

## 2026 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】 2026 年 11 月 18 日（火） 13:00～14:00  
 【場 所】 オンライン（Zoom ウェビナー）  
 【出席者】 代表取締役社長 竹川 道郎  
 代表取締役会長 高山 善司  
 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	<p><b>■公共ソリューション事業の通期見通しについて</b></p> <p>公共ソリューション事業は上期の増収幅が非常に大きく、下期については前倒しの案件が含まれているとしても、季節性（下期偏重）もあり、決算説明資料にあるような減収になるとは考えにくい。現時点で、通期ではどのくらい上振れる見通しか。</p>
回答 1	<p>決算説明資料にある下期売上高 前年同期比マイナス 12 億円は、通期予想の 85 億円（期首から変更なし）から上期実績（44 億円）を差し引いた金額。前期下期に発生した国勢調査関連の受託やその他大型案件が今期下期は発生しないため、前期下期実績から若干の減少を想定している。ご指摘の通り、公共ソリューション事業は下期、特に第 4 四半期の売上構成が一番大きな事業でもあるので、下期については、50 億円をターゲットに、達成を目指していきたいと考えている。</p>
質問 2	<p><b>■モビリティソリューション事業の減収リスクと対応について</b></p> <p>モビリティソリューション事業は、決算説明資料では下期、YoY でほぼ横ばいだが、どのくらいの減収リスクを想定しているのか。また短期的に減収をカバーするための施策はあるのか。</p>
回答 2	<p>（資料に記載の下期の数値は上記、公共ソリューション事業と同条件にて記載）海外も含めた自動車市場動向や、一部に当社採用モデルの終焉などがあることを鑑み、規模を明言することは難しいが、下期も減収リスクはあると考えている。将来に向けたサービス開発の提案も含め、取り組みを強化していく。</p>
質問 3	<p><b>■インフラソリューション事業の見通しについて</b></p> <p>インフラソリューション事業について、上期は 2 億円の増収で緩やかな成長だが、下期は 8 億円の大幅増収計画。その背景とリスクを教えてください。</p>
回答 3	<p>システムの開発・導入には時間を要することなどから、インフラソリューション事業も下期偏重の計画。リスクとしては、一部ではあるが、未確定案件もあるので、現在提案中の案件をしっかりとクロージングまでもっていくことに注力していく。</p>
質問 4	<p><b>■インフラソリューション事業におけるストック収益の拡大について</b></p> <p>ZENRIN Maps API は順調に推移していると認識しているが、成長の持続性について、考え方を教えてください。今後さらに成長を加速させるためには、どのような施策が必要だと考えているか。</p>
回答 4	<p>インフラソリューション事業は、企業共創を担う事業である。ZENRIN Maps API は情報を引き出すための機能群であり、これらをどのように顧客価値へと変換できるか、つまり用途開発が重要となる。現在、業界別の分析や顧客課題へのソリューション提案に取り組んでいる。既存顧客へのアップセルや新規顧客への提案を強化しており、成長の持続性は高く、今後も順調に拡大していくと考えている。</p>

質問 5	<p><b>■モビリティソリューション事業の成長見通しとリスク対応について</b></p> <p>モビリティソリューション事業は、計画比でやや下振れ懸念があり、先行きも大きな成長は見込めないと認識している。ZGP2030の策定から間もないが、事業リスクは高まってきているのか。そうではないと考えている場合は、これまで本事業は車の販売台数に業績が大きく左右されてきたが、今後その影響を和らげるために現在どのような取り組みを進めており、今後さらに何をしていく必要があると考えているのか。</p>
回答 5	<p>モビリティソリューション事業の外部環境がグローバル規模の影響によって大きく変動している。最近では、国内向けが海外向けにシフトする影響を受けたことなどから減少傾向にあるが、今後もこの減少傾向が続くとは考えていない。次期モデル投入などによってシェア拡大に努めており、事業は維持・成長できると判断している。</p> <p>今後については、車両環境がコネクテッド化や自動運転、クラウドサービスの導入などで大きく変化していることを踏まえ、当社の地理空間情報を活用したソリューションの範囲を拡大していく方針である。研究開発から生産、販売、アフターフォローに至るまで、車のライフタイムバリュー全体でソリューション提案やビジネス構築を推進している。従来のナビゲーションのロイヤリティモデルに加え、車の一連のライフサイクルに対応する幅広いビジネスソリューション、特にカーナビゲーションや自動運転等でコアとなる空間情報の活用を強化することが今後のポイントであると考えている。</p>
質問 6	<p><b>■インフラソリューション事業の計画・実績の内訳とビジネス動向</b></p> <p>インフラソリューション事業は、上期実績は増収、下期も増収計画だが、業界別にみて、特に不動産と物流はどのように伸びているのか。また電力など他の業界も含め、新たな動きや、中期的に一番成長を期待しているのはどの業界か。</p>
回答 6	<p>従来より、当社の地図データと親和性の高い業界は不動産と物流であり、その 2 つの業界については、既存顧客のアップセルを今期の主な戦略としている。今期のインフラソリューション事業の計画のうち、増収分の約 7 割が不動産・物流業界と想定している。残りは、交通、電力、小売など含めた新規獲得の業界。</p> <p>業界の共通課題に対して用途開発を行い、標準化した機能を API として提供することでアップセルを推進し、中長期的には、不動産・物流業界におけるデファクトスタンダードになるべく、今後もソリューションを磨いて形にしていきたい。</p> <p>当社地図の利用がまだ限定的なその他の業界についても、広く活用していただける余地があると考えている。現在、各業界のバリューチェーン分析を進めており、新たな業界に対するソリューションも定着させていくことを重要戦略としている。</p>
質問 7	<p>インフラソリューション事業の増収分のうち、7 割が不動産・物流業界向けということだが、その内訳は？</p>
回答 7	<p>不動産：物流＝5：2 ぐらいのイメージ。現在、物流関連の既存顧客との取引量増加の影響が大きいですが、中長期的には、不動産プラットフォームの構築により、大手企業から中堅企業までを含めた不動産業界での領域拡大を期待している。</p>

以 上