



2026年 7 月期 通期決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2026年 9 月14日



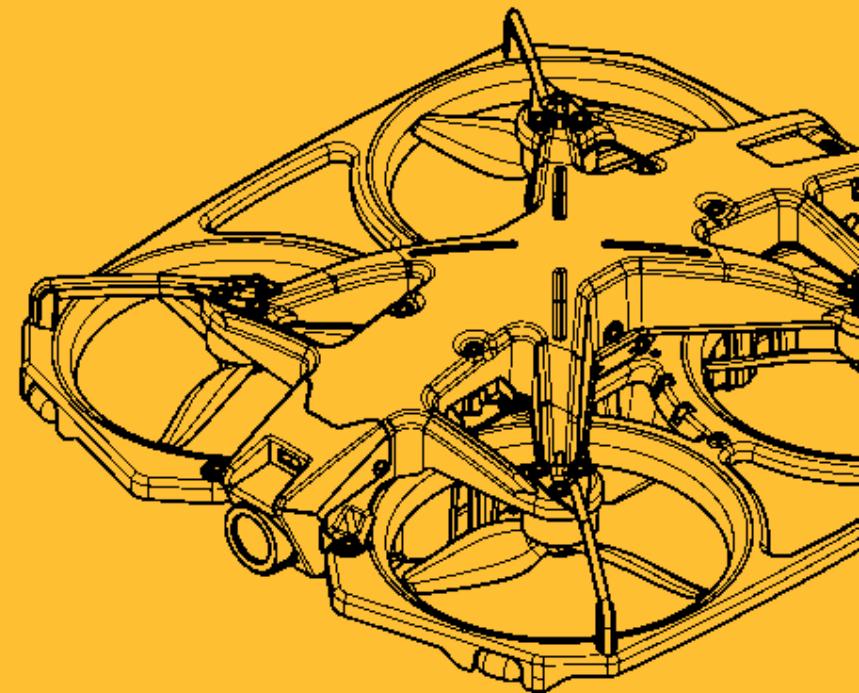
IBIS





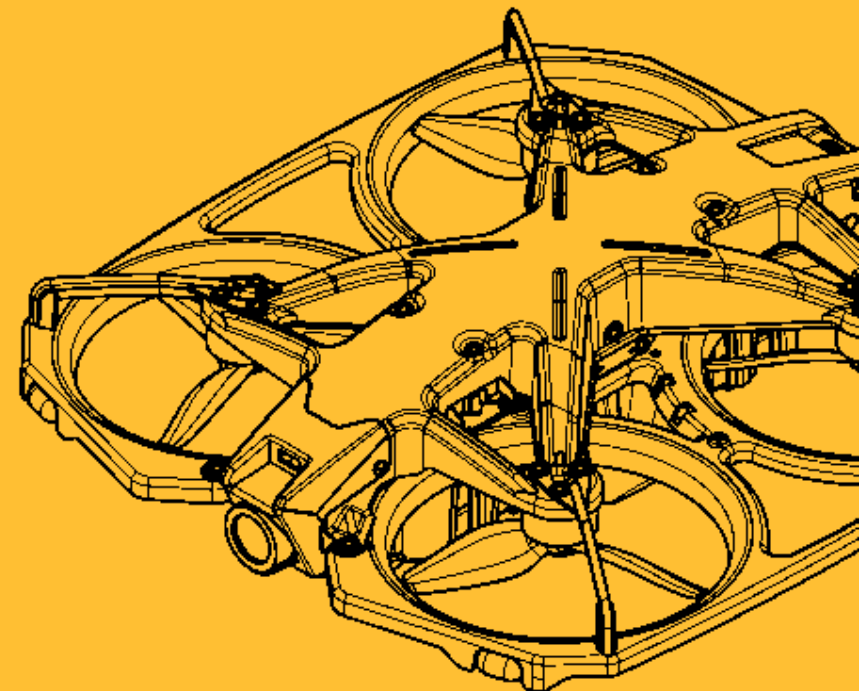
INDEX

- 01 決算説明サマリー
- 02 2026年7月期通期業績報告
- 03 2026年7月期通期成長戦略進捗
- 04 成長戦略
- 05 2027年7月期業績予想
- 06 会社概要・競合優位性
- 07 Appendix





01 決算説明サマリー



将来成長に向けた先行投資を加速、次の成長基盤を構築

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

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

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



Note：SBIR制度とは、Small Business Innovation Researchの略で、スタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、それによって我が国のイノベーション創出を促進するための制度
同時に、革新的な技術を社会実装していくことで我が国が直面する様々な社会課題を解決に導くことも目的の1つとしている

26/7期の事業基盤を土台に成長加速、転換期を捉え先行投資継続

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

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

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

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



引き続き成長投資フェーズを継続、業界転換期を捉えた次の成長へ

26/7期 振り返り

将来成長を優先し、事業基盤の構築と先行投資を推進

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

27/7期 展望

本格導入・国産化の進展を捉え、事業化・収益化を加速

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

成長戦略 進捗

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

インフラ保全

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

海外

- ・市場形成、認知拡大に向けた取り組みは進捗するも、売上貢献は27/7期以降となる



令和8年熊本地震における災害救助支援を実施

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



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

➤ 能登半島地震を踏まえた熊本地震での対応の進化

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

災害支援実績を、全国ネットワークと社会実装力の証明へ

安全保障を背景に、国産無人機市場が本格立ち上がりへ

➤ 日本における現状の課題

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

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

国産無人機需要拡大を支える3つの追い風

➤ 国産無人機を取り巻く事業環境

官民投資額
約**4,000**億円

防衛需要拡大

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

投資額 約**4.3**兆円
経済波及 約**117.7**兆円

経済安全保障・国産化

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

民生分野での需要台数
約**80,000**台

官民需要・市場拡大

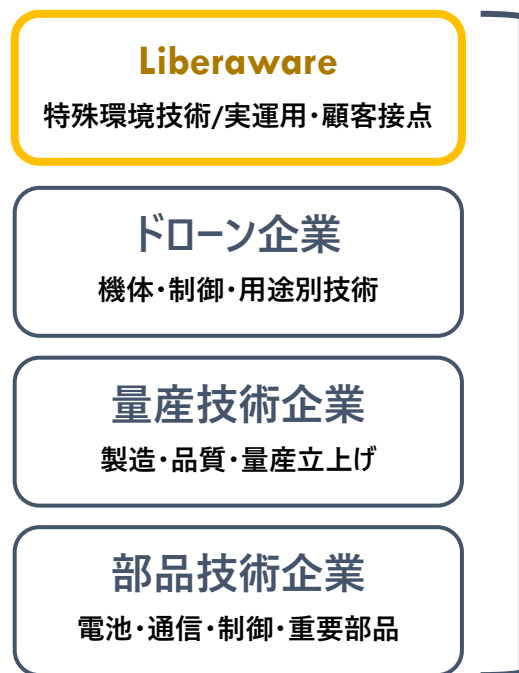
- 防衛に必要な国産無人機の開発・生産・維持基盤を国内に構築
- 防災・インフラ点検等の民生需要と合わせ、量産・運用基盤共通化が可能

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



国産無人機プラットフォーム事業を開始、国内供給基盤の構築へ

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



HINOTATE設立・
事業開始

事業内容

①国産ドローン提供

防衛用途を含むUAVの
企画・開発・製造・維持

②サプライチェーン構築

不足する技術・部品・量産
基盤を国内でつなぎ、
供給網を構築

③重要部品事業参画

製品競争力を左右する
領域は必要に応じて
自ら事業化

将来のビジョン



現場から、必要な
技術を生み出す

無人機技術・実運用・顧客課題



技術を、つくり続けられる
産業にする

国産技術・ものづくり・供給基盤

日本に、**無人機産業をつくる**

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

下水道調査の「No Entry」化に向け、制度・技術・政策の整備が進展

- IBIS2 Cの投入と並行し、法制度の見直しや国の方針明確化が進展。人が管路内に入らない下水道点検の実現に向け、技術・制度・政策の各面で社会実装を後押しする環境が整いつつある

より安全で持続可能なインフラ運用に向け、実用機の開発投入と政策の足並みが揃う

No Entry型ドローン IBIS2 Cをリリース



- ✓ 下水道管内への人の立入りを不要とする「No Entry型」点検の実現に向け、新型機を投入
- ✓ 長距離・安定飛行など、実運用を見据えた機能強化を進める

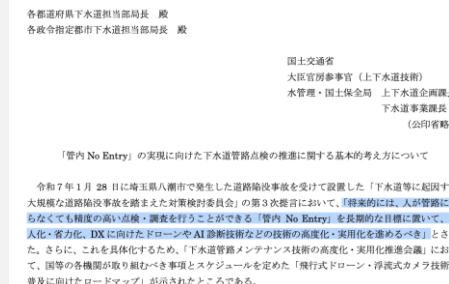
下水道法改正 7月23日公布



◀ ドローンを活用した
点検・診断のイメージ

- ✓ 令和8年の下水道法等の一部を改正する法律にIBISを活用した点検の様子が掲載
- ✓ 老朽化対策や維持管理の高度化を背景に、ドローン等の新技術を活用した点検・診断の導入を後押しする制度環境が整備
- ✓ ドローンを活用した点検・診断がよりスタンダードに

国土交通省より 「管内 No Entry」への言及



- ✓ 人が管路内に入らない点検手法を将来像として明示
- ✓ 無人化・省力化・DXに向けた技術開発と社会実装の方向性が一段と明確化
- ✓ 具体的実現のため、飛行式ドローンの普及に向けたロードマップが示された



公的支援と国際ネットワークを活用し重点市場・産業での検証を推進

- JICA Bizを活用したアジア市場でのGo-to-Market検証を進めるとともに、欧州で進めてきた市場開拓活動が、エネルギーインフラ領域におけるIBISの適用可能性に関する具体的な協議へと発展。また、様々な国際ネットワークとの接点を拡大

地域・産業ごとの事業環境を見極めながら、中長期的な海外展開に向けた基盤を着実に整備

公的支援を活用した アジア市場でのGTM検証



- ✓ JICA Biz (*1) の活動として当四半期に2回タイへ渡航し、行政機関・民間企業との協議を実施
- ✓ 現地金融機関主催のビジネスマッチングに参加し、財閥系企業を含む複数企業へIBISの活用を提案
- ✓ アジア市場での事業展開に向け、重点顧客・ユーザー・現地パートナー候補の検証を推進

エネルギーインフラ領域における 適用可能性の検討



- ✓ 欧州展示会で形成した接点を通じ、海外の原子力・電力関連事業者からIBIS活用に関する照会を受け、適用可能性について協議
- ✓ 海外のエネルギー関連機関と、点検現場における課題やIBISの適用条件について意見交換を実施
- ✓ 原子力・発電設備を含む、人の立入りが困難なエネルギーインフラにおけるIBISの用途検討を継続

海外展開を支える国際 ネットワークの拡充



- ✓ 東京都主催のグローバルアクセラレーションプログラム「SusHi Tech Global」(*2) に採択
- ✓ 韓国で開催されたIERE (*3) 関連カンファレンスに登壇し、アジア10カ国以上の電力会社技術者との接点を形成
- ✓ 米国大手金融機関主催のDual Useカンファレンスにて捜索・救助領域におけるIBISの活用可能性を紹介

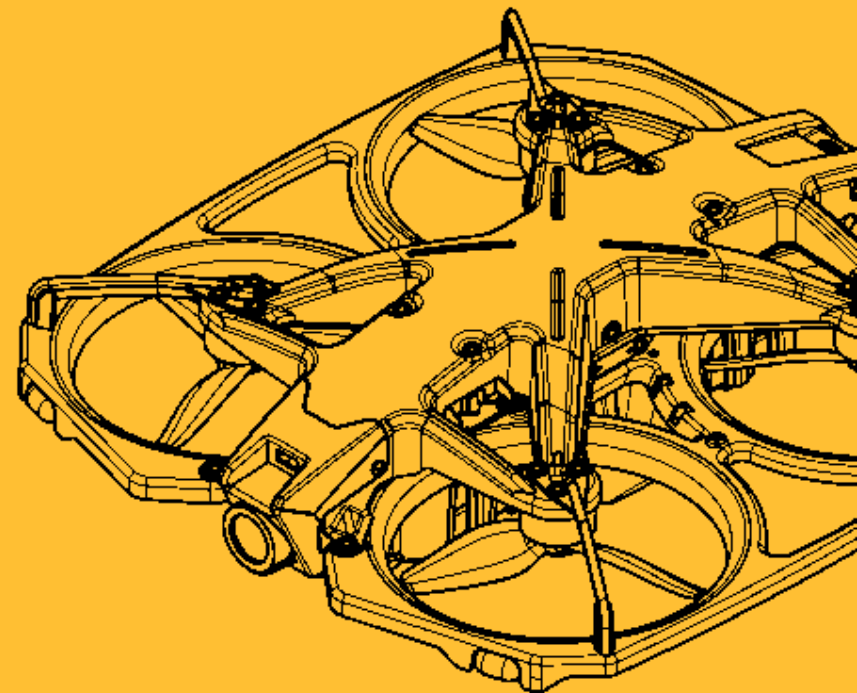
(*1) JICA Biz：独立行政法人国際協力機構（JICA）が実施する「中小企業・SDGsビジネス支援事業」。開発途上国の課題解決に貢献する日本企業等のビジネスづくりを支援する制度

(*2) SusHi Tech Global：東京都が主催する、スタートアップの海外展開・事業成長を支援するグローバルアクセラレーションプログラム

(*3) IERE（International Electric Research Exchange）：世界各国の電力会社、研究機関、メーカー等が参加する国際的な電力・エネルギー分野の研究交流組織。日本からも電力会社やメーカー、研究機関等が参加



02 2026年7月期 通期業績報告



通期業績ハイライト

- ・売上高は、下水道領域への営業リソース集中や「IBIS2 C」のリリース遅延等により増収率は限定的となる
- ・売上総利益率は、機体販売の計画未達及びデジタルツイン関連の一時的な低採算案件の影響により低下

26/7期
通期実績

25/7 通期実績

26/7 通期実績

前年同期比増減

売上高	1,406百万円	1,595百万円	+189	(+13%)
売上総利益	669百万円	676百万円	+7	(+1%)
(売上総利益率)	47.6%	42.4%	▲5.2ポイント	—
経常損益	+46百万円	▲807百万円	▲853	—
〈SBIR研究開発費〉	〈1,514百万円〉	〈1,706百万円〉	〈+192〉	—
当期純損益	+46百万円	▲811百万円	▲857	—

- ・売上高のプラス要因は、営業リソース配分の影響で点検ソリューションは前年比減となるも、それ以外のサービスは全て前年比増となり、事業自体の成長性は示されたこと。マイナス要因は、無償の下水道調査や小型案件が多く、点検ソリューションが大きく予算未達となったこと
- ・売上総利益率の減少は機体販売の予算未達と、デジタルツイン関連の一時的な低粗利案件の影響であり、既存事業の収益性に変更なし
- ・鉄道環境対応ドローン開発のフェーズ移行や、次世代IBIS等の研究開発費の利用が増加したことにより、経常損失は拡大
- ・人件費・経費についても、次の成長フェーズに向けた人材・事業基盤への先行投資を強化したことから増加



第4四半期事業ハイライト

- ・下水道領域での社会実装やIBISの販路拡大に加え、新プロダクト、国産無人機プラットフォーム事業など中長期成長に向けた事業進捗が加速。一部施策の収益貢献は来期以降となるものの、将来成長につながる事業基盤を着実に構築

当社ビジネス

- ・令和8年熊本地震において、IBISを活用した災害対応を実施。過去の災害対応で培った知見とパートナー連携により初動対応を迅速化
- ・下水道法改正や国による点検高度化の方針を背景に、下水道領域でのドローン活用・社会実装が進展

当社技術開発・プロダクト

- ・「IBIS2 C」をリリースし、下水道点検における距離測定・傷測定・報告書作成までの一連の業務高度化を推進
- ・自動巡視型カメラ「トリノス」のPoCを4件実施。同時に営業体制構築、プロモーション活動を推進

成長戦略

- ・国プロ(SBIR)鉄道点検向けドローンソリューションの開発は順調に進捗。量産試作機フェーズへ移行済み
作業依頼からドローン飛行、3次元化まで、鉄道点検を一気通貫で支援するソリューションを構築中
- ・国プロ(SBIR)ドローンやデジタルツインを用いた建設現場のDXソリューション開発は、SBIR開発を完了し事業化
遠隔自動ドローン、3D化・AI点検等による施工管理DXの営業展開を開始
- ・海外戦略は、韓国は引き続き市場形成に向けた認知拡大とユースケース創出を進めており、その他の地域は補助金を活用しつつ、啓蒙活動を進めているが、導入検証や現場実証、各国規制等対応に想定より時間を要しており、売上寄与は27/7期以降となる

財務・IR

- ・第4四半期に約9億円の補助金収入を受領。手許現金に加え、SBIR補助金未精算額及び融資枠を確保し、今後の成長投資に必要な財務基盤を維持



業績詳細

- 26/7期は、人材投資・研究開発投資等を加速した結果、各段階損失は拡大

(単位：百万円)	2026/7期	2025/7期（前期）	
	通期実績	通期実績	増減率
売上高	1,595	1,406	13%
売上総利益	676	669	1%
売上総利益率	42%	47%	-
販売管理費	3,073	2,258	36%
人件費及び経費	1,011	654	54%
SBIR以外研究開発費	356	89	298%
SBIR研究開発費	1,706	1,514	12%
営業損益	▲2,397	▲1,588	-
営業外収益	1,609	1,647	▲2%
営業外費用	19	11	62%
経常損益	▲807	46	-
当期純損失	▲811	46	-

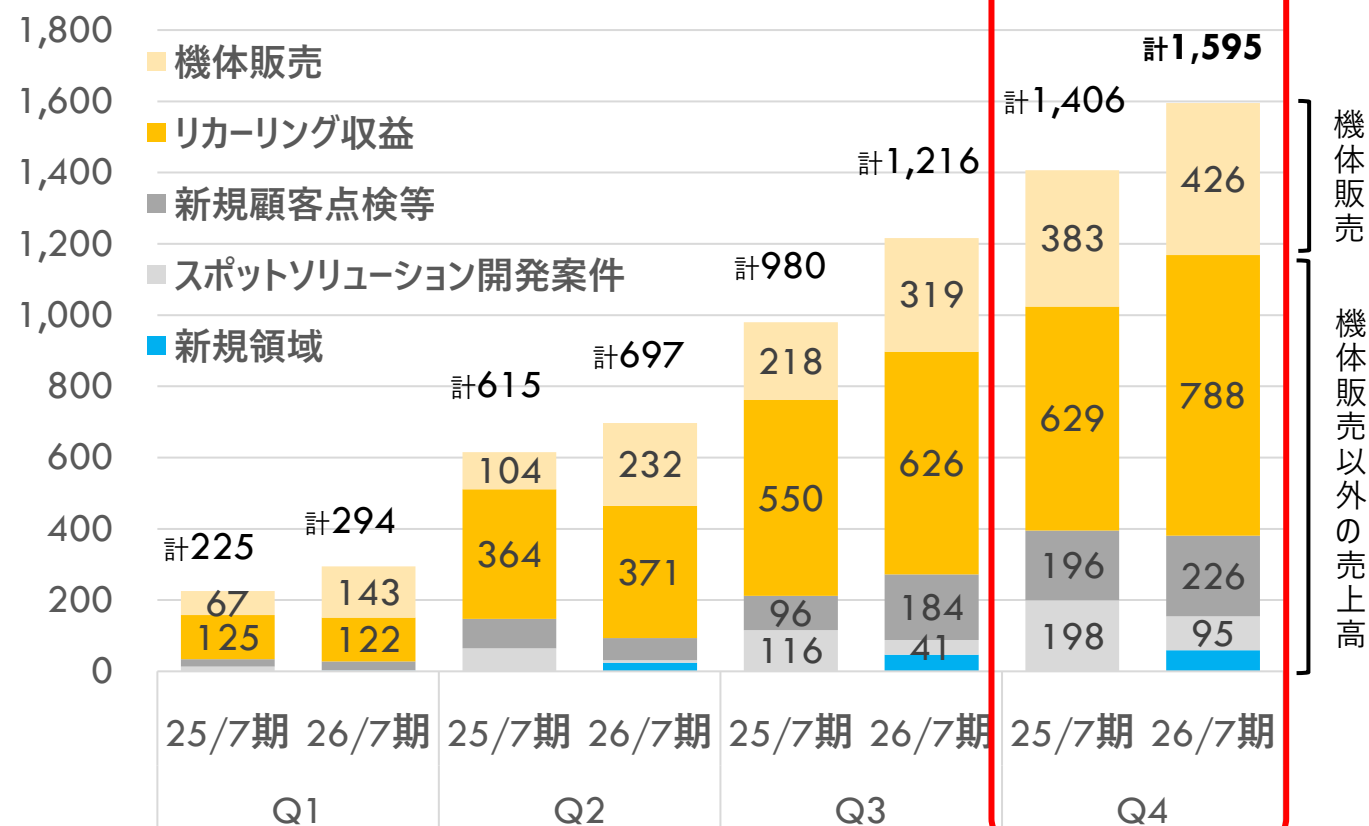
前期との比較

- 売上高
主に、機体販売+43百万円、レンタルサービス+31百万円、デジタルツイン+89百万円、点検▲61百万円、新規領域+59百万円
- 売上総利益
デジタルツイン事業において利益率の低い大型案件が発生したことから粗利率は前年同期を下回った
- 営業損益
人件費・経費共に事業サイドの人材投資や規模拡大による費用増が影響
次世代IBIS等の研究開発によりSBIR以外研究開発費も増加
- 経常損益
SBIR補助金として+1,538百万円を計上
SBIRに関連する費用・収益の影響を除くと経常損益は▲639百万円、前年同期比で▲685百万円

機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

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

(単位：百万円) 収益別前年同期比較(累計ベース)



機体販売

- 1セット(*1)平均単価800万円の高付加価値製品

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

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

リカーリング収益額及び比率(*2)

金額	Q1	Q2	Q3	Q4	
25/7期	125	364	550	629	リカーリング 収益額は 前年より増加
26/7期	122	371	626	788	
比率	Q1	Q2	Q3	Q4	
25/7期	79%	71%	72%	61%	リカーリング 収益比率は 前年同期 で増加
26/7期	82%	84%	73%	71%	

Note: *1:原則機体2台で1セットとして販売。1台で販売する場合は0.5セット換算

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

リカーリング収益に係る各種KPI推移（四半期）

- 各種KPIは大きな動きはないが、各サービスの売上ボリューム増により、リカーリング収益額の増加に寄与
- 点検/データ処理サービスのリピート率は前年同期比増となるが、小型案件のリピートも多く、リカーリング収益額の積み上げへの貢献が乏しい結果となる

各KPI指標	24年 7月期	25年7月期				26年7月期				コメント
	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
点検/データ処理サービスの 継続顧客の売上高割合	59 %	72 %	71 %	71 %	59 %	45 %	68 %	69 %	69 %	売上全体に占めるリピート顧客の割合は前年比増となったが、全体案件数減少や案件小型化が売上高に影響
レンタルセット数	33	32	32	32	36	36	35	37	35	機体販売注力のため、アカウント数に著増減なし
TRANCITY アカウント数	115	125	127	135	148	147	156	147	152	既存クライアントの単価アップに注力のため、著増減なし
ソリューション開発 継続案件数	4	6	9	10	12	10	11	11	7	継続案件数は減少しているものの、大型案件は継続のため、27/7期売上予算は前年比増を見込む



利益に関する各種指標

- スポットの低粗利案件の影響と固定原価の影響で売上総利益率は減少
- 販管費は固定費的要素が強いが、足元の市場拡大等を踏まえ、人材等成長投資を優先
- SBIR補助金を活用し研究開発投資を継続しつつ、キャッシュフロー負担を抑制

01

売上総利益率

2025年7月期
通期実績2026年7月期
通期実績47%  42%

低粗利案件の影響で一時的に減少しているが、収益モデルに変更はなく、高粗利のドローン機体販売を積み上げることで、利益率の上昇は可能

02

販管費 (研究開発費以外)

2025年7月期
通期実績2026年7月期
通期実績654  1,011
百万円 百万円

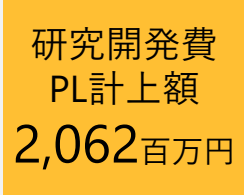
26/7期は次の成長段階に向けた人材等成長投資を進め、増加基調へ移行売上に比例して増加しないよう成長とのバランスを重視した費用管理を進める

03

研究開発費

2026年7月期
通期実績研究開発費から補助金対象費用を
除いた金額

356* 百万円



研究開発費
PL計上額
2,062百万円

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



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

売上高に係る事業別/サービス別推移（前年同期比）

- 点検ソリューション以外は前期比で増加

ドローン事業

点検ソリューション

当期は下水道調査におけるドローン標準化に向け、無償の下水道調査や小型案件が多く、前期比で減少

プロダクト提供サービス

機体販売は順調に増加
レンタルサービスも着実に成長

デジタルツイン事業

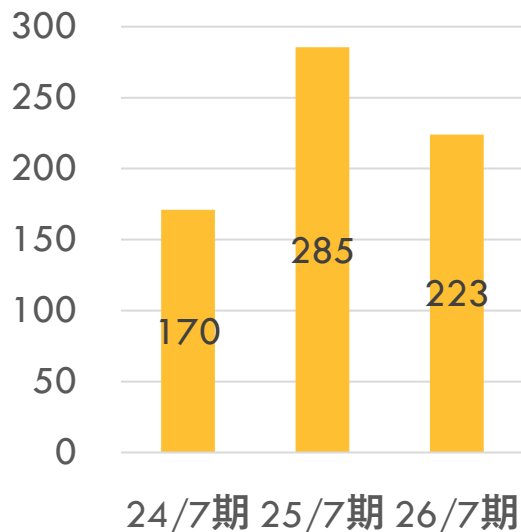
大型案件の影響により前年比で増加も、点検に紐づくデータ処理等は低調

ソリューション開発事業

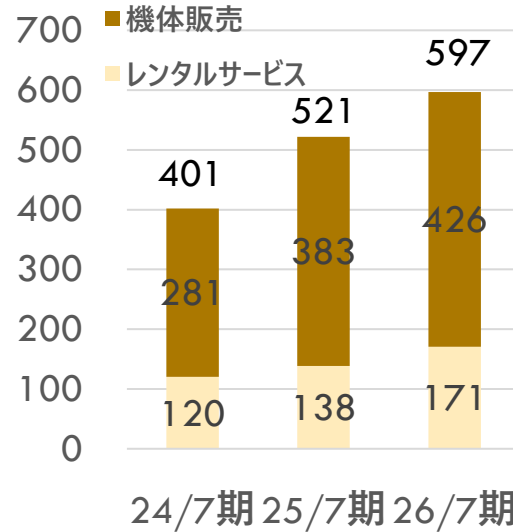
前年度から継続して実施している案件が多くを占める。案件フェーズ進行により規模拡大し、前期比増

（単位：百万円）

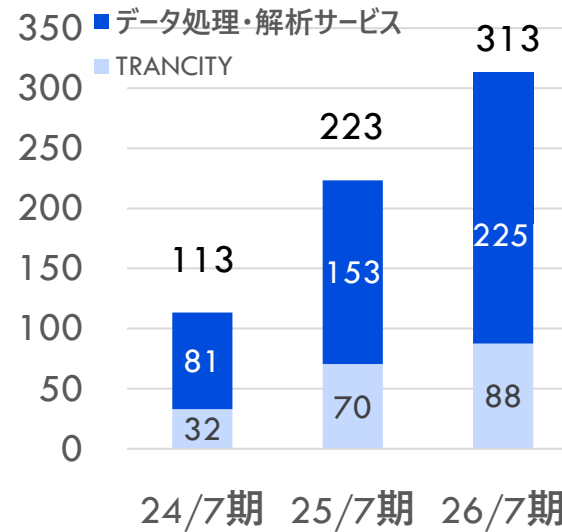
点検ソリューション



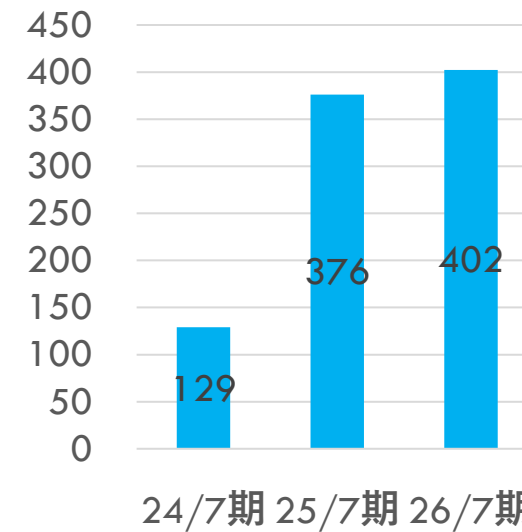
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業



新規領域

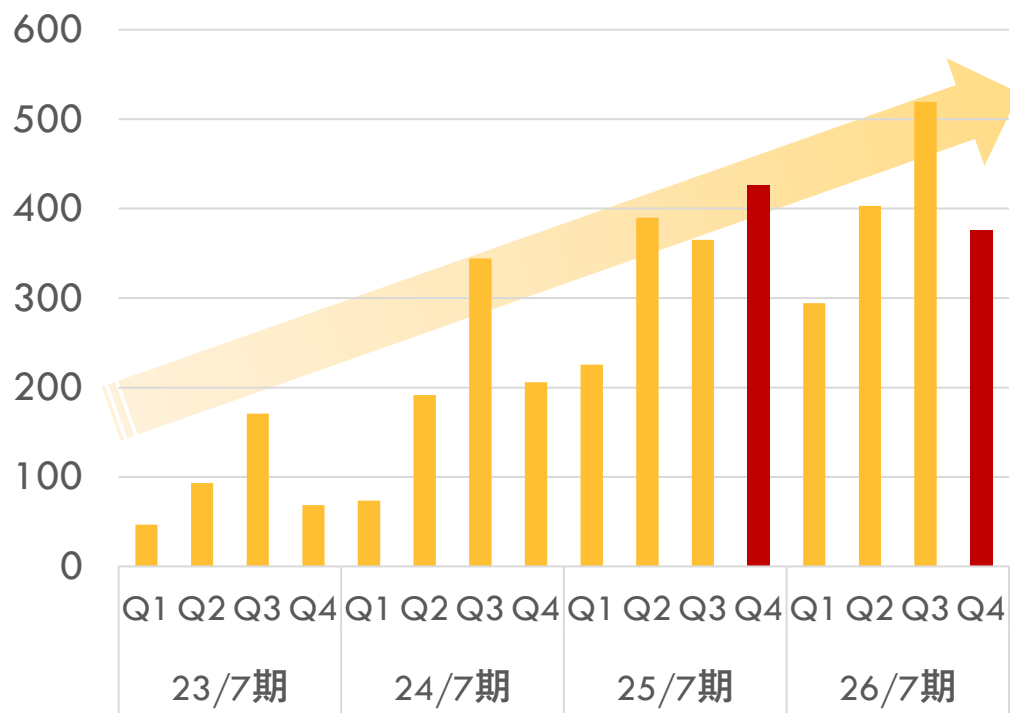
売上高累計は59百万円



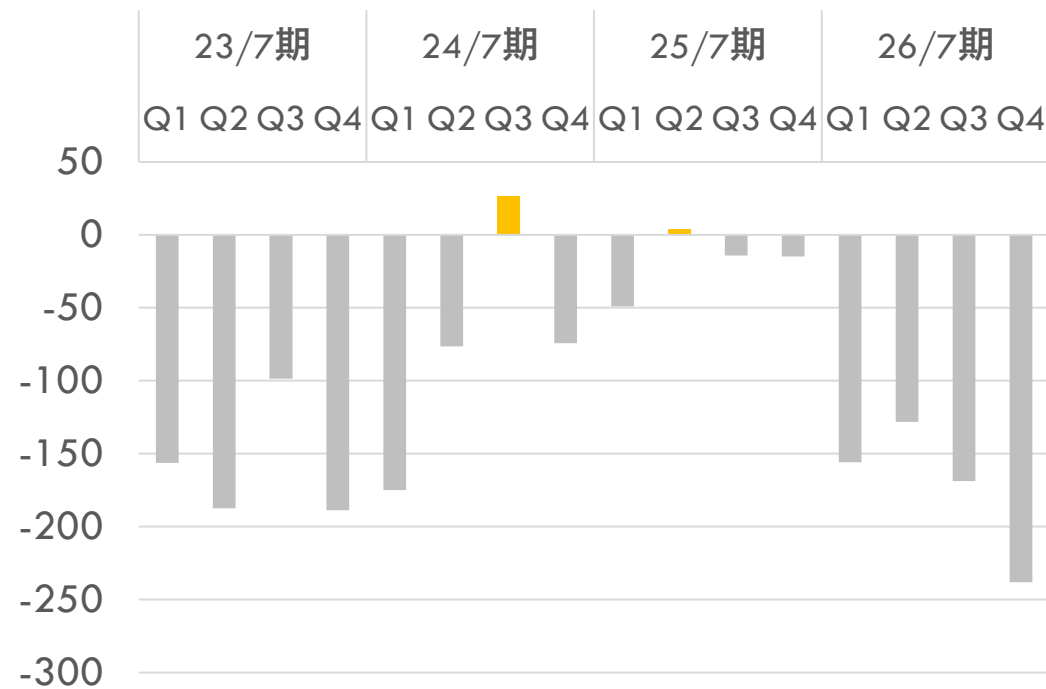
売上高と営業損益の実績推移（四半期）

- 売上高：四半期ベースで増加傾向も、第4四半期は前四半期比で減少
- SBIR研究開発費を除く営業損益：売上高規模に対して固定費を吸収できず、損失は拡大

（単位：百万円） 売上高推移（四半期）

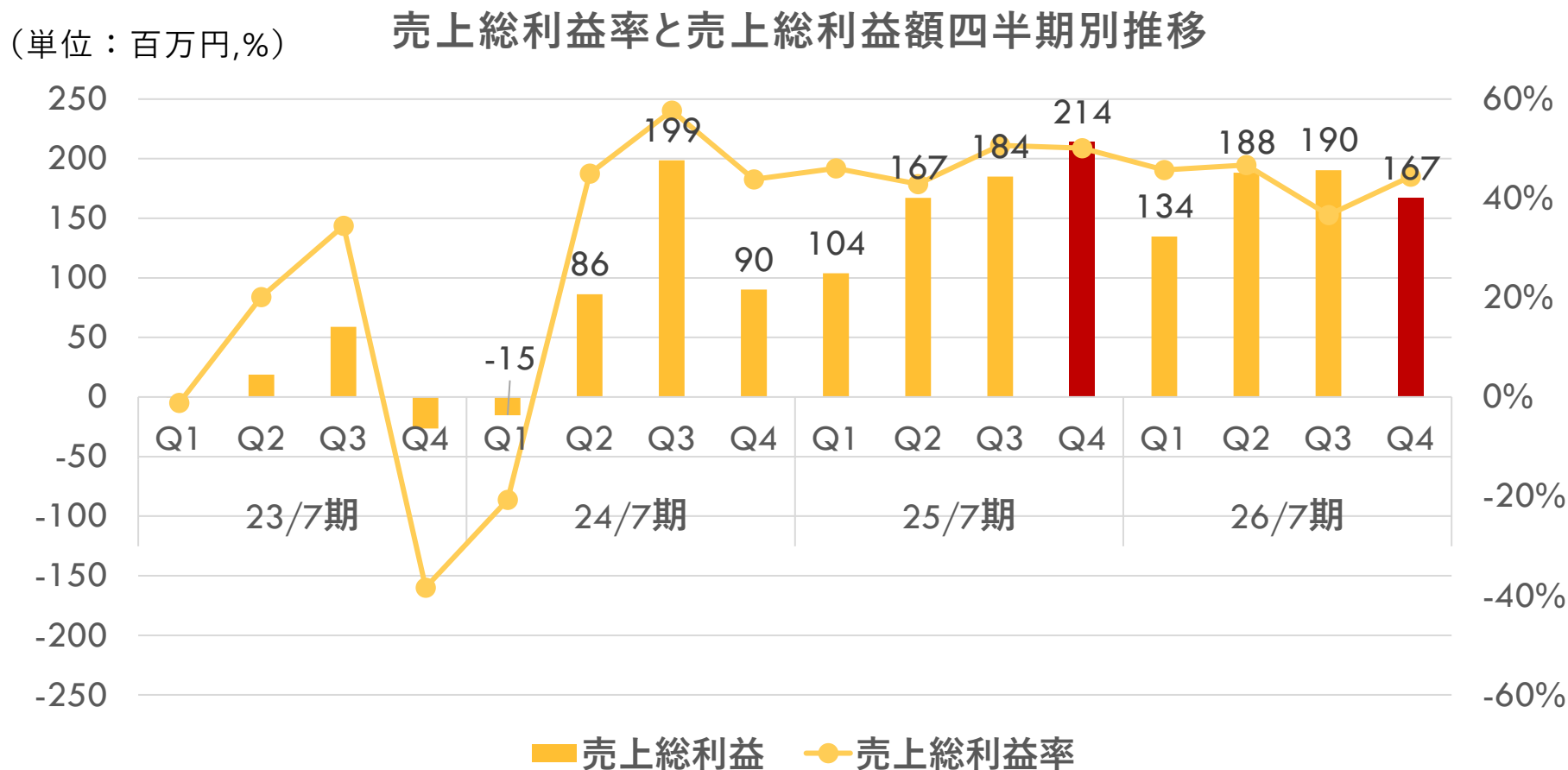


営業損益推移（四半期）



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2Q以降安定的に40%以上で推移しており、当社ビジネスの収益性の高さを示す
- 第3四半期は低粗利案件の影響で40%を割っているが、第4四半期は43%と一定水準に回復



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
- 26/7期3Qは低粗利案件の影響で37%と40%を下回るも、大型案件の一時的な影響であり、収益性に変更なし

売上総利益額

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

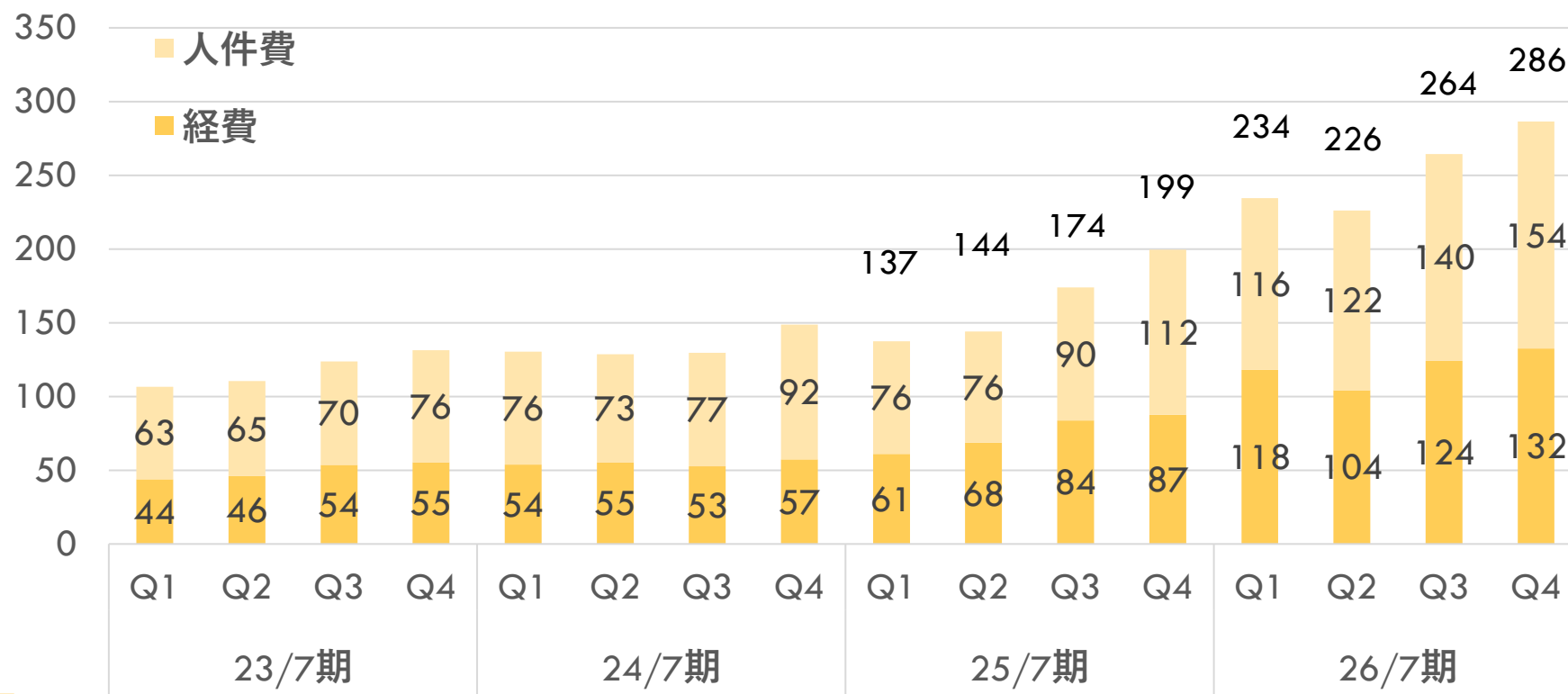


販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 業界は実証中心から本格導入・国産化・社会実装が進む転換期。中長期競争力確立に向け**先行投資が重要な局面**
- 25/7期後半以降、成長機会の取り込みに向けた人員体制の強化・営業活動の拡大により、販管費は増加基調
- 26/7期も営業・事業基盤への成長投資を継続。今後も市場機会を捉えるための投資を行いつつ、売上成長とのバランスを重視した費用管理を徹底

(単位：百万円)

販管費(研究開発費以外)四半期別推移



人件費

- 25/7期下期より更なる事業拡大のため、ビジネスサイドの人員等により増加基調
- 当四半期は7名増により前四半期と比較し増加

経費

- 主に採用教育費、広告宣伝費、旅費交通費、支払報酬等
- 25/7下期より人員増や自治体往訪、海外市場開拓による旅費交通費が増加
- 以降定常費用は90M～110M程度で推移見込み
- スポット費用(1Qが業務委託費用等14M、3Qが採用教育等14M、4Qが支払手数料等23M)を除けば定常水準となる

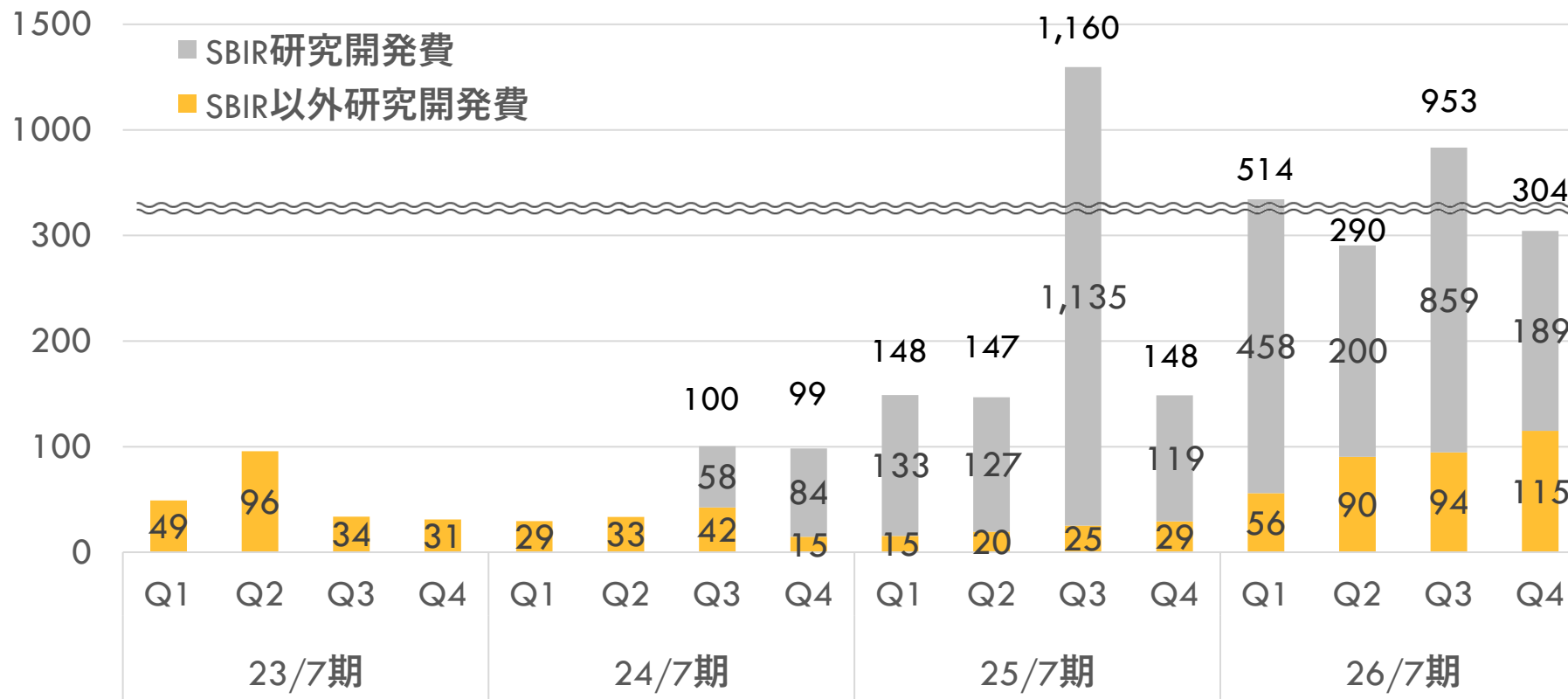


研究開発費実績推移（四半期）

- 24/7期下期よりSBIRのプロジェクトが開始され、25/7期3Qはシステム納品等が重なり大きく増加
- 当3Qも量産試作機フェーズのシステム納品等が重なり大きく増加
- SBIR以外の研究開発費は新規プロダクト「トリノス」や次世代IBISの開発により増加傾向

研究開発費四半期別推移

（単位：百万円）



SBIR研究開発費

- SBIR研究開発費は予想を下回る水準で消化しているが、開発進捗に問題なし

既存事業に係る研究開発費

- 主にトリノス、次世代IBISの開発費用
- 次世代IBISのフェーズ移行により、開発費は増加傾向



顧客数推移と業界大手顧客数

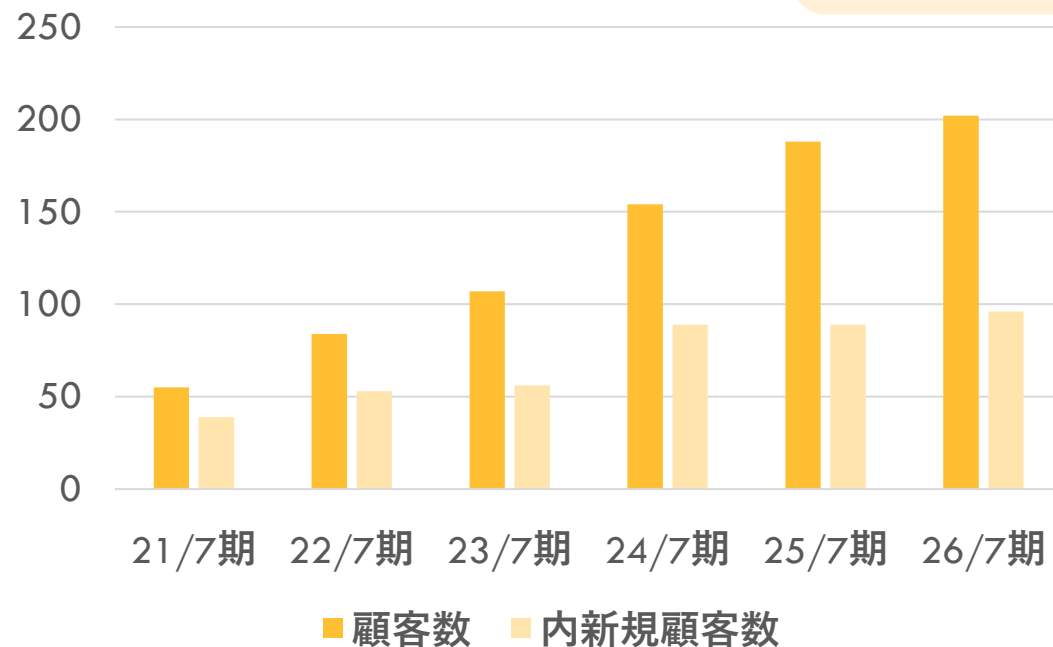
- 新規顧客は順調に増加し、既存顧客の継続利用も多い
- 業界大手企業の利用も多く、大手企業利用によるユースケース拡大で業界標準のポジショニングを狙う

顧客数推移

累計顧客企業数

450社

2026/7末現在

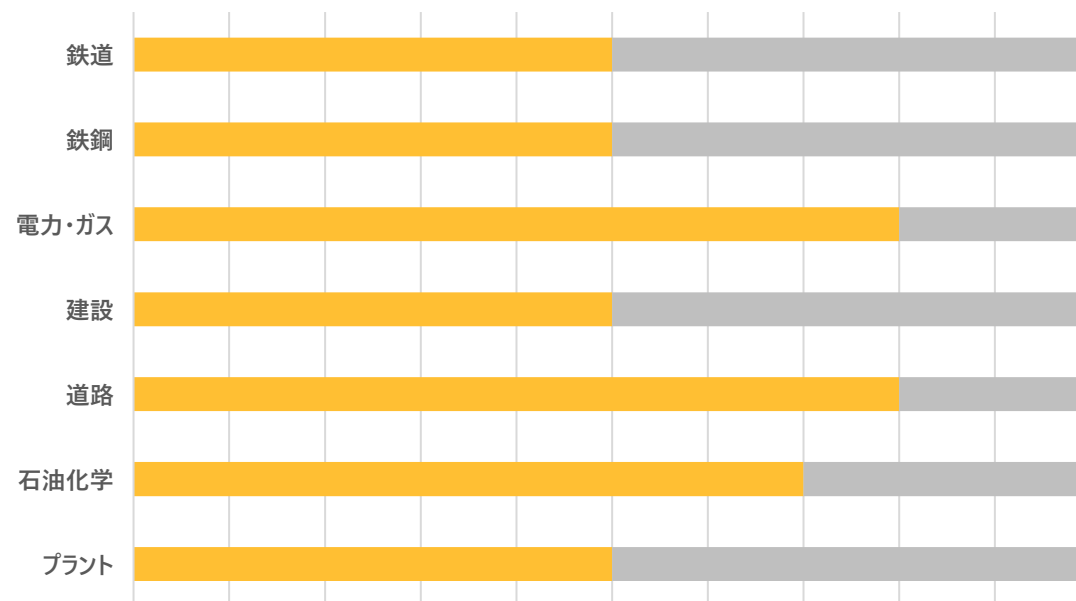


業界大手企業取引実績

業界大手企業取引実績

約60%

2026/7末現在



貸借対照表（前期末比較）

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

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

未利用融資枠

300百万円

SBIR未精算額

270百万円

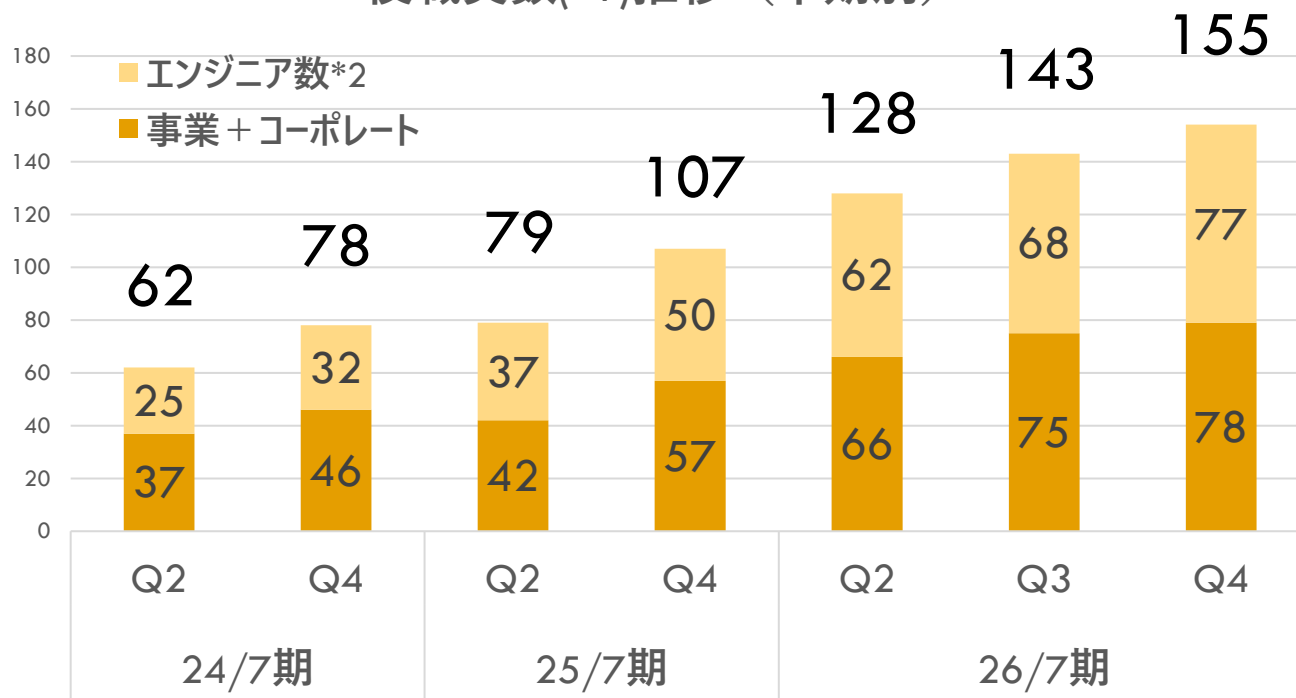
（26/7末時点当社集計）

役職員数推移(26年7月末)

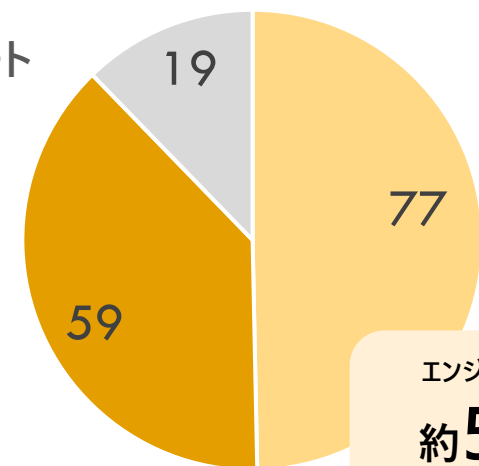
- 当社の技術を支えるエンジニアは積極的採用を継続、各種成長戦略の基となるプロジェクトを推進
- 事業規模に応じて事業サイドやコーポレートの人員増強も実施しており、2Q⇒3Qの主な増員は新卒採用5名によるもの

(単位：人)

役職員数(*1)推移 (半期別)



役職員構成比



エンジニア比率
約**50%**
2026/7末現在

Note：*1非常勤役員を除き、臨時雇用者含む。受入出向者は除く

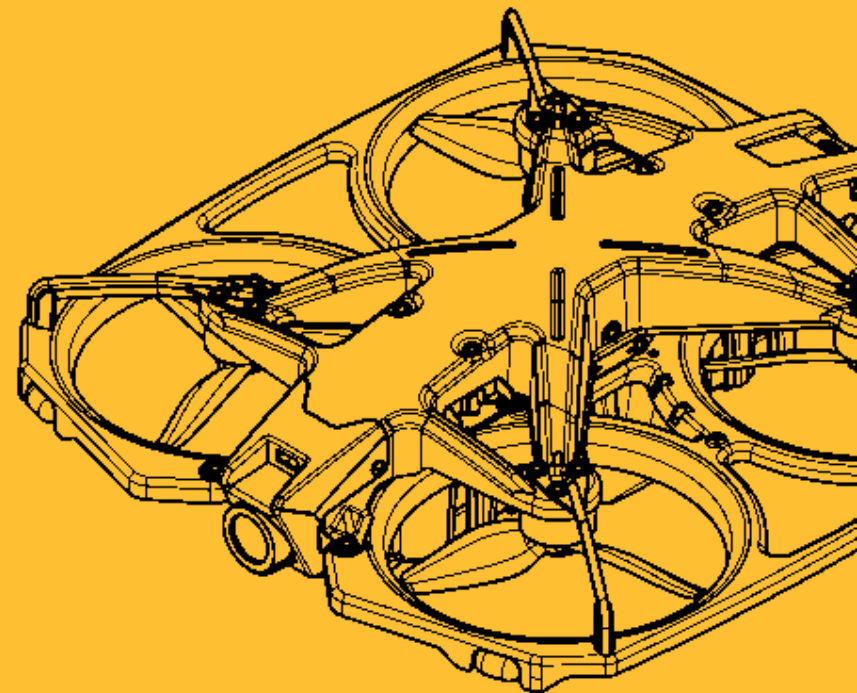
*2エンジニアの定義は工学や情報技術に関する専門知識やスキルを有するもので、開発、製造、品質管理、画像処理等に関わっているものとした

売上高四半期別内訳数値

(単位：百万円) (実績合計は 百万円未満切り捨て)	2024/7期				2025/7期				2026/7期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高合計	73	191	344	205	225	389	364	426	294	402	519	378
ドローン事業計	51	138	221	160	151	143	205	304	218	206	200	195
点検ソリューション	24	46	62	36	51	76	56	100	31	76	69	46
プロダクト提供サービス (機体販売)	0	60	127	92	67	36	114	165	143	89	86	107
プロダクト提供サービス (レンタル)	26	31	31	31	32	32	34	38	44	41	44	41
デジタルツイン事業	8	18	50	35	31	96	66	29	29	52	157	73
ソリューション開発事業	13	34	72	9	42	146	93	93	44	121	139	96
新規領域	0	0	0	0	0	0	0	0	2	22	22	12



03 2026年7月期 成長戦略進捗



各成長領域で事業化・収益化に向けた進展が加速

インフラ保全事業

IBIS

下水道調査に関して法制度整備・予算増が見込まれる中、26/7にIBIS2 Cリリース

鉄道点検

機体デザインが完了、引き続き28/4事業化に向け量産試作機開発中

トリノス

大手インフラ企業等とのPoC4件を実施し、27/7期量産展開に向け営業推進中

国産無人機 プラットフォーム事業

機体量産

本事業基盤となる国内子会社「HINOTATE」設立（26/8）

重要構成部品

カナダ市場に上場の「NEO BATTERY MATERIAL」の韓国法人と業務提携（26/9）

インフラデータ・AI事業

インフラデータ

LAPISを利用したソリューション「建設施工進捗管理支援サービス」開始、PoC5件推進

AI関連

国産AIロボットの開発を手がけるu g oと業務提携

海外事業

アジア

韓国を中心に市場検証・PoCを推進、有償化・リピート・拠点横展開に向け事業化加速

欧州

現地エネルギー・原子力企業における利用検討進展、再現性ある事業モデルの構築に向け協議を具体化



法制度・予算の両面でドローン点検・診断の社会実装が加速

- 下水道法改正により点検・維持管理の高度化が求められる中、国の予算面でも先端技術導入への支援が拡充
- ドローンを活用した下水道点検の社会実装を後押しする環境整備が進展

下水道法改正 26年7月公布

● 下水道法等の一部を改正する法律案

背景・必要性

- 令和7年1月に埼玉県八潮市で老朽化した下水道管の破損に起因する大規模な道路陥没事故が発生。施設の老朽化、職員数の減少等を受け、下水道の事業環境は厳しさを増している状況。
- 下水道管路をはじめとする道路下の埋設物について適切な維持管理が必要。
- ⇒ 強靱で持続可能な下水道の実現に向けた維持管理・改築の実施及び事業基盤の強化、安全かつ円滑な道路交通を確保するための措置を講ずる必要。

MLIT



埼玉県八潮市の事故現場
(令和7年1月31日)

法案の概要

1. 安全性確保を最優先する下水道マネジメントの確立

① 確実な老朽化状況の把握【下水道法】

- 老朽化に伴う管路の安全性（状態と対策の要否）を評価する診断の基準を法制化
※併せて、政令等で定める点検の頻度・方法の基準を見直し
- 下水道管理者は診断結果等の維持管理の状況を公表



(ドローンを活用した
点検・診断のイメージ)

下水道法が改正され、維持管理基準の見直しにより、
点検の高度化・効率化ニーズが一層高まる

上下水道関係予算概算要求

個別補助	令和9年度要求額	うち「強く豊かな日本」投資枠	令和8年度予算額	対前年度倍率
上下水道	202,526	10,300	160,187	1.26
うち 上下水道	8,372	300	6,726	1.24
うち 水道	24,591	-	20,492	1.20
うち 下水道	169,563	10,000	132,969	1.28

(3) 下水道メンテナンスにおける先端技術導入への緊急支援【個別補助事業の創設】 (上下水道)

『「強く豊かな日本」投資枠』の活用

- 大口径管路等の点検基準の強化を踏まえ、人による点検が困難な箇所の状態を確実に把握することや、相次ぐ死亡事故を踏まえた管内NoEntryでの点検等を実現するため、AI・ロボット等の先端技術導入にかかる経費の一部を緊急的に支援。



点検用ドローン（イメージ）

下水道予算の拡大（前年比1.28倍）と先端技術導入支援により、ドローン活用を政策面から後押し

点検・維持管理ニーズの構造的拡大と、先端技術導入への政策支援が同時進行

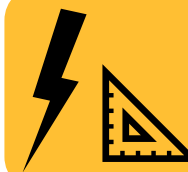
下水道管路内の「No Entry 点検」高度化 新型ドローン「IBIS2 C」

- 下水道施設の老朽化を背景に点検需要が高まる中、「IBIS2 C」の機能拡充により、人が管路内に立ち入らない「No Entry」点検を推進
- 作業員の安全確保と点検の高度化・業務効率化を両立し、下水道領域でのさらなる活用拡大を目指す



距離測定

機体までの距離をリアルタイム表示し、撮影映像と位置情報を紐づけて保存



傷測定

撮影画像上で傷の位置・寸法を測定し、距離情報と合わせて確認

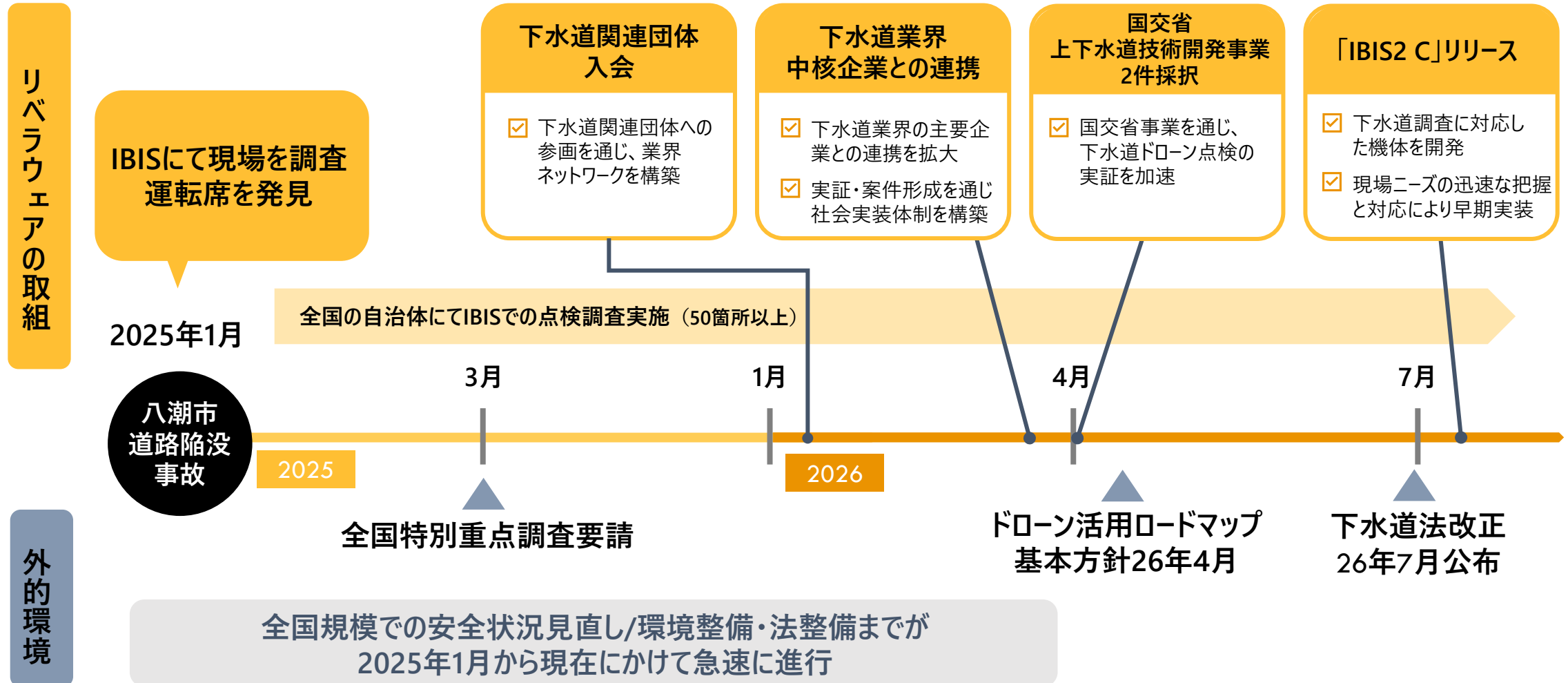


報告書作成

取得データ・画像を即時レポート化し、報告書作成時間を短縮

下水道業界の転換を捉え、事業基盤の構築から社会実装フェーズへ

- 八潮市での道路陥没事故を契機に、全国で下水道の点検・維持管理高度化が加速。当社も業界ネットワークへの参画、企業連携、機体開発、国交省事業への採択まで短期間で事業基盤を拡大



国家PJ参画：鉄道業点検に係るドローンソリューション開発

- 2024年4月よりスタートした鉄道事業における人手不足や安全性の課題を解決するための鉄道環境に対応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

26/7期までの受領済額

27億円

➤ コンソーシアムメンバー

ドローン



現場



データ



管制・通信



➤ 事業進捗：量産試作機の開発中

27/7期

28/7期3月まで

28年4月～

量産試作機
開発

システム試験
・現場検証

事業開始

✓ 量産試作機の機体設計を完了し、
営業中の鉄道現場での検証を開始

✓ 全国各地、複数社の鉄道事業者との検証を計画



鉄道業点検に係るドローンソリューションイメージ

- 作業依頼からドローン飛行、3次元化まで、鉄道点検を一気通貫で支援するソリューションを構築し、鉄道現場の作業員が日常的に行っている保全業務を代替



離陸ポート：和田浦駅
千葉県南房総市和田町仁我浦
ミッション 08:00 → 08:50
次：12:45 → 13:30
着陸ポート：江見駅
千葉県鴨川市西江見
ミッション 08:00 → 08:50
次：13:30 → 13:45

現地に訪問せず、遠隔で計画立案
～現地状況確認までを実行

作業依頼




線路認識AIで
安全に飛行

3次元化




3次元データ分析・AI分析・
時系列管理等を実施

監視・コントロール




多数のドローン運航を、
コントロールセンターで集中管理

活用想定

- 現場の巡視業務代替
- 災害時・異常時等の対応



鉄道巡視・点検の自動化を実現する新型ドローン

- 機体デザインを確定し、実機の組立・検証フェーズへ移行



線路認識AIによる自動飛行

建築限界内を高精度で自動飛行



全方位カメラによる連続撮影

鉄道設備・環境を広範に確認



ジンバルカメラによる近接点検

レールや分岐器、電車線金具等を詳細撮影



鉄道運用を想定した冗長設計

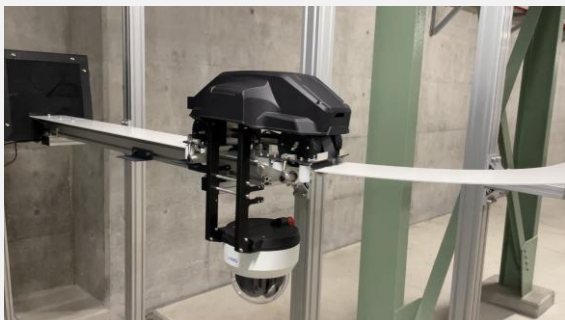
主要機器を冗長化し、飛行時の安全性を確保

複数のPoCを経てトリノスの導入開始、案件見込みも拡大

- 三菱地所グループの丸の内熱供給(株)に第1号導入。大手町ゲートビルサブプラントでの実運用を起点に、設備点検の遠隔化・省力化と大手インフラ事業者への横展開を推進

導入実績：設備点検DXの実運用を開始

✓ 平常時の洞道点検／非常時の迅速な状況把握に活用



✓ その他、大手企業へ3件のPoCを実施

大手プラント
企業

大手ガス
企業

大手インフラ
企業

成長余地：案件拡大と横展開が進展

4件 /
約30百万円

12件 /
約100百万円
27/7期予算

案件数 約3倍

金額 約3.3倍

大手インフラ事業者への横展開を計画

更なる
機能開発

- ・AIを活用した異常検知
- ・自動巡回・自律走行の高度化
- ・取得データの蓄積・比較分析
- ・遠隔監視・設備管理システムとの連携

「第1号導入」から「案件拡大」へ トリノスを設備保全DXの新たな成長ドライバーとして育成

現場実装・行政連携・政策環境の3方向で進展

- 災害現場での実運用、官公庁・自治体との連携拡大に加え、ドローン活用を後押しする政策・予算環境も進展

現場実装

災害・インフラ現場で実際に活用



熊本地震

IBIS2 Cで要救助者
捜索を実施
発災翌日から現地活動



千葉豪雨

IBIS2 Cで
被災排水路約750mを
調査

官公庁・自治体連携

実証・包括協定を通じた関係深化



林総務大臣視察

IBIS2による下水道点検の
実証実験を視察

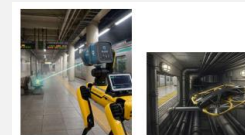


千葉市 包括連携協定

ドローン技術の社会実装
と地域課題解決を
共同推進

政策・予算環境

消防領域でのドローン活用機運



【四足歩行ロボット】

【偵察ドローン】



【高度偵察車】

消防庁 令和9年度概算要求

「偵察ドローン」の配備、人材育成等が明示

**政策・予算面でも、災害対応領域
におけるドローン活用が進展**

「現場で使われる」→「行政との連携が深まる」→「政策・予算が市場拡大を後押し」

LAPISソリューション第1弾を建設領域で開始、他業界へも展開

- 遠隔自動運航から3次元化、施工管理システム連携までを一気通貫で提供。建設領域で培う仕組みを共通基盤として、下水道・プラント等への業界横展開を進める

現場に行かずに、現場がわかるソリューション

- ドローンの遠隔自動運航から、撮影データの自動3次元化、施工管理システム連携、資料作成支援までをつなぎ、施工管理の省人化・高度化を実現

1 遠隔自動運航

ポート付きドローンが指定スケジュールで巡回・撮影

2 自動3次元化

撮影データをクラウドで点群化・3D化

3 施工管理連携

点群処理・3DCAD・情報共有システムへ接続

4 資料作成支援

出来高管理・検査資料作成・出来形管理を支援

弊社の
強み

一気通貫：データ取得から業務活用までを一体提供
現場実装力：SBIRによる、大林組・KDDIスマートドローンとの実証知見
高精度3D：点群・3DGS・AI解析による高度な可視化

対象
業界

建築

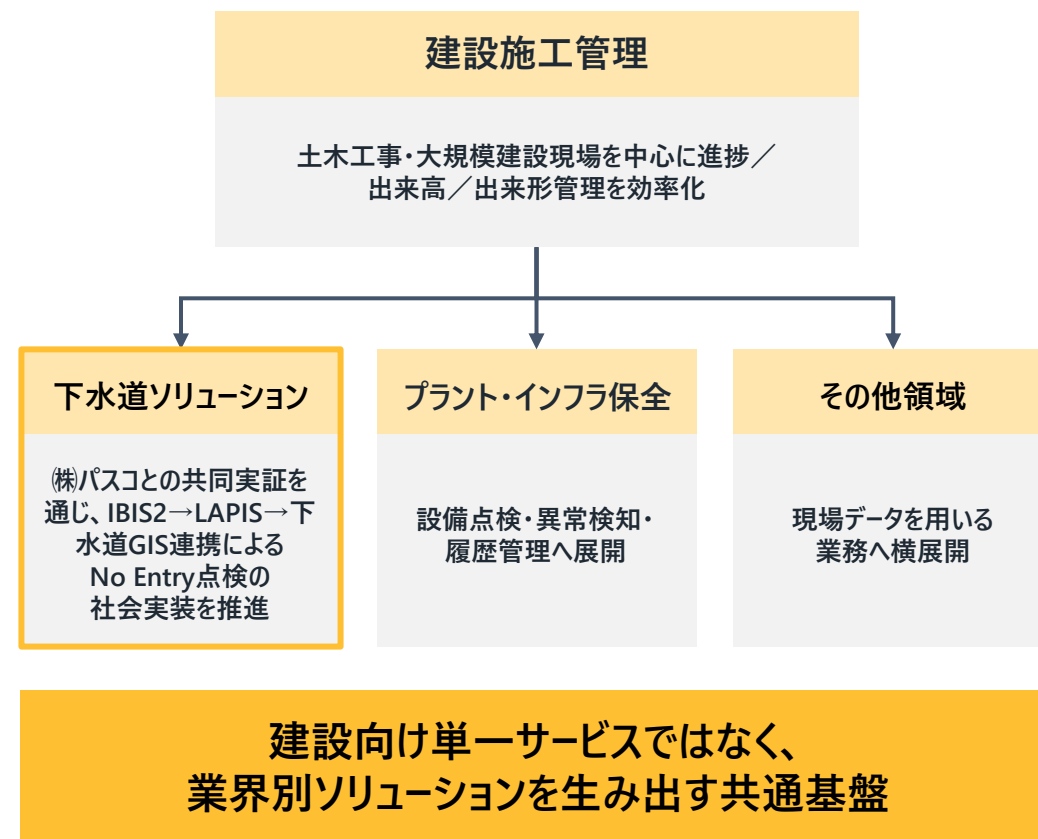
下水道

プラント

インフラ

etc.

一気通貫の支援を他業界へ横展開



短期間でPoC5件推進、LAPISエコシステムの拡張が進展

- 大手企業を含むPoC5件を獲得するとともに、Capture Core／Manage Coreの外部連携が進展。LAPISを核としたエコシステムの拡張が進展

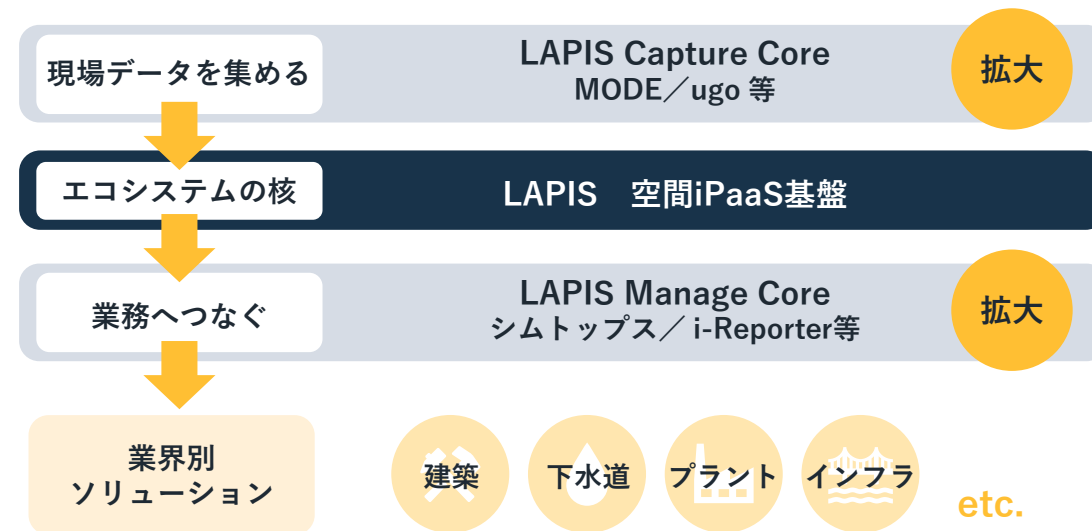
事業化を行いながら、PoC5件を推進中

- 短期間で複数業界・大手企業とのPoCを推進中
- LAPISを活用した現場データの取得・可視化・業務連携について、顧客課題に応じた実証を推進



LAPISを核に、データ取得・活用の提携を拡大

- データ取得側と業務活用側の連携を同時に拡大
- デバイス・ロボット・IoTから取得した現場データをLAPISに集約し、業務システム・帳票・AI解析へ接続することで、業界別ソリューションへ展開

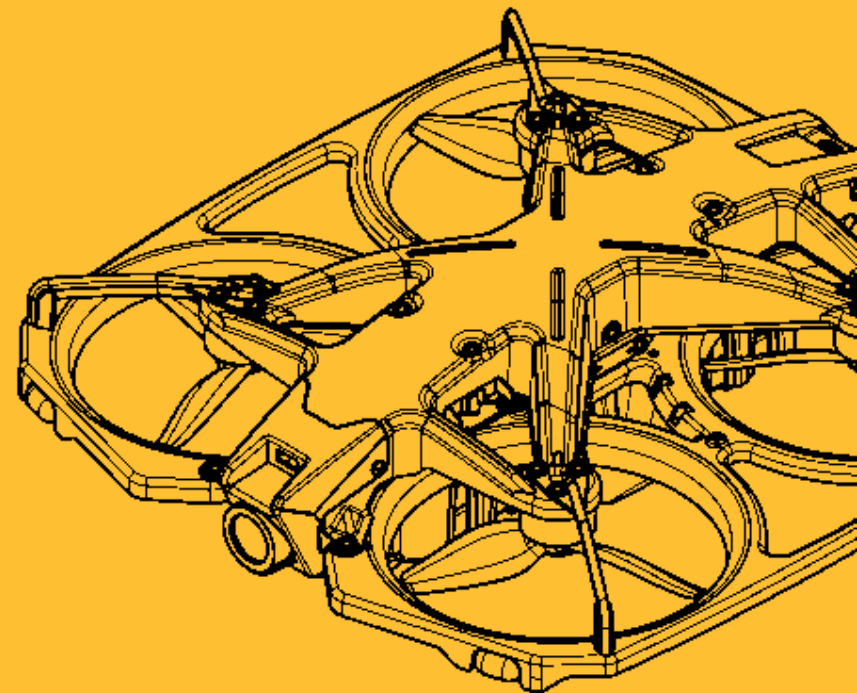


提携・実証フェーズから、PoC獲得・売上化フェーズへ移行





04 成長戦略



成長戦略 01

インフラ保全事業

— 現場起点で新たな製品・技術・市場を創出 —

IBIS

トリノス

SPARROW



Liberawareのプロダクトが
屋内外問わず様々な
データを取得

目指す
世界・社会

成長戦略 02

国産無人機プラットフォーム事業

— 開発・量産・運用をつなぐ基盤構築 —

防衛・安全保障

防災・国策

デュアルユース



成長戦略 03

インフラデータ・AI事業

— 設備保全の高度化・自律システムへの
展開・収益基盤の構築 —

LAPIS

AI



Liberawareの
ソリューションによって
リスクが可視化される

成長戦略 04

海外事業

— 国内で確立した事業モデルを重点市場へ展開 —

近い将来
起こる事
(社会背景)

1

国産ドローンの社会実装

2

フィジカルAIの社会実装

誰もが安全な社会

※当社のミッション

可視化されたリスクや
情報が、資産として各所で
運用管理されている

STEP1：市場開拓



成長戦略 01

インフラ保全事業

—現場起点で新たな製品・技術・市場を創出—

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

IBIS

トリノス

SPARROW

STEP2：社会実装



成長戦略 02

国産無人機プラットフォーム事業

—開発・量産・運用をつなぐ基盤構築—

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

防衛・安全保障

防災・国策

デュアルユース構築

STEP3：長期収益基盤構築



成長戦略 03

インフラデータ・AI事業

—設備保全の高度化・
自律システムへの展開・収益基盤の構築—

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

LAPIS

AI

成長戦略 04

海外事業

—国内で確立した事業モデルを重点市場へ展開—

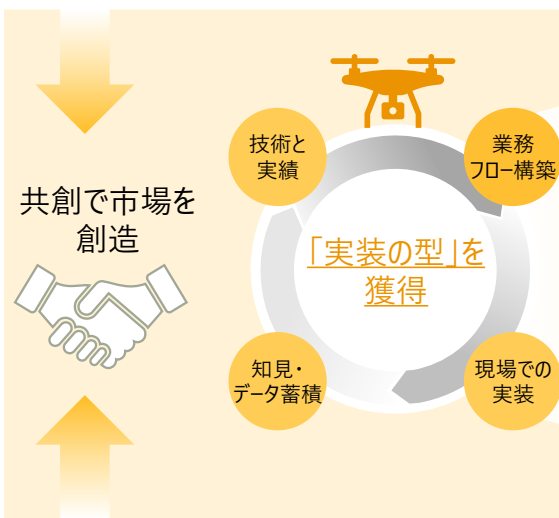
国内で培った技術・運用ノウハウを各地域の市場特性に応じて展開。現地パートナーとの連携を通じて再現性ある海外事業モデルを構築

共創型ビジネスによる現場起点の持続的な競争優位性

- 顧客の業務フローに深く組み込まれることで当社が市場創造を主導

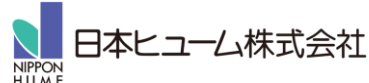


技術力と実績に裏付けられた
国産ドローンメーカー



パートナー企業

インフラ業界を牽引する
中核企業



特定領域での社会実装が
加速度的に他領域へ普及



下水道インフラで屋内ドローンの社会実装を推進

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

潜在ニーズ

下水道インフラ点検は
点検手段が限られていた



人力や車両カメラ

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

社会の転換点

短期間で「未導入」から「社会実装」へ



八潮市での事故
(25年1月)



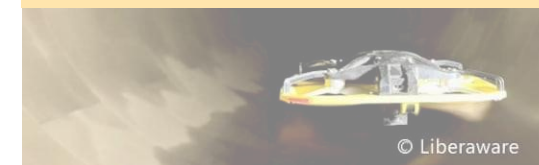
埼玉県とドローン協定
(25年11月)



下水道法改正
(26年7月)

下水道領域での
ドローン販売台数が増加

0台→34台
(25/1以前 ⇒ 25/2以降)



横展開余地



その他にも未導入の領域が多数存在



鉄道インフラで屋外ドローンの社会実装を推進（28/4～事業化予定）

- ・ 屋内に加え屋外環境でも、社会実装に向けて、鉄道領域の巡視・点検の無人化・効率化を推進
- ・ 鉄道領域で培う運用・技術を基盤に、鉄道以外のインフラ領域や物流領域への横展開も見据える

国家プロジェクトを活用した 開発基盤構築

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



国家PJ補助金合計
52億円



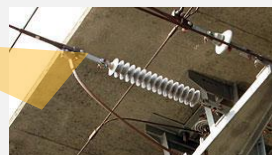
鉄道保守の無人化・ 自動化に向けた技術開発

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

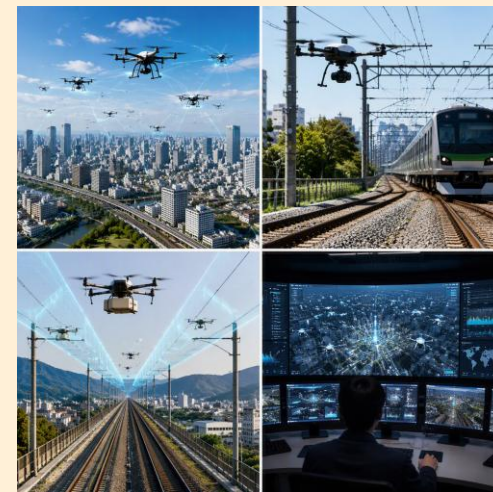
巡視



点検



鉄道での社会実装を起点に 他産業への横展開へ



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

鉄道業点検に係るドローンソリューションの市場性

- 国内の鉄道事業者を対象を限定した場合でも、本サービスにおけるSOMは約2,000億円と推定される

本サービスにおけるTAM・SAM・SOM*123

TAM

(Total Addressable Market)

= 本サービスが理論上獲得し得る
最大の市場規模

13兆7,577億円

全世界の鉄道事業者を対象とした
設備インフラに係る点検業務全体の市場規模

本サービスは鉄道インフラ点検に係る業務全てを
理論上代替することが可能

SAM

(Serviceable Available Market)

= 実際にサービス提供可能な
市場規模

9兆2,028億円

全世界の鉄道事業者を対象に本サービスで
初期的に代替が見込める点検業務の市場規模

鉄道環境の老朽化や点検人材の確保リスクは全世界的に
みられると推察されることから、サービス提供可能

SOM

(Serviceable Obtainable Market)

= 実際にアプローチして
獲得可能な市場規模

1,964億円

日本全国の鉄道事業者を対象とした
点検ドローンの市場規模

本サービスは初期的に国内の鉄道事業者を対象としており、
複数事業者に既にアプローチ済のためサービス提供可能

市場性の試算について：鉄道事業者のヒアリング及び公開情報をベースに「デロイト・マツコンサルティング」が試算
試算数値の前提

*1:鉄道事業者へのヒアリングを通じて、本ドローンサービスを導入することでどの程度の点検業務に係る人件費を削減できるかを試算し市場規模とした。

市場規模 = 点検業務種別毎の点検人数(人) × 点検頻度(回/年) × 本サービスによる点検削減率(%) × 点検に係る人件費単価(円)

*2:点検に係る人件費は線路距離に比例すると仮定。

*3:人件費単価、点検人数、各鉄道事業者の点検に係る人員数、各鉄道事業者の営業距離等は、公開情報および鉄道事業者へのヒアリングやそれをもとに試算した結果を基に算出



鉄道SBIR事業に複数の鉄道事業者が参画

- 本プロジェクトに参加する鉄道事業者は現時点で6社
- JRグループ6社のうち本州3社および九州・四国の計5社が参画



国産無人機プラットフォーム事業を担う子会社「HINOTATE」設立

- 防災・災害対応、重要インフラ保全、安全保障領域で高まる国産無人機需要を捉え、機体に加えて、重要部品・製造・保守まで含めた国内供給基盤の構築を推進

設立背景

国産無人機の需要拡大



機体のみならず、

部品

製造

保守

まで含めた**国内供給基盤**
の整備が重要に

事業内容

- 1 国産無人機の
開発・量産・供給
- 2 国内サプライチェーン構築
- 3 重要構成部品事業への
展開

国内の技術・部品・製造
基盤を繋ぎ、継続的な開発
・製造・供給体制構築へ

設立の意義

Liberawareが培った基盤

- ✓ 無人機技術
- ✓ 社会実装力



防災、重要インフラ、
安全保障等への展開加速

**国産無人機プラットフォーム
事業の中核会社として**
中長期的な事業拡大を目指す

LiberaWareとHINOTATEが構築する国産無人機プラットフォーム

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

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

当社の強み

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

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



国産無人機プラットフォーム事業の成長ロードマップ

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

循環型サプライチェーンの構築により...

国産無人機プラットフォーム
全体の収益性向上を果たす



国産無人機の
開発・量産・重要部品を担う
中核プラットフォームへ

1 防衛・安全保障領域での採用・量産実績の確立

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

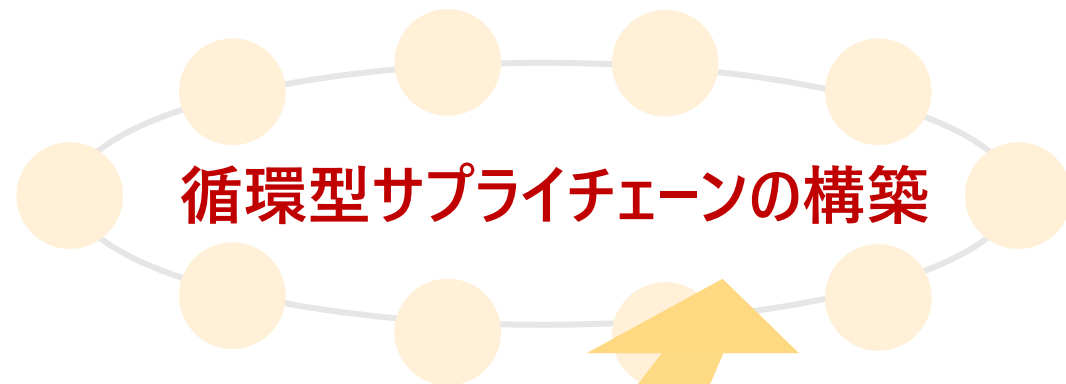
2 量産基盤を民生・既存事業へ横展開

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

3 重要構成部品の外販による収益機会の拡大

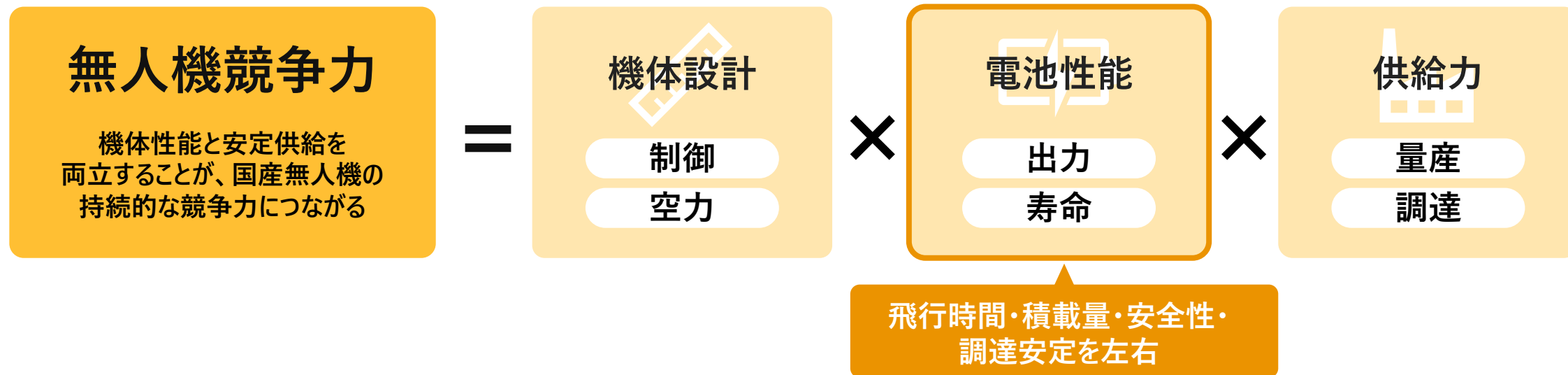
- ・ バッテリー等の重要構成部品を自社機体に活用するとともに、国内外の無人機メーカーへ販売
- ・ 生産量の拡大と原価低減を循環させ、プラットフォーム全体の収益性を向上

循環型サプライチェーンの構築



国産無人機の性能・供給力を左右する重要構成部品 — バッテリー

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



➤ バッテリー事業検討の背景

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

➤ 市場規模 (SAM)

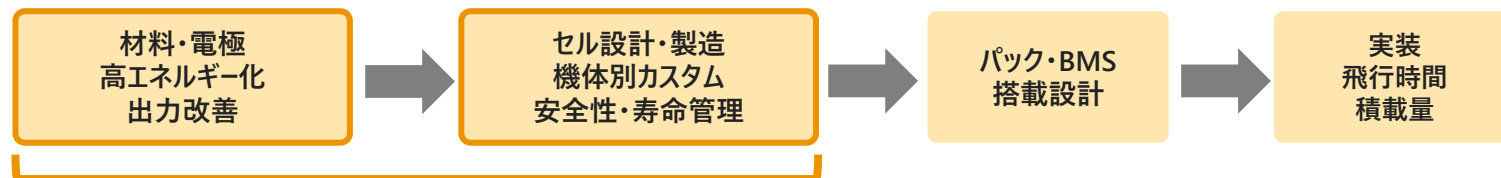
64 億円

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

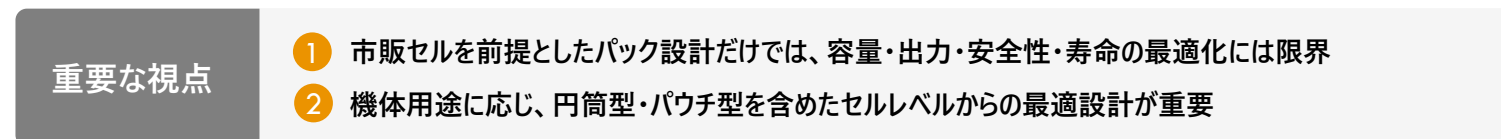
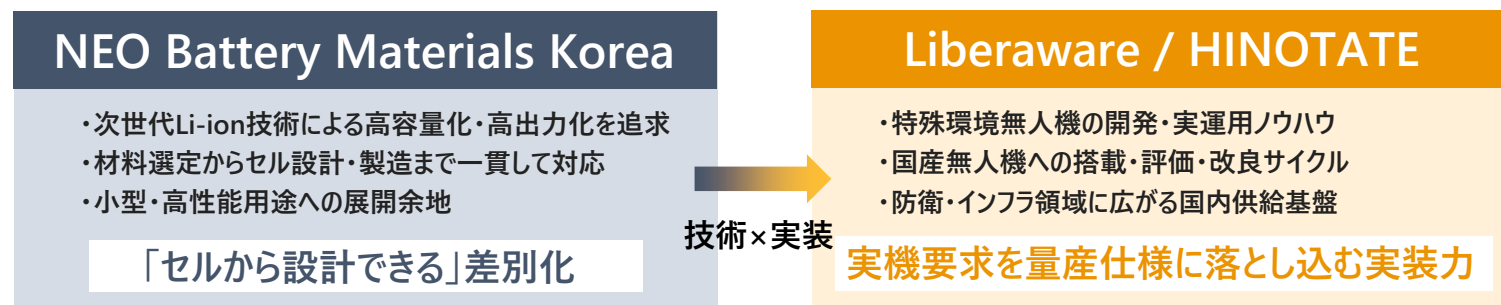
次世代バッテリー技術を有するNEO Battery Materials Koreaと連携

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

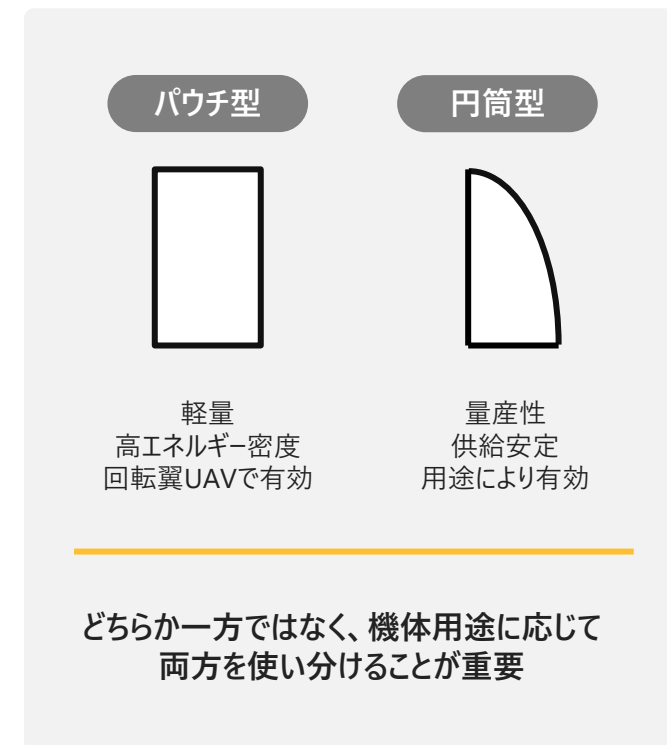
無人機向けバッテリー性能の高度化は、セル設計段階からの最適化が重要



エネルギー密度・出力・安全性・寿命・機体別最適化の起点



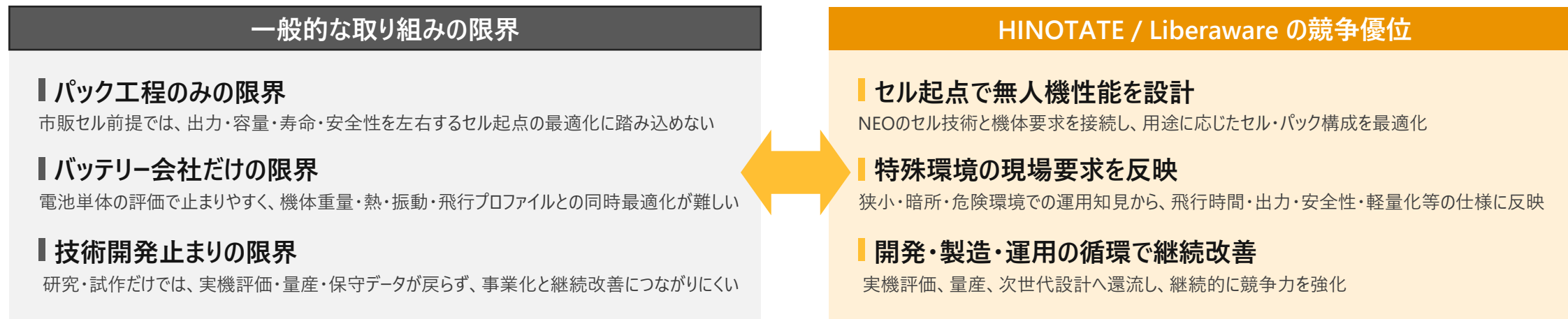
パウチ型と円筒型の見方



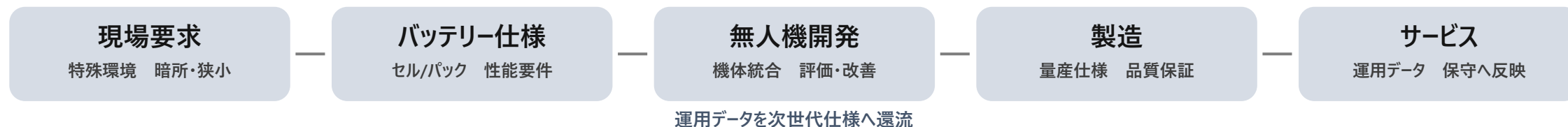
提携意義：バッテリーを「購入する部品」から「無人機性能をつくる共通基盤」へ引き上げる

Liberawareの実装力を起点に、一貫通貫による競争力強化

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



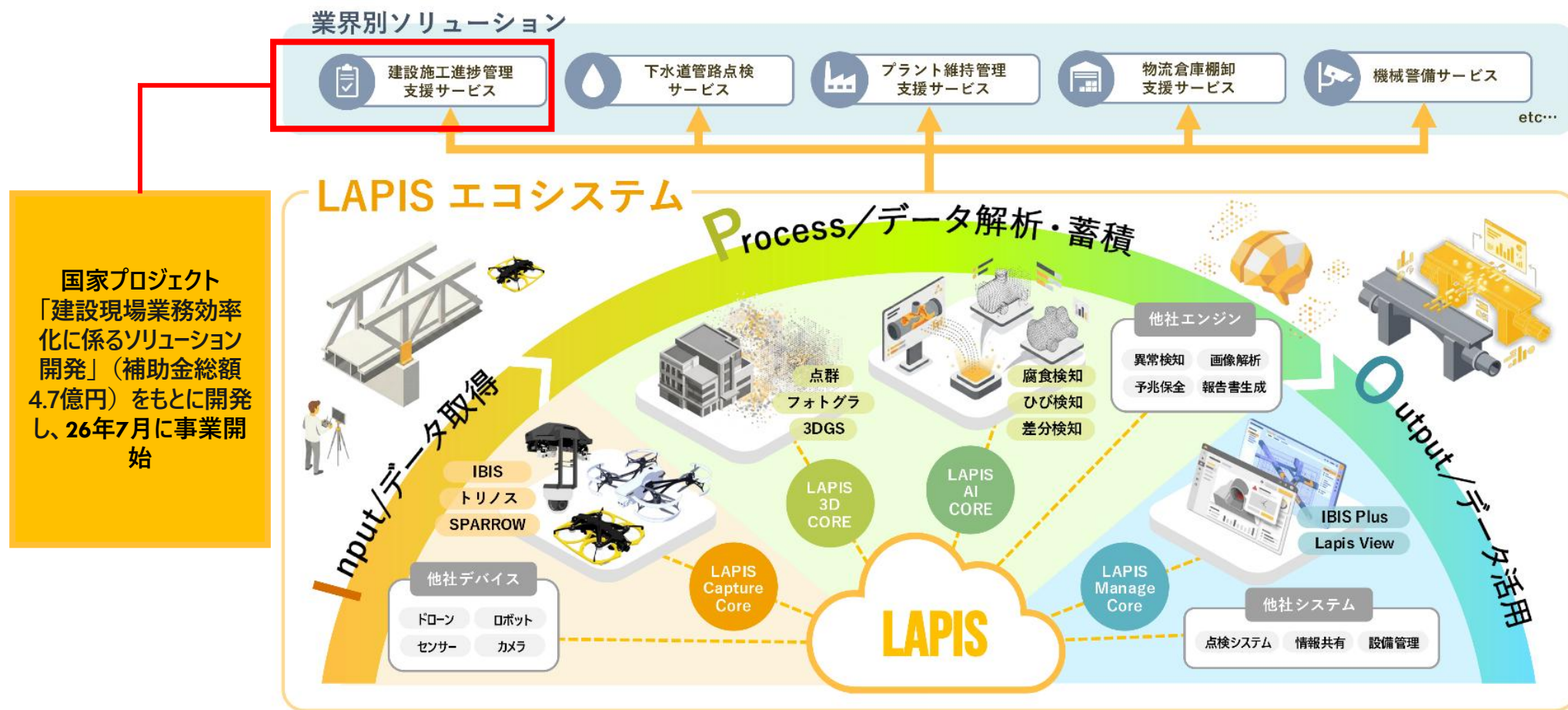
一貫提供で生まれる価値：現場要求を電池仕様へ、運用データを次世代設計へ戻す



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

空間iPaaS基盤「LAPIS」を軸に、データプラットフォーム企業へ進化

- 画像解析ツールとして提供してきた「LAPIS」を、現場DXを支える空間iPaaS*基盤へと強化
- 自社だけでなく、パートナーの製品から取得した空間データをLAPIS上に集約し、画像解析・AI・業務システム等をつなぐことで、新たなソリューションビジネスを創出する



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

アジア・欧州で異なる役割を持たせ、海外事業の成長基盤を構築

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

ASIA

Global Execution Platform

世界展開を支える「実行力」をつくる



市場

韓国・香港・マレーシア・タイ・台湾



取り組み

現地営業基盤、都市型インフラ市場、人材育成、技術・サプライチェーン連携



選定理由

販売市場だけでなく、人材・パートナー・運用能力を蓄積する実行基盤



Sustainable City

危険作業の削減 × 産業設備の安定稼働 × アセット寿命の最大化

EUROPE

Repeatable GTM Market

成熟したインフラ市場で「再現性」をつくる



市場

電力・エネルギー、原子力、プラント、公共インフラ



取り組み

PoC、CE等の市場適合、販売・点検パートナー形成、横展開可能なGTM構築



選定理由

成熟したインフラ保全市場で、複数国へ展開可能な再現性ある事業モデルを構築できる



Sustainable City

既存インフラの長寿命化 × 予防保全 × 安全性向上

2地域を一つの戦略として展開

ASIA

実行基盤をつくる



EUROPE

再現性ある市場モデルをつくる



韓国市場 | 検証済みUse Caseを有償化・横展開へ

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

26/7期：市場検証・事業機会の具体化

年間リード

1,338件

展示会・業界イベントを通じて
大手企業・公共機関との接点を拡大

Demo / PoC

現場検証

顧客課題・技術Gap・導入条件を
実際の現場で確認

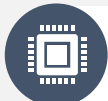
☑ Winning Use Caseが明確化



プラント SKインチョン石油化学でPoC後、有償サービスへ移行



発電 韓国中部発電でPoC完了、他発電子会社へ展開を検証



半導体・橋梁 SKハイニックス関連・韓国道路公社でPoC完了

探索

から

事業化

へ

27/7期：有償化・リピート・複数拠点展開を本格化

1 Paid

Demo・PoC件数ではなく、
有償点検への転換率を管理

2 Repeat

有償案件をリピート発注に
つなげ、継続収益化を狙う

3 Multi-site

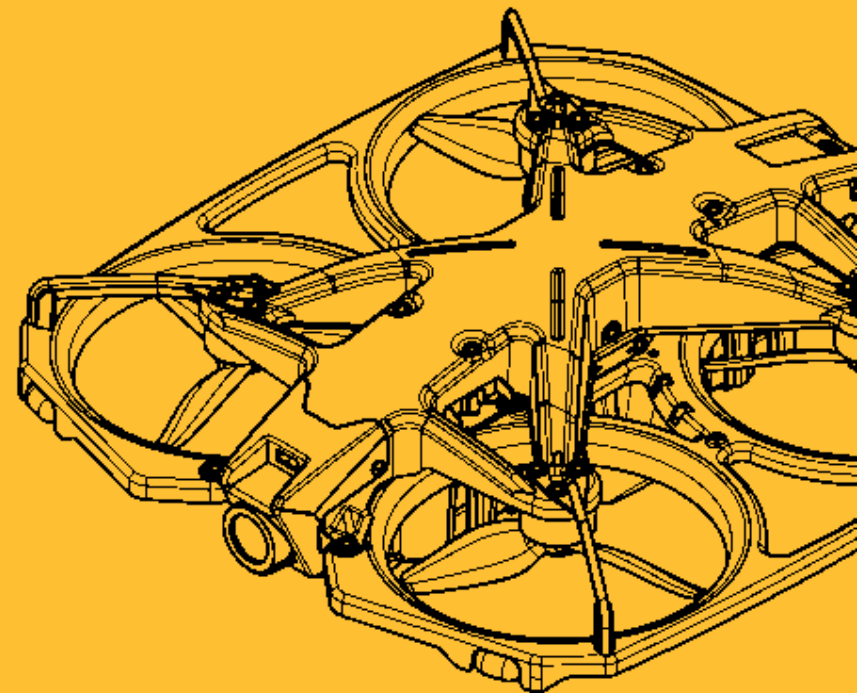
同一顧客内の他Siteへ展開し、
横展開可能なUse Caseを構築

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

韓国事業は「可能性の探索」から「検証済みUse Caseの収益化」へ移行



05 2027年7月期 業績予想



27/7期計画方針：先行投資を継続しながら事業化・収益化を加速

01 売上高及び売上総利益率

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

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

02 研究開発費以外の販管費

増強した営業体制を受注につなげ、成長投資と費用効率を両立

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

03 研究開発費

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

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

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



中長期の収益拡大に向けた成長投資の継続

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



2027年7月期通期 業績予想

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

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

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

成長投資の内訳と期待する成果(SBIR費用とHINOTATE投資除く)

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

調整後営業損益・経常損益の前期比較

(単位：百万円)

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

主な成長投資と期待する成果

1 営業体制の活用と人材育成による受注拡大

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

2 顧客接点の拡大と事業基盤の強化

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

3 技術人材を軸とした製品化・事業化の加速

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

Note：調整後営業損益：販管費からSBIR研究開発費、株式報酬費用およびHINOTATE関連販管費を除いて営業損益を算定したもの

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

前期課題への対応が進展、27/7期は事業化・売上拡大フェーズへ

下水道点検の有償案件化

前期の課題

市場形成期における無償実証・顧客開拓を優先

下水道領域では、市場形成と社会実装に向けた顧客啓蒙・無償PoCを優先した結果、有償案件への転換に時間を要した。また、小規模案件が中心となり、売上規模・平均単価ともに計画を下回った

対応状況と27/7期の見通し

市場形成から本格導入フェーズへ移行、有償案件化を加速

現在、下水道法改正や国の予算・技術導入支援等を背景に、ドローン点検の認知・導入環境が大きく進展し導入フェーズへ移行。点検案件の営業活動は、鉄道等重要インフラ領域の有償点検・継続受注へ軸足を移し、案件規模と平均単価の向上を図る

営業体制の強化

前期の課題

事業領域拡大に対して営業リソースが不足

事業領域の拡大に対して営業人員が不足し、顧客訪問・提案活動や継続的な商談フォローが十分に行えず、商談創出・受注獲得が計画を下回った

対応状況と27/7期の見通し

増強した営業体制を通期で活用し、受注転換を加速

営業体制の増強は完了
27/7期は増強した体制を通期で活用し、業界別の新規顧客開拓と既存顧客への追加提案を推進。顧客接点及び商談機会の拡大を受注・売上増につなげる

新規機体・サービスの売上貢献

前期の課題

新規機体の投入遅延と、新規領域の立ち上がり遅れ

IBIS2 Cの開発・市場投入に時間を要したことに加え、トリノスや海外事業等の新規領域についても、顧客検証・PoC・導入準備が想定以上に長期化し、売上貢献が計画を下回った

対応状況と27/7期の見通し

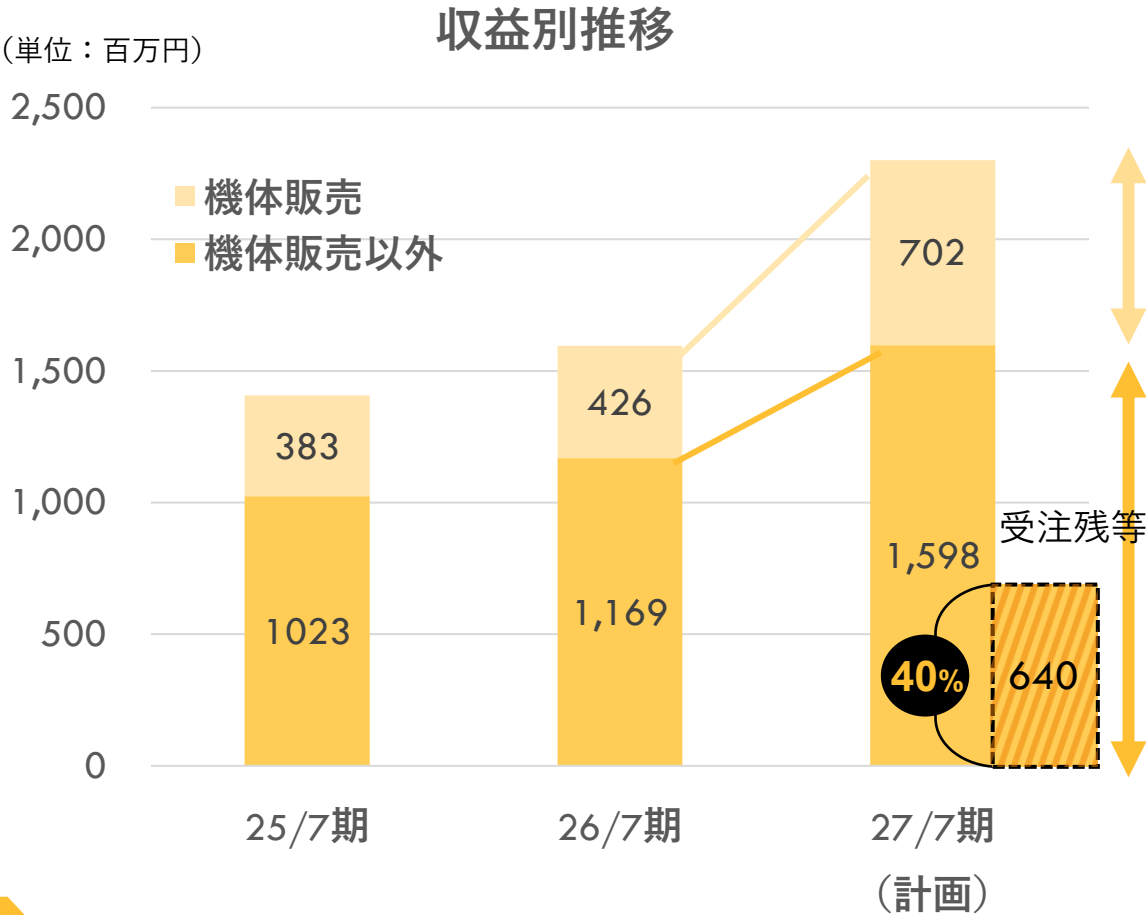
「開発・検証」から「量産・収益化」へ

- ・すでにIBIS2 Cの販売拡大、トリノスの導入拡大を推進中
- ・建設施工進捗管理支援サービスは既存の顧客接点・商談パイプラインを基に予算を設定
- ・海外は、短期売上より、重点市場で再現性あるモデル検証を優先し、予算は保守的に設定



売上高予想に関する説明

- 機体販売は、27/7期85セットと前年比 + 32セットで計画
- 法改正による下水道領域での受注増に加え、中小企業省力化投資補助金や、国の個別補助の創設に期待
- 機体販売以外の売上高は、現時点で受注済等は約40%と26/7期同時期の約2倍の積み上がり



機体販売

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

機体販売以外の売上高

受注残等内訳	391	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
	249	レンタルサービスやライセンス等月額収入サービスのARRの残月数分
合計	640	

Note : *: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

64

(各サービス名称変更) 売上高に係る事業別/サービス別年度推移

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

インフラ保全事業 (旧インフラDX事業)

点検・調査サービス

26/7期の減少要因を改善し、
売上増加見込み

ドローン・ロボット提供サービス

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

ソリューション開発サービス

27/7期は継続案件を中心に
活動を行うため、新規案件は限定的

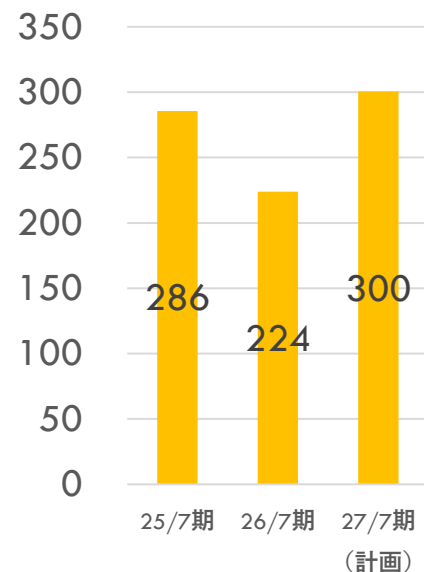
インフラデータ・AI事業 (旧デジタルツイン事業)

引き続き大きな成長を見込む
新たにLAPISソリューションを計画

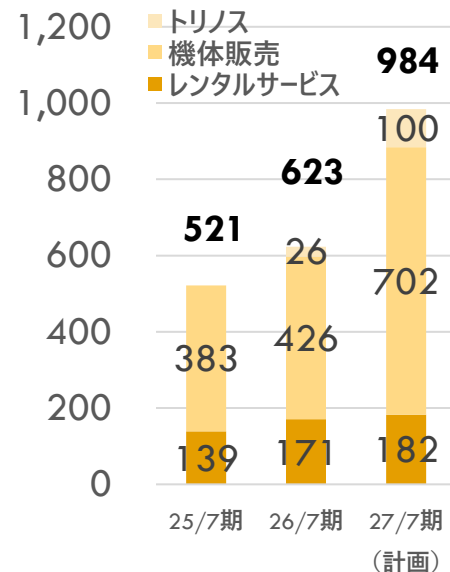
国産無人機 プラットフォーム 事業

(単位: 百万円)

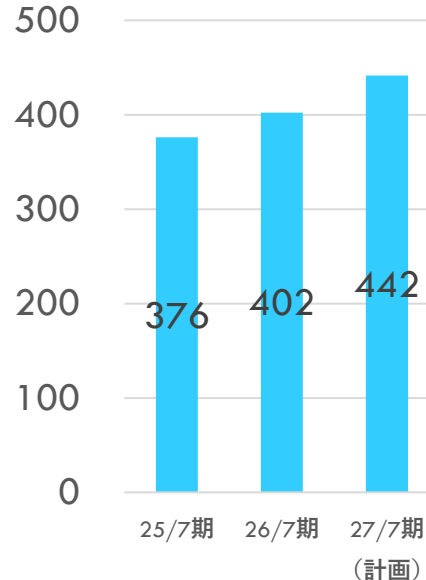
点検・調査サービス



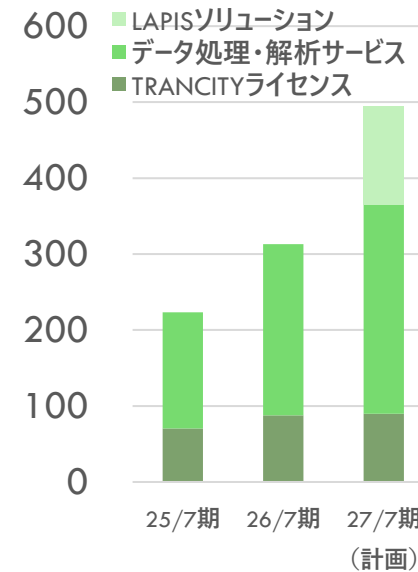
ドローン・ロボット提供サービス



ソリューション開発サービス



インフラデータ・AI事業



保守的に
売上を
見込まず

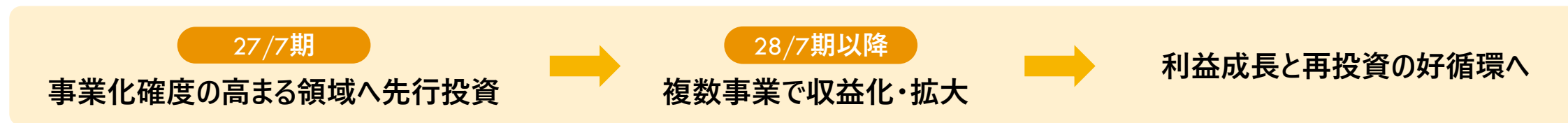
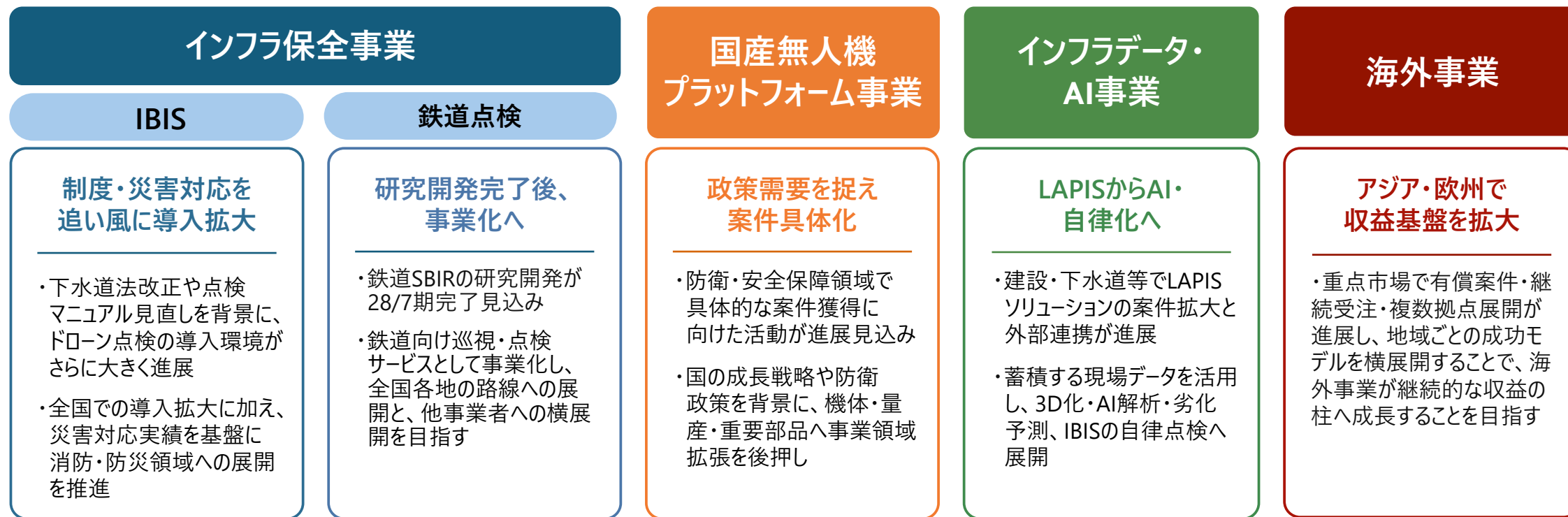
海外事業

売上高計画は80百万円



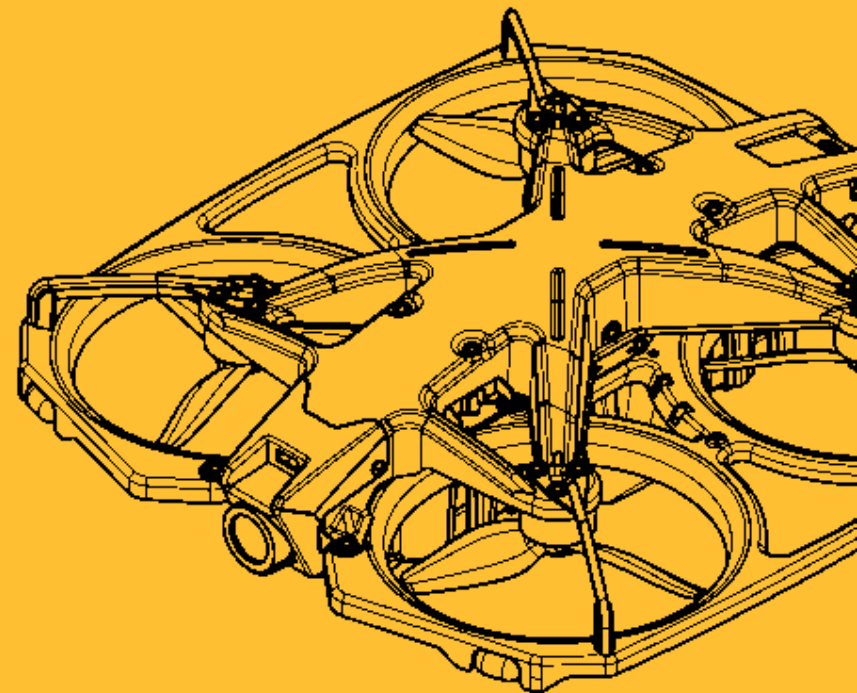
28/7期以降、複数の成長ドライバーが順次事業化・収益化フェーズへ

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





06 企業概要・競合優位性



Liberawareは社会の安全を支える国産ドローン・ロボティクス企業

プロダクト・サービス

ハードウェア

➤ IBIS/IBIS2



屋内・狭小空間
点検ドローン

➤ トリノス



巡視・監視向け
レール型ロボット

➤ SPARROW



鉄道点検を
無人化・効率化

開発中

ソフトウェア

➤ LAPIS



データの取得・可視化・
解析・表示を繋ぐ
空間iPaaS*

機体開発から点検、画像解析、データ活用まで一気通貫で提供

「誰もが安全な社会を作る」ための主な活動実績

原子力

福島第一原発内1号機、3号機のドローン調査

災害対応

令和8年熊本地震、能登半島地震の支援活動

インフラ老朽化

埼玉県八潮市道路陥没事故を受けた下水道調査

会社名

株式会社Liberaware

設立

2016年8月22日

代表取締役

関 弘圭

所在地

本社：千葉県千葉市中央区中央3-3-1フジモト第一生命ビル6階
東京オフィス：東京都港区三田3-9-7三田JEBL 4階

事業内容

ドローン等の開発・製造、ドローン等による点検・調査
データ処理・解析、受託開発

グループ会社等

Liberaware Korea Co., Ltd. (韓国子会社)
(株)HINOTATE (ヒノタテ) (26/8月設立)
CalTa(株) (JR東日本との合併会社)

社員数

155名 (26年7月末現在)

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

競合優位性：エンジニア/技術力/実績/ビジネスモデル×共創戦略

- 当社の優位性は、技術開発力・実績・ビジネスモデルだけでなく、業界中核企業との共創により「実装の型」を獲得することで、現場で使われ続ける仕組みまで構築できる点にある

77名

エンジニア数/
26年7月末時点

ドローン業界トップクラスのエンジニア数

- ✓ Liberaware創業メンバーは全員エンジニア
- ✓ ドローンメーカーとしてエンジニア強化を第一に掲げ、創業から増員を継続

57億円

国家PJ
補助金合計

技術力と実績に裏付けられた国産ドローンメーカー

- ✓ 技術難度の高い原発調査案件や高炉、下水管調査等実績多数
- ✓ 技術力を認められたからこそ、大規模な国家PJに採択
- ✓ 業界でも珍しく、屋内/屋外両方の国産産業用ドローンを開発

44%^{*1}

売上総利益率

経常黒字化^{*2}
達成

高い収益性を実現する一気通貫のビジネスモデル

- ✓ ドローン黎明期からハードとソフトに注力し、一気通貫のビジネスモデルを構築
- ✓ 収益性の高いビジネスモデルでキャッシュを創出



業界中核企業と共創戦略

鉄道

JR東日本

大株主/JV設立

鉄道×
国プロ

JR東海など6社参画

鉄道SBIR

下水道

日本ヒューム/日水コン/管清工業

資本業務提携

電力

東京電力

原発案件

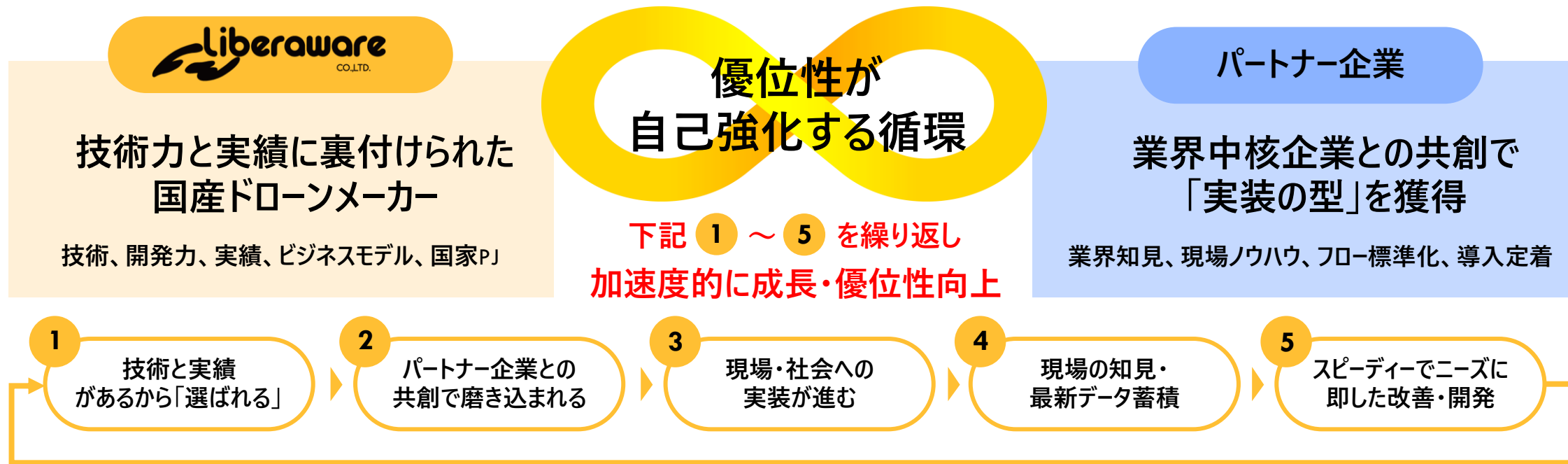
九州電力

資本業務提携



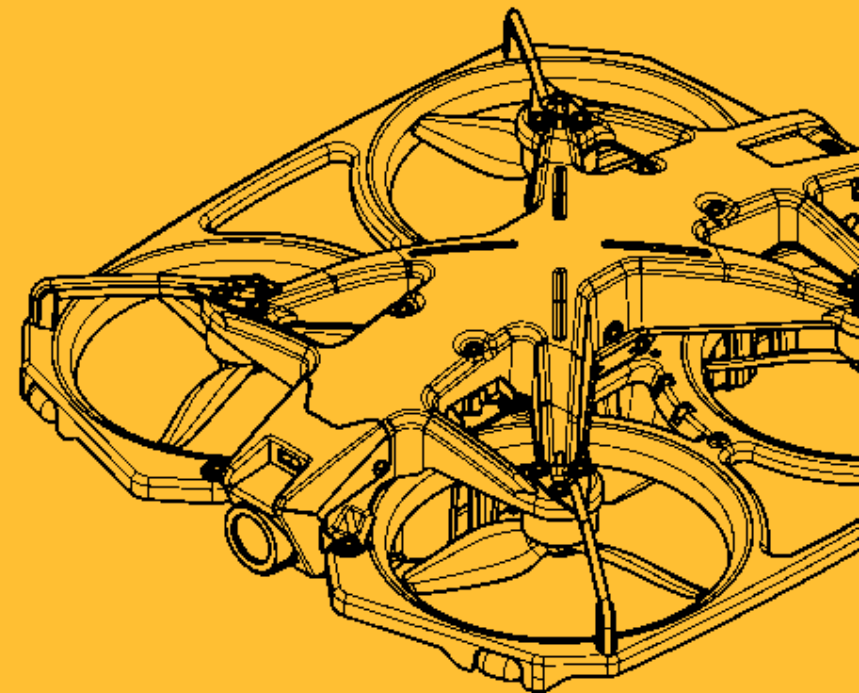
技術×共創の掛け算で参入障壁を構築—追随困難な優位性を形成

- 技術・実績で選ばれ、共創で「実装の型」を獲得、データ蓄積と標準化で優位性が循環し、他社が容易に追従できない構造をつくる





07 Appendix 会社詳細説明等



会社概要（Liberaware）

会社名	株式会社Liberaware（リベラウェア）
設立	2016年8月22日
従業員数	155名 ※非常勤役員除く、臨時雇用者・派遣含む（2026年7月末現在）
関連会社	Liberaware Korea Co., Ltd.（当社100%の韓国子会社） （株）HINOTATE（ヒノタテ）（26/8月設立） CaIta株式会社（JR東日本グループとの合併会社）
当社の主要な事業会社株主	東日本旅客鉄道株式会社：11.3%保有
所在地	本社：千葉県千葉市中央区中央3-3-1フジモト第一生命ビル6階 東京オフィス：東京都港区三田3-9-7三田JEBL 4階
事業内容	・ドローン事業：ドローン等を用いた調査・点検・測量サービス、自社開発のドローン等の販売・レンタルサービス ・デジタルツイン事業：ドローン等により取得したデータの画像処理、データ解析サービス、及び当社画像処理技術のライセンス提供 ・ソリューション開発事業：ハードウェアからソフトウェアまで幅広いソリューションを提供する受託開発事業

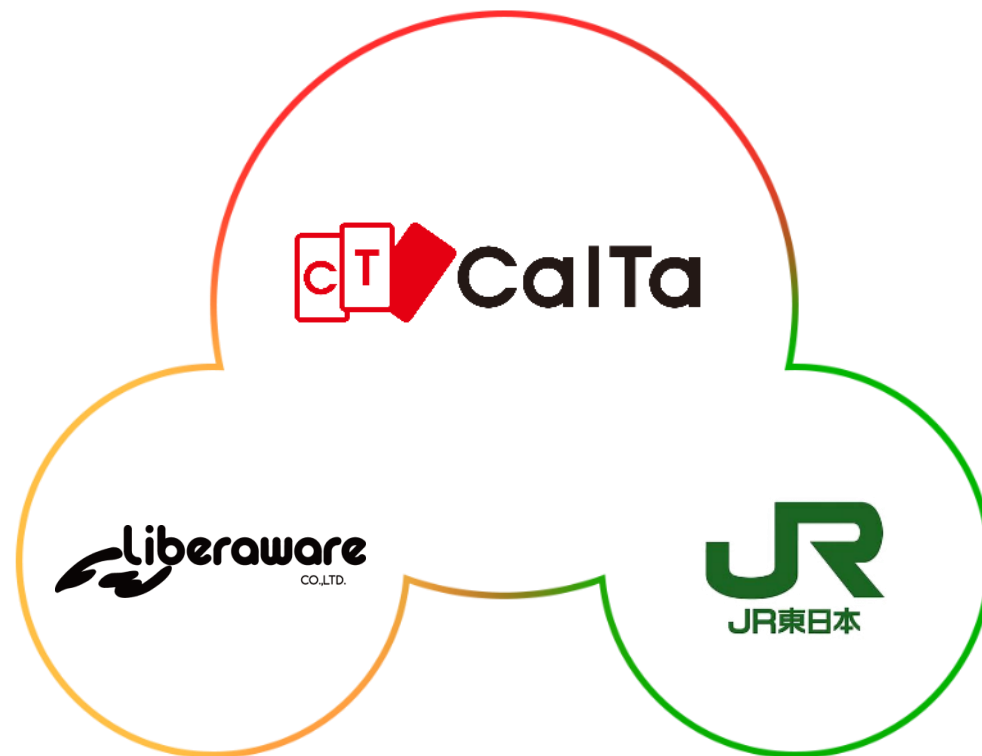
役員陣

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



会社概要（CalTa）

会社名	CalTa株式会社（カルタ）	
設立	2021年7月1日	
資本金	100,000,000円（2026年3月末現在）	
所在地	東京都港区高輪2-18-10 高輪泉岳寺駅前ビル9階	
事業内容	・ドローン等を活用した点検・調査・測量サービス、データ処理・解析サービス ・デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」の提供 ・デジタルツイン等ソフトウェアの開発	
株主	株式会社Liberaware	34%
	JR東日本スタートアップ株式会社	33%
	JR東日本コンサルタンツ株式会社	33%



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
- ✓ 新規事業開発部でエクイティ・ファイナンス業務を担当。新規事業提案の社内公募で優勝実績あり



執行役員 スマート保安事業部長 伊藤 弘毅

- ✓ 野村證券(株)にて、企業オーナーを中心とした富裕層向けの事業承継・資産運用等の金融コンサルティング営業に従事。最年少課長席、新入社員育成担当等、多くのマネジメント経験を積む
- ✓ その後、独立系M&A仲介会社、リーガルテックAI企業にて営業を経験し、当社に参画



社会課題：設備の老朽化

- ・ インフラや施設の老朽化に伴い、保守メンテナンスの必要性はますます高まる

インフラ



築後50年超の道路橋

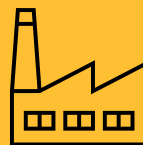
30%  75%

2020

2040

■ 道路橋の他、トンネルの老朽化も深刻

施設



築後50年超の工場や商用施設

56万㎡  140万㎡

2021

2040

■ 特に70年代～90年代に竣工した事務所・店舗・工場等が老朽化

設備



老朽設備の多くは
高頻度でメンテが必要

30% vs 59%

設置後20年未満

設置後50年以上

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



政策動向

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

➤ SBIR制度での
ドローン企業への支援



➤ アナログ規制(*2)
見直し



➤ 残業規制に係る
猶予期間終了



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

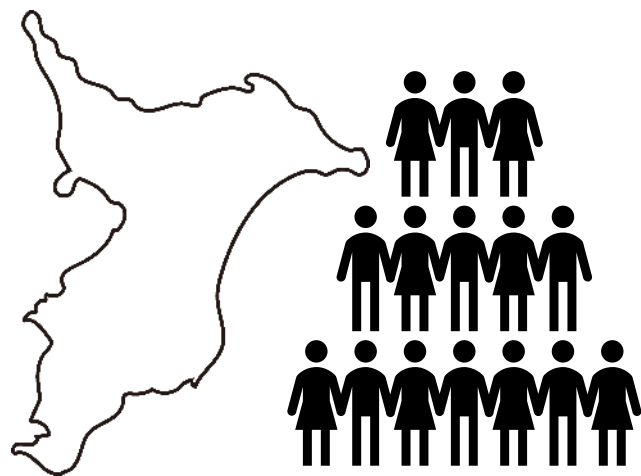
*2 目視点検等アナログな手法の代替手段の一つとして、ドローン等のデバイスやデジタル技術を用いた点検が導入・普及されることを企図し、2023年6月14日に、デジタル社会の形成を図るための規制改革を推進するためのデジタル社会形成基本法等の一部を改正する法律が可決



社会課題：労働人口減少と生産性改善

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

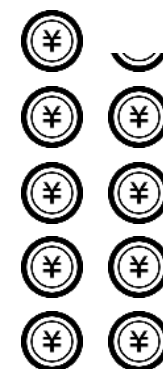
労働人口



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

時給

1,835 円



2017

2,096 円



2030

MISSION

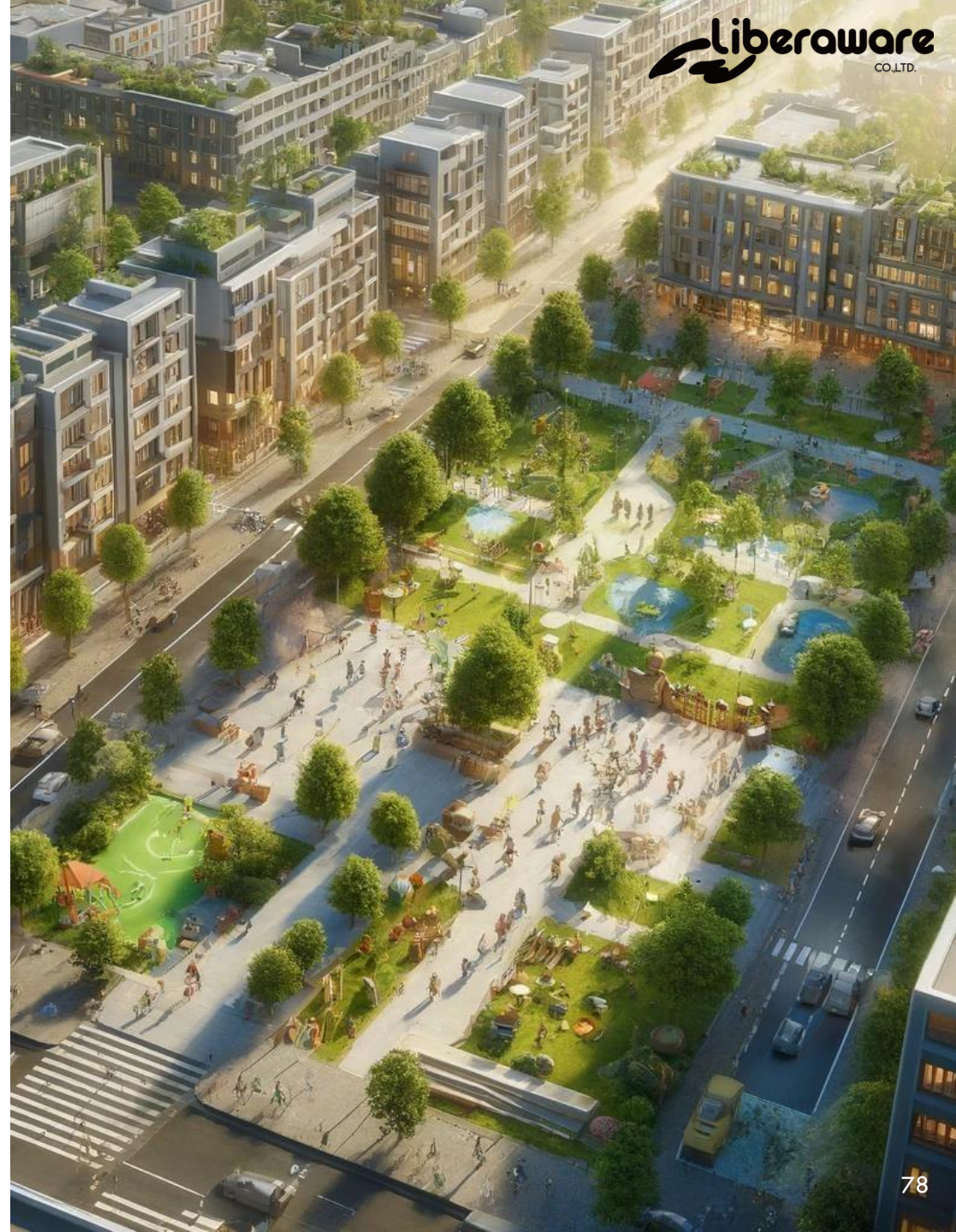
誰もが安全な社会を作る

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

VISION

見えないリスクを可視化する

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



ビジネスモデル

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



ハードウェア

狭小空間点検ドローン
特殊環境特化型ドローン



小型・軽量

狭小空間対応

IBIS

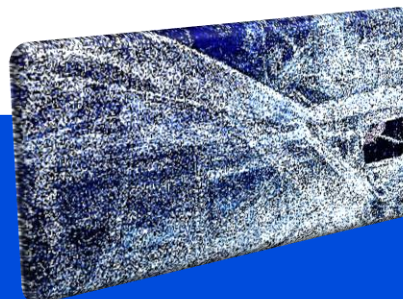


人が入れない狭く暗い屋内の
データを取得



ソフトウェア

狭小空間のデータ解析技術
デジタルツインプラットフォーム



点群

差分解析

体積

オルソ

LAPIS



狭所・暗所の設備状況を
定量化・デジタル化



ビジネスモデル

- ドローンとデジタルツイン(*1)を用いた3つの事業と各種サービスを提供

01 ドローン事業（ハードウェア）

点検ソリューション



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

プロダクト提供サービス



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

02 デジタルツイン事業（ソフトウェア）

データ処理・解析サービス



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

デジタルツインプラットフォーム



「TRANCITY」の画像処理に関するライセンスの提供

03 ソリューション開発事業



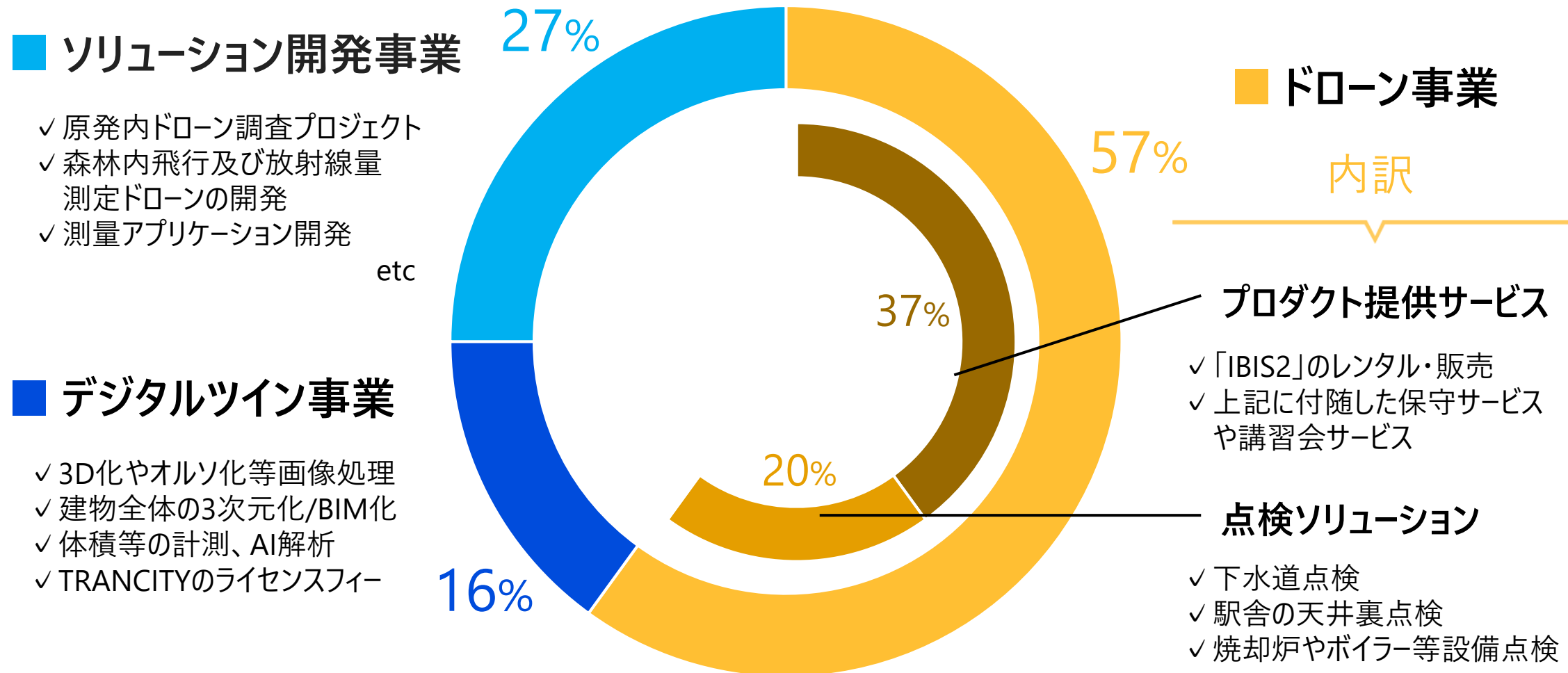
顧客ニーズに即したドローン等の開発、デジタルツインやデジタル管理システムの開発など、当社の技術力とノウハウを基にハードウェアからソフトウェアまで幅広いソリューション開発を実施

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

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

事業構成

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



Note：比率は25/7期実績

ハードウェア：屋内狭小空間点検ドローン「IBIS2」について

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

飛行制御アルゴリズム

フルスクラッチによる独自開発アルゴリズム

- 非線形ロバスト制御により、狭小空間での安定飛行を担保
- 最小直径500mmの配管内で飛行可能

防塵モーター

自社設計プロペラの効率を最大限に活かす

- ニデック㈱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トファン採用

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



デジタルツイン事業：データ処理・解析サービスの概要

- 当社の3次元化技術を詰め込んだソフトウェア「LAPIS」を用い、点検等で取得した映像の処理・解析を実施
- 過去と現在を比較する3次元差分検知や体積計算など顧客ニーズに基づくデータ解析も提供



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て開発がなされたもので、当該プラットフォームはCalTaが提供
- 端末を選ばず閲覧可能で、JR東日本含めユーザー数11,900名*以上の実績

デジタルツインプラットフォーム「TRANCITY」



多様な機器で簡単にデータ取得



クラウドでいつでも簡単に共有



*当四半期より、よりTRANCITYの利用頻度を示す指標として適当と考えられるものに変更
25年5月末のTRANCITYのユーザー登録画面におけるユーザー数を合計したもので、複数のプロジェクトを契約しているユーザーは重複してカウント（CalTa試算）

強み・優位性

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

累計顧客企業数

450社以上

2026/7末現在

1

ハード技術優位

- 劣悪環境×狭小空間
- 入手困難なデータ獲得

小型 軽量

防塵性

暗所対応

耐熱性

衝突時の飛行制御



2

データ技術優位

- 劣悪環境のデータ処理
- 意思決定のための解析

3次元化精度・取得方法

解析ソリューション

自動処理



3

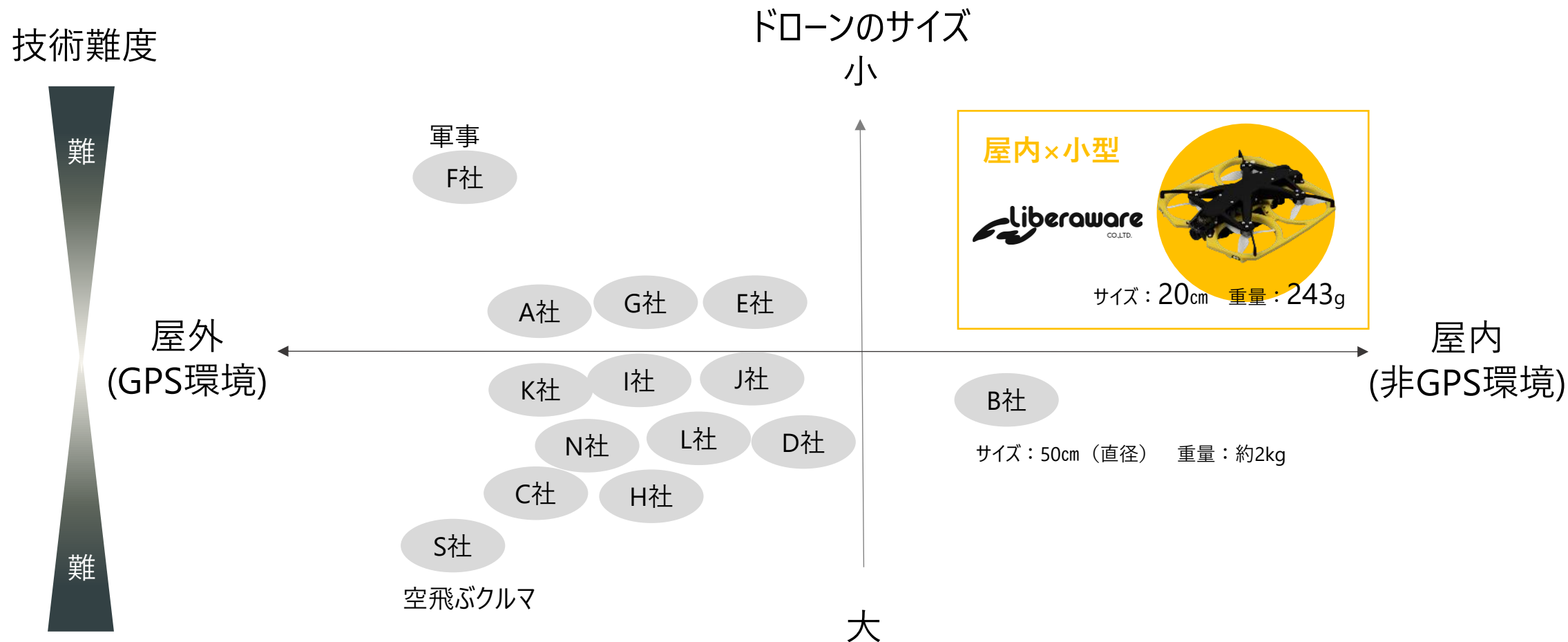
大手企業との取引

- スイッチング・コスト
- 強力なブランディング



強み・優位性(ハード)：国産の産業用小型ドローンの展開

- ・ 非GPS環境で飛行でき、産業用機体としては世界最小クラス*で、他社が点検困難な領域を点検・調査可能
- ・ 当社の強みである屋内空間以外の空間の情報取得も他社と連携しソリューションを構築



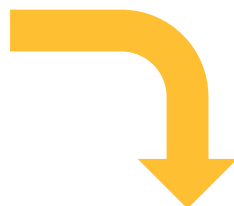
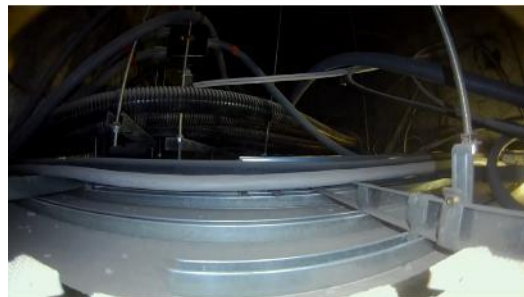
強み・優位性(ソフト)：劣悪な空間の3次元化技術

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

➤ 劣悪環境の3次元化

狭く・暗く・劣悪な空間の3次元化（例 天井裏）

動画

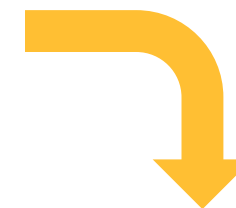
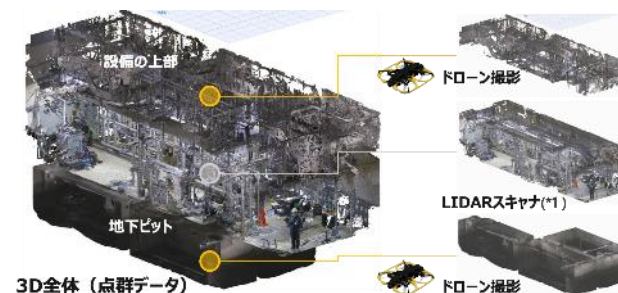


3次元点群データ

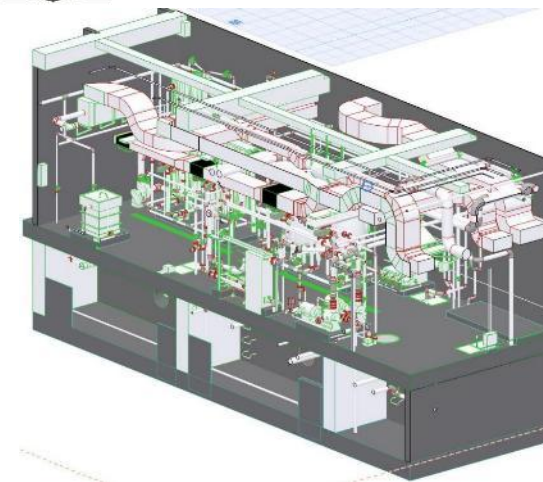


➤ 建物全体のBIM化

築年が古く図面のない／正しくない建物等をドローン等で撮影し図面化



BIM（3D図面）



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

「IBIS2」は「狭く、暗く、劣悪で、危険な」環境に適している

- ・ 屋内狭小空間点検ドローンが適した環境は幅広く、人が実施するには困難な環境をドローンで代替することが可能

➤ 狭い環境



独自の飛行制御と小型化で直径50cmの空間にも入ることができ、人が入れない狭い環境でも点検可能

➤ 劣悪な環境



粉塵やほこりが舞う環境、高温環境など、劣悪な環境でも防塵モーターや強固な機体により故障せず帰還

➤ 暗い環境



暗い環境でも点検箇所に接近して高感度カメラにて鮮明な画像を取得することが可能

➤ 危険な環境



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

自動巡視型カメラ「トリノス」

- ・「IBIS2」に続くロボットプロダクト第2弾として、対象領域を“狭小空間”から“広大施設の巡視”へ拡張
- ・広大な施設の巡視点検を自動化し、設備保全DXと省人化を同時に実現



業界	対象施設例
警備	データセンター、大型商業施設
建設	トンネル等土木工事
設備点検	ダム、地下洞道、ベルトコンベア
市場ポテンシャル	

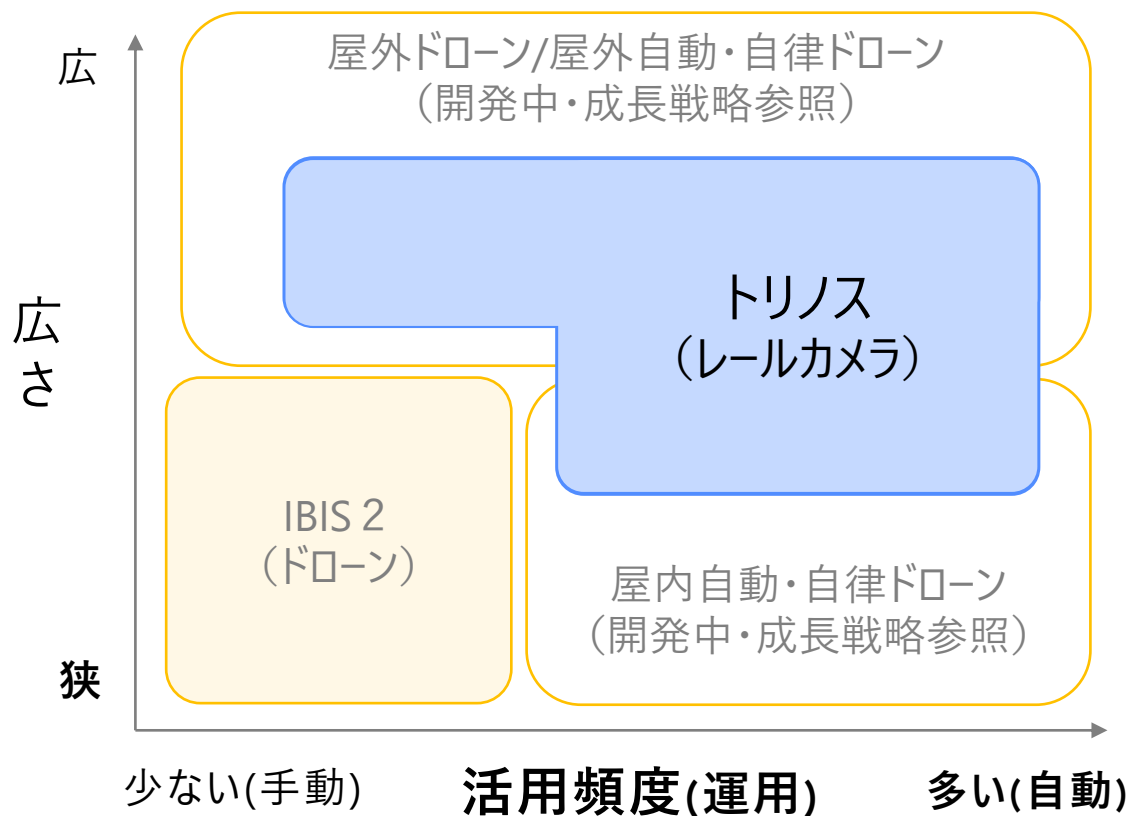
TAM（グローバル）：9,200億円

SOM（当該業界）：150~300億円

トリノスとIBISのすみ分け：屋内の高難度点検と定期巡視

- ・ トリノスは、IBISがカバーしきれない屋内点検領域を埋めるものであり、屋内点検・巡視領域を面で広げる「補完関係」
- ・ IBIS2 は「人が入れない・入るべきでない高難度点検」、トリノスは「毎日・高頻度で回す定常巡視」。用途も頻度もビジネスモデルも違う“並列プロダクト”

IBIS2とトリノスのすみ分け



ターゲット市場

IBIS2 (ドローン)

対象	ボイラー内部、タンク内部、煙道など「人が入れない／入るべきでない狭小・高リスク空間」
目的	短時間で高密度の情報を取得し、停止時間や足場仮設を削減
特徴	1回1回の点検価値が高く、「スポット型」「プロフェッショナルサービス型」のビジネスに適合

トリノス (レールカメラ)

対象	データセンター、プラント、洞道、ダム監査廊、トンネルなど「長距離・広域の巡視ルート」
目的	毎日・毎時間の巡視を自動化し、異常の早期検知と省人化を両立
特徴	レール上を走るため安定性が高く、「24時間×365日回り続ける常設インフラ」として運用



点検用途であるレールカメラの市場性

- ・ 監視カメラ・システム市場の中で、レールカメラは自動巡視という未開拓領域を押さえる独自ポジションを確立
- ・ 電力・地下インフラ・データセンターなど成長セグメントを中心に、SOMは150～300億円規模を想定

本サービスにおけるTAM*1・SAM*2・SOM*3



世界の監視カメラ・システムの市場規模のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の市場規模*1

国内監視カメラ・システムの市場規模のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の市場規模*2

SAMのうち電力、地下洞道、トンネル、データセンターの市場規模*3

試算数値の前提

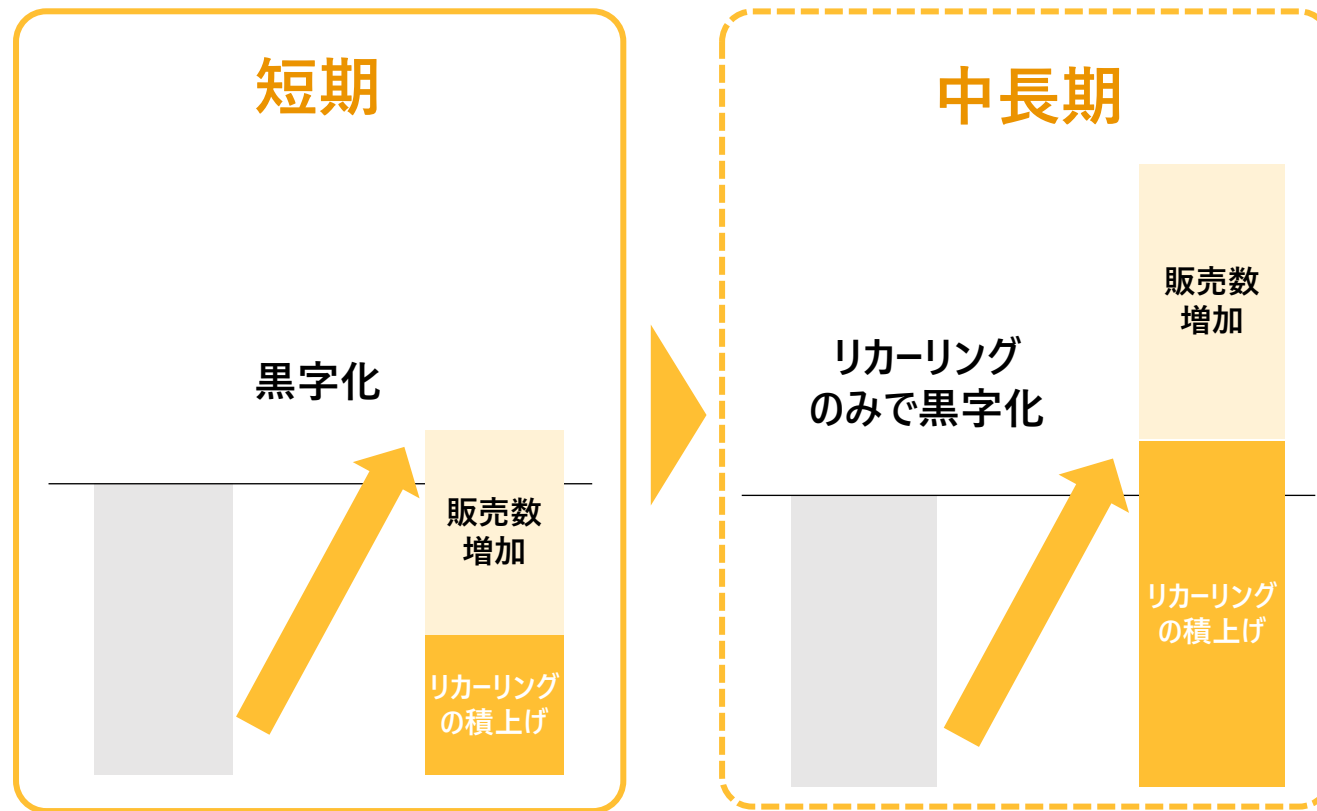
- *1 世界の監視カメラ・システムの市場規模Grand View Research "Video Surveillance Market Report (2025 - 2030)"より、ハードウェア比率71%、及び対象となる市場と巡視・点検の自動化領域を踏まえて試算
- *2 矢野経済研究所「2024年度 監視カメラ／画像解析システム市場の実態と展望」の国内監視カメラ市場2029年度予測(約4000億円)のうち、建設業、製造・物流業、インフラ・公共業の各セクターの台数を統計資料をベースに試算。例えば建設業であれば国土交通省「建設工事受注動態統計調査報告（令和5年計分）」に記載の公共機関からの受注工事件数（2024）等を参照
- *3 顧客ニーズベースから把握した、自動巡視ニーズが高いと思われる、電力、地下洞道、トンネル、データセンターのうち、トリノスの導入余地がある施設を集計
例えば、電力であれば、公開情報の「資源エネルギー庁公表の電気事業者の発電所数、出力(2025)」から取得し、その他の業界も同様の公開情報から算出し、合計を導入可能拠点と試算。そこに案件単価を乗じて市場規模を算出



収益モデル

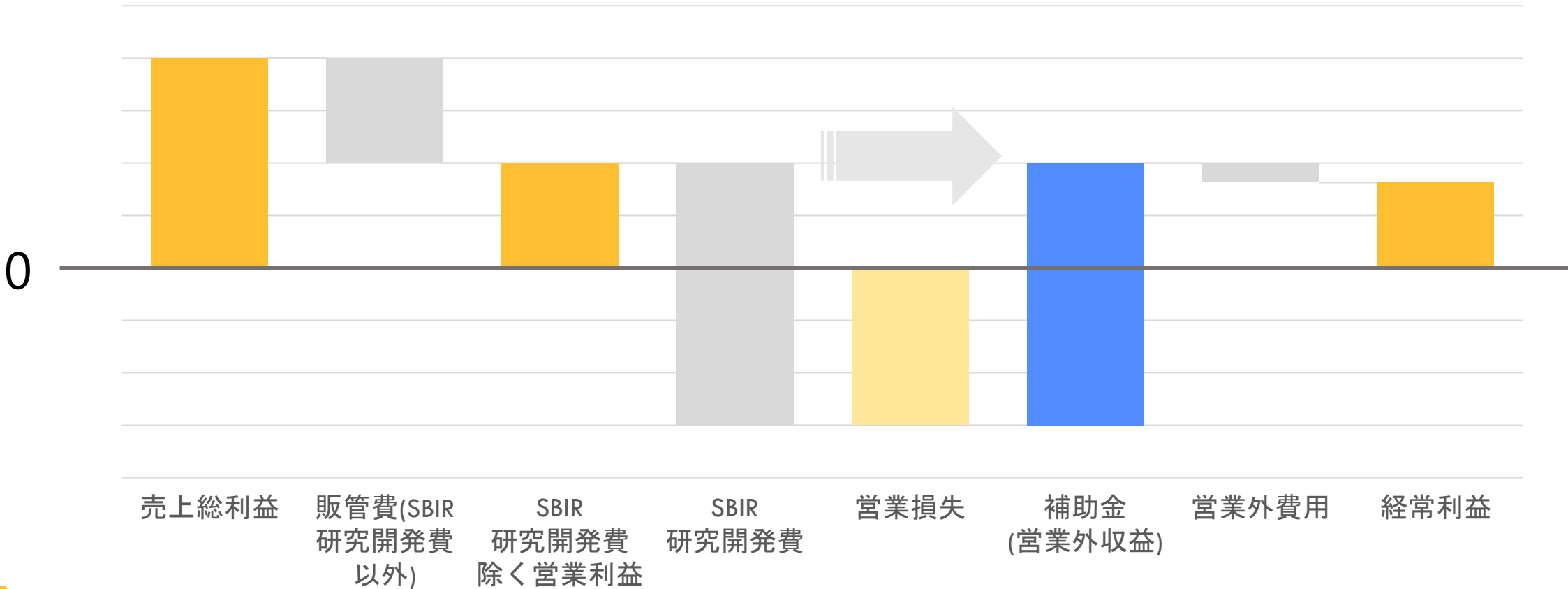
- 高粗利であるドローン機体販売と、リカーリングであり案件数増加に伴い粗利率が向上するサービス売上高を積み上げることで、黒字体質へ
- 中長期的には、リカーリングなサービスのみでの黒字化を目指す

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



研究開発費と補助金の段階損益に与える影響

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



SBIR補助金収入受領時期のずれにより赤字が計上される背景

- Ⅰ 補助金は開発費を利用した後に精算となるため、年後半に利用した開発費の一部の精算は次期にずれる
- Ⅱ 27/7期はSBIRが次フェーズに移行し、開発費が前期より逡増傾向にあるため、次期にずれる金額が多い



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

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

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

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。
- 本書の内容の一部または全部を株式会社Liberawareの書面による事前の承諾なしに複製、記録、送信することは電子的、機械的、複写、記録、その他のいかなる形式、手段に拘らず禁じられています。