

2025 年 3 月期第 2 四半期(中間期) 決算説明会における質疑応答

開催概要

- 【日 時】 2024 年 11 月 13 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
 取締役上席執行役員コーポレート本部長 戸島 由美子

質疑応答

質問 1	■今期下期の全社売上高と営業費用の見込について 上期実績として、前年同期比で売上高 15 億円増、営業利益 13 億円増に対して、下期期間の見通しは、前年同期比で売上高 14 億円増、営業利益 3 億円増としている。上期の利益成長ペースに比べて下期のペースがかなり緩やかになるのはなぜか。
回答 1	全社の売上高が下期、特に年度末へ偏重していることに加えて、受託案件の売上比重が特に下期へ多いことも要因となっている。
質問 2	■オートモーティブ事業の今後の業績見通しについて オートモーティブ事業の業績は、前期下期から今期にかけて比較的高単価の提供案件が伸びたことが貢献して国内自動車市場状況と比べて強い状況が続いていたと説明があった。一方で、今期の第2四半期以降は市場に連動した業績になりつつあるとみている。今後の見通しはどのようにみているか。
回答 2	基本的に、今後もオートモーティブ事業の業績は市況との連動性が強いと想定としている。下期のオートモーティブ事業の売上は、外部環境が不透明であり、全社の通期売上見通しとしても期初計画据え置きとしている。 今期上期のオートモーティブ事業の売上については、増加と減少の要因が複合している状況だった。一部メーカーの認証不正問題などの要因で国内市場は前期比減少したが、地図データとナビアプリをセット提供するなど比較的高単価が高いナビモデルの販売台数は増加したことで増収につながった。加えて、一部取引先より過年度の数量過少報告があり、その分の売上を計上したことも増収に影響した。 また、高精度コンテンツ関連の開発と提案については継続して取り組んでいく。一部の安全運転支援(ADAS)系コンテンツ以外は、市場投入の時期感はまだまだ先になる見込み。
質問 3	■プロダクト事業における下期目標の達成確度について 住宅地図帳や地図データ提供の既存顧客が ZENRIN Maps API を採用し、その売上がプロダクト事業から IoT 事業へ移行していると説明があった。API 切り替えが好調なことを踏まえると、プロダクト事業の下期計画 106 億円達成は一段と高い目標値だと思われる。下期計画の達成確度や取り組みについて見解を伺いたい。
回答 3	プロダクト事業の下期売上には、価格改定による増収影響も見込んでいる。受託案件やデータ提供契約案件において、価格改定を適用したうえで期中にクロージングできるよう、現在組んでいるところ。 不確定要素も残るが、下期においては、引き続きストック商材の GIS パッケージの ID 数増加や、フロー商材においても販売取引数量の増加を計画している。

質問 4	■IoT 事業の今後について 上期は、Will Smart の持分法化による減収影響を織り込みながらも、非常に順調に伸びてきていると思う。一方でこれまでの実績として、新規ソリューション提供先の新規開拓に取り組みつつも簡単ではなかったように見受けられる。これらを踏まえて、今後の IoT 事業の成長戦略や確度について伺いたい。
回答 4	ご指摘のとおり、IoT 事業の業績は様々な要因で増加減少を繰り返しつつも徐々に伸びている状況。また ZENRIN Maps API の実績が出てきており、今後も特定の業種・業態・業務でターゲットを明確にしたうえで、顧客の必要要件を取り込んだ商品開発に取り組み、中堅規模の企業にも採用していただける商品にしていきたい。 API 機能を追加開発する初期費用は若干増加する可能性があるが、必要とされる機能を提供することで、運用部分において安定収益を獲得していきたい。 IoT 事業は、時代の変化とともに事業領域も複雑になってきているが、今後も成長を継続させていく必要がある重要なセグメントと位置付けている。
質問 5	■今後の値上げの考え方について 今期は値上げ効果が発現し、しっかり利益が積みあがっていると思う。一方で、継続的に人件費などの費用も上昇しているなか、今後も持続的な価格改定を行う必要性があると思われる。今後のコスト面の増加と、カーナビビジネスを含めた価格改定の取り組みについての考え方を伺いたい。
回答 5	住宅地図帳や GIS パッケージ等の自社製品に関しては、今回価格改定したばかりでまたすぐ追加値上げを行うのは難しいと考えている。 一方で、ソリューションサービス提供や受託案件では売上原価として人件費を含むので、適切な単価を見積に織り込み、交渉していくようにしたい。 カーナビのロイヤリティビジネスでは、今回の価格改定方針を踏まえた交渉を現在行っている。ナビのモデルサイクルやメーカー側の状況も考慮すると、値上げに合意できたとしても増収効果がでてくるのは段階的になると想定している。 オートモティブ事業における受託案件では、適切な単価で提案交渉をしている。 今後の追加での価格改定については、人件費や仕入れ価格の状況を見ながら適宜検討する。

以 上