

ジオコードがAI積極活用で黒字転換、インターネット広告（前年同四半期比+42.3%）と 営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」（同+24.9%）が大きく伸長

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、2026年1月14日(水)に2026年2月期第3四半期の決算を発表しました。

売上高は、AI最適化・SEO・Web開発がわずかに減収となるも、インターネット広告およびクラウドセールステック（ネクストSFA/CRM）が大きく伸長し、前年同四半期比+16.4%となりました。また、営業利益は、増収効果に加え、AI活用による業務プロセスの一部内製化を通じた費用抑制等が寄与し、前年同四半期の損失から62百万円改善し、30百万円の黒字に転換しました。

2026年2月期 第3四半期 売上高（内訳）



- ・AI最適化・SEO・Web開発：前年同四半期比△0.6%とわずかに減少となるも、AI関連サービスの拡充や制作案件の受注の持ち直し等を背景に、期初から増収基調で推移
- ・インターネット広告：引き続き好調に推移し、前年同四半期比+42.3%と大きく増加
- ・ネクストSFA/CRM：AI活用機能の開発・提供を推進したこと等により、前年同四半期比+24.9%と伸長

(単位：百万円)

区分		25/2期3Q累計	26/2期3Q累計	増減	前年同四半期比
Web マーケティング 事業	AI最適化・SEO・Web開発	611	607	△3	△0.6%
	インターネット広告	393	559	+166	+42.3%
	小計	1,004	1,167	+162	+16.1%
クラウド セールステック 事業	ネクストSFA/CRM	118	148	+29	+24.9%
	ネクストICカード	41	40	△1	△2.3%
	小計	159	188	+28	+17.9%
合計		1,164	1,355	+190	+16.4%

サービス別の売上高では、AI最適化・SEO・Web開発は、AI検索環境への対応、AI技術を活用したWebサイトのセキュリティ診断サービスの提供、自社メディアの強化に加え、制作案件の受注持ち直し等もあり、期初から増収基調で推移しています。インターネット広告は、社会のデジタル化を背景として引き続き拡大傾向にあり、その成長を着実に取り込み前年同四半期比+42.3%と大きく増加しました。また、営業支援ツール「ネクストSFA/CRM」は、顧客への導入・定着支援を徹底するとともに、生成AIを活用した新機能(名刺管理、議事録の作成・要約、営業活動・商談内容およびその結果の解析・分析・履歴の自動入力等)の開発・提供が寄与し、前年同四半期比+24.9%と大きく伸長しました。

各サービスの売上高推移や資本政策、M&A戦略、社長インタビューなどの詳細は下記をご覧ください。

■決算短信

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2740959/00.pdf>

■決算補足説明資料

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7357/tdnet/2740961/00.pdf>

■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/CRM」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11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/>