

2027年2月期第2四半期 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10月15日

1. 2027年2月期 第2四半期 連結決算概況
2. 資本政策
3. Topics (2026年3月～2026年9月)
4. 会社・事業概要
5. Appendix

1. 2027年 2 月期 第 2 四半期 連結決算概況

業 績

- 売上高：1,357百万円 前年同四半期比 +55.4% (※2)
 - AI最適化・SEO・Web開発：423百万円、前年同四半期比 + 8.4% (※2)
 - インターネット広告：774百万円、前年同四半期比 +114.2% (※2)
 - クラウドセールステック：159百万円、前年同四半期比 + 31.7%
- 営業利益：164百万円 経常利益：192百万円 親会社株主に帰属する四半期純利益：58百万円

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 +55.4% (※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、164百万円となり黒字転換

※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。

2027年 2 月期 第 2 四半期 実績 (前年同四半期比)



- ・ 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+55.4% (※) 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、164百万円となり黒字転換
- ・ 経常利益 : 営業外費用に株主優待関連費用等26百万円を計上した一方で、営業外収益に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53百万円を計上し、192百万円となる

(単位：百万円)

区 分	26/2期 2Q累計	27/2期 2Q累計	増減	前年同四半期比
売上高	873	1,357	+ 484	+ 55.4%
売上原価	430	639	+ 208	+ 48.4%
売上総利益 (利益率)	442 (50.7%)	718 (52.9%)	+ 275	+ 62.3%
販売費及び一般管理費	443	553	+ 109	+ 24.7%
営業利益(損失) (利益率)	△ 1 (-)	164 (12.1%)	+ 165	—
経常利益(損失)	△ 1	192	+ 193	—
四半期純利益(損失)	△ 1	112	+ 113	—
親会社株主帰属四半期純利益	—	58	—	—

※ 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最適化サービスの確立に向けた施策を推進し、前年同四半期比+8.4%（※）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+114.2%（※）と大幅に増加
- ・ ネクストSFA/CRM : 有料開発の受注強化や大型顧客の獲得・定着等が寄与し、前年同四半期比+42.1%と大きく伸長

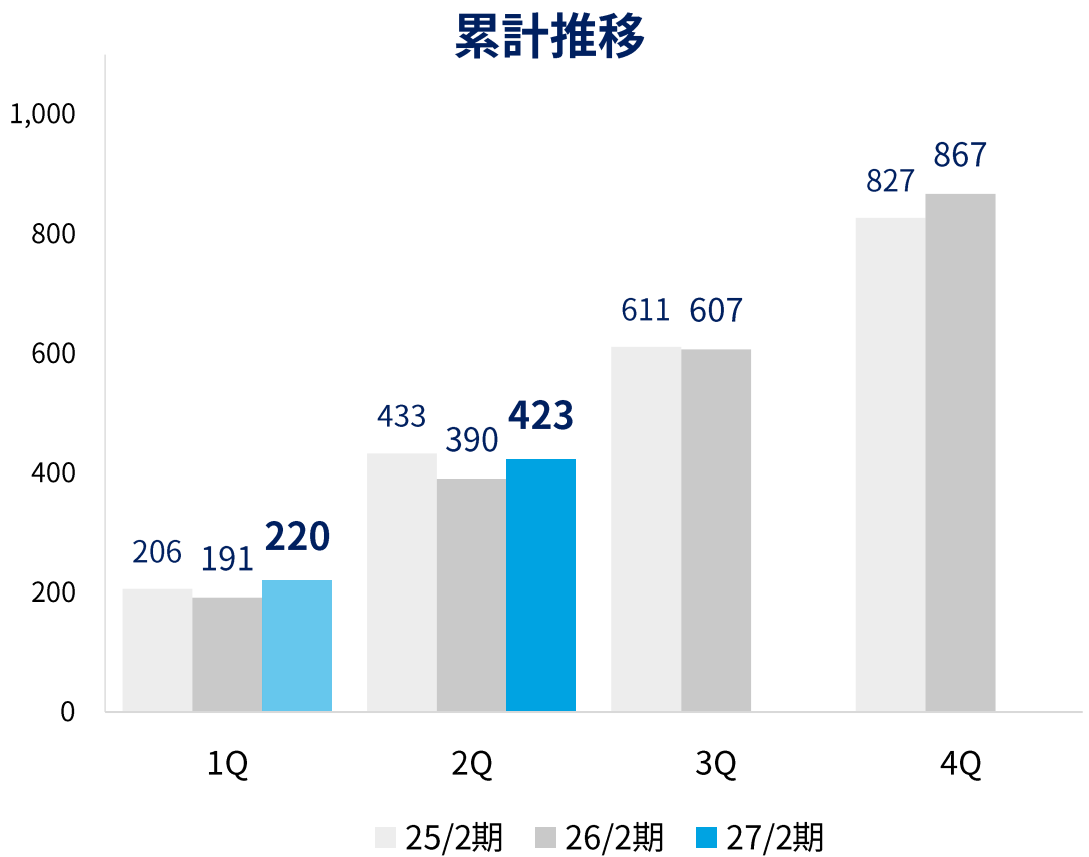
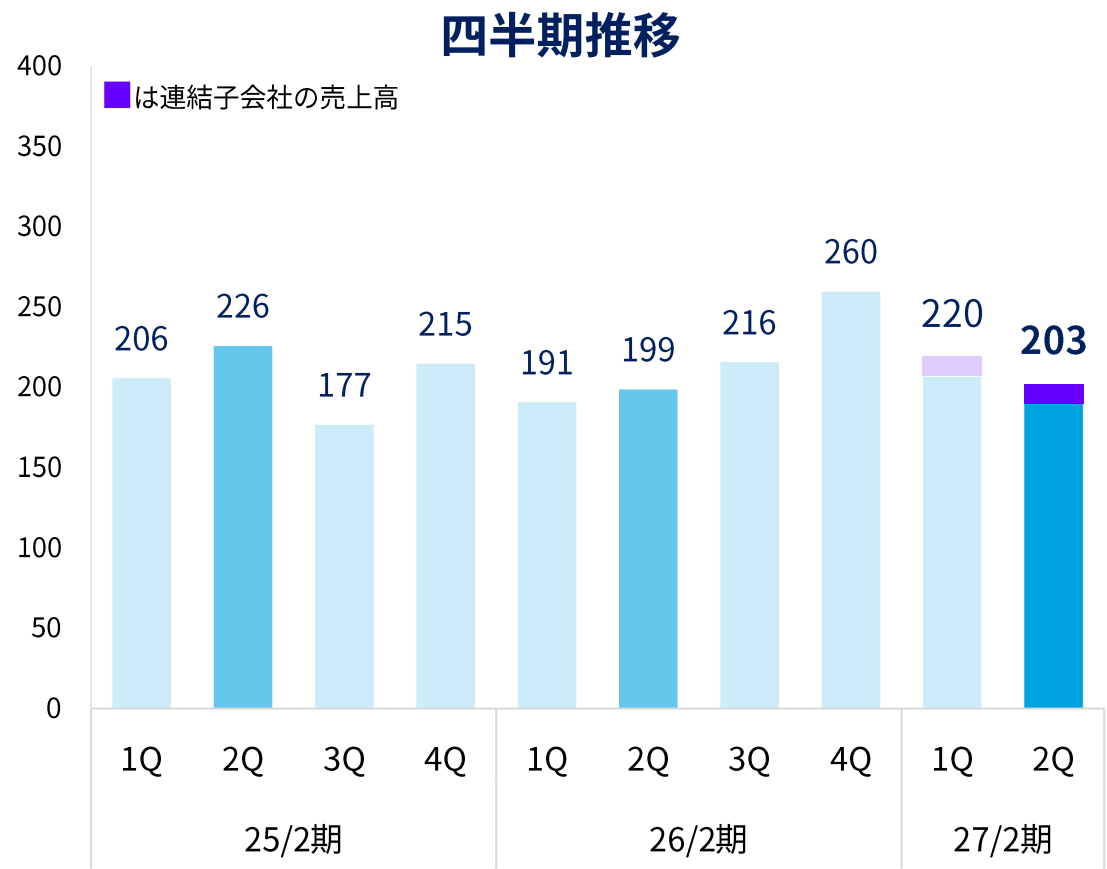
（単位：百万円）

区 分		26/2期 2Q累計	27/2期 2Q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	390	423	+32	+8.4%
	インターネット広告	361	774	+412	+114.2%
	小計	752	1,198	+445	+59.3%
クラウド セールステック 事業	ネクストSFA/CRM	93	133	+39	+42.1%
	ネクストICカード	26	25	△1	△4.5%
	小計	120	159	+38	+31.7%
合計（※）		873	1,357	+484	+55.4%

※ 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、引き続き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

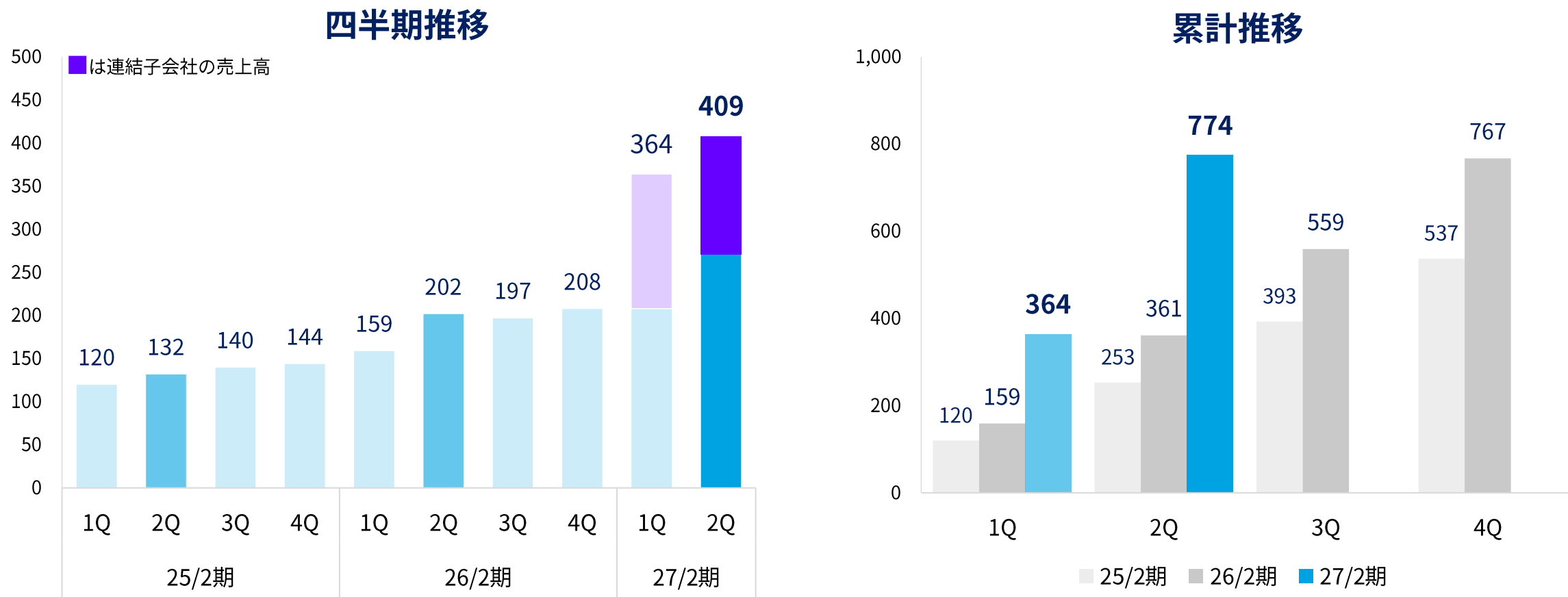
(単位：百万円)



※ 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+114.2%（※）と大幅に増加

（単位：百万円）

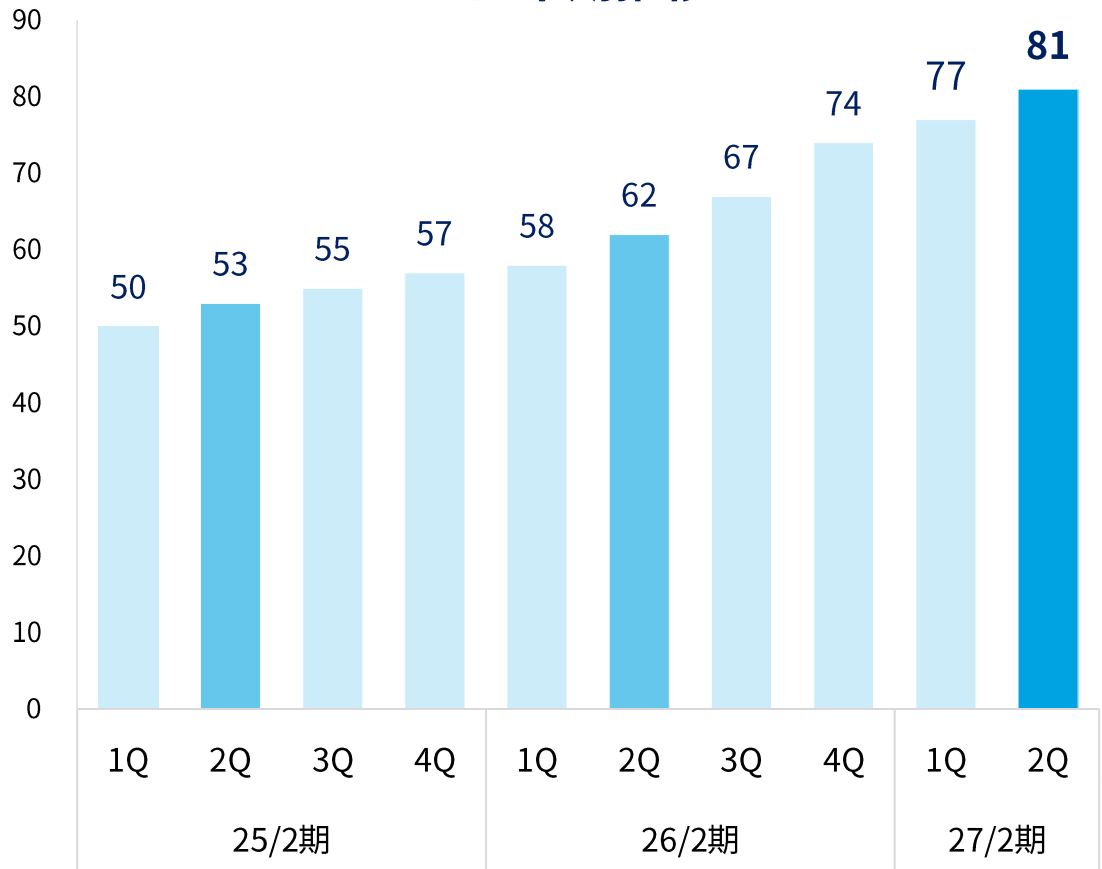


※ 前連結会計年度末（2026年 2 月期末）より連結決算を開始したため25/2期及び26/2期は単体実績であり、参考情報としてご参照願います。

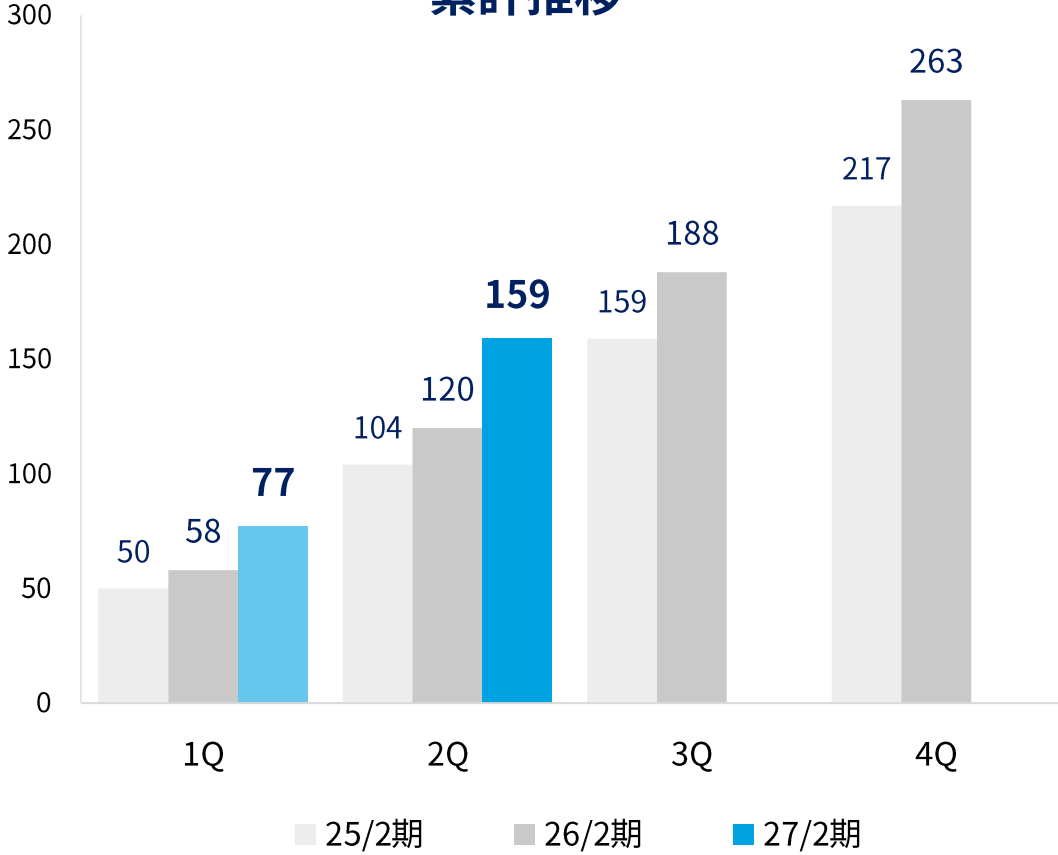
- 有料開発の受注強化や大型顧客の獲得・定着、アップセル等が寄与し、前年同四半期比+31.7%と伸長

（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）の体制構築を推進したことに伴い、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 2Q 累計 (対売上高比率)		27/2期 2Q 累計 (対売上高比率)		増 減（前年同四半期比）	
媒体費	102	(11.8%)	180	(13.3%)	+77	(+75.9%)
労務費(※2)	174	(20.0%)	197	(14.6%)	+22	(+13.0%)
外注費(※2)	92	(10.6%)	210	(15.5%)	+118	(+128.1%)
経費 (※2)	63	(7.3%)	65	(4.8%)	+1	(+ 3.0%)
その他(※3)	△2	(△0.3%)	△15	(△1.1%)	△12	(—)
売上原価合計	430	(49.3%)	639	(47.1%)	+208	(+48.4%)
1 ヲ月あたり平均人員数	71人		74人		+3	(+4.2%)

※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. 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、前年同四半期と同水準で推移
- ・ 人材関連費 ： 体制強化に向けた採用活動の推進に伴い、採用関連費用が増加
- ・ 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 2 四半期累計：31百万円）

(単位：百万円)

区 分	2 6 / 2 期 2 Q 累 計 (対 売 上 高 比 率)	2 7 / 2 期 2 Q 累 計 (対 売 上 高 比 率)	増 減 (前 年 同 四 半 期 比)
販売費	37 (4.3%)	39 (2.9%)	+1 (+4.6%)
人材関連費(※2)	286 (32.9%)	336 (24.8%)	+49 (+17.3%)
その他管理費	119 (13.7%)	177 (13.1%)	+58 (+49.1%)
販管費合計	443 (50.8%)	553 (40.8%)	+109 (+24.7%)
1 ヲ月あたり平均人員数	70人	73人	+3 (+4.3%)

※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
- ・ 株主還元の充実を目的として、2026年2月期より従来の年1回の期末配当から、年2回の配当（中間配当・期末配当）へ変更
- ・ 1株当たり中間配当12円の実施を決定、期末配当は従来予想どおり13円（年間合計25円）を見込む

< 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)	(予想) (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

※ 中間配当に関するお知らせにつきましては、2026年10月15日付適時開示資料「剰余金の配当（中間配当）に関するお知らせ」を併せてご参照願います。

- 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いただ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又は記録された、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
- 投資魅力の更なる向上に向けて、株主優待デジタルギフトの交換品目を拡充

＜株主優待の内容＞

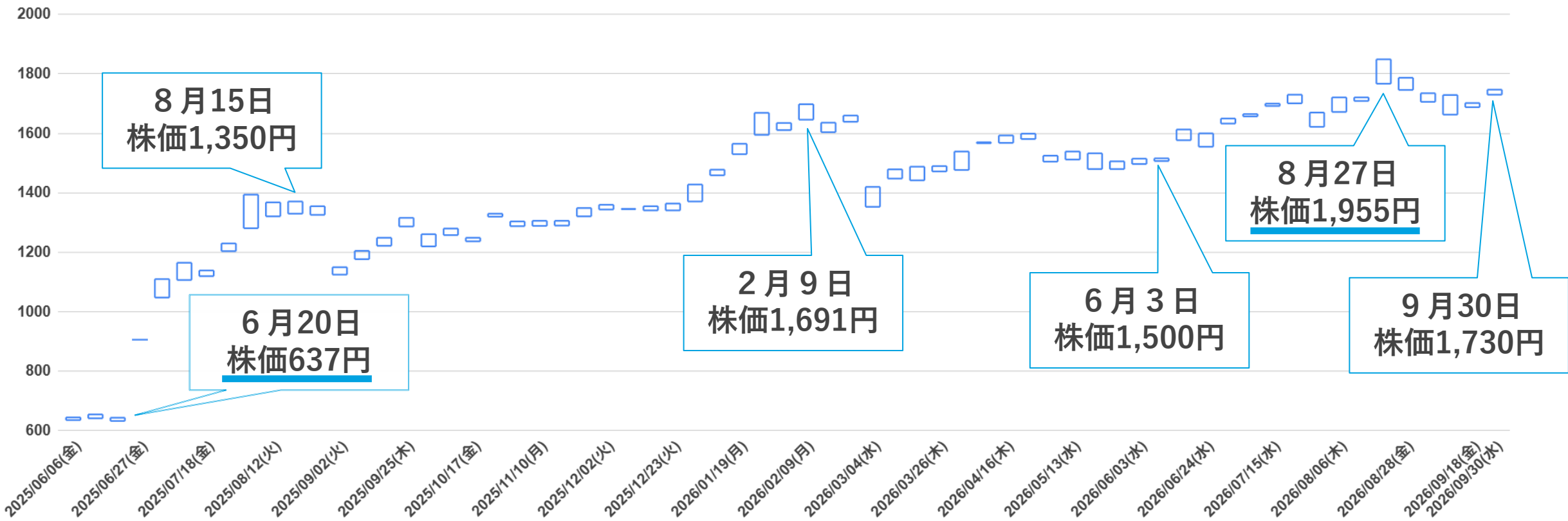
項 目	対象株主様	優待内容
年間株主優待	2単元（200株）以上	デジタルギフト [®] 10,000円分

＜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月の株主還元策（株主優待制度の導入、中間配当の実施）の公表後、株価は2025年6月下旬以降、従前水準の約3倍まで上昇し、現在に至るまで堅調に推移



※1. グラフは、2025年6月6日から2026年9月30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。

3. Topics (2026年3月～2026年9月)

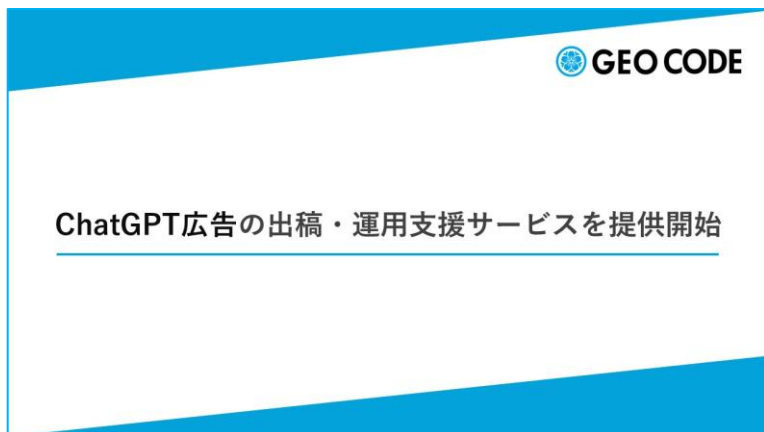


Meta Business Partners認定パートナー

- Meta公式パートナープログラムにおいて、最上位ステータスの「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は、Meta（Facebook、Instagram等）が定める基準に基づき、広告運用実績や専門知識、技術力等が評価された企業を認定する公式パートナープログラム
- 今回の認定により、Metaが提供する各種ツールや専門的なサポート等を活用し、顧客企業に対するデジタルマーケティング支援体制を強化

ChatGPT広告

- ChatGPT広告の出稿・運用支援サービスを提供開始（2026年8月）
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2876012/00.pdf>
- 生成AIの普及に伴い、生活者の情報収集や比較検討の場は、従来の検索エンジンやSNSに加え、AIとの対話へと拡大
- ChatGPT広告は、ユーザーとAIの会話の文脈に応じて表示される新たな広告手法であり、従来の検索連動型広告運用とは異なる広告設計や効果検証が求められる



小規模案件の運用効率化及び収益性の向上を目的として業務提携契約を締結

LeadPlus ×  **GEO CODE**

- ・ リードプラス株式会社とインターネット広告分野で業務提携、小規模案件の運用効率化・収益性向上へ（2026年9月）
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2886987/00.pdf>
- ・ リードプラス株式会社との間で、相互の顧客基盤を活用したサービス紹介や、顧客の同意に基づく顧客紹介など、営業活動における協力・連携を推進
- ・ 両社のサービス及び強みを活かし、共同セミナーの企画・開催など、新規顧客の獲得に向けた販売促進活動を推進

AIが案件履歴を分析し、獲得確度や契約予定日などの情報を入力作業なしで管理可能に



The image shows a screenshot of the 'AI Case Update Function' interface. On the left, there is a blue banner with the text 'ネクストSFA/CRM 新機能' and 'AI案件更新機能'. Below this, two bullet points state: 'AIが案件情報を更新' and '常に案件の正しい情報を“入力なし”で管理可能に'. On the right, a computer monitor displays a 'AI案件更新 結果確認' (AI Case Update Result Confirmation) screen. The screen shows a table with columns for '項目名' (Item Name) and '現在の値' (Current Value). The table lists various case details like 'フェーズ' (Phase), '次回アクション' (Next Action), '営業所' (Sales Office), 'アドバイザー' (Advisor), and '担当ユーザー' (Assigned User). Each row has a status indicator (e.g., 'OK', 'NG') and a '修正' (Correct) button. At the bottom of the table, there is a note: '※ 該当情報が見つからなかった項目（詳細確認が可能です）'.

- 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」に蓄積された案件の活動履歴を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荷を軽減し、案件情報を最新の状態に維持
- 手入力による更新漏れや情報の陳腐化を抑制し、案件情報の迅速な共有を可能にすることで、営業活動の効率化と生産性向上を支援

Google Analytics (GA) やWeb広告データと連携し、AIがWebサイトの改善を実行する新サービス

- Google Analytics (GA) ・ Web広告データと連携し、AIがWebサイトの改善を実行する「ネクスト サイトエージェント」を提供開始 (2026年 9 月)

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2886309/00.pdf>

- Webサイトの運用環境とGA・Web広告データを連携させ、改善点の発見から施策の実行までを支援するAIエージェント
- AIへの「指示」とサイト運営者による「承認」の2つの操作で、Webサイトの改善施策を実行可能
- GA・Web広告・ヒートマップなどのデータをもとに、AIが改善案を自動提案。サイト運営者の経験や判断に加え、データ分析に基づく課題の発見から改善施策の実行までを継続的に支援



The screenshot displays the 'Next Site Agent' (ネクストサイトエージェント) interface. On the left, a dark sidebar contains the service name and a green frog mascot. The main content area has a dark background with white and green text. It features a large heading 'Webサイトの改善を、もっと速く。もっと成果につながる形に。' (Improve your website, even faster. Even more results in a way that leads to success.) Below this, it states 'GA・Web広告データと連携し、AIが改善ポイントを分析。改善提案から修正・公開までをワンストップで実現。' (Connect with GA・Web advertising data, AI analyzes improvement points. Realize improvement proposals from correction to publication in a one-stop process.) Three green checkmarks highlight benefits: '誰でも使える簡単操作' (Easy operation for anyone), 'AIで工数削減' (Reduce man-hours with AI), and '承認プロセスで誤公開を防止' (Prevent accidental publication with approval process). At the bottom left are buttons for '資料請求・お問い合わせ' (Request materials / Contact) and '料金を見る' (View fees). The right side shows a preview of the 'AIワークスペース' (AI workspace) with a 'NEW' badge indicating '2026年9月18日提供開始' (Start of service on September 18, 2026). It includes a 'テスト環境に反映しました。PC・スマートフォンとも表示出来ません。' (Reflected in the test environment. Cannot be displayed on PC or smartphone.) and a '無料でお試し (オレンジ/赤字)' (Try for free (orange/red text)) button. A '改善提案' (Improvement proposal) section mentions 'ヒートマップでは料金表まで隠れていません。料金表をブロック上に移動する事もテストできます。' (Heatmap does not hide the price table. You can also move the price table to the block above. Test is possible.) and a 'キャンペーンLP' (Campaign LP) section with a 'テスト環境の更新 1件実行済み' (Test environment updated 1 item executed) status and a '今の変更を公開' (Publish current changes) button. A small note at the bottom right says '※実際の画面と異なる場合があります' (May differ from the actual screen).

熊本県氷川町での災害ボランティア活動



- 当社の役職員17名が熊本県氷川町で災害ボランティア活動に参加（2026年9月）
- 氷川町社会福祉協議会の受け入れのもと、有志の役職員17名がボランティア活動に参加し、3か所の現場で被災された方々の生活再建に向けた支援活動を実施
- 参加者からは、被災地の状況や支援の必要性を実感するとともに、チームで協力し、自ら考えて行動することの大切さを学んだとの声が寄せられた

4. 会社・事業概要

【会社名】 株式会社ジオコード
GEOCODE CO., Ltd.

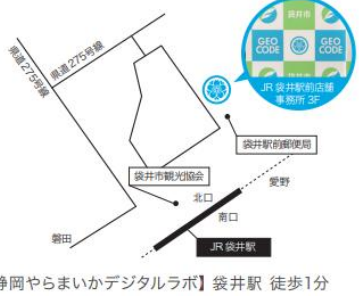
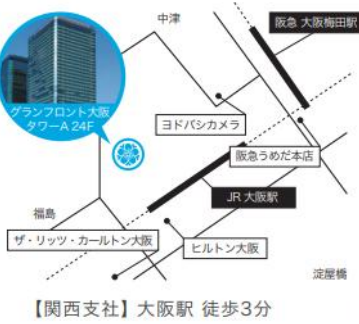
【代表者】 代表取締役社長 原口 大輔

【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

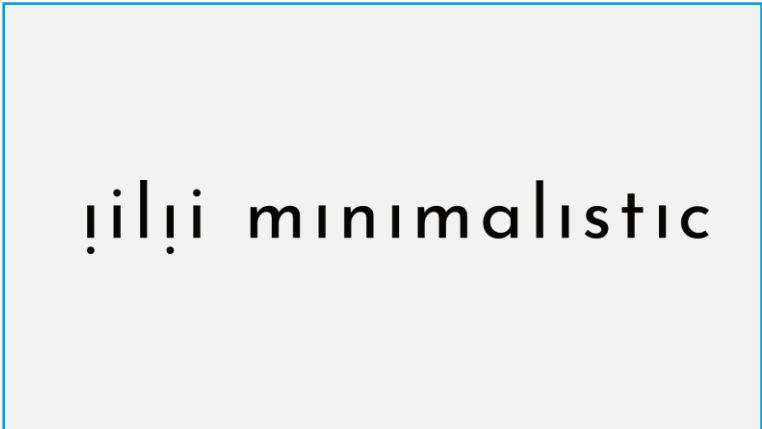
【資本金】 364百万円（2026年 8 月末現在）

【社員数】 140名（2026年 9 月30日現在 正社員） ※ジオコード単体人数

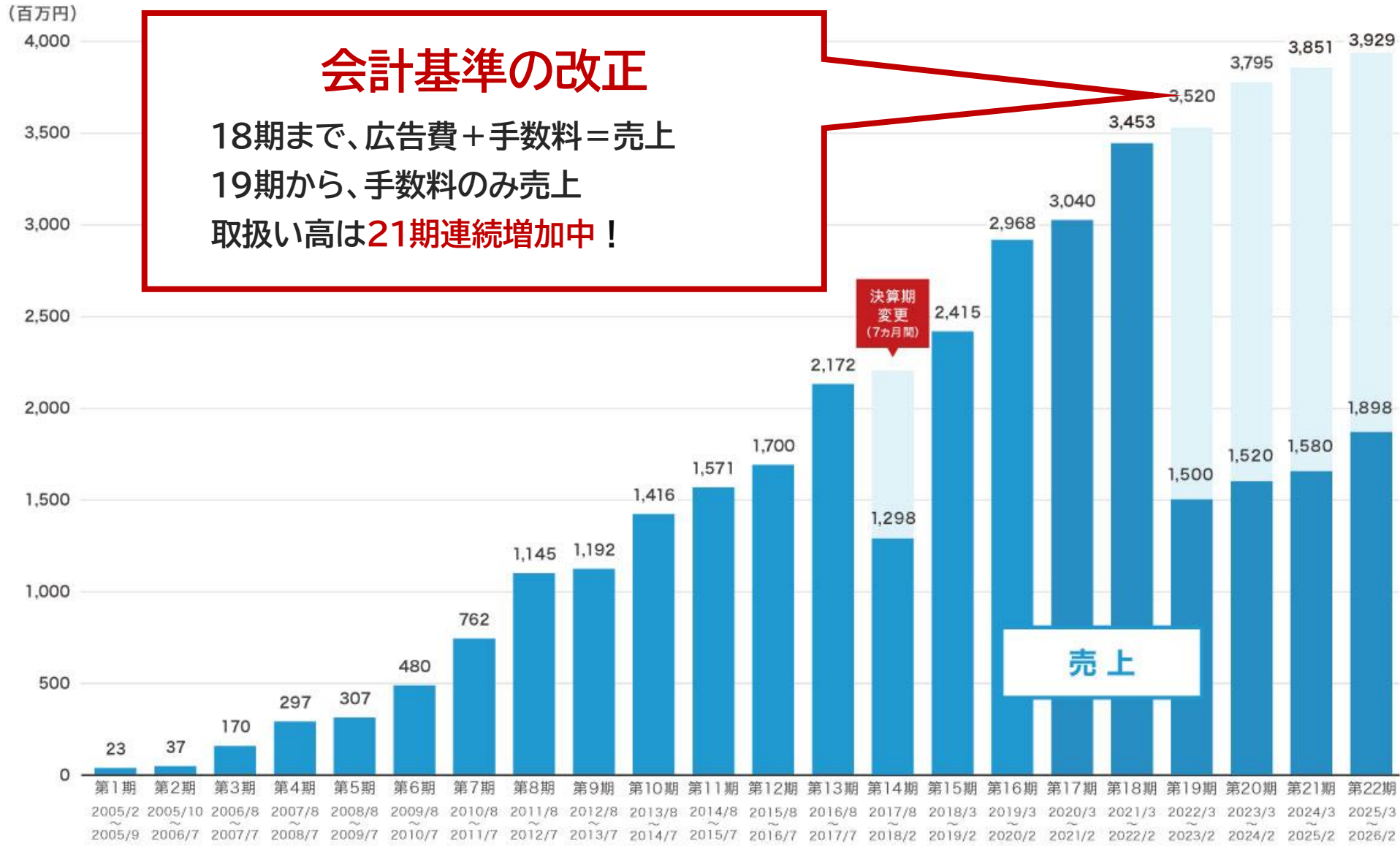




名称	株式会社Tria
所在地	東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル49階
代表者	代表取締役 石原 匠悟
事業内容	・ デジタル広告運用 ・ データマーケティング ・ マーケティング伴走支援
資本金	1 百万円
設立年月日	2024年 3 月 5 日



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



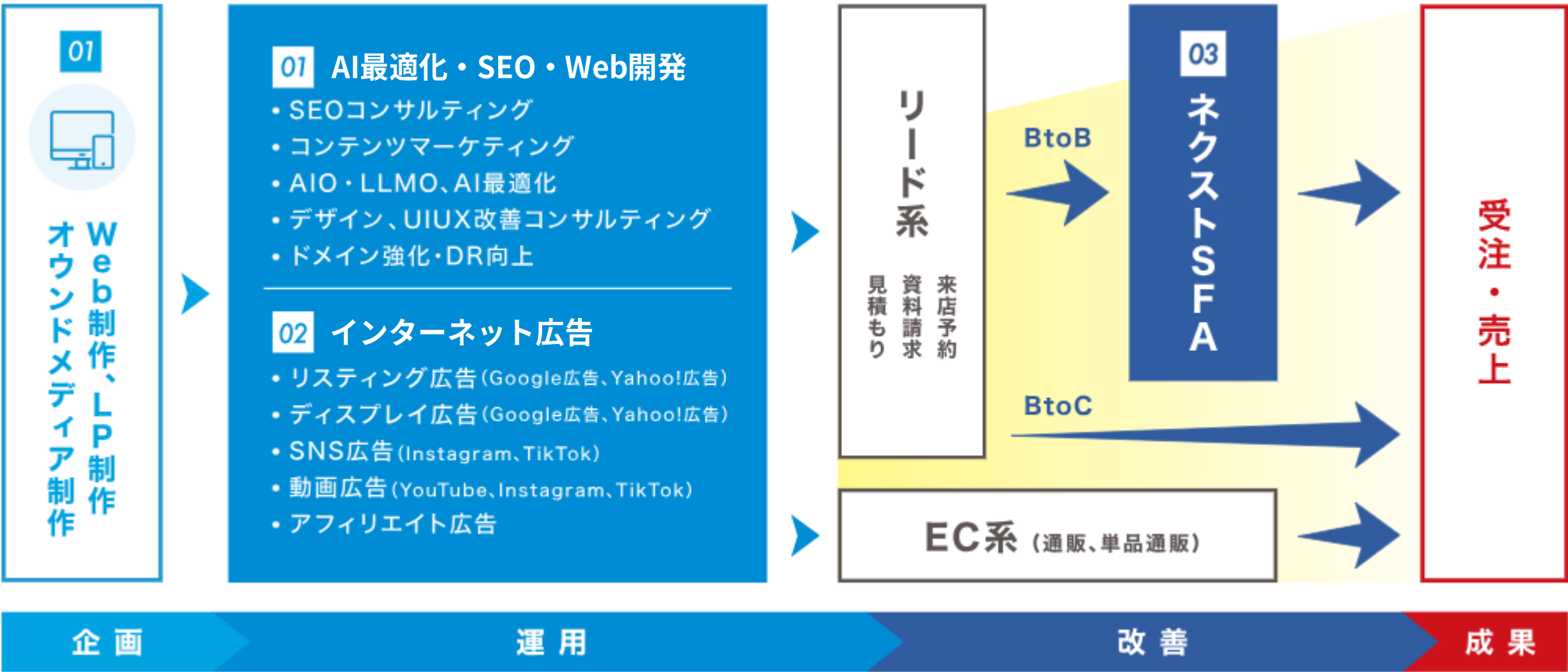
- 第14期は、決算期変更により7か月間（2017年8月1日～2018年2月28日）の変則決算のため、12か月換算した値をもって増収としております。
- 第19期以降は、収益認識会計基準適用により売上高を純額表示としておりますが、本グラフでは期間比較のため、従来の総額表示に基づく数値を記載しております。

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7.4%へと大幅に改善
- 平均勤続年数は過去5年間で1年3か月伸び、2026年2月期末時点で4年10か月
- 従業員数も増加基調で推移し、2026年9月末時点で140人

<従業員の状況>

(2026年9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	140人
離職率	20.9%	17.9%	14.0%	11.8%	9.5%	7.4%
平均勤続年数	3年7か月	4年	4年3か月	4年4か月	4年10か月	4年10か月

※1. 2027年2月期の数値は、2026年9月末時点のものになります。

※2. 従業員数は、ジオコード単体の人数になります。

- 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。

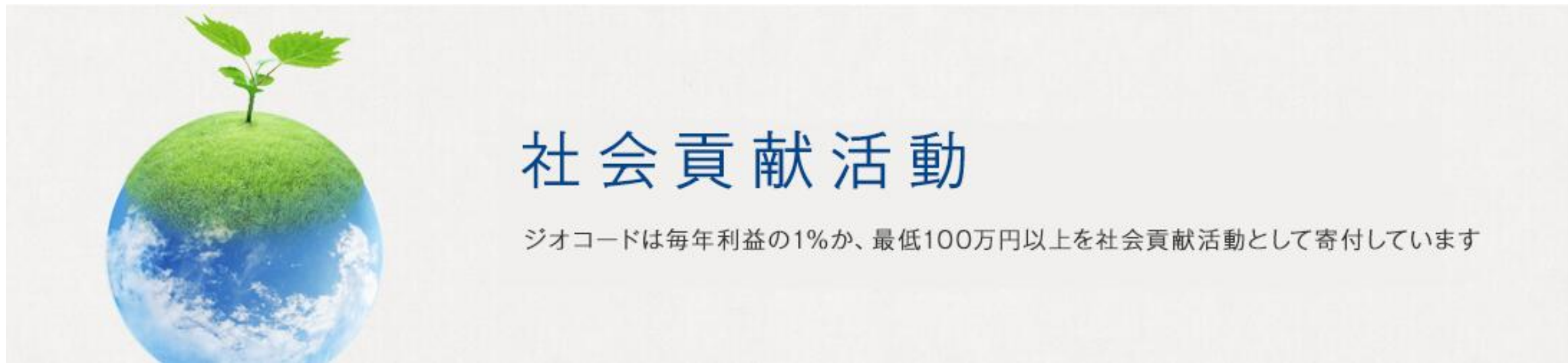
当社グループでは、このような好機を確実に捉え今後の持続的な成長につなげていくには、役職員全員が現状を踏まえた共通の認識を持って日々の業務にあたることが何より重要であると考え、2021年5月に従来の企業理念を発展的に改定し、新たな企業理念を策定しました。なお、この企業理念は、ジオコードが何をする会社なのかが一目でわかり、さらに、Webマーケティングとセールステックに振り切っていく覚悟を表現しています。

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

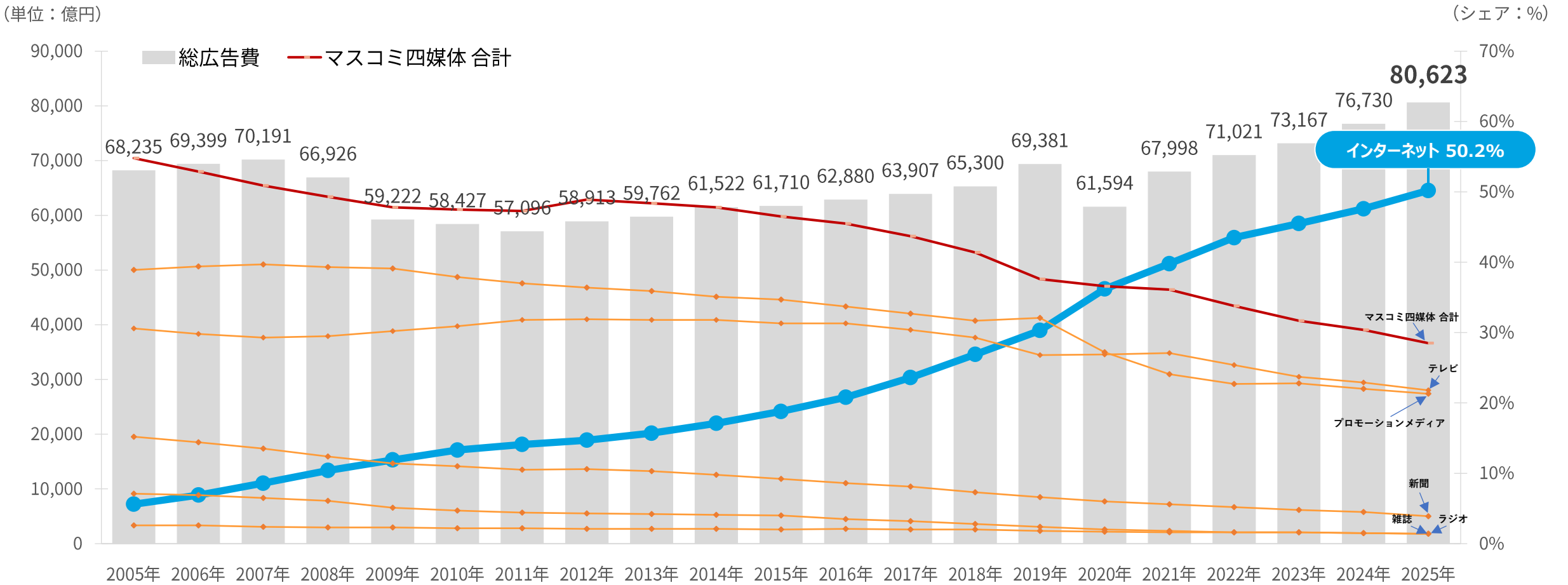
2026年3月18日プレスリリース：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000394.000006185.html>

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>

5. Appendix

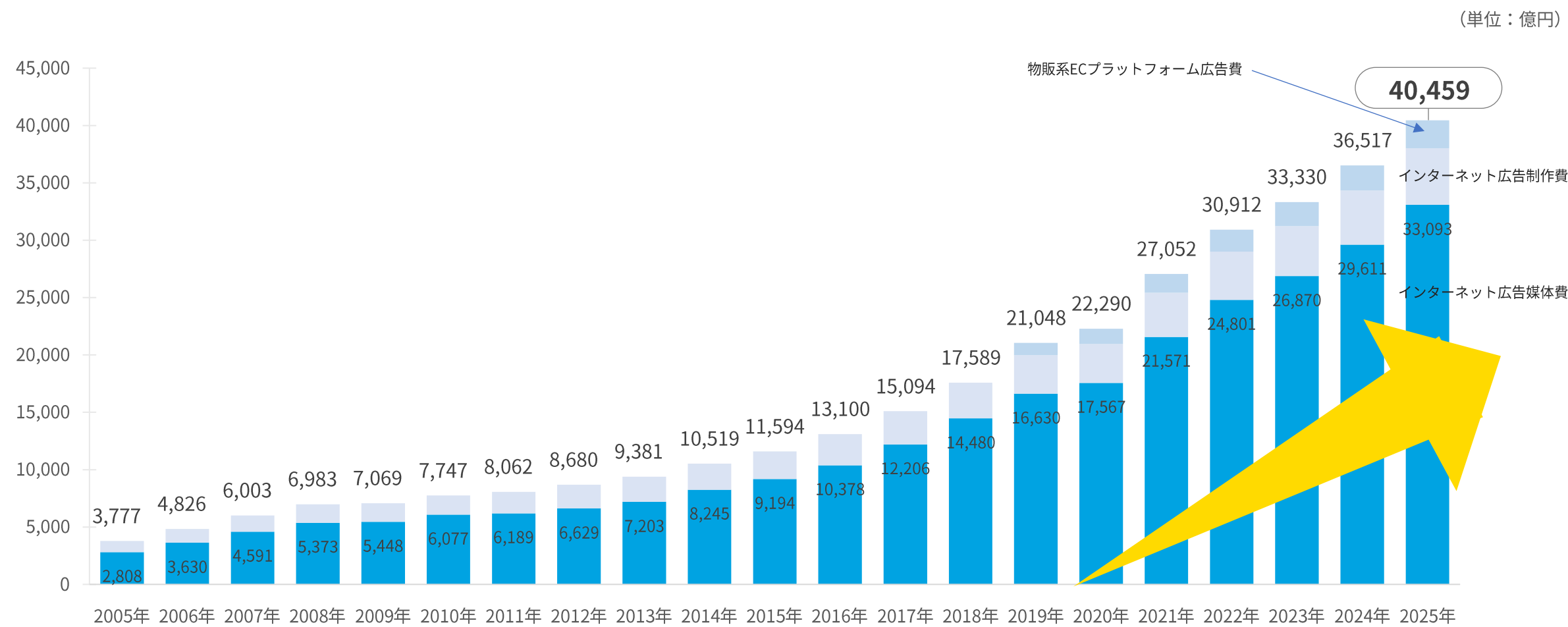
市場環境：日本国内の広告費の推移

2025年の日本の総広告費は 8 兆623億円（前年比105.1%）
このうち、インターネット広告費の構成比は50.2%となり、初めて過半数を占める



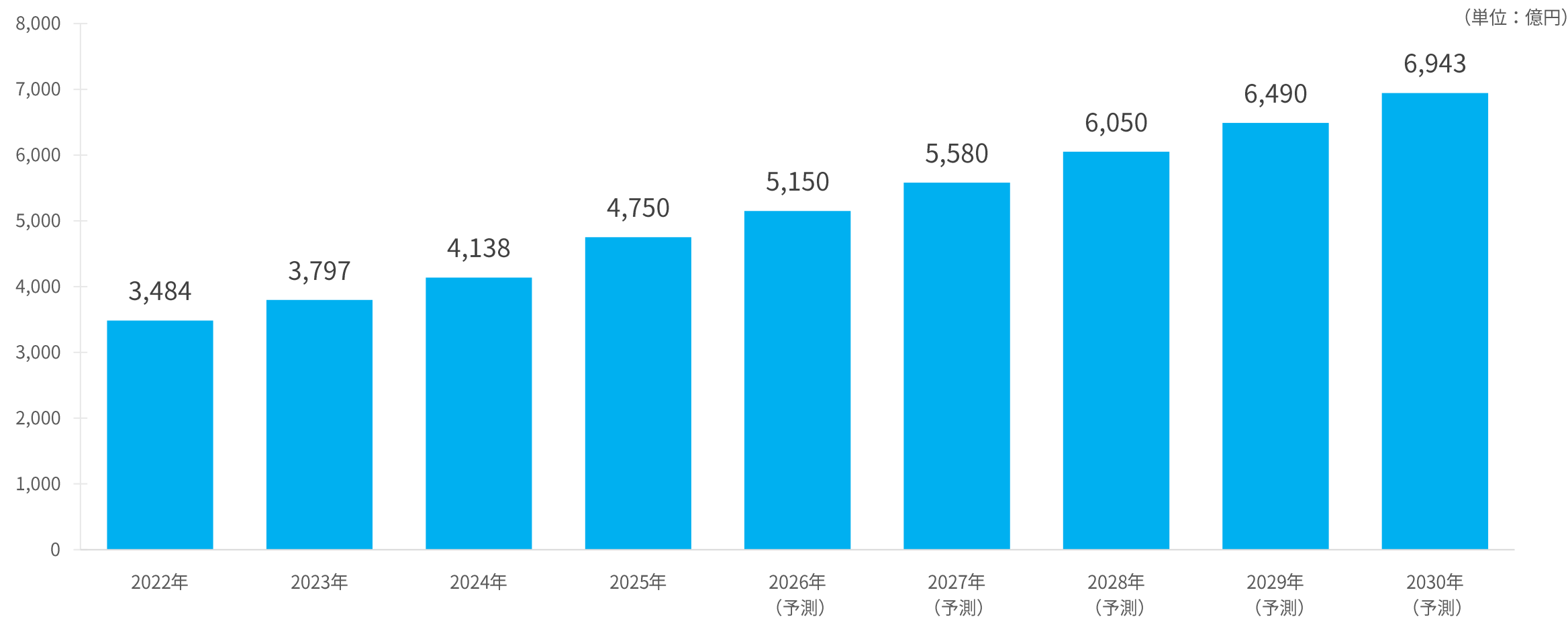
出所：「2025年 日本の広告費」株式会社電通

2025年の日本のインターネット広告費は 4 兆459億円（前年比110.8%）
社会のデジタル化の進展を背景に、市場の拡大が継続



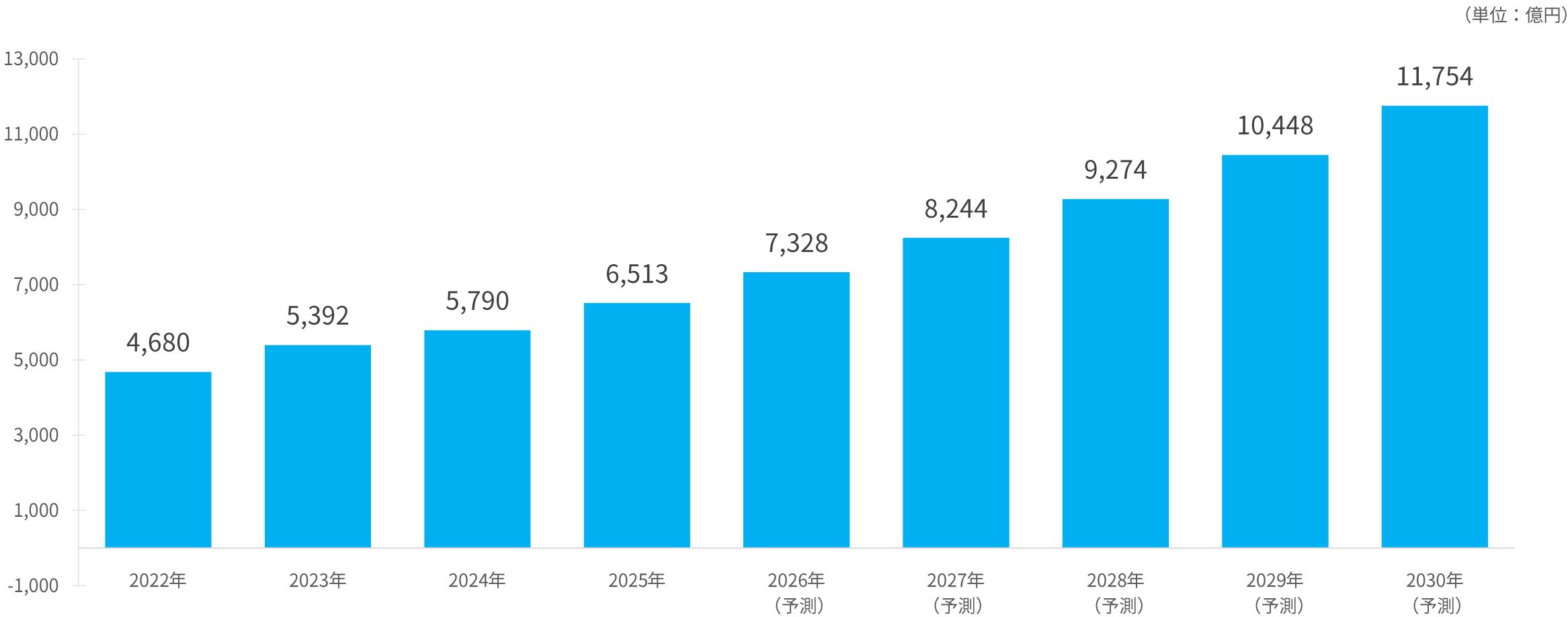
出所：「2025年 日本の広告費」株式会社電通

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などを背景に、さらなる成長が見込まれる



※Gemini Advanced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+12.5%の成長が見込まれ、2026年度には7,000億円を超え、2029年度には1兆円規模に達すると予測される



※Gemini Advanced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。

