

2022年2月28日

株式会社 Geolocation Technology 2022年6月期第2四半期 決算説明会 質疑応答

Q. 今後、御社の独自技術を活かした新しい仕事は具体的にどのようなものを計画していますでしょうか。またそれに関わる特許取得など計画されているでしょうか。加えて、それがローンチされる時期の計画はありますか。お答えいただける範囲でお願いいたします。

A. 新サービスのリリースに関しては詳細には申し上げられませんが、特許技術に関しては、開発を進める中で特許出願に値する技術がないか定期的に確認・検討をしており、今後も積極的に出願を行って行きたいと考えております。特許技術を生かした新サービスの開発や既存サービスのアップデートなど行っていきたいと考えております。

Q. 静岡警察の仕事を受注しているとの記事を見ました。他の警察や、公共の安全を守る組織との仕事もありますか。

A. 昨年度、警察庁から「位置情報検索システム」及び「サイバーセキュリティ研修」について落札させていただいており、また、各都道府県警について本日までに7~8件、研修の受託をしています。将来的には自衛隊などへもサイバーセキュリティの面などでサービス提供を行っていきたいと考えております。

Q. 海外企業からの受注もありますか。

A. 過年度は海外からの受注がありましたが、現在は新しい海外企業との取引はございません。

Q. 発行可能株の説明がありましたが、今後の事業拡大のための増資は考えていますか。

A. 今後の事業展開のための資金調達は積極的に検討していきたいと考えております。

Q. 過去 IR 資料で、IP Geolocation 業務の会社は、世界に3社で、他の2社はシリコンバレーとのことでした。他社の名前と売上規模をお教えてください。

A. マックスマインド社、デジタルエレメント社の2社で、売上は公開されておりません。

Q. 警察向けのサービスとは、「電話の逆探知」と似たことをインターネットで行って、不正アクセスの犯人を捜すという事ですか。

A. 捜査を行う際、押収した証拠物件（パソコンやスマートフォン）に残っている通信ログのIPアドレスから、こういった地域でデバイスを使ったのかを推定しますが、その地域判定に当社のサービスが活用されております。

Q. 法制度や iOS の運用などで個人情報保護強化や IP アドレス秘匿化の流れが強まっていますが、御社はその影響をどのように見えていますか。必ずしも逆風ではないのでしょうか。

A. 個人情報に関しては日々弁護士と相談をしながら対応を行っていますが、IP アドレスそのものは個人情報になりにくいとされているので、当社サービスの提供には影響はないと考えております。ただ、当社の提供するデータには法人の代表者名があり、この代表者名は個人情報となるので、秘匿化を行うなど一部データの提供方法を変更する予定をしております。

Q. 地方創生、BtoB、オンライン不正検知の事業別の競合状況、参入障壁、御社の優位性、御社の課題について教えてください。

A. 競合がある分野でいうと、BtoB マーケティングの分野で 1 社ございます。ただ、データの項目の多さ、企業情報以外のデータを含め、当社のほうが情報量が多いので競合優位性が高いと考えております。当社のサービスはこれまで、IP アドレスに様々な情報を付加して拡大してきましたが、今後も新たな情報を付加し新しい市場へ参入していきたいと考えております。

Q. IP アドレス移転事業の賞味期限、参入障壁、御社の優位性、御社の課題について教えてください。

A. 現在当社で確認できる範囲で競合が 2 社ございます。当社と新たに参入してきた 2 社とでは蓄積されているノウハウに差があると考えており、当社はお客様と優位に交渉ができると考えております。

Q. IP Geolocation 事業で、官公庁比率が増加している背景。今後加速するきっかけとタイミングは？

A. 東京証券取引所 TOKYO PRO Market に上場以降、静岡県内の自治体からご相談をいただくことが増え、IT に関して何かあれば当社に相談いただけるような状況が生まれており、現在は、スタンプラリー「てくてくスタンプ」やアプリ開発の受注が増えている。また、他の自治体からも「てくてくスタンプ」の受注が増えており、今後、特に観光や移住定住といった分野で積極的に提案活動をしていきたいと考えております。

Q. 通期計画に対して上期順調です。通期から上期を引くと、下期減速です。下期の想定リスクはなにかありますか？

A. 下期に想定されるリスクとして、特にスタンプラリーについて、新型コロナウイルス感染拡大の影響による開催時期の延期の可能性がリスクとして考えられます。

Q. 来期の成長ドライバーは？

A. 自治体案件の落札と、民間企業に対する既存サービスの営業活動の積極化および販路の拡大に取り組んでまいります。

Q. 東証へ上場する予定の有無。もし上場予定があれば時期は？

A. 当初より東証マザーズ市場を目指して上場準備をしていたという背景があり、早期に目指せるように取り組んでまいります。

Q. 配当開始時期。株主還元の考え方を教えてください。

A. まず事業拡大のため成長投資を行いたいと考えております。今後、株主の皆様へ配当などで恩返しできるように取り組んでまいります。

Q. 「官公庁」の比率は顧客数ベースですか。そうならば、金額ベースでの官公庁の比率はどのくらいですか。

A. 金額ベースでの比率になっております。

Q. 今通期の営業利益を考えるうえで、下半期に大きく費用が増えるということはありませんか。また来期の営業利益についてはどのように展望されていますか。

A. 下半期については、積極的な人材採用を目指しているため、一時的に採用コストが増える予定でございます。来期以降は、顧客数の増加とともに利益率も向上する予定です。

Q. IPアドレス移転の案件は、下半期に大口案件はなさそうですか。来期にはどうでしょうか。

A. IPアドレス移転の商談は長期にわたることが多いため、現在進行中の商談が下半期にまとまるか来期になるかは断言いたしかねます。

Q. 貴社の技術を使い、例えば「三島市の〇〇スーパーで、お米の半額セール。今日だけです」のような広告を、三島や周辺市町村限定で行うことはできますか。

A. 当社のサービスである「どどこ ad」で実現可能です。