

## 2023年3月期 第2四半期決算説明会における質疑応答

### 開催概要

【日時】2022年11月16日（水）13:30～14:30  
【場所】株式会社ゼンリン 東京本社およびオンライン（Zoom ウェビナー）

【出席者】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

### 質疑応答概要

- Q1： 通期計画を据え置いているが、オートモーティブ事業とIoT事業の下期計画と下振れリスクについて説明してほしい。
- A1： オートモーティブ事業に関しては、緩やかな回復傾向にあるものの各自動車メーカーにより生産計画や在庫状況が異なるため精度の高い見通しを立てることが難しい。現段階では下振れリスクの方が大きいと考えている。  
IoT事業に関しては、ZENRIN Maps APIを基軸としたビジネスモデルが確立しつつあり、フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換が順調に推移している。収益観点では、開発費用などのイニシャルコストを先行投資している段階であるが、ZGP25の残り2年でイニシャルコストを回収して仕込みの段階も終え、その後は運用費で収益を上げる計画を立てていきたい。
- Q2： 自動車関連とそれ以外の事業のそれぞれについて、競争環境を説明してほしい。
- A2： 自動車関連では、ユーザー投稿型のフリー地図やIT大手企業が競合として挙げられるが、当社は情報の確実性チェックや意味付け等のフィルタリングを行ったデータを整備しているため、ユーザーがフリー地図にはない価値を求めている場合には当社に優位性があると考えている。ナビ向け地図データ市場ではさらなる当社のシェアアップの可能性もあるが、ナビ市場全体としては飽和状態であるため、今後はADASや自動運転などの付加価値提案が収益獲得のキーになると考えている。  
自動車以外のIoTやGISでは、API開発、歩行者・交通機関・交通結節点に関するネットワークデータの整備、経路探索のノウハウ、アプリケーション用データ等においてフリー地図との差別化ができています。
- Q3： パイオニアとの協業による収益ポテンシャルをどのように捉えているのか。今回の発表は、まずはEVソリューションの提供を目指す内容だが、その後の協業可能性もあるということなので今後想定できる可能性について説明してほしい。
- A3： 現時点での協業の目的は、当社が保有する付加価値のあるデータをパイオニア社のハードウェアへ提供することで商品価値を高めていくことにある。将来的な可能性について具体的な数字を出すことは困難であるが、今後協業が進んでいく中で、両社の技術で様々なことができる可能性はあると思っている。

- Q4： NTTとの協業について。一部コスト先行型で進めているが、整備進捗と今後の見通しについて教えてほしい。
- A4： NTT社との協業による取り組みはほぼ予定通りに進捗している。  
現在は地図データの位置補正などを行い、当社地図データやコンテンツをNTTグループと共有可能な形式にする取り組みを進めている。今はコストが先行しているが、整備したデータは、NTTグループとのビジネスに限らず、オートモーティブやIoT事業等における新たなコンテンツやビジネス機会創出へもつながっていくと考えている。二社間でのコンテンツ相互利用や高度地理空間情報の構築に関してはまだ研究開発段階である。
- Q5： 第2四半期決算時点では赤字であるが配当を出している。今後の配当方針をどのように考えているのか。
- A5： 当社は配当の基本方針としてDOE3%以上を掲げておりこれまでも安定配当を継続してきた。今後も収益を向上させ妥当な株価水準になるようバランスをとりながら、DOE3%以上の配当実施を目標として継続する方針である。
- Q6： 固定資産の売却益は何を売却したものか。今後も同様に固定資産売却益が発生する想定はあるのか。
- A6： 子会社が保有する大阪エリアの不動産を売却した。  
過年度でも不動産整理を行っており、今後大きな案件が発生する予定はない。
- Q7： NTT協業に関するデータベース整備費用について。  
来期のデータベース整備費用は今期比でどのように変化するのか。
- A7： データベース整備では、AIなど新技術導入等による生産性向上でコスト低減を図り、低減できた費用を新規開発へ投下している。ここ数年のデータベース整備費用は年間120~130億円程度で推移しており、今後もこの水準を継続する。
- Q8： 次世代のコンテンツ開発への取り組みについてと、自社の競争力に対する自己評価を聞きたい。
- A8： 次世代のコンテンツとして、渋滞情報などの動的情報に関する収集・分析・ハンドリング・アプリケーション技術への投資を行っている。自社で収集できない場合は他社とのアライアンスによって調達し、共通化によるコスト低減と新規コンテンツ整備に取り組んでいる。  
また、当社のデータベースは、ひとつの地物に対して様々な付加情報を紐づける構造となっており、個別の用途ごとにデータ整備や商品制作を行うことなく、単一のデータベースから複合的な利用ができる仕組みを整えている。このような整備体制を持っている会社は他にはないと認識している。
- Q9： ドローンの取り組みについて。10月25日にリリースした秩父市の緊急物資輸送に関する連携協定締結の事例など、ゼンリンのドローンに関する取り組みは他社と比較して先駆的なものであるのか？
- A9： 様々な実証実験に取り組んでいるが、まだ実態としてビジネスが成立できている事案は非常に少ない。  
継続性のあるビジネスにするためには、利用者から提供サービスに見合った対価を支払ってもらえるビジネスモデルを構築することが重要と考えているが、目指す形になるまではもう少し時間を要すると認識している。

以上