

2024年3月期 決算説明会における質疑応答

開催概要

- 【日時】2024年5月15日(水) 13:30~14:20
【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
上席執行役員 コーポレート本部長 戸島 由美子

質疑応答概要

Q1: 25年3月期の価格改定による増収効果予想「20億円」の達成確度について。

A1: 「20億円」の予想は単純計算で算出した理論値であり、実際には顧客の個別状況を踏まえた交渉結果となる。外部環境の変化もあり値上げに対する顧客の理解は得られているが、顧客によっては複数年かけての値上げ対応や、既存取引の一部縮小で調整するケースも出てくると想定される。
但し、当社の商品・サービスは常に高い価値を提供することで、顧客ビジネスにとって不可欠なものになっていると自負している。価格改定と並行して、顧客への提供価値の向上にも引き続き注力していく。

Q2: IoT事業の25年3月期売上計画の達成確度について。

A2: IoT事業はソリューションビジネスでストック型の安定収益による成長を想定していたが、ここ数年、システム開発のインシヤル売上計上による増加と翌年の反動減を繰り返しており、ストックによる安定収益を得る状態になるには時間がかかっている。
(株)Will Smartが24年4月に上場して連結から外れたことで、25年3月期は実質16億円の増収計画となる。これはチャレンジングな数字ではあるが、価格改定効果に加えて、ZENRIN Maps APIを活用したコンテンツやサービスの拡充による単価アップと、新規顧客の開拓、既存顧客へ対するアップセルの取り組みなどで計画達成を目指したい。

Q3: オートモーティブ事業の前期の増収実績と、今期の増収計画は、どのような取り組みと要素で構成されているのか。自動車やナビ関連のビジネス環境変化は、ゼンリンのビジネスにどのような影響があるのか。

A3: オートモーティブ事業の売上は、コロナ前の20年3月期を上回る水準まで回復した。
前期増収の最も大きな要因は新車販売台数の回復だったが、当社取り組みによる商品構成変化も増収に貢献した。地図データをオフライン・オンラインのハイブリッド型で提供するモデルや、地図データとナビアプリケーションをセットにしたライセンス提供など、より高い単価のビジネスが増加しつつあり、今期も増収に貢献すると期待している。
加えて、当社データ未採用のメーカーへの切り替え提案も強化しており、今後のさらなるシェア拡大を目指している。

現在は、自動車メーカー主体のビジネスプラットフォーム上でBtoBtoC型ビジネスとして、カーナビの「利便性」向上に貢献するコンテンツ提供を追求しているが、今後はコネクテッドの普及などにより、当社が直接サービスするBtoC型ビジネスに変化することも想定している。その場合、「ユーザビリティや情報コンテンツの中身、楽しさ」といった価値基準が加わりと考えられ、どのようなビジネスを提供できるのか社内で議論している。

加えて、AD/ADAS案件の進展にも貢献する地図データの高精度化など、数年先のビジネスへ向けた準備も並行して進めており、今後効果がでてくることを期待している。