

株式会社 ゼンリン

ZENRIN

証券コード:9474

2023年3月期 決算説明資料

2023年5月16日

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

1. 2023年3月期 決算概要
2. 2024年3月期 業績予想
3. 各事業の概況
4. Appendix

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100%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。

**2023年3月期決算概要、業績予想、事業別概況」について
ご説明いたします。**

1. 2023年3月期 決算概要

- 1) 決算概要
- 2) 営業利益の増減要因
- 3) キャッシュ・フロー
- 4) 株主還元（配当・自己株式取得）

まず、2023年3月期の決算概要について、ご説明いたします。

1) 決算概要

2023年3月期 決算のポイント 前期比【減収減益】

売上高

・マーケティングソリューション及びIoT事業での受託案件等が増加したものの、オートモーティブ事業において自動車生産調整の影響等によりカーナビゲーション用データの販売が減少し、2期ぶり減収

費用
損益

・売上高の構成変化による売上原価の増加、位置情報の精度向上に係る地図データベース整備費用の増加及び社会経済活動の正常化や原材料価格の高騰等により営業費用が増加し、営業利益及び経常利益は2期ぶり減益
・親会社株主に帰属する当期純利益は、当期は投資有価証券売却益、固定資産売却益等を特別利益に計上
前期にも投資有価証券売却益等の計上があったことから減益

(金額単位:百万円)

	①前期実績 (2022年3月期)	当期(2023年3月期)						
		②期初予想 (4/28開示)	③修正予想 (3/29開示)	④実績	前期比(④-①)		期初予想比(④-②)	
					増減	増減率	増減	増減率
売上高	59,053	60,500	58,600	58,933	△119	△0.2%	△1,566	△2.6%
営業費用	56,382	57,500	57,050	57,134	+751	+1.3%	△365	△0.6%
営業利益	2,670	3,000	1,550	1,799	△871	△32.6%	△1,200	△40.0%
営業利益率	4.5%	5.0%	2.6%	3.1%	△1.4pt	-	△1.9pt	-
経常利益	3,044	3,200	1,750	2,104	△939	△30.9%	△1,095	△34.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,658	2,600	2,150	2,770	△887	△24.3%	+170	+6.6%

©ZENRIN CO., LTD. All Rights Reserved.

3

2023年3月期は、前期比で減収減益となりました。

売上高 589億円、

営業利益 17億円、

経常利益 21億円となり、

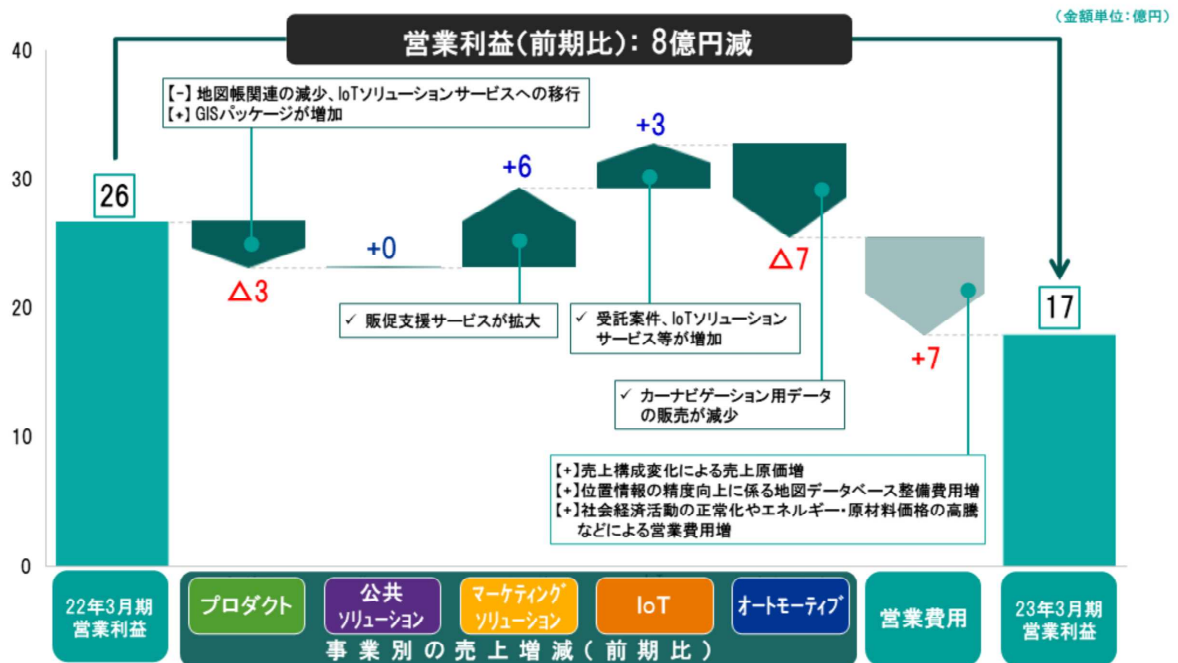
親会社株主に帰属する当期純利益は、

特別利益に投資有価証券売却益や、子会社が保有していた

不動産の売却益等を計上した結果、27億円となりました。

なお、前期も投資有価証券売却益を計上しており、

規模の減少により前期比で8億円減少となっております。



このスライドは、
事業別売上高と営業費用の前期比較を示しています。

事業別売上高は、
広告需要が回復し、販促支援サービスが拡大している
マーケティングソリューション事業、
ソリューションサービスが堅調に推移しているIoT事業が、
前期比増収となりましたが、
自動車の生産調整等の影響で、オートモーティブ事業が減収となり
売上構成が大きく変化しました。

その結果、売上原価の増加や、
位置情報の精度向上に係る地図データベース整備費用、
営業活動費の増加などにより、
営業利益は、前期比8億円減少の17億円となりました。



キャッシュ・フローの状況についてご説明いたします。

営業活動では、

65億円の収入となりました。

投資活動におきましては、

例年と同規模の設備投資を実施しましたが、

投資有価証券や不動産の売却収入などを計上した結果、

24億円の支出にとどまり、

フリーキャッシュ・フローは40億円となりました。

財務活動では、

自己資金のほか、金融機関からの借入れにより、

社債の償還や配当金の支払いなどを行った結果、

67億円の支出となりました。

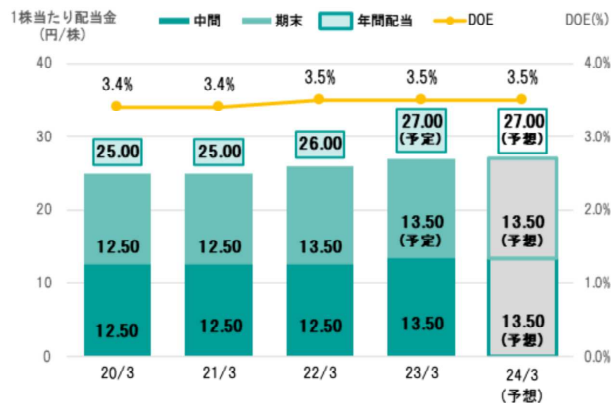
以上より、現預金残高は前期末比で減少し、

139億円となりました。

配 当

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



自己株式取得

資本効率の維持・向上に資する株主還元策として機動的に実施

資本政策、株価、市場環境、成長投資の機会等を考慮し決定

2023年3月期 取得実績		
	2022年7月28日 取締役会決議	2023年1月31日 取締役会決議
期間	2022年8月1日～ 2022年8月31日	2023年2月1日～ 2023年2月28日
株数	461,200株	383,400株
金額	433百万円	327百万円

株主還元についてご説明いたします。

配当金につきましては、

当社は安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としており、

目標とする指標も配当性向ではなく、DOEを採用しております。

この方針に則り、

1株当たりの年間配当金は、前期から1円増配の27円、

DOEは3.5%となる予定です。

自己株式取得につきましては、

取締役会決議に基づき、合計で84万株を取得しました。

今後も、機動的な資本政策や資本効率の向上を目的として、

適宜、検討実施してまいります。

2. 2024年3月期 業績予想

- 1) 通期業績予想
- 2) 業績予想の前提

続きまして、今期の業績予想についてご説明いたします。

1) 通期業績予想

2024年3月期 業績予想

売上高

・自動車の生産が回復傾向にあることに伴い、オートモーティブ事業の増収を見込むとともに、引き続き、GISパッケージなどのストック型サービスや、ソリューションサービスの拡大に取り組む

費用
損益

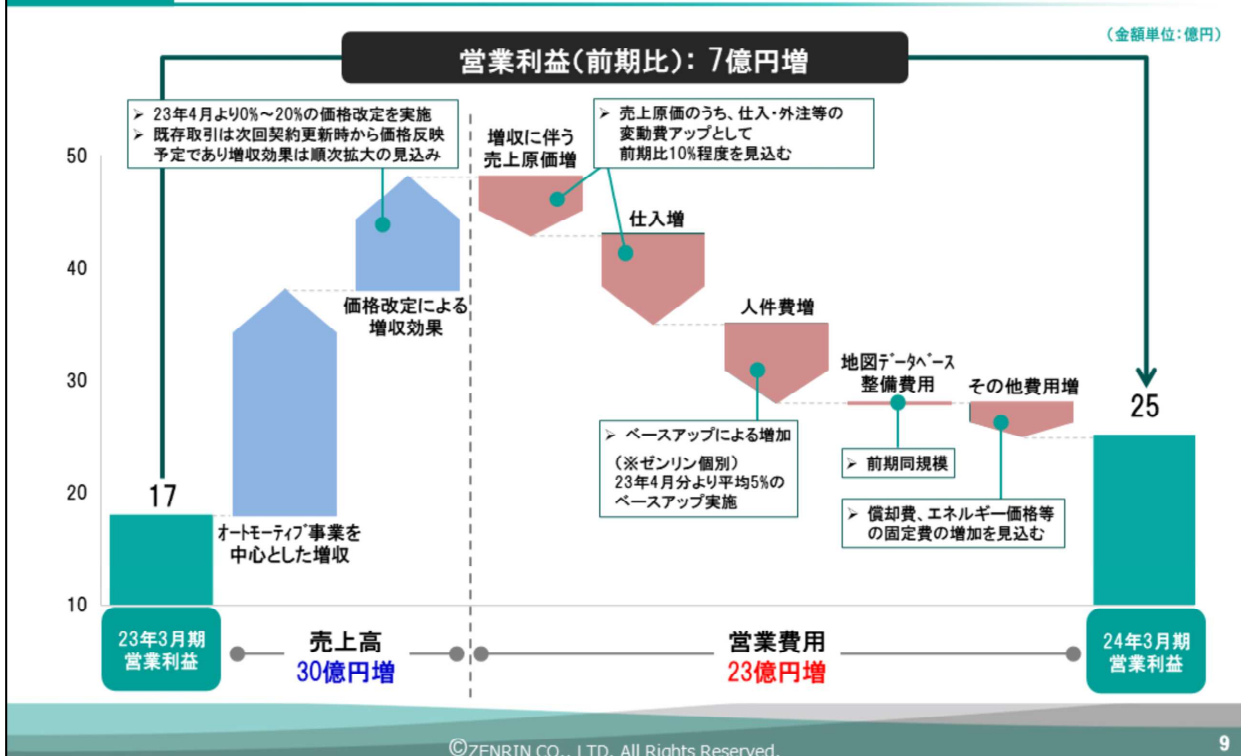
・費用面ではエネルギー・原材料価格の高騰や、賃上げによる人件費の増加を見込む
商品・サービスの価格改定(値上げ)も順次実施するが、2024年3月期の業績への影響は限定的
・親会社株主に帰属する当期純利益は、前期、投資有価証券売却益、固定資産売却益等を特別利益に計上したが2024年3月期は特別損益の大きな影響は見込んでいないため、前期比で減益

(金額単位:百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	58,933	62,000	+3,066	+5.2%
営業費用	57,134	59,500	+2,365	+4.1%
営業利益	1,799	2,500	+700	+39.0%
営業利益率	3.1%	4.0%	+0.9pt	-
経常利益	2,104	2,700	+595	+28.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,770	1,800	△970	△35.0%

2024年3月期は、
売上高は、30億円増加の620億円、
営業利益は、7億円増加の25億円、
経常利益は、5億円増加の27億円、
親会社株主に帰属する当期純利益は、
9億円減少の18億円としております。

当期純利益は、先に申しあげましたとおり、
前期に、投資有価証券売却益や固定資産売却益等を
特別利益に計上した反動減により、前期比減益の予想としております。



通期業績予想の前提について説明いたします。

自動車の生産が回復傾向にあることに伴い、
オートモーティブ事業の売上高は、コロナ禍前の水準を見込んでいます。
加えて、GISパッケージなどのストック型サービスや
ソリューションサービスの拡大により、増収の計画としております。

なお、当社グループにおいても、
エネルギー価格、原材料価格の高騰による影響は大きく、
4月以降、各商品・サービスにおいて、2割程度の価格改定を
実施することといたしました。

一方、費用面においては、
増収に伴う売上原価の増加に加え、仕入価格の上昇や
ベースアップによる人件費の増加等を織り込んでおります。

価格改定による効果は来期以降とみており、
今期業績への影響は、限定的と捉えています。

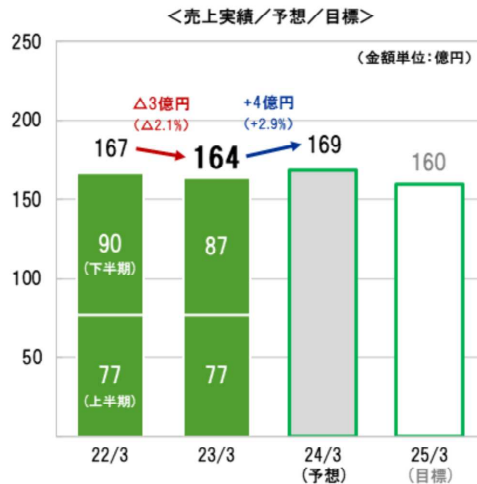
3. 各事業の概況

- 1) プロダクト事業
- 2) 公共ソリューション事業
- 3) マーケティングソリューション事業
- 4) IoT事業
- 5) オートモーティブ事業

各事業の概況について、ご説明いたします。

2023年3月期 実績 **減収**

- GISパッケージなどストック型サービスは堅調に推移したものの、フロー型商品販売などが減少し、事業全体では前期比減収



ZGP25 2nd Stage 進捗状況

GOAL

ストック型売上比率を70%に拡大

- GISパッケージは安定的に成長



- 従来の地図データ提供ビジネスから、ソリューション提供ビジネスへの転換^(※)も進む
(※ソリューションの売上はIoT事業区分へ移行)

期末時点の比率 ストック：フロー = 50%：50%

今後の取り組み

- GISパッケージ商品のラインナップ拡充等により、ストック型ビジネス売上比率拡大
- 「ZENRIN Maps API」の導入推進により、既存の地図データ提供ビジネスをソリューション提供ビジネスへと拡大転換

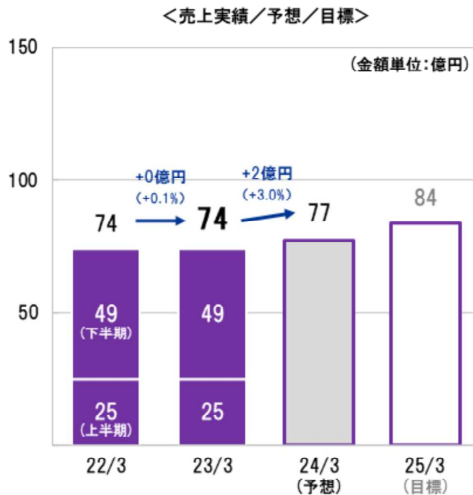
プロダクト事業は、GISパッケージなどストック型サービスが堅調に推移したもののフロー型商品販売などが減少し、事業全体では前期比3億円の減収となりました。

従来の地図データ提供ビジネスから、ZENRIN Maps APIを使用したソリューションビジネスへの転換も進んでおります。

ストック：フローの比率は、現在「5：5」です。パッケージ商品のラインナップを拡充し、ソリューションビジネスへの転換・拡大を引き続き推進することで、ストック比率70%を目指してまいります。

2023年3月期 実績 増収

- 自治体向けWebサービスや受託案件等で前期並みで推移



ZGP25 2nd Stage 進捗状況

GOAL

フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換と受託ソリューション提供による売上拡大

- 1st Stageでは、自治体の地図プラットフォームになることを目指し「住宅地図データ」を目標の1000自治体へ導入達成
- 2nd Stageでは、都度入札する受託ビジネスから、継続的なストック型への転換を強化し、ストック型サービスの開発、導入を推進
 - 「ゼンリン住宅地図 LGWAN」(2018年4月～)
⇒総合行政専用ネットワークLGWANに対応
 - 「自治体専用 住宅地図 for Web」(2022年4月～)
⇒低価格で簡単導入。自治体DX化の第一歩を支援

両サービス合わせて300超の自治体へ導入
自治体における地図プラットフォームを確立

- 自治体と連携し地域の社会課題解決への取り組みを推進
⇒長崎県3市と包括連携協定締結

今後の取り組み

- 自治体DX支援の強化およびストック型ビジネスへの転換を推進
- 地域の社会課題解決を目指す地域共創ビジネスを推進

公共ソリューション事業は、
自治体向け配信サービスや受託案件等により、
前期並みで推移いたしました。

当事業では、当社の地図データを、
自治体の地図プラットフォームとすることを目指しており、
1stステージでは、目標であった1,000自治体への
住宅地図データ提供を達成いたしました。

2ndステージでは、都度入札する受託ビジネスから
継続的なストック型への転換を目指し、
自治体専用サービスの開発・導入を推進しております。

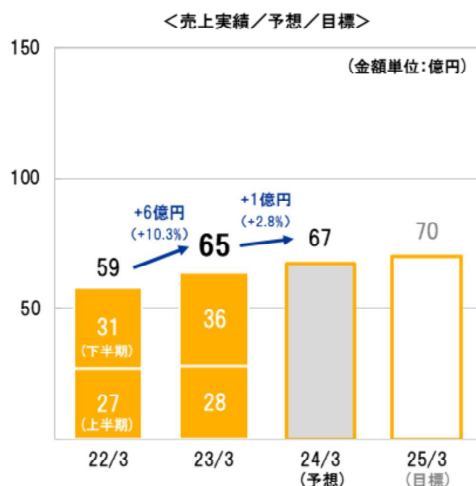
「ゼンリン住宅地図 LGWAN」、「住宅地図 for Web」は合わせて、
すでに300以上の自治体へ導入されています。

これらの取り組みに加え、地域の課題解決に貢献する用途開発を進め、
当社地図のプラットフォーム化をさらに推進してまいります。

2023年3月期実績

増収

- コロナ禍で縮小した企業の広告需要回復に伴い販促支援サービスが伸長し、前期比大幅増収



ZGP25 2nd Stage 進捗状況

GOAL

地域の中小企業や個人事業主向け販促課題の解決により収益拡大を実現

- 2021年1月に「らくらく販促マップ」を発売
地域の中小個店を対象に、チラシ配布エリアの選定から、チラシ作成、配布までの販促活動を、簡単な操作、低価格で提供・支援するストック型のオンラインサービス
- 「らくらく販促マップ」にオプションを追加した「セレクションサービス」が好調に推移し、当事業を牽引
(2023年3月期の主な増収要因)
- 販促のコンサルティングサービスも拡大
2022年10月には、グループ会社の㈱ゼンリンマーケティングソリューションズから、一連の店舗マーケティングをサポートするクラウドサービス「ArmBox」の提供を開始

今後の取り組み

- 販促支援パッケージの販売推進を継続
- パッケージを入口として高付加価値サービスの提供・拡大

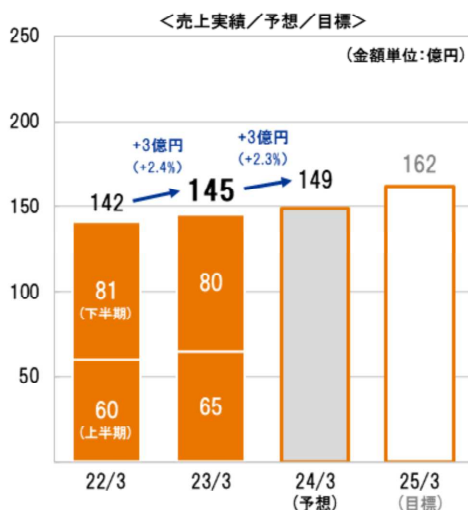
マーケティングソリューション事業は、
コロナ禍で一時低迷しましたが、
市況の回復に伴い、広告などの販促需要が回復し、
前期は大幅増収となりました。

中小企業や個人事業主をメインターゲットとした販促支援サービス
「らくらく販促マップ」が堅調に推移しており、
チラシ配布等のオプションを追加した「セレクションサービス」が
売上を牽引いたしました。

当社子会社がリリースした新しい販促支援クラウドサービスも加え、
当社の全国営業所でマーケティングソリューション商材を展開することで、
引き続き地図データベースを活用した
新たなマーケティング市場の開拓を推進してまいります。

2023年3月期実績 増収

- 子会社における減収要因があったものの、大手企業向けのソリューションサービスやスマホ向け配達アプリなどが堅調に推移し、全体では前期比増収



ZGP25 2nd Stage 進捗状況

GOAL

「ZENRIN Maps API」を活用した業界別ソリューション強化による売上拡大

- 「ZENRIN Maps API」の売上が、既存・新規顧客ともに伸長（顧客は主に、不動産・金融・インフラ関連企業）
- ニーズの高まる物流関連のソリューションサービスやスマホ向け配達アプリなどが堅調に推移
- 当社DBコンテンツやノウハウを活用したサービスも拡大
 - データクレンジング等の新規受託案件
 - WEBサービス提供者向けライセンスビジネスの規模拡大

今後の取り組み

- ソリューションビジネスの新規顧客開拓強化
- 「ZENRIN Maps API」を活用し、業界/業務別に最適化したソリューションパッケージの開発推進
- 他社とのアライアンスによる事業基盤の強化継続と新サービスの共創で、新たなビジネスモデルを構築

IoT事業は、物流関連などの大手企業向けソリューションサービスや、スマホ向け配達アプリなどが堅調に推移し、前期比増収となりました。

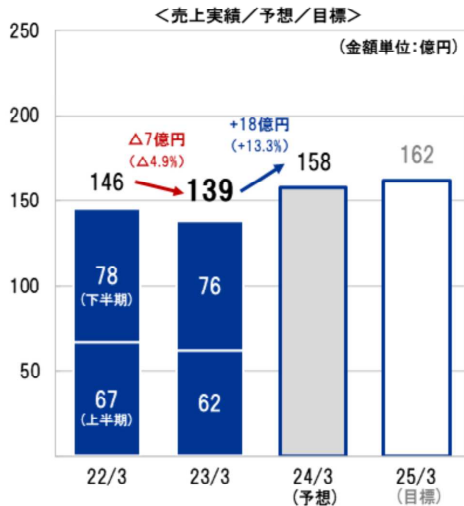
また、ZENRIN Maps API（※）の売上也伸長し、データクレンジングの受託案件など、当社DBコンテンツやノウハウを活用したサービスの提供も拡大しております。

引き続き、当社の保有するDBコンテンツやノウハウを活用し、ソリューションサービスの新規顧客開拓、他社とのアライアンスによる事業基盤強化とサービス共創により、新たなビジネスモデルの構築を目指してまいります。

※ZENRIN Maps APIは、地図コンテンツや位置情報に関する機能をWebサイトやスマホアプリに実装するための開発ツールです。
事業活動の効率化など、様々な業界・業種の課題解決に貢献できる商材です。

2023年3月期 実績 減収

- 半導体不足や世界情勢に起因した自動車生産調整の影響などを受け前期比減収



ZGP25 2nd Stage 進捗状況

GOAL

ビジネス領域の拡大とADASコンテンツによる高付加価値化

- 2023年3月期は、コロナ禍前への復調を見込んだ計画としていたが長期化する半導体不足を背景としたメーカーの生産調整等により、カーナビビジネスは前期比減収に

オートモーティブ事業売上高	: ▲4.9%
カーナビ出荷台数 ^{※1}	: ▲5.9%
新車販売台数(登録車・軽自動車) ^{※2}	: +4.0%

※1:財団法人電子情報技術産業界(JEITA) 民生用電子機器国内出荷統計
 ※2:財団法人日本自動車販売協会連合会・全国軽自動車協会連合会
- 2024年3月期は、自動車市場の回復を想定しているが、生産と流通の完全な正常化は2024年以降と予測。当社は、高価格帯の商品及び市場シェアの拡大により、コロナ禍前の売上水準を目指す

今後の取り組み

- 高付加価値化でナビの市場シェア拡大、安定売上の維持
 - EV/ADASコンテンツの提案強化
 - コネクテッド対応のナビアプリ開発によるビジネス領域の拡大
- 日系メーカーのグローバル展開に対応
 - 2016年に子会社化したAbalta technologiesのWebLink採用拡大
 - パイオニアをはじめとした日系メーカーの米国、東南アジア、ドイツ等各エリア向けのサービスとして採用

オートモーティブ事業は、半導体不足など世界情勢に起因した自動車生産調整長期化の影響を受け、前期比減収となりました。

2024年3月期は、自動車市場の回復を想定した計画としておりますが、引き続きメーカーの生産動向を注視してまいります。

今後は、国内シェア拡大の取り組みに加え、EV/ADASコンテンツの提供やコネクテッド対応による高付加価値化、昨年発表したパイオニア社との協業による新サービスの共創、子会社のAbalta technologies社が提供する「WebLink」(※)のグローバル展開など、ナビビジネスだけでなく、ビジネス領域の拡大にも取り組んでまいります。

※「WebLink」は、車載用のスマートフォンコネクティビティプラットフォームで、ディスプレイオーディオとスマホの連携を可能にするサービスです。

ZENRIN

Maps to the Future

株式会社ゼンリン <https://www.zenrin.co.jp>
IR問い合わせ先 zenrin-ir@zenrin.co.jp

**市場環境の見通しは、依然不透明な部分も残っておりますが、
当社グループ一丸となり、
新たな価値創造による企業価値向上に取り組んでまいりますので、
引き続き、ご支援賜りますよう、お願い申し上げます。**

<以上>