



2026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
2026年2月

もっと速くに、もっと近くに。
Geolocation Technology



1. 会社概要
2. 2026年6月期第2四半期決算概要
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/



1. 会社概要
2. **2026年6月期第2四半期決算概要**
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2四半期決算概要（損益計算書サマリー）

サブスクリプションサービスは引き続き堅調に推移。
本社のオフィス拡張や事業拡大に伴う人員増により利益を圧迫。

単位：百万円

	2025年6月期 第2四半期	2026年6月期 第2四半期	前期比（%）
売上高	335	354	5.6
IP Geolocation事業	335	354	5.6
その他事業	—	—	—
営業利益	25	△18	—
経常利益	25	△19	—
当期純利益	16	△19	—

貸借対照表サマリー

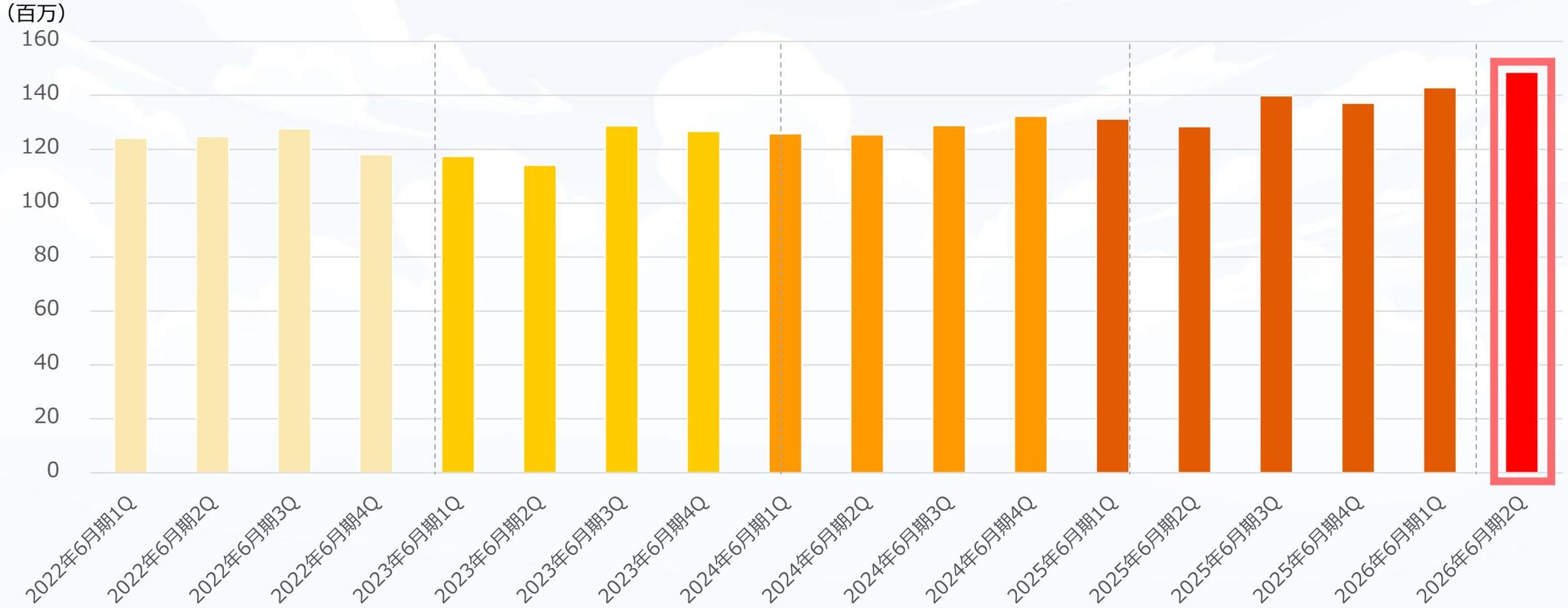
配当・純損失の影響で純資産は減少。
自己資本比率は高水準を維持。

単位：百万円

	2025年6月期末	2026年6月期 第2四半期末	増減額	
流動資産	738	719	△18	売掛金 +24 前払費用 +15 現金及び預金 △54
固定資産	34	47	+13	建物 +10 その他無形 +10
資産合計	772	767	△4	
流動負債	168	199	+30	未払金 +47 前受金 △18
固定負債	2	2	0	
負債合計	171	201	+30	
純資産	601	566	△35	配当金の支払及び 中間純損失の計上等により 利益剰余金 △35
(参考指標) 自己資本比率	77.8%	73.7%		

サブスクリプションサービスの推移

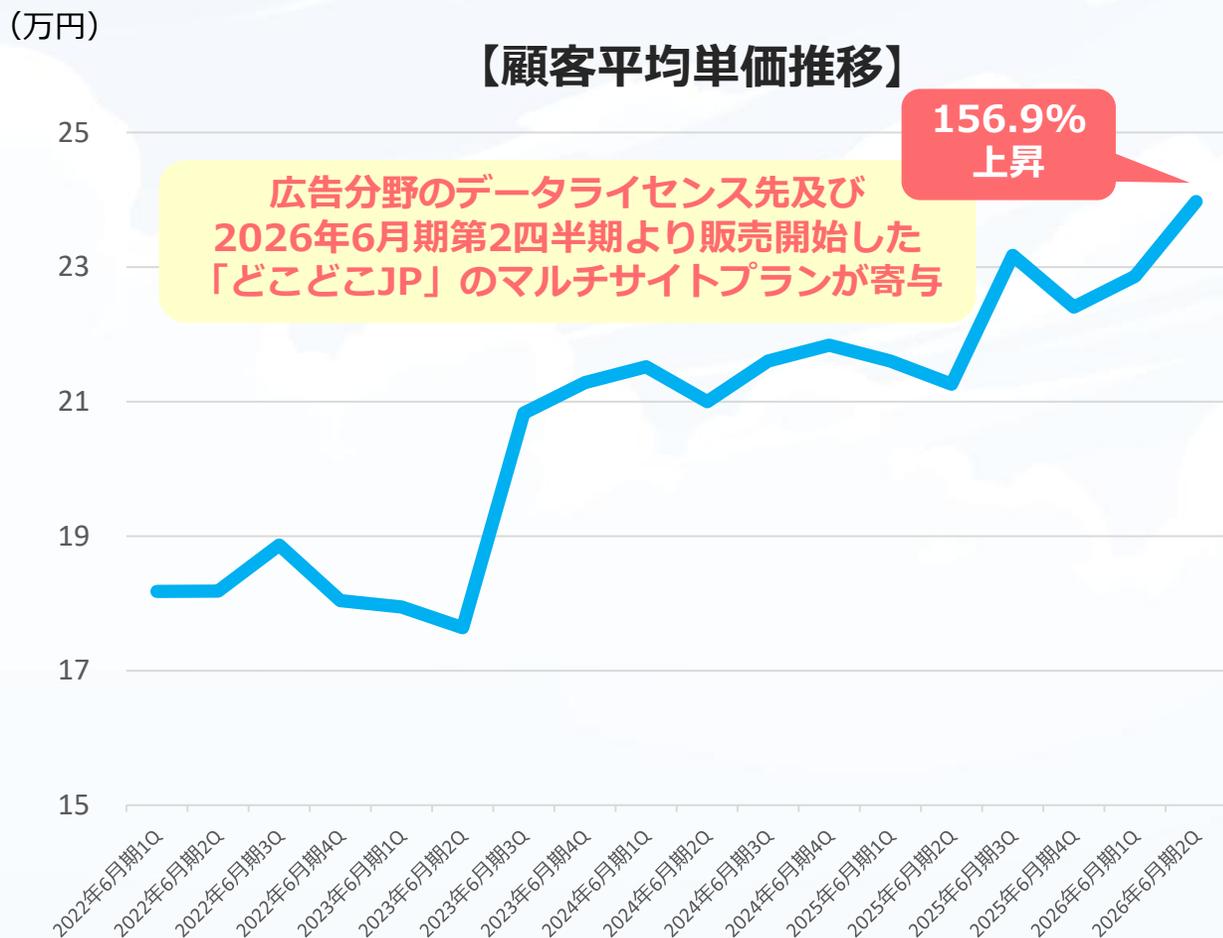
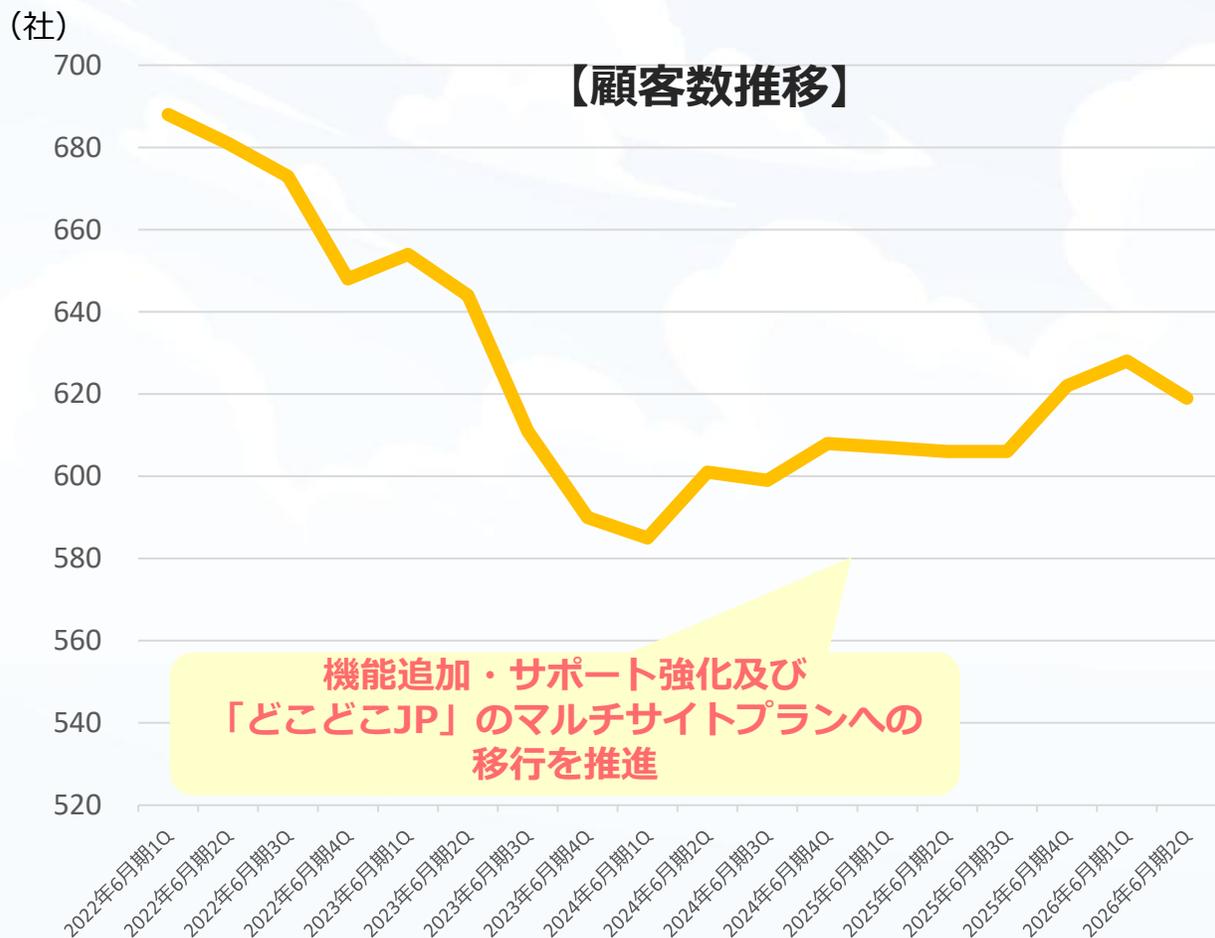
サブスクリプションサービスの売上は堅調に推移。
2026年6月期第2四半期においては四半期比で過去最高の売上を更新。



※サブスクリプションサービス（「SURFPOINT™」「どどここ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

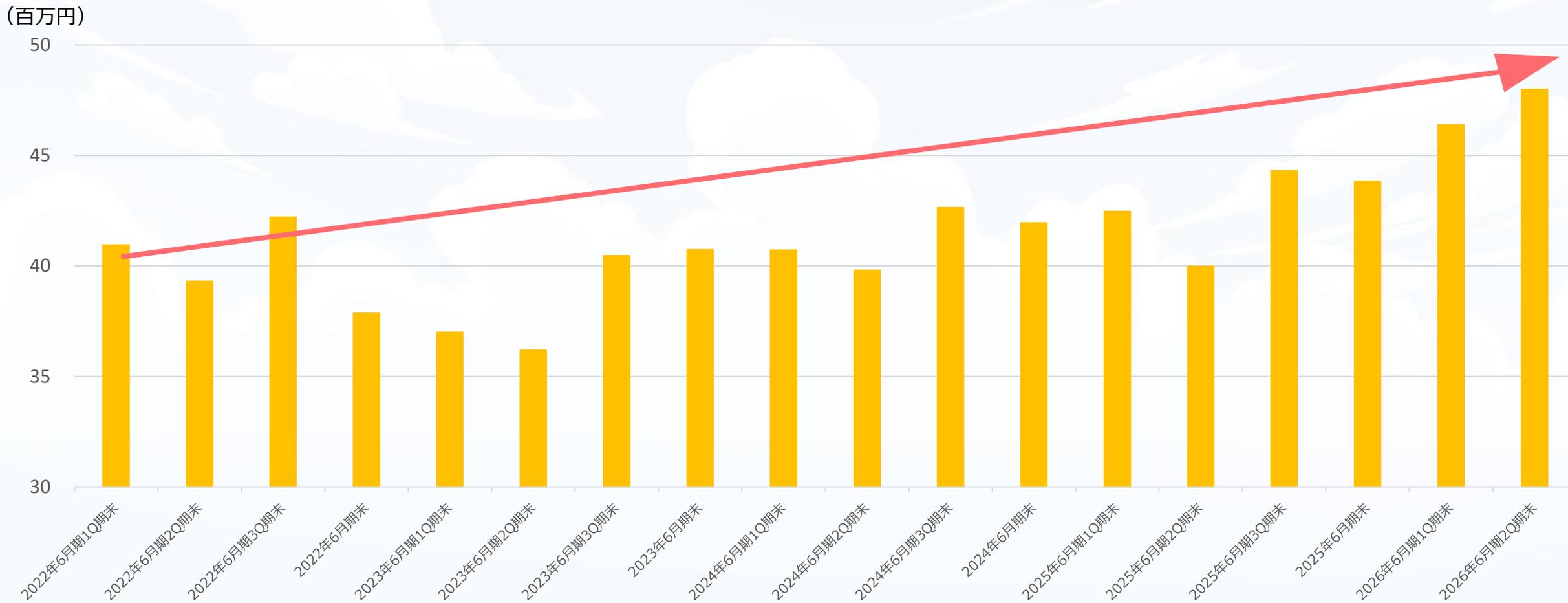
顧客数は2024年6月期第1四半期を底に**増加傾向**。
顧客平均単価は2022年6月期第1四半期と比較し**156.9%上昇**。



※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四半期末MRRの推移

全体の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。



※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。

2025年10月1日 NewRelease!

どこどこJP でも利用可能。

SURFPOINT™ BtoB 2

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!



BtoB



BtoB2

合計
80
万組織

- 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

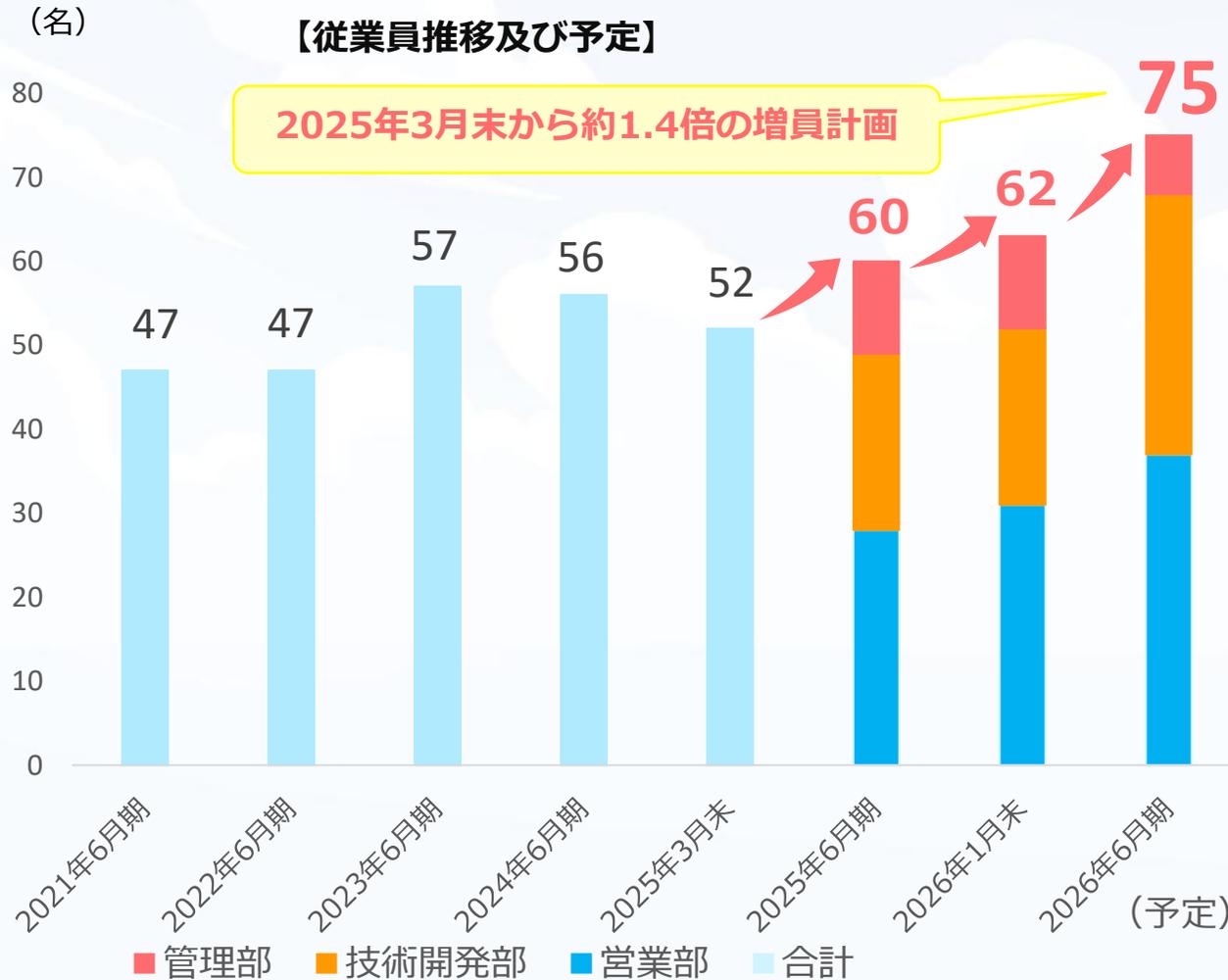
もっと速くに、もっと近くに。
Geolocation Technology



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



採用を強化し、2026年6月期末には75名の従業員確保を目指す。
人材の獲得と持続的成長を見据えた体制強化を引き続き図っていく。



【採用の取組み】

- ① **新卒採用 (26/27卒) の強化**
将来の中核人材育成を見据え、新卒採用を実施。
- ② **エンジニア中途採用の強化**
開発・データ領域を中心に、即戦力となる専門人材の採用を推進。
- ③ **インターン生の受け入れ**
実務を通じた育成・見極めにより、将来の採用につなげる。

採用計画の実行性を高めるため、採用手法
および体制の見直しを進める。

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。



■ **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**
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



人員増加に対応するため、三島本社オフィスのフロアを拡張。
採用強化および組織拡大を見据えた業務環境の整備を進める。



SURFPOINT™ BtoB2を基盤に、判定精度を深化させ、提供領域と収益機会を拡張

SURFPOINT™ BtoB 3

組織判定の高度化（データ解像度の向上）

- 上位組織までしか判定できなかったIPアドレスについて、実際に利用している**組織・営業所・支社・店舗レベルまで特定可能**に。
- データ解像度の向上により、**営業・マーケティング施策の精度および効率が向上**。
- 不確かなデータを抑制し、より信頼性の高い分析が可能。

SURFPOINT™ BtoB 4

モバイル領域での組織および地域判定

- 従来、属性付与が困難だった**モバイルIP領域**にも対応し、全アクセスに対する属性判定が可能に。
- モバイル比率の高い**コンシューマ向けWeb／広告分野**で高い効果を発揮。
- **追加料金による提供**により、顧客単価の向上を図る。

2026年6月期リリース予定

Webサイトに訪れた企業や組織の深層分析を可能する 「どこどこJP」のレポート機能を拡張予定

B2Bアクセス企業 解析レポート



企業名や業種等、アクセス
してきた企業の情報を分析

Wi-Fiスポット アクセスレポート



どういった店舗・施設からのアクセス
が多いかを把握

接続回線別 アクセスレポート



訪問者が利用するインターネット接続
回線を分析

地域別 アクセスレポート



アクセス元の国や都道府県
などの地域別情報を閲覧

匿名アクセス レポート



VPNやTorなどのサービス
を利用したアクセスを分析

気象 アクセスレポート



アクセスしてきたユーザーの
気象情報を分析

NEW

URL別 ダッシュボード

商品詳細ページを閲覧から商品への
興味が高い組織を分析

NEW

UTMパラメータを 用いた流入元の分析レポート

考課が高かったキャンペーンや
広告を分析

NEW

組織 ダッシュボード

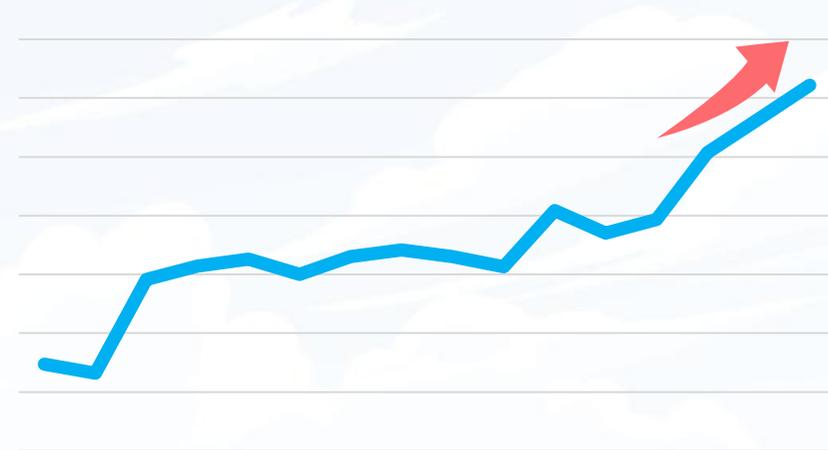
ターゲット組織の興味が
どこにあるのか分析

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引き続き進める。2026年6月期より貢献予定。

【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

【顧客平均単価推移イメージ】



【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	

 **プラン改定**
 ▼
 **顧客単価向上**
 ▼
 **収益性向上**

※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。

創業25周年記念自社イベントの企画や外部イベントへの出展を推進。
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し
新規獲得に向けた営業活動を強化。



2025年7月24日~26日 「TechBeat Shizuoka 2025」出展

2025年9月19日 「Workshop Fes」(自社) / 完全オンライン型イベントを開催。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。

2025年10月16日 「Rising WAVE 2025 in 三島」(自社) / 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。

2025年10月22日~24日 「アドテック東京2025」出展

2025年10月30日、31日 「営業・マーケDXPO 福岡」出展

2025年12月9日 「meet emotion」(自社)
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開催。

2026年2月3日 「第17回保安電子通信技術セミナー・展示会」出展

2026年2月4日~6日 「マーケティング・セールス World 2026 春 東京」出展

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。

2026年6月期 通期業績予想

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	—	—