



# 2025年7月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Liberaware

証券コード：218A

2025年6月13日



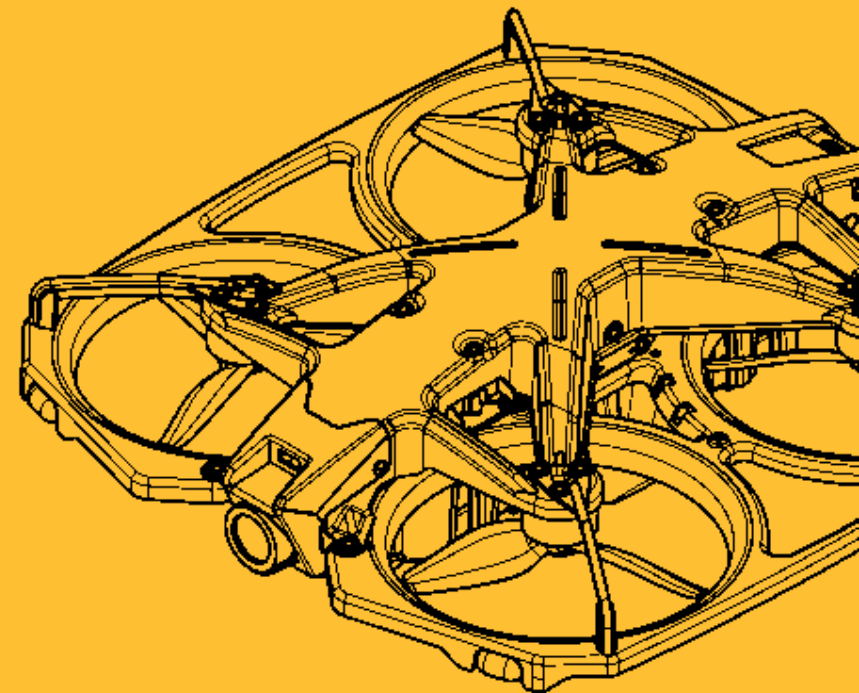
IBIS





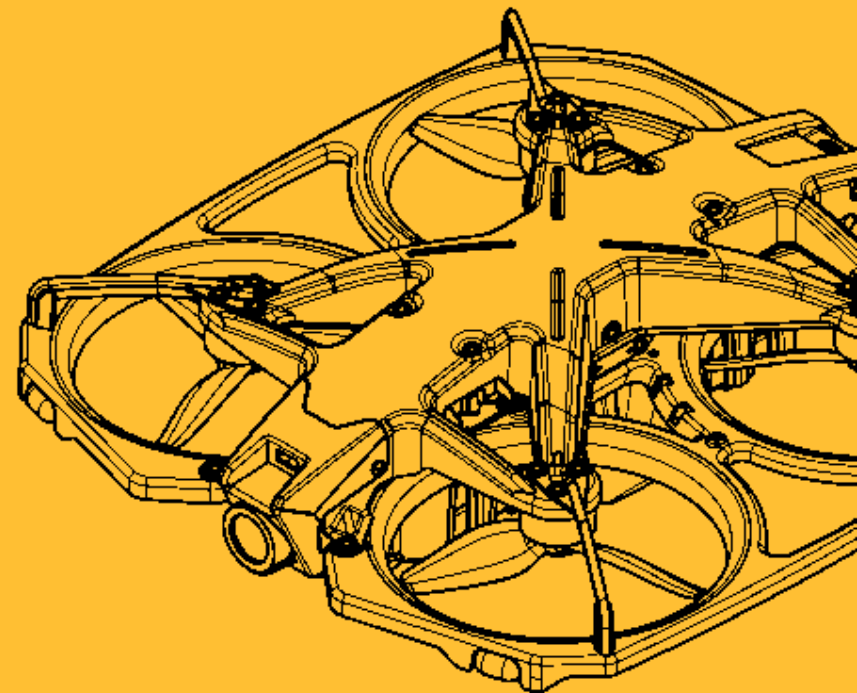
# INDEX

- 01 エグゼクティブサマリー
- 02 当社事業概要
- 03 2025年7月期第3四半期業績報告
- 04 2025年7月期業績予想の展望
- 05 2025年7月期成長戦略進捗





# 01 エグゼクティブサマリー



# 決算サマリー：売上規模拡大とSBIRの影響を除く経常損失減少

- 売上高、各損益は想定通り推移しており、通期経常黒字化に向けて順調に進捗
- なお、第3四半期までに研究開発費として支出済みの費用に対する補助金の多くが、第4四半期以降に受領予定のため、SBIRの影響を除きノーマライズした『SBIR研究開発費と補助金収入を除く経常損益』を開示

| 単位：百万円                         | 2024/7期<br>(第3四半期) | 2025/7期<br>(第3四半期) | 前年同期比            | 増減率(%) |
|--------------------------------|--------------------|--------------------|------------------|--------|
| 売上                             | 609                | 980                | +371             | +60%   |
| 売上総利益<br>(利益率)                 | 269<br>(44%)       | 455<br>(46%)       | +186<br>(+2ポイント) | +69%   |
| 経常損益                           | ▲260               | ▲1,321             | ▲1,061           | -      |
| SBIR研究開発費と<br>補助金収入を除く<br>経常損益 | ▲202               | ▲62                | +140             | 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：SBIR制度に関する主な補助金の状況

- 現在推進中のSBIR制度に基づくプロジェクトに係る補助金の状況は以下の通り
- 審査が完了し、補助金額の決定後、営業外収益（補助金収入）として計上される

| 対象事業                                       | 申請額   | ステータス |
|--------------------------------------------|-------|-------|
| 「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」             | 1,152 | 審査中   |
| 「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」 | 192   | 審査中   |
| 合計                                         | 1,344 |       |

注）承認の時期や金額については、審査の進捗状況により変動する可能性あり



# 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3四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+60%となる売上高980百万円を獲得、売上総利益額も前年同期の+69%獲得  
また、足元では「下水道管路の全国特別重点調査」により自治体との連携を推進中
- ▶ 25/7期通期業績予想に対し、進捗率75%と前年同期進捗率75%と同水準の進捗率  
補助金収入の多くが第4四半期計上見込みであり第3四半期までのSBIR研究開発費をカバー  
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。韓国市場は官民連携を進め、ユースケース創出と認知拡大を推進中



# 主要都市自治体と下水道管路等の調査活動を実施

- ・北九州市は「下水道管路の全国特別重点調査」による調査を実施し、内部の鮮明な画像取得に成功
- ・神戸市の下水道管をIBIS2で調査し、今後の下水道管路調査における活用に向けた成果を残す
- ・千葉市は「トライアル発注認定事業」における点検業務を随意契約として請け負い実施

01

## 北九州市



- ・全国初（\*1）となる IBIS2 を活用した「下水道管路の全国特別重点調査」を実施
- ・北九州市内の下水道管内における健全度を確認

02

## 神戸市



- ・水量、堆積物が多い場所や硫化水素が生じる場所等、従来の調査手法では調査困難な管渠が存在したため、IBIS2を用いた調査を実施
- ・下水道管の詳細調査手法としての活用モデル構築を進める

03

## 千葉市

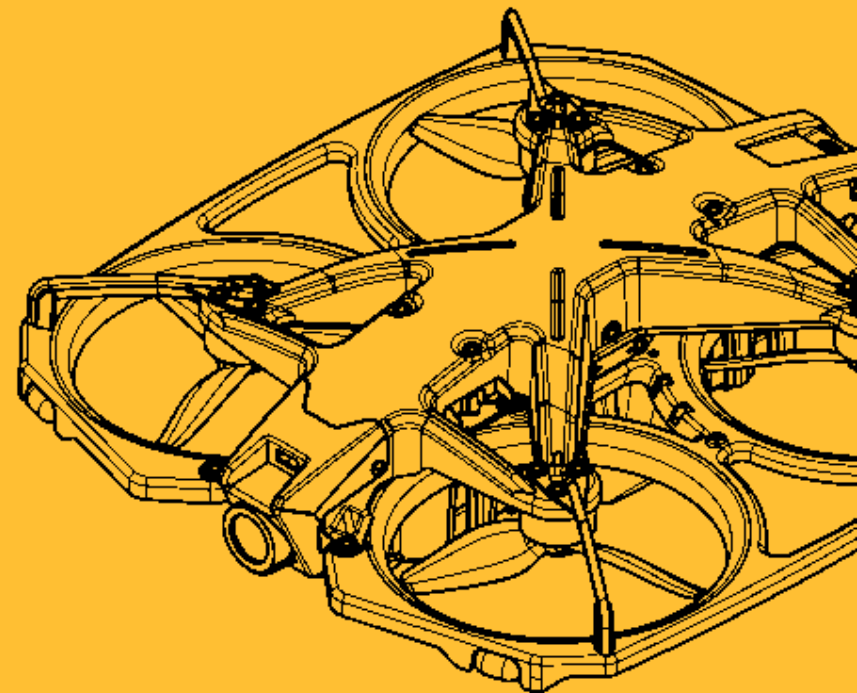


- ・埼玉県八潮市での当社実績を契機に実施された雨水貯留施設の点検
- ・千葉市下水管路維持協同組合との協働で実施





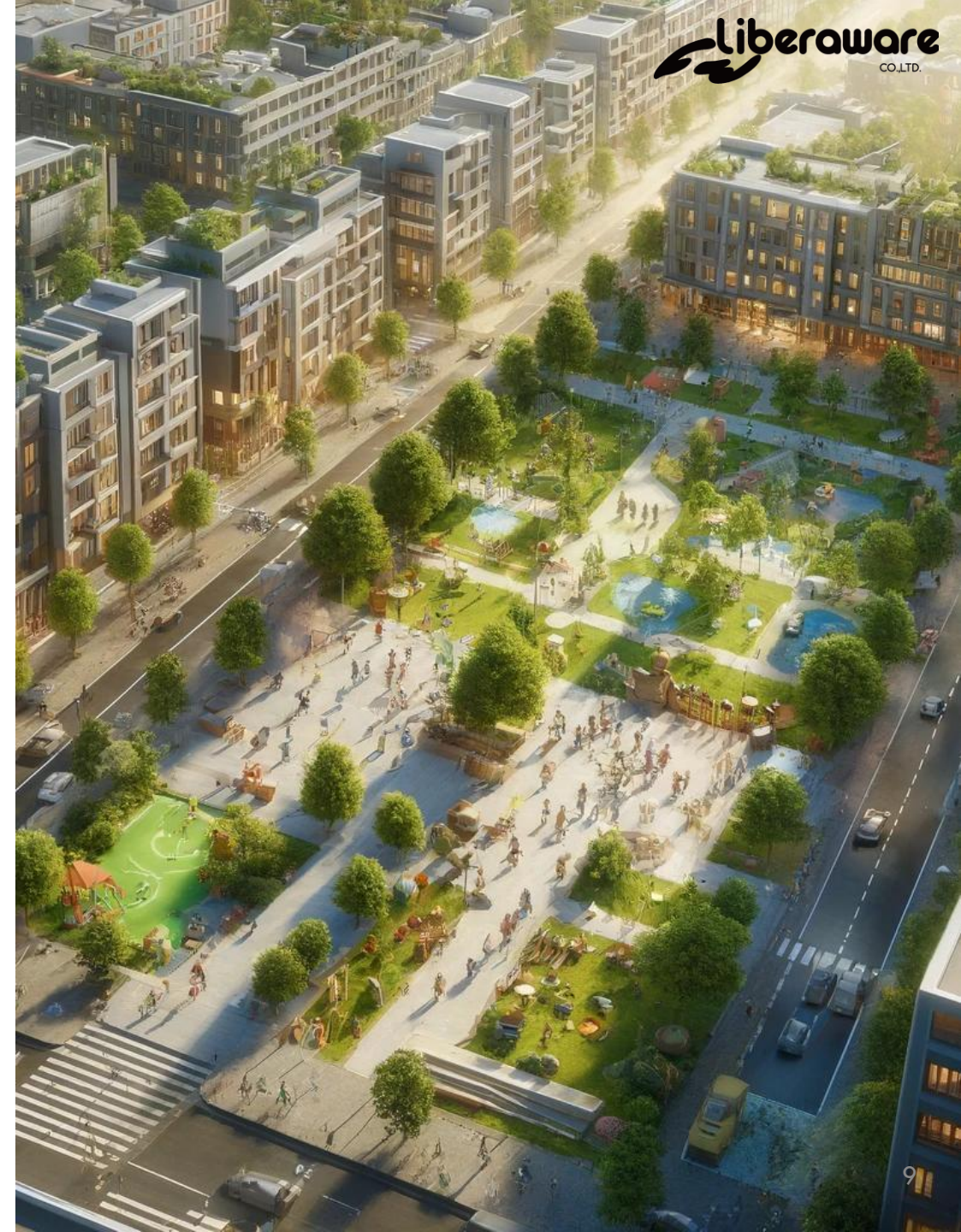
## 02 当社事業概要



# 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

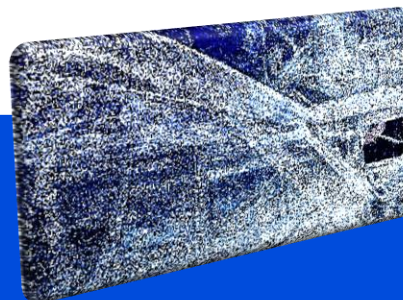


人が入れない狭く暗い屋内の  
データを取得



## 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

## 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

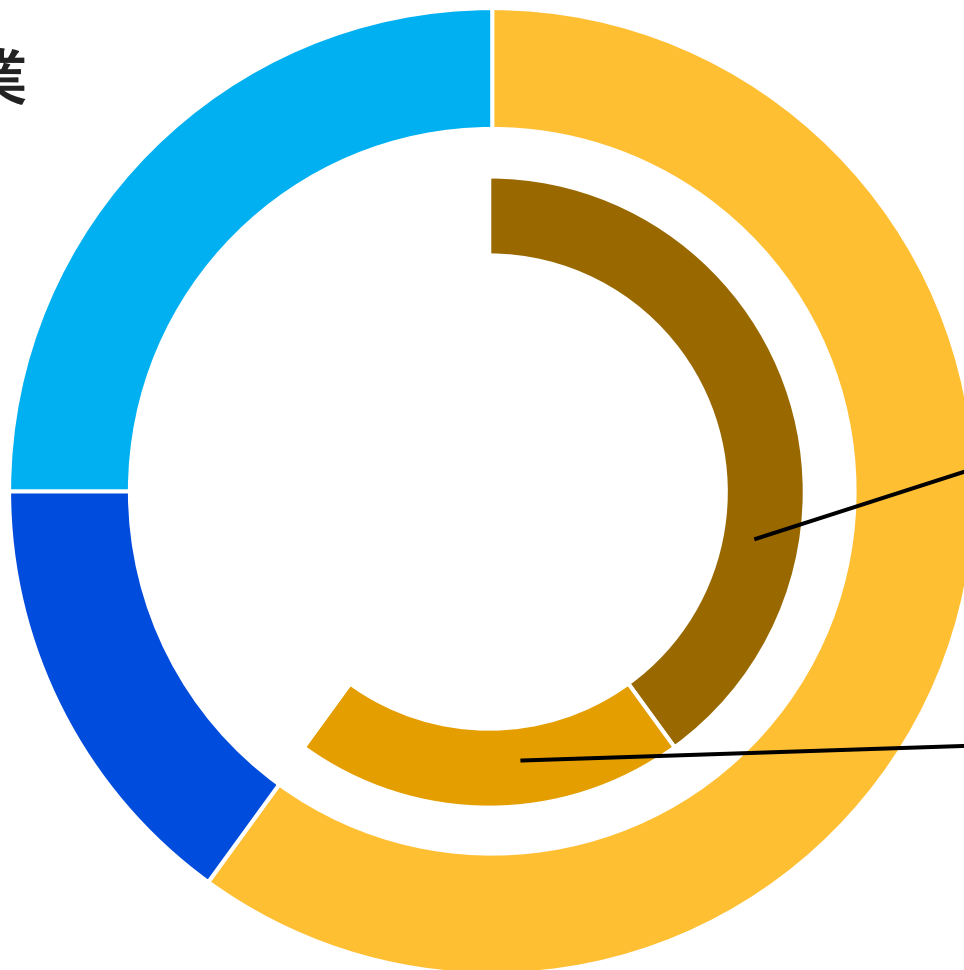
## ■ ソリューション開発事業

- ✓ 原発内ドローン調査プロジェクト
- ✓ 森林内飛行及び放射線量測定ドローンの開発
- ✓ 測量アプリケーション開発

etc

## ■ デジタルツイン事業

- ✓ 3D化やオルソ化等画像処理
- ✓ 建物全体の3次元化/BIM化
- ✓ 体積等の計測、AI解析
- ✓ TRANCITYのライセンスフィー



## ■ ドローン事業

### 内訳

#### ■ 製品提供サービス

- ✓ 「IBIS2」のレンタル・販売
- ✓ 上記に付随した保守サービスや講習会サービス

#### ■ 点検ソリューション

- ✓ 下水道点検
- ✓ 駅舎の天井裏点検
- ✓ 焼却炉やボイラー等設備点検



# 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(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

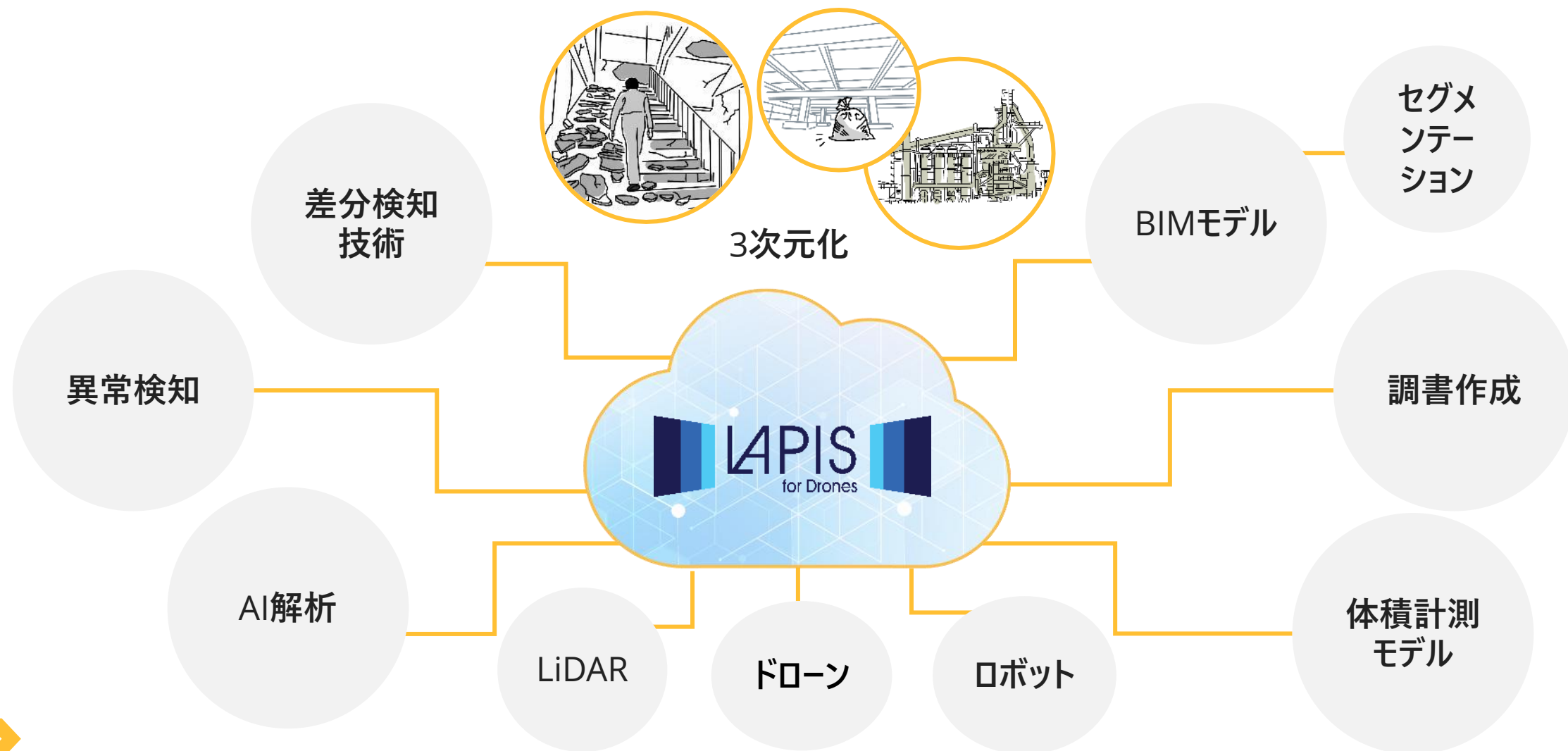


## 高感度カメラ

- 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

330社以上

2025/7期4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

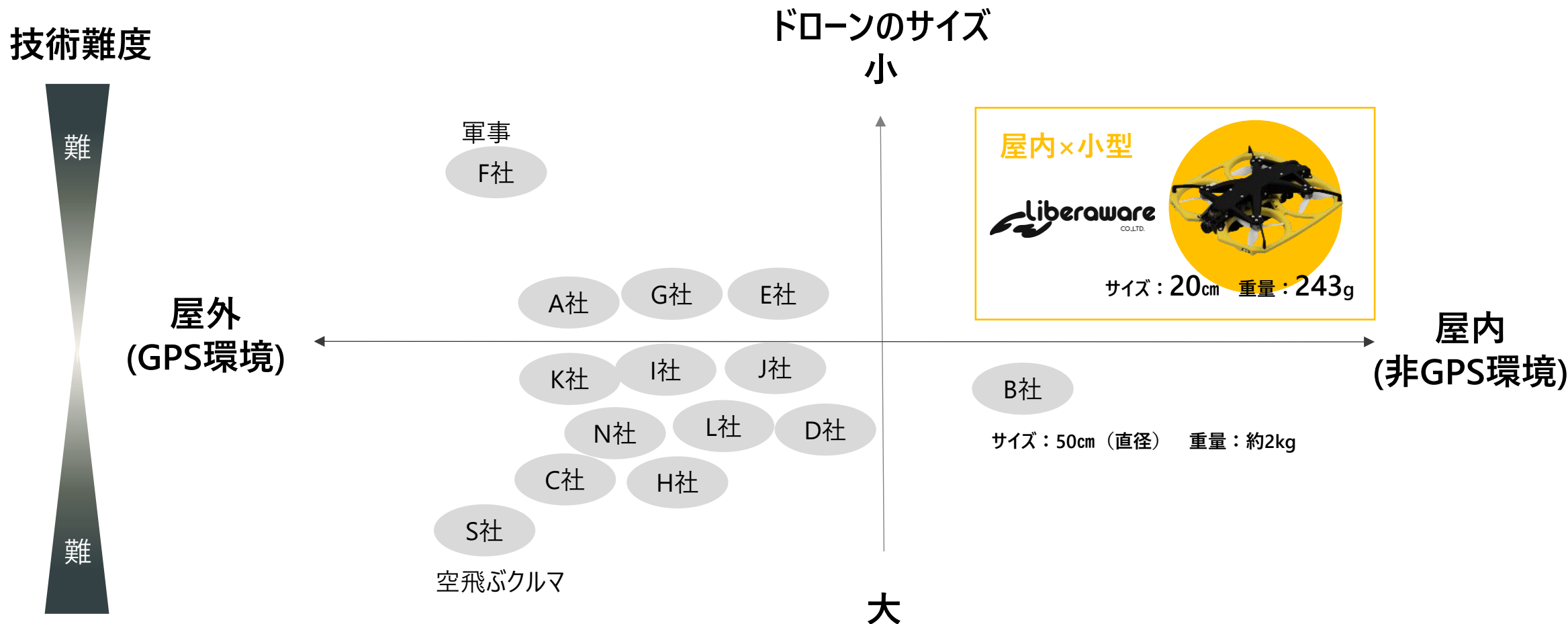


×



# 強み・優位性(ハード)：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



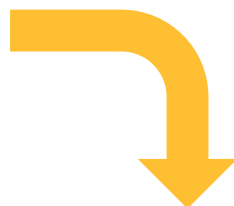
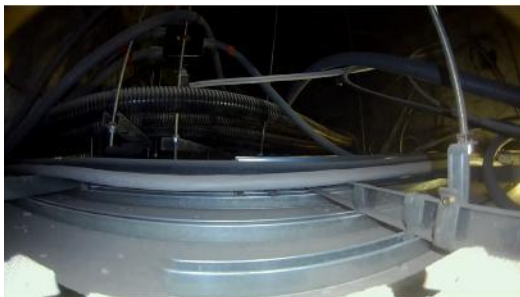
# 強み・優位性(ソフト)：劣悪な空間の3次元化技術

- ・ 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

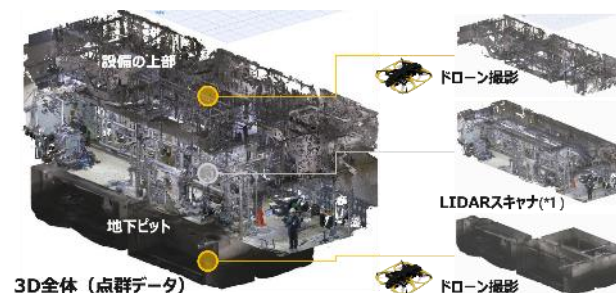


3次元点群データ

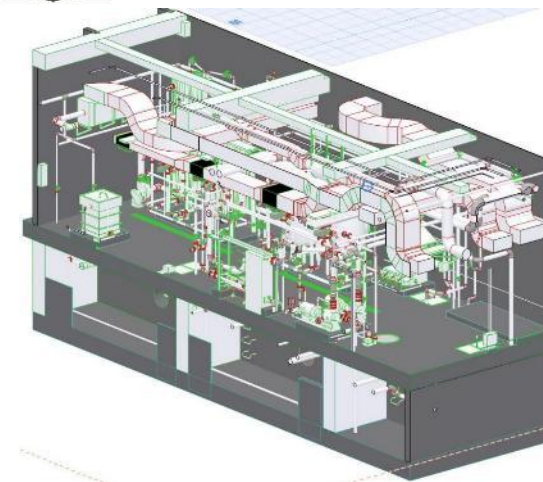


## ➤ 建物全体のBIM化

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



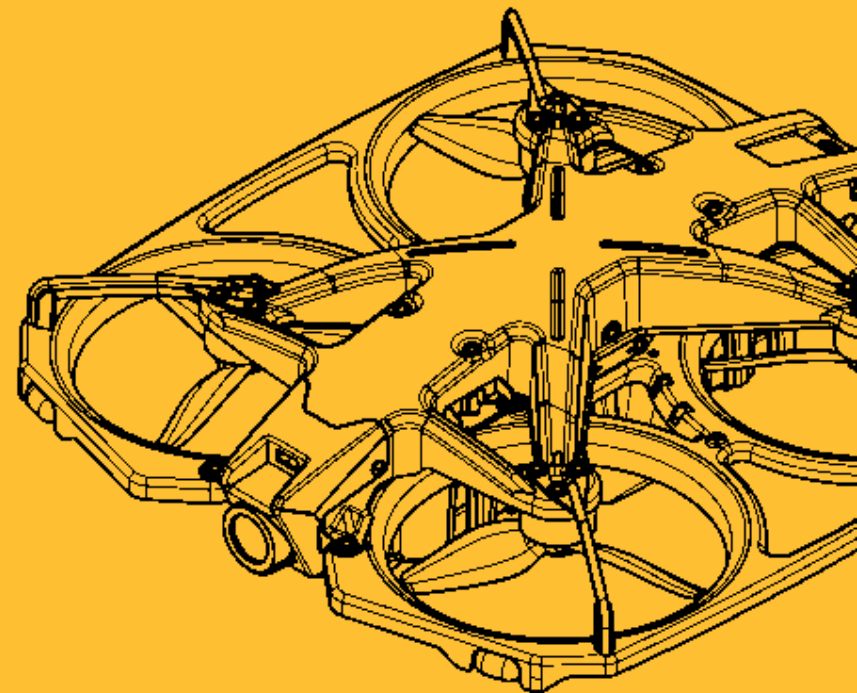
BIM（3D図面）



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



# 03 2025年7月期 第3四半期業績報告



## 第3四半期業績ハイライト

- 第3四半期中のSBIR研究開発費約11億円の影響により経常損益は大幅マイナスも第4四半期補助金でカバー
- 売上高、売上総利益率、販管費等は想定通り進捗

25/7期  
Q3実績

|                         | 24/7 Q3累計実績        | 25/7 Q3累計実績             | 前年同期比増減     |           |
|-------------------------|--------------------|-------------------------|-------------|-----------|
| 売上高                     | 609百万円             | 980百万円                  | +371        | +60%      |
| 売上総利益<br>(売上総利益率)       | 269百万円<br>44%      | 455百万円<br>46%           | +186<br>+2% | +69%<br>— |
| 経常損失<br>(SBIR研究開発費)     | ▲260百万円<br>(58百万円) | ▲1,321百万円<br>(1,395百万円) | +1,061      | —         |
| SBIR開発費と補助金<br>収入除く経常損益 | ▲202百万円            | ▲62百万円                  | +140        | —         |

- 売上高は、3Q累計でも前年比+60%を維持。3Q会計期間では365百万円と2Qの390百万円を下回るも、IBIS2-Aリリースによる機体販売の後ろ倒しが影響したもので、**通期業績予想に対しては想定通り進捗**
- 売上総利益率は46%となり業績予想48%に近似し、引き続き機体販売に注力し利益率上昇を見込む
- SBIR研究開発費は累計で約14億円となるが、想定通りの予算消化であり、第4四半期に受領見込みの補助金収入でカバー。SBIRの影響を除くと経常損失は▲62百万円と前年同期比で大幅に損失減少し、**経常黒字化に向け順調に進捗**



## 第3 四半期事業ハイライト

- ・ 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

### 当社ビジネス

- ・ **埼玉県八潮市の道路陥没事故**におけるIBIS活用実績により、当該事故の対策検討委員会資料に掲載、上下水道DX技術カタログ掲載、そして北九州市、神戸市等にてIBISによる下水道点検を実施し、他自治体等ともコミュニケーションを実施
- ・ 上述の実績に加え、国土交通省公募「デジタルツインと小型ドローンによる下水道管点検のDXソリューションの開発」に採択、補助金を活用し、更なるDXを進めるための応用研究を進める
- ・ 九電ドローンサービス(株)との業務提携によりインフラ設備点検の協働、持続可能なインフラ維持管理モデルの構築を進める

### 当社技術開発・ プロダクト

- ・ ホバリング機能を搭載した**IBIS2-A**を25年3月26日にリリース
- ・ 小型ドローンの距離測定の実証に成功し、下水道管内の状況を把握するためのより高度な情報取得が可能に

### 成長戦略

- ・ 国家プロジェクト(SBIR)**鉄道事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、2025年夏の各システムの連携試験にむけ検証を推進中
- ・ 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、現場実証を継続中
- ・ 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完了**、今後、警察庁と活用可能性について協議中
- ・ **海外戦略として、韓国は事業会社とのMOU締結等、官民連携を推進、また、マレーシアドローン市場調査のためのグローバルサウス補助金を獲得し、市場調査を進める**





# 2025年7月期第 3 四半期業績報告 < 数値報告 >



# 業績概要

- 売上高は前年同期比371百万円増、売上総利益は186百万円増とそれぞれ上昇し、順調に推移
- SBIR研究開発活動の本格化により研究開発費が膨らむも、SBIRの影響を除くと大幅に損失減少

| (単位：百万円)                      | 2024/7期<br>第3四半期 | 2025/7期<br>第3四半期 | 前年<br>同期比 | 概要                                                                     |
|-------------------------------|------------------|------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------|
| 売上高                           | 609              | 980              | 371       |                                                                        |
| 売上総利益                         | 269              | 455              | 186       |                                                                        |
| 売上総利益率                        | 44 %             | 46 %             | +2ポイント    | 売上高の伸長と売上総利益率改善により、売上総利益が増加                                            |
| 販売管理費                         | 552              | 1,910            | 1,358     |                                                                        |
| 人件費及び経費                       | 389              | 455              | 66        |                                                                        |
| SBIR以外研究開発費                   | 105              | 60               | ▲45       |                                                                        |
| SBIR研究開発費                     | 58               | 1,395            | 1,337     | SBIR研究開発は、24/7期の下期より開始<br>25/7期から本格的に開発活動を行っており、<br>特に3Qに外注費等が多額に発生し増加 |
| 営業外収益                         | 29               | 141              | 112       | 当期SBIR補助金収入136百万円を計上                                                   |
| 営業外費用                         | 7                | 7                | 0         |                                                                        |
| 経常損失                          | ▲260             | ▲1,321           | ▲1,061    |                                                                        |
| (SBIR研究開発費及び<br>補助金収入を除く経常損失) | (▲202)           | (▲62)            | 140       | SBIRに係る研究開発費及び補助金収入を除くと<br>経常損失は▲62百万円                                 |
| 四半期純損失                        | ▲262             | ▲1,323           | ▲1,061    |                                                                        |

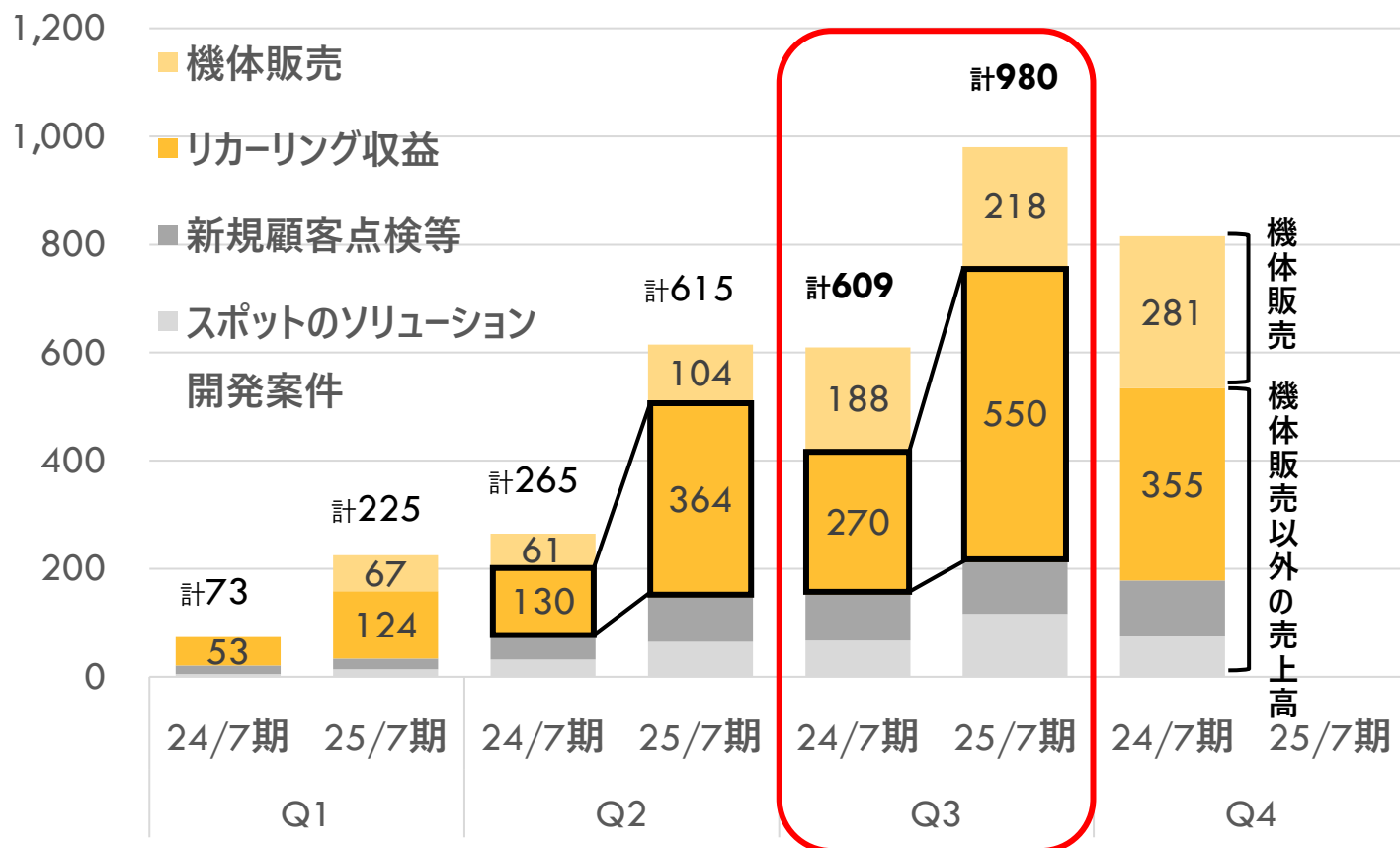


# 機体販売と機体販売以外売上高の前年同期比較

- 機体販売(24/7期より本格的に開始)は第3四半期14.5セットと前年同期比下回るも累計で前年比超え
- 機体販売以外の売上高に占めるリカーリング収益額は約2倍の550百万円、比率は72%と前年超で推移

(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800万円の高出加価値製品

| 単位：セット(*2) | Q1  | Q2  | Q3   | Q4 | 計    |
|------------|-----|-----|------|----|------|
| 24/7期      | 0   | 9   | 18   | 12 | 39   |
| 25/7期      | 8.5 | 5.5 | 14.5 | -  | 28.5 |

## 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 | リカーリング収益額は前年同期の約2倍獲得 |
| 25/7期 | 125 | 364 | 550 | -   |                      |
| 比率    | Q1  | Q2  | Q3  | Q4  |                      |
| 24/7期 | 72% | 64% | 64% | 67% | リカーリング収益比率は前年超で推移    |
| 25/7期 | 79% | 71% | 72% | -   |                      |

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横ばいであるが想定程度で推移

| 各KPI指標                      | 24年7月期 |     |     |     | 25年7月期 |     |     | コメント                                       |
|-----------------------------|--------|-----|-----|-----|--------|-----|-----|--------------------------------------------|
|                             | Q1     | Q2  | Q3  | Q4  | Q1     | Q2  | Q3  |                                            |
| 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%    | 71% | 71% | 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前年と比べ割合が上昇 |
| レンタルセット数                    | 29     | 32  | 33  | 33  | 32     | 32  | 32  | レンタル会員は横ばいであるが想定程度で進捗                      |
| TRANCITY<br>アカウント数          | 49     | 61  | 92  | 115 | 125    | 127 | 135 | アカウント数は微増であるが、想定程度で進捗                      |
| ソリューション開発<br>継続案件数          | 3      | 4   | 4   | 4   | 6      | 9   | 10  | 次フェーズへ移行した前年からの継続的な開発案件は増加傾向               |



# 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売上総利益率は上昇
- ・ 販管費は固定費的要素が強いため、売上増に比して販管費は若干増
- ・ **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

## 売上高総利益率

2024年7月期  
第3四半期実績2025年7月期  
第3四半期実績44%  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3四半期実績2025年7月期  
第3四半期実績389  455  
百万円 百万円

売上的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3四半期実績**研究開発費  
PL計上額  
1,455**百万円

研究開発費から補助金対象費用を  
除いた金額

**60\*** 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）

- 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  
前年同期比約1.4倍の売上獲得

### 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

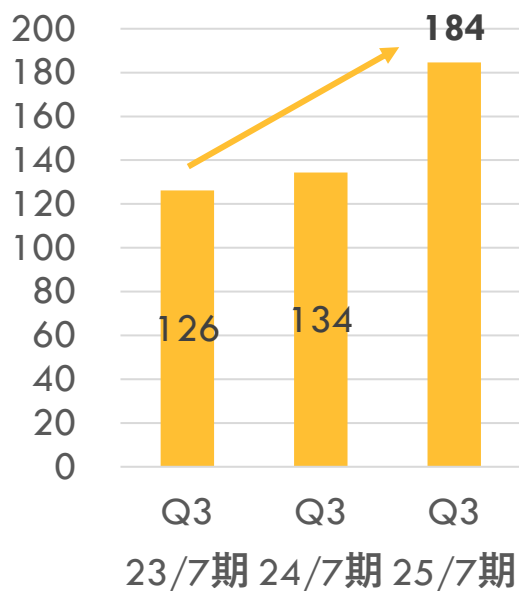
23/7期に本格的に事業開始し、  
2か年で大きく成長

## ソリューション開発事業

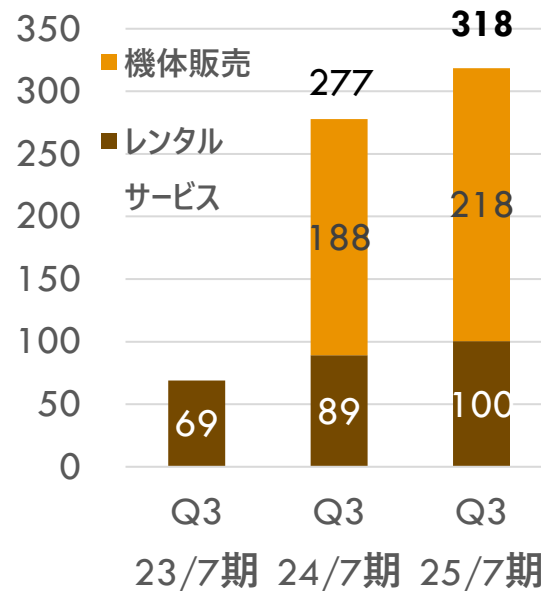
継続案件数も増加し、  
25/7期以降の事業の源泉と  
なり得る案件も複数あり

（単位：百万円）

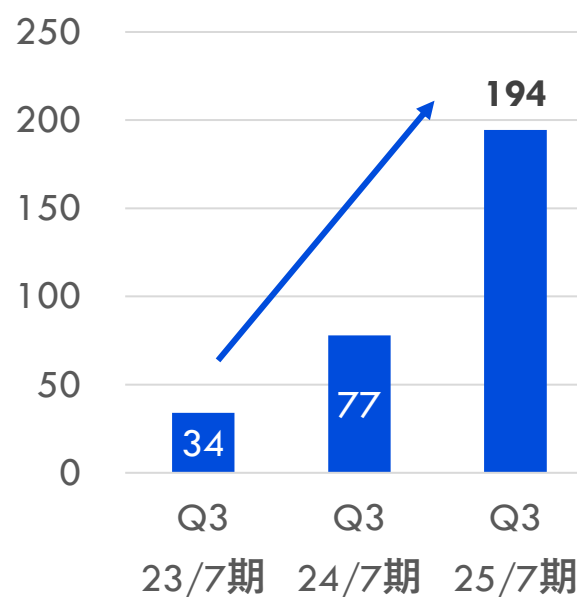
点検ソリューション



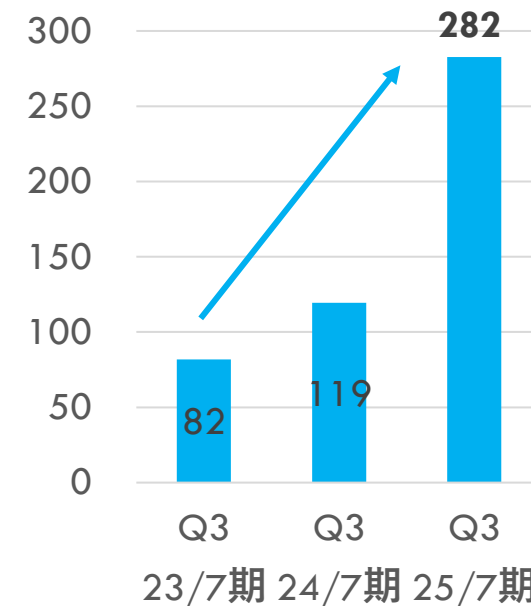
プロダクト提供サービス



デジタルツイン事業



ソリューション開発事業

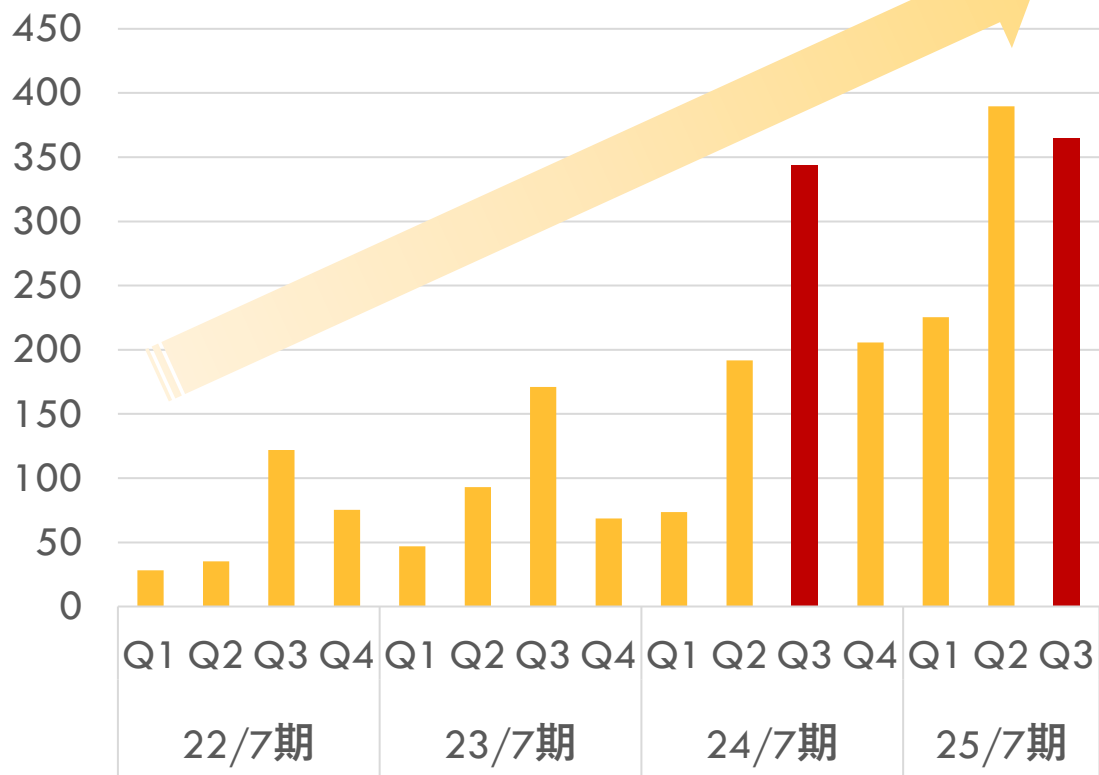


# 売上高と営業損益の実績推移（四半期）

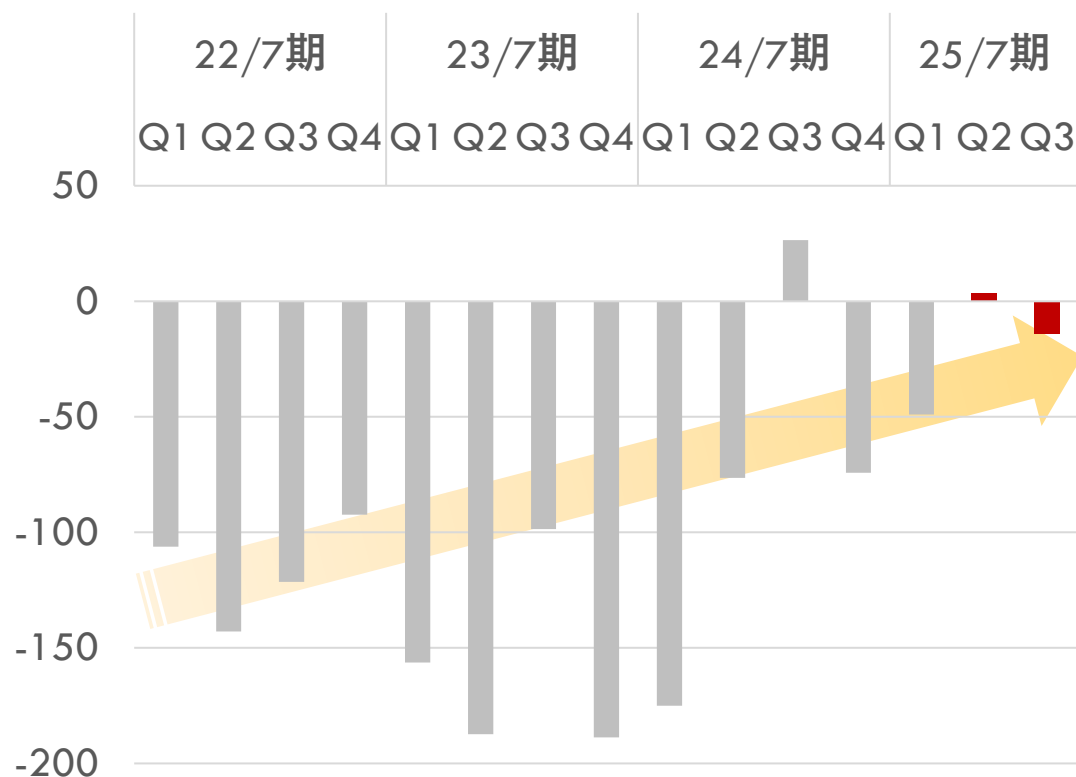
- 売上高：第3四半期は、ソリューション開発案件の第2四半期集中やIBIS2-Aの受注後ろ倒しに影響し第2四半期より減少
- SBIR研究開発費を除く営業損益：第2四半期期間で黒字、第3四半期期間も若干の赤字にとどまる

（単位：百万円）

売上高推移（四半期）



営業損益推移（四半期）

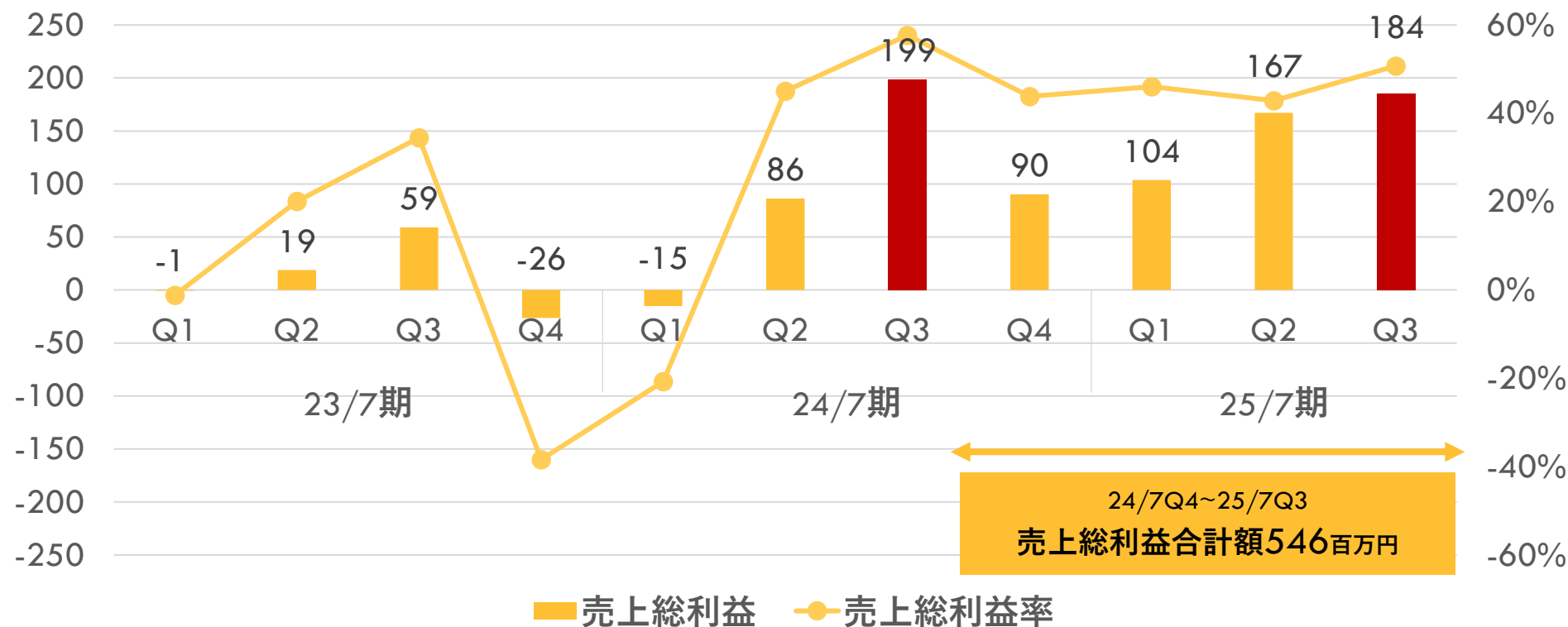


# 売上総利益率と売上総利益額の実績推移（四半期）

- 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140百万円と、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140百万円程度、当期の粗利目標630百万円を見据えた水準となっている

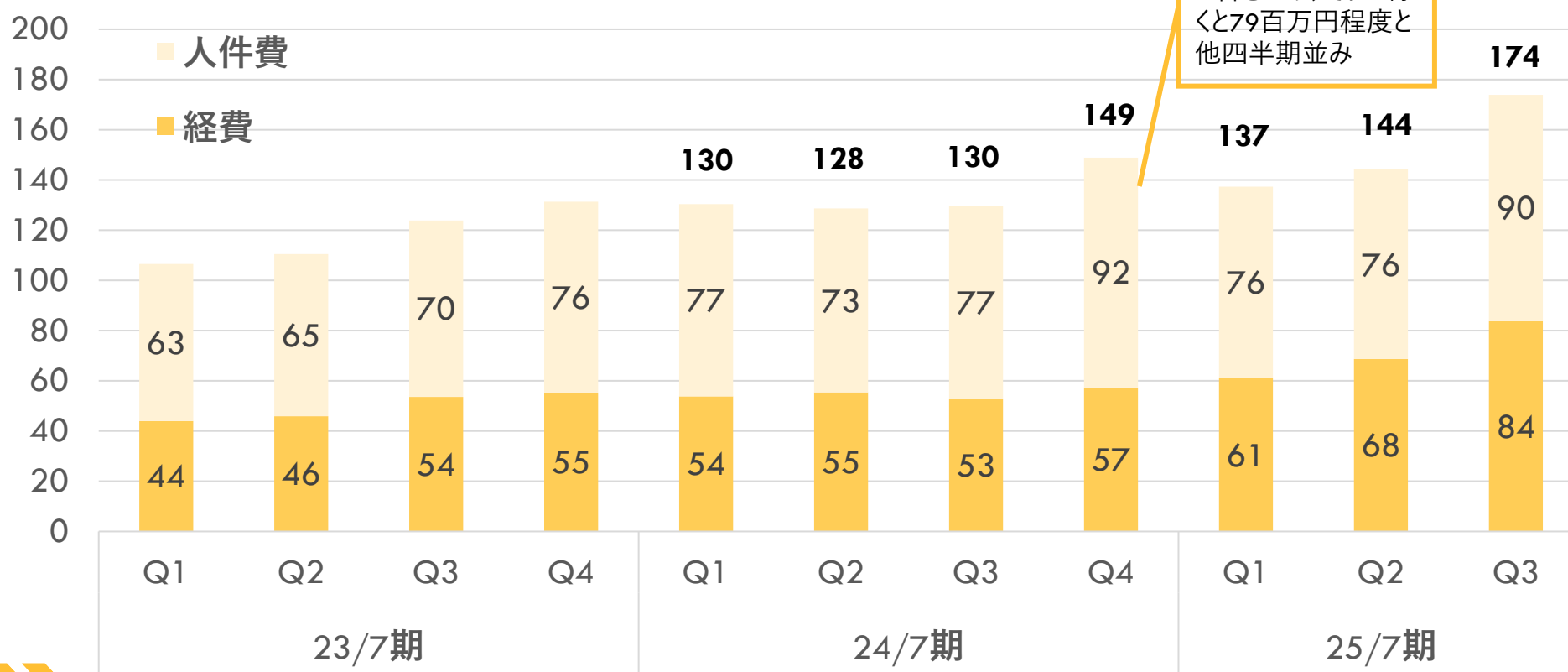


# 販管費(研究開発費以外)実績推移 (四半期)

- 人件費は固定費的要素が強く過年度は70~80百万円程度で推移。足元で事業拡大のための営業等ビジネスサイドの人員増が影響し90百万円となり、今後は100~110百万円程度で推移予定
- 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増加幅は限定的

(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2Qまで70M~80Mで安定的に推移
- 3Qは事業拡大のための営業等ビジネスサイドの人員増により月額+10百万円程度増加見込み

### 経費

- 主に採用教育費、広告宣伝費、旅費交通費、支払報酬等で構成
- 過年度より50M~70Mと安定的に推移
- 3Qはスポットの採用教育費15Mが影響

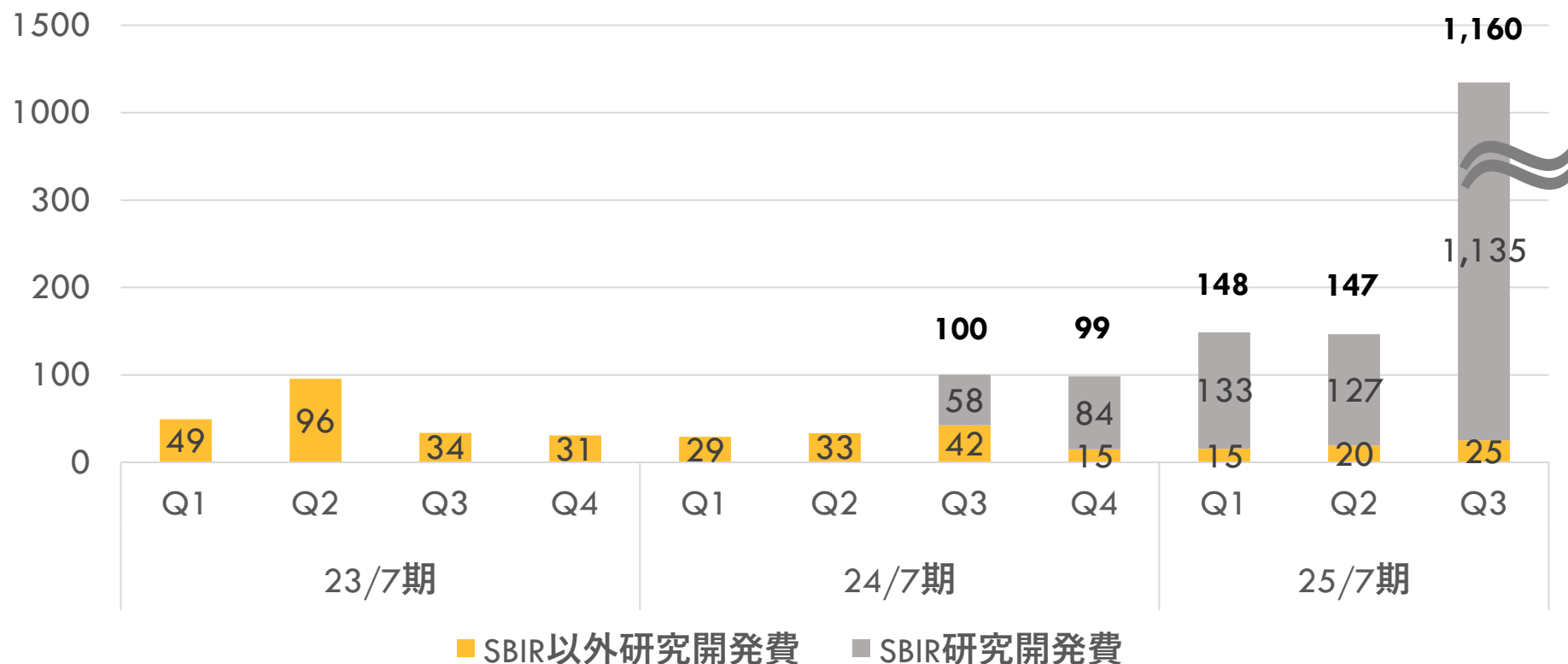


# 研究開発費実績推移（四半期）

- 24/7期下期よりSBIRのプロジェクトが開始し、25/7期、特に第3四半期はKDDIスマートドローンへ外注している通信システム関連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  
補助金の多くは25/7期4Q以降に受領予定

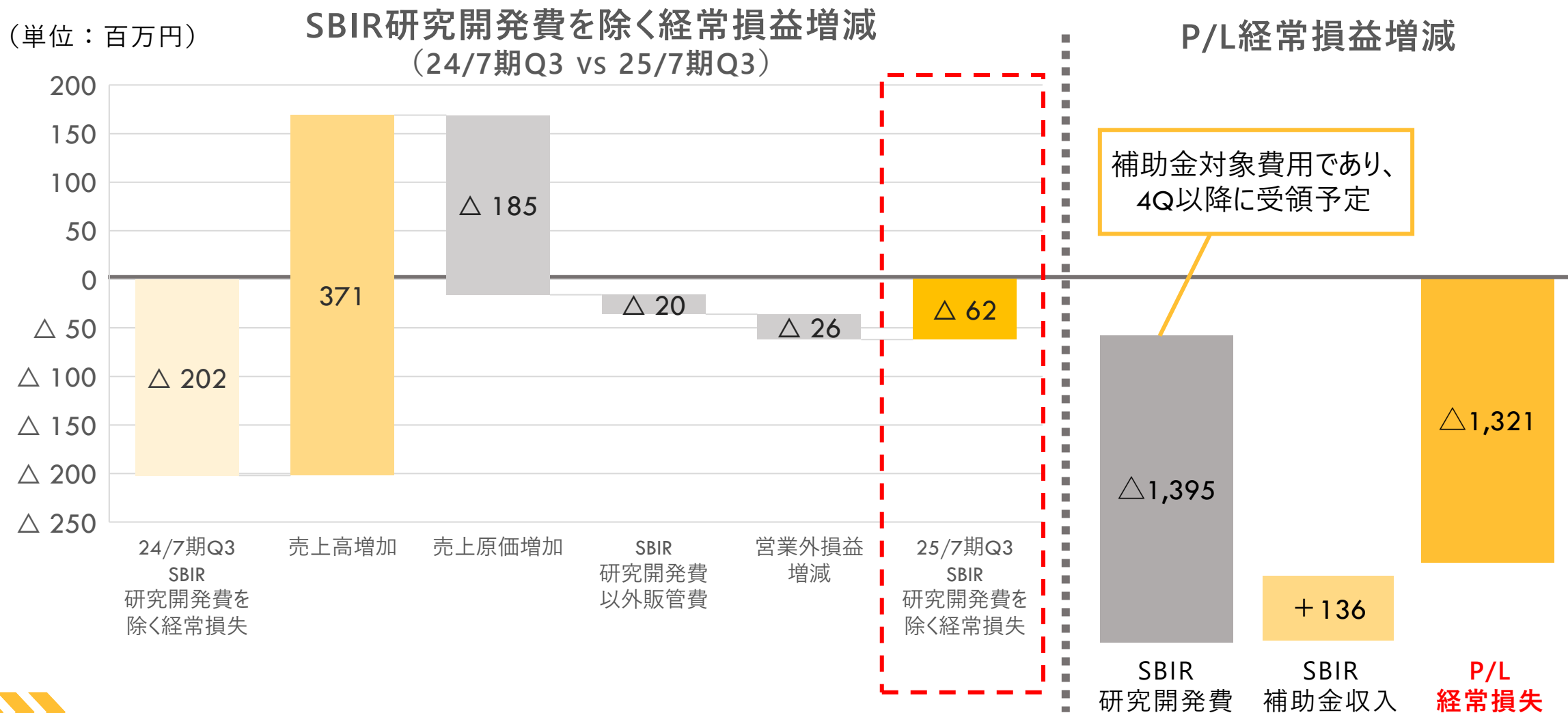
### 既存事業に係る研究開発費

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行中



# 経常損益の増減分析（前年同期比）

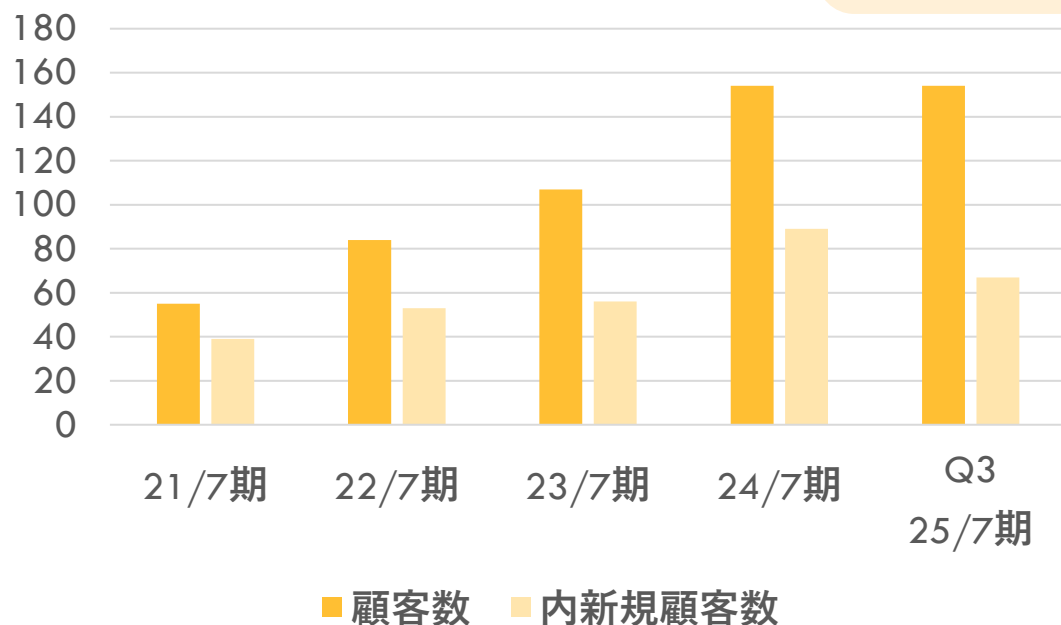
- SBIR研究開発費が営業費用、補助金収入が営業外収益で計上されるため経常損益で増減分析を行う



# 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

年度別顧客数推移

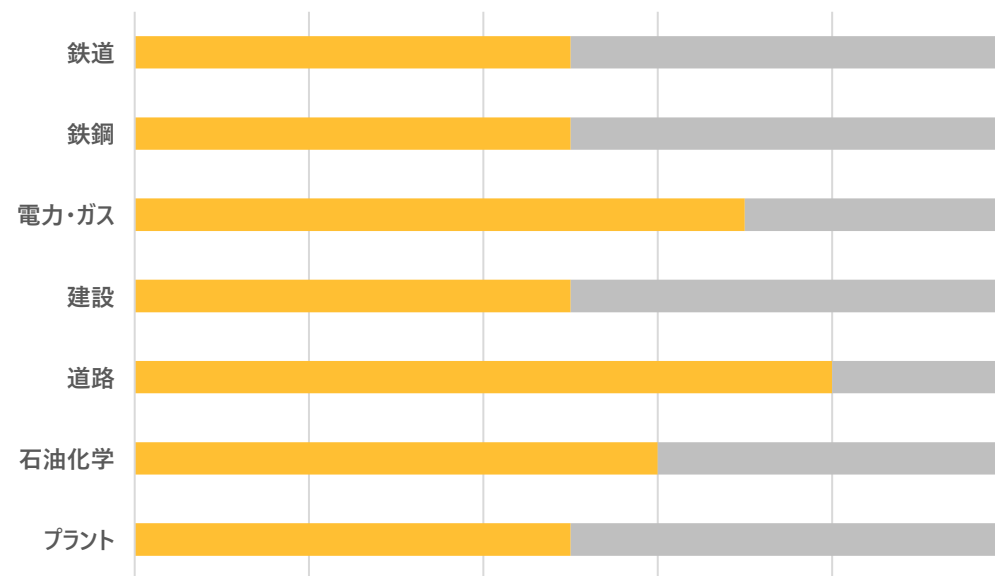


累計顧客企業数

**330社**

2025/4末現在

業界大手企業取引実績



業界大手企業取引実績

**約50%**

2025/4末現在

# 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 9 億円を実施
- 上記のタイムラグの関係で一時的に債務超過となっているが、申請中の補助金請求額約13億円を受領することで債務超過は解消見込み

| (単位：百万円) |              | 24/7期末    | 25/7期Q3 | 前期末比   | 概要     |                                   |
|----------|--------------|-----------|---------|--------|--------|-----------------------------------|
| 資産       | 流動資産         | 現金及び預金    | 1,061   | 164    | ▲897   | 主に、SBIR研究開発に係る支出によるもの             |
|          |              | その他       | 295     | 614    | +319   | 売上債権及び契約資産並びに棚卸資産の増加              |
|          | 固定資産         | 有形・無形固定資産 | 118     | 108    | ▲10    | -                                 |
|          |              | 投資その他の資産  | 42      | 111    | +69    | 韓国子会社の関係会社出資金の増加                  |
|          | 資産合計         |           | 1,517   | 998    | ▲519   |                                   |
| 負債       | 有利子負債        |           | 370     | 1,212  | +842   | 新規の短期借入+900、返済による減少▲58            |
|          | その他          |           | 281     | 230    | ▲51    | -                                 |
| 純資産      | 資本金（資本剰余金含む） |           | 1,998   | 862    | ▲1,136 | 資本金等の減少▲1,138                     |
|          | 利益剰余金        |           | ▲1,138  | ▲1,323 | ▲185   | 資本金等の利益剰余金への振替+1,138、四半期純損失▲1,323 |
|          | その他          |           | 5       | 16     | +11    | -                                 |
| 負債・純資産合計 |              | 1,517     | 998     | ▲519   |        |                                   |

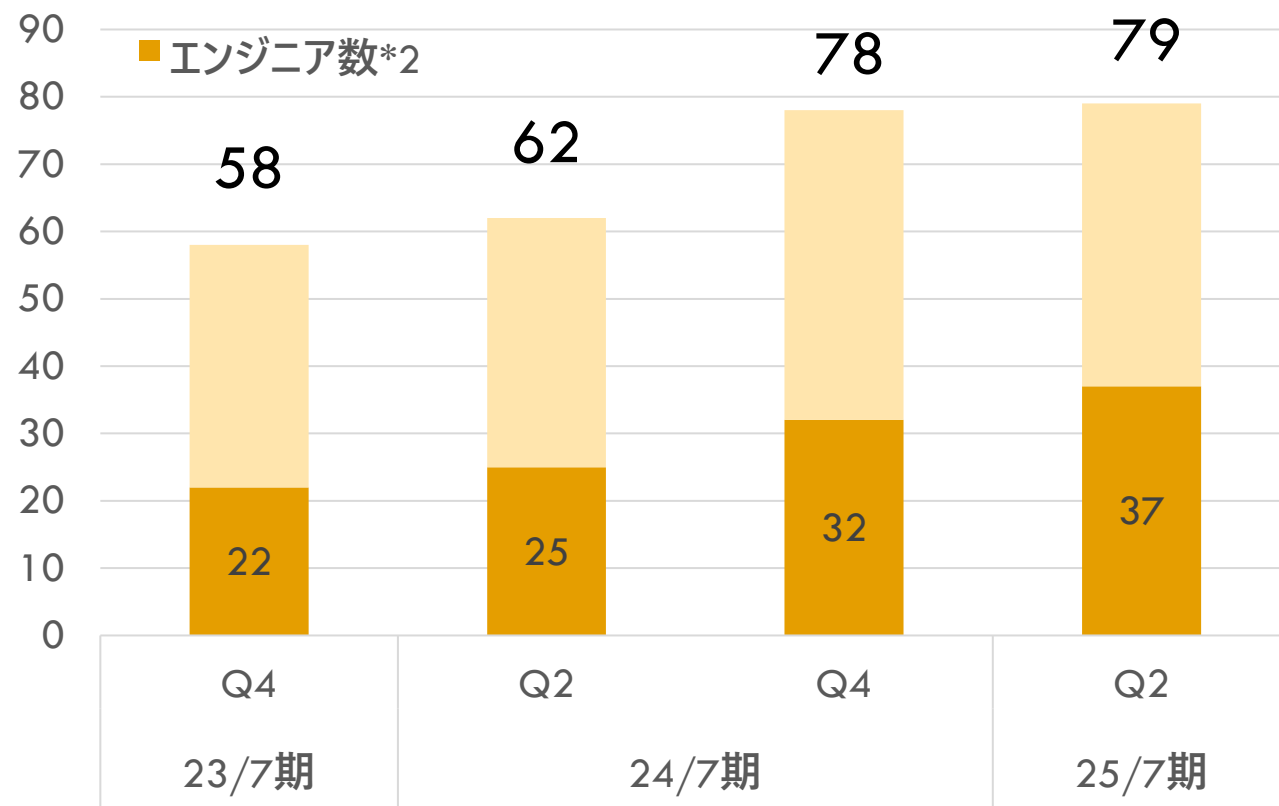


## (半期別) 役職員数推移(第2四半期末)

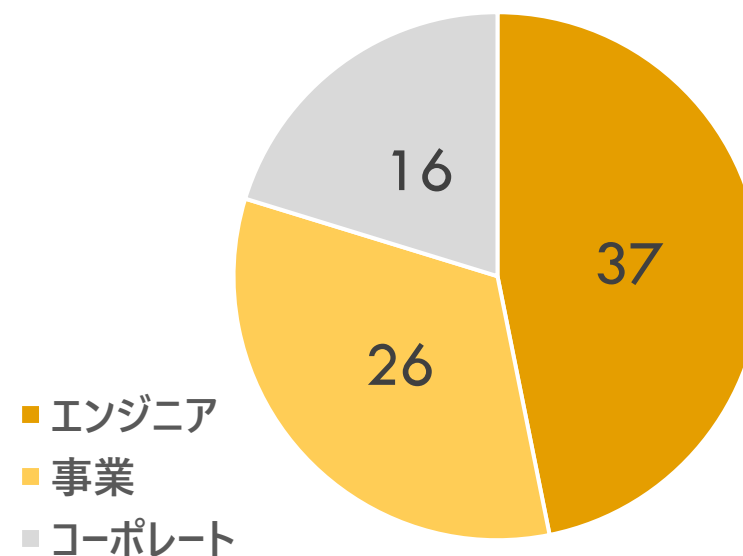
- 当社の技術を支えるエンジニアは積極的採用を継続、各種成長戦略の基となるプロジェクトを推進
- 事業規模に応じて事業サイドやコーポレートの人員増強も実施

(単位：人)

役職員数(\*1)推移 (半期別)



役職員構成比 (25/7期Q2末)



Note : \*1非常勤役員を除き、臨時雇用者含む

\*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、開発や製造、画像処理に関わっているものとした



# 2025年7月期第3 四半期業績報告 < 活動報告 >



# 活動報告サマリ：成長戦略に沿った各種活動を実施

- 第3四半期では、既存サービスの適用範囲の拡充に繋がる活動を多数実施し、海外展開に関する活動も多く実施

## 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

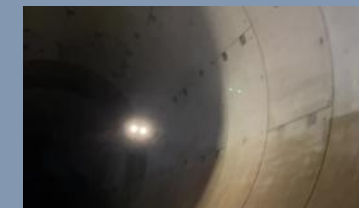
次世代ソフトウェア開発



北九州市下水道ドローン調査



神戸市下水道ドローン調査



千葉市雨水管ドローン調査



九電ドローンサービスと業務提携



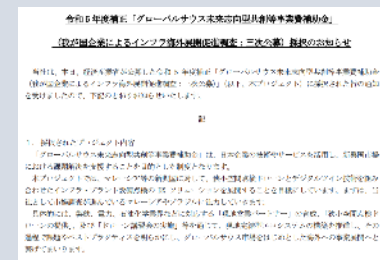
北九州市港湾栈橋のドローン点検

## 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



マレーシア：グローバルサウス補助金採択



香港：AI新興Alpha AIとの業務提携

# 「下水道管路の全国特別重点調査」に予備費より99億円支出

- ・ 八潮市の道路陥没事故を受けて、「下水道管路の全国特別重点調査」の実施が決定
- ・ 24年度予算予備費から約99億円が割り当てられ、2026年夏までに約5,000kmの下水道管路の点検を実施
- ・ 調査の概要説明において「調査方法の高度化」としてデジタル技術の活用が促され、ドローンが明示される

## 全国特別重点調査の概要について



|    |          |
|----|----------|
| 予算 | 約99億円    |
| 対象 | 約5,000km |
| 期間 | 2026年夏まで |

## 下水道管路の全国特別重点調査の概要



**1. 調査対象:** 調査に際し、社会的影響が大きく、大規模陥没が発生しやすい管路から、優先度をつけて実施



**2. 調査方法の高度化:** 調査対象の全路線の管路内をデジタル技術も活用して調査を実施

- 管路内調査：潜行目視またはドローン・テレビカメラ等による調査  
※優先実施箇所では、緊急度がⅠ,Ⅱに至らなくても打音調査等により詳細調査を実施
- 空洞調査：緊急度がⅠ,Ⅱと判定された箇所は、路面下空洞調査または簡易な貫入試験・管路内から空洞調査

**3. 判定基準の強化:** 全国特別重点調査による緊急度の判定基準を現行より強化して、広く対策を実施

⇒腐食、たるみ、破損をそれぞれ診断し、劣化の進行順にAからCにランク付けした上で特別な判定基準で対策を確実に実施

| 緊急度 | 現行の判定基準                    | 強化 | 全国特別重点調査の判定基準 | 緊急度に応じた対策内容                |
|-----|----------------------------|----|---------------|----------------------------|
| I   | ランクAが2項目以上                 |    | ランクAが1項目以上    | 速やかな対策を実施※                 |
| II  | ランクAが1項目もしくは<br>ランクBが2項目以上 |    | ランクBが1項目以上    | 応急措置を実施した上で、<br>5年以内に対策を実施 |

※原則1年以内

# 八潮市の下水道調査における実績によりIBIS2の活用周知が進む

- 下水道調査におけるIBIS2の認知は着実に進み、DX技術カタログ掲載、調査方法を示したドローン例としてIBIS2が紹介
- 従来方法の潜行目視やテレビカメラ車では調査困難な箇所が存在するため、IBIS2で安全性と効率性を担保し調査

## 国土交通省「上下水道DX技術カタログ」

令和7年3月  
上下水道 DX  
技術カタログ

| 対象施設 | 本道   | 取水施設   | 導水施設     | 浄水施設       | 送配水施設 | 給水装置  | (その他)    |
|------|------|--------|----------|------------|-------|-------|----------|
|      | 下水道  | 汚水処理施設 | 汚泥処理施設   | ポンプ場施設     | 管路施設  |       |          |
| 目的   | 点検調査 |        | 劣化予測     | 施設情報の管理・活用 |       | (その他) |          |
| 要素技術 | 人工衛星 | AI     | ビックデータ解析 | IoT        | センサー  | ロボット  | ドローン     |
|      |      |        |          |            |       |       | TVカメラ    |
|      |      |        |          |            |       |       | スマートメーター |
|      |      |        |          |            |       |       | (その他)    |

**超狭小空間点検ドローン「IBIS2(アイビスツー)」**

株式会社Liberaware

**技術評価等の実績**

- I-Construction大賞(令和2年度)優秀賞
- インフラDX大賞(令和4年度)優秀賞
- 千葉市トライアル発注認定(令和6年度)

**受賞実績**

**PRポイント**

- ・ 硫化水素などが滞留し、安全性が担保されていない現場でも、人は安全な場所から点検調査できます
- ・ 業界最小クラス20cmの機体により人や他ドローンでは進入困難な狭小空間でも安定飛行が可能です
- ・ 画像解析技術を活用し、管路を3D化や効率的な解析作業を実現します

## 国土交通省「第3回下水道等に起因する大規模な道路陥没事故を踏まえた対策検討委員会資料」

### 潜行目視調査・テレビカメラ調査

国土交通省

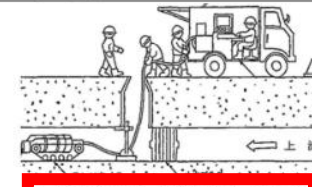
|          |                                                                            |
|----------|----------------------------------------------------------------------------|
| 潜行目視調査   | 管径が大きい管渠において、調査員がマンホールから管渠に入り、劣化状況を定量的に確認                                  |
| テレビカメラ調査 | 管径が小さい場合や流量が多い場合、危険性ガスが予測される場合等、調査員が管渠内に入ることが不可能な場合にテレビカメラを用いて、劣化状況を定量的に確認 |



潜行目視調査



大口徑管路の潜行目視調査の様子



テレビカメラ調査



飛行式調査機器の例



自走式調査機器の例



浮流式調査機器の例

# (再掲) 主要都市自治体と下水道管路等の調査活動を実施

- ・北九州市は「下水道管路の全国特別重点調査」による調査を実施し、内部の鮮明な画像取得に成功
- ・神戸市の下水道管をIBIS2で調査し、今後の下水道管路調査における活用に向けた成果を残す
- ・千葉市は「トライアル発注認定事業」における点検業務を随意契約として請け負い実施

01

## 北九州市



- ・全国初（\*1）となる IBIS2 を活用した「下水道管路の全国特別重点調査」を実施
- ・北九州市内の下水道管内における健全度を確認

02

## 神戸市



- ・水量、堆積物が多い場所や硫化水素が生じる場所等、従来の調査手法では調査困難な管渠が存在したため、IBIS2を用いた調査を実施
- ・下水道管の詳細調査手法としての活用モデル構築を進める

03

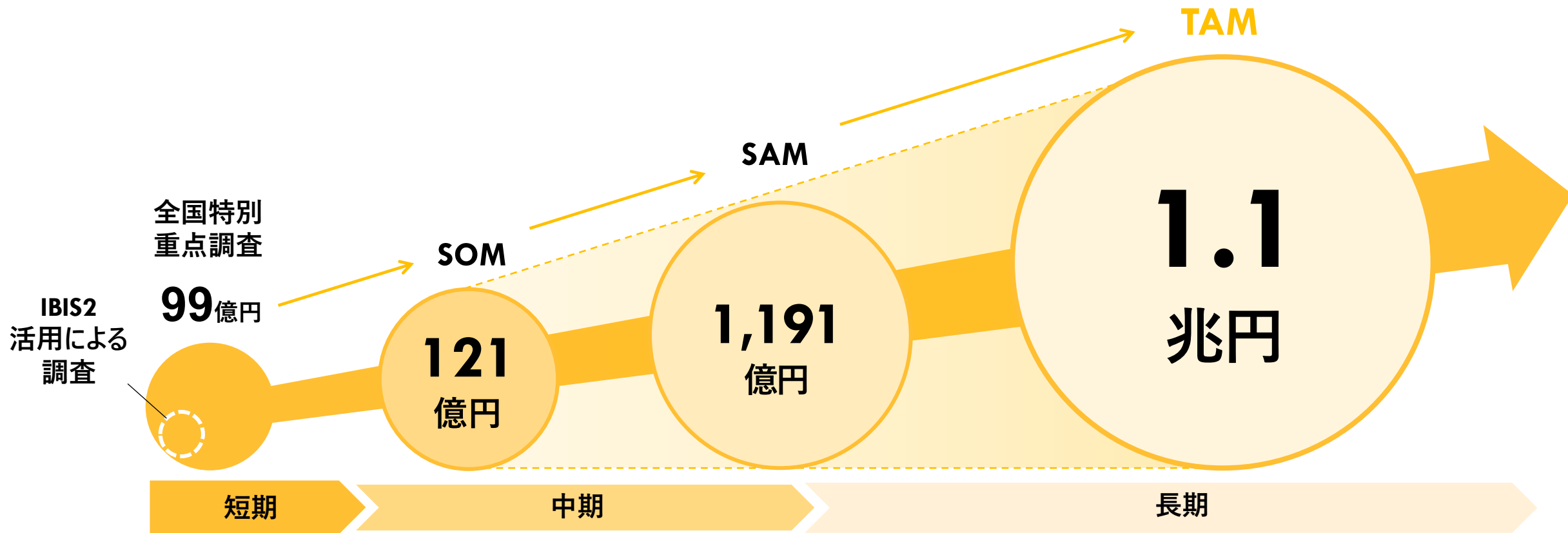
## 千葉市



- ・埼玉県八潮市での当社実績を契機に実施された雨水貯留施設の点検
- ・千葉市下水管路維持協同組合との協働で実施

# 下水道維持管理の市場規模は1.1兆円にもものぼる

- 全国特別重点調査における活用を皮切りに、下水道維持管理市場の深耕を進め、中長期的にはウォーターPPP市場への参入を目指し、水インフラ市場を開拓



SOM：全国の自治体と下水道関係事業者が、レンタルか機体購入で1セット導入したという前提で当社が独自に計算したもの

自治体数1,500 + 下水道関連事業者366 = 1,866 × 6.5百万円（機体販売とレンタルの1セットあたり平均価格を足して1/2） = 121億円

SAM、TAM：国土交通省2017年度第3回「新下水道ビジョン加速戦略検討会」資料6 P11 維持管理費（管路）の金額、及び維持管理費合計金額

ウォーターPPP：水道、下水道、工業用水道分野において公共施設等運営事業へ移行することを目的に、長期契約で管理・更新を一体的にマネジメントする仕組みのこと

公共と民間がパートナーシップを組み、水道関連の公共施設を管理・運用するというもの

# 短中期：事例蓄積によりインフラ点検標準機材としての地位確立へ

- 全国特別重点調査での活用事例を多数蓄積し、下水道調査における標準機材へ、さらには全国的なインフラ点検市場における標準機材としての地位確立を目指す

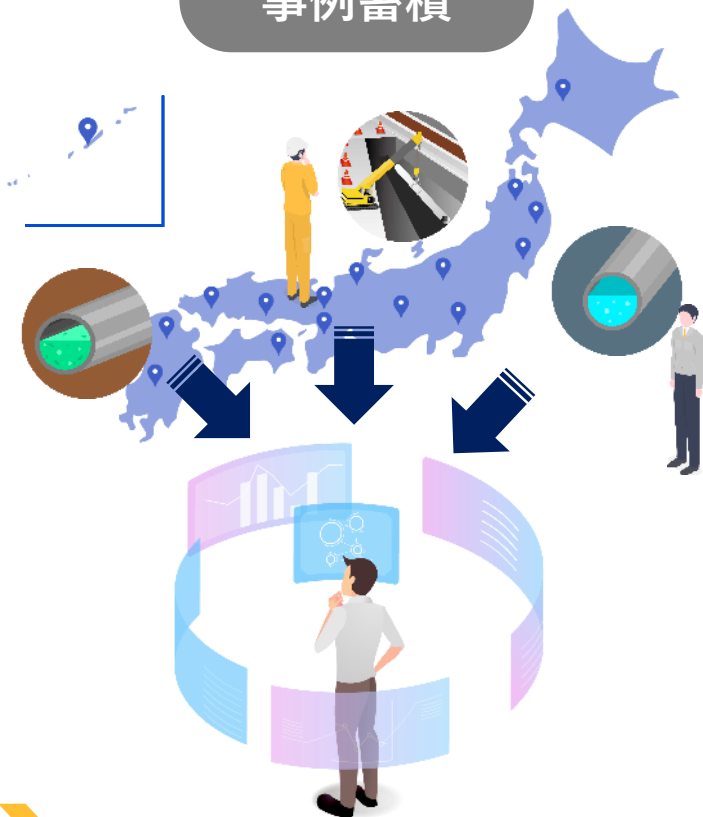
短期

中期

事例蓄積

再評価

インフラ点検の標準機材へ



運用フロー



点検精度



データの再現性



# 短中期：調査事例蓄積に向け商談数は増加、IBIS2導入済先もあり

- ・ 北九州市、神戸市をはじめ、全国各地の自治体や下水道関連事業者からの相談が増加
- ・ 事例蓄積を進め、IBIS2の機体販売、レンタルへの転換を図る

## 事例蓄積のための活動実績(25年2月～)

自治体・関連事業者との商談数

**104**

(内、政令指定都市数)

(16)

|           |                                                                                                                           |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 北海道・東北エリア | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 某自治体が7月に調査実施協議中</li> <li>・ 複数自治体と実施に向けて協議中</li> <li>・ 下水道調査会社複数社が導入検討</li> </ul> |
| 中部・関東エリア  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複数自治体と実施に向けて協議中</li> <li>・ 下水道調査会社複数社が導入検討</li> </ul>                            |
| 中四国・関西エリア | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 6月に神戸市で下水道調査実施</li> <li>・ 複数自治体と実施に向けて協議中</li> </ul>                             |
| 九州エリア     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 5月に北九州市で下水道調査実施</li> <li>・ 複数自治体と実施に向けて協議中</li> <li>・ 下水道調査会社複数社が導入検討</li> </ul> |

## 自治体・下水道関連事業者 機体販売・レンタル導入済数

25/7期自治体・関連事業者の  
機体販売・レンタル導入済数

**+7**

< 決算発表日時点受注済含む四半期別導入数 >

| 単位：セット | Q1～Q3<br>実績 | Q4<br>決算発表時<br>確定分 | 計 |
|--------|-------------|--------------------|---|
| 25/7期  | 0           | 7                  | 7 |

# 中長期：国土交通省との取り組みを活用しデジタル化研究を推進

- ・ 応用研究(下水道)で実施する研究テーマ「下水道におけるデータやデジタル技術の活用に関する技術の開発」に採択
- ・ 補助金を活用し、下水道点検に適するハード、ソフトの研究開発を行い、実現場での実装を目指す

## 令和7年度 応用研究（下水道）で実施する研究テーマについて

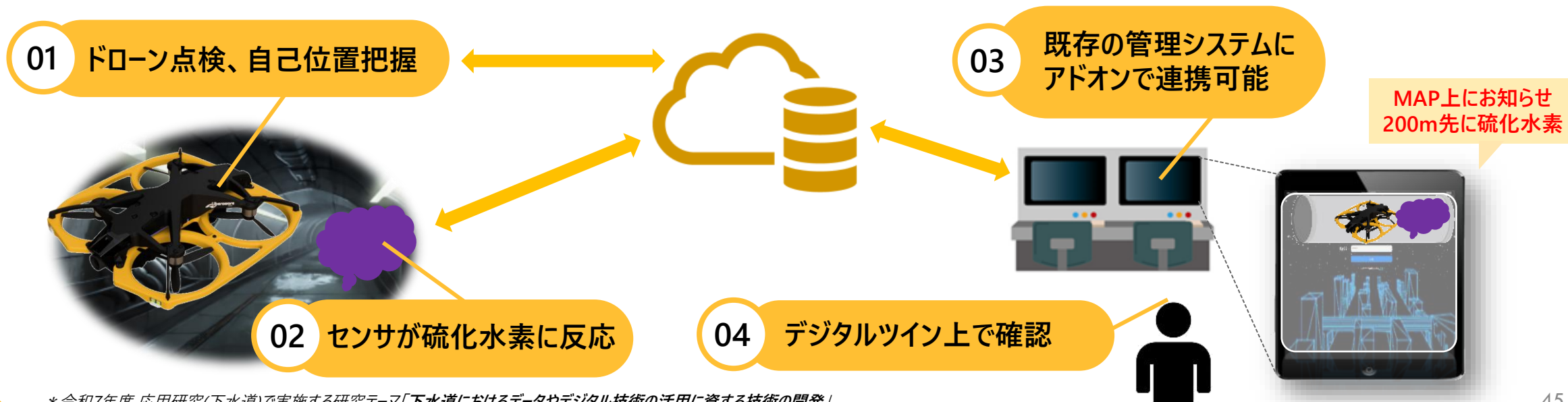
<新たに採択する研究テーマ>

募集テーマ：下水道におけるデータやデジタル技術の活用に関する技術

**[3]研究名：デジタルツインと小型ドローンによる下水道管点検のDXソリューションの開発**

実施者：(株) Liberaware、CaTa (株) 共同研究体

概要：ドローンとデジタルツインソフトを組み合わせ、自己位置（距離測定）、硫化水素（H<sub>2</sub>S）、顧客企業の持つ管理システム（SIMPL）と連携させる技術を開発する。



\* 令和7年度 応用研究(下水道)で実施する研究テーマ「下水道におけるデータやデジタル技術の活用に関する技術の開発」  
国土交通省HP

# 下水道内での点検利用促進のため距離測定機器開発と実証に成功

- 新しい距離測定方式による、小型ドローン距離測定機器の開発と実証に成功。GPS電波の届かない閉鎖空間で、ドローン挿入地点と対象物との距離を測り、下水道管内の状況を把握するためのより高度な情報取得が可能に

## 外部電波の届かない閉鎖空間での距離測定が可能に

- ✓ 下水道管路内の調査では、ドローン挿入地点と対象物との距離が調査活動において非常に重要な情報となる
- ✓ 今回、神戸市、千葉市のインフラ設備において、①閉鎖空間での距離測定の原理を確認する実証、②当該原理に基づき製作した機器をIBIS2に搭載し、距離測定が可能かを実証した
- ✓ 実証の結果、距離測定に成功し、今後は製品化等の開発を進め、下水道点検の現場やその他業界でより広く活用されることを目指す

## 社会課題に即応する機動力と技術力

- ✓ 本開発は、埼玉県八潮市でのIBIS2活用実績を受け、迅速に市場ニーズを捉え、即時に開発、実証を行ったもの
- ✓ これは、当社の高い技術力と機動力を示すものと考えており、今後も、社会課題への即応力と先見性をもった活動を進める
- ✓ また、本実証が実現したように、インフラ設備を多く保有する自治体との良好な関係構築も継続して行っていく



< 神戸市のトンネル内での実証実験の様子 >



< 千葉市の雨水管内での実証実験の様子 >

# 九電ドローンサービス(株)と業務提携開始、ドローン社会実装に向け協業

- ・ 九電ドローンサービスの持つ豊富な人材や設備、地域ネットワークを元に、両社の経営資源を有効活用する
- ・ 屋内外でのドローンの更なる利活用と社会実装の加速、デジタルツイン活用促進を図り、両社の持続的发展を目指す



×



九電ドローンサービス



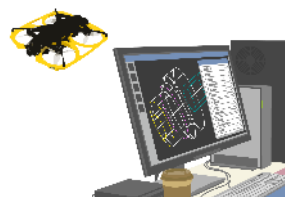
協働でのサービス展開



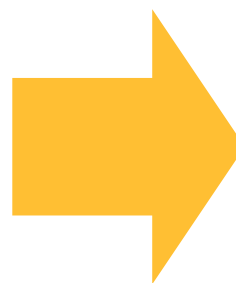
ソリューション開発・展開



販売代理店業務



デジタルツイン促進



# 北九州市にて港湾栈橋点検を革新的に変える取り組みを実施

- 北九州市が推進する「企業変革・スタートアップ・グロースサポート事業」において、IBIS2と多機能発射台を活用した港湾栈橋環境に適した点検業務の実証実験を行い、制約が多い栈橋環境での調査を実現

## 従来の点検手法に代わるドローン技術のユースケース拡充を推進

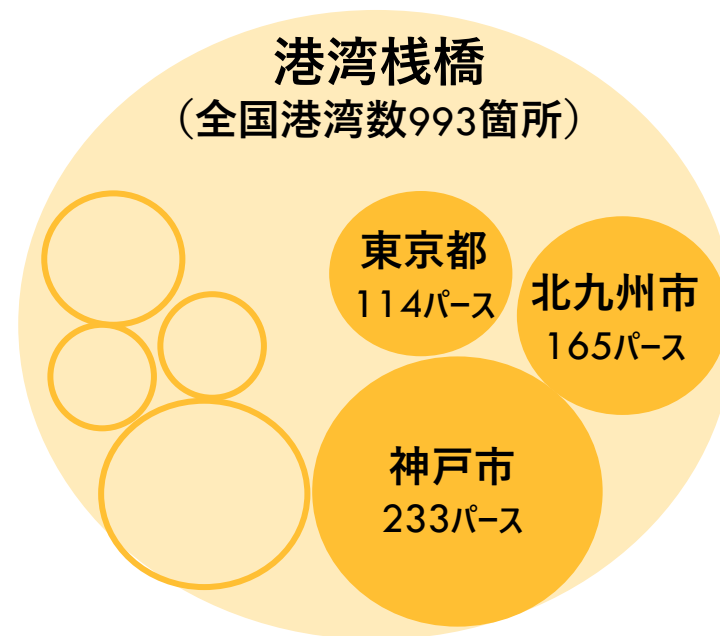
- ✓ 従来の港湾栈橋の点検方法は、小型ボートや潜水土による目視等であり、時間的制約や点検箇所の狭さから点検が困難であった  
そこで、栈橋環境に必要な機能を加えた多機能発射台を開発し、そこからIBIS2を離陸させることで、従来の点検と比べて作業時間短縮と安全性の向上を確認
- ✓ 今回の実績を基に、他の港湾施設やインフラ点検分野へ拡充し、同様の環境におけるドローン点検の標準化を進める



< IBIS2による栈橋点検の画像例 >

## 本ユースケースの市場性

想定される規模(港湾栈橋数×港湾数\*)

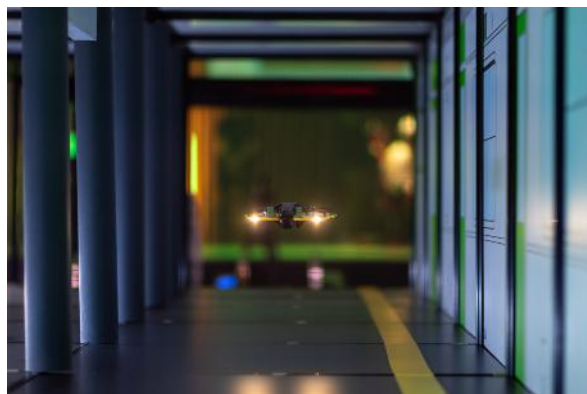


Source: 港湾栈橋数：単位バース  
 北九州市：北九州市 北九州港を取り巻く状況  
 神戸市：神戸市港湾事業会計 別表2神戸港の施設  
 東京都：東京都港湾局 東京港の管理運営

全国港湾数：国土交通省 25年4月港湾関係統計

# 「JR東日本グループ ドローン DX CHAMPIONSHIP」が開催

- 本イベントはJR東日本グループ主催であり、CaITaと共にIBIS2を用いたドローンレース大会などのコンテンツを展開
- 注目度も高く当社の技術力やIBIS2の存在を広く業界内外にアピールできた機会となり、第2回大会の開催も期待



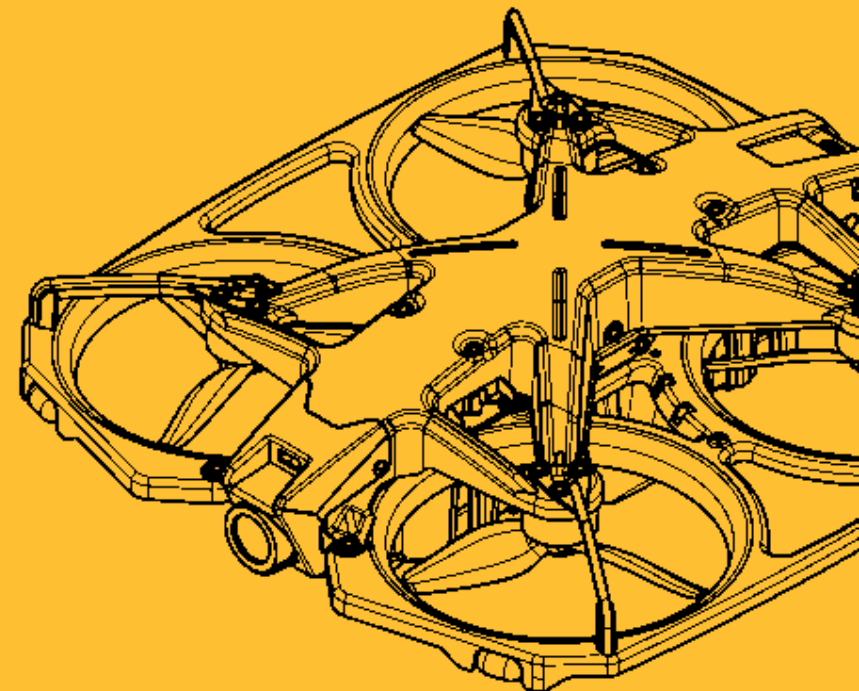
## <メディア発信一例>



Source : 右上段) 6月5日 (金) Live News イット! /フジテレビ  
右下段) 6月10日 (火) グッド! モーニング/テレビ朝日



# 04 2025年7月期 業績予想の展望



# 2025年7月期通期 業績予想（25年1月30日上方修正）

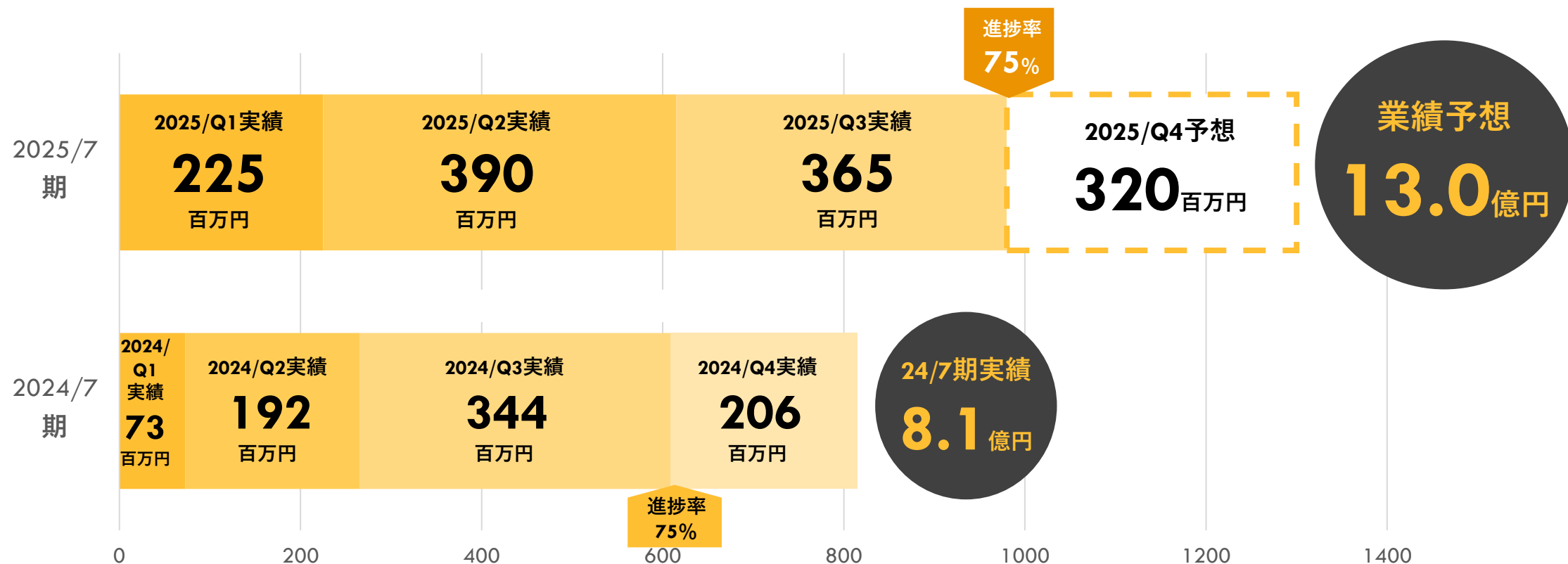
- 上期の好調な実績を反映し、通期経常利益を前回予想から45百万円増加の53百万円を見込む
- 将来成長に向けた研究開発投資は前回予想と同額を見込む

| （単位：百万円）    | 2024/7期<br>（実績） | 2025/7期<br>（修正前） | 2025/7期<br>（修正後） | 修正前比<br>増減   | 前期比<br>増減率 | 概要                                              |
|-------------|-----------------|------------------|------------------|--------------|------------|-------------------------------------------------|
| 売上高         | 815             | 1,250            | 1,300            | +50          | +60%       |                                                 |
| 売上総利益       | 359             | 600              | 633              | +33          | +76%       |                                                 |
| 売上総利益率      | 44%             | 48%              | 48.7%            | +0.7<br>ポイント |            | 売上総利益率は4.7ポイント増加見込み                             |
| 販売管理費       | 800             | 2,444            | 2,432            | ▲12          |            |                                                 |
| 人件費及び経費     | 537             | 595              | 583              | ▲12          |            | SBIRは24/7期下期よりPJ開始                              |
| SBIR以外研究開発費 | 121             | 89               | 89               | -            |            |                                                 |
| SBIR研究開発費   | 141             | 1,759            | 1,759            | -            |            | 25/7期より本格的に開発となるため<br>大幅に研究開発費が増加し、<br>約17億円見込む |
| 営業損失        | ▲440            | ▲1,844           | ▲1,799           | +45          |            |                                                 |
| 営業外収益       | 30              | 1,859            | 1,859            | -            |            | 主にSBIRに係る補助金収入                                  |
| 営業外費用       | 24              | 7                | 7                | -            |            |                                                 |
| 経常損益        | ▲434            | 8                | 53               | +45          |            | 経常黒字化                                           |
| 当期純損益       | ▲437            | 5                | 50               | +45          |            | 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

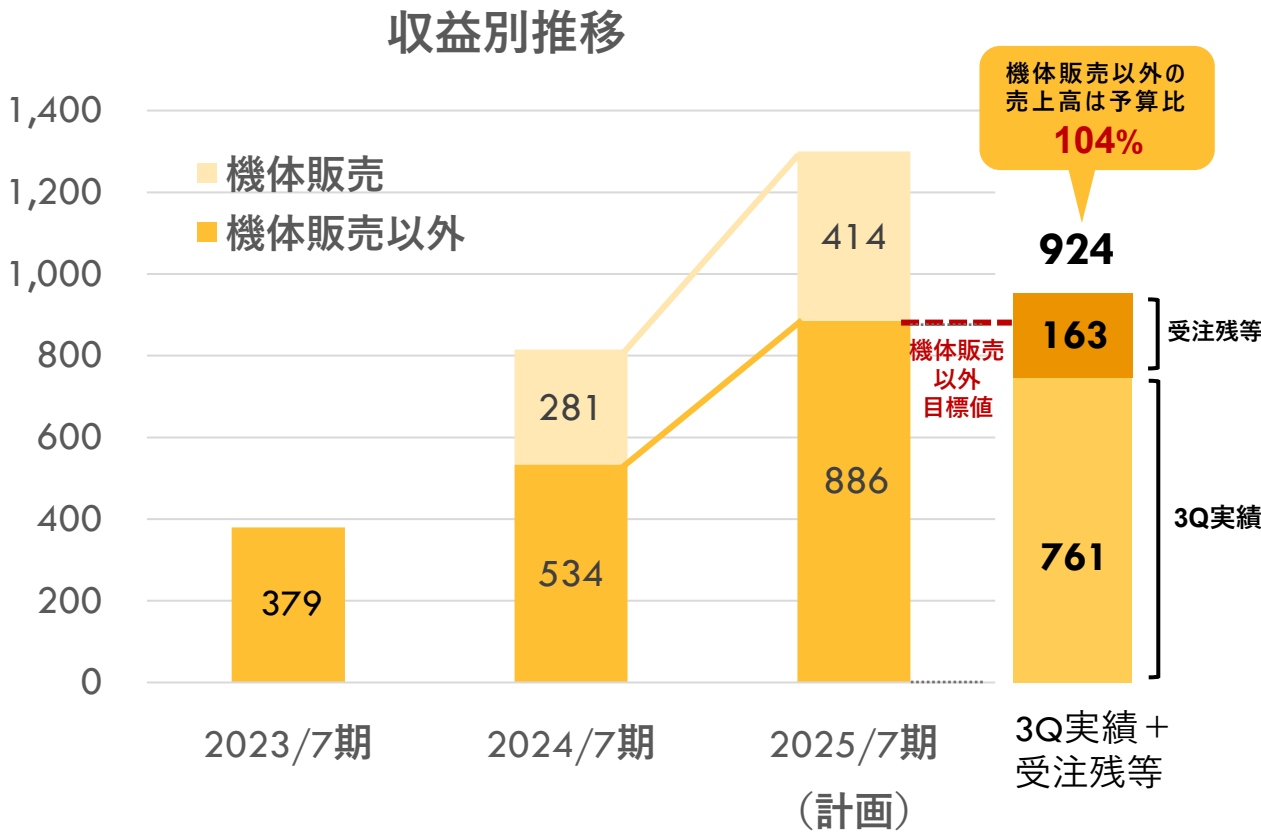
- 第3四半期で通期業績予想に対して進捗率75%を達成
- 前年同期進捗率75%と比較して同水準の進捗



# 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3Q末**36セット**販売を計画したが実績は**28.5セット**と未達
- 機体販売以外の売上高は、受注残を加味すると現時点で修正予算の**104%**を達成
- 機体販売以外は予算超えを見込んでおり、機体販売の後ろ倒しをカバー

(単位：百万円)



## 機体販売

| 単位:セット数*1   | 上期 | 下期   |    | 累計   |
|-------------|----|------|----|------|
|             |    | Q3   | Q4 |      |
| 25/7期(計画)   | 20 | 16   | 16 | 52   |
| 25/7期(3Q実績) | 14 | 14.5 |    | 28.5 |

## 機体販売以外の売上高

|        |     |                                         |
|--------|-----|-----------------------------------------|
| 3Q実績   | 761 | 機体販売以外の3Q実績値                            |
| 受注残等内訳 | 117 | 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 |
|        | 46  | 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     | 924 | 3Q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

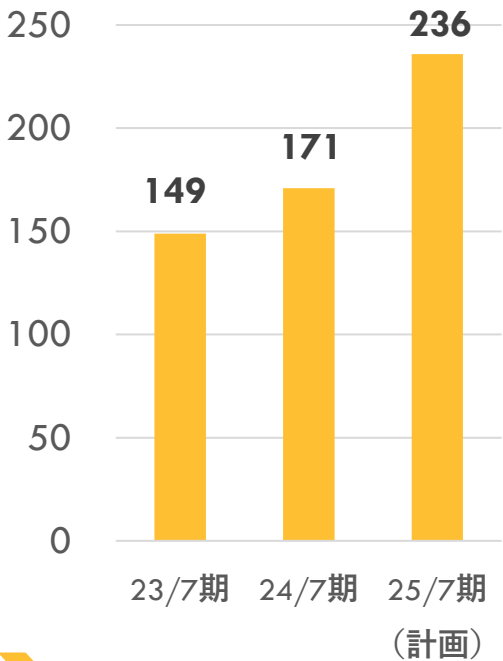
# 売上高に係る事業別/サービス別年度推移

- 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

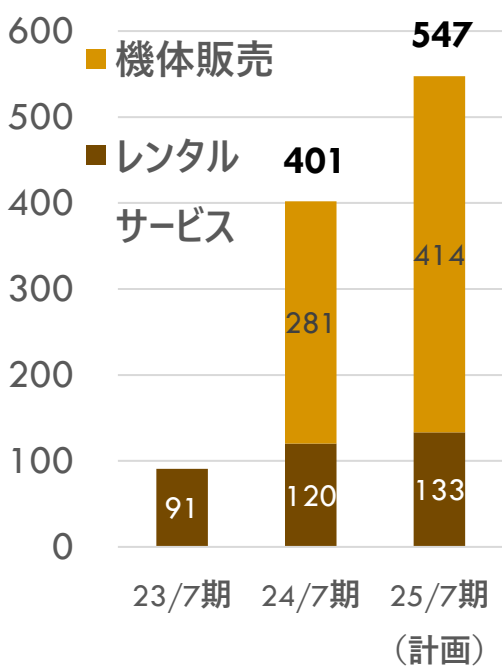
### 点検ソリューション

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



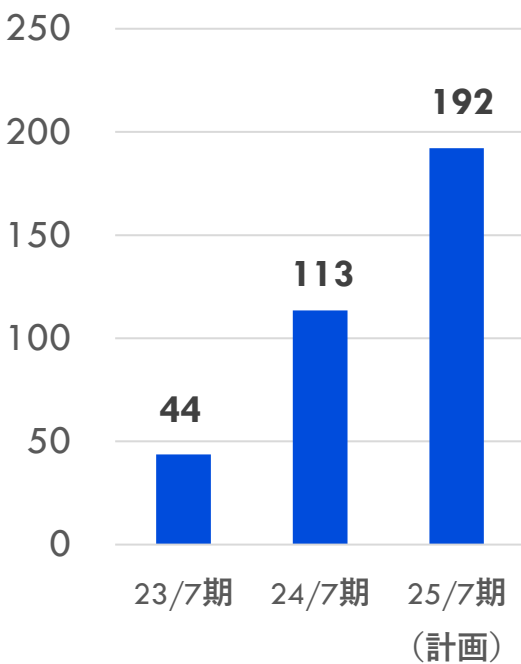
### プロダクト提供サービス

機体販売、レンタルサービス共に着実に成長を見込む



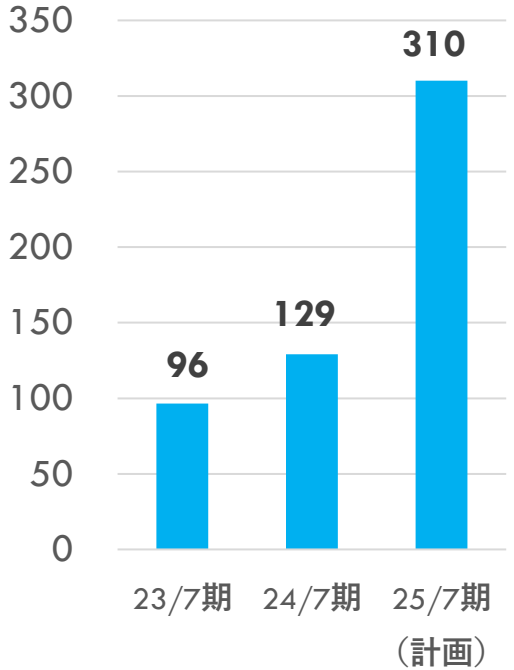
## デジタルツイン事業

25/7期も前年比約70%増と大きく成長を見込む



## ソリューション開発事業

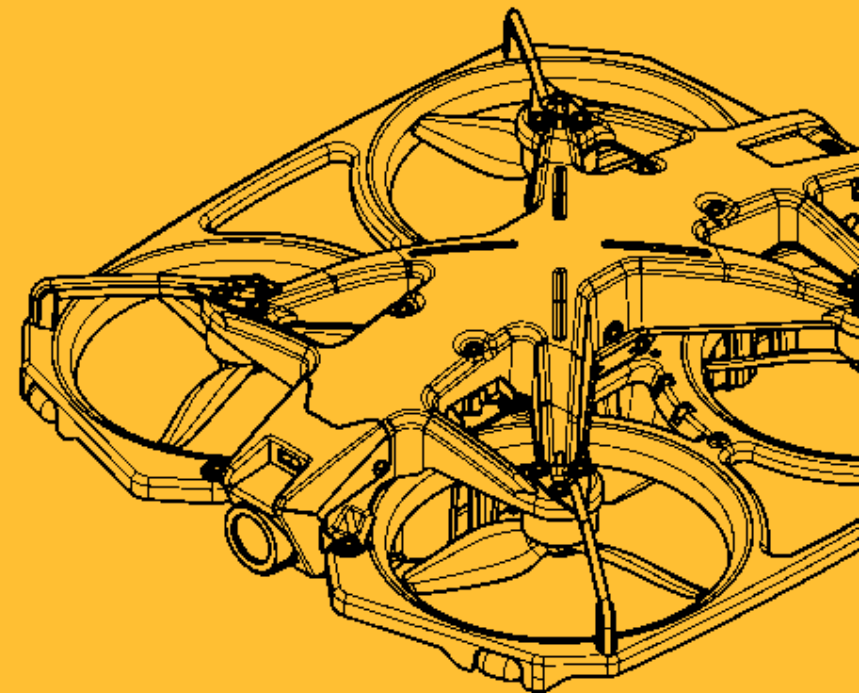
25/7期も継続案件数が増加見込みであり、各種事業の源泉となり得る案件も複数あり



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



# 05 成長戦略の進捗 2025年7月期



25/7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～)

|                |                   |          |
|----------------|-------------------|----------|
| コアプロダクト<br>の進化 | 既存サービス適用範囲の拡充     |          |
|                | 既存サービスの<br>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           |                   |          |



# 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



Note: 駅の数...国土地理協会 (2024年4月時点)、鉄鋼業・石油化学工業の事業所数...経済産業省 工業統計表 (2020年度)、建設現場の数...国土交通省 建築物リフォーム・リニューアル調査 (非住宅建築物)  
高速道路の距離...国土交通省 道に関する各種データ集、発電所 (火力、原子力、水力の合計) の数...資源エネルギー庁 統計表 (2024年3月時点)

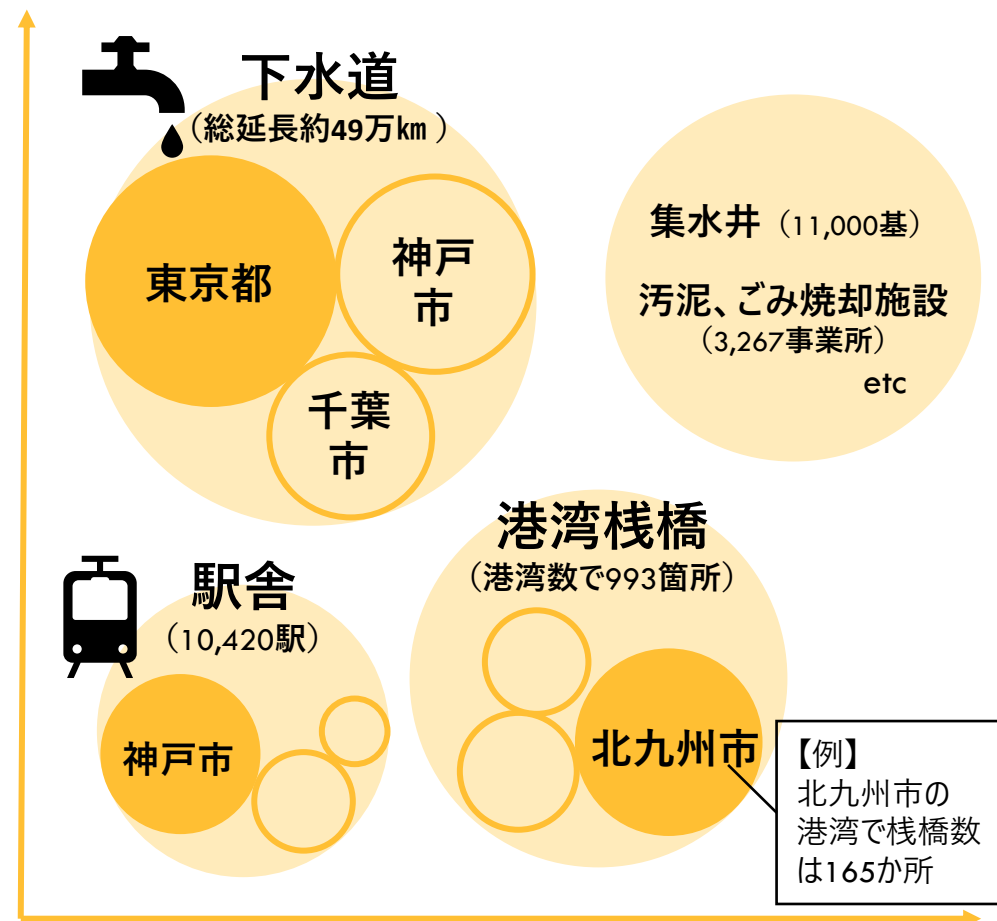
# 自治体保有のインフラ点検実績を増やしサービス領域を拡大

- 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

## 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：実機実装に向けた開発を進める

研究開発

実証実験

実機実装に向けた開発



■実証実験の様子

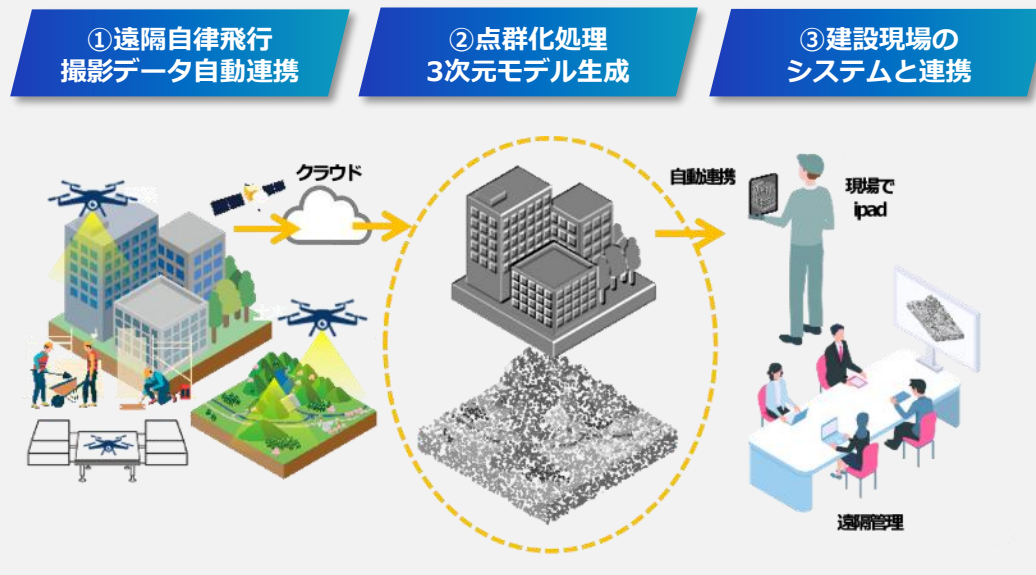


# 国家PJ参画②建設現場業務効率化に係るソリューション開発

- 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～2026年6月）

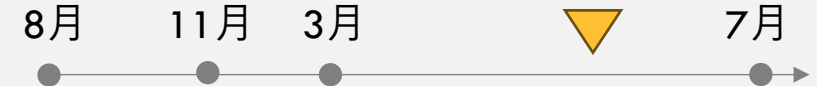
## 建設ノウハウ × Liberaware

- ✓ 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：複数の現場実証が進行中

- ✓ 2025年5月より新たな建設現場（土木現場）での実証を開始  
複数の現場実証を進めながら、事業モデルを構築中
- ✓ ドローン遠隔運行システムと3次元化システムの連携が完了  
現場実証および事業モデルの構築を通じて、ソリューションの製品化を進める



|           |                |
|-----------|----------------|
| 現場実証      | 土木・建築現場にて実証を継続 |
| ユースケース検討  | 完了             |
| 事業モデル検討   | 構築中            |
| 要件定義      | 完了             |
| ソリューション開発 | 開発進行中          |

# 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

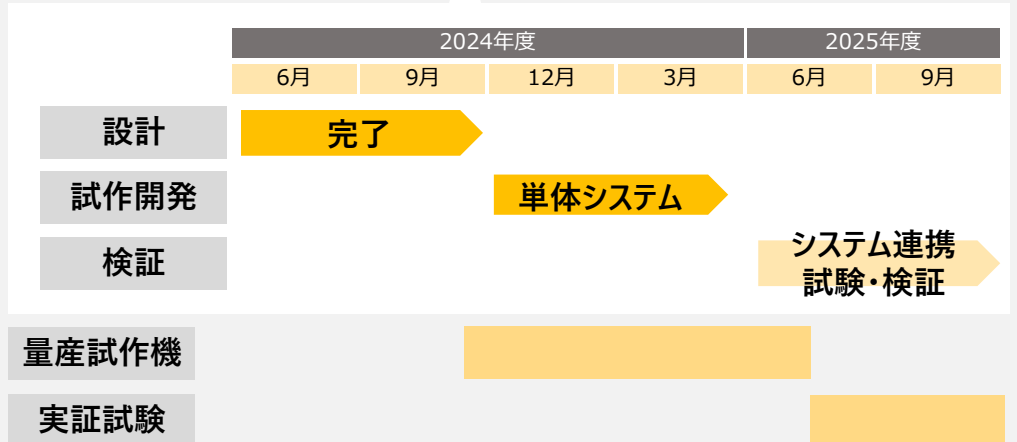


## 事業進捗：原理試作機のシステム検証中

- ✓ 原理試作機の開発を終え、システムの連携試験・検証を進めている
- ✓ 当該試作機での検証結果を、次の量産試作機の要件定義に反映させる

| 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



# ソリューションイメージ

- 鉄道現場の作業員が日常的に行っている保全業務をドローンで代替し、効率的で安全なソリューションの提供を目指す

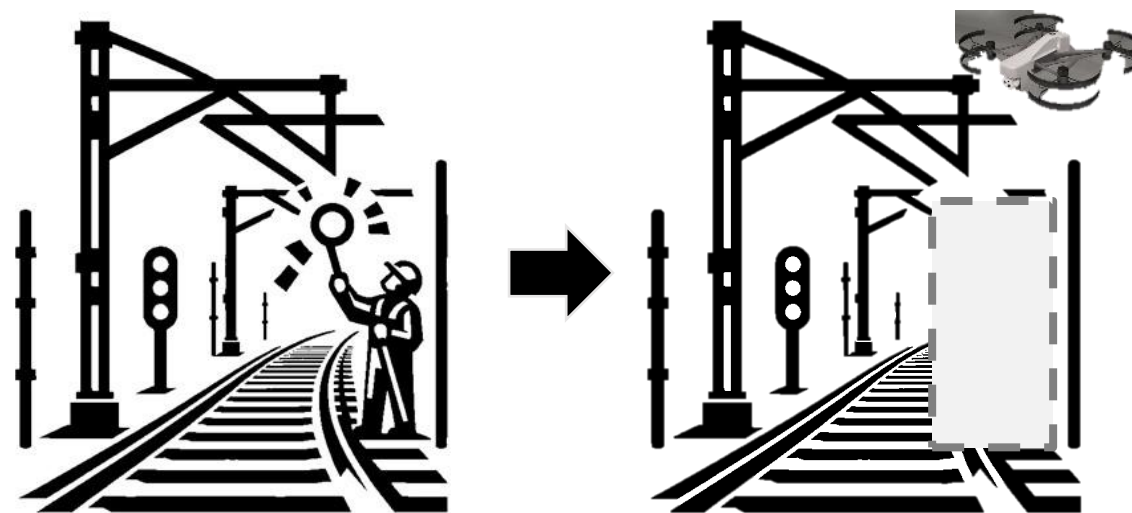
## ➤ ドローンのイメージ\*



\*開発段階のイメージであり、実際に製品化されるものとは異なる

## ➤ ドローンによる保全業務の代替

- 作業員が行っている総合的な保全状態の確認  
(建築限界内の支障物や沿線環境の変化などの確認) をドローンで代替



# 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「デロイトトーマツコンサルティング」が試算  
試算数値の前提

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

市場規模 = 点検業務種別毎の点検人数(人) × 点検頻度(回/年) × 本サービスによる点検削減率(%) × 点検に係る人件費単価(円) \*2:点検に係る人件費は線路距離に比例すると仮定。

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

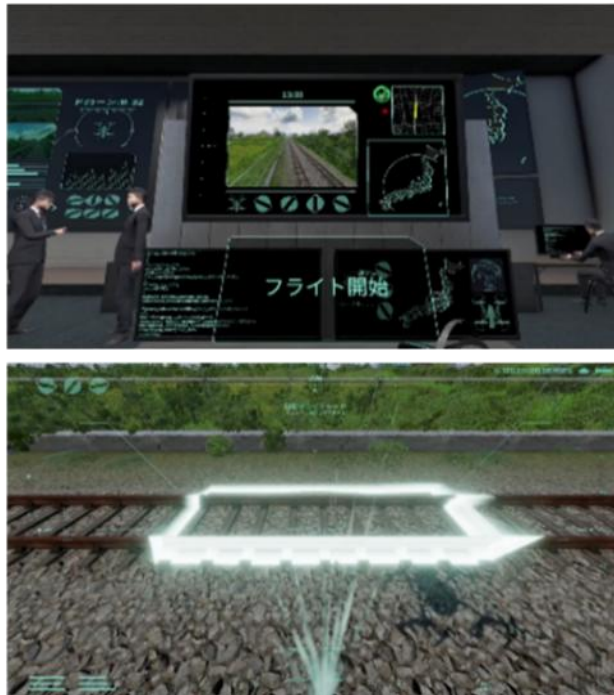
## 複数の鉄道事業者が参画

- 本プロジェクトに参加する鉄道事業者は現時点で5社
- JR東日本以外の事業者とも業務提携協定を締結
- JRグループ6社のうち本州および九州の4社が参画



# 大阪・関西万博に出展（25年4月15日～21日）

- Liberaware・CalTa・KDDIスマートドローンの3社で、「肌で感じるProject SPARROW」をコンセプトに大阪・関西万博に出展し、本プロジェクト - Project SPARROW- の社会的な認知度を向上



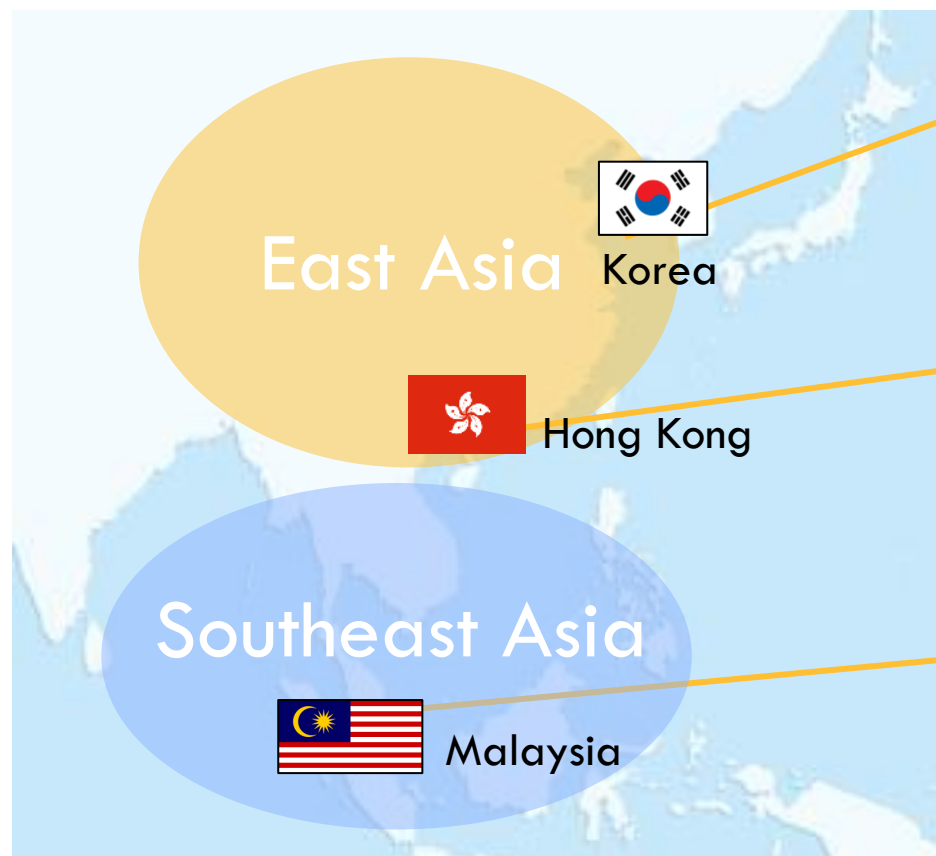
# 試験場に線路を敷設

- 千葉県下の試験場に線路を敷設し、当該線路を活用しながら量産試作機等の開発を推進



# 東アジア・東南アジアを中心に海外展開を推進中

- 各地域ごとの市場特性や文化、経済状況、競合環境などを綿密に分析し、それぞれの地域に適した戦略を展開していく



## 韓国

日本で築き上げた屋内ドローン市場の事業モデルを横展開し、市場形成に向けたユースケース創出と認知拡大を継続

## 香港

海外市場の領域拡大のため、AI・ドローン分野の有力スタートアップ「Alpha AI」と業務提携を開始。香港市場での新たな事業機会創出、アジア地域全体への展開を視野に協業体制を構築

## マレーシア

経済産業省公募のグローバルサウス補助金\*に採択され、当該補助金を活用し、更なる市場調査を推進中

\*：経済産業省が公募した令和5年度補正「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金（我が国企業によるインフラ海外展開促進調査：三次公募）」

# 韓国：日本で築いた事業モデルを基に市場形成を図る

- 日本で築き上げた屋内ドローン点検の市場形成に係る知見・ノウハウを生かし、韓国においても屋内ドローン市場のリーディングカンパニーを目指す



## 日本のモデルケース

### 立ち上げフェーズ ユースケース創出と認知拡大

- 自治体や企業連携によるユースケース創出  
製造業やインフラ業界の現場で実績を積み、従来手法と比べて安全性・コスト・時間で優位性を示す
- 顧客との実証実験による認知拡大  
顧客と実証実験を重ねて現場ニーズに対応し、「屋内点検×ドローン」という新しい業務カテゴリの認知を進める

### 市場拡張フェーズ 業界横断での導入拡大とモデル化

- 大手企業との連携拡大による業界深掘り  
実証実験ではなく、大手企業の実需での利用によるコアクライアントの深掘りと業界内での横展開を進める
- 新業界でのユースケース蓄積とモデル化  
製造業や鉄道業から建設、エネルギーなど他業界へ拡大。屋内ドローン点検のモデル化に向けた事例を蓄積

### ソリューション化・社会実装フェーズ 点検プロセス全体のDXソリューションへ

- 点検プロセス全体のDXソリューションへ  
単なるドローン販売やデータ処理から、クラウド管理やAI異常検知などを含む点検プロセスのDX化へ転換
- 屋内ドローンが標準化され社会実装される  
顧客が社内運用を内製化し、屋内ドローン点検が現場の一工程として定着。災害対応やセキュリティ監視など、新たな用途への展開が開始

# 韓国：官民連携によりユースケース創出と認知拡大を推進中

- ・ 足もとでは、インフラ関連企業4社との提携、自治体4拠点と連携を実施しており、屋内ドローン点検やデジタルツインのサービス拡大を進めている

## インフラ関連企業



### Meissa Inc.

AI技術及びSLAM技術を活用したインフラ向けソフトウェア開発に強みがあり、共にドローンやソフトウェアを用いたソリューション展開を推進



### Sierra BASE

建設業界向けに特化した3Dデータ活用型ドローンプラットフォームを展開。共にドローンを活用したDXソリューションの展開を図る



### Dumm Dumm

ドローンによる点検・空撮・配送・農業支援など多分野のサービスを提供。産業用ドローンを活用した空間情報ビジネスの拡大に向け協業



### KMTL

計測機器の販売や構造物の安全診断・計測サービスを展開。IBIS2の代理店として販売活動を実施

## 自治体等

### 高陽市

高陽市はドローンやその他の第四次産業に力を入れており、特に研究開発事業の推進に注力していることから、同市と市内企業とドローン技術を活用した協業を進める

### 大邱市経済自由区域庁

大邱市は革新的産業の集積地であり、当社の大邱進出を積極的に支援。地域の優良企業や関連機関とのつながりを通じて、サービス拡大を進める

### 光州市

光州市はスマートシティ推進の重点地域であり、老朽化した下水道および関連インフラの維持・管理・運営を当社ドローンとDXソリューションを用いて改善を行う

### 光陽市経済自由区域庁

光陽市には当社ターゲットである製鉄、石油化学関連企業が多数立地しており、業務協約を通じて当該ネットワークを活用し、当社ドローン技術の導入を進める

# 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。