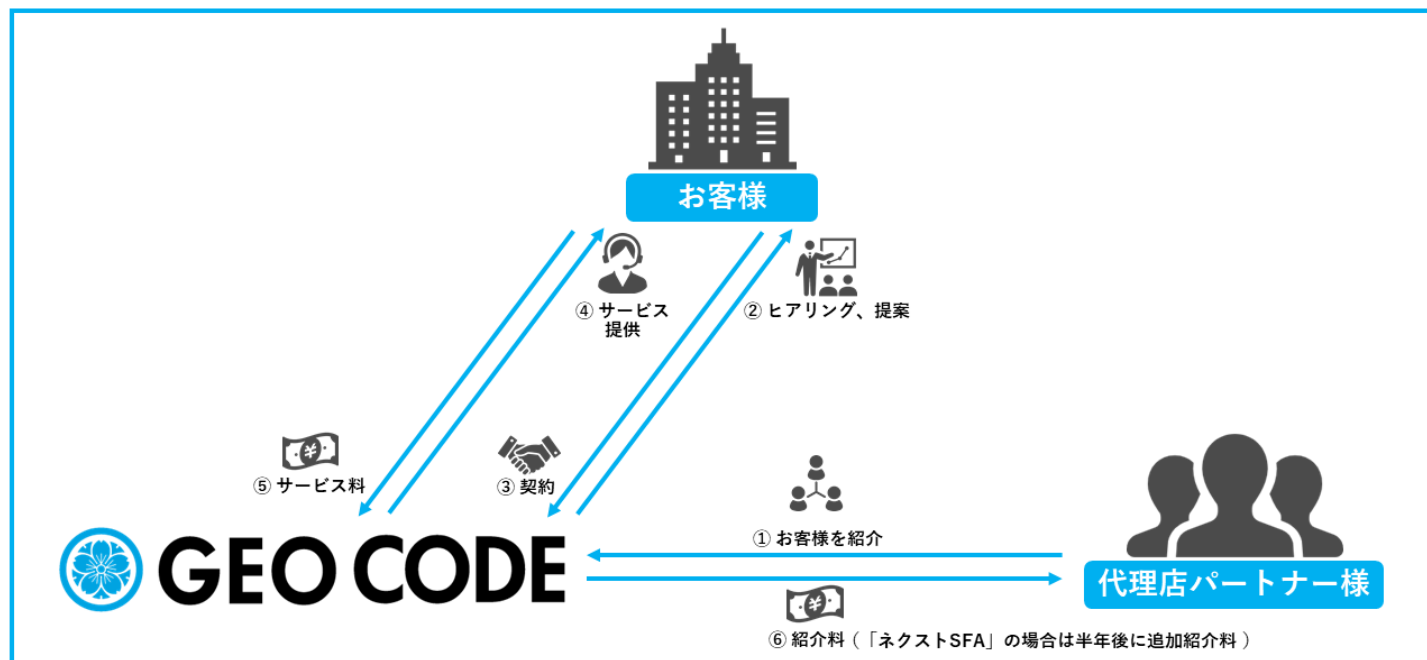


ジオコードが代理店パートナー制度を刷新

パートナーとの関係性を強化し、販売網を拡大

株式会社ジオコード（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：原口 大輔、証券コード：7357、以下「ジオコード」）は、Webマーケティングとクラウドセールステックの両事業において、代理店パートナー制度を本日より刷新することを決定しました。



（代理店パートナー制度イメージ）

代理店パートナー制度 刷新の背景

昨今のコロナ禍において、Webを活用した集客や広告、営業活動の重要性はますます高まっており、それに伴う需要拡大により当社へのお問い合わせ件数も増加傾向にあります。さらにインターネット広告市場全体をみても引き続き市場規模の拡大が見込まれており(※)、当社を取り巻く環境はこれまで以上に良好な状況にあると考えています。

ジオコードでは、このような好機を確実に捉え今後の持続的な成長につなげていくためには、代理店パートナー様とのより一層の連携強化が必要であると考えており、これまでの代理店パートナー制度を見直し、販売網拡大の実効性を高め、当社および代理店パートナー様双方にとってメリットのある制度へと刷新することにしました。

(※)出所：2021年3月10日、電通社発表の「2020年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2021/0310-010348.html>

新しい代理店パートナー制度

従来ジオコードでは、代理店制度として、正規代理店制度（原則代理店様がフロントに立ちお客様とやりとり頂く形態）と取次代理店制度を併用していましたが、今回の制度見直しにあたり取次代理店制度へ原則一本化することにし、代理店パートナー様から紹介のあったお客様に対して、ジオコードがフロントに立ち営業活動を実施し、その後契約に至った場合には、紹介いただいた代理店パートナー様に、サービス内容に応じた紹介料をお支払いするシンプルな制度といたしました。

今回の制度刷新に併せて新たな代理店パートナー様を、業種、業態を問わず、幅広く募集しておりますので、詳しくは、以下にお問い合わせください。

【問い合わせ先】

Web : marketing@geo-code.co.jp

電話 : 03-6274-8081

担当 : 代理店担当宛

・株式会社ジオコードについて

ジオコードは、SEO対策とWebサイト制作を融合・発展させた「オーガニックマーケティング」やWeb広告運用代行などのサービスを提供するWebマーケティング事業と、営業支援ツール「ネクストSFA」などを活用したクラウドセールステック事業を展開。

Web上における集客から受注までの一連のプロセスすべ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 (東証JASDAQ : 7357)

代表者 : 代表取締役社長 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 : 3億4,878万円

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/>

■ その他 PR情報

東証上場会社情報サービス内の以下ジオコードのページにてご覧いただけます。

<https://www2.tse.or.jp/tseHpFront/StockSearch.do?method=topsearch&topSearchStr=7357>

※「基本情報」→「適時開示情報・ファイリング情報」→「PR情報」でご確認ください。

■ サービスサイト

SEO対策 (<https://gc-seo.jp/>) / Webサイト制作 (<https://www.hp-maker.net/>) / Web広告 (<https://www.hp-company.net/>) / ネクストSFA (<https://next-sfa.jp/>) / ネクストICカード (<https://next-iccard.jp/>)

■ お問い合わせ先

<プレスリリースについて (報道機関窓口)>

株式会社ジオコード

広 報 : 加藤 康二

メール : kato@geo-code.co.jp

電 話 : 080-1175-1335