

# 2026年1月期 第2四半期 決算説明資料

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）  
2025年 9月 16日



**TerraDrone**

ミッション

# Unlock "X" Dimensions

異なる次元を融合し、豊かな未来を創造する



# INDEX

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2026年1月期 第2四半期業績報告
3. Appendix ①企業概要
4. Appendix ②補足情報

# エグゼクティブ・サマリー



# エグゼクティブ・サマリー (1/2)

2026年1月期  
第2四半期 実績

## <連結>

- 売上高1,943百万円（前年同期比+29百万円）、営業損失▲666百万円（前年同期比▲305百万円）、調整後営業損失▲506百万円（前年同期比▲146百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失▲394百万円（前年同期比▲92百万円）
- 第1四半期に引き続き、概ね期初の想定に近い水準で推移

## <セグメント別>

- **ドローンソリューション**：売上1,791百万円（前年同期比+215百万円）、売上総利益751百万円（前年同期比+14百万円）、営業損失は▲295百万円（前年同期比▲65百万円）
  - 売上高・売上総利益について、測量/災害復旧および点検事業は、想定通り推移。農業事業は第1四半期で市況要因等により低調に推移していたが、第2四半期に入り一定程度需要が回復
  - 営業損失の拡大は体制拡大やM&Aに伴う販管費の増加による
- **運航管理**：売上高152百万円（前年同期比▲189百万円）、営業損失▲371百万円（前年同期比▲239百万円）、および調整後営業損失▲211百万円（前年同期比▲81百万円）
  - 売上高減少の主要因はUniflyであるが、主に計上タイミングに起因
  - 営業損失の拡大は、Uniflyの売上高等の減少と、国内の事業立上げに向けた体制拡大が主な要因
  - 調整後営業損失は、今期は前期より多額の国内UTM関連補助金の計上があり、赤字が縮小

# エグゼクティブ・サマリー (2/2)

トピックス：  
Aloftの  
完全子会社化

第3四半期以降の  
見通し  
※Aloft除く

## <概要>

- **当社の持分法適用会社であり、米国でUTM事業を展開するAloft Technologies, Inc. の完全子会社化を機関決定**
- 議決権比率64.7%に相当する株式を1,330百万円で取得予定  
(取得後の当社の議決権は、異動前からの所有分と合わせて100%となる)
- **株式譲渡は2025年12月末までに実行予定**

## <完全子会社化の意義> ※詳細は2025年12月末までを目途に説明資料を開示予定

- **①UTMのグローバルリーダーへ**：Aloftは米国UTM業界のリーディングカンパニーであり、欧州のUniflyとともに世界の航空規制をリードする両地域のUTM市場の主導権を握ることで、当社グループのUTMがデファクトスタンダードとなることを目指す
- **②米国市場への本格展開の足掛かり**：世界最大級のドローン市場である米国は、近年の政治・規制動向によりかつてないほど追い風が吹いており、Aloft完全子会社化を契機として、UTMに留まらず、様々なビジネス機会の追及を進めていく

- **第3四半期：売上高・営業利益いずれも第1/2四半期より増加する見込み。但し、ドローンソリューションを中心に見通しは不透明な状況**
  - 売上高：通期予想に占める売上高構成は大きくなる見込み。ただし第1四半期時点で見通しが不透明であった農業事業は、やや回復傾向も引き続き不透明さは残存。加えて、測量/災害復旧・点検の不透明さも高まっている
  - 営業利益：売上高の増加に応じ第1/2四半期よりも改善見込だが、売上高同様に不透明な状況
- **通期：下半期の見通しは第3四半期の記載と同様不透明さはあるも、現時点では業績予想を修正する水準にはなく、通期予想は据え置き**

# 2026年1月期 第2四半期業績報告



# 連結PL

- ✓ 前年同期と比較して、売上高はほぼ横ばいで推移し、各段階利益の赤字は拡大。  
1Qに引き続き、概ね期初の想定に近い水準

(百万円)	25/1期 <sup>1</sup> 2Q <sup>2</sup> (A)	26/1期 <sup>1</sup> 2Q <sup>2</sup> (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	1,914	1,943	+29	ドローンソリューションは前年同期比増加、 運航管理は減少
売上総利益	948	837	▲111	売上高同様、ドローンソリューションは前年同期比で増加、 運航管理は減少
営業損失	▲362	▲666	▲305	売上総利益の減少に加え、 販管費も前年同期比で増加
調整後営業損失 (営業利益 + 国内UTM関連補助金)	▲360	▲506	▲146	今期は国内UTM関連補助金が計上
経常損失	▲361	▲541	▲180	-
当期純損失	▲365	▲565	▲200	1Qでサウジアラビア拠点の25/1期分の法人税を計上
親会社株主に 帰属する当期純損失	▲302	▲394	▲92	当期純損失との差分はUnifyの当期純損失の 非支配株主帰属分

(1) 25/1期 = 2025年1月期、26/1期 = 2026年1月期の意。以降のページも同様

(2) Q = 四半期の意。「2Q」は第2四半期を表す。以降のページも同様

# セグメント別PL

- ✓ ドローンソリューションは、前年同期比で売上高は増加の一方、販管費増加等の要因により営業損失が拡大
- ✓ 一方運航管理は、計上タイミングの関係で売上高が減少。売上減等の要因で、営業損失・調整後営業損失も拡大

	(百万円)	25/1期 2Q (A) <sup>1</sup>	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	1,576	1,791	+215	測量/災害復旧を中心に伸長
	売上総利益	737	751	+14	-
	営業損失	▲230	▲295	▲65	体制拡大やM&Aにより販管費が増加
運航管理	売上高	340	152	▲189	計上タイミングの関係で 前年同期比で減収
	売上総利益	212	86	▲126	-
	営業損失	▲132	▲371	▲239	売上減等に伴い、 前年同期比で損失が拡大
	調整後営業損失 (営業損失+国内UTM関連補助金)	▲130	▲211	▲81	今期は前期より多額の 国内UTM関連補助金が計上

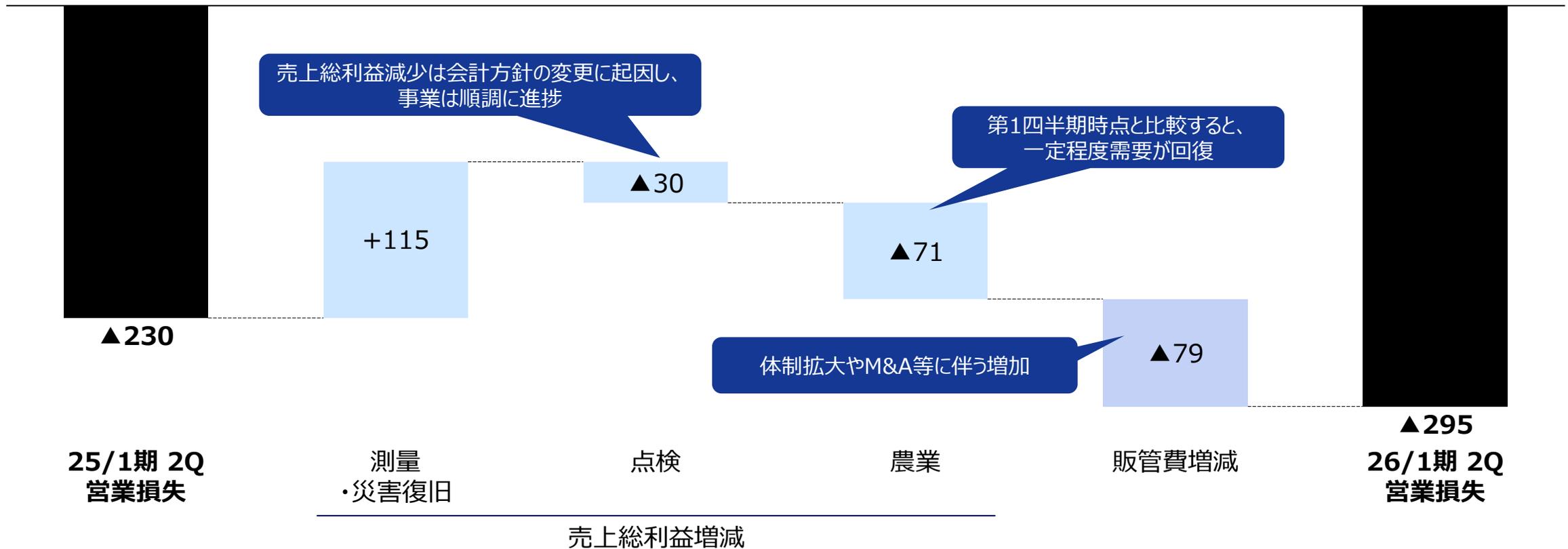
## 【参考】調整後営業利益（損失）の考え方(25/1期末決算資料の再掲)

- ・国内UTM事業は今後の本格的な事業立上げに向け、**開発費が生じている**
- ・かかる状況を踏まえ、**国内UTM事業は当面補助金（営業外収入）を含めた収益管理の実施が適切**と判断

(1) 当資料に記載の25/1期2Qのセグメント別実績値は、半期報告書および決算短信に記載の数値と異なる。理由としては、当社は25/1期の期末決算時にセグメント区分の変更を行っており、当決算資料は変更後の区分で再集計した数値を記載している一方、半期報告書および決算短信では、上場時に開示した25/1期半期報告書に記載の数値との整合を取る観点から、変更前の区分で集計した数値を記載しているため

# ドローンソリューション – 利益増減分析

- ✓ ドローンソリューションセグメントは、前年同期比で、営業損失が拡大
- ✓ 点検・農業での売上総利益減少、体制拡大やM&A等に伴う販管費の増加が原因



# ドローンソリューション – 事業別売上高・売上総利益<sup>1</sup>

- ✓ ドローンソリューション全体では、売上高・売上総利益ともに前年同期より増加
- ✓ 農業事業は、1Q時点では市況要因等で業績が低調に推移していたが、2Qに入り一定の回復が見られた

	売上高（百万円）			売上総利益（百万円）			売上総利益率（%）		
	25/1期 2Q（A）	26/1期 2Q（B）	増減 （B-A）	25/1期 2Q（A）	26/1期 2Q（B）	増減 （B-A）	25/1期 2Q（A）	26/1期 2Q（B）	増減 （B-A）
測量/ 災害復旧	991	1,177	+187	469	584	+115	47%	50%	+2%
点検	260	275	+16	170	140	▲30	65%	51%	▲15%
農業	326	338	+13	98	27	▲71	30%	8%	▲22%
計	1,576	1,791	+215	737	751	+14	47%	42%	▲5%

## 【補足：点検・農業について】

・点検：売上総利益減少は、主にオランダ拠点で25/1期まで販管費としていた一部費用を今期から原価に振替えたため。  
 なお、25/1期通期の売上総利益率は60%で、25/1期2Q時点の売上総利益率（65%）は一時的に高めに推移していた

・農業：売上高について、1Qは市況要因等で低調に推移したが、2Qに入り需要が一定程度回復し、増加。一方で、売上総利益率は1Qと2Q  
 でほぼ同水準を維持も、実際は会計処理が原因で2Qの利益が圧迫されており、実質的な収益力は改善している

(1) 管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビア点検事業分は測量に含む

# ドローンソリューション – 測量/災害復旧事業 詳細

✓ 現状は想定通り推移。ただし、下半期の業績見通しはやや不透明

	(百万円)	25/1期2Q(A)	26/1期2Q(B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内 (本社+TDX社 <sup>1</sup> )	827	852	+25	現状は概ね想定通りも、下半期の見通しはやや不透明 (詳細下記)
	サウジアラビア	19	169	+150	前年同期比増加も、2Qの一部履行済案件 (33百万円) の検収 手続きに問題が発生し、未計上。 また、中東地域の地政学的リスクの高まりで、先行きは不透明
	インドネシア	145	157	+11	-
国内売上 内訳・KPI	サービス (ドローン+ICT)	285	271	▲14	前期は2Qに大型案件が集中したこともあり、 実績は前期比減収も、想定通り
	ハード (Lidar・SLAM) <sup>2</sup>	348	293	▲56	実績は想定通り。一方見通しは、元々下半期に見込んでいた、自治 体等からハード購入者への補助金支給が想定より大幅に縮小/後ろ 倒しされる可能性があり、その場合売上に大きな影響が出る
	SaaS (ソフト・保守) <sup>3</sup>	93	125	+32	ハードの販売に伴い収益が積み上がり 今後はハード+SaaSで売上を維持していく方針
	KPI:期末ユーザー数 (人) <sup>4</sup>	257	274	+17	-
	災害復旧 (TDX社)	-	96	+96	26/1期から連結。買収前の前年同期比では減少。 主に気候要因等に伴う中～大型案件の減少によるもの
	その他	100	67	▲33	汎用ハードやその他のソフトウェア等

(1) TDX社：Terra DX Solutions株式会社のこと。災害復旧事業を展開しており、2025年3月14日に当社の連結子会社となった

(2) 「ハード」の売上高には、SaaSの契約初年度分の売上高を含む。なお「Lidar」はドローンに搭載する自社開発のレーザスキャナ「Terra Lidar」シリーズを、「SLAM」はSLAM技術を用いた手持ちのハンディスキャナ「Terra SLAM RTK」を指す

(3) SLAMは販売開始から一年経過しておらず、注釈 (2) の通りSaaSの契約初年度分の売上高は「ハード」の内数に含むため、SaaSの売上高の内数にはSLAM分は含まれていない

(4) 注釈 (3) の背景を踏まえ、Lidarハードに対するSaaSユーザー数のみを集計しSLAMハードに対するものは含まない

# ドローンソリューション – 点検事業 詳細

✓ 点検サービスの堅調な推移に加え、Terra Xross 1も本格的な販売を開始

	(百万円)	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高 内訳 <sup>1</sup>	サービス (オランダ+日本)	238	257	+20	想定通り進捗
	Terra Xross 1	-	16	+16	本格的に納品を開始。ただし、現状は立上げ期であり、 生産の安定化までは一定の期間を要するため、見通しはやや不透明
	その他	22	3 <sup>2</sup>	▲20	主に特定顧客向け自動点検システムの受託開発。大枠の開発が完了済 であり、今後は縮小予定（前期通期の売上高は29百万円）
KPI / サービス	顧客者数 (社)	67	81	+14	前年同期より顧客数は増加
	継続 <sup>3</sup>	43	52	+9	-
	新規 <sup>4</sup>	24	29	+5	-
	単価 (百万円)	3.6	3.2	▲0.4	案件構成の違いから前年同期より減少

(1) 管理区分上、Terra Xross 1以外のインドネシア・サウジアラビア点検事業の売上高は測量に含む

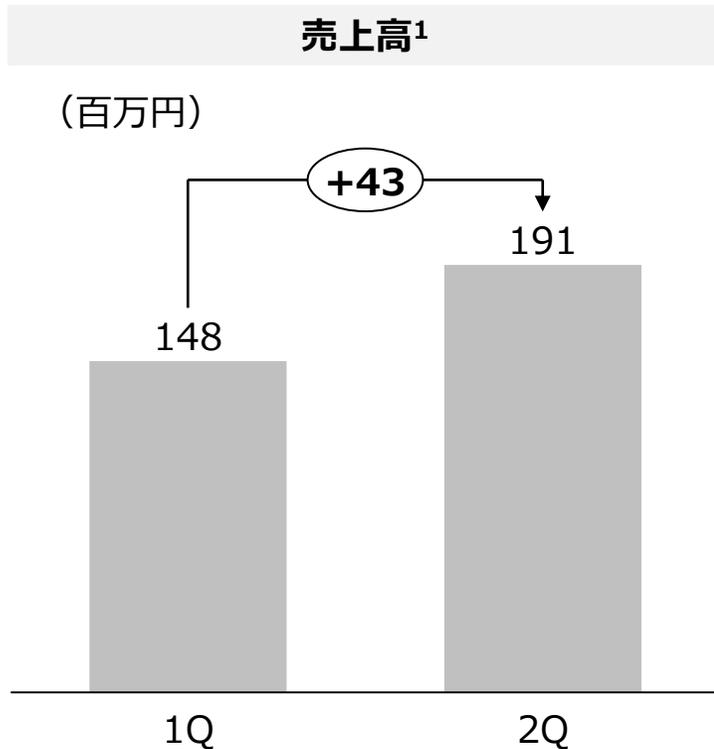
(2) 1Q資料では26/1期の点検事業の「その他」の売上高は5百万円あり、本資料の2Q時点の売上高3百万円より金額が大きいが、その理由は1Q時点ではTerraXross1の売上高を「その他」の内数に含めていたため

(3) 過去年度に案件を受注したことのある顧客

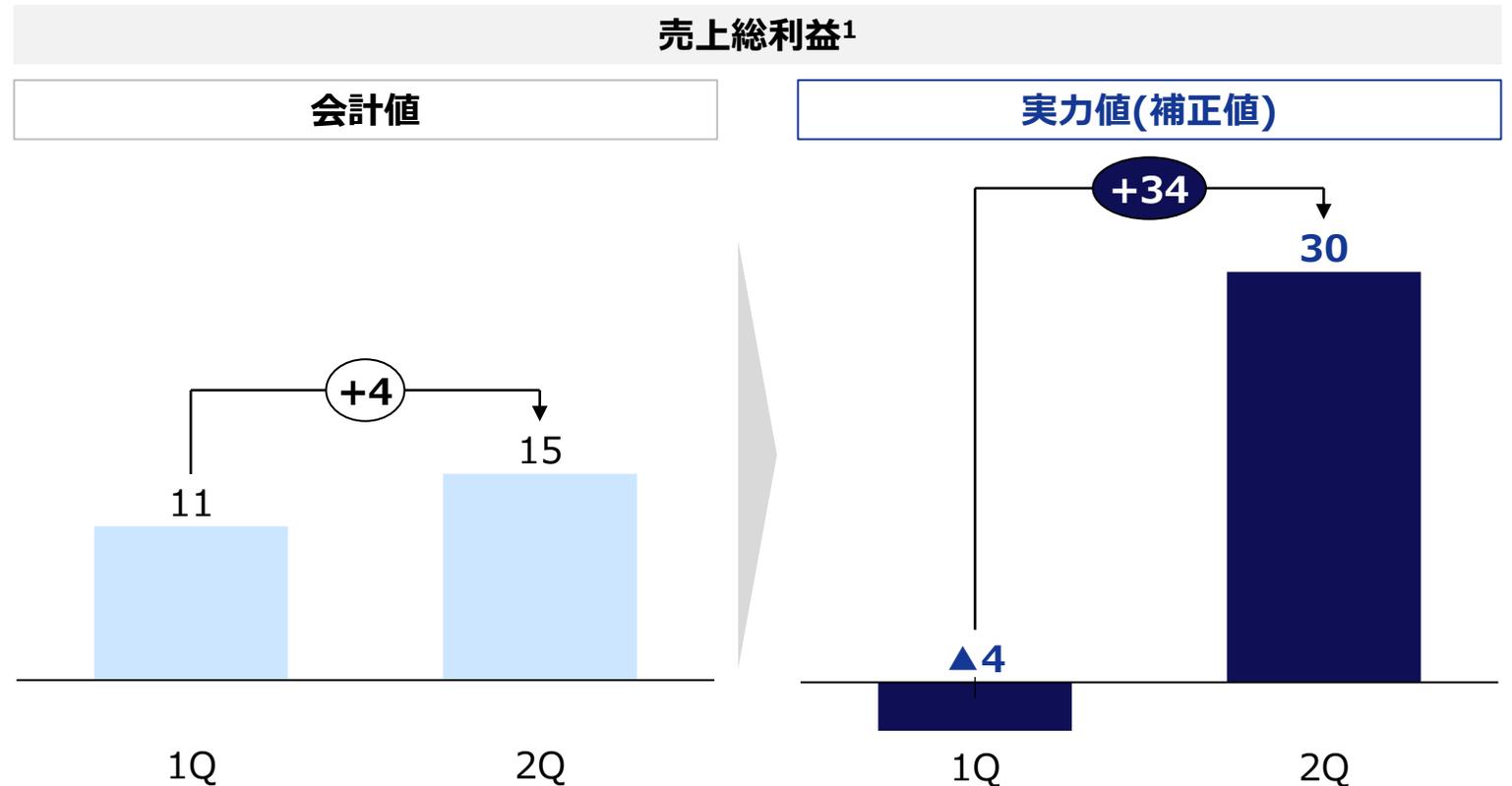
(4) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

# ローンソリューション - 農業事業 現状

- ✓ 1Qの業績は低調に推移していたが、2Qでは検収書の回収や害虫発生増加により、売上高は増加
- ✓ 売上総利益は、会計処理等の関係で会計上の利益率はほぼ横ばいも、実力値ベースでは、売上高の増加に伴う形で2Qで大きく改善



1Qは検収書回収の遅れや害虫発生  
の少なさから不調も、2Qに入り一定程度回復

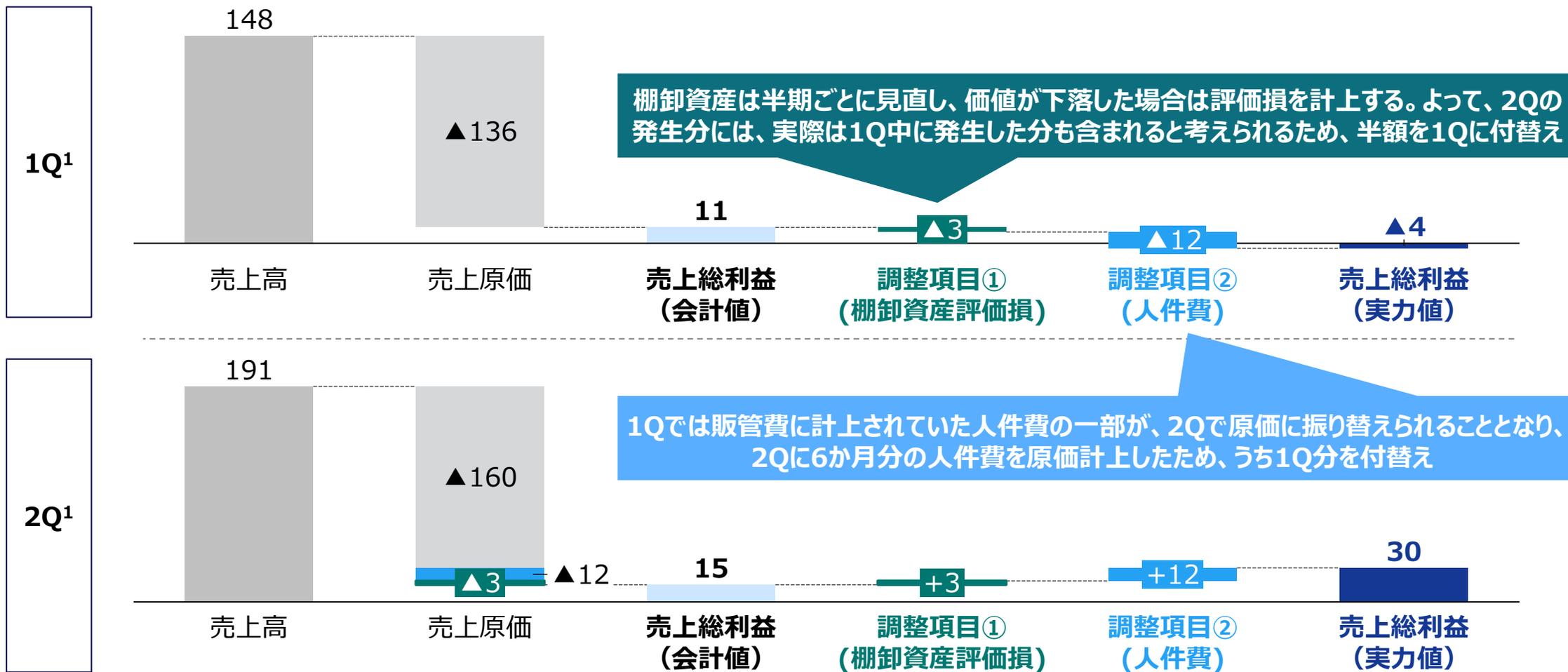


売上総利益も、実力値ベースでは、売上高に連動する形で2Qで大きく改善  
(実力値の考え方は次頁)

(1) 3か月分の数値を示している (「2Q」も期初からの6か月累計ではなく、3か月分)

# 【参考】農業事業の売上総利益の考え方

- ✓ 会計値では、2Qの売上原価の内数に、本来1Qの原価として考えるべき費用が計上されているため、それらの項目を調整項目として1Qに付け替えた売上総利益を実力値と定義



(1) 3か月分の数値を示している (「2Q」も期初からの6か月累計ではなく、3か月分)

# ドローンソリューション – 農業事業 見通し

- ✓ 通期見込について、パームヤシ向け農薬散布サービスの不透明さは引き続き残る一方、計画外のヤンマーディーゼルインドネシアへの稲作・畑作向けドローンの導入案件を獲得。引き続き期初予想の達成を目指す

## 農業事業の26/1期の通期見込

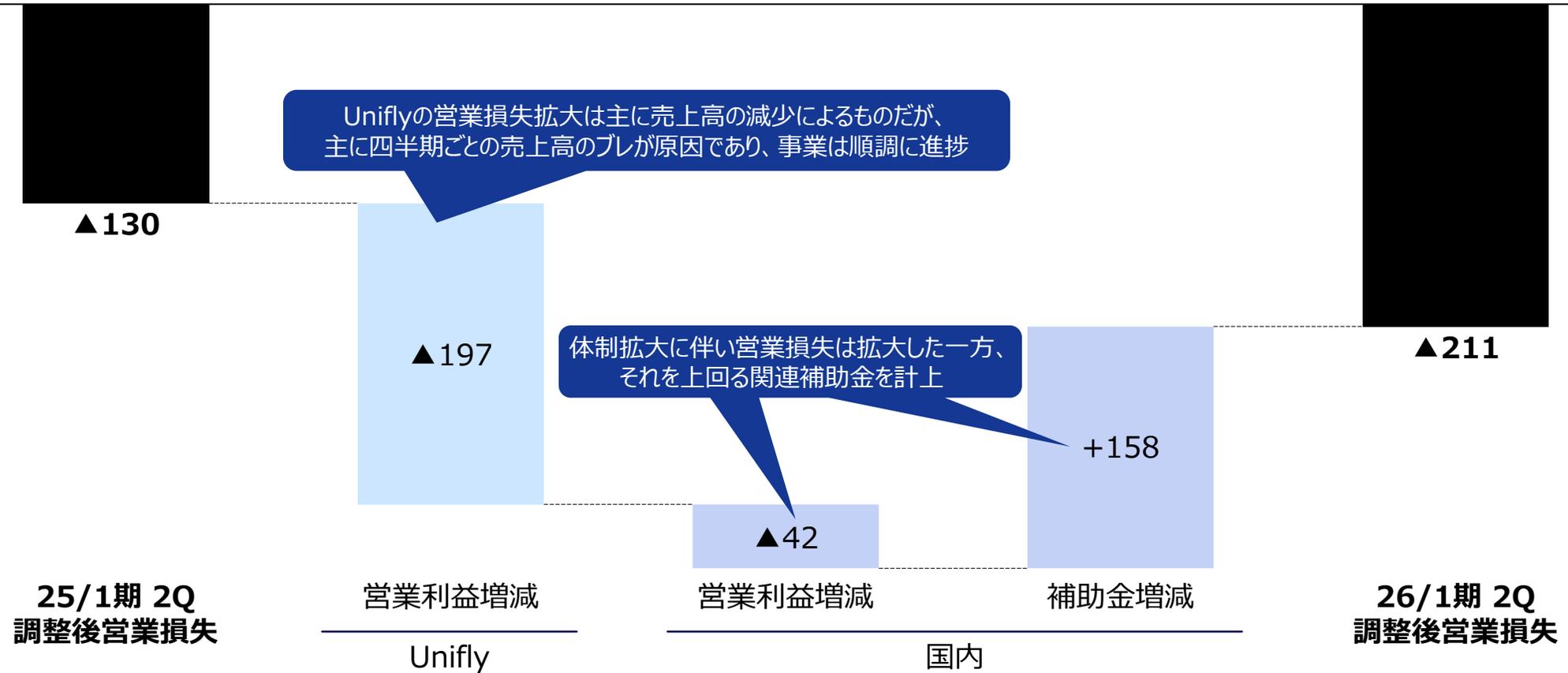
- ◆ 依然として見通しの不透明さは残るが、期初に想定していなかった追加案件があり、引き続き期初予想の達成を目指す
  - パームヤシ向け農薬散布サービスの対象となる害虫の発生不足は、1Qと比較すると解消はしているが、引き続き今後の不透明さは残る
  - 一方、期初想定外の追加案件として、ヤンマーディーゼルインドネシアと稲作・畑作向けドローンの販売パートナー契約（右記）を締結
  - 結果、農業事業全体としては、引き続き期初予想は達成しうる状況
  - ただし計上時期については、納品時期の都合で4Qに売上高が集中する可能性が高い

## ヤンマーディーゼルインドネシアとの販売パートナー契約 概要

- **締結先**：ヤンマーディーゼルインドネシア  
(ヤンマーグループのインドネシア製造拠点の一つ)
- **案件概要**
  - **稲作・畑作向けドローンをヤンマーディーゼルインドネシアに120台納品**
  - 当社からドローン納品後、ヤンマーディーゼルインドネシアは、コメ農家への販売や、インドネシア政府の入札案件への参加を予定
  - なお当社の納品は入札結果に関わらず確定済
- **納品予定時期**：26/1期 4Q
- **ドローン概要**
  - **当社による自社開発の稲作・畑作向けドローン**
  - 用途は、種まきおよび農薬・肥料散布

# 運航管理 – 利益増減分析

- ✓ 運航管理セグメントの調整後営業損失は、前年同期比で拡大
- ✓ 但し国内については、営業損失の拡大を上回る額の国内UTM関連の補助金を計上



# 運航管理 – 拠点別PL

- ✓ Uniflyは前年同期比で売上高が減少し、連動して営業損失も拡大。但し売上減は計上タイミングの問題であり、事業は順調に進捗
- ✓ 国内は、今後の本格的な事業立上げに向けた開発費増加により営業損失が拡大。一方調整後営業利益は関連補助金の計上で改善

	(百万円)	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	コメント
Unifly	売上高	340	145	▲195	原則、Uniflyは案件の検収時に売上高が計上されるため四半期ごとのブレが大きい。当四半期は検収タイミングの関係で前年同期比で売上高が減少
	売上総利益	212	79	▲132	(Uniflyの売上総利益は参考値の扱い <sup>1)</sup> )
	営業損失	▲94	▲291	▲197	主に売上高減に伴うもの
国内	売上高	0	7	+7	-
	売上総利益	0	7	+7	-
	営業損失	▲38	▲80	▲42	今後の本格的な事業立上げに向け開発費が増加
	補助金	2	160	+158	今期見込んでいた補助金が入金
	調整後営業利益	▲36	80	+116	補助金の計上に伴い前年同期比で改善

(1) ベルギーでは現地の雇用慣習等の理由により、人件費の原価/販管費区分が通常と異なる場合があるため、当社の業績管理上Uniflyの売上総利益は参考値と位置づけている

# Aloft Technologies, Inc.の完全子会社化（1/2） - 概要

- ✓ 当社の持分法適用会社であり、米国でUTM事業を展開するAloft Technologies, Inc. の完全子会社化を機関決定
- ✓ 譲渡手続は2025年12月末までに完了予定

## <Aloft Technologies, Inc.（以下Aloft） 企業概要>

設立	2015年5月21日
代表者	CEO, Jonathan Hegrans
事業内容	無人航空機システム・サービスの提供 (UTM事業を含む)
所在地	米国 デラウェア州
当社との関係性	当社はAloft株式の35.3%を保有し、同社を持分法適用会社としている他、当社からAloftに取締役1名を派遣

## <財務実績>

(千米ドル)	22/12期	23/12期	24/12期
売上高	1,411	2,095	2,469
営業利益	▲1,968	▲680	▲785
当期純利益	▲1,933	▲844	▲841

## <取引概要>

スケジュール (予定)	取締役会決議	2025年9月16日
	契約締結	2025年10月末まで
	譲渡実行	2025年12月末まで
取得方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存株主へ現金対価を支払い、当社が3分の2以上のAloftの株式を取得</li> <li>・その上で、特別目的会社としてTerra Drone USAを新規設立し、Aloftを存続会社として両社を合併（逆三角合併方式）</li> <li>・合併に伴い、残存株主の全ての持分を当社が現金対価で取得（スクイーズアウト）し、完全子会社化</li> </ul>	
取得価額 <sup>1</sup>	1,330百万円	
株式数/ 議決権比率	異動前の 所有分	8,947,406株 / 35.3%
	取得分	16,934,150株 / 64.7%（取得後の議決権は、異動前の所有分と合わせて100%となる）

(1) アドバイザー費用や、SAFE/ストックオプションの償却にかかる費用を含む。なお、アドバイザー費用は現時点で金額が確定していないため、概算値を記載

# Aloft Technologies, Inc.の完全子会社化（2/2） - 意義

- ✓ 米国UTM業界のリーディングカンパニーのAloftの完全子会社化により、グループ全体でUTMのグローバルリーダーを目指す
- ✓ Aloftの有するビジネスアセットを活用し、世界最大級の市場である米国においてUTM以外のビジネス機会の追及も進めていく

## ①UTMの グローバルリーダーへ

- Aloftは米国UTM業界のリーディングカンパニー
- 欧州のUniflyとともに、世界の航空規制をリードする両地域のUTM市場の主導権を握ることで、**当社グループのUTMがデファクトスタンダードとなることを目指す**

## ②米国市場への 本格展開の足掛かり

- **世界最大級のドローン市場である米国は、近年の政治・規制動向によりかつてないほど追い風が吹く**
  - ✓ 2025年6月にFAAがドローン産業振興に関する大統領令を発出<sup>1</sup>
  - ✓ 同年8月にドローンの目視外飛行に関する規則案（Part108）を公表<sup>2</sup>
  - ✓ 安全保障を背景とした中国製ドローンの制限が進む
- Aloftが有する顧客基盤、空域データ等を活用し、**UTMに留まらず米国で様々なビジネス機会の追及を進めていく**

本件に関する詳細な背景や今後の事業展望等については、2025年12月末までを目途に説明資料を開示予定

(1) <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/06/fact-sheet-president-donald-j-trump-unleashes-american-drone-dominance/>

(2) <https://www.faa.gov/newsroom/us-transportation-secretary-sean-p-duffy-unveils-proposed-rule-unleash-american-drone>

# 第3四半期以降の見通し

- ✓ 第3四半期は、第1/2四半期と比較して、売上高は増加見込、営業利益も改善を見込む
- ✓ ドローンソリューションを中心に見通しの不透明さはあるものの、現時点では通期予想は据え置き

## 前回資料コメント<sup>1</sup>（26/1期 1Q決算発表資料）+ 振り返り

### <四半期別の業績推移の考え方>

- ✓ 当社は立上げ/成長中の拠点が多いことや、ビジネスモデルの性質上、計上タイミング起因の業績の四半期変動が大きい
- ✓ 今後の業績予想の修正判断は、四半期による変動を勘案しつつ、通年での収益見通しを踏まえて行う方針

### <26/1期 第2四半期 見通し+振り返り>

- ✓ 売上高：通期予想に占める売上高構成は比較的小さい。また、農業事業は今後の害虫の発生状況等が業績に影響することが予想され、見通しがやや不透明な状況
- ✓ 営業利益：第2四半期も赤字が累積する見込
- **振り返り：売上高/営業利益いずれも概ね想定通り着地。農業の見通しはやや回復**

## 第3四半期以降の見通し ※Aloft影響を除く

- 第3四半期：**売上高・営業利益いずれも第1/2四半期より増加する見込みだが、見通しは不透明な状況**
  - 売上高：通期予想に占める売上高構成は増加見込。ただし、**農業の不透明さは引き続き残っていることに加え、測量/災害復旧、点検の不透明さも高まっている**
  - 営業利益：**売上高の増加に応じ第1/2四半期よりも改善見込だが、売上高同様に不透明な状況**
- 通期：**下半期の見通しは、第3四半期の記載と同様不透明さはあるも、現時点では、業績予想を修正する水準にはなく、通期予想は据え置き**

(1) コメントは26/1期 1Q決算発表資料から一部修正

# Appendix① 企業概要



# 事業概要

✓ ドローンソリューションと運航管理システムの提供を通じて、産業課題の解決と空の安全管理に貢献



## ドローンソリューション

ドローンを通じて  
産業課題の解消に貢献

### ハード

産業用ドローン  
およびアタッチメント

### ソフト

各種サービス提供に  
必要なソフトウェア

### サービス

ドローンを用いた  
各種サービス



## 運航管理

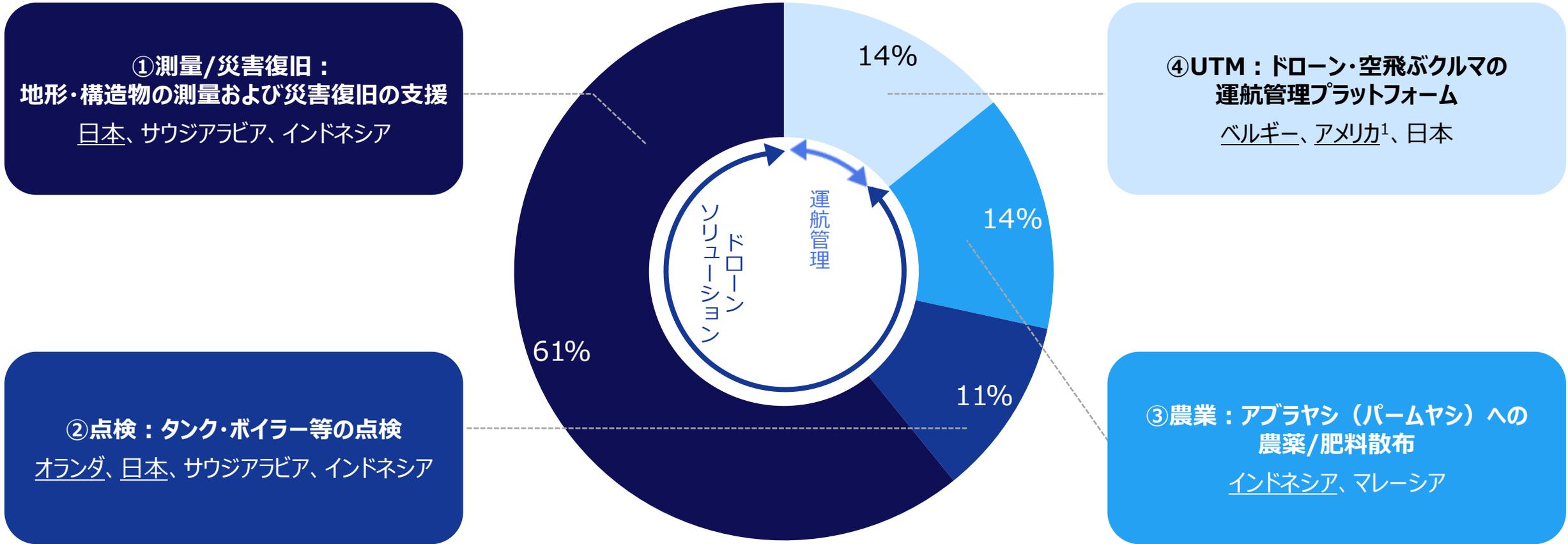
低空域の安全管理を行い、  
ドローンが飛び交う社会の実装に貢献

### UTM

ドローンの運航を管理するためのシステム

# 事業構成

✓ ドローンソリューションセグメントは測量/災害復旧・点検・農業事業から、運航管理セグメントはUTM事業から構成

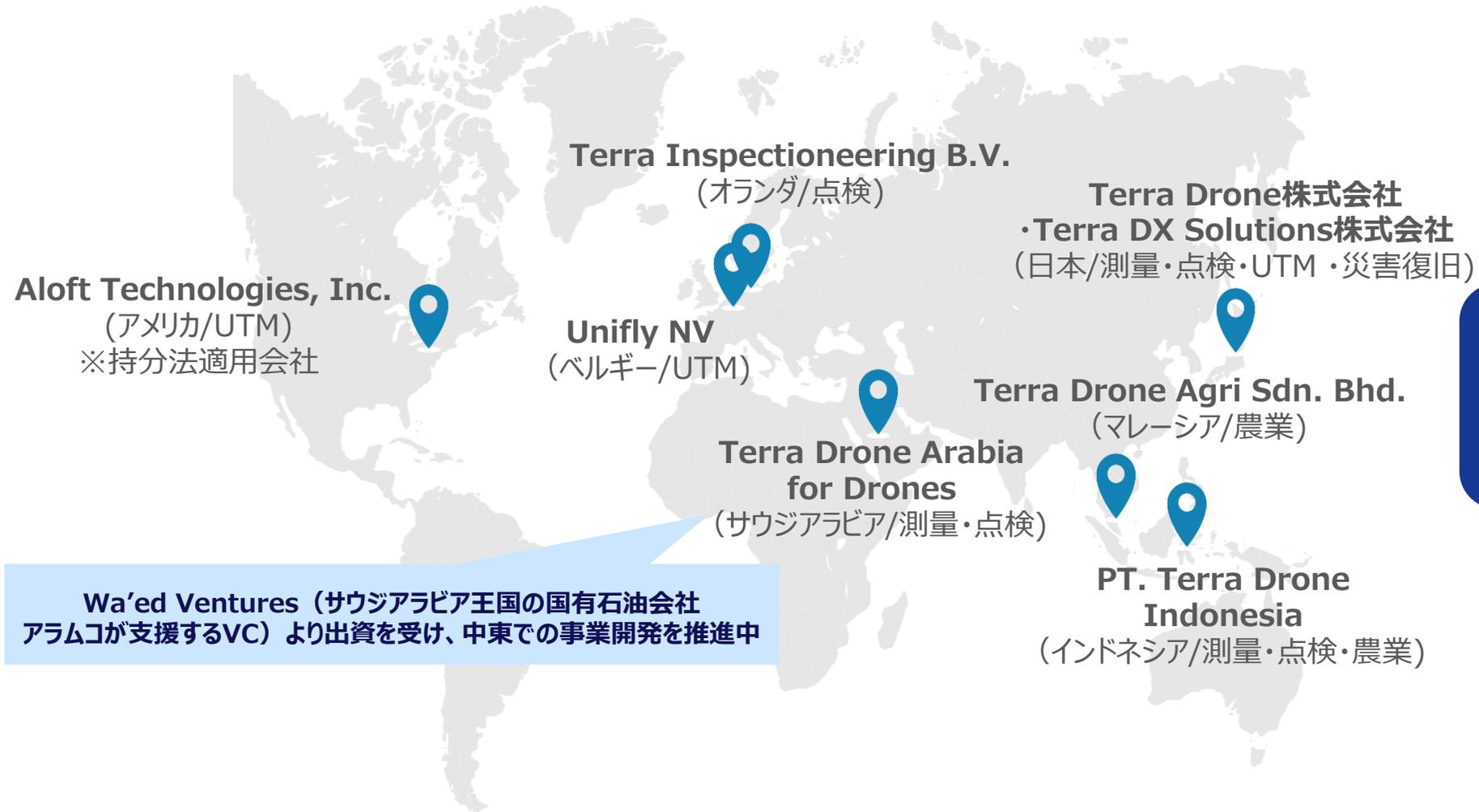


\*2025年1月期の売上高構成比。災害復旧事業はTerra DX Solutions株式会社の連結子会社化に伴い2026年1月期から開始

(1) アメリカ拠点 (Aloft) は持分法適用会社のため、売上高構成の内数には含まれていない

# グローバルネットワーク1

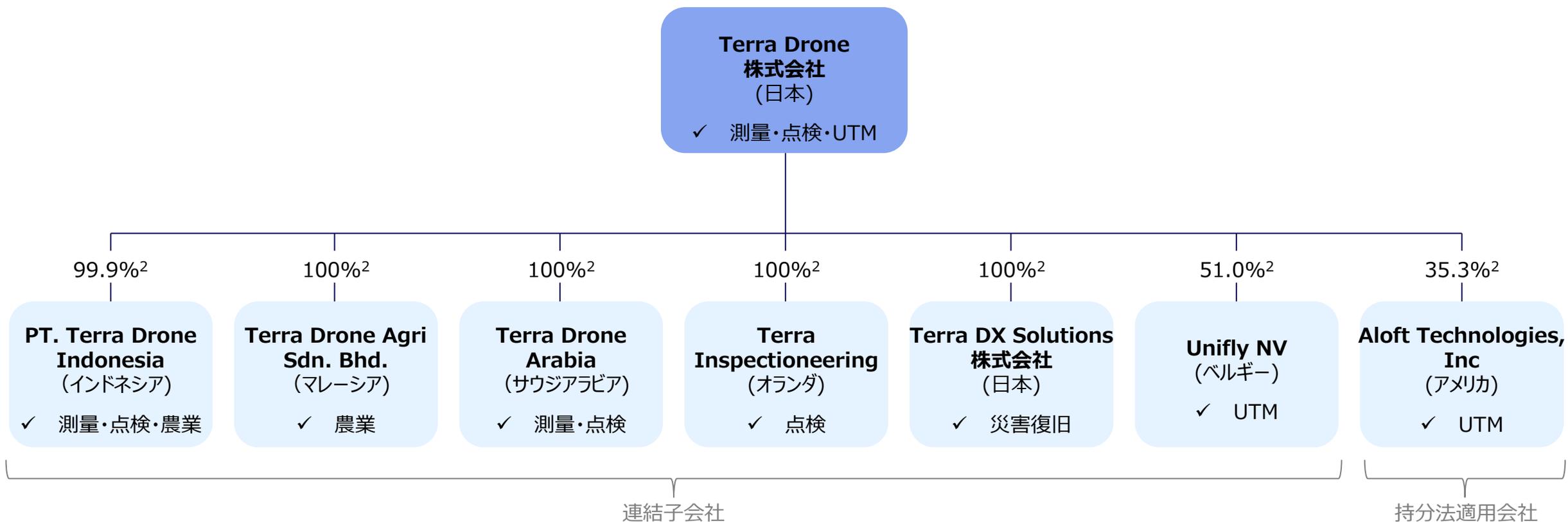
✓ アジア・欧州・中東・北米と、グローバルな事業拠点を構築



2025年1月期  
海外売上高比率  
**56%**

(1) 開示日時点。その他当社連結子会社であるTerra Global株式会社、Unifly Inc.、Unifly Rotech S.R.L.、EuroUSC Italia S.r.l.は事業上の重要性に鑑みて、当頁には記載していない

# グループ資本関係図<sup>1</sup>



(1) 開示日時点。その他当社連結子会社であるTerra Global株式会社、Unify Inc、Unify Rotech S.R.L.、EuroUSC Italia S.r.l. は事業上の重要性に鑑みて、上記一覧では記載していない

(2) Terra Drone株式会社の持株比率を表す（間接所有を含む）

# ユニークな市場内ポジショニング

- ✓ 当社はグローバルかつ複数領域で事業展開を行っており、業界でも独自の立ち位置を築いている
- ✓ 成長性や競争環境を見極めて事業展開を行うため、大きな成長ポテンシャルを有する



# グローバルNo.1

ドローンサービス企業  
世界ランキング(2024年度)<sup>1</sup>

**No.1**

×

世界UTM導入国数  
(2024年7月時点)<sup>2</sup>

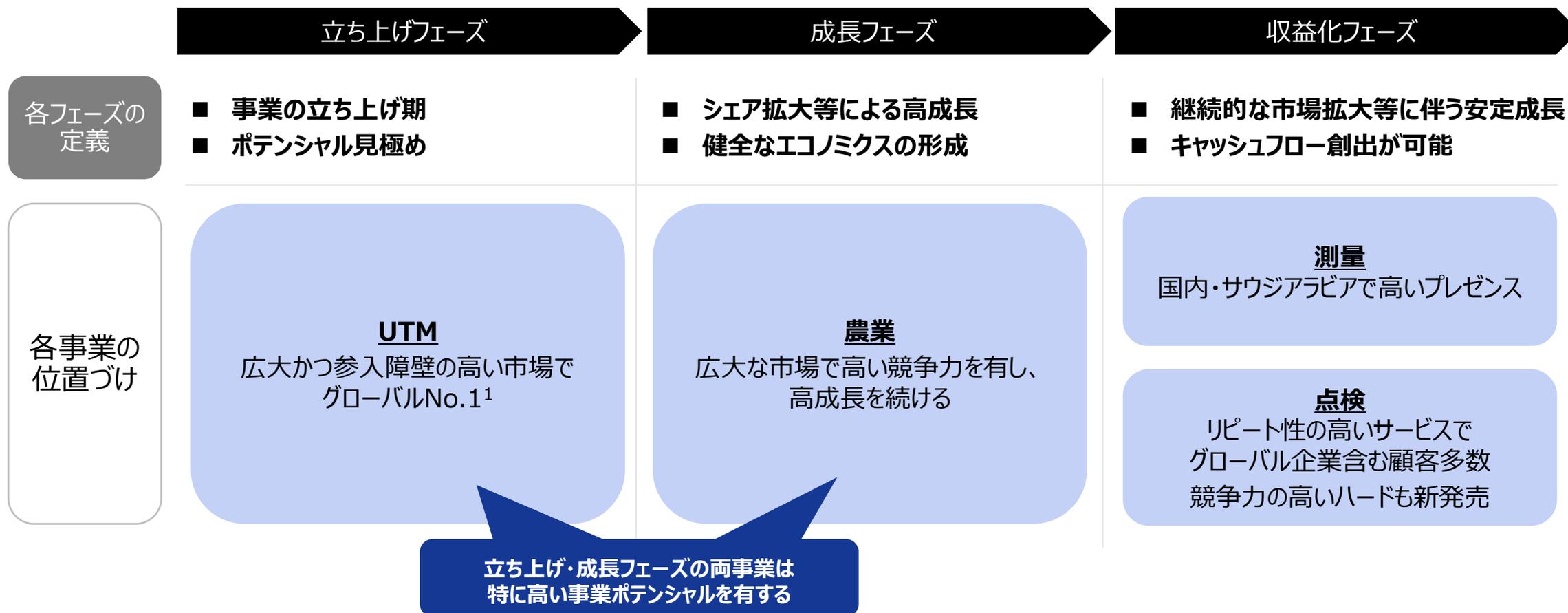
**No.1**

(1) <https://droneii.com/product/global-drone-review-report>

(2) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は34頁参照

# 各事業の位置づけ

- ✓ 測量・点検は収益化フェーズに到達しており、今後も安定成長が期待される
- ✓ 成長フェーズの農業、立ち上げフェーズのUTMは、高い事業ポテンシャルを有しており将来の中核事業の位置づけ



(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は34頁参照

# 農業事業のポテンシャル

- ✓ 当社農業ビジネスの展開が可能と考えられる市場は5,000億円規模と推計され、広大なポテンシャルを有する
- ✓ 市場内で当社は高い競争力を有しており、インドネシア内シェアNo.1に位置する

## ■ 当社農業ビジネスの潜在市場規模（現時点）<sup>1</sup>



広大な市場ポテンシャル（加えて当社シェアは1%未満<sup>2</sup>）

## ■ 農業事業における当社の立ち位置

①技術力	✓ 世界に先駆けて <sup>3</sup> 誤差5cm以内のピンポイント噴射が可能技術を保有
②顧客	✓ インドネシアのパーム農園事業者トップ2社も顧客
③サプライチェーン	✓ 各地に広がるパーム農園をカバーするため、インドネシア各地に拠点を展開
④オペレーション	✓ ドローン事業の豊富な運営経験に基づく効率的なオペレーションのノウハウを有する

高い競争力に基づきインドネシア内シェアNo.1<sup>4</sup>

(1) 詳細な計算根拠は37頁参照。記載の数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、当社による一定の仮定に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

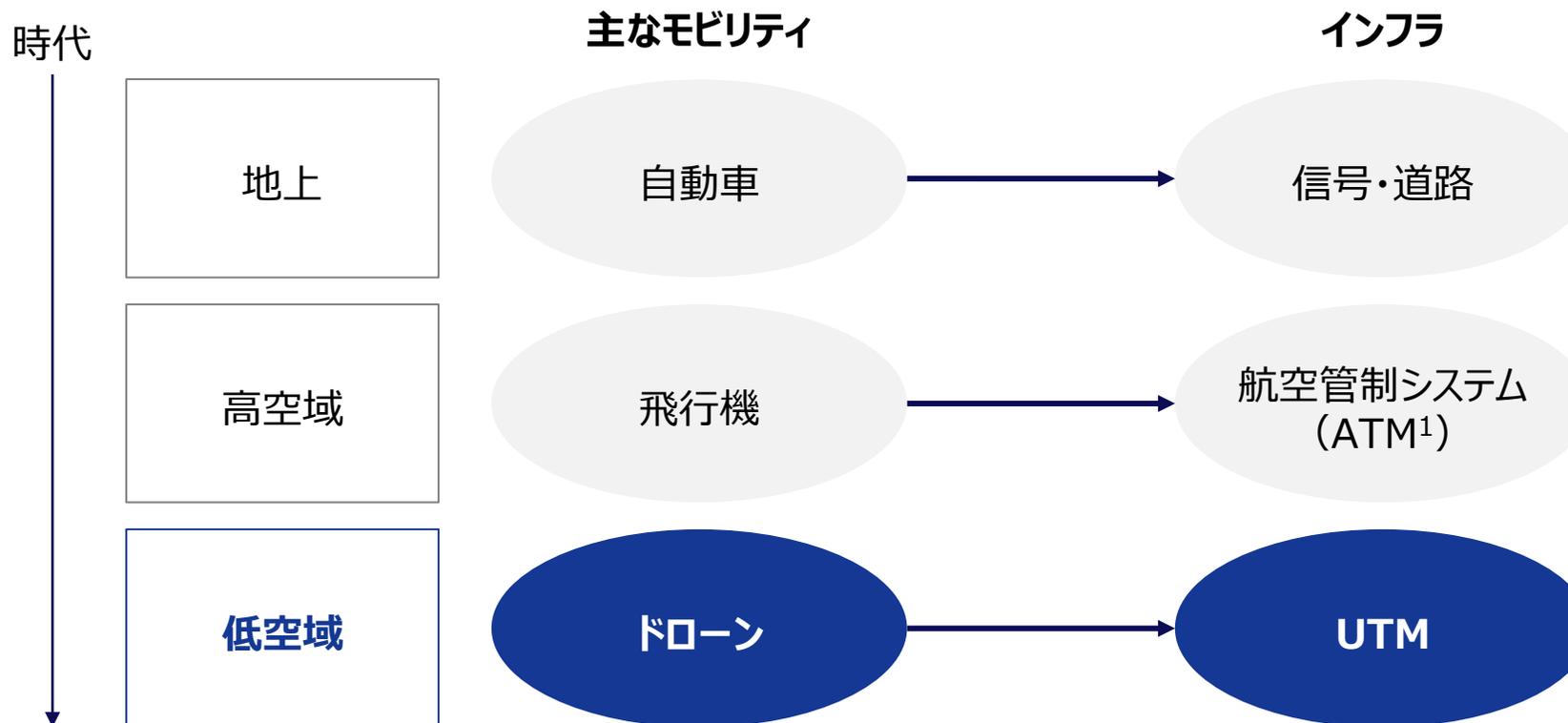
(2) (当社シェア) = (①25/1期の当社農業事業売上高 (632百万円) ) / (②市場規模 (5,000億円) ) で計算。結果、①6.32 ÷ ②5,000 = 0.1%と計算されることを踏まえ、1%未満として記載

(3) 当社調べ

(4) 当社調べ

# UTMのポテンシャル – UTMとは

✓ UTMは、ドローンをはじめとした低空域のモビリティの運航インフラ



(1) ATM : Air Traffic Management

# UTMのポテンシャル – 機能

- ✓ UTMは、制御機体数が多く、運航も複雑であるため、よりデジタルで自動化された機能が求められる
- ✓ 国により異なるが、一例としてドローンの飛行承認やリアルタイムでのモニタリングの機能を有する

## ■ ATM・UTMの対象物の比較

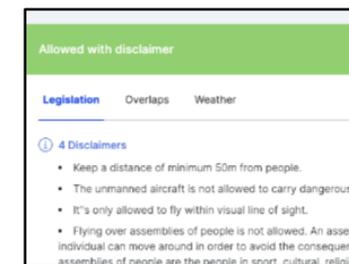
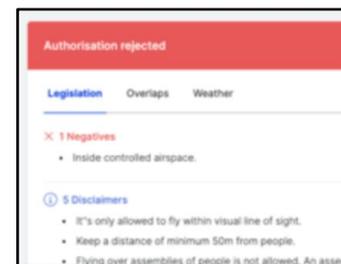
	国内 登録機体数	操縦	運航形態
ATM (飛行機)	2,818機 <sup>1</sup>	有人飛行	定期便
UTM (ドローン)	38万 7,548機 <sup>2</sup>	無人飛行・ 目視外の 場合もあり	様々

UTMではよりデジタルで自動化された機能が求められる

## ■ UTMの主な機能

①  
飛行承認

要件を審査し、  
却下（左）承認（右）を判定



②  
モニタリング

ドローンの運航状況を  
常時リアルタイムで管理

位置情報



飛行情報

Live Tracking Info	
ICAO 24-bit Adresse	SSR mode 3/A
Geschwindigkeit über Grund	Heading SE
5.32 m/s	
Latitude	Longitude
53°33'18"	010°00'18"
Geometrische Höhe	Barometrische Höhe
23.14 m	2329
23133	8.59 m/s QNH
8 m/s	8.27 m/s
phoenix	phoenix

(1) 2024年5月末時点。出所：国土交通省「登録航空機数の推移」([https://www.mlit.go.jp/koku/koku\\_tk1\\_000040.html](https://www.mlit.go.jp/koku/koku_tk1_000040.html))

(2) 2024年3月末時点。出所：国土交通省 ([https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougi\\_dai19/siryou1.pdf](https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougi_dai19/siryou1.pdf))

# UTMのポテンシャル – 義務化への動き

✓ ドローンによる空域混雑化は進む見通しであり、欧州の導入義務化のほか各国で導入への動きが進む



欧州

2023年に**全27加盟国のUTM導入義務化**を決定<sup>1</sup>



米国

既に**空港周辺の空域では利用が義務化**<sup>2</sup>



日本

国土交通省航空局がUTMの導入検討を進める<sup>3</sup>

(1) <https://www.easa.europa.eu/en/document-library/regulations/commission-implementing-regulation-eu-2021664>

(2) [https://www.faa.gov/uas/getting\\_started/laanc](https://www.faa.gov/uas/getting_started/laanc)

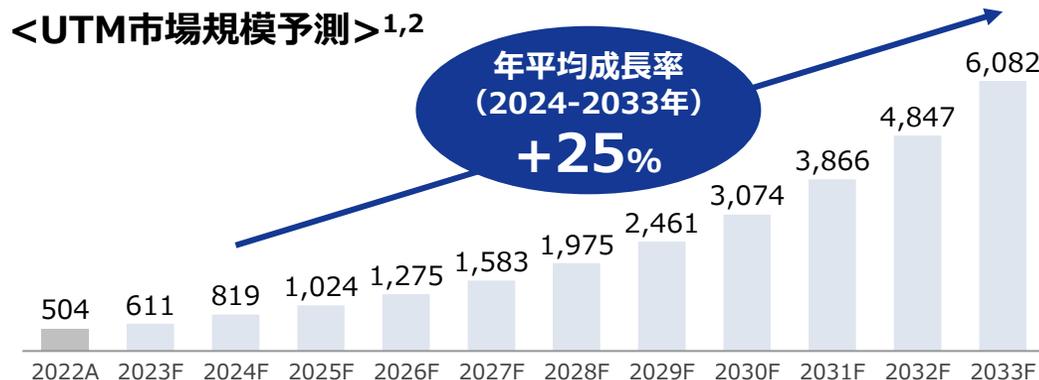
(3) [https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougi\\_dai17/siryou1.pdf](https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougi_dai17/siryou1.pdf)

# UTMのポテンシャル – ビジネスモデル・当社の立ち位置

- ✓ UTMは、市場の成長性の高さに加え、ライセンス料やフライト毎の従量課金モデルなどでリカーリング性の高いビジネスモデル
- ✓ 当社グループはUTMの導入実績でグローバルシェアNo1に位置

## ■ UTMビジネス概要

① 高い成長性



② 優れたビジネスモデル

- ✓ リカーリング性
  - 導入後、**継続的にライセンス料**が発生
  - カナダでは**フライト毎の従量課金モデルも導入** (フライトあたり5.5米ドル)
- ✓ スケーラビリティ
  - コアプロダクトを開発済みであるため、**限界利益率が高い**

## ■ 民間UTM事業者の導入実績(2024年7月時点、国別)<sup>3</sup>

アメリカ	Aloft	
カナダ		
ドイツ		
スペイン		
ベルギー		
デンマーク		
オーストリア		
ブルガリア		
サウジアラビア		
日本		TerraDrone
イギリス		A社
ノルウェー		
オランダ		
フランス	B社	
イタリア	C社	
シンガポール	D社	

当社グループがシェアNo.1

出所：SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料(最終報告書)』(2024)。グラフは予測値であり、記載通りに推移することを保証するものではない

(1) UTM関連の規制当局(EASA、FAA等)、UTM関連の機関・団体(GUTMA等)に関する調査、UTM業界有識者からのヒアリング、UTM関連プレイヤーの公開情報による調査、UTM関連の専門メディア(Unmanned Airspace等)による調査、UTM市場調査レポート(Drone Industry Insights、The Business Research Co.等)による調査、その他企業情報レポートによる調査、その他統計情報に関する調査等を基に、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社が作成

(2) グラフ内の年数に記載の「A」は実績値、「F」は予測値を表す

(3) ランキングはUTM実装済み、または稼働実績がある国のみを対象。また、1国に複数の事業者が存在する場合は、最大シェアを持つ事業者を対象とする

# Appendix ②補足情報



# 為替の状況

✓ 第2四半期時点では、米ドル以外のレートが予想値より円安で推移

為替 <sup>1</sup> (対円レート)	26/1期 予想	26/1期 1Q実績	26/1期 2Q実績
ユーロ	150	161.08	166.40
米ドル	145	149.25	144.54
インドネシアルピア	0.0088	0.0091	0.0089
サウジアラビアリアル	38	39.85	38.60
マレーシアリングgit	33	33.809	34.166

(1) 海外子会社/持分法適用会社の損益通算時の使用レート

# 農業事業の市場規模

✓ ドローンによるアブラヤシへの農薬・肥料散布市場は、5,000億円の市場規模があると見込まれる

国	製品	面積 <sup>1</sup>	単価 <sup>2</sup>	散布頻度 <sup>2,3</sup>	市場規模
インドネシア	ミノムシ駆除	15百万 ha ×	16USD/ha ×	3回/年	= 720百万 米ドル
	カブトムシ駆除	15百万 ha ×	16USD/ha ×	2回/年	= 480百万 米ドル
	肥料	15百万 ha ×	20USD/ha ×	4回/年	= 1,200百万 米ドル
マレーシア	ミノムシ駆除	5百万 ha ×	20USD/ha ×	3回/年	= 300百万 米ドル
	カブトムシ駆除	5百万 ha ×	20USD/ha ×	2回/年	= 200百万 米ドル
	肥料	5百万 ha ×	22USD/ha ×	4回/年	= 440百万 米ドル

**市場規模**  
**33億米ドル**  
**=5,000億円<sup>4</sup>**

\*当スライドの数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、地理的データをもとに上記に記載の方法により計算した推計値。当社による一定の仮定に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある

(1) 各国の総作付面積を<https://ourworldindata.org/palm-oil>より取得

(2) 単価、頻度は当社提供サービスに準ずる

(3) カブトムシ駆除の散布頻度は、当社実績ベースでアブラヤシの生育初期に2年間・2週に1回（年26回）ずつ同じ木に散布を行う必要があること、生育サイクル（約24年）の長さを考慮し、 $2 \times (1/24) \times 26 \div 2$ 回/年として計算

(4) 1米ドル=150円前提で、市場規模合計（3,340百万米ドル）に乗じた額（5,010億円）をもとに記載

# UTMのビジネスモデル詳細

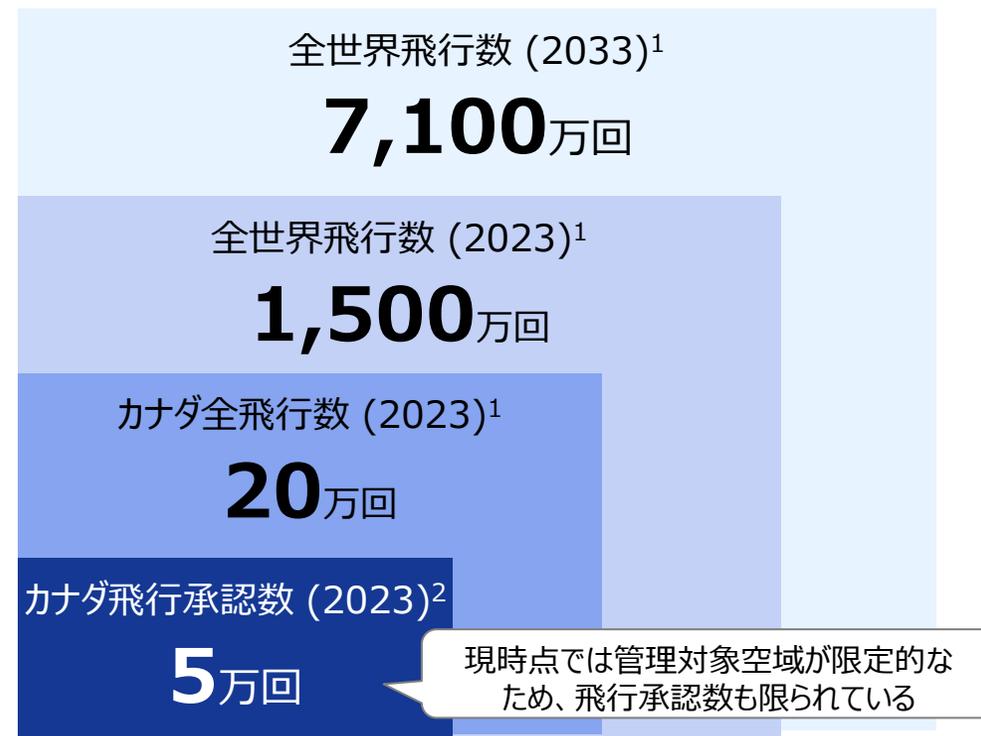
- ✓ UTMはATMと近いビジネスモデルで、システム開発・メンテナンス料に加え、利用に応じた従量課金の導入も進みつつある
- ✓ 現時点でも、例えばカナダでは飛行承認数に応じた従量課金制度を導入している

## ■ ATM・UTMのビジネスモデル比較

	ATM	UTM(Unify)
システム開発料	有	有
+		
メンテナンス料		
+		
システム利用に応じた従量課金	フライト毎に課金	カナダで飛行従量課金を導入

飛行承認一回ごとに5.5USDを課金

## ■ カナダ・全世界ドローン飛行数・承認数



(1) SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料(最終報告書)』(2024)。予測値であり、記載通りに推移することを保証するものではない。運用中の商用ドローンの総飛行回数を指し、ドローン運行事業者、UTM事業者等へのサーベイ調査に基づき算出した2022年の1機体あたり平均飛行回数実績を基に、規制整備状況や統計情報等を踏まえて算出

(2) 当社提供のUTMによる飛行承認数。2022年11月から2023年10月末までの数値

# 本資料の取り扱いについて

本資料は、Terra Drone 株式会社（以下「当社」といいます）の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性又は完全性について、当社は何ら表明又は保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料に記載された情報は本資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、それらの情報を変更又は訂正する一切の義務を負いません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値や調整後数値が含まれています。

# Fin

