

# 2027年1月期 第1四半期 決算説明資料

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）  
2026年 6月 15日



**TerraDrone**

ミッション

# Unlock "X" Dimensions

異なる次元を融合し、豊かな未来を創造する



# INDEX

1. エグゼクティブ・サマリー
2. 2027年1月期 第1四半期 決算実績
3. 防衛事業の進捗・成長戦略
4. Appendix

# エグゼクティブ・サマリー



# エグゼクティブ・サマリー (1/2)

## <連結業績>

- **売上高は運航管理の増収により前期比で増加。営業利益・調整後営業利益は販管費の増加等により前期比で損失拡大も、いずれも期初の想定通りの推移**
  - 売上高1,010百万円（前期比+63百万円）、営業利益▲434百万円（前期比▲152百万円）、調整後営業利益▲401百万円（前期比▲275百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲249百万円（前期比▲100百万円）

## <セグメント別業績>

- **ドローンソリューション：売上高・営業利益ともに前期比で減少も、期初の想定通りの推移**
  - 売上高848百万円（前期比▲37百万円）、営業利益▲235百万円（前期比▲115百万円）
  - 測量・農業事業は減収だが期初の想定通り。なおサウジアラビアの売上について、1Qはラマダン等の影響あり。今後、今期中に4億円/年の石油・ガスパイプライン監視案件の開始等を見込み、本格的な売上の立ち上がりは下半期を見込む
  - 点検事業はTerra Xross 1が過去四半期中で最大の売上高を計上するなど、堅調に推移
- **運航管理：売上高は前期比で成長。営業利益は為替影響や局所的な費用増、体制強化等の影響で損失拡大も、期初の想定通り**
  - 売上高161百万円（前期比+100百万円）、営業利益▲199百万円（前期比▲37百万円）、調整後営業利益▲165百万円（前期比▲160百万円）
  - Unifly・国内いずれも前期より案件が積み上がり増収。なお、足元、世界各地で当社仕様のUTM導入が進みつつあり、Uniflyでは、業界初となる東南アジア地域（マレーシア）での国家レベルのUTM案件を受注。受注には日本の運航管理部門も大きく寄与
  - 加えて新規領域として防衛・保安用途へのUTMの活用も進みつつあり、Uniflyで、欧州最大級の防衛企業MBDA社とカウンタードローンプラットフォームの実装に向けたパートナーシップ契約を締結（不審ドローンの識別にUTMを活用）

## <2027年1月期 第2四半期の見通し>

- **1Qは期初想定通りの通り、通期予想値に対する売上高の構成比は比較的小さくなった。2Qも想定通り、通期予想に対する売上高構成比は比較的小さくなる見込**
- **また、業績予想に織り込まれていない防衛事業については、各種取り組みが進行中**

2027年1月期  
第1四半期  
決算実績  
(1/2)

# エグゼクティブ・サマリー (2/2)

2027年1月期  
第1四半期  
決算実績  
(2/2)

防衛事業の  
進捗・成長戦略

## <資金調達> ※詳細は同日開示の「資金調達に関する補足説明資料」もご参照ください

- **概要：行使価額修正条項付（みずほ証券割当）および固定型（当社代表取締役 徳重割当）の新株予約権を各5ステージ（回号）に分割し発行。行使期間は3年間、最大希薄化率は約9.8%、想定調達額は計約145億円**
  - 代表個人への割当により経営のコミットメントと企業価値向上への確信を表明
- **株主利益に配慮した設計：みずほ証券割当分については、株価上昇時にのみ行使が進行する、株主利益に強く配慮したスキームを採用**
  - **ハイアップ型**：下限行使価額を、一般的な類似事例より高く設定し、株価上昇時にのみ行使・資金調達が進む
  - **5ステージ型**：新株予約権を5つのステージ（回号）に分け、下限行使価額を段階的に引き上げ、調達額の極大化を図る
  - **タイトなディスカウント率（手数料）**：一般的には8～10%のところ本件では「5%」に設定。調達額の極大化・調達コストの軽減を実現

## <事業環境>

- **世界：低コスト・物量の無人機に防衛の主軸が移行しつつあり、軍事用UAV市場は2030年に約3.4兆円規模へ（CAGR7.6%）**
- **国内：26年度の無人アセット防衛予算は前年比約2.4倍の2,773億円。SHIELD構想や装備移転ルールの緩和も追い風**

## <現在までの事業進捗（参入から約3か月）>

- **2026年3月、防衛装備品市場への本格参入を発表。ドローン等の無人アセットをグローバルに展開し、製品ラインナップを迅速に拡充**
  - **迎撃ドローン**：ロケット式「Terra A1」と固定翼「Terra A2」の2機種を展開。また、ウクライナの迎撃ドローン企業のAmazing Drones社・WinnyLab社の子会社化を決定。迎撃ドローンの世界的な需要拡大を受け、Combat-Provenを強みに事業展開を進める
  - **偵察ドローン**：ウクライナの偵察ドローン企業のBesomar社との合併会社の設立準備を開始するとともに、偵察ドローン「Terra C1」を発表。情報収集・監視用途での展開を図る
  - **防衛装備庁案件**：防衛装備庁よりモジュール型UAV 300式（約1.15億円）を受注。当社にとって同庁からの初受注となる重要案件

## <目指す姿>

- **明確な勝者が不在のグローバル市場で迅速にシェアを拡大し、世界的な防衛ドローン/無人アセット企業を目指す**

# 2027年1月期 第1四半期 決算実績



# 連結PL<sup>1</sup>

✓ 売上高は前期比で増加。段階利益は前期比で損失拡大も、期初の想定通りの推移

(百万円)	26/1期 <sup>2</sup> 1Q <sup>3</sup> (A)	27/1期 <sup>2</sup> 1Q <sup>3</sup> (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	948	1,010	+63	運航管理の売上増加によるもの
売上総利益	423	448	+26	-
営業利益	▲283	▲434	▲152	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)	▲126	▲401	▲275	前期より国内UTM関連補助金収入の計上減少
経常利益	▲173	▲325	▲152	為替差益の計上や、26/1期に営業外費用で発生していた持分法適用会社 (Aloft) ののれん償却の剥落
当期純利益	▲200	▲321	▲122	前期比で法人税が減少
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲149	▲249	▲100	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

(1) 2026年3月16日開示の26/1期期末決算資料より、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。以降の頁も同様

(2) 26/1期=2026年1月期、27/1期=2027年1月期の意。以降の頁も同様

(3) 1Q=第1四半期の意。以降の頁も同様

# セグメント別PL

- ✓ ドローンソリューション：売上高、営業利益ともに前期比で減少も、期初の想定通りの推移
- ✓ 運航管理：売上高は前期比で成長。営業利益は為替影響や局所的な費用増、体制強化等の影響で損失拡大も、期初の想定通り

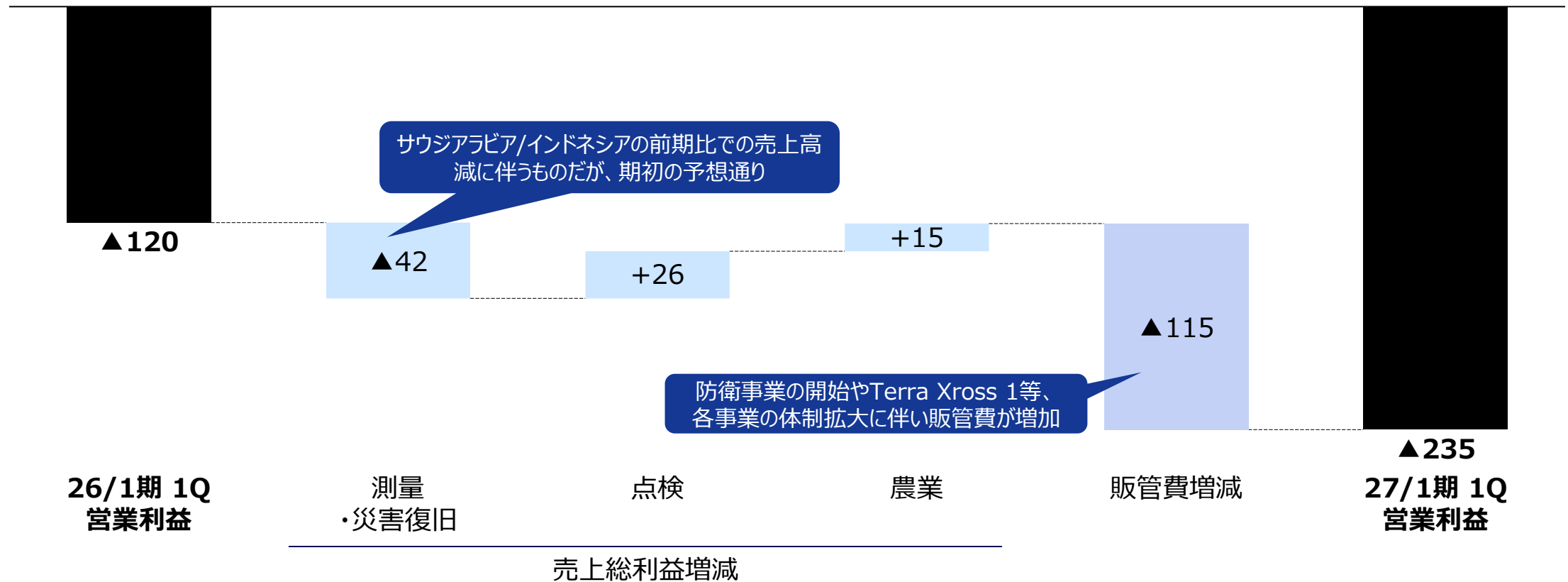
	(百万円)	26/1期 1Q (A)	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	886	848	▲37	測量・農業が前期比で減少
	売上総利益	383	383	▲0	-
	営業利益	▲120	▲235	▲115	TerraXross1、サウジアラビア、防衛事業等、各事業の体制拡大等で販管費が増加
運航管理	売上高	61	161	+100	Unifly・国内いずれも前期より案件が積み上がり
	売上総利益	39	65	+26	-
	営業利益	▲162	▲199	▲37	Uniflyの為替影響や、局所的な費用増、防衛領域強化等による体制強化の影響で、前期比で損失拡大
	調整後営業利益 (営業利益+国内UTM関連補助金)	▲5	▲165	▲160	国内UTM関連補助金収入は前期より減少

## 【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

# 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、体制拡大に伴う販管費の増加が原因であるが、概ね期初の予想通りの着地



# 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>

- ✓ 売上高：測量/災害復旧と、農業事業で前期比減少も、期初の想定通りの推移であり、事業進捗に問題はない
- ✓ 売上総利益：測量/災害復旧で、売上高減少に伴い前期比減少も、農業事業はコスト抑制により前期比で改善

	売上高（百万円）			売上総利益（百万円）			売上総利益率（%）			コメント
	26/1期 1Q (A)	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	26/1期 1Q (A)	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	26/1期 1Q (A)	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	
測量/ 災害復旧	612	564	▲48	308	266	▲42	50%	47%	▲3%	売上高減少はサウジアラビア（ラマダン影響等）とインドネシア（火災影響）によるもの。売上総利益も連動して減少しているが、いずれも期初予想通りの推移
点検	125	173	+47	63	90	+26	51%	52%	+1%	売上高・利益ともに堅調に推移
農業	147	111	▲36	11	26	+15	8%	24%	+16%	火災事故の影響により売上高は前期比減少だが、期初予想通りの推移。また、売上総利益はコストコントロールにより前期比で増加
計	886	848	▲37	383	383	▲0	43%	45%	+2%	-

(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に含む

# ドローンソリューション – 測量/災害復旧事業 売上高詳細

- ✓ 測量・災害復旧事業は、国内は各事業が順調に進捗し、前期比で大きく売上増
- ✓ サウジアラビア・インドネシアは、それぞれの要因で前期比で減収も、期初想定通りの進捗

	(百万円)	26/1期 1Q (A)	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内 (本社+TDX社 <sup>1</sup> )	425	507	+82	各事業の貢献で前年同期比で増加 (詳細下記)
	サウジアラビア	118	19	▲99	案件当たり単価が大きく、四半期ごとの売上高のブレが大きい拠点。前期は1Qに売上が集中したが、今期の1Qはラマダン等の影響が大きく、前期比で減収はしたが、期初予想通りの推移。なお今後4億円/年の石油・ガスパイプライン監視案件の開始を見込むなど、本格的な売上の立ち上がりは下半期を見込む (詳細次頁)
	インドネシア	69	37	▲32	火災事故の影響等により、前期比で下振れたが、期初の予想通りの推移
国内売上 内訳	サービス (ドローン+ICT)	144	170	+26	主力のドローン測量が好調に推移し、前期比上振れ
	ハード (Lidar・SLAM) <sup>1</sup>	150	154	+4	前年同期とほぼ同水準で進捗
	SaaS (ソフト・保守) <sup>2</sup>	62	68	+6	ハードの販売/単価増に伴い収益が積み上がり
	災害復旧 (TDX社)	42	75	+33	営業等のオペレーション改善や、大雪による案件の引き合い増に伴い前期比増加
	その他	25	39	+13	汎用ハードやその他のソフトウェア等

(1) 「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  
 (2) 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。また、昨年度までKPIとして開示していた「ユーザー数」については、提供プラン (単価) の多様化に伴い、経営指標としての有用性が低下したため、当期から掲載しない方針

# トピックス：サウジアラビアでの石油・ガス向け案件の受注

- ✓ サウジアラビア子会社において、石油・ガスのパイプラインの監視案件を約4億円/年で受注
- ✓ 同国において、石油・ガス関連施設でのドローン利活用の本格化が進んでおり、当社でも関連案件の獲得による高成長を期待

## サウジアラビア事業および受注案件の概要

### 事業概要

- 当社は上場前に世界最大級の石油会社アラムコのCVC (Wa'ed)から出資を受け、サウジアラビア子会社を設立
- 資本的なバックアップやグループ会社での豊富な案件実績を強みに、サウジアラビアで優位な事業展開を進める
- 設立当初から石油・ガス施設向け案件を期待していたが、この度、遂に大型案件を受注

### 直近動向： 石油・ガス向け 案件の受注

- 案件内容：ドローンによる石油・ガスのパイプラインの**保安監視**（セキュリティ目的での上空からの巡回監視）
- 受注額：約4億600万円
- 期間：1年間（27/1期中に開始予定）
- 背景：当社はUAEやインドネシアで類似案件の実績を有しており、その点を評価された

## 今後の展望・ポテンシャル

- **市場の成長**：本件のようにサウジアラビアにおける石油・ガス分野でのドローン利活用の本格化が進んでおり、今後の案件拡大を見込む
- **保安案件の拡大**：本件を契機とし、継続受注やエリア拡大を目指す
  - 本案件の期間は1年間だが、監視目的のため継続需要が期待される
  - 今回の対象範囲は同国に所在するパイプラインの一部に過ぎず、今後他エリアにおける案件受注も目指せる立ち位置
- **屋内点検案件の獲得**：当社が特に強い技術的優位性を有する、プラント等への屋内点検サービスについても、早期の案件獲得を目指す
  - Wa'edからの出資も、当社の屋内点検技術への高評価がきっかけ
  - 世界有数の産油国であり広大な案件ニーズを有する同国で、資本的なバックアップも受けながら案件受注を目指していく

# ドローンソリューション – 点検事業 売上高詳細<sup>1</sup>

✓ 点検事業は、Terra Xross 1が過去四半期の中で最大の売上高を計上するなど、堅調に推移

(百万円)	26/1期 1Q (A) <sup>2</sup>	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	コメント
サービス (オランダ+日本)	122	128	+7	円安の影響もあり、前期から売上高は増加
ハード (Terra Xross 1)	0	38	+37	徐々に本格的な販売を開始し、1Qは過去四半期の中で最大の売上を計上。本決算の開示日時点でおおよその生産体制の構築が完了しており、より本格的な拡販を進めていく
その他	2	6	+4	-

(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。また、昨年度までKPIとして開示していた「サービス顧客数および単価」については、顧客ごとの契約単価にばらつきが生じており、必ずしも事業の成長実態を適切に反映しない可能性があるため、当期より開示を非掲載とする方針へと変更

(2) 26/1期1Q時点から一部取引の売上高の計上区分を見直しており、前期の決算資料から売上高内訳を変更している（点検事業の合計値としては変更なし）

# トピックス : Terra Xross 1による下水道管での有償デモ点検実施

- ✓ Terra Xross 1は、自社開発・国産の国産ドローン。26年3月に、北海道において下水道管の有償デモ点検に成功
- ✓ 突出した競合が不在の屋内点検領域で世界No.1を目指せるプロダクトであり、数十億円を超える潜在市場の獲得を目指す

## Terra Xross 1概要

### 製品概要

- 自社開発かつ国産の屋内目視点検用ドローン
- 屋内での安定飛行は一般的に難易度が高いとされるが、当社の有する制御技術により**高い飛行安定性を実現**
- また同等の飛行安定性の競合品と比較し約**1/3の価格**
- 北米・南米・欧州・アジアを含む**世界8か国で代理店契約を締結しており、代理店や顧客から高評価を受ける**

### 下水道管のデモ点検実施

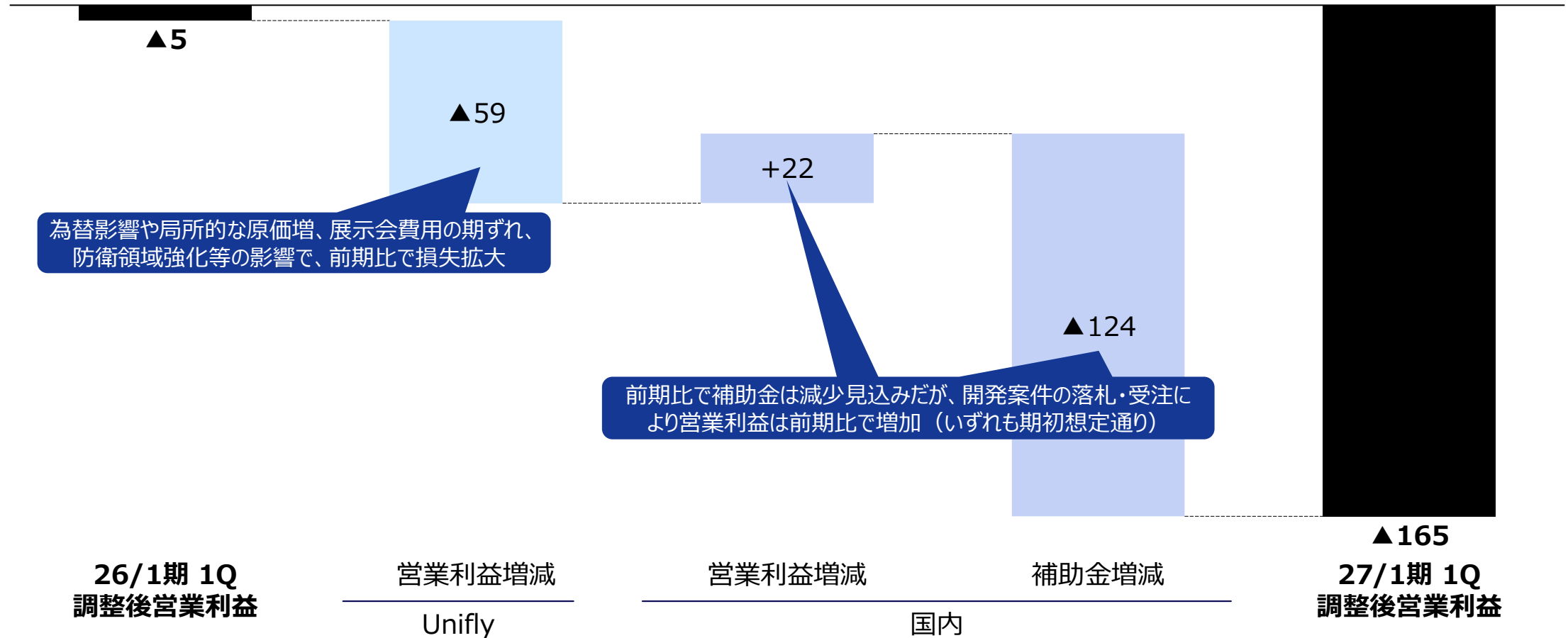
- **Terra Xross 1を用いた下水道管のデモ点検を実施**  
(北海道初の下水道管のドローン点検の成功事例)
- これまで当社はプラント点検向けを中心に販売を進めていたが、**今後、国内で旺盛な需要を有する下水道管点検向けに自治体やメンテナンス企業への展開も推進**

## 今後の展望・ポテンシャル

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

# 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も、期初想定通りの推移



# 運航管理 – 拠点別PL

- ✓ Uniflyは前期比増収。為替影響や局所的な原価増、展示会費用の期ずれ、防衛領域強化等により営業損失は拡大も、期初想定通り
- ✓ 国内は、開発案件の受注・落札により、前期比で営業利益が改善

	(百万円)	26/1期 1Q (A)	27/1期 1Q (B)	増減 (B-A)	コメント
Unifly	売上高	55	115	+60	前期より円安で推移したことによる増加もあるが、現地通貨ベースでも前年同期比で増収
	売上総利益	33	48	+15	(Uniflyの売上総利益は参考値の扱い <sup>1)</sup> )
	営業利益	▲120	▲179	▲59	円安影響による円ベースの損失拡大影響が▲18百万円。為替影響を除くと前期比▲38百万円で、内訳としては案件構成の差異による局所的な原価増や、展示会費用（前期は2Q計上）、防衛領域等の強化に向けた人件費の増加によるものだが、期初の想定通りの進捗
国内	売上高	6	46	+40	開発案件の落札・受注により前期比で増加
	売上総利益	6	17	+11	-
	営業利益	▲41	▲19	+22	売上高増に伴い前期比で改善
	補助金	157	33	▲124	補助金は前期比で減少（期初想定通り）
	調整後営業利益	115	14	▲101	補助金の減少に伴い、前期比で悪化

(1) ベルギーでは現地の雇用慣習等の理由により、人件費の原価/販管費区分が一般的な基準と異なる場合があるため、当社の業績管理上Uniflyの売上総利益は参考値と位置づけている

# トピックス：UTM事業の成長の方向性 – サマリ

- ✓ マレーシアでのUTM案件の新規受注をはじめ、世界各国で当社仕様のUTM導入が進みつつある
- ✓ その他、新規領域として防衛・保安用途への拡張も進みつつある状況

## UTMの 特徴

- **高収益モデル**：リカーリング性が高く、利益率にも優れたビジネスモデル
- **高い参入障壁**：スイッチングコストが大きく、先行者利益が極めて大きい領域

## 成長の 方向性

### ①ANSP向けUTMの更なる導入加速 ※詳細次頁

- ✓ 当社はUTMの導入実績でグローバルNo.1の立ち位置を有するが、26年5月、新たに業界初となる東南アジア（マレーシア）のUTM案件を受注
- ✓ その他、複数国の新規ANSPからの引き合いもあり、世界各地域での当社形式のUTMの浸透が進みつつある状況

### ②新規領域への拡張（防衛および重要インフラ施設向け用途）※詳細次々頁

- ✓ **重要インフラ施設（空港や発電所等）向け**：一定空域内の不審ドローンの検知～判定～対処を行うシステム「カウンタードローンプラットフォーム」へのUTMの接続を進める
- ✓ **防衛空域向け**：各国軍での防衛ドローン利用増加に伴い、軍が管轄する防衛空域の運航管理を行うためのUTM需要が立ち上がりつつある

→いずれの領域もANSP向けUTMのノウハウが横展開でき、かつスイッチングコスト/リカーリング性が高いビジネス

# トピックス：UTM事業の成長の方向性 – ANSP向け（マレーシア案件）

- ✓ Uniflyにおいて、業界初となる東南アジア地域（マレーシア）でのUTM案件を受注。受注には日本の運航管理部門が大きく寄与
- ✓ 今後、Uniflyと日本の協働で、世界各地域での当社UTMのデファクトスタンダード化を目指し、世界No.1の確立を目指す

## 受注案件概要（マレーシアでの国家レベルのUTM案件）

- ✓ **案件内容：マレーシアの国内レベルのUTM開発・実装**
  - 業界初の東南アジア地域での国家レベルのUTM案件
- ✓ **受注の背景：Uniflyと日本の協働による受注**
  - 2025年に、日本の運航管理部門の主導で、インドネシアにて同国初のUTMによる複数ドローン飛行の実証実験を実施
  - その際にマレーシア当局も実証実験に参加し、本案件の引き合いに繋がり、Uniflyでの受注に至った

## 今後の展望・ポテンシャル

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

# トピックス：UTM事業の成長の方向性 – 新規領域（防衛・インフラ用途）

- ✓ Uniflyは、欧州の最大級の防衛企業のMBDA社と「カウンタードローンプラットフォーム」の実装に向けたパートナーシップ契約を締結
- ✓ 同プラットフォームはインフラ施設等での不審ドローンの検知～識別～対処を一気通貫で行うものであり、識別にUTMを活用

## UniflyとMBDA社がパートナーシップ契約を締結

- **概要：欧州最大級の防衛企業 MBDA社と、「カウンタードローンプラットフォーム」の実装に向けたパートナーシップ契約を締結**
  - MBDAは、Airbus（欧州航空最大手）、BAE（英防衛最大手）、Leonardo（イタリア航空大手）の3社共同出資で設立された合弁企業であり、欧州で高いプレゼンスを有する
- **カウンタードローンプラットフォームとは：対象空域内での不審ドローンの検知～判定～対処を一気通貫で行うもの（詳細右記）**
- **導入先：重要インフラ施設（空港や発電所）等を想定**
- **ビジネスモデル：従来ビジネスである各国のANSP向けUTMと同様、実際に導入がなされれば、継続収入が期待できるビジネスモデル**

## 「カウンタードローンプラットフォーム」の概要

検知

- ✓ システムの対象空域内を飛行するドローンを検知

ドローンの  
適合性  
識別

- ✓ 検知されたドローンについて、高度や位置情報・重量などにより規制適合性を自動的に識別
- ✓ 当プロセスでUniflyのUTMの接続/活用を想定

(必要に応じ)  
対処

- ✓ 不審ドローンについて、適合性の識別結果に応じた対処を実施  
(例：ドローンキャッチャーやジャミング、迎撃ドローン)

UTMが有する飛行要件の承認判定や、リアルタイムでの飛行状況のモニタリング機能等は、本件に限らず、防衛・保安分野での活用余地がある

# 2027年1月期第2四半期の見通し

- ✓ 1Qについては、期初の想定通り、通期予想値に対する売上高の構成比は比較的小さくなった
- ✓ 2Qも、期初からの想定通り、通期予想に対する売上高構成比は比較的小さくなる見込
- ✓ なお、業績予想に織り込まれていない防衛事業については、各種取り組みが進行中

## 四半期別の業績推移の考え方

### <四半期別の業績推移の考え方>

- ✓ 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、計上タイミング起因の業績の四半期変動が大きい
- ✓ 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

### <27/1期 第1四半期 見通し+振り返り>

- ✓ 前回資料より：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
- ⇒ **振り返り：第1四半期の売上高は概ね想定通り着地**

## 27/1期 第2四半期以降の見通し

- **第2四半期は、第1四半期に引き続き、いずれの事業も、通期予想に対する売上高構成比は比較的小さくなる見込（概ね期初想定通り）**
- **なお、業績予想に織り込まれていない防衛事業については、各種取り組みが進行中（詳細25頁以降）**

# 資金調達 - 本ファイナンスの概要（ターゲット価額設定型新株予約権）

- ✓ 本日、ターゲット価額設定型新株予約権の発行による資金調達の実施を開示。みずほ証券と徳重に5ステージの新株予約権を付与
- ✓ みずほ証券割当分は行使価額が株価に連動（ディスカウント5%）、徳重割当分は行使価額が固定（ディスカウントなし）

## 概要

- **希薄化率**：総発行済株式数の約9.8%
- **割当予定先**：**みずほ証券**および**徳重 徹**（当社代表取締役社長）
- **基本設計**：**各割当先の新株予約権を5ステージに分け、行使価額を段階的に引き上げ**

## 割当先別 スキーム

### みずほ証券割当分/株価連動型 (想定調達額：144億円)

- ✓ 行使価額が株価に連動（ディスカウント率：5%）
- ✓ 各ステージの下限行使価額を段階的に引き上げ

### 徳重割当分/固定型 (想定調達額：1億円)

- ✓ 行使価額を固定（ディスカウント：なし）
- ✓ 各ステージの行使価額を、みずほ証券割当分の  
下限行使価額と同額以上に設定

(1) 想定調達額は、全ての新株予約権が各ステージの当初行使価額（みずほ証券割当分）および行使価額（徳重割当分）で行使されたと仮定した時の金額で記載

# 資金調達 - 資金用途

✓ 調達資金は、防衛事業を中心に、UTM、M&A、その他既存事業の成長資金に充当予定

具体的な用途		金額 (億円)	支出予定時期
①	防衛事業の本格的立ち上げに係る資金	65	2026年7月～2030年1月
②	UTM事業の本格化に向けた開発及び事業強化のための資金	30	2026年7月～2030年1月
③	将来のM&A・資本業務提携等に係る資金	27	2026年7月～2030年1月
④	その他既存事業の拡大・強化等に関する資金	23	2026年7月～2030年1月
	合計	145	

# 資金調達 - 本ファイナンスの主なコンセプト

✓ 本ファイナンスは、設計に工夫を重ね、類似事例と比較し、株主利益保護に強く配慮したスキームを採用

株主利益の 強固な保護	①ハイアップ型	• 下限行使価額を、一般的な類似事例（基準価額 <sup>1</sup> の50~70%）より高く設定し、 <u>株価上昇時にのみ行使・資金調達が進む</u>
	②5ステージ型	• 新株予約権を5ステージに分け、 <u>下限行使価額を段階的に引き上げ、調達額の極大化を図る</u> 。また、最初の4ステージは希薄化率（割当個数）を均一に配分
	③希薄化率の 上限固定	• <u>希薄化率は約9.8%が上限</u> 。かつ各ステージ約1.0~2.2%ずつ少量に設定
	④タイトな 手数料	• 平均的な手数料（ディスカウント率）の8~10%を <u>大幅に下回る「5%」に設定</u>
	⑤株価連動で 調達額が増加	• <u>行使価額が株価に連動し、株価が上昇するほど資金調達額が増加</u>
経営陣の 強固なコミット	⑥徳重への SO割当	• <u>経営へのコミットメントと、当社の企業価値および目標株価への強い確信を表明</u>

(1) 基準価額 = 発行決議時点の株価水準

# 防衛事業の進捗・成長戦略



# 2026年3月に、防衛装備品市場への本格参入を発表

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

## 防衛装備品市場への本格参入発表時（3月23日）の内容

### 想定製品群：ドローンをはじめとした無人アセット

迎撃ドローン（ロケット・固定翼・ジェットエンジン）

FPVドローン

無人ボート（USV）

偵察用ドローン

OSA<sup>1</sup>



### 想定展開国・地域：グローバル展開を志向

日本

ウクライナ

欧州/NATO

米国

世界

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

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

# 事業環境（世界）

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

直近の紛争は、従来の巨大・高精度装備から低コスト・物量の無人機に主軸が移行

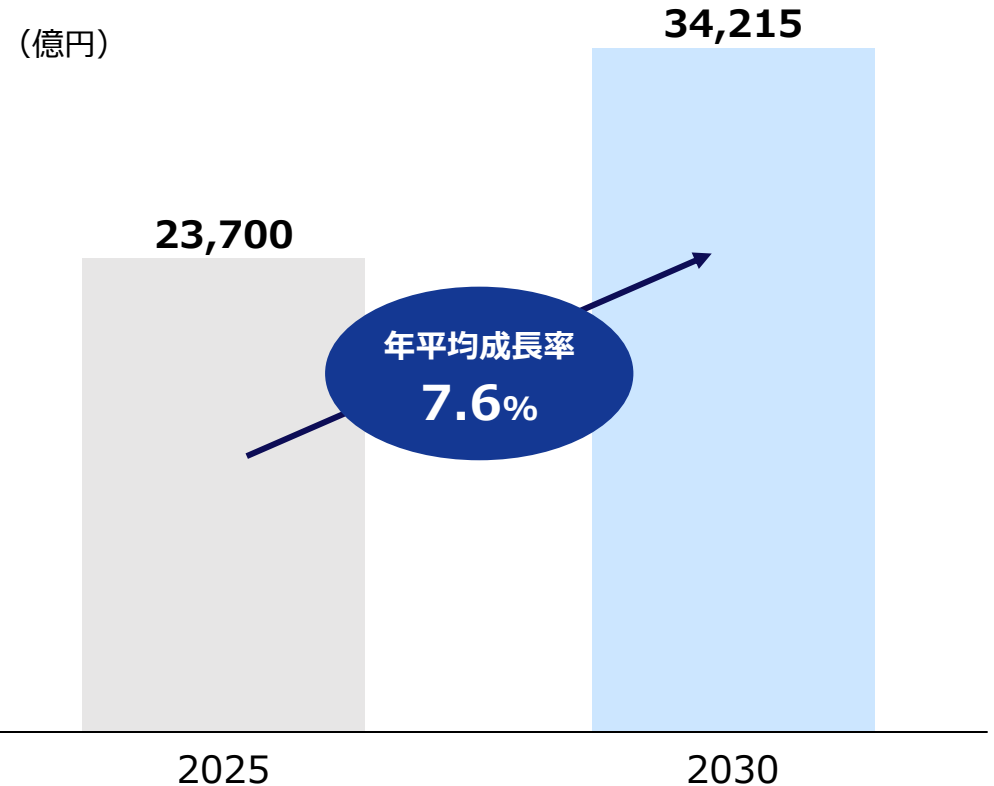
全世界軍事用UAV（ドローン等無人航空機）市場規模予測<sup>1</sup>

軍事での  
無人機活用  
(例)

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

シャヘド  
概要

- ・爆薬を搭載可能な攻撃用無人航空機
  - ・約2,000kmの飛行が可能
  - ・製造コストは1機あたり約数百万円
  - ・ウクライナでは月8,000機のシャヘドが飛来
- 高価なミサイルで撃ち落としていたら、経済合理性が合わない



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

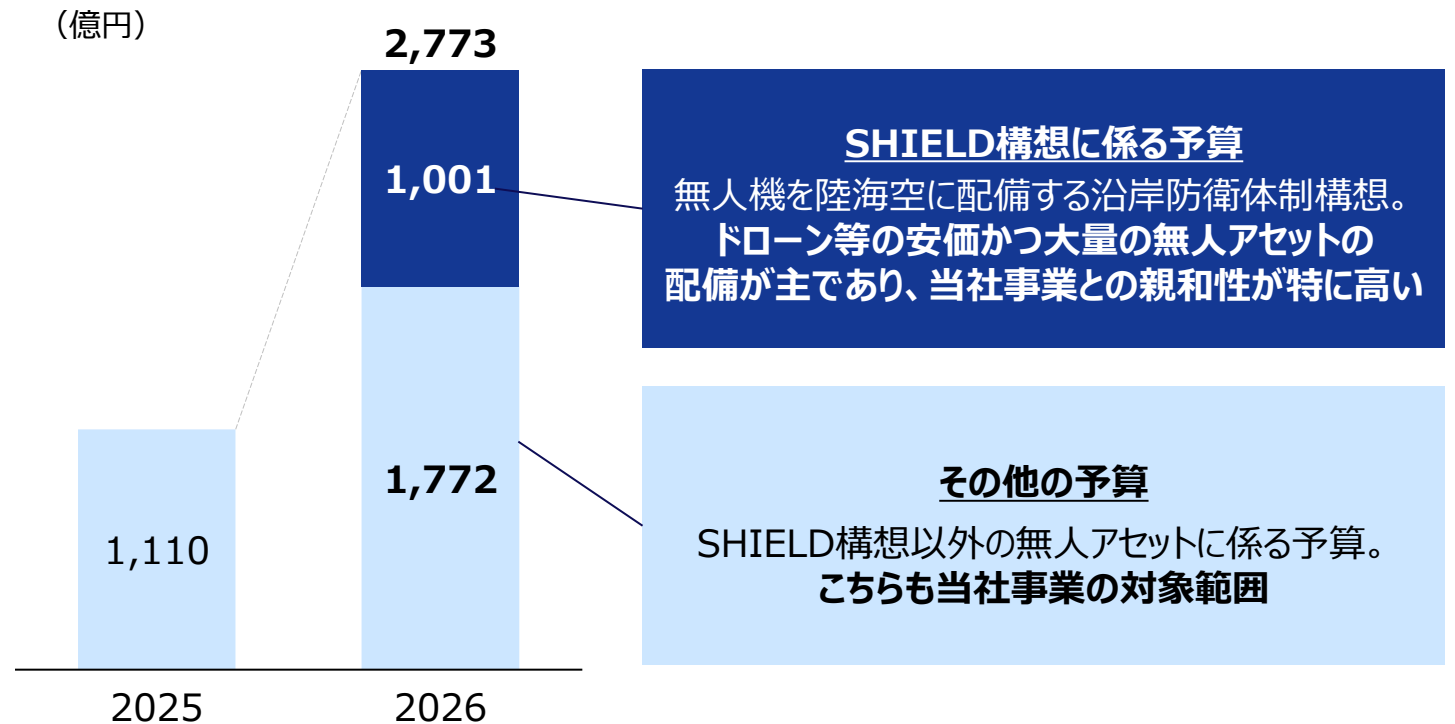
# 事業環境（国内）

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

## 国内でも無人アセットの防衛利用の本格化が進む

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

## 国内 無人アセット関連 防衛予算推移<sup>1</sup>



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

# 現在までの事業進捗 – サマリ

- ✓ 防衛事業の開始を開示してから3か月弱の期間で、当社の製品ラインナップは、迎撃ドローン2種（ロケット型/固定翼型）、偵察用ドローン、FPVドローンにまで拡大

現時点の製品群	当社の進捗	
<p>迎撃ドローン (ロケット)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ウクライナ迎撃ドローン企業の<b>Amazing Drones LLCの子会社化</b></li> <li>✓ <b>迎撃ドローン「Terra A1」新発売および長距離無人機の迎撃成功</b></li> </ul>	<p><b>ポイント①</b>  <b>在ウクライナ企業のCombat-Provenな            プロダクト開発力</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実戦環境下での知見や技術の蓄積により、              実戦に即したプロダクトを有する</li> </ul> <p><b>ロケット型・固定翼型迎撃ドローン/偵察用ドローンの            補完関係</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ロケット型迎撃ドローン：<u>短距離迎撃</u></li> <li>・固定翼型迎撃ドローン：<u>長距離迎撃</u></li> <li>・偵察用ドローン：さらに<u>遠方の偵察</u></li> </ul>
<p>迎撃ドローン (固定翼)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ウクライナ迎撃ドローン企業の<b>WinnyLab LLCの子会社化</b></li> <li>✓ <b>迎撃ドローン「Terra A2」新発売および長距離無人機の迎撃成功</b></li> </ul>	
<p>偵察用ドローン</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ウクライナ偵察用ドローン企業の<b>Besomar社と合併会社設立の準備              開始を決定</b></li> <li>✓ <b>偵察用ドローン「Terra C1」を発表</b></li> </ul>	
<p>FPVドローン</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>防衛装備庁へのモジュール型UAV300式の納入案件を受注</b></li> <li>✓ 当該ドローンは<b>自社開発かつ国産ドローン</b></li> </ul>	<p><b>ポイント②</b>  <b>当社にとって初の防衛装備庁向け案件の受注</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・一般に同庁案件は初受注までのハードルが高く、              本件により当社は、<u>防衛当局と正式な接点を持つ              数少ない国内ドローンメーカーの一つとなった</u></li> </ul>
<p>その他製品</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>今後もウクライナ企業等との提携や製品ラインナップ拡充を進める              方針。具体的な進捗が発生した際は都度開示</b></li> </ul>	

# 現在までの事業進捗 – 迎撃ドローン（2社の子会社化/新製品発売）

- ✓ ウクライナの迎撃ドローン企業2社持分取得と新製品発売を発表していたが、本日2社の子会社化を発表
- ✓ 迎撃ドローンの世界的な需要拡大を受け、Combat-Provenの高い競争優位性を強みに、事業展開を進めていく

## 概要（当初～本発表日時点）

- 当社は、26年3～4月に、以下ウクライナの迎撃ドローン企業2社の持分取得を発表
- 各社の持分取得と同時に、ロケット型迎撃ドローン「Terra A1」、固定翼型迎撃ドローン「Terra A2」の発売を開始
- いずれも本日までに長距離無人機の迎撃に成功
- そして本日、両社との連携をより強固なものとするべく、迎撃ドローン2社の子会社化を発表
  - 当社防衛事業において、迎撃ドローンは非常に重要なアプリケーションと考えており、今回の決定に至った

## 迎撃ドローンの重要性

- ✓ **イラン紛争により、世界的に迎撃ドローンの重要性に対する認知が一気に拡大し、需要が強く喚起されている**
  - 攻撃用無人航空機のシャヘドは、製造コストが安く、高価なミサイルで迎撃すると見合わない
  - シャヘドは約2,000kmの飛行が可能であり、どの国でも例外なく迎撃ドローンの必要性がある
- ✓ その状況下で、当社の保有する迎撃ドローンは実戦に即した**Combat-Provenなプロダクトであり、明確な競争優位性を有している**
- ✓ 今後、迎撃ドローンそのものの販売拡大に加え、潜在顧客や事業パートナー等との関係構築においても迎撃ドローンを起点することが可能と考えている

# 現在までの事業進捗 – 偵察用ドローン（JV設立準備開始/新製品発売）

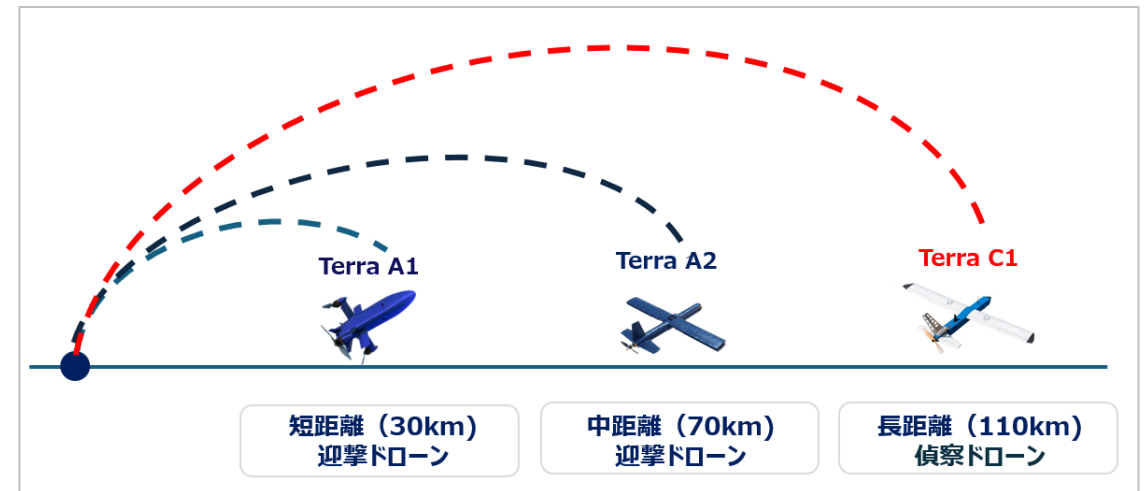
- ✓ ウクライナの固定翼ドローン企業Besomar社とのJV設立の準備開始を決定し、偵察用ドローン「Terra C1」を発表
- ✓ 迎撃ドローンとは防衛上の機能として補完関係にあり、かつ販売先も共通しているためクロスセルが可能

## JV設立/新製品「Terra C1」の概要

- ウクライナの固定翼ドローン企業のBesomar社と、当社子会社との間で、ウクライナ国内に合弁会社設立の準備開始を決定
- 合わせて、偵察用ドローン「Terra C1」を発表。  
広域を飛行しながら遠方の状況を把握できるプロダクト
  - 飛行性能：最大3時間の長時間飛行
  - 運用半径：50～110km（迎撃ドローンより広範囲）
  - センサー：10倍光学ズームを備える
  - 積載性能：最大4kgの積載に対応し、物流支援用途にも活用可

## 偵察用ドローン「Terra C1」と迎撃ドローンの補完関係

- ✓ 防衛機能として、迎撃と偵察は補完関係にある  
（迎撃ドローンより広範囲の偵察が可能）
- ✓ 販売先も共通のため、迎撃ドローンを起点としたクロスセルも考えられる



# 現在までの事業進捗 – 防衛装備庁案件の受注

- ✓ 防衛装備庁よりモジュール型UAV 300式（約1.15億円）を受注。当社にとって同庁からの初受注
- ✓ 国産・自社開発の供給能力が評価された案件であり、当社にとって非常に重要な実績と認識

受注案件概要（防衛装備庁からの受注）	本件の意義	
<ul style="list-style-type: none"><li>■ 品名：モジュール型UAV（汎用型）／教育用</li><li>■ 数量：300式</li><li>■ 受注金額：約1.15億円</li><li>■ 納期：2026年9月末</li><li>■ 納入場所：防衛省指定拠点</li><li>■ 備考：<u>自社開発かつ国産のドローン</u></li></ul>	<b>初の同庁案件</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 一般に同庁案件は初受注のハードルが高い中、<b>国産での供給能力等を評価いただき受注に至ったと認識</b></li></ul>
	<b>国産メーカーとしての地位</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 本受注により、<b>防衛当局と正式な接点を持つ数少ない国内ドローンメーカーの一社</b>となった</li><li>✓ 本案件の受注は当社にとって非常に意義のある受注であったと認識</li></ul>
	<b>今後の展開</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 本件は隊員教育用のドローン</li><li>✓ 本件を皮切りに、<b>今後は実際に配備されるドローンや、その他種類の無人アセットの入札案件の受注も目指す</b></li></ul>

# 防衛事業の目指す姿・今後の取組み

- ✓ 明確な勝者が不在の防衛無人アセット市場において、迅速なシェア拡大により世界的な企業となることを目指す
- ✓ 今後は、ハードウェア生産体制の構築や、ウクライナ企業を含むグローバル提携や海外拠点拡大による開発・事業体制強化を進める

## 防衛事業の 目指す姿

### 世界的な防衛ドローン/無人アセット企業を目指す

- ✓ 防衛無人アセット領域は、現時点では世界的に明確な勝者がいない状況と認識
- ✓ 当社のようなスピード感・規模感・使命感をもって防衛向け無人アセットの事業をグローバルに推進できる国内企業は他にないと認識しており、今迅速にシェア拡大をすることが当社事業にとっても、経済安全保障の観点からも重要
- ✓ また、防衛事業での技術/知見の蓄積は、当社の民生向け事業分野への還元も期待できる

### 自社の成長にとどまらず、国内経済の活性化や、日本国・事業展開国の安全保障強化への寄与も目指す

- ✓ 当社の防衛事業の成長は自社の発展にとどまらず、経済安全保障や国内産業育成にも寄与できると考えている

## 今後の 取組み

### ■ 日本国内での本格的なハードウェアの生産体制構築を目指す

#### ■ 開発力の強化

- 各プロダクトの機能強化、製品ラインナップの拡充、国産化比率向上等に向けた開発
- 製品ラインナップの拡充については、今後もウクライナ企業を含むグローバル企業との提携を模索

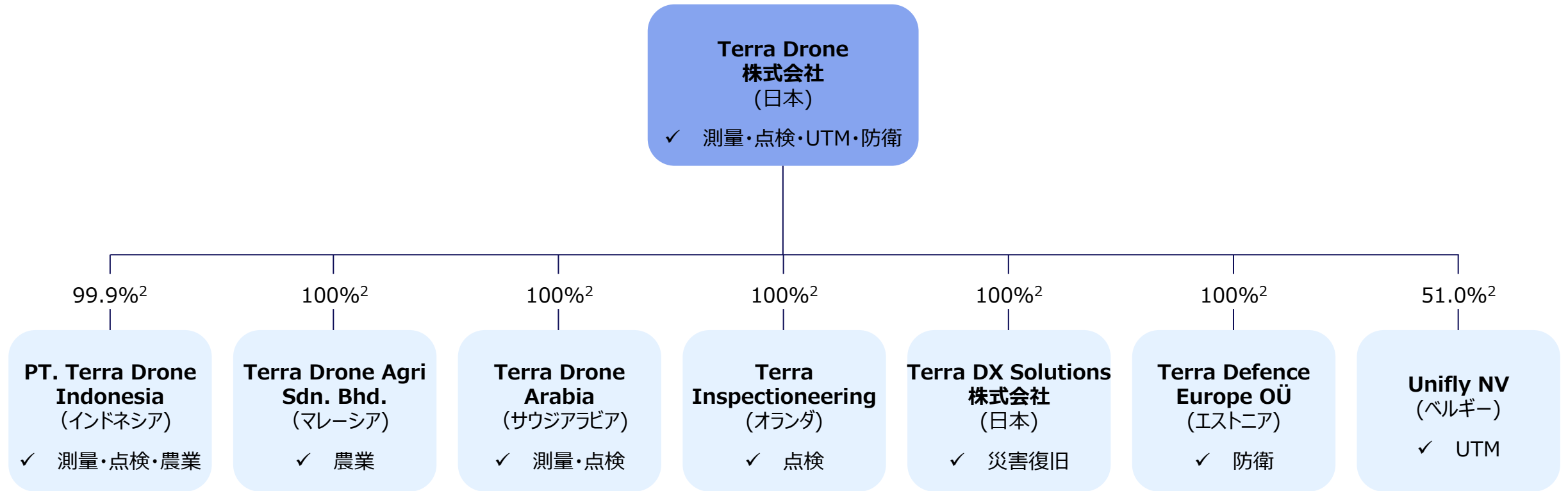
#### ■ 事業体制の拡充

- 人材採用や海外拠点の設立・拡大

# Appendix



# グループ資本関係図<sup>1</sup>



(1) 開示日時点。その他の当社連結子会社は事業上の重要性に鑑みて、上記一覧では記載していない

(2) Terra Drone株式会社の持株比率を表す

# 為替の状況

為替 <sup>1</sup> (対円レート)	27/1期 予想	27/1期 1Q実績
ユーロ	180	183.65
米ドル	155	156.86
インドネシアルピア	0.0092	0.0093
サウジアラビアリアル	40	41.90
マレーシアリングgit	38	39.57

(1) 海外子会社/持分法適用会社の損益通算時の使用レート

# 本資料の取り扱いについて

本資料は、Terra Drone 株式会社（以下「当社」といいます）の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。

本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性又は完全性について、当社は何ら表明又は保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料には、将来の業績に関する記述（「信じる」、「予期する」、「計画する」、「戦略をもつ」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性がある」というような表現及び将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限定されるものではありません）が含まれております。これらの将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに一定の前提（仮定）の下でなされた当社の経営陣の判断に基づいて記載したものであり、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来情報に明示又は黙示されたものとは大幅に異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

なお、本資料に記載された情報は本資料の日付（又はそこに別途明記された日付）時点のものであり、当社は、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、それらの情報を変更又は訂正する一切の義務を負いません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値や調整後数値が含まれています。

# Fin

