

事業計画及び成長可能性に関する事項

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）

2024年 11月 29日



TerraDrone

代表者挨拶

新産業で、日本発のグローバルメガベンチャーを創出する

Terra Droneは、設立当初からグローバル展開することを前提に創業された会社です。

現代では、労働力不足・人材コスト増加・人による危険作業などをはじめとする産業課題や、ドローンや空飛ぶクルマの普及により懸念される空の安全管理が大きな問題となっています。

我々は、ドローンソリューションと運航管理システムを通じて新産業で新しいインフラを作ることに加え、Terra Drone流の人材育成を通じて、世界で勝負できる人材を輩出し、高いハードルを乗り越えリスクに挑戦することが当たり前の日本社会をつくる事に貢献します。

Terra Droneが先頭に立ち、日本発のベンチャー企業が世界で通用することをもう一度証明します。



徳重 徹 代表取締役社長

2000年に米サンダーバード国際経営大学院で経営学修士号（MBA）を取得し、米国でベンチャー企業の支援会社を立ち上げる。

帰国後、世界市場で勝てる日本発のメガベンチャーの創出を志し、2016年にTerra Drone株式会社を設立。

INDEX

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 市場環境・当社の戦略
4. 成長可能性
5. 事業計画
6. 事業別ハイライト（測量・点検・農業・UTM）
7. リスクの情報
8. Appendix

企業概要



会社概要

会社名

Terra Drone 株式会社

代表者

徳重 徹

設立

2016年2月

社員数

国内：113名 全体：612名(連結)*

本社

東京都渋谷区渋谷2丁目12-19
東建インターナショナルビル 3階

事業内容

- ・測量、点検、農業等におけるドローンを含むハード、ソフトの開発及びサービスの提供
- ・安全かつ効率的なドローンや空飛ぶクルマの運航を管理するためのシステム(UTM)の開発・提供

*2024年10月末時点



Terra Droneのミッション

Unlock "X" Dimensions

異なる次元を融合し、豊かな未来を創造する



Terra Droneの事業

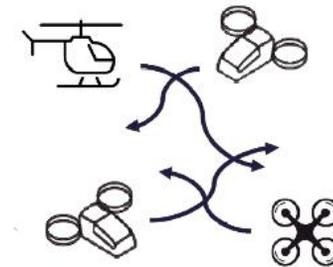
✓ ドローンソリューションと運航管理システムの提供を通じて、産業課題の解決と空の安全管理に貢献

課題

労働力
不足

人材コスト
増加

危険作業



ドローンや空飛ぶクルマの
普及によって
空の安全管理が必要

解決策
(事業内容)

ドローンソリューション

ドローンを用いたサービス、各種サービス提供に必要なソフトウェア、産業用ドローンやレーザスキャナなどのハードの開発と提供を通じて、産業課題の解消に貢献。

ユーザー



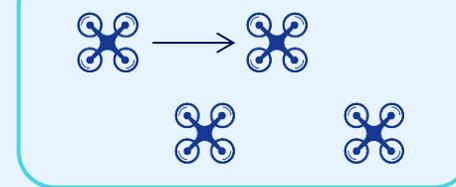
サービス



運航管理システム

ドローンの運航を管理するためのシステム「UTM」の開発と提供を通じて、低空域の安全管理を行い、ドローンが飛び交う社会の実装に貢献。

低空域経済圏

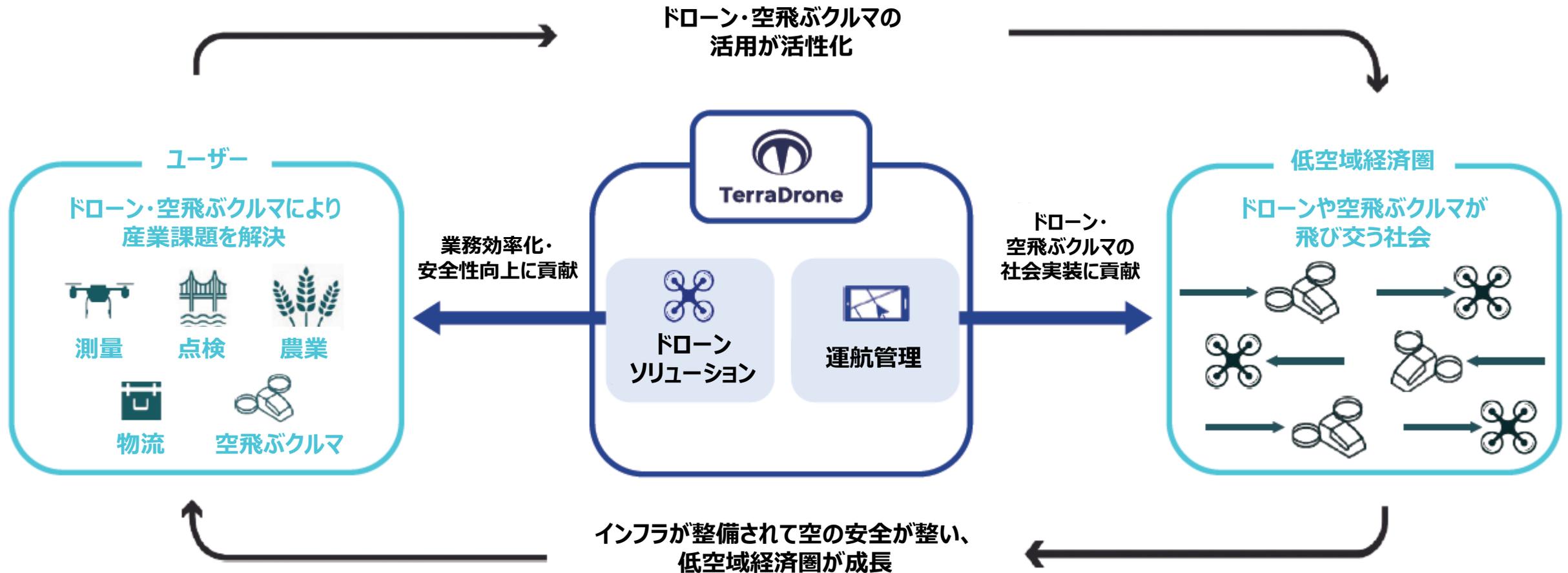


-UTM-

ドローンや空飛ぶクルマの
運航管理プラットフォームの
ソフトウェア

Terra Droneが目指す姿

低空域経済圏¹のグローバルプラットフォーム²



(1) ドローンや空飛ぶクルマなどのエアモビリティが飛行する高度を想定して当社が定義した用語

(2) 本資料開示日現在において、空飛ぶクルマや物流ソリューションの提供を行っていないが、当社が将来的に提供を行う可能性がある

低空域経済圏™とは？

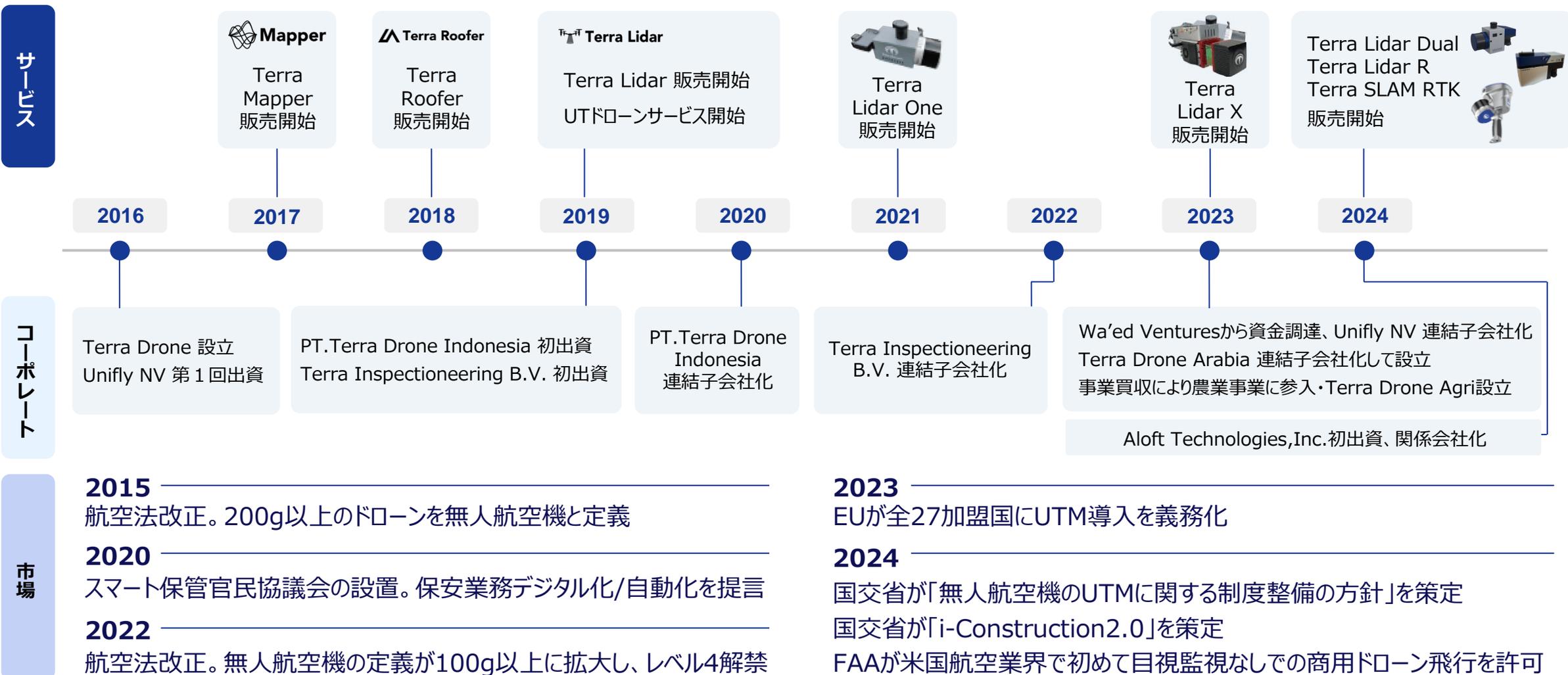
✓ 「ドローンや空飛ぶクルマなどのエアモビリティが飛行する空域において発展する産業」を指す



*低空域経済圏™：当社定義。特許出願中

沿革

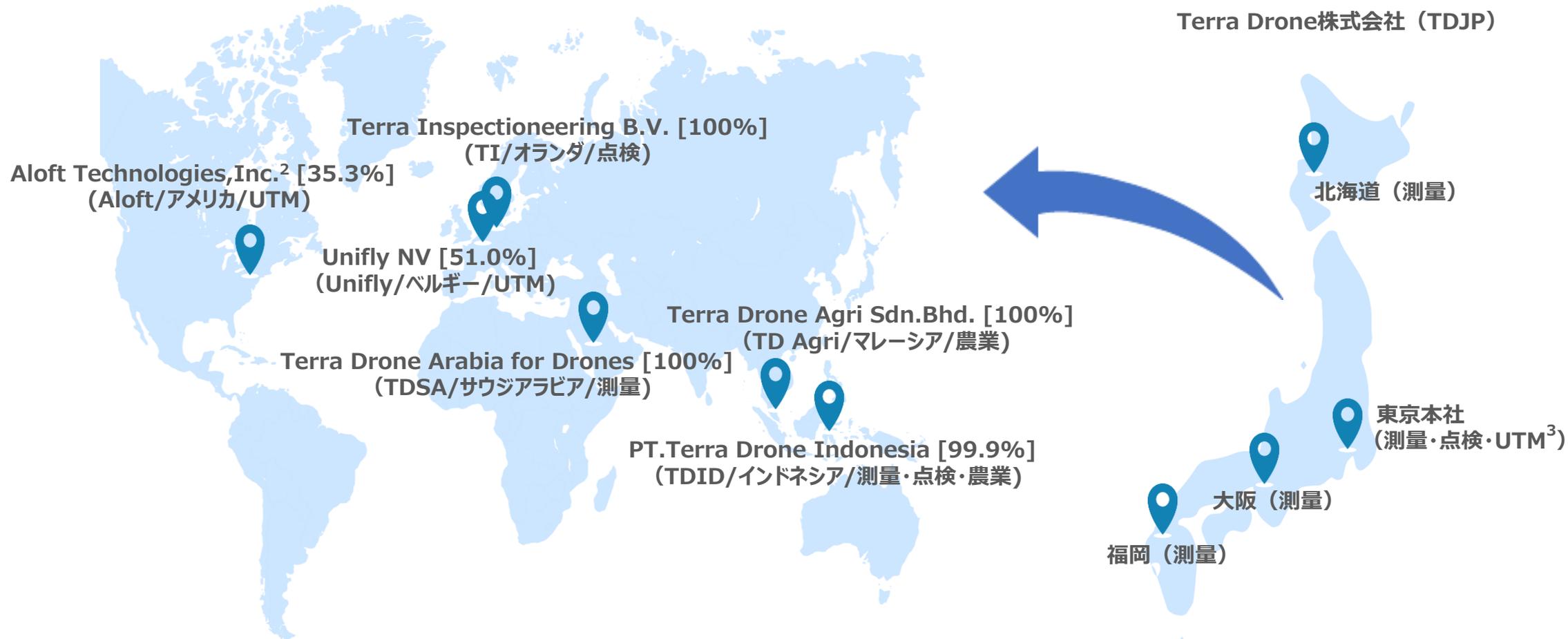
✓ 設立時からグローバルにビジネスを展開し、黎明期からドローン業界・UTM業界に参入



当社グループ概要¹

* []内の数字は、TDJPの持株比率を表す(間接所有含む)
()内の記載は、略称/所在国/事業を表す

✓ アジア・欧州・中東・北米と、グローバルな事業拠点を構築



(1) 2024年7月時点。その他当社連結子会社であるTerra Global株式会社、Unifly Inc.、Unifly Rotech S.R.L. は事業上の重要性に鑑みて、当頁には記載していない

(2) 持分法適用会社

(3) 現時点においては、TDJPのUTM事業は金額僅少のため、財務諸表の運営管理セグメントには含めていない

資本業務提携

- ✓ ドローンや空飛ぶクルマによる空のインフラ構築を支援する官民ファンドや、ドローン点検のニーズがあるエネルギー会社等、事業シナジーが大きく見込まれる業務提携を行ってきた

測量・点検



Wa'ed Ventures/ベンチャーキャピタル

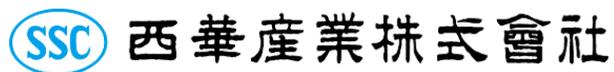
- ・Wa'ed Ventures（サウジアラビア王国の国有石油会社アラムコが支援するベンチャーキャピタルファンド）より出資を受け、中東での事業開発を推進中

点検



九州電力送配電株式会社/電力

- ・ドローン点検の実証実験での共同開発



西華産業株式会社/機械専門商社

- ・点検事業での資本業務提携

UTM



三井物産株式会社/総合商社



株式会社海外交通・都市開発事業支援機構/政府系ファンド

- ・空飛ぶクルマへの実証実験での共同開発
- ・JVを活用した海外企業への戦略投資

ひと目でわかる Terra Drone

成長性・収益性¹

ドローンサービス企業²

世界Top3

売上高
(2024年1月期)

29億円

売上高成長率（前期比）
(2024年1月期)

+52%

グローバル展開

海外で事業を行う
関連会社³

6社

サービス展開国数⁴
(2024年1月期)

14カ国

海外売上比率^{1,5}
(2024年1月期)

39%

(1) 連結

(2) Remote Sensing Drone Service Providers

(2023) Drone services: The top companies in 2023, <https://droneii.com/top-drone-service-companies-in-2023>

(2022) Drone services: The top companies in 2022, <https://droneii.com/best-companies-for-drone-services>

(2021) <https://dronelife.com/2021/09/24/top-drone-service-providers-2021-drone-industry-insights-newest-report/>

(2020) <https://droneii.com/drone-service-provider-ranking-2020>

(3) 2024年3月末現在。連結子会社および持分法適用会社を含む。Unify NVの子会社2社（Unify Inc.、Unify Rotech S.R.L.）は事業に与える重要性を鑑みて含めていない

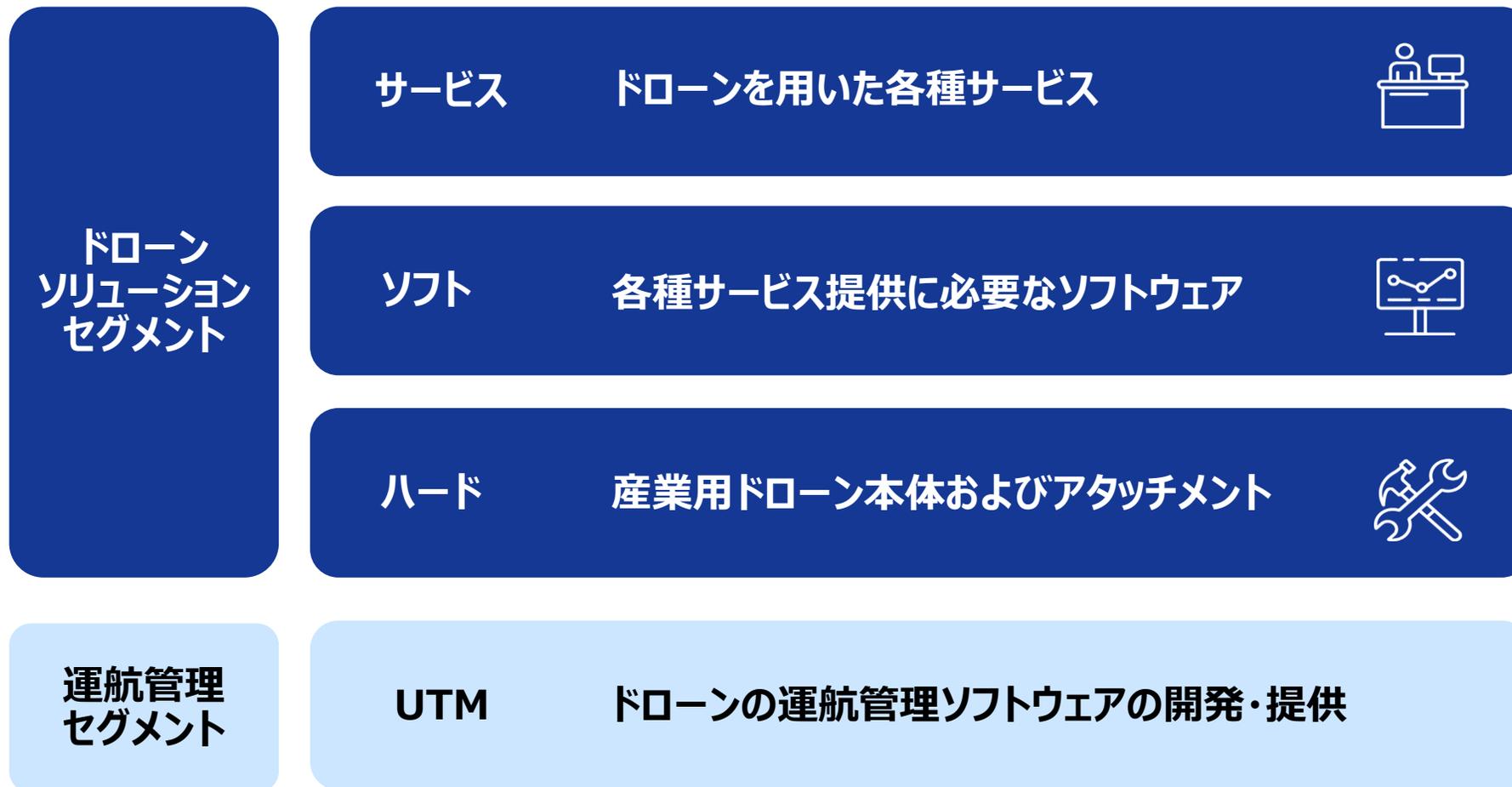
(4) 拠点国数とUnify NVのUTMビジネス展開国の合算

(5) (海外売上比率) = (海外子会社の売上高の合計) / (連結売上高)

ビジネスモデル

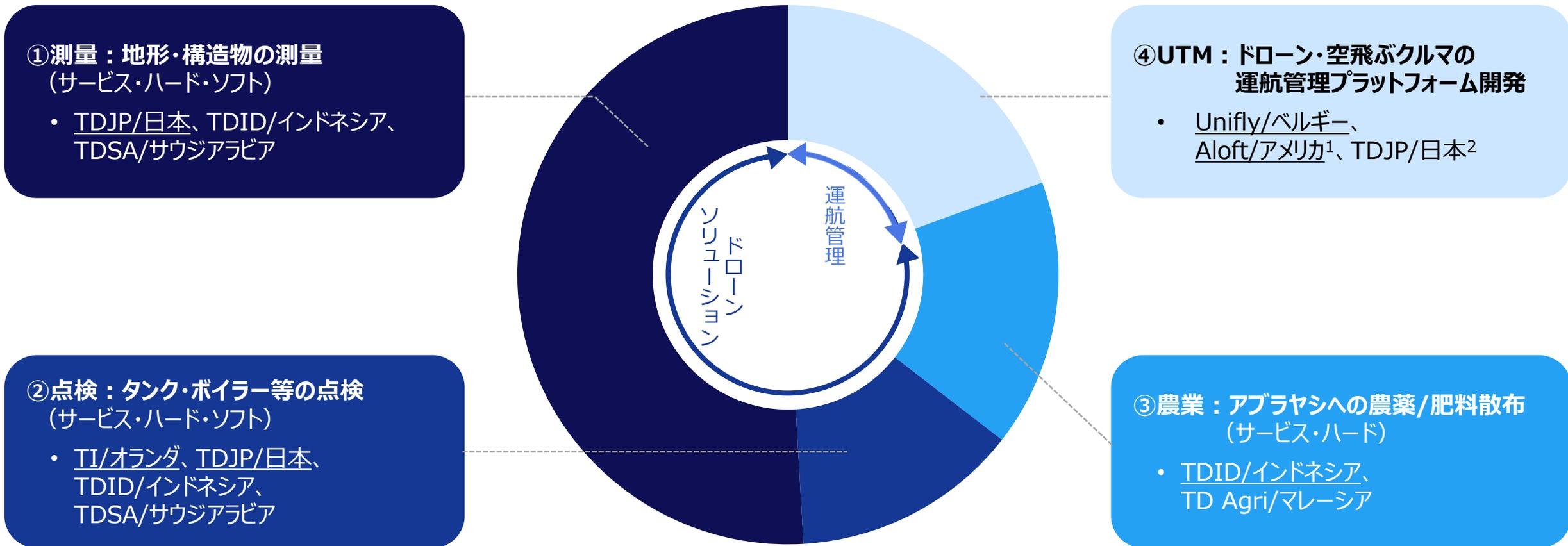


当社のビジネスセグメント



事業構成

✓ ドローンソリューションセグメントは測量・点検・農業事業から、運航管理セグメントはUTM事業から構成



*当事業別の売上高構成のイメージ図

(1) Aloftは持分法適用会社のため、売上高構成の内数には含まれていない

(2) 現時点においては、TDJPのUTM事業は金額僅少のため、財務諸表の運航管理セグメントには含めていない

①測量 - 事業概要 (1/2)

✓ 地形/構造物の3次元データを取得するレーザー測量ドローン機器 (UAV¹レーザー測量機器) と、その解析に必要なソフト、またハード・ソフトを用いた測量サービスを提供

主要プロダクト

提供価値²

ハード

Terra Lidar



Terra Lidar シリーズ

点群 (3次元測量) データを取得するドローンレーザー測量機器 (Lidar)



ソフト

Terra Cloud

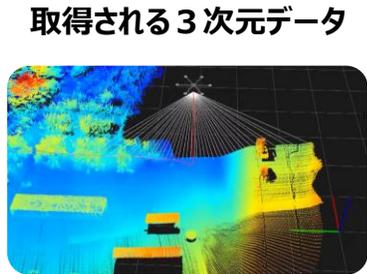


Terra Cloud

飛行計画作成から測量データの解析まで一括で行うプラットフォーム

サービス

ハード・ソフトを用いた測量サービスの提供



取得される3次元データ

従来の測量

45日

UAVレーザー測量

1.5日



現場作業



日数を9割以上短縮

(1) UAV (Unmanned Aerial Vehicle) 無人航空機

(2) 国土交通省「ICT土工事例集 (測量業務編)」において、作業面積が明確であり、トータルステーションからドローンレーザー測量への効率化を行った「業務9」の作業時間 (外業) を引用。0.31km²あたりの外業作業時間を比較

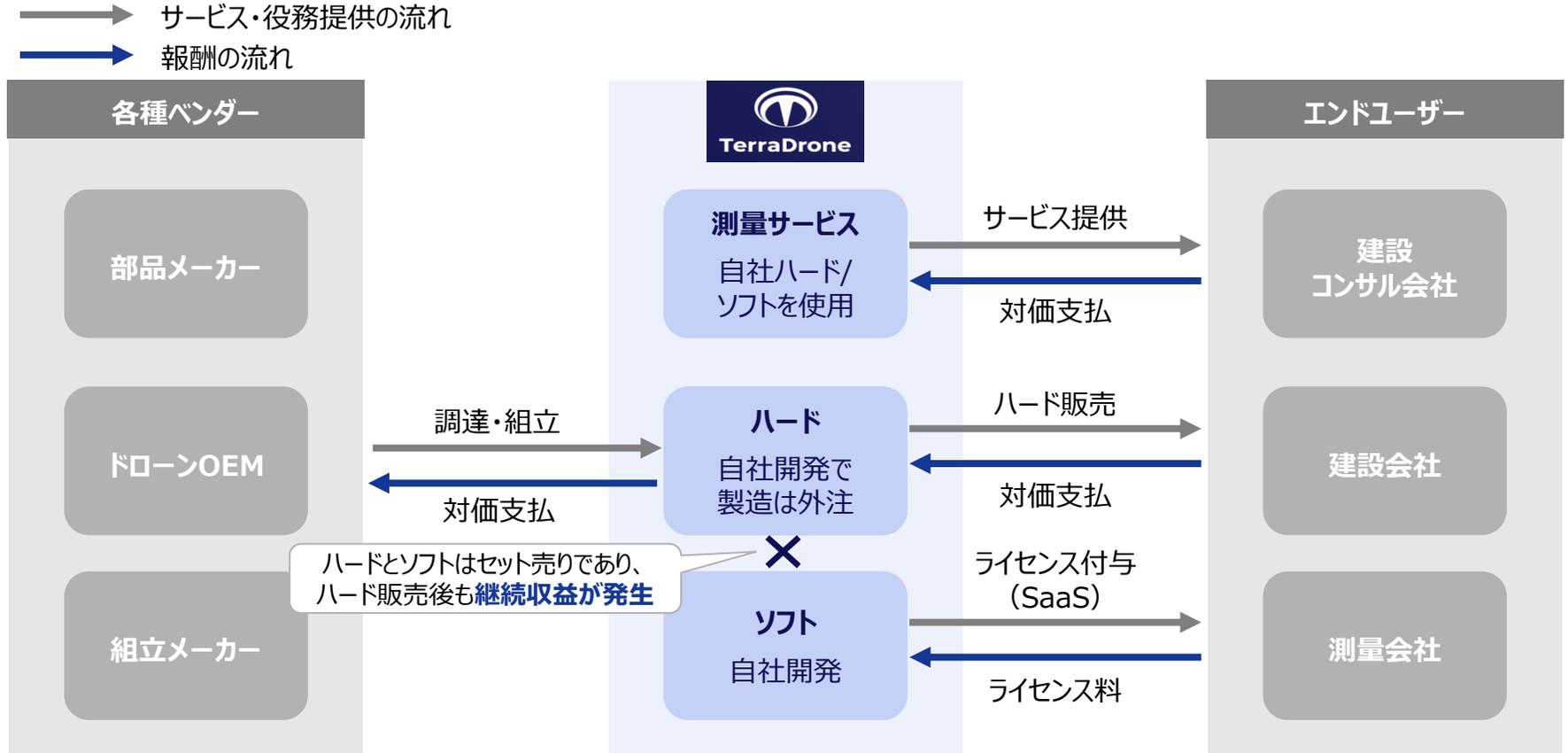
① 測量 - 事業概要 (2/2)

- ✓ 測量は日本の売上が大半を占める
- ✓ サービスに加え、ハード・ソフトの外販も実施

拠点別売上構成イメージ¹



商流 (TDJP)²



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、TDID点検事業の売上高を含む
 (2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している (例：販売代理店との代理店契約やサービス向けパイロットの外注等)

②点検 - 事業概要 (1/2)

✓ 超音波を用いて板厚を測るハード (UTドローン) と、ドローンから取得される波長データを出力するソフトを用いた点検サービスを展開

主要プロダクト

提供価値

ハード

Terra UT

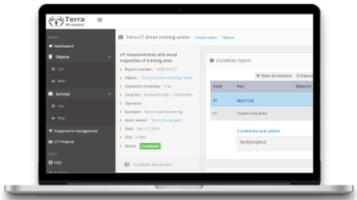
超音波で壁の厚みを測り、腐食等を確認するドローン
※米国・欧州で特許取得済み



ソフト

Terra Inspection

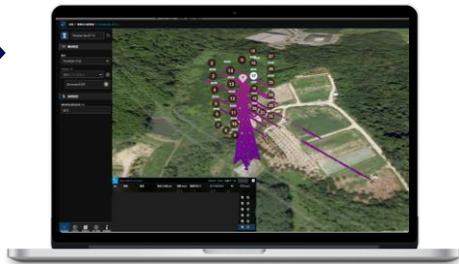
UTドローンで取得したデータをクラウド上に出力



サービス

ハード・ソフトを用いた点検サービスの提供

波長データを取得し、板厚を計測



【従来の点検】



足場を組み人が高所で点検を実施



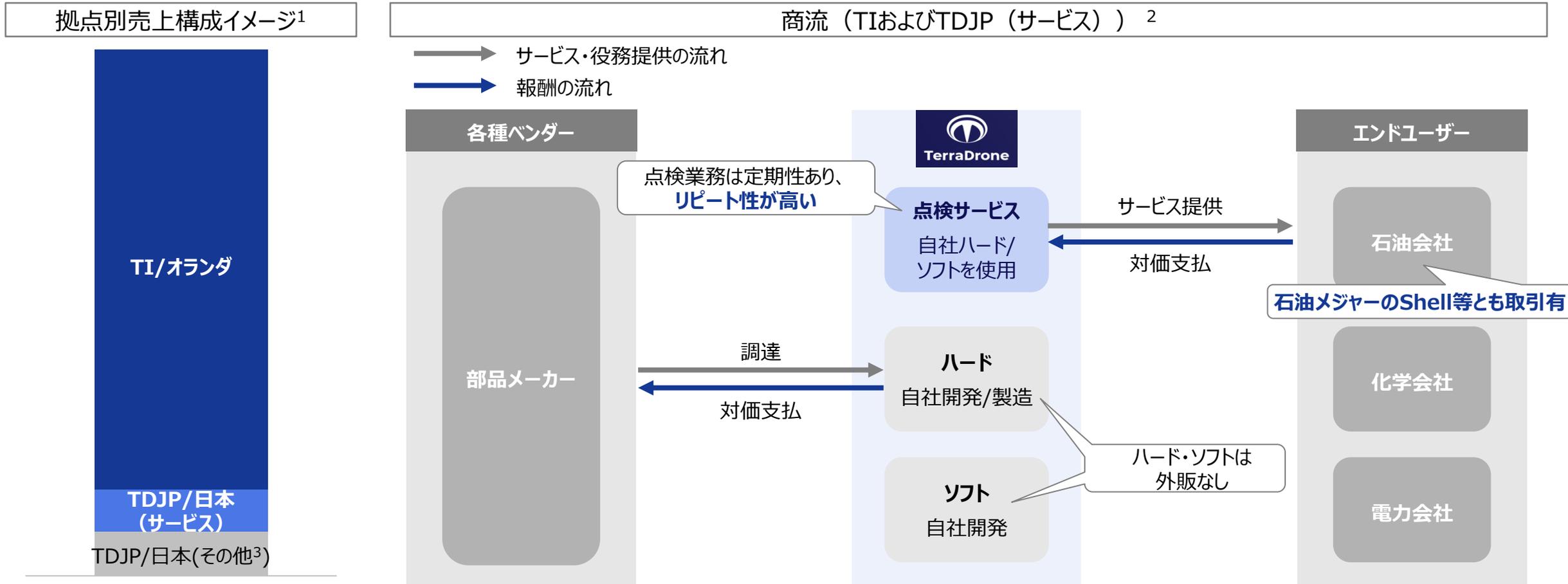
【ドローン点検】



ドローンを用いて超音波で板厚を計測人の高所作業を削減

②点検 - 事業概要 (2/2)

✓ オランダや日本に対して自社開発のハード・ソフトを用いた点検サービスを提供



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、TDID点検事業の売上は測量に含む
 (2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している (例：販売代理店との代理店契約やサービス向けパイロットの外注等)
 (3) 特定顧客向けの点検用運航管理システムの受託開発に係る売上。現時点で大枠の開発が完了済

③ 農業 – 事業概要 (1/2)

- ✓ アブラヤシ (パーム油の原料) 農園への農薬・肥料散布事業を展開
- ✓ 生産性の改善や持続可能な農業の実現に貢献

主要プロダクト

提供価値

ハード



噴射精度と効率性が高い
自社設計ドローン

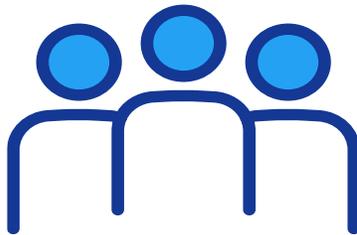


従来の手動散布より効率的な散布
人力では困難な広大な農地管理が可能に

サービス



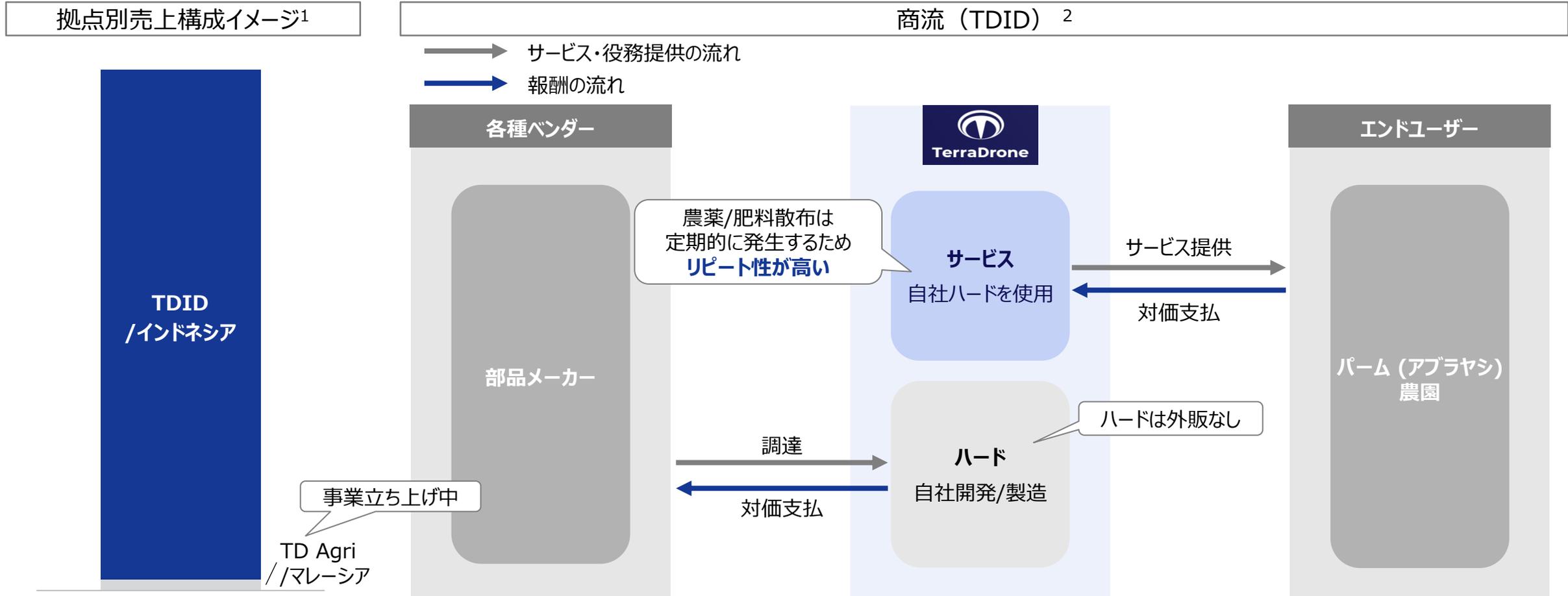
自社設計ドローンを用いた
農薬・肥料散布サービス



品質と生産性の向上
過酷な労働環境や人手不足の問題の解消

③ 農業 - 事業概要 (2/2)

✓ 自社製ハードを用いた農薬・肥料の散布サービスを提供



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図
 (2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している

④UTM – 事業概要 (1/2)

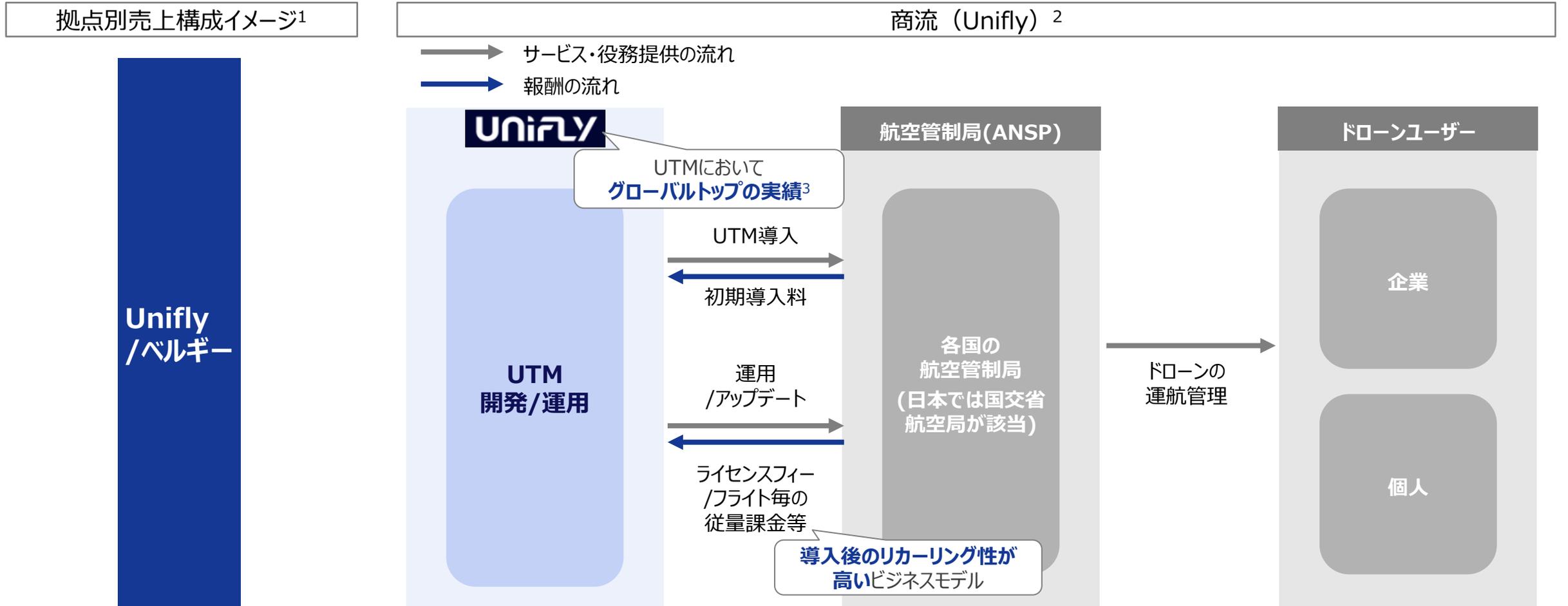
✓ UTMとはドローンの運航を管理するプラットフォームシステムのこと

UTMの役割



④UTM – 事業概要 (2/2)

✓ 当社子会社のUniflyは各国の航空管制局 (ANSP) に対しUTMの開発・実装・運用を行っている



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。Aloft/アメリカは持分法適用会社のため内数に含めていない。
 (2) 厳密な商流は導入国ごとに異なるため、概括的に記載
 (3) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は67頁参照

市場環境・当社の戦略

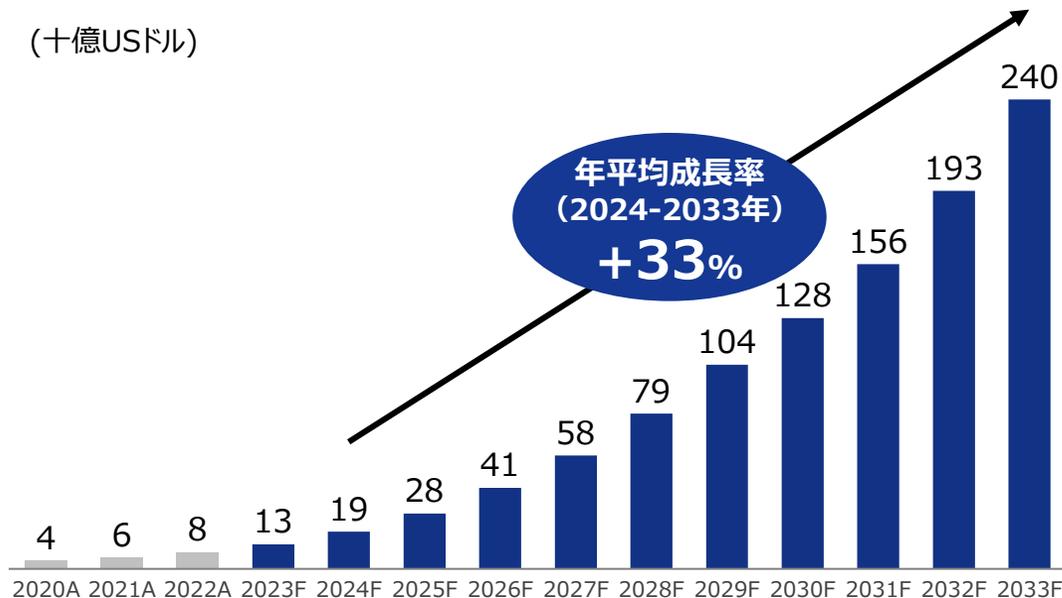


ドローンソリューション・UTM市場規模

✓ ドローンソリューション・UTM市場は世界的な拡大が予測されており、既に本格的な需要拡大が進みつつある

ドローンソリューション

(十億USD)



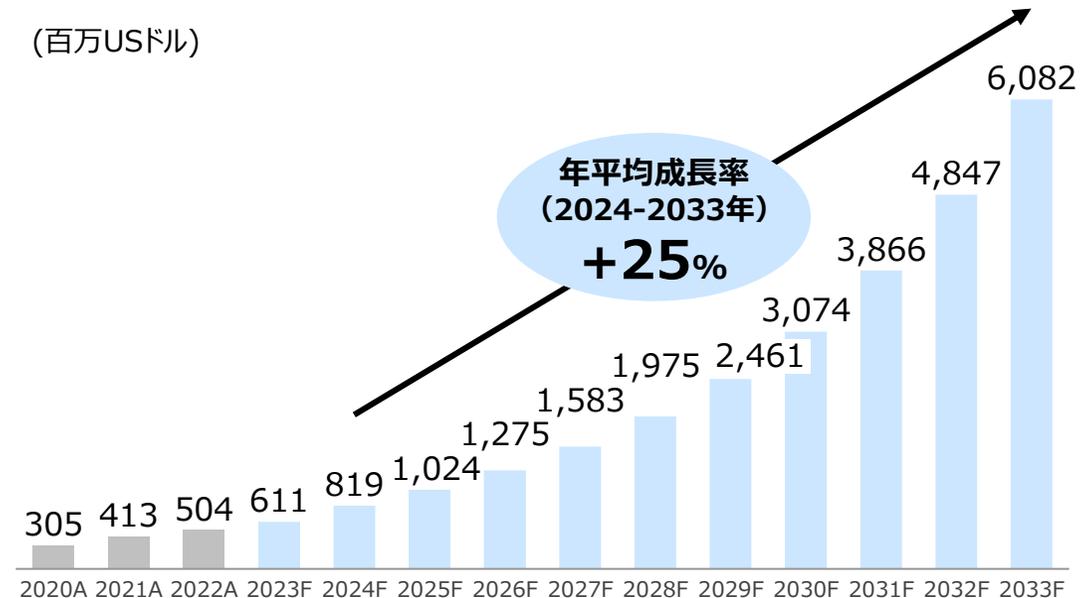
市場規模
予測^{1,2}

直近
動向

✓ 目視外飛行の規制緩和³が進み、ドローンの商用活用の拡大が期待される

UTM

(百万USD)



- ✓ EU加盟国でのUTM導入義務化 (2023年)、他地域も追随
- ✓ ドローン物流が本格化し、UTMの民間レベルでのニーズ拡大⁴

出所：SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料 (最終報告書)』(2024)。

グラフは予測値であり、記載通りに推移することを保証するものではない

(1) UTM関連の規制当局(EASA、FAA等)、UTM関連の機関・団体 (GUTMA等)に関する調査、UTM業界有識者からのヒアリング、UTM関連プレーヤーの公開情報による調査、UTM関連の専門メディア (Unmanned Airspace等) による調査、UTM市場調査レポート(Drone Industry Insights、The Business Research Co.等)による調査、その他企業情報レポートによる調査、その他統計情報に関する調査等を基に、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社が作成

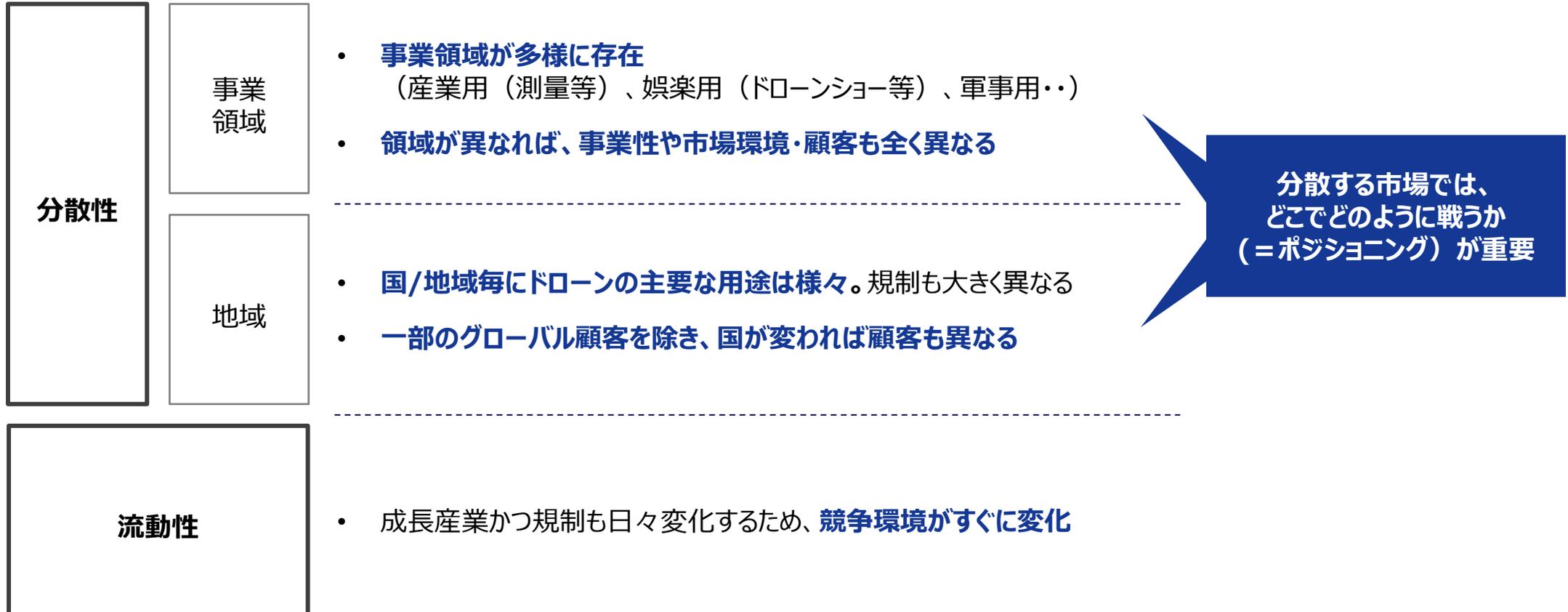
(2) グラフ内の年数に記載の「A」は実績値、「F」は予測値を表す

(3) <https://www.mlit.go.jp/seisakutokatsu/freight/content/001716111.pdf>

(4) Unmanned Traffic Management Systems Around the World - DRONELIFE

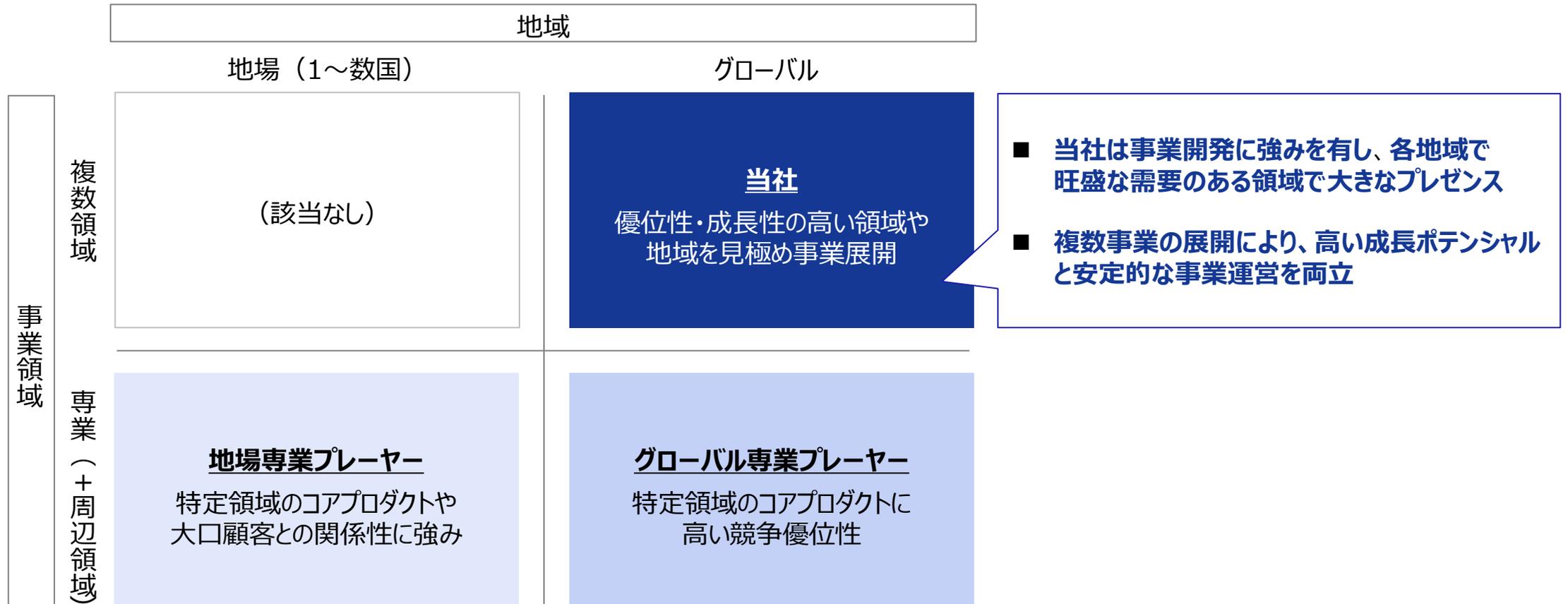
ドローンソリューション・UTM市場の性質

- ✓ 一方で、ドローン市場は事業領域や地域ごとに分散しており、かつ競争環境が流動的に変化しやすい
- ✓ 市場の分散性を踏まえると、どの領域・地域で事業を展開するかが鍵となる



ユニークな市場内ポジショニング - 全社

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



ユニークな市場内ポジショニング - 事業別

✓ 実際に当社の事業それぞれを見ても、市場は規模や成長性の面から有望性が高く、その中で当社は優位な立ち位置を築いている

	市場概観	当社のポジション
測量	<ul style="list-style-type: none">（国内において）需要が顕在化	<ul style="list-style-type: none">■ 大きなプレゼンス
点検	<ul style="list-style-type: none">高いリピート性	<ul style="list-style-type: none">■ 複数のグローバル顧客と契約■ 競争の少ない高付加価値領域に展開
農業	<ul style="list-style-type: none">大きな潜在市場高いリピート性	<ul style="list-style-type: none">■ 市場内で独占的な立ち位置
UTM	<ul style="list-style-type: none">大きな潜在市場参入障壁の高い市場構造	<ul style="list-style-type: none">■ グローバルでシェアNo.1¹

(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は67頁参照

成長可能性



競争優位性

✓ 当社が多領域×多地域の事業運営を実現できるのは、再現性のある事業開発をスピード感をもって実行できるため

多領域×グローバル展開のハードル

分散性

- 産業用ドローンは事業領域が多様
- 事業領域や国毎に市場環境が異なる

流動性

- 成長産業かつ規制も日々変わるため、競争環境もすぐに変化

当社の競争優位性

事業開発力

- 領域・地域に関わらず、事業性を見極め～立ち上げ～収益化までを再現性を持って実現

スピード感

- 各国・領域の市況の変化を日々把握
- 有利なタイミングを見極め、迅速に事業展開を進める

競争力の源泉

✓ 当社の競争力の源泉は、業界知見やビジネスモデル間のシナジー、技術力や海外M&Aの知見にある



(1) Due Diligence : M&Aの事前に、投資先の事業や財務等の調査を行うこと

(2) Post Merger Integration : M&A後の統合プロセスのこと。投資効果を最大化させるために実施

深い業界知見を有する経営陣

✓ 事業開発のプロフェッショナルである当社経営陣と、各事業領域に精通する子会社CEOが事業を牽引

経営陣：ドローン業界の事業開発プロフェッショナル



Terra Drone
代表取締役社長 / 創業者

シリコンバレーで6年の経験

徳重 徹



Terra Drone
取締役

当社創業時から参画

神取 弘太



Terra Drone
取締役

当社創業時から参画

関 鉄平



子会社CEO：ドローン+各事業領域に精通する起業家集団



Unifly
CEO / 創業者

航空業界で20年の経験

Andres Van Swalm



TDID
CEO / 創業者

測量領域で20年の経験

Michael W W Siagian



TI
CEO / 創業者

点検領域で8年の経験

Steven Verver



TD Agri
CEO / 創業者

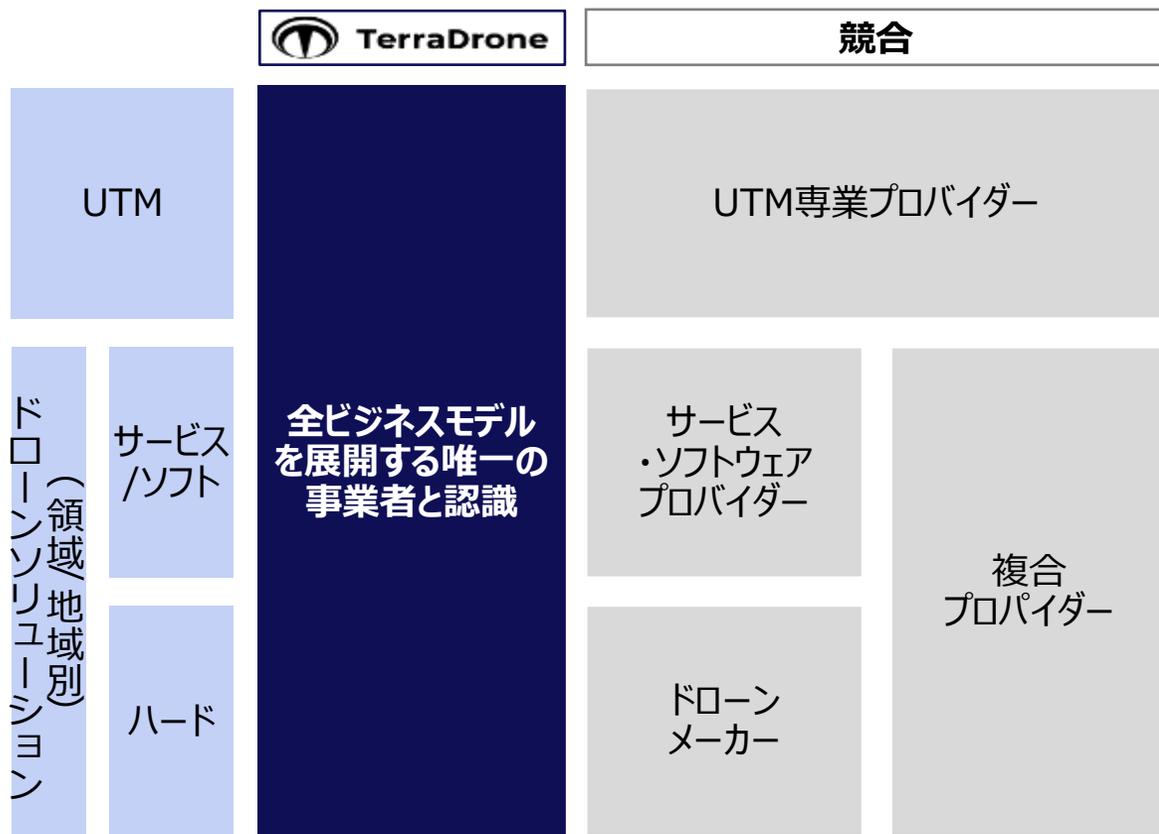
農業領域で8年の経験

Wilson Ong

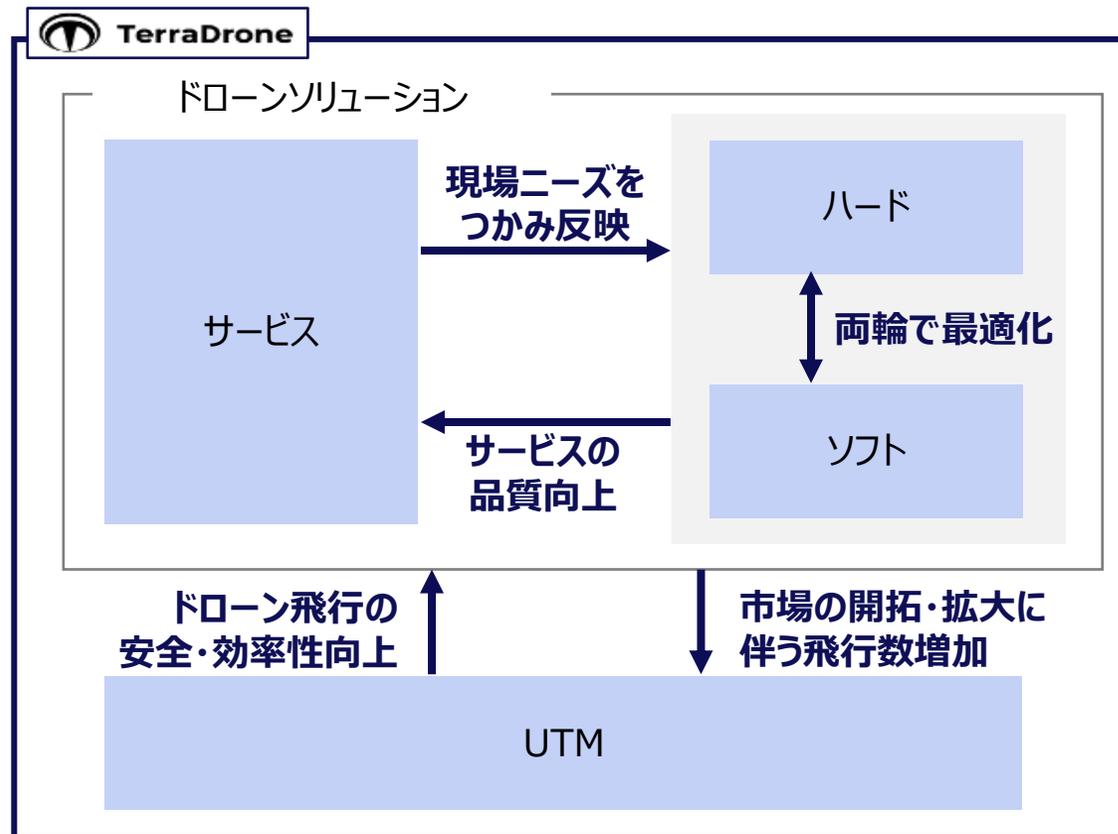
ビジネスモデルの多様性に基づく差別化

✓ 当社はUTM/ソフト/ハード/サービスの全てを事業領域とする唯一の事業者¹であり、領域間のシナジーを活かした事業展開が可能

■ ビジネスモデル別の競合イメージ図²



■ 各領域間のシナジー



(1) 当社調べ
 (2) ドローン業界の競争環境に関する当社グループの認識を示したイメージ

大企業・政府機関とのグローバルな研究開発

✓ 日系・グローバルの大手企業や、大学・政府機関との豊富な研究開発の実績を有する

測量	早稲田大学	早稲田大学と共同開発で独自技術によるUAVレーザシステム「Terra Lidar」の開発を完了 ¹
	INPEX	事業構想「INPEX-Terra Drone Intelligent Drone構想」 ²
	 九州電力	AIを搭載したドローン自動鉄塔点検システムを導入～九州エリアの一部鉄塔約15,000基に運用拡大～ ³
	三井海洋開発	海洋プラットフォーム向け検査ドローンの共同研究開発契約をテラドローンと締結 ⁴
点検	日本財団 Chevron ExxonMobil Petrobras Shell	ドローンによる海洋構造物点検システムの開発 ⁵
	Sinar Mas	パーム油生産大手 Sinar Masのグループ会社のSMART Tbkと肥料散布プロジェクトに関する契約 ⁶
農業	米連邦航空局 (FAA)	テラドローン子会社「Unifly」、米連邦航空局（FAA）主導のドローンと航空機の衝突回避など安全基準に関するプロジェクトに参画 ⁷
	NEDO	低高度空域共有に向けた運航管理技術の研究開発 ⁸
	欧州宇宙機関 (ESA)	ベルギー初の運航管理システム（UTM）におけるサイバー認証の枠組みを開発 ⁹
	東芝	ドローン運航管理事業及びカウンタードローン事業の拡大に関する覚書を東芝インフラシステムズと締結 ¹⁰

(1) <https://terra-drone.net/5325>

(4) https://www.modec.com/jp/news/2024/20240701_pr_TerraDrone.html

(7) <https://terra-drone.net/16661>

(2) <https://terra-drone.net/8551>

(5) <https://www.nippon-foundation.or.jp/who/news/information/2022/20220507-72805.html>

(8) https://reamo.nedo.go.jp/introduction/introduction_1_2_1_2

(3) <https://terra-drone.net/16593>

(6) <https://terra-drone.net/15991>

(9) <https://terra-drone.net/17293>

(10) <https://terra-drone.net/16797>

卓越した海外M&Aの知見

✓ 豊富な海外M&Aの経験に基づく独自のノウハウ・強みを有しており、再現性のある取り組みが可能



(1) 注2及び注3の数値の単純比較

(2) 当社がTDID、TI、Uniflyに初めて出資を実施した事業年度における各社の売上高を単純合算した数値（三菱UFJ銀行公表の該当年の12月の月中平均レート（TTM）を使用）。なお各子会社の初出資は、TDIDは2019年、TIは2020年、Uniflyは2016年に実施

(3) 2024年1月期におけるTDID、TI、Unifly（当社による連結子会社化前の期間も含む通年）の売上高を単純合算した数値（2024年1月期の連結会計上の換算レートを使用）

事業計画



成長戦略：グローバルNo.1へ

✓ 短期的にはUTM・ドローンソリューション業界で世界No.1を、中長期的にはドローン・空飛ぶクルマ業界全体で世界No.1を目指す

現在：
業界でも有数の競争力

- 世界有数のドローンソリューション事業者
- UTM領域で世界No.1¹

短期（～3年）：
業界内でグローバルNo.1へ

- UTMに加え、ドローンソリューションでもNo.1を目指す

中長期（～10年）：
エアモビリティ全体でグローバルNo.1へ

- ドローン・空飛ぶクルマ業界でNo.1を目指す
- 名実ともに低空経済圏のグローバルプラットフォーマーへ

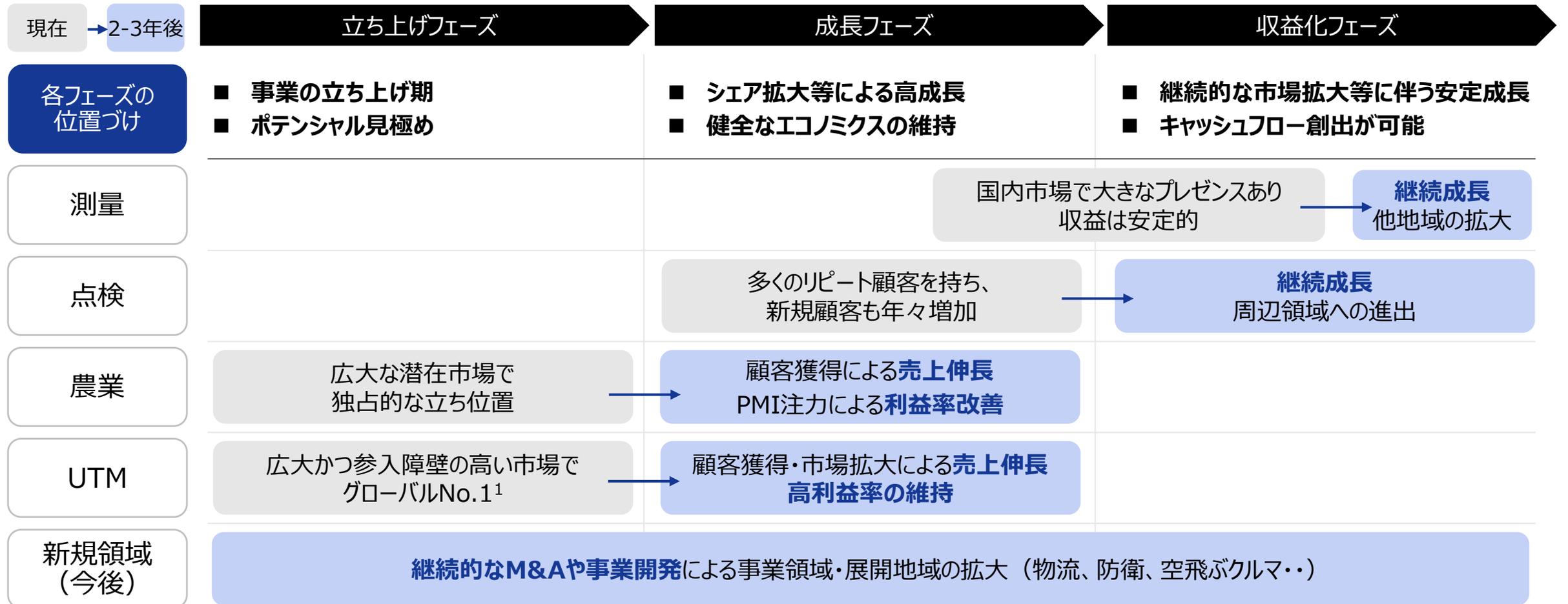


*本ページの記載内容は当社の目標を示したものであり、実現することを保証するものではない

(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は67頁参照

成長戦略：各事業の成長

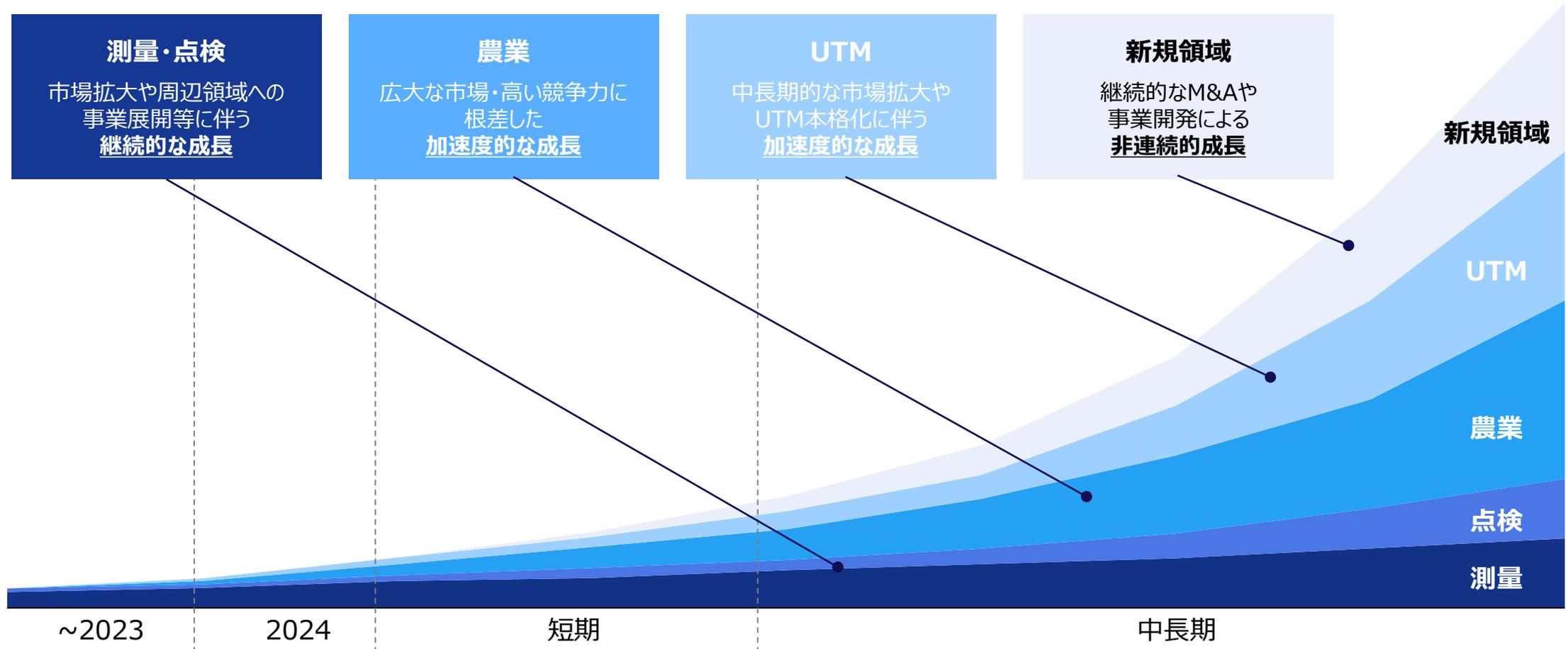
- ✓ 測量は安定的な収益を計上、点検も高成長が続いており、今後も継続的な成長を目指す
- ✓ 農業・UTMは現状まだ立ち上げフェーズも高い事業ポテンシャルを有しており、加率的な売上伸長を狙う



(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は67頁参照

成長戦略：中長期成長イメージ¹

- ✓ 現在の主力事業である測量・点検は継続的な成長を企図
- ✓ 現状立ち上げ期の農業やUTMは、広大な潜在市場や優位なポジションに根差した加速度的な成長を目指す

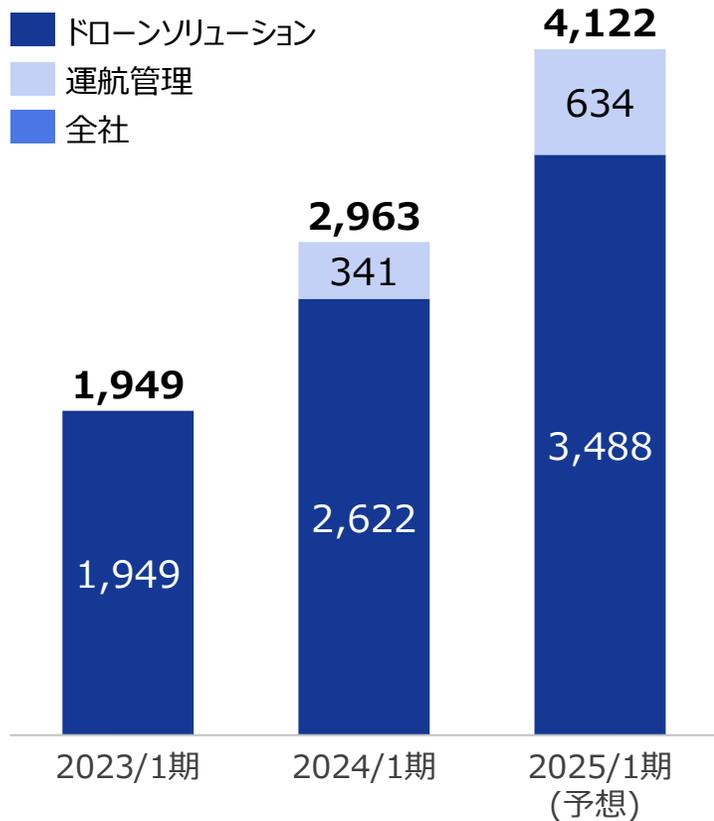


(1) 当社の認識に基づく各事業の成長のイメージを図にしたものであり、具体的な当社グループの現在または将来の業績を示すものではない

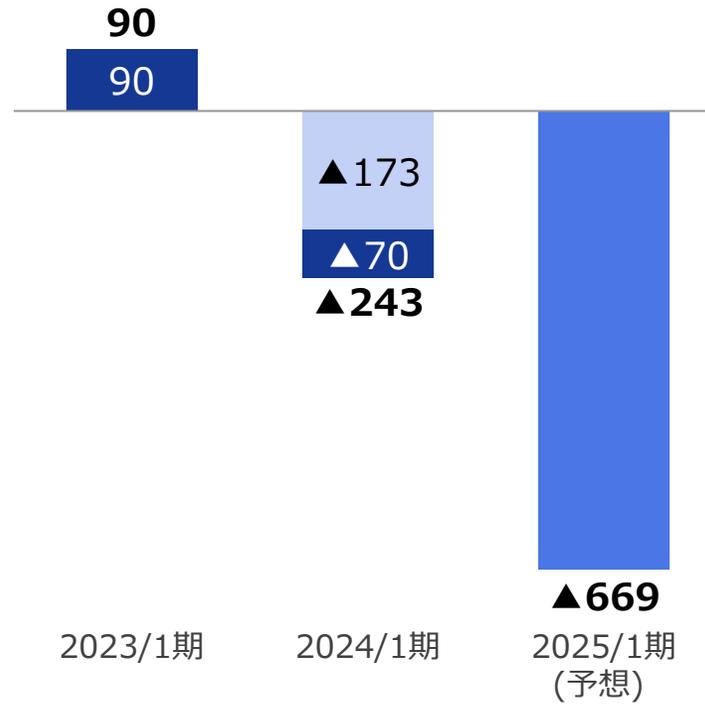
事業計画：2025/1期予想

(百万円)

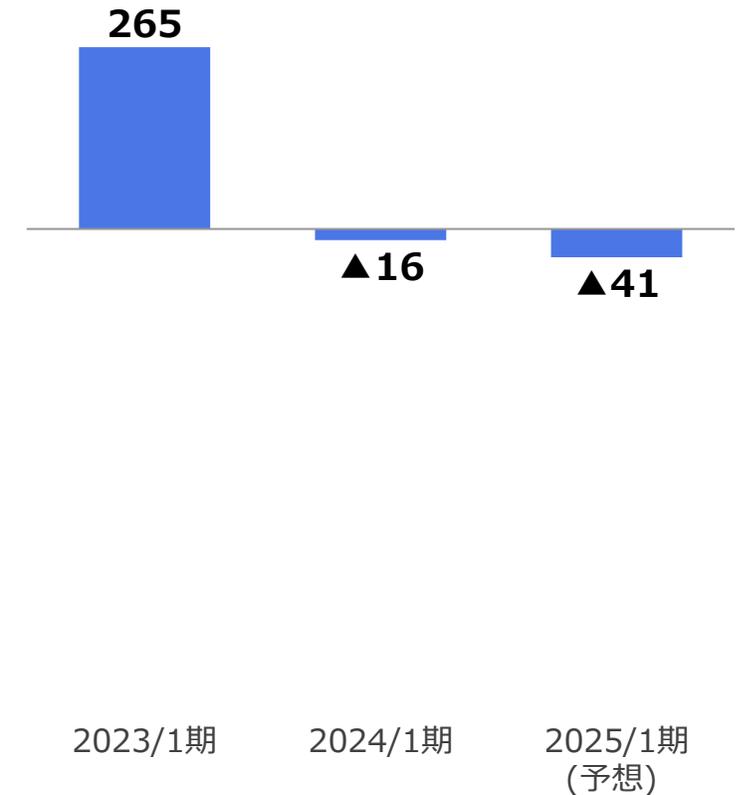
■ 売上高



■ 営業利益



■ 調整後EBITDA¹



(1) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 補助金収入 + 上場関連費用

事業計画：資金使途

資金使途		予定金額（百万円）
M&A資金	<p>当社は、ドローン領域を基軸として、設立当初より世界市場で戦える日本発スタートアップを標榜しております。その実現に向けて、ドローン市場の黎明期から海外有望のドローンサービスプロバイダーや技術会社を積極的に段階的な出資によるM&Aを行うことによって、グローバルネットワークを構築しそれらが奏功し事業が進展しております。今後も物流事業など、旧産業を新産業に置き換える事ができる国内外の企業を検索し続けるとともに、現場で経営改善を行い、買収企業の収益化を行ってゆく事を計画しております。今年1月の出資により持分法適用会社化を進めた米国のAloft Technologies, Inc.については、中期計画上、2027年1月期での連結子会社化を計画しており、2025年1月期に100,000千円、2027年1月期に500,000千円の追加出資を予定しております。また、連結子会社であるベルギーのUnify NVについては、少数株主からの株式買取等によって持株比率を上昇させる可能性があり、2026年1月期に300,000千円の追加出資を予定しています。</p> <p>なお、現時点において、M&Aの具体的な内容及び金額について決定したものはなく、上述した各々の時期までに充当できなかった場合や、未充当額が生じた場合においては、未充当額に応じて運転資金に充当する予定であります。</p>	900
子会社成長のための投融資	<p>子会社事業拡大に向けた設備投資ならびに運転・人財投資資金等の為、PT. Terra Drone Indonesia、Terra Drone Agri SDN. BHD.、Terra Drone Arabia for Drones、Terra Inspectioneering B.V.に対して、合計430,000千円（2026年1月期：260,000千円、2027年1月期以降：170,000千円）を充当する予定です。また、当社は、株式会社海外交通・都市開発事業支援機構（以下、JOIN社）との合併会社であるTerra Global株式会社（以下、TG社）を通じて、ベルギー子会社のUnify NV 株式を取得しておりますが、株式取得にあたってTG社がJOIN社から借入を行った借入金と利息のうち、2025年1月期に370,000千円を返済するため、当社からTG社に資金拠出し当該返済に充当する予定です。</p>	800
国内UTMシステム、グループ管理システム、連結会計システム、在庫・生産管理システムの構築	<p>ドローンの目視外飛行解禁など航空法が2022年12月に改正されたことを契機として、UAMの解禁が見込まれ、「自動運転によるドローン」や「空飛ぶクルマ」が徐々に飛行を開始することが予想されます。ドローンや「空飛ぶクルマ」の安全な運航を実現するため、当社は連結子会社であるUnify NVや持分法適用会社であるAloft Technologies, Inc.との連携を行いながら、国内UTM 事業に対して500,000千円（2026年1月期：300,000千円、2027年1月期以降：200,000千円）を充当する予定です。</p> <p>また、当社の事業拡大・海外子会社を含めたグローバル展開に伴って、事業の機動性やグループ経営の効率化を支援するために、各子会社の状況がグループ管理システム内で瞬時に把握できるよう「仕組み」が必要になってくるものと考えております。そのため、当社の急成長にあったシステム投資として、グループ管理システム、連結会計システム、内部統制強化のための在庫・生産管理システムの構築に合計で285,260千円（2026年1月期：185,260千円、2027年1月期以降：100,000千円）を充当する予定であります。また、上記調達資金は、具体的な充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針であります。</p>	785

財務ハイライト : BS

✓ 現預金比率・自己資本比率いずれも高く、安定した財務基盤を構築している

BS (FY24 2Q末・百万円)



<主要指標>

・現預金比率 : **42.8%**

・自己資本比率 : **70.4%**

事業別ハイライト - 測量



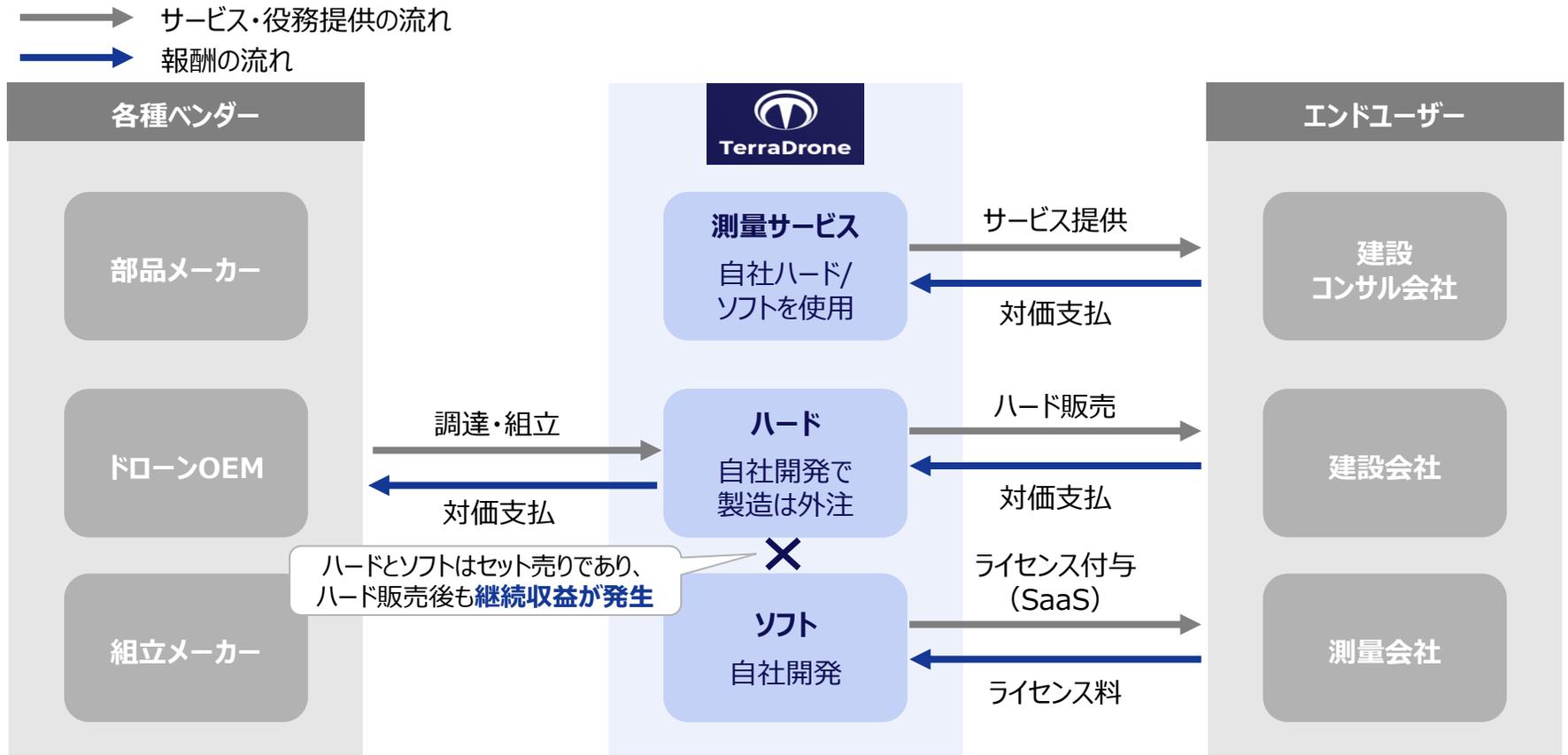
事業概要（再掲）

- ✓ 測量は日本の売上が大半を占める
- ✓ サービスに加え、ハード・ソフトの外販も実施

拠点別売上構成イメージ¹



商流（TDJP）²



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、TDID点検事業の売上高を含む
 (2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している（例：販売代理店との代理店契約やサービス向けパイロットの外注等）

事業環境・当社のポジション

- ✓ 国内は既に相応の需要が顕在化。その中で当社は大きなプレゼンスを有している
- ✓ サウジアラビアでは脱石油の一環として街づくりを進めており、測量ニーズの拡大が見込まれる

事業環境

当社のポジション

国内

- 高齢化や人手不足を背景に、国交省がi-Constructionを推進¹
- 森林・山地の広さや災害の多さから、ドローンでのレーザー計測測量の需要が強い²

✓ 国内で大きなプレゼンスを有する

海外
(サウジアラビア)

- サウジアラビアは脱石油依存に向け街づくり（スマートシティNeom等）を進めており、測量ニーズの拡大が見込まれる³

✓ アラムコとの関係あり、今後の案件受注も期待可能な立ち位置

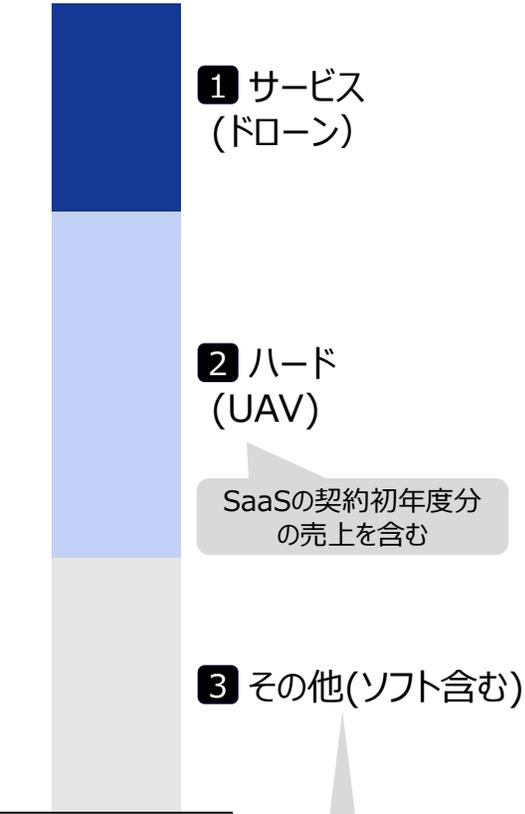
(1) <https://www.mlit.go.jp/tec/i-construction/>

(2) 当社調べ

(3) https://www.arabnews.jp/article/business/article_122371/

KPI (TDJP/日本)

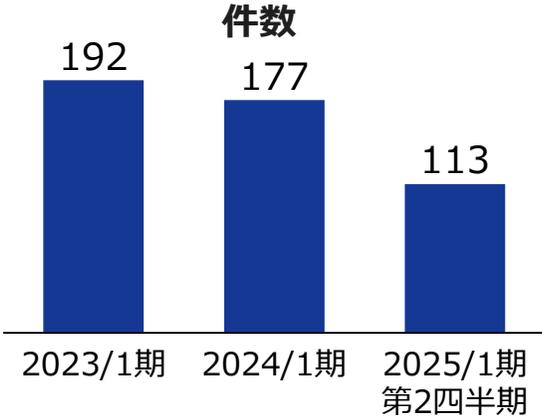
製品別売上構成イメージ¹



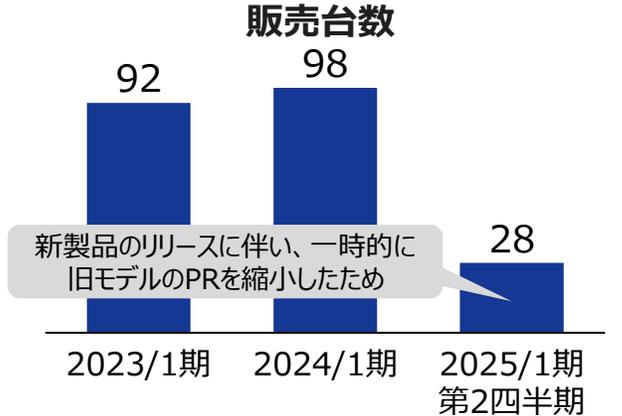
・契約次年度以降のSaaS収益の他、UAV以外のハードやドローン以外のサービス等を含む
・SaaSのアカウントあたり平均単価は95.0万円/年(24年7月末時点)

主要KPI¹

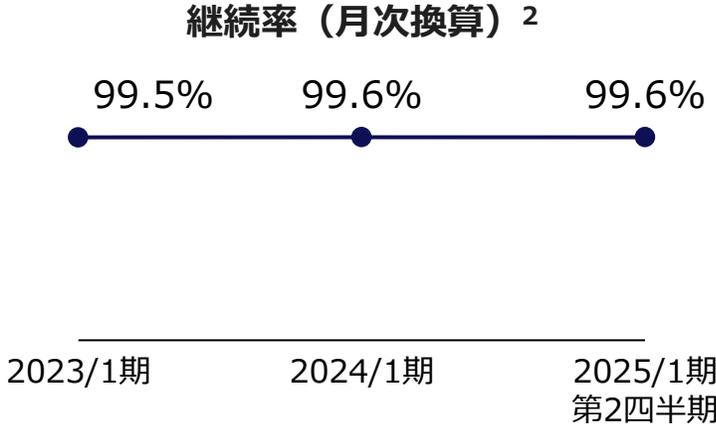
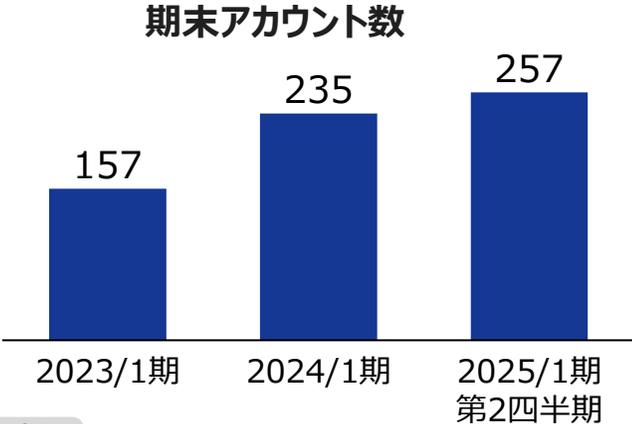
1 サービス (ドローン)



2 ハード (UAV)



3 ソフト (SaaS)



(1) 未監査の社内管理数値。また、連結値との整合の観点から、内数に内部取引等の数値を含む(「③その他(ソフト含む)」に含む)

(2) 各期におけるユーザーの一月あたりの継続率を表す指標

継続率 = (100%) - (月次換算解約率) で計算。月次換算解約率 = (期中に解約したアカウント数) / (期初時点で契約済のアカウント数) / (集計対象期間の月数)

今後の方向性

- ✓ 国内では、市場内のプレゼンスを維持しながら、継続的な成長とともに事業領域の拡大を狙う
- ✓ 海外（サウジアラビア）では、今後の市場拡大が見込まれる中、立ち上げを進める

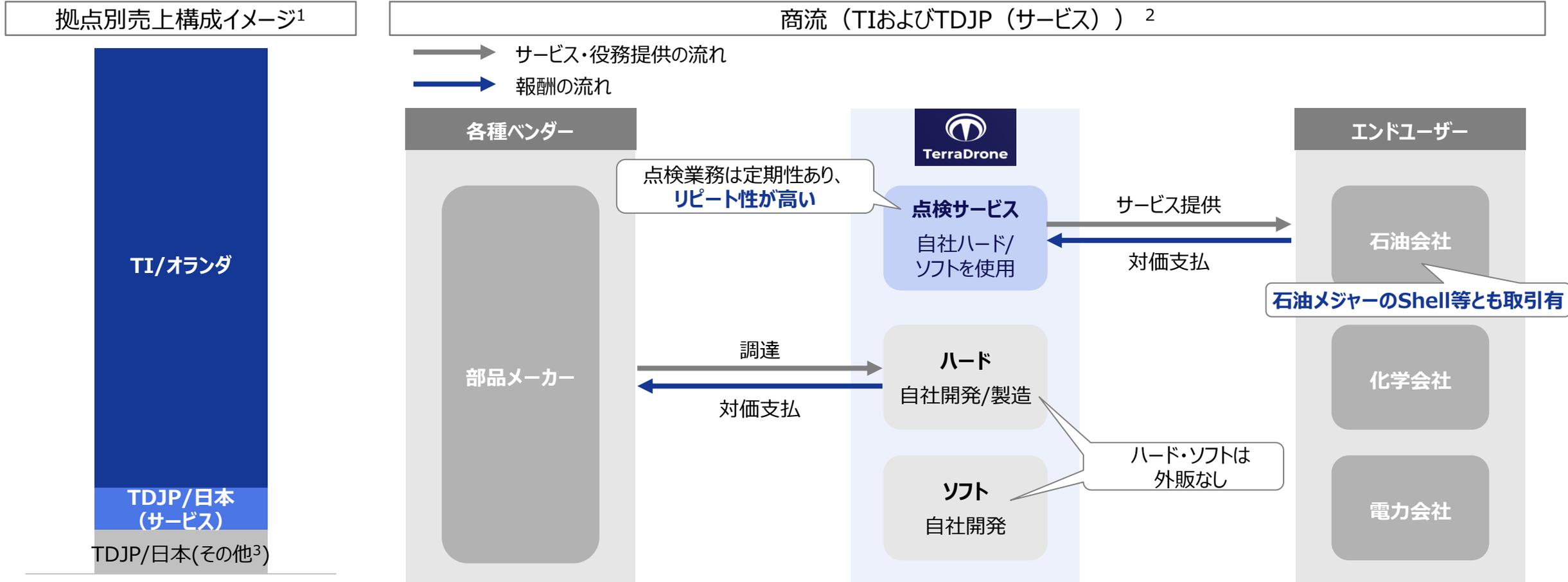


事業別ハイライト - 点検



事業概要（再掲）

✓ オランダや日本に対して自社開発のハード・ソフトを用いた点検サービスを提供



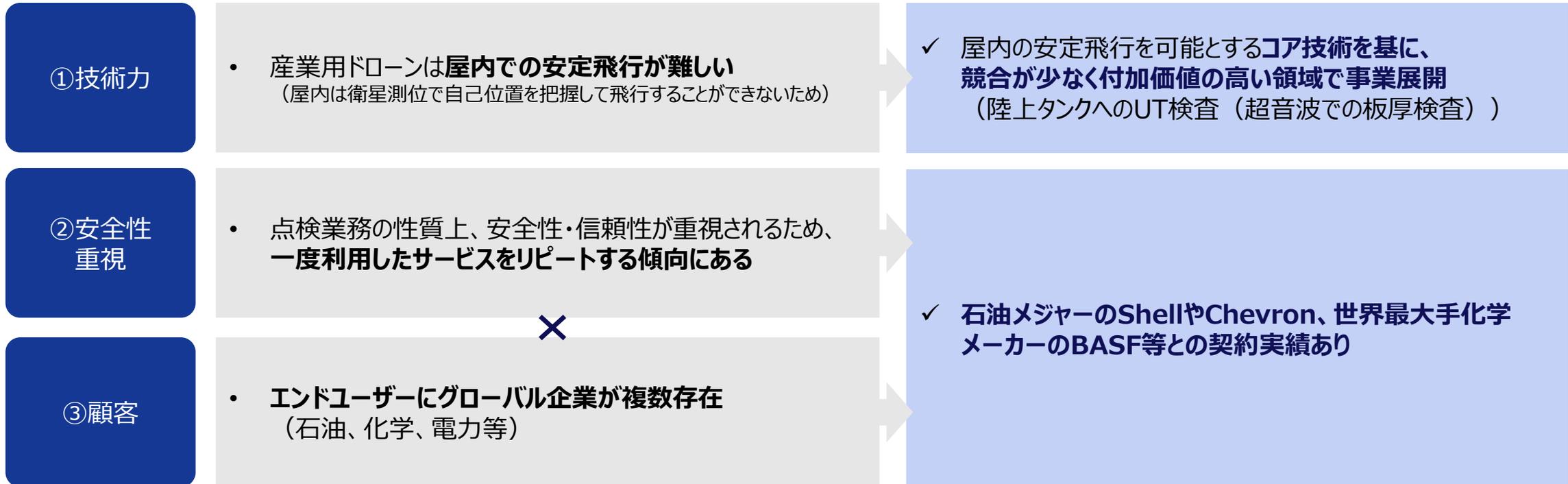
(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、TDID点検事業の売上は測量に含む
 (2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している（例：販売代理店との代理店契約やサービス向けパイロットの外注等）
 (3) 特定顧客向けの点検用運航管理システムの受託開発に係る売上。現時点で大枠の開発が完了済

事業環境・当社のポジション

- ✓ 点検は業務の性質上、顧客の定着が高い領域であり、当社はグローバル顧客と継続的な契約実績を有する
- ✓ また、当社は点検領域の中でも高付加価値領域でサービスを展開している

事業環境

当社のポジション

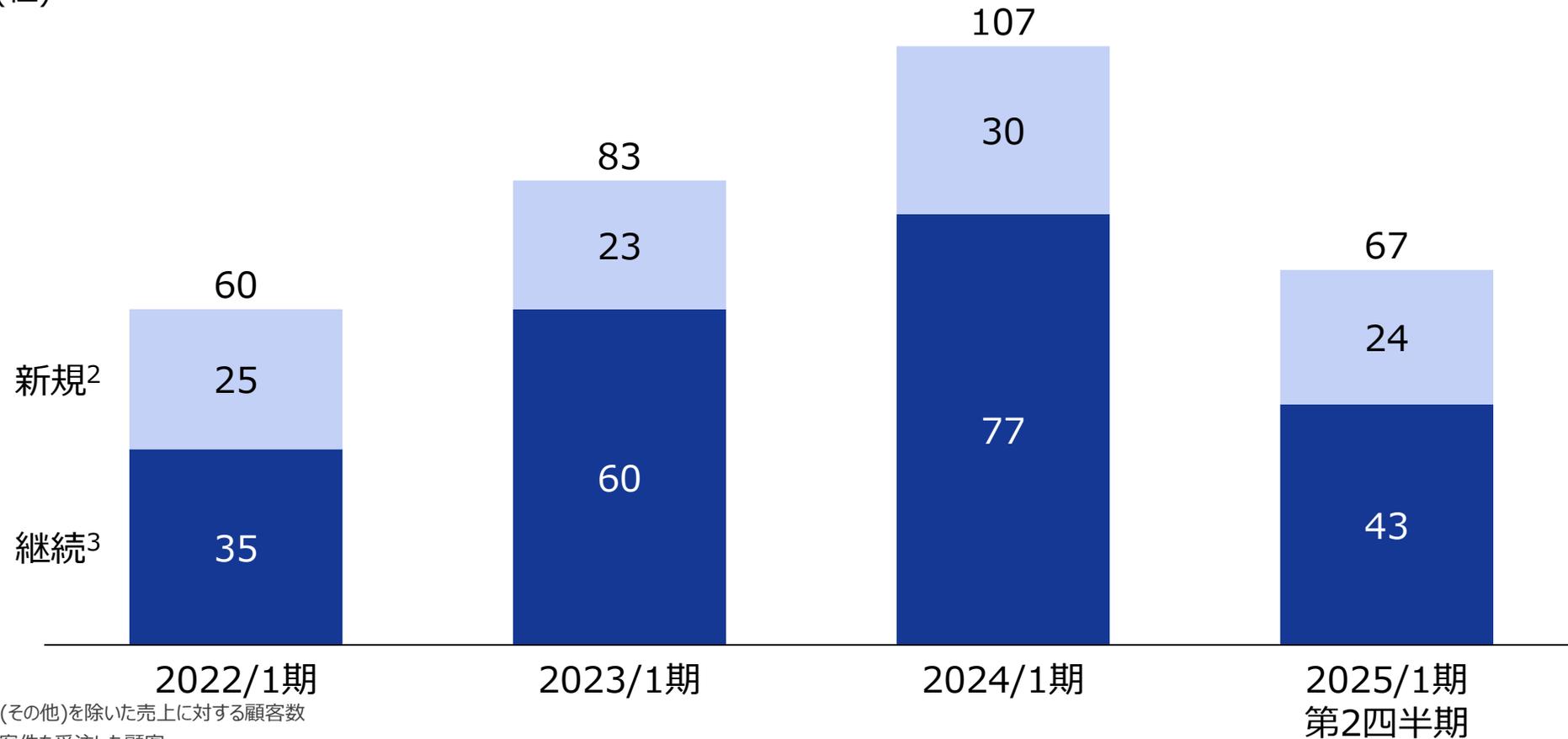


KPI (TI/オランダおよびTDJP/日本)

✓ 新規/継続顧客ともに増加傾向

顧客数 ※点検サービス分のみ¹

(社)



(1) 50頁における日本(その他)を除いた売上に対する顧客数

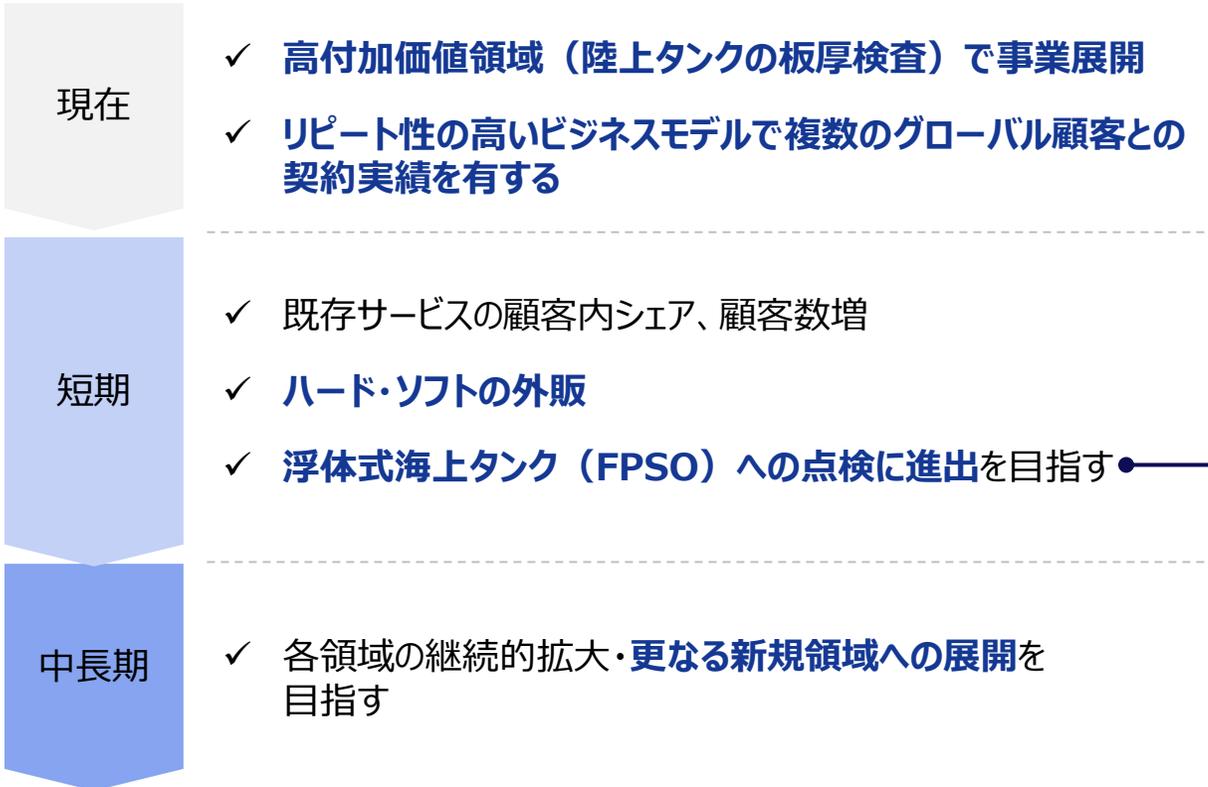
(2) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

(3) 過去年に案件を受注したことのある顧客

今後の方向性

- ✓ 短期的には、既存サービスの拡大と並行しながらハード・ソフトの外販やFPSO領域の拡大を目指す
- ✓ 中長期的にも各領域の拡大を進める

■ 今後の方向性



■ FPSOの点検への進出

- 2024年7月に浮体式石油・ガス生産設備分野で世界2強の三井海洋開発（MODEC）とFPSO向け検査ドローンの共同研究開発契約を締結¹
- 陸上タンクより点検の難易度が高いため、**更に付加価値の高いビジネス展開を見込む**

イメージ図



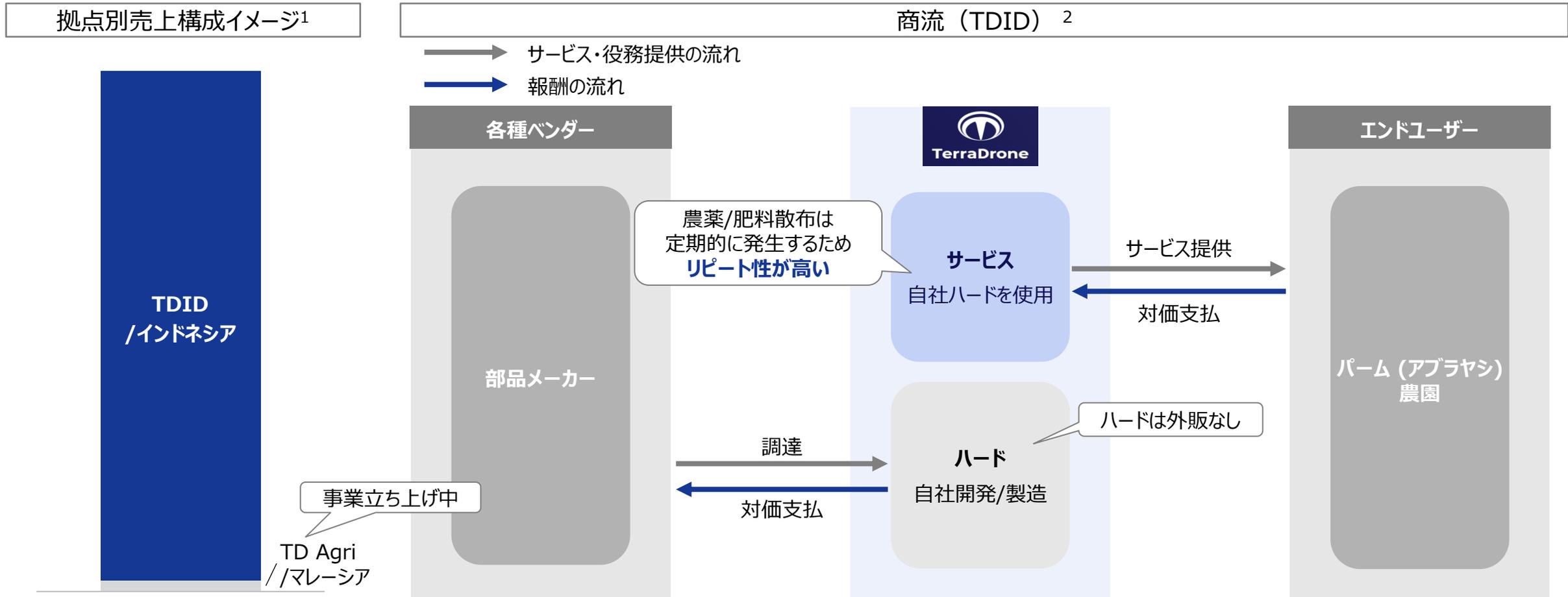
(1) https://www.modec.com/jp/news/2024/20240701_pr_TerraDrone.html

事業別ハイライト - 農業



事業概要（再掲）

✓ 自社製ハードを用いた農薬・肥料の散布サービスを提供



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図
 (2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している

なぜドローンによる散布なのか？

- ✓ アブラヤシへの農薬/肥料では実などに直接スポット散布を行うことが重要
- ✓ ドローンによる散布では、その効果や効率性の面から他の散布方法と比べ優位性がある

散布効果を十分に得るためには、ヤシの実等への直接散布が重要



手動散布の様子 (イメージ)

アブラヤシ栽培での利用可否 (= スポット散布の可否)

 **手動散布**

- スプレー散布により可能
- 一方、少人数で広範囲を周るためムラが生じやすい

 **ドローン**

- 噴射スプレーのアタッチメントにより、ムラなく効率的な散布が可能

小型飛行機

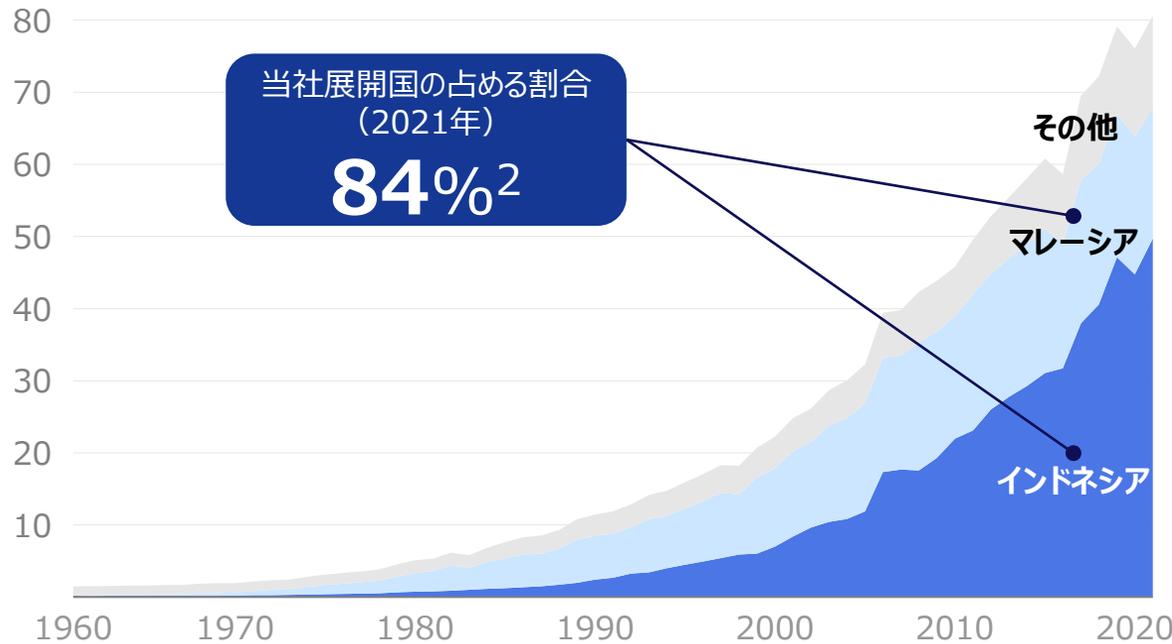
- 高い高度からの散布は範囲外へ飛散してしまうため、十分な散布効果が得られない

高い成長性・広大な市場規模

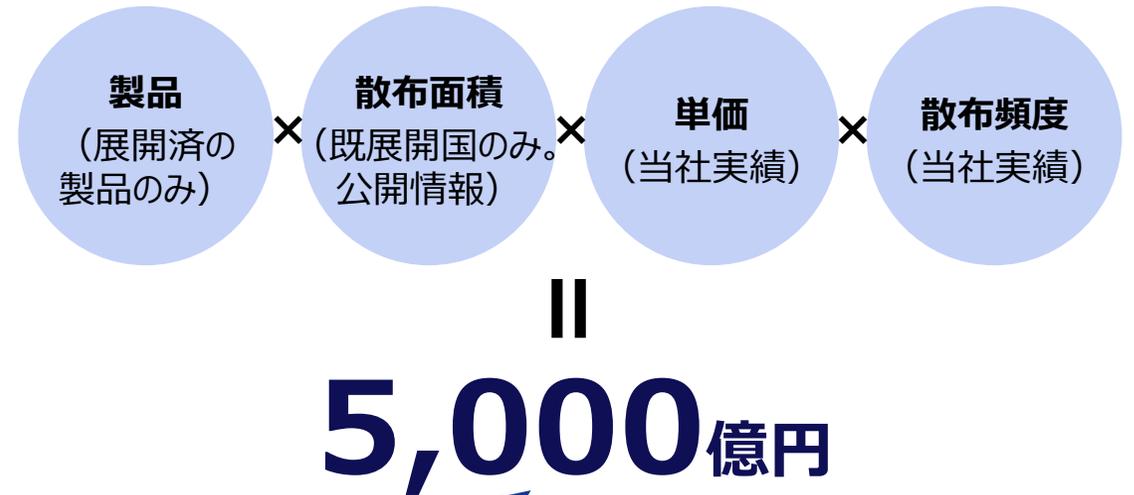
- ✓ アブラヤシから精製されるパーム油は年々生産量が増加傾向であり、高い成長性を誇る
- ✓ また、現時点でも、現実的に農業ビジネスの展開が可能と考えられる市場は5,000億円規模であると推計される

■ パーム油の全世界生産量¹

(単位：百万トン)



■ 当社農業ビジネスの潜在市場規模 (現時点)³



- ・当社の提供する、パーム農園に対するドローン散布サービスに係る潜在的市場規模
- ・当社シェアは1%未満³であり、広大なポテンシャルを有する

(1) <https://ourworldindata.org/agricultural-production>

(2) 2021年時点

(3) 詳細な計算根拠は76頁参照。記載の数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、当社による一定の仮定に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある

(当社シェア) = (①FY23の当社農業事業売上高 (買収後の6カ月分相当)) / (②市場規模 (6カ月分相当)) で計算。①について、当社農業事業のFY23売上高は263百万円。

②市場規模 (6カ月相当) は、当頁記載の年間市場規模5,000億円を6カ月換算し、2,500億円と計算。以上①②を踏まえ、当社シェアは①2.63÷②2,500≒0.1%と計算されることから、1%未満として記載

事業環境・当社のポジション – 概要

- ✓ 散布事業の展開においては、技術力・顧客・サプライチェーン・オペレーションなど様々な点で障壁が存在
- ✓ 当社はいずれの項目も高い水準でクリアしており、市場内では独占的な地位を占めている



詳細次頁

(1) 当社内の業界有識者に基づく当社調べ

(2) インドネシアでのパーム農園への農業散布事業において、当社・競合のドローン保有台数としては、当社約100台、A社2台、その他小規模事業者が2台×10社程度（当社調べ）

事業環境・当社のポジション - 詳細

- ✓ それぞれの農園事業者が国内各地に複数の農地を保有する中、当社は各地に20か所の事業拠点を有し広範囲をカバー
- ✓ オペレーション面では、当社役員を派遣し散布効率等の改善を実施中

③ サプライチェーン

- **インドネシア国内20か所に事業拠点を保有**
 - ・ 農園事業者は各社がそれぞれ各地に農地を保有
 - ・ 一方でインドネシアは島国で物流ネットワークが弱いため、サービス提供者も各地に展開することが競争力に直結

当社の事業拠点



④ オペレーション

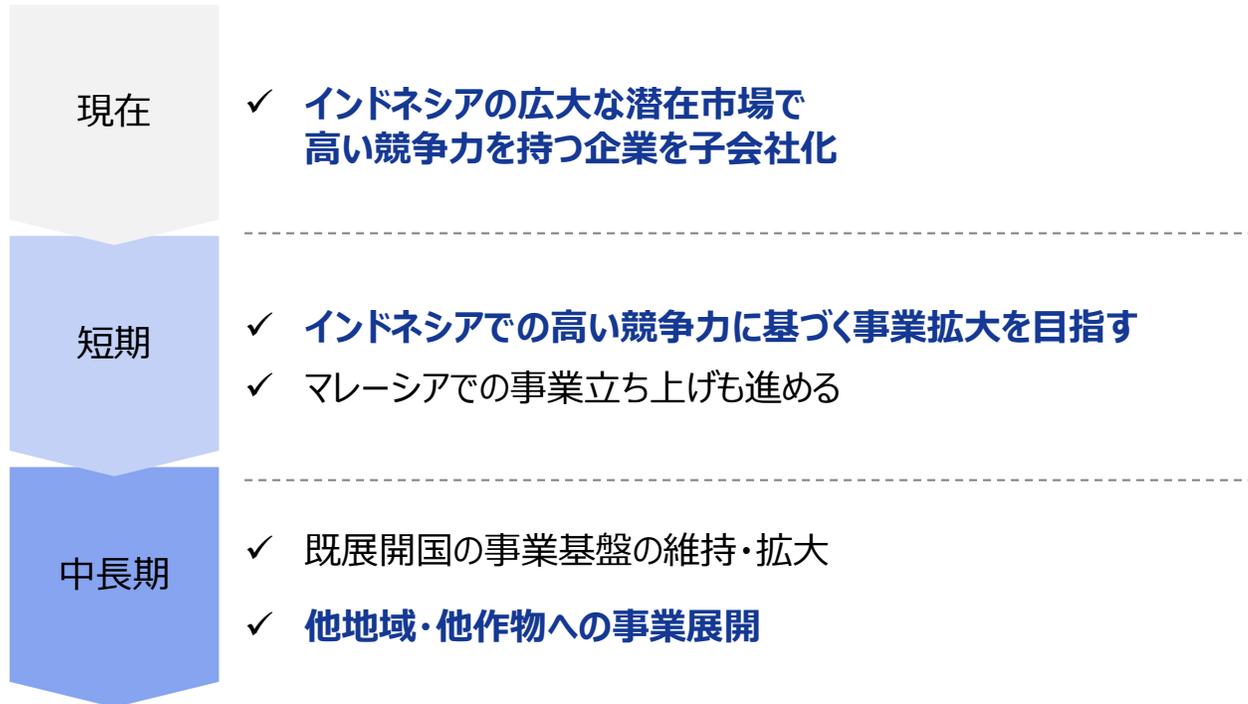
弊社役員を派遣し、各種取り組みを推進

- **散布効率改善（1チームあたり散布面積）の改善**
 - ・ オペレーションの改善指導
 - ・ 飛行ログ解析による墜落要因の分析
 - ・ 散布効率の随時モニタリング
 - ・ 散布成績に応じた評価・報酬設計
- **各種コスト削減**
 - ・ 従来は1チーム3名体制であったところ、機材導入や役割分担の見直しで2名での運用を実現
 - ・ その他主要コストの一つであるバッテリー費用も、調達品の見直しにより20~30%ほどコスト削減

今後の方向性

- ✓ 短期的には、市場内での高い競争力に基づいた事業展開を進める
- ✓ 中期的には、他地域・他作物への事業展開を目指す

■ 今後の方向性



■ 市場の拡大イメージ



*本頁の記載内容は当社の目標を示したものであり、実現することを保証するものではない。また数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、地理的データをもとに下記に記載の方法により計算した推計値。当社による一定の仮定に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

(1) 当社農業事業の2025/1期の売上高見込値

(2) 76頁を参照

(3) 面積×単価×頻度で計算。面積はWorld bankにおけるインドネシア、マレーシア、ブラジル、コロンビア、ペルー、ボリビア、エクアドル、ベネズエラ、ガイアナ、スリナムの森林面積計。単価は当社提供サービスに準じ17USD、頻度は76頁と同様にミ
ノムシ駆除で3回/年、肥料で1回/年と設定。

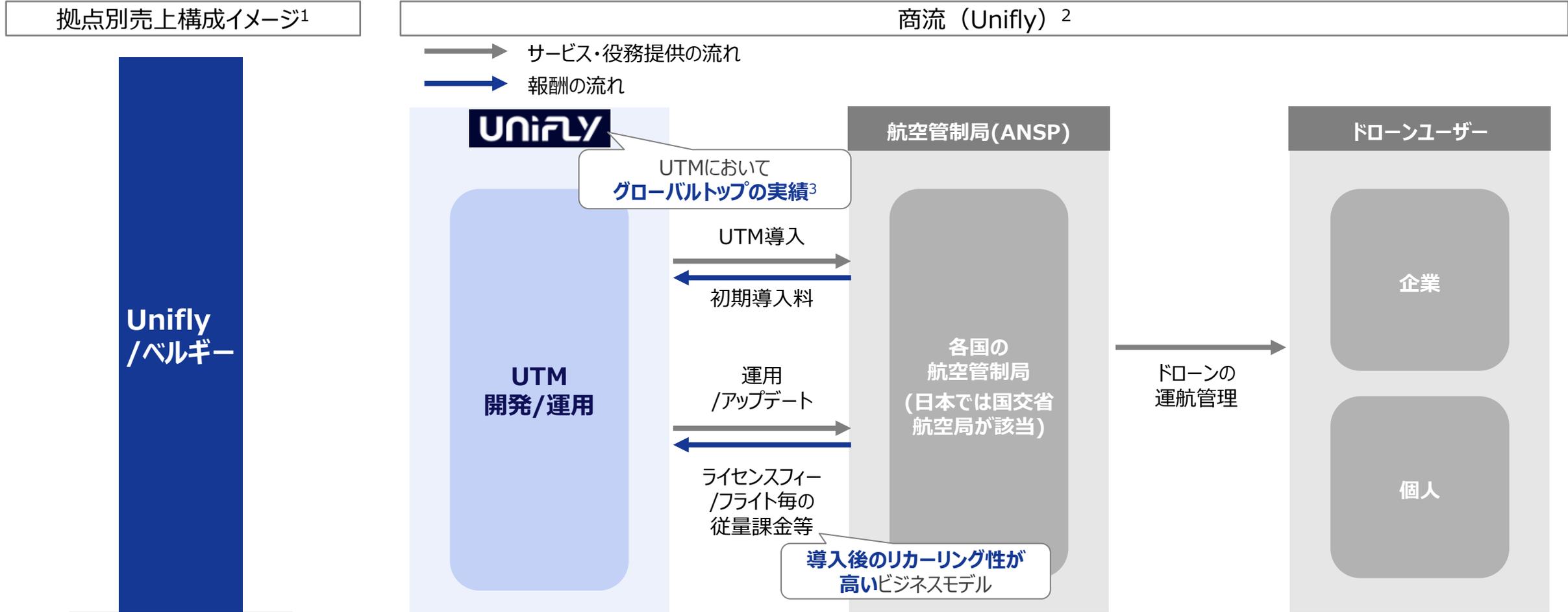
結果として市場規模は600億米ドルと計算され、1米ドル=150円前提で日本円に換算

事業別ハイライト - UTM



事業概要 (再掲)

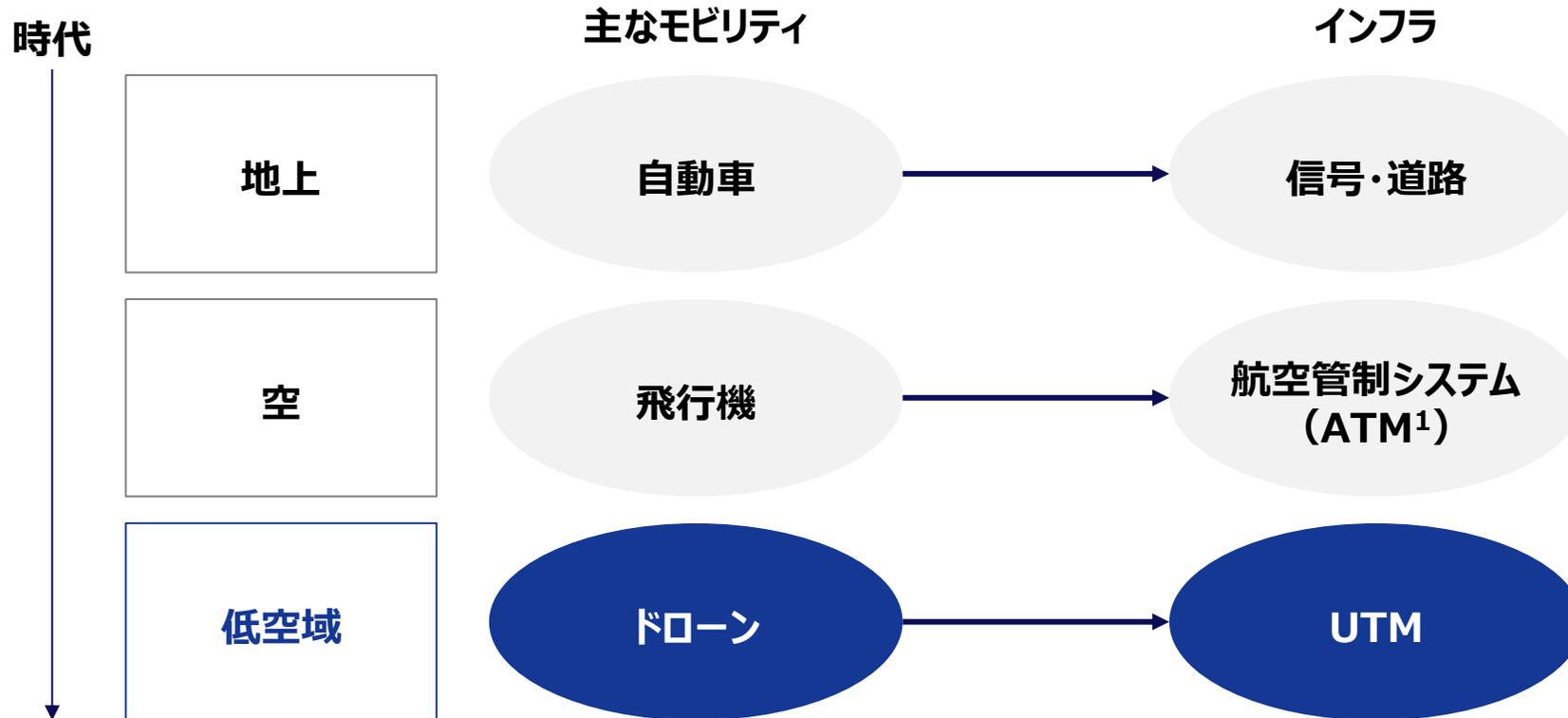
✓ 当社子会社のUniflyは各国の航空管制局 (ANSP) に対しUTMの開発・運用を行っている



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。Aloft/アメリカは持分法適用会社のため内数に含めていない。
 (2) 厳密な商流は導入国ごとに異なるため、概括的に記載
 (3) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は67頁参照

UTMの役割

✓ UTMは、ドローンをはじめとした低空域のモビリティの運航インフラ

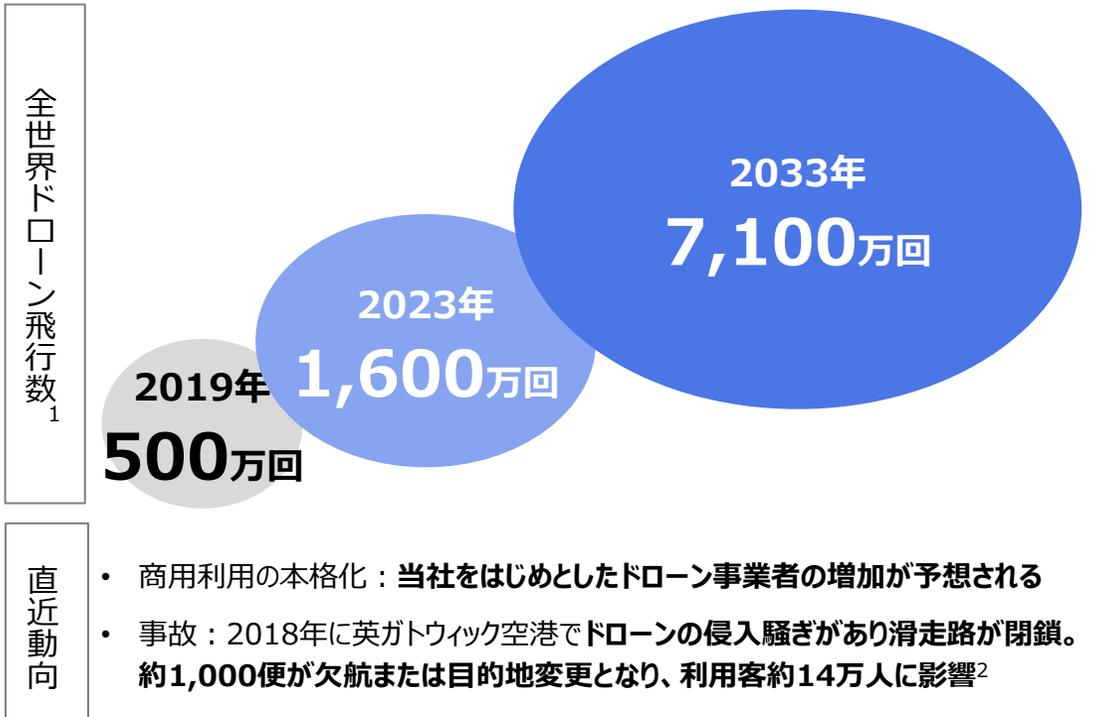


(1) ATM : Air Traffic Management

義務化に向けた流れ

✓ ドローンによる空域混雑化は引き続き進む見通しであり、欧州の導入義務化のほか各国で導入への動きが進む

空域の混雑化は加速



UTM義務化への動き

- 欧州³**
 - 2023年に全27加盟国のUTM導入義務化を決定
- 米国
カナダ^{4,5}**
 - 空港周辺の空域での利用が義務化
- 日本⁶**
 - 国土交通省航空局がUTMの導入検討を進める

(1) 出所：SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料（最終報告書）』（2024）。2023年・2033年の数値は予測値であり、記載通りに推移することを保証するものではない。「全世界ドローン飛行数」は運用中の商用ドローンの総飛行回数（指し、ドローン運行事業者、UTM事業者等へのサーベイ調査に基づき算出した2022年の1機体あたり平均飛行回数実績を基に、規制整備状況や統計情報等を踏まえてアーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社が算出

(2) <https://www.bbc.com/news/uk-england-46665615>

(3) <https://www.easa.europa.eu/en/document-library/regulations/commission-implementing-regulation-eu-2021664>

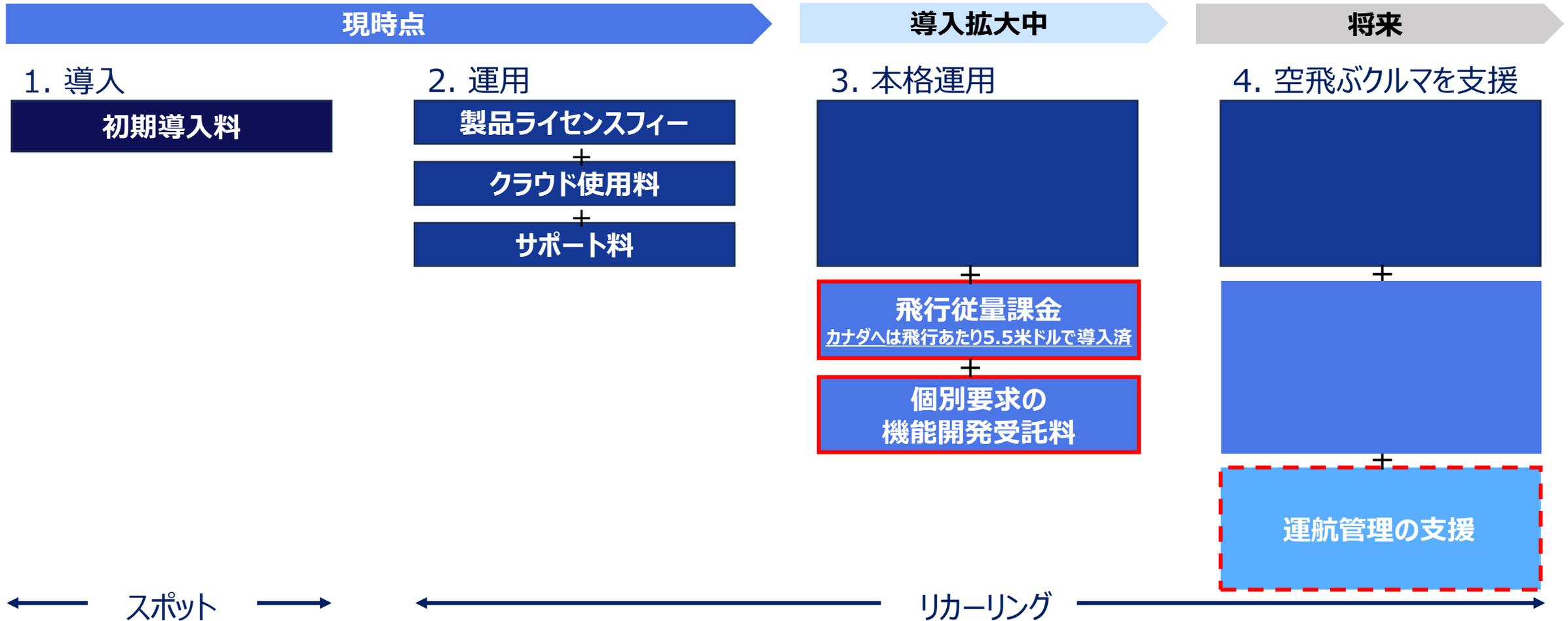
(4) https://www.faa.gov/uas/advanced_operations/traffic_management , https://www.faa.gov/uas/getting_started/laanc

(5) <https://tc.canada.ca/en/aviation/drone-safety/learn-rules-you-fly-your-drone/where-fly-your-drone#controlled-airspace>

(6) https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougi_dai17/siryou1.pdf

UTM事業の収益構造

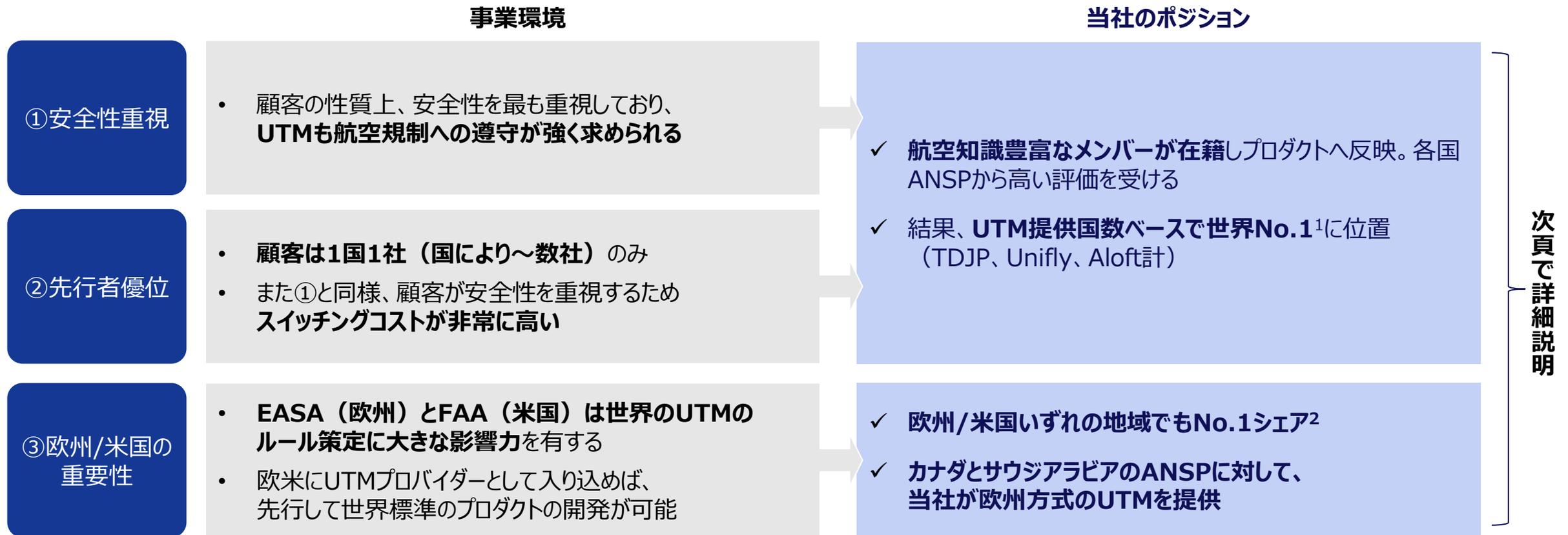
✓ 基盤となるシステムを複数クライアントに展開することが可能、長期的にはライセンスフィーのリカーリング収益化が見込まれる。



(1) 現在は「3. 本格運用」までサービス提供しており、「4. 空飛ぶクルマを支援」について提供を保証するものではない

事業環境・当社のポジション – 概要

- ✓ UTMは顧客の性質上、安全性重視で先行者優位性の高いビジネスだが、当社はUTM提供国数でグローバルNo.1に位置
- ✓ 加えて、世界のUTMのルール策定において大きな影響力を有する欧米でもシェアNo.1を誇る

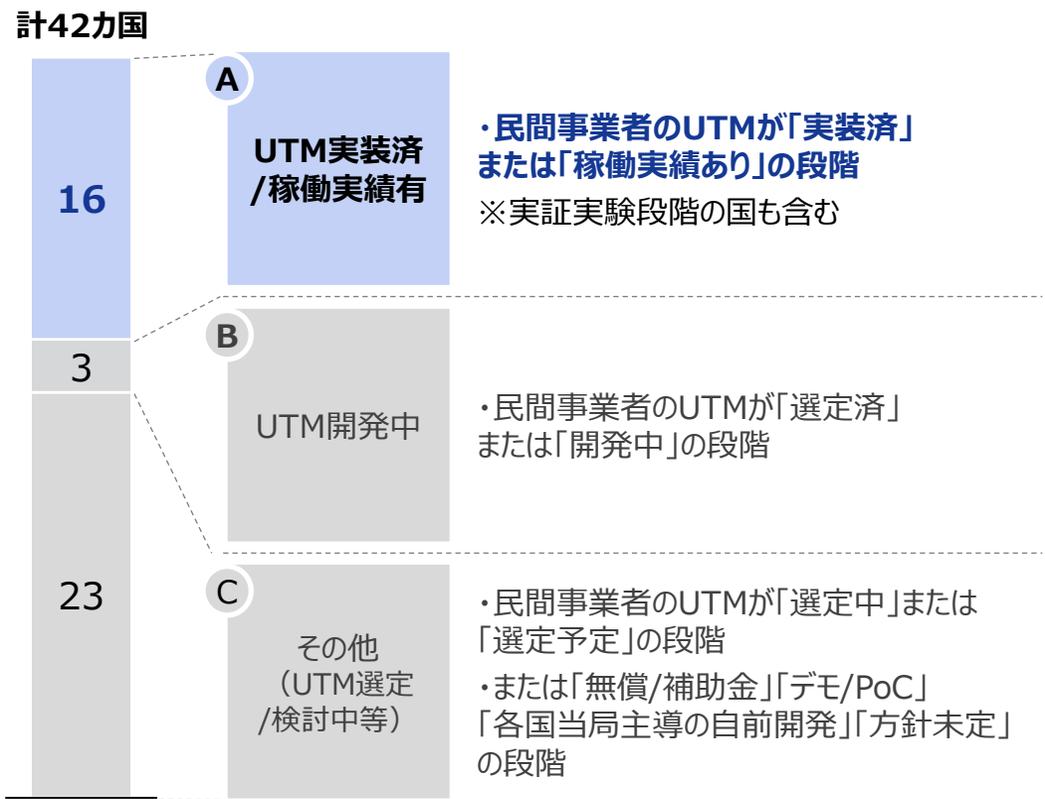


(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は67頁参照
 (2) シェアの考え方について、欧州は提供国数の占める割合を比較（注記1参照）。米国は国内他事業者とのシェア比較であり、いずれも詳細は67頁参照

事業環境・当社のポジション – 国別UTM導入状況

- ✓ 現在、UTM検討国はグローバルで42カ国存在し、その検討ステータスは3種類に大別される
- ✓ 具体的なUTM検討が進むステータスAに属する国の63%が当社グループのUTMを採用

検討国数・ステータス¹



民間UTM事業者の導入実績(2024年7月時点、国別)²

※ステータスAのみ。また1国に複数の事業者が存在する場合は最大シェアの事業者

ステータス	国	採用事業者	
A	アメリカ	Aloft	
	カナダ	UniFLY <small>enabling autonomous aviation</small>	
	ドイツ		
	スペイン		
	ベルギー		
	デンマーク		
	オーストリア		
	ブルガリア		
	サウジアラビア		
	日本		TerraDrone
	イギリス		A社
	ルルウェー		
	オランダ		
	フランス		
	イタリア		
	シンガポール		

ステータスAのうち63%の国が当社グループを採用

出所：SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料(最終報告書)』(2024)を基に当社作成

(1) UTM検討国数/検討ステータス: 各国規制当局の公開情報、業界有識者インタビュー、業界レポート(UTM Readiness Index)等を基に収集・整理
 (2) 表内記載の数字は通し番号であり、市場規模などの順位を表すものではない

主要KPI (Unifly/ベルギー)

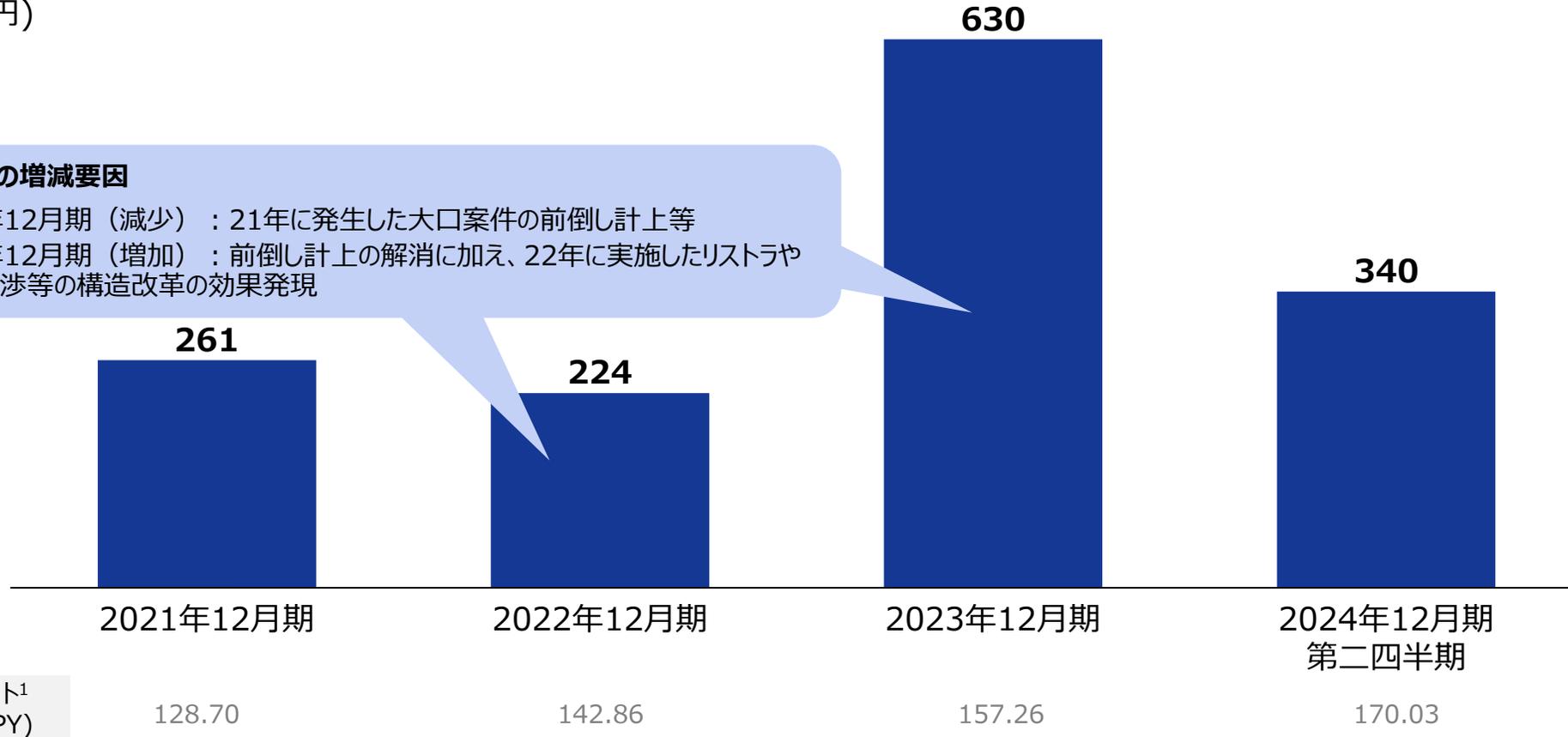
✓ Uniflyの売上高は、22年12月期にリストラ等の影響で一時落ち込むも、23年12月期にV字回復を達成

売上高(当社による連結子会社化前の数値を含む)

(百万円)

前期からの増減要因

- ・2022年12月期（減少）：21年に発生した大口案件の前倒し計上等
- ・2023年12月期（増加）：前倒し計上の解消に加え、22年に実施したリストラや値上げ交渉等の構造改革の効果発現

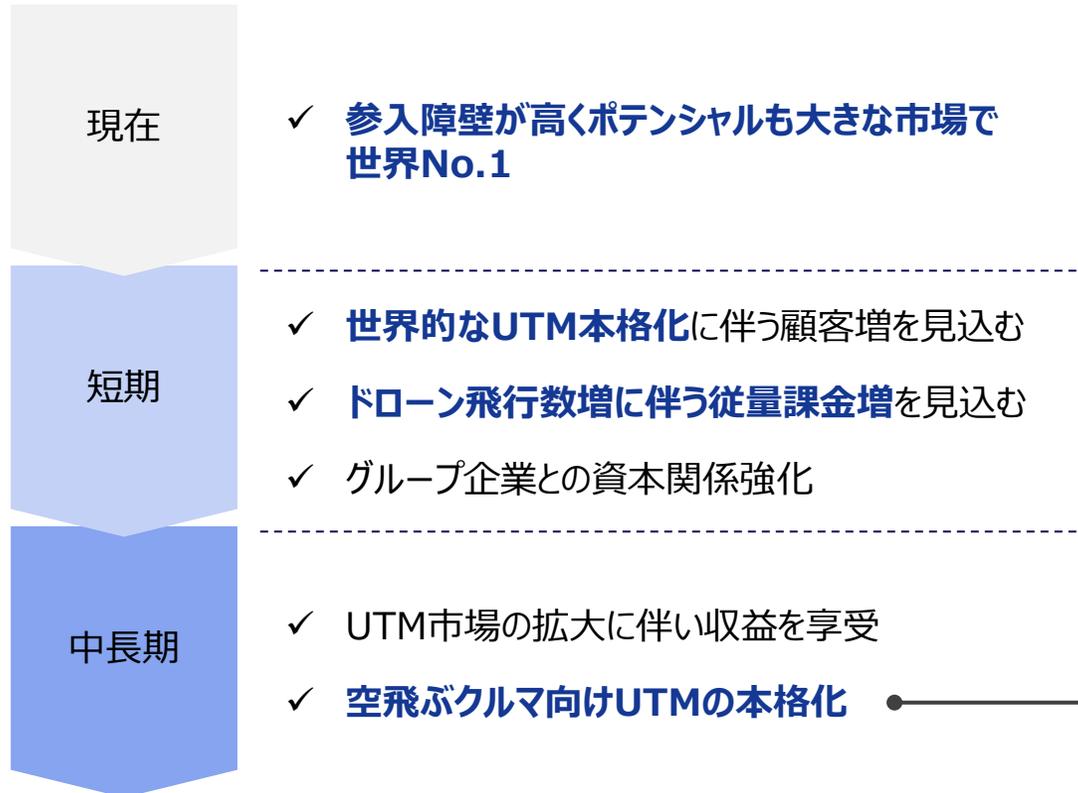


(1) EUR/JPYレートについては、2021年12月期は三菱UFJ銀行公表の2021年12月月中平均レート（TTM）を、2022年12月期以降は当社連結会計における各期末/四半期末の換算レートを使用。

今後の方向性

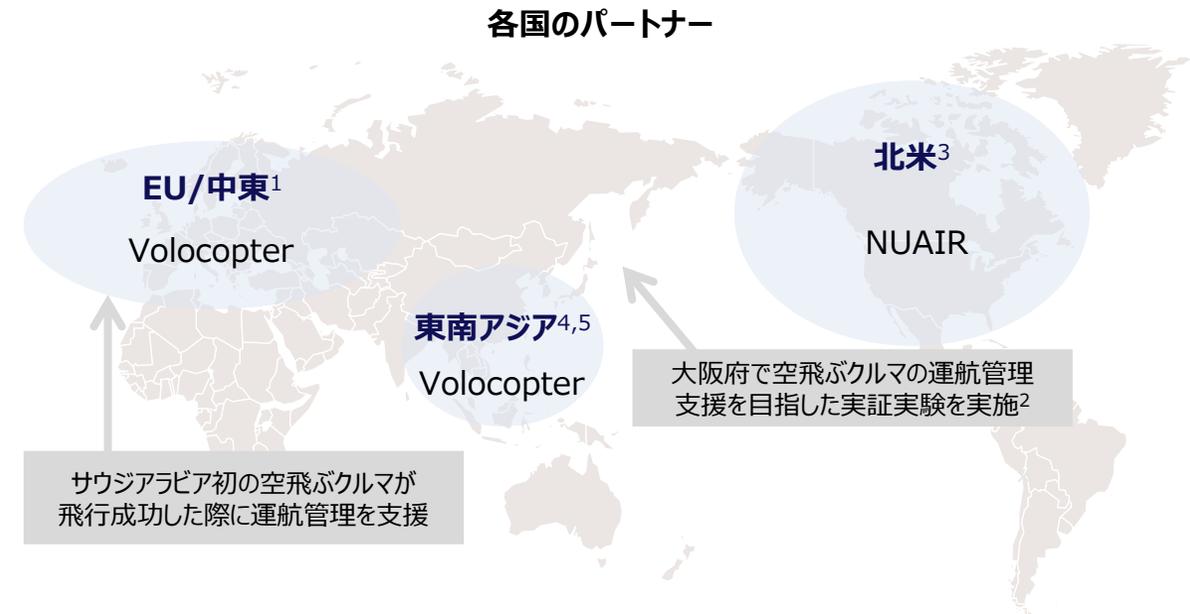
- ✓ 短期的には、継続的な顧客獲得やドローンの飛行数増加に伴う収益拡大を見込む
- ✓ 中長期的には空飛ぶクルマ向けUTMの本格化を見据えた開発を進める

■ 今後の方向性



■ 空飛ぶクルマ向けUTMに向けた取り組み

- 当社ではドローン向けUTMと同様に、空飛ぶクルマ向けUTMも将来的に市場が拡大すると考えており、開発に着手している
- 各国のパートナーと開発に向けた取り組みを開始



(1) <https://www.drone.jp/news/2024022718450382264.html>
 (2) <https://www.city.osaka.lg.jp/keizaisenryaku/page/0000622668.html>
 (3) <https://www.unmannedairspace.info/latest-news-and-information/aloft-updates-airspace-map-with-remote-id-tracking/>
 (4) <https://www.volocopter.com/en/newsroom/successful-integration-of-piloted-air-taxi-into-air-traffic-management-utm-system>
 (5) <https://www.facebook.com/watch/?v=2572837939442788>

グループ3社で空飛ぶクルマ向けUTMの開発を目指す



グループ3社（TDJP、Unifly、Aloft）それぞれの国・地域で積んできたドローン向けUTMの実績をもとに、グローバルの業界基準となるような空飛ぶクルマ向け運航管理システムの開発を目指す

リスクの情報



認識するリスク（1/2）

項目	主要なリスク	顕在化可能性	影響/時期
ドローンの安全性に対する社会的信用について	当社グループに限らず、ドローンに関する重大な事故が発生した場合には、ドローンの安全性に対する社会的信用が低下することにより、顧客からの需要低下、規制の強化等により市場の成長が減速する可能性があります。当社グループでは、事故を起こさないよう、安全性第一のドローンの実現に努めておりますが、万が一、当社グループの製造した機体が墜落すること等により人や財産等に損害を与えた場合には、製造物責任賠償、リコールによる支払や費用発生及び社会的信用の失墜等により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。製品の信頼性には万全の配慮をしておりますが、万が一、製品の欠陥が発生した場合には、その欠陥内容によっては多額の支払や費用発生及び社会的信用の失墜を招き、当社グループの経営成績及び財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。	中	中/中期
経営環境について	当社グループの事業領域である産業用ドローン市場では、国内外において大きな成長が見込まれております。国内では政府の規制整備やガイドライン整備など積極的な姿勢を受け、2022年12月にはレベル4（有人地帯での目視外飛行）である目視外飛行許可申請のルールが明確化されております。今後も産業用ドローン市場の創出及び拡大が続くものと考えておりますが、今後日本国政府の方針転換などが行われた場合には、当社グループの主要な事業領域の成長が鈍化し当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、ドローン産業は成長分野であると見做されており、従来他業種であった企業の参入が加速することによる競争激化が当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。当リスクについては、事業計画をモニタリングし、政府方針のタイムリーな把握や国内だけに日本国だけに留まらない収益獲得エリアの分散化等によって対応を行っております。	中	大/中期
為替変動の影響について	当社グループは海外子会社各国においては現地通貨で資産・負債を保有しております。当社グループはグローバルで事業を行っており、米ドル及びユーロを中心とする為替レートの変動に伴う影響も受けます。また、当社グループの海外子会社の現地通貨建ての資産・負債等は、当社連結財務諸表作成の際に円換算されるため、財政状態は為替レートの変動による影響を受けます。連結財務諸表を作成するにあたっては現地通貨を円換算する必要があり、換算時に使用するレートによっては当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。なお、為替相場の変動は中長期的には平準化されるものと考え、為替予約等は行っておりません。	大	小/短期
仕入価格の高騰について	当社グループでは、特定の仕入先からでない入手できない原材料はありませんが、材料、製品等は輸入品を使用し、為替等の変動によって一時的に当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中/中期
M & Aに伴うのれんの減損に関するリスク	当社グループでは、事業規模の更なる拡大と機動性の確保を目指して、海外を含む将来性のある企業を積極的に買収し中長期的な成長の実現を目指してまいります。各国経営陣の判断により今後の成長が大きく期待できる企業を買収の対象とすることでリスク低減を図っているものの、黎明期市場の企業を買収することによるのれんの減損が当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	大	小/中期
海外事業展開について	当社グループでは、海外での事業活動・グローバル展開を成長戦略の軸の一つとして積極的に行い、今後も成長戦中長期的な成長の実現を目指してまいります。特定地域への依存を避けることでリスク低減を図っているものの、国際情勢や各国特有の政治経済、売掛金の回収リスク等の状況により当社グループの事業の運営に影響が発生し、当社グループの財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	大	小/中期

認識するリスク (2/2)

項目	主要なリスク	顕在化可能性	影響/時期
代表取締役の兼任について	<p>当社代表取締役社長である徳重徹は、Terra Charge株式会社（以下、TC社）の代表取締役社長を兼任しております。徳重徹は、先ず次世代モビリティであるEV産業事業の創出のため2010年4月にTerra Motors株式会社（以下、TM社）を設立しましたが、同社の新規事業として開始したドローン事業をスピンアウトして当社を設立した経緯があります。その後TM社は、2024年2月に会社分割し、TM社の社名をTC社に変更しております。（会社分割により新設された会社がTM社の社名を継承しておりますが、徳重徹は同社の役員に就いておりません）。TC社の代表取締役社長として業務を行っているため、業務時間や勤務場所の面でTC社にも割振りされる格好になりますが、基本的に当社での業務執行に高めの比重を充てております。なお、TC社における、徳重徹の主な役割や業務内容等は以下の通りです。</p> <p>①「EV充電事業」という新規事業の拡大・強化（販路開拓等）において、会社の顔として高い知名度と強い牽引力を持って事業を推進しております。</p> <p>② ステークホルダーに対する信用力や責任性の訴求等、大手企業からの出資や融資を受ける事案等の重要局面にあたっては、会社を代表する徳重徹の信用力によって実現しております。</p> <p>③ メディアや講演においても、代表者としての露出によって、企業価値の向上を行っていると考えており、社外取締役の招聘や人財の採用においても、徳重徹が代表している事が奏功しております。</p> <p>TC社の代表取締役社長を徳重徹が兼任していることに伴い、兼務の状況に関するモニタリング体制等は以下の通りです。</p> <p>(a) 利益相反防止体制 利益相反に係る意思決定は全て取締役会決議を行っており、当該決議に際しては、徳重徹を除いた取締役4名（うち社外取締役2名）によって意思決定を行うことにより、利益相反を防止する体制を構築しております。また、監査役監査において利益相反に係る事項をモニタリングする体制を構築しています。TC社と当社は、徳重徹が代表取締役社長を務めることを除いて現状TC社からも当社からも出資の状況はなく、事業取引面、資金面、人員面等における関係は全く有しておらず、TC社との間で利益相反事項が生じる可能性は低いと考えております。</p> <p>(b) 代表取締役社長業務への支障の有無 当社では、業務分掌体制や業務執行を担う幹部陣等への権限委譲を適切に推し進めることで組織的な企業運営体制を構築しており、TC社でも同様の体制を構築している旨確認しております。その結果、両社の代表取締役社長固有の業務（取締役会出席、稟議決裁、投資家対応等）に与える影響は限定的であり、従前より徳重徹は代表取締役社長としての職務執行が十分に可能な状態にあります。また、今後も優秀な幹部人財の採用等により同様の体制を維持・継続していく方針です。しかしながら、優秀な幹部人財の維持・確保が想定どおりに行えない等、現状の体制が維持できないような場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>(c) モニタリングの具体的なチェック項目 当社では、上記(a)や(b)の確認・検証を含めて、任意の指名・報酬委員会を設置し、「代表取締役社長兼務体制に対するモニタリングのガイドライン」を定め、基本的に四半期に一度、また必要に応じて更にその頻度を高める建付けで、兼務の状況についてモニタリングを行い、懸念・問題事項が発生した場合、速やかに委員会を開催し、要改善を代表取締役社長へ提言する運用としております。また、次回委員会開催時に代表取締役社長の活動状況に改善が見られなかった場合、指名・報酬委員会委員である独立社外取締役より、他社兼務体制を解消すべき旨を代表取締役社長へ通知する事としております。</p>	低	中/中期

(参考：当社およびTM社、TC社と弊社代表取締役の関係性)

会社名	当社	Terra Charge(株)	Terra Motors(株)
代表取締役	代表取締役社長 徳重 徹	代表取締役社長 徳重 徹 代表取締役副社長 上田 晃裕	代表取締役社長 上田 晃裕
大株主	テラ(株)* 徳重 徹	テラ(株)* 徳重 徹	テラ(株)* 徳重 徹

*徳重の資産管理会社

Appendix



財務ハイライト：財務諸表詳細（百万円）

P/L

	FY22	FY23	FY24 2Q
売上高	1,949	2,963	1,913
- ドローンソリューション	1,949	2,622	1,573
- UTM	-	341	340
売上総利益	1,207	1,539	948
- ドローンソリューション	-	1,350	736
- UTM	-	189	212
営業利益	90	▲243	▲362
- ドローンソリューション	-	▲106	▲267
- UTM	-	▲137	▲95
当期純利益	▲1,113	▲413	▲366
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,112	▲354	▲303

B/S

	FY22	FY23	FY24 2Q
資産	6,126	7,133	7,085
流動資産	4,755	6,149	4,641
有形固定資産	156	440	837
無形固定資産	85	338	419
投資その他資産	1,129	207	1,188
負債	1,609	2,088	2,094
流動負債	581	940	995
固定負債	1,029	1,148	1,099
純資産	4,516	5,045	4,991
株主資本	2,546	4,493	4,190
その他の包括利益累計額	96	39	263
新株予約権	1,858	9	39
非支配株主持分	17	504	498

C/S

営業活動によるキャッシュフロー	327	▲16	▲610
投資活動によるキャッシュフロー	▲1,823	530	▲1,511
財務活動によるキャッシュフロー	4,881	348	14

農業事業の広大な市場規模

✓ ドローンによるアブラヤシへの農薬・肥料散布市場は、5,000億円の世界規模があると見込まれる

国	製品	面積 ¹	単価 ²	散布頻度 ^{2,3}	市場規模
インドネシア	ミノムシ駆除	15百万 ha ×	16USD/ha ×	3回/年	= 720百万 米ドル
	カブトムシ駆除	15百万 ha ×	16USD/ha ×	2回/年	= 480百万 米ドル
	肥料	15百万 ha ×	20USD/ha ×	4回/年	= 1,200百万 米ドル
マレーシア	ミノムシ駆除	5百万 ha ×	20USD/ha ×	3回/年	= 300百万 米ドル
	カブトムシ駆除	5百万 ha ×	20USD/ha ×	2回/年	= 200百万 米ドル
	肥料	5百万 ha ×	22USD/ha ×	4回/年	= 440百万 米ドル

市場規模
33億米ドル
=5,000億円⁴

*当スライドの数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、地理的データをもとに上記に記載の方法により計算した推計値。当社による一定の仮定に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある

(1) 各国の総作付面積を<https://ourworldindata.org/palm-oil>より取得

(2) 単価、頻度は当社提供サービスに準ずる

(3) カブトムシ駆除の散布頻度は、当社実績ベースでアブラヤシの生育初期に2年間・2週に1回（年26回）ずつ同じ木に散布を行う必要があること、生育サイクル（約24年）の長さを考慮し、 $2 \times (1/24) \times 26 \approx 2$ 回/年として計算

(4) 1米ドル=150円前提で、市場規模合計（3,340百万米ドル）に乗じた額（5,010億円）をもとに記載

本資料の取り扱いについて

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

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

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

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

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

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

今後の開示について

本資料のアップデートは今後、本決算の発表後の2025年3月頃を目途として開示する予定です。農業事業におけるKPI（本資料での開示無し）についても、今後のアップデートの際に開示予定です。

Fin

