

ZENRIN
証券コード：9474

2017年3月期 第2四半期決算説明会

2016年11月11日

株式会社ゼンリン
Maps to the Future

代表取締役社長	高山 善司
代表取締役副社長	網田 純也
執行役員コーポレート本部長	松尾 正実

2017年3月期
第2四半期決算説明会

1. 2017年3月期 第2四半期決算概要
2. 2017年3月期 通期業績予想
3. 事業概況
4. 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. 2017年3月期 第2四半期決算概要

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

目次 2017年3月期 第2四半期 決算概要

1-1) 決算概要

2017年3月期 第2四半期決算のポイント

前年同期比<増収減益>

- 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
- 売上高は2期連続増収、一般管理費及び時空間情報システムの償却費等の増加により各利益は2期ぶり減益

業績予想比<減収減益>

- 売上高は概ね計画通り推移
- 下期予定の一部費用を第2四半期に計上したことなどから減益

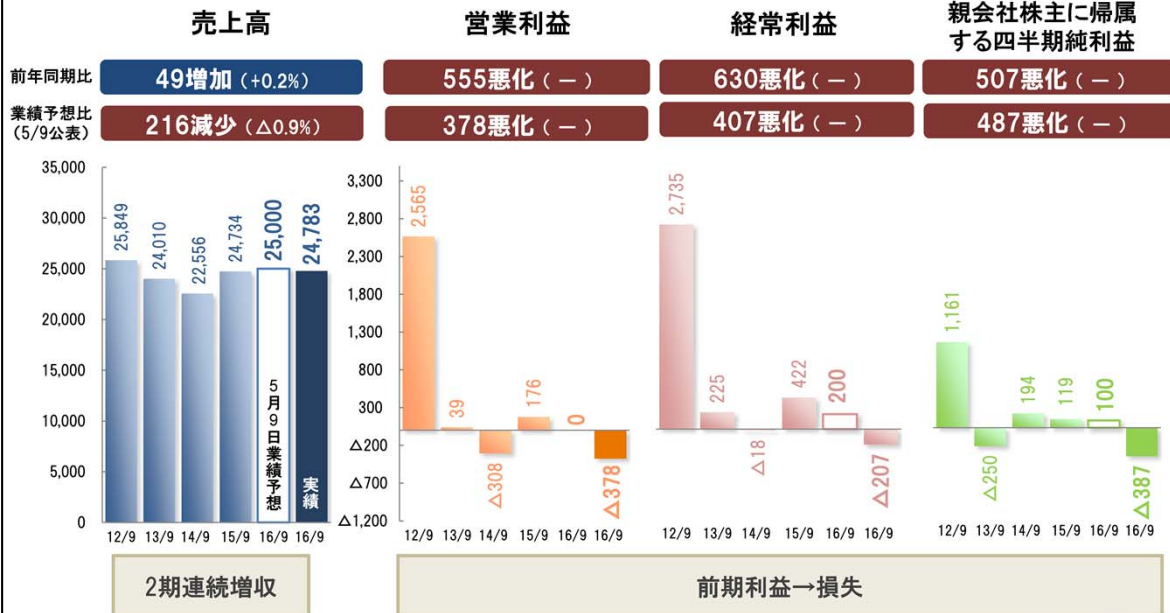
(金額単位:百万円)

	2016年3月期 Q2実績	2017年3月期 Q2業績予想 (5/9)	2017年3月期 修正予想 (10/24)	2017年3月期 Q2実績	前年同期比	業績予想比 (5/9)		修正予想比 (10/24)		
						増減率 (%)	増減率 (%)	増減率 (%)	増減率 (%)	
売上高	24,734	25,000	24,780	24,783	49	0.2	△216	△0.9	3	0.0
営業費用	24,557	25,000	25,160	25,161	604	2.5	161	0.6	1	0.0
営業利益	176	0	△380	△378	△555	—	△378	—	1	—
営業利益率	0.7%	—	△1.5%	△1.5%	△2.2pt		△1.5pt		0.0pt	
経常利益	422	200	△210	△207	△630	—	△407	—	2	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	119	100	△390	△387	△507	—	△487	—	2	—

※10/24公表の業績予想の修正値から大きな変更はございません。

- ・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前年同期比で、49百万円増収の247億83百万円となりました。
- ・損益面では、営業損失は、5億55百万円悪化し、3億78百万円、経常損失は、6億30百万円悪化し、2億7百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は、5億7百万円悪化し、3億87百万円となりました。
- ・これにより、売上高は2期連続の増収となりましたが各利益は2期ぶりの減益となりました。
- ・業績予想比では、売上高は概ね予定通り推移しましたが、損益面では上期業績に基づき、ゼンリン個別の業績連動部分の賞与引当金の一部を下期から第2四半期に計上したことにより、当初より営業費用が増加し、営業利益が減少いたしました。

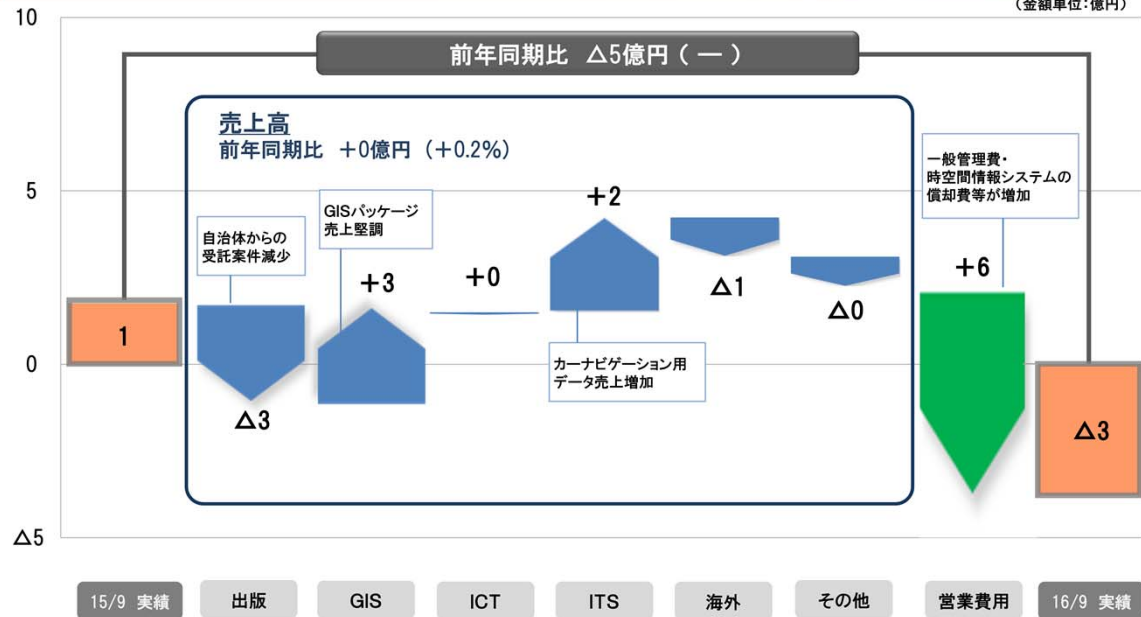
1-2) 売上高・利益の推移



※10/24公表の業績予想の修正値から大きな変更はございません。

売上高・利益の過年度推移

1-3) 営業利益増減要因

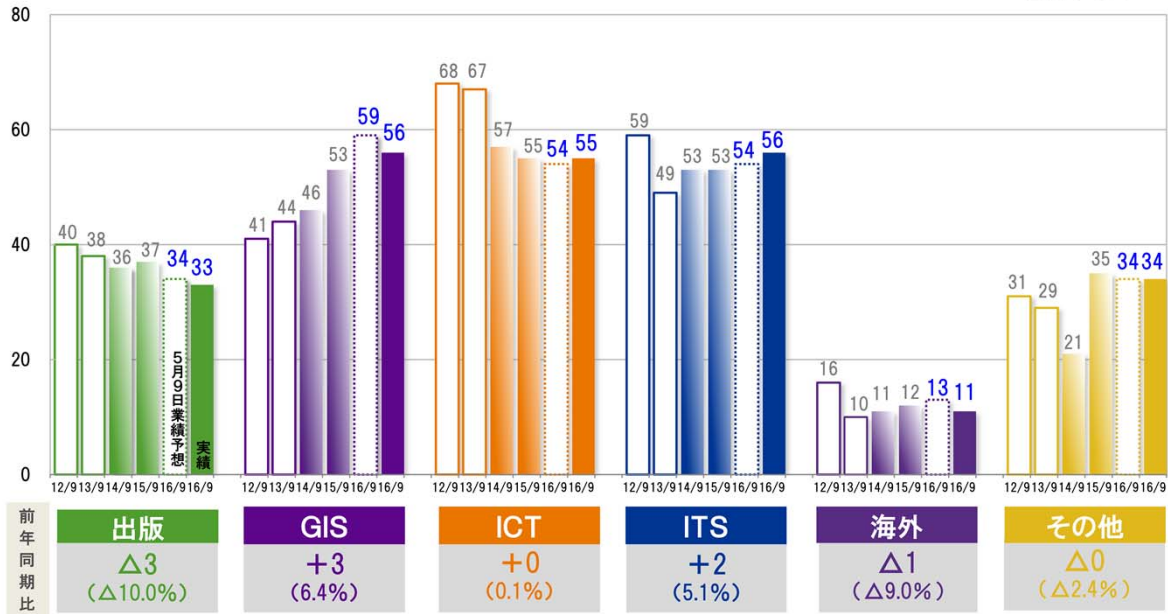


営業利益の前年比較について、主に売上高の増減による影響を示しております。

- ・住宅地図帳などを販売する「出版事業」は、地図帳の減少に加え、前期の国勢調査に係る受託案件の影響などにより、3億円の減収となりました。
- ・住宅地図データベースを活用する「GIS事業」は、GISパッケージの売上が堅調に推移したこと等により3億円の増収となりました。
- ・また、インターネットサービス等を展開する「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は続くものの、法人向けの地図データ提供やアプリケーション開発案件などにより前期売上水準を維持しました。
- ・「ITS事業」は、国内カーナビゲーション用データの売上が増加したことなどにより、2億円の増収となりました。
- ・一方で営業費用は、時空間情報システムの償却費が増加したことに加え、人件費など一般管理費の増加などにより、6億円の増加となりました。

以上の結果、営業利益は前年同期比で、5億円の減益となりました。

1-4) 中長期経営計画(ZGP2020)で区分した事業別売上高



※2012年9月期～2013年9月期(白抜き棒グラフ)はZGP2015の事業区分で集計した売上高

ZGP2020で区分した事業別売上高の過年度推移

1-5) セグメント情報

ZENRIN
Maps to the Future

2017年3月期 第2四半期決算説明会

売上構成
比率

83.4%

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



9.9%

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、インシッブ広告



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

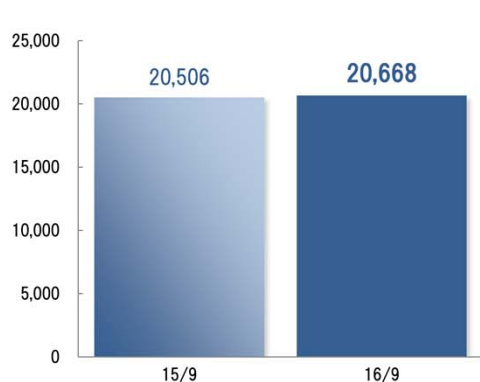
8

セグメント情報は、決算短信に記載の
「地図データベース関連事業」
「一般印刷関連事業」
「その他」の
3区分にて表示しております。

1-5) 地図データベース関連事業

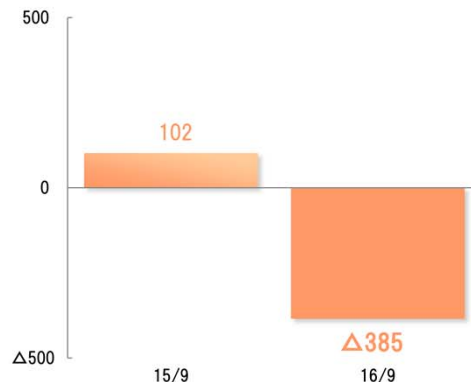
売上高

前年同期比 **162増加 (+0.8%)**



営業利益

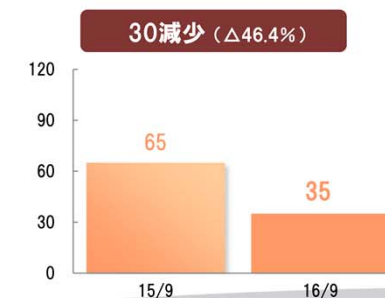
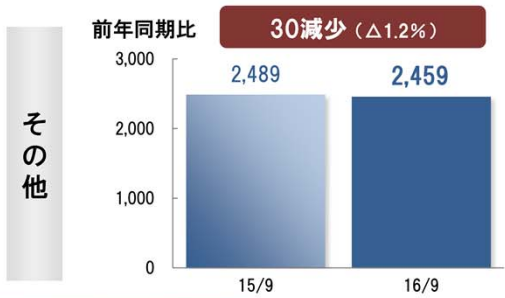
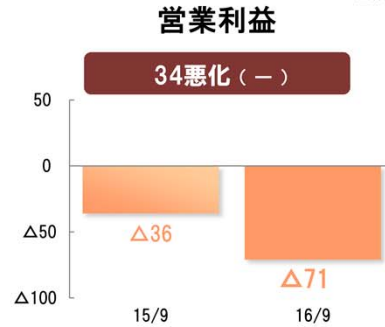
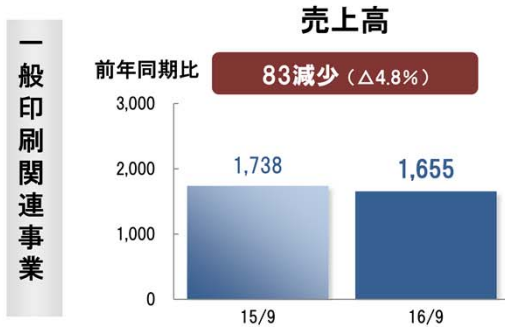
487悪化 (-)



- 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
- 人件費など一般管理費の増加に加え、時空間情報システムの償却費などが増加

地図データベース関連事業

1-5) 一般印刷関連事業・その他



一般印刷関連事業・その他

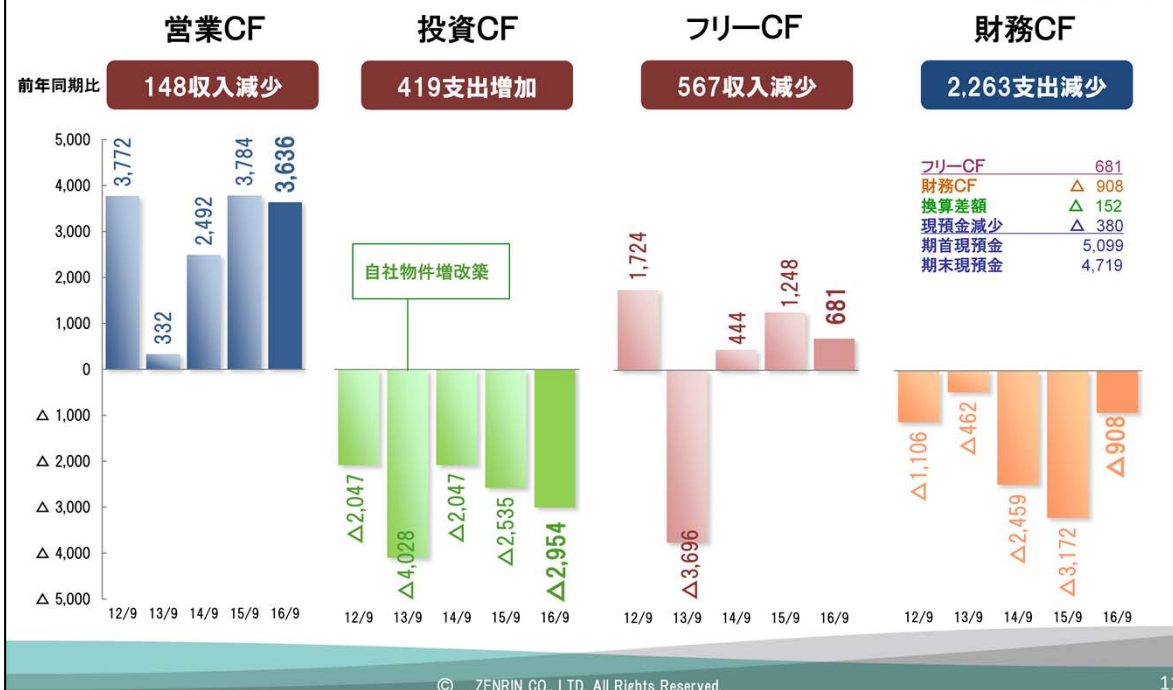
1-6) キャッシュ・フロー推移

ZENRIN

Maps to the Future

2017年3月期 第2四半期決算説明会

(金額単位:百万円)



キャッシュ・フローの状況

- ・営業活動においては、売掛債権の回収などにより、36億36百万円となりました。
- ・投資活動では、有形及び無形固定資産の取得や連結子会社としたGISマーケティングを展開する(株)ゼンリンジオインテリジェンス、車載向けソフトウェアの開発・提供を行うAbalta Technologies社の株式取得などにより、29億54百万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、5億67百万円減少し、6億81百万円となりました。
- ・財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払、リース債務の返済などにより9億8百万円の支出となりました。

2. 2017年3月期 通期業績予想

- 1) 通期業績予想
(5月9日公表値から変更なし)
- 2) 配当金

目次 2017年3月期 通期業績予想

2-1) 通期業績予想

2017年3月期 通期業績予想について

現段階において概ね計画通りに推移していることから、2016年5月9日に公表した通期業績予想を据え置く

前期比<増収増益>

- 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	
			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	3,038	3,400	361	11.9
営業利益率	5.5%	6.0%	0.5pt	—
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

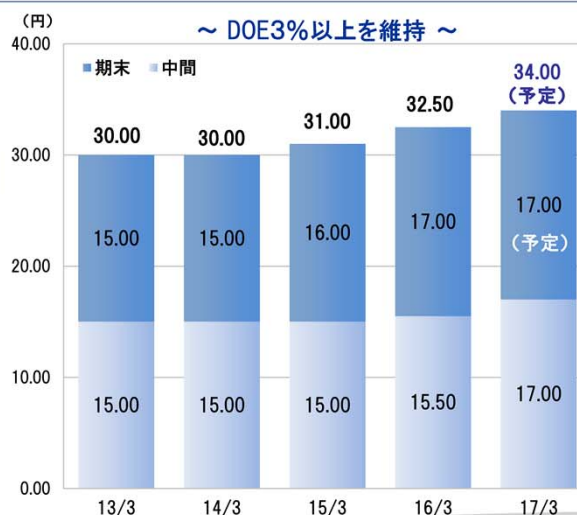
第2四半期の業績は減益となりましたが、
通期の業績につきましては、現段階において
概ね計画通りに推移していることから、
5月9日に公表いたしました通期の業績予想は
据え置くことといたしました。

2-2) 配当金

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

2017年3月期配当金（前期比）	
中間	17円00銭（+1円50銭）
期末（予定）	17円00銭（± 0円）
年間（予定）	34円00銭（+1円50銭）



- ・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、中間配当金は、当初予定どおり1株当たり17円といたしました。また、期末配当金も1株当たり17円を予定しており2017年3月期の年間配当金は前期比1円50銭増配の1株あたり34円となる予定でございます。

3. 事業概況

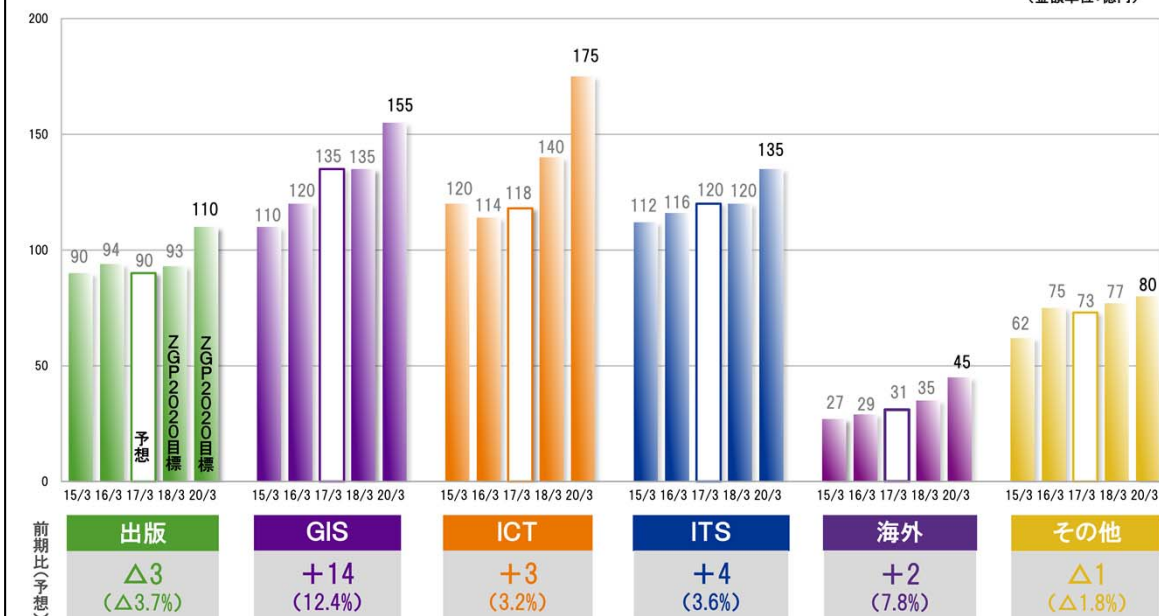
1) 中長期経営計画(ZGP2020)で区分した事業別売上高

2) ZGP2020事業戦略

- ・事業別売上高(実績/予想/ZGP2020目標)
- ・重点施策

目次 事業概況

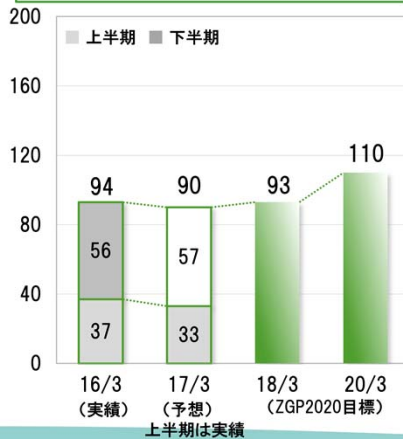
3-1) 中長期経営計画(ZGP2020)で区分した事業別売上高



2020年3月期までの事業別売上高を示しています。
 事業別では進捗に差がありますが、
 現時点では、ZGP2020最終年度である2020年3月期の目標は
 見直さず、事業別の施策を実施してまいります。

2017年3月期 売上高予想
前期比 △3億円(△3.7%)

<第2四半期進捗>
前Q2期間の自治体受託案件の影響、
住宅地図帳の減少により減収



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

複数地区でのFSの結果、ビジネスモデルは再考
営業スタイルの検証は継続

手軽に利用できるオンデマンドサービスの拡充

★ 全国のコンビニに続き、自社サイトでも提供開始

受託型商品から進化した企画型商品の拡充

★ 地図を新たなコンセプトで捉えて市場創造

・地図ステーションリー
「mati mati」シリーズ
10エリア/4アイテムで展開



・東京オリンピック・パラリンピック競技大会のマークや
会場名・競技名を使用して販売するライセンス契約締結
各種地図として展開予定

★手軽に利用できるオンデマンドサービスの拡充

全国のコンビニに設置されているマルチコピー機でのサービスに続き、
2016年6月に当社公式オンラインショップからも住宅地図の出力サービス開始。
いつでも、どこでも、必要な範囲で、住宅地図情報が入手可能。

★地図を新たなコンセプトで捉えて市場創造

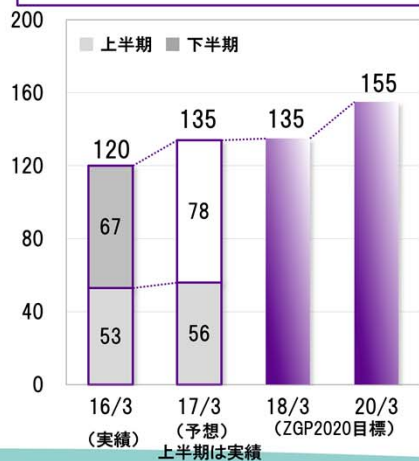
地図ステーションリー「mati mati」シリーズは、4アイテム、10エリアで展開中

- ・アイテム: クリアファイル(¥380)、ノートパッド(¥380)、
マスキングテープ(¥430)、ふせん(¥480)
- ・エリア : 札幌、仙台、丸の内、表参道、吉祥寺、横浜、京都、梅田、
神戸、福岡 天神
- ・チャンネル: 全国のロフト他で販売

BtoCのほか、BtoBtoC(企業等のノベルティ)としての拡大も検討中。
当社地図データを利用するため、地域を問わず全国エリアで対応可能。

2017年3月期 売上高予想
前期比 +14億円(+12.4%)

<第2四半期進捗>
GISパッケージ契約数増加と
GISマーケティング新規子会社寄与



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

新商品(GISセレクション)の開発/検証

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利用の裾野拡大に向けたエントリーモデルの投入

小規模事業者向け営業支援システムの企画/開発

自治体プラットフォームの確立

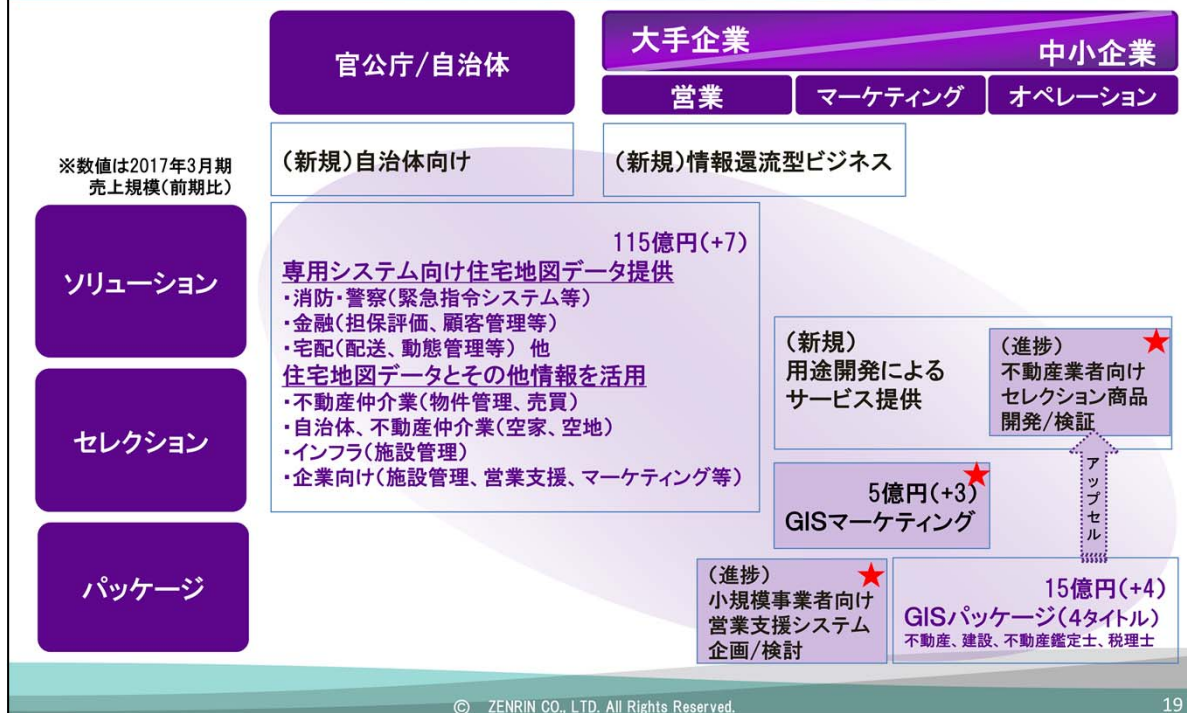
情報還流型ビジネスモデルの確立

提携先3社とビジネスモデル企画/検証

★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

★GIS利用の裾野拡大に向けたエントリーモデルの投入

詳細は次頁以降で説明



★GIS事業の商品とターゲットを体系化

- ・今期施策と売上予想135億円の内訳を記載。
(カッコ)内は前期比

★GISセレクト (詳細はP20)

「業種」をターゲットにしたGISパッケージから、
「業務」に特化したセレクトにより、アップセルを狙う。

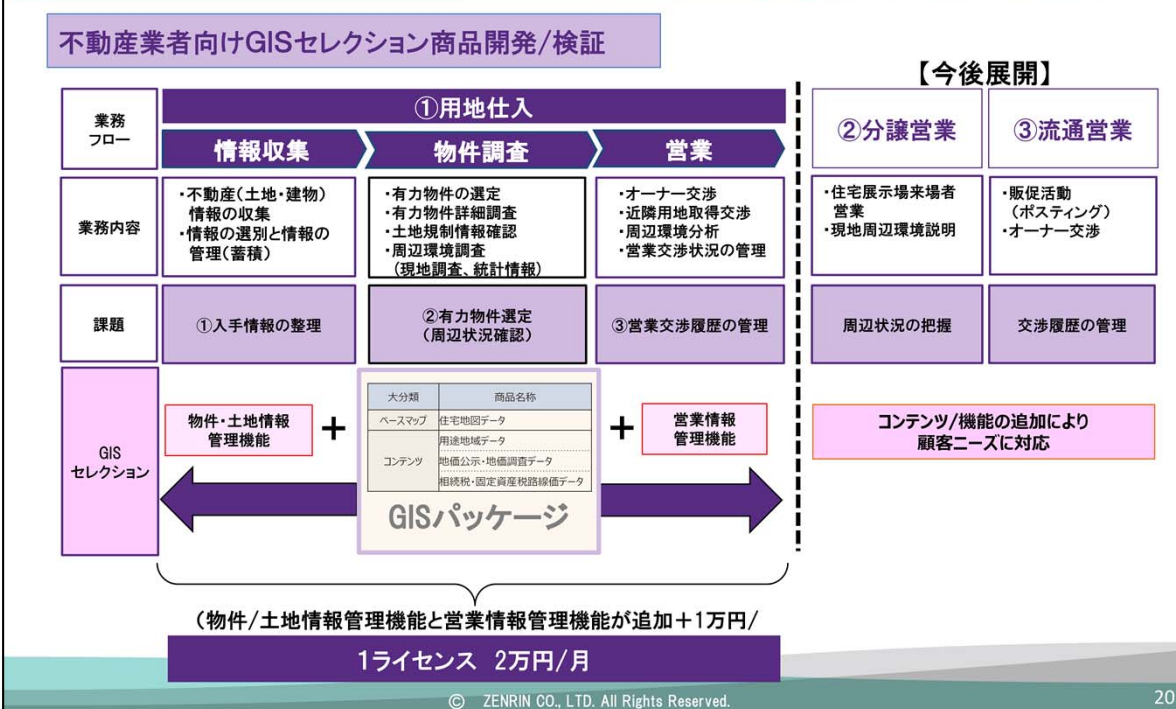
★GISマーケティング (詳細はP21)

SNSを活用したGISマーケティングの広告モデルを企画。
また、中小企業向けGISマーケティングパッケージ提供。

★小規模事業者向けエントリーモデル (詳細はP22)

グループリソースを活用した営業支援システムを企画。

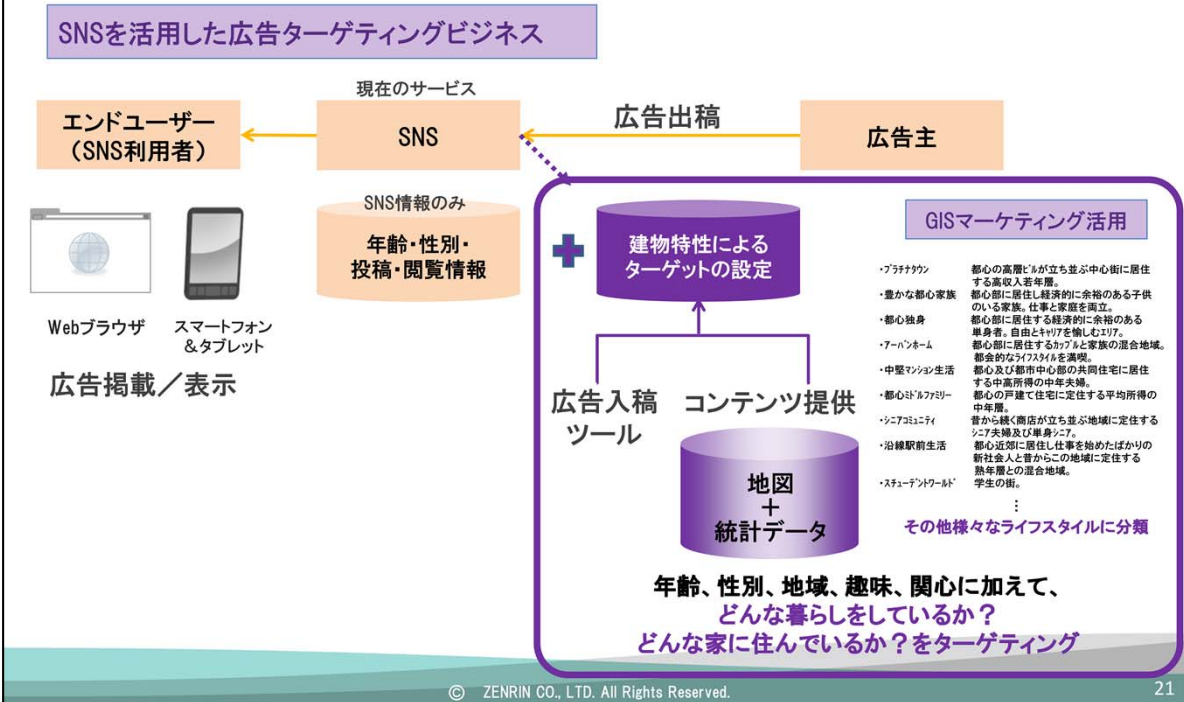
3-2) ZGP2020事業戦略 –GIS事業– (GISセレクション)



★不動産業者向けGISセレクション

GISパッケージ不動産の契約者の要望をもとに、付加価値ある機能を実装し、GISセレクションとして展開予定。

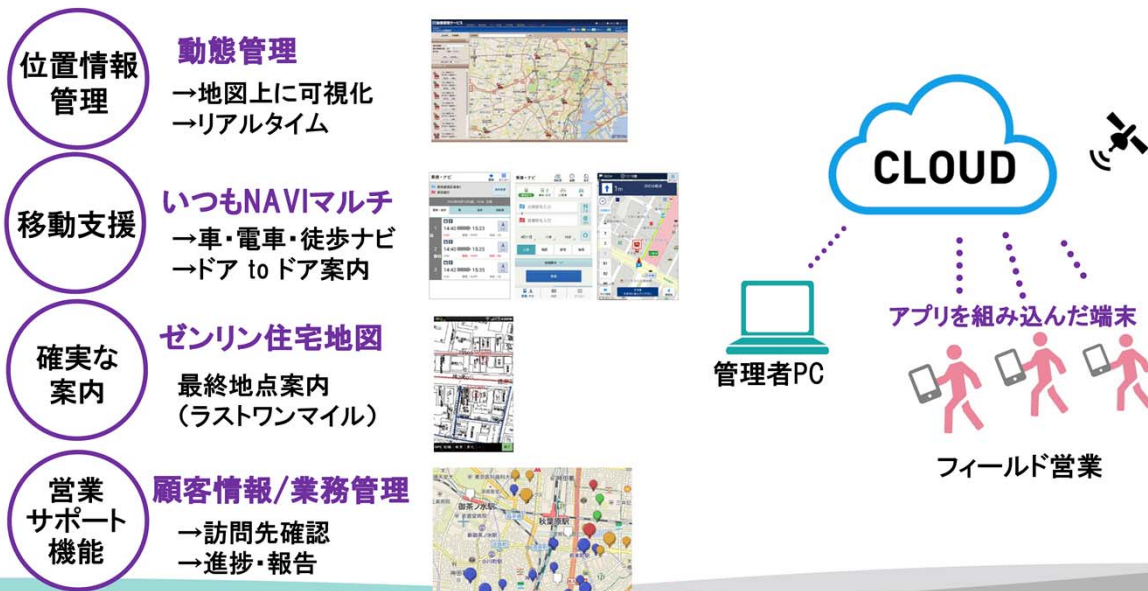
まずは不動産取引業者向けに、用地仕入業務に対応したセレクション商品を開発中。



★GISマーケティングにおけるSNSを活用した広告モデル

- ・従来は、SNSで得られる年齢・性別・投稿等からターゲティングした広告出稿であった。
- ・SNSの情報に加え、
地図情報と年収・家族構成などの情報と組み合わせることで、
どんな暮らしをしているか、どんな家に住んでいるかまで、
ターゲットが設定可能。

小規模事業者向け営業支援システム(クラウド型サービス)の企画/検討



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

22

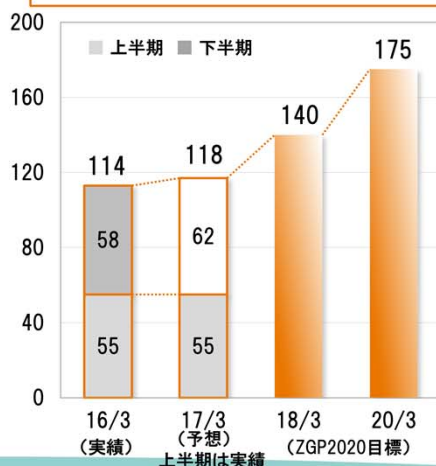
★小規模事業者向けの営業支援システム

- ・これまで初期コストや仕様検討及び設計など、敷居が高いとされていたGIS利用について、ゼンリングループが既に保有している資産を活用した、安価で導入/活用しやすいクラウド型サービスを企画・検討。
- ・ニーズに対応した機能を備えた最適なパッケージとしてサービス化クラウド型サービスで専用機器を必要とせず、アプリを組み込んだ端末を提供し、サービス・通信費(※)・利用料をセットにしたストック型モデル。

(※)MVNO事業者登録済み

2017年3月期 売上高予想
前期比 +3億円(+3.2%)

<第2四半期進捗>
スマートフォン向けサービス会員数減少
Webサービスの地図データ採用で増加



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

★ Webビジネスにおける広告シェアモデルの立ち上げ

- ・ドローン事業におけるビジネスモデル確立(国、企業と連携強化)
- ・実証実験プロジェクトの受託

★ 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



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

・業務資本提携したカカコム様とは新たなサービスを継続検討中であり、着実に進めているところ。

・デジタルサイネージは福岡市内の商業施設(キャナルシティ)で導入。
(多言語による屋内案内)

今後はその他の商業施設のほか駅構内でのニーズに応じて行く予定。

・ドローン市場への取り組み

日本初のドローンサービスプラットフォーム「SoraPass」を開始。

<<http://www.zenrin.co.jp/news/pdf/160525.pdf>>

規制に対して適正に利用するための地図情報のニーズは高まっており、空のネットワークデータ(ドローン用地図)を開発中。

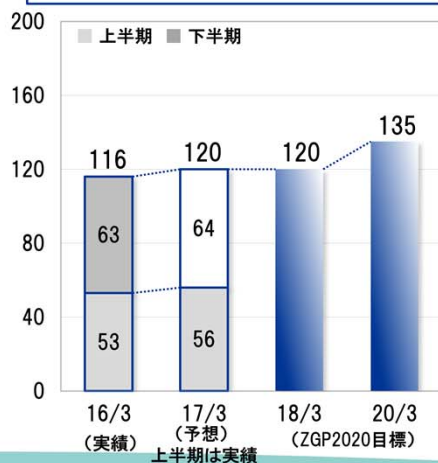
(参考)

経済産業省「ロボット・ドローンが活躍する省エネルギー社会の実現プロジェクト」の一環として、福島にテストフィールドと広域エリア(相馬～浪江)の約13kmにて実験

3-2) ZGP2020事業戦略 -ITS事業-

2017年3月期 売上高予想
前期比 +4億円(+3.6%)

<第2四半期進捗>
「つながるナビ」の新規採用、
エントリーモデル採用により増加



「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

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

- ・自社の地図ソリューション(ZGM Auto)提案
- ・IoTと連携検討
- ・新会社ダイナミックマップ基盤企画会社設立出資
⇒2016/10/10-10/14 ITS世界会議メルボルン2016出展

★高精度地図の技術確立と商品企画推進(詳細は P25)

ZENRIN supports the Automated Driving society with its mapping technologies

ZGM Auto
Geospatial data for ADAS

ZENRIN x IoT
Generating dynamic info with real-time probe data

ZENRIN Integrated Geospatial System

Dynamic Map Planning Co., Ltd. (DMP)

動的情報
静的情報
Common platform

IoT連携検討
プローブ活用による
動的情報生成
地図変化点トリガー収集

2016年6月設立
ダイナミックマップ基盤企画株式会社

出典:ITS世界会議メルボルン2016 JAPAN PAVILIONブース展示より抜粋

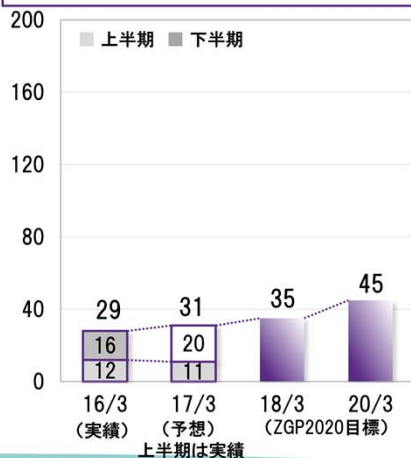
© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved. 25

- ・本年6月に、三菱電機様、パスコ様と、『ダイナミックマップ基盤企画株式会社』に設立出資。
 本会社は、高精度地図の共通基盤に関する標準仕様や、関係官庁との各種調整、今後の事業性の評価などの検討を行う会社として、自動車メーカー、地図会社など15社からの出資を得て、2017年度中の事業化に向けた検討を進めている。
- ・また、当社は高精度地図の共通基盤の仕様検討に参画すると同時に、競争領域である各社固有の情報追加や、各種アプリケーション向けのデータ編集など、データ提供サービスまでを一環した地図ソリューションとして実現するためZGM Auto を開発中。
- ・ZGM Auto は、これまでのカーナビ向けデータベースの開発や、各メーカーとの高精度地図データベースに関する試作開発などの実績を活かして、当社の時空間情報システムを基盤に、論理ネットワーク、誘導ネットワーク、レーンネットワーク、高精度地図データを構造化し、ADAS向けに最適化したデータを各自動車メーカーへ提供できる仕組みである。
- ・特にADAS向けデータでは、その鮮度、つまりメンテナンスが重要な要素となる為、差分更新や、更新データを選択提供できる機能なども実装。
- ・さらに、新たな動的情報の収集や、データ更新に必要な情報は、走行情報、プローブデータやセンサープローブを利用する事が有力であり、ZGM Auto の特性を活かし、大手IoTメーカーとも共同で開発を進めている。

2017年3月期 売上高予想
前期比 +2億円(+7.8%)

<第2四半期進捗>

カーナビモデル切替(北米)により減収



新興国エリアのビジネス基盤構築



2016年9月 Abalta Technologies社(米)を子会社化

- スマートフォン上のアプリケーションと車載機を連携するソフトウェアの提供
- スマートフォンをゲートウェイとしてデータ通信するコネクティッドビークルを実現する環境を提供
- 新興国エリアで柔軟性あるソリューションを提供

インドビジネスの拡大

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GISの立ち上げ

★2016年9月にAbalta Technologies社を子会社化

(子会社化の目的)

海外事業における既存のカーナビゲーション向け地図データ整備やコンテンツ整備のノウハウに加え、

Abalta Technologies社の車載ソフトウェアを組み合わせたソリューション提供により、

新興国エリアを中心とした事業強化を目指す。

WebLink

スマートフォン上のアプリケーションを
車載端末に表示、車載機器での操作が可能



SmartLink

スマートフォンをゲートウェイとしてデータ通信を行う
コネクティッドカーを実現するための環境を提供

- ・車をネットワークへ接続することが可能
- ・クラウドから車へのデータ更新や車両診断情報を利用したビッグデータの管理が可能



- (活用例)
- ・組み込みソフトウェアの通信による更新
 - ・地図データの通信による更新
 - ・車両診断データのダウンロード
 - ・インフォテインメント

車載ソフトウェアを組み合わせたソリューション提供により
新興国エリアの事業を強化

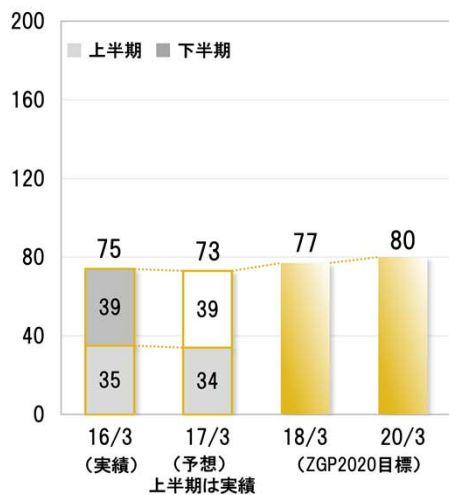
Abalta Technologies社のサービスの特徴として、

- ・ハイスペックのカーナビが普及している日本国内というより、カーナビよりもスマートフォンの方が先行普及してる新興国を見据えている。
- ・同様のサービスもあるが、カーメーカー独自ブランドでの提供が可能。
- ・日系メーカーでの採用実績あり。

3-2) ZGP2020事業戦略 —その他事業— (一般印刷・インシッパ等広告)

2017年3月期 売上高予想
前期比 $\Delta 1$ 億円($\Delta 1.8\%$)

グループシナジー再検証



一般印刷ビジネスの安定

インシッパ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

その他事業は連結子会社による地図データベース事業以外の事業を集約した区分。