

# 2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2025年11月18日

Maps to the Future

株式会社 **ゼンリン**

## 機関投資家向け決算説明会 説明要旨

- 日時 : 2025年11月18日 (火) 13 : 00~14 : 00
- 形式 : Zoom配信
- 登壇者 : 株式会社ゼンリン 代表取締役社長 竹川 道郎

## 1. 2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

## 2. 2026年3月期 通期業績予想

## 3. 各事業の概況

## Appendix

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. 2026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) EBITDA・営業利益の増減 【売上高・費用内訳】
- 5) キャッシュ・フロー
- 6) 配当金

**2026年3月期 第2四半期の決算概要についてご説明いたします。**

## 1) 決算概要

2026年3月期 第2四半期決算のポイント

売上高は5期連続増収、EBITDAは2期連続増益、営業利益は2期連続改善し2Qでは7期ぶりに黒字化

- 売上高は、モビリティソリューション事業で前期1Qに計上した一過性売上の反動減や、カーナビゲーション用データの販売が減少したものの、公共ソリューション事業で住宅地図データの提供(一部前倒し含む)や受託案件が増加したほか、GISパッケージなどのストック型サービスが堅調に推移し増収。
- 損益面では、人件費の増加はあるものの、増収や売上構成変化により吸収し、EBITDAは前年同期比で増益、営業利益も改善。
- 受取配当金や為替影響により経常利益は増益となるも、中間純利益は前期1Qに計上した(株)Will Smart上場に伴う子会社株式売却益の反動などで増益幅は縮小。

(金額単位:百万円)	① 前年同期実績 (2025年3月期2Q)	② 当期実績 (2026年3月期2Q)	前年同期比(②-①)	
				増減率
売上高	28,712	29,523	+ 810	+ 2.8%
営業費用	28,988	29,440	+ 451	+ 1.6%
EBITDA (EBITDAマージン)	2,513 8.8%	2,944 10.0%	+ 431 + 1.2pt	+ 17.2% -
営業利益 (営業利益率)	△ 275 △ 1.0%	83 0.3%	+ 358 + 1.3pt	- -
経常利益	△ 341	388	+ 730	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	△ 116	260	+ 377	-
ROE (自己資本当期純利益率)	△ 0.2%	0.5%	+ 0.7pt	-

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

3

当第2四半期の連結売上高は、  
前年同期比で8億円増加の295億円となりました。

モビリティソリューション事業では、前期の第1四半期に計上した  
一過性売上の反動減やカーナビゲーション用データ販売の減少等がありましたが、  
公共ソリューション事業、プロダクトソリューション事業が堅調に推移したことで、  
第2四半期としては過去最高の連結売上高となりました。

損益面では、  
3期連続のベースアップの影響などにより、営業費用は増加いたしましたが、  
増収と売上構成変化により、各利益は改善し、

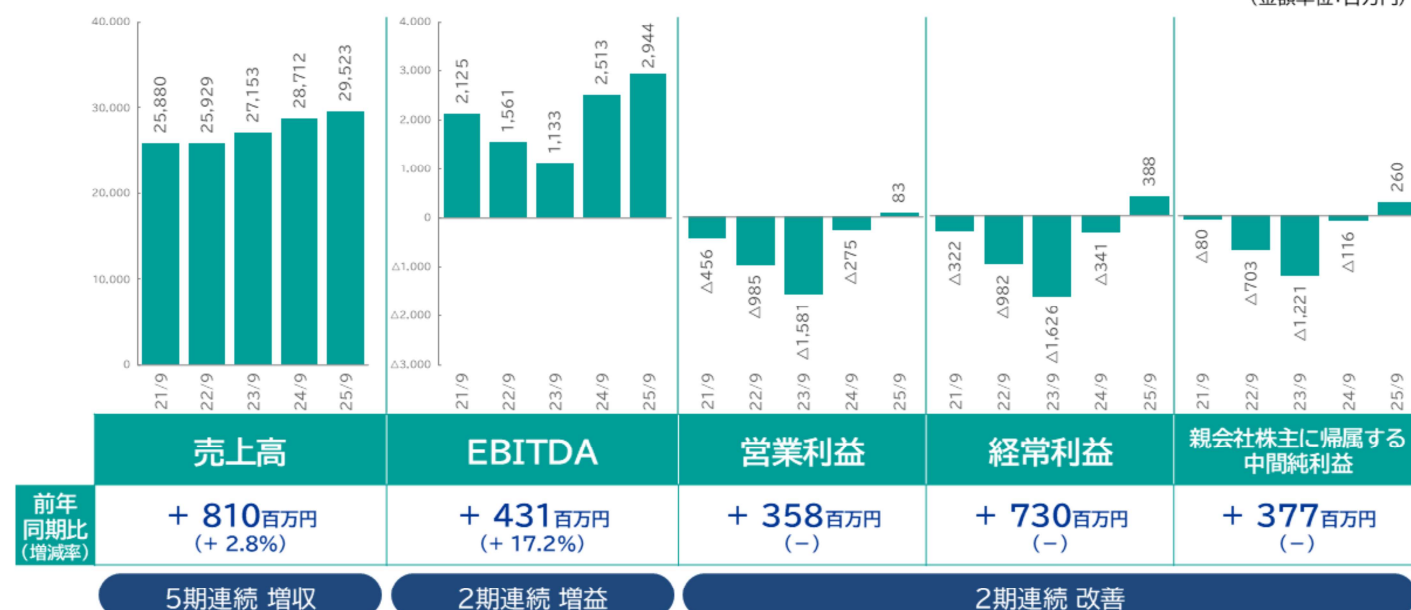
EBITDAは、4億円増加の29億円、  
営業利益は、3億円改善の83百万円、

経常利益は、受取配当金や為替の影響により、  
7億円改善の3億円、

親会社株主に帰属する中間純利益は、  
前期の第1四半期に子会社株式売却益を計上した反動等により  
3億円改善の2億円となりました。

## 2) 売上高・利益の推移

(金額単位:百万円)



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

4

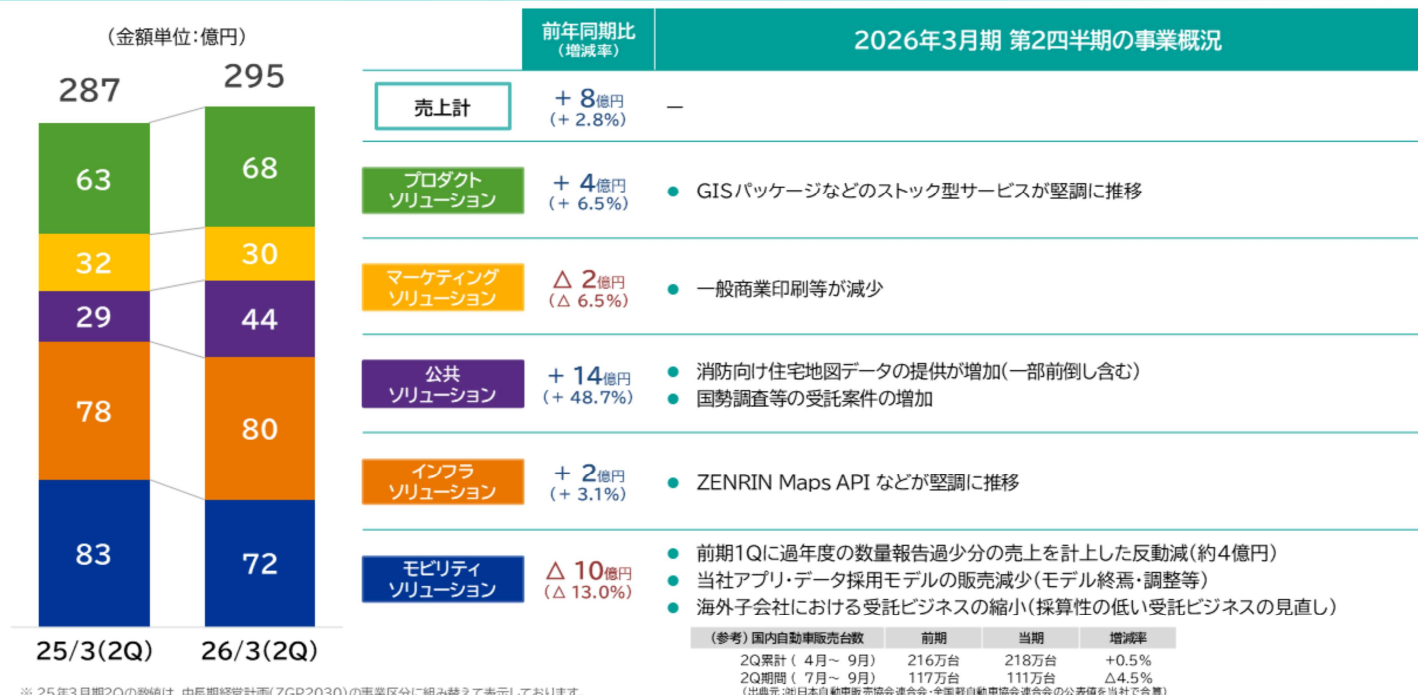
5年間の業績推移を表示しております。

売上高は5期連続で増収となり、過去最高となりました。

各利益については、当社グループの収益構造上、  
売上高が年度末に集中するため、  
第2四半期では人件費や地図データベース整備費用等の  
固定費の計上が先行し、赤字傾向にあります。

当第2四半期は、増収と売上構成変化による限界利益の改善により  
7期ぶりの黒字となりました。

### 3) 事業別売上高の増減

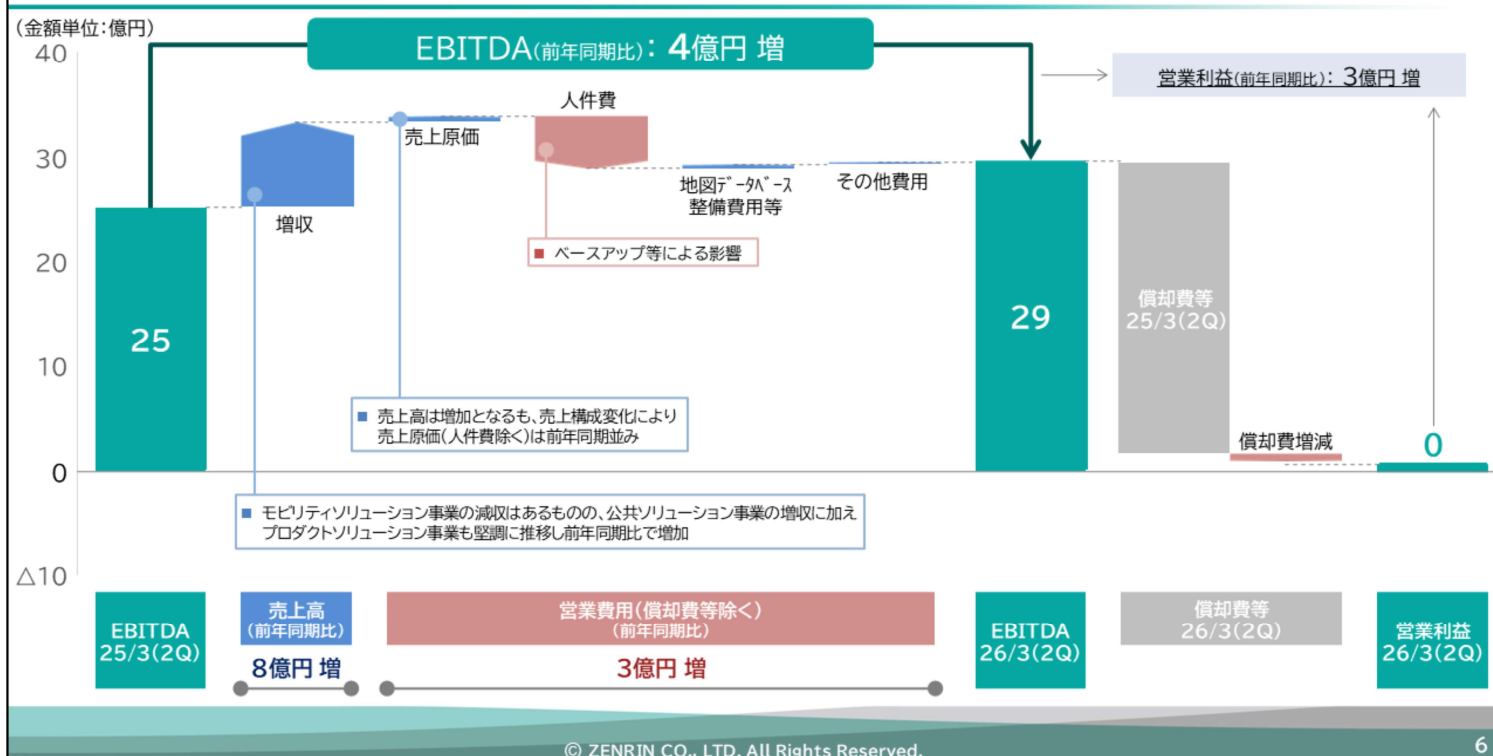


© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

5

事業別売上高の前年同期比較を示しておりますが、  
事業の詳細については、後ほどご説明いたします。

## 4) EBITDA・営業利益の増減【売上高・費用内訳】



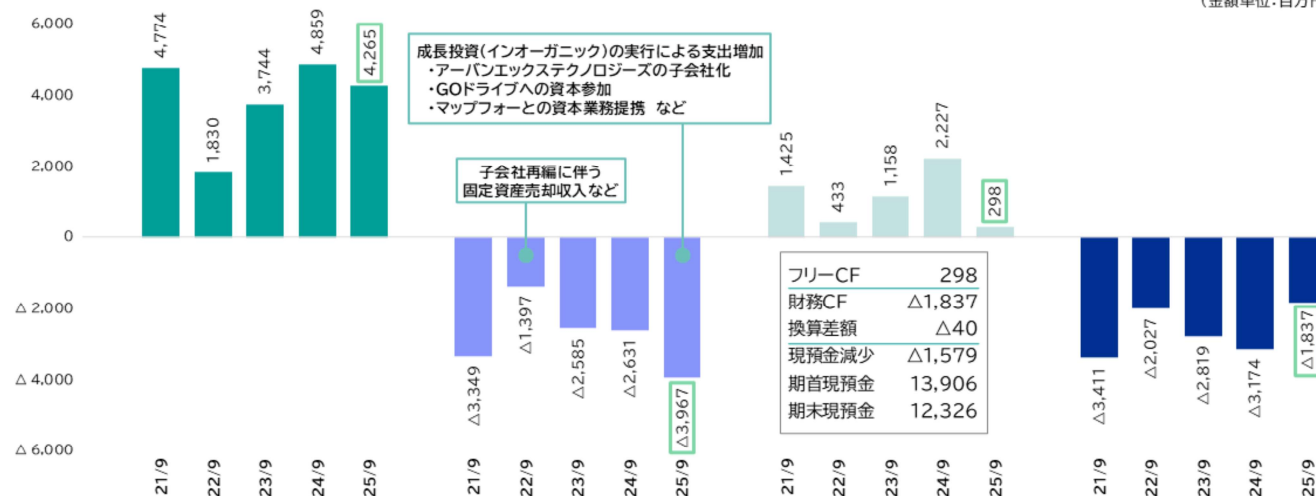
EBITDAおよび営業利益の増減について、  
売上高と費用の観点からご説明いたします。

売上高は、冒頭でのご説明のとおり、  
住宅地図データやGISパッケージ等のストック型サービスといった  
限界利益率の高いサービスが堅調に推移し、  
前年同期比で 8 億円の増収となりました。

営業費用は、  
ベースアップによる人件費の増加はありますが、  
売上原価・地図データベース整備費用・償却費等は  
前期と同水準で進捗しております。

## 5) キャッシュ・フロー

(金額単位:百万円)



	営業CF	投資CF	フリーCF	財務CF
26/3(2Q)	4,265百万円収入	3,967百万円支出	298百万円収入	1,837百万円支出
前年同期比	593百万円 収入減	1,335百万円 支出増	1,929百万円 収入減	1,337百万円 支出減

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

7

キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

営業キャッシュ・フローは、  
増収等により 42億円の収入となりました。

投資キャッシュ・フローは、  
前年同期比で、13億円の支出増加となり、39億円の支出となりました。  
内訳としては、時空間データベースやサービス基盤へのソフトウェア投資の継続に加え、  
インオーガニックな成長投資として、  
アーバンエックステクノロジーズ社の子会社化や、  
GOドライブ社への出資等に17億円の投資を実行しております。

財務キャッシュ・フローは、  
配当金の支払いや借入金の返済等により、  
18億円の支出となりました。

以上により、中間期末の現預金残高は、  
前期末から15億円減少の123億円となりました。

## 6) 配当金

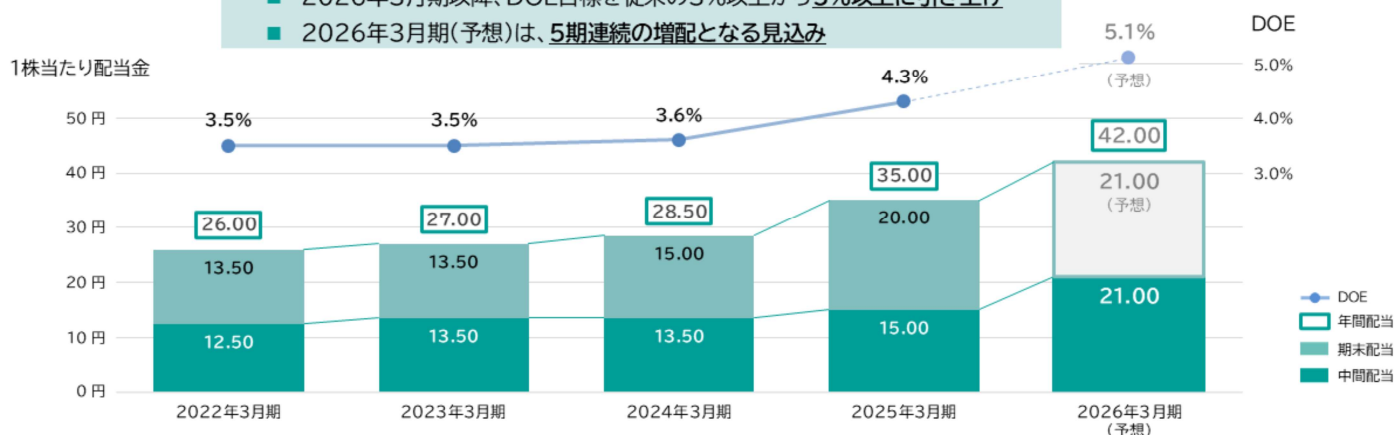
### 利益還元の基本方針

中長期経営計画における利益成長に基づき  
安定的・継続的な配当の実施に加え、機動的な自己株式の取得を実施

### 配当

<2026年3月期> 中間 21円、期末 21円(予想)、年間 42円(予想) / DOE 5.1%(予想)  
(前期比+7円) (前期比+0.8pt)

- 1994年9月の福証上場以来、普通配当の減配なし
- 2026年3月期以降、DOE目標を従来の3%以上から5%以上に引き上げ
- 2026年3月期(予想)は、5期連続の増配となる見込み



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

8

配当金についてご説明いたします。

当社は、利益成長に基づいた安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としており、目標とする指標も、配当性向ではなく、DOEを採用しております。

また、今期からスタートした中長期経営計画ZGP2030では、DOE目標を3%以上から5%以上に引き上げました。

この配当方針に則り、26年3月期の中間配当金は前期から6円増配し、1株当たり21円といたしました。

期末配当金についても、1株当たり21円の予想としており、結果として年間配当金は、1株当たり42円、5期連続の増配となり、DOEは5.1%となる見込みです。

## 2. 2026年3月期 通期業績予想

### 【期首業績予想から変更なし】

- モビリティソリューション事業における前期一過性売上の反動減などによる減収はあるものの、GISパッケージなどストック型サービスやソリューション売上の拡大により、全体としては増収を見込む
- ベースアップの影響などによる人件費の増加はあるものの、増収などによりカバーし増益を見込む

(金額単位:百万円)	① 前期実績 (2025年3月期)	② 当期業績予想 (2026年3月期)	前期比(②-①)	
				増減率
売上高	64,363	65,500	+ 1,136	+ 1.8%
営業費用	60,440	61,200	+ 759	+ 1.3%
EBITDA (EBITDAマージン)	9,578 14.9%	10,000 15.3%	+ 421 + 0.4pt	+ 4.4% -
営業利益 (営業利益率)	3,923 6.1%	4,300 6.6%	+ 376 + 0.5pt	+ 9.6% -
経常利益	3,936	4,400	+ 463	+ 11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,606	3,000	+ 393	+ 15.1%
ROE (自己資本当期純利益率)	5.3%	6.0%	+ 0.7pt	-

2026年3月期 通期業績予想についてご説明いたします。

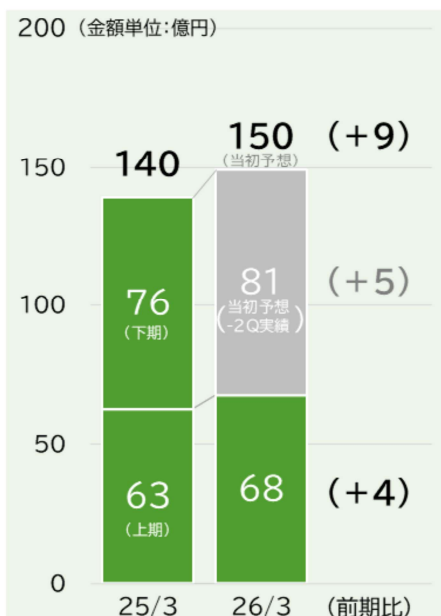
当第2四半期は増収増益となりましたが、  
下期の自動車生産や販売等の外部環境が不透明であることや  
受託案件の成約状況などを踏まえ、  
通期の業績予想は、期首の予想値から変更せず、据え置きとしております。

### 3. 各事業の概況

- 1) プロダクトソリューション事業
- 2) マーケティングソリューション事業
- 3) 公共ソリューション事業
- 4) インフラソリューション事業
- 5) モビリティソリューション事業

各事業の概況についてご説明いたします。

## 1) プロダクトソリューション事業



## 上期概況

- ・ スtock商材のGISパッケージは順調に推移  
GISパッケージ：26/3(中間) 26億円 【参考】25/3(中間) 24億円、25/3(期末) 50億円
- ・ フロー商材では、住宅地図帳などの減少傾向は続くも、受託案件でカバーし、フロー全体で前年同水準
- ・ 価格改定効果は前期までで概ね一巡

## 下期予想と取り組み

- ・ GISパッケージのラインナップ拡充  
✓ 「GISパッケージ」シリーズに「登記所備付地図」を追加し、地番提供エリアを拡大(10月リリース)  
✓ コンテンツ拡充に加え、機能面における用途開発により、業務効率化を支援
- ・ セレクション商材の開発継続

## ZGP2030

新規サービス(セレクション)の市場投入と 既存サービス(パッケージ)の幅広いラインナップでさらなるストックビジネスの拡大

## 【プロダクトソリューション事業】

上期実績は68億円となり、前年同期比で4億円の増加となりました。

上期の概況としては、ストック商材であるGISパッケージが順調に推移し、中間時点で26億円となっております。

フロー商材では、住宅地図帳などの減少傾向が続いていますが、受託案件でカバーし、フロー全体で前年同水準でございます。  
価格改定の効果については、前期までで概ね一巡いたしました。

下期の予想と取り組みについてです。

GISパッケージのラインナップを拡充してまいります。

10月にはGISパッケージに登記所備付地図を追加し、地番提供エリアを拡大することで、さらに利便性を拡充したサービスを提供しております。

コンテンツ拡充に加え、機能面における用途開発により、業務効率化の支援をしてまいります。

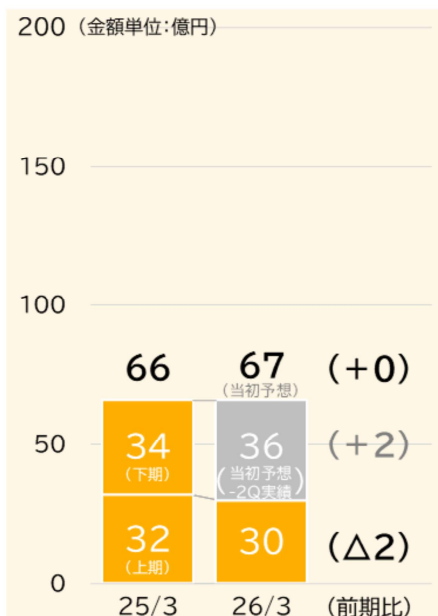
また、本中計でも強化しているセレクション商材の開発を継続し、

下期には先行リリースを行うべく、推進してまいります。

ZGP2030では、新規サービス セレクションの市場投入と

既存サービス パッケージの幅広いラインナップでさらなるストックビジネスを拡大してまいります。

## 2) マーケティングソリューション事業



※ 25年3月期の数値は、中長期経営計画(ZGP2030)の事業区分に組み替えて表示しております。

## 上期概況

- ・ クライアントの販促費削減などの影響により、一般商業印刷やDM発送受託が減少
- ・ 多店舗を展開する企業向けのマーケティング支援パッケージ「ARMBOX」や中小個店向けのエリア分析やポスティングまでを支援する「らくらく販促マップ セレクションサービス」などは前期並みで推移

## 下期予想と取り組み

- ・ 一般商業印刷は大型案件減少の影響により減収想定
- ・ 上期リリースの折込事業者向けの新サービス「ORICOMIBOX」を拡販
- ・ 「ARMBOX」や「らくらく販促マップ セレクションサービス」などの販売支援ソリューションを強化し、フロービジネスからストックビジネスへのシフトを狙う

## ZGP2030

個々のマーケティング課題に最適化したサービスで  
個店から企業まで幅広い顧客を獲得

## 【マーケティングソリューション事業】

上期実績は30億円となり、前年同期比で2億円の減少となりました。

上期の概況としては、クライアントの販促費削減等の影響により、

一般商業印刷やDM発送受託は減少しております。

一方、多店舗を展開する企業向けのマーケティング支援パッケージ「ARMBOX」や  
中小個店向けのエリア分析・ポスティングまでを支援する

「らくらく販促マップ セレクションサービス」などは前期並みに推移しております。

下期の予想と取り組みについてです。

一般商業印刷は大型案件の減少により、減収を想定しておりますが、

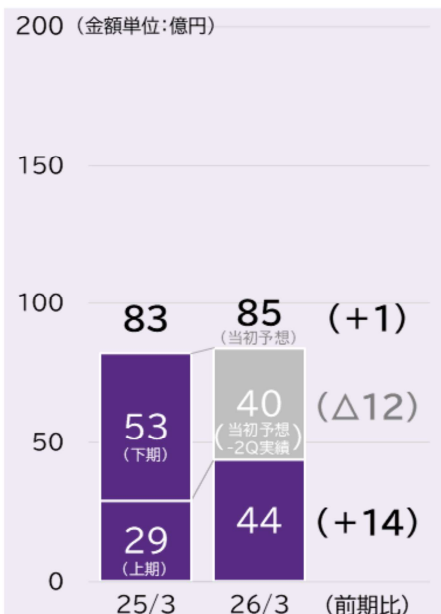
上期にリリースした折込事業者向けの新サービス「ORICOMIBOX」などを  
拡販してまいります。

また、「ARMBOX」や「らくらく販促マップ セレクションサービス」等の

販売支援ソリューションを強化し、フロービジネスからストックビジネスへのシフトを  
目指してまいります。

ZGP2030では、個々のマーケティング課題に最適化したサービスで  
個店から企業まで幅広い顧客を獲得してまいります。

### 3) 公共ソリューション事業



#### 上期概況

- 各消防等の通信指令システムのリプレイスにより、システムベンダー・SIerを通じた住宅地図データの提供が大幅に増加(一部前倒し含む)
- 国勢調査の実施に伴い、各自治体からの要図や調査員用地図などの受託案件により前年同期比で大幅に増加(前期下期にも一部計上)

#### 下期予想と取り組み

- 上期の進捗から、通期は当初予想よりも順調に推移
- 新規連結子会社アーバンエクステクノロジーズ社の商材「Road Manager※」の拡販  
※ Road Manager: AIを活用した道路損傷検知サービス
- 交通空白対策の実証モデルを踏まえ、スマートシティソリューションとしてエリア展開
- 空き家、防災など自治体の共通課題解決を支援するセクション商材の開発継続

#### ZGP2030

省庁・地域の課題を解決するソリューションビジネスの強化・標準化と新規サービス(セクション)の市場投入でストックビジネスを本格化

### 【公共ソリューション事業】

上期実績は44億円となり、前年同期比で14億円の増加となりました。

上期概況としては、各消防等の通信指令システムのリプレイスにより、システムベンダー・SIerを通じた

住宅地図データの提供が、一部前倒し含め大幅に増加いたしました。

また、国勢調査の実施による各自治体からの受託案件により、前年同期比で大幅に増加しております。

下期の予想と取り組みについてです。

上期の進捗状況から、通期業績は当初の予想よりも順調に推移しております。

新規連結子会社アーバンエクステクノロジーズ社の商材「Road Manager」を拡販してまいります。

宗像市をはじめ交通空白対策の実証モデルを踏まえ、

スマートシティソリューションとしてエリアを拡大・展開してまいります。

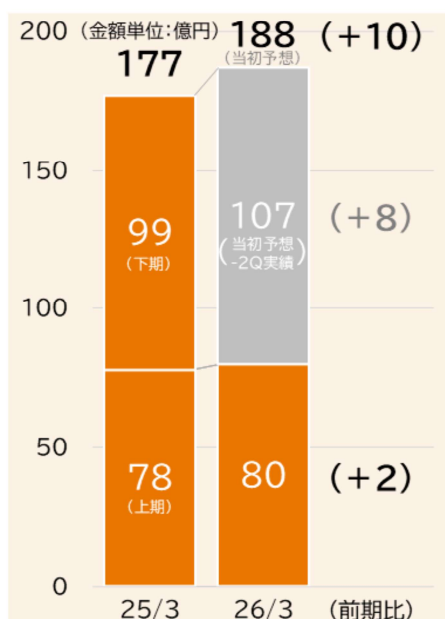
また、空き家や防災等の自治体の共通課題解決を支援する

セクション商材の開発を継続・推進してまいります。

ZGP2030では、省庁・地域の課題を解決する

ソリューションビジネスの強化・標準化と新規サービス セクションの市場投入で、

## 4) インフラソリューション事業



※ 25年3月期の数値は、中長期経営計画(ZGP2030)の事業区分に組み替えて表示しております。

## 上期概況

- 既存の地図配信サービスからの切り替えを含め、ZENRIN Maps API ※が堅調に推移  
(※ 地図コンテンツや機能群を顧客の業務システムに実装可能)
- 「不動産情報プラットフォーム」構築を目指し、大手不動産企業の業務DXを支援するソリューション※を提供  
(※ 位置情報と連携する各種データの一元管理、地図上での可視化。次頁の事例紹介参照)

## 下期予想と取り組み

- ZENRIN Maps API の採用拡大
- 「不動産情報プラットフォーム」構築に向けた検証
  - ✓ 既存顧客のソリューション領域拡大 (大手不動産各企業へのDX提案、検証実施)
  - ✓ AI活用による業務効率化検証実施
- 新規顧客開拓 (生活インフラ業界)
  - ✓ AI技術を活用し、インフラ老朽化・点検人員不足等を解決するDX提案

## ZGP2030

物流・不動産分野など、産業インフラを担う大手企業との共創によりソリューションビジネスを拡大

## 【インフラソリューション事業】

上期実績は80億円となり、前年同期比で2億円の増加となりました。

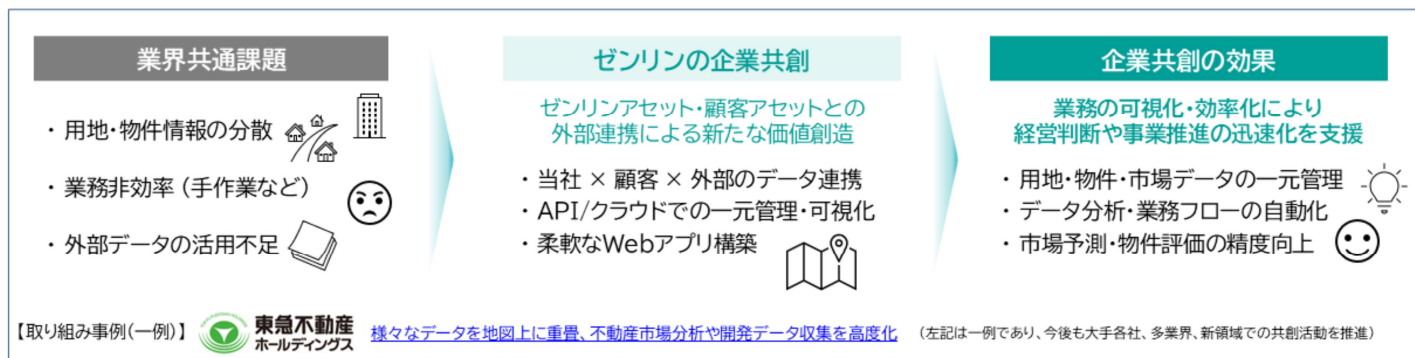
上期概況としては、既存の地図配信サービスからの切り替えを含め、ZENRIN Maps APIが堅調に推移しております。  
また、「不動産情報プラットフォーム」の構築を目指し、大手不動産企業の業務DXを支援するソリューションの提供も行いました。

下期の予想と取り組みについてです。  
ZENRIN Maps APIの採用拡大をさらに進めるとともに、「不動産情報プラットフォーム」の構築に向け、大手不動産各企業へのDXの提案や検証を実施してまいります。  
さらに、インフラの老朽化・点検人員不足等の課題を解決するDX提案で、新規の顧客開拓を進めてまいります。

ZGP2030では、物流・不動産分野など、産業インフラを担う大手企業との共創によりソリューションビジネスを拡大してまいります。

## 4) インフラソリューション事業：共創による業界DX支援(不動産業界事例)

### 【不動産業界向けの業務DX支援】



不動産業務に必要な各種情報の提供とシステム連携により業務プロセスを効率化

ZGP2030で掲げる業界別ソリューションとして  
「不動産情報プラットフォーム」構築を具現化

不動産業界のDX支援の事例です。

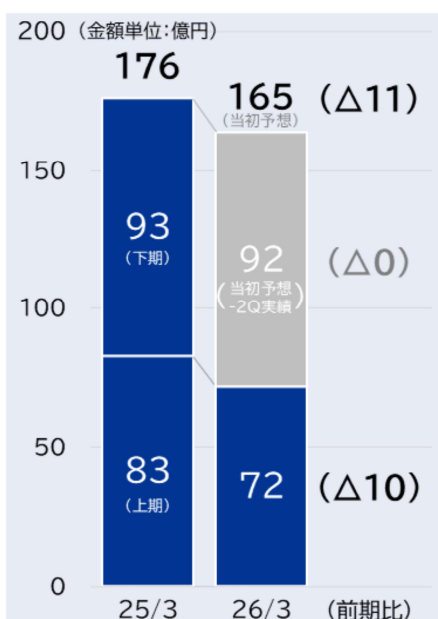
不動産業界に共通する課題として、  
用地・物件情報の分散管理や手作業を含めた業務の非効率化、  
外部データの活用不足等、様々な課題が挙げられます。

これらの課題に対し、ゼンリンの企業共創における取り組みとして、  
ゼンリンアセットとお客様のアセットを外部連携することで新たな価値を創造し、  
業務の可視化・効率化を通じて、経営判断や業務推進の迅速化を支援してまいります。  
これらの具体的な事例につきましては、東急不動産様のプレスリリースをご参照ください。

不動産業務に必要な各種情報の提供とシステム連携により、  
業務プロセスを効率化してまいります。

ZGP2030で掲げる業界別ソリューションとして、  
「不動産情報プラットフォーム」構築の具現化に注力してまいります。

## 5) モビリティソリューション事業



## 上期概況

- ・ 前期1Qに計上した過年度の数量報告過少分の反動減(約4億円)
- ・ 国内自動車販売台数は前年同期微増となるも、当社アプリ・データ採用モデルはモデル終焉や調整等もあり減少
- ・ 海外子会社における受託ビジネスの縮小(採算性の低い受託ビジネスの見直し)

## 下期予想と取り組み

- ・ 前期1Qの一過性売上による反動減や、海外子会社の受託ビジネス縮小の影響は通期予想に織り込み済み
- ・ 国内自動車販売及び生産動向に注視しつつ、シェア維持・拡大のため次期モデルの獲得に注力
- ・ 自動運転技術の新たな動向を踏まえ、地理空間情報を活用したソリューション開発を強化

## ZGP2030

既存ナビビジネスのシェア拡大と、EV/AD/ADAS等  
次世代自動車サービスのソリューションパートナーとして高度なモビリティ社会を支援

## 【モビリティソリューション事業】

上期実績は72億円となり、前年同期比で10億円の減少となりました。

上期概況としては、前期第1四半期に計上した一過性売上の反動減が約4億円ございました。国内自動車販売台数は前年同期微増となりましたが、当社アプリ・データ採用モデルはモデル終焉や調整等により減少しております。また、海外子会社における受託ビジネスの縮小もございました。

下期の予想と取り組みについてです。

前期第1四半期の一過性要因の反動減、海外子会社の影響は通期予想に織り込み済みですが、国内の自動車販売および生産動向に注視しつつ、シェアの維持・拡大のために次期モデルの獲得に注力してまいります。また、自動運転技術の新たな動向を踏まえ、地理空間情報を活用したソリューション開発を強化・推進してまいります。

ZGP2030では、既存ナビビジネスのシェア拡大と、EV/AD/ADAS等の次世代自動車サービスのソリューションパートナーとして高度なモビリティ社会を支援してまいります。

# 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](mailto:zenrin-ir@zenrin.co.jp)

会社説明資料 [https://www.zenrin.co.jp/ir/pdf/corporate\\_profile.pdf](https://www.zenrin.co.jp/ir/pdf/corporate_profile.pdf)