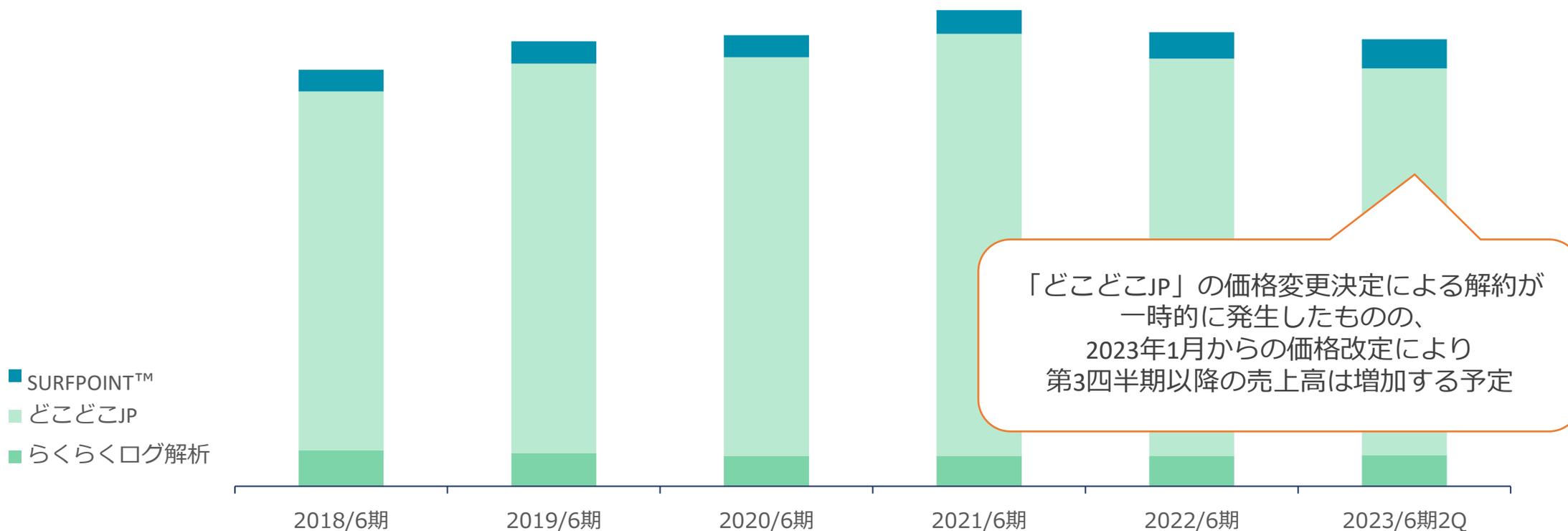


※前年同期増減率、売上高進捗率及び営業利益進捗率については1円単位の金額による比率を表示しております。

サブスク型サービスである 「SURFPOINT™」「どこどこJP」「らくらくログ解析」の利用顧客数推移

単位：社

	2018年6月期末	2019年6月期末	2020年6月期末	2021年6月期末	2022年6月期末	2023年6月期2Q末
顧客数合計	595	634	642	677	645	644



※サービスごとの顧客数を算出するため、2023年6月期第1四半期より集計方法を変更いたしました。

■当第2四半期（会計期間）の業績のポイント

- ① 前第2四半期会計期間に発生した大型選挙が当第2四半期会計期間に発生しなかったことにより、前年同期と比較し「どこどこad」の売上高が減少
- ② 「web制作・各種受託開発」の売上高の増加に比例し広告仕入及び外注費が増加
- ③ 採用活動の推進に伴う人件費及び採用コストの増加
- ④ 自社商品のweb広告出稿に伴う広告費の増加
- ⑤ 積極的なイベント出展による販売促進費の増加
- ⑥ 新サービスの開発に伴う研究開発費の増加

単位：百万円

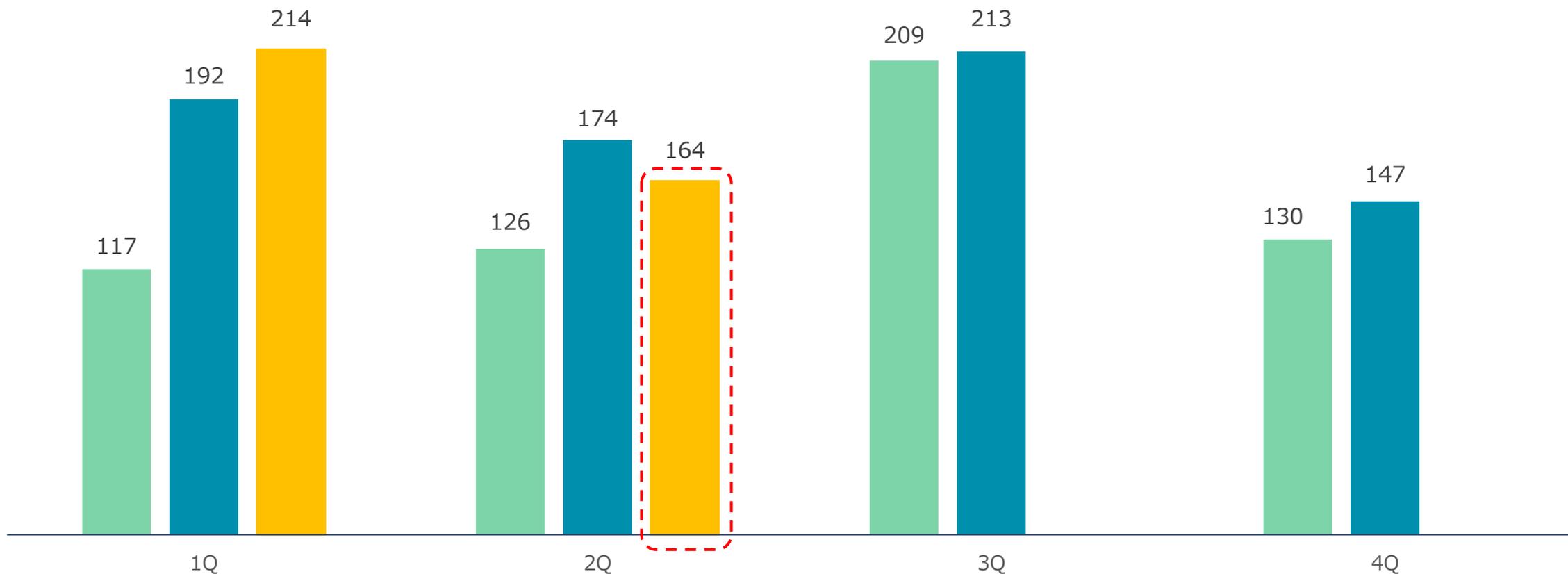
	2022年6月期 第2四半期	2023年6月期 第2四半期	差 額	前期比
売 上 高	174	164	△10	△5.8%
売 上 総 利 益	120	96	△23	△19.5%
営 業 利 益	40	6	△34	△84.6%
経 常 利 益	39	6	△32	△83.2%
四 半 期 純 利 益	26	3	△22	△85.4%

※前期比（%）については1円単位の金額による比率を表示しております。

売上高

■ 21/6期 ■ 22/6期 ■ 23/6期

単位：百万円



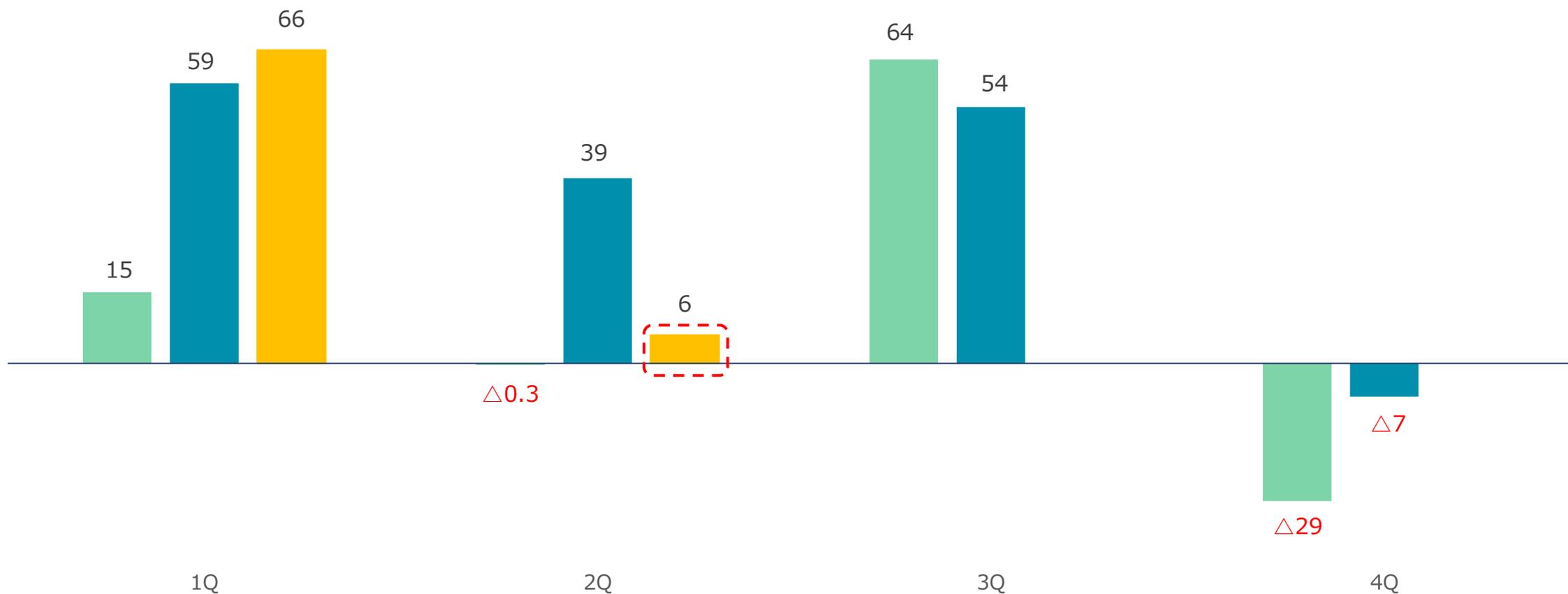
※2021年6月期以前については四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります。

四半期業績推移 経常損益（会計期間）

経常損益

■ 21/6期 ■ 22/6期 ■ 23/6期

単位：百万円



※2021年6月期以前については四半期財務諸表を作成していないため、参考値となります。

2023年6月期第2四半期 BSサマリー

2022年6月期末



資産の部

負債・純資産の部

2022年12月期末



資産の部

負債・純資産の部

単位：百万円

流動資産

現金及び預金	△65
売掛金	+12

固定資産

投資有価証券	+61
--------	-----

流動負債

未払金	+14
未払法人税等	△19
未払消費税等	△10

純資産

利益剰余金	+34
-------	-----

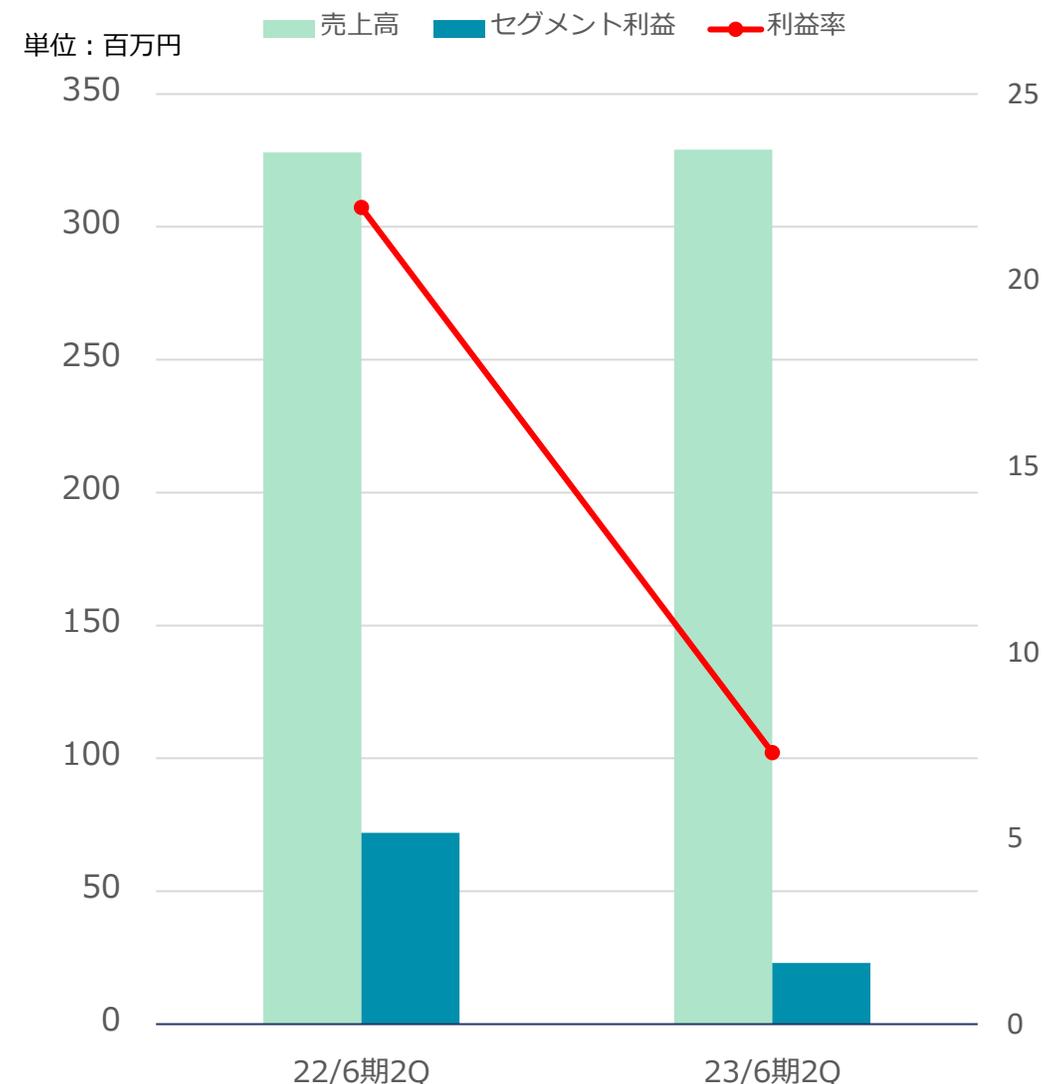
セグメント別概況 IP Geolocation 事業

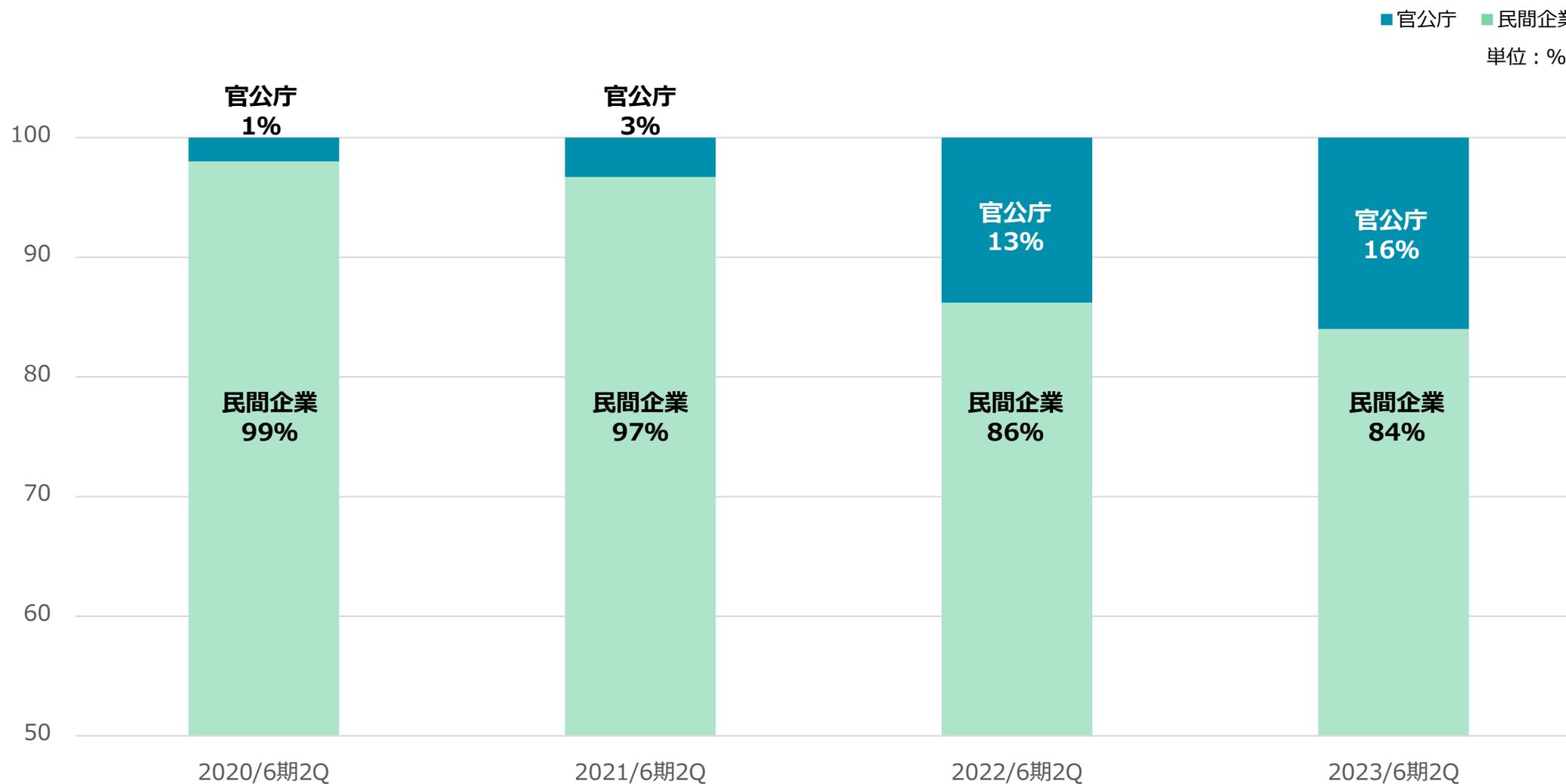
前第2四半期累計期間と比較し「どこどこad」は大型選挙戦の発生がなく売上減となったが、イチ二社との提携による新規案件の獲得や動画配信機能の開発等を推進中。また「どこどこJP」は、大口顧客の解約を主な理由とし売上高・顧客数ともに減少したが、営業担当社員の増員とともに営業体制と価格の見直しを図り、引き続き新規顧客獲得と解約防止に取り組む。「web制作・各種受託開発」は、引き続き好調に推移。

単位：百万円

	22年6月期 第2四半期	23年6月期 第2四半期	差額	前期比
売上高	328	329	+0	+0.2%
セグメント利益	72	23	△48	△67.2%
利益率	22.1%	7.3%	—	—

※前期比(%)については1円単位の金額による比率を表示しております。

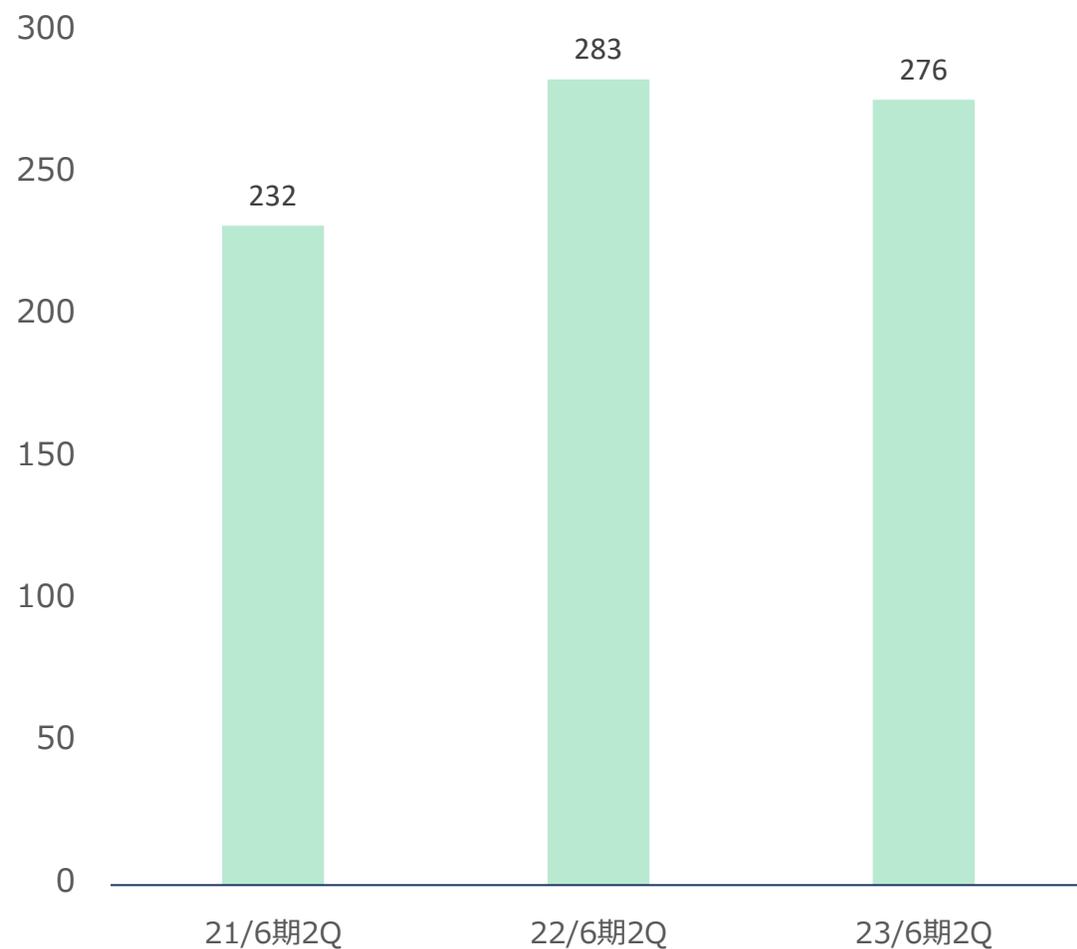




※顧客属性割合は金額による割合を表示しております。

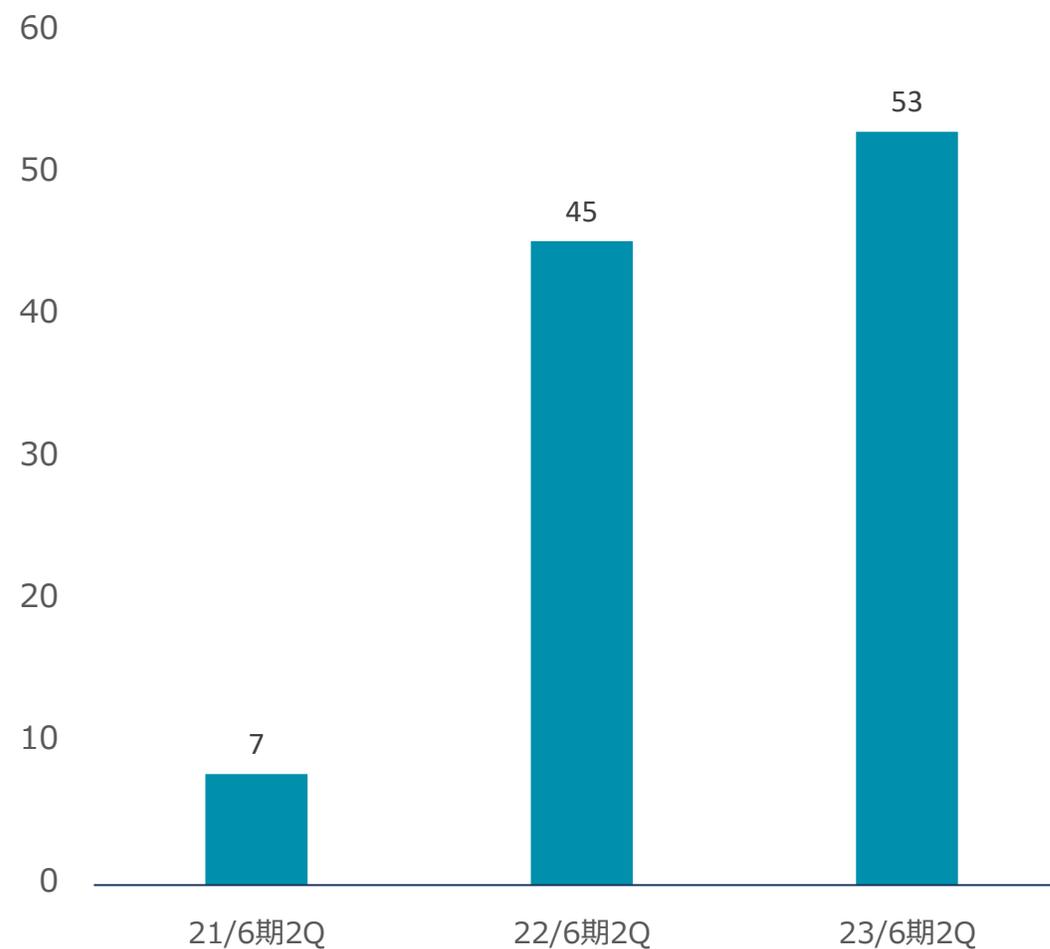
民間企業

単位：百万円



官公庁

単位：百万円



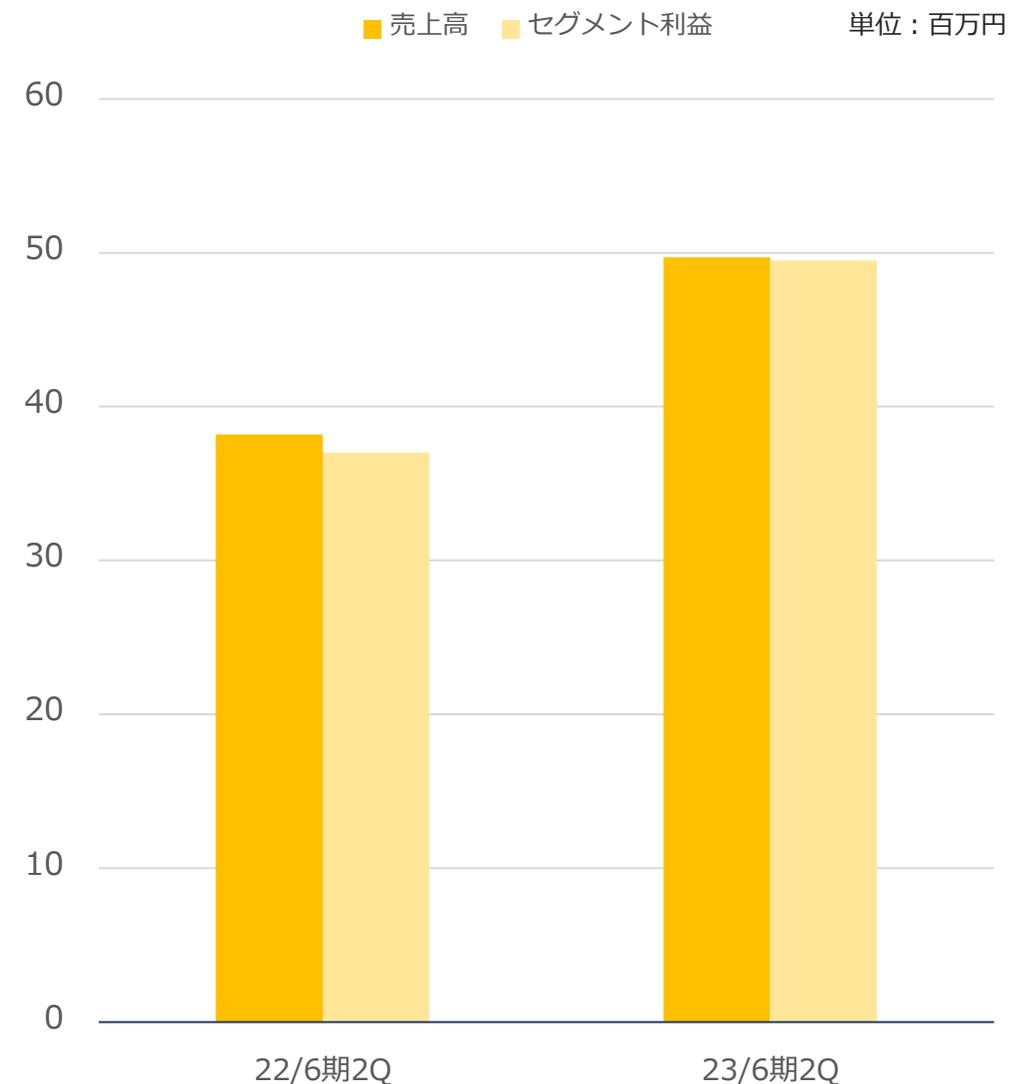
セグメント別概況 IPアドレス移転事業

第1四半期に予算に計上していた大口案件の仲介が完了した結果。さらなる取引先確保に向け、営業活動を積極化。

単位：百万円

	22年6月期 第2四半期	23年6月期 第2四半期	差額	前期比
売上高	38	49	+11	+30.1%
セグメント利益	37	49	+11	+32.3%
顧客数	5	6	+1	+20.0%

※前期比（%）については1円単位の金額による比率を表示しております。



サブスク型サービスの収益拡大に向けた取り組み

当社の安定収益となるサブスク型サービス「SURFPOINT™」「どこどこJP」「らくらくログ解析」の収益拡大に向けた取り組みを実施

1

新規顧客獲得

- ・営業人員の早期増員を完了し営業強化
- ・専門の営業人員の配置
- ・積極的なイベント出展による顧客開拓

進捗状況①

営業手法、販路開拓の見直しを継続中
営業人員の採用を引き続き強化

2

解約防止策の実行

- ・顧客への定期的なフォローの実施
- ・サポート体制の見直し

進捗状況②

一定期間接触のない顧客へのフォローアップの仕組み化を完了

3

価格の見直し

- ・経済状況を鑑みた価格の改定

進捗状況③

2023年1月利用分より「どこどこJP」の利用料を20%値上げ

サブスク型サービスの収益拡大に向けた取り組み： 販売代理店ネットワークの活用と価格改定による影響について



・ 販売代理店との連携拡大

新規販売代理店の継続的な開拓及び連携の強化

・ 「どこどこJP」の価格変更による影響

価格変更決定による解約が一時的に発生したものの、
2023年1月からの価格改定により
第3四半期以降の売上高は増加する予定

2023年6月期の業績予想について

サブスク型サービスの顧客獲得と各種サービスのアップデートに注力し、安定的収益基盤を強化。
自治体をはじめとする官公庁案件の営業活動をさらに積極的に展開。

単位：百万円

	2021年6月期 実績	2022年6月期 実績	2023年6月期 (予想)	2022年6月期 実績との差額	予想増減率
売上高	583	727	823	+95	+13.1%
営業利益	49	155	153	△2	△1.6%
経常利益	50	145	153	+7	+5.2%
当期純利益	35	99	105	+6	+6.1%

※予想増減率（%）については1円単位の金額による比率を表示しております。



1. 会社概要
2. 2023年6月期第2四半期 決算概要
3. 当社のサービス概要



IP Geolocation事業

BtoBマーケティング

- どこどこJP
- どこどこad
- らくらくログ解析
- Web制作
- マーケティング支援

オンライン不正検知

- どこどこJP
- IPひろば
- 捜査機関向けサービス
- TIMS 不正対策

地方創生

- どこどこJP
- どこどこad
- らくらくログ解析
- てくてくスタンプ
- Web制作
- シティプロモーション支援

IPアドレス移転事業

SURFPOINT™

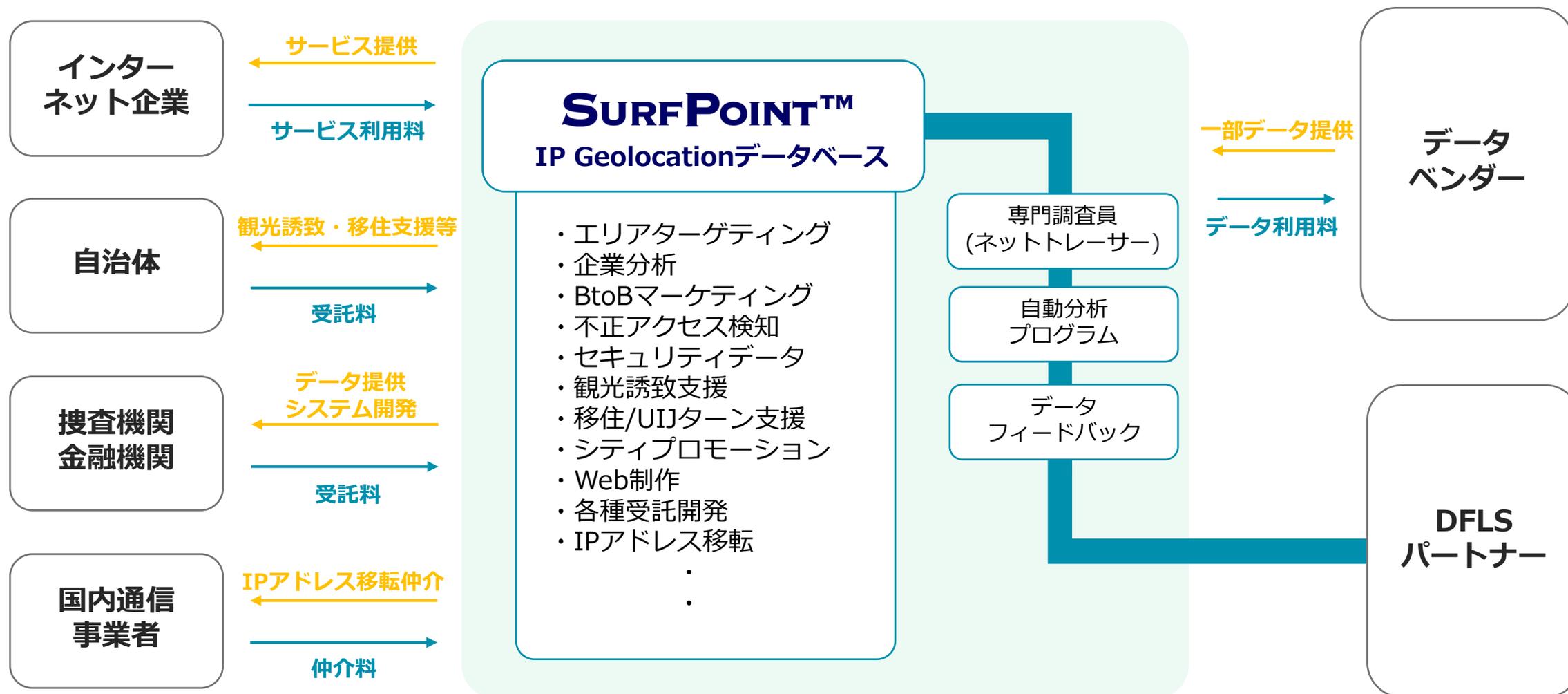


インターネット資源管理

- IPアドレス移転

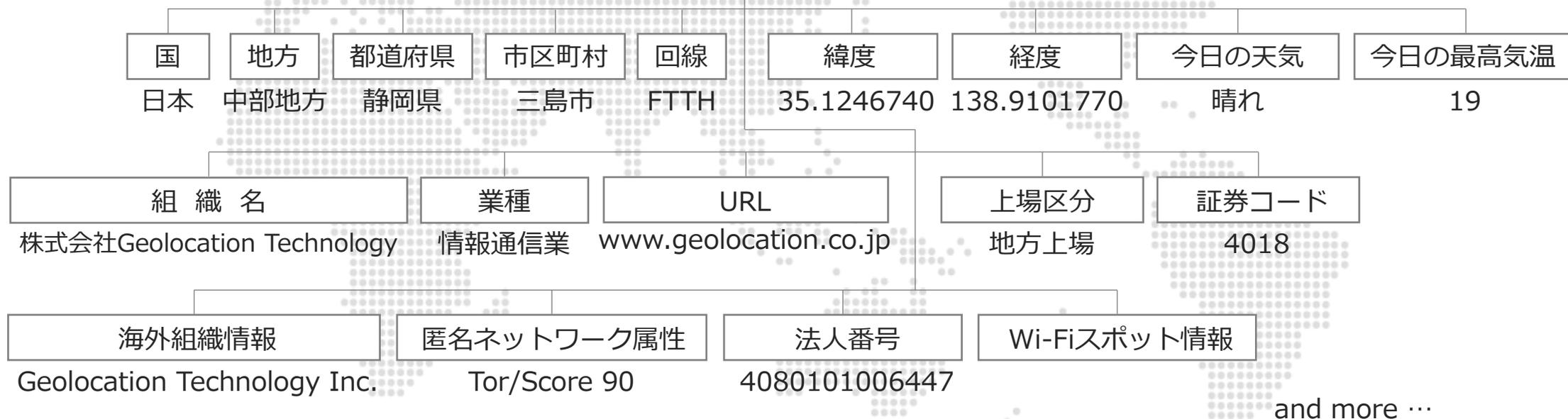


IP Geolocationデータベース
SURFPOINT™

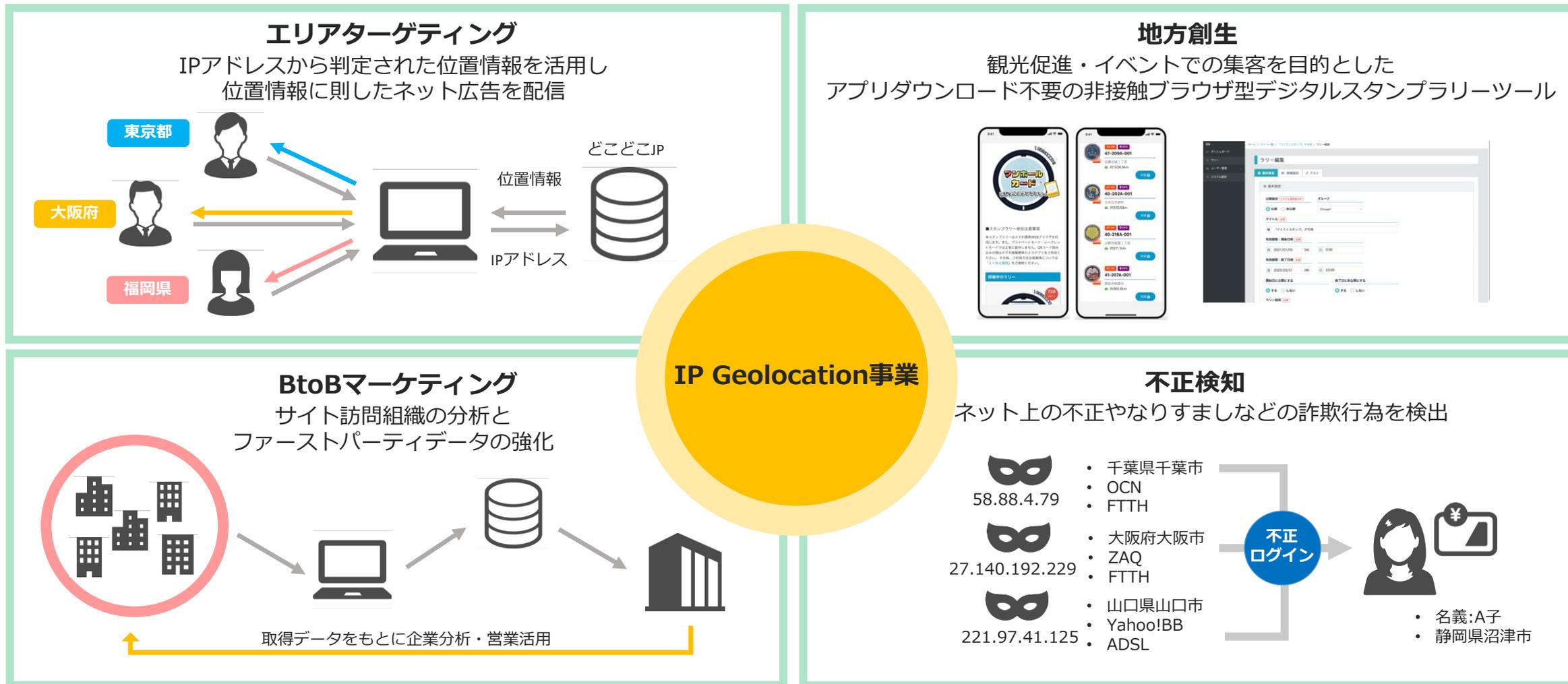


「SURFPOINT™」 データベースイメージ

210.251.250.30



4つの領域を軸に、IP Geolocation事業を推進



動画配信をサポートするべく動画配信機能の開発を開始
2023年春頃の提供開始を予定

■特徴

アクセスユーザーの「組織」「気象」「回線種別」「エリア」「オーディエンス属性」を判定し、ターゲティングを行うことが可能。

■動画配信先メディア

主要媒体を始め123メディアの様々な媒体とフォーマットに対応。

<ターゲティング>

 BtoB ターゲティング	 気象 ターゲティング	 回線 ターゲティング
 エリア ターゲティング	 組織コード/ IPリスト ターゲティング	 Wi-Fiスポット ターゲティング

<レポートニング>

インプレッション数・クリック数などの基本的な項目に加えて配信先ユーザーの所属企業、ユーザーに紐づくIP Geolocation情報についても集計可能。



IP Geolocation事業： デジタルスタンプラリープラットフォーム「てくてくスタンプ」

観光・周遊促進やイベントでの集客を目的とした
アプリインストール不要のブラウザ型デジタルスタンプラリープラットフォーム



- 現在開催中
「マンホールカードデジタルスタンプラリー」
開催期間：2023年6月30日（金）まで



- 現在開催中
「ダムめぐりデジタルスタンプラリー」
開催期間：2023年6月30日（金）まで



「てくてくスタンプ」の営業プロモーション活動として
福岡県で開催される「九州旅行博覧会 ～トラベラーズフェス2023～」に出展予定



<イベント開催概要>

名称：九州旅行博覧会 ～トラベラーズフェス2023～
開催日時：2023年2月25日（土）～26日（日） 10:00～17:00
会場：福岡国際センター
場所：福岡市博多区築港本町2-2
主催：九州旅行博覧会実行委員会
公式サイト：<https://tabi-haku.jp/>

「てくてくスタンプ」のデモンストレーションも実施予定



インターネット社会の安心・安全を守る情報・データ提供及び研修サポート



サイバー犯罪対策に関する重要なデータの収集と
捜査機関への提供・支援

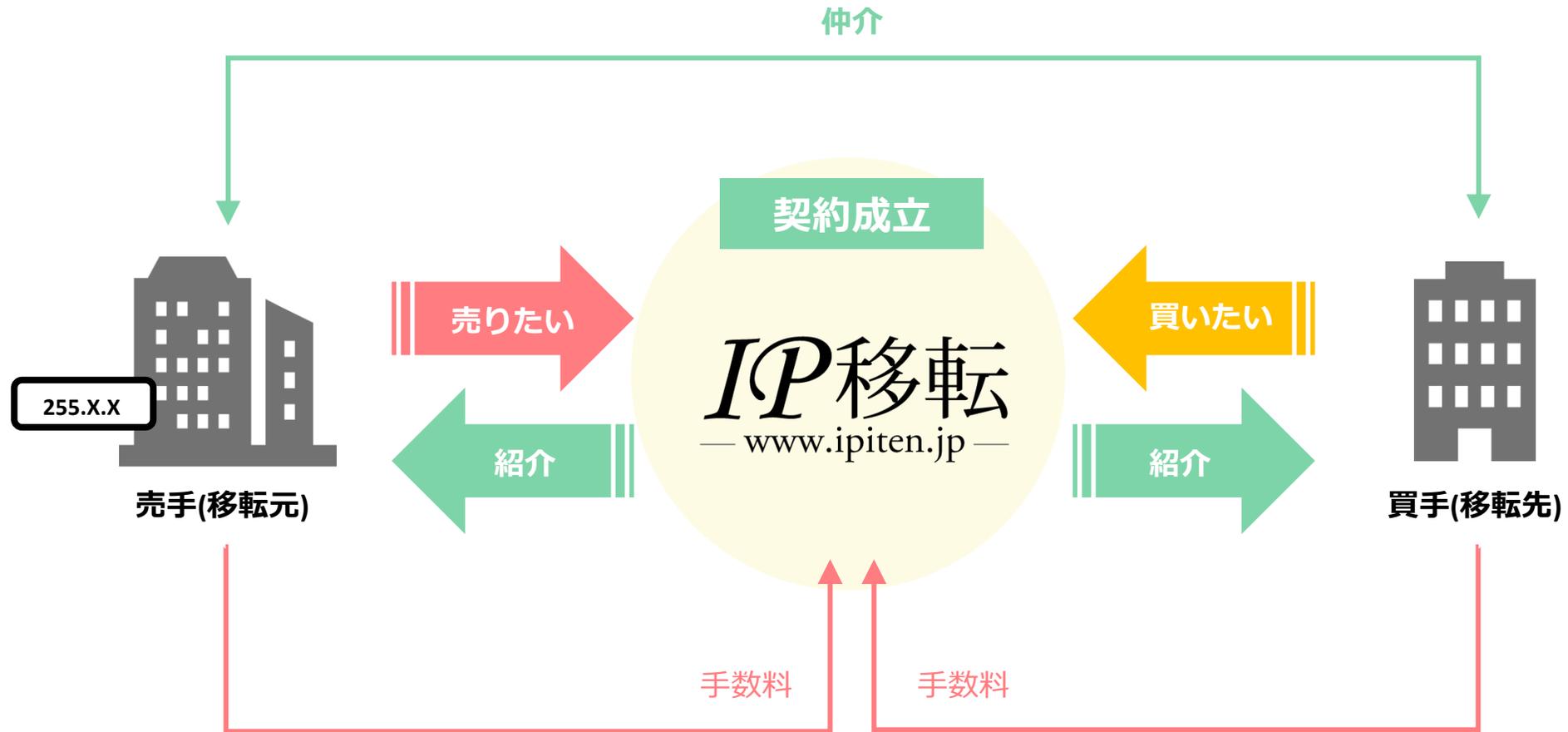
アクセスポイント検索システムライセンスの提供



サイバー犯罪捜査に関する技術・知識について
捜査機関向け研修カリキュラムの提供

警察庁「サイバー技術専科委託教養」

法人や各種団体等が保有しているものの使用せず余っているIPアドレスを
必要とする企業等へ売却仲介を行うサービス



自治体向けのシティプロモーションコンサルティングや 移住・UIJターンを支援

栃木県 UIJターン支援
「オールとちぎ暮らしとしごとフェア」



静岡県駿東郡長泉町 企業誘致支援



宮城県栗原市 移住支援



静岡県賀茂郡松崎町
地方創生に関する包括連携協定



静岡県三島市
地方創生に関する包括連携協定



静岡県沼津市移住支援



提携自治体 順次追加予定

「モンスターストライク MISHIMA e-Sports Exhibition」の運営受託

静岡県三島市が主催するスマートフォンゲーム「モンスターストライク」を題材としたeスポーツ競技大会「モンスターストライク MISHIMA e-Sports Exhibition」の受託事業者に決定

＜競技大会概要＞

開催日時：2023年3月4日（土）10:00～19:00

会場：三島市民文化会館 大ホールほか

場所：静岡県三島市一番町20-5

対象：満6歳以上（13歳未満の方は保護者同伴が必須）

定員：限定50組（2名1組、全100名）まで

参加費用：無料

公式サイト：<https://www.esports-exhibition.jp/>

MC：ザ・たち

大会監修/解説：なんとかキララEL

主催：三島市



市内の観光スポットを巡る
デジタルスタンプラリーも併催！

開催期間：2023年2月11日（土）～3月12日（日）





はたらく人を考えた制度 教育の充実

- ・完全リモートワークへの移行など働き方改革の取組み
- ・内部通報制度及び研修を通じたハラスメントや人権問題防止策の運用
- ・社内公募制度による自律的なキャリア形成の支援



地域社会発展への貢献

- ・自社サービス活用による地方自治体と連携した観光促進活動
- ・日本全国での雇用機会創出
- ・自治体との包括連携協定の締結
- ・子供のためのプログラミング教育支援
- ・静岡県内の中学高校を対象とした教育プログラムへの参加



環境を考えた企業活動

- ・完全リモートワークによる省エネルギー
- ・電子化やリサイクルによる環境負荷の低減
- ・全従業員が地域環境活動に参加できる休暇制度
- ・「てくてくスタンプ」をはじめとしたデジタルサービス開発の推進



最新技術の研究開発

- ・独自のIP Geolocation技術を活用した産業変革を推進
- ・オンライン不正検知技術の開発



透明性と健全性

- ・コーポレート・ガバナンス体制強化への取組み
- ・リスクコンプライアンス委員会の設置

2022年8月、台風8号による被害を受けた静岡県賀茂郡松崎町に対し支援金の寄付や
同年9月、台風15号による被害を受けた静岡県静岡市清水区地域へ物資支援を行う等災害支援活動を実施



プログラミング教室や地域の子供たち向けの教育支援



シツクリプロジェクトへの参加



CoderDojo三島/沼津

一般社団法人シヅクリが主催する静岡県内の中高生と企業が協働し、地方創生や人材育成を目指すプログラム「シヅクリプロジェクト」に2022年より参加し、静岡県内3校を担当。



2023年1月/静岡カップファーストステージ
担当した3校より4チームを選抜し、企業賞を決定。
企業賞に選ばれたチームは最終ステージへ。



2023年1月/静岡カップセカンドステージ
静岡県内のシヅクリ参加校より選抜されたチームが一堂に会しプレゼン大会を行った。

静岡県内の各表彰を受賞



「静岡県産業技術振興功績者賞」を受賞

静岡県が県内の産業界における科学技術の発展や社会生活の向上に貢献功績を称え、静岡県科学技術振興表彰を行っている。当社代表の山本が2022年度静岡県科学技術振興表彰「産業技術振興功績者」を受賞。

(2022年11月17日表彰)



「ふじのくに子育てに優しい企業」表彰を受賞

静岡県は、県民・地域・企業・行政などが心をひとつにして、子どもと子育てを大切にする社会の実現を目指し「子育てに優しい職場環境づくり」を推進する企業を表彰している。当社は2022年度「ふじのくに子育てにやさしい企業」表彰を受賞。

(2023年1月27日表彰)

さらなる
企業価値の向上

IP Geolocation事業 IPアドレス移転事業

- 既存サービスの新機能開発推進
- オンライン不正検知システム開発の強化
- 新規顧客開拓の強化
- ニーズに沿った自治体向けサービスの提案

新技術、サービスの開発 企画コンサルティングサービス強化

- アクセス制御システム等の開発推進
- IP Geolocation技術を活用した新サービスの開発
- ITコンサルティング領域でのサービス展開
- サイバー犯罪防止領域でのシステム開発
- 自治体のDX化推進のためのシステム開発

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招来し得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

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載は、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。

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これら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、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。