

## 2024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】 2023年11月14日(火) 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 :** 価格改定の効果について、上期時点での進捗と、来期業績への増収影響額を確認したい。
- A1 :** 上期業績への価格改定の影響は2億円程度で、取り組みや影響金額は計画どおり進捗している。  
来期業績への影響については、現在交渉中の受託案件やソリューション案件での結果次第であり、下押しの要素もあるが、最大で20~30億円規模を想定している。
- Q2 :** 上期の費用増加要因として今期実施したベースアップによる人件費増加が大きなウエイトを占めているが、インフレ傾向が続く中で来期も人件費増加が続く可能性はあるのか？  
来期も人件費が増加する場合、費用増加分に対して現在の価格改定規模で補えるのか？
- A2 :** 経営としてベースアップを実施したい意思はあるが、方針や具体的な数字は未確定。  
費用増加分は価格改定分である程度吸収できるように考えている。
- Q3 :** 上期の各事業別の業績トピックや、事業環境の変化有無について。
- A3 :** 上期業績では、自動車生産回復に伴うオートモーティブ事業の増収の影響が最も大きく、利益にも貢献した。  
IoT事業はソリューションサービスにおけるストック型ビジネスが堅調に推移したが、一部の案件終了による影響で若干計画を下回った。  
プロダクト事業では、パッケージ商品の新ラインナップ投入の遅延が減収の一要因となったが、今後巻き返しを図っていきたい。
- Q4 :** プロダクト事業における新商品の投入遅延や、IoT事業の案件終了による影響はどの程度か？
- A4 :** プロダクト事業への影響は大きくない。  
IoT事業では、システムのサービスイン後に、顧客側での業務プロセス見直しなどにより規模が一部縮小するケースがあったが、新たな提案により縮小分を巻き返すよう活動している。
- Q5 :** EV充電スタンドの特設サイト公開により、どのようなビジネス機会創出を期待しているのか？
- A5 :** EV充電器メーカーや運用管理事業者など、EV関連のプレイヤーが増加している。  
今後のビジネス機会創出のため、まずは当社の保有コンテンツやソリューションを周知することを目的にサイトを公開した。  
少しずつ引き合いもいただくようになっている。
- Q6 :** 価格改定幅を2割に設定した背景の考え方について。
- A6 :** 仕入れ部材等の値上がり幅や、人件費の増加、データベース整備にかかる原価増などを踏まえ、顧客に受け入れていただける幅を考慮して検討・決定している。  
受託案件については価格改定を反映した見積りで顧客と交渉を行っている最中だが、顧客側も価格改定を行う背景に対しては理解をいただいている。

---

**Q7 :** 価格改定交渉が難しいケースもあるのか？

**A7 :** 大規模なシステム開発案件などの場合は、当社以外にTier1のSIerや他のサプライヤーなど多くの企業関わっているため、全体の合意形成で時間を要するケースもある。

---

**Q8 :** オートモーティブ事業で価格改定の影響がでてくるのはいつ頃か？

**A8 :** 自動車やカーナビの商品モデル毎に条件交渉を行うビジネスであり、次期モデルの市場投入時に改定価格が順次適用され、段階的に影響が発現していく。

また、提供するコンテンツやアプリケーションも進化していくので以前のモデルと単純比較はできないが、EV関連やADAS関連など付加価値の高いコンテンツの提供などにより、全体傾向として単価は徐々に上がっている。

---

**Q9 :** 今期の業績目標の達成見込みについて。また、営業利益目標達成のためにどのような施策を推進していくのか？

**A9 :** 当社の売上高・利益はともに下期偏重で、当第2四半期までの進捗はほぼ計画通りであること、ビジネスの状況がコロナ前に戻りつつある状況を踏まえると、現段階では、今期の業績目標達成は可能であると考えている。

利益率の高いストック型商品の追加投入により、売上に占めるストック型ビジネスの構成比率を高めて、全体的な利益率向上につなげていく。

---

以上