

2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明会

2024年11月13日

株式会社 **ゼンリン**

注)本資料には、本資料作成日時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、表示単位未満の端数は切捨て、増減率は小数点以下第2位を四捨五入し小数第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. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

2. 2025年3月期 通期業績予想

3. 各事業の概況

■ Appendix

1. 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

- 1) 決算概要
- 2) 売上高・利益の推移
- 3) 事業別売上高の増減
- 4) 営業利益の増減【売上高・費用内訳】
- 5) 価格改定による増収効果
- 6) キャッシュ・フロー
- 7) 配当金

1) 決算概要

2025年3月期 第2四半期(中間期)
決算のポイント

【前年同期比 増収増益】

4期連続 増収

売上高

- オートモーティブ関連でカーナビ用データが増収、一部、一過性要因での計上を含む
- IoT関連でAPIサービス及びソリューションサービスが堅調に推移
- 価格改定効果が増収に寄与

3期ぶり 改善

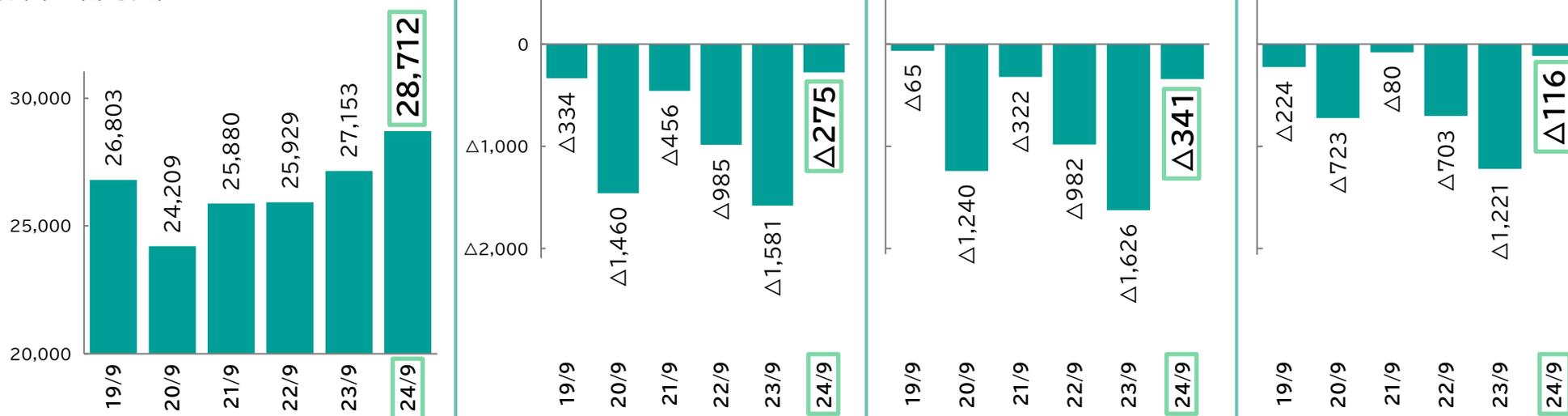
費用・
損益

- ベースアップ等で人件費が増加したものの、売上構成変化により限界利益率が改善
- ※地図データベース整備費用等の固定費は年間を通して発生する一方、売上高は季節的変動が著しく年度末に集中する傾向にあり、費用先行で推移

(金額単位:百万円)	前年同期実績 (24年3月期 2Q)	当期実績 (25年3月期 2Q)	前年同期比 増減率	
売上高	27,153	28,712	+1,559	+5.7%
営業費用	28,735	28,988	+253	+0.9%
営業利益	△1,581	△275	+1,306	-
営業利益率	△5.8%	△1.0%	+4.8pt	-
経常利益	△1,626	△341	+1,284	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	△1,221	△116	+1,104	-

2) 売上高・利益の推移

(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
中間純利益

前年同期比
(増減率)

1,559百万円 増加
(+5.7%)

1,306百万円 改善
(-)

1,284百万円 改善
(-)

1,104百万円 改善
(-)

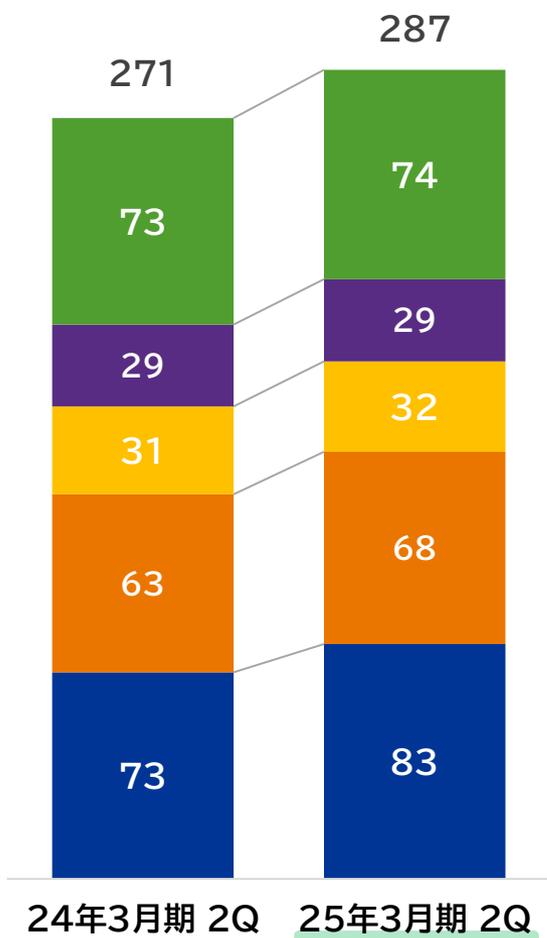
4期連続 増収

3期ぶり 改善

※ 2022年3月期第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」)等を適用しておりますが、2021年3月期以前の数値については、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。(次ページ以降同様)

3) 事業別売上高の増減

(金額単位:億円)



前年同期比
(増減率)

2025年3月期 第2四半期(中間期)の事業概況

売上計

+15
(+5.7%)

—

プロダクト

+1
(+1.4%)

- スtock型サービスが好調
- フロー商材の販売減少やAPIへの移行によるIoT事業への移管の影響により、事業全体は前期並

公共
ソリューション

+0
(+1.1%)

- 前期の大型受託案件の反動減があるが、地図データ提供や受託案件増加で前期並

マーケティング
ソリューション

+0
(+1.2%)

- 「らくらく販促マップ」にエリア分析やポスティング等のオプションを追加した「セレクションサービス」が堅調

IoT

+4
(+6.6%)

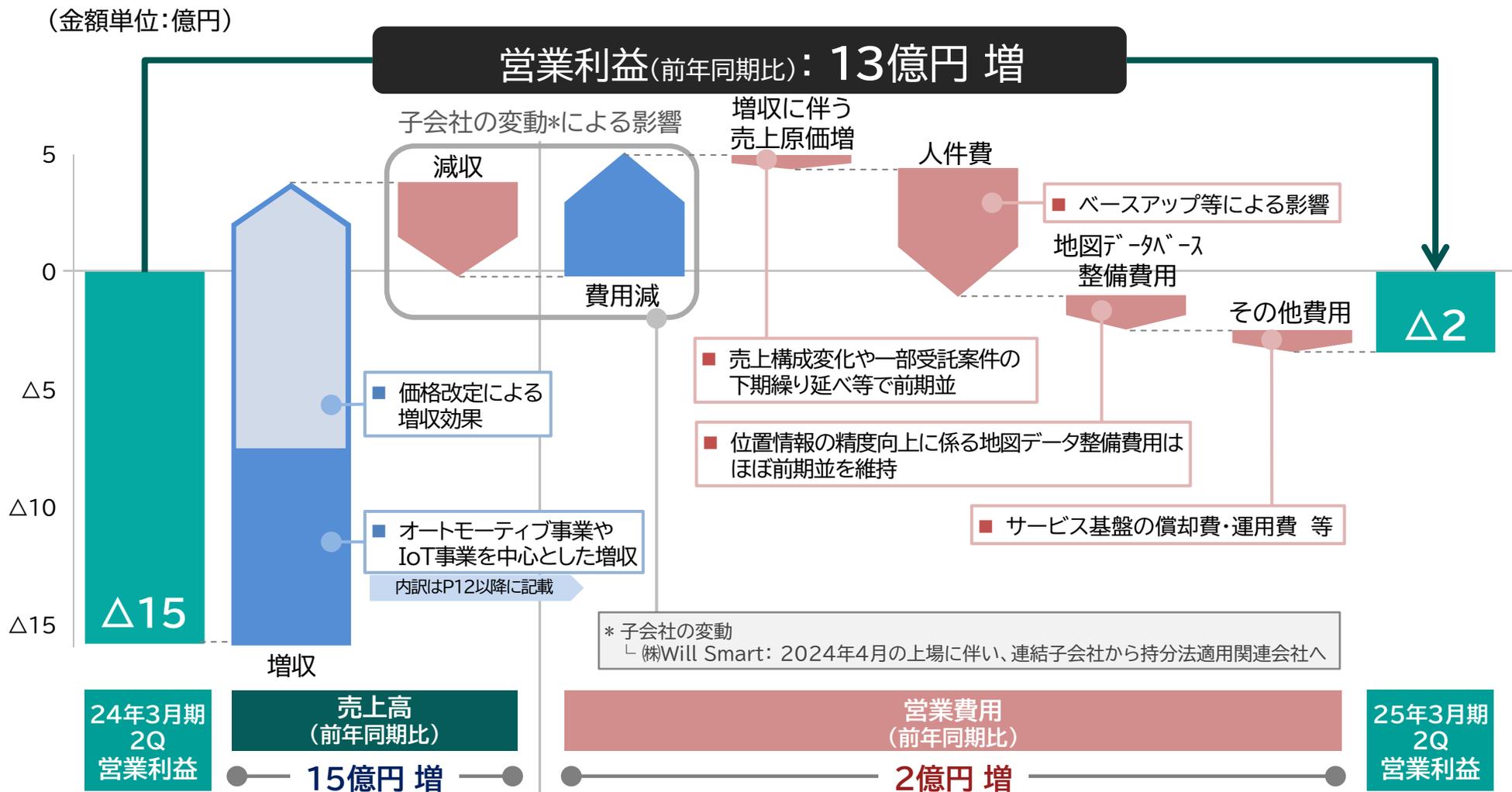
- ZENRIN Maps APIが好調(プロダクト事業からの移管分含む)
- ソリューションサービスも堅調
- 子会社の連結除外による減収影響あり

オートモーティブ

+9
(+13.0%)

- 市況が一巡したなか、シェアアップと単価アップの施策によりカーナビ向けデータライセンスビジネスは増加
- 1Qに過年度の数量報告過少分の売上を計上(一過性要因)

4) 営業利益の増減【売上高・費用内訳】



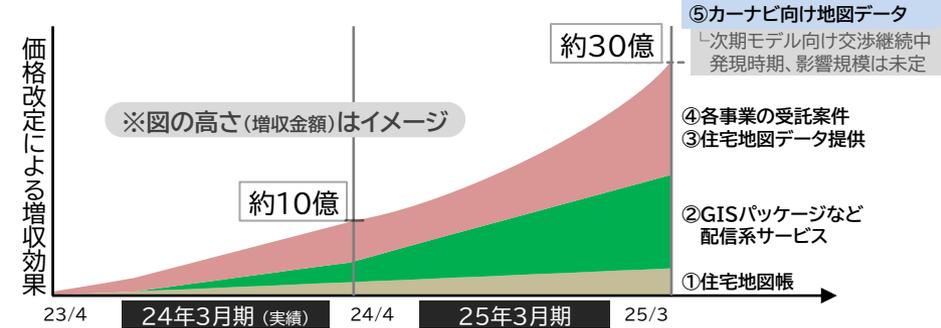
5) 価格改定による増収効果

<価格改定による増収効果>

- 前期実績:約10億円
- 今期通期見込:約20億円 → **進捗:約10億円**

- 自社パッケージ製品(①②) = 予定通り価格改定を適用済
- 提案案件等(③④) = 交渉順調、期中のクロージングに取り組む
- ナビ関連(⑤) = 次期モデル向け交渉継続中、今期は影響なし

<価格改定による増収効果のイメージ>

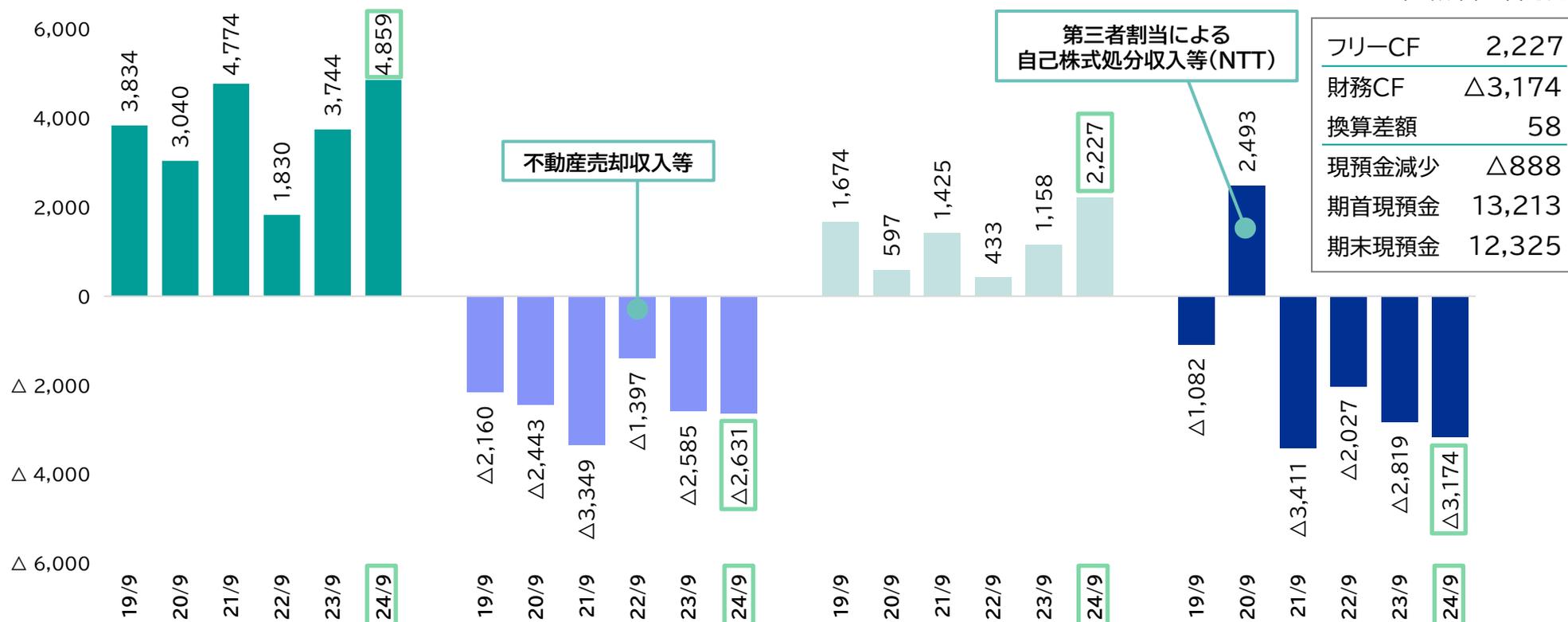


<商品・サービス毎の価格改定実施状況>

	製品・サービス	事業	ビジネス	価格改定の適用・取組状況
①	住宅地図帳	プロダクト 公共ソリューション	フロー	・適用済(23年4月以降の発行分に適用)
②	GISパッケージなど 配信サービス	プロダクト 公共ソリューション	ストック	・適用済(23年8月以降の契約更新分に適用、一巡済) ・価格改定理由での解約はほぼ無し
③	住宅地図データ提供	プロダクト 公共ソリューション	フロー	・一部は前期中に合意して適用済 ・大多数は今期納入分で適用予定 → 現在クロージング活動中
④	受託案件	各事業	フロー	
⑤	カーナビ向け 地図データライセンス	オートメディア	フロー	・次期モデル向けに交渉継続中 ・発現時期や影響規模は未定 (通常、2~3年先の発売を睨んで交渉)

6) キャッシュ・フロー

(金額単位:百万円)



フリーCF	2,227
財務CF	△3,174
換算差額	58
現預金減少	△888
期首現預金	13,213
期末現預金	12,325

	営業CF	投資CF	フリーCF	財務CF
25年3月期 2Q	4,859百万円収入	2,631百万円支出	2,227百万円収入	3,174百万円支出
前年同期比	1,114百万円 収入増	45百万円 支出増	1,069百万円 収入増	355百万円 支出増

7) 配当金

利益還元の基本方針

株主の皆様に対する利益還元を最重要課題と位置づけて、連結ベースでの中長期経営計画における利益成長に基づいた安定的かつ継続的な配当を実施

配当方針

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

2025年3月期

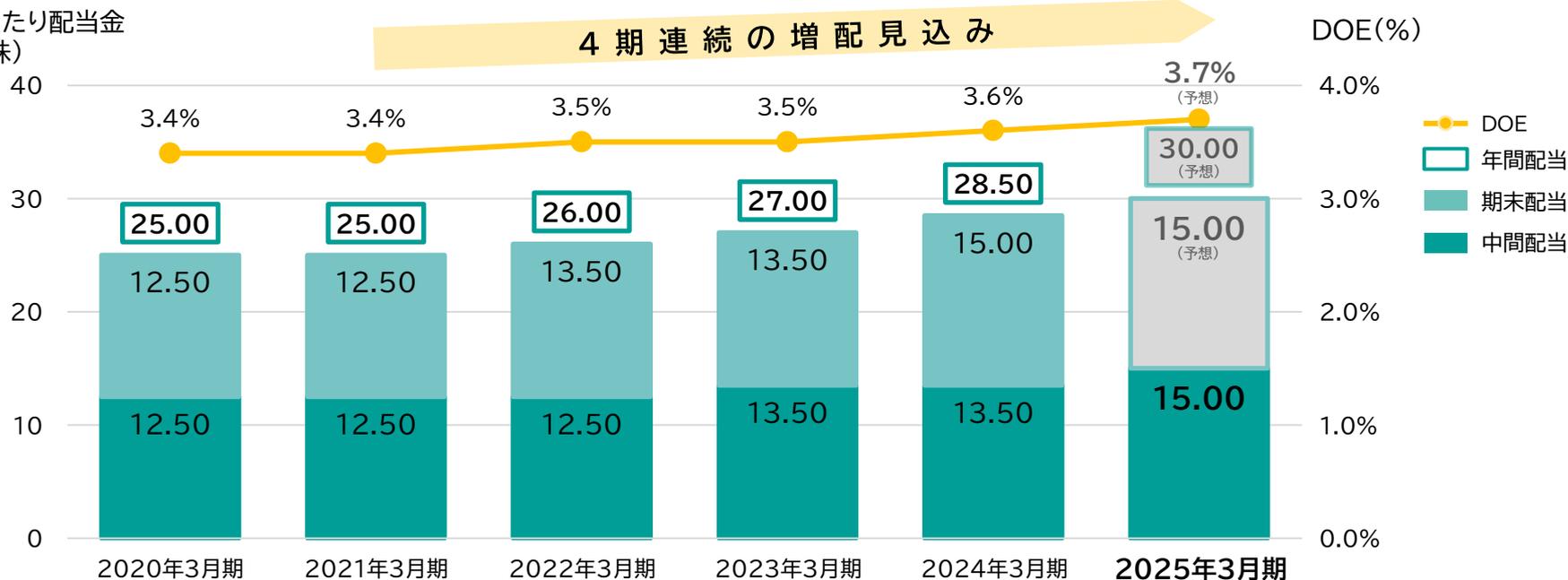
中間配当 **15円**/株

期末配当 **15円**/株(予想)

年間配当 **30円**/株(予想)
(前期比+1.5円/株)

DOE **3.7%**(予想)
(前期比+0.1pt)

1株当たり配当金
(円/株)



2. 2025年3月期 通期業績予想

1) 通期業績予想

期初業績予想から変更なし

売上高

- GISパッケージなどのストック型ビジネスの拡大と価格改定による増収
- 自動車生産回復に伴いオートモーティブ関連売上が堅調に推移

費用 損益

- ベースアップによる影響や、増収に伴う売上原価等での費用増加を想定するが、増収で吸収し、営業利益は増益を予想

(金額単位:百万円)	前期実績 (24年3月期)	当期業績予想 (25年3月期)	前期比 増減率	
売上高	61,335	64,300	+2,964	+4.8%
営業費用	59,353	60,700	+1,346	+2.3%
営業利益	1,981	3,600	+1,618	+81.7%
営業利益率	3.2%	5.6%	+2.4pt	—
経常利益	2,060	3,700	+1,639	+79.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,078 <small>※投資有価証券売却益を 特別利益に計上</small>	2,500	+421	+20.3%
ROE (自己資本当期純利益率)	4.4%	5.0%	+0.6pt	—

目次

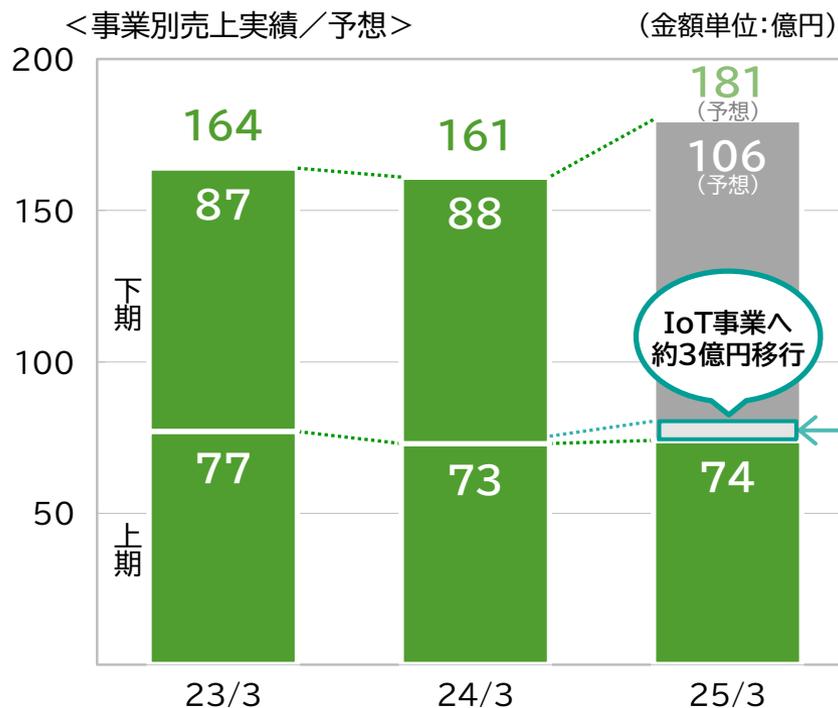
3. 各事業の概況

- 1) プロダクト事業
- 2) 公共ソリューション事業
- 3) マーケティングソリューション事業
- 4) IoT事業
- 5) オートモーティブ事業

25年3月期 第2四半期(中間期)

実績 **74億円** 前年同期比 **+1億円 (+1.4%)**

■ **ストック型サービス好調も、
フロー商材の販売減少や
APIへの移行の影響で 前期並**



上期のビジネス概況

- GISパッケージ **▲**【ストック型】 今期中間 25億円 (参考:前期末 42億円)
 - ✓ 価格改定は、改定前からの既存顧客含め予定通り適用完了
 - ✓ 上期に新ラインナップ投入 (現在6シリーズ)
- 住宅地図帳・データ提供・受託案件 **▼**【フロー型】
- ZENRIN Maps APIへの移行による影響 **▼** (△約3億円)
 - ✓ 売り切り型でのデータ提供先やGISパッケージの既存顧客をターゲットにAPI導入を提案中
 - API移行後はIoT事業での計上となる為、プロダクト事業としては減収

補足:ZENRIN Maps API の概要→[P16]

下期の取り組み

- GISパッケージ
 - アドオン型追加機能をリリースし*、既存顧客の利便性向上を図るとともにアップセルを目指す
 - *11/6リリース:「GISパッケージ不動産」向け登記情報取得機能、追加月額1,100円
- 企業のDX化支援に貢献するストック型サービスやAPI提案と並行して、従来型の商材提案も推進

中計:ZGP25ゴール

ストック型ビジネスの売上比率を70%に拡大

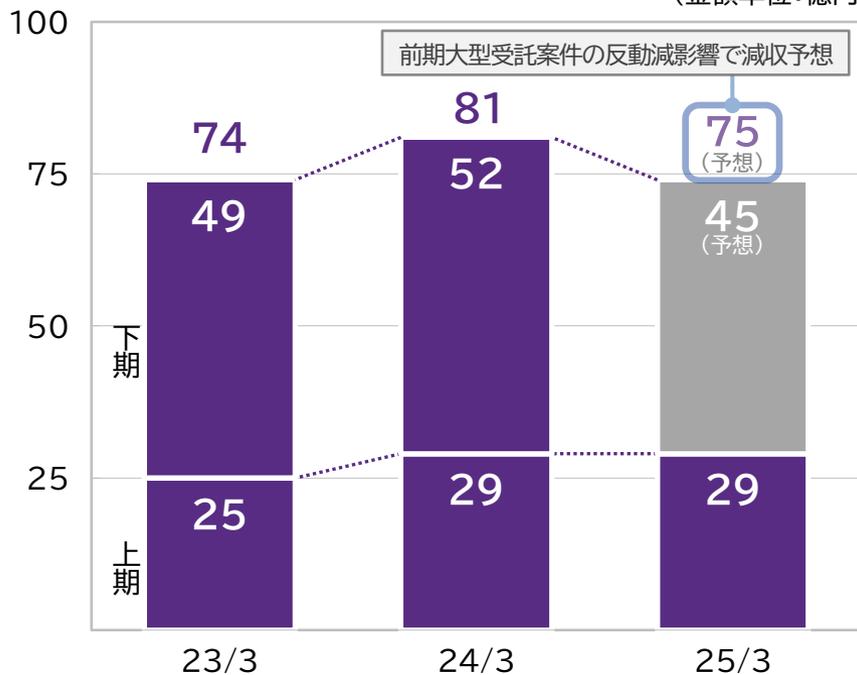
25年3月期 第2四半期(中間期)

実績 **29億円** 前年同期比 **+0億円 (+1.1%)**

■ 前期の大型受託案件の反動減があるが、地図データ提供や受託案件増加で前期並

<事業別売上実績/予想>

(金額単位:億円)



上期のビジネス概況

- 地図データ提供 ➡【フロー型】
 - ✓ 各自治体への住宅地図データ提供案件が増加
 - 受託案件 ➡【フロー型】
 - ✓ 特注地図の制作受託や調査受託、DX関連案件が増加
- (事例)【防災】 水防法等の関連法改正 → 被害想定区域等の見直し → ハザードマップ改訂
 【調査】 空き家対策関連法の改正 → 定期サイクルで情報更新調査を受託
 【DX】 自治体が保有する紙台帳の電子化・システム化に伴う作業受託 (作業受託、住所データクレンジング(正規化)、など)
 【スマートシティ】 埼玉県秩父市の事例: 共同配送、ドローン物流、デマンド交通等を社会実装

下期の取り組み

- 前期大型受注案件の反動で前期比減収を見込むが、ストック型サービス*の強化で中期的な安定収益基盤構築へ取り組む
- 災害時支援協定(759自治体)やストック型サービス*(延べ約500自治体)での自治体リレーションをもとに、DXによる地域課題解決のソリューション提案に取り組む

*「ゼンリン住宅地図LGWAN」「自治体専用 住宅地図 for WEB」

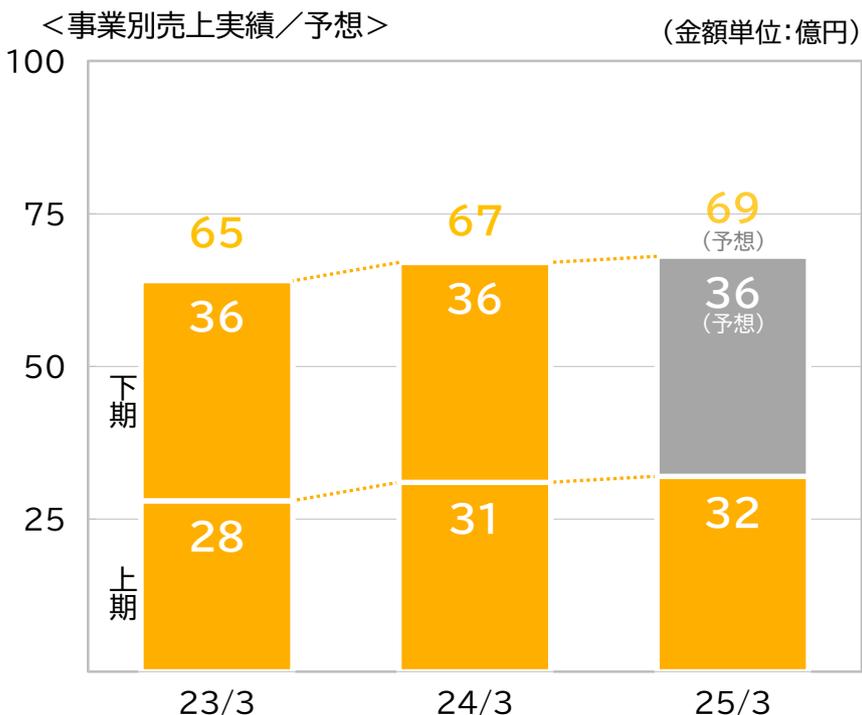
中計:ZGP25ゴール

フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換と受託ソリューションによる売上拡大

25年3月期 第2四半期(中間期)

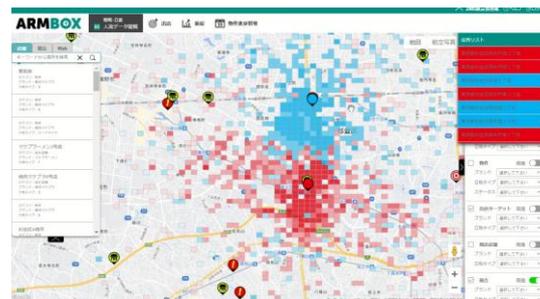
実績 **32億円** 前年同期比 **+0億円 (+1.2%)**

■ 販促支援サービスが堅調



上期のビジネス概況

- 販促パッケージ「らくらく販促マップ」 ➡ 【フロー型・ストック型】
✓ らくらく販促マップにエリア分析やポスティング等を行うオプションを追加した「セレクションサービス」が堅調に推移
- コンサルティングサービス ➡ 【フロー型・ストック型】
✓ 多店舗展開企業をターゲットに、マーケティング支援パッケージやコンサルティング系サービスを提供



<導入業種例>

【小売】スーパー、ドラッグストア、飲食店、家具、アパレル、ペットショップ、カー用品、移動販売…

【娯楽】ゲーム、パチンコ店…

【サービス】美容室、コインランドリー、フィットネス、自動車整備、カーシェア、コインパーキング、不動産、移動販売、冠婚葬祭業、買取ショップ、トランクルーム、運送サービス…

下期の取り組み

- ターゲット業種拡大など、販促パッケージ推進を継続
- パッケージを入口として高付加価値なコンサルティング系サービスを提供・拡大

中計:ZGP25ゴール

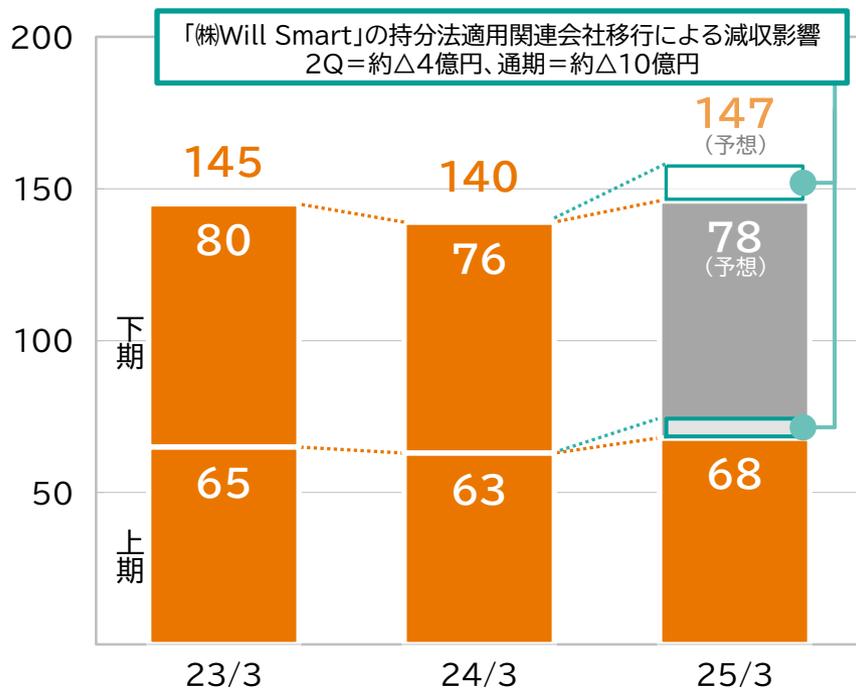
地域の中小企業や個人事業主向け販促課題の
解決により収益拡大を実現

25年3月期 第2四半期(中間期)

実績 **68億円** 前年同期比 **+4億円 (+6.6%)**

- ZENRIN Maps APIが好調
- ソリューションサービスも堅調

<事業別売上実績/予想> (金額単位:億円)



上期のビジネス概況

- ZENRIN Maps API 【ストック型】(前期末 3億円 → 今期中間 5億円)
顧客の業務システム/Webサイト等へ組み込むことで、ゼンリンデータベースサーバから最新地図データや高度な位置情報活用機能を利用できる開発ツール。
フルスクラッチ開発に比べ、安価・短期間にシステム構築可能
 - ✓ 企業の業務DX化ニーズを追い風として利用企業が増加
 - ✓ 新規獲得に加え、プロダクト事業の既存顧客が移行
- 大手企業向けソリューションサービス 【初期:フロー型・運用:ストック型】
 - ✓ 開発受託は若干増
 - ✓ 物流業(配送支援システム)や業務DXに伴う住所クレンジング(正規化作業)など、地図情報を活用したDX提案で顧客の課題解決に貢献

下期の取り組み

- 大手企業向けソリューションサービス
 - 大手物流企業への更なる提案、開発を強化
- ZENRIN Maps API
 - 業界/業務別に最適化したソリューションパッケージの追加など機能・サービスを拡大し、ストック型ビジネスへの転換を推進

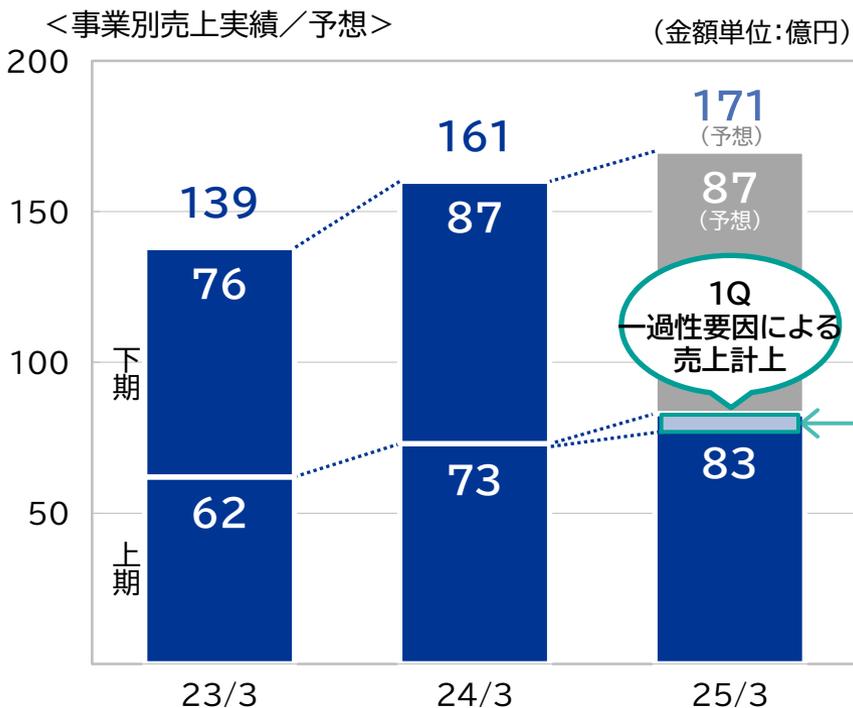
中計:ZGP25ゴール

「ZENRIN Maps API」を活用した
業界別ソリューション強化による売上拡大

25年3月期 第2四半期(中間期)

実績 **83億円** 前年同期比 **+9億円 (+13.0%)**

■ カーナビ向けデータ提供増加に加え、1Qは一過性要因で増加



※補足 <ナビビジネスの収益計上プロセス>

- ① 顧客から当社データ採用モデルの出荷(販売)台数報告を受ける
- ② 報告台数にライセンス単価を乗じて請求し、売上を計上する

<市況> 国内自動車販売台数 **【216万台】** (前年同期222万台、▲2.6%)
(出典元:社)日本自動車販売協会連合会・全国軽自動車協会連合会、24年4月~24年9月)

上期のビジネス概況

- **カーナビ向けデータ提供** 【フロー型】
 - ✓ 市況回復の一巡や特定メーカーの出荷停止影響もあるが 採用ナビ機種の増加によるシェアアップと ナビアプリの同梱提供による単価アップ施策が増収に貢献
 - ↳ 1Qは一部メーカーで台数好調も、2Qは前年並に近づきつつあり、下期推移と通期見通しは不確定
- **1Qに過年度の数量報告過少分を計上(一過性要因)**
 - ✓ 特定メーカーから、過去数年分の出荷数量が過少であった旨の報告を受領し、過少分に対する売上を1Qに計上
- **EV関連の企業共創(アライアンス)を強化**
 - ✓ 8/29「パイオニアとゼンリン 産業界のモビリティ課題解決に向けて協業強化」
 - ✓ 9/20「三菱自動車とゼンリングループ 電動車の走行・充電データと地図情報を活用した国内初のサービス「EV行動分析レポート」の提供開始」

下期の取り組み

- **高付加価値化による単価アップ**
 - EV/ADASコンテンツの提案強化
- **市場シェア拡大**
 - 当社データ未採用メーカーへの切り替え提案を継続

中計・ZGP25ゴール

ビジネス領域の拡大とADASコンテンツによる高付加価値化

■ Appendix

【2025年3月期 第2四半期(中間期)実績】

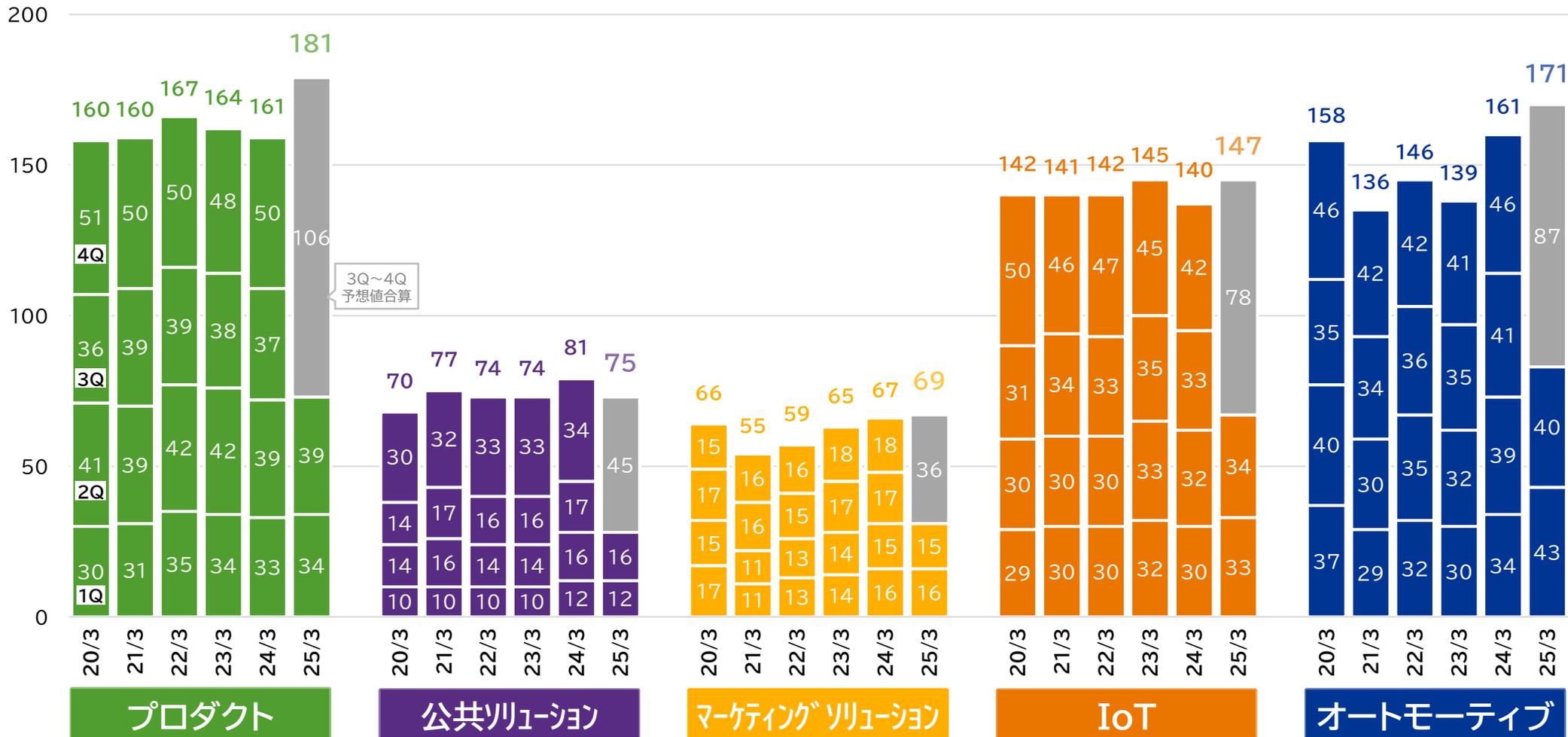
- 1) 事業別売上高の四半期別推移
- 2) 四半期売上高構成比率の推移
- 3) 四半期別の収益傾向
- 4) 設備投資額・減価償却費・研究開発費
- 5) 主なニュースリリース

【2025年3月期 通期業績予想】

- 6) 売上高・利益の推移
- 7-①) 業績予想の前提 【事業別売上高】
- 7-②) 業績予想の前提 【売上高・費用内訳】
- 8) 設備投資額・減価償却費・研究開発費

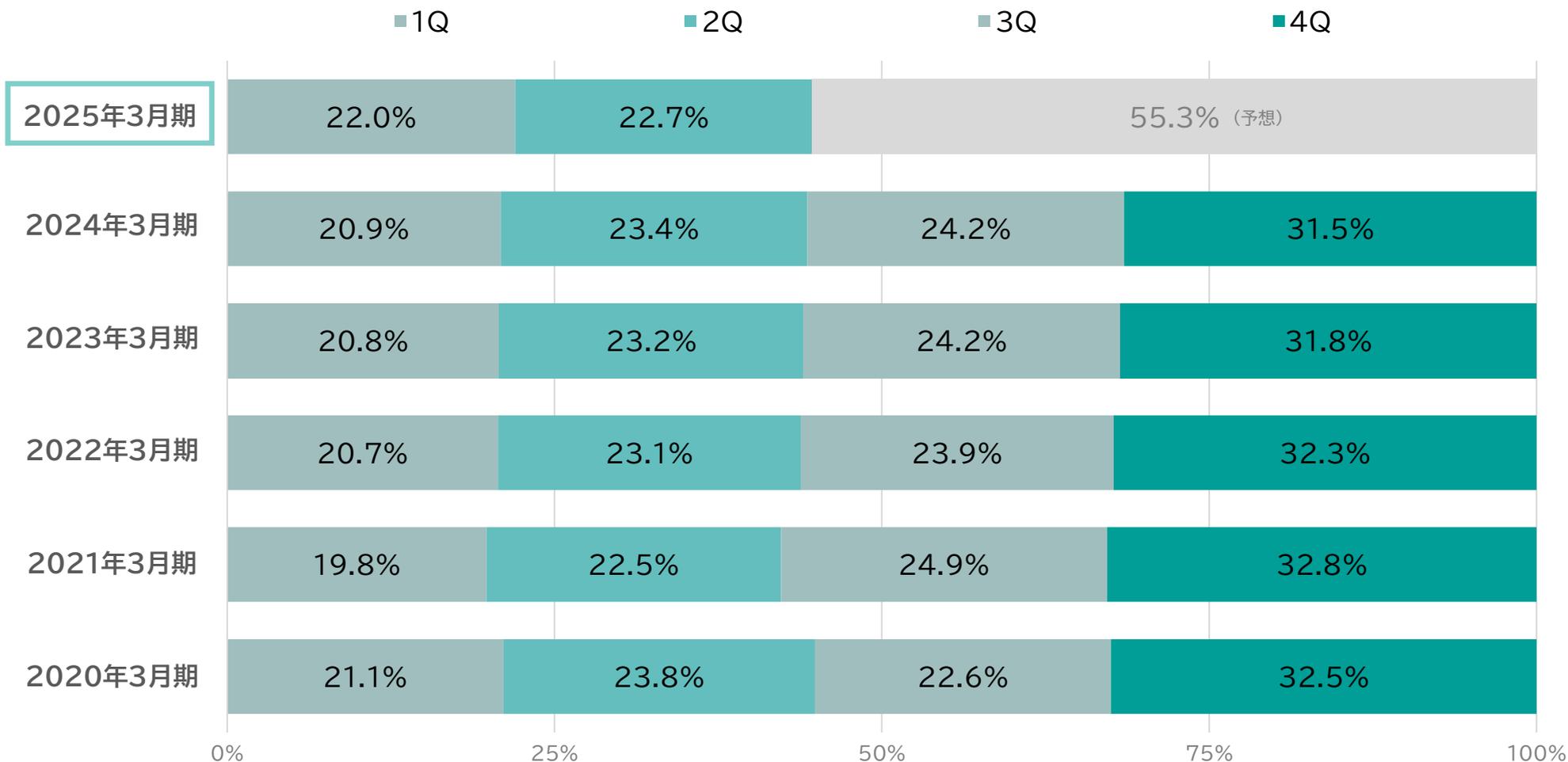
1) 事業別売上高の四半期別推移

(金額単位:億円)



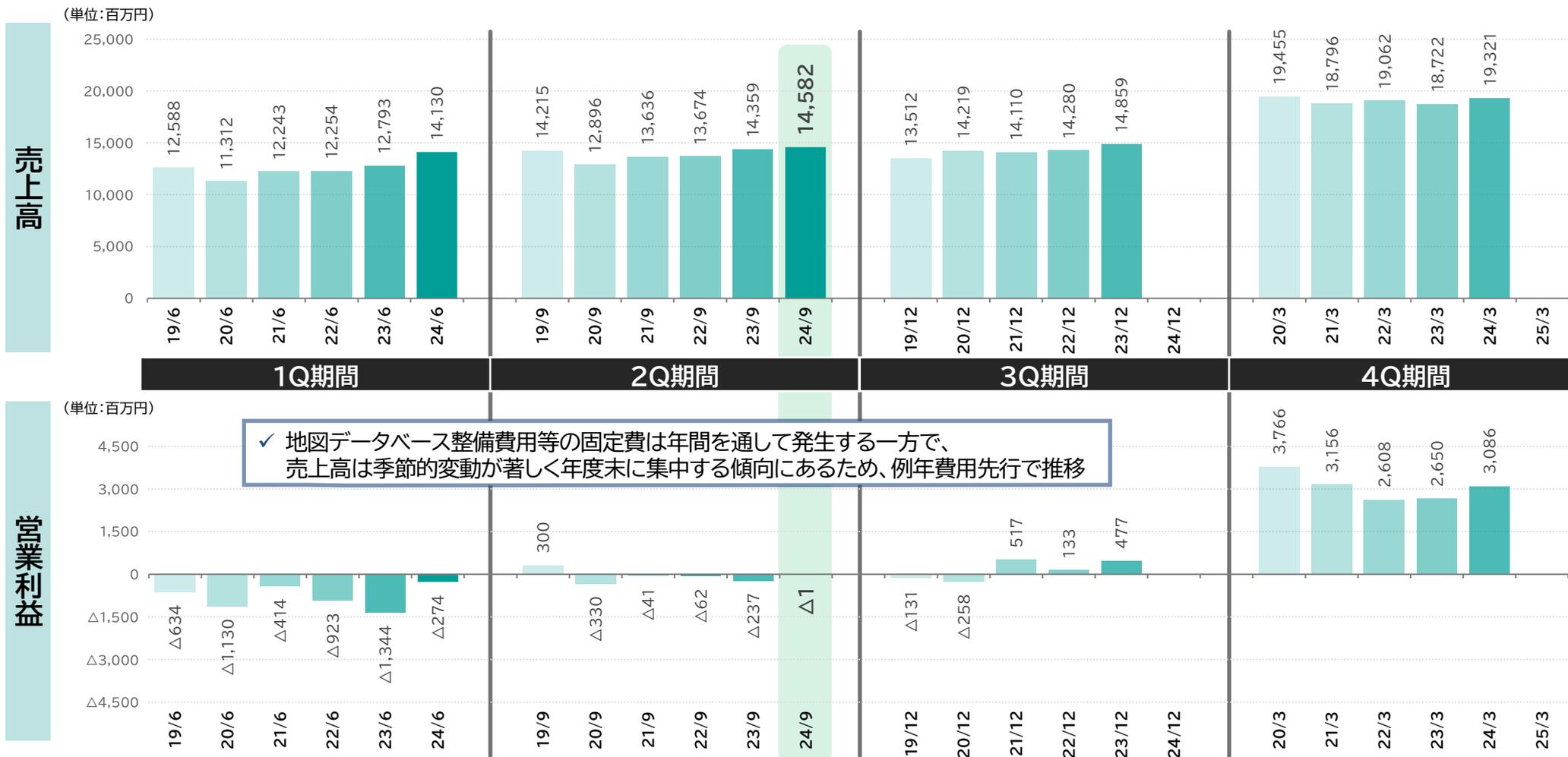
2) 四半期売上高構成比率の推移

従来より当社グループの売上高は季節的変動が著しく、年度末に売上が集中する傾向

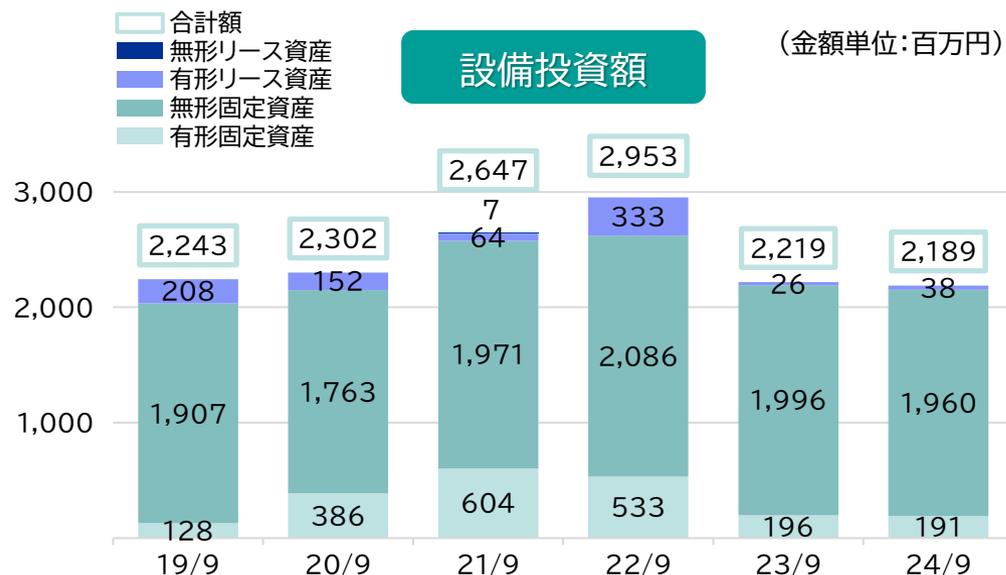


3) 四半期毎の収益傾向

図：各四半期の売上高・営業利益の推移



4) 設備投資額・減価償却費・研究開発費



5) 主なニュースリリース・お知らせ

リリース日	タイトル	区分
2024年7月25日	ゼンリンデータコムとプライムキャストが、輸配送支援システム「NexusPrime-TMS」を共同開発～荷物と車両の一括管理が可能で、新しい輸配送支援システムの販売を開始～	IoT
8月1日	佐世保観光DXの実現に向けた「海風の国DXマーケティングコンソーシアム」を設立	IoT
8月26日	【9月1日は防災の日】自分の命は自分で守る！ハザードマップの見方×マイ・タイムラインの作成のポイントをゼンリンが公開	PU
8月29日	パイオニアとゼンリン 産業界のモビリティ課題解決に向けて協業強化 ラストワンマイル配送向けなど、幅広いDXソリューション/サービスの共同開発・提供を推進	AM
8月30日	ゼンリンデータコムとマルティスーフが事業提携を開始 ～両社商材の強みを生かして動態管理におけるサービスの価値向上を目指す～	IoT
9月3日	ゼンリングループが保有する豊富な建物情報を活用した新サービス 神社仏閣に特化した観光マップ「Shrine & Temple Map」の提供を開始	IoT
9月17日	第25回夏季デフリンピック競技大会東京2025の協賛契約を締結	その他
9月20日	三菱自動車とゼンリングループ 電動車の走行・充電データと地図情報を活用した国内初のサービス「EV行動分析レポート」の提供開始	AM
10月1日	長崎観光サービス「STLOCAL(ストローカル)」でまちの周遊活性化の新たな取り組み デジタルスタンプラリー「長崎ぐるっとスタンプラリー」開催や長崎のグルメサイト「ながさき食べローカル」を開設	IoT
10月1日	地図・ナビゲーションサービス「ゼンリン地図ナビ」がバージョンアップ！ ～複数系統のバス時刻表表示機能と、写真から住所読み取り機能を追加～	IoT
10月1日	株主優待制度による寄付のご報告	IR
10月4日	長崎県初出店！地図がデザインされた文具・雑貨を販売する専門店「Map Design GALLERY 長崎スタジアムシティ」10月14日(月)にオープン	その他
10月24日	石川県応急仮設住宅マップ(広域一枚地図)を公開しました	その他
11月6日	不動産業務を効率化する地図配信サービス「ZENRIN GISパッケージ不動産」の月額オプションとして「登記情報取得機能」を追加	PR

※詳細は当社ホームページをご覧ください <https://www.zenrin.co.jp/information/>

6) 売上高・利益の推移

再掲:「2024年3月期 決算説明資料」

(金額単位:百万円)



売上高

+2,964百万円
(+4.8%)

営業利益

+1,618百万円
(+81.7%)

経常利益

+1,639百万円
(+79.6%)

親会社株主に帰属する
当期純利益

+421百万円
(+20.3%)

前期比
(増減率)

2期連続 増収

2期連続 増益

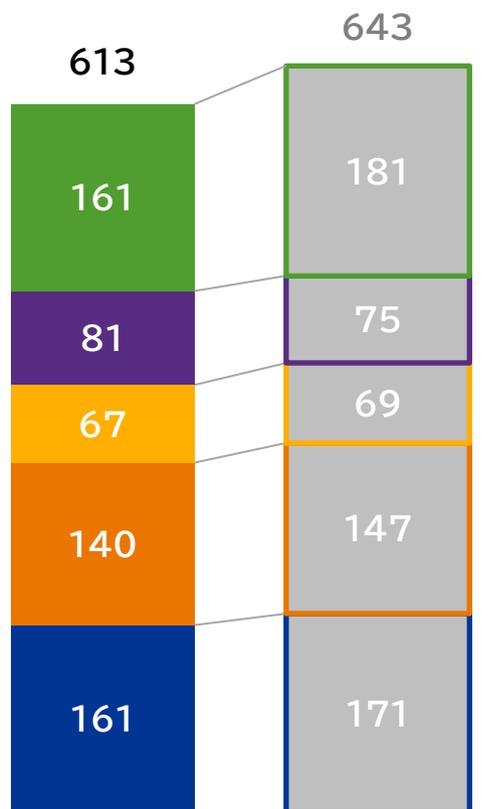
3期ぶり 増益

※ 2022年3月期第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」)等を適用しておりますが、2021年3月期以前の数値については、収益認識会計基準等を遡及適用していません。(次ページ以降同様)

7-①) 業績予想の前提【事業別売上高】

期初業績予想から変更なし

(金額単位:億円)



2024年3月期
(実績)

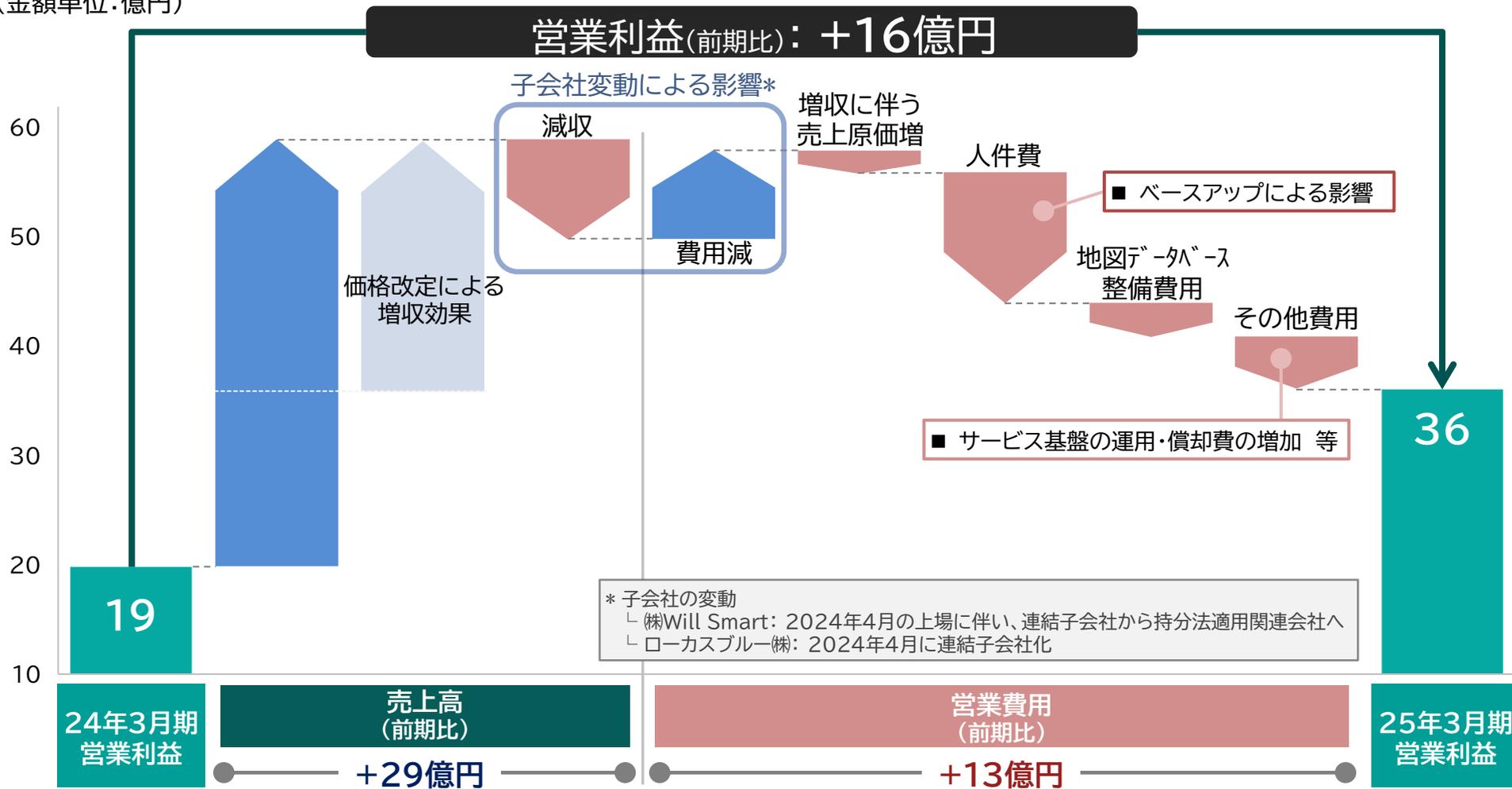
2025年3月期
(予想)

	前期比 (増減率)	2025年3月期の取り組み
売上計	+29 (+4.8%)	—
プロダクト	+19 (+11.8%)	<ul style="list-style-type: none"> ● GISパッケージ、住宅地図データ提供の増加 ● 価格改定効果による増収効果
公共ソリューション	△6 (-7.9%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅地図データ販売、受託案件の前期反動減を見込むがストック型ビジネスへの転換取り組みを強化
マーケティングソリューション	+1 (+1.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 従来の広告ビジネス及び、販促支援サービス、コンサルティングサービスの拡大
IoT	+6 (+4.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ● ソリューションビジネスの拡大 ※連結除外となったWill Smartの売上高を除くため、実質16億規模の増収目標
オートモティブ	+9 (+5.7%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場回復によりカーナビ向けデータ販売が堅調に推移

7-②) 業績予想の前提【売上高・費用内訳】

期初業績予想から変更なし

(金額単位:億円)

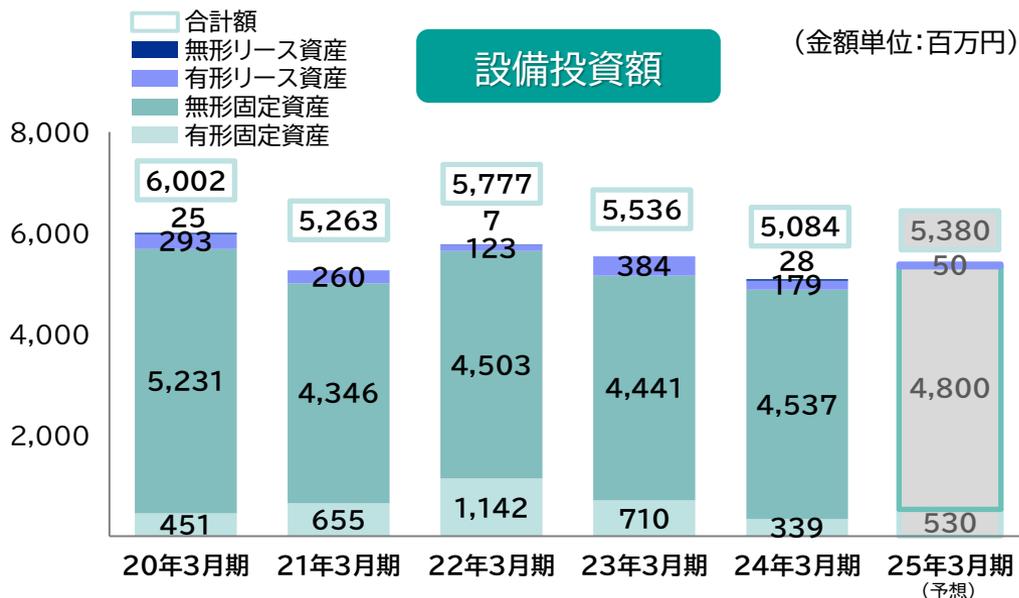


8) 設備投資額・減価償却費・研究開発費

再掲:「2024年3月期 決算説明資料」

設備投資額

(金額単位:百万円)



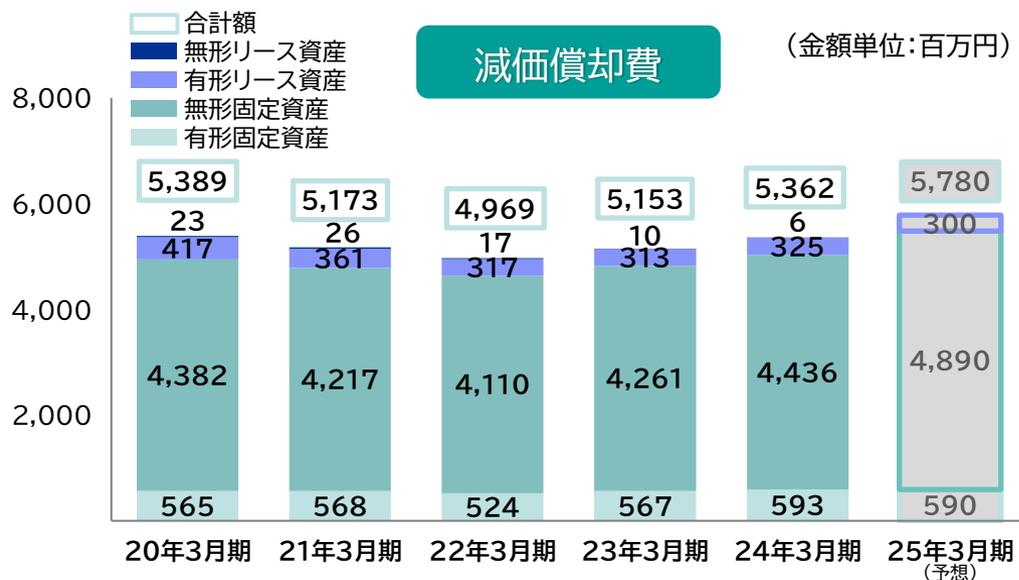
研究開発費

(金額単位:百万円)



減価償却費

(金額単位:百万円)



ZENRIN

Maps to the Future

株式会社ゼンリン <https://www.zenrin.co.jp>

IRお問い合わせ先 zenrin-ir@zenrin.co.jp

会社説明資料 https://www.zenrin.co.jp/ir/pdf/corporate_profile.pdf