

ジオコード、決算補足説明資料の「社長インタビュー」を更新

各事業の成長性、配当・優待の継続性、M&Aの方針などについて、株主・投資家との対話を強化

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3四半期決算にあわせて開示した決算補足説明資料において、掲載コンテンツの「社長インタビュー」を事業の進捗を踏まえて更新しましたので、お知らせいたします。

interview

**目指すは、
2～3年以内に時価総額100億円**

M&Aも機動的に活用し、
グループ全体で年150%成長を狙う



代表取締役 原口 大輔

■「社長インタビュー」掲載の背景

当社はこれまで、決算短信、決算説明資料、決算説明動画（YouTube）、株主総会などを通じて、業績を中心とした客観的な情報開示に継続的に取り組んでまいりました。一方で、株主・投資家の皆さまからは、数値の変動要因やその背景にある経営判断、変化の激しい事業環境を踏まえた戦略の考え方、ならびに中長期的な成長ビジョンについて、より踏み込んだ説明を求める声も寄せられておりました。

こうしたご要望を受け、当社は2026年2月期第1四半期より、決算補足説明資料に新たなコンテンツとして「社長インタビュー」を掲載してまいりました。そしてこの度、最新の2026年2月期第3四半期の決算補足説明資料において、事業の進捗を踏まえて内容を更新いたしました。

本インタビューでは、ジオコードの創業者であり代表取締役である原口大輔が、足元の業績動向を踏まえた経営判断の考え方方に加え、資本政策、各事業の進捗状況および今後の見通し、中長期的な成長戦略などの重要テーマについて、自身の言葉でより具体的に語っております。

<Q&Aの内容>

- 配当、株主優待はいつまで続ける予定ですか？
- 目標株価はいくらですか？また、目標売上高、目標利益についても教えてください。<[更新](#)>
- 今期の業績予想は達成できそうですか？また、現在の進捗状況はいかがですか？<[更新](#)>
- 3ヵ年計画は公表しないのですか？<[更新](#)>
- 今後、買収・提携の予定はありますか？<[更新](#)>
- 今後、自社株買いの予定はありますか？

- ◎今後、株式分割の予定はありますか？
- ◎ジオコードの強みは何ですか？また、他社との差別化要因は何ですか？
- ◎絶好調なインターネット広告事業は今後も伸びるのですか？
- ◎好調なクラウドDX（ネクストSFA/CRM）は今後も伸びていきますか？
- ◎AI最適化・SEO・Web開発は今後も伸びていきますか？
- ◎原口社長は、日頃どんな仕事をしているのですか？
- ◎原口社長はどれくらい株を売ったのですか？
- ◎最後に、株主・投資家の皆さんへのメッセージをお願いします。<更新>

本インタビューを通じて、投資家の皆さんに当社の事業特性や成長戦略、市場の変化への対応力をより立体的にご理解いただき、中長期的な視点での企業価値評価につながるものと確信しております。

当社は今後も、株主・投資家の皆さんとの積極的なコミュニケーションを通じて、透明性の高い情報開示と、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

▼決算補足説明資料（2026年2月期 第3四半期）

<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サイト制作などの従来のWebマーケティング支援に加え、近年注目が高まるAI検索対策（AIO/LLMO）にも対応したWebマーケティング事業を展開しています。あわせて、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/>