



2025年3月21日

各 位

会 社 名 Terra Drone 株式会社
代表者 代表取締役社長 徳重 徹
(コード番号 278A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 関 鉄平
(TEL. 03 - 6419 - 7193)

2025年1月期 通期決算説明会 動画・書き起こしを公開しました

2025年3月17日に開催いたしました「2025年1月期 通期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）」の録画動画を、以下のリンク先にて公開いたしましたので、お知らせいたします。

■決算説明会概要

- ・開催日時 2025年3月17日（月）13:00～14:00
- ・開催方法 オンライン配信

■決算説明会動画

- ・URL : <https://youtu.be/rp3wEQWnxVM>

■決算説明会書き起こし

- ・本編

以 上

プレゼンテーション

2025年1月期 通期 決算説明資料

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）
2025年 3月 14日



TerraDrone

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

- 徳重：Terra Drone 株式会社 代表取締役社長の徳重でございます。
- 本日は、2025年1月期 通期決算説明をさせていただきます。

エグゼクティブ・サマリー（1/2）

① 当社概要 ・成長戦略

<中長期目標>

- 現在の当社の立ち位置として、当社が事業を展開するドローンサービスおよびUTM領域のいずれにおいてもグローバルNo.1であると認識
- 今後も成長を続け、向こう3年で確固たるグローバルNo.1、中長期ではエアモビリティ業界全体でNo.1を目指す

<目標達成に向けた成長戦略>

- No.1実現に向け、**既存事業の成長に加え、引き続き将来の中核事業となる新規領域の探索も継続**
- **新規領域の取得/立ち上げについては、先行者優位の確保等の観点から、市場形成前の黎明期の段階でもポテンシャルを見極めながら投資/立ち上げを行う方針**
 - 当社は過去にも、例えば点検領域では、市場の黎明期にオランダのドローン点検会社へ出資をし、ビジネスモデルの構築から多地域展開へ収益化まで至った実績を有している
- 但し**将来投資へ偏ることはせず、収益化フェーズの事業と、立ち上げ/成長フェーズの事業の両輪で成長と収益のバランスを取る方針**

<事業別戦略>

- **測量・点検**：既に一定の収益化は達成しているが、引き続き継続的な成長をしさらに収益力を高めていく
- **農業**：足元高成長が続いており、翌年～翌々年をめどに収益化を目指す
- **UTM**：将来の中核事業の位置づけであり、現状は先行投資期間

- まず、エグゼクティブサマリーです。
- 我々は昨年12月にドローンサービス部門において、2024年世界トップの会社を選んでいただきました（※1）。運航管理事業では、ドローンの運航管理システムであるUTMを提供していますが、実績的にグローバルNo.1と認識しております。今後については、向こう3年で確固たるグローバルNo.1になることを目指してまいります。
- ドローン産業自体は日本国内だけでなく、グローバルで見ても黎明期となります。我々は世界で拠点を持っているため、立ち上がりつつある市場を早く捉え、成長させ、収益化していくことを進めております。
- 測量、点検事業については既に黒字化をしておりますが、農業事業については翌年から黒字化を目指したいと考えています。ドローンの産業で大事なプラットフォームの事業（運航管理事業）につきましては、現行では先行投資が続いている状況です。

※1 : <https://terra-drone.net/19356>

エグゼクティブ・サマリー (2/2)

②2025年 1月期 通期実績

<連結業績>

- 売上高4,436百万円（予想比+8%、前期比+50%）、営業利益▲627百万円（予想比+42百万円、前期比▲384百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益475百万円（予想比▲15百万円、前期比▲121百万円）
- 一過性要因（特別損失）のあった親会社株主に帰属する当期純利益を除き、予想値に近い水準に着地。

<セグメント別>

- ドローンソリューション：売上高3,807百万円（前期比+46%）、売上総利益1,886百万円（前期比+543百万円）と増加。営業利益は▲147百万円（前期比▲143百万円）
 - 売上高と売上総利益は、測量/点検/農業事業いずれも前期比で成長
 - 一方で営業赤字の拡大は、本社を中心とした先行的な体制拡大に伴う販管費増や、24/1期中に連結化した赤字の農業の通期計上が主因。本社の体制強化は2025年1月期中に完了済のため、今後は農業をはじめとした各事業の成長に伴い黒字化を見込む
- 運航管理：売上高628百万円（前期比+179%）、営業利益▲480百万円（前期比▲241百万円）、および調整後営業利益（営業利益+国内UTM補助金）▲444百万円（前期比▲205百万円）
 - Unifyは24/1期の買収後、25/1期は実績が通期計上されたことに伴い売上高および営業赤字が拡大
 - 国内は事業立ち上げに向けた体制拡大に伴い販管費が増加。当面は調整後営業利益をKPIとして補助金を含めた収益管理を行う

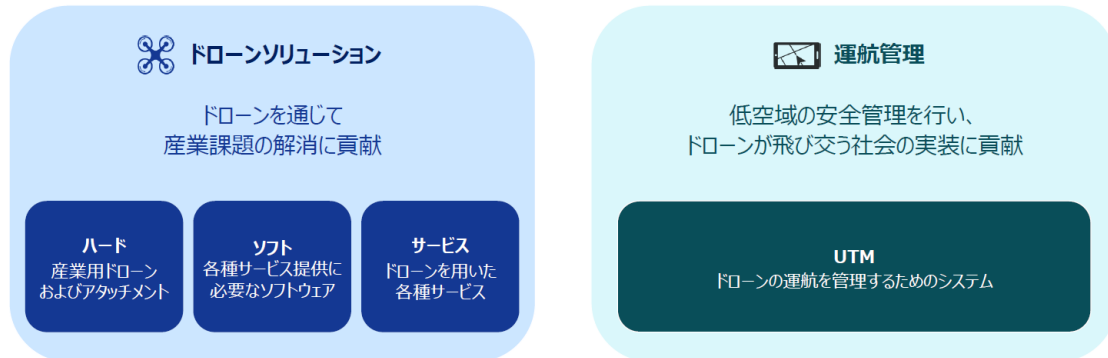
③2026年 1月期 業績予想

- 連結：売上高は5,303百万円（前期比+20%）、営業利益は▲610百万円（前期比+17百万円）、調整後営業利益は▲386百万円（前期比+205百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲392百万円（前期比+83百万円）
 - なお特殊要因を除いた実質的な営業利益改善額は、+102百万円を見込む
- ドローンソリューション：売上高4,693百万円（前期比+23%）、営業利益▲192百万円（前期比▲45百万円）
- 運航管理：売上高611百万円（前期比▲3%）、営業利益▲418百万円（前期比+62百万円）、調整後営業利益194百万円（+250百万円）。売上高の減少は主に為替の影響で、現地通貨ベースでは前期比で成長している

- こちらは、2025年1月の通期の実績です。
- 売上・営業利益ともに、ほぼ予想値と同水準となっております。
- 2026年1月期の予測につきましては、売上が前期比+20%となります。為替前提は前期（2025年1月期）と比べて円高になるものと予想しておりますため、前期と同水準であれば成長率は25%となりますことをご理解いただければと思います。

事業概要

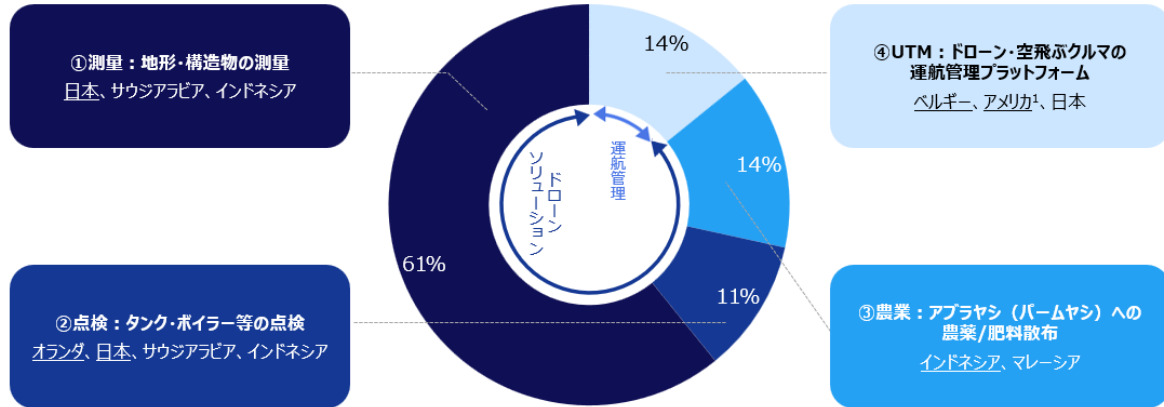
✓ ドローンソリューションと運航管理システムの提供を通じて、産業課題の解決と空の安全管理に貢献



- 今回初めての方もいらっしゃると思いますので、事業概要を説明させていただきます。
- 我々は2つの領域で事業を展開しており、1つはドローンソリューション事業、1つは運航管理事業です。
- ドローンソリューション事業では、測量・点検・農業の領域において、自社で開発したハードとソフト、サービスを一通貫で提供しております。
- 運航管理事業においては、ドローンの運航管理システムを提供しており、今後は空飛ぶクルマの運航管理システムも開発してまいります。

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



*2025年1月期の売上高構成比

(1) Aloftは特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

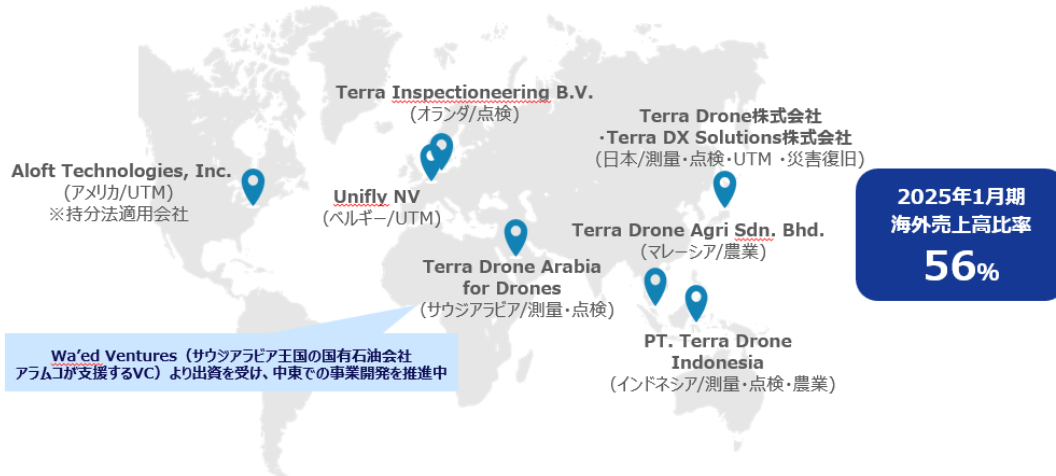
© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

9

- 売上構成は、測量が6割、その次に点検、農業、UTMという構成となります。
- 測量事業では、特にサウジアラビアの事業、またインドネシアの事業も合わせて伸びております。
- 海外の売上比率も、2024年1月期は39%でしたが、2025年1月期は56%となり、海外事業も非常に伸びております。自動車の自動運転や宇宙産業などと同様に、ドローン産業においては国内に限らず世界でイノベーションが起きておりますので、世界で展開しているということは非常にプラスに働いていると考えております。

グローバルネットワーク¹

✓ アジア・欧州・中東・北米と、グローバルな事業拠点を構築



(1) 開示日時点。その他当社連結子会社であるTerra Global株式会社、Unify Inc.、Unify 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

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

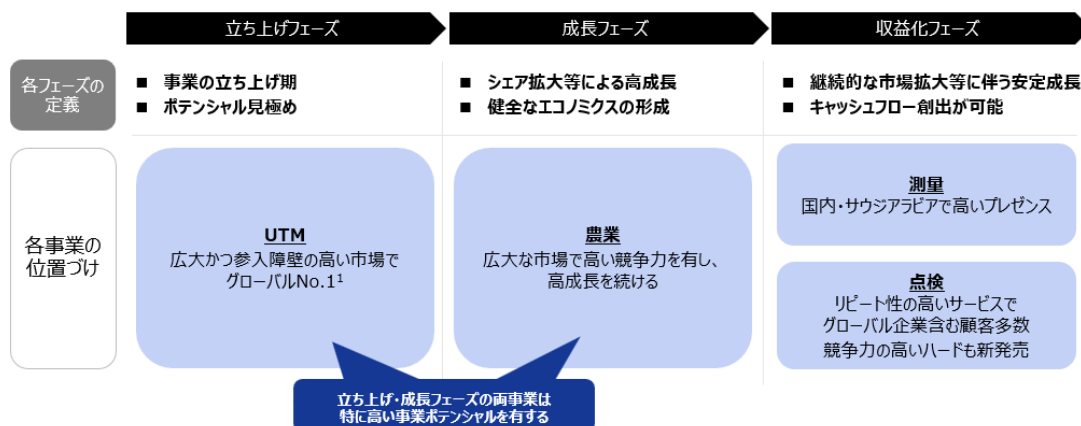
10

- 我々は、グローバルに展開しているというのがユニークな特徴です。
- また、測量だけ、点検だけ、のように一部に留まらず、複数の産業領域にまたがって事業を展開しております。さらに、プラットフォームとなる運航管理システムの事業を当初より手がけており、この事業を世界で展開していることが大きな特徴となります。その結果として、ドローンサービスランキングでも 2024 年に No. 1 となりました (※2)。

※2 : <https://droneii.com/product/global-drone-review-report>

各事業の位置づけ

- ✓ 測量・点検は収益化段階に到達しており、今後も安定成長が期待される
- ✓ 成長フェーズの農業、立ち上げフェーズのUTMは、高い事業ポテンシャルを有しており将来の中核事業の位置づけ



(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18頁参照

- 各事業の位置づけは、3つのフェーズに分けて考えております。
- 立ち上げフェーズ：ドローン産業自体が黎明期であり、これから様々なアプリケーションが始まっていくかと考えております。UTMは最終的に非常に大事な事業になると考えており、世界で事業を展開していくことを鑑みても、今後の高い成長を期待しております。また、このフェーズには、グローバルで事業を展開している会社への投資やM&Aも含んでおります。
- 成長フェーズ：農業事業については高い成長を続けることを目指しております。
- 収益化フェーズ：成長フェーズを最終的に収益化していくこととなりますが、測量事業と点検事業においては既に、収益化のフェーズになっていると認識しております。

農業事業のポテンシャル

- ✓ 当社農業ビジネスの展開が可能と考えられる市場は5,000億円規模と推計され、広大なポテンシャルを有する
- ✓ 市場内で当社は高い競争力を有しており、インドネシア内シェアNo.1に位置する

■ 当社農業ビジネスの潜在市場規模（現時点）¹



広大な市場ポテンシャル（加えて当社シェアは1%未満²）

■ 農業事業における当社の立ち位置

①技術力	✓ 世界に先駆けて3誤差5cm以内のピンポイント噴射が可能な技術を保有
②顧客	✓ インドネシアのパーム農園事業者トップ2社も顧客
③サプライチェーン	✓ 各地に広がるパーム農園をカバーするため、インドネシア各地に拠点を展開
④オペレーション	✓ ドローン事業の豊富な運営経験に基づく効率的なオペレーションのノウハウを有する

高い競争力に基づきインドネシア内シェアNo.1⁴

- (1) 詳細な計算根拠は52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。
- (2) (当社シェア) = (①25/1期の当社農業事業売上高 (636百万円)) / (②市場規模 (5,000億円)) で計算。結果、①6.36÷②5,000≒0.1%と計算されることを踏まえ、1%未満として記載
- (3) 当社調べ
- (4) 当社調べ

- 農業事業では、インドネシアのパームプランテーションにおいて、ドローンでの農薬散布サービスを提供しています。
- インドネシアとマレーシアがパーム油の生産量の8割以上を占めているため、当社の農業事業はこの2か国で展開しております。当社はインドネシアにおいてシェアトップとなっておりますが、一方で、市場規模から考えると売上はまだ1%にも満たない状況でございます。
- 1つの農園が3,000ヘクタール～5,000ヘクタールほどの広大な土地であることに加え、インドネシアの各地方で農園がございますため、サービスを展開するには技術力・サプライチェーン・オペレーションすべてを満たす必要があり、これが大きな差別化要因となっております。
- また、農薬は定期的に散布する必要があるため、リピート性の高いビジネスモデルとなっております。

UTMのポテンシャル – 機能

- ✓ UTMは、制御機体数が多く、運航も複雑であるため、よりデジタルで自動化された機能が求められる
- ✓ 国により異なるが、一例としてドローンの飛行承認やリアルタイムでのモニタリングの機能を有する

■ ATM・UTMの対象物の比較

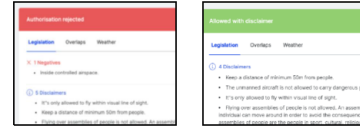
	国内 登録機体数	操縦	運航形態
ATM (飛行機)	2,818機 ¹	有人飛行	定期便
UTM (ドローン)	38万 7,548機 ²	無人飛行・ 目視外の 場合もあり	様々

UTMではよりデジタルで自動化された機能が求められる

■ UTMの主な機能

①
飛行承認

要件を審査し、
却下 (左) 承認 (右) を判定

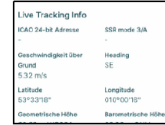


ドローンの運航状況を
常時リアルタイムで管理

位置情報



飛行情報



②
モニタリング

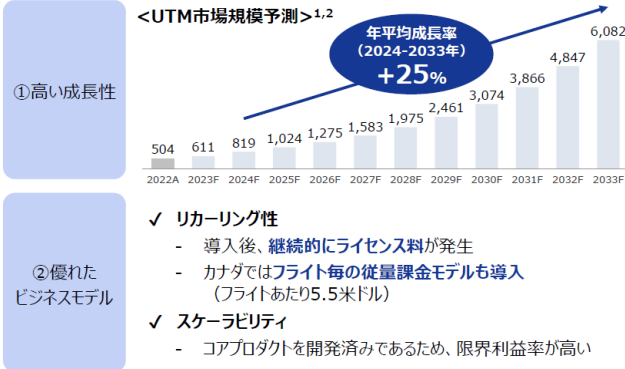
(1) 2024年5月末時点。出所：国土交通省「登録航空機数の推移」(https://www.mlit.go.jp/koku/tk1_000040.html)
 (2) 2024年3月末時点。出所：国土交通省 (https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyoui_dai19/siryou1.pdf)

- UTM について改めてご説明させていただきます。
- 例えば地上では、車が安全に動くために信号や道路がありますし、飛行機も航空管制システムが存在して初めて安全に飛行ができます。
- ドローンの場合は、UTM と呼ばれる運航管理システムが必要になると言われており、各国で導入が進んでいる状況です。スライドの左部に示すように、ドローンの数が増えていく中で、各国で規制も整えられてきております。

UTMのポテンシャル – ビジネスモデル・当社の立ち位置

- ✓ UTMは、市場の成長性の高さに加え、ライセンス料やフライト毎の従量課金モデルなどでリカーリング性の高いビジネスモデル
- ✓ 当社グループはUTMの導入実績でグローバルシェアNo1に位置

■ UTMビジネス概要



■ 民間UTM事業者の導入実績(2024年7月時点、国別)³

アメリカ	Aloft
カナダ	
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	
ルウエー	A社
オランダ	
フランス	B社
イタリア	C社
シンガポール	D社

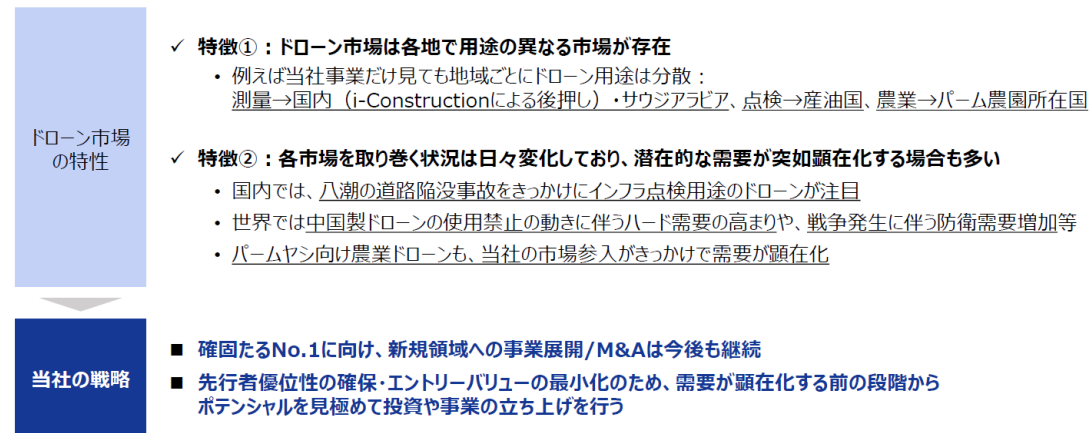
当社グループが
シェアNo.1

出所：SMBG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・トリル・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関連ユーザ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・トリル・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) ランキングはUTM実装済み、または稼働実績がある国のみが対象。また、1国に複数の事業者が存在する場合は、最大シェアを持つ事業者を対象とする

- UTMは欧州では義務化が進んでおり、それがアメリカや日本に普及してきているような流れとなっております。スライドの右に、当社グループの導入実績を記載しております。欧州やカナダにおいては、入札が終わり、我々のシステムが稼働している状況になっています。
- 国内においては、1か国1社ではなく、数社が稼働する可能性もあるかとは思いますが、我々も国のプロジェクトや、経産省のプロジェクトに長期的に携わせていただいている状況でございます。

更なる飛躍に向けた戦略

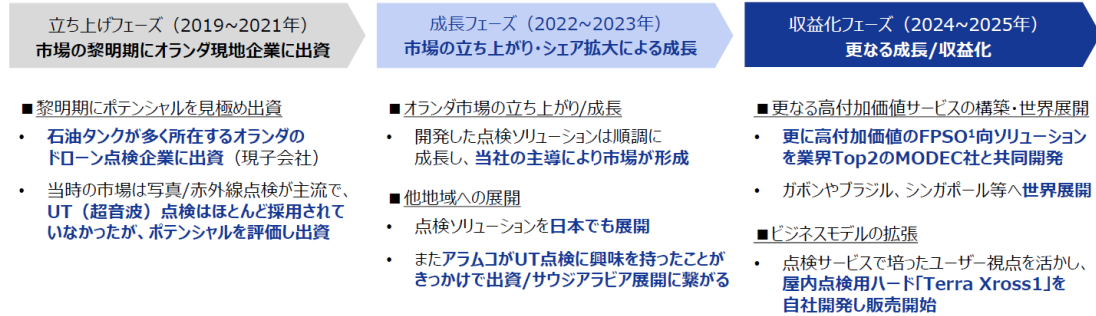
- ✓ 確固たるNo.1に向けて、既存事業の成長・収益化と並行して新規領域の探索・M&Aも継続
- ✓ 先行者優位性の確保やエントリーバリュー最小化のため、需要の顕在化前の段階でもポテンシャルを見極めながら投資を行う方針



- 今後の成長戦略については、確固たる No. 1 に向けて事業を展開してまいります。
- 特徴②の例として挙げているように、八潮の下水道事故をきっかけにインフラ点検が注目されておりますが、日本においては 50 年以上経過するインフラ施設が今後多く出てくるとされております。
- インフラ施設の点検は従来人が行っておりますが、ドローンで点検をすることで、安全かつ効率的に行うニーズが高まってきているのだと考えております。また、アメリカでは中国製のハードウェアが使用禁止になるなど、市場のボラティリティもある中で、当社は世界で事業を展開しているため、様々な情報をいち早くキャッチし、それをビジネスにつなげていくことができているのだと考えております。
- 今後もその流れを継続した上で、出資や M&A を含む横展開を行い、立ち上げフェーズから成長フェーズ、そして収益化フェーズにカテゴリを分けて伸ばしてまいります。

ケーススタディ：点検事業

- ✓ 当社は、ドローンUT点検サービスが普及する前の黎明期の段階でオランダ企業へ出資をし、協働して事業の立ち上げを行った
- ✓ 以降当社主導で市場の開拓が進み、グローバル展開やビジネスモデルの拡張により収益力は強化され、現在では中核事業の位置づけ



リピート性の高い点検領域で、市場の黎明期から事業を展開し早期に顧客を獲得できたことが、以降の成長・収益化をもたらした

(1) 浮体式海上タンク

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

23

- こちらは具体的な事例として、点検事業についてご紹介いたします。
- 立ち上げフェーズでは、市場の黎明期に、石化タンクの肉厚点検をやっているオランダの現地企業に出資をしまして、当社がPMIをしながらシェアをあげていき、最終的には子会社化をいたしました。
- 成長フェーズでは、オランダ市場をしっかり立ち上げた後、それを日本でも展開しました。現在では、さらに他国にも展開を試みております。
- これらの実績をきっかけにアラムコさんから出資を受けることができ（※3）、サウジアラビアへの展開にもつながっております。更なる成長・収益化については、従来は石油プラントなどのタンクに対してUT点検を行っていましたが、船内のタンクにおけるUT点検にもビジネスを広げております。
- ユーザー視点を取り込んだ自社開発の製品として、この度Terra Xross 1という屋内点検用のハードウェアの販売開始を1月に発表しました。アメリカの大手代理店（RMUS）とも既に販売契約を締結しており、UT点検だけでなく色々な分野にも展開できております（※4）。

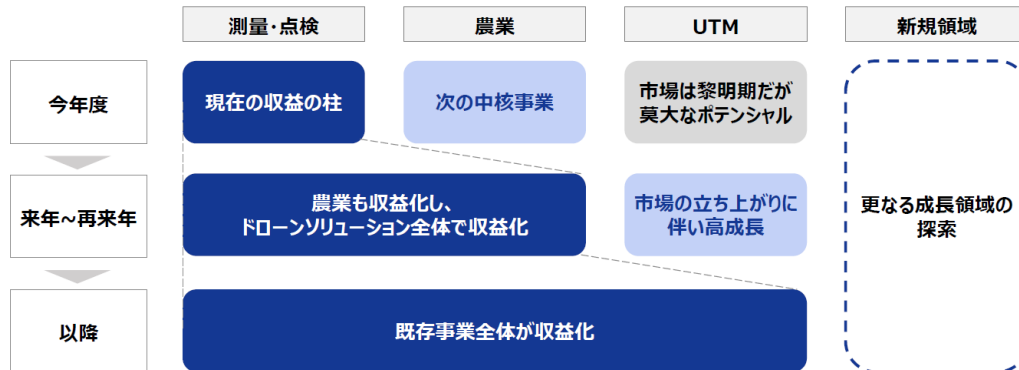
※3：アラムコが支援するベンチャーキャピタルファンドWa'edより出資を受けている

※4：<https://terra-drone.net/19924>

<https://terra-drone.net/20221>

事業ポートフォリオ戦略

- ✓ 既に収益化フェーズの測量・点検に加え、来年～再来年には農業も加えたドローンソリューション全体で収益化を目指す
- ✓ UTMも将来の中核事業として引き続き準備を進めつつ、更なる成長領域の探索も継続

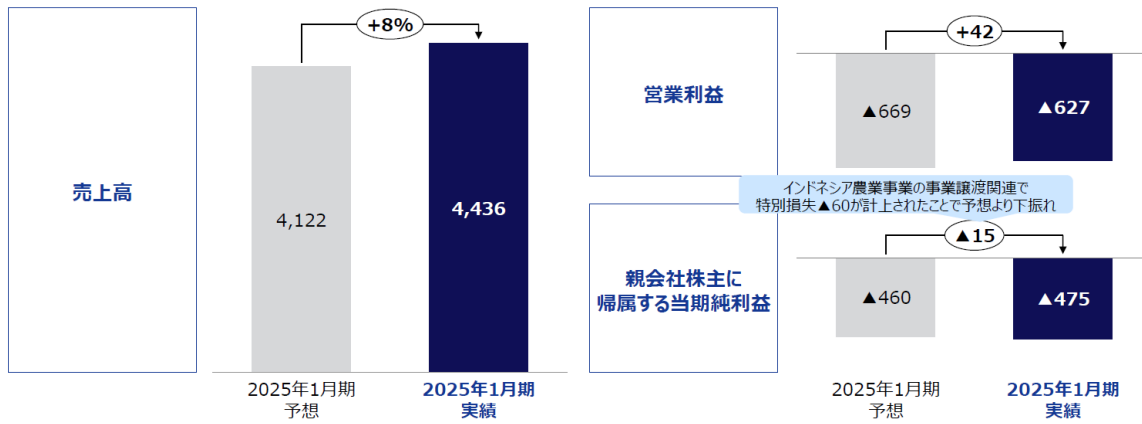


- 事業戦略としましては、現在の収益の柱に加え、農業が次の中核事業になっていきます。
- 測量と点検を伸ばしながら、最終的には非常にポテンシャルのある UTM 事業を伸ばしていきたいと考えています。
- 一方で、これだけではドローン産業全体から見ても、まだ小さなマーケットとっておりますので、新しい事業領域にも参入する必要があると考えています。点検では、タンクの点検だけではなくパイプラインの点検などもありますし、物流においてはフードデリバリーなど一部既にビジネスになっている部分も含めて、今後つながっていく市場でもあるかなと考えております。

連結サマリ

- ✓ 売上高、営業利益は予想値に近い水準で着地
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は下振れたが、一過性の特別損失の計上が原因

(百万円)



- 2025年1月期の実績については、取締役の関よりご説明いたします。
- 関：こちらが連結のサマリーとなっております、業績予想に対して予想に近い水準で着地しております。
- 売上営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益というのは一過性の特別損失の計上がございましたので下振れているような形になっております。

連結PL（前期比）

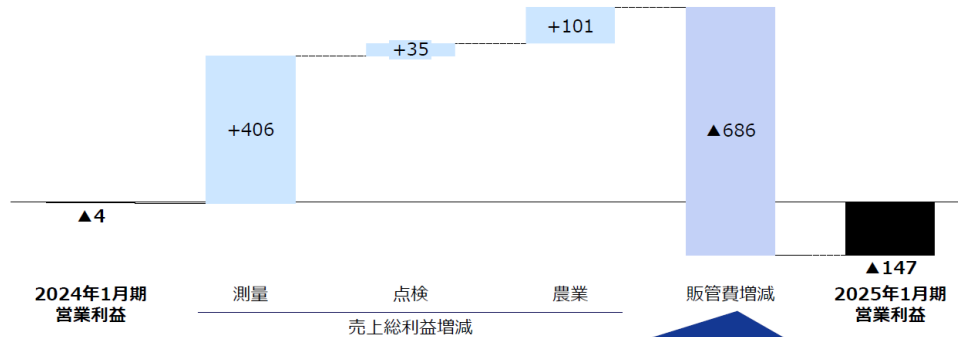
✓ 売上高は4,436百万円（前期比+50%）、営業利益▲627百万円（前期比▲384百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益は475百万円（前期比▲121百万円）

(百万円)	2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	2,963	4,436	+1,472 (+50%)	24/1期中にM&Aで取得した事業の通年化や、各事業の成長に伴い増加
売上総利益	1,539	2,292	+752	売上高増に応じて売上総利益も増加
営業利益	▲243	▲627	▲384	先行的な体制拡大による販管費増や、赤字事業の農業・UTMの通年化が影響し赤字拡大
調整後営業利益 (営業利益+国内UTM補助金)	▲243	▲591	▲348	(詳細次頁)
経常利益	▲111	▲606	▲495	25/1期は上場関連費用（営業外費用で計上）等の支出が発生
当期純利益	▲413	▲637	▲224	25/1期は24/1期比で特別損失の金額が減少。加えて国内で法人税の過払に対する還付(86百万円)が発生
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲354	▲475	▲121	当期純損失との差分はUnifyの当期純損失の非支配株主帰属分

- こちらが連結PLでの前期比になっております。
- M&Aで取得した事業や、各事業が成長に伴って前年比50%成長しているような形で、それに基づいて粗利も増えているような状況でございます。
- 後ほど説明しますが、「調整後営業利益」に関しては今後の経営指標として入れていくこととしております。
- 調整後営業利益の考え方としては、機関投資家様とお話をしているときに開発の補助金についてご質問をいただくことがあり、国内の運航管理（UTM）事業は当面補助金を含めた収益管理が適切だと考えております。運航管理（UTM）事業に関しましては、調整後営業利益にて今後開示をさせていただければと思っております。

ドローンソリューション - 利益増減分析

- ✓ 国内のコーポレート人員増や2024年1月期中に開始した赤字の農業事業の通年化により、売上総利益以上に販管費が増加
- ✓ 本社の体制強化は2025年1月期中に完了したため、今後の農業をはじめとした各事業の成長に伴い黒字化を見込む



上場に伴う本社コーポレート人員増や、赤字の農業事業の通年化（24/1期中に取得）に伴い、売上総利益の増加を超えて販管費が増加
但し本社コーポレート人員の採用は25/1期中に完了しており、今後は農業や他事業の成長により黒字化を見込む

- ドローンソリューションの利益増減を示したものです。
- 測量はサウジアラビアの事業が大きく貢献しておりまして、粗利も創出している形になっております。販管費の増減は、本社コーポレートの人員増や、赤字の農業事業の通年化によって増えてはおりますが、上場のために増員していた部分もありますので、前期（2024年1月期）で完了しております。そのため今後は農業の成長などで黒字化を見込んでおります。

ドローンソリューション - 事業別売上高・売上総利益¹

- ✓ 売上・売上総利益は各事業いずれも堅調に積み上がり
- ✓ なお、点検・農業での売上総利益率の減少は会計処理の変更によるもの

	売上高 (百万円)			売上総利益 (百万円)			売上総利益率 (%)		
	24/1期 (A)	25/1期 (B)	増減 (B-A)	24/1期 (A)	25/1期 (B)	増減 (B-A)	24/1期 (A)	25/1期 (B)	増減 (B-A)
測量	1,987	2,698	+711	1,004	1,411	+406	51%	52%	+1%
点検	362	477	+115	253	288	+35	70%	60%	▲9%
農業	263	632	+369	86	187	+101	33%	30%	▲2%
計	2,612	3,807	+1,195	1,343	1,886	+543	51%	50%	▲2%

【補足：点検・農業の売上総利益率の減少について】

- ・点検：オランダ拠点で24/1期に販管費計上されていた費用の一部を25/1期で原価に振り替えたため。26/1期から追加の振替も予定
- ・農業：点検同様、インドネシア拠点で24/1期に販管費計上されていた費用の一部が25/1期で原価に振り替えたため売上総利益が減少
26/1期にマレーシア拠点でも同様に販管費から原価への振替を予定（今期のインドネシア拠点のみの粗利率は25%）

(1) 測量・点検・農業事業の売上高・売上総利益は、未監査の社内管理数値（ただし左記3事業の売上高合計（ドローンソリューション）は監査済み）。管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビア点検事業分は測量を含む。
なお24/1期の数値は過去の開示資料と数値が異なる箇所があるが、要因は2点：①セグメント区分の変更により国内運航管理がドローンソリューションセグメント（測量事業の内数としていた）から運航管理セグメントに移動したため
②内部取引の処理について、25/1期 第3四半期の決算資料の開示までは、点検・農業での内部取引の金額が軽微であったため、全取引を測量の内数として調整していたところ、今回から各事業に紐づく取引ごとに消去する処理に変更したため

- こちらが各セグメントごとの売上および粗利です。
- 点検と農業について、数字上は粗利の減少に見えますが、実際は会計処理の変更に起因するものでございます。一部オランダ拠点で販管費計上されていた費用を、2025年1月期に原価に振り替えているため、実質的に粗利が落ちているものではございません。
- 連結での売上は、前年比50%で推移しております。

ドローンソリューション - 測量事業詳細

✓ いずれの拠点も売上高は順調に成長。今後は国内の測量サービスやサウジアラビアを中心に引き続き成長を見込む

	(百万円)	2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内	1,700	1,869	+169	周辺領域にも進出しながら、継続成長を見込む
	サウジアラビア	-	302	+302	24/1期の設立以降順調に成長
	インドネシア	287	528	+241	売上高のポラリティが高く、3億円/年程度を 経常的な売上高として今後も推移していく見込み
国内売上 内訳・KPI	サービス (ドローン+ICT)	438	642	+204	国内の重点領域として、引き続き成長を見込む
	ハード ¹ (Lidar ² ・SLAM ³)	962	840	▲122	新モデルの販売による一時的なPR減や、 競合ハードとの競争激化により売上高減。 今後はハード+SaaSで売上を維持していく方針
	SaaS (ソフト・保守)	120	212	+92	ハード(Lidar)に対する測量データ解析や保守売上高
	KPI: 期末ユーザー数 (人)	235	280	+45	-
	その他	180	174	▲6	汎用ハードや、売り切りソフトウェア等

(1) SaaSの契約初年度分の売上高を含む

(2) Lidar: ドローンに搭載する自社開発のレーザースキャナ「Terra Lidar」シリーズを指す

(3) Slam: SLAM技術を用いた手持ちのハンディスキャナ「Terra SLAM RTK」を指す

- こちらは測量事業の内訳となっております。
- 測量事業は大きく国内、サウジアラビア、インドネシアとございまして、主にサウジアラビアを中心に伸びているセグメントになっております。サウジアラビア拠点は2024年1月期に設立しておりますが、以降順調に成長しております。
- 国内の売上の内訳に関しましては、この周辺領域も含めてサービス事業がかなり伸びておりまして、今後重点的に伸ばしていく予定です。ハードウェアとSaaSの領域では、ハード+SaaSで売上を伸ばしていくという方針になっております。SaaSは年間契約で測量のデータ解析および保守の売上になりますので、リカーリング収益として伸ばしていくという形で考えております。

ドローンソリューション - 点検事業詳細

✓ 高付加価値サービス（FPSO向け点検サービス）の増加などに伴う顧客あたり単価の増加により、売上高は順調に成長

売上高 内訳 ¹	(百万円)	2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
	サービス		323	448	+125
その他		39	29	▲10	特定顧客向けの点検用運航管理システムの受託開発。 大枠の開発が完了済みであり、現在は運用フェーズに移行

サービス KPI		2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
	顧客者数 (社)		107	105	▲2
継続 ²		77	63	▲14	-
新規 ³		30	42	+12	-
単価 (百万円)		3.0	4.3	+1.2	高付加価値案件（FPSO向け点検サービス）増などにより、 顧客あたり単価は増加

(1) 管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビア点検事業の売上高は別量を含む
(2) 過去年度に案件を受注したことがある顧客
(3) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

- 点検事業は、「顧客当たり単価」の増加がかなり伸びております。KPIを見ると顧客数が下がっているように見えますが、点検周期の関係により継続顧客が減少しているため、新規は増加しており合計数は維持しております。一方単価は非常に伸びておりまして、MODEC様、SBM様、BW様というFPSO業界で世界No.3の企業との案件が増えております（※5）。それに伴って顧客当たり単価は増加しており、結果としてサービスの売上が伸びているという状況になっております。

※5 : <https://terra-drone.net/19709>

運航管理 – 拠点別PL

- ✓ Uniflyは買収後の実績が通期計上されたことに伴い売上高・営業損失が拡大
- ✓ 国内も体制強化により営業損失が拡大。本格的な事業の立ち上がりまでは補助金も含めた収益管理を実施

(百万円)	Unifly			国内		
	24/1期 (A)	25/1期 (B)	増減 (B-A)	24/1期 (A)	25/1期 (B)	増減 (B-A)
売上高	341	625	+284	10	3	▲7
売上総利益	189	403	+213	7	3	▲4
営業利益	▲173	▲290	▲117	▲66	▲190	▲124
補助金 (国内UTM)	-	-	-	-	36	+36
調整後営業利益	▲173	▲290	▲117	▲66	▲154	▲89

・24/1期の買収後、25/1期は実績が通期計上されたことに伴い売上高および営業損失が拡大
 ・なおUniflyは現地商慣習の関係で、人件費の原価/販管費の振分け基準が通常と異なるため、売上総利益は参考値とし、営業利益を主な指標と位置付け

・国内UTM事業は今後の本格的な事業立上げに向け、開発費が生じている
 ・かかる状況を踏まえ、国内UTM事業は当面補助金(営業外収入)を含めた収益管理の実施が適切と判断

(1) ベルギーでは現地の雇用慣習上、実質的な正社員待遇者であっても個人会社を設立し独立事業者として会社と業務委託契約を締結することが多く、その場合の業務委託費用は、当社の連結会計上職務内容にかかわらず原価に計上される

- 運航管理は、日本と子会社のユニフライに分けており、特に国内については本格的な事業の立ち上がりまでは、補助金も含めた収益管理をしっかりとっていくという形で開示をしています。
- 2024年1月期にユニフライ買収後、2025年1月期は通期で計上されたことによって、売上と営業損失が拡大しております。
- 国内は、UTM事業の本格的な事業立上げに向けて開発費が生じております。ただこの状況を踏まえて補助金を含めた管理をしておりますので、実質的にはユニフライの売上利益を伸ばしていくところが重要になると考えております。

成長ドライバー – サマリ

✓ 2026年1月期は、以下を各事業の成長ドライバーとして見込む

2026年1月期の主な成長ドライバー	
測量・災害復旧 ¹	<ul style="list-style-type: none">国内：測量サービスの拡大および災害復旧事業の展開（Terra DX Solutionsの買収）海外：サウジアラビアの成長
点検	<ul style="list-style-type: none">新ハード「Terra Xross 1」の販売で、屋内点検ドローンの市場拡大への貢献を目指すFPSO点検サービスの更なる展開も継続
農業	<ul style="list-style-type: none">高い競争力に基づき、顧客獲得を継続
UTM	<ul style="list-style-type: none">Unify：顧客獲得による売上成長とともに、収益力の強化を目指す国内：研究開発に加え、今後の事業成長に向けた実務的なソリューションの開発を継続

(1) 2026年1月期からは、災害復旧をメイン事業とするTerra DX Solutionsの買収に伴い、事業グループ名を「測量・災害復旧」に改称予定（測量と災害復旧は事業領域が近いため、同グループでの開示を予定）

- 2026年1月期の業績予想については徳重より説明いたします。
- 徳重：測量事業について、新たにM&Aによる災害復旧事業の展開を見込んでおります。従来の測量事業については、先ほどの説明にもありましたようにサウジアラビアが既に売上が3億円で黒字化となっており、更なる成長が見込まれます。
- 点検事業は、屋内点検用ドローンのTerra Xross 1について、代理店と提携して販売を拡大していきますが、現時点で代理店や顧客からは非常に良い反応をいただいております。
- 農業事業は、高い成長率を実現し、生産性を高くして少ない人数でできるようにしたり、顧客単価をあげるなどして収益を向上させていきます。
- UTM事業は、ビジネスの特徴として入札になることが多いので、既存のヨーロッパの実績をもって、今後東ヨーロッパや中東の入札案件を獲得していくことを目指しております。

成長ドライバー – 測量

- ✓ 国内は、ドローン測量サービスの拡大に加え、3次元測量の知見を活かしてICT施行、点群解析や図面作成サービスも展開
- ✓ 海外は、サウジアラビアを軸に、引き続き高成長を見込む

国内:ドローンレーザ計測データの解析・図面作成サービス開始¹



2025年1月9日公開

ドローンレーザ計測後、データの解析・図面作成を請け負う新サービスを開始。測量サービスだけでなく、**当社の経験豊富な解析エンジニアが解析・図面作成のみの場合も対応することで、従来より幅広いニーズに対応が可能となる。**

(1) <https://terra-drone.net/19596>

(2) <https://terra-drone.net/18706>

海外:アラムコ主催の起業家サミットに日本企業初の参加²



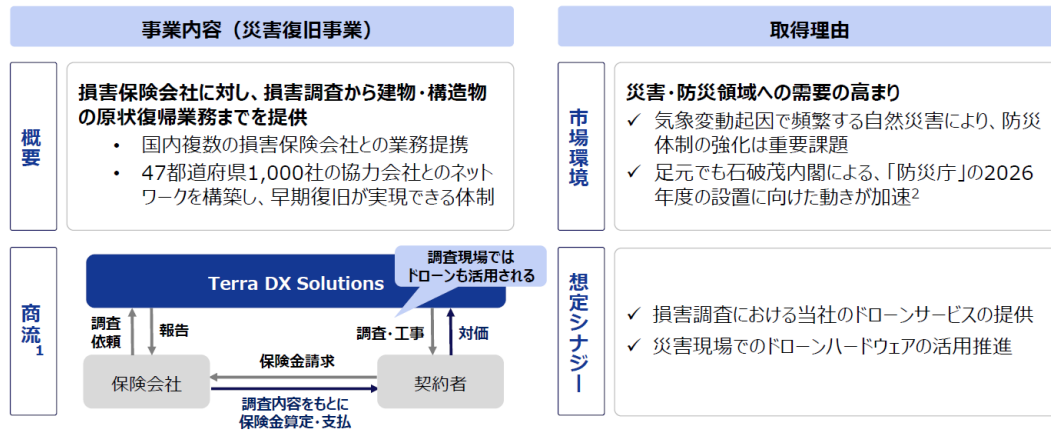
2024年10月31日公開

アラムコ主催の起業家サミット『TecShift』に日本企業として初めて参加。測量におけるドローンソリューション技術を紹介し、**サウジアラビア全土で高度な技術の導入を進め、測量事業の拡大を目指す旨を言及した。**

- 測量事業は、国内ではデータ解析や図面作成サービスを新たに始め、サウジアラビアではドローンレーザ測量ができる会社が少ないため、良いポジショニングの元、事業を拡大していきたいと考えております。

成長ドライバー – 災害復旧②

- ✓ Terra DX Solutions 株式会社は損害調査・復旧事業を主な事業内容とする
- ✓ 子会社化により当社の「災害対応・防災領域」の強化を目指す



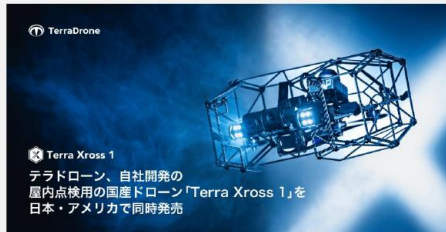
(1) 重要性および金額規模の小さい取引は記載を省略している
 (2) https://www.kantei.go.jp/jp/102_sjiba/actions/202411/01hossokushiki.html

- 昨年日本の首相が変わり、災害や防災をより重要視していることに加え、各自治体においても、インフラ整備を含めて、災害復旧の領域は非常に大事だと考えています。
- Terra DX Solutions 株式会社は、私（徳重）が100%株主でしたが、直近の売上は4億弱となります。利益も出ているこの会社を、テラドローンの子会社として迎え、災害復旧事業を拡大していくことを目指します。
- ドローンを活用することもあります。大手の保険会社（東京海上、三井住友海上、損保ジャパン）やそれ以外の保険会社とも契約しており、保険会社から紹介をいただいて損害調査を実施し、建物や構造物の現状復帰の工事を行っております。
- Terra DX Solutions を子会社化することで、保険会社各社との連携を強化できると考えており、ドローンを活用したソリューションも強化できると考えております。

成長ドライバー – 点検

✓ 屋内点検用ドローン「Terra Xross 1」を日米同時発売。低価格で提供することで、屋内ドローン点検の市場拡大に貢献

国産・自社開発の屋内点検用ドローン「Terra Xross 1」日米同時発売¹



2025年1月31日公開

- ビジュアルセンサーとLidarを搭載し、暗所や粉塵環境でも安定飛行を実現。
- 現場のニーズに応じた機能を厳選することで、従来の3分の1のコストで提供が可能。
- **高価格で購入を諦めていた顧客に導入拡大することで、屋内点検でのドローン活用の裾野を広げ、市場そのものの拡大を目指す。**

(1) <https://terra-drone.net/19924>

- 点検事業：建物内や屋内ではGPSが働かないため、ドローンが安定的に動くことができないのが一般的ですが、Terra Xross 1は安定飛行が可能です。また、従来市場に出ている製品の3分の1の価格で提供しています。
- 非常にニーズが高い領域ですが、今回当社は製品の機能性を保ったまま、価格を下げることを実現し、顧客や代理店からの良い反応をいただいております。グローバルで展開している当社として、非常にご期待いただけるマーケットだと考えております。
- 従来、価格が高くて買えないという課題があった中で、今回価格を抑えておりますので、新たな用途や産業に広げることができるのではないかと期待しております。

成長ドライバー – 農業

- ✓ 農林水産省の実証支援委託事業に採択されたことにより、現地実証のためのパートナーや圃場の確保が可能となる
- ✓ 業界主要企業との連携などを通じて、高い競争力による顧客獲得を継続していく

農林水産省の実証支援委託事業に採択¹



2025年2月27日公開

本事業の採択により、農林水産省・インドネシア政府の支援の元、**現地企業とのネットワーク構築促進が期待できる。**
実証圃場・実証パートナーに加え、事業展開のパートナーを確保することで、インドネシアでの更なる事業拡大を目指す。

大規模パーム農園でミノムシ防除の農薬散布PJを開始²



2025年1月28日公開

インドネシア・マレーシアの主要企業と連携し、東京ドーム約460個分のパーム農園でドローンでの農薬散布を開始。
本プロジェクトを通じて現地企業とのパートナーシップによる実績を構築し、今後の事業展開にも活用していく。

(1) <https://terra-drone.net/20345>
(2) <https://terra-drone.net/19923>

- 農業分野は、市場自体は非常に広大で、参入障壁が高い市場ですので、収益化ができれば中心的な事業になると考えています。

成長ドライバー – UTM

- ✓ Uniflyは引き続き導入実績の更なる積み上げを目指す。国内は将来の事業化に向けて、実務的なソリューションの開発を継続
- ✓ 経済産業省により採択された「グローバルサウス補助金」他、UTMを用いて実用化に向けた運用を実証

成長の方向性

海外 (Unifly)

- グローバルでの高い競争力に基づき、**導入実績の更なる積み上げを進めながら、収益力の強化を図る。**

国内 (Terra Drone)

- 国交省の「UTMに関する制度整備の方針」内で、UTMサービスプロバイダー認定制度が整備される予定。
- **将来の事業化、実用化に向けて、実務的なソリューション開発を継続。**

インドネシア初・UTMによる複数ドローン飛行実証実験を実施²



2025年1月23日公開

インドネシアのジャカルタでUTMを活用した複数ドローンの飛行実証実験を実施。**インドネシア等の海外諸国でドローンの普及が進む中、グローバルで培った技術と実績を活かして、各国のUTM実装を推進していく。**

(1) https://www.pref.ibaraki.jp/sangyo/kagaku/kenkyu/dorone/documents/01_mlit241029.pdf
(2) <https://terra-drone.net/19480>

- UTMは、インドネシアで初となる、UTMによる複数ドローン飛行の実証実験をしたり、開発も補助金を活用させていただきながらしっかり進めていくことが重要となります。

業績予想 - 連結

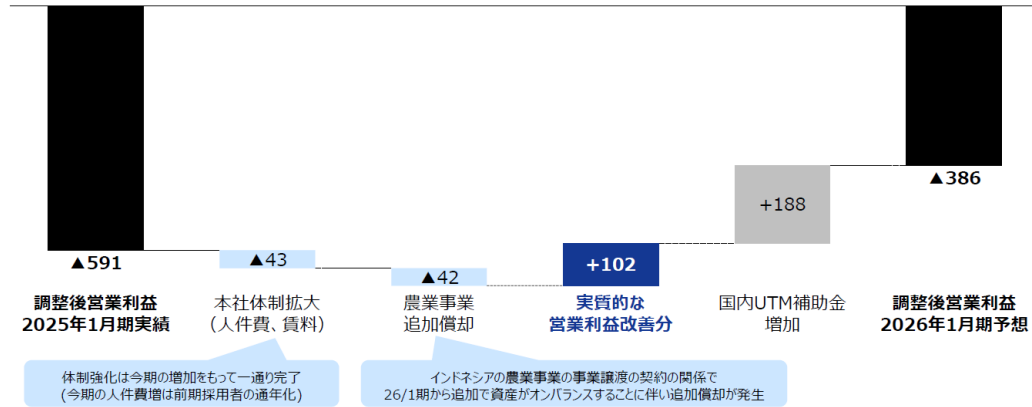
- ✓ 2026年1月期の売上高は、前期比で+868百万（増加率+20%）の成長を見込む
- ✓ 各段階利益も前期から改善する見通し

(百万円)	2025年1月期 実績 (A)	2026年1月期 予想 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	4,436	5,303	+868 (+20%)	「成長ドライバー」に記載した事項を中心に、各事業売上高の成長を見込む
営業利益	▲627	▲610	+17	数値上は25/1期と近い水準だが、実質的には+102百万円規模の利益改善が発生（詳細次頁）
調整後営業利益 (営業利益+国内UTM補助金)	▲591	▲386	+205	国内UTM補助金の増加を見込む
経常利益	▲606	▲479	+128	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲475	▲392	+83	-

- 2026年1月期の業績予想です。
- 売上の成長率は20%程度となりますが、冒頭の説明にもありました通り、為替前提が2025年1月期と比べて円高になると予想しておりますので、同水準であれば成長率は25%程度となります。
- 国内のUTMにつきましては補助金を活用しながら、しっかりエンジニアを採用して開発をしておりますので、調整後営業利益という形で今後説明をさせていただきます。

業績予想 – 実質的な利益改善額

- ✓ 2026年1月期では、本社の体制拡大（前期採用者の通年化による費用増）や、農業事業で資産のオンバランスに伴う減価償却費増加を見込んでおり、それらの利益影響を控除した実質的な営業利益改善は+102百万円を見込む



- 実質的な利益改善額というところで、営業利益ベースでは1億円強の改善が起きていると考えております。
- 考慮すべきポイントとしては2点、一つ目は本社の体制強化というところで、26/1期は25/1期中に採用したコーポレート人員の給与の通年化や本社オフィス移転に伴う賃料の拡大がございますが、こちらで本社関連の体制強化は一通り完了するため、今後これ以上増加する見込みはございません。また農業の追加償却についても、過去のM&Aに関連して追加の資産のオンバランスが発生し償却額が増加したものになりますので、実態として収益力が悪化したものではございません。これらを勘案すると実質的には1億強の営業利益改善を見込んでいくということでございます。

業績予想 – セグメント別

- ✓ ドローンソリューション：売上高は成長。営業利益は前期比では数値上下振れも、特殊要因踏まえた実態的な利益は改善
- ✓ 運航管理：売上高は為替影響で下振れるも、現地通貨ベースでは成長。営業利益・調整後営業利益は改善を見込む

	(百万円)	2025年1月期 実績 (A)	2026年1月期 予想 (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	3,807	4,693	+885 (+23%)	-
	営業利益	▲147	▲192	▲45	前頁の「実質的な利益改善分」+102を 考慮すると、実態的には利益は改善
運航管理	売上高	628	611	▲18 (▲3%)	前期比の減少は予想値の為替前提が実績 より円安のため。現地通貨ベースでは成長
	営業利益	▲480	▲418	+62	主にUnifyで業務効率化等を推進し、 収益改善を見込む
	調整後営業利益 (営業利益+国内UTM補助金)	▲444	▲194	+250	国内UTM補助金について、 前期比での大幅増加を見込む

- セグメント別の業績予想です。ドローンソリューションについては、売上成長率が23%となっておりますが、会社としてもこの黒字化を早期に目指したいと考えております。

2026年1月期 第1四半期の売上高見通し

- ✓ 当社は立上げ/成長中の拠点多いことやビジネスモデルの性質が理由で、計上タイミングに起因する業績の四半期変動が大きい
- ✓ なお第1四半期については、通期予想値に対する売上高の構成比は比較的小さくなる見込

四半期別の業績推移の考え方	26/1期第1四半期 見通し (売上高)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当社は立上げ/成長中の拠点多いことや、ビジネスモデルの性質上、計上タイミングに起因する業績の四半期変動が大きい ✓ 今後の業績予想の修正判断は、四半期による変動を勘案しつつ、通年での収益見通しを踏まえて行う方針 	<ul style="list-style-type: none"> ■ いずれの事業も、通期予想に対する第一四半期の占める売上高構成比は比較的小さくなる見込

- 当社は複数事業を展開しており、ビジネスモデルの関係上、四半期ごとのアップダウンが生まれやすい傾向があります。その中で、第1四半期は通期に対して比較的小さくなる見込みです。
- 我々からは以上となります。

質疑応答

質問①

Terra Xross 1 の販売価格を設定した背景を教えてください。販売価格が競合対比で3分の1と非常に安価なようですが、利益率には問題ないのでしょうか。

回答① (徳重)

既に販売しているスイスの会社があり、当初より屋内の目視点検ドローンにはニーズがあると考えておりましたので、数年前から当社も開発を始めました。

価格は従来品の3分の1となっておりますが、営業利益も現時点で30%程度ありますので、市場参入や今後の拡大、量産化の見込みを踏まえて、現時点では適切な価格と考えております。

各代理店や顧客の反応は好調ですが、初動はサポートの観点も踏まえて慎重に進めている部分もございますので、来期、そして更にその先についてはかなりの台数が期待できるものと考えております。

質問②

今後の黒字化の見通しについて教えてください。

回答② (徳重)

まずはドローンソリューションセグメントにおいて、Terra Xross 1 やサウジアラビアなどの事業を成長させることで黒字化（営業利益）を目指してまいります。運航管理セグメントは国内の補助金を考慮して調整後営業利益で考えていくことを踏まえ、連結において、2027年1月期で調整後営業利益の黒字化を目指してまいります。

質問③

第1四半期に対する売上高の構成比は比較的小さくなる見込みとのことですが、上期の進捗率も当時の半分以上になりそうでしょうか。

回答③ (関)

現在の見込みでは、上半期より下半期の方が大きくなる見込みです。下半期に向けて成長する事業や地域が複数あることが要因です。ただし、受注の関係で見込みが異なってくる場合は、都度皆様にご説明させていただければと思っております。

以上