

2019年3月期 決算説明会における質疑応答

開催概要

- 【日 時】 2019年5月15日（水）13：30～14：40
【場 所】 株式会社ゼンリン 東京本社（ワテラスタワー12階）
【出席者】 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 戸島 由美子

質疑応答概要

以下は、質疑応答の概要をまとめたものです。

- Q1： 決算会見後の日経の記事で、「Google との取引は継続している、再交渉している」という旨の記載があったが、この件について改めて教えてほしい。
- A1： 個別の契約内容についてのコメントは控えさせていただくが、Google に限らず、当社のコンテンツを提供する企業とはその内容・価格について常に交渉を行っている。今回の Google Map リリースの件は事前に連絡を受けていたわけではないが、報道にあるような「再交渉」をしているわけではない。Google に限らず様々な企業と、ベースマップの提供に加え、当社が保有する多様なコンテンツに関して、常に営業交渉を行っている。IoT における動態管理の需要が拡大しており、大手ベンダー経由での提供なども注力している。
- Q2： IoT 事業について、当期予想は増収だが、特に期待している部分は何か。
- A2： IoT 事業においては、配送・配車、動態管理など、物流関連の需要が増加している。この分野に関してのソリューションは我々にノウハウの蓄積があり、地図データの提供だけではなく、配送システムとして、パッケージ化やクラウドでのサービス提供なども可能であると考えており、利益率も高いビジネスだとみている。
- Q3： プロダクト事業において、ストック型ビジネスを増やしていきたいとのことだが、その過程においてボトルネックになっているようなことがあれば教えてほしい。
- A3： ストック型やサブスクリプション型のビジネスにおける回収の仕組み・ノウハウを強化する必要があると思っている。また E コマースなど、ユーザー目線からみた ZIP（Zenrin Information Platform）の構築も必要と考えている。回収の仕組みなど手続きを簡略化することで、営業効率は確実に改善できると考えている。
- Q4： オートモティブ事業において、2021年3月期に増収となる理由は何か。ADAS 関連で何か動きがあるのか。
- A4： 2021年3月期の ADAS 関連については、一般道での自動運転実現に向けた高精度地図のテストデータの提供や、連携するカーナビに関するビジネスなどを見込んでいる。

- Q5 : 4つのビジネスモデルで推進していくとのことだが、2019年3月期におけるフローとそれ以外の割合実績、また2022年3月期、ZGP25の最終年度である2025年3月期におけるそれぞれのビジネスモデルの割合の想定を教えてください。
- A5 : 現時点で、サブスクリプション型ビジネスはほとんどない。プロダクト事業においては、フローとそれ以外の割合は現状で約7:3、事業全体ではストック型が2割弱ぐらいである。これを、フロー:それ以外=3:7ぐらいに逆転させたいと思っている。
- Q6 : ZIPに流通基盤を入れるという話は、ゼンリンの強みであるデータの活用を推進していくことだと理解した。また、足りない領域については戦略的投資をしていくということだったが、現在、足りないと認識している部分は何か。
- A6 : 地図データはあるが、データの提供からソリューションへ繋げる企画力が不足している。ストック・サブスクリプションは入口であり、それからソリューションへ移行させ収益を上げたい。ソリューションサービスにおいて、ユーザー別に対応することはコストもかかるため、対応する・しないの領域を見極めることも重要。
- Q7 : ゼンリンは利益が下期偏重なので、前期（2019年3月期）と当期（2020年3月期）の下期を比較すると、売上高はほぼ横ばいだが、営業利益は増益になっている。前期も特に利益の悪化要因があったとは思われないので、この理由は何か。
- A7 : 前期下期では受託開発の案件により利益率が若干低くなっているが、当年度に関しては、受託開発の部分は平準化されると想定している。また、地図データ及びパッケージ商品の売上比率を伸ばすことによって利益を確保したいと考えている。

以上