



2025年5月23日

各 位

会 社 名 株式会社ジオコード  
代表者名 代表取締役社長 原 口 大 輔  
(コート番号: 7357 東証スタンダード)  
問合せ先 専 務 取 締 役 吉 田 知 史  
(TEL. 050-1741-0214)

### 上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2023年5月26日にスタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2025年2月28日（以下「基準日」という。）時点における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、下表のとおりであり、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、流通株式時価総額が上場維持基準に適合するよう、引き続き各種取組を進めてまいります。

|                       |              | 株主数    | 流通株式数   | 流通株式<br>時価総額 | 流通株式比率 |
|-----------------------|--------------|--------|---------|--------------|--------|
| 当社の適合<br>状況及び<br>その推移 | 2023年2月28日時点 | 1,496人 | 8,942単位 | 4.9億円        | 32.7%  |
|                       | 2024年2月29日時点 | 1,683人 | 9,361単位 | 6.2億円        | 33.8%  |
|                       | 2025年2月28日時点 | 1,722人 | 9,526単位 | 6.1億円        | 34.2%  |
| 上場維持基準                |              | 400人   | 2,000単位 | 10億円         | 25%    |
| 適合状況                  |              | 適合     | 適合      | 不適合          | 適合     |
| 計画期間                  |              | —      | —       | 2026年2月末     | —      |

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

#### 2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、2023年5月26日付「上場維持基準の適合に向けた計画」（以下「適合計画」という。）にて公表しましたとおり、安定的かつ継続的な事業拡大を実現するための各種施策を着実に進め、業績を向上させるとともに、中長期的な視点で企業価値を高めることで流通株式時価総額を増加させ、2026年2月末までにスタンダード市場における上場維持基準に適合させることを基本方針とし、以下の施策を推進してまいりました。

##### （1）業績の向上

2025年2月期（2024年3月～2025年2月）において、当社は、安定的かつ継続的な事業拡大を目指し、主力事業であるWebマーケティング事業とクラウドセールステック事業を中心に、東京、大阪を主な拠点とした営業活動やWebマーケティング活動による受注強化に加え、展示会への出展や大手企業・金融機関・代

理店との関係強化や協業等により多様な販路を確立し、業績の向上に継続して取り組んでまいりました。

① 営業力の強化及び安定した収益基盤の確立

多様かつ安定的な販路拡大に向けて、当社はオウンドメディアの充実やSEO対策のノウハウを活用することで、Web サイト経由の受注率向上に継続的に取り組んでおります。また、既存顧客への提案力を強化し、アップセルやクロスセルを推進してまいりました。

当社は、増加傾向にあるサーバー攻撃に対するWebセキュリティニーズに対応するため、2024年10月より新たなサービスの提供を開始いたしました。2024年11月には、特定非営利活動法人日本ネットワークセキュリティ協会にも加盟し、Webセキュリティ分野における新たな収益基盤の確立にも取り組んでおります。

また、現時点では公表できる具体的な実績には至っておりませんが、Webマーケティング事業を中心に、M&A等の戦略的な他社連携を継続的に検討しており、今後、非連続な成長機会も積極的に捉えていきたいと考えております。

② サービス品質の向上及び市場競争力の向上

Webマーケティング事業においては、SEOやWeb広告運用に関する対策手法及び運用体制の改善に日常的に取り組むとともに、最新の技術動向や顧客ニーズ等を踏まえ、サービス品質の維持・向上に継続して注力してまいりました。

その成果として、大手広告媒体が実施する表彰や認定を継続的に取得しております。また、クラウドセールスツール事業においても、SaaS比較サイトの年間表彰を継続受賞するなど、第三者から評価を得ております。（Web広告における表彰・認定の実績（抜粋）は、下表のとおりであります。）

<Web広告 表彰・認定実績（抜粋）>

|                                |                                  |
|--------------------------------|----------------------------------|
| ・LINEヤフー Partner Program       | Sales Partner「Select」認定          |
|                                | 「Ads Operation badge（広告運用バッジ）」取得 |
| ・Google Partners プログラム         | 「Premier Partner」4年連続認定          |
| ・Google Premier Partner Awards | 5期連続ファイナリスト選出                    |
| ・Microsoft 広告パートナープログラム        | 「パートナー」認定                        |

DX（デジタルトランスフォーメーション）推進の機運が継続するなか、当社が提供するクラウド業務支援ツールの市場競争力を高めていくためには、顧客ニーズへの迅速かつ柔軟な対応が不可欠であります。そのため、AI技術も活用しながら提供ツールの機能及び利便性のさらなる向上を図るとともに、販売力の強化と販売後のサポート体制の充実が重要であると考えております。

こうした認識に基づき、当社では、ツール導入から定着まで顧客を支援するカスタマーサクセス要員の配置や開発体制の充実・強化を図るとともに、周辺サービスを提供する他社ツールとの機能連携や大手企業との協業等も積極的に推進してまいりました。

現在、生成AI技術を活用した新たな機能の開発に注力しており、2024年6月にリリースした「名刺管理機能」に続き、2025年上半期中には生成AI技術を活用した新機能のリリースを予定しており、引き続き市場競争力の強化に努めてまいります。

③ 人材の確保と育成の強化

積極的な採用活動と並行して、従業員エンゲージメント向上施策を継続的に実施した結果、過去5年間で離職率は10.5ポイント減少し、2025年2月期末日時点では11.8%に改善いたしました。また、平均勤続年数も過去5年間で1年1ヵ月伸長し、2025年2月期末日時点では4年4ヵ月となりました。さらに、従業員数も増加に転じ、2025年2月期末日時点では前年同期比10人増の128人と

なりました。これらの成果は、2026 年 2 月期以降の当社の販売力及び運用力の強化に大きく貢献するものと期待しております。（従業員の状況の推移は、下表のとおりであります。）

＜従業員の状況の推移＞

|        | 2021年 2 月期 | 2022年 2 月期 | 2023年 2 月期 | 2024年 2 月期 | 2025年 2 月期 |
|--------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 従業員数   | 117人       | 117人       | 116人       | 118人       | 128人       |
| 離職率    | 22.3%      | 20.9%      | 17.9%      | 14.0%      | 11.8%      |
| 平均勤続年数 | 3 年 3 ヶ月   | 3 年 7 ヶ月   | 4 年        | 4 年 3 ヶ月   | 4 年 4 ヶ月   |

以上の各種施策及び取組の結果、2025 年 2 月期決算における Web マーケティング事業は、オーガニックマーケティングにおいて既存サービスの新規受注が伸び悩み、売上高が前期比 10.9%減となりましたが、Web 広告は、インターネット広告市場の継続的な拡大を追い風に、前期比 31.3%の大幅増収を達成いたしました。また、クラウドセールステック事業も前期比 19.1%増収となり、特に注力しているクラウド営業支援ツール「ネクスト SFA」の売上高は、前期比 33.8%と大きく伸ばいたしました。

（2）株主還元策

当社は、2023年 1 月に配当方針を変更いたしました。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、業績・財務状況及び事業環境等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。

この配当方針に基づき、2023年 2 月期より配当を開始し、2024年 2 月期、2025年 2 月期と 2 期連続で増配を実施いたしました。2026年 2 月期の配当予想は、2025年 2 月期と同額に据え置いておりますが、今後も引き続き安定的かつ継続的な配当の維持に努めてまいります。（1 株当たりの配当金の推移は、下表のとおりであります。）

＜1 株当たり配当金の推移＞

|             | 2023年 2 月期 | 2024年 2 月期 | 2025年 2 月期 | 2026年 2 月期 |
|-------------|------------|------------|------------|------------|
| 期末配当        | 15.00円     | 20.00円     | 25.00円     | 25.00円（予想） |
| （普通配当）      | （15.00円）   | （17.00円）   | （20.00円）   | —          |
| （記念配当）      | （1円）       | （ 3.00円）   | （ 5.00円）   | —          |
| 配当総額        | 40百万円      | 55百万円      | 69百万円      | —          |
| DOE（純資産配当率） | 3.4%       | 4.5%       | 5.8%       | —          |

また、当社株式への投資魅力を高め、より多くの投資家の皆様に当社株式を保有して頂くことを目的として、今後、株主優待制度の新設等も検討してまいります。

（3）広報IR活動の実施

当社は、株主、投資家の皆様への認知度向上と、当社の企業成長力に対する理解を深めて頂くため、サービス・商品の PR（プレスリリース等）を積極的に行うとともに、広報IR活動を通じた情報開示の充実に努めてまいりました。

また、四半期ごとの決算時には、決算短信を補足する決算補足説明資料を作成・公開し、決算内容の詳細な情報を提供しております。さらに、通期及び第 2 四半期（中間期）決算の際には、決算説明動画を公開し、当社代表取締役社長の原口が自ら決算状況を説明しております。

今後も情報開示の充実に努めるとともに、自社Webサイト（コーポレートサイト、各サービスサイト等）やオウンドメディアの一層の充実等を通じて自社マーケティング活動を強化し、当社及び当社提供サービスに関する情報発信力を高めてまいります。

#### （４）コーポレート・ガバナンス体制の強化

当社は、持続的な成長と経営基盤強化のため、スタンダード市場において要請されるコーポレートガバナンス・コードへの対応や、財務報告の適正性確保を含めた経営管理体制の一層の強化、コンプライアンスの徹底が重要であると考えております。そのため、役職員のコンプライアンス意識の向上、各種リスクの管理、定期的な内部監査の実施による経営管理体制の強化、社外役員によるモニタリングの実効性確保、監査役監査の実施によるコーポレート・ガバナンス体制の強化に継続して取り組んでまいりました。

適合計画公表直前の2023年２月期の決算作業の過程で発覚いたしました当社元従業員による不正事案に関しましては、再発防止策を策定し、新たに品質管理部署を設置して適切な内部統制システムの整備及び運用の改善を行った結果、開示すべき重要な不備は解消いたしました。そして、翌2024年２月期の内部統制報告書に対し、アーク有限責任監査法人より無限定適正意見を受領いたしました。当社は、今後も不正事案の再発防止に努め、内部統制システムの整備及び運用を経営の最重要事項の一つとして位置付け、継続的にその改善・強化に取り組んでまいります。

### ３．上場維持基準への適合に向けた今後の課題と取組内容

基準日時点における流通株式時価総額は、上場維持基準への適合に必要な額を充たしておりませんが、これまで実施してきた適合計画に基づく各種施策及び取組の効果が着実に現れつつあると認識しております。この状況を踏まえ、当社は2026年２月期におきましても、引き続き安定的かつ継続的な事業拡大を実現するため、前述の各種施策及び取組を着実に遂行することを最優先課題と位置づけ、業績向上に向けて取り組んでまいります。

具体的に2026年２月期は、下記の項目を重点領域及び重点施策として注力して取り組んでまいります。

|                                                  |
|--------------------------------------------------|
| <b>【重点領域】</b>                                    |
| ・業績好調なWeb広告、クラウド営業支援ツール「ネクストSFA」のさらなる成長に注力       |
| ・オウンドメディア活用サービス、Webセキュリティ関連サービス等の新たなサービスを拡充      |
| <b>【重点施策】</b>                                    |
| ・営業組織の強化とアップセル、クロスセル、トスアップの強化                    |
| ・人事評価制度の改定、スキルセットの見直し（新規人材の早期戦力化、既存人材のレベルアップ）    |
| ・生成AIを全社的に聖域なく積極活用（新機能・新サービスのリリース、業務改善・生産性向上の推進） |
| ・M&Aによる非連続な成長の加速（対象領域：本業のWebマーケティング）             |






また、当社の上場維持基準に係る経過措置の終了期限（2026年２月末日）までの期間等も考慮し、株主還元策強化の一環としての株主優待制度の新設や、流通株式時価総額の構成要素である流通株式数を増加させるための施策等につきましても、状況に応じて積極的に検討を進めてまいります。

これらの各種施策及び取組の実行を通じ、計画期間内にスタンダード市場の上場維持基準に適合できるよう、引き続き尽力してまいります。

以上