

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月27日

1. 2025年3月期 決算概要

2. 中長期経営計画 (ZENRIN GROWTH PLAN 2030)

Appendix

注)本資料には、本資料作成日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. 2025年3月期 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) 営業利益の増減【売上高・費用内訳】
- 5) 価格改定による増収効果
- 6) キャッシュ・フロー
- 7) 配当金

1) 決算概要

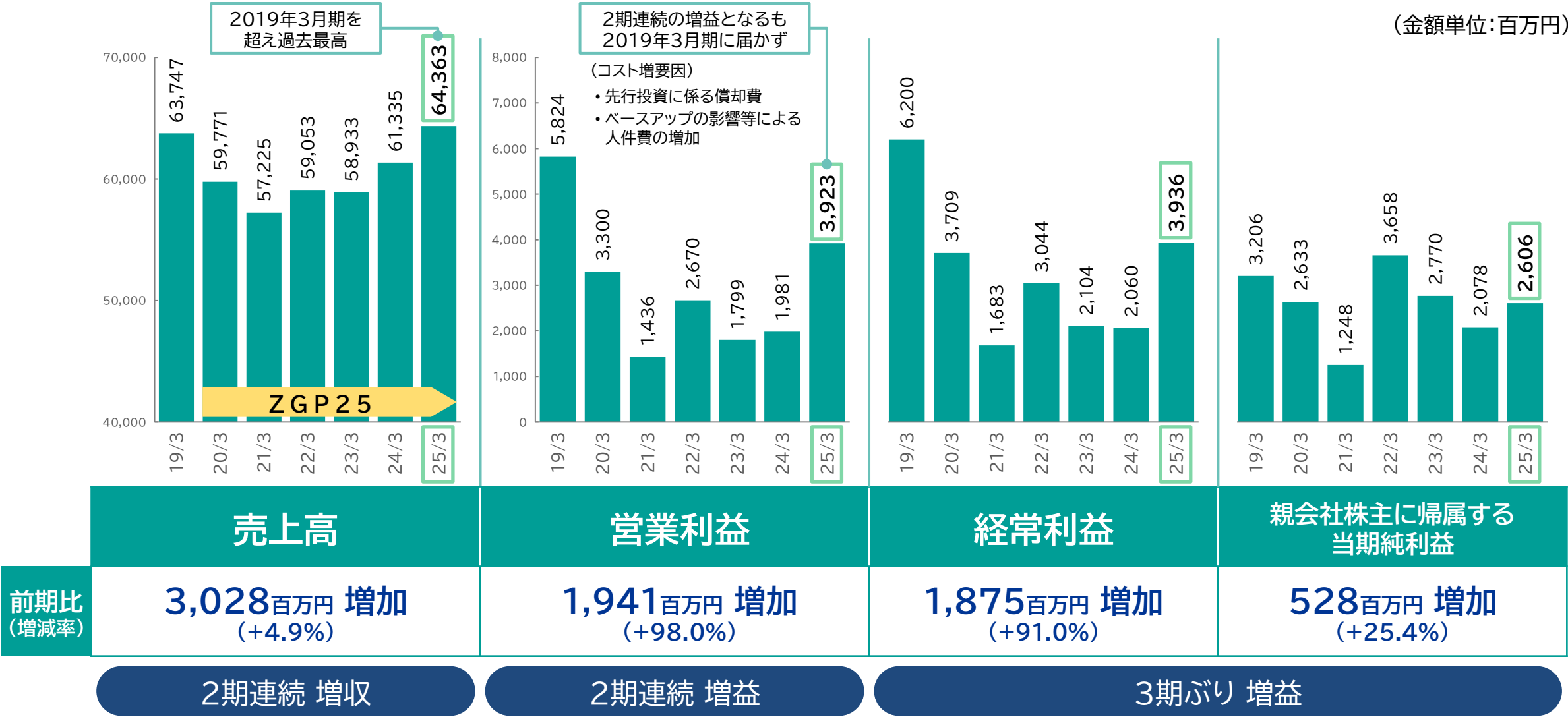
2025年3月期 決算のポイント 【 売上高は2期連続増収となり過去最高・営業利益も2期連続の増益 】

- オートモーティブ関連でカーナビ用データが増収(一部、一過性要因での計上を含む)
- IoT関連でAPIサービス及びソリューションサービスが堅調に推移
- ベースアップの影響などにより人件費は増加するも、売上構成変化に加えて価格改定効果もあり増益

(金額単位:百万円)	① 前期実績 (2024年3月期)	当期(2025年3月期)					
		② 業績予想	③ 当期実績	前期比(③－①)		業績予想比(③－②)	
					増減率		増減率
売上高	61,335	64,300	64,363	+3,028	+4.9%	+63	+0.1%
営業費用	59,353	60,700	60,440	+1,086	+1.8%	△259	△0.4%
営業利益 (営業利益率)	1,981 3.2%	3,600 5.6%	3,923 6.1%	+1,941 +2.9pt	+98.0% -	+323 +0.5pt	+9.0% -
経常利益	2,060	3,700	3,936	+1,875	+91.0%	+236	+6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,078	2,500	2,606	+528	+25.4%	+106	+4.3%
ROE (自己資本当期純利益率)	4.4%	5.0%	5.3%	+0.9pt	-	+0.3pt	-

2) 売上高・利益の推移

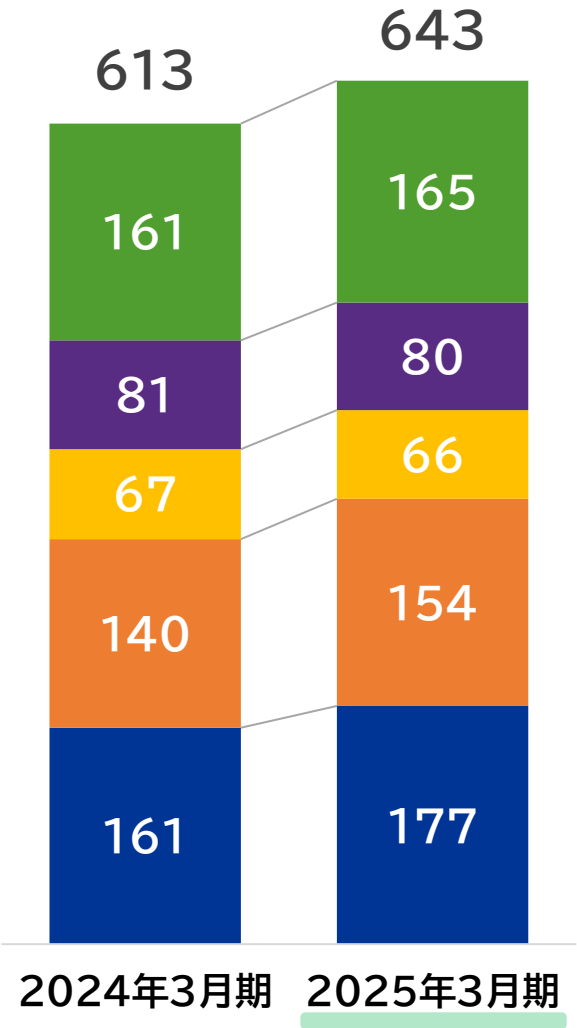
(金額単位:百万円)



※ 2022年3月期第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」)等を適用しておりますが、2021年3月期以前の数値については、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。(次ページ以降同様)

3) 事業別売上高の増減

(金額単位:億円)

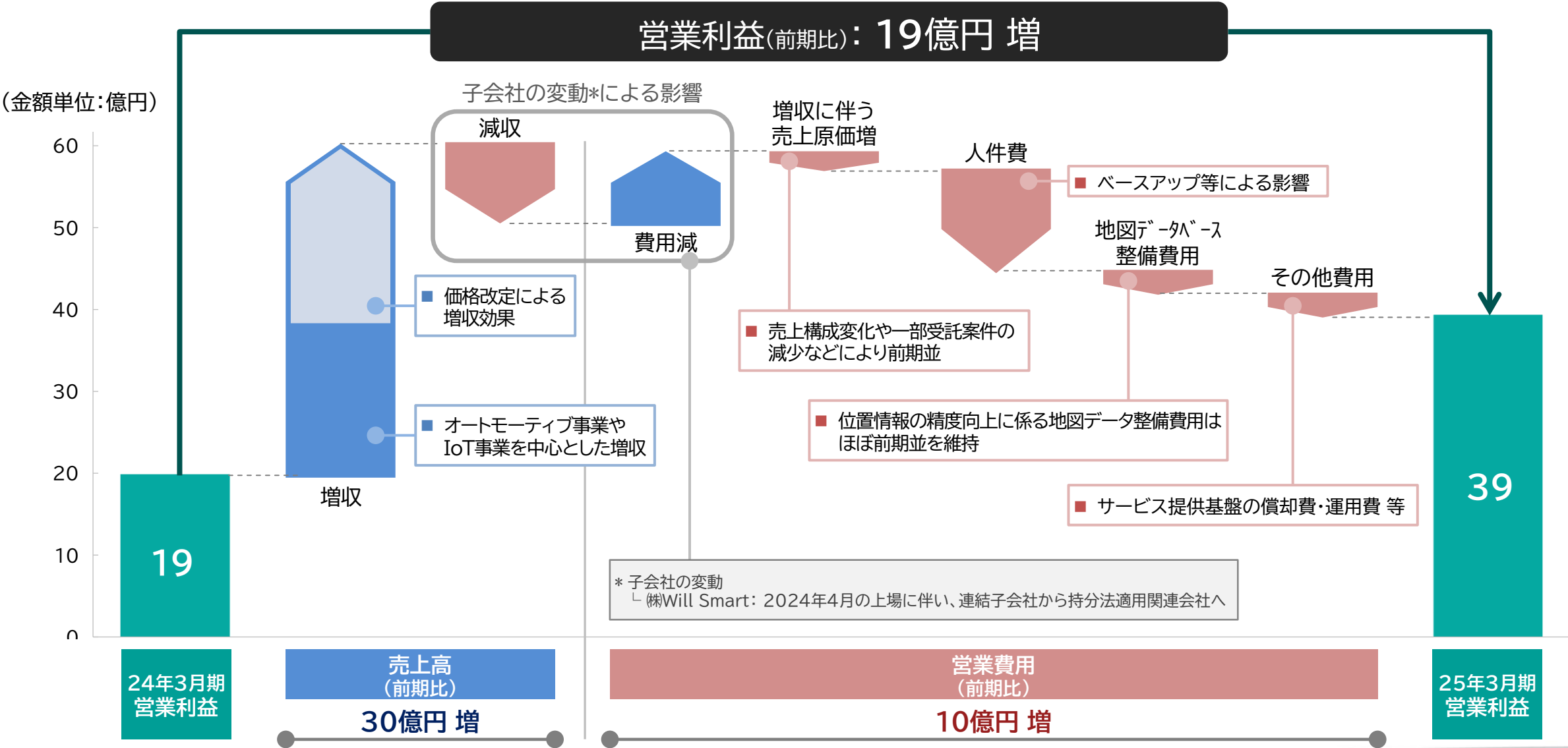


	前期比 (増減率)	2025年3月期の事業概況
売上計	+30億円 (+4.9%)	—
プロダクト	+3億円 (+2.1%)	<ul style="list-style-type: none">GISパッケージなどストック型サービスが堅調に推移、住宅地図データの販売も堅調フロー商材の減少、ZENRIN Maps API採用拡大によりIoT事業への移管影響あり
公共ソリューション	△0億円 (△0.7%)	<ul style="list-style-type: none">地図データの提供や受託案件は増加したものの前期の大型受託案件の反動減により微減
マーケティングソリューション	△1億円 (△2.4%)	<ul style="list-style-type: none">販促支援サービス「らくらく販促マップ セレクションサービス」は堅調に推移したものの一般商業印刷やDM発送受託等の減少により微減
IoT	+13億円 (+9.9%)	<ul style="list-style-type: none">ZENRIN Maps APIは、プロダクト事業からの移管による増加に加え、新規獲得も増加大手企業向けソリューションサービスは堅調子会社連結除外による減収影響あり (株)Will Smart影響=約△10億円)
オートモーティブ	+15億円 (+9.5%)	<ul style="list-style-type: none">国内自動車販売台数は前期比微増も、一部取引先でのシェア・単価アップにより増収1Qに過年度の数量報告過少分の売上を計上 (一過性要因)

(参考) 国内自動車販売台数	前期	当期	増減率
Q4累計 (4月～ 3月)	452万台	457万台	+1.0%
Q4期間 (1月～ 3月)	113万台	128万台	+13.6%

(出典元: (株)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)

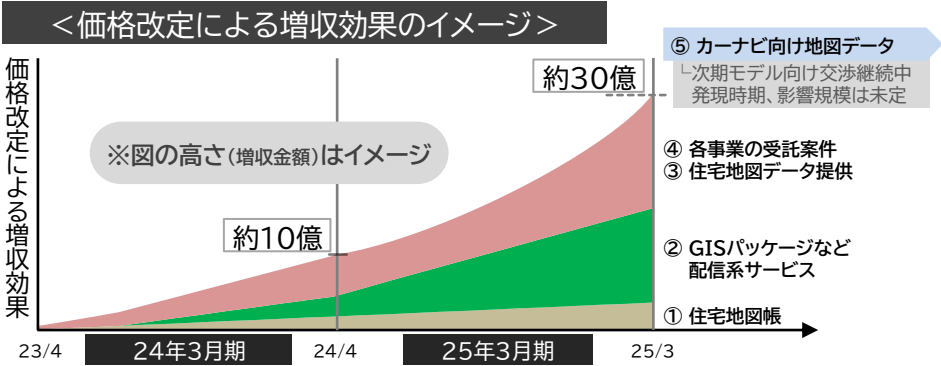
4) 営業利益の増減【売上高・費用内訳】



5) 価格改定による増収効果

価格改定による増収効果：約20億円（2025年3月期）

- 2023年4月以降の増収効果は、前期とあわせ約30億円（2024年3月期：約10億円、2025年3月期：約20億円）
- 価格改定による増収効果は、2025年3月期で概ね一巡

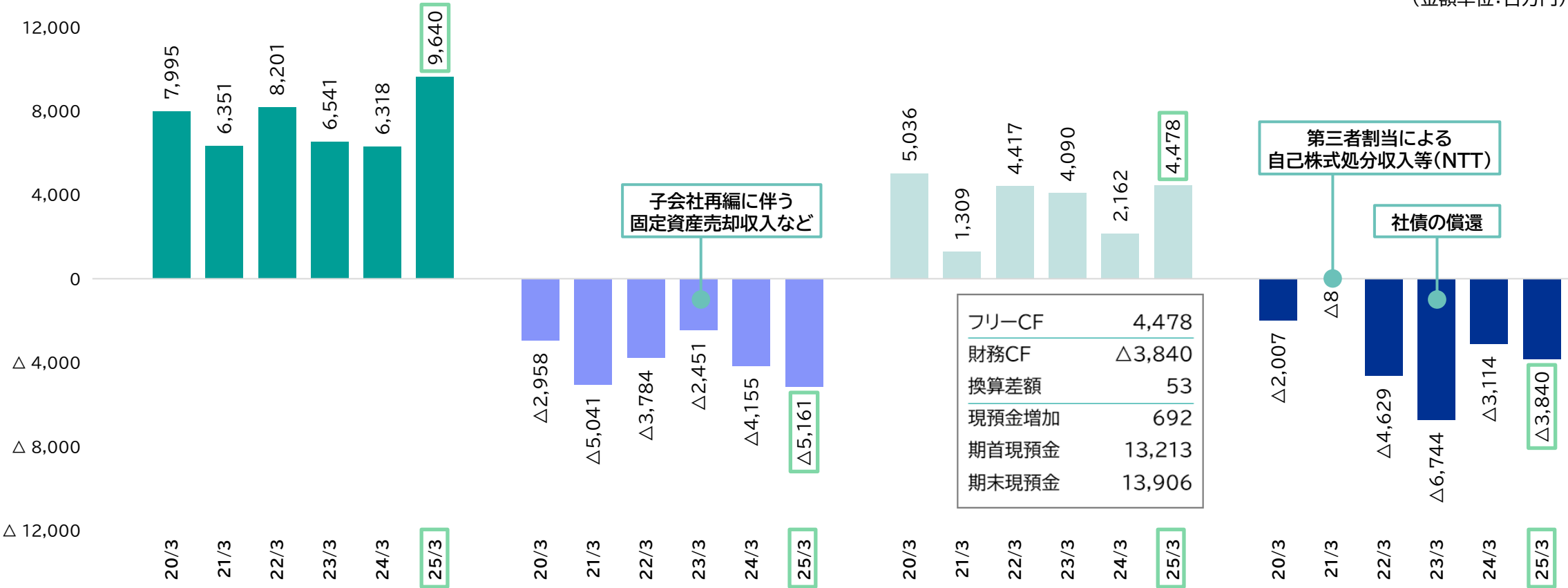


<商品・サービス毎の価格改定実施状況>

	製品・サービス	事業	ビジネス	価格改定の適用・取組状況
①	住宅地図帳	プロダクト 公共ソリューション	フロー	・ 適用済（23年4月以降の発刊分に適用）
②	GISパッケージなど 配信サービス	プロダクト 公共ソリューション	ストック	・ 適用済（23年8月以降の契約更新分に適用、一巡済） ・ 価格改定理由での解約はほぼ無し
③	住宅地図データ提供	プロダクト 公共ソリューション	フロー	・ 価格改定の取組みは順調に推移（一部は前期中に合意して適用済）
④	受託案件	各事業	フロー	
⑤	カーナビ向け 地図データライセンス	オートモーティブ	フロー	・ 次期モデル向けに交渉継続中 ・ 発現時期や影響規模は未定（今期は影響なし）

6) 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
25年3月期	9,640百万円収入	5,161百万円支出	4,478百万円収入	3,840百万円支出
前期比	3,321百万円 収入増	1,005百万円 支出増	2,316百万円 収入増	725百万円 支出増

7) 配当金

利益還元の基本方針

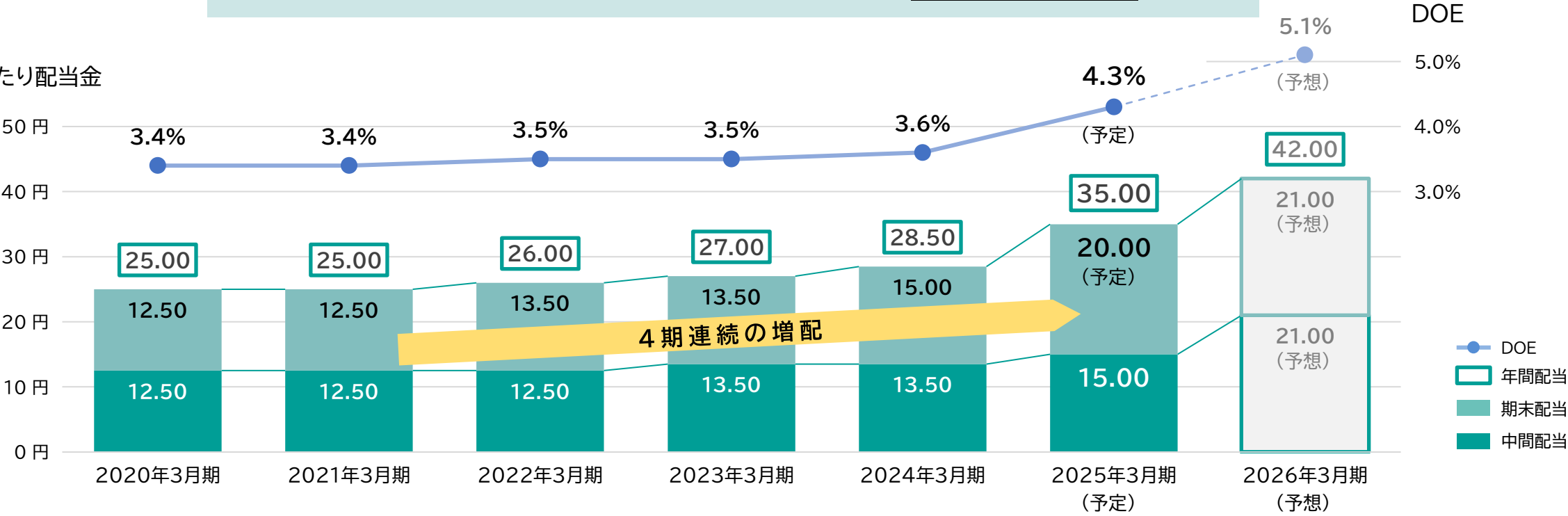
中長期経営計画における利益成長に基づき
安定的・継続的な配当の実施に加え、機動的な自己株式の取得を実施

配 当

<2025年3月期（予定）> 年間配当金 35円（前期比+6.5円）／ DOE 4.3%（前期比+0.7pt）

- 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

1株当たり配当金

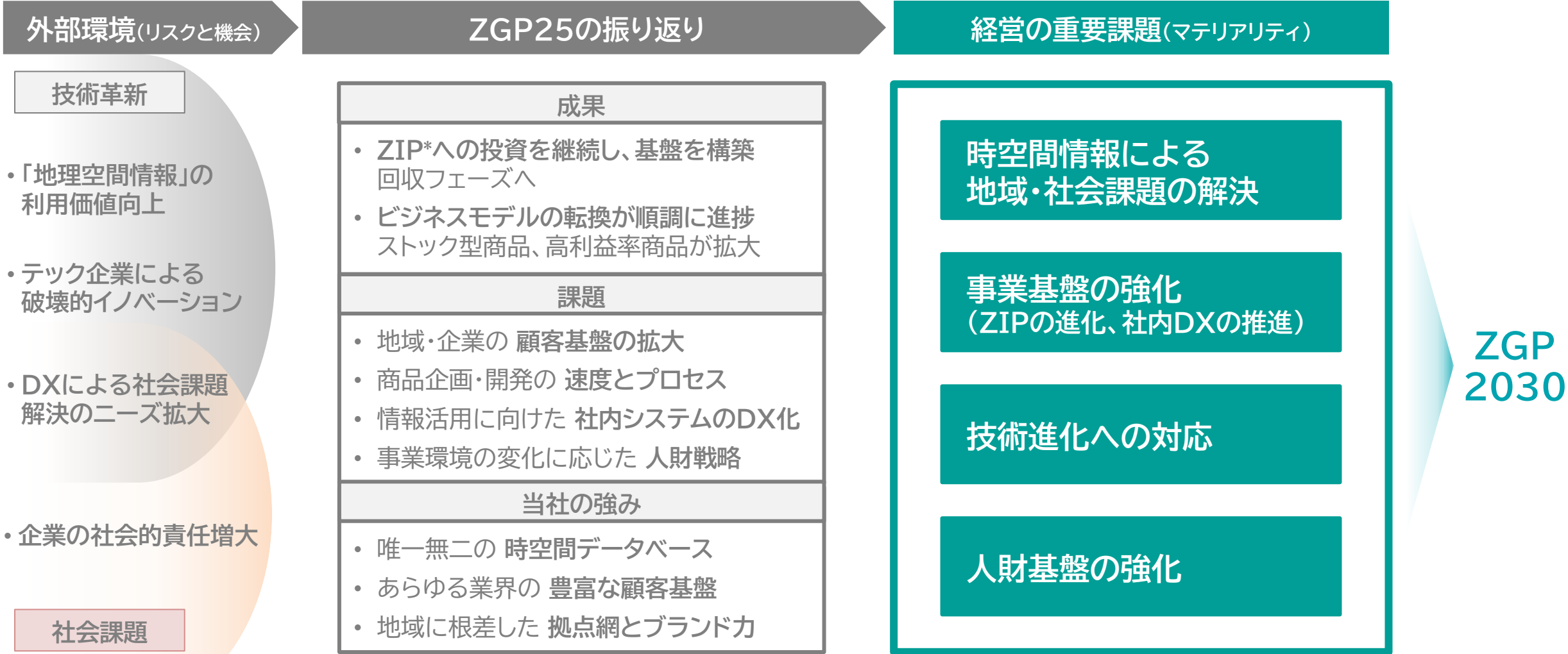


2. 中長期経営計画 (ZENRIN GROWTH PLAN 2030)

- 1) ZGP25の振り返り
- 2) 基本方針
- 3) 定量目標
- 4) 事業方針
- 5) 技術方針
- 6) 組織方針

1) ZGP25の振り返り

1) ZGP25の振り返り と 経営の重要課題(マテリアリティ)



* ZIP(ZENRIN Information Platform):当社の事業基盤である情報プラットフォーム。
収集した情報をDBとして整備し、各商品・サービスの利用用途に応じて編集、提供する一連の仕組み。

2) 基本方針

2) 基本方針

中長期経営計画

ZENRIN GROWTH PLAN 2030
(ZGP2030)

期 間

2026年3月期 ～ 2030年3月期 (5ヶ年)

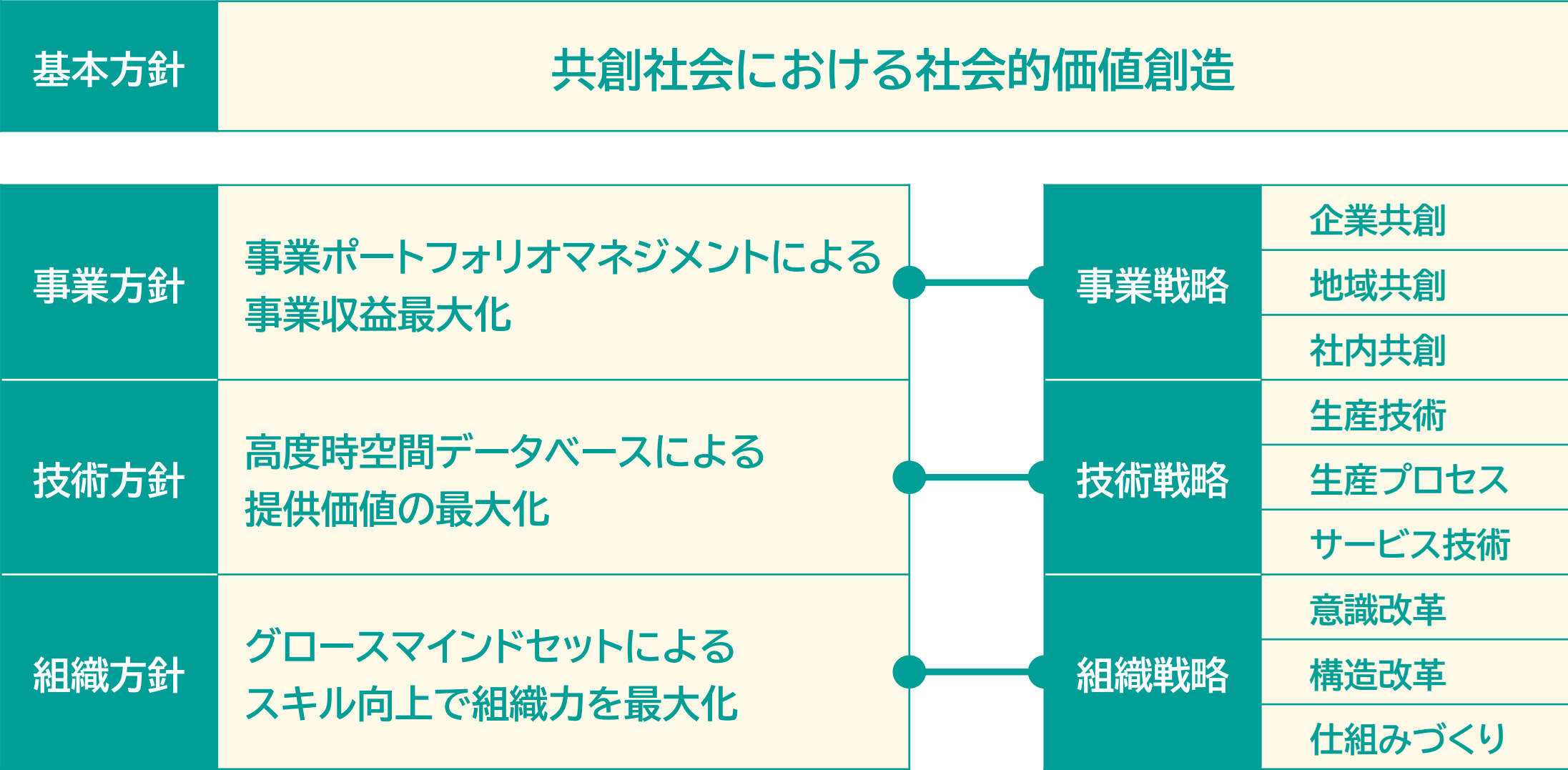
1st Stage 2026年3月期～2027年3月期

2nd Stage 2028年3月期～2030年3月期

基本方針

共創社会における社会的価値創造

2) 基本方針



3) 定量目標

3-1) 定量目標・指標

ROE

2027年3月期

目標 **8%**

2030年3月期

指標 **10%以上**

収益性

【EBITDA (EBITDA
マージン)】

2027年3月期 目標

115億円 (16.9%)

2030年3月期 指標

150億円 (19.2%)

企業共創・地域共創活動による増収や
ストック・ソリューションサービスへの
シフトによりEBITDAを拡大

資産効率

【総資産回転率】

2030年3月期 指標

1.0レベル

投資に見合う収益拡大で
2025年3月期(0.86)から
さらに効率化

財務健全性

【財務レバレッジ】

2030年3月期 指標

1.5倍

(自己資本比率)

65%

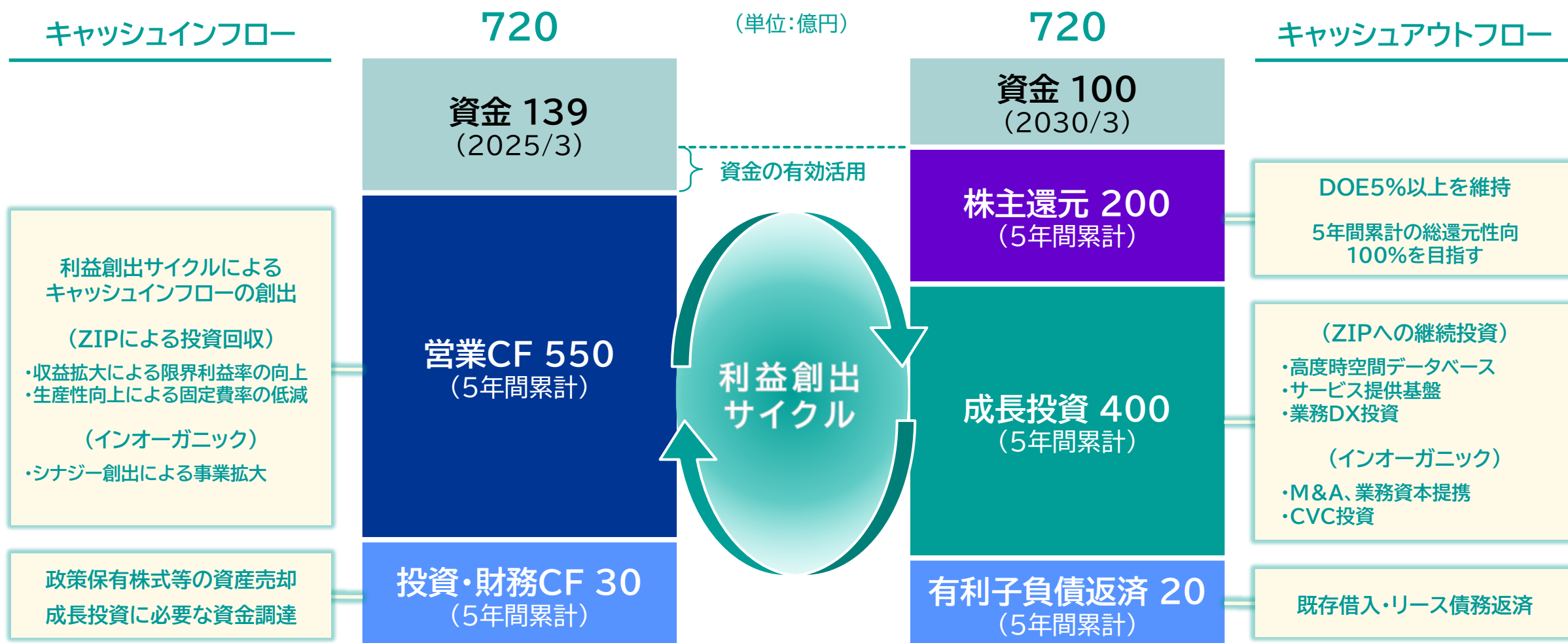
財務健全性を維持しつつ
総還元性向100%を
目指した株主還元の実施

3-2) 業績予想

	ZGP25 最終年度	ZGP2030		
		1st Stage		2nd Stage
	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	2027年3月期 目標	2030年3月期 指標
売上高	643億円	655億円	680億円	780億円
EBITDA (EBITDAマージン)	95億円 (14.9%)	100億円 (15.3%)	115億円 (16.9%)	150億円 (19.2%)
(参考) 営業利益 (営業利益率)	39億円 (6.1%)	43億円 (6.6%)	55億円 (8.1%)	80億円 (10.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	26億円	30億円	40億円	60億円
ROE (自己資本当期純利益率)	5.3%	6.0%	8.0%	10%以上

3-3) 資本効率向上

キャッシュインフローを成長投資と株主還元へ適切に配分



3-4) 株主還元

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

DOE

5%以上を維持

総還元性向

5年間累計で100%を目指す

4) 事業方針

4) 事業方針

事業方針

事業ポートフォリオマネジメントによる事業収益最大化

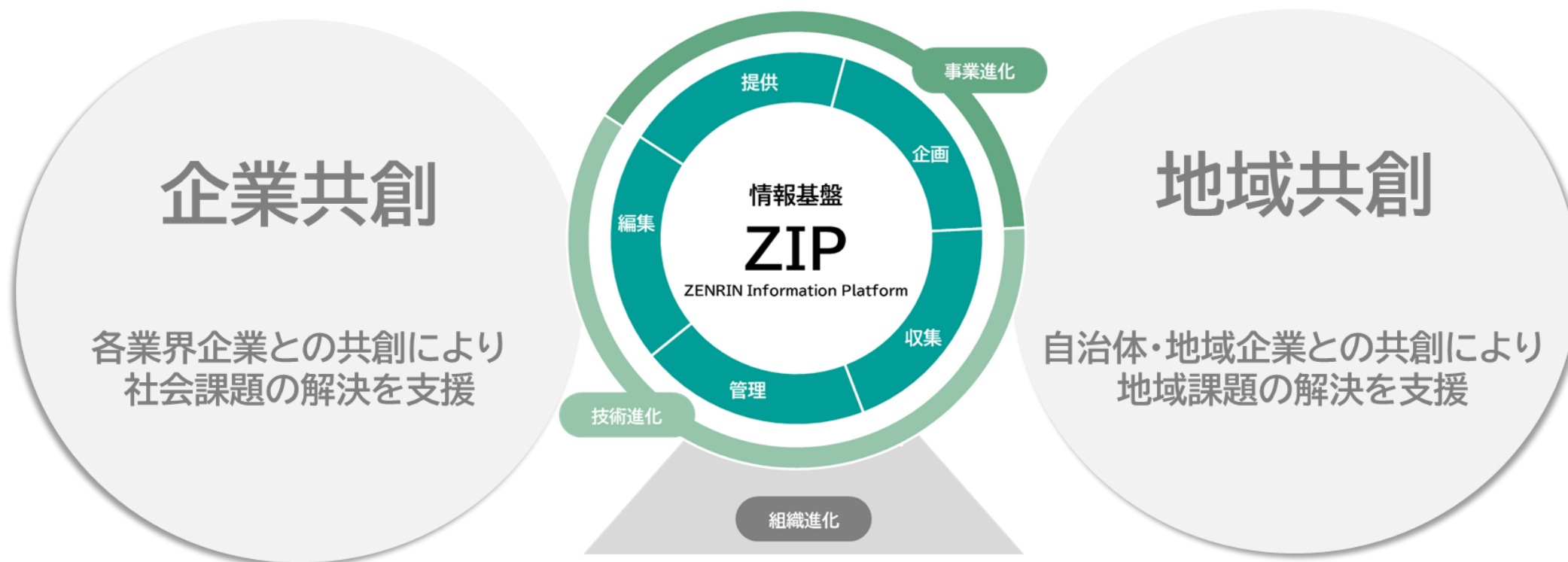
事業戦略

企業共創

地域共創

社内共創

共創活動による課題解決・利用価値の創出を通じて、社会的価値を創造する

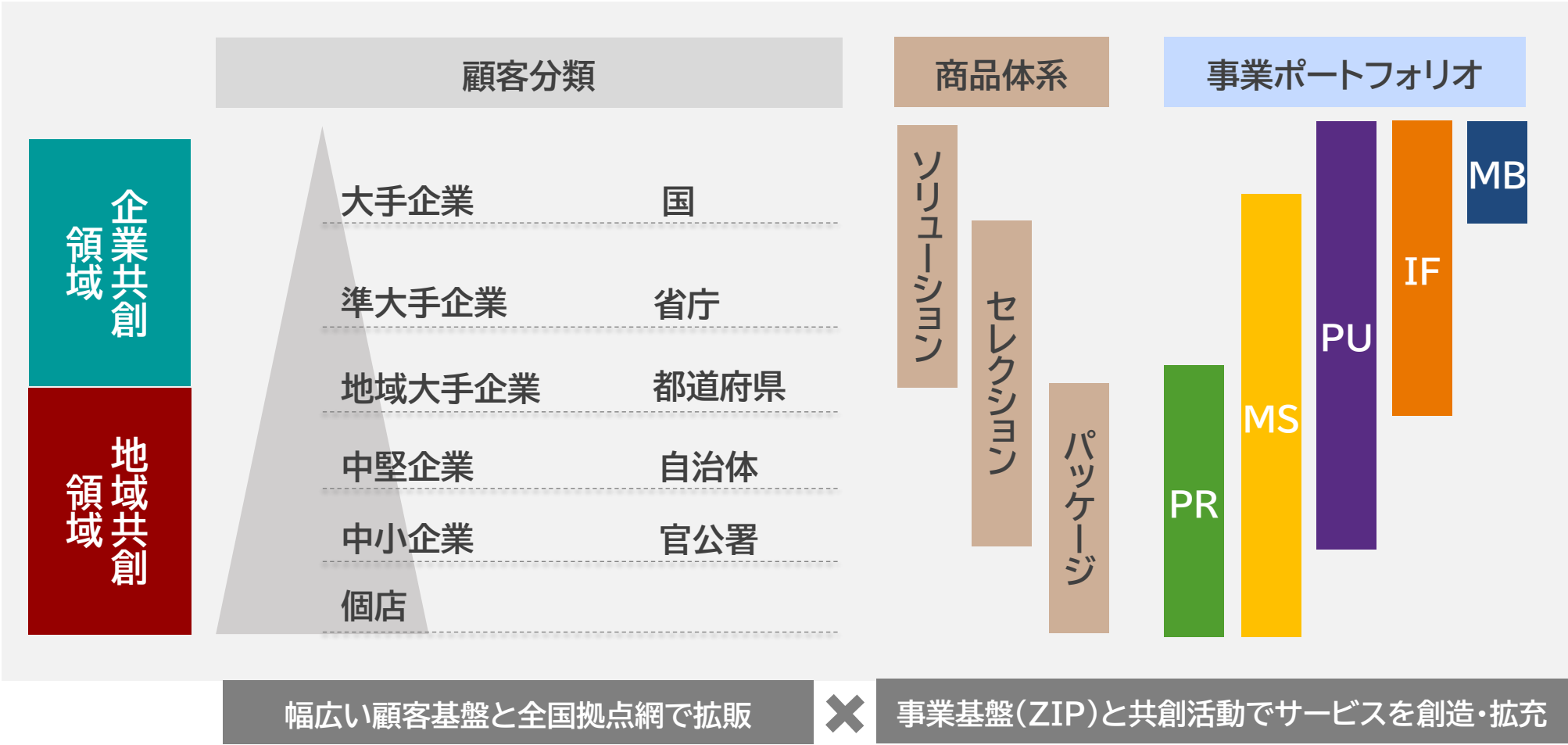


4) 事業方針（事業区分）

事業区分	事業概要
プロダクトソリューション 〈PR〉	企業向けに住宅地図データをはじめとする汎用性の高いサービス・商品の提供
マーケティングソリューション 〈MS〉	調査・分析・企画・制作・販促展開・効果検証など 一連のマーケティング施策を標準化したトータルサービスの提供
公共ソリューション 〈PU〉	省庁や自治体の業務基盤のデジタル化や、市民サービスの質向上を支援する サービス・商品の提供
インフラソリューション 〈IF〉	業界別バリューチェーンに最適化した位置情報トータルソリューションの提供
モビリティソリューション 〈MB〉	移動に関わる空間情報・サービスを自動車関連企業に提供

4) 事業方針（事業戦略）

ゼンリンの強み(事業基盤・顧客基盤・拠点網)と共創活動でビジネスを創造・拡大



4) 事業方針（商品体系）

ソリューション

個々の顧客向けに
カスタマイズしたサービスの提供

- 顧客の課題を解決する業務アプリケーションの開発受託、業務受託
- 時空間データベースから常に最新のデータとデータ活用機能をAPIで提供



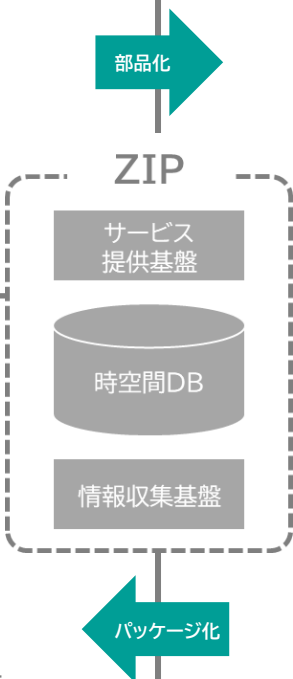
ビジネスモデル(システム開発受託): 初期導入費 + 定額/従量課金のストック型サービス

セレクション

顧客課題に合わせて、部品化された汎用機能とコンテンツを
セレクトし、組み合わせて提供

- 顧客の要求に迅速・柔軟に対応できるセレクト型サービス

(サービスイメージ)
個々の顧客の課題に合わせ
地図(ベースマップ・エリア選択等)・機能・コンテンツをセレクト



パッケージ

位置情報コンテンツと汎用的な業務機能を
パッケージにして提供

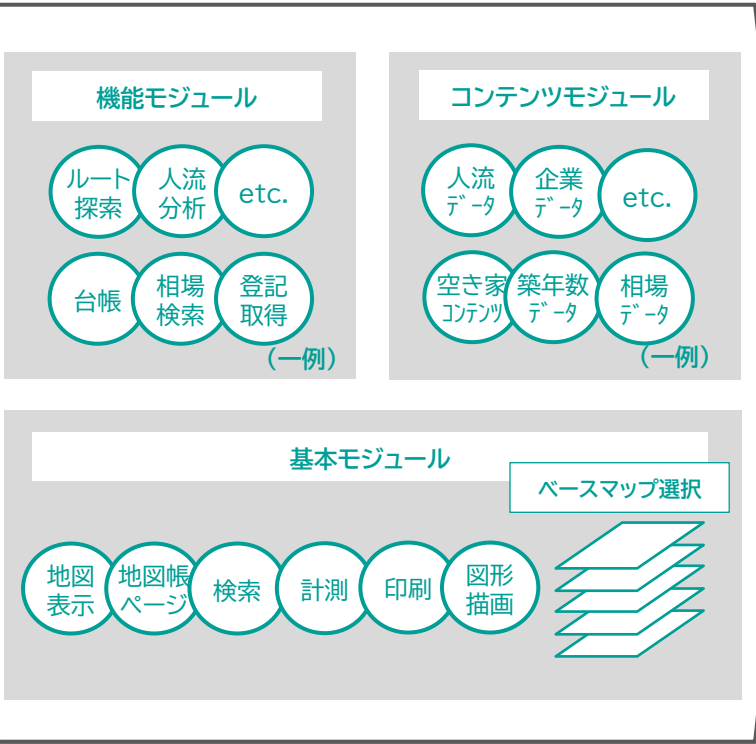
- 商品例: 「ZENRIN GIS パッケージ」シリーズ

業種・業務毎に必要な地図情報や便利な機能をパッケージにした
クラウド型の地図サービス



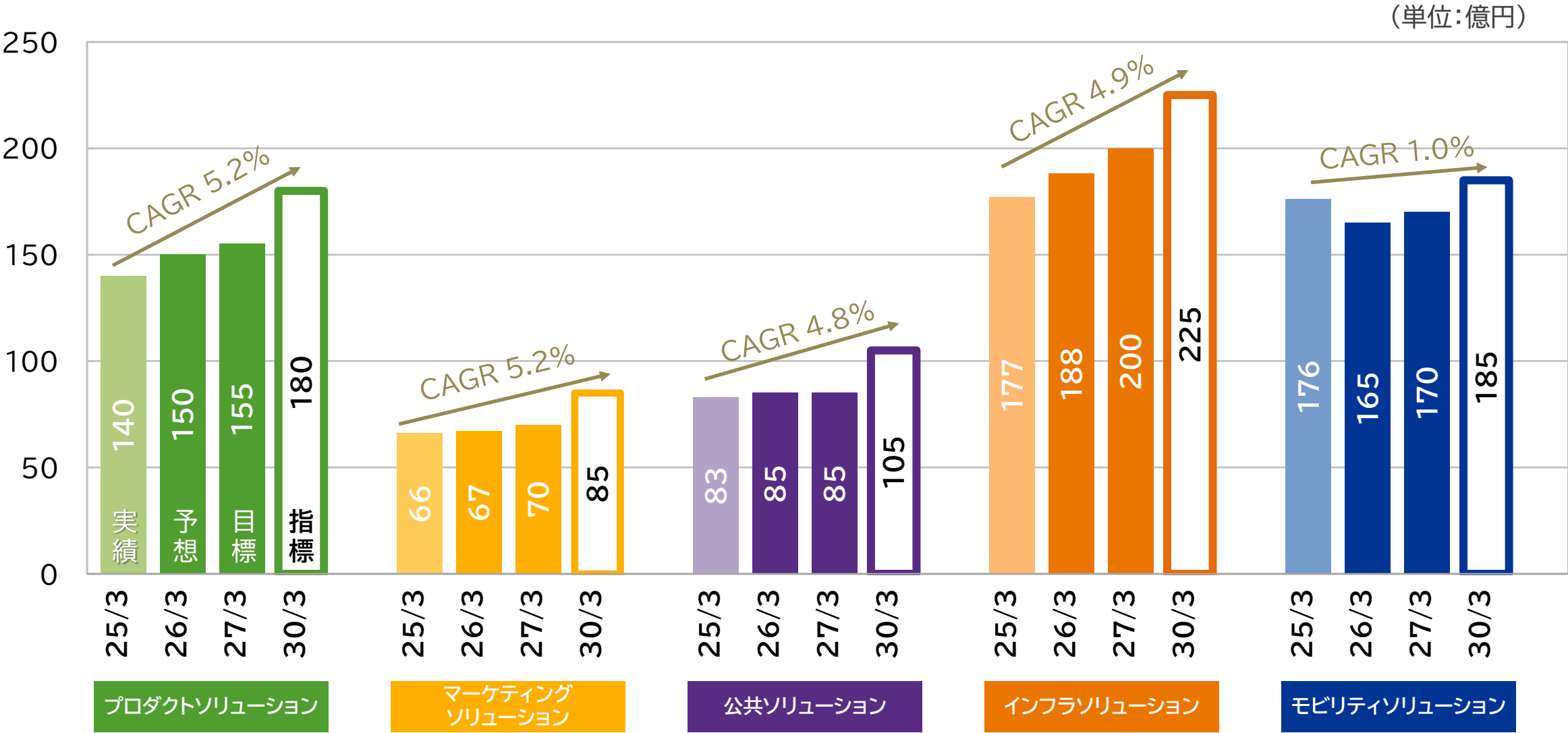
ビジネスモデル: 定額課金のストック型サービス

「GISパッケージ不動産」の主なコンテンツ例。不動産業務に
欠かせない地図情報と様々な機能・コンテンツをパッケージ化



ビジネスモデル: 初期導入費 + 定額/従量課金のストック型サービス

4) 事業方針（事業別売上高）



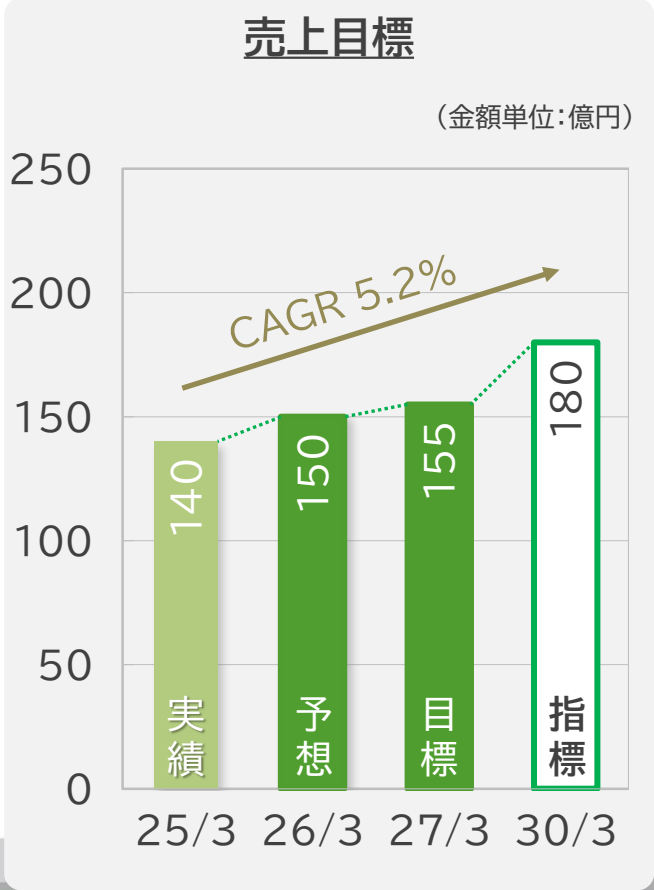
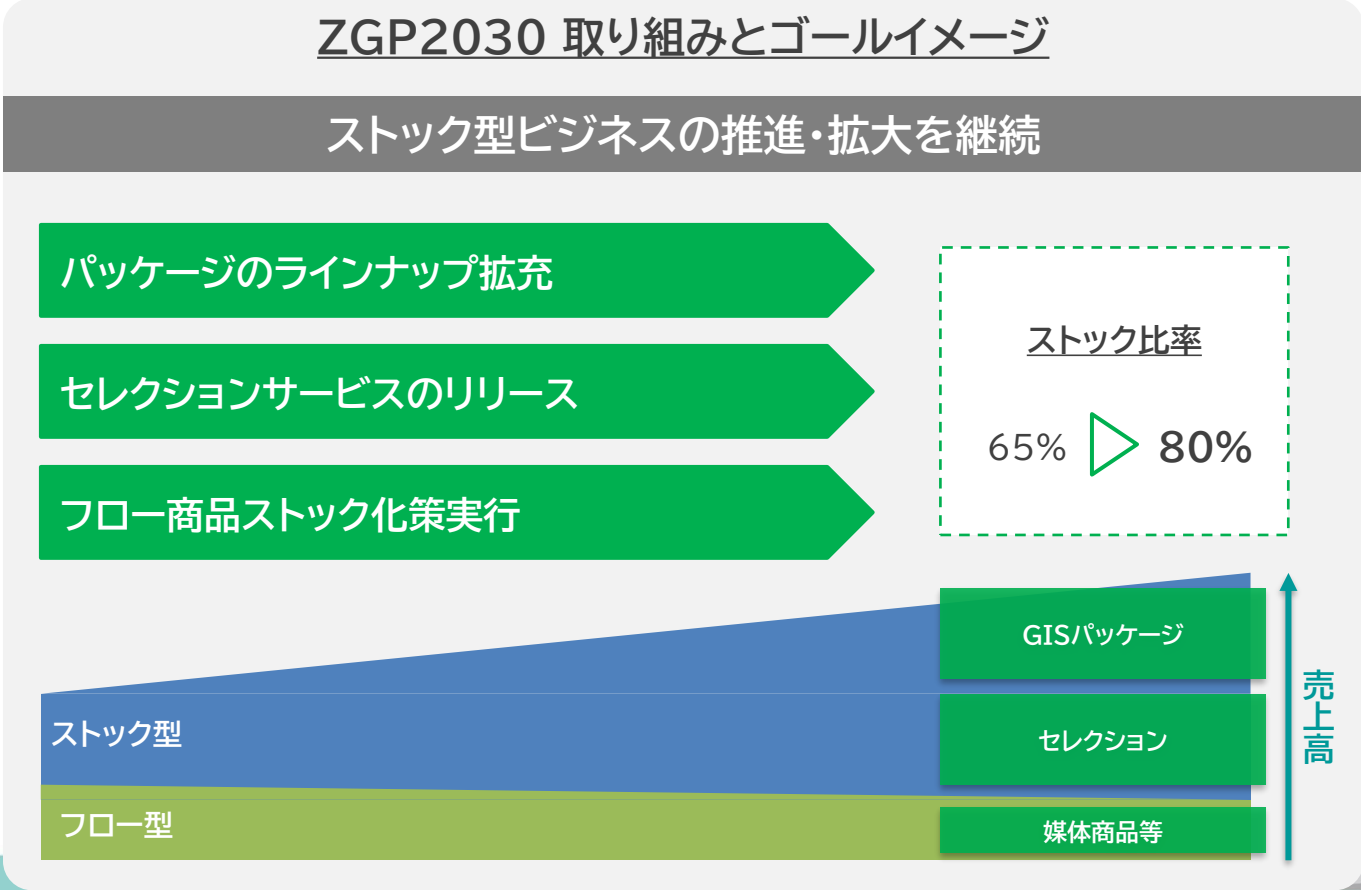
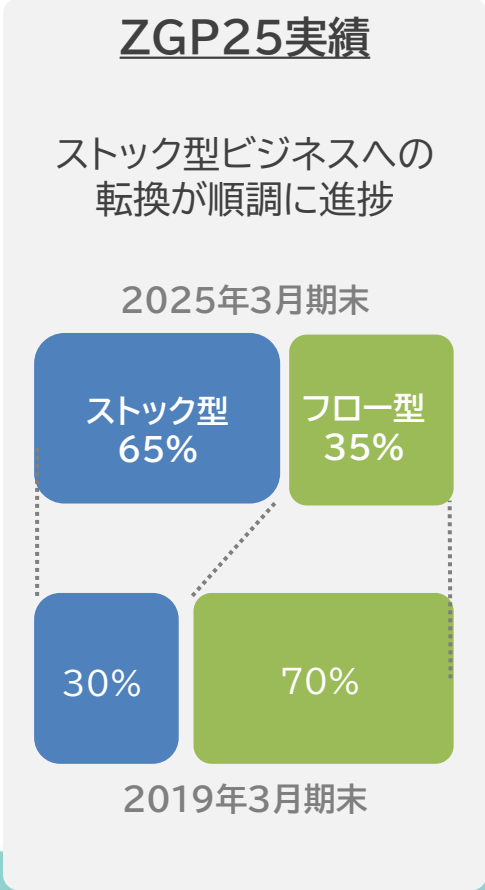
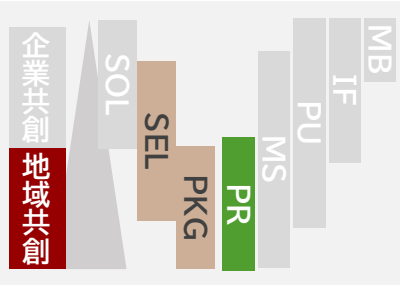
4-1) プロダクトソリューション事業

プロダクト
ソリューション事業

企業向けに住宅地図データをはじめとする
汎用性の高いサービス・商品の提供

ZGP2030

新規サービス(セクション)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



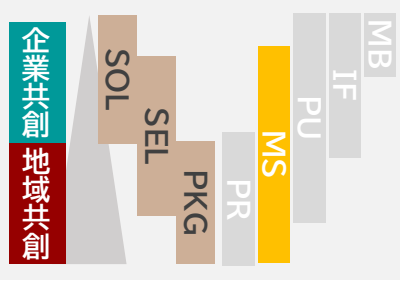
4-2) マーケティングソリューション事業

マーケティング
ソリューション事業

一連のマーケティング施策を標準化した
トータルサービスの提供

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



ZGP25実績

地図情報技術を活用した
マーケティングのストック型
パッケージ商材をリリース
新たな顧客基盤を開拓

多店舗展開企業向け
一連の店舗マーケティングをサポート

ARMBOX

地域の中小企業向け販促支援

らくらく販促マップ

ZGP2030 取り組みとゴールイメージ

地域の顧客開拓とストック型への転換を強化

パッケージ・セレクションのラインナップ拡大
業態・業種別の用途開発

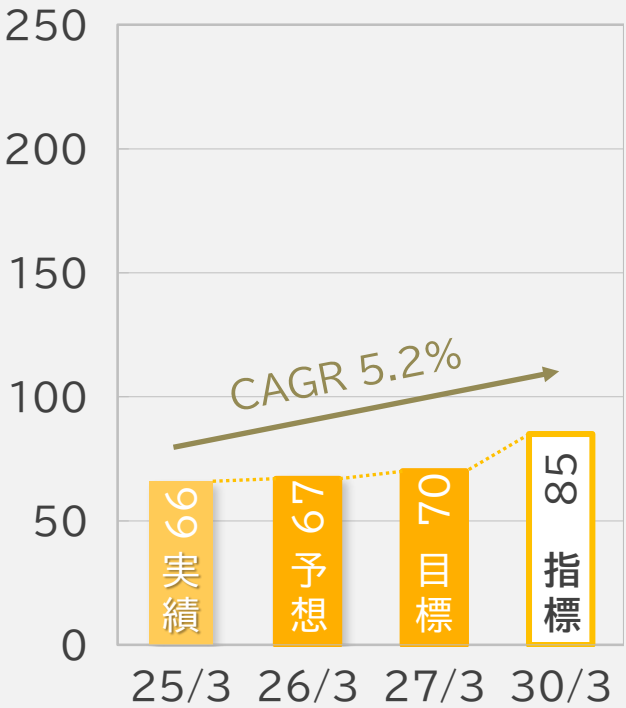
地域中堅企業へ販売強化
地域拠点網を活用した営業強化

地域販促サービスモデル構築
ストック型地域販促プラットフォーム



売上目標

(金額単位: 億円)



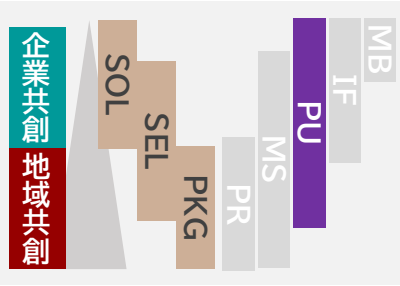
4-3) 公共ソリューション事業

公共
ソリューション事業

ZGP2030

省庁や自治体の業務基盤のデジタル化や
市民サービスの質向上を支援するサービス・商品の提供

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(セレクション)の市場投入でストックビジネスを本格化



ZGP25実績

- 当社地図データの導入自治体数が、**1,000自治体**を突破
- ストック型の自治体向けパッケージ商材も拡充
導入自治体数は、**約520自治体**に増加

ゼンリン住宅地図 LGWAN

自治体専用
住宅地図 for Web

自治体業務で地図を使いやすい環境を構築
DX化の第一歩を支援

ZGP2030 取り組みとゴールイメージ

ストック型ビジネスの本格化とソリューションビジネスの強化

ストック型サービス強化
ゼンリン地図データによるプラットフォーム化

セレクションサービスのリリース
防災・物流・交通・都市計画の分野を強化

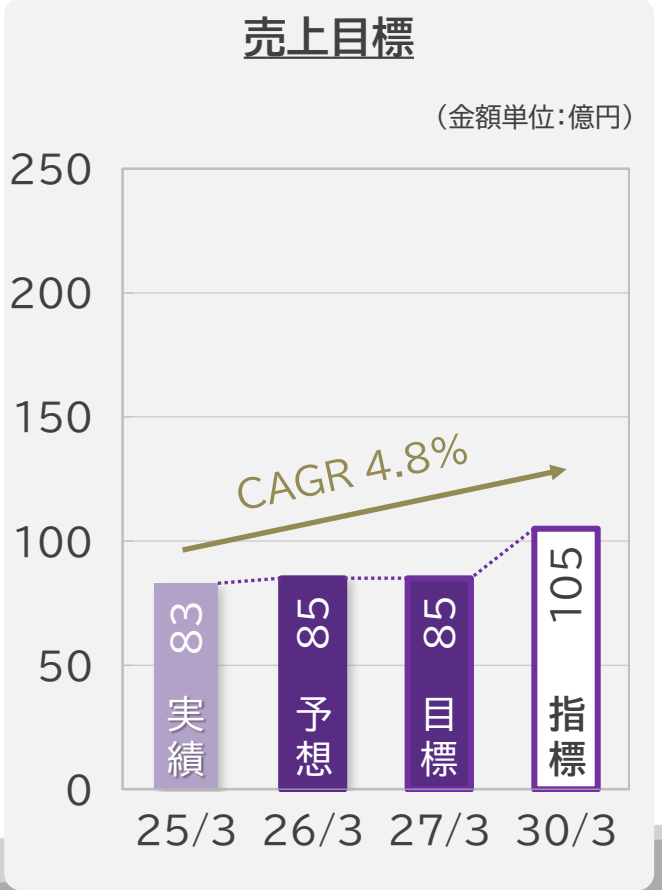
省庁・自治体向け受託案件強化

ストック型サービス
1,000自治体へ導入

ストック比率
40% ➡ 50%

ビジネスモデル	商品・サービス
ストック型	ソリューション セレクション パッケージ
フロー型	受託案件 官公庁・自治体向けデータ提供等 媒体商品等

売上高 ↑



4-4) インフラソリューション事業

インフラ
ソリューション事業

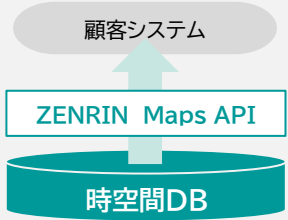
業界別バリューチェーンに最適化した
位置情報トータルソリューションの提供

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



- ZGP25実績**
- DX化ニーズの拡大を背景にソリューションビジネスは堅調に推移
 - スtock化のドライバーとなる「ZENRIN Maps API」を提供開始



※ZENRIN Maps APIとは
ソリューション開発において、当社が
保有する豊富な地図情報や高度な活用
機能を顧客の業務基幹システム等へ
実装するための開発ツール

ZGP2030 取り組みとゴールイメージ

各業界の課題解決を支援するソリューションビジネスの強化

業界別ソリューションの確立

- 業務情報一元化と業務プロセス効率化を実現するソリューション提供
- 業界別バリューチェーン分析によるサービス提供基盤の拡充

既存顧客のソリューション領域拡大

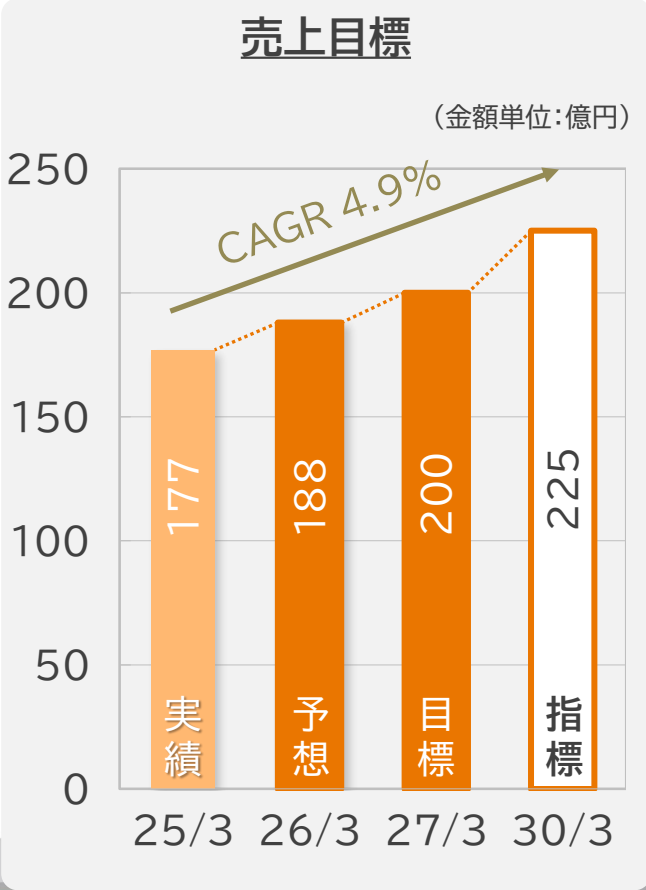
業界	取り組み
物流業界	▶ デファクトスタンダード化
不動産業界	▶ 不動産情報プラットフォーム構築

計画⇒配達までのソリューション確立
業務情報連携による業界DX支援

新規顧客の開拓

物流	不動産・建設	生活	交通
(電力・ガス・金融・小売等)			

顧客基盤の拡大



4-5) モビリティソリューション事業

モビリティ
ソリューション事業

移動に関わる空間情報・サービスを
自動車関連企業に提供

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



ZGP25実績

- コロナ禍等による一時的減収はあったが、自動車市場の回復に伴い、ビジネスも回復
- アプリ一体型モデルの提供でビジネス領域拡大
- 3D高精度地図データがカーメーカーに採用
- EV/ADASコンテンツ拡充
- 新ネットワークデータ完成

ZGP2030 取り組みとゴールイメージ

付加価値コンテンツによる収益拡大と次世代サービスの基盤構築

コンテンツ・アプリ等の付加価値提供による
単価アップとシェア拡大

次世代の市場動向を踏まえたサービス開発

SDV時代に向けた、コネクテッドソリューションの開発・投入、
次世代モビリティ社会での提供価値拡大



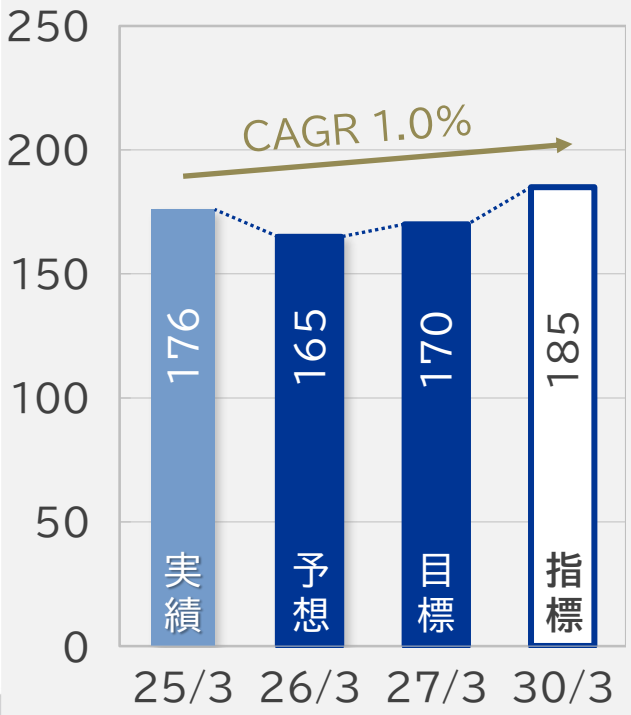
ライフタイムバリューを形成する
ストックモデルの確立



- ナビ向け地図データの搭載率最大化
- 次世代サービスの基盤構築
- ライフタイムバリューの最大化

売上目標

(金額単位: 億円)

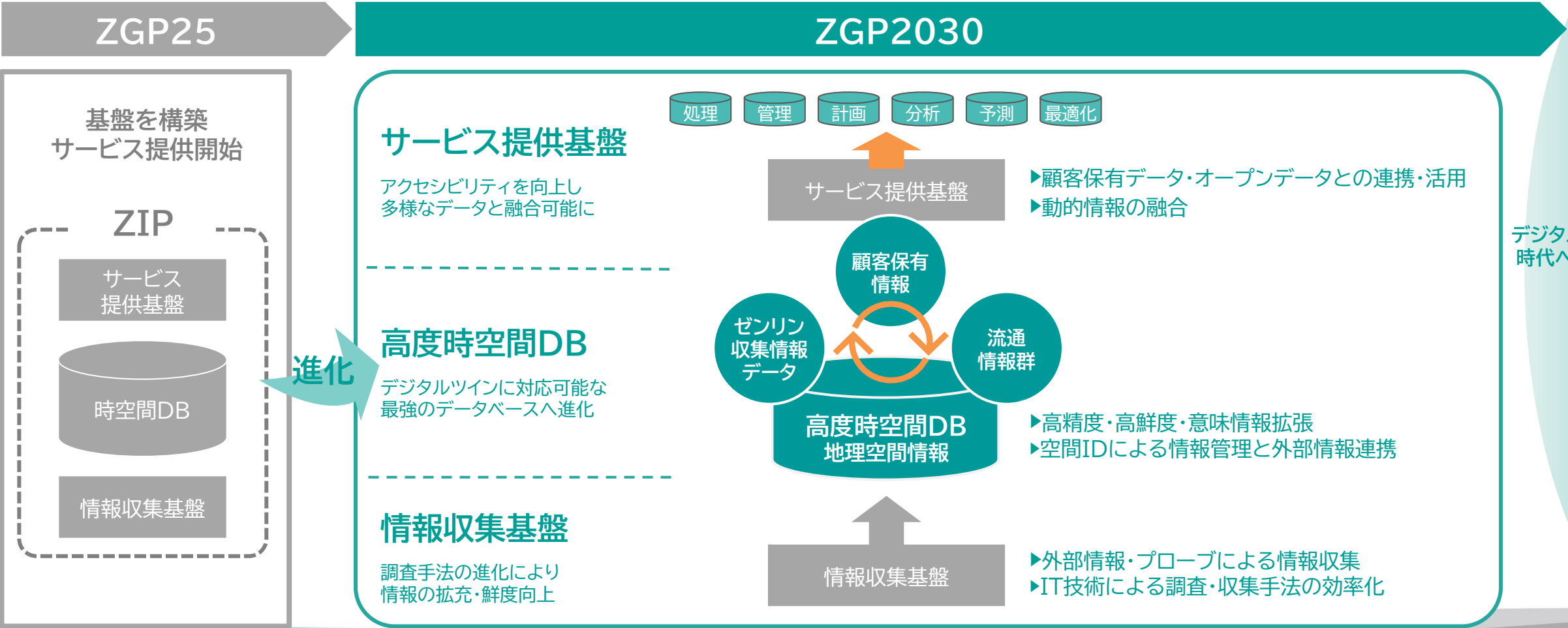


5) 技術方針

5) 技術方針



顧客の利用価値を創造する技術戦略 ～デジタルツインに資する技術基盤への進化～



デジタルツイン
時代への対応

5) 技術方針（トピックス）

新会社「GOドライブ株式会社」に参画

～ ビッグデータを活用した高度時空間データベースの更新効率化・鮮度向上、ビッグデータを活用したビジネス開発を推進 ～

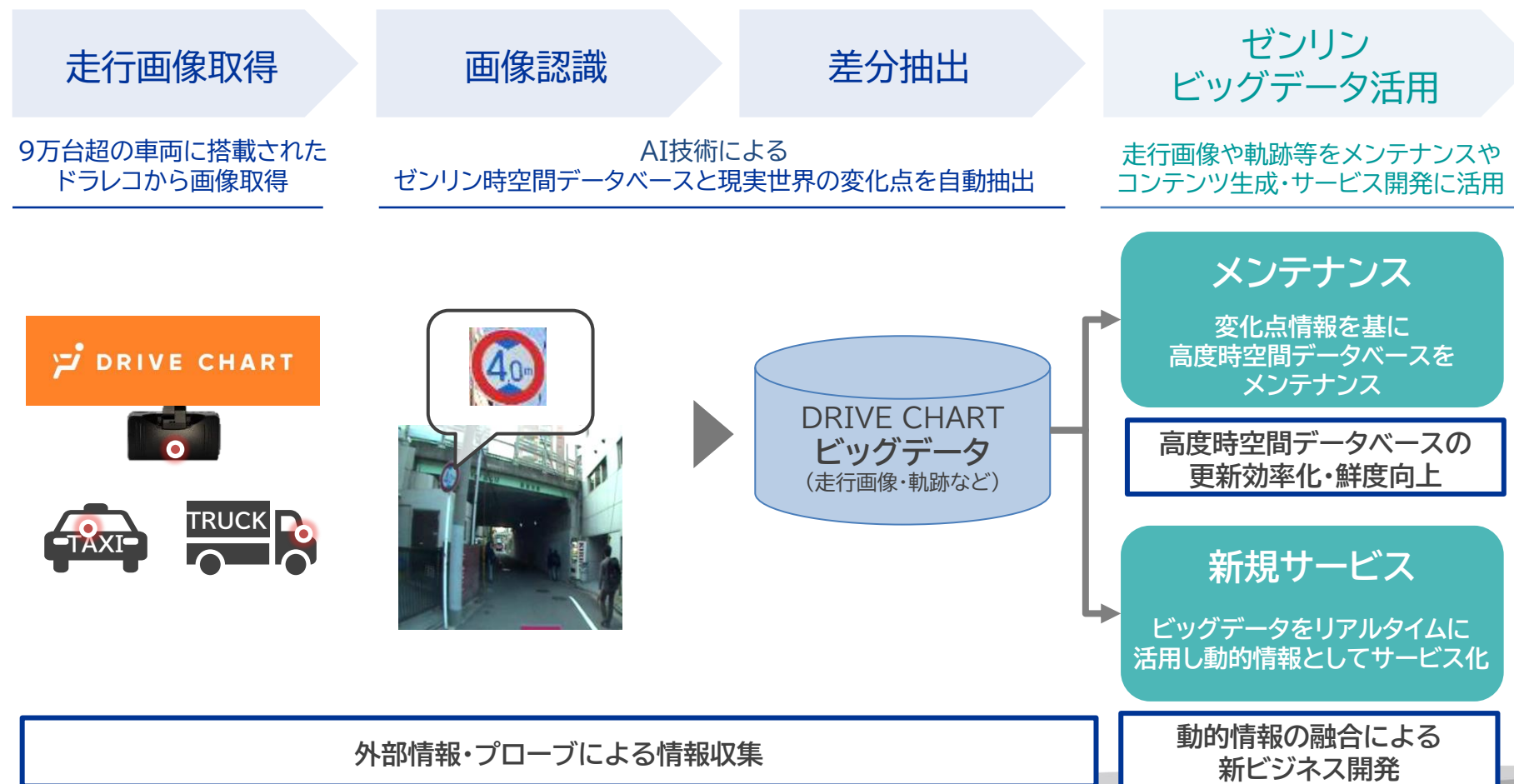
2025年5月26日リリース要旨

GOドライブ株式会社

2025年8月1日設立予定



- タクシー事業者等向け配車システム提供などモビリティ関連事業を行うGO株式会社が、会社分割により、新会社「GOドライブ株式会社」を設立、ゼンリン・東京センチュリーが資本参加予定。
- 事故削減支援を行う次世代AIドラレコサービス『DRIVE CHART』や、同サービスで収集したビッグデータを活用した道路情報の自動差分抽出プロジェクト等を新会社に承継。
- ゼンリンは、今回の出資・事業連携により、『DRIVE CHART』を活用した当社高度時空間データベースの更新効率や鮮度向上の取り組みを推進。
- また、『DRIVE CHART』より収集されたビッグデータの活用など、各社のアセットを活かした新たなビジネスを開発。

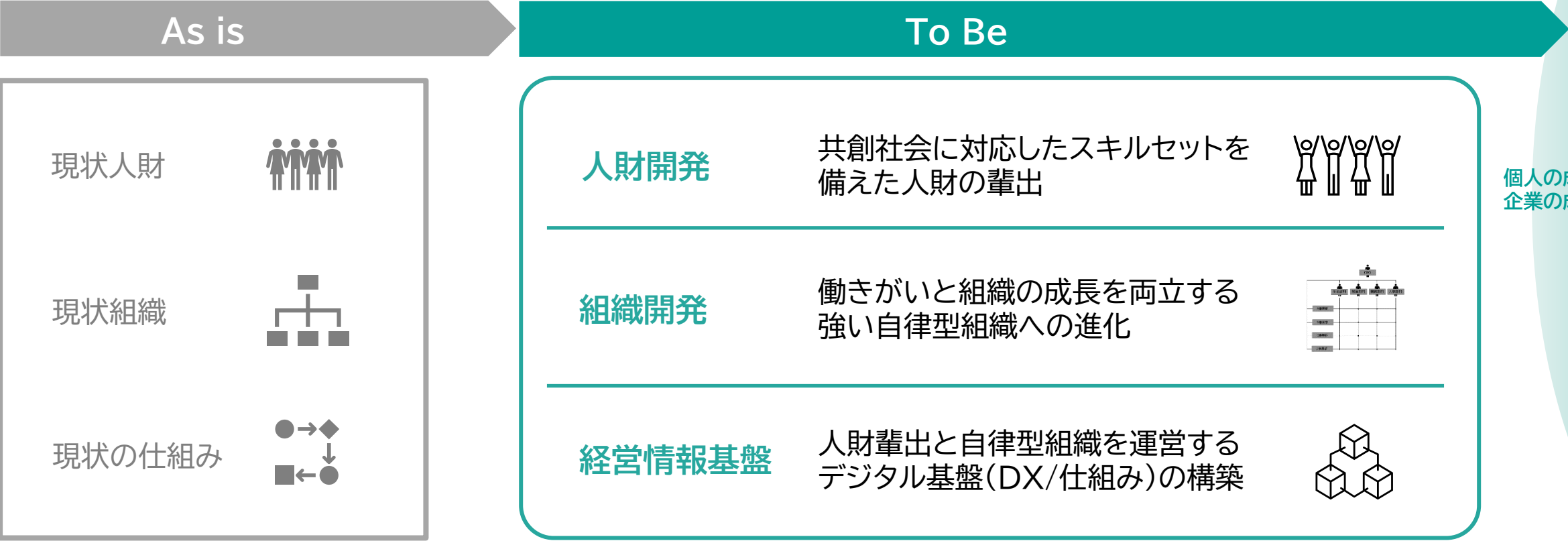


6) 組織方針

6) 組織方針



多様な人財が能力・資質・経験を組み合わせることで、
メンバー間の心理的エネルギーを高める組織へ



個人の成長
企業の成長

■ Appendix

【2025年3月期 実績】

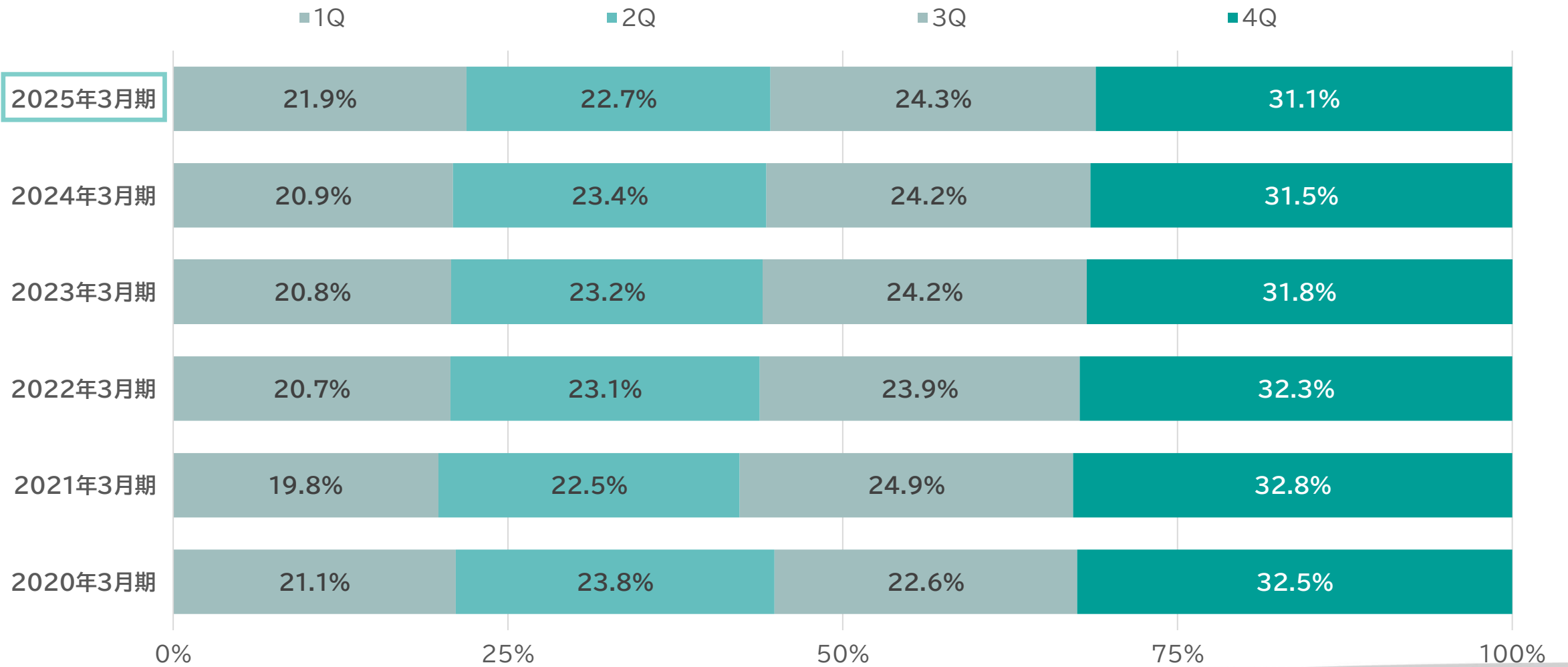
- 1) 四半期売上高構成比率の推移
- 2) 事業別売上高の推移(ZGP25事業区分)

【2026年3月期 通期業績予想】

- 3) 売上高・利益の推移
- 4) 業績予想の前提 【売上高・費用内訳】
- 5) 設備投資額・減価償却費・研究開発費

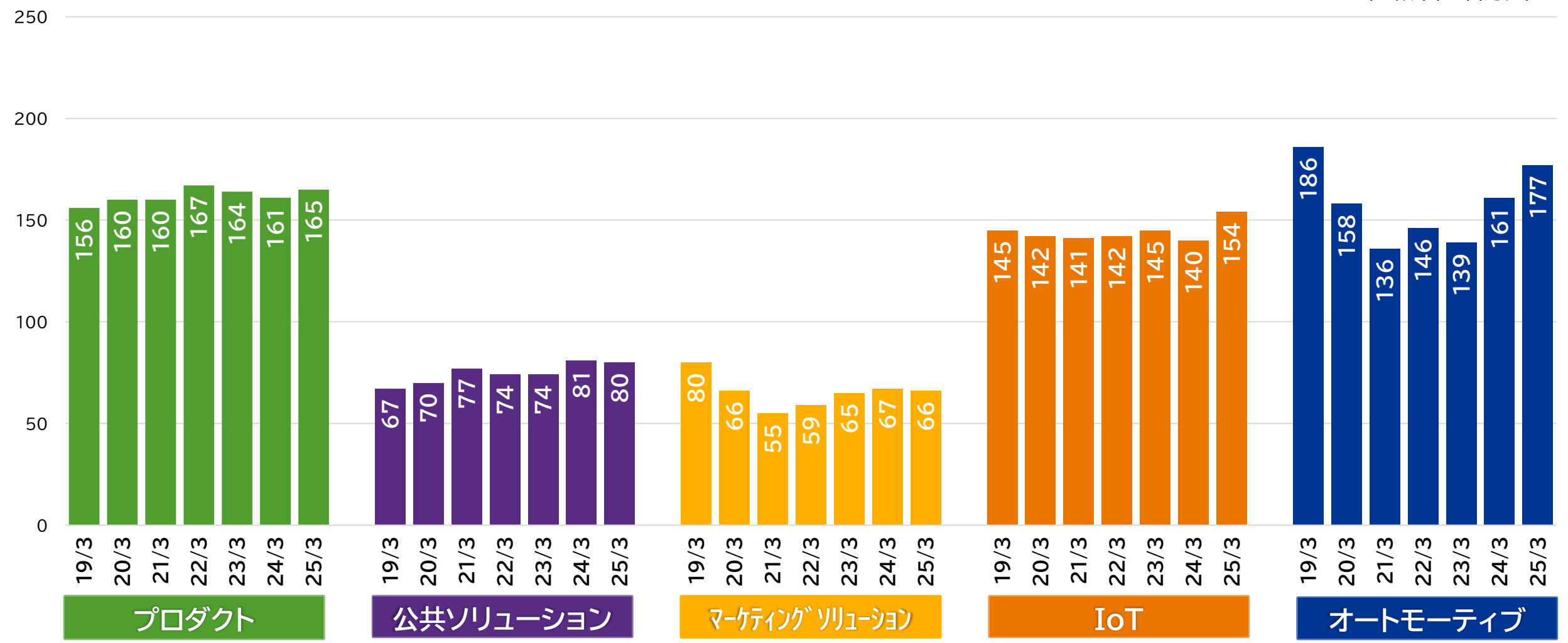
1) 四半期売上高構成比率の推移

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



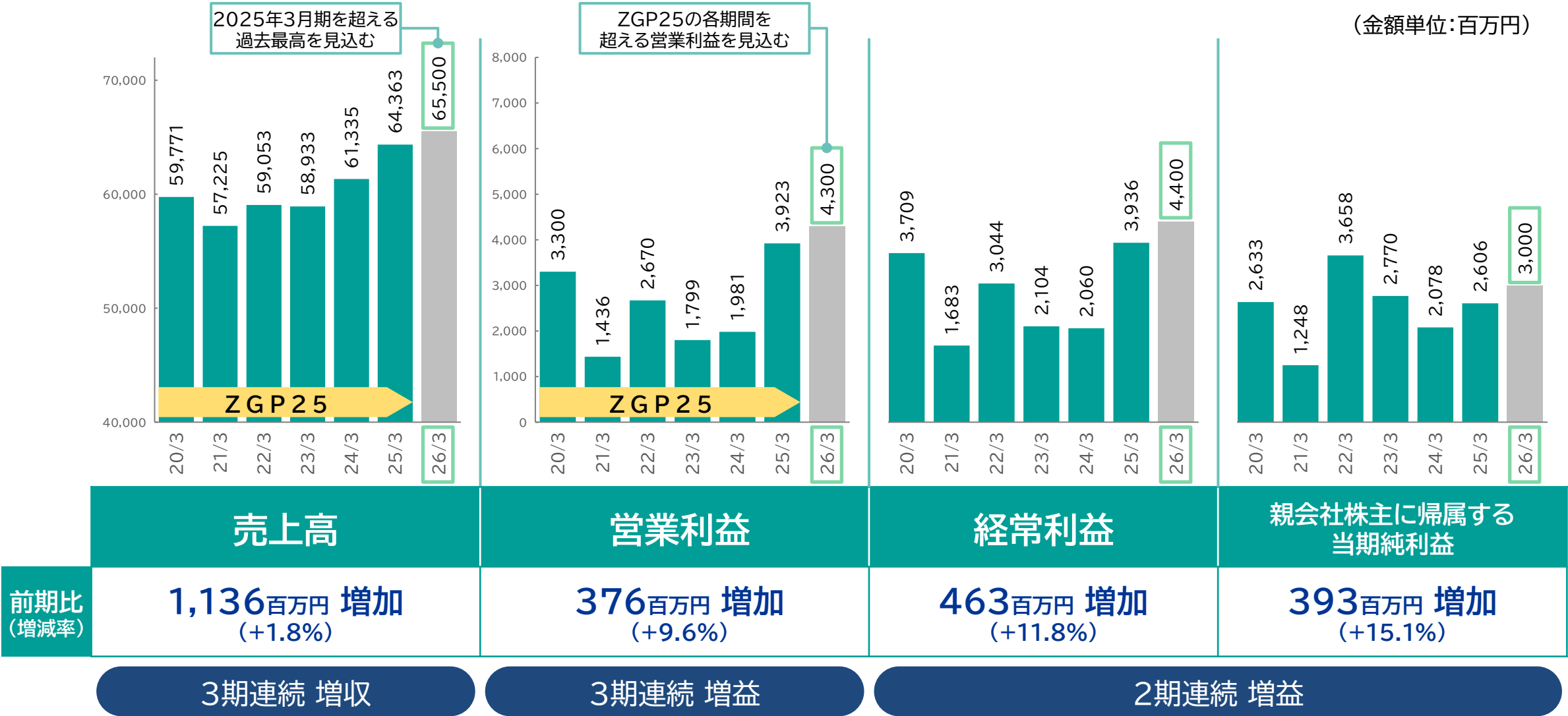
2) 事業別売上高の推移(ZGP25事業区分)

(金額単位:百万円)



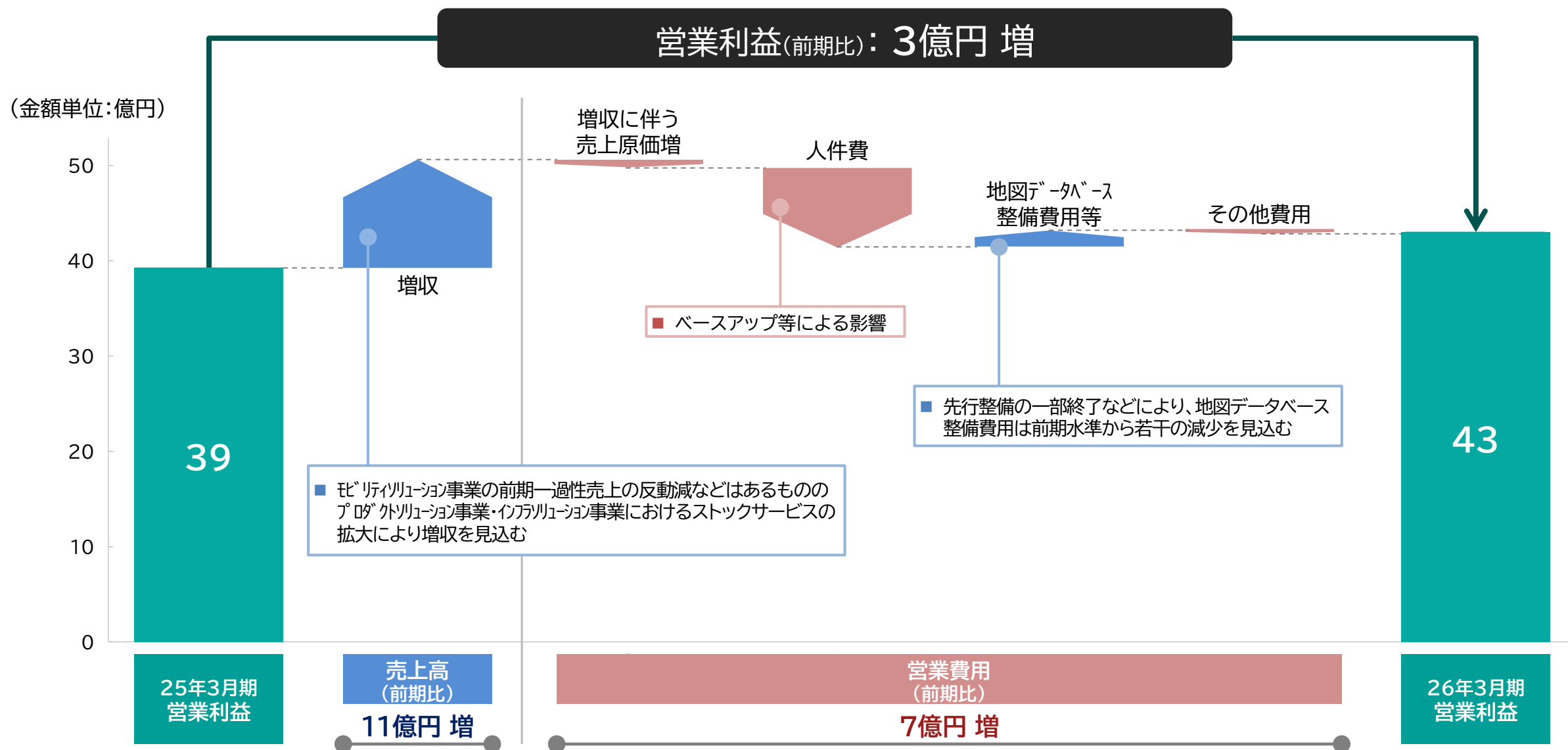
3) 売上高・利益の推移

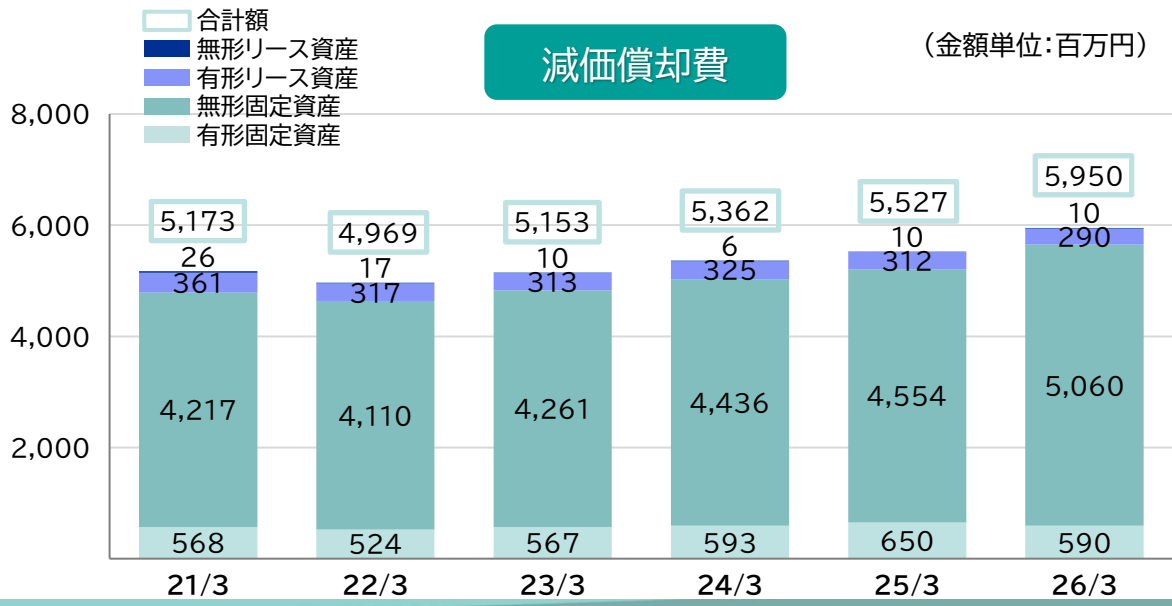
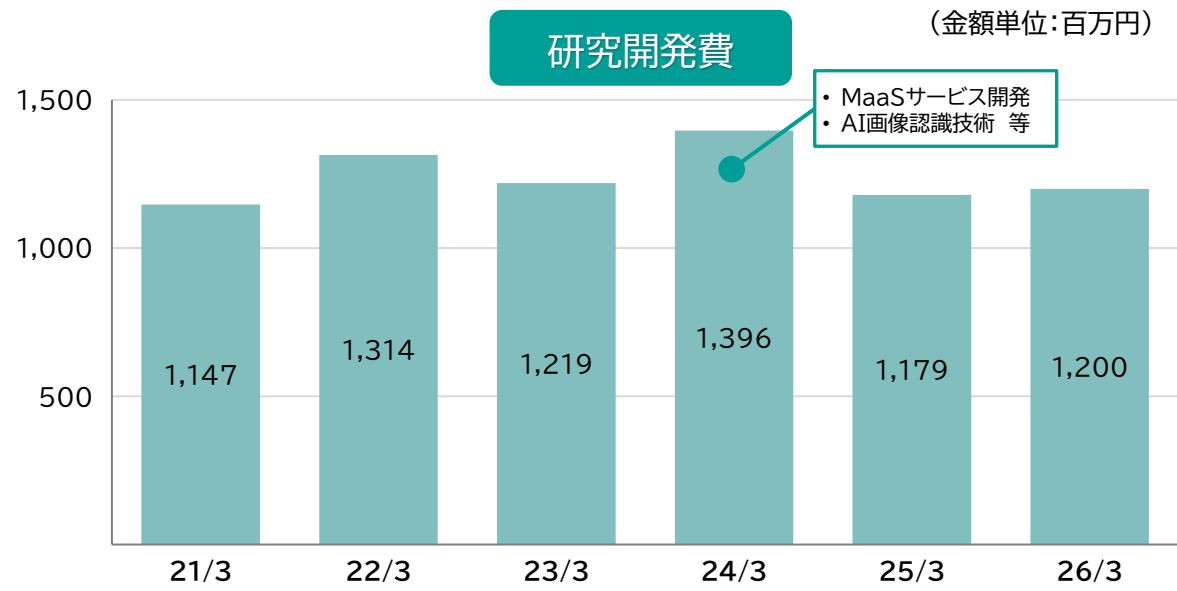
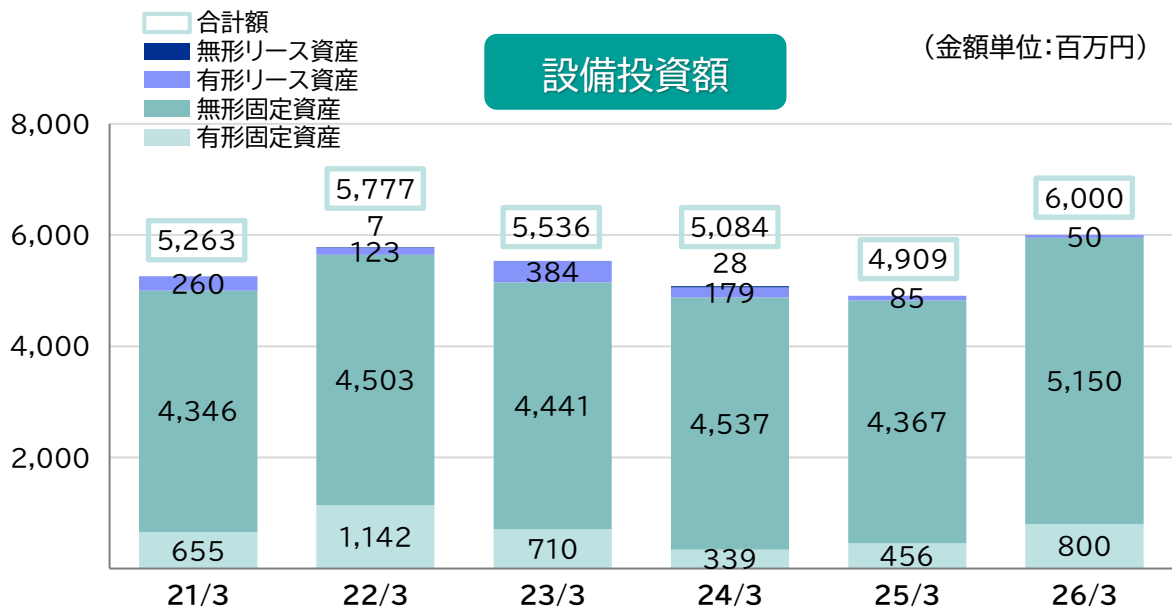
(金額単位:百万円)



※ 2022年3月期第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」)等を適用しておりますが、2021年3月期以前の数値については、収益認識会計基準等を遡及適用しておりません。

4) 業績予想の前提【売上高・費用内訳】





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