

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月30日 (火)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. オートモーティブビジネス	06
2. 3Dデータビジネス	07
3. 収益構造	09
4. 競合環境	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期中間期の業績概要	11
2. M&Aの実施	12
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
■ パイプライン	15
■ 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	18

要約

2026年3月期中間期は損失縮小。 収益基盤を強化し、黒字転換を目指す

ダイナミックマッププラットフォーム<336A>は、自動運転に必要な高精度3次元地図データ (High Definition Map。以下、HDマップ) を開発・提供し、現実世界を精密にデジタル化する技術の中核に事業を展開している。HDマップは車線・交差点構造・標識などを10cm以内の精度で記録し、自動運転及び先進運転支援システム (Advanced Driver-Assistance Systems。以下、ADAS) の制御に直接活用される。国内外26ヶ国で事業を展開し、日系自動車メーカー10社を含む多くの企業と協業するなど、事業基盤を築いている。収益はプロジェクト型とライセンス型の2本柱で構成され、量産車への搭載や継続更新によるストック収益も拡大傾向にある。また、同社は3Dデータ技術をインフラ管理・防災・都市計画・物流など非自動車領域にも展開しており、デジタル社会の基盤となる空間情報プラットフォームを提供することで、広範な社会課題の解決に寄与している。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比9.0%増の2,451百万円、調整後EBITDAが565百万円の損失 (前年同期は1,097百万円の損失)、営業損失が1,142百万円 (同1,308百万円の損失)、経常損失が1,073百万円 (同1,409百万円の損失)、親会社株主に帰属する中間純損失が1,163百万円 (同1,416百万円の損失) となった。なお、調整後EBITDAは同社の重要利益指標であり、営業利益+減価償却費+政府補助金+M&A関連費用により算出される。

売上高を収益モデル別に見ると、プロジェクト型は米国における新規整備案件が一巡した影響から前年同期比12.6%減の1,506百万円となったものの、ライセンス型は特にトヨタ自動車<7203>グループのウーブン・パイ・トヨタ (株) 向けのオートモーティブ法人ライセンス案件などが寄与し、同80.2%増の944百万円と大きく拡大した。利益面については、調整後EBITDAは565百万円の損失と依然損失を計上したものの、前年同期の1,097百万円の損失から大幅に改善した。人件費や外注費などのコストが増加したものの、限界利益率が高いライセンス型売上の拡大により収益性が向上した。

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

2025年12月30日 (火)

<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

要約

2. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高が前期比6.2%減の7,000百万円、調整後EBITDAは500百万円の損失（前期は609百万円の損失）の見通しであり、期初計画を据え置いている。ライセンス型売上は、HDマップ搭載車種の拡大や法人向けデータライセンスの増加を背景として、同96.4%増の2,300百万円と大幅な拡大を見込んでいる。オートモーティブビジネスでは、量産車向けHDマップの搭載メーカー・車種の拡大に加え、自動運転・ADAS分野の主要プレイヤーへのライセンス販売などを強化する方針である。3Dデータビジネスでは、販売パートナーを通じた既存HDマップデータの販売拡大を推進する。一方で、プロジェクト型売上は同25.3%減の4,700百万円を見込んでいる。同社は将来的な収益性向上やライセンス型売上の拡大に直結する案件を優先して受注する方針を掲げており、データカバレッジの拡大、新たな道路クラスのHDマップ整備、自動車メーカーとの協業による地域拡大など、戦略的テーマに沿った案件を中心に推進する。また、3Dデータビジネスでは、政府・民間プロジェクトにおいて、将来のライセンス商材開発につながる案件の獲得を目指している。利益面は、ライセンス型売上の拡大に伴う収益性の改善により調整後EBITDAの損失幅は前期から縮小する見込みであり、売上全体では慎重な見通しを維持しながらも、事業構造の転換を着実に進め、収益性の向上を重視する計画である。同社が中期的に目指す「ライセンス型を中心とした安定収益モデル」への移行に向けて、順調な進展が期待される。

3. 中長期の成長戦略

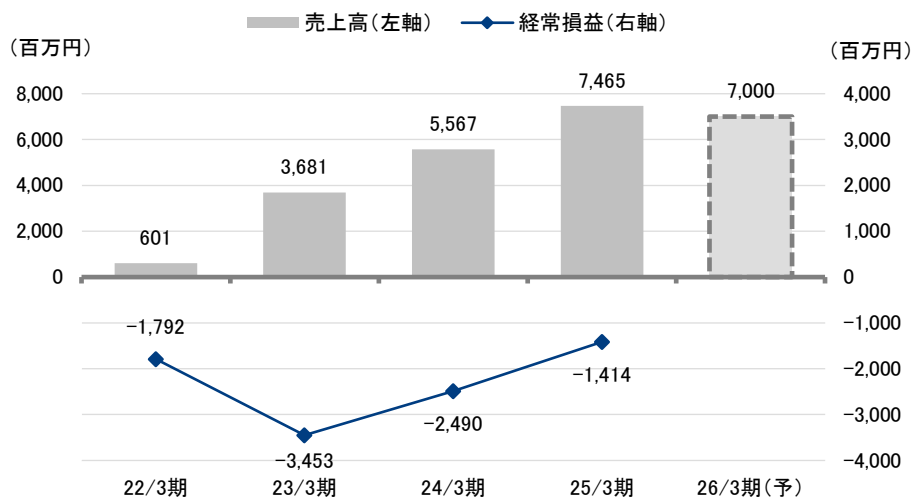
同社は売上高・ライセンス型売上・調整後EBITDAを重要経営指標に設定し、特に限界利益率の高いライセンス型売上の拡大を戦略の中心に据えている。オートモーティブビジネスでは、量産車へのHDマップ搭載拡大を軸に、ライセンス型売上の積み上げを図っている。HDマップ搭載車の販売台数に応じて発生するライセンスフィーやメンテナンスフィーに加え、整備済み地図データの提供を通じた法人向けライセンスも拡大傾向にある。既にウーブン・パイ・トヨタ向けに法人ライセンス契約を締結したほか、海外大手半導体メーカーとも新たに契約を進めており、自動車メーカー・自動運転システム開発企業・半導体メーカーなど多様な企業からの引き合いが増加している。自動運転やADASで活用が進むEnd-to-End AIの学習データとして高精度地図の重要性が増しており、事業規模の拡大が見込まれる。3Dデータビジネスでは、地図データを交通計画・物流・都市シミュレーションなど多様な用途へ展開し、より広い市場での成長を図る。ViewerやGuidanceなどのソフトウェア商品に加え法人向けデータライセンスが拡大しており、ドイツPTV Groupとのデータ提供契約の締結によって海外市場での流通経路を強化しており、グローバルでのデータ販売の加速が期待される。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期はライセンス型売上が拡大し、損失が縮小
- ・ 2026年3月期はライセンス型売上の拡大により、事業構造の転換が進む
- ・ ライセンス型売上の拡大により収益基盤を強化。早期の黒字転換を目指す

要約

業績推移



注：22/3期の業績は単体

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

会社概要

自動運転の普及に必要な高精度3次元地図を開発・提供

1. 会社概要

同社は、自動運転車両の走行に必要な高精度3次元地図データ(HDマップ)を開発・提供する企業であり、現実世界をデジタル空間に精密に再現する「地球のデジタル化(Modeling the Earth)」をビジョンとして掲げている。HDマップは道路形状・車線構造・信号機や標識位置などの要素を高精度にデジタル化している点に特徴を持つ。これらのデータは、官民連携プロジェクトを通じて蓄積された測位・センシング技術、データ処理ノウハウを基盤として構築された。

同社は、HDマップの提供にとどまらず、地図基盤の生成技術・運用ノウハウ・グローバルでのライセンス提供体制、多様な領域への応用展開を組み合わせることで、ADASの機能高度化に寄与している。また、インフラ維持管理、防災・減災、都市計画、物流最適化など、モビリティ領域を超えた幅広い産業への活用も推進している。同社の3次元データは、中長期的に社会の共通基盤としての役割を担うことが期待されている。

同社は、デジタル空間上に構築した高精度な地理空間データを各種情報と統合し、分析・制御・予測を可能とすることで、新たなサービスや産業の実現を支えるプラットフォーマーを目指している。交通の安全性向上、都市の効率運営、災害対応力の強化など、社会課題の解決に資するイノベーションを創出している。

2. 沿革

同社の前身であるダイナミックマップ基盤企画(株)は2016年に設立され、内閣府の戦略的イノベーション創造プログラム(Cross-ministerial Strategic Innovation Promotion Program。以下、SIP)に基づき、自動走行システム実現に向けた研究開発を推進した。SIPは、府省の枠を超えた予算配分で日本国内の科学技術・イノベーションの発展を促進する国家プロジェクトであり、HDマップの研究はその中核テーマの1つとして位置付けられる。その後、SIPでの研究成果を基にHDマップの実用化が見込まれ、自動運転やADASに対するニーズの高まりを背景として、2017年に日系自動車メーカー10社(いすゞ自動車<7202>、スズキ<7269>、SUBARU<7270>、ダイハツ工業<DHTMY>、トヨタ自動車、日産自動車<7201>、日野自動車<7205>、本田技研工業<7267>、マツダ<7261>、三菱自動車工業<7211>)を株主に迎え、ダイナミックマップ基盤(株)として事業会社へ移行した。この移行により、研究開発中心の組織から商用事業を展開する企業へと転換し、HDマップを活用したソリューション提供を本格化した。

同社は2019年に米国のHDマップ企業であるUshr Inc.(当時はGeneral Motors<GM>の出資先)を買収し、連結子会社化した。この買収により、北米市場における事業展開の基盤を確立するとともに、グローバル規模での技術連携体制の構築及び顧客ネットワークの拡大を実現し、海外事業の成長可能性を高めた。さらに2023年には社名を現社名に変更し、日本・北米・欧州・韓国・中東で、自動運転・ADAS向けビジネスと自動運転以外のソリューション提供という両輪でグローバルに事業を展開している。2025年3月には東京証券取引所グロース市場に株式を上場した。

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

2025年12月30日 (火)

<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	概要
2016年 6月	HDマップを研究開発する目的で、同社の前身であるダイナミックマップ基盤企画(株)(資本金300百万円)を設立
2017年 1月	HDマップのサンプルデータを出荷(国内高速道路及び自動車専用道路の上下線計500km)
2017年 6月	HDマップの研究開発を行う実行組織として事業会社化。ダイナミックマップ基盤(株)に社名変更
2017年 9月	General Motors Companyのハンズフリー運転支援システムである“Super Cruise™”に、北米を中心としてHDマップを開発・整備・販売するUshr Inc.(現 連結子会社Dynamic Map Platform North America, Inc.)のHDマップが初採用
2017年10月	公共測量計画機関の認定を国土交通省より取得
2019年 3月	国内高速道路及び自動車専用道路(29,205Km)の整備を完了
2019年 4月	Ushrを子会社化
2019年 9月	国内で初めてHDマップを搭載した自動車(日産自動車(株)“ProPILOT 2.0”搭載『スカイライン』)の発売が開始され、同社のHDマップが採用
2021年 2月	海外事業資金調達を特別目的とする会社としてD2NA合同会社を設立(2023年1月に同社へ吸収合併)
2021年 3月	世界初の自動運転レベル3のADASを搭載した自動車(本田技研工業(株)“Honda SENSING Elite”搭載『レジェンド』)の発売が開始され、同社のHDマップが採用
2021年12月	欧州地域事業の統括を目的とするDMP Europe GmbH(現 連結子会社 Dynamic Map Platform Europe, GmbH)を設立
2022年 4月	日産自動車(株)“ProPILOT 2.0”搭載『アリア』に同社HDマップが採用
2022年10月	Dynamic Map Platform Korea, LLC、また(株)三菱UFJ銀行との合併会社として(株)DMP Axyz(現 連結子会社ダイナミックマッププラットフォームAxyz(株))を設立
2023年 2月	ダイナミックマッププラットフォーム(株)に社名変更。本社を東京都渋谷区に移転
2023年 7月	中東地域における自動走行用高精度3次元道路地図の開発を目的としてDynamic Map Platform Arabia Limitedを設立
2023年10月	アラブ首長国連邦における自動走行用高精度3次元道路地図の開発を目的としてDYNAMIC MAP PLATFORM DATA-L.L.Cを設立
2023年11月	国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の2023年度「脱炭素化・エネルギー転換に資する我が国技術の国際実証事業(実証要件適合性等調査)」に採択
2023年12月	内閣府の「研究開発成果とSociety 5.0との橋渡しプログラム(BRIDGE)」の施策の1つである経済産業省による「標準活用加速化支援事業(高精度3次元地図データに関する国際標準化)」の事業を受託
2024年 1月	内閣府の課題解決プログラム「BRIDGE」の研究開発事業を受託
2024年 7月	NEDO「産業DXのためのデジタルインフラ整備事業/デジタルライフラインの先行実装に資する基盤に関する研究開発」における「自動運転支援道」事業の実施予定先として採択
2025年 3月	東京証券取引所グロース市場に株式を上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

事業概要

高精度の3次元地図で競争優位性を確立。他業種へ展開も見込む

1. オートモーティブビジネス

オートモーティブビジネスは、自動運転やADAS向けのHDマップを自動車メーカーや自動運転システム開発企業に提供することで、安全性と性能を支える基盤的役割を果たしている。単に地図を制作するだけでなく、車両の制御や運転支援の安全性・性能を支えるデジタル基盤の構築を目指している。

同社のHDマップは、一般的なカーナビやスマートフォン向け地図とは異なり、自動運転や運転支援の制御に直接利用可能な高精度情報を備える。道路の高低差・カーブ・標識・白線・交差点構造などを3次元で記録し、絶対精度で10cm以内、相対精度で1cm以内と極めて高い精度を実現している。これにより、車両に搭載されたカメラ・高密度レーザースキャナ (LiDAR)・レーダーなどのセンサーだけでは把握できない道路情報や先の状況を地図から取得でき、安全で正確な運転支援や自動運転が可能となる。地図データには各車線の境界、停止線と信号の対応関係、道路勾配や曲率、ガードレールや標識の詳細など、自動運転制御に不可欠な情報が網羅されており、車両制御システムはこれらを参照して安定した走行や安全な判断を行うことができる。特にレベル3※1以上の高度自動運転やハンズオフ運転、レベル2※2+の自動レーンチェンジにおいては、HDマップの精密情報が制御の中核を支える役割を果たす。

※1 自動運転レベル3：日本政府が定める自動運転の定義 (SAEに準拠)。一定の条件下で、システムが周辺の交通状況を監視するとともに運転操作を代行。システムが使用可能な条件から外れる場合は、警報を発して直ちにドライバーに運転交代をすることが求められる。

※2 自動運転レベル2：ドライバーによる監視のもと行う、特定条件下での高度な自動運転。

同社のHDマップは、高度で精密な作業を経て生成する。専用の測量車に各種センサーやカメラを搭載し、実際の道路を走行して周囲の情報を収集する。この情報を基に道路形状・標識・交差点・車線などを整理してデジタルの3D地図を作成する。作業は機械による自動処理と人による確認を組み合わせで行われ、正確で見やすい地図が完成する。このHDマップは国内外の自動車メーカーに提供され、高精度な自動運転向け地図として活用される。また、同社のHDマップは国内外で広く活用されている。国内では主要自動車メーカー10社の仕様に基づいた共通規格を整備しており、海外でも北米・欧州・韓国・中東を含む26ヶ国で事業を展開している。各地域に最適化した計測機材やソフトウェアを活用し、顧客ごとに仕様をカスタマイズして提供することで、国際展開や多地域での自動運転車両導入において競争優位性を確保している。

収益モデルはプロジェクト型とライセンス型の2本立てである。自動車メーカーから指定される地域や仕様に基づき、HDマップの整備・生成・更新を受注し、その対価を得るプロジェクト型売上が中心である。一方で、量産車へのHDマップ搭載時には台数に応じたライセンスフィーやメンテナンス費を受領し、法人向けにはHDマップ使用許諾や開発利用料を収受するライセンス型売上也展開しており、多様な収益モデルを通じてサービス提供を拡大している。HDマップは半導体メーカーや自動運転システム開発企業においても、各種センサー情報と統合して車両制御精度向上やAI学習に活用されるなど用途が拡大し、将来的には社会インフラとして幅広い産業や地域で活用される可能性がある。

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

2025年12月30日 (火)

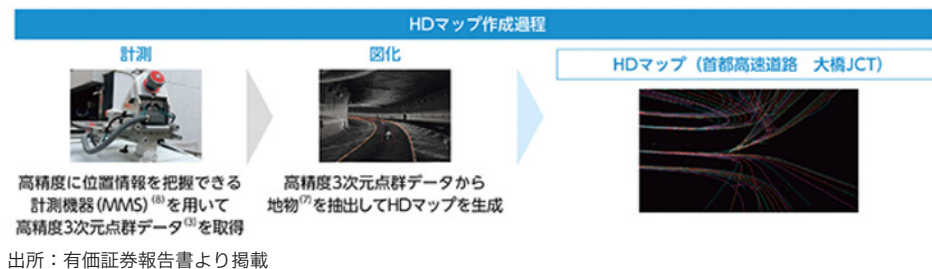
<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

事業概要

同社の強みは、高精度データ生成能力に加え、自動車メーカー・測量会社・政府機関などとの緊密な協業に基づく信頼関係にある。道路環境が常に変化することを踏まえ、初期生成だけでなく更新・補修体制を整備し、実用段階での信頼性を確保している。また、HDマップを単なる静的データにとどめず、動的情報と組み合わせた「ダイナミックマップ」の構築にも取り組む。将来的にはV2X (Vehicle-to-Everything)・スマートシティ・物流・災害対応など幅広い用途への展開が可能になると見込まれる。

このように、同社のオートモティブビジネスはHDマップの生成・提供を通じて、自動運転やADASの安全性と性能を支える基盤インフラとしての競争優位性を確立した。高度な技術力、国内外の自動車メーカーとの信頼関係、グローバルなカバレッジ、継続的な更新体制、多用途への応用可能性などにより、同社は自動運転時代及びスマートモビリティ社会に必要な企業としての地位を築いた。

HDマップの生成プロセス



2. 3Dデータビジネス

3Dデータビジネスは高精度3次元データを活用し、自動運転分野で培った技術を幅広い産業へ展開する取り組みである。自動運転向けに構築してきたHDマップや高精度な3次元点群データを自動車以外の領域でも利用可能にし、道路交通・安全対策・物流・インフラ管理・自治体サービスなど多様な現場の効率化を図る。同社が提供するデータは、専用の計測車両によって取得した精密な道路・街路の立体情報で、カメラ・レーザー・高精度GPSを組み合わせることで、地形・建造物・道路形状・標識などをミリ単位に近い精度で捉える。こうして得られた膨大なデータを統合し、最新状態へ維持するための継続的なメンテナンスを行うことで、多用途に活用できる高品質な空間データとして提供する点が特徴である。

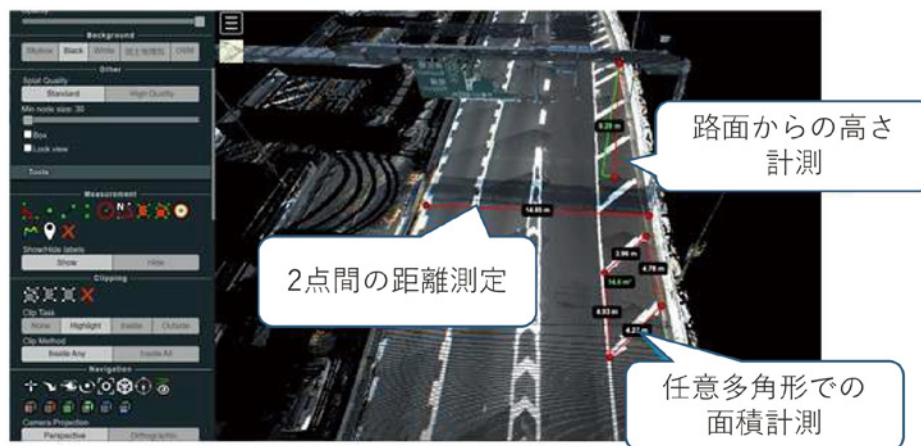
3Dデータビジネスで提供しているサービスは主に2つに大別される。(1) 3Dデータを「見える化」するViewerサービス、(2) 3Dデータを基に現場作業を支援するGuidanceサービスである。

(1) Viewerサービス

Viewerサービスの「3Dmapspocket®」は、Webブラウザ上での高精度3次元点群データ閲覧及び分析を可能とするものであり、現地へ赴かなくてもセンチメートル単位での計測や角度計算を可能とする。損害保険会社では事故現場調査の効率化に活用されており、現場に向く回数を減らし、作業者の負担軽減に寄与する。また、道路・橋梁の点検や将来の自律移動モビリティ・MaaS (Mobility as a Service) サービスのシミュレーション用途など、インフラ管理からモビリティサービスまで幅広い応用が進んでいる。

事業概要

Viewerサービスのイメージ



出所：決算説明資料より掲載

(2) Guidanceサービス

Guidanceサービスは、同社の3次元データをタブレットに搭載し、現在位置を高精度に把握しながら作業を支援する仕組みである。代表的な例が「除雪支援システム」で、雪で道路構造が見えにくい地域でもガードレールやマンホールなどの位置を3Dで可視化し、除雪車両に安全な走行ルートを案内する。同システムによって熟練者の経験に頼っていた作業を標準化することが可能となり、また、地域の労働力不足への対応にもつながる。Guidance技術は空港・港湾における車両運行支援や、勾配情報を生かしたトラックの省燃費走行支援などにも応用が検討されており、産業領域のデジタル化を支える重要な要素となる。

3Dデータビジネスの収益構造は、大きく2つの柱からなる。1つは政府・自治体・企業などとのプロジェクト型収益で、実証実験や社会実装プロジェクトの受託を通じて売上が発生するものである。現時点ではこのプロジェクト収益が売上の中心を占める。もう1つはViewerやGuidanceなどの商品化されたライセンス収入であり、ユーザー数やデータ利用量に応じた料金体系が採用される。プロジェクト受託は研究開発の資金を外部から獲得しながら技術強化・事業基盤構築ができる点でメリットが大きい。同時に実証成果を基に新サービスを商品化できるため、ライセンス収益の拡大にもつながる構造となっている。

事業拡大に向けた取り組みとしては、政府主導の大型プロジェクトへの参画が挙げられる。国立開発研究法人新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)のグリーンイノベーション基金事業では、同社のHDマップが物流・人流シミュレーションの基盤データとして採用されており、全国規模でのデータ配信体制の構築を後押ししている。また、日本政府が進める「デジタルライフライン全国総合整備計画」では、3次元空間を細かく区切り位置情報を付与する「空間ID」や、自動運転向けデータ連携システムの開発を担当する。同社は日本全体のデジタルインフラ整備における要となる役割を担うため、長期的な需要拡大が見込まれる。加えて、空港・港湾などの公共エリアにおけるダイナミックマップ開発を進めており、将来的には自動運転車両からドローンまで、あらゆるモビリティの安全運行を支える基盤整備への貢献を目指す。

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

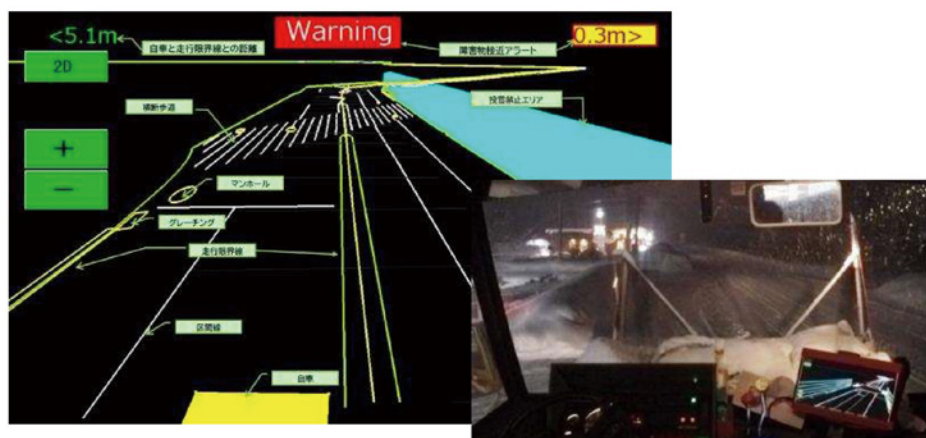
2025年12月30日 (火)

<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

事業概要

同ビジネスの強みは、高精度3次元データの計測から生成・提供まで一貫して行うことができる体制と、国内外で蓄積した膨大なデータアセットにある。加えて、自動運転向けに培った高度な精度管理や継続的な更新体制は他社が容易に模倣できるものではなく、産業横断的に利用可能な「共通インフラ」としての価値を高めている。また、政府プロジェクトにおける中心的ポジションは、政策的な後押しを受けながら事業領域を広げるうえで大きな競争優位性となる。同社の3Dデータビジネスは、地図データの提供にとどまらず社会のデジタル化・自動化を進めるうえで必要な基盤技術として位置付けられ、今後も多様な産業への拡大が見込まれる。

Guidanceサービスのイメージ



出所：決算説明資料より掲載

プロジェクト型は収益変動あるも、 ライセンス型で持続的な成長と収益性向上

3. 収益構造

同社の収益モデルは、大きくプロジェクト型とライセンス型の2つに分かれ、それぞれにオートモーティブビジネスと3Dデータビジネスがまたがる。プロジェクト型は、HDマップや3次元地図データの作成・更新を受託する業務や官公庁向け研究開発による収益で、主に自動車メーカーや官公庁を対象とする。たとえば、自動運転支援に必要な道路データを1から整備する業務や、既存地図の決まった範囲を定期的に更新する業務などが該当する。これらは原価に一定の利益を上乗せする契約形態で、作業量に応じて売上が増減するため、コストも人件費や走行計測などの変動費が中心である。

一方で、ライセンス型は既に整備済みの地図データやシステムを継続的に提供することで得られる収益であり、ストック型に近い特徴を持つ。オートモーティブ領域では、量販車にHDマップが搭載される際、販売台数に応じて自動車メーカーから地図の利用料を受け取る。また、法人向けに整備済みデータを提供する際のライセンスフィーや、開発で地図を利用するための利用料も含まれる。3Dデータビジネスでは、ViewerやGuidanceなどのサービス利用料、企業が地図データを閲覧・活用するための契約料がライセンス収入の中心である。これらは販売量により売上は変動するものの、コストはデータ更新やシステム運用といった固定費が大半であり、規模の経済が働きやすい構造を持つ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

2025年12月30日 (火)

<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

事業概要

2026年3月期中間期の収益モデル別売上構成比は、プロジェクト型が61.4%、ライセンス型が38.5%であり、ライセンス型は前年同期比15.2ポイント上昇した。プロジェクト型は自動運転やADAS向けの高精度3次元地図データ (HDマップ) の構築や更新など整備案件が中心で、顧客企業の開発計画に応じて収益が変動しやすい。一方で、ライセンス型は整備済みのHDマップや3Dデータを複数の用途・顧客に横展開するモデルであり、データ更新料やサブスクリプション収益が積み上がるため、収益の安定性が高い。同社はプロジェクト型によって高精度かつ広域の地図資産を継続的に拡充し、ライセンス型でその資産を自動運転・物流・インフラ管理などへ多面的に活用することで、持続的な成長と収益性の向上が両立する収益構造を確立しつつある。

4. 競合環境

同社の競合環境は世界的に見ても特殊な構造を持つ。まず国内市場では事実上同社が唯一のプレイヤーであり、HDマップを商用レベルで提供することができる企業はほかにない。2020年ころまでは国内外合わせて20社前後が類似した技術開発に取り組んでいたが、その多くは自動車メーカーから採用を得られず、倒産や買収により市場から撤退した。自動運転向けの地図は精度や更新頻度に対する要求が高く、量産車メーカーが安心して採用できるレベルに到達できなかった企業がなかったことが背景にある。生き残った会社のうちの1社が、北米でHDマップの開発・整備・販売を行っていたUshr Inc.である。同社は2019年にUshrを買収し、北米市場における事業基盤を獲得するとともに、技術連携やデータ統合によってサービスの強化を図った。この結果、日本・北米市場においては、同社が一強状態を確立した。かつて参入が噂されたGoogle LCCについても、現時点では自動運転向けHDマップで顕著な動きは見られず、実質的な競争相手にはならない。

欧州系では、オランダのHERE Technologies (Here Maps B.V.)、TomTom N.V.の2社がHDマップの提供で一定の存在感を持つ。特に欧州系自動車メーカー向けでは両社が優位だ。いずれも長年カーナビ地図を手掛けてきた企業であり、既存の顧客ネットワークを生かして自動運転領域に展開している。ただし、地図の詳細度や更新サイクルの面では、依然として同社のレベルに達しているとは言い難い。提供範囲も地域や機能によって限定的である。

こうした競合環境のなかで同社が持つ最大の競争優位性は、圧倒的なデータ量と品質である。同社は専用計測車両を用いて道路を走行し、レーザーやカメラ、衛星測位を組み合わせることで路面・標識・構造物などの位置を細かく記録する。このデータが膨大であり、少なく見積もっても他社の5〜6倍以上の情報量を持つとされる。加えて、同社は地図更新の仕組みを高度に自動化しており、道路工事や標識変更といった変化を短期間で反映できる点でも優位性を保っている。また、国内自動車メーカーが同社の地図を長年採用してきたことにより、実運用で蓄積されたノウハウも競争障壁を形成している。自動運転の開発では、地図・車載センサー・制御ソフトの3者が連携する必要があり、一度採用された地図を切り替えることには大きな負担が生じる。そのため、既存メーカーとの信頼関係は継続的な競争優位性として機能する。

総じて、前述の欧州系2社を除いて競合がほぼ存在せず、圧倒的なデータ量、高品質な地図更新体制、自動車メーカーとの強固な関係といった要素を背景に、同社はHDマップ市場において確固たるリーダーシップを維持すると見られる。

業績動向

2026年3月期中間期はライセンス型売上が拡大し、損失が縮小

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高が前年同期比9.0%増の2,451百万円、調整後EBITDAが565百万円の損失（前年同期は1,097百万円の損失）、営業損失が1,142百万円（同1,308百万円の損失）、経常損失が1,073百万円（同1,409百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純損失が1,163百万円（同1,416百万円の損失）となった。なお、調整後EBITDAは同社の重要利益指標であり、営業利益+減価償却費+政府補助金+M&A関連費用により算出される。

売上高を収益モデル別に見ると、プロジェクト型は米国における新規整備案件が一巡した影響から前年同期比12.6%減の1,506百万円となったものの、ライセンス型は特にトヨタ自動車グループのウーブン・パイ・トヨタ向けのオートモーティブ法人ライセンス案件などが寄与し、同80.2%増の944百万円と拡大した。利益面について、調整後EBITDAは565百万円の損失と依然損失ではあるものの、前年同期の1,097百万円の損失から大幅に改善した。人件費や外注費などのコストが増加したものの、限界利益率が高いライセンス型売上の拡大により収益性が向上した。同社の収益モデルのポートフォリオが着実に変化しており、ストック性の高いライセンス収入の伸長が収益基盤の安定化に寄与し始めていると見られる。

2026年3月期中間期の業績概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	2,248	-	2,451	-	203	9.0%
ライセンス型	524	23.3%	944	38.5%	420	80.2%
プロジェクト型	1,724	76.7%	1,506	61.4%	-218	-12.6%
売上原価	2,341	104.1%	2,242	91.5%	-99	-4.2%
売上総利益 (損失)	-93	-4.1%	209	8.5%	302	-
販管費	1,215	54.0%	1,351	55.1%	136	11.2%
調整後EBITDA	-1,097	-48.8%	-565	-23.1%	532	-
営業損益	-1,308	-58.2%	-1,142	-46.6%	166	-
経常損益	-1,409	-62.7%	-1,073	-43.8%	336	-
親会社株主に帰属する 中間純損益	-1,416	-63.0%	-1,163	-47.5%	253	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

2025年12月30日 (火)

<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

業績動向

2. M&Aの実施

同社は、地域のデジタルインフラ整備を支えるため、地方の測量会社をグループ化する取り組みを始めた。その第1歩として、2025年10月1日に富山県の日本海測量設計(株)を子会社化した。このM&Aの目的は、測量技術の拡充と機動的に業務を進められる体制の構築にある。その背景には、地方の測量会社が抱える構造的な課題がある。事業承継の難しさから業界再編が進まないこと、若手や中堅の技術者が他業界へ流出していること、また資金面の制約から3次元測量やドローン測量といった新技術への設備投資が進んでいないことなどが挙げられる。このままでは地域のインフラ整備を担う人材が不足し、国が推進するデジタルインフラ整備が遅れるおそれがある。こうした課題を踏まえ、同社は測量会社をネットワーク化し、各地域に分散した測量機能を維持・強化することで、社会課題の解決に貢献する。広範囲でのデータ整備が可能になれば、将来的には3Dデータを活用したライセンス型ビジネスの拡大にもつながると見込んでいる。今回のM&Aはその基盤づくりであり、今後のロールアップ戦略を見据えた取り組みである。なお、買収価格は385百万円(アドバイザー費用等を含む)である。

また、同社は測量事業を統括する新会社としてダイナミックマッププラットフォームコンサルタンツ(株)を設立した。公道に加えて空港・港湾・物流センターなど、狭いエリアや特殊な現場にも対応するため、自社の測量能力を強化し、多様な計測手段を使い分けられる体制を整えることがねらいである。車両走行によるMMS(Mobile Mapping System: 移動式高精度3次元計測システム)に加え、ドローン・ハンディレーザー・スマートフォンのLiDARなどを組み合わせることで、より柔軟かつ迅速なデータ取得を目指す。センサー技術の進化やAIの普及により3次元測量の重要性が高まるなか、同社はM&Aと新会社設立を通じて、デジタルインフラ構築を主導する体制の整備を進める。

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比3,870百万円減少の12,105百万円となった。流動資産は同4,052百万円減少の8,510百万円であり、主には現金及び預金が3,447百万円減少したことによる。固定資産は同182百万円増加の3,595百万円であり、主には無形固定資産が326百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比2,395百万円減少の4,621百万円となった。流動負債は同1,704百万円減少の4,320百万円であり、主には1年内返済予定の長期借入金が1,166百万円減少したことによる。固定負債は同690百万円減少の301百万円であり、主には長期借入金が750百万円減少したことによる。純資産合計は同1,475百万円減少の7,483百万円となった。主には親会社株主に帰属する中間純損失を計上したことによる。なお、同社は2025年8月に減資を実施しており、減少分を全額資本準備金に振り替えている。

経営指標を見ると、借入依存度の低下や自己資本比率の改善により、財務健全性が着実に高まっている。自己資本比率は61.6%と前年同期比で5.7ポイント改善し、有利子負債比率も31.2%まで低下して同16.3ポイント改善した。一方で、流動比率は197.0%と依然として高水準にあるものの、同11.5ポイント低下しており、短期資金の厚みがやや薄くなった点には留意が必要である。それでも、全体としては堅実な財務運営により成長投資に充てる余力を維持しつつ、財務リスクを適切に管理している姿勢がうかがえる。

ダイナミックマッププラットフォーム

336A 東証グロース市場

2025年12月30日 (火)

<https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/>

業績動向

同社は短期的な利益よりも中長期の成長を重視する投資フェーズにある。借入依存度を抑えて自己資本を厚くすることで、外部環境の変動に強い資本構造を形成している。加えて、研究開発や新規サービス立ち上げに向けた投資余力も確保しており、将来の収益拡大に資する戦略的な布石を打つことができる状況にある。短期的な指標の変動はあるものの、財務の安定性と成長への積極姿勢がバランスよく共存しており、中長期の企業価値向上に向けた健全な経営が続いていると評価する。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3期末	25/3期末	26/3期中間期末	増減額
流動資産	12,824	12,562	8,510	-4,052
現金及び預金	10,174	8,383	4,936	-3,447
売掛金及び契約資産	2,048	3,976	3,174	-802
固定資産	1,416	3,413	3,595	182
有形固定資産	757	652	512	-140
無形固定資産	542	2,644	2,970	326
投資その他の資産	116	117	112	-5
資産合計	14,241	15,975	12,105	-3,870
流動負債	4,985	6,024	4,320	-1,704
買掛金	236	440	282	-158
1年内返済予定の長期借入金	2,351	3,491	2,325	-1,166
契約負債	1,096	1,300	1,280	-20
固定負債	4,400	991	301	-690
長期借入金	4,239	750	-	-750
負債合計	9,386	7,016	4,621	-2,395
(有利子負債)	6,590	4,241	2,325	-1,916
純資産合計	4,854	8,958	7,483	-1,475
利益剰余金	-5,276	-3,642	-3,637	5
新株予約権	19	19	19	-
非支配株主持分	5	5	4	-1
負債純資産合計	14,241	15,975	12,105	-3,870
< 経営指標 >				
自己資本比率	33.9%	55.9%	61.6%	5.7pp
有利子負債比率	136.4%	47.5%	31.2%	-16.3pp
流動比率	257.3%	208.5%	197.0%	-11.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	-724	-592	132
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-1,699	-882	817
財務活動によるキャッシュ・フロー	-954	-1,942	-988
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	-2,423	-1,474	949
現金及び現金同等物の中間期末残高	6,991	4,936	-2,055

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 今後の見通し

2026年3月期はライセンス型売上の拡大により、事業構造の転換が進む

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比6.2%減の7,000百万円、調整後EBITDAは500百万円の損失（前期は609百万円の損失）の見通しであり、期初計画を据え置いている。全体として保守的な前提を維持しつつも、収益構造の転換を進めるという同社の方針が織り込まれた計画である。

ライセンス型売上は、HDマップ搭載車種の拡大や法人向けデータライセンスの増加を背景として、前期比96.4%増の2,300百万円と大幅な拡大を見込んでいる。オートモティブビジネスでは、量産車向けHDマップの搭載メーカー・車種の拡大に加え、自動運転・ADAS分野の主要プレーヤーへのライセンス販売などを強化する方針である。3Dデータビジネスでは、販売パートナーを通じた既存HDマップデータの販売拡大を推進する。一方で、プロジェクト型売上は同25.3%減の4,700百万円と減収を見込む。同社は将来的な収益性向上やライセンス型売上の拡大に直結する案件を優先して受注する方針を掲げており、データカバレッジの拡大、新たな道路クラスのHDマップ整備、自動車メーカーとの協業による地域拡大など、戦略的テーマに沿った案件を中心に推進する。また、3Dデータビジネスでは、政府・民間プロジェクトにおいて将来のライセンス商材開発につながる案件の獲得を目指す。なお、プロジェクト型においても十分な収益性が見込める場合には、追加受注に柔軟に対応する姿勢を維持する。

利益面は、ライセンス型売上の拡大に伴う収益性の改善により、調整後EBITDAの損失幅は前期からの縮小を見込む。ライセンス型は固定費中心のコスト構造であるため、売上の増加が利益改善に直結し、売上高構成比の変化が収益改善に寄与すると見られる。

2026年3月期の会社計画は、売上全体では慎重な見通しを維持しながらも、事業構造の転換を着実に進め、収益性の向上を重視する計画となっている。同社が中期的に目指す「ライセンス型を中心とした安定収益モデル」への移行に向けて、順調な進展が期待される。

2026年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	7,465	-	7,000	-	-465	-6.2%
ライセンス型	1,171	15.7%	2,300	32.9%	1,129	96.4%
プロジェクト型	6,293	84.3%	4,700	67.1%	-1,593	-25.3%
調整後EBITDA	-609	-8.2%	-500	-7.1%	109	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ パイプライン

オートモーティブは量産車向けに加え法人ライセンスが拡大、3Dデータは販路拡大が進む

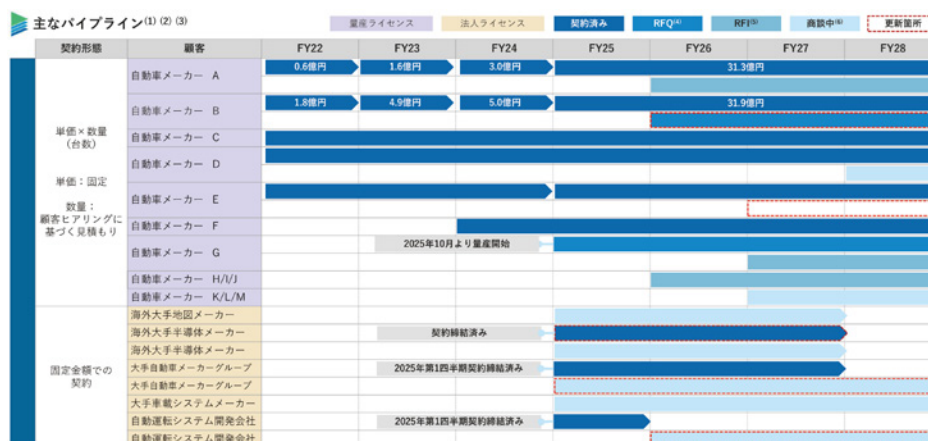
2026年3月期中間時点の案件パイプラインを見ると、オートモーティブビジネスと3Dデータビジネスの両分野において、既存案件が着実に進捗し、新規商談も増加している。

(1) ライセンス型オートモーティブビジネス

量産車向けのライセンス案件が順調に進展している。自動車メーカーB社とは新車種へのデータ搭載に向けた商談が進んでおり、今後の採用拡大が期待される。また、自動車メーカーG社の北米向け案件では、同社のデータを組み込んだ新モデルの量産が計画どおり開始された。最終契約の書面締結は残っているものの、既にデータ提供と量産が進んでいることから、正式契約は目前と見られる。

法人向けライセンスについては、ウーブン・パイ・トヨタ向けの案件が2026年3月期第1四半期にクロージングし、2025年11月には海外大手半導体メーカーとの新規契約も成立した。加えて、ほかの大手自動車メーカーグループや自動運転システム開発企業、海外半導体大手からの引き合いも増え、とりわけAI学習用データとしての需要が強まっている。

ライセンス型オートモーティブビジネスのパイプライン



出所：決算説明資料より掲載

ダイナミックマッププラットフォーム
336A 東証グロース市場

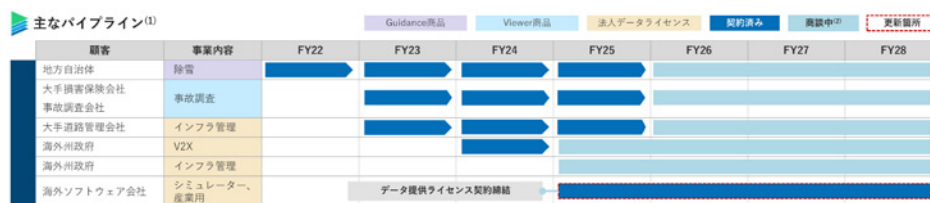
2025年12月30日 (火)
https://www.dynamic-maps.co.jp/ir/

パイプライン

(2) ライセンス型3Dデータビジネス

パートナー企業を通じた販路拡大が進んでいる。特に、ドイツのソフトウェア企業であるPTV Groupとのデータ提供ライセンス契約により、2025年8月からPTV Groupがリリースした交通シミュレーションプラットフォーム「Model2Go for PTV Vissim」を通じて、高精度3Dデータのグローバル提供を開始した。新たな国際的サプライチェーンが立ち上がり、今後の販売拡大が期待される。

ライセンス型3Dデータビジネスのパイプライン

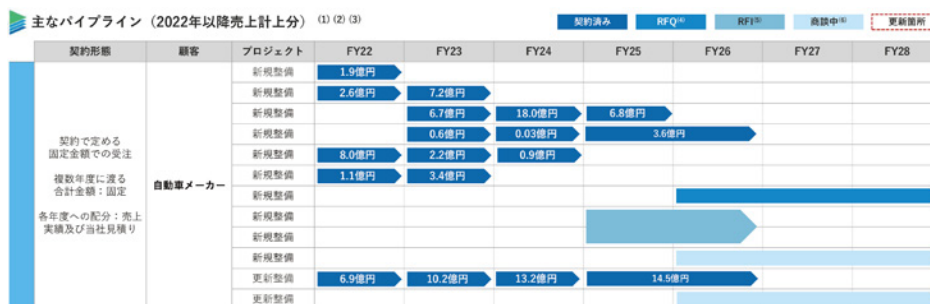


出所：決算説明資料より掲載

(3) プロジェクト型オートモーティブビジネス

将来の新規データ整備に向け、複数の自動車メーカーとの協議を進めている。日米欧・韓国・中東といった既存展開地域に加え、それ以外の国や地域、異なる道路クラスからも相談が寄せられ、事業性を見極めながら受注判断を行っている。また、既に整備済みのHDマップについては、常に最新状態を維持するための定期的な更新が不可欠である。特にレベル2+以上のADASや自動運転領域では、道路環境の変化に即したアップデートが求められるため、継続的な更新需要が見込まれる。

プロジェクト型オートモーティブビジネスのパイプライン



出所：決算説明資料より掲載

パイプライン

(4) プロジェクト型3Dデータビジネス

国家プロジェクト「デジタルライフライン」ではコンソーシアム経由で業務を受託し、同社が担当する領域は物流自動化という重要なテーマにおいて主要な役割を担っている。また、国土交通省によるASEAN諸都市のスマートシティ支援事業にも採択され、都市インフラ整備や都市交通の高度化など、スマートシティ領域での活用や新興国市場への事業展開も進んでいる。

プロジェクト型3Dデータビジネスのパイプライン

主なパイプライン（2022年以降売上計上分） (1) (2)

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	3.2億円				
	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		コンソーシアム経由で受託			
	NEDO	デジタルライフライン			14.6億円				
	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	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					
	総務省	「新東名高速道路の一部区間における自動運転レベル4トラック実証と連携したV2N通信を用いたユースケース実証に関する検討」							
	国土交通省	日 ASEAN 相互協力による海外スマートシティ支援策			契約締結済み				
	民間企業	物流自動化に向けた実証実験			実証実験に向けた契約締結済み				
	民間企業	物流自動化に向けた実証実験							

国の長期的な計画に基づき継続的な受注を見込む
※国家プロジェクトは単年契約のためFY26以降は契約未了

出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

ライセンス型売上の拡大により収益基盤を強化。
早期の黒字転換を目指す

同社は「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」ことをパーパスに掲げ、その実現に向けて中長期的な売上成長、収益性の向上、キャッシュ・フローの創出を最重要課題としている。同社は売上高・ライセンス型売上・調整後EBITDAを重要経営指標に設定し、特に限界利益率の高いライセンス型売上の拡大を戦略の中心に据える。

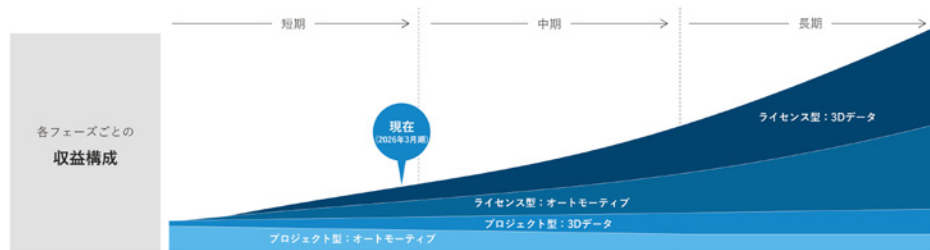
オートモティブビジネスでは、量産車へのHDマップ搭載拡大を軸に、ライセンス型売上の積み上げを図っている。HDマップ搭載車の販売台数に応じて発生するライセンスフィーやメンテナンスフィーに加え、整備済み地図データの提供を通じた法人向けライセンスも拡大している。既にウーブン・バイ・トヨタ向けに法人ライセンス契約を締結したほか、海外大手半導体メーカーとも新たに契約を進めており、自動車メーカー・自動運転システム開発企業・半導体メーカーなど多様な企業からの引き合いが強まっている。自動運転やADASで活用が進むEnd-to-End AIの学習データとして、高精度地図の重要性が増しており、事業規模の拡大が見込まれる。

中長期の成長戦略

3Dデータビジネスでは、地図データを交通計画・物流・都市シミュレーションなど多様な用途へ展開し、より広い市場での成長をねらう。ViewerやGuidanceなどのソフトウェア商品に加え、法人向けデータライセンスが拡大しており、PTV Groupとのデータ提供契約の締結によって海外市場での流通経路を強化しており、グローバルでのデータ販売の加速が期待される。

加えて、中東を起点とした国際展開にも注力している。2025年9月には、アラブ首長国連邦 (UAE) のAIスペーステック企業Space42と戦略的提携を結び、国際標準化、自動運転のパイロット事業、技術開発など幅広い領域で協業を開始した。対象地域は中東にとどまらず、中央アジアやアフリカも含まれており、今後の新興地域における高精度地図基盤の整備と自動運転の普及を見据えた取り組みとして位置付けられている。

将来の収益イメージ



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

当面は事業拡大を優先

同社は創業以来、配当金や株主優待は実施しておらず、当面は事業拡大を優先する方針である。具体的には、内部留保による財務体質の強化に加え、高精度3次元地図データ (HDマップ) の整備範囲拡大、整備コスト削減に向けた研究開発といった投資を優先する。株主への利益還元についても重要な経営課題として捉えてはいるものの、同社が事業成長段階にあることから、今後業績が改善し、安定的に利益を計上できるようになった段階で検討するとしている。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp