

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年7月29日

- 1) 決算概要
- 2) 売上高・利益の推移
- 3) EBITDA・営業利益の増減 【売上高・費用内訳】（前年同期比）
- 4) 事業別売上高の増減
- 5) 設備投資額・減価償却費・研究開発費
- 6) 主なニュースリリース

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) 決算概要

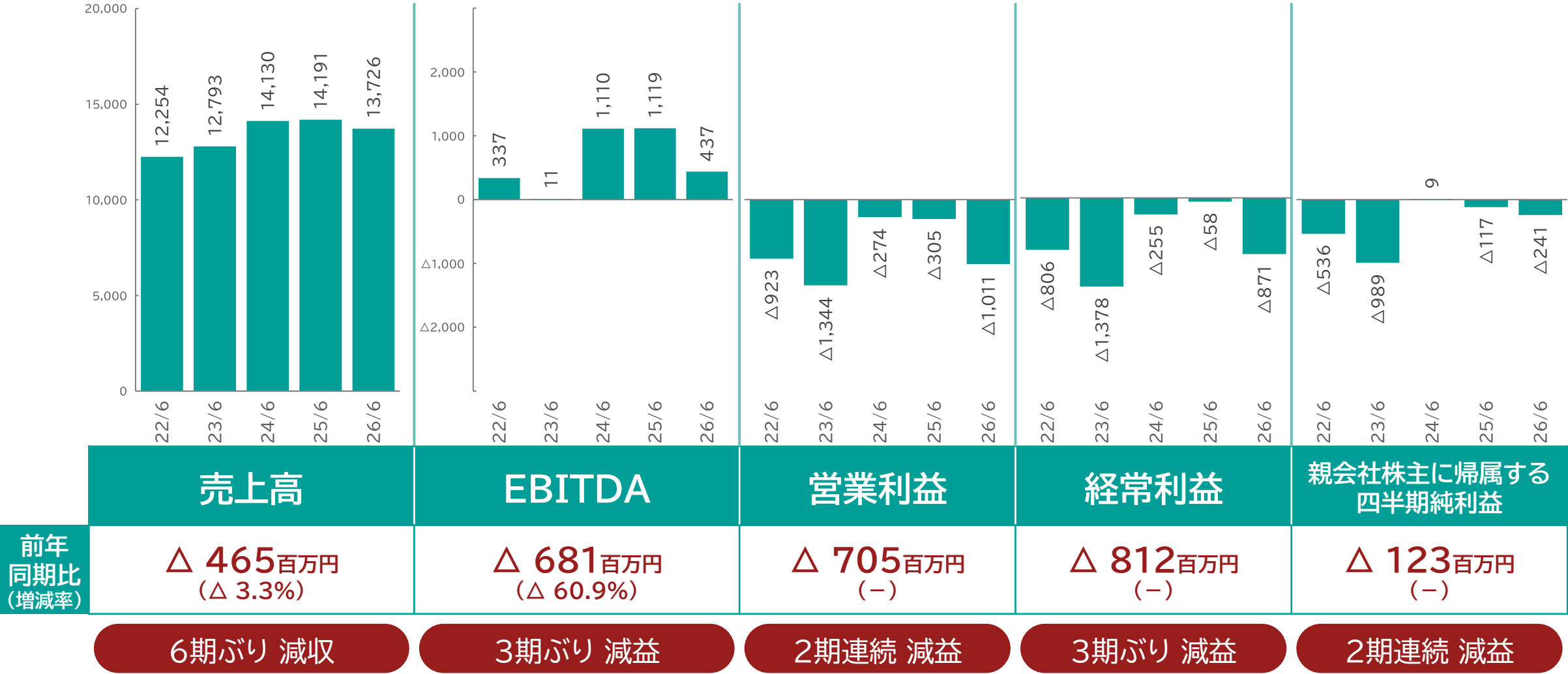
決算のポイント 【売上高は6期ぶりの減収、各利益も前年同期比で減益】

- 売上高は、公共ソリューション事業で前年同期に計上した住宅地図データ売上の反動減に加え、モビリティソリューション事業でカーナビゲーション用データの販売が減少したことなどにより減収。
- 損益面では、減収影響に加え、時空間データベースの高度化に向けた成長投資やサービス基盤に係る費用などが増加し、各利益は減益。
(成長投資などの費用増加は業績予想に織り込み済み)
- 経常損失8億円に対し、特別利益として(株)Will Smartの連結子会社化に伴う既保有株式の再評価益(※)を計上したことなどにより、最終損失は2億円。
(※) 連結子会社化以前から保有していた同社株式を、第三者割当増資の引受により子会社化するタイミングで時価に見直したことによる評価差益

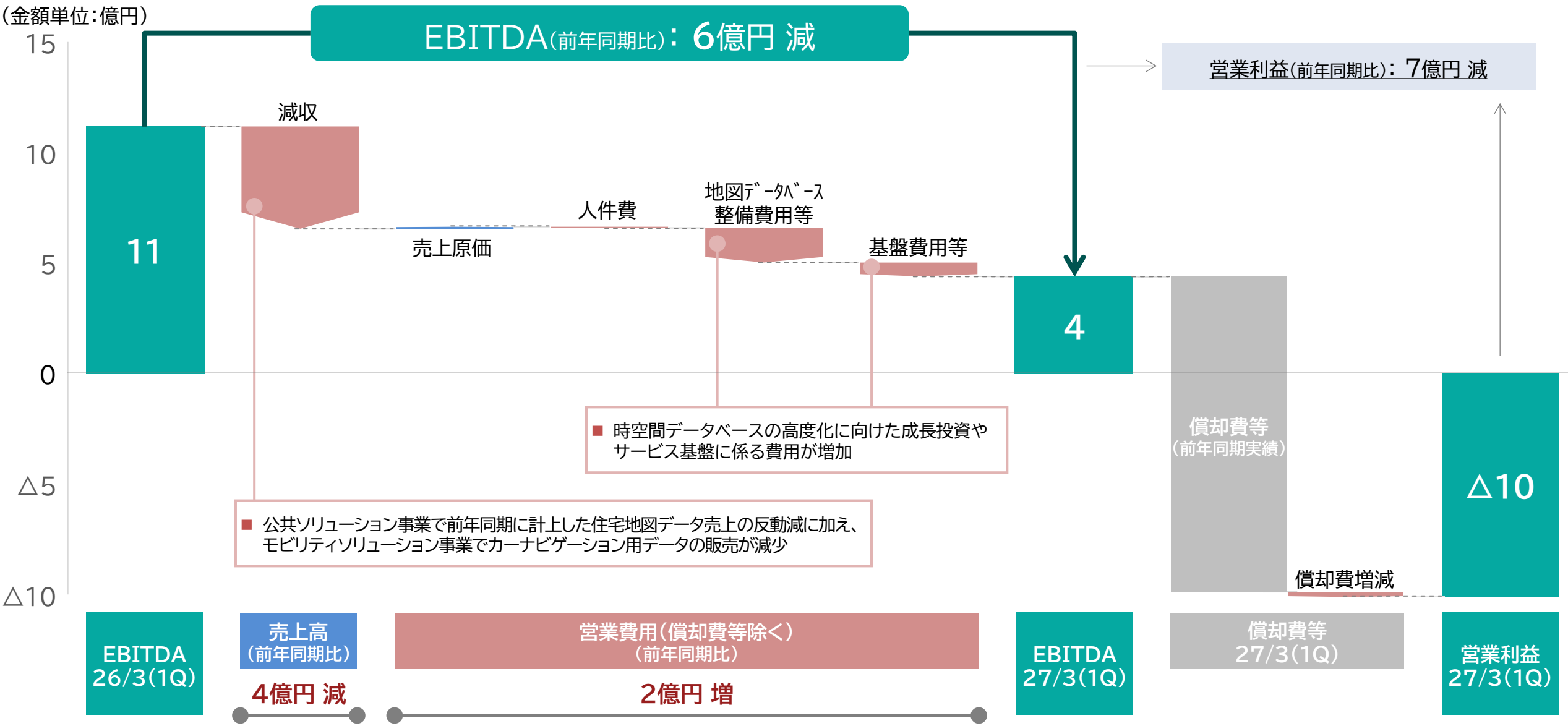
(金額単位:百万円)	① 前年同期実績 (2026年3月期1Q)	② 当期実績 (2027年3月期1Q)	前年同期比(②-①)	
				増減率
売上高	14,191	13,726	△ 465	△ 3.3%
営業費用	14,497	14,737	+ 240	+ 1.7%
EBITDA (EBITDAマージン)	1,119 7.9%	437 3.2%	△ 681 △ 4.7pt	△ 60.9% -
営業利益 (営業利益率)	△ 305 △ 2.2%	△ 1,011 △ 7.4%	△ 705 △ 5.2pt	- -
経常利益	△ 58	△ 871	△ 812	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 117	△ 241	△ 123	-
ROE (自己資本当期純利益率)	△ 0.2%	△ 0.5%	△ 0.3pt	-

2) 売上高・利益の推移

(金額単位:百万円)

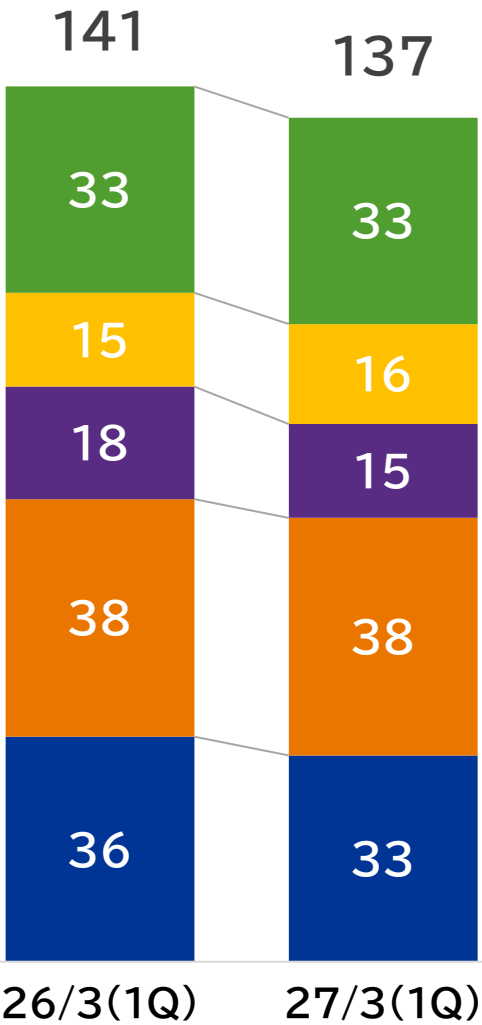


3) EBITDA・営業利益の増減【売上高・費用内訳】（前年同期比）



4) 事業別売上高の増減

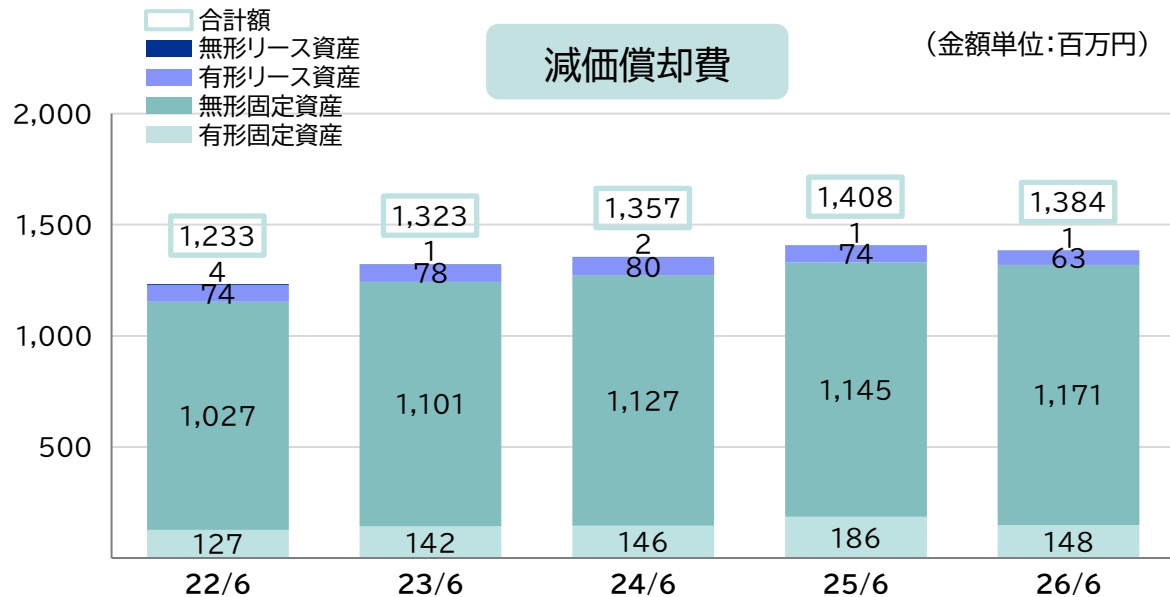
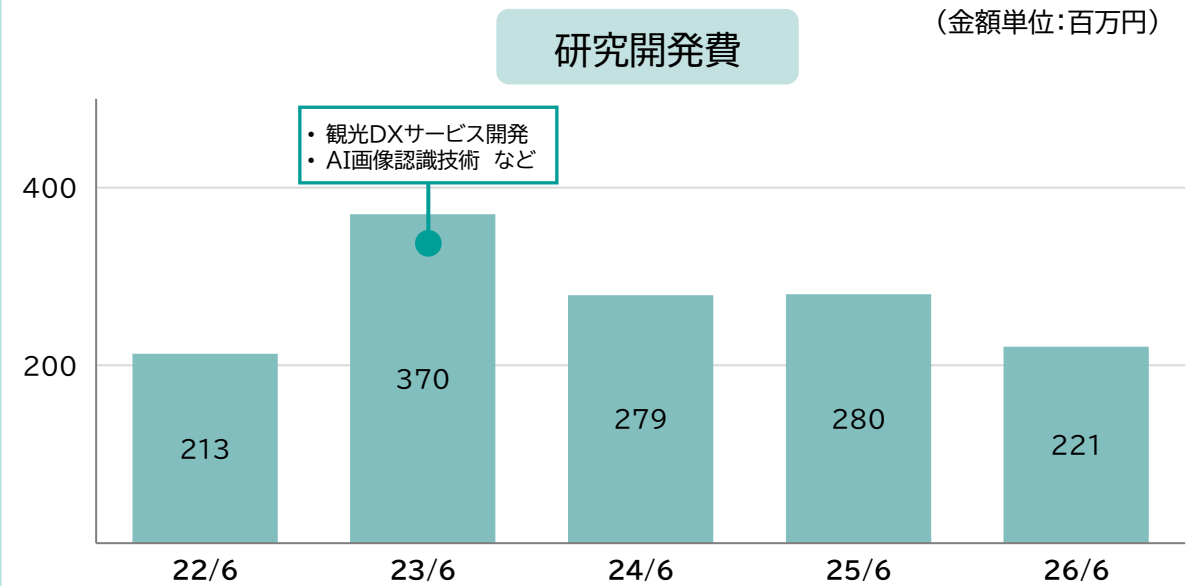
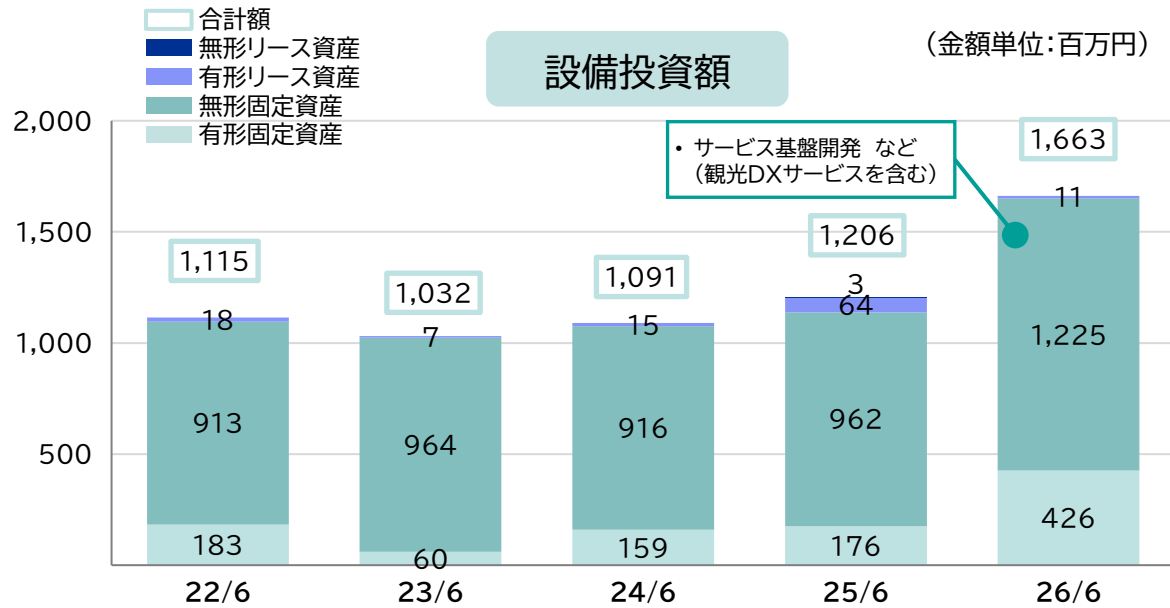
(金額単位:億円)



	前年同期比 (増減率)	2027年3月期 第1四半期の事業概況
売上計	△ 4億円 (△ 3.3%)	—
プロダクト ソリューション	+ 0億円 (+ 1.6%)	- GISパッケージなどのストック型サービスは堅調に推移 - 住宅地図帳などのフロー商材は減少
マーケティング ソリューション	+ 1億円 (+ 7.3%)	エリアマーケティングソリューション売上の増加 (2026年4月1日付でマップマーケティング社の事業を承継)
公共 ソリューション	△ 3億円 (△ 16.8%)	消防向け住宅地図データ売上の反動減(業績予想に織り込み済み)
インフラ ソリューション	△ 0億円 (△ 1.0%)	- ZENRIN Maps API などのストック型サービスは堅調に推移 - 受託案件などは前年同期比で減少
モビリティ ソリューション	△ 2億円 (△ 7.6%)	- 海外子会社の受託ビジネス縮小(前期の低採算受託ビジネスの見直し)による影響 - 当社データ採用モデルの販売減少(モデル終焉の影響を含む)

(参考) 国内自動車販売台数	前期	当期	増減率
1Q累計 (4月～ 6月)	106万台	113万台	+7.0%
(出典元: ㈱日本自動車販売協会連合会・全国軽自動車協会連合会の公表値を当社で合算)			

5) 設備投資額・減価償却費・研究開発費



6) 主なニュースリリース

【1Q期間以降にZGP2030に掲げる以下取り組みを実施】

セクションサービス「ZENRIN Maps Studio」の市場投入、モビリティ分野でのシェア拡大などのほか、地域共創・企業共創の取り組みを推進

リリース日	タイトル
2026年 4月27日	<u>企業・自治体のDX推進・業務効率化に貢献するセミオーダー型業務支援クラウドサービス「ZENRIN Maps Studio」提供開始</u>
5月15日	<u>ゼンリンの高精度・高鮮度な地図データが JVCケンウッド製のカーナビゲーション「彩速ナビ」の新モデルに採用</u>
6月1日	<u>宮崎市・明治安田と協働で「宮崎市地震津波災害時活用マップ」を作成</u>
6月9日	<u>在住外国人向けWebハザードマップの実証を開始</u>
6月10日	<u>法人向けプレミアムギフト・記念品製作サービス「Map Design GALLERY+」の提供を開始</u>
6月29日	<u>シリーズ累計18万枚突破！日本全国の有人離島のトレーディングカード第4弾を7月3日(金)より発売</u>
7月1日	<u>観光DXで課題解決へ 観光アプリ「STLOCAL」の提供エリア拡大 旅ナカの周遊促進で地域観光消費拡大に貢献</u>
7月3日	<u>大分県別府市・由布市と観光DX推進に関する連携協定を締結</u>
7月28日	<u>衛星データ活用で地盤変動を可視化するモニタリングサービス「LIANA®」 だいち4号を活用した新サービスプランを7月28日より提供開始</u>

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

- 1) 通期業績予想
- 2) 売上高・利益の推移
- 3) EBITDA・営業利益の増減 【売上高・費用内訳】（前期比）
- 4) 事業別売上高の増減
- 5) 事業別売上高の四半期別推移
- 6) 四半期売上高構成比率の推移
- 7) 四半期別の収益傾向
- 8) 設備投資額・減価償却費・研究開発費

1) 通期業績予想

期首業績予想を再掲

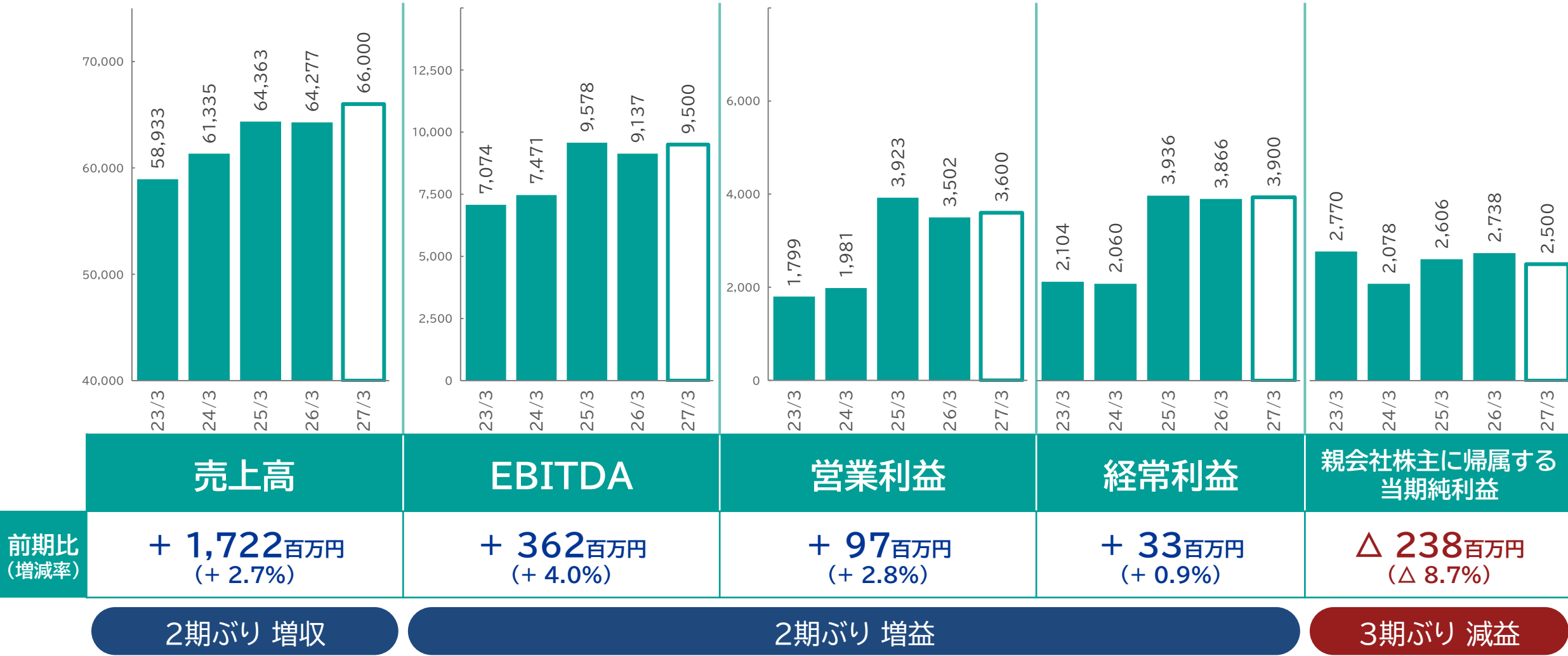
【 期首業績予想から変更なし 】

- モビリティソリューション事業は引き続き厳しい事業環境が続くと見込まれるものの、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、新商材の投入により、全体としては増収を見込む
- 増収に伴う売上原価の増加や時空間データベースの高度化に向けた成長投資に加え、ベースアップの継続による人件費の増加などにより、EBITDAは増益、営業利益は前期微増(前期同水準)を見込む
- 当期純利益は、前期に投資有価証券売却益を計上した反動で減益(当期、特別利益への計画織り込みなし)

(金額単位:百万円)	① 前期実績 (2026年3月期)	② 当期業績予想 (2027年3月期)	前期比(②-①)	
				増減率
売上高	64,277	66,000	+ 1,722	+ 2.7%
営業費用	60,775	62,400	+ 1,624	+ 2.7%
EBITDA (EBITDAマージン)	9,137 14.2%	9,500 14.4%	+ 362 + 0.2pt	+ 4.0% -
営業利益 (営業利益率)	3,502 5.4%	3,600 5.5%	+ 97 + 0.1pt	+ 2.8% -
経常利益	3,866	3,900	+ 33	+ 0.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,738	2,500	△ 238	△ 8.7%
ROE (自己資本当期純利益率)	5.5%	5.1%	△ 0.4pt	-

2) 売上高・利益の推移

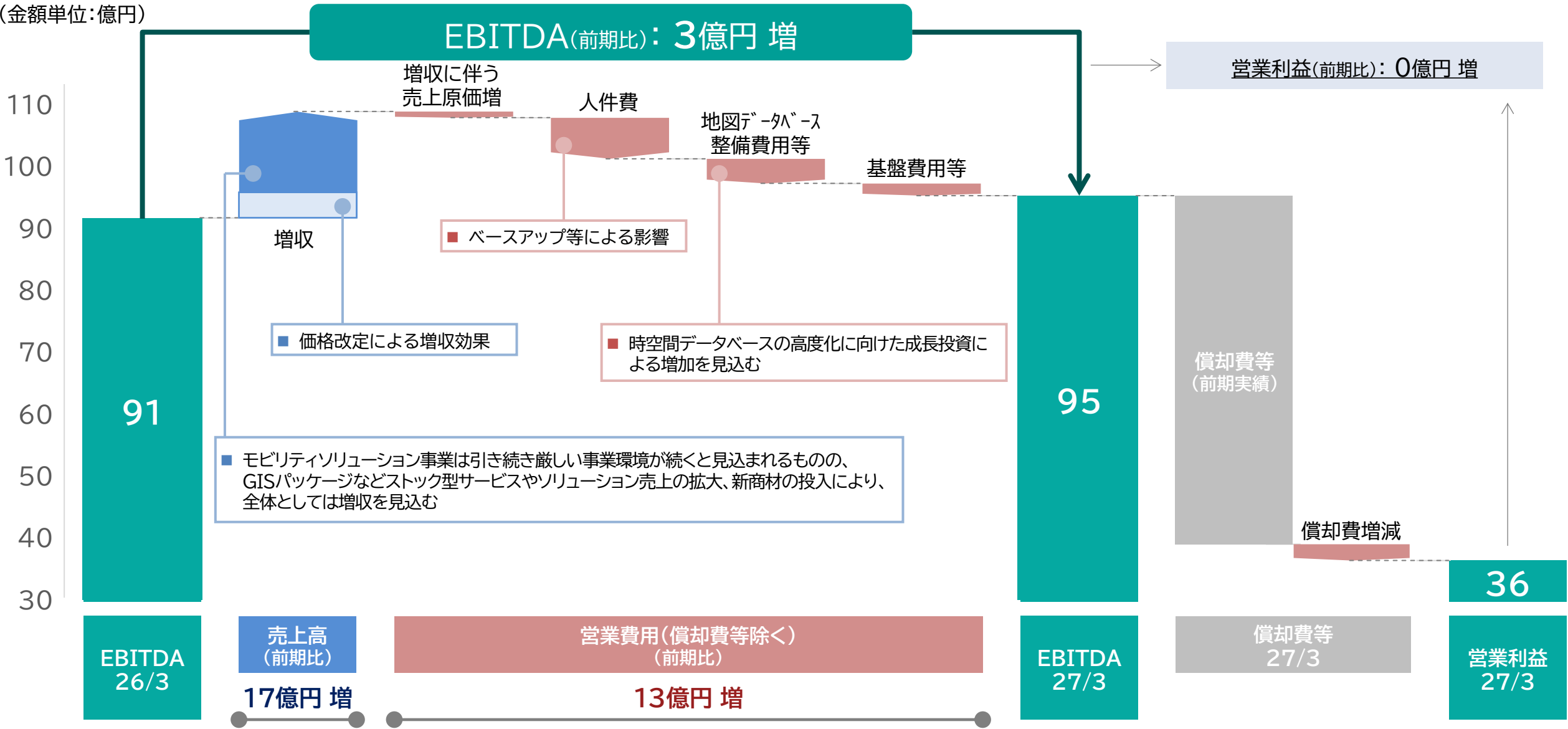
(金額単位:百万円)



3) EBITDA・営業利益の増減【売上高・費用内訳】（前期比）

期首業績予想を再掲

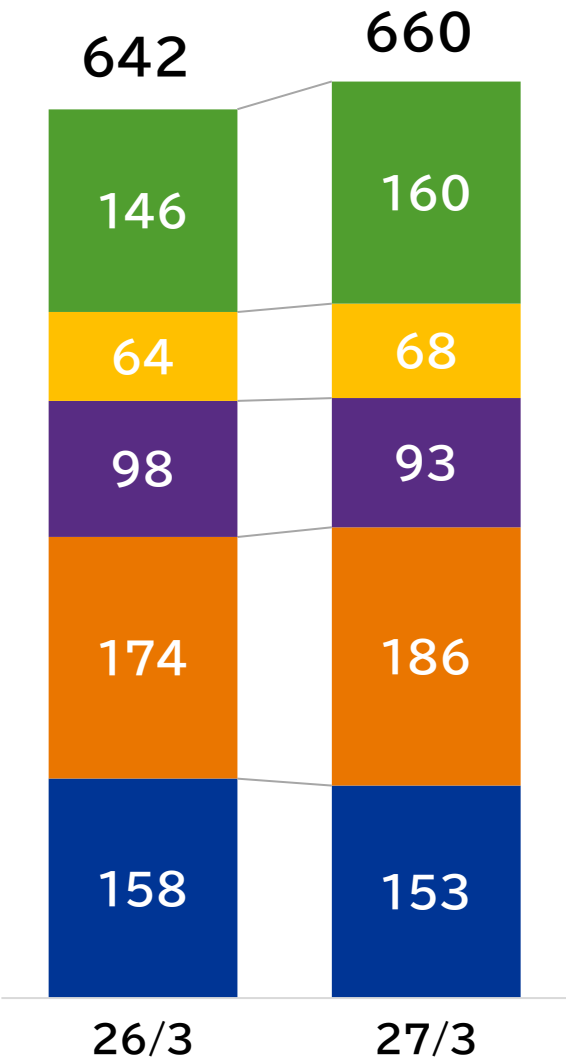
（金額単位：億円）



4) 事業別売上高の増減

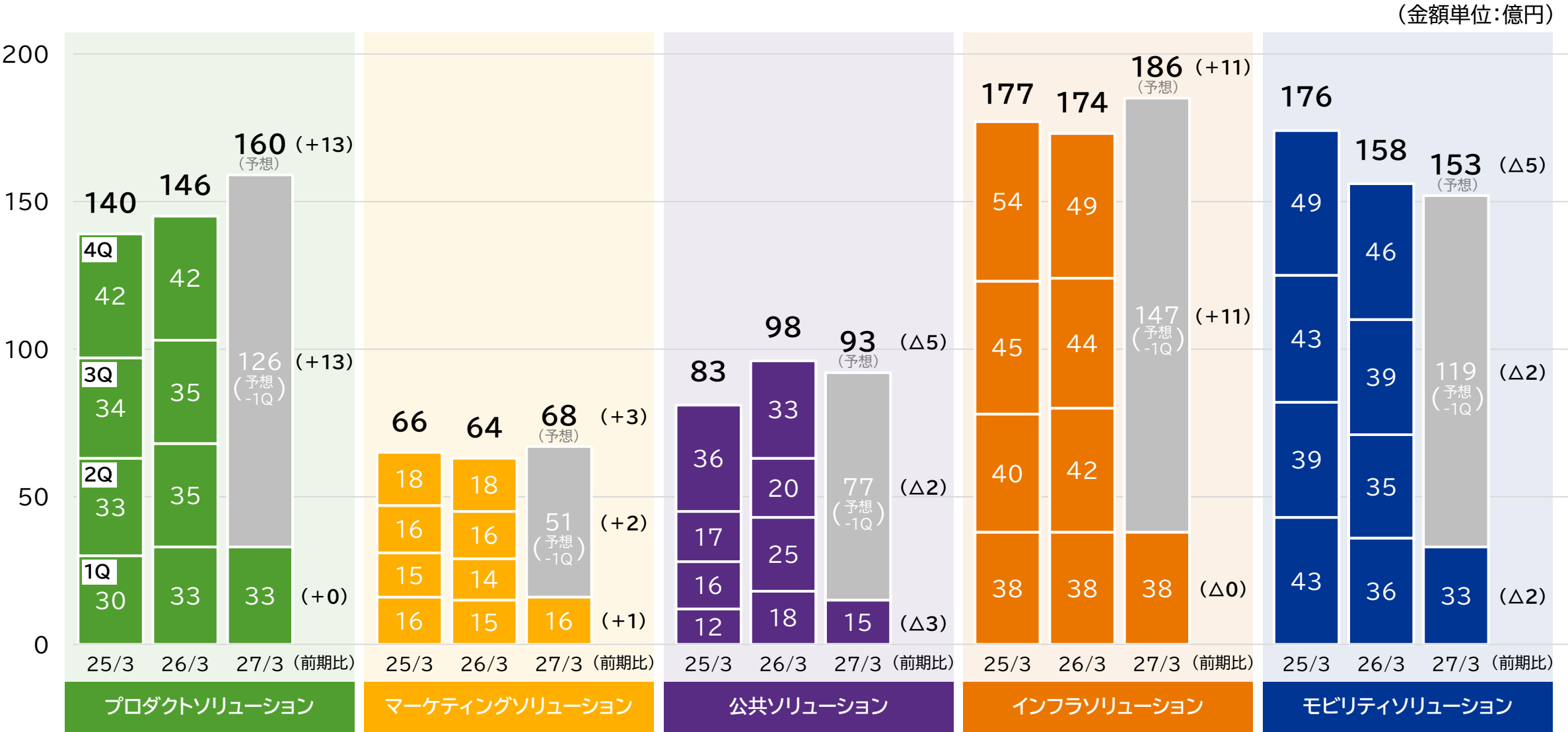
期首業績予想を再掲

(金額単位:億円)



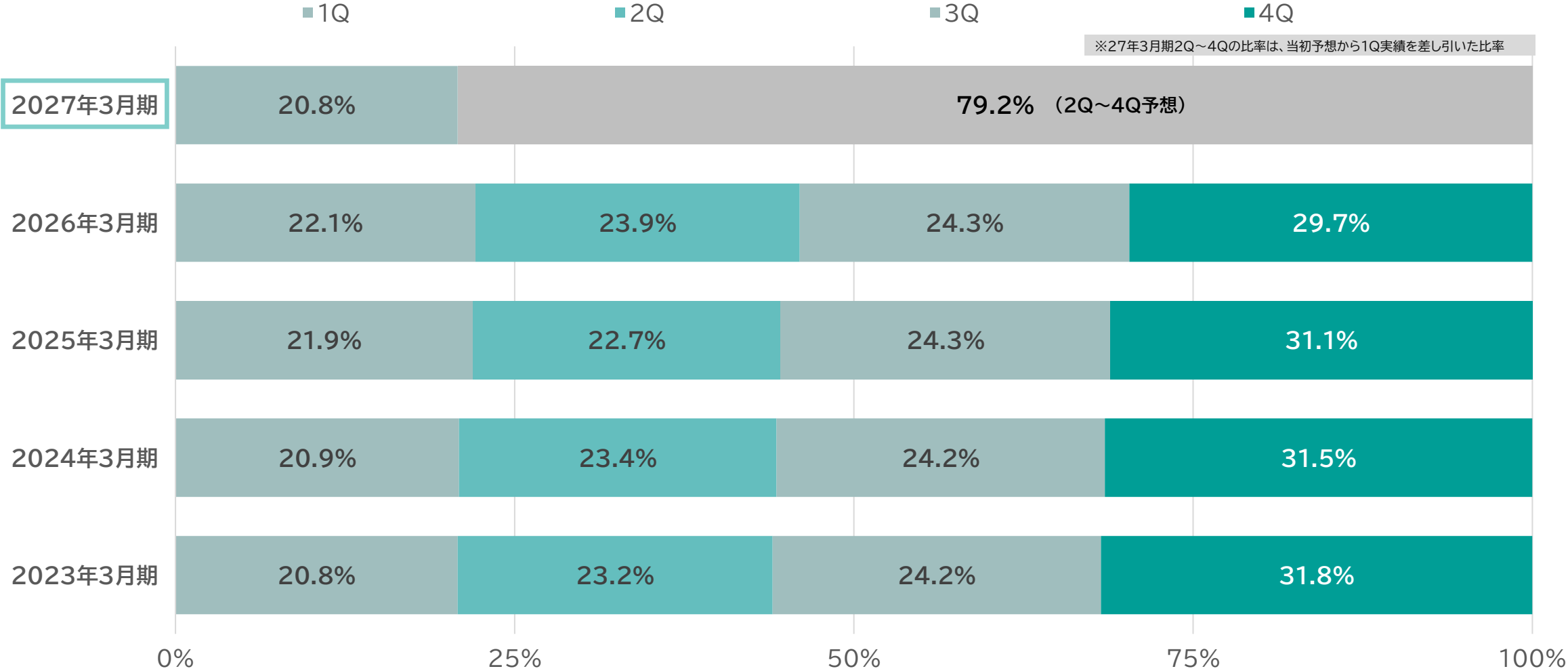
	前期比 (増減率)	2027年3月期の見通し
売上計	+ 17億円 (+ 2.7%)	—
プロダクト ソリューション	+ 13億円 (+ 9.3%)	- セレクションサービス「ZENRIN Maps Studio」の市場投入 - GISパッケージの拡販、ソリューションへのアップセル、価格改定
マーケティング ソリューション	+ 3億円 (+ 5.2%)	事業承継したマップマーケティング社の新たな顧客基盤を活用し、「ArmBox」「OricomBox」など、ストック商材の拡販強化
公共 ソリューション	△ 5億円 (△ 5.6%)	- 消防向け住宅地図データの提供・国勢調査受託は前期比において反動減 - セレクションサービス「ZENRIN Maps Studio」の市場投入 - 自治体との地域共創案件、官公庁受託案件の開拓・強化
インフラ ソリューション	+ 11億円 (+ 6.3%)	既存顧客領域の深耕と、業界別ソリューションの確立による新規顧客の獲得
モビリティ ソリューション	△ 5億円 (△ 3.3%)	- 国内自動車販売動向は厳しい状況が続き、前期比・当初目標比で減収が見込まれるものの、シェア維持・拡大のための次期モデル獲得に注力 - SDV時代到来を踏まえ、地理空間情報を活用した次世代のサービス開発を強化

5) 事業別売上高の四半期別推移



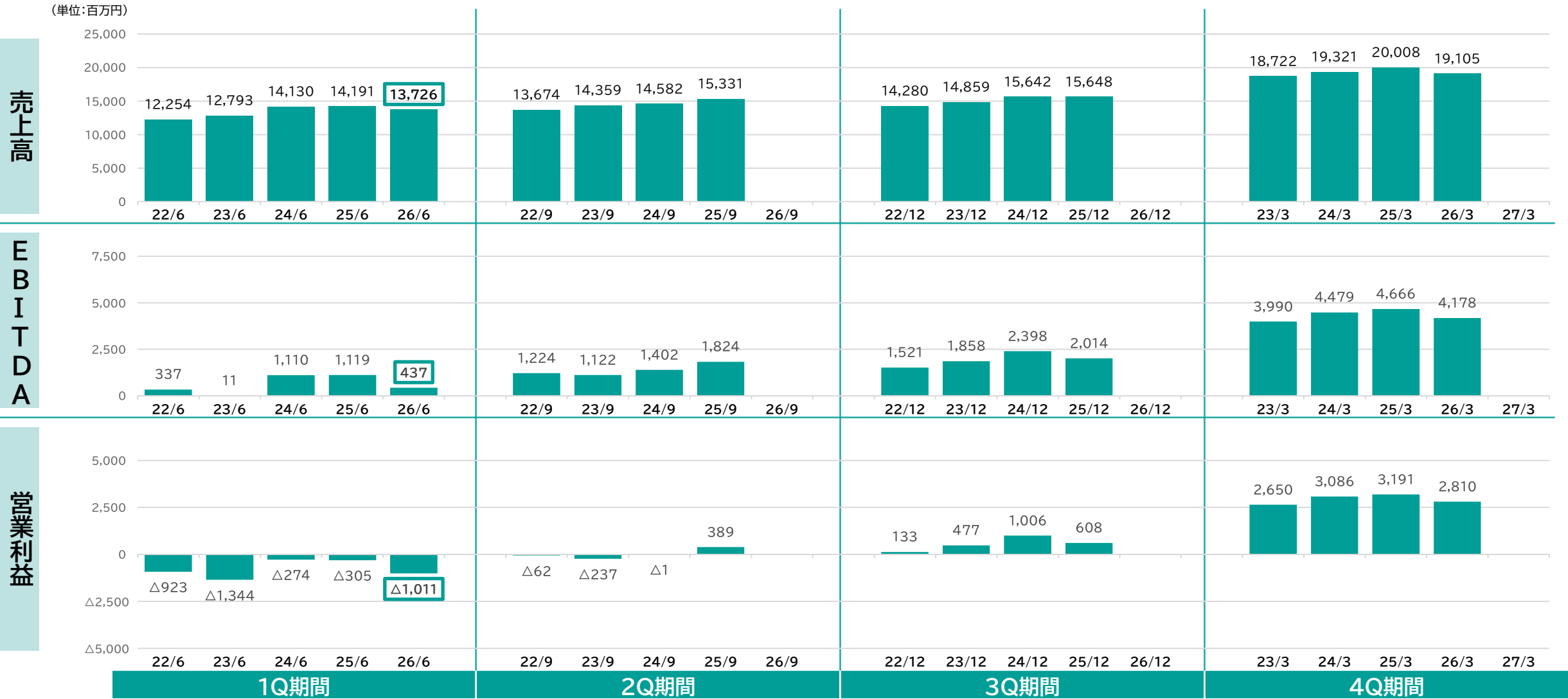
※ 25年3月期の数値は、中長期経営計画(ZGP2030)の事業区分に組み替えて表示しております。

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

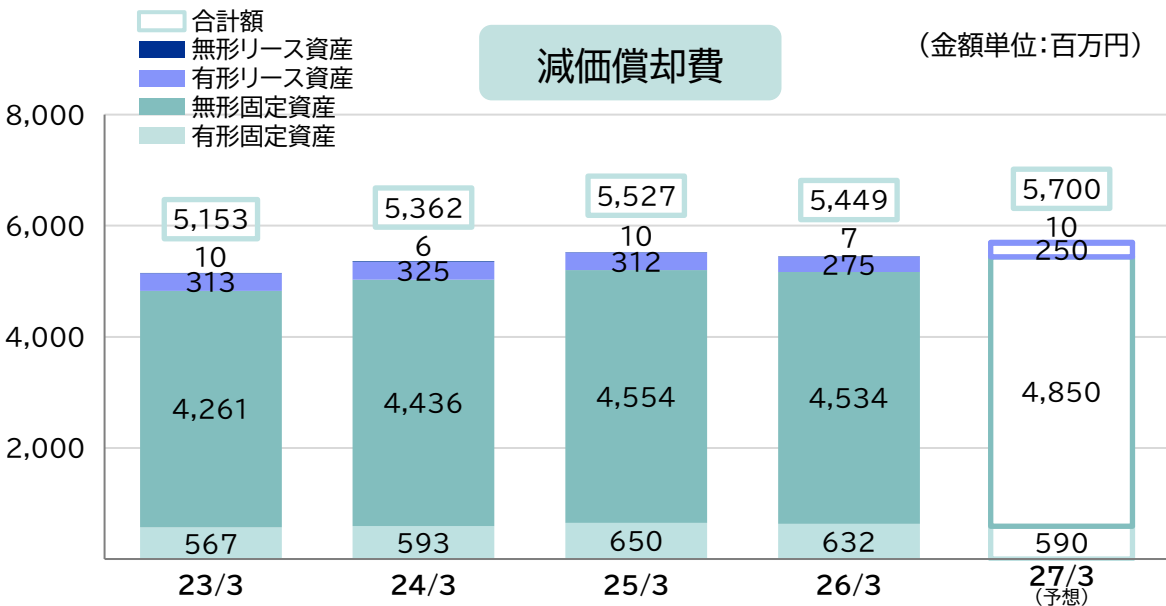
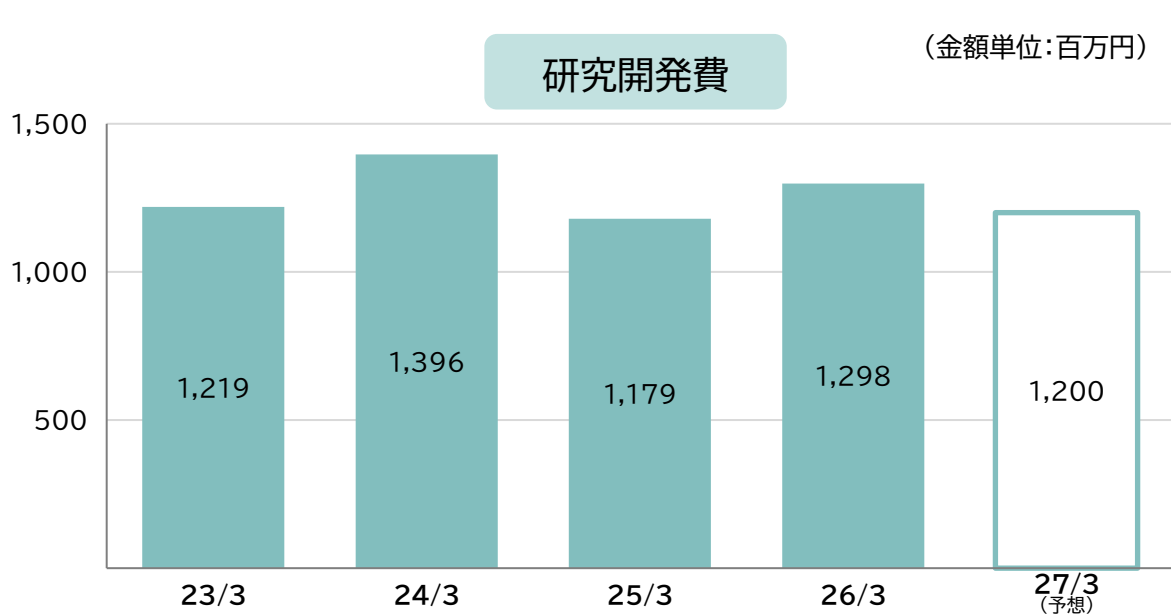
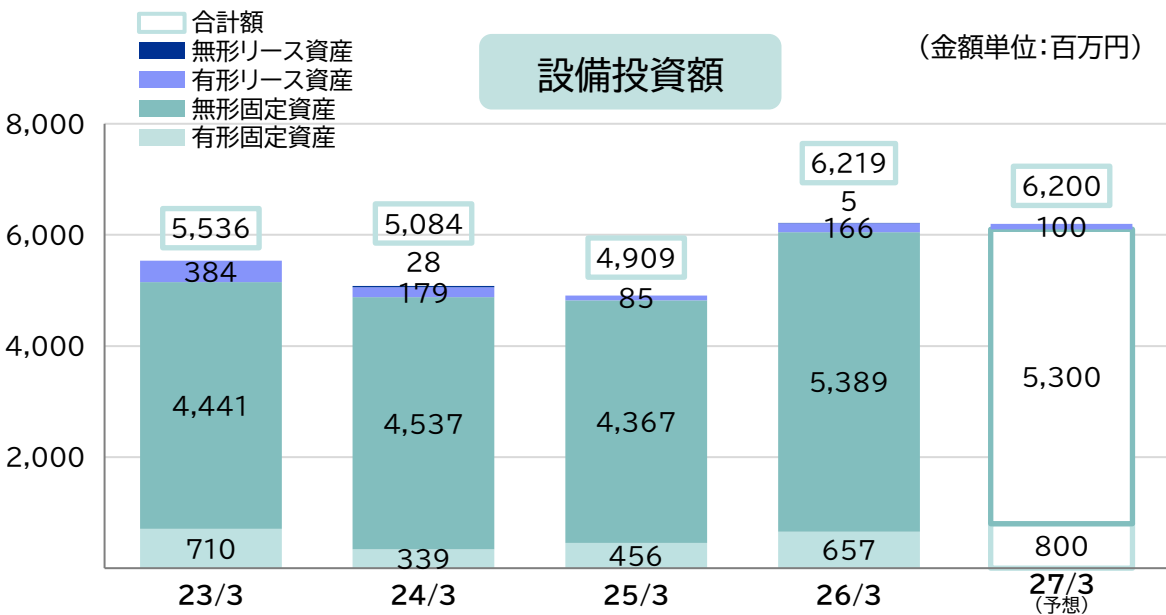


7) 四半期別の収益傾向

各四半期の売上高・EBITDA・営業利益の推移



8) 設備投資額・減価償却費・研究開発費



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