



2025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

2025年2月13日



1. 会社概要
2. 2025年6月期第2四半期決算概要
3. 2025年6月期通期業績予想と取組み進捗



社名	株式会社Geolocation Technology
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
その他拠点	福岡営業所
設立	2000年2月21日
代表者	代表取締役社長 山本 敬介
資本金	2億3,023万円（2024年12月末時点）
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。
事業内容	IP Geolocation技術の開発及びサービス等の提供
コーポレートサイト	https://www.geolocation.co.jp/

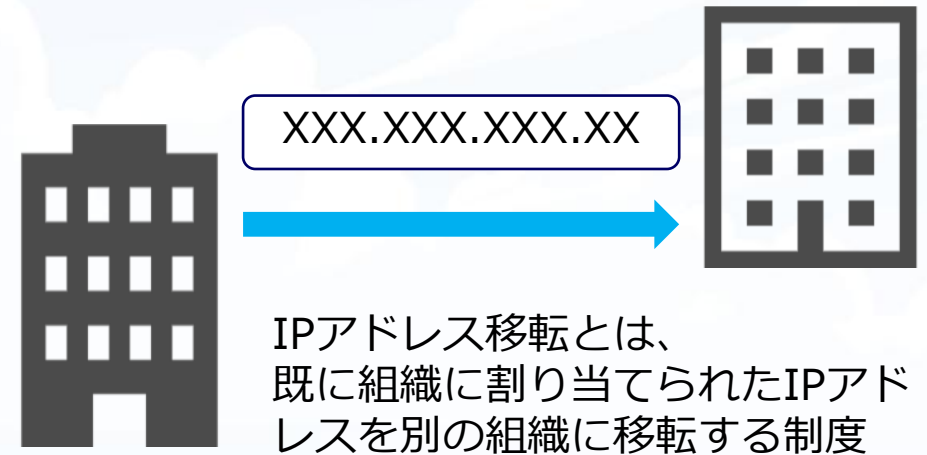
IPアドレスに位置情報や企業情報など100種類以上の情報を紐づけた 独自のデータベースを活用し事業を展開

データベース「SURFPOINT」及び
分野別の各種サービスの提供

IPアドレスの移転仲介／
その他

＜活用シーン＞

- ・マーケティング分野
- ・Web広告分野
- ・ネット犯罪対策分野
- ・コンプライアンス
(デジタル著作権管理) 分野 等



IPアドレスの属性情報をアップデートし蓄積
(所在地、法人／個人種別等)



1. 会社概要
2. **2025年6月期第2四半期決算概要**
3. 2025年6月期通期業績予想と取組み進捗



2025年6月期第2四半期決算総括（損益計算書サマリー）

単位：百万円

	2024年6月期 第2四半期	2025年6月期 第2四半期	前期比（%）
売上高	363	335	△7.6
IP Geolocation事業	350	335	△4.1
その他事業	13	-	-
営業利益	39	25	△34.6
経常利益	39	25	△34.5
当期純利益	26	16	△39.9

IP Geolocation事業

■「SURFPOINT™」の**売上高は堅調に推移**

機能面では、企業情報を大幅増加し、さらに当社独自の解析技術による企業判精度の向上を図った

■「どこどこJP」は**前年同期比で売上高が増加**

■「てくてくスタンプ」は大手飲食チェーン展開企業案件の受注が寄与し、**前年同期比で売上高が増加**

その他の事業

■第1四半期会計期間より「IPアドレス移転事業」より **「その他事業」セグメントに変更**

■当期における売上見込みは立てておらず、売上は発生せず

回転寿司チェーン「くら寿司」を運営するくら寿司株式会社が
全国のくら寿司店舗で開始する「くらポイントラリー」のプラットフォームに、
デジタルスタンプラリー『てくてくスタンプ』が採用！



【くら寿司株式会社 執行役員 DX本部長 中林 章 様のコメント】

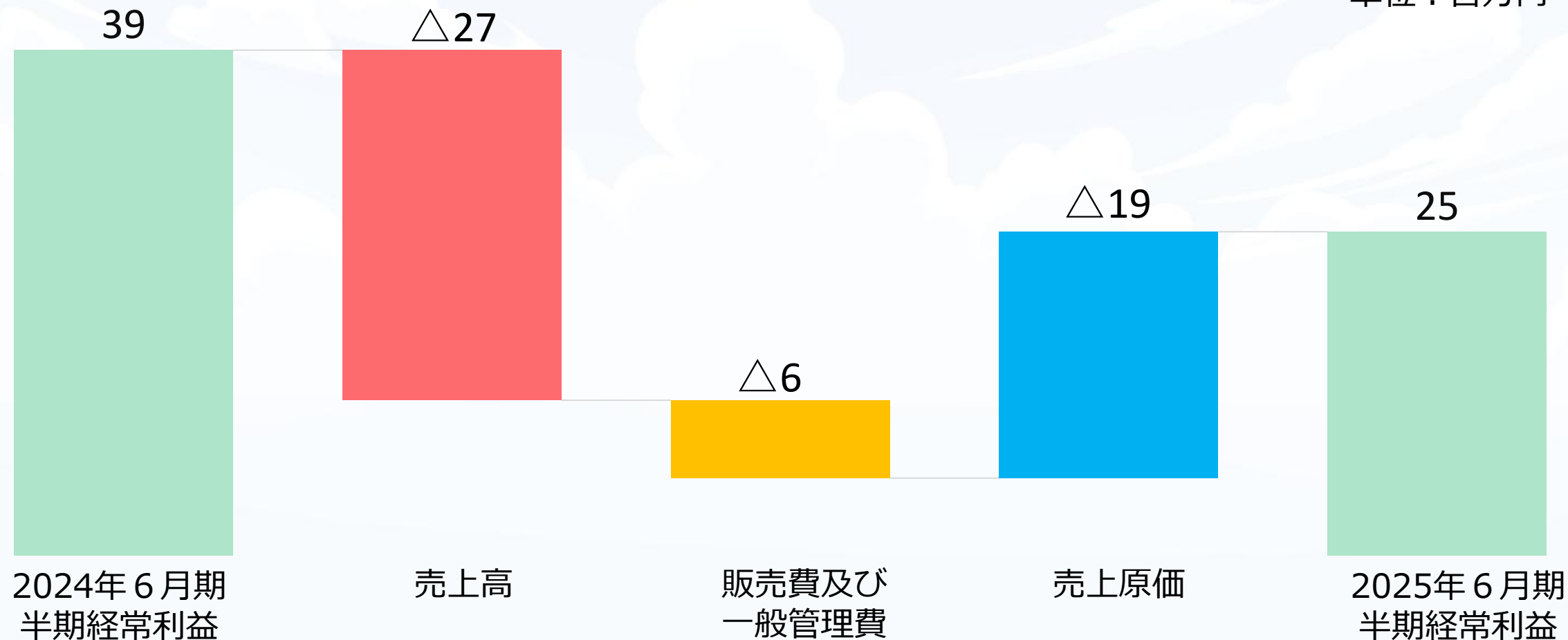
くら寿司の独自性を重んじる企業文化と独自技術で地域社会への貢献を目指されているGeolocation Technology様の理念の一致により、円滑かつスピーディにサービスが提供できるようになりました。

お客様には、多くの自治体で実績のある『てくてくスタンプ』をご利用いただくことで、より楽しんでいただけるように両社で協力して推進していきます。

・当社プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000079.000023824.html>

第1四半期に失注した警察向け研修サービスの大型制作案件を
第2四半期で補填することができず**売上高が減少**、
売上原価を抑えたが、**前年同期比で減益**

単位：百万円



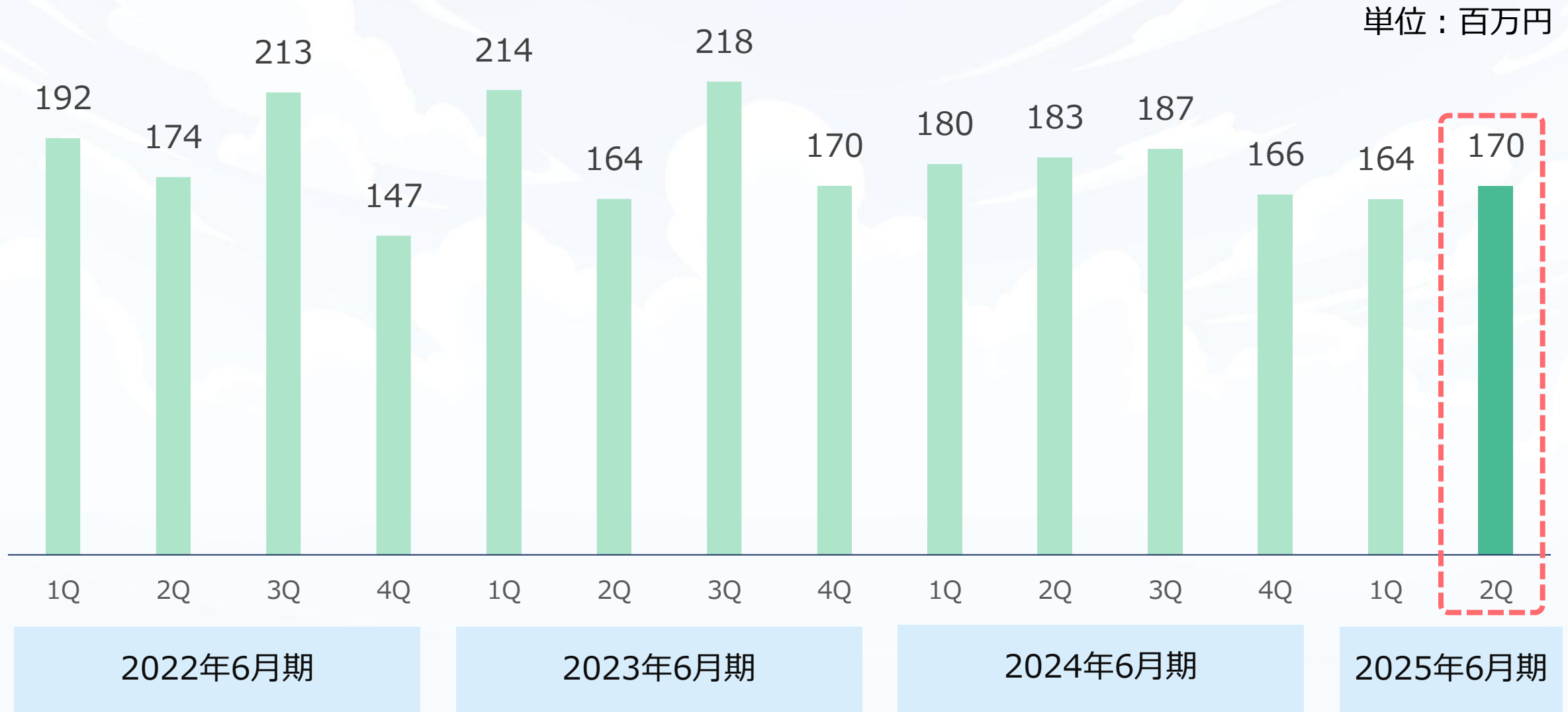
自己資本比率は引き続き高い水準を維持

単位：百万円

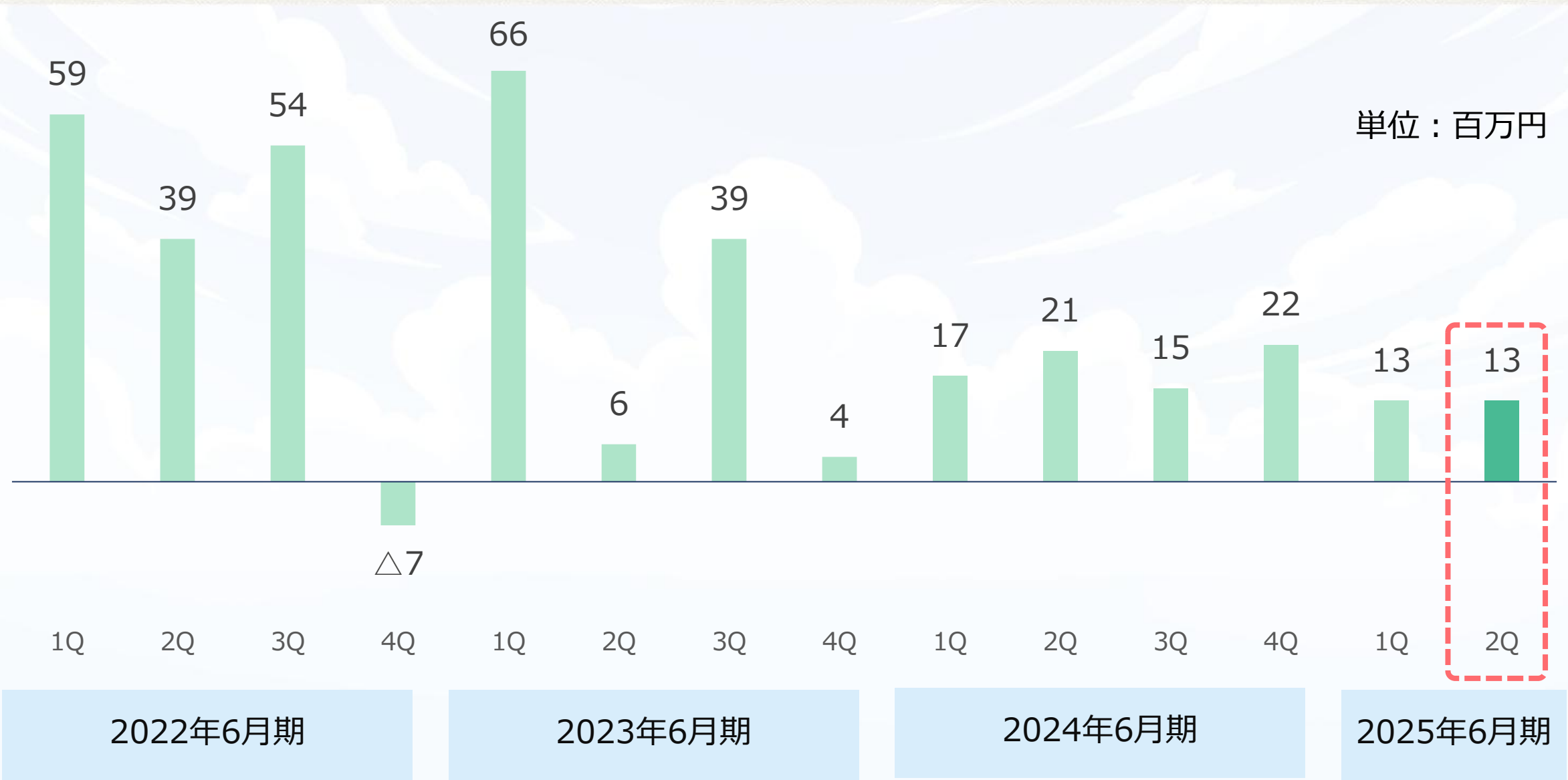
	2024年 6 月期末	2025年 6 月 第 2 四半期末	増減額	
流動資産	708	691	△16	売掛金 +25 前払費用 +22 現金及び預金△66
固定資産	20	53	32	長期前払費用 + 33
資産合計	728	744	16	
流動負債	136	151	15	未払法人税等 + 5 前受金 + 4
固定負債	2	2	0	
負債合計	138	153	15	
純資産	590	591	1	配当金支払で 利益剰余金 △15 一方、中間純利益の 計上等により 利益剰余金 + 16
(参考指標) 自己資本比率	80.4%	78.8%		

売上高の推移（四半期ごと）

11

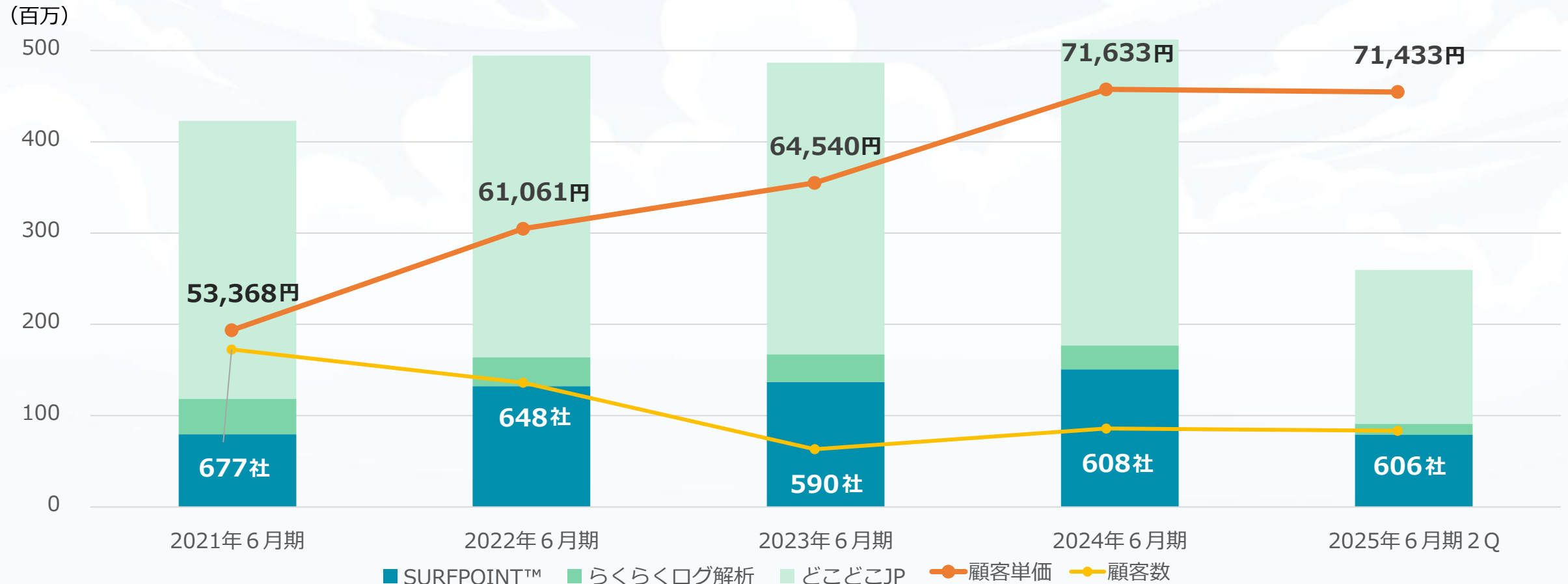


経常利益の推移（四半期ごと）

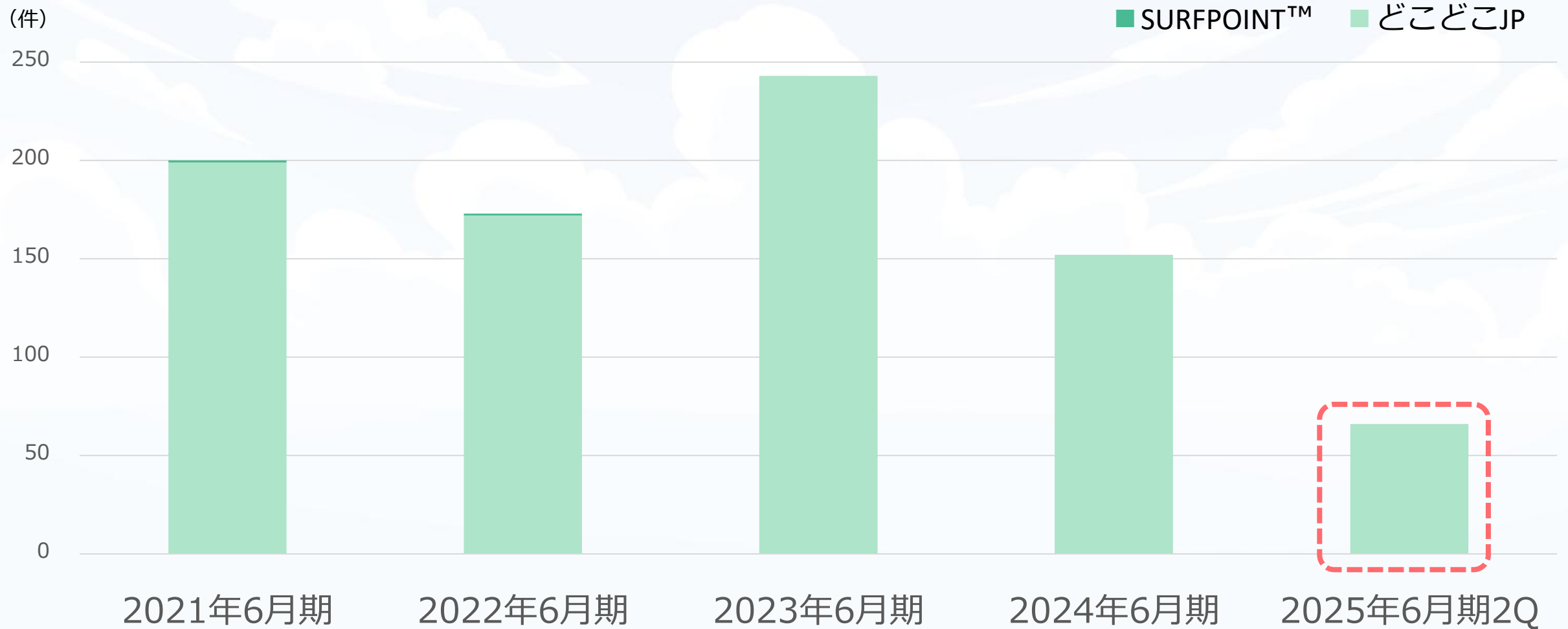


顧客単価は、金融関連案件、REST版の販売貢献し**上昇トレンド**
顧客数は機能実装強化、サポート強化策により減少から**上昇基調**

【サブスク型サービスの推移（売上・顧客売上月平均単価・顧客数）】



サブスク型サービスである「SURFPOINT™」と「どこどこJP」の解約数は
各種機能追加、顧客サポートの強化により解約数は**減少傾向**





1. 会社概要
2. 2025年6月期第2四半期決算概要
3. **2025年6月期通期業績予想と取組み進捗**



四半期毎の収益の安定化を図り、
更なる成長へ向けた基盤強化を行う

単位：百万円

2024年6月期 通期実績				2025年6月期 通期予想	増減率 (%)	
売	上	高	716	770	+ 7.4	
営	業	利	益	76	+ 11.5	
経	常	利	益	77	+ 9.8	
当	期	純	利	益	37	+ 53.9
配		当	10円00銭	10円00銭	-	

「SURFPOINT™」、「どこどこJP」のサブスク型サービスに注力

■ Cookie規制の背景

- 3rd Party Cookieの規制強化
- プライバシー問題への対応が急務

課題①

ターゲティング広告の精度低下

課題②

Web広告の費用対効果の低下

<<解決策>>

- 1st Partyデータの活用 (信頼性・費用対効果・プライバシーリスク低減)
- IP Geolocation技術を使った非Cookie依存のターゲティング

**SURFPOINT™/どこどこJP で、
Cookie規制の影響を回避し高い広告効果を実現**

IPアドレスから判定するBtoBデータ（企業・組織に関する情報）を大幅強化



■ 「SURFPOINT™」の大幅なBtoBデータの拡充により提供価値を向上

- ① 企業情報の大幅増加：2023年12月時点で「SURFPOINT™」に搭載された企業データが約20%増加。
- ② 精度の向上：当社独自の解析技術により、DFLS（※）由来の企業判定数が昨年比で2倍に増加。
- ③ 多様な業種への対応：IT、製造業、流通業など、幅広い業界の企業情報を強化。

※ DFLSとは、IPアドレスに関する情報を調査し、専任のスタッフ（Net Tracer）が情報をもとに調査・検証作業を行い、データベースに反映、この一連の作業を日次で行う取り組みのことを指します。IPアドレス情報を収集するチャンネルは多岐に渡り、自社構築したデータ収集サーバー群によるデータ収集分析プロセスは常時稼働しています。さらに複数のナショナルクライアント様や大手ISP様からのフィードバック情報をもとに詳細な調査を行っています。

サービス機能強化 – 上期開発スケジュール

19

第1 四半期	どこどこJP	気象アクセスレポート機能をリリース
第1 四半期	どこどこJP	Microsoft Excel連携ツールをリリース
第1 四半期	どこどこJP	Geo Targeting pluginをアップグレードし、リリース
第2 四半期	どこどこJP	Splunk Cloud対応をリリース
第2 四半期	どこどこJP	JavaScript APIのIPv6対応版をリリース
第2 四半期	SURFPOINT™	大量データ分析解析サービス「SURFPOINT-Analyzer」をリリース
第2 四半期	SURFPOINT™	モバイルデータ強化のお知らせ
第2 四半期	どこどこJP	レポート機能強化（UI、期間選択、アプリ化対応など）をリリース

第1 四半期時点で
リリース完了

リリース完了

サービス機能強化 – 下期開発予定スケジュール

20

第3 四半期 SURFPOINT™ **組織データ強化**をリリース

第3 四半期 どこどこJP **レポート機能強化（類似企業抽出など）**をリリース

第3 四半期 どこどこad **類似企業ターゲティング**をリリース

第3 四半期 てくてくスタンプ **ポイントスタンプサービス**をリリース

第4 四半期 SURFPOINT™ **Wifi通信などからのデータ強化**をリリース

第4 四半期 SURFPOINT™ **セキュリティデータ強化**をリリース

第4 四半期 どこどこJP **地域判定精度向上**をリリース

パートナー企業と連携し、営業・マーケティング施策を支援する
「セールスマーケティングDX支援メニュー」を提供

パートナー企業

ichini



infiniCloud



GEOMARK

GROOVY mobile



estlinks



confidence



Nightley



Shinker

サービスの
アップデートによる対応
「セールス・マーケティングDX支援メニュー」を作成



当社のパートナー企業と連携し、商談獲得施策・CV獲得施策・流入獲得施策の各支援メニューを用意
既存顧客だけでなく、新規顧客に対しても広くアピールし、顧客満足向上を図る。

2025年4月1日に東京営業所の開設を決定
営業強化や販路・事業の拡大、お客様とのより密接な関係づくりを進めるとともに
採用活動をより円滑かつ効果的に行う



※写真はイメージです。

25周年記念イベント「Networking Park 2025」の開催を予定



※画像はイメージです。

自社メディアやITメディア、各種SNSを活用したプロモーション施策の実施



■ GIZMODO 「「IPアドレス」と「位置情報」を繋ぐ、たった一社の存在を知っているか」
<https://www.gizmodo.jp/2024/03/ip-geolocation.html>



■ GIZMODO 「そろそろ教えて。「Cookieを受け入れますか」ってなに？」
<https://www.gizmodo.jp/2024/12/ip-geolocation-cookie-less-world.html>

自社メディアやITメディア、各種SNSを活用したプロモーション施策の実施



■ IR動画メディア「IRTV」

<https://www.geolocation.co.jp/ir/library/#library01>

※リンクは当社ホームページへ掲載しているIR動画です。



■ どこどこJPナレッジセンター

どこどこJPに関するQ&Aや技術に関する記事を掲載
<https://knowledge.docodoco.jp/>

自社メディアやITメディア、各種SNSを活用したプロモーション施策の実施



■ ジオロケ公式Xアカウント
@GeolocationT



■ ジオロケ公式TikTokアカウント
@geo_it_girl



■ ジオロケ公式
Instagramアカウント
@geolocation_rct



はたらく人を考えた制度 教育の充実

- ・リモートワークなど働き方改革の取り組み
- ・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
- ・地域の特産品を株主優待品として提供



環境を考えた企業活動

- ・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
- ・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り組み
- ・リスクコンプライアンス委員会の設置

当社創業来の地元、静岡県三島市の魅力を感じていただけるような 地域の特産品を株主優待として提供

当社株式への投資魅力を高め、より多くの方々に
中長期的に当社株式を保有していただくことを
目的とした株主優待制度

基準日：毎年6月30日

対象となる株主様：

基準日時点の株主名簿に記載または記録され
た株主様のうち100株（単元株）以上の当社
株式を保有されている株主様が対象。

株主優待の内容：

保有株式数に応じて好きな優待品を選択。



※ 写真はイメージです。株主優待品は変更になる可能性があります。

プログラミング教室や地域の子供たち向けの教育支援



当社フェローの静岡県職業能力開発関係表彰「優秀技能者賞」の受賞



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。