株式会社ゼンリン

# 2027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17日(火)　13:30～14:30
【場　所】 オンライン（Zoomウェビナー）
【出席者】 代表取締役会長　髙山 善司
代表取締役社長　竹川 道郎
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** | **<u>■ZGP2030の進捗と今後の収益構造について</u>**<br>ZGP2030の当初計画との乖離が拡大しているが、モビリティソリューション事業の落ち込みをカバーできる他の事業領域はあるのか。<br>また、来期以降の2nd Stageに向けて、経営資源の配分や今後の利益構造について、どのような議論を進めているのか。 |
| **回答1** | 中計目標との乖離の主な要因は、利益率の高いモビリティソリューション事業が減収傾向にあり、収益構造が変化していることである。<br>モビリティソリューション事業の回復には外部環境や取引先の動向等の影響もあり、時間がかかる見込みだが、その間、プロダクトソリューション事業と公共ソリューション事業で地域共創による着実な収益確保と、企業共創によりインフラソリューション事業を成長軸に乗せて利益を押し上げることで、中計当初計画との乖離を補っていく。<br>また、商品・サービス構成の見直しや高収益商材へのシフト、生産を含めた費用の効率化などを含めて、各事業の進捗を踏まえて、どのように利益を確保していくかを検討している。<br>具体的な施策や数値については現在議論を進めており、2nd Stage の計画に反映し、実行していく考えである。 |
| **質問2** | **<u>■モビリティソリューション事業におけるナビビジネスの今後の展望について</u>**<br>ナビビジネスが縮小傾向にある中、今後の回復見通しや中長期的な成長戦略をどのように考えているのか。 |
| **回答2** | 従来からのナビビジネスについては、各メーカーのモデルチェンジに伴う採用モデルの構成変化や販売動向などにより足元ではシェアが低下しているものの、新規引き合いや新規モデルの受注は順調に進んでおり、短期でのシェアは一定程度回復すると見込んでいる。<br>中長期的には、NOA（Navigation on Autopilot）など、自動運転とナビゲーションの連携に注目している。ナビゲーションに加え、自動運転向けデータや AI による解析情報を組み合わせたトータルソリューションとしてビジネスを成長させ、モビリティソリューション事業を戦略的な利益成長分野と位置付けていく。 |

| | |
|---|---|
| **質問 3** | **<u>■自動運転の進展と当社の事業機会について</u>**<br>自動運転技術の進展に伴い、ルールベース型とエンドツーエンド（E2E）型の技術動向を踏まえて、地図データが果たす役割や事業機会について教えてほしい。 |
| **回答 3** | 自動運転は大きな変革期にあり、2030 年以降には一定の形になってくると考えている。自動運転の制御には、従来のルールベース型と、AI が運転行動を学習する E2E 型があるが、安定的で円滑な運転を実現するためには、E2E 型においても車両が認識している範囲だけでなく、その先の道路構造や車線、規制などの情報を踏まえた走行計画が重要になると考えている。このため、E2E とルールベースの情報を組み合わせたハイブリッド型に可能性があると捉えている。<br>当社は、ルールベース型と E2E 型のいずれにも貢献できるデータ・サービスの企画・開発・提案を進めており、当社が保有する詳細な道路ネットワーク情報に、規制情報、車線情報、地物情報などを組み合わせ、自動運転を支援するデータの提供や、AI の学習やシミュレーションなど、自動運転の開発環境におけるデータ活用についても、幅広い事業機会があると考えている。 |
| **質問 4** | **<u>■Preferred Networks 社（以下 PFN）との協業について</u>**<br>両社は品質面で非常に良い組み合わせだと思う。一方、インフラソリューション事業では営業力・販売力が課題と考える。中計比での進捗の遅れも踏まえ、良い製品・サービスを開発した後、どのようにプロダクトアウトし、営業力・販売力を強化していくのか。 |
| **回答 4** | 新たなビジネスを展開するにあたり、データ販売中心の営業から顧客課題を捉えたソリューション提案へと転換するため、営業人財の育成・リスキリングといった人財開発を強化している。<br>また、顧客や業界の課題、バリューチェーンに対する理解を深め、PFN 社からの助言も活用しながら、商品企画・商品開発・事業開発をグループ全体で加速していく。 |

以　上