

2022年8月25日

**株式会社 Geolocation Technology**  
**2022年6月期 決算説明会**  
**質疑応答**

Q. 2023年6月期の業績予想は増収減益となっておりますが、成長は鈍化したのでしょうか。一時的であって成長が続けられるのでしょうか。

A. 2023年6月期に関しましては、既存サービスや新規事業のための成長投資と、体制強化のため優秀人材の確保に向けた積極的な採用活動に資金活用を行う1年と位置づけており、一時的に販管費が増加いたします。特に採用活動は強化しており、新しい戦力の増強を行い、今期以降の更なる成長へのステップの1年といたしますので、何卒御理解いただきたく存じます。

Q. 福岡市場に上場したことで業績を押し上げたあるいは今後押し上げそうな事例はありますか。

A. まず、全体といたしましては、特に静岡県下の自治体からの評価が上がっており、その結果、複数の自治体から案件を獲得できたことにより、業績を積み上げることができました。一方、九州エリアでは、2022年6月期に業績を押し上げる案件獲得には至りませんでした。自治体を中心とした営業活動を積極的に展開しており、受注獲得見込みの案件も複数ございますので、2023年6月期また2024年6月期などに、皆様にお知らせできるのではないかと思います。

Q. サブスク型サービスの顧客数が減少していますが、理由は何でしょうか。また、2023年6月期のサブスク型サービスの顧客数、顧客単価はどのようなものと想定されているかについても教えてください。

A. 2022年6月期におきまして、前年と比較し30社程度顧客数が減少いたしました。こちらは主に「どこどこJP」の解約となっております。「どこどこJP」は、重量課金型のサブスクリプション型サービスで、月額1万円から利用できるサービスとなっておりますが、2022年6月期中の解約は、単価が低い顧客が中心となりましたので、業績に与える影響は少なかったと考えております。しかしながら、解約数減少のためコンサルティングサービス等を強化し、解約防止に努めつつ、新規顧客の獲得に注力していきたいと考えております。具体的な顧客数や顧客単価の目標に関しましては、非公表となりますので回答を控えさせていただきます。

Q. 今期2023年6月期には、IPアドレス移転事業について案件数と売上高の規模の増減をどのように想定されていますでしょうか。

A. 2023年6月期につきましては、2022年6月期とほぼ同程度を見込んでおります。

Q. IP アドレスの売買仲介事業をやっておられますが、IP アドレスの流動化が進むと位置情報の推定が困難になるという可能性はありますか。

A. IP アドレスの情報や変化を常々捉え、当社のデータベースである「SURFPOINT™」をアップデートし続けております。創業以来 22 年間培ってきたデータベースとノウハウがありますので、位置情報の推定が困難になるなどの影響はないと考えております。

Q. IP Geolocation テクノロジーはオンラインゲームにも利用されていると聞いたことがありますが、どのような使い方をされているのでしょうか。また、その場合御社の直接の顧客は誰になりますか。

A. 当社のお客様としましては、ゲーム業界の企業やそれらの企業が利用しているレンタルサーバー事業を行っている企業等になります。IP Geolocation の代表的な活用方法として、オンラインゲームを提供しているサーバーに対するアクセス制御が挙げられます。例えば、日本国内からのアクセスは、日本国内向けのサーバーに接続をし、日本国外からの利用者に対しては、日本国外向けのサーバーにアクセスさせるといったようなことです。また、オンラインゲームアカウントの不正利用分野でも利用されており、普段と違う場所や環境からのアクセスや、いつもと違う使い方をしているアカウントをピックアップし、アカウントの利用停止やアクセス禁止措置を行うための根拠に使用していただいております。

Q. 警察庁の案件を 2 つ落札したとのことですが、それぞれどの程度業績に貢献するものなのでしょうか。

A. 「アクセスポイント検索システムライセンス」に関しましては約 4,000 万円、「サイバー技術専科委託教養」に関しましては約 3,000 万円の受託案件になっており、主に 2023 年 6 月期に計上予定です。

Q. 個人情報保護法の改正によって影響はありますか。

A. 2022 年 4 月 1 日に改正された個人情報保護法によれば、当社は個人関連情報提供者に該当しております。当社が提供する IP Geolocation データと、顧客側が個人情報の紐づけを行う場合には、顧客自身にプライバシーポリシーの変更等の対応が必要となります。すでに既存顧客で該当する企業に関しては、ほぼすべての企業で対応を完了していただいております。特に影響は受けておりません。また、新規顧客につきましても同様の対応が必要となり、当社として法律上求められる適切な対応を全ての顧客に対して行っております。顧客の獲得にあたり、この対応が障壁になる事象は発生しておりません。