

個人株主様向け 会社説明会における質疑応答

開催概要

- 【日 時】 2019年11月29日（金）14：00～15：30
【場 所】 株式会社ゼンリン 東京本社（ワテラスタワー12階）
【出席者】 代表取締役社長 高山 善司
取締役 常務執行役員 松尾 正実
執行役員 コーポレート本部長 戸島 由美子

質疑応答概要

以下は、質疑応答の概要をまとめたものです。

Q1： Google社とのビジネスについて、現状を教えてください。

A1： Google社とのビジネスは、6事業の中のIoT事業に含まれます。このIoT事業において当社グループは、MapBox社をはじめ複数のWebサービスを行っている会社と取引をしており、Google社はそのうちの一社です。同社との契約内容については公表することができませんが、今後もコンテンツの提供など、ビジネス上の交渉は継続していきます。下期業績への影響は軽微であり、その他の新たなビジネス等にも注力しておりますので、見守っていただければと思います。

Q2： 自動運転ビジネスについて、ゼンリンの取り組みと進捗状況を教えてください。

A2： 現在当社では、高速道路での自動運転を実現するための取り組みを進めています。この取り組みの内容には大きく2つあります。

1つは、当社を含む地図関連企業及び日系自動車メーカー、産業革新機構（現INCJ）等が出資する「ダイナミックマップ基盤株式会社（以下、DMP）」への参画です。DMPでは、オールジャパン体制での自動運転市場の早期立上げを目指しており、現在は国内高速道路・自動車専用道路における自動運転時に、各自動車メーカーが共通基盤として使用する地図データの整備を行っています（＝協調領域）。

もうひとつは、このDMPで整備された基盤地図データへ、安全で正確な走行に必要な当社独自のネットワークデータ等を付加し、自動車メーカーへ販売していくことです。ここからが各地図会社との「競争領域」になります。既に実績として、当社のデータが、日産自動車の新型スカイラインに採用・搭載され9月に発売されました。

高速道路での自動運転の実用化は2020年から本格的に進む想定です。各自動車メーカーが自動運転機能を搭載した新型車の発売を開始すると予想されますので、当社は引き続き、正確で利用価値の高い地図情報、位置情報を整備・提供することで、多くの自動車メーカーでの採用を目指します。

また当社では、高速道路に続き、一般道での自動運転に向けての研究開発も始めていますが、実用化の時期は、各自動車メーカーの開発計画や法整備の進捗状況などによりますので、さまざまな動向をみながら、自動運転分野でも既存のカーナビビジネスと同様に、高いシェアを獲得、維持していきたいと思っています。

参考：初コンタクト資料（p16） <https://www.zenrin.co.jp/ir/pdf/firstcontact.pdf>

Q3： 株主還元施策について、ゼンリンの方針を教えてください。

A3： 当社の株主還元策には大きく2つの方針があります。1つは適正な内部留保を考慮しながら、利益成長に基づいた利益還元をさせていただくもので、利益が増えれば配当も増やす考えです。同時に、連結株主資本配当率（DOE）3%以上を維持します。これは下限の基準です。上場企業の中で、この DOE を指標にしている企業は比較的少なく、多くは配当性向を指標としているかと思いますが、配当性向の場合は、利益の減少に伴い配当が減少しても、減配の規模によっては計算上、配当性向は上昇するという動きになることがあります。当社の意志として、まず最低限この DOE3%以上は還元させていただくという方針をたてています。これまでの事業活動により内部留保も少しずつ積みあがってきていますので、配当についても、それに伴い増配を継続しています。昨年の4月に株式分割（1株→1.5株）を実施した結果、前期の一株当たり配当金は35円から24円に下がっていますが、実質的には増配となっています。株価は昨年の今頃3,600円代をつけていましたが、今は1,800～1,900円代となり、皆様にご心配をおかけしておりますが、しっかりと事業を運営していくことで、株主の皆様にはきちんと還元していきたいと思っておりますので、ご安心いただければと思います。

参考：初コンタクト資料（p19） <https://www.zenrin.co.jp/ir/pdf/firstcontact.pdf>

Q4： Google マップにストリートビューというのがあるが、ゼンリンも調査車両を走らせているのなら、同様のことは可能か？

A4： 技術的には可能ですが、個人情報保護・プライバシーの観点から、当社では調査で撮影した画像をサービスへ転用することを禁止しています。ストリートビューに関しては、当社とは一切関係はありません。

Q5： Google マップの正確性が最近問題になったが、ゼンリンは一軒一軒徒歩調査しており、非常に正確だと思う。両社の差は手法が異なるからか？

A5： Google 社の地図制作方法等については当社では分かりかねますのでコメントすることはできませんが、当社は、住所データ、一軒一軒の徒歩調査、計測車両での調査などをすべて重ね合わせて制作しており、正確性の面では負けていないと思っています。

Q6： 初コンタクト資料の6ページに、「ドローン向け地図の研究開発開始」という記載があるが、具体的に将来どのようなようになるのか、それはどのような地図なのか、そのうちドローンの事業に発展していくのか等について説明をお願いしたい。

A6： ドローンに関しては、まだ実験レベルとさせていただいた方がよいかと思います。楽天や東京電力グループとの協業等、いろいろな取り組みを行っておりますが、サービスモデルもまだ確定していません。

東京電力グループとは、何も無い空に、ドローン専用の道「ドローンハイウェイ」を作る構想に取り組んでいます。同グループが保有する鉄塔を利用し、鉄塔沿いをドローンの道とする構想です。河川を利用する構想などもあります。また、自動運転と同じよう、ドローンも法整備が必要になります。2023年に法が整備されるというような報道もありましたので、実際にビジネスとして発展していくのはそれ以降になると当社としては考えています。ドローンが収益性のあるビジネスになるには、まだ少し時間がかかるとは思っていますが、各社、実証実験などを通して、ドローン物流などを実現する取り組みを進めており、当社グループも空の地図の実用化においてはどこにも負けないように、今から取り組んでおかなければならないと思っています。

Q7 : 地図という宝物と長い歴史で培った経験を持っていながら、ゼンリンの株価は、他と比べても見劣りする。もっともっと高くなっていいのではないかと思うが、株価を上げる秘訣はあるか？

A7 : 適正株価の判断は難しいところではありますが、今の株価に対して満足しているということではありません。地図データベースというのは社会インフラでもあります。日本国内の現実世界をライブラリー化するというのが当社グループのミッションですが、ライブラリー化というのは、図書館に行ってすぐに情報を探し出せるというと同様な状態にすることです。そうすることによって皆様方の生活に必ず貢献できると思っています。その生活への貢献を皆様が実感することができれば、それが株価に跳ね返ってくると思っています。一步一步確実にミッションを果たしていきたいと思っています。

Q8 : 公共ソリューション事業の数字が低すぎるように思う。防災、相続、国税など、ゼンリンの持つ住宅地図データは自治体にとって非常に有用な情報のはずであり、もっと積極的にゼンリンからアプローチをすべきではないか。自動運転で株価が上がり、Google の件で株価が下がったが、実態を伴った成長路線に落ち着けば、株価も上がっていくのではないか？

A8 : 公共ソリューション事業についてはおっしゃる通りです。特に防災関連では自治体からの引き合いも増加しており、今の数字の倍はあってもいいぐらいだと思います。

現在、Local Government Wide Area Network（以下、LGWAN）という自治体専用のネットワークが構築され、各自治体への普及が進んでいます。民間企業もこのネットワーク基盤上で自治体向けサービスを行うことができ、当社も防災関連など、業務支援サービスの提供を開始しています。また、当期は、他社との協業で気象災害予測支援システムの受託開発を行い、自治体に納品した実績もあります。

当社は、11 月現在で 600 以上の自治体と災害時支援協定を結んでいます。これは、災害発生時に、事前に備置しておいた住宅地図等を無料で利用できる協定です。この協定からも、新たなサービスの導入につながっていますので、公共ソリューション事業はこれからの拡大を期待できます。当社グループが防災に関する市民権を得ることができれば、さらに需要も拡大すると思いますので、自治体にはしっかりとアプローチしていきたいと思います。

Q9 : 中国でのビジネスの現状について教えてほしい。

A9 : 現在中国には、地図データの一部の入力作業を行う現地法人が一社あります。

ビジネスに関しては、先日 DiDi モビリティジャパン社（中国の配車サービス大手、滴滴出向とソフトバンク株の合併会社）との業務提携を発表させていただきましたが、今後もインバウンドなど中国に関するビジネスの可能性は非常に大きいと思っています。ただ、政治的問題、国際情勢の影響などもありますので、慎重にそれらを配慮しながら、国内他社とも協業し、取り組んでいくことになると思います。

Q10 : 今日のお話を伺って情報産業だというのを感じた。情報を集めてデータベース作っているということだが、このデータベースは Amazon (AWS) などのパブリッククラウドに置く方針なのか、それとも自社でデータセンターを買って預けておくのか？ またシステム投資はどのくらいで考えていくのかを教えてください。

A10 : 現在、地図データベースのサーバーは自社の複数拠点で保有しています。AWS 等のクラウドは、例えばお客様と共有するサービス用データなど、利便性が高まる場合に使用しています。

投資に関しては、毎年約 40~50 億円のソフトウェアの開発投資を行っています。ほとんどが地図データベースの精度向上や入力作業効率化のための投資であり、これを 5 年間で償却するため、償却費もほぼ一定の 40 億円程度を毎年計上しています。また、AI 技術により画像から自動でデータ化するといった研究開発費も同時に行っています。研究開発費は 10 億円に満たない程度ではありますが、この中でドローン向けや自動運転向けの地図、AI 技術を使ったデータ整備手法といった研究開発を進めてきたことが、ビジネスとして実現しています。

Q11 : マップデザイン事業に関して、これからの展開を教えてください。また観光と絡めると思うが、有名な石碑や記念物もデータとして取り込んでいくのか？

A11 : マップデザイン事業は、まだ立ち上げ段階の事業ですが、コンシューマー向けのビジネスを軸にするのは当社では初めてのことであり、挑戦の領域でもあります。マップデザインといっても、既存の地図データベースを利用していますので、一から作っているわけではなく、それほどコストはかかりません。調査では、歴史的な建造物などの情報も収集しており、それらをデザイン化することも可能です。地図の可能性というものを探っていきたいというのがマップデザインビジネスですので、いろいろな企画商品を、この事業で進めていきます。売上規模は、他の事業に比べてまだ小さいかもしれませんが、今後新しい領域として伸ばしていく所存ですので、長い目で見ていただければと思います。

以上