事業計画及び成長可能性に関する事項



株式会社Liberaware

2026年10月30日

IBIS

INDEX

01　一般情報

02　ビジネスモデル

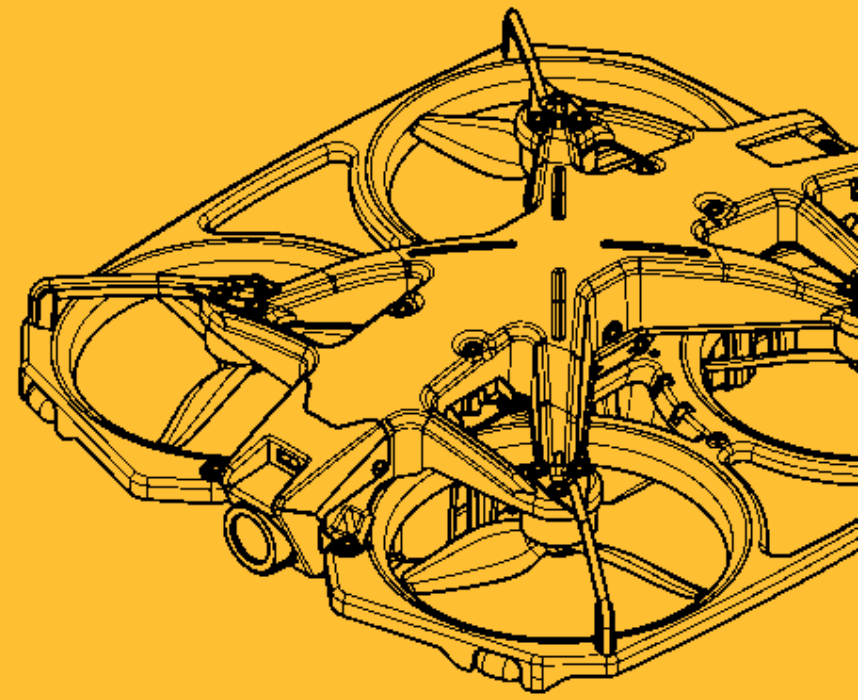
03　強み・優位性

04　成長戦略

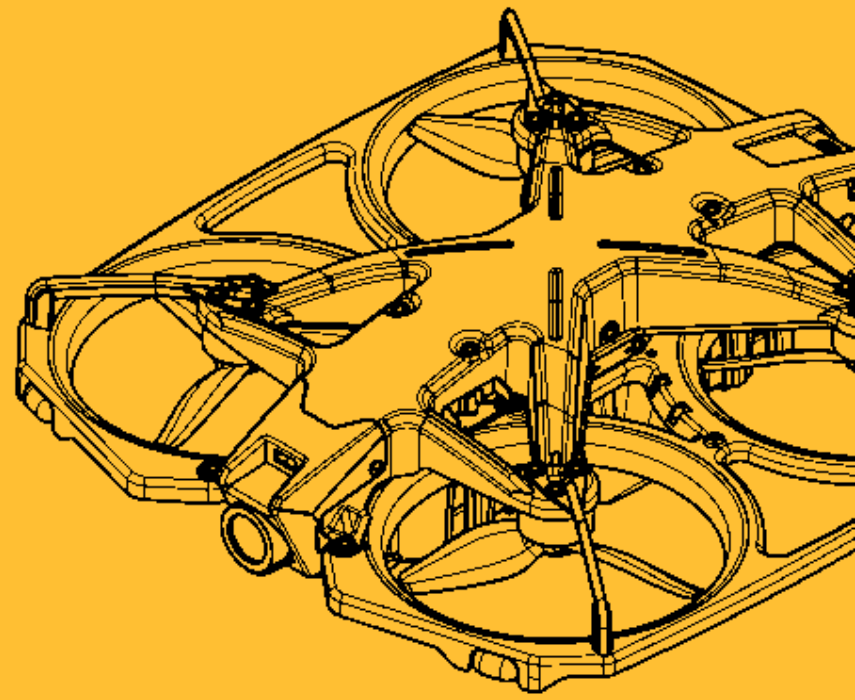
05　2026年7月期通期業績報告

06　2027年7月期業績予想

07　リスク情報



01 一般情報



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	155名　※非常勤役員除く、臨時雇用者・派遣含む（2026年7月末現在）
関連会社	Liberaware Korea Co., Ltd.　(当社100％の韓国子会社) ㈱HINOTATE（ヒノタテ）（当社100％の国内子会社） CalTa株式会社（JR東日本グループとの合弁会社）
当社の主要な事業会社株主	東日本旅客鉄道株式会社：11.1％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	・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	閔 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	真鍋 康正
	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	伊藤 弘毅

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

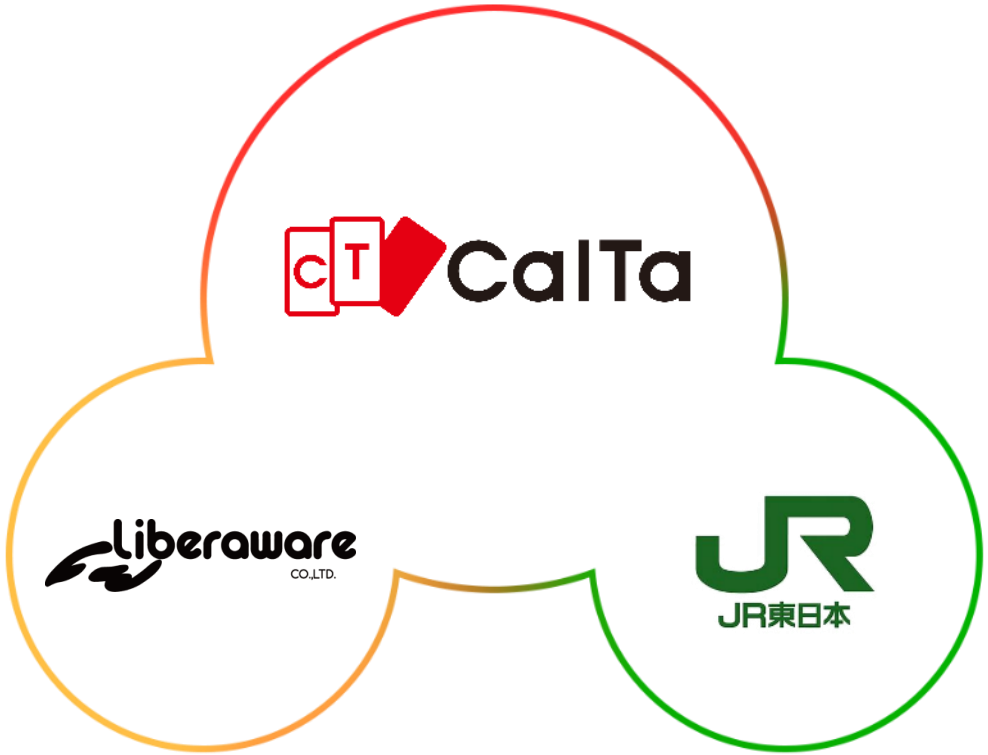


執行役員 スマート保安事業部長　伊藤 弘毅

- ✓ 野村證券㈱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

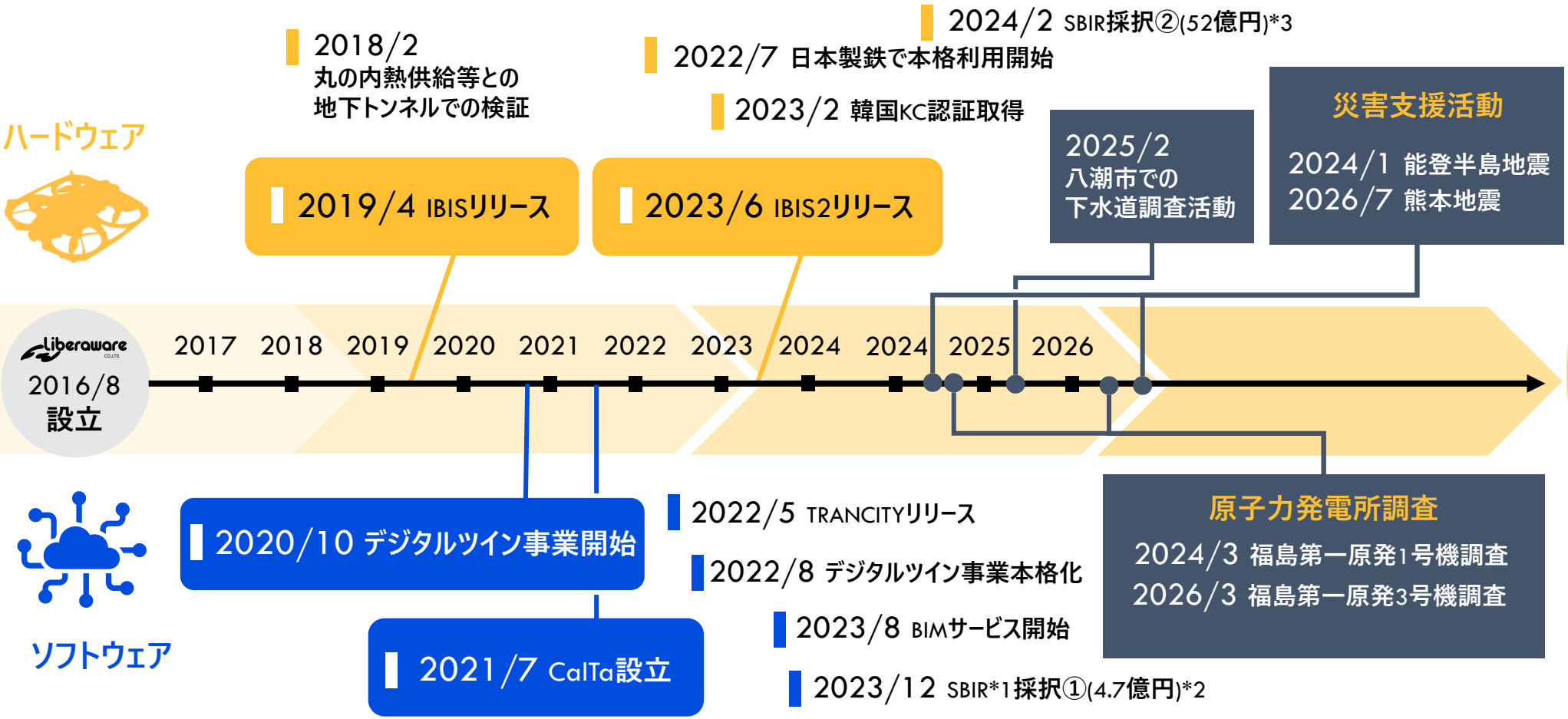
会社概要（CalTa）

会社名	CalTa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	・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%



会社概要：沿革

- 2016年に設立以降、「誰もが安全な社会を作る」ためにドローンとデジタルの技術開発を推進
- 2024年1月能登半島地震、26年7月熊本地震にて災害支援活動、25年2月八潮市での下水道調査活動を実施
- 2024年3月に世界初、福島第一原発1号機原子炉格納容器内調査に成功、26年3月には3号機の調査も実施



Note： 1 中小企業イノベーション創出推進事業。日本のイノベーション創出を促進するためSBIR（Small Business Innovation Research）制度において、革新的な研究開発を行うスタートアップ等が社会実装に繋げるための大模技術実証（フェーズ３）を実施し、日本におけるスタートアップ等の有する先端技術の社会実装の促進を図ることを目的としているもの*
*2 SBIR採択①...災害に屈しない国土づくり、広域的・戦略的なインフラマネジメントに向けた技術の開発・実証、*3 SBIR採択②...安全・安心な公共交通等の実現に向けた技術の開発・実証　*2・*3共に金額は交付上限額*

福島第一原子力発電所の１号機格納容器内部調査

- 当社ドローンにより福島第一原子力発電所1号機格納容器内の内部調査に成功
- 今後も継続して調査を実施する方針

報道

福島 NEWS WEB

福島第一原発１号機格納容器内にドローンを投入する調査実施へ

12月21日　19時22分



東京電力はメルトダウンを起こした福島第一原発の１号機の核燃料デブリの取り出しに向けて格納容器内部にドローンを投入する初めての調査を来年２月に実施すると発表しました。

東京電力は福島第一原発の事故で溶け落ちた核燃料と周囲の構造物が混じり合った燃料デブリの取り出しに向けて内部調査を進めてきました。

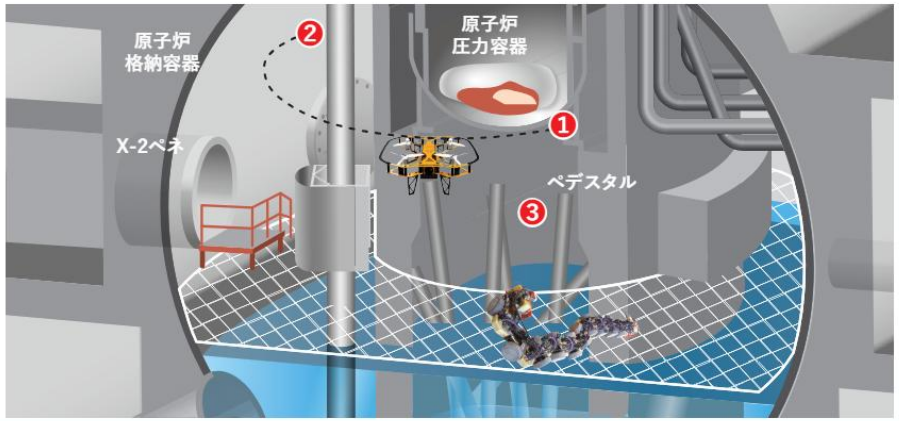
調査概要

調査内容

原子炉格納容器内部へ初めて小型ドローンを投入し調査を行います。
4基の小型ドローンを用いて、ペデスタル※1外側1階フロアの「❶ 南側」と「❷ 北側」、および前回 水中部からの調査では確認しきれなかった「❸ ペデスタル内側」の映像を取得します。
なお、小型ドローンとヘビ型ロボットは、前回調査で水中ロボットを投入するのに使用した「X-2ペネトレーション※2（以下、X-2ペネ）から内部へ投入します。



1号機 原子炉建屋断面図



※1　原子炉格納容器を下部から支える、配筋をコンクリートで覆った円筒状の構造物です。
※2　運転時は、点検等で原子炉格納容器内に作業員が出入りするための出入り口でした。

裏面に続く

Source：NHK News、福島第一原子力発電所の廃止措置等の進捗状況

福島第一原子力発電所の３号機格納容器内部調査

- 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

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

東日本大震災15年　＋フォローする

2026年3月19日 19:00

保存



3号機の原子炉格納容器には圧力容器から落下した部品などが散乱している（17日）=東電提供

東京電力ホールディングスは19日、福島第1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）の可能性が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

調査概要



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」

能登半島地震における災害支援活動

- 余震・天候等による二次災害防止のため、倒壊家屋の調査や商業施設の調査を実施
- 今回の活動を通じてIBISの特異性を活かした災害支援が可能であると確認することができたため、今後の災害に備え、安否不明捜索等災害発生から即活動できるよう自治体との連携等を推進

01

倒壊家屋調査



・人が進入できない（進入するのは危険な）倒壊した家屋内部を調査
・被災状況や紛失物（金庫・資産等）の有無を確認

02

大型商業施設調査



・余震により倒壊リスクのある施設の点検
・柱の破損状況や天井内部の梁を確認し二次災害リスクの調査を実施

03

火力発電所調査



・ボイラー炉内の点検
・震災後の緊急点検に対応
・稼働再開前の設備調査

令和8年熊本地震における災害支援活動

- 発生から18時間後に現地入りし、自衛隊、消防と連携し倒壊・損傷した施設内で要救助者を捜索
- 過去の災害対応で培った知見とパートナー連携により、初動対応を大幅に迅速化









自衛隊・JUIDA-D³*の枠組みで現地入りし、イオンモール熊本・
日本製紙工場で要救助者捜索を実施

能登半島地震を踏まえた熊本地震での対応の進化

	能登半島地震	熊本地震
初動スピード	約5日	発災翌日から活動
パートナー連携	自社主体	パートナー企業と現地で即時連携
公的機関連携	個別対応	自衛隊・JUIDA等の枠組みで活動
組織対応力	経験依存	防災マニュアルを活用

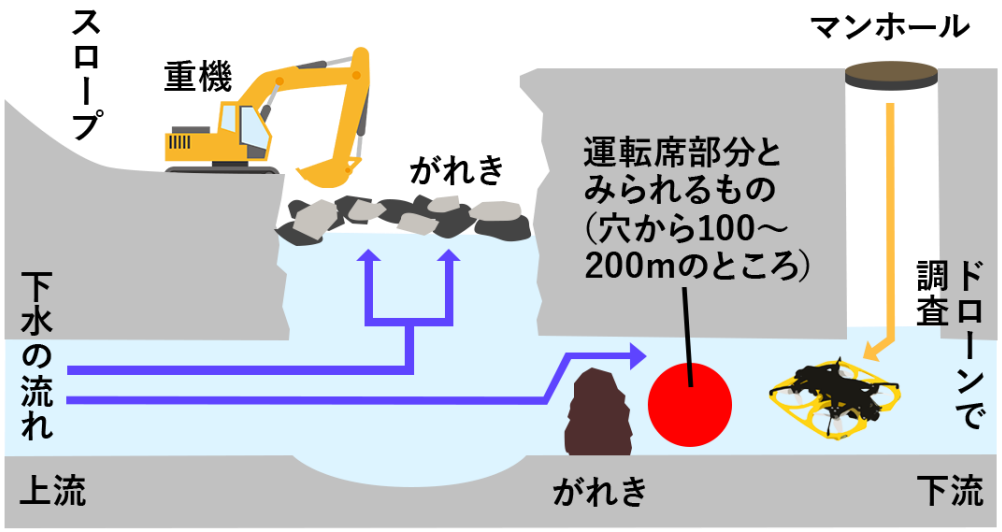
災害支援実績を、全国ネットワークと
社会実装力の証明へ

Note：* JUIDA-D³とは、一般社団法人日本UAS産業振興協議会（JUIDA）が設置したドローン民間防災組織。会員のドローン企業等により大規模かつ高度な災害支援体制を構築

埼玉県八潮市の道路陥没事故における下水管調査活動

- 当社開発の小型ドローン「IBIS2」を用いて、事故発生以降調査困難であった下水管の内部調査を行い、調査当日にキャビンらしきもの(専門家の検証を経てキャビンと断定)を発見。堆積物の状況確認や陥没地点の位置関係まで把握

調査概要



当社実績と今後の課題

狭く、暗く、危険、かつ電波が容易に届かない環境で確かな実績

✓ 硫化水素が発生し、下水が流れ、狭所かつ暗所、電波も容易に届かない厳しい環境で、鮮明な画像を取得

✓ 本活動にて、下水管調査など、人が実施することが困難な環境にて「IBIS2」を用いた点検の高い有効性を再確認

事故当日からの調査、及び定期点検のため事前配備が重要

✓ 当社による調査は調査当日に実績を上げるも事故発生から8日経過後であったため、事故発生時から即時に活用されるよう、各自治体や消防、警察等機関との連携を進める

✓ 同様の事故が起こらないよう、下水管等の定期調査に活用されるために広く自治体等に「IBIS2」を広める必要性を再認識

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

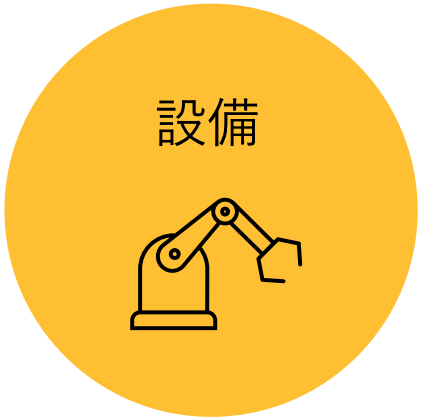


築後50年超の工場や商用施設

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

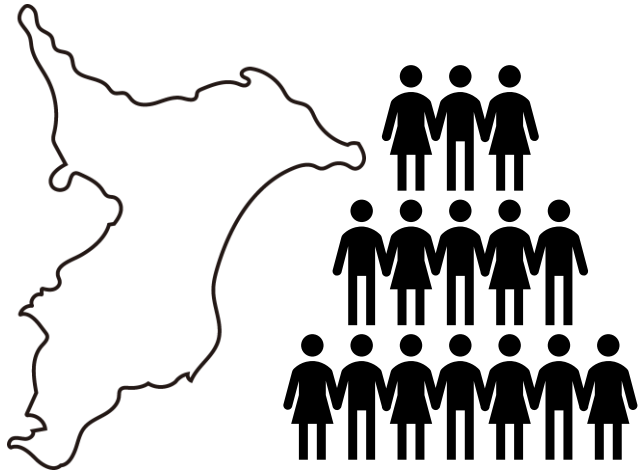
- 年間21回以上メンテを行う比率について、設置後20年未満と50年以上の設備を比較

Source：国土交通省「社会資本の老朽化の現状と将来」、「建築物ストック統計」、厚生労働省「老朽化した生産設備における安全対策の調査分析事業報告書」

社会課題：労働人口減少と生産性改善

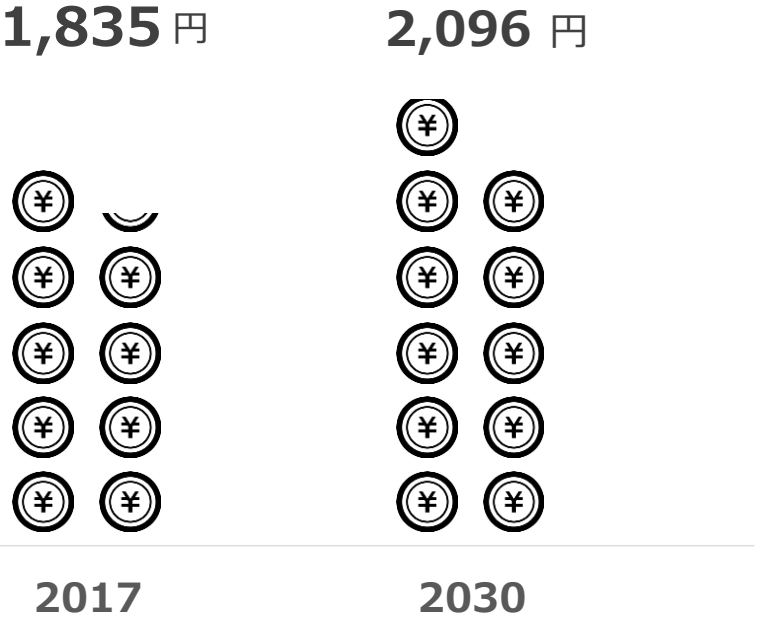
- 労働者は2030年には644万人不足し、賃金も時給2,000円を超す見込みであり、労働生産性の改善が必要とされる

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

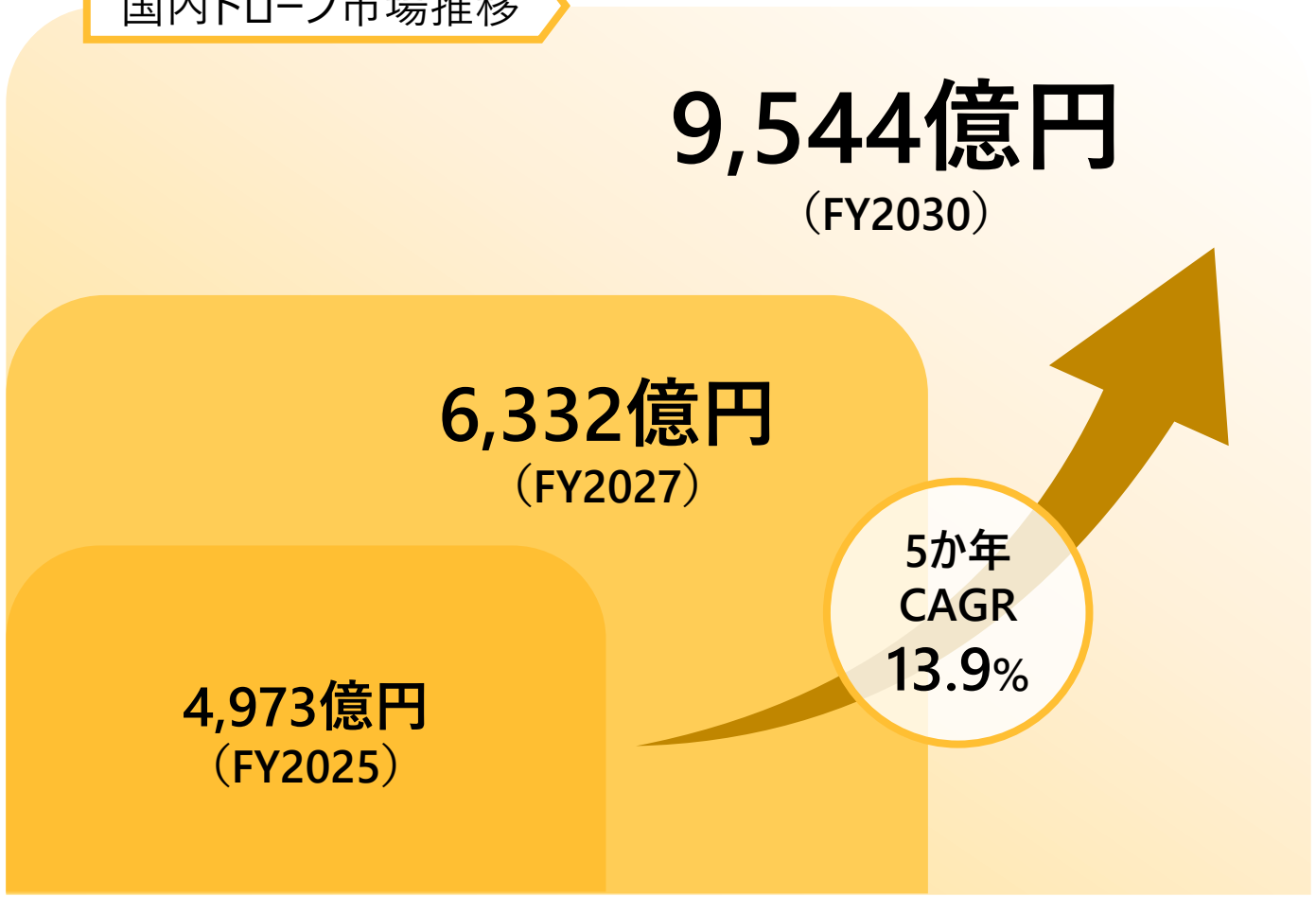


Source：パーソル総合研究所「労働市場の未来推計 2030」、千葉県毎月常住人口調査

市場環境：拡大する国内ドローン市場

- 点検需要の拡大を主軸に、国内ドローン市場は2030年度までに約9,544億円へ拡大する見込み

国内ドローン市場推移



市場成長のキーワード

01 インフラ老朽化に伴う点検需要の拡大

- ✓ 高度成長期のインフラが一斉に更新期へ
- ✓ 立入困難な過酷環境での点検省人化が進展



02 海外製ドローンの国産化

- ✓ 産業用途に係る国内市場の約9割を海外製が占有
- ✓ 経済安全保障を背景に国産機への置換が加速



Source：インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2026」、経済産業省「無人機産業基盤強化検討会 中間取りまとめ」

市場環境：安全保障を背景に、国産無人機市場が本格立ち上がりへ

日本における現状の課題

1. 小型無人航空機が「新しい守り方」を支える重要装備として位置付けられ、国内生産体制の整備が急務
2. 脱中国依存とサプライチェーン再構築を背景に、国産ドローン・重要部品への期待が拡大
3. 機体開発から量産・運用まで一貫して担える国内プレイヤーは限定的

国産無人機の安定供給には、機体・重要部品・量産・運用を一体で支える国内基盤の構築が不可欠

Source：内閣官房「戦略17分野における『主要な製品・技術等』の官民投資ロードマップ」、経済産業省「無人機産業基盤強化検討会 中間取りまとめ」

市場環境：国産無人機の需要拡大を支える3つの追い風

国産無人機を取り巻く事業環境

官民投資額
約4,000億円

防衛需要拡大

- 「戦略17分野」に小型無人航空機を重点領域として位置付け
- 2040年度を見据え、官民による継続的な投資を推進

投資額 約4.3兆円
経済波及 約117.7兆円

経済安全保障・国産化

- デュアルユース技術を有するスタートアップとの連携・実装を推進
- 機体のみならず、重要部品・人材を含む国内サプライチェーン構築が重要に

民生分野での需要台数
約80,000台

官民需要・市場拡大

- 防衛に必要な国産無人機の開発・生産・維持基盤を国内に構築
- 防災・インフラ点検等の民生需要と合わせ、量産・運用基盤共通化が可能

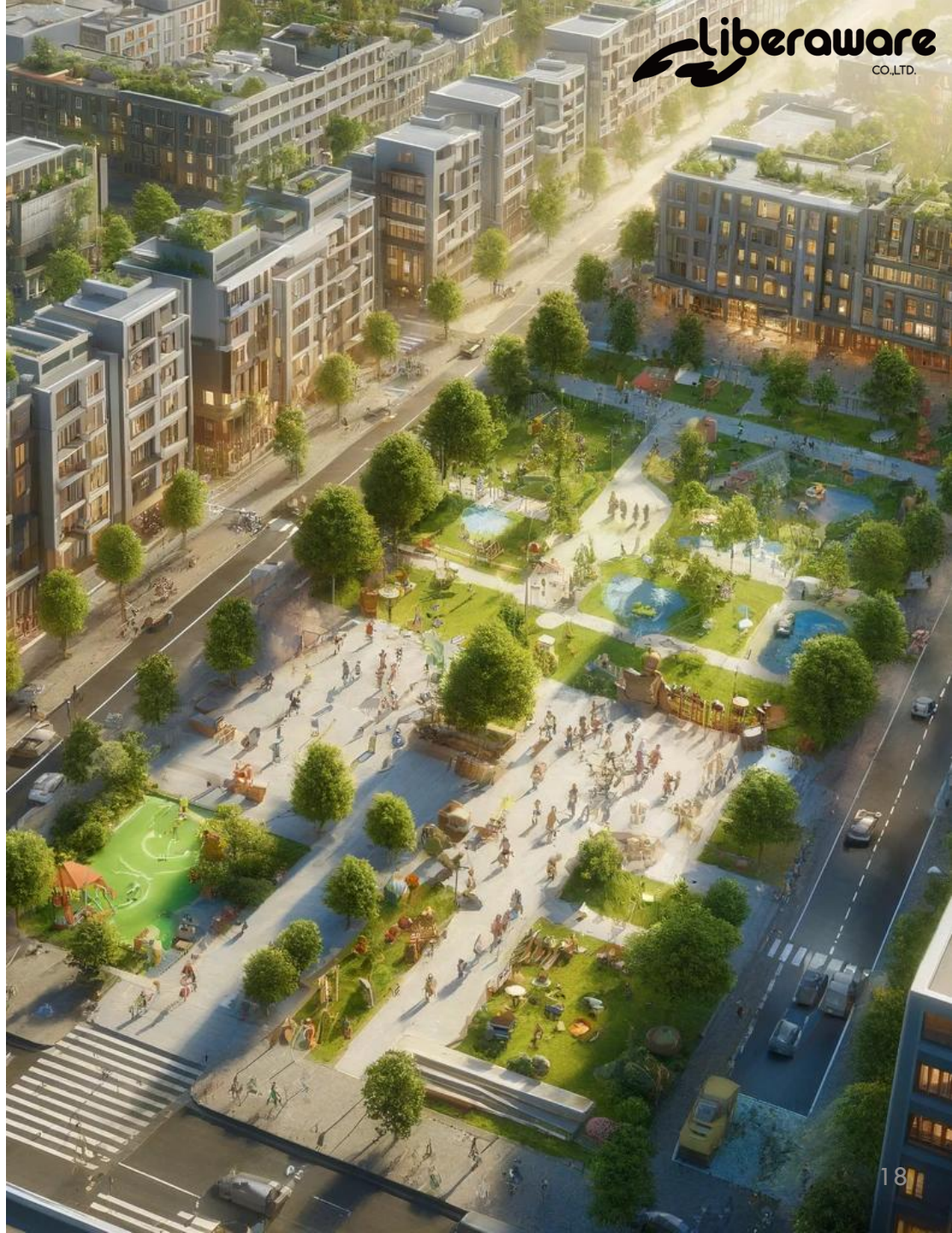
防衛・経済安全保障・民生需要が同時に拡大し、国産無人機の量産・供給基盤に大きな事業機会

Source：内閣官房「戦略17分野における『主要な製品・技術等』の官民投資ロードマップ」、経済産業省「無人機産業基盤強化検討会 中間取りまとめ」

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の存在であるために
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。



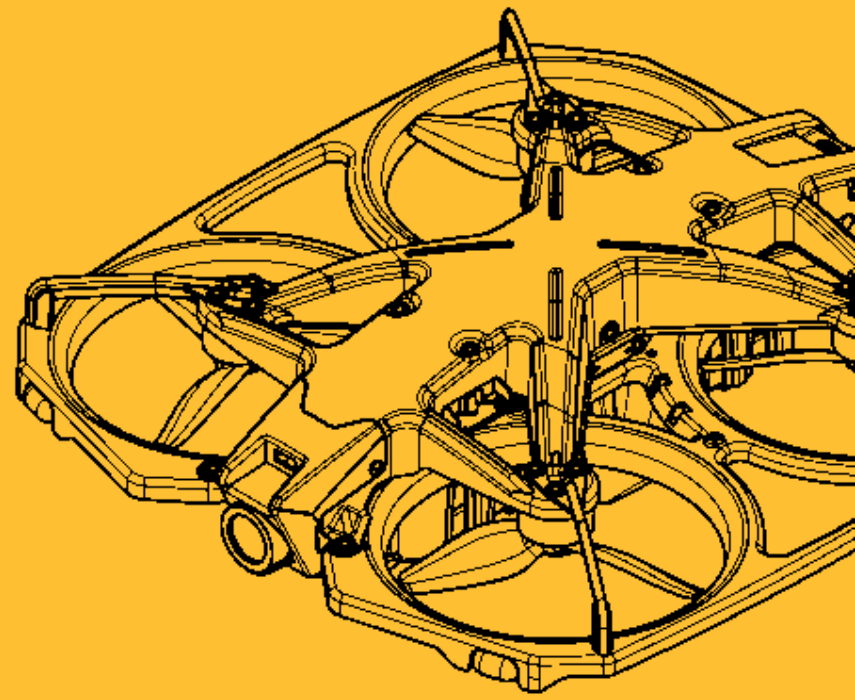
VISION

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。



02 ビジネスモデル



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

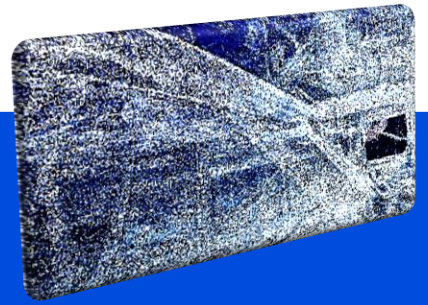
IBIS

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、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

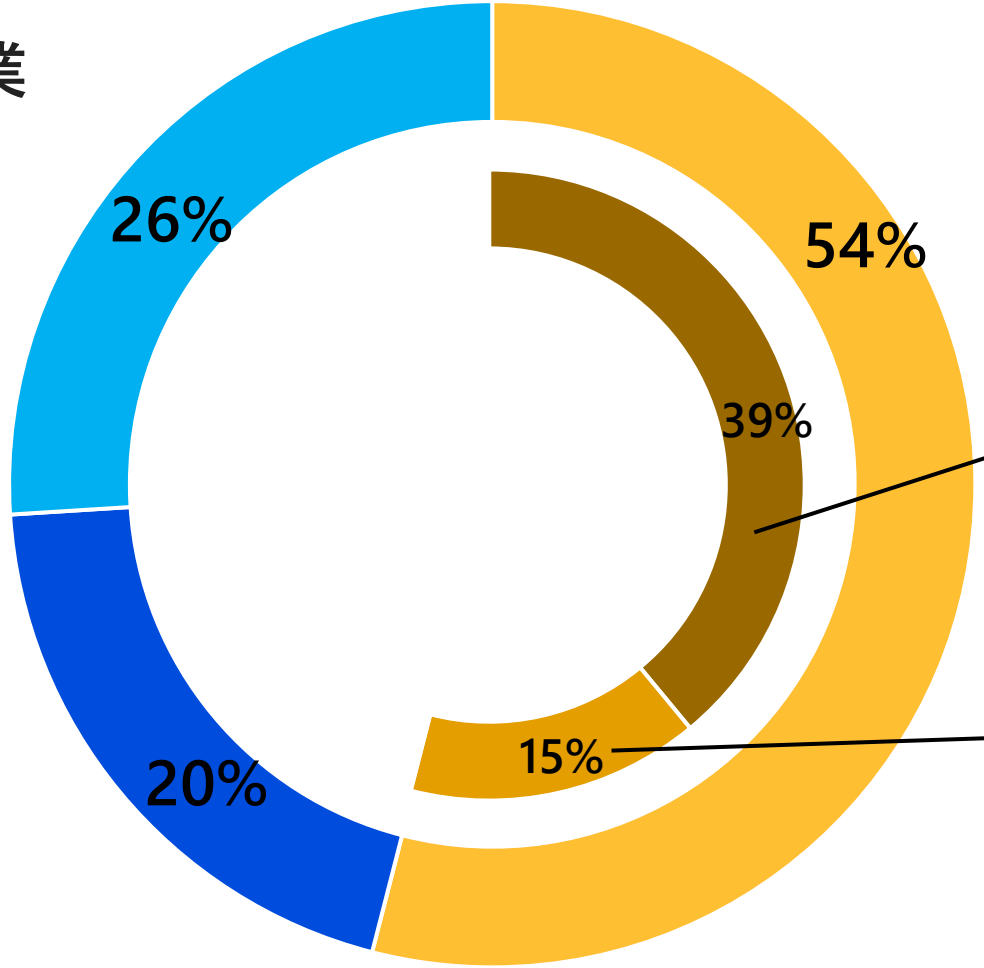
- ドローン事業が全体の5割程度を占める。デジタルツイン事業も本格的に開始してから3期連続で増収

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26/7期実績（新規領域は除く）

ドローン事業：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS 2」

- 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㈱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

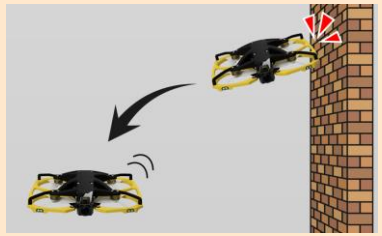
万が一の墜落・衝突にも耐える強固な機体
- 構造解析を実施することで軽量かつ耐衝撃を両立した強固な設計
- 空力解析を通した高効率プロペラの開発とダクテッドファンの採用

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

IBIS 2性能の他社比較

- 当社製品は、飛行が極めて困難な狭小空間での点検に最適な機体であり、他社の産業用屋内ドローンと比較し、小型で、対環境性に優れる

	IBIS2 （国内メーカー）	A社 （海外メーカー）	B社 （国内メーカー）
機体の 大きさ/重さ （cm/g）	 20cm×20cm×6cm (手のひらサイズ) /243g	直径50cm程度 / 2,000g超	直径30cm程度 / 1,000g超
対環境性 （防塵・防滴）	 ◎ (IP51*相当) 粉塵から保護、 垂直の水滴の影響なし	◎	△ IPに係る記載なし
障害物衝突時	 ○ 姿勢制御	△	n/a

*Note *IP（International Protection Code）：国際電気標準会議（IEC）によって定められた、電気製品の防水・防塵性能を表す規格*
他社情報は開示情報等を基に当社調べ

サービス概要－点検ソリューションサービス

- 様々な施設・設備をドローンを用いて点検・測量・調査

点検ソリューションサービスとは

当社パイロットが現場へ赴き、IBIS等を用いて撮影した
施設・設備等の動画をユーザーへ提供するサービス



サービスの特徴

「狭く、暗く、危険な場所も**ドローンが代わりに点検**
今まで人が立ち入ることができなかった場所もドローンで内部状況
を詳細に把握可能

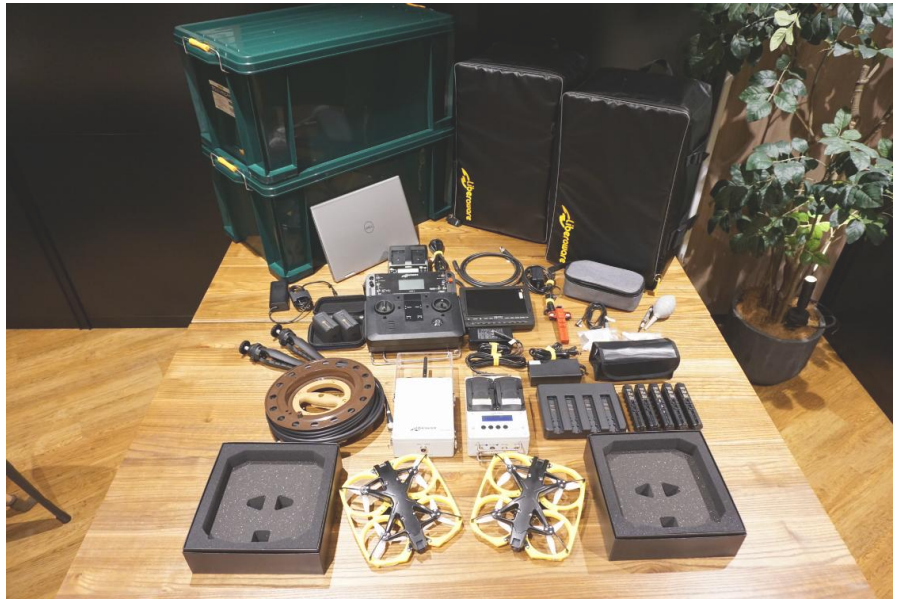


サービス概要–プロダクト提供サービス

- 当社のプロダクトIBISを販売/レンタルするサービス
- 機体の販売/レンタルだけでなく充実したサポートも展開

プロダクト提供サービスとは

IBIS2 機と必要備品一式をセットで販売/レンタル



サービスの特徴

機体の販売、レンタルだけでなく、人が立ち入ることが困難な環境での利用ならではの充実したサポートを展開



修理サービス

「IBIS」を何度壊しても、無償で修理・交換

講習会サービス

ドローン講習会を無償で受講可能

画像処理

オルソ化・3次元化・点群化などの 画像処理サービスをオプション利用可能

導入実績

- 様々な業種の様々な設備で利活用が進み、年々ユースケースは増加

鉄道
道路
鉄鋼
電力
石油
建設
下水道
商業施設


ダクト・配管内部


煙突内部


蒸留塔内部


ボイラー内部


熱処理炉内部
（焼却炉・焼鈍炉・焼成炉）


天井裏 ・地下ピット


港湾桟橋下部


天井クレーン


下水道


橋梁内部


サイロ内部


タンク内部

導入事例：天井裏（狭い空間）

- 人が進入し点検することが困難な天井裏の点検に利用
  - 駅ビルの天井の点検作業が14日から6日に短縮した事例あり



導入前の課題

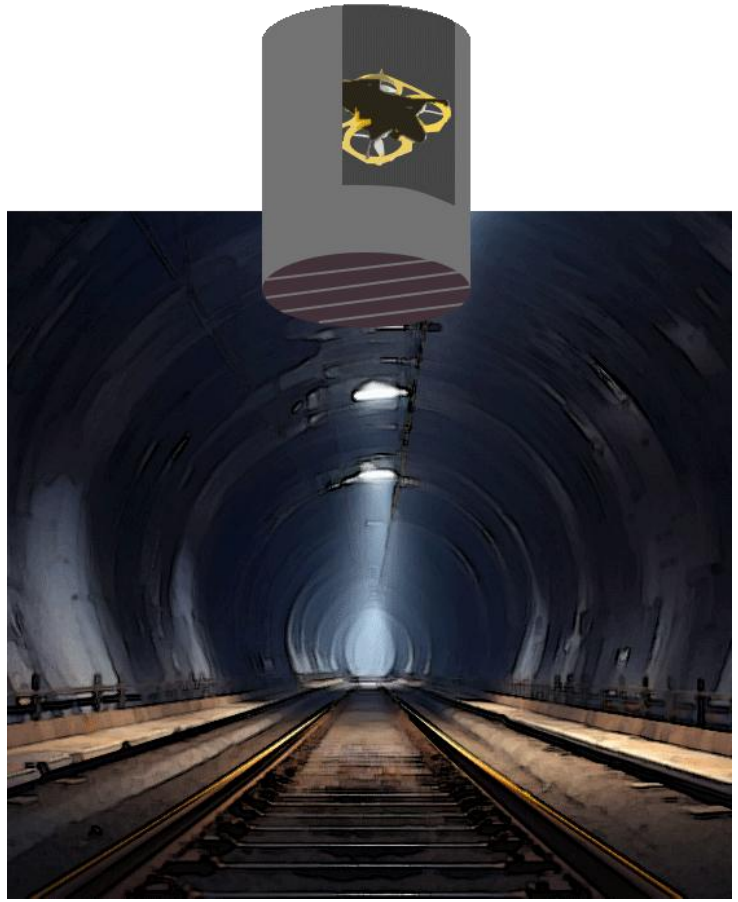
- 年中無休の商業施設等においては石膏ボードを剥がして近接目視する時間が取れない
- 増改築を繰り返し竣工図面からの変更点が多く施工計画が立てられない
- ボードを剥がした際に落ちてくる粉塵等の影響によるOA機器の破損を懸念

IBIS導入後の効果

- 既設点検口から調査が可能
- 竣工図からの変更点がわかるため、工期変更のリスクを低減
- ボードを剥がさないため、床面養生は最小限で足る
- 吊りボルト腐食状況や水漏れ箇所の確認ができ、事故を防止

導入事例：立坑（足場が必要な空間）

- 地下鉄内にある立坑の点検を、足場を設置せず実施し、作業員の安全を確保しコストも削減
- 実証実験にて有効性が確認された後、複数件の実施に広がり、定期利用が進む



導入前の課題

- ゴンドラ設置、足場の組立てに工期が数週間かかる
- 線路直上の為解体が必須で数千万の費用が発生
- 人が目視で見ており、クラックの見逃し等が発生

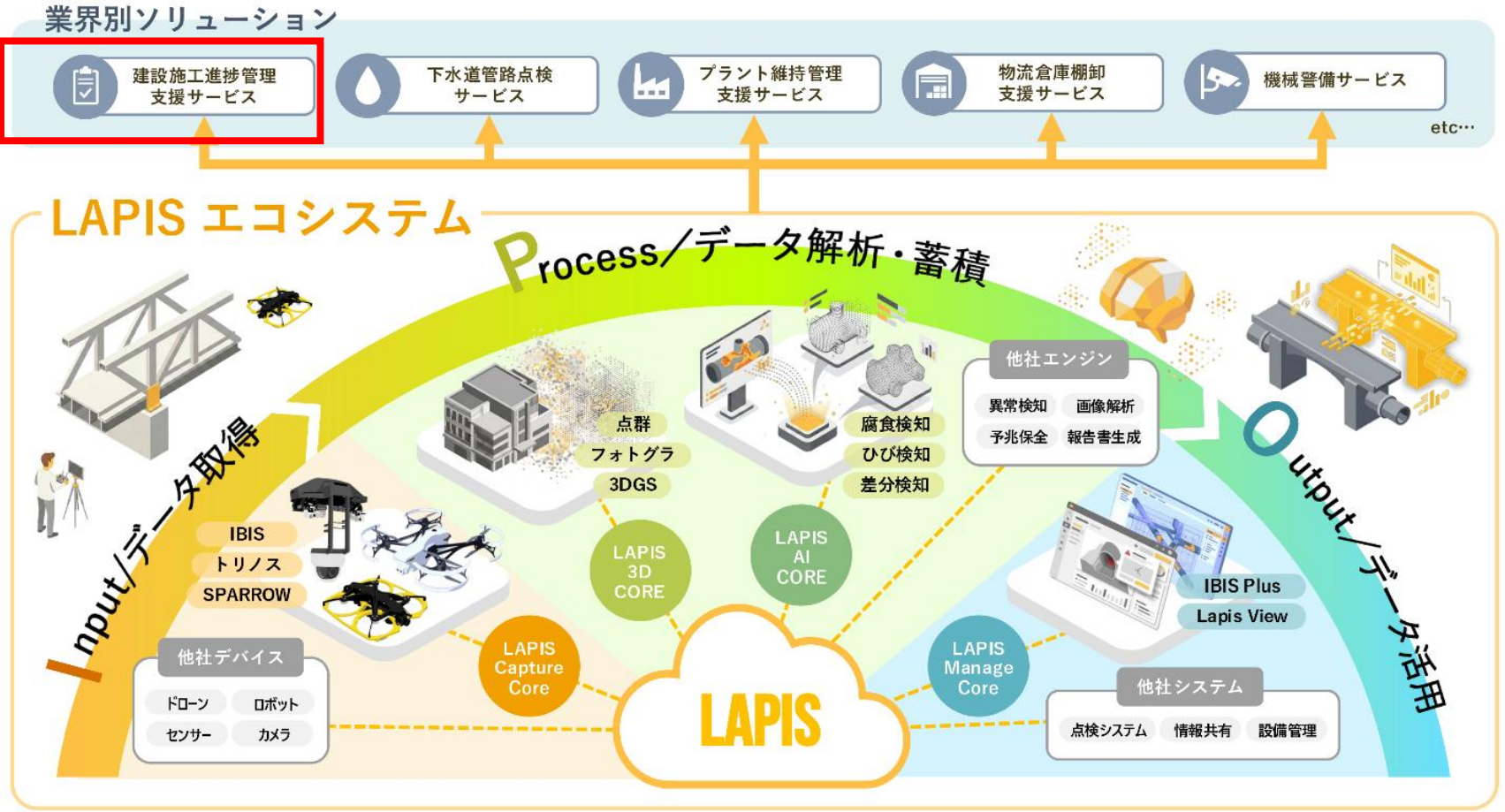
IBIS導入後の効果

- ゴンドラ、足場が不要で一晩の調査で完遂、工期を大幅短縮
- 作業員の安全確保、足場費用の大幅削減（約 9 割）
- 画像解析により科学的な分析が可能、属人的な要素を排除

デジタルツイン事業：自社ソフトウェア「LAPIS」を軸に展開

- 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、パートナーのプロダクト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

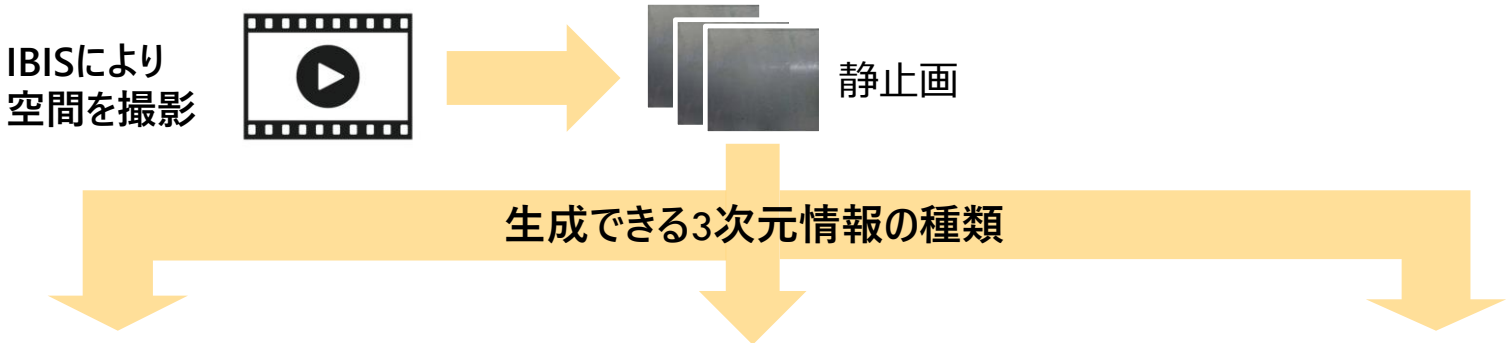
国家プロジェクト「建設現場業務効率化に係るソリューション開発」（補助金総額4.7億円）をもとに開発し、26年7月に事業開始

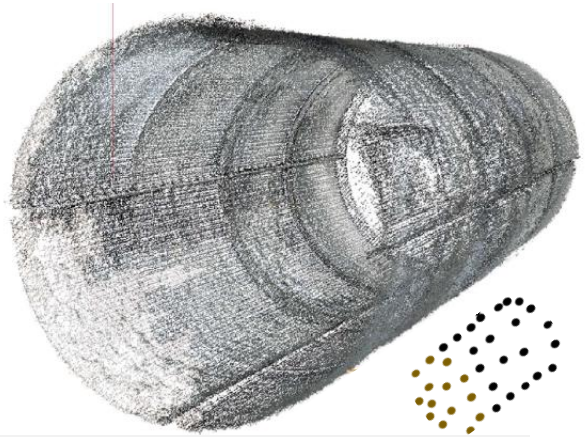


Note：*空間iPaaS（Integration Platform as a Service）とは、デジタル空間（3Dデータ、点群データ、BIMなど）におけるロボット・ドローン・カメラなどのデバイスや各種ソフトウェアを一元的に繋ぐためのクラウド型データ連携基盤を指す

デジタルツイン事業：データ処理・解析サービスの概要

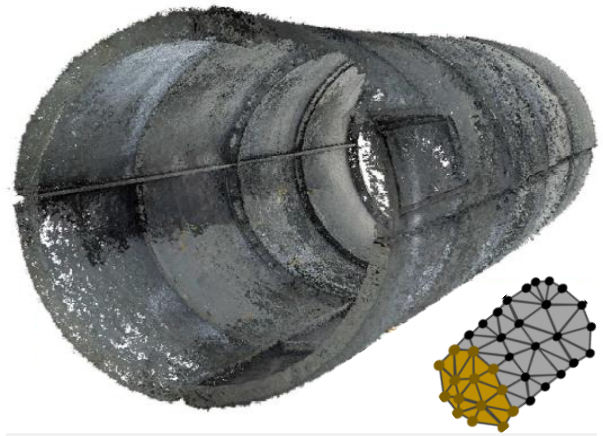
- LAPIS Coreシリーズ（高度な空間解析ソフトウェア群である「LAPIS 3D Core」や自動診断に特化した高度なアルゴリズム群「LAPIS AI Core」など）を利用して、点検等で取得した映像の処理・解析を実施
- 過去と現在を比較する３次元差分検知や体積計算など顧客ニーズに基づくデータ解析も提供





点群データ

スケール情報を持つため図面を起こしたり寸法を確認することができる



3次元画像（フォトグラメトリ）

点群に画像のテクスチャを張り付けたもので、寸法だけでなく質感などの情報も得られる

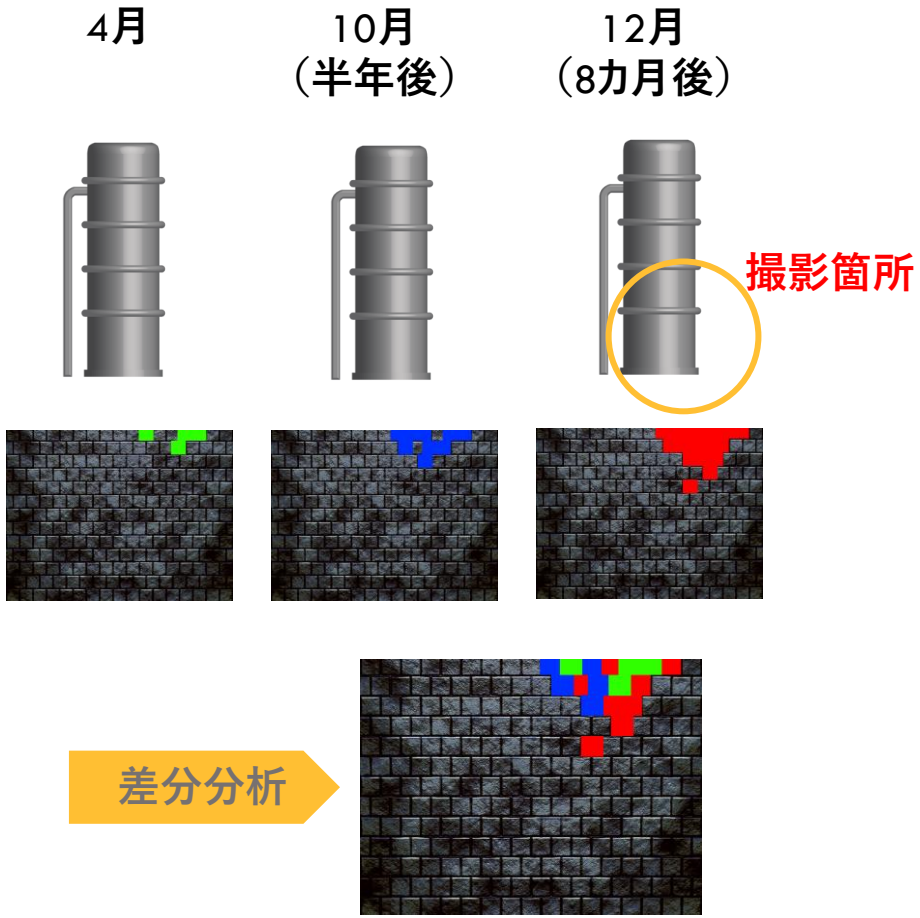


オルソ画像

ひずみのない画像で、コンクリートのひび割れなどの詳細情報を精度良く把握可能

デジタルツイン事業：導入事例ーデータ解析

- 炉壁の内部データを取得し、時系列で変化を分析
- ユーザーは定期的に当社サービスを利用するため、リカーリング収益を期待できる



導入前の課題

- 足場を組み、内部の炉壁の状況を定期的に観察し、レンガの剥がれ具合についての計測・分析等を実施
- データの網羅性・正確性に課題

IBIS導入後の効果

- 炉壁をドローンで撮影することにより、レンガの剥がれ具合についての網羅的な分析を実施
- 人の手による計測よりも正確な情報を入手し、分析が可能

デジタルツイン事業：導入事例−既存建築物のBIM化（図面化）

- 築年が古い建物等は、図面が無いもしくは図面が正しくないという課題がある
- 狭い空間は小型ドローン、人が進入可能な空間はLiDARを利用し、建築物全体の図面化を実現

導入前の課題

- 既設建物の更新工事を行う際には図面が必要となるが、築年の古い建物は紙の図面で管理しており、図面が無いもしくは図面が正しくないケースが散見
- 図面化には作業員による測量等の多くの工数が必要
- 特に、狭小・高所環境の測量作業の負荷（人工）が大きい



老朽化した
建築物/インフラ



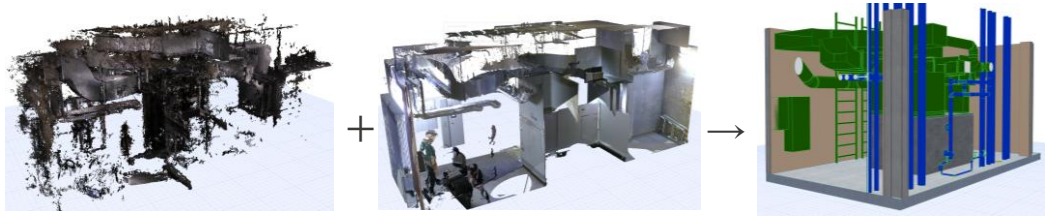
紙図面
管理



図面が無い
図面が正しくない

BIM化サービスによる課題解決

- 天井裏等狭い空間を小型ドローン、一般フロアはLiDARを活用し、既設建物全体のデータをスキャンし、BIM（3D図面）を生成
- 従来は人による測量作業が必要だったが、小型ドローンとLiDARを組み合わせることで生産性を高め、コストと作業リードタイムの圧縮を実現



狭い空間
→小型ドローン

人が進入可能な空間
→LiDAR(*1)

BIM (*2)
（3D図面）

*Note：*1 LiDAR（Light Detection And Ranging）：レーザー光を照射して、その反射光の情報をもとに対象物までの距離や対象物の形などを計測する技術*
**2 BIM（Building Information Modeling）：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・維持管理の工程で活用するソリューション*

デジタルツイン事業：デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」

- 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、JR東日本とのジョイントベンチャー CalTaと共同開発
- 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



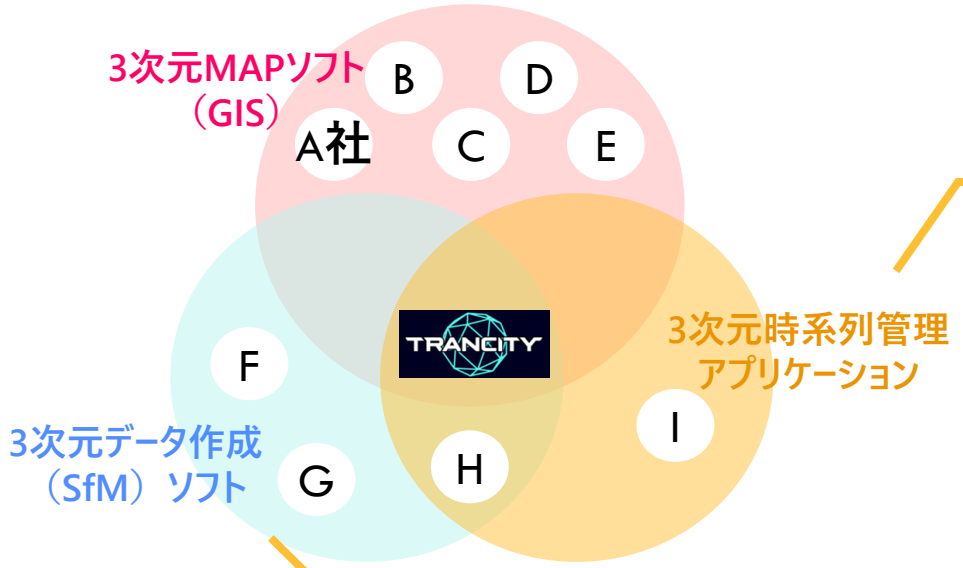
クラウドでいつでも簡単に共有



*Note：*累計利用者数（CalTa試算）*

デジタルツイン事業：TRANCITY機能の他社比較

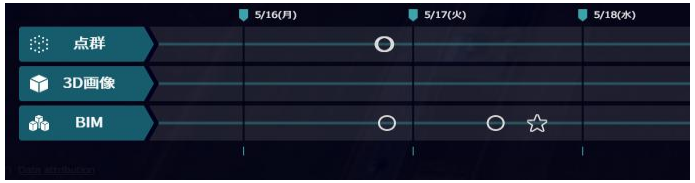
- TRANCITYは、地図座標管理、時系列管理、自動3次元化ができる、世界でも数少ないデジタルツインソフトウェア



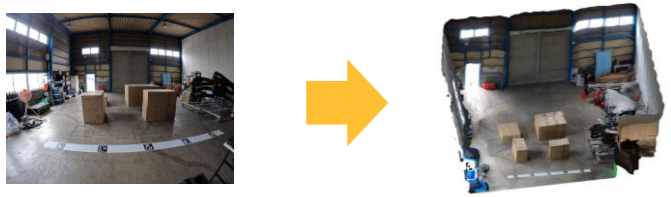
地図座標管理



時系列管理



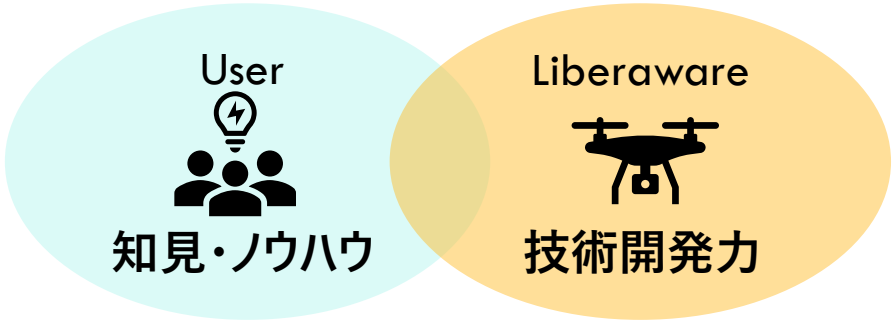
自動３次元化



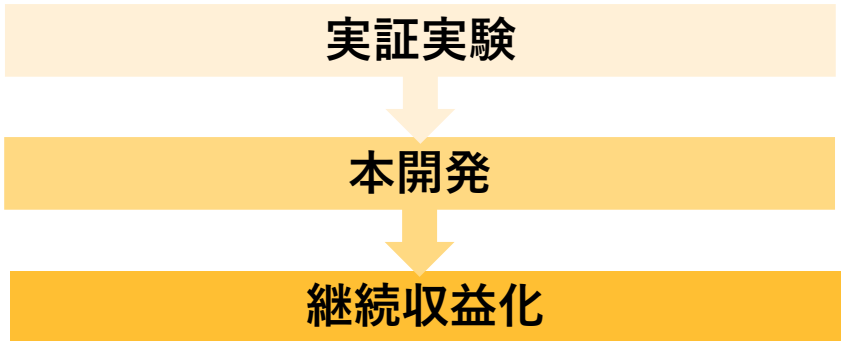
ソリューション開発事業：サービス概要

- ユーザーの知見・ノウハウを基にプロダクトを開発し、継続収益化と横展開を行う
- 新規案件、継続案件数は減少しているが、**継続案件の大規模化により、本事業の売上高は増加傾向**

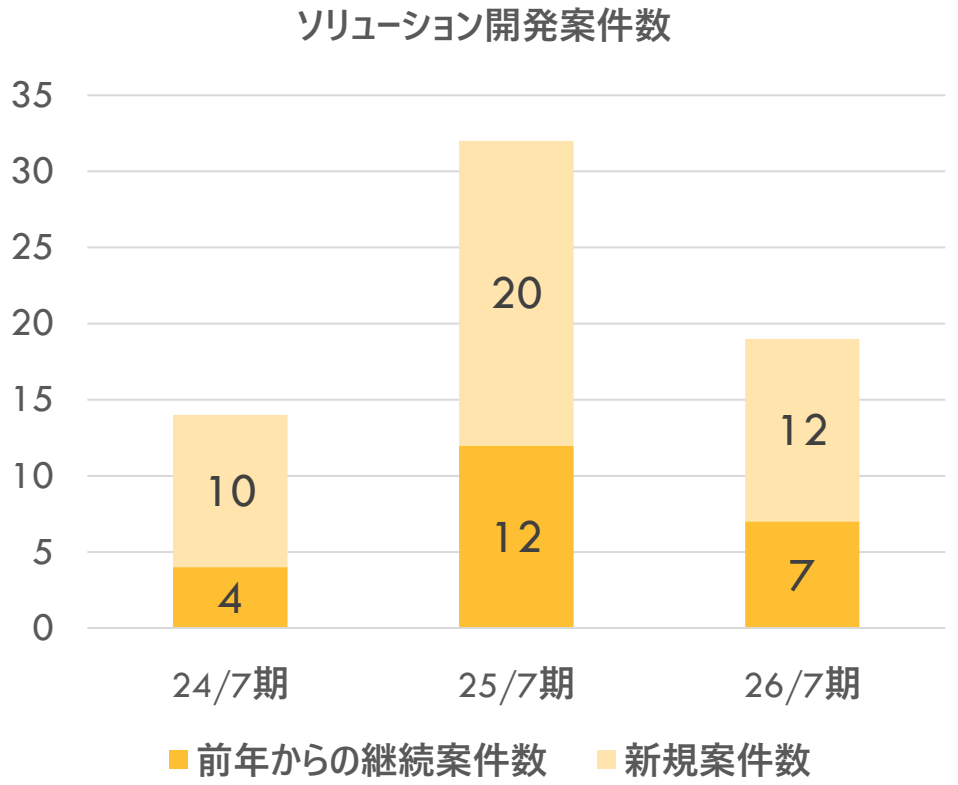
事業の概要・特徴



開発フロー



ソリューション開発件数*



*スポットの案件で受注金額1百万円以下のものは除く

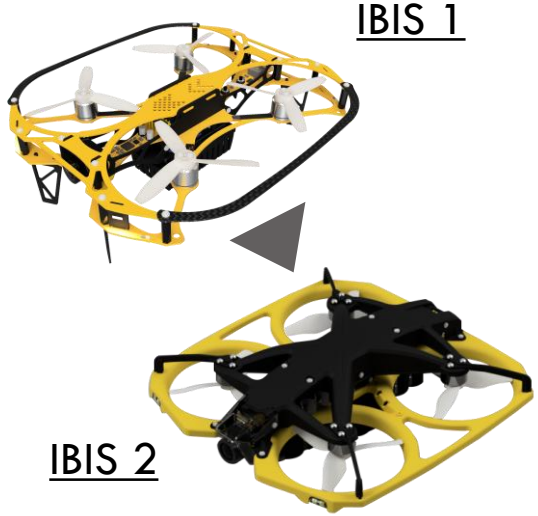
ソリューション開発事業：ソリューション開発事例–IBISとTRANCITY

- 日本製鉄の知見を活かしIBISを開発、JR東日本の知見を活かしTRANCITYを開発、実用化

IBIS

- 日本製鉄のフィールドでの試験を繰り返しIBISが誕生
- さらに改良を重ね、次世代機IBIS2を開発

実証実験 → 本開発 → 継続収益化



TRANCITY

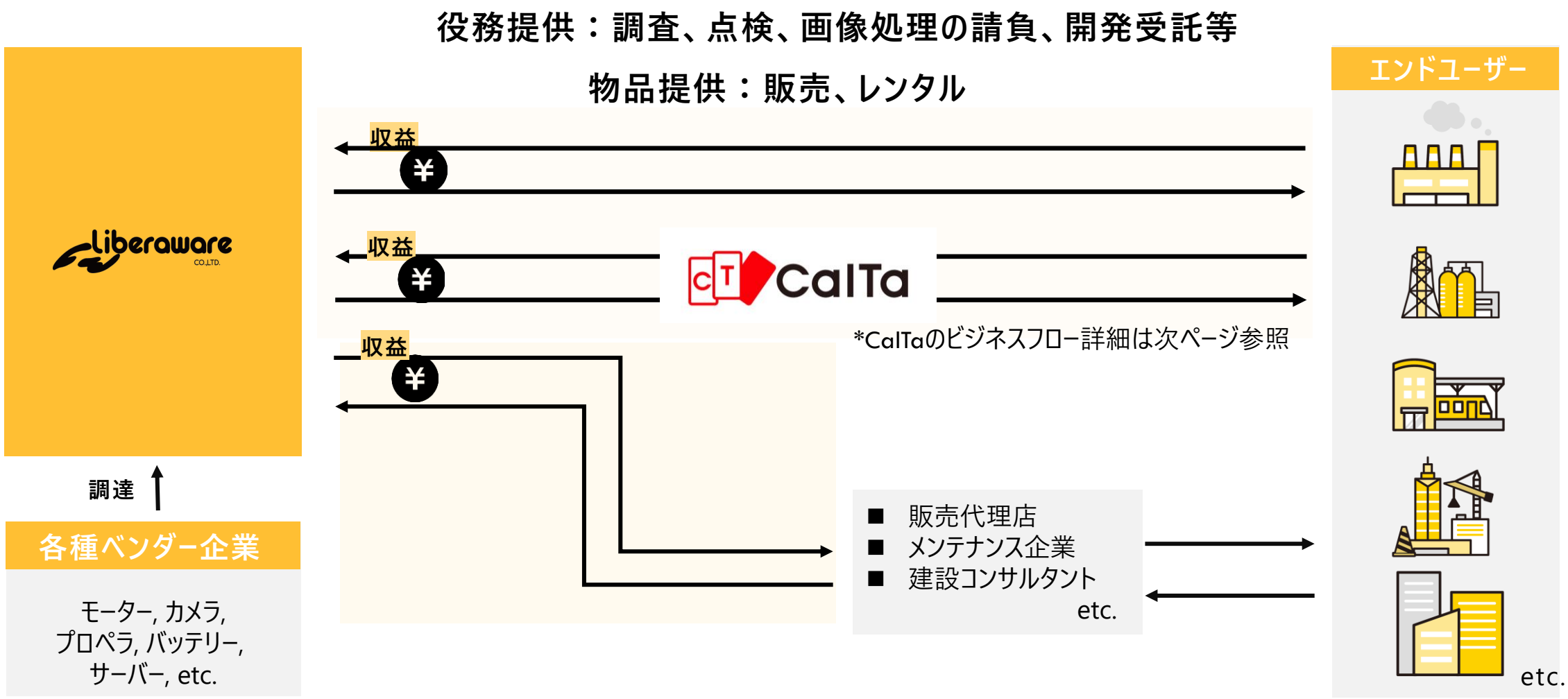
- CalTaを通じJR東日本の知見・ノウハウを獲得し、TRANCITYを開発

実証実験 → 本開発 → 継続収益化



ビジネスフロー

- 点検や開発受託などの役務提供と、販売・レンタルなどの物品提供の2つの収益源



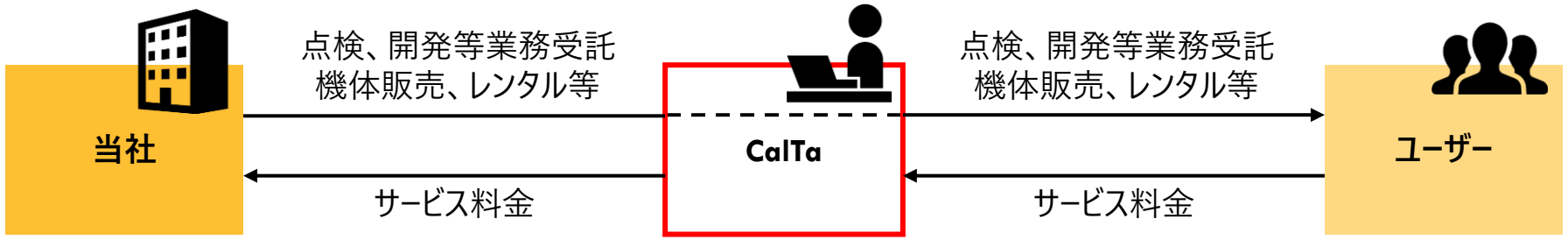
CalTaとのビジネスフロー

- CalTaが展開するTRANCITYに対して画像処理ライセンスを提供し、ライセンスフィーを収受
- 鉄道業界等のエンドユーザーを中心にCalTaを通じて点検、開発等業務受託、機体販売、レンタル等を提供

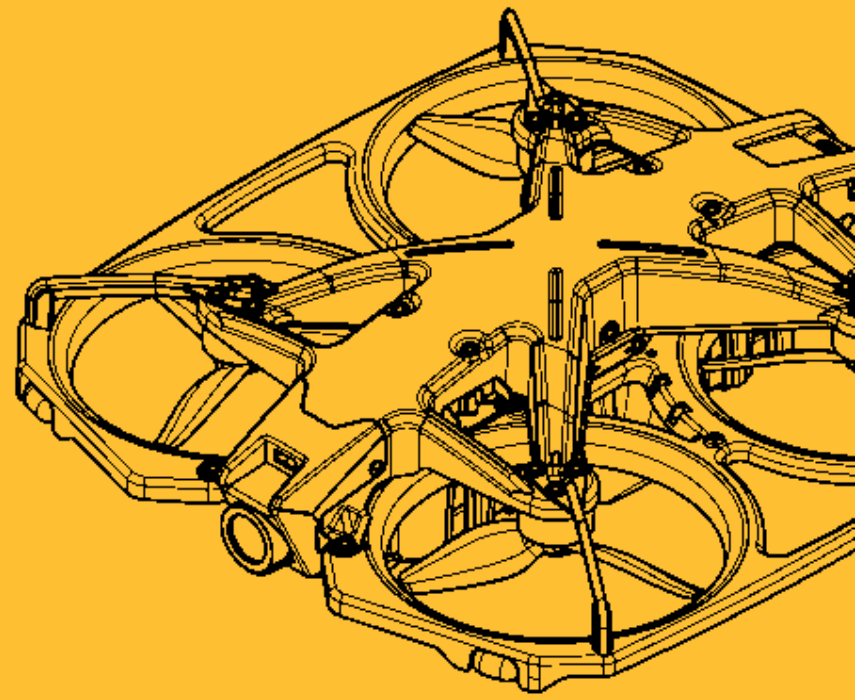
＜TRANCITYのビジネスフロー＞



＜点検、開発受託、機体販売等のビジネスフロー＞



03 強み・優位性



競争優位性の全体像：技術・実績・収益モデル×共創

- 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

77名
エンジニア数/
26年7月末時点

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

44% *1
売上総利益率
経常黒字化 *2
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	九州電力
	原発案件	資本業務提携

*1：24/7期-26/7期平均値　*2：25/7期実績

競争優位性の強化：技術と共創による継続的な成長

- 技術と実績を基に選ばれ、共創による現場導入を通じてデータ・ノウハウを蓄積。製品改善につなげ、競争優位性を継続的に強化

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、開発力、実績、ビジネスモデル、国家PJ

優位性が自己強化する循環

下記 1 ～ 5 を繰り返し

加速度的に成長・優位性向上

パートナー企業

業界中核企業との共創で「実装の型」を獲得

業界知見、現場ノウハウ、フロー標準化、導入定着

1. 技術と実績があるから「選ばれる」
2. パートナー企業との共創で磨き込まれる
3. 現場・社会への実装が進む
4. 現場の知見・最新データ蓄積
5. スピーディーでニーズに即した改善・開発

- **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×標準化による追随困難性**：再現性あるモデルが業界標準として広がり、後発が追随困難



競争優位性の基盤：技術力と顧客基盤

- 特殊環境に対応するハード・ソフト双方の技術力と、豊富な現場実績及び大手企業との取引関係を強みとして事業を展開

累計顧客企業数

450社以上

2026/7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

LAPIS for Drones

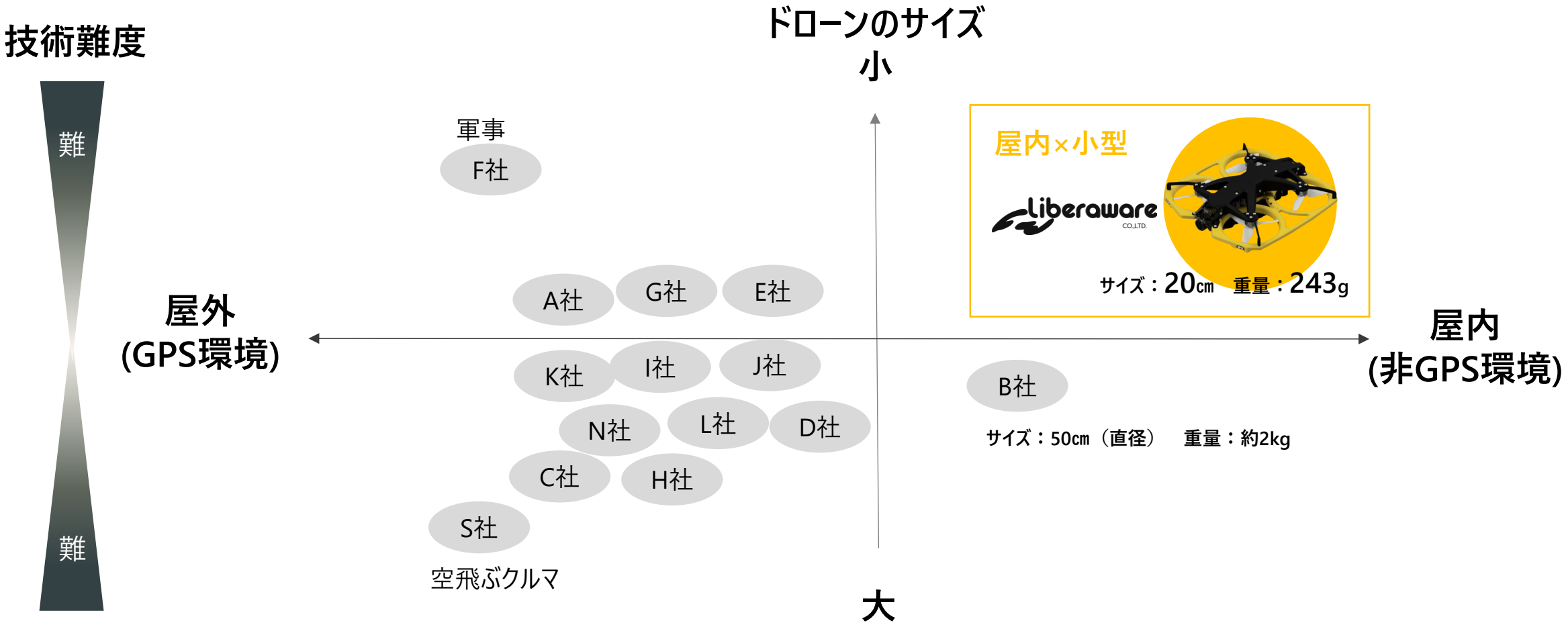
3 大手企業との取引

- スイッチング・コスト
- 強力なブランディング

CalTa
JR東日本 × Liberaware

技術的な強み①：ハードウェア技術

- 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



Note：*当社調べ

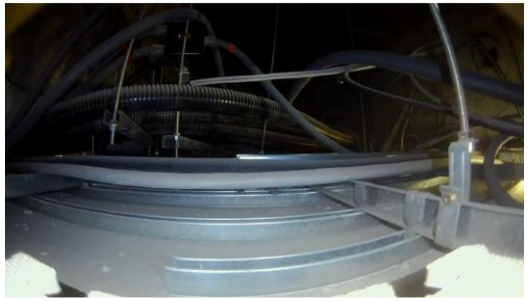
技術的な強み②：ソフトウェア技術

- 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

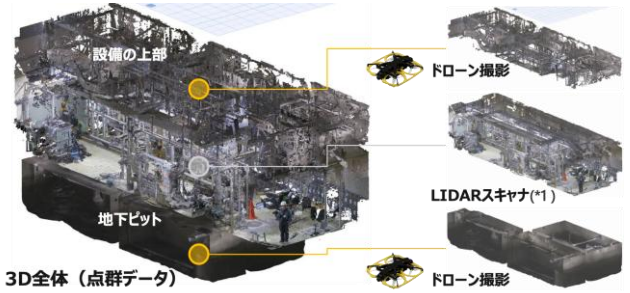


3次元点群データ

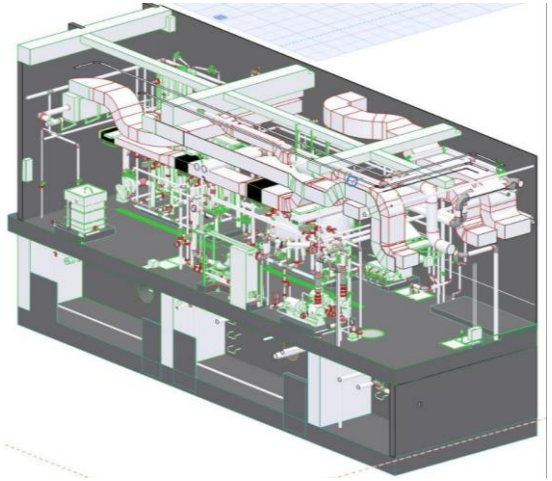


建物全体のBIM化

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

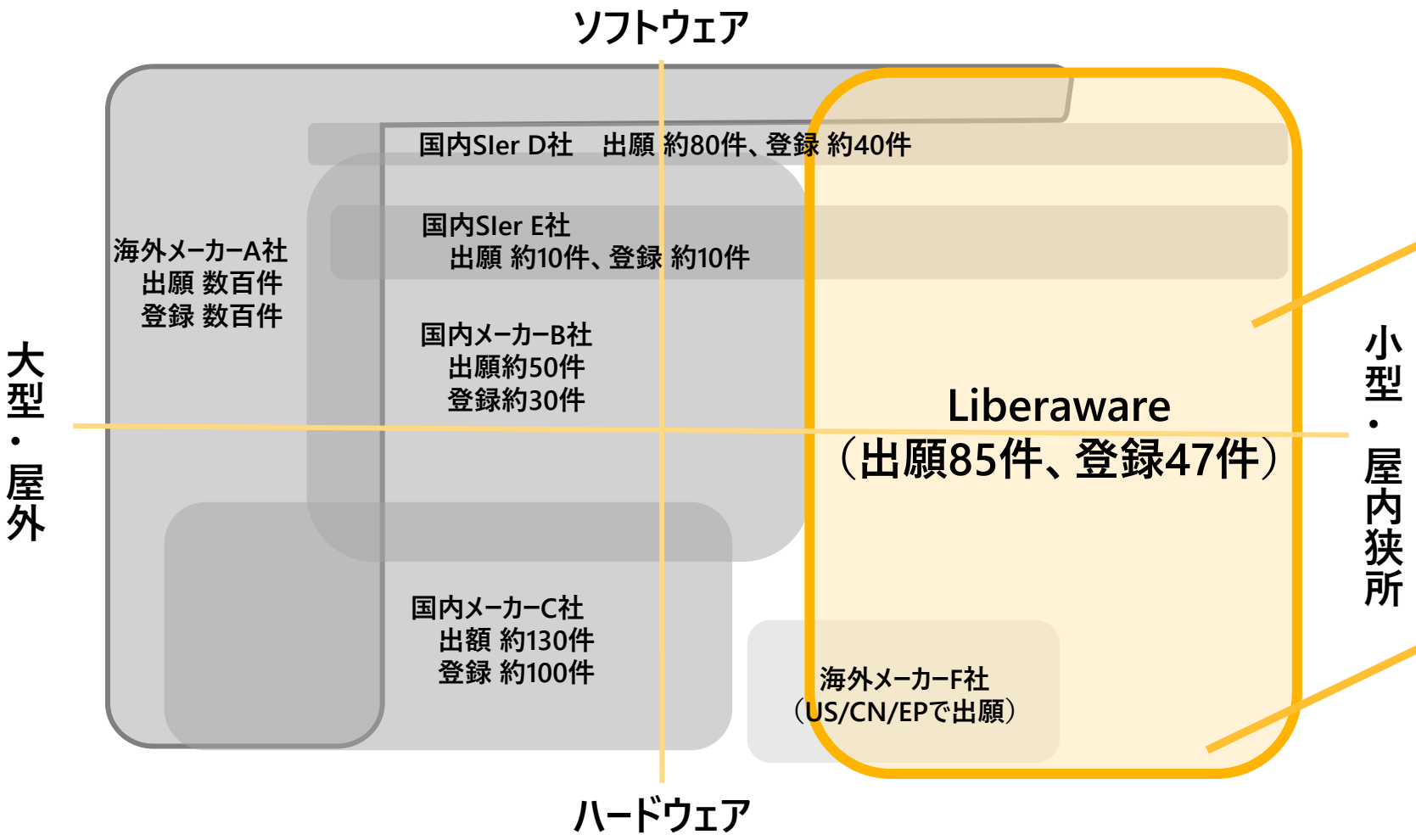


BIM （3D図面）



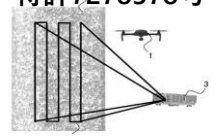
技術的な強み③：知的財産の確保

- 小型・屋内狭小空間に係るハードウェア及びソフトウェアの技術を中心に、特許取得を通じて独自技術を保護

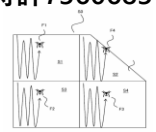


汎用技術　【例】

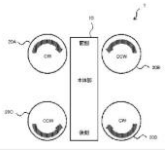
特許7278578号



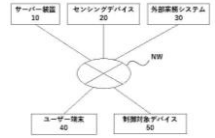
特許7360683号



特許7679125号

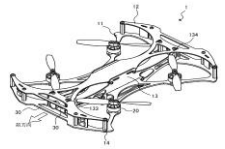


特許7849936号

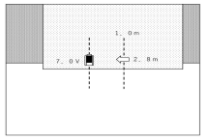


自社ビジネス対応（小型・狭所・暗所関連）【例】

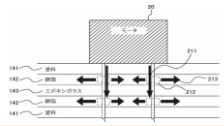
特許6554731号



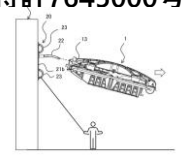
特許6604681号



特許6589100号



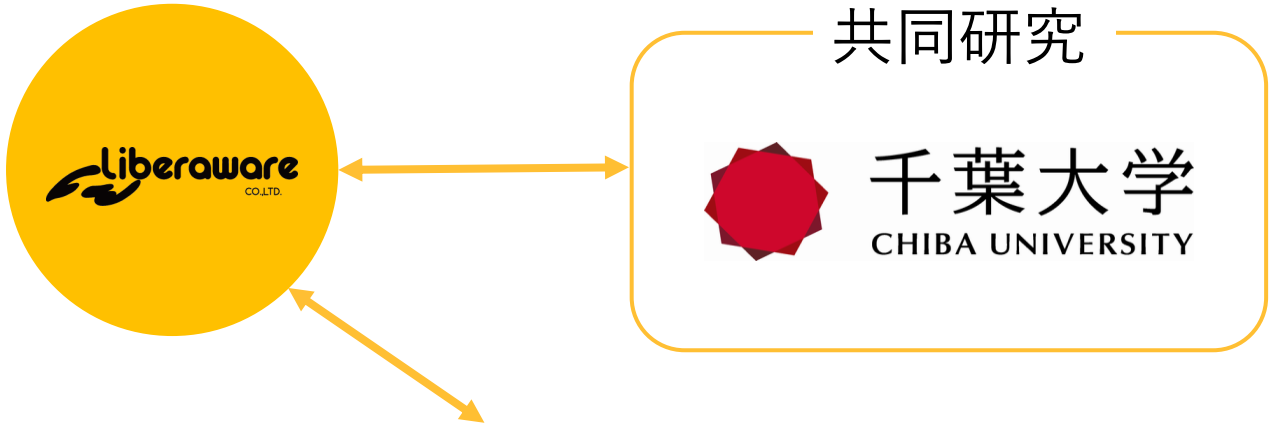
特許7645000号



Note：2026年10月時点

技術的な強み④：産学官連携

- 大学・研究機関等との共同研究や評価手法の検討を通じて、技術の高度化と社会実装に向けた研究開発を推進



ルール作り(ドローン評価手法の標準化連携)*

企業がつくったものづくり大学
新潟工科大学

国立大学法人
名古屋工業大学

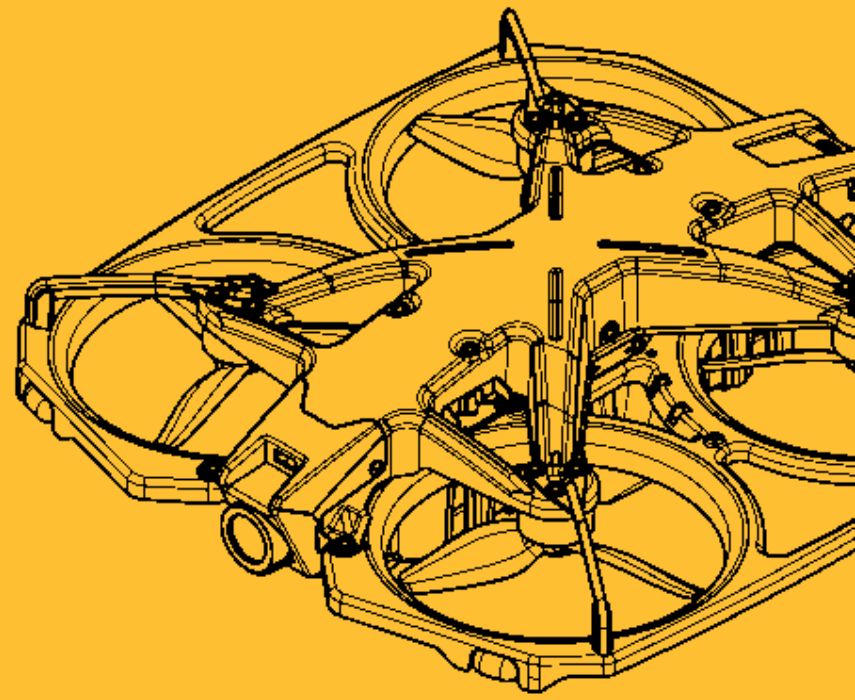
国立研究開発法人
日本原子力研究開発機構

近畿大学
KINDAI UNIVERSITY

産総研
ともに挑む。つぎを創る。

*Note：*次世代空モビリティの社会実装に向けた実現プロジェクト（ReAMoプロジェクト）*

04 成長戦略



成長戦略サマリ

デュアルユース構築

成長戦略 01 インフラ保全事業



― 現場起点で新たな製品・技術・市場を創出 ―

IBIS　トリノス　SPARROW

成長戦略 02 国産無人機プラットフォーム事業



― 開発・量産・運用をつなぐ基盤構築―

防衛・安全保障　防災・国策　デュアルユース

成長戦略 03 インフラデータ・AI事業



―設備保全の高度化・自律システムへの展開・収益基盤の構築―

LAPIS　AI

成長戦略 04 海外事業

―国内で確立した事業モデルを重点市場へ展開―

Liberawareのプロダクトが
屋内外問わず様々なデータを取得



Liberawareの
ソリューションによって
リスクが可視化される

可視化されたリスクや
情報が、資産として各所で
運用管理されている

目指す
世界・社会

誰もが安全な社会

※当社のミッション

近い将来起こる事（社会背景）

1 国産ドローンの社会実装

2 フィジカルAIの社会実装

成長戦略サマリ

STEP1：市場開拓



成長戦略 01 インフラ保全事業

―現場起点で新たな製品・技術・市場を創出 ―

IBISをはじめとするロボティクス技術を活用した、狭小空間や特殊環境等の現場点検・保全ソリューション
現場オペレーションや機体提供を通じて参入市場を開拓する

IBIS　トリノス　SPARROW

STEP2：社会実装



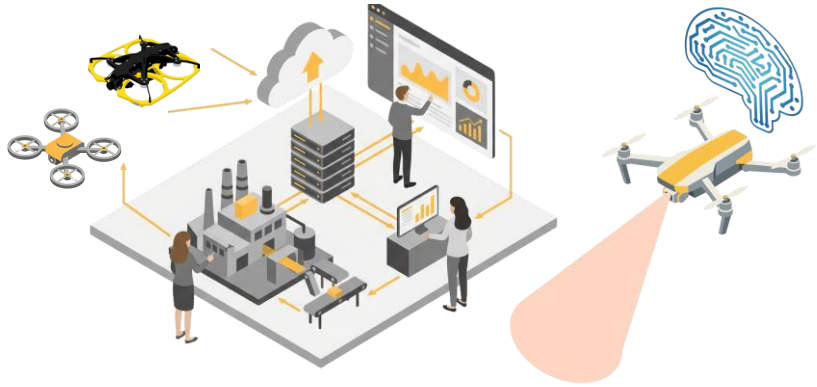
成長戦略 02 国産無人機プラットフォーム事業

― 開発・量産・運用をつなぐ基盤構築―

機体量産、バッテリー等の主要部品、セキュアなサプライチェーン、保守・運用・教育体制を包括的に構築
安定した製造・供給基盤を確立し、社会実装を通じて市場を拡大する

防衛・安全保障　防災・国策

STEP3：長期収益基盤構築



成長戦略 03 インフラデータ・AI事業

―設備保全の高度化・
自律システムへの展開・収益基盤の構築―

現場で取得したデータの蓄積・3D化（デジタルツイン）から、異常検知AI・劣化予測・自律点検へ展開
点検サービスに加え、ソフトウェアやデータ利活用による継続収益（リカーリング）基盤を構築する

LAPIS　AI

デュアルユース構築

成長戦略 04 海外事業

―国内で確立した事業モデルを重点市場へ展開―

国内で培った技術・運用ノウハウを各地域の市場特性に応じて展開。現地パートナーとの連携を通じて再現性ある海外事業モデルを構築

共創型ビジネスによる現場起点の持続的な競争優位性

- 顧客の業務フローに深く組み込まれることで当社が市場創造を主導

当社

技術力と実績に裏付けられた
国産ドローンメーカー

共創で市場を
創造



代替困難かつ持続的な
競争優位性の確立







特定領域での社会実装が
加速度的に他領域へ普及









パートナー企業

インフラ業界を牽引する
中核企業

JR東日本

日本ヒューム株式会社

日水コン

下水道インフラで屋内ドローンの社会実装を推進

- 当社ドローンが示した実績により、これまで人や車両カメラで行っていた下水道点検にドローンを活用し、安全性・点検品質・効率性を高める社会実装を推進

潜在ニーズ

下水道インフラ点検は
点検手段が限られていた



人力や車両カメラ

- 水が溜まっていると作業不可
- 口径が大きいと撮影が困難
- 車両だと障害物を越えられない

社会の転換点

短期間で「未導入」から「社会実装」へ

① 事故
課題が顕在化

② 実証
現場適用を検証

③ 制度変更
法令・運用を見直し

④ 実装化
点検ドローンの社会実装



八潮市での事故
（25年1月）



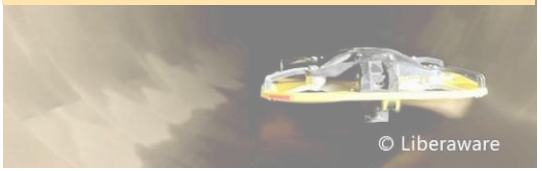
埼玉県とドローン協定
（25年11月）



下水道法改正
（26年7月）

下水道領域での
ドローン販売台数が増加

0台→34台
（25/1以前 ⇒25/2以降）



横展開余地



その他にも未導入の領域が多数存在

鉄道インフラで屋外ドローンの社会実装を推進（28/4～事業化予定）

- 屋内に加え屋外環境でも、社会実装に向けて、鉄道領域の巡視・点検の無人化・効率化を推進
- 鉄道領域で培う運用・技術を基盤に、鉄道以外のインフラ領域や物流領域への横展開も見据える
（補助金交付決定額：52億円, 事業期間2024年4月～2028年3月）

国家プロジェクトを活用した開発基盤構築

国家プロジェクトへの採択を通じて開発資金を確保し、鉄道現場での社会実装に向けた技術開発・実証を推進

国家PJ補助金合計
52億円
（26/7期までの受領済額27億円）

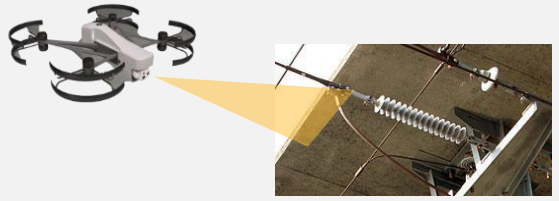
鉄道保守の無人化・自動化に向けた技術開発

従来、人手に依存していた鉄道メンテナンス業務をドローンで代替・自動化する技術を開発

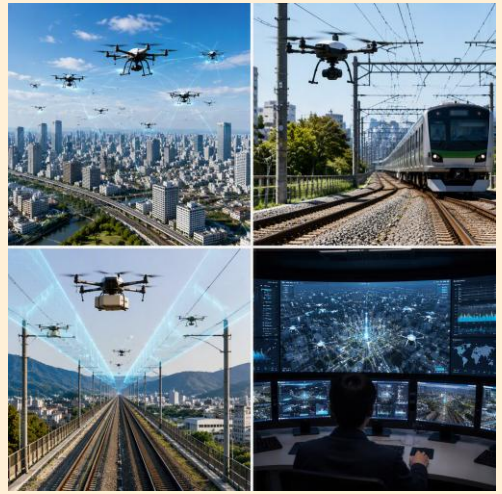
巡視



点検



鉄道での社会実装を起点に他産業への横展開へ

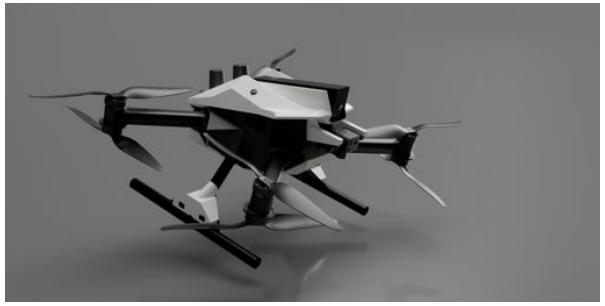


鉄道で培う技術・運用基盤を活用し、その他インフラ点検・物流等への展開を目指す

鉄道巡視・点検の自動化を実現する新型ドローン







線路認識AIによる自動飛行

建築限界内を高精度で自動飛行

全方位カメラによる連続撮影

鉄道設備・環境を広範に確認

ジンバルカメラによる近接点検

レールや分岐器、電車線金具等を詳細撮影

鉄道運用を想定した冗長設計

主要機器を冗長化し、飛行時の安全性を確保

鉄道業点検に係るドローンソリューションの市場性

- 国内の鉄道事業者に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*1 2 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
13兆7,577億円

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

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

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	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	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	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	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

本プロジェクト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

JR東日本

JR東海

JR西日本

JR四国

JR九州

西武鉄道

NEXT IBIS X



狭くて暗くて危険な空間を自律で点検できるIBIS

次世代IBISの開発を進め、屋内環境における自律飛行を目指す



新プロダクト開発

次世代型IBIS





利用領域拡大

データセンター監視



計器監視



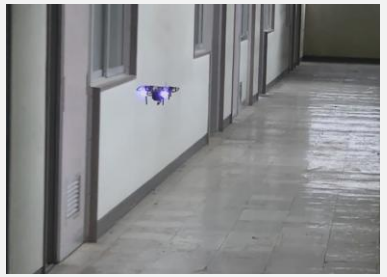
施工進捗管理



棚卸作業



巡回警備



地下洞道点検



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

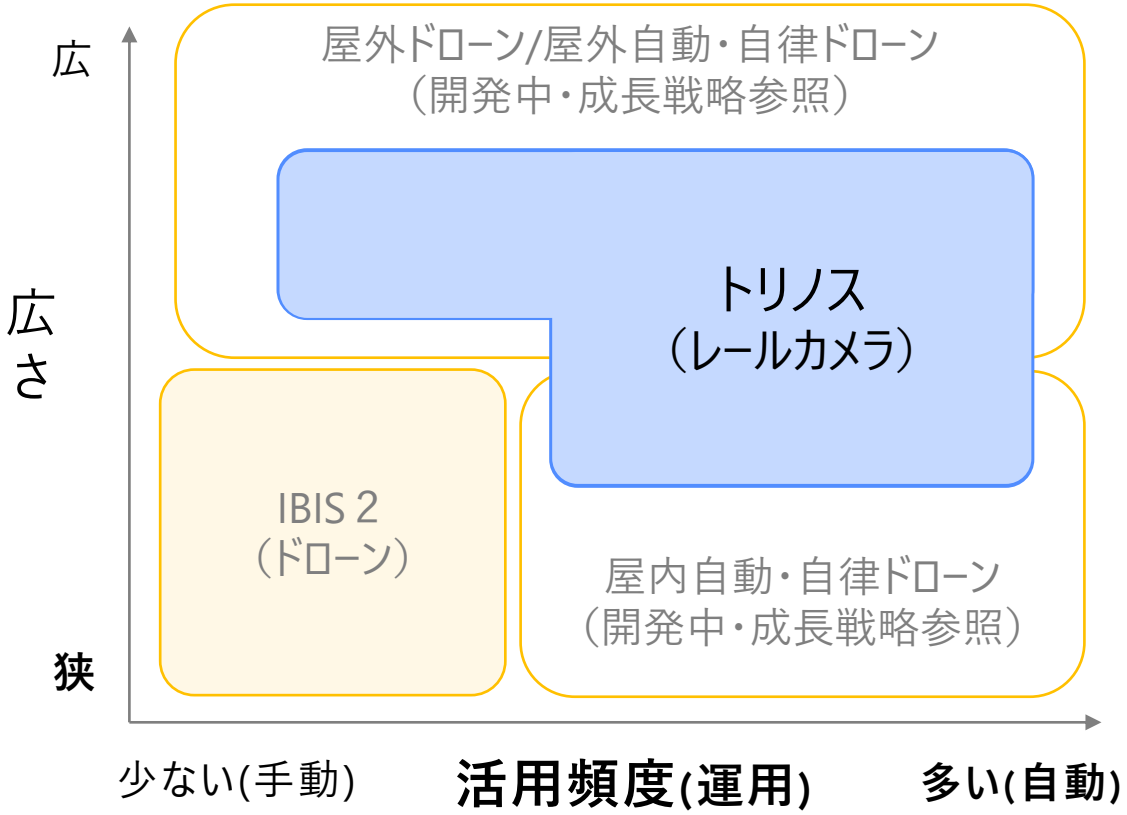
TAM（グローバル）：9,200億円

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

国産無人機プラットフォーム事業を開始、国内供給基盤の構築へ

- HINOTATEを中核に、国産ドローンの開発・供給、国内サプライチェーンの構築、重要部品事業への参画を推進し、日本に持続可能な無人機産業を構築することを目指す

Liberaware
特殊環境技術/実運用・顧客接点

ドローン企業
機体・制御・用途別技術

量産技術企業
製造・品質・量産立上げ

部品技術企業
電池・通信・制御・重要部品

国産無人機産業の中核を担う

HINOTATE

HINOTATE設立・事業開始

事業内容

①国産ドローン提供
防衛用途を含むUAVの企画・開発・製造・維持

②サプライチェーン構築
不足する技術・部品・量産基盤を国内でつなぎ、供給網を構築

③重要部品事業参画
製品競争力を左右する領域は必要に応じて自ら事業化

将来のビジョン

Liberaware
現場から、必要な技術を生み出す
無人機技術・実運用・顧客課題

×

HINOTATE
技術を、つくり続けられる産業にする
国産技術・ものづくり・供給基盤

日本に、**無人機産業をつくる**

Liberaware単独のドローン事業から、国内企業を巻き込んだ「国産無人機産業基盤」へ

LiberawareとHINOTATEが構築する国産無人機プラットフォーム

- Liberawareが屋内外の過酷環境で培ってきた機体・ソフトウェア・製造・運用の技術基盤をHINOTATEへ展開
- 国内企業との共創を通じ、国産無人機の開発から量産・供給までを担うプラットフォームを構築

会社名	社員数/エンジニア	ドローンに関するケイパビリティ			
		屋内屋外	ハード開発	ソフト開発	製造
Liberaware	155/77	共に対応	●	●	●
A社	130/非開示	外注メイン	▲	▲	-
B社	60/30	屋外メイン	▲	●	-
C社	20/非開示	屋外のみ	●	●	-
D社	60/非開示	屋外のみ	●	●	▲
E社	80/非開示	屋外のみ	●	▲	-

当社の強み

1. **ハードからソフトまで一貫した開発力**
   機体設計・制御・ソフトウェアまで自社で開発し、用途に応じた迅速な改良が可能
2. **過酷環境で培った技術・製造力**
   屋内・狭小・非GPS等の厳しい環境における実運用を通じ、機体・製造技術を蓄積
3. **多様なパートナーとの社会実装実績**
   インフラ事業者・自治体・大企業等との共同開発・実証を通じ、技術を実運用につなげる力を蓄積

当社の競争優位性＝国産無人機プラットフォームの実現に必要な開発・製造・運用・社会実装力を一体で有する

国産無人機プラットフォーム事業の成長ロードマップ

- 防衛・安全保障領域で量産・供給基盤を確立し、その製造基盤を民生分野へ横展開さらに重要構成部品の外販を拡大することで、プラットフォーム全体の収益性向上を目指す

循環型サプライチェーンの構築により…

国産無人機プラットフォーム全体の収益性向上を果たす

Liberaware CO.,LTD.　HINOTATE

国産無人機の開発・量産・重要部品を担う中核プラットフォームへ

循環型サプライチェーンの構築

1 防衛・安全保障領域での採用・量産実績の確立

- ISR*用途等の採用を目指し、機体開発・量産・品質管理・安定供給体制を構築
- 生産量確保による、製造原価の低減、部品調達力の向上

2 量産基盤を民生・既存事業へ横展開

- 防衛領域で構築した製造・調達基盤を、防災・インフラ点検等へ展開
- 生産量拡大による原価低減と調達力向上を、Liberaware既存製品の競争力向上にも還元

3 重要構成部品の外販による収益機会の拡大

- バッテリー等の重要構成部品を自社機体に活用するとともに、国内外の無人機メーカーへ販売
- 生産量の拡大と原価低減を循環させ、プラットフォーム全体の収益性を向上

Note：*Intelligence, Surveillance and Reconnaissance（情報・監視・偵察）の略。無人機等を活用し、上空から情報収集・監視・偵察を行う活動を指す

国産無人機の性能・供給力を左右する重要構成部品 ― バッテリー

- バッテリーは、飛行時間・積載量・安全性に加え、量産時の供給安定性まで左右する重要構成部品。外部調達に依存するだけでは機体性能の最適化や安定供給に制約が生じるため、国産無人機の競争力を支える戦略領域として取り組む

無人機競争力

機体性能と安定供給を
両立することが、国産無人機の
持続的な競争力につながる

＝

機体設計
- 制御
- 空力

×

電池性能
- 出力
- 寿命

飛行時間・積載量・安全性・
調達安定を左右

×

供給力
- 量産
- 調達

バッテリー事業検討の背景

1. 電池を外部購入に依存すると、機体側の性能改善に限界
2. 調達制約が出た際、量産・保守のボトルネック

市場規模（SAM）

64 億円

（2030年市場規模予測）
台数×価格で当社が算定
①海外向け台数は、UAVバッテリの調査レポートより引用
②国内防衛以外台数は、経済産業省　製造産業局資料より算出
③国内防衛は、②の台数x世界の比率（防衛/防衛以外）より算出（交換需要も考慮）
価格は競合価格をベースに算出

次世代バッテリー技術を有するNEO Battery Materials Koreaと連携

- NEOのセル技術と当社の無人機開発・実運用ノウハウを組み合わせ、機体用途に最適化したバッテリーの開発・国内供給基盤の構築を目指す

無人機向けバッテリー性能の高度化は、セル設計段階からの最適化が重要

材料・電極
高エネルギー化
出力改善

→

セル設計・製造
機体別カスタム
安全性・寿命管理

→

パック・BMS
搭載設計

→

実装
飛行時間
積載量

エネルギー密度・出力・安全性・寿命・機体別最適化の起点

NEO Battery Materials Korea

・次世代Li-ion技術による高容量化・高出力化を追求
・材料選定からセル設計・製造まで一貫して対応
・小型・高性能用途への展開余地

「セルから設計できる」差別化

技術×実装

Liberaware / HINOTATE

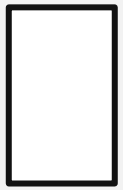
・特殊環境無人機の開発・実運用ノウハウ
・国産無人機への搭載・評価・改良サイクル
・防衛・インフラ領域に広がる国内供給基盤

実機要求を量産仕様に落とし込む実装力

重要な視点

1. 市販セルを前提としたパック設計だけでは、容量・出力・安全性・寿命の最適化には限界
2. 機体用途に応じ、円筒型・パウチ型を含めたセルレベルからの最適設計が重要

パウチ型と円筒型の見方

パウチ型	円筒型
	
軽量 高エネルギー密度 回転翼UAVで有効	量産性 供給安定 用途により有効

どちらか一方ではなく、機体用途に応じて
両方を使い分けることが重要

提携意義：バッテリーを「購入する部品」から「無人機性能をつくる共通基盤」へ引き上げる

Liberawareの実装力を起点に、一気通貫による競争力強化

- 現場で得た要求をセル・パック設計まで遡って反映し、機体開発・製造・サービスまで一体で最適化
- 実運用データを次世代仕様へ還流させることで、継続的な性能向上と量産・供給力の強化につなげる

一般的な取り組みの限界

パック工程のみの限界
市販セル前提では、出力・容量・寿命・安全性を左右するセル起点の最適化に踏み込めない

バッテリー会社だけの限界
電池単体の評価で止まりやすく、機体重量・熱・振動・飛行プロファイルとの同時最適化が難しい

技術開発止まりの限界
研究・試作だけでは、実機評価・量産・保守データが戻らず、事業化と継続改善につながりにくい

HINOTATE / Liberaware の競争優位

セル起点で無人機性能を設計
NEOのセル技術と機体要求を接続し、用途に応じたセル・パック構成を最適化

特殊環境の現場要求を反映
狭小・暗所・危険環境での運用知見から、飛行時間・出力・安全性・軽量化等の仕様に反映

開発・製造・運用の循環で継続改善
実機評価、量産、次世代設計へ還流し、継続的に競争力を強化

一貫提供で生まれる価値：現場要求を電池仕様へ、運用データを次世代設計へ戻す

現場要求
特殊環境　暗所・狭小

—

バッテリー仕様
セル/パック　性能要件

—

無人機開発
機体統合　評価・改善

—

製造
量産仕様　品質保証

—

サービス
運用データ　保守へ反映

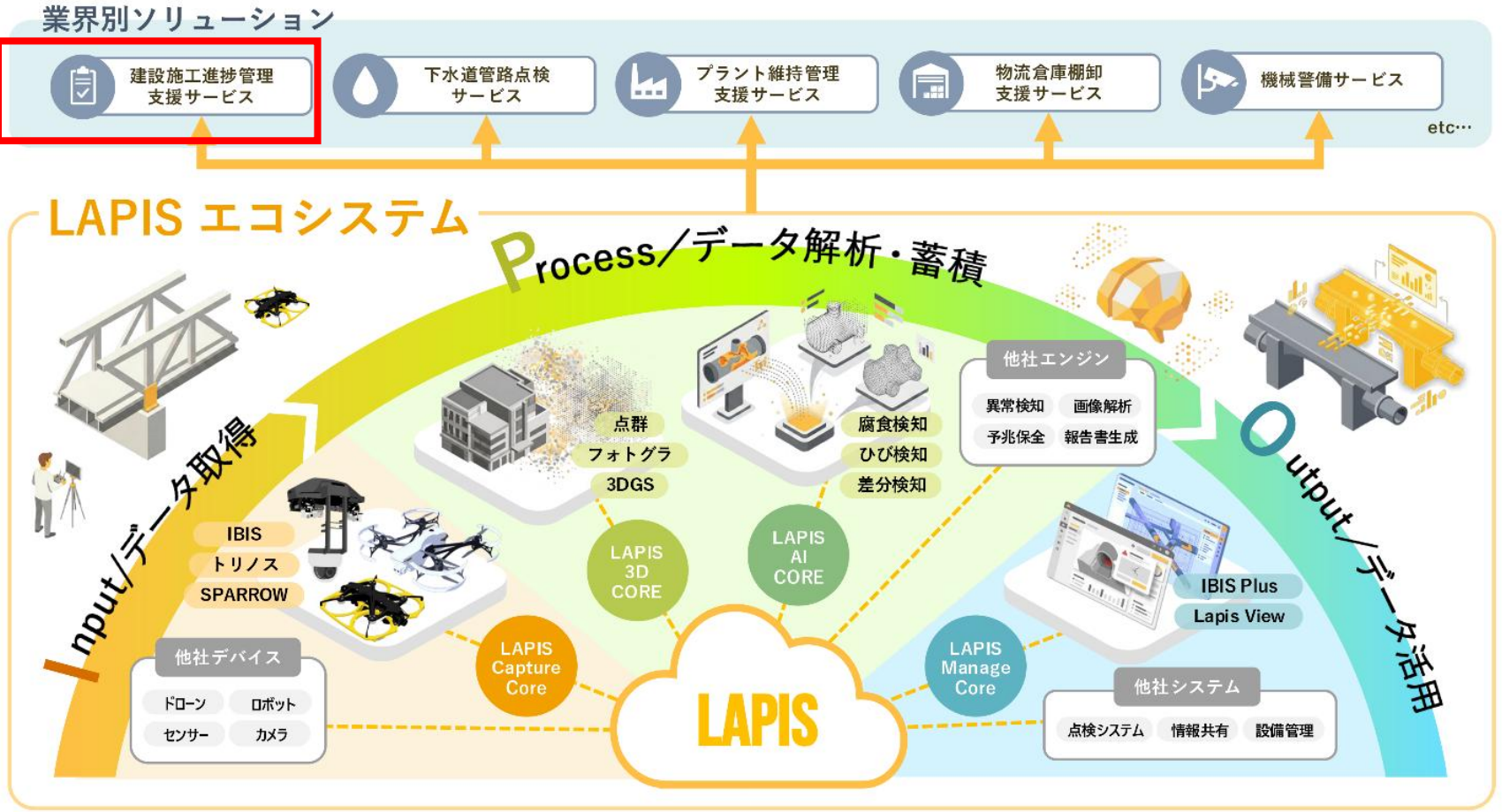
運用データを次世代仕様へ還流

バッテリーを「単品事業」にとどめず、無人機の性能・供給力・サービス価値を継続的に高める共通基盤にする

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、パートナーのプロダクト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月に事業開始



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

アジア・欧州で異なる役割を持たせ、海外事業の成長基盤を構築

- アジアでは販売・人材・パートナー網を含む事業実行基盤を構築し、欧州では成熟したインフラ市場で再現性のある事業モデルを確立。両地域の強みを組み合わせ、中長期的な海外展開を加速

ASIA | Global Execution Platform

世界展開を支える「実行力」をつくる

市場	韓国・香港・マレーシア・タイ・台湾
取り組み	現地営業基盤、都市型インフラ市場、人材育成、技術・サプライチェーン連携
選定理由	販売市場だけでなく、人材・パートナー・運用能力を蓄積する実行基盤
Sustainable City	危険作業の削減 × 産業設備の安定稼働 × アセット寿命の最大化

EUROPE | Repeatable GTM Market

成熟したインフラ市場で「再現性」をつくる

市場	電力・エネルギー、原子力、プラント、公共インフラ
取り組み	PoC、CE等の市場適合、販売・点検パートナー形成、横展開可能なGTM構築
選定理由	成熟したインフラ保全市場で、複数国へ展開可能な再現性ある事業モデルを構築できる
Sustainable City	既存インフラの長寿命化 ×予防保全 × 安全性向上

2地域を一つの戦略として展開

ASIA | 実行基盤をつくる ＋ EUROPE | 再現性ある市場モデルをつくる

韓国市場｜検証済みUse Caseを有償化・横展開へ

- 26/7期は、市場接点の拡大とPoCを通じて顧客課題・適用領域を具体化
- 27/7期は、検証済みUse Caseの有償化、リピート受注、複数拠点展開を進め、韓国事業の収益化を本格化

26/7期：市場検証・事業機会の具体化

年間リード
1,338件
展示会・業界イベントを通じて
大手企業・公共機関との接点を拡大

Demo / PoC
現場検証
顧客課題・技術Gap・導入条件を
実際の現場で確認

☑ **Winning Use Caseが明確化**

- **プラント** SKインチョン石油化学でPoC後、有償サービスへ移行
- **発電** 韓国中部発電でPoC完了、他発電子会社へ展開を検証
- **半導体・橋梁** SKハイニックス関連・韓国道路公社でPoC完了

探索
から
事業化
へ

27/7期：有償化・リピート・複数拠点展開を本格化

1 **Paid**
Demo・PoC件数ではなく、
有償点検への転換率を管理

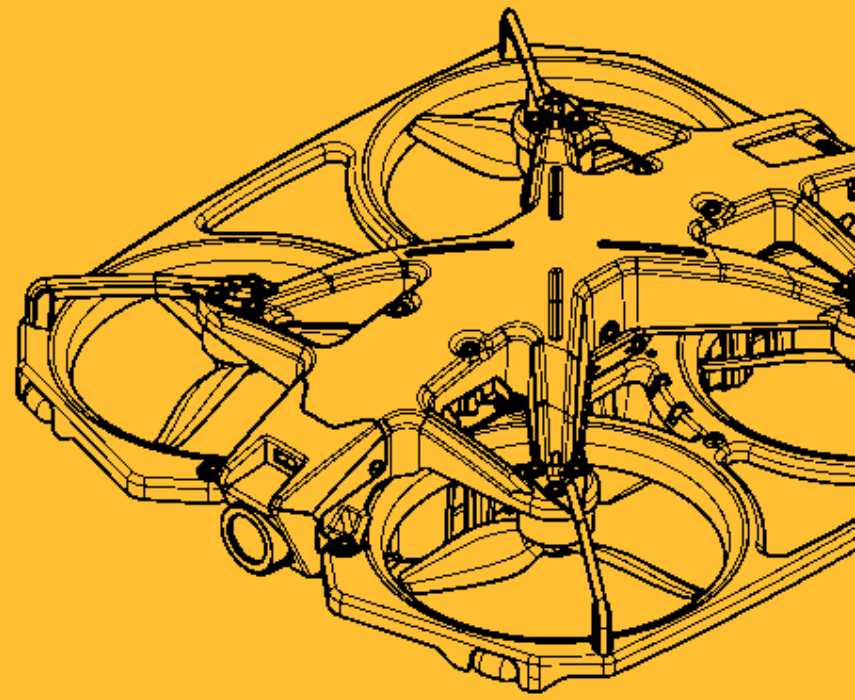
2 **Repeat**
有償案件をリピート発注に
つなげ、継続収益化を狙う

3 **Multi-site**
同一顧客内の他Siteへ展開し、
横展開可能なUse Caseを構築

Samsung E&AのReferenceを基盤に、
SKグループ等へ適用領域を拡大

韓国事業は「可能性の探索」から「検証済みUse Caseの収益化」へ移行

05 2026年7月期 通期業績報告



将来成長に向けた先行投資を加速、次の成長基盤を構築

- 当期は、足元の収益最大化よりも中長期の成長を優先し、研究開発・人材・事業基盤への投資を積極化
- 下水道・防災等の既存事業の拡大に加え、安全保障領域への展開、新プロダクト等の成長領域で事業進捗を積み上げ、売上高は前年比＋13％。一方、先行投資の拡大により経常損失▲807百万円を計上

単位：百万円	2025/7期	2026/7期	前年同期比	増減率(%)
売上	1,406	1,595	+189	+13%
売上総利益 (利益率)	669 (47%)	676 (42%)	+7 (▲5ポイント)	+1%
経常損益 （調整後経常損益）	46	▲807 （実質▲603）	▲853 （▲649）	－

当期SBIR研究開発費の支出1,706百万円に対し、当期内受領のSBIR補助金収入＋1,538百万円と168百万円期ずれ発生
また、株式報酬費用36百万円を調整

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

引き続き成長投資フェーズを継続、業界転換期を捉えた次の成長へ

26/7期 振り返り

将来成長を優先し、事業基盤の構築と先行投資を推進

・将来成長を優先し、研究開発・人材・事業基盤への先行投資を積極化
・既存領域の拡大に加え、安全保障・新プロダクト・海外等で事業進捗
・一部施策の収益貢献は来期以降となるものの、中長期の成長基盤は着実に強化

27/7期 展望

本格導入・国産化の進展を捉え、事業化・収益化を加速

・ドローン市場は「実証」から「本格導入・国産化」への転換期へ
・市場拡大を捉えるため、27/7期も中長期成長を優先した先行投資を継続
・これまでの投資成果を順次事業化し、次の成長フェーズへの移行を目指す

成長戦略 進捗

各種成長戦略は一部27/7期へのずれ込みがあったものの、中長期目線では順調に進捗

インフラ保全

・トリノス： 当期は4件のPoCを実施。27/7期の量産化と収益規模拡大に向け推進中
・【国プロ】鉄道環境対応ドローン： 28年4月事業開始に向け、現在は量産試作機フェーズ
・【国プロ】建設DXソリューション：SBIR開発を完了し事業化、ドローン等による施工管理DXの営業を開始

海外

・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27/7期以降となる**

業績詳細

- 26/7期は、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 通期実績	2025/7期（前期） 通期実績	増減率
売上高	1,595	1,406	13%
売上総利益	676	669	1%
売上総利益率	42%	47%	-
販売管理費	3,073	2,258	36%
人件費及び経費	1,011	654	54%
SBIR以外研究開発費	356	89	298%
SBIR研究開発費	1,706	1,514	12%
営業損益	▲2,397	▲1,588	-
営業外収益	1,609	1,647	▲2%
営業外費用	19	11	62%
経常損益	▲807	46	-
当期純損失	▲811	46	-

前期との比較

● 売上高
主に、機体販売＋43百万円、レンタルサービス+31百万円、デジタルツイン+89百万円、点検▲61百万円、新規領域+59百万円

● 売上総利益
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粗利率は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等の研究開発によりSBIR以外研究開発費も増加

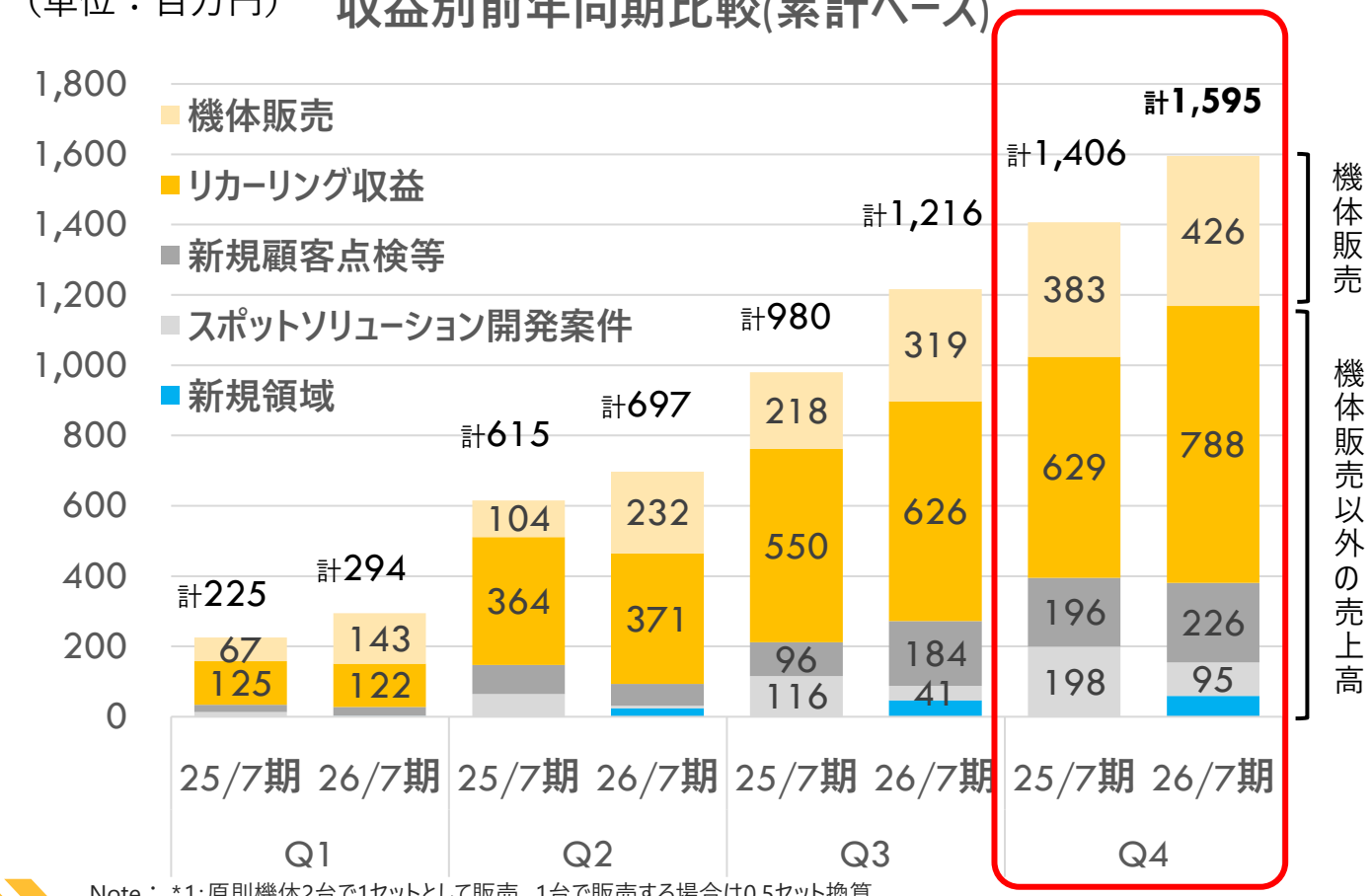
● 経常損益
SBIR補助金として+1,538百万円を計上
SBIRに関連する費用・収益の影響を除くと経常損益は▲639百万円、前年同期比で▲685百万円

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、IBIS2 Cの製品リリースが7月末頃と遅れるも、累計53セットと前期比増で着地
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額は着実に増加

（単位：百万円）

収益別前年同期比較(累計ベース)



機体販売

- 1セット(*1)平均単価800万円の高付加価値製品

単位：セット (*1)	Q1	Q2	Q3	Q4	計
25/7期	8.5	5.5	14.5	20.5	49
26/7期	18.5	11	11	12.5	53

通常1セットでIBIS2を2台販売、0.5カウントはIBIS2を1台で販売の場合

リカーリング収益額及び比率(*2)

金額	Q1	Q2	Q3	Q4
25/7期	125	364	550	629
26/7期	122	371	626	788

リカーリング収益額は前年より増加

比率	Q1	Q2	Q3	Q4
25/7期	79%	71%	72%	61%
26/7期	82%	84%	73%	71%

リカーリング収益比率は前年同期で増加

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

利益に関する各種指標

- スポットの低粗利案件の影響と固定原価の影響で売上総利益率は減少
- 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 通期実績	2026年7月期 通期実績
47%	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 通期実績	2026年7月期 通期実績
654 百万円	1,011 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

研究開発費 PL計上額 2,062百万円

2026年7月期 通期実績

研究開発費から補助金対象費用を除いた金額

356* 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

Note：* 研究開発費PL計上額 からSBIRを含む補助金の対象となる研究開発費を控除して算定

売上高に係る事業別/サービス別推移（前年同期比）

- 点検ソリューション以外は前期比で増加

ドローン事業

点検ソリューション

当期は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、前期比で減少

プロダクト提供サービス

機体販売は順調に増加
レンタルサービスも着実に成長

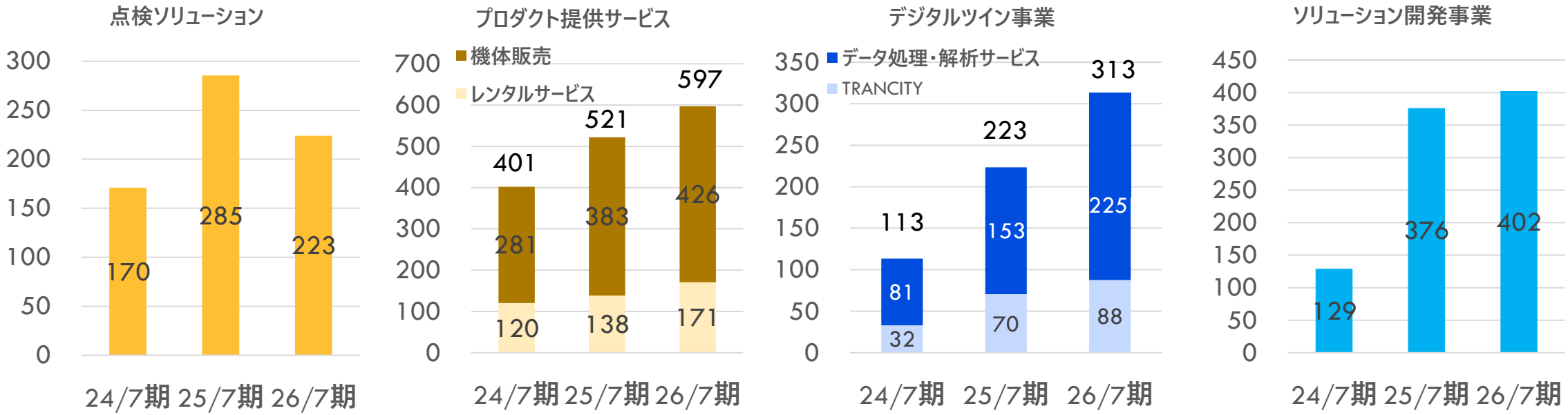
デジタルツイン事業

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、前期比増

（単位：百万円）



新規領域　売上高累計は59百万円

貸借対照表（前期末比較）

- SBIR研究開発費の支出先行がある一方、増資による資本増強と有利子負債の圧縮により、一定規模の成長投資を支える財務基盤を維持

（単位：百万円未満切り捨て）			25/7期末	26/7期	前期末比	概要
資産	流動資産	現金及び預金	751	832	+80	営業活動▲624、投資活動▲143、財務活動＋845
		その他	709	827	+118	主に、受取手形及び売掛金▲54、契約資産+72、その他流動資産+100
	固定資産	有形・無形固定資産	133	188	+54	主に、建物+23、工具、器具及び備品+26
		投資その他の資産	105	181	+76	主に、投資有価証券＋29、差入保証金等＋25
	資産合計		1,700	2,029	+329	
負債	有利子負債		492	211	▲280	返済による減少▲280
	その他		275	526	+251	主に、未払金+65、未払費用+60、契約負債+95
純資産	資本金（資本剰余金含む）		864	2,007	+1,143	第三者割当増資+1,110
	利益剰余金		54	▲756	▲811	当期純損失▲811
	その他		13	40	+26	新株予約権 +24
負債・純資産合計			1,700	2,029	+329	

未利用融資枠

300百万円

SBIR未精算額

270百万円

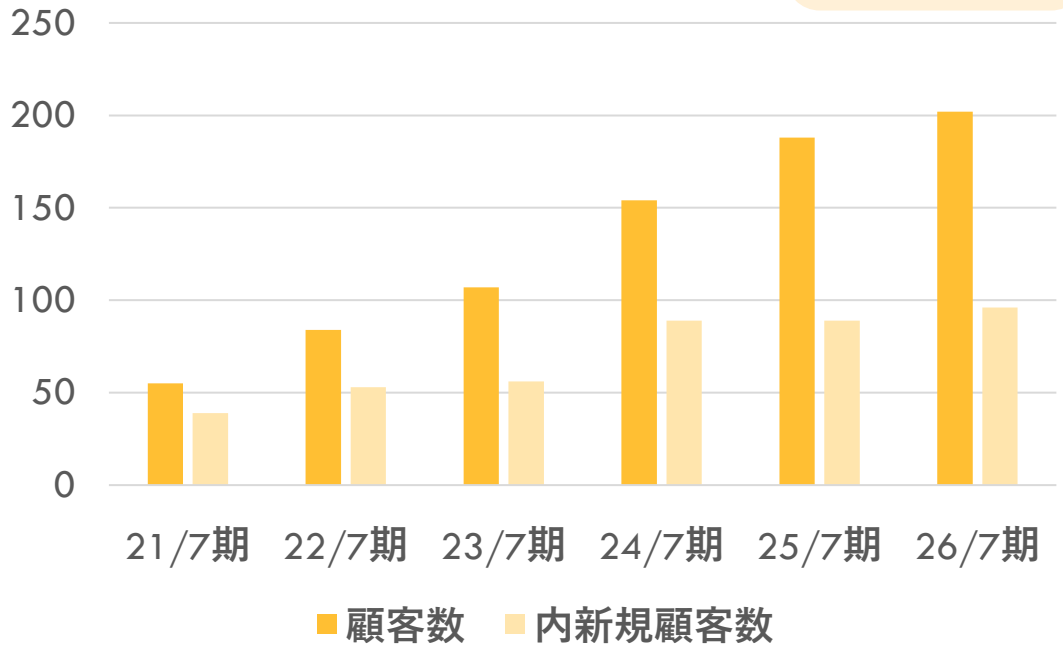
（26/7末時点当社集計）

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

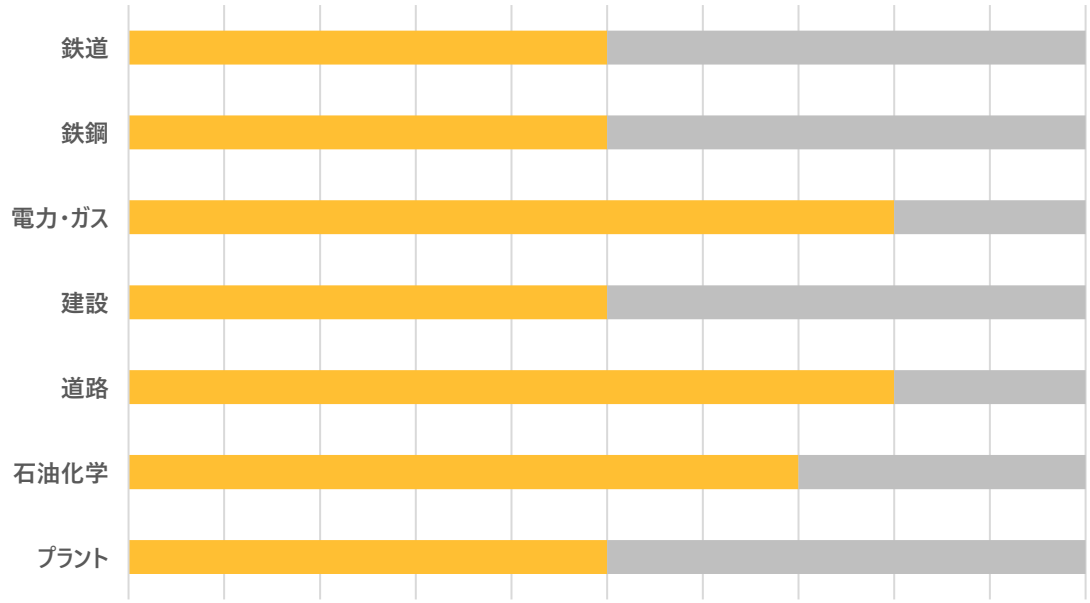
累計顧客企業数
450社
2026/7末現在

顧客数推移



業界大手企業取引実績
約60%
2026/7末現在

業界大手企業取引実績



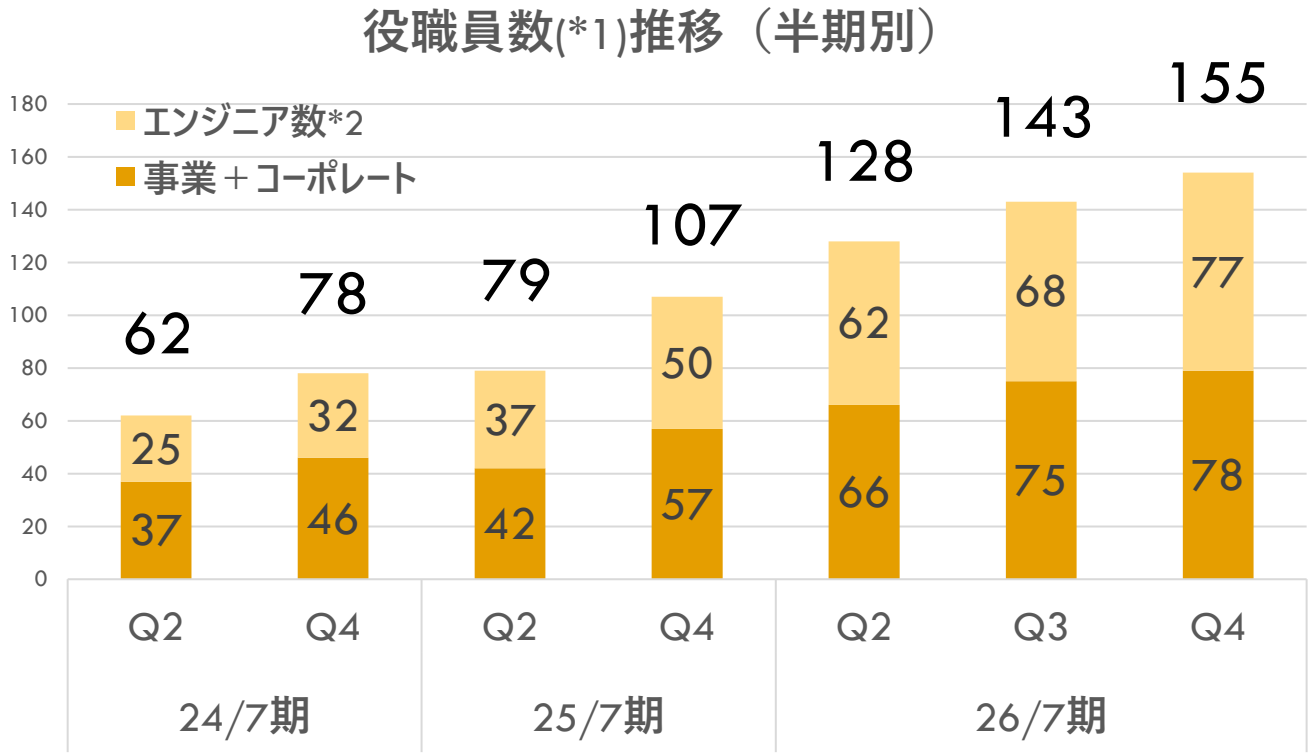
顧客数：エンドユーザーで集計

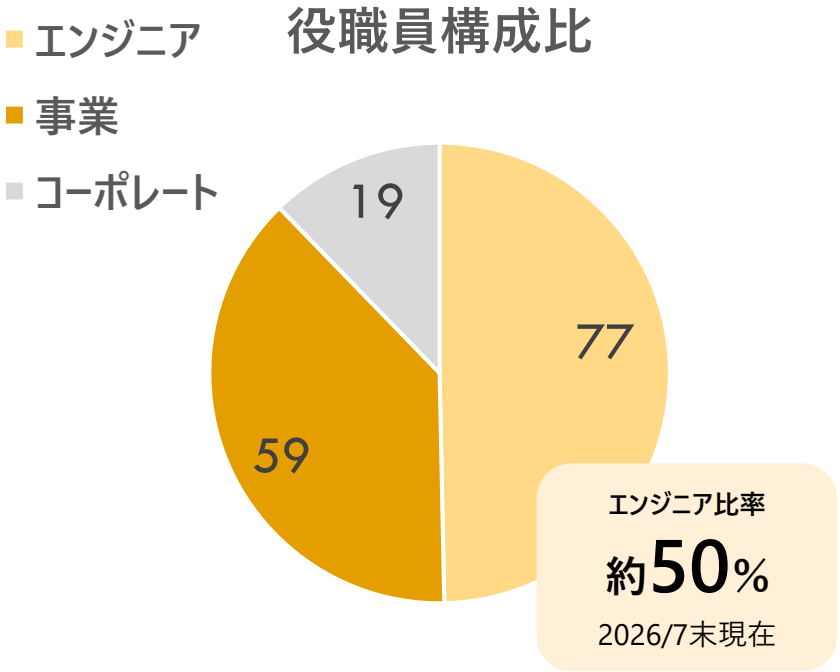
業界大手の定義：業界別の売上高規模10位以内。顧客数はエンドユーザーで集計

役職員数推移(26年７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）



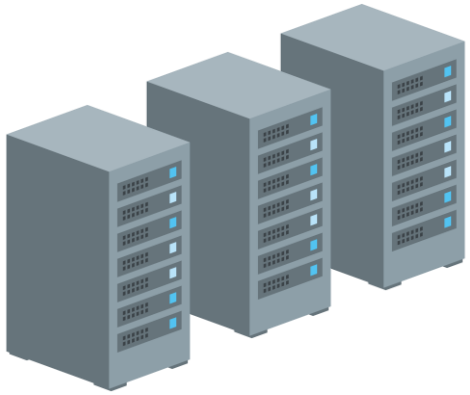


Note：*1非常勤役員を除き、臨時雇用者含む。受入出向者は除く
*2エンジニアの定義は工学や情報技術に関する専門知識やスキルを有するもので、開発、製造、品質管理、画像処理等に関わっているものとした

上場時調達資金の使途状況

- 上場時に調達した資金は、26/7期におおむね予定通りの使途で費消は完了

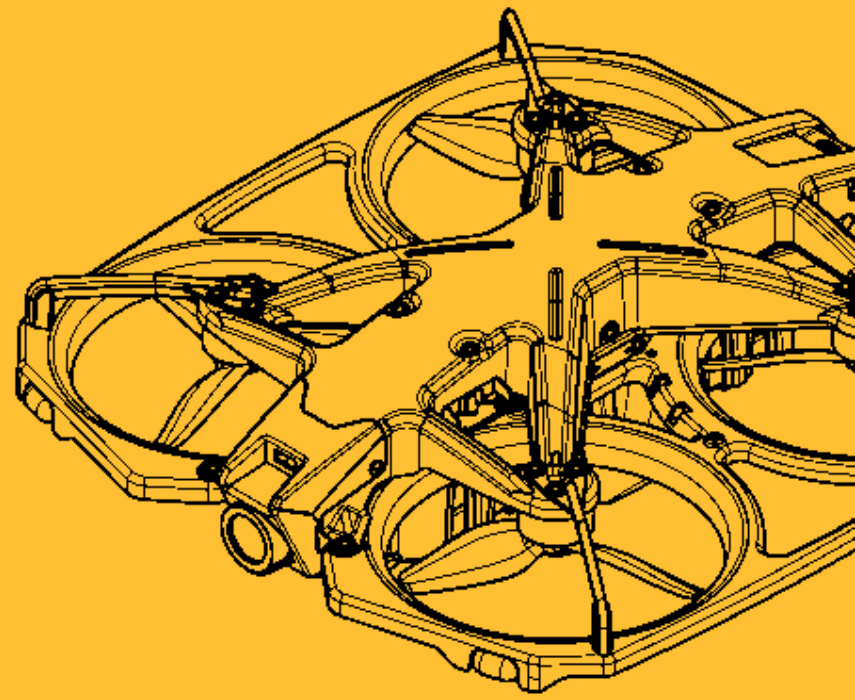
資金使途	2026年7月期計画	2026年7月期実績
サーバ等設備の増強に係る購入費用	32	22
新規拠点の設立費用（韓国進出）	–	–
研究開発費	230	240
人件費や広告宣伝費用	31	31
借入金返済	–	–
総額	**293**	**293**







06 2027年7月期 業績予想



26/7期の事業基盤を土台に成長加速、転換期を捉え先行投資継続

- 26/7期に築いた事業基盤をもとに、下水道・防災等の既存事業の拡大に加え、新プロダクトの成長を取り込み、売上高は前期比＋44％を計画
- 一方、ドローン市場が大きく変化する転換期と捉え、中長期の成長に向けて研究開発・人材・事業基盤への先行投資を積極化

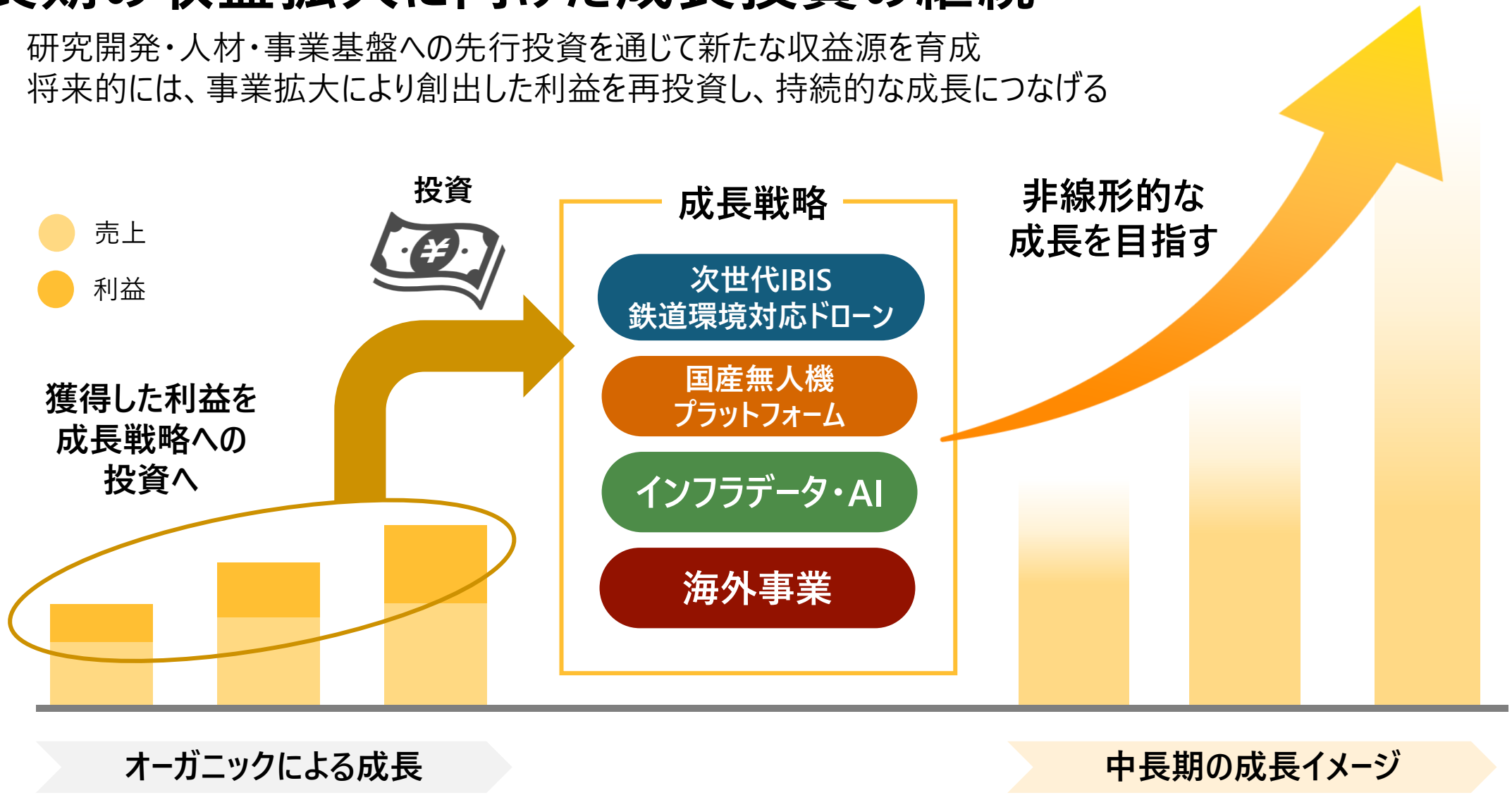
単位：百万円	2026/7期	2027/7期 （業績予想）	前年同期比	増減率(%)
売上	1,595	2,300	+705	+44％
売上総利益 (利益率)	676 (42%)	1,150 (50%)	+474 (+8ポイント)	+70％
経常損益 （調整後経常損益）	▲807 （実質▲603）	▲1,106 （実質▲698）	▲299 （▲95）	–

SBIR期ずれ	▲168	▲207
HINOTATE費用	–	▲150
株式報酬費用	▲36	▲51
調整額合計	▲204	▲408

国産無人機プラットフォーム事業に関する売上見込は保守的に業績予想に織り込まず

中長期の収益拡大に向けた成長投資の継続

- 研究開発・人材・事業基盤への先行投資を通じて新たな収益源を育成
- 将来的には、事業拡大により創出した利益を再投資し、持続的な成長につなげる



27/7期計画方針：先行投資を継続しながら事業化・収益化を加速

01 売上高及び売上総利益率

既存事業拡大と新規機体・サービスの収益化により、売上高23億円/売上総利益率50%を計画

✓ 下水道をはじめとする新規領域で、実証・導入検討から有償点検・継続受注への移行を進め、案件規模・採算を重視した受注を推進
✓ IBIS2 Cを含む機体販売強化や、当社技術力をベースにした付加価値の高い案件獲得を進め、利益率の改善を見込む(25/7期実績は47%)

02 研究開発費以外の販管費

増強した営業体制を受注につなげ、成長投資と費用効率を両立

✓ 増強した営業体制のもと、顧客訪問・提案活動を拡充し、新規顧客の獲得と継続顧客からの売上拡大を図る
✓ 営業活動費用の増額に加え、規模拡大に伴う経費の増加を見込むが、各施策の費用対効果を確認し、効率的な事業運用を図る

03 研究開発費

国プロ案件の進展や次世代IBIS等の製品化・事業化に向け、研究開発投資を拡大

✓ 鉄道SBIRの研究開発費は、実機の組立・検証フェーズへの移行に伴い増加を見込む
✓ SBIR費用を除く研究開発費は、開発力の源泉となる技術人材への投資を行い、製品化・事業化を加速し、中長期の売上成長につなげる

上記の他、HINOTATE事業費用150百万円を計上する一方、売上は保守的に業績予想へ織り込まず

2027年７月期通期 業績予想

- 既存事業拡大と新規機体・サービスの売上寄与により、売上高23億円、売上総利益11.5億円を計画
- 売上・売上総利益を大きく伸ばす一方、中長期の成長に向けた人材・営業・研究開発への先行投資を継続

（単位：百万円）	2026/7期 (実績)	2027/7期 (計画)	前期比 増減額	前期比 増減率	概要
売上高	1,595	2,300	+705	+44%	リソースを鉄道・電力等の高単価、付加価値の高い領域へ配分しつつ、増強した営業体制の活用を進める。また、新規機体・サービスの市場投入により更なる増収を見込む
売上総利益	676	1,150	+474	+70%	増収に加え、点検単価・サービス構成の改善により、売上総利益率は約8ポイント上昇を見込む
売上総利益率	42%	*50%*	*+8ポイント*		
販売管理費	3,073	4,047	+974		・人材・営業活動への投資に加え、自社製品・鉄道SBIRの開発進展により増加 主な成長投資の内容は次頁に記載 ・鉄道SBIRの実機組立・検証フェーズへの移行に伴い、研究開発費の増加を見込む
人件費及び経費	1,011	1,454	+443		
SBIR以外研究開発費	356	601	+245		
SBIR研究開発費	1,706	1,992	+286		
営業損失	▲2,397	▲2,898	▲501		
営業外収益	1,609	1,822	+213		主にSBIR関連の補助金収入の増加を見込む
営業外費用	19	29	+10		
経常損益	▲807	▲1,106	▲299		SBIR関連補助金収入増加を見込む一方、成長投資の拡大により経常損失拡大
(調整後経常損益)	▲603	▲698	▲95		調整後経常損失は約1億円拡大する見込み。調整後の増減内訳は次頁に記載
当期純損益	▲811	▲1,109	▲299		

経常損益からSBIR補助金収入の期ずれ影響、株式報酬費用、HINOTATE関連販管費を除いたもの

成長投資の内訳と期待する成果(SBIR費用とHINOTATE投資除く)

- 売上総利益は前期比約4.7億円増を計画。増加する粗利を基盤に、人材・営業・研究開発への投資を継続し、27/7期の売上拡大と28/7期以降の収益基盤形成を同時に進める

調整後営業損益・経常損益の前期比較　（単位：百万円）

項目	26/7期 実績	27/7期 予算	増減
売上総利益	676	1,150	+474
調整後販管費合計	**1,331**	**1,854**	**+523**
調整後人件費及び経費	975	1,253	+278
SBIR以外研究開発費	356	601	+245
調整後営業損益	**▲655**	**▲704**	**▲50**
SBIR以外営業外収益	71	37	▲34
営業外費用	19	29	+10
調整後経常損益	**▲603**	**▲698**	**▲95**

主な成長投資と期待する成果

1 営業体制の活用と人材育成による受注拡大

増強した営業体制を活かし、新規顧客の開拓と継続顧客への追加提案を推進。教育・研修による早期戦力化と提案力の向上を通じ、受注拡大につなげる

2 顧客接点の拡大と事業基盤の強化

顧客訪問・広告宣伝費への投資を拡充し、商談機会を拡大。規模拡大に伴う投資も進めつつ、費用対効果と業務効率を重視しながら売上成長を支える

3 技術人材を軸とした製品化・事業化の加速

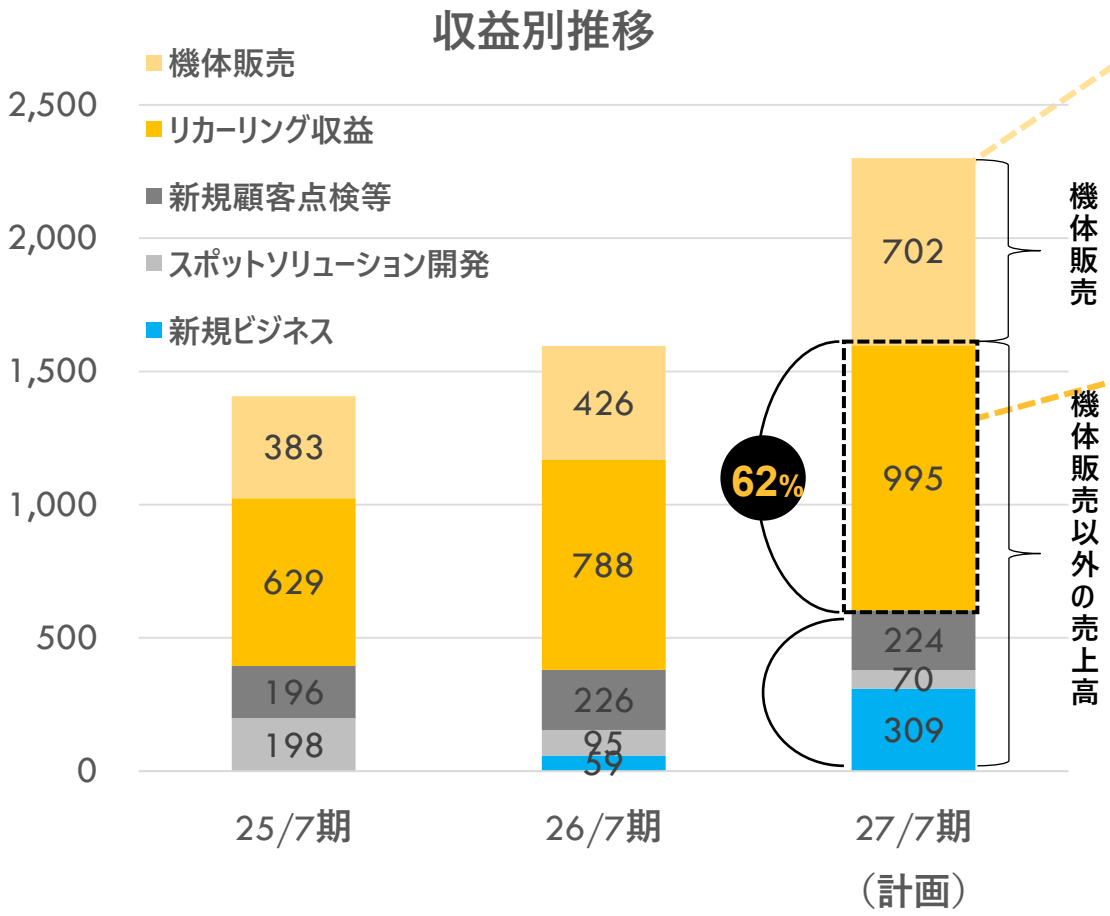
SBIR以外の研究開発費は約6億円を計画。強化したエンジニア体制を活かし、次世代IBIS等の開発・高機能化を進め、製品化・事業化を加速。28/7期以降の新たな収益基盤の形成につなげる

Note： 調整後営業損益：販管費からSBIR研究開発費、株式報酬費用およびHINOTATE関連販管費を除いて営業損益を算定したもの
調整後経常損益：販管費からSBIR研究開発費、株式報酬費用およびHINOTATE関連販管費を除き、営業外収益からSBIR補助金収入を除いて経常損益を算定したもの

売上高に関する各種指標

- 機体販売は、27/7期85セットと前年比＋32セットで計画。増加分は主に下水道領域への展開を見込む
- **機体販売以外の売上高**に占める**リカーリング収益の比率は62%を見込む**

（単位：百万円）



機体販売（単位：セット数*1）

単位:セット数*1	上期	下期	累計
26/7期(実績)	29.5	23.5	53
27/7期(計画)	30	55	85

リカーリング収益(*2)

各KPI指標	24/7期	25/7期	26/7期（計画）
点検/データ処理サービスの継続顧客の売上高割合	59%	69%	65%
レンタルセット数	36	35	36
TRANCITY アカウント数	148	152	160
ソリューション開発継続案件数	12	7	7

*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：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合計*

利益に関する各種指標

- 引き続きリカーリング収益増と高粗利率の機体販売により**売上総利益率増加を目指す**
- 販管費は営業人材等への投資で増加したが、一定の人材確保はできたため、コストを意識した運営を進める
- **SBIR補助金活用により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する**

01

売上高総利益率

2026年7月期 通期実績	2027年7月期 業績予想
42%	50%

機体販売強化や、当社技術力をベースにした付加価値の高い案件獲得を進め、利益率の改善を見込む（25/7期の利益率は47%）

02

販管費（研究開発費以外）

2026年7月期 通期実績	2027年7月期 業績予想
1,011 百万円	1,454 百万円

営業活動費用の増額に加え、規模拡大に伴う経費の増加を見込むが、各施策の費用対効果を確認し、効率的な事業運営を図る

03

研究開発費

研究開発費 見込み総額 2,593百万円

2027年7月期 業績予想

研究開発費から補助金収入を除いた金額

601*百万円

引き続き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、キャッシュフローの抑制を両立

Note： 研究開発費PL計上額 からSBIRを含む補助金の対象となる研究開発費を控除して算定*

（各サービス名称変更）売上高に係る事業別/サービス別年度推移

- 全ての事業、サービスにおいて前年比増を見込み、トリノスや新規サービスの売上も見込む

インフラ保全事業（旧インフラDX事業）

点検・調査サービス

26/7期の減少要因を改善し、
売上増加見込み

ドローン・ロボット提供サービス

機体販売、レンタルサービス
共に着実に成長を見込む
トリノスは100百万円の見込み

ソリューション開発サービス

27/7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

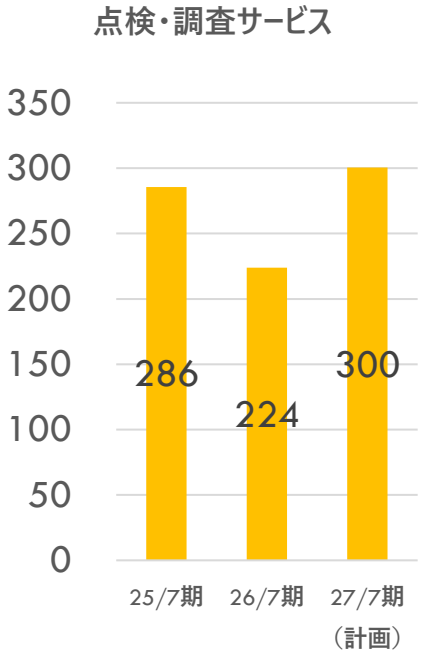
インフラデータ・AI事業（旧デジタルツイン事業）

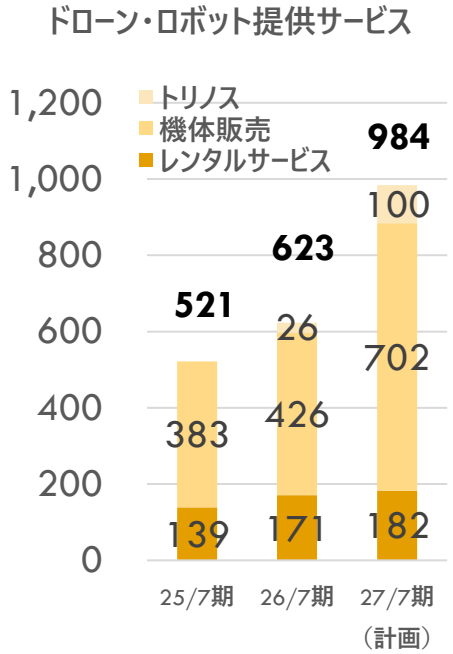
引き続き大きな成長を見込む
新たにLAPISソリューションを計画

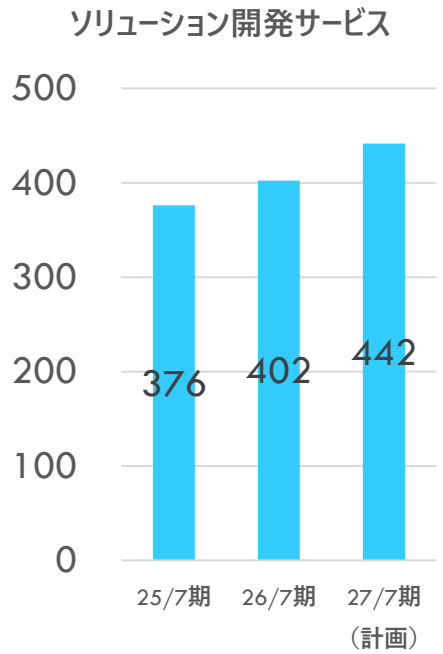
国産無人機プラットフォーム事業

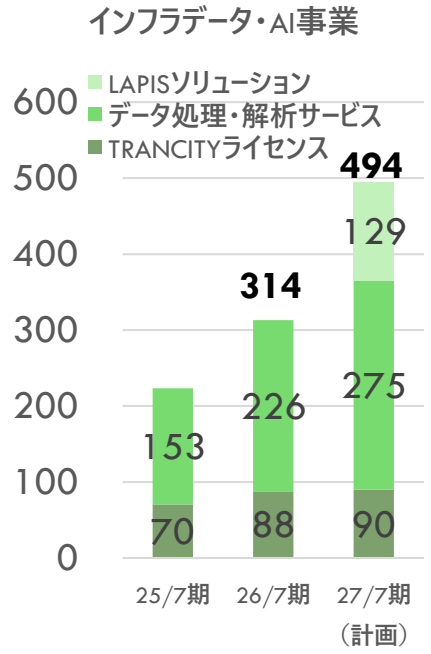
保守的に
売上を
見込まず

（単位：百万円）









海外事業　売上高計画は80百万円

28/7期以降、複数の成長ドライバーが順次事業化・収益化フェーズへ

- 27/7期に進める研究開発・市場開拓・事業基盤への投資を土台に、既存事業の拡大と新規事業の事業化・収益化を順次進める

インフラ保全事業

IBIS

制度・災害対応を追い風に導入拡大

- 下水道法改正や点検マニュアル見直しを背景に、ドローン点検の導入環境がさらに大きく進展
- 全国での導入拡大に加え、災害対応実績を基盤に消防・防災領域への展開を推進

鉄道点検

研究開発完了後、事業化へ

- 鉄道SBIRの研究開発が28/7期完了見込み
- 鉄道向け巡視・点検サービスとして事業化し、全国各地の路線への展開と、他事業者への横展開を目指す

国産無人機プラットフォーム事業

政策需要を捉え案件具体化

- 防衛・安全保障領域で具体的な案件獲得に向けた活動が進展見込み
- 国の成長戦略や防衛政策を背景に、機体・量産・重要部品へ事業領域拡張を後押し

インフラデータ・AI事業

LAPISからAI・自律化へ

- 建設・下水道等でLAPISソリューションの案件拡大と外部連携が進展
- 蓄積する現場データを活用し、3D化・AI解析・劣化予測、IBISの自律点検へ展開

海外事業

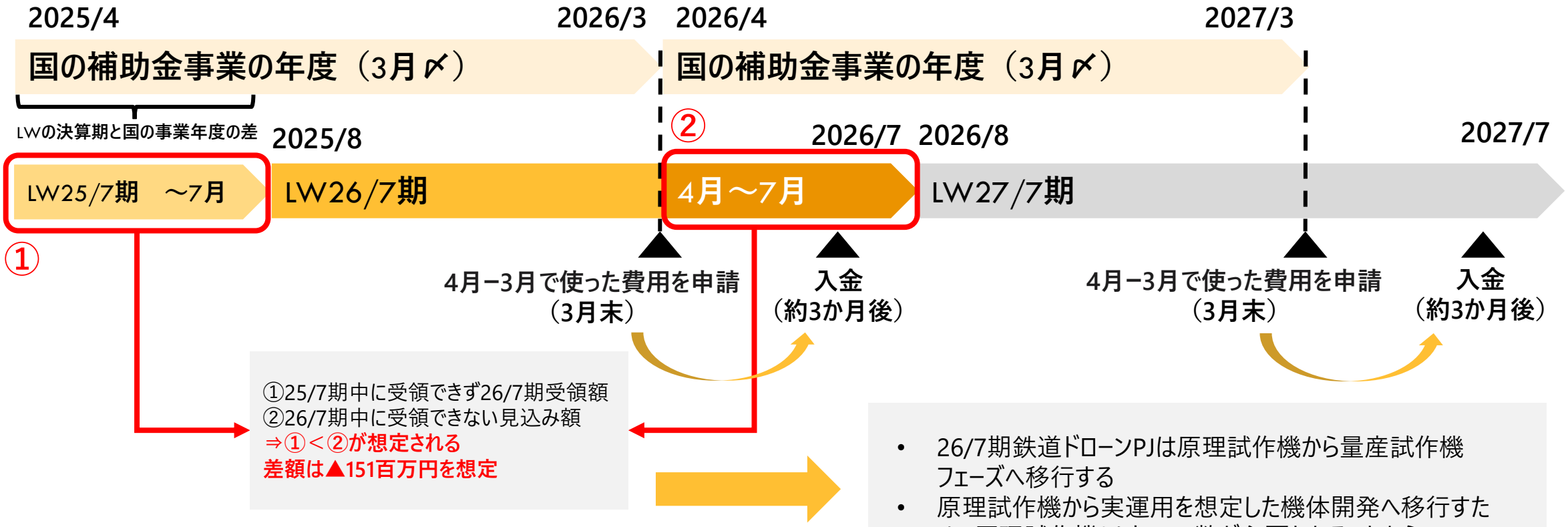
アジア・欧州で収益基盤を拡大

- 重点市場で有償案件・継続受注・複数拠点展開が進展し、地域ごとの成功モデルを横展開することで、海外事業が継続的な収益の柱へ成長することを目指す

27/7期 事業化確度の高まる領域へ先行投資 → **28/7期以降** 複数事業で収益化・拡大 → 利益成長と再投資の好循環へ

参考：SBIR開発費支出と補助金収入受領時期のずれについて

- 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
- Ⅱ26/7期はSBIRが次フェーズに移行し、開発費が前期より逓増傾向にあるため、次期にずれる金額が多い



- 26/7期鉄道ドローンPJは原理試作機から量産試作機フェーズへ移行する
- 原理試作機から実運用を想定した機体開発へ移行するため、原理試作機以上の工数が必要となることから、25/7期に比べて開発費が多額となる

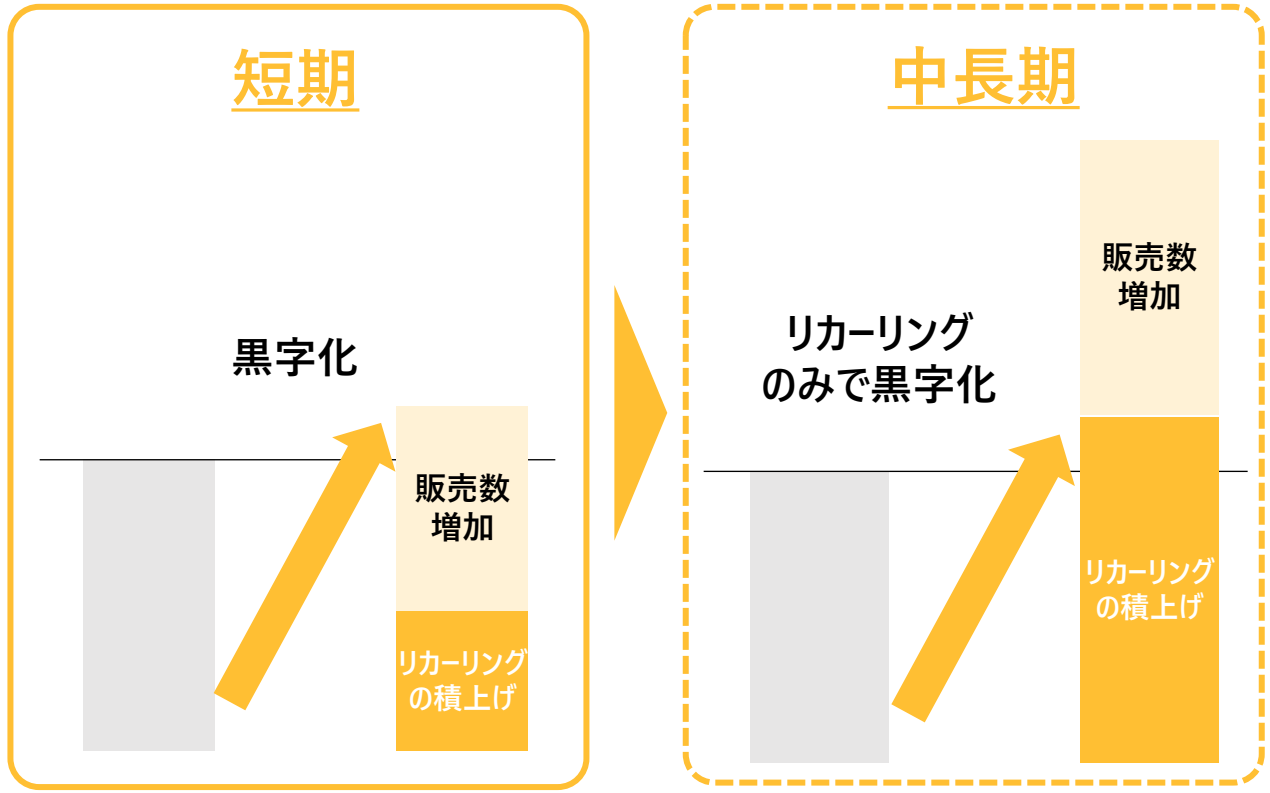
注）本スライドは精算イメージであり、実際の精算については交付規程に基づき実施

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
https://ssl4.eir-parts.net/doc/218A/tdnet/2580935/00.pdf

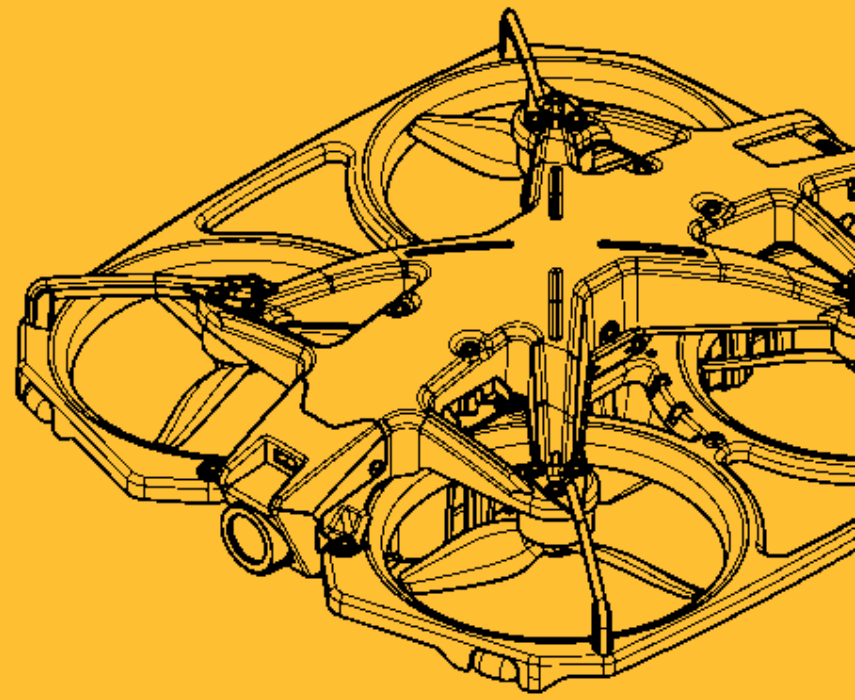
参考：収益モデル

- 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	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



07 リスク情報



主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
当社事業が対象とする市場について	• ドローン市場の環境整備や新たな法的規制の導入、その他何らかの要因によってドローン市場の発展が阻害される場合、当社の事業活動が制限されるリスク • デジタルツイン市場においては、インフラ業界や建設業界のDX化推進に伴い、革新的な画像解析技術やAI等の技術発展により今までの処理技術より高品質な３次元データをより効率的に作成できる３Dスキャニング技術が出現した場合、当社の事業活動が制限されるリスク	• 屋内狭小空間に特化した国産の小型ドローンを自社開発することで他社との差別化を図り当該リスクの低減を図っている • 他社が容易に獲得できない狭く、暗く、危険な環境の３次元化や画像解析を通じて技術の向上とノウハウの獲得を進めており、また、どのような環境でも簡易に有用な解析データを生成できるよう、新たな技術の研究開発を推進している	低	長期	重
技術革新について	• インフラDX関連産業やドローン市場及びデジタルツイン市場の技術革新のスピードやビジネスモデルの移り変わりに対し、当社の対応が遅れた場合には、当社の技術力低下、それに伴う製品・サービスの質の低下を招くリスク	• 新技術及び新サービスの開発を継続的に行うとともに、エンジニアの採用や大学との連携による最新の技術ノウハウの獲得等により対応を進めている	中	長期	重
国家プロジェクトに係る補助金・助成金収入について	• 国家プロジェクトそのものの規模が縮小する場合や補助金等の受領前の期間において研究開発資金が不足する場合に必要な研究開発活動が進められないリスク	• キャッシュフロー管理の徹底と安定した財務基盤確保のために各金融機関と密な連携を行っている • なお、当社が参画している国家プロジェクトについて大きなウエイトを占めるものは、所轄行政官庁より予算枠、存続期間が定められたものであり、制度そのものの存続性についての懸念は限定的であると考えている	低	中期	重

• 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照

主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
法的規制について	• 当社の事業を規制する主な法規制は、以下のとおり ① 航空法 航空法が改正され、当社のサービスに影響のある法改正が行われた場合には、事業活動が制限されるリスク ② 電波法 万が一、何らかの理由により、電波法違反と認定された場合には、事業活動が制限されるリスク ③ 製造物責任法 当社製品の欠陥等が生じたことによって身体又は損害を被ったことを被害者が証明した場合、損害賠償請求されるリスク、及び万が一製造・検品の工程に重大な欠陥があった場合や予見できない不具合等が生じた場合、また、製造した製品が将来の法改正等によって当該基準に不適合となった場合は、事業活動が制限されるリスク ④ 外国為替及び外国貿易法 当社が販売する製品及び部品の一部が規制の対象となり事業活動が制限されるリスク	①航空法については、ドローンを同法の対象空域で飛行させる場合には、同法に基づく許可・承認を得ている。また、当社の主要サービスに利用しているIBISは原則として屋内にて利用していることから同法の対象外である なお、顧問弁護士との定期的な連携やドローンにかかる関連諸団体への加入を通じて法改正等の情報収集と、必要に応じて法令の解釈等について随時相談を行っている ②電波法については、ドローン操縦時における5.7GHz帯画像伝送に関して、同法に基づき業務用の無線局（携帯局）の免許を取得している。当社は、すべての当社事業で使用している機体に関して当該免許を取得して業務を運営しており、同法を厳格に順守している ③品質マネジメントシステムの認証取得や製造物責任賠償保険への加入を進めている。また、当社の製品は当該法律の基準に適合しており、製造にあたっては厳格な品質管理体制を整備・運用している ④海外に向けてドローンを輸出、又は関連する技術の提供をする場合は、同法を遵守して適切な輸出管理に努めており、また、法令遵守を徹底するために、顧問弁護士等社外の専門家も含めたチェック体制を構築している	低	中期	重

• 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照

主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
情報セキュリティについて	• 顧客の有している設備内部画像等の機密情報が含まれているデータを取り扱っており、万が一これらの情報が漏洩した場合、当社の信用やブランド価値が毀損するリスク	• 機密性の高い情報を適切に管理するため、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO/IEC27001:2013」の認証を取得し、情報セキュリティ等の社内規程に基づいた情報管理に関する社内ルールの周知徹底を図る等、セキュリティ対策には万全の措置を講じている	低	短期	重
有能な人材の確保・育成について	• 各業務分野における人材獲得競争の激化や市場ニーズの変化等により、優秀な人材の獲得が困難となる場合又は在職する人材の社外流出が生じた場合に事業展開等が計画通り進まないリスク	• 当社においては、通常の採用手法に加え優秀な人材を採用するためにリファラル採用を積極的に取り入れることで安定的な人材の確保に努めている	中	長期	中
製品の品質について	• 製品の欠陥が発生した場合には、その欠陥内容によって多額のコスト発生や信用の失墜を招くリスク	• 製品やサービスを適切に管理するため、品質マネジメントシステム（QMS）の国際規格である「JIS Q 9001(ISO9001)」の認証を取得 • 当該規格に基づき、品質管理規程等のルールを定期的な社内研修の実施等により周知徹底し、また、定期に開催する品質保証委員会によるフィードバックを通じて改善を図る等、品質の保持、向上に努めている • さらに、これらの品質マネジメントに対する取組み全体を社内に設置したリスク・コンプライアンス委員会においてモニタリングすることで不具合等の発生防止に最大限の注意を払っている	中	短期	中

• 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照

主要なリスクと対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	顕在化可能性	顕在化時期	影響度
過年度における継続的な損失計上について	• 過年度において、継続的な事業成長を図るため、研究開発費や積極的な人材採用等への投資を実施してきたことから創業以来営業赤字を継続して計上している • 当社が属する市場は新しい市場であることから、想定どおりに顧客開拓が進まない場合や当社事業に対する需要が想定どおりに集まらない場合、また、研究開発活動の効果が十分に得られない場合やコスト上昇等想定外の費用が生じた場合等には、計画どおりのタイミングで利益を上げることができないリスク	• 市場の拡大と共に、各サービスにおける案件の積上げによる売上高の伸長によって、研究開発費等の水準を超える利益やキャッシュ・フローを創出し黒字化を目指す方針 • この点において、今後、複数年にわたり「中小企業イノベーション創出推進事業」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であるが、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、当事業年度においては経常利益ベースでの黒字化を達成 • なお、国家プロジェクトに係る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ことから、国家プロジェクトに係る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には経常赤字となる可能性がある	中	中期	中
事業歴が浅いことについて	• 当社が提供しているサービスは、屋内狭小空間を主としたドローン事業と、狭小空間や暗所などで撮影された画像の３次元化など難易度の高いサービスであり、市場が未成熟で成長過程にあることから、今後も積極的な成長投資等により一定期間業績が安定しないリスク	• IR・広報活動等を通じて積極的に経営状況を開示していく方針	中	中期	中

• 有価証券報告書「事業等のリスク」に記載されている内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」を参照

本資料に関する留意事項

- 本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 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。

- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」については2027年10月頃に開示する予定です。