



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

ダイナミックマッププラットフォーム株式会社

2025年3月27日

東証GRT
336A

- 01 会社概要
- 02 事業概要
- 03 当社の強み
- 04 高精度3次元データ市場の成長性
- 05 ビジネスモデル
- 06 成長戦略
- 07 財務情報
- 08 リスク情報

01

会社概要



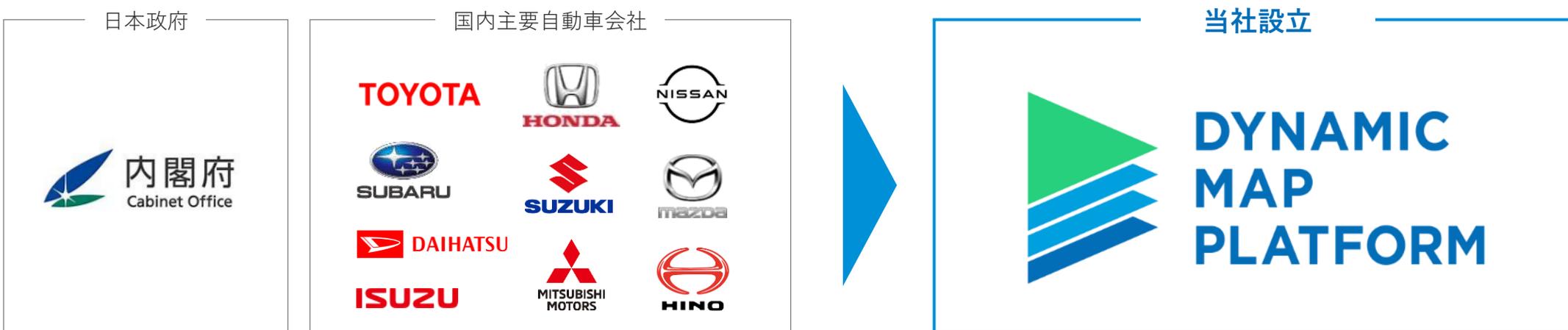
会社概要

会社名	ダイナミックマッププラットフォーム株式会社
設立	2016年6月13日
本社所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目12番4号
拠点	日本、米国、ドイツ、サウジアラビア、アラブ首長国連邦、韓国
従業員数	225名（2025年1月31日時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動運転・先進運転支援システム等に利用される高精度3次元地図データ（HDマップ）の生成・販売 ● HDマップ関連技術を用いた（自動運転以外の）多用途での高精度位置情報・ソリューションの提供

設立経緯

日本政府主導により、国内主要自動車会社等が出資し、当社が設立。

その後、General Motors Companyの投資先であった在米国HDマップ企業を完全買収し、グローバルに事業展開



Global Deep-tech

ダイナミックマップという高精度な位置情報基盤をグローバルに構築するディープテック型のスタートアップ

High Growth

日系大手自動車メーカー10社やGeneral Motors Company/ 日本国政府等の優良な顧客基盤を持ち高い売上成長性を実現可能

High Competitiveness

競合比でも圧倒的な高精度3次元データを保有しており世界初の自動運転レベル2+・レベル3の実現に寄与してきた高い技術力を有している競争優位性

High Profitability

ビジネスモデルについてはプロジェクト型ビジネスとライセンス型ビジネスの2本柱
プロジェクト型ビジネスを通じてデータ基盤が整っており、以降は高い利益率が期待できる
ライセンス型ビジネスによって高収益体質の実現を目指す

Modeling The Earth

高精度3次元データプラットフォームとして様々な情報を集約
分析制御予測が可能な世界を実現し、社会課題解決に資する
イノベーションの実現を企図



数字でみるダイナミックマッププラットフォーム

グローバルにビジネス展開し、高い売上成長率で事業拡大、市場拡大による更なる成長を企図

55億円

連結売上高

FY3/2024

26カ国

進出国数⁽³⁾

北米、欧州、日本
韓国、中東

70%

海外売上高比率

FY3/2024

50%

連結売上高
年平均成長率

FY3/2019-3/2024

37%

自動運転/先進運転支援
システム市場年平均成長率⁽¹⁾

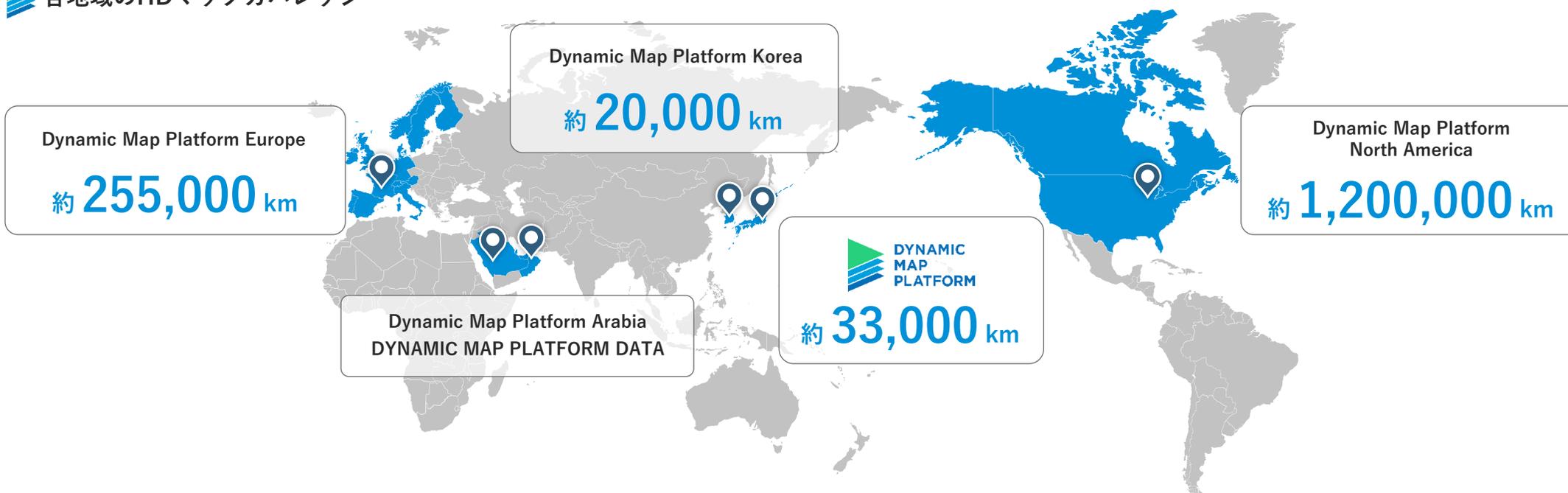
2022実績-2030予想

1.6兆円

デジタルマップ
市場規模⁽²⁾

2023実績

各地域のHDマップカバレッジ⁽⁴⁾



出所：(1)「IHS Markit "Autonomous Vehicle Sales Forecast 2023"」を基に当社作成 (2)「Markets and Markets "Digital Map Market Global Forecast to 2029"」を基に当社作成。為替レートは150円/ドルで計算 (3)(4) 2025年1月時点

02

事業概要



業界横断的な社会へのインパクト⁽¹⁾

高精度3次元データは様々な産業においてゲームチェンジャーとなり得るキーテクノロジー。現在取り組んでいる自動運転/先進運転支援システムや3Dデータビジネスを超えて社会全体のDX及び高度化を牽引することが目標



注：(1) 上記はDMPが2025年1月の時点でもまだ進出していない分野を含む、ターゲット市場のイメージ (2) レベル0：運転自動化なし、レベル1：運転支援（ハンズオン/シェアードコントロール）、レベル2：特定条件下での自動運転機能（ハンズオフ）、レベル2+：高速道路での条件付自動運転、レベル3：条件付自動運転（アイズオフ）、レベル4：特定条件下における完全自動運転（マインドオフ）、レベル5：完全自動運転（ドライバーオフ）

事業領域

自動車向けHDマップ生成・提供（オートモーティブビジネス）に加え、HDマップ関連技術を活用したソリューション提供（3Dデータビジネス）に事業領域を拡大。2019年に、北米を中心にHDマップを開発・整備・販売するUshr Inc. (現Dynamic Map Platform North America, Inc.)を子会社化。国内、北米はじめ、欧州、中東、韓国で事業展開

事業領域の拡大



セグメント別進捗状況

	2023年3月期	2024年3月期	進捗状況
売上高	3,681	5,567	
国内	1,343	1,654	国内事業は3Dデータビジネスにおける各省庁・自治体向けのプロジェクト型ビジネスが順調に拡大。オートモーティブビジネスの市場成長による売上拡大及び3Dデータビジネスのライセンス商品の開発・売上拡大に取り組み中
海外	2,338	3,913	海外事業はオートモーティブビジネスにおけるHDマップ整備に係わる売上が中心で順調に拡大。北米を中心としたオートモーティブビジネスの市場成長による売上拡大、保有データ量を活かした3Dデータビジネス立ち上げに取り組み中

注： ライセンス型売上、プロジェクト型売上の定義は「05 ビジネスモデル」をご参照ください

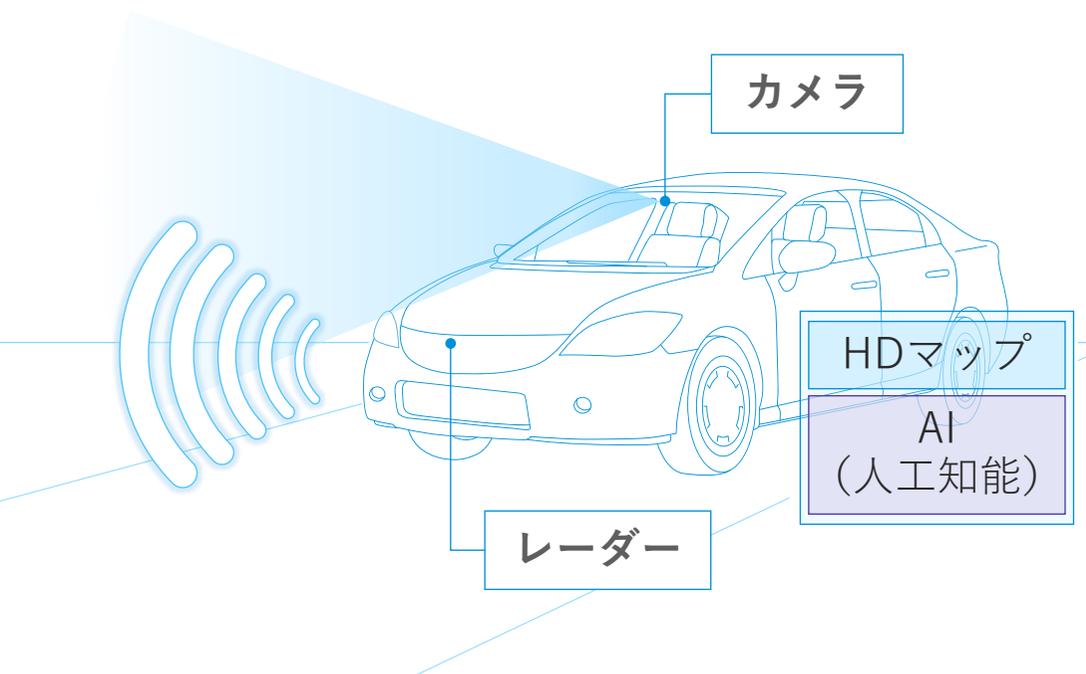
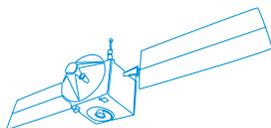
自動車向けHDマップー自動運転/先進運転支援システムにおけるHDマップの役割

HDマップは高度な安全性を担保した自動運転/先進運転支援システムに肝要

自動車向けHDマップとは

自動運転・先進運転支援システムのための
高精度3次元データの提供

自己位置推定において重要な役割を果たす



自動車向けHDマップの役割

自動運転の構成要素



3Dデータビジネス – Viewer

高精度3次元データをViewer機能によって見える化。これまでDX化が実現してこなかった様々な産業において事業拡大

3Dデータビジネス – Viewerとは

正確な3次元データをどこからでもWebブラウザで閲覧可能
現場へ行かずともcm級の計測、角度計算を実現

ユースケースと潜在的ニーズ⁽¹⁾

1 事故調査

道路状況が再現されたデータを可視化・計測

2 インフラ管理

高さを含む正確な寸法計測や形状確認が可能

3 自律移動モビリティ

ルート設計等の運行コストの最適化に貢献可能

4 MaaSシミュレーション

交通シミュレーション構築における時間・コストの最適化を実現可能

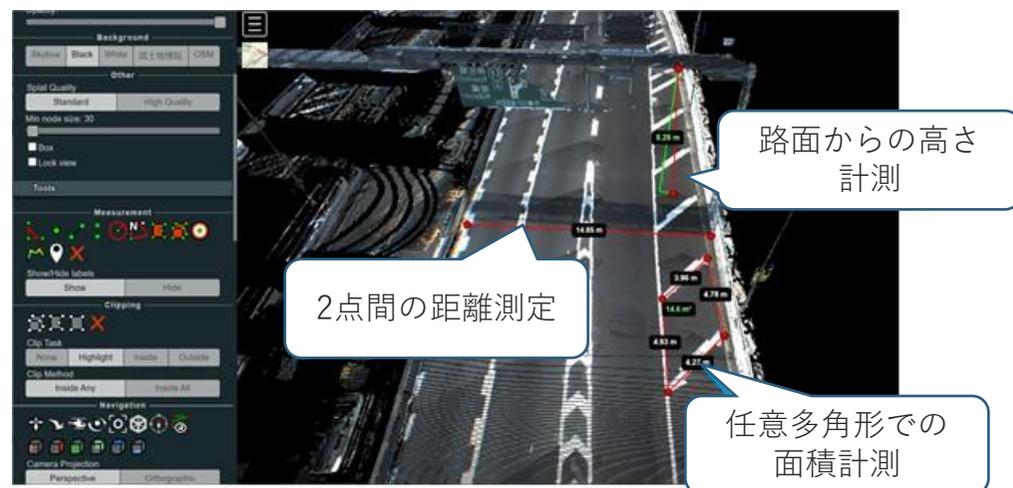
Viewerプロダクト事例：3Dmapspocket

課題

事故現場確認の困難さ、調査作業の安全性

導入効果

- デジタル空間内で、事故現場の道路構造や位置情報の計測・把握。現地での作業を最小限に圧縮し、現場作業員を3分の2に
- 大手損害保険会社、事故調査会社等で、導入実績あり



注：(1)「自律移動モビリティ」、「MaaSシミュレーション」については事業開発段階

3Dデータビジネス – Guidance

自動運転/先進運転支援システム向けHDマップの生成技術を応用しGuidance機能を提供
デジタル化の遅れている業界向けに3Dデータを用いたDXを推進

3Dデータビジネス – Guidanceとは

HDマップ+タブレット+測位端末によって
高精度Guidanceを実現

ユースケースと潜在的ニーズ(1)

1 除雪

雪に覆われた障害物を3Dで可視化し、除雪作業を支援

2 空港・港湾

航空機の離発着に応じた輸送車両への運航ガイダンス

3 脱炭素

勾配情報を活かしてトラックドライバーへ低燃費をガイダンス

4 エンターテイメント

モビリティ内におけるHDマップによる高精度なMR（複合現実）

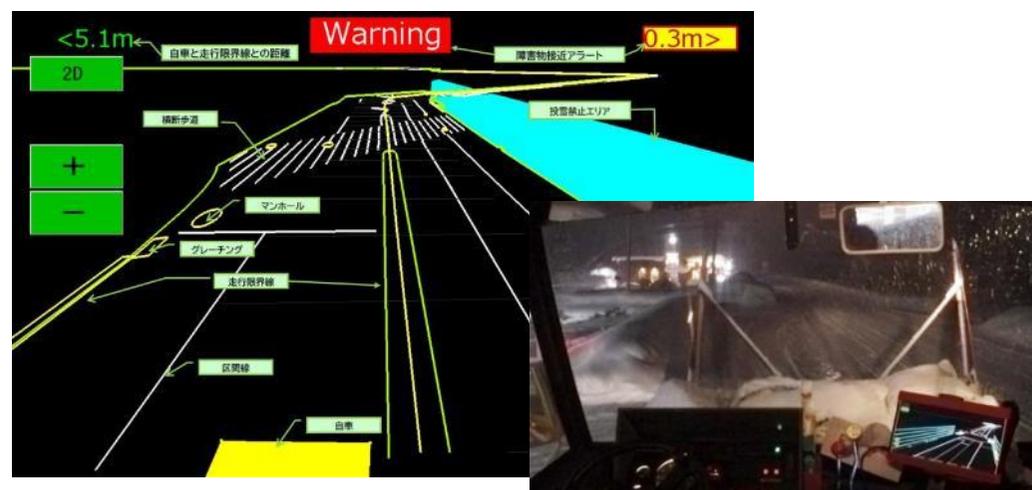
Guidanceプロダクト事例：除雪支援システム

課題

担い手不足による労働力不足、作業の安全性

導入効果

- 作業日数短縮の伴うコスト削減
- 道路構造物可視化による作業安全性の向上
- 北海道・東北エリアを中心に、複数の地方自治体から受注



注：(1)「脱炭素」、「エンターテイメント」については事業開発段階

3Dデータビジネス－国家プロジェクト

日本政府との強い関係性に裏付けされた、3Dデータビジネスにおける複数の国家プロジェクト受託
社会課題解決への貢献と研究開発・商品開発の機会

国家プロジェクト取り組みの意義

当社グループが保有する高精度3次元データ及び関連技術、各種知見を提供することにより、社会課題解決に向けた取り組みに貢献。自己投資を抑制しながら新たなライセンス商品開発に取り組むことが出来る研究開発・商品開発の機会

国家プロジェクト受託実績例

デジタルライフライン：自動運転サービス支援道

自動運転運行に係るデータ連携システムの開発に取り組んでいます。ダイナミックマップの実装を通じて自動運転バスの運行、物流トラックの定時運行等を支援し、地域交通危機や物流2024年問題の解決に寄与します。

当社の役割

コンソーシアム代表企業として全体取り纏めと主にダイナミックマップの基盤となるデータ連携システム（車両情報連携システム等）の開発を担当。

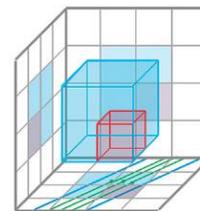
デジタルツイン⁽¹⁾ 構築に関する調査研究

3次元空間を複数のボックスで仮想的に切り分け、一意に位置を特定できるようにする規格「空間ID」を整備しています。空間IDにこれまで様々な形で表されていた情報を一元的に紐付け、ロボットやシステムが利用しやすい形にすることでデジタルツイン基盤として活用できます。

現実世界を3次元データ化



3次元データを箱状に切り分け



当社の役割

3次元空間情報基盤に係る開発を担当。

注：(1) 現実世界から集めたデータを基にデジタルな仮想空間上に双子（ツイン）を構築し、様々なシミュレーションを行う技術

03

当社の強み



グローバル市場での事業成長を牽引する経営陣

多様なバックグラウンド・専門性を有する日米の経営陣が牽引し、グローバルに事業展開



吉村 修一
代表取締役社長
CEO

- マネジメント
- ファイナンス
- 事業運営



麻生 紀子
取締役
グループ技術・生産担当

- マネジメント
- 技術
- 宇宙航空 30年超



山田 浩司
執行役員
コーポレート統括

- マネジメント
- ファイナンス



Chris Thibodeau
DMP North America
CEO

- マネジメント
- 自動車業界 30年超
- 事業運営



Dr. David K. Johnson
DMP North America
Chief Scientist

- 技術
- エンジニアリング20年超



Duane Garwood
DMP North America
Senior Director
Global Program Management

- 技術
- エンジニアリング
- 自動車業界 30年超



Rajeev Joshi
DMP North America
Senior Director of Software

- 技術
- エンジニアリング
- 自動車業界 30年超



Corey Pickering
DMP North America
Director of Systems
Engineering and Validation

- 技術
- エンジニアリング 15年超
- 自動車業界



Dayneen Webb
DMP North America
Director of HR

- 人事

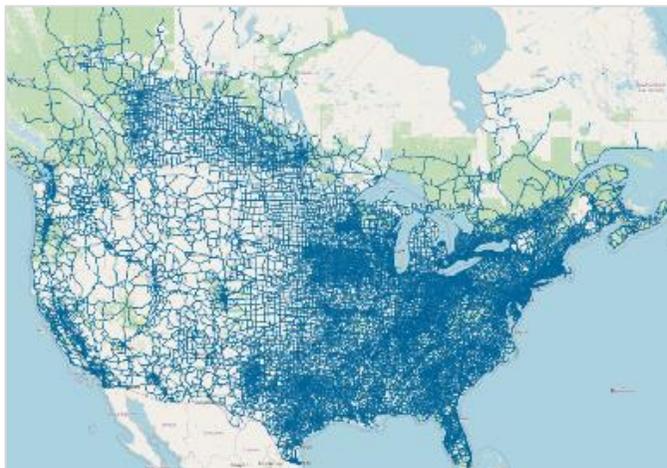
業界トップクラスのカバレッジ

自動運転/先進運転支援システム先進地域である北米において、先行投資の成果として、大手自動車メーカーの要求を充足し、かつ圧倒的なカバレッジを有するHDマップを提供し、先行優位を確立。北米以外でもHDマップ整備が進展

グローバルに同一仕様で顧客要求を充足したマップ整備の先行による優位性を確保

 北米における当社HDマップカバレッジ

1,200,000 km



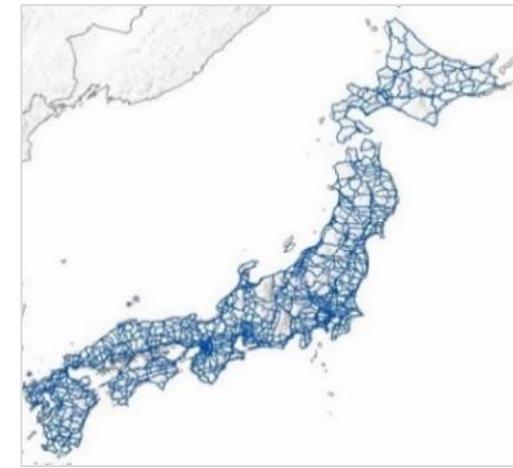
 欧州における当社HDマップカバレッジ

255,000 km



 日本における当社のカバレッジ範囲

高速道路 **33,000** km



 その他地域における当社のカバレッジ範囲

韓国

高速道路

20,000 km

中東

高速道路

25年度中の整備完了見込み

先進国地域の整備は概ね完了し、今後の追加的なコストは限定的に

3次元データ生成技術

日米で初のハンズオフ実現以来蓄積してきた経験に裏打ちされ、社員の7割を占めるエンジニアが有する高いエンジニアリング力/ノウハウ

HDマップ作成過程



1. 計測

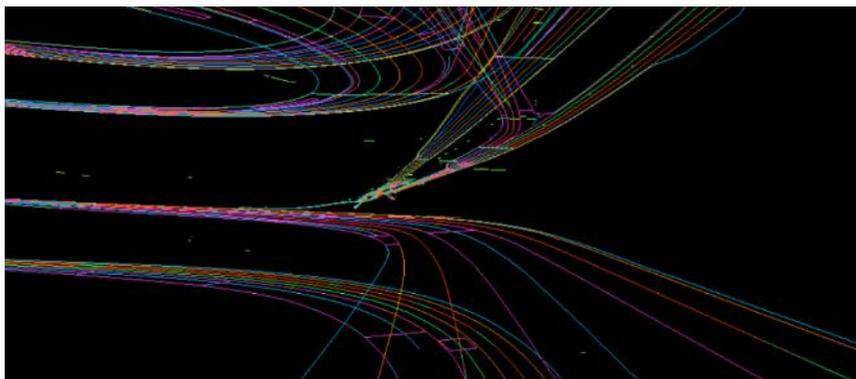
MMS⁽¹⁾にて
高精度3次元点群データ⁽²⁾を取得



2. 図化

高精度3次元点群データから
地物⁽³⁾を抽出してHDマップを生成

HDマップ（首都高速道路 大橋JCT）



高精度3次元データを生成する技術力

業界最高水準の精度で3次元データを生成する
「測位・計測」技術

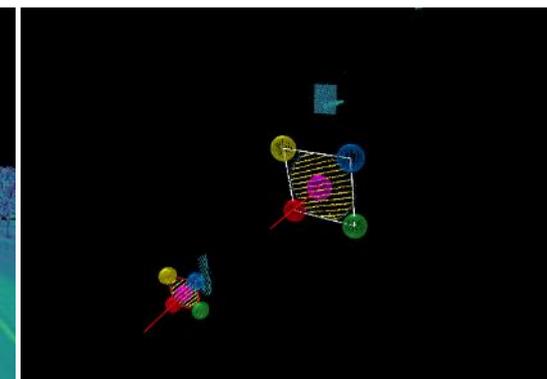
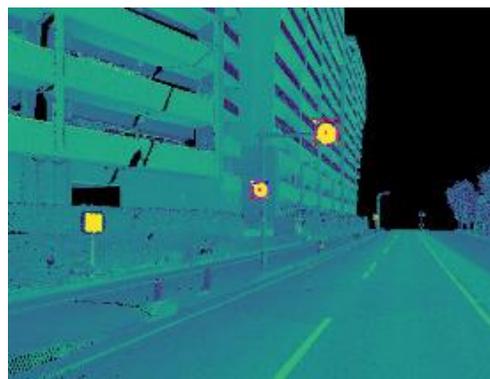
自動運転/先進運転支援システム開発や測量士等の多様な経験や資格を有する技術陣。

グローバルベースで**全社員の約7割が技術者**

機械学習を活用した各種ツールの自主開発による
コスト低減、継続的な品質向上

大手自動車メーカーをはじめとする**各顧客要求に応じた仕様を策定するコンサルティング力**

標識自動抽出ツール



注：(1) GPS、カメラ、レーザスキャナなどを搭載したものであり、高精度での計測が可能な特徴を有しております (2) 3次元測量によって得られた3次元座標を持った点データの集合を指します (3) 道路、境界線等、地図上に表示されるものを指しております

事業実績／今後のパイプラインを生み出す優良な顧客基盤

オートモーティブビジネス：グローバル大手自動車メーカーの大半が顧客／採用車種実績は35車種

3Dデータビジネス：DX推進する行政のプロジェクト実績多数。ライセンス事業確立に向け民間企業の顧客基盤を形成中

オートモーティブビジネスにおける顧客

- トヨタ自動車
- 本田技研工業
- 日産自動車
- General Motors Company

他多数

自動車メーカー・政府との強固な関係性

- －日本政府主導により日系大手自動車メーカー等が出資して設立された会社経緯から、日系大手自動車メーカー及び日本政府との強固な関係性を構築
- －当社グループ企業であるDynamic Map Platform North America, Inc.は、当社買収前においてGM Venturesを通じて開発資金が提供され、技術者同士が協力するなど、General Motors Companyとの間で緊密なパートナーシップを構築

3Dデータビジネスにおける顧客

- 経済産業省
- 国土交通省
- 国立研究開発法人
新エネルギー・産業技術総合開発機構
- デジタル庁
- 東京都
- 静岡県

他多数



デジタルライフライン：自動運転サービス支援道実証実験

注：(1) 搭載車種数は2025年1月時点

当社HDマップ
搭載車種数 **35** 車種 (1)

搭載車種例

TOYOTA	レクサス LS / MIRAI
HONDA	レジェンド ハイブリッドEX / Acura ZDX
NISSAN	スカイライン / アリア / セレナ / Rogue / Armada / Infiniti QX80
GM	Cadillac CT6 AWD / Escalade / CT5 / CT4 / XT6 / Lyriq / Optiq
	GMC HUMMER EV / Yukon Denali / Sierra Crew / Acadia
	Chevrolet Bolt EUV / Tahoe / Suburban / Silverado Crew Cab / Blazer EV / Traverse / Equinox EV
	Buick Enclave

民間

- あいおいニッセイ同和損保
- SBI損害保険
- ソフトバンク
- NTTデータ
- NEXCO東日本

他多数



Viewerプロダクト 3Dmapspocket

04

高精度3次元データ市場の成長性



マーケットサイズー急拡大する自動運転/先進運転支援システム市場規模／巨大な3Dデータ市場規模

オートモーティブビジネス：レベル2+以上の市場は年平均成長率37%で成長し2030年には全車両の約3割へ搭載される見通し
3Dデータビジネス：当社データでアドレス可能な市場規模は既に1.6兆円存在すると推定

自動運転/先進運転支援システム搭載車両台数予測

レベル2+以上の自動運転/先進運転支援システム搭載車の年間販売台数予測（百万台）

TAM予想年平均成長率

37% (2022A - 2030E)

TAM（グローバル）

2.1百万台

SAM

1.7百万台

2022A

TAM（グローバル）

26.7百万台

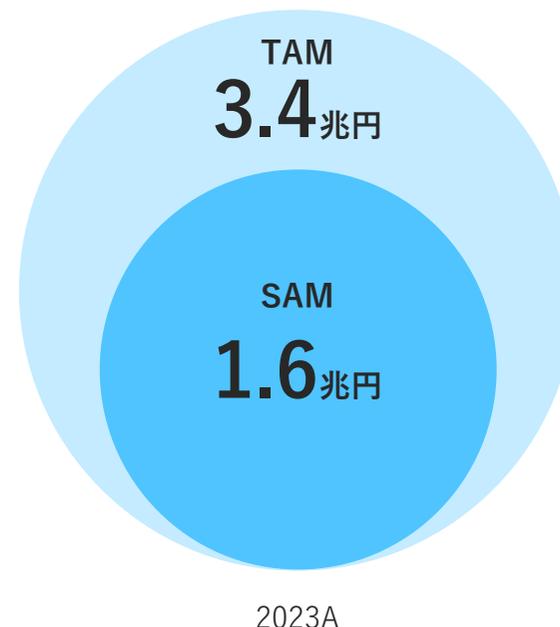
（全車両の28%）

SAM

11.1百万台

2030E

デジタルマップ市場規模予測



Total Available Market（獲得可能な最大市場規模）：

全世界におけるレベル2+以上自動運転/先進運転支援システムの搭載車の年間販売台数

Serviceable Addressable Market（獲得可能市場）：

当社グループがデータカバレッジを有する日本・北米・欧州・韓国におけるレベル2+以上自動運転/先進運転支援システムの搭載車の年間販売台数

Total Available Market（獲得可能な最大市場規模）：

自動車分野を除くグローバル市場

Serviceable Addressable Market（獲得可能市場）：

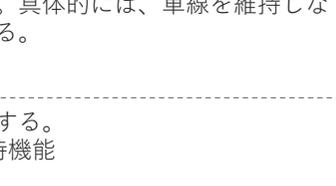
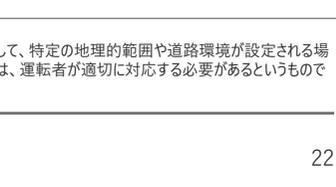
当社グループのデータカバレッジ地域と重なる北米・欧州・アジアパシフィックにおいて、当社が事業を展開しているインフラ/輸送/政府・防衛分野におけるデジタルマップ市場の金額規模

出所：「IHS Markit "Autonomous Vehicle Sales Forecast 2023"」を基に当社作成
注：グラフは外部情報源による予測数値に基づき作成したものであり、記載通りに推移することを保証するものではありません

出所：「Markets and Markets "Digital Map Market Global Forecast to 2029"」を基に当社作成
注：為替レートは150円/ドルで計算

自動運転レベル

国内外で共通認識となっている自動運転のレベルは、米国の自動車技術会（SAE：Society of Automotive Engineers）によって定義され、以下レベル0からレベル5の6段階に区分される

自動運転レベル	運転操作の主体 (※1)	概要・定義	具体的内容・状況等
HDマップが有効 自動運転	レベル5	完全自動運転 システムが全ての動的運転タスク及び作動継続が困難な場合への応答を無制限に（すなわち、限定領域内ではない）実行	場所、天候、速度等の状況に関わらず、いつでもどこでも運転者が介入することなく自律的に運転できる。交通信号や標識、歩行者、他の車両など、周囲の状況を正確に認識し、適切に対応する。 
	レベル4	特定条件（※2）下における完全自動運転 システムが全ての動的運転タスク及び作動継続が困難な場合への応答を限定領域において実行	高速道路や特定の都市部などの「限定領域」において、運転者が介入することなく自律的に運転できる。「限定領域」外では、自動運転が出来ない。 
	レベル3	条件付き（※3）自動運転 システムが全ての動的運転タスクを限定領域において実行 作動継続が困難な場合は、システムの介入要求等に運転者が適切に応答	高速道路や特定の都市部などの「限定領域」において、システムの作動継続が困難な場合はシステムの介入要求等に運転者が適切に反応する条件付きで、自律的に運転できる。システムの介入要求がある際には、運転者が適切に反応する必要があり、運転者が必要。 
先進運転支援システム	レベル2+	特定条件下での自動運転機能（高機能化） レベル2に車線変更や合流、分岐、遅いクルマの追い越しなど高度な運転支援機能を追加したもの	車線変更や合流、分岐、遅いクルマの追い越しなどの複雑な運転操作をシステムが自動で行う。一定の条件下でハンズフリー走行が可能。運転者は常に運転状況を監視し、必要に応じて介入する準備が求められる。 
	レベル2	特定条件下での自動運転機能（レベル1の組み合わせ） システムが縦方向及び横方向両方の車両運動制御のサブタスクを限定領域において実行	レベル1の機能の組み合わせによる運転支援が可能。具体的には、車線を維持しながら、前方車両との距離を保ち追従することが出来る。 
	レベル1	運転支援 システムが縦方向又は横方向のいずれかの車両運動制御のサブタスクを限定領域において実行	システムが前後・左右のいずれかの車両制御を実施する。 例：自動ブレーキ、自動前車追従機能、自動車線維持機能
	レベル0	運転者が全ての動的運転タスクを実行	

出所：国土交通省資料等より当社作成（※1）運転操作の主体：車両の操縦のために必要な、認知、予測、判断及び操作の行為を行うこと（※2）特定条件：システムが自動運転を行うために必要な特定の環境や状況を指し、場所、天候、速度等が含まれます。「特定条件」として、特定の地理的範囲や道路環境が設定される場合には、これを「限定領域」と呼びます。例えば、高速道路のみ、特定の都市部内でのみ自動運転システムが作動する場合、これらの領域が「限定領域」となります。（※3）条件付き：特定の条件下でシステムが全ての運転タスクを実行することを指し、システムの作動継続が困難な場合には、運転者が適切に対応する必要があるというものです。（※4）例：走行中にスマートフォン操作が可能。

他のHDマップ提供企業、自動運転におけるHDマップの必要性

当社グループはグローバルにHDマップを提供し、保有データ・技術を活かして車載向け以外のソリューション提供を行うユニークなポジション。HDマップ搭載により高度な自己位置推定や悪天候時等のセンサー補完が可能になり安全性が向上することから、安全性を重視する大手自動車メーカーはHDマップ搭載により自動運転を実現するアプローチを採る

車載用HDマップを提供する他社との比較を提供する企業

	当社グループ	他の車載用HDマップ提供企業
提供企業		欧州系カーナビゲーション用地図（SDマップ）提供企業
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ● グローバルに高精度なHDマップを提供。量産車への搭載実績多数。他社比圧倒的な地図データカバレッジ距離 ● 日本国内では、自動車メーカー10社と統一仕様を策定しHDマップ提供中 ● 世界最大のデータ保有量を活かして、車載向け以外のソリューション提供にも取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> ● カーナビ提供が主たる事業 ● 北米及び欧州にて、カーナビゲーション用のSDマップと併せて一部自動車メーカー向けにHDマップを提供 ● 当社比、HDマップのカバレッジ範囲は狭い

自動運転におけるHDマップの必要性

自動運転・先進運転支援システムでは、地図データと各種車載センサーから得られる情報を組み合わせて、位置情報を把握し制御を行う

大手自動車メーカーを中心に「HDマップ搭載」のアプローチが主流。現時点で技術的に確立されたものはないが、センサー/ソフトウェア技術向上により、「HDマップ非搭載」で自動運転実現を目指すアプローチも存在

	HDマップ搭載	HDマップ非搭載
安全性	<ul style="list-style-type: none"> ● 高度な自己位置推定や悪天候時等のセンサー補完により、安全・安心な走行が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ● 今後の技術向上の余地あるが、現状のセンサー・ソフトウェア技術精度では、安全を確保した自動運転・ADASの実現には課題が多い
走行エリア	<ul style="list-style-type: none"> ● HDマップ整備済エリアに限定 	<ul style="list-style-type: none"> ● HDマップ整備済エリアに限定されない
コスト	<ul style="list-style-type: none"> ● HDマップコスト有 	<ul style="list-style-type: none"> ● HDマップコスト不要 ● センサー・ソフトウェア関連コスト増
プレイヤー	<ul style="list-style-type: none"> ● 大手自動車メーカー（含む米国EVメーカー）等 	<ul style="list-style-type: none"> ● 米国EVメーカー等

05

ビジネスモデル



全体像（プロジェクトとライセンスの2本柱）

プロジェクト型ビジネス：一定の粗利率を前提に受注

ライセンス型ビジネス：整備済みデータ等を活用したビジネスであり、高い収益性を期待できる

プロジェクト型

事業基盤構築

- 一定の粗利率を前提に案件を選別して受注
- R&Dとしての役割、自己投資を減らしながら事業基盤を構築
- 売上原価は主にプロジェクト受注に伴う変動費

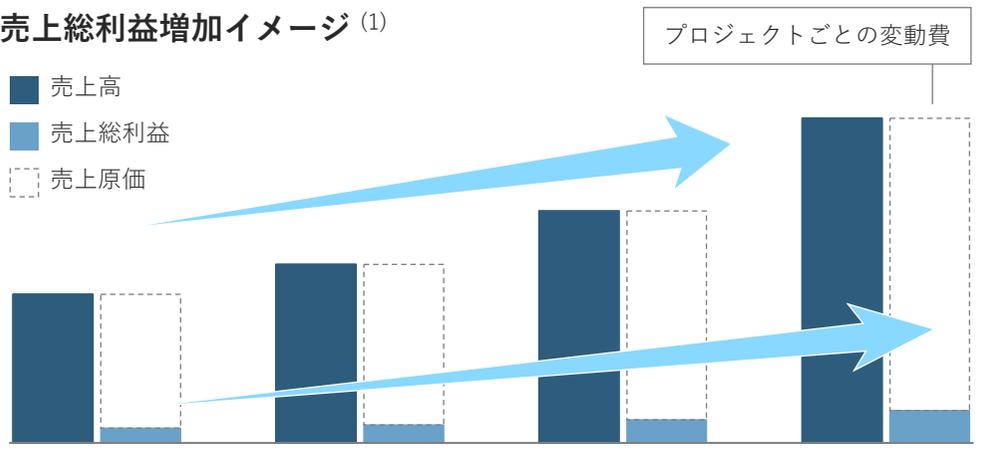
A オートモーティブビジネス

GM他を顧客とした
HDマップカバレッジ拡大及び更新

B 3Dデータビジネス

官公庁主導の研究開発案件多数

売上総利益増加イメージ (1)



ライセンス型

高い収益性を狙う

- 整備済みのアセット（データ・システム）を活用
- 単価×数量で算定される量産ライセンス売上と法人データライセンス売上で構成
- 売上原価は固定的であり、限界利益率が高い

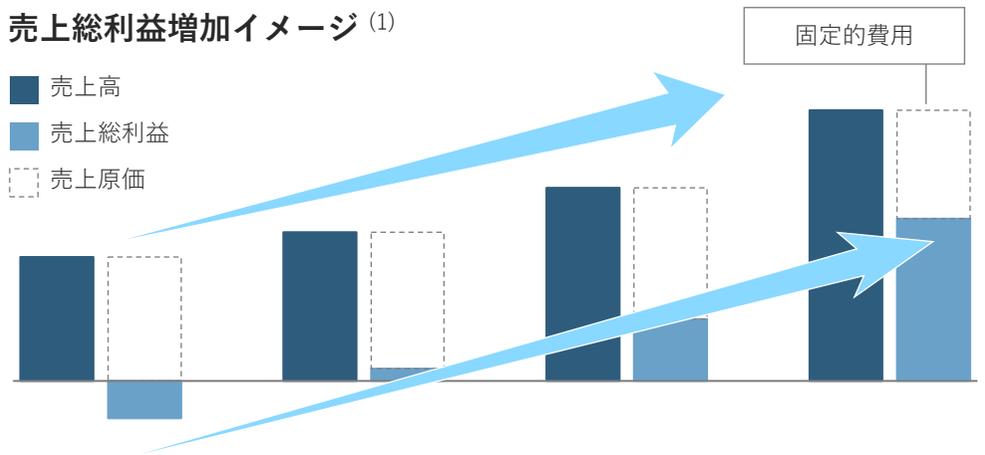
C オートモーティブビジネス

量産車へのHDマップ提供
(量産ライセンス)
法人データライセンス

D 3Dデータビジネス

多用途展開可能な
プラットフォーム構築
法人データライセンス

売上総利益増加イメージ (1)



注：(1) 売上総利益増加イメージ通りの成長を保証するものではありません

全体像（売上カテゴリ別商品・ビジネスの概要）

プロジェクト型案件への取組等を通じてHDマップデータなど事業基盤を整備し、保有するデータアセットの活用によりライセンス型売上で高収益・高成長を目指すビジネスモデル。プロジェクト型で整備されるHDマップデータの所有権は当社グループに帰属する

売上カテゴリ		ビジネス・取引の内容	顧客	収益モデル (主な価格決定方法/コスト構造)	現在の売上規模 (主な地域)	成長フェーズ (現在→長期)	
ライセンス型	3Dデータビジネス	<ul style="list-style-type: none"> Guidance商品（除雪支援システムなど）提供 Viewer商品（3Dmapspocketなど）提供 インフラ管理用途等へのHDマップ・点群データ使用許諾（法人データライセンス） 	自治体、インフラ会社 損害保険会社 シミュレータ会社 システム開発会社 自動運転開発会社 等	単価×距離・台数 単価×アカウント数・データ閲覧数 データ更新費用 システム運用費用	小規模 (国内)	事業化段階 高収益・高成長	
	オートモーティブビジネス	量産ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> HDマップ搭載車両の販売に応じた売上（ライセンスフィー） HDマップ搭載車両の利用期間に応じた売上（メンテナンスフィー） 	自動車メーカー ⁽³⁾	ライセンス単価×新規台数 メンテナンス単価×台数（新規+継続） HDマップデータ更新費用	中規模 (国内・海外)	成長段階 高収益・高成長
		法人ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> HDマップデータ使用許諾（法人データライセンス） 	半導体メーカー 地図メーカー 車載システムメーカー	単価×距離/交渉 HDマップデータ更新費用	中規模 (国内・海外)	成長段階 高収益・高成長
プロジェクト型	3Dデータビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 政府研究開発プロジェクト 政府・自治体・企業等のプロジェクト 	政府・自治体・企業	コストプラス法 業務履行に掛かる費用	主たる売上 (国内)	安定収益確保 事業基盤構築・整備の為、一定規模を継続的に取り組み	
	オートモーティブビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 特定の自動車メーカーから受注するHDマップ整備・提供 整備済みHDマップの更新（メンテナンス） 	自動車メーカー	コストプラス法 計測・図化費用	主たる売上 (海外)	安定収益確保 事業基盤構築・整備の為、一定規模を継続的に取り組み	

注：(1) 成長フェーズに記載の長期の姿は、達成を保证するものではありません、(2) 「プロジェクト型」「オートモーティブビジネス」「HDマップ整備」で整備されるHDマップデータの所有権は当社グループに帰属します。HDマップ整備を受注する自動車メーカーからは「量産ライセンス」（HDマップ搭載車両の販売・利用期間に応じたライセンスフィー、メンテナンスフィーは受領していません）、(3) 地図メーカー、車載システムメーカー経由で自動車メーカーに提供されるものもあります

レバレッジの効いたPL構造

ライセンス型ビジネスの売上原価と全社販管費は固定的。安定した収益率が期待できるプロジェクト型ビジネスの粗利に加えて、既存アセットを用いたライセンス型ビジネスの売上高を積み上げることで高収益性を志向



注：(1) FY23の実績値。なお、為替レートは140.62円/ドルで計算

プロジェクト型ビジネス（オートモーティブ）における実績

安定した収益を確保し自己負担を軽減しながら、事業基盤であるHDマップカバレッジを拡大

主なパイプライン（2022年以降売上計上分） (1) (2) (3)

契約済み

RFQ⁽⁴⁾商談中⁽⁵⁾

契約形態	顧客	プロジェクト	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	
契約で定める 固定金額での受注 複数年度に渡る 合計金額：固定 各年度への配分：売上 実績及び当社見積り	自動車メーカー	新規整備	1.9億円							
		新規整備	2.6億円	7.2億円						
		新規整備		6.7億円	25.1億円					
		新規整備		0.6億円	3.9億円					
		新規整備	8.0億円	2.2億円	0.9億円					
		新規整備	1.1億円	3.4億円						
		新規整備								
		新規整備								
		新規整備								
		更新整備	6.9億円	10.2億円	24.0億円					

代表的な案件

自動車メーカーを顧客としたHDマップ整備

- 米国、欧州等の主要道路をHDマップとして整備し、カバレッジ距離に応じた収益を獲得
- 既存地域での追加整備に加えて、新規地域で継続した取引を予定
- 更新整備についても、継続して安定的な収益を獲得

注：(1) これらのパイプラインはあくまで契約に基づいて想定される収益見込み金額であり、記載の図の通りに推移しない可能性があります。(2) 契約済みかつ金額非開示のものについては、顧客との取り決めにより開示を差し控える。(3) 為替レートはFY22は131.43円/ドル、FY23は140.56円/ドル、FY24以降は150円/ドルで計算(4) Request For Quotation: 顧客からの見積依頼書 (RFQ: Request for Quotation) を受領し、その回答を行っている状況を指し、当該見積依頼書や回答自体には法的拘束力はなく当該見積依頼書や回答に基づく契約が将来締結される保証はありません。一般に、自動車業界においては数年先のサービス提供開始を見据えて開発契約や生産計画が検討されることが多く、見積依頼書 (RFQ: Request for Quotation) を受ける時点においては当該パイプラインの具体性が高まっている状況にあると考えられるものの、見積依頼書に対して回答を行った取引内容や販売条件等がその後変更または失注となり、当社グループが想定する収益につながらない可能性があります(5) 商談中: 現時点で具体的な条件面でのやり取りに至っておらず、初期的な商談が開始された状況を指し、具体的な収益計上金額及び収益計上時期について現時点で明確となっている事項はありません。

プロジェクト型ビジネス（3Dデータ）における実績

日本政府との強い関係性に裏付けされた、3Dデータビジネスにおける複数の国家プロジェクト受託実績

主なパイプライン（2022年以降売上計上分）（1）（2）

契約済み

契約形態	顧客	プロジェクト	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
固定金額での契約 合計金額：固定	NEDO	グリーンイノベーション基金	1.2億円	6.8億円	3.3億円	<p>国の長期的な計画に基づき FY25以降も継続的な受注を見込む</p> <p>※国家プロジェクトは基本単年契約のため FY25以降は契約していない</p>			
	デジタル庁	デジタルツイン構築に関する調査研究	6.7億円						
	デジタル庁	モビリティ分野における産業用データ連携基盤の整備に関する実証調査研究		2.7億円					
	NEDO	デジタルライフライン			15.1億円				
	経産省	Bridge公共エリア向けダイナミックマップ		1.0億円	2.1億円				
	経産省	令和5年度「標準加速化支援事業（高精度3次元地図データに関する国際標準化）」		1.3億円					

代表的な案件

デジタルライフライン：自動運転サービス支援道

- 自動運転運行に係るデータ連携システムの開発
- ダイナミックマップの実装を通じて自動運転バスの運行、物流トラックの定時運行等を支援し、地域交通危機や物流2024年問題の解決に寄与

注：(1) これらのパイプラインはあくまで契約に基づいて想定される収益見込み金額であり、記載の図の通りに推移しない可能性があります (2) 為替レートはFY22は131.43円/ドル、FY23は140.56円/ドル、FY24以降は150円/ドルで計算

ライセンス型ビジネス（オートモーティブ）の収益モデル－量産ライセンス

車両へのHDマップ導入数に応じて売上が増加する性質。導入時一括収益計上のライセンスフィーと契約期間に渡って毎期収益計上されるメンテナンスフィーで構成される累積的な収益モデル

量産ライセンス売上の構成要素

ライセンスフィー

ライセンス単価 × 新規台数

- 年によって各モデルの販売台数は変動
- 最終消費者に自動車が発売された際に収益計上

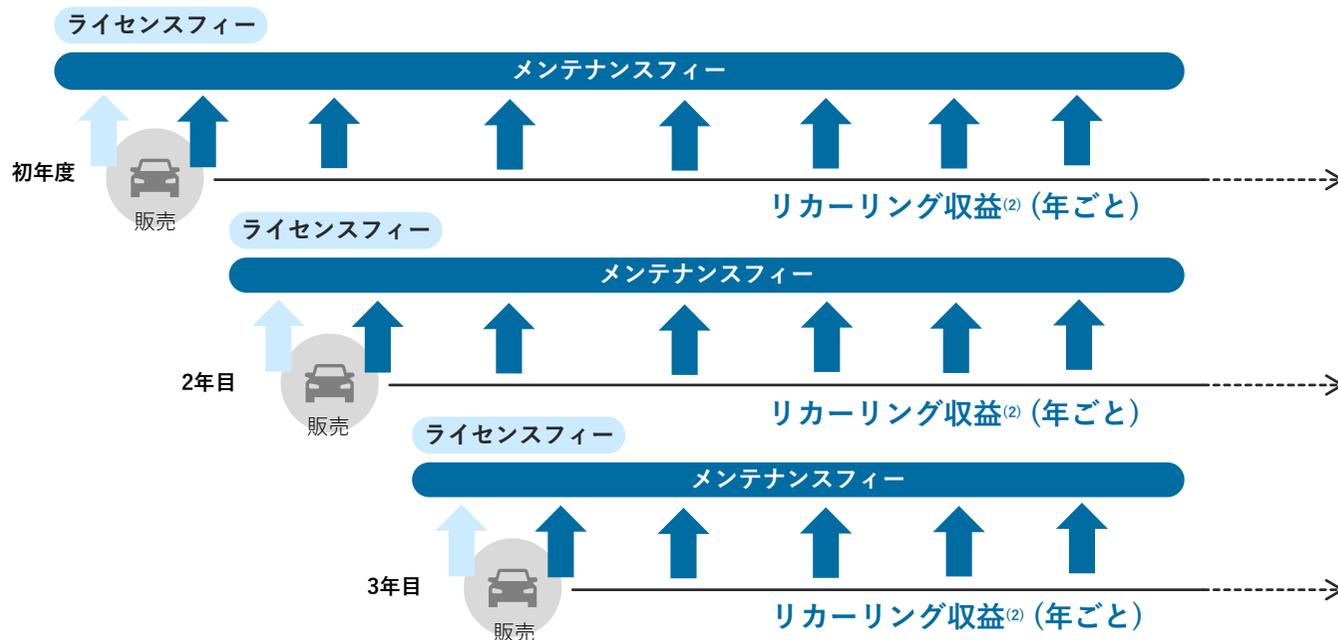
+

メンテナンスフィー

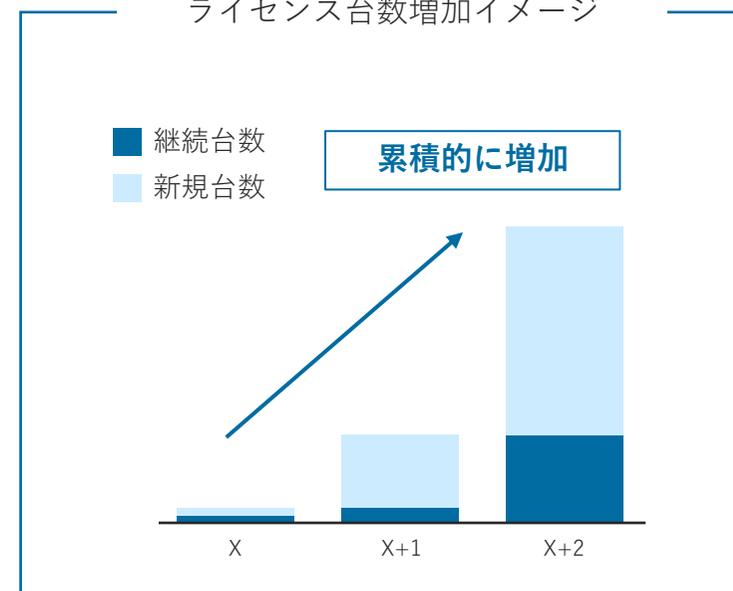
メンテナンス単価 × (新規 + 継続) 台数

- 契約期間中は毎期収益計上
- 過去の販売台数が積上がる累積的な収益構造

量産ライセンス売上イメージ



ライセンス台数増加イメージ



注：(1) 記載の収益モデルはあくまでイメージであり、実際にこの図のとおりとならない可能性もある (2) 企業が定期的に得る収益のことを指します

ライセンス型ビジネス（オートモーティブ）の収益モデル－法人ライセンス

法人向けに固定価格でHDマップライセンスを提供。自動運転システム開発の各業界プレーヤーと連携しながら、HDマップライセンス売上の拡大を図る

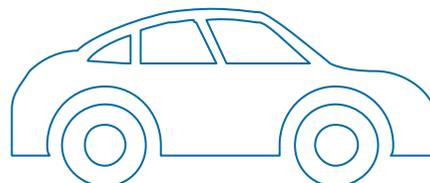
法人ライセンスの事例（オートモーティブ）



各社に対して固定価格でのHDマップライセンス提供

顧客	海外大手地図メーカー	大手半導体メーカー	大手車載システムメーカー
用途	ADAS ⁽¹⁾ 向けデータ	自動運転ソフトウェア AI学習及び推論	ロケータ ⁽²⁾
目的	<ul style="list-style-type: none"> SDマップを用いて生成された走行経路計画から、制御に必要なHDマップのデータを参照することでADASシステムを有効化 	<ul style="list-style-type: none"> センサーから得られない情報の補完 詳細かつ正確な道路情報に基づくAI向け教師データ提供 	<ul style="list-style-type: none"> センサー情報との突合による自動車の自車位置推定

当社HDマップを用いたシステムを納品



大手自動車メーカー

注：(1) 先進運転支援システム。Advanced driver-assistance systemの略 (2) 位置情報を取得するための装置・システム

ライセンス型ビジネス（オートモーティブ）

複数の自動車メーカーへの導入実績。需要拡大により搭載車種増加を見込む

主なパイプライン(4) (5) (6)

量産ライセンス

法人ライセンス

契約済み

RFQ⁽¹⁾RFI⁽²⁾商談中⁽³⁾

契約形態	顧客	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28	
C	単価×数量 (台数)	自動車メーカー A	0.6億円	1.6億円			36.1億円		
		自動車メーカー B	1.8億円	4.9億円			39.1億円		
		自動車メーカー C					金額非開示		
	単価：固定	自動車メーカー D					金額非開示		
		自動車メーカー E		金額非開示					
		自動車メーカー F					金額非開示		
	数量： 顧客ヒアリングに 基づく見積もり	自動車メーカー G							
		自動車メーカー H							
		自動車メーカー I							
		自動車メーカー J							
		自動車メーカー K							
		自動車メーカー L							
	非開示	海外大手地図メーカー							
		海外大手半導体メーカー							
		大手車載システムメーカー							

注：(1) Request For Quotation: P28の注参照 (2) Request For Information: 顧客から情報提供依頼書（RFI：Request for Information）を受領し、その回答を行っている状況を指し、当該情報提供依頼書や回答自体には法的拘束力はなく当該情報提供依頼書や回答に基づく契約が将来締結される保証はありません。すなわち、「RFI：Request for Information」の段階は、見積依頼書（RFQ：Request for Quotation）受領に至る前段階であり、当該情報提供依頼書への回答で行われた取引内容や販売条件等は「RFQ：Request for Quotation」及び「契約済み」に進捗する段階においてその後変更または失注となり、当社グループが想定する収益につながらない可能性があります。(3) 商談中: P28の注参照 (4) これらのパイプラインに記載の金額はあくまで契約に基づく単価と顧客ヒアリングに基づく販売台数見積りにより想定される収益見込み金額であり、実際の販売台数が見積りを下回った場合には、記載の図の通りに推移しない可能性があります (5) 為替レートはFY22は131.43円/ドル、FY23は140.56円/ドル、FY24以降は150円/ドルで計算 (6) 契約済みかつ金額非開示のものについては、顧客との取り決めにより開示を差し控える

ライセンス型ビジネス (3Dデータ)

既存技術やグローバル150万Kmの広範な整備済みデータをもとに、パイプラインを構築中。今後のボリューム拡大によって売上・利益の両面での成長ドライバーとなる見込み

主なパイプライン(3)

Guidance商品

Viewer商品

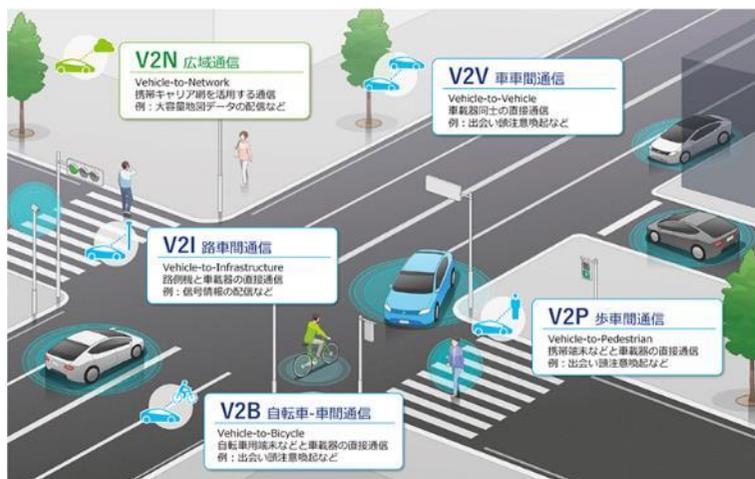
法人データライセンス

契約済み

商談中⁽³⁾

	顧客	事業内容	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26	FY27	FY28
D	地方自治体	除雪	金額非開示	金額非開示	金額非開示				
	大手損害保険会社 事故調査会社	事故調査		金額非開示	金額非開示				
	大手道路管理会社	インフラ管理		金額非開示	金額非開示				
	海外州政府	V2X			金額非開示				
	海外州政府	インフラ管理							
	海外シミュレーター会社	シミュレーター							

道路インフラ高度化 (V2X)



※V2X (Vehicle-to-Everything)

= 車両とあらゆるモノを通信技術で接続して連携させること

2024年米国運輸省：

「V2X展開加速計画」(1)を通じて、全米におけるV2X活用による道路上の安全性/効率性向上を企図

SAE(2)：

V2Xアプリケーションでは、車線レベルまたはそれ以上の精度のマップが必要

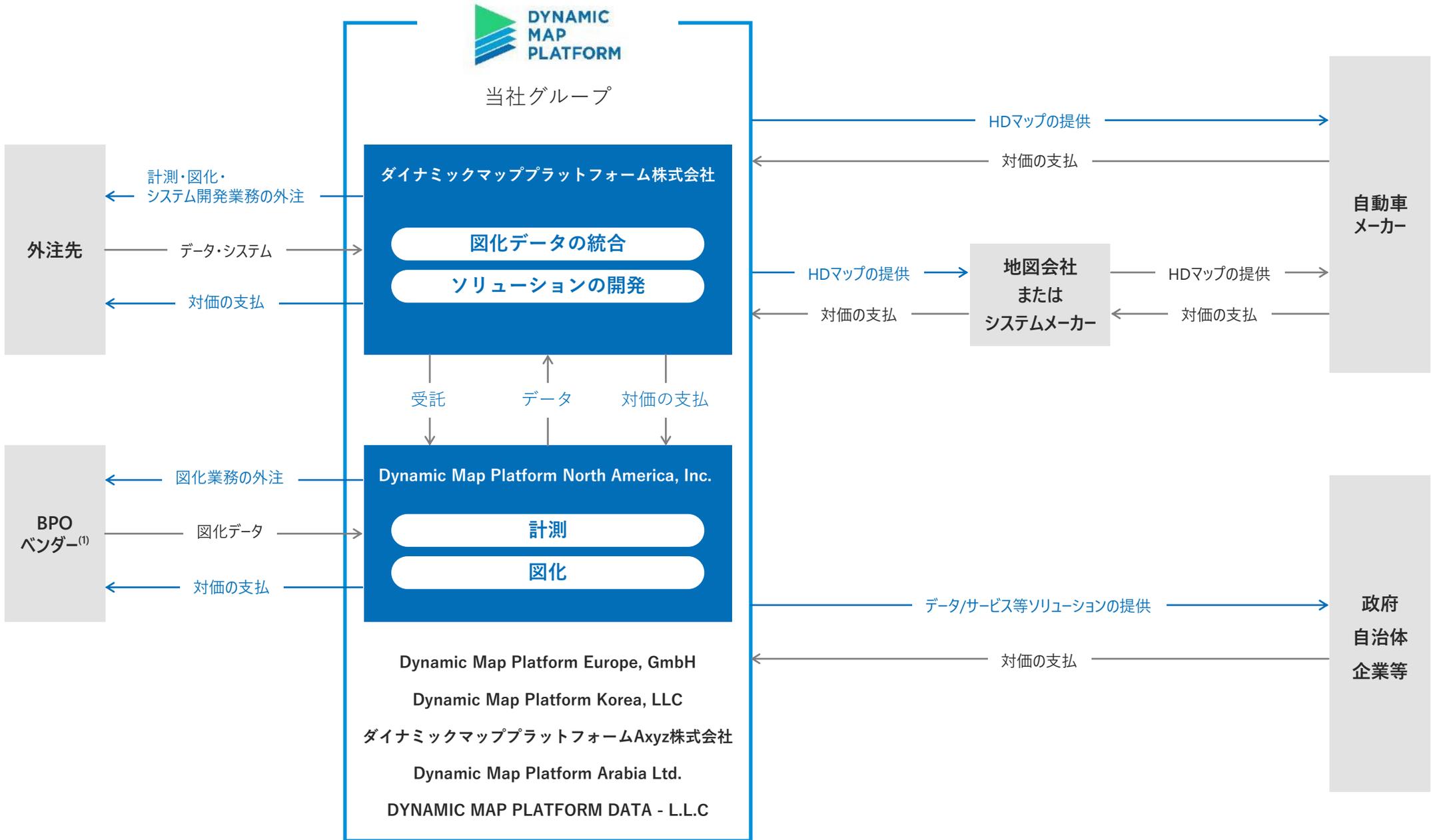
今後、全米におけるV2X向けHDマップ需要の増加が期待され、**当社は2024年ユタ州運輸省向けにデータ納入実績有**

シミュレーター



注：(1) https://www.its.dot.gov/research_areas/emerging_tech/pdf/Accelerate_V2X_Deployment_final.pdf (2) 「Society of Automotive Engineers」の略称 (3) 契約済みかつ金額非開示のものについては、顧客との取り決めにより開示を差し控える (4) 商談中：「契約済み」に至るまでの様々な段階で交渉が継続している状況を指します。パイプラインによっては具体的な諸取引条件について明確になりつつあるものも含まれますが、いずれも法的拘束力のある契約の締結には至っておらず、今後の契約締結及び収益計上について何ら保証されるものではありません。

事業系統図



注：(1) BPOとはBusiness Processing Outsourcingの略称で業務プロセスの一部を外部の専門業者に委託することを指しております。BPOベンダーとはその業務の委託先を指しております。

06

成長戦略



プロジェクトとライセンスの両輪

プロジェクト型ビジネスを通じたデータ整備・技術開発による事業基盤を確立し、高収益性が期待できるライセンス型ビジネスの拡大を志向

ライセンス型ビジネス拡大の道筋

プロジェクト型ビジネス	45億円 ⁽¹⁾
変動費中心で一定の売上・利益を安定して獲得	
堅実な成長	
オートモーティブビジネス	
<ul style="list-style-type: none"> ● GM他からのHDマップ整備案件 ● 自動車会社からの受注案件に基づきグローバルにデータを整備。今後も需要に応じて推進 ● HDマップ更新についても収益獲得 	
堅実な成長	
3Dデータビジネス	
<ul style="list-style-type: none"> ● 日本政府からの3Dデータ案件 ● 政府との強い関係性により政府からの案件豊富。日本における3Dデータの代表的な企業として強い引き合い 	

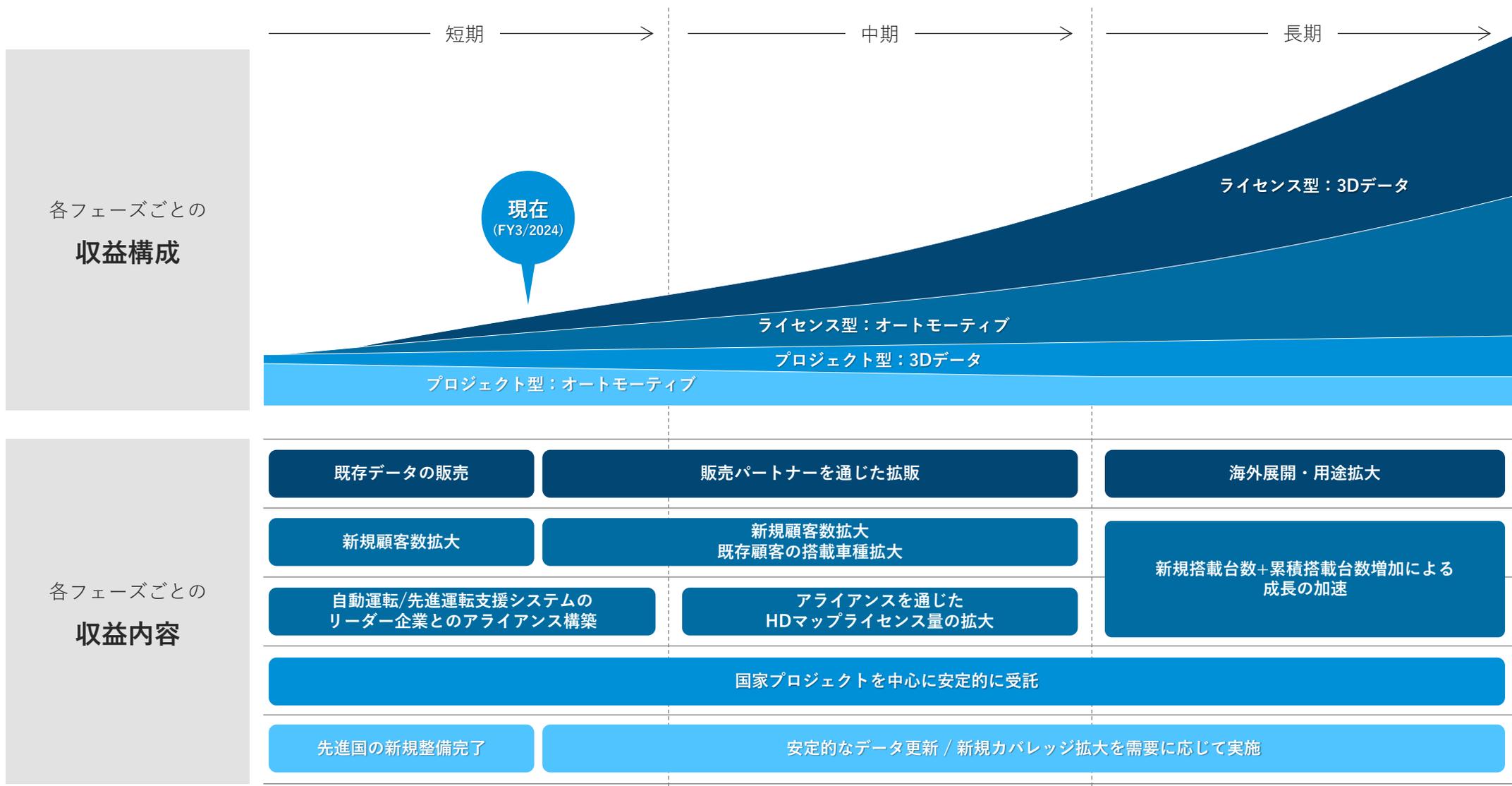
プロジェクト型での成果を受け
ライセンス型で拡販

ライセンス型ビジネス	10億円 ⁽¹⁾
固定費中心で売上成長を上回る利益成長を実現	
堅実な成長	
オートモーティブビジネス	
<ul style="list-style-type: none"> ● 自動車会社へのグローバルなライセンス案件 ● 受注残+パイプラインによって搭載される自動車会社数・モデル数増加。広範な整備済みデータを活かして複数チャネル販売で市場首位を志向 	
潜在的な成長	
3Dデータビジネス	
<ul style="list-style-type: none"> ● 各国の3Dデータビジネス向けに保有データのライセンス案件 ● 自治体・通信会社・損保会社等へのライセンスを拡大。販売代理店を通じて世界有数の3Dデータを提供できるポテンシャル 	

注：(1) FY23の実績値。なお、為替レートは140.62円/ドルで計算

将来の収益イメージ

プロジェクト型収益、ライセンス型収益（オートモティブビジネス）の堅実な成長に加え、
ライセンス型収益（3Dデータビジネス）での潜在的な成長を見込む



注：(1) 記載の収益推移はイメージであり、達成を保證するものではありません

目標とする中長期的なPL構造イメージ／高利益率実現

ライセンス型収益の原価と全社販管費は固定的。安定した粗利が期待できるプロジェクト型収益に加えて、累積的な拡大が期待できるライセンス型収益（オートモーティブ）と当社が保有する世界有数のデータのポテンシャルを活かしたライセンス型収益（3Dデータ）を積み上げることで高収益性を志向

		プロジェクト型	ライセンス型
PL	売上高	安定的な粗利獲得期待 <ul style="list-style-type: none"> 変動費中心で一定の粗利率を前提に案件受託 オートモーティブ向けデータ更新と国家プロジェクトは中長期的な案件継続が期待可能 	オートモーティブで堅実な収益増加期待 <ul style="list-style-type: none"> ADAS普及に伴うHDマップ搭載車増によるライセンスフィー増加とメンテナンスフィー累積的增加 ADASプレーヤーとのアライアンスによる拡販 3Dデータビジネスで収益増加ポテンシャル <ul style="list-style-type: none"> 保有データの販売パートナーを通じた拡販
	売上原価		固定費中心でライセンス収益獲得に伴って発生する追加費用は限定的
	粗利		ライセンス型の成長・固定費中心の売上原価により売上高成長率を上回る利益成長率を実現可能
	販管費	主要自動車メーカーに対する営業カバレッジは構築済、かつアライアンスを梃とした拡販により、ライセンス収益増に伴う販管費増は限定的	
	営業利益	着実な売上高成長・限定的なコスト増により、営業利益も着実に拡大	
調整項目	減価償却	新規データ整備に係る減価償却費	
	補助金	国の補助金を活用し自己資金負担を抑制しながら研究開発を推進	

調整後
EBITDA
(1)

プロジェクト型を通じた安定的な収益獲得とライセンス型を通じた堅実な収益拡大に対して、
ライセンス型の売上原価／販管費は固定的であるため、高収益性を実現可能

注：(1) 調整後EBITDAは営業利益に減価償却費と補助金を足して算出

重要な経営指標

中長期的な売上収益の成長、収益性の向上、また、事業活動を支えるキャッシュ・フローの創出が重要

経営指標	概要
売上高	<ul style="list-style-type: none"> ● パーパス「デジタル社会のインフラとして高精度位置情報基盤をグローバルに構築し、自動運転をはじめとする新しい未来を拓く」実現に向けて、中長期的な売上収益の成長を重視
ライセンス型売上高	<ul style="list-style-type: none"> ● 黒字化、一層の利益成長に向けて、整備済みのデータやシステム等を活用したライセンス型売上の成長が重要 ● ライセンス型売上に係る売上原価は固定的なものが中心であり、限界利益率が高い性質を有している ● ライセンス型売上の成長が当社グループ全体の粗利率向上に寄与する
調整後EBITDA	<ul style="list-style-type: none"> ● 調整後EBITDA = EBITDA（営業利益 + 減価償却費） + 政府補助金（営業外収益に計上される）⁽¹⁾ ● 事業活動を支えるキャッシュ・フロー創出が重要

各指標の推移（単位：百万円）

経営指標	2023年3月期	2024年3月期
売上高	3,681	5,567
プロジェクト型売上高	3,026	4,572
ライセンス型売上高	654	994
調整後EBITDA	△3,597	△2,203

注：(1) 研究開発プロジェクト等に対して受領するものであり、経営パフォーマンス、キャッシュフローに直接影響を与えるため調整しております

上場の目的、調達資金の使途

主に海外における事業成長の為の資金確保、優秀な人材確保、社会的信用・知名度向上を目的に株式上場
デジタル社会のインフラ整備に係る事業をグローバルに取り組む上で経営の透明性確保が重要

上場の目的

事業成長の為の資金確保	<ul style="list-style-type: none"> ● データ整備・更新、研究・商品開発等、継続的な投資が必要 ● 特に海外における事業拡大余地が大きく、調達資金は主に海外における事業成長に充当
優秀な人材確保	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術的優位性を維持し、事業成長を実現するためには、技術者を中心とした優秀な人材確保が必須 ● 上場企業としての安定性と成長性が期待され、求職者に対して企業としての魅力向上
社会的信用・知名度向上	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル社会のインフラ整備に係る事業に取り組む上で、株式上場による社会的信用・知名度向上は重要 ● 特に、海外における公的機関・大企業との取引、公的プロジェクトへの参画に際して効果大 ● パブリックカンパニーとして透明性の高い経営を行っていることを対外的に示すことが出来る

調達資金の使途（単位：百万円）

資金使途	充当額合計	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	
① オートモーティブ向けHDマップ整備・更新	295	176	119		国内HDマップ整備・更新
② 海外子会社宛投融資	3,982	1,130	1,706	1,146	北米子会社向け投融資
オートモーティブ向けHDマップ整備	3,064	812	1,106	1,146	北米HDマップ整備
3Dデータビジネス向けデータ整備	918	318	600		北米他、海外におけるデータ整備 (インフラ管理)
③ 3Dデータビジネス向けデータ整備	221	73	148		国内におけるデータ整備 (除雪支援システム、インフラ管理)
④ 研究開発	731	471	260		HDマップ生成プロセス合理化
合計	5,229	1,850	2,233	1,146	

07

財務情報



主要財務諸表

(単位: 百万円)

 貸借対照表

	2023/3期	2024/3期	2025/3期 3Q
資産			
流動資産合計	16,048	12,824	7,726
有形固定資産	922	757	632
無形固定資産	1,381	542	1,990
投資その他の資産合計	180	116	105
固定資産合計	2,484	1,416	2,728
資産合計	18,532	14,241	10,455
負債・純資産			
流動負債合計	3,555	4,985	5,690
固定負債合計	6,190	4,400	1,490
負債合計	9,746	9,386	7,181
資本金	9,450	100	100
資本剰余金	28,328	10,090	6,912
利益剰余金	(25,815)	(5,276)	(3,636)
株主資本合計	8,964	4,914	3,376
為替換算調整勘定	(204)	(85)	(127)
その他包括利益累計額合計	(24)	(85)	(127)
新株予約権	20	19	19
非支配株主持分	7	5	5
純資産合計	8,786	4,854	3,274
負債・純資産合計	18,532	14,241	10,455

 損益計算書

	2023/3期	2024/3期	2025/3期 3Q
売上高	3,861	5,567	4,012
売上原価	5,496	5,655	3,539
売上総利益 (損失)	(1,814)	(88)	472
販売管理費及び一般管理費	2,184	2,466	1,894
営業利益 (損失)	(3,999)	(2,554)	(1,421)
営業外収益	907	331	57
営業外費用	362	266	166
調整後EBITDA	(3,597)	(2,203)	-
経常利益 (損失)	(3,453)	(2,490)	(1,530)
特別利益	0	75	-
特別損失	0	1,627	-
税金等調整前当期純利益 (損失)	(3,453)	(4,042)	(1,530)
法人税等合計	315	7	8
当期純利益 (損失)	(3,769)	(4,050)	(1,538)
非支配株主に帰属する当期純利益 (損失)	347	(1)	0
親会社株主に帰属する当期純利益 (損失)	(4,117)	(4,049)	(1,538)

 キャッシュ・フロー

	2023/3期	2024/3期	2025/3期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	(4,946)	(3,166)	(724)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,928)	(842)	(1,699)
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,119	159	(954)

08

リスク情報



事業等のリスクと対応方針①

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク項目	顕在化可能性	影響度	発生時期
事業環境に関するリスクについて	中	大	特定時期なし
リスクの内容	<p>当社グループの売上の大部分は、自動車向けのAD⁽¹⁾・ADAS⁽²⁾へのHDマップ搭載に係る開発利用料やライセンス・メンテナンスフィーとなっております。ADASについては、1990年代から開発が進められてきたシステムであり、矢野経済研究所「2023年版 ADAS/自動運転用 キーデバイス・コンポーネント」（2024年2月発行）によれば、ADASの装着率は2030年までに日米欧で100%近くに達し、中国でも80%を超え、ASEANやインド向け需要が2028年以降に本格的に立ち上がると予測されているなど、今後更なる普及が見込まれております。</p> <p>当社グループでは、今後もADAS装着車両の順調な拡大、自動運転市場の本格的な立ち上がりを見込んでおります。一方、当社が設立された2016年時点には、自動運転レベル3以上でのHDマップの本格的な搭載開始が2022年前後となると想定されておりましたが、2024年10月時点においては自動運転レベル3が商用車として販売実績はあるものの量産車種での本格展開には至らないなど、自動運転市場の本格的な立ち上がりは、設立当時想定と比べ数年遅れている状況にあります。仮に技術・安全性の観点から車種開発に遅れが生じる、部品供給の不足により販売時期が延期になる等、市場の立ち上がりが想定通りに進まなかった場合、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>		
対応方針	<p>当社グループでは、自動運転市場の立ち上がりに遅れがあるものの、中長期的には従来同様の成長性を見通しております。</p>		

競合について	中	大	特定時期なし
リスクの内容	<p>自動運転機能の商流において、HDマップの生成プロセスはコストが膨大である一方、各自動車メーカー間でのカスタマイズを要しないものであることから、日本国内においては、共通の仕様が定義され、その実行組織として当社は設立されております。こうした経緯から、当社は日本国内におけるHDマップを広域で生成しうる独自のポジションを確立しており、自動車メーカーをはじめとした取引先各社から相応の評価を得ております。海外事業においては、既に複数自動車メーカーのAD・ADASシステムに採用され、量産車に搭載されており、更にGeneral Motors社により搭載モデル数が拡大することが公表されております。</p> <p>当社のHDマップとの比較では少なくともその精度の面で上回る競争優位性を有するとは見られないものの、一定の競合事業者（量産車向けのHDマップの提供を行う欧州カーナビ企業、地図アプリを提供する大手インターネット企業など）の参入も見られており、当社グループを上回る技術力（例として地図データ更新サイクルの短縮を可能とするための変化点検知技術の確立、MMSに代わる低コストかつ高速な計測手法の確立など）、営業力、価格競争力、又は代替技術・ソリューションを有する競合他社の参入や競合の激化が生じた場合、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>		
対応方針	<p>広範な道路整備範囲とcm級の精緻な位置精度をはじめとした高い技術力を背景に導入車種拡大に向けた戦略的な施策を講じることで、当社グループは競争優位性の維持・向上に努めております。</p>		

注：(1) 自動運転。Autonomous drivingの略、(2) 先進運転支援システム。Advanced driver-assistance systemの略

事業等のリスクと対応方針②

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク項目	顕在化可能性	影響度	発生時期
技術革新について	低	大	特定時期なし
リスクの内容	<p>当社グループの主な事業は自動運転に関連する業界に属しており、技術革新は早いスピードで進むと予想されます。今後市場の拡大が見込まれるV2X（Vehicle-to-Everything＝車両とあらゆるモノを通信技術で接続し連携させること）への展開や半導体メーカー等における自動運転システム開発への適用など、自動車向けHDマップの活用領域は拡大していくものと考えておりますが、今後、HDマップに係る代替技術・ソリューション（例として、自動運転・先進運転支援システムにおける「地図」データの利用に関して、制御に必要な位置情報を把握する為の技術的アプローチとして、「HDマップ」を利用するアプローチと、「SDマップ（ナビ地図）に走行車両から得られる走行車線のレーン情報などを付加した地図」を利用するアプローチがあります。いずれも、これらの地図データと各種車載センサーから得られる情報を組み合わせて制御を行います。それぞれ特性と用途が異なり、前者は高度な自己位置推定や悪天候時等にセンサーを補完し、限定されたエリアでの高度な自動運転、先進運転支援を可能にするものであり、後者は走行エリアを限定しない先進運転支援（車線維持支援、衝突回避、アダプティブ・クルーズ・コントロール（前車追従機能）等）に用いられています。現時点では、大手自動車メーカーや米国及び中国における主要な自動運転タクシーサービス提供企業が採用する「HDマップ」のアプローチが主流であります。テスラ等一部のプレイヤーは後者のアプローチを採用しています。）の拡大 など、当社グループが現在展開する事業が適合しない新たな技術革新や市場動向が生じる可能性があります。</p>		
対応方針	<p>当社グループはこうした技術進展を踏まえた機能開発・ソリューションの提供など、仮にそうした代替技術・ソリューションが一般化する場合には、当該状況に適合し、当社として当該技術・ソリューションにおいても優位性を確保していくよう事業運営に取り組んで参ります。また他社と共同で代替技術の研究開発も行っております。</p>		

事業等のリスクと対応方針③

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク項目	顕在化可能性	影響度	発生時期
HDマップの整備・更新に係わる投資が先行し、赤字を計上するリスクについて	高	大	1年以内
リスクの内容	当社グループの事業は、HDマップの整備道路範囲の拡大が当該マップ搭載の前提となるため、先行的にHDマップの整備範囲の拡大を進めており、当社グループは、設立以来赤字を継続しております。現時点での顧客ニーズに対応する為のHDマップの整備状況としましては、日本国内においては高速道路・自動車専用道路の整備を完了しており、北米においては対象を一般道に拡大し整備を進めております。欧州・韓国・中東においては、高速道路相当より整備を進めている段階です。日本・海外ともに顧客ニーズに対応する為の大きな費用を要する整備が先行する状況が継続する場合、当面赤字計上が続く可能性があります。当社グループを取り巻く経営環境の急激な変化や「事業等のリスクと対応方針」に記載されたリスクが顕在化することにより、上記収益性の向上が想定通りに進まなかった場合、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。		
対応方針	AD・ADAS市場の立ち上がりを捉えた売上の拡大と、機能開発による整備コストの低減により、収益性の向上に努めていく方針です。		

多用途展開の推進について	中	大	数年以内
リスクの内容	当社グループでは、HDマップや高精度3次元点群データの多用途展開について積極的に取り組んでいく方針ですが、HDマップや高精度3次元データを活用できる技術が確立されない、安定的なライセンス料収入につながるビジネスモデルの構築・商品化が出来ない、などの外部要因により当初の想定通りに事業が進捗しなかった場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。		
対応方針	当社グループでは、スマートシティ、MaaS(Mobility as a Service)における自動走行をはじめ、道路や設備などの各種インフラ維持管理、国や地方自治体による防災・減災対策、各研究機関に向け、HDマップや高精度3次元点群データを提供するなど、多用途展開の推進に取り組んでおります。		

事業等のリスクと対応方針④

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

	リスク項目	顕在化可能性	影響度	発生時期
	海外事業展開について	低	大	特定時期なし
リスクの内容	<p>当社グループでは、Dynamic Map Platform North America, Inc.をはじめ、北米、欧州、中東及び韓国に拠点を有し、グローバルベースで事業を展開しております。当該海外事業の展開にあたっては、各国の経済・政治情勢の悪化、法律・規則、税制、外資規制等の差異及び変更、商慣習や文化の相違等の可能性があります。これらの要因により特定の国での事業の遂行及び推進が困難になる場合には、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、各地域における財務諸表は日本円以外の通貨建てで作成されるため、連結財務諸表作成にあたっては円建てに換算することが必要となります。したがって、連結財務諸表数値は為替相場の変動による影響を受ける可能性があります。</p>			
対応方針	<p>当社では次のようなリスクシナリオを想定し、それぞれの防止体制を整備しております。</p> <ol style="list-style-type: none"> <u>当該地域・国における経済情勢が想定外に極端に悪化し、事業採算が大きく悪化する</u> 現地において日常の事業を通じ経済動向を継続的に把握し、また予算・事業計画の策定と予実管理の徹底により、事業面で取るべき行動を早期に察知し、撤退を含めた必要な行動を取れるような体制としております。 <u>当該地域・国において外資規制等、当社事業のそれまでの想定を許容しない制約につながる法律・規制の変化が生じる、あるいは法律・規制の複雑さ・不明瞭さが増し、事業展開における柔軟性が阻害される</u> 法律・規制の動向につき、現地の日常的な事業を通じての他、現地の法律・規制動向に通じる外部の法律事務所等を起用し、当該リスクの発生につながり得る動向を早期に把握できるようにしております。 <u>当該地域・国の政情に不安が生じる</u> 経済動向の把握と同様、現地における事業や現地勤務社員の日常生活を通じて政情の変化があればそれを早期に察知し、撤退を含めた必要な行動を取れるような体制としております。 <u>当該地域・国において大きな自然災害が生じる</u> 自然災害の影響の防止は手段が限定されますが、日本における対策と同様にBCPの体制を適用することで事業への影響を限定的にすべく想定しております。 <u>当該地域・国において知的財産の侵害が起きる</u> 日本における対策と同様、知的財産の保護のための必要な調査や手配を行っております。 <u>当該地域・国における税制・関税に不利益な変化が生じる</u> 経済情勢の動向把握の一環として税制についての状況も把握すべく努めており、仮に不利益な変化が生じる場合には当該地域・国における事業性を改めて精査すべく想定しております。関税については、事業を基本的には現地において完結できる体制とすることで影響を抑制すべく努めております。また、当社では、為替リスク管理方針を策定しており、今後必要に応じたヘッジ取引を行うことを検討してまいります。 			

事業等のリスクと対応方針⑤

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク項目	顕在化可能性	影響度	発生時期
収益の不確実性について	中	大	特定時期なし
リスクの内容	<p>当社グループにおいて継続的に商談を行っているオートモーティブビジネス領域のパイプラインは、段階別に「契約済み」、「RFQ：Request for Quotation」、「RFI：Request for Information」、「商談中」に分類されます。「契約済み」のパイプラインは法的拘束力のある契約を締結している状況を指し、顧客への役務提供時期や販売価格を含む諸取引条件が顧客との間で明確化されております。ただし、法的拘束力のある契約であっても、一般に、当社グループによる契約違反、不可抗力的な外部要因等を理由として、顧客側より解除される可能性があります。契約が解除された場合、当社グループは、当該契約から得られるはずであった潜在的な収益の全てまたは一部を失う可能性があります。また、「契約済み」パイプラインのうち、プロジェクト型に区分されるものについてはその契約金額が契約書上明記されておりますが、収益計上金額及び収益計上時期は実際の当社グループによる役務提供の成果により変動する可能性があります。また、「契約済み」パイプラインのうち、ライセンス型に区分されるものについては、1台あたりのライセンス単価は契約書上明記されているものの、ライセンス台数については実際の自動車販売台数により変動し、結果として、収益計上金額及び収益計上時期が変動する可能性があります。「RFQ：Request for Quotation」の段階にあるパイプラインは顧客からの見積依頼書（RFQ：Request for Quotation）を受領し、その回答を行っている状況を指し、当該見積依頼書や回答自体には法的拘束力はなく当該見積依頼書や回答に基づく契約が将来締結される保証はありません。一般に、自動車業界においては数年先のサービス提供開始を見据えて開発契約や生産計画が検討されることが多く、見積依頼書（RFQ：Request for Quotation）を受ける時点においては当該パイプラインの具体性が高まっている状況にあると考えられるものの、見積依頼書に対して回答を行った取引内容や販売条件等がその後変更または失注となり、当社グループが想定する収益につながらない可能性があります。「RFI：Request for Information」の段階にあるパイプラインは顧客から情報提供依頼書（RFI：Request for Information）を受領し、その回答を行っている状況を指し、当該情報提供依頼書や回答自体には法的拘束力はなく当該情報提供依頼書や回答に基づく契約が将来締結される保証はありません。すなわち、「RFI：Request for Information」の段階は、見積依頼書（RFQ：Request for Quotation）受領に至る前段階であり、当該情報提供依頼書への回答で行われた取引内容や販売条件等は「RFQ：Request for Quotation」及び「契約済み」に進捗する段階においてその後変更または失注となり、当社グループが想定する収益につながらない可能性があります。「商談中」の段階にあるパイプラインは、現時点で具体的な条件面でのやり取りに至っておらず、初期的な商談が開始された状況を指し、具体的な収益計上金額及び収益計上時期について現時点で明確となっている事項はありません。当社グループにおいて継続的に商談を行っている3Dデータビジネス領域のパイプラインは、段階別に「契約済み」、「商談中」に分類されます。「契約済み」のパイプラインは法的拘束力のある契約を締結している状況を指し、顧客への役務提供時期や販売価格を含む諸取引条件が顧客との間で明確化されております。ただし、法的拘束力のある契約は、一般に、当社グループによる契約違反、不可抗力的な外部要因等を理由として、顧客側より解除される可能性があります。契約が解除された場合、当社グループは、当該契約から得られるはずであった潜在的な収益の全てまたは一部を失う可能性があります。また、「契約済み」パイプラインのうち、プロジェクト型に区分されるものについてはその契約金額が契約書上明記されておりますが、収益計上金額及び収益計上時期は実際の当社グループによる役務提供の成果により変動する可能性があります。「商談中」の段階にあるパイプラインは、「契約済み」に至るまでの様々な段階で交渉が継続している状況を指します。パイプラインによっては具体的な諸取引条件について明確になりつつあるものも含まれますが、いずれも法的拘束力のある契約の締結には至っておらず、今後の契約締結及び収益計上について何ら保証されるものではありません。</p> <p>以上より、各段階にあるパイプラインが当社グループの想定するタイミングや取引条件で契約締結に至らない場合、契約締結に至った場合でも顧客により当該契約が解除された場合及び当社グループの想定するタイミングや条件・数量での取引が実施できない場合、実際の収益計上金額や収益計上時期が現時点で当社が想定しているもの異なる場合、為替が大幅に変動した場合等には、当社グループが現時点で想定する収益計上金額及び収益金額を実現することが難しくなり、当社グループの事業、業績及び財政状態に深刻な影響を及ぼす可能性があります。</p>		
対応方針	当社グループはパイプライン案件の段階進捗、想定するタイミングや取引条件での契約締結を目指して事業に取り組んでまいります。		

事業等のリスクと対応方針⑥

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク項目		顕在化可能性	影響度	発生時期
品質管理について		低	大	特定時期なし
リスクの内容	HDマップ搭載車における自動車事故などが生じ、当該事故原因がHDマップの不具合（経時的な変化によらないHDマップと現況との不一致など）にある場合、当社グループは製造物責任法等に基づき、損害賠償請求の対象となる可能性があります。当社グループでは、販売先との契約において、賠償等を含む損害について当該取引において受領した対価を上限とする等の対応をしておりますが、契約上、当該上限を設定していない販売先もあり、損害賠償請求の対象となった場合には、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。			
対応方針	当社グループは、品質管理専門部署を設置し、専任担当を置く等、一定の品質管理体制を整備し、安全性を確保できるように努めております。			
資金繰りについて		中	大	特定時期なし
リスクの内容	当社グループは、「HDマップの整備・更新に係る投資が先行し、赤字を計上するリスクについて」で記載のとおり、設立以来赤字を継続しており、営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスの状況にあります。今後も、HDマップの整備の拡大等を中心とした投資需要が継続する想定です。今後は、グループ全体で収益性の向上を図ることで営業キャッシュ・フローを改善し、また、引き続き必要に応じ適切なタイミングで資金調達を行うことで、財務基盤の強化を図る方針ですが、当社グループを取り巻く経営環境の急激な変化や本「事業等のリスクと対応方針」に記載されたリスクが顕在化することにより、収益性の向上が想定通りに進まなかった場合、キャッシュ・フローが改善せず、当社資金繰りに影響を及ぼす可能性があります。			
対応方針	上記状況の中、当社は設立以来、株式発行及び銀行からの負債による資金調達を継続的に行ってまいりました。負債による資金調達においては、調達先、調達スキーム、契約内容、契約期間等を分散させることに留意しながら調達を行ってまいりました。また、直接の借入だけでなくコミットメントライン契約も締結することで、資金量が減少する局面において、短期間で追加的に資金を確保する体制も整えております。今後も事業運営に必要な資金を見通し、市場環境を見極めた上で、継続的に資金調達を行ってまいります。			
自然災害、事故等に関するリスク		低	大	特定時期なし
リスクの内容	大規模な自然災害、事故等の発生によりHDマップに係わるデータに毀損が生じた場合には、HDマップの再整備が必要になる等、事業の継続に支障が生じ、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。			
対応方針	当社グループでは、大規模な自然災害や事故等が発生した場合に備え、HDマップに係わるデータの定期バックアップを行うなど、BCP対策を講じており、事業継続に対する影響を最小限に留めるよう努めております。			

事業等のリスクと対応方針⑦

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

リスク項目		顕在化可能性	影響度	発生時期
ベンチャーキャピタル等投資事業者の株式所有割合に伴うリスクについて		高	大	数年以内
リスクの内容	<p>当社の発行済株式総数に対するベンチャーキャピタル等の投資事業者の所有割合（ベンチャーキャピタル、ベンチャーキャピタルが組成した投資事業有限責任組合、政府系投資ファンド等を含む）は有価証券届出書提出日現在76.77%であります。当社の株式公開後において、投資事業者が所有する株式の全部又は一部を売却する可能性があります。当社株式の全部又は一部が短期間で売却される場合、株式市場における当社株式の需給バランスが短期的には損なわれ、当社株価に影響を及ぼす可能性が有ります。</p>			
対応方針	<p>投資事業者が所有する株式の過半を所有する株式会社INCJは、旧産業競争力強化法と同趣旨の枠組みのもと2025年3月末までを活動期間としており、活動期間終了までに投資資産（当社株式を含む）の処分を実施することを目標に設定しておりますが、投資資産の処分は経済事情及び投資先の事業の状況等も考慮した上で検討されるため、必ずしも2025年3月末までに全ての投資資産の処分が実施されるわけではありません。株式会社INCJは、2025年3月末以降も含め、株式市場で当社株式の売却を行う場合には、株価下落圧力とならないような譲渡または売却方法を可能な限り模索するとのことです</p>			
当社株式の流動性について		中	中	1年以内
リスクの内容	<p>当社は、東京証券取引所グロース市場への上場を予定しており、上場に際しては、公募増資及び売出しによって当社株式の流動性の確保に可能な限り努めることとしておりますが、株式会社東京証券取引所の定める流通株式比率は25%以上であるところ、新規上場時における流通株式比率は32.0%となる見込みであります。</p> <p>今後は、大株主への一部売出しの要請、ストック・オプションの行使による流通株式数の増加等を勘案し、これらの組み合わせにより、流動性の向上を図っていく方針ではありますが、何らかの事情により上場時よりも流動性が低下する場合には、当社株式の市場における売買が停滞する可能性があり、それにより当社株式の需給関係にも悪影響を及ぼす可能性があります。</p>			
対応方針	<p>大株主への一部売出しの要請、ストック・オプションの行使による流通株式数の増加等を勘案し、これらの組み合わせにより、流動性の向上を図っていく方針です。</p>			

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらリスクや不確実性には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、今後の当資料の更新は、每期本決算発表後の5月を目途に実施する予定です。