



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社Liberaware

2025年10月30日



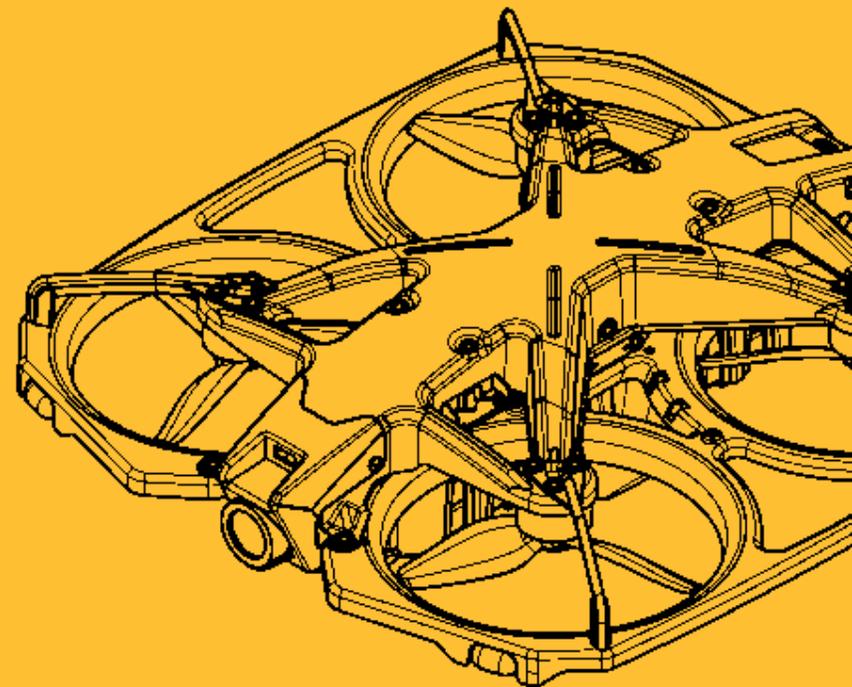
IBIS





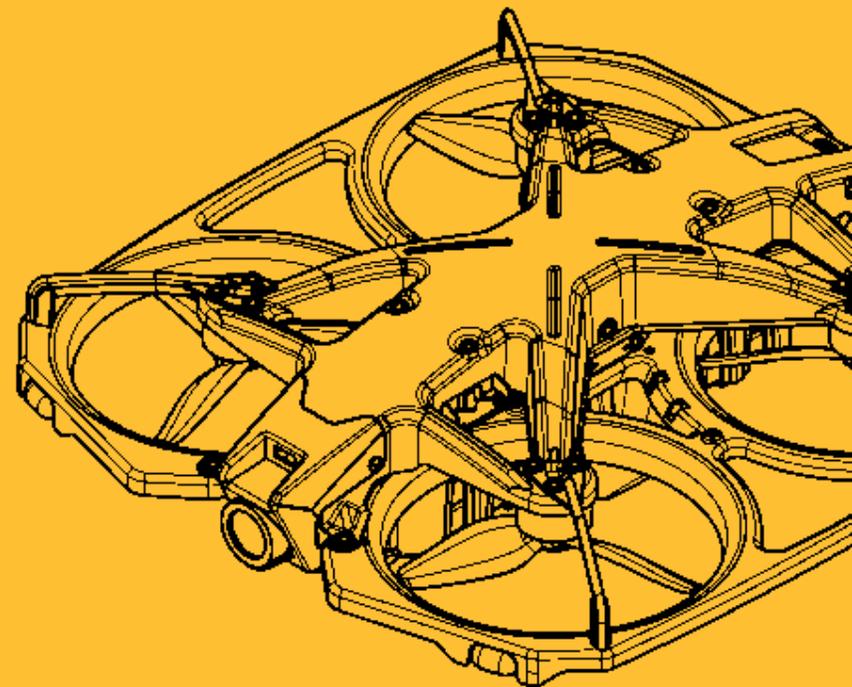
INDEX

- 01 一般情報
- 02 ビジネスモデル
- 03 強み・優位性
- 04 成長戦略
- 05 2025年7月期通期業績報告
- 06 2026年7月期業績予想
- 07 リスク情報





01 一般情報



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)
当社の主要な事業会社株主	東日本旅客鉄道株式会社：11.7%保有
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 東京オフィス：東京都港区三田3-9-7三田JEBL 4階
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・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



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 弘圭

- ✓ 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



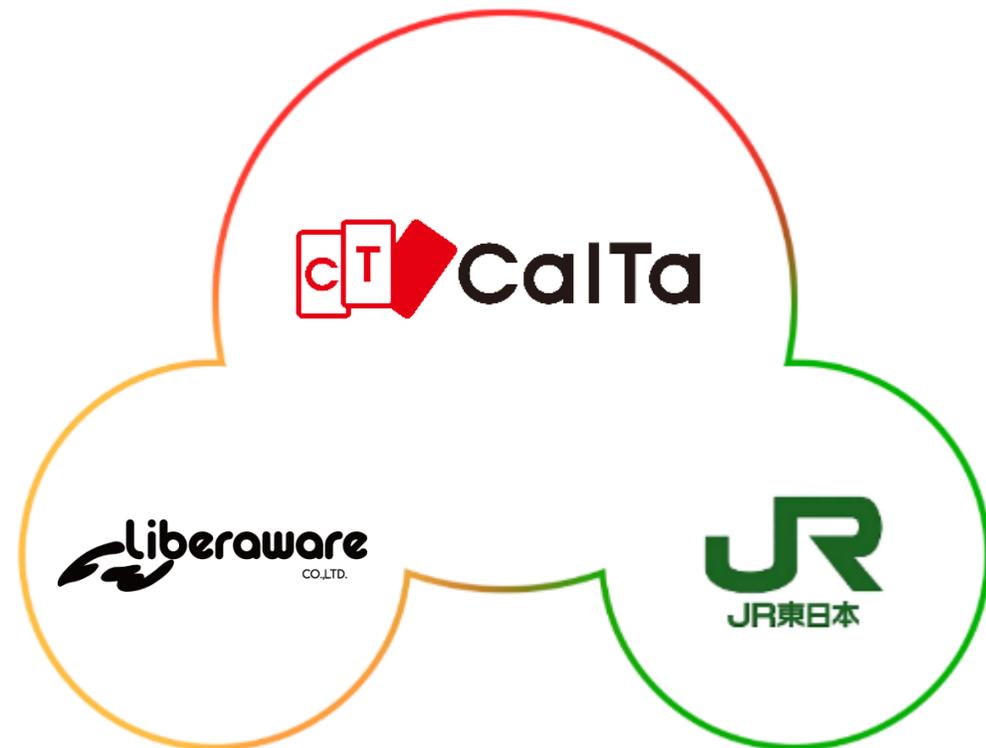
執行役員 スマート保安事業部長 伊藤 弘毅

- ✓ 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



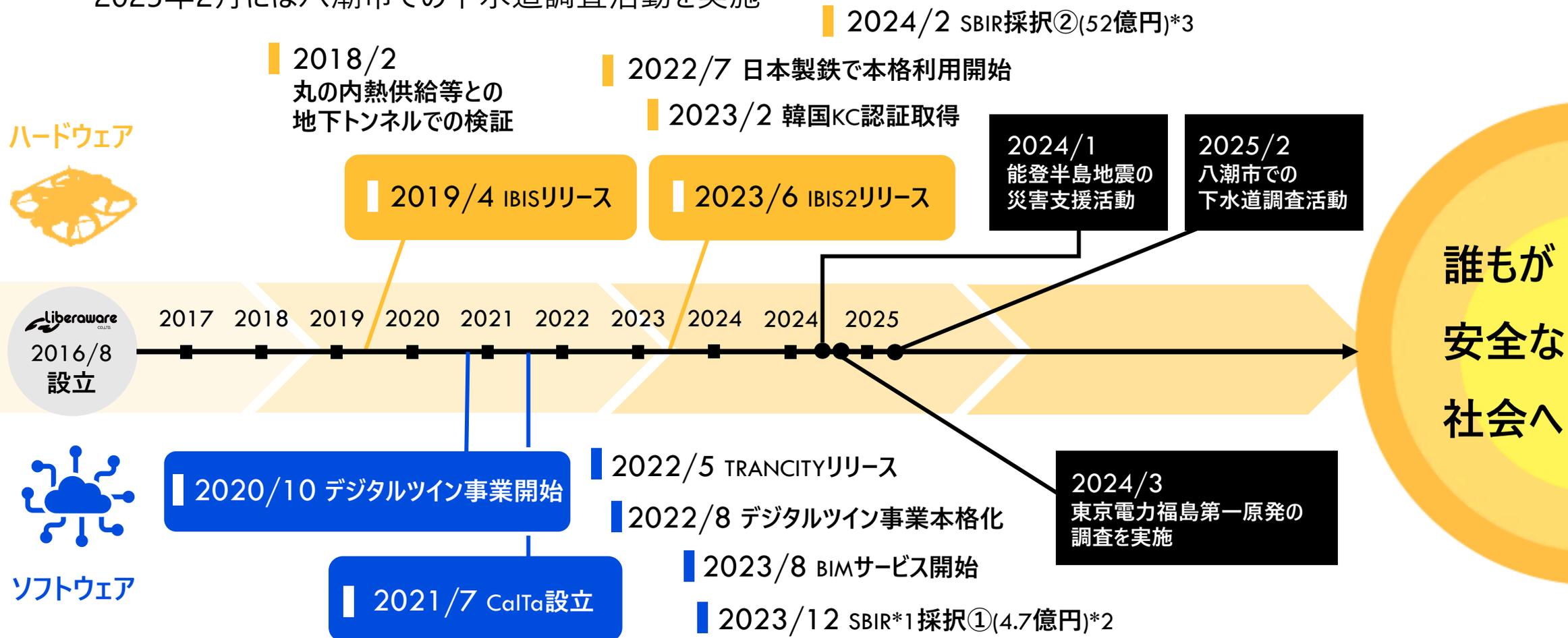
会社概要 (CaITa)

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	<ul style="list-style-type: none"> ・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%



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に成功、2025年2月には八潮市での下水道調査活動を実施



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

福島第一原発の内部調査での利用

- 当社ドローンにより福島第一原子力発電所1号機格納容器内の内部調査に成功
- 今後も継続して調査を実施する方針

➤ 報道

福島 NEWS WEB

福島第一原発1号機格納容器内にドローンを投入する調査実施へ

12月21日 19時22分



東京電力はメルトダウンを起こした福島第一原発の1号機の核燃料デブリの取り出しに向けて格納容器内部にドローンを投入する初めての調査を来年2月に実施すると発表しました。

東京電力は福島第一原発の事故で溶け落ちた核燃料と周囲の構造物

が混じり合った燃料デブリの取り出しに向けて内部調査を進めてきました。

➤ 調査概要

調査内容

原子炉格納容器内部へ初めて小型ドローンを投入し調査を行います。
 4基の小型ドローンを用いて、ベデスタル^{※1}外側1階フロアの「① 南側」と「② 北側」、および前回 水中部からの調査では確認しきれなかった「③ ベデスタル内側」の映像を取得します。
 なお、小型ドローンとヘビ型ロボットは、前回調査で水中ロボットを投入するのに使用した「X-2ペネトレーション^{※2}（以下、X-2ペネ）」から内部へ投入します。

1号機 原子炉格納容器断面図

※1 原子炉格納容器を下部から支える、配筋をコンクリートで覆った円筒状の構造物です。
 ※2 運転時は、点検等で原子炉格納容器内に作業員が出入りするための出入り口でした。

裏面に続く



能登半島地震での災害支援活動

- 余震・天候等による二次災害防止のため、倒壊家屋の調査や商業施設の調査を実施
- 今回の活動を通じてIBISの特異性を活かした災害支援が可能であると確認することができたため、今後の災害に備え、安否不明捜索等災害発生から即活動できるよう自治体との連携等を推進

01

倒壊家屋調査



- 人が進入できない（進入するのは危険な）倒壊した家屋内部を調査
- 被災状況や紛失物（金庫・資産等）の有無を確認

02

大型商業施設調査



- 余震により倒壊リスクのある施設の点検
- 柱の破損状況や天井内部の梁を確認し二次災害リスクの調査を実施

03

火力発電所調査



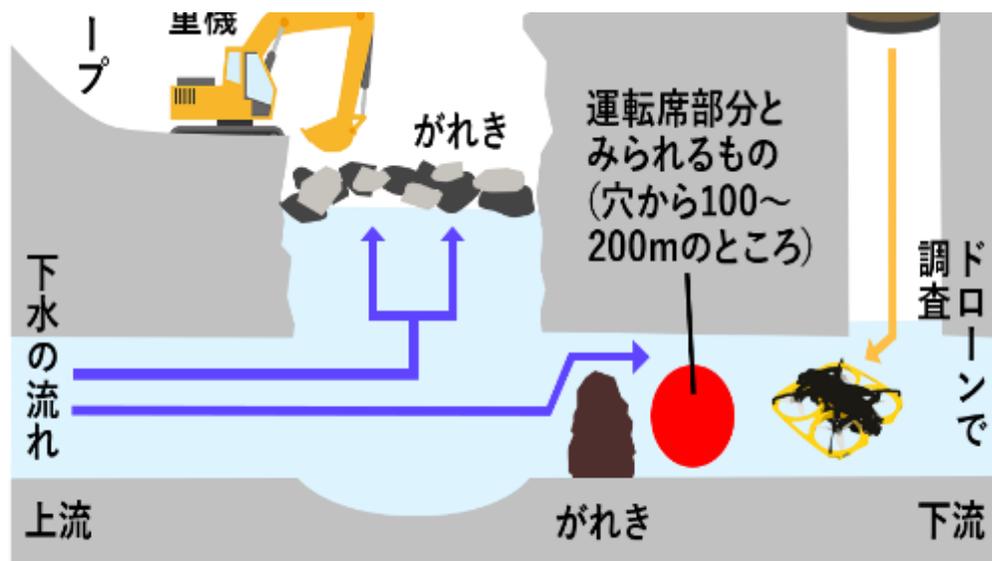
- ボイラー炉内の点検
- 震災後の緊急点検に対応
- 稼働再開前の設備調査



埼玉県八潮市の道路陥没事故における下水管調査活動

- 当社開発の小型ドローン「IBIS2」を用いて、事故発生以降調査困難であった下水管の内部調査を行い、調査当日にキャビンらしきもの(専門家の検証を経てキャビンと断定)を発見。堆積物の状況確認や陥没地点の位置関係まで把握

調査概要



当社実績と今後の課題

狭く、暗く、危険、かつ電波が届かない環境で確かな実績

- ✓ 硫化水素が発生し、下水が流れ、狭所かつ暗所、電波も容易に届かない厳しい環境で、鮮明な画像を取得
- ✓ 本活動にて、下水管調査など、人が実施することが困難な環境にて「IBIS2」を用いた点検の高い有効性を再確認

事故当日からの調査、及び定期点検のため事前配備が重要

- ✓ 当社による調査は調査当日に実績を上げるも事故発生から8日経過後であったため、事故発生時から即時に活用されるよう、各自治体や消防、警察等機関との連携を進める
- ✓ 同様の事故が起こらないよう、下水管等の定期調査に活用されるために広く自治体等に「IBIS2」を広める必要性を再認識



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

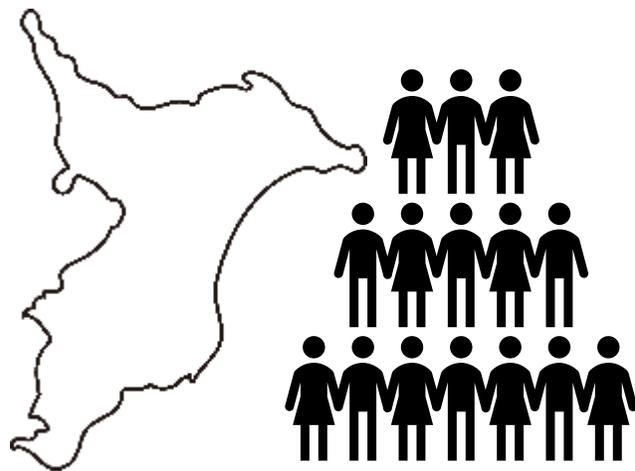
年間21回以上メンテを行う比率について、設置後20年未満と50年以上の設備を比較



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円を越す見込みであり、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



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



市場環境：ドローン市場・DX市場

- ドローン・デジタル技術での設備老朽化・人手不足への解決ニーズが高まり、グローバルに市場は伸びる
- 米国を中心とした中国製ドローンに対する警戒感の高まりによる、ビジネスチャンスとシェア拡大機会の到来

世界のドローン市場 54.6 B USD (約8兆円*) + 世界のDX市場 α



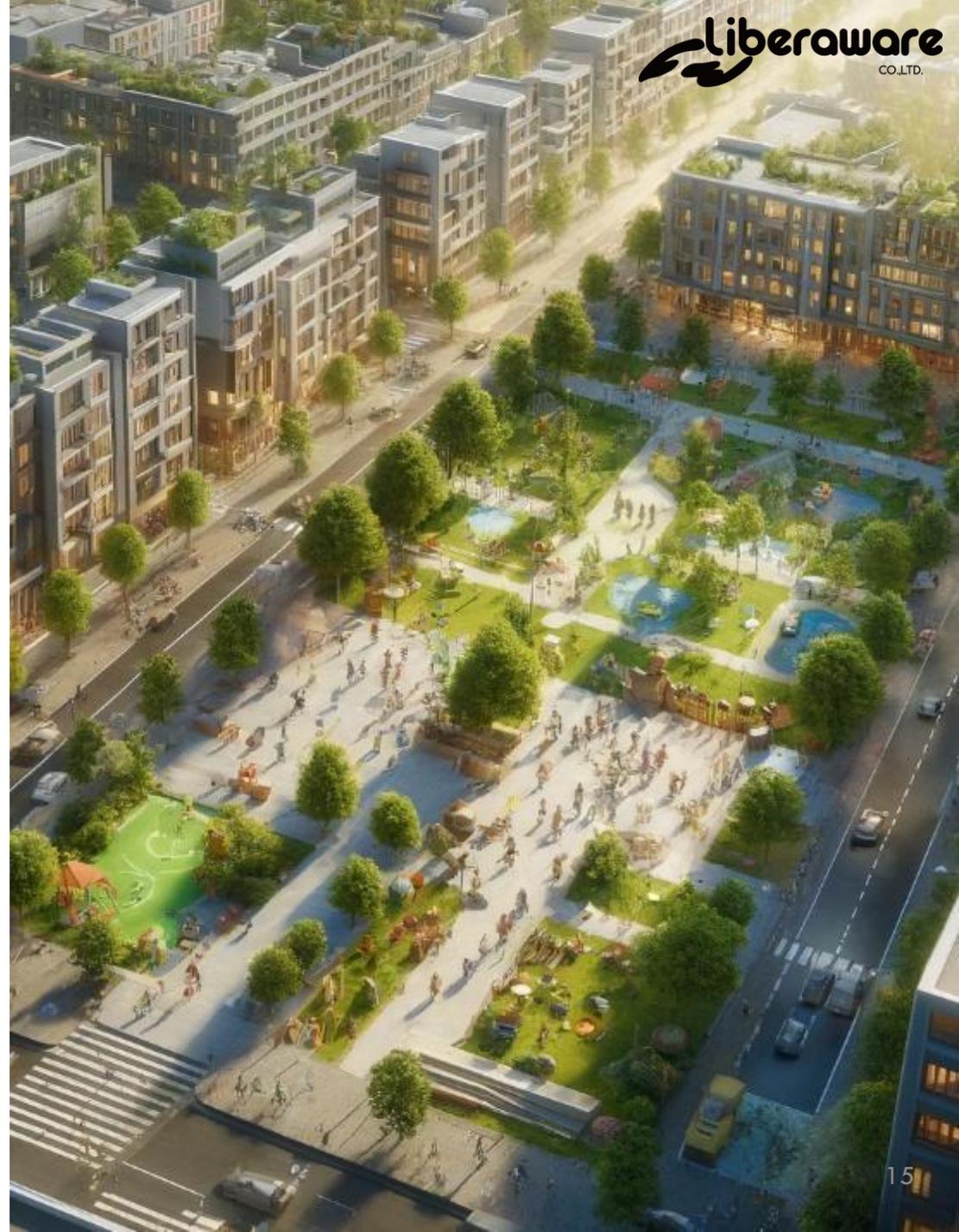
Note : *1USD=150円で試算

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 (製造業市場)」、Drone Industry Insights “Drone Market Report 2023-2030”

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の存在であるために
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

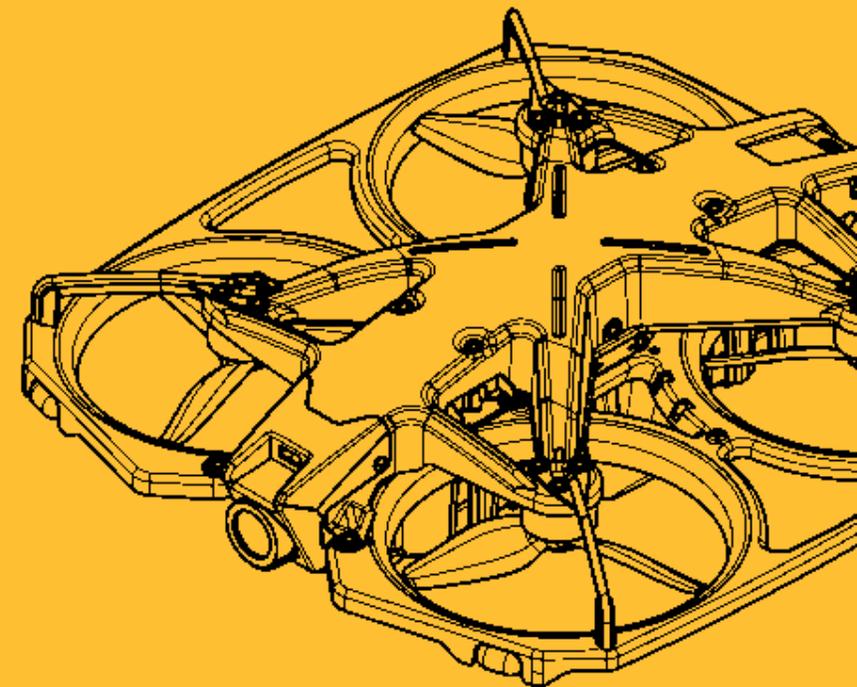
見えないリスクを可視化する

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。





02 ビジネスモデル



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

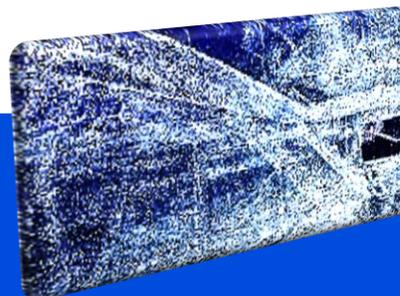


人が入れない狭く暗い屋内の
データを取得



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

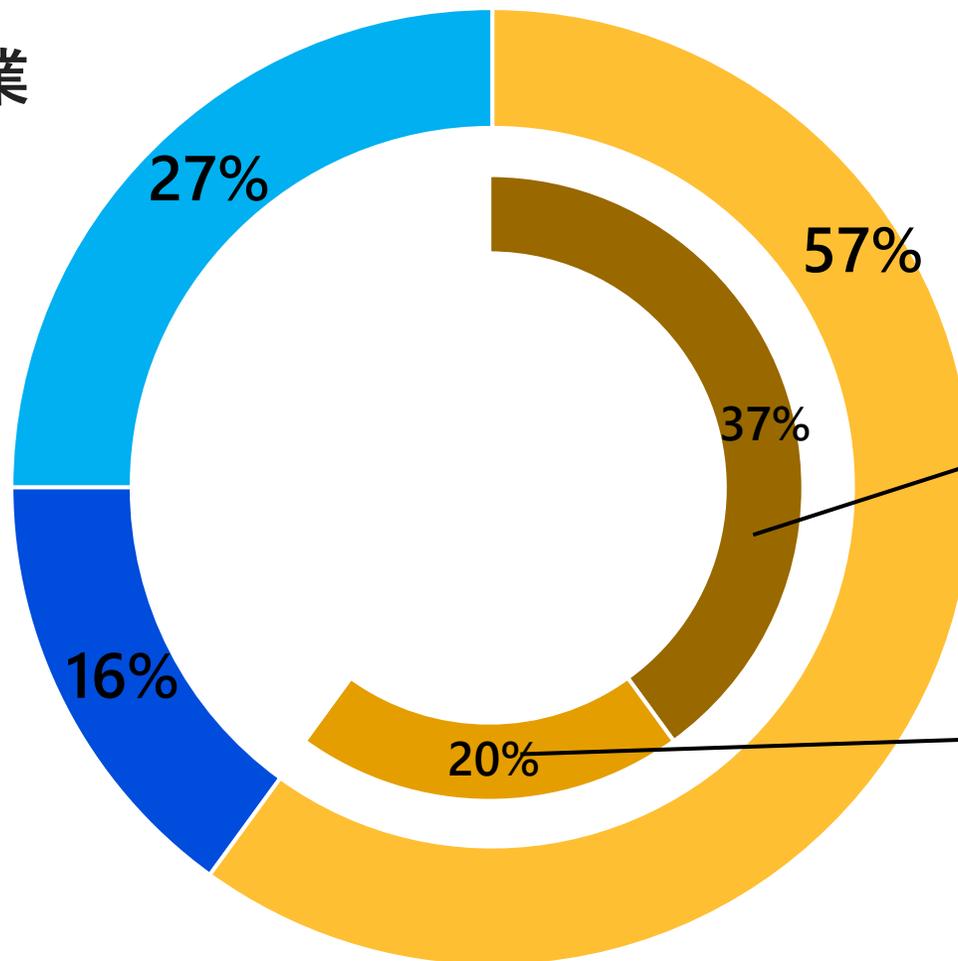
■ ソリューション開発事業

- ✓ 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



ドローン事業：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS 2」

- 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トファン採用

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



IBIS 2性能の他社比較

- 当社製品は、飛行が極めて困難な狭小空間での点検に最適な機体であり、他社の産業用屋内ドローンと比較し、小型で、対環境性に優れる

	IBIS2 (国内メーカー)	A社 (海外メーカー)	B社 (国内メーカー)
機体の 大きさ/重さ (cm/g)	 <p>20cm×20cm×6cm (手のひらサイズ) /243g</p>	直径50cm程度 / 2,000g超	直径30cm程度 / 1,000g超
対環境性 (防塵・防滴)	 <p>◎ (IP51*相当) 粉塵から保護、 垂直の水滴の影 響なし</p>	◎	△ IPに係る記載なし
障害物衝突時	 <p>○ 姿勢制御</p>	△	n/a



Note *IP (International Protection Code) : 国際電気標準会議 (IEC) によって定められた、電気製品の防水・防塵性能を表す規格
他社情報は開示情報等を基に当社調べ

サービス概要-点検ソリューションサービス

- 様々な施設・設備をドローンを用いて点検・測量・調査

➤ 点検ソリューションサービスとは

当社パイロットが現場へ赴き、IBIS等を用いて撮影した施設・設備等の動画をユーザーへ提供するサービス



➤ サービスの特徴

「狭く、暗く、危険な」場所もドローンが代わりに点検
 今まで人が立ち入ることができなかった場所もドローンで内部状況を詳細に把握可能

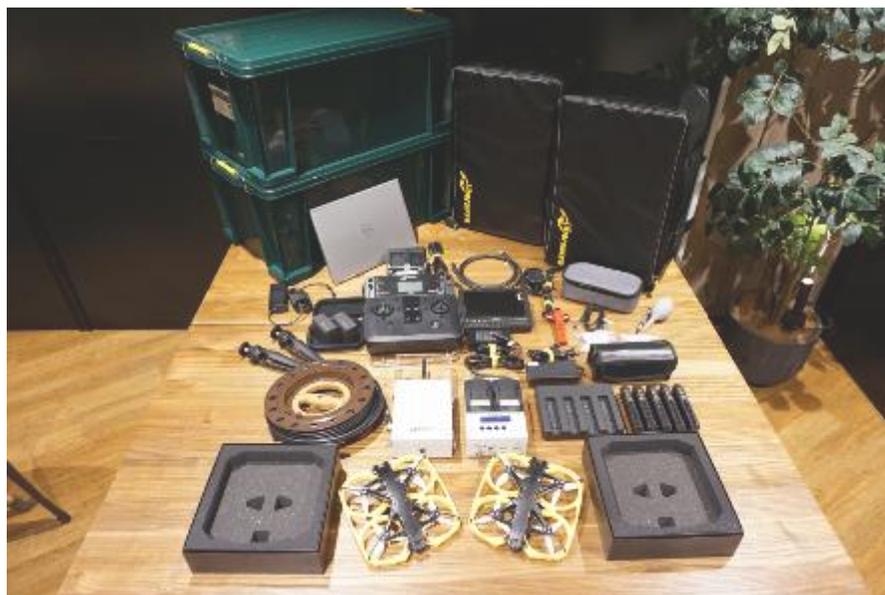


サービス概要-プロダクト提供サービス

- 当社のプロダクトIBISを販売/レンタルするサービス
- 機体の販売/レンタルだけでなく充実したサポートも展開

▶ プロダクト提供サービスとは

IBIS2 機と必要備品一式をセットで販売/レンタル



▶ サービスの特徴

機体の販売、レンタルだけでなく、人が立ち入ることが困難な環境での利用ならではの充実したサポートを展開



修理サービス

「IBIS」を何度壊しても、
無償で修理・交換



講習会サービス

ドローン講習会を無
償で受講可能



画像処理

オルソ化・3次元化・
点群化などの 画像処
理サービスをオプション
利用可能



導入実績

- 様々な業種の様々な設備で利活用が進み、年々ユースケースは増加

鉄道

道路

鉄鋼

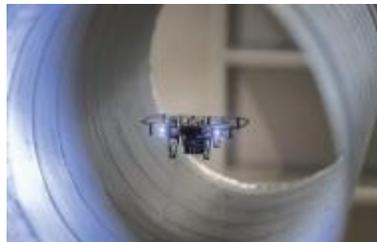
電力

石油

建設

下水道

商業施設



ダクト・配管内部



煙突内部



蒸留塔内部



ボイラー内部



熱処理炉内部
(焼却炉・焼鈍炉・焼成炉)



天井裏・地下ピット



港湾栈橋下部



天井クレーン



下水道



橋梁内部



サイロ内部

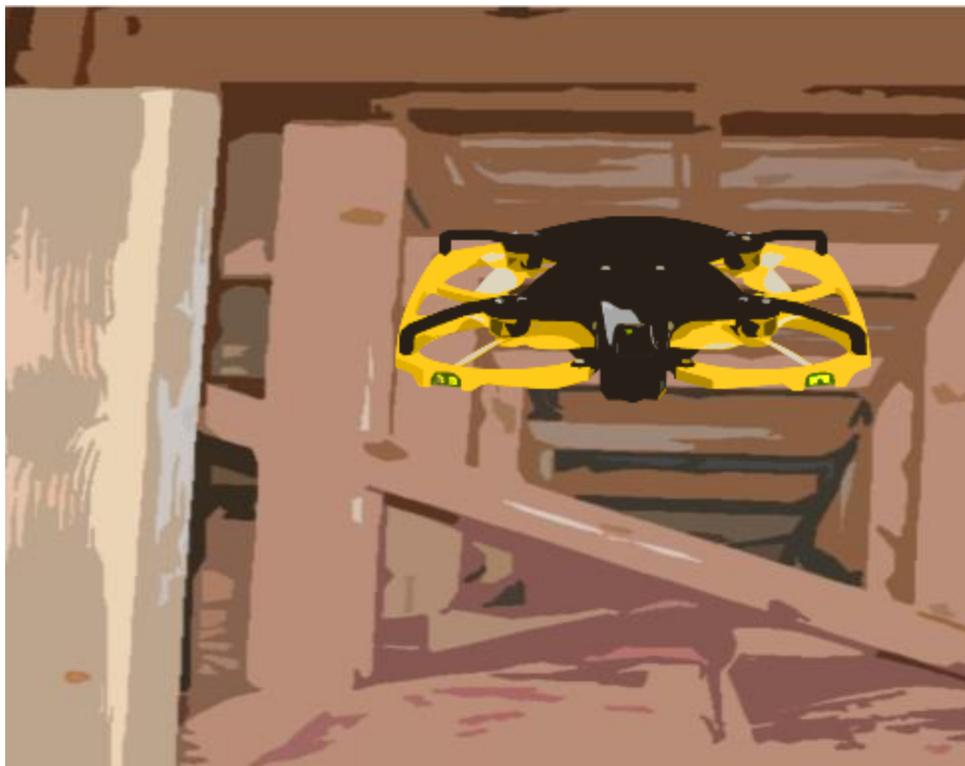


タンク内部



導入事例：天井裏（狭い空間）

- 人が進入し点検することが困難な天井裏の点検に利用
 - 駅ビルの天井の点検作業が14日から6日に短縮した事例あり



➤ 導入前の課題

- 年中無休の商業施設等においては石膏ボードを剥がして近接目視する時間が取れない
- 増改築を繰り返し竣工図面からの変更点が多く施工計画が立てられない
- ボードを剥がした際に落ちてくる粉塵等の影響によるOA機器の破損を懸念

➤ IBIS導入後の効果

- 既設点検口から調査が可能
- 竣工図からの変更点がわかるため、工期変更のリスクを低減
- ボードを剥がさないため、床面養生は最小限で足る
- 吊りボルト腐食状況や水漏れ箇所の確認ができ、事故を防止

導入事例：立坑（足場が必要な空間）

- 地下鉄内にある立坑の点検を、足場を設置せず実施し、作業員の安全を確保しコストも削減
- 実証実験にて有効性が確認された後、複数件の実施に広がり、定期利用が進む



➤ 導入前の課題

- ゴンドラ設置、足場の組立てに工期が数週間かかる
- 線路直上の為解体が必須で数千万の費用が発生
- 人が目視で見えており、クラックの見逃し等が発生

➤ IBIS導入後の効果

- ゴンドラ、足場が不要で一晩の調査で完遂、工期を大幅短縮
- 作業員の安全確保、足場費用の大幅削減（約9割）
- 画像解析により科学的な分析が可能、属人的な要素を排除

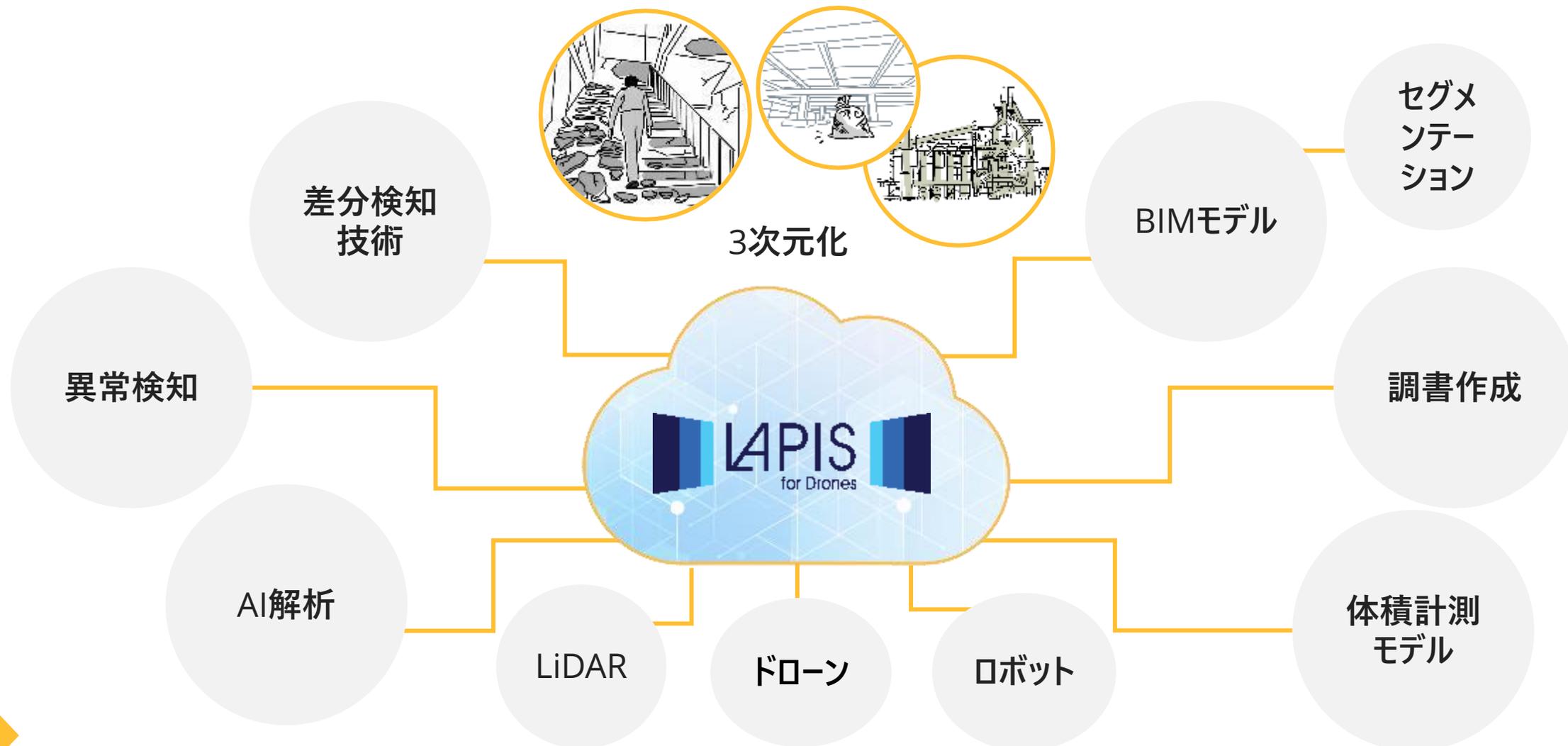
デジタルツイン事業：データ処理・解析サービスの概要

- 当社の3次元化技術を詰め込んだソフトウェア「LAPIS」を用い、点検等で取得した映像の処理・解析を実施
- 過去と現在を比較する3次元差分検知や体積計算など顧客ニーズに基づくデータ解析も提供



デジタルツイン事業：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



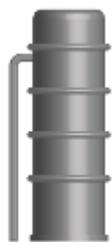
デジタルツイン事業：導入事例ーデータ解析

- 炉壁の内部データを取得し、時系列で変化を分析
- ユーザーは定期的に当社サービスを利用するため、リカーリング収益を期待できる

4月

10月
(半年後)

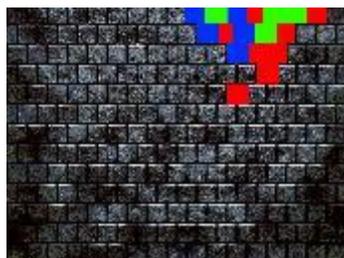
12月
(8カ月後)



撮影箇所



差分分析



➤ 導入前の課題

- 足場を組み、内部の炉壁の状況を定期的に観察し、レンガの剥がれ具合についての計測・分析等を実施
- データの網羅性・正確性に課題

➤ IBIS導入後の効果

- 炉壁をドローンで撮影することにより、レンガの剥がれ具合についての網羅的な分析を実施
- 人の手による計測よりも正確な情報を入手し、分析が可能



デジタルツイン事業：導入事例ー既存建築物のBIM化（図面化）

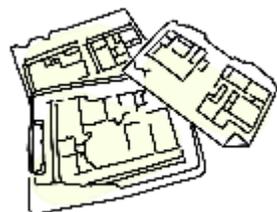
- ・ 築年が古い建物等は、図面が無いもしくは図面が正しくないという課題がある
- ・ 狭い空間は小型ドローン、人が進入可能な空間はLiDARを利用し、建築物全体の図面化を実現

➤ 導入前の課題

- ・ 既設建物の更新工事を行う際には図面が必要となるが、築年の古い建物は紙の図面で管理しており、図面が無いもしくは図面が正しくないケースが散見
- ・ 図面化には作業員による測量等の多くの工数が必要
- ・ 特に、狭小・高所環境の測量作業の負荷（人工）が大きい



老朽化した
建築物/インフラ



紙図面
管理



図面が無い
図面が正しくない

➤ BIM化サービスによる課題解決

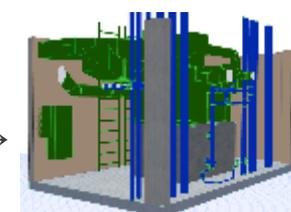
- ・ 天井裏等狭い空間を小型ドローン、一般フロアはLiDARを活用し、既設建物全体のデータをスキャンし、BIM（3D図面）を生成
- ・ 従来は人による測量作業が必要だったが、小型ドローンとLiDARを組み合わせることで生産性を高め、コストと作業リードタイムの圧縮を実現



狭い空間
→小型ドローン



人が進入可能な空間
→LiDAR(*1)



BIM (*2)
(3D図面)



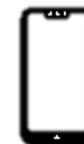
デジタルツイン事業：デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」

- 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、JR東日本とのジョイントベンチャー CalTaと共同開発
- 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



デジタルツイン事業：TRANCITY機能の他社比較

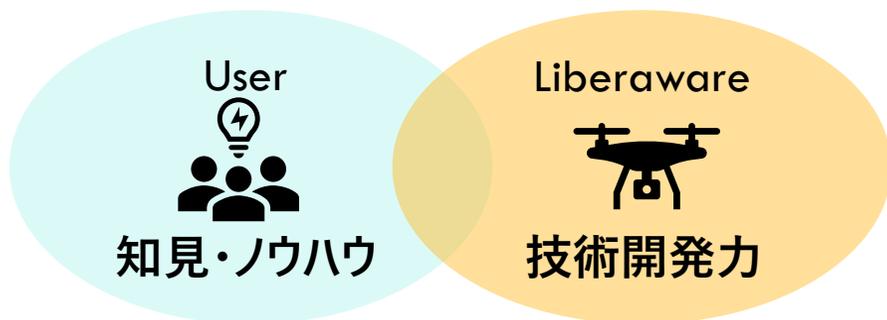
- TRANCITYは、地図座標管理、時系列管理、自動3次元化ができる、世界でも数少ないデジタルツインソフトウェア



ソリューション開発事業：サービス概要

- ユーザーの知見・ノウハウを基にプロダクトを開発し、継続収益化と横展開を行う
- 新規案件、継続案件数は年々増加傾向にある

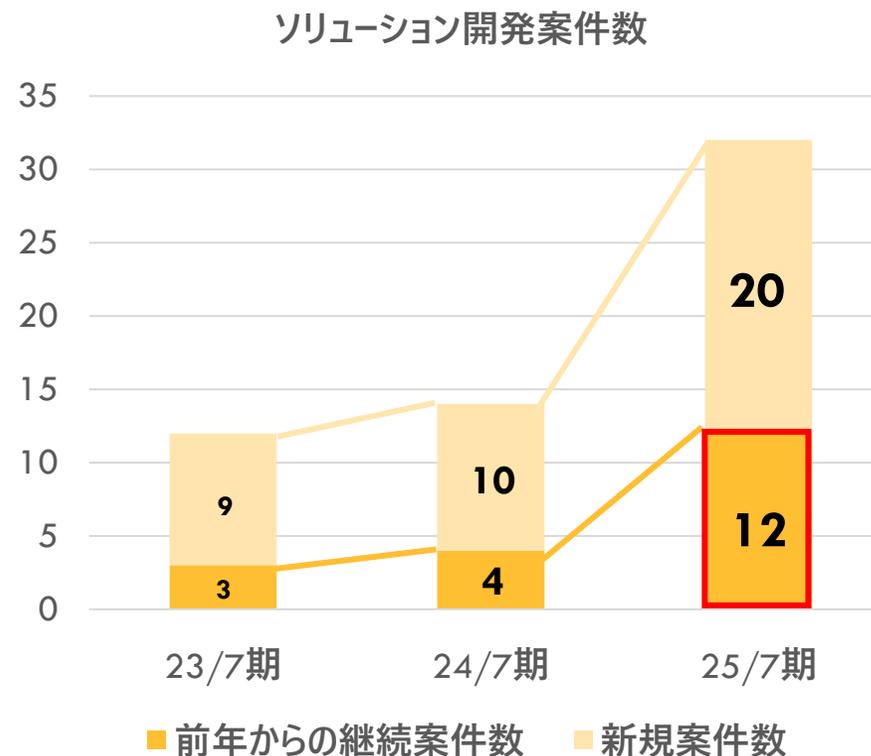
事業の概要・特徴



開発フロー



ソリューション開発件数*



*スポットの案件で受注金額1百万円以下のものは除く

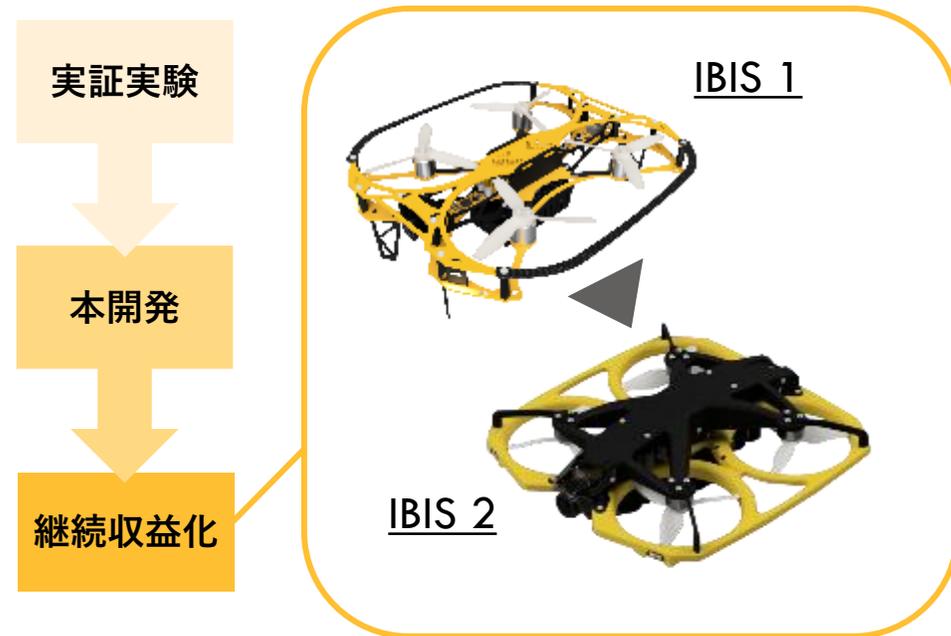


ソリューション開発事業：ソリューション開発事例-IBISとTRANCITY

- 日本製鉄の知見を活かしIBISを開発、JR東日本の知見を活かしTRANCITYを開発、実用化

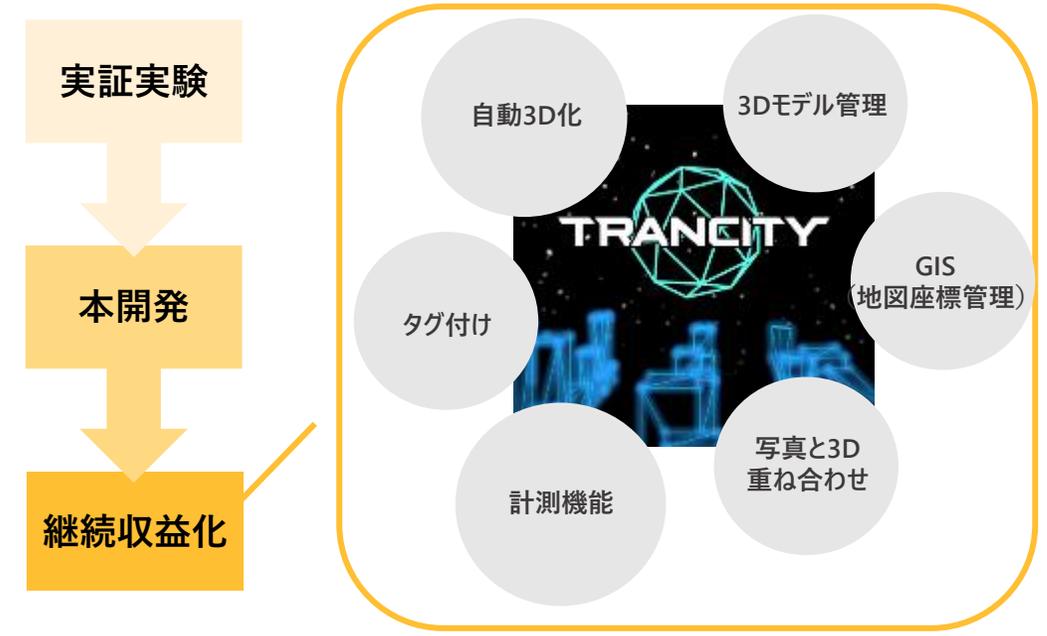
➤ IBIS

- 日本製鉄のフィールドでの試験を繰り返しIBISが誕生
- さらに改良を重ね、次世代機IBIS2を開発



➤ TRANCITY

- CaITaを通じJR東日本の知見・ノウハウを獲得し、TRANCITYを開発



ビジネスフロー

- 点検や開発受託などの役務提供と、販売・レンタルなどの物品提供の2つの収益源

役務提供：調査、点検、画像処理の請負、開発受託等

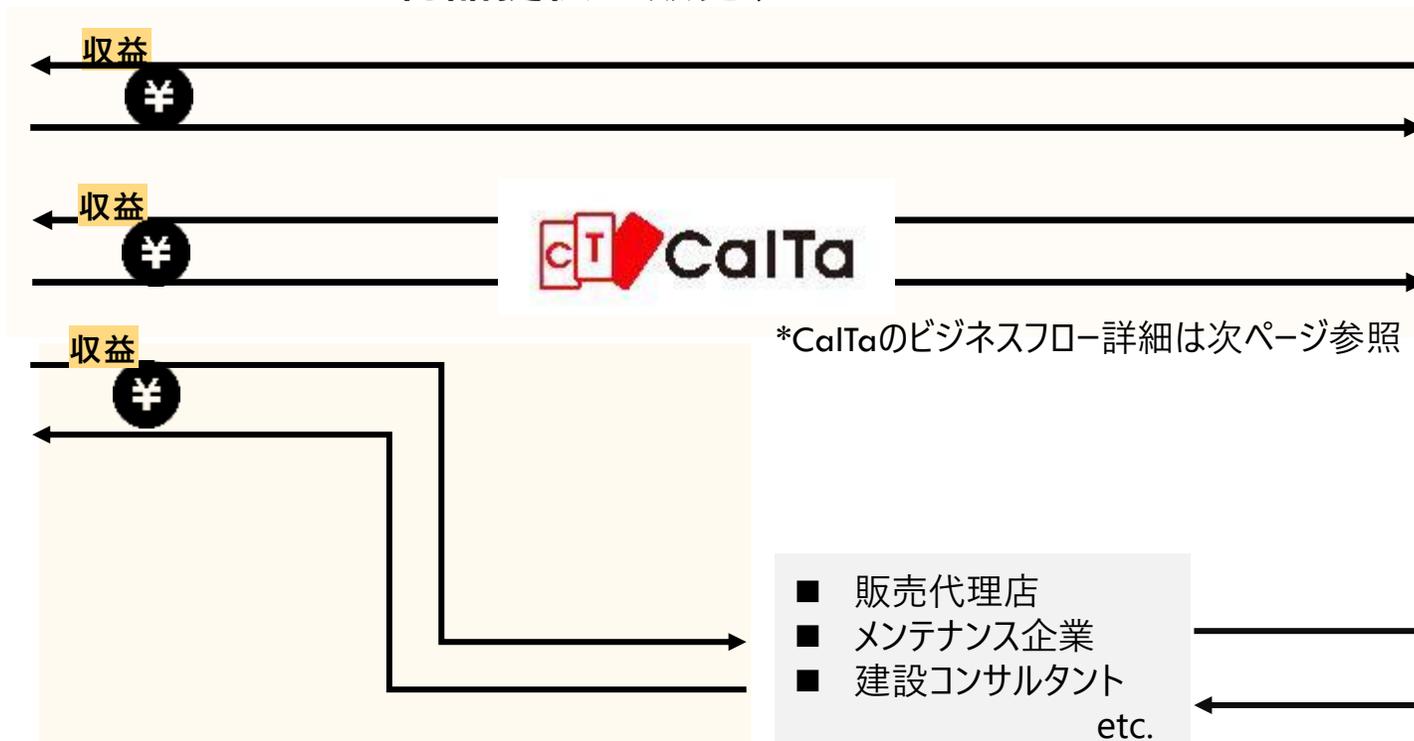
物品提供：販売、レンタル



調達 ↑

各種ベンダー企業

モーター、カメラ、
プロペラ、バッテリー、
サーバー、etc.



*CalTaのビジネスフロー詳細は次ページ参照

エンドユーザー



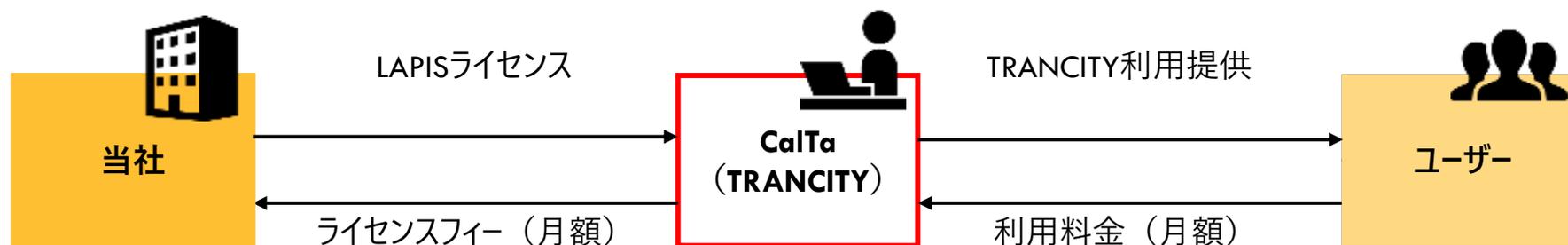
etc.



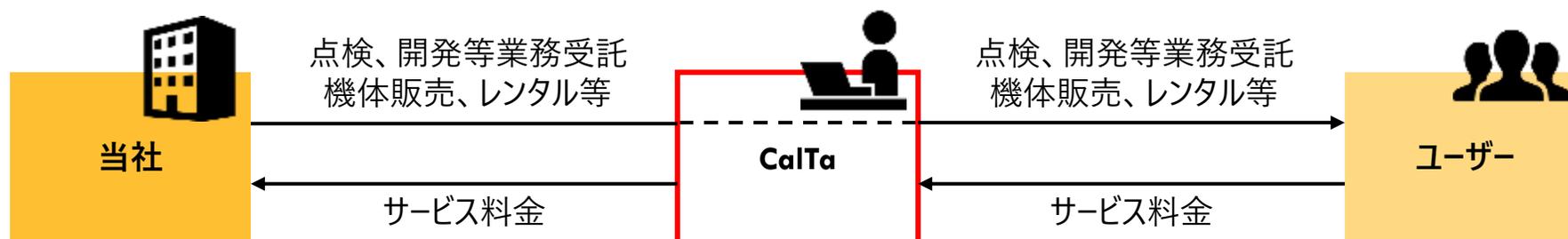
CalTaとのビジネスフロー

- CalTaが展開するTRANCITYに対して画像処理ライセンスを提供し、ライセンスフィーを収受
- 鉄道業界等のエンドユーザーを中心にCalTaを通じて点検、開発等業務受託、機体販売、レンタル等を提供

< TRANCITYのビジネスフロー >

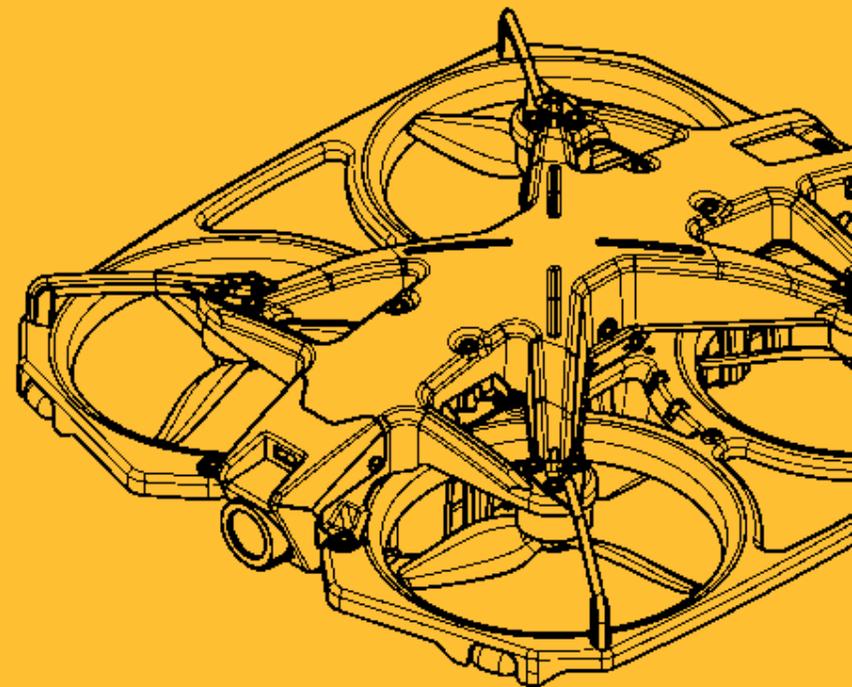


< 点検、開発受託、機体販売等のビジネスフロー >





03 強み・優位性



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

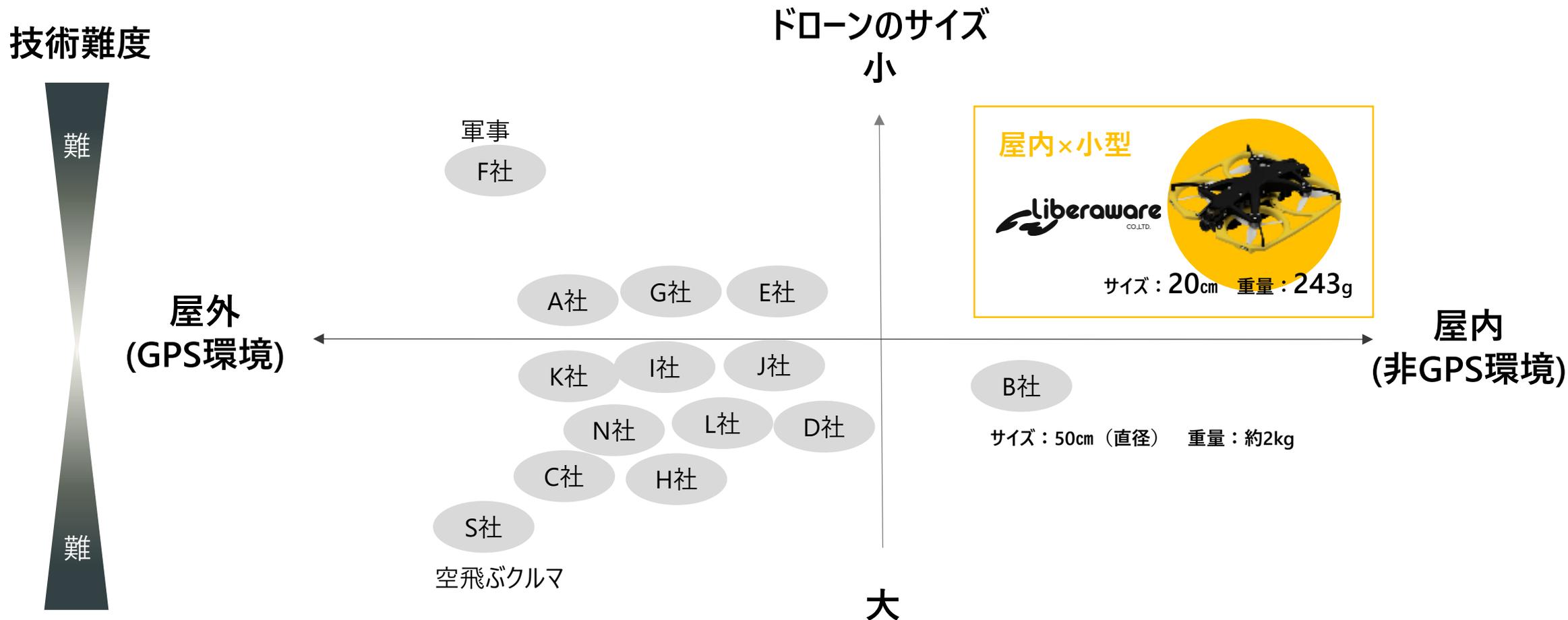
大手企業との取引

- スイッチング・コスト
- 強力なブランディング



強み・優位性：ハードウェア

- 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



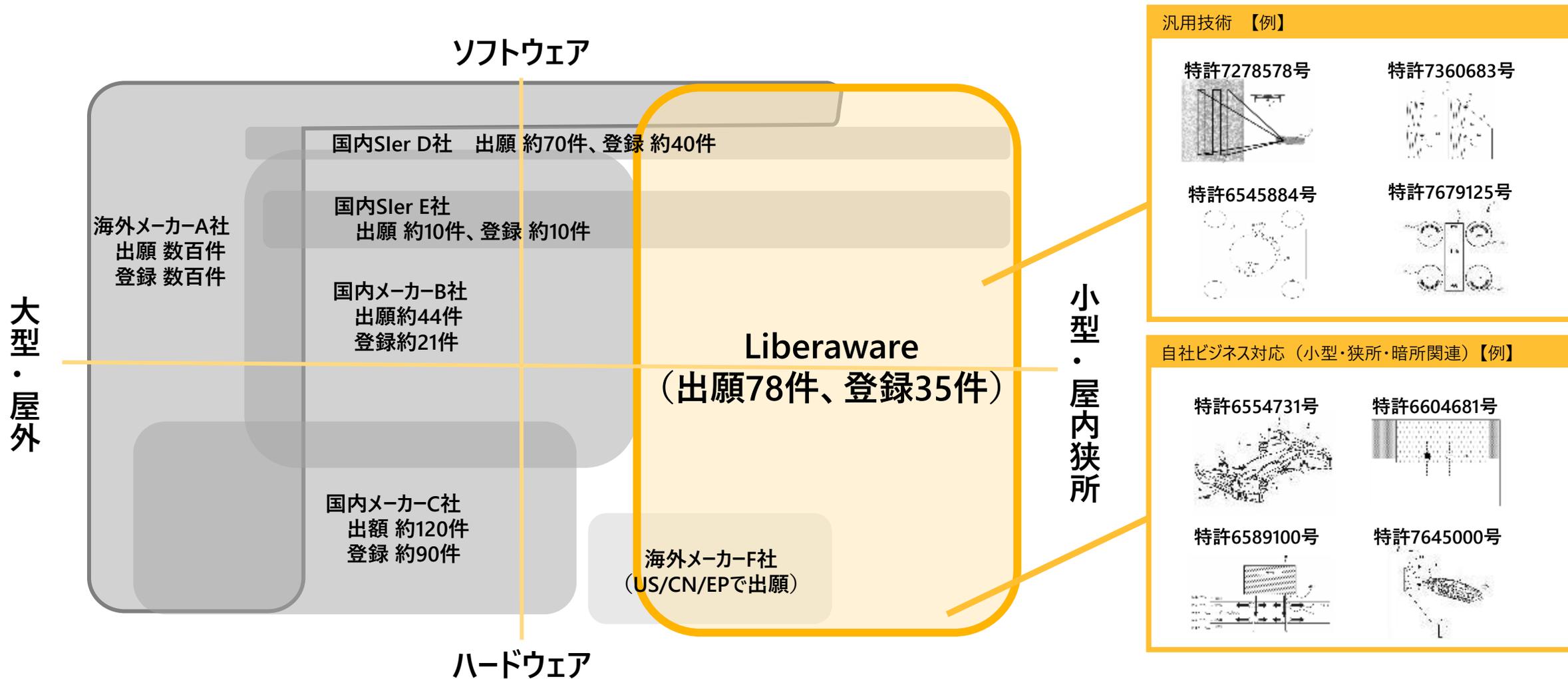
強み・優位性：ハードウェア～産学連携

- 技術の蓄積・高度化のために産学連携を推進



強み・優位性：ハードウェア～知財

- 「小型・屋内狭所」領域においてソフトウェアからハードウェアまで網羅的に特許構築を進めている



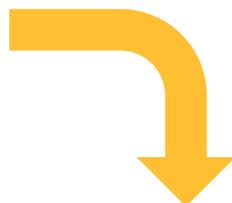
強み・優位性：ソフトウェア

- 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

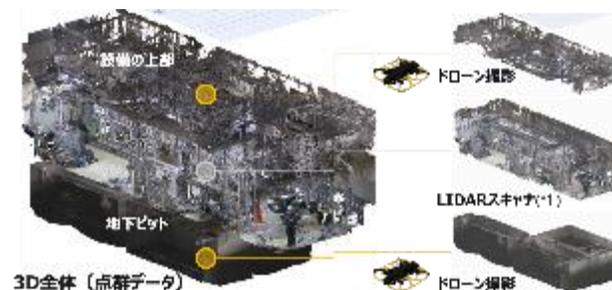


3次元点群データ

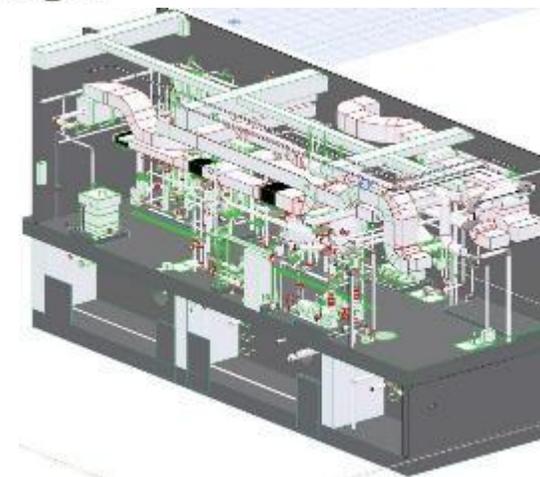


➤ 建物全体のBIM化

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）

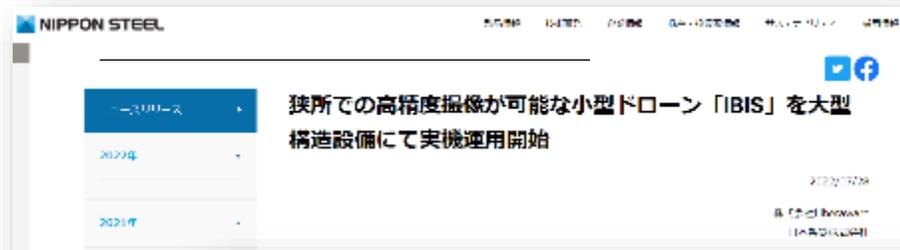


強み・優位性：大手企業との取引(例 日本製鉄)

- 製鉄所におけるドローン利用を促進する共同プレスリリースや共同研究を実施

共同プレスリリース&決算説明資料掲載

共同特許出願



トピックス - DX推進事例①

狭所での高精度撮像が可能な小型ドローンIBIS 実機運用開始 (22.7月~)

従来の汎用ドローンの点検利用における課題

- 複雑な障害物に対して小回りが利かない
- 気流がある場所での静止や自律飛行が難しい
- 製鉄所内での安定飛行や高精度の撮像に限界あり

小型ドローンIBIS (株)Liberaware社製

- 業界最小クラスの機体 (寸法20cm、重量185g) 小回りの利いた飛行が可能
- 高度な姿勢制御機能 狭所でも安定した飛行と高精度な撮像が可能
- 独自の映像解析・編集技術 撮影映像の三次元化も可能

- 高所・狭所での点検作業削減や負荷軽減が可能
- 設備保全の高度化を推進し、生産の安定化・効率化を図る

NIPPON STEEL

(19)日本製鉄特許(特) (2)公開特許公報(A) (11)特許出願公開番号 特開2022-101277 (P2022-101277A) 令和4年7月6日(2022.7.6)

(51) Int. Cl.	F I	テーマコード (参考)
G 0 1 N 21/04 (2006.01)	G 0 1 N 21/04 B	2 C 0 5 1
B 6 4 C 37/08 (2006.01)	B 6 4 C 37/08	4 K 0 5 1
B 6 4 C 39/08 (2006.01)	B 6 4 C 39/08	4 K 0 5 6
B 6 4 D 47/08 (2006.01)	B 6 4 D 47/08	
F 2 7 D 1/00 (2006.01)	F 2 7 D 1/00 V	

(21)出願番号 特願2020-215756(15000-215756) (71)出願人 Y1300295 株式会社Liberaware 千葉県千葉市中央区中央S-5-1 フジ

(22)公開日 令和2年12月24日(2020.12.24)

(54) [要約] 名称： 點検用ドローンの飛行方法



顧客数推移と業界大手顧客数

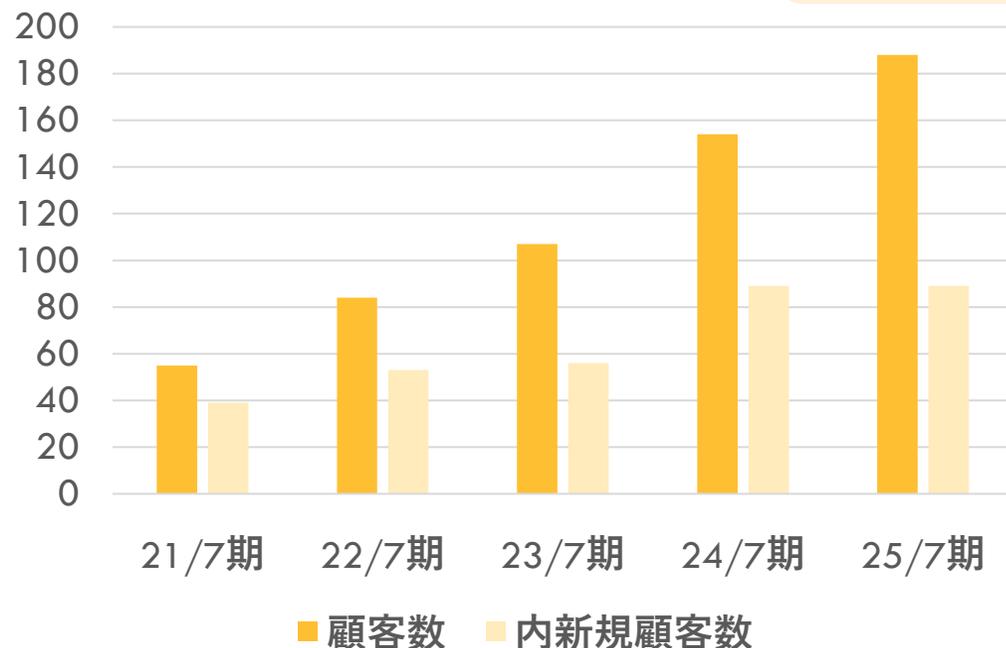
- 新規顧客は順調に増加し、**既存顧客の継続利用も多い**
- 業界大手企業の利用も多く、大手企業利用によるユースケース拡大で業界標準のポジショニングを狙う

顧客数推移

累計顧客企業数

360社

2025/7末現在

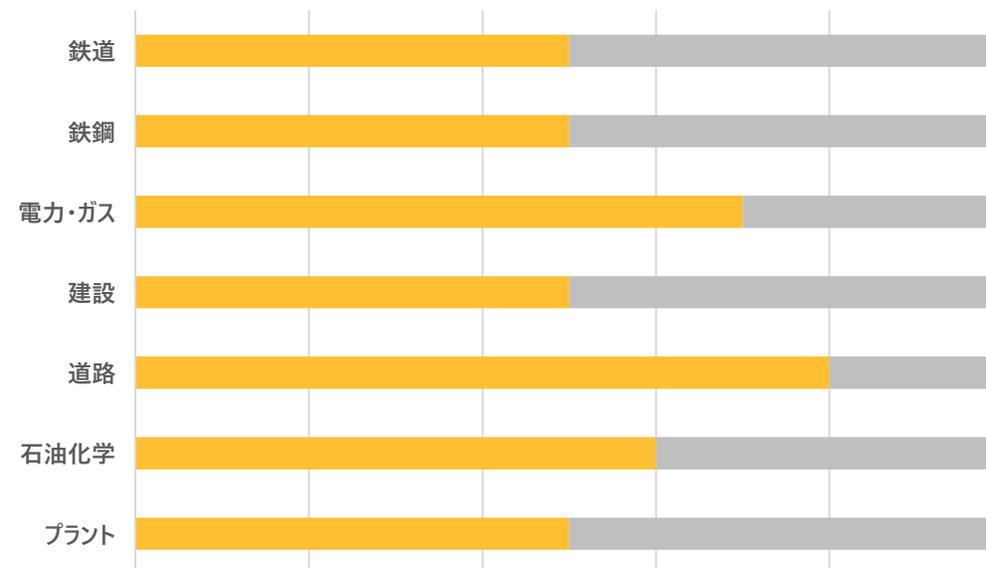


業界大手企業取引実績

業界大手企業取引実績

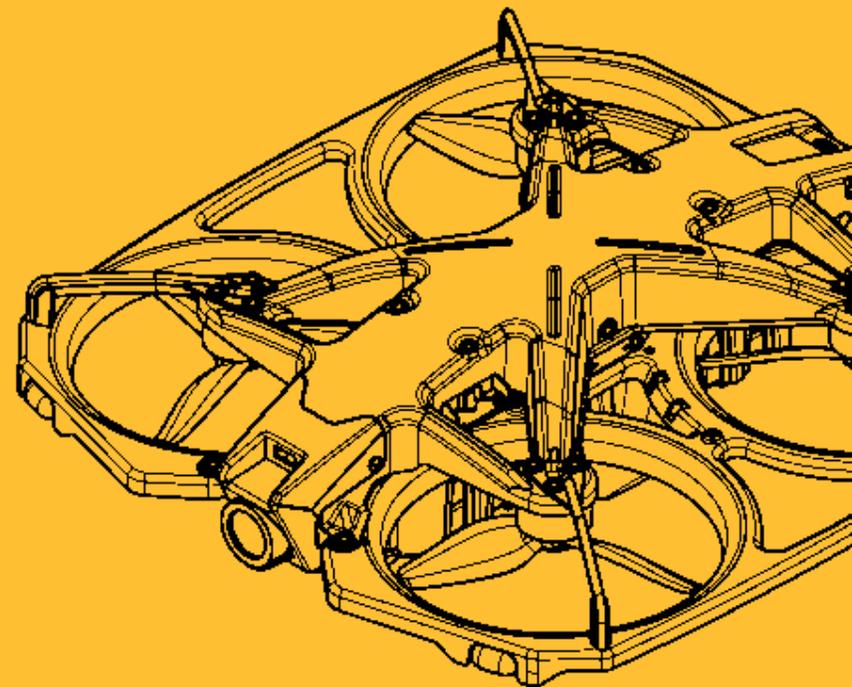
約50%

2025/7末現在





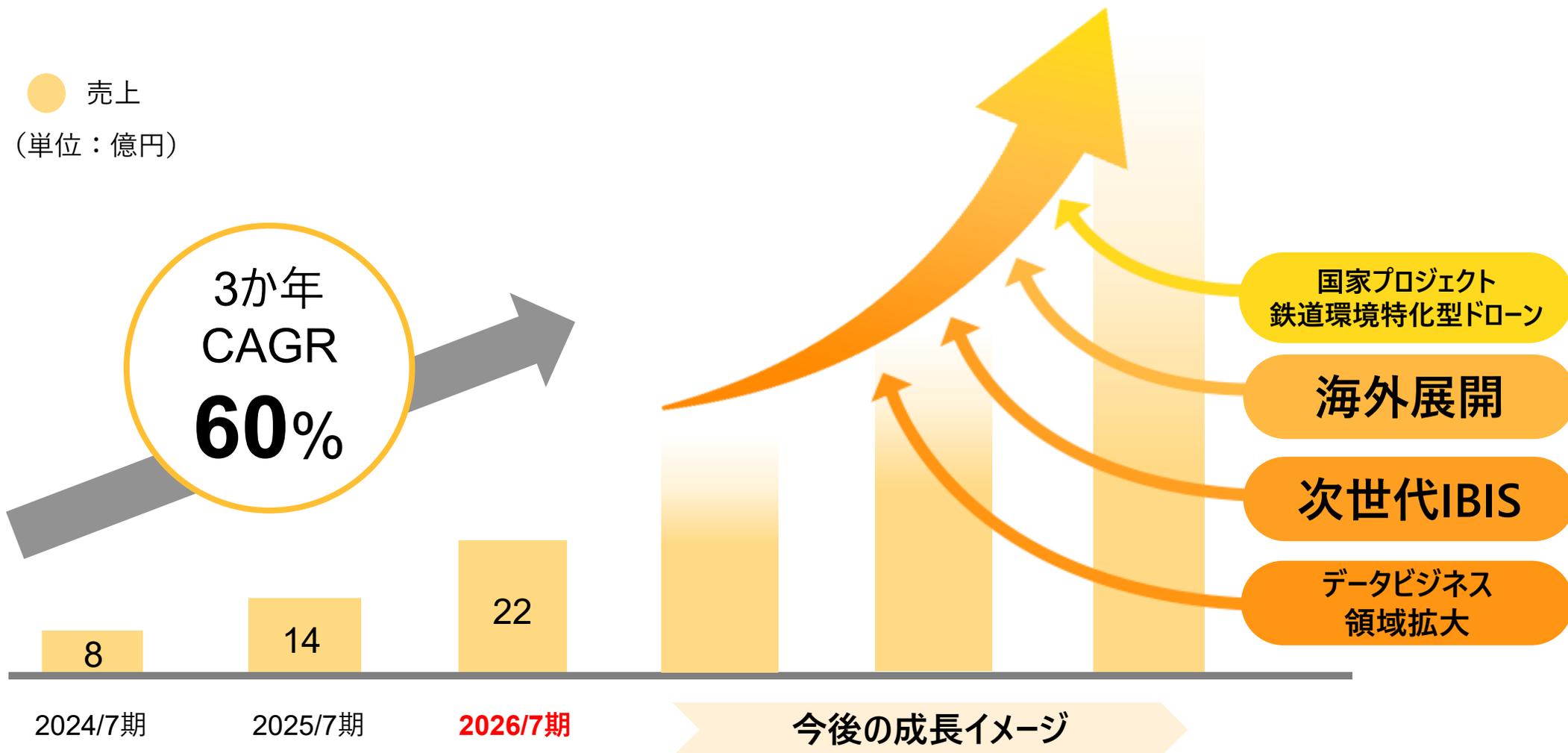
04 成長戦略



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

● 売上
(単位：億円)



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

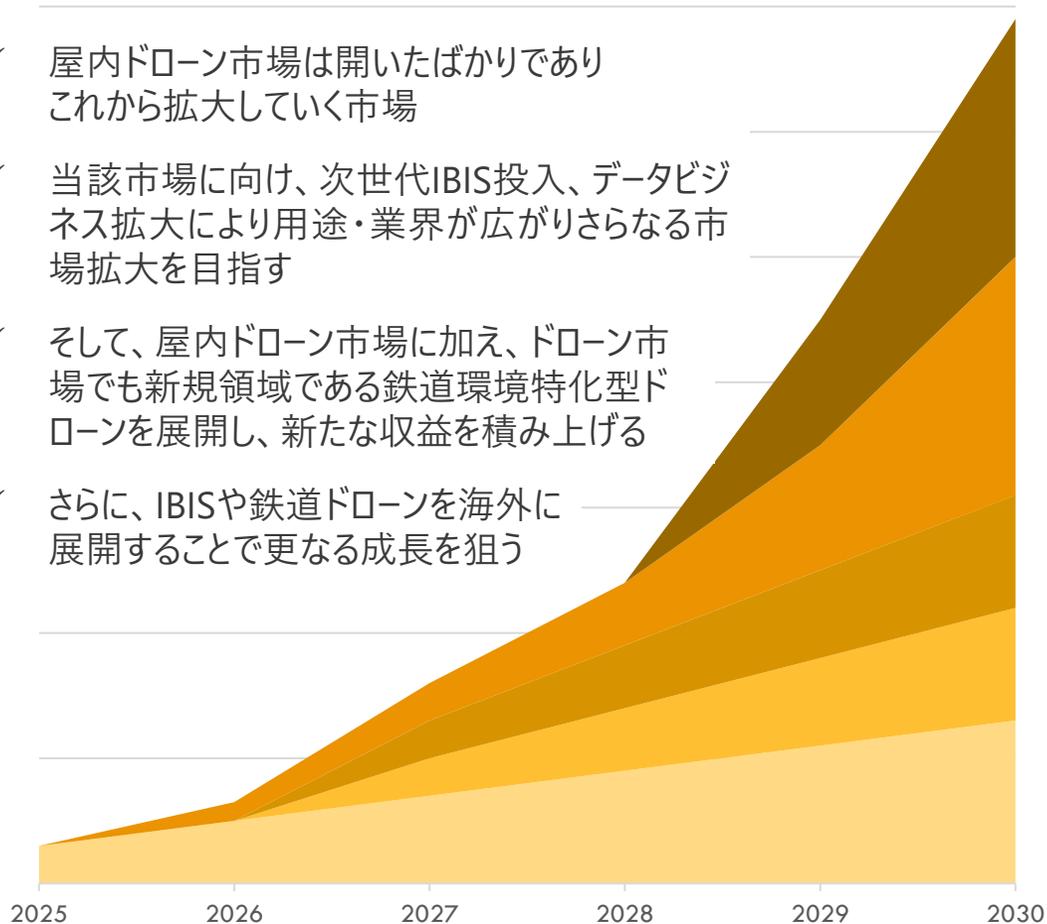
- ✓ 鉄道ドローンソリューション（SBIR）
- ✓ 鉄道事業保全業務のゲームチェンジ
- ✓ 高性能、安全担保の国産屋外ドローンを鉄道事業以外も展開
- ✓ IBISと合わせて日本市場の屋内外点検ドローン標準を獲得



成長イメージー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)	TAM (全世界の鉄道事業者)
	2,000億円	13兆円
	TAM (世界ドローン市場)	TAM (全世界の鉄道事業者)
	2025 5.9兆円	2030 8.6兆円
	TAM (国内DX市場) (製造業)	TAM (全世界の鉄道事業者)
	2025 1.5兆円	2030 3兆円
	TAM (国内ドローン市場)	TAM (全世界の鉄道事業者)
	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 ”

成長戦略方針ーコアプロダクト進化、新規領域、海外の3軸で成長

- **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、新デバイスの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



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		

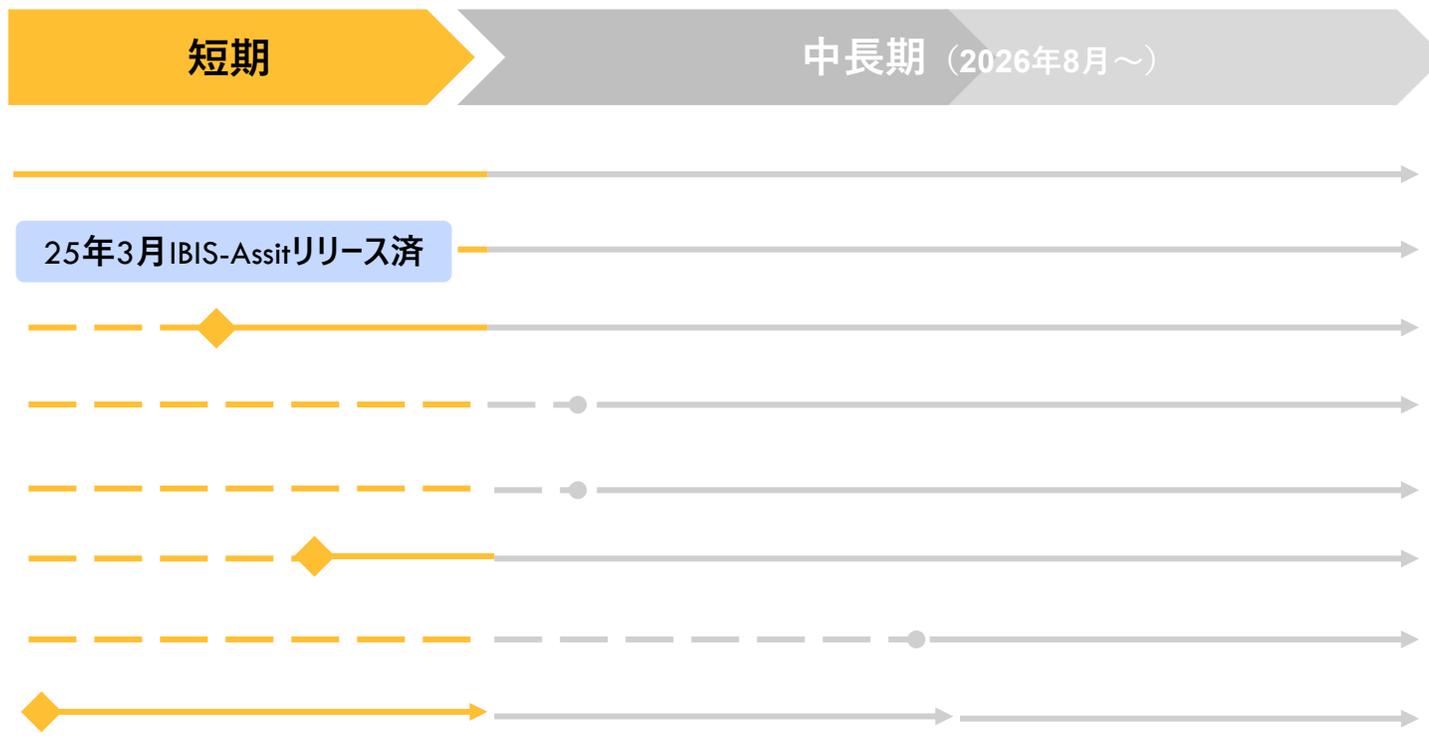


短期

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

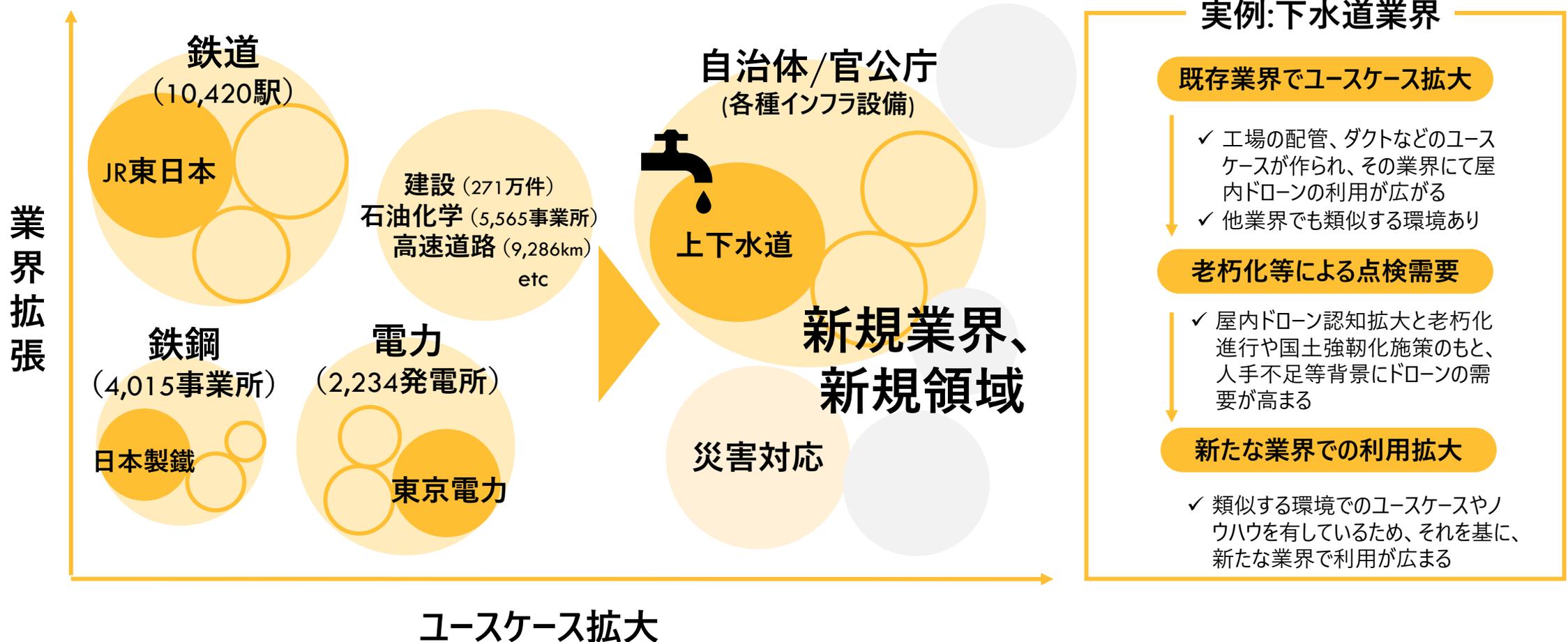
- コアプロダクトの機能向上、及び共創によるソリューション開発を促進し成長力の源泉を創出
- JR東日本グループや、製鉄、電力業界等との連携強化に加え、災害対応等公共領域での利用を拡充
- 韓国、マレーシアを中心としたアジア地域へ展開

--- 開発期間
→ 事業期間



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



Note : 駅の数・・・国土地理協会（2024年4月時点）、鉄鋼業・石油化学工業の事業所数・・・経済産業省 工業統計表（2020年度）、建設現場の数・・・国土交通省 建築物リフォーム・リニューアル調査（非住宅建築物）
 高速道路の距離・・・国土交通省 道に関する各種データ集、発電所（火力、原子力、水力の合計）の数・・・資源エネルギー庁 統計表（2024年3月時点）

主要都市自治体と下水道管路等の調査活動を実施

- 北九州市は「下水道管路の全国特別重点調査」による調査を実施し、内部の鮮明な画像取得に成功
- 神戸市の下水道管をIBIS2で調査し、今後の下水道管路調査における活用に向けた成果を残す
- 千葉市は「トライアル発注認定事業」における点検業務を随意契約として請け負い実施

01

北九州市



- 全国初 (*1) となる IBIS2 を活用した「下水道管路の全国特別重点調査」を実施
- 北九州市内の下水道管内における健全度を確認

02

神戸市



- 水量、堆積物が多い場所や硫化水素が生じる場所等、従来の調査手法では調査困難な管渠が存在したため、IBIS2を用いた調査を実施
- 下水道管の詳細調査手法としての活用モデル構築を進める

03

千葉市



- 埼玉県八潮市での当社実績を契機に実施された雨水貯留施設の点検
- 千葉市下水管路維持協同組合との協働で実施

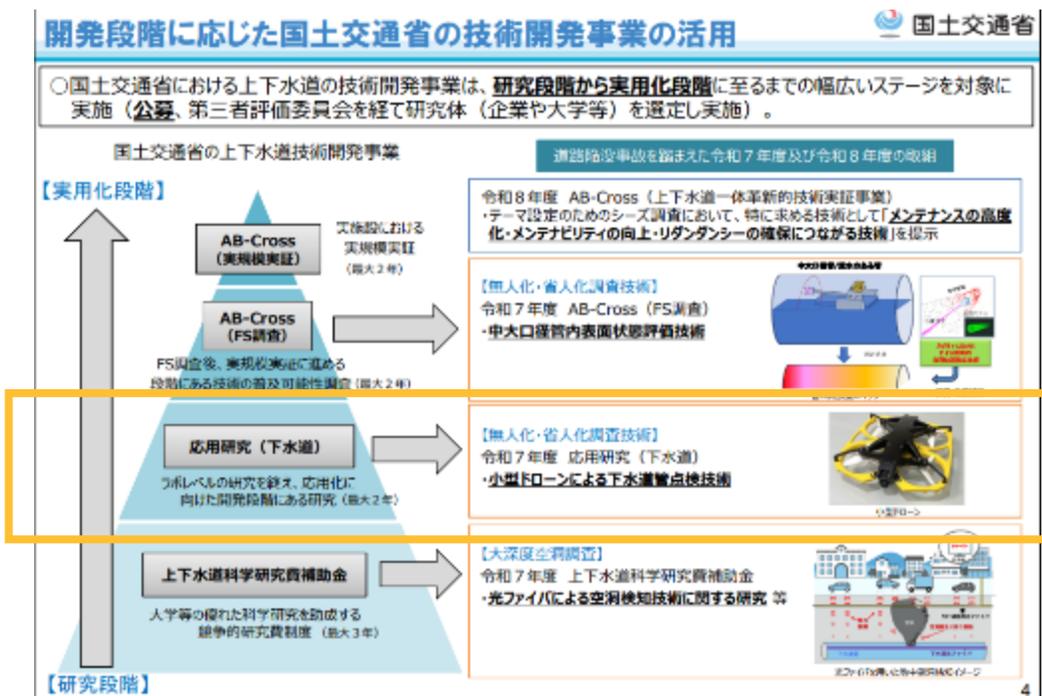


活用実績を積み上げることでドローン調査の普及に向けた動きが進む

- 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

➤ ドローンの普及に向けたロードマップが示される



【参考①】ドローンの普及に向けたロードマップのイメージ

	2025 (R7)	2026 (R8)	2027 (R9)	2028 (R10)	2029 (R11)	2030 (R12)
技術開発	特別重点調査等でのドローン活用	R7 応用研究 (精度向上等)	成果とりまとめ			
普及環境の整備			ビジネスモデル検討 ・施設、標準発注仕様、歩掛等の検討・整備	普及フェーズ		

全国特別重点調査等でのドローンの活用状況

自治体名	汚水管/雨水管	内径	調査延長	調査日
北九州市	汚水管	2.7m	約100m	令和7年5月30日
神戸市	汚水管	1.8m	約600m	令和7年6月3日
千葉市	雨水管	5m	約660m	令和7年5月26日

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

活用状況例示は全て当社事例

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

運用フロー



点検精度



データの再現性

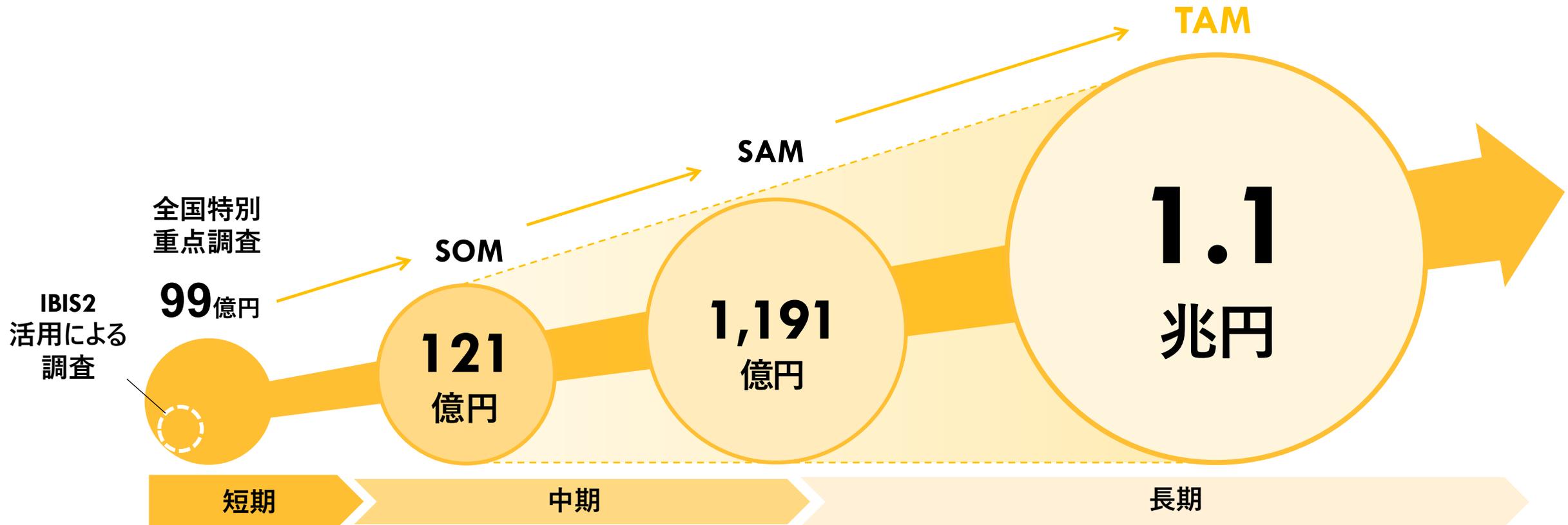


インフラ点検の標準機材へ



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

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

韓国唯一のドローン上場企業であるALUXや上下水道DXのMophing Iなど、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

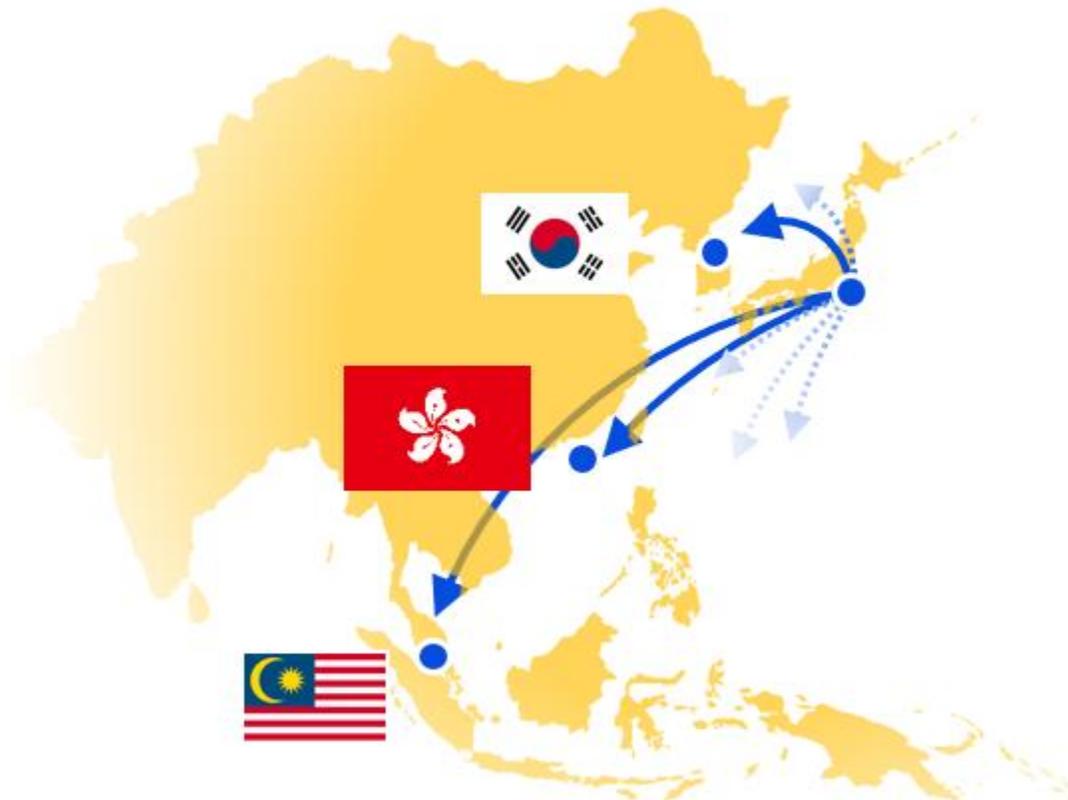
パートナー共創型で市場開拓を進め、東南アジアのビジネスハブとして位置付け

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/>)



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

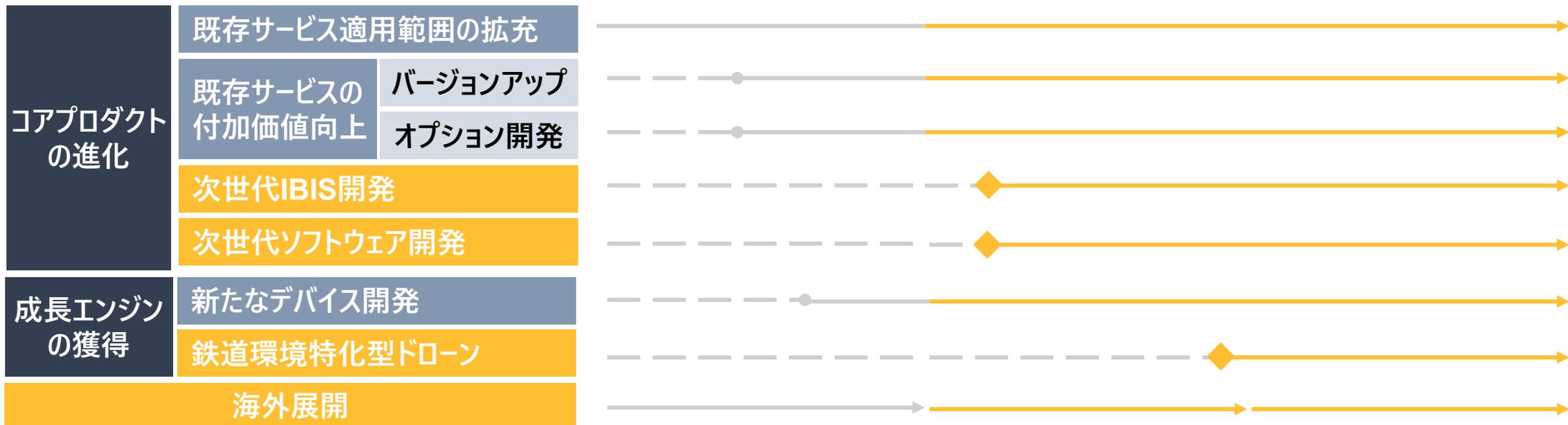


中長期

コアプロダクトの進化と 鉄道環境特化型ドローン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
- 鉄道環境特化型ドローン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



NEXT IBIS X



狭くて暗くて危険な空間を自律で点検できるIBIS



ハードウェアとソフトウェアの次世代プロダクト開発

- 次世代型IBIS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



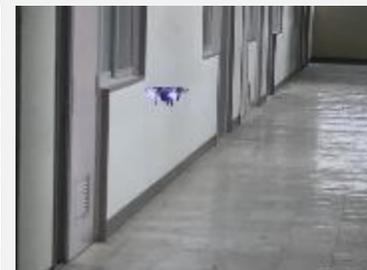
施工進捗管理



棚卸作業



巡回警備



地下洞道点検



Note : *「中小企業イノベーション創出推進事業 (SBIR)」の「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」分野のテーマ「建設施工・災害情報収集における高度化 (省力化・自動化・脱炭素化) の技術開発・実証」に採択 (補助金交付決定額 : 4.7億円, 事業期間2024年3月~2027年3月)

国家PJ参画①:建設現場業務効率化に係る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「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」分野のテーマ「建設施工・災害情報収集における高度化（省力化・自動化・脱炭素化）の技術開発・実証」に採択（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
- 深刻な建設業界における人手不足の課題を解決



プロジェクト実施体制



ドローン飛行実証
通信技術

データ解析
(点群・モデリング)

建設現場における
ユースケース・知見

市場ポテンシャル(2030年)

ドローンサービス市場：5,288億円

土木・建築 + 点検：2,549億円



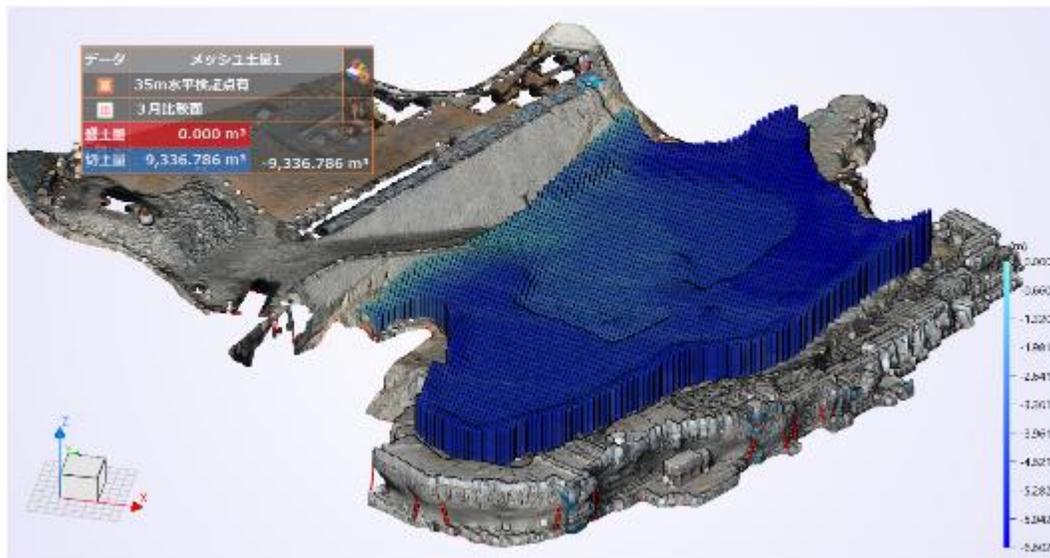
国家PJ参画①:PJ進捗報告 ドローンによる建築現場遠隔自動測量

- 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

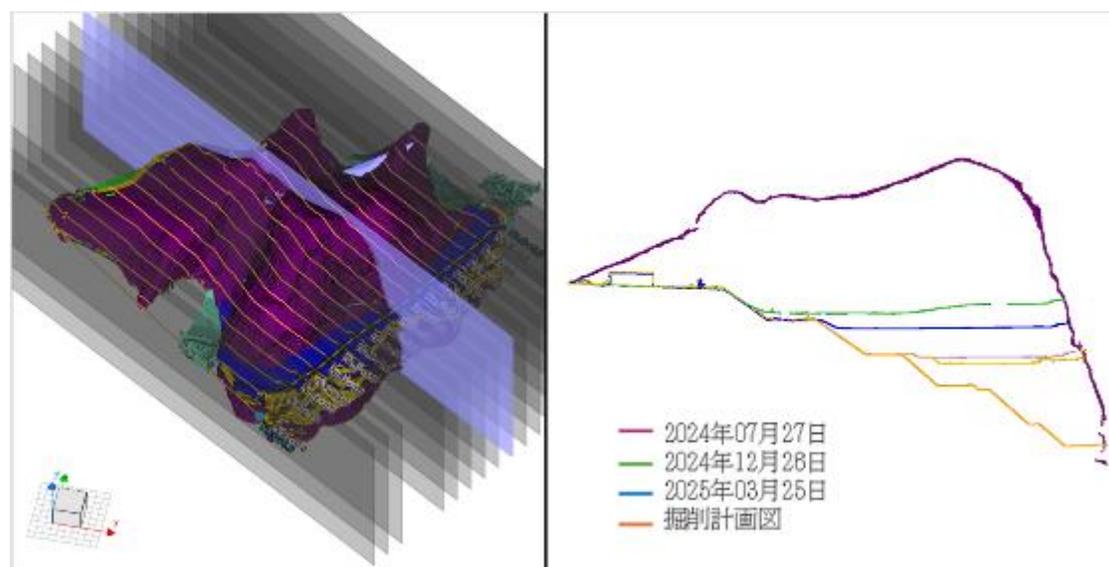
➤ 進捗報告の一例（掘削量の算出）

（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）

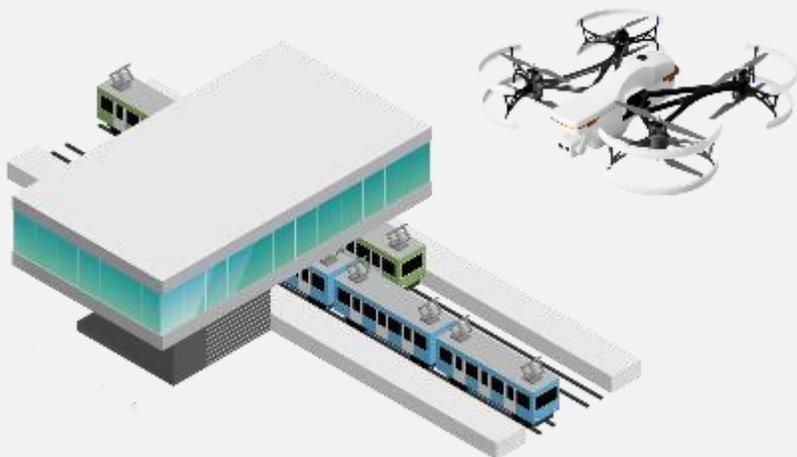


国家PJ参画②:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 「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②: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

25/7期までの受領済額 13.2億円

➤ コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ



管制・通信



鉄道業点検に係るドローン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*



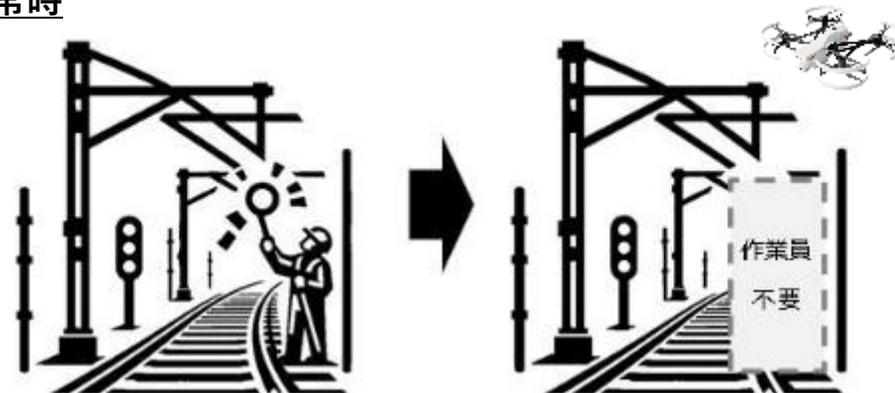
*開発段階のイメージであり、実際に製品化されるものとは異なる

▶ 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をドローンで代替

ドローン活用のイメージ

通常時



災害時・異常時



複数の鉄道事業者の参画

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



鉄道事業の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



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



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



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「デロイトトー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。

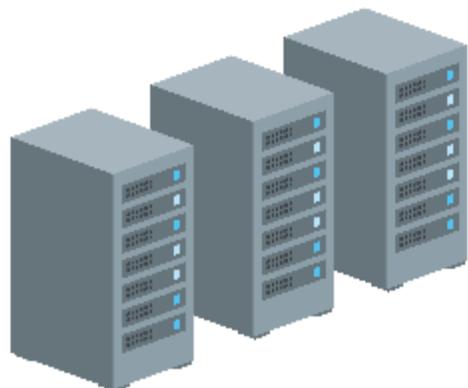
*3:人件費単価、点検人数、各鉄道事業者の点検に係る人員数、各鉄道事業者の営業距離等は、公開情報および鉄道事業者へのヒアリングやそれをもとに試算した結果を基に算出



上場時調達資金の使途状況

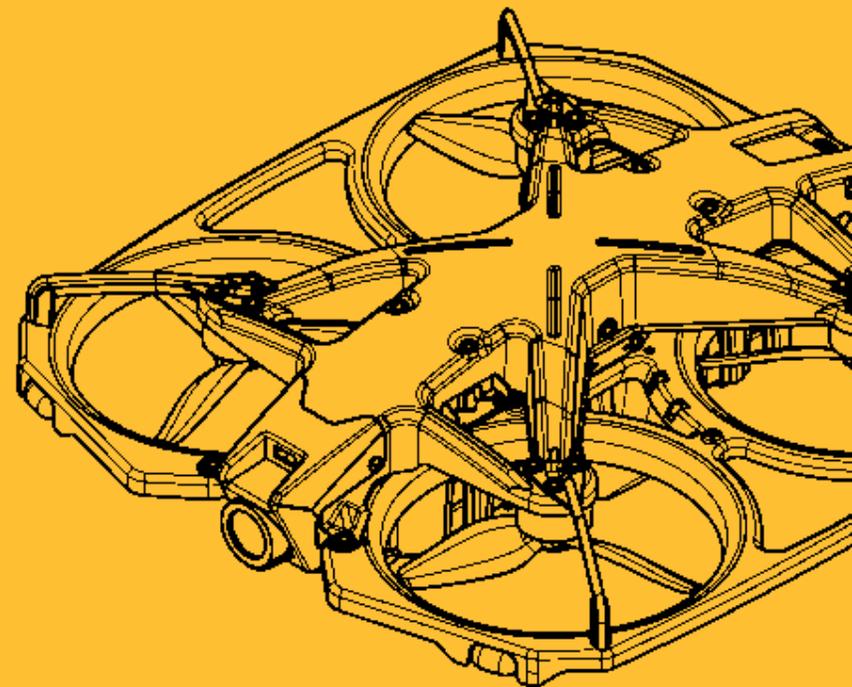
- 上場時に調達した資金は予定通りの使途で費消、26/7期も計画通りの使途で費消予定

資金使途	2025年7月期計画	2025年7月期実績	2026年7月期計画
サーバ等設備の増強に係る購入費用	12	12	32
新規拠点の設立費用（韓国進出）	50	52	—
研究開発費	80	89	221
人件費や広告宣伝費用	12	12	29
借入金返済	26	26	—
総額	180	191	282





05 2025年7月期 通期業績報告



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



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



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

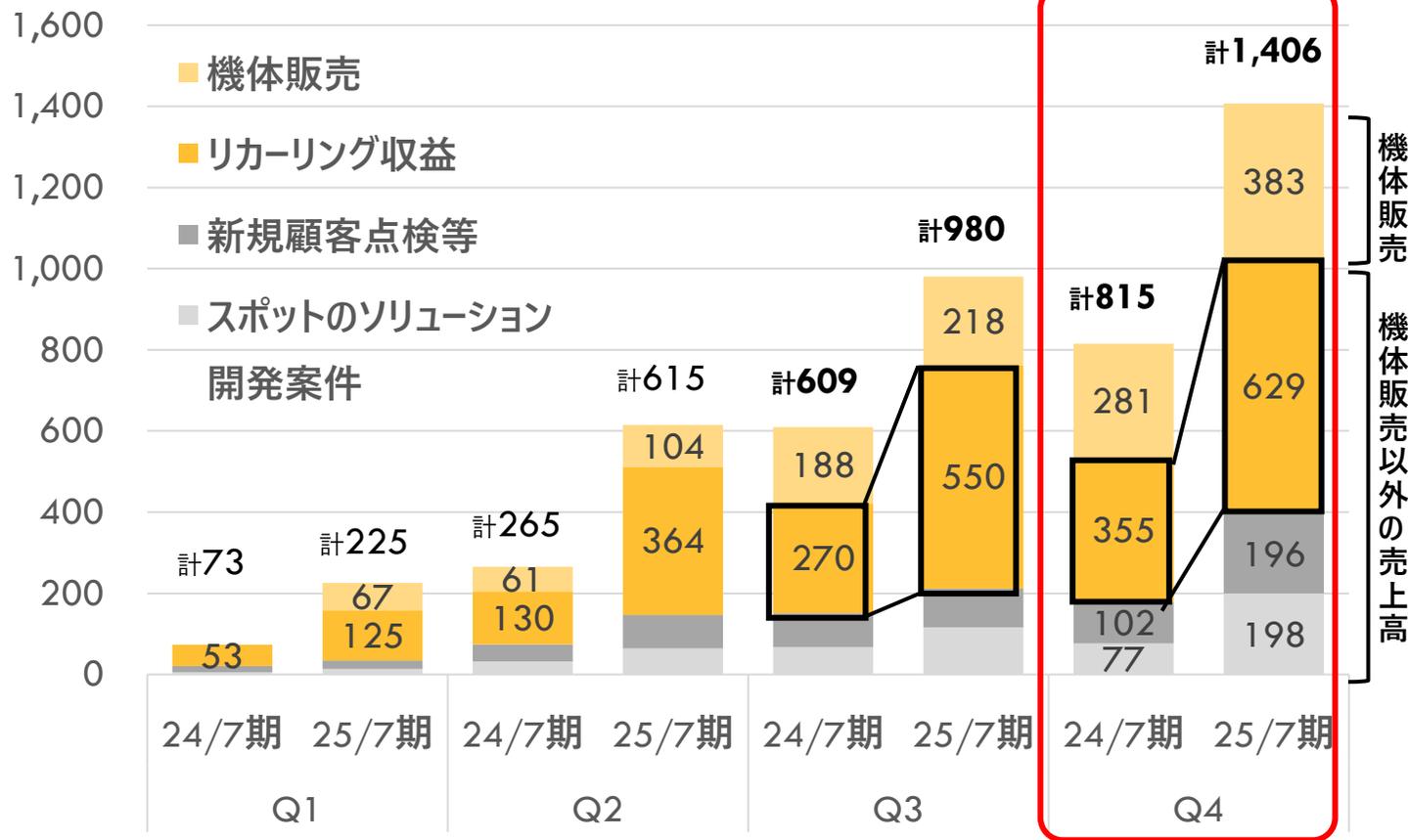


機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

- 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

リカーリング収益額は前年同期の約1.7倍獲得

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

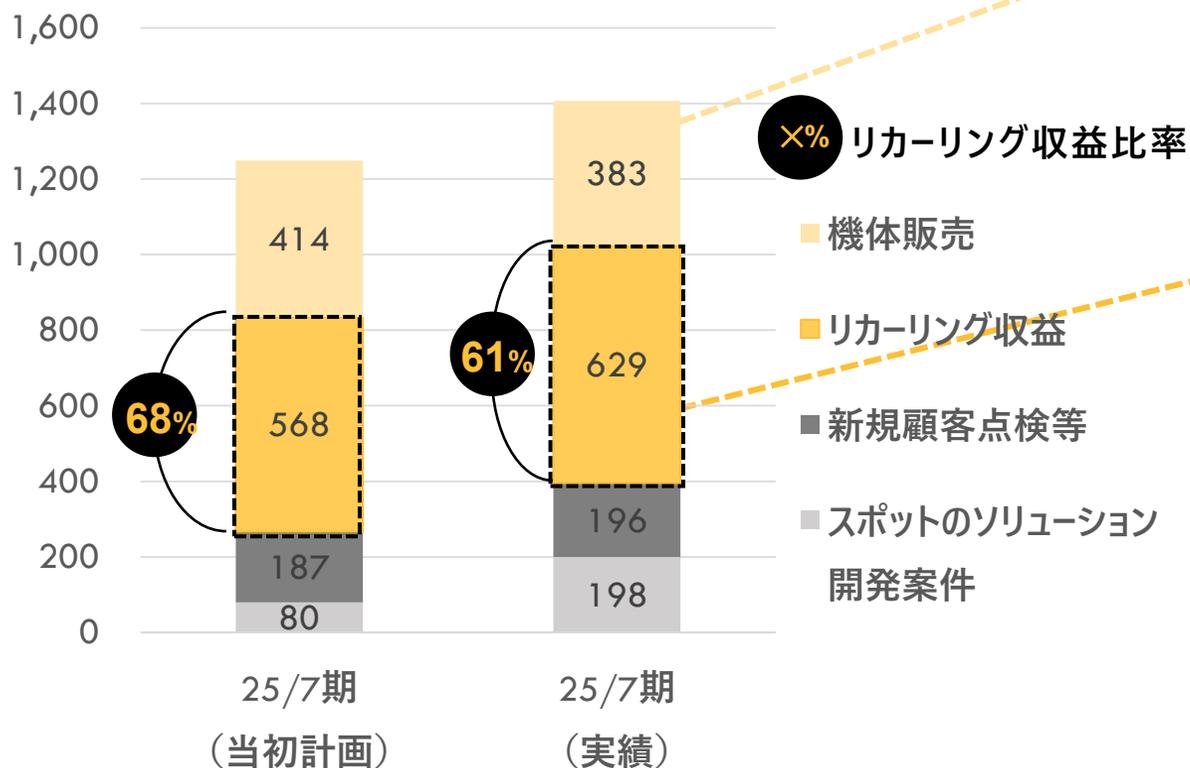
*3:リカーリング収益額：点検ソリューション（関連するデータ処理・解析サービス含む）における継続顧客の売上高、レンタルサービス、TRANCITYライセンスフィー、ソリューション開発のうち前年からの継続案件の売上高を合計

売上高に関する各種指標の予実比較

- 機体販売は、上期計画比でビハインドしたものの、25年3月発売のIBIS2-Aや下水道領域の需要によりカバー
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益の比率は未達も、金額は629百万円と計画より+60百万円

(単位：百万円)

収益別予実比較



機体販売 (単位：セット数*1)

	上期	下期	累計
25/7期(計画)	20	32	52
25/7期(実績)	14	35	49

リカーリング収益(*2)

各KPI指標	25/7期 (計画)	25/7期 (実績)
点検/データ処理サービスの継続顧客の売上高割合	60%	59%
レンタルセット数	36	36
TRANCITY アカウント数	150	148
ソリューション開発継続案件数	6	12

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:リカーリング収益：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合計

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
PL計上額
1,603百万円

研究開発費から補助金対象費用を除いた金額

89* 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

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

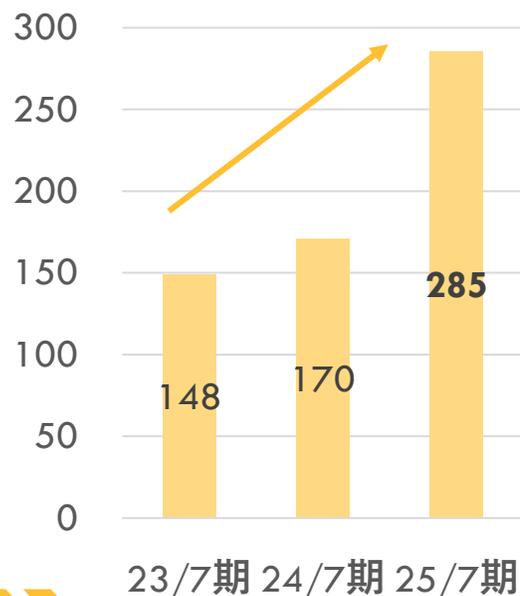
23/7期に本格的に事業開始し、
2か年で大きく成長

ソリューション開発事業

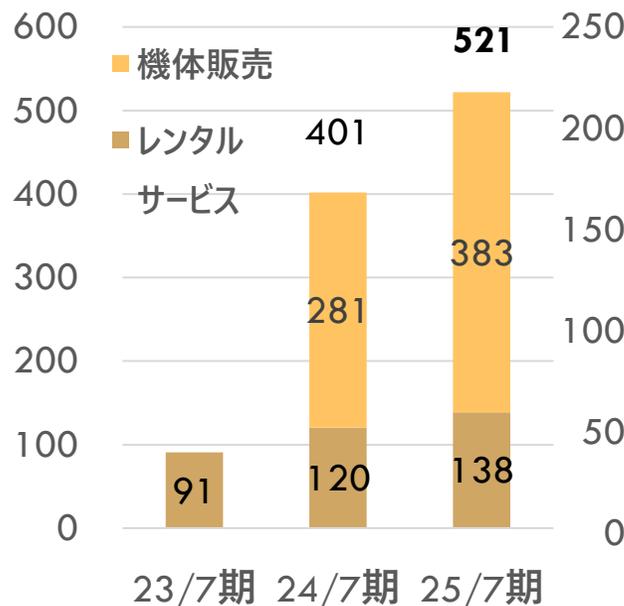
継続案件数も増加し大幅増
次期以降の事業の源泉となり得る案件も複数あり

（単位：百万円）

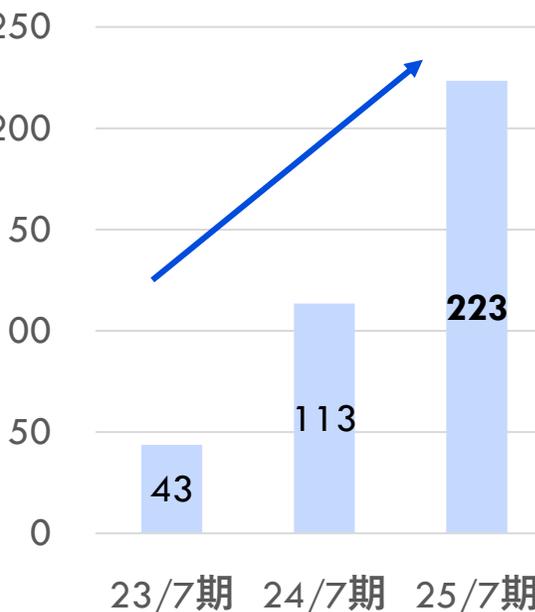
点検ソリューション



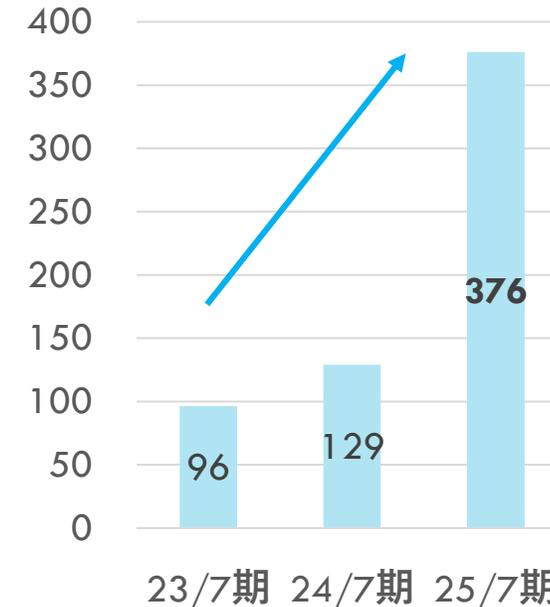
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業



貸借対照表（前期末比較）

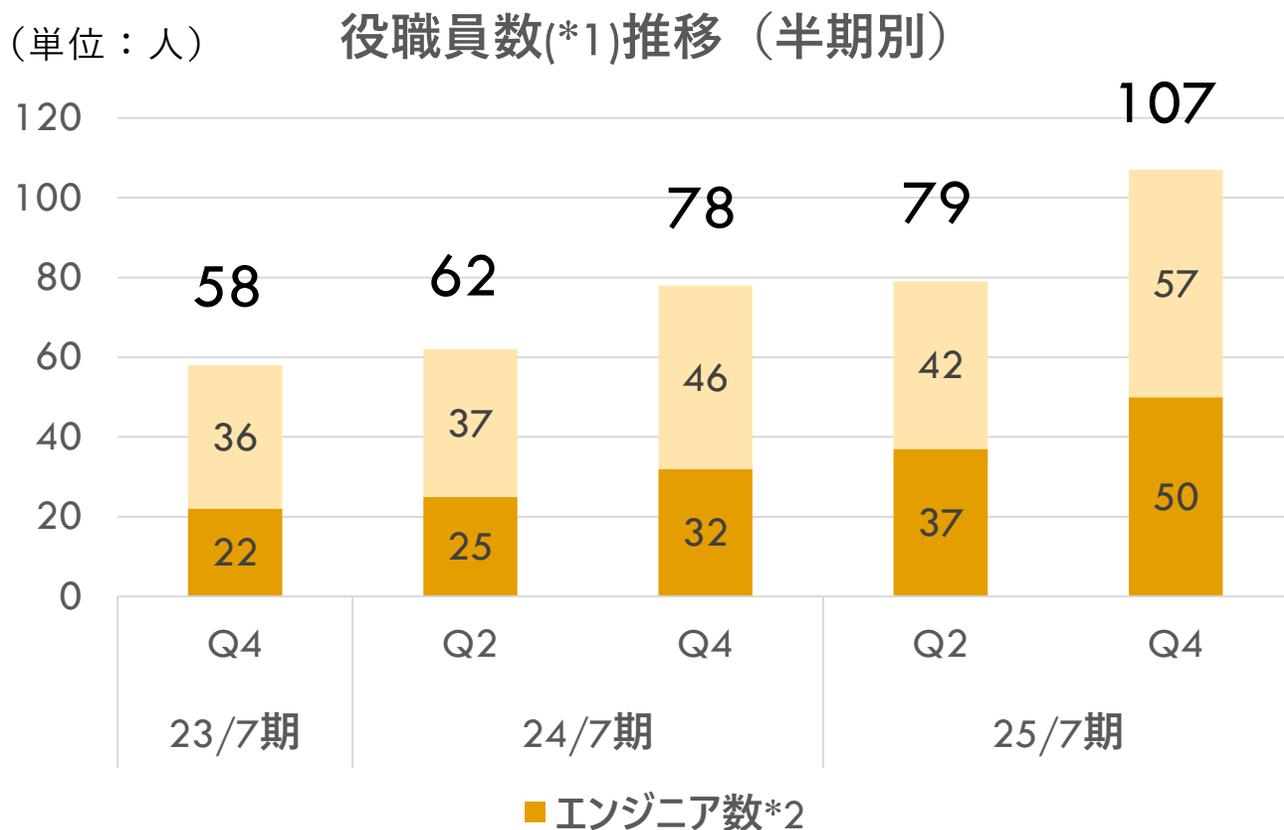
- 第3四半期における債務超過は、要因となったSBIR研究開発費に係る補助金収入により解消
- 資本金等の利益剰余金への振替及び当期純利益の計上に伴い、利益剰余金がプラスに転化

(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CaITa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		

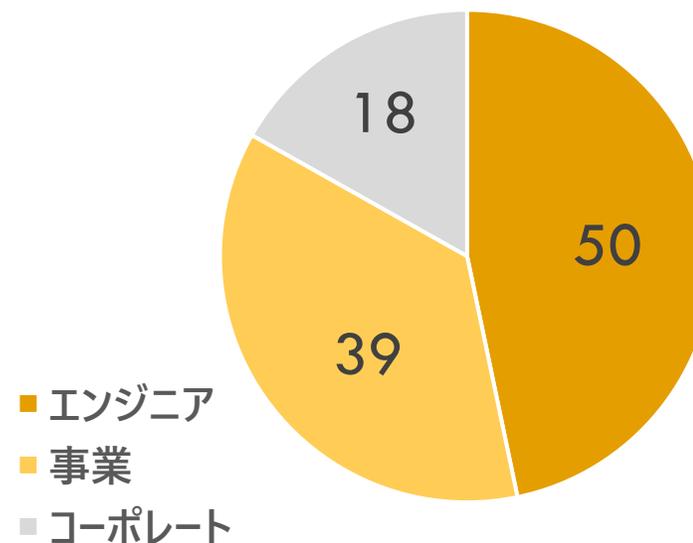


(半期別) 役職員数推移(25/7期末)

- 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)

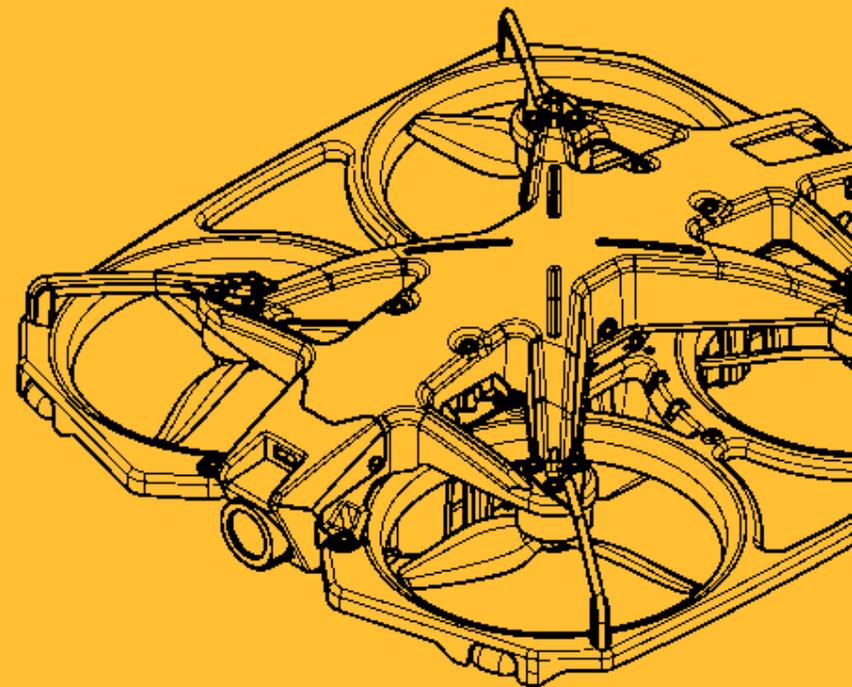


Note : *1非常勤役員を除き、臨時雇用者含む

*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



06 2026年7月期 業績予想



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	-

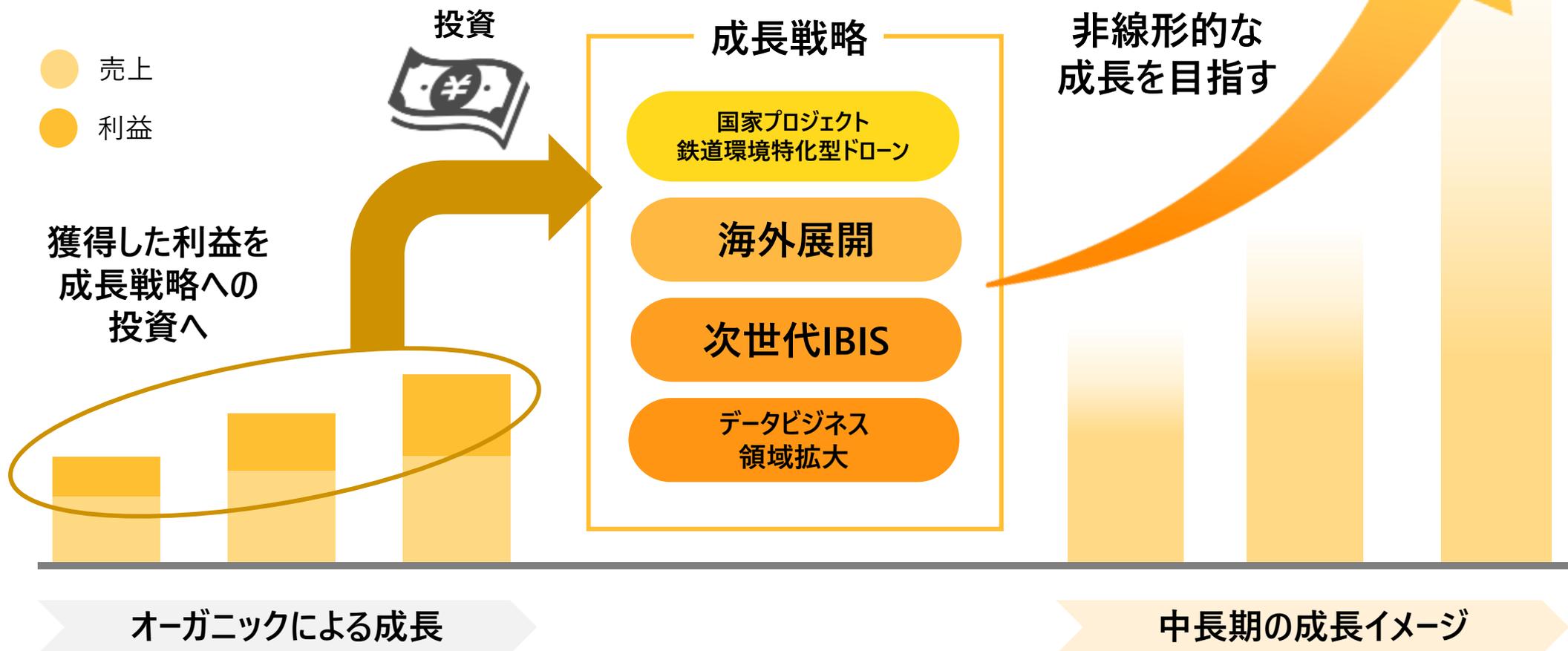
SBIR精算期ずれ 及び株式報酬費用 調整後経常損益	3
----------------------------------	---

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



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		<ul style="list-style-type: none"> ・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

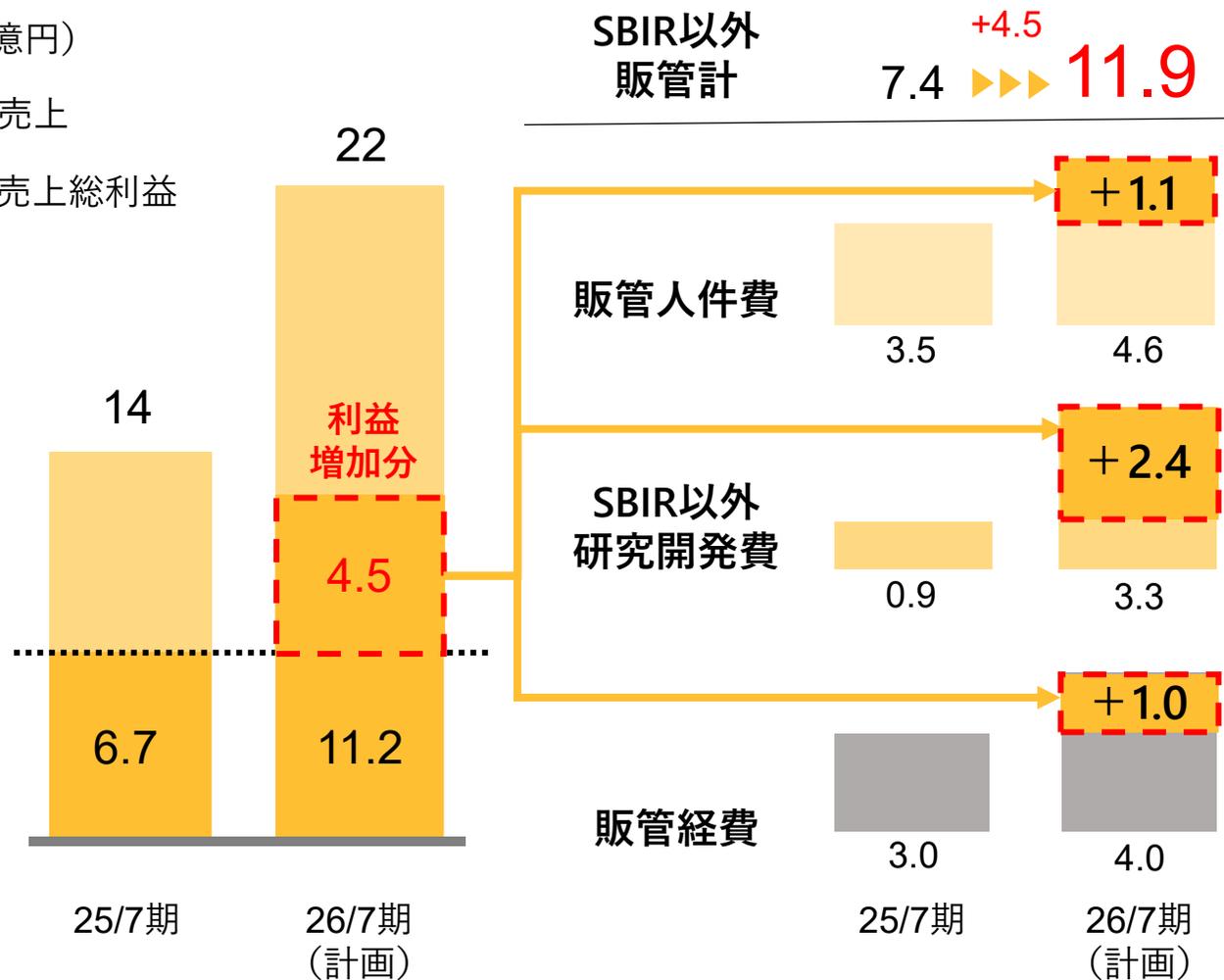


投資に関する詳細説明：海外展開、人材、次世代プロダクトへ投資

- 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



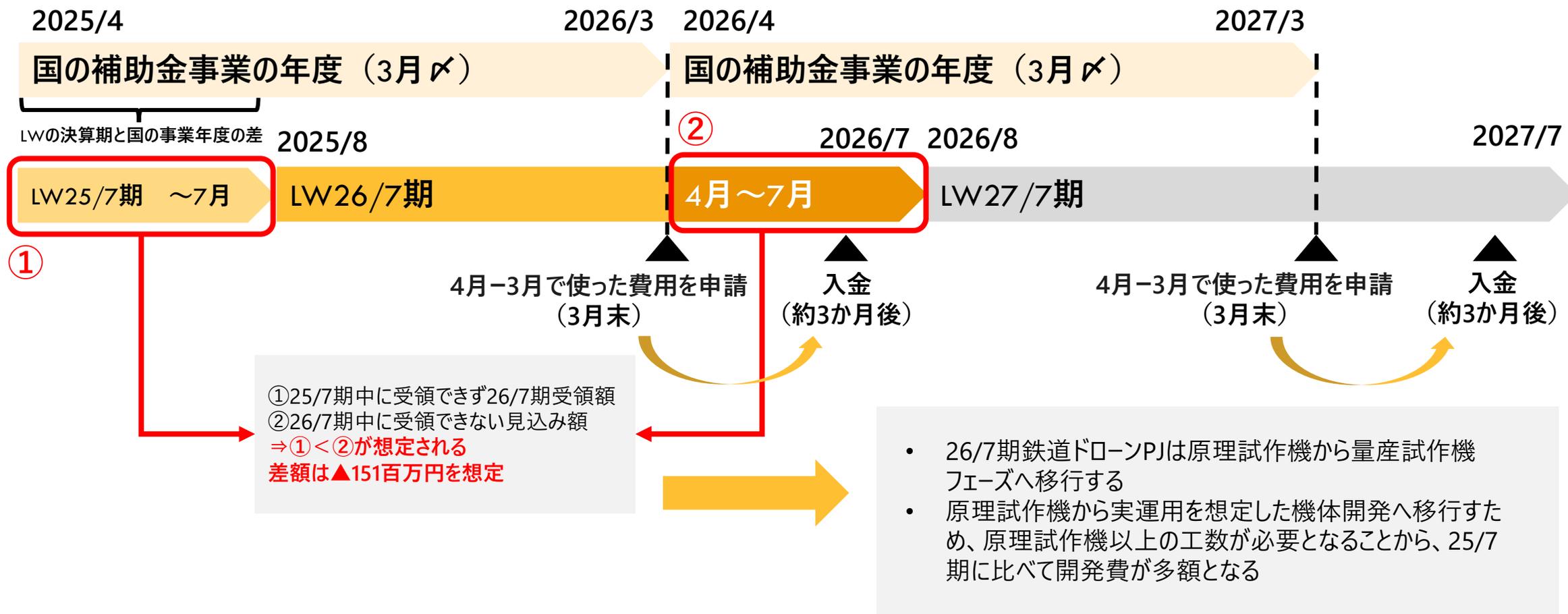
成長投資

- ✓ 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

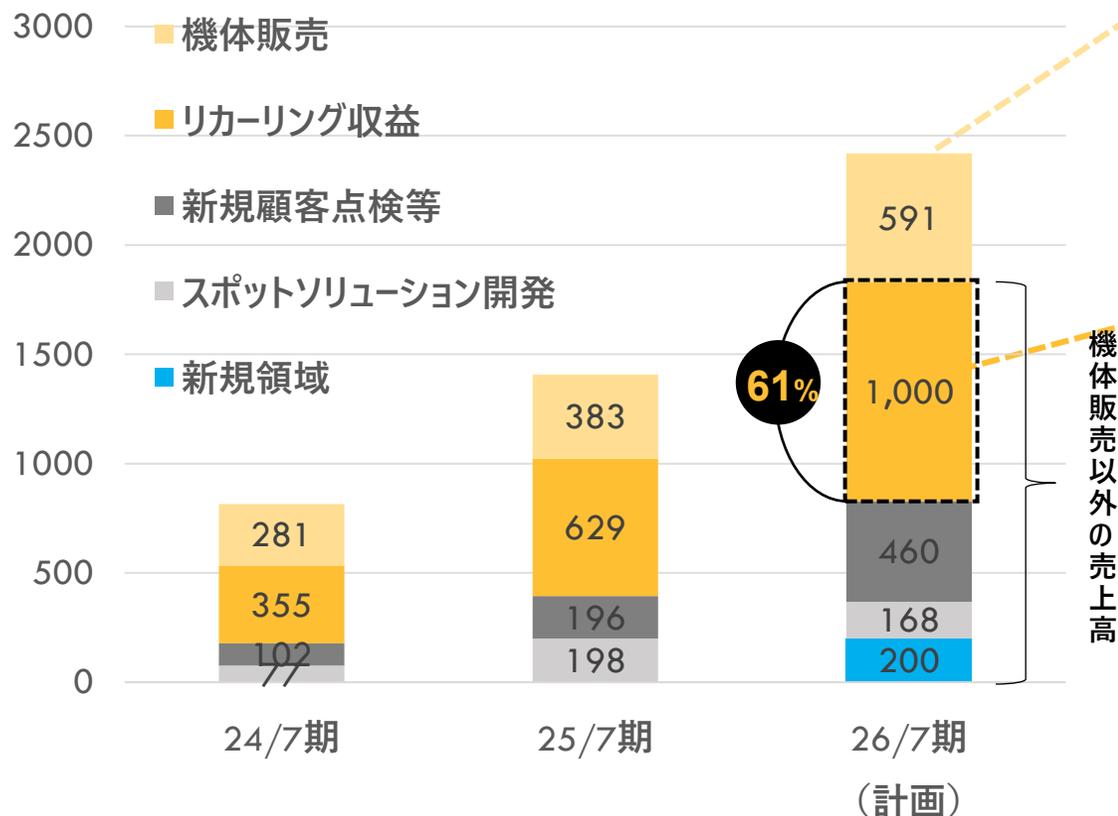


売上高に関する各種指標

- 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に占めるリカーリング収益の比率は61%を見込む（算定には新規領域除く）

(単位：百万円)

収益別推移



機体販売 (単位：セット数*1)

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

リカーリング収益(*2)

各KPI指標	24/7期	25/7期	26/7期 (計画)
点検/データ処理サービスの継続顧客の売上高割合	59%	59%	65%
レンタルセット数	33	36	42
TRANCITY アカウント数	115	148	200
ソリューション開発 継続案件数	4	12	12

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:リカーリング収益：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合計

利益に関する各種指標

- 引き続きリカーリング収益増と高粗利率の機体販売により**売上総利益率増加**を目指す
- 販管費は事業サイドの人材投資や海外関連費用で増加傾向も、売上増に比して増加は**限定的**
- **SBIR補助金活用**により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

売上高総利益率

2025年7月期
通期実績

2026年7月期
業績予想

47% 50%

引き続きリカーリング収益増と高粗利率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)

2025年7月期
通期実績

2026年7月期
業績予想

654 869
百万円 百万円

売上増加57%に比して販管費の増加は約30%と限定的人材投資を継続しつつもコストコントロールは厳格に実施し事業活動を展開

03

研究開発費

2026年7月期
業績予想

研究開発費から補助金収入を除いた金額

330* 百万円

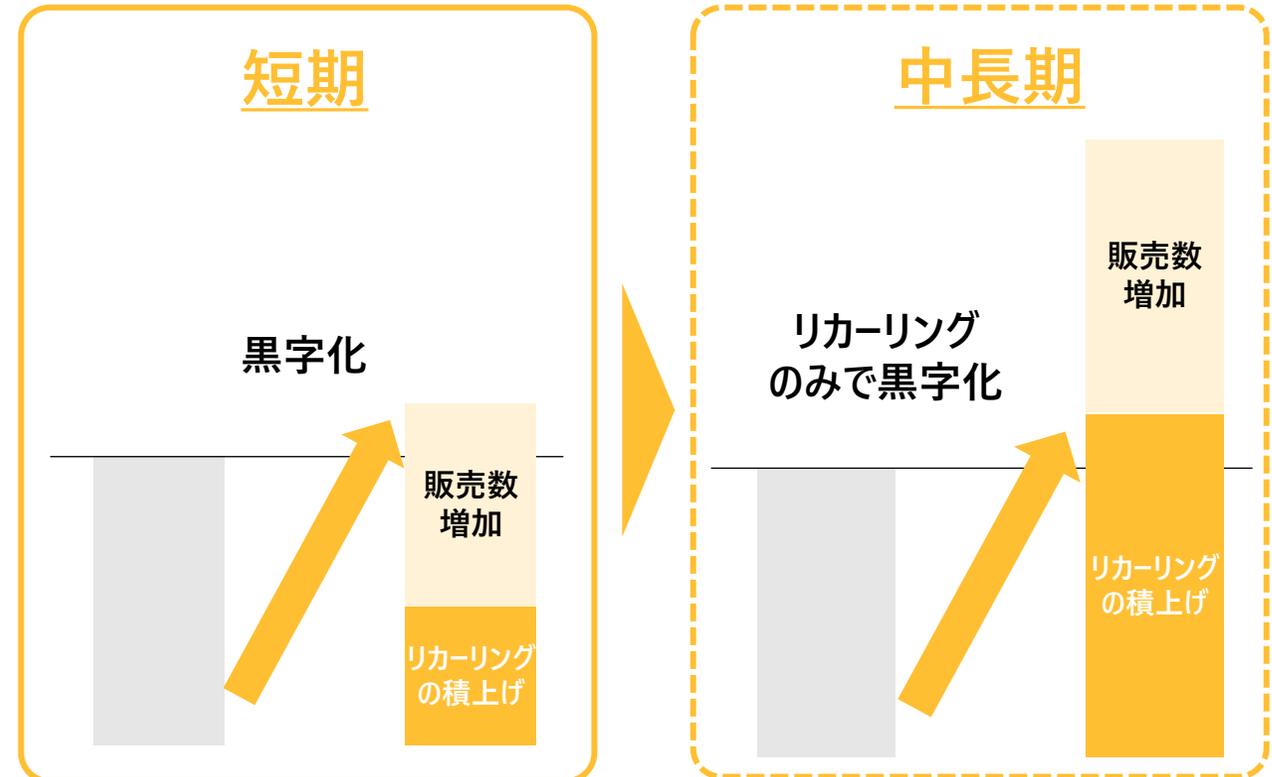
研究開発費
見込み総額
2,665百万円

引き続き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、キャッシュフローの抑制を両立

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	機体販売	高粗利
	レンタル	リカーリング
	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 新規顧客
	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



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

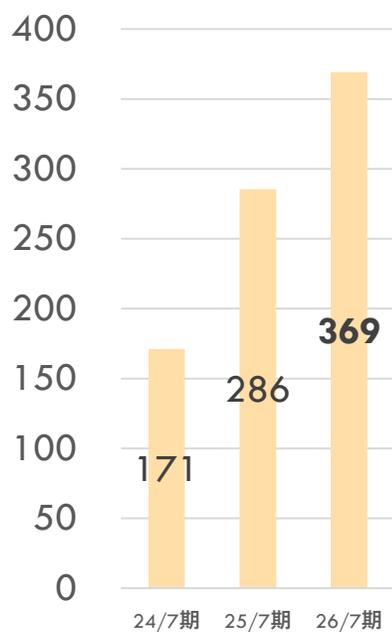
ソリューション開発事業

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

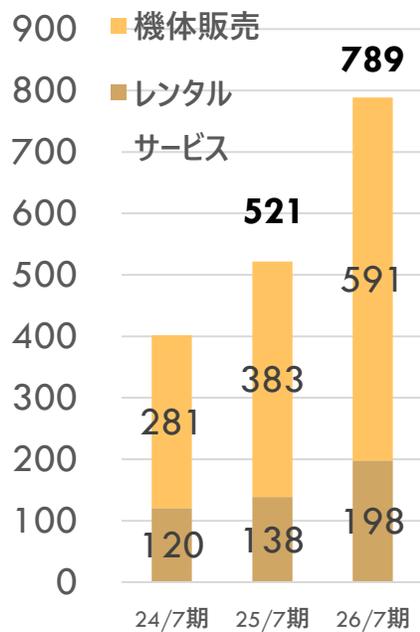
新規領域

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

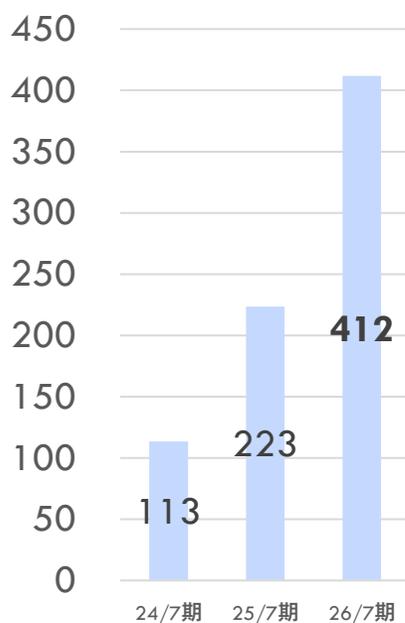
(単位：百万円) 点検ソリューション



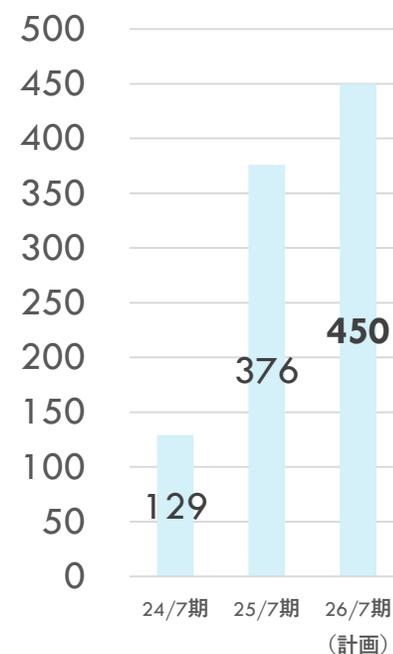
プロダクト提供サービス



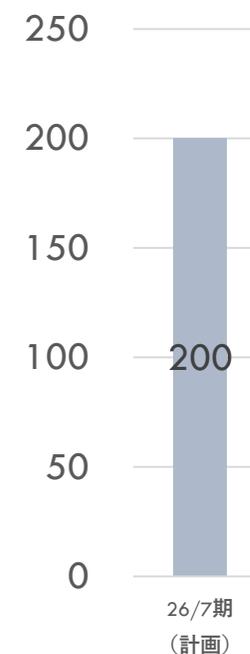
デジタルツイン事業



ソリューション開発事業

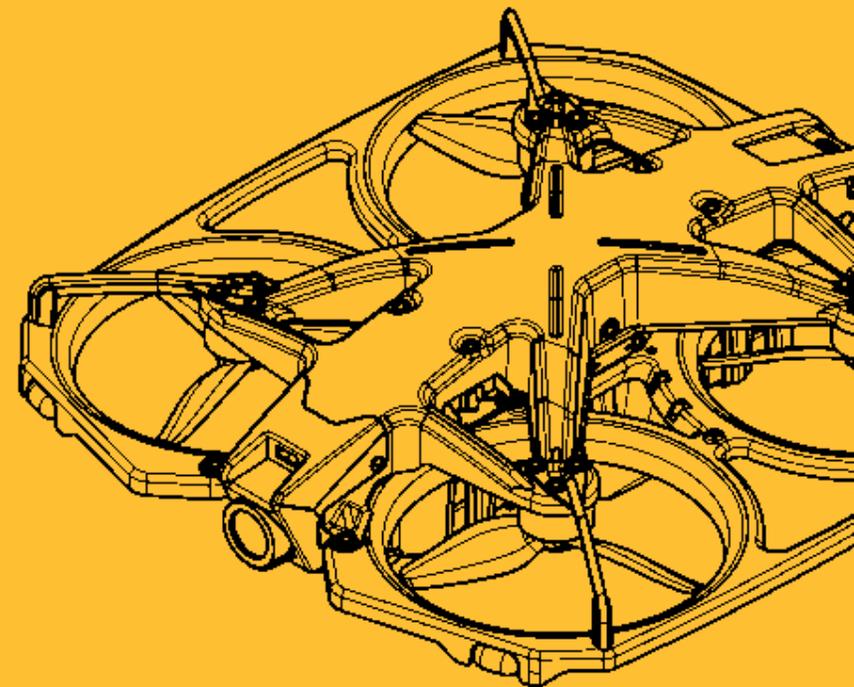


新規領域





07 リスク情報



主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
当社事業が対象とする市場について	<ul style="list-style-type: none"> ドローン市場の環境整備や新たな法的規制の導入、その他何らかの要因によってドローン市場の発展が阻害される場合、当社の事業活動が制限されるリスク デジタルツイン市場においては、インフラ業界や建設業界のDX化推進に伴い、革新的な画像解析技術やAI等の技術発展により今までの処理技術より高品質な3次元データをより効率的に作成できる3Dスキャン技術が出現した場合、当社の事業活動が制限されるリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 屋内狭小空間に特化した国産の小型ドローンを自社開発することで他社との差別化を図り当該リスクの低減を図っている 他社が容易に獲得できない狭く、暗く、危険な環境の3次元化や画像解析を通じて技術の向上とノウハウの獲得を進めており、また、どのような環境でも簡易に有用な解析データを生成できるよう、新たな技術の研究開発を推進している 	低	長期	重
技術革新について	<ul style="list-style-type: none"> インフラDX関連産業やドローン市場及びデジタルツイン市場の技術革新のスピードやビジネスモデルの移り変わりに対し、当社の対応が遅れた場合には、当社の技術力低下、それに伴う製品・サービスの質の低下を招くリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 新技術及び新サービスの開発を継続的に行うとともに、エンジニアの採用や大学との連携による最新の技術ノウハウの獲得等により対応を進めている 	中	長期	重
国家プロジェクトに係る補助金・助成金収入について	<ul style="list-style-type: none"> 国家プロジェクトそのものの規模が縮小する場合や補助金等の受領前の期間において研究開発資金が不足する場合に必要な研究開発活動が進められないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュフロー管理の徹底と安定した財務基盤確保のために各金融機関と密な連携を行っている なお、当社が参画している国家プロジェクトについて大きなウエイトを占めるものは、所轄行政官庁より予算枠、存続期間が定められたものであり、制度そのものの存続性についての懸念は限定的であると考えている 	低	中期	重

- 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照



主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
法的規制について	<ul style="list-style-type: none"> 当社の事業を規制する主な法規制は、以下のとおり ① 航空法 航空法が改正され、当社のサービスに影響のある法改正が行われた場合には、事業活動が制限されるリスク ② 電波法 万が一、何らかの理由により、電波法違反と認定された場合には、事業活動が制限されるリスク ③ 製造物責任法 当社製品の欠陥等が生じたことによって身体又は損害を被ったことを被害者が証明した場合、損害賠償請求されるリスク、及び万が一製造・検品の工程に重大な欠陥があった場合や予見できない不具合等が生じた場合、また、製造した製品が将来の法改正等によって当該基準に不適合となった場合は、事業活動が制限されるリスク ④ 外国為替及び外国貿易法 当社が販売する製品及び部品の一部が規制の対象となり事業活動が制限されるリスク 	<p>①航空法については、ドローンを同法の対象空域で飛行させる場合には、同法に基づく許可・承認を得ている。また、当社の主要サービスに利用しているIBISは原則として屋内にて利用していることから同法の対象外である なお、顧問弁護士との定期的な連携やドローンにかかる関連諸団体への加入を通じて法改正等の情報収集と、必要に応じて法令の解釈等について随時相談を行っている</p> <p>②電波法については、ドローン操縦時における5.7GHz帯画像伝送に関して、同法に基づき業務用の無線局（携帯局）の免許を取得している。当社は、すべての当社事業で使用している機体に関して当該免許を取得して業務を運営しており、同法を厳格に順守している</p> <p>③品質マネジメントシステムの認証取得や製造物責任賠償保険への加入を進めている。また、当社の製品は当該法律の基準に適合しており、製造にあたっては厳格な品質管理体制を整備・運用している</p> <p>④海外に向けてドローンを輸出、又は関連する技術の提供をする場合は、同法を遵守して適切な輸出管理に努めており、また、法令遵守を徹底するために、顧問弁護士等社外の専門家も含めたチェック体制を構築している</p>	低	中期	重

- 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照



主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
情報セキュリティについて	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の有している設備内部画像等の機密情報が含まれているデータを取り扱っており、万が一これらの情報が漏洩した場合、当社の信用やブランド価値が毀損するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 機密性の高い情報を適切に管理するため、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO/IEC27001:2013」の認証を取得し、情報セキュリティ等の社内規程に基づいた情報管理に関する社内ルールの周知徹底を図る等、セキュリティ対策には万全の措置を講じている 	低	短期	重
有能な人材の確保・育成について	<ul style="list-style-type: none"> 各業務分野における人材獲得競争の激化や市場ニーズの変化等により、優秀な人材の獲得が困難となる場合又は在職する人材の社外流出が生じた場合に事業展開等が計画通り進まないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 当社においては、通常の採用手法に加え優秀な人材を採用するためにリファラル採用を積極的に取り入れることで安定的な人材の確保に努めている 	中	長期	中
製品の品質について	<ul style="list-style-type: none"> 製品の欠陥が発生した場合には、その欠陥内容によって多額のコスト発生や信用の失墜を招くリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 製品やサービスを適切に管理するため、品質マネジメントシステム（QMS）の国際規格である「JIS Q 9001(ISO9001)」の認証を取得 当該規格に基づき、品質管理規程等のルールを定期的な社内研修の実施等により周知徹底し、また、定期に開催する品質保証委員会によるフィードバックを通じて改善を図る等、品質の保持、向上に努めている さらに、これらの品質マネジメントに対する取組み全体を社内に設置したリスク・コンプライアンス委員会においてモニタリングすることで不具合等の発生防止に最大の注意を払っている 	中	短期	中

- 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照



主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
過年度における継続的な損失計上について	<ul style="list-style-type: none"> 過年度において、継続的な事業成長を図るため、研究開発費や積極的な人材採用等への投資を実施してきたことから創業以来営業赤字を継続して計上している 当社が属する市場は新しい市場であることから、想定どおりに顧客開拓が進まない場合や当社事業に対する需要が想定どおりに集まらない場合、また、研究開発活動の効果が十分に得られない場合やコスト上昇等想定外の費用が生じた場合等には、計画どおりのタイミングで利益を上げることができないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> 市場の拡大と共に、各サービスにおける案件の積上げによる売上高の伸長によって、研究開発費等の水準を超える利益やキャッシュ・フローを創出し黒字化を目指す方針 この点において、今後、複数年にわたり「中小企業イノベーション創出推進事業」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であるが、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、当事業年度においては経常利益ベースでの黒字化を達成 なお、国家プロジェクトに係る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ことから、国家プロジェクトに係る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には経常赤字となる可能性がある 	中	中期	中
事業歴が浅いことについて	<ul style="list-style-type: none"> 当社が提供しているサービスは、屋内狭小空間を主としたドローン事業と、狭小空間や暗所などで撮影された画像の3次元化など難易度の高いサービスであり、市場が未成熟で成長過程にあることから、今後も積極的な成長投資等により一定期間業績が安定しないリスク 	<ul style="list-style-type: none"> IR・広報活動等を通じて積極的に経営状況を開示していく方針 	中	中期	中

- 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照



本資料に関する留意事項

- 本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2026年10月頃に開示する予定です。

