

2022年度 株主様向け会社説明資料

2022年12月27日

株式会社 **ゼンリン**

株主の皆様におかれましては、平素より当社への格別のご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。

2022年3月期は中長期経営計画「ZENRIN GROWTH PLAN 2025」1st Stageの最終年でありました。

1st Stageは「ビジネスモデル変革時期」と位置づけ、ビジネスモデルの適切な使い分けによる顧客価値増大と収益基盤強化に取り組んでまいりました。

その結果、フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換を着実に進めることができた一方で、新型コロナウイルス感染症拡大、自動車の減産・販売低迷による影響などにより、業績面では厳しい結果であったと受け止めております。

2023年3月期からスタートした2nd Stageでは、2025年3月期までの3カ年において次の成長ステージへ飛躍するため、まずはコロナ禍により低迷した業績の早期回復を目指します。

さらに、顕在化した社会課題の解決のため、位置情報と流通情報を最適化し、新たな価値を創造するための位置情報イノベーションに取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、更なるご支援のほど宜しくお願い申し上げます。



代表取締役社長
高山 善司



代表取締役副社長
網田 純也

商号	株式会社ゼンリン (ZENRIN CO., LTD.)
創業・設立	創業 1948年4月 / 設立 1961年4月
資本金	65億5,764万円
連結売上高	590億53百万円 (2022年3月期実績)
本社所在地	本社 : 福岡県 北九州市 戸畑区 中原新町3番1号 東京本社 : 東京都 千代田区 神田淡路町2丁目101番地 ワテラスタワー
拠点	全国75拠点、海外2拠点 (2022年3月末)
従業員数	単体 : 2,440名 / 連結 : 3,693名 (2022年3月末)
上場市場	東京証券取引所 (プライム) 、福岡証券取引所 【証券コード : 9474】
業種分類	情報・通信

社訓

友愛 奉仕 創造

企業理念

知・時空間情報の創造により
人びとの生活に貢献します

1. 中長期経営計画：ZENRIN GROWTH PLAN 2025（ZGP25）

- 1st Stage振り返りと2nd Stage方針

2. 第2四半期までの実績と通期業績予想

- 2023年3月期 第2四半期 決算概要
- 2023年3月期 通期業績予想

3. 各事業の状況

- 5つの事業区分
- 各事業の方針と数値目標
- ZGP25における強化学業
- プロダクト事業
- 公共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
- IoT事業
- オートモーティブ事業
- トピックス「地域共創モデル構築に向けた取り組み」

4. 株主還元

- 配当・自己株式取得
- 株主優待

5. ご参考情報

- ニュースリリース・お知らせ一覧
- サステナビリティ経営の基本方針

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、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. 中長期経営計画 ZENRIN GROWTH PLAN 2025 (ZGP25)

- 1st Stage振り返りと2nd Stage方針

中長期経営計画：ZENRIN GROWTH PLAN 2025

ZGP25 1st Stage (2020年3月期～2022年3月期)

「ビジネスモデル変革時期」

ビジネスモデルを適切に使い分け、顧客価値増大と収益基盤強化

《実績》

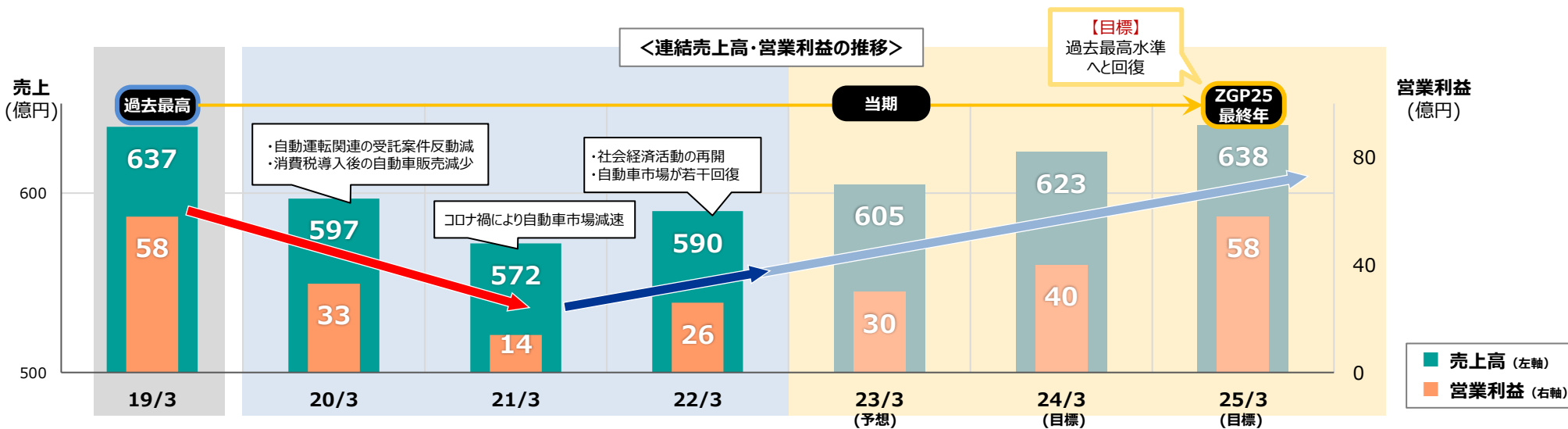
- スtock型へのビジネス転換は着実に進捗
- 成長分野、基盤開発への先行投資実施
- 一方で、新型コロナウイルス感染症拡大などの影響により自動車販売減少などが大きく影響して業績面は厳しい結果に

ZGP25 2nd Stage (2023年3月期～2025年3月期)

「ビジネスモデル具現化」

位置情報と流通情報を最適化して価値創造

- **業績を過去最高水準*へと早期に回復**
(*コロナ禍前の2019年3月期水準を目標)
- **位置情報と流通情報を最適化して価値創造**
→ 顕在化した社会課題解決へ貢献
→ 新たな価値創造とビジネスモデル具現化



2. 第2四半期までの実績と通期業績予想

- 2023年3月期 第2四半期 決算概要
- 2023年3月期 通期業績予想

前年同期比 【増収 減益】

売上高

- ① 自動車の生産調整の影響等でカーナビ用データ販売が減少したものの、
- ② 物流／配送業界向けのIoTソリューションサービス等が増加

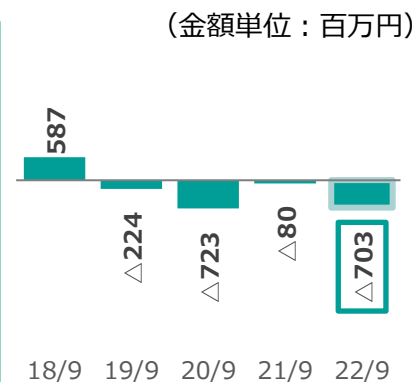
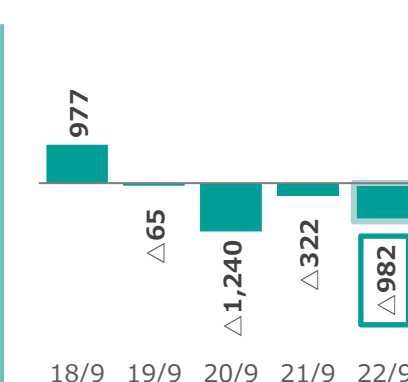
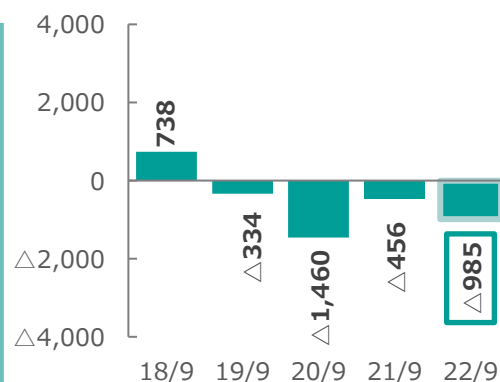
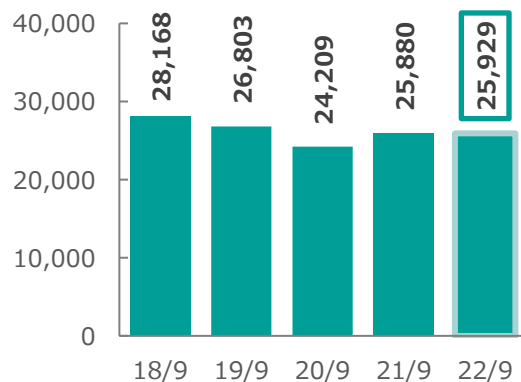
費用

- ① 売上構成変化により売上原価が増加（受託開発増加に伴う費用増加等）
- ② NTT協業による地図データベースの位置情報精度向上に係る整備費用が増加
- ③ コロナ禍で停滞した社会経済活動の正常化が進み営業活動費用などが増加

【Note】売上・利益の推移について

当社は地図データベース整備費などの固定費が費用として年間を通して発生しますが、当社取引先には企業・自治体・官公庁が多いため、売上高は第4四半期に大きく偏重する傾向があります。

そのため例年、利益の多くが第4四半期に計上される傾向にあります。



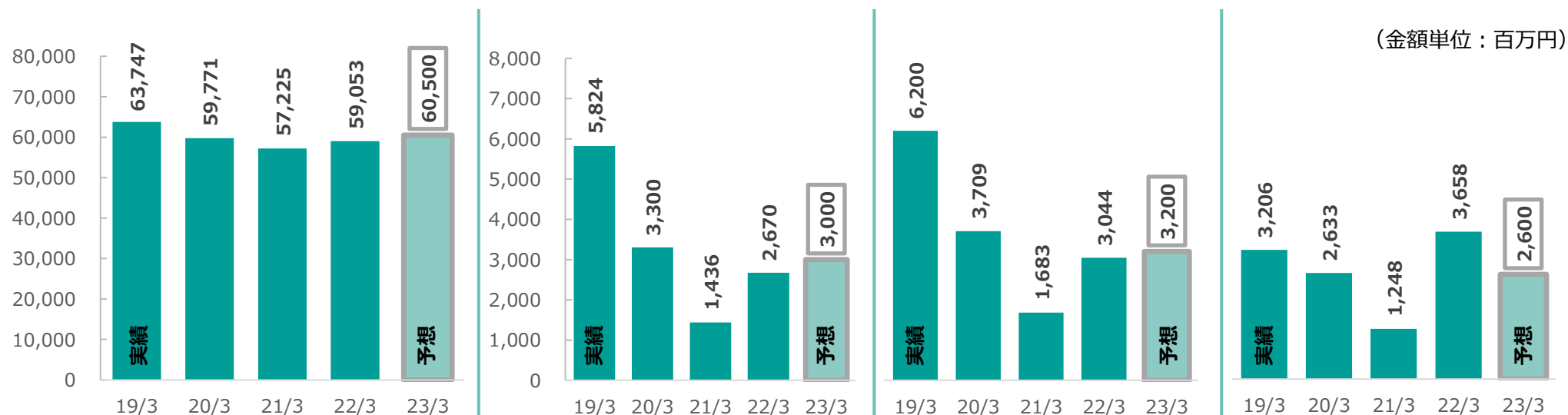
(金額単位：百万円)

	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
23年3月期第2四半期実績	25,929百万円	△985百万円	△982百万円	△703百万円
前年同期比	+49百万円 (+0.2%)	△529百万円 (-)	△660百万円 (-)	△623百万円 (-)

※ 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いません。(次頁以降同様)

2022年4月28日公表の通期業績予想から変更なし

世界的な半導体供給不足による自動車生産調整など、取り巻く環境に不確定な要素が多いことから、2023年3月期の通期連結業績予想は、2022年4月28日公表予想値を据え置いています。



売上高

23年3月期
通期予想
60,500百万円

前年同期比 +1,446百万円 (+2.4%)

営業利益

3,000百万円

+329百万円 (+12.3%)

経常利益

3,200百万円

+155百万円 (+5.1%)

親会社株主に帰属する 当期純利益

2,600百万円

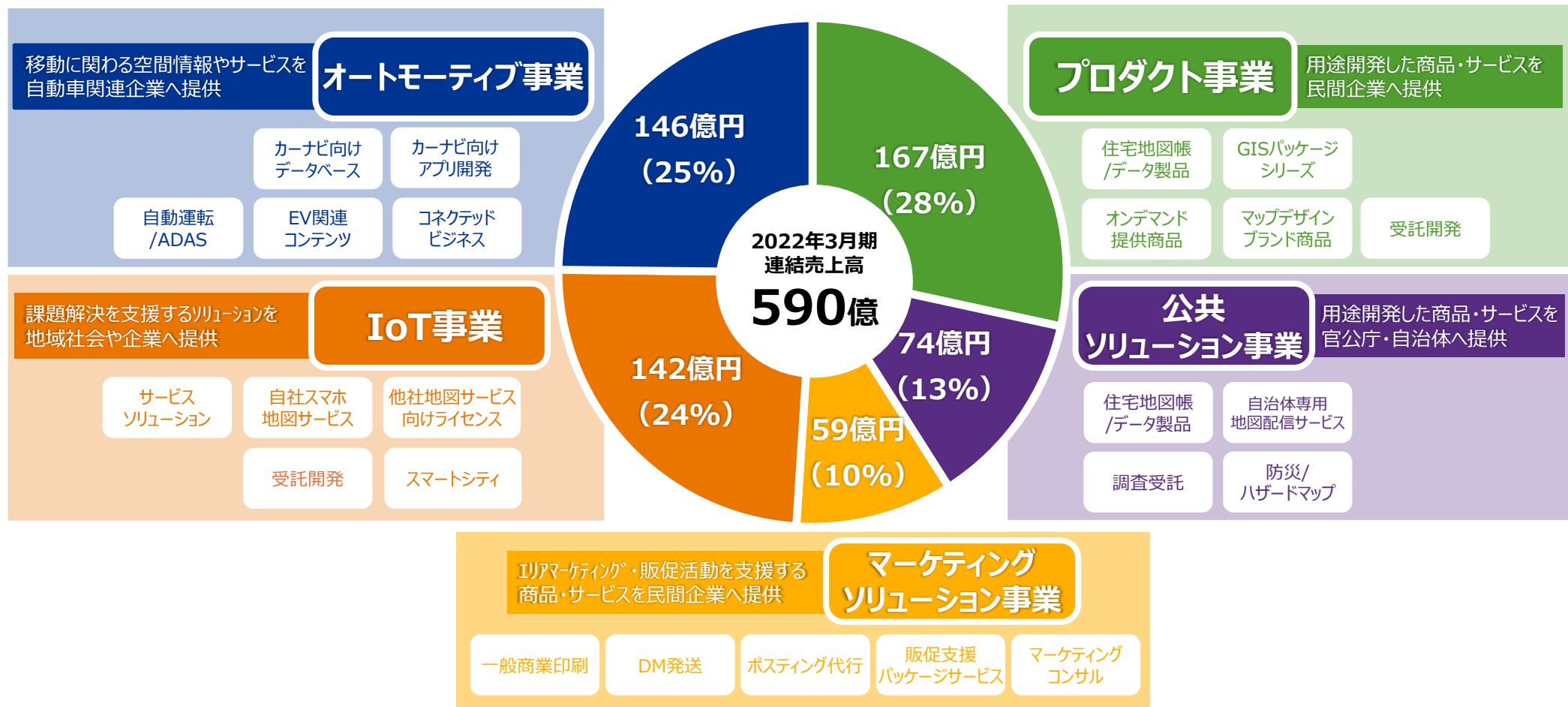
△1,058百万円 (△28.9%)

3. 各事業の状況

- 5つの事業区分
- 各事業の方針と数値目標
- 事業ポートフォリオ
- プロダクト事業
- 公共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
- IoT事業
- オートモーティブ事業
- トピックス「地域共創モデル構築に向けた取り組み」

3. 各事業の状況 5つの事業区分

➤ 当社のビジネスは、サービスの提供先や提供形態に応じて5つの事業に区分して展開しています。



各事業の進捗と取り組み
▶ P14~P23

3. 各事業の状況

各事業の方針と数値目標

➤ ZGP25 2nd Stageの全体方針に基づき、各事業の方針と達成目標を策定・実行しています。

		当期計画 FY2023	ZGP25最終年目標 FY2025
ZGP25 2nd Stage 事業方針		605	638
プロダクト事業			
ストック型ビジネスの拡大と フロー型ビジネスの安定化で収益拡大	▶ スtock型売上比率を70%に拡大	165	160
公共ソリューション事業			
フロー型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構築による売上拡大	▶ 自治体のDX化を支援する 用途開発ソリューションビジネスの構築	78	84
マーケティングソリューション事業			
地図情報技術の活用により 新たなマーケティング市場を創造	▶ 地域の中小企業や個人事業主向けに 販促課題の解決により収益拡大を実現	62	70
IoT事業			
業界DXを支援するソリューション企画と アライアンスビジネス強化	▶ 「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	147	162
オートモーティブ事業			
ナビビジネスの安定と スマートモビリティビジネスの確立	▶ 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	153	162

各事業の進捗と取り組み
▶ P14~P23

- 「新規ビジネス」「成長ビジネス」領域が、当社グループの今後の成長ドライバーと位置付けています。
- ZGP25では、「成長ビジネス」領域の推進に必要な事業基盤開発へ重点投資を行っています。

(→ 研究開発費：約10億円/年、設備投資費用(ソフトウェア開発等)：約40～50億円/年)



「フロー型／ストック型ビジネスモデル」とは

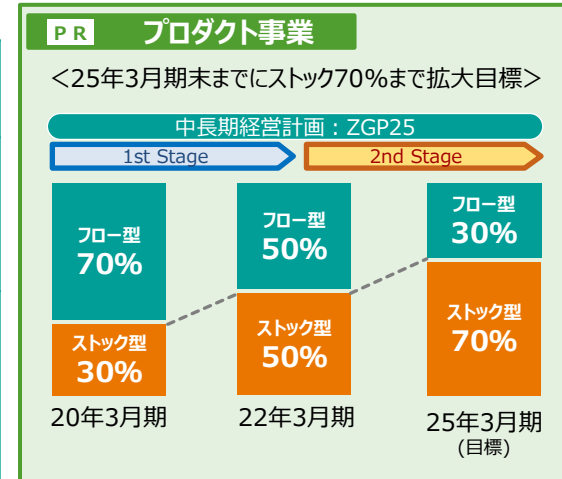
フロー型ビジネス

販売・提供形態	需要に対して都度販売
ビジネスモデルの特徴	<ul style="list-style-type: none"> ● すぐに収益をあげることができる ● 需要増減の影響を受けやすい ● 継続的な営業活動が必要
商品・ビジネス例	地図帳や地図データの単発販売 <ul style="list-style-type: none"> ・ 住宅地図帳、Zmap-TOWN II 受託案件 <ul style="list-style-type: none"> ・ 開発受託、防災地図等のオーダー品制作

ストック型ビジネス

販売・提供形態	定期・定額でサービス提供
ビジネスモデルの特徴	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定収益を見込める ● 外的要因の影響を受けづらい
商品・ビジネス例	地図配信サービス <ul style="list-style-type: none"> ・ GISパッケージ、自治体向け配信サービス ZENRIN Maps API 等

(イメージ：プロダクト事業における比率転換目標)



「ZENRIN Maps API」とは (読み：ゼンリン マップス イーピーエイ)

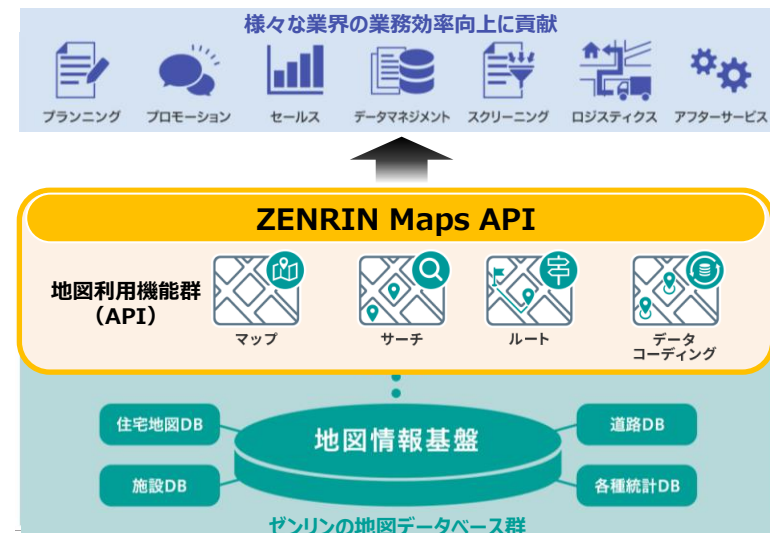
- ゼンリンの**地図データを配信提供する機能や、地図を活用する様々な機能**を、顧客のWEBサイト／スマホアプリ／企業の基幹システムなどへ**組み込んで利用するための開発ツール**です。

【利用側のメリット】

- ZENRIN Maps APIを組み込むだけで地図活用機能を簡単に導入可能です。常に最新の地図データを利用でき、機能もアップデートされます。

【ゼンリンのメリット】

- 継続的なサービス提供により、ストック型売上として安定収益が見込めます。



ZGP25 1st Stage 実績

- GISパッケージのラインナップ拡充や推進など
ストック型ビジネス拡大施策により、
フロー70%：ストック30% が
フロー50%：ストック50% に

ZGP25 2nd Stage方針

ストック型ビジネスの拡大と
フロー型ビジネスの安定化で収益拡大

ZGP25 GOAL

ストック型売上比率を70%に拡大

解説

【GISパッケージシリーズについて】

オンラインで閲覧できる各種地図と
業種や業務に必要な機能を
オールインワン化したストック型配信サービス

定期契約・月額
11,000円/月額
(税込、不動産・PC・ネットワーク)

最新の各種地図



用途地域 地番地図 住宅地図 等

業種・業務に必要な機能

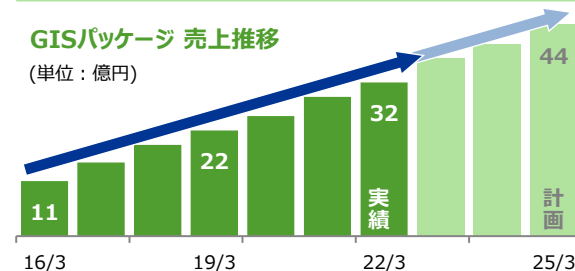
- 情報可視化
- 物件情報一元管理
- 資料作成作業支援
- 地図を介したデータ共有

<GISパッケージシリーズ ラインナップ>
現在6タイトル → タイトル追加検討中

ZENRIN GIS パッケージ 不動産 プレミアム	ZENRIN GIS パッケージ 不動産	ZENRIN GIS パッケージ 税理士
ZENRIN GIS パッケージ 建設 for 設計	ZENRIN GIS パッケージ 建設 for 施工	ZENRIN GIS パッケージ 不動産鑑定士

安定的に拡大してゼンリンの収益基盤へと成長中

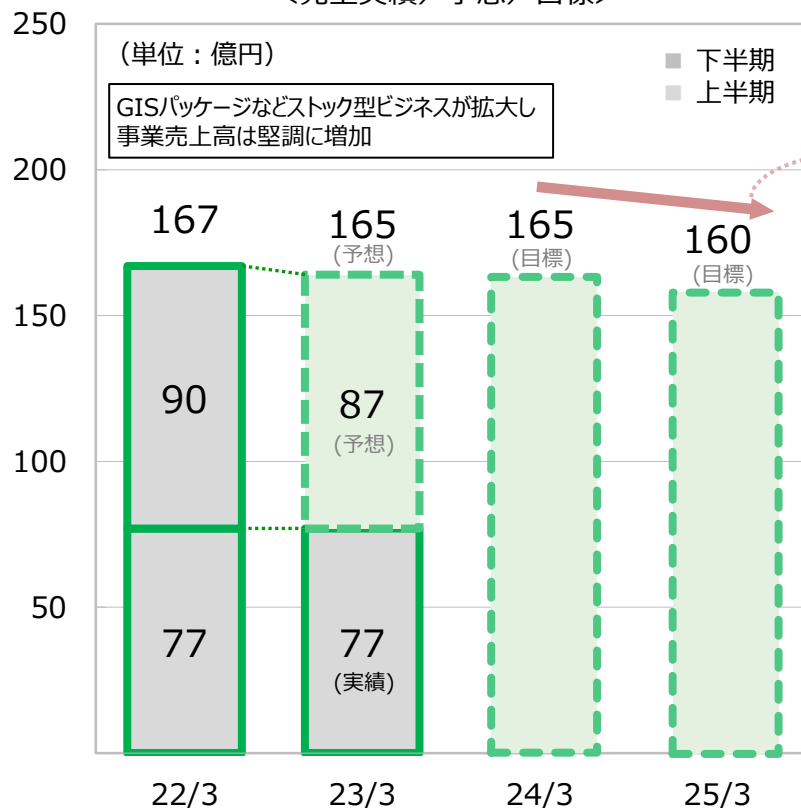
GISパッケージ 売上推移
(単位：億円)



上期までの概況

- フロー型商品販売が減少したものの、GISパッケージなどストック型ビジネスが堅調で前年同期並で推移

<売上実績/予想/目標>



※23/3の通期売上高予想値は、2022/4/28公表値を据え置き。次頁以降同様

通期の見通し：前期比

減収

<増加>

- 上期に引き続きストック型ビジネスの売上は増加を見込む

<減少>

- フロー型からストック型への転換に伴う一時的な売上減少 (単年視点では減少→長期的にはプラス要因)
- 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による売上減少 (ソリューションの売上はIoT事業区分へ移行する為)

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を更に拡大
- 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

ZGP25 1st Stage 実績

- 自治体の地図プラットフォームになることを目指し、住宅地図データの販売を推進
→1,000自治体以上への導入
- フロー型の商品や受託ビジネス案件も多く、継続的・安定的なストック型ビジネスへの転換が課題

ZGP25 2nd Stage方針

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

ZGP25 GOAL

自治体のDX化を支援する用途開発ソリューションビジネスの構築

解説

【公共ソリューション事業について】

- 各支社に専任の営業部門を設置して提案営業を実施。
- フロー型商品提案と並行して、ストック型ビジネスの拡大転換を目指した提案を推進しています。
- 将来的に全自治体への地図データ導入を達成し、自治体の地図プラットフォームになることを目指しています。

商品・サービス

住宅地図帳

フロー型

(活用例)

窓口業務等



住宅地図データ

フロー型

警察・消防等の
緊急指令システム

行政GISシステム

地図配信サービス

ストック型

窓口業務等

部署間情報共有

受託案件

開発受託

ストック型



調査受託

フロー型

空き家調査

国勢調査関連

制作受託

フロー型

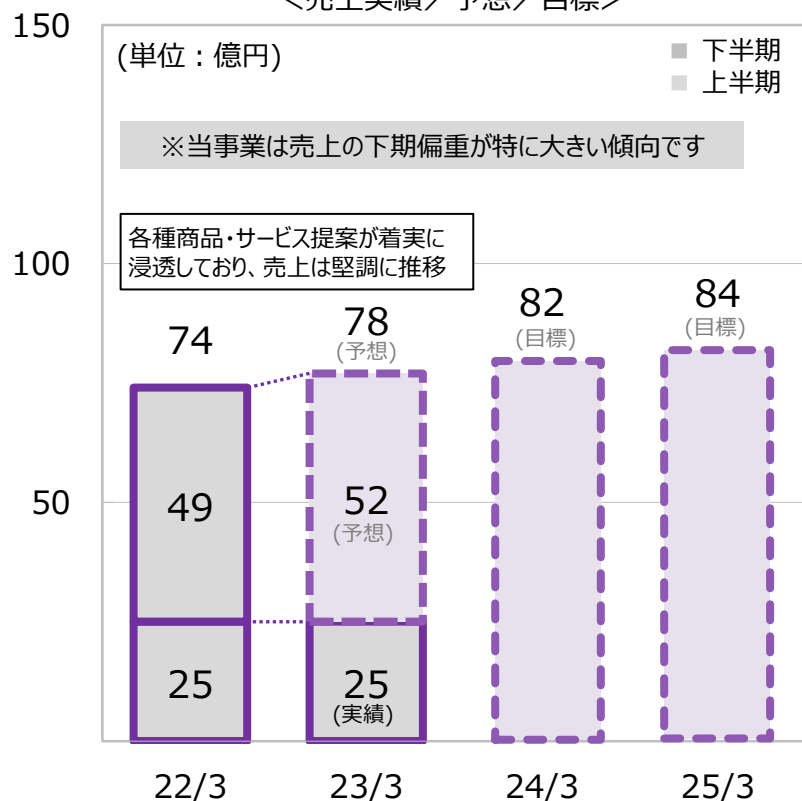
ハザードマップ等



上期までの概況

- 受託案件／地図データ販売／自治体向け配信サービスが堅調に推移し前年同期並で推移

<売上実績／予想／目標>



通期の見通し：前期比

増収

- 上期に引き続き、受託案件／地図データ販売／住宅地図配信サービスの堅調な拡大を見込む

今後の取り組み

- 自治体向け地図配信サービスの導入拡大により、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

地域共創モデル構築に向けた取り組み
▶ P24

PICKUP

行政サービス向け 住宅地図配信サービス

自治体専用 住宅地図 for Web

2022年4月リリース

住宅地図帳デジタル化で
行政サービスの質向上とDX化を支援

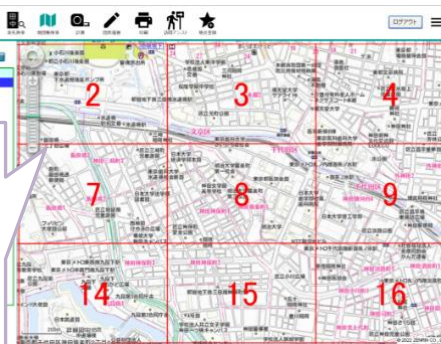


【課題】

紙だと↓
専有不可
書き込めない
探す手間
買替更新費用
...

WEBなら↓

複数同時利用可
自由に印刷
書き込んで情報共有
すぐ探せる
サーバ側で随時更新
...



当サービスを入口とした
自治体の地図プラットフォーム化の推進
およびソリューションサービスへの
ビジネス拡大をめざす

ZGP25 1st Stage 実績

- グループシナジー創出のため、子会社を再編し(株)ゼンリンマーケティングソリューションズを発足
- 位置情報を活用したマーケティング支援商品を開発し市場投入（「らくらく販促マップ」）



ZGP25 2nd Stage方針

地図情報技術の活用による販促課題の解決で
新たなマーケティング市場を創造

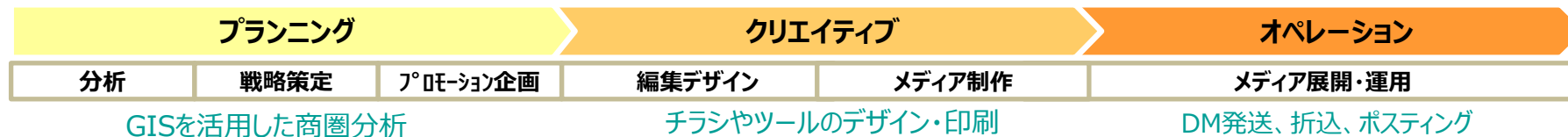
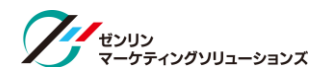
ZGP25 GOAL

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

解説

【(株)ゼンリンマーケティングソリューションズについて】

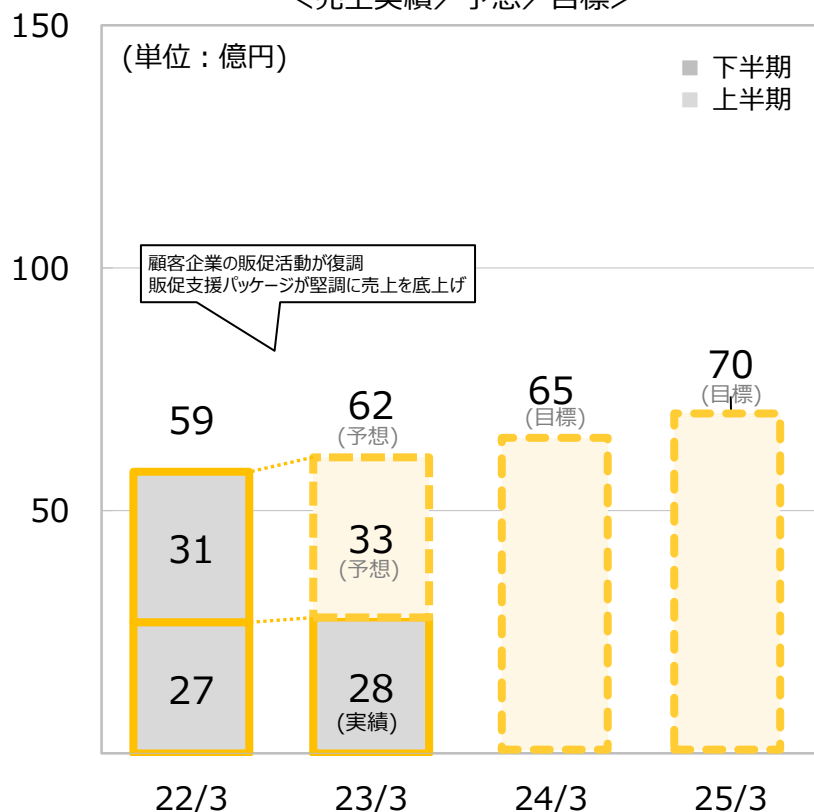
- 2020年4月、機能領域毎に分割されていたグループ子会社を再編
- マーケティング支援に関するサービス・ソリューションを一気通貫型で提供



上期までの概況

- 社会経済活動の再開に伴い顧客の販促活動が徐々に再開、販促支援需要が増加
- 中小企業や個人事業主をターゲットとした販促支援パッケージ「らくらく販促マップ」が堅調

<売上実績/予想/目標>



通期の見通し：前期比 **増収**

- 上期に引き続き、販促支援商材・サービスの提供により増収を見込む

今後の取り組み

- ① 販促支援パッケージの販売推進を継続
- ② パッケージを入口として高付加価値サービスを提供

PICKUP

中小、個店向け

らくらく販促マップ

地図上でデジタルエリアマーケティングを実現
勘・感覚に頼った販促からロジカルな販促へ進化

セレクションサービス

詳細なエリア分析/デザイン作成/配布等を
ゼンリングループのリソースが支援



チェーン展開企業向け (アームボックス)

ARMBOX

店舗の現状を地図上で可視化
出店戦略や既存店活性化に貢献する
統計データやエリア分析機能を搭載

(提供元：株式会社ゼンリンマーケティングソリューションズ)



IoT

IoT事業

ZGP25 事業方針

ZGP25 1st Stage 実績

- 情報流通基盤の開発
→「ZENRIN Maps API」をリリース
- 大手企業へのソリューションを標準化したパッケージサービスの企画が進捗
- 大手企業とのアライアンス案件が進行

ZGP25 2nd Stage方針

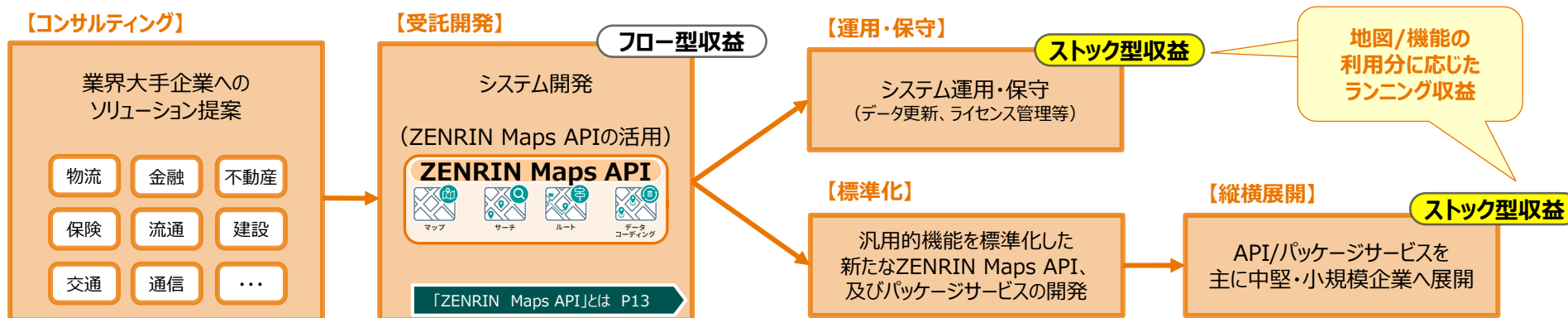
業界DXを支援するソリューション企画と
アライアンスビジネスの強化

ZGP25 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

解説

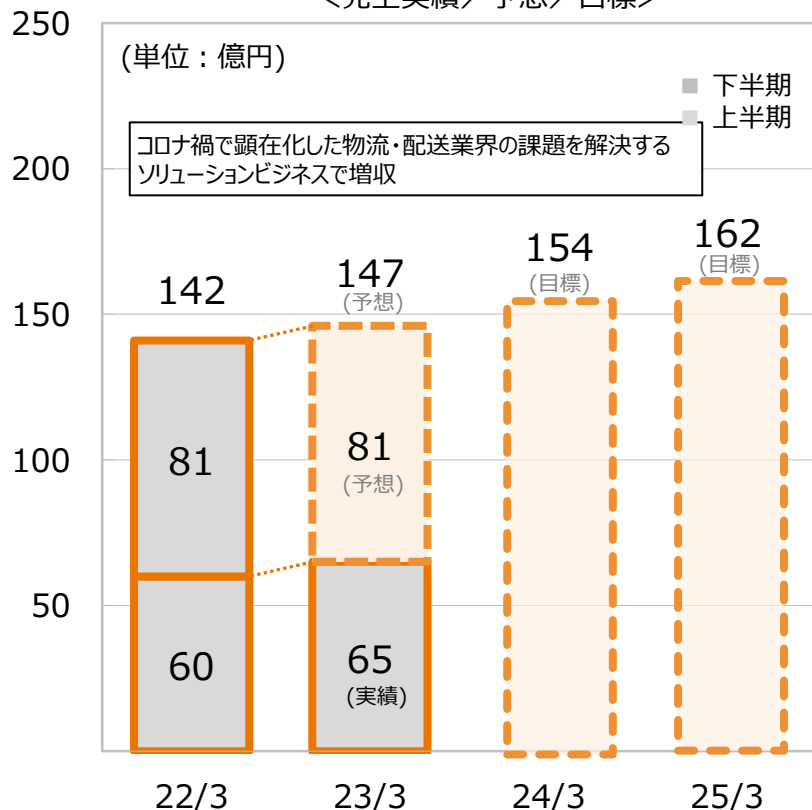
【ソリューションビジネスのグロースモデル】



上期までの概況

- 物流・配送業界の大手企業向けソリューション提供ビジネスや、個人事業主向け配達支援アプリの会員数が増加し、前年同期比 4 億円

<売上実績/予想/目標>



通期の見通し：前期比 **増収**

- 上期に引き続き、ソリューション提供ビジネスの拡大や新規取引先拡大による受託開発増などにより増収を見込む

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

ZGP25 1st Stage 実績

<カーナビデータ提供ビジネス>

- 自動車生産調整の影響で大幅減収したものの、コネクテッド対応モデルの立ち上げなど高付加価値化を推進し、市場シェアを維持

<自動運転/ADASビジネス>

- 高速道路を対象にした高精度3D地図データの量産提供体制を確立
→ 複数メーカーに当社データが採用
(日産：スカイライン・アリア、ホンダ：レジェンド 等)

ZGP25 2nd Stage方針

既存ナビビジネスの安定と
スマートモビリティビジネスの確立

ZGP25 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

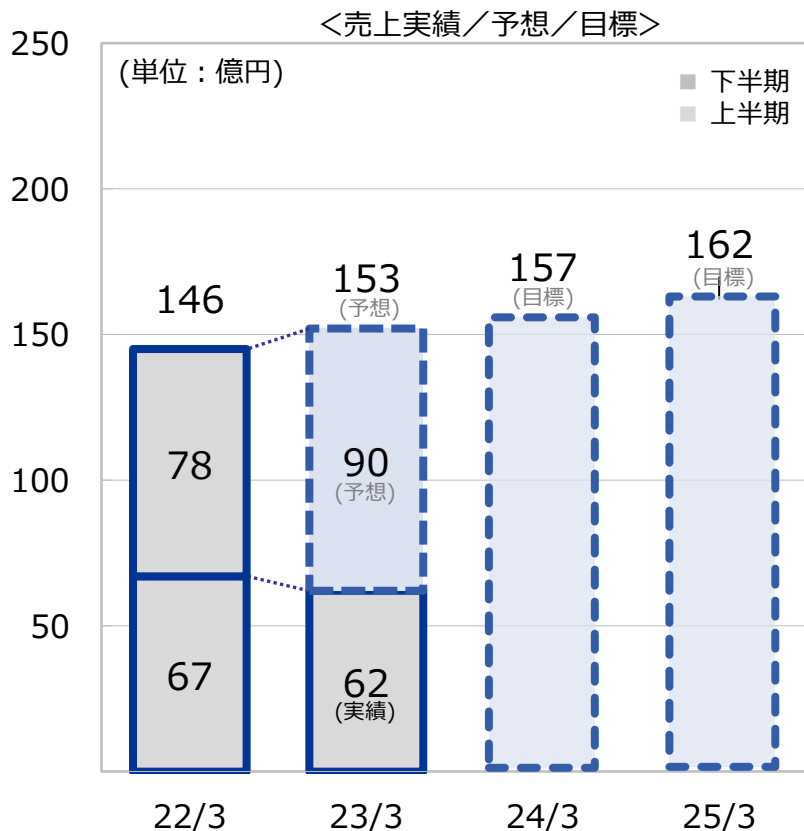
解説

当社オートモーティブ事業の強み

- カーナビ誕生以来、長年に亘る自動車メーカー／ナビメーカーとの共同開発実績により、信頼と技術ノウハウを蓄積しています。
- 顧客の要望に応じて柔軟な地図データ提供が可能な体制を整えています。(地図データフォーマットや地図コンテンツ内容など)
- コネクテッド機能に応じたカスタマイズや地図更新体制にも対応したことで、一層の信頼とシェアを獲得しています。

上期までの概況

23年3月期第2四半期は、半導体不足や世界情勢に起因した自動車部品供給不足による自動車生産調整の影響などを受けて、前期比5億円減少



通期の見通し：前期比 **増収**

＜事業環境は不透明＞

- 自動車生産の状況など事業環境に依然不確定要素が多いため、通期売上見込みは22年4月公表値を据え置き
- 今後の自動車メーカーの生産計画情報を注視

23年3月期通期予想
▶ P7

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（安全運転支援）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

→自動運転へ向けた取り組み継続

PICKUP

2022年8月31日公表 パイオニアとのEVソリューションに関するパートナーシップ契約を締結

両者の技術資産や知的資産、商流を有効活用し
競争力のあるEVソリューションサービスの開発・提供を目指す



スマホ向けEV用ナビサービス(2023年目標)

EV向けクラウドナビ(想定)
(EV最適ルート算出、充電スタンド満空検索
航続距離計算)

EV導入シミュレーションサービス(想定)
(CO2削減、経済効果、業務効率等の
シミュレーション測定)

ゼンリンは、地域のステークホルダーとの連携により、地域課題解決へ貢献する持続可能なビジネスモデルを構築し「地域共創サービス・プラットフォーム」として、将来的なビジネス展開を目指します

地域ステークホルダー

自治体/地場企業/地元住民



ゼンリン保有商品/サービス

災害時支援協定	防災 LGWAN	空き家対策支援
POCラミダ教材		
観光型MaaSアプリ	スマートシティ	ゼンリンミュージアム
[道の駅]記録アプリ	マップデザイン商品	
自治体専用 「住宅地図 for Web」	らくらく販促マップ	GISパッケージ

5つの共創テーマ

- I. 安全・安心な暮らしの実現 市街地から郊外まで
住みやすい環境
- II. 教育環境充実 充実した教育環境
- III. 文化・観光振興 訪れた人が満足する
地域の魅力醸成
- IV. 域内移動支援 観光客や住民が
快適に移動できる環境
- V. デジタル化の推進 自治体/地場企業の
効率的デジタル環境を構築

NEXT

地域課題を解決する
商品・サービスを創出

TARGET

地域共創サービス
プラットフォーム確立

各地域にてビジネスを開発

先行事例

長崎市・佐世保市と包括連携協定を締結

地域ステークホルダーとの共創でビジネスモデル構築の試行に取組中



(2021年7月19日締結)



ZENRIN



(2022年7月20日締結)

旅するあなたへ、とっておきの過ごし方を

STLOCAL
ストローカル

地域の周遊を活性化させる観光型MaaSアプリ

「STLOCAL」(ストローカル)

- 地域活性化と観光体験の価値向上に寄与することを目指した地元発見型の新たな旅行価値を提供するWebサイト+スマホアプリ連携サービスです。
- 2021年に長崎市と、2022年に佐世保市と包括連携協定を締結し、持続可能なビジネスモデルの確立を目指して、地場企業と一体となって実証実験に取り組んでいます。

体験・イベントの例



出島入場券



サイクリングツアー



軍艦島上陸&周遊ツアー



スタンドグラスアクセサリー作り体験

<提供サービスコンセプト>



- 観光情報を探す
- 電子チケット購入



- アプリでチケット利用
- ポイント獲得



- 旅の記録の振り返り
- ポイントを思い出の品へ交換

サービス名に込めた想い

Stroll(さんぽ)、Street(道)、Station(駅)、Stay(滞在)、Story(旅物語)
まち歩きからはじまる楽しみを
そのまちの魅力と合わせて
あなただけの旅物語につなげたい

Local(地元)

地元の人とともに
「その場所ならではの」
あなたへ届けたい

解説

「MaaS」とは (読み：マース、Mobility as a Servicesの略称)

- 電車やバス、タクシー、レンタカー、カーシェアなどのあらゆる移動手段を一つのサービスに統合して目的に応じて利用可能とする仕組みです。
- 「MaaSアプリ」では、最適な移動手段の選定・ルート案内・予約・支払決済までワンストップで利用可能となります。

「観光型MaaS」とは

- 観光地への集客と現地での周遊促進を目的に、交通・観光施設・アクティビティなどのチケット予約～決済までをワンストップで提供するサービス。
- ゼンリンは、長崎をモデルケースとしてサービスの開発を進め、今後の本格的ビジネス展開と収益化を目指しています。

4. 株主還元

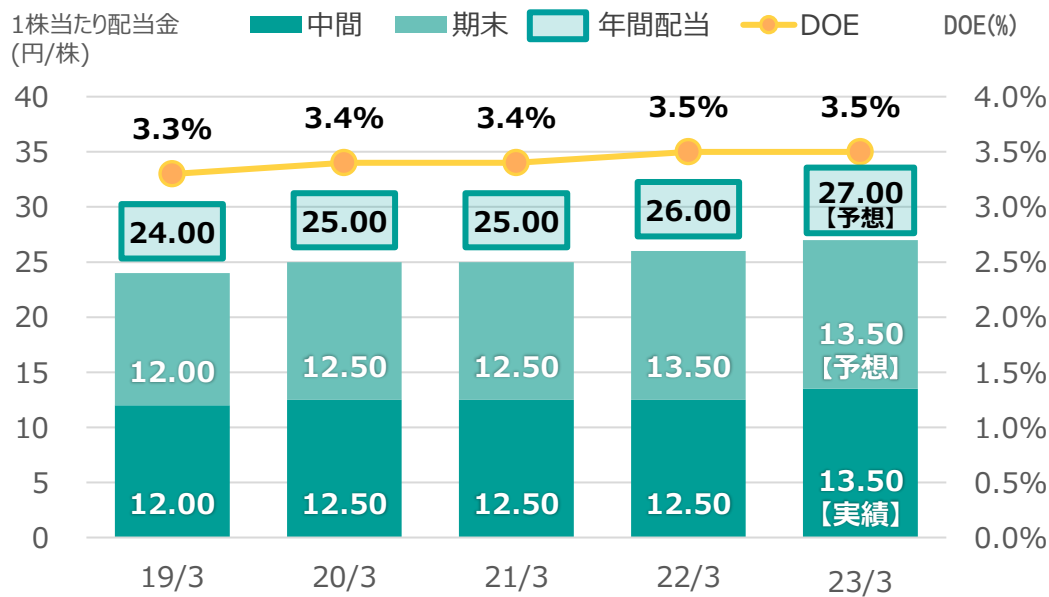
- 配当・自己株式取得
- 株主優待

- ✓ 当社は、株主の皆様へ対する利益還元を最重要課題と位置づけております
- ✓ 適正な内部留保を考慮しつつ、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利益還元を継続的に実施してまいります

配 当

具体的指標：DOE* 3%以上
(*連結株主資本配当率)

1994年9月の福証上場以来、普通配当の減配はなし



自己株式取得

財務の健全性を維持しつつ、事業投資を推進し、利益を増大させることによって資本効率を向上させ、併せて株主の皆様への一層の利益還元を図るという方針の下、自己株式の取得を行っています

21年3月期：160万株

22年3月期：70万株

23年3月期：46万株 (22年11月末時点)

当社グループの商品・サービスに対するご理解をより深めていただきたく、株主優待制度を導入しております。

対象

毎年3月31日現在の株主名簿に記載／記録された株主様のうち、

保有期間	保有株数	優待内容
3年以上	200株以上～500株未満	当社商品 2,000円相当*
	500株以上	当社商品 3,000円相当*

*優待内容及び贈呈品の内容はご案内時期によって異なります



2022年は、当社マップデザイン商品ラインナップから
地図モチーフグッズセットをお送りしました。
(写真は500株以上保有の方へお送りした3,000円相当分の一例)

【ご参考】 マップデザイン商品
地図をデザインモチーフとして新たなコンセプトで捉え情緒的価値を追求するグッズ・雑貨を展開しています。



Map Design GALLERY
オンラインストア
<https://www.mapdesigngallery.com/>



5. ご参考情報

- 主なニュースリリース・お知らせ一覧
- サステナビリティ経営の基本方針

主なニュースリリース・お知らせ（2022年4月～7月）

リリース日	タイトル	事業区分
2022年 4月20日	自治体向け新サービス「自治体専用 住宅地図 for Web」提供開始	PU
4月27日	ゼンリンの「高精度3次元地図データ（HDマップ）」が日産自動車のクロスオーバーEV（電気自動車）「日産アリア」の最先端運転支援技術「ProPILOT 2.0」に採用されました。	AM
4月28日	中長期経営計画「ZENRIN GROWTH PLAN 2025」のローリングプランについて	その他
5月9日	「第13回 教育 総合展（EDIX）東京」に出展 地図上で学ぶプログラミング学習ツール「まなっぷ School Edition」を紹介	PR
5月10日	ゼンリンとMoT 3万台のドライブレコーダー映像を活用した地図情報メンテナンス 全国の高速道路にて試験運用開始	AM
5月23日	「バリアフリー地図/ナビ」機能における車いすユーザー移動経路表示の精度向上（全日本空輸(株)、(一社)Wheelog、ZDC）	IoT
5月30日	住宅地図の著作権侵害訴訟に関する判決について	その他
6月15日	地図がデザインされた文具・雑貨を販売する専門サイト「Map Design GALLERYオンラインストア」6月15日にオープン！	PR
6月22日	「第5回 自治体・公共Week」に出展 地域のまちづくりを支えるゼンリンのマップソリューションを紹介	PU
7月20日	佐世保市と包括連携協定を締結	その他
7月22日	-スカパーJSAT・ゼンリン・日本工営・QPS研究所- 福岡市実証実験フルサポート事業「宇宙」採択プロジェクト 衛星データを活用したため池モニタリング実証で有効性を確認	PU
7月27日	地図上で学ぶプログラミング学習ツール 新商品「まなっぷ Home Edition」を7月27日に発売！	PR

※詳細は当社ホームページをご覧ください（<https://www.zenrin.co.jp/information/>）

※ZDC：(株)ゼンリンデータコム

主なニュースリリース・お知らせ（2022年8月～12月）

リリース日	タイトル	事業区分
2022年 8月1日	JA共済連が提供する「JA共済アプリ」の新機能『避難場所マップ』に、ゼンリンデータコム「全国避難所データベース」が採用	IoT
8月16日	「かしいかえん」をデジタル空間で再現！！ 西日本鉄道株式会社様協力のもと、独自の3次元技術を用いて実現	Gr会社
8月31日	ゼンリンとパイオニア、脱炭素社会の実現に向け、EVソリューションに関するパートナーシップ契約を締結	AM
9月1日	「Oh MY Map!」スムーズ地下・防災バージョンを構築	IoT
9月6日	秋田県横手市にて、食料品アクセス問題の改善を目指した「地域まるごとSmart Terrace Store」の実証実験を開始	IoT
9月9日	ゼンリンデータコムとNX総合研究所が、生産現場・物流現場におけるDX活動支援サービスの提供を開始	IoT
9月20日	埼玉県秩父市の山間地域における共同配送サービスの実施	IoT
9月29日	福島県浪江町において「なみえI・DO（いどう）プロジェクト」の実証実験を実施 スマートフォンアプリを活用し、各種移動データを収集	IoT
10月3日	JA共済連が提供する「JA共済アプリ」の新機能『防災アラートメール』にゼンリンデータコムの配信システムが採用	IoT
10月6日	観光型MaaSの実証実験にて提供中の観光情報Webサイト&スマートフォンアプリ「STLOCAL」に佐世保・西九州エリアを追加	IoT
10月11日	2023年3月1日から「ゼンリン地図ナビ」の提供を開始 ～現在ドコモが提供する「ドコモ地図ナビ」を引継ぎ～	IoT
10月25日	緊急物資輸送に関する連携協定を秩父市と締結 ～秩父市中津川地内でドローンを活用した緊急物資輸送の早期実現を目指す～	IoT
10月25日	多店舗型ビジネス戦略を支援するクラウドサービス「ArmBox」10月26日より提供開始	MS
11月21日	「誰でもその日から配達」を実現する配達管理サービス Delivery Support Systemの販売を本日より開始	IoT
12月20日	埼玉県秩父市の山間地域における実証実験を実施 遠隔運用によるドローン配送とオンライン栄養指導・デジタル医療機器の有用性を検証	IoT

※詳細は当社ホームページをご覧ください（<https://www.zenrin.co.jp/information/>）

サステナビリティ経営の基本方針

当社グループは、「知・時空間情報の創造により人びとの生活に貢献します」を企業理念としています。

この企業理念に則り、創業以来、地図業界のリーディングカンパニーとして、情報の提供を通じて社会に新しい価値を提供するとともに、地域社会の発展に寄与し、環境保全活動にも積極的に取り組むなど、その社会的責任を果たすべく努めてまいりました。

今後も、当社グループの経営理念体系、企業行動憲章として定めたこれら活動方針は変わることなく、サステナビリティ課題への取り組みと経営の統合をより一層推進することにより、事業活動を通じてサステナブルな社会の実現に貢献するとともに、経営・事業におけるサステナビリティを強化し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指します。

Environment

環境への配慮

事業活動における環境負荷軽減を目指し、エネルギー使用量、CO2排出量の削減、エコマークの取得、グリーン購入など環境マネジメントに取り組んでいます。

Social

社会とのかかわり

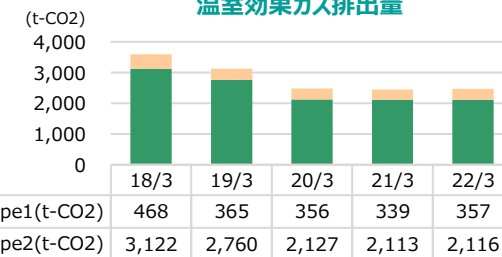
当社グループの事業はその性質上、社会と密接なつながりを持ち、高い公共性を有していることから、位置情報の活用により社会課題の解決や安全・安心な社会の実現に貢献することが、私たちの社会的責任・公共的使命であると考えています。

Governance

コーポレート・ガバナンス
(企業統治)

経営の透明性を確保し、合理的・効率的な経営活動を行うことによって、企業価値を継続的に高めるため、コーポレート・ガバナンスを有効に機能させ、更にこの機能を充実させる取り組みを強化します。

温室効果ガス排出量



- Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
- Scope2：他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
- 社用車及びグループ各社の温室効果ガス排出量は含まれておりません
- 今後情報開示の範囲(Scope、算定項目等)については、順次拡大していく予定です

*サステナビリティ経営に関する最新情報は当社WEBサイトでご紹介
<https://www.zenrin.co.jp/company/csr/>

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