



2026年6月期第3四半期 決算説明資料

株式会社Geolocation Technology
証券コード 4018
2026年5月14日

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3四半期決算概要
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（2026年3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3四半期決算概要**
3. 今後の取組み



成長投資を優先し営業損失を計上するも、ストック収益基盤は引き続き拡大

● 業績の評価

- 売上高：539百万円（前年同期比 +4.4%）
- サブスクリプションサービスが引き続き成長を牽引
- 人材採用・オフィス拡張等の成長投資により営業損失を計上

→ **成長投資を優先した計画通りの進捗**

● 増減要因

- 「SURFPOINT™」「どこどこJP」を中心としたサブスク売上の拡大
- マルチサイトプラン等による顧客単価の上昇
- 採用強化および開発体制拡充による販管費の増加

● 今後の見通し

- 通期業績予想は据え置き（売上成長と戦略投資を継続）
- 「SURFPOINT™」のオプション提供および新料金プランの拡販を推進
- ストック収益の拡大と単価向上により中長期的な収益改善を図る
- 人材獲得環境の厳しさを踏まえ、採用手法の見直しと外部パートナー活用により、柔軟な体制構築を推進

サブスクリプションサービスは堅調に成長し売上は前年同期比4.4%増加
 成長に向けた人材投資および体制強化を優先し、利益は一時的に圧迫。
 → 将来の成長基盤強化に向けた先行投資を実行

単位：百万円

	2025年6月期 第3四半期	2026年6月期 第3四半期	前期比 (%)
売上高	516	539	4.4
IP Geolocation事業	516	537	4.1
その他事業	—	1	—
営業利益	39	△34	—
経常利益	40	△28	—
当期純利益	26	△29	—

貸借対照表サマリー

純損失および配当の影響により純資産は減少するも、自己資本比率は高水準を維持し、財務基盤は安定。

単位：百万円

	2025年6月期末	2026年6月期 第3四半期末	増減額
流動資産	738	637	△100
固定資産	34	71	+37
資産合計	772	709	△62
流動負債	168	150	△18
固定負債	2	2	0
負債合計	171	152	△18
純資産	601	556	△44
(参考指標) 自己資本比率	77.8%	78.5%	

売掛金 +34
前払費用 +26
現金及び預金 △162

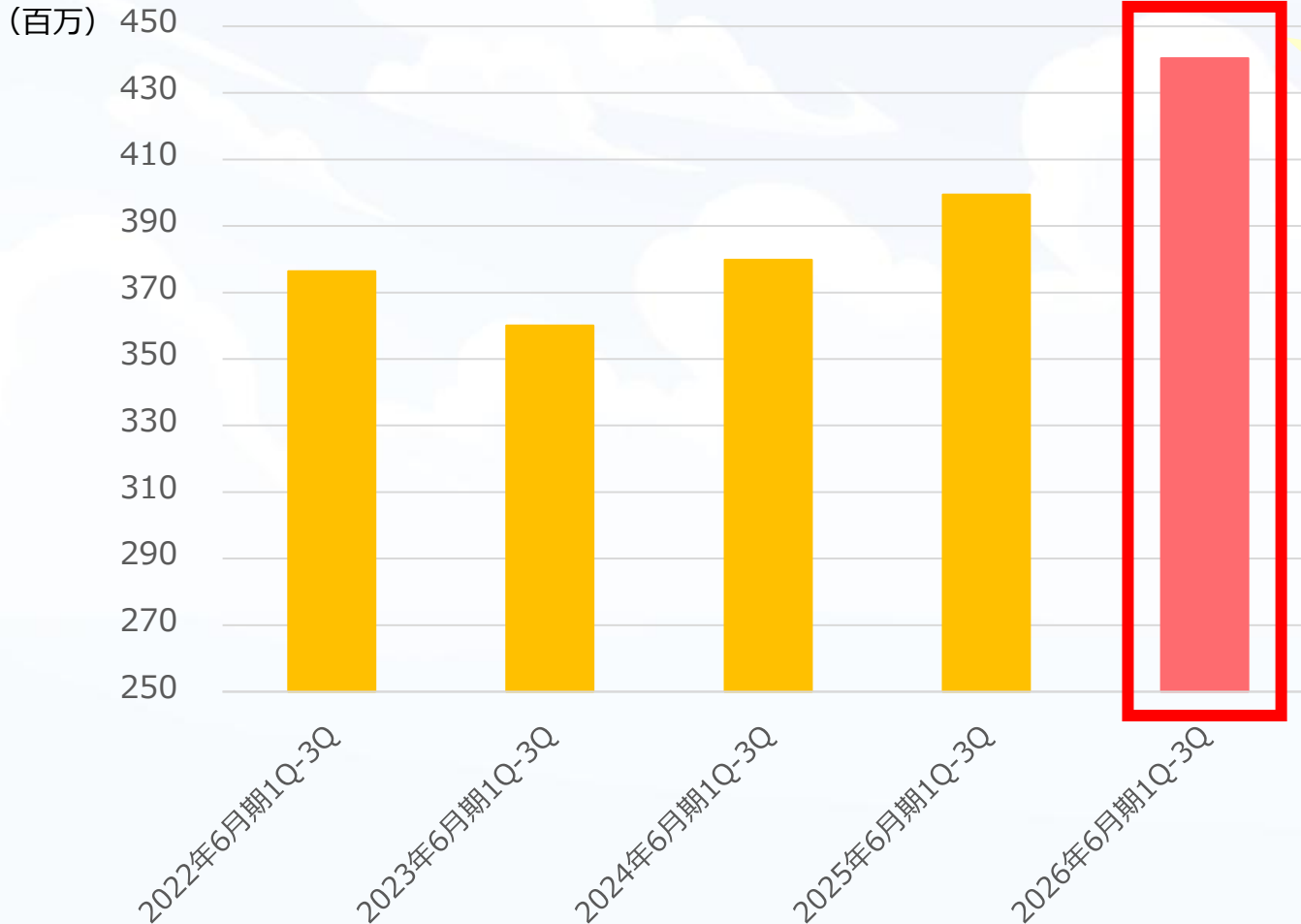
長期前払費用 △14
建物 +10
その他無形 +34

賞与引当金 +7
未払金 +13
前受金 △39

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 △44

サブスクリプションサービスの成長（収益基盤の拡大）

サブスクリプションサービスは堅調に成長し、収益基盤の拡大が継続。
2026年6月期第3四半期においても成長基調を維持。



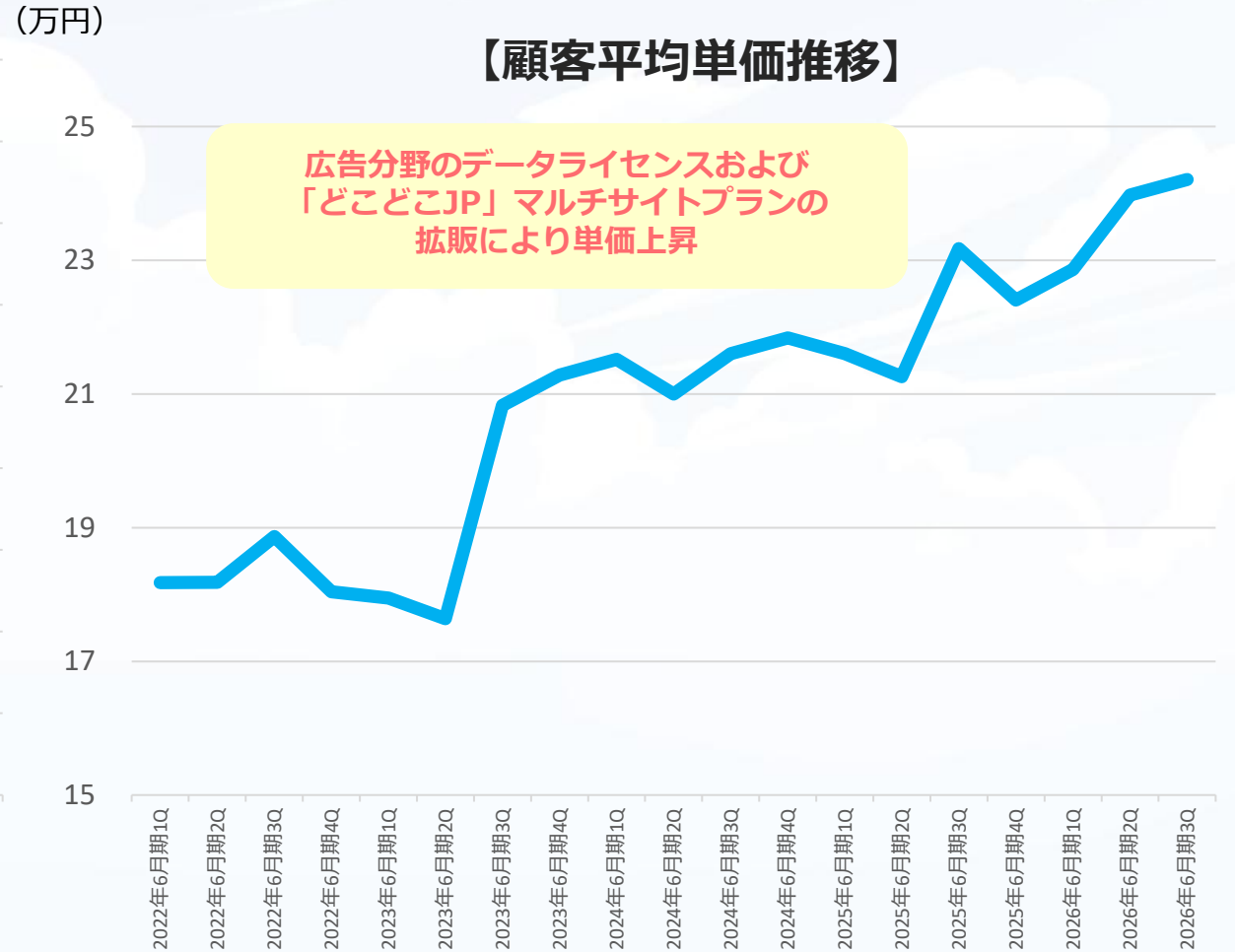
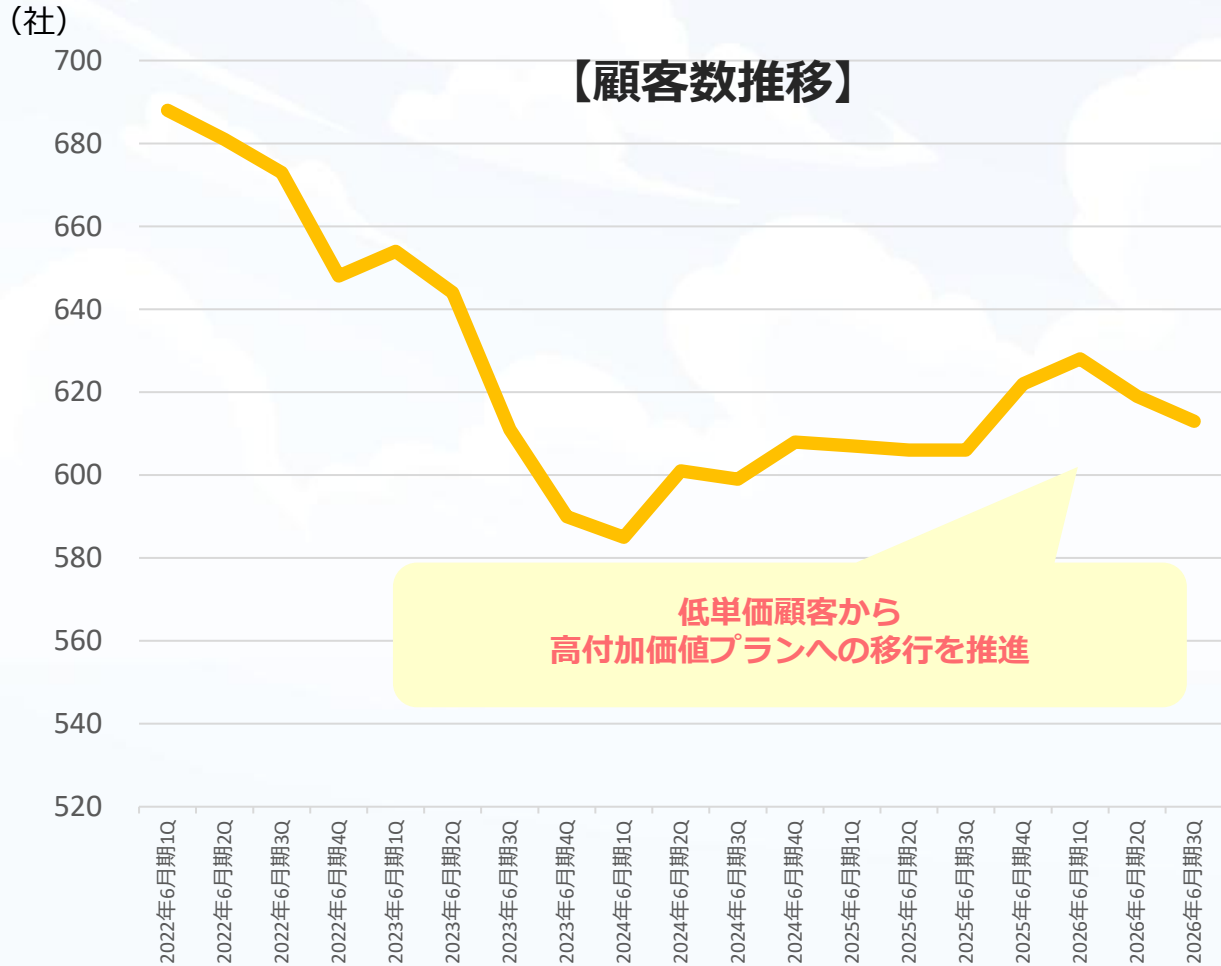
**「SURFPOINT™」
「どこどこJP」ともに
過去最高の売上を更新！**

「SURFPOINT™」 「どこどこJP」の
販売拡大により成長を牽引
新サービス展開および提供領域の
拡張により収益機会を拡大

※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
Copyright©2026 Geolocation Technology, Inc. All Rights Reserved.

サブスクリプションサービスの四半期別推移

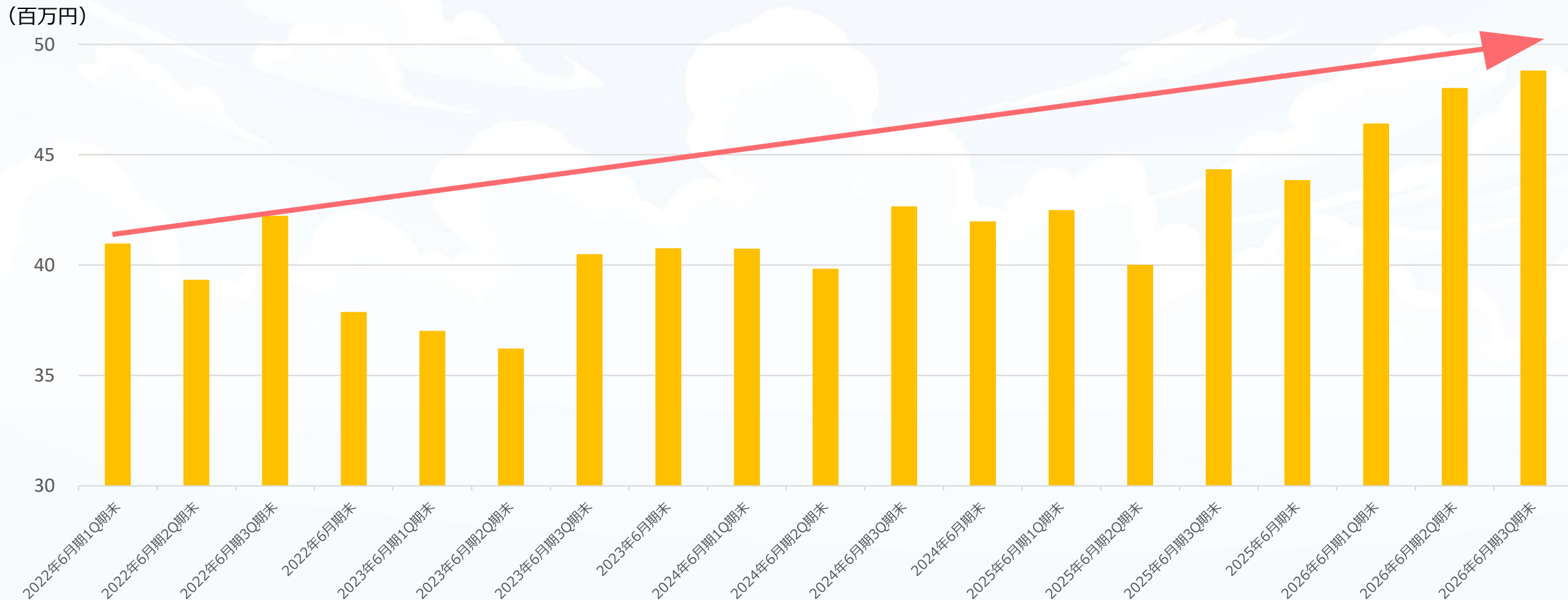
顧客数は選別の影響により一時的に減少するも、顧客平均単価は大きく上昇し、収益性は改善。高付加価値化により単価向上が進展。



※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

**MRRの拡大により、ストック収益基盤が着実に強化。
成長投資を支える安定的な収益基盤が拡大。**



※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。

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3四半期決算概要
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。

単価向上とストック収益の拡大により、収益性の改善を推進。

● 単価向上

「SURFPOINT™」データ拡張及びオプション提供の展開
新料金プランの拡販
高付加価値サービスへの移行推進

● 顧客価値向上

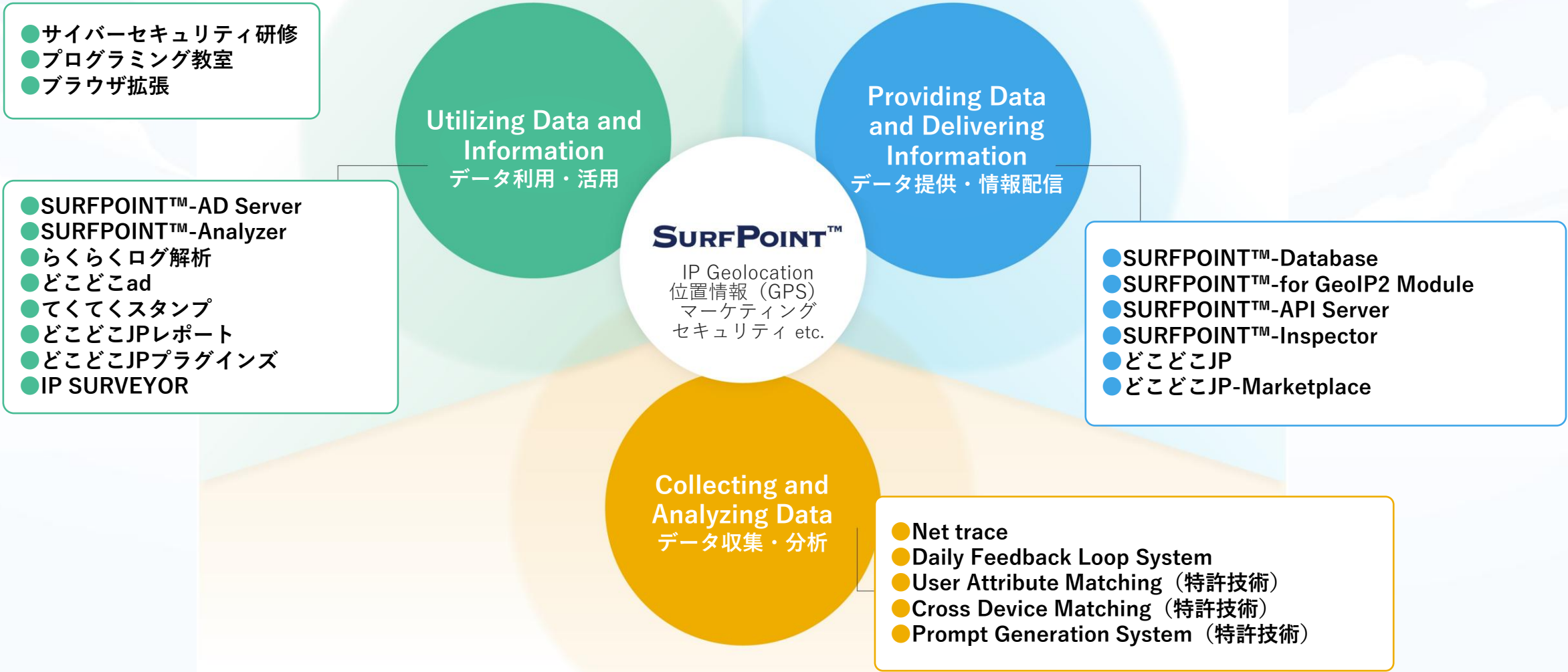
「どどこJP」機能拡張
データ精度・分析機能の強化
利用価値向上による継続利用促進

● 成長基盤強化

人材採用の強化（開発・営業）
拠点拡張・体制整備
開発力・営業力の強化

中長期的な
収益性改善と
持続的成長を実現

独自のデータ基盤により、高付加価値化とストック収益の拡大を実現



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！

20万組織

BtoB

60万組織
追加!

20万組織

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

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

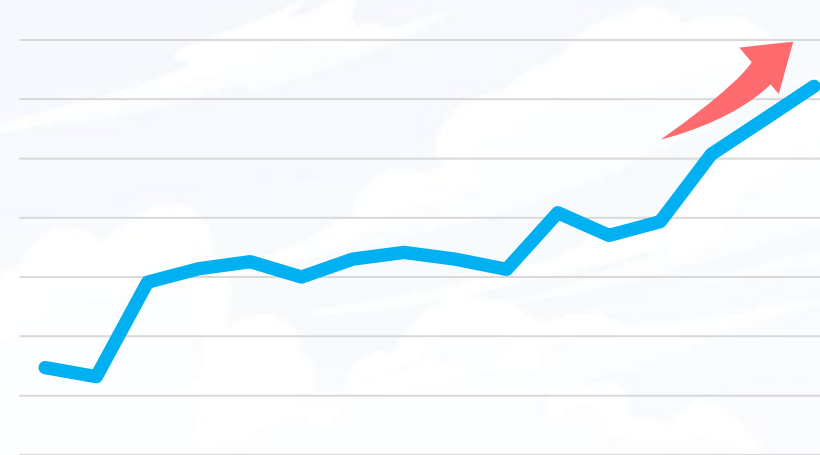
- 従来、属性付与が困難だった**モバイルIP領域**にも対応し、全アクセスに対する属性判定が可能に。
- モバイル比率の高い**コンシューマ向けWeb／広告分野**で高い効果を発揮。
- **追加料金による提供**により、顧客単価の向上を図る。

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。

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

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

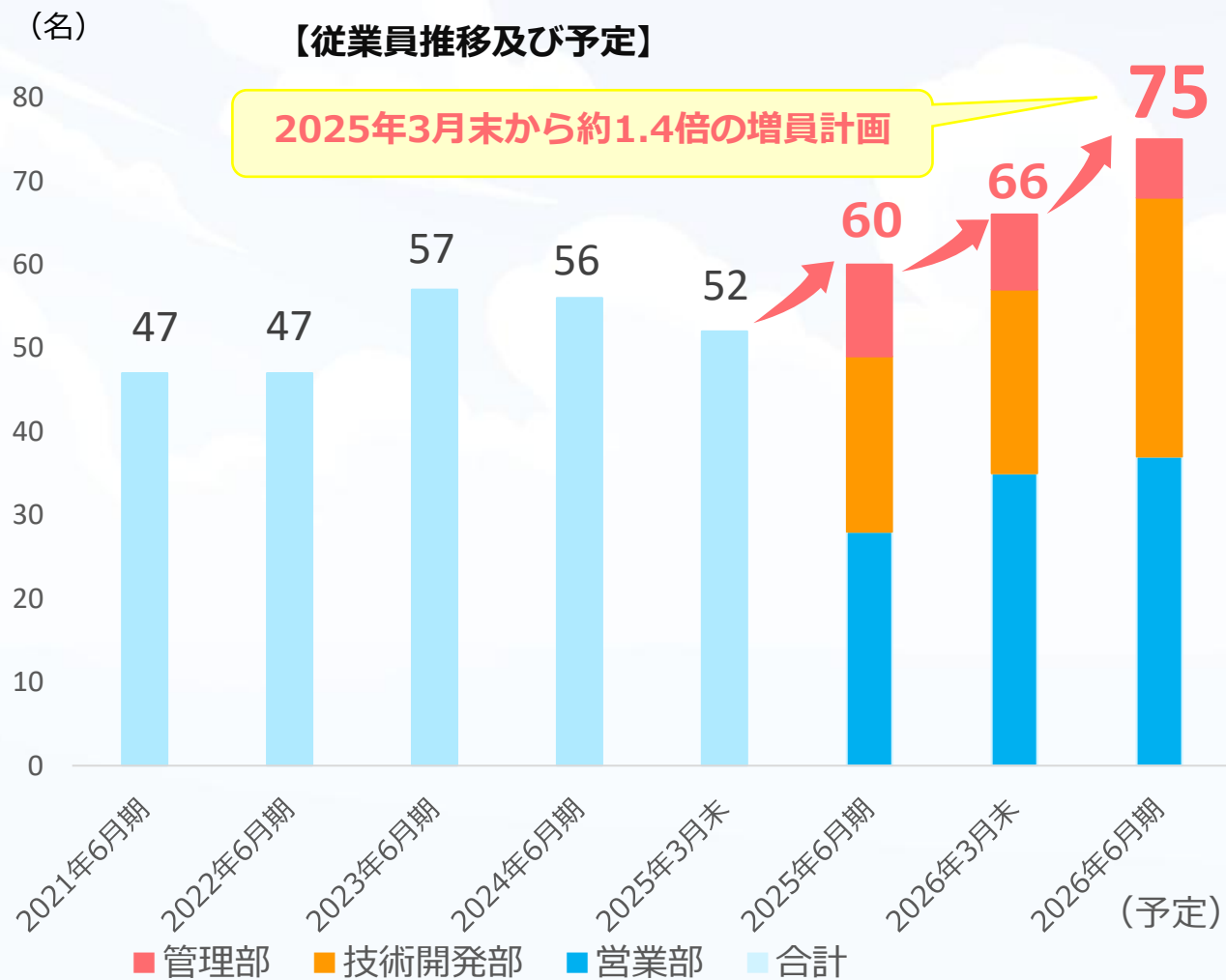
考課が高かったキャンペーンや広告を分析

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

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。
外部パートナーも活用し、柔軟な体制構築を推進。



【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。

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	—	—

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。