

ジオコード、北海道を拠点に全国へ展開するONE CRUISE（札幌市）との 業務提携で顧客基盤の拡大を推進

Web系専門人材のリソースを共有し、顧客層の相互開拓を目指す

Webマーケティングとクラウドセールステック事業を展開する株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役：原口 大輔、証券コード：7357）は、2025年11月27日開催の取締役会において、株式会社ONE CRUISE（本社：札幌市中央区、代表取締役：深見 晋平、以下「ONE CRUISE」という。）との間で、業務提携契約を締結することを決議し、同日付で締結いたしました。



■業務提携の背景と目的

当社は「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。」という企業理念のもと、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、東京・大阪を主な拠点として事業展開しております。

ONE CRUISEは、当社同様インターネット広告サービスを中心に、北海道（札幌市）を主要拠点としつつ、東京・仙台・名古屋・福岡の各都市にも支社を置き広域に事業を展開しております。

両社は、いずれもWebマーケティング領域における専門性を有しながらも、拠点・顧客層・価格帯等において補完関係にあります。このため、「人材リソースの最適化」と「顧客層の相互開拓」を主眼として、本業務提携を行うことといたしました。

今回の業務提携により、双方に在籍する広告運用者、デザイン担当者、制作担当者といった専門職種を中心に人材の共有化を図り、個々の強みに応じた効率的かつ機動的なアサインメントが可能となり、人材リソースを最大限に活用できる体制を構築してまいります。その結果、これまで個社単独ではリソースが限られアプローチが難しかった新たな地域や潜在的な顧客層に対しても、より効果的かつ効率的なサービス提供が可能になると考えております。

また、当社がインターネット広告サービスに加えて展開している「AI最適化・SEO・Web開発」サービスやクラウドサービス（営業支援ツール「ネクストSFA」、勤怠管理・経費精算ツール「ネクストICカード」）は、ONE CRUISEが強みを持つ顧客層との親和性が高いと判断しております。本業務提携を通じて、同社の顧客基盤に対して当社のサービスを効果的に提供し、両社の成長を一層加速させてまいります。

■業務提携の内容

当社とONE CRUISEは、本業務提携に基づき以下の各領域での協業を推進してまいります。

（1）広告運用業務に関する協業

インターネット広告サービスにおける広告運用業務の最適化・効率化を目的として、両社間での人事交流、情報共有及び知見交換を実施する。

また、いずれかの会社において運用リソースが不足する場合には、相互の業務委託その他の実務支援により協力する。

（2）営業活動に関する協業

インターネット広告サービスにおける新規顧客開拓、案件紹介、共同提案等の営業活動に関し、両社が連携・協業して取り組む。

(3) 当社サービスの販売促進・導入支援

当社が展開する「AI最適化・SEO・Web開発」サービスやクラウドDXサービスについて、ONE CRUISEの顧客に対する販売促進（顧客紹介を含む）及び導入支援において、両社が協力して取り組む。

(4) 経営管理体制の助言・支援

ONE CRUISEの経営管理体制（財務、会計、人事、法務、ガバナンス等）の整備及び運営に関し、当社が必要に応じて助言や支援を行う。

■業務提携の相手先の概要

名称	株式会社ONE CRUISE
所在地	北海道札幌市中央区南三条西三丁目11-1 サザンクロス札幌10階
代表者の役職・氏名	代表取締役 深見 晋平
事業内容	Webトータル・コンサルティング Webマーケティング 各種イベントの企画、制作、実施及び運営 オリジナルプロダクト製品の企画販売
資本金	3百万円
設立年月日	2014年7月11日
大株主及び持株比率 (2025年11月27日現在)	深見 晋平 100%
当社と当該会社との関係	資本関係：該当事項はありません。 人的関係：該当事項はありません。 取引関係：該当事項はありません。 関連当事者への該当状況：当該会社は、当社の関連当事者には該当いたしません。

当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状況

決算期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期
純資産	15,214千円	16,856千円	23,419千円
総資産	411,652千円	379,128千円	385,460千円
売上高	1,962,106千円	1,692,437千円	1,157,097千円
営業利益	24,514千円	5,706千円	5,697千円
経常利益	26,937千円	6,632千円	7,459千円
当期純利益	3,704千円	1,641千円	6,563千円

■今後の見通し

本業務提携が当社の2026年2月期の業績に与える影響は軽微であります。中長期的には当社の企業価値向上に資するものと見込んでおります。今後、公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

なお、当社は、2025年5月23日付「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」において公表しましたとおり、業績向上に向けた安定的かつ継続的な事業拡大を実現するための施策として、Webマーケティング事業を中心に、M&Aを含む戦略的な他社連携や協業等を継続的に検討し、今後も非連続な成長機会を積極的に捉え、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

■株式会社ジオコードについて

ジオコードは、Web広告運用やSEO対策、Webサイト制作といった従来のWebマーケティング支援に加え、直近のAI検索対策（AIO/LLMO）まで手掛けるWebマーケティング事業を展開しています。また、クラウド営業支援・顧客管理ツール「ネクストSFA」などを提供するクラウドセールステック事業も展開しています。

これらの事業を通じて、当社は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で支援し販売拡大に貢献するとともに、DX推進にも寄与するサービスを提供し、顧客の経営を攻守両面から支援しています。

社名：株式会社ジオコード

代表者：代表取締役 原口 大輔

所在地：東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー 10F

設立：2005年2月14日

資本金：3億6,452万円（2025年8月末現在）

上場：東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：7357）

事業：Webマーケティング事業、クラウドセールステック事業

H P：<https://www.geo-code.co.jp/>

