

ZENRIN
証券コード：9474

**2016年3月期
第2四半期決算説明会**

2015年11月12日

株式会社ゼンリン
Maps to the Future

代表取締役社長	高山 善司
代表取締役副社長	網田 純也
執行役員コーポレート本部長	松尾 正実

2016年3月期 第2四半期決算説明会

2016年3月期 第2四半期決算説明会

1. 2016年3月期 第2四半期決算概要

2. 2016年3月期 通期業績予想

3. 事業概況

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切捨て、増減率の小数点以下第2位四捨五入し小数点第1位まで記載しております。また、増減率が1000%を超える場合や、比較対象の一方若しくは両方がマイナスの場合は「-」表記しております。

1. 2016年3月期 第2四半期決算概要

- 1) 決算概要
- 2) 売上高・利益の推移
- 3) 営業利益増減要因（前年同期比）
- 4) セグメント情報
- 5) キャッシュ・フロー推移

Appendix① 2016年3月期 第2四半期決算概要

- ・設備投資額、減価償却費、研究開発費
- ・四半期売上高構成比 推移

目次 2016年3月期 第2四半期決算概要

1-1) 決算概要

2016年3月期 第2四半期決算のポイント

前年同期比<増収増益> *営業利益

- 住宅地図データベースを活用したGIS関連の売上は堅調に推移
- 前第3四半期連結会計期間より新たに連結の範囲に含めた子会社の売上が加わり増収

業績予想比<コスト低減などにより上方修正>

- コスト低減に努めたことに加え、一部の新規開発案件に係る先行費用等が下期発生となり、Q2業績予想を上方修正

金額単位:百万円

	2015年3月期 実績	2016年3月期 業績予想 (5/8)	2016年3月期 修正予想 (10/23)	2016年3月期 実績	前年同期比	業績予想比 (5/8)		修正予想比 (10/23)		
						増減率 (%)	増減率 (%)	増減率 (%)	増減率 (%)	
売上高	22,556	24,700	24,730	24,734	2,177	9.7	34	0.1	4	0.0
営業費用	22,865	25,000	24,560	24,557	1,691	7.4	△442	△1.8	△2	△0.0
営業利益	△308	△300	170	176	485	—	476	—	6	4.1
営業利益率	△1.4%	△1.2%	0.7%	0.7%	2.1pt	—	1.9pt	—	0.0pt	—
経常利益	△18	△100	420	422	441	—	522	—	2	0.7
親会社株主に帰属 する四半期純利益	194	△300	110	119	△74	△38.3	419	—	9	9.1

※10/23公表の業績予想の修正値から大きな変更はございません。

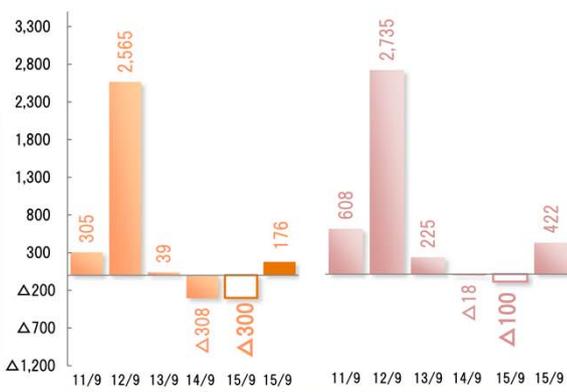
- ・売上高は、住宅地図データベースを活用したGIS関連の売上が堅調に推移したことに加え、前第3四半期より新たに子会社とした、(株)ゼンリンビズネクサスの影響などにより、前年同期比で、21億77百万円増収の247億34百万円となりました。
- ・損益面では、地図データベース関連の増収により、営業利益は、4億85百万円改善し、1億76百万円、経常利益は、4億41百万円改善し、4億22百万円となりました。
- ・一方、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期に計上した法人税等調整額の反動減により、74百万円減少し、1億19百万円となりました。
- ・なお、当初の第2四半期業績予想に対しては、コスト低減に努めたことに加え、新規開発案件に係る先行費用等が下期発生となったことなどにより損失の計画から利益を計上いたしました。

1-2) 売上高・利益の推移

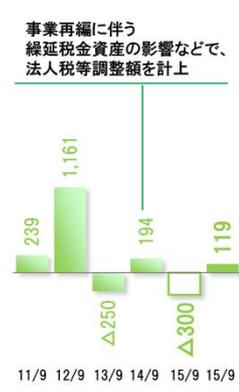
	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
前年同期比	2,177増加 (+9.7%)	485改善 (-)	441改善 (-)	74悪化 (△38.3%)
業績予想比 (5/8公表)	34増加 (+0.1%)	476改善 (-)	522改善 (-)	419改善 (-)



3期ぶりの増収



前期損失→利益



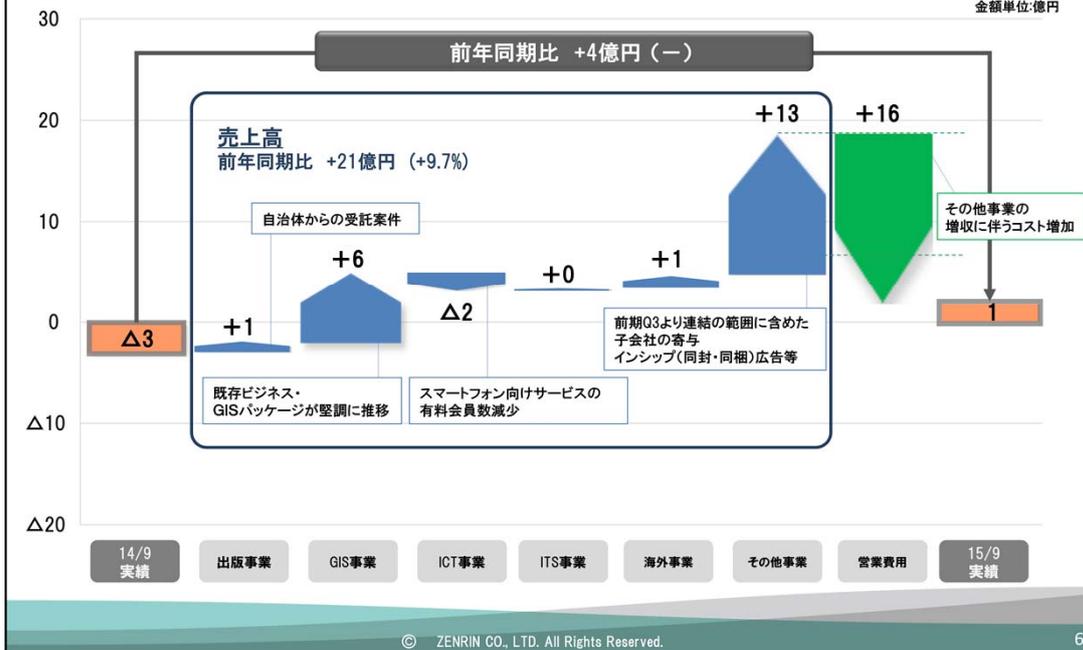
2期ぶりの減益

事業再編に伴う繰延税金資産の影響などで、法人税等調整額を計上

※10/23公表の業績予想の修正値から大きな変更はございません。

売上高・利益の過年度推移

1-3) 営業利益増減要因 (前年同期比)



- ・営業利益の前年比較につきまして、主に売上高の増減による影響を示しております。
- ・住宅地図データベースを活用したGIS事業は、ストック型モデルである、不動産業及び建設業向けのGIS/パッケージ商品の売上が堅調に推移したことなどから、6億円の増収となりました。
- ・一方、ICT事業は、スマートフォン向けサービスの有料会員数の減少により、2億円の減収、その他事業は、ゼンリンビズネクサスの売上が加わったことで13億円の増収となり、売上高は前年同期比で、21億円の増収となりました。
- ・営業費用は、その他事業の増収に伴うコストが加わり、16億円増加いたしました。

以上の結果、営業利益は前年同期比で、4億円の改善となりました。

1-4) セグメント情報

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 第2四半期決算説明会

売上構成
比率

82.9%

1. 地図データベース関連事業

主要品目等：住宅地図帳、住宅地図データベース
国内外カーナビ用地図データ
スマートフォン向けサービス
各種メディア・デバイスへの地図情報提供等



7.0%

2. 一般印刷関連事業

主要品目等：商業印刷



10.1%

3. その他

主要品目等：仕入商品、デジタルサイネージ
ダイレクトメール発送代行、インシッパ広告



© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

7

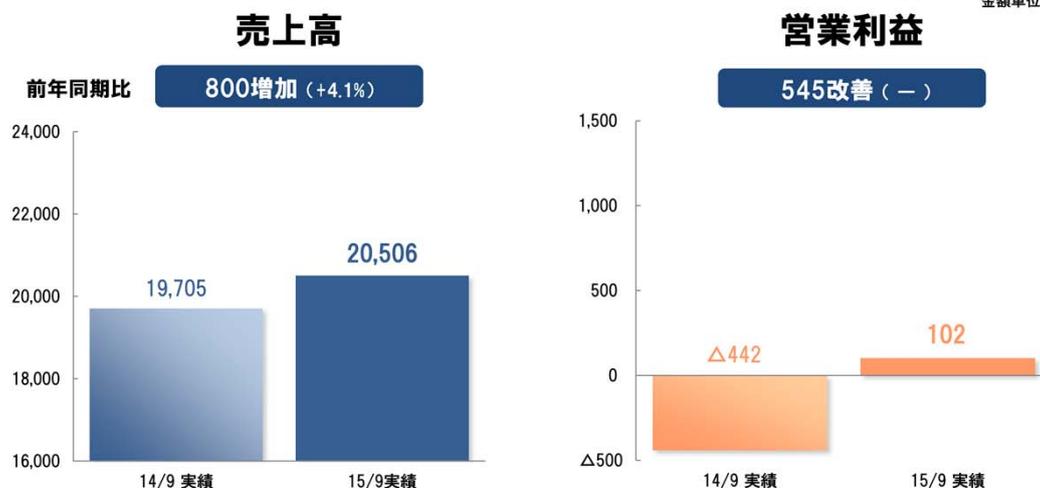
セグメント情報は、決算短信に記載の
「地図データベース関連事業」
「一般印刷関連事業」
「その他」の
3区分にてご説明いたします。

1-4) 地図データベース関連事業

ZENRIN
Maps to the Future

2016年3月期 第2四半期決算説明会

金額単位:百万円



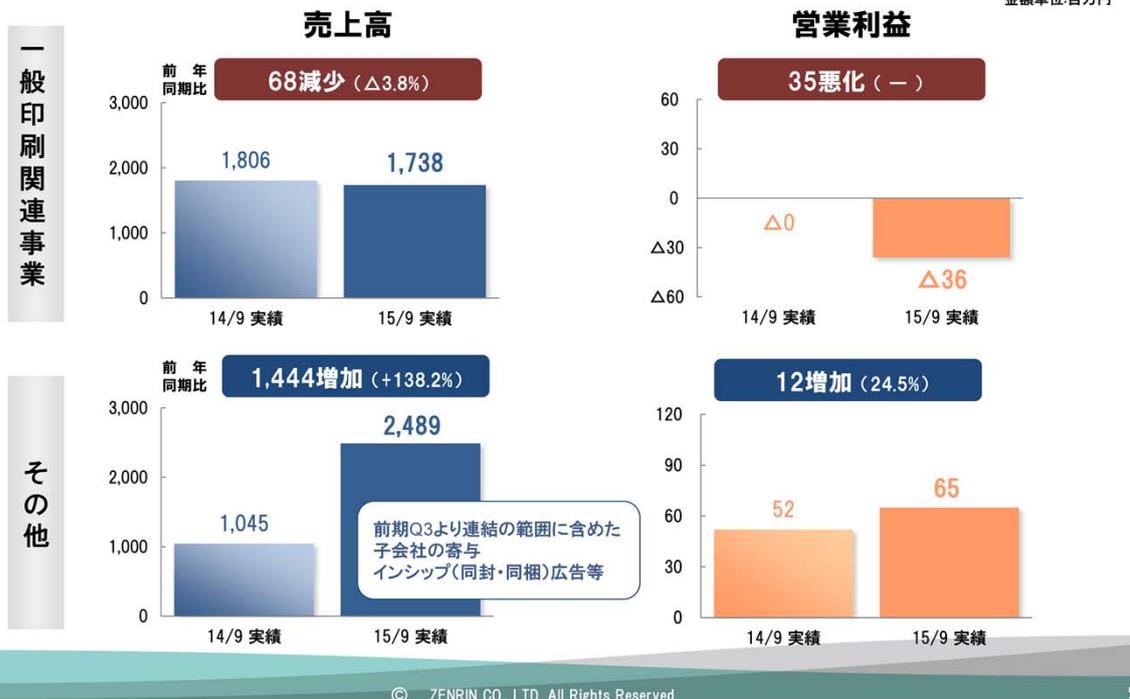
- 住宅地図データベースを活用したGIS関連の売上が堅調に推移、自治体からの受託案件獲得
- ICT関連のスマートフォン向けサービスの有料会員数が減少

© ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

8

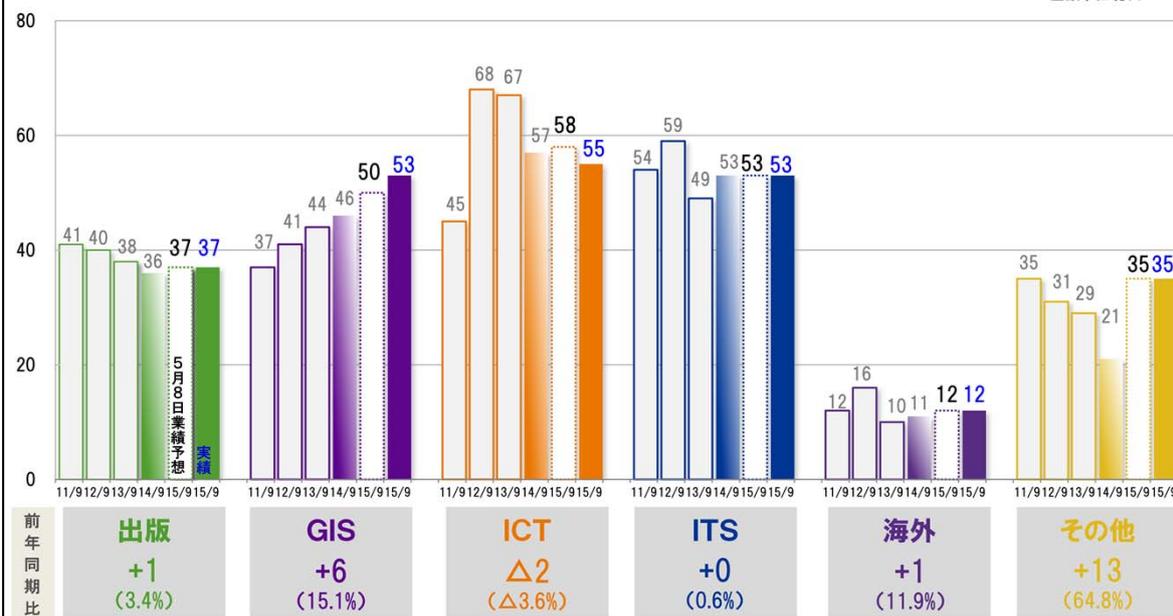
- ・「地図データベース関連事業」は、ICT事業の減収があったものの、GIS事業や、自治体からの受託案件獲得などで売上高が増加し、営業利益は5億45百万円改善いたしました。

1-4) 一般印刷関連事業・その他



- ・「一般印刷関連事業」は、大きな変化はございません。
- ・「その他」は、(株)ゼンリンビズネクサスの売上寄与によるものです。

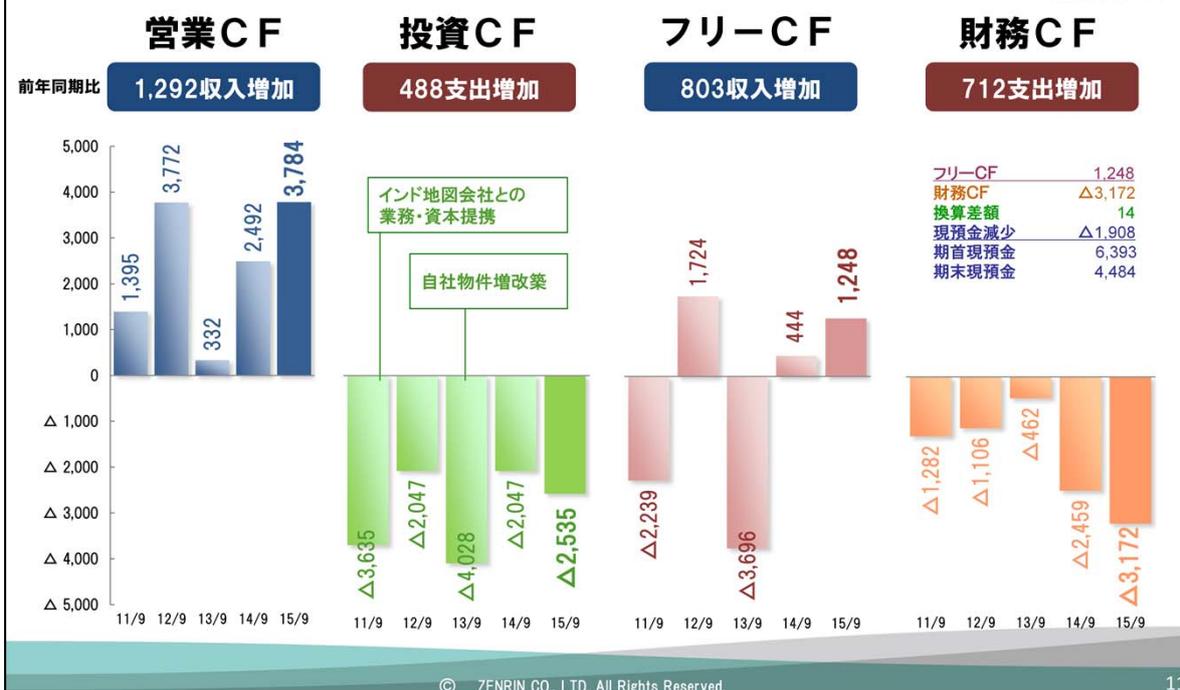
1-4) 中長期経営計画 (ZGP2020) で区分した事業別売上高



※2011年9月期～2013年9月期(白抜き棒グラフ)はZGP2015の事業区分で集計した売上高

・ZGP2020で区分した事業別売上高の過年度推移

1-5) キャッシュ・フロー推移



・営業キャッシュ・フローは、増益により、前年同期比で12億92百万円収入が増加し、37億84百万円となりました。

・投資キャッシュ・フローは、有形及び無形固定資産の取得などにより、4億88百万円増加し、25億35百万円の支出となり、結果、フリーキャッシュフローは、8億3百万円増加し、12億48百万円となりました。

・財務キャッシュ・フローは、短期借入金の純減や配当金の支払、リース債務の返済などにより31億72百万円の支出となりました。

2. 2016年3月期 通期業績予想

1) 通期業績予想の概要

(5月8日公表値から変更なし)

2) 配当金

Appendix② 2016年3月期 通期業績予想

- ・売上高・利益の推移
- ・営業利益増減要因(前期比)
- ・セグメント情報
- ・設備投資額、減価償却費、研究開発費

2-1) 通期業績予想の概要

2016年3月期 通期業績予想について

現段階においては事業環境に不確定な要素が多いことから、2015年5月8日に公表した通期業績予想を据え置く

前期比<増収増益>

住宅地図データベースを活用したGIS関連、前第3四半期連結会計期間より加わった子会社の「その他事業」により増収生産性向上によるコスト低減を継続しながら、時空間データベース整備を推進する

金額単位:百万円

	2015年3月期 実績	2016年3月期 予想	前期比	増減率(%)
売上高	52,286	55,500	3,213	6.1
営業費用	49,897	53,000	3,102	6.2
営業利益 営業利益率	2,389 4.6%	2,500 4.5%	110 △0.1pt	4.6 —
経常利益	2,751	2,800	48	1.8
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,464	1,500	35	2.4
ROE (自己資本当期純利益率)	3.9%	4.0%	+0.1pt	—

※通期業績予想は2015年5月8日の公表値から変更なし。

- ・通期の業績予想は、ZGP2020の初年度でありますので、この目標を確実に達成するよう鋭意取り組んでおります。現時点におきましては、5月8日に公表いたしました業績予想を据え置くことといたしました。

2-2) 配当金

基本方針

適正な内部留保を考慮しつつ、中長期経営計画における利益成長に基づいた利益還元を実施
連結株主資本配当率(DOE)3%以上を目標

2016年3月期配当金 (前期比)	
中間	15円50銭 (+50銭)
期末 (予定)	15円50銭 (-50銭)
年間 (予定)	31円00銭 (± 0円)



- ・当社は連結ベースでの中長期経営計画における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、連結株主資本配当率(DOE)3%以上を目標としております。
- ・この方針に基づき、中間配当金は、当初予定どおり1株当たり15円50銭といたしました。また、期末配当金も1株当たり15円50銭を予定しており、年間配当金は前期と同額の1株当たり31円となる予定でございます。

3. 事業概況

1) ZGP2020事業戦略

売上高（第2四半期進捗）、取り組み状況

2) ADAS（※）への取り組み

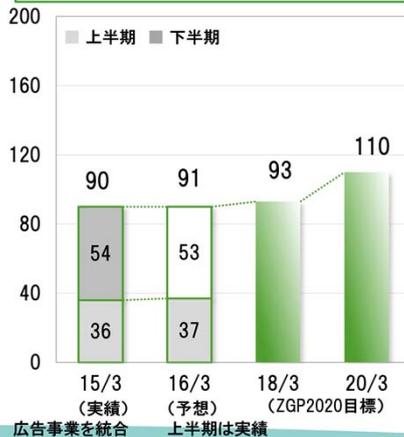
（※）先進運転支援システム：Advanced Driver Assistance Systems

目次 事業概況

中長期経営計画ZGP2020で掲げている
各事業の取り組みについてご説明いたします。

2016年3月期 売上高予想
前期比 +0億円(+1.0%)

<第2四半期進捗>
住宅地図帳は減少傾向が続くも
自治体からの受託案件により増収



プリントメディアの「コト」を追求

★ 単発的購入モデルから継続的利用モデルへ変革

住宅地図帳の複数年契約サービスを2都市にて実施

手軽に利用できるオンデマンドサービスの拡充

★ 受託型商品から進化した企画型商品の拡充

自治体へ空き家対策提案し、調査業務受託(GIS事業へ)

★ 地図を新たなコンセプトで捉えて市場創造

金沢LOFTにて地図ステーションリーテスト販売実施



・単発的購入モデルから継続的利用モデルへ変革

これまでの住宅地図帳は売り切りモデルでしたが、継続的にご利用いただける環境整備の一環として関東の2地区で複数年契約サービスの検証を進めております。

・受託型商品から進化した企画型商品の拡充

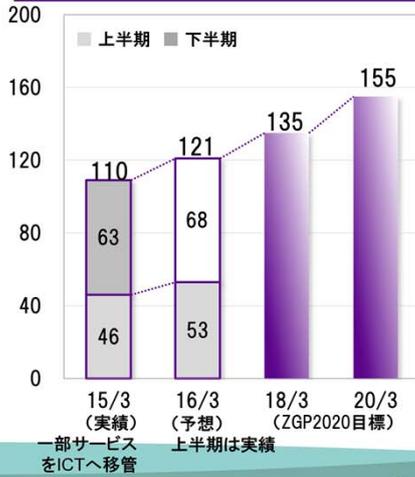
受け身の受託から脱却、進化させ企画・提案を進めてまいります。具体的には空き家対策特別措置法を受け、自治体に対して空き家調査等を提案しています。

・地図を新たなコンセプトで捉えて市場創造

地図モチーフの文房具をテスト販売していますが、好評を得ています。今後はお土産の要素も含め、新たな市場創造に向け取り組みます。

2016年3月期 売上高予想
前期比 +11億円(+10.8%)

<第2四半期進捗>
GISパッケージ(前期比+2億円)に加え
既存の住宅地図データベース関連も堅調



コンセプト商品の拡充

★ 用途開発された商品と新価格の投入でゼンリンGISブランドを構築

土地コンテンツ(空き地・空き家)提供開始
空き家情報の受託調査から、ソリューション展開へ

★ 地図に主題を付与したコンセプトが明確なパッケージ商品の投入

・【既存】GISパッケージ不動産の機能追加
・【新規】今期2タイトルリリースに向けてFS/一部提供開始

GIS利用の裾野拡大に向けたエントリーモデルの投入

★ 自治体プラットフォームの確立

「災害時支援協定」143自治体と締結(2015/10末現在)

情報還流型ビジネスモデルの確立

・地図に主題を付与したコンセプトが明確なパッケージ商品の投入

これまでは高価なGISシステムへの地図データベース提供がメインでしたが、当社でアプリケーションと地図データベースをセットで準備し、業種、業務に特化したパッケージ商品を展開しており、堅調に推移しています。これらGISパッケージは月額課金のストック型ビジネスであり、継続的・安定的な収益に貢献するもので、今後も新たな商品を投入して行きます。

・自治体プラットフォームの確立

予め住宅地図等を備蓄し、平時の訓練から有事に至るまで防災・減災を軸として地図情報を活用いただくとともに、自治体で必要な情報を得て、還流が行えるシステム提案を推進しています。

自治体では部署毎で管理手法が必ずしも一致していない状況にあり、自治体で共通利用できる地図のプラットフォームの確立を目指します。

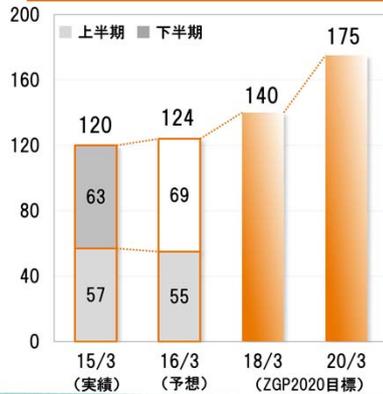
(参考)

震災や台風等の災害時には災害対策本部等へ住宅地図を寄贈するなどの支援活動をしています。有事に備え予め住宅地図を備え置くことが防災・減災に有用であることが分かりました。

社会貢献に加え、自治体が必要な情報についてノウハウを蓄積・還流することで防災・減災を軸とした事業展開を進めてまいります。

2016年3月期 売上高予想
前期比 +4億円(+3.5%)

<第2四半期進捗>
アプリ開発の受託増、スマートフォン向けサービスの有料会員減少が減速も微減



サイネージを其他事業から 上半期は実績
拠点案内をGIS事業から移管

ITメディアの「コト」を追求

★ 時空間コンテンツ提供による地図DB利用価値の向上
既存提供先へのコンテンツ採用増、他社データ切替

Webビジネスにおける広告シェアモデルの立ち上げ

★ 時空間地図DBの提供によるデジタルサイネージ市場の獲得



・交通系事業者へサイネージと多言語サービス提案、採用へ

(東急電鉄) (JR九州)

成長が見込まれる「観光分野」における位置情報ビジネスの拡大

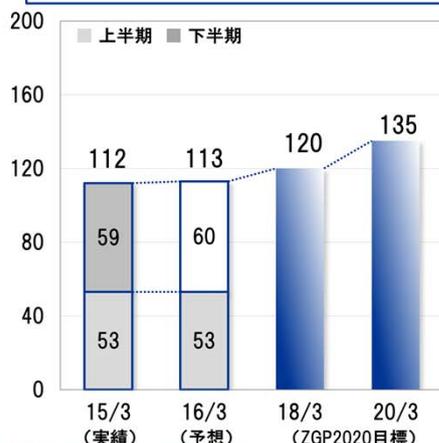
3Dデータの活用領域拡大による3Dソリューションの立ち上げ

- ・時空間コンテンツ提供による地図DB利用価値の向上
表示・検索、場所を探すだけでなく、使える機能・コンテンツの提供を進めインターネット地図サービスのシェア100%を目指します。
- ・時空間地図DBの提供によるデジタルサイネージ市場の獲得
交通系事業者や道の駅などで実証実験を進めています。
最近ではホテルの稼働率が上がっており、コンシェルジュサービスとしてデジタルサイネージの引き合いも出て来ていますが、東京オリンピック・パラリンピックをターゲットとして、デジタルサイネージによる多言語地図情報や周辺情報の提供を進めてまいります。
- ・JUIDA(日本USA産業振興協議会)と、ブルーイノベーション、ゼンリンとドローン専用飛行支援地図サービスの共同開発に着手しており、新たな地図利用の検討も進めています。

3-1) ZGP2020事業戦略 - ITS事業 -

2016年3月期 売上高予想
前期比 +1億円(+1.0%)

＜第2四半期進捗＞
市販ナビ等は減少傾向続くも、エン
ターモデル採用により売上維持



車載ナビアプリを
ICT事業から移管

「つながるナビ」と「高精度地図」

時空間コンテンツ提供による地図DB利用価値の向上

★ 地図DBとアプリケーションを組合わせたトータルサービスの提案

カーメーカー、ナビメーカーの通信ナビ獲得

3D地図ライセンスとオーサリング案件で海外メーカー獲得

★ 高精度地図の技術確立と商品企画推進

・「第22回ITS世界会議ボルドー2015」にて
自動走行向け地図ソリューション「ZGM Auto」紹介
・内閣府(SIP)「ダイナミックマップ」構築の試作・評価に
係る調査検討の公募案件受託

- ・地図DBとアプリケーションを組合わせたトータルサービスの提案
スマートフォンと繋がるナビゲーションなど、カーメーカー、ナビメーカーの
新規採用獲得により、来期以降の売上に寄与できるよう進めています。
- ・高精度地図の技術確立等についてはP22～P24をご参照ください。

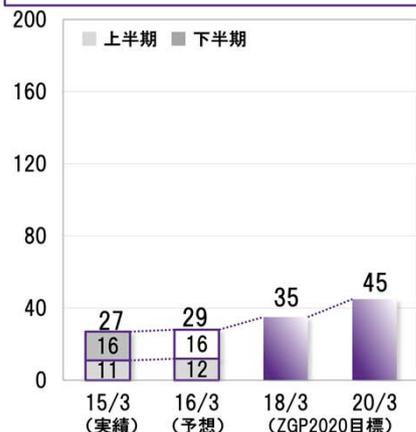
(参考)

- ・内閣府「ダイナミックマップ」構築の試作・評価に係る調査検討の
公募案件を受託

3-1) ZGP2020事業戦略 — 海外事業 —

2016年3月期 売上高予想
前期比 +1億円(+7.0%)

<第2四半期進捗>
既存取引先への欧米コンテンツ提供により売上維持



車載ナビアプリを
ICT事業から移管
上半期は実績

新興国エリアのビジネス基盤構築



インドビジネスの拡大

日系カーメーカー、ナビメーカー採用に向けて継続協議

ASEANビジネスの立ち上げ

ナビアプリのグローバル展開とオーサリング案件の確保

海外高精度ビジネスの立ち上げに向けた事業可能性の検証開始

海外GISの立ち上げ

・インドビジネスの拡大

カーナビゲーション関連は案件獲得が進捗しています。

業務資本提携しているインド地図会社へ技術支援も行っており、品質も向上しており、GISの分野についても進めてまいります。

3-1) ZGP2020事業戦略 —その他事業— (一般印刷・インシップ等広告)

2016年3月期 売上高予想
前期比 +12億円(+19.6%)

グループシナジー再検証



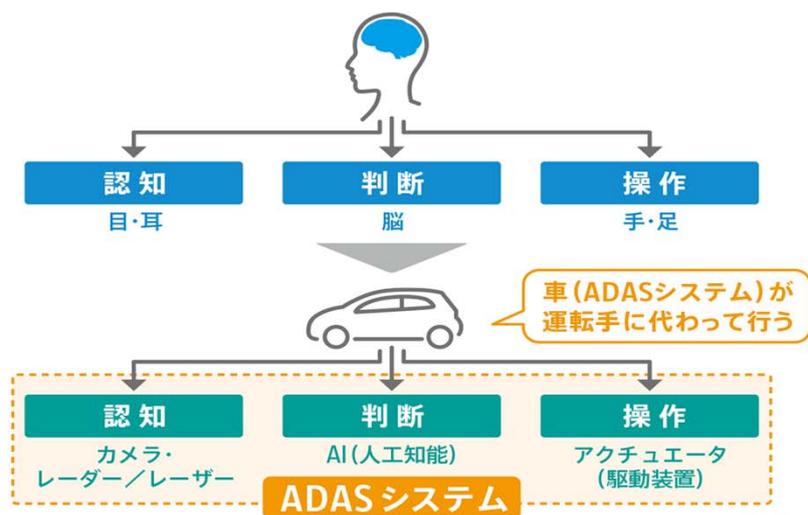
一般印刷ビジネスの安定

インシップ広告ビジネスの拡大

位置情報ビジネスとのシナジーによる売上拡大

インシップ広告とは、前期第3四半期から連結に取り込んだ、(株)ゼンリンビズネクサスが展開する会員向け配送物に広告を同封する広告モデルです。
(同社は年間約30億円程度の売上規模)

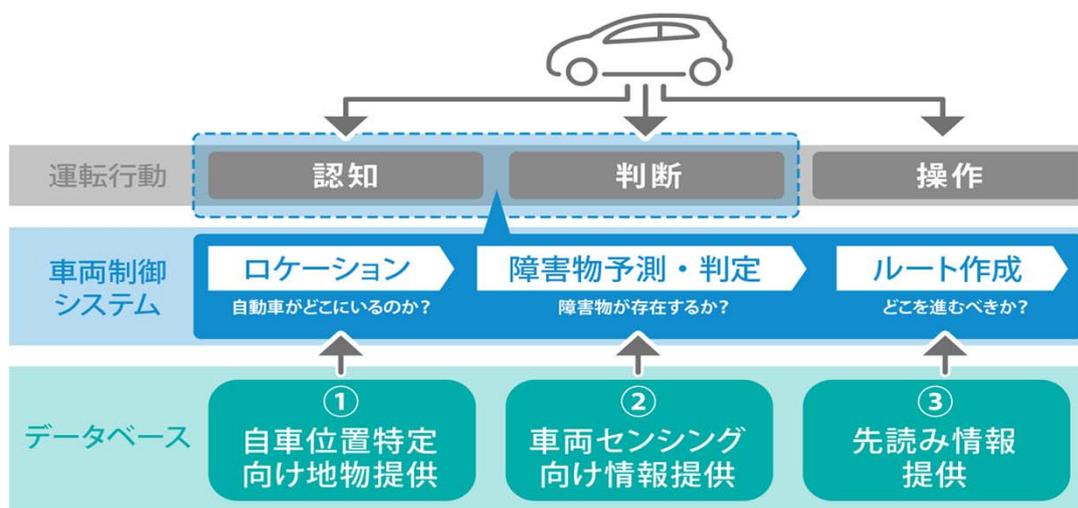
運転行動の「認知」「判断」「操作」を、運転手に代わって、**クルマが行う**



先進運転支援システムとは、
運転行動「認知(自車位置や周辺情報)」「判断」「操作」を、
車(コンピュータ)がドライバーに代わって行ったり、
支援したりするシステムの総称です。

人が目と耳で認知する外部環境はカメラやレーザー/レーダーが
代替し、脳での判断を自動車(コンピュータ)で、
手足の操作を駆動装置で行います。

「認知」「判断」を支援 ⇒ **より安全な運転へ**

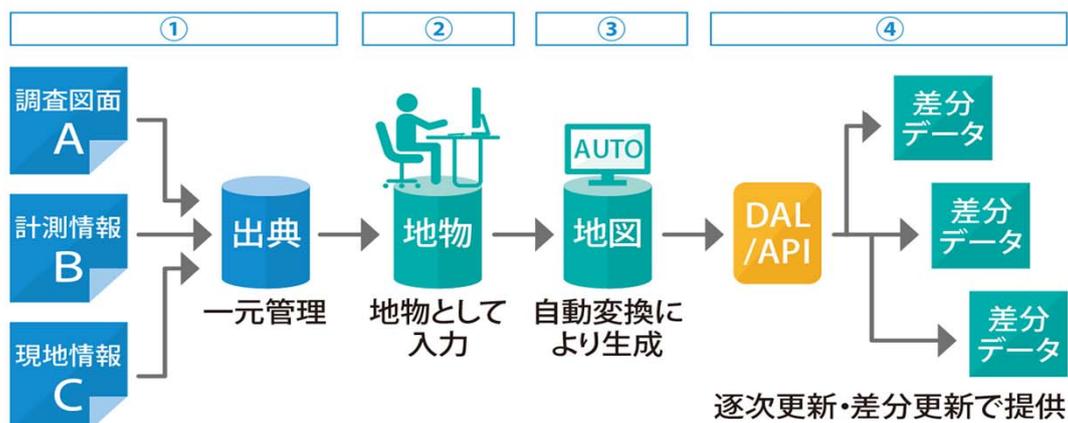


詳細で正確な自車位置や周辺を認知し、
この先に何があるか等を予測・判定するところで、
カメラやレーザー等で取得したセンシングデータに加え、
地図データが大きな役割を果たします。

人が判断する為の情報から、車が判断する情報とするためには、
高精度な地図データ(高精度空間データベース)必要となります。

一元管理された地物から必要な情報を選択しDBを生成することで、
各要件に最適化されたDBを、逐次・差分で提供

・時空間システムによる整備工程



高精度空間データベースだけでなく、
当社の地図データベースをトータル的により高精度に、
より効率的に提供できるような仕組みとして、
時空間情報システムを開発しています。

① あらゆる出典を一元管理

歩行調査や計測車両調査、公共図面や航空／衛星写真など
地物整備のためのあらゆる出典を一元的に管理

② すべての情報を現実世界に近い形で地物として整備

建築物や道路構造物など現実世界に存在する1つ1つの地物を
データベースとして整備

③ 地物からの自動変換による地図生成

コンピュータがより早く、より最適に判断できるように自動で地図化

④ リアルタイムなデータ提供

欲しい情報を欲しい時に、逐次更新・差分更新で提供

以上