



ZENRIN
証券コード：9474

2016年3月期 決算説明会
2016年5月13日

株式会社ゼンリン

代表取締役社長	高山 善司
代表取締役副社長	網田 純也
コーポレート本部 経営管理・IR部長	戸島 由美子

Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

2016年3月期 決算説明会

1. 2016年3月期 決算概要

2. 2017年3月期 業績予想

3. 事業概況

Appendix

注)本資料には、本資料作成日時時点で入手可能な将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。世界経済の動向・市場需要・競合状況・為替の変動等にかかわる様々なリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予想数値と大幅に異なる可能性がありますことをご承知ください。
尚、本資料掲載情報は、表示単位未満の端数切捨て、増減率の小数点以下第2位四捨五入し小数点第1位まで記載しております。
また、増減率が1000%を超える場合、及び一方若しくは両方がマイナスとなる場合は「－」表記しております。

1. 2016年3月期 決算概要

- 1) 決算概要
- 2) 営業利益増減要因
- 3) 中長期経営計画(ZGP2020)で区分した事業別売上高
- 4) セグメント情報
- 5) キャッシュ・フロー推移

1-1)決算概要

2016年3月期 決算のポイント

前期比<増収増益>

- 住宅地図データベースを活用したGIS関連の売上が堅調に推移
- 前第3四半期連結会計期間より新たに連結の範囲に含めた子会社の売上寄与
- 売上高、営業利益、経常利益は3期ぶり増収増益、親会社株主に帰属する当期純利益は2期連続増益

業績予想比<減収増益>

- 売上高はICT関連のデジタルサイネージなど新規案件の成約遅れにより減少
- 新規案件の売上繰り延べによる費用未発生やコスト低減に努めたことなどにより、各利益において増益

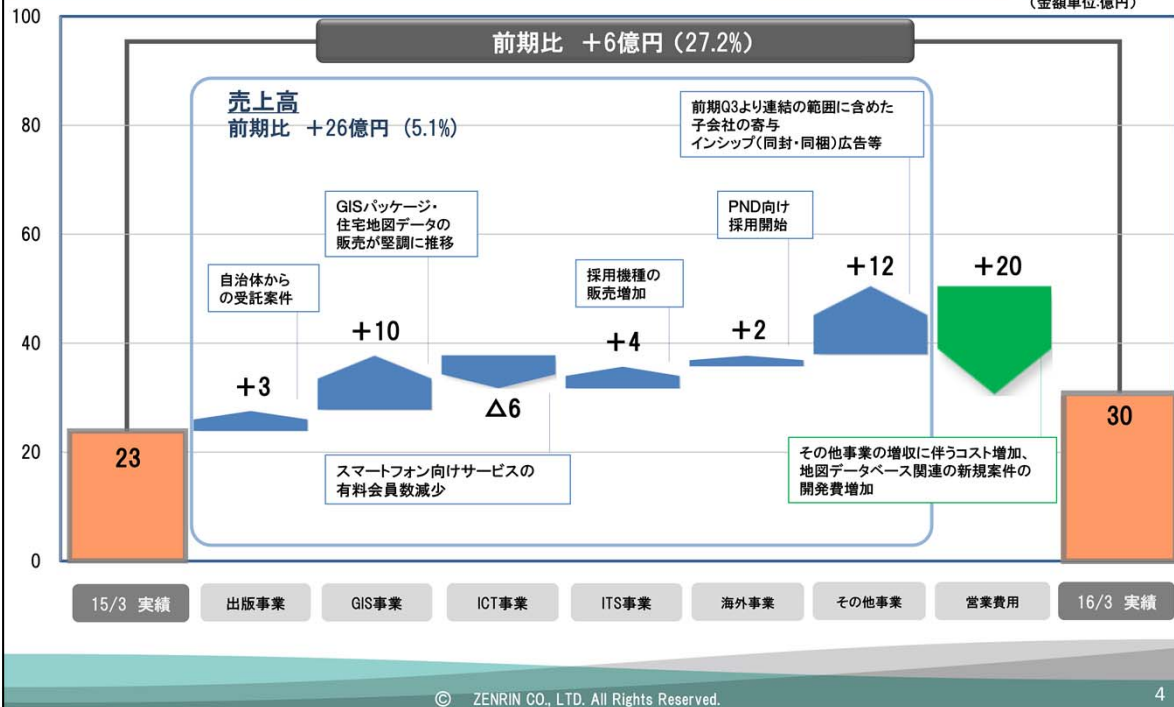
(金額単位:百万円)

	2015年3月期 実績	2016年3月期 予想	2016年3月期 実績	前期比	増減率 (%)	予想比	増減率 (%)
売上高	52,286	55,500	54,970	2,683	5.1%	△529	△1.0%
営業費用	49,897	53,000	51,931	2,033	4.1%	△1,068	△2.0%
営業利益	2,389	2,500	3,038	649	27.2%	538	21.6%
営業利益率	4.6%	4.5%	5.5%	0.9pt	—	1.0pt	—
経常利益	2,751	2,800	3,427	676	24.6%	627	22.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,464	1,500	1,610	145	10.0%	110	7.4%

- ・売上高は、
住宅地図データベースを活用したGIS関連の売上が
堅調に推移したことに加え
前第3四半期連結会計期間より新たに連結の範囲に含めた
(株)ゼンリンビズネクサスの売上が加わったことなどにより、
26億83百万円増収の549億70百万円となりました。
- ・損益面では
営業利益は、6億49百万円増加し、30億38百万円、
経常利益は、6億76百万円増加し、34億27百万円、
親会社株主に帰属する当期純利益は、
1億45百万円増加し、16億10百万円となりました。
- ・これにより、売上高、営業利益、経常利益は3期ぶりの増収増益
親会社株主に帰属する当期純利益は2期連続の増益となりました。

1-2) 営業利益増減要因

ZENRIN
Maps to the Future
2016年3月期 決算説明会
(金額単位: 億円)



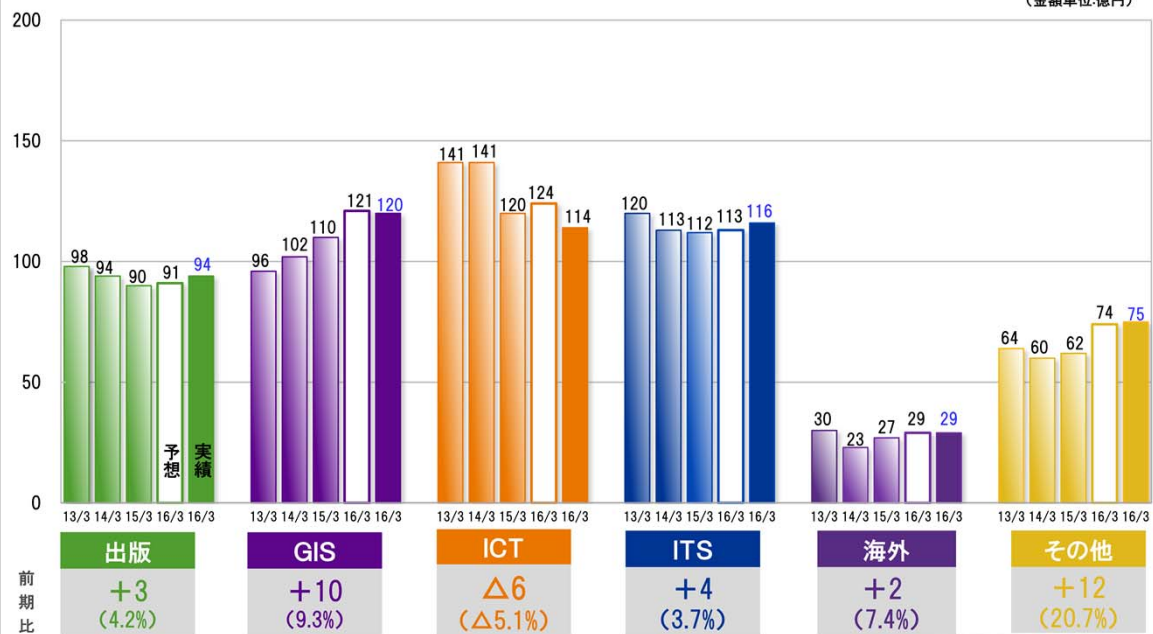
- ・営業利益の前年比較につきまして
主に売上高の増減による影響を示しております。
- ・住宅地図帳などを販売する「出版事業」は、
地図帳の減少傾向は続いているものの、自治体からの「国勢調査関連」、
「空家調査」などの受託案件の増加などにより、3億円の増収となりました。
- ・住宅地図データベースを活用する「GIS事業」は、
ストック型のGISパッケージ商品や住宅地図データの販売が堅調に
推移したことなどにより、10億円の増収となりました。
- ・一方で、ICT事業はスマートフォン向けサービスの有料会員数の減少幅は
縮小傾向にあるものの、6億円の減収となりました。
- ・また、カーナビゲーション用データの販売増加などにより
「ITS事業」は4億円、「海外事業」は2億円の増収となりました。
- ・「その他事業」は前第3四半期連結会計期間より新たに連結の範囲に含めた
(株)ゼンリンビズネクサスの寄与により12億円の増収となりました。
- ・営業費用は、「その他事業」の増収に伴うコスト増加に加え、地図データベース
関連の新規案件の開発費などが増加し、20億円増加いたしました。
- ・以上の結果、営業利益は、前期比で6億円の増加となりました。

1-3)中長期経営計画(ZGP2020)で区分した事業別売上高

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

(金額単位:億円)



※2013年3月期～2014年3月期はZGP2015の事業区分で集計した売上高

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

5

・ZGP2020で区分した事業別売上高の過年度推移

1-4)セグメント情報

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

売上構成
比率

83.9%

1. 地図データベース関連事業

主要品目等：住宅地図帳、住宅地図データベース
国内外カーナビ用地図データ
スマートフォン向けサービス
各種メディア・デバイスへの地図情報提供等



6.7%

2. 一般印刷関連事業

主要品目等：商業印刷



9.4%

3. その他

主要品目等：仕入商品、デジタルサイネージ
ダイレクトメール発送代行、インシップ広告



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

6

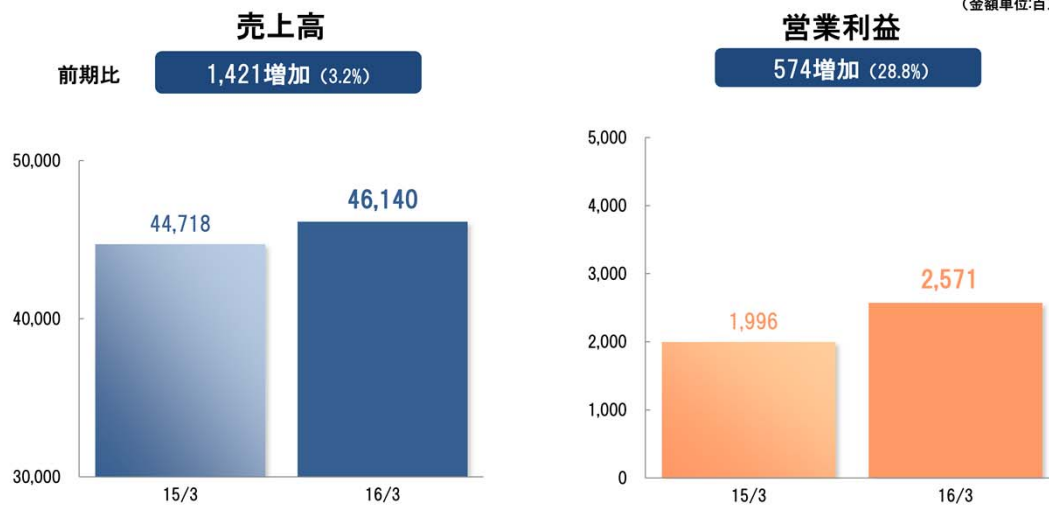
- ・セグメント情報は決算短信に記載の、
以下3区分となります。
「地図データベース関連事業」
「一般印刷関連事業」
「その他」

1-4)地図データベース関連事業

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

(金額単位:百万円)



- 住宅地図データベースを活用したGIS関連の売上は堅調に推移、自治体からの受託案件獲得
- ICT関連のスマートフォン向けサービスの有料会員数は減少傾向

(説明を省略)

1-4)一般印刷関連事業・その他

ZENRIN

2016年3月期 決算説明会

Maps to the Future

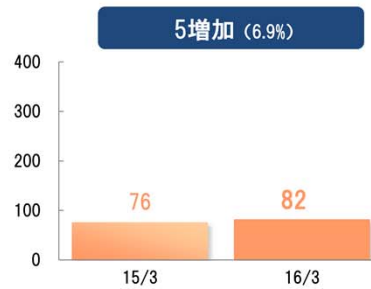
(金額単位:百万円)

一般印刷関連事業

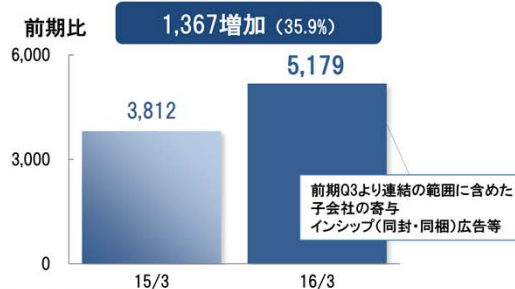
売上高



営業利益



その他



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

8

・これまでの説明と重複するため省略いたします。

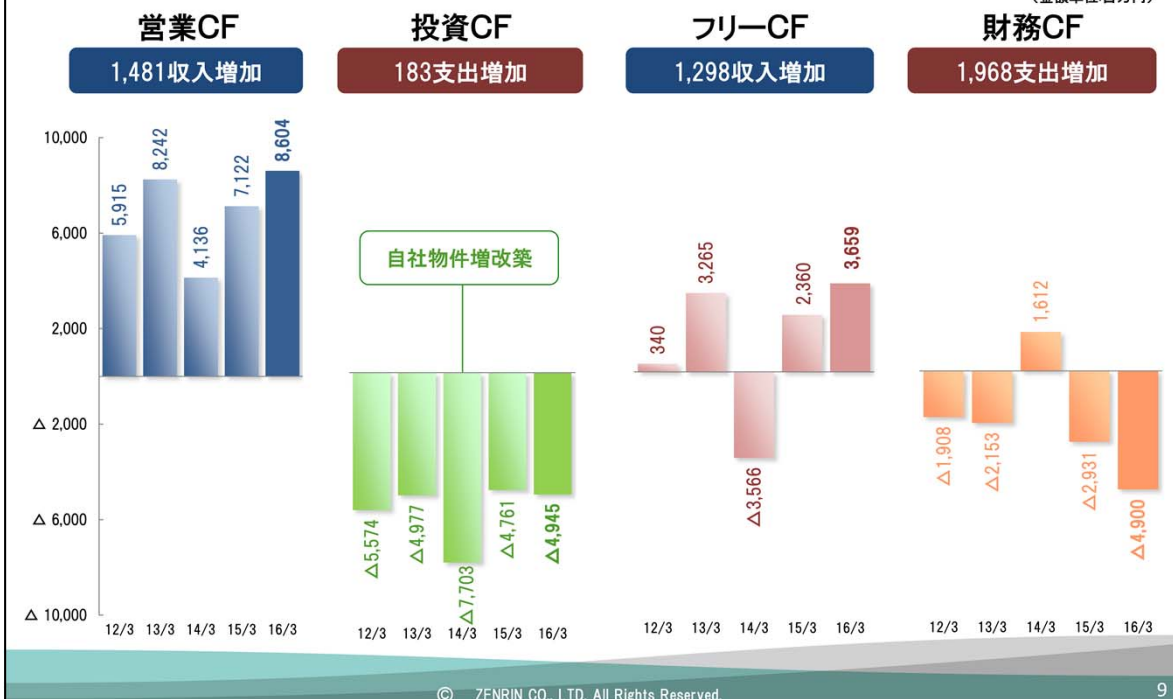
1-5) キャッシュ・フロー推移

ZENRIN

2016年3月期 決算説明会

Maps to the Future

(金額単位:百万円)



- ・営業活動においては、増益により、14億81百万円収入が増加し86億4百万円となりました。
- ・投資活動では、有形及び無形固定資産の取得などにより、49億45百万円を支出いたしました。
- その結果、フリーキャッシュ・フローは、12億98百万円増加し、36億59百万円となり、この資金から、短期借入金の返済、配当金の支払、リース債務の返済など、財務活動で49億円を支出いたしました。

2. 2017年3月期 業績予想

- 1) 通期業績予想
- 2) 配当金

目次 2017年3月期の通期業績予想

2-1) 2017年3月期 通期業績予想

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

2017年3月期 通期業績予想について

ZGP2020 2年目＜増収増益＞

既存事業による収益確保と生産性改革の実現

- GIS事業による収益確保
- 生産性改革による固定費率の低減
- 時空間情報システムの安定運用と商品開発

(金額単位:百万円)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 予想	前期比	増減率(%)
売上高	54,970	57,000	2,029	3.7%
営業費用	51,931	53,600	1,668	3.2%
営業利益 営業利益率	3,038 5.5%	3,400 6.0%	361 0.5pt	11.9% —
経常利益	3,427	3,700	272	7.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,610	2,200	589	36.6%

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

11

- ・本年度は、ZGP2020の2年目として、
売上高、 570億円
営業利益、 34億円
経常利益、 37億円
親会社株主に帰属する当期純利益、22億円と
増収増益を見込んでおります。

2-2) 配当金

ZENRIN

Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

基本方針

適正な内部留保を考慮しつつ、中長期経営計画における利益成長に基づいた利益還元を実施
連結株主資本配当率(DOE)3%以上を目標

2016年3月期配当金（前期比）		
中間	15円50銭	（+50銭）
期末（予定）	17円00銭	（+1円）
年間（予定）	32円50銭	（+1円50銭）

2017年3月期配当金（前期比）		
中間（予想）	17円00銭	（+1円50銭）
期末（予想）	17円00銭	（ - ）
年間（予想）	34円00銭	（+1円50銭）



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

12

- ・当社は安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針として、
連結株主資本配当率(DOE)3%以上を目標としております。
- ・この方針に基づき、
2016年3月期の期末配当金につきましては、
1円50銭増配の 17円を予定しております。
これにより既の実施いたしました中間配当金と合わせて、
年間配当金は1株あたり32円50銭となる予定です。
- ・また、2017年3月期の年間配当金につきましても
前期比1円50銭増配し、1株あたり34円としております。

3. 事業概況

- 1) ZGP2020進捗と課題
- 2) 中長期経営計画(ZGP2020)で区分した事業別売上高
- 3) ZGP2020事業戦略
 - 事業別売上高(実績/予想/ZGP2020目標)
 - 重点施策

3-1) ZGP2020 進捗と課題

ZENRIN

Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

	2015年3月期 実績	ZGP2020 実績と目標値			
		2016年3月期 実績	2017年3月期 予想	2018年3月期 目標	2020年3月期 目標
連結売上高	522億円	549億円	570億円	600億円	700億円
連結営業利益 (利益率)	23億円 (4.6%)	30億円 (5.5%)	34億円 (6.0%)	50億円 (8.3%)	100億円 (14.2%)
ROE (自己資本当期純利益率)	3.9%	4.0%	5.4%	8%	12%以上
DOE (連結株主資本配当率)	3.0%	3.0%	3%以上	3%以上	3%以上

2016年3月期の 進捗/評価	・優先事業であるGISのパッケージ商品投入や業務支援ソリューション提案、自治体への空家情報提供等により既存事業分野での安定収益確保 ・ADAS向け高精度地図データ開発着手 ・観光分野及びステーションナリー、ドローン等の事業化に向けた試作、実証実験開始
2020年3月期 に向けた課題	・GIS事業の更なる収益拡大のため、用途開発/販売戦略の確立 ・ADAS、観光分野での、自社/協業ビジネスモデル確立と早期収益化 ・時空間情報システムを利用した商品/サービスの早期実現

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

14

2016年3月期の進捗と評価

- ・ZGP2020の初年度は、売上高は若干の未達であったものの、業績及び各施策においては、概ね予定どおり進捗しております。
- ・優先事業としている「GIS事業」の自治体及び企業向け既存サービスが堅調であったこと、全国60か所の営業拠点で展開するGISパッケージも計画どおりであったことで収益を確保いたしました。
- ・業績への貢献は来年度以降となりますが、自動運転や観光などの新規分野においても、事業化に向けた取り組みを進めております。

2020年3月期に向けた課題

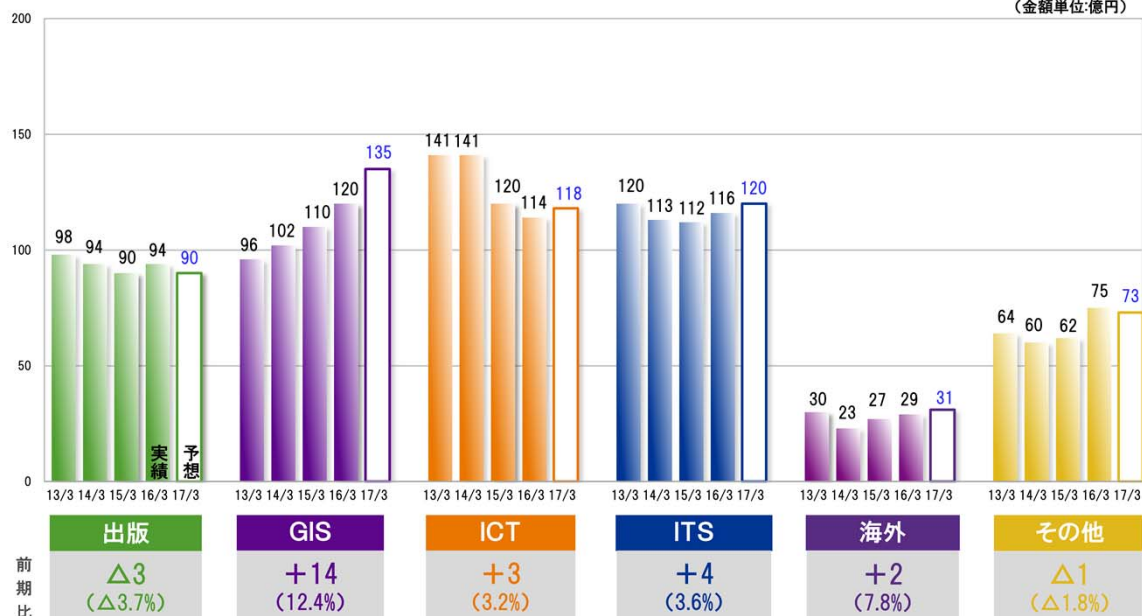
- ・自動運転やコンシューマー向けサービスなど、環境変化が想定よりも加速しており、ビジネスモデルの構築など、事業化に向けた取り組みが急務であります。
- ・先行開発や実証実験に係る費用を確保するためにも、収益性の高い「GIS事業」などをより一層推進することで、確実に収益を確保してまいります。

3-2) ZGP2020で区分した事業別売上高

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

(金額単位:億円)



※2013年3月期～2014年3月期はZGP2015の事業区分で集計した売上高

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

15

- ・今年度の売上高570億円(前期比20億円増加)は、GIS事業で14億円増収の計画であり、本事業の進捗が重要となります。

3-3) ZGP2020事業戦略 ―出版事業―

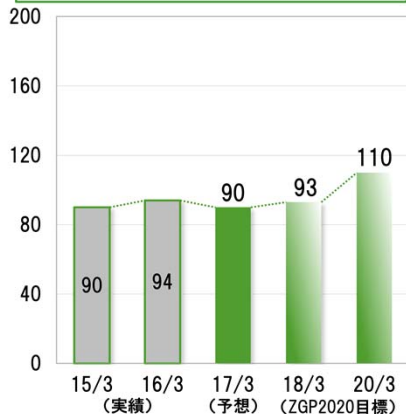
ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

金額単位:億円

2017年3月期 売上高予想
前期比 △3億円(△3.7%)

＜重点施策＞
営業スタイルの転換(全国約60拠点)
自治体向け企画型商品の拡充



プリントメディアの「コト」を追求

単発的購入モデルから継続的利用モデルへ変革

商品・サービスの企画・開発・検証／営業スタイル転換

手軽に利用できるオンデマンドサービスの拡充

受託型商品から進化した企画型商品の拡充

空家問題の対策における調査業務受託



地図を新たなコンセプトで捉えて市場創造

地図ステーションナリーの拡販

- ・「mati mati」シリーズ
エリア／販路拡大
- ・新商品企画



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

16

- ・住宅地図帳の減収が続いておりましたが、
2016年3月期は自治体からの国勢調査関連の特需や、空家対策の調査業務の受託によって増収いたしました。
- ・2017年3月期は前期の特需がないことや住宅地図帳の減少も見込み、減収の計画としております。
- ・単発的購入モデルから継続的利用モデルへ変革
これまでの住宅地図帳は売り切りモデルでしたが、継続的に利用いただくため会員化することで、収益安定と販売に係るコストの効率化を目指します。
- ・手軽に利用できるオンデマンドサービスの拡充
全国のコンビニエンスストアを販売プラットフォームとして、マルチコピー機を利用し、1枚300円で住宅地図をプリントできるサービスを展開しております。
このようなサービスをはじめ“必要な時に必要なエリアだけ手頃な価格で”など、利用者のニーズに応えることのできるオンデマンドサービスの環境づくりを目指します。
- ・地図を新たなコンセプトで捉えて市場創造
当社地図データを活用した地図ステーションナリー商品を「mati mati」シリーズとして、ロフトでの販売をスタートいたしました。
販売チャネルを工夫しながら、新たな市場を開拓してまいります。

3-3) ZGP2020事業戦略 –GIS事業–

ZENRIN

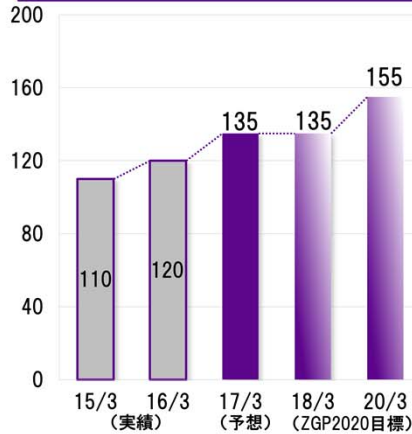
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

金額単位:億円

2017年3月期 売上高予想
前期比 +14億円(+12.4%)

＜重点施策＞
既存サービスでの安定収益確保と
エントリー商品投入による拡販



コンセプト商品の拡充

用途開発された商品と新価格の投入でゼンリンGISブランドを構築

★ 地図に主題を付与したコンセプトが明確なパッケージ商品の投入

- ・GISパッケージ4シリーズによる安定収益確保
- ・売上保有高の増大に向けた新商品投入と販売ルート開拓

GIS利用の裾野拡大に向けたエントリーモデルの投入

GISマーケティングサービスのリリース

自治体プラットフォームの確立

★ 情報還流型ビジネスモデルの確立

提携先保有情報と地図情報を活用した商品戦略策定

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

17

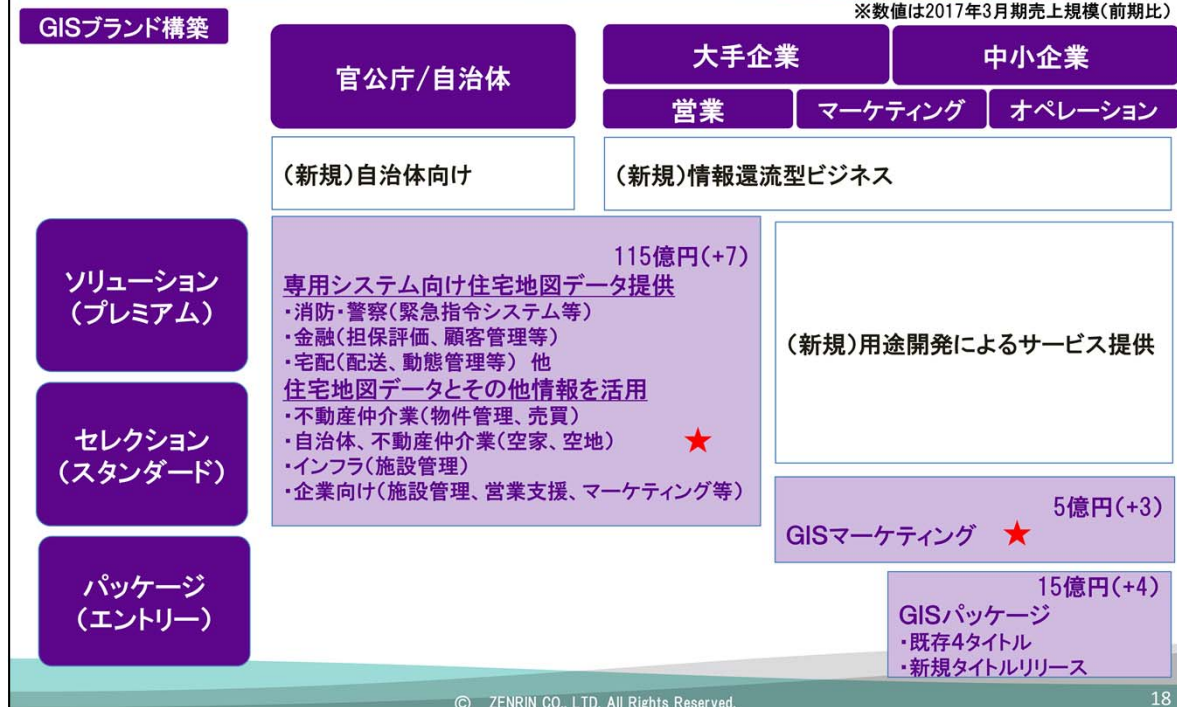
- ・GISはZGP2020の最優先事業としており、
今期は2018年3月期の売上目標を1年前倒しで推進してまいります。
- ・地図に主題を付与したコンセプトが明確なパッケージ商品の投入
業務・業種に特化したパッケージ商品を、当初予定どおり4パッケージをリリースし、
契約も堅調に推移しております。
これらパッケージ商品は、常に最新の地図情報が確認できるだけでなく、
業務に特化することで必要な情報の一元管理ができ、効率化とスピーディーな
ビジネスをサポートします。
また、将来的には訪問販売から当社オンラインストア等のネットをメインとした
販売へのシフトにより、コスト削減も見込まれるビジネスモデルを検討しております。
- ・情報還流型ビジネスモデルの確立
企業とのアライアンスにより、提携先が保有する情報と当社地図情報を
相互に利用可能とするビジネスを検討しております。
当社地図データ採用拡大と、情報収集の効率化の実現を目指します。

3-3) ZGP2020事業戦略 –GIS事業– (GISブランド構築)

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

※数値は2017年3月期売上規模(前期比)



- ・GIS事業の商品とターゲットを体系化し示しております。
 ソリューション(プレミアム)・・・当社地図データを基幹システム等に組み込み利用
 セクション(スタンダード)・・・機能やコンテンツを自由に選び利用
 パッケージ(エントリー)・・・システム改修などを行わずそのまま利用
- ・官公庁・自治体と大手企業に、専用システム向けの住宅地図等のデータ提供でビジネスを展開しており、売上構成としても重要なターゲットとなります。
 今後は、さらに自治体向けの用途開発と営業体制を強化してまいります。
- ・新規取り組みに対しては、GIS事業の拡大には中小企業向けの用途開発が重要であり、業種ごとのヒヤリングを通して業務に特化した商品を提供してまいります。

3-3) ZGP2020事業戦略 ―GIS事業― (空家対策総合ソリューション)

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

空家対策総合ソリューション (空家の所在把握から対策実践までの業務サポート)



<ゼンリンの現地調査網を活用>

2016年3月期～

自治体からの調査業務受託

- ・2016年3月期 104件
- ・2017年3月期 100件以上

空家調査地図イメージ



<日本不動産研究所と協業>

- ・物件ごとの対策提案
- ・空家等対策計画の策定支援
- ・特定空家等の対策・措置支援

- ・セミナー開催等の住民対策支援
- ・協議会の設置・運営支援



空家等の情報を地図上に可視化
視覚的な把握・情報整理が可能

(参考)
「空家等対策の推進に関する特別措置法」
施行日:2015年2月26日(5月全面施行)

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

19

・空家対策総合ソリューション

前期から空家情報の需要が高まり、実態把握のための調査業務を受託しております。

今後は、受託調査に加えて、空家活用の計画策定から実行、効果測定まで一連のソリューションとして提案してまいります。

GISマーケティング

地図データ(住宅地図等)



統計データ

年収階級別世帯数推計データ
貯蓄階級別世帯数推計データ
消費支出推計データ
建物統計データ
住宅統計データ
商業集積統計データ

ポイントデータ

建物ポイントデータ
住宅ポイントデータ

GISマーケティングのノウハウを保有する株式会社JPSマーケティングを完全子会社化
2016年4月～ 株式会社ゼンリンジオインテリジェンスとGISマーケティング事業強化

既存市場のシェア拡大

- ゼンリンの営業リソース
- ゼンリンデータコムサービスとの連携
- ゼンリンビズネクサスのDM発送代行

新規市場の創出

- エントリーモデルリリース
- GPS位置情報を活用した分析

- ・GISマーケティングを強化するため、2016年4月にGISマーケティングのノウハウと経験を要する(株)JPSマーケティングを子会社といたしました。
- ・住宅地図をはじめ当社グループの地図情報と同社のノウハウを活用することで可能となる、ピンポイントマーケティングの商品開発を、中小企業向けにも進めてまいります。

3-3) ZGP2020事業戦略 –ICT事業–

ZENRIN

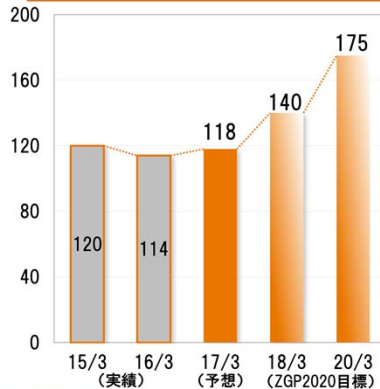
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

金額単位:億円

2017年3月期 売上高予想
前期比 +3億円(+3.2%)

＜重点施策＞
ITメディアでの地図採用拡大
観光分野での協業サービス早期立ち上げ



ITメディアの「コト」を追求

★ 時空間コンテンツ提供による地図DB利用価値の向上
既存提供先へのコンテンツ採用増、他社データ切替

Webビジネスにおける広告シェアモデルの立ち上げ

★ 時空間地図DBの提供によるデジタルサイネージ市場の獲得

- ・商業施設、交通、宿泊施設でのサイネージ採用
- ・多言語地図データ、観光コンテンツ、屋内データ採用
- ・他業種とのコラボレーションサービス創出

成長が見込まれる「観光分野」における位置情報ビジネスの拡大

3Dデータの活用領域拡大による3Dソリューションの立ち上げ

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

21

- ・スマートフォン向け有料会員数は、減少幅は縮小しているものの、
想定範囲内で減少が続いております。
- ・デジタルサイネージの採用及びビジネスモデルの構築を進めておりますが、
当初計画よりも若干遅れが見られるものの、東京オリンピック・パラリンピックを見据え
観光分野などでも、単なる端末の導入提案ではなく用途提案を進めてまいります。
- ・時空間コンテンツ提供による地図DB利用価値の向上
日本の主要なポータルサイト向けに、歩行者ナビゲーション用データや駅構内データなど
付加価値の高いコンテンツの提供を引き続き推進してまいります。
- ・時空間地図DBの提供によるデジタルサイネージ市場の獲得
各地の観光協会からの多言語地図の需要が高く、
ホテルや交通系に対してはコンシェルジュサービスとしての利活用を提案しております。
事業スピードを加速させ、サービスの早期立ち上げを目指します。
- ・JUIDA(日本USA産業振興協議会)と、ブルーイノベーション・当社と、ドローン専用飛行
支援地図サービスの共同開発に着手し、1月より実証実験をスタートしております。
※関連リリースはこちら<<http://www.zenrin.co.jp/news/160126.html>>
- ・3Dデータの活用領域拡大による3Dソリューションの立ち上げ
建築・土木分野において設計やプレゼン時などに必要な、3Dデータの提供を
検討しております。
例) BIM(ビルディング インフォメーション モデリング)、
CIM(コンストラクション インフォメーション モデリング)など

3-3) ZGP2020事業戦略 —ITS事業—

ZENRIN

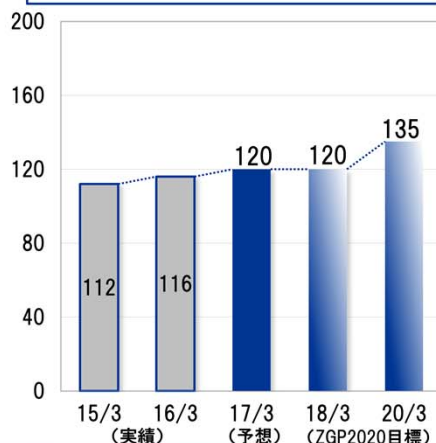
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

金額単位:億円

2017年3月期 売上高予想
前期比 +4億円(+3.6%)

＜重点施策＞
地図データとアプリケーション採用拡大
高精度地図データ採用に向けた協業



「つながるナビ」と「高精度地図」

時空間コンテンツ提供による地図DB利用価値の向上

★ 地図DBとアプリケーションを組合わせたトータルサービスの提案

- ・本年度採用モデルの安定運用
- ・2018年モデルの採用決定

3D地図ライセンスとオーサリング案件で海外メーカー獲得

★ 高精度地図の技術確立と商品企画推進

- ・先行開発データの採用推進
- ・ZGM採用に向けた品質保証体制確立

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

22

・地図DBとアプリケーションを組合わせたトータルサービスの提案

従来の地図データのみの提供から、連結子会社(株)ゼンリンデータコムが開発を進めるナビゲーションアプリを加えた「つながるナビ」としての提供を進めており、今年度より売上に寄与しております。

今後はこの「つながるナビ」の、カーメーカー・ナビメーカーへの採用拡大を目指します。

・高精度地図の技術確立と商品企画推進

自動運転に対しては、数年前よりカーメーカーと研究開発しており、先行開発用データの提供を進めております。

今後は各カーメーカーの量産時期等を見据えたビジネスモデル構築が必要となります。

また、内閣府が進めるSIP(戦略的イノベーション創造プログラム)など、官民共同での取り組みへも引き続き参画してまいります。

3-3) ZGP2020事業戦略 ―海外事業―

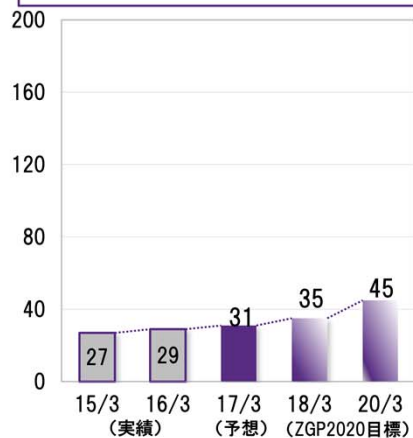
ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

金額単位:億円

2017年3月期 売上高予想
前期比 +2億円(+7.8%)

＜重点施策＞
新興国での採用拡大
高精度地図作成の検証



新興国エリアのビジネス基盤構築



インドビジネスの拡大

日系カーメーカー、ナビメーカー採用に向けた継続協議

ASEANビジネスの立ち上げ

ナビアプリのグローバル展開とオーサリング案件の確保



海外高精度ビジネスの立ち上げに向けた事業可能性の検証開始

海外地図ベンダーとの連携

海外GISの立ち上げ

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

23

(説明を省略)

3-3) ZGP2020事業戦略 ―その他事業― (一般印刷・インシップ等広告)

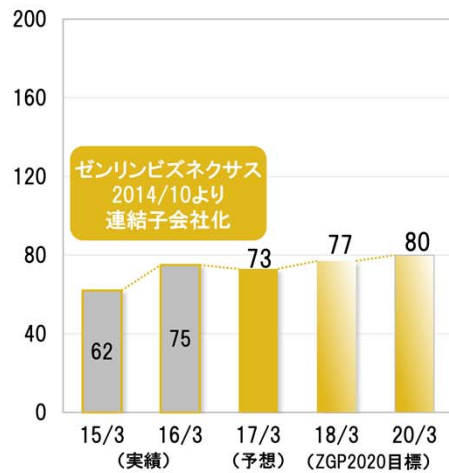
ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 決算説明会

金額単位:億円

2017年3月期 売上高予想
前期比 △1億円(△1.8%)

グループシナジー再検証



一般印刷ビジネスの安定

インシップ広告ビジネスの拡大

位置情報ビジネスとのシナジーによる売上拡大

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

24

(説明を省略)