



# 2025年7月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2024年12月13日



IBIS



# 決算サマリー：売上規模拡大と売上総利益率大幅改善

- 売上高、各損益は通期予想を上回っているが、例年第1四半期が最も閑散期となる季節性の影響や第2四半期以降計上予定のSBIR補助金収入の影響も鑑み、現時点では通期予想は据え置き
- なお、当四半期期間中は補助金受領のタイミングがないため、『SBIR研究開発費を除く経常損益』を開示

| 単位：百万円               | 2024/7期<br>(第1四半期) | 2025/7期<br>(第1四半期) | 前年同期比                    | 増減率(%)       |
|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------------|--------------|
| 売上                   | 73                 | 225                | <b>+152</b>              | <b>+206%</b> |
| 売上総利益<br>(利益率)       | ▲15<br>(▲20%)      | 103<br>(46%)       | <b>+118</b><br>(+66ポイント) | 大幅改善         |
| 経常損益                 | ▲177               | ▲184               | ▲7                       | -            |
| SBIR研究開発費を<br>除く経常損益 | ▲177               | ▲51                | +126                     | 大幅改善         |

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



# 決算サマリー：事業構築フェーズから拡大フェーズへ

- ▶ 25/7期第1四半期実績は引き続き社会課題/政策動向/市場成長が後押しし、  
前年同期の3倍となる売上高225百万円を獲得、売上総利益率も大幅改善  
また、市場拡大に向け建設、インフラ事業者等との業務提携や自治体との取組みを多数実施
- ▶ 25/7期通期業績予想については、進捗率18%と前年同期進捗率9%に対して大幅に進捗  
特に機体販売以外の売上高は決算発表日時点で受注残等が予算の75%まで積み上がる  
引き続き創業以来初の経常損益の黒字化を見込む
- ▶ 各種成長戦略は順調に進捗しており、国家プロジェクト(SBIR) 3件、補助金総額約57億円の  
開発は推進中。海外展開は韓国子会社設立により韓国での事業を開始

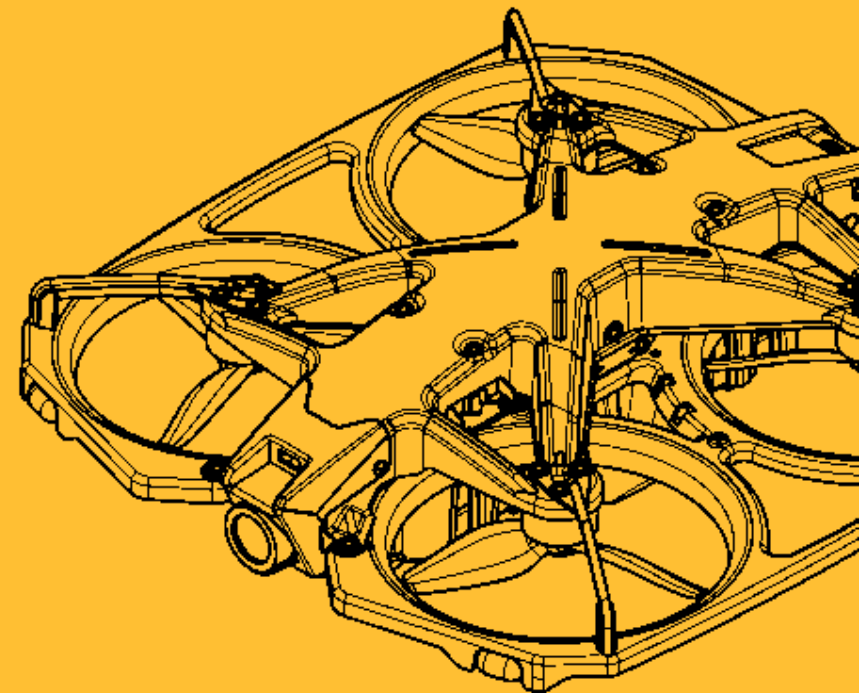






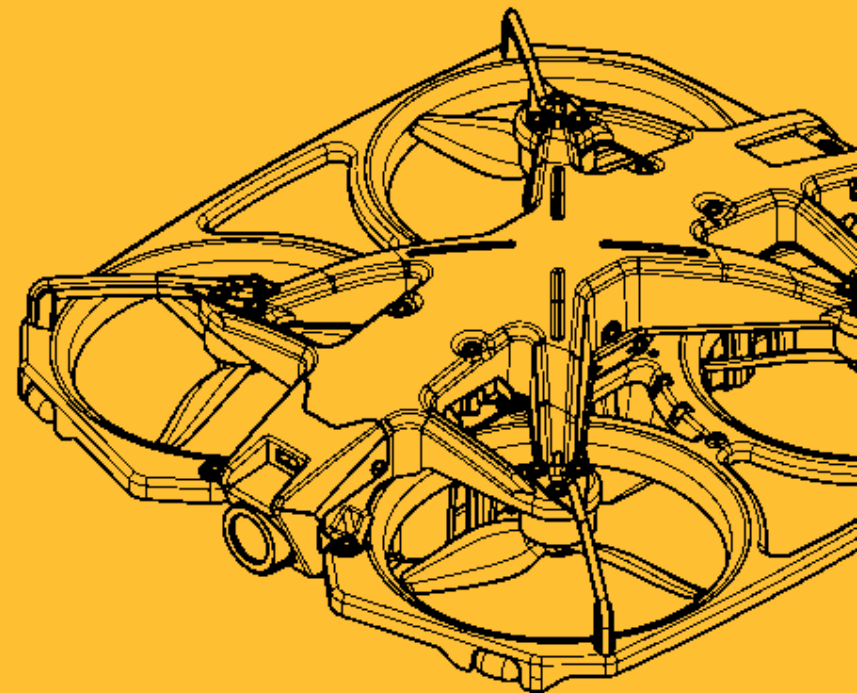
# INDEX

- 01 当社事業概要
- 02 2025年7月期第1四半期業績報告
- 03 2025年7月期業績予想の展望
- 04 2025年7月期成長戦略進捗
- 05 Appendix





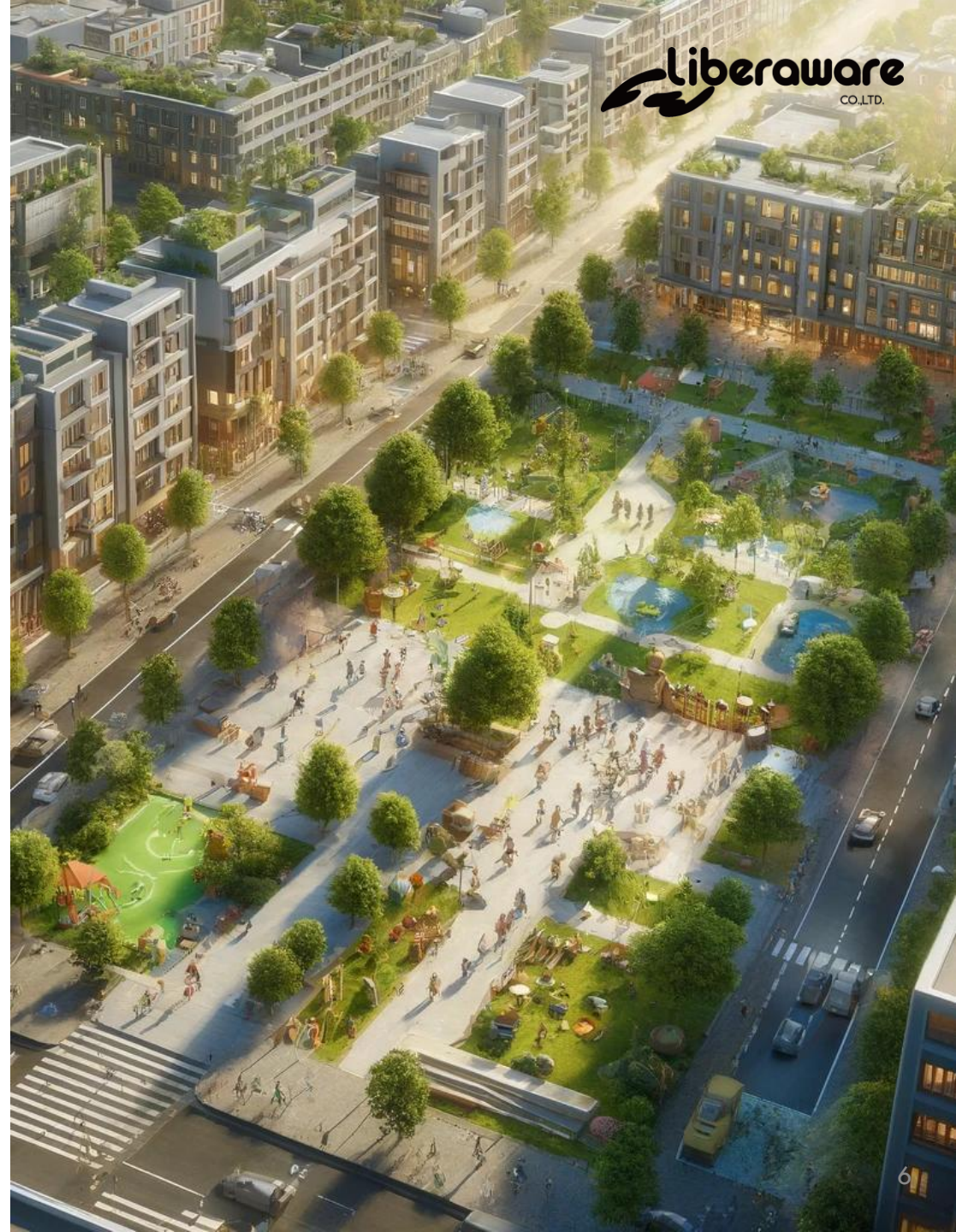
# 01 当社事業概要



# 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。



# ビジネスモデル

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



## ハードウェア

狭小空間点検ドローン  
特殊環境特化型ドローン



小型・軽量

狭小空間対応

# IBS

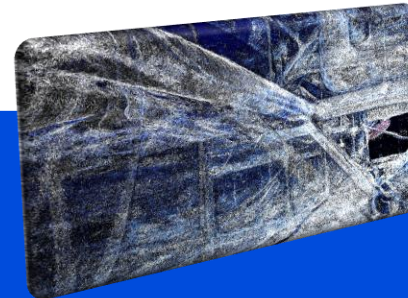


人が入れない狭く暗い屋内の  
データを取得



## ソフトウェア

狭小空間のデータ解析技術  
デジタルツインプラットフォーム



点群

差分解析

体積

オルソ

# LAPIS



狭所・暗所の設備状況を  
定量化・デジタル化





# ビジネスモデル

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

## 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

## 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

## 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

# ハードウェア：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS2」について

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

## 飛行制御アルゴリズム

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

## 防塵モーター

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



## 機構・筐体

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

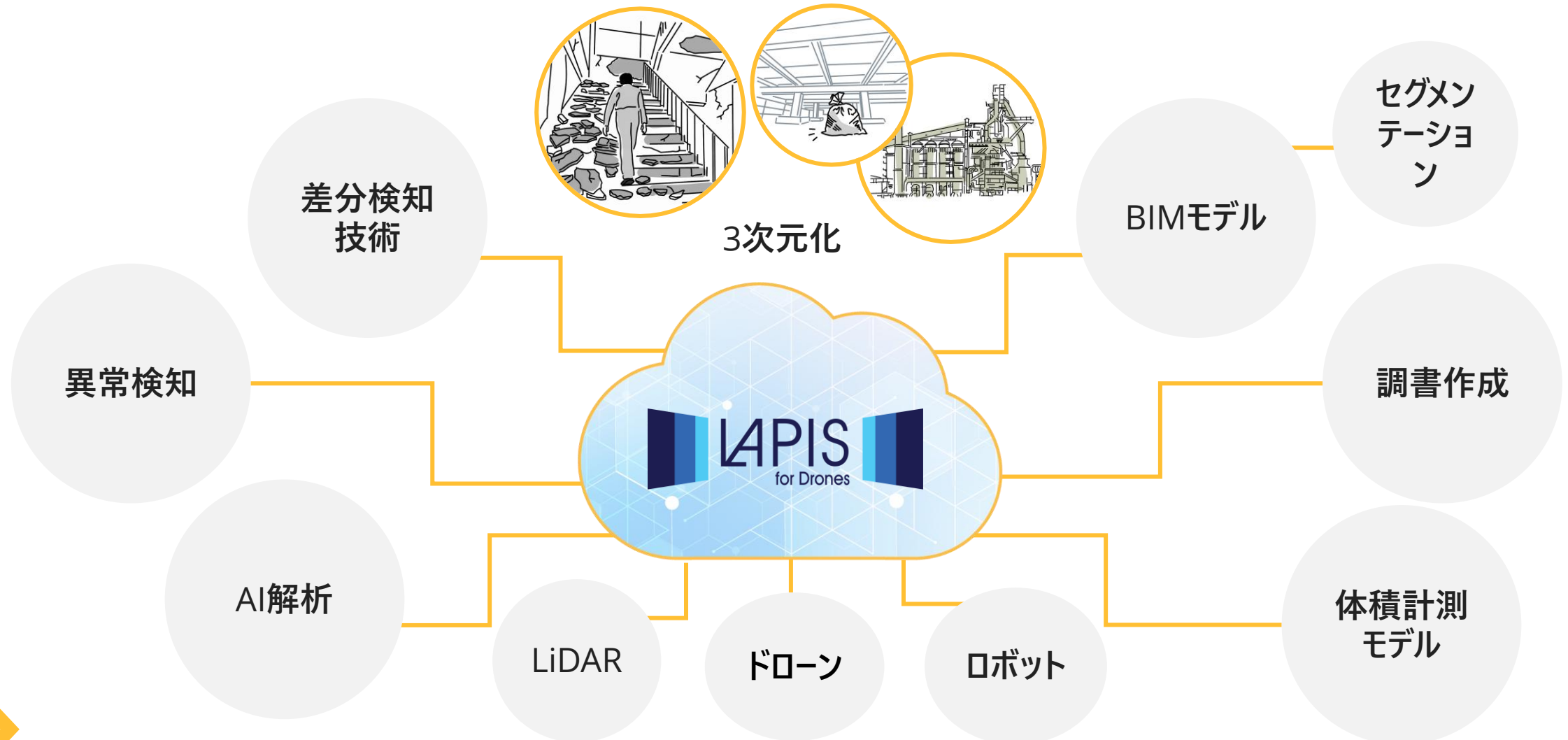
## 高感度カメラ

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



# ソフトウェア：3次元解析クラウド「LAPIS」について

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





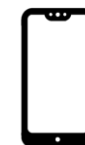
# デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の説明

- ドローンやスマホで撮影した動画から3次元化・点群データ化が可能 ⇒ 建設工事、維持管理業務の効率化
- LAPISの画像処理技術をベースとし、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5,000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



# 強み・優位性

- ハードとソフトの強みと、大手企業との厚い取引関係の構築により、屋内点検利用No1を実現する

累計顧客企業数

# 290社以上

2025/7期10月末現在

1

## ハード技術優位

- 劣悪環境×狭小空間
- 入手困難なデータ獲得

小型 軽量

防塵性

暗所対応

耐熱性

衝突時の飛行制御



2

## データ技術優位

- 劣悪環境のデータ処理
- 意思決定のための解析

3次元化精度・取得方法

解析ソリューション

自動処理



3

## 大手企業との取引

- スイッチング・コスト
- 強力なブランディング



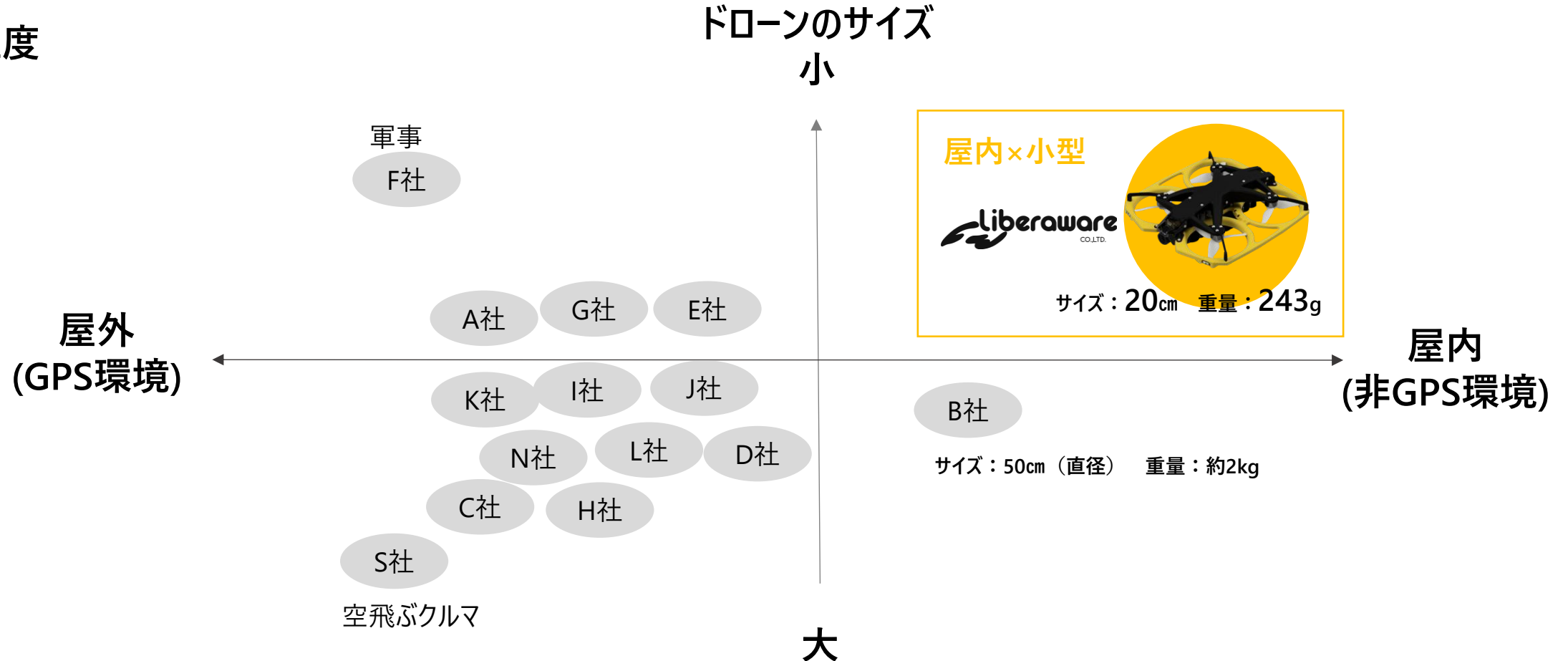
×



# 強み・優位性：ハードウェア

- 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

技術難度





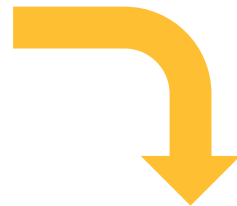
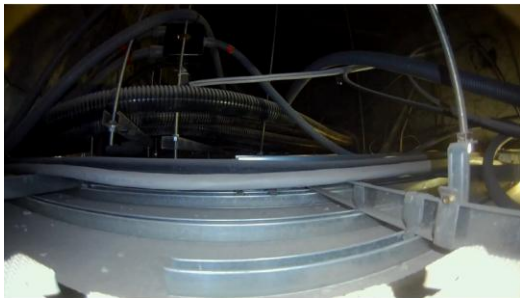
# 強み・優位性：ソフトウェア

- 当社は、他社では困難な「狭く・暗く・劣悪な」空間の3次元化技術を有する
- 既存の建物のBIM\*化サービスを展開しており、3次元のデジタル図面をユーザーへ提供

## ➤ 劣悪環境の3次元化

狭く・暗く・劣悪な空間の3次元化（例 天井裏）

動画

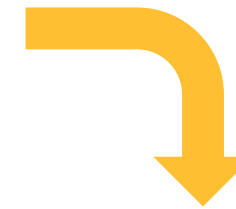
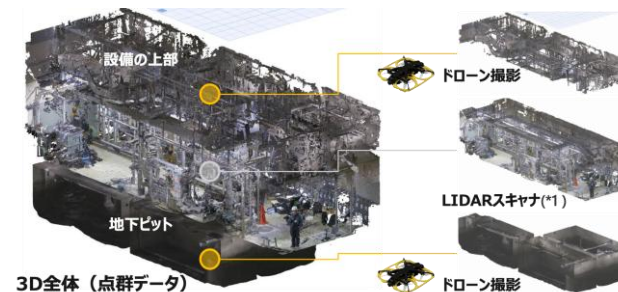


3次元点群データ

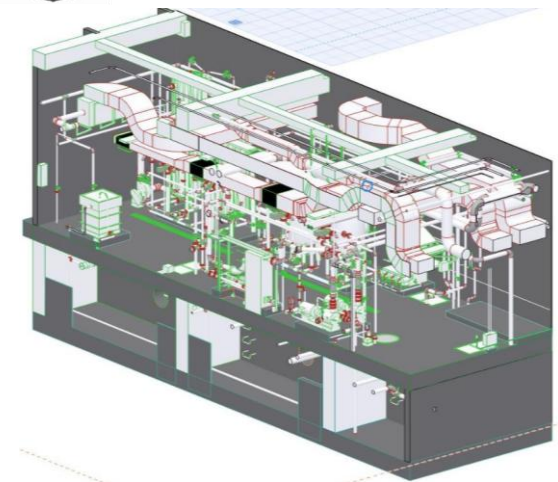


## ➤ 建物全体のBIM化

築年が古く図面のない／正しくない建物等をドローン等で撮影し図面化



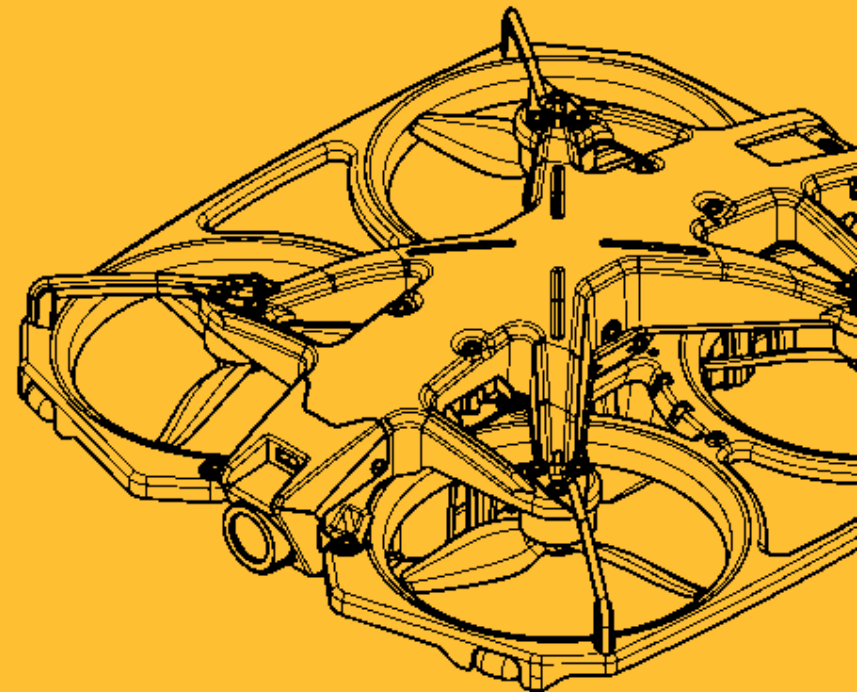
BIM (3D図面)



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



# 02 2025年7月期 第1四半期業績報告





# 2025年7月期第1四半期業績報告 < 数值報告 >





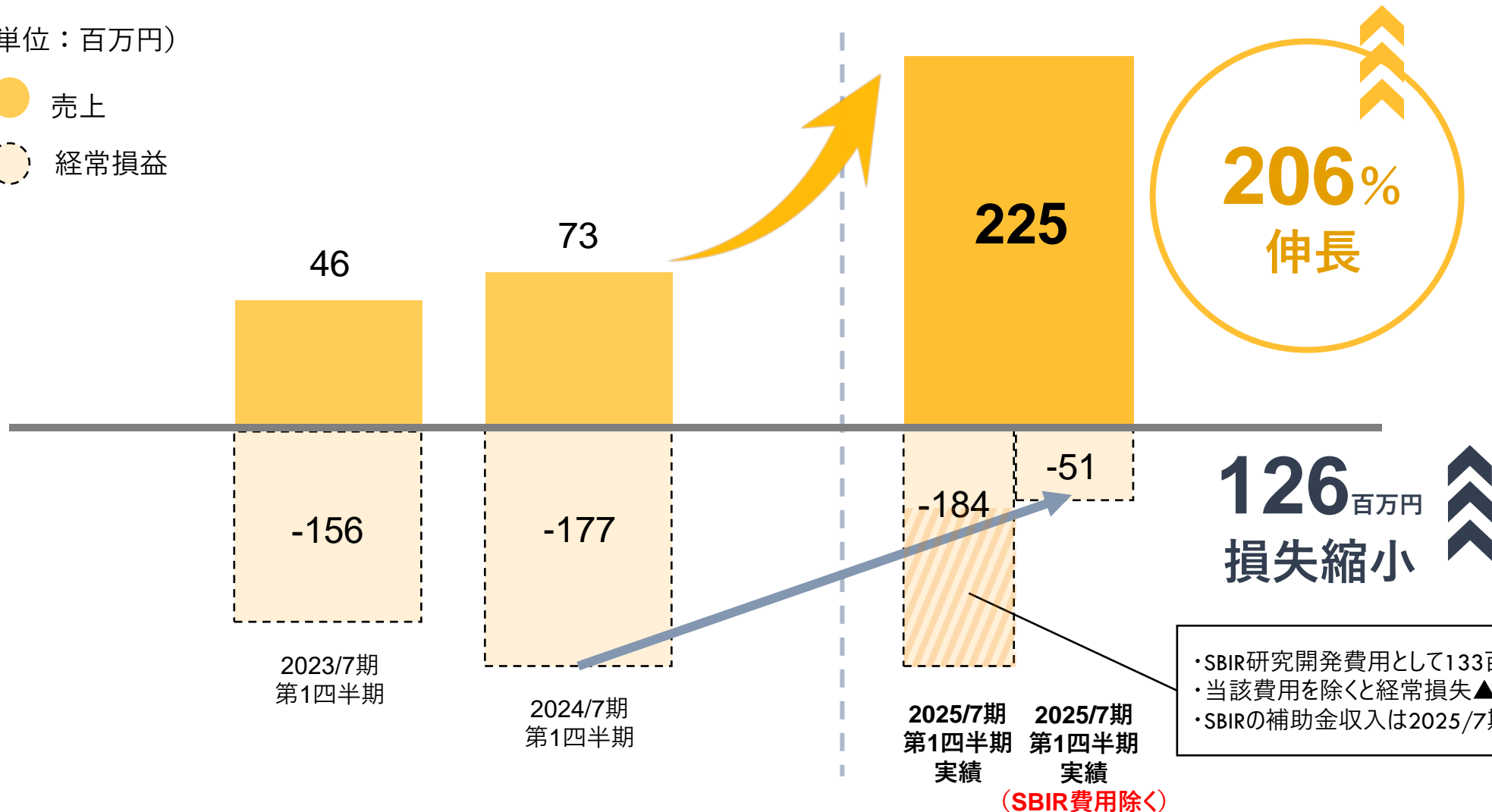
# 第1四半期業績ハイライト(売上高と経常損益)

- 屋内ドローン市場確立と新機体サービスインに加え、社会課題/政策動向/市場成長の後押しにより規模拡大
- リカーリング収益増と高付加価値/高利益率の機体販売により損失も大幅縮小

(単位：百万円)

● 売上

○ 経常損益



# 第1四半期事業ハイライト

- 拡大期への移行を裏付ける各種数値は大きく伸長し、今後に向けビジネス、技術開発共に多くの活動を実施
- 将来の成長に向けた成長戦略は順調に進捗

## 事業/財務指標

- 売上総利益率**46%** (前年同期▲20%)と大幅改善。例年最も売上高が低くなる傾向の1Qから通期目標48%程度を獲得
- 機体販売を除く売上高の内のリカーリング収益額は125百万円 (前年同期53百万円) と2.3倍獲得
- 拡大期への移行を裏付けるよう、全ての事業とサービス売上高は前年同期比で増加

## 当社ビジネス

- 岡野バルブ製造(株)との資本業務提携
- (株)山田商会ホールディング、(株)新井組との業務提携開始
- 東京都、神戸市、千葉市、北九州市といった各自治体との連携を加速

## 当社技術開発・ プロダクト

- (株)アプトポッドとデジタルツイン事業において協業開始
- CalTa(株)において、TRANCITYと3次元データ計測システムSEAMSを連携し、新サービス「CalTa M42」を開始
- 神戸製鋼所と共にIBIS2の放射線耐久度を測定し、高放射線環境下において動作を確認

## 成長戦略

- 国家プロジェクト(SBIR)鉄道業点検におけるドローンソリューションの開発を開始し、原理試作機を開発中
- 国家プロジェクト(SBIR)ドローンやデジタルツインを用いた建設現場のDXソリューション開発を開始し、現場実証を進捗中
- 国家プロジェクト(SBIR)災害時生存者捜索に係るドローン技術開発を開始し、要件定義等完了しプロダクト開発へ
- 韓国において海外子会社を設立し事業を開始



# 業績概要

- 売上高は前年同期比3倍、売上総利益率は大幅上昇となり、両数値とも順調に推移
- 当四半期は補助金収入がないため経常損失が膨らむもSBIR研究開発費を除くと大幅に損失減少

| (単位：百万円)           | 2024/7期<br>第1四半期 | 2025/7期<br>第1四半期 | 前年<br>同期比 | 概要                                   |
|--------------------|------------------|------------------|-----------|--------------------------------------|
| 売上高                | 73               | 225              | +206%     |                                      |
| 売上総利益              | ▲15              | 103              | -         | 売上総利益率は大幅に上昇                         |
| 売上総利益率             | ▲20%             | 46%              | +66ポイント   |                                      |
| 販売管理費              | 159              | 286              |           | SBIR3件すべて24/7期下期よりPJ開始               |
| 人件費及び経費            | 130              | 137              |           |                                      |
| SBIR以外研究開発費        | 29               | 15               |           | 25/7期より本格的に開発開始をしたため<br>SBIR研究開発費が増加 |
| SBIR研究開発費          | 0                | 133              |           |                                      |
| 営業外収益              | 0                | 0                |           |                                      |
| 営業外費用              | 2                | 1                |           |                                      |
| 経常損失               | ▲177             | ▲184             | ▲7        |                                      |
| (SBIR研究開発費を除く経常損失) | (▲177)           | (▲51)            | +126      | SBIR研究開発費除くと▲51百万円                   |
| 四半期純損失             | ▲177             | ▲185             | ▲8        |                                      |

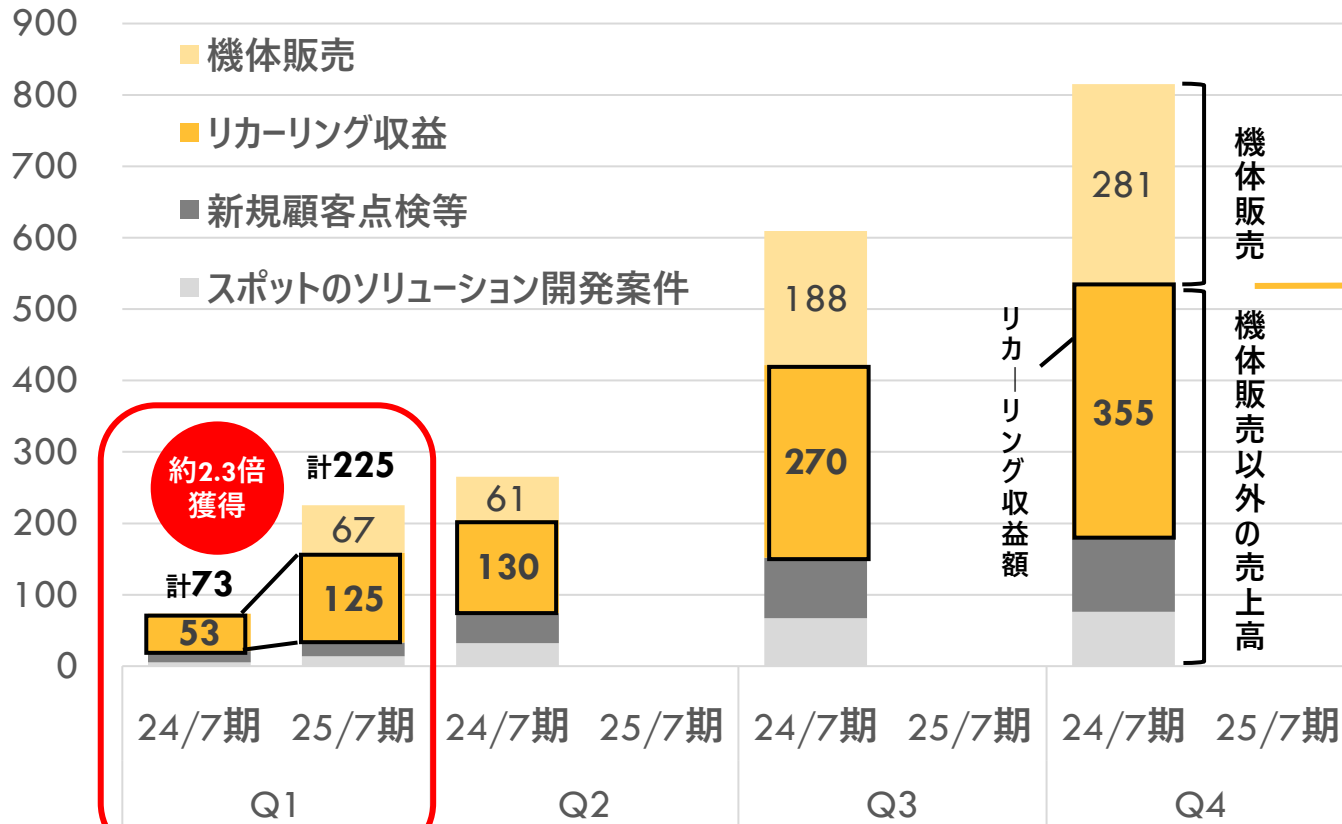


# 機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

- 機体販売(24/7期より本格的に開始)は例年閑散期である第1四半期で8.5セット販売と想定通りの実績
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額は2.3倍の125百万円、比率は79%と例年以上

(単位：百万円)

収益別前年同期比較(累計ベース)



## 機体販売：24/7期より本格的に販売開始

- 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(*2) | Q1  | Q2 | Q3 | Q4 | 計   |
|------------|-----|----|----|----|-----|
| 24/7期      | 0   | 9  | 18 | 12 | 39  |
| 25/7期      | 8.5 | -  | -  | -  | 8.5 |

## リカーリング収益額及び比率(\*3)

| 金額    | Q1  | Q2  | Q3  | Q4  |
|-------|-----|-----|-----|-----|
| 24/7期 | 53  | 130 | 270 | 355 |
| 25/7期 | 125 | -   | -   | -   |
| 比率    | Q1  | Q2  | Q3  | Q4  |
| 24/7期 | 72% | 64% | 64% | 67% |
| 25/7期 | 79% | -   | -   | -   |

リカーリング収益額は前年同期の約2.3倍獲得

リカーリング収益比率は例年以上で推移

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:レンタルバック取引に利用した機体販売を含む

\*3:リカーリング収益額：点検ソリューション（関連するデータ処理・解析サービス含む）における継続顧客の売上高、レンタルサービス、TRANCITYライセンスフィー、ソリューション開発のうち前年からの継続案件の売上高を合計

# リカーリング収益に係る各種KPI推移（四半期）

- 各種KPIはおおむね順調に伸長して推移
- レンタルサービスは足元解約が発生し前四半期と比して減少も想定程度で推移

| 各KPI指標                      | 24年7月期 |     |     |     | 25年7月期 | コメント                                  |
|-----------------------------|--------|-----|-----|-----|--------|---------------------------------------|
|                             | Q1     | Q2  | Q3  | Q4  | Q1     |                                       |
| 点検/データ処理サービスの<br>継続顧客の売上高割合 | 49%    | 56% | 58% | 59% | 72%    | 特に点検ソリューションに係る前年度からの継続顧客による発注が多く割合が上昇 |
| レンタルセット数                    | 29     | 32  | 33  | 33  | 32     | 解約により微減                               |
| TRANCITY<br>アカウント数          | 49     | 61  | 92  | 115 | 125    | アカウント数は順調に増加                          |
| ソリューション開発<br>継続案件数          | 3      | 4   | 4   | 4   | 6      | 次フェーズへ移行した前年からの継続的な開発案件数が増加           |



# 利益に関する各種指標

- リカーリング収益増と高利益率の機体販売により大幅に売上総利益が上昇
- 固定的要素の強い販管費により、売上増に比して販管費は微増
- 大型の補助金獲得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

01

## 売上高総利益率

2024年7月期 第1四半期実績      2025年7月期 第1四半期実績

▲20% 46%

利益を創出できる財務体質に改善、引き続きリカーリング収益増と高粗利のドローン機体販売を積み上げ、さらなる利益率の上昇を目指す

02

## 販管費 (研究開発費以外)

2024年7月期 第1四半期実績      2025年7月期 第1四半期実績

130 137  
百万円                      百万円

売上の大幅増加に比して販管費は微増  
既存人員の稼働率改善により  
コストを掛けず効率的な事業活動を展開

03

## 研究開発費

2025年7月期 第1四半期実績

研究開発費  
PL計上額  
148百万円

研究開発費から補助金対象費用を  
除いた金額

15\* 百万円

SBIRを含む補助金を活用した研究開発活動により、成長戦略実現のための投資継続と、キャッシュアウトフローの抑制を両立



# 売上高に係る事業別/サービス別推移（前年同期比）

- ドローン市場の成長と共に全ての事業、サービスにおいて前年同期比増加を達成

## ドローン事業

### 点検ソリューション

ドローン点検市場の成長を上回る前年同期比2倍の売上を獲得

### プロダクト提供サービス

機体販売開始に伴い、大きく売上増加  
レンタルサービスも着実に成長

### デジタルツイン事業

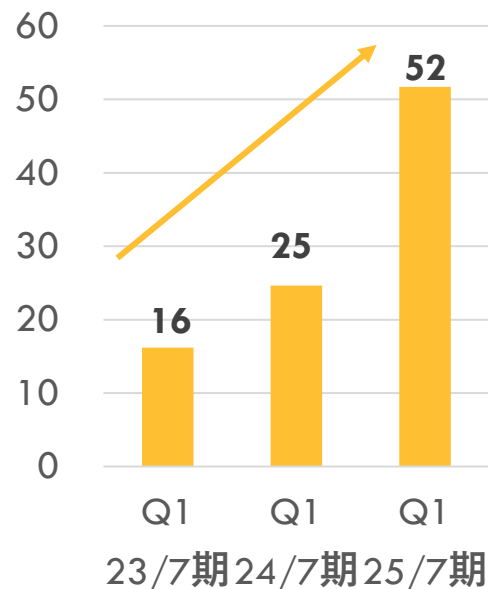
23/7期に本格的に事業開始し、2か年で大きく成長

### ソリューション開発事業

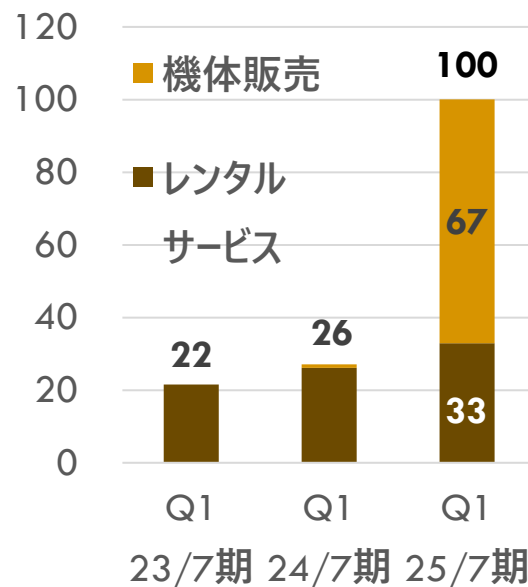
継続案件数も増加し、25/7期以降の事業の源泉となり得る案件も複数あり

(単位：百万円)

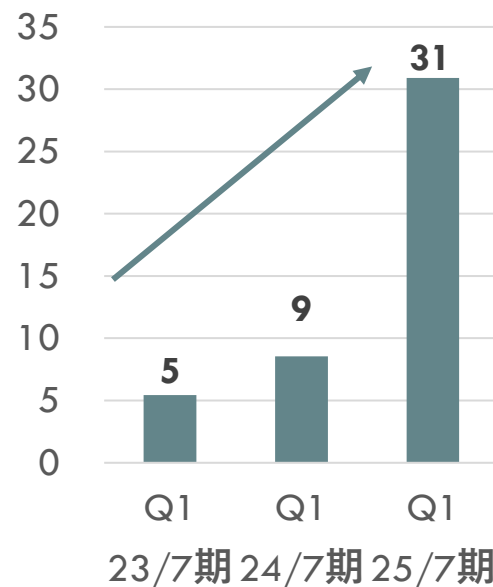
点検ソリューション



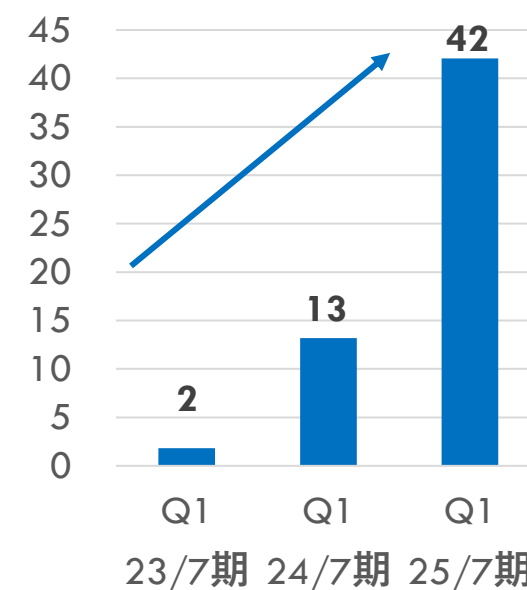
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業

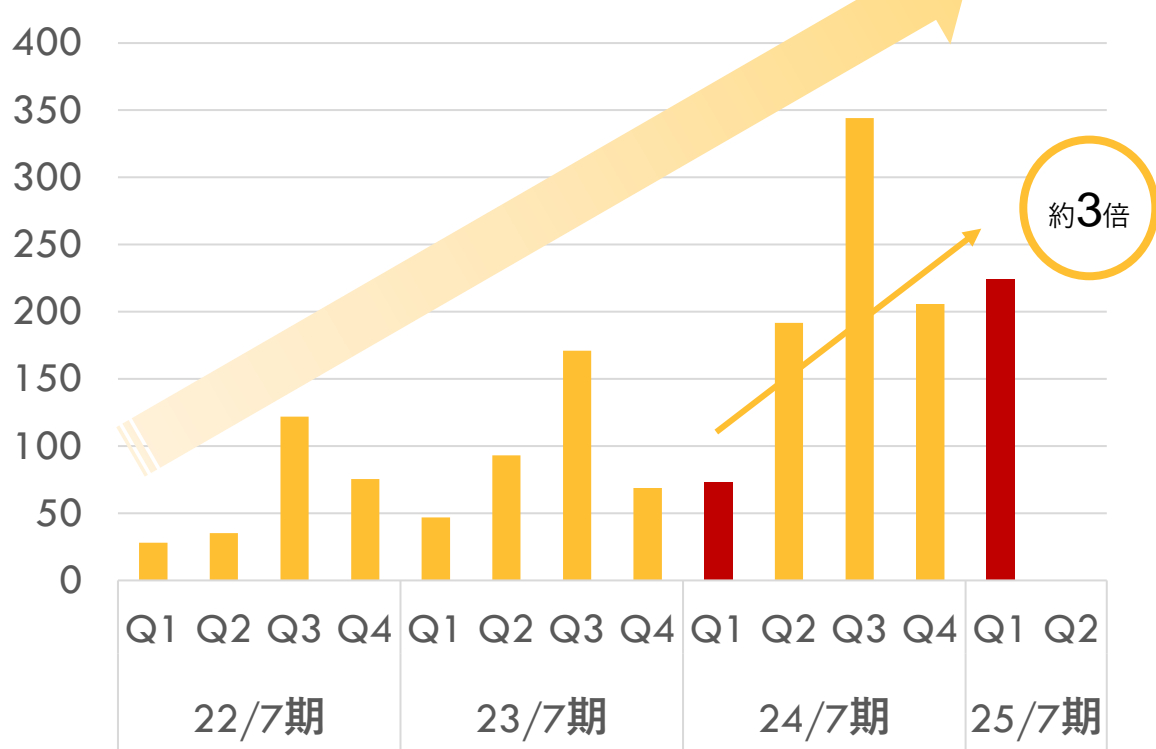


# 売上高と営業損益の実績推移（四半期）

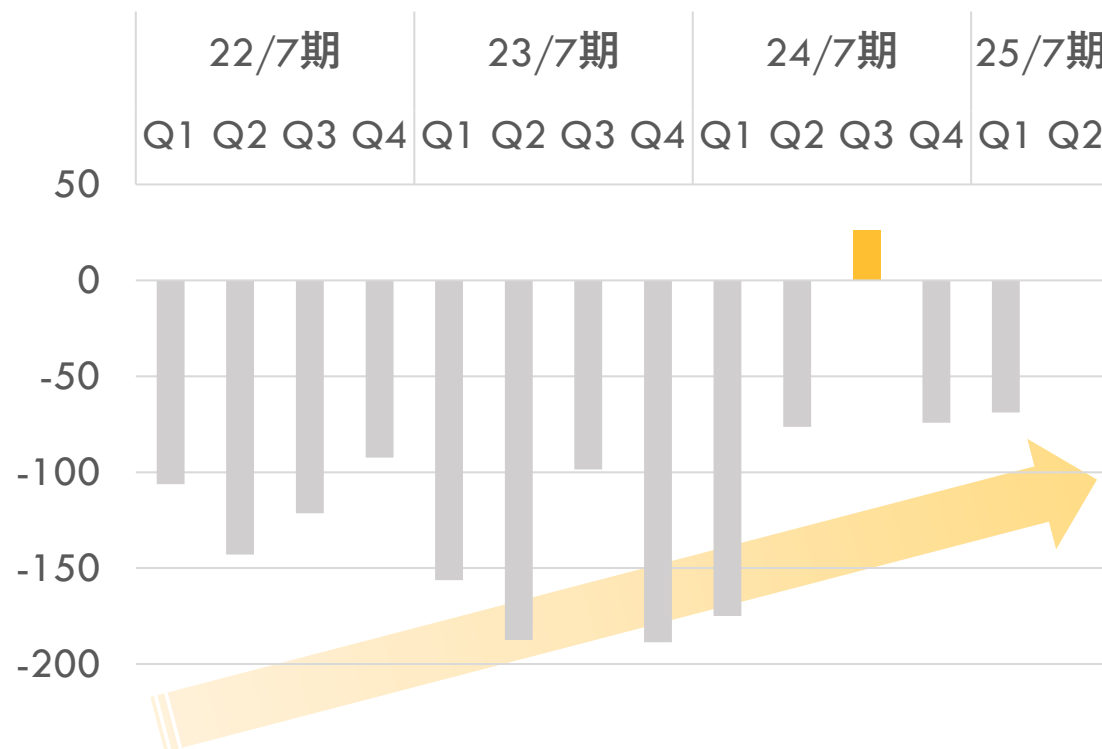
- 売上高：第1四半期は例年最も閑散期であるが、前年同期の約3倍、前年第2、4四半期を上回る結果
- SBIR研究開発費を除く営業損益：当期含む過去4期間で最も損失が小さく、損失は縮小傾向

(単位：百万円)

### 売上高推移（四半期）



### 営業損益推移（四半期）

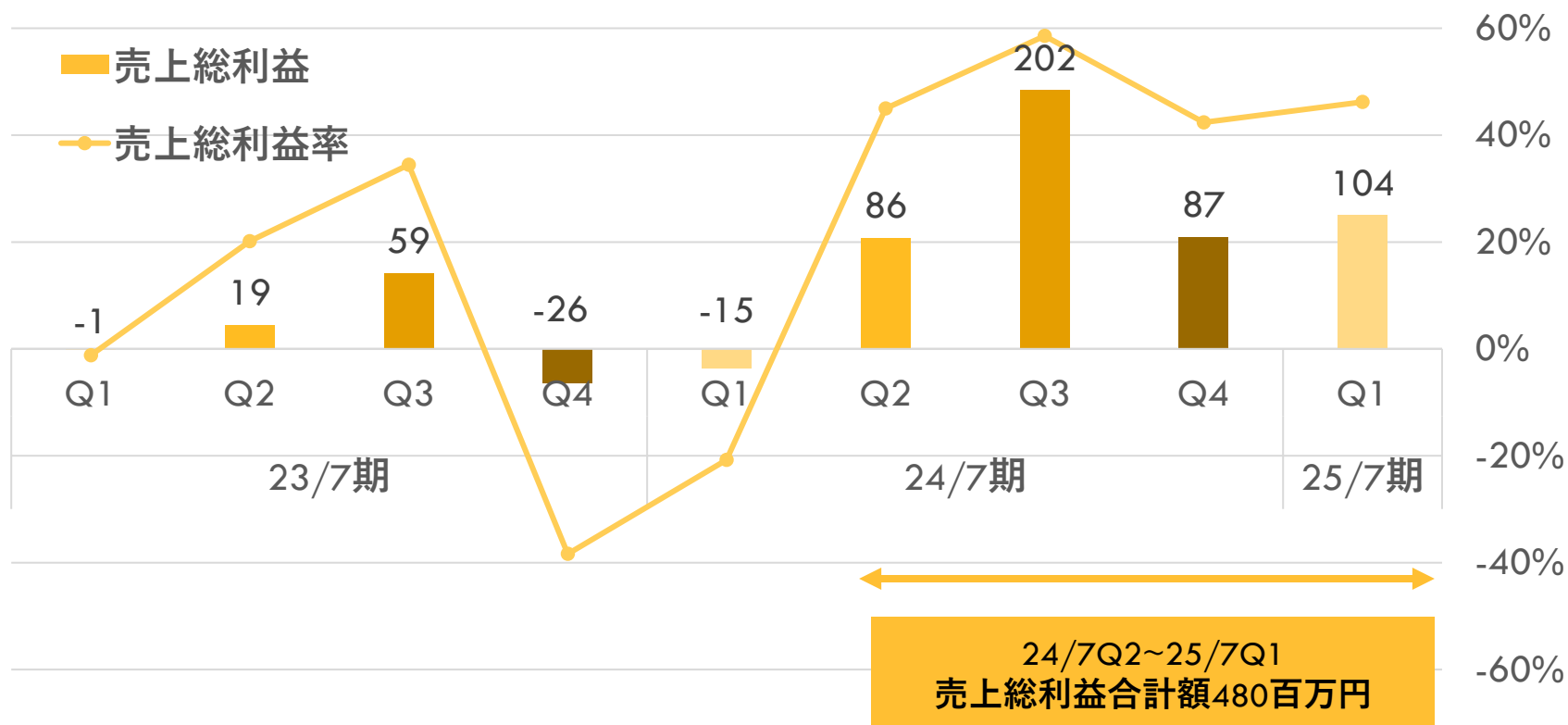


# 売上総利益率と売上総利益額の実績推移（四半期）

- 売上総利益率は24/7期第2四半期以降安定的に40%以上で推移
- 売上総利益額は24/7期第2四半期以降四半期平均で約120百万円と、それ以前の1年間の四半期平均約10百万円と比して大幅に上昇

(単位：百万円,%)

## 売上総利益率と売上総利益額四半期別推移



### 売上総利益率

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

### 売上総利益額

24/7期2Q以降、四半期平均で120百万円程度、当期の粗利目標600百万円を見据えた水準となっている

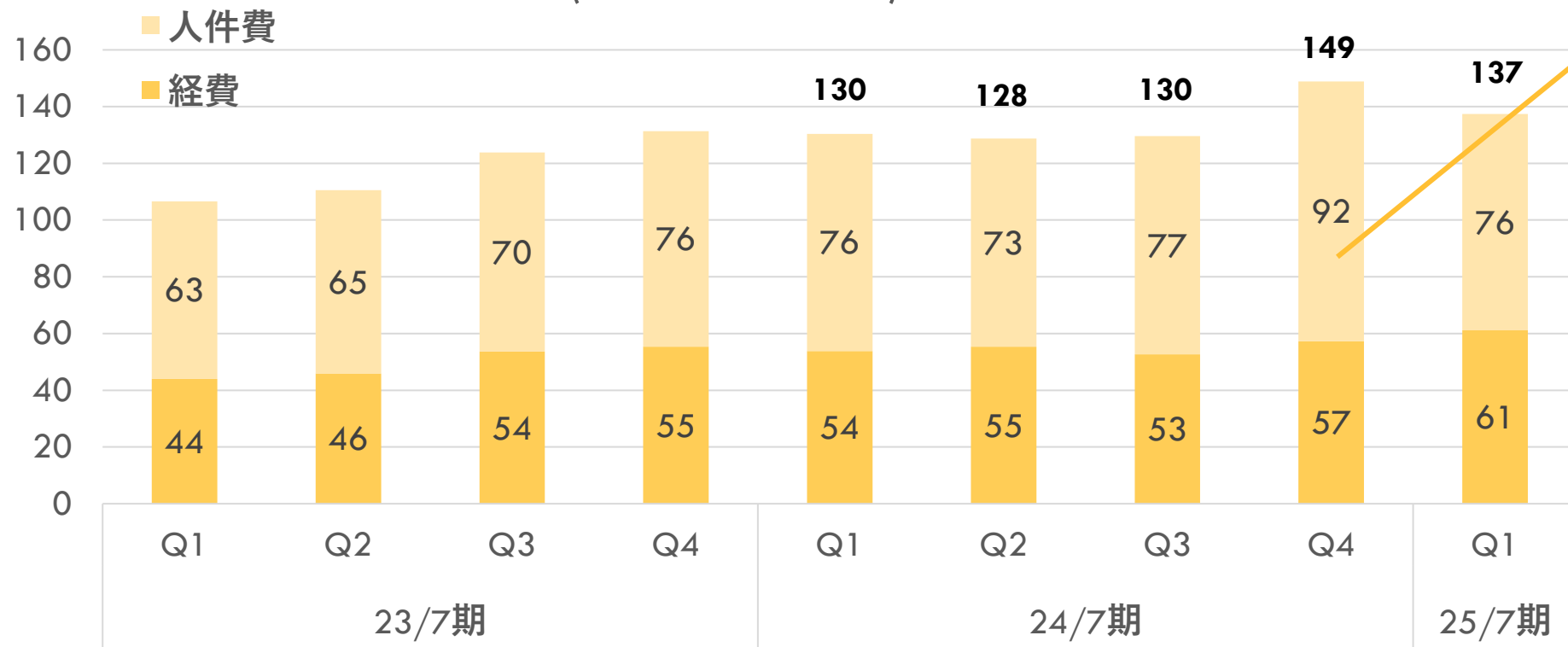


# 販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 人件費は固定的要素が強く過年度から70~80百万円程度で推移し、増減も微増
- 経費は旅費交通費や広告宣伝費等一部営業活動増に応じて増加する費目もあるが安定して推移

(単位：百万円)

販管費(研究開発費以外)四半期別推移



決算賞与13百万円を含むため、それを除くと79百万円程度と他四半期並み

**人件費**

過年度より70M~80Mで安定的に推移

**経費**

主に広告宣伝費や旅費交通費、支払報酬で構成  
過年度より50M~60Mと安定的に推移



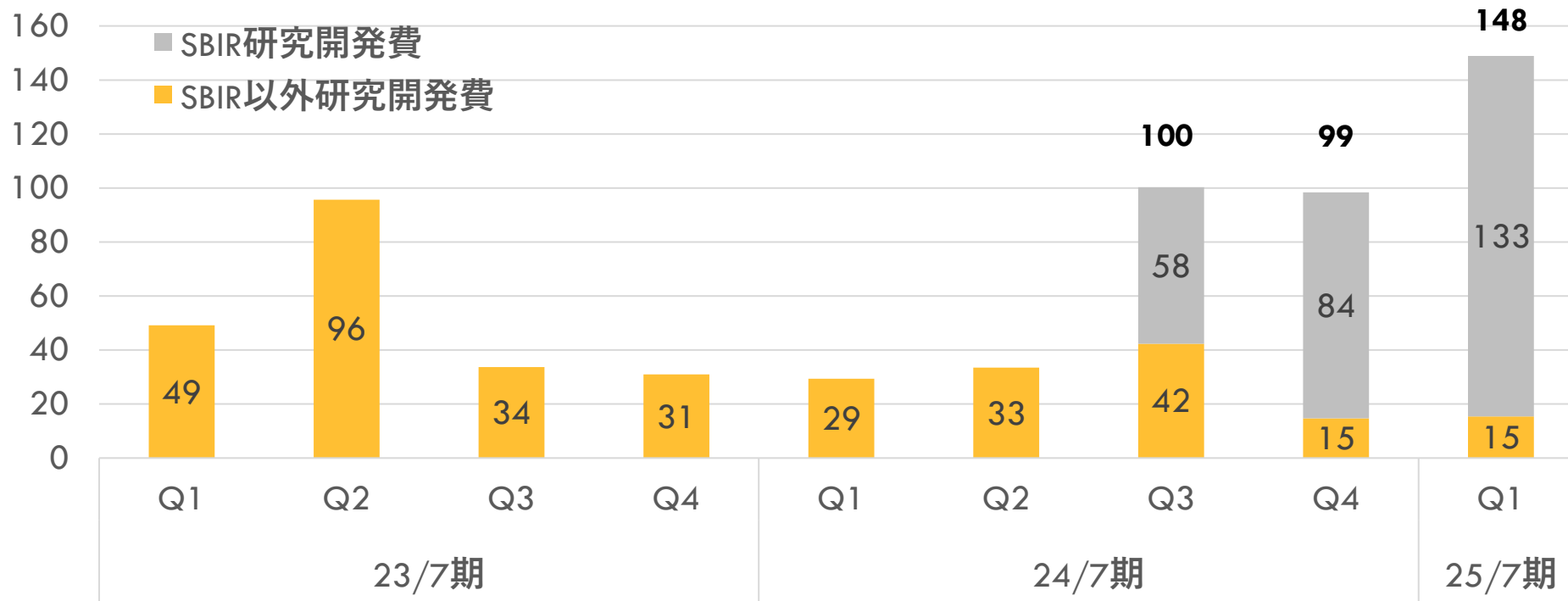


# 研究開発費実績推移（四半期）

- 24/7期下期よりSBIR3件のプロジェクトが開始し、研究開発費総額は大きく増加
- SBIR以外の研究開発費は低減傾向にあるものの新規プロダクト等の研究開発は順調に進捗

（単位：百万円）

## 研究開発費実績四半期別推移



### SBIR研究開発費

研究開発費は想定通り消化中  
補助金は25/7期2Q以降に受領予定

### 既存事業に係る研究開発費

企画・設計段階のものが多く人件費がメインであるため現状は低減傾向にあるも開発は進捗中



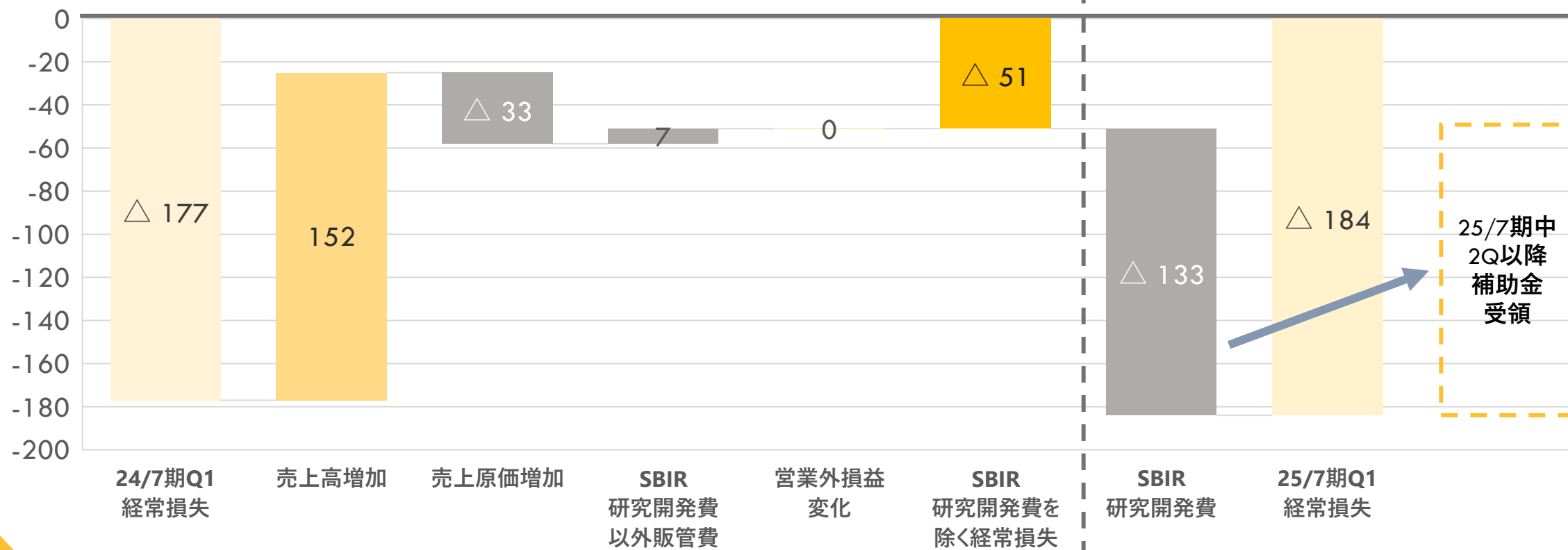
# 経常損益の増減分析（前年同期比）

- SBIR研究開発費が営業費用、補助金収入が営業外収益で計上されるため経常損益で増減分析を行う

SBIR研究開発費を除く経常損益増減  
(24/7期Q1 vs 25/7期Q1)

P/L経常損益増減

(単位：百万円)



# 顧客数推移と業界大手顧客数

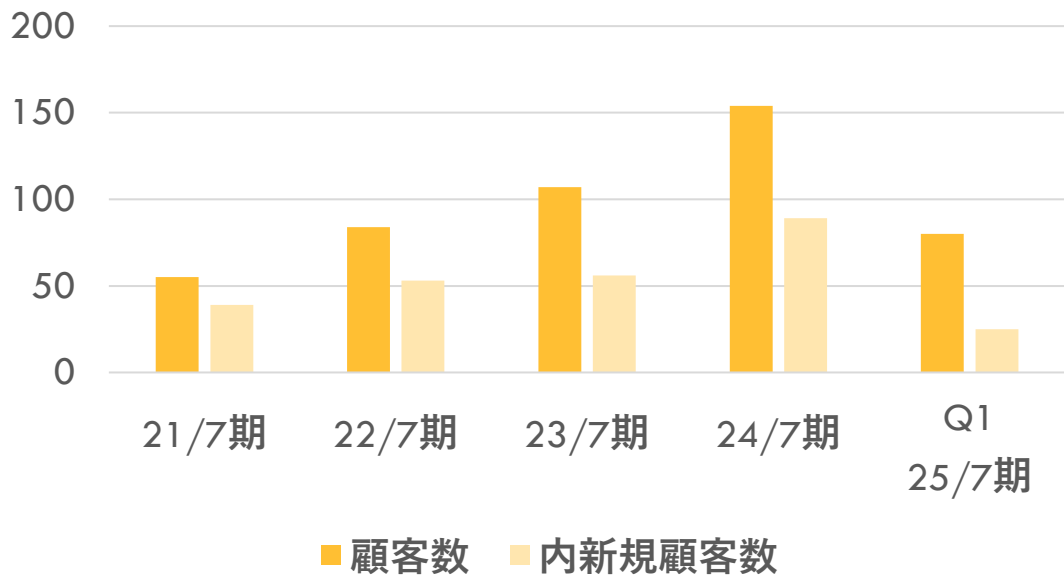
- 新規顧客は順調に増加し、**既存顧客の継続利用も多い**
- 業界大手企業の利用も多く、大手企業利用によるユースケース拡大で業界標準の設定を狙う

累計顧客企業数

**295社**

2024/10末現在

年度別顧客数推移

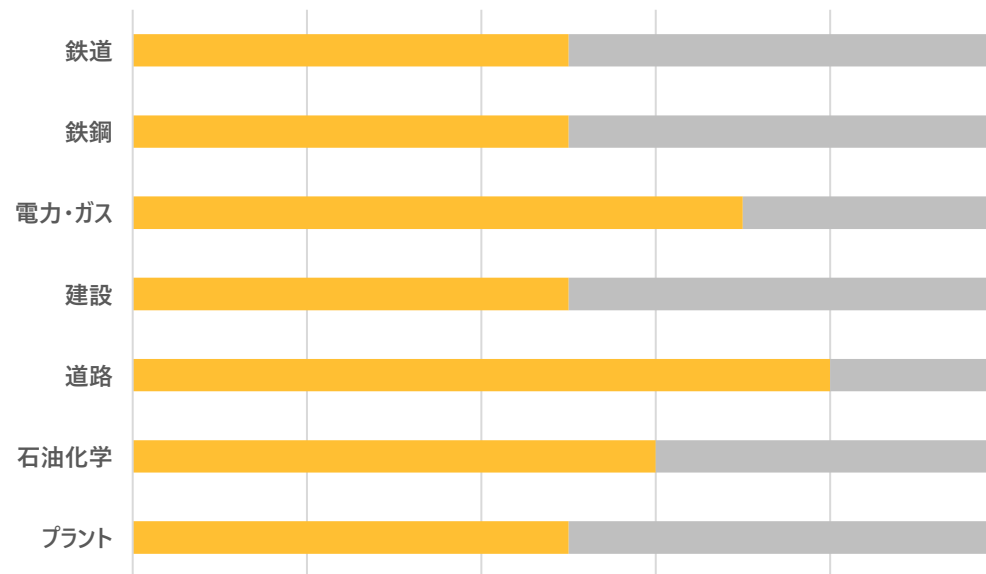


業界大手企業取引実績

**約50%**

2024/10末現在

業界大手企業取引実績



# 貸借対照表（前期末比較）

- SBIR研究開発費支出から補助金受領までのタイムラグのため新規の短期借入2億円を実施

| (単位：百万円) |              | 24/7期末    | 25/7期Q1 | 前期末比  | 概要                     |                          |
|----------|--------------|-----------|---------|-------|------------------------|--------------------------|
| 資産       | 流動資産         | 現金及び預金    | 1,061   | 940   | ▲120                   | 主にSBIR研究開発費支出に伴う費用増によるもの |
|          |              | その他       | 295     | 326   | +31                    |                          |
|          | 固定資産         | 有形・無形固定資産 | 118     | 120   | +2                     |                          |
|          |              | 投資その他の資産  | 42      | 94    | +51                    | 韓国子会社の関係会社出資金増加          |
|          | 資産合計         |           | 1,517   | 1,481 | ▲36                    |                          |
| 負債       | 有利子負債        | 370       | 550     | +180  | 新規の短期借入+200、返済による減少▲20 |                          |
|          | その他          | 281       | 246     | ▲35   |                        |                          |
| 純資産      | 資本金(資本剰余金含む) | 1,998     | 1,998   | -     |                        |                          |
|          | 利益剰余金        | ▲1,138    | ▲1,323  | ▲185  |                        |                          |
|          | その他          | 5         | 8       | 3     |                        |                          |
| 負債・純資産合計 |              | 1,517     | 1,481   | ▲36   |                        |                          |







# 2025年7月期第1四半期業績報告 <活動報告>



# 岡野バルブ製造(株)と資本業務提携を開始

- 岡野バルブ製造が有する電力業界における豊富な経験をもとにインフラ・プラント等設備メンテナンスでの利用を加速



## 全国発電所へ屋内ドローン等インフラDXを共に展開

- ✓ 国内のBWR\*原子力発電所の80%は岡野バルブのバルブを使用しており、全国発電所における幅広い関係性を有す
- ✓ 当該関係性を基に、インフラ・プラント設備の点検、メンテナンスにおいて「IBIS2」などの利用を広める

## プラント設備等への新たなソリューションを共創により獲得

- ✓ 岡野バルブは工業プラントにおけるメンテナンス集団からソリューション集団へと進化し、総合工事会社としてバルブメンテナンス領域外の受注強化を推進しており、当社のソリューション開発と高い親和性を持つ

## 既存顧客に対するユースケースを広げ売上規模を拡大

- ✓ 岡野バルブの営業網とメンテナンスにおけるノウハウを基に、既存顧客へのユースケースを広げ、売上規模を拡大

## 海外展開時のパートナー候補

- ✓ 岡野バルブは世界60か国の発電所にバルブを導入しており、グローバルに販売網を持っているため、海外展開の際のパートナー候補として期待



# (株)山田商会ホールディング、(株)新井組と業務提携を開始

- 山田商会HDの有するガスや水道工事に係る豊富な知見を基に社会インフラへ屋内ドローンやDXを推進
- 新井組の建設業におけるDXノウハウやソリューションに当社のハード、ソフトのサービスを合わせユースケースと商圏を拡大



## ガスや水道等生活インフラへのドローンやDXの推進

✓ 東海地区におけるガス工事案件数1位、長年に渡るガス、水道工事の幅広い実績や地域ネットワークに基づき、屋内ドローンの展開やデータ分析によるインフラ管理の最適化等を図る

## 社会インフラ設備等への新たなソリューションを共同で開発

✓ 当社が持つドローンを中心としたハードウェアおよびソフトウェア開発の知見と山田商会HDが持つ社会インフラの現場における豊富な経験をもとに、新しいサービスや技術を共同で開発することを計画

## 建設業界におけるユースケースの拡大

✓ 新井組の建設業におけるDX化ノウハウやBIM等のソリューションに関する知見に、当社のドローンや画像解析技術を掛け合わせユースケースを増やし、建設業界へ横展開を狙う

## プラント等設備の多い関西エリアの商圏を拡大

✓ 新井組の関西エリアにおける幅広い顧客基盤を基に、協働で商圏を広げていき、当社ソリューションの市場浸透を図る



# 自治体との取組み実績が増え各機関との連携拡大

- インフラ設備を多く保有している自治体との取組みが増加し、様々な点検困難設備の点検等を実施
- 連携自治体数は累計28か所以上に上り、新たな連携先も増加
- ドローン点検や画像3次元化等デジタル管理といったインフラ管理に係る新たなユースケースやノウハウを確立

## 東京都：

- ✓ 「現場対話型スタートアップ協働プロジェクト」における新事業分野開拓者に認定  
東京都の機関において随意契約が可能に
- ✓ 「UPGRADE with TOKYO」にて、東京都の都政課題の解決に向けた協働取り組み先として選出  
東京都下水道局と共同実証実験を実施
- ✓ スマートサービス実装促進プロジェクト「Be Smart Tokyo」に採択  
三菱地所が所有する都内オフィスビルの改修工事に小型ドローンの技術実装

## 愛媛県：

- ✓ デジタル実装加速化プロジェクト「トライアングルエヒメ」に採択  
愛媛県内におけるインフラ・プラント維持管理 DX の実装を加速

## 神戸市：

- ✓ 課題解決プロジェクト 2024年度「So-I（KOBE BUSINESS PROGRAM）行政課題解決コース」に採択  
地下鉄駅舎の目視が難しい天井裏空間をドローンを活用して点検
- ✓ 神戸市消防局と合同で要救助者捜索・救助訓練を実施

## 北九州市：

- ✓ 令和6年度企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業に採択  
港湾栈橋環境における点検手法を開発



# (株)マップフォーとの連携推進により3次元化領域のビジネス拡大

- 2023年10月より3次元地図、環境認識技術を中心とした空間ソリューションを提供するマップフォーとの業務提携開始
- 「IBIS2」とマップフォーの「SEAMS」を組み合わせることで、当社が得意とする狭小空間だけでなく、広域空間に至るまでの「設備全域のデジタル化」へビジネス領域を拡大

## 狭小空間の「Liberaware」×広域空間の「マップフォー」

狭小空間のデータ取得・3次元化

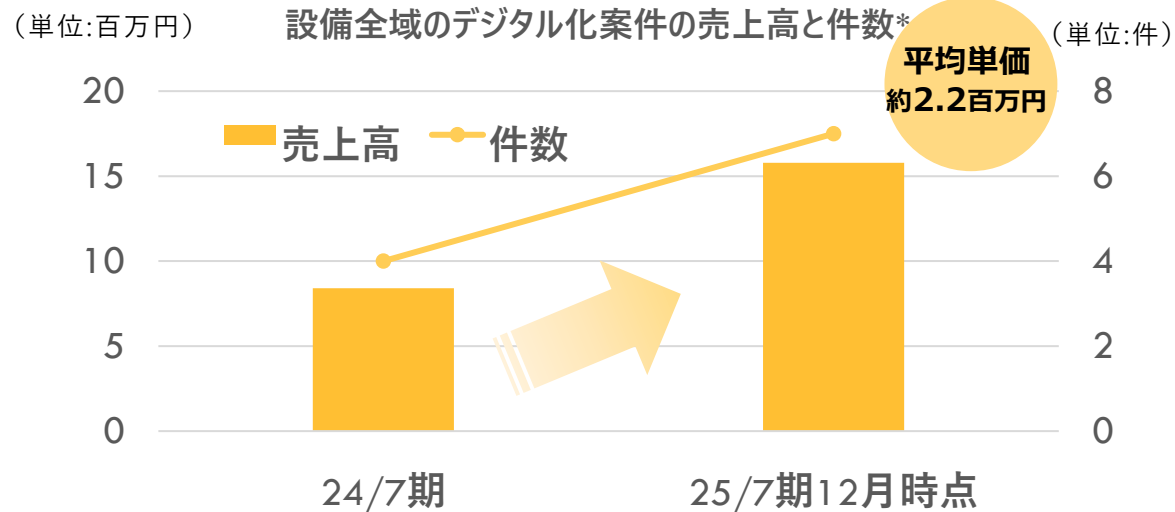


広い空間のデータ取得・3次元化



社会インフラやプラント設備のデジタルツイン構築とデータ利活用のためのワンストップソリューションを可能に

## 連携開始から短期で活用領域が拡大し案件数も増加



鉄道業中心にサービス展開



発電所や工場に領域拡大



Note: \*設備全域のデジタル化を行う点検ソリューションのうち、24年12月13日決算発表時点で契約済みの案件を集計  
平均単価は各案件ごとの売上高を合計し、件数で除した

# IBIS2 高放射線環境下での利用可能性を確認

- ドローン単体として世界初(\*1)の実施で、神戸製鋼所と共にIBIS2の放射線耐久度を測定し、高放射線環境(\*2)において動作を確認、国内外の原子力発電所等高放射線環境下での利用を進める

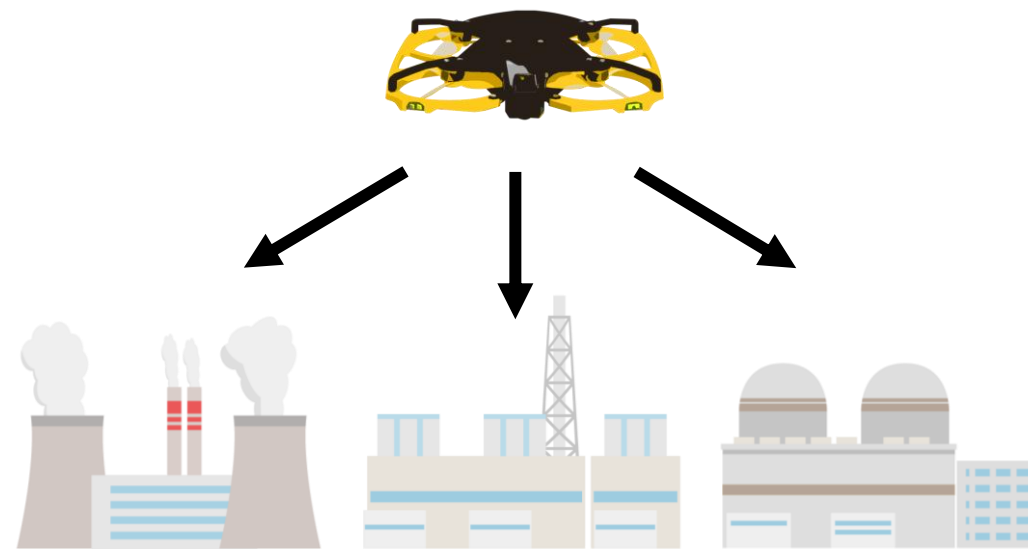
## 本試験を基に更なる精度向上を進めIBISの付加価値を高める

✓ 神戸製鋼所と共に経産省 資源エネルギー庁管轄の委託事業にてIBIS2の放射線耐久度を測定するプロジェクトを実施し、高放射線環境において動作を確認

✓ 中継器やセンサーの更なる精度向上により、遠隔での操作性や画像の鮮明性を上げ、IBISの付加価値向上を目指す

## 危険で過酷な環境でも耐える性能を確認

✓ 高放射線という最も危険で過酷ともいえる環境にて当社プロダクトの活用が確認されたことで、プロダクトの性能の高さと当社技術力を示すことができた。いまだ数多く存在する、人が入れない、入ることが危険な環境での活用を広げていく



Note : \*1:当社調べ

\*2:集積吸収線量約 300Gy (グレイ) での動作を確認 (グレイとは「もの」が単位質量あたりに放射線から受けるエネルギー量を示す単位であり、吸収線量と呼ばれるもの)

# (株)アプトポッドとデジタルツインソリューションで協業

- アプトポッドが開発、販売する産業向け高速データストリーミング基盤「intdash」と、当社の3次元解析クラウド「LAPIS」を連携することで、ロボットやドローンから収集した映像を自動的に3次元データに変換
- いまだアナログ管理の多い建設施工管理や設備メンテナンスにおける3次元空間のデータ管理の推進を加速



## 3次元空間のデータ管理で管理業務の遠隔化と自動化を図る

✓ 3次元データを用いたデジタルツイン化により、建設施工における出来形確認や、インフラ、プラント設備での点検業務の遠隔化とワークフローの自動化を実現し、業務効率向上を目指す

✓ intdashを活用することで様々なデバイス（ウェアラブルカメラや監視カメラ）・ロボット（クローラロボットや四足歩行ロボット）、重機、車等のあらゆるものから映像を取得し、これまで現場の空間管理は2次元映像のみであったところが、当社のLAPISを活用し3次元空間にデータ化することで、空間をより解析・把握することが可能



大幅な効率化の実現



# 「TRANCITY」と3次元データ計測システム「SEAMS ME」の連携

- 当社の強みである映像処理ソフトウェア技術を用い、CaITa(株)の「TRANCITY」3次元データ処理クラウド内に、マップフォーのソフトウェア「MAP IV Engine」を移植し、「SEAMS ME」計測データの点群解析処理実現に貢献

## 「CaITa M42」



点群データ取得から解析、利用までがワンストップで簡易に可能

✓ CaITaは新サービス「CaITa M42」を10/15にリリース

✓ 点群データ取得からその解析、利用までがワンストップで可能となり、3次元点群データの利活用をより手軽に低コストで実現し、インフラ現場管理の生産性向上に貢献

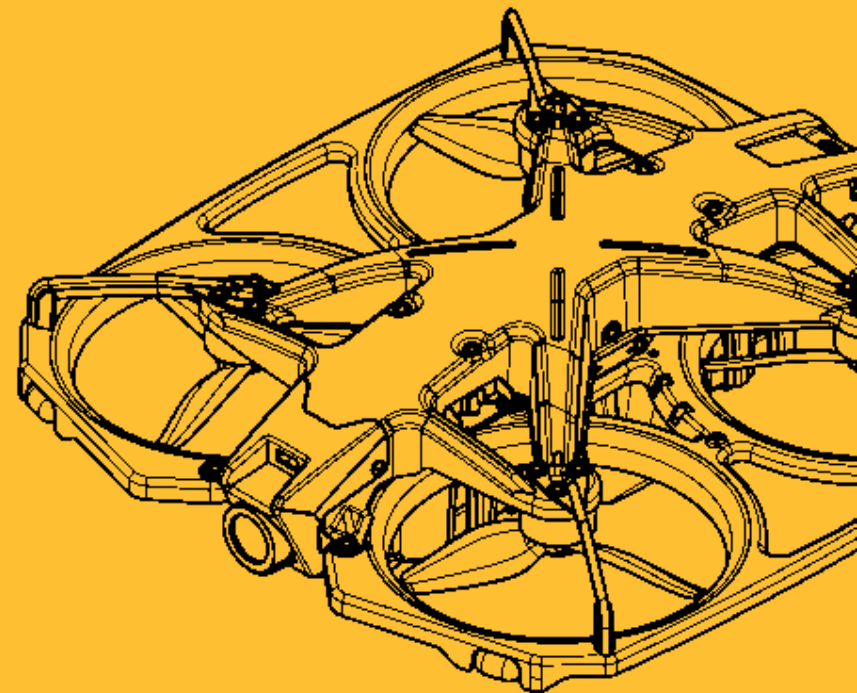
✓ 交通インフラやプラント構内など、広域なインフラの3次元化に関する業務へ「TRANCITY」の適用範囲拡大を図る







# 03 2025年7月期 業績予想の展望





# 2025年7月期通期 業績予想

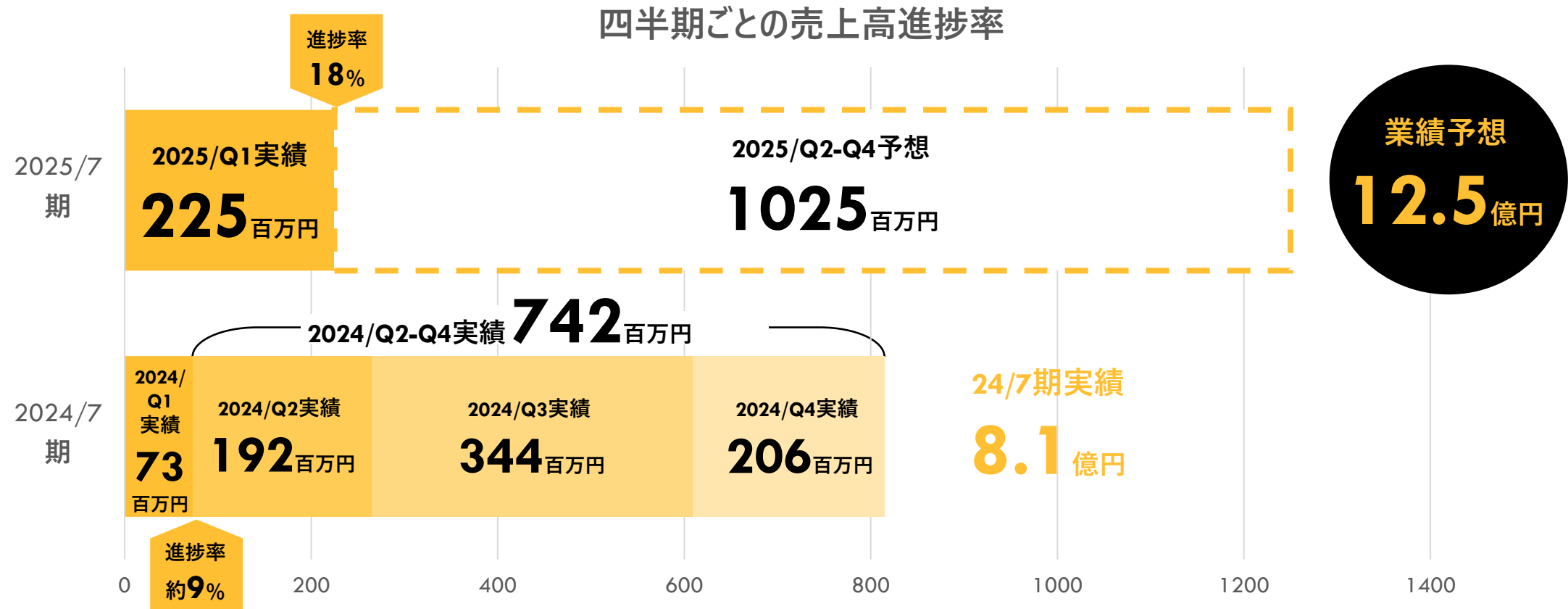
- 売上高はドローン市場の成長と共に既存ビジネスを拡大させ、経常損益黒字化を見込む
- 将来成長に向けた研究開発投資を継続するため営業利益は赤字も、補助金収入により補填

| (単位：百万円)    | 2024/7期(実績) | 2025/7期(計画) | 前期比    | 概要                                     |
|-------------|-------------|-------------|--------|--|
| 売上高         | 815         | 1,250       | +53%   |  |
| 売上総利益       | 359         | 600         | +67%   | 売上総利益率は4ポイント上昇                         |
| 売上総利益率      | 44%         | 48%         | +4ポイント |  |
| 販売管理費       | 800         | 2,444       |        | SBIR3件すべて24/7期下期よりPJ開始                 |
| 人件費及び経費     | 537         | 595         |        | 25/7期より本格的に開発となるため大幅に研究開発費が増加し、約17億見込む |
| SBIR以外研究開発費 | 121         | 89          |        |  |
| SBIR研究開発費   | 141         | 1,759       |        |  |
| 営業損失        | △440        | △1,844      | -      |  |
| 営業外収益       | 30          | 1,859       |        | 主にSBIRに係る補助金収入                         |
| 営業外費用       | 24          | 7           |        |  |
| 経常損益        | △434        | +8          | -      | 経常黒字化                                  |
| 当期純損益       | △437        | +5          |        | 純利益黒字化                                 |



# 通期業績予想に対する四半期ごとの売上高進捗率

- 例年最も閑散期である第1四半期より、通期業績予想に対して進捗率18%を達成
- 前年同期進捗率9%と比較して大幅に進捗

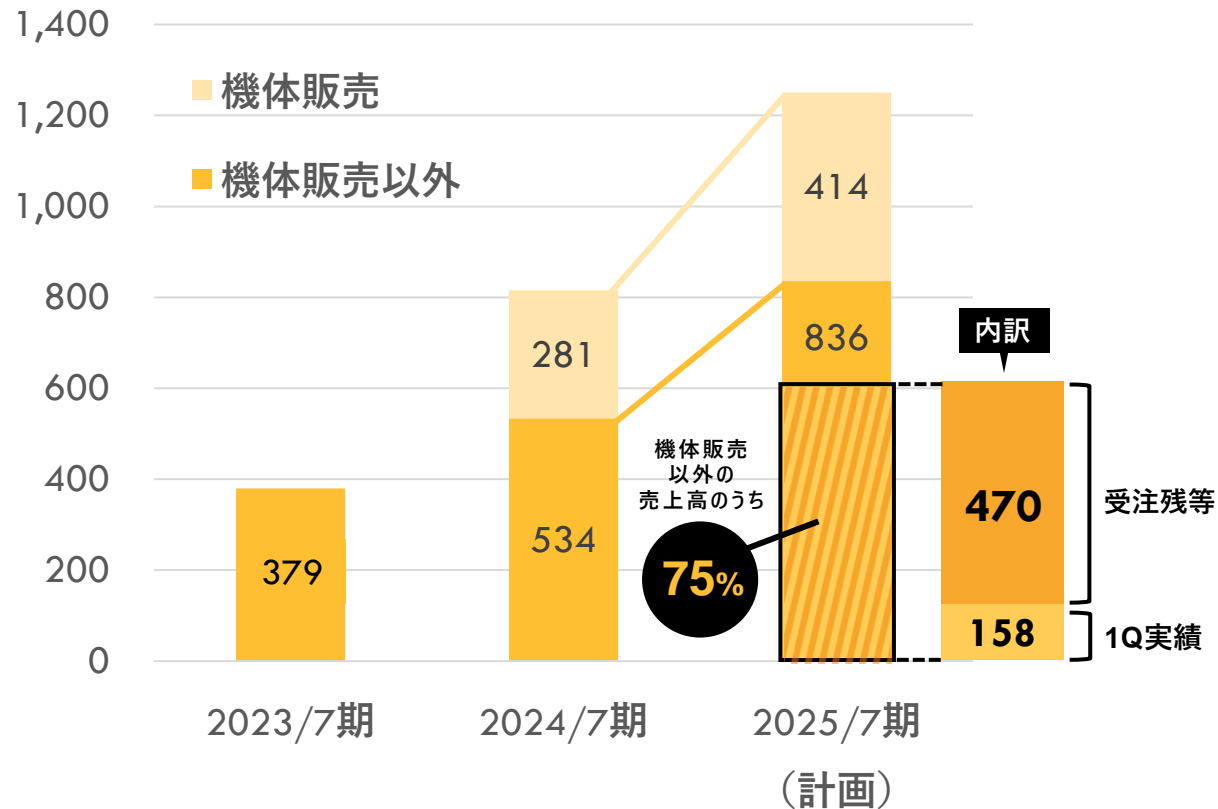


# 売上高予想に関する説明

- 機体販売(24/7期より本格的に開始)は、25/7期52セットの販売を計画、1Q末時点で8.5セットと想定通り
- 機体販売以外の売上高は、決算発表日現在において予算の約75%を1Q実績+受注残等で占める

(単位：百万円)

## 収益別推移



## 機体販売

| 単位:セット数*1   | Q1   | Q2 | 下期 | 累計  |
|-------------|------|----|----|-----|
| 25/7期(計画)   | 上期20 |    | 32 | 52  |
| 25/7期(1Q実績) | 8.5  | -  | -  | 8.5 |

## 機体販売以外の売上高

|        |     |   |
|--------|-----|---|
| 1Q実績   | 158 | 機体販売以外の1Q実績値                            |
| 受注残等内訳 | 326 | 継続顧客からの点検や前年度から継続しているソリューション開発案件等による受注残 |
|        | 144 | レンタルサービス等月額収入サービスのARRの残月数分              |
| 合計     | 628 | 1Q実績+受注残等                               |

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

# 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
- 販管費は人員の稼働率改善やコスト見直しにより、売上増に比してコストをかけず事業活動を運営
- 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

01

## 売上高総利益率

2024年7月期  
通期実績

2025年7月期  
業績予想

44% 48%

引き続きリカーリング収益増と高粗利率のドローン機体販売を積み上げ、さらなる利益率の上昇を目指す

02

## 販管費 (研究開発費以外)

2024年7月期  
通期実績

2025年7月期  
業績予想

537 595  
百万円 百万円

25/7期も売上増加見込みに比して販管費は微増  
既存人員の稼働率改善によりコストを掛けず効率的な事業活動を展開

03

## 研究開発費

2025年7月期  
業績予想

研究開発費  
見込み総額  
1,849百万円

研究開発費から補助金収入を除いた金額

89\* 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、キャッシュアウトフローの抑制を両立

# 売上高に係る事業別/サービス別年度推移

- ドローン市場の成長と共に全ての事業、サービスにおいて前年比増加見込み

## ドローン事業

### 点検ソリューション

ドローン点検市場の成長と共に  
継続して売上増加見込み

### プロダクト提供サービス

機体販売、レンタルサービス共に  
着実に成長を見込む

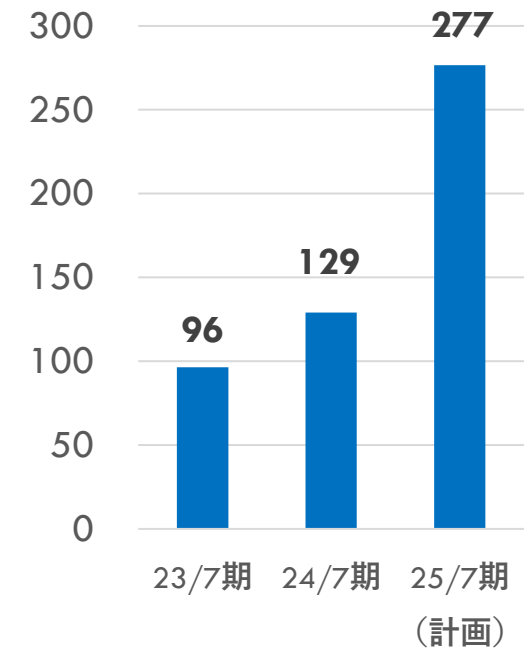
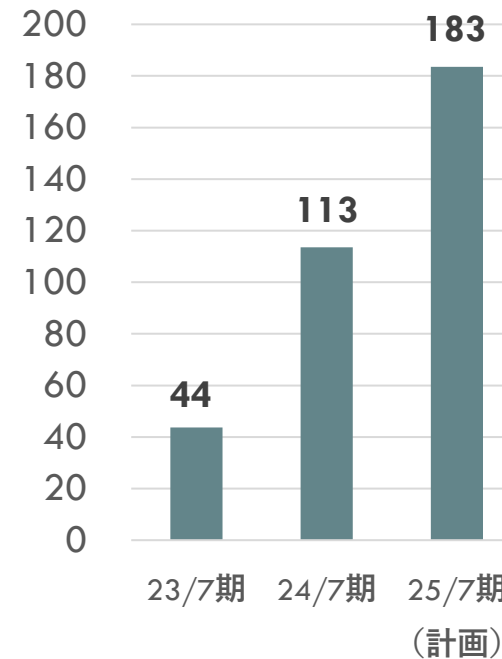
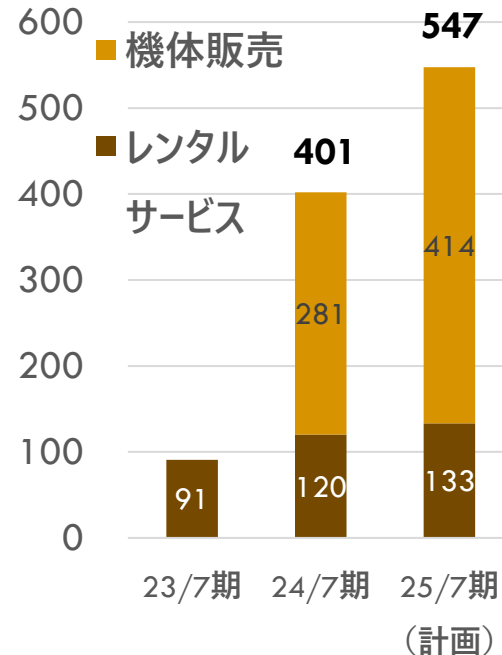
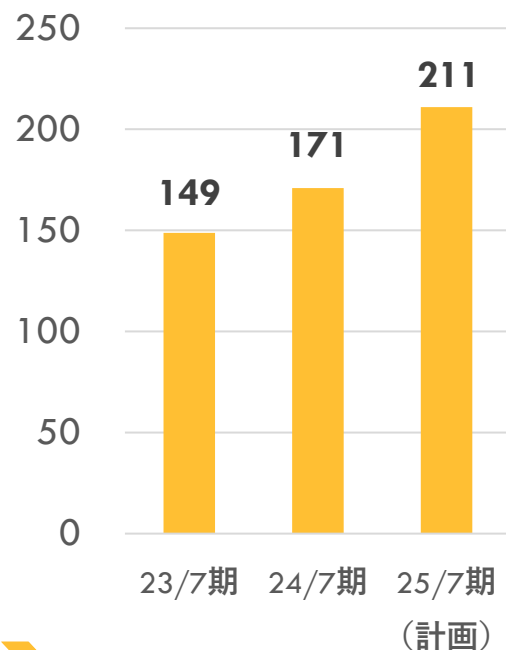
## デジタルツイン事業

25/7期も前年比約60%増と  
大きく成長を見込む

## ソリューション開発事業

25/7期も継続案件数が増加  
見込みであり、各種事業の源  
泉となり得る案件も複数あり

(単位：百万円)

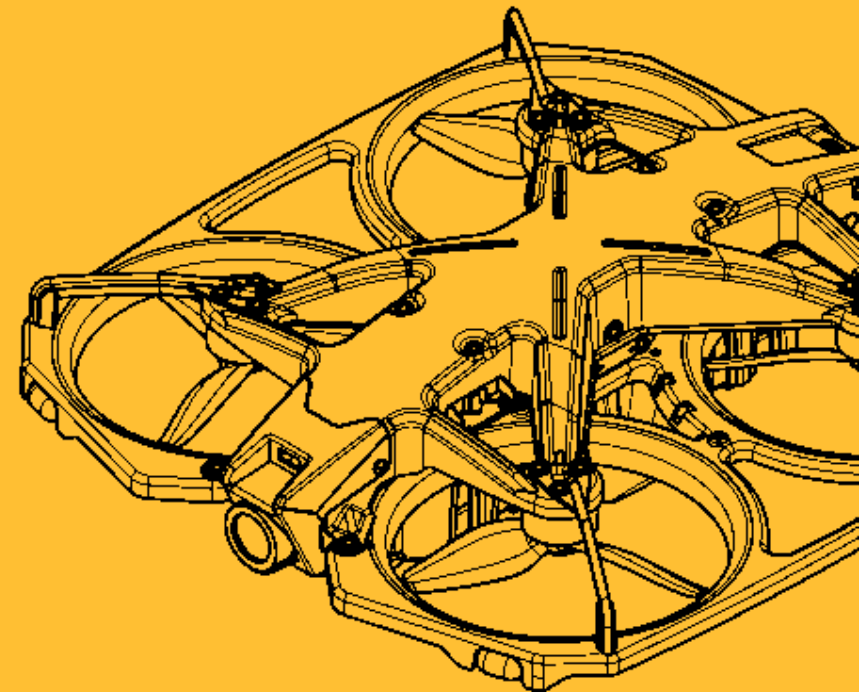


Note：他、上記事業以外の売上を合わせて売上高計画値としている





# 04 成長戦略の進捗 2025年7月期



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

- コアプロダクトの機能向上、及び共創によるソリューション開発を促進し成長力の源泉を創出
- JR東日本グループや、製鉄、電力業界等との連携強化に加え、災害対応等公共領域での利用を拡充
- 中長期的な成長エンジン獲得のため、新たなデバイス開発や鉄道環境特化型ドローンの開発を推進
- 韓国での子会社設立と、マレーシアを中心としたアジア地域の市場調査を継続

--- 開発期間  
→ 事業期間

短期

中長期 (2026年8月~)



# 主要業界の深掘りによる業界拡張と新規領域への拡大

- 各業界リーダーと共創してニーズを把握することでユースケースを拡大し、各社ごとの深堀と横展開を図る
- 獲得したユースケースやノウハウをもとに新規業界、新規領域を開拓



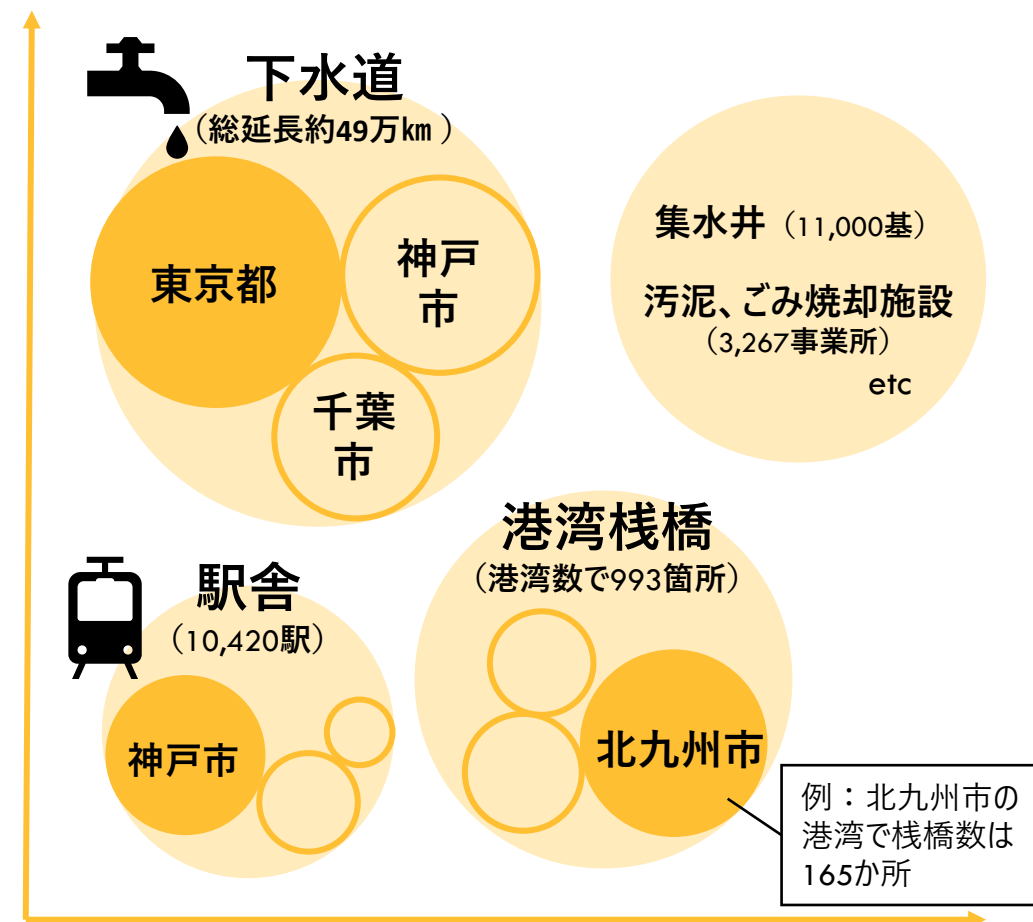
# 自治体保有のインフラ点検実績を増やしサービス領域を拡大

- 各自治体からニーズを把握することでユースケースを拡大し、膨大にあるインフラ関連設備への横展開を図る

2024年～2025年（新規獲得と実証）

|      |   |   |
|------|---|---|
| 東京都  | <ul style="list-style-type: none"> <li>東京都の機関において随意契約が可能に</li> <li>「第35回 UPGRADE with TOKYO」に採択</li> <li>「Be Smart Tokyo」に2年連続採択</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>下水道施設</li> <li>オフィスビル</li> </ul> |
| 神戸市  | 2024年度「So-I（KOBE BUSINESS PROGRAM）行政課題解決コース」に採択   | <ul style="list-style-type: none"> <li>駅舎</li> </ul>                    |
| 北九州市 | 令和6年度「企業変革・スタートアップ・グロスサポート事業」に採択  | <ul style="list-style-type: none"> <li>港湾栈橋</li> </ul>                  |
| 愛媛県  | 「デジタル実装加速化プロジェクト」に採択  | <ul style="list-style-type: none"> <li>県内のドローン等デジタル事業開発支援</li> </ul>    |

インフラ領域拡張



ユースケース拡大

Note :

駅舎数：国土地理協会（2024年4月時点）

下水道総延長：国土交通省HP 下水道の維持管理より抜粋

港湾数、栈橋数：国土交通省港湾関係統計情報、北九州市港湾施設総括表

汚泥焼却：下水処理場の数を前提とし国土交通省HP

ごみ焼却：環境省HP 一般廃棄物の排出及び処理状況等(令和元年度)についてより抜粋

集水井：農研機構HP プレスリリース集水井の新たな補強工法を開発より抜粋

# 国家PJ参画①災害時生存者捜索に係るドローン技術開発

- 「災害時に生き埋めになった生存者を迅速に捜索するセンシング技術やロボティクス技術の開発」を推進
- リアルタイム伝送のサーモカメラおよび複数対応の無線送受信装置の要件定義、仕様調整、設計までが完了

## 災害ノウハウ × Liberaware

- 72時間以内に生存者を倒壊家屋内から救出する必要があるが、がれきが多く進入できなかったり、作業員の身に危険が生じる
- IBIS2にリアルタイム伝送のサーモカメラを搭載し複数の無線送受信装置を活用することにより、生存者を捜索

### 運用イメージ

#### サーモ映像



無線装置



操縦者



倒壊家屋

無線装置

## 事業進捗：要件定義～設計が完了

- リアルタイム伝送のサーモカメラおよび複数対応の無線送受信装置の要件定義、仕様調整、設計が完了。

9月

11月

3月

要件定義

完了

仕様調整

完了

設計

完了

開発

評価試験





# 国家PJ参画:②建設現場業務効率化に係るソリューション開発

- 建設現場の業務効率化を図るため、ドローンと3次元化技術を用いて施工管理のデジタル化、遠隔化のためのソリューションを開発（補助金交付決定額：4.7億円, 事業期間2024年3月～2027年3月）

## 建設ノウハウ × Liberaware

- ダム等の広域の建設現場において、屋外ドローンによるデータの取得、3次元化等高度なデータ解析、及び建設用ソフトウェアへの連携を自動化するシステムを構築
- 建設業における人手不足のソリューションとして2026年秋に運用開始し、2,513億円の市場規模への参入を行う



## 事業進捗：要件定義を完了し、開発着手

- 土木・建築現場にて自動ドローンによる実証を行いながら、ユースケースを検討中。開発は要件定義が完了し、個別開発に着手



# 国家PJ参画③ 鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 2024年4月よりスタートした鉄道業における人手不足や安全性の課題を解決するための鉄道環境に特化したドローンソリューションの開発（補助金交付決定額：52億円, 事業期間2024年4月～2028年3月）

## 補助金交付決定額

52億円

## コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ



管制・通信



## 事業進捗：原理試作機の開発中

- 4年間のプロジェクトであり、まずは原理試作機の開発を進める
- 原理試作に係る要求仕様・設計仕様を固め、試作機の開発フェーズに移行

| 2024年度 |    | 2025年度 |    | 2026年度 |    | 2027年度 |    |
|--------|----|--------|----|--------|----|--------|----|
| 9月     | 3月 | 9月     | 3月 | 9月     | 3月 | 9月     | 3月 |

原理試作機

|      | 2024年度 |    |     | 2025年度 |    |    |
|------|--------|----|-----|--------|----|----|
|      | 6月     | 9月 | 12月 | 3月     | 6月 | 9月 |
| 設計   | 完了     |    |     |        |    |    |
| 試作開発 |        |    |     |        |    |    |
| 検証   |        |    |     |        |    |    |

量産試作機

実証試験

# 韓国に海外子会社を設立

- グローバル展開の第一歩として、設備老朽化と労働人口減少といった日本と同様の社会課題を抱える韓国へ進出

## 事業展開におけるポイント

- 韓国ドローン市場も成長を続けており、2030年に2.2兆ウォン(日本円で2,542億円\*)となる見込み
- 当社も2年以上前から市場調査を実施し、ニーズがあることを確認済みで、IBISの販売等実績もあり
- 産業構造が似ているため、日本でのノウハウを横展開可能。日本と同様の屋内ドローン市場を確立する

名称 Liberaware Korea Co., Ltd.

設立時期 2024年11月1日

所在地 ソウル

出資比率 当社100%

想定規模 資本金450百万ウォン（約52百万円）で、第3期目までに黒字化を目指す

業績への影響 2025年7月期業績予想へ織り込み済み



# 韓国での市場確立に向け活動を加速

- 韓国にて「IBIS2」のKCマークを取得し、韓国での機体販売を開始
- 韓国政府機関の「ドローン活用検査導入PJ」に採用、ユースケースを増やし市場確立を狙う

## ➤ 「IBIS2」のKCマーク取得済、販売展開

- Korea Certification Mark（KCマーク）を取得
- 韓国での「IBIS2」機体販売活動を本格化



## ➤ 韓国政府機関の「ドローン活用検査導入PJ」に「IBIS」が採用

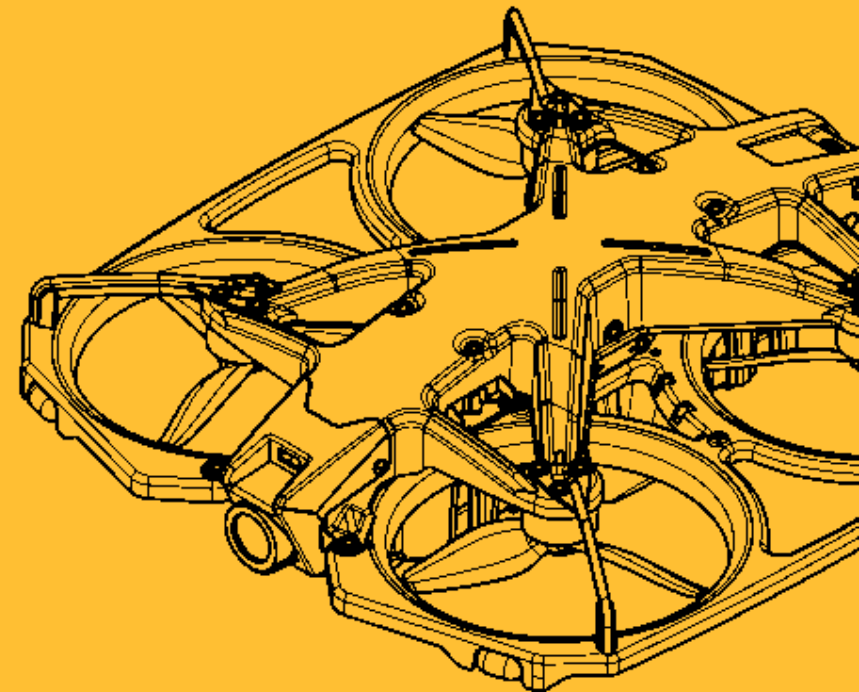
- ユースケースを増やし業界、業種を拡大





# 05 Appendix

## ① 会社概要等





# 会社概要 (Liberaware)

|      |   |
|------|---|
| 会社名  | 株式会社Liberaware (リベラウェア)   |
| 設立   | 2016年8月22日  |
| 資本金  | 462,420,000円 (2024年10月末現在)  |
| 従業員数 | 80名 ※役員除く、臨時雇用者・派遣含む (2024年10月末現在)  |
| 関連会社 | CalTa株式会社 (JR東日本グループとの合併会社)   |
| 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<br>東京営業所：東京都港区高輪2-18-10高輪泉岳寺駅前ビル9階  |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ドローンやロボット、3次元化ソフトウェア等の開発</li> <li>・小型ドローン「IBIS」等を活用した点検・調査・測量サービス</li> <li>・小型ドローン「IBIS」の販売・レンタルサービス</li> <li>・データ処理・解析サービス (3次元化、異常検知等)</li> </ul> |

## 役員陣

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



# マネジメントチーム

- 様々な業界から集った多彩なマネジメントチームが組織・事業をリード



代表取締役 関 弘圭

- ✓ 千葉工業大学大学院 工学研究科工学専攻 博士前期課程 修了(修士)
- ✓ 千葉大学にて、経済産業省・資源エネルギー庁「平成 25 年度発電用原子炉廃炉等・安全技術基盤整備事業のプロジェクト」や「タフロボット型災害対応飛行ロボットに関する研究プロジェクト」に研究員として参加し、災害対応飛行ロボットのシステム開発に従事
- ✓ 本プロジェクトの経験から、より現場のニーズに即したドローンを開発し、日本のモノづくりで世界と勝負したいと考え、2016年8月に当社設立



取締役 林 昂平

- ✓ 日本製鉄(株)にて、鋼材サプライチェーンの需給管理業務等に従事
- ✓ その後、東レ(株)にて、中国向け浄水器事業統括、香港駐在にて大手SPA向けのサプライチェーンマネジメントに従事
- ✓ ラクスル(株)にて、印刷パートナー企業の管理、新規事業開発を担当



取締役CFO 市川 純也

- ✓ 公認会計士
- ✓ 有限責任監査法人トーマツにて、上場・上場準備会社の監査、上場準備会社の上場支援業務に従事
- ✓ 設立間もないベンチャー企業の管理本部長を経て当社入社



取締役 和田 哲也

- ✓ 千葉工業大学大学院 工学研究科未来ロボティクス専攻
- ✓ レーザーセンシングシステムの開発に従事
- ✓ 2016年8月に当社設立



執行役員 SBIR事業開発部長 内田 太郎

- ✓ オリックス(株)環境エネルギー部にて大規模工場への省エネルギー提案、太陽光発電事業や廃棄物燃料事業の立ち上げに従事
- ✓ 投資関連部署へ異動後、大京TOBやVC出資・出向を経験



執行役員 CHRO 小山 浩平

- ✓ 楽天(株)、(株)メルカリにて一貫して人事領域に従事し、人材グローバル化の立ち上げから拡大まで経験
- ✓ 金融系スタートアップを経て当社入社



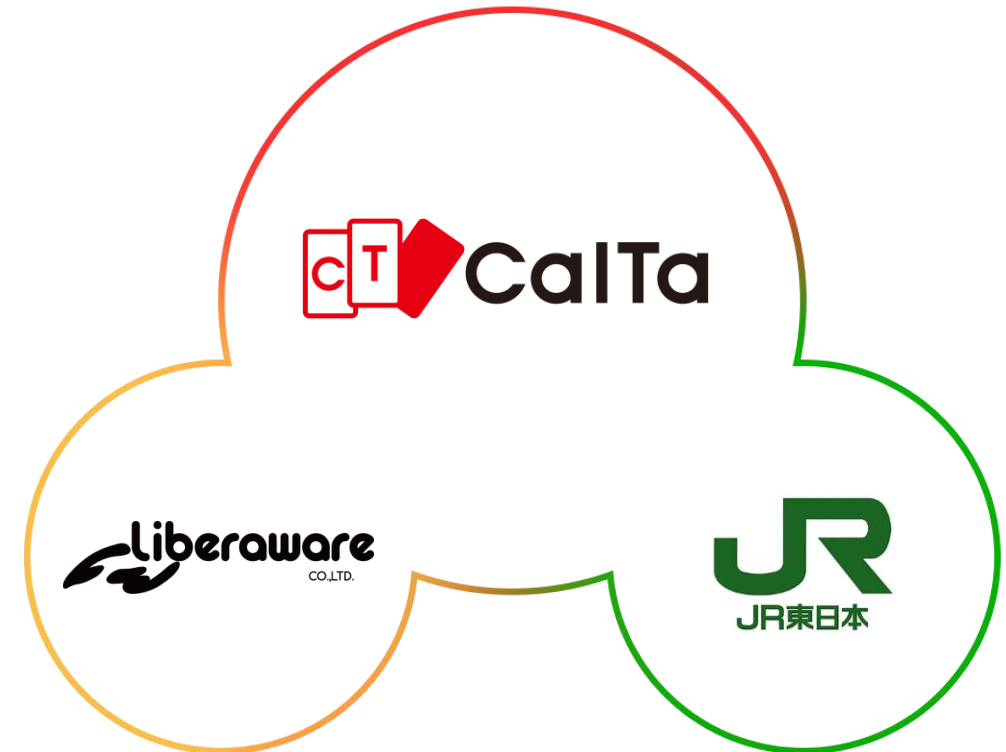
執行役員 成長戦略部長 全 貴成

- ✓ オリックス(株)情報通信事業部にて、ICTエンタープライズ向けのソリューション営業に従事。大手通信インフラ事業者との新規事業立ち上げにも取り組む
- ✓ 新規事業開発部へ異動し、エクイティ・ファイナンス業務を担当。さらに、新規事業提案の社内公募制度で優勝した実績を持つ



# 会社概要 (CaITa)

|      |  |     |
|------|--|-----|
| 会社名  | CaITa株式会社 (カルタ)  |     |
| 設立   | 2021年7月1日  |     |
| 資本金  | 100,000,000円 (2024年10月末現在)   |     |
| 所在地  | 東京都港区高輪2-18-10 高輪泉岳寺駅前ビル9階   |     |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ドローン等を活用した点検・調査・測量サービス、データ処理・解析サービス (3次元化、異常検知等)</li> <li>・デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の提供</li> <li>・デジタルツイン等ソフトウェアの開発</li> </ul> |     |
| 株主   | 株式会社Liberaware   | 34% |
|      | JR東日本スタートアップ株式会社   | 33% |
|      | JR東日本コンサルタンツ株式会社   | 33% |



# 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月には能登半島地震にてIBISによる災害支援活動、3月には世界初、原子炉格納容器内調査で当社ドローンが利用される

ハードウェア



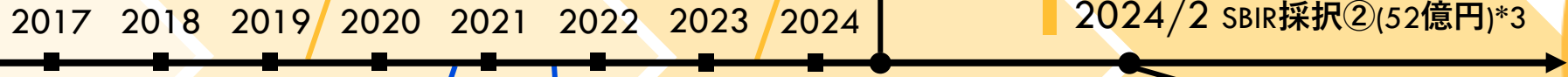
- 2018/2 丸の内熱供給等との地下トンネルでの検証
- 2022/7 日本製鉄で本格利用開始

2019/4 IBISリリース

2023/6 IBIS2リリース

2024/1 能登半島地震の災害支援活動

2016/8 設立



2020/10 デジタルツイン事業開始

2021/7 CalTa設立

2022/5 TRANCITYリリース

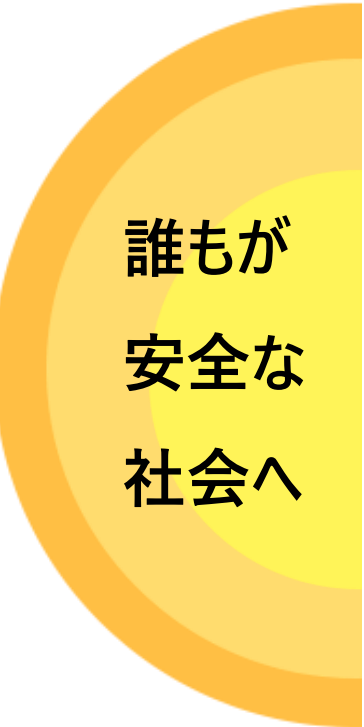
2022/8 デジタルツイン事業本格化

2023/8 BIMサービス開始

2023/12 SBIR\*1採択①(4.7億円)\*2

2024/2 SBIR採択②(52億円)\*3

2024/3 東京電力福島第一原発の調査を実施



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規模技術実証 (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



# 社会課題：設備の老朽化


- インフラや施設の老朽化に伴い、保守メンテナンスの必要性はますます高まる



インフラ



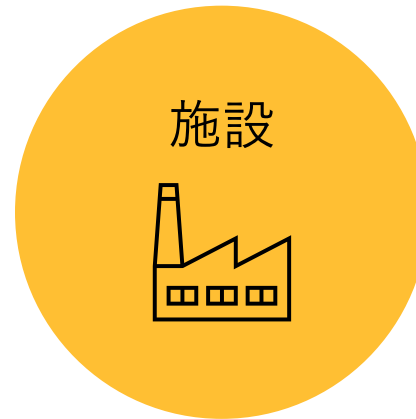
築後50年超の道路橋

30%  75%

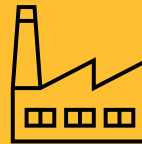
2020

2040


道路橋の他、トンネルの老朽化も深刻



施設



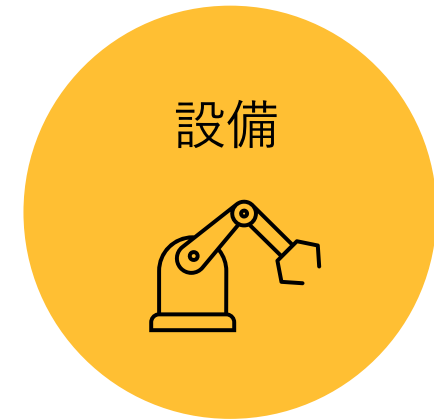
築後50年超の工場や商用施設

56万㎡  140万㎡

2021

2040

特に70年代～90年代に竣工した事務所・店舗・工場等が老朽化



設備



老朽設備の多くは  
高頻度でメンテが必要

30% vs 59%

設置後20年未満

設置後50年以上

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



# 政策動向

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

➤ **SBIR制度での  
ドローン企業への支援**



➤ **アナログ規制(\*2)  
見直し**



➤ **残業規制に係る  
猶予期間終了**



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

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





# 社会課題：労働人口減少と生産性改善

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

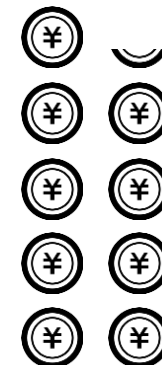
## 労働人口



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

## 時給

1,835 円



2017

2,096 円



2030



# 市場環境：ドローン市場・DX市場

- ドローン・デジタル技術での設備老朽化・人手不足への解決ニーズが高まり、グローバルに市場は伸びる
- 米国を中心とした中国製ドローンに対する警戒感の高まりによる、ビジネスチャンスとシェア拡大機会の到来

世界のドローン市場 54.6 B USD (約8兆円\*) + 世界のDX市場 α



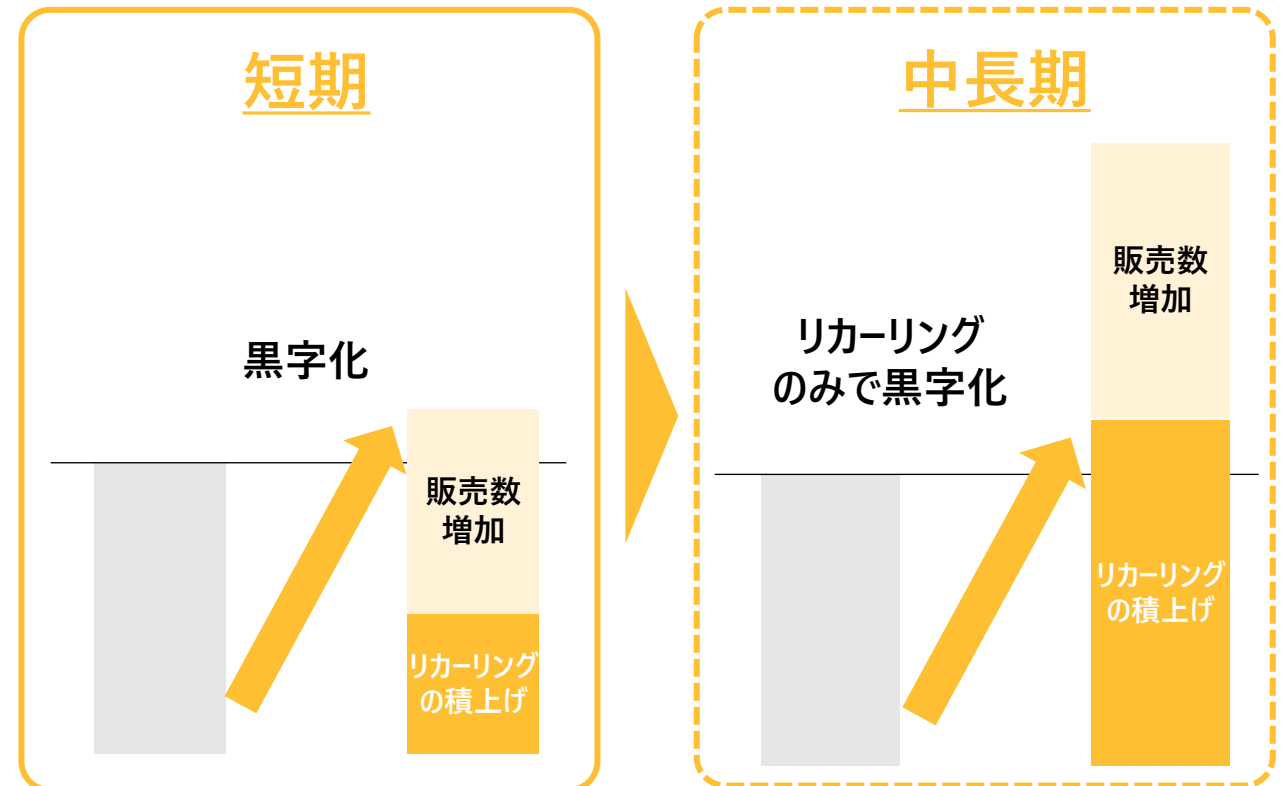
Note : \*1USD=150円で試算

Source : インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2024」、富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」、Drone Industry Insights “Drone Market Report 2023-2030 ”

# 収益モデル

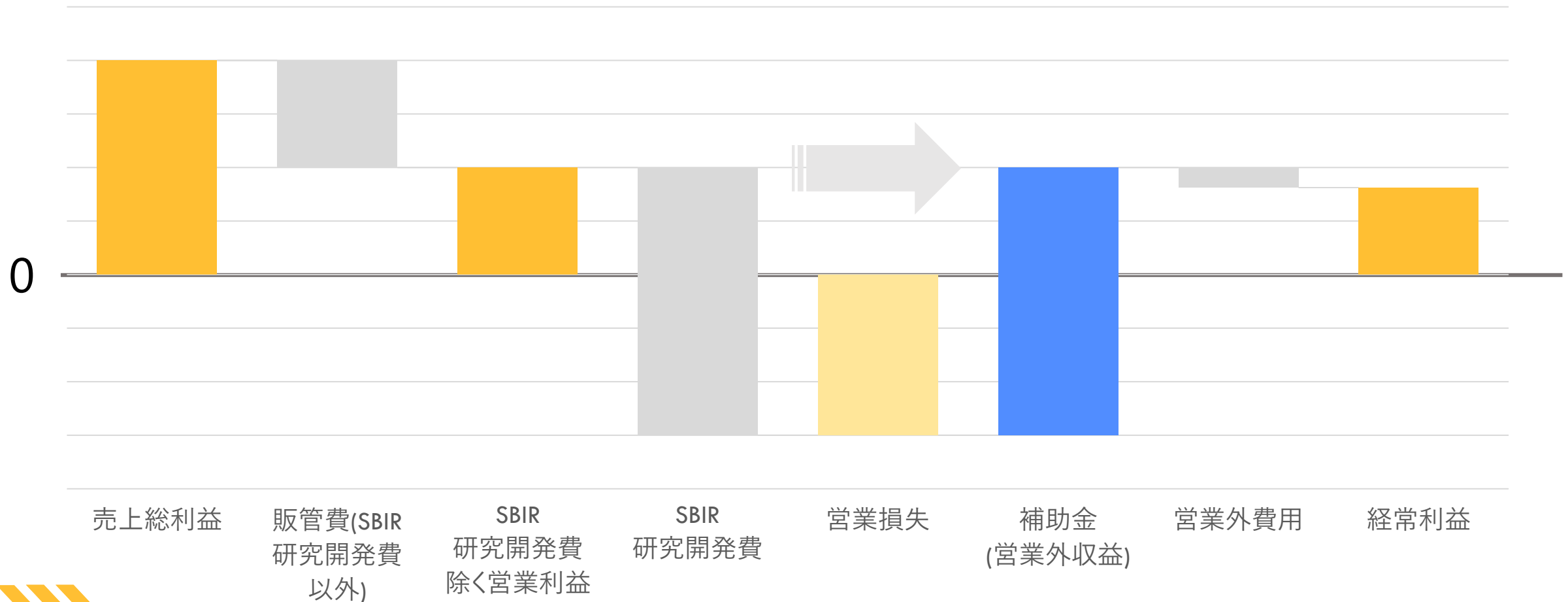
- 高粗利であるドローン機体販売と、リカーリングであり案件数増加に伴い粗利率が向上するサービス売上高を積み上げることで、黒字体質へ
- 中長期的には、リカーリングなサービスのみでの黒字化を目指す

| サービス        |            | 性質            |
|-------------|------------|---------------|
| ドローン事業      | 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 |



# 研究開発費と補助金の段階損益に与える影響

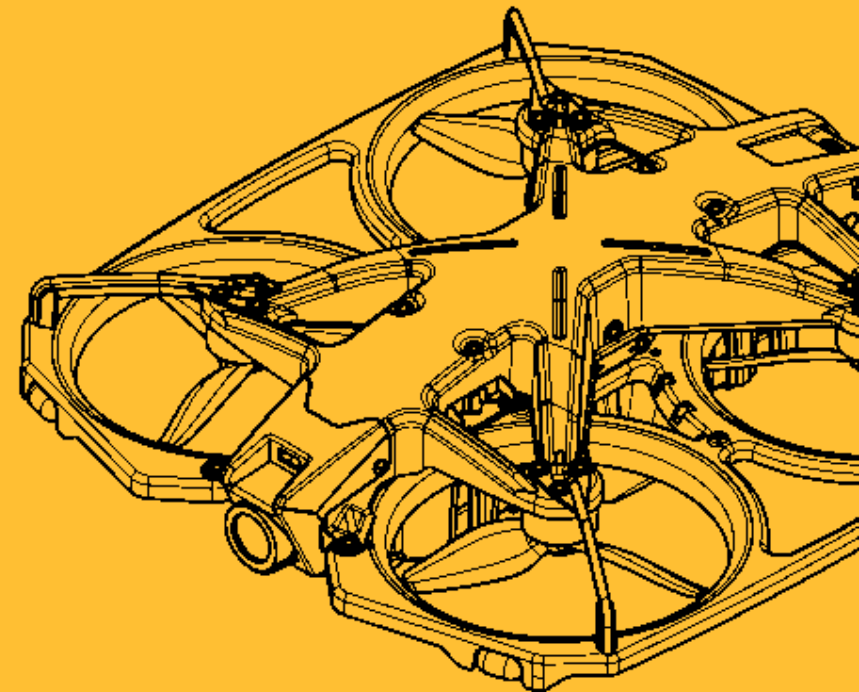
- 今後、複数年にわたりSBIRに係る多額の研究開発費が計上されるため、その間は営業赤字となる見込みだが、当該研究開発費については補助金にて補填されることから、中期経営計画期間内では経常利益ベースでの黒字化を図る
- なお、SBIR研究開発費は先行して支出されその後補助金を受領するため、研究開発費と補助金収入を除くと経常黒字であっても、研究開発費が先行支出した期と補助金を受領する期が異なる場合、経常赤字となる可能性がある





# 05 Appendix

## ②中長期成長戦略



# 成長戦略-SUMMARY

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





# 成長戦略-ロードマップ

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

開発期間  
 事業期間



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



中長期

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

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

--- 開発期間  
→ 事業期間



# ハードウェアとソフトウェアの次世代プロダクト開発

- 新たなデバイスやソフトウェアを投入し、当社プロダクトの利用領域を拡大



## 新プロダクト開発

### 次世代型IBIS



### 次世代ソフトウェア\*

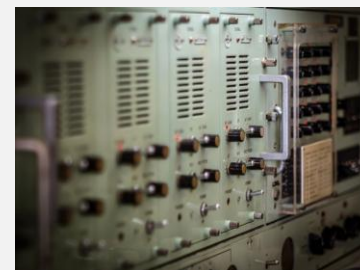


## 利用領域拡大

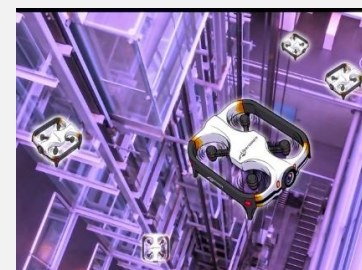
### データセンター監視



### 計器監視



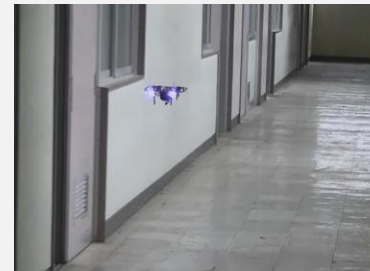
### 施工進捗管理



### 棚卸作業



### 巡回警備



### 地下洞道点検



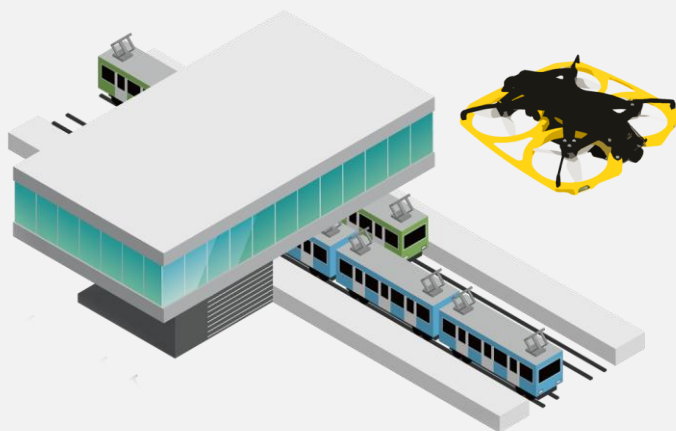
Note : \*「中小企業イノベーション創出推進事業 (SBIR)」の「災害に屈しない国土づくり、広域的・戦略的なインフラマネジメントに向けた技術の開発・実証」分野のテーマ「建設施工・災害情報収集における高度化 (省力化・自動化・脱炭素化) の技術開発・実証」に採択 (補助金交付決定額: 4.7億円, 事業期間2024年3月~2027年3月)

# 国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 「中小企業イノベーション創出推進事業（SBIR）」の「安全・安心な公共交通等の実現に向けた技術の開発・実証」分野のテーマ「鉄道施設の維持管理の効率化・省力化に資する技術開発・実証」に採択
- 施設老朽化・職員高齢化・担い手不足に加え、固有の課題を抱える鉄道業の点検に特化したドローンを開発

## ➤ 鉄道ノウハウ × Liberaware

- PJテーマ：鉄道施設の維持管理の効率化・省力化に資する技術開発・実証
- 鉄道の点検に特化したドローン等の開発を行う



## ➤ 提案背景

- 施設老朽化・高齢化・人口減少の影響が、鉄道業界においても深刻であり、生産性向上が急務
- また、触車・感電・墜落という業界特有の労働災害もあり、ロボティクス化のニーズが非常に高い



# 国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 研究開発費は補助金で補填され（補助率100%）、高いポテンシャルを有する市場への参画を目指す
- 鉄道の現場を知るJR東日本のほか、KDDIスマートドローンもコンソーシアムに参画



## 補助金交付決定額

(事業期間：2024年4月～2028年3月)



## コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ





管制・通信



# 国家PJ参画:鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 国内における鉄道の保守メンテナンス市場は1,661億円と推算
- 鉄道という最も安全運用が必要な領域で実績を重ね、他インフラ市場へ展開

## ➤ 鉄道業の保守メンテナンスの市場性

 総延長 約2万km  
 駅数 10,420駅

## ➤ 国内インフラメンテナンス市場に展開

5~6兆円

**市場規模・・・1,661 億円**  
 (鉄道の保守メンテナンス)





# 本資料に関する留意事項

- 本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長可能性等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料には、当社の競争環境、業界動向や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当該情報は公開情報等から引用したものであり、当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。

