



地図の「ゼンリン」7年ぶりのM&A 地形などの3次元データで事業拡大



地図情報最大手のゼンリン<9474>は2024年4月に、地形などの3次元データをオンライン上で処理、解析できる建設、土木、測量現場向けのクラウド型ソフトウェアを手がけるローカスブルー（東京都渋谷区）を子会社化した。

ゼンリンの地図データベースや情報収集ノウハウと、ローカスブルーの点群（物体や地面の形状などを表す点の集まり）の処理、解析技術などを組み合わせることで、企業や自治体のDX（デジタル技術で生活やビジネスを変革する取り組み）化支援を促進し事業を拡大する。

ゼンリンは2025年3月期を最終年とする6カ年の中長期経営計画「ZENRIN GROWTH PLAN 2025」に取り組んでおり、2025年3月期に売上高638億円、営業利益58億円の目標を掲げている。

同社が発表した業績予想によると2025年3月期の売上高は643億円、営業利益は36億円で、売上高は中長期経営計画の目標を上回るが、営業利益は60%ほどに留まる見込み。

ローカスブルーの子会社化は、この差の縮小につながるだろうか。

【ゼンリンの業績推移】2025/3は予想

決算期売上高（億円） 営業利益（億円）

2020/3
597.71
33.00

2021/3
572.25
14.36

2022/3
590.53
26.70

2023/3
589.33
17.99

2024/3
613.35
19.81

2025/3
643.00
36.00

建設業界向けに売り込み

ローカスブルーは、3次元データをオンライン上で処理、解析できるソフトウェア「ScanX（スキャン・エックス）」を販売しており、すでに国内外の約1万を超える建設、土木、測量現場で利用されている。

同ソフトは大量の3次元点群データを自動で処理し、設計データなどと重ね合わせることで、現場での状況解析や工事の進捗管理を行うことができる。

不要なデータを取り除き、必要なデータを取り出すフィルタリングの作業時間を3分の1ほどに短縮できるほか、一般的な点群処理ソフトウェアに比べると、利用料が安く高機能パソコンなどにも必要ないため、初年度費用をおよそ10分の1に抑えることができるなどの特徴を持つ。

ゼンリンは、全国の顧客基盤と地図データベースを活用して、建設業界向けにScanXの活用を提案することで事業を拡大する。

CVCによる出資も

ゼンリンの中長期経営計画「ZENRIN GROWTH PLAN 2025」では、M&Aを含む成長分野への投資を目標に掲げているが、現中長期経営計画期間中に適時開示した案件はない。

同社の沿革によると、今回のローカスブルーの子会社化は2017年のマーケティングソリューション事業を手がける大東マーケティングソリューションズ以来、7年ぶりとなる。

一方、同社は2021年にCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）のゼンリンフューチャーパートナーズ（東京都千代田区）を設立。

同年に移動情報サービスの開発支援などを手がけるレイ・フロンティア（東京都台東区）に出資したのを手始めにスタートアップなどへの投資を行い、2024年1月には宇宙ビッグデータを活用した土地評価サービスを行っている天地人（東京都中央区）に出資している。

年ゼンリンの2010年以降の主なM&A

2010
地図データの入力業務を委託している沖縄インターマップを子会社化

2014
ダイレクトメール発送代行などのセプテーニ・ダイレクトマーケティングを子会社化

2016
位置情報マーケティングのゼンリンジオインテリジェンスを子会社化

2016

車載ソフトウェア開発の米 Abalta Technologiesを子会社化

2017

マーケティングソリューション事業の大東マーケティングソリューションズを子会社化

2024建設、土木、測量現場向けのソフトウェアを手がけるローカスブルーを子会社化

文：M&A Online

【M&A Online 無料会員登録のご案内】6000本超のM&A関連コラム読み放題!!
M&Aデータベースが使い放題!!登録無料、会員登録はここをクリック