



2026年6月期第1四半期 決算説明資料

株式会社Geolocation Technology
証券コード 4018
2025年11月



- 1. 会社概要**
- 2. 2026年6月期第1四半期決算概要**
- 3. 今後の取組み**



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	東京営業所、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	2億3,614万円（2025年9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/



1. 会社概要
2. 2026年6月期第1四半期決算概要
3. 今後の取組み



2026年6月期は、投資を成長に変えるフェーズ

成長を支える技術・事業基盤を整備し、中長期の収益拡大へ向けた変革を進めるフェーズとする。

REBOOT 303030

売上7.3億
営業利益率
△10.9%

2026年6月期（予想）

売上30億
営業利益率30%

2030年6月期(目標)

※本ビジョンは将来の方向性を示すものであり、数値計画を保証するものではありません。

2026年6月期 通期業績予想

単位：百万円

	2025年6月期 通期実績	2026年6月期 通期予想	増減	増減率 (%)
売 上 高	686	731	+45	6.6
営 業 利 益	37	△79	△117	—
経 常 利 益	38	△73	△112	—
当 期 純 利 益	18	△51	△69	—
配 当	10円00銭	10円00銭	—	—

2026年6月期第1四半期決算概要（損益計算書サマリー）

7

サブスクリプションサービスが堅調に推移したことにより売上は前期比+9.2%。
事業拡大に伴う人員増や開発・営業強化による先行投資が利益を圧迫。

単位：百万円

	2025年6月期 第1四半期	2026年6月期 第1四半期	前期比 (%)
売上高	164	180	9.2
IP Geolocation事業	164	180	9.2
その他事業	–	–	–
営業利益	13	3	△75.6
経常利益	13	3	△70.7
当期純利益	8	△0	–

貸借対照表サマリー

配当・純損失の影響で純資産は減少。
自己資本比率は高水準を維持。

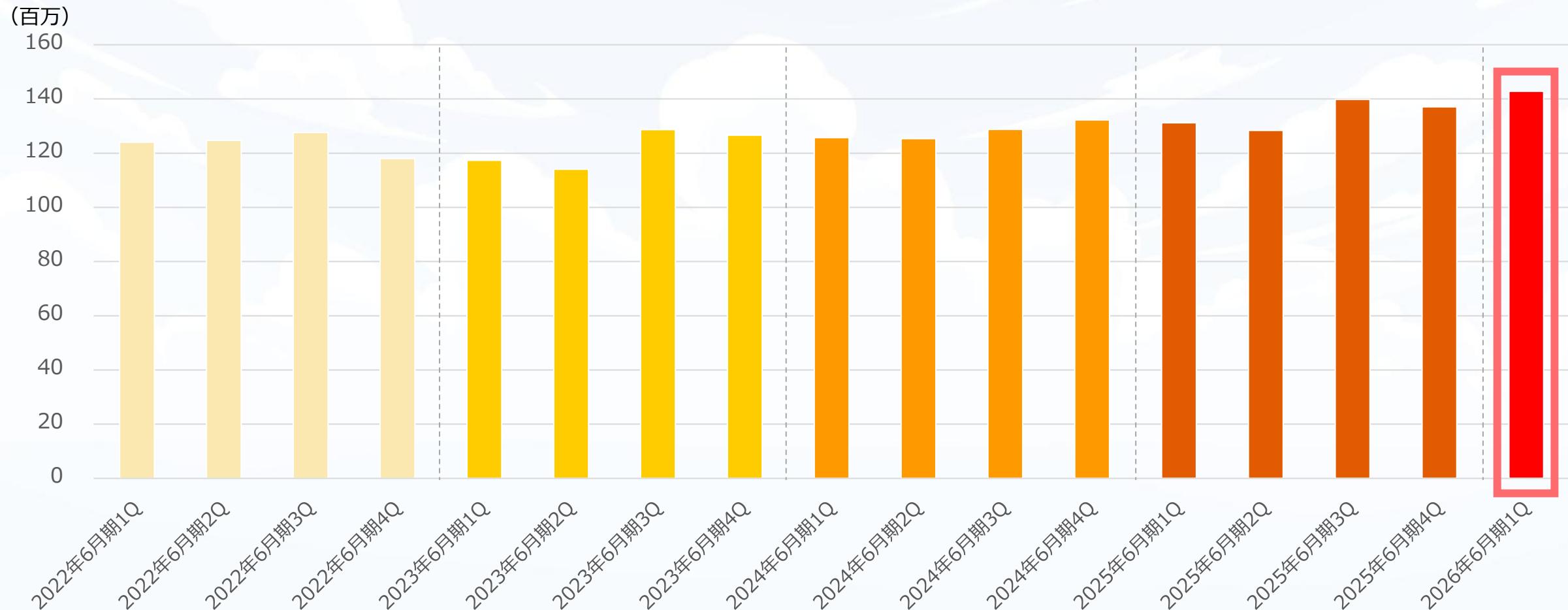
単位：百万円

	2025年6月期末	2026年6月期 第1四半期末	増減額	
流動資産	738	754	+16	売掛金 +15 現金及び預金 △7
固定資産	34	31	△2	長期前払費用△4 敷金 +1
資産合計	772	786	+13	
流動負債	168	198	+30	未払金 +10 賞与引当金 +7 前受金 +6
固定負債	2	2	-	
負債合計	171	201	+30	
純資産	601	585	△16	配当金の支払及び 四半期純損失の計上等 により 利益剰余金 △16
(参考指標) 自己資本比率	77.8%	74.4%		

サブスクリプションサービスの推移

サブスクリプションサービスの売上は堅調に推移。

2026年6月期第1四半期においては四半期比で過去最高の売上を達成。



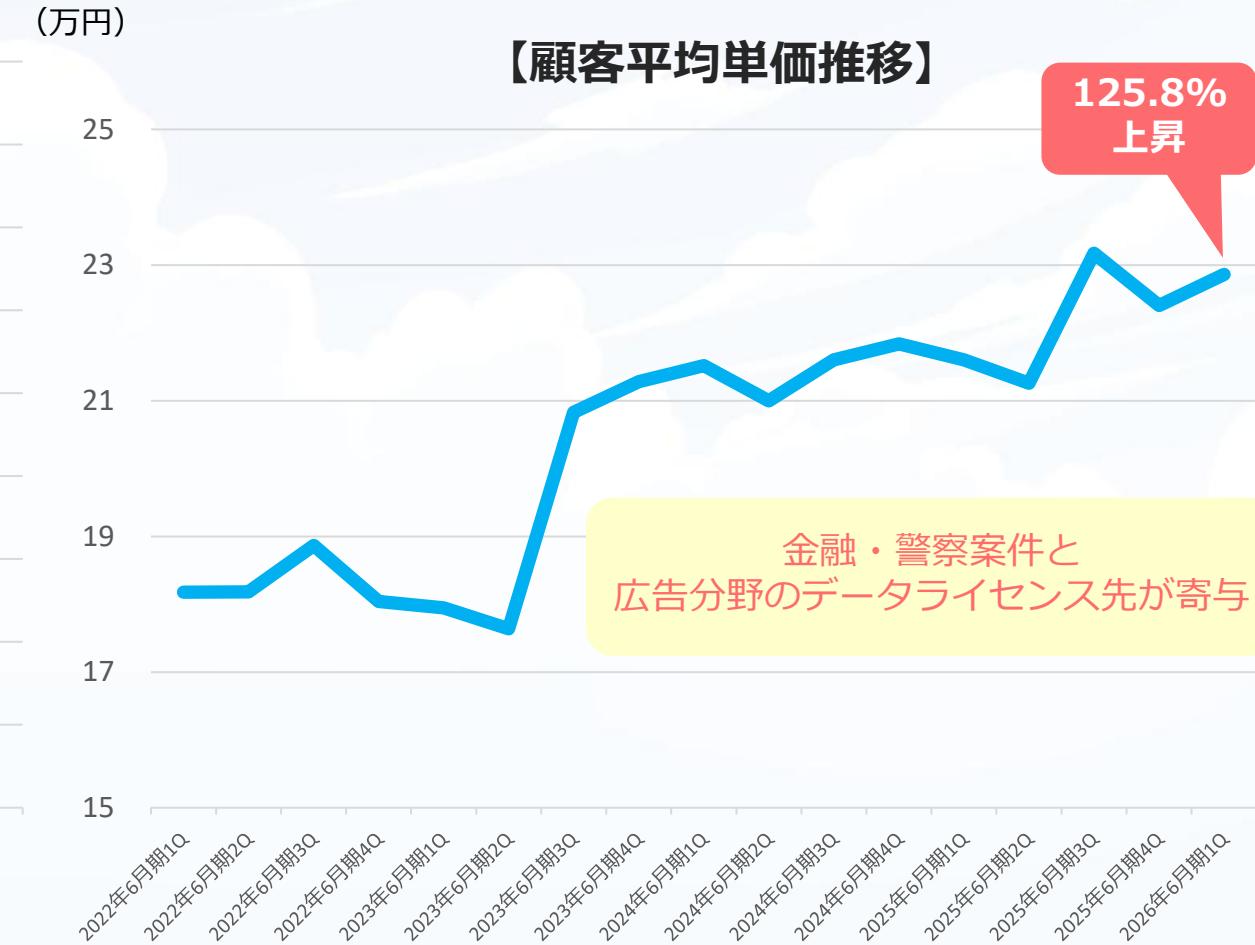
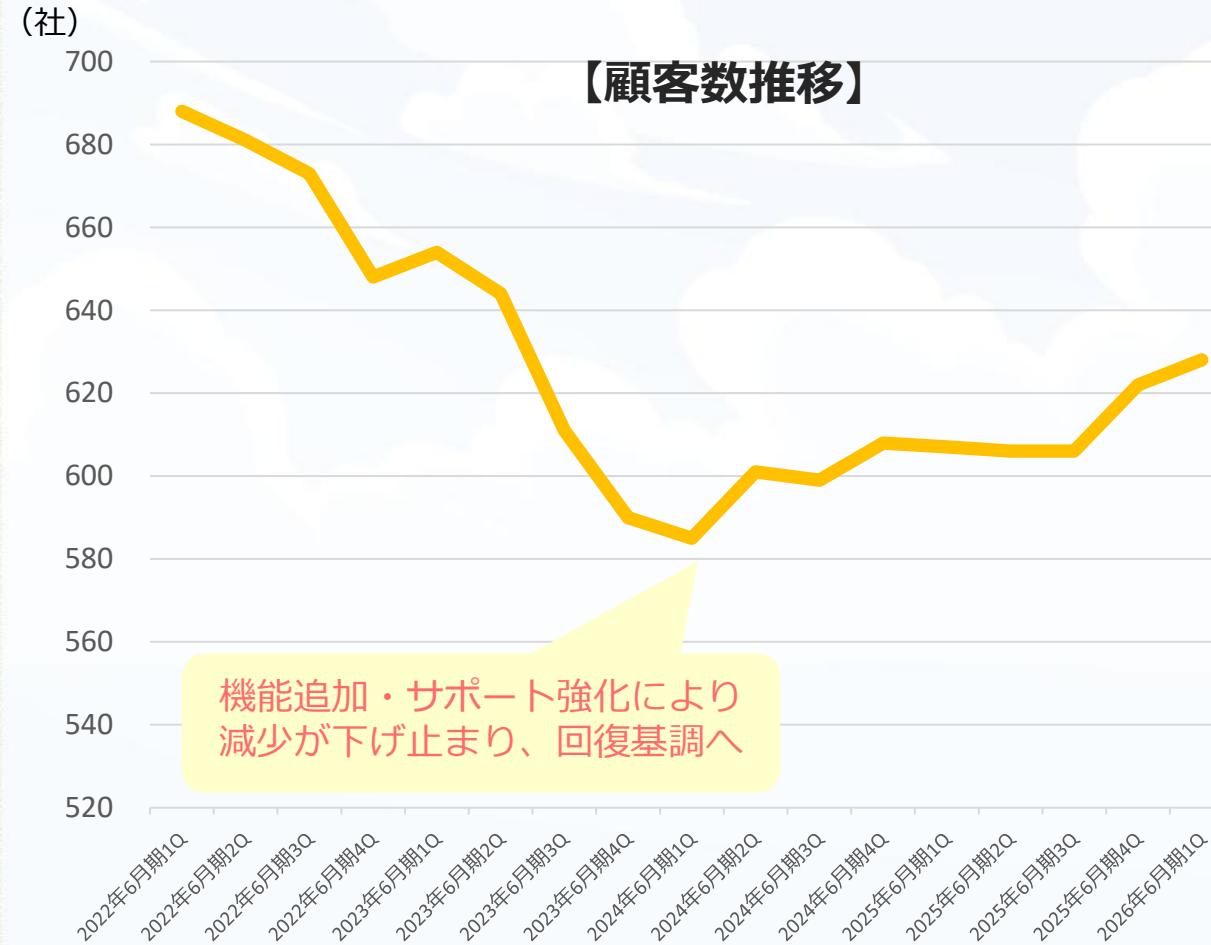
※サブスクリプションサービス（「SURFPOINT™」」「どこどこJP」「らくらくログ解析」）の売上ベース

サブスクリプションサービスの四半期別推移

10

顧客数は2024年6月期第1四半期を底に**増加傾向**。

顧客平均単価は2022年6月期第1四半期と比較し**125.8%上昇**。



※顧客数は取引社数ベースで算出（APIキー・アカウント数は含まず）

サブスクリプションサービスMRRの推移

安定した契約継続に加え、新規導入も順調に推移。
MRRの拡大により、収益の安定性と成長基盤の強化が進んでいる。

(百万円)

47

45

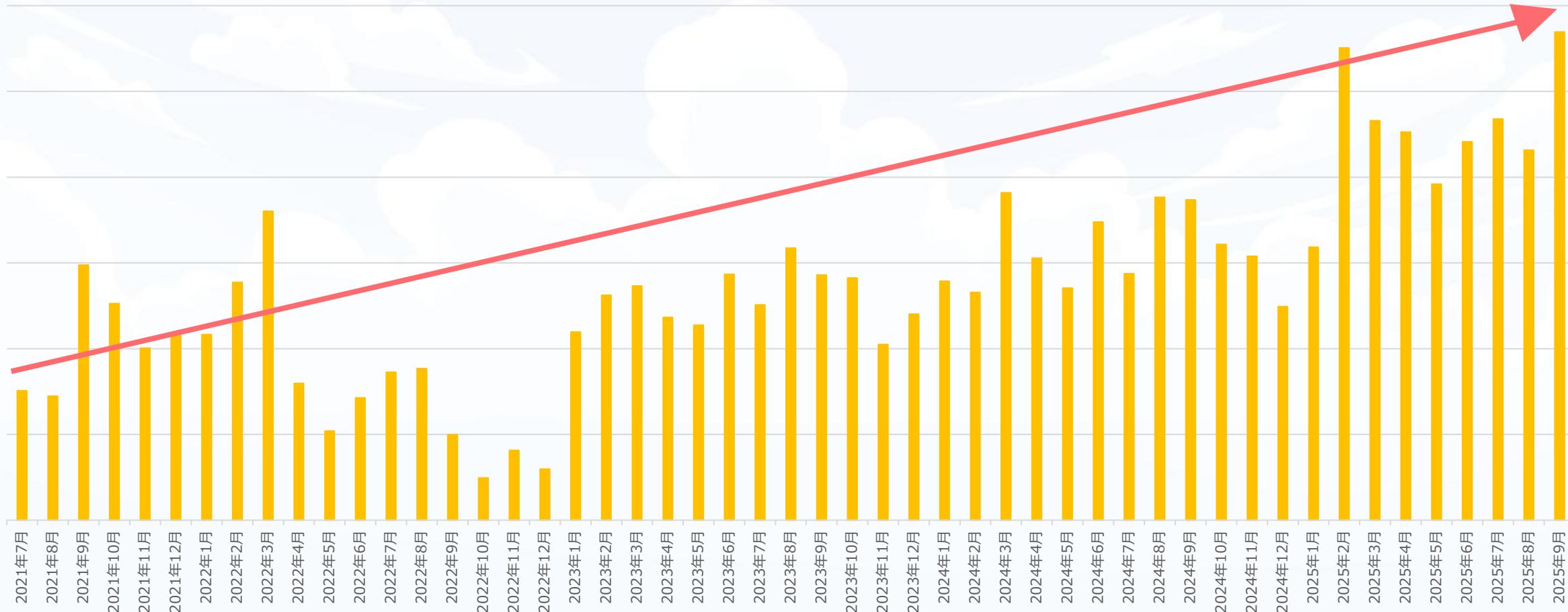
43

41

39

37

35



※サブスクリプションサービスの月額収益を基に算出しており、初期費用・一時的な契約収入等は含まれません。



1. 会社概要
2. 2026年6月期第1四半期決算概要
3. 今後の取組み



創業30周年をマイルストーンとし、IP Geolocation技術を中心に事業構造を進化させ、持続的な成長への転換を目指す。

REBOOT 303030

2030年
6月期

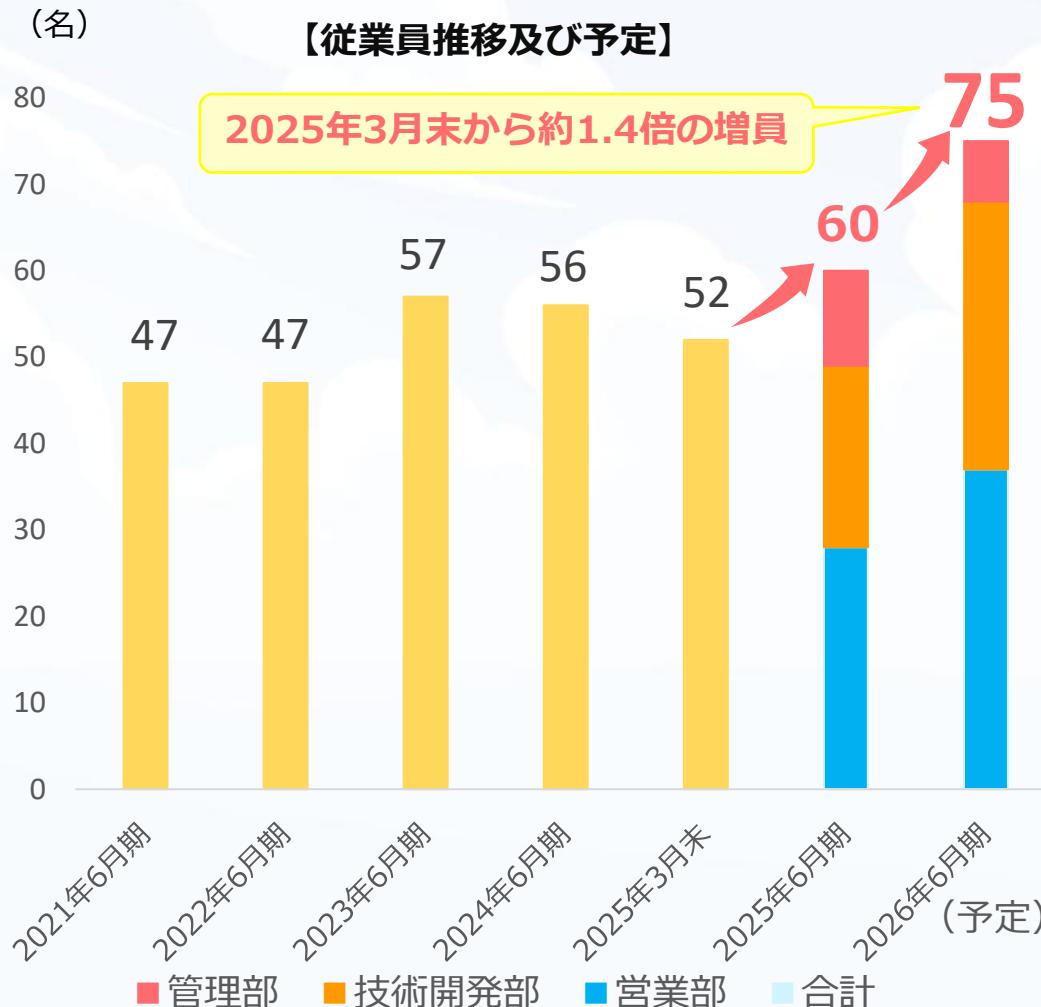
売上高
30億円

営業利益率
30%

※本ビジョンは将来の方向性を示すものであり、数値計画を保証するものではありません。

組織の拡大から、組織の進化へ

採用強化により、**2025年4月以降に増員を進める。**
今後さらに全社一丸で中核人材の獲得と持続的成長を見据えた体制強化を推進。



専門人材の採用と役割設計を強化。
組織の再構築により、生産性と再現性を向上。

東京営業所の開設・福岡営業所の拡張移転、本社拡張等営業力と採用基盤を構築。
出向社員の受け入れも活用し、体制拡充を推進。



■福岡営業所 2025年8月拡張移転
2025年6月期末1名
→ 2026年6月期末4名体制



■東京営業所 2025年4月開設
2025年6月期末8名
→ 2026年6月期末11名予定



■三島本社 2025年12月拡張予定
2025年6月期末51名
→ 2026年6月期末60名体制

※フルリモート体制の従業員を含む
※ピンはフルリモート体制の従業員が居住する都道府県

2025年10月1日 NewRelease!



でも利用可能。

SURFPOINT™ BtoB2

当社独自の緯度経度



組織推定ロジックを進化

- ・独自アルゴリズムにより
法人施設の分布データと照合し、
精度高く判定
- ・「SURFPOINT™」搭載企業は
20万組織から**+60万組織追加**
※どこどこJPのマーケットプレイスにて利用可能
※組織数は、将来見込みを含む。

組織数は最大で
従来比4倍！

20万組織

60万組織
追加！

20万組織

合計
80
万組織

BtoB

BtoB2

- 組織の可視化により、ターゲティング精度向上によるCPAの改善と営業効率やROIの向上につなげる
- 2026年には組織数100万件を目指す

「SURFPOINT™」 BtoB2 - 技術判定について

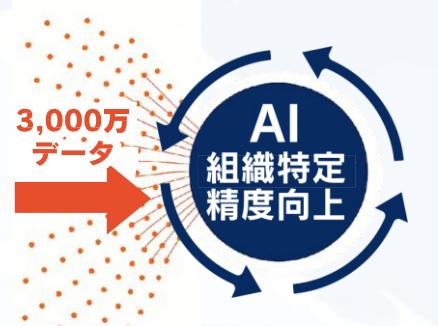
17

SURFPOINT™
BtoB2

×

AI
Driven
Backend Intelligence

BtoB2
データを
AIが
さらに
加速させる



3,000万件データを
AIが学習し、組織特定の
精度を自律的に向上。



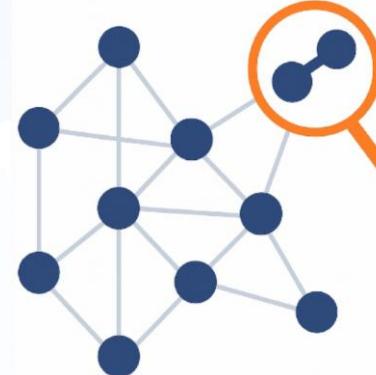
社員が出張先や在宅、
モバイル通信でも、
同じ組織としてAIが識別。



法人・回線・属性など
分断データをAIが関連付け。
ひとつのデータとして
扱える構造へ。



法人の緯度経度情報から
10m四方内の
最も近い組織をAIが判定し
正確な組織を導く。



複数データ間の属性と距
離関係の近似から
AIが組織を特定。



AIが既存データの
特徴パターンを分析。
識別範囲を拡張して、
未登録の組織を推定。

新料金プランで顧客単価向上を推進

18

顧客の利用規模に応じた新料金プランを導入し、顧客単価向上と収益基盤の拡充を進める。第2四半期以降で成果を見込む。

【どこどこJP（JavaScript版）】

	マルチサイトプラン	シングルサイトプラン
初期費用	¥120,000	¥120,000
利用可能サイト数 (FQDN)	無制限	1
法人データベース	約80万組織	約20万組織
月額費用	¥48,000~/月	¥12,000~/月

【月額費用】

APIリクエスト数	マルチサイトプラン	シングルサイトプラン
0 ~ 50,000	¥48,000	¥12,000
50,001 ~ 100,000	¥96,000	¥24,000
100,001 ~ 300,000	¥144,000	¥36,000
300,001 ~ 500,000	¥240,000	¥60,000
500,001 ~ 1,000,000	¥384,000	¥96,000
1,000,001 ~	お問い合わせ	

※プランは2025年11月14日時点となります。プランの詳細はお問い合わせください。

【顧客平均単価推移イメージ】



🔧 プラン改定

💰 顧客単価向上

↗️ 収益性向上

創業25周年を機に、技術と人を軸に次の成長ステージへ。
パートナー・顧客・社員との共創を通じ、事業基盤とブランド価値の
向上を目指す。



4月18日

「Networking Park 2025」

東京都内にてGeolocation Technology創業25周年記念イベントを開催。
当日は200名近くの方にご来場いただき、各種セッションや懇親会を実施。

9月19日

「Workshop Fes」

完全オンライン型イベントを開催。
AIやAPI連携、WordPressなどをテーマに、IPジオロケーション技術を体験できる
特別セッションを実施。

10月16日

「Rising WAVE 2025 in 三島」

パートナー企業様をお招きし、完全招待制イベントを開催。
当日はどことどJP代理店およびレビューシェアパートナーの皆さんにご参加いただき、
基調講演や事業セッションを実施。

12月

「meet emotion」

当社サービスを利用している方を集めて、つながりを作ってもらう交流会を予定して
います。

2026年6月期 通期業績予想

20

売上成長の持続と戦略的投資の両立を図る計画。
短期的な収益圧迫を踏まえつつ、今後の成長への準備を進める。

単位：百万円

	2025年6月期 通期実績	2026年6月期 通期予想	増減	増減率 (%)
売 上 高	686	731	+45	6.6
営 業 利 益	37	△79	△117	—
経 常 利 益	38	△73	△112	—
当 期 純 利 益	18	△51	△69	—
配 当	10円00銭	10円00銭	—	—

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。