

事業計画及び成長可能性に関する事項

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）

2026年 4月 30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. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 事業機会
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. 事業別ハイライト（測量・災害復旧/点検/農業/UTM/防衛）
8. リスクの情報

企業概要



会社概要

会社名

Terra Drone 株式会社

代表者

徳重 徹

設立

2016年2月

社員数

国内：139名 連結：571名
(2026年1月末時点、派遣社員/時給者を含む)

本社

東京都渋谷区渋谷2丁目12-19
東建インターナショナルビル 3階

事業内容

- ・ドローンを中心としたハード、ソフトの開発及びサービスの提供
- ・安全かつ効率的なドローンや空飛ぶクルマの
運航を管理するためのシステム(UTM)の開発・提供



低空域経済圏®とは？

✓ 「ドローンや空飛ぶクルマなどのエアモビリティが飛行する空域において発展する産業」を指す



*低空域経済圏®：当社定義。商標取得済

事業概要

✓ 当社は低空域経済圏において、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
産業課題の解決に貢献

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

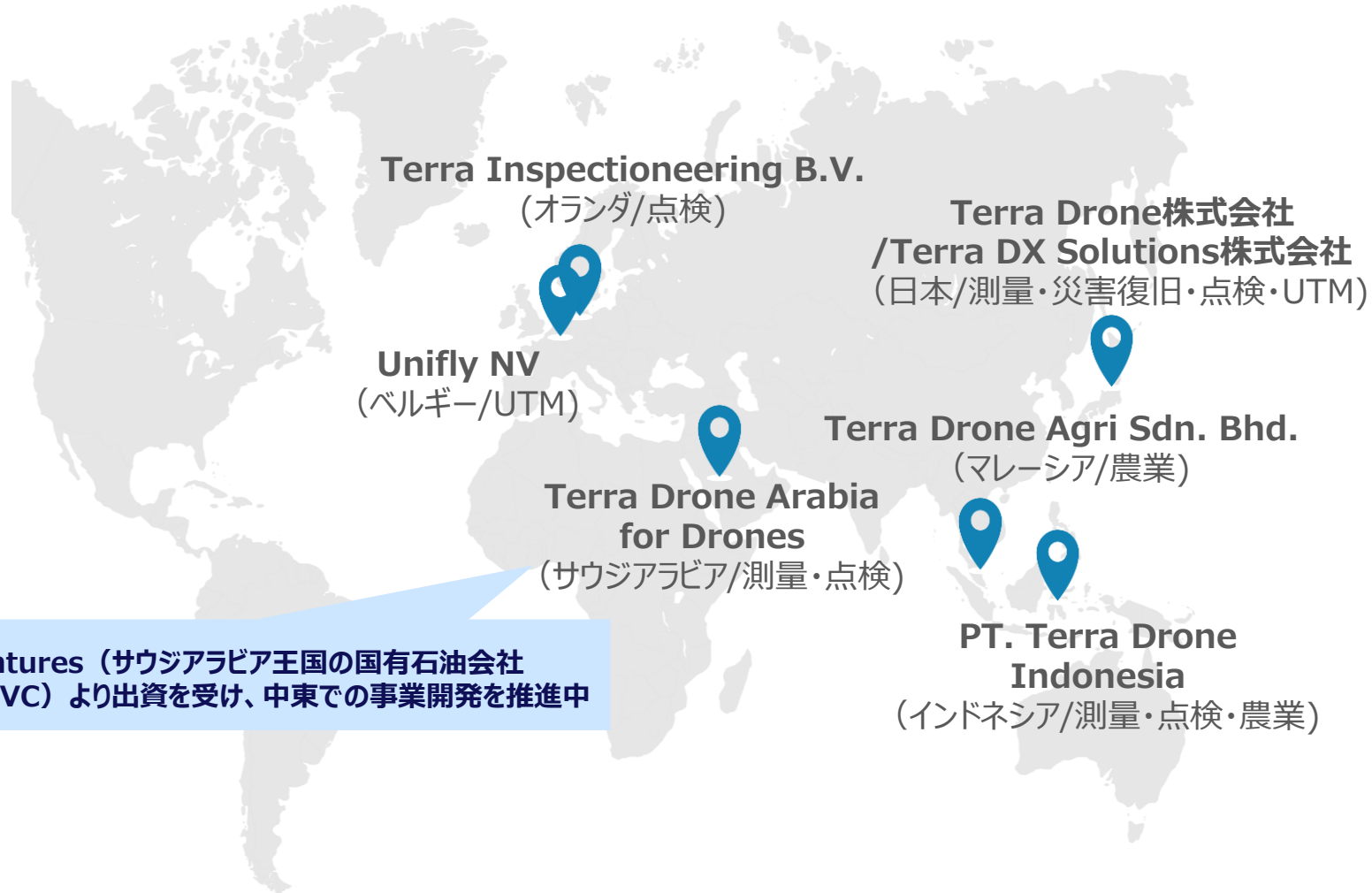
低空域の安全管理を行い、
ドローンが飛び交う社会の実装に貢献

UTM

ドローンの運航を管理するためのシステム

グループ拠点¹

✓ 当社は創業期から日本初のグローバルメガベンチャーを志向しており、グローバルな事業拠点を構築



2026年1月期
海外売上高比率
60%

(1) 開示日時点。主要なグループ会社のみ記載

(2) 海外売上高比率 = 海外子会社の売上高が連結全体に占める比率 ※国内拠点の海外顧客に対する売上高は含まない

グローバルNo.1

✓ 自社の展開する事業領域において、グローバルNo.1の評価を有する

ドローンサービス企業
世界ランキング(2024年度)¹

No.1

×

世界UTM導入国数
(2024年7月時点)²

No.1

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

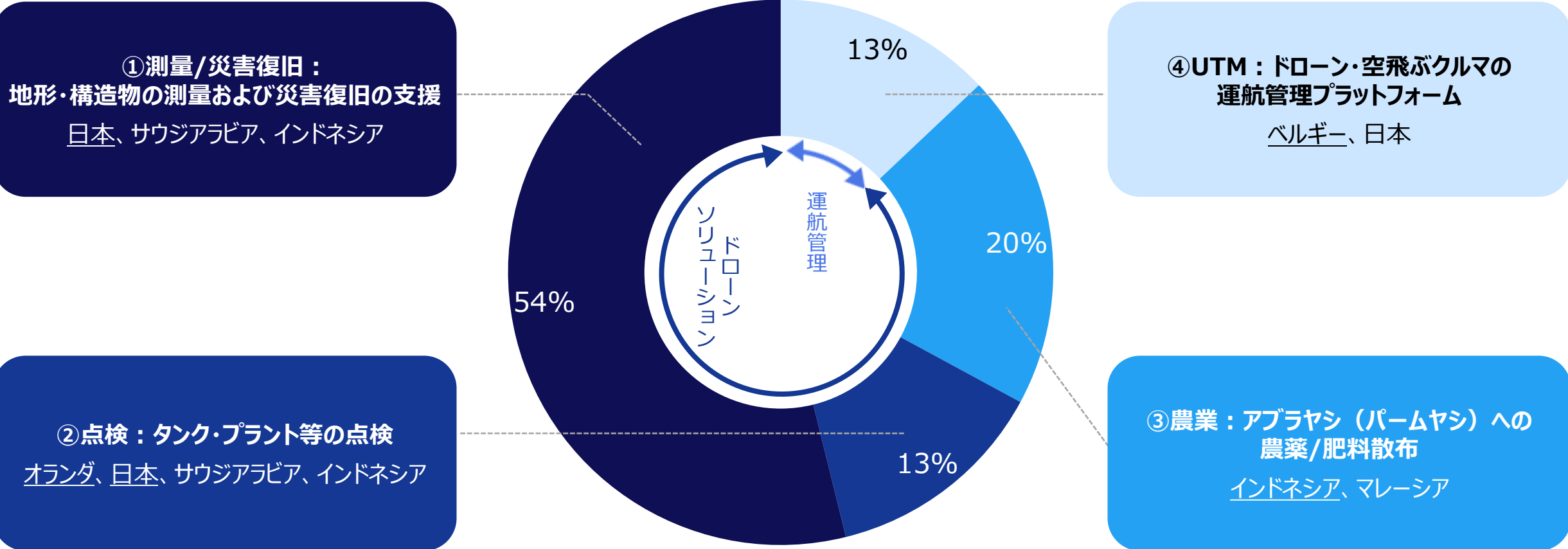
(2) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は66頁参照

ビジネスモデル



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

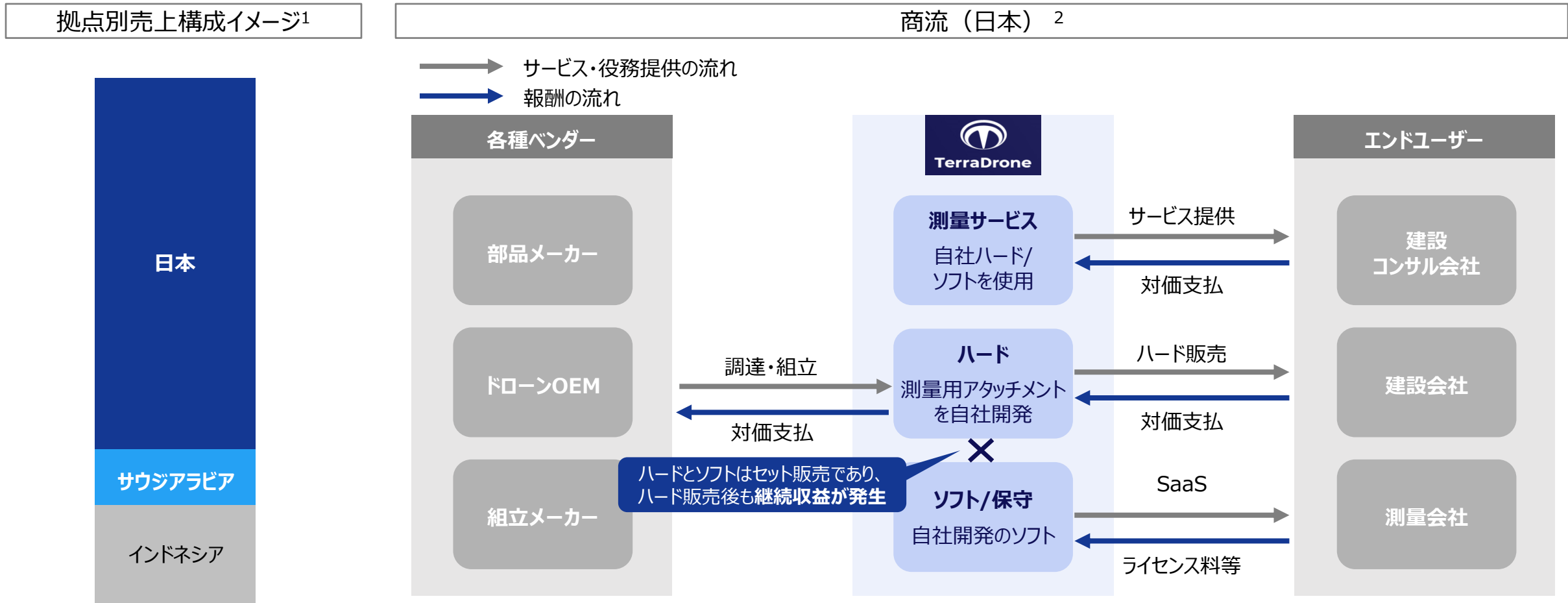


上記事業に加えて、2026年3月に、防衛事業への進出を発表

*2026年1月期の売上高構成比

ビジネスモデル - ① 測量/災害復旧

✓ 日本を中心に、測量サービスと、ハードおよびハードに紐づくソフト/保守を提供

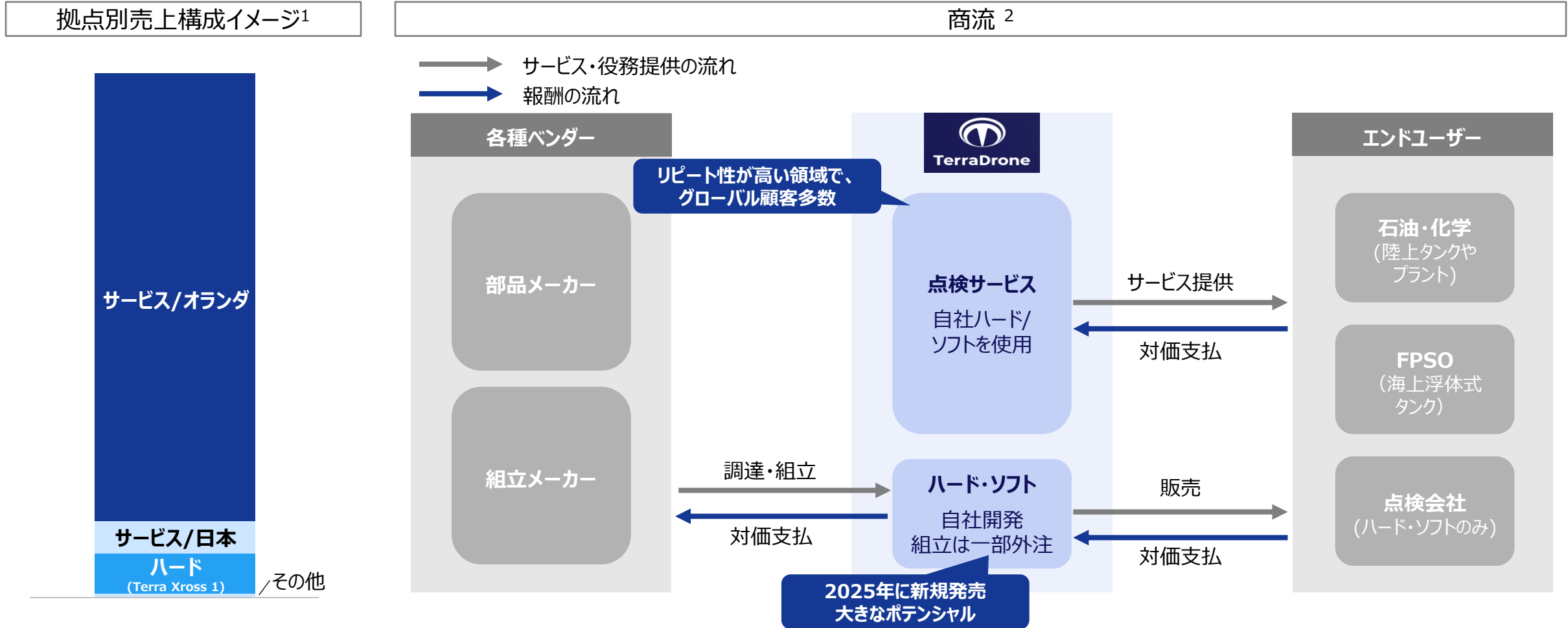


(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビアの点検事業の売上高を含む

(2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している

ビジネスモデル - ②点検

✓ オランダや日本を中心に、点検サービスおよびハード・ソフトを提供

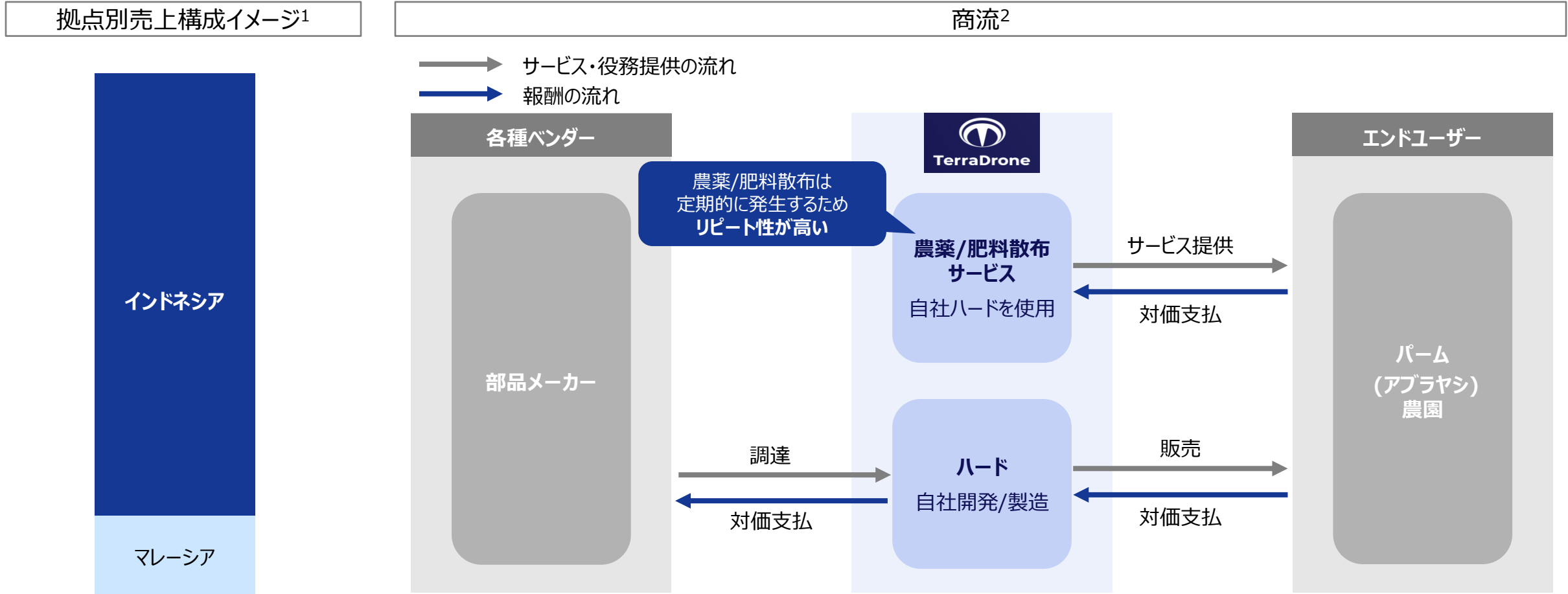


(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビアの点検事業の売上高は測量事業の売上高に含む

(2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している

ビジネスモデル - ③ 農業

✓ 自社製ハードを用いた農薬・肥料の散布サービスを提供

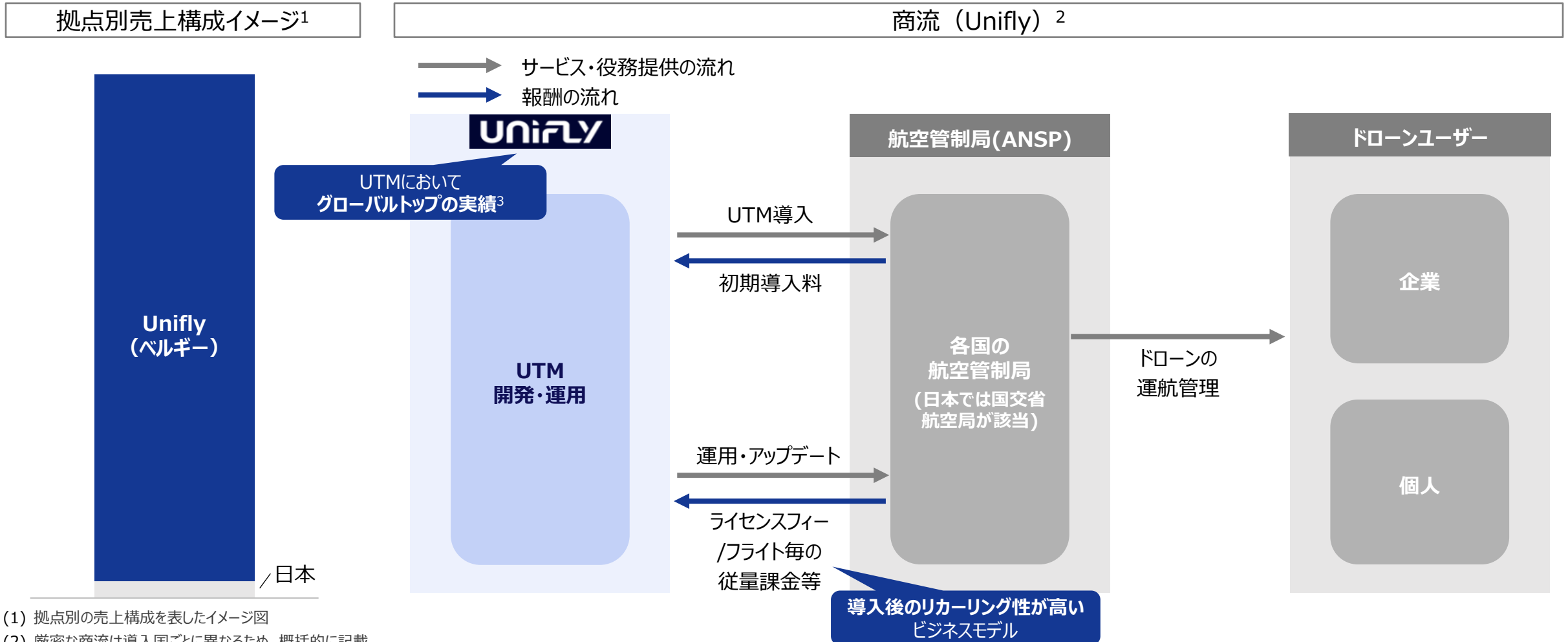


(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図

(2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している

ビジネスモデル - ④UTM

✓ 当社子会社のUniflyが、各国の航空管制局（ANSP）に対してUTMの導入・運用を行っている



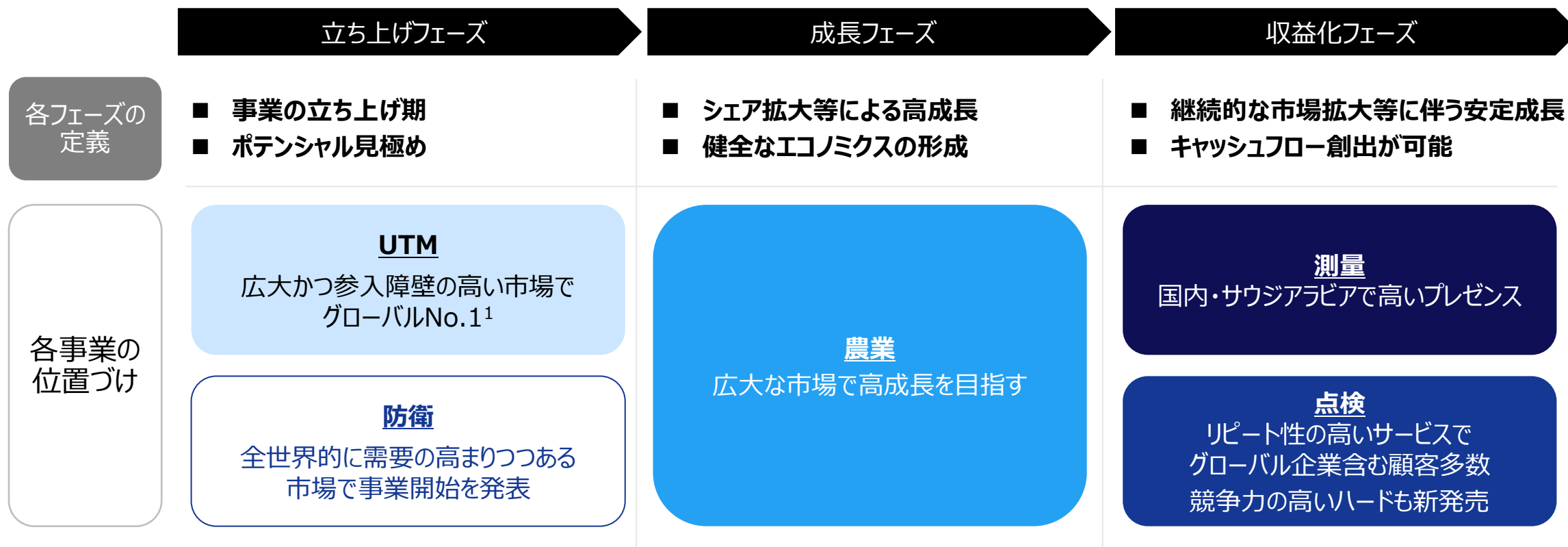
(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図

(2) 厳密な商流は導入国ごとに異なるため、概括的に記載

(3) 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66頁参照

各事業の位置づけ

- ✓ 測量・点検は収益化フェーズにあり、今後も継続的な成長を目指す
- ✓ 成長フェーズの農業、立ち上げフェーズのUTM/防衛は、高い事業ポテンシャルを有しており将来の中核事業として期待



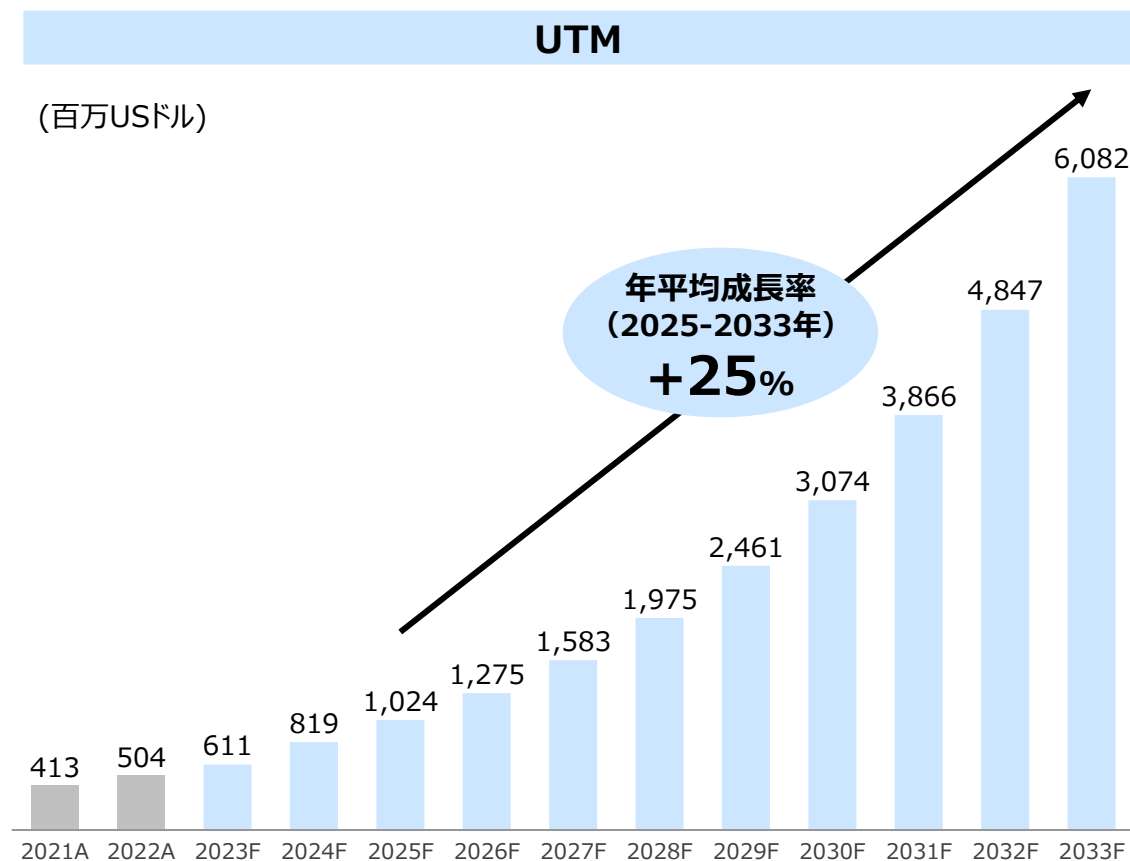
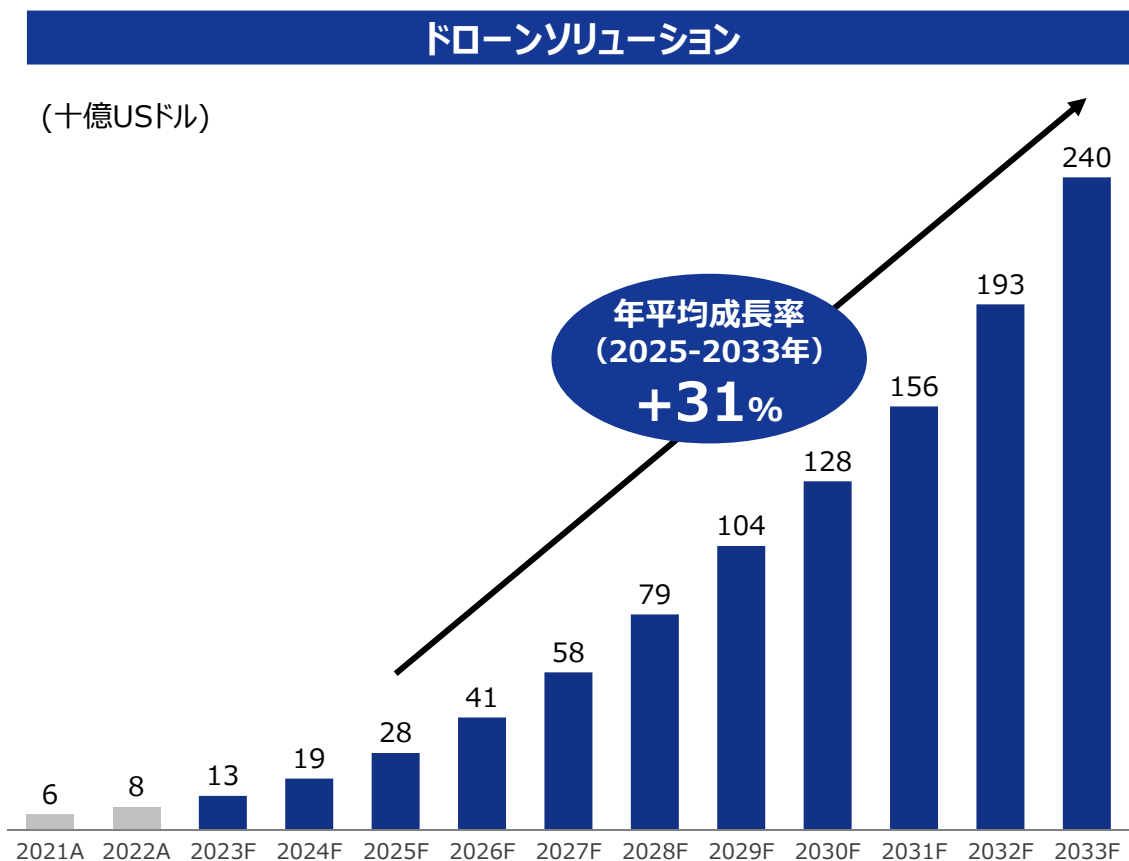
(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は66頁参照

事業機会



市場環境：市場規模

✓ ドローンソリューション・UTM市場は世界的な拡大が予測されている



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

市場環境：構造的な拡大局面への突入

✓ 地政学・規制・政策の変化を背景に、非中国系ドローン市場は世界的な拡大局面に入っている

世界	<p>各国でドローン需要の拡大やサプライチェーン再編の動きが進む</p> <ul style="list-style-type: none">• 規制緩和/政府支援による利用の促進• ウクライナ・イラン情勢を機とした防衛ドローンの重要性認識の強化• 西側諸国各国で脱中国への議論の進行
米国	<p>規制緩和による商用利用の拡大と、非中国系製品への需要シフト</p> <ul style="list-style-type: none">• FAAによる目視外飛行の一般化ルール(Part 108)策定• 国防権限法(NDAA)等を根拠とした、政府機関・重要インフラからの中国製ドローン排除厳格化
日本	<p>安全保障に基づくドローンの産業育成と、強力な公的支援の実施</p> <ul style="list-style-type: none">• 政府がドローンを特定重要物資に指定• 国産ドローンの開発・普及推進のため、関連する研究開発・設備投資に対し最大50%の補助金交付

市場環境：ドローン市場の性質

- ✓ ドローン市場は、事業領域や地域ごとに分散しており、かつ競争環境が流動的に変化しやすい
- ✓ 市場の分散性を踏まえると、どの領域・地域で事業を展開するかが鍵となる

分散性

- 事業領域：ドローンの事業領域は多様で、領域が異なれば顧客も市場環境も異なる
(産業用 (測量等)、娯楽用 (ドローンショー等)、防衛用・・・)
- 地域：国/地域毎にドローンの主要な用途は様々。また、国が異なれば規制も顧客も大きく異なる

分散する市場では、
どこでどのように戦うか
(=ポジショニング) が重要

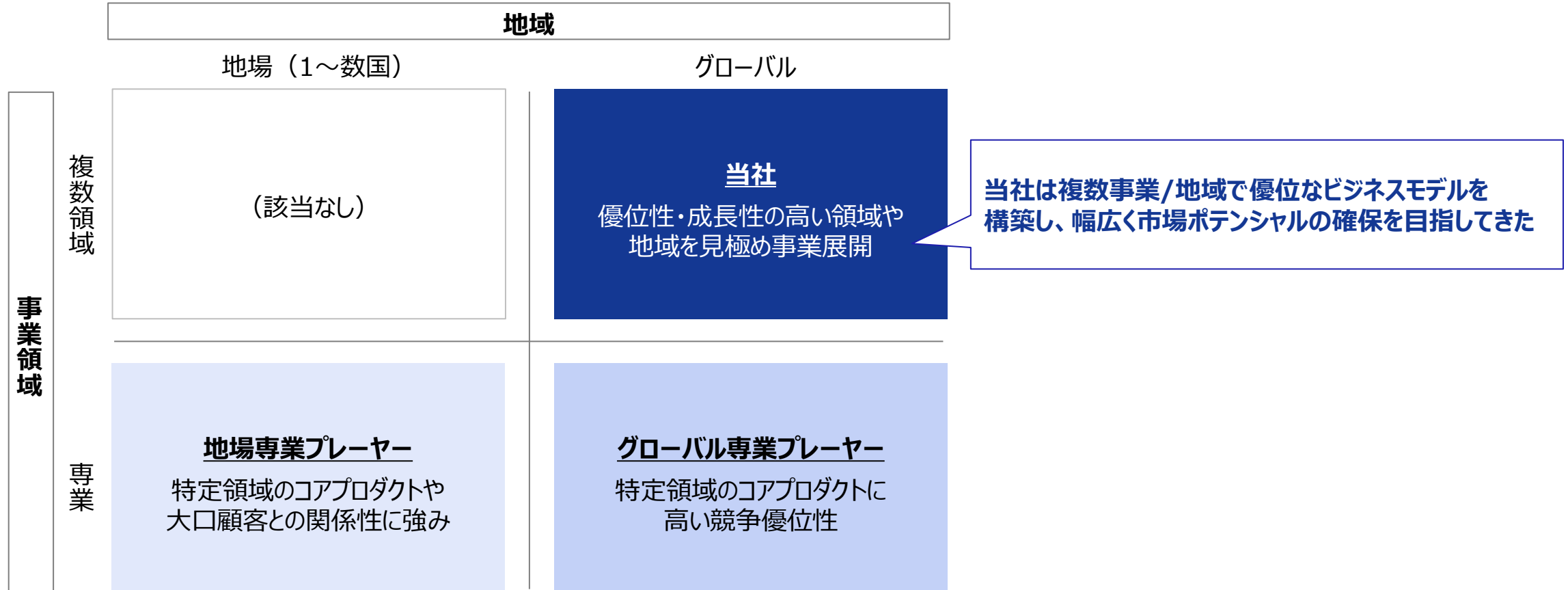
流動性

- ドローン市場は新産業、かつ成長市場であり、規制や地政学リスクの影響も大きく受けるため、競争環境や市場の状況は日々変化

ある領域/地域の需要が
突然顕在化することも多い
(例：下水道、防衛)

当社の戦略：独自の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取っており、業界でも独自の立ち位置
- ✓ この戦略により、各地・各領域の事業ポテンシャルの確実な確保を狙う



当社の事業機会：サマリ

- ✓ 各事業領域・地域での展開の結果、複数の領域・地域でマクロ環境の追い風を捉えつつある
- ✓ 現時点で特に顕著な事業機会を有する領域としては、以下4つが挙げられる

① Terra Xross 1 (点検)

- ✓ **屋内点検領域で世界No1を目指せるプロダクト**
 - コスト競争力や性能から、**既存競合品に対して強い競争優位性**を有しており、顧客/代理店からの評価も高い
 - 現時点で、**北米・南米・欧州・アジア含む世界8か国で代理店契約を締結**

② サウジアラビア (点検・測量)

- ✓ **サウジアラビアで大きな市場ポテンシャルを有する、石油・ガス施設領域での案件獲得を見込む**
 - サウジアラビア国内では測量分野での利活用が先行していたところ、**同領域での活用も本格化しつつある**

③ UTM

- ✓ **ANSP向けUTMにおいて、複数国で確度の高い引き合いが発生。国内でも、本年3月に認定UTMプロバイダー制度が開始される等、世界でUTMの制度設計や導入準備が進む**
- ✓ **また、従来の各国ANSP向けビジネスに加え、特定顧客/用途向けUTMの需要も立ち上がりつつある**

④ 防衛

- ✓ **世界的に需要が高まる市場への参入を決定し、急速に立ち上げを進める**

当社の事業機会：①Terra Xross 1

- ✓ Terra Xross 1は、誰でも飛行可能なレベルの安定性と、高いコスト競争力を有し、代理店/顧客からも高い評価を受ける
- ✓ 突出した競合が不在の屋内点検領域で世界No.1を目指せるプロダクトであり、数十億円を超える潜在市場の獲得を目指す

Terra Xross 1概要

製品概要

- 自社開発かつ国産の屋内目視点検用ドローン
- 屋内/非GPS下での安定飛行は一般的に難易度が高いとされるが、当社の有する制御技術により、誰でも飛行可能なレベルの安定性を実現
- 更に同等の飛行安定性の競合品と比較し約1/3の価格

直近動向: グローバル での高評価

- 北米・南米・欧州・アジアを含む世界8か国で代理店契約を締結しており、代理店や顧客からは高評価を受ける
- 26/1期にボトルネックとなっていた生産も解消しつつあり、全世界的な営業・マーケティング活動を本格化

今後の展望・ポテンシャル

- **当社の期待値：突出した競合が不在の屋内点検領域で世界No1を目指せるプロダクト。早期のシェア拡大により競争優位性の確立を狙う**
 - 量産効果によるコスト競争力の強化：
シェア拡大により価格競争力をさらに盤石にする
 - データ管理プラットフォームによる顧客の囲い込み：
開発済の自社点検データ管理用プラットフォームへ顧客を誘導し、高いスイッチングコストを創出
- **市場規模：Terra Xross 1で現実的にアクセス/獲得可能な市場は、少なくとも数十億円以上存在**
 - 顕在市場：既存競合品の売上が年数十億円にのぼる
 - 潜在市場：競合品の高価格を理由に購入を見送っている潜在顧客層が、相応に存在

当社の事業機会：②サウジアラビア

- ✓ サウジアラビア子会社において、石油・ガス関連施設でのドローン利活用の本格化が進んでおり、当社でも関連案件の獲得による高成長が期待される

サウジアラビア事業 概要

事業概要

- 当社は上場前に世界最大級の石油会社アラムコのCVC (Wa'ed)から出資を受け、サウジアラビア子会社を設立
- 資本的なバックアップやグループ会社での豊富な案件実績を強みに、サウジアラビアで優位な事業展開を進める
- なお当社は、2025年にサウジアラビアのドローン市場拡大に向けたMOUをアラムコと締結¹

直近動向： 石油・ガス向け 需要の高まり

- 当初から石油・ガス施設向け案件を期待していたが、国内の建設需要の高まりを背景に測量案件が先行していた
- 直近、石油・ガス施設向け案件の利活用も本格化しつつあり、当社でも案件獲得の見込みが高まる

今後の展望・ポテンシャル

- **屋内点検案件の獲得：当社が特に強い技術的優位性を有する、プラント等への屋内点検サービスについて早期の案件獲得を目指す**
 - Wa'edからの出資も、当社の屋内点検技術への高評価がきっかけ
 - サウジアラビアは世界有数の産油国であり、広大なニーズを有する。資本的なバックアップも受けながら、同分野の案件受注を目指す
- **その他石油・ガス施設関連案件：併せて獲得を目指す**
 - 屋内点検の他にも、エネルギー領域におけるドローンの利活用は進んでおり、並行して案件獲得を目指していく

(1) <https://terra-drone.net/20741>

当社の事業機会：③UTM

- ✓ UTMは、参入障壁が高く、かつ継続収入が期待できる、先行者優位性の高いビジネスモデルで、当社は世界No.1の実績を有する
- ✓ 引き続きUniflyと日本の協働で、世界各地域での当社UTMのデファクトスタンダード化を目指し、確固たる世界No.1を目指す

UTM事業 概要

事業概要

- Uniflyはこれまで、各国のANSP（航空局）向けにUTMを提供
- 継続収益が期待できるビジネスであり、かつスイッチングコストが高いので、**先行的に各国への導入を行うことが重要**
- **当社はUTM領域で世界No.1のプレゼンスを有する**

直近動向： 導入拡大の 兆し

- **新規国のANSP**：複数国で確度の高い引き合いが発生
- **国内**：本年3月に認定UTMプロバイダー制度開始を発表¹
- **新規領域**：従来のANSP向け以外の特定用途・顧客向けUTMについても引き合いが発生

(1) <https://www.mlit.go.jp/koku/usp.html>

今後の展望・ポテンシャル

- **世界No.1の確立**：先行者利益の大きい当領域で、Unifly×日本の協働でリーディングカンパニーとしての立ち位置を確固たるものにしていく
- **各地域でのデファクトスタンダード化**：世界各地域での当社形式のUTMの浸透を進める
 - 欧州：欧州のUTMルールであるU-Spaceへの高い準拠率を誇り、複数国での導入実績あり
 - 中東：当社拠点のあるサウジアラビアにて受注実績あり、周辺国への拡大を狙う
 - 北米：カナダのANSPは当社の主要顧客であり強固な関係性がある
 - アジア：Uniflyと日本の協働で優位な立ち位置
- **新規領域への拡張**：従来のANSP向けビジネスの他、新規領域への拡張も目指していく

当社の事業機会：④防衛

- ✓ 当社は2026年3月に、全世界的に需要の高まりつつある防衛装備事業への本格参入を発表。直近では、在ウクライナの迎撃ドローン企業2社の持分取得および2種類の迎撃ドローンの新発売を発表。今後更に本格的な立ち上げを進めていく

防衛事業 概要

事業概要

- 当社は2026年3月に、全世界的に需要の高まりつつある**防衛装備新事業への本格参入を発表**し、当事業を開始
- 本事業において、当社は**ドローンをはじめとした防衛用無人アセットのグローバル展開を目指す**

直近動向： ウクライナ企業 2社への出資 /新製品販売

- ウクライナで迎撃ドローン等の開発・製造を行う2社の持分取得を発表（ロケット型/固定翼型）
- 各社の持分取得の発表と同時に、新製品の迎撃用ドローン「Terra A1」「Terra A2」を発表
- そのうち**ロケット型の迎撃ドローン「Terra A1」は、ウクライナ軍での運用が開始された**

今後の展望・ポテンシャル

- **当社の期待値**：当社のコア事業の一つとなることを目指す。
加えて、国内経済の活性化や、各展開国の安全保障への寄与も期待
- **アプリケーションの拡充**：本格的な事業立ち上げに向け、既発表のロケット型/固定翼型迎撃ドローンにとどまらず、製品ラインナップの拡充を目指す
- **地域的な展開**：世界各国でのグローバル展開を進める

競争優位性



競争力の源泉

✓ 当社の競争力の源泉は、業界知見や海外M&Aの経験、ビジネスモデル間のシナジー、技術力にある

1 業界知見 (ドローン×各領域)	<ul style="list-style-type: none">✓ ドローン業界の事業開発プロフェッショナルの経営陣✓ M&Aを通じドローン×各領域に精通する起業家集団も参画
2 海外M&A	<ul style="list-style-type: none">✓ 創業期から多数の海外M&A/PMIを経験✓ ソーシング～DD¹～PMI²それぞれに独自の強み
3 多様な ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none">✓ UTM/ソフト/ハード/サービスの全ビジネスモデルを持つ 唯一の事業者であると認識しており、シナジーを享受可能
4 技術力	<ul style="list-style-type: none">✓ 大企業/政府機関との豊富なグローバル連携開発実績

(1) Due Diligence : M&Aの事前に、投資先の事業や財務等の調査を行うこと

(2) Post Merger Integration : M&A後の統合プロセスのこと。投資効果を最大化させるために実施

深い業界知見を有する経営陣

✓ 事業開発のプロフェッショナルである当社経営陣と、各事業領域に精通する子会社CEOが事業を牽引

経営陣：ドローン業界の事業開発プロフェッショナル



Terra Drone
代表取締役社長 / 創業者

シリコンバレーで6年の経験
徳重 徹



Terra Drone
取締役

当社創業時から参画
神取 弘太



Terra Drone
取締役

当社創業時から参画
関 鉄平

子会社CEO：ドローン+各事業領域に精通する起業家集団



Unifly
CEO / 創業者

航空業界で20年の経験
Andres Van Swalm



Terra Drone
Indonesia
CEO / 創業者

測量領域で20年の経験
Michael W W
Siagian



Terra
Inspectioneering
CEO / 創業者

点検領域で8年の経験
Steven Verver



Terra Drone Agri
CEO / 創業者

農業領域で8年の経験
Wilson Ong

世界中のエアモビリティ企業との幅広いネットワーク

✓ 当社は様々な方法で世界中のドローンおよびエアモビリティ企業との関係構築を行ってきた

当社の有する主要なネットワーク・情報網

<p>①本社 経営陣</p>	<ul style="list-style-type: none"> 産業の草創期から世界中をめぐり、各地のドローン企業のビジネス展開や関係構築を進めてきた
<p>②子会社 経営陣</p>	<ul style="list-style-type: none"> 現地コミュニティに根差したネットワークで情報を収集
<p>③UTM</p>	<ul style="list-style-type: none"> UTMからの飛行情報を通じて、活用状況を検知
<p>④資本 関係</p>	<ul style="list-style-type: none"> M&Aの他、少額出資による関係構築を行うケースも

防衛事業に関連した取組みの一環として、当社代表の徳重はこの1年で9回ウクライナへ渡航

当社の享受するメリット（例）

スピード感
向上

- ✓ グローバル市場動向のタイムリーな把握および事業環境の変化の早期察知
- ✓ 有望な市場・プレーヤーの早期発見

意思決定
・実行力

- ✓ 高精度な情報網に基づく、的確なM&A/投資判断
- ✓ 事業立ち上げや製品開発時における、最適な協働関係の構築

グローバルM&Aへの取り組み

✓ 豊富な海外M&Aの経験に基づく独自のノウハウ・強みを有しており、再現性のある取り組みが可能



(1) 注2及び注3の数値の単純比較

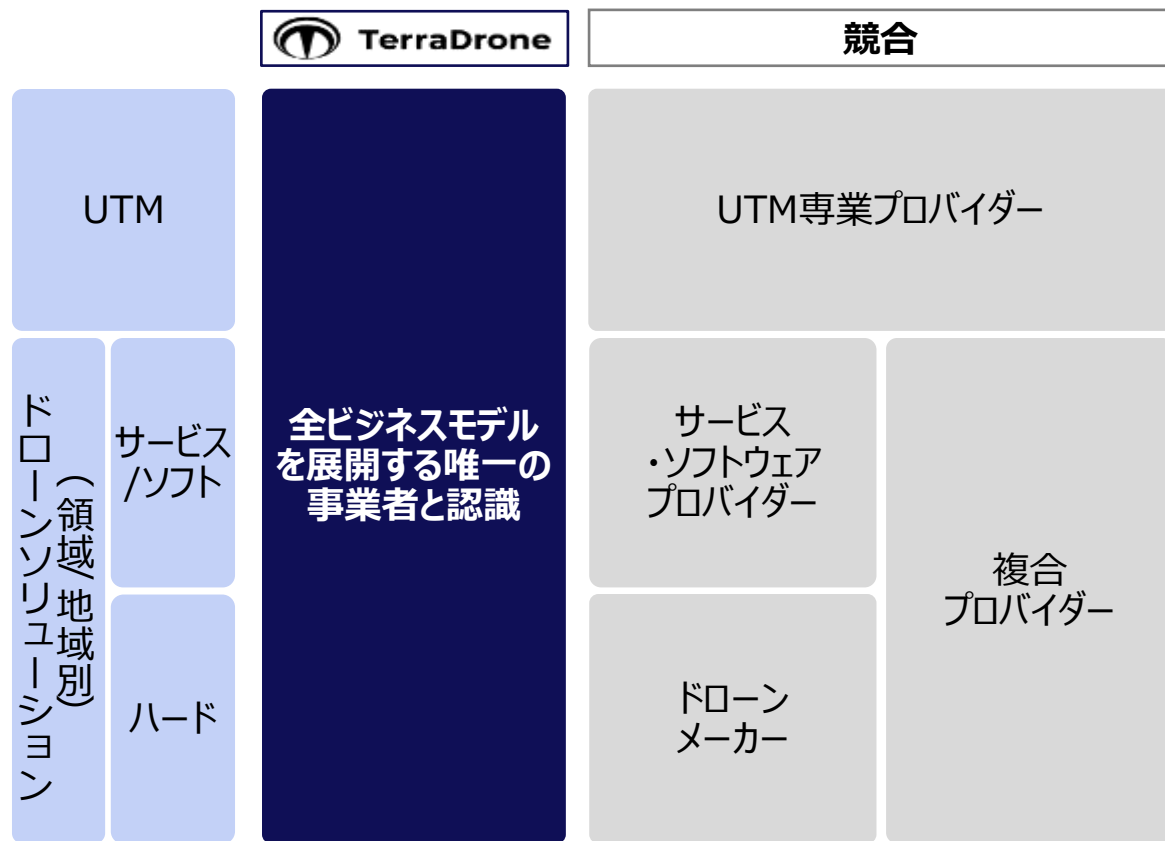
(2) 当社がインドネシア子会社、オランダ子会社、Uniflyに初めて出資した事業年度における各社の売上高を単純合算した数値（三菱UFJ銀行公表の該当年の12月の月中平均レート（TTM）を使用）。
なお各子会社の初出資は、インドネシア子会社2019年、オランダ子会社2020年、Unifly2016年

(3) 2026年1月期におけるインドネシア子会社、オランダ子会社、Uniflyの売上高を単純合算した数値（2026年1月期の連結会計上の換算レートを使用）

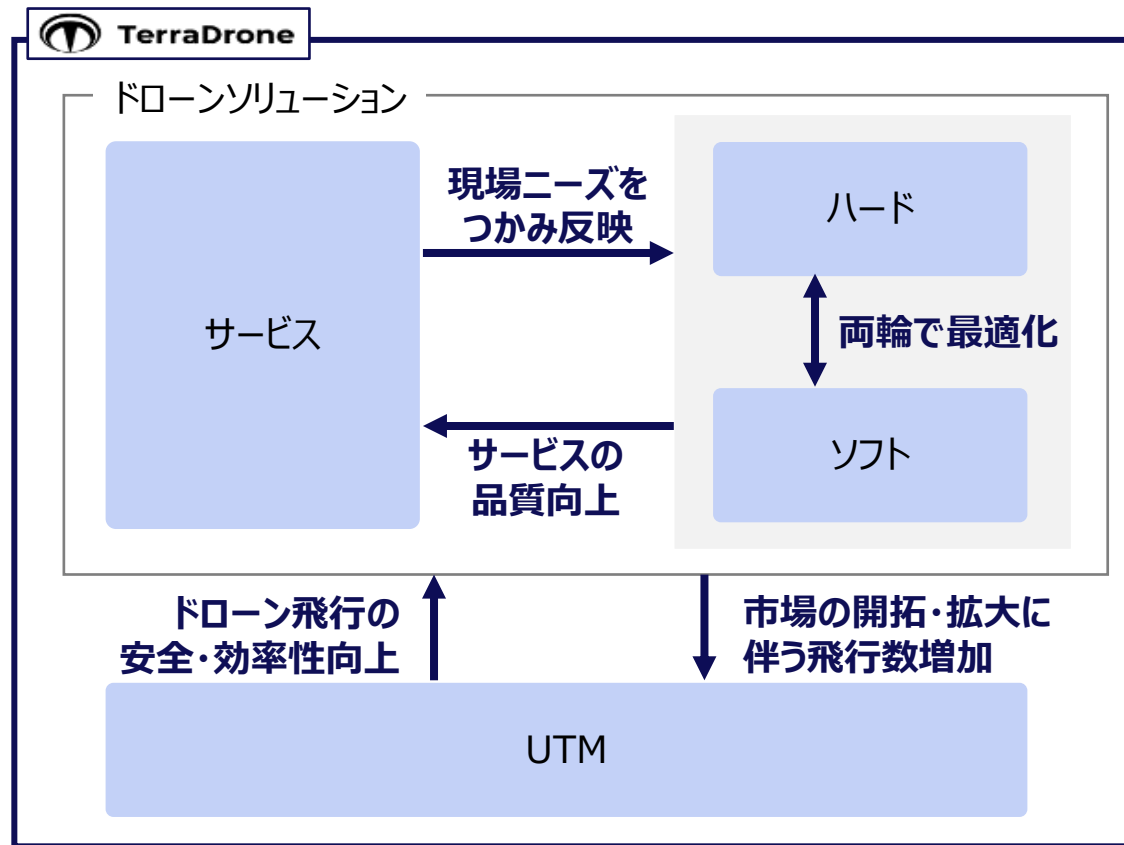
幅広いビジネスモデルに基づくプロダクト開発力

✓ 当社はUTM/サービス/ソフト/ハードの全てを事業領域とする唯一の事業者¹であり、領域間のシナジーを活かした事業展開が可能

■ ビジネスモデル別の競合イメージ図²



■ 各領域間のシナジー



(1) 当社調べ

(2) ドローン業界の競争環境に関する当社グループの認識を示したイメージ

大企業・政府機関とのグローバルな研究開発

✓ 日系・グローバルの大手企業や、大学・政府機関との豊富な研究開発の実績を有する

測量	早稲田大学	早稲田大学と共同開発で独自技術によるUAVレーザシステム「Terra Lidar」の開発を完了 ¹
点検	INPEX	事業構想「INPEX-Terra Drone Intelligent Drone構想」 ²
	九州電力	AIを搭載したドローン自動鉄塔点検システムを導入～九州エリアの一部鉄塔約15,000基に運用拡大～ ³
	三井海洋開発	海洋プラットフォーム向け検査ドローンの共同研究開発契約をテラドローンと締結 ⁴
	日本財団 Chevron ExxonMobil Petrobras Shell	ドローンによる海洋構造物点検システムの開発 ⁵
農業	Sinar Mas	パーム油生産大手 Sinar Masのグループ会社のSMART Tbkと肥料散布プロジェクトに関する契約 ⁶
UTM	米連邦航空局 (FAA)	テラドローン子会社「Unifly」、米連邦航空局（FAA）主導のドローンと航空機の衝突回避など安全基準に関するプロジェクトに参画 ⁷
	NEDO	低高度空域共有に向けた運航管理技術の研究開発 ⁸
	欧州宇宙機関 (ESA)	ベルギー初の運航管理システム（UTM）におけるサイバー認証の枠組みを開発 ⁹
	東芝	ドローン運航管理事業及びカウンタードローン事業の拡大に関する覚書を東芝インフラシステムズと締結 ¹⁰

(1) <https://terra-drone.net/5325>

(2) <https://terra-drone.net/8551>

(3) <https://terra-drone.net/16593>

(4) https://www.modec.com/jp/news/2024/20240701_pr_TerraDrone.html

(5) <https://www.nippon-foundation.or.jp/who/news/information/2022/20220507-72805.html>

(6) <https://terra-drone.net/15991>

(7) <https://terra-drone.net/16661>

(8) https://reamo.nedo.go.jp/introduction/introduction_1_2_1_2

(9) <https://terra-drone.net/17293>

(10) <https://terra-drone.net/16797>

成長戦略



グローバルNo.1へ

- ✓ 短期的にはUTM・ドローンソリューション業界で確固たる世界No.1を、中長期的にはエアモビリティ業界全体で世界No.1を目指す

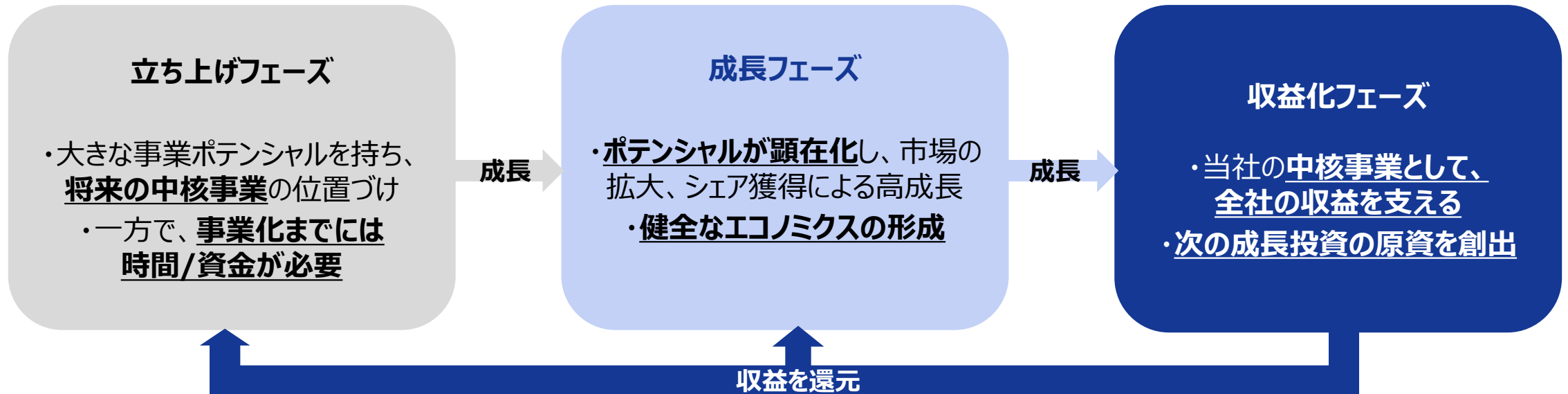


*本ページの記載内容は当社の目標を示したものであり、実現することを保証するものではない

基本戦略：成長と収益の両立

✓ 将来投資に偏重することはせず、収益化フェーズの事業と、立ち上げ/成長フェーズの事業で収益のバランスを取っていく

＜当社のポートフォリオ成長の考え方＞



各フェーズの事業を並行して運営することで、更なる成長と収益化を両立させていく

ケーススタディ：点検事業

- ✓ 当社は、ドローンUT点検サービスが普及する前の黎明期にオランダ企業へ出資をし、協働して事業の立ち上げを行った
- ✓ 以降当社主導で市場の開拓が進み、グローバル展開やビジネスモデルの拡張により収益力は強化され、現在では中核事業の位置づけ

立ち上げフェーズ（2019～2021年）
市場の黎明期にオランダ現地企業に出資

- 黎明期にポテンシャルを見極め出資
 - 石油タンクが多く所在するオランダのドローン点検企業に出資（現子会社）
 - 当時の市場は写真/赤外線点検が主流で、UT（超音波）点検はほとんど採用されていなかったが、ポテンシャルを評価し出資

成長フェーズ（2022～2023年）
市場の立ち上がり・シェア拡大による成長

- オランダ市場の立ち上がり/成長
 - 開発した点検ソリューションは順調に成長し、**当社**の主導により市場が形成
- 他地域への展開
 - 点検ソリューションを**日本でも展開**
 - また**アラムコ**がUT点検に興味を持ったことがきっかけで**出資/サウジアラビア展開**に繋がる

収益化フェーズ（2024～2026年）
更なる成長/収益化

- 更なる高付加価値サービスの構築・世界展開
 - **更に高付加価値のFPSO¹向けソリューションを業界Top2のMODEC社と共同開発**
 - ガボンやブラジル、シンガポール等へ**世界展開**
- ビジネスモデルの拡張
 - 点検サービスで培ったユーザー視点を活かし、**屋内点検用ハード「Terra Xross1」を自社開発し世界各地域で販売開始**

レポート性の高い点検領域で、市場の黎明期から事業を展開し早期に顧客を獲得できたことが、以降の成長・収益化をもたらした

(1) 浮体式海上タンク

26/1期¹の振り返り

- ✓ 26/1期は様々な要因が重なり、期初想定通りには業績は進捗しなかったが、一方で足元では各事業・地域の有する事業ポテンシャルを顕在化させつつある

26/1期期初に想定していた成長ドライバー

26/1期実績を踏まえた振り返り

測量・災害復旧

- 国内：測量サービスの拡大および災害復旧事業の展開
- 海外：サウジアラビアの成長

- ✓ 国内：主に市場要因により前期比で下振れ。**各ビジネスで継続的な成長に向けた対策を進める**（詳細50頁）
- ✓ 海外：サウジアラビアでの案件の検収問題等により前期比下振れも、**直近でローン利活用に向けた動きが活発化**（詳細24頁）

点検

- **新ハード「Terra Xross 1」の販売で、屋内点検ドローンの市場拡大への貢献を目指す**
- FPSO点検サービスの更なる展開も継続

- ✓ **TerraXross1**：安定的な量産体制構築に想定以上の期間を要すが、**代理店/顧客の評価は高くポテンシャルを確信**（詳細23頁）
- ✓ **サービス**：FPSOをはじめとして**想定を少し上振れて着地**

農業

- **高い競争力に基づき、顧客獲得を継続**

- ✓ 上半期の害虫発生減少や、4Qのインドネシア子会社での火災事故の影響を受けるも、事故後のオペレーションが想定以上に円滑に推移したこと等により、**最終的には期初想定を上回り着地**（ただし27/1期は火災事故の影響により減収見込み）

UTM

- **Unifly**：顧客獲得による売上成長とともに、**収益力の強化を目指す**
- 国内：研究開発に加え、今後の事業成長に向けた実務的なソリューションの開発を継続

- ✓ **Unifly**：主に見込み案件の期ずれにより期初想定は下回るも、**足元複数国で確度の高い引き合いが発生する等需要拡大の兆し**
- ✓ 国内：開発案件の落札・受注により前期比で成長

各事業・地域でマクロ環境の追い風を捉えつつあり、今後の成長に強い期待値（事業機会の詳細は22-26頁参照）

(1) 26/1期=2026年1月期、27/1期=2027年1月期の意。以降のページも同様

27/1期の方針：この1年を勝負の年と位置付け、成長と投資を優先

- ✓ 当社はこれまで売上と利益のバランスを取りながらの成長を目指してきたが、目の前の巨大な事業機会を掴み、将来の世界No.1の実現のため、今年を勝負の年と位置付け

現在の状況

- ✓ 当社の目標：創業時から変わらず、**エアモビリティ市場全体での世界No1**
- ✓ 26/1期の振り返り：複数の要因から業績下振れが発生したが、**27/1期以降の成長基盤への重大な影響は無い**
- ✓ 巨大な事業機会：そして今、**ドローン市場においても、当社事業においても、かつてない機会が到来**

成長戦略の見直し

- 世界No 1に向けてこの機会を逃さぬため、**今年を勝負の年と位置付け**
- シェアの拡大や競合優位性/先行優位性の確立のため、**事業のスピードを最優先**
- これまで、売上と利益のバランスを取りながらの成長を目指してきたが、**27/1期は成長と投資を優先し、28/1期以降の利益を最大化すること、そしてその先の将来の世界No.1の実現を狙う**
 - ただし、無差別な拡大ではなく、勝負所を見極めた機動的な投資を行う
 - また連続的な成長に向けた投資については、既存事業で得られる収益の範囲内で行う

補足：昨年度開示の中長期成長イメージ/事業別ポートフォリオ戦略について

- ✓ 昨年度開示の事業ポートフォリオ戦略や今後の成長見通しについては、直近の急速な市場環境の変化に合わせ、アップデートが必要と認識
- ✓ 当社は今期、各事業への積極投資を通じてポテンシャルを精緻に見極め、全社戦略の再検討およびリソース配分の最適化を進める方針
- ✓ 新たな中長期成長イメージ/事業別ポートフォリオ戦略については、検討結果が整理され次第、改めてご説明させていただく予定

事業計画



27/1期の成長ドライバー

✓ インドネシアは前期比で減収見込も、サウジアラビア、Terra Xross 1、Uniflyが成長を牽引

測量・ 災害復旧

- 国内：サービス領域を中心に安定的な成長を見込む
- **サウジアラビア：ドローン利用の活発化に伴い、測量案件に加えインフラ施設関連案件の増加による高成長を見込む¹**
- インドネシア：前期比では減収見込

点検

- **Terra Xross 1の生産体制の確立、および営業・マーケティングの本格化により高成長を見込む**

農業

- インドネシアが売上の大半を占めており、前期比では減収見込

UTM

- **Unifly：既存事業の基盤拡大や新規案件の受注により、高成長を見込む**
- 国内：開発案件の追加受注により、前期からの成長を見込む

業績予想には発表時点で不確定性の高い事項は織り込んでいない（防衛等新規事業の売上高や既存事業のアップサイド等）。
進捗や見込に変化が生じた場合は随時開示にて報告

(1) 実績には、点検事業に分類される案件が含まれる可能性がある

業績予想 – 連結

- ✓ 世界No 1に向けて、目の前の事業機会を逃さぬため、今年を勝負の年と位置付け
- ✓ 27/1期は成長と投資を優先し、28/1期以降の利益の最大化と、その先の将来の世界No.1の実現を狙う

(百万円)	26/1期 実績 (A)	27/1期 予想 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	4,782	5,073	+291 (6%)	インドネシアは前期比で減収見込も、サウジアラビア、Terra Xross 1、Uniflyが成長を牽引 (詳細39頁)
営業利益	▲1,143	▲1,658	▲515	成長基盤を強化するための先行投資により、営業利益は前期比で減少見込 (詳細40~43頁)
調整後営業利益 (営業利益 + 国内UTM補助金)	▲967	▲1,595	▲628	国内UTM補助金は減少を見込む
経常利益	▲1,284	▲1,419	▲135	26/1期に発生したAloft関連の営業外費用が剥落する (保有期間の持分法のれん償却と、株式譲渡時に計上された損失分)
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲2,497	▲1,266	+1,231	26/1期に計上された特別損失の剥落を見込む

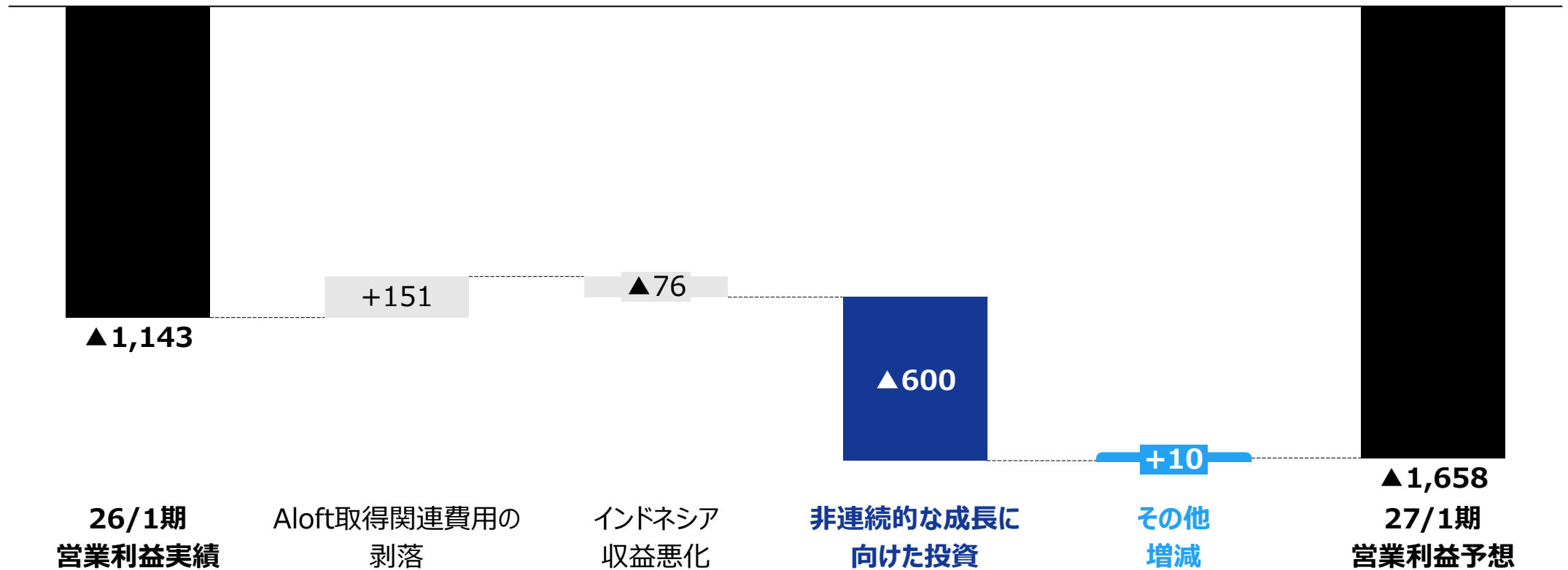
業績予想 – セグメント別

- ✓ ドローンソリューション：売上高はインドネシア影響により、前期比減収。加えて営業利益もインドネシア影響や成長投資により減益
- ✓ 運航管理：売上高はUniflyが牽引し高成長。営業利益は利益を損なわない範囲で投資を実施しつつ、Aloft費用剥落もあり改善

	(百万円)	26/1期 実績 (A)	27/1期 予想 (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	4,162	4,130	▲32 (▲1%)	インドネシアでの売上減を見込み全体では減収だが、その他の事業は TerraXross1 や サウジアラビア を中心に成長を見込む
	営業利益	▲434	▲1,111	▲677	インドネシアでの減益に加え、 成長基盤を強化するための先行投資 により、 営業利益は前期比で減少見込
運航管理	売上高	619	943	+324 (+52%)	Unifly を中心に高成長を見込む
	営業利益	▲709	▲547	+162	26/1期発生 of Aloft取得関連費用151百万円の剥落が大きい。 Aloft分を除外したうえでも一定の利益を確保しながら、連続的な成長に向けた投資を実施
	調整後営業利益 (営業利益 + 国内UTM補助金)	▲532	▲484	+48	国内UTM補助金は前期比で減少を見込む

営業利益：前期からの増減要因

✓ 成長基盤を強化するための先行投資により、営業利益は前期比で悪化する見込



2つの方向性で、非連続的な成長に向けた集中的な投資を実施（詳細次頁）

連続的な成長に向けた投資についても、Terra Xross 1/UTMを中心に、既存事業の利益を損なわない範囲で実施

成長投資 – 非連続的な成長に向けた投資

✓ 非連続な成長に向けた将来の収益基盤の構築のため、今期600百万円を戦略的に配分

	概要	投資の意義	
①新規領域への参入 (425百万円)	<ul style="list-style-type: none">新規事業（含む防衛）の垂直立ち上げに向けた検討・開発、および専門人材の採用等ローンチ後の初期段階における運営・マーケティング費用までを包含	<ul style="list-style-type: none">✓ 既存事業の枠を超え、隣接/新規市場でも早期にシェアを確保することを狙う✓ 世界No.1に向けた非連続的な成長の起点として、モメンタムの高まる今動くことが重要	新規事業の進捗は 随時開示する方針
②人材投資 (175百万円 ¹)	<ul style="list-style-type: none">将来成長を支える人的資本への投資<ul style="list-style-type: none">- 本社における採用競争力の向上とエンゲージメント強化による組織基盤の底上げ	<ul style="list-style-type: none">✓ これまでは収益との成長のバランスを見ながら、報酬設計や採用計画を設定してきた✓ 今年は勝負の一年であり、事業目標の完遂や今後の非連続的な成長に向けた基盤構築のため、人的資本への投資を優先	来期以降に同様の 増加トレンドが継続 する想定はない

(1) その他投資項目（①および連続的成長に向けた投資）との重複はない

上場時調達資金の充当実績・計画

- ✓ 26/1期は計画を上回り資金を充当
- ✓ 27/1期以降の資金計画は、26/1期の充当済額と最新の見通しを踏まえ内訳を変更

(百万円)	修正計画 (25年4月16日修正)			実績 + 再修正計画 (本日修正)			コメント
	25/1期 (実績)	26/1期 (修正計画)	27/1期~ (修正計画)	25/1期 (実績)	26/1期 (実績)	27/1期~ (再修正)	
M&A資金	100	300	500	100	322	478	<ul style="list-style-type: none"> ・26/1期実績：TDX社の取得対価、Aloftの子会社化関連費用（販管費/特損）が発生し、計画を超過 ・計画：26/1期の超過計上分を減額。 但し、他の用途での需要が先んじて発生した場合は、当該用途に充当先を変更する可能性あり
子会社成長のための投融資	370	430	470	370	847	253	<ul style="list-style-type: none"> ・26/1期実績：本社から、各子会社への積極的な投融資を実行し、計画額を超過 ・計画：26/1期実績の計画超過に伴う調整（減額）に加え、27/1期の「システム構築」分として見込んでいた金額の一部を当項目に割当
システム構築	-	35	450	-	35	250	<ul style="list-style-type: none"> ・26/1期実績：計画通り充当 ・計画：最新の見通し等を踏まえ修正。 但し、他の用途での需要が先んじて発生した場合は、当該用途に充当先を変更する可能性あり
計	470	765	1,420	470	1,204	981	

事業別ハイライト - 測量・災害復旧

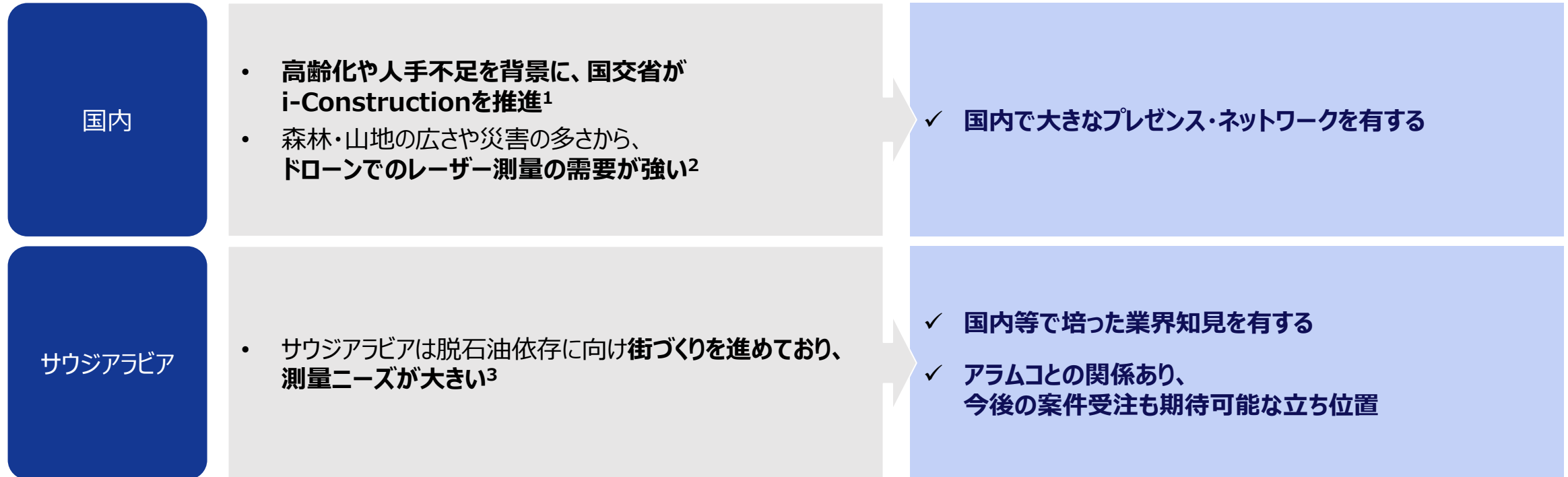


事業のポイント・当社のポジション

- ✓ 国内は既に相応の需要が顕在化。その中で当社は大きなプレゼンスを有している
- ✓ サウジアラビアでは脱石油の一環として街づくりを進めており、測量ニーズの拡大が見込まれる

事業のポイント

当社のポジション



(1) <https://www.mlit.go.jp/tec/i-construction/>

(2) 当社調べ

(3) https://www.arabnews.jp/article/business/article_122371/

KPI

✓ 測量・災害復旧事業は、各地域の売上高が前年同期比で下振れ。特に国内のサービス/ハードの下振れ影響が大きい

		(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内 (本社+TDX社 ¹)		1,868	1,818	▲50	前年同期比で減少。主にハード・サービスによる (詳細下記)
	サウジアラビア		301	272	▲29	前年同期比増加も、2Qの一部履行済案件 (33百万円) の検収問題による未計上や、中東地域の地政学的リスクの高まりによる影響で、前期比で下振れ
	インドネシア		528	483	▲45	12/15の業績予想修正時の想定を上回り着地
国内売上 内訳・KPI	サービス (ドローン+ICT)		642	593	▲49	主力のドローン測量は想定通り進捗の一方、新規 (ICT) 領域が減少。発注元 (行政) の方針で、当社の注力していたサービス分野の案件数が減少したため
	ハード (Lidar・SLAM) ²		835 ⁵	589	▲246	自治体等からハード購入者への補助金支給が、期初の想定より大幅に縮小してしまい、前年同期比で大きく下振れ
	SaaS (ソフト・保守) ³		211	253	+42	ハードの販売/単価増に伴い収益が積み上がり
	KPI:期末ユーザー数 (人) ⁴		280	276	▲4	プラン値上げを実施したことに伴い、一部ユーザーの解約が発生したため
	災害復旧 (TDX社)		-	222	+222	26/1期から連結しており、買収前の前年同期比では減少。主に気候要因等に伴う中～大型案件の減少が原因
	その他		179 ⁵	159	▲20	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ースキャナ「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) 注釈 (2) の通りSaaSの契約初年度分の売上高は「ハード」の内数を含む

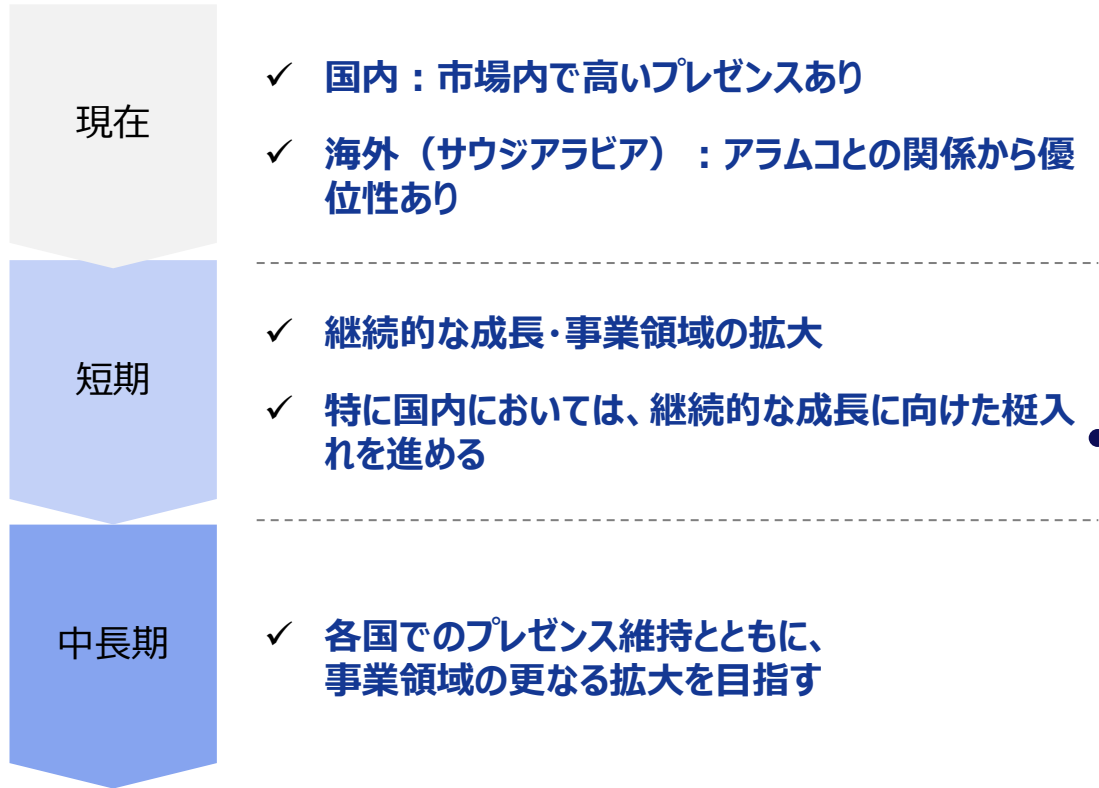
(4) Lidarハードに対するSaaSユーザー数のみを集計

(5) 国内測量事業について、一部プロダクトの計上区分見直しを行い、2025年1月期期末決算資料での記載値と比較して、「ハード」から「その他」へ約5百万円を振替

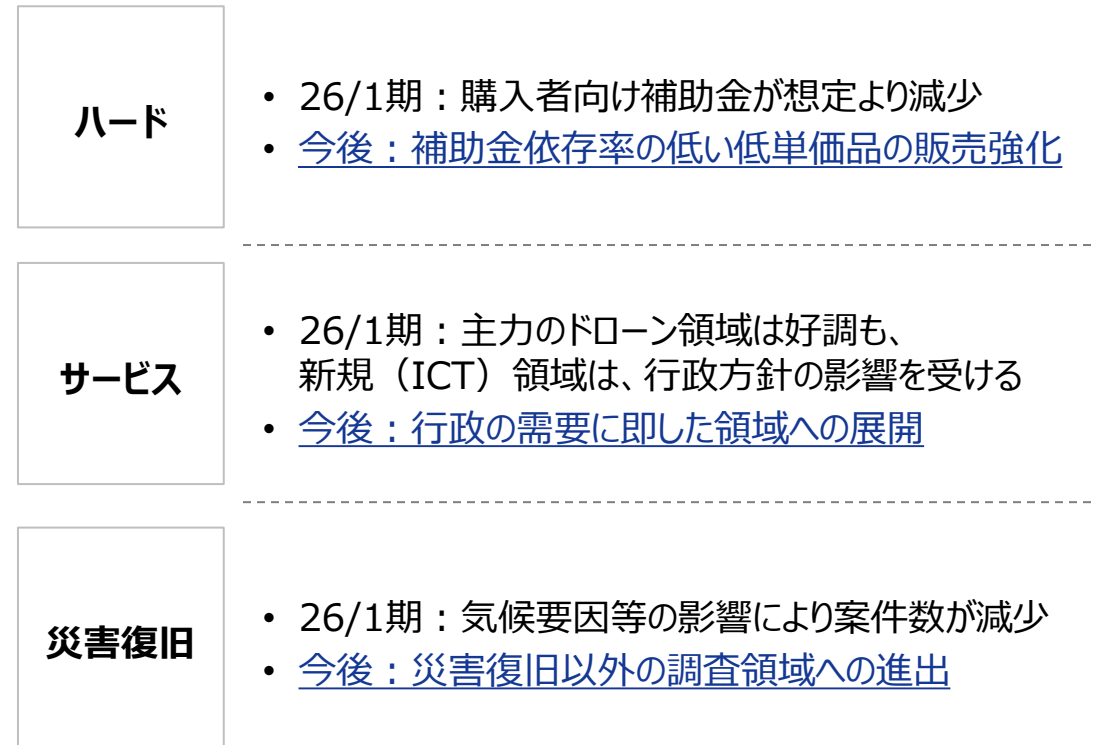
今後の方向性

✓ 市場内のプレゼンスを維持しながら、継続的な成長を狙う

■ 全体像



■ 国内事業における今後の見通し



事業別ハイライト - 点検



当社の点検事業は「屋内点検」を中心に展開

- ✓ 従来人力で行ってきた屋内点検をドローンで代替することで、効率化や利益率/生産性/安全性の向上が期待できる
- ✓ 当社は屋内点検の中でも、ハード領域では目視点検領域を、サービスではUT点検領域を中心に展開

屋内点検におけるドローンの価値



人力



ドローン

作業
効率化

人力・手作業で点検

短期間で広範囲を点検

コスト
削減

足場の構築・解体に
高額な費用と時間が必要

足場が不要

生産性
向上

足場の構築・解体により
長期間の稼働停止が必要

ダウンタイムを
最小限に抑制

安全性
向上

作業員による
高所での危険作業が発生

安全な場所から
遠隔操作による点検

当社のビジネスモデル

ハード
(+ソフト)

屋内×目視点検領域に展開

- ・目視点検は、目視や可視光カメラでの撮影等により、対象物の表面の状態を点検する方法
- ・実施頻度が多く内製化ニーズが高い

サービス

屋内×UT点検領域を中心に展開

- ・UT点検は、超音波によりタンク等の内部の状態（板厚等）を測る方法
- ・点検難易度が高く外注ニーズが高い

事業のポイント・当社のポジション

- ✓ **ハード**：飛行難易度の高い屋内安定飛行において、誰でも飛行可能なレベルでの安定飛行が可能。加えて価格が従来品の1/3と安い
- ✓ **サービス**：UT点検という特に実行難易度が高い領域において、その豊富な案件ノウハウを持ち、グローバル顧客との実績も有する

	ポイント	当社	
ハード	①安定飛行技術	<ul style="list-style-type: none"> 屋内（非GPS下）の安定飛行は、技術的に難しい そのため屋内点検ハードでは、パイロットの技量に左右されず誰でも安定飛行できることが重要なポイントの一つ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当社の保有する屋内での飛行制御の技術・ノウハウにより、誰でも飛行可能なレベルでの安定飛行を実現
	②価格	<ul style="list-style-type: none"> 上述の通り屋内目視点検ハードはニーズが大きい一方、従来品の価格が高く、潜在顧客の多くは手を出せていない 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 同等の飛行安定性を有する競合品の約1/3の価格であり、高い価格競争力
サービス	③高難易度・高付加価値	<ul style="list-style-type: none"> UT検査ではセンサーを壁に接触させる必要があるため、壁伝いに飛行が必要で、目視点検よりも安定飛行が困難 特に、浮体式石油・ガス生産設備（FPSO）の点検は、その構造や不安定さから点検の難易度が高い領域 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ハードと同様に高レベルな飛行制御の技術を有する ✓ 加えて、UT点検の豊富な案件経験・実行体制があり、特にFPSO分野で世界Top3顧客¹との案件実績を有する
	④顧客	<ul style="list-style-type: none"> UT点検の技術的・技量的難易度の高さから、顧客からのサービス（外注）のニーズが大きい 点検業務の性質上、安全性・信頼性が重視されるため、一度利用したサービスをリピートする傾向にある 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 石油メジャーのShellやChevron等との契約実績あり ✓ 今後のアラムコからの案件受注にも有利な立ち位置

(1) FPSO分野の世界Top3企業とは、三井海洋開発株式会社（MODEC）、SBM Offshore N.V.、BW Offshore Limitedの3社を指す

KPI

✓ 点検事業は、点検サービスの堅調な推移を主因とし、前期比で大きく成長

	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高 内訳 ¹	サービス (オランダ+日本)	448	580	+132	円安の影響もあり、前期から成長
	Terra Xross 1 (ハード)	-	49	+49	3Qから本格的な納品を開始したが、安定的な量産体制の構築に 想定以上の期間を要している（体制構築は来期1Qまで要する見込）
	その他	28	4	▲24	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
KPI / サービス	顧客者数（社）	105	120	+15	前期より顧客数は増加
	継続 ²	63	68	+5	-
	新規 ³	42	52	+10	-
	単価（百万円）	4.3	4.8	+0.6	-

(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) 過去年度に案件を受注したことのある顧客

(3) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

今後の方向性

- ✓ 短期的には、既存サービスの拡大と並行しながらハード・ソフトの外販やFPSO領域の拡大を目指す
- ✓ 中長期的にも各領域の拡大を進める

■ ハード

■ サービス

現在

- ✓ 競争力の高いハードウェア（Terra Xross 1）の販売開始

- ✓ リピー特性の高いビジネスモデルで、複数のグローバル顧客との契約実績

短期

- ✓ 生産体制の構築、営業・マーケティング本格化による、**Terra Xross1の世界的なプロダクト展開**
- ✓ プロダクトラインナップの拡充（需要状況や既存プロダクトとの補完関係を踏まえ検討）

- ✓ 既展開地域での継続的な成長
- ✓ **サウジアラビアでの点検案件の獲得・拡大**

中長期

- ✓ **屋内点検ハードウェアでグローバルスタンダード確立**

- ✓ 点検領域の拡大や地域拡大による継続的な成長

事業別ハイライト - 農業



農業事業は主に「パームヤシ (アブラヤシ) 」向けに展開

- ✓ アブラヤシへの農薬/肥料では実などに直接スポット散布を行うことが重要
- ✓ そのため、ドローンによる散布は、その効果や効率性の面から他の散布方法と比べ優位性がある

散布効果を十分に得るためには、ヤシの実等への直接散布が重要

手動散布の様子
(イメージ)



アブラヤシ栽培での利用可否 (= スポット散布の可否)



手動散布

- スプレー散布により可能
- 一方、少人数で広範囲を周るためムラが生じやすい



ドローン

- 噴射スプレーのアタッチメントにより、ムラなく効率的な散布が可能

小型飛行機

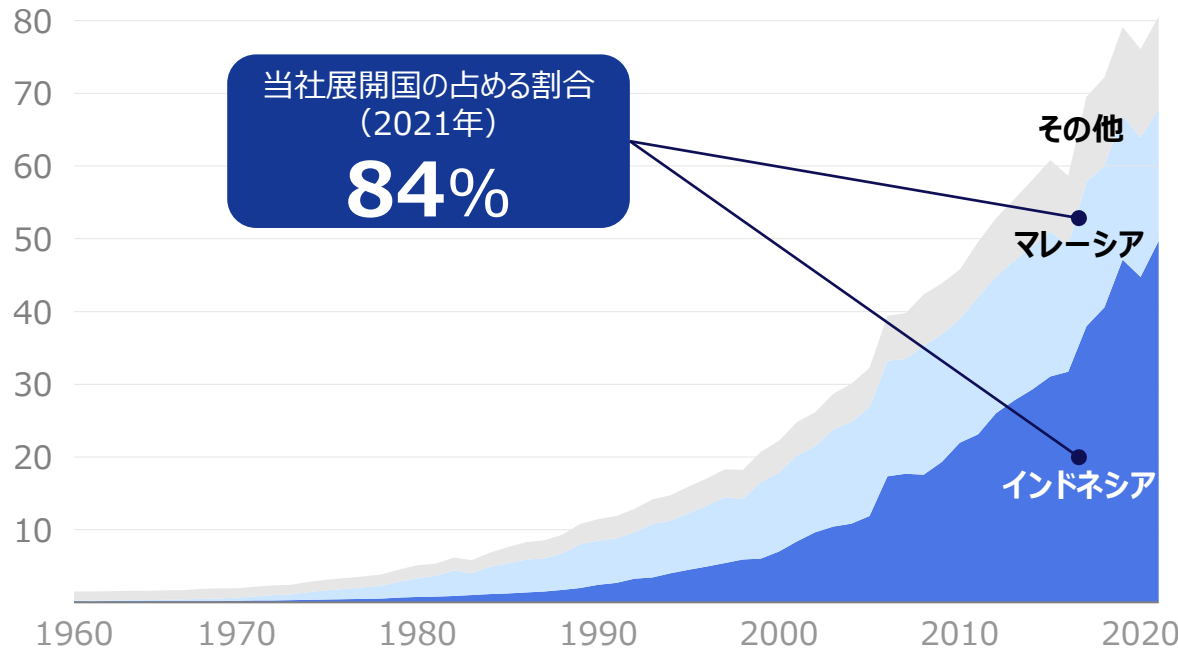
- 高い高度からの散布は範囲外へ飛散してしまうため、十分な散布効果が得られない

高い成長性・広大な市場規模

- ✓ アブラヤシから精製されるパーム油は年々生産量が増加傾向であり、高い成長性を誇る
- ✓ また、現時点でも、現実的に農業ビジネスの展開が可能と考えられる市場は5,000億円規模であると推計される

■ パーム油の全世界生産量¹

(単位：百万トン)



■ 当社農業ビジネスの潜在市場規模 (現時点)²



(1) <https://ourworldindata.org/agricultural-production>

(2) 詳細な計算根拠は59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

(3) (当社シェア) = (①26/1期の当社農業事業売上高 (952百万円)) / (②市場規模 (5,000億円)) で計算。結果として①9.52 ÷ ②5,000 = 0.2%となるため、1%未満として記載

【参考】市場規模

国	製品	面積 ¹	単価 ²	散布頻度 ^{2,3}	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⁴

*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

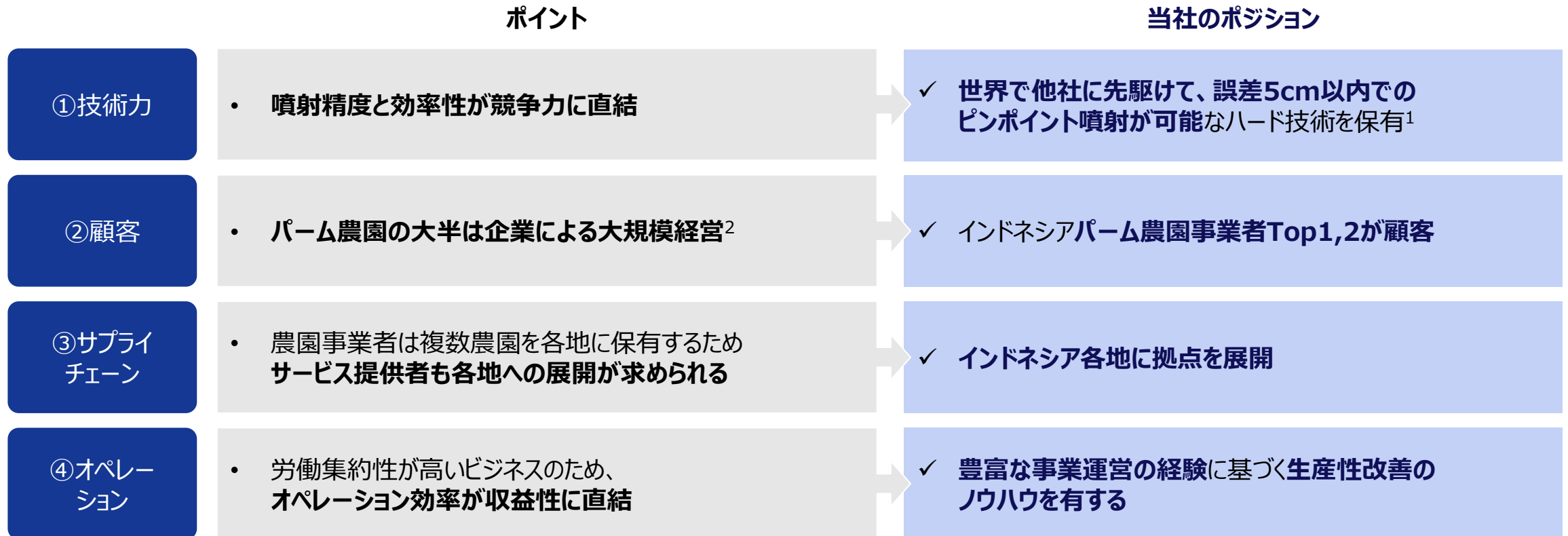
(2) 単価、頻度は当社提供サービスに準ずる

(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

事業のポイント・当社のポジション

✓ 散布事業の展開においては、技術力・顧客・サプライチェーン・オペレーションなど様々な点で障壁が存在するが、当社はいずれの項目も高い水準でクリアしている



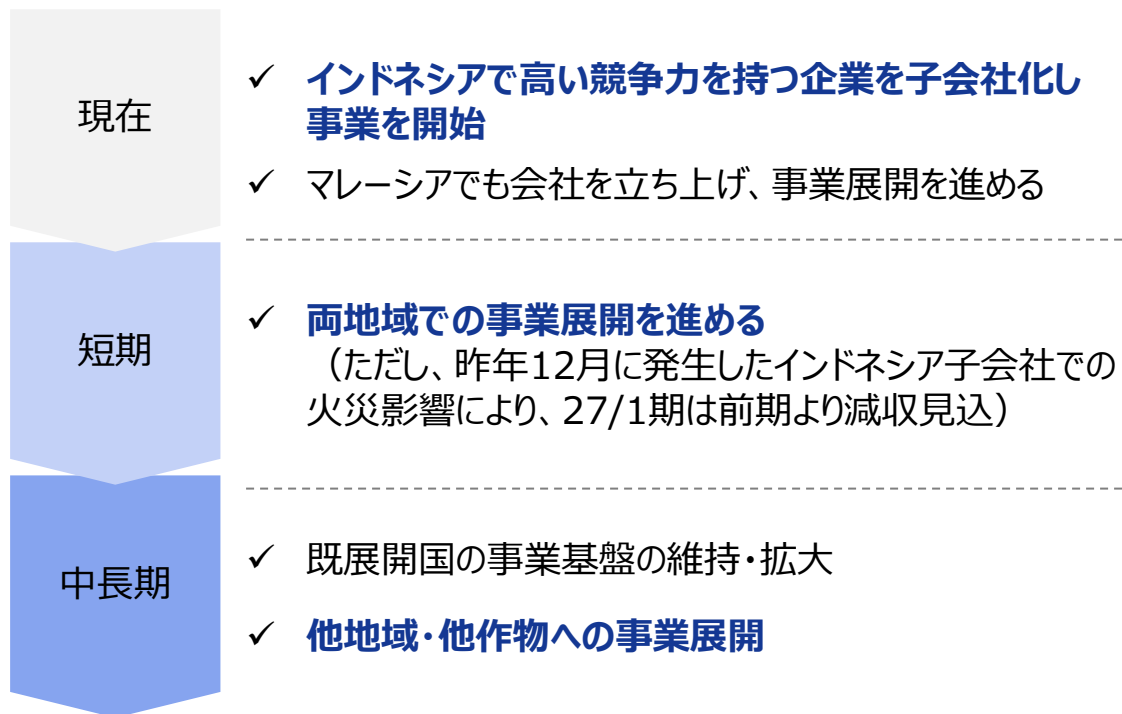
(1) 当社調べ

(2) 当社調べ

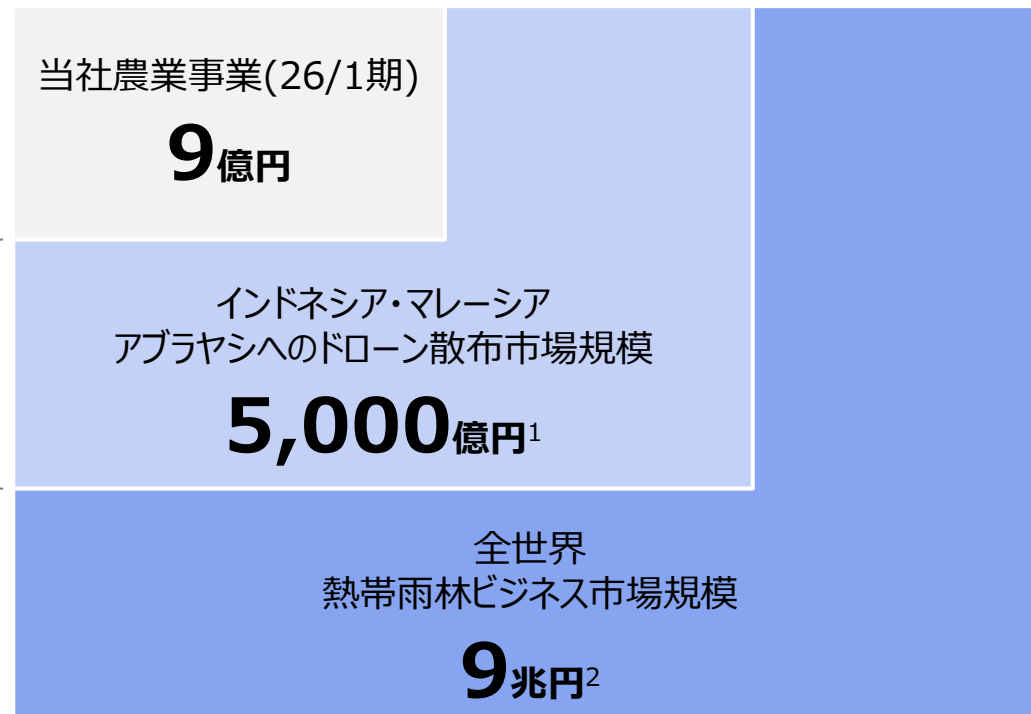
今後の方向性

- ✓ 短期的にはインドネシア・マレーシア地域への事業展開を進める
- ✓ 中長期的には、他地域・他作物への事業展開も目指す

■ 今後の方向性



■ 市場の拡大イメージ



*本頁の記載内容は当社の目標を示したものであり、実現することを保証するものではない。また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下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) 59頁を参照

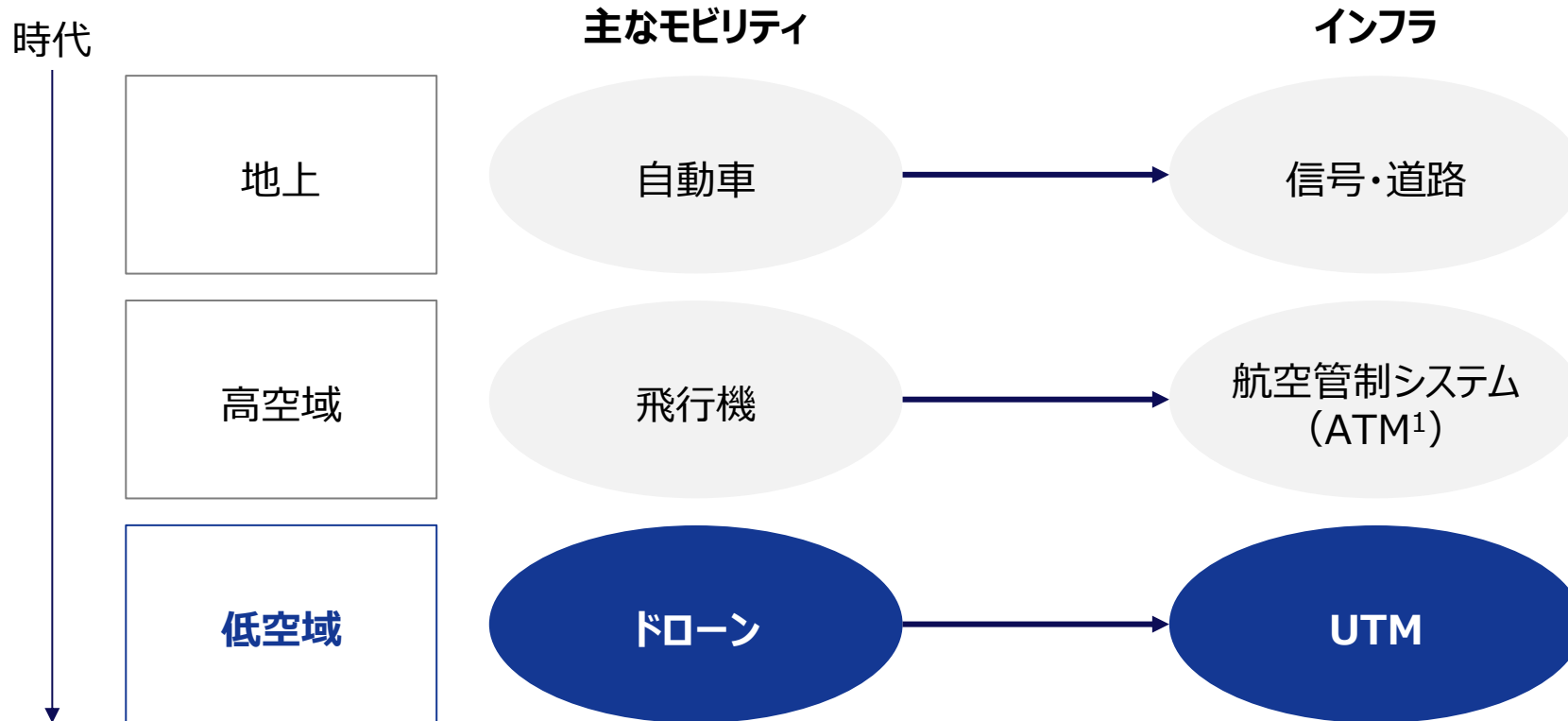
(2) 面積×単価×頻度で計算。面積はWorld bankにおけるインドネシア、マレーシア、ブラジル、コロンビア、ペルー、ボリビア、エクアドル、ベネズエラ、ガイアナ、スリナムの森林面積計。単価は当社提供サービスに準じ17USD、頻度は59頁と同様にミノムシ駆除で3回/年、肥料で1回/年と設定。結果として市場規模は600億米ドルと計算され、1米ドル=150円前提で日本円に換算

事業別ハイライト - UTM



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

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

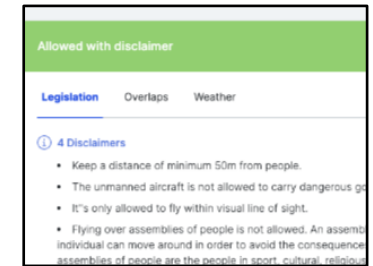
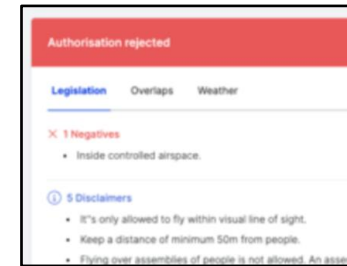
	国内 登録機体数	操縦	運航形態
ATM (飛行機)	2,818機 ¹	有人飛行	定期便
UTM (ドローン)	38万 7,548機 ²	無人飛行・ 目視外の 場合もあり	様々

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

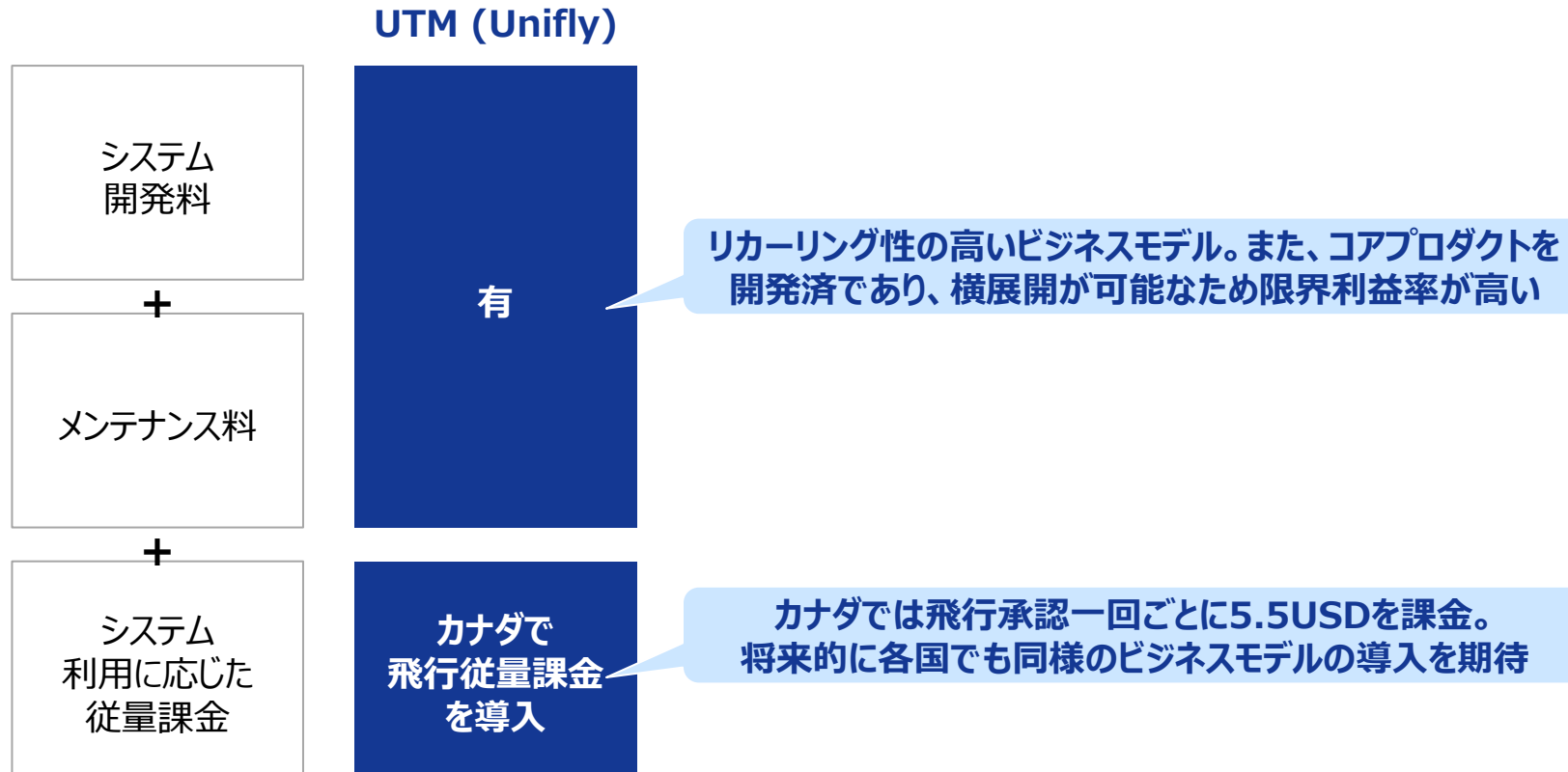
Live Tracking Info	
ICAO 24-bit Adresse	SSR mode 3/A
Geschwindigkeit über Grund	Heading
5.32 m/s	SE
Latitude	Longitude
53°33'18"	010°00'18"
Geometrische Höhe	Barometrische Höhe
22.14 m	22.14 m

(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)

(2) 2024年3月末時点。出所：国土交通省 (https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougai_dai19/siryou1.pdf)

ビジネスモデル

- ✓ UTMは、システム開発・メンテナンス料が発生するリカーリング性の高いビジネスモデルであり、さらに今後は、利用に応じた従量課金の導入拡大も期待される




義務化に向けた流れ・国別UTM導入状況

- ✓ 各地域で、UTMの導入に向けた動きが進む
- ✓ その流れの中で、当社グループはUTM提供国数の実績でグローバルNo.1に位置

■ UTMの導入に向けた動き

欧州 ¹	<ul style="list-style-type: none"> 2023年に全27加盟国のUTM導入義務化を決定
米国 ² カナダ ³	<ul style="list-style-type: none"> 空港周辺の空域での利用が義務化
日本 ⁴	<ul style="list-style-type: none"> 2026年3月に、国土交通省航空局が認定UTMプロバイダー制度の開始を発表

■ 民間UTM事業者の導入実績(2024年7月時点、国別)⁵

 カナダ	 enabling autonomous aviation 当社グループが シェアNo.1
 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
 アメリカ	A社
 イギリス	B社
 ノルウェー	
 オランダ	C社
 フランス	D社
 イタリア	E社
 シンガポール	E社

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

(2) https://www.faa.gov/uas/advanced_operations/traffic_management , https://www.faa.gov/uas/getting_started/laanc

(3) <https://tc.canada.ca/en/aviation/drone-safety/learn-rules-you-fly-your-drone/where-fly-your-drone#controlled-airspace>

(4) <https://www.mlit.go.jp/koku/usp.html>

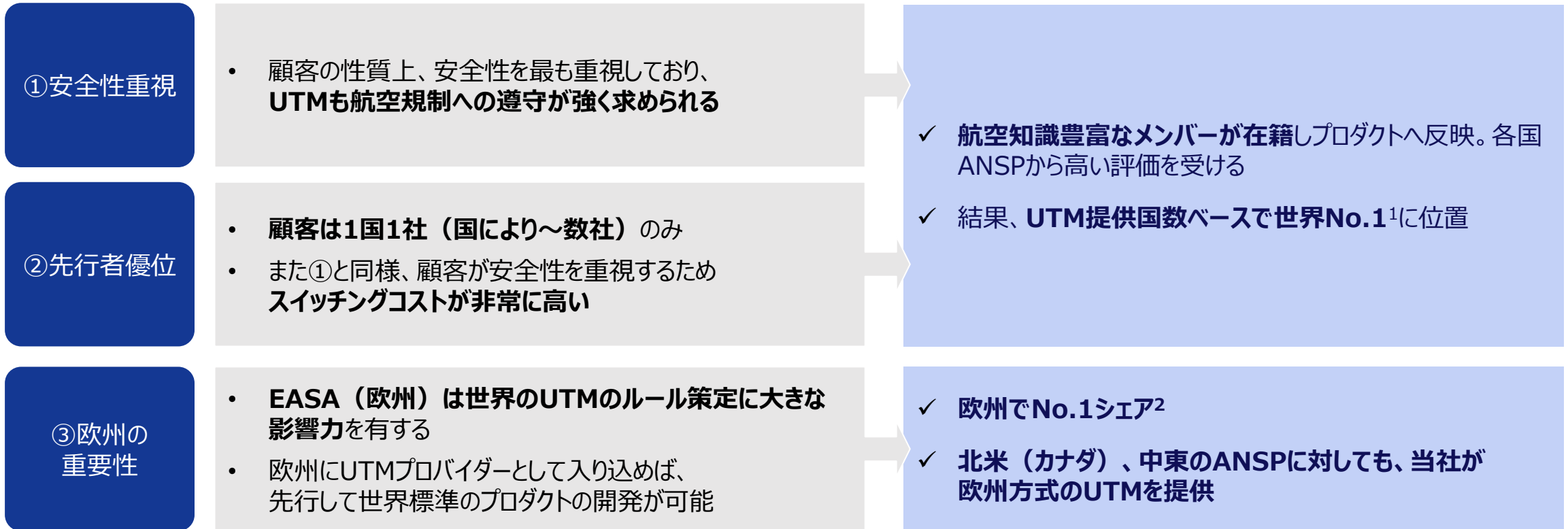
(5) 出所：SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料(最終報告書)』(2024)を基に当社作成。ランキングはUTM実装済み、または稼働実績がある国のみを対象。また、1国に複数の事業者が存在する場合は、最大シェアを持つ事業者を対象とする

事業のポイント・当社のポジション

- ✓ UTMは顧客の性質上、安全性重視で先行者優位性の高いビジネスである中で、当社はUTM提供国数でグローバルNo.1に位置
- ✓ 加えて、世界のUTMのルール策定において大きな影響力を有する欧州でシェアNo.1を誇る

ポイント

当社のポジション



(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66頁参照

(2) シェアの考え方について、欧州は提供国数の占める割合を比較（注記1参照）

KPI (拠点別PL)

- ✓ Uniflyは現地通貨ベースで売上高の減少と円安の進行により、損失が拡大しているが、売上高の減少は主に案件の期ずれによるもの
- ✓ 国内は、主にAloft取得関連費用の販管費計上（一過性要因）により損失が拡大

	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
Unifly	売上高	625	600	▲25	前期より円安で推移しているため、現地通貨ベースでは前年同期比で更に下振れ。主に案件の期ずれ影響が要因
	売上総利益	402	435	+33	(Uniflyの売上総利益は参考値の扱い ¹⁾)
	営業利益	▲289	▲407	▲118	主に、現地通貨ベースでの前期比での売上高減による影響と、円安影響により赤字が拡大
国内	売上高	3	19	+16	開発案件の落札・受注により前期比で増加
	売上総利益	3	13	+10	-
	営業利益	▲142	▲301	▲159	26/1期にはAloft取得関連費用の販管費計上（151百万円）が含まれる
	補助金	35	176	+141	前期比で大きく増加
	調整後営業利益	▲107	▲125	▲18	Aloft取得関連費用の影響を除けば、補助金の計上に伴い前年同期比で改善

25/1期から26/1期での業績下振れは、期ずれ・一過性要因・為替影響が主因であり、本質的な事業ポテンシャルに変化は無いと認識

(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/販管費区分が一般的な基準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

今後の方向性

- ✓ 短期的には、継続的な顧客獲得やドローンの飛行数増加に伴う収益拡大等を見込む
- ✓ 中長期的には、ドローン向けUTMに加え、空飛ぶクルマ向けUTMの本格化も見据える



- ✓ **参入障壁が高くポテンシャルも大きな市場で世界No.1**

- ✓ **世界的なUTM本格化**に伴う顧客増、**ドローン飛行数増に伴う従量課金増**
- ✓ 新規領域（特定顧客/用途向けUTM）の需要取り込み

- ✓ **UTM市場の拡大に伴い収益を享受**
- ✓ **空飛ぶクルマ向けUTMの本格化**
（ドローンと同様に低空域を飛行することが予想され、将来的な市場拡大を見込む）

事業別ハイライト – 防衛



2026年3月に、防衛装備品市場への本格参入を発表

- ✓ 当社は2026年3月に防衛装備品市場への本格参入を発表
- ✓ ドローンをはじめとした無人アセットについて、日本や世界各国への展開を目指す

防衛装備品市場への本格参入発表時（3月23日）の内容

想定製品群：ドローンをはじめとした無人アセット

迎撃ドローン（ロケット・固定翼・ジェットエンジン）

FPVドローン

無人ボート（USV）

偵察用ドローン

OSA¹



想定展開国・地域：グローバル展開を志向

日本

ウクライナ

欧州/NATO

米国

世界

現在急ピッチで、各アプリケーションの開発や、各地域への展開検討・準備等を並行し、事業の立ち上げを進めている

(1) OSA：政府安全保障能力強化支援。日本が同志国の軍に対し、防衛装備品や施設インフラを供与する支援枠組み

事業環境（世界）

- ✓ 直近の紛争は、従来の巨大・高精度の装備から、低コスト・物量重視となりつつあり、ドローン等の無人アセットに主軸が移る
- ✓ その中で、軍事・防衛用ドローン市場は世界的な拡大が見込まれ、2030年には約3.4兆円規模になると予想される

直近の紛争は、従来の巨大・高精度装備から低コスト・物量の無人機に主軸が移行

軍事での
無人機活用
(例)

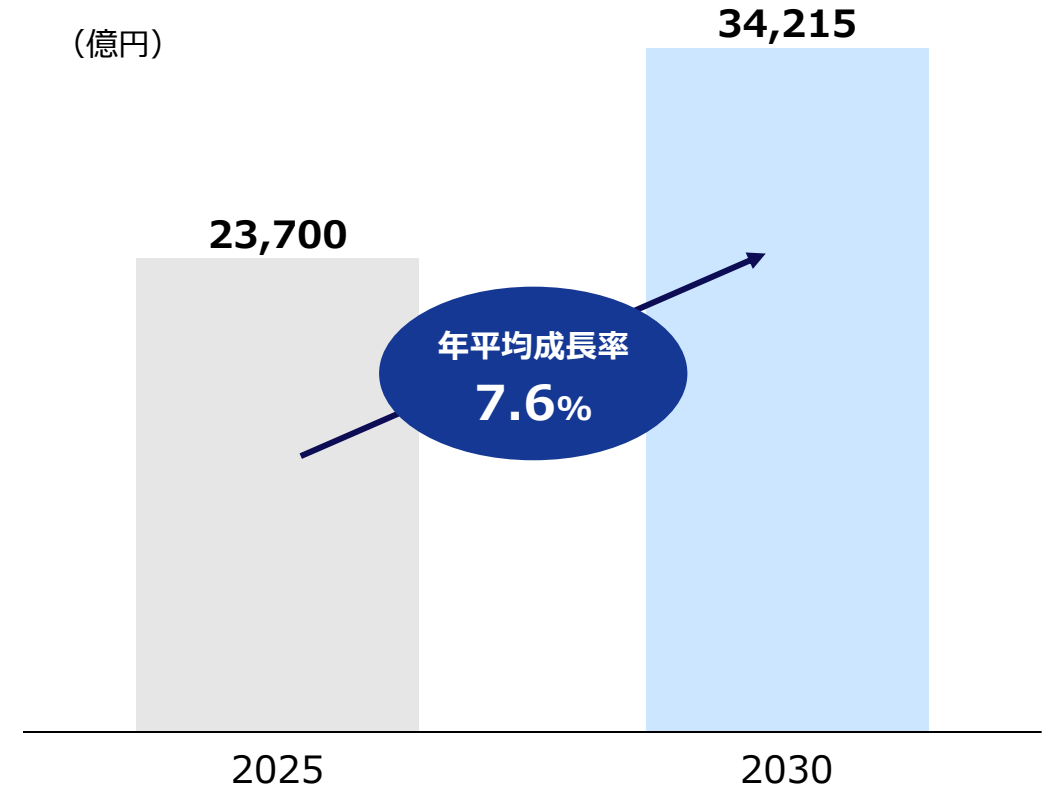
- ✓ 偵察用途でのドローン利用
- ✓ シャヘド (Shahed) をはじめとした、低コストかつ大量運用型の無人攻撃機
- ✓ 無人攻撃機に対するドローン等による迎撃

シャヘド
概要

- ・爆薬を搭載可能な攻撃用無人航空機
 - ・約2,000kmの飛行が可能
 - ・製造コストは1機あたり約数百万円
 - ・ウクライナでは月5,000機のシャヘドが飛来
- 高価なミサイルで撃ち落としていたら、経済合理性が合わない



全世界軍事用UAV（ドローン等無人航空機）市場規模予測



(1) MarketsandMarkets “Military UAV Market - Global Forecast to 2030”をもとに、1ドル=150円で円換算

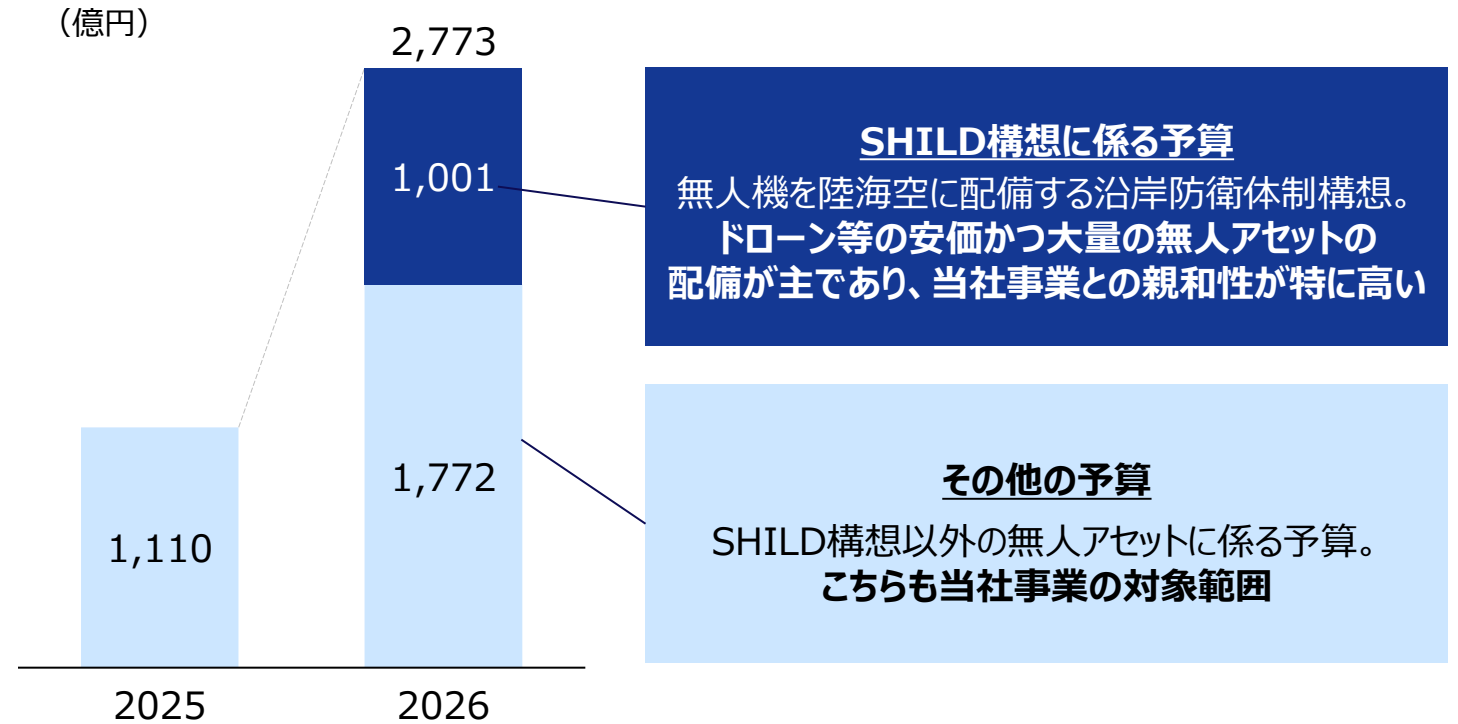
事業環境（国内）

- ✓ 国内でも無人アセットの防衛利用の本格化が進む
- ✓ 2026年度の国内の無人アセット関連の防衛予算は前年度から約2.4倍に増加し、2,773億円にのぼる

国内でも無人アセットの防衛利用の本格化が進む

- ✓ 地政学的リスクの高まりなどを背景に、
無人アセットに係る国内防衛予算は、2025年度から2026年度で約2.4倍に増加(右記参照)
- ✓ また、防衛省が構築を目指す**SHILD構想は、当社防衛事業にとって特に大きな追い風**となりえる
- ✓ 更に、防衛装備移転の5類型の撤廃が政府決定され、**防衛装備品の国外輸出の可能性も拡大**

国内 無人アセット関連 防衛予算推移¹



(1) 防衛省「防衛力抜本的強化の進捗と予算－令和7年度予算の概要－」「防衛力抜本的強化の進捗と予算－令和8年度予算案の概要－」より

現在までの事業進捗

- ✓ 防衛事業の開始を開示してから1か月強の期間で、迎撃ドローン2種について、在ウクライナの防衛ドローン企業2社の持分取得、および迎撃ドローンの新発売を発表

現時点の想定製品群 ¹	現時点までの開示内容
迎撃ドローン (ロケット)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ウクライナでロケット型迎撃ドローン等の開発・製造を行う Amazing Drones LLCの持分取得² ✓ 新製品「Terra A1」の発売およびウクライナ軍での運用開始³。長距離無人機の迎撃にも成功⁴
迎撃ドローン (固定翼)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ウクライナで固定翼型迎撃ドローン等の開発・製造を行う WinnyLab LLC社の持分取得⁵ ✓ 新製品「Terra A2」の発売
迎撃ドローン (ジェットエンジン)	<p>(今後、具体的な進捗が発生した際は都度開示)</p>
FPVドローン	
偵察用ドローン	
無人ボート (USV)	
OSA	

ポイント

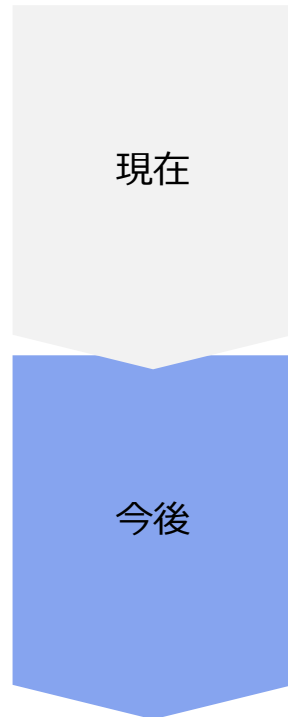
① **在ウクライナ企業のCombat-Provenなプロダクト開発力**
 ・実戦環境下での知見や技術の蓄積により、実戦に即したプロダクトを有する

② **ロケット型・固定翼型迎撃ドローンの補完関係**
 ・ロケット型：短距離迎撃/最終防衛
 ・固定翼型：長距離迎撃/前段防衛

(1) 3月23日発表「新規事業の開始（防衛装備品市場への参入）および米国子会社設立に関するお知らせ」に記載の想定製品群をベースに記載。今後の事業進捗により変動しうるものであり、必ずしも記載の製品を今後展開することを保証するものではない
 (2) <https://terra-drone.net/25883>
 (3) <https://terra-drone.net/26055>
 (4) <https://terra-drone.net/26455>
 (5) <https://terra-drone.net/26458>

今後の方向性

- ✓ アプリケーションの拡充およびグローバル展開による事業の本格的な立ち上げを進め、防衛事業が当社のコア事業の一つとなることを目指す



- ✓ 全世界的に需要の高まりつつある防衛領域で、事業参入を発表
 - ✓ ウクライナの迎撃用ドローン企業2社の持分取得をし、合わせて迎撃ドローンの新製品を発表
-
- ✓ アプリケーションの拡充・グローバル展開を進め、事業の立ち上げを加速
 - その手段の一つとして、提携パートナーの更なる拡大も選択肢として検討
 - ✓ 防衛事業が当社のコア事業の一つとなることを目指す

防衛事業への期待値

- ✓ 当社として、防衛事業が当社の業績に寄与することは勿論目指しているが、加えて既存事業（民生分野）とのシナジーの発揮や、さらにその先には、当社事業のみならず、国内経済の活性化や安全保障強化への貢献も期待している

防衛事業の コア事業化

- 近い将来に防衛事業が当社のコア事業の一つとなることを目指す

既存事業との シナジー発揮

- 防衛事業での蓄積が、既存事業（民生分野）へ活かされることも期待
 - ハード/ソフトの技術や製造ノウハウの横展開等

産業/経済への 貢献

- 当社事業・業績への貢献のみならず、国内経済の活性化や、展開国の安全保障強化への寄与も期待
 - 特に国内では、ドローンサプライチェーンの強靱化による国家の自立性向上や、ドローン産業の拡大に伴う経済効果を期待

リスクの情報



認識するリスク（1/2）

項目	主要なリスク	顕在化可能性	影響/時期
ドローンの安全性に対する社会的信用について	当社グループに限らず、ドローンに関する重大な事故が発生した場合には、ドローンの安全性に対する社会的信用が低下することにより、顧客からの需要低下、規制の強化等により市場の成長が減速する可能性があります。当社グループでは、事故を起こさないよう、安全性第一のドローンの実現に努めておりますが、万が一、当社グループの製造した機体が墜落すること等により人や財産等に損害を与えた場合には、製造物責任賠償、リコールによる支払や費用発生及び社会的信用の失墜等により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。製品の信頼性には万全の配慮をしておりますが、万が一、製品の欠陥が発生した場合には、その欠陥内容によっては多額の支払や費用発生及び社会的信用の失墜を招き、当社グループの経営成績及び財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	中/中期
経営環境について	当社グループの事業領域である産業用ドローン市場では、国内外において大きな成長が見込まれております。国内では政府の規制整備やガイドライン整備など積極的な姿勢を受け、2022年12月にはレベル4（有人地帯での目視外飛行）である目視外飛行許可申請のルールが明確化されております。今後も産業用ドローン市場の創出及び拡大が続くものと考えておりますが、今後日本国政府の方針転換などが行われた場合には、当社グループの主要な事業領域の成長が鈍化し当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、ドローン産業は成長分野であると見做されており、従来他業種であった企業の参入が加速することによる競争激化が当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。当リスクについては、事業計画をモニタリングし、政府方針のタイムリーな把握や国内だけに留まらない収益獲得エリアの分散化等によって対応を行っております。	中	大/中期
為替変動の影響について	当社グループは海外子会社各国においては現地通貨で資産・負債を保有しております。当社グループはグローバルで事業を行っており、米ドル及びユーロを中心とする為替レートの変動に伴う影響も受けます。また、当社グループの海外子会社の現地通貨建ての資産・負債等は、当社連結財務諸表作成の際に円換算されるため、財政状態は為替レートの変動による影響を受けます。連結財務諸表を作成するにあたっては現地通貨を円換算する必要があり、換算時に使用するレートによっては当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。なお、為替相場の変動は中長期的には平準化されるものと考え、為替予約等は行っておりません。	大	小/短期
仕入価格の高騰について	当社グループでは、特定の仕入先からでない入手できない原材料はありませんが、材料、製品等は輸入品を使用し、為替等の変動によって一時的に当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中/中期
M & Aに伴うのれんの減損に関するリスク	当社グループでは、事業規模の更なる拡大と機動性の確保を目指して、海外を含む将来性のある企業を積極的に買収し中長期的な成長の実現を目指してまいります。各国経営陣の判断により今後の成長が大きく期待できる企業を買収の対象とすることでリスク低減を図っているものの、黎明期市場の企業を買収することによるのれんの減損が当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	大	小/中期
海外事業展開について	当社グループでは、海外での事業活動・グローバル展開を成長戦略の軸の一つとして積極的に行い、今後も中長期的な成長の実現を目指してまいります。特定地域への依存を避けることでリスク低減を図っているものの、国際情勢や各国特有の政治経済、売掛金の回収リスク等の状況により当社グループの事業の運営に影響が発生し、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	大	小/中期

認識するリスク (2/2)

項目	主要なリスク	顕在化可能性	影響/時期
代表取締役の兼任について	<p>当社代表取締役社長である徳重徹は、Terra Charge株式会社（以下、TC社）の代表取締役社長を兼任しております。徳重徹は、先ず次世代モビリティであるEV産業事業の創出のため2010年4月にTerra Motors株式会社（以下、TM社）を設立しましたが、同社の新規事業として開始したドローン事業をスピンアウトして当社を設立した経緯があります。その後TM社は、2024年2月に会社分割し、TM社の社名をTC社に変更しております。（会社分割により新設された会社がTM社の社名を継承しておりますが、徳重徹は同社の役員に就いておりません）。TC社の代表取締役社長として業務を行っているため、業務時間や勤務場所の面でTC社にも割振りされる格好になりますが、基本的に当社での業務執行に高めの比重を充てております。なお、TC社における、徳重徹の主な役割や業務内容等は以下の通りです。</p> <p>①「EV充電事業」という新規事業の拡大・強化（販路開拓等）において、会社の顔として高い知名度と強い牽引力を持って事業を推進しております。</p> <p>② ステークホルダーに対する信用力や責任性の訴求等、大手企業からの出資や融資を受ける事案等の重要局面にあたっては、会社を代表する徳重徹の信用力によって実現しております。</p> <p>③ メディアや講演においても、代表者としての露出によって、企業価値の向上を行っていると考えており、社外取締役の招聘や人財の採用においても、徳重徹が代表している事が奏功しております。</p> <p>TC社の代表取締役社長を徳重徹が兼任していることに伴い、兼務の状況に関するモニタリング体制等は以下の通りです。</p> <p>(a) 利益相反防止体制 利益相反に係る意思決定は全て取締役会決議を行っており、当該決議に際しては、徳重徹を除いた取締役4名（うち社外取締役2名）によって意思決定を行うことにより、利益相反を防止する体制を構築しております。また、監査役監査において利益相反に係る事項をモニタリングする体制を構築しています。TC社と当社は、徳重徹が代表取締役社長を務めることを除いて現状TC社からも当社からも出資の状況はなく、事業取引面、資金面、人員面等における関係は全く有しておらず、TC社との間で利益相反事項が生じる可能性は低いと考えております。</p> <p>(b) 代表取締役社長業務への支障の有無 当社では、業務分掌体制や業務執行を担う幹部陣等への権限委譲を適切に推し進めることで組織的な企業運営体制を構築しており、TC社でも同様の体制を構築している旨確認しております。その結果、両社の代表取締役社長固有の業務（取締役会出席、稟議決裁、投資家対応等）に与える影響は限定的であり、従前より徳重徹は代表取締役社長としての職務執行が十分に可能な状態にあります。また、今後も優秀な幹部人財の採用等により同様の体制を維持・継続していく方針です。しかしながら、優秀な幹部人財の維持・確保が想定どおりに行えない等、現状の体制が維持できないような場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>(c) モニタリングの具体的なチェック項目 当社では、上記(a)や(b)の確認・検証を含めて、任意の指名・報酬委員会を設置し、「代表取締役社長兼務体制に対するモニタリングのガイドライン」を定め、基本的に四半期に一度、また必要に応じて更にその頻度を高める建付けで、兼務の状況についてモニタリングを行い、懸念・問題事項が発生した場合、速やかに委員会を開催し、要改善を代表取締役社長へ提言する運用としております。また、次回委員会開催時に代表取締役社長の活動状況に改善が見られなかった場合、指名・報酬委員会委員である独立社外取締役より、他社兼務体制を解消すべき旨を代表取締役社長へ通知する事としております。</p>	低	中/中期

(参考：当社およびTM社、TC社と弊社代表取締役の関係性)

会社名	当社	Terra Charge(株)	Terra Motors(株)
代表取締役	代表取締役社長 徳重 徹	代表取締役社長 徳重 徹 代表取締役副社長 上田 晃裕	代表取締役社長 高橋 成典
大株主	テラ(株)* 徳重 徹	テラ(株)* 徳重 徹	テラ(株)* 徳重 徹

*徳重の資産管理会社

本資料の取り扱いについて

本資料は、当社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。

今後の開示について

本資料のアップデートは、今後、3～4月頃を目途として開示を行う予定です。

Fin

