



2026年7月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2026年6月12日



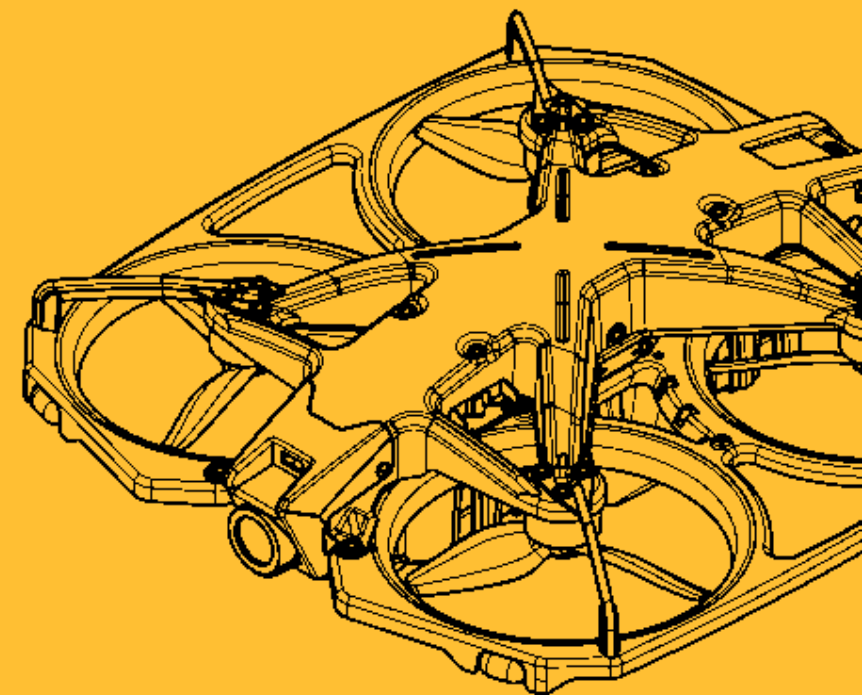
IBIS





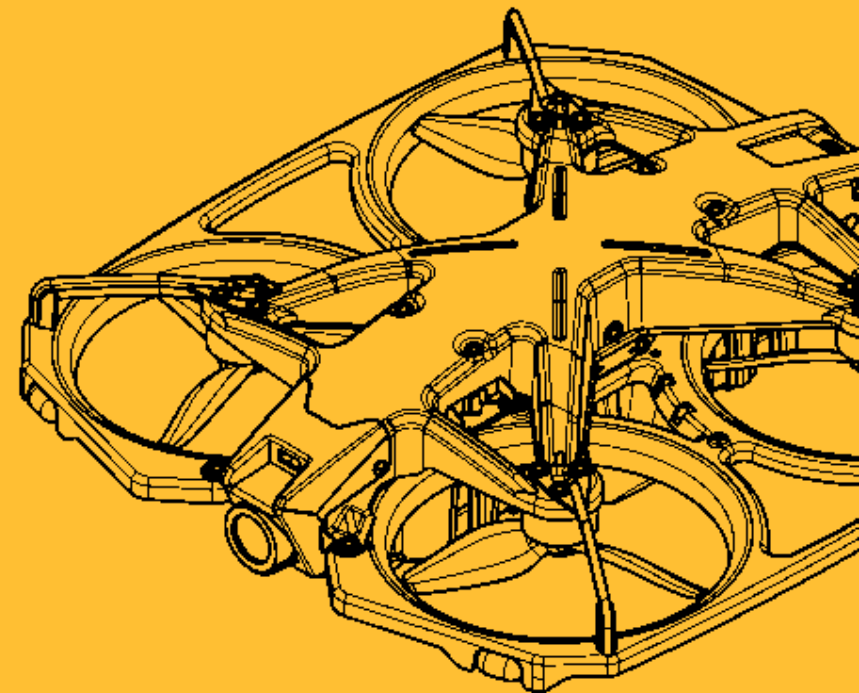
INDEX

- 01 決算説明サマリー
- 02 会社概要・競合優位性
- 03 成長戦略サマリー
- 04 2026年7月期第3四半期業績報告
- 05 2026年7月期業績予想修正
- 06 2026年7月期第3四半期成長戦略進捗
- 07 Appendix





01 決算説明サマリー



決算サマリー：増収継続も売上総利益率は低下、成長投資は強化

- 当四半期は引き続き中長期成長のための成長戦略活動を中心としながらも、売上高は四半期ベースでは過去最高となり、25/7期第3Q会計期間：365百万円⇒26/7期：519百万円（+42%増）を獲得
- 売上総利益率は低粗利案件の影響により低下も、一時的なものであり継続的な低下要因となるものではない
- 足元の市場拡大に加え、国産ドローンの社会実装に向けた機運の高まりを成長機会と捉え、人材投資や研究開発費等の先行投資を加速したことにより、前年同期比で損失が拡大

単位：百万円	2025/7期 (第3四半期)	2026/7期 (第3四半期)	前年同期比	増減率(%)
売上	980	1,216	+236	+24%
売上総利益 (利益率)	455 (46%)	513 (42%)	+58 (▲4ポイント)	+12%
経常損益	▲1,321	▲1,348	▲27	—
SBIR研究開発費と 補助金収入を除く 経常損益	▲62	▲455	▲393	販管費増/ 売上総利益率減

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：SBIR制度に関する補助金の状況

- ・ 現在推進中のSBIR制度に基づくプロジェクトに係る補助金の状況は以下の通り
- ・ 審査が完了し、補助金額の決定後、営業外収益（補助金収入）として計上される（当期第4Q予定）

（単位：百万円）

対象事業	申請額	ステータス
「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」	798	審査中
「建設施工・災害情報収集における高度化（省力化・自動化・脱炭素化）の技術開発・実証」	114	審査中
合計	912	

注）承認の時期や金額については、審査の進捗状況により変動する可能性あり



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3Q実績は引き続き社会課題/政策動向/市場成長を背景とした需要は継続
売上高は前年同期+24%の1,216百万円となり、成長基調を維持
売上総利益率は42%となるが、一時的な低粗利案件の影響であり、既存事業の収益性に変更なし
下水道領域におけるIBIS標準化に向け、第2Qの業界中核企業との連携に続き、当四半期も国交省案件2件に採択
- ▶ 26/7期期初業績予想を修正（詳細はP46以降の業績予想修正パート参照）。主な理由は、下水道領域への戦略的なリソース配分により、点検・データ処理サービスの売上未達の影響、及び新規領域として見込んでいたトリノス、海外展開の売上貢献が来期以降となることによる。その他、中長期に向けた成長投資による販管費増も影響
- ▶ 各種成長戦略は一部来期へのずれ込みがあるも、中長期目線では順調に進捗
 - ✓ 新規プロダクト自動巡視型カメラ「トリノス」：複数社とPoCを実施中、及び引き合いも順調であるが、
量産展開による売上規模拡大は来期以降となる見込み
 - ✓ 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6月でPJ完了。26年7月事業開始に向けて、営業体制やプロモーション等準備中
 - ✓ 海外展開：市場形成、認知拡大に向けた取り組みは進捗するも、**売上貢献は来期以降となる見込み**



福島第一原子力発電所の3号機格納容器内部調査を実施

- 1号機に続き、当社開発のマイクロドローンにより3号機格納容器内の内部調査にも成功

➤ 報道

➤ 調査概要

福島原発3号機、ドローン内部調査終了 事故時の落下物撮影

2026年3月19日 19:00

東京電力ホールディングスは19日、福島第一原子力発電所3号機で実施していた原子炉格納容器内部のドローン調査を終えたと発表した。撮影した映像で2011年の事故時に原子炉圧力容器から落下した部品や、溶融燃料（デブリ）の可能性のある付着物などを確認した。今後、集めたデータの詳細な分析を進める。

Source : 日本経済新聞社 2026年3月19日ニュースより

(参考) 調査装置について

TEPCO

- PCV内部は狭隘かつ暗所であり、小径のX-53ベネからインストールすることから、“超小型”でありながら、“機動性”、“撮影能力”の高い、下記に示すマイクロドローンを採用
- 過去調査と同様に、X-53ベネにシールボックスを取り付け、PCVの隔離状態を保ったまま、マイクロドローンをPCV内に投入
- シールボックス内には合計6機のドローンが格納されており、同時に2機のドローンをPCV内にインストール可能

マイクロドローン

用途：カメラによる映像撮影
 寸法：130×120×40[mm]
 重量：95[g](バッテリー込)
 通信方式：無線
 飛行時間：約13分(調査は10分で計画)
 カメラ性能：画角 2.7K フレームレート 60fps
 画角 対角140°、水平135°、垂直107°
 照明：LED左右2灯(計380lm)
 耐放射線性：約200Gy
 備考：IP52相当、横向き・縦向きカメラの2種

シールボックス

シールボックス内には、待機の機体と充電装置があり、気密状態を保ったまま、履着台の機体の交換が可能
 寸法：約2.6m×0.6m×1.1m
 重量：約325kg

クローラ

クローラによる自動インストールで作業時の揺ぶきを低減
 同時に2機のドローンをインストール可能
 寸法：約1.3m×0.130m
 重量：約20kg

Source : 東京電力ホールディングス「3号機 PCV内部気中部調査(マイクロドローン調査)について」

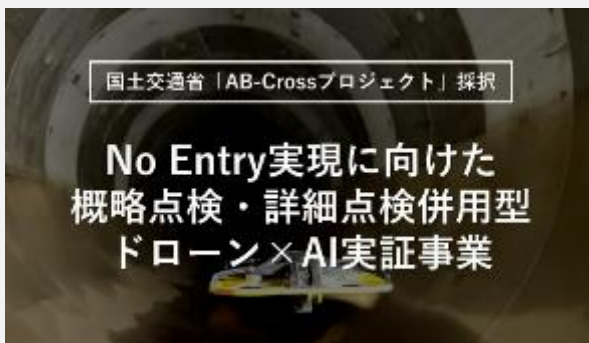


下水道調査におけるドローン普及に向け、実証研究・資本連携が進展

- 国土交通省関連事業への採択を通じ、下水道管路調査におけるドローン活用の実証を推進
- 資本業務提携先である日本ヒューム・日水コン・管清工業との連携効果も早期に表れ始めており、No Entry型ドローン調査の社会実装に向けた取り組みを加速

01

国土交通省 「AB-Cross プロジェクト」採択



IBIS2を中核に、AI解析・高精細映像・自己位置推定を組み合わせ、下水道管路に人が立ち入らない「No Entry型」点検の実現を目指す

02

国土交通省 「応用研究（下水道）」採択



CalTaと共同で、デジタルツインと小型ドローンによる下水道管点検DXソリューションを開発

03

日本ヒュームとの 下水道調査共同研究



日本ヒュームと共同で、ドローンを用いた下水道の劣化度合いを判定する研究を実施

Source：東京新聞 2026年6月6日ニュースより



補助金事業・展示会・インバウンド連携を通じた海外市場開拓進展

- 経済産業省・JICA等の公的支援制度を活用し、東南アジアにおける市場開拓を進めるとともに、欧州・香港での展示会出展、海外政府・産業関係者との接点形成を通じ、「IBIS」の海外展開に向けた市場理解・事業機会の拡大を推進

海外市場開拓に向けた3つの活動領域

公的支援を活用した東南アジア展開

- ✓ Samsung E&A提供の韓国現地フィールドにてマレーシア人材向けOJTを実施し、東南アジア展開に向けた運用人材の育成を進め、経済産業省 Global South補助金事業を完了
- ✓ JICA Biz(*1)に採択され、タイ王国におけるGo-to-Market戦略の立案を通じ、現地市場への適応と事業化に向けた検討を開始



展示会を通じた市場理解と認知拡大

- ✓ 東京都のスタートアップ国際展開支援プログラムに採択され、ドイツ・エッセンで開催される欧州最大級のエネルギー関連国際見本市「E-world energy & water 2026」(*2)に参加し、欧州エネルギー-DX市場での協業機会を探索
- ✓ 香港の国際テクノロジーイベント「InnoEX 2026」(*3)に、現地パートナーAlpha AIと共同出展



インバウンドで海外産業界との関係構築

- ✓ 経済産業省のタイ・プラント関係者招聘プログラムに参加し、20名以上の参加者に対して事業説明およびIBISのデモ飛行を実施
- ✓ JCCP国際石油・ガス・持続可能エネルギー協力機関の技術協力事業において、タイのエネルギー事業者を迎え、事業説明およびデモンストレーションを実施



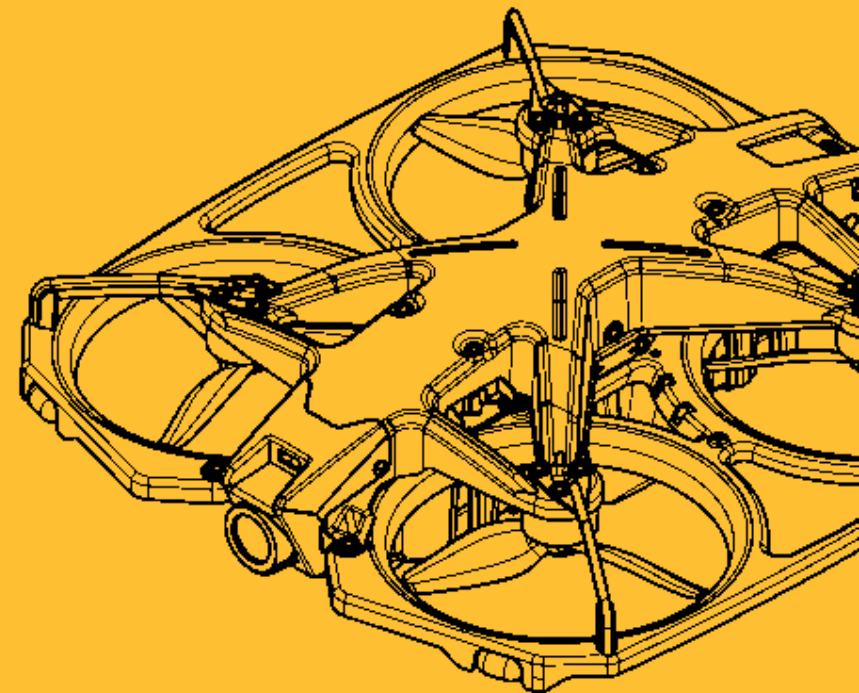
(*1)JICA Biz：独立行政法人国際協力機構（JICA）が実施する「中小企業・SDGsビジネス支援事業」。開発途上国の課題解決に貢献する日本企業等のビジネスづくりを支援する制度

(*2) E-world energy & water：ドイツ・エッセンで毎年開催される欧州最大級のエネルギー関連国際見本市

(*3) InnoEX：香港特別行政区政府および香港貿易発展局が主催する、アジアを代表する国際的なイノベーション・テクノロジーイベントの一つ



02 企業概要・競合優位性

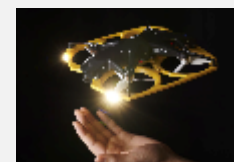


Liberawareは社会の安全を支える国産ドローン・ロボティクス企業

プロダクト・サービス

ハードウェア

➤ IBIS/IBIS2



屋内・狭小空間
点検ドローン

➤ トリノス



巡視・監視向け
レール型ロボット

➤ SPARROW



鉄道点検を
無人化・効率化

ソフトウェア

➤ LAPIS



データの取得・可視化・
解析・表示を繋ぐ
空間iPaaS*

機体開発から点検、画像解析、データ活用まで一気通貫で提供

「誰もが安全な社会を作る」ための主な活動実績

原子力 福島第一原発内1号機、3号機のドローン調査

災害対応 能登半島地震の支援活動

インフラ老朽化 埼玉県八潮市道路陥没事故を受けた下水道調査

会社名 株式会社Liberaware

設立 2016年8月22日

代表取締役 関 弘圭

所在地 本社：千葉県千葉市中央区中央3-3-17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 ドローン等の開発・製造、ドローン等による点検・調査
データ処理・解析、受託開発

グループ会社等 Liberaware Korea Co., Ltd. (韓国子会社)
CaITa(株) (JR東日本との合併会社)

社員数 143名 (26年4月末現在)

Note：*空間iPaaS (Integration Platform as a Service) とは、デジタル空間 (3Dデータ、点群データ、BIMなど) におけるロボット・ドローン・カメラなどのデバイスや各種ソフトウェアを一元的に繋ぐためのクラウド型データ連携基盤を指す

競合優位性：エンジニア/技術力/実績/ビジネスモデル×共創戦略

- 当社の優位性は、技術開発力・実績・ビジネスモデルだけでなく、業界中核企業との共創により「実装の型」を獲得することで、現場で使われ続ける仕組みまで構築できる点にある

68名
エンジニア数/
26年4末時点

ドローン業界トップクラスのエンジニア数

- ✓ Liberaware創業メンバーは全員エンジニア
- ✓ ドローンメーカーとしてエンジニア強化を第一に掲げ、創業から増員を継続

57億円
国家PJ
補助金合計

技術力と実績に裏付けられた国産ドローンメーカー

- ✓ 技術難度の高い原発調査案件や高炉、下水管調査等実績多数
- ✓ 技術力を認められたからこそ、大規模な国家PJに採択
- ✓ 業界でも珍しく、屋内/屋外両方の国産産業用ドローンを開発

47%*
売上総利益率

47%*
経常黒字化
達成

高い収益性を実現する一気通貫のビジネスモデル

- ✓ ドローン黎明期からハードとソフトに注力し、一気通貫のビジネスモデルを構築
- ✓ 収益性の高いビジネスモデルでキャッシュを創出



業界中核企業と共創戦略

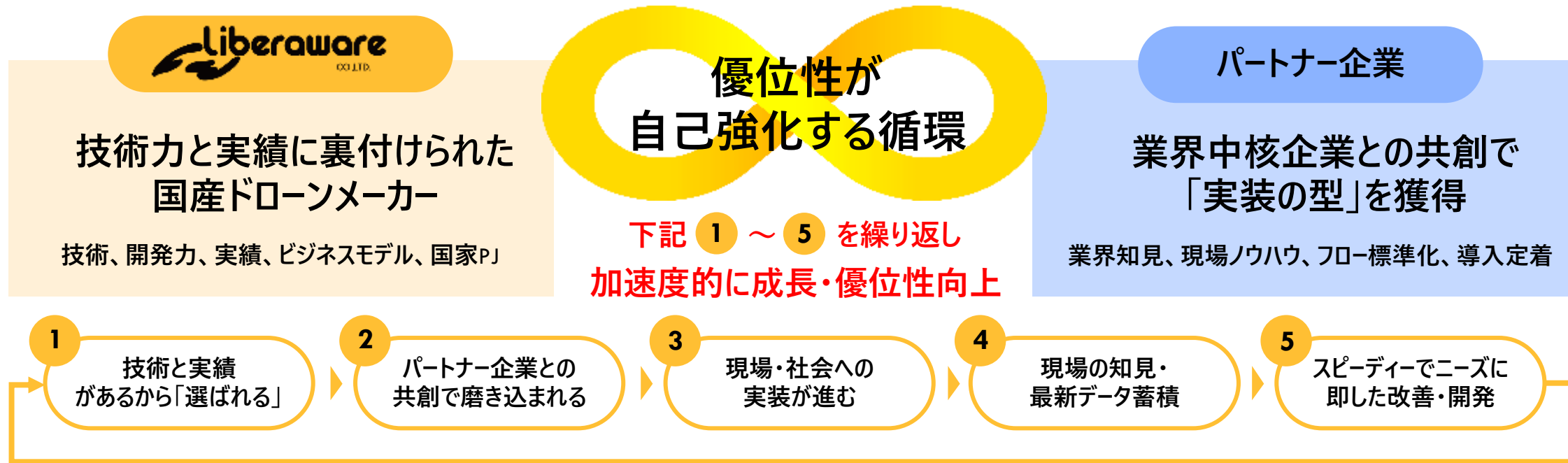
- 鉄道** — **JR東日本**
大株主/JV設立
- 鉄道×国プロ** — **JR東海など6社参画**
鉄道SBIR
- 下水道** — **日本ヒューム/日水コン/管清工業**
資本業務提携
- 電力** — **東京電力** 大株主/JV設立
九州電力 資本業務提携



*25/7期実績

技術×共創の掛け算で参入障壁を構築—追隨困難な優位性を形成

- 技術・実績で選ばれ、共創で「実装の型」を獲得、データ蓄積と標準化で優位性が循環し、他社が容易に追隨できない構造をつくる

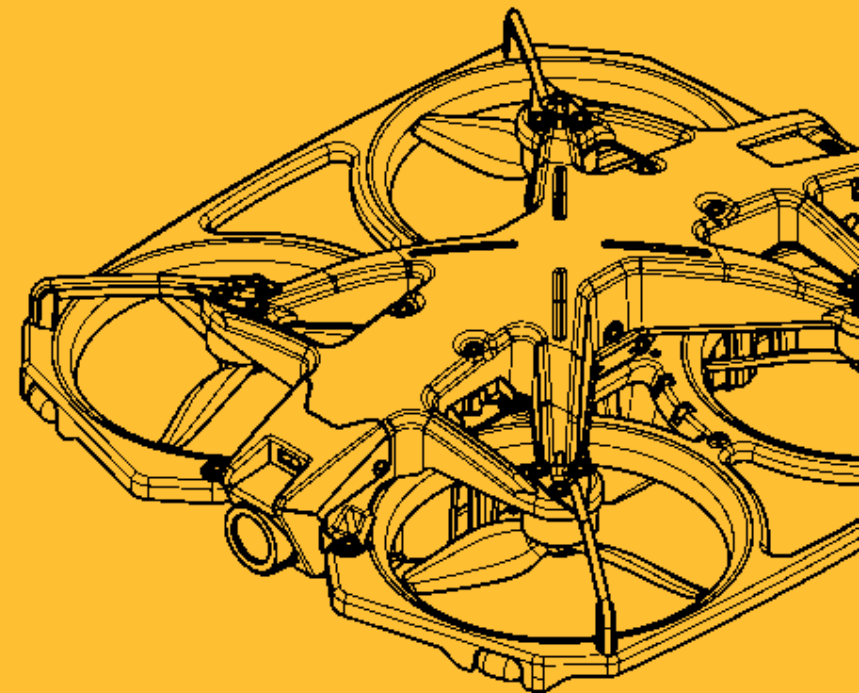


- 参入障壁の構築**：技術（HW）×実装の型（運用・標準化）×データ（SW）を同時に満たす
- 実装資産の蓄積**：現場データ＋運用ノウハウ＋評価基準が積み上がり、改善が加速
- 先行優位×標準化による追隨困難性**：再現性あるモデルが業界標準として広がり、後発が追隨困難





03 成長戦略サマリー

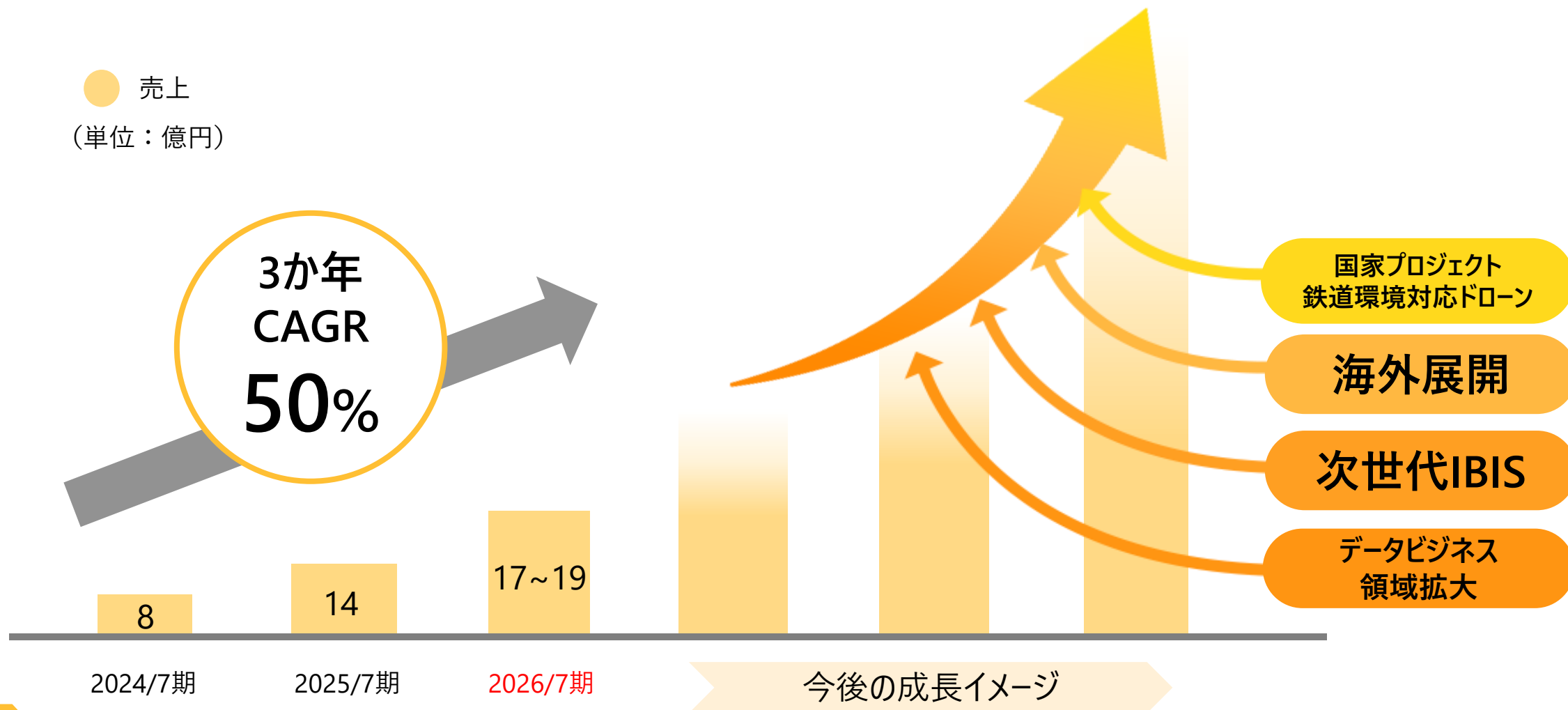


高い成長率を維持しつつ、成長戦略実現が飛躍的成長を牽引

- 屋内ドローン市場確立以降、ドローン市場の成長と共に、過年度成長率を維持した成長を見込む
- 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

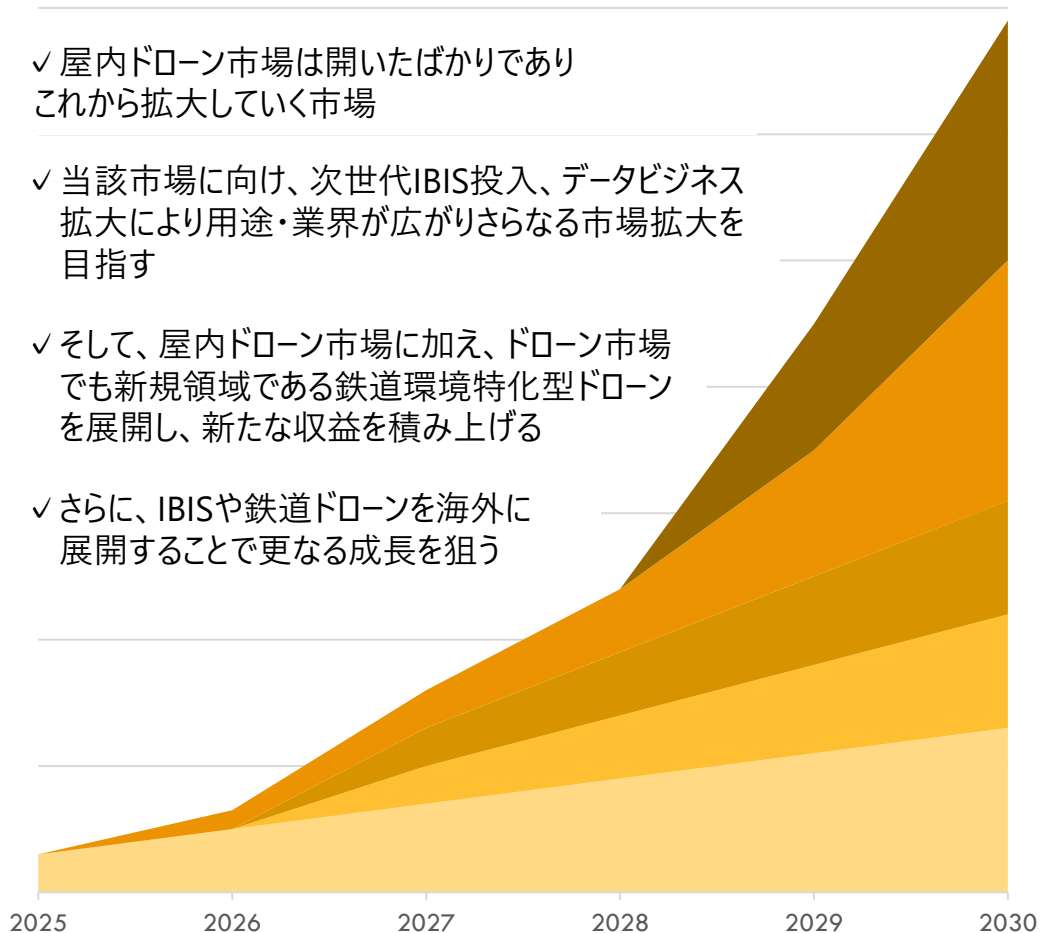
- ✓ 鉄道ドローンソリューション（SBIR）
- ✓ 鉄道事業保全業務のゲームチェンジ
- ✓ 高性能、安全担保の国産屋外ドローンを鉄道事業以外も展開
- ✓ IBISと合わせて日本市場の屋内外点検ドローン標準を獲得



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

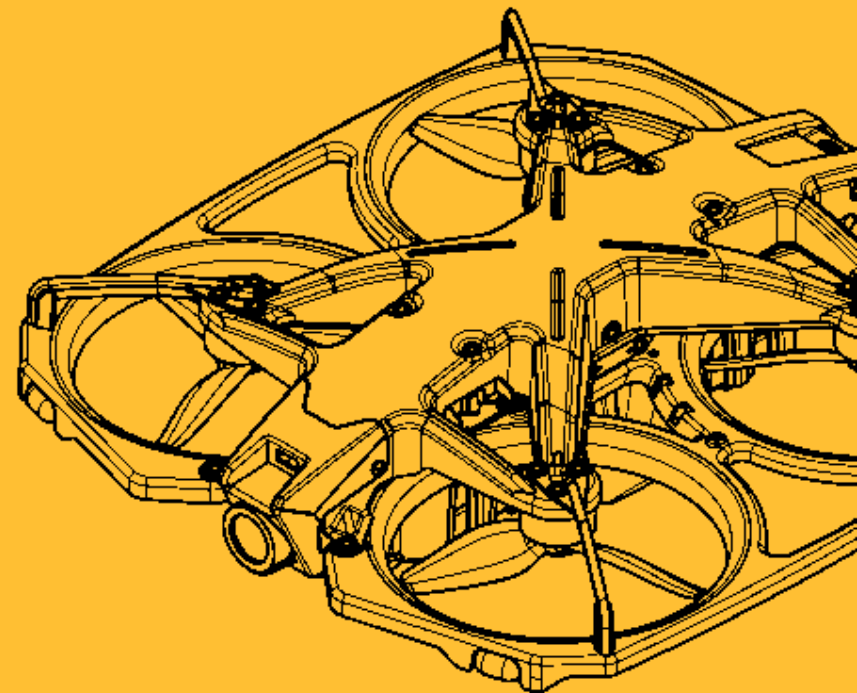


Note: *1USD=150円で試算

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”



04 2026年7月期 第3四半期業績報告



第3四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、機体販売以外のサービスが低調となり想定より未達
- ・売上総利益率は低粗利案件の影響により減少。成長投資強化により、各段階損益も想定より損失拡大

26/7期
第3四半期
実績

	25/7 Q3累計実績	26/7 Q3累計実績	前年同期比増減	
売上高	980百万円	1,216百万円	+236	(+24%)
売上総利益 (売上総利益率)	455百万円 46.4%	513百万円 42.1%	+58	(+12%)
経常損益 〈SBIR研究開発費〉	▲1,321百万円 〈1,395百万円〉	▲1,348百万円 〈1,517百万円〉	▲4.3ポイント	-
四半期純損益	▲1,323百万円	▲1,349百万円	▲27	-
			▲26	-

- ・売上高は前年比236百万円増加。プラス要因は販売店制度開始により機体販売25年3Q累計218百万円⇒26年3Q累計319百万円と大幅増、マイナス要因は無償の下水道調査や小型案件が多く、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42.1%となるが、一時的な低粗利案件の影響であり、既存事業の収益性に変更なし
- ・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+122百万円と増加したことにより、経常損失は前年同期程度
- ・その他人件費や経費についても来期に向けた成長投資を強化しており、SBIR以外の研究開発費、及び研究開発費以外の販管費共に増加



第3四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
- 将来成長に向けた成長戦略は順調に進捗しているものの、一部来期以降の売上貢献となる見込み

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
- 業界中核企業と共に国交省案件に採択、また、共同研究も進捗中。その他、国交省の下水道研究案件に採択

当社技術開発・ プロダクト

- 当社開発のマイクロドローン「IBIS-mini」にて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成功
- 自動巡視型カメラ「トリノス」のPoCを4件実施中。同時に営業体制構築、プロモーション活動を実施

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
ソリューション開発の最終フェーズに入っており、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ており、その他の地域は補助金を活用しつつ、啓蒙活動を進めているが、導入検証や現場実証、各国規制等対応に想定より時間を要しており、売上寄与は来期以降となる見込み

財務・IR

- 第3四半期に利用した多額のSBIR研究開発費の影響で一時的にキャッシュは減少しているものの、第4四半期に約9億円の補助金受領予定で手続き進行中





2026年7月期第3 四半期業績報告 < 数值報告 >



業績詳細

- 26/7期3Q累計は、既存事業の成長により売上高は前年同期比+24%で推移。25/7期の黒字化達成を踏まえ、事業拡大に向けた人材投資・研究開発投資等を加速した結果、各段階損失は拡大

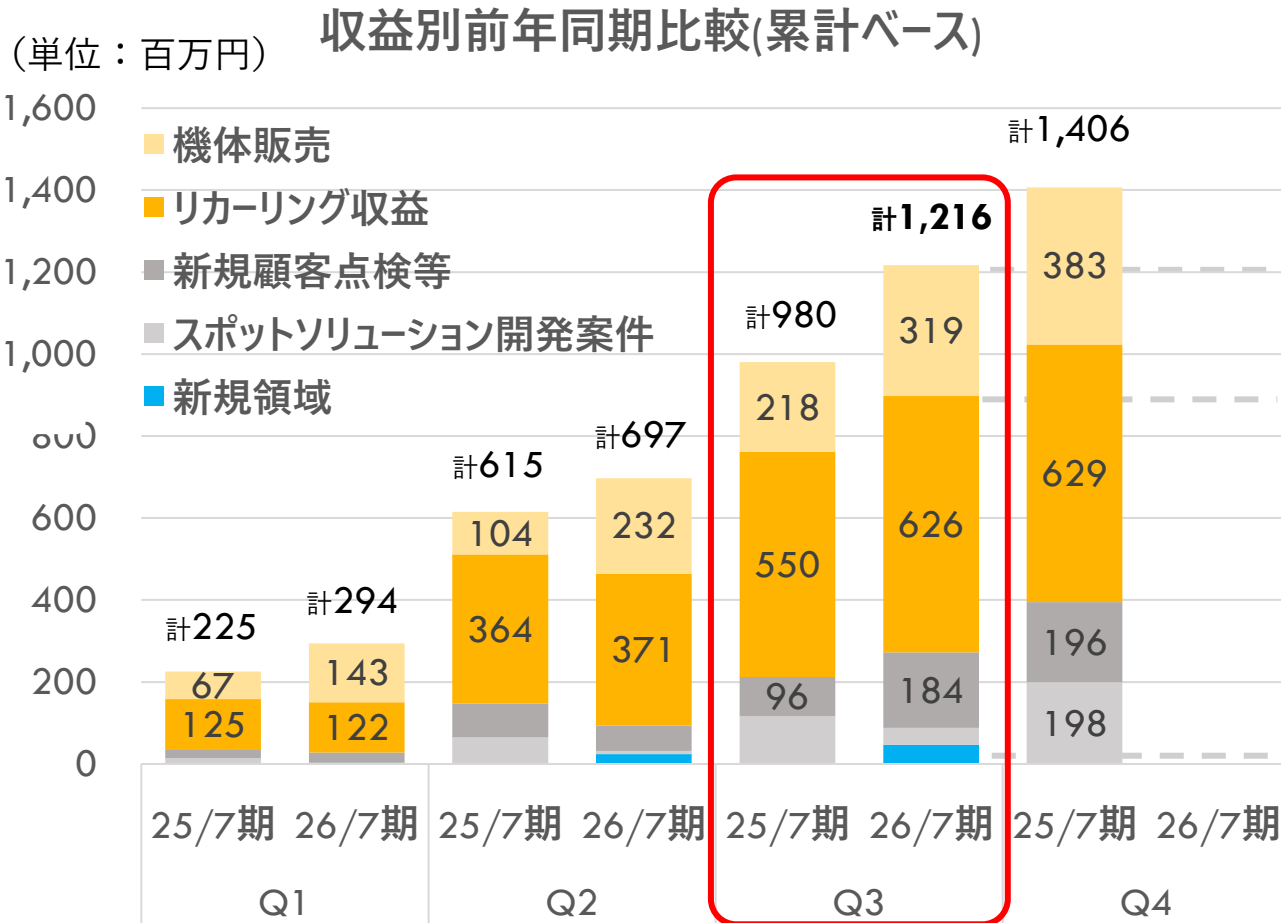
(単位：百万円)	2026/7期	2025/7期（前期）	
	Q3実績	Q3実績	増減率
売上高	1,216	980	24%
売上総利益	513	455	12%
売上総利益率	42.1%	46.4%	-
販売管理費	2,483	1,910	30%
人件費及び経費	724	455	59%
SBIR以外研究開発費	240	60	300%
SBIR研究開発費	1,517	1,395	8%
営業損益	▲1,969	▲1,454	-
営業外収益	666	141	372%
営業外費用	45	7	542%
経常損益	▲1,348	▲1,321	-
四半期純損失	▲1,349	▲1,323	-

前年同期との比較

- 売上高
機体販売+101百万円、レンタルサービス+29百万円、デジタルツイン45百万円、新規領域+46百万円となり増加
- 売上総利益
高粗利率の機体販売が増加、一方、デジタルツイン事業において利益率の低い大型案件が発生したことから前年同期を下回った
- 営業損益
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
次世代IBIS等の進捗によりSBIR以外研究開発も増加
- 経常損益
SBIR補助金として3Qに183百万円を計上
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▲393百万円
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40.5セットと伸び悩むが、パイプラインは積み上がっており、通期予想の達成は可能な水準
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額は点検やデータ処理のボリューム減の影響で若干増にとどまる



機体販売
機体販売以外の売上高

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	11		40.5

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	リカーリング 収益額は 前年より増加
26/7期	122	371	626		
比率	Q1	Q2	Q3	Q4	
25/7期	79%	71%	72%	61%	リカーリング 収益比率は 前年同期と 同程度
26/7期	82%	84%	73%		

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は大きな動きはなく、リカーリング収益額の積み上がりは限定的
- 点検/データ処理サービスのリピート率は前年同期比程度となるが、小型案件のリピートも多く、リカーリング収益額の積み上げへの貢献が乏しい結果となる

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	Q3	
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%	69%	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	37	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	147	既存クライアントの単価アップに注力、 及び大手顧客新年度の契約見直し によりアカウント数減少
ソリューション開発 継続案件数	4	6	9	10	12	10	11	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

- スポットの低粗利案件の影響で売上総利益率は減少したものの、通期に向けて改善可能な水準
- 販管費は固定費的要素が強いが、足元の市場拡大等を踏まえ、人材等成長投資を優先
- 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
Q3実績

2026年7月期
Q3実績

46% 42%

低粗利案件の影響で一時的に減少しているが、収益モデルに変更はなく、高粗利のドローン機体販売を積み上げることで、利益率の上昇は可能

02

販管費 (研究開発費以外)

2025年7月期
Q3実績

2026年7月期
Q3実績

455 724
百万円 百万円

26/7期は次の成長段階に向けた人材等成長投資を進め、増加基調へ移行売上に比例して増加しないよう成長とのバランスを重視した費用管理を進める

03

研究開発費

2026年7月期
Q3実績

研究開発費から補助金対象費用を除いた金額

240* 百万円

研究開発費
PL計上額
1,758百万円

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ソリューションが伸び悩み前年同期比で減少

ドローン事業

点検ソリューション

当四半期も下水道調査におけるドローン標準化に向け、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

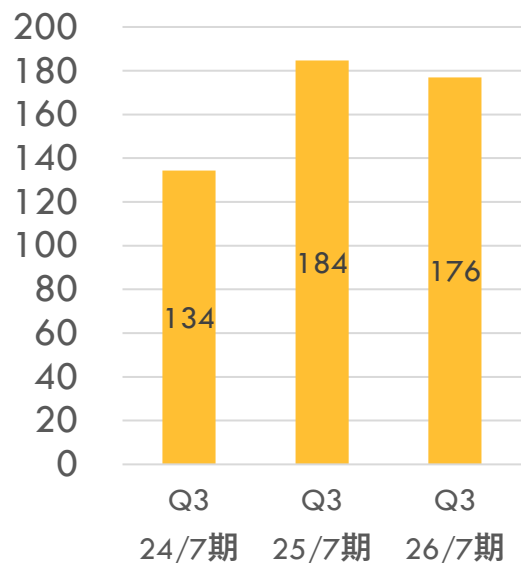
大型案件の影響により前年比で増加も、点検に紐づくデータ処理等は低調

ソリューション開発事業

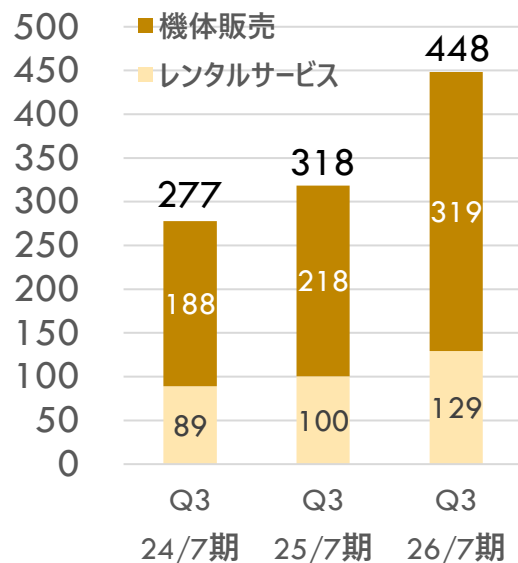
前年度から継続して実施している案件が多くを占める。案件フェーズ進行により規模拡大し、前年比増

(単位：百万円)

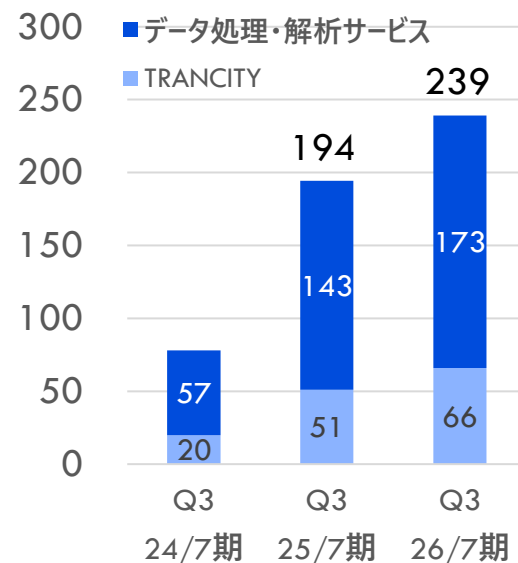
点検ソリューション



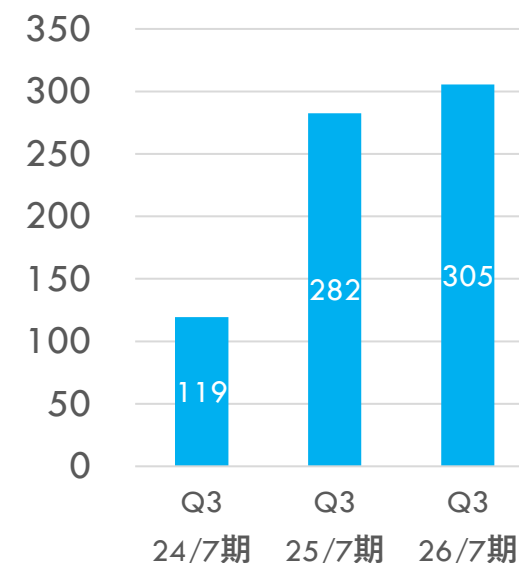
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業



新規領域

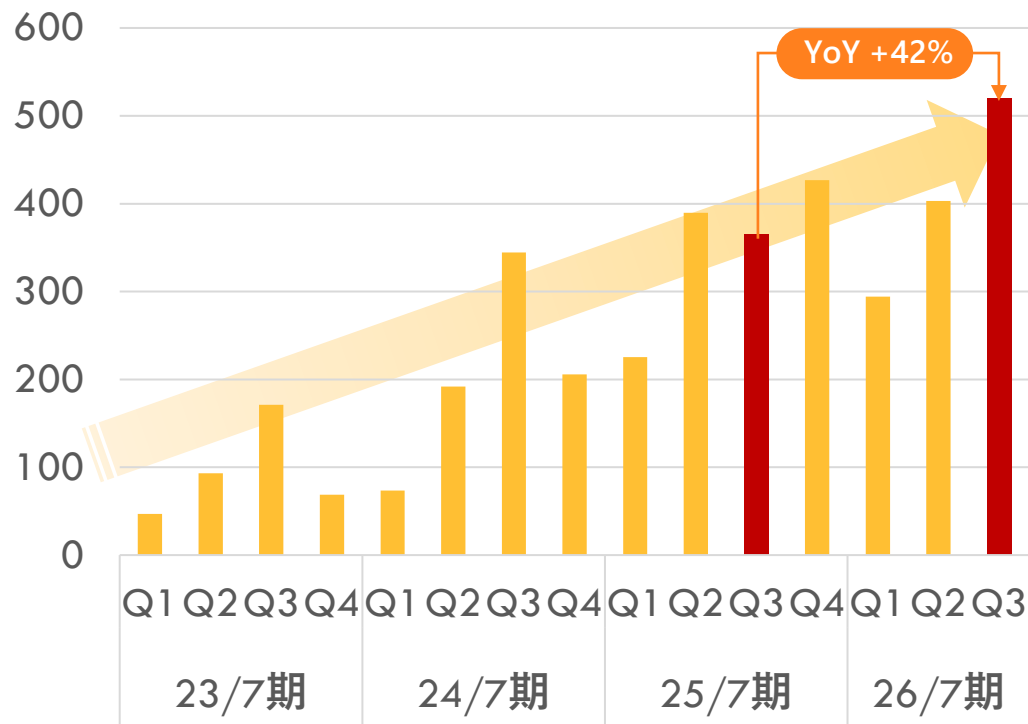
第3四半期売上高累計は46百万円



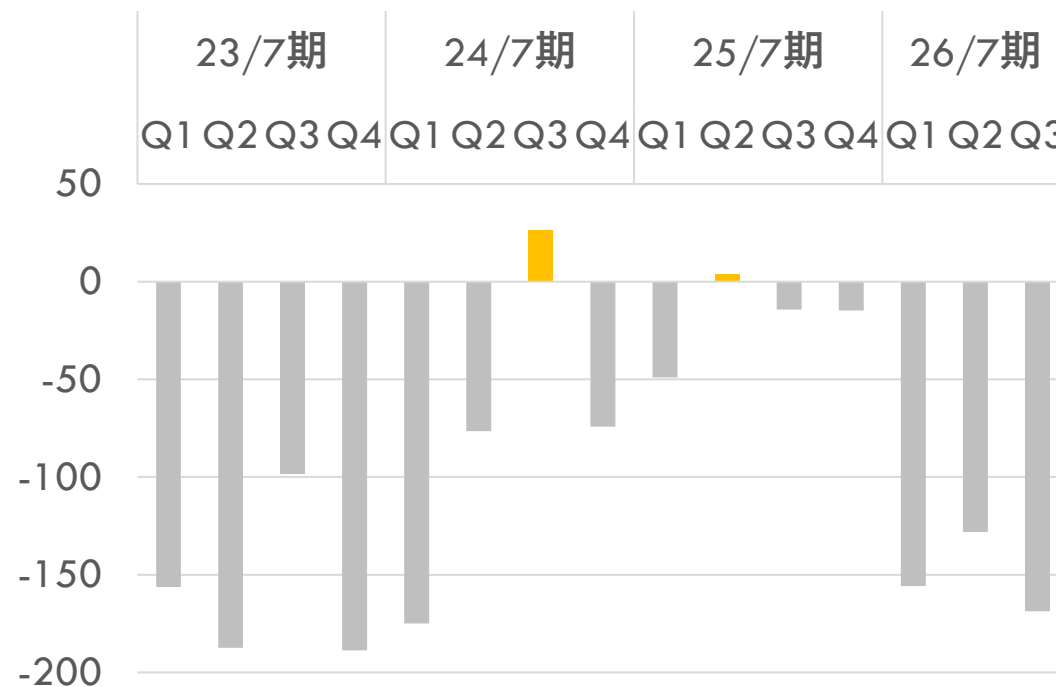
売上高と営業損益の実績推移（四半期）

- 売上高：第3四半期は四半期ベースで過去最高の売上高となり、前年同期比 + 42%
- 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

(単位：百万円) 売上高推移（四半期）



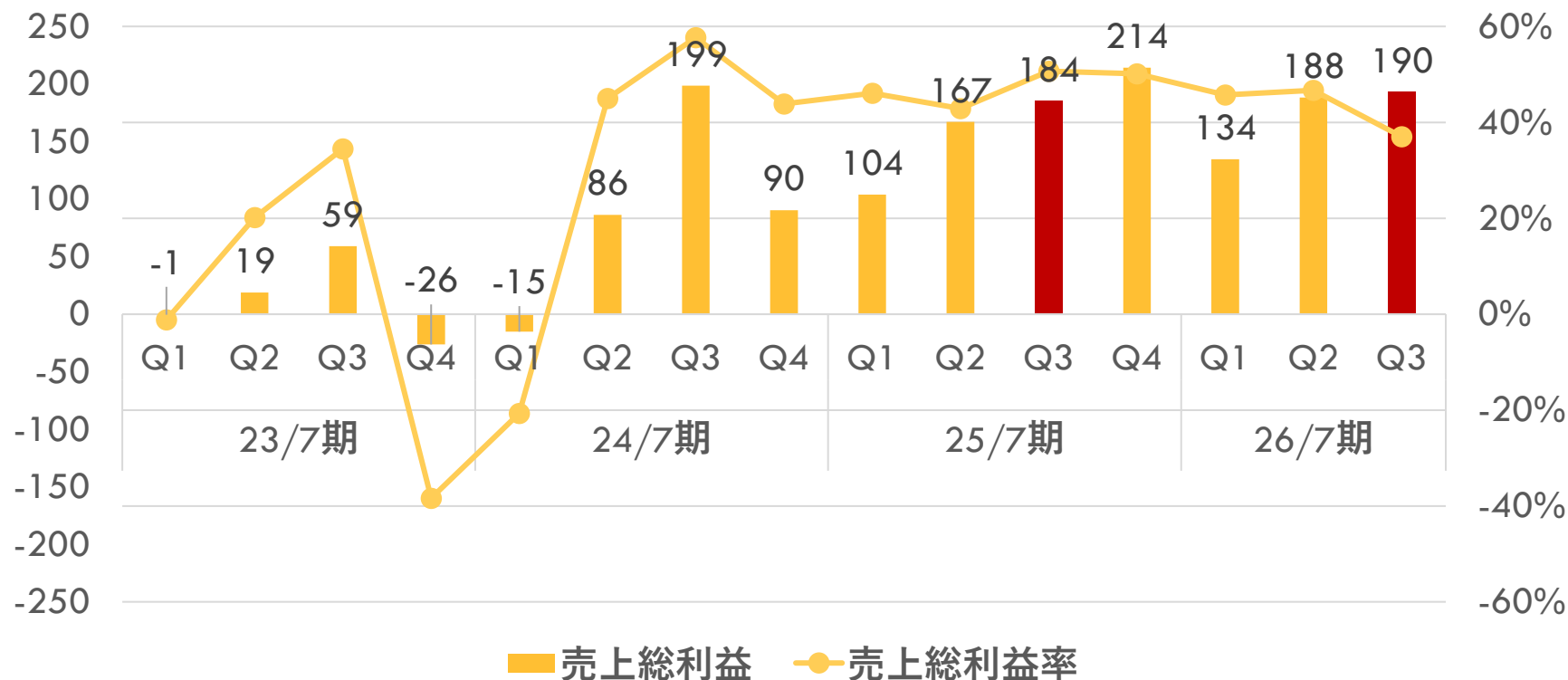
営業損益推移（四半期）



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
- 当四半期は低粗利案件の影響で40%を割っているが、第4四半期以降従来水準に戻る見込み

(単位：百万円,%) 売上総利益率と売上総利益額四半期別推移



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
- 26/7期3Qは低粗利案件の影響で37%と40%下回るも、大型案件の一時的な影響であり、収益性に変更なし

売上総利益額

- 利益率は安定しているため、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

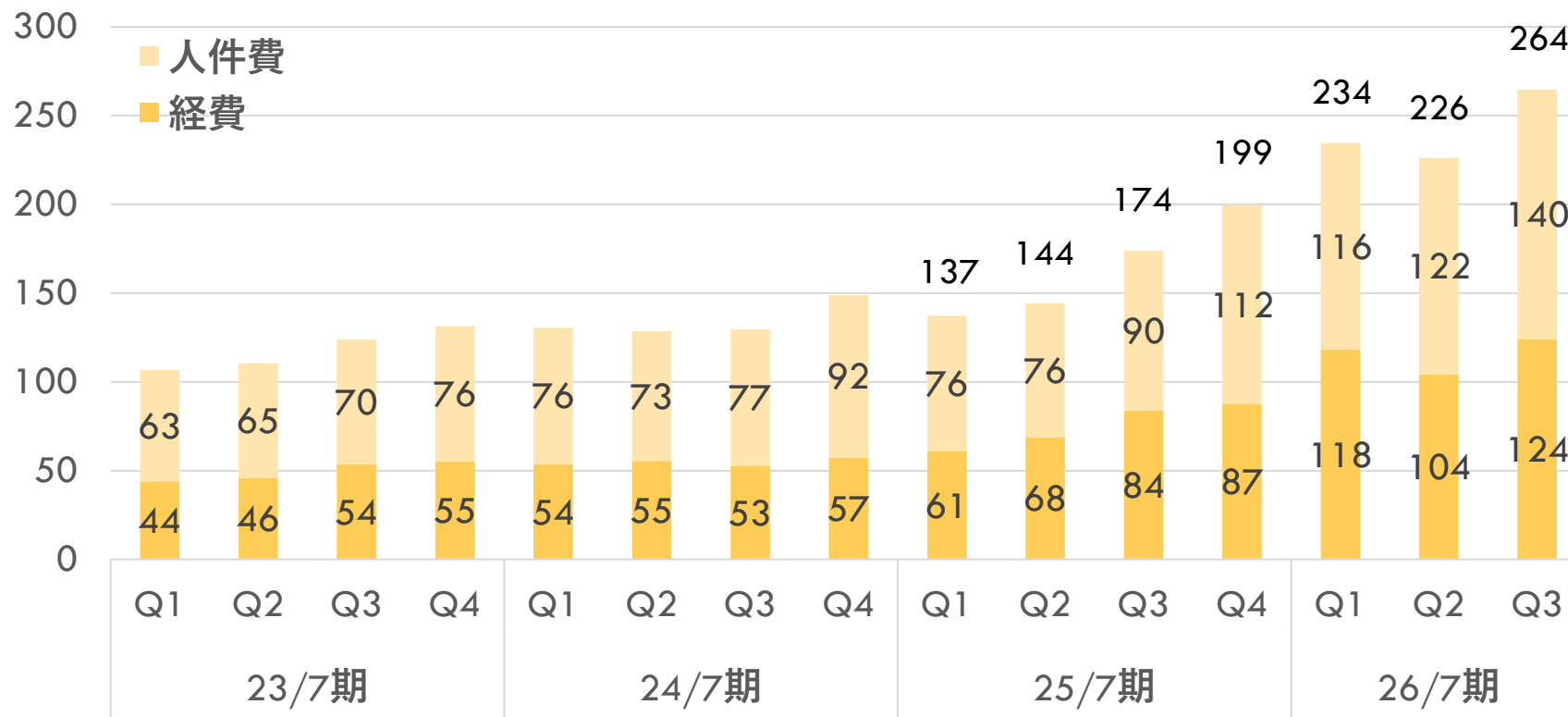


販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 当社販管費全般、固定費的要素が強く、25/7期期中までは最低限の投資による規模拡大を実現
- 上記の裏付けとして25/7期経常利益黒字が見えたことで、既存ビジネスによる収益化の可能性を確認
- これを踏まえ、25/7期後半以降は次の成長段階に向けた人員体制の強化や営業活動の拡大を進め、販管費は増加基調へ移行。今後も成長投資を継続しつつ、売上成長とのバランスを重視した費用管理を行う

(単位：百万円)

販管費(研究開発費以外)四半期別推移



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約20名増により増加
- 当四半期は8名増により前四半期と比較し増加

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
- スポット費用(1Qが業務委託費用等14M、3Qが採用教育等14M)を除けば定常水準となる

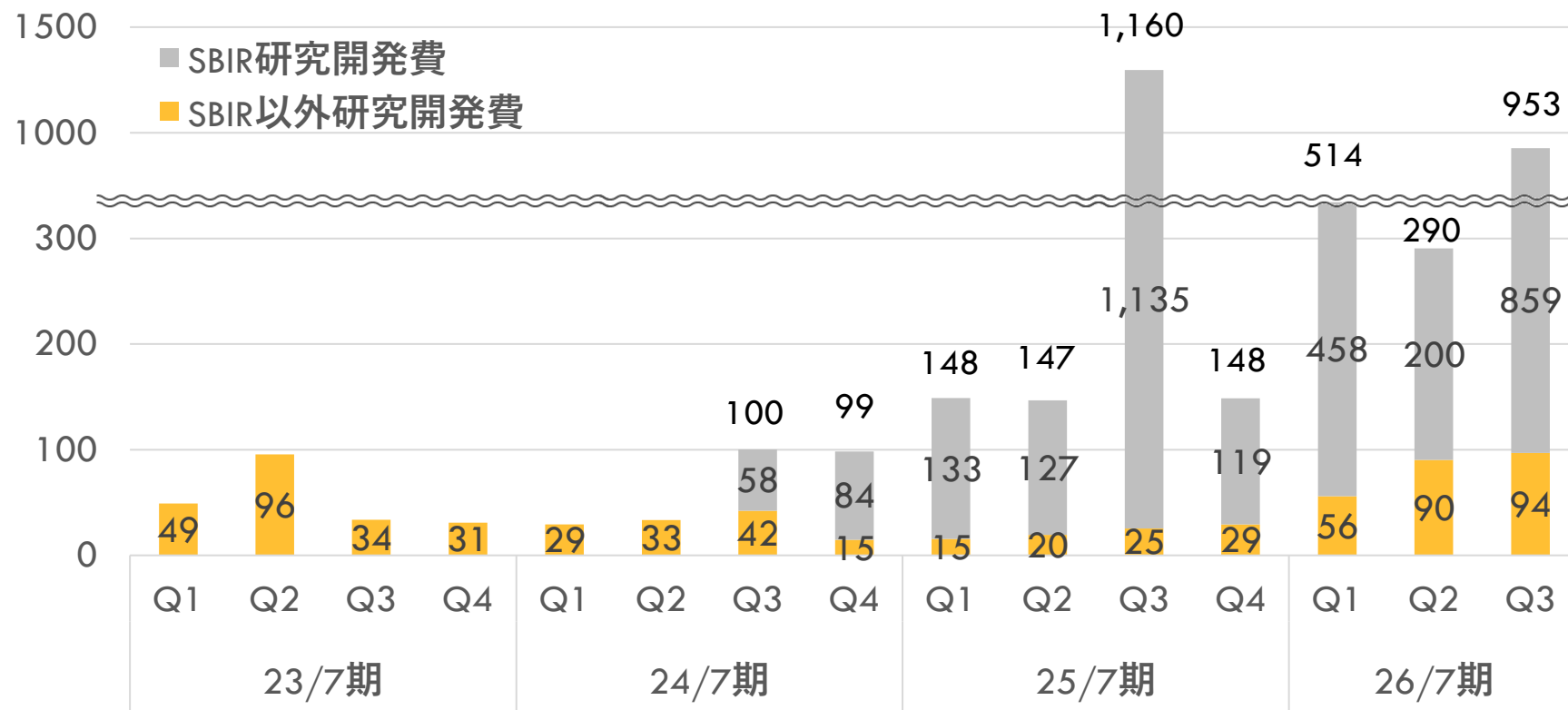


研究開発費実績推移（四半期）

- 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3Qも量産試作機フェーズのシステム納品等が重なり大きく増加
- 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

(単位：百万円)

研究開発費四半期別推移



SBIR研究開発費

- SBIR研究開発費は予想を下回る水準で消化しているが、開発進捗に問題なし

既存事業に係る研究開発費

- 主にトリノス、次世代IBISの開発費用
- 次世代IBISのフェーズ移行により、開発費は増加傾向

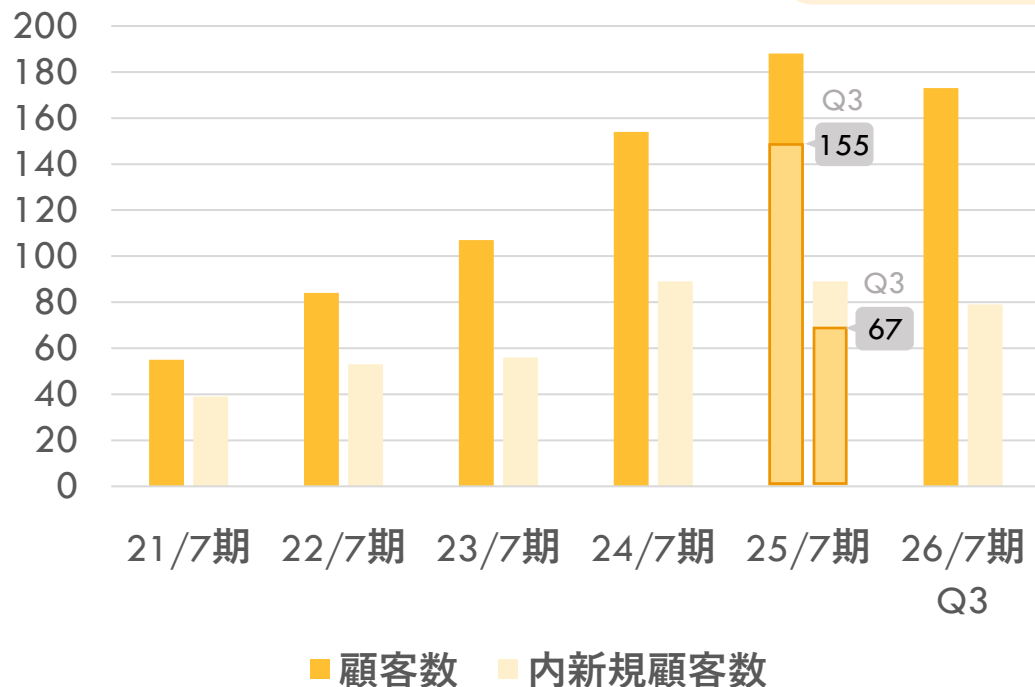


顧客数推移と業界大手顧客数

- 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

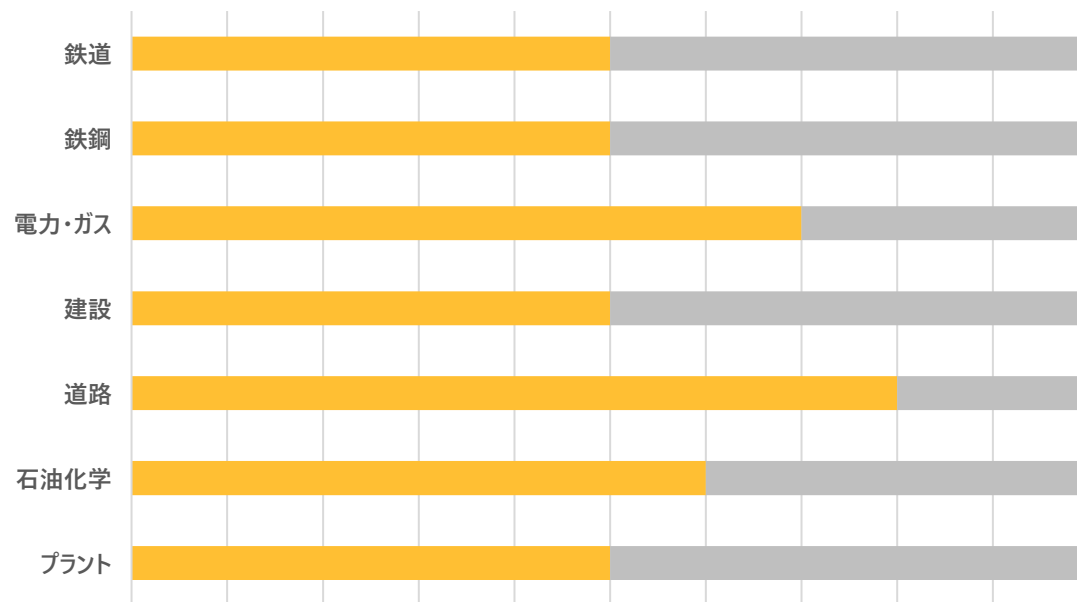
顧客数推移

累計顧客企業数
430社
2026/4末現在



業界大手企業取引実績

業界大手企業取引実績
約50%
2026/4末現在



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
- 有利子負債の返済により、財務負担を軽減

(単位：百万円)		25/7期末	26/7期Q3	前期末比	概要	
資産	流動資産	現金及び預金	751	629	▲122	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	561	▲149	主に、受取手形及び売掛金▲207、仕掛品+18
	固定資産	有形・無形固定資産	133	182	+49	主に、建物+23、工具、器具及び備品+20
		投資その他の資産	105	87	▲18	-
	資産合計		1,700	1,460	▲240	
負債	有利子負債	492	334	▲158	新規の短期借入+100、返済による減少▲258	
	その他	275	396	+121	主に、買掛金+40、未払金+28、契約負債+28	
純資産	資本金（資本剰余金含む）	864	1,980	+1,116	第三者割当増資+1,110	
	利益剰余金	54	▲1,294	▲1,348	四半期純損失▲1,349	
	その他	13	43	+30	新株予約権 +27	
負債・純資産合計		1,700	1,460	▲240		

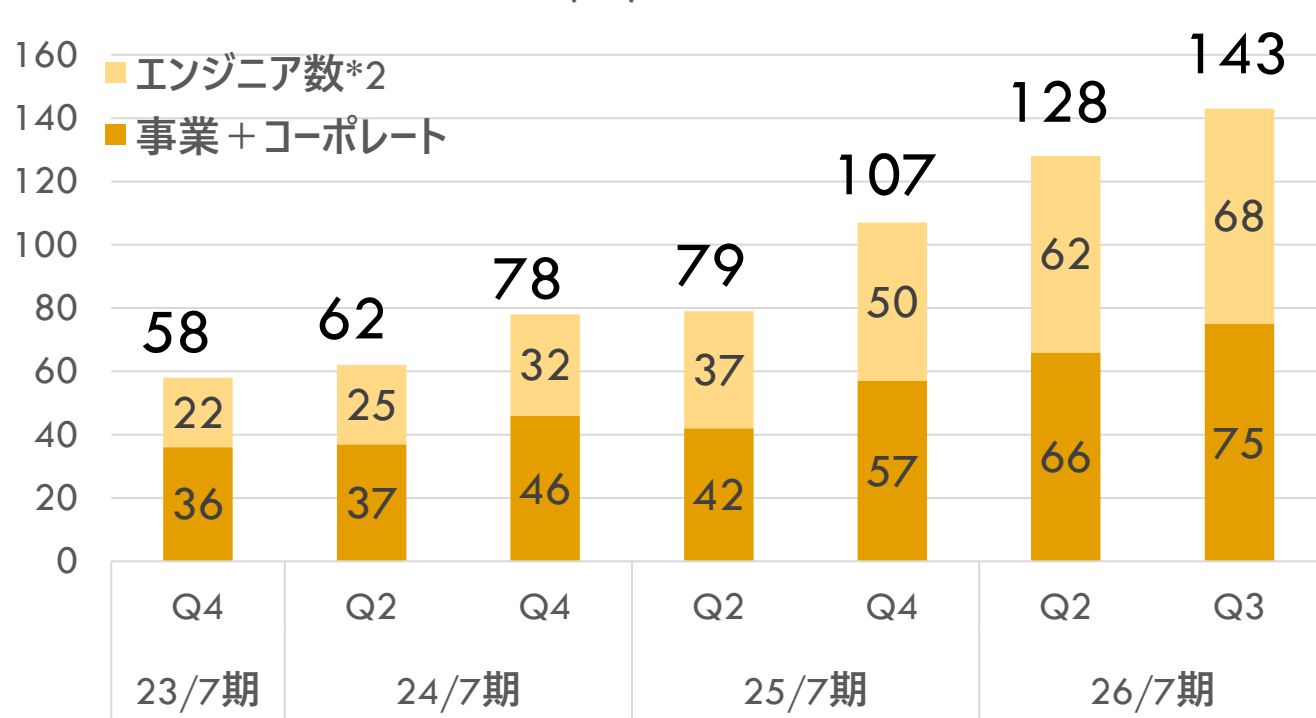


役職員数推移(26年4月末)

- 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、2Q⇒3Qの主な増員は新卒採用5名によるもの

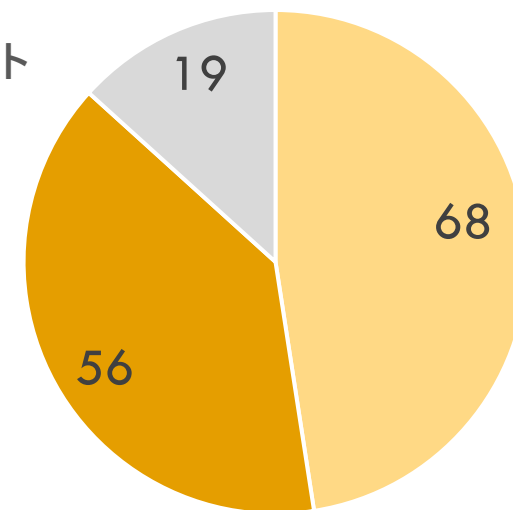
(単位：人)

役職員数(*1)推移 (半期別)



- エンジニア
- 事業
- コーポレート

役職員構成比



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

- サービス別の売上高業績予想については、業績予想修正パートにて説明

(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	Q3	通期 業績予想
売上高合計	73	191	344	205	225	389	364	426	294	402	519	1,700~ 1,900
ドローン事業計	51	138	221	160	151	143	205	304	218	206	200	935~ 1,097
点検ソリューション	24	46	62	36	51	76	56	100	31	76	69	215~ 237
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	86	549~ 689
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	44	171
デジタルツイン事業	8	18	50	35	31	96	66	29	29	52	157	310~ 331
ソリューション開発事業	13	34	72	9	42	146	93	93	44	121	139	390~ 407
新規領域	0	0	0	0	0	0	0	0	2	22	22	65





2026年7月期第3四半期業績報告 < 活動報告 >



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

国土交通省

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前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、管路調査企業が自前でドローンと操縦士を保有(研修や資格も活用)

国土交通省

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、下水管用ドローン研修等のしくみを構築。

国交省等
 ・目標設定
 ・見積様式、標準歩掛、技術資料等の整備

自治体
 ・ドローンを含むNo Entry調査を段階的に増加

下水関係団体(仮)
 ・研修等の制度を構築

ドローン提供企業
 ・リース
 ・販売
 ・下請け等

ドローン開発企業
 ・下水管用ドローン生産加速

管路調査企業(管路検・水コン植所業企業など)
 ・診断・分析
 ・結果整理
 ・換気
 ・安全管理

ドローン研修実施企業
 ・下水管用ドローン研修の実施
 ・資格の創設?

ドローン開発企業の下水への参入促進

下水管用ドローンの要求水準を公開

各社の特性に応じたドローンビジネスモデルを構築
 ・自前のドローンを確保し、研修等により、インハウスの操縦士を確保
 ・ドローン提供企業と連携体制を構築

※操縦士育成やドローン購入には国の既存補助金(経産省等)も活用



下水道法改正を契機に、ドローン点検・診断の社会実装が加速

- 老朽化インフラの維持管理強化を目的とした下水道法改正により、下水道管の点検・診断の重要性が一段と高まる見込み
- 安全性・効率性を兼ね備えたドローン点検・診断は、今後の下水道マネジメント高度化における有力な手段として活用拡大が期待

● 下水道法等の一部を改正する法律案

MLIT

背景・必要性

- 令和7年1月に埼玉県八潮市で老朽化した下水道管の破損に起因する大規模な道路陥没事故が発生。施設の老朽化、職員数の減少等を受け、下水道の事業環境は厳しさを増している状況。
 - 下水道管路をはじめとする道路下の埋設物について適切な維持管理が必要。
- ⇒ 強靱で持続可能な下水道の実現に向けた維持管理・改築の実施及び事業基盤の強化、安全かつ円滑な道路交通を確保するための措置を講ずる必要。



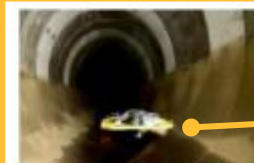
埼玉県八潮市の事故現場
(令和7年1月31日)

法案の概要

1. 安全性確保を最優先する下水道マネジメントの確立

① 確実な老朽化状況の把握【下水道法】

- 老朽化に伴う管路の安全性（状態と対策の要否）を評価する診断の基準を法制化
※併せて、政令等で定める点検の頻度・方法の基準を見直し
- 下水道管理者は診断結果等の維持管理の状況を公表



(ドローンを活用した点検・診断のイメージ)

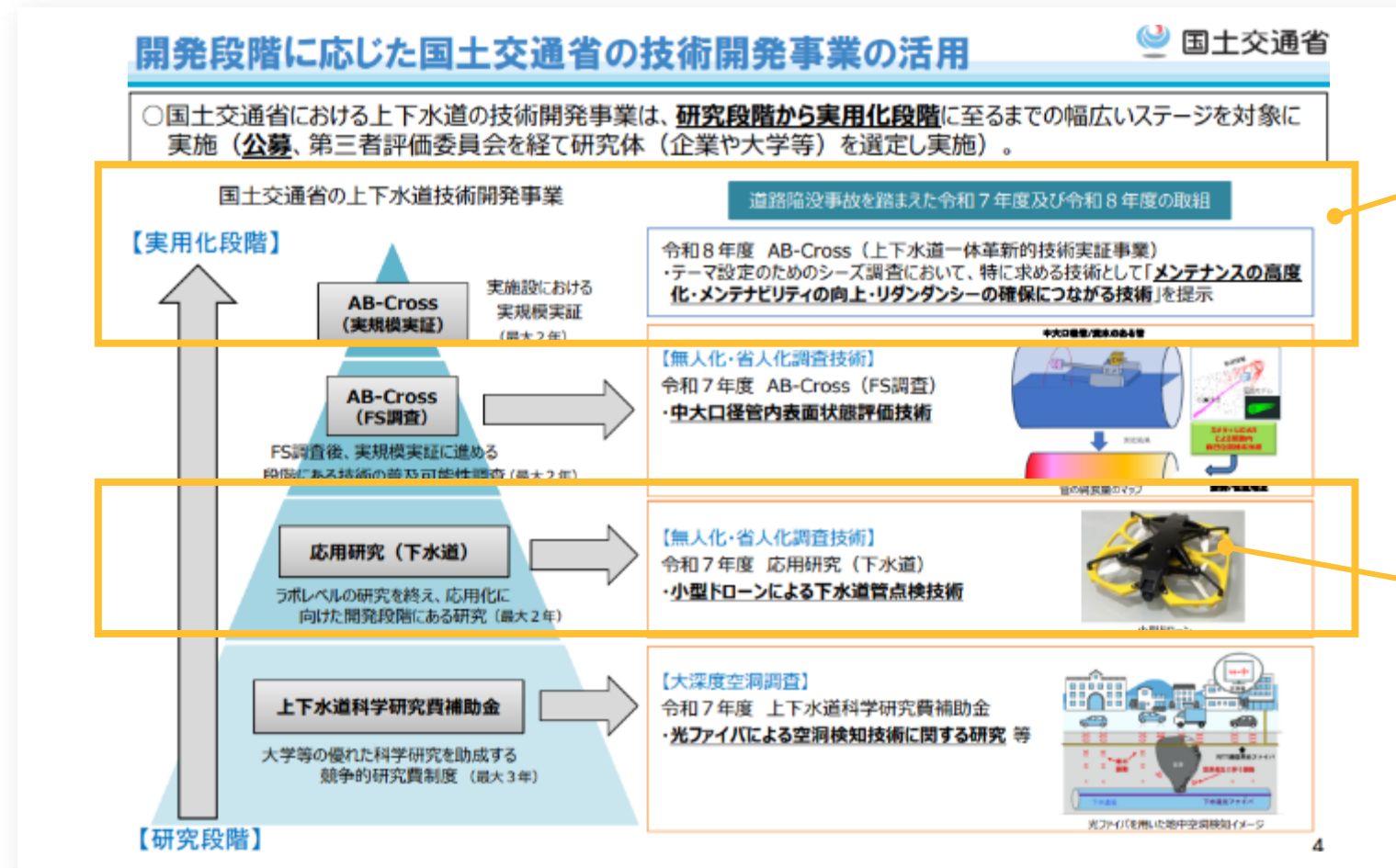
26年5月に衆院本会議にて原案通り可決、施行は一部の規定を除き公布日から6か月以内の見込み
⇒26年度内にドローン点検・診断の更なる加速を期待

法案の概要として「安全性確保を最優先する下水道マネジメントの確立」として題され、当社IBIS2がドローン点検・診断のイメージとして記載



国土交通省における上下水道の技術開発事業に2件採択

- 上下水道の技術開発事業のうち、研究段階と実用化段階の2つのステージにおいて採択を得る
- 当該事業を通じて下水道におけるドローン調査の標準化や、AI、デジタルツイン活用を推進



令和8年度「上下水道一体革新的技術実証事業（AB-Cross）」にて、「No Entry 実現に向けた概略点検・詳細点検併用型ドローン×AI実証事業」が採択

「応用研究（下水道）」にて、「デジタルツインと小型ドローンによる下水道管点検のDXソリューションの開発」プロジェクトが採択



ドローンによる下水管劣化診断実証/下水道DX領域で事業機会拡大へ

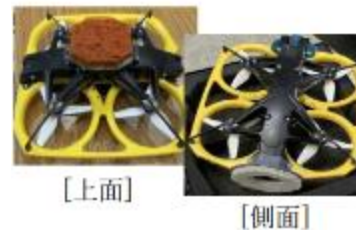
- IBIS2をベースに日本ヒューム、日本大学教授森田弘昭氏と共同開発した技術で下水管内の劣化診断を実証
- 塗布型・噴霧型の診断手法により、人が入れない、または作業負荷の高い管路での診断を可能にし、今後の下水道維持管理における活用拡大を目指す

実験の様子



ドローンによる劣化診断の概要

IBISをベースに共同開発したドローンを基に、管路に応じて
①塗布型（小径管用）、②噴霧型（大径管用）を適用する



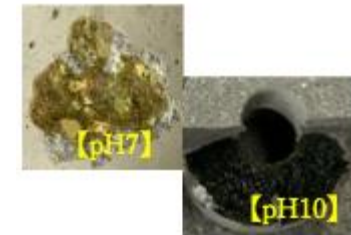
塗布型

- 人が入れない小径管用
- 診断薬を上面 / 側面に塗布



噴霧型

- 大径管用
- ノズルから噴霧で広域判定



劣化に応じた色変化

- 下水管路は硫酸劣化が主因
- 劣化：大 ⇒ pH：小
- 数値変化で劣化進行も把握

<日本ヒューム熊谷工場での塗布型ドローンテスト飛行>



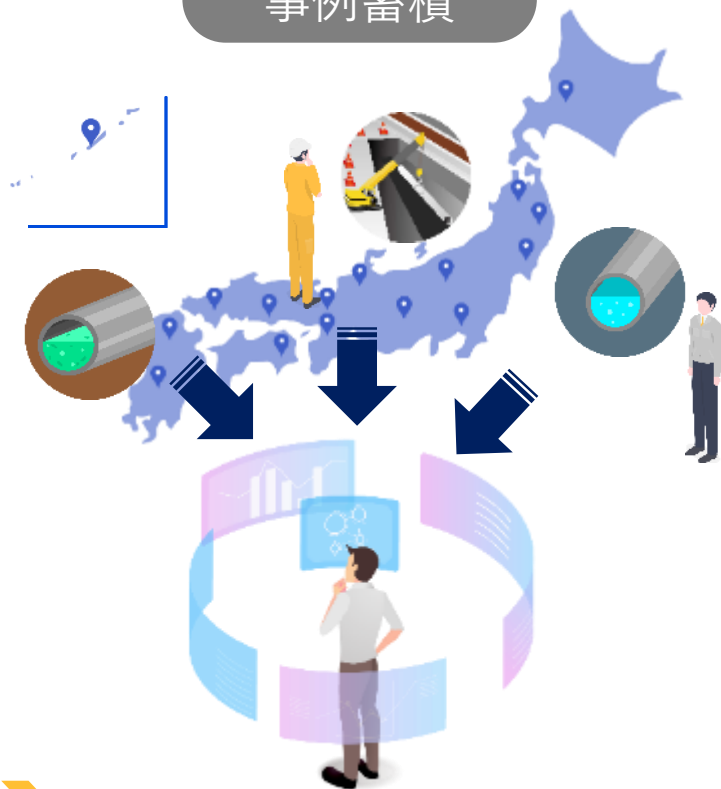
短中期：事例蓄積によりインフラ点検標準機材としての地位確立へ

- 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

運用フロー



点検精度



データの再現性



インフラ点検の標準機材へ



大手企業や自治体と事業化・社会実装に向けた事業連携が加速

- 直近約3か月で、関西電力との共創、東京都立大学との実証、パシフィックコンサルタンツ関連プログラムへの選定など、事業化・社会実装につながる取り組みが相次いで進展
- 当社ドローン・ロボティクス技術の活用領域は、インフラ点検にとどまらず、防災、都市空間、社会課題解決へと広がる

01

eiicon と関西電力による共創プログラムに 共創パートナー企業として採択

eiicon と関西電力による共創プログラム
「KANDEN DOKEN SOCIAL-DRIVEN」において共創パートナー企業として採択
～実創テーマ「KANDEN DOKEN × 担い手不足の解消」において社会課題の解決を目指す～

株式会社 Liberaware（本社：千葉県千葉市、代表取締役：関 弘士、以下「当社」）は、株式会社 eiicon（本社所在地：東京都文京区後楽、代表取締役社長：中村 亜由子）と、関西電力株式会社（本社所在地：大阪府北區中之島、代表取締役社長：壽 望）土木地産部門が主催する、共創による社会課題解決イノベーションプログラム「KANDEN DOKEN SOCIAL-DRIVEN（以下「本プログラム」）」において、共創パートナー企業として採択されましたことをお知らせいたします。



02

TIS・東京都立大学と連携し、 四足歩行ロボットの実証実験を実施

Tokyo NEXT 5G Boosters Project において、ローカル 5G を活用した
四足歩行ロボットの実証実験を実施
～TIS・東京都立大学と連携し、四足歩行ロボットで設備の状態をデジタル空間上に再現～

株式会社 Liberaware（千葉県千葉市、代表取締役 関 弘士、以下「Liberaware」）は、東京都が主催する「次世代産業振興推進型スタートアップ支援事業（Tokyo NEXT 5G Boosters Project）」に創発プロモーターとして採択されている TIS 株式会社（以下「TIS」）の支援を受け、ロボット技術を活用した次世代インフラ設備ソリューションの実証実験（PoC）を実施しました。



本実証では、東京都立大学（以下「都立大」）の実験フィールドを活用し、次世代産業技術でのローカル 5G 環境に4足ロボットによるデータ取得と、株式会社アクトロッド（本社：東京都新宿区、代表取締役 飯元 輝一、以下「アクトロッド」）の IoT データプラットフォーム「Introsix」によるデータ統合を組み合わせることで、設備の状態をデジタル空間上に再現する『デジタルツイン』の構築および、その実運用に向けた検証を実施いたしました。

03

「パシフィックコンサルタンツ共創プログラム 2025」のパートナー企業に選定

Liberaware、「パシフィックコンサルタンツ共創プログラム 2025」の
パートナー企業に選定
～「社会経済を止めない災害レジリエンスビジネス」の共創に向けた検討を開始～

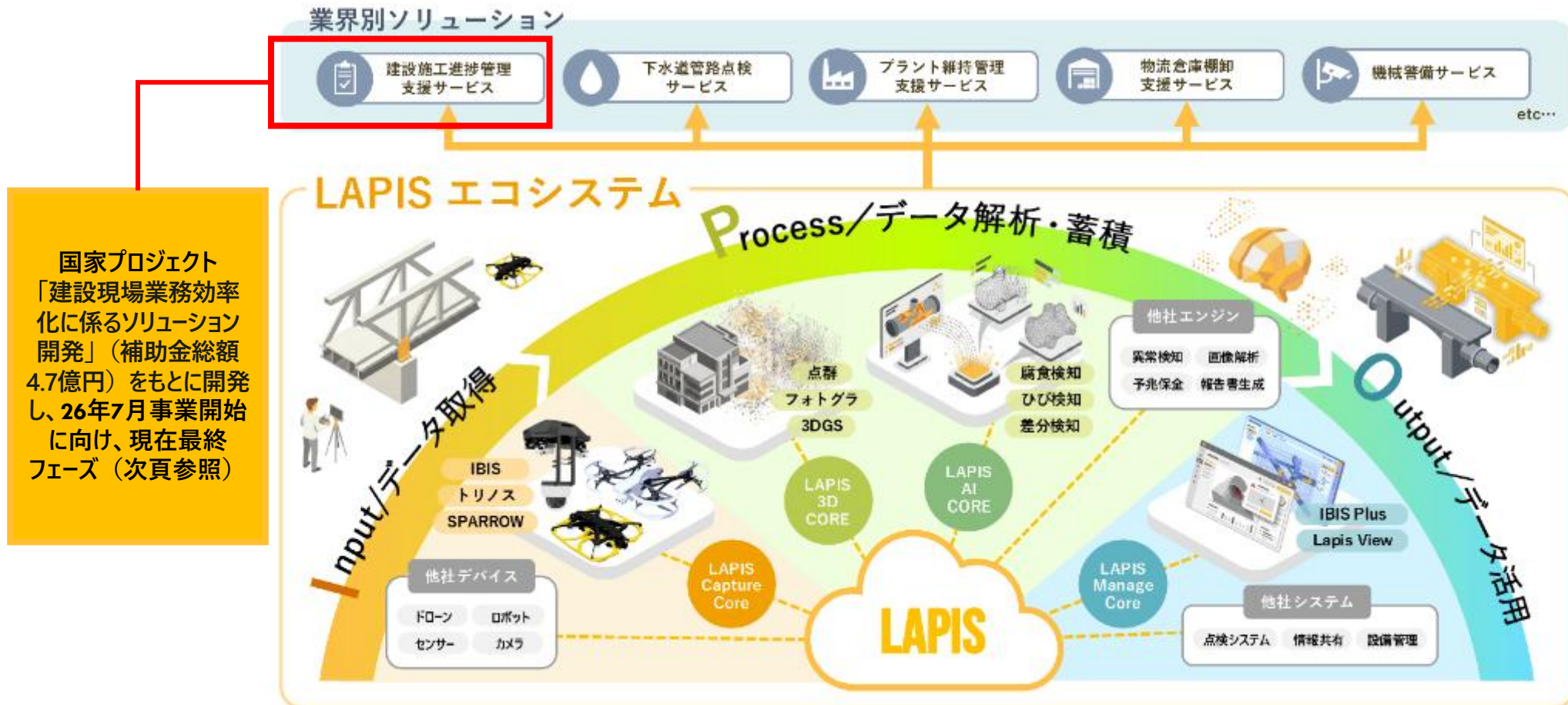
株式会社 Liberaware（本社：千葉県千葉市、代表取締役：関 弘士、以下「当社」）は、パシフィックコンサルタンツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員：太本 敏、以下「パシフィックコンサルタンツ」）が主催するオープンイノベーションプログラム「パシフィックコンサルタンツ共創プログラム 2025」において、候補企業の数々、共創パートナーとなるスタートアップ企業6社のうちの1社として選定されましたことをお知らせいたします。

今後は、パシフィックコンサルタンツが長年培ってきた建設コンサルタントとしての高度な技術・知見と、当社が培ってきた画像処理・データ解析技術、およびハードウェア・ソフトウェアの豊富な統合的なソリューション開発力を掛け合わせ、「未来をプロデュースする」新たな価値創出に向けた検討を開始いたします。



空間iPaaS基盤「LAPIS」を軸に、データプラットフォーム企業へ進化

- 画像解析ツールとして提供してきた「LAPIS」を、現場DXを支える空間iPaaS*基盤へと強化
- 自社だけでなく、パートナーの製品から取得した空間データをLAPIS上に集約し、画像解析・AI・業務システム等をつなぐことで、新たなソリューションビジネスを創出する



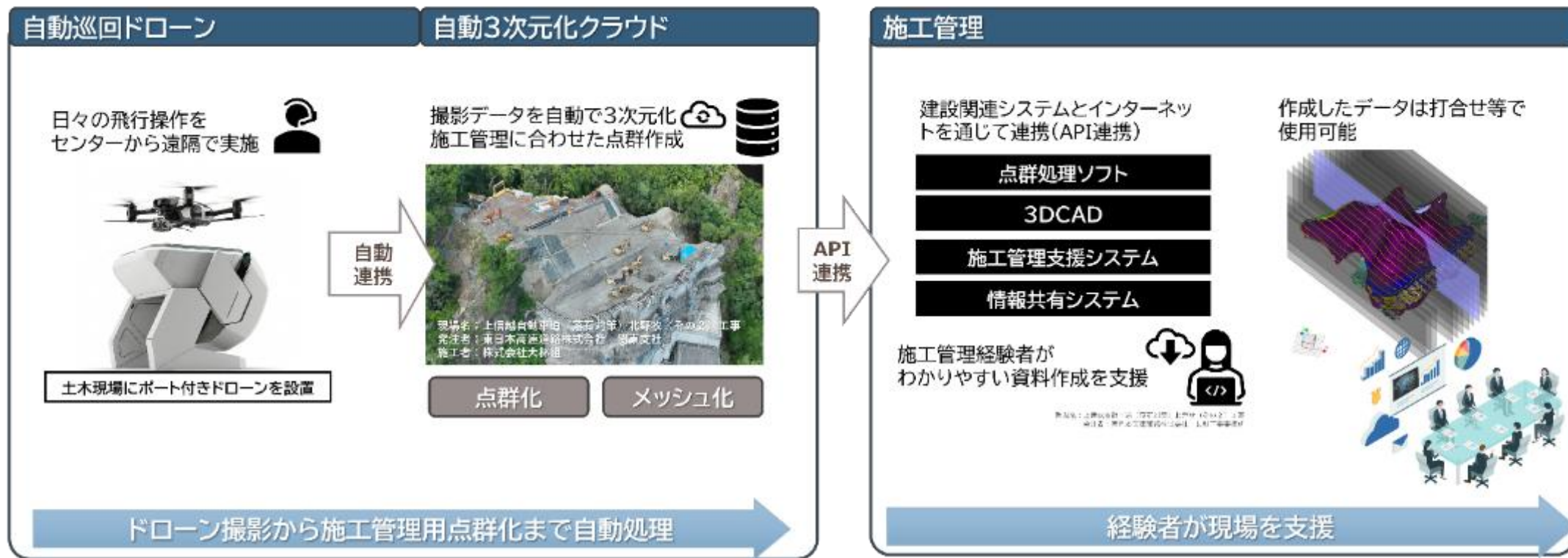
国家プロジェクト「建設現場業務効率化に係るソリューション開発」(補助金総額4.7億円)をもとに開発し、26年7月事業開始に向け、現在最終フェーズ(次頁参照)

Note : *空間iPaaS (Integration Platform as a Service) とは、デジタル空間 (3Dデータ、点群データ、BIMなど) におけるロボット・ドローン・カメラなどのデバイスや各種ソフトウェアを一元的に繋ぐためのクラウド型データ連携基盤を指す

LAPIS活用の業界別ソリューション第1弾「建設施工進捗管理支援サービス」

- KDDIスマートドローン、大林組と共同で進めてきた国家プロジェクト「建設現場業務効率化に係るソリューション開発」（補助金総額4.7億円）の技術開発を元に、建設施工進捗管理支援サービスを26年7月に提供開始
- 遠隔自動運航ドローンと高精度な3次元化技術を組み合わせ、出来高管理、検査資料作成、出来形管理など、建設現場の主要業務の効率化を支援

ソリューション事例



韓国：S-OIL(ACE Plantech)がIBIS2導入

- ARAMCOグループ傘下の韓国大手エネルギー企業S-OILが、点検パートナーであるACE Plantech経由でIBIS2を導入
- その他、業務提携や積極的な展示会出展により引き続き市場確立に向け事業推進中

IBIS2の導入事例



導入背景

- ✓ 密閉空間設備の点検は高リスク作業を伴うため、ロボット・ドローン活用による改善が求められていた
- ✓ 作業安全性と点検効率の両立が課題となる中、IBIS2の機動性・高画質性能・優れたコスト効率が評価され導入を決定

今後の見通し

- ✓ S-OILの国内プラントおよび大型プロジェクトへの横展開を推進
- ✓ 本案件をリファレンスとして、他のグローバルEPC・プラントオーナーへの導入提案を推進

その他認知拡大に向けた活動

業務提携 **CHEIL** Cheil Engineering co., Ltd.



- ✓ 韓国TOPクラスの上水道専門エンジニアリング企業との協業体制を構築
- ✓ 韓国道路公社のICT教育カリキュラム策定にも参画予定

展示会出展

- ✓ アジア最大級ドローン展示会DSK2026出展



「JR東日本グループ ドローン DX CHAMPIONSHIP 2026」が開催

- 本イベントはJR東日本グループ主催であり、CaITaと共にIBIS2を用いたドローンレース大会などのコンテンツを展開
- 昨年度に続き大きな盛り上がりを見せ、当社の技術力やIBIS2、PJ SPARROWの存在を広く業界内外にアピール

<メディア発信一例>

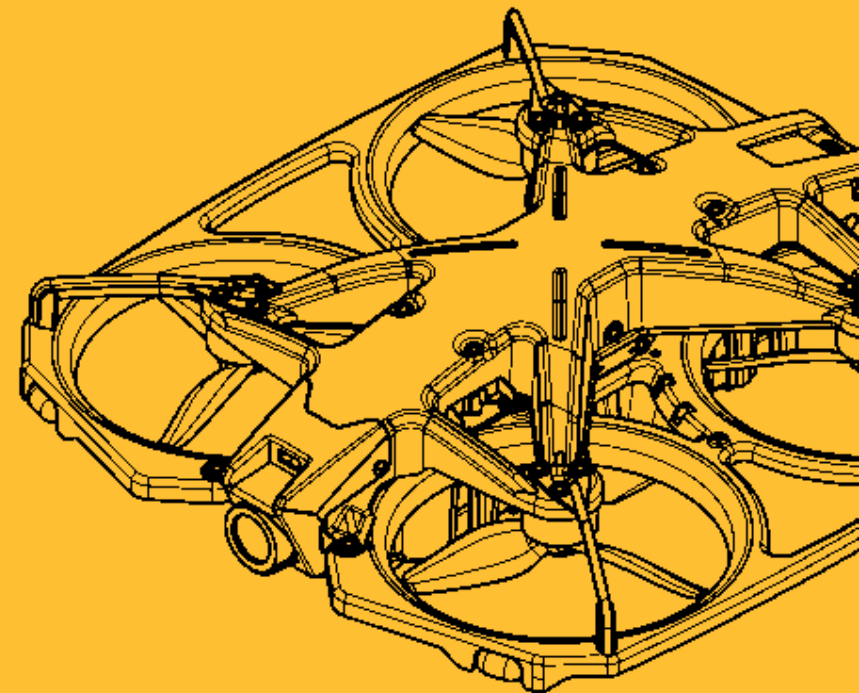


Source : 6月8日 (月)めざましテレビ /フジテレビ





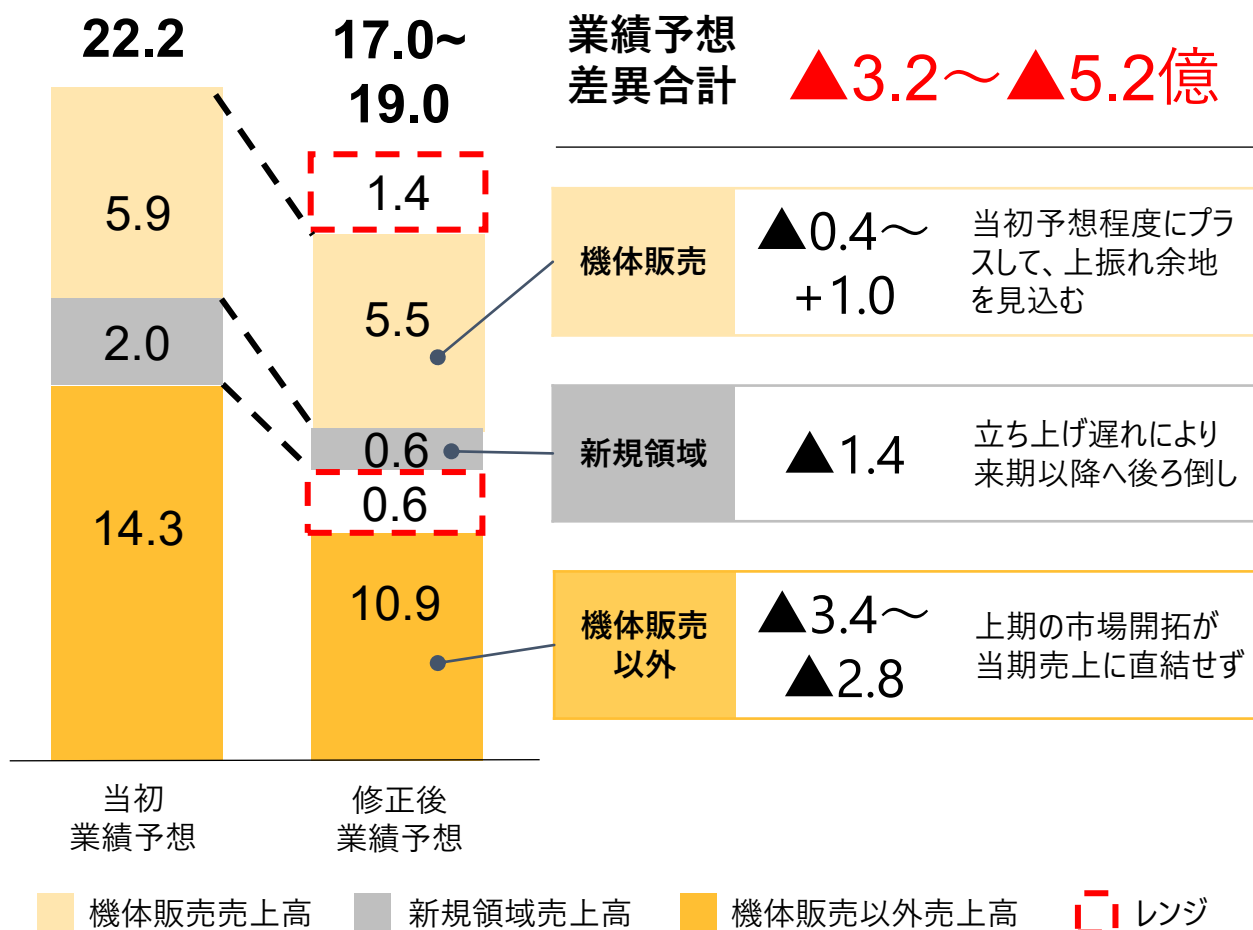
05 2026年7月期 業績予想修正



通期売上予想は17億円～19億円へ修正

- 新規領域での立ち上げ遅れ、上期の中長期成長に向けた営業・事業開発活動による売上機会の逸失により、通期では増収を見込むが、3Qまでの進捗を踏まえ通期業績予想を下方修正

(単位：億円)



売上未達の要因整理

要約

既存ビジネスに関する影響は限定的であり、来期に向け、下期は回復基調にある

今回の売上予算修正の主要因は、新規領域の遅れと、上期に下水道領域の啓蒙活動へ注力したことによる短期的な売上確保が進まなかったもの。第3四半期は過去最高の売上高を確保しており、下期は回復基調にある

原因

新規領域の後ろ倒しと、
上期営業活動の売上化遅れ

■ 新規領域

顧客側の導入検討、運用条件の確認、PoCから本格展開への移行等に想定以上の時間を要したことで、今期下期に見込んでいた売上が来期に後ろ倒し

■ 上期営業活動の影響

上期は、特に下水道領域において、顧客啓蒙・市場開拓・案件化に向けた営業活動に注力した結果、当初想定していた上期売上としては十分に結実しなかった

見通し

機体販売は好調
下期及び来期以降の受注増を見込む

機体販売は堅調に推移し、市場ニーズも高い状況が継続
下期は受注回復基調にあり、上期に注力した下水道領域での顧客啓蒙・市場開拓活動も、下期以降の商談パイプラインとして積み上がりつつある。一方、売上計上時期には一定の不確実性があるため、修正後業績予想はレンジ形式を採用

売上高の主な修正要因と今後の対策

点検ソリューション及びデジタルツイン事業

主な修正要因

下期においては受注が回復基調にあるものの、上期に中長期的な成長に向けた下水道領域における顧客啓蒙・市場開拓等の戦略的活動に注力した結果、短期的な売上機会の獲得が想定を下回った

今後の対策

上期に進めた啓蒙活動や顧客接点の拡大は概ね完了。営業人員を直近で4名増員しており、商談創出・受注獲得に向けた体制を強化。来期以降は、業界特化型の重点アプローチを推進し、受注確度の向上と売上拡大を目指す

新規領域 -トリノス-

主な修正要因

トリノスは現在4社でPoCを実施しており、顧客側の導入関心は確認できている。一方、当初想定よりも、顧客ごとの設備環境、走行条件、データ活用方法、既存業務との接続、保守・運用体制などの確認に時間を要しており、PoCから量産展開への移行には一定のリードタイムが必要となった

今後の対策

今後は、PoCで得られた知見をもとに、標準仕様・導入手順・保守体制を整備し、量産展開に向けた再現性を高め、来期以降の売上貢献を見込んでいる

新規領域 -海外-

主な修正要因

当初は、韓国を中心に日本の成功モデルを横展開し、海外売上上の早期拡大を見込んでいたものの、韓国では市場形成と顧客側の運用定着に、韓国以外では規制・認証対応、導入判断、保守体制・採算性を見極めに想定以上の時間を要している状況

今後の対策

今後は、韓国では現地法人を軸に導入実績の蓄積と市場認知の向上を進め、韓国以外では市場性、顧客ニーズ、現地パートナーの実行力、保守・運用体制、採算性を見極めながら展開地域を精査。海外市場における屋内ドローン需要を確実に取り込み、持続的な成長機会につなげる



その他の修正要因

01

売上総利益率

売上ミックスが変化し、売上総利益が当初予想を下回る想定

- ✓ 高粗利率の機体販売売上の増加を見込むものの、利益率の低い案件が一定程度発生し、売上総利益率は当初予想を下回る見込み
- ✓ 一方、既存ビジネスの粗利率に変化はなく、今後に向けて利益率の改善は可能

02

研究開発費以外の販管費

下水道領域の営業活動の増加を含む、成長に必要な活動が増加

- ✓ 営業活動、採用活動、事業開発、外部連携の拡大に伴い、成長に必要な費用が増加
- ✓ 人件費について、今後も必要な人材投資は継続する一方、売上成長と生産性向上を踏まえ、適切な費用水準で管理を進める

03

SBIR研究開発費及び補助金収入

SBIR補助金収入受領時期ずれによる赤字が増加

- ✓ SBIRの研究開発費発生額は当初予想を下回る見込みであるが、SBIR補助金収入受領スケジュールのずれにより赤字が増加する見込み



2026年7月期 通期連結業績予想の修正

- サービス別の売上高予想については、次ページに記載

(単位：百万円)	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	2025年7月期 実績 (C)	修正予想対 前期比増減額 (B-C)	修正予想対 前期比増減率 (B-C)/C
売上高	2,220	1,700～ 1,900	▲520～ ▲320	1,406	+294～ +494	+21%～ +35%
売上総利益率	50.6%	44%～ 48%	-	47.6%	-	▲3～ ±0pt
営業損益	▲2,412	▲2,154～ ▲2,311	+258～ +101	▲1,588	▲566～ ▲723	-
経常損益	▲177	▲574～ ▲730	▲397～ ▲553	46	▲620～ ▲776	-
当期純損益	▲178	▲575～ ▲731	▲397～ ▲553	46	▲621～ ▲777	-



サービス別売上高予想

ドローン事業

点検ソリューション

上期に無償の下水道調査や小型案件が多く、前期比で減少

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し、上限では当初予想を上回る見込み

デジタルツイン事業

点検ソリューションの減少により、データ処理売上等が少なく、当初予想未達見込み

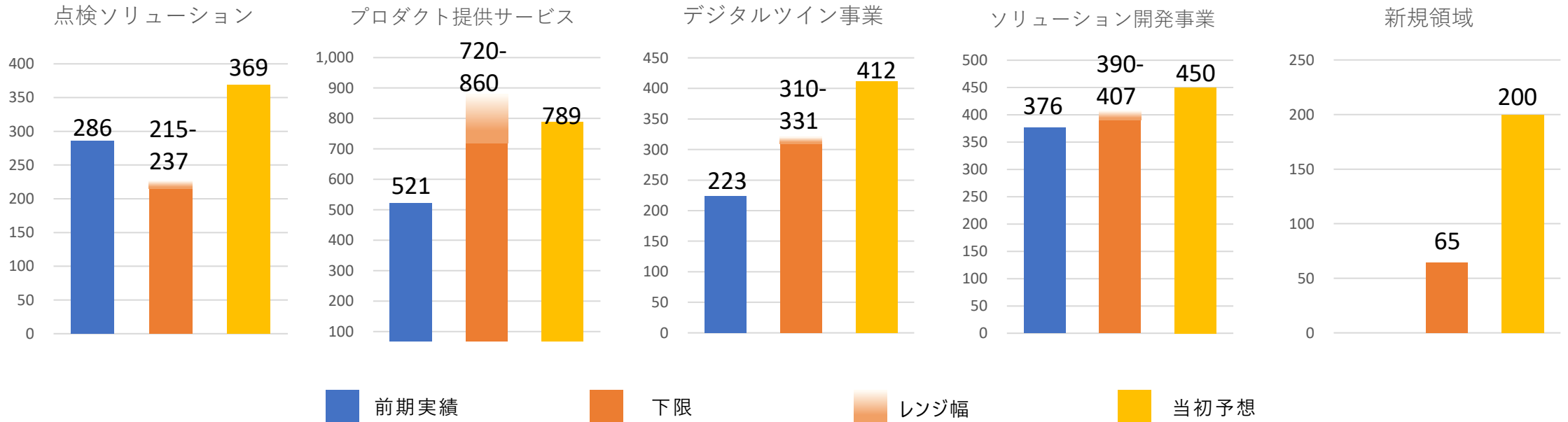
ソリューション開発事業

前年度から継続して実施している案件が多くを占める一方、新規大型案件の獲得未達により、前期実績と同水準となる見込み

新規領域

新規領域での立ち上げ遅延により、当初予想を下回る見込み

(単位：百万円)

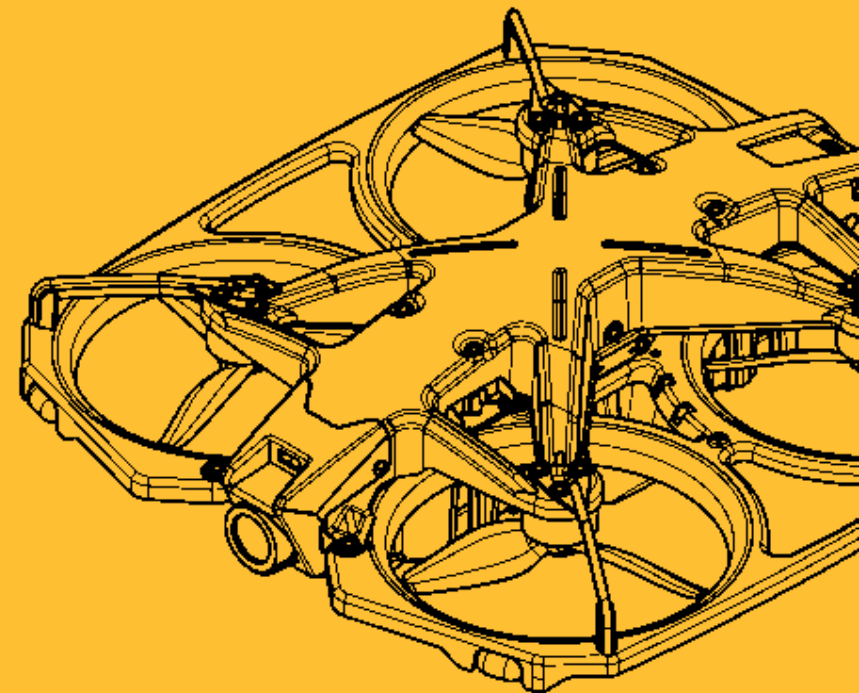




06 成長戦略進捗

2026年7月期

第3四半期



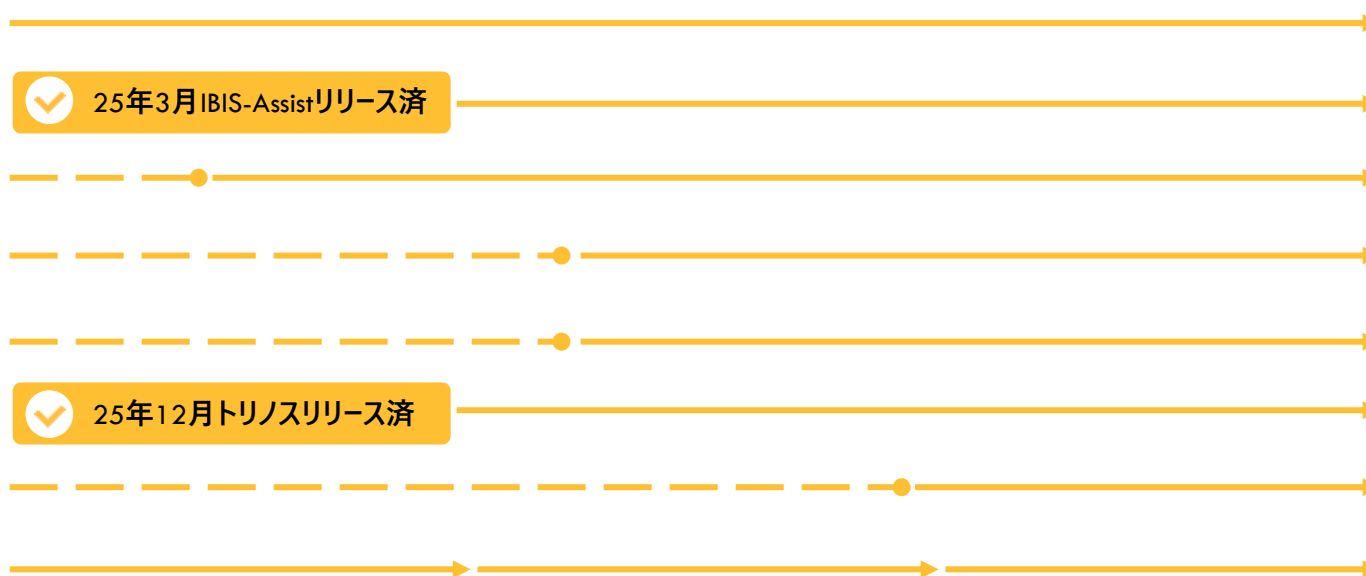
共創を軸に事業領域の拡大と 既存サービスの付加価値向上を進め継続的な成長を加速

- 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

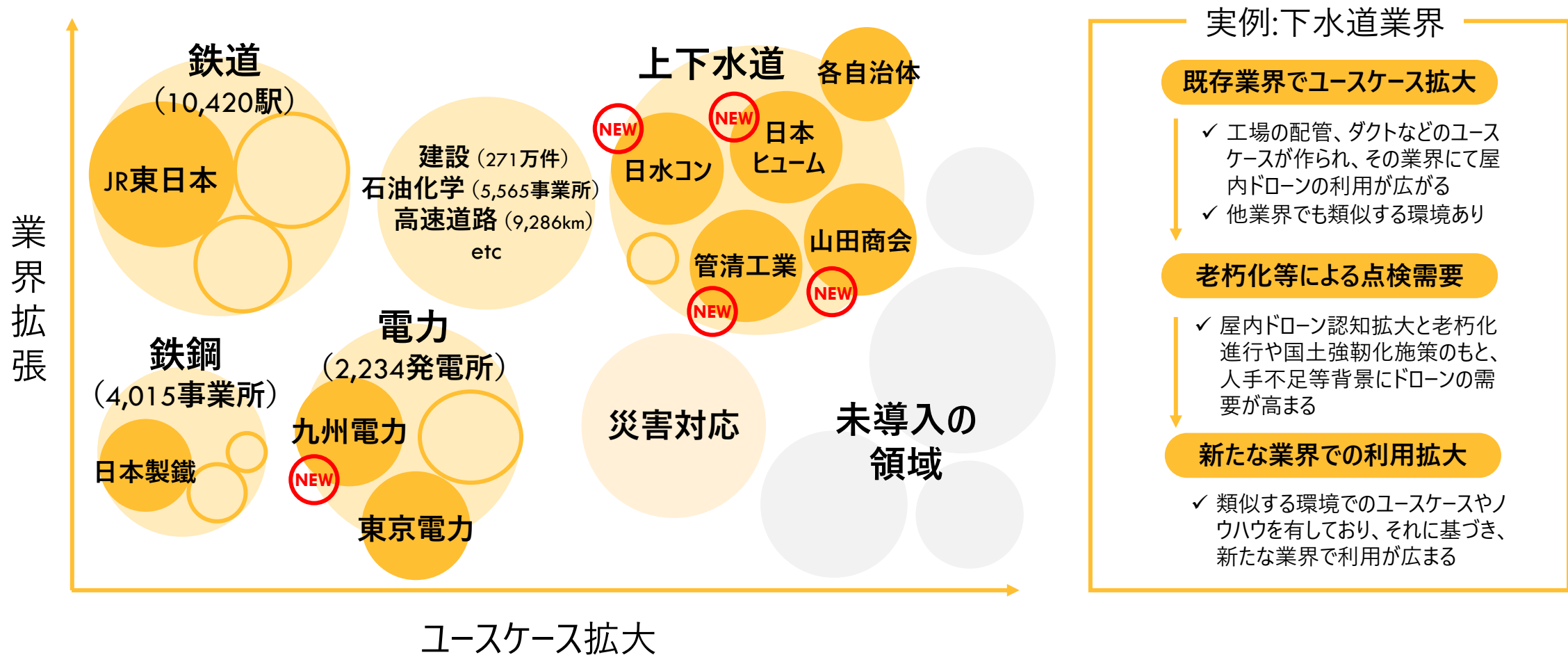


コアプロダクトの進化	既存サービス適用範囲の拡充	
	既存サービスの付加価値向上	バージョンアップ オプション開発
	次世代IBIS開発	
	次世代ソフトウェア開発	
成長エンジンの獲得	新たなデバイス開発	
	鉄道環境対応ドローン	
海外展開		



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：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

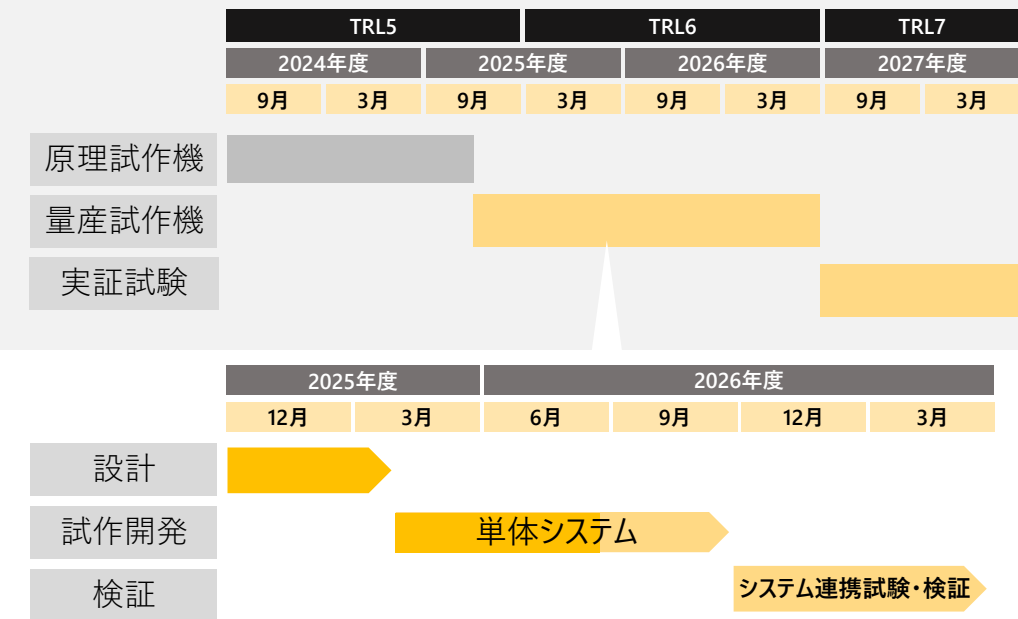
25/7期までの受領済額 **13.2億円**

➤ コンソーシアムメンバー



➤ 事業進捗：量産試作機の開発中

✓ 26年9月ごろをめぐりに、各システムの単体検証を開始予定



TRL・・・Technology Readiness Level、技術成熟度レベル。は、特定の技術が開発プロセスのどの段階にあるかを評価する尺度

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



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



全世界の鉄道事業者を対象とした
設備インフラに係る点検業務全体の市場規模

本サービスは鉄道インフラ点検に係る業務全てを
理論上代替することが可能

全世界の鉄道事業者を対象に本サービスで
初期的に代替が見込める点検業務の市場規模

鉄道環境の老朽化や点検人材の確保リスクは全世界的に
みられると推察されることから、サービス提供可能

日本全国の鉄道事業者を対象とした
点検ドローンの市場規模

本サービスは初期的に国内の鉄道事業者を対象としており、
複数事業者に既にアプローチ済のためサービス提供可能

市場性の試算について：鉄道事業者のヒアリング及び公開情報をベースに「デロイトトーマツコンサルティング」が試算
試算数値の前提

*1:鉄道事業者へのヒアリングを通じて、本ドローンサービスを導入することでどの程度の点検業務に係る人件費を削減できるかを試算し市場規模とした。
市場規模 = 点検業務種別毎の点検人数(人) × 点検頻度(回/年) × 本サービスによる点検削減率(%) × 点検に係る人件費単価(円)

*2:点検に係る人件費は線路距離に比例すると仮定。

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

鉄道SBIR事業に複数の鉄道事業者が参画

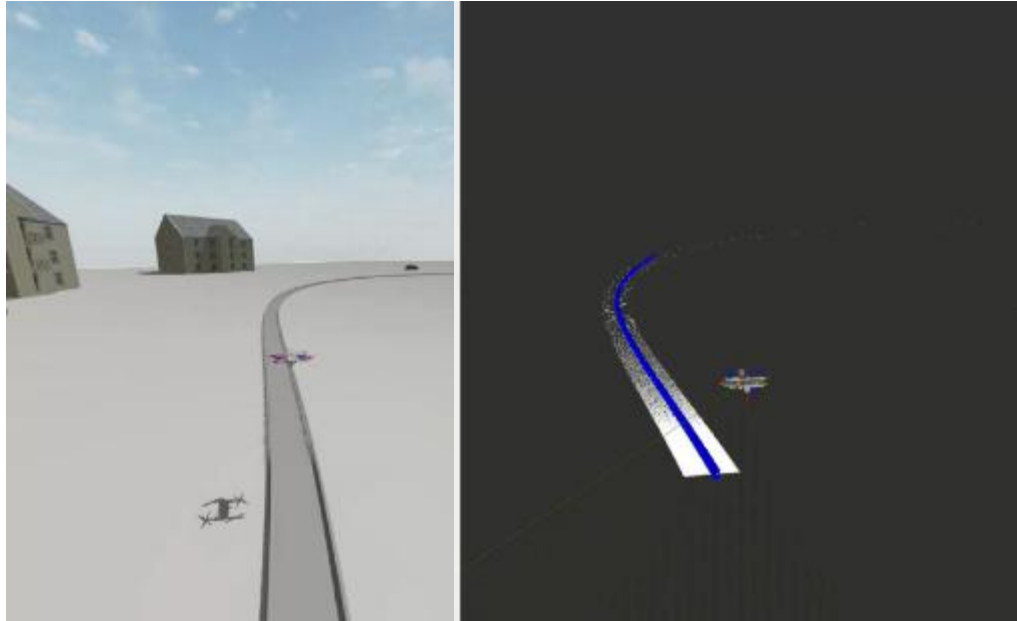
- 本プロジェクトに参加する鉄道事業者は現時点で6社
- JRグループ6社のうち本州3社および九州・四国の計5社が参画



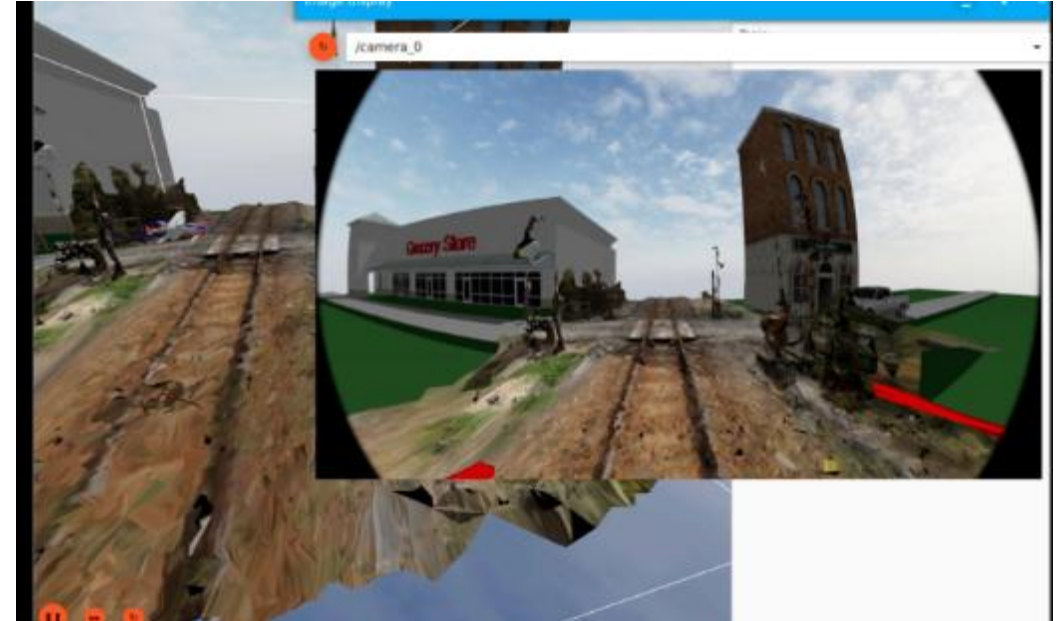
自律制御に向けた要素技術の実証進捗

- 線路認識を用いた飛行制御や踏切横断時の挙動など、鉄道環境特有の要素技術の開発・検証を進めている

➤ 線路認識AI



➤ 踏切横断



開発加速に向けた試験・評価基盤の拡充を実施

- 試験場、風洞設備に加え、新たに電波暗室を整備
- 鉄道環境を想定した機体・通信・運用の検証力を強化し、開発スピードと信頼性の向上を進める

➤ 試験場



➤ 風洞設備



➤ 電波暗室 **NEW**



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

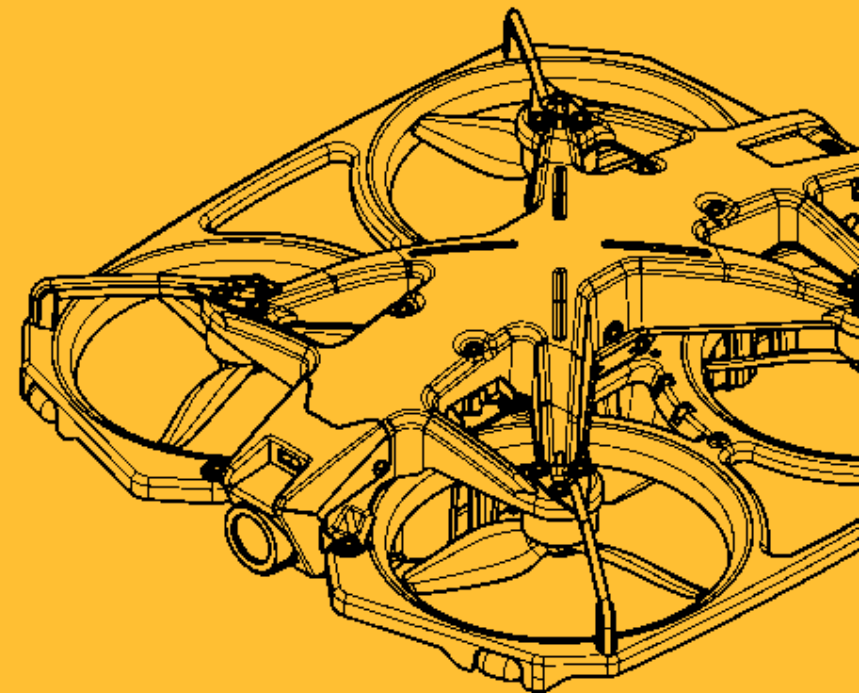
(*2)令和7年12月24日無人機産業基盤強化検討会「中間とりまとめ」を参考に当社がまとめたもの

(*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)



07 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	143名 ※非常勤役員除く、臨時雇用者・派遣含む (2026年4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：11.3%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

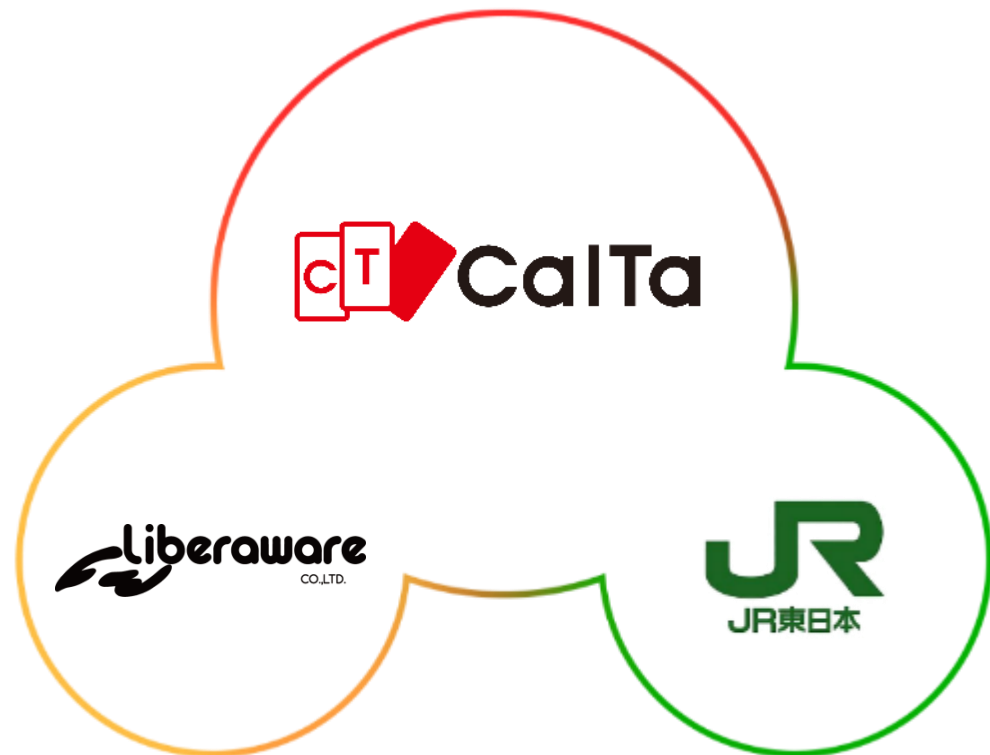
役員陣

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 (2026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



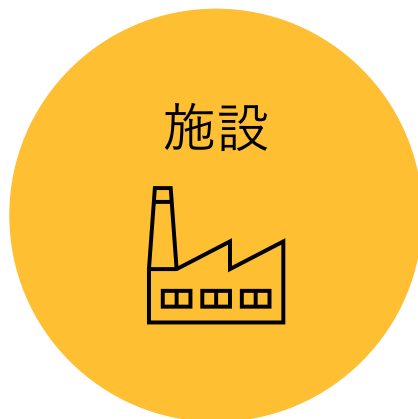
築後50年超の道路橋

30%  75%


2020

2040

■ 道路橋の他、トンネルの老朽化も深刻



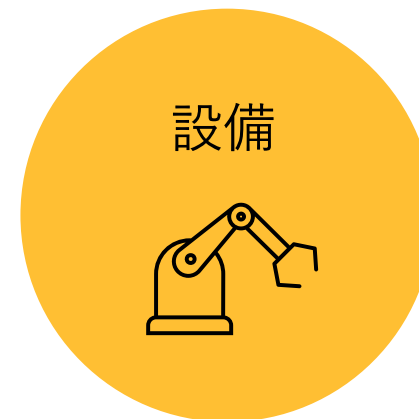
築後50年超の工場や商用施設

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

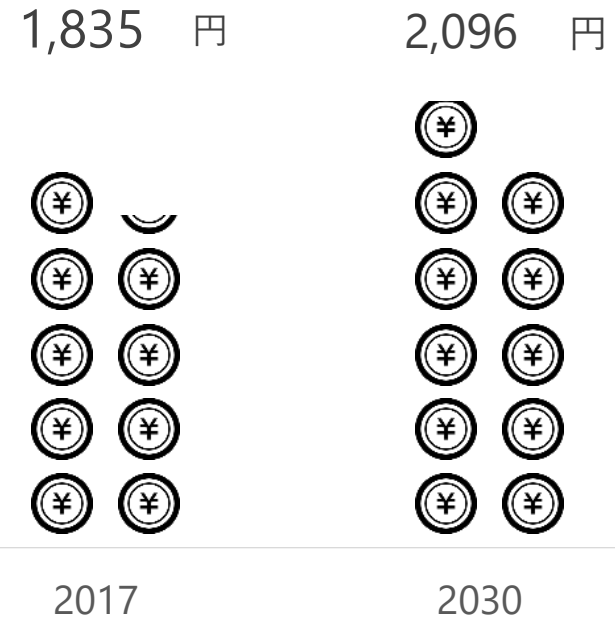
- 労働者は2030年には644万人不足し、賃金も時給2,000円を越す見込みであり、労働生産性の改善が必要とされる

労働人口



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

時給



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

IBIS

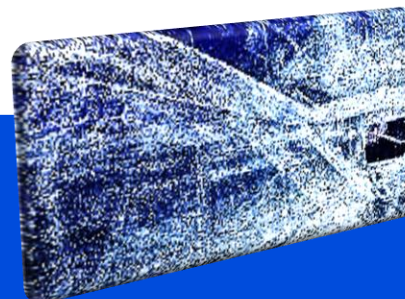


人が入れない狭く暗い屋内の
データを取得



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、L4PIS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



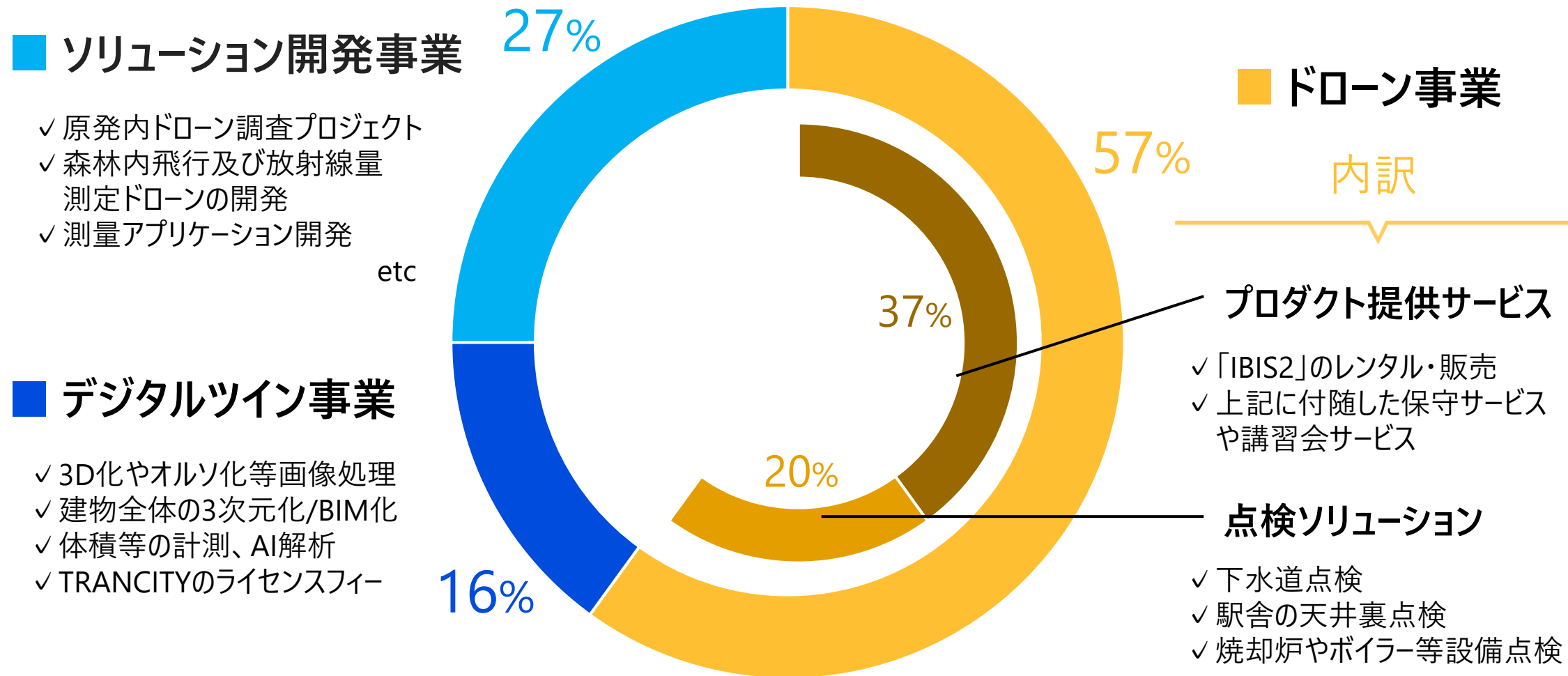
顧客ニーズに即したドローン等の開発、デジタルツインやデジタル管理システムの開発など、当社の技術力とノウハウを基にハードウェアからソフトウェアまで幅広いソリューション開発を実施

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



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
- 空力解析を通じ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



デジタルツイン事業：データ処理・解析サービスの概要

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



デジタルツインプラットフォーム「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

430社以上

2026/4末現在

1

ハード技術優位

- 劣悪環境×狭小空間
- 入手困難なデータ獲得

小型 軽量

防塵性

暗所対応

耐熱性

衝突時の飛行制御



2

データ技術優位

- 劣悪環境のデータ処理
- 意思決定のための解析

3次元化精度・取得方法

解析ソリューション

自動処理



3

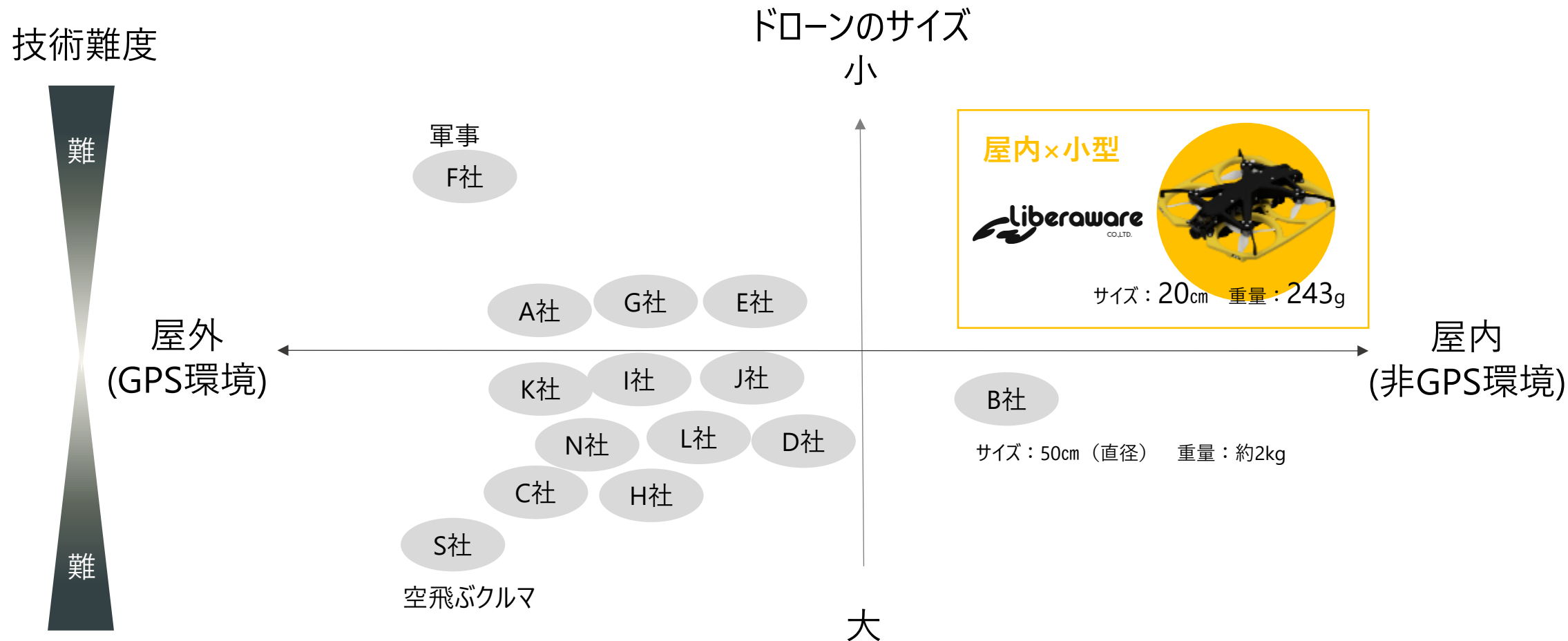
大手企業との取引

- スイッチング・コスト
- 強力なブランディング



強み・優位性(ハード)：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



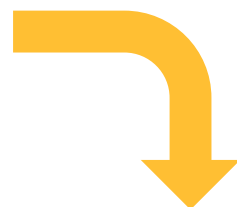
強み・優位性(ソフト)：劣悪な空間の3次元化技術

- 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

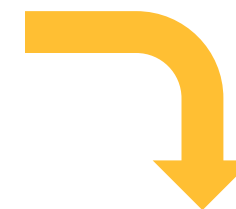
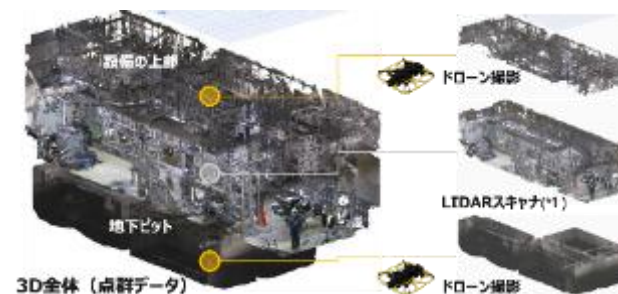


3次元点群データ

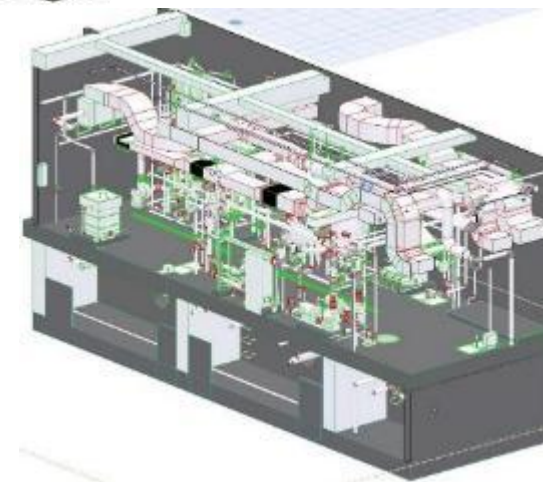


➤ 建物全体のBIM化

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いる危険な空間や、落下の可能性の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

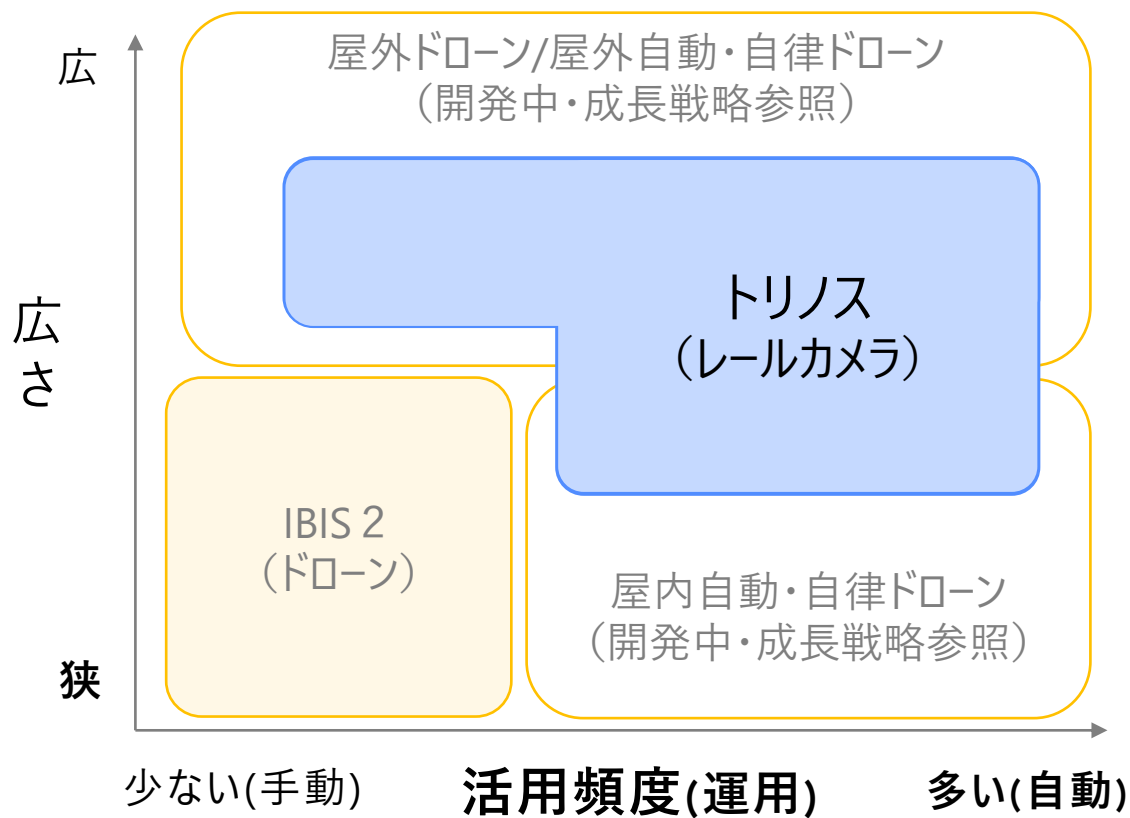
SOM (当該業界) : 150~300億円



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

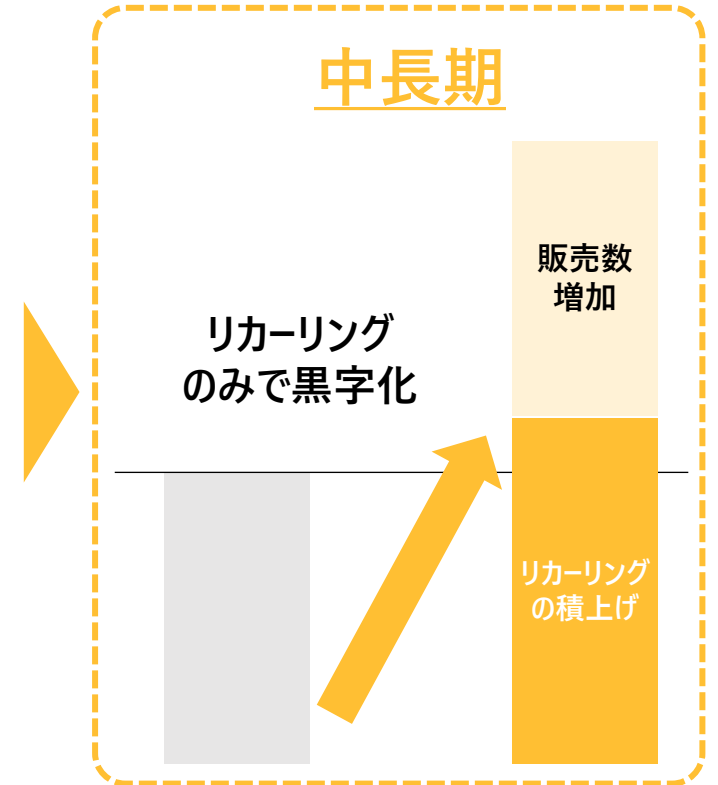
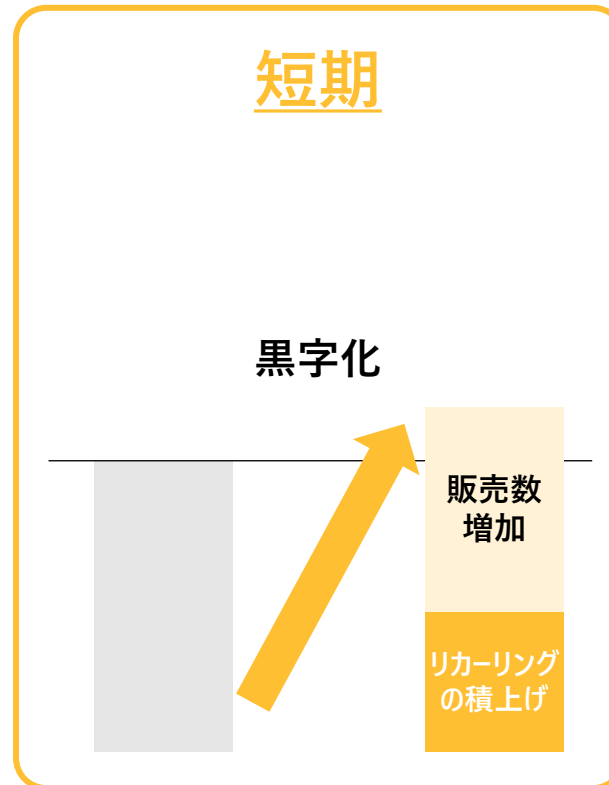
- *1 世界の監視カメラ・システムの市場規模Grand View Research "Video Surveillance Market Report (2025 - 2030)"より、ハードウェア比率71%、及び対象となる市場と巡視・点検の自動化領域を踏まえて試算
- *2 矢野経済研究所「2024年度 監視カメラ／画像解析システム市場の実態と展望」の国内監視カメラ市場2029年度予測(約4000億円)のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の各セクターの台数を統計資料をベースに試算。例えば建設業であれば国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告（令和5年計分）」に記載の公共機関からの受注工事件数（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

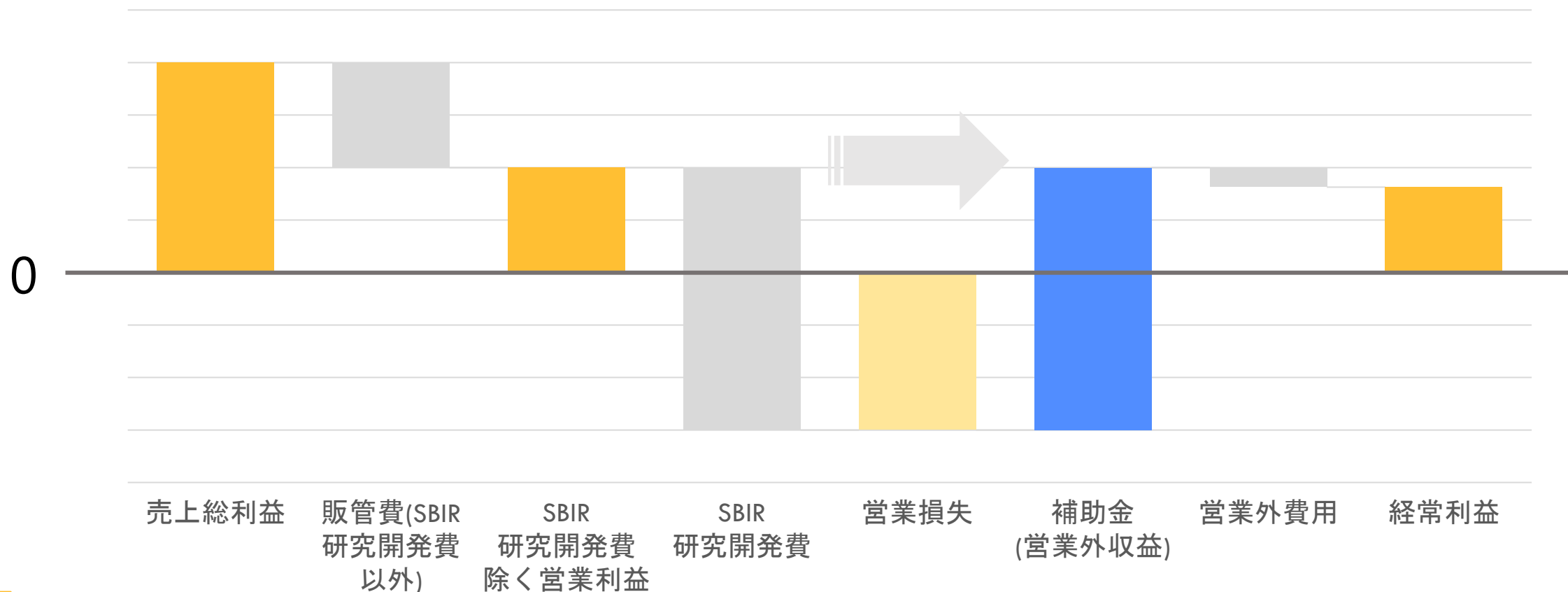
- 高粗利であるドローン機体販売と、リカーリングであり案件数増加に伴い粗利率が向上するサービス売上高を積み上げることで、黒字体質へ
- 中長期的には、リカーリングなサービスのみでの黒字化を目指す

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 新規顧客
デジタルツイン事業	データ処理・解析	リカーリング 新規顧客
	デジタルツイン PF	リカーリング
ソリューション開発事業		リカーリング スポット案件



研究開発費と補助金の段階損益に与える影響

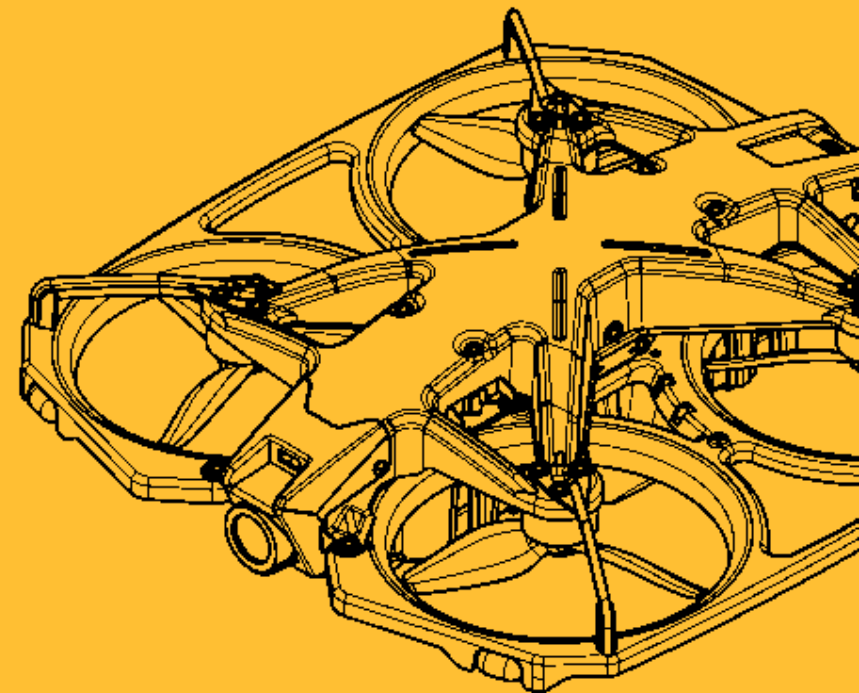
- 今後、複数年にわたりSBIRに係る多額の研究開発費が計上されるため、その間は営業赤字となる見込みだが、当該研究開発費については補助金にて補填されることから、中期経営計画期間内では経常利益ベースでの黒字化を図る
- なお、SBIR研究開発費は先行して支出されその後補助金を受領するため、研究開発費と補助金収入を除くと経常黒字であっても、研究開発費が先行支出した期と補助金を受領する期が異なる場合、経常赤字となる可能性がある





07 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**

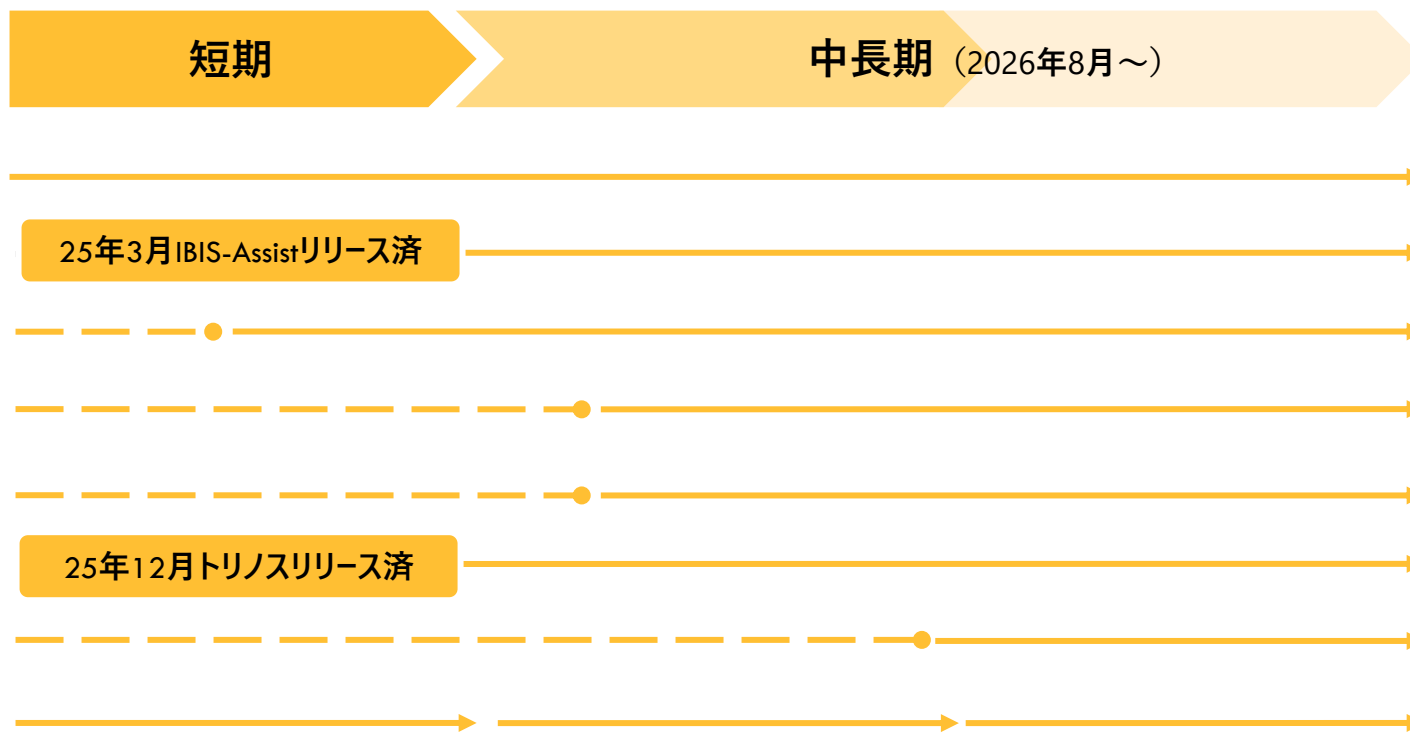


成長戦略-ロードマップ

- 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		

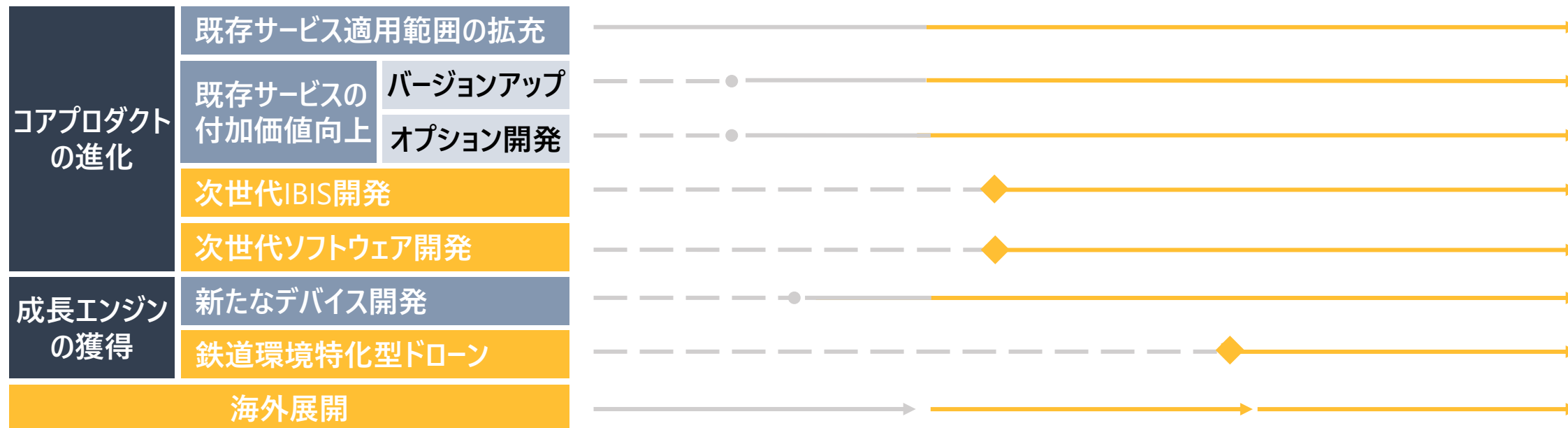


中長期

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

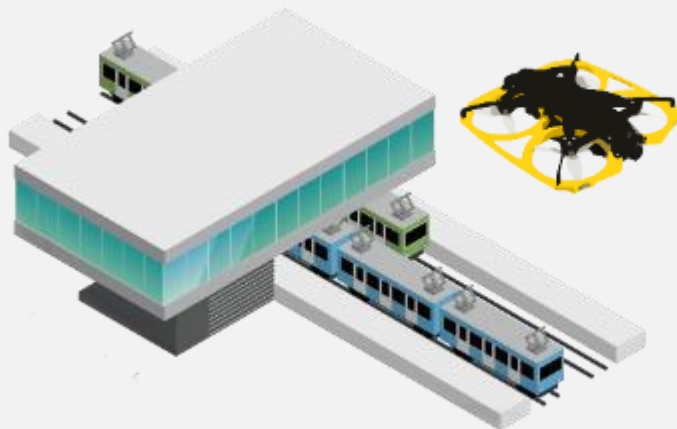


国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- ・ 「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

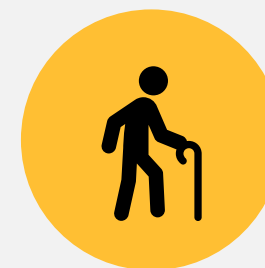
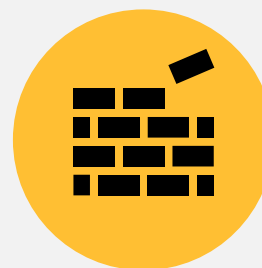
➤ 鉄道ノウハウ × Liberaware

- ・ 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)

52 億円

➤ コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ



管制・通信



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。

