



# 2026年7月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2025年12月10日



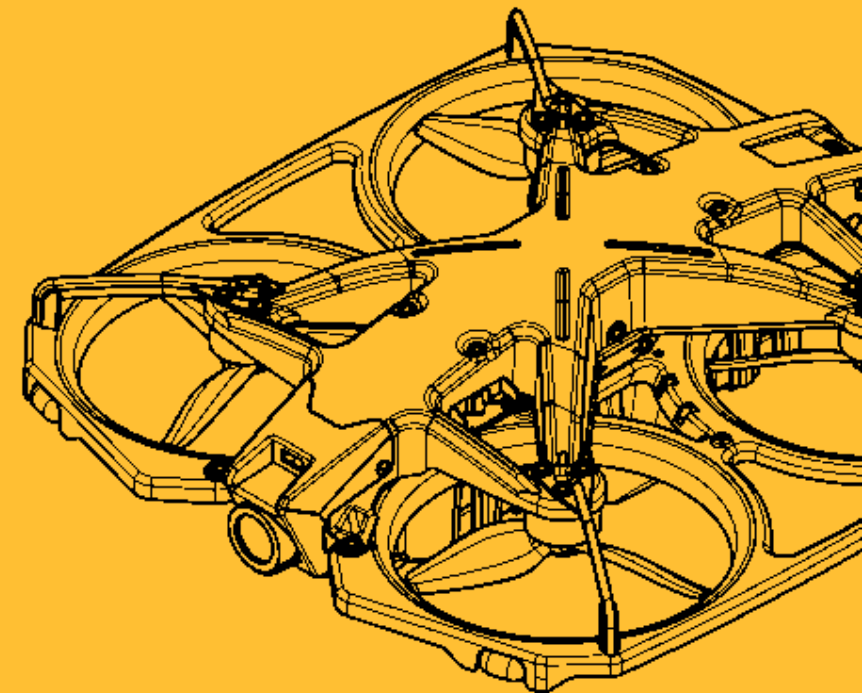
IBIS





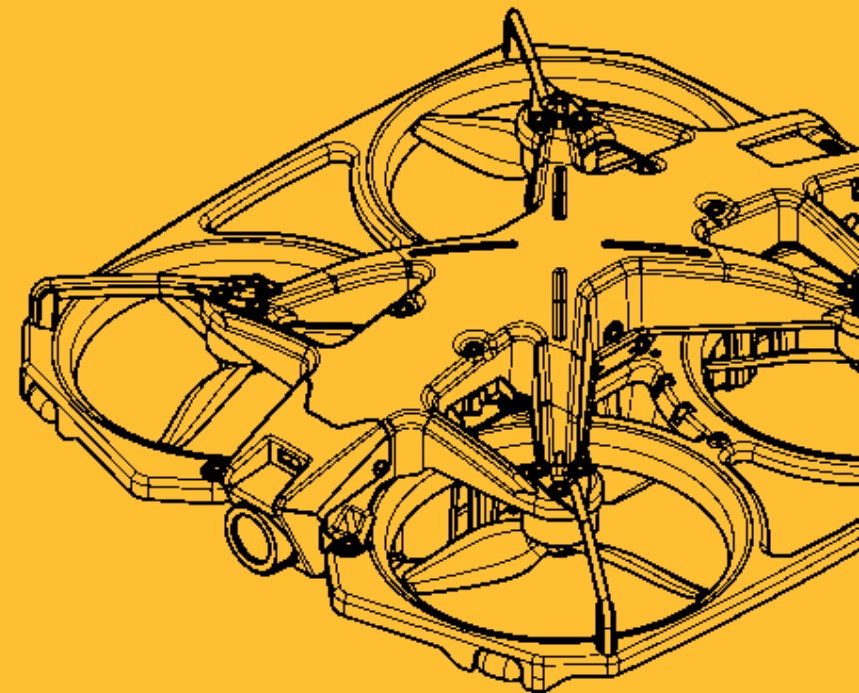
# INDEX

- 01 決算説明サマリー
- 02 成長戦略サマリー
- 03 2026年7月期第 1 四半期業績報告
- 04 2026年7月期業績予想進捗
- 05 2026年7月期第 1 四半期成長戦略進捗
- 06 Appendix





# 01 決算説明サマリー





# 決算サマリー：売上規模拡大と安定した売上総利益率確保を継続

- 例年第1四半期が最も閑散期となるが、増収を継続し、第1四半期としては過去最高の売上高を記録
- 閑散期の売上高規模でも約46%と高い売上総利益率を継続して確保
- 新規プロダクトの研究開発費等の費用増が影響し、『SBIR影響を除く経常損益』は前年同期比で損失拡大

単位：百万円	2025/7期 (第1四半期)	2026/7期 (第1四半期)	前年同期比	増減率(%)
売上	225	294	+69	+30%
売上総利益 (利益率)	103 (46.0%)	134 (45.7%)	+31 (▲0.3ポイント)	+29%
経常損益	▲184	▲605	▲421	SBIR費用増
SBIR研究開発費と 補助金収入を除く 経常損益	▲51	▲162	▲111	投資継続 による費用増

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



# 決算サマリー：拡大フェーズを経て、スケールアップと市場定着の段階へ

- ▶ 25/7期の拡大フェーズを経て、26/7期1Q実績は引き続き社会課題/政策動向/市場成長が後押しし、  
前年同期+30%となる売上高294百万円を獲得、売上総利益率も約46%と安定した水準を確保  
また、全国での規模拡大に向け、各地の自治体にて下水道調査を実施、及びIBIS2販売店制度を開始
- ▶ 26/7期業績予想に対しては、売上高は進捗率13%と前年同期進捗率16%を下回るが、機体販売は前年同期比で+113%と大幅増、機体販売以外の売上高も受注残等が業績予想の43%まで積み上がり（決算発表日時点）、業績予想に対しては想定内で進捗中
- ▶ 各種成長戦略は順調に進捗
  - ✓ 新規プロダクト自動巡視型カメラ「トリノス」：開発は順調に進捗し、本決算発表日時点でリリース済み
  - ✓ 鉄道環境特化型ドローンPJ：開発は順調に進捗中。原理試作機フェーズから量産試作機フェーズへ移行
  - ✓ 建設DXソリューションPJ：開発、ビジネスモデル構築は順調に進捗中。大林組等と現場実証を継続
  - ✓ 海外展開：韓国はSAMSUNG E & AへのIBIS2導入決定。香港・マレーシアはPoC、パートナー戦略推進中



# 自動巡視型カメラ「トリノス」発売開始

- 「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

# 下水道調査におけるドローン普及に向け、多方面で動きが加速

- 販売網の構築と業界ネットワークの拡大や官公庁との取り組み、全国自治体での実証導入を通じて、IBIS2を下水道調査の新たな標準ツールとするための基盤整備を推進中

01

## 下水道業界にて IBIS2販売店開始



下水道インフラを支える管路管理機器の総合プロバイダー「(株)カンツール」がIBISの販売店となる等、下水道業界の民間事業者へIBIS拡大中

02

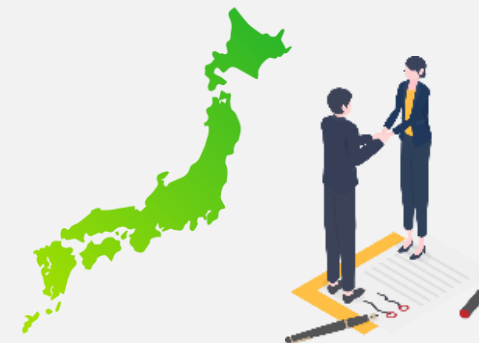
## ドローン普及に向け ロビイング活動を継続



埼玉県と防災に関する協定を結ぶなど、官公庁と積極的に折衝を継続。下水道関連の協会等の研修会などにも広く参加

03

## 全国の自治体で 点検を実施



全国で累計30件以上の下水道等での点検実績を上げ、認知向上とユースケース創出を推進中

# 韓国、香港、マレーシアの三極体制でアジア市場を開拓

- 韓国では現地法人による直販モデルを、香港はビジネスハブ、マレーシアは人材育成拠点として機能させ、成長モデルを磨き込む

## 韓国

日本で築き上げた屋内ドローン市場の事業モデルを横展開  
市場形成に向けたユースケース創出と認知拡大を継続

SAMSUNG E & AがIBIS2を導入。国内外のプラント・大型インフラ案件への横展開推進中。日本同様、業界大手への導入を広げて認知拡大を図る。他、業務提携1社及び多数の展示会に出展し、日本での成長モデルを基に活動を継続

## 香港

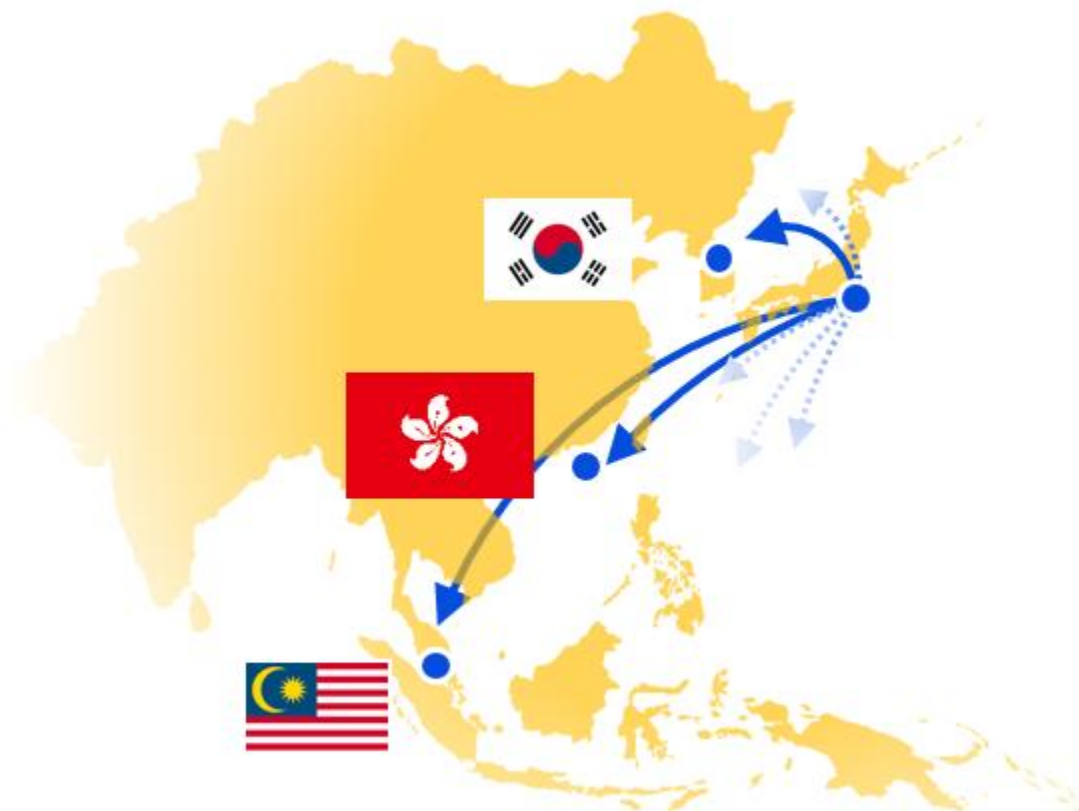
パートナー共創型で市場開拓を進め、東南アジアの  
ビジネスハブとして位置付け

現地でのデモ等、認知拡大と市場調査、認証取得等に注力しており、以降のビジネスハブとしての土台作りを進める

## マレーシア

パートナー共創型で市場開拓を進め、マレーシアは  
IBIS操縦者の育成拠点として位置付け

経済産業省公募のグローバルサウス補助金を活用し、現地パートナー企業と更なる市場調査及びIBIS操縦者育成のための拠点展開を推進中

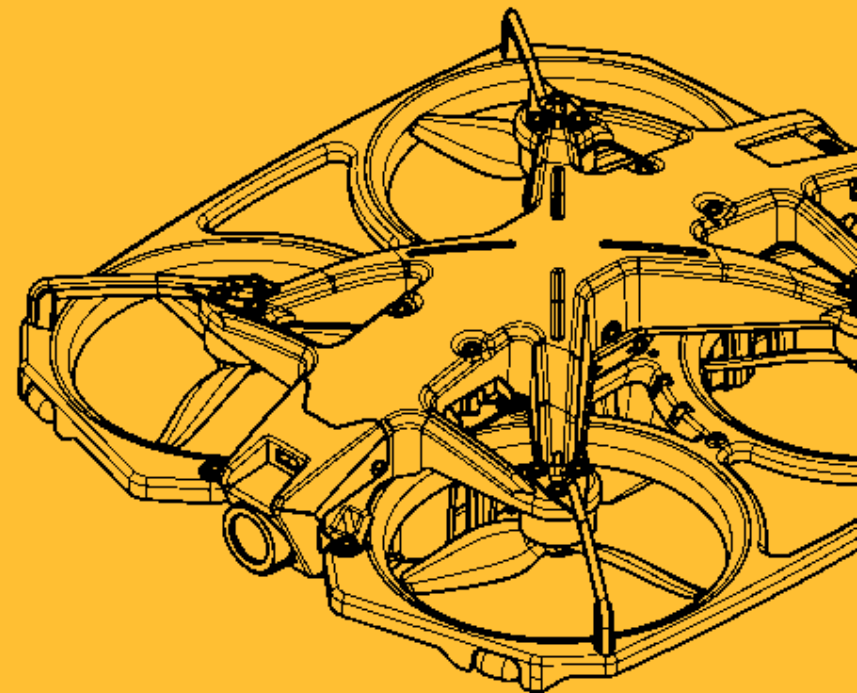


画像引用元：Leave a Nest Co., Ltd. (<https://global.lne.st/news/my/2023/01/19/tvmu2023dtvoty-events/>)



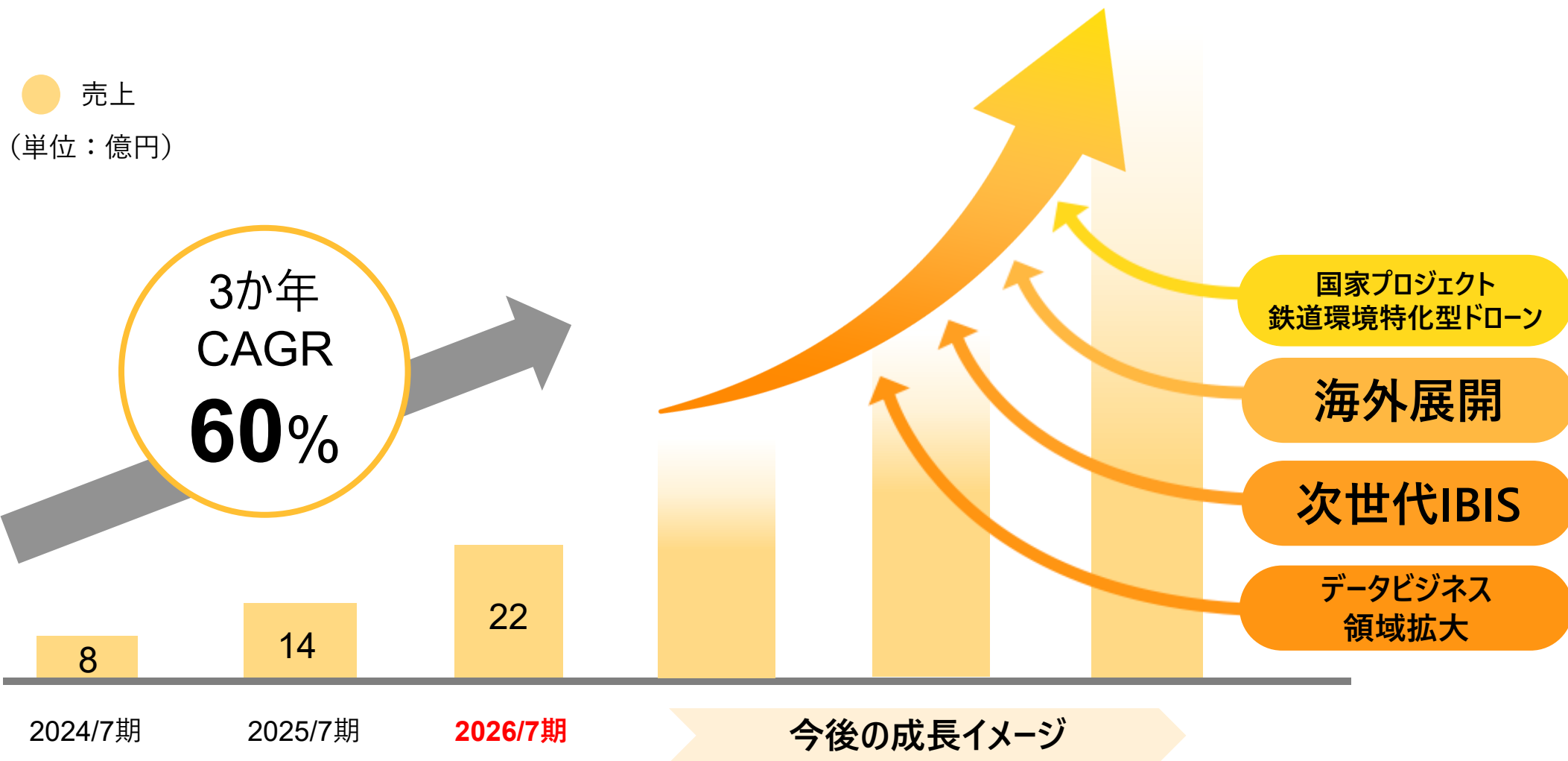


## 02 成長戦略サマリー



# 高い成長率を維持しつつ、成長戦略実現が飛躍的成長を牽引

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



CAGR：(26/7期の売上/24/7期の売上)<sup>1/(3年-1年)}</sup>-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 鉄道環境特化型ドローン

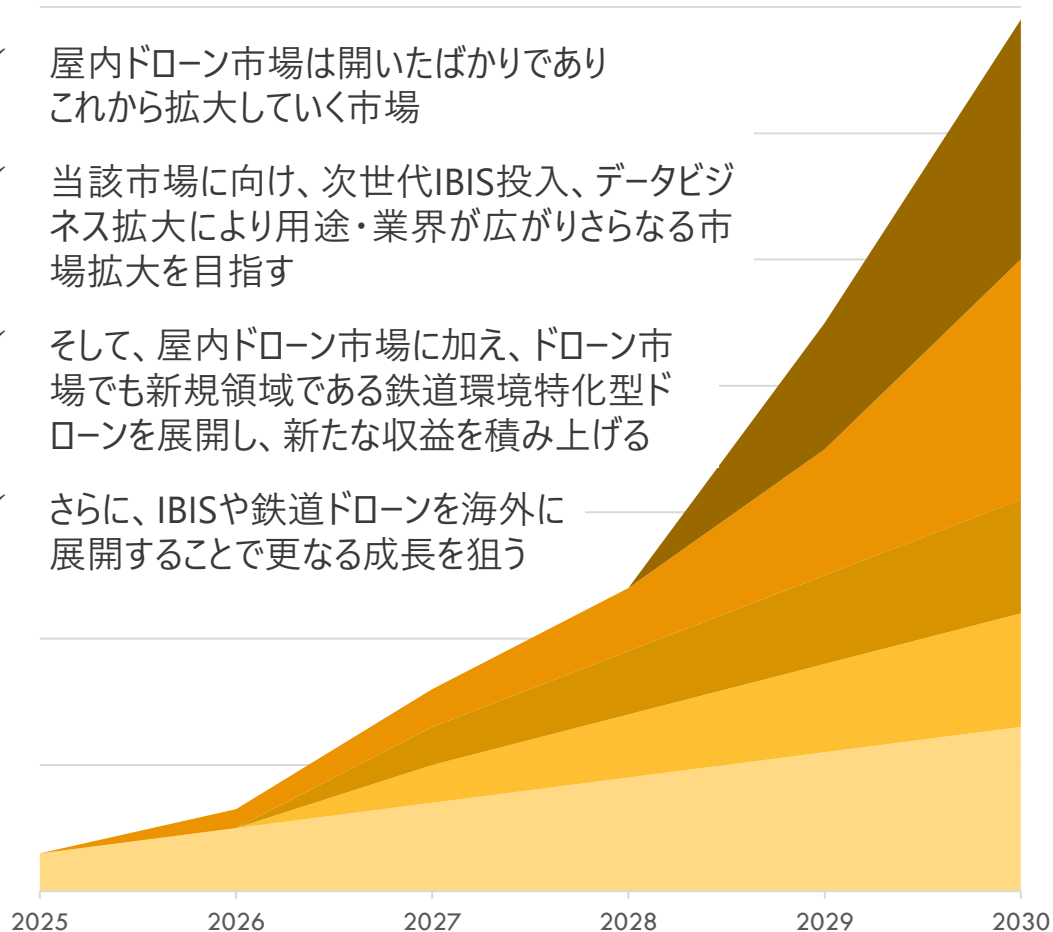
- ✓ 鉄道ドローンソリューション（SBIR）
- ✓ 鉄道事業保全業務のゲームチェンジ
- ✓ 高性能、安全担保の国産屋外ドローンを鉄道事業以外も展開
- ✓ IBISと合わせて日本市場の屋内外点検ドローン標準を獲得



# 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



鉄道環境  
特化型ドローン

海外展開

データビジネス  
領域拡大

次世代IBIS

既存事業  
規模拡大

## 各種成長戦略の市場性

**SOM**  
(国内鉄道事業者のみ)

2,000億円

**TAM**  
(全世界の鉄道事業者)

13兆円

**TAM**  
(世界ドローン市場)

2025  
5.9兆円

2030  
8.6兆円

**TAM**  
(国内DX市場)  
(製造業)

2025  
1.5兆円

2030  
3兆円

**TAM**  
(国内ドローン市場)

2025  
5,000億円

2030  
1兆円

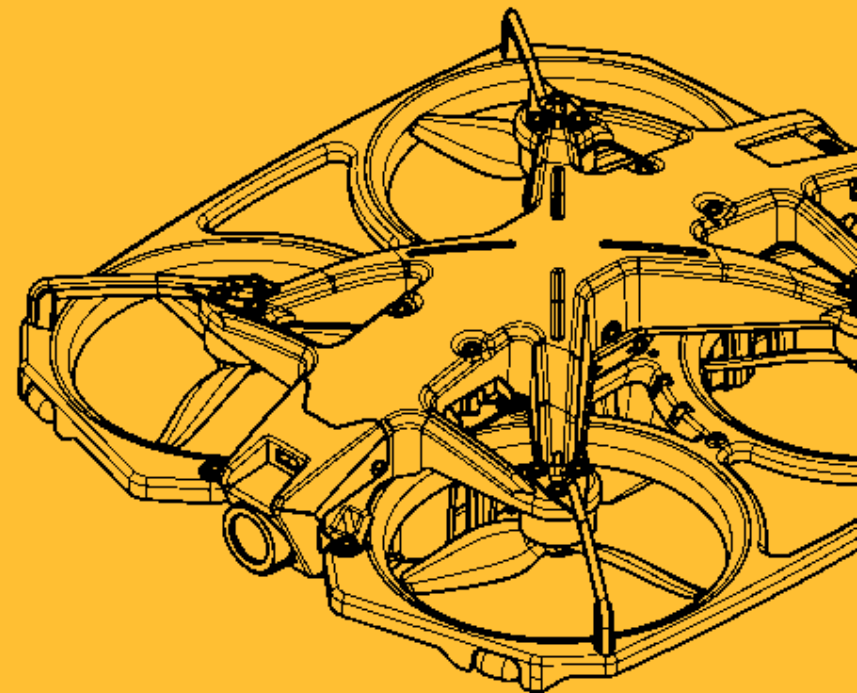
Note : \*1USD=150円で試算

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





# 03 2026年7月期 第1四半期業績報告



# 第1四半期業績ハイライト

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

26/7期  
第1四半期  
実績

25/7 Q1累計実績

26/7 Q1累計実績

前年同期比増減

売上高 225百万円  
売上総利益 103百万円  
(売上総利益率) 46.0%  
経常損益 ▲184百万円  
〈SBIR研究開発費〉 〈133百万円〉  
当期純損益 ▲185百万円



294百万円  
134百万円  
45.7%  
▲605百万円  
〈458百万円〉  
▲605百万円

+69 (+30%)  
+31 (+29%)  
▲0.3ポイント -  
▲421 -  
▲420 -

- ・売上高は前年比69百万円増加、1Qとしては過去最高。プラス要因は販売店制度開始により機体販売25年1Q67百万円⇒26年1Q143百万円と大幅増、マイナス要因は無償の下水道調査や小型案件も多く、点検ソリューションとデータ処理・解析サービスが売上未達
- ・売上総利益率は約46%となり、売上高規模に比して高い利益率を確保。機体販売の高粗利率を示す結果に
- ・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458百万円と大きく、表面的な経常損失は損失拡大となるも想定通り
- ・その他人件費や経費についても想定通りの消化であり、各段階損益の業績進捗は順調に推移



# 第1四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、新規プロダクトリリースなど多くの活動を実施
- ・将来の非線形成長に向けた成長戦略は順調に進捗

## 当社ビジネス

- ・前年度から継続して下水道領域におけるドローン標準化利用に向けた自治体等との連携を強化  
鹿児島、佐賀、長崎、宇都宮、福井といった全国各地の下水道等の調査を実施
- ・国内販売店制度を開始し、各地域においてインフラ関連企業等に幅広いネットワークを有する3社が加入
- ・**九州電力との資本業務提携を開始**し、九州地域をはじめとした電力インフラ設備点検の協働や点検・保守の高度化を進める

## 当社技術開発・プロダクト

- ・遠隔、自動巡視型カメラ**トリノス**を25年12月にリリース
- ・福島第一原子力発電所3号機の原子炉格納容器内部の調査に向け、マイクロドローンの開発を推進中

## 成長戦略

- ・国家プロジェクト(SBIR)**鉄道事業点検に係るドローンソリューションの開発**は順調に進捗、原理試作機から量産試作機フェーズへ移行済み。また、**新たにJR四国も本プロジェクトに参画**
- ・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**は順調に進捗し、大林組等との現場実証を継続的に実施
- ・**海外戦略は、韓国は**引き続き市場形成に向けた認知拡大とユースケース創出を進める中、**SAMSUNG E & AがIBIS2導入**  
**マレーシアは**グローバルサウス補助金を活用しながら、**屋内ドローン市場調査のためのPoCやパートナーとの連携方針を協議中**

## 財務・IR

- ・本格的なSBIR研究開発費の利用は第3四半期が中心となるため、以降SBIR研究開発費が膨らむ予定
- ・九州電力からの第三者割当増資は単なる増資ではなく、業界リーダーとの共創による成長を続けてきた当社成長戦略に沿った資金調達であり、事業領域拡大を兼ね備えたものとなる





# 2026年7月期第 1 四半期業績報告 < 数値報告 >





# 業績詳細

- 前年同期比で、売上高は+30%、売上総利益率は同水準
- 販売管理費は量産試作機へのフェーズ移行により鉄道SBIRの研究開発費が影響

	2026/7期	2025/7期（前期）		2026/7期（予想）	
（単位：百万円）	Q1実績	Q1実績	増減率	通期予想	進捗率
売上高	294	225	30%	2,220	13%
売上総利益	134	103	29%	1,123	11%
売上総利益率	45.7%	46.0%	-	50.6%	-
販売管理費	748	286	162%	3,535	21%
人件費及び経費	234	137	70%	869	-
SBIR以外研究開発費	56	15	262%	330	-
SBIR研究開発費	458	133	243%	2,335	-
営業損益	▲614	▲183	-	▲2,412	-
営業外収益	15	0	23,991%	2,244	-
営業外費用	7	1	293%	9	-
経常損益	▲605	▲184	-	▲177	-
四半期純損益	▲605	▲185	-	▲178	-

## 前年同期との比較

### ● 売上高

売上高は前年同期比+30%、1Qとしては過去最高

### ● 売上総利益

1Qは閑散期のため通期予想に対し若干未達となっているが、通期では予想程度で着地を想定

### ● 営業損益

鉄道SBIR研究開発費の増加が影響  
また、人件費・経費共に事業サイドの人材投資や規模拡大による費用増が影響

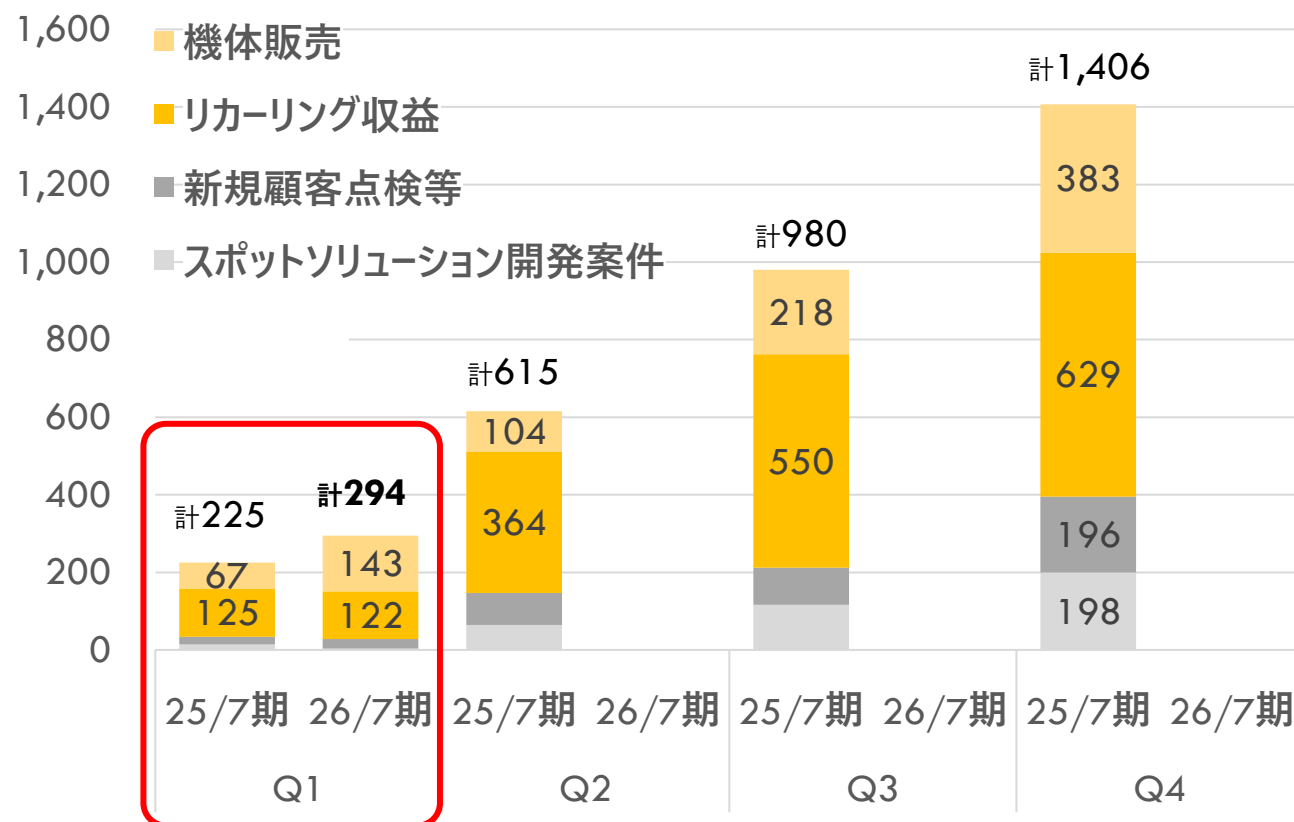
### ● 経常損益

1QのSBIR補助金精算は、約15百万円のみ計上。鉄道SBIRの補助金収入は2Q以降に営業外収益に計上される予定

# 機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

- 機体販売は第1四半期18.5セットと前年同期を大きく上回る結果となり、通期予想数に対しても25%進捗
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額及び比率は前年同期と売上規模が同じであるため、ほぼ同水準となる

(単位：百万円) 収益別前年同期比較(累計ベース)



## 機体販売

- 1セット(\*1)平均単価800万円の高付加価値製品

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

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とほぼ同額
26/7期	122				
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と同水準
26/7期	82%				

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は閑散期ということもあり大きな動きなし
- 点検/データ処理サービスについては、1Qの売上規模が少ない中、新規顧客からの売上が中心となったためリピート率は低下しているが、既存大手企業のリピート受注は3月末にかけて増加傾向にある

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	
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%	JR東日本等大手リピート顧客の立ち上がり が遅く、新規顧客の売上が多くを占めたた め、リピート割合は減少
レンタルセット数	33	32	32	32	36	36	閑散期につきアカウント数に増減なし
TRANCITY アカウント数	115	125	127	135	148	147	閑散期につきアカウント数に増減なし
ソリューション開発 継続案件数	4	6	9	10	12	10	次フェーズへ移行した継続的な開発案件は 前年同期から増加



# 利益に関する各種指標

- ・ リカーリング収益増と高利益率の機体販売により当四半期は横ばいであるものの、売上総利益率は上昇傾向
- ・ 販管費は固定費的要素が強いが、足元は将来人材投資やスポット費用により水準は上がっている状況
- ・ SBIR補助金を活用し研究開発投資を継続しつつ、キャッシュフロー負担を抑制

01

## 売上総利益率

2025年7月期  
Q1実績2026年7月期  
Q1実績

46.0% → 45.7%

利益を創出できる収益モデルであり、引き続きリカーリング収益増と高粗利のドローン機体販売を積み上げ、さらなる利益率の上昇を目指す

02

## 販管費 (研究開発費以外)

2025年7月期  
Q1実績2026年7月期  
Q1実績137 → 234  
百万円 百万円

当四半期は前期下期における成長戦略推進のための人材投資や当四半期発生のスポット費用等により例年に比して販管費は増加

03

## 研究開発費

2026年7月期  
Q1実績

研究開発費  
PL計上額  
514百万円

研究開発費から補助金対象費用を除いた金額

56\* 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、点検・デジタルツインの立ち上がりが遅く前年同期比で減少

## ドローン事業

### 点検ソリューション

無償の下水道調査や小型案件が多く、前年同期比で大きく減少

### プロダクト提供サービス

機体販売が順調に増加  
レンタルサービスも着実に成長

### デジタルツイン事業

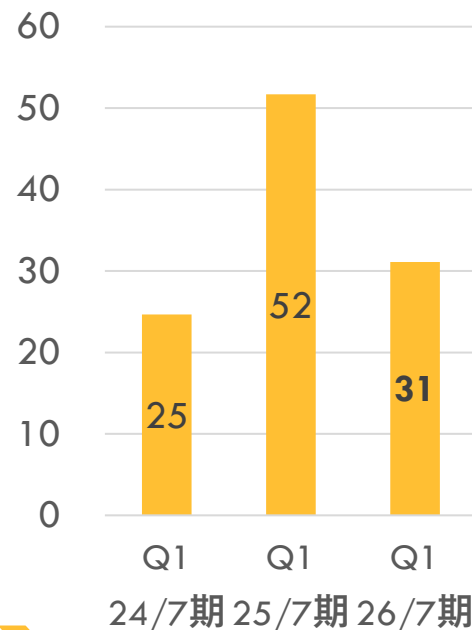
点検ソリューションに紐づくデータ  
処理売上等が少なく、前年と  
同推移

### ソリューション開発事業

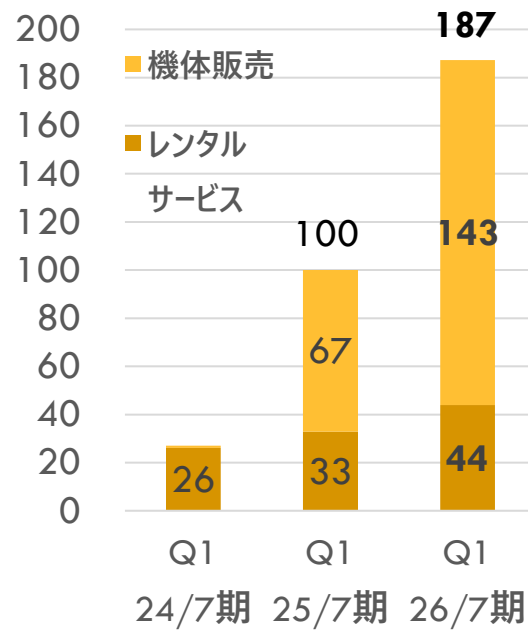
前年度から継続して実施して  
いる案件が多くを占めており、  
前年同期と同額

（単位：百万円）

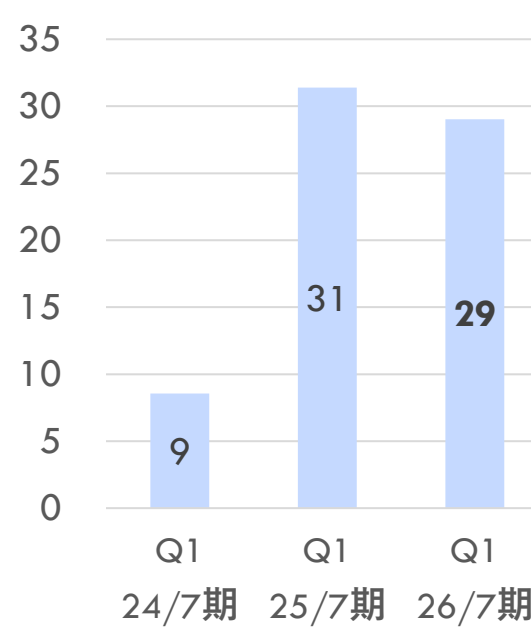
#### 点検ソリューション



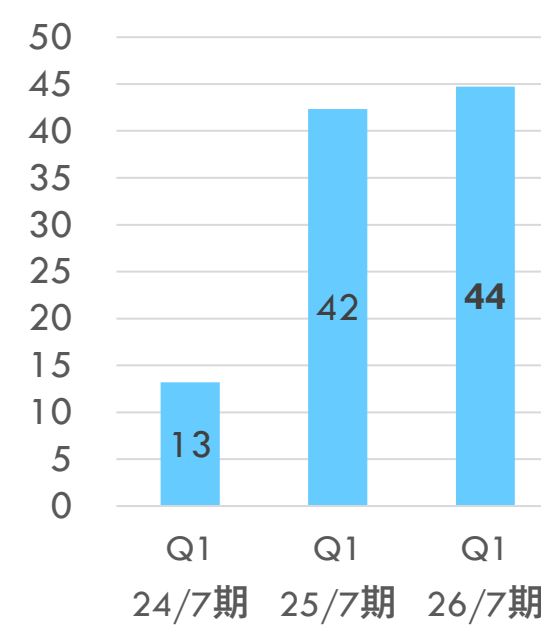
#### プロダクト提供サービス



#### デジタルツイン事業



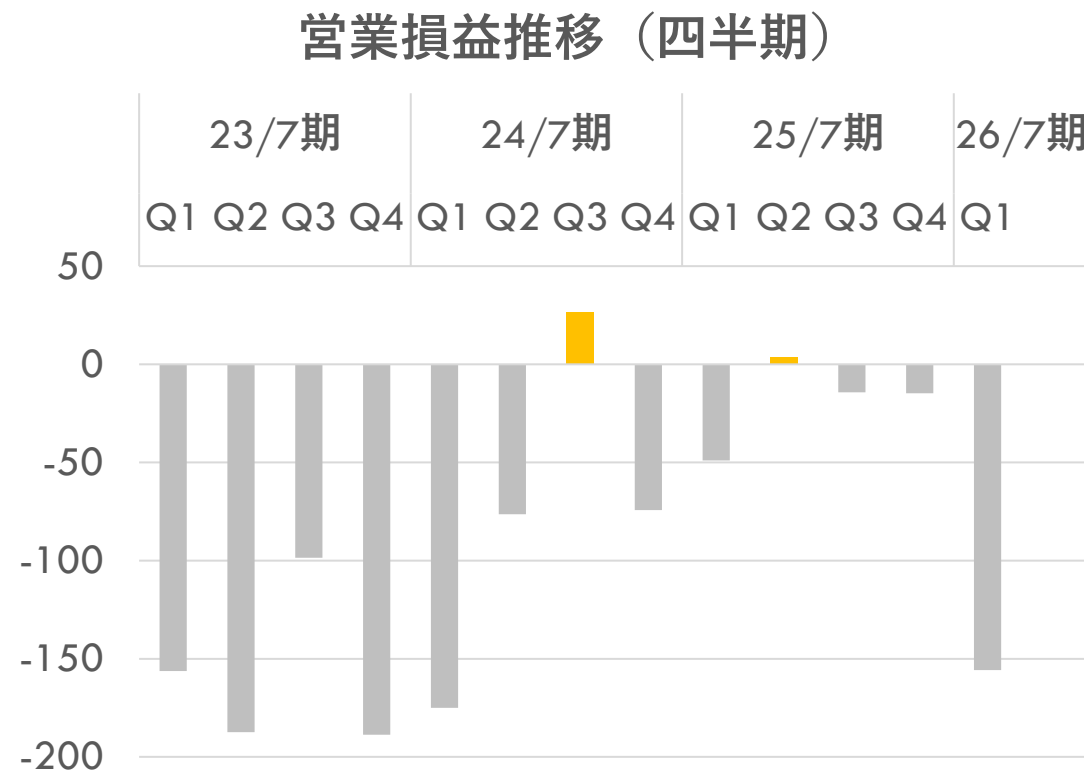
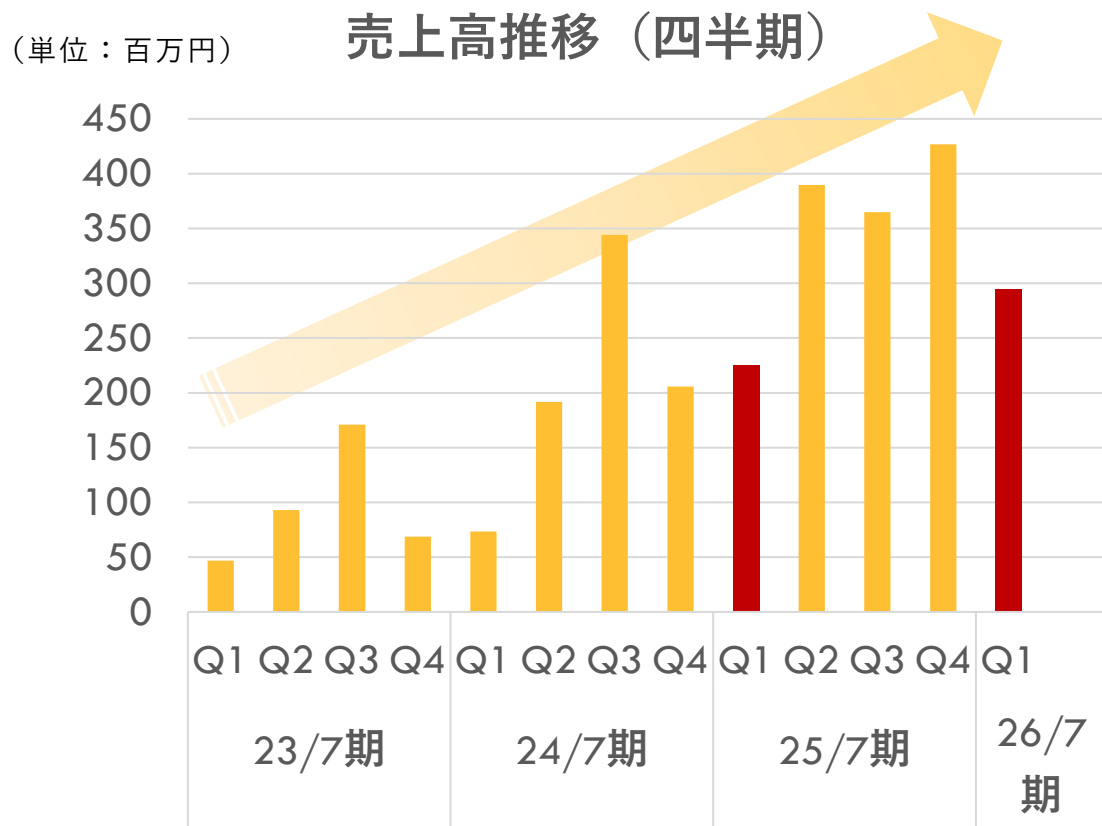
#### ソリューション開発事業



Note：新規領域の第1四半期売上高は2百万円

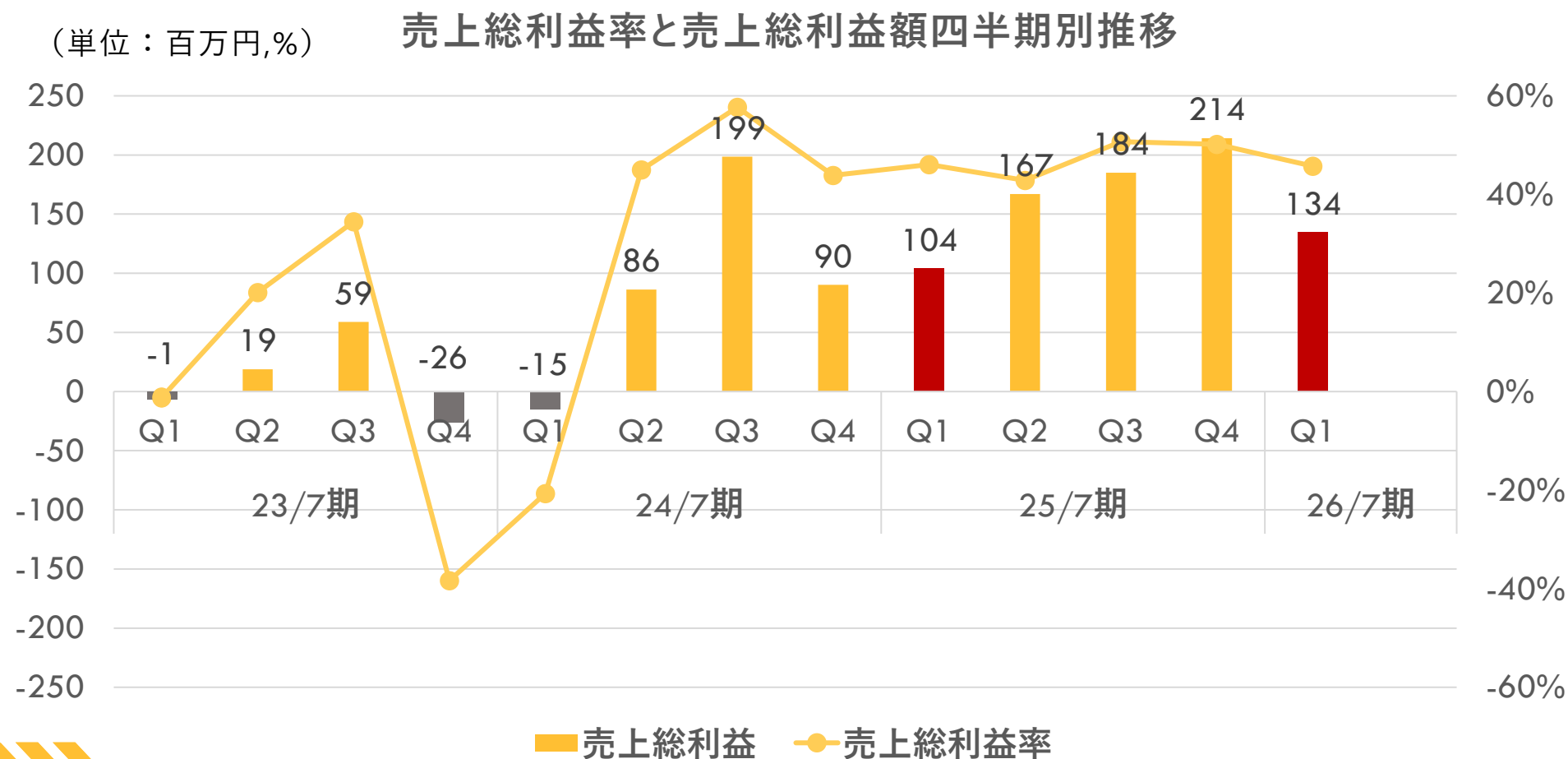
# 売上高と営業損益の実績推移（四半期）

- 売上高：四半期ベースでも引き続き増加傾向にあり、1Qとしては過去最高を記録
- SBIR研究開発費を除く営業損益：閑散期につき売上高規模に対して固定費を吸収できず、損失は拡大



# 売上総利益率と売上総利益額の実績推移（四半期）

- 売上総利益率は24/7期2Q以降安定的に40%以上で推移しており、当社ビジネスの収益性の高さを示す
- 前期、当期とも、閑散期の1Qでも十分な利益率を確保



## 売上総利益率

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

## 売上総利益額

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

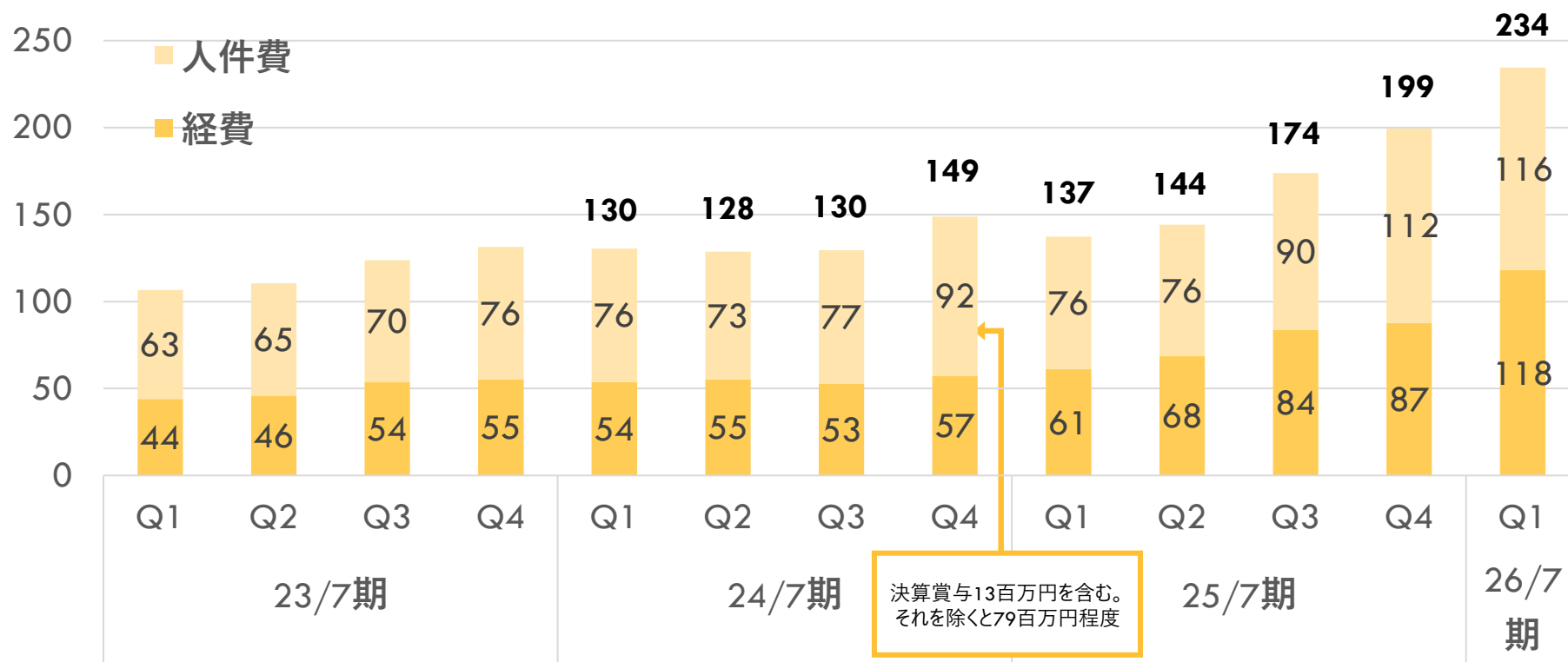


# 販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 人件費は固定費的要素が強く過年度は70~80百万円程度で推移。足元で事業拡大のための営業等ビジネスサイドの人員増が影響し、110百万円程度で推移
- 経費は旅費交通費や広告宣伝費等一部営業活動増に応じて増加する費目もあるが増加幅は限定的

(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13名増により増加
- 当四半期は概ね前四半期と同推移

### 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下期より人員増や需要拡大の影響で旅費交通費や広告宣伝費等が増加
- 以降定常費用は90M~110M程度で推移見込み
- 当四半期は、スポットの業務委託費用等14Mを含む



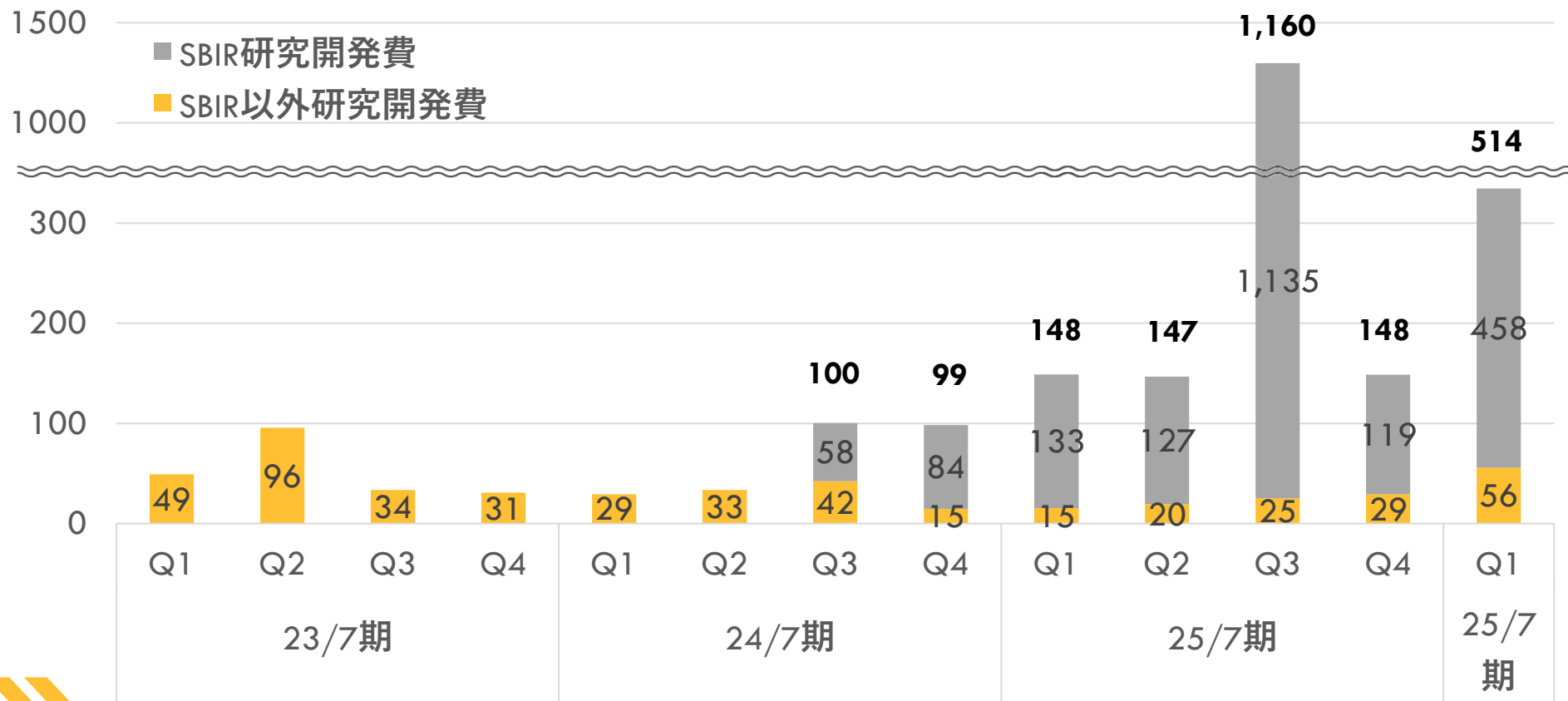


# 研究開発費実績推移（四半期）

- 24/7期下期よりSBIRのプロジェクトが開始され、25/7期3Qはシステム納品等が重なり大きく増加
- 当四半期は26/7期中のシステム外注費のうち、先行検収分の計上により多額となったが、予算通りの消化
- SBIR以外の研究開発費は新規プロダクト「トリノス」や次世代IBISの開発により増加傾向

（単位：百万円）

## 研究開発費四半期別推移



### SBIR研究開発費

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

### 既存事業に係る研究開発費

- 「トリノス」の開発が最終フェーズとなっていること、次世代IBISの開発が企画・設計段階からフェーズ移行となるため、開発費は増加傾向



# 顧客数推移と業界大手顧客数

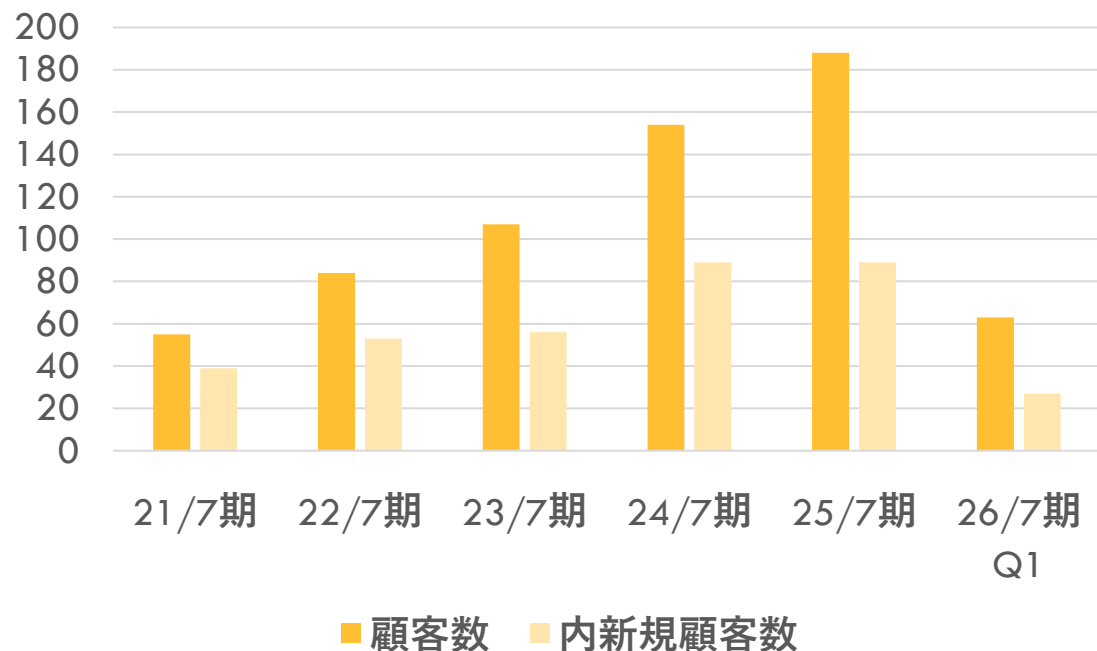
- 新規顧客は順調に増加し、**既存顧客の継続利用も多い**
- 業界大手企業の利用も多く、大手企業利用によるユースケース拡大で業界標準のポジショニングを狙う

累計顧客企業数

**385社**

2025/10末現在

## 顧客数推移

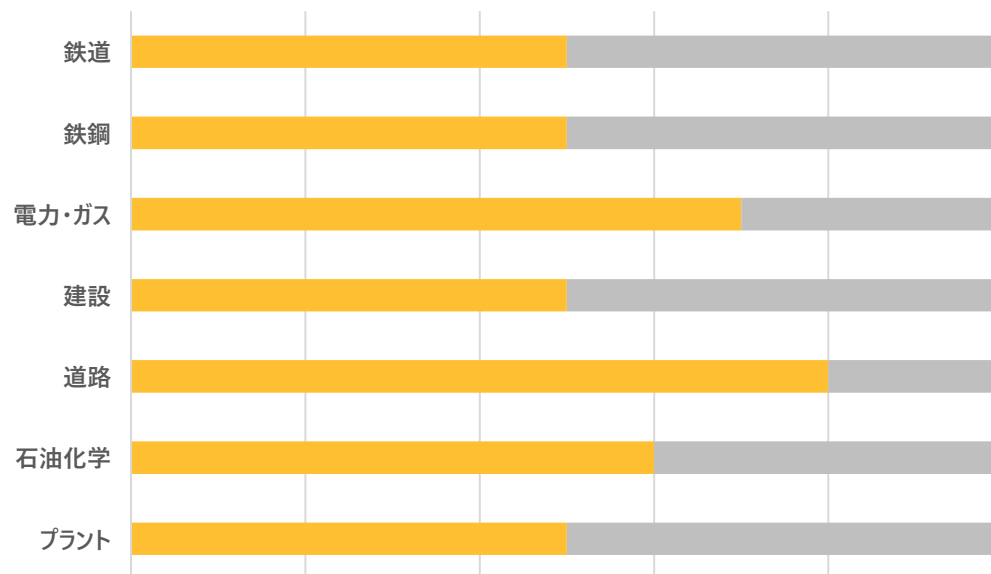


業界大手企業取引実績

**約50%**

2025/10末現在

## 業界大手企業取引実績



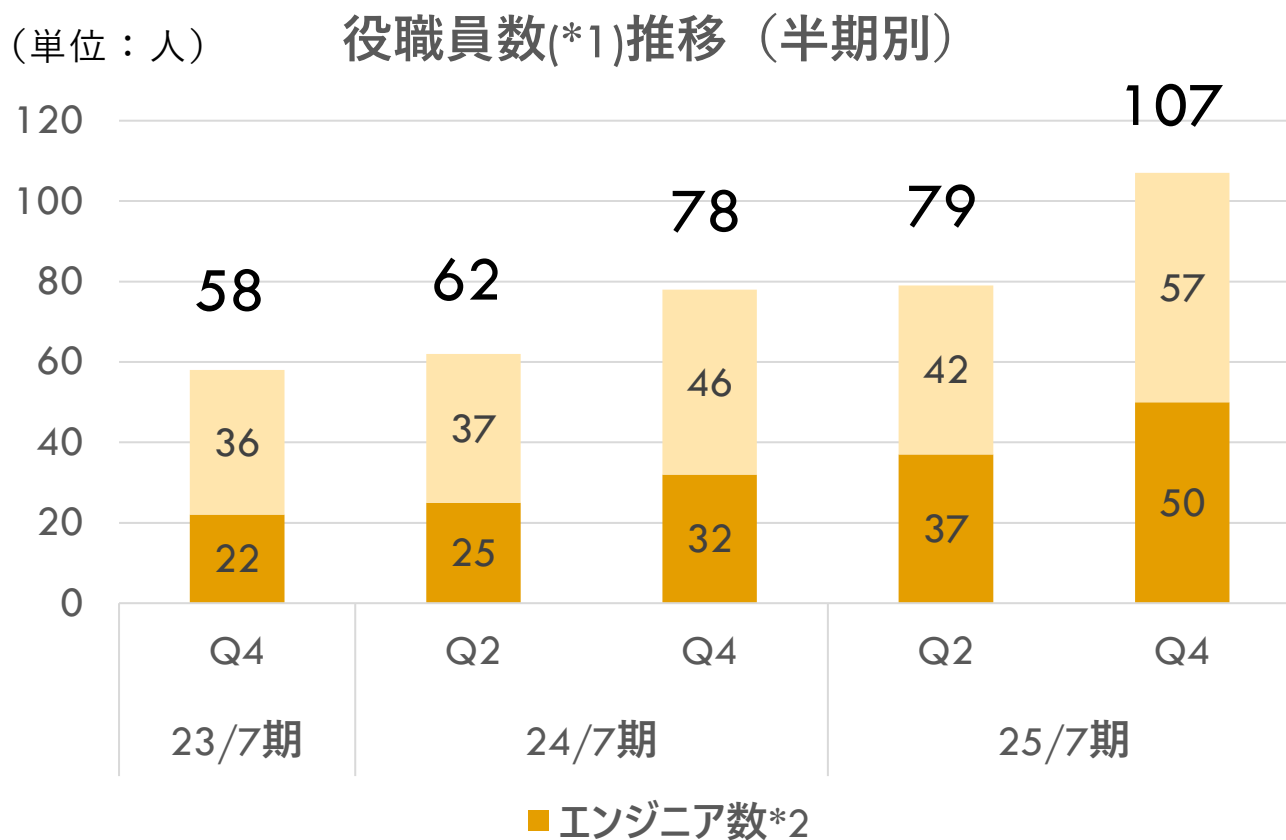
# 貸借対照表（前期末比較）

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

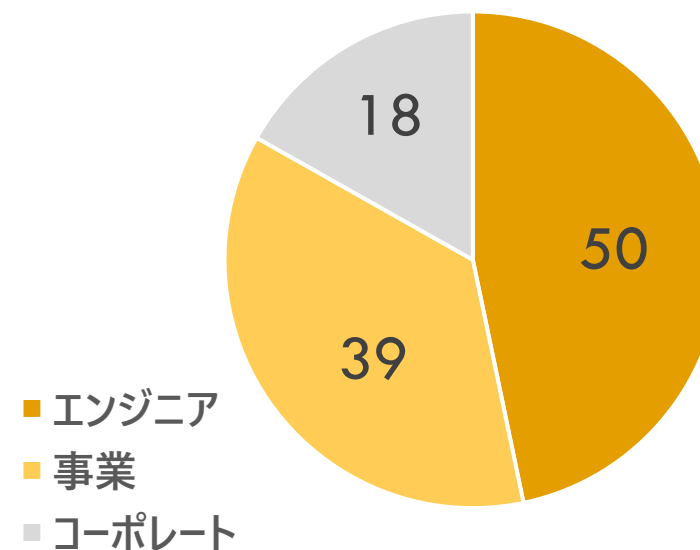
(単位：百万円)			25/7期末	26/7期Q1	前期末比	概要
資産	流動資産	現金及び預金	751	527	▲224	主に、SBIR研究開発費支出に伴う費用増によるもの
		その他	710	680	▲30	主に、売上債権の減少
	固定資産	有形・無形固定資産	133	122	▲11	-
		投資その他の資産	105	98	▲7	-
	資産合計		1,700	1,429	▲271	
負債	有利子負債		492	573	+81	新規の短期借入+100、返済による減少▲19
	その他		275	520	+245	主に、SBIR研究開発に係る未払金増 +219
純資産	資本金（資本剰余金含む）		864	864	-	-
	利益剰余金		54	▲550	▲604	四半期純損失▲605
	その他		13	22	+9	-
負債・純資産合計			1,700	1,429	▲271	

# （半期別）役職員数推移(25/7期末)

- 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



役職員構成比（25/7期末）



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、開発や製造、画像処理に関わっているものとした



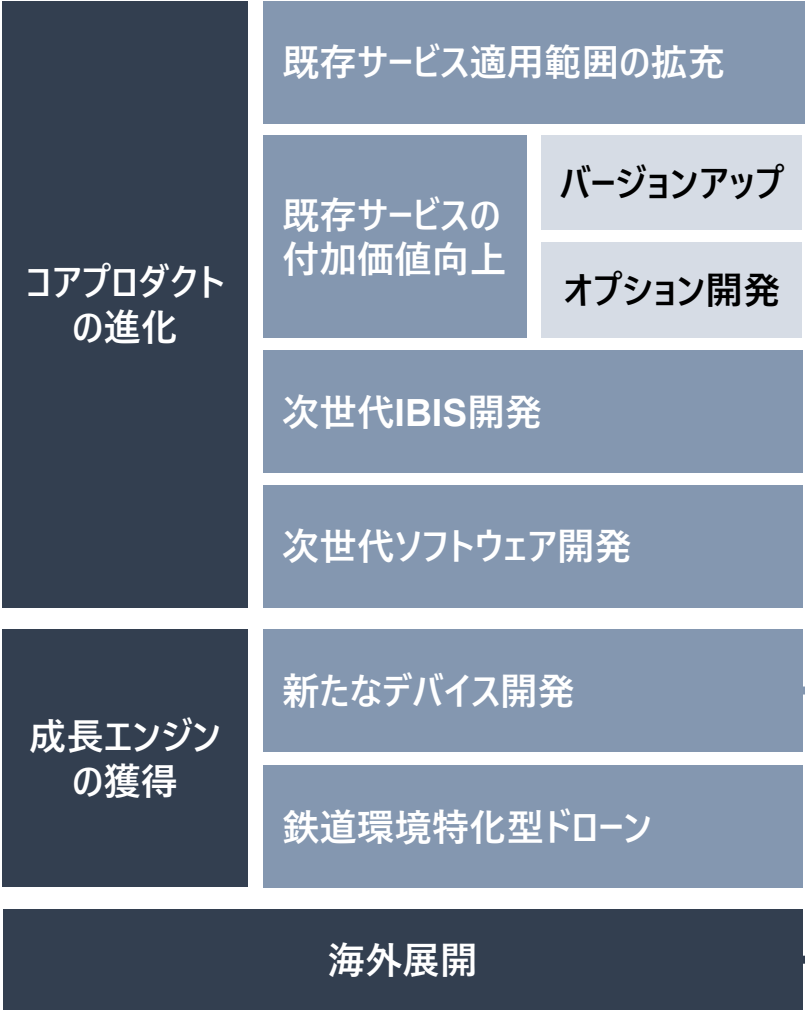
# 2026年7月期第 1 四半期業績報告 < 活動報告 >





# 活動報告サマリ：成長戦略に沿った各種活動を実施

- 第1Qは、下水道ドローン調査関連の活動を中心に、販売店制度の開始、新規プロダクト開発等多くの活動を実施







下水道ドローン調査普及に向けた現場実証や自治体折衝を実施

超狭小空間点検ドローン  
**IBIS2・IBIS2-A**  
販売店制度

IBIS2国内販売店制度を開始



SAMSUNG E & AにてIBIS2導入

自動巡視型カメラ「トリノス」リリース



# なぜレールカメラ「トリノス」なのか

- 社会課題起点で生まれた定期巡視ニーズに、IBISで培った屋内点検の技術と顧客基盤で応える次の一手が「トリノス」

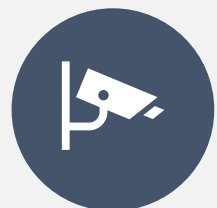
## ➤ 社会課題により定期巡視ニーズが高まる



労働人口減少による  
巡視点検業務の人手不足



長距離・高頻度の巡視を  
人が行う負担／安全リスク



遠隔監視・自動化の  
仕組みづくりが難しい

## ➤ Liberawareだからこそそのプロダクト

### 定期巡視に最適なレール型という発想

- トリノスは安定した長距離の継続監視と日次巡視に適した設計
- 「飛ぶ自由度」よりも、“毎日確実に回る”信頼性を優先した社会実装アプローチ
- 定常監視を“現場インフラ”として成立させる選択



### Liberawareだから市場を作れる

- 当社はIBISで、屋内点検のノウハウと技術力を蓄積
- 社会課題起点のニーズを掘り起こし、屋内ドローン点検市場を創出してきた実績
- トリノスの顧客は、データセンター・プラント・洞道などIBISと重なる顧客基盤/意思決定者が多い
- 既存の信頼・販売チャネルを活かし、点検領域を「スポット」から「定常監視」へ拡張



# トリノスのターゲット市場と導入事例

- ターゲット市場をベースに導入事例を蓄積することでIBIS同様、認知拡大とユースケース創出を進める

## ターゲット市場

業界	活用場面	対象施設例
警備	機械警備	<ul style="list-style-type: none"> <li>データセンター</li> <li>大型商業施設</li> <li>鉄道駅</li> </ul>
建設	施工進捗管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>トンネル等土木工事</li> </ul>
設備点検	巡視点検	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダム</li> <li>地下洞道</li> <li>発電所や製鉄会社等の大型プラント</li> </ul>

## 導入事例(予定)

- ✓ 丸の内熱供給社は、東京都の大手町等中心地に総延長距離約30kmに及ぶ熱供給用導管を所有し管理
- ✓ この導管のほとんどは総延長距離約5kmの洞道内に敷設されており、狭隘箇所など条件が厳しい箇所における管理業務の省人化やBCP時の迅速な現場点検を図る



# 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

### TAM

(Total Addressable Market)

= 本サービスが理論上獲得し得る  
最大の市場規模

約9,200億円

### SAM

(Serviceable Available Market)

= 実際にサービス提供可能な  
市場規模

約1,000億円

### SOM

(Serviceable Obtainable Market)

= 実際にアプローチして  
獲得可能な市場規模

150～300億円

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



# トリノス（レールカメラ）の他社比較

- 国内では点検用途で量産展開をしている明確な競合はないため、IBIS同様市場確立を進める
- 重要な設備内での利用を前提としているため、セキュリティ面から国産優位であり、かつ、国外メーカーで日本市場に広く参入しているところも未確認

製品		トリノス (国内メーカー)	A社 (国内メーカー)	B社 (海外メーカー)	C社（撮影機器） (国内メーカー)
ハードウェア 機能面	量産体制	○	△	△	○
	傾斜対応	○	×	×	×
	自動運転	○	×	×	×
ソフトウェア 機能面	AI等解析	×	×	△	×
その他	事業連携/ 追加研究開発	✓ 三菱地所グループと開発連携し、 その他企業とも協議中 ✓ AI等によるデータ解析など、 機能向上を意欲的に推進	広く意欲的に事業 連携等を進め、営業 展開していることは 確認できていない	日本支社を構えてお り、日本市場で営業 中であるが実績不明	撮影用は陸上競技 などで利用するもの で、以降の拡張性 なし

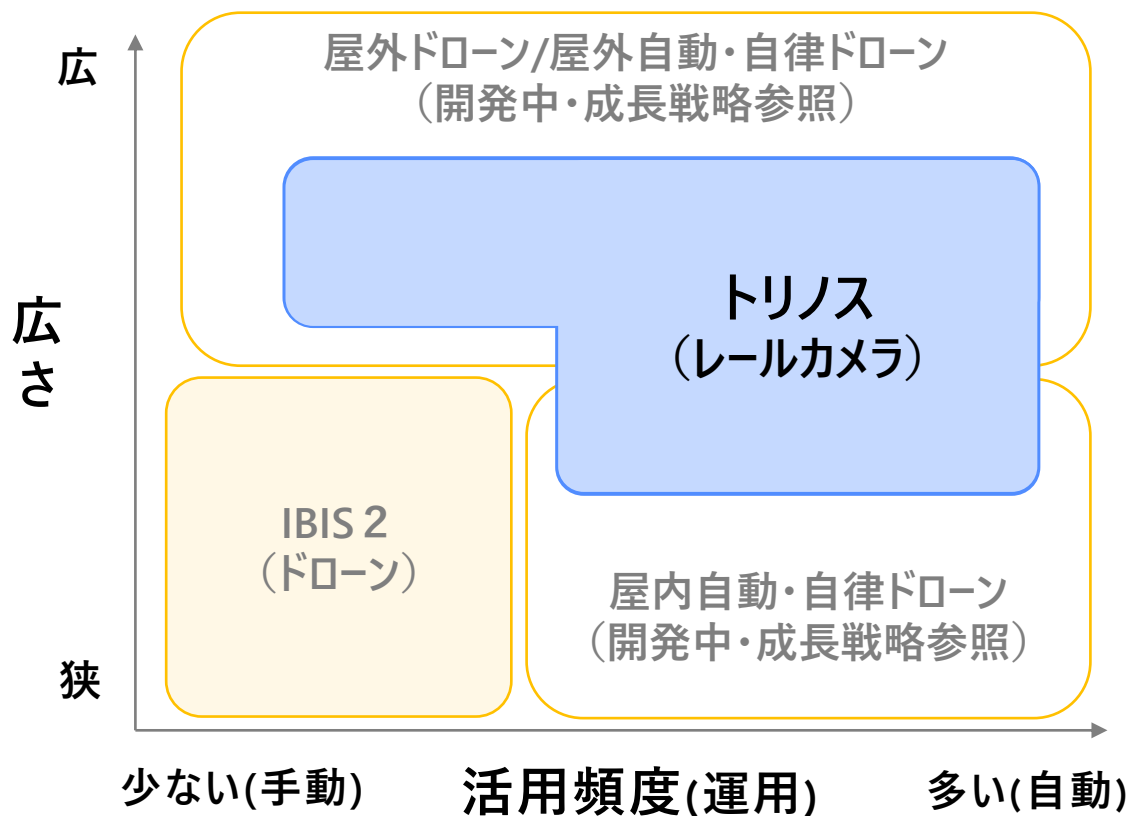




# トリノスとIBISのすみ分け：屋内の高難度点検と定期巡視

- ・ 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

# 戦略的位置付け：自律飛行ドローンを見据えた技術的通過点

- ・ 当社が目指す自律ドローン／自律ロボットによるSafety as a Serviceを前進させる、戦略的に一貫した一手
- ・ トリノスの運用で得られる、自動巡回、遠隔監視、フリートマネジメント\*の知見は、将来の屋内自動・自律ドローンの社会実装に直結する技術・運用アセットとなる

## 共通する技術要素

- ・ 自動巡回ルート設計・管理  
(どのルートを、どの頻度で回すか)
- ・ センサー・カメラによる常時モニタリングとデータ蓄積
- ・ 異常検知アルゴリズム・アラート通知
- ・ 自動ドック帰還・自動充電 (ホームポジション管理)
- ・ 遠隔からの手動介入 (オペレータによる上書き操作)

## 共通する運用ノウハウ

- ・ 監視室でのインターフェース設計 (UI/UX)
- ・ 複数台ロボットのフリートマネジメント
- ・ 保守メンテナンス・トラブルシュートの運用フロー
- ・ 顧客側組織への導入・教育・運用定着のノウハウ

→ 「機体がレール上を走るか、空中を飛ぶか」の違いはあっても、“サービスとしての運用”に必要な要素はかなり重なっている

## トリノスで目指す姿



将来の自律ドローン運用と共通する  
技術要素・運用ノウハウを蓄積

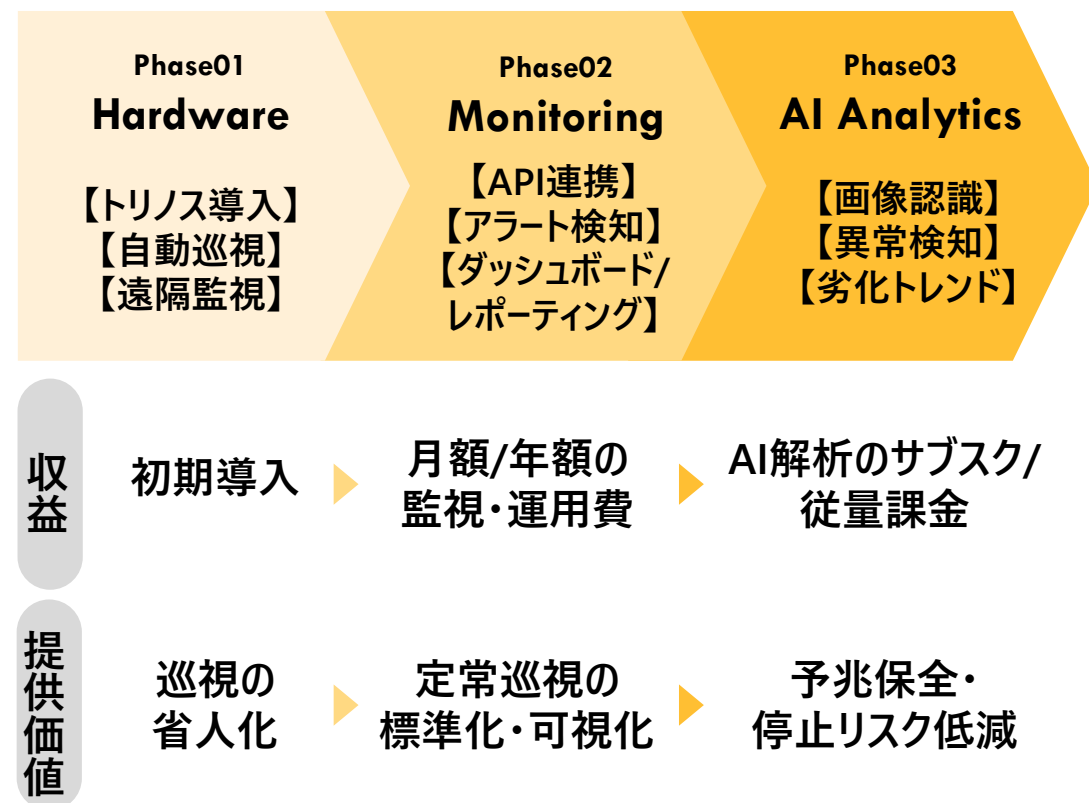
# 事業進捗と今後の展開

- 都市ガス・地域熱・電力など複数インフラ事業者への横展開により、ハードウェア販売での収益に加え、動画解析・レポート等のサブスクリプション型収益を継続的に積み上げるモデルを検討中

## 事業進捗（本決算発表時点）

分野	概要
丸の内熱供給(株)	同社と共同開発を行っており、PoCを実施中。本格導入検討中
大手ガス会社	12月よりPoCを実施中
大手ゼネコン	建設現場の工事進捗管理に導入を検討中
大手通信会社	データセンターの管理に導入検討中
自治体	浄水場、ポンプ場等での導入に向け協議開始

## 今後想定する展開と収益モデル



# IBIS2の全国展開を加速するため、販売店制度を開始

- 販売網を全国規模で整備し、IBIS2の販売・支援・運用価値を“点”から“面”へと広げる基盤を構築
- 販売網の全国展開により地方自治体との連携も強め、災害や緊急点検など突発的なニーズにも即時対応を目指す

## 販売店制度の概要

## 背景と展望



### 販売店制度開始の背景

- ✓ IBIS2の需要が高まる中、全国のインフラ・プラント現場に、当社だけでは届かないスピードで販売網を広げることが可能
- ✓ 業界固有の知見を持つ地域パートナーの信頼基盤を活かし、現場に密着した導入支援・運用サポートまで一気通貫で提供できる体制を構築する

### 今後の展望

- ✓ 全国で構築した販売・支援体制を海外展開へと発展させる基盤として活用
- ✓ IBIS2に加え、点検やデータ解析等当社の各種サービスチャンネルに拡大し、事業領域の広がりを加速

# IBIS2の国内販売店が3社決定し、全国各地への展開を後押し

- 南関東、中京、九州の各地域で幅広いインフラ関連のネットワークと顧客基盤を有している企業3社がIBIS2国内販売店に決定



## (株)山田商会ホールディング（中京）

東海エリアにてガス・水道・電気・空調・通信等の生活インフラ事業を100年以上にわたり展開してきた企業であり、当該エリアに10拠点超の事業網を展開し、広範なインフラネットワークと顧客基盤を有する

## 九電ドローンサービス(株)（九州）

九州電力100%子会社であり、特に九州エリアでの幅広いネットワークと、電力・通信・上下水道など多様なインフラ領域で培ってきた運用ノウハウ、及びドローン専業会社としての高い運用技術を有する

## (株)カンツール（南関東）

下水道インフラを支える管路管理機器の総合プロバイダーであり、全国の自治体・下水道事業者・施工会社に対し、豊富なラインナップの清掃・点検/調査・補修機器を提供。ネットワークは下水道業界の中でも特に広く、製品導入から運用、一貫したサポート体制を築く



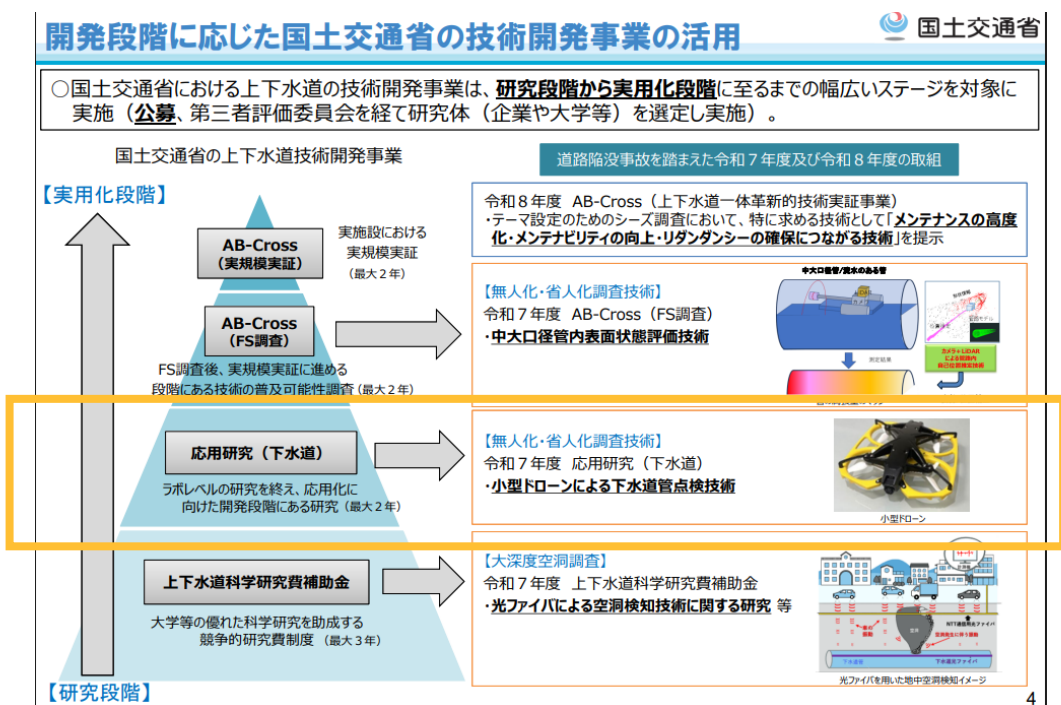


# 活用実績を積み上げることでドローン調査の普及に向けた動きが進む

- ・ 下水道ドローン調査の普及に向け、現場調査から関連自治体との折衝等各種活動を実施
- ・ ドローン調査の標準化に向けた第一歩として国土交通省資料においても当社ドローンの取り組みが示される

## ➤ 下水道管点検技術として「IBIS」が掲載

## ➤ ドローンの普及に向けたロードマップが示される



**全国特別重点調査等でのドローンの活用状況**

自治体名	汚水管/雨水管	内径	調査延長	調査日
北九州市	汚水管	2.7m	約100m	令和7年5月30日
神戸市	汚水管	1.8m	約600m	令和7年6月3日
千葉市	雨水管	5m	約660m	令和7年5月26日

活用状況例示は全て当社事例

第7回 下水道等に起因する大規模な道路陥没事故を踏まえた対策検討委員会資料  
資料2 管路メンテナンス技術の高度化・実用化に向けた取組方針について  
P5とP7より抜粋

# 令和8年度以降のさらなる導入加速に向けドローンやDXが推進される

- 国交省水管理局の令和8年度概算要求においても上下水道分野におけるDXの推進ページに当社IBIS2が記載
- 下水道管路内作業の安全化の議論が加速しており、対策検討委員会資料の第3次提言でも無人化技術の推奨としてドローンが記載され、ドローンの例示として当社IBIS2が記載

## 国交省 水管理局 令和8年度概算要求

**03 (2)水分野におけるDXの推進**

**上下水道分野におけるDXの推進**

01 流域総合水管理の高度化・強化  
02 流域総合水管理の推進  
03 流域総合水管理を横断的に支える取組  
04 関係団体等との連携  
参考資料

○ 上下水道施設の老朽化や、管理に精通した熟練職員の減少などが進む中、**デジタル技術を活用し、メンテナンスの効率を向上させるため、上下水道分野におけるDXの推進が重要。**

○ **上下水道DX技術カタログの充実、DX導入手引きの作成、施設情報の電子化、経営状況の可視化の取組**ととりまとめたところであり、経営の広域化などに資するDX技術を今後3年程度で全国で標準実装する。

**デジタル行財政改革取組まとめ2025 上下水道DXに関する概要**

**① DX技術カタログの充実**

自治体における「点検調査」、「劣化予測」、「施設情報の管理・活用」等に活用できる119のデジタル技術をまとめた「上下水道DX技術カタログ」(令和7年3月公表)を充実。

**② DX導入手引きの作成**

DXを用いた漏水調査等のスクリーニングについての手引きを作成(令和7年6月公表)。

**③ 施設情報の電子化**

管路情報を台帳システム等で管理する上での統一用語等の整備を進めるとともに、水道の共通プラットフォームや下水道の台帳に関する標準仕様書等の改訂を実施。

**④ 経営状況の可視化**

水道の現状に対する住民理解を醸成し、水道事業者等※に対して広域連携やDX技術導入による効率化等の経営改善に向けた取組を促すため、経営状況を可視化する「水道事業者等の経営状況に関するダッシュボード」を作成(令和7年6月公表)。

例:水道情報活用システムの利用イメージ

※水道事業者等:水道事業者及び水道水供給事業者

## 対策検討委員会（第3次提言）

✓ 下水道管路の点検・調査技術の高度化・実用化のあり方について、具体化に向けた考え方が示される

【方策の具体化に向けて】  
(基本的な考え方)

- 人材確保が難しい中での効率的な管路マネジメントの実現と、硫化水素の発生など下水道の過酷な環境を改めて鑑みると、可及的速やかに各種の技術開発を行う必要がある。
- さらに将来的には、人が管路に入らなくても精度の高い点検・調査を行うことができる「管内 No Entry」を長期的な目標に置いて、無人化・省力化、DXに向けたドローンやAI診断技術などの技術の高度化・実用化を進めるべきである。

(普及促進環境の整備等)

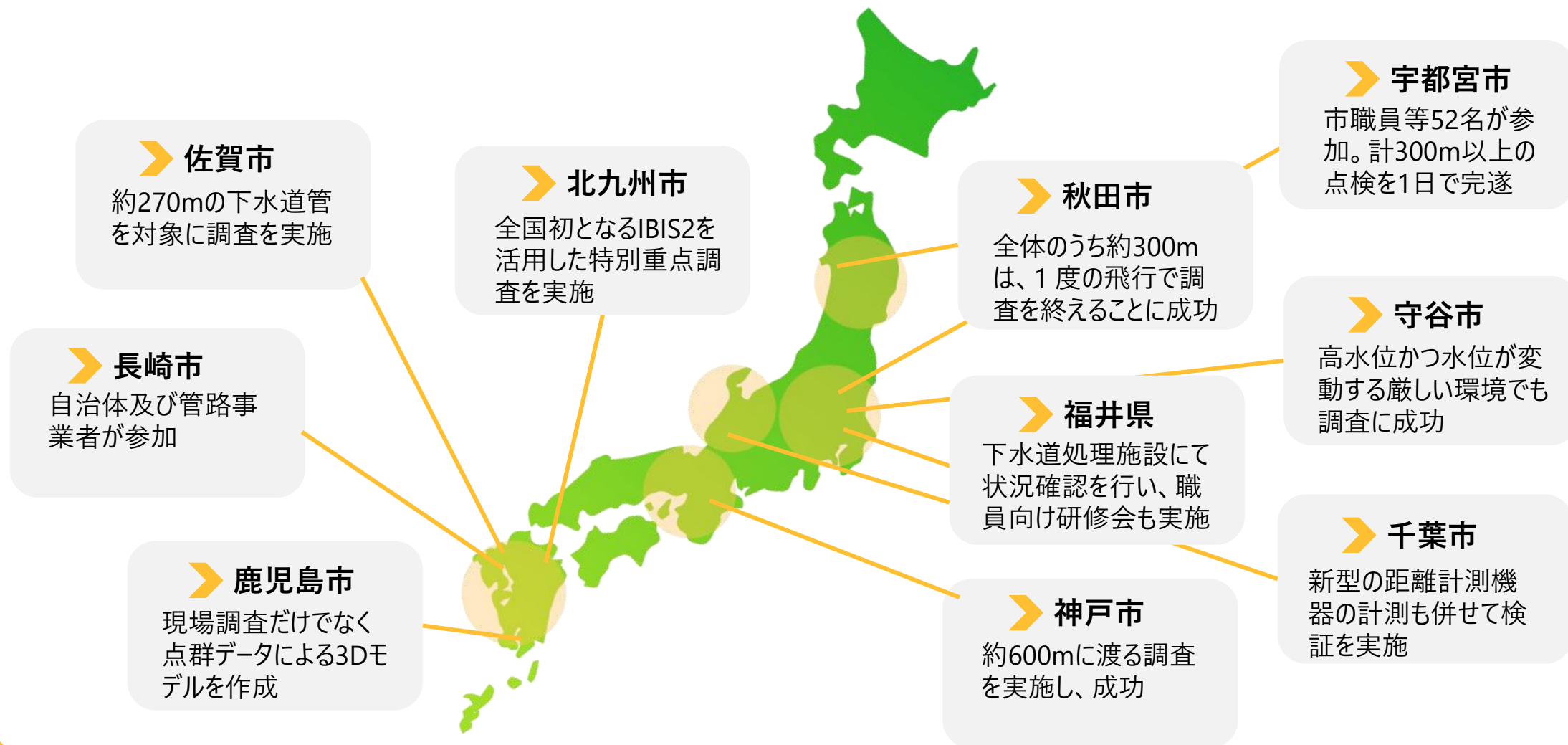
- 新たに開発された技術が確実に現場で実装されるよう、ビジネスモデルの構築とともに、国や関係団体が連携して技術指針・マニュアルなどの図書・基準類を体系的に整備するといった普及促進環境の整備も進めるべきである。

国土交通省 水管理・国土保全局予算概算要求（令和7年8月）  
03流域総合水管理を横断的に支える取組 上下水道分野におけるDXの推進  
P68より抜粋

国土交通省 下水道等に起因する大規模な道路陥没事故を踏まえた対策検討委員会（第3次提言）信頼されるインフラのためのマネジメントの戦略的転換  
第1部 2つの『メリハリ』と2つの『見える化』による下水道管路マネジメントの転換  
4. 具体的方策の考え方（3）下水道管路の点検・調査技術の高度化・実用化 P12より抜粋

# 全国各地の自治体にてIBIS2による下水道等の調査を実施

- 累計30件以上、20箇所以上に上る自治体と連携し調査を実施（下記は公開可能なものを記載）
- 各自治体の実績では、多くの関係者が参加し、また、従来方法では容易ではない距離や環境でも成果を上げる





# 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

- 全国特別重点調査での活用事例を多数蓄積し、下水道調査における標準機材へさらには全国的なインフラ点検市場における標準機材としての地位確立を目指す

短期

中期

事例蓄積

再評価

インフラ点検の標準機材へ



運用フロー



点検精度

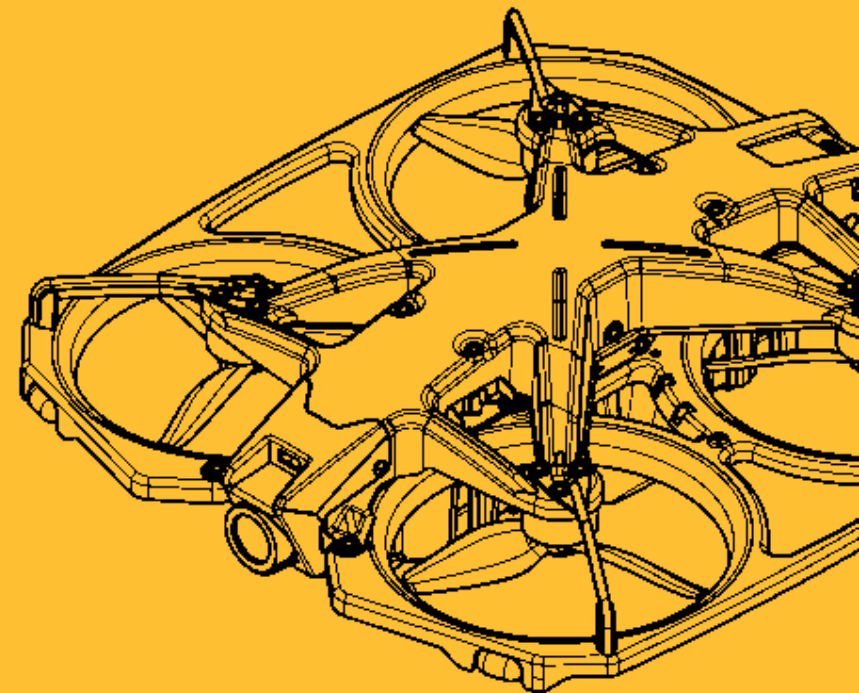


データの再現性





# 04 2026年7月期 業績予想の展望





# 26年7月期計画方針：高い売上高成長率の維持と将来投資継続

01

## 売上高及び売上総利益率

**期初計画は前年実績及び屋内ドローン市場の成長見通し等を踏まえた水準で設定**

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

02

## 研究開発費以外の販管費

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

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

03

## 研究開発費

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

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



# 2026年7月期通期 業績予想

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

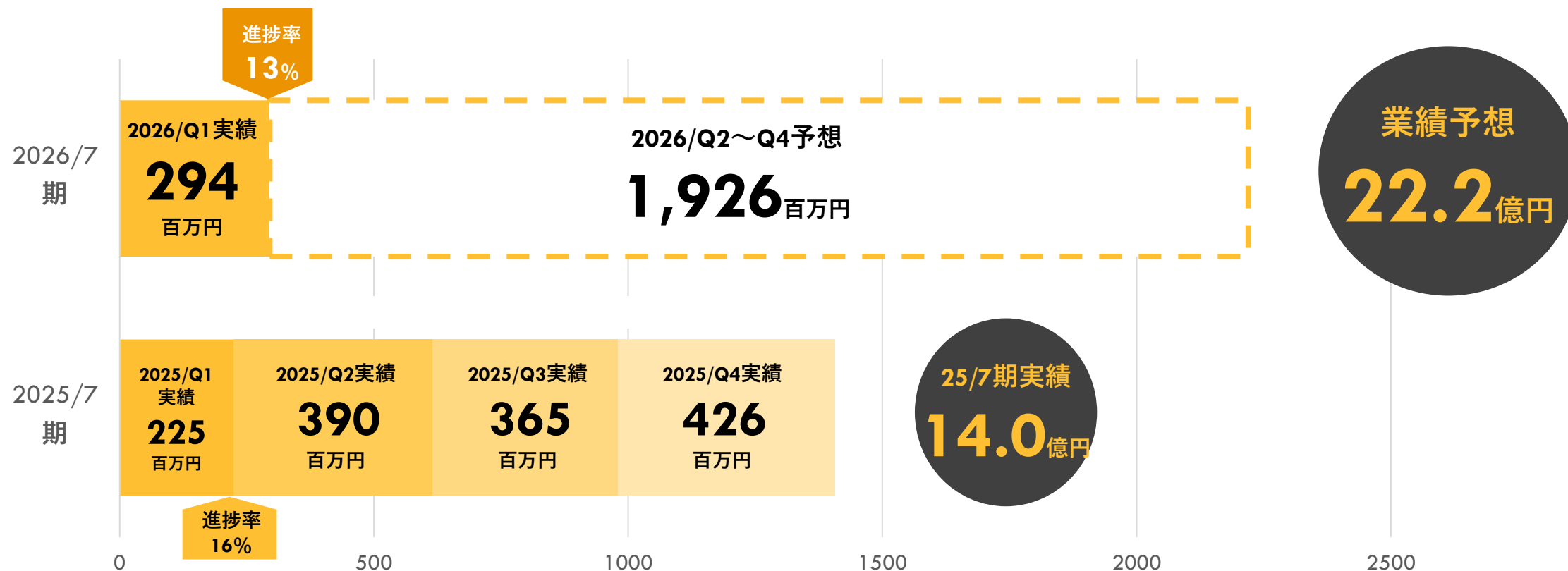
(単位：百万円)	2025/7期 (実績)	2026/7期 (計画)	前期比 増減額	前期比 増減率	概要
売上高	1,406	2,220	+814	+57%	過去からの成長率維持を目指す
売上総利益	669	1,123	+454	+67%	売上総利益率は3ポイント増加見込み
売上総利益率	47.6%	50.6%	+3ポイント		
販売管理費	2,258	3,535	1,277		・引き続き事業サイドの人材への投資を想定 ・SBIR研究開発費は25/7期より本格的に開発となり、26/7期はフェーズ移行し各種システム含めた開発を行うためさらに増加 ・その他研究開発費も次世代IBIS等のプロダクトへの投資が加速
人件費及び経費	654	869	+215		
SBIR以外研究開発費	89	330	+241		
SBIR研究開発費	1,514	2,335	+821		
営業損失	▲1,588	▲2,412	▲824		
営業外収益	1,647	2,244	+597		主にSBIRに係る補助金収入
営業外費用	11	9	▲2		
経常損益	46	▲177	▲223		主にSBIR補助金収入の期ずれが影響し減益
(調整後経常損益)	-	3	-		本業による経常損益は黒字見込み
当期純損益	46	▲178	▲224		主にSBIR補助金収入の期ずれが影響し減益

経常損益から  
SBIR補助金収入  
の期ずれ影響及び  
株式報酬費用  
を除いたもの



# 通期業績予想に対する四半期ごとの売上高進捗率

- 第1四半期は例年最も閑散期であるため、通期業績予想に対して進捗率13%にとどまる
- 前年同期進捗率16%と比較して▲3ポイントであるも、繁忙期である第2四半期で十分カバー可能な水準

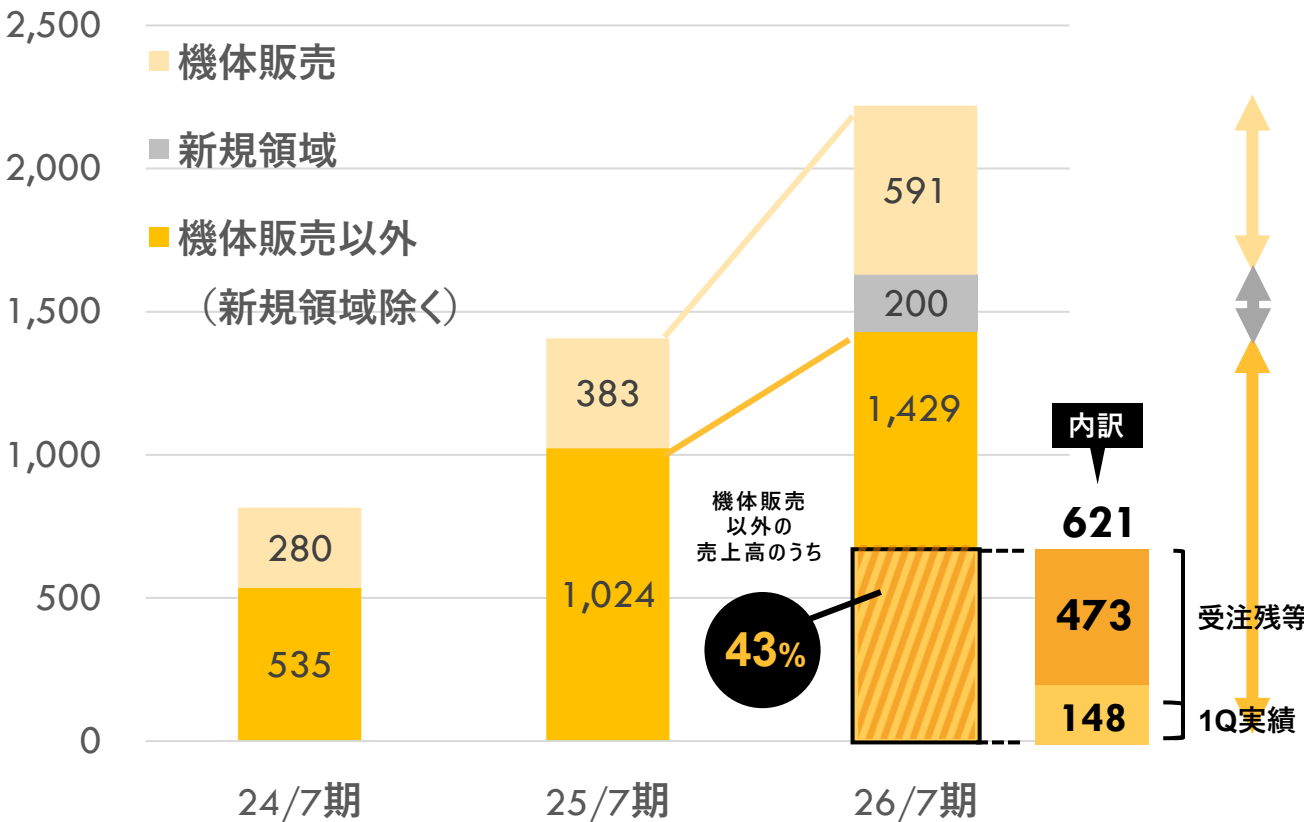


# 売上高予想に関する説明

- 機体販売は、上期30セットに対して1Qで6割以上をカバー、2Q以降のパイプラインも順調に進捗
- 機体販売以外の売上高は、現時点で受注済等は43%と順調に積み上がる（新規領域除く）
- 新規領域は海外、新規プロダクトのため、多くが下期からの立ち上がりとなる

(単位：百万円)

## 収益別推移



## 機体販売

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

## 機体販売以外の売上高

1Q実績	148	機体販売以外の1Q実績値
受注残等内訳	286	継続顧客からの点検や前年度から継続しているソリューション開発案件等による受注残
	187	レンタルサービス等月額収入サービスのARRの残月数分
合計	621	1Q実績+受注残等

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

# 売上高に係る事業別/サービス別年度推移

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

## ドローン事業

### 点検ソリューション

ドローン点検市場の成長と共に継続して売上増加見込み

### プロダクト提供サービス

機体販売、レンタルサービス共に着実に成長を見込む

## デジタルツイン事業

26/7期も前年比約85%増と大きく成長を見込む

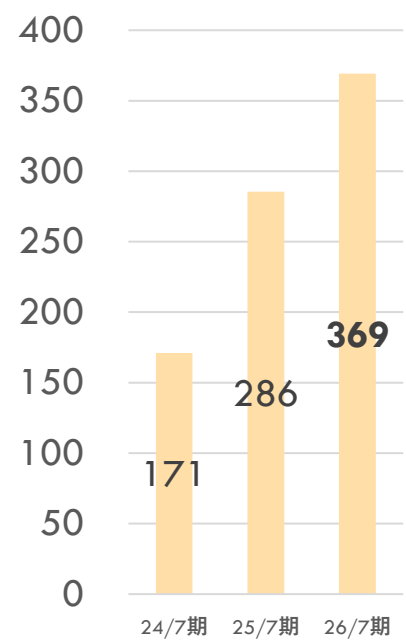
## ソリューション開発事業

26/7期は継続案件を中心に活動を行うため、新規案件は限定的となる見込み

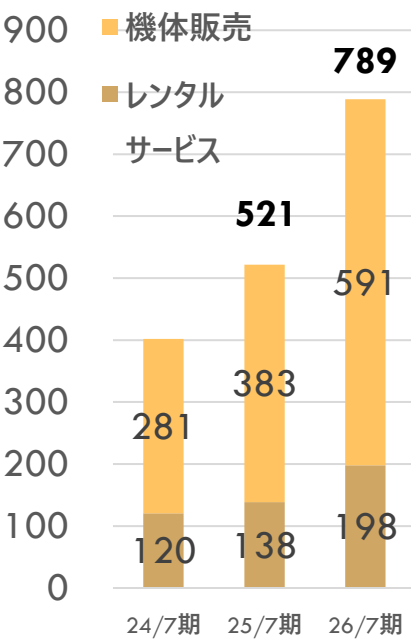
## 新規領域

海外の立ち上がりや新規プロダクト展開による売上を見込む

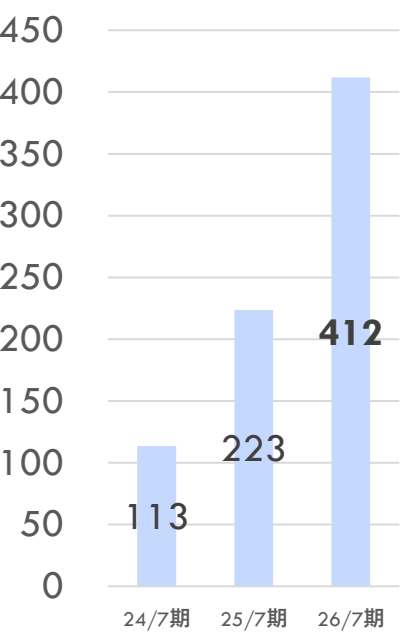
(単位：百万円) 点検ソリューション



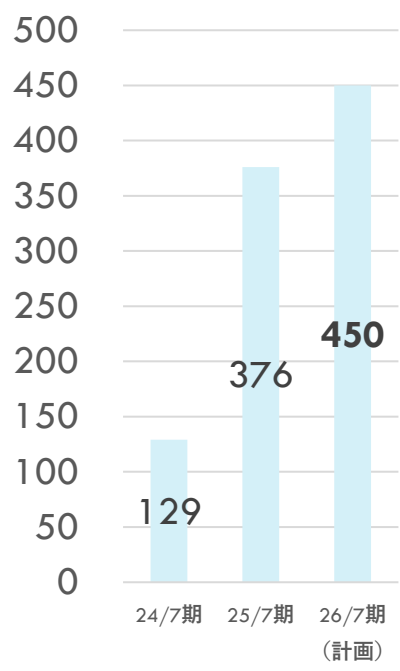
プロダクト提供サービス



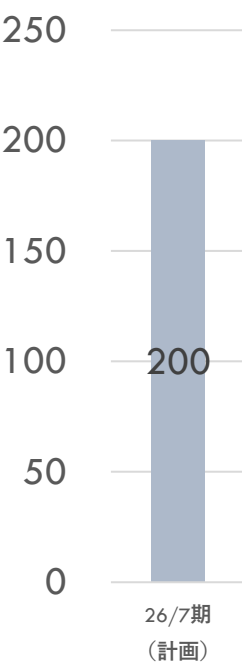
デジタルツイン事業



ソリューション開発事業



新規領域

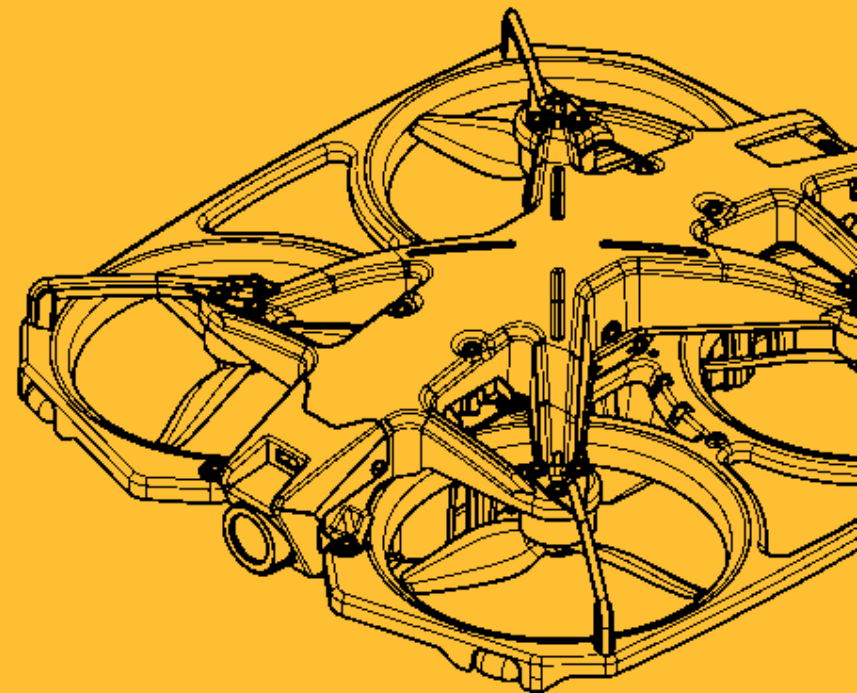




# 05 成長戦略進捗

## 2026年7月期

### 第1四半期





26/7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特化型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	
	鉄道環境特化型ドローン	
海外展開		

短期

中長期 (2026年8月～)

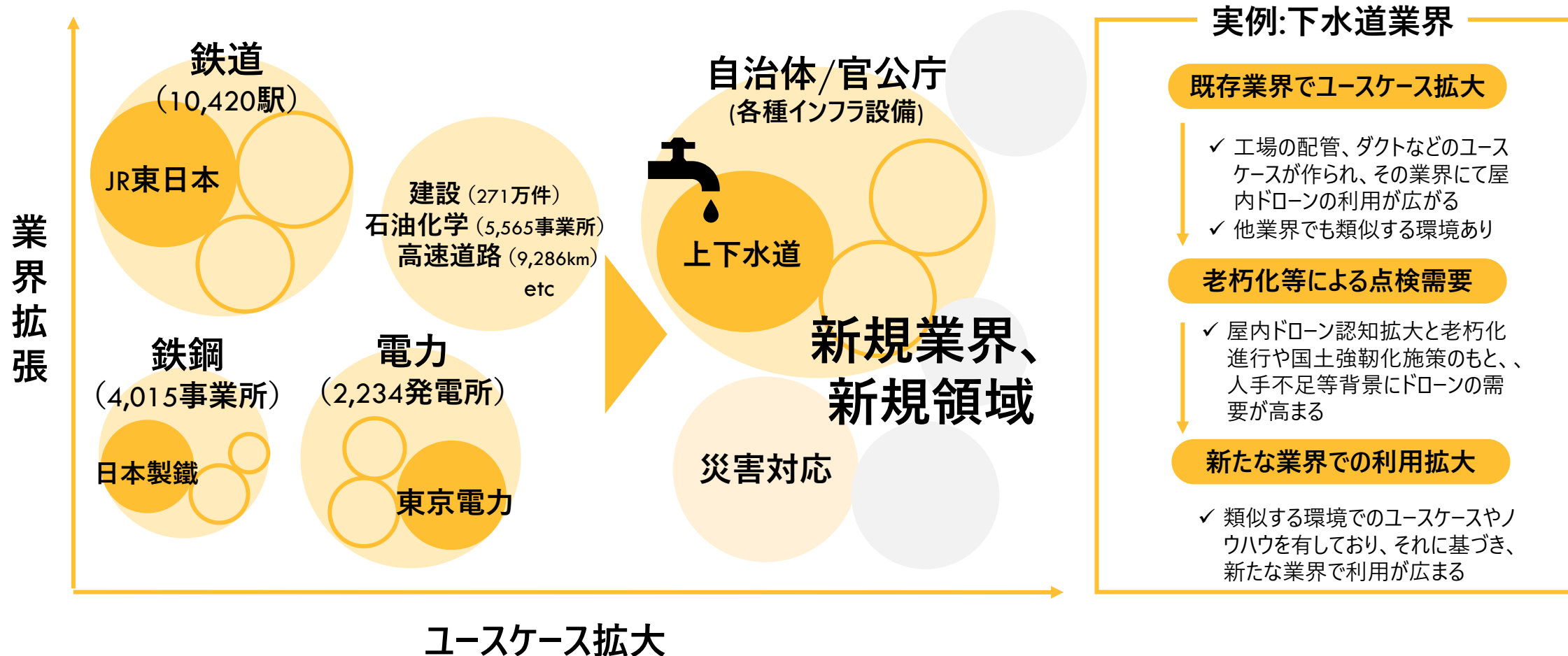
✓ 25年3月IBIS-Assistリリース済

✓ 25年12月トリノスリリース済



# 主要業界の深掘りによる業界拡張と新規領域への拡大

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



# 国家PJ参画：建設現場業務効率化に係るソリューション開発

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

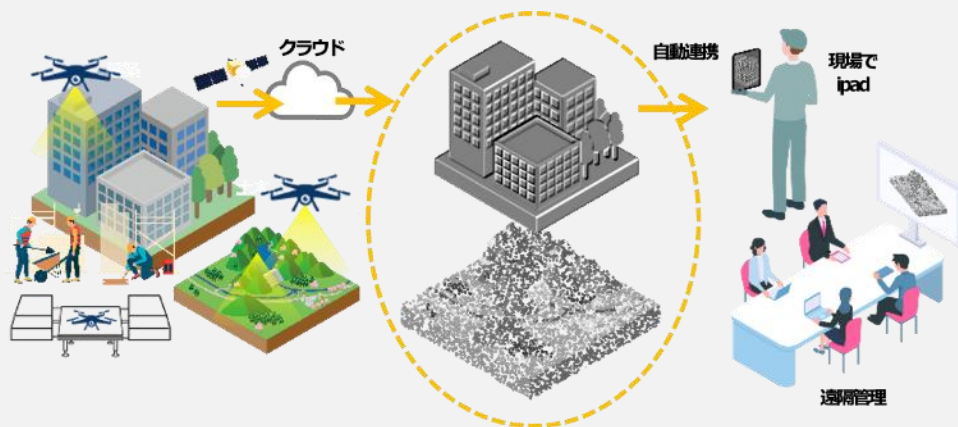
## 建設ノウハウ × Liberaware

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

①遠隔自律飛行  
撮影データ自動連携

②点群化处理  
3次元モデル生成

③建設現場の  
システムと連携



## 事業進捗：新たにBIM/CIM実証を進める

- ✓ 建設現場に自動充電ポート付きドローンを1年間常設し、現場補助者なしの目視外飛行（レベル3）(\*)による週次の遠隔自動測量を継続運用
- ✓ ドローン遠隔運行と3次元化、その後の施工管理用システムまでクラウドによる連携を実現完了。今後はBIM/CIMモデルを活用した進捗管理の実証を進める。

8月 11月 3月 12月 2026年6月

現場実証	建設現場にて実証/評価を継続
ユースケース	施工進捗活用調査完了 点検・BIM/CIM活用調査を継続
事業モデル	構築中
要件定義	完了
開発	完了(ドローン⇒3次元化) 開発進行中(データ利活用まで)
他社施工管理システム連携	関連システム調査・連携提案を継続 連携実装・テスト・評価を継続

Note：\*無人地帯において、現場補助者なしで、自動または自律操縦で行う目視外飛行のこと。飛行経路のうち、第三者の立入可能性を排除できない場所でレベル3飛行を行う場合は、補助者や看板の配置など立入管理措置を執る必要がある

# 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特化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

ドローン



現場



データ

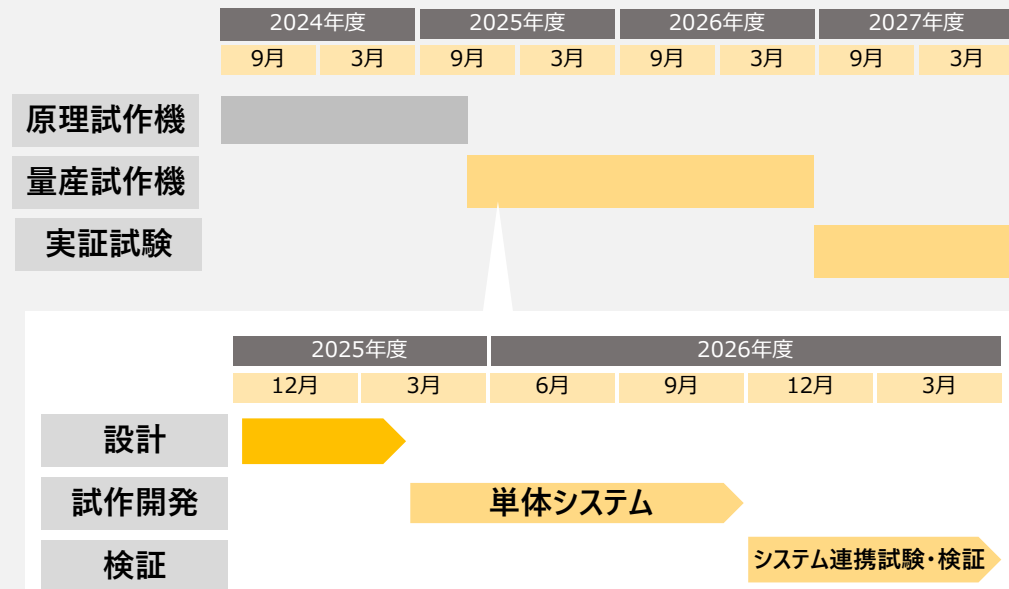


管制・通信



## ➤ 事業進捗：量産試作機の開発中

✓ 原理試作機の開発を終了し、量産試作機の要件定義を実施中



# 鉄道業点検に係るドローンソリューションイメージ

- 鉄道現場の作業員が日常的に行っている保全業務をドローンで代替し、効率的で安全なソリューションの提供を目指す

## ➤ ドローンのイメージ\*



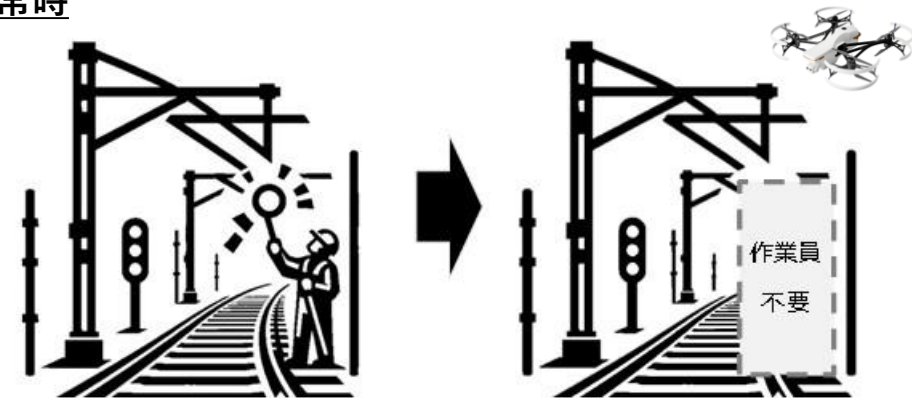
\*開発段階のイメージであり、実際に製品化されるものとは異なる

## ➤ ドローンによる保全業務の代替

- 作業員が行っている総合的な保全状態の確認をドローンで代替

### ドローン活用のイメージ

#### 通常時



#### 災害時・異常時





# 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

## TAM

(Total Addressable Market)

= 本サービスが理論上獲得し得る  
最大の市場規模

13兆7,577億円

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

## SAM

(Serviceable Available Market)

= 実際にサービス提供可能な  
市場規模

9兆2,028億円

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

## SOM

(Serviceable Obtainable Market)

= 実際にアプローチして  
獲得可能な市場規模

1,964億円

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・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



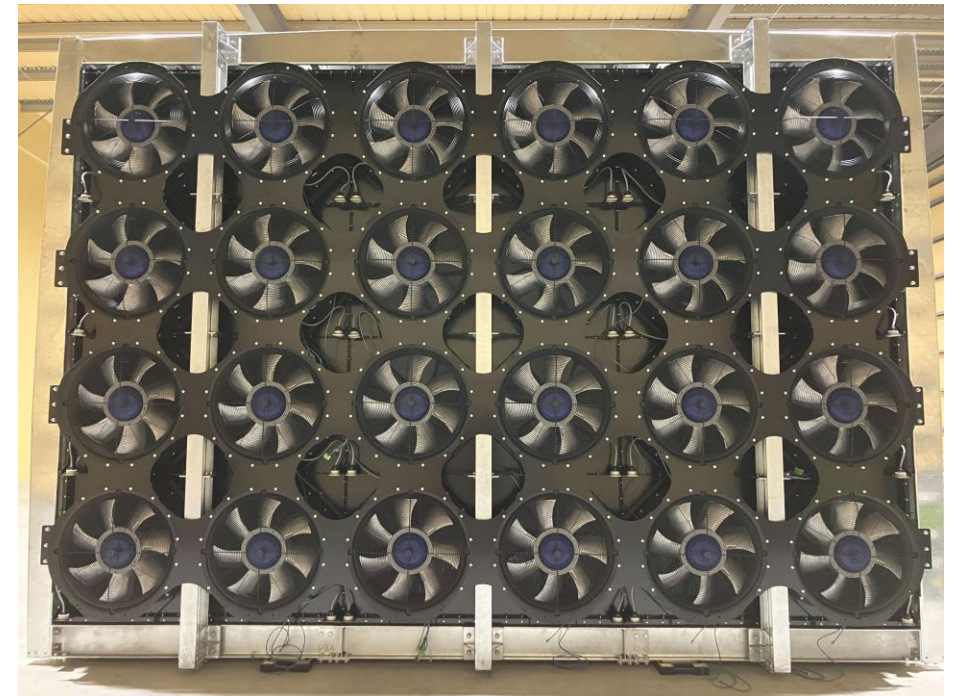
## 複数の鉄道事業者が参画（JR四国が新たに参画）

- 新たにJR四国を迎え、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



# 試験場に新たに自社専用の風洞設備を敷設

- 千葉県下の試験場に、線路に加え、自社専用の風洞設備を敷設し、タイムリーな飛行試験が可能な体制を構築



# 韓国：SAMSUNG E & AがIBIS2導入、今後の横展開も視野

- ・ グローバル大手EPC企業\*での導入実績を獲得し、日本同様大手企業の活用を基に信用力獲得と認知拡大を加速
- ・ そのほか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推進中

## ➤ IBIS2の導入事例

### SAMSUNG E & A

#### 導入背景

- ✓ 密閉空間内部の点検は常に高い危険性を伴い、従来は人力点検やボアスコープ活用が中心
- ✓ 作業者の安全確保と点検品質の両立が大きな課題となっていたところ、構造・画質・コストが評価され導入に至る

#### 今後の見通し

- ✓ SAMSUNG E&Aが手掛ける国内外のプラント・大型インフラ案件への横展開を推進
- ✓ 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



HOP Co.,Ltd.

人工衛星との通信が困難な屋内や地下などの非GPS環境においても、市販のドローンやロボットが自律移動できるように支援する位置制御システムを開発した韓国のスタートアップ企業  
当社の狭小空間飛行・3Dデータ処理技術と、HOPの非GPS位置測定技術の融合を目指す

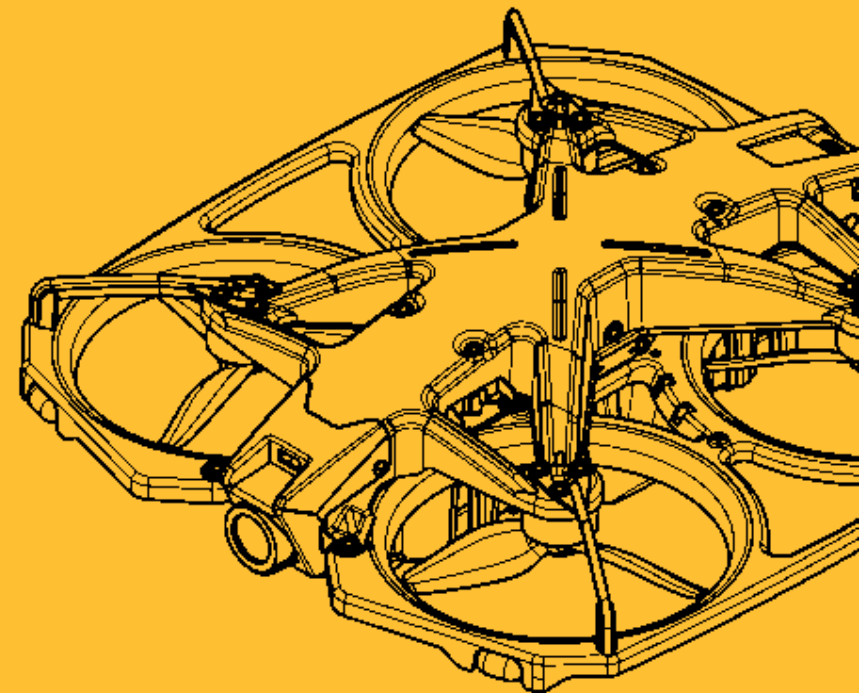
#### 展示会出展

- ✓ K-SAFETY EXPO 2025
- ✓ 2025 International Drone Industry Symposium
- ✓ その他、多数の展示会に出展



# 06 Appendix

## ①会社概要等





# 会社概要（Liberaware）

会社名	株式会社Liberaware（リベラウェア）
設立	2016年8月22日
従業員数	107名 ※非常勤役員除く、臨時雇用者・派遣含む（2025年7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：11.7%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"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>

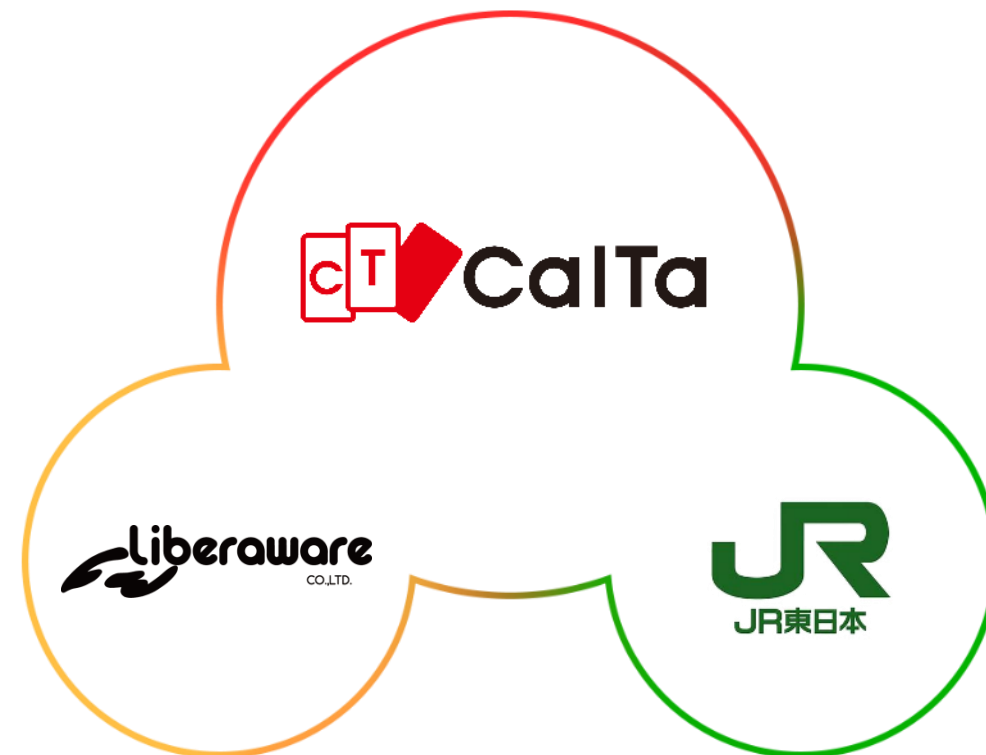
## 役員陣

代表取締役	関 弘圭
取締役	林 昂平
取締役CFO	市川 純也
取締役	和田 哲也
社外取締役	守屋 実
常勤監査役	人見 茂樹
社外監査役	青木 良三
社外監査役	井上 俊介
執行役員	内田 太郎
執行役員	小山 浩平
執行役員	全 貴成
執行役員	伊藤 弘毅



# 会社概要（CaITa）

会社名	CaITa株式会社（カルタ）	
設立	2021年7月1日	
資本金	100,000,000円（2025年3月末現在）	
所在地	東京都港区高輪2-18-10 高輪泉岳寺駅前ビル9階	
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の提供</li> <li>・デジタルツイン等ソフトウェアの開発</li> </ul>	
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 弘主

- ✓ 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

インフラ



築後50年超の道路橋

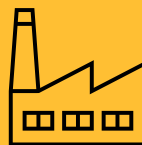
30%  75%

2020


2040

道路橋の他、トンネルの老朽化も深刻

施設



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

設備



老朽設備の多くは  
高頻度でメンテが必要

30% vs 59%

設置後20年未満

設置後50年以上

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



# 政策動向

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

➤ **SBIR制度での  
ドローン企業への支援**



➤ **アナログ規制(\*2)  
見直し**



➤ **残業規制に係る  
猶予期間終了**



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

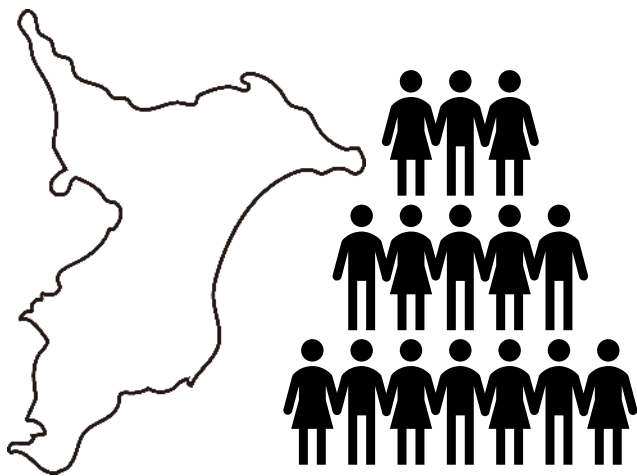
\*2 目視点検等アナログな手法の代替手段の一つとして、ドローン等のデバイスやデジタル技術を用いた点検が導入・普及されることを企図し、2023年6月14日に、デジタル社会の形成を図るための規制改革を推進するためのデジタル社会形成基本法等の一部を改正する法律が可決



# 社会課題：労働人口減少と生産性改善

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

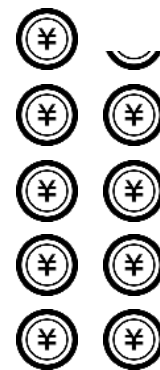
## 労働人口



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

1,835 円



2017

2,096 円



2030



# MISSION

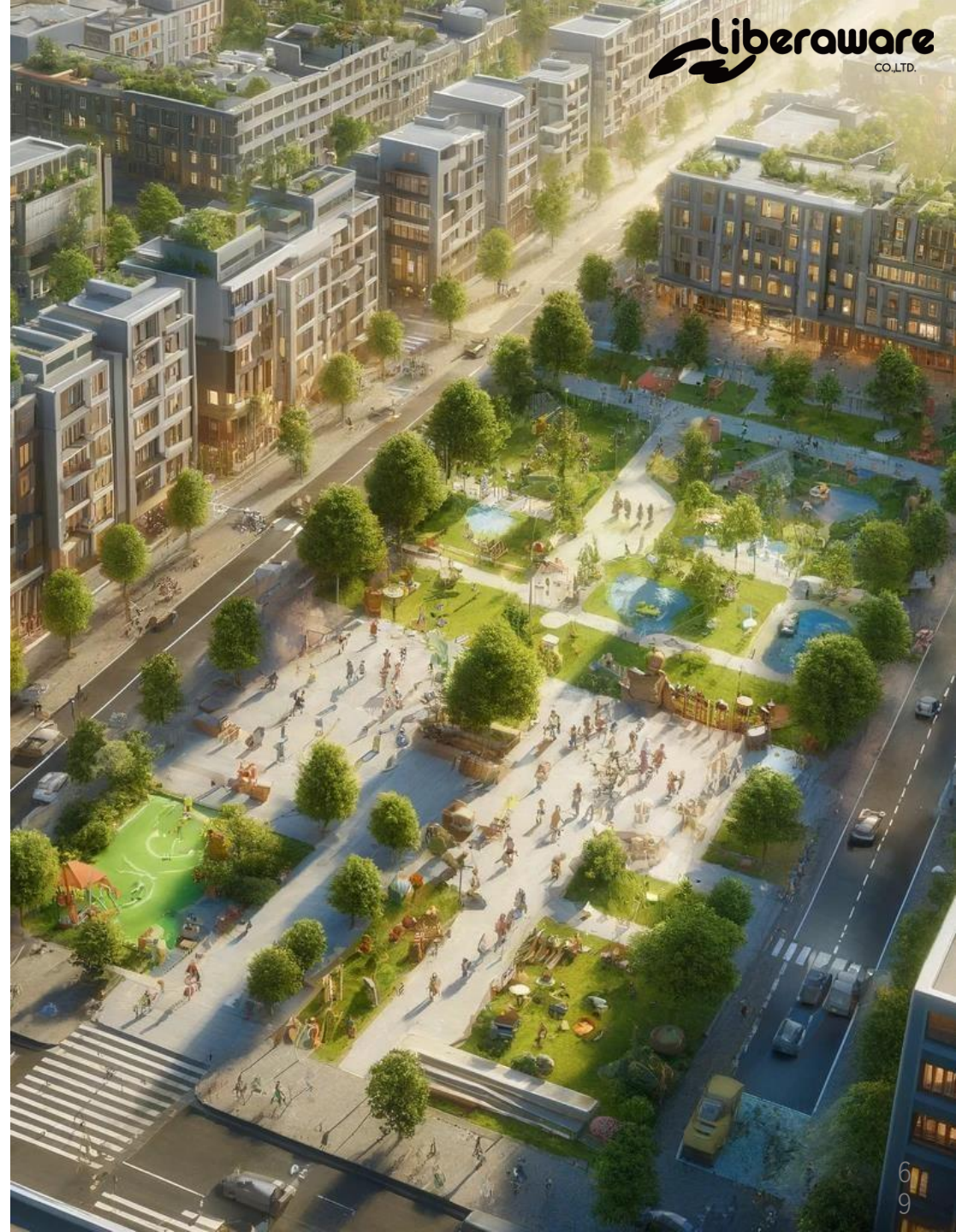
## 誰もが安全な社会を作る

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

# VISION

## 見えないリスクを可視化する

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





# ビジネスモデル

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



## ハードウェア

狭小空間点検ドローン  
特殊環境特化型ドローン



小型・軽量

狭小空間対応

IBS

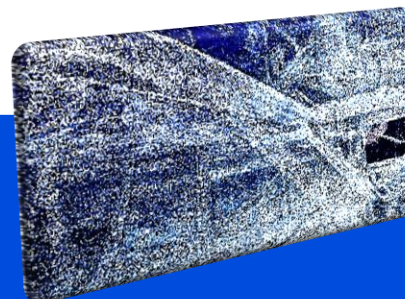


人が入れない狭く暗い屋内の  
データを取得



## ソフトウェア

狭小空間のデータ解析技術  
デジタルツインプラットフォーム



点群

差分解析

体積

オルソ

LAPIS



狭所・暗所の設備状況を  
定量化・デジタル化



# ビジネスモデル

- ドローンとデジタルツイン(\*1)を用いた3つの事業と各種サービスを提供

## 01 ドローン事業（ハードウェア）

点検ソリューション



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

プロダクト提供サービス



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

## 02 デジタルツイン事業（ソフトウェア）

データ処理・解析サービス



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

デジタルツインプラットフォーム



「TRANCITY」の画像処理に関するライセンスの提供

## 03 ソリューション開発事業



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

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

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

# 事業構成

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

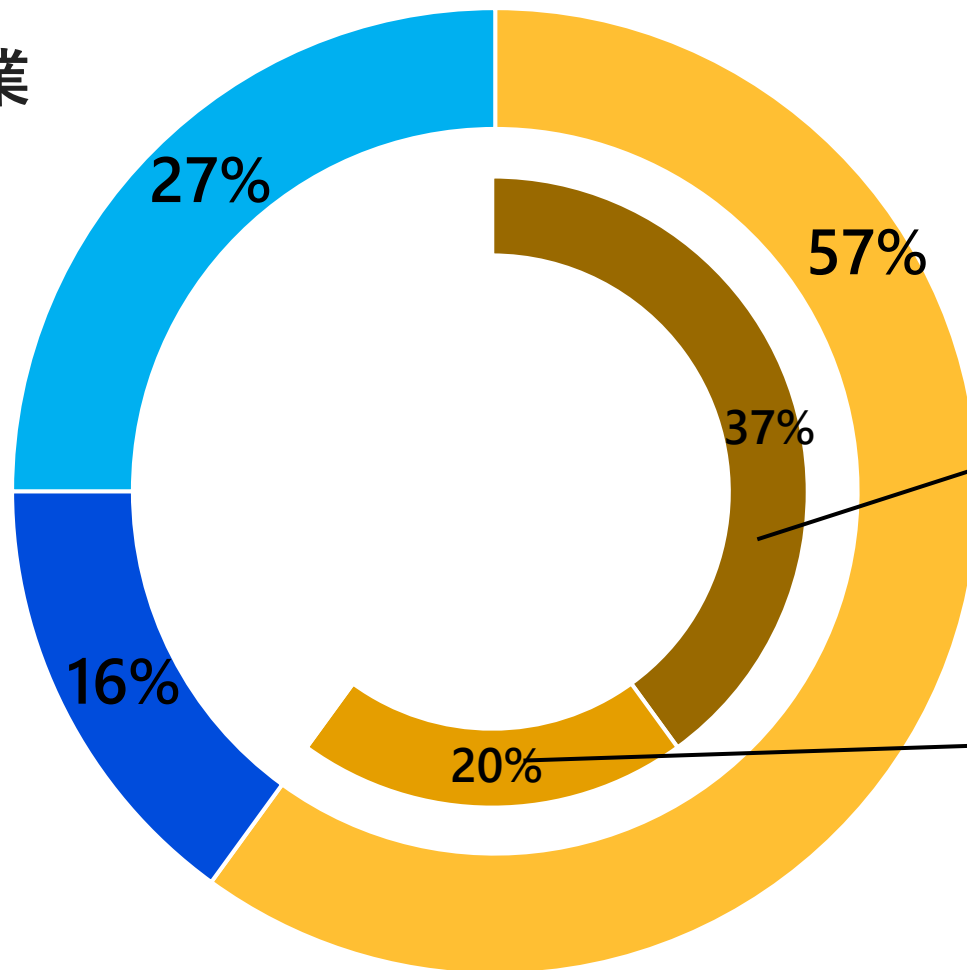
## ■ ソリューション開発事業

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

etc

## ■ デジタルツイン事業

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



## ■ ドローン事業

### 内訳

#### プロダクト提供サービス

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

#### 点検ソリューション

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



Note : 比率は25/7期実績

# ハードウェア：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS2」について

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

## 飛行制御アルゴリズム

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

## 防塵モーター

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

## 機構・筐体

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

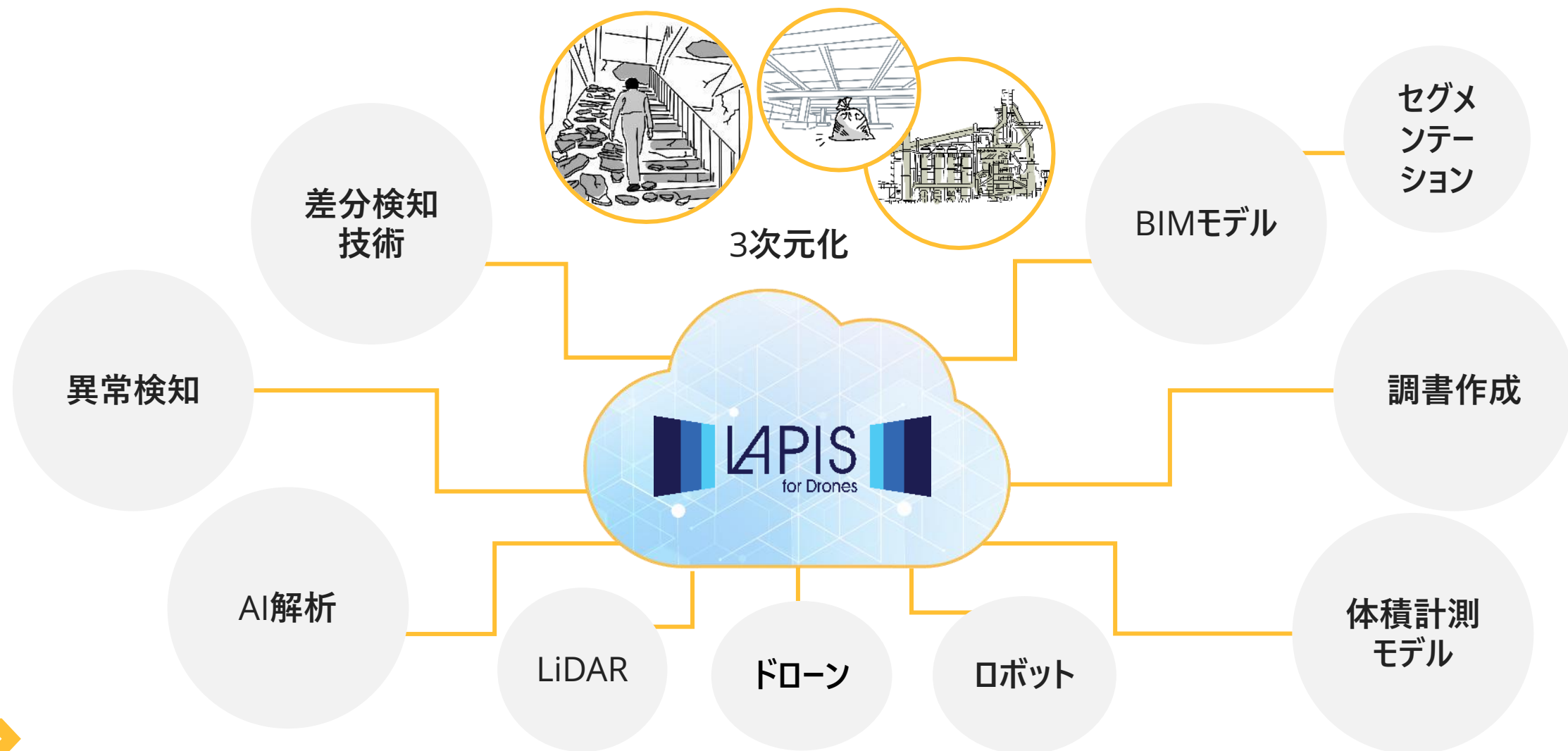


## 高感度カメラ

- 暗所でも3次元化を可能とする自社製カメラ
- 光源の無い環境においても2m先から撮影可能
  - 色の変化やひび割れ・腐食等の設備異常を正確にキャッチ

# ソフトウェア：3次元解析クラウド「LAPIS」について

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



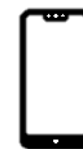
# デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の説明

- ドローンやスマホで撮影した動画から3次元化・点群データ化が可能 ⇒ 建設工事、維持管理業務の効率化
- LAPISの画像処理技術をベースとし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

385社以上

2025/10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

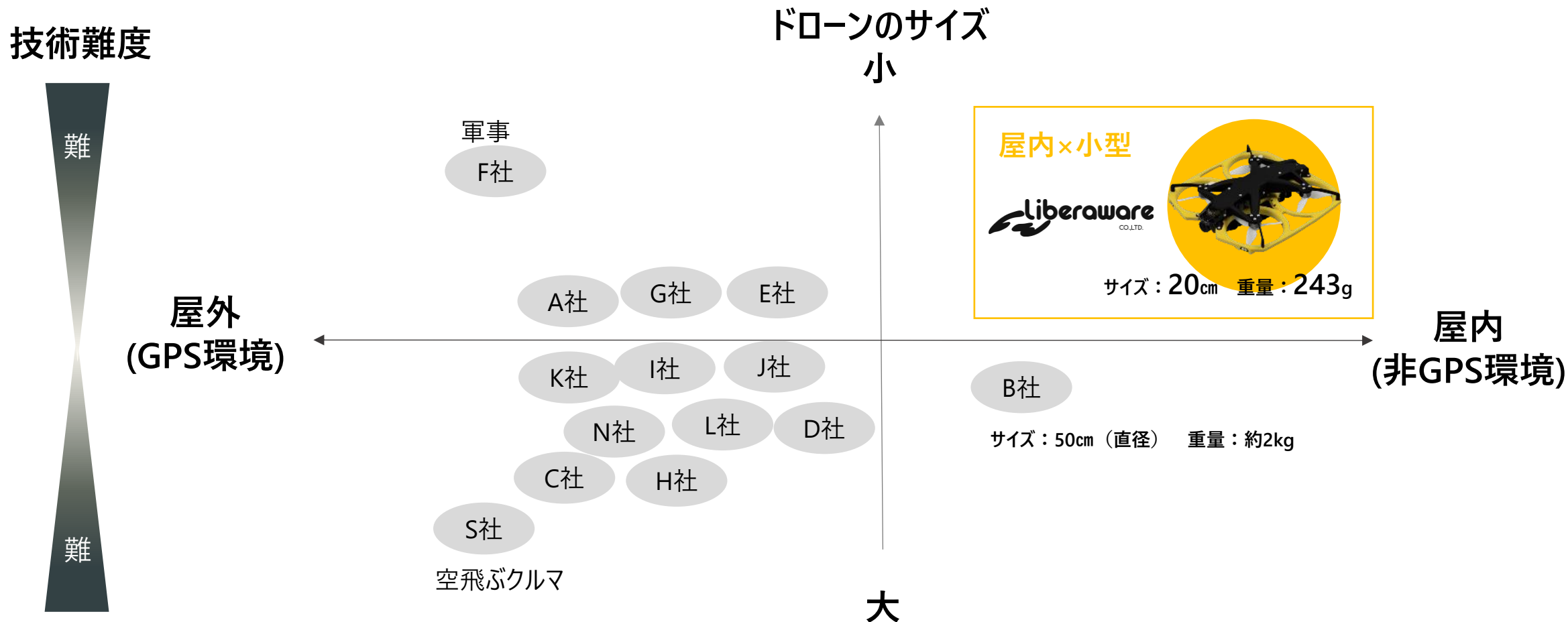


×



# 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



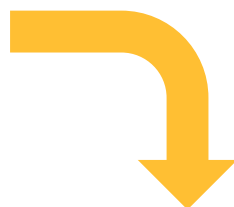
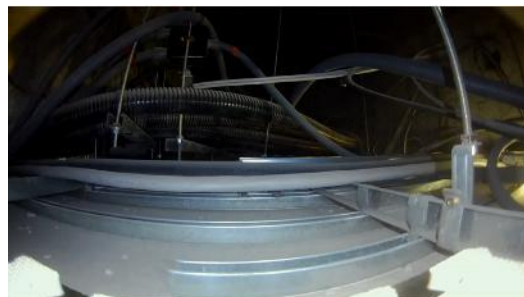
# 強み・優位性(ソフト)：劣悪な空間の3次元化技術

- ・ 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

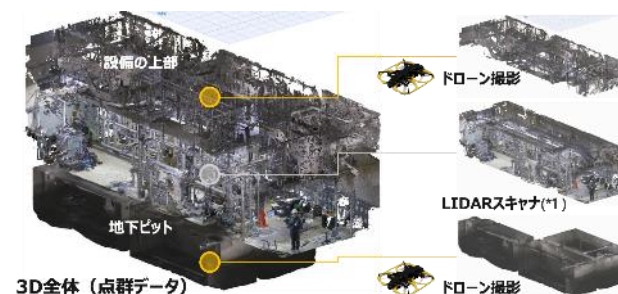


3次元点群データ

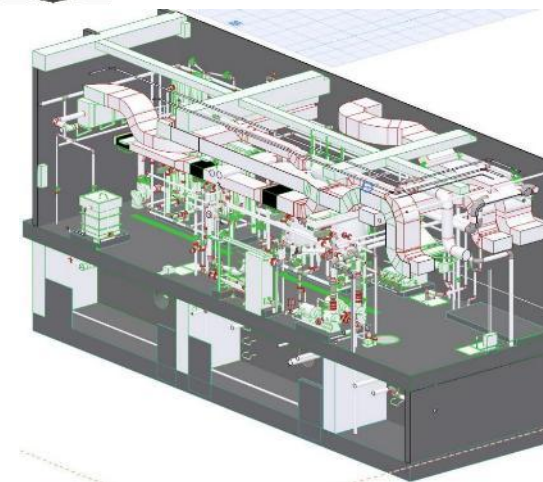


## ➤ 建物全体のBIM化

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）

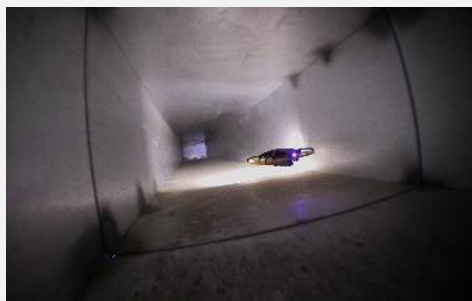


Note：\*「Building Information Modeling」の略称であり、コンピュータ上に作成した3次元の建物のデジタルモデルに、管理情報などの属性データを追加した構築物のデータベースを、建物の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報活用を行うためのソリューションを指す

# 「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

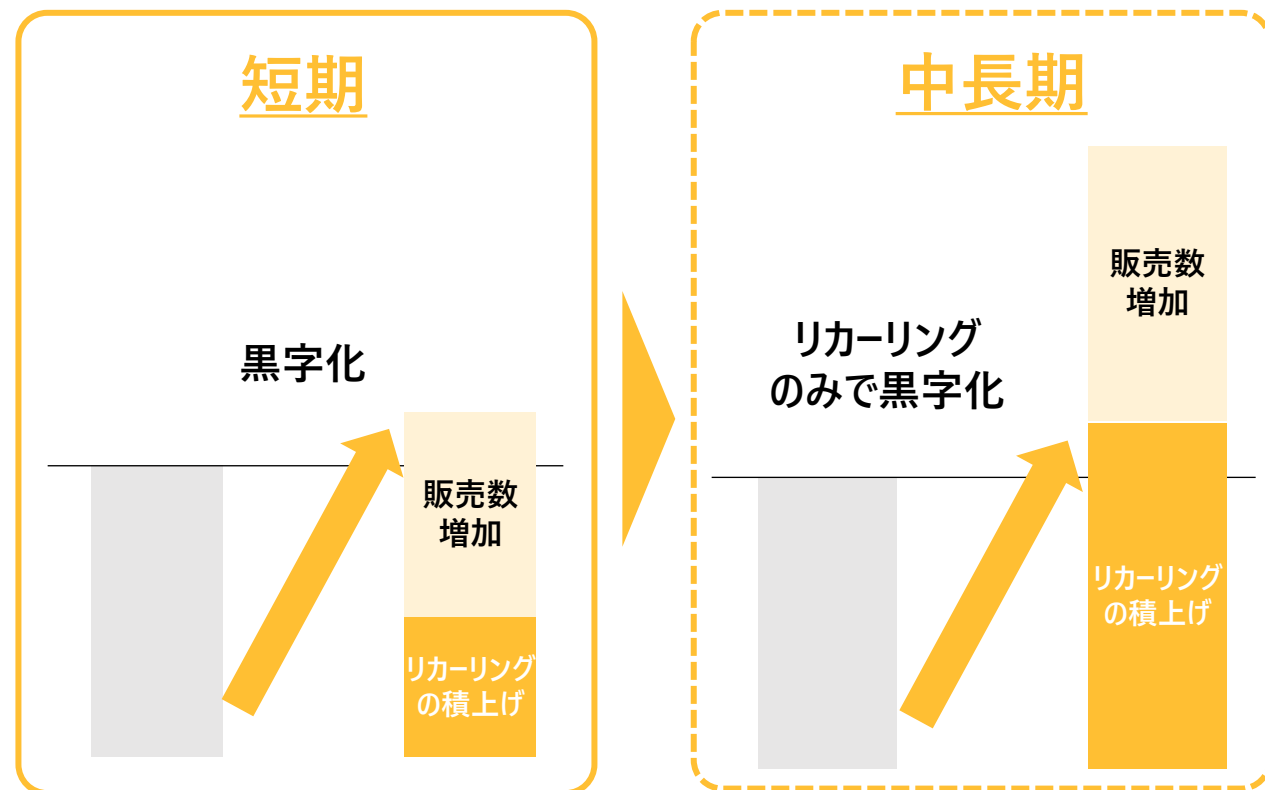


放射線やガスが充満して危険な空間や、落下の可能性がある高所でも安全に作業をすることが可能

# 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

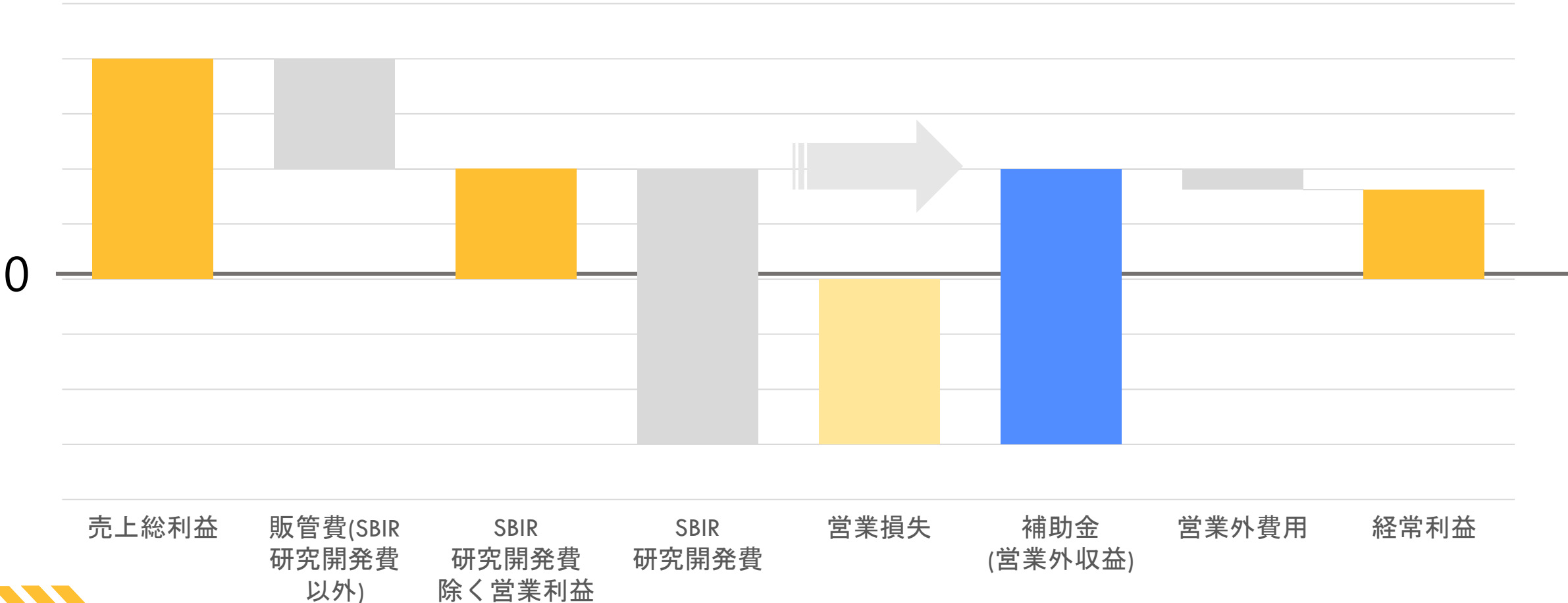
サービス			性質	
ドローン事業	プロダクト提供	機体販売	高粗利	
		レンタル	リカーリング	
	点検ソリューション		リカーリング	新規顧客
	デジタルツイン事業	データ処理・解析		リカーリング
デジタルツイン PF		リカーリング		
ソリューション開発事業		リカーリング	スポット案件	





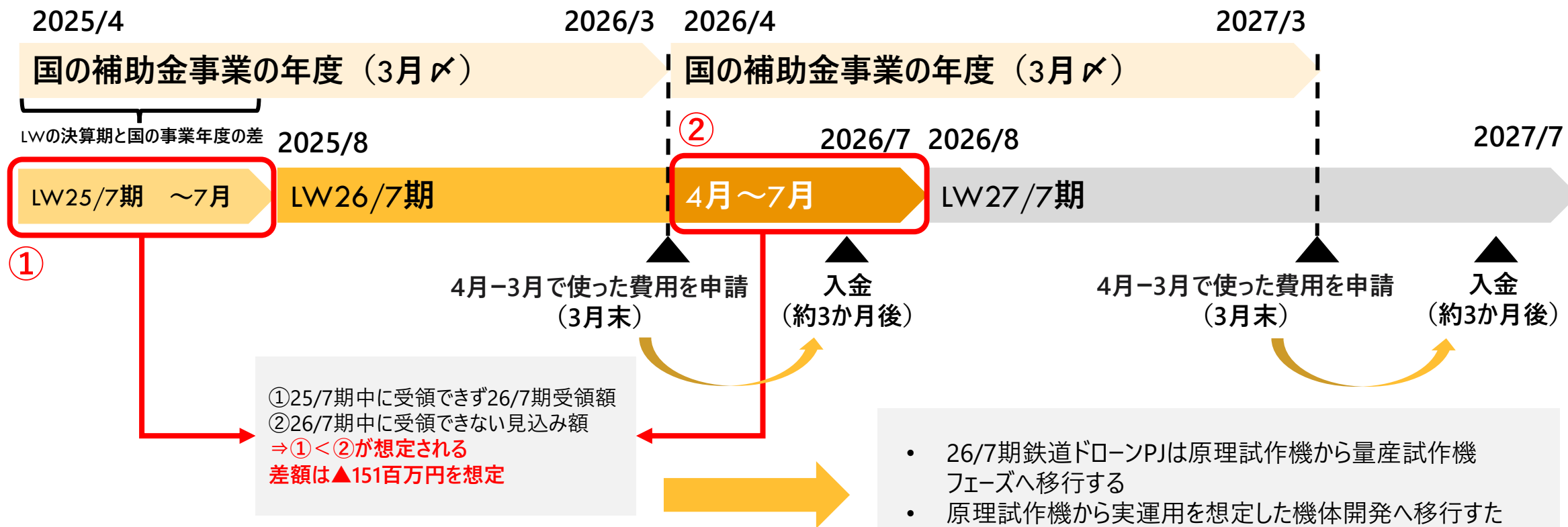
# 研究開発費と補助金の段階損益に与える影響

- 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



# SBIR補助金収入受領時期のずれにより赤字が計上される背景

- Ⅰ 補助金は開発費を利用した後に精算となるため、年後半に利用した開発費の一部の精算は次期にずれる
- Ⅱ 26/7期はSBIRが次フェーズに移行し、開発費が前期より逡増傾向にあるため、次期にずれる金額が多い



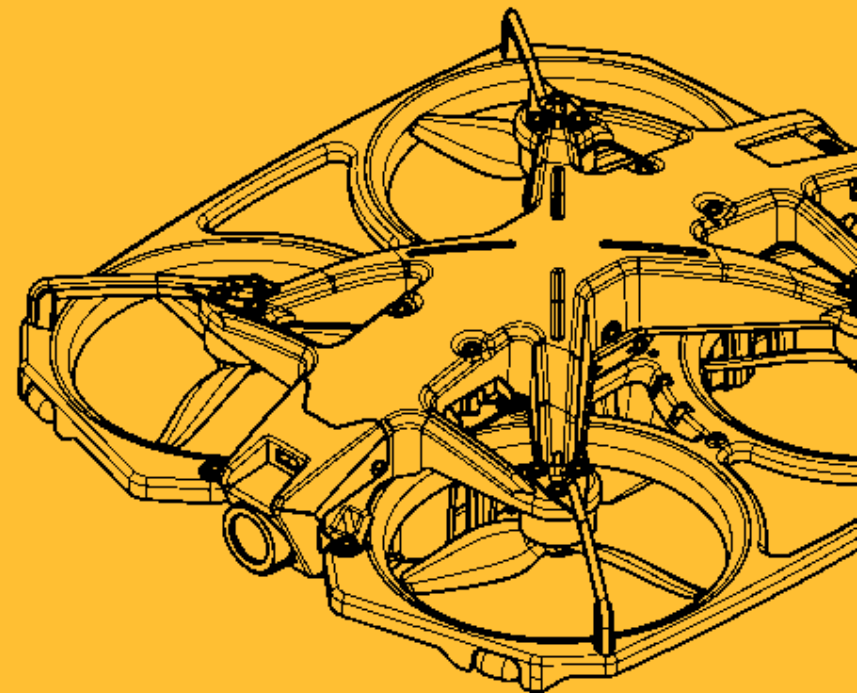
注) 本スライドは精算イメージであり、実際の精算については交付規程に基づき実施

参考: よくある質問と回答 (2025 年 3 月 14 日公表) SBIR制度と補助金関連



# 06 Appendix

## ②中長期成長戦略



# 成長戦略-SUMMARY

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

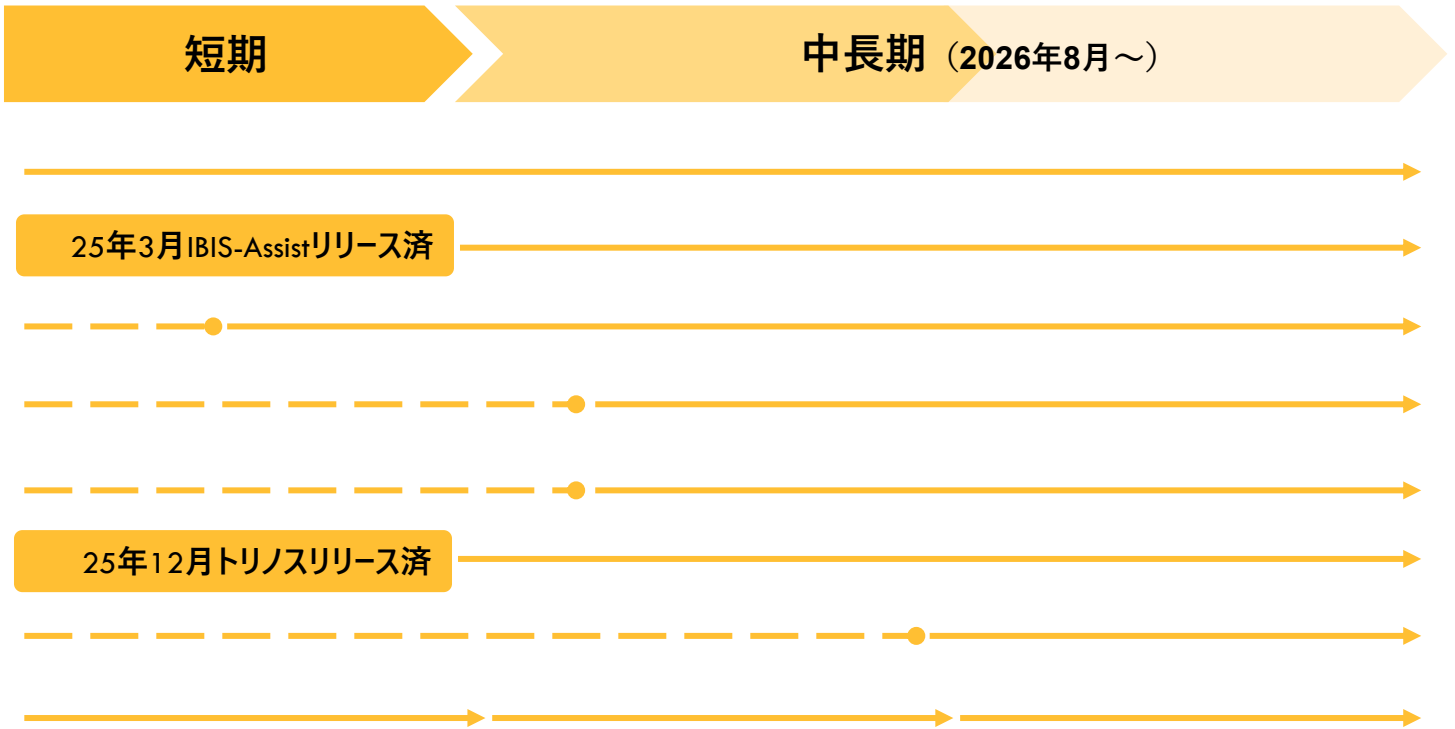


# 成長戦略-ロードマップ

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

 開発期間  
 事業期間

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





中長期

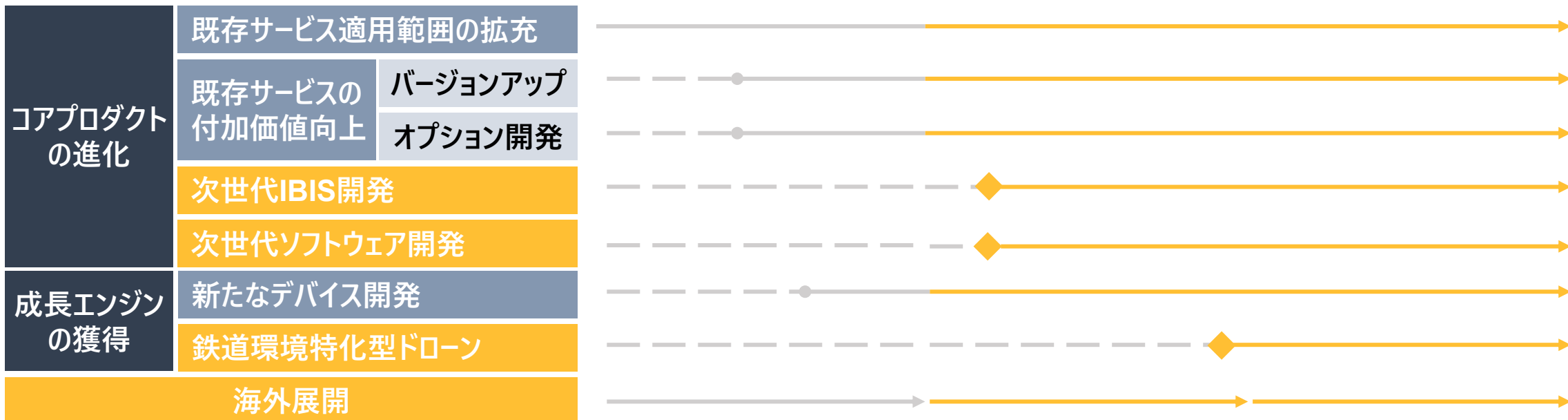
# コアプロダクトの進化と 鉄道特化型ソリューションの展開による非線形成長を実現

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

--- 開発期間  
→ 事業期間

短期

中長期 (2026年8月～)



# 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



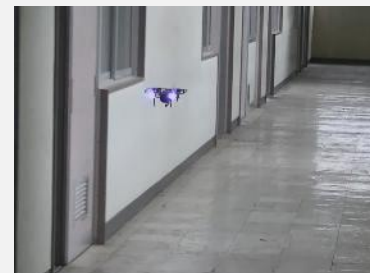
### 施工進捗管理



### 棚卸作業



### 巡回警備



### 地下洞道点検

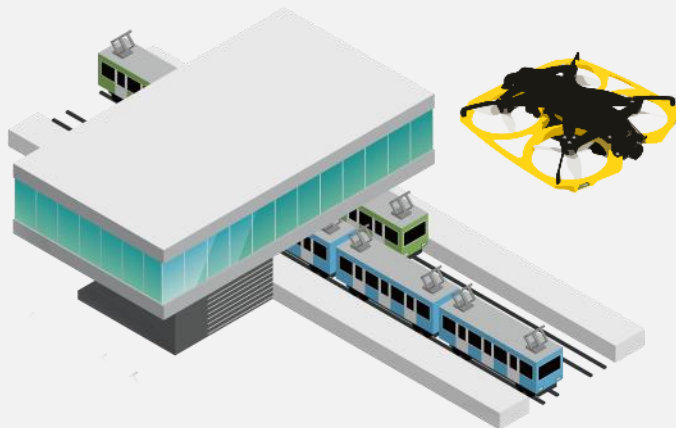


# 国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 「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。