

2027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）

2026年7月15日

1. 2027年2月期 第1四半期 連結決算概況
2. 資本政策
3. 会社・事業概要
4. Topics (2026年4月～2026年6月)
5. Appendix

1. 2027年2月期 第1四半期 連結決算概況

業績

- 売上高：662百万円 前年同四半期比 +62.1% (※2)
 - AI最適化・SEO・Web開発：220百万円、前年同四半期比 + 15.2% (※2)
 - インターネット広告：364百万円、前年同四半期比 +128.9% (※2)
 - クラウドセールステック：77百万円、前年同四半期比 + 33.1%
- 営業利益：63百万円 経常利益：81百万円 親会社株主帰属四半期純利益：20百万円

ポイント

- 売上高は、連結子会社の業績寄与によりインターネット広告が大きく増加したことに加え、クラウドセールステックも好調に推移し、前年同四半期比 +62.1% (※2) となる
- 営業利益は、インターネット広告の売上増加が大きく寄与し、63百万円となり黒字転換

※1. 本資料では、「AI最適化・SEO・Web開発」の売上高に、連結財務諸表の注記事項「セグメント情報等の注記」記載のWebマーケティング事業に係る「その他の収益」の数値を含めて表示しております。

※2. 前連結会計年度末（2026年2月期末）より連結決算を開始したため前年同四半期は単体実績であり、前年同四半期比は参考情報としてご参照願います。

- 売上高 : 連結子会社の業績寄与によりインターネット広告が大きく増加したことに加え、クラウドセールステックも好調に推移し、前年同四半期比+62.1% (※) となる
- 営業利益 : インターネット広告の売上増加が大きく寄与し、63百万円となり黒字転換
- 経常利益 : 営業外収益として、余剰資金の一部を活用した有価証券投資に係る配当収益や、カード決済に係るキャッシュバック収益等20百万円を計上し、81百万円となる

(単位: 百万円)

区分	26/2 期 1Q累計	27/2 期 1Q累計	増減	前年同四半期比
売上高	408	662	+253	+62.1%
売上原価	210	319	+109	+52.0%
売上総利益 (利益率)	198 (48.6%)	342 (51.8%)	+144	+72.8%
販売費及び一般管理費	221	279	+57	+26.1%
営業利益(損失) (利益率)	△23 (-)	63 (9.6%)	+86	—
経常利益(損失)	△18	81	+100	—
四半期純利益(損失)	△11	47	+59	—
親会社株主帰属四半期純利益	—	20	—	—

※ 前連結会計年度末 (2026年2月期末) より連結決算を開始したため前年同四半期は単体実績であり、前年同四半期比は参考情報としてご参照願います。

- ・ AI最適化・SEO・Web開発 : 制作案件の受注状況の改善に加え、AI最適化サービスの受注も進み、前年同四半期比+15.2% (※) となる
- ・ インターネット広告 : 連結子会社の業績寄与により、前年同四半期比+128.9% (※) と大幅に増加
- ・ ネクストSFA/CRM : AI活用機能の開発・提供を推進したこと等により、前年同四半期比+44.5%と大きく伸長

(単位：百万円)

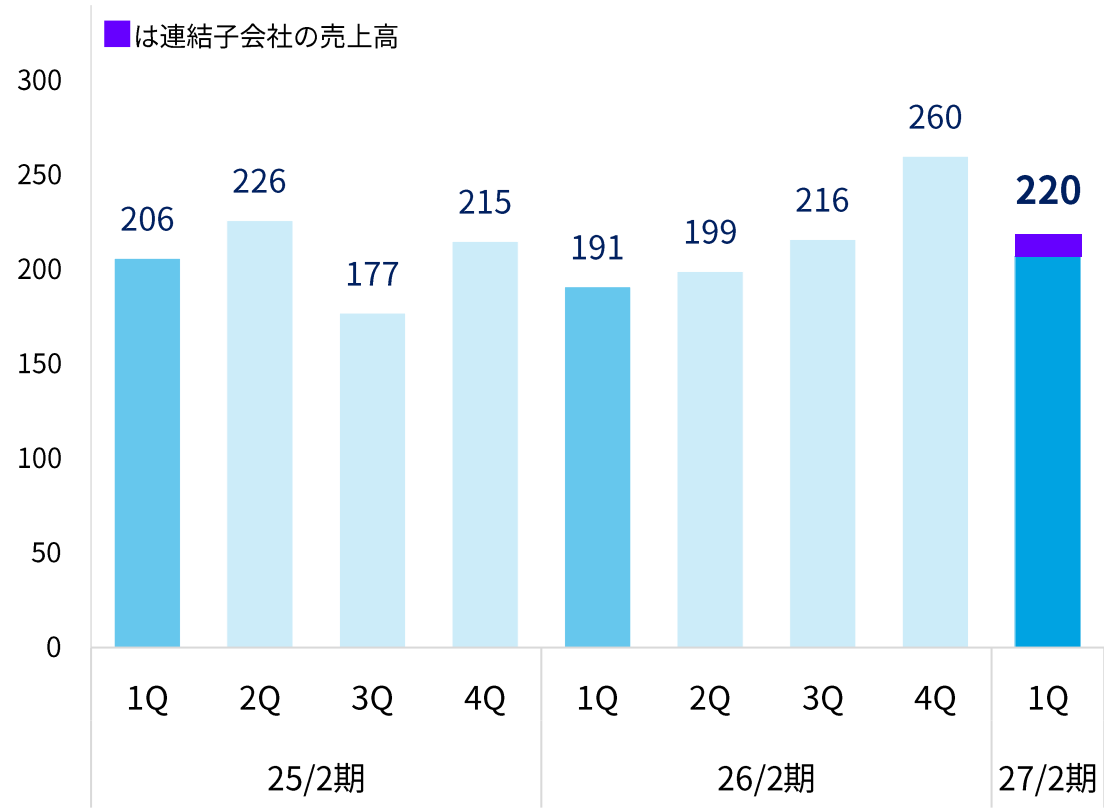
区分		26/2期1Q累計	27/2期1Q累計	増減	前年同四半期比
Web マーケティング 事業	AI最適化・SEO・Web開発	191	220	+29	+15.2%
	インターネット広告	159	364	+205	+128.9%
	小計	350	584	+234	+66.9%
クラウド セールスデスク 事業	ネクストSFA/CRM	44	64	+19	+44.5%
	ネクストICカード	13	12	△0	△4.9%
	小計	58	77	+19	+33.1%
合計 (※)		408	662	+253	+62.1%

※ 前連結会計年度末（2026年2月期末）より連結決算を開始したため前年同四半期は単体実績であり、前年同四半期比は参考情報としてご参照願います。

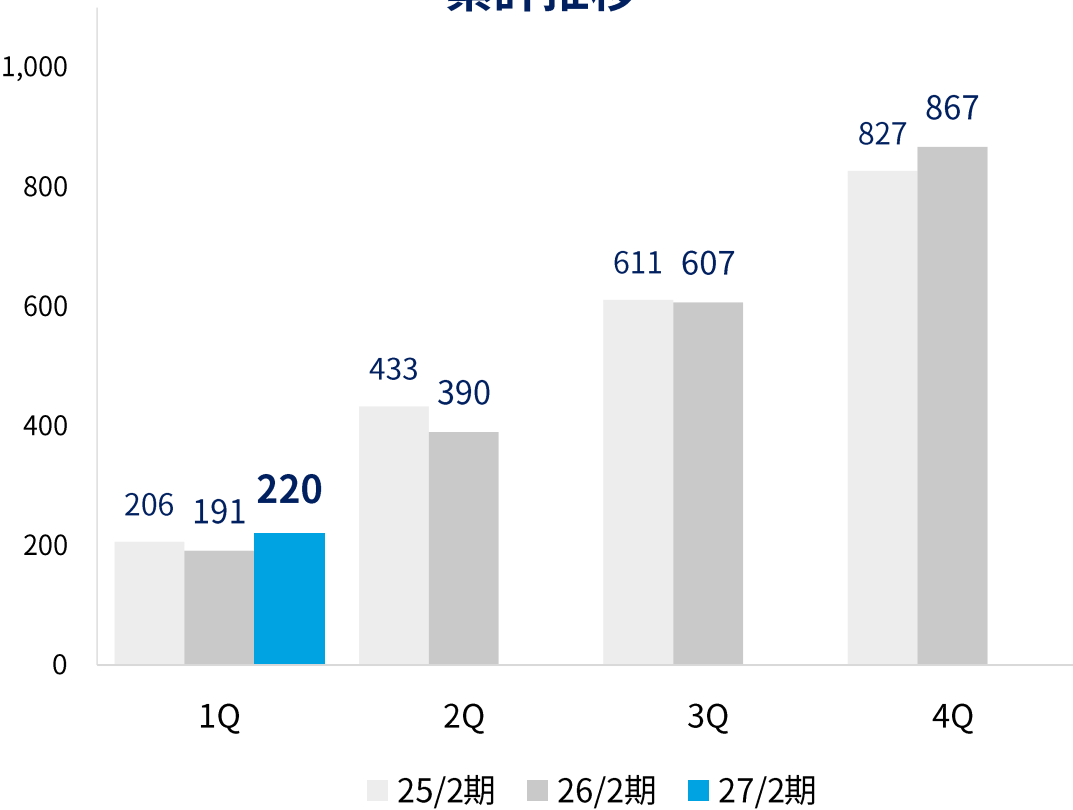
- 制作案件の受注状況の改善に加え、AI最適化サービスの受注拡大に向けた取り組み等を推進

(単位：百万円)

四半期推移



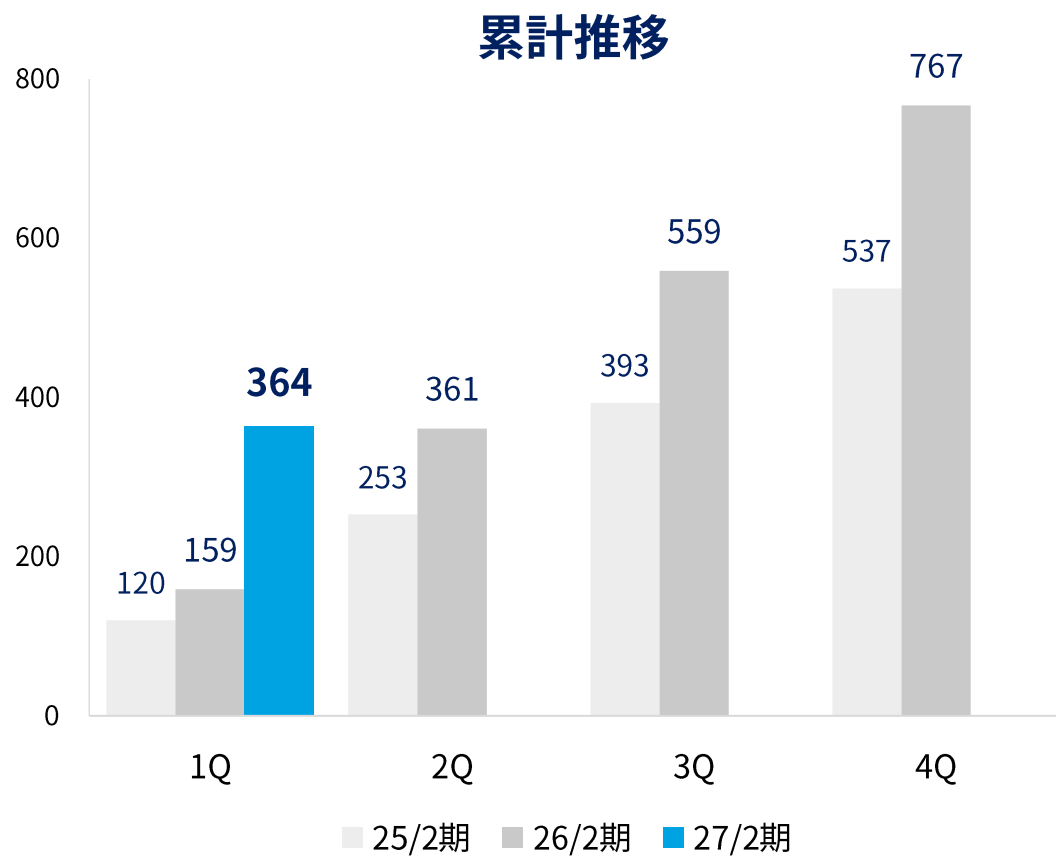
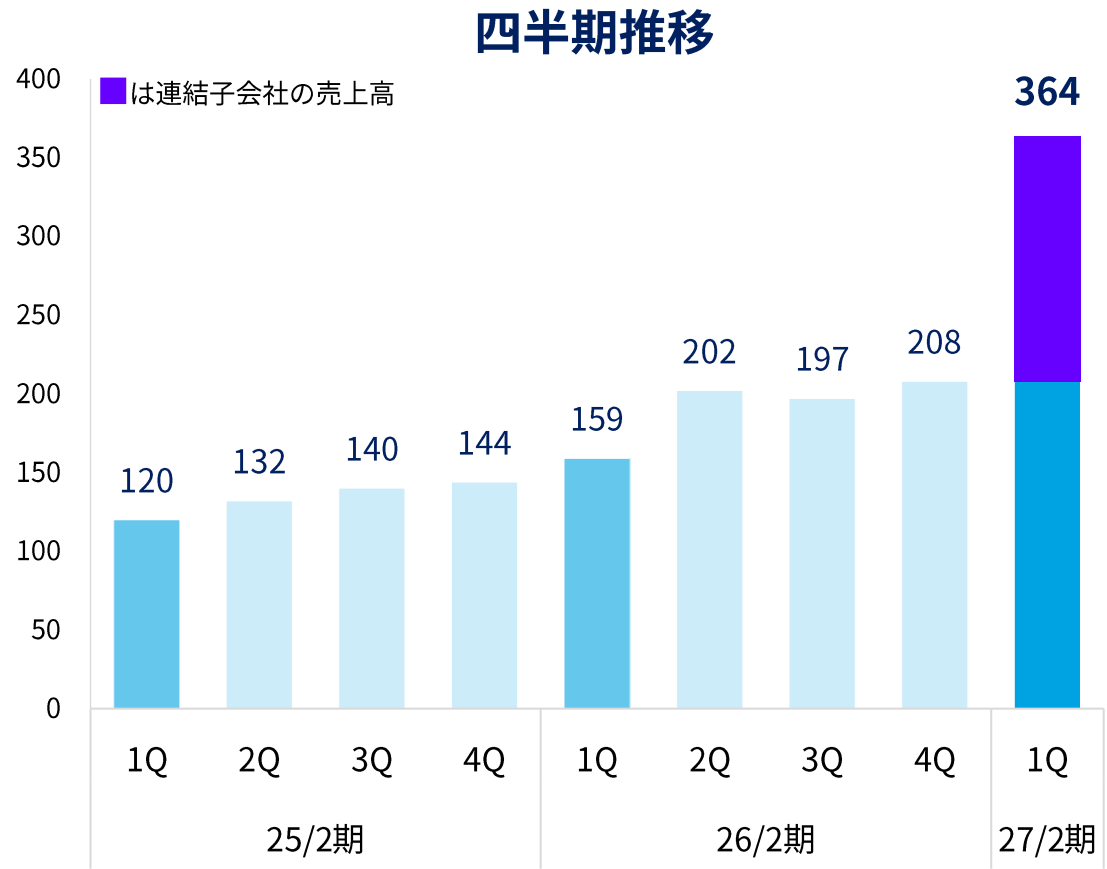
累計推移



※ 前連結会計年度末（2026年2月期末）より連結決算を開始したため25/2期及び26/2期は単体実績であり、参考情報としてご参照願います。

・ 社会のデジタル化を背景としたインターネット広告市場の拡大に加え、連結子会社の業績寄与もあり、前年同四半期比+128.9%（※）と大幅に増加

（単位：百万円）

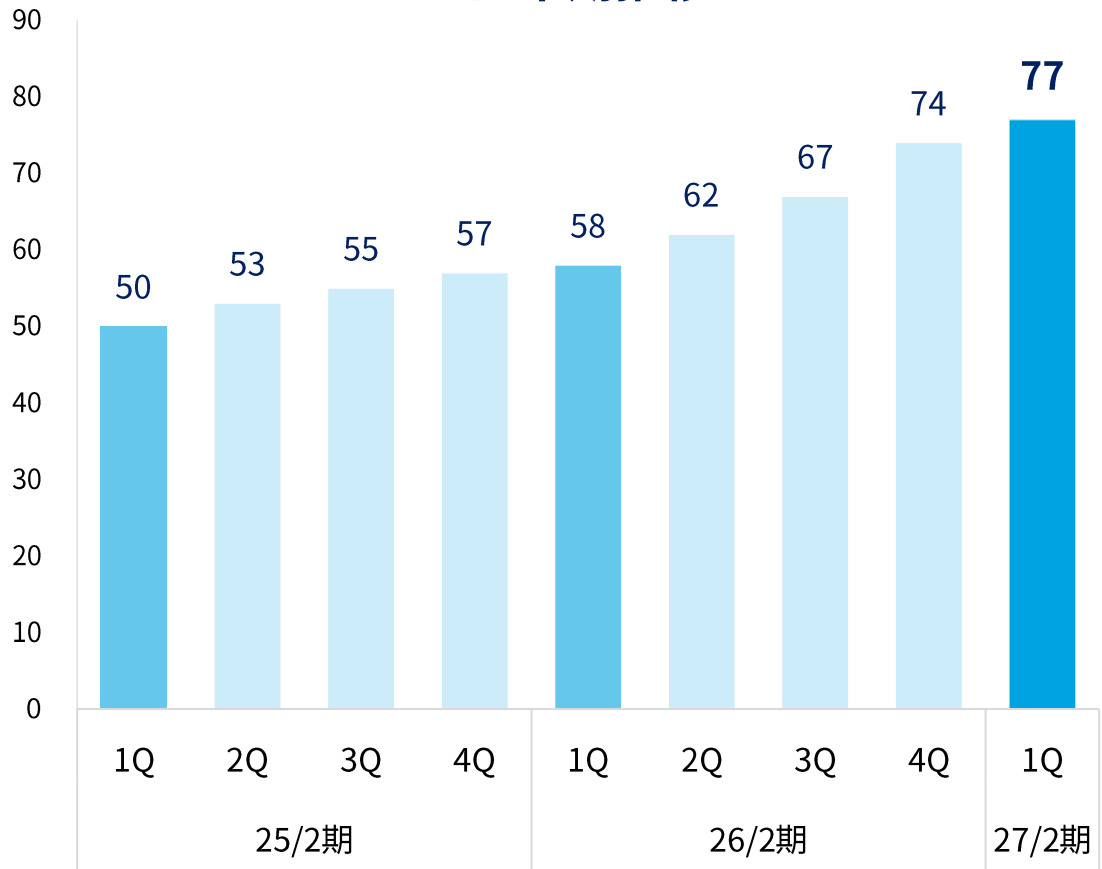


※ 前連結会計年度末（2026年2月期末）より連結決算を開始したため25/2期及び26/2期は単体実績であり、参考情報としてご参照願います。

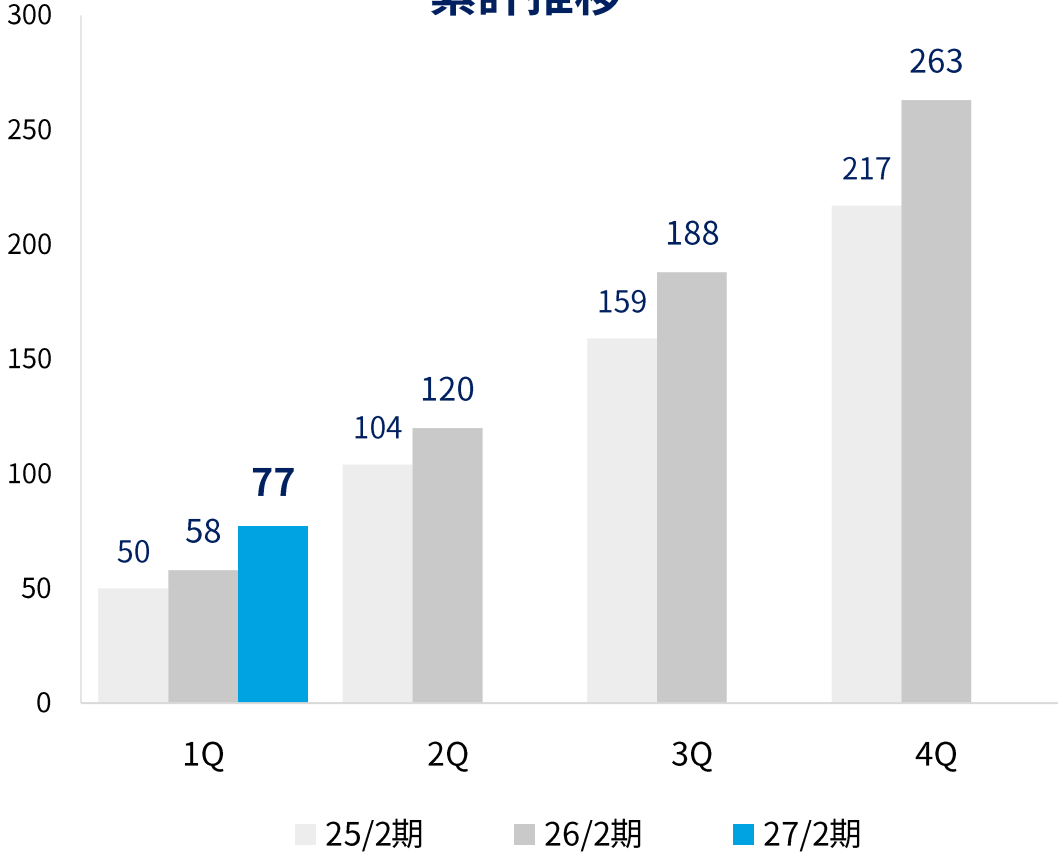
- 生成AIを活用した新機能（案件情報の自動更新等）の開発・提供が寄与し、前年同四半期比+33.1%と伸長

（単位：百万円）

四半期推移



累計推移



- ・ アフィリエイト広告の自社運用（収益総額表示）を拡大した結果、媒体費が増加
- ・ 子会社の新規連結に伴い、外注費が増加

（単位：百万円）

区分	26 / 2 期 1Q 累計 (対売上高比率)		27 / 2 期 1Q 累計 (対売上高比率)		増減（前年同四半期比）	
媒体費	45	(11.2%)	75	(11.3%)	+29	(+64.6%)
労務費(※2)	82	(20.1%)	95	(14.5%)	+13	(+16.5%)
外注費(※2)	50	(12.3%)	120	(18.2%)	+70	(+140.6%)
経費 (※2)	31	(7.8%)	33	(5.0%)	+ 1	(+ 4.2%)
その他(※3)	0	(0.0%)	△5	(△0.8%)	△ 5	(—)
売上原価合計	210	(51.4%)	319	(48.2%)	+109	(+52.0%)
1ヵ月あたり平均人員数	70人		71人		+1	(+1.4%)

※1. 前連結会計年度末（2026年2月期末）より連結決算を開始したため前年同四半期は単体実績であり、前年同四半期比は参考情報としてご参照願います。

※2. 労務費、外注費及び経費は、仕掛品棚卸高の調整分を加減算しております。

※3. その他には、仕掛品評価損、受注損失引当金繰入額、内部取引の消去及び未実現利益の消去等の合計を記載しております。

- ・ 販 売 費 ： 販促・マーケティング費用等は、前年同四半期の水準で推移
- ・ 人材関連費 ： 採用活動の強化により、採用費が増加
- ・ その他管理費：子会社の新規連結に伴い、のれん償却費が発生（第1四半期：15百万円）

(単位：百万円)

区 分	2 6 / 2 期 1 Q 累 計 (対 売 上 高 比 率)	2 7 / 2 期 1 Q 累 計 (対 売 上 高 比 率)	増 減 (前 年 同 四 半 期 比)
販売費	15 (3.7%)	17 (2.7%)	+2 (+16.0%)
人材関連費(※2)	141 (34.7%)	165 (24.9%)	+23 (+16.5%)
その他管理費	64 (15.8%)	96 (14.6%)	+31 (+49.5%)
販管費合計	221 (54.2%)	279 (42.2%)	+57 (+26.1%)
1ヵ月あたり平均人員数	69人	74人	+5 (+7.2%)

※1. 前連結会計年度末（2026年2月期末）より連結決算を開始したため前年同四半期は単体実績であり、前年同四半期比は参考情報としてご参照願います。
※2. 人材関連費には、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しております。

2. 資本政策

- ・ 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、安定的かつ継続的に配当を行う方針
- ・ 利益還元の機会を充実させることを目的として、2026年2月期より従前の年1回実施（期末配当）から年2回実施（中間配当・期末配当）へ方針を変更
- ・ 今期も1株当たり中間配当12円・期末配当13円（年間合計25円）の配当を実施予定

< 1株当たり配当金 >

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期
年間配当金	15.00円	20.00円	25.00円	25.00円	(予想) 25.00円
（中間配当）	(ー 円)	(ー 円)	(ー 円)	(12.00円)	(12.00円)
（期末配当）	(15.00円)	(20.00円)	(25.00円)	(13.00円)	(13.00円)
配当総額	40百万円	55百万円	69百万円	69百万円	ー
DOE（純資産配当率）	3.4%	4.5%	5.8%	6.0%	ー

- 当社株式の投資対象としての魅力を高め、流動性を向上させ、より多くの投資家の皆様に保有して頂くことを目的として、前期より株主優待制度を導入
- 毎年2月末日及び8月末日現在の株主名簿上に記載または記録された、当社株式を2単元（200株）以上保有されている株主様が対象

＜株主優待の内容＞

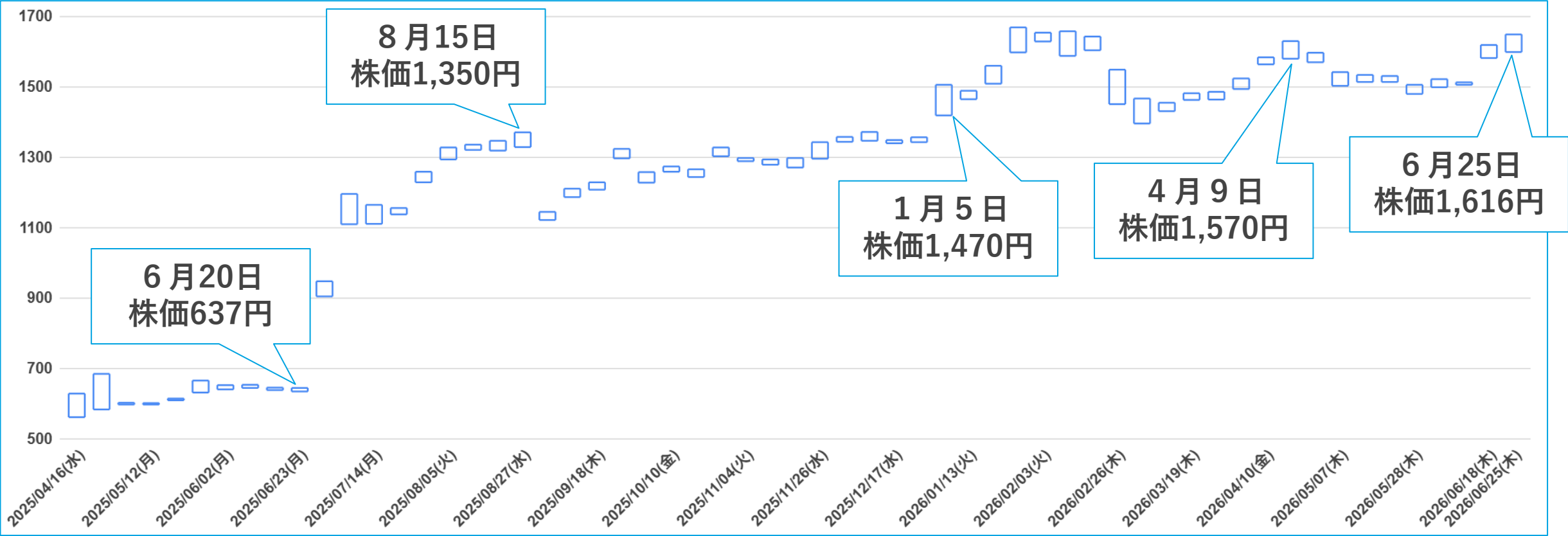
項 目	対象株主様	優待内容
年間株主優待	2単元(200株)以上	デジタルギフト® 10,000円分

＜内訳＞

毎年2月末	2単元(200株)以上	デジタルギフト® 5,000円分
毎年8月末	2単元(200株)以上	デジタルギフト® 5,000円分

※ デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの登録商標であります。

前期6月に公表した株主還元策（株主優待制度の導入、中間配当の実施）を受けて、株価は2025年6月下旬以降、従前水準の約2.5倍に上昇し、現在に至るまで堅調に推移



※1. グラフは、2025年4月16日から2026年6月25日までの株価のローソク足チャートを掲載しております。
※2. 株価は、各日の終値を採用しております。

- 前期は、当社の業績向上施策に加え、株主還元策の強化（年2回配当への変更、株主優待制度の新設）及び同業2社のM&A実施による効果もあり、2026年2月末時点においてスタンダード市場における上場維持基準の全項目に適合
- 2026年5月末時点においても、引き続きすべての項目で適合水準を維持していることを確認

＜上場維持基準への適合状況の推移＞

		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 適合状況	2026年2月28日時点	4,082人	10,242単位	15.2億円	36.6%
	2026年5月31日時点	3,740人	10,278単位	<u>15.5億円</u>	36.7%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
2026年5月31日時点の適合状況 （当社試算）		適合水準	適合水準	適合水準	適合水準

3. 会社・事業概要

【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 やらまいか デジタルラボ 静岡県袋井市高尾町26-2

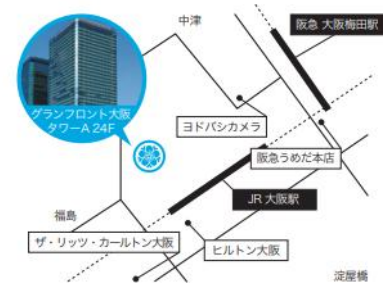
【設 立】 2005年 2 月

【資本金】 364百万円（2026年 5 月末現在）

【社員数】 138名（2026年 7 月 1 日現在 正社員）



【東京本社】JR新宿駅直結



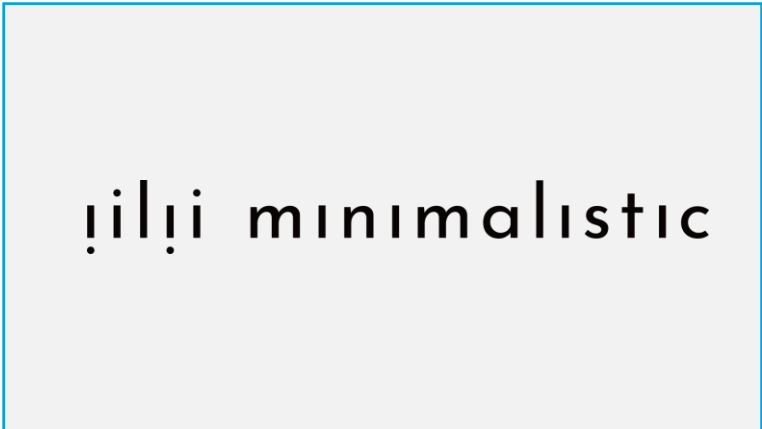
【関西支社】大阪駅 徒歩3分



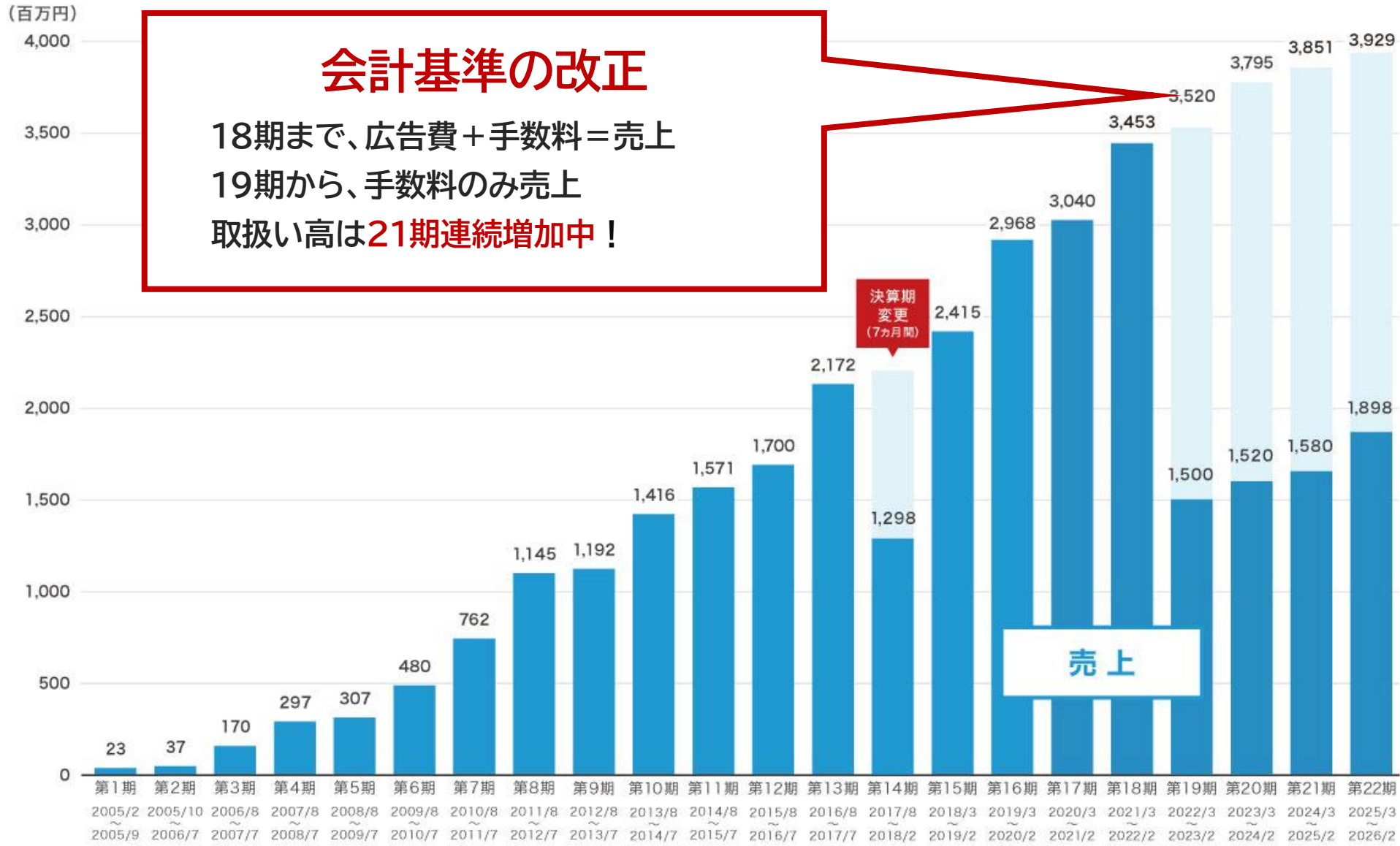
【静岡やらまいかデジタルラボ】袋井駅 徒歩1分



名称	株式会社Tria
所在地	東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル49階
代表者	代表取締役 石原 匠悟
事業内容	・ デジタル広告運用 ・ データマーケティング ・ マーケティング伴走支援
資本金	1 百万円
設立年月日	2024年 3 月 5 日



名称	合同会社ミニマリスティック
所在地	東京都新宿区新宿 4-1-6 JR新宿ミライナタワー
代表者	代表社員 株式会社ジオコード 代表社員 舞田 純也
事業内容	・ デジタルマーケティング事業 ・ インターネットビジネスの企画・開発・運営
資本金	10百万円
設立年月日	2018年 3 月 1 日



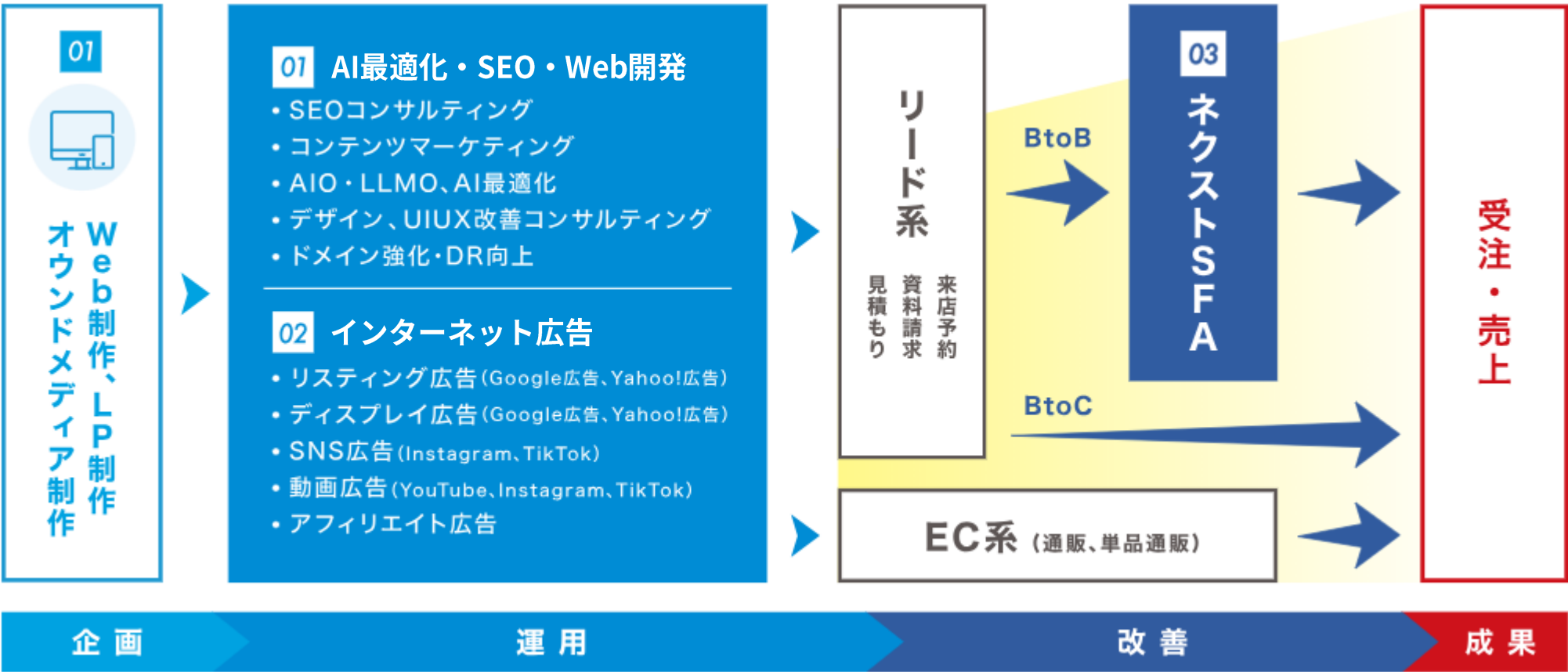
- 第14期は、決算期変更より7カ月間（2017年8月1日～2018年2月28日）の変則決算のため、12カ月換算した値をもって増収としております。
- 第19期以降は、収益認識会計基準適用により売上を純額表示に変更しておりますが、グラフでは比較のため従来の総額表示の数値を表示しております。

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（現 静岡やらまいかデジタルラボ）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
2025年	12月	株式会社Triaの株式を51%取得し連結子会社化
	12月	合同会社ミニマリスティックの出資持分を51%取得し連結子会社化

**”Webマーケティングによる集客のお手伝いと、
集めたリード(問い合わせ・見込み客)に対して、
受注率アップから売上アップまでを、トータルで支援する会社です。”**

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



- ・ 採用強化と定着施策により、離職率は過去5年間で20.9%から9.5%へ大幅に改善
- ・ 平均勤続年数は過去5年間で1年3ヵ月伸長し、2026年2月期末日時点で4年10ヵ月
- ・ 従業員数も増加基調となり、2026年6月末時点では135人

<従業員状況>

(2026年6月末時点)

	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期
従業員数	117人	116人	118人	128人	135人	135人
離職率	20.9%	17.9%	14.0%	11.8%	9.5%	9.5%
平均勤続年数	3年7ヵ月	4年	4年3ヵ月	4年4ヵ月	4年10ヵ月	4年10ヵ月

※従業員数の算出には、期末時点の退職者を含んでおりません。

※2027年2月期の数値は、2026年6月末時点のものになります。

- M&A により非連続な成長を加速
(対象領域：本業のWeb マーケティングが中心)

想定する主な対象企業（事業）

（１）業種

- Web広告代理店
- SEO対策会社
- コンテンツマーケティング会社
- Webメディア運営会社

（２）事業規模

- 売上 1 億円～10億円程度
- 社員数10名～50名程度

年間 2 社程度の買収を目指す

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。

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グループ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。

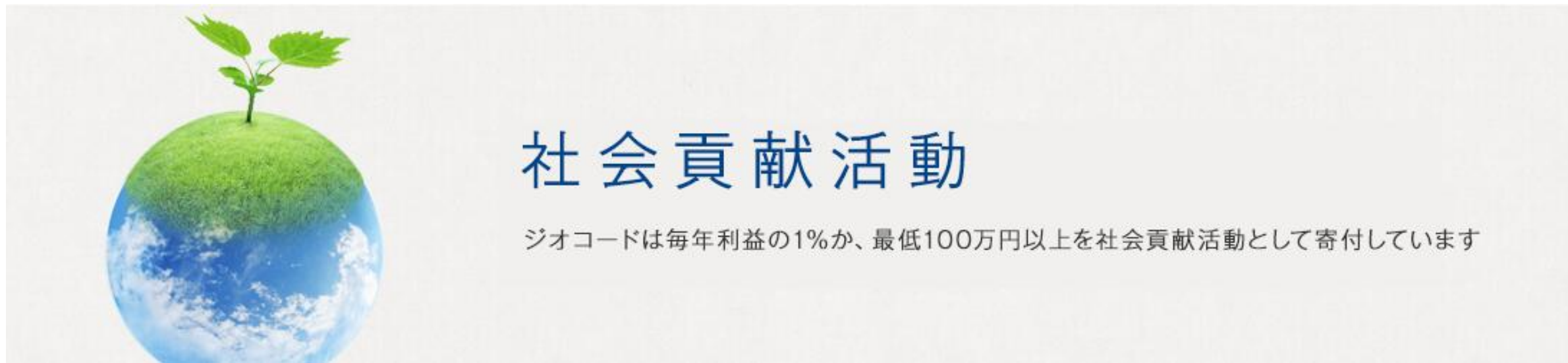
当社グループでは、このような好機を確実に捉え今後の持続的な成長につなげていくには、役職員全員が現状を踏まえた共通の認識を持って日々の業務にあたることが何より重要であると考え、2021年5月に従来の企業理念を発展的に改定し、新たな企業理念を策定しました。なお、この企業理念は、ジオコードが何をする会社なのかが一目でわかり、さらに、Webマーケティングとセールステックに振り切っていく覚悟を表現しています。

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、世の中になくても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



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16年連続で寄付を実施

本年は理化学研究所、国立がん研究センター、ゴールドリボン・ネットワーク、国立文化財機構、大阪大学へ寄付を実施

累計額は1,943万円以上に

2026年3月18日プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000394.000006185.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>

4. Topics (2026年4月～2026年6月)

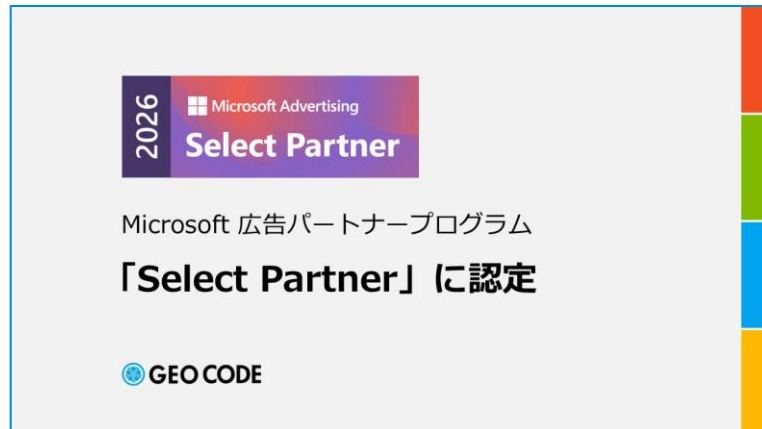


Meta Business Partners認定パートナー

- Meta公式パートナープログラムで最上位「バッジ取得パートナー」に認定（2026年5月）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2805497/00.pdf>

- ✓ Meta Business Partners認定パートナーとは、Meta（Facebook、Instagramなど）が定める基準に基づき、高度な技術力と広告運用実績、専門知識を有すると認められた企業に付与される認定資格
- ✓ バッジ取得により、Metaのテクノロジーを最大限に活用し、クライアントのビジネス成長をよりハイレベルに支援できる



Microsoft Select Partner

- Microsoft公式の広告パートナープログラムで「Select Partner」に認定（2026年5月）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2818624/00.pdf>

- ✓ Microsoft 広告パートナープログラムは、Microsoft 広告における年間取扱高などの実績に応じて、パートナー企業をの3クラスに分類するロイヤルティプログラム
- ✓ 広告運用実績や専門性が評価され、2年連続で認定を受け、前年のPartnerからSelect Partnerへ1ランク昇格

AIが案件履歴を分析し、獲得確度や契約予定日など正しい情報を”入力なし”で管理可能に

- 営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」の新機能として、AI案件更新機能をリリース（2026年5月）

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2821243/00.pdf>

- 「ネクストSFA/CRM」に蓄積された案件活動履歴をAIが解析し、獲得確度・提案状況・契約予定日などの案件情報を自動で補完・更新。営業担当者の入力負担を軽減し、常に最新の案件情報を管理可能
- 手入力による更新漏れや情報の陳腐化を防止し、案件情報をリアルタイムで共有することで、営業活動の効率化と生産性向上を支援



The screenshot shows the 'AI Case Update Function Result Confirmation' screen. It displays a table with case details and update status. The table has columns for 'Case Name', 'Current Status', and 'Update Status'. The 'Update Status' column shows 'AI Update' and 'Manual Update' buttons. The table lists several cases with their respective update statuses.

ネクストSFA/CRM 新機能

AI案件更新機能

- AIが案件情報を更新
- 常に案件の正しい情報を”入力なし”で管理可能に

取締役の坂従一也が常務取締役に昇任、
執行役員の新井政樹が取締役に就任

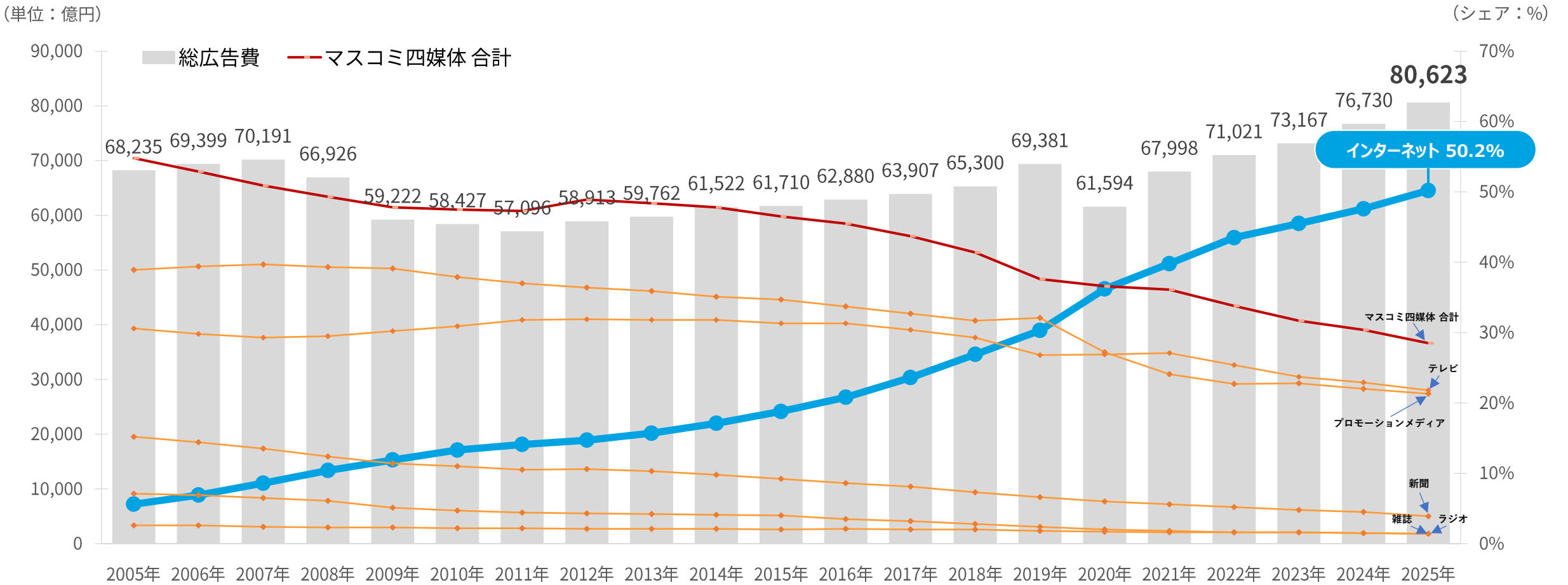


ジオコード、経営体制を強化

- **経営体制を強化**（2026年 5 月）
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2824734/00.pdf>
- 取締役の坂従一也が常務取締役へ昇任、執行役員の新井政樹が取締役に就任し、経営体制を強化
- Webマーケティング領域の 2 部門の責任者を取締役会へ配置し、経営判断の迅速化と事業成長を推進
- 持続的な成長と企業価値の向上に向けて、ガバナンスと執行体制を強化

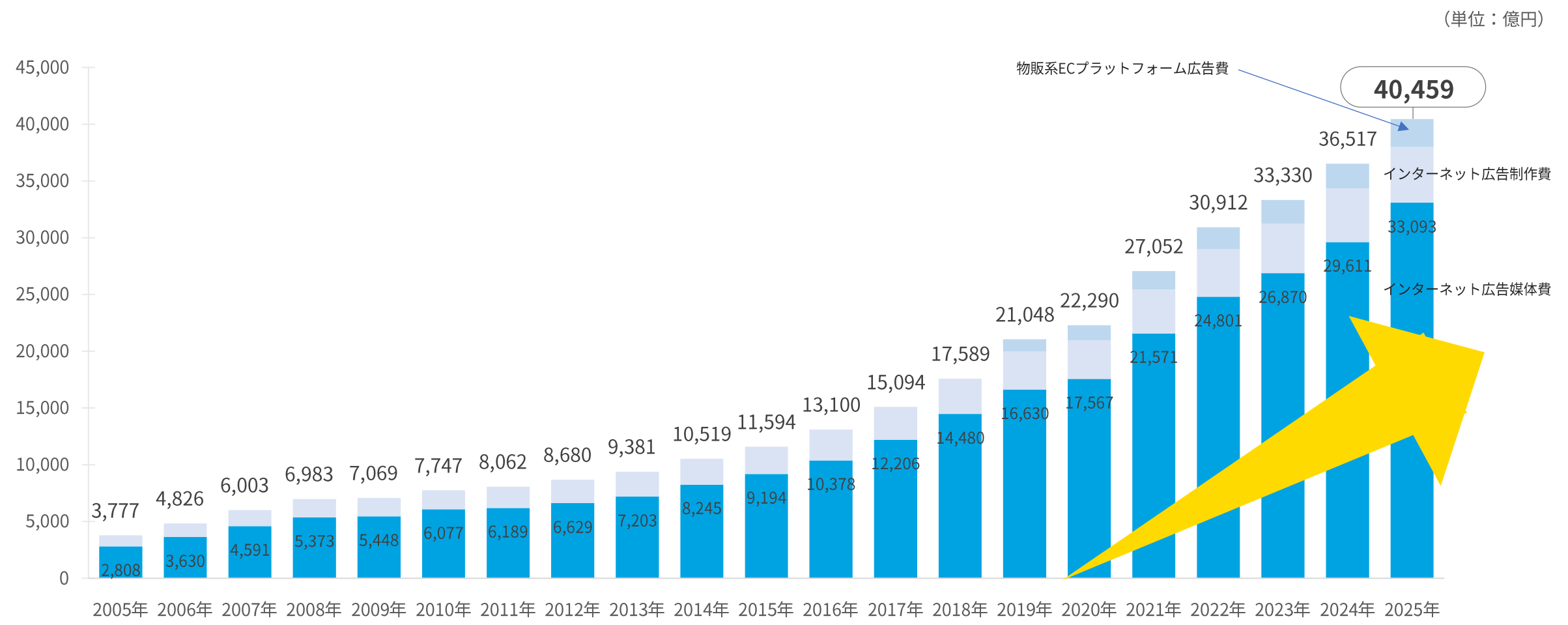
5. Appendix

2025年の広告費の国内市場規模は 8 兆623億円（前年比105.1%）
このうち インターネット広告費は50.2%と初めて過半数を超える



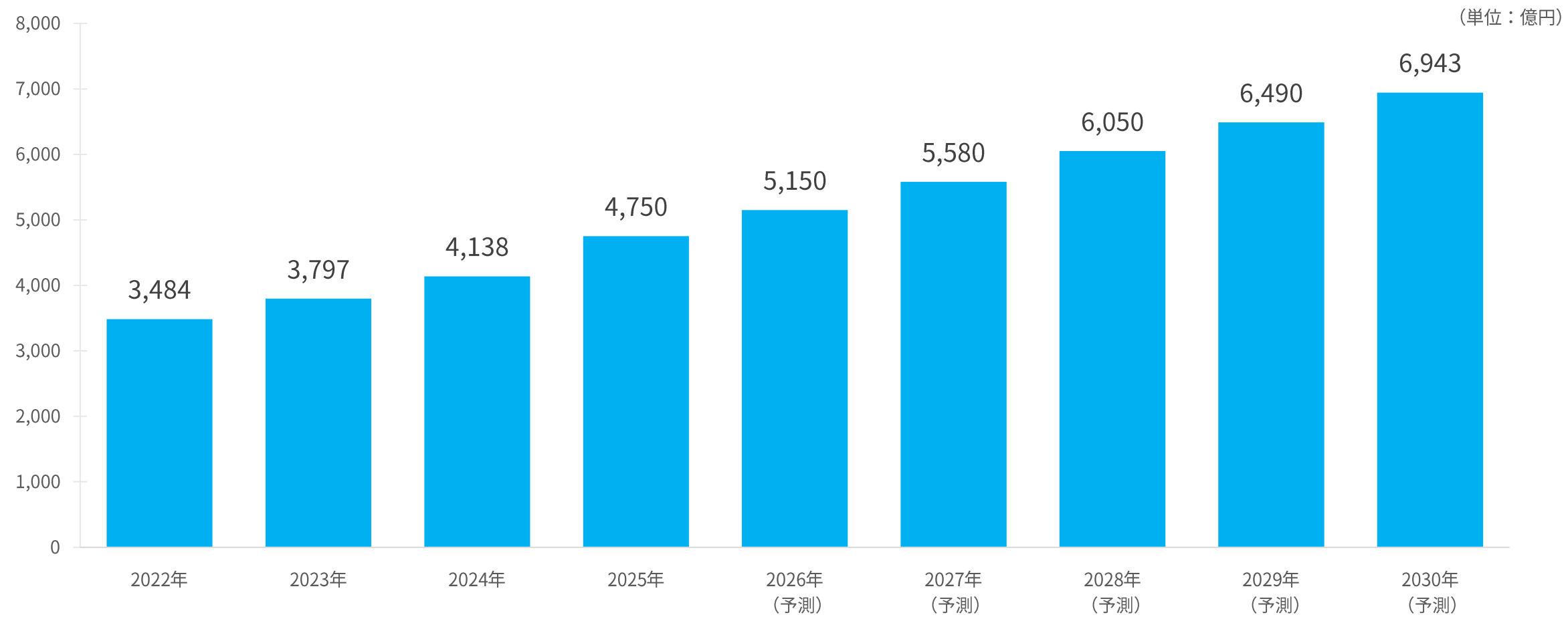
出所：「2025年 日本の広告費」株式会社電通

2025年のインターネット広告費の国内市場規模は 4 兆459億円（前年比110.8%）
社会のデジタル化を背景に市場の拡大が継続



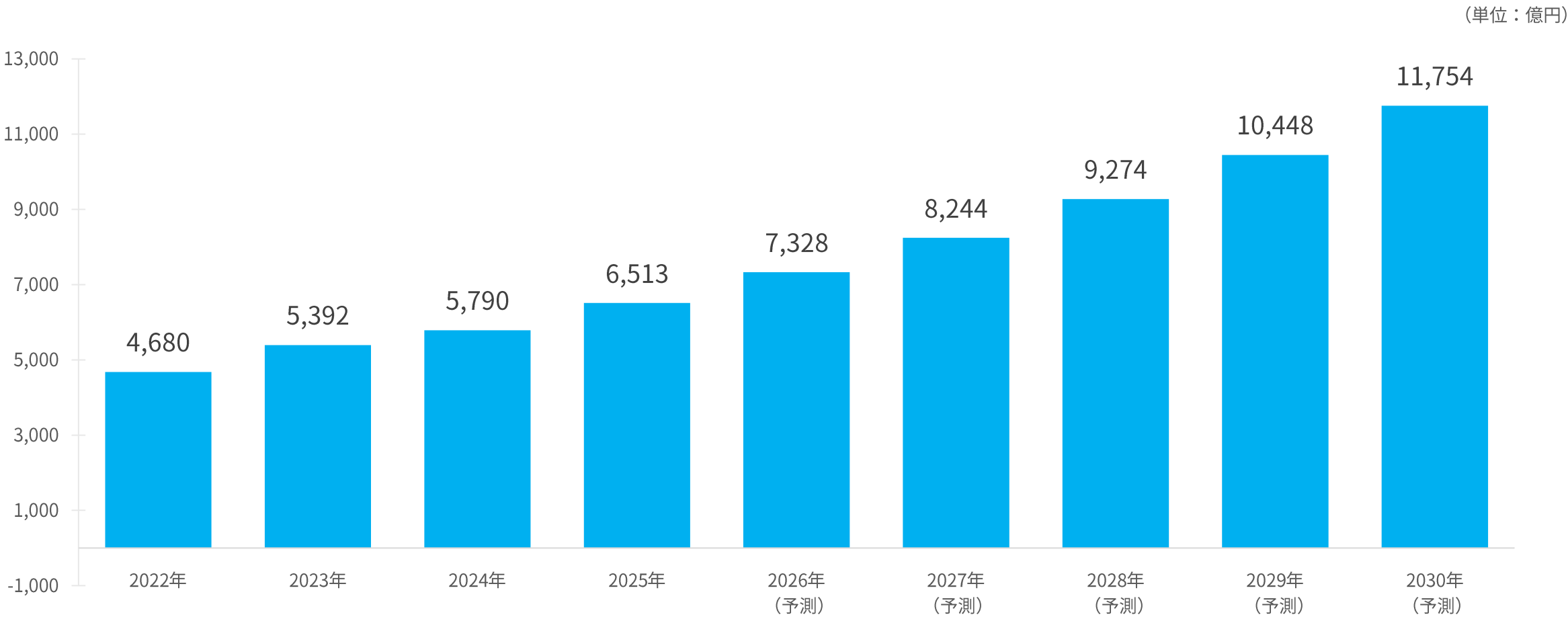
出所：「2025年 日本の広告費」株式会社電通

SEO・コンテンツマーケティング市場は動画コンテンツの需要増加や生成AIの活用、個別最適化されたコンテンツの普及により、さらなる市場成長を見込む



※Gemini AdvanceのDeep Researchを利用した当社調べ

SFAを含む国内CRM市場は、年平均成長率+12.5%で成長し、2026年度には7,000億円を超え、2029年度には1兆円規模まで達すると予測される



※Gemini AdvanceのDeep Researchを利用した当社調べ

本資料は、株式会社ジオコード及びその連結子会社（以下「当社グループ」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うものではありません。

本資料に記載されている当社グループ以外の企業等に関わる情報及び当社グループ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、当社グループは、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グループ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。

