

ZENRIN
証券コード：9474

2019年3月期 決算説明会

2019年5月15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	戸島 由美子

2019年3月期 決算説明会

1. 2019年3月期 決算概要
2. 新中長期経営計画(2020年3月期-2025年3月期)
「ZENRIN GROWTH PLAN 2025」(ZGP25)
3. 2020年3月期 通期業績予想

注)本資料には、本資料作成日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おきください。
尚、本資料掲載情報は、表示単位未満の繰上り切捨て、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. 2019年3月期 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(前期比)
- 4) 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 2019年3月期 決算概要

1-1) 決算概要

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

2019年3月期 決算のポイント

売上高・営業利益・経常利益：前期比【増収増益】（業績予想比【減収増益】）

■売上高は、業績予想(2018/4/27公表)を若干下回ったものの、4期連続の増収となり、過去最高を更新
企業・自治体向け住宅地図データサービスが堅調に推移し、開発受託等IoT関連の売上も増加

■支払手数料・外注費などの売上原価は増加したが、増収により、営業利益・経常利益も4期連続の増益
親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失(のれんの減損損失等)の計上等により5期ぶりの減益

(金額単位:百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 業績予想 (2018/4/27)	2019年3月期 修正予想 (2019/4/19)	2019年3月期 実績	前期比	増減率 (%)	業績予想比	増減率 (%)	修正予想比	増減率 (%)
売上高	61,332	64,000	63,700	63,747	2,415	3.9	△252	△0.4	47	0.1
営業費用	55,890	58,200	57,850	57,923	2,032	3.6	△276	△0.5	73	0.1
営業利益	5,441	5,800	5,850	5,824	382	7.0	24	0.4	△25	△0.4
営業利益率	8.9%	9.1%	9.2%	9.1%	0.2pt		0.0pt		△0.0pt	
経常利益	5,863	6,200	6,230	6,200	337	5.7	0	0.0	△29	△0.5
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,336	3,700	3,220	3,206	△129	△3.9	△493	△13.3	△13	△0.4

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

3

売上高は、
前期比24億円増加の、637億円となりました。
業績予想からは若干下回ったものの、
4期連続の増収となり、過去最高を更新しました。

損益面では、
営業利益は、3億円増加し、58億円、
経常利益は、62億円となり、
営業利益、経常利益いずれも、4期連続の増益となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益については、
連結子会社であるアバルタ・テクノロジーズ社に係る
のれんの減損損失等を特別損失として計上したことなどにより、
1億円減少し、32億円となりました。

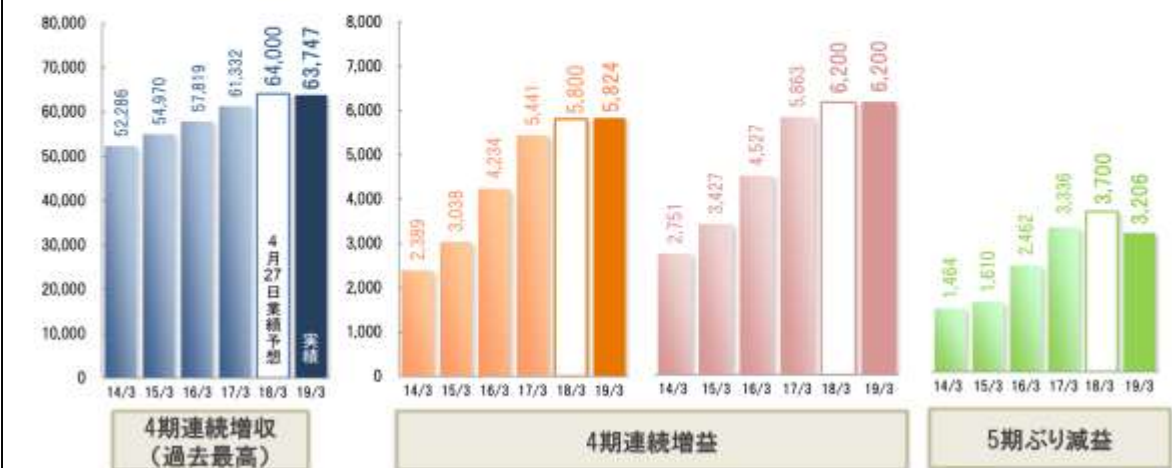
1-2) 売上高・利益の推移

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

(金額単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する四半期純利益
前期比	2,415増加 (+3.9%)	382増加 (+7.0%)	337増加 (+5.7%)	129減少 (△3.9%)
業績予想比 (4/27公表)	252減少 (△0.4%)	24増加 (+0.4%)	0増加 (+0.0%)	493減少 (△13.3%)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

4

売上高・利益の過年度推移

1-3) 営業利益増減要因(前期比)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future



営業利益の前期比較において、
事業別売上高と営業費用の増減を示しています。

外注費、支払手数料などの売上原価の増加に加え、
周年行事、ベースアップなどによる人件費の増加もありましたが、
各事業の増収が営業費用の増加分を吸収し、
営業利益は3億円の増益となりました。

1-4) 事業別売上高

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

(金額単位：億円)



事業別売上高について

- ・企業向けに、住宅地図帳やパッケージ商品を提供する「プロダクト事業」は、GISパッケージや、住宅地図データ配信等のストック型の売上が堅調に推移したことなどにより、4億円の増収となりました。
- ・中央省庁や自治体向けにビジネスを展開する「公共ソリューション事業」は、住宅地図データの販売が好調に推移したことに加え、受託調査案件も増加したことなどにより、7億円の増収となりました。
- ・企画地図やオリジナルの地図柄商品等を提供する「マップデザイン事業」は、概ね前期同額で推移しました。
- ・「オートモーティブ事業」は、国内カーナビゲーション用データの販売が好調に推移したことから、2億円の増収となりました。
- ・インターネットサービスや位置情報サービス等を展開する「IoT事業」は、スマートフォン向けサービスの会員数減少はありましたが、大手企業向けのソリューションビジネスや、スマートフォンサービス等の受託開発案件が増加したことなどにより、7億円の増収となりました。
- ・「マーケティングソリューション事業」は、前期10月より新たに連結子会社化した大東マーケティングソリューションズの影響により、3億円の増収となりました。

1-5) セグメント情報

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

売上構成
比率

82.7%

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など



6.1%

2. 一般印刷関連事業

主要品目等：商業印刷



11.2%

3. その他

主要品目等：仕入商品、デジタルサイネージ、
マーケティングソリューションの提供



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

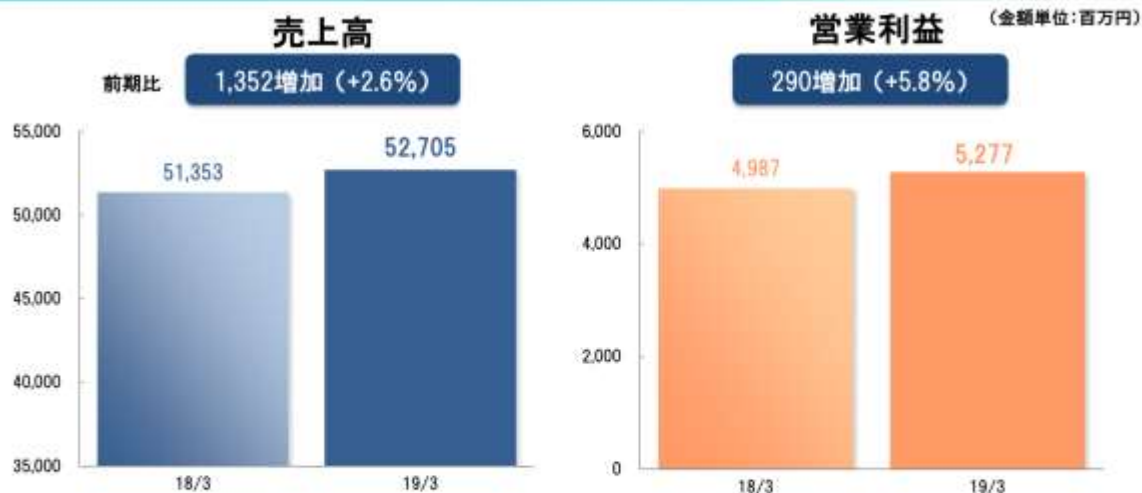
7

セグメント情報は、従来通り、
「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区分で開示しています。

1-5) 地図データベース関連事業

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future



- 企業・自治体向け住宅地図データサービスが堅調に推移し、開発受託等のIoT関連の売上も増加
- 支払手数料や外注費等の売上原価が増加したものの、増収効果により増益

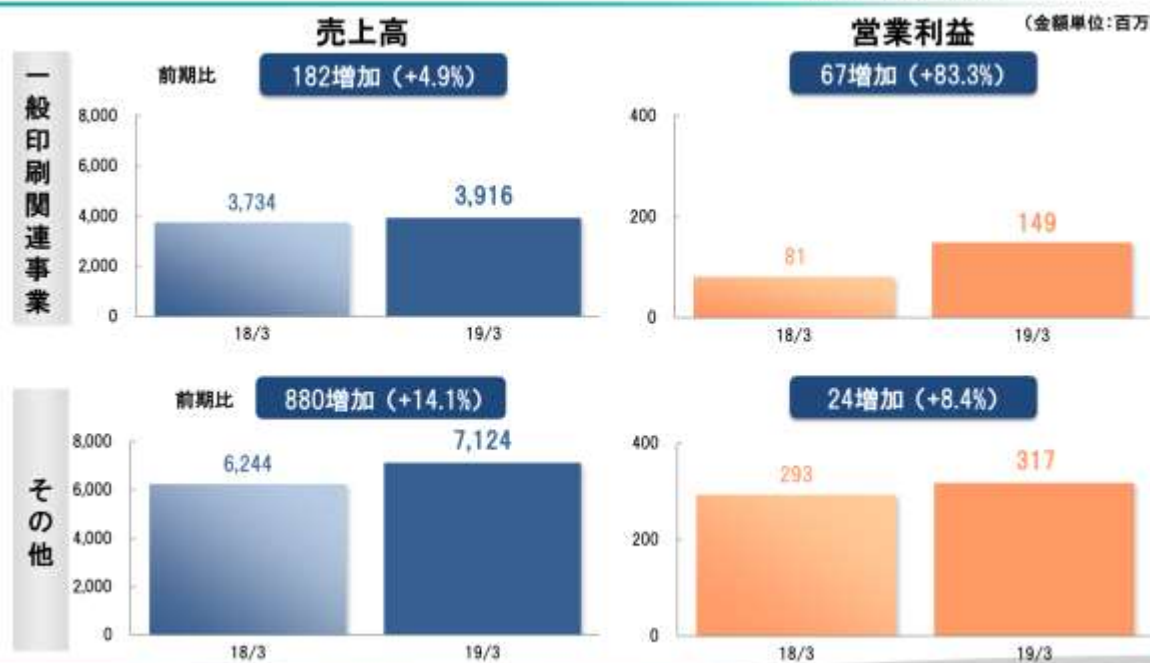
地図データベース関連事業

1-5) 一般印刷関連事業・その他

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

(金額単位:百万円)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

9

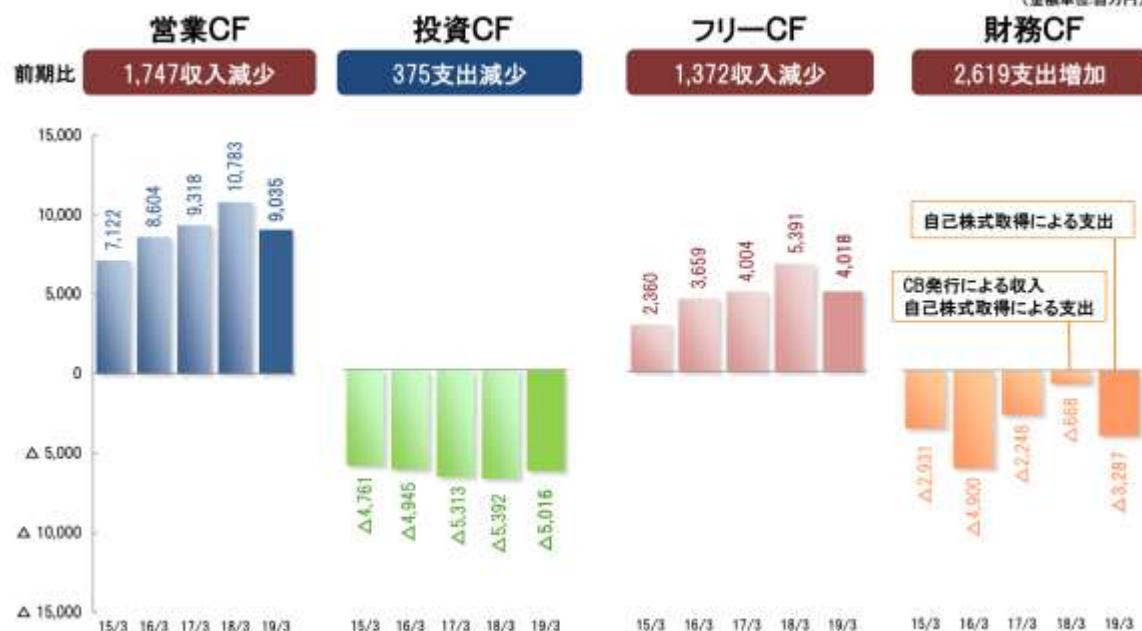
一般印刷関連事業・その他

1-6) キャッシュ・フロー推移

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

(金額単位:百万円)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

10

キャッシュ・フローの状況について

営業活動では、
売上債権の回収が進んだことにより、90億円の収入となり、

有形及び無形固定資産の取得などによる投資活動で
50億円を支出した結果、
フリーキャッシュフローは、40億円となりました。

財務活動では、
自己株式の取得に15億円、配当金の支払、リース債務の返済など
32億円を支出いたしました。

2. ZENRIN GROWTH PLAN 2025

1) ZENRIN GROWTH PLAN 2020 (ZGP2020) の経過

- ①ZGP2020基本構成
- ②ZGP2020における主な成果と課題
- ③事業区分の見直し

2) 新中長期経営計画(2020年3月期-2025年3月期) ZENRIN GRWTH PLAN 2025 (ZGP25)

- ①事業環境
- ②ZGP25 基本方針(事業、生産、組織・人事、財務)
- ③数値目標

4月26日発表

新中長期経営計画「ZENRIN GROWTH PLAN 2025」
(以下、ZGP25)

ZENRIN GROWTH PLAN 2020

『モノ』から『コト』への転換

I. 「利用シーン」を創造した用途開発による収益拡大

II. 「QCDDS」を追求した時空間情報システムの安定運用

III. 「生産性改革」の実現による固定費率の低減

2015年に策定いたしました

中長期経営計画「ZENRIN GROWTH PLAN 2020」

(以下、ZGP2020)では、

『「モノ」から「コト」への転換』を実現するために、

3つの基本方針を掲げ取り組んできました。

2-1) ②ZGP2020における主な成果と課題

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

	ZGP2020 実績と目標値				
	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 目標
連結売上高	549億円	578億円	613億円	637億円	700億円
連結営業利益 (利益率)	30億円 (5.5%)	42億円 (7.3%)	54億円 (8.9%)	58億円 (9.1%)	100億円 (14.2%)
ROE (自己資本当期純利益率)	4.0%	6.0%	8.2%	8.1%	12%以上
DOE (連結株主資本配当率)	3.0%	3.1%	3.2%	3.3%	3%以上
成 果	・GISパッケージなどストック型サービスによる売上が堅調 ・既存のカーナビゲーション用データ、住宅地図データの増収に加え、地図データベース整備の効率化により固定費率低減に一定の成果 ・ZGP2020に含めていなかった、ADASやドローン等の先行開発の一部が収益化				
課 題	・新商品の市場投入、グループリソースを活用したマーケティングソリューション事業の立ち上げ ・オートモティブ事業やIoT事業における、新たな時空間情報の提供やビジネスモデルの変革				

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

13

ZGP2020の数値目標においては、
ストック型サービスの伸張や、
カーナビゲーション用データ、住宅地図データといった
主力事業が好調に推移したことに加え、
地図データベース整備の効率化による固定費率低減などにより、
これまで順調に推移してきました。

一方で、新商品の市場投入や時空間情報の提供の遅れに加え、
この間の外部環境の変化も考慮した結果、
最終年度を待たずに、新たな中長期経営計画ZGP25を策定しました。

2-1) ③事業区分の見直し

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

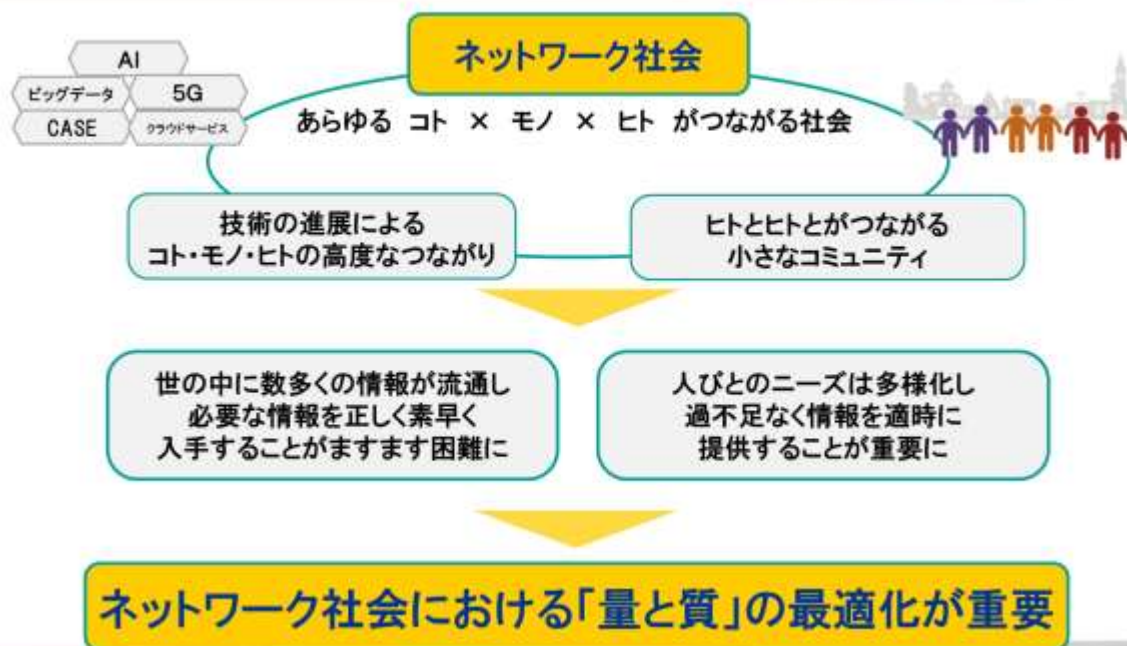
2018年4月より、事業環境の変化に対応した事業区分へ

プロダクト事業	民間企業を対象とした商品・サービスの提供ビジネス
公共ソリューション事業	官公庁、自治体等を対象とした商品・サービスの提供ビジネス
マップデザイン事業	新たなコンセプトで地図を捉えた商品提供ビジネス
オートモーティブ事業	カーメーカー、カーナビメーカーを対象とした自動車関連ビジネス
IoT事業	特定産業インフラ企業、モビリティサービス事業者、IoT事業者へのソリューション提供ビジネス
マーケティングソリューション事業	グループリソースを活用したマーケティング、販売促進活動支援ビジネス

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

14

また、2018年4月より、
事業環境の変化に対応し、事業区分の内容も変更しています。



現在の事業環境は、技術進展により目まぐるしく変化し、あらゆるものがネットワークにつながる社会を迎えています。

このような社会においては、世の中に流通する数多くの情報を、人々の多様化するニーズに合わせ、最適化して提供することの重要性が高まってきていると考えています。

ネットワーク社会における「量と質」の最適化

～ 位置情報と流通情報を最適化して価値創造 ～

事業
(コト)

リアル
ネットワーク

I. 利用用途をつなげて「コト」を価値化

生産
(モノ)

ロケーション
ネットワーク

II. 位置情報をつなげて「モノ」を多様化

機能
(ヒト)

ヒューマン
ネットワーク

III. 個の知恵をつなげて「ヒト」を人財化

ZGP25では、

『ネットワーク社会における「量と質」の最適化』を基本方針とし、
事業・生産・機能に区分し推進していきます。

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業基盤となるZIP)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

17

まずは事業基盤を強化するため、当社の情報プラットフォームである「ZENRIN Information Platform」の構成に新たなレイヤー「流通基盤（以下、ZIPS）」を追加します。

データベース基盤から流通基盤を通してサービス基盤に提供する仕組みを作ることで、ユーザーの多様化するニーズに、より柔軟に対応することができるようになります。

また、サードパーティへの一過性の地図データ提供から、アライアンスサービスビジネスにシフトしていくことで、継続的収益基盤の拡大を目指します。

様々な収集情報群を「データベース基盤」で管理最適化し
「流通基盤」で利用最適化することで、サービスの価値連鎖を起し、
位置情報利用における顧客価値を増大

I	フロー型ビジネス (所有)	利用価値の高い「コト的要素」を入れた「モノ的サービス」を顧客に提供し、その都度に収益を得るプロダクトビジネス
II	ストック型ビジネス (常用利用)	顧客が常に安心して利用できる仕組みを構築し、定期・定額でサービスを提供し、継続的収益を得るライセンスビジネス
III	サブスクリプション型 ビジネス (適宜利用)	顧客の適宜要望(ちょうどいい)に対応するサービスを提供し、小口の都度収益を積み重ねるオンデマンドビジネス
IV	ハイブリッド型ビジネス (組み合わせ利用)	上述Ⅰ・Ⅱ・Ⅲのビジネスモデルを組み合わせることで、より価値の高いサービスを提供し、継続的収益を得るビジネス

事業の基本方針

様々な収集情報をZIPの「データベース基盤」で管理最適化し
「流通基盤」で利用最適化することで、サービスの価値連鎖を起し、
位置情報利用における顧客価値の増大をはかることで、
収益の拡大を目指していきます。

また 4 つのビジネスモデルに区分して事業を推進していきます。

2-2) ②ZGP25 基本方針(ビジネスモデルの定義)

2019年3月期 決算説明会

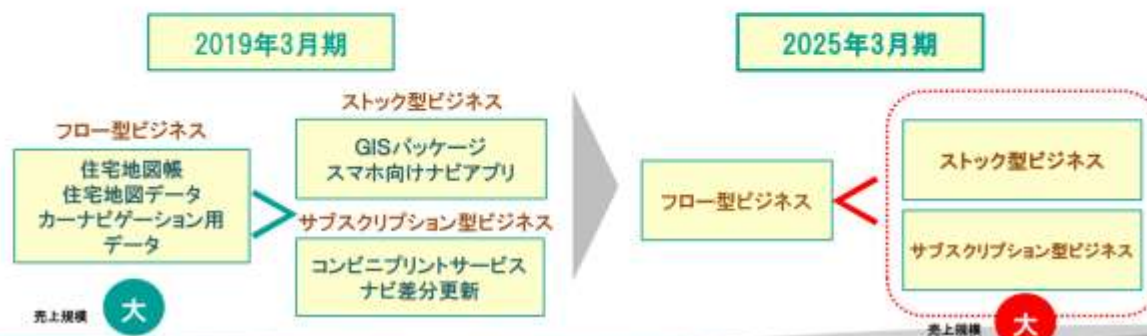
ZENRIN
Maps to the Future

<ZGP25におけるビジネスモデルの定義>

ストック型ビジネス(常用利用)
「常時必要」なサービスを定額料金で利用
いつでもすぐに使える安心感を実現

サブスクリプション型ビジネス(適宜利用)
「時々必要」なサービスを低額料金で利用
ちょっとしたコトにも使える最適感を実現

<既存製品・サービスと売上規模イメージ>



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

19

現在、当社事業において

大きな売上を占めているフロー型ビジネスから、

継続的収益基盤となるストック型、サブスクリプション型への

ビジネスモデル変革の取り組みを加速しています。

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

プロダクト事業

新たな住宅地図データベースを開発し市場を拡大

公共ソリューション事業

公共プラットフォームにおける自社サービスと他社サービスの共存による収益拡大

マップデザイン事業

地図デザイン商品群でコンシューマー市場を創造

オートモーティブ事業

データベース整備の最適化によるナビビジネスの継続とAD/ADASビジネスの創造

IoT事業

データベース利用環境の最適化とIoTソリューションの融合によるストックビジネスの拡大

マーケティングソリューション事業

中小企業及び個人事業主の課題解決型サービスを開発し新たなマーケティング市場を創造

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

20

ZGP25における各事業の取り組み

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

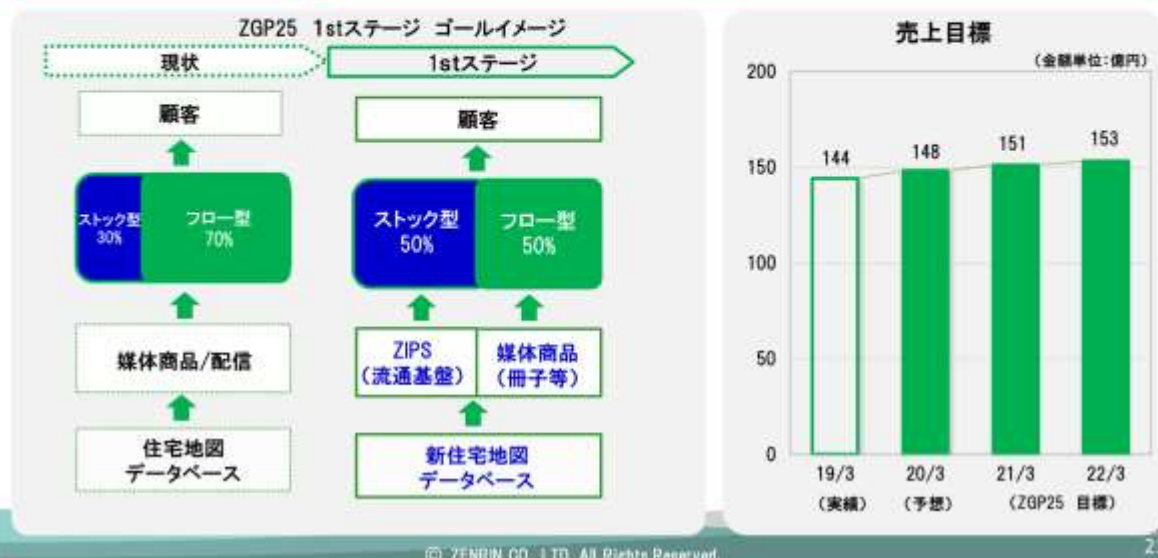
ZENRIN
Maps to the Future

プロダクト事業

新たな住宅地図データベースを開発し市場を拡大

ZGP25 1stステージ

ライセンスビジネスの伸張によりストック型売上比率を50%に拡大



プロダクト事業では、引き続き、GISパッケージ等のストック型ライセンスビジネスを強化し、ストック型とフロー型の割合を、現在の3:7から、5:5にすることを、1stステージの目標としています。

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

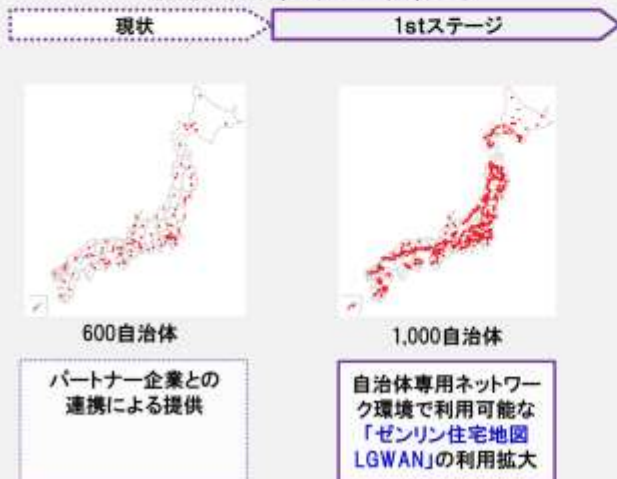
公共ソリューション事業

公共プラットフォームにおける自社サービスと他社サービスの共存による収益拡大

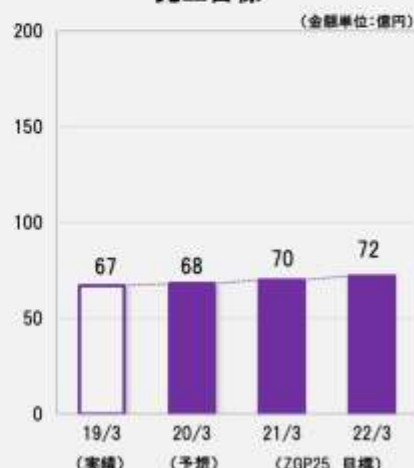
ZGP25 1stステージ

自治体の地図プラットフォームとして住宅地図利用が1,000自治体に拡大

ZGP25 1stステージ ゴールイメージ



売上目標



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

22

公共ソリューション事業では、
当社の住宅地図利用を現在の約600自治体から、
1,000自治体にまで拡大することを目指します。
当社は約570の自治体と「災害時支援協定」を締結しています。
(2019年3月末現在)
当協定は社会貢献の一環であります、
協定締結をきっかけに、水道配管図や防災マップの制作など、
当社地図データを利用した受託案件の増加につながっています。

また、各自治体で導入が拡がりつつある 自治体専用ネットワーク
(LGWAN) で利用可能なサービスを提供し、
ストック型ビジネスも推進していきます。

当事業の1stステージにおける計画値はゆるやかな推移となっていますが
その後の飛躍を期待している重要な事業であり、
全自治体に、ゼンリンの地図プラットフォームを導入したいと考えています。

(参考) 自治体数：1,724 (2019年3月末現在)

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

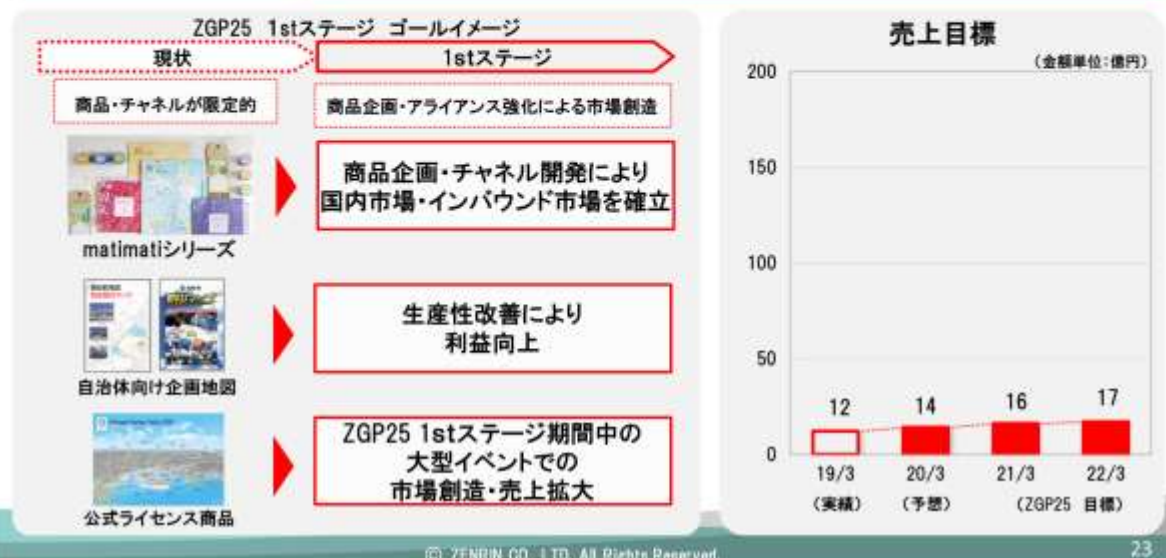
ZENRIN
Maps to the Future

マップデザイン事業

地図デザイン商品群でコンシューマー市場を創造

ZGP25 1stステージ

具体的ターゲットと地図デザイン商品でコンシューマー市場の立ち上げ



マップデザイン事業では、
コンシューマー向けのビジネスを強化していきます。

現時点での売上規模は、他の事業と比べ大きくありませんが、
大型イベントでの公式ライセンス商品や
インバウンド向け商品の開発などを促進予定です。

既存の地図データベースを活用するため、
利益率も高いビジネスになると考えています。

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

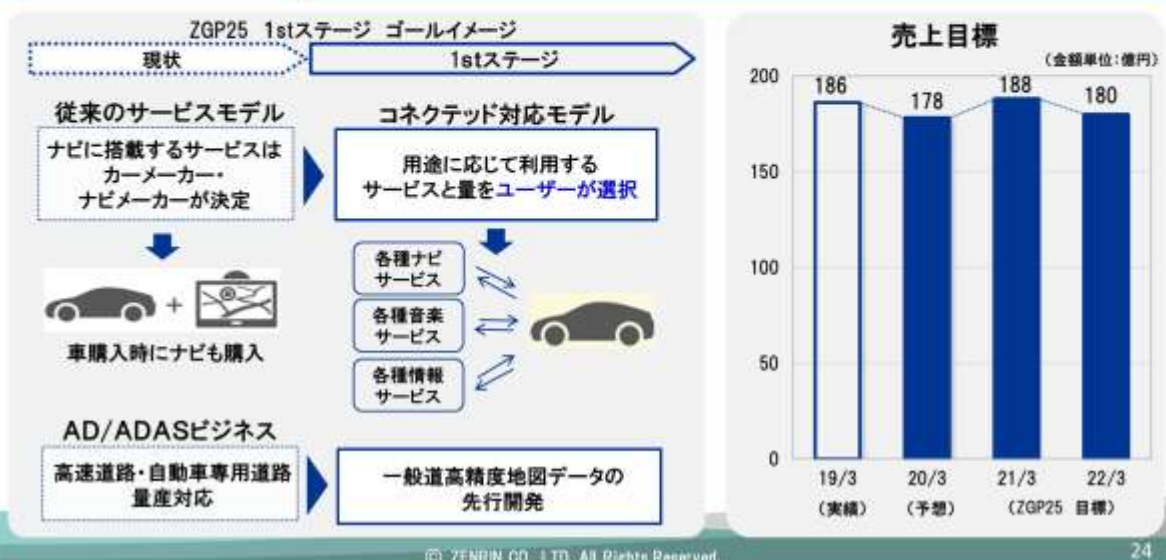
ZENRIN
Maps to the Future

オートモーティブ事業

データベース整備の最適化によるナビビジネスの継続とAD/ADASビジネスの創造

ZGP25 1stステージ

当社サービスモデルの採用による新たな安定収益基盤を創造



オートモーティブ事業を取り巻く自動車関連の事業環境は、
今、大きく変化しています。

カーナビゲーションに搭載するサービスは、カーメーカー・ナビメーカーが
決定する時代が長く続いていますが、
コネクテッド対応となることにより、ユーザーが選択して利用する時代に
変化していきます。

当社も今まではカーメーカーの戦略に合わせてサービスを提供してきましたが、
これからは、ストック型やサブスクリプション型ビジネスモデルで、
いかにユーザーに直接訴求していくかが、重要課題だと認識しています。

また、AD/ADASにおける高精度地図データの取り組みも
引き続き継続していきます。

売上目標は、
ADAS関連が量産化（新型モデルに搭載）へシフトするため、
テストデータなどの受託売上からロイヤリティ収入に移行するまでの
一時的な影響を考慮しています。

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

IoT事業

データベース利用環境の最適化とIoTソリューションの融合によるストックビジネスの拡大

ZGP25 1stステージ

位置情報が利用される新規プラットフォームでのシェア拡大

ZGP25 1stステージ ゴールイメージ

現状

1stステージ

特定企業への
地図データ提供による
フロー型ビジネス

提供価値

- 機械やAIが参照する位置情報基盤へ進化
- 様々な情報を紐付ける空間情報プラットフォームを提供

ビジネスモデル

ZIPS(流通基盤)を活用し、時空間データベースやIoTソリューションを提供する
ストック型ビジネスモデルを創造

提供先

- ・各業界トップ企業
- ・MaaSベンダー・交通事業者
- ・IoTサービス事業者
- ・ドローンサービス事業者

売上目標

(金額単位: 億円)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

25

現在のIoT事業は、

主に、スマートフォンビジネス、大手のプラットフォームに対する地図提供、
企業へのソリューション提供で構成されており、
利益率は異なりますが、それぞれの売上規模は約3割を占めています。

また、MaaSビジネスなどへの取り組みも今後は強化したいと考えています。

MaaSビジネスではカーナビのような自動車用道路だけではなく、

鉄道・バス・徒歩・自転車のネットワークデータが必要となります。

それら移動に必要なネットワークデータを最適に整備することを目標としています。

IoT事業は当社グループにとって重要な事業分野ですが、

1stステージでは、ストック型・サブスクリプション型へのビジネスモデル変更による
一時的な影響を考慮した売上目標としています。

2-2) ②ZGP25 基本方針(事業区分別取り組み)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

マーケティングソリューション事業

中小企業及び個人事業主の課題解決型サービスを開発し新たなマーケティング市場を創造

ZGP25 1stステージ

マーケティング支援市場に新サービス投入

ZGP25 1stステージ ゴールイメージ

時空間情報とグループのノウハウ
(コンサルティング、デザイン、印刷など)のシナジー
により顧客に価値を提供

プラットフォーム

コンサルティング

プロモーション

オペレーション

プランニング

クリエイティブ

オペレーション

分析

戦略
策定

プロモ
ーション
企画

編集
デザイン

メイ
ク制作

メイ
ク展開・運用

GISを活用した商圈
分析、出店計画案、
販促企画など

チラシやツールの
デザイン・印刷

DM発送、折込
ポスティングなど

売上目標

(金額単位:億円)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

26

マーケティングソリューション事業は、
中小企業、個人事業主をターゲットとしています。

手軽に利用できるパッケージ商品を開発するなど、
顧客のニーズや規模にあったマーケティングの
トータルソリューションを提供していきます。

1stステージでは、グループリソースの集約・統合を行い、
2ndステージでの飛躍を目指します。

様々な情報群を利用最適化する「流通基盤」に収集情報群を機動的に繋げるための「データベース基盤」を管理最適化し、ネットワーク社会に位置情報イノベーションを起こす

I	モビリティ ネットワーク	あらゆる位置情報をネットワーク化した最強のネットワーク データベースの構築
II	QCDDS イノベーション	「コト」を価値化するために必要な用途開発を可能にする 「多様性と拡張性」の変革
III	インテリジェント テクノロジー	個人ひとりひとりが持つ知的技術力を実用化した最強の テクノロジーデータベースの構築

生産の基本方針

「データベース基盤」を管理最適化することに注力し、
様々な情報群を利用最適化する「流通基盤」への
機動的接続を可能にしていきます。

そのために、

MaaSに利用する日本全国のネットワークデータの整備、
従来から取り組んでいるQCDDSの強化、
そして、知識の共有を図るテクノロジーデータベースを構築し、
生産性向上を目指していきます。

多様な人財が、活気溢れる組織でイキイキと活躍し、
ステークホルダーに信頼される企業グループとなる

I	プロセス リレーション	最適な「経営管理プロセスの運用」を徹底することで 管理生産性を向上させ、健全な財務体質を堅持
II	ナレッジ リレーション	外部環境変化に常に対応できる「知恵」を有する人財を 継続的に創出するための人財開発
III	ソーシャル リレーション	「安心して働ける職場環境」を創出しノリノリ組織を実現

組織・人事の基本方針

事業運営における組織・人事の最適化は最重要課題の一つと考え、
「働き方改革」による生産性向上も含め、
ZGP25における基本方針として掲げています。

利益成長及び資産効率向上による健全な財務基盤を維持し、 中長期的な利益成長に基づいた株主還元の実施

自己資本当期純利益率(ROE)を重要な経営指標の一つと捉え、
営業利益率の向上とともに資産の効率的活用を推進し、ROEの向上を目指します。

I	ROE 8%以上	営業利益率×総資産回転率×財務レバレッジ (10%以上) (1倍以上) (1.5~2.0倍)
II	バランス投資	・フリーキャッシュ・フローに留意した設備投資の実施 (60億円レベル/年) ・成長分野への経営資源を最適配分(M&A含む)
III	株主還元	・利益成長に基づいた安定的かつ継続的な配当実施 (DOE:連結株主資本配当率 3%以上) ・機動的な自己株式取得

現状、当社の財務基盤は健全であると考えていますが、
この状態を堅持すべく、株主の皆様にご満足いただける財務戦略を遂行し、
中長期的な利益成長に基づいた株主還元を実施します。

2-2) ③数値目標(ZGP25の位置づけ)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future



ZPG25は、6カ年計画で、
1stステージと2ndステージの2つにフェーズを分けて推進していきます。

2-2) ③数値目標

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

	1st ステージ			2nd ステージ
	1年目	2年目	3年目	6年目
	2020年3月期 予想	2021年3月期 目標	2022年3月期 目標	2025年3月期 指標
連結売上高	638億円	670億円	670億円	800億円
連結営業利益 (利益率)	59億円 (9.2%)	63億円 (9.4%)	67億円 (10.0%)	100億円 (12.5%)
ROE (自己資本当期純利益率)	9.7%	9.7%	9.7%	10%以上
DOE (株主資本配当率)	3.0%以上	3.0%以上	3.0%以上	3%以上

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

31

6年後の最終年度に到達するまでの間には、環境変化も予想されるため、
まずは、1stステージの3年間について、数字をコミットします。

ZGP25 1st ステージは将来の安定成長を目指した
「ビジネスモデル変革時期」



「モノからコトへ」を具体化



「単発取引」から「継続取引」



「DB提供」から「サービス提供」



一時的な業績への影響

1stステージは、ビジネスモデルの変革に注力し、
収益基盤を強化する時期と位置づけています。

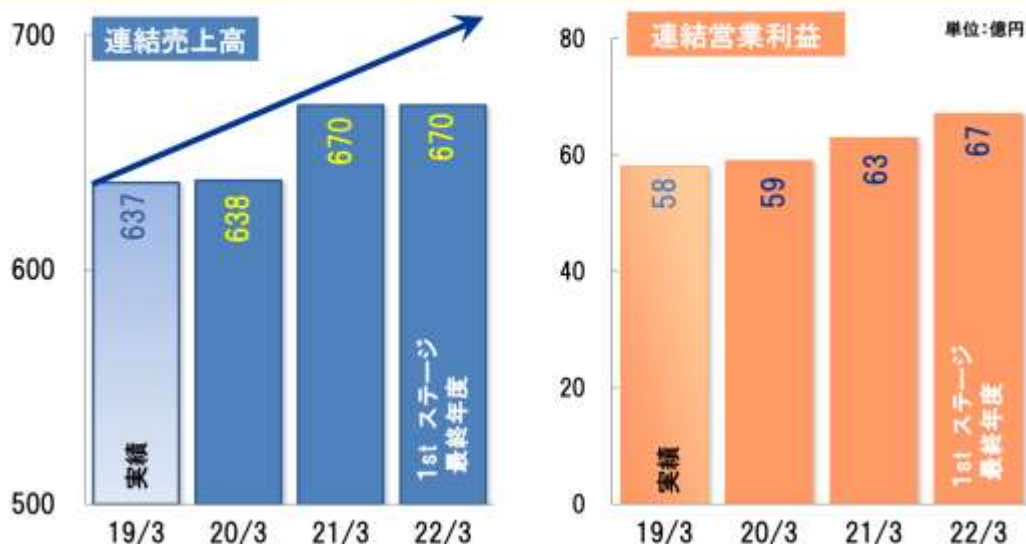
一度で大きな収益を得るフロー型ビジネス（単発取引）から、
一度の収益は少額となるストック型・サブスクリプション型ビジネス（継続取引）
へ移行させるため、一時的な業績への影響（売上の減少）を想定しています。

2-2) ③数値目標 (ZGP25 1st ステージ)

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

ZGP25 1st ステージ は安定成長を目指した「ビジネスモデル変革時期」



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

33

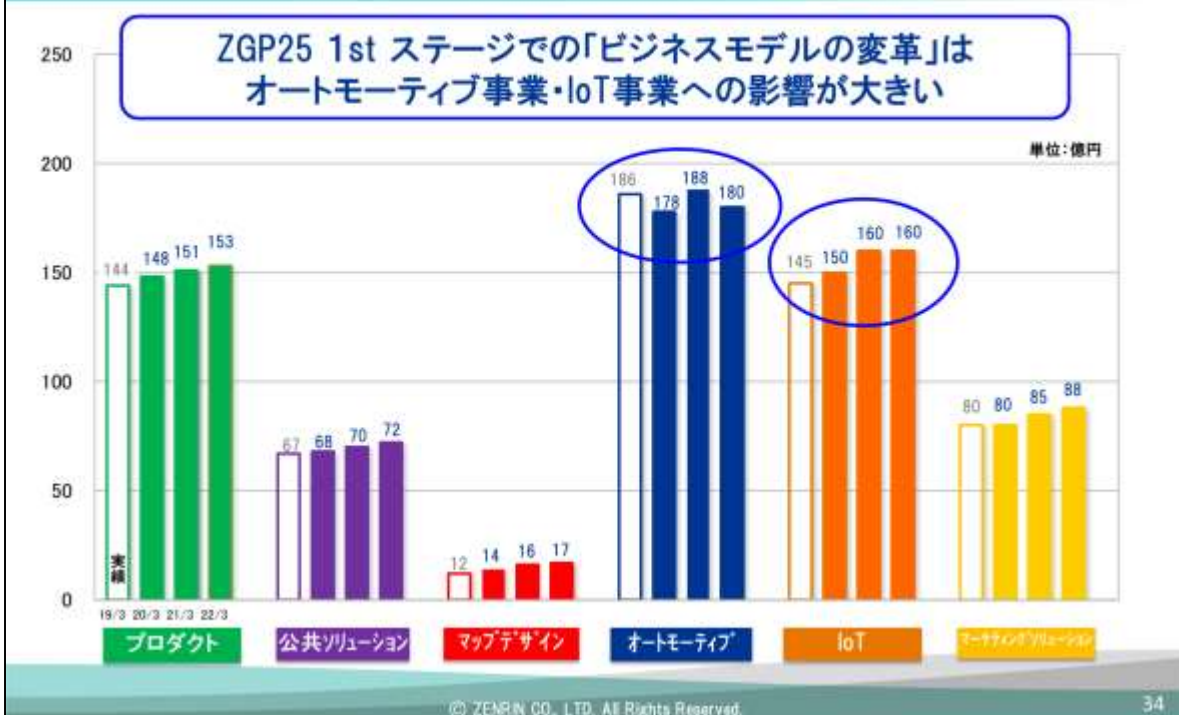
数値目標は、1年目の2020年3月期は前期2019年3月期とほぼ同等、
2年目は30億円程度の売上増加を見込んでいますが、
2年目と3年目もほぼ同等で推移する計画です。

従来のビジネスモデルのままでは、売上高グラフに示した右肩上がりの目標と
なりますが、定額・低額利用を進めることによる影響を考慮しています。
一方利益は、生産性の改善による利益増加を実現する考えです。

2-2) ③数値目標（ZGP25 1st ステージ）

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future



1stステージでのビジネスモデル変革により、フロー型モデルが大半を占める
オートモーティブ事業とIoT事業で影響が大きくなると想定しています。

3. 2020年3月期 通期業績予想

- 1) 2020年3月期 通期業績予想
- 2) 売上高・利益の推移
- 3) 事業別売上高
- 4) 設備投資額・減価償却費・研究開発費
- 5) 四半期売上高構成比推移
- 6) 配当金

目次 2020年3月期 業績予想

3-1) 2020年3月期 通期業績予想

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

2020年3月期 通期業績予想について

前期比【増収増益(前期レベル)】

- オートモーティブ事業(ADAS関連)の減収の影響はあるものの、プロダクト事業及び公共ソリューション事業のストック型ビジネスの伸張、IoT事業のソリューションビジネスの拡大を見込む。
- 生産性向上・業務効率化等により、前期と同規模の利益を確保。

(金額単位:百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比	増減率(%)
売上高	63,747	63,800	52	0.1
営業費用	57,923	57,900	△23	△0.0
営業利益	5,824	5,900	75	1.3
営業利益率	9.1%	9.2%	0.1pt	
経常利益	6,200	6,300	99	1.6
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,206	4,000	793	24.7

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

36

通期の業績予想は、

売上高 638億円

営業利益 59億円

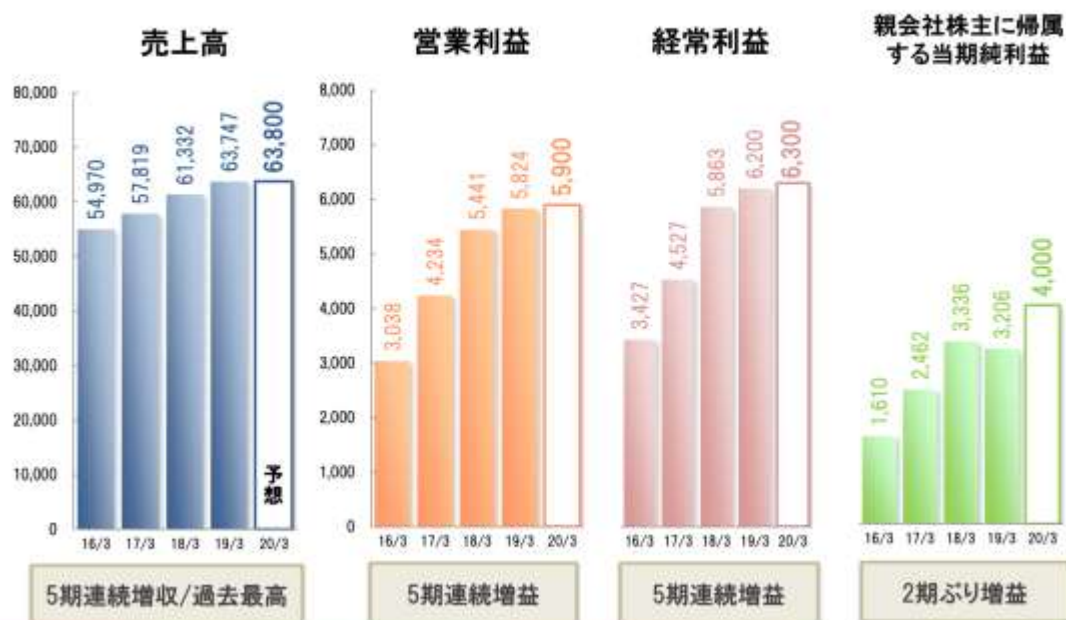
経常利益 63億円

親会社株主に帰属する当期純利益 40億円としています。

ADAS関連が量産化ヘシフト（テストデータの提供が減少）することによる影響などで、前期レベルの推移を見込んでいます。

3-2) 売上高・利益の推移

ZENRIN
Maps to the Future
2019年3月期 決算説明会
(金額単位:百万円)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

37

売上高・利益の過年度推移

3-3) 事業別売上高

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

38

事業別売上高では、「オートモーティブ事業」の減収が大きく、ADAS関連が量産化へシフト（テストデータの提供が減少）するため、受託売上からロイヤリティ収入に移行するまでの一時的な影響を考慮し、8億円減収の計画としています。

それ以外の主力事業につきましては、増収の計画であり、「プロダクト事業」、「公共ソリューション事業」は、企業及び自治体向けのストック型サービスの売上増加により利益を確保します。

「IoT事業」は、スマホナビ会員数減少や、受託開発が一巡することによる影響があるものの、大手企業向けのソリューションビジネスを拡大することで売上増加を見込んでいます。

「マーケティングソリューション事業」は、新商品開発や子会社の体制変更を優先することから、前期同規模の売上としています。

3-6) 配当金

2019年3月期 決算説明会

ZENRIN
Maps to the Future

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

2019年3月期配当金（カッコ内は株式分割前基準）※	
中間	12円00銭（18円00銭）
期末（予定）	12円00銭（18円00銭）
年間（予定）	24円00銭（36円00銭）

2020年3月期配当金（カッコ内は株式分割前基準）※	
中間（予想）	12円50銭（18円75銭）
期末（予想）	12円50銭（18円75銭）
年間（予想）	25円00銭（37円50銭）

※2018年4月1日付けで、株式分割(1:1.5)を実施



株主還元の方針に基づき

連結株主資本配当率（DOE）3%以上とするため、

19年3月期の期末配当金は、当初予定どおり1株当たり12円とし
年間配当金は24円、

20年3月期の年間配当金は、1円増配の25円を予定しています。

（補足）

2018年4月1日付で株式分割（1:1.5）を実施しており、
株式分割前基準では、19年3月期の年間配当金は
1株当たり1円増配の36円となります。

ZENRIN

Maps to the Future

株式会社ゼンリン <https://www.zenrin.co.jp>
コーポレート本部 経営管理・IR部
IR問い合わせMail : zenrin-ir@zenrin.co.jp