



2025年7月期 通期決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2025年9月12日



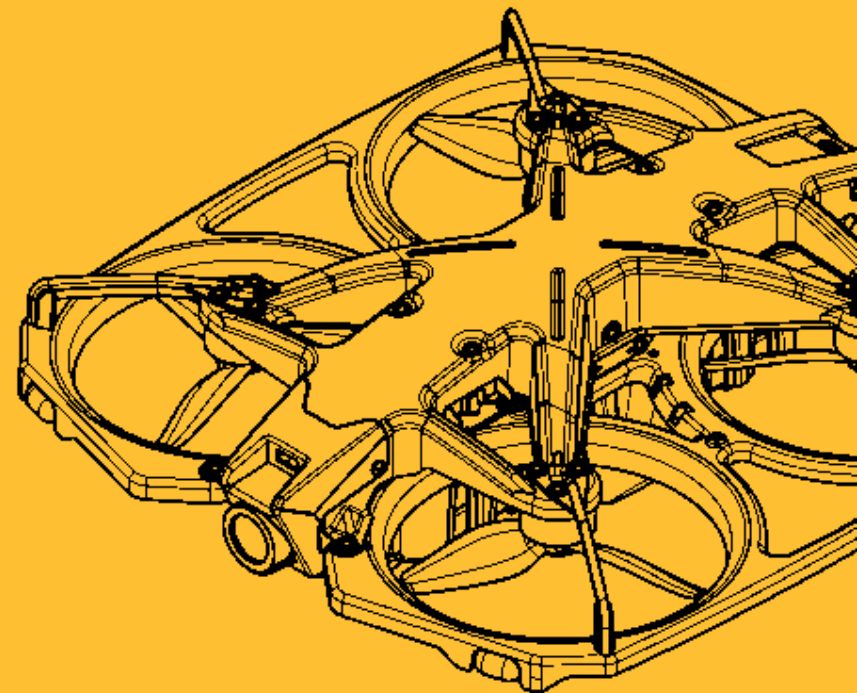
IBIS





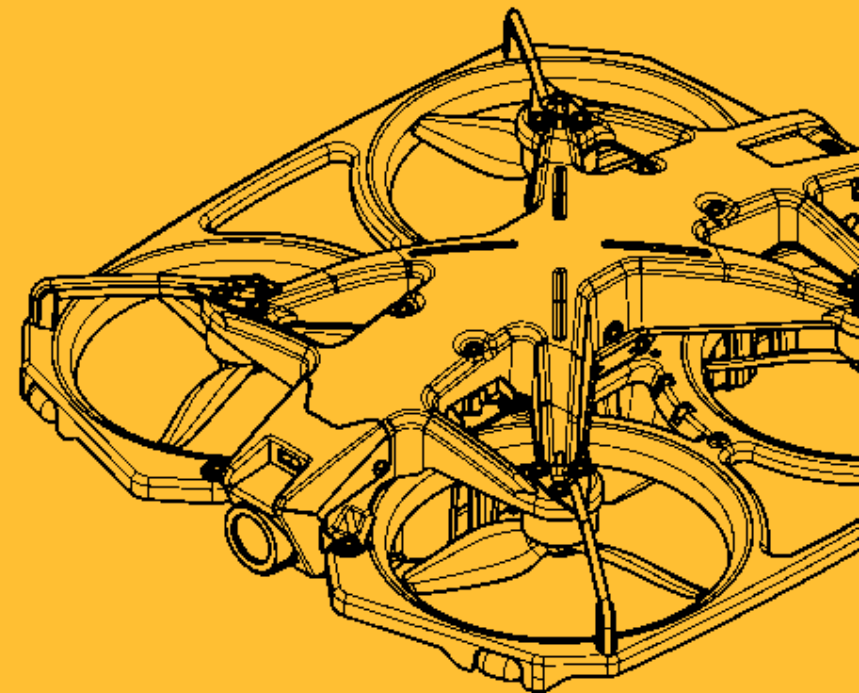
INDEX

- 01 決算説明サマリー
- 02 成長戦略サマリー
- 03 2025年7月期通期業績報告
- 04 2026年7月期業績予想詳細
- 05 2025年7月期成長戦略進捗
- 06 Appendix





01 決算説明サマリー



決算サマリー：大幅な売上増加と創業来初の経常黒字化

- 売上高は屋内ドローン点検市場の確立と、「IBIS」「屋内ドローン点検」等の認知拡大により大幅増
- 売上増と売上総利益率上昇により経常黒字化を達成。当社ドローンビジネスの収益性の高さを示す結果に

単位 (百万円)	2024/7期	2025/7期	前年同期比	増減率(%)
売上	815	1,406	+591	+72%
売上総利益 (利益率)	359 (44%)	669 (47%)	+310 (+3ポイント)	+86%
経常損益	▲434	46	+480	大幅改善 経常黒字化



業績予想：高い成長率の維持と非線形成長のための成長投資

- ・ 売上高は引き続き屋内ドローン市場の広がりや下水道ドローン調査における需要を背景に大幅増を見込む
- ・ 売上総利益は足元の目標である50%を目指す、増加する利益は将来の成長投資に優先的に配分
- ・ 本業の収益性を示すためにSBIR補助金の精算時期のずれ等の損益インパクトを調整した経常損益を開示

単位 (百万円)	2026/7期 (計画)	2025/7期	増減率(%)
売上	2,220	1,406	+57%
売上総利益 (利益率)	1,123 (50%)	669 (47%)	+67% (+3ポイント)
経常損益	▲177	46	—
SBIR精算期ずれ 及び株式報酬費用 調整後経常損益	3	経常損益 ▲177 SBIR精算期ずれ 151 株式報酬費用 29 調整後経常損益 3	



屋内ドローン点検市場確立と市場拡大に注力しつつ成長戦略も推進

- ▶ 25/7期通期実績は前期より社会課題/政策動向/市場成長が後押しし、需要が大きく拡大
点検ソリューション売上は既存顧客からの継続受注に加え案件も大型化、試験的利用から実需利用へ
屋内ドローン点検の市場が確立された年度といえ、下水道調査のような新たな業界にも広がりを見せた
- ▶ 各種成長戦略も順調に進捗しており、国家プロジェクト(SBIR) 3 件、補助金総額約57億円の
開発は予定通り進捗した。韓国市場は官民連携を拡大し、東・東南アジアへの展開も積極的に実施
- ▶ 26/7期通期業績予想はトレンドに変更なく、引き続き市場拡大が見込まれるため高い成長率を維持
鉄道、電力、鉄鋼といった主要業界を深掘り、下水道他自治体関連のインフラ点検にて標準化を狙う
加えて、将来の非線形成長を支える各種成長戦略の開発・推進が加速する重要な年として位置付けて
おり、ロードマップにのっとり実行と投資を継続



下水道調査におけるドローン普及に向けた動きが加速し、需要も拡大

- 国土交通省資料にて、下水道調査におけるドローンの普及を2028年までに行うとしたロードマップが示される
- 過去はゼロであった自治体・下水道関連事業者のIBIS2導入数は、第4四半期で12セットとなり、規模も増加

➤ ドローンの普及に向けたロードマップが示される



活用状況例示は全て当社事例

第7回 下水道等に起因する大規模な道路陥没事故を踏まえた対策検討委員会資料
資料2 管路メンテナンス技術の高度化・実用化に向けた取組方針について P7より抜粋

➤ 上下水道業界におけるIBIS導入数と規模

< 上下水道関連者の機体販売・レンタル導入数四半期別推移 >

単位：セット	Q1～Q3 実績	Q4	計
25/7期	0	12	12

< 上下水道関連における四半期別売上高* >

単位：百万円	Q1～Q3 実績	Q4	計
25/7期	9	81	90

*点検、レンタル、機体販売等上下水道関連の全サービス売上高を当社にて集計（レンタルは受注額）

韓国、香港、マレーシアの三極体制でアジア市場を開拓

- 韓国では現地法人による直販モデルを、香港はビジネスハブ、マレーシアは人材育成拠点として機能させ、成長モデルを磨き込む

韓国

日本で築き上げた屋内ドローン市場の事業モデルを横展開
市場形成に向けたユースケース創出と認知拡大を継続

当四半期は韓国唯一のドローン上場企業であるALUX、上下水道DXの
Mophing Iを含む3社と業務提携を開始。24年11月に子会社を設立した以降、
事業会社計7社と業務提携を行う

香港

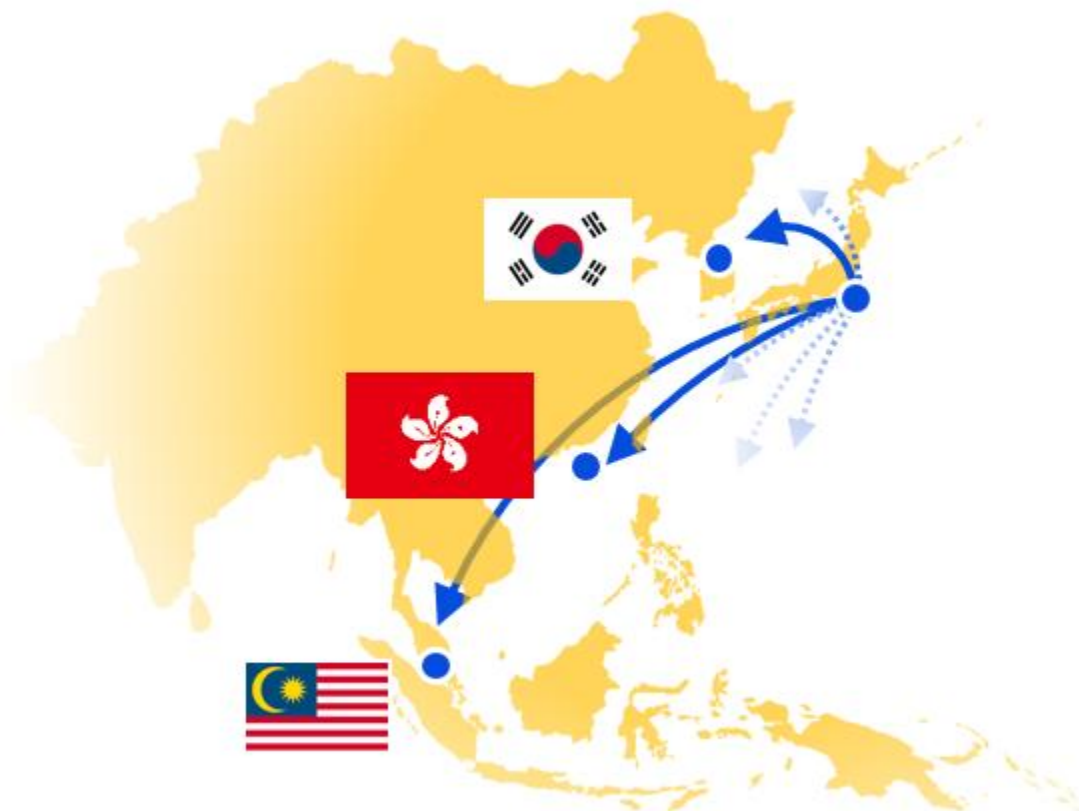
パートナー共創型で市場開拓を進め、東南アジアの
ビジネスハブとして位置付け

当四半期は現地カンファレンス参加等認知拡大と市場調査、認証取得等に注
力しており、次期以降のビジネスハブとしての土台作りを進める

マレーシア

パートナー共創型で市場開拓を進め、マレーシアは
IBIS操縦者の育成拠点として位置付け

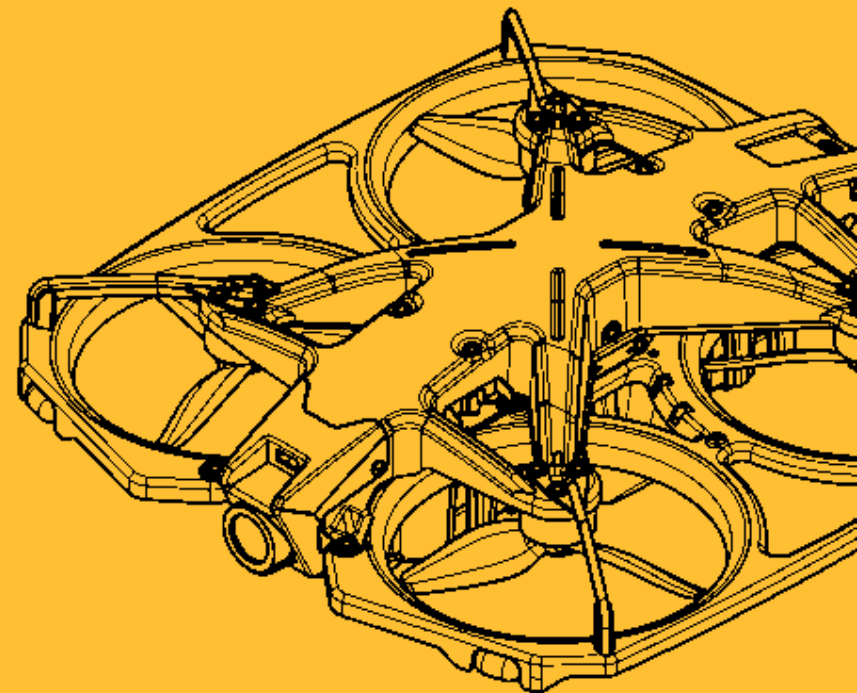
経済産業省公募のグローバルサウス補助金を活用し、更なる市場調査及び
IBIS操縦者育成のための拠点展開を推進中



画像引用元：Leave a Nest Co., Ltd. (<https://global.lne.st/news/my/2023/01/19/tvmu2023dtvoty-events/>)

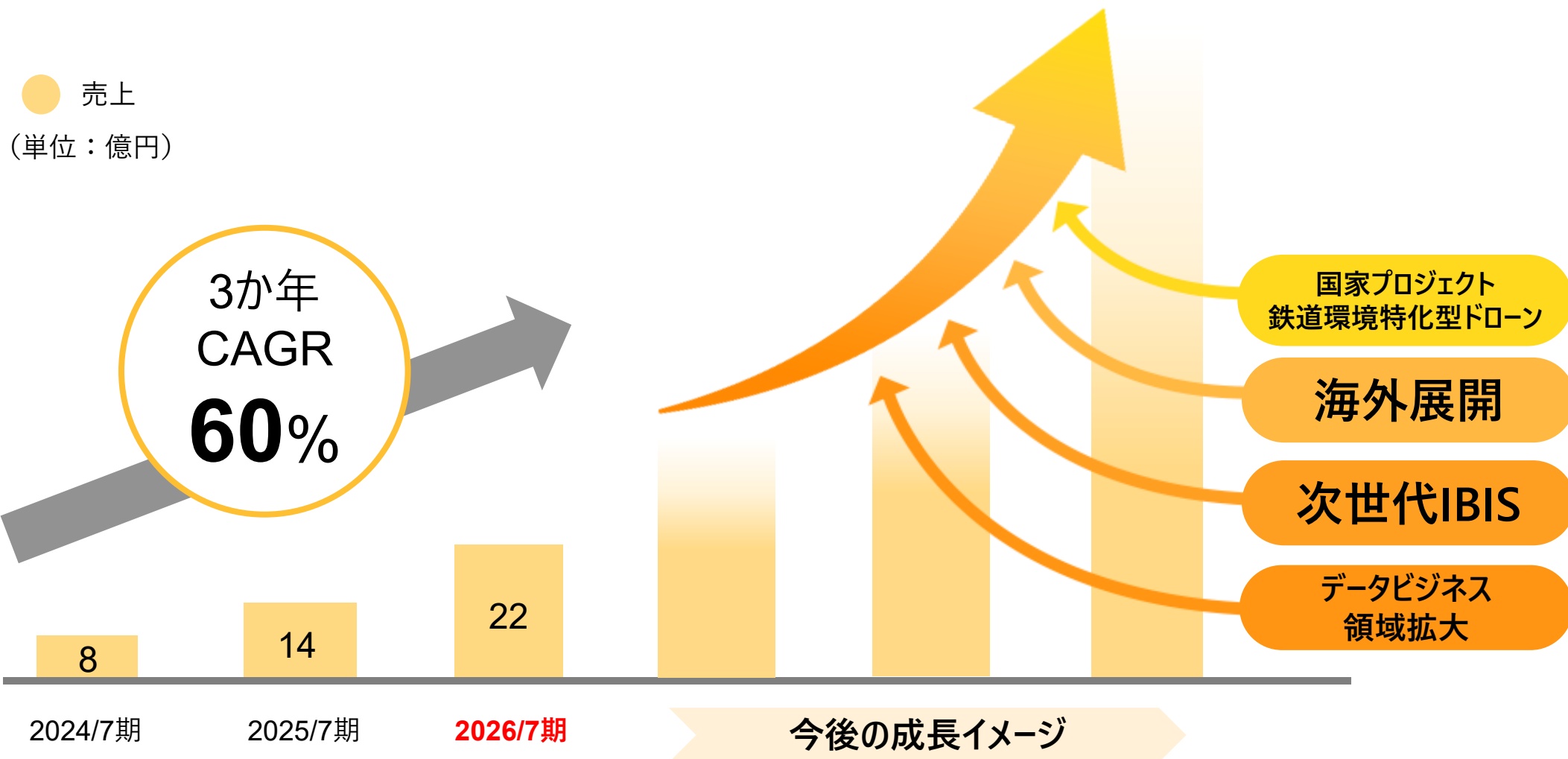


02 成長戦略サマリー



高い成長率を維持しつつ、成長戦略実現が飛躍的成長を牽引

- ・ 屋内ドローン市場確立以降、ドローン市場の成長と共にCAGR60%の成長を見込む
- ・ 短中期では、オーガニックで高い成長率を維持しつつ、各種成長戦略の実現により非線形の成長を目指す



CAGR：(26/7期の売上/24/7期の売上)^{1/(3年-1年)}}-1をもとに十の位切り捨て

成長戦略-SUMMARY

誰もが安全な
社会を作る

次世代IBIS

- ✓ 性能向上による利用範囲拡大
- ✓ オプションによる付加価値増大
- ✓ 遠隔化、自律化による業界拡張や用途の大幅拡大

データビジネス領域拡大

- ✓ 建設DX事業（SBIR）
- ✓ IBISの進化に合わせて空間データ事業領域拡大
- ✓ AI診断/判定による付加価値増
- ✓ 業界特化デジタルツインPF

海外展開

- ✓ 韓国屋内ドローン市場確立
- ✓ 東・東南アジアパートナー戦略
- ✓ 最大の市場規模である欧米においてIBISや鉄道ドローン展開

国家プロジェクト 鉄道環境特化型ドローン

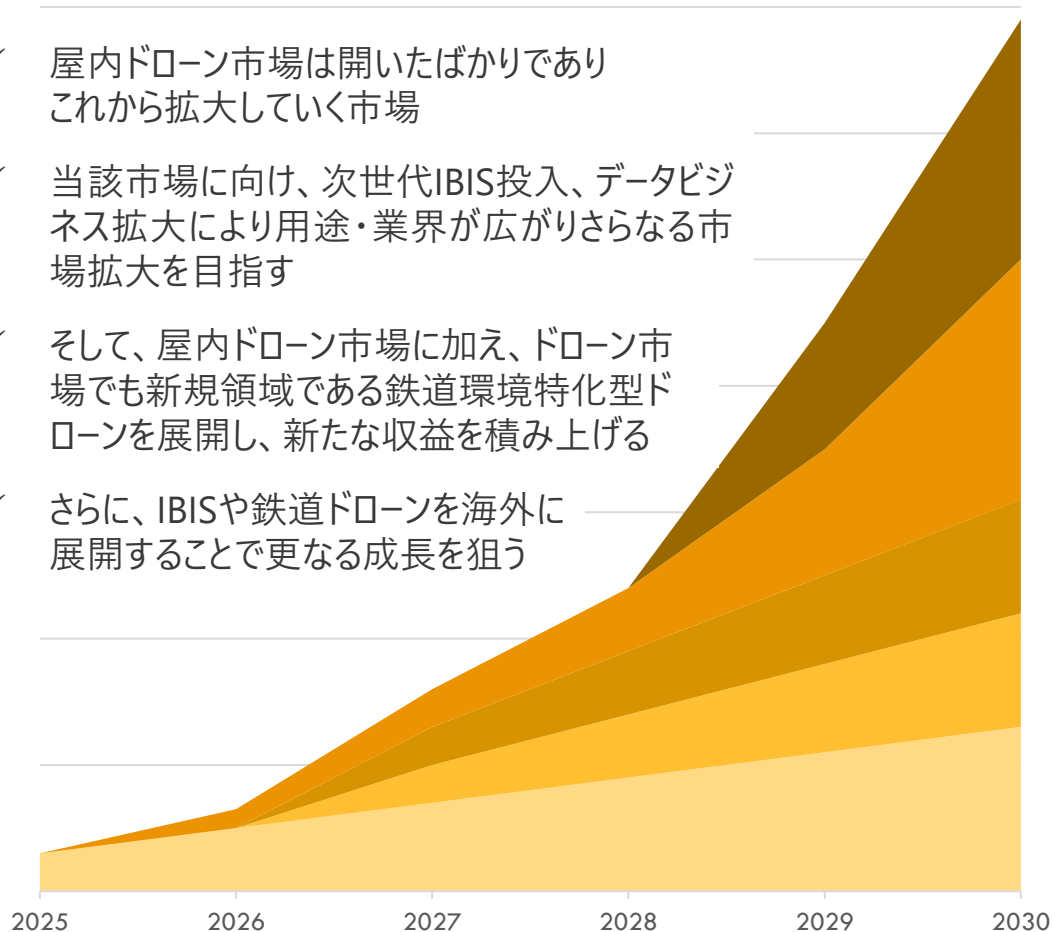
- ✓ 鉄道ドローンソリューション（SBIR）
- ✓ 鉄道事業保全業務のゲームチェンジ
- ✓ 高性能、安全担保の国産屋外ドローンを鉄道事業以外も展開
- ✓ IBISと合わせて日本市場の屋内外点検ドローン標準を獲得



成長イメージ成長戦略は全て成長性のある大規模市場をターゲット

各種成長戦略の積み上げイメージ

- ✓ 屋内ドローン市場は開いたばかりでありこれから拡大していく市場
- ✓ 当該市場に向け、次世代IBIS投入、データビジネス拡大により用途・業界が広がりさらなる市場拡大を目指す
- ✓ そして、屋内ドローン市場に加え、ドローン市場でも新規領域である鉄道環境特化型ドローンを展開し、新たな収益を積み上げる
- ✓ さらに、IBISや鉄道ドローンを海外に展開することで更なる成長を狙う



鉄道環境
特化型ドローン

海外展開

データビジネス
領域拡大

次世代IBIS

既存事業
規模拡大

各種成長戦略の市場性

SOM
(国内鉄道事業者のみ)

2,000億円

TAM
(全世界の鉄道事業者)

13兆円

TAM
(世界ドローン市場)

2025
5.9兆円

2030
8.6兆円

TAM
(国内DX市場)
(製造業)

2025
1.5兆円

2030
3兆円

TAM
(国内ドローン市場)

2025
5,000億円

2030
1兆円

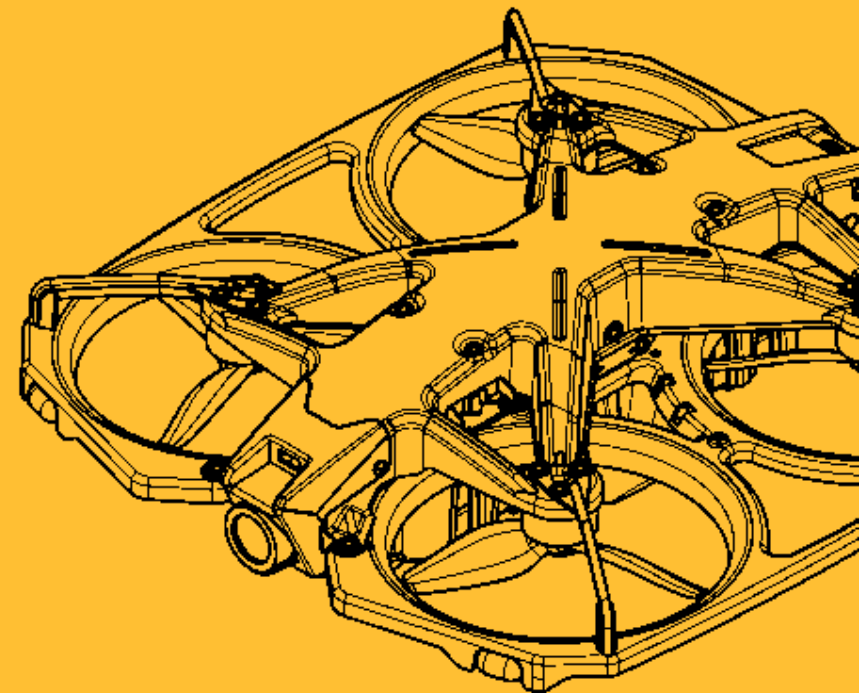


Note : *1USD=150円で試算

Source : インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2025」、富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編 製造業より」、Drone Industry Insights "Drone Market Report 2025-2030 "



03 2025年7月期 通期業績報告



通期業績ハイライト

- ・売上高は第3四半期までの好調に加え、下水道調査関連の売上増もあり、業績予想を上回る結果に
- ・前年比で売上総利益率は上昇し、各段階損益も大幅に改善。業績予想も概ね達成

25/7期
通期実績

	24/7 通期実績	25/7 通期実績（業績予想）	前年同期比増減	
売上高	815百万円	1,406百万円（1,300百万円）	+591	(+72%)
売上総利益 (売上総利益率)	359百万円 44%	669百万円（633百万円） 47%（48%）	+310 +3ポイント	(+86%) -
経常損益 〈SBIR研究開発費〉	▲434百万円 〈141百万円〉	46百万円（53百万円） 〈1,500百万円〉（1,759百万円）	+480	-
当期純損益	▲437百万円	46百万円（50百万円）	+483	-

- ・売上高は、前年比591百万円と大幅増、業績予想に対しても+106百万円、4Q会計期間は426百万円と四半期で過去最高要因はIBIS2-Aリリース効果や下水道関連により機体販売3Q114百万円⇒4Q165百万円、他点検ソリューション大型案件獲得
- ・売上総利益率は47%となり業績予想48%を若干下回るが、IBIS1部材の評価損6百万円が影響したものであり、想定内の着地
- ・SBIR研究開発費累計約15億円は第4四半期受領の補助金収入でカバー。予算未消化があるもPJ進捗には影響なし
- ・業績予想比で売上増となるが、次期以降の需要増対応や成長戦略推進のための人材投資に回したため、経常利益は予想程度



通期事業の総括

- ・ 今後に向けビジネス、技術開発共に多くの活動を実施
- ・ 将来の成長に向けた成長戦略は順調に進捗

当社ビジネス

- ・ 新たな領域である下水道ドローン調査においてIBISの有効性が示され、全国特別重点調査に基づく各種調査を行い、下水道領域におけるドローン標準化利用に向けた自治体等との連携を強化
- ・ 自衛隊、東京都、神戸市、千葉市、北九州市等官公庁、自治体との取り組みも多数実施
- ・ 岡野バルブ製造、KDDIスマートドローン、九電ドローンサービスなど多くの企業と業務提携を開始

当社技術開発・ プロダクト

- ・ ホバリング機能を搭載した**IBIS2-A**を25年3月にリリース
- ・ 小型ドローンの距離測定の実証に成功し、下水道管内の状況を把握するためのより高度な情報取得が可能に

成長戦略

- ・ 国家プロジェクト(SBIR)**鉄道事業点検に係るドローンソリューションの開発**は順調に進捗、次フェーズへの移行に向けた準備中。JR東日本に加え、新たにJR東海、JR西日本、JR九州、西武鉄道と提携
- ・ 国家プロジェクト(SBIR)**ドローンやデジタルツインを用いた建設現場のDXソリューション開発**は順調に進捗し、大林組、KDDIスマートドローンと実施した現場実証も成功
- ・ **海外戦略は、韓国は事業会社とのMOU締結等、官民連携を推進。また、マレーシアにてドローン市場調査のためのグローバルサウス補助金を獲得し、市場調査を進める**

財務・IR

- ・ 補助金精算は予定通り実施。入金タイムラグによる一時的な債務超過は銀行融資7億円により問題なくコントロール
- ・ 積極的なIR活動により株主は大幅増、上場前VCが新規投資家に入れ替わり、上位株主は創業メンバーと事業会社中心





2025年7月期通期業績報告

< 数値報告 >



業績概要

- 売上高は通期予想に比して106百万円増、売上総利益は36百万円増と予想を大幅に上回る

(単位：百万円)	2025/7期	2025/7期		2024/7期（前期）	
	通期実績	通期予想	増減率	通期実績	増減率
売上高	1,406	1,300	8%	815	72%
売上総利益	669	633	5%	359	86%
売上総利益率	47%	48%	▲1ポイント	44%	+3ポイント
販売管理費	2,258	2,432	▲7%	800	182%
人件費及び経費	654	583	9%	537	21%
SBIR以外研究開発費	89	89	0%	121	▲26%
SBIR研究開発費	1,514	1,759	▲13%	141	973%
営業損益	▲1,588	▲1,799	-	▲440	-
営業外収益	1,647	1,859	▲11%	30	5,390%
営業外費用	11	7	57%	24	▲54%
経常損益	46	53	▲13%	▲434	-
当期純損益	46	50	▲8%	▲437	-

通期予想との比較

● 売上高

25年1月に上方修正をした通期予想をさらに大きく上回る結果となる。
これは、屋内ドローン市場の確立により需要増が影響したもの

● 売上総利益

通期予想に対し若干未達となるが、当期末に初期モデルであるIBIS1の部材評価損6百万円を計上したため、それを除くと48%と予算程度で着地

● 営業損益

SBIR研究開発費の未消化が影響したもの

● 経常損益

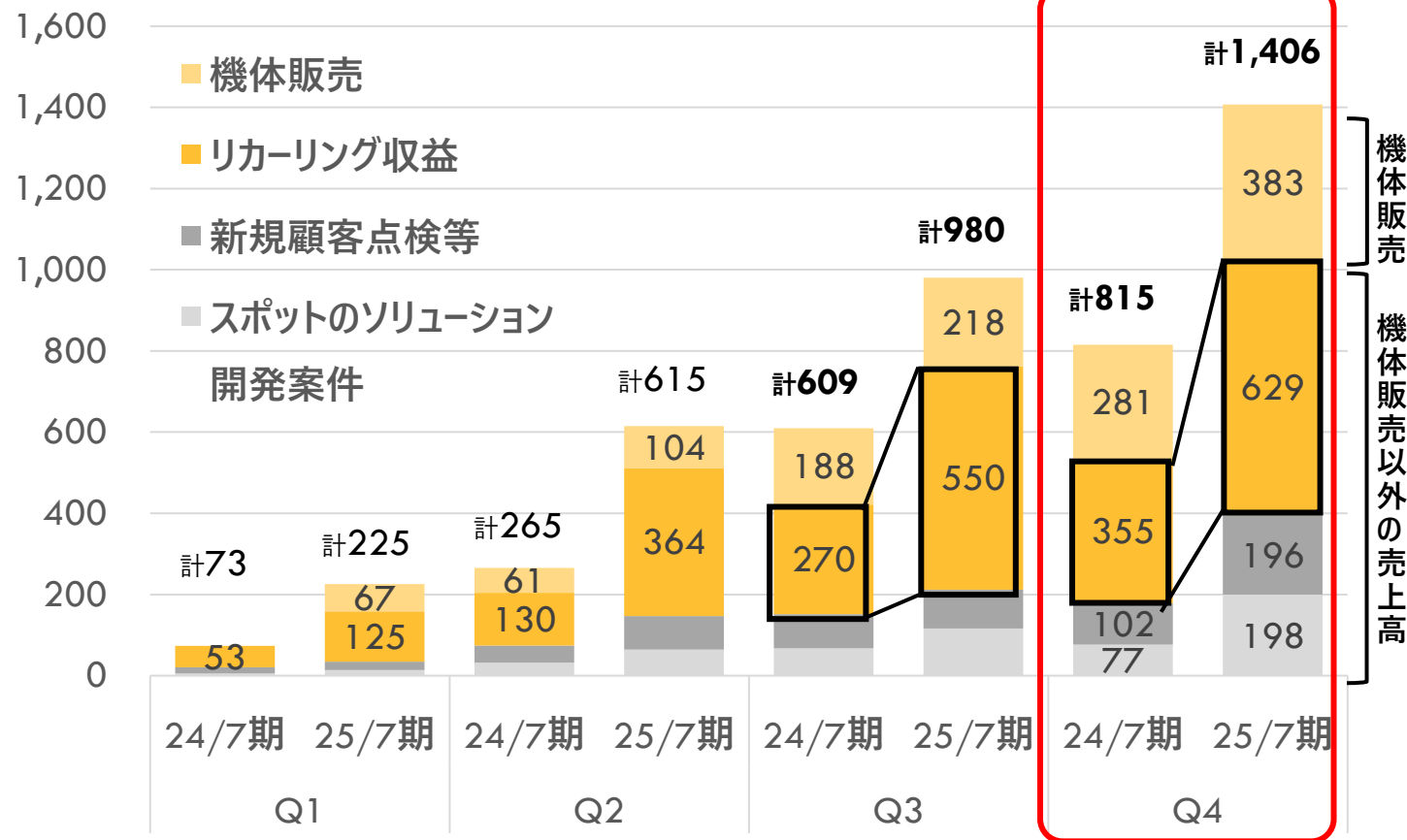
IBIS1の部材評価損6百万円を除くと予算達成

機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

- 機体販売は第4四半期20セットと順調に増加し累計で前年比超え
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額は増加したが、大型の点検案件や新規ソリューション開発案件の獲得により比率は61%と減少

(単位：百万円)

収益別前年同期比較(累計ベース)



機体販売：24/7期より本格的に販売開始

- 1セット(*1)平均単価800万円の高出加価値製品

単位：セット (*2)	Q1	Q2	Q3	Q4	計
24/7期	0	9	18	12	39
25/7期	8.5	5.5	14.5	20.5	49

通常1セットでIBIS2を2台販売、0.5カウントはIBIS2を1台で販売の場合

リカーリング収益額及び比率(*3)

金額	Q1	Q2	Q3	Q4
24/7期	53	130	270	355
25/7期	125	364	550	629
比率	Q1	Q2	Q3	Q4
24/7期	72%	64%	64%	67%
25/7期	79%	71%	72%	61%

リカーリング
収益額は
前年同期の
約1.7倍獲得

リカーリング
収益比率は
前年より減少

Note：*1:原則機体2台で1セットとして販売。1台で販売する場合は0.5セット換算 *2:レンタルバック取引に利用した機体販売を含む

*3:リカーリング収益額：点検ソリューション（関連するデータ処理・解析サービス含む）における継続顧客の売上高、レンタルサービス、TRANCITYライセンスフィー、ソリューション開発のうち前年からの継続案件の売上高を合計

リカーリング収益に係る各種KPI推移（四半期）

- 各種KPIは順調に伸長して推移
- 点検/データ処理サービスについては、4Qに大型の点検案件が生じたためリピート率は低下しているが、当該案件を除くと69%となり他四半期と同程度の割合となる

各KPI指標	24年7月期				25年7月期				コメント
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
点検/データ処理サービスの継続顧客の売上高割合	49%	56%	58%	59%	72%	71%	71%	59%	4Qに大型の点検案件が入ったことでリピート割合は減少
レンタルセット数	29	32	33	33	32	32	32	36	下水道関連の需要もあり、レンタル会員増 期末着地は想定程度
TRANCITYアカウント数	49	61	92	115	125	127	135	148	アカウント数は増加傾向にあり、期末着地は想定程度
ソリューション開発継続案件数	3	4	4	4	6	9	10	12	次フェーズへ移行した前年からの継続的な開発案件は増加傾向



利益に関する各種指標

- ・ リカーリング収益増と高利益率の機体販売により売上総利益率は上昇
- ・ 販管費は固定費的要素が強いため、売上増に比して販管費の増加は限定的も将来人材投資が影響し増加
- ・ SBIR補助金を活用し研究開発投資を継続しつつ、キャッシュフロー負担を抑制

01

売上総利益率

2024年7月期
通期実績2025年7月期
通期実績44%  47%

利益を創出できる収益モデルであり、引き続きリカーリング収益増と高粗利のドローン機体販売を積み上げ、さらなる利益率の上昇を目指す

02

販管費 (研究開発費以外)

2024年7月期
通期実績2025年7月期
通期実績537  654
百万円 百万円

売上の大幅増加に比して販管費の増加は限定的
成長戦略推進のための人材投資により例年に比して販管費は増加

03

研究開発費

2025年7月期
通期実績

研究開発費から補助金対象費用を除いた金額

89* 百万円

研究開発費
PL計上額
1,603 百万円



SBIRを含む補助金を活用した研究開発活動により、成長戦略実現のための投資継続と、キャッシュアウトフローの抑制を両立



Note : * 研究開発費PL計上額 からSBIRを含む補助金の対象となる研究開発費を控除して算定

売上高に係る事業別/サービス別推移（前年同期比）

- ドローン市場の成長と共に全ての事業、サービスにおいて前年同期比増加を達成

ドローン事業

点検ソリューション

ドローン点検市場の成長を上回る
前年同期比約1.6倍の売上獲得

プロダクト提供サービス

機体販売開始から順調に増加
レンタルサービスも着実に成長

デジタルツイン事業

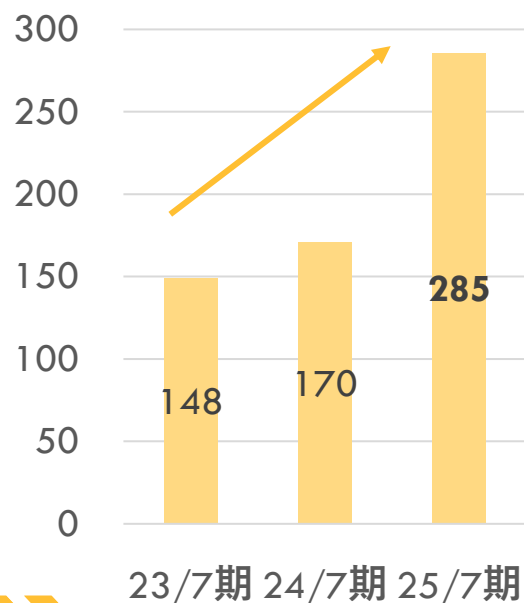
23/7期に本格的に事業開始し、
2か年で大きく成長

ソリューション開発事業

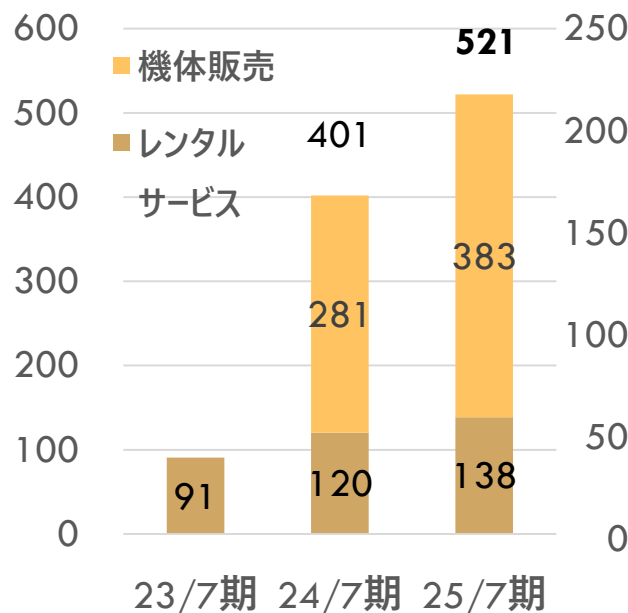
継続案件数も増加し大幅増
次期以降の事業の源泉と
なり得る案件も複数あり

（単位：百万円）

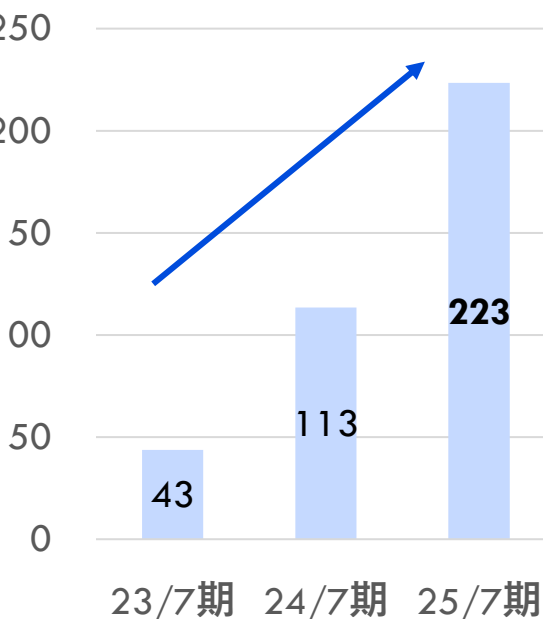
点検ソリューション



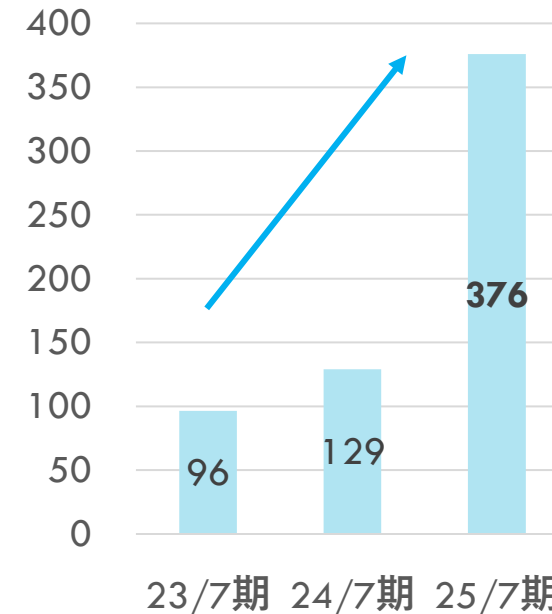
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業

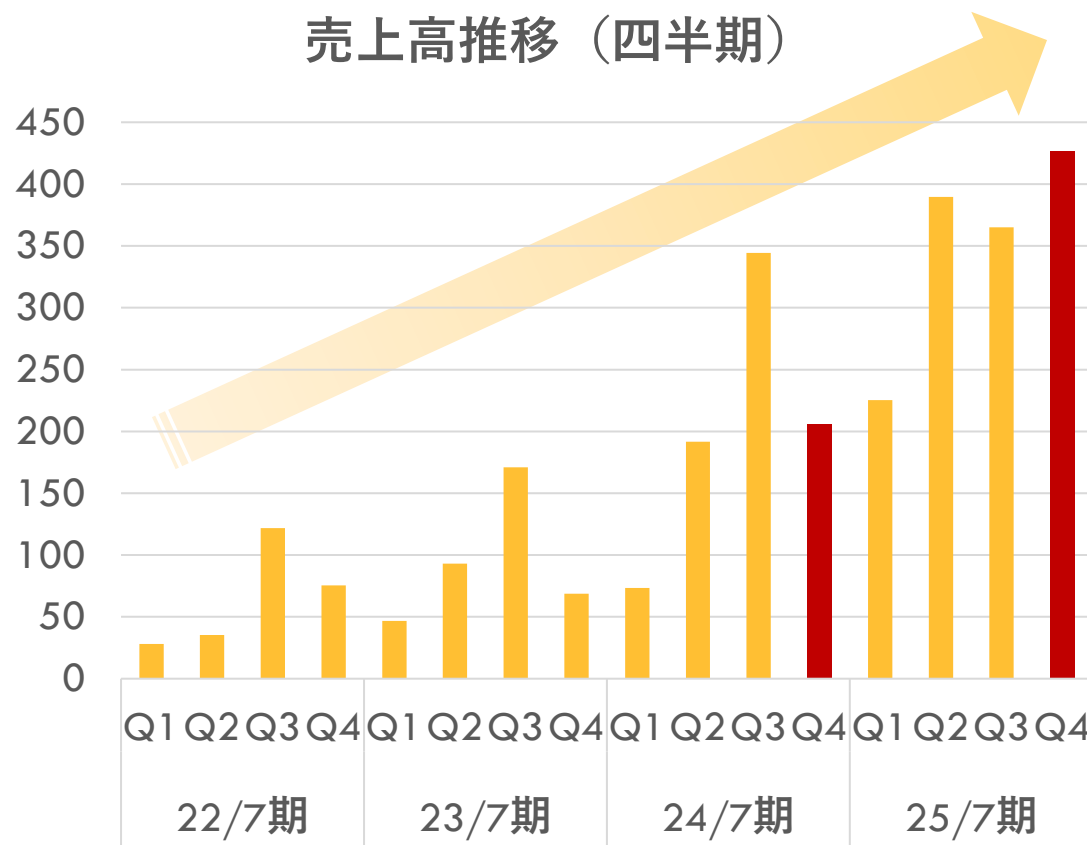


売上高と営業損益の実績推移（四半期）

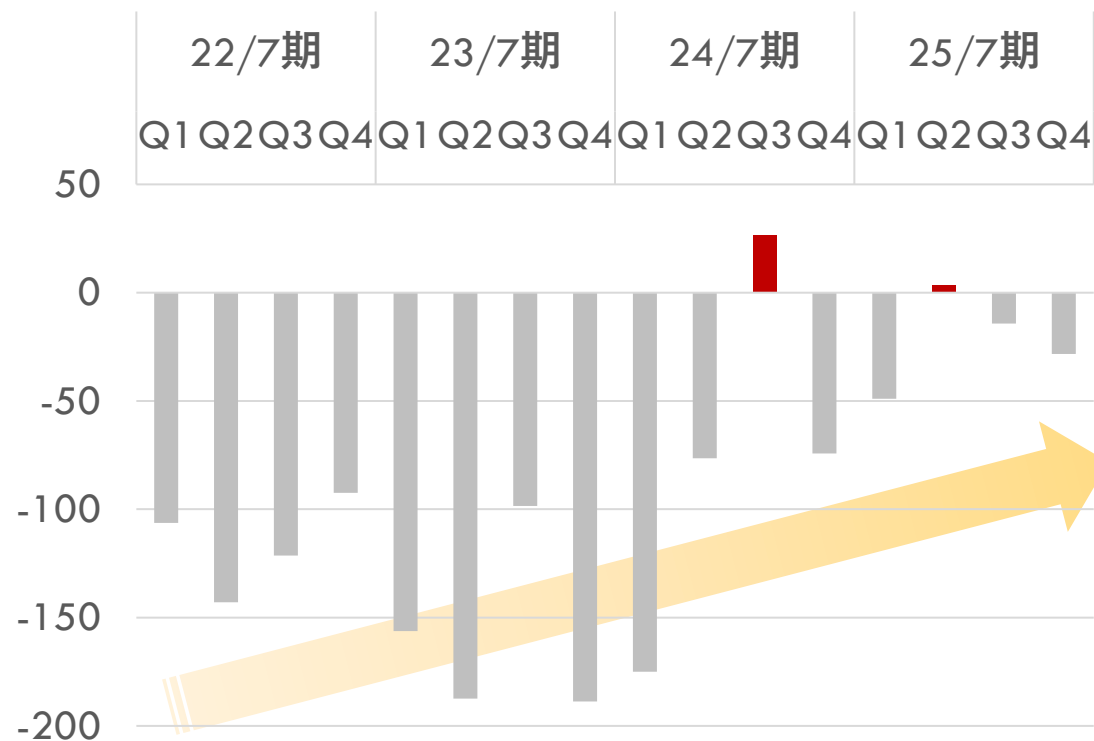
- 売上高：第4四半期は下水道関連の機体販売などが寄与し、四半期としては過去最高を記録
- SBIR研究開発費を除く営業損益：第2四半期期間で黒字、第3、4四半期期間は若干の赤字にとどまる

（単位：百万円）

売上高推移（四半期）

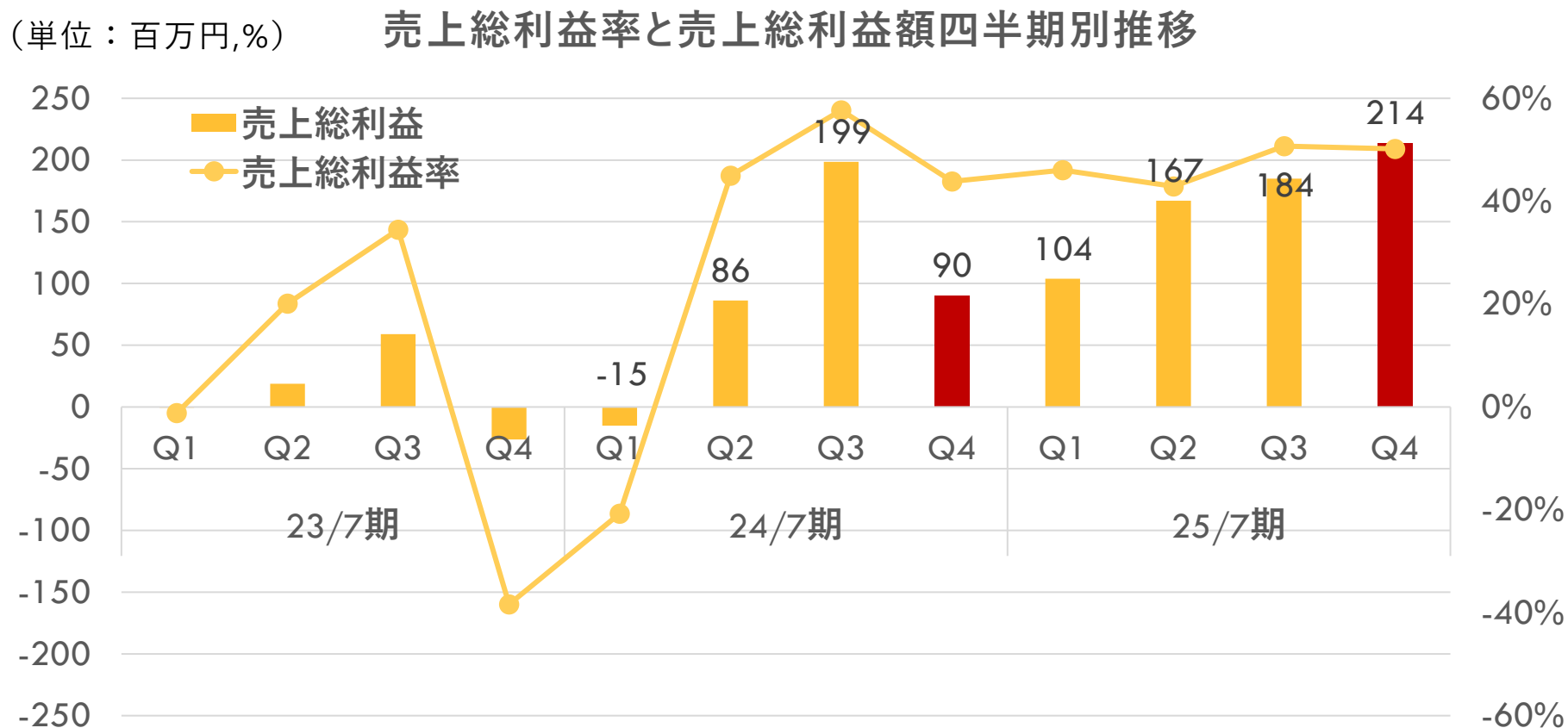


営業損益推移（四半期）



売上総利益率と売上総利益額の実績推移（四半期）

- 売上総利益率は24/7期2Q以降安定的に40%以上で推移しており、当社ビジネスの収益性の高さを示す
売上総利益額も、閑散期である1Qを除くと、25/7期2Q以降安定して推移



売上総利益率

- 24/7期2Q以降、売上高に季節性があるものの売上総利益率は安定的に40%以上で推移

売上総利益額

- 25/7期2Q以降、四半期平均で約190百万円となり、安定して粗利を獲得できている状況

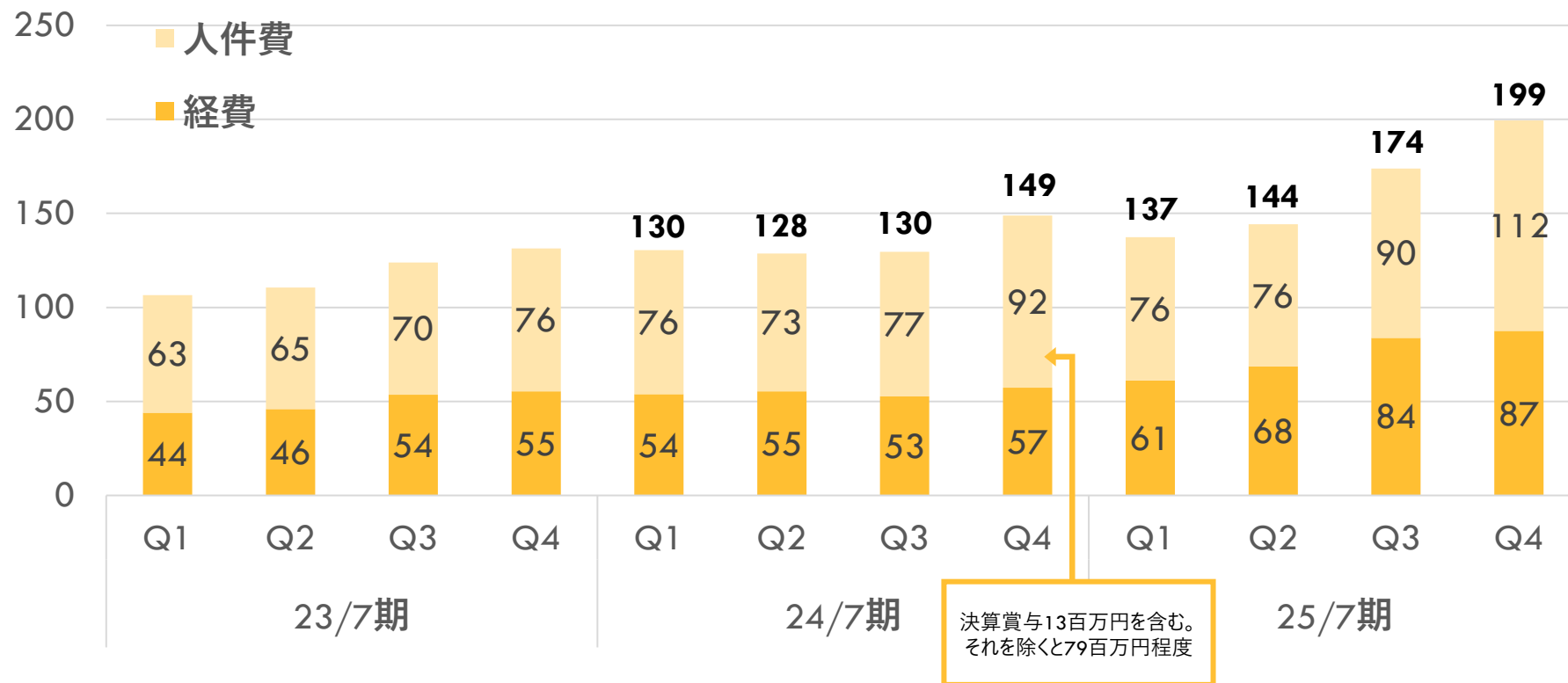


販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 人件費は固定費的要素が強く過年度は70~80百万円程度で推移。足元で事業拡大のための営業等ビジネスサイドの人員増が影響し110百万円となり、今後は同程度の金額で推移予定
- 経費は旅費交通費や広告宣伝費等一部営業活動増に応じて増加する費目もあるが増加幅は限定的

(単位：百万円)

販管費(研究開発費以外)四半期別推移



人件費

- 25/7期2Qまで70M~80Mで安定的に推移
- 当期は上期から下期にかけて次期以降の更なる事業拡大のため、ビジネスサイドの人員等13名増により増加

経費

- 主に採用教育費、広告宣伝費、旅費交通費、支払報酬等
- 過年度より50M~70Mと安定的に推移
- 当期下期は人員増や需要拡大の影響で旅費交通費や広告宣伝費等が増加

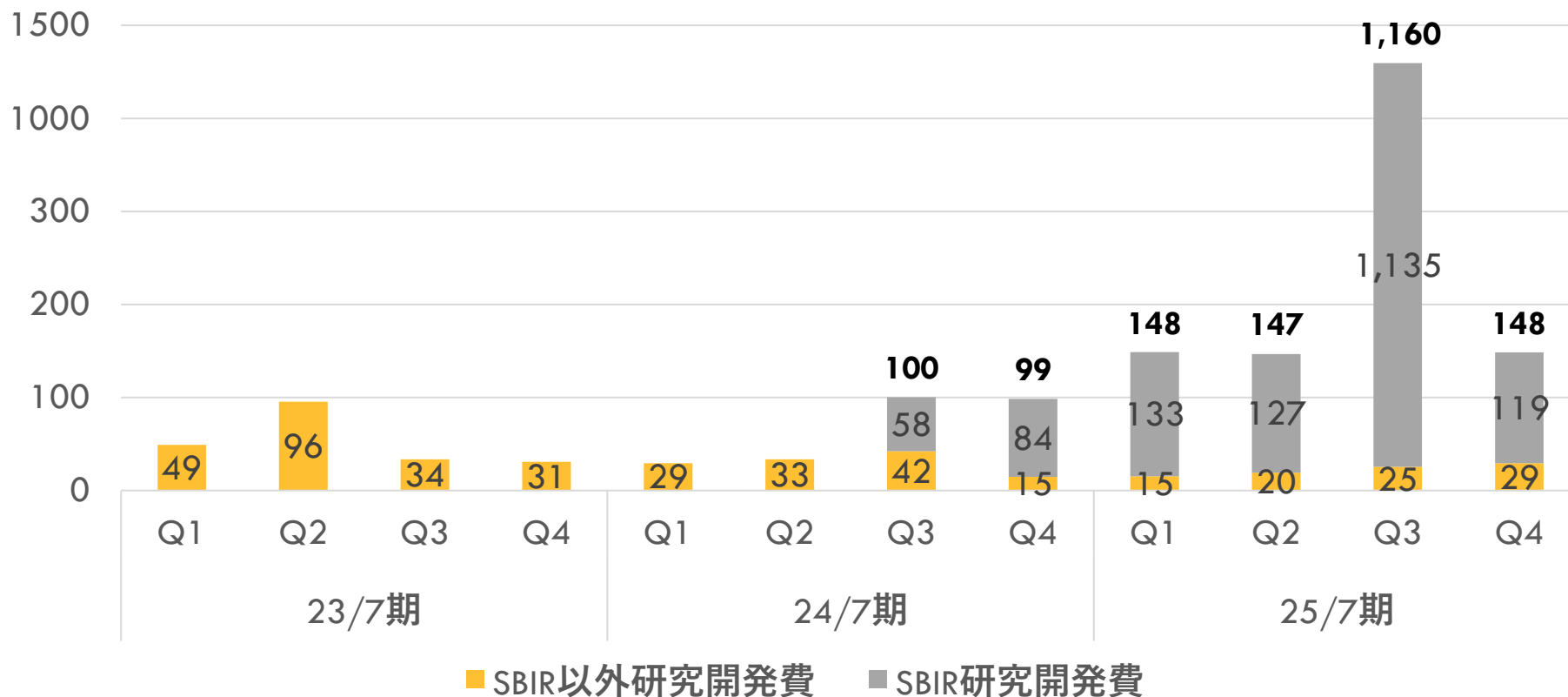


研究開発費実績推移（四半期）

- 24/7期下期よりSBIRのプロジェクトが開始し、25/7期、特に第3四半期はKDDIスマートドローンへ外注している通信システム関連のシステム納品等が重なり大きく増加。次期以降も同様の推移を想定
- SBIR以外の研究開発費は低減傾向にあるものの次期以降は増加見込み

（単位：百万円）

研究開発費四半期別推移



SBIR研究開発費

- 研究開発費は一部予算未消化もPJは順調に進捗
- 次期以降も四半期ベースでは同様の推移を想定

既存事業に係る研究開発費

- 企画・設計段階のものが多く人件費がメインであるため、現状は低減傾向にあるも開発は進行中



顧客数推移と業界大手顧客数

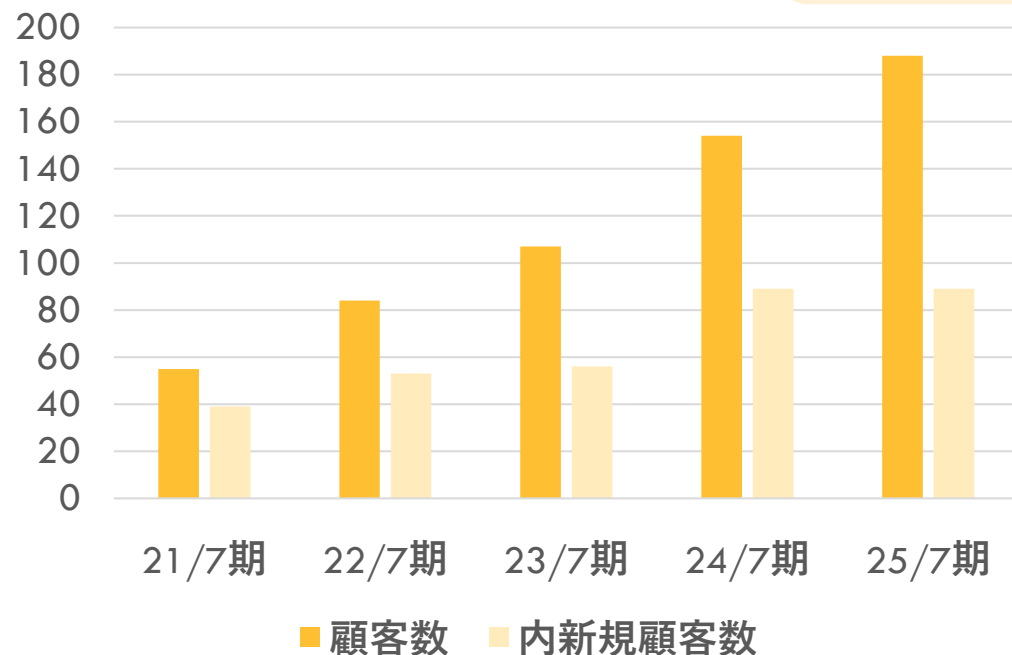
- 新規顧客は順調に増加し、**既存顧客の継続利用も多い**
- 業界大手企業の利用も多く、大手企業利用によるユースケース拡大で業界標準のポジショニングを狙う

顧客数推移

累計顧客企業数

360社

2025/7末現在

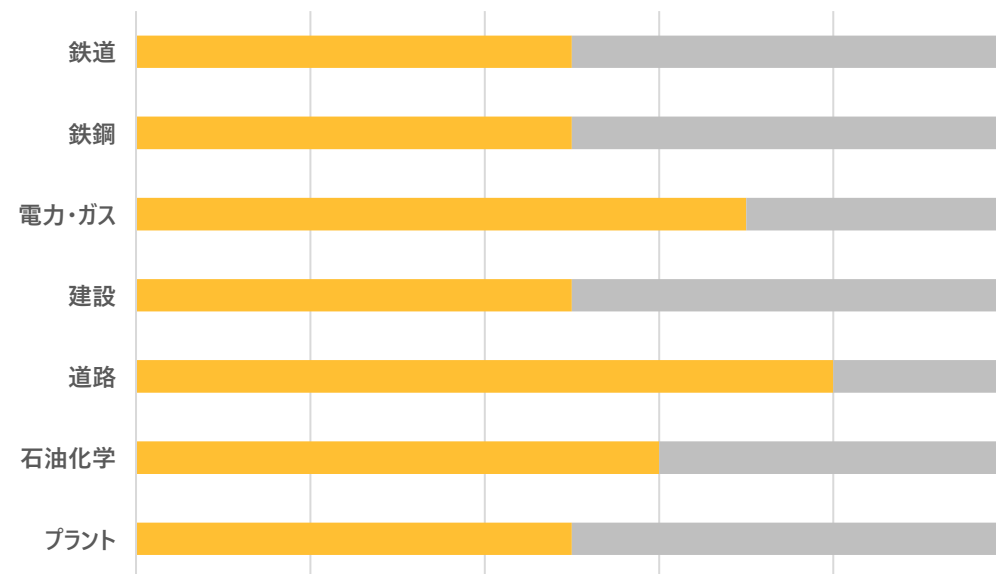


業界大手企業取引実績

業界大手企業取引実績

約50%

2025/7末現在



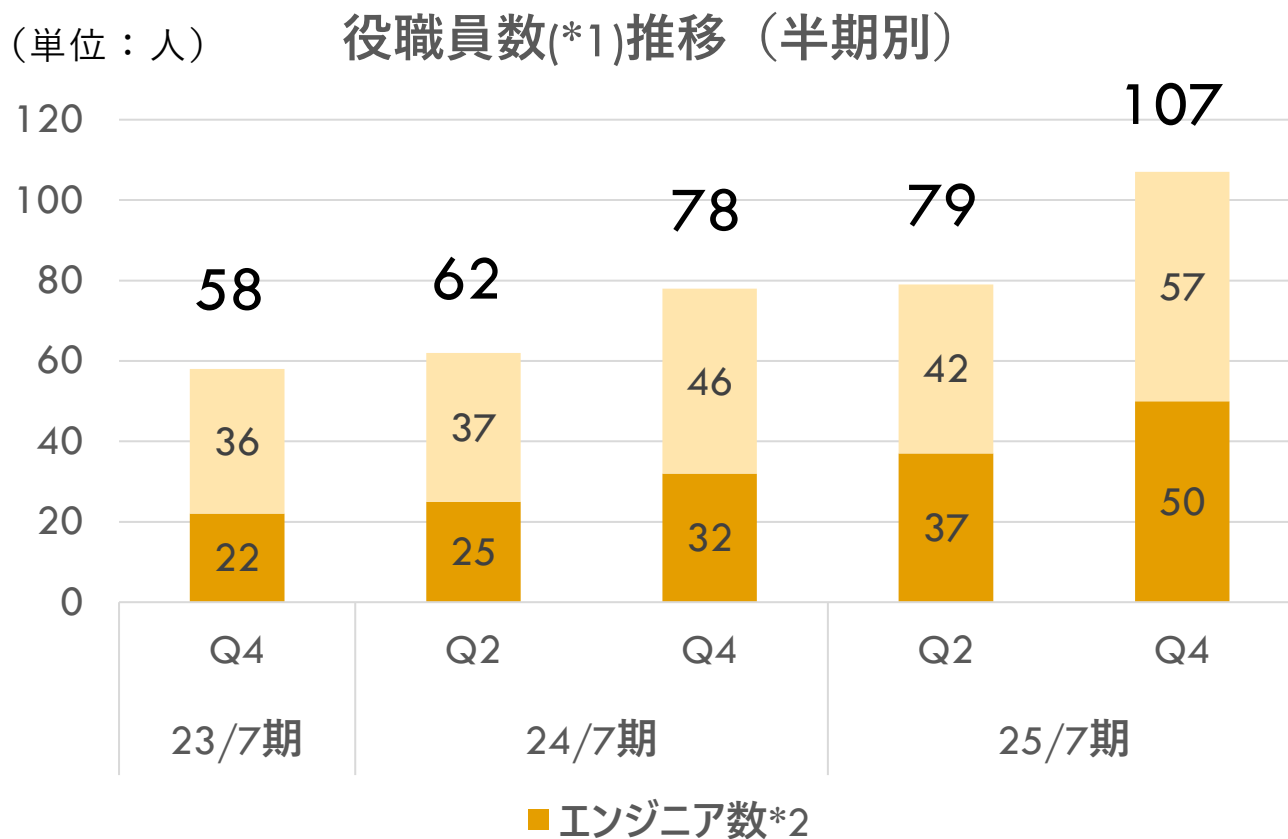
貸借対照表（前期末比較）

- 第3四半期における債務超過は、要因となったSBIR研究開発費に係る補助金収入により解消
- 資本金等の利益剰余金への振替及び当期純利益の計上に伴い、利益剰余金がプラスに転化

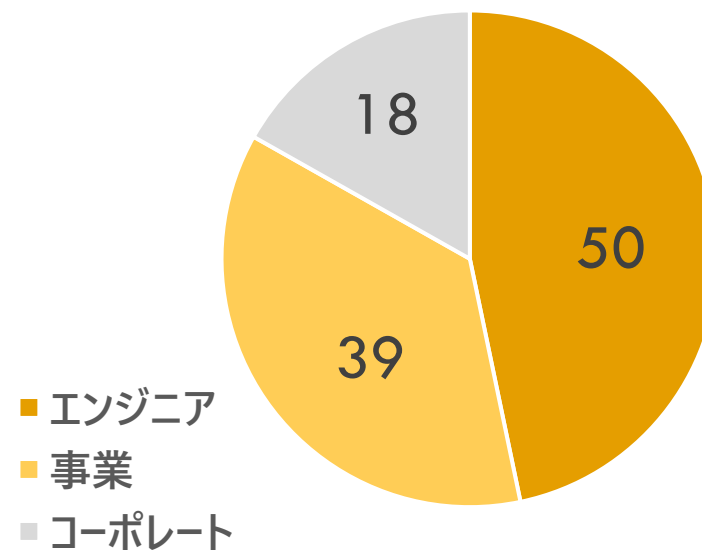
(単位：百万円)			24/7期末	25/7期末	前期末比	概要
資産	流動資産	現金及び預金	1,061	751	▲310	主に、売上債権の増加に伴う入金タイミングの月ズレによるもの
		その他	295	710	+415	主に、売上債権及び契約資産並びに未収還付消費税等の増加
	固定資産	有形・無形固定資産	118	133	+15	-
		投資その他の資産	42	105	+63	主に、持分法適用会社CalTaの持分法投資利益計上による
	資産合計		1,517	1,700	+183	
負債	有利子負債		370	492	+122	新規の短期借入+200、返済による減少▲777
	その他		281	275	▲6	-
純資産	資本金（資本剰余金含む）		1,998	864	▲1,134	主に、資本金等の減少▲1,138
	利益剰余金		▲1,138	54	+1,192	資本金等の利益剰余金への振替+1,138、当期純利益+46
	その他		5	13	+8	-
負債・純資産合計			1,517	1,700	+183	

（半期別）役職員数推移(25/7期末)

- 当社の技術を支えるエンジニアは積極的採用を継続、各種成長戦略の基となるプロジェクトを推進
- 事業規模に応じて事業サイドやコーポレートの人員増強も実施



役職員構成比（25/7期末）



Note：*1非常勤役員を除き、臨時雇用者含む

*2エンジニアの定義は工学や情報技術に関する専門知識やスキルを有するもので、開発や製造、画像処理に関わっているものとした

25/7期-IR Activity

- 上場初年度から積極的なIRを実施し、結果は株主の大幅増加と機関投資家とのコミュニケーション頻度も増加

IR方針

個人投資家にとって馴染みの薄いドローンをより身近なものとし、ドローン業界に興味を持ってもらう



結果：株主数大幅増加

24/7期末
2,500名



25/7期末

19,200名

大幅増

実施内容*

IR発信数



63回

個人投資家説明会 開催数



8回

機関投資家面談数

年間累計

65回

25/7期Q3

29回

その他

- ・機関投資家本社見学の実施
- ・機関投資家ウェビナー開催 など



上位株主変化：既存VC持分はなくなり安定株主で上位を占める

- 日本のディープテック市場に好循環を生み出すことに大きく貢献したVC各社による投資時の目的は達成され、上場時上位10位以内の約半数を占めていたVCが当期末ゼロとなる。24/7期の上場後、当社事業が順調に成長していることの証左と捉えており、新規株主とともに多くの成長戦略を実現し、さらなる成長を目指す

<24/7期末>

氏名又は名称	所有 株式数(株)	所有株式 の割合(%)
関 弘圭	3,446,000	18.29
A I・テクノロジー・イノベーション・ファンド3号有限責任事業組合	2,100,000	11.14
東日本旅客鉄道株式会社	1,883,600	9.99
B I G 2号投資事業有限責任組合	1,640,900	8.71
和田 哲也	980,000	5.20
千葉道場ドローン部1号投資事業有限責任組合	973,000	5.16
みやこ京大イノベーション2号投資事業有限責任組合	686,000	3.64
A I・テクノロジー・イノベーション・ファンド3号アルファ有限責任事業組合	643,700	3.41
野平 幸佑	640,000	3.39
千葉道場ドローン部2号投資事業有限責任組合	529,200	2.80
計	13,522,400	71.78

<25/7期末>

氏名又は名称	所有 株式数(株)	所有株式 の割合(%)
関 弘圭	3,446,000	18.23
東日本旅客鉄道株式会社	2,216,900	11.73
和田 哲也	800,000	4.23
野平 幸佑	640,000	3.38
楽天証券株式会社	448,700	2.37
池田 慶祐	214,000	1.13
小川 祐司	207,000	1.09
T O P P A Nホールディングス株式会社	190,000	1.00
株式会社S B I証券	169,459	0.89
岡野バルブ製造株式会社	161,200	0.85
計	8,493,259	44.94

売上高四半期別内訳数値

(単位：百万円) (実績合計は百万円未満 切り捨て)	2024/7期				2025/7期				2025/7期	2025/7期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	実績合計	期初 業績予想	差し引き
売上高合計	73	191	344	205	225	389	364	426	1,406	1,250	+156
ドローン事業計	51	138	221	160	151	143	205	304	807	758	+49
点検ソリューション	24	46	62	36	51	76	56	100	285	211	+74
プロダクト提供サービス (機体販売)	0	60	127	92	67	36	114	165	383	414	△31
プロダクト提供サービス (レンタル)	26	31	31	31	32	32	34	38	138	133	+5
デジタルツイン事業	8	18	50	35	31	96	66	29	223	183	+40
ソリューション開発事業	13	34	72	9	42	146	93	93	376	277	+99
その他売上	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32	△32





2025年7月期通期業績報告 < 活動報告 >



活動報告サマリ：成長戦略に沿った各種活動を実施

- 第4Qは、下水道ドローン調査関連の活動を中心に、次世代ソフトウェアの実証や海外展開に係る活動も多く実施

コアプロダクトの進化

既存サービス適用範囲の拡充

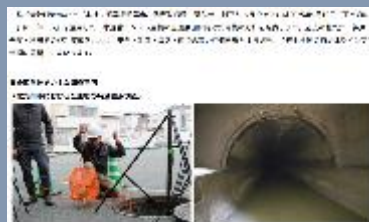
既存サービスの付加価値向上

バージョンアップ

オプション開発

次世代IBIS開発

次世代ソフトウェア開発



下水道ドローン調査普及に向けた現場実証や自治体折衝を実施



秋田市下水道管路ドローン調査



＜ドローンの運用と可視化イメージ＞

Liberaware、KDDIスマートドローン、大林組の3社にて目視外飛行(レベル3)による遠隔自動測量の継続運用に成功

成長エンジンの獲得

新たなデバイス開発

鉄道環境特化型ドローン

海外展開



韓国市場に上場のドローン企業ALUXとの業務提携



海外全般：IBIS Global week 2025開催

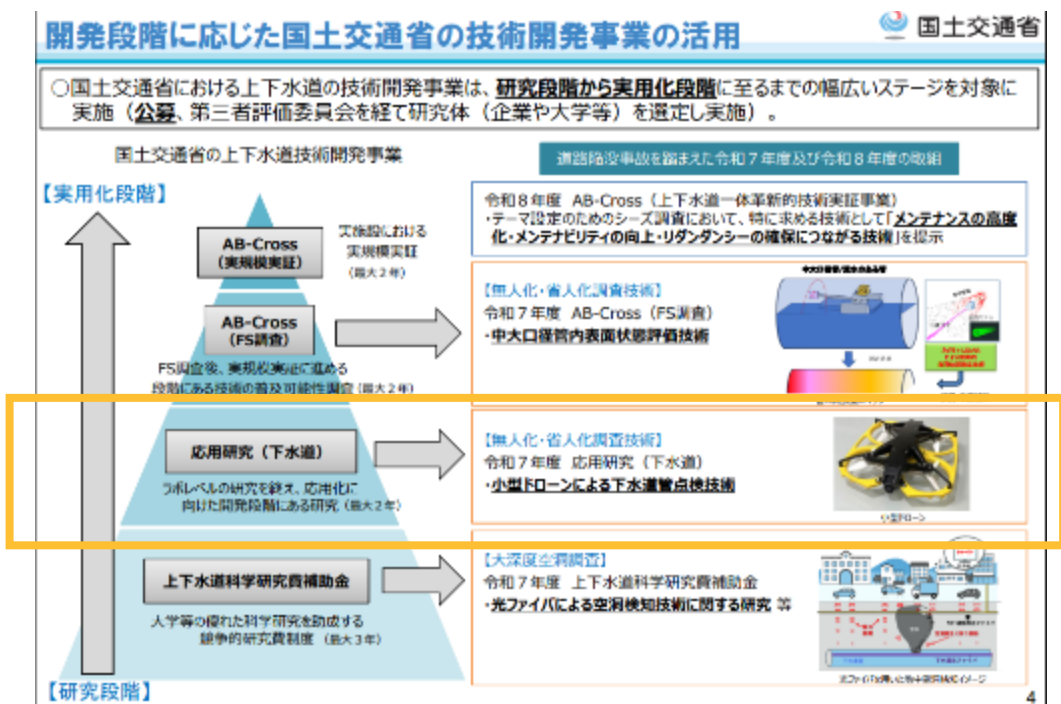


活用実績を積み上げることでドローン調査の普及に向けた動きが進む

- ・ 下水道ドローン調査の普及に向け、現場調査から関連自治体との折衝等各種活動を実施
- ・ ドローン調査の標準化に向けた第一歩として国土交通省資料においても当社ドローンの取り組みが示される

➤ 下水道管点検技術として「IBIS」が掲載

➤ (再掲)ドローンの普及に向けたロードマップが示される



活用状況例示は**全て当社事例**

第7回 下水道等に起因する大規模な道路陥没事故を踏まえた対策検討委員会資料
資料2 管路メンテナンス技術の高度化・実用化に向けた取組方針について
P5とP7より抜粋

調査事例蓄積に向け全国各地で商談を実施し、IBIS2導入先も増加

- 東京都や神戸市をはじめ、全国各地の自治体や下水道関連事業者との商談を実施
- 事例蓄積を進め、事例を基に導入数を増やすことがドローン活用の標準化に向けた一歩となる

事例蓄積のための活動実績と導入数(通期)

自治体・関連事業者との商談数

156
(18)

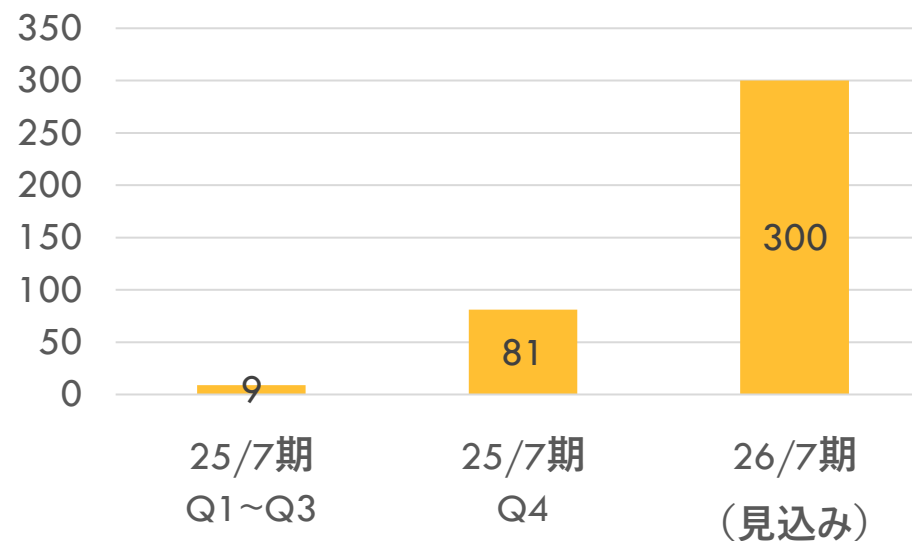
(内、政令指定都市数)

25/7期自治体・関連事業者の
機体販売・レンタル導入済数

12

売上高規模と売上見込み

(単位：百万円) 上下水道領域の売上高実績*と見込み



*実績説明はP7参照

短中期：事例蓄積によりインフラ点検標準機材としての地位確立へ

- 全国特別重点調査での活用事例を多数蓄積し、下水道調査における標準機材へさらには全国的なインフラ点検市場における標準機材としての地位確立を目指す

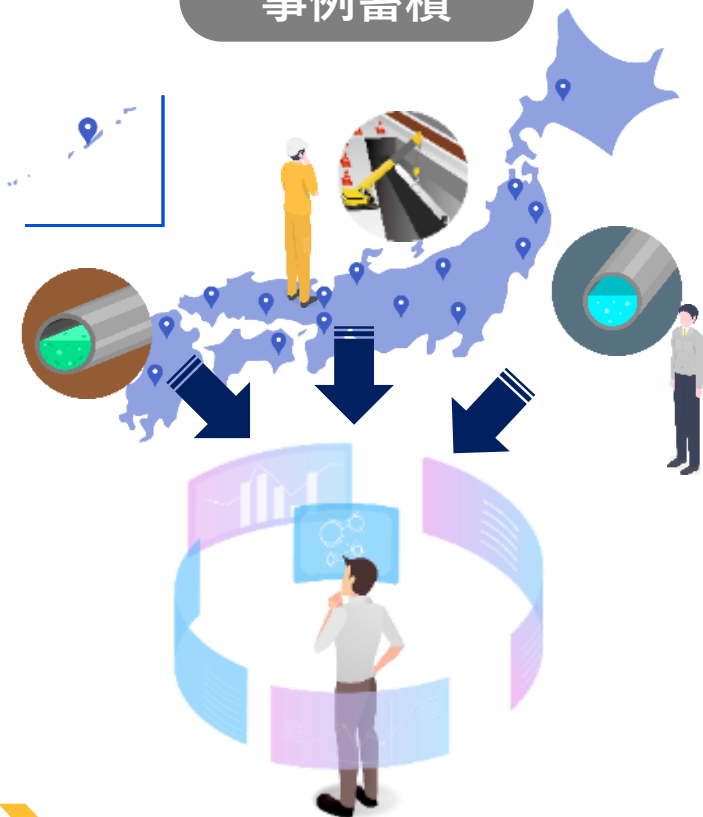
短期

中期

事例蓄積

再評価

インフラ点検の標準機材へ



運用フロー



点検精度

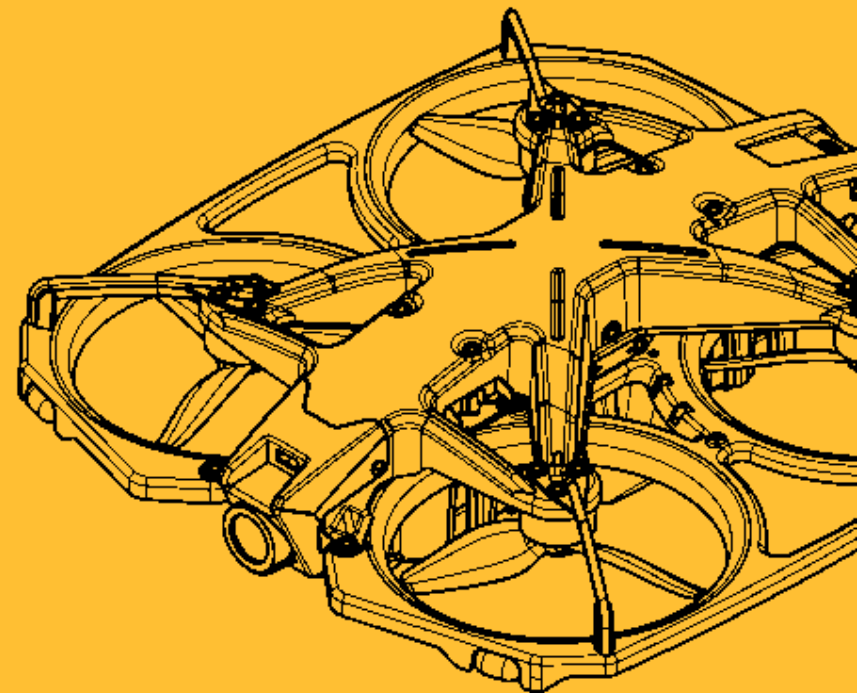


データの再現性





04 2026年7月期 業績予想詳細



26年7月期計画方針：高い売上高成長率の維持と将来投資継続

01 売上高及び売上総利益率

期初計画は前年実績及び屋内ドローン市場の成長見通し等を踏まえた水準で設定

- ✓ 売上高は過年度実績と市場成長率を基に既存ビジネスのオーガニックな成長に加え、海外や新たなプロダクトの一部売上寄与を織り込む
- ✓ 売上総利益率は前年度までの伸長率を基に、高粗利率の機体販売売上高増の影響を見込み計画

02 研究開発費以外の販管費

需要拡大も営業費用の増加は限定的だが、海外展開や中長期成長のための投資は増加傾向

- ✓ 拡大期への移行により需要増も継続顧客からの売上を伸ばすことで営業費用の増加は限定的。中長期成長のための人材投資は継続
- ✓ 人件費以外の経費は規模拡大に伴う費用や広告宣伝費の増加を一定見込む。韓国を含む海外展開に係る投資は継続

03 研究開発費

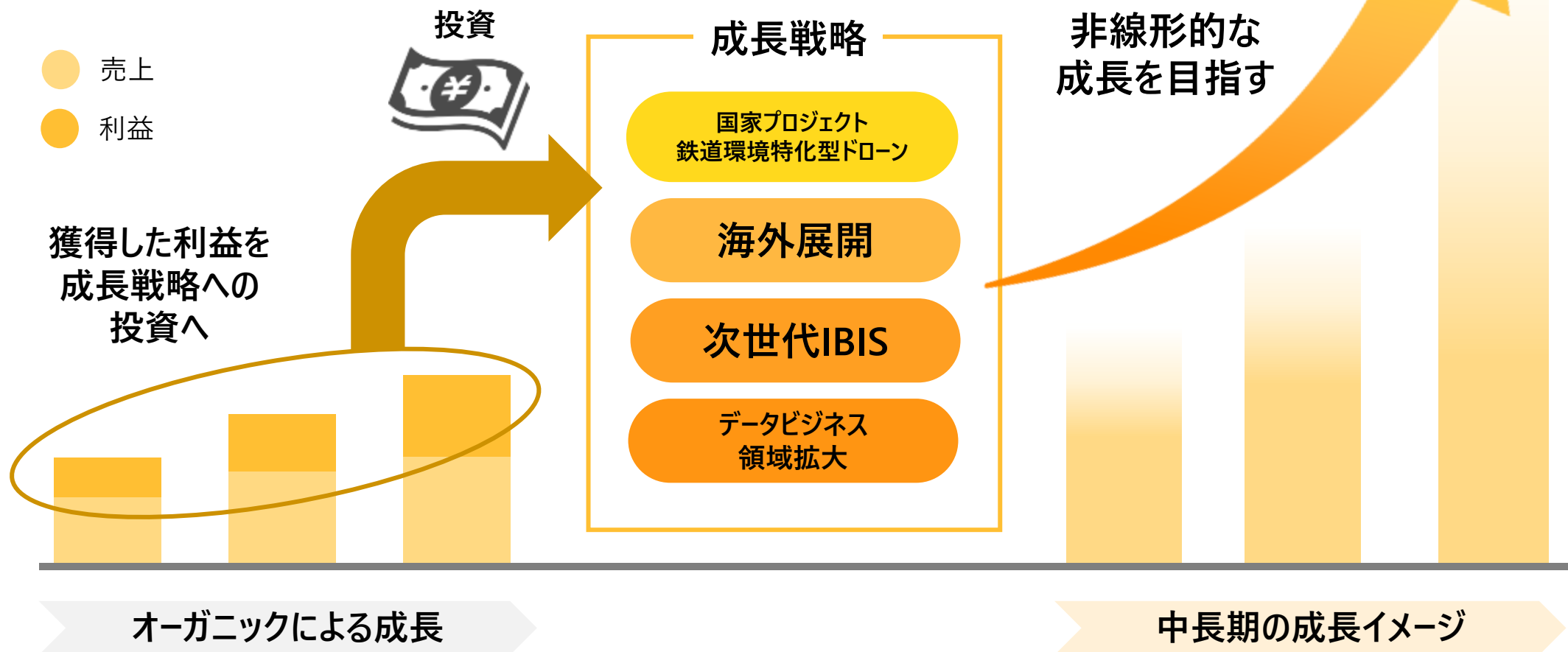
国プロ案件や次世代IBIS等プロダクトのフェーズ移行により全体として研究開発費は増加

- ✓ 前年同様、国プロ（SBIR）2件の研究開発費は各プロジェクトの期間に応じて費用を見込み、補助金受領のスケジュールを加味して計画
- ✓ 国プロ以外の研究開発プロジェクトは複数計画。中でも次世代IBISについては開発活動が加速するため研究開発費は増加



成長戦略実現のための投資を継続

- 獲得した利益を成長戦略への投資に回し、事業の成長と再投資を繰り返すことで非線形的な成長を目指す方針



2026年7月期通期 業績予想

- 好調な実績を反映し、売上高は大幅な増加を見込むが、将来成長に向けた研究開発投資を継続
- SBIR補助金収入の期ずれと株式報酬費用を除く経常損益は黒字を見込む

(単位：百万円)	2025/7期 (実績)	2026/7期 (計画)	前期比 増減額	前期比 増減率	概要
売上高	1,406	2,220	+814	+57%	過去からの成長率維持を目指す
売上総利益	669	1,123	+454	+67%	売上総利益率は3ポイント増加見込み
売上総利益率	47.6%	50.6%	+3ポイント		
販売管理費	2,258	3,535	1,277		・引き続き事業サイドの人材への投資を想定 ・SBIR研究開発費は25/7期より本格的に開発となり、26/7期はフェーズ移行し各種システム含めた開発を行うためさらに増加 ・その他研究開発費も次世代IBIS等のプロダクトへの投資が加速
人件費及び経費	654	869	+215		
SBIR以外研究開発費	89	330	+241		
SBIR研究開発費	1,514	2,335	+821		
営業損失	▲1,588	▲2,412	▲824		
営業外収益	1,647	2,244	+597		主にSBIRに係る補助金収入
営業外費用	11	9	▲2		
経常損益	46	▲177	▲223		主にSBIR補助金収入の期ずれが影響し減益
(調整後経常損益)	-	3	-		本業による経常損益は黒字見込み
当期純損益	46	▲178	▲224		主にSBIR補助金収入の期ずれが影響し減益

経常損益から
SBIR補助金収入
の期ずれ影響及び
株式報酬費用
を除いたもの



投資に関する詳細説明：海外展開、人材、次世代プロダクトへ投資

- 収益性を意識したビジネスモデルを構築しており、事業成長は利益の更なる創出に寄与
- 得られた利益は厳格な予算・投資管理のもと、成長戦略に基づき次期以降の大きな成長のための投資へ

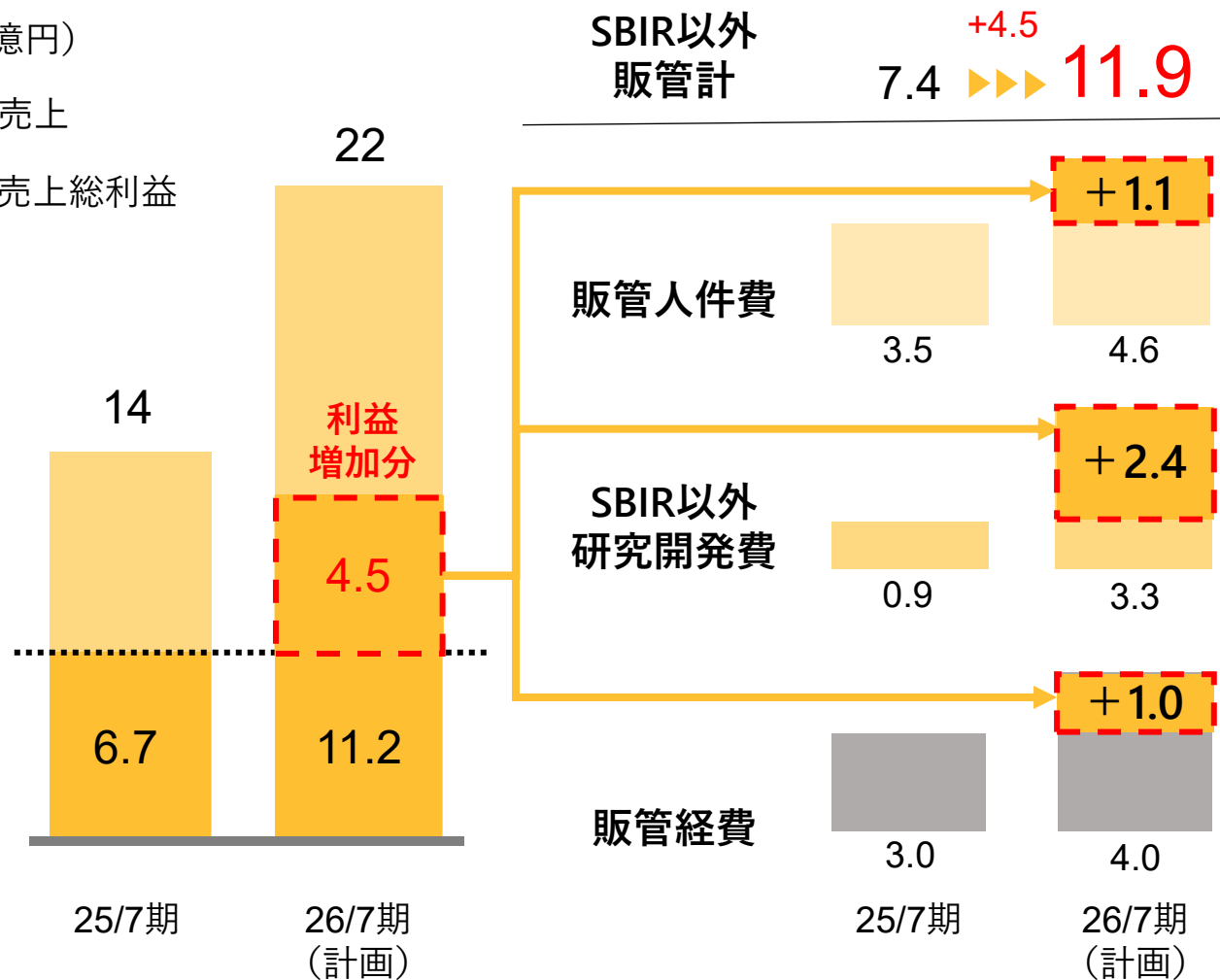
(単位：億円)



売上



売上総利益



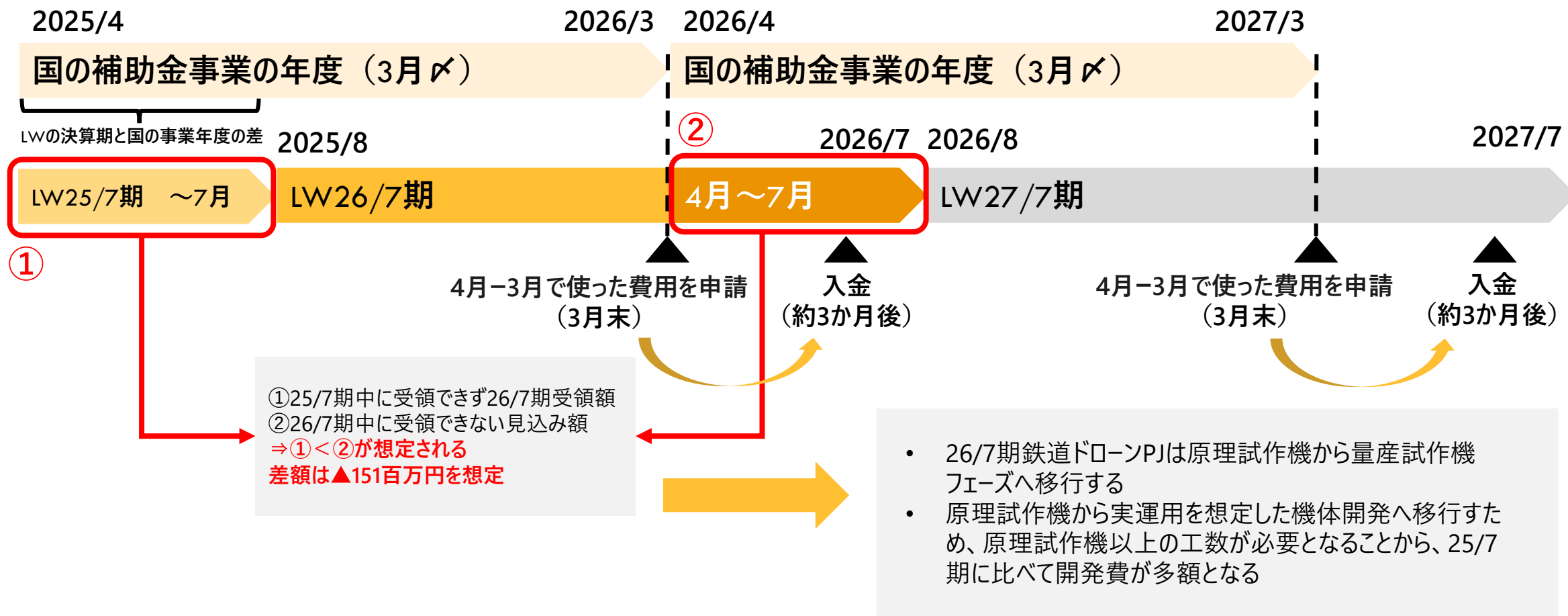
成長投資

- ✓ 成長戦略人材や営業、マーケティング人材等への投資
他コーポレート強化への対応
- ✓ 次世代IBISの開発費やオプション開発などのプロダクトに関する研究開発への投資
- ✓ 海外展開のための投資
その他人員増強に対する経費増加



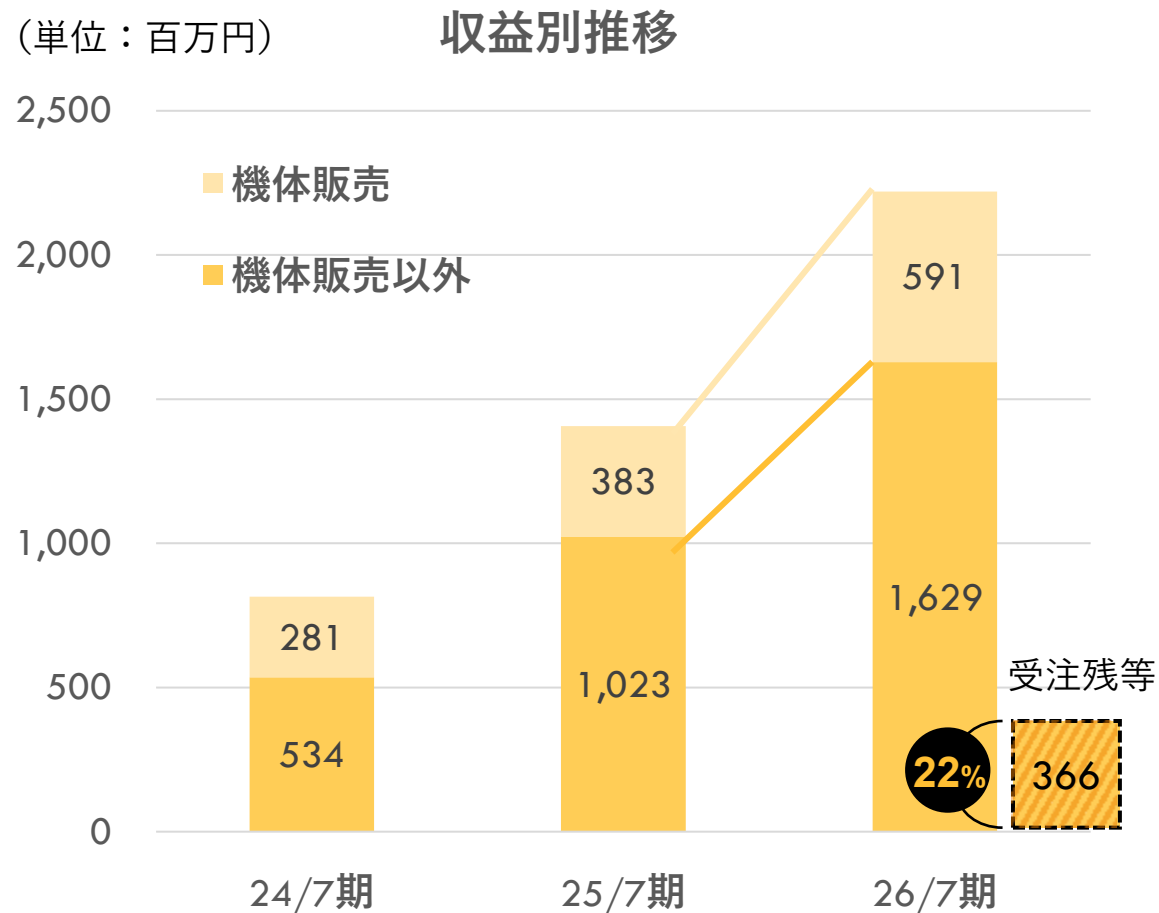
SBIR補助金収入受領時期のずれにより赤字が計上される背景

- ・ I 補助金は開発費を利用した後に精算となるため、年後半に利用した開発費の一部の精算は次期にずれる
- ・ II 26/7期はSBIRが次フェーズに移行し、開発費が前期より逡増傾向にあるため、次期にずれる金額が多い



売上高予想に関する説明

- 機体販売は、26/7期73セットと前年比 + 24セットで計画。25/7期下期35セットを鑑みると達成可能な水準
- 機体販売以外の売上高は、現時点で受注済等は約22%



機体販売

単位:セット数*1	上期	下期	累計
25/7期(実績)	14	35	49
26/7期(計画)	30	43	73

機体販売以外の売上高

受注残等 内訳	94	継続顧客からの点検や 前年度から継続しているソリュー ション開発案件等による受注残
	272	レンタルサービス等月額収入サービ スのARRの残月数分
合計	366	

Note : *1:原則機体2台で1セットとして販売。1台で販売する場合は0.5セット換算
ARR(Annual Recurring Revenue) : 年間経常収益

売上高に係る事業別/サービス別年度推移

- 過年度から継続して全ての事業、サービスにおいて前年比増を見込み、海外や新規プロダクトの売上も見込む

ドローン事業

点検ソリューション

ドローン点検市場の成長と共に継続して売上増加見込み

プロダクト提供サービス

機体販売、レンタルサービス共に着実に成長を見込む

デジタルツイン事業

26/7期も前年比約85%増と大きく成長を見込む

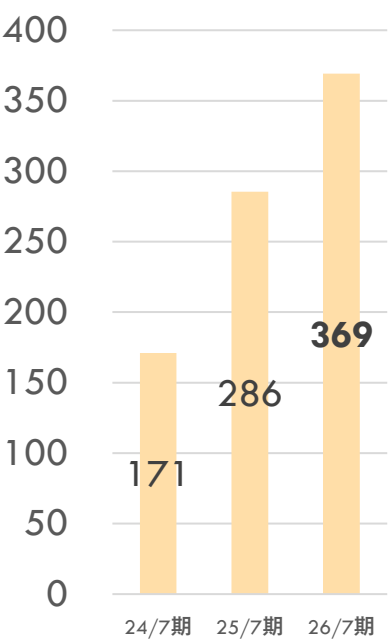
ソリューション開発事業

26/7期は継続案件を中心に活動を行うため、新規案件は限定的となる見込み

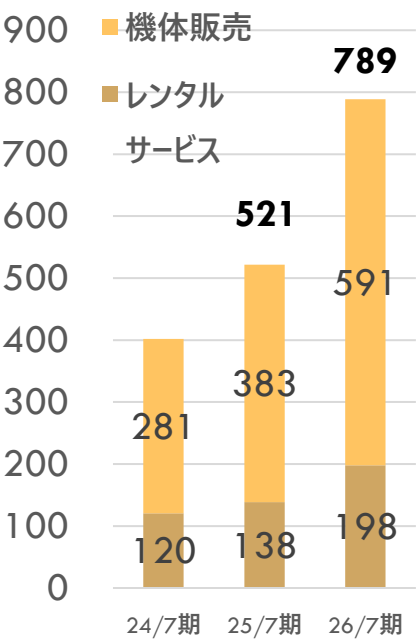
新規領域

海外の立ち上がりや新規プロダクト展開による売上を見込む

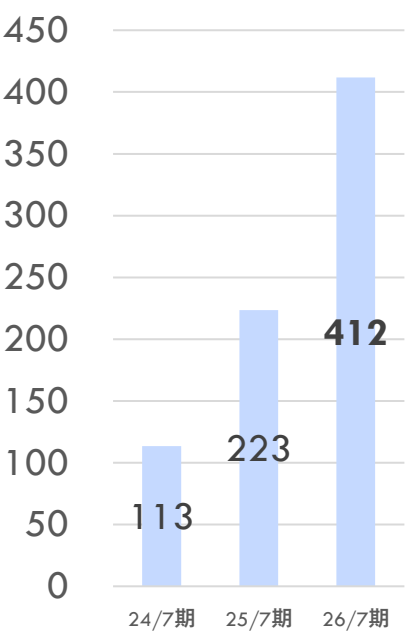
(単位: 百万円) 点検ソリューション



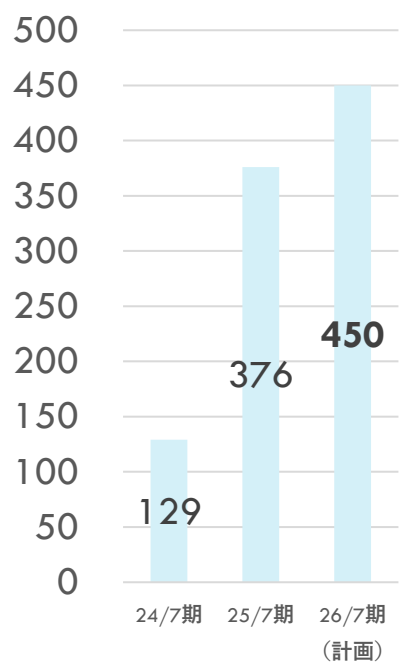
プロダクト提供サービス



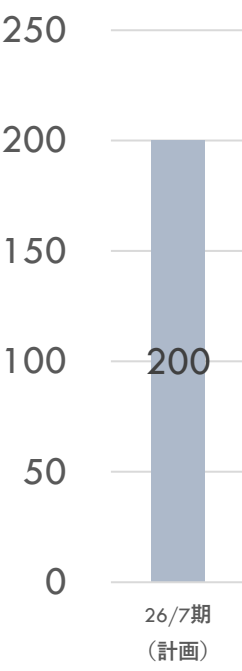
デジタルツイン事業



ソリューション開発事業

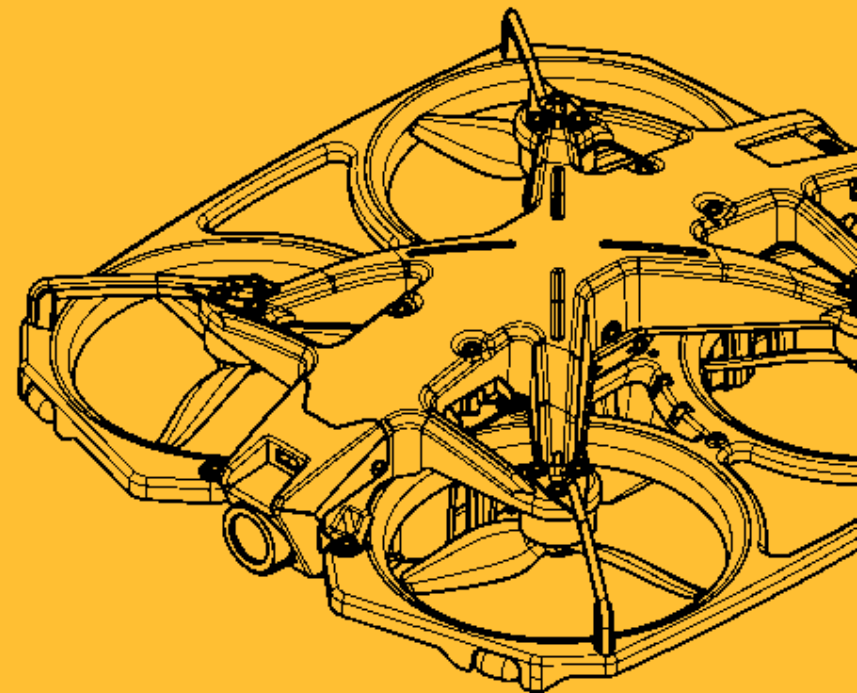


新規領域





05 2025年7月期 成長戦略進捗



25/7期

共創を軸に事業領域の拡大と 既存サービスの付加価値向上を進め継続的な成長を加速

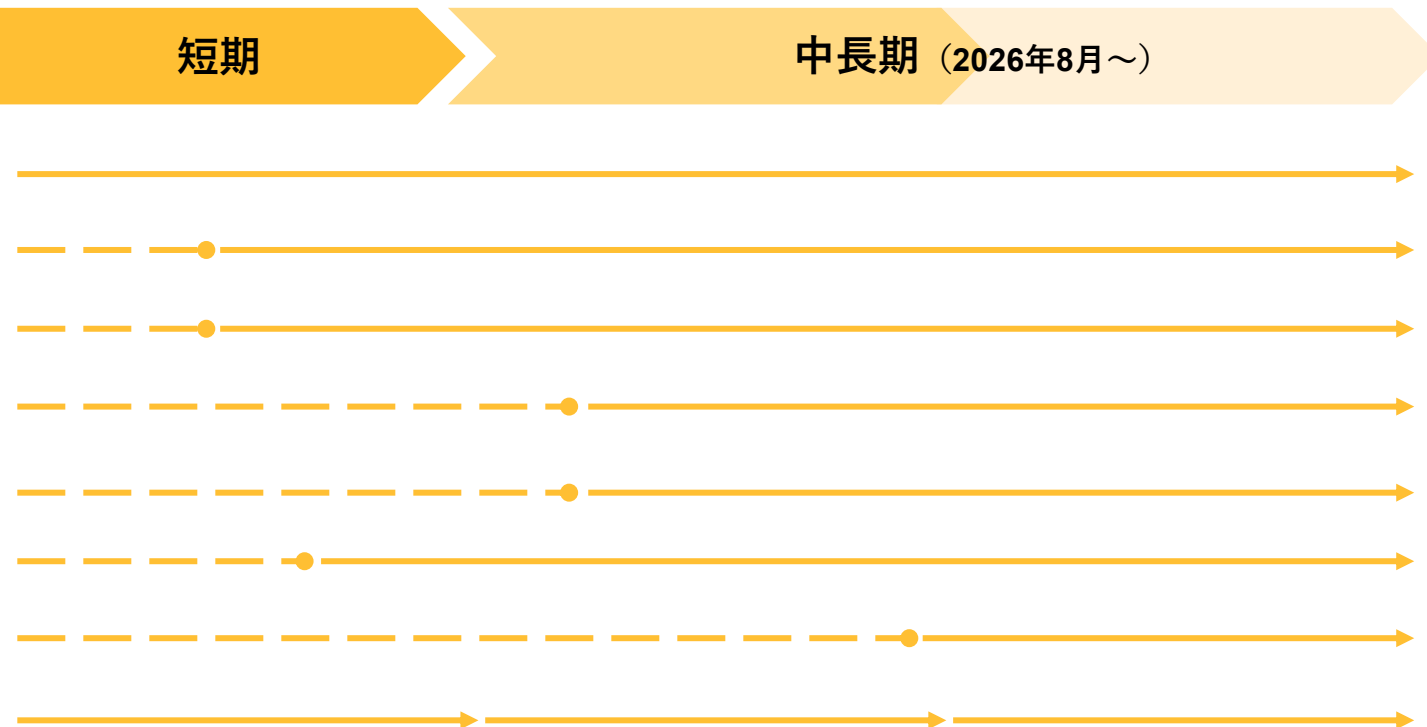
- コアプロダクトの機能向上、及び共創によるソリューション開発を促進し成長力の源泉を創出
- JR東日本グループや、製鉄、電力業界等との連携強化に加え、災害対応等公共領域での利用を拡充
- 中長期的な成長エンジン獲得のため、新たなデバイス開発や鉄道環境特化型ドローンの開発を推進
- 韓国での子会社設立と、マレーシアを中心としたアジア地域の市場調査を継続

--- 開発期間
→ 事業期間

短期

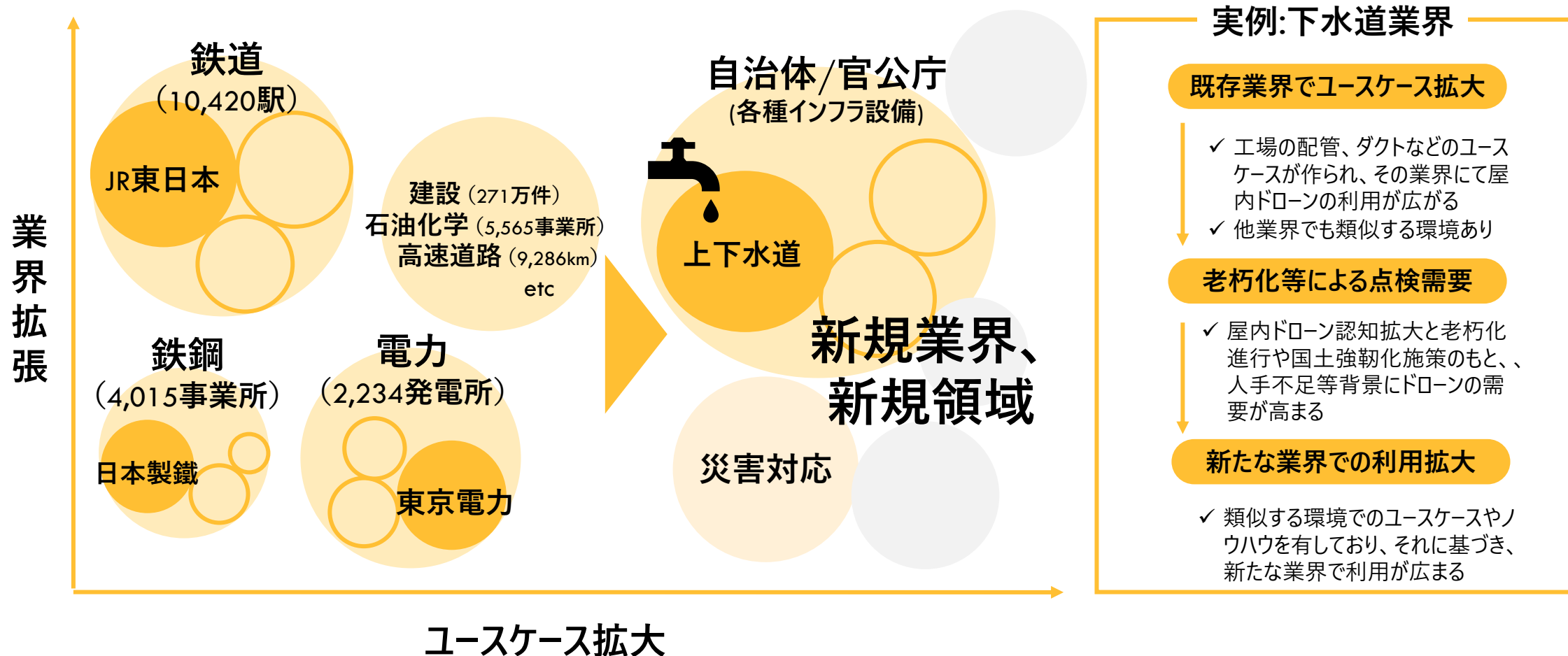
中長期 (2026年8月～)

コアプロダクト の進化	既存サービス適用範囲の拡充	
	既存サービスの 付加価値向上	バージョンアップ
		オプション開発
	次世代IBIS開発	
	次世代ソフトウェア開発	
成長エンジンの獲得	新たなデバイス開発	
	鉄道環境特化型ドローン	
海外展開		



主要業界の深掘りによる業界拡張と新規領域への拡大

- 各業界リーダーと共創してニーズを把握することでユースケースを拡大し、各社ごとの深堀と横展開を図る
- 獲得したユースケースやノウハウをもとに新規業界、新規領域を開拓し、直近では下水道業界が例示として挙げられる



国家PJ参画：建設現場業務効率化に係るソリューション開発

- 建設現場の業務効率化を図るため、ドローンと3次元化技術を用いて施工管理のデジタル化、遠隔化のためのソリューションを開発（補助金交付決定額：4.7億円, 事業期間2024年3月～2026年6月）

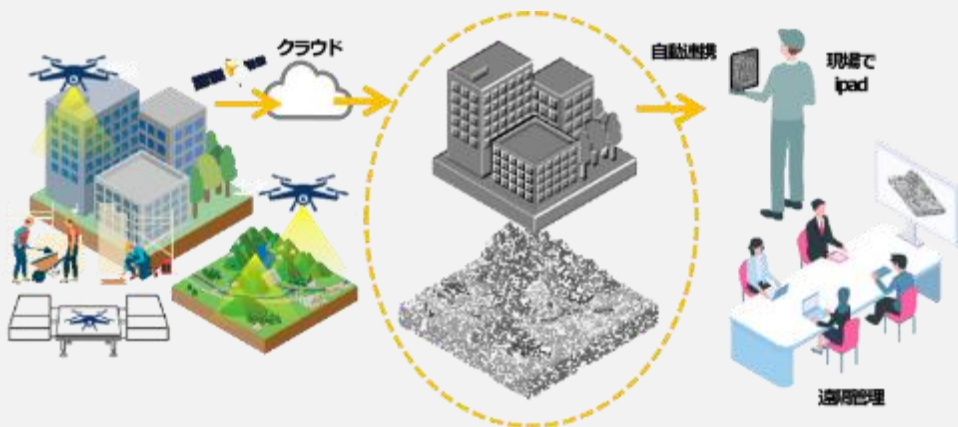
建設ノウハウ × Liberaware

- ✓ ダム等の広域の建設現場において、屋外ドローンによるデータの取得、3次元化等高度なデータ解析、及び建設用ソフトウェアへの連携を自動化するシステムを構築
- ✓ 建設業における人手不足のソリューションとして2026年秋に運用開始し、2,513億円の市場規模への参入を行う

①遠隔自律飛行
撮影データ自動連携

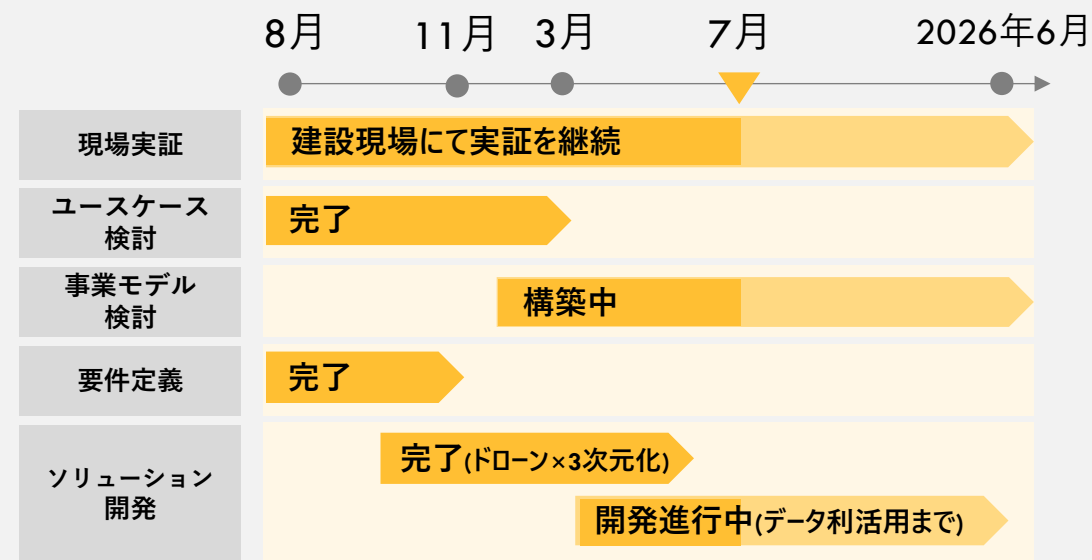
②点群化処理
3次元モデル生成

③建設現場の
システムと連携



事業進捗：複数の現場実証が進行中

- ✓ 建設現場に自動充電ポート付きドローンを1年間常設し、現場補助者なしの目視外飛行（レベル3）(*)による週次の遠隔自動測量を継続運用
- ✓ ドローン遠隔運行と3次元化のシステム連携は完了。データ利活用までの一貫ソリューションを構築中。システム構築と並行し、新規実証現場の獲得を図る



Note：*無人地帯において、現場補助者なしで、自動または自律操縦で行う目視外飛行のこと。飛行経路のうち、第三者の立入可能性を排除できない場所でレベル3飛行を行う場合は、補助者や看板の配置など立入管理措置を執る必要がある

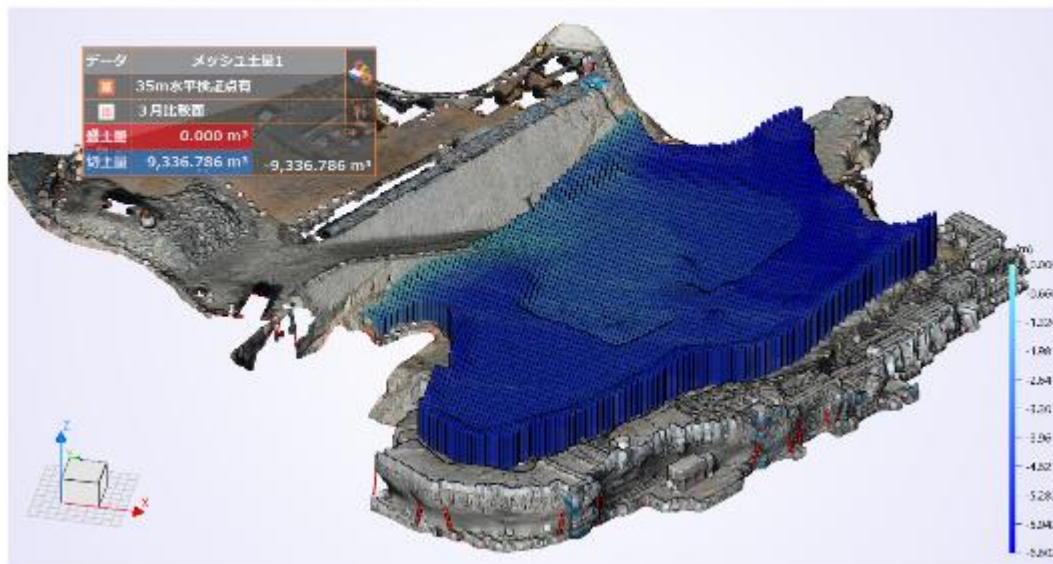
1年間の目視外飛行(レベル3)による遠隔自動測量の継続運用に成功

- Liberaware・KDDI スマートドローン・大林組の3社にて、国内で初めて(*)建設現場に自動充電ポート付きドローンを1年間常設し、現場補助者なしの目視外飛行(レベル3)による週次の遠隔自動測量の継続運用に成功
- 掘削量(体積)などの高精度な可視化技術を開発し、建設現場向けの次世代ソリューションの構築を進める

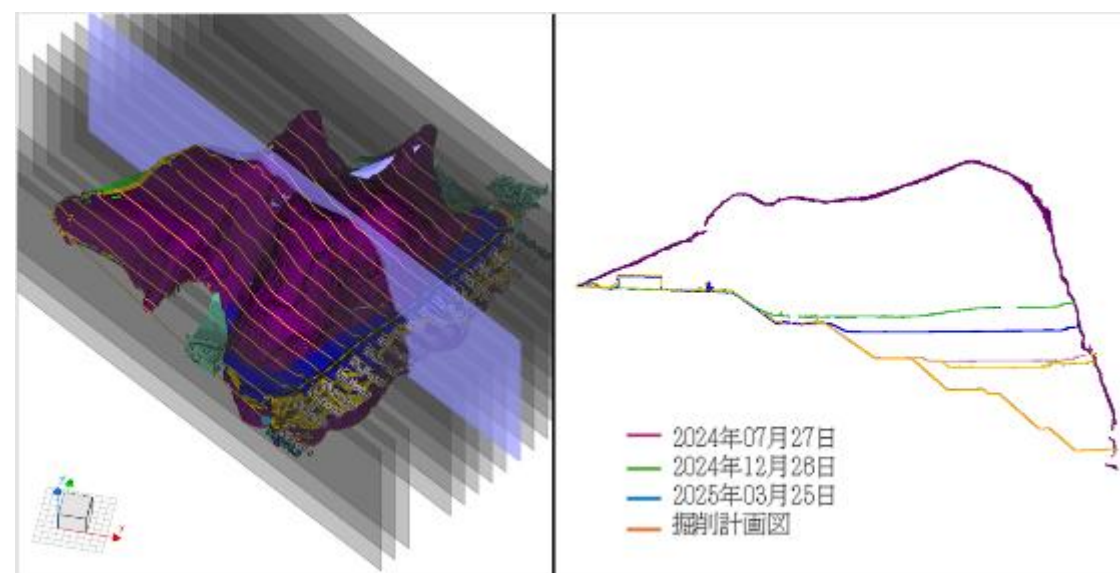
進捗報告の一例(掘削量の算出)

(上信越自動車道(落石対策)北野牧工事 出来高進捗報告)

土量: 9336.786 m³ (2024年12月26日 - 2025年03月25日)



進捗報告の一例(時系列ごとの断面図)



Note: *KDDI スマートドローン調べ(2025年7月)「建設現場に自動充電ポート付きドローンを1年間常設し、現場補助者なしの目視外飛行(レベル3)による週次の遠隔自動測量を継続運用」が国内初

国家PJ参画：鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 2024年4月よりスタートした鉄道事業における人手不足や安全性の課題を解決するための鉄道環境に特化したドローンソリューションの開発（補助金交付決定額：52億円, 事業期間2024年4月～2028年3月）

補助金交付決定額

52億円

コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ

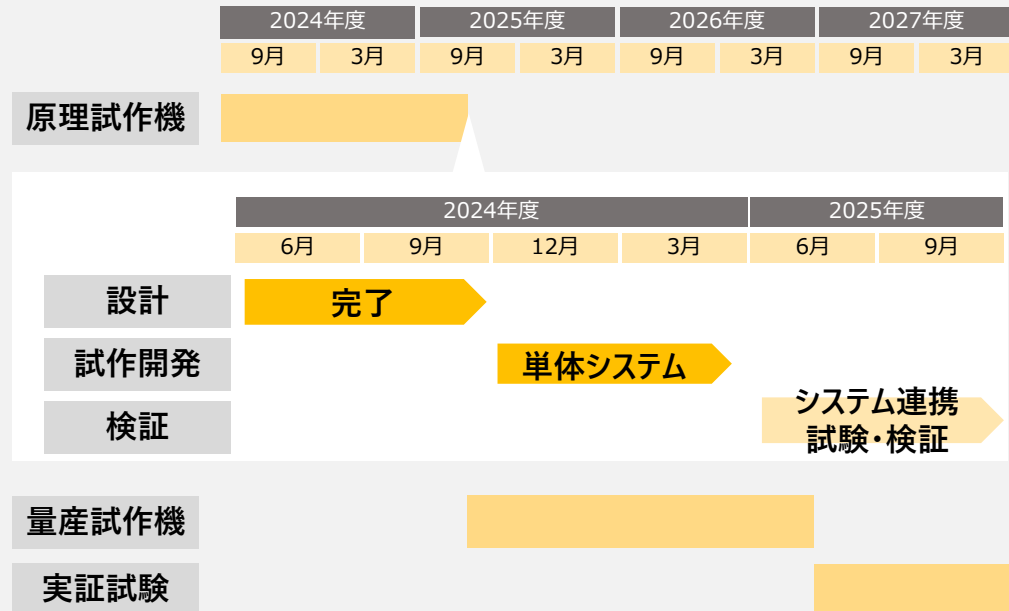


管制・通信



事業進捗：原理試作機のシステム検証中

- ✓ 原理試作機の開発を終え、システムの連携試験・検証を進めている
- ✓ 当該試作機での検証結果を、次の量産試作機の要件定義に反映させる



ソリューションイメージ

- 鉄道現場の作業員が日常的に行っている保全業務をドローンで代替し、効率的で安全なソリューションの提供を目指す

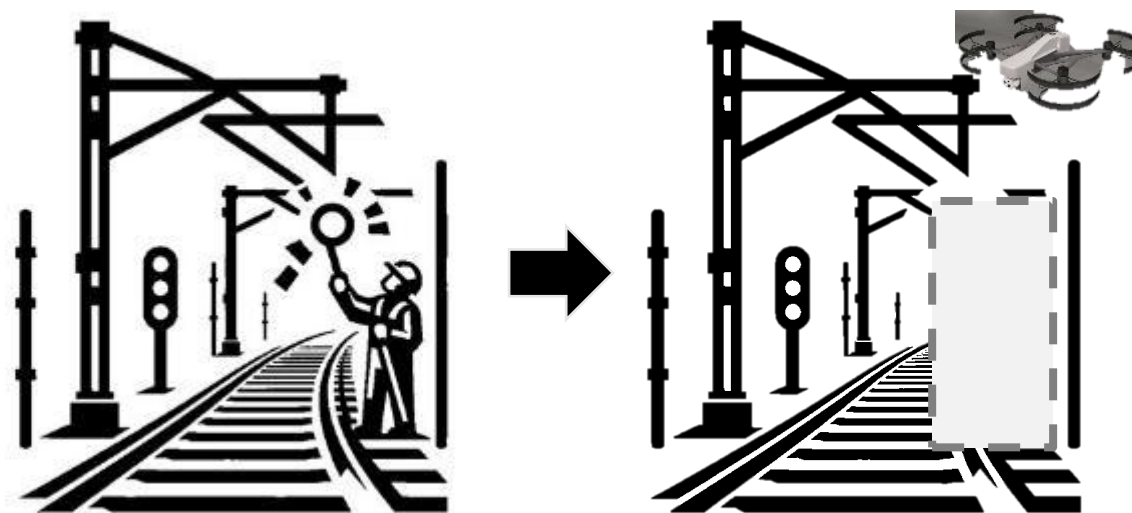
➤ ドローンのイメージ*



*開発段階のイメージであり、実際に製品化されるものとは異なる

➤ ドローンによる保全業務の代替

- 作業員が行っている総合的な保全状態の確認
(建築限界内の支障物や沿線環境の変化などの確認) をドローンで代替



鉄道業点検に係るドローンソリューションの市場性

- 国内の鉄道事業者を対象を限定した場合でも、本サービスにおけるSOMは約2,000億円と推定される

本サービスにおけるTAM・SAM・SOM*123

TAM

(Total Addressable Market)

= 本サービスが理論上獲得し得る
最大の市場規模

13兆7,577億円

全世界の鉄道事業者を対象とした
設備インフラに係る点検業務全体の市場規模

本サービスは鉄道インフラ点検に係る業務全てを
理論上代替することが可能

SAM

(Serviceable Available Market)

= 実際にサービス提供可能な
市場規模

9兆2,028億円

全世界の鉄道事業者を対象に本サービスで
初期的に代替が見込める点検業務の市場規模

鉄道環境の老朽化や点検人材の確保リスクは全世界的に
みられると推察されることから、サービス提供可能

SOM

(Serviceable Obtainable Market)

= 実際にアプローチして
獲得可能な市場規模

1,964億円

日本全国の鉄道事業者を対象とした
点検ドローンの市場規模

本サービスは初期的に国内の鉄道事業者を対象としており、
複数事業者に既にアプローチ済のためサービス提供可能

市場性の試算について：鉄道事業者のヒアリング及び公開情報をベースに「デロイト・マツコンサルティング」が試算
試算数値の前提

*1:鉄道事業者へのヒアリングを通じて、本ドローンサービスを導入することでどの程度の点検業務に係る人件費を削減できるかを試算し市場規模とした。

市場規模 = 点検業務種別毎の点検人数(人) × 点検頻度(回/年) × 本サービスによる点検削減率(%) × 点検に係る人件費単価(円) *2:点検に係る人件費は線路距離に比例すると仮定。

*3:人件費単価、点検人数、各鉄道事業者の点検に係る人員数、各鉄道事業者の営業距離等は、公開情報および鉄道事業者へのヒアリングやそれをもとに試算した結果を基に算出

複数の鉄道事業者が参画

- 本プロジェクトに参加する鉄道事業者は現時点で5社
- JR東日本以外の事業者とも業務提携協定を締結
- JRグループ6社のうち本州および九州の4社が参画



IBIS Global Week 2025を開催

- MOUを締結した海外パートナーの中から選抜メンバーを日本へ招聘し、4日間に及ぶカンファレンス型のナレッジシェアや、フィールド視察、IBISトレーニングを実施

共有

カンファレンスDay (千葉本社)

- Liberaware日本市場のビジネス展開の紹介
- 海外戦略の方向性の共有
- 各国パートナーの強みや展開案の発表

学び

フィールド視察Day

- IBISの保守サービスなどの現状把握
- 国際ドローン展 / メンテナンスレジリエンス展の視察

特訓

トレーニングDay (本社講習会場)

- IBIS基礎講習を2日間実施
- 各社からのトレーナー候補者を育成
- 後日の各国内での教育展開の基盤作り



海外展示会出展を通じた市場理解と認知拡大

- 香港における低空経済関連イベントへの継続的な出展、及びフランス「VIVA TECH」への参画を通じて、現地市場の動向を直接把握するとともに、政府・自治体支援を活用しながらグローバル市場における存在感を高め、今後の戦略立案に資する具体的なインサイトを獲得

VIVA TECHへ出展



愛知県のアクセラレーションプログラムに採択され、欧州市場最大のスタートアップの祭典VIVA TECHへ参加し、現地市場動向をサウンディング



香港低空経済イベントへ出展



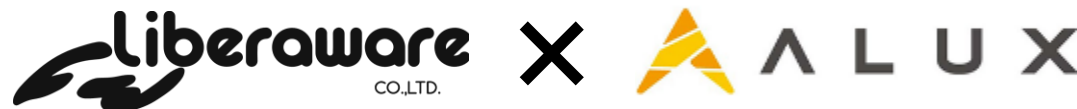
3月には香港の低空経済サンドボックスのローンチイベントに参加すると共に、6月には香港政府主催の低空経済カンファレンスに招待され出展



韓国：業務提携によりユースケース創出と認知拡大を推進中

- 当四半期ではインフラ関連企業3社と業務提携を行い、韓国にて子会社を設立してから7社と業務提携
- 特に、ALUXは韓国唯一のドローン銘柄上場企業であり、両国市場にて共同での事業展開を目指す

➤ 当四半期の業務提携先



提携の目的

- ✓ 当社IBISと、ALUXの製造・部品開発や販売ネットワークを組み合わせ、日韓・アジア圏での共同研究開発とビジネス展開を推進することを目的とする

今後の見通し

- ✓ 今後、製品情報共有や共同プロモーションを通じてIBISとALUX技術の融合による新製品開発を加速し、両国市場での事業拡大と製品共同展開を見据えている

Morphing I



上下水道インフラの点検・管理自動化を手がけるAI・ロボティクス企業。AIビジョンや3D認識等を活用して欠陥検出やデータ分析を行うドローンとAI解析技術を融合し、自治体や民間企業体向けの次世代点検モデルの提供を目指す

Sequor Robotics



ロボットAIソフトウェアを専門とするスタートアップで、独自の「Latent 3D World Model」を基盤に3D実世界を理解するRobot Foundation Modelを開発。狭小空間飛行や3Dデータ処理技術と物理空間に強いAI・ロボティクス知見を融合



成長戦略の実現可能性を高める優秀な人材を多数獲得

- ・ 非線形成長の実現を支える成長戦略部の規模を拡大
- ・ ドローンや建設DXの専門家、官公庁のロビイングに精通した人材等が集うプロフェッショナル集団

成長戦略部の業務スコープ



自社開発

アライアンス

M & A

JV

共同研究

組織構成（一部抜粋）

メンバー数：7名(発足時)→14名

建設DX事業開発担当

- ✓ 福井コンピュータ商品開発部にて開発や管理業務に従事、市場開発部にて大手ゼネコン開拓を担う
- ✓ 2023年より商品開発・企画を担当
- ✓ 一般社団法人OCFの理事として、国土交通省のi-ConやBIM/CIM委員会へ参画

官公庁ロビイング推進

- ✓ リクルート、電通九州、国会議員公設秘書を経て衆議院・参議院選挙出馬
- ✓ その後「経済界」編集委員、スタートアップ等を経験
- ✓ 公共政策・アライアンス室長に就任

デジタルツイン研究開発

- ✓ 京都大学情報学修士取得後、KDDI入社
- ✓ サーバー運用保守業務に従事後、KDDI総合研究所にて画像認識、点群圧縮、空間再現の研究に携わる
- ✓ 研究成果は国際学会、国際標準化活動へ展開

製品企画・事業開発

- ✓ 三菱重工業では、米国・トルコ・フランス・ベトナムなどへのインフラ輸出プロジェクトに従事し、全社の新規事業創出にも携わる
- ✓ ソフトバンクロボティクスでは、清掃・配膳ロボットのグローバル事業開発をリード。米ミシガン大学MBA

海外事業開発

- ✓ Aerodyne Gr日本法人代表としてドローン黎明期のエコシステム構築に貢献
- ✓ その後、ドローンスタートアップにて、ドローン事業統括役員としてNASDAQ上場も経験
- ✓ 「ドローンビジネス調査報告書 海外動向編2025」を執筆

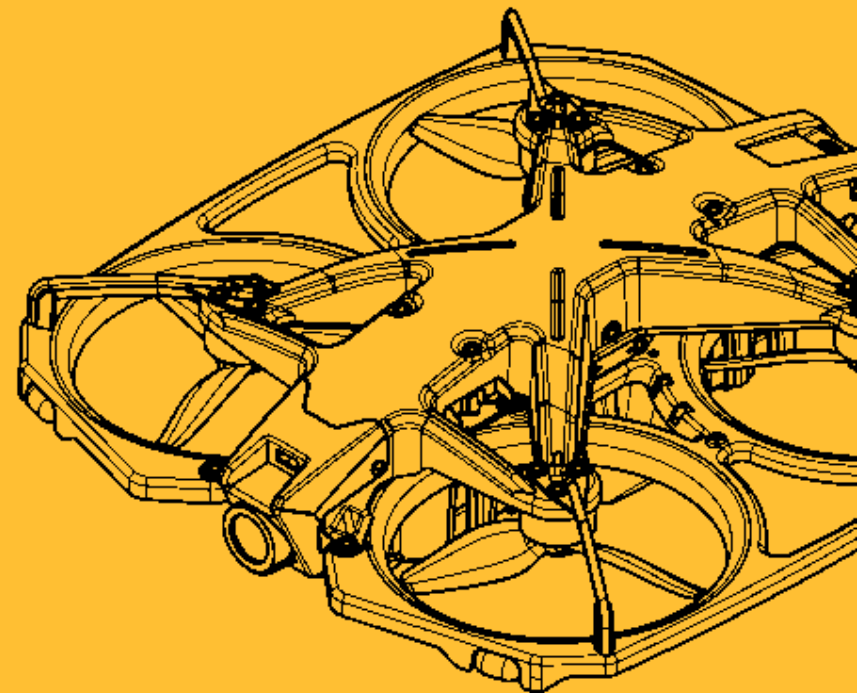
非線形成長の実現へ





06 Appendix

① 会社概要等



会社概要（Liberaware）

会社名	株式会社Liberaware（リベラウェア）
設立	2016年8月22日
従業員数	107名 ※非常勤役員除く、臨時雇用者・派遣含む（2025年7月末現在）
関連会社	Liberaware Korea Co., Ltd.（当社100%の韓国子会社） CalTa株式会社（JR東日本グループとの合併会社）
所在地	本社：千葉県千葉市中央区中央3-3-1フジモト第一生命ビル6階 東京営業所：東京都港区三田3-9-7三田JEBL 4階
事業内容	・ドローン事業：ドローン等を用いた調査・点検・測量サービス、自社開発のドローン等の販売・レンタルサービス ・デジタルツイン事業：ドローン等により取得したデータの画像処理、データ解析サービス、及び当社画像処理技術のライセンス提供 ・ソリューション開発事業：ハードウェアからソフトウェアまで幅広いソリューションを提供する受託開発事業

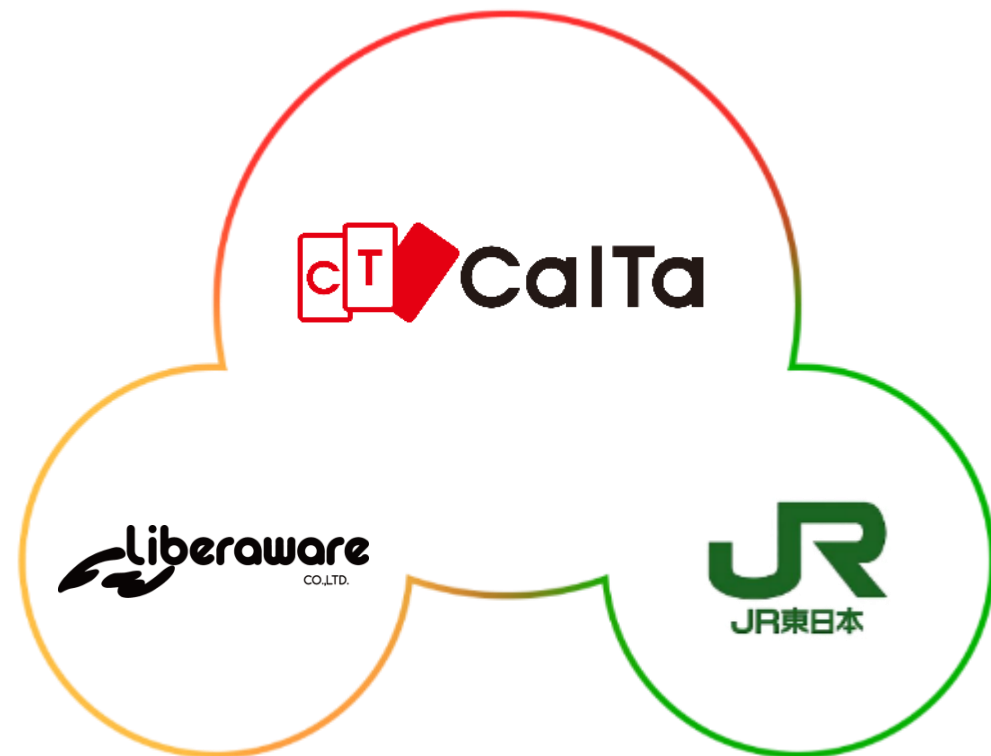
役員陣

代表取締役	関 弘圭
取締役	林 昂平
取締役CFO	市川 純也
取締役	和田 哲也
社外取締役	守屋 実
常勤監査役	人見 茂樹
社外監査役	青木 良三
社外監査役	井上 俊介
執行役員	内田 太郎
執行役員	小山 浩平
執行役員	全 貴成
執行役員	伊藤 弘毅



会社概要（CaITa）

会社名	CaITa株式会社（カルタ）	
設立	2021年7月1日	
資本金	100,000,000円（2025年3月末現在）	
所在地	東京都港区高輪2-18-10 高輪泉岳寺駅前ビル9階	
事業内容	・ドローン等を活用した点検・調査・測量サービス、データ処理・解析サービス ・デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の提供 ・デジタルツイン等ソフトウェアの開発	
株主	株式会社Liberaware	34%
	JR東日本スタートアップ株式会社	33%
	JR東日本コンサルタンツ株式会社	33%



マネジメントチーム

- 様々な業界から集った多彩なマネジメントチームが組織・事業をリード



代表取締役 関 弘主

- ✓ 千葉工業大学大学院 工学研究科工学専攻 博士前期課程 修了(修士)
- ✓ 千葉大学にて、経済産業省・資源エネルギー庁「平成 25 年度発電用原子炉廃炉等・安全技術基盤整備事業のプロジェクト」や「タフロボット型災害対応飛行ロボットに関する研究プロジェクト」に研究員として参加し、災害対応飛行ロボットのシステム開発に従事
- ✓ 本プロジェクトの経験から、より現場のニーズに即したドローンを開発し、日本のモノづくりで世界と勝負したいと考え、2016年8月に当社設立



取締役 林 昂平

- ✓ 日本製鉄(株)にて、鋼材サプライチェーンの需給管理業務等に従事
- ✓ その後、東レ(株)にて、中国向け浄水器事業統括、香港駐在にて大手SPA向けのサプライチェーンマネジメントに従事
- ✓ ラクスル(株)にて、印刷パートナー企業の管理、新規事業開発を担当



取締役CFO 市川 純也

- ✓ 公認会計士
- ✓ 有限責任監査法人トーマツにて、上場・上場準備会社の監査、上場準備会社の上場支援業務に従事
- ✓ 設立間もないベンチャー企業の管理本部長を経て当社入社



取締役 和田 哲也

- ✓ 千葉工業大学大学院 工学研究科未来ロボティクス専攻
- ✓ レーザーセンシングシステムの開発に従事
- ✓ 2016年8月に当社設立



執行役員 SBIR事業開発部長 内田 太郎

- ✓ オリックス(株)環境エネルギー部にて大規模工場への省エネルギー提案、太陽光発電事業や廃棄物燃料事業の立ち上げに従事
- ✓ 投資関連部署へ異動後、大京TOBやVC出資・出向を経験



執行役員 CHRO 小山 浩平

- ✓ 楽天(株)、(株)メルカリにて一貫して人事領域に従事し、人材グローバル化の立ち上げから拡大まで経験
- ✓ 金融系スタートアップを経て当社入社



執行役員 成長戦略部長 全 貴成

- ✓ オリックス(株)情報通信事業部にて、ICTエンタープライズ向けのソリューション営業に従事。大手通信インフラ事業者との新規事業立ち上げにも取り組む
- ✓ 新規事業開発部でエクイティ・ファイナンス業務を担当。新規事業提案の社内公募で優勝実績あり



執行役員 スマート保安事業部長 伊藤 弘毅

- ✓ 野村證券(株)にて、企業オーナーを中心とした富裕層向けの事業承継・資産運用等の金融コンサルティング営業に従事。最年少課長席、新入社員育成担当等、多くのマネジメント経験を積む
- ✓ その後、独立系M&A仲介会社、リーガルテックAI企業にて営業を経験し、当社に参画



会社概要：沿革

- 2016年に設立以降、「誰もが安全な社会を作る」ためにドローンとデジタルの技術開発を推進
- 2024年1月には能登半島地震にてIBISによる災害支援活動、3月には世界初、原子炉格納容器内調査で当社ドローンが利用される

ハードウェア



2018/2
丸の内熱供給等との
地下トンネルでの検証

2022/7 日本製鉄で本格利用開始

2023/2 韓国KC認証取得

2019/4 IBISリリース

2023/6 IBIS2リリース

2024/1
能登半島地震の
災害支援活動

2024/2 SBIR採択②(52億円)*3

誰もが
安全な
社会へ

2024/3
東京電力福島第一原発
の調査を実施

2020/10 デジタルツイン事業開始

2022/5 TRANCITYリリース

2022/8 デジタルツイン事業本格化

2023/8 BIMサービス開始

2023/12 SBIR*1採択①(4.7億円)*2

2021/7 CalTa設立



ソフトウェア

Note : *1 中小企業イノベーション創出推進事業。日本のイノベーション創出を促進するためSBIR (Small Business Innovation Research) 制度において、革新的な研究開発を行うスタートアップ等が社会実装に繋げるための大規模技術実証 (フェーズ3) を実施し、日本におけるスタートアップ等の有する先端技術の社会実装の促進を図ることを目的としているもの

*2 SBIR採択①...災害に屈しない国土づくり、広域的・戦略的なインフラマネジメントに向けた技術の開発・実証、*3 SBIR採択②...安全・安心な公共交通等の実現に向けた技術の開発・実証 *2・*3共に金額は交付上限額

社会課題：設備の老朽化

- ・ インフラや施設の老朽化に伴い、保守メンテナンスの必要性はますます高まる

インフラ



築後50年超の道路橋

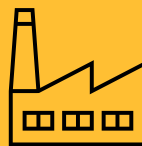
30%  75%

2020

2040

道路橋の他、トンネルの老朽化も深刻

施設



築後50年超の工場や商用施設

56万㎡  140万㎡

2021

2040

特に70年代～90年代に竣工した事務所・店舗・工場等が老朽化

設備



老朽設備の多くは
高頻度でメンテが必要

30% vs 59%

設置後20年未満

設置後50年以上

年間21回以上メンテを行う比率について、設置後20年未満と50年以上の設備を比較



政策動向

- 国もドローン関連スタートアップの支援に注力しており、点検関連業務の規制緩和や残業規制の強化など、政策動向はドローン利用普及に対して追い風

➤ **SBIR制度での
ドローン企業への支援**



➤ **アナログ規制(*2)
見直し**



➤ **残業規制に係る
猶予期間終了**



Note : *1 SBIRの採択結果から、当社にてドローン事業や空飛ぶクルマ事業等を行っている企業を抽出し合算

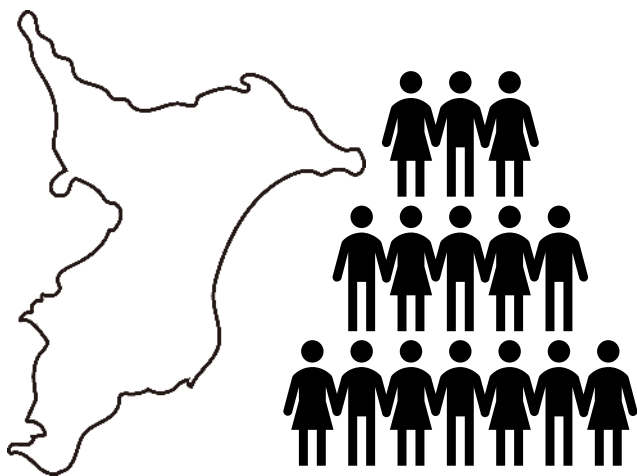
*2 目視点検等アナログな手法の代替手段の一つとして、ドローン等のデバイスやデジタル技術を用いた点検が導入・普及されることを企図し、2023年6月14日に、デジタル社会の形成を図るための規制改革を推進するためのデジタル社会形成基本法等の一部を改正する法律が可決



社会課題：労働人口減少と生産性改善

- 労働者は2030年には644万人不足し、賃金も時給2,000円を超す見込みであり、労働生産性の改善が必要とされる

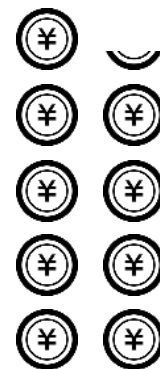
労働人口



千葉県の総人口（令和6年5月1日時点627.8万人）
よりも多い、644万人の労働人口が不足する

時給

1,835 円



2017

2,096 円



2030

MISSION

誰もが安全な社会を作る

人々の暮らしを支える社会基盤が、
これからも当たり前存在であるために
私たちは商業施設や交通設備、プラントなどの
社会インフラにひそむ様々なリスクを、
自由な発想と新たな技術によって明らかにすることで
未曾有の事故や災害を未然に防ぎ、
誰もが安全な社会を作りだします。



VISION

見えないリスクを可視化する

私たちは、独自に開発した世界最小級の
点検用ドローンやデータ編集・解析技術を通して、
これまで困難とされていた「狭くて、暗くて、危険な」空間の
点検を実現するとともに、従来の点検手法では
気づくことのできなかった見えないリスクを
徹底して可視化することで、
屋内設備点検のあり方を根本から変革します。



ビジネスモデル

- ドローン等のハードウェア技術と、撮影画像・映像等の加工・処理・管理といったソフトウェア技術を用いたインフラ施設等へのDXソリューションを提供



ハードウェア

狭小空間点検ドローン
特殊環境特化型ドローン



小型・軽量

狭小空間対応

IBS

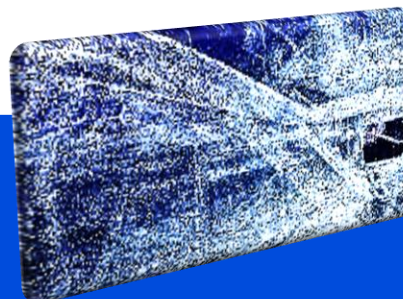


人が入れない狭く暗い屋内の
データを取得



ソフトウェア

狭小空間のデータ解析技術
デジタルツインプラットフォーム



点群

差分解析

体積

オルソ

LAPIS



狭所・暗所の設備状況を
定量化・デジタル化



ビジネスモデル

- ドローンとデジタルツイン(*1)を用いた3つの事業と各種サービスを提供

01 ドローン事業（ハードウェア）

点検ソリューション



IBISやその他ドローン等を用いて施設・設備等を点検し、撮影した動画をユーザへ提供

プロダクト提供サービス



ドローンで事業展開したい事業者、自社保有施設でドローン運用したい事業者等へのIBISの販売・レンタル等

02 デジタルツイン事業（ソフトウェア）

データ処理・解析サービス



IBIS等を用いて撮影した施設・設備等の動画データ等を、LAPISを通じて3次元化・オルソ化(*2)等画像処理して提供

デジタルツインプラットフォーム



「TRANCITY」の画像処理に関するライセンスの提供

03 ソリューション開発事業



顧客ニーズに即したドローン等の開発、デジタルツインやデジタル管理システムの開発など、当社の技術力とノウハウを基にハードウェアからソフトウェアまで幅広いソリューション開発を実施

Note : *1 IoTセンサなどを用いて物理空間から取得した情報を基に、デジタル空間に物理空間のコピーを再現する技術

*2 ドローン、ラジコンヘリ、航空機、人工衛星等から中心投影として撮影された空中写真画像を補正し、正射投影された空中写真画像を作成すること

事業構成

- ドローン事業が全体の6割程度を占める。デジタルツイン事業は本格的に開始してから2年間で収益に貢献

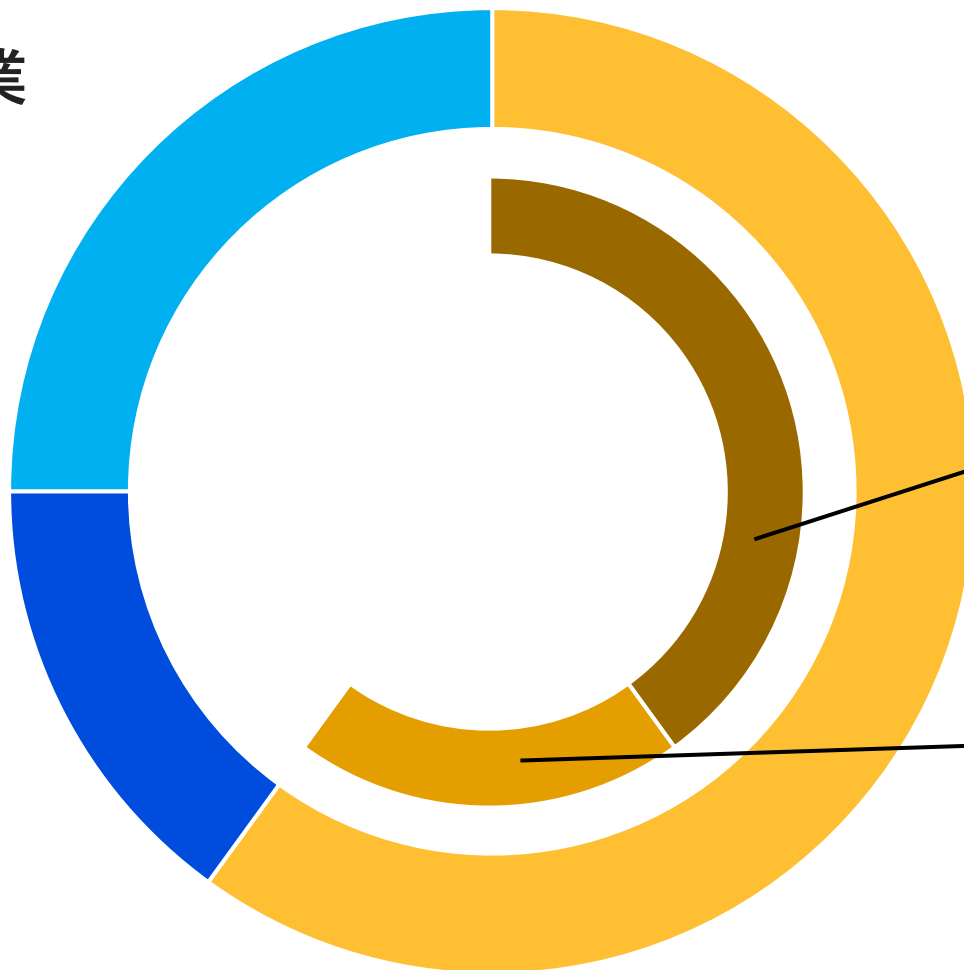
■ ソリューション開発事業

- ✓ 原発内ドローン調査プロジェクト
- ✓ 森林内飛行及び放射線量測定ドローンの開発
- ✓ 測量アプリケーション開発

etc

■ デジタルツイン事業

- ✓ 3D化やオルソ化等画像処理
- ✓ 建物全体の3次元化/BIM化
- ✓ 体積等の計測、AI解析
- ✓ TRANCITYのライセンスフィー



■ ドローン事業

内訳

プロダクト提供サービス

- ✓ 「IBIS2」のレンタル・販売
- ✓ 上記に付随した保守サービスや講習会サービス

点検ソリューション

- ✓ 下水道点検
- ✓ 駅舎の天井裏点検
- ✓ 焼却炉やボイラー等設備点検



ハードウェア：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS2」について

- ・ IBISは「狭く、暗く、危険な」環境の点検、調査、測量に適した産業用小型ドローン
- ・ 自社開発の国産ドローンとして、飛行制御アルゴリズム、機構・筐体を独自に開発し、モーターやカメラなどの要素部品にもこだわり、劣悪な環境にも耐えられるドローンを実現

飛行制御アルゴリズム

- フルスクラッチによる独自開発アルゴリズム
- 非線形ロバスト制御により、狭小空間での安定飛行を担保
 - 最小直径500mmの配管内で飛行可能

防塵モーター

- 自社設計プロペラの効率を最大限に活かす
- ニデック(株)との共同開発
 - IP5X相当の防塵性を有し、多量の粉塵が舞う劣悪環境下においても故障せず帰還

機構・筐体

- 万が一の墜落・衝突にも耐える強固な機体
- 構造解析を実施することで軽量かつ耐衝撃を両立した強固な設計
 - 空力解析を通した高効率プロペラの開発とダクテッドファンの採用

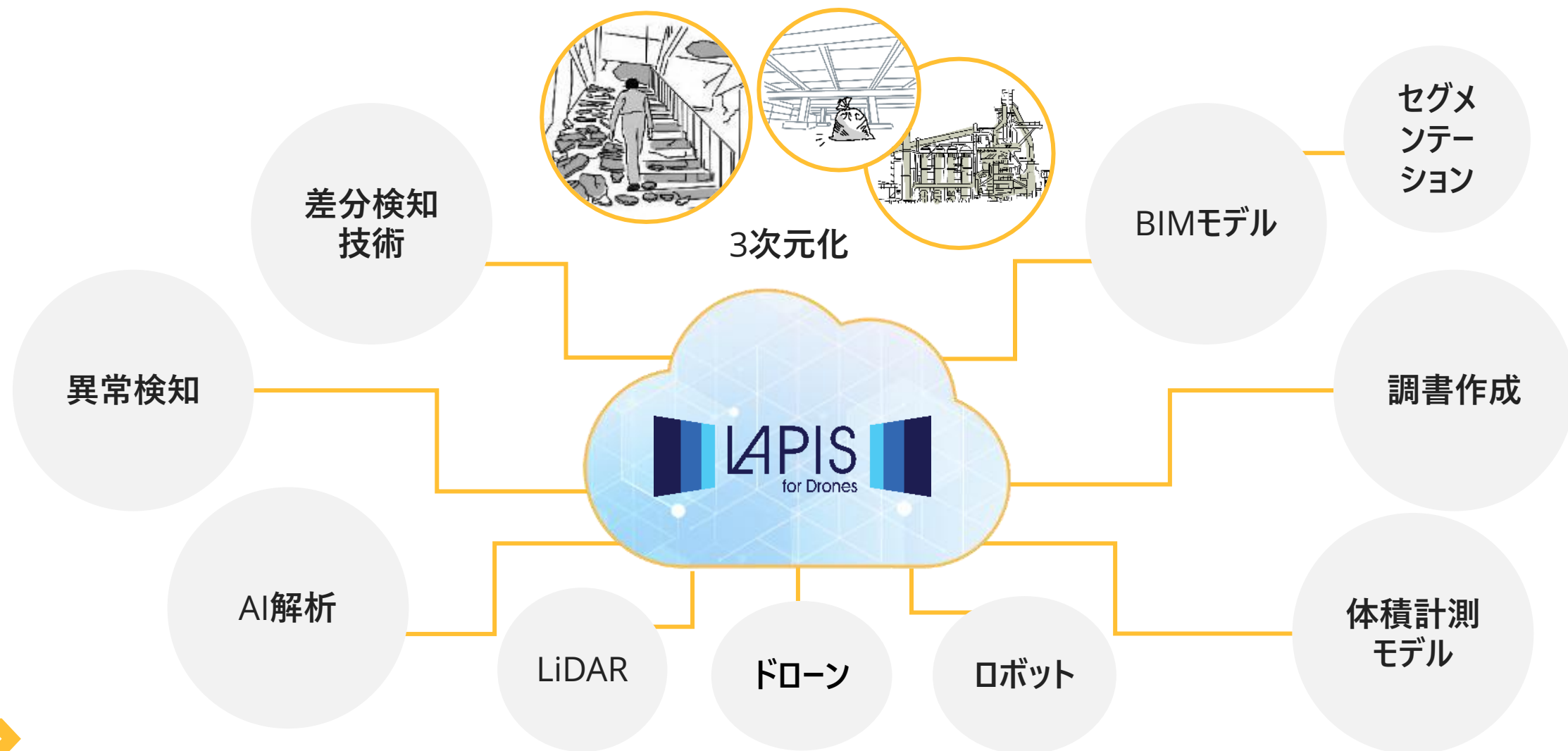


高感度カメラ

- 暗所でも3次元化を可能とする自社製カメラ
- 光源の無い環境においても2m先から撮影可能
 - 色の変化やひび割れ・腐食等の設備異常を正確にキャッチ

ソフトウェア：3次元解析クラウド「LAPIS」について

- LAPISとは3次元解析を行うソフトウェアであり処理難度の高い「狭く、暗く、劣悪な」環境の3次元化が可能
- 様々な画像処理、AI解析、BIM等図面化とも連携可能



デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の説明

- ドローンやスマホで撮影した動画から3次元化・点群データ化が可能 ⇒ 建設工事、維持管理業務の効率化
- LAPISの画像処理技術をベースとして開発がなされたもので、当該プラットフォームはCalTaが提供
- 端末を選ばず閲覧可能で、JR東日本含めユーザー数11,900名*以上の実績

デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」



多様な機器で簡単にデータ取得



クラウドでいつでも簡単に共有



*当四半期より、よりTRANCITYの利用頻度を示す指標として適当と考えられるものに変更
25年5月末のTRANCITYのユーザー登録画面におけるユーザー数を合計したもので、複数のプロジェクトを契約しているユーザーは重複してカウント (CalTa試算)

強み・優位性

- ハードとソフトの強みと、大手企業との厚い取引関係の構築により、屋内点検利用No1を実現する

累計顧客企業数

360社以上

2025/7期末現在

1

ハード技術優位

- 劣悪環境×狭小空間
- 入手困難なデータ獲得

小型 軽量

防塵性

暗所対応

耐熱性

衝突時の飛行制御



2

データ技術優位

- 劣悪環境のデータ処理
- 意思決定のための解析

3次元化精度・取得方法

解析ソリューション

自動処理



3

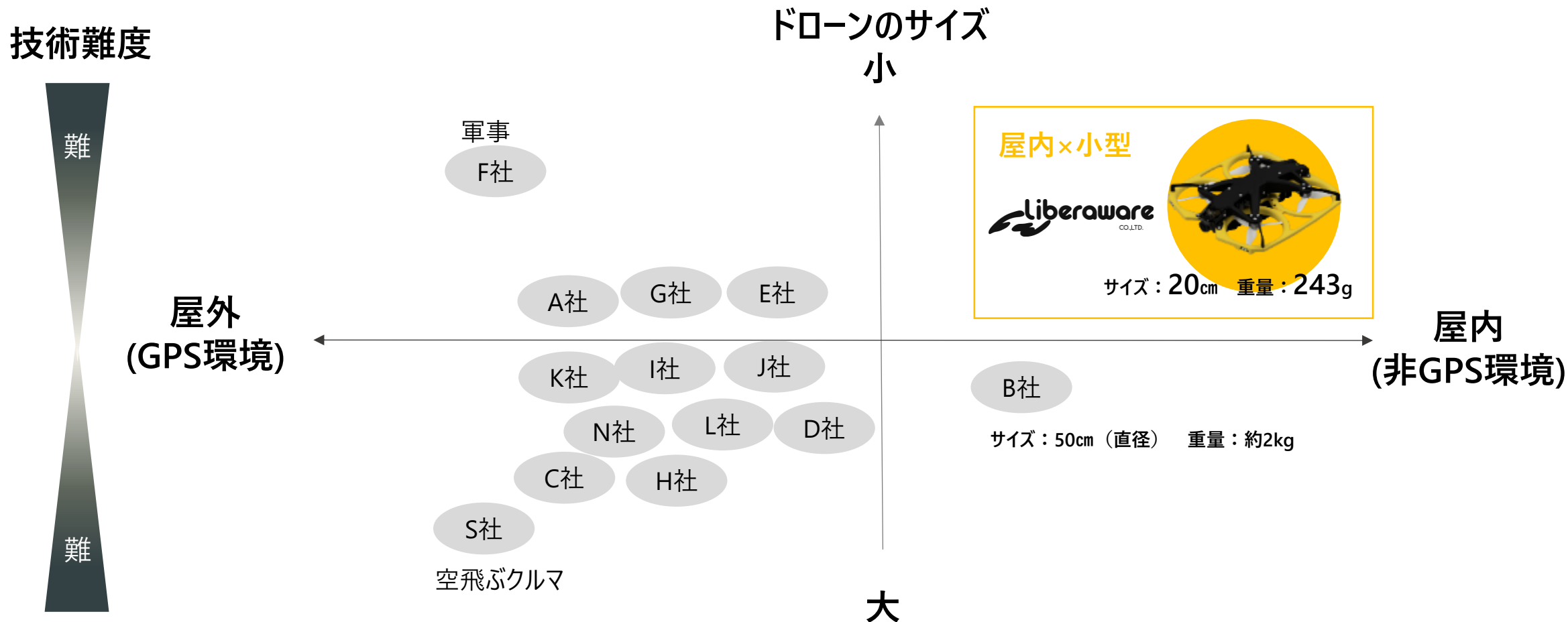
大手企業との取引

- スイッチング・コスト
- 強力なブランディング



強み・優位性(ハード)：国産の産業用小型ドローンの展開

- ・ 非GPS環境で飛行でき、産業用機体としては世界最小クラス*で、他社が点検困難な領域を点検・調査可能
- ・ 当社の強みである屋内空間以外の空間の情報取得も他社と連携しソリューションを構築



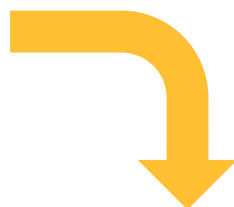
強み・優位性(ソフト)：劣悪な空間の3次元化技術

- ・ 当社は、他社では困難な「狭く・暗く・劣悪な」空間の3次元化技術を有する
- ・ 既存の建物のBIM*化サービスを展開しており、3次元のデジタル図面をユーザーへ提供

➤ 劣悪環境の3次元化

狭く・暗く・劣悪な空間の3次元化（例 天井裏）

動画

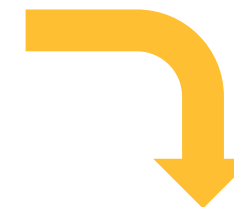
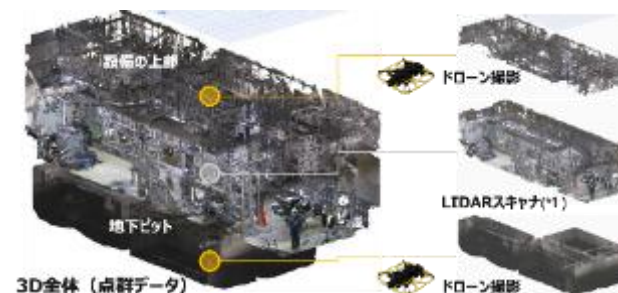


3次元点群データ

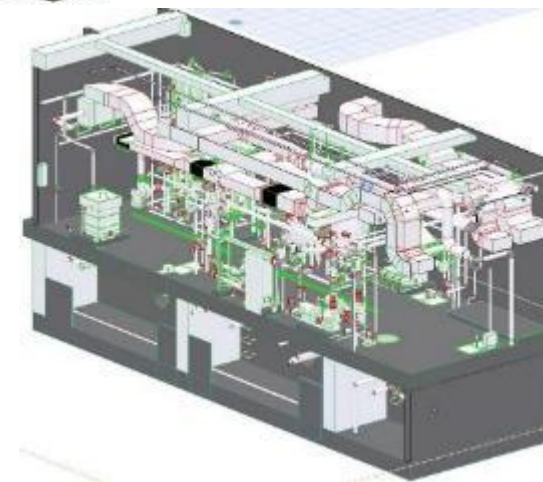


➤ 建物全体のBIM化

築年が古く図面のない／正しくない建物等をドローン等で撮影し図面化



BIM（3D図面）



Note：*「Building Information Modeling」の略称であり、コンピュータ上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、管理情報などの属性データを追加した構築物のデータベースを、建物の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューションを指す

「IBIS2」は「狭く、暗く、劣悪で、危険な」環境に適している

- 屋内狭小空間点検ドローンが適した環境は幅広く、人が実施するには困難な環境をドローンで代替することが可能

➤ 狭い環境



独自の飛行制御と小型化で直径50cmの空間にも入ることができ、人が入れない狭い環境でも点検可能

➤ 劣悪な環境



粉塵やほこりが舞う環境、高温環境など、劣悪な環境でも防塵モーターや強固な機体により故障せず帰還

➤ 暗い環境



暗い環境でも点検箇所に接近して高感度カメラにて鮮明な画像を取得することが可能

➤ 危険な環境



放射線やガスが充満して危険な空間や、落下の可能性がある高所でも安全に作業をすることが可能

「IBIS2」の幅広い活用事例

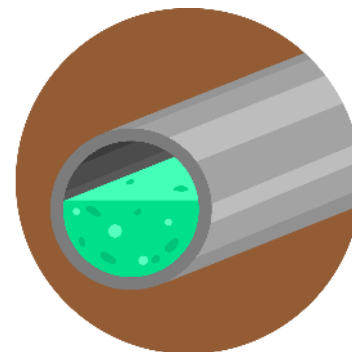
- 今まで人が実施してきた環境で、安全性、生産性、コスト、実効性等の観点から屋内ドローンが活用される
- 市場が確立されたばかりであり、今後さらに多くのユースケースが積み上がることで活用範囲の広がりが見込まれる



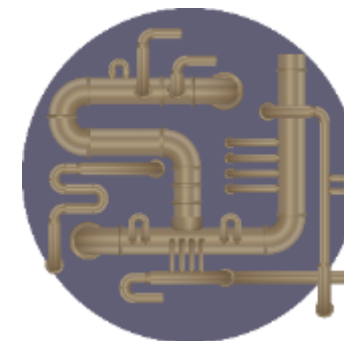
人が実施するには
リスクが大きい
放射線環境下



夜間中に急いで
行わなければならない
稼働時間外点検等



硫化水素発生や酸欠、
落下の危険性がある
下水道など



工場地下の配管や
水路など、物理的に
人が入れないところ

■ その他にも人が行うには困難を伴う環境や、屋内ドローンで行うことが効率的、効果的な環境は無数に存在

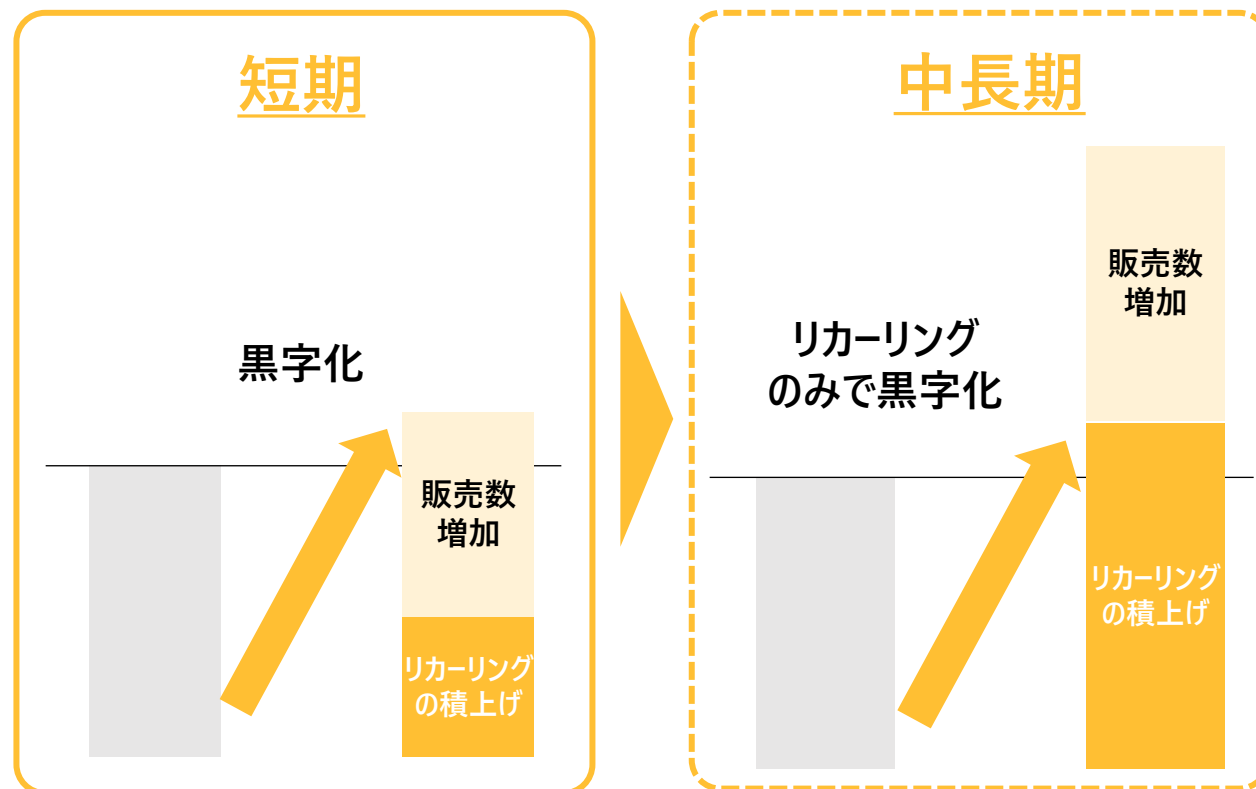
- 50年間点検記録が残っていない、費用も安全面からも実施していなかった工場の煙突調査
- 焼却炉、火災の後のダクトの内部点検
- 解体前で危険度が高まっている古い設備点検
- 余震等で足場設置ができないが緊急性の高い地震直後のボイラーなどの設備点検

など

収益モデル

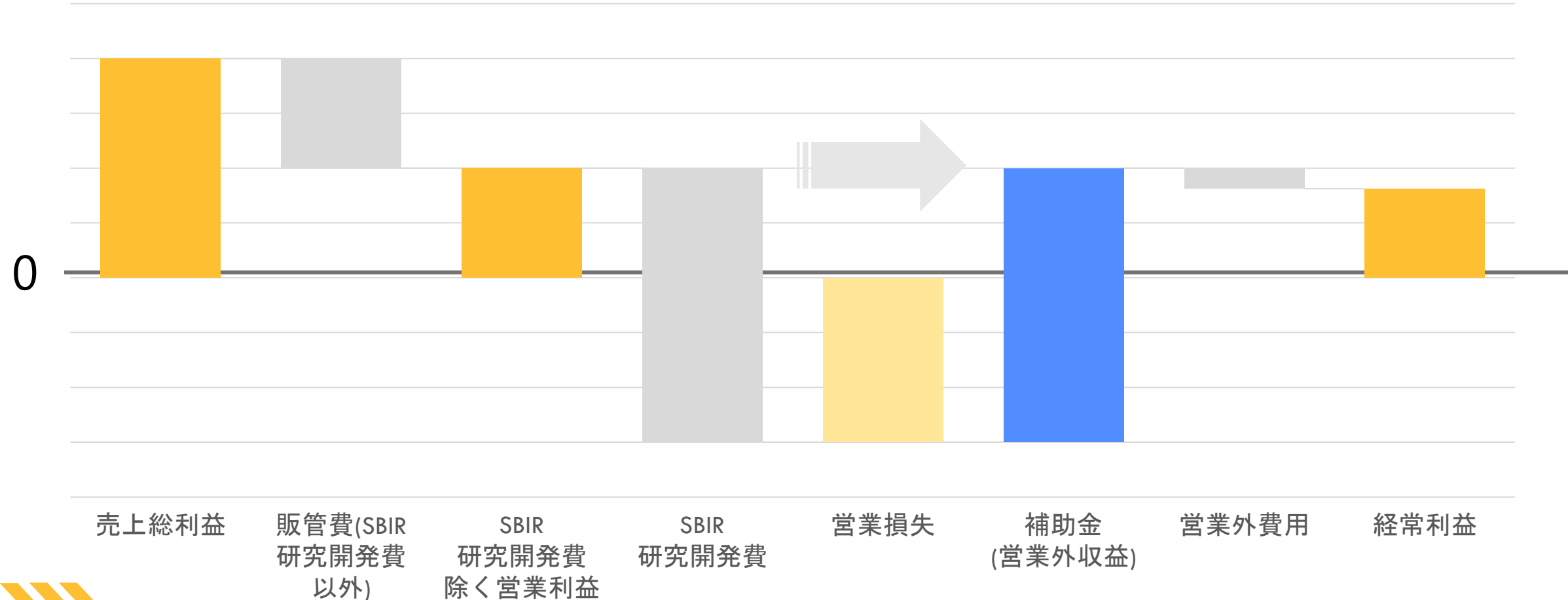
- 高粗利であるドローン機体販売と、リカーリングであり案件数増加に伴い粗利率が向上するサービス売上高を積み上げることで、黒字体質へ
- 中長期的には、リカーリングなサービスのみでの黒字化を目指す

サービス			性質	
ドローン事業	プロダクト提供	機体販売	高粗利	
		レンタル		
	点検ソリューション		リカーリング	新規顧客
	デジタルツイン事業	データ処理・解析		リカーリング
デジタルツイン PF		リカーリング		
ソリューション開発事業			リカーリング	スポット案件



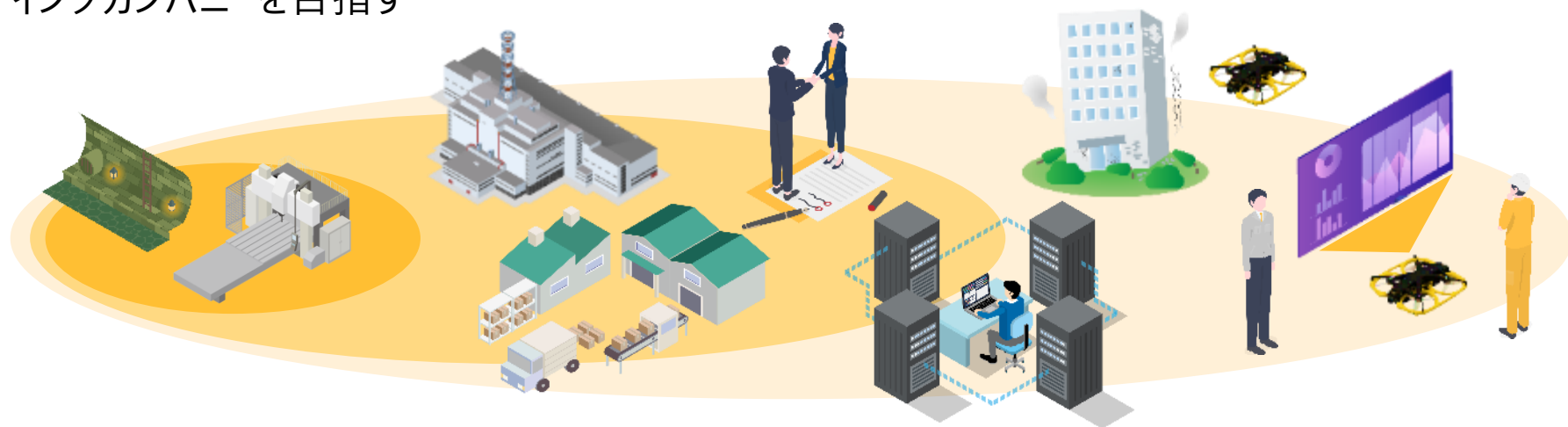
研究開発費と補助金の段階損益に与える影響

- 今後、複数年にわたりSBIRに係る多額の研究開発費が計上されるため、その間は営業赤字となる見込みだが、当該研究開発費については補助金にて補填されることから、中期経営計画期間内では経常利益ベースでの黒字化を図る
- なお、SBIR研究開発費は先行して支出されその後補助金を受領するため、研究開発費と補助金収入を除くと経常黒字であっても、研究開発費が先行支出した期と補助金を受領する期が異なる場合、経常赤字となる可能性がある



韓国：日本で築いた事業モデルを基に市場形成を図る

- 日本で築き上げた屋内ドローン点検の市場形成に係る知見・ノウハウを生かし、韓国においても屋内ドローン市場のリーディングカンパニーを目指す



日本のモデルケース

立ち上げフェーズ ユースケース創出と認知拡大

- 自治体や企業連携によるユースケース創出
製造業やインフラ業界の現場で実績を積み、従来手法と比べて安全性・コスト・時間で優位性を示す
- 顧客との実証実験による認知拡大
顧客と実証実験を重ねて現場ニーズに対応し、「屋内点検×ドローン」という新しい業務カテゴリの認知を進める

市場拡張フェーズ 業界横断での導入拡大とモデル化

- 大手企業との連携拡大による業界深掘り
実証実験ではなく、大手企業の実需での利用によるコアクライアントの深掘りと業界内での横展開を進める
- 新業界でのユースケース蓄積とモデル化
製造業や鉄道業から建設、エネルギーなど他業界へ拡大。屋内ドローン点検のモデル化に向けた事例を蓄積

ソリューション化・社会実装フェーズ 点検プロセス全体のDXソリューションへ

- 点検プロセス全体のDXソリューションへ
単なるドローン販売やデータ処理から、クラウド管理やAI異常検知などを含む点検プロセスのDX化へ転換
- 屋内ドローンが標準化され社会実装される
顧客が社内運用を内製化し、屋内ドローン点検が現場の一工程として定着。災害対応やセキュリティ監視など、新たな用途への展開が開始



「下水道管路の全国特別重点調査」に予備費より99億円支出

- ・ 八潮市の道路陥没事故を受けて、「下水道管路の全国特別重点調査」の実施が決定
- ・ 24年度予算予備費から約99億円が割り当てられ、2026年夏までに約5,000kmの下水道管路の点検を実施
- ・ 調査の概要説明において「調査方法の高度化」としてデジタル技術の活用が促され、ドローンが明示される

➤ 全国特別重点調査の概要について



予算	約99億円
対象	約5,000km
期間	2026年夏まで

下水道管路の全国特別重点調査の概要



1. 調査対象: 調査に際し、社会的影響が大きく、大規模陥没が発生しやすい管路から、優先度をつけて実施



2. 調査方法の高度化: 調査対象の全路線の管路内をデジタル技術も活用して調査を実施

- 管路内調査: 潜行目視またはドローン・テレビカメラ等による調査
※優先実施箇所では、緊急度がⅠ,Ⅱに至らなくても打音調査等により詳細調査を実施
- 空洞調査: 緊急度がⅠ,Ⅱと判定された箇所は、路面下空洞調査または簡易な貫入試験・管路内から空洞調査

3. 判定基準の強化: 全国特別重点調査による緊急度の判定基準を現行より強化して、広く対策を実施

⇒腐食、たるみ、破損をそれぞれ診断し、劣化の進行順にAからCにランク付けした上で特別な判定基準で対策を確実に実施

緊急度	現行の判定基準	強化	全国特別重点調査の判定基準	緊急度に応じた対策内容
Ⅰ	ランクAが2項目以上		ランクAが1項目以上	速やかな対策を実施※
Ⅱ	ランクAが1項目もしくは ランクBが2項目以上		ランクBが1項目以上	応急措置を実施した上で、 5年以内に対策を実施

※原則1年以内

中長期：国土交通省との取り組みを活用しデジタル化研究を推進

- ・ 応用研究(下水道)で実施する研究テーマ「下水道におけるデータやデジタル技術の活用に関する技術の開発」に採択
- ・ 補助金を活用し、下水道点検に適するハード、ソフトの研究開発を行い、実現場での実装を目指す

令和7年度 応用研究（下水道）で実施する研究テーマについて

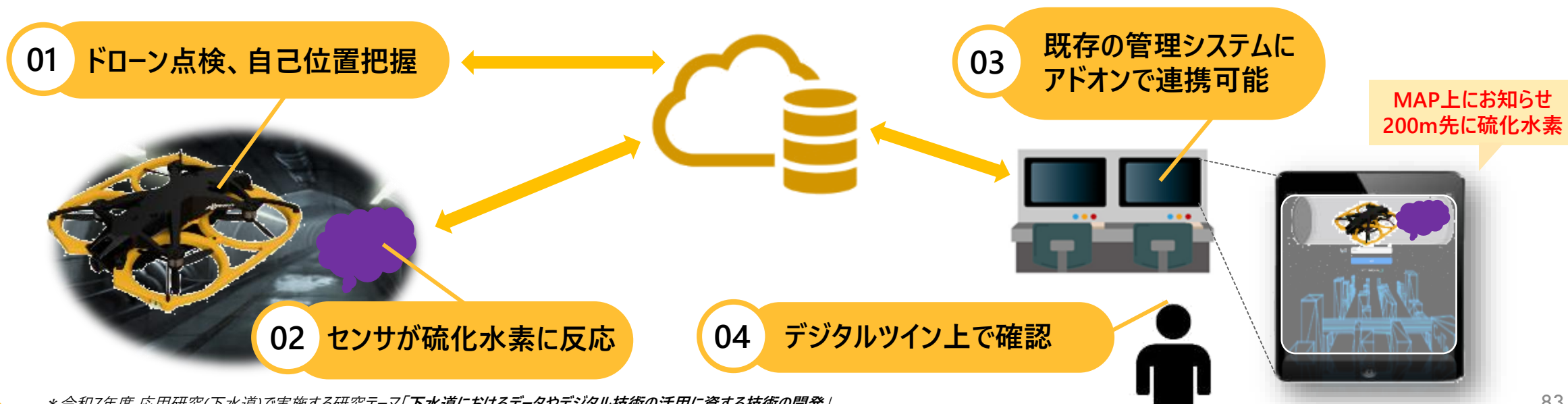
<新たに採択する研究テーマ>

募集テーマ：下水道におけるデータやデジタル技術の活用に関する技術

[3]研究名：デジタルツインと小型ドローンによる下水道管点検のDXソリューションの開発

実施者：(株) Liberaware、CalTa (株) 共同研究体

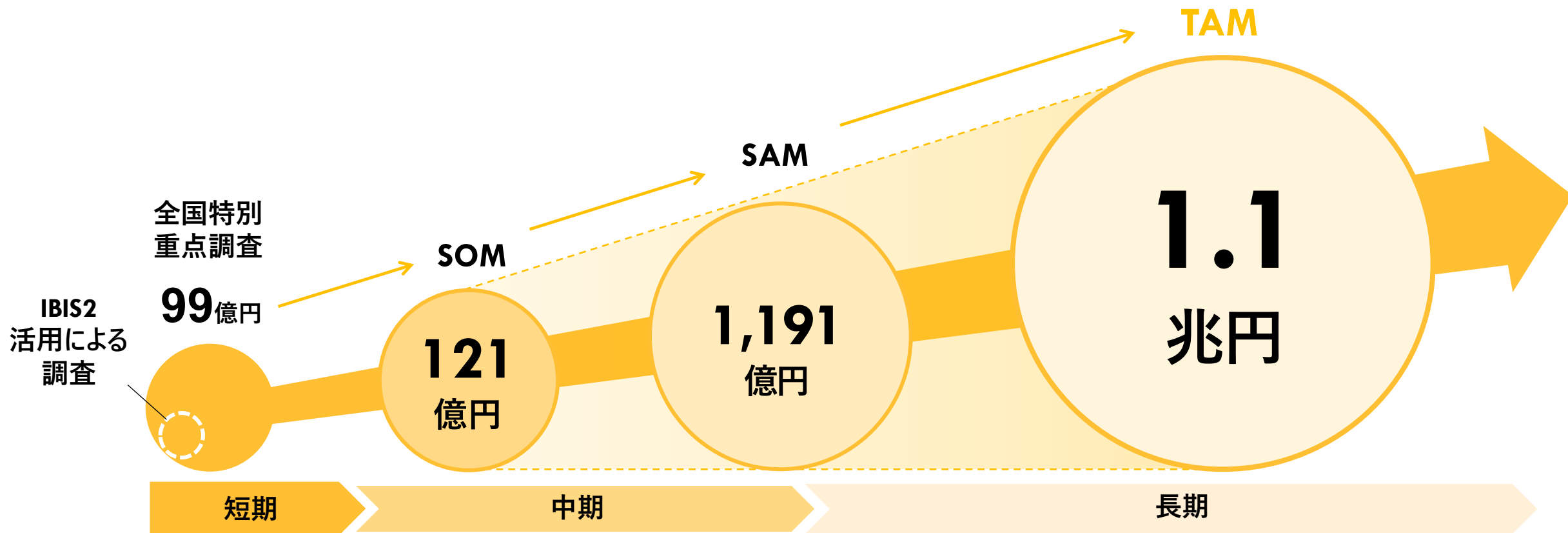
概要：ドローンとデジタルツインソフトを組み合わせ、自己位置（距離測定）、硫化水素（H₂S）、顧客企業の持つ管理システム（SIMPL）と連携させる技術を開発する。



* 令和7年度 応用研究(下水道)で実施する研究テーマ「下水道におけるデータやデジタル技術の活用に関する技術の開発」
国土交通省HP

下水道維持管理の市場規模は1.1兆円にもものぼる

- 全国特別重点調査における活用を皮切りに、下水道維持管理市場の深耕を進め、中長期的にはウォーターPPP市場への参入を目指し、水インフラ市場を開拓



SOM：全国の自治体と下水道関係事業者が、レンタルか機体購入で1セット導入したという前提で当社が独自に計算したもの

自治体数1,500 + 下水道関連事業者366 = 1,866 × 6.5百万円 (機体販売とレンタルの1セットあたり平均価格を足して1/2) = 121億円

SAM, TAM：国土交通省2017年度第3回「新下水道ビジョン加速戦略検討会」資料 6 P11 維持管理費 (管路) の金額、及び維持管理費合計金額

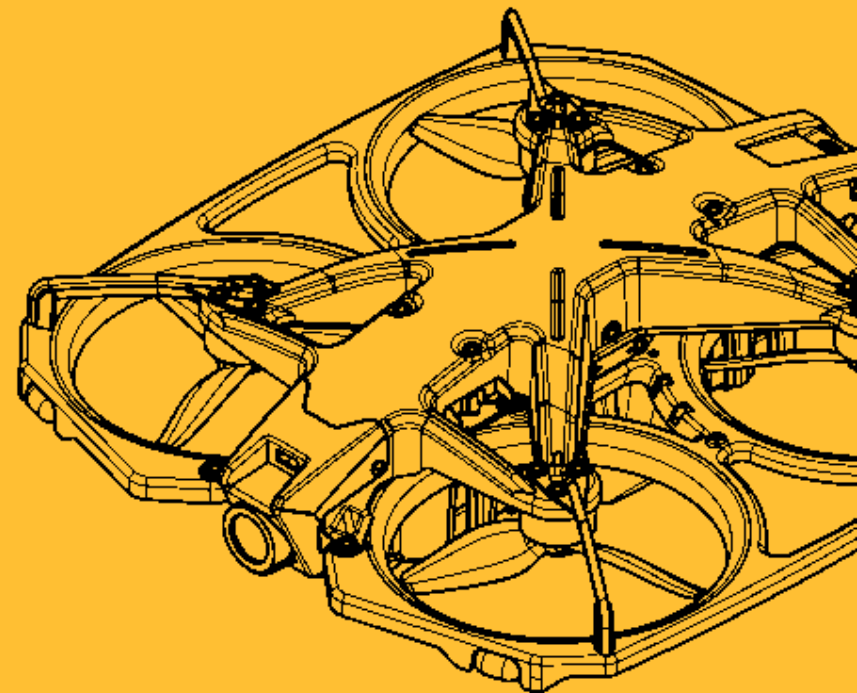
ウォーターPPP：水道、下水道、工業用水道分野において公共施設等運営事業へ移行することを目的に、長期契約で管理・更新を一体的にマネジメントする仕組みのこと

公共と民間がパートナーシップを組み、水道関連の公共施設を管理・運用するというもの



06 Appendix

②中長期成長戦略



成長戦略-SUMMARY

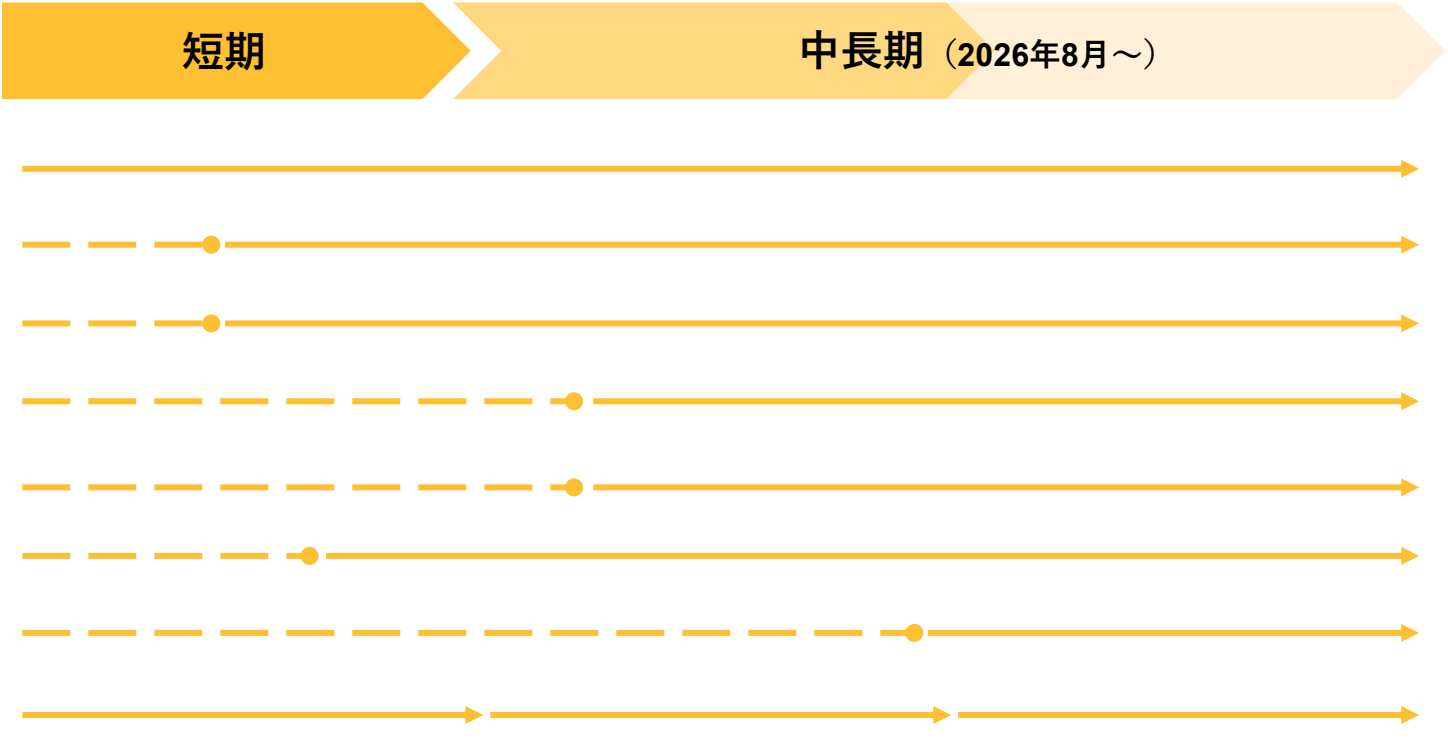
- **コアプロダクトの進化**による圧倒的な優位性の確立
- 共創を通じた新たな**成長エンジンの獲得**
- **メイド・イン・ジャパン**の海外展開



成長戦略-ロードマップ

- 短期的には既存サービスの拡充、付加価値向上、新デバイス・ソリューション開発により、事業を拡大
- 中長期的には次世代IBIS及びソフトウェアや鉄道環境特化型ドローンをローンチさせ、新たな成長エンジンを獲得

 開発期間
 事業期間



中長期

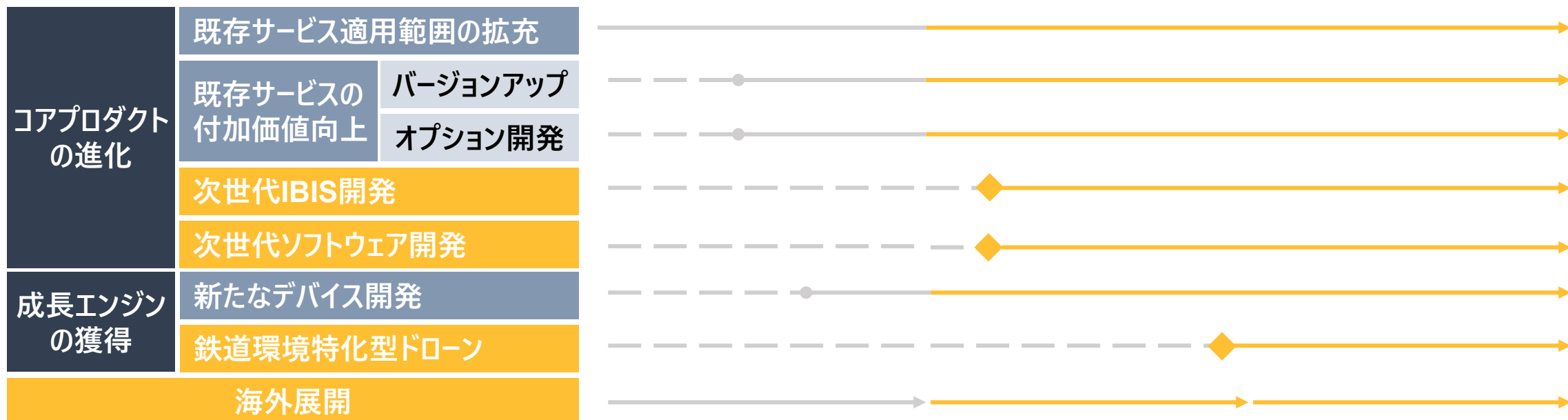
コアプロダクトの進化と 鉄道特化型ソリューションの展開による非線形成長を実現

- 新型ドローン及びより高度なデータ解析エンジンのリリース
- 鉄道特化型ソリューションのローンチによる点検・巡視業務のパラダイムシフト
- アジアで培ったノウハウをベースに欧米へ進出

--- 開発期間
→ 事業期間

短期

中長期 (2026年8月～)



ハードウェアとソフトウェアの次世代プロダクト開発

- 新たなデバイスやソフトウェアを投入し、当社プロダクトの利用領域を拡大



新プロダクト開発

次世代型IBIS



次世代ソフトウェア*



利用領域拡大

データセンター監視



計器監視



施工進捗管理



棚卸作業



巡回警備



地下洞道点検

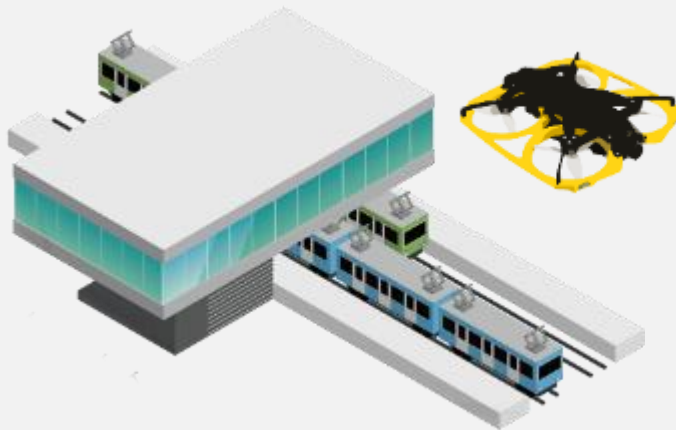


国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 「中小企業イノベーション創出推進事業（SBIR）」の「安全・安心な公共交通等の実現に向けた技術の開発・実証」分野のテーマ「鉄道施設の維持管理の効率化・省力化に資する技術開発・実証」に採択
- 施設老朽化・職員高齢化・担い手不足に加え、固有の課題を抱える鉄道業の点検に特化したドローンを開発

➤ 鉄道ノウハウ × Liberaware

- PJテーマ：鉄道施設の維持管理の効率化・省力化に資する技術開発・実証
- 鉄道の点検に特化したドローン等の開発を行う



➤ 提案背景

- 施設老朽化・高齢化・人口減少の影響が、鉄道業界においても深刻であり、生産性向上が急務
- また、触車・感電・墜落という業界特有の労働災害もあり、ロボティクス化のニーズが非常に高い



国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 研究開発費は補助金で補填され（補助率100％）、高いポテンシャルを有する市場への参画を目指す
- 鉄道の現場を知るJR東日本のほか、KDDIスマートドローンもコンソーシアムに参画



補助金交付決定額
(事業期間：2024年4月～2028年3月)

52億円



コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ



管制・通信



本資料に関する留意事項

- 本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長可能性等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界動向や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当該情報は公開情報等から引用したものであり、当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。