



2026年4月1日

各 位

会 社 名 Terra Drone 株式会社  
代表者 代表取締役社長 徳重 徹  
(コード番号 278A 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役 関 鉄平  
(TEL. 03 - 6419 - 7193)

## 2026年1月期 通期決算説明会 動画・書き起こし公開のお知らせ

2026年3月17日に開催いたしました「2026年1月期 通期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）」の録画動画を、以下のリンク先にて公開いたしましたので、お知らせいたします。

### ■決算説明会概要

開催日時：2026年3月17日（火）13:00～14:00  
開催方法：オンライン配信

### ■決算説明会動画

URL：<https://youtu.be/6ULQFeKSjps>

# 2026年1月期 通期 決算説明資料

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）  
2026年 3月 16日



TerraDrone

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

取締役 関鉄平（以下同様）：

皆様、本日はお集まりいただきまして誠にありがとうございます。Terra Drone 株式会社取締役の関と申します。

これより、2026年1月期通期決算説明会を開催いたします。

## エグゼクティブ・サマリー（1/2）

### ①2026年 1月期 通期実績

#### <連結業績>

- 12/15開示の業績予想時点から、インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため、売上高/営業利益は予想を上振れて着地。特別損失も業績予想の範囲内にとどまり、親会社株主に帰属する当期純利益は業績予想の範囲内で着地
  - 売上高4,782百万円（予想比+312~498百万円）、営業利益▲1,143百万円（予想比+123~345百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲2,327百万円（予想比▲630~+472百万円）
  - 第4四半期（3か月間）の特別損失は計1,346百万円となり、業績予想の範囲内（860~1780百万）で着地

#### <セグメント別業績>

- **ドローンソリューション**：連結業績と同様、インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため予想を上振れて着地
  - 売上高：4,162百万円（予想比+339~455百万円）、営業利益：▲434百万円（予想比+135~287百万円）
- **運航管理**：業績予想の範囲内で着地
  - 売上高：619百万円（予想比▲28~+42百万円）、営業利益▲709百万円（予想比▲12~+58百万円）、調整後営業利益（営業利益+国内UTM補助金）▲532百万円（予想比▲12~+58百万円）

#### <2026年1月期の振り返り>

- 26/1期は複数の要因が重なり業績が期初予想を下回ったが、いずれの要因も27/1期以降の業績への重大な影響はないと考えている
  - **インドネシア子会社での火災事故**：対応・補償は誠実に進捗。また、26/1期特別損失は業績予想（12/15開示）の範囲内に着地。事業活動も通常に近い形で継続しており27/1期の損失拡大は限定的となる見込（26/1期比で営業利益が▲76百万円悪化見込）
  - **Aloftの子会社化中止/保有株式の譲渡**：2026年2月13日に当社保有全株式の第三者への譲渡が完了し、Aloftは当社グループから離脱。UTMIには莫大なポテンシャルがある認識に変わりなく、引き続き当社のコア事業の位置づけ
  - **減損損失の計上**：Unify固定資産およびドローンスタートアップの有価証券で減損損失を計上したが、その事業上の重要性や戦略的意義は変わらない
  - **既存事業の業績下振れ**：各事業それぞれに対する対策を実施中

まずはエグゼクティブサマリーです。

2026年1月期実績については、2025年12月15日に公表した業績予想に対し、売上高および営業利益は予想を上回って着地いたしました。これは主に、インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したことによるものです。特別損失についても当初の予想範囲内に留まり、親会社株主に帰属する当期純利益も、概ね業績予想の範囲内で着地しております。

セグメント別では、ドローンソリューションにおいてインドネシア拠点の売上が大きく寄与いたしました。運航管理についても、業績予想の範囲内での着地となっております。

2026年1月期の振り返りとして、複数の要因が重なり期初予想に対しては実績が下回ってしまいましたが、いずれの要因も2027年1月期以降の業績に重大な影響を及ぼすものではないと考えております。各要因については後ほど詳しくご説明いたします。

## エグゼクティブ・サマリー (2/2)

### ②成長戦略/ 2027年1月期 業績予想

#### <成長戦略の見直し>

- **事業機会**：ドローン市場全体においても、当社事業においても、かつてない機会が到来
  - 市場：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構造的な拡大局面に入っている
  - 当社：Terra Xross 1/サウジアラビア/UTMを中心に、マクロ環境の追い風を捉えつつある
- **成長戦略の見直し**：目の前の巨大な事業機会を掴み、シェアの拡大や競合優位性/先行優位性を確立のため、事業のスピードを最優先
  - 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、27/1期は勝負の年と位置付け、成長と投資を優先し、28/1期の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

#### <2027年1月期 業績予想>

- **事業方針**：上述の通り、27/1期は成長と投資を優先
  - 成長：インドネシアは減収の一方、Terra Xross 1やサウジアラビア・Uniflyでの高成長を見込む
  - 投資：非連続的成長に向け、新規領域への参入/人材投資を実施（営業利益影響計▲600百万円）  
加えて連続的成長に向けた投資も、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（詳細42/43頁）
- **連結業績**：売上高5,073百万円（前期比+6%/+291百万円）、営業利益▲1,658百万円（前期比▲515百万円）、調整後営業利益▲1,595百万円（前期比▲628百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲1,266百万円（前期比+1,061百万円）
  - 営業利益の増減には、上記の非連続的な成長に向けた投資（▲600百万円）に加え、前期に計上したAloft費用の剥落（+151百万円）、インドネシア減益影響（▲76百万円）が大きく影響
- **ドローンソリューション**：売上高4,130百万円（前期比▲1%/▲32百万円）、営業利益▲1,111百万円（前期比▲677百万円）
- **運航管理**：売上高943百万円（前期比+52%/+324百万円）、営業利益▲547百万円（前期比+162百万円）、調整後営業利益▲484百万円（+48百万円）

#### <2027年1月期 第1四半期の見直し>

- **いずれの事業も、通期予想に対する第1四半期の占める売上高構成比は比較的小さくなる見込**
- **なお業績予想には現時点で不確定性の高い事項（新規事業の進展等）は織り込んでいない。進捗/見込に変化が生じた際は随時開示**

今回、成長戦略および2027年1月期の業績予想を定量・定性的に開示しております。

当社は2016年の創業以来、ドローン市場を注視してまいりましたが、現在、市場全体にかつてない大きな機会が到来していると感じております。地政学的な変化、規制の整備、各国の政策転換を背景に、「非中国系ドローン」の需要が構造的な拡大局面に入っています。

この巨大な事業機会を確実に掴み、シェア拡大や先行優位性を確立するため、現在は事業スピードを最優先した戦略的な投資を行うべきタイミングです。2027年1月期を「勝負の年」と位置づけ、成長と投資を優先する方針です。

業績予想に関しましては、インドネシアでの減収を見込む一方、屋内点検用ドローン「TerraXross1」、サウジアラビアでの事業、そしてUniflyの高成長を期待しております。加えて、成長と投資という観点から、非連続的な成長に向けた新規領域への参入と人材投資についても、相応の費用計上を見込んでおります。

# 企業概要



©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

## 事業概要

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

### ドローンソリューション

ドローンを通じて  
産業課題の解消に貢献

**ハード**  
産業用ドローン  
およびアタッチメント

**ソフト**  
各種サービス提供に  
必要なソフトウェア

**サービス**  
ドローンを用いた  
各種サービス

### 運航管理

低空域の安全管理を行い、  
ドローンが飛び交う社会の実装に貢献

**UTM**  
ドローンの運航を管理するためのシステム

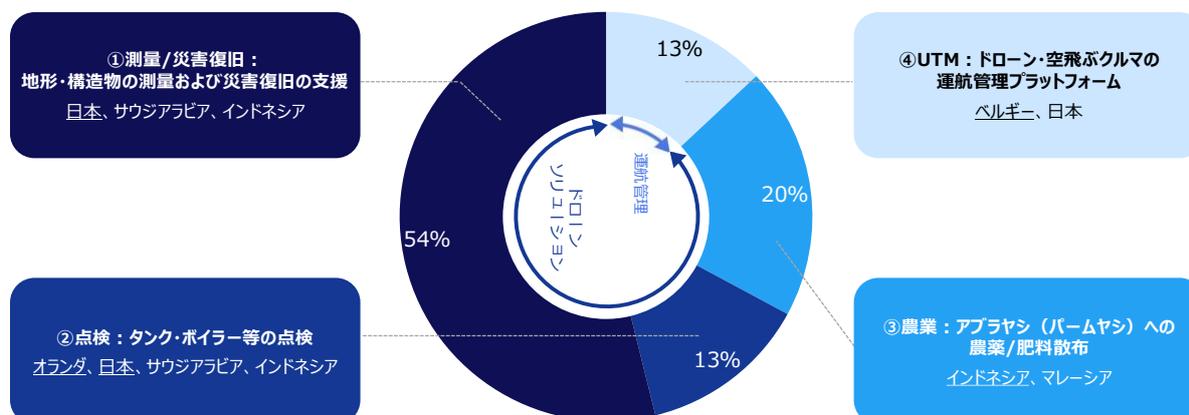
©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

8

当社は、ハード・ソフト・サービスを統合したドローンソリューションと、空のインフラを担う UTM（運航管理）の二柱で事業を展開しております。

## 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



\*2026年1月期の売上高構成比

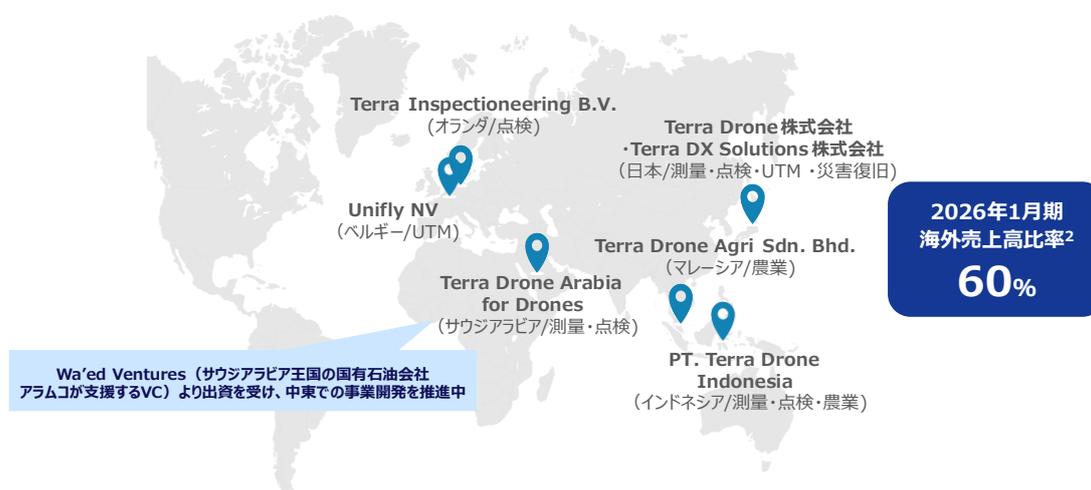
©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

9

事業ポートフォリオは測量を主軸としつつ、点検、農業、そしてUniflyを中心としたUTMにより構成されています。

## グローバルネットワーク<sup>1</sup>

✓ グローバルな事業拠点を構築



(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

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

10

海外売上高比率は直近で60%を超え、全世界的に事業を展開しております。

## ユニークな市場内ポジショニング

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



あらゆる地域で多様な事業モデルを展開しているため、外部環境が大きく変化する状況下でも、正確な市場情報を捉えて迅速に事業を立ち上げられる点が当社の大きな利点です。

## グローバルNo.1



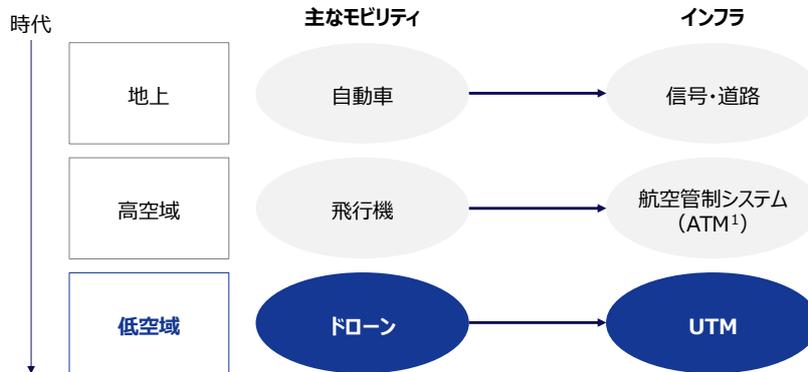
(1) <https://droneii.com/product/global-drone-review-report>

(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15頁参照

現在、ドローンサービス企業として世界ナンバーワン、また UTM の導入国数においても世界一のポジションにあります。

# UTMのポテンシャル – UTMとは

✓ UTMは、ドローンをはじめとした低空域のモビリティの運航インフラ



(1) ATM : Air Traffic Management

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

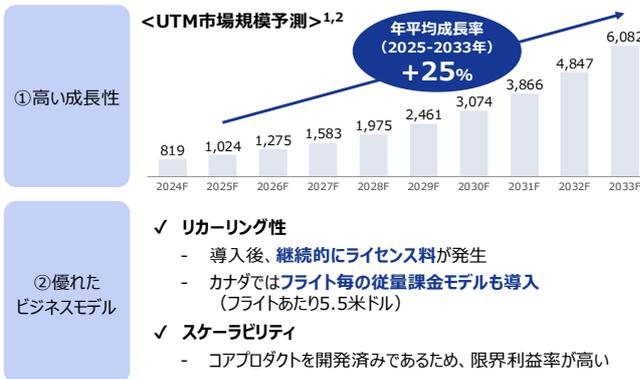
13

特に UTM については、昨今の国際情勢からセキュリティ観点での問い合わせが急増しており、空のインフラとしての重要性を改めて確信しております。

# UTMのポテンシャル – ビジネスモデル・当社の立ち位置

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

## ■ UTMビジネス概要



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

<ul style="list-style-type: none"> <li>カナダ</li> <li>ドイツ</li> <li>スペイン</li> <li>ベルギー</li> <li>デンマーク</li> <li>オーストリア</li> <li>ブルガリア</li> <li>サウジアラビア</li> </ul>	<p>当社グループがシェアNo.1</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>日本</li> <li>アメリカ</li> <li>イギリス</li> <li>ルウエー</li> <li>オランダ</li> <li>フランス</li> <li>イタリア</li> <li>シンガポール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A社</li> <li>B社</li> <li>C社</li> <li>D社</li> <li>E社</li> </ul>

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・ディール・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関連プレー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・ディール・ジャパン株式会社が作成  
 (2) グラフ内の年数に記載の「F」は予測値を表す  
 (3) ランキングはUTM実装済み、または稼働実績がある国のみを対象。また、1国に複数の事業者が存在する場合は、最大シェアを持つ事業者を対象とする

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

15

我々は創業期より一貫してUTMのポテンシャルを信じており、その考えは今も変わりません。UTMで空のインフラをpushしつつ、ドローンソリューションでドローンの普及を進めるという戦略を展開しております。

# 成長戦略



©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

## 当社の目標は、グローバルNo.1



©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

17

当社は、直近の目標としては、UTM およびドローンソリューションの双方で、確固たるグローバルナンバーワンを目指しております。

## 2026年1月期の振り返り：サマリ

✓ 26/1<sup>1</sup>期は複数の要因が重なり、業績が期初予想を下回ってしまったが、いずれの要因も27/1期以降の業績への重大な影響はないと考えている

業績修正の主因 <sup>2</sup>	概要（第3四半期の決算発表時点）	現状/今後の展望
①インドネシア子会社の火災事故 (19頁参照)	<ul style="list-style-type: none"> <li>インドネシア子会社での火災事故に伴い、本件に対する補償や対応費用の発生、今後の事業運営への影響が想定されていた</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 対応・補償は誠実に進捗。また、26/1期の特別損失は業績予想（12/15開示）の範囲内に着地</li> <li>✓ 現地の事業活動も通常に近い形で継続しており、27/1期の損失拡大は限定的となる見込み</li> </ul>
②Aloftの子会社化中止/保有株式の譲渡 (20頁参照)	<ul style="list-style-type: none"> <li>相手方との取引条件の合意が困難と判断し、子会社化手続きの中止を決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 手続き中止の決定後、当社の保有全株式を第三者に譲渡し、Aloftは当社グループから離脱</li> <li>✓ UTMには莫大なポテンシャルがある認識に変わりなく、引き続き当社のコア事業の位置づけ</li> </ul>
③減損損失の計上	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uniflyの固定資産および未上場ドローン物流スタートアップ企業2社の投資有価証券について減損損失を計上する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Unifly/有価証券は実際に減損損失を計上したが、その事業上の重要性や戦略的意義は変わらない</li> <li>✓ また、業績予想外の事項でインドネシア子会社の固定資産の減損損失も発生したが、①の通り損失拡大は限定的</li> </ul>
④既存事業の業績下振れ (21頁参照)	<ul style="list-style-type: none"> <li>いくつかの拠点・事業において、期初想定より業績が下振れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各事業それぞれに対する対策を実施中</li> </ul>

(1) 25/1期＝2025年1月期、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  
(2) 2026年12月15日開示の2026年1月期の業績予想の修正に対する、期初予想からの主な修正要因を抜粋

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

18

ここからは、前期の業績についての振り返りを行います。詳細は個別のページでご説明いたします。

### ① インドネシア子会社の火災事故

遺族への対応や補償は確実に進捗しております。また、本件に伴う特別損失は、当初予想の7億円に対し3.41億円に着地しており、業績予想の範囲内に収まりました。火災関連の損失計上は2026年1月期で完了しており、現時点で追加発生の見込みはございません。現地の事業活動も通常に近い形で継続しており、2027年1月期の業績への影響は限定的となる見込みです。

### ② Aloft社の株式譲渡

開示の通り、2026年2月13日に当社保有の全株式を第三者へ譲渡し、Aloft社は当社グループから離脱いたしました。しかし、UTM事業（Uniflyおよび国内事業）のポテンシャルは依然として高く、当社のコア事業であるという位置づけには変わりはありません。今後は、これらの注力領域にリソースを集中し、投資を継続してまいります。

### ③ 減損損失の計上

未上場のドローン物流企業やUnifly関連、その他の有価証券において減損損失を計上いたしました。これらは会計上の処理ではありますが、各事業の重要性や戦略的な意義については、以前と変わらないものと認識しております。

### ④ 既存事業の業績下振れと対策

各事業における課題に対し、対策を講じてまいります。後ほどの頁でご説明いたします。

## 2026年1月期の振り返り：①当社海外子会社における火災事故

- ✓ 当社子会社 PT. Terra Drone Indonesia にて発生した火災について、ご遺族への補償および事後対応を誠実に進めております。
- ✓ 一方で、現地事業活動は概ね通常通り継続しており、27/1期の業績への影響および損失拡大は限定的となる見込みです。

概要	事案概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>発生日時：2025年12月9日 正午12:10頃（現地時間）</li> <li>場所：PT. Terra Drone Indonesia ジャカルタ本社</li> <li>状況：火災により現地従業員22名が逝去</li> </ul>
	ご遺族への補償状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>22名のうち19名のご遺族への支払い完了</li> <li>残り3名についても、引き続き誠意を持って協議を継続中</li> </ul>
	事業への影響	<ul style="list-style-type: none"> <li>拠点：本社は現在使用停止中だが、代替拠点を確保し、主要な事業活動および顧客サービスは通常通り継続</li> <li>運営への影響：限定的であり、顧客への供給体制に支障なし。具体的な業績への影響は右記の通り</li> </ul>
業績への影響	26/1期第4四半期実績	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>売上/営業利益</b>：想定よりオペレーションが遅滞なく進んだこと、検収書の回収が進んだことで、<b>12/15開示の業績予想の想定を大きく超過</b></li> <li><b>火災関連特損</b>：業績予想の700百万円は下回り341百万円で着地</li> <li><b>その他特損</b>：火災関連とは別に、TDIDの将来見通しの不透明化に伴い、固定資産の減損損失を399百万円計上。ただし「事業への影響」の通り、事業運営は通常通り継続しており、かつ下記の通り来期の利益悪化は限定的となる見通し</li> </ul>
	27/1期通期見通し	<ul style="list-style-type: none"> <li>今後の成長戦略は改めて精査が必要な状況ではあるが、<b>26/1期からの27/1期での営業利益の悪化は▲76百万円と限定的となる見込み</b></li> <li>また<b>火災対応関連の損失については、27/1期での発生が見込まれる分についても、26/1期の特別損失で計上済であるため、現時点では追加発生の見込みは無い</b></li> </ul>

(1) 2026年1月30日開示の「当社海外子会社で発生した火災につきまして（第四報）」と同内容

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

19

前の頁でも申しましたが、火災事故関連の特別損失は3.41億円となり、当初予想していた7億円の範囲内に収まりました。現地の事業活動も通常に近い形で継続しており、今期以降に追加で大きな損失が発生する見込みは現時点ではございません。

## 2026年1月期の振り返り：②Aloft子会社化中止/保有株式の譲渡

- ✓ 当社の持分法適用会社であったAloft Technologies, Inc（以下Aloft）について、2026年2月13日に当社保有の全株式の第三者への譲渡が完了し、Aloftは当社グループから離脱

本件の経緯	<p><u>&lt;子会社化の中止&gt;</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>25/9/16 : Aloftの完全子会社化を機関決定</li> <li>25/12/16 : 機関決定以降の為替動向等を含む事業環境の変化等を踏まえ、現時点では相手方との取引条件の合意が困難であると判断し、本件に係る手続きの中止を決定</li> </ul> <p><u>&lt;当社保有全株式の譲渡&gt;</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>26/2/12 : 当社保有のAloftの全株式の第三者への譲渡が決定</li> <li><b>26/2/13 : クロージングが完了し、当社グループから離脱（本日開示）</b></li> </ul>
	26/1期業績影響

引き続き当社UTMのグローバルスタンダード構築ポテンシャルは大きいと認識しており、コア事業の位置づけは変わらない

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

20

Aloft についても、先程の説明の通り、当社グループから離脱しますが、当社にとって UTM（Unifly および日本国内事業）は引き続き極めて高いポテンシャルを持つコア事業であることに変わりはありません。

## 2026年1月期の振り返り：④既存事業の業績下振れ

✓ その他いくつかの既存事業においても、業績の下振れが発生してしまいましたが、それぞれに対して対策を進行中

下振れ要因	概要	今後の見通し/対策
Terra Xross 1 の生産遅延	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な量産体制の構築に、想定以上の期間を要した</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大きなポテンシャルを有するプロダクトであり、生産その他の体制構築に重点的な投資を行う（詳細42頁）</li> </ul>
業績ボラティリティの顕在化	概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>元々、需要連動性の低い複数事業を組み合わせることで、グループ全体のボラティリティを平準化する戦略を進めてきた</li> <li>加えて今後は各事業のボラティリティ抑制も進める（下記）</li> </ul>
	測量/ 国内ハード	<ul style="list-style-type: none"> <li>補助金依存率の低い、低単価品の販売強化</li> </ul>
	測量/ 災害復旧	<ul style="list-style-type: none"> <li>災害復旧以外の調査領域への進出</li> </ul>
	Unifly	<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続き案件獲得を進める。また、今期 EuroUSC Italiaの子会社化で開始したドローンユーザー向けコンサル事業は、比較的安定需要を見込める領域でありこちらの拡大も進める</li> </ul>

既存事業の業績下振れに関しては、各事業で対策を講じています。

### ・屋内向けドローン「TerraXross1」

生産体制の構築に課題がありましたが、非常に大きなポテンシャルを持つプロダクトです。現在、代理店網も拡大しており、今後は生産を含むボトルネックの解消のため、重点的に投資を行ってまいります。

### ・国内測量・災害復旧事業

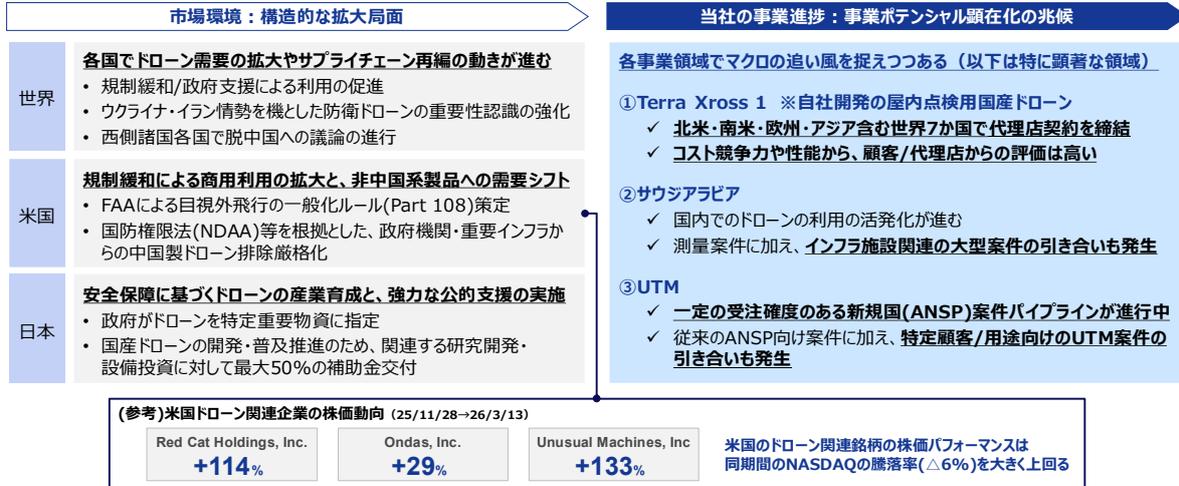
国内ハードウェアについては、補助金への依存率を下げ、低単価製品の販売を強化することで業績の安定化を図ります。また、災害復旧事業については、従来の枠を超えた調査領域への進出を検討しております。

### ・Unifly およびコンサル事業

Unifly での着実な案件獲得に加え、前期に子会社化した EuroUSC Italia によるアドバイザー・コンサルティング事業を拡大させてまいります。この領域は比較的安定した需要が見込まれるため、事業の柱の一つとして強化してまいります。

## 事業機会：世界的なドローン市場の拡大

- ✓ 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に構造的な拡大局面に入っている
- ✓ 当社事業についても、各領域で市場環境の変化を捉え、事業ポテンシャルを顕在化させつつある



このスライドではドローン市場を取り巻く事業機会について説明させていただきます。

現在、世界的にドローン需要が拡大し、サプライチェーンの再編が進んでいます。特にウクライナやイランの情勢を鑑み、防衛ドローンの重要性が再認識されており、西側諸国を中心に「脱中国」の動きが加速しています。

米国では目視外飛行のルール化や、ドローンの大量購入入札（ドローン・ドミナンスプログラム）、中国製ドローンの規制（FCC規制）などが進んでおり、非中国製へのシフトが鮮明になっています。

日本国内においても、安全保障に基づく産業育成や強力な公的支援が実施されており、当社にとっては非常に大きな追い風となっています。

当社の事業についても、そういった追い風を捉えつつある状況です。例えば TerraXross1 はコスト競争力と性能面でエンドユーザーから高く評価されており、今期の主要な成長ドライバーと位置づけています。サウジアラビアでもインフラ施設関連の大型案件の引き合いが増えており、UTM についても、新規国での案件パイプラインに加え、直近ではクリティカル・インフラ（データセンターや電力施設等）でのセキュリティ用途等で高いポテンシャルを感じております。

## まとめ：成長戦略の見直し

- ✓ 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

本章の まとめ	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 当社の目標：創業時から変わらず、<b>エアモビリティ市場全体での世界No1</b></li><li>✓ 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、<b>27/1期以降の成長基盤への重大な影響は無い</b></li><li>✓ 巨大な事業機会：そして今、<b>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</b></li></ul>
成長戦略の 見直し	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 世界No 1に向けてこの機会を逃さぬため、<b>今年を勝負の年と位置付け</b></li><li>■ シェアの拡大や競合優位性/先行優位性の確立のため、<b>事業のスピードを最優先</b></li><li>■ 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、<b>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</b><ul style="list-style-type: none"><li>- 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</li><li>- 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</li></ul></li></ul>

これまで我々は、売上と利益のバランスを重視した成長を目指してまいりました。しかし、現在目の前にある巨大な事業機会を極めて大きなものであると実感しております。そのため、2027年1月期を「勝負の年」と位置づけ、今後は積極的な投資を行っていく方針です。

# 2026年1月期 通期決算業績



©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

## 業績サマリ：連結PL<sup>1</sup>

- ✓ 売上高・営業利益はインドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため、業績予想より上振れて着地
- ✓ 経常利益は予想では特別損失としていたAloft関連費用の一部が営業外費用で計上されたため下振れ。当期純利益はレンジ内で着地

(百万円)	12/15開示 業績予想 (下限/上限)	26/1期 実績	増減	コメント
売上高	4,284 - 4,470	<b>4,782</b>	+498 - +312	インドネシアの売上高が想定を大きく超過。主因は以下 ①インドネシアの業績予想が保守的であったこと ②事故後のオペレーションが想定より円滑に進捗したこと
営業利益	▲1,488 - ▲1,266	<b>▲1,143</b>	+345 - +123	売上高の上振れに伴い、営業利益も予想を超過して着地
調整後営業利益 <sup>2</sup>	▲1,311 - ▲1,089	<b>▲967</b>	+344 - +122	同上
経常利益	▲1,267 - ▲1,046	<b>▲1,284</b>	▲17 - ▲238	特別損失として織り込んでいたAloft関連費用のうち、監査法人との協議の結果289百万円が営業外費用で計上
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲2,799 - ▲1,697	<b>▲2,327</b>	+472 - ▲630	特別損失は業績予想では第4四半期に860～1,780百万円を見積もっていたが、結果1,346百万円に着地 (詳細次頁)

(1) 本資料より、表示単位(百万円)未満を切り捨てに変更。過去資料(四捨五入)との比較において端数単位の乖離や、当資料内で各項目の合算値と合計値に不一致が生じる可能性あり  
(2) 営業利益+国内UTM補助金

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

25

こちらのスライドは、2026年1月期の全体的な数字です。  
売上高、営業利益、調整後営業利益、経常利益、当期純利益はスライドの通りです。

## 特別損失の内訳（第4四半期計上分）

✓ 4Qの3か月に計上した特別損失の項目/金額は以下の通り。計1,346百万円で、業績予想の範囲内に着地

(百万円)	26/1期 4Q <sup>1</sup> 実績	コメント
火災事故関連損失	341	業績予想の範囲内に着地
Aloft関連損失 <sup>2</sup> (子会社化の中止+第三者への株式譲渡)	157	業績予想ではAloft関連の特別損失項目として見込んでいた項目のうち一部について、監査法人との協議の結果289百万円を営業外費用で計上（実績のAloft関連営業外費用+特別損失も446百万円となり、総額でも業績予想の範囲内に着地）
減損損失：Unify固定資産	188	業績予想の範囲内に着地。なお親会社株主に帰属する当期純利益への影響額は、当社のUnify持分比率51%が考慮される
減損損失： 未上場物流ドローンスタートアップ有価証券 <sup>3</sup>	259	当該企業の財務情報開示の制約に起因し、全額が減損。業績予想の範囲内に着地
減損損失：インドネシア固定資産	399	業績予想に未織込。将来見通しの不透明化に伴い、固定資産の減損損失を計上。ただし、事業運営は通常通り継続しており、かつ来期の利益悪化は限定的となる見通し（19頁参照）

- (1) Q=四半期の意。「4Q」は第4四半期を表す。以降のページも同様  
 (2) 実績では「事業譲渡関連損失」の科目で計上  
 (3) 実績では「投資有価証券評価損」の科目で計上

4Q（3か月間）に計上した特別損失は計1,346百万円で、  
業績予想の範囲（860~1780百万円）に着地

特別損失については、エグゼクティブサマリーで申し上げた通り、概ね業績予想の範囲内に着地しております。

## 業績サマリ：セグメント別PL

- ✓ ドローンソリューションは、インドネシア拠点の売上が想定を大きく超過したため、業績予想より上振れて着地  
 ✓ 運航管理は、業績予想の範囲内に着地

	(百万円)	12/15開示 業績予想 (下限/上限)	26/1期 実績	増減	コメント
ドローン ソリューション	売上高	3,707 - 3,823	4,162	+455 - +339	インドネシア拠点の売上が想定を大きく超過
	営業利益	▲721 - ▲569	▲434	+287 - +135	売上高の超過に伴い営業利益も予想を超過して着地
運航管理	売上高	577 - 647	619	+42 - ▲28	業績予想の範囲内に着地
	営業利益	▲767 - ▲697	▲709	+58 - ▲12	業績予想の範囲内に着地。なおAloftの子会社化関連費用は、151百万円計上（業績予想では170百万円）
	調整後 営業利益 <sup>1</sup>	▲590 - ▲520	▲532	+58 - ▲12	補助金は想定通り計上

- (1) 営業利益+国内UTM補助金

セグメント別では、ドローンソリューションにおいてインドネシア拠点の売上が大きく寄与し、上振れて着地しました。運航管理については、Aloftの影響も含め予想の範囲内に着地いたしました。

## 連結PL（前期比）

✓ 前年同期と比較して、売上高はほぼ横ばいで推移し、営業利益以下の各段階利益の赤字は拡大

(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	4,435	4,782	+347	ドローンソリューションの売上増加によるもの
売上総利益	2,291	2,312	+21	-
営業利益	▲627	▲1,143	▲516	販管費が前年同期比で増加
調整後営業利益 (営業利益+国内UTM関連補助金)	▲591	▲967	▲376	今期は国内UTM関連補助金が増加
経常利益	▲606	▲1,284	▲678	営業利益の下振れおよび、Aloft株式譲渡関連費用のうち289百万円が営業外費用で計上されたため
当期純利益	▲636	▲2,672	▲2,036	特別損失の計上に伴うもの
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲474	▲2,327	▲1,853	当期純利益との差分はUniflyの当期純利益の非支配株主帰属分

こちらは前期との比較結果となりますが、ここまでにご説明した事項を踏まえ、前期比で売上高はほぼ横ばい、営業利益以下の各段階利益については赤字が拡大する形となりました。

## セグメント別PL（前期比）

- ✓ ドローンソリューションは、前期比で売上高は増加の一方、販管費増加等の要因により営業損失が拡大
- ✓ 運航管理は、売上高は前期比で横ばいも、円安・ユーロ高影響やAloft取得関連費用等の影響で営業損失が拡大

	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	3,807	4,162	+355	点検・農業が伸長
	売上総利益	1,885	1,864	▲21	測量・災害復旧の売上総利益減が主要因
	営業利益	▲194	▲434	▲240	売上総利益の悪化に加え、体制拡大やM&Aにより販管費が増加
運航管理	売上高	628	619	▲9	-
	売上総利益	405	448	+43	-
	営業利益	▲432	▲709	▲277	26/1期は円安影響や販管費の増加に加え、Aloft取得関連費用151百万円の計上あり
	調整後営業利益 (営業利益+国内UTM関連補助金)	▲397	▲532	▲135	今期は国内UTM関連補助金が増加

### 【参考】調整後営業利益（損失）の考え方

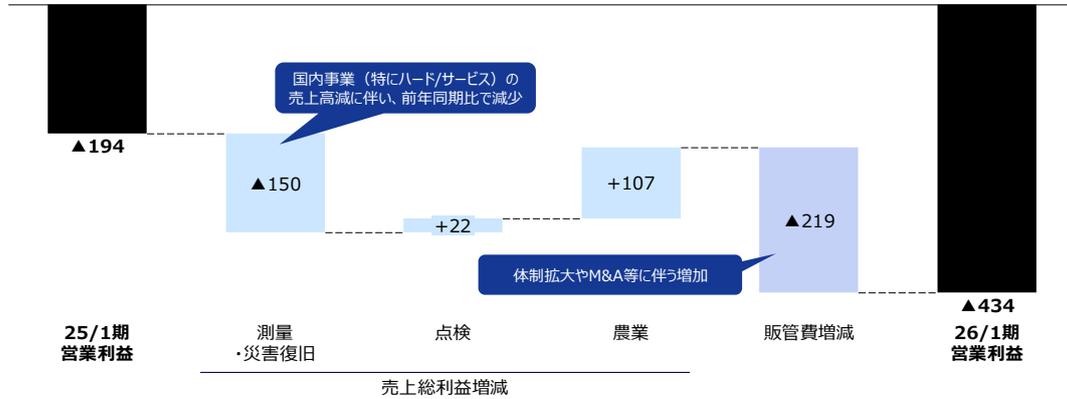
- ・国内UTM事業は今後の本格的な事業立上げに向け、開発費が生じている
- ・かかる状況を踏まえ、国内UTM事業は当面補助金（営業外収入）を含めた収益管理の実施が適切と判断

セグメント別 PL の前期比についてご説明します。

ドローンソリューションセグメントは、主に点検および農業分野の伸長により、前年同期比で増収となりました。運航管理セグメントはUniflyが主軸となりますが、前年同期比で売上高は横ばいとなりました。一方、円安ユーロ高の影響や Aloft 取得に関連する費用の計上もあり、営業損失は拡大いたしました。

## ドローンソリューション – 利益増減分析

- ✓ ドローンソリューションは、前年同期比で損失が拡大
- ✓ 測量・災害復旧での売上総利益減少、体制拡大やM&A等に伴う販管費の増加が原因



こちらが、ドローンソリューションの利益増減についての内訳でございます。

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

- ✓ ドローンソリューション全体では、売上高は前年同期比で増加も、売上総利益は減少

	売上高 (百万円)			売上総利益 (百万円)			売上総利益率 (%)			コメント
	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	
測量/災害復旧	2,698	2,575	▲123	1,410	1,260	▲150	52%	49%	▲3%	各拠点の売上高が前年同期比で減少(詳細次頁)。売上総利益率の減少は、売上高の減少と、セールスマックスの変化に伴うもの(例: 26/1期に開始の災害復旧事業は売上総利益率が低い)
点検	476	634	+158	288	310	+22	60%	49%	▲11%	売上総利益率の減少は、主にオランダ拠点で25/1期まで販管費としていた一部費用を今期から原価に振替えたため
農業	632	952	+320	186	293	+107	30%	31%	+1%	インドネシアの4Qの売上高が、12/15の業績予想修正時の想定を上回り着地
計	3,807	4,162	+355	1,885	1,864	▲21	50%	45%	▲5%	-

(1) 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分は測量を含む

ドローンソリューションセグメントの、事業別の前期比較です。

全体としては農業と点検の売上が成長を牽引しました。点検の売上総利益については、数値上は前年同期比で利益率が11%減少しているように見えますが、これは一部費用の販管費から原価への振替によるもので、実態的には減少していません。

## ドローンソリューション – 測量/災害復旧事業 詳細

✓ 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 <sup>1</sup> )	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) <sup>2</sup>	835 <sup>5</sup>	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) <sup>3</sup>	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) <sup>4</sup>	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 <sup>5</sup>	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額と比較して、「ハード」から「その他」へ約5百万円を振替

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

32

測量/災害復旧事業については、国内のサービス・ハードウェアを中心に厳しい状況となりました。

主力の国内サービスは、ドローン測量分野は想定通りの着地となりましたが、新規領域の ICT 分野が想定より減少しています。これは、発注元の方針転換により当初注力していたサービス分野の案件数が減少したことが要因です。2027年1月期は注力領域として挺入れを図り、回復を目指します。

また、ハードウェア販売についても、自治体等の購入者向け補助金が想定以上に縮小されたため、前年同期比で大きく下振れました。

## ドローンソリューション - 点検事業 詳細

✓ 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 <sup>1</sup>	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	-	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 想定以上の時間を要している (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 <sup>2</sup>	63	68	+5	-
	新規 <sup>3</sup>	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

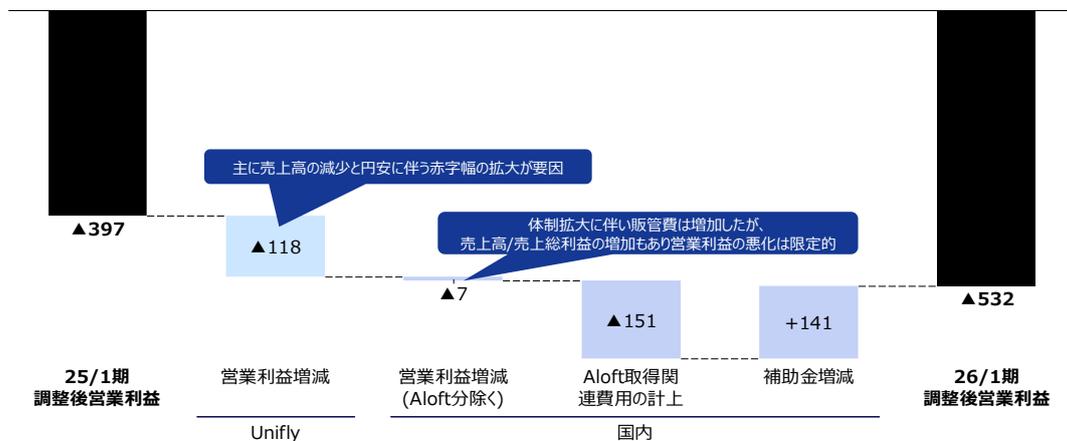
(3) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

点検分野は、主にオランダ法人が円安の影響も受けて前期から成長しております。

また、屋内点検用ドローン「TerraXross1」については、第3四半期から本格的な納品を開始いたしました。安定的な量産体制の構築に想定以上の時間を要しましたが、今期はこの体制を改善し、売上をさらに伸ばしていく方針です。

## 運航管理 – 利益増減分析

- ✓ 運航管理セグメントは、前年同期比で損失が拡大。主にUnifyでの利益悪化と、国内で計上されたAloft取得関連費用の影響が大きい



こちらが、運航管理セグメントの利益の増減分析スライドとなります。

## 運航管理 – 拠点別PL

- ✓ Unifyは前期比で円安・ユーロ高で推移していることと、現地通貨ベースで売上高の減少により、損失が拡大
- ✓ 国内は、主にAloft取得関連費用の販管費計上により損失が拡大

	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
Unify	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
	売上総利益	402	435	+33	(Unifyの売上総利益は参考値の扱い <sup>1)</sup> )
	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

(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Unifyの売上総利益は参考値と位置づけている

Unify では、円安ユーロ高で推移したことに加え、現地通貨ベースでは売上高が減少し、損失が拡大いたしました。

また国内においても、主に Aloft 取得に関連する費用を販売管理費として計上したため、損失が拡大する結果となりました。

# 2027年1月期 業績予想



©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

## 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	▲2,327	▲1,266	+1,061	26/1期に計上された特別損失の剥落を見込む

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

37

ここからは2027年1月期の業績予想についてご説明いたします。

今期は、この巨大な事業機会を逃さぬよう「勝負の年」と位置づけ、成長と投資を最優先する方針です。売上高から当期純利益までの各数値については、スライドに記載の通りです。

売上に関しては、インドネシアでの減収見込みを織り込んでおりますが、サウジアラビア事業、屋内点検用ドローン「TerraXross1」、およびUniflyが全体の成長を牽引していく見込みです。

また、この好機を確実に活かすべく、成長基盤を強化するための先行投資を行っていくことが今期の重要なポイントとなります

## 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Unify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TerraXross 1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%)	Unifyを中心に高成長を見込む
	営業利益	▲709	▲547	+162	26/1期発生のアロフト取得関連費用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

セグメント別の見通しについては、ドローンソリューションでは、インドネシアでの減収影響がありセグメント全体では減収となるものの、TerraXross1 とサウジアラビアを中心に成長を見込んでおります。

運航管理セグメントにおいても、Unify の大幅な成長を見込んでおり、積極的に投資を継続して事業を拡大させてまいります。

## 売上高：見通し詳細

- ✓ 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、Unifyが成長を牽引

測定・ 災害復旧	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内：サービス領域を中心に安定的な成長を見込む</li> <li>サウジアラビア：国内のドローンの利用の活発化に伴い、測量案件に加えてインフラ施設関連案件の増加による高成長を見込む<sup>1</sup></li> <li>インドネシア：前期比では減収見込</li> </ul>
点検	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
農業	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
UTM	<ul style="list-style-type: none"> <li>Unify：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</li> <li>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</li> </ul>

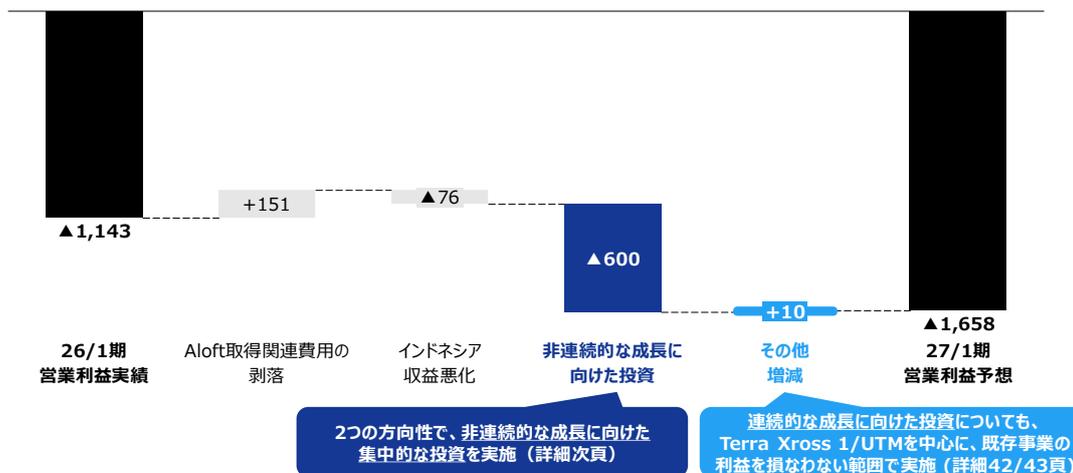
(1) 実績には、点検事業に分類される案件が含まれる可能性がある

具体的な売上高の見通しとしましては、まずサウジアラビアにおいて、従来の測量案件に加え、インフラ施設関連の点検案件の増加を見込んでおります。

次に TerraXross1 については、生産体制を確立させるとともに、足元で進めている営業・マーケティング活動を本格化させることで、高い成長を実現してまいります。

## 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



©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

40

前期からの営業利益の差分において最も大きい要素は、非連続な成長に向けた約 6 億円の先行投資です。

## 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"> <li>新規事業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</li> <li>また、既に複数の有望領域の検討が進んでおり、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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 世界No.1に向けた非連続的な成長の起点として、<b>モメンタムの高まる今動くことが重要</b></li> </ul>	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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来成長を支える人的資本への投資                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 今年は勝負の一年であり、<b>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</b></li> </ul>	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および連続的な成長に向けた投資) との重複はない

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

41

非連続的な成長に向けた投資としては、今後、新規領域へ参入し、事業を垂直立ち上げしていくために、専門人材の採用等を進めていく計画です。

当社の現在のポジショニングであれば、隣接市場や新規市場においても早期にシェアを確保しやすい状況にあると考えており、常にこうした機会を狙ってまいります。

あわせて、人的資本への投資も強化いたします。一部には採用教育費といった一過性の費用も含まれますが、この「勝負の年」において、世界で勝つための組織基盤を作るべく、人材への投資を積極的に進めていく考えです。

## 成長投資 – 連続的な成長に向けた投資 / Terra Xross 1

✓ 価格優位性（競合品の約1/3）を有し、かつ現実的に獲得可能な市場規模を数十億円以上有するTerra Xross 1において、生産・営業・マーケティング等を強化することで、速やかなシェア拡大と競合優位性の更なる確立を目指す

Terra Xross 1のポテンシャル		投資の意義	
製品概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>Terra Xross 1は屋内点検用のドローン。北米・南米・欧州・アジアを含む世界7か国で代理店契約を締結</li> <li>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、<b>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</b></li> </ul>	投資の目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>生産体制の確立</b>： 高い需要に対応しきれていなかった生産体制を強化</li> <li>■ <b>営業の本格化</b>：供給の安定化を背景に、これまで抑制していた営業・マーケティング活動を一気に本格化 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当社品に限らず一般論として、営業活動の開始から導入までには一定のハードルやリードタイムが生じるため、挺入れし加速することの意義は大きい</li> </ul> </li> </ul>
競合優位性	<ul style="list-style-type: none"> <li>価格：同等の飛行安定性を有する競合品と比較し、<b>価格は約1/3と高いコスト競争力を実現。顧客や代理店からの評価も高い</b></li> <li>機能：<b>自社サービスでの現場経験に基づき、現場に必要な機能の要諦を抽出し信頼性/低コストを両立</b></li> </ul>	期待効果	<ol style="list-style-type: none"> <li>① <b>ブランドの確立</b>：突出した競合が不在の領域で、早期にシェアを拡大し後発参入のメリットを消失させる</li> <li>② <b>量産効果によるコスト競争力の強化</b>：シェア拡大により価格競争力をさらに盤石にする</li> <li>③ <b>データ管理プラットフォームによる顧客の囲い込み</b>：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</li> </ol>
市場規模 <sup>1</sup>	<p><b>Terra Xross 1で現実的にアクセス/獲得可能な市場が少なくとも数十億円以上存在</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顕在市場：他社競合品の売上が年数十億円にのぼる</li> <li>潜在市場：競合品は前述の通り高価格であり、価格を理由に購入を見送っている潜在顧客層が相当に存在</li> </ul>		

(1) 自社調べ

©2026 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

42

屋内点検用ドローン「TerraXross1」は、競合製品と比較して極めて高いコスト優位性を持っています。

製品単価で3分の1、クラウド利用料やメンテナンスコストを含めた総所有コストでは4分の1から5分の1という低価格を実現いたしました。これは、自社サービスでの現場体験に基づき、真に必要な機能に絞り込んで開発した成果であり、市場からも非常に高い評価をいただいております。

現在、北米、南米、アジアで代理店契約を次々と締結しており、エンドユーザーからの問い合わせも増加しております。現実的にアプローチ可能な市場は少なくとも数十億円規模存在すると見ており、競合他社の実績を鑑みても、十分にシェアを獲得できる売上規模であると考えております。

今期は、生産体制の確立と営業活動の本格化に注力いたします。主要な顧客層となる大手企業様においては、稟議等のリードタイムが長くなる傾向にありますが、現在は営業サイクルの迅速化を図っております。「Terra Drone」ブランドの浸透とともに、今後は導入スピードも加速していくと確信しております。上半期には量産効果によるコスト競争力の強化に加え、データ管理プラットフォームを通じた顧客の囲い込みに集中的なリソースを投下してまいります。

# 成長投資 – 連続的な成長に向けた投資 / UTM

✓ 高いスイッチングコストを有するUTMにおいて、直近の旺盛な需要を確実に取り込み、将来の収益をより盤石なものとする

UTMのポテンシャル		投資の意義	
ビジネスモデル	<ul style="list-style-type: none"> <li>UTMは、その性質上、一度導入されると乗り換えが極めて困難であり、<b>先行導入自体が将来の市場独占に直結</b></li> </ul>	投資の目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>開発体制の強化</b>： 直近の案件増加に即応するため</li> <li>■ <b>専門人材の採用・事業領域拡張</b>： 特定用途向けUTMやアドバイザー事業の拡張に向け、ドメイン専門知識を有する高度人材を獲得</li> </ul>
現状の進捗	<p><b>直近はUniflyを中心に引き合いが多い状況</b> (27/1期の業績予想にも現状を反映)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ANSP案件の引き合い増；<b>一定の受注確度が見込める新規国での案件パイプラインが存在</b></li> <li>アドバイザー事業の好調；26/1期にEuroUSC Italia S.r.l. 社を買収して開始した、<b>ドローンユーザー向けの飛行前リスク評価支援事業も好調</b></li> <li>周辺領域の拡張；従来のANSP向け案件に加え、<b>特定顧客/用途向けのUTM案件の引き合いも発生</b></li> </ul>	期待効果	<ol style="list-style-type: none"> <li>① <b>グローバル展開の加速と単価向上</b>： ANSP向けUTM同様に、スイッチングコストの高い特定用途向け案件の獲得により将来収益の基盤を強化</li> <li>② <b>UTM利用促進への好循環</b>： アドバイザー需要への対応強化が、UTMの理解・普及の後押しとなり、新規国での引き合いや既導入済国のUTMの単価増に繋がる</li> </ol>

UTM 事業は、その性質上、一度導入されると他社製品への乗り換えが極めて困難な分野です。現在、新たな市場が拡大しており、大きなチャンスを迎えています。

各国の航空局（ANSP）からの問い合わせも増加しており、特に欧州以外の地域において受注確度の高い案件がパイプラインとして動いております。また、既存のアドバイザー・コンサルティング事業も安定的な成長を見込んでおります。

さらに、昨今の国際情勢を受けてセキュリティ意識が高まり、平時においても民間施設（データセンター、電力施設等）における UTM の必要性が市場に浸透してまいりました。こうした周辺領域の需要も確実に取り込んでまいります。

これらに対応するため、Unifly の開発体制および専門人材の採用を強化し、グローバル展開を加速させます。これにより、販売単価の向上およびリカーリング売上比率の拡大を目指してまいります。

## 2027年1月期第1四半期の見通し

- ✓ 当社は立上げ/成長中の事業が多いことやビジネスモデルの性質が理由で、業績の四半期変動が大きいため、業績修正の判断は通期への影響を勘案して判断する方針。なお第1四半期については、通期予想値に対する売上高の構成比は比較的小さくなる見込

四半期別の業績推移の考え方	27/1期 第1四半期 見通し
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 当社は立上げ/成長中の事業が多いことや、ビジネスモデルの性質上、<u>計上タイミング起因の業績の四半期変動が大きい</u></li><li>✓ <u>業績予想の修正判断は、四半期による変動を勘案しつつ、通年での収益見通しを踏まえて行う</u></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ <b>いずれの事業も、通期予想に対する第1四半期の占める売上高構成比は比較的小さくなる見込</b></li></ul>

業績予想には、現時点で不確定性の高い事項は織り込んでいない（Terra Xross 1の更なる伸長、新規事業の進展等）。進捗や見込に変化が生じた場合は随時開示にて報告

当社の事業特性上、立ち上げフェーズの事業が多いことやビジネスモデルの性質から、四半期ごとの業績変動が大きくなる傾向がございます。今期第1四半期については、通期予想に対する売上高の構成比は比較的小さくなる見込みです。

なお、現時点の業績予想には、TerraXross1のさらなる進捗や新規事業の進展など、不確実性の高い事項は織り込んでおりません。これらについては、進捗があり次第、適時開示にてご報告させていただきます。

## 質疑応答

### 質問①

中東地域の地政学リスクが高まっているが、2027年1月期のサウジアラビア事業の成長性や、さらなる先の展望、および現在進行中の戦争による影響について伺いたい。

### 回答①

地政学リスクの高まりは、国内で進む大型建設案件の遅延につながる可能性があるため、当社の測量関連事業においても影響を受けるリスクは否定できません。実態として、2026年1月期も一部影響があったのは事実です。

しかし、現在は説明資料に記載の通り、比較的地政学リスクの影響を受けにくいインフラ施設関連などの安定事業へとシフトを進めております。サウジアラビアの現地チームとは密に連携しており、直近では大きな影響が起きていないことを確認済みです。

インフラ会社との商談はスピードこそ緩やかですが、足元では大型受注や引き合いが確実に積み上がっております。そのため、2027年1月期、および2028年1月期以降も非常に高い期待値を持っております。

### 質問②

インドネシア事業の中長期的な展望について伺いたい。

### 回答②

2027年1月期については、火災の影響により減収および約76百万円の利益悪化を見込んでおります。一方、足元のオペレーションや営業活動は円滑であり、経営陣も現地と密なコミュニケーションを継続しています。

中長期的な展望については、火災前と比較すると高成長の確度は下がったと言わざるを得ませんが、直近の収益性に致命的な悪影響を与える状況ではないと認識しております。この1年で事業の進捗を慎重に見極め、今後の方針を改めて検討・ご説明させていただきます。

### 質問③

2027年1月期の国内UTM補助金が減る要因は何か。

### 回答③

国内のUTM補助金は、毎年単年度の案件を積み上げている状況です。現在、国内のUTM市場も徐々に立ち上がりつつあり、補助金に依存せず自力で売上を獲得できる構造へのシフトを進めておりまして、結果として補助金額は減少する見込みでございます。

航空局による認定UTMのガイドライン策定などを起爆剤とし、事業を加速させていく方針です。

### 質問④

新規事業の内容について詳しく教えてほしい。

### 回答④

現在、複数の新規事業を検討しております。投資家の皆様には、確度が高まり開示可能な段階になりましたら、しっかりとした内容で改めて詳細をご説明させていただきます。

#### **質問⑤**

人的投資について、賃上げ以外の具体的な内容は何か。

#### **回答⑤**

大きく分けて、既存メンバーの報酬体系刷新と、国内の人員採用強化の2点です。特にエンジニアの採用に注力しており、TerraCross1 関連を含むハードウェアや組み込み領域の専門人材を強化しています。

なお、記載の投資額には、一過性の採用費も含まれており、すべてが固定費化するわけではありません。コーポレートや営業も含め、トップ層の人材を確保し、世界で勝つための組織基盤を今期中に構築することが重要であると考えております。

#### **質問⑥**

サウジアラビアの石油施設が爆撃を受けるなど情勢は厳しいが、インフラ関連の影響が少ないとするのは楽観的ではないか。

#### **回答⑥**

直接、お客様や現地社員と対話している限りでは、現時点では案件の執行において支障はきたしておりません。現地でのテストやPOC（概念実証）も継続しており、事業は問題なく進捗しております。

むしろ、地政学リスクの高まりにより、ドローンによる「監視」ニーズの引き合いの増加や、Unifly を含めた案件の増加に繋がりうる側面もあると考えております。

#### **質問⑦**

国内測量における「低単価商品」とは具体的に何か。また、原価率が高い中で低単価商品を投入すると利益が圧迫されるのではないか。

#### **回答⑦**

ここでの「低単価商品」とは、自社製品「TerraLidar」の廉価版モデルや、補助金に依存せず購入可能な地上用測量機器などを指します。利益面については、これらの商品は単品でも粗利率が大きく変わらないため、利益を圧迫する要因にはなりません。

国内の測量事業体自体は既に黒字化しており、今後は売上・利益を安定成長させつつ、他の成長領域での利益増加によって会社全体の黒字化を目指していくという道筋を描いております。

#### **質問⑧**

回答⑥の監視案件について、より具体的な内容を教えてほしい。

#### **回答⑧**

現時点ではクライアントとの守秘義務の関係上、具体的な内容の言及は差し控えさせていただきます。改めて開示できる段階になりましたら、詳細を報告させていただきます。

以 上