



2026年7月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2026年3月13日



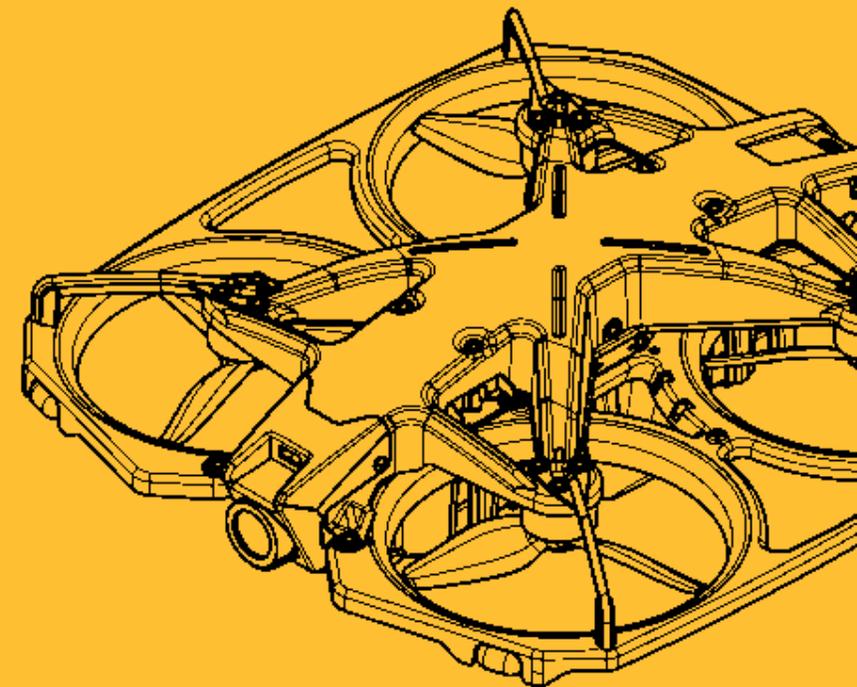
IBIS





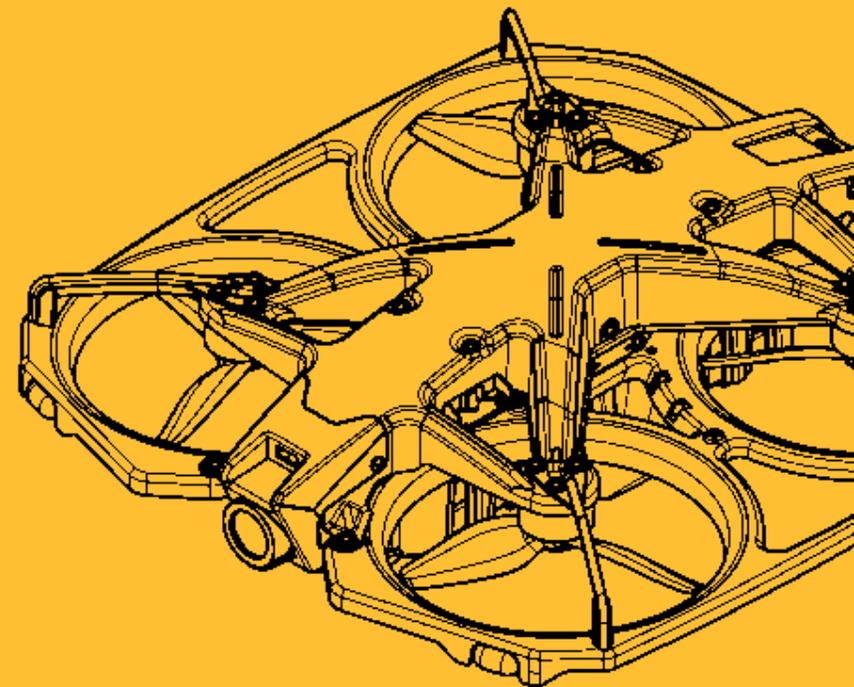
INDEX

- 01 決算説明サマリー
- 02 成長戦略サマリー
- 03 2026年7月期第2四半期業績報告
- 04 2026年7月期業績予想進捗
- 05 2026年7月期第2四半期成長戦略進捗
- 06 Appendix





01 決算説明サマリー



決算サマリー：増収継続も増加率は限定的、高い収益性は維持

- 当四半期は中長期成長のための成長戦略活動が中心となり、売上高は若干増にとどまるも、売上総利益率は46%と高い利益率を継続確保。最繁忙期の第3四半期以降でカバー可能と判断し、業績予想は据え置き
- 新規プロダクトの研究開発費等の費用増が影響し、『SBIR影響を除く経常損益』は前年同期比で損失拡大

単位：百万円	2025/7期 (第2四半期)	2026/7期 (第2四半期)	前年同期比	増減率(%)
売上	615	697	+82	+13%
売上総利益 (利益率)	270 (44%)	322 (46%)	+52 (+2ポイント)	+19%
経常損益	▲244	▲515	▲271	販管費/ SBIR費用増
SBIR研究開発費と 補助金収入を除く 経常損益	▲50	▲298	▲248	同上

Note：SBIR制度とは、Small Business Innovation Researchの略で、スタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、それによって我が国のイノベーション創出を促進するための制度
同時に、革新的な技術を社会実装していくことで我が国が直面する様々な社会課題を解決に導くことも目的の1つとしている
内閣府を司令塔とした予算支出目標を設定、研究開発初期段階から政府調達・民生利用まで、各省庁連携で一貫支援。イノベーション促進、ユニコーン創出を目指す



決算サマリー：拡大フェーズを経て、スケールアップと市場定着の段階へ

- ▶ 25/7期の拡大フェーズを経て、26/7期2Q実績は引き続き社会課題/政策動向/市場成長が後押しし、
前年同期+13%となる売上高697百万円を獲得、**売上総利益率も46%**と安定した水準を確保
特に、**下水道領域におけるIBIS標準化に向け、業界中核企業、業界団体、全国各地の自治体と多岐に渡る連携を推進**
- ▶ 26/7期業績予想に対しては、売上高は進捗率31%と前年同期進捗率43%を下回るが、売上全体に占める割合の大きい
機体販売は前年同期比+124%と大幅増、機体販売以外の売上高も受注残等が業績予想の61%まで積み上がり
(決算発表日時点)、業績予想に対しては想定内で進捗中
- ▶ 各種成長戦略は順調に進捗
 - ✓ **新規プロダクト自動巡視型カメラ「トリノス」**：認知拡大とユースケース創出に向け、PoCや販促活動を実施中
 - ✓ **鉄道環境特化型ドローンPJ**：28年4月事業開始に向け、現在は量産試作機フェーズ。関連するシステムも開発中
 - ✓ **建設DXソリューションPJ**：26年7月事業開始に向けて、ビジネスモデル構築および現場実証・開発を推進中
 - ✓ **海外展開**：政策対話・市場形成、人材基盤構築、Dual Use連携といった3つの戦略レイヤーによる海外市場基盤を構築



下水道等社会インフラに携わる中核企業と資本業務提携

- インフラ領域におけるドローン／ロボット活用・DXニーズの高まりを背景に、各領域の主要プレイヤーが当社技術の実装可能性と拡張性を評価し、連携に参画
- 特に下水道分野では、計画・設計から維持管理・更新までバリューチェーンの中核を担う企業が同時に参画



上下水道の計画・設計の中核企業
現場での評価基準・標準化を推進



日本ヒューム株式会社

管路更新・更生の中核企業
点検データを更新判断へ接続



下水道維持管理のトップ企業
現場実装・運用設計を主導



山田商会

生活インフラ工事の老舗企業
導入拡大・運用標準化を推進

共に
安全・安心な
未来のインフラ
構築へ



本提携の期待効果： 開発高度化 | 社会実装加速 | 販売・導入拡大

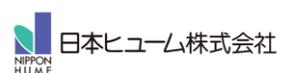


下水道調査におけるドローン普及に向け、多方面で動きが加速

- 業界中核企業との資本提携、業界団体と標準化に向けた協力体制構築、全国自治体での実証・導入拡大を並行して推進し、下水道調査におけるドローン市場形成とユースケース拡大を推進

01

下水道業界中核企業と 資本業務提携



計画

設計

製造建設

維持管理

計画・設計から維持管理まで、
下水道バリューチェーンの中核企業と
資本業務提携を実施

02

業界団体と連携し ドローン標準化を推進



日本下水道協会、日本下水道管路管理
業協会に入会し、ドローンによる下水道調
査の標準化に向け協力体制を構築

03

全国の自治体で 点検を実施



全国で新たに10か所以上（累計40か所以上）
の下水道調査の実施・受注。引き続き
認知向上とユースケース創出を推進中



海外事業：3つの戦略レイヤーによる海外市場基盤の構築

- 韓国での政策対話・市場形成、東南アジアでの人材エコシステム構築、Dual Use(*1)分野での国際議論参画という3つの戦略レイヤーを通じ、海外市場における中長期的な事業成長のための市場基盤の構築を推進

海外市場基盤の構築

政策・市場形成

- ✓ 韓国国会で開催された「都市災害対応力強化に向けた協力ガバナンス構築 国会討論会」にLiberaware KoreaのCEO金がパネル登壇
- ✓ IBISを都市災害対応を支える都市安全インフラのためのツールとして、政策・市場プレゼンスの確立を推進



実装・人材基盤

- ✓ 経済産業省グローバルサウス補助金事業を活用しIBIS講習・技能移転を実施
- ✓ 東南アジアにおけるインストラクター育成と運用人材基盤を整備
- ✓ 現地トレーナーによる山九東南アジア現地法人社員へのIBIS講習も実施



Dual Use 連携

- ✓ CEATEC (*2)において在日ウクライナ商工会議所と共同でDual Useのプレゼンを実施
- ✓ 米国Daniel K. Inouye Asia-Pacific Center主催MARS Program(*3,4)では能登半島災害対応や人命捜査活動事例を紹介し、災害対応・社会安全に資する日本発のDual Useモデルを提示



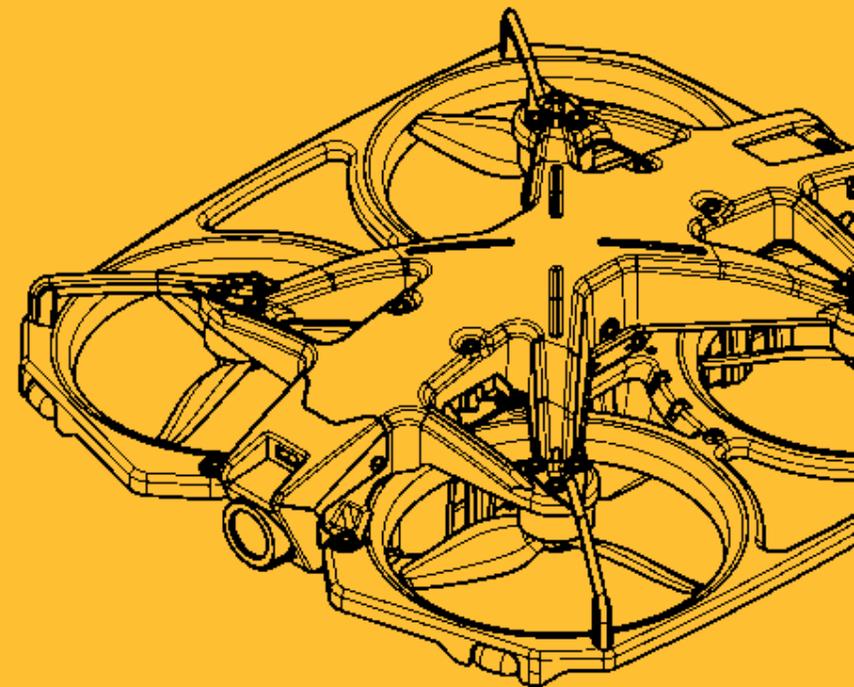
(*1)Dual Use：民間向けに開発された技術や製品が軍事目的にも利用可能、あるいはその逆の「軍民両用」の技術・製品を指す。AI、ドローン、半導体などが代表例

(*2)CEATEC：アジア最大級の「デジタルイノベーションの総合展」。AI、IoT、ロボット、電子部品など最先端の技術・製品が一堂に会し、社会課題の解決や未来社会「Society 5.0」の実現を目指すビジネス創出の場として機能。本登壇は、在日ウクライナ商工会議所と共同で「デュアル・ユースからデュアル成長へ：ウクライナと日本の新たな二国間バリューチェーン」をテーマに講演を行ったもの

(*3)Daniel K. Inouye Asia-Pacific Centerは、米国国防総省が設立・運営する安全保障研究機関。(*4)MARS Program (Multinational Armaments Resilience Seminar：多国間兵器レジリエンス・セミナー)は、インド太平洋地域における防衛産業基盤の強化と連携を目的とした、新設の対面・対話型プログラム。なお、IBIS2は外務省の政府安全保障能力強化支援 (OSA：Official Security Assistance) の支援技術カタログに掲載されており、SAR (Search and Rescue) など人命救助・災害対応といった平和目的に限定したDual Useを推進している



02 成長戦略サマリー

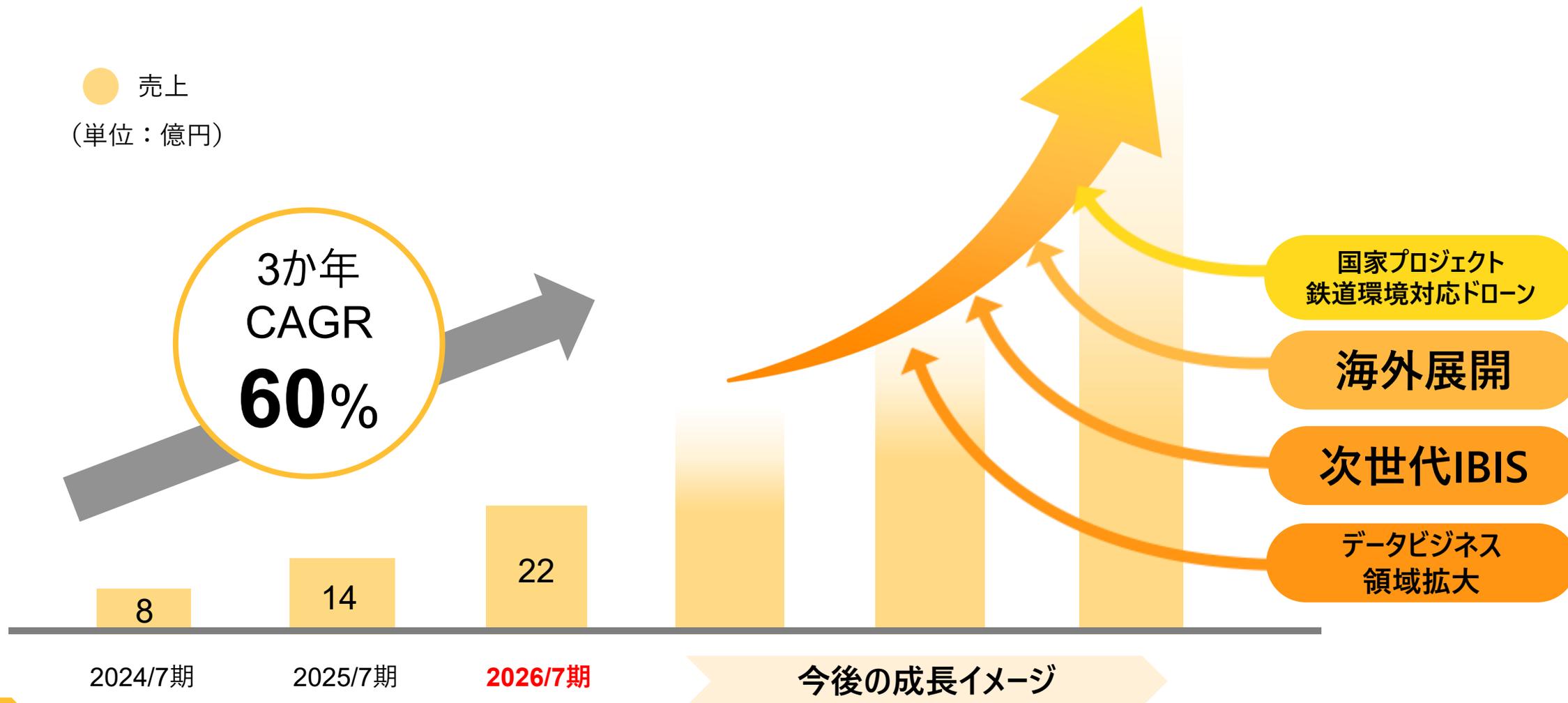


高い成長率を維持しつつ、成長戦略実現が飛躍的成長を牽引

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

● 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 鉄道環境対応ドローン

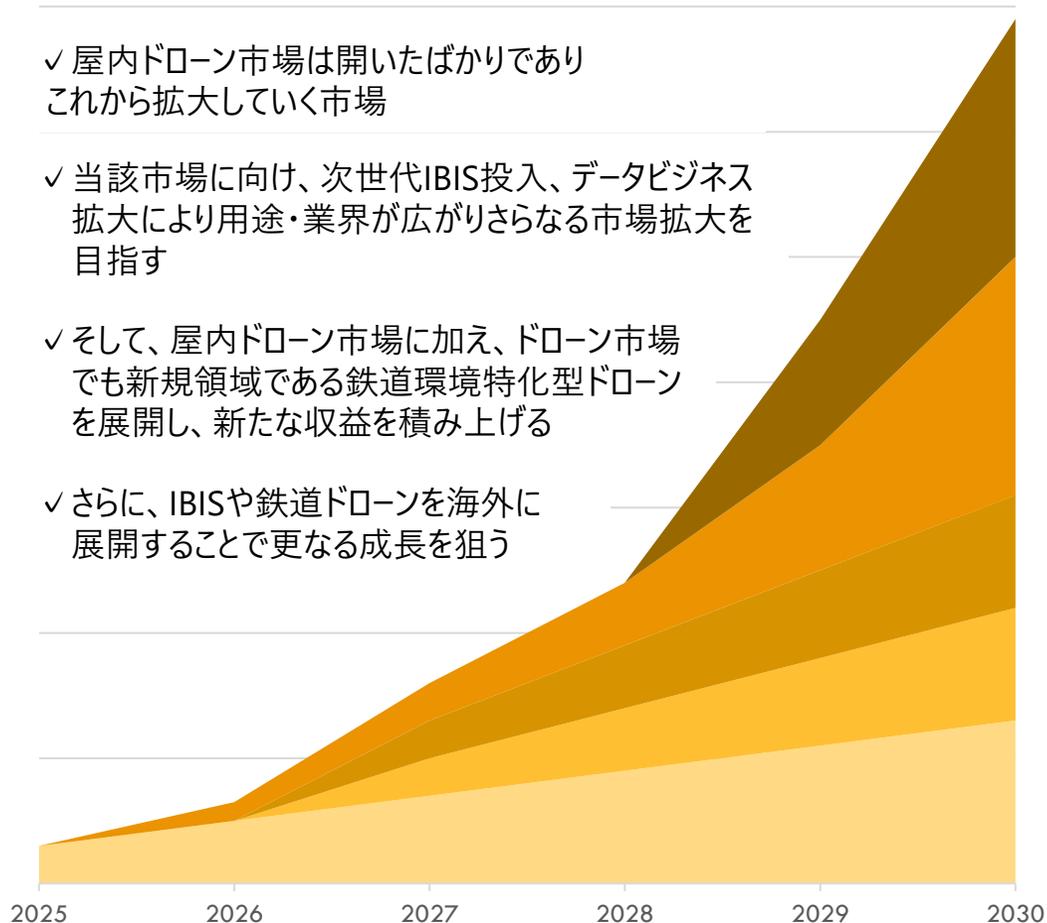
- ✓ 鉄道ドローンソリューション（SBIR）
- ✓ 鉄道事業保全業務のゲームチェンジ
- ✓ 高性能、安全担保の国産屋外ドローンを鉄道事業以外にも展開
- ✓ IBISと合わせて日本市場の屋内外点検ドローン標準を獲得



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



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)
鉄道環境対応ドローン	2,000億円	13兆円
海外展開	TAM (世界ドローン市場)	2025: 5.9兆円 2030: 8.6兆円
データビジネス領域拡大	TAM (国内DX市場) (製造業)	2025: 1.5兆円 2030: 3兆円
次世代IBIS	TAM (国内ドローン市場)	2025: 5,000億円 2030: 1兆円
既存事業規模拡大	TAM (国内ドローン市場)	2025: 5,000億円 2030: 1兆円

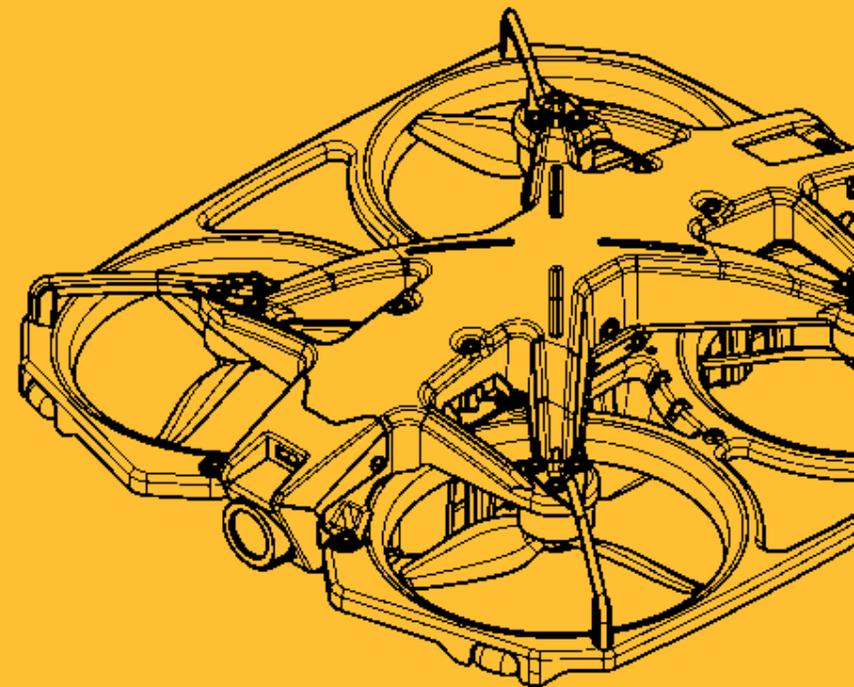


Note: *1USD=150円で試算

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



03 2026年7月期 第2四半期業績報告



第2四半期業績ハイライト

- ・売上高は国内販売店制度開始により機体販売好調も、機体販売以外の立ち上がりが遅く想定より未達
- ・売上総利益率は順調に推移。売上影響を除けば、各段階損益は想定通り進捗

26/7期 第2四半期 実績	25/7 Q2累計実績		26/7 Q2累計実績		前年同期比増減	
	項目	金額	項目	金額	増減	増減率
	売上高	615百万円		697百万円	+82	(+13%)
	売上総利益	270百万円		322百万円	+52	(+19%)
	(売上総利益率)	44.0%		46.3%	+2.3ポイント	-
	経常損益	▲244百万円	➔	▲515百万円	▲271	-
	〈SBIR研究開発費〉	〈260百万円〉		〈658百万円〉	〈+398〉	-
	中間純損益	▲246百万円		▲516百万円	▲270	-

- ・売上高は前年比82百万円増加。プラス要因は販売店制度開始により機体販売25年2Q累計104百万円⇒26年2Q累計232百万円と大幅増、マイナス要因は引き続き無償の下水道調査や小型案件も多く、点検ソリューションとデータ処理・解析サービスが売上未達
- ・売上総利益率は46.3%となり、売上高規模に比して高い利益率を確保。機体販売の高粗利率を示す結果となる
- ・量産試作機フェーズへの移行によりSBIR研究開発費の利用が658百万円と大きく、表面的な経常損失は損失拡大となるも想定通り
- ・その他人件費や経費についても想定通りの消化であり、費用面からみた各段階損益の業績進捗は想定通り



第2四半期事業ハイライト

- 下水道領域やIBISの更なる販路拡大に向けたビジネス展開、重要な技術開発案件など多くの活動を実施
- 将来の非線形成長に向けた成長戦略は順調に進捗

当社ビジネス

- 前年度から継続して下水道領域におけるドローン標準化利用に向け、業界中核企業、業界団体、全国自治体との連携推進
- 当年度から開始したIBIS2の国内販売店制度に5社が加入し、IBIS2の全国展開を加速

当社技術開発・ プロダクト

- 福島第一原子力発電所3号機の原子炉格納容器内部の調査に向け、マイクロドローンのプロジェクトを推進中

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。量産試作機フェーズへ移行済み
作業依頼からドローン飛行、3次元化まで、鉄道点検を一気通貫で支援するソリューションを構築中
- 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。遠隔自動ドローンと、3次元化技術やAIを組み合わせ、建設現場管理のオートメーション化のためのビジネスモデルの磨きこみを進める
- 海外戦略は、韓国は引き続き市場形成に向けた認知拡大とユースケース創出を進める。国会で開催された討論会にも登壇
東南アジアは補助金を活用しつつインストラクター育成と運用人材基盤を整備。山九東南アジア現地法人へのIBIS講習も実施

財務・IR

- 本格的なSBIR研究開発費の利用は第3四半期が中心となるため、以降SBIR研究開発費が膨らむ予定
- 九州電力に引き続き、下水道中核企業からの第三者割当増資は、業界中核企業との共創による成長を続けてきた当社成長戦略に沿った資金調達であり、「事業領域拡大」と「業界知見獲得による高い参入障壁の形成」目的を兼ね備えたものとなる





2026年7月期第 2 四半期業績報告 < 数值報告 >



業績詳細

- 売上高は、前年同期比で+13%、売上総利益率は機体販売増により2ポイント上昇
- 販売管理費は、前期下期の事業サイド人員増と、量産試作機への開発移行によりSBIR研究開発費増が影響

(単位：百万円)	2026/7期	2025/7期 (前期)		2026/7期 (予想)	
	Q2実績	Q2実績	増減率	通期予想	進捗率
売上高	697	615	13%	2,220	31%
売上総利益	322	270	19%	1,123	28%
売上総利益率	46.3%	44.0%	-	50.6%	-
販売管理費	1,265	577	119%	3,535	35%
人件費及び経費	460	281	63%	869	-
SBIR以外研究開発費	146	35	317%	330	-
SBIR研究開発費	658	260	153%	2,335	-
営業損益	▲942	▲306	-	▲2,412	-
営業外収益	443	66	571%	2,244	-
営業外費用	16	4	300%	9	-
経常損益	▲515	▲244	-	▲177	-
中間純損益	▲516	▲246	-	▲178	-

前年同期との比較

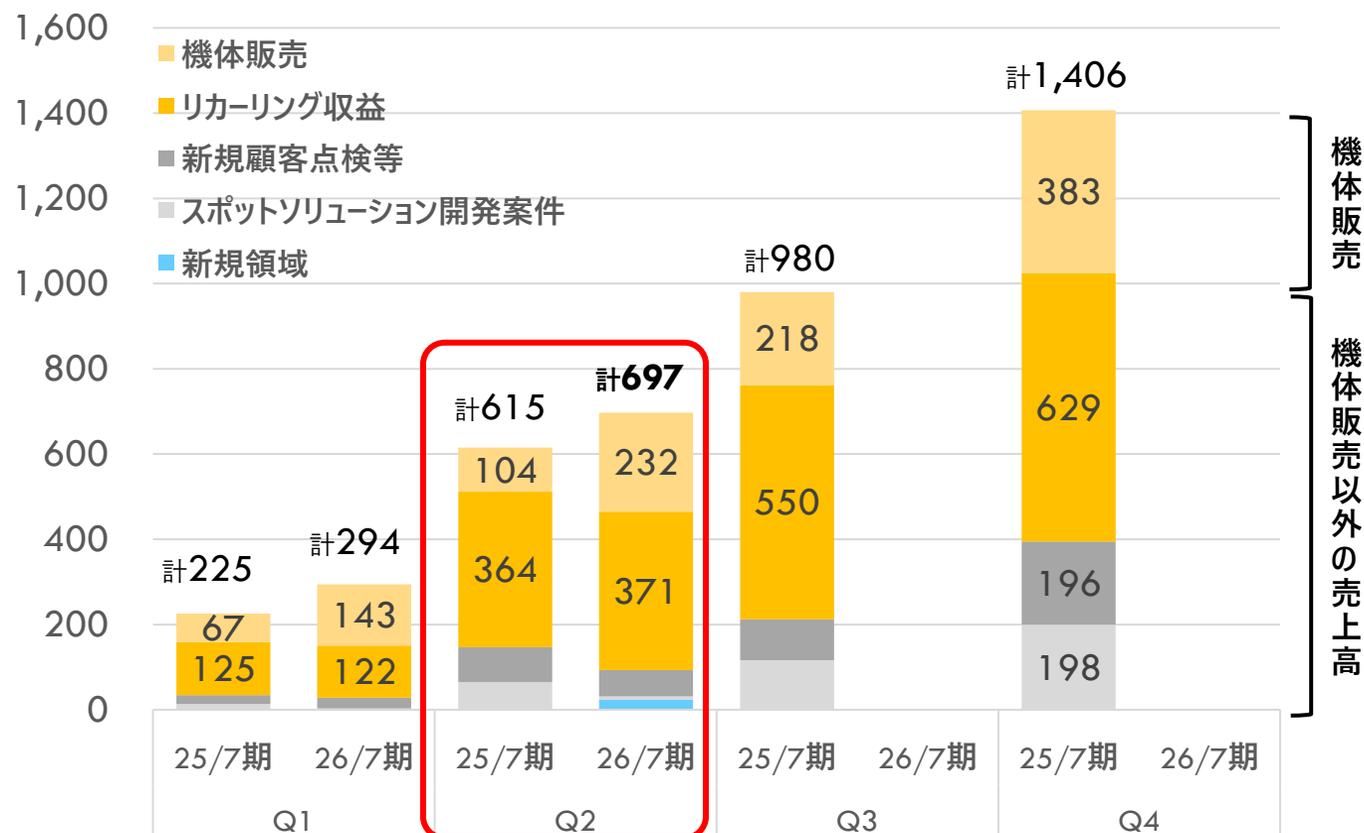
- 売上高**
 機体販売 + 128百万円、点検▲21百万円、デジタルツイン▲46百万円となり若干増にとどまる
 - 売上総利益**
 高粗利率の機体販売増、レンタル売上増により前期比で上昇
 - 営業損益**
 鉄道SBIR研究開発費の増加が影響
 また、人件費・経費共に事業サイドの人材投資や規模拡大による費用増が影響
 - 経常損益**
 SBIR補助金として2Qに441百万円を計上
- SBIRに関連する費用・収益の影響を除くと経常損益は前年同期比で▲248百万円
 主要因は販管人件費や研究開発費の増加



機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

- 機体販売は上期29.5セットと前年同期を大きく上回る結果となり、通期予想程度で進捗
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額は前年同期と売上規模が同じであるため、ほぼ同水準

(単位：百万円) 収益別前年同期比較(累計ベース)



機体販売

- 1セット(*1)平均単価800万円の高付加価値製品

単位：セット(*1)	Q1	Q2	Q3	Q4	計
25/7期	8.5	5.5	14.5	20.5	49
26/7期	18.5	11			29.5

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(*2)

金額	Q1	Q2	Q3	Q4
25/7期	125	364	550	629
26/7期	122	371		

リカーリング収益額は前年とほぼ同額

比率	Q1	Q2	Q3	Q4
25/7期	79%	71%	72%	61%
26/7期	82%	84%		

リカーリング収益比率は継続開発案件が影響し上昇

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

リカーリング収益に係る各種KPI推移（四半期）

- 各種KPIは大きな動きなし
- 点検/データ処理サービスの継続割合は、既存大手企業のリピート受注が3月末にかけて増加傾向にあるため、前年同期比程度となっている

各KPI指標	24年 7月期	25年7月期				26年7月期		コメント
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	
点検/データ処理サービスの継続顧客の売上高割合	59%	72%	71%	71%	59%	45%	68%	JR東日本等大手リピート顧客の案件が立ち上がり始めたため、リピート割合は前年と同程度
レンタルセット数	33	32	32	32	36	36	35	機体販売注力のため、アカウント数に著増減なし
TRANCITY アカウント数	115	125	127	135	148	147	156	既存クライアントの単価アップに注力しているため、アカウント数の増加は限定的
ソリューション開発 継続案件数	4	6	9	10	12	10	11	多くが過年度からの継続的な開発案件であるため案件数は同水準で推移



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傾向
- ・ 販管費は固定費的要素が強いが、足元は将来人材投資やスポット費用により水準は上がっている状況
- ・ 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

2025年7月期
Q2実績

2026年7月期
Q2実績

44% 46%

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)

2025年7月期
Q2実績

2026年7月期
Q2実績

281 460
百万円 百万円

当上期は前期下期における成長戦略推進のための人材投資や当上期発生スポット費用等により例年に比して販管費は増加

03

研究開発費

2026年7月期
Q2実績

研究開発費から補助金対象費用を除いた金額

146* 百万円

研究開発費
PL計上額
804百万円

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）

- 機体販売が好調も、当四半期も引き続き点検・デジタルツインの立ち上がりが遅く前年同期比で減少

ドローン事業

点検ソリューション

当四半期も無償の下水道調査や小型案件が多く、前年同期比で減少

プロダクト提供サービス

機体販売が順調に増加
レンタルサービスも着実に成長

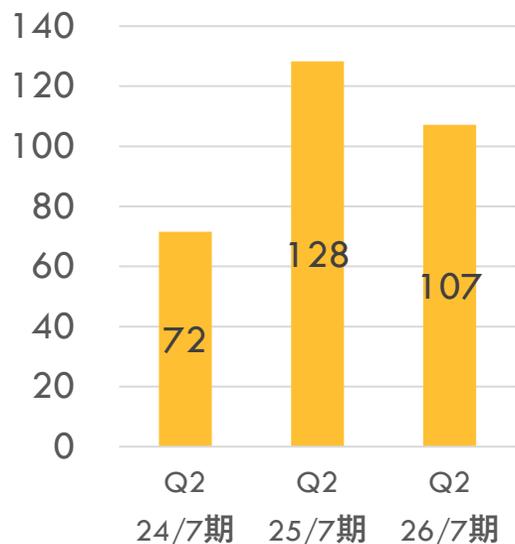
デジタルツイン事業

点検ソリューションに紐づくデータ処理
売上等が少なく、前年より大きく減少

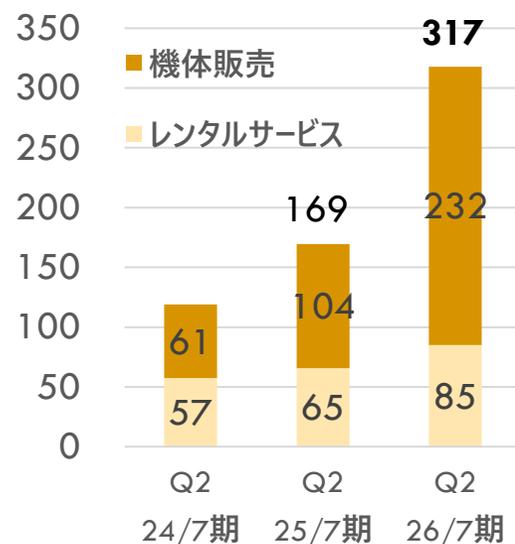
ソリューション開発事業

前年度から継続して実施している案件が多くを占める。当期は3月完了案件が多く若干減

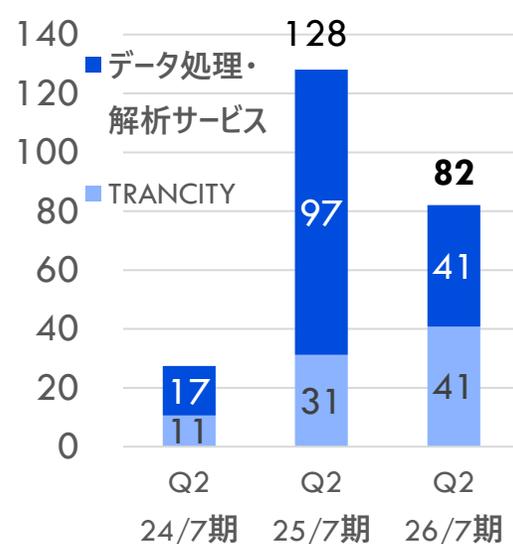
（単位：百万円） 点検ソリューション



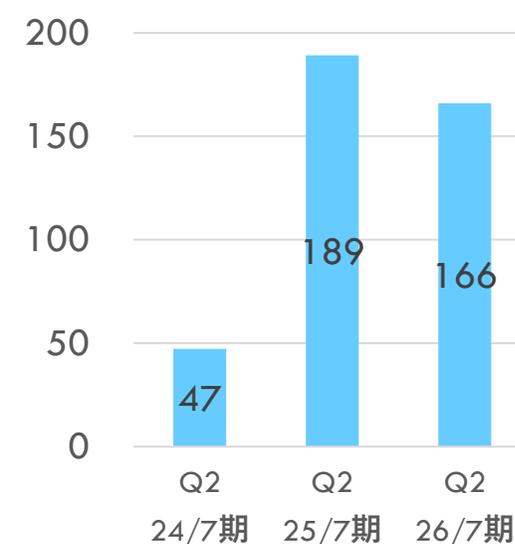
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業



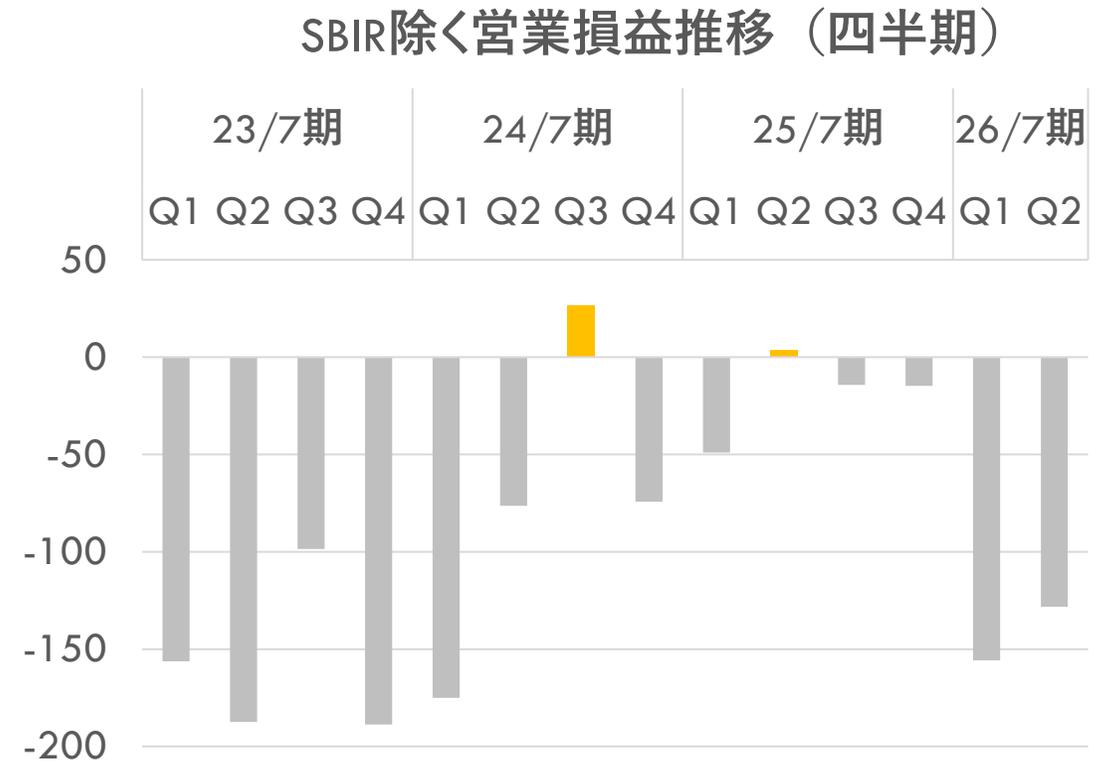
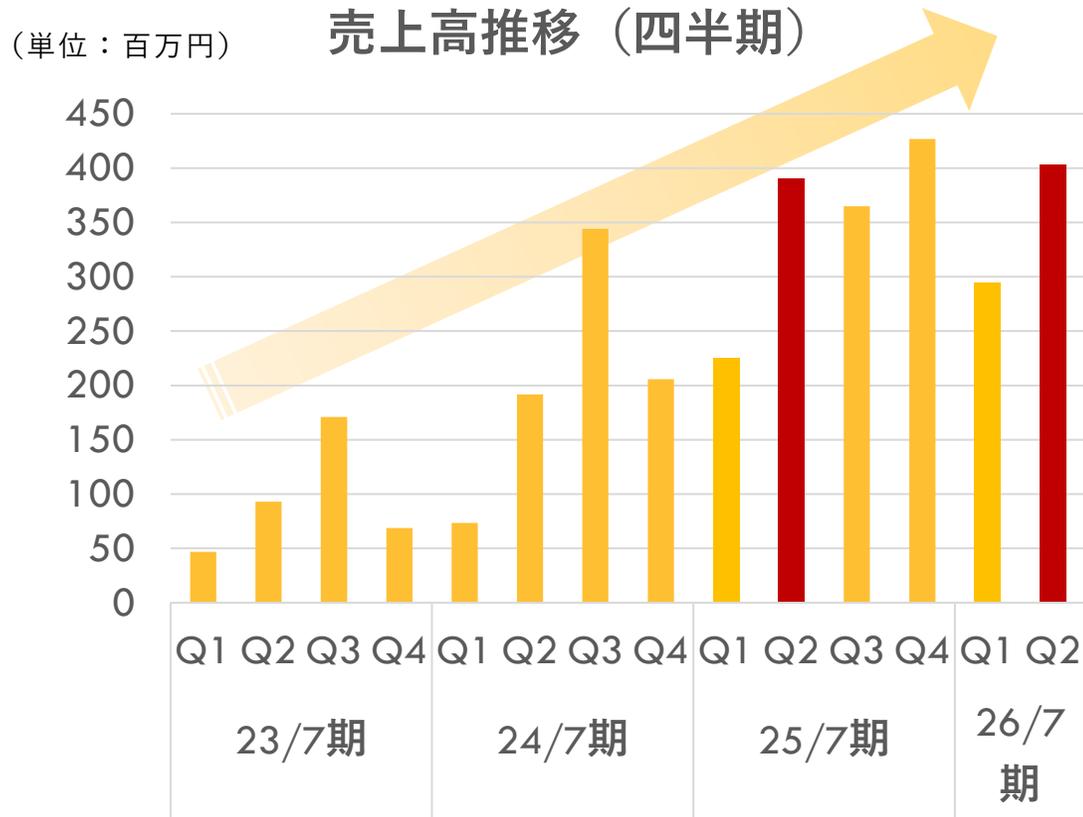
新規領域

第2四半期売上高累計は24百万円



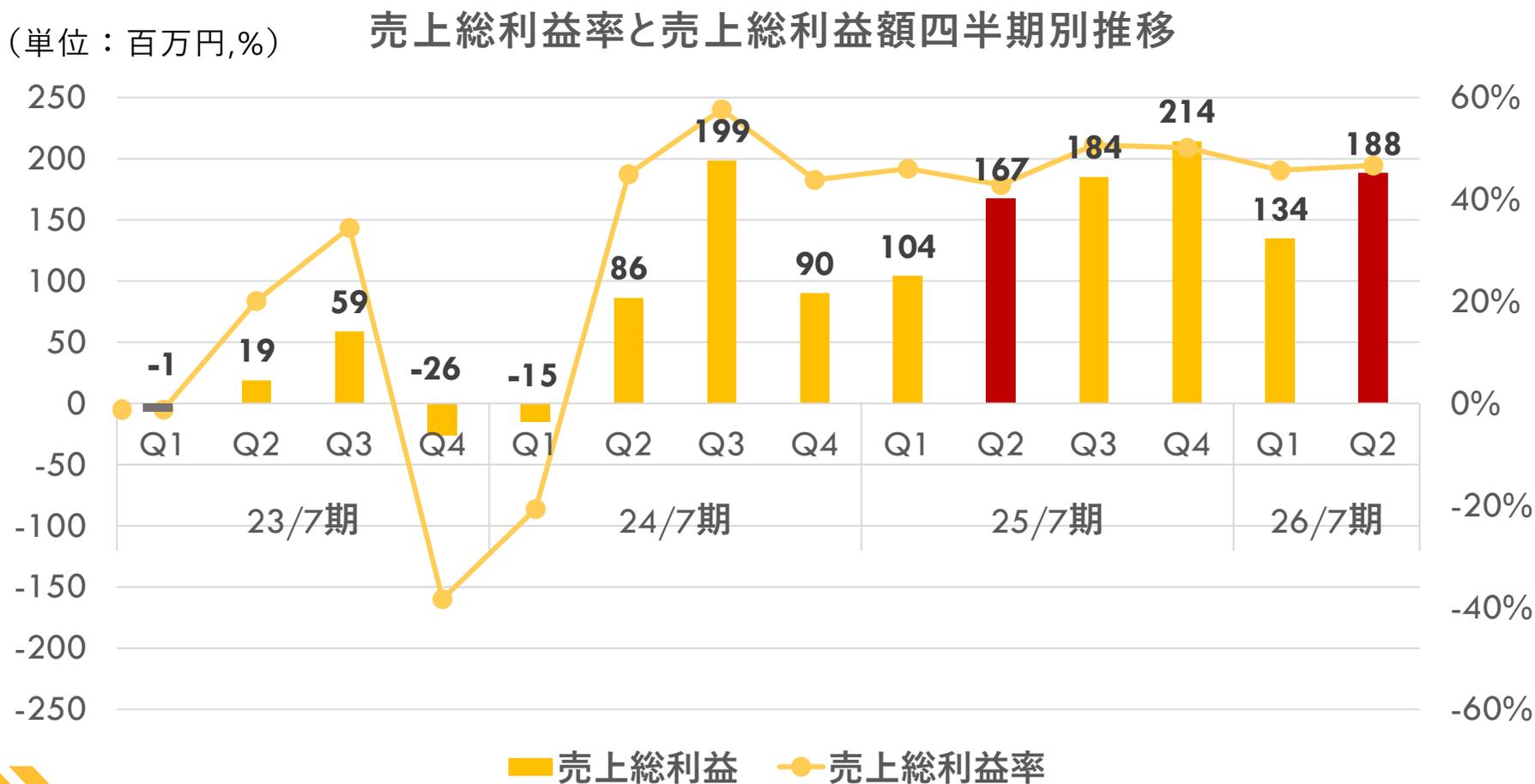
売上高と営業損益の実績推移（四半期）

- 売上高：四半期ベースでは増加傾向にあるものの、2Qは前年と同水準にとどまる
- SBIR研究開発費を除く営業損益：売上高規模に対して固定費を吸収できず、損失は拡大



売上総利益率と売上総利益額の実績推移（四半期）

- 売上総利益率は24/7期2Q以降安定的に40%以上で推移しており、当社ビジネスの収益性の高さを示す
- 前期、当期とも、売上規模に関わらず十分な利益率を確保



売上総利益率

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

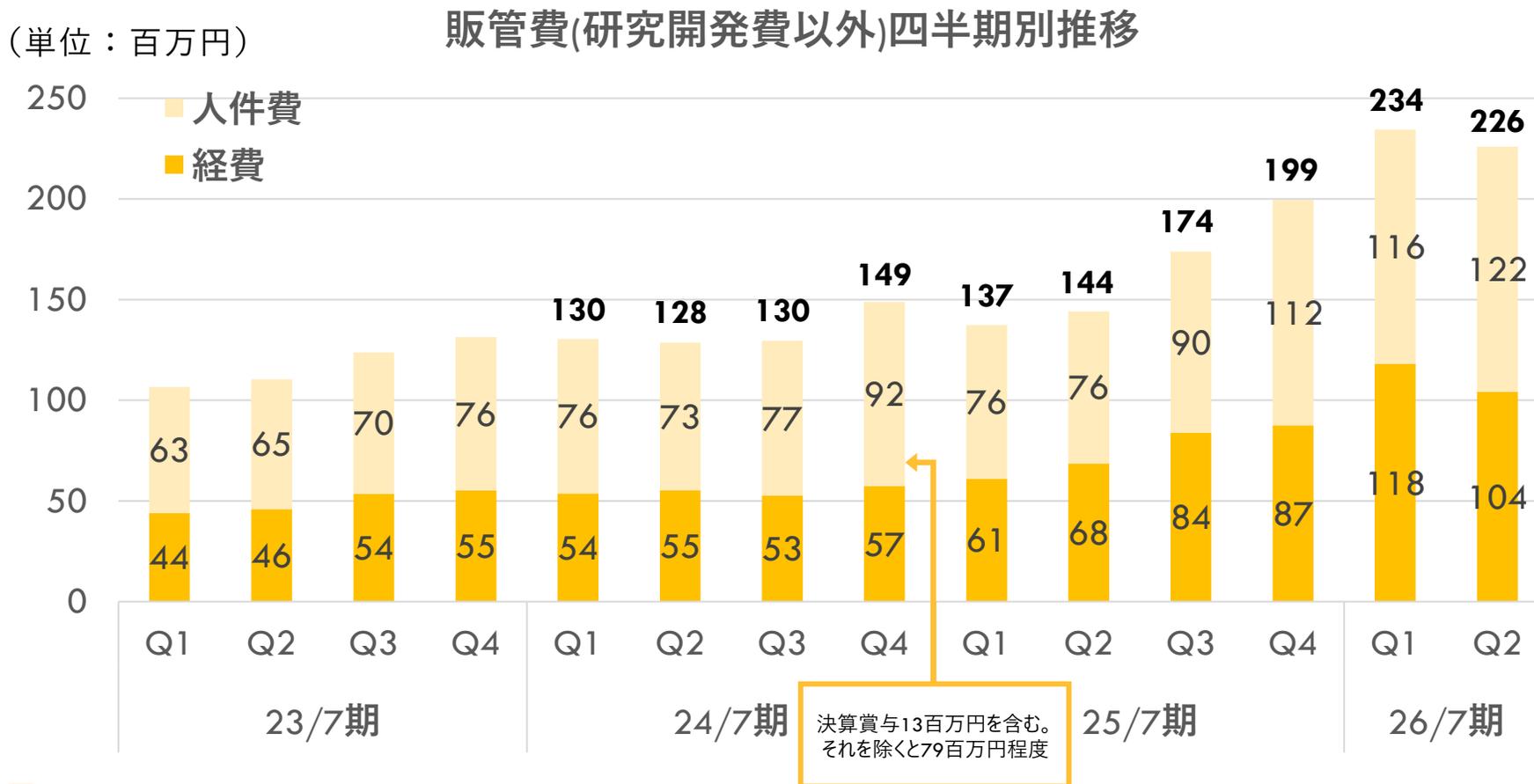
売上総利益額

- 利益率が安定しているため、売上増加に比例して利益額も比例して伸びており、売上成長に伴い、利益額の確保もできている状況



販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 人件費は固定費的要素が強く過年度は70~80百万円程度で推移。足元で事業拡大のための営業等ビジネスサイドの人員増が影響し、120百万円程度で推移
- 経費は旅費交通費や広告宣伝費など、営業活動増に応じて増加する費目もあるが増加幅は限定的



人件費

- 25/7期2Qまで70M~80Mで安定的に推移
- 25/7期下期より更なる事業拡大のため、ビジネスサイドの人員等13名増により増加
- 当四半期は概ね前四半期と同程度

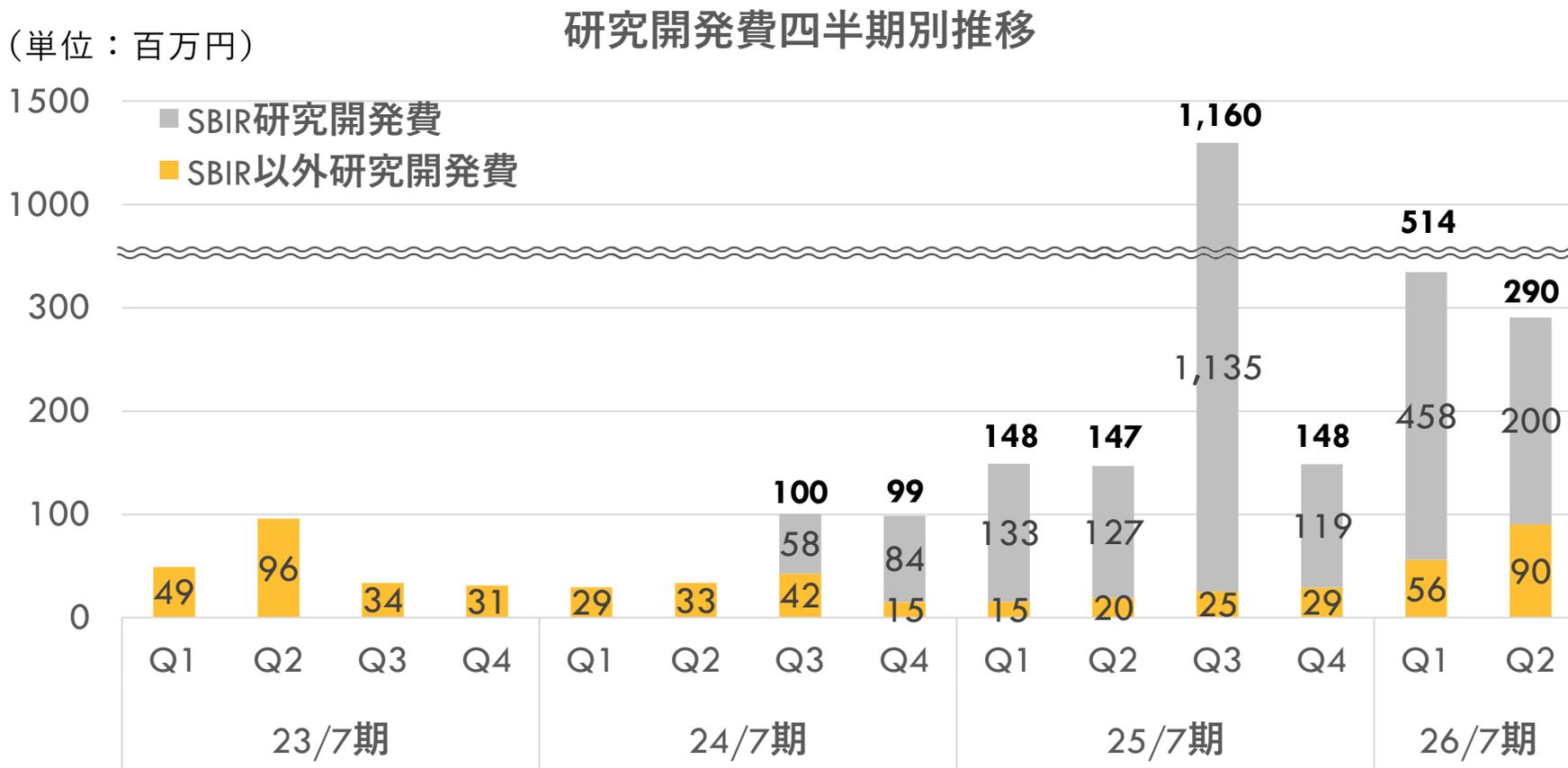
経費

- 主に採用教育費、広告宣伝費、旅費交通費、支払報酬等
- 25/7下期より人員増や自治体往訪、海外市場開拓による旅費交通費が増加
- 以降定常費用は90M~110M程度で推移見込み
- 1Qはスポットの業務委託費用等14Mを含むが、2Qは定常水準となる



研究開発費実績推移（四半期）

- 24/7期下期よりSBIRのプロジェクトが開始され、25/7期3Qはシステム納品等が重なり大きく増加
- 当四半期は特筆すべき事項はなく、予算通りの消化
- SBIR以外の研究開発費は新規プロダクト「トリノス」や次世代IBISの開発により増加傾向



SBIR研究開発費

- 研究開発費は予算通り消化中
- 26/7期も3Qにシステム納品が重なるため開発費は多額となる見込み

既存事業に係る研究開発費

- 次世代IBISの開発が企画・設計段階から実装・開発フェーズへ移行となるため、開発費は増加傾向



顧客数推移と業界大手顧客数

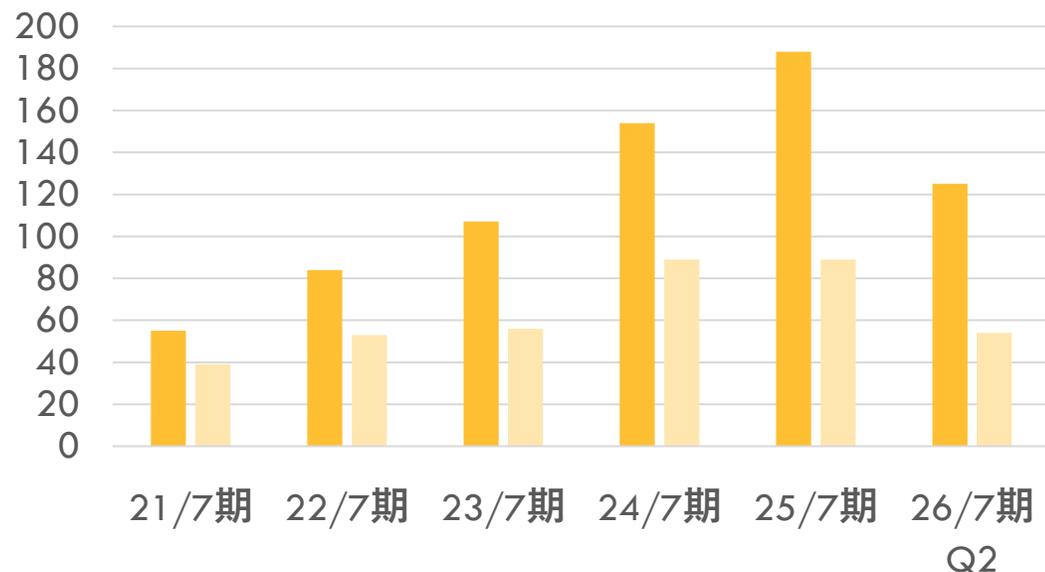
- 新規顧客は順調に増加し、**既存顧客の継続利用も多い**
- 業界大手企業の利用も多く、大手企業利用によるユースケース拡大で業界標準のポジショニングを狙う

顧客数推移

累計顧客企業数

410社

2026/1末現在



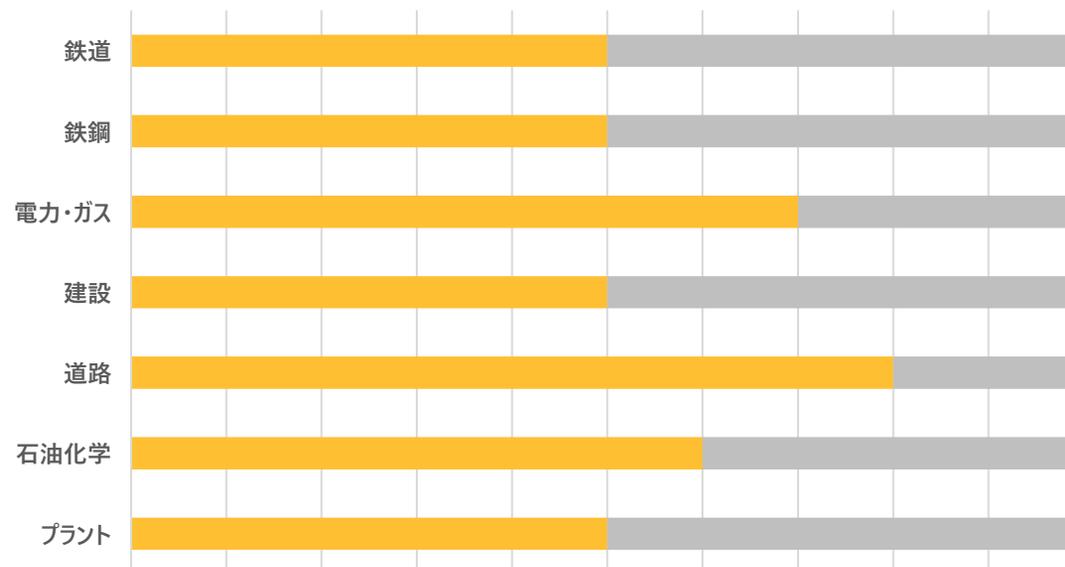
■ 顧客数 ■ 内新規顧客数

業界大手企業取引実績

約50%

2026/1末現在

業界大手企業取引実績



貸借対照表（前期末比較）

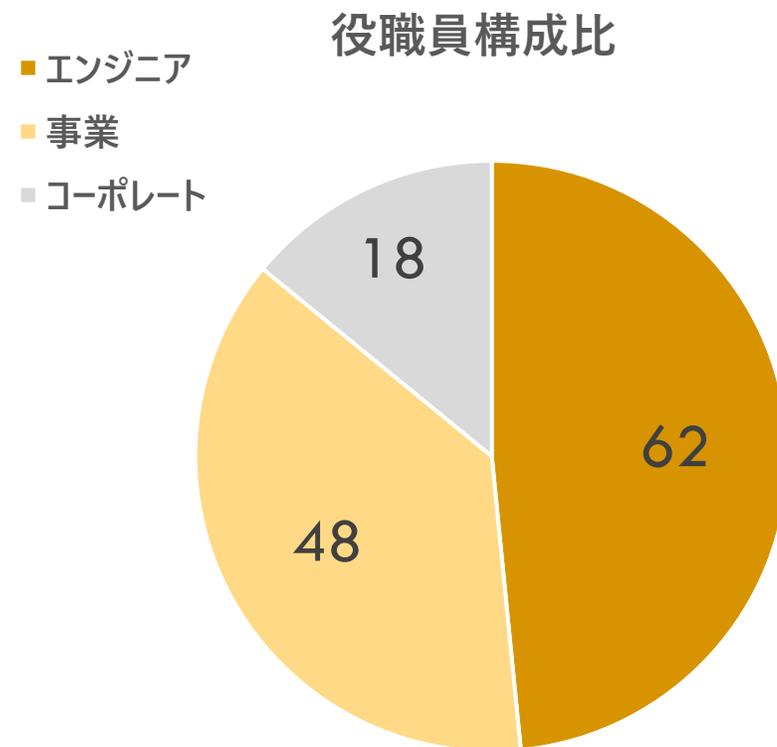
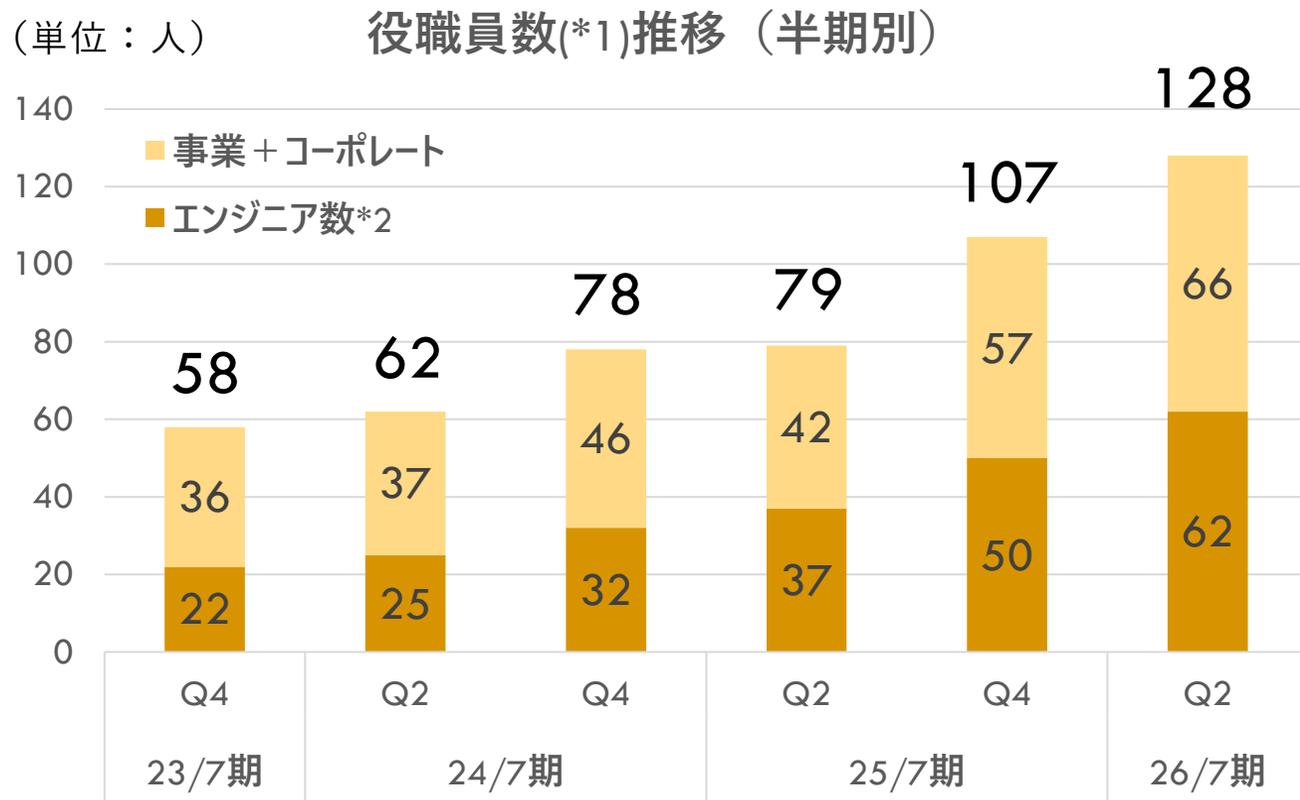
- SBIR研究開発費支出と補助金受領までのタイムラグにより、現金及び預金の支出が先行
- 新規の短期借入1億円を実施

(単位：百万円)		25/7期末	26/7期Q2	前期末比	概要	
資産	流動資産	現金及び預金	751	532	▲219	主に、SBIR研究開発費支出に伴う費用増によるもの
		その他	710	636	▲74	主に、消費税還付に伴う未収消費税等▲68
	固定資産	有形・無形固定資産	133	114	▲19	-
		投資その他の資産	105	102	▲3	-
	資産合計		1,700	1,385	▲315	
負債	有利子負債	492	559	+67	新規の短期借入+100、返済による減少▲33	
	その他	275	336	+61	主に、未払費用+23、契約負債+24	
純資産	資本金（資本剰余金含む）	864	916	+52	第三者割当増資+49	
	利益剰余金	54	▲461	▲515	中間純損失▲516	
	その他	13	33	+20	-	
負債・純資産合計		1,700	1,385	▲315		



(半期別) 役職員数推移(26年1月末)

- 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しており、上期の主な増員は韓国法人4名増



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、製造、品質管理、画像処理等に関わっているものとした

売上高四半期別内訳数値

(単位：百万円) (実績合計は百万円未満 切り捨て)	2024/7期				2025/7期				2026/7期		2026/7期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	通期 業績予想
売上高合計	73	191	344	205	225	389	364	426	294	402	2,220
ドローン事業計	51	138	221	160	151	143	205	304	218	206	1,158
点検ソリューション	24	46	62	36	51	76	56	100	31	76	369
プロダクト提供サービス (機体販売)	0	60	127	92	67	36	114	165	143	89	591
プロダクト提供サービス (レンタル)	26	31	31	31	32	32	34	38	44	41	198
デジタルツイン事業	8	18	50	35	31	96	66	29	29	52	412
ソリューション開発事業	13	34	72	9	42	146	93	93	44	121	450
新規領域	0	0	0	0	0	0	0	0	2	22	200





2026年7月期第 2 四半期業績報告 < 活動報告 >



国の予算・政策の両面から、下水道ドローン活用の追い風が拡大

- ・ 国交省の令和8年度上下水道関連予算が拡充されるとともに、老朽化対策・安全化・DX推進の流れが加速
- ・ こうした政策方向性の中で、当社IBISも予算関連資料に掲載されるなど、下水道管路内調査の有力な実装手段として認知拡大が進展

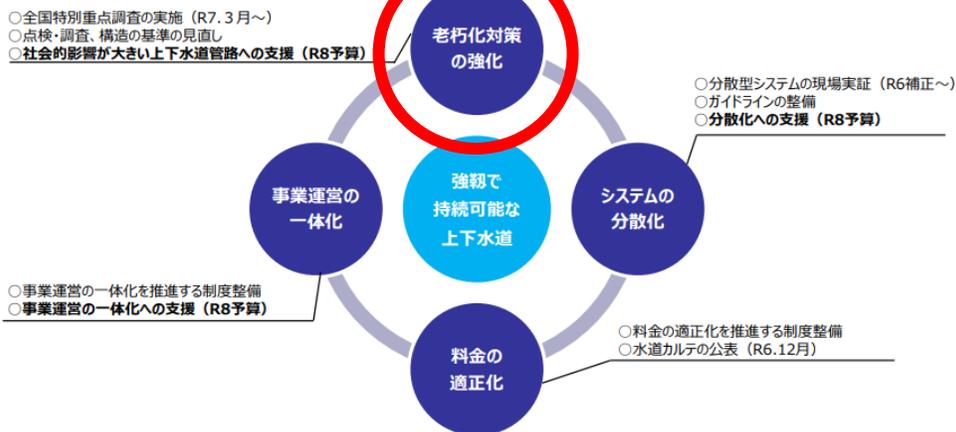
上下水道予算の基本方針に老朽化対策強化

国交省 令和8年度上下水道関係予算増加

II. 令和8年度 上下水道関係予算の概要

基本的考え方

- 令和7年1月の埼玉県八潮市で発生した下水道管の破損に起因する道路陥没事故等の教訓を踏まえ、事故発生時に社会的影響が大きい上下水道管路の老朽化対策の強化が必要。
- 同時に、能登半島地震の教訓も踏まえ、人口減少下においても必要な上下水道サービスを維持していくため、システムの分散化によるコンパクトなインフラ整備や、市町村域を超えた事業運営の一体化、料金の適正化、官民連携が必要。
- これらの取組を地方公共団体が強力に推進できるよう、国として、必要な制度整備を行うとともに、財政支援・インセンティブ付与を行う。



令和8年度 上下水道関係予算の内訳

[個別補助金・事業調査費等]

(単位：百万円)

事業名		令和8年度 予算額	令和7年度 予算額	対前年度 倍率
上下 水道	上下水道一体効率化・基盤強化推進事業費 ・ 上下水道一体での効率化・基盤強化に向けた取組を支援	3,913	3,600	1.09
	上下水道一体効率化・基盤強化推進事業調査費等 ・ 国が自ら行う上下水道関係の技術実証事業等	2,813	2,809	1.00
水道	水道施設整備費 ・ 計画的・集中的な耐震化・老朽化対策や水道事業の事業運営の一体化、安全で良質な給水を確認するための施設整備等の取組を支援	20,417	20,194	1.01
	水道施設整備事業調査費 ・ 国が自ら行う水道関係の調査等	75	75	1.00
下水道	下水道防災事業費 ・ 計画的・集中的な耐震化・老朽化対策や大規模な雨水処理施設の整備、河川事業と一体的に実施する事業等の取組を支援	122,250	102,250	1.20
	下水道事業費 ・ 下水道事業の事業運営の一体化や温室効果ガス削減に資する事業、PPP/PFI手法等を活用した事業、下水汚泥資源の肥料化等の取組を支援	9,836	8,564	1.15
	下水道事業調査費 ・ 国が自ら行う下水道関係の調査等	883	883	1.00
合計		160,187	138,375	1.16



下水道ドローン普及の制度設計が具体化、当社は先行して実装を推進

- ・ 国交省により、下水管用ドローンの普及方策と利用スキームがより具体的に提示
- ・ 当社はこれに先行して、業界中核企業、業界団体、自治体との連携を実施し、政策の方向性に沿った事業展開を推進

➤ 下水管用ドローンの普及方策が提言

➤ ドローン利用スキームと当社活動の方向性が一致

下水管用飛行式ドローンの普及方策(素案)



①ドローン調査の需要増加策

- ・自治体を実施するドローン調査実施量の目標設定(例えば、大口径管など一定条件下での調査はNo Entryを原則とするなど)により、実施量を段階的に増やすことを検討。
- ・見積様式や標準歩掛、技術資料等の作成により、自治体によるドローン発注を支援。
- 需要創出により、下水道管用のドローンの生産加速と廉価化を促す。

②ドローン企業の下水道業界への参入促進

- ・上記の需要増加策により、ドローン企業の下水道界への参入を促す。
- ・下水道界への参入を技術的に支援するため、下水管用ドローンに求める最低限の機能(狭い管内で安定飛行、衛星電波届かない場所で飛行可、など)と、さらなる技術開発目標を提示する。【資料2で示した「最低限の機能」及び「技術開発目標」】

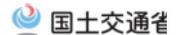
③下水管用ドローンの操縦士を増やすため、資格や研修等の仕組みの構築

- ・上記によるドローン供給促進とあわせて、操縦士を増やすための仕組みの構築が必要。
- ・そのためには、下水管内でのドローン操縦をするための研修の仕組みを構築する必要があるのではないか。
- 研修に加え、資格制度のようなものは必要か?
- 実際に管路内調査を行える技能を付けるには、どの程度の研修が必要か?
- 管路調査会社の調査員が研修等により自分でドローン操縦することは現実的か?

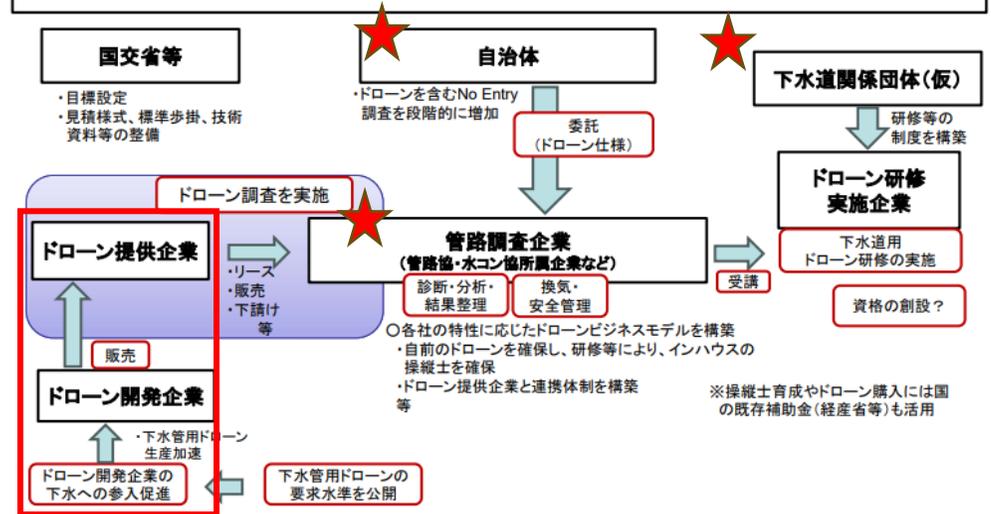
④下水管調査会社にとって現実的なビジネスモデルを提示

- ・例えば、ドローン提供企業と連携・分担したビジネスモデルの構築
- ・例えば、管路調査企業が自分でドローンと操縦士を保有(研修や資格も活用)

今後のドローン利用スキームのイメージ

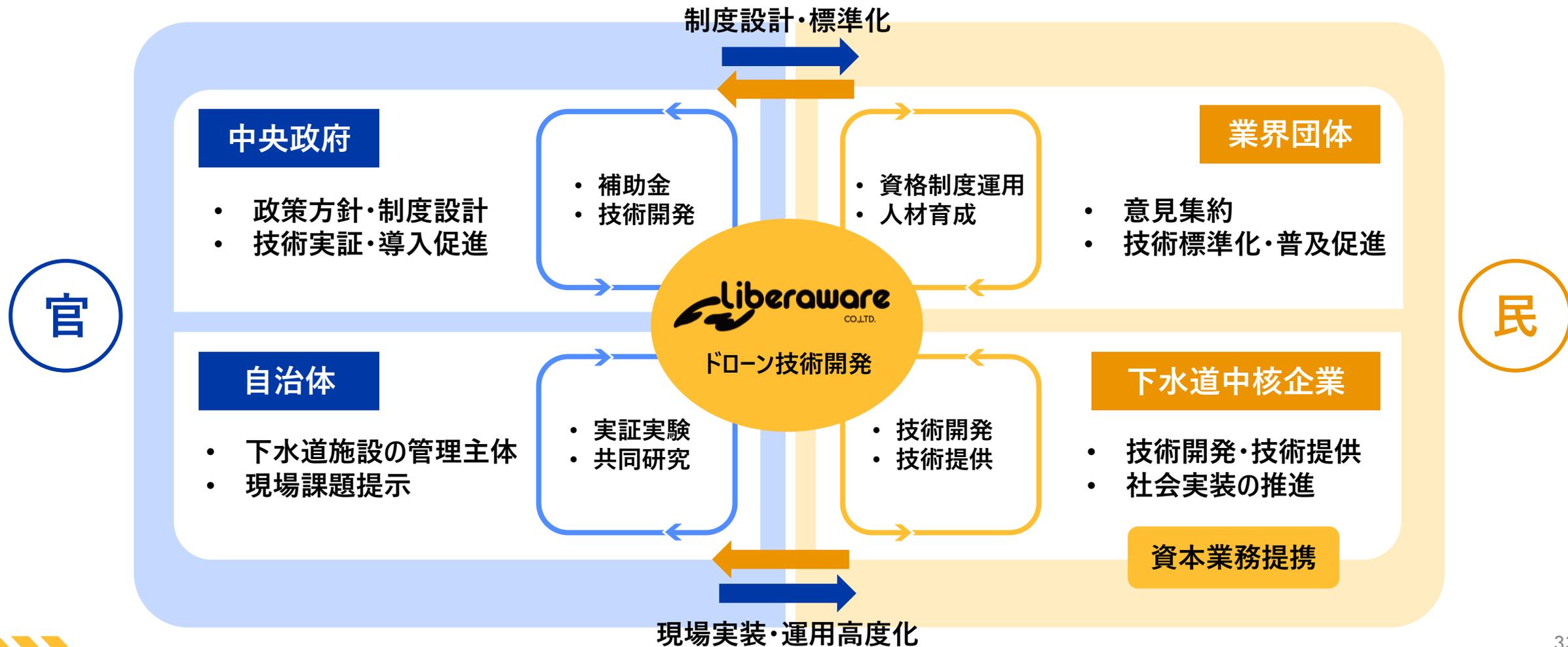


- ・国によるドローン調査の目標設定等により、自治体のドローン調査の量を段階的に増加。
- ・調査量の増加等によりドローン企業の下水道への参入とドローン生産増加を促す。
- ・管路調査企業等においては、ドローン調査を効果的に実施するためのビジネスモデルを形成。
- ・操縦士確保のため、下水道管用ドローン研修等のしくみを構築。



業界中核企業、業界団体、全国自治体と多方面に連携

- ・ 民間：下水道中核企業各社と資本業務提携、日本下水道協会等主要な業界団体に加入し、協力体制構築
- ・ 官公庁：自治体は全国各地で多くの下水道調査を実施。国交省令和7年度 応用研究（下水道）を受託し研究中



短中期：事例蓄積によりインフラ点検標準機材としての地位確立へ

- 下水道領域における業界中核企業、業界団体、全国自治体との連携により事例を多数蓄積し、下水道調査における標準機材へ
- さらには、下水道領域にとどまらず、全国的なインフラ点検市場における標準機材としての地位確立を目指す

短期

中期

事例蓄積

再評価

インフラ点検の標準機材へ



運用フロー



点検精度



データの再現性



IBIS2の国内販売店が新たに2社決定し、全国各地への展開を後押し



(株)山田商会ホールディング (中京)

九電ドローンサービス(株) (九州)

(株)カンツール (南関東)

第2四半期以降、新たに
Gold Partner販売店に加入!

NEW

MAX工業 (九州)

プラント・インフラ設備工事を手掛ける九州の現場密着型企业であり、国産ドローン販売・活用提案も手掛けている。施工・保全現場で培った高い現場知見と、設備理解に基づく提案力を有する

NEW

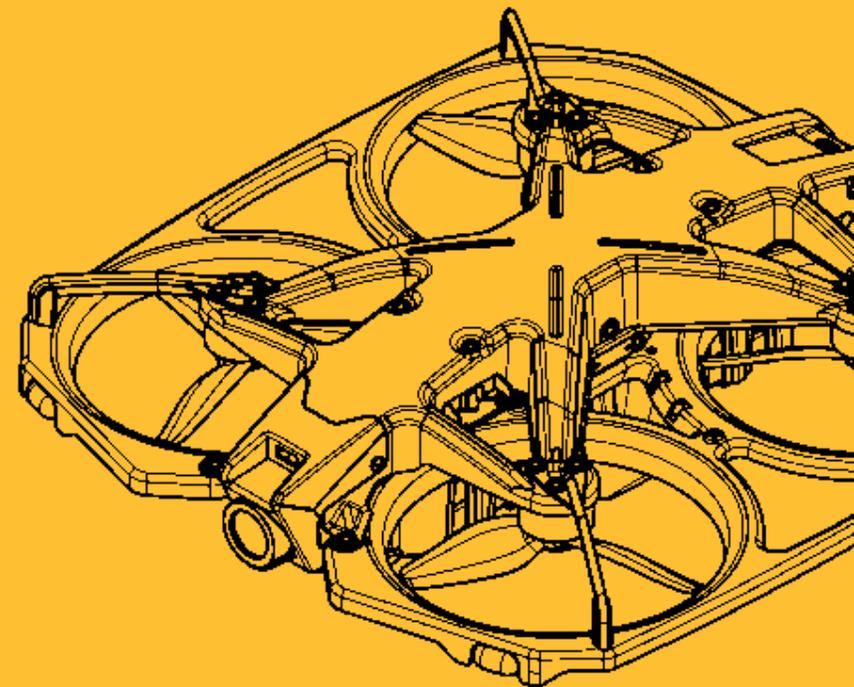
日本システムバンク (北陸 (福井))

全国でコインパーキング運営や駐車場機器販売・保守を展開する企業。ドローンスクール運営や点検業務も担う。全国ネットワークと、導入から運営・保守まで担う一気通貫の運営力が強み





04 2026年7月期 業績予想の展望



26年7月期計画方針：高い売上高成長率の維持と将来投資継続

01 売上高及び売上総利益率

期初計画は前年実績及び屋内ドローン市場の成長見通し等を踏まえた水準で設定

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

02 研究開発費以外の販管費

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

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

03 研究開発費

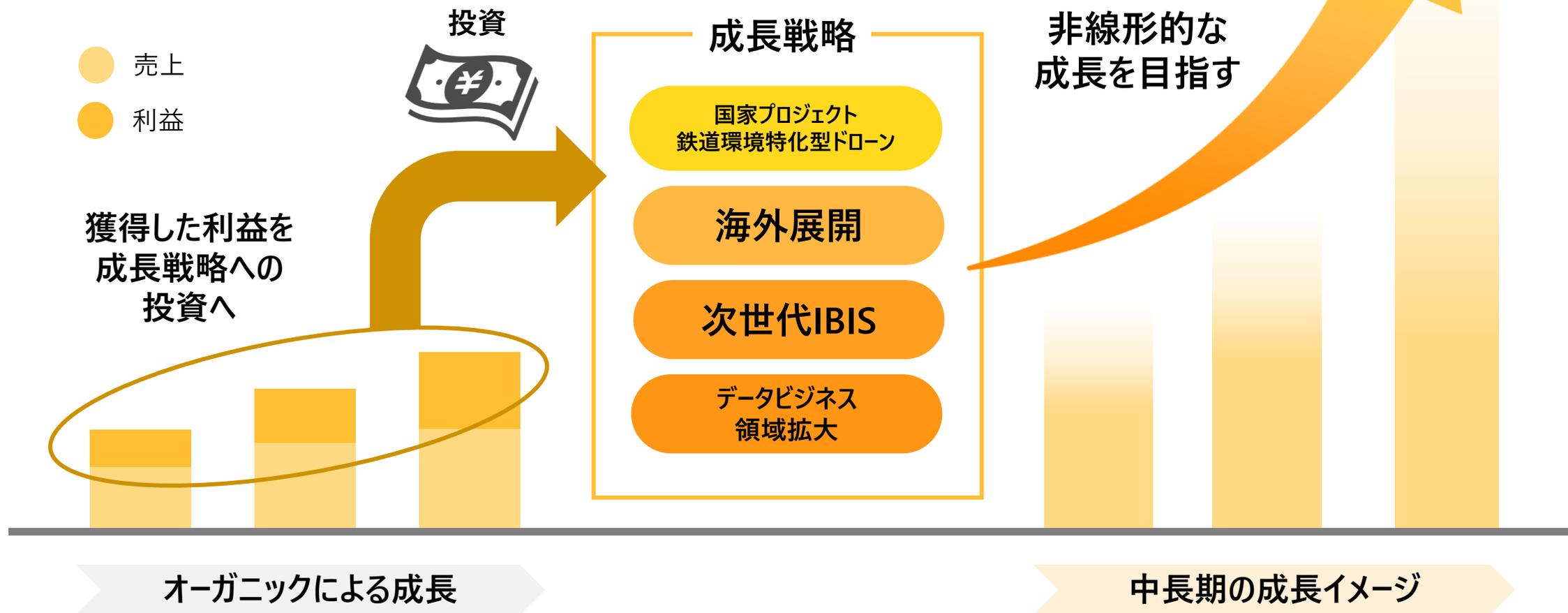
国プロ案件や次世代IBIS等プロダクトのフェーズ移行により全体として研究開発費は増加

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



成長戦略実現のための投資を継続

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



2026年7月期通期 業績予想

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

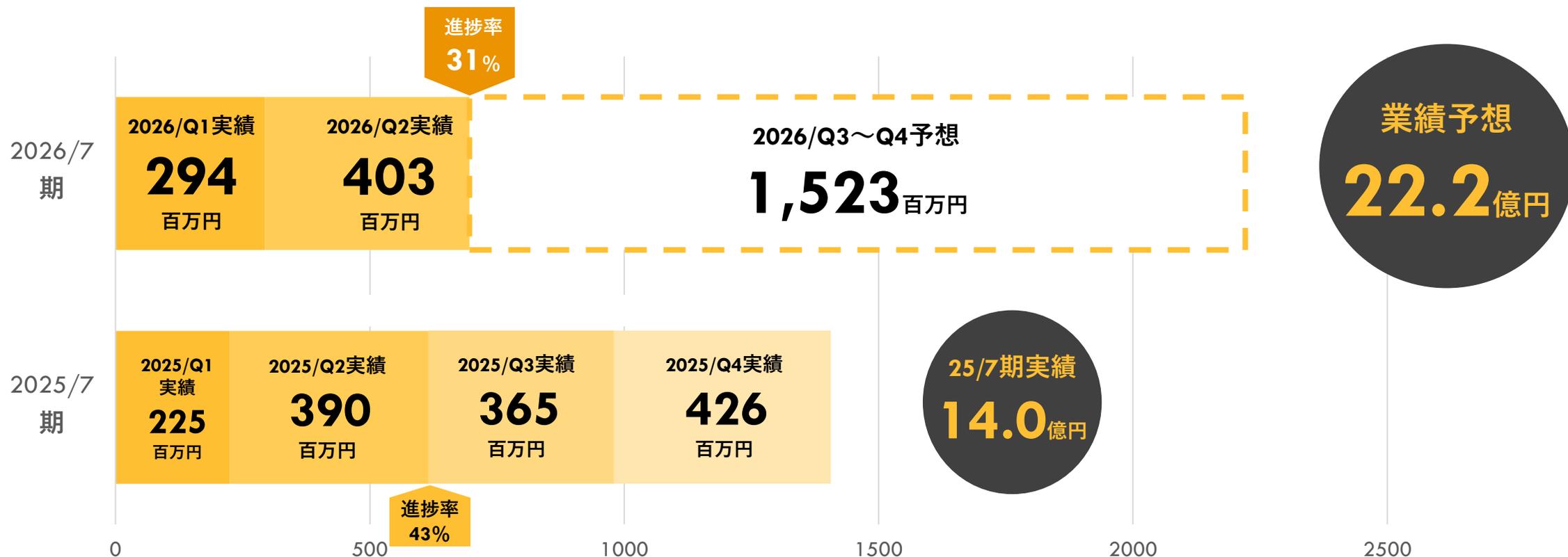
(単位：百万円)	2025/7期 (実績)	2026/7期 (計画)	前期比 増減額	前期比 増減率	概要
売上高	1,406	2,220	+814	+57%	過去からの成長率維持を目指す
売上総利益	669	1,123	+454	+67%	売上総利益率は3ポイント増加見込み
売上総利益率	47.6%	50.6%	+3ポイント		
販売管理費	2,258	3,535	1,277		<ul style="list-style-type: none"> 引き続き事業サイドの人材への投資を想定 SBIR研究開発費は25/7期より本格的に開発となり、26/7期はフェーズ移行し各種システム含めた開発を行うためさらに増加 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



通期業績予想に対する四半期ごとの売上高進捗率

- 第2四半期は通期業績予想に対して進捗率31%にとどまるも、最繁忙期である第3四半期と、上期に推進した各種成長戦略活動の立ち上がりが見込まれるため、カバー可能と判断

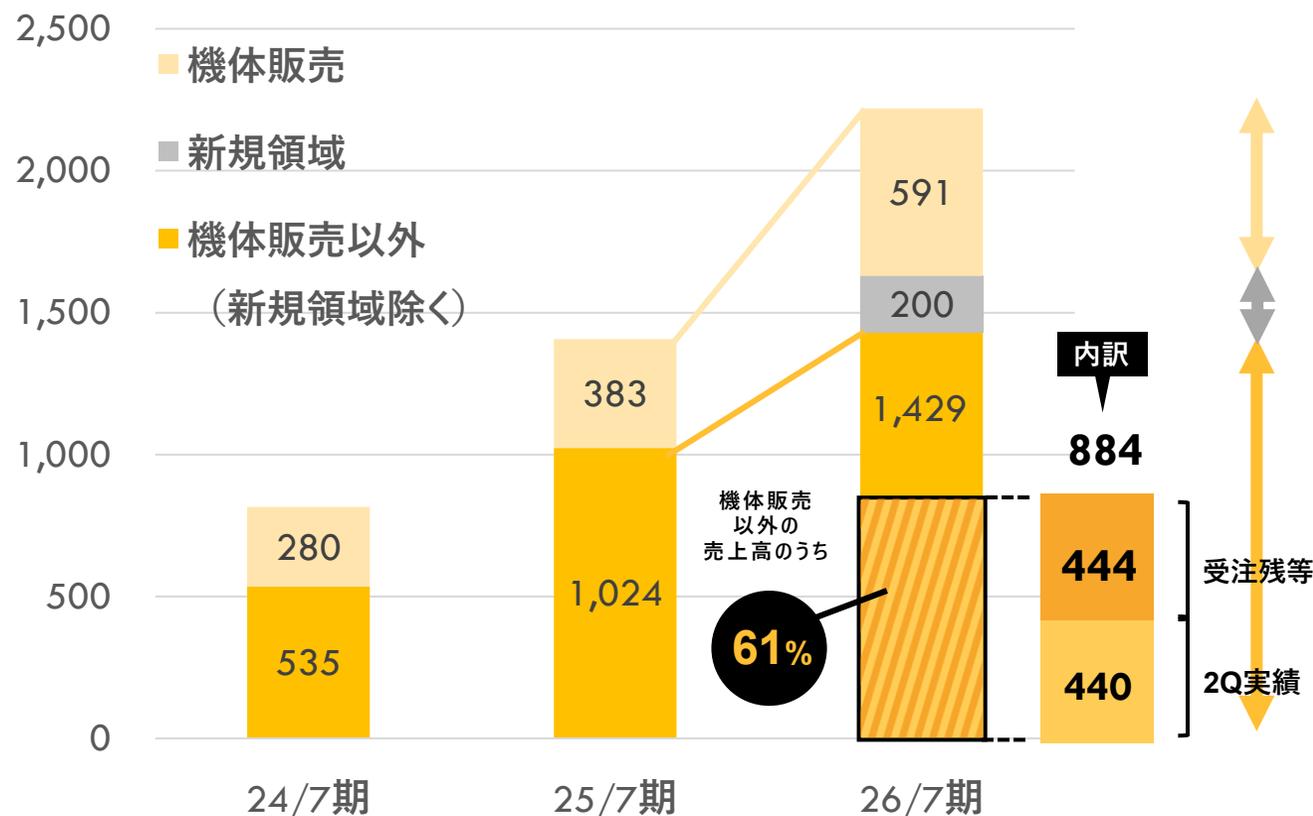


売上高予想に関する説明

- 機体販売は、上期予算程度で着地するも、3Q以降のパイプラインは順調に積み上がっている状況
- 新規領域除く機体販売以外の売上高は、受注済等は積み上がっているものの、3Q以降更なる活動が必要
- 新規領域は海外、新規プロダクトのため、多くが下期からの立ち上がりとなる

(単位：百万円)

収益別推移



機体販売

単位:セット数*1	Q1	Q2	下期	累計
26/7期(計画)	上期30		43	73
26/7期(2Q実績)	18.5	11	-	29.5

機体販売以外の売上高

2Q実績	440	機体販売以外の2Q実績値
受注残等内訳	304	継続顧客からの点検や前年度から継続しているソリューション開発案件等による受注残
	140	レンタルサービス等月額収入サービスのARRの残月数分
合計	884	2Q実績+受注残等

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

売上高に係る事業別/サービス別年度推移

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

ドローン事業

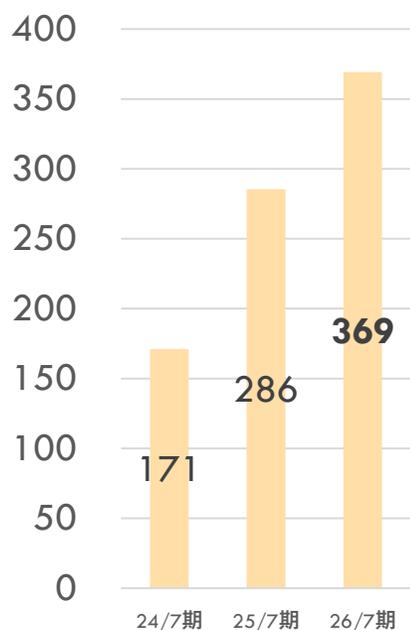
点検ソリューション

プロダクト提供サービス

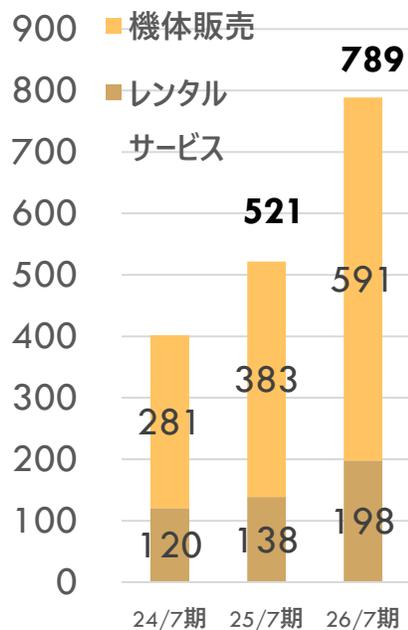
ドローン点検市場の成長と共に継続して売上増加見込み

機体販売、レンタルサービス共に着実に成長を見込む

(単位：百万円) 点検ソリューション



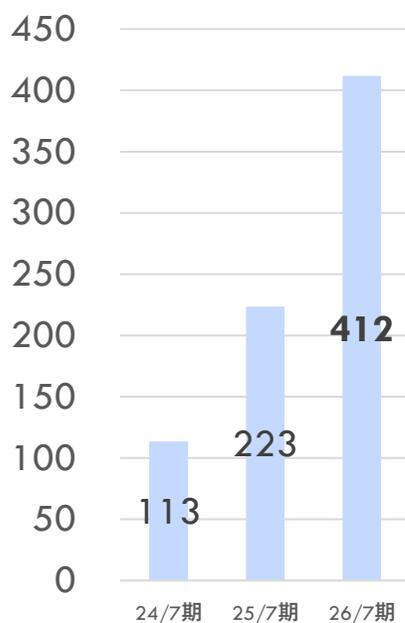
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業

26/7期も前年比約85%増と大きく成長を見込む

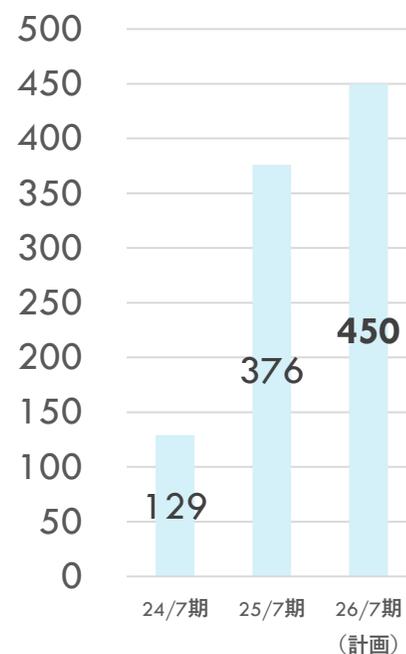
デジタルツイン事業



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

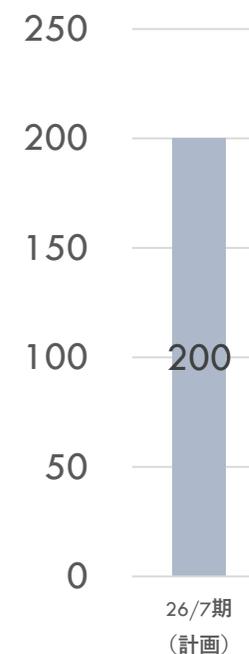
ソリューション開発事業



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

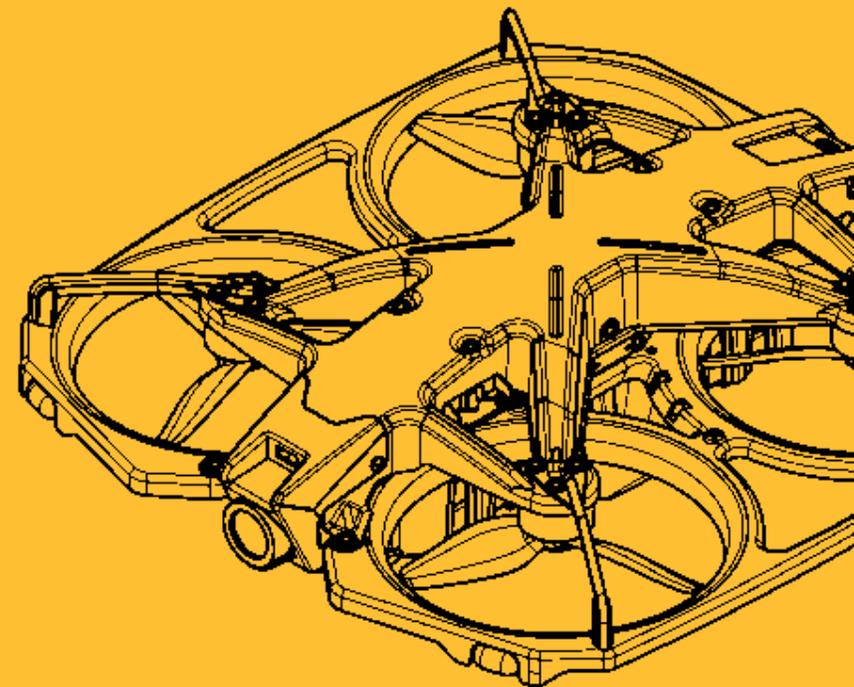
新規領域





05 成長戦略進捗

2026年7月期 第2四半期



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

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

--- 開発期間
→ 事業期間

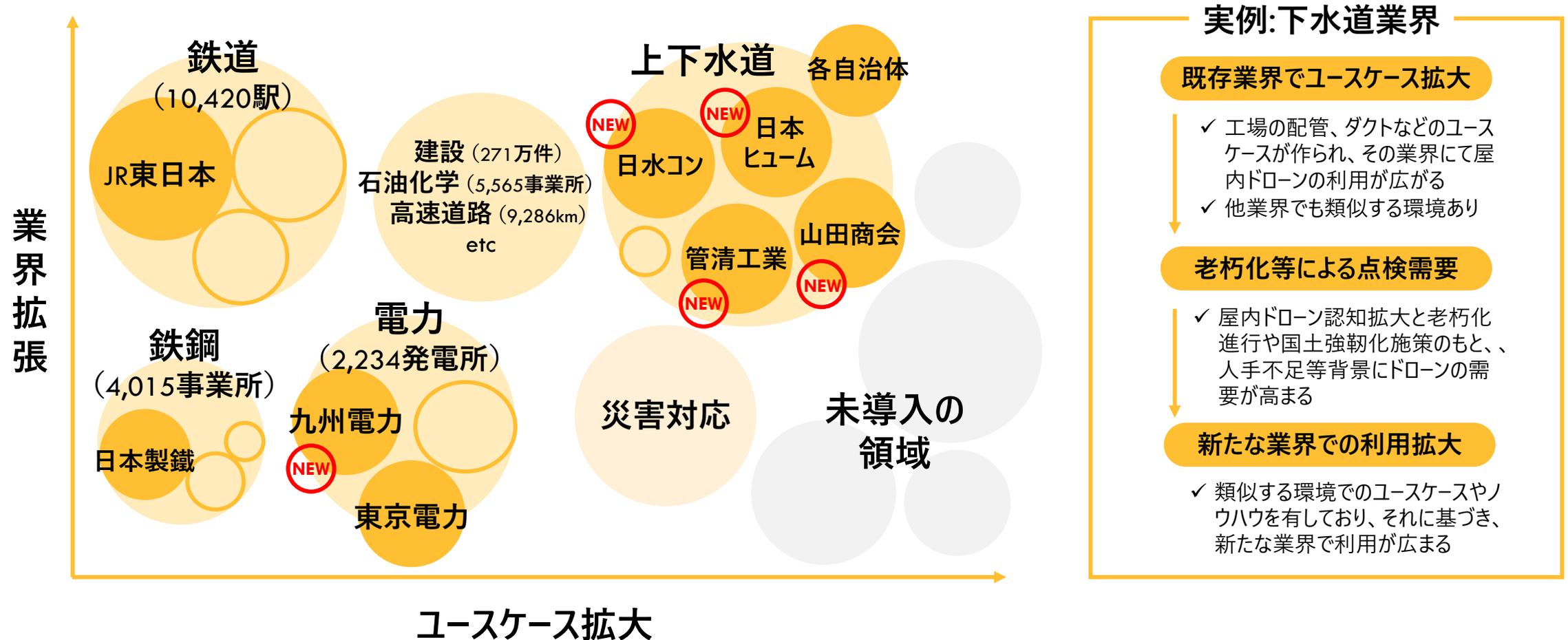


コアプロダクトの進化	既存サービス適用範囲の拡充	
	既存サービスの付加価値向上	バージョンアップ オプション開発
	次世代IBIS開発	
	次世代ソフトウェア開発	
成長エンジンの獲得	新たなデバイス開発	
	鉄道環境対応ドローン	
海外展開		



主要業界の深掘りによる業界拡張と新規領域への拡大

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



国家PJ参画：建設現場業務効率化に係るソリューション開発

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

建設ノウハウ × Liberaware

- ✓ 土工、トンネル、ダム等の建設工事において、遠隔自動巡回ドローンによる自動巡回と計測、計測画像による自動データ解析（3次元化・AI解析等）、解析データを施工管理系ソフトウェアおよびクラウドシステムへ連携し、「建設現場のオートメーション化」を実現する。
- ✓ 建設業における人手不足のソリューションとして2026年秋に運用開始し、2,513億円の市場規模への参入を行う



事業進捗：26年7月からの事業開始に向け実証推進中

- ✓ これまでのドローンポートを活用した週次の遠隔自動測量を継続運用と合わせて、レベル3.5飛行（*）実証を完了し、安全に運航できることを確認
- ✓ BIM/CIMモデルと点群を活用した進捗管理、出来形計測に採用可能な精度の点群作成、AIによるひび割れ検知、安全管理における3Dガウシアンスプラッキングの活用など、商用化に向けた様々な検証を推進



Note：*無人地帯において、現場補助者なしで、自動または自律操縦で行う目視外飛行のこと。指定された条件を満たすことで、第三者の立入可能性を排除できない場所でも、補助者や看板の配置など立入管理措置を省略することができる

国家PJ参画：鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

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

▶ 補助金交付決定額

52億円

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



▶ 事業進捗：量産試作機の開発中

✓ 量産試作機の要件定義を終え、試作開発のフェーズに移行



鉄道業点検に係るドローンソリューションイメージ

- 作業依頼からドローン飛行、3次元化まで、鉄道点検を一気通貫で支援するソリューションを構築し、鉄道現場の作業員が日常的に行っている保全業務を代替



現地に訪問せず、遠隔で計画立案
～現地状況確認までを実行

作業依頼




線路認識AIで
安全に飛行



*開発イメージ、実際の製品とは異なる

3次元化




3次元データ分析・AI分析・
時系列管理等を実施

監視・コントロール




多数のドローン運航を、
コントロールセンターで集中管理

活用想定

- 現場の巡視業務代替
- 災害時・異常時等の対応



鉄道業点検に係るドローンソリューションの市場性

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

本サービスにおけるTAM・SAM・SOM*123



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

鉄道SBIR事業に複数の鉄道事業者が参画

- 本プロジェクトに参加する鉄道事業者は現時点で6社
- JRグループ6社のうち本州3社および九州・四国の計5社が参画



公的分野の需要、政策支援拡大が国内の無人航空機導入を後押し

- 「国産ドローン」を掲げる企業に追い風となる可能性
- 国産化支援 × 公的需要の増加は、国産ドローンメーカーであるLiberawareの成長機会拡大への期待

防衛

無人アセット防衛能力 「2,773億円」

(令和8年度 予算案(*1))

UAV/USV/UUV等を活用した「無人アセット」整備を重点分野として要求水準を引き上げ

→ **防衛用途の需要拡大**が民需側の技術高度化も促進

防衛省の令和8年度予算案(*1)においては、「災害等対処能力の強化」の一環として、多用途ドローンの取得が明記されており、防衛関連需要の中でも災害対応・情報収集分野への期待が高まっている
(防衛の内、SAR領域 (Search and Rescue))

当社も、閉鎖空間や危険環境における情報収集技術を通じ、こうした領域に一定の対応可能性を有する

産業基盤

量産基盤の構築目標 年8万台規模 (*2)

(2030年)

経産省の検討会が「安定供給・情報セキュリティが求められる用途」を満たす量産基盤を提示

→ **部品含む国産サプライチェーン整備が進む**

経産省は、安定供給・情報セキュリティの確保が求められる用途に対応するため、2030年に向け年8万台規模の量産基盤構築を目標化
完成機体だけでなく、バッテリー・モーター等の重要部品を含む供給体制整備が進む可能性がある

当社も、2026年1月にドローンやソフトウェア領域の設計・製造に強みを有するVFR(株)と業務提携を締結し、国内量産・供給体制の一端を担うべく、連携を推進

経済安保

特定重要物資指定による 国産化支援

政府は無人航空機を「特定重要物資」に指定 (*3)

→ **研究開発・設備投資の助成を通じ、国産ドローン支援が加速する可能性**

政府は無人航空機を特定重要物資に位置づけ、研究開発・設備投資等を通じて国産機体・重要部品の安定供給体制整備を後押し

当社も、国産ドローンメーカーとして、機体・周辺システムの開発を通じ、安定供給体制の一端を担うべく事業基盤の強化を進めている

(*1)防衛省 令和8年度予算案の概要P6、P8、P19、P51を参考に当社がまとめたもの

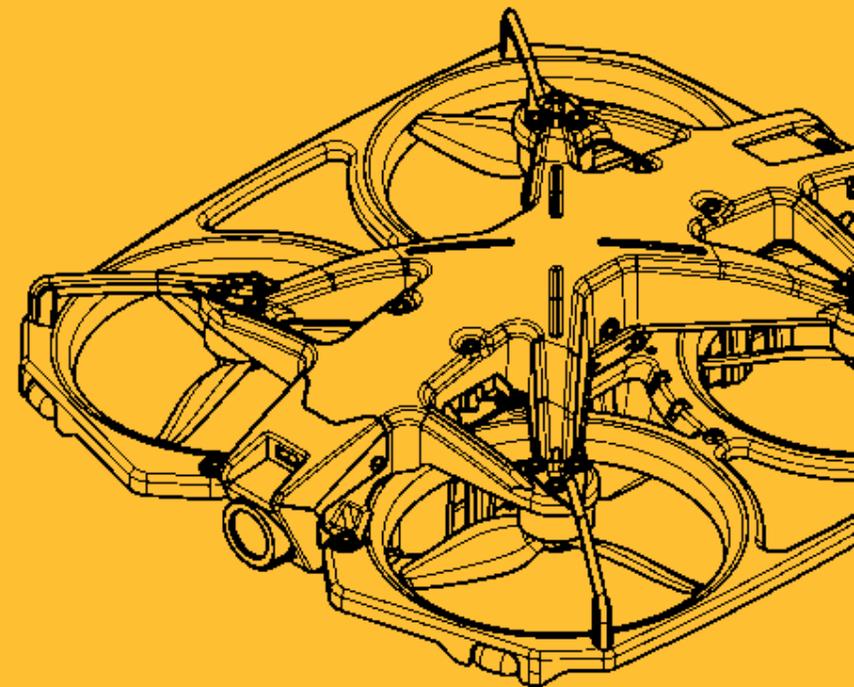
(*2)令和7年12月24日無人機産業基盤強化検討会「中間とりまとめ」P18～P20を参考に当社がまとめたもの

(*3)内閣府HP サプライチェーン強靱化の取組 (重要物資の安定的な供給の確保に関する制度)



06 Appendix

① 会社概要等



会社概要 (Liberaware)

会社名	株式会社Liberaware (リベラウェア)
設立	2016年8月22日
従業員数	128名 ※非常勤役員除く、臨時雇用者・派遣含む (2026年1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：11.6%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

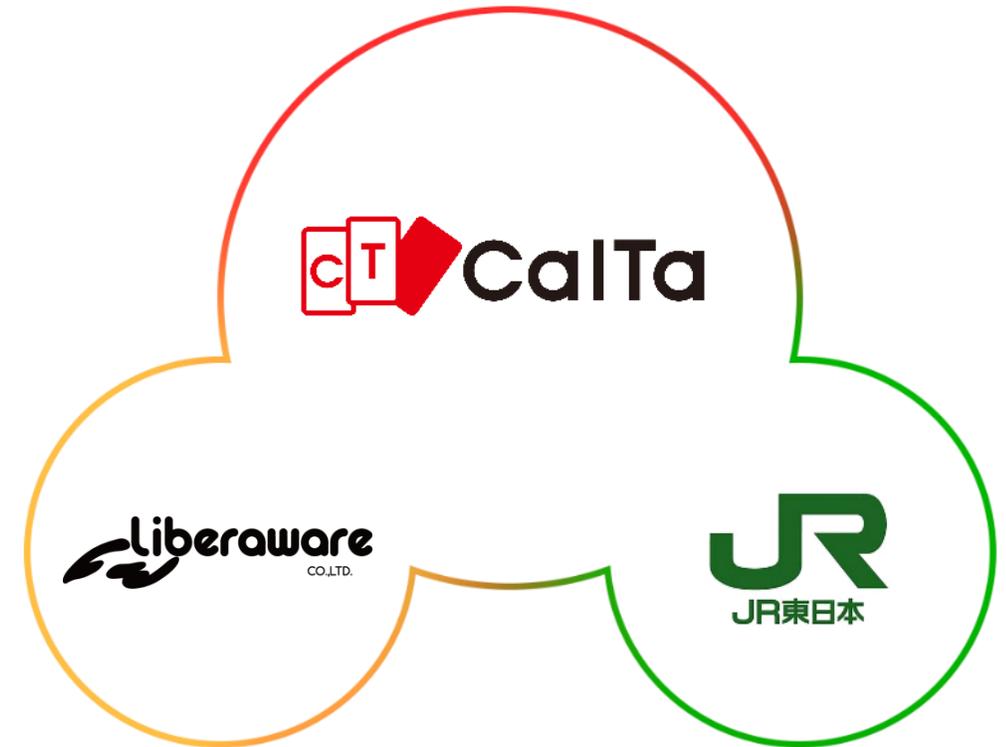
役員陣

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



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%



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



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



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



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



老朽設備の多くは
高頻度でメンテが必要

30% vs 59%

設置後20年未満

設置後50年以上

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



政策動向

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

➤ SBIR制度での
ドローン企業への支援



➤ アナログ規制(*2)
見直し



➤ 残業規制に係る
猶予期間終了



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

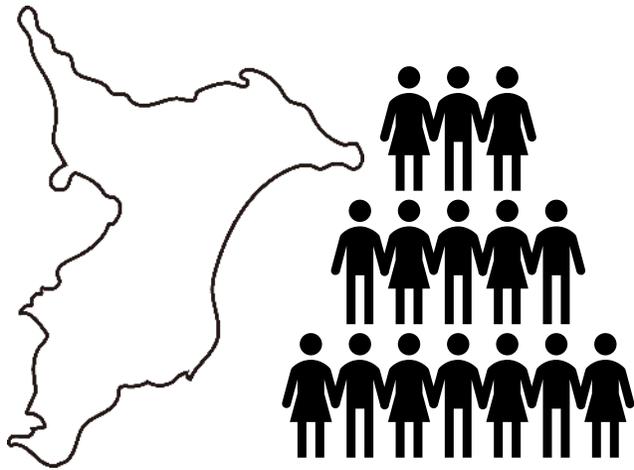
*2 目視点検等アナログな手法の代替手段の一つとして、ドローン等のデバイスやデジタル技術を用いた点検が導入・普及されることを企図し、2023年6月14日に、デジタル社会の形成を図るための規制改革を推進するためのデジタル社会形成基本法等の一部を改正する法律が可決



社会課題：労働人口減少と生産性改善

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

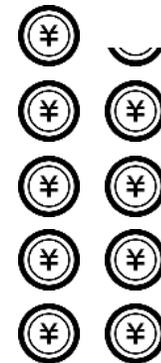
労働人口



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

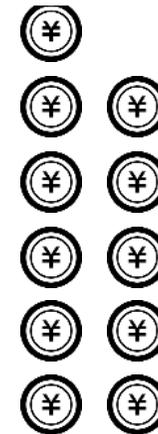
時給

1,835 円



2017

2,096 円



2030



MISSION

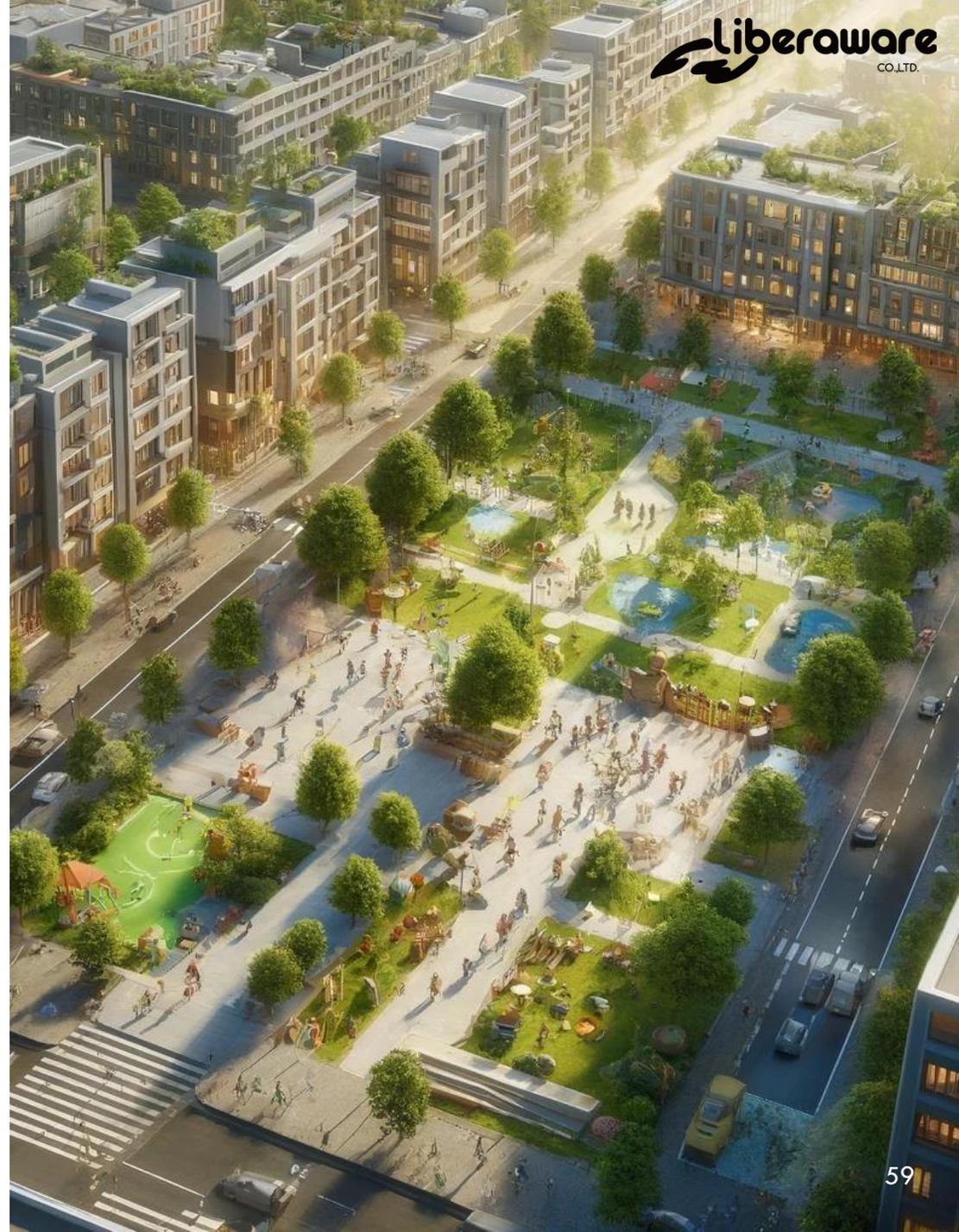
誰もが安全な社会を作る

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

VISION

見えないリスクを可視化する

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



ビジネスモデル

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



ハードウェア

狭小空間点検ドローン
特殊環境特化型ドローン



小型・軽量

狭小空間対応

IBS

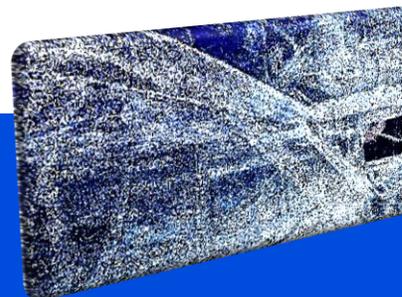


人が入れない狭く暗い屋内の
データを取得



ソフトウェア

狭小空間のデータ解析技術
デジタルツインプラットフォーム



点群

差分解析

体積

オルソ

LAPIS



狭所・暗所の設備状況を
定量化・デジタル化



ビジネスモデル

- ドローンとデジタルツイン(*1)を用いた3つの事業と各種サービスを提供

01 ドローン事業（ハードウェア）

点検ソリューション



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

プロダクト提供サービス



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

02 デジタルツイン事業（ソフトウェア）

データ処理・解析サービス



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

デジタルツインプラットフォーム



「TRANCITY」の画像処理に関するライセンスの提供

03 ソリューション開発事業



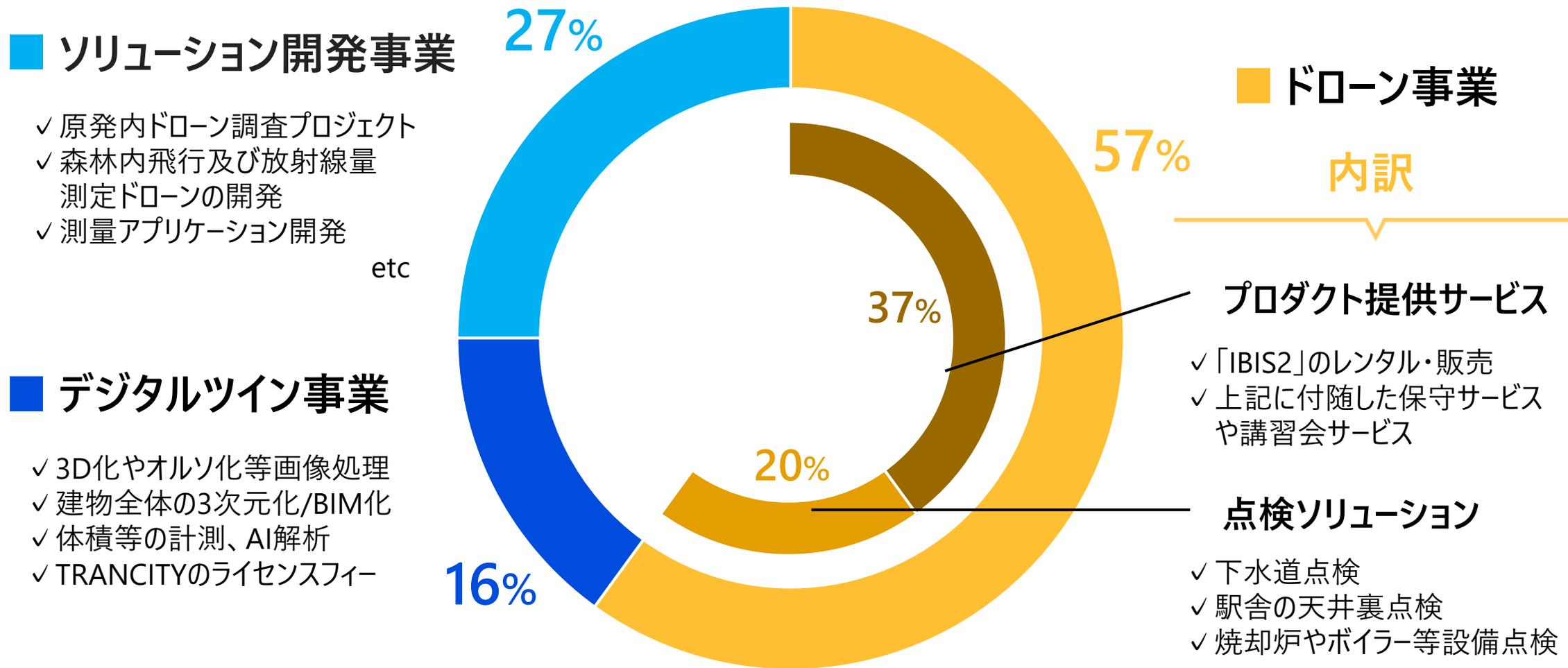
顧客ニーズに即したドローン等の開発、デジタルツインやデジタル管理システムの開発など、当社の技術力とノウハウを基にハードウェアからソフトウェアまで幅広いソリューション開発を実施

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

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

事業構成

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



■ ソリューション開発事業

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

etc

■ デジタルツイン事業

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

■ ドローン事業

内訳

プロダクト提供サービス

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

点検ソリューション

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



Note : 比率は25/7期実績

ハードウェア：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS2」について

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

飛行制御アルゴリズム

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

防塵モーター

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



機構・筐体

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

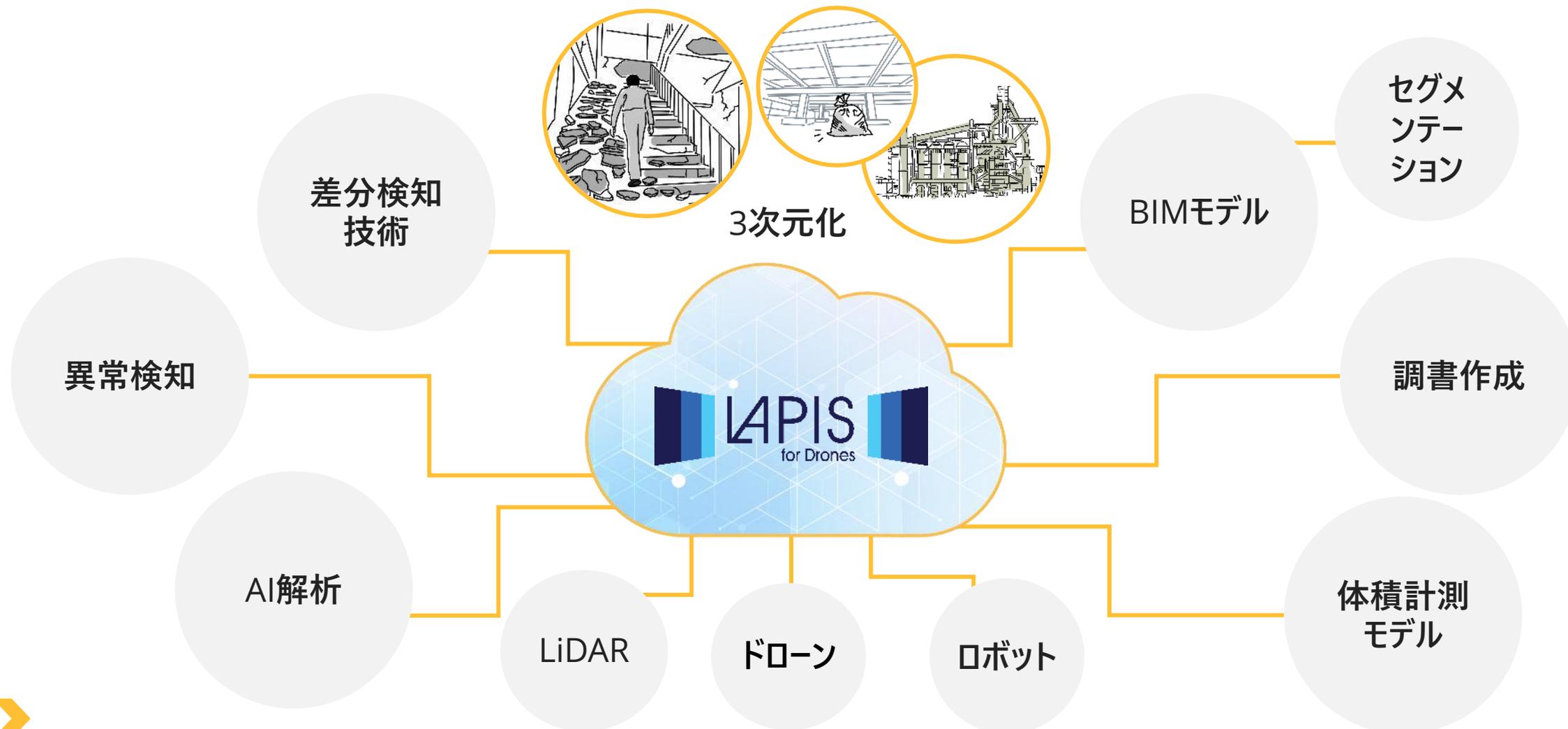
高感度カメラ

- 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



ソフトウェア：3次元解析クラウド「LAPIS」について

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



デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の説明

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

デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」



多様な機器で簡単にデータ取得



クラウドでいつでも簡単に共有



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

強み・優位性

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

累計顧客企業数

410社以上

2026/1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

CaITa

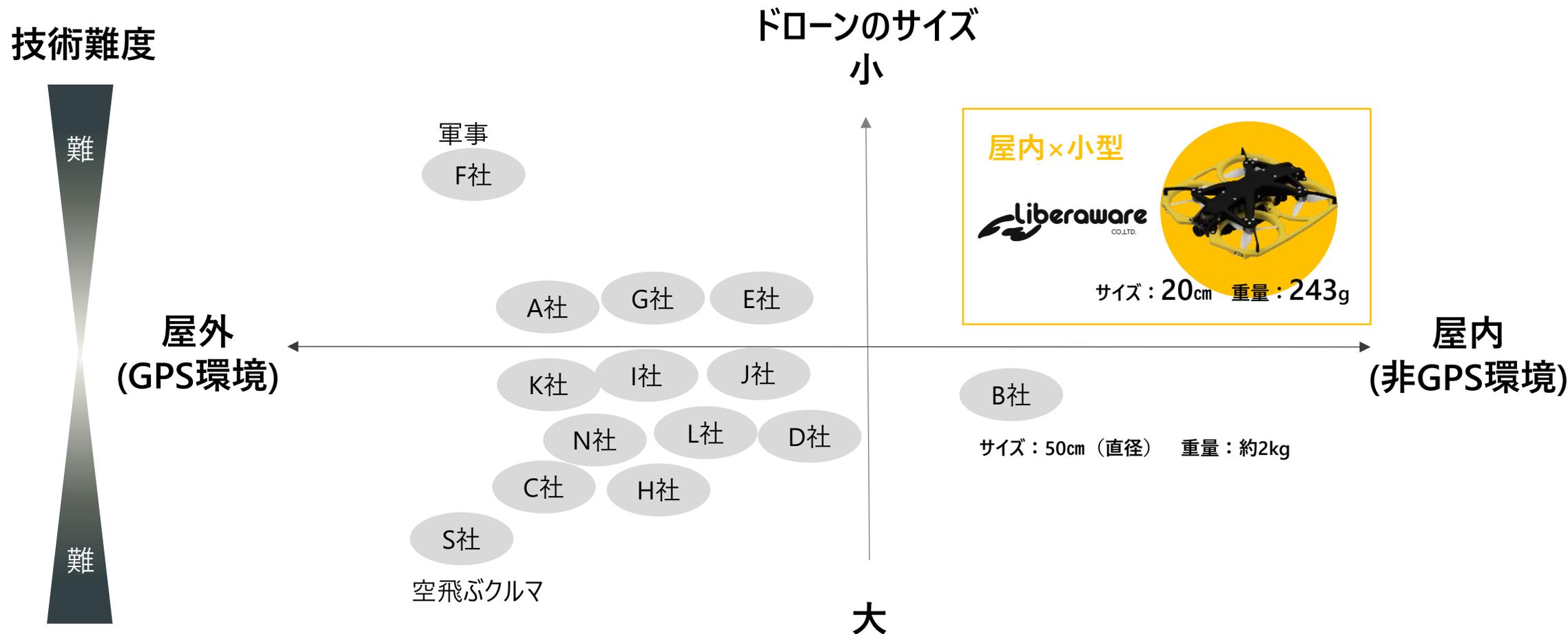


×



強み・優位性(ハード)：国産の産業用小型ドローンの展開

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



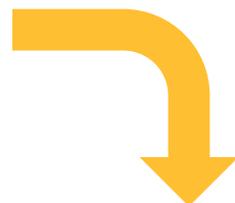
強み・優位性(ソフト)：劣悪な空間の3次元化技術

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

➤ 劣悪環境の3次元化

狭く・暗く・劣悪な空間の3次元化 (例 天井裏)

動画

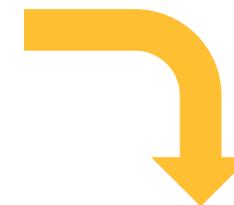
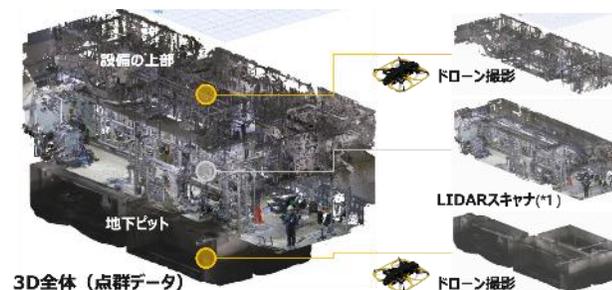


3次元点群データ

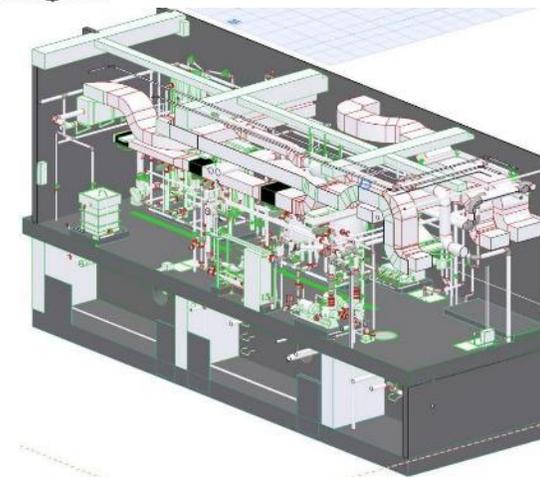


➤ 建物全体のBIM化

築年が古く図面のない／正しくない建物等をドローン等で撮影し図面化



BIM (3D図面)



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

「IBIS2」は「狭く、暗く、劣悪で、危険な」環境に適している

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

➤ 狭い環境



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

➤ 劣悪な環境



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

➤ 暗い環境



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

➤ 危険な環境



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

自動巡視型カメラ「トリノス」

- 「IBIS2」に続くロボットプロダクト第2弾として、対象領域を“狭小空間”から“広大施設の巡視”へ拡張
- 広大な施設の巡視点検を自動化し、設備保全DXと省人化を同時に実現



業界	対象施設例
警備	データセンター、大型商業施設
建設	トンネル等土木工事
設備点検	ダム、地下洞道、ベルトコンベア

市場ポテンシャル

TAM（グローバル）：9,200億円

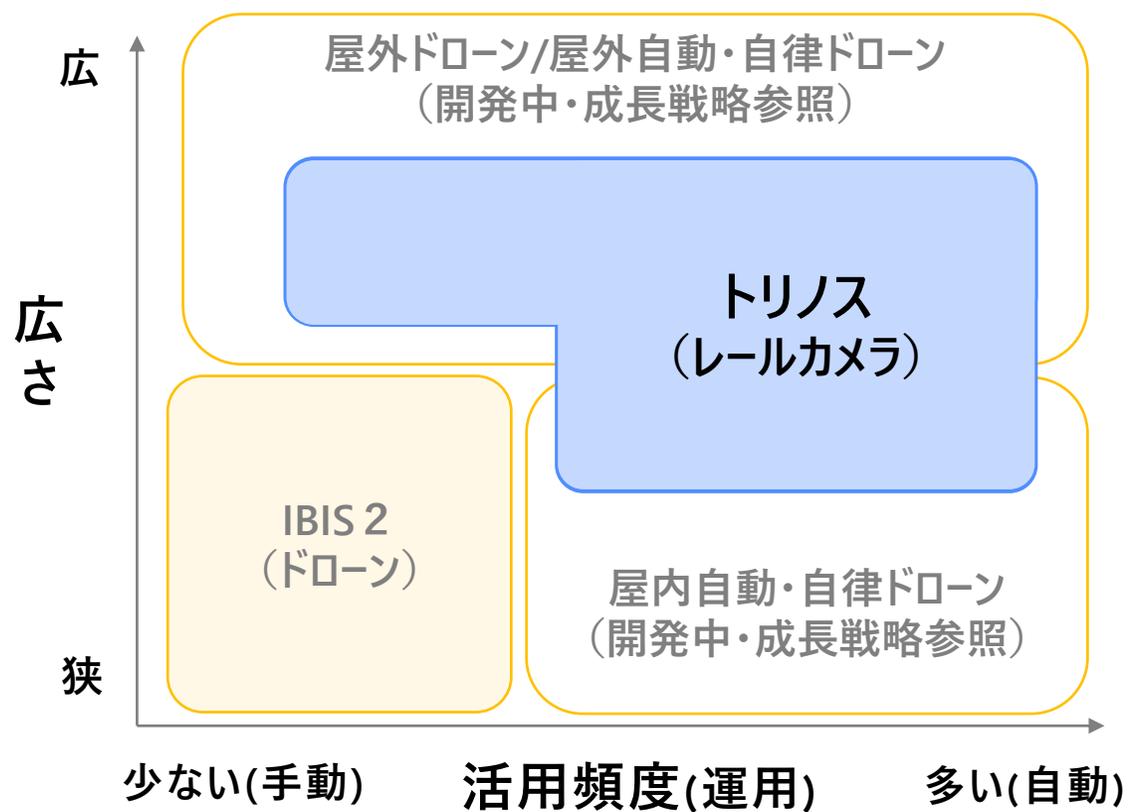
SOM（当該業界）：150~300億円



トリノスとIBISのすみ分け：屋内の高難度点検と定期巡視

- トリノスは、IBISがカバーしきれない屋内点検領域を埋めるものであり、屋内点検・巡視領域を面で広げる「補完関係」
- IBIS2 は「人が入れない・入るべきでない高難度点検」、トリノスは「毎日・高頻度で回す定常巡視」。用途も頻度もビジネスモデルも違う“並列プロダクト”

IBIS2とトリノスのすみ分け



ターゲット市場

IBIS2 (ドローン)

対象	ボイラー内部、タンク内部、煙道など「人が入れない／入るべきでない狭小・高リスク空間」
目的	短時間で高密度の情報を取得し、停止時間や足場仮設を削減
特徴	1回1回の点検価値が高く、「スポット型」「プロフェッショナルサービス型」のビジネスに適合

トリノス (レールカメラ)

対象	データセンター、プラント、洞道、ダム監査廊、トンネルなど「長距離・広域の巡視ルート」
目的	毎日・毎時間の巡視を自動化し、異常の早期検知と省人化を両立
特徴	レール上を走るため安定性が高く、「24時間×365日回り続ける常設インフラ」として運用



点検用途であるレールカメラの市場性

- 監視カメラ・システム市場の中で、レールカメラは自動巡視という未開拓領域を押さえる独自ポジションを確立
- 電力・地下インフラ・データセンターなど成長セグメントを中心に、SOMは150～300億円規模を想定

本サービスにおけるTAM*1・SAM*2・SOM*3



世界の監視カメラ・システムの市場規模のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の市場規模*1

国内監視カメラ・システムの市場規模のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の市場規模*2

SAMのうち電力、地下洞道、トンネル、データセンターの市場規模*3

試算数値の前提

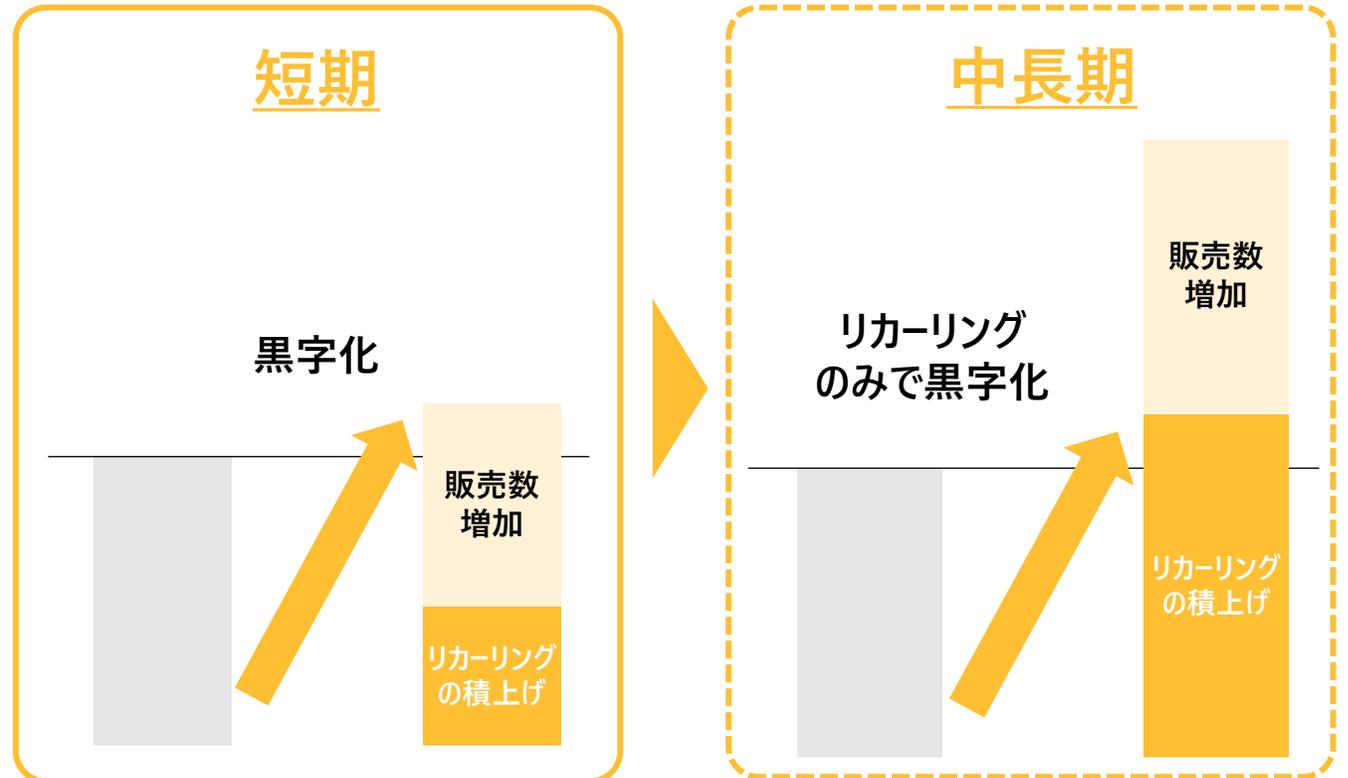
- *1 世界の監視カメラ・システムの市場規模Grand View Research "Video Surveillance Market Report (2025 - 2030)"より、ハードウェア比率71%、及び対象となる市場と巡視・点検の自動化領域を踏まえて試算
- *2 矢野経済研究所「2024年度 監視カメラ／画像解析システム市場の実態と展望」の国内監視カメラ市場2029年度予測(約4000億円)のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の各セクターの台数を統計資料をベースに試算。例えば建設業であれば国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告（令和5年計分）」に記載の公共機関からの受注工事件数（2024）等を参照
- *3 顧客ニーズベースから把握した、自動巡視ニーズが高いと思われる、電力、地下洞道、トンネル、データセンターのうち、トリノスの導入余地がある施設を集計
例えば、電力であれば、公開情報の「資源エネルギー庁公表の電気事業者の発電所数、出力(2025)」から取得し、その他の業界も同様の公開情報から算出し、合計を導入可能拠点と試算。そこに案件単価を乗じて市場規模を算出



収益モデル

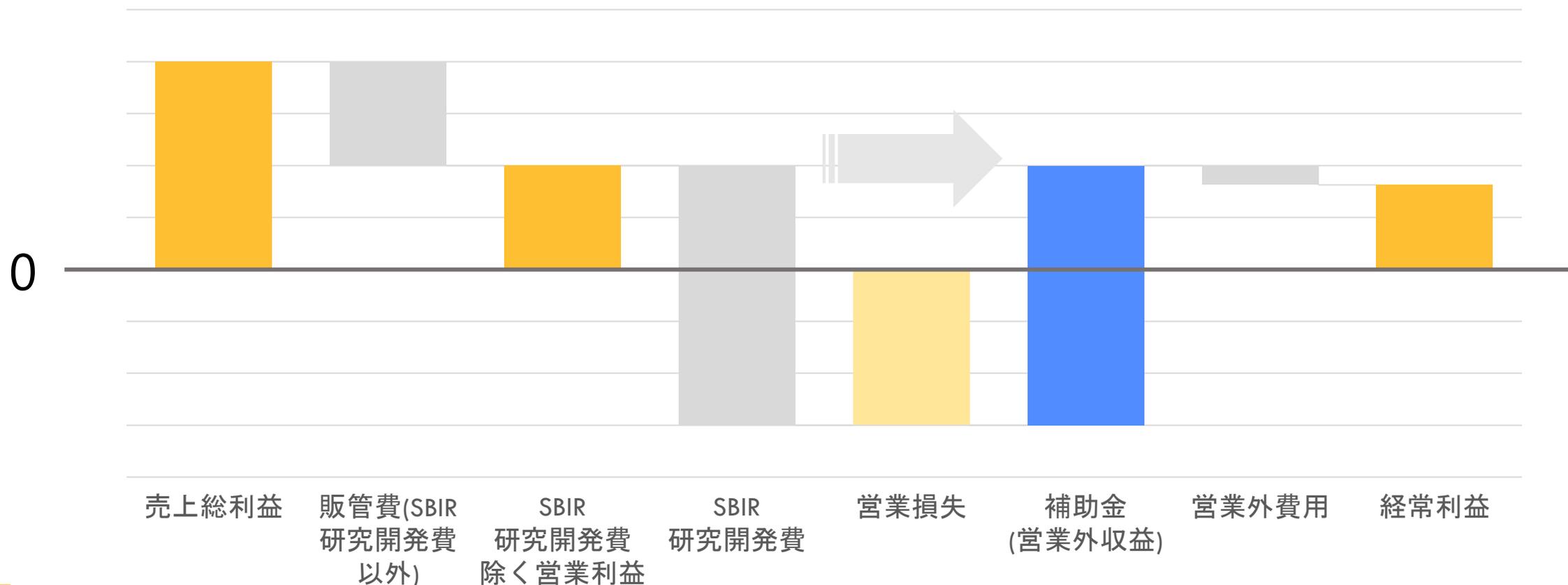
- 高粗利であるドローン機体販売と、リカーリングであり案件数増加に伴い粗利率が向上するサービス売上高を積み上げることで、黒字体質へ
- 中長期的には、リカーリングなサービスのみでの黒字化を目指す

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



研究開発費と補助金の段階損益に与える影響

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



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

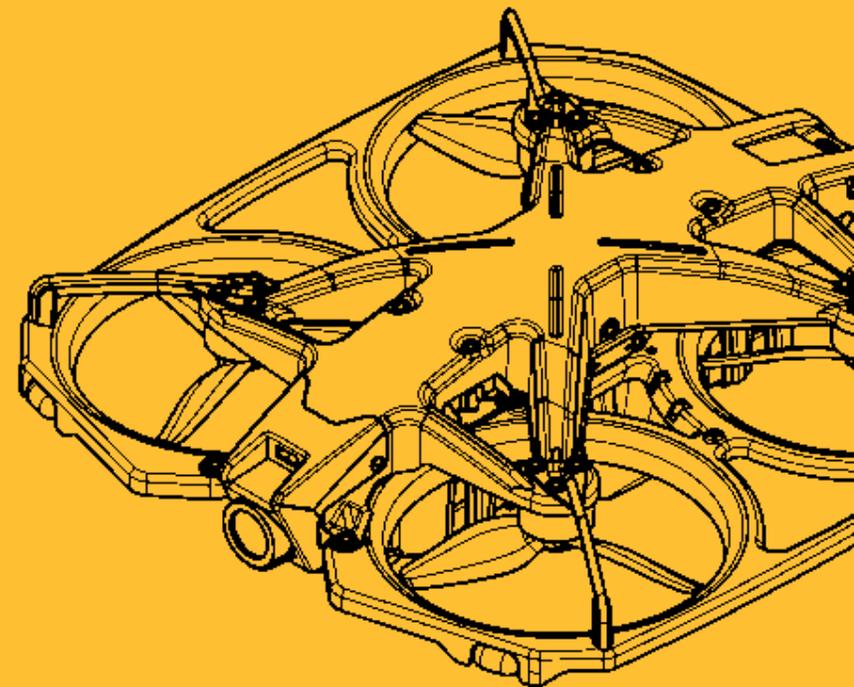


注) 本スライドは精算イメージであり、実際の精算については交付規程に基づき実施



06 Appendix

②中長期成長戦略



成長戦略-SUMMARY

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

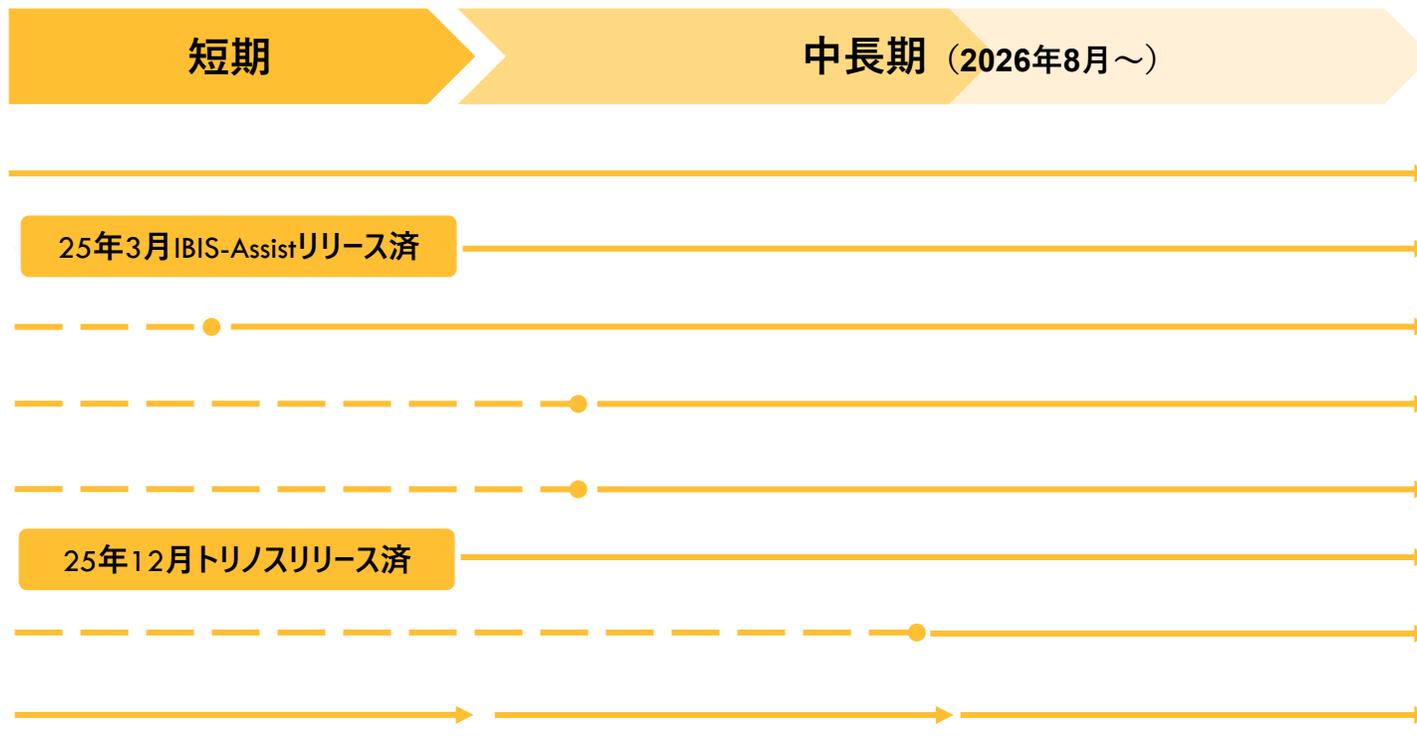


成長戦略-ロードマップ

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

開発期間
 事業期間

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		

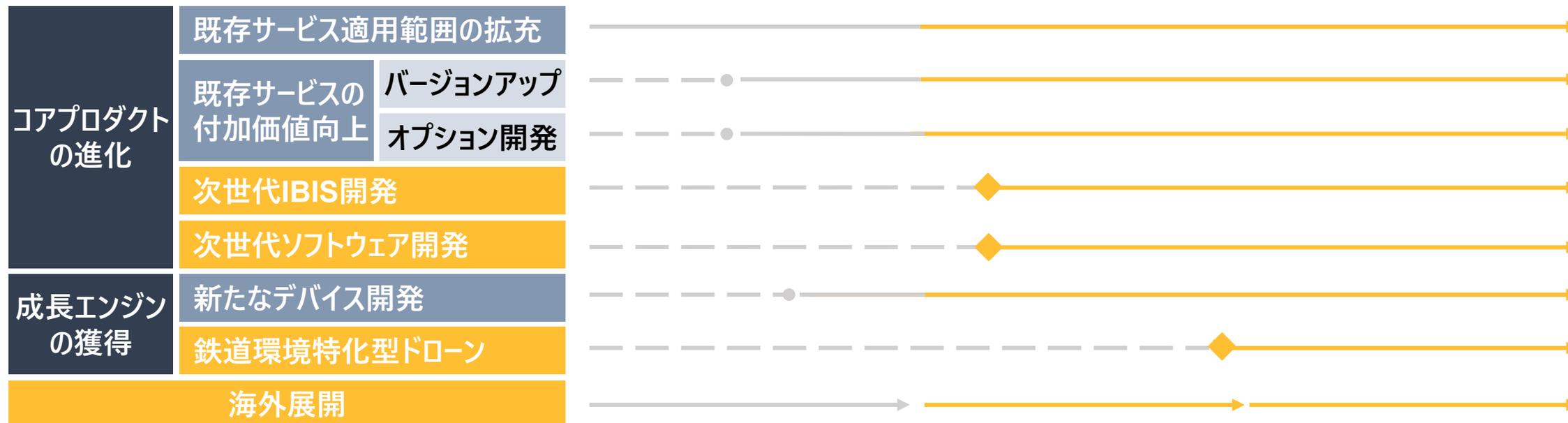


中長期

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

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

--- 開発期間
→ 事業期間



ハードウェアとソフトウェアの次世代プロダクト開発

- 新たなデバイスやソフトウェアを投入し、当社プロダクトの利用領域を拡大



新プロダクト開発

次世代型IBIS



次世代ソフトウェア



利用領域拡大

データセンター監視



計器監視



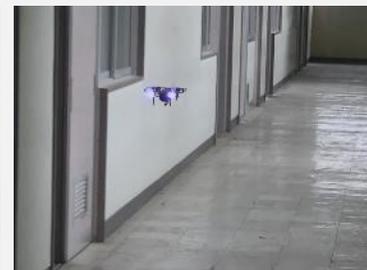
施工進捗管理



棚卸作業



巡回警備



地下洞道点検



国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

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

➤ 鉄道ノウハウ × Liberaware

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



➤ 提案背景

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



国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

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

➤ 補助金交付決定額
 (事業期間：2024年4月～2028年3月)



➤ コンソーシアムメンバー

ドローン

現場

データ

管制・通信



本資料に関する留意事項

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

