

事業計画及び成長可能性に関する事項

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）

2025年 4月 16日



TerraDrone

ミッション

Unlock "X" Dimensions

異なる次元を融合し、豊かな未来を創造する



INDEX

1. 企業概要
2. ビジネスモデル
3. 事業機会
4. 競争優位性
5. 成長戦略
6. 事業計画
7. 事業別ハイライト（測量・災害復旧/点検/農業/UTM）
8. リスクの情報

企業概要



会社概要

会社名

Terra Drone 株式会社

代表者

徳重 徹

設立

2016年2月

社員数

国内：134名 連結：629名
(2025年1月末時点、派遣社員/時給者を含む)

本社

東京都渋谷区渋谷2丁目12-19
東建インターナショナルビル 3階

事業内容

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



低空域経済圏®とは？

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



*低空域経済圏®：当社定義。商標取得済

事業概要

✓ 当社は低空域経済圏において、ドローンソリューションと運航管理システムの提供を通じて、産業課題の解決と空の安全管理に貢献



ドローンソリューション

ドローンを通じて
産業課題の解消に貢献

ハード

産業用ドローン
およびアタッチメント

ソフト

各種サービス提供に
必要なソフトウェア

サービス

ドローンを用いた
各種サービス



運航管理

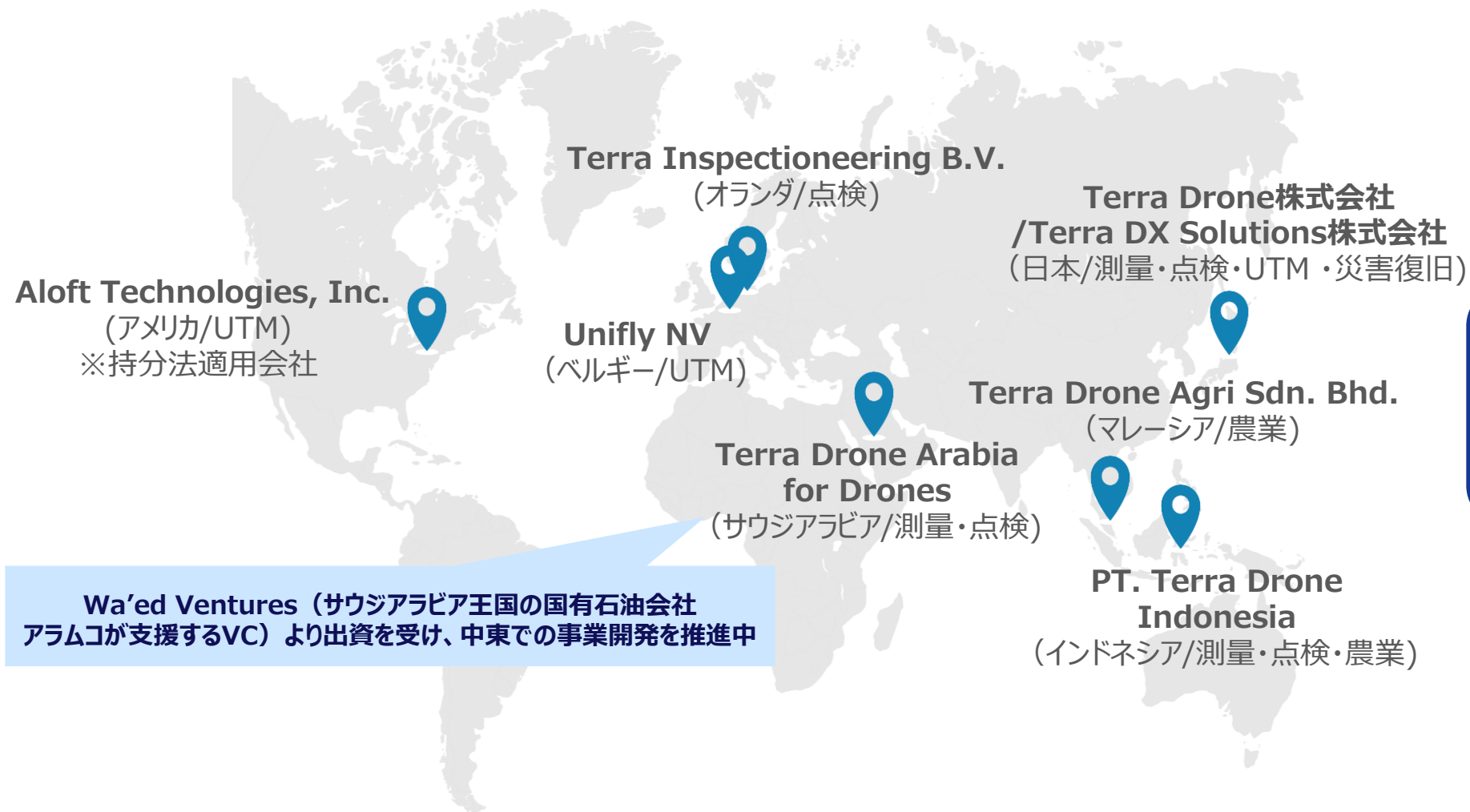
低空域の安全管理を行い、
ドローンが飛び交う社会の実装に貢献

UTM

ドローンの運航を管理するためのシステム

グループ拠点¹

✓ アジア・欧州・中東・北米と、グローバルな事業拠点を構築

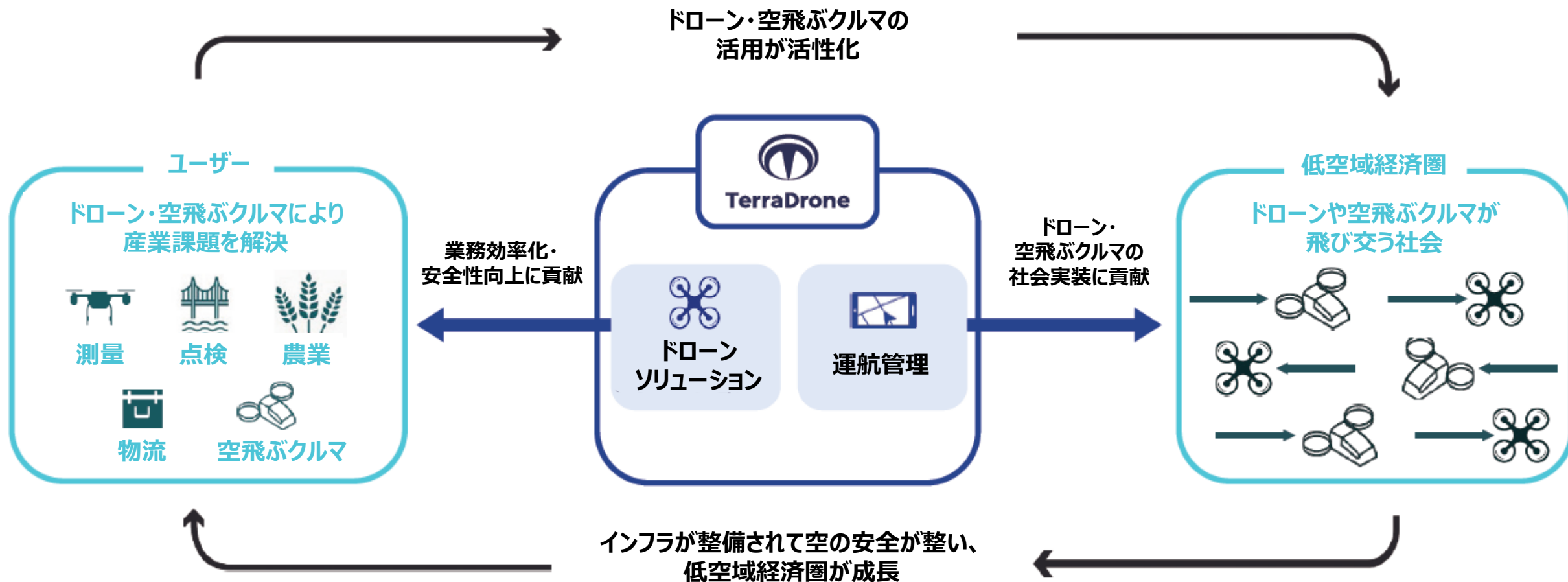


2025年1月期
海外売上高比率

56%

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

低空域経済圏のグローバルプラットフォームを目指す



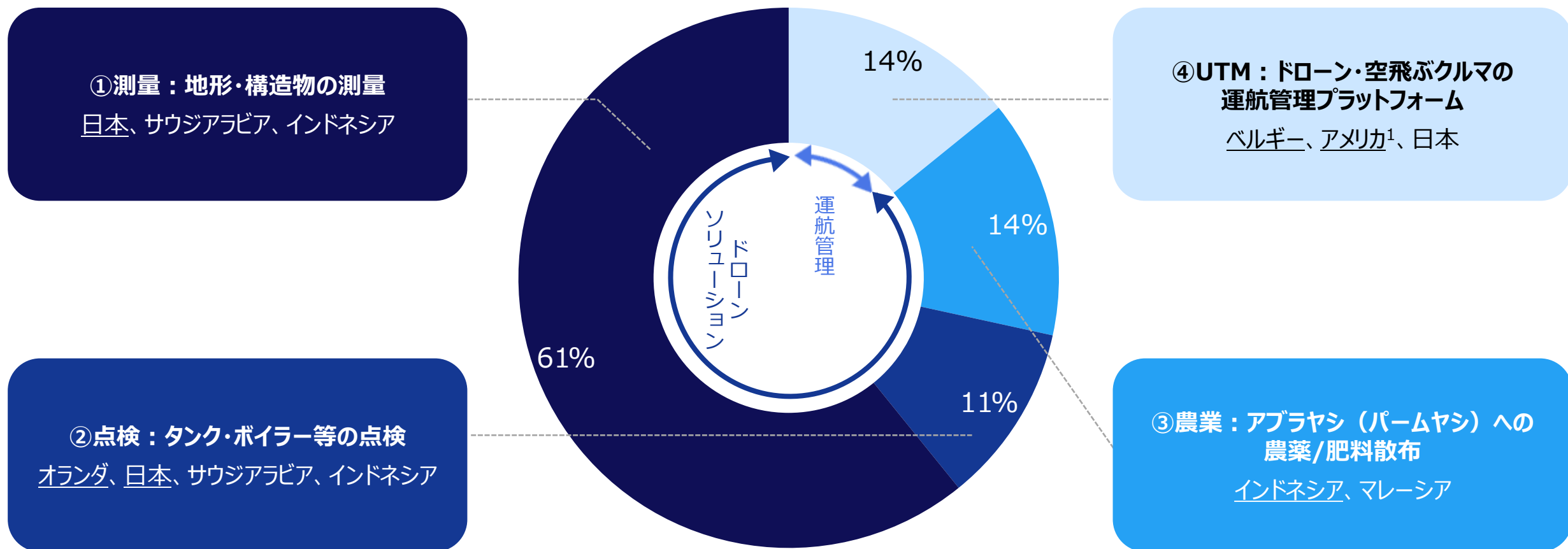
*本資料開示日現在において、空飛ぶクルマや物流ソリューションの提供を行っていないが、当社が将来的に提供を行う可能性がある

ビジネスモデル



事業構成

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



*2025年1月期の売上高構成比

(1) アメリカ拠点（Aloft Technologies, Inc）は持分法適用会社のため、売上高構成の内数には含まれていない

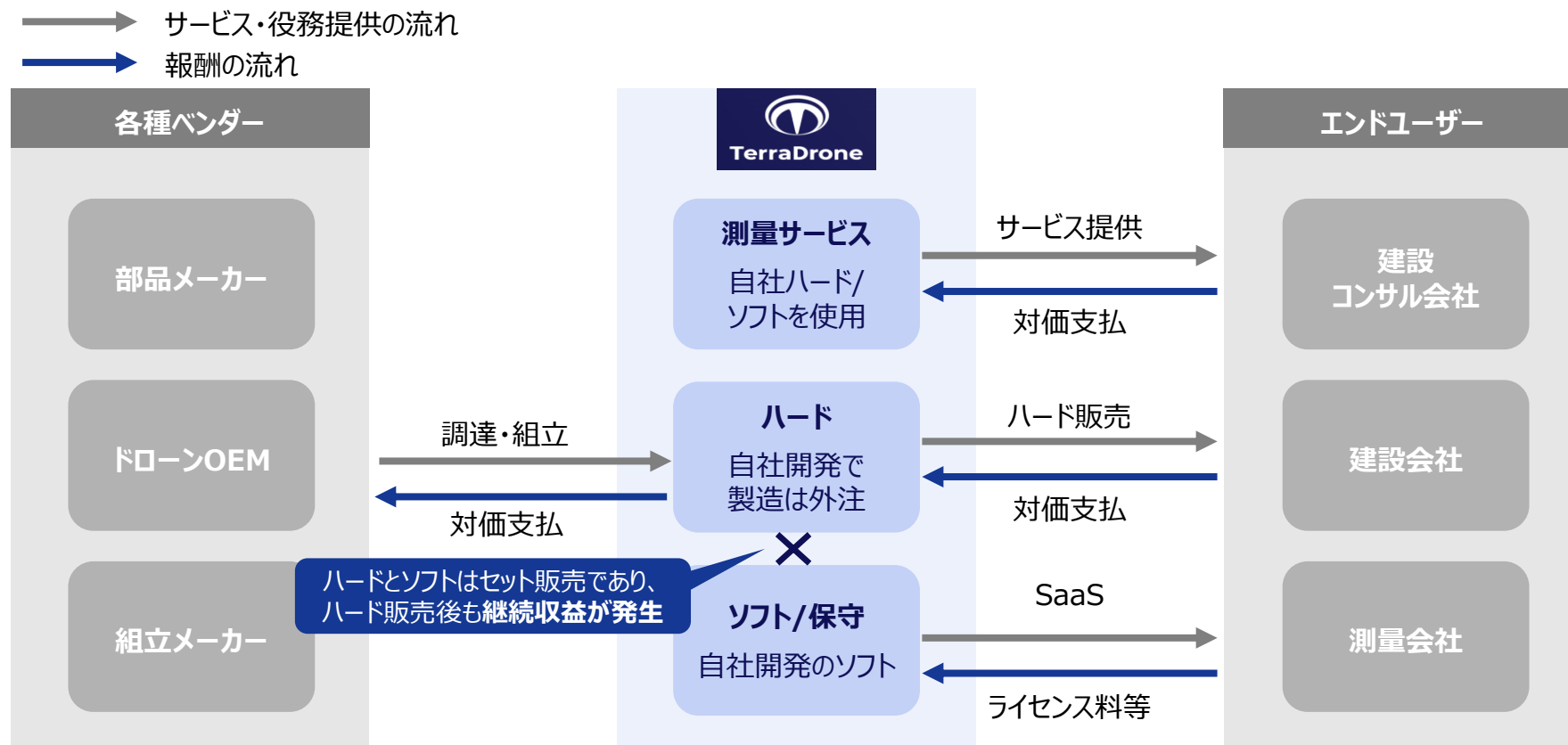
ビジネスモデル – ①測量

✓ 測量サービスに加え、ハードの外販や、ハード販売後SaaS形式でソフト/保守も提供

拠点別売上構成イメージ¹



商流（日本）²



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビアの点検事業の売上高を含む

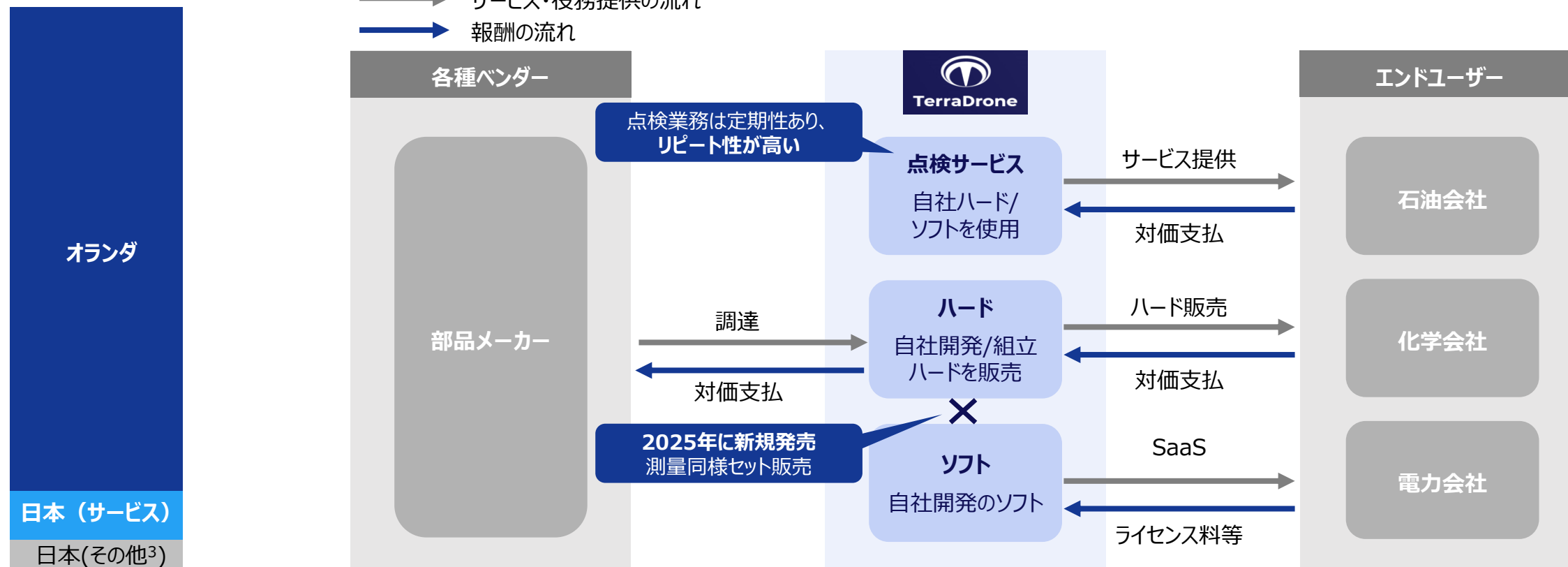
(2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している（例：販売代理店との代理店契約やサービス向けパイロットの外注等）

ビジネスモデル – ②点検

✓ オランダや日本に対して自社開発のハード・ソフトを用いた点検サービスを提供。屋内点検用ハード・ソフトも新たに販売開始。

拠点別売上構成イメージ¹

商流（オランダ・日本）²



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

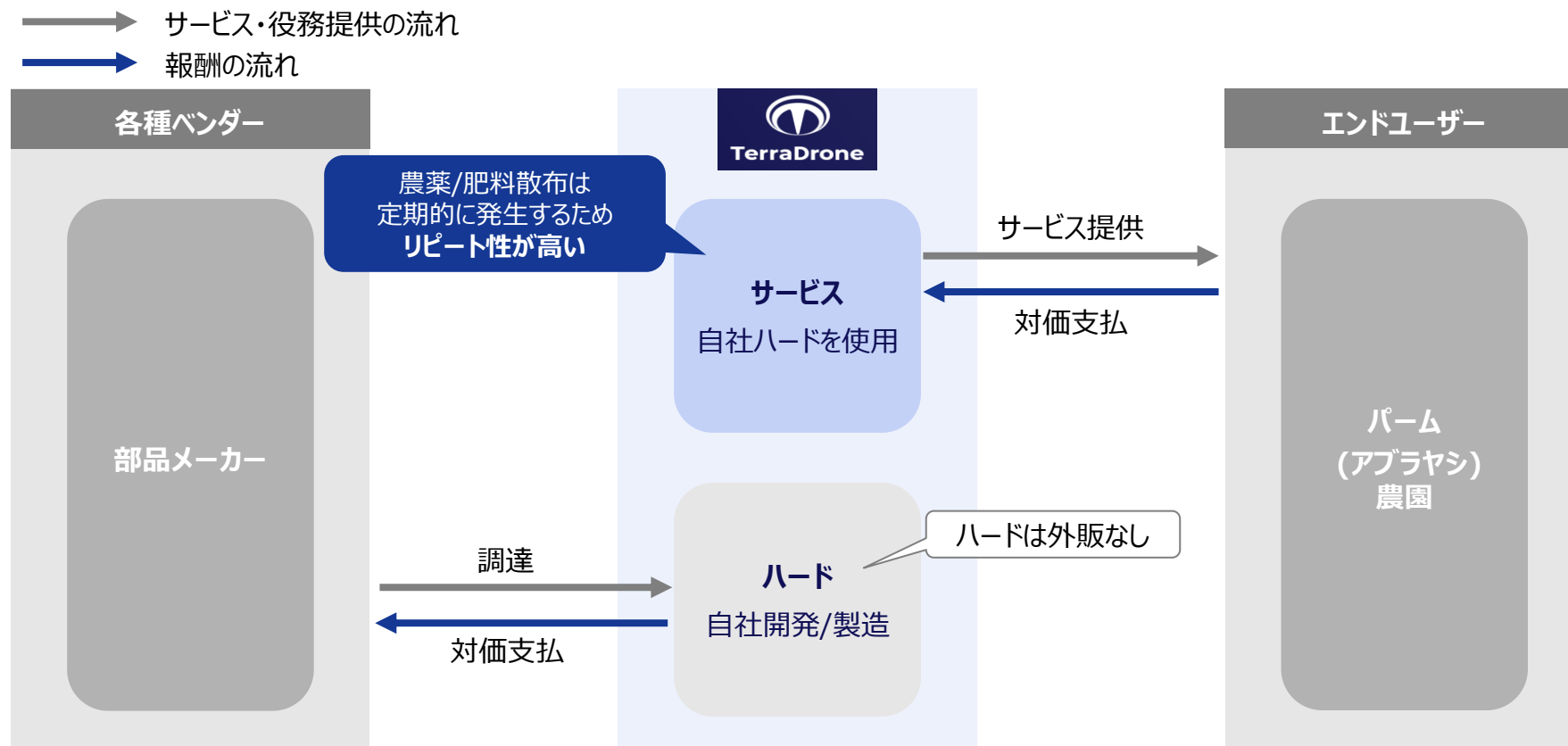
ビジネスモデル – ③農業

✓ 自社製ハードを用いた農薬・肥料の散布サービスを提供

拠点別売上構成イメージ¹



商流（インドネシア・マレーシア）²



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図

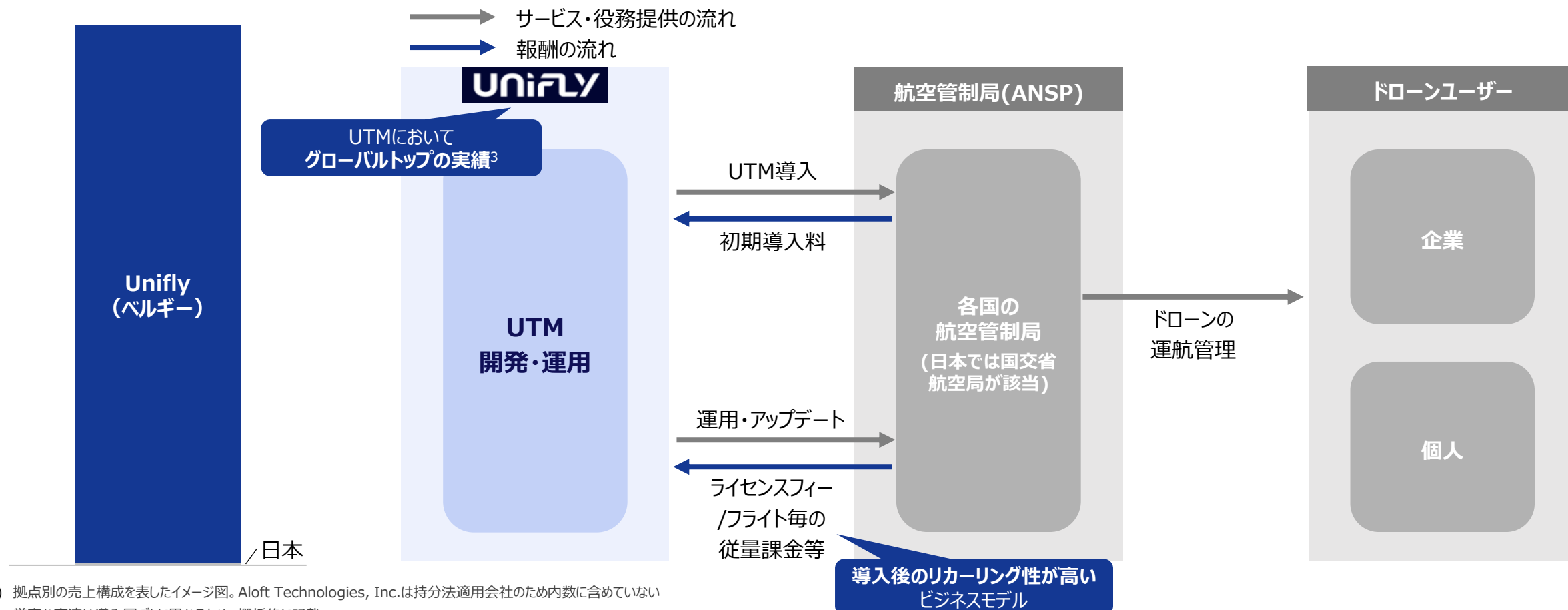
(2) 商流図では、事業上の重要性の低い取引の記載を省略している

ビジネスモデル – ④UTM

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

拠点別売上構成イメージ¹

商流（Unifly）²



(1) 拠点別の売上構成を表したイメージ図。Aloft Technologies, Inc.は持分法適用会社のため内数に含めていない

(2) 厳密な商流は導入国ごとに異なるため、概括的に記載

(3) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は61頁参照

各事業の位置づけ

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

	立ち上げフェーズ	成長フェーズ	収益化フェーズ
各フェーズの定義	■ 事業の立ち上げ期 ■ ポテンシャル見極め	■ シェア拡大等による高成長 ■ 健全なエコノミクスの形成	■ 継続的な市場拡大等に伴う安定成長 ■ キャッシュフロー創出が可能
各事業の位置づけ	UTM 広大かつ参入障壁の高い市場で グローバルNo.1¹	農業 広大な市場で高い競争力を有し、 高成長を続ける	測量 国内・サウジアラビアで高いプレゼンス 点検 リピート性の高いサービスで グローバル企業含む顧客多数 競争力の高いハードも新発売

(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は61頁参照

事業機会



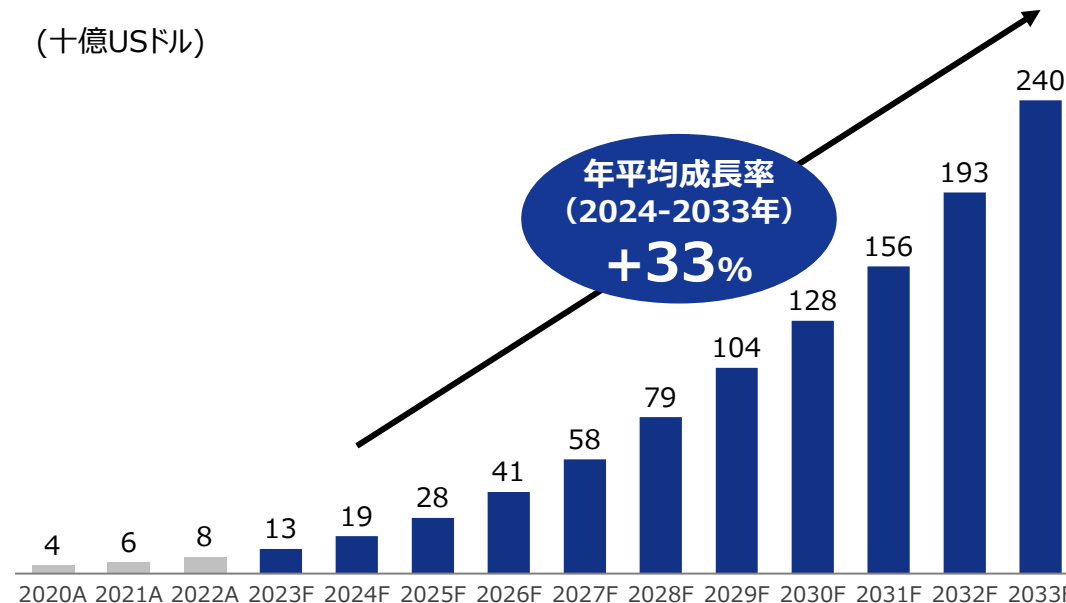
ドローンソリューション・UTM市場規模

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

ドローンソリューション

(十億USD)

市場規模
予測^{1,2}

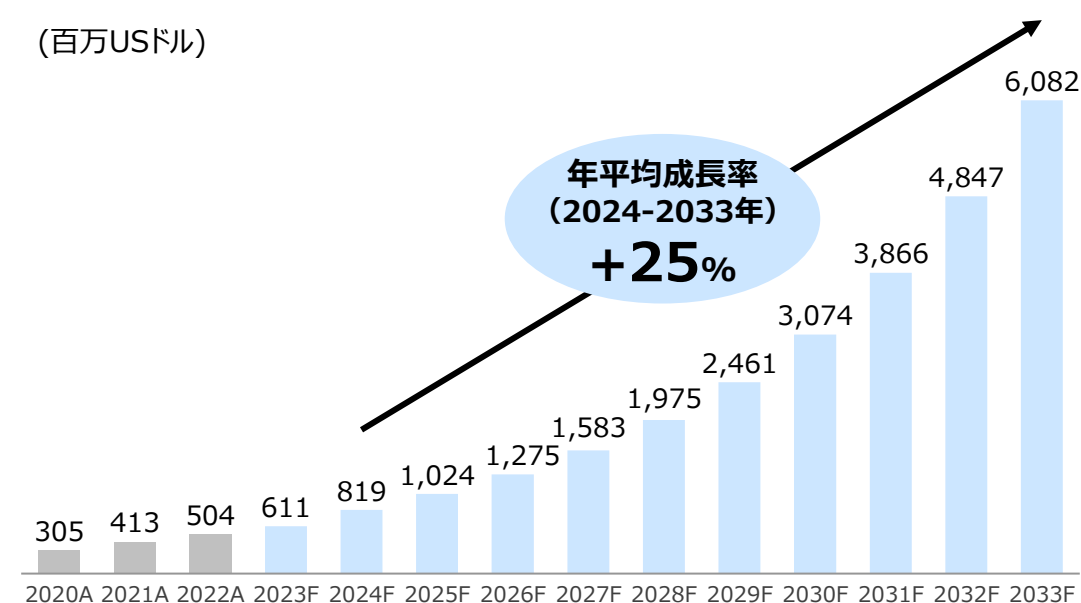


直近
動向

✓ 目視外飛行の規制緩和³が進み、ドローンの商用活用の拡大が期待される

UTM

(百万USD)



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

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

グラフは予測値であり、記載通りに推移することを保証するものではない

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

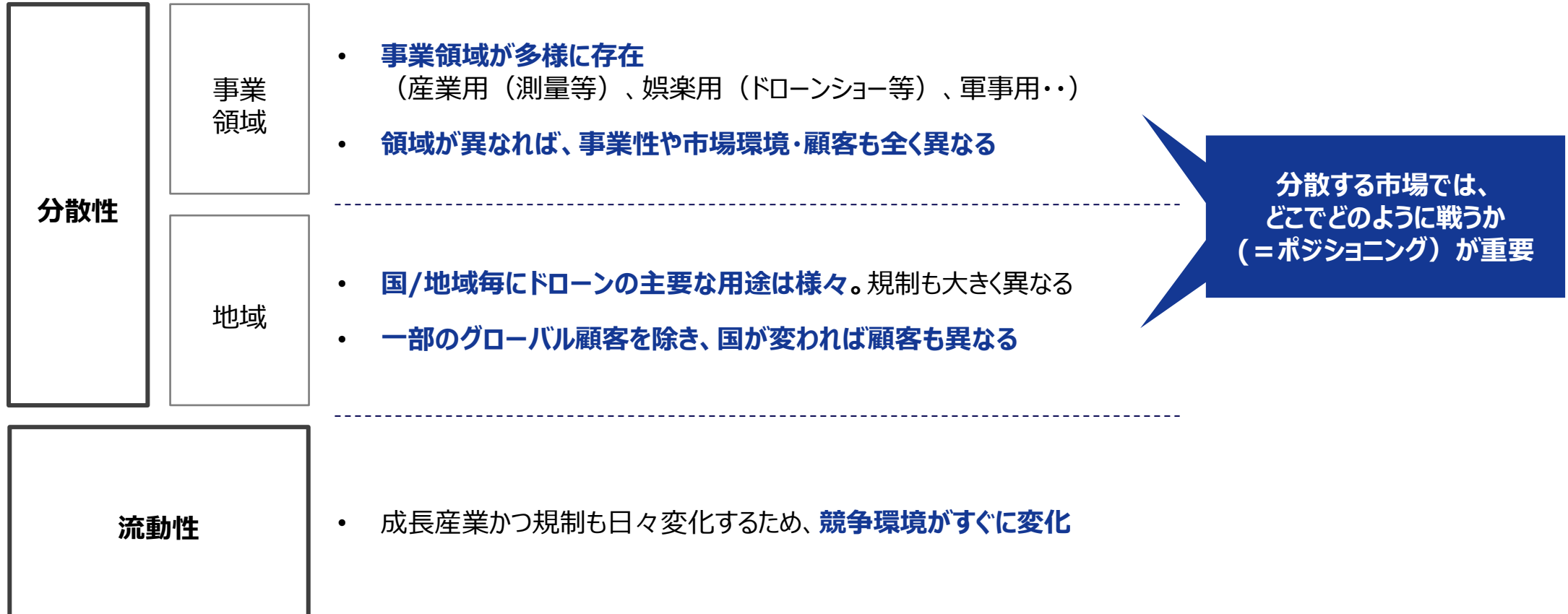
(2) グラフ内の年数に記載の「A」は実績値、「F」は予測値を表す

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

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

ドローンソリューション・UTM市場の性質

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



ユニークな市場内ポジショニング

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



グローバルNo.1

ドローンサービス企業
世界ランキング(2024年度)¹

No.1

×

世界UTM導入国数
(2024年7月時点)²

No.1

(1) <https://droneii.com/product/global-drone-review-report>

(2) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は61頁参照

競争優位性



競争優位性

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

多領域×グローバル展開のハードル

分散性

- ・ 産業用ドローンは事業領域が多様
- ・ 事業領域や国毎に市場環境が異なる

流動性

- ・ 成長産業かつ規制も日々変わるため、競争環境もすぐに変化

当社の競争優位性

事業開発力

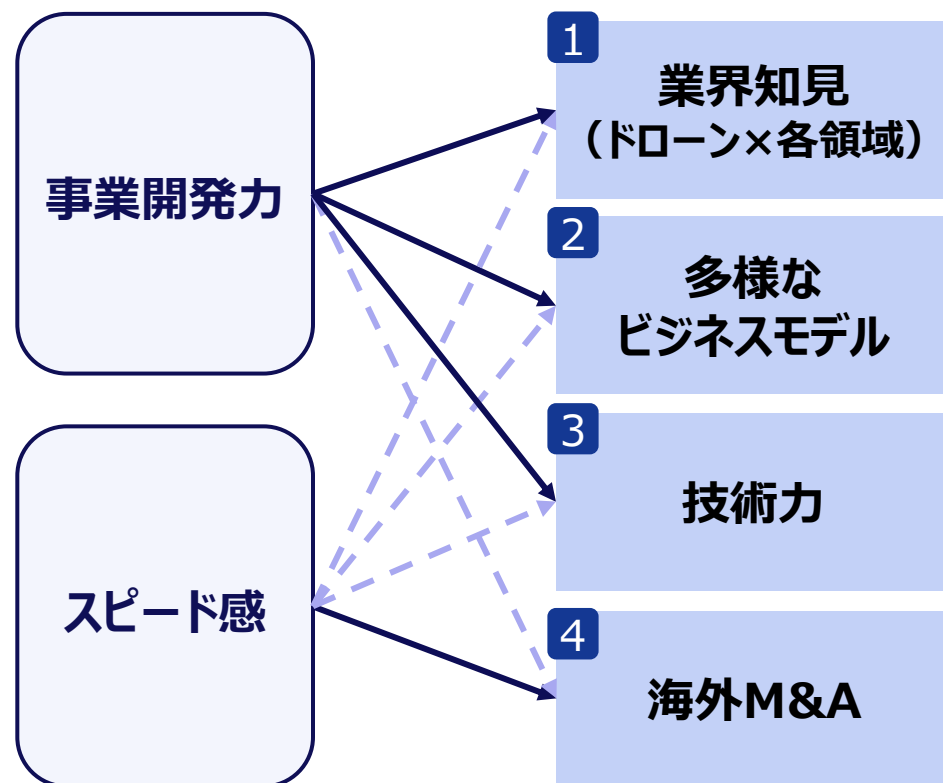
- 領域・地域に関わらず、事業性を見極め～立ち上げ～収益化までを再現性を持って実現

スピード感

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

競争力の源泉

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



- ✓ ドローン業界の事業開発プロフェッショナルの経営陣
- ✓ M&Aを通じドローン×各領域に精通する起業家集団も参画

- ✓ UTM/ソフト/ハード/サービスの全ビジネスモデルを持つ
唯一の事業者であると認識しており、シナジーを享受可能

- ✓ 大企業/政府機関との豊富なグローバル連携開発実績

- ✓ 創業期から多数の海外M&A/PMIを経験
- ✓ ソーシング～DD¹～PMI²それぞれに独自の強み

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

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

深い業界知見を有する経営陣

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

経営陣：ドローン業界の事業開発プロフェッショナル



Terra Drone
代表取締役社長 / 創業者

シリコンバレーで6年の経験
徳重 徹



Terra Drone
取締役

当社創業時から参画
神取 弘太



Terra Drone
取締役

当社創業時から参画
関 鉄平

子会社CEO：ドローン＋各事業領域に精通する起業家集団



Unifly
CEO / 創業者

航空業界で20年の経験
Andres Van Swalm



Terra Drone
Indonesia
CEO / 創業者

測量領域で20年の経験
Michael W W
Siagian



Terra
Inspectioneering
CEO / 創業者

点検領域で8年の経験
Steven Verver



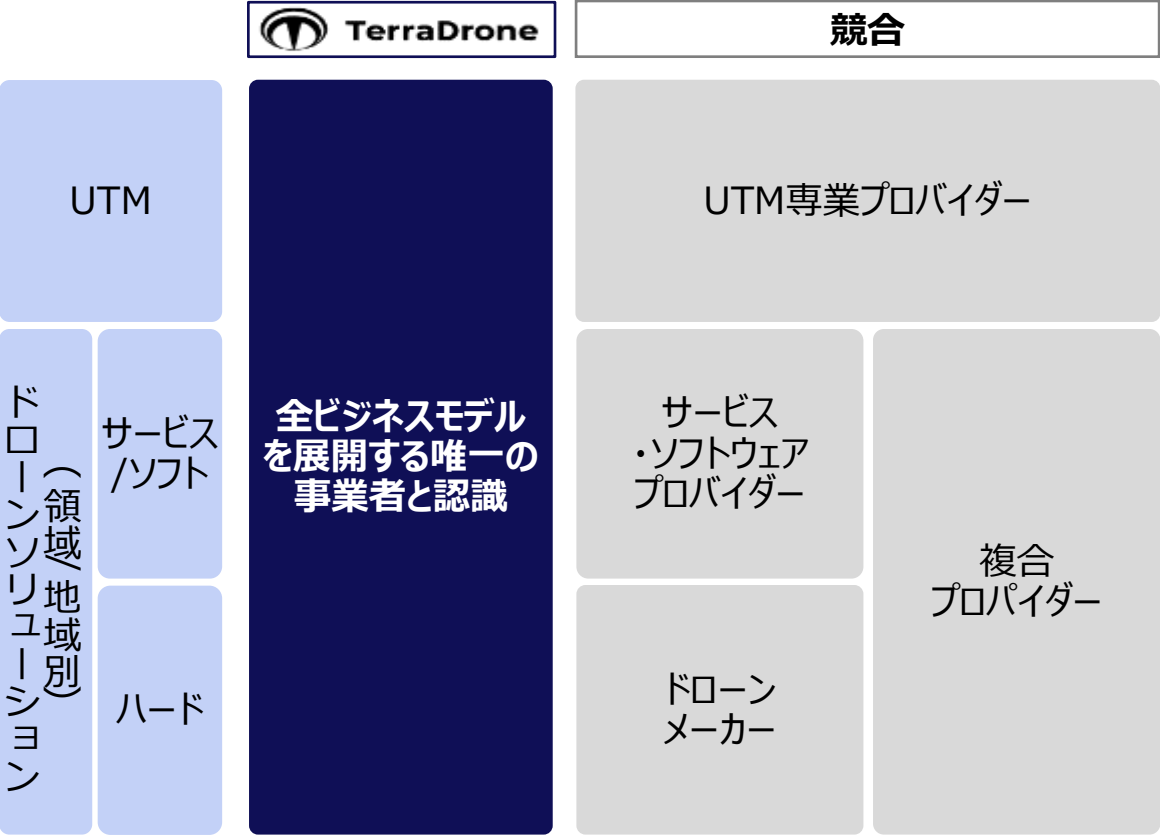
Terra Drone Agri
CEO / 創業者

農業領域で8年の経験
Wilson Ong

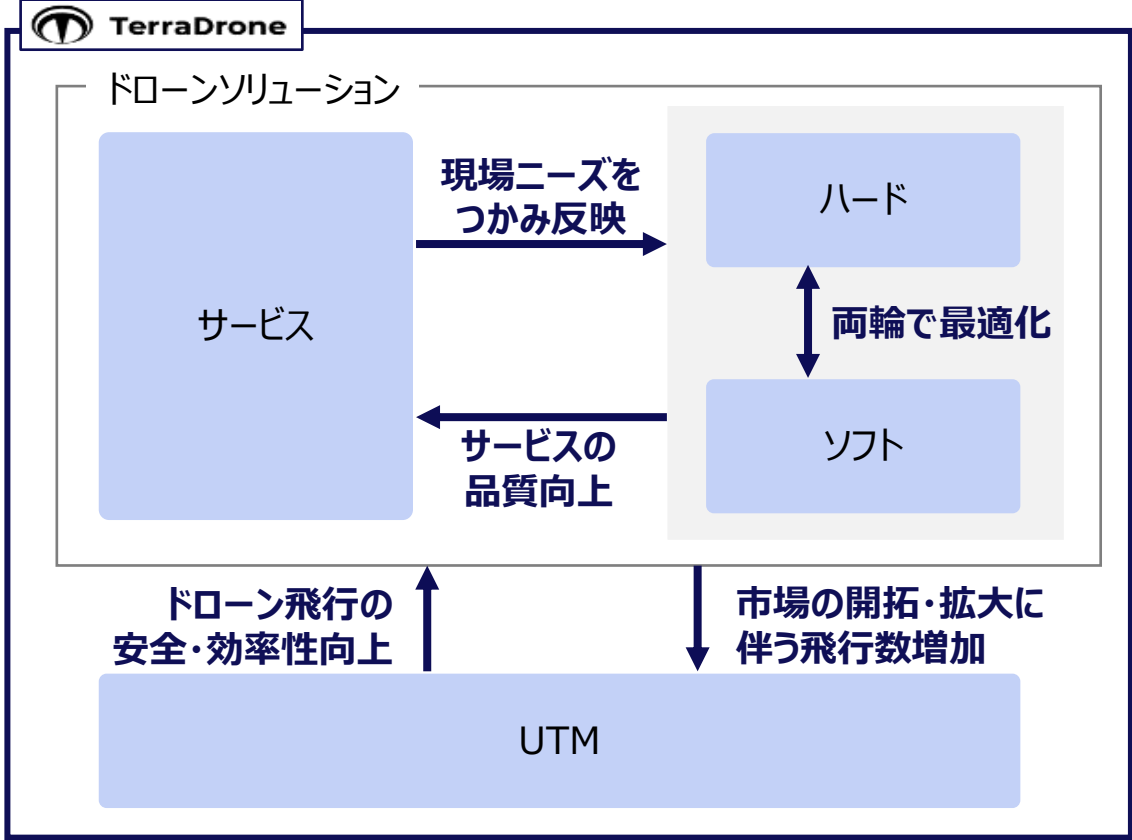
幅広いビジネスモデルに基づくプロダクト開発力

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

■ ビジネスモデル別の競合イメージ図²



■ 各領域間のシナジー



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

大企業・政府機関とのグローバルな研究開発

3

技術力

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

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

(1) <https://terra-drone.net/5325>
(2) <https://terra-drone.net/8551>
(3) <https://terra-drone.net/16593>

(4) https://www.modec.com/jp/news/2024/20240701_pr_TerraDrone.html
(5) <https://www.nippon-foundation.or.jp/who/news/information/2022/20220507-72805.html>
(6) <https://terra-drone.net/15991>

(7) <https://terra-drone.net/16661>
(8) https://reamo.nedo.go.jp/introduction/introduction_1_2_1_2
(9) <https://terra-drone.net/17293>
(10) <https://terra-drone.net/16797>

グローバルM&Aへの取り組み

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



(1) 注 2 及び注3の数値の単純比較
(2) 当社がインドネシア子会社、オランダ子会社、Uniflyに初めて出資した事業年度における各社の売上高を単純合算した数値（三菱UFJ銀行公表の該当年の12月の月中平均レート（TTM）を使用）。
なお各子会社の初出資は、インドネシア子会社で2019年、オランダ子会社で2020年、Uniflyは2016年
(3) 2025年1月期におけるインドネシア子会社、オランダ子会社、Unifly（当社による連結子会社化前の期間も含む通年）の売上高を単純合算した数値（2025年1月期の連結会計上の換算レートを使用）

成長戦略



グローバルNo.1へ

✓ 短期的にはUTM・ドローンソリューション業界で確固たる世界No.1を、中長期的にはエアモビリティ業界全体で世界No.1を目指す



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

更なる飛躍に向けて

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

ドローン
市場の特性
(再掲)

- ✓ **分散性**：産業用ドローンは事業領域や国毎に市場環境が異なる
 - ・ 事業領域や国毎に市場環境が異なる
- ✓ **流動性**：各市場を取り巻く状況は日々変化し、潜在的な需要が突如顕在化すること多い
 - ・ 国内：八潮の道路陥没事故をきっかけに点検用途のドローンに注目が集まる
 - ・ 世界：中国製ドローンの禁止に伴うハード需要の高まりや戦争発生に伴う防衛需要増加

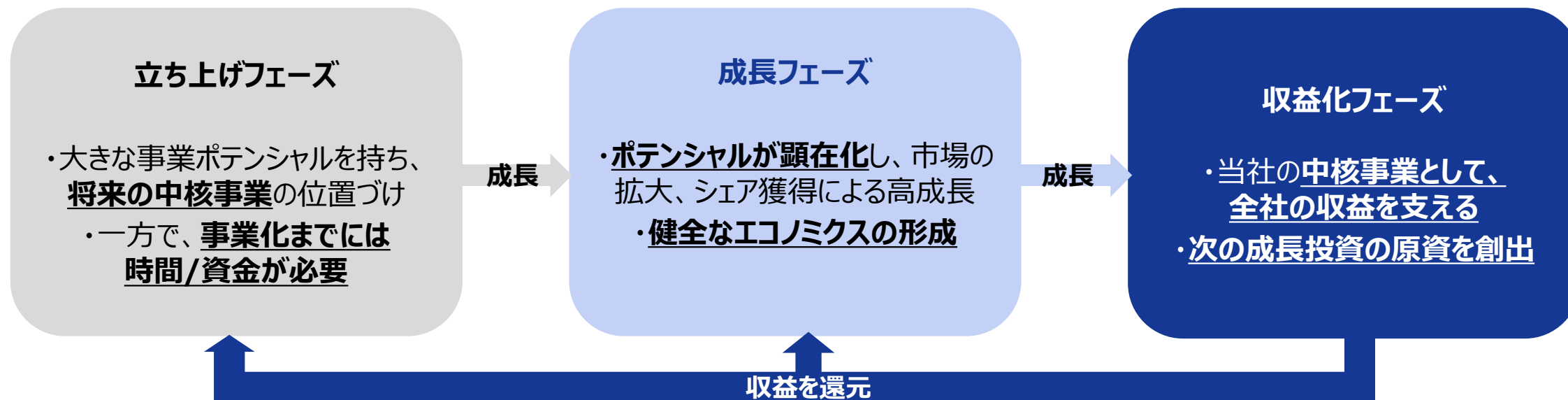
当社の
戦略

- 確固たるNo.1に向け、新規領域への事業展開/M&Aは今後も継続
- 先行者優位性の確保・エントリーバリューの最小化のため、需要が顕在化する前の段階からポテンシャルを見極めて投資や事業の立ち上げを行う

成長と収益の両立

✓ 将来投資に偏重することはせず、収益化フェーズの事業と、立ち上げ/成長フェーズの事業で収益のバランスを取っていく

＜当社のポートフォリオの考え方＞



各フェーズの事業を並行して運営することで、更なる成長と収益化を両立させていく

ケーススタディ：点検事業

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

立ち上げフェーズ（2019～2021年） 市場の黎明期にオランダ現地企業に出資

- 黎明期にポテンシャルを見極め出資
 - ・ **石油タンクが多く所在するオランダのドローン点検企業に出資**（現子会社）
 - ・ 当時の市場は写真/赤外線点検が主流で、**UT（超音波）点検はほとんど採用されていなかったが、ポテンシャルを評価し出資**

成長フェーズ（2022～2023年） 市場の立ち上がり・シェア拡大による成長

- オランダ市場の立ち上がり/成長
 - ・ 開発した点検ソリューションは順調に成長し、**当社の主導により市場が形成**
- 他地域への展開
 - ・ 点検ソリューションを**日本でも展開**
 - ・ また**アラムコがUT点検に興味を持ったことがきっかけで出資/サウジアラビア展開に繋がる**

収益化フェーズ（2024～2025年） 更なる成長/収益化

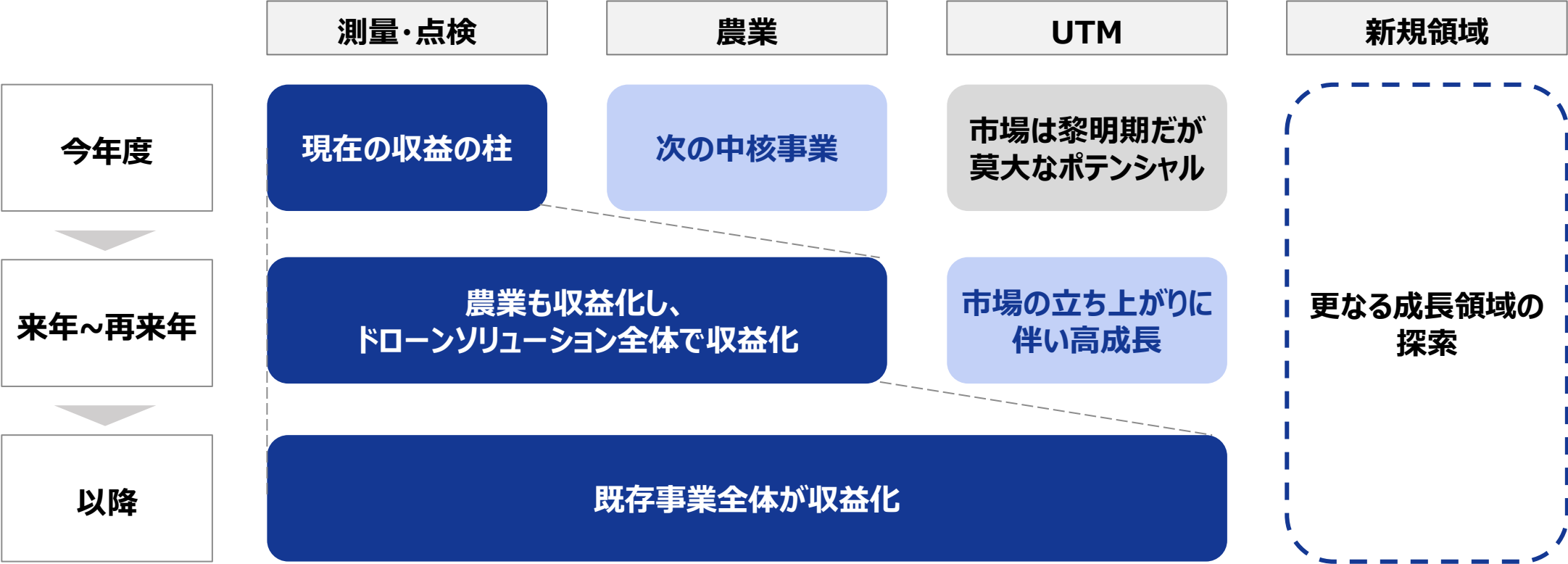
- 更なる高付加価値サービスの構築・世界展開
 - ・ **更に高付加価値のFPSO¹向けソリューションを業界Top2のMODEC社と共同開発**
 - ・ ガボンやブラジル、シンガポール等へ**世界展開**
- ビジネスモデルの拡張
 - ・ 点検サービスで培ったユーザー視点を活かし、**屋内点検用ハード「Terra Xross1」を自社開発し販売開始**

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

(1) 浮体式海上タンク

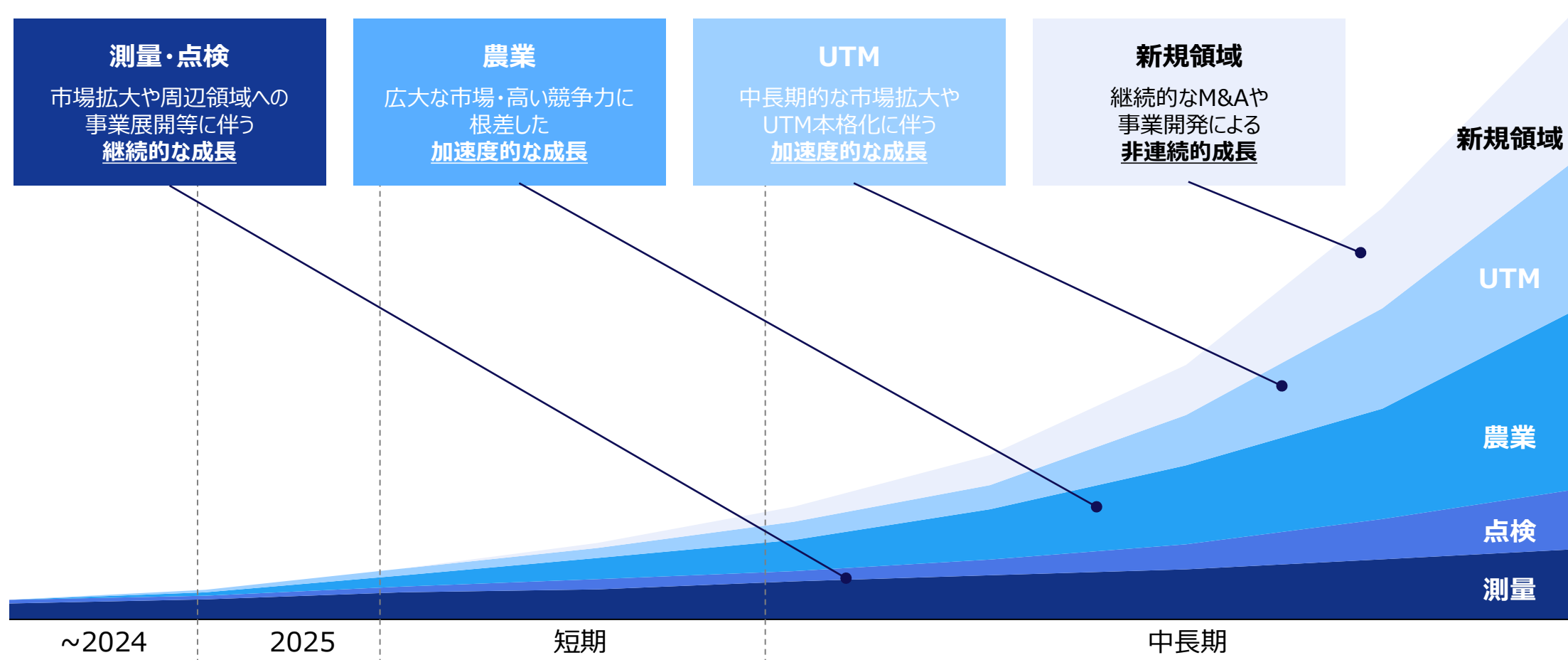
事業ポートフォリオ戦略

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



中長期成長イメージ¹

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



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

事業計画



2026年1月期の成長ドライバー

測量・ 災害復旧¹

- ・ 国内：測量サービスの拡大および**災害復旧事業の展開（Terra DX Solutionsの買収）**
- ・ 海外：**サウジアラビアの成長**

点検

- ・ **新ハード「Terra Xross 1」の販売で、屋内点検ドローンの市場拡大への貢献を目指す**
- ・ FPSO点検サービスの更なる展開も継続

農業

- ・ **高い競争力に基づき、顧客獲得を継続**

UTM

- ・ **Unifly：顧客獲得による売上成長とともに、収益力の強化を目指す**
- ・ 国内：研究開発に加え、今後の事業成長に向けた実務的なソリューションの開発を継続

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

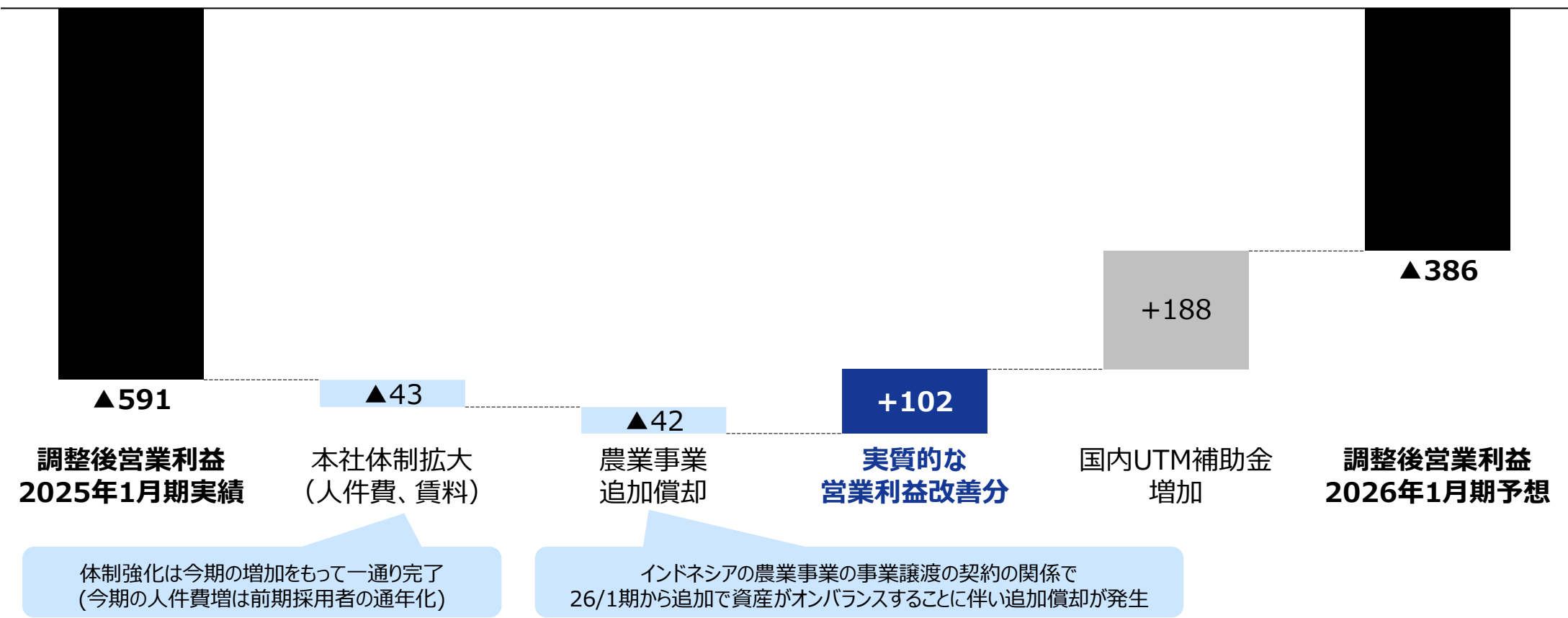
業績予想 – 連結

- ✓ 2026年1月期の売上高は、前期比で+868百万円（増加率+20%）の成長を見込む
- ✓ 各段階利益も前期から改善する見通し

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

業績予想 – 実質的な利益改善額

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



業績予想 – セグメント別

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

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

上場時調達資金の充当実績・計画

- ✓ 25/1期は計画通りの使途で資金を充当
- ✓ 26/1期以降の資金充当計画は、最新の見通しを踏まえ時期・内訳を一部変更（総充当額は変更無し）

(百万円)	当初計画			実績 + 修正計画			コメント
	25/1期	26/1期	27/1期～	25/1期 (実績)	26/1期 (修正計画)	27/1期～ (修正計画)	
M&A資金	100	300	500	100	300	500	・実績：海外スタートアップに対するマイノリティ出資を実行 ・計画：計画に変更はないが、未充当額が生じた場合は、 運転資金に充当予定（当初計画策定時に記載済）
子会社成長の ための投融資	370	430	170	370	430	470	・実績：計画通り実行 ・計画：「システム構築」での減額分を当項目の 27/1期～に追加充当
システム構築	-	485	300	-	35	450	・計画：充当期や補助金受給の見通しを踏まえ修正。 差額は「子会社成長のための投融資」に充当予定
計	470	1,215	970	470	765	1,420	

事業別ハイライト - 測量・災害復旧



事業環境・当社のポジション

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

事業環境

当社のポジション

国内

- 高齢化や人手不足を背景に、国交省が i-Construction を推進¹
- 森林・山地の広さや災害の多さから、ドローンでのレーザー測量の需要が強い²
- （災害復旧）2026年度に向け石破茂内閣による「防災庁」の設置に向けた動きが加速³

- ✓ 国内で大きなプレゼンス・ネットワークを有する

サウジアラビア

- サウジアラビアは脱石油依存に向け街づくりを進めており、（スマートシティNeom等）測量ニーズの拡大が見込まれる⁴

- ✓ アラムコとの関係あり、今後の案件受注も期待可能な立ち位置

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

(2) 当社調べ

(3) <https://www.kantei.go.jp/jp/103/statement/2025/0117kaiken.html>

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

KPI¹

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

(百万円)		2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内	1,700	1,869	+169	周辺領域にも進出しながら、継続成長を見込む
	サウジアラビア	-	302	+302	24/1期の設立以降順調に成長
	インドネシア	287	528	+241	売上高のボラティリティが高く、3億円/年程度を 経常的な売上高として今後も推移していく見込み
国内売上 内訳・KPI	サービス (ドローン+ICT)	438	642	+204	国内の重点領域として、引き続き成長を見込む
	ハード ² (Lidar ³ ・SLAM ⁴)	962	840	▲122	新モデルの販売による一時的なPR減や、 競合ハードとの競争激化により売上高減。 今後はハード+SaaSで売上を維持していく方針
	SaaS (ソフト・保守)	120	212	+92	ハード(Lidar)に対する測量データ解析や保守売上高
	KPI : 期末ユーザー数 (人)	235	280	+45	-
	その他	180	174	▲6	汎用ハードや、売り切りソフトウェア等

(1) 測量事業の売上高内訳およびKPIについては、前回の事業計画及び成長可能性に関する説明資料（2024年11月29日開示）から、項目の見直しを実施。今後は本資料に記載の単位・区分での開示を行う予定

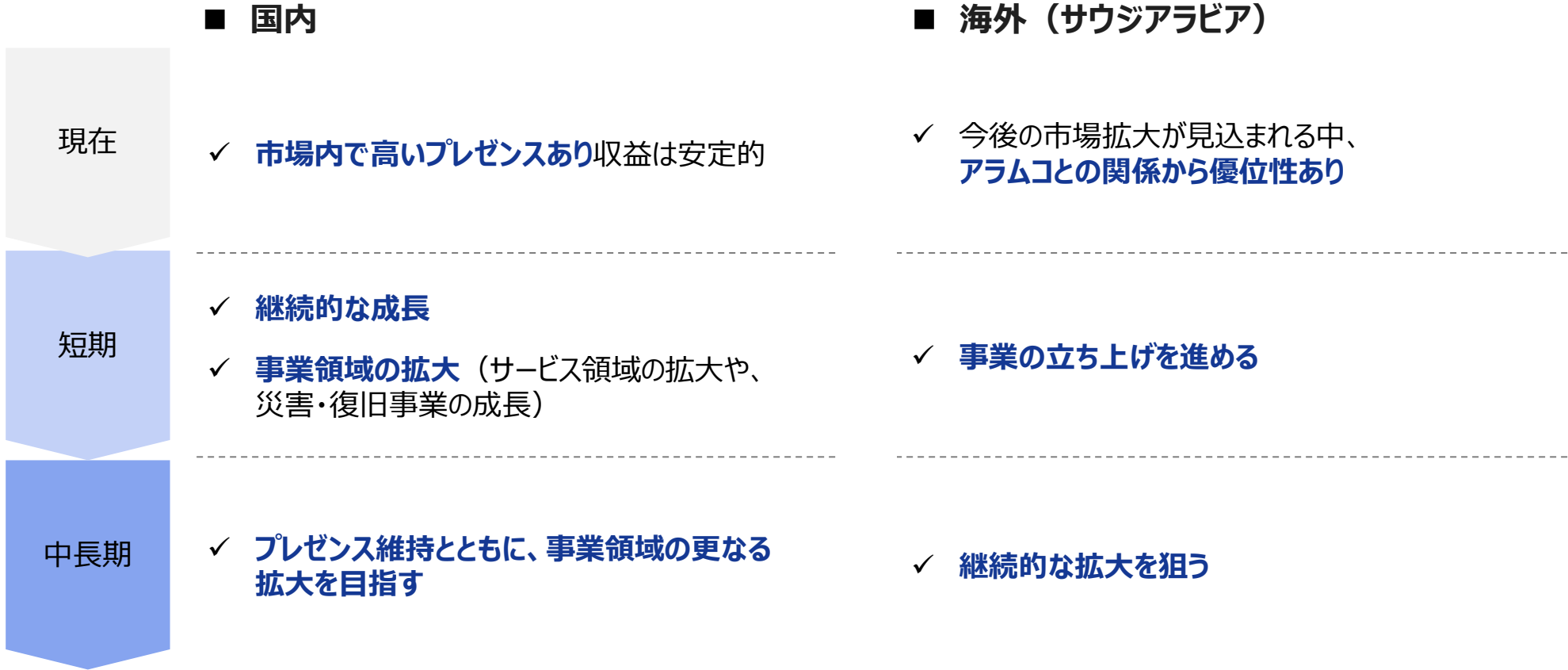
(2) SaaSの契約初年度分の売上高を含む

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

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

今後の方向性

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



事業別ハイライト - 点検



事業環境・当社のポジション

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

事業環境

当社のポジション

①技術力

- 産業用ドローンは**屋内での安定飛行が難しい**
(屋内は衛星測位で自己位置を把握して飛行することができないため)

- ✓ 屋内の安定飛行を可能とする**コア技術を基に、競合が少なく付加価値の高い領域で事業展開**
(陸上タンクへのUT検査、超音波での板厚検査)

②安全性重視

- 点検業務の性質上、安全性・信頼性が重視されるため、**一度利用したサービスをリピートする傾向にある**

- ✓ 石油メジャーのShellやChevron、世界最大手化学メーカーのBASF等との**契約実績あり**

×

③顧客

- エンドユーザーにグローバル企業が複数存在**
(石油、化学、電力等)

KPI

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

売上高 内訳 ¹	(百万円)	2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
	サービス	323	449	+126	顧客あたり単価の増加が寄与し、順調に成長
	その他	39	29	▲10	特定顧客向けの点検用運航管理システムの受託開発。 大枠の開発が完了済であり、現在は運用フェーズに移行

サービス KPI		2024年1月期 実績 (A)	2025年1月期 実績 (B)	増減 (B-A)	コメント
	顧客者数 (社)	107	105	▲2	設備点検は数年に一度の実施のため、25/1期は点検周期の 関係で継続顧客は減少したが、新規の増加で合計数は維持
	継続 ²	77	63	▲14	-
	新規 ³	30	42	+12	-
	単価 (百万円)	3.0	4.3	+1.2	高付加価値案件（FPSO向け点検サービス）増などにより、 顧客あたり単価は増加

(1) 管理区分の関係上、インドネシア・サウジアラビア点検事業の売上高は測量に含む

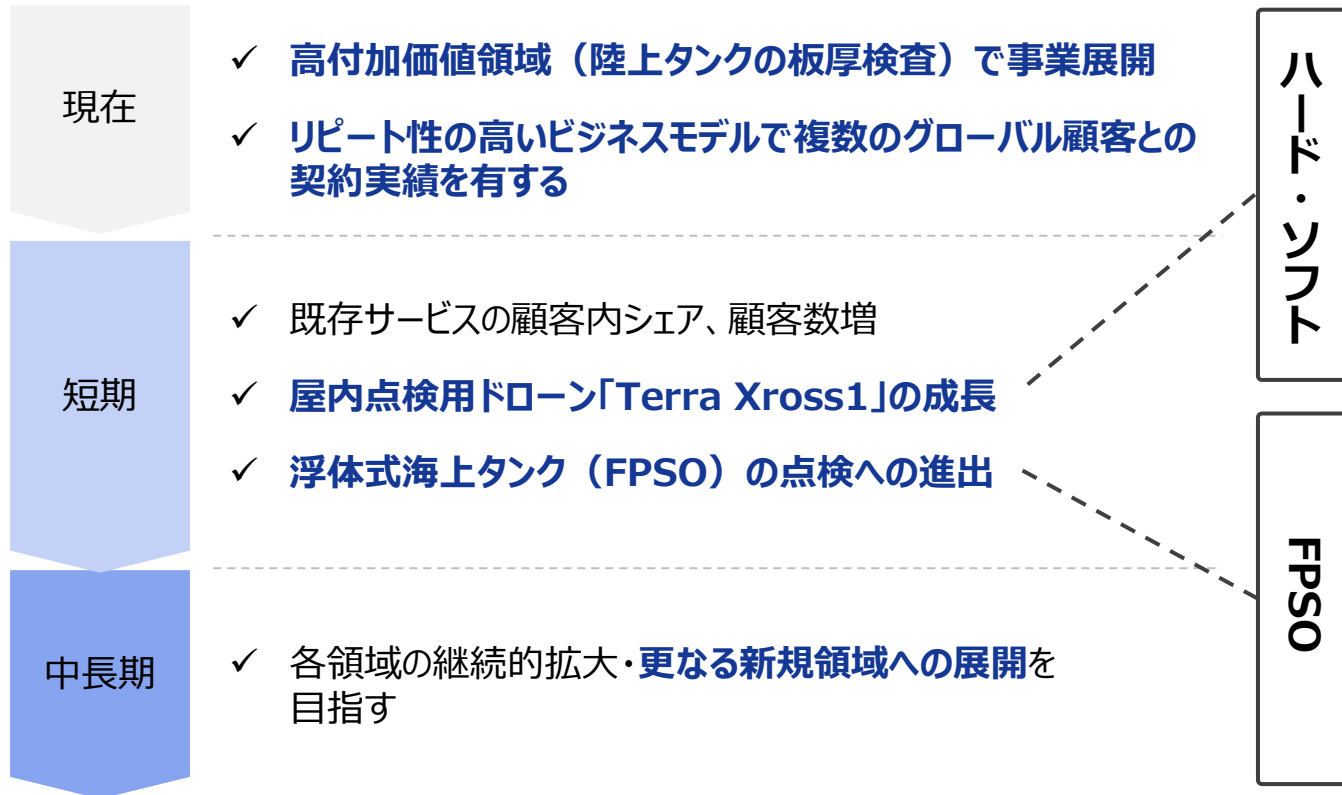
(2) 過去年度に案件を受注したことのある顧客

(3) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

今後の方向性

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

■ 今後の方向性



■ 短期での主な成長ドライバー

- 自社開発品であり、屋内での安定飛行が可能
 - 従来品（他社品）の3分の1のコストで提供可能のため、これまで価格を理由導入を見送っていた潜在顧客に対する販売も期待でき、市場そのものの拡大を目指す
 - 点検したデータを分析するクラウドサービス（Terra Xross Cloud）も合わせて提供
-
- FPSO向け検査ドローンの展開に向け、浮体式石油・ガス生産設備分野の世界Top3企業の全てと協働^{2,3}
 - 陸上タンクより点検の難易度が高いため、更に付加価値の高いビジネス展開を見込む

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

(2) 「浮体式石油・ガス生産設備分野の世界Top3企業」とは、三井海洋開発株式会社（MODEC）、SBM Offshore N.V.、BW Offshore Limitedの3社を指す

(3) <https://terra-drone.net/17339>, <https://terra-drone.net/19709>

事業別ハイライト - 農業

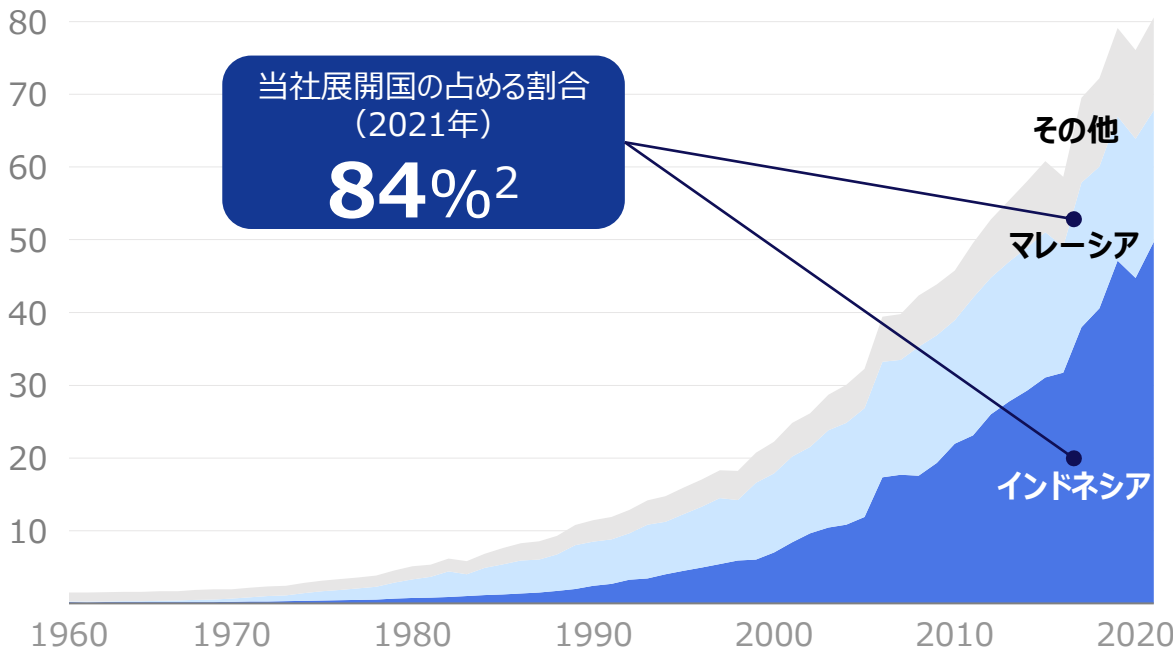


高い成長性・広大な市場規模

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

■ パーム油の全世界生産量¹

(単位：百万トン)



■ 当社農業ビジネスの潜在市場規模（現時点）³



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

(2) 2021年時点

(3) 詳細な計算根拠は52頁参照。記載の数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、当社による一定の仮定に基づいて算出された推計値であるため、実際の市場規模とは異なる可能性がある
(当社シェア) = (①25/1期の当社農業事業売上高 (636百万円)) / (②市場規模 (5,000億円)) で計算。結果として①6.36 ÷ ②5,000 ≒ 0.1%となるため、1%未満として記載

【参考】市場規模

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

市場規模
33億米ドル
=5,000億円⁴

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

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

(2) 単価、頻度は当社提供サービスに準ずる

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

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

事業環境・当社のポジション – 概要

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

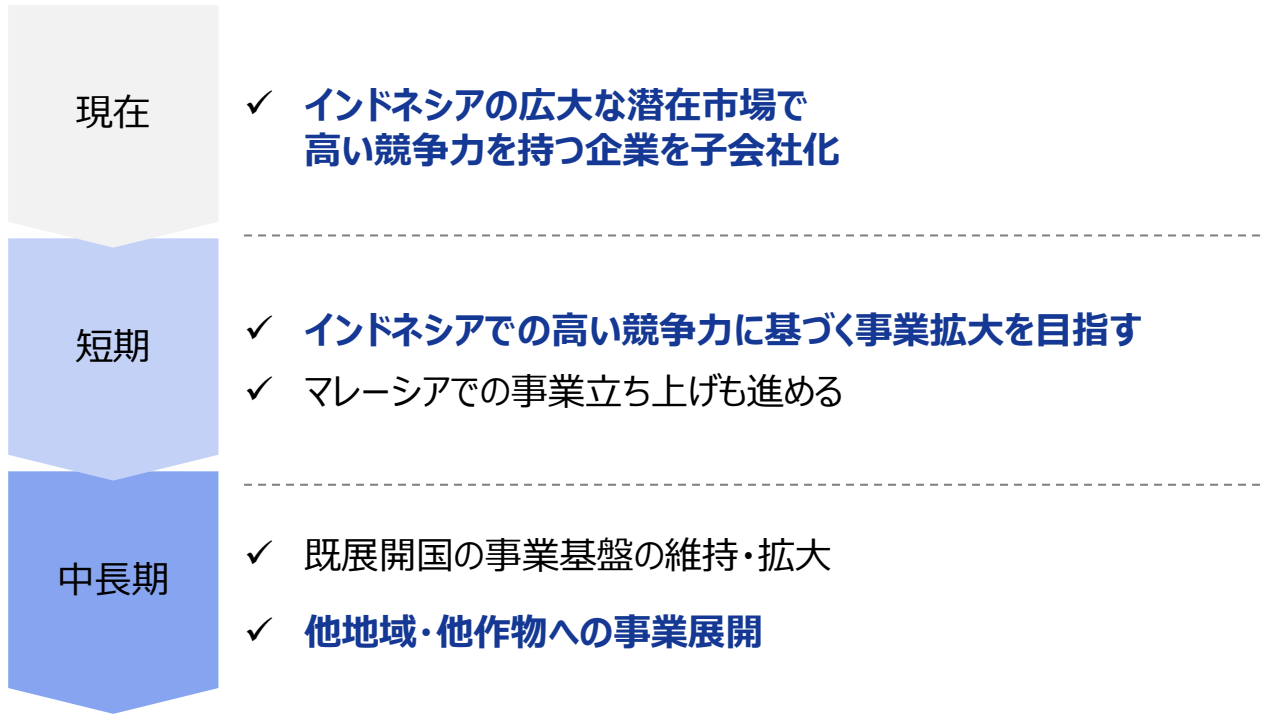
	事業環境	当社のポジション
①技術力	・ 噴射精度と効率性が競争力に直結	✓ 世界で他社に先駆けて、誤差5cm以内でのピンポイント噴射が可能なハード技術を保有¹
②顧客	・ パーム農園の大半は企業による大規模経営¹	✓ インドネシアパーム農園事業者Top1,2が顧客
③サプライチェーン	・ 農園事業者は複数農園を各地に保有するためサービス提供者も各地への展開が求められる	✓ インドネシア各地に拠点を展開
④オペレーション	・ 労働集約性が高いビジネスのため、オペレーション効率が収益性に直結	✓ 豊富な事業運営の経験に基づく生産性改善のノウハウを有する
⑤参入障壁	・ ①～④のハードルがあるため、後発競合が参入することは容易ではない	✓ <u>高い競争力に基づきインドネシア内シェアNo.1²</u>

(1) 当社調べ
(2) 当社調べ

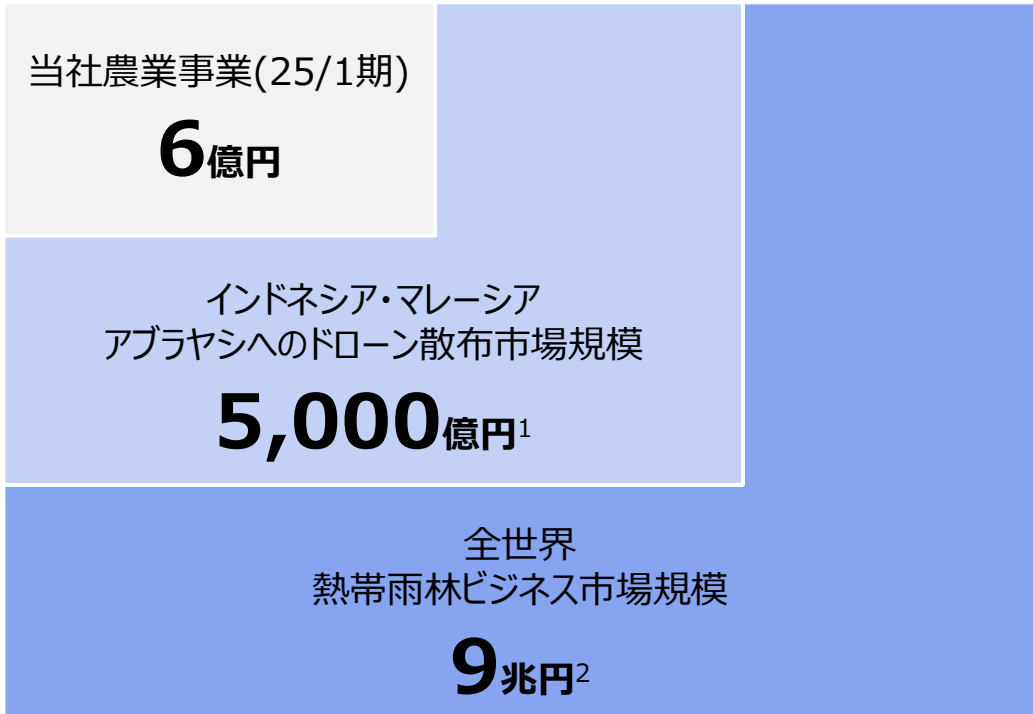
今後の方向性

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

■ 今後の方向性



■ 市場の拡大イメージ



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

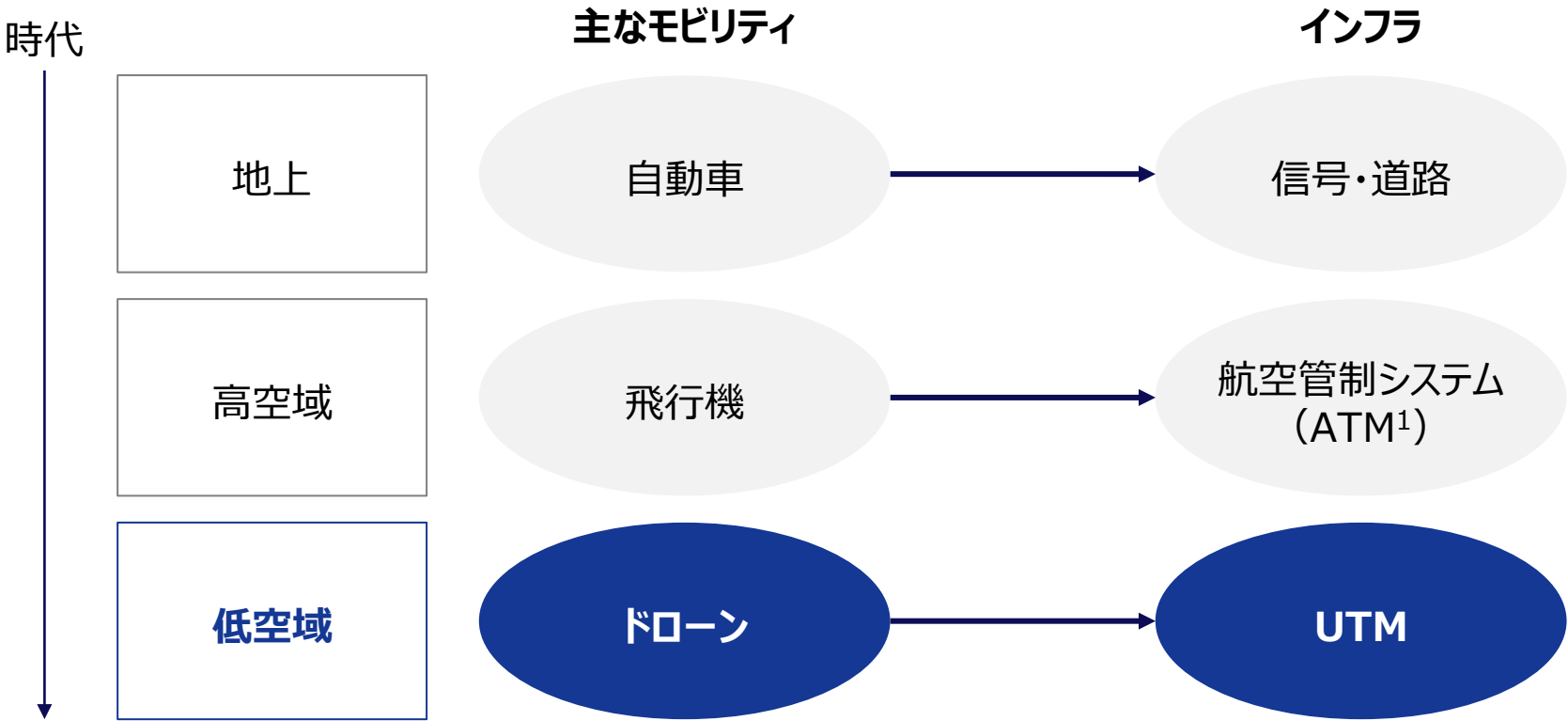
(1) 52頁を参照
(2) 面積×単価×頻度で計算。面積はWorld bankにおけるインドネシア、マレーシア、ブラジル、コロンビア、ペルー、ボリビア、エクアドル、ベネズエラ、ガイアナ、スリナムの森林面積計。単価は当社提供サービスに準じ17USD、頻度は52頁と同様にミノムシ駆除で3回/年、肥料で1回/年と設定。結果として市場規模は600億米ドルと計算され、1米ドル=150円前提で日本円に換算

事業別ハイライト - UTM



UTMとは

✓ UTMは、ドローンをはじめとした低空域のモビリティの運航インフラ



(1) ATM : Air Traffic Management

機能

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

■ ATM・UTMの対象物の比較

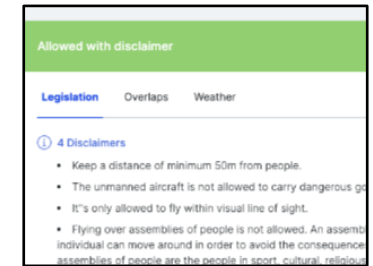
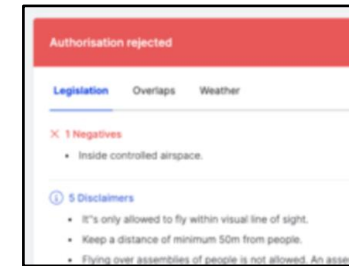
	国内 登録機体数	操縦	運航形態
ATM (飛行機)	2,818機 ¹	有人飛行	定期便
UTM (ドローン)	38万 7,548機 ²	無人飛行・ 目視外の場合もあり	様々

UTMではよりデジタルで自動化された機能が求められる

■ UTMの主な機能

①
飛行承認

要件を審査し、
却下（左）承認（右）を判定



②
モニタリング

ドローンの運航状況を
常時リアルタイムで管理

位置情報



飛行情報

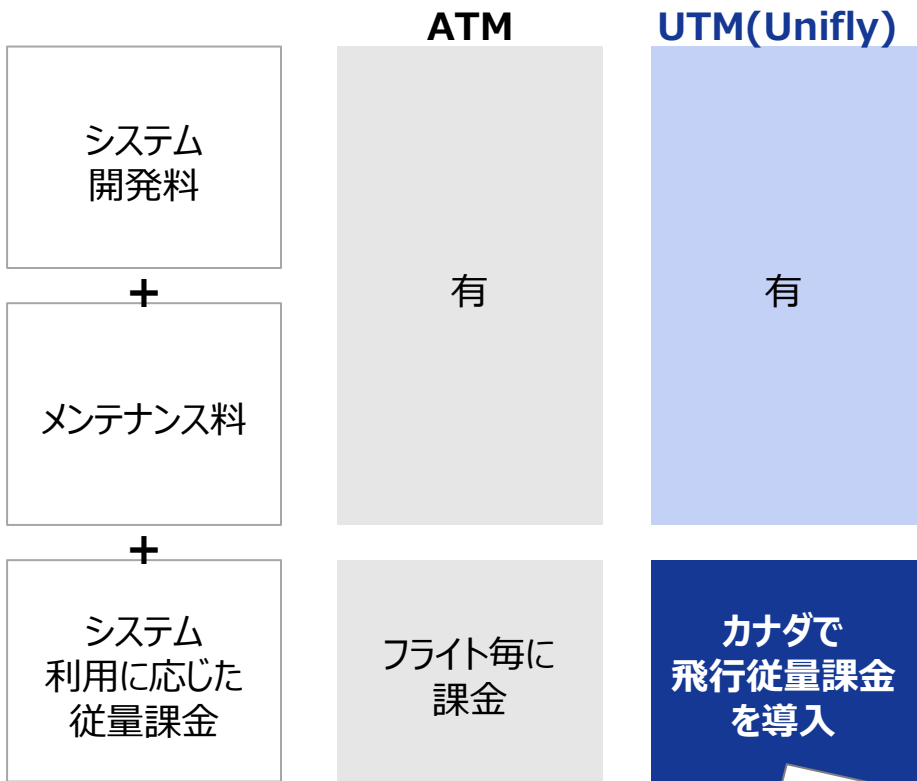
Live Tracking Info	
ICAO 24-bit Adresse	SSR mode 3/A
Geschwindigkeit über Grund	Heading
5.32 m/s	SE
Latitude	Longitude
53°33'18"	010°00'16"
Geometrische Höhe	Barometrische Höhe
23.14 m	23.14 m

(1) 2024年5月末時点。出所：国土交通省「登録航空機数の推移」(https://www.mlit.go.jp/koku/koku_tk1_000040.html)
 (2) 2024年3月末時点。出所：国土交通省 (<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyoudai19/siryou1.pdf>)

ビジネスモデル

- ✓ UTMはATMと近いビジネスモデルで、システム開発・メンテナンス料に加え、利用に応じた従量課金の導入も進みつつある
- ✓ 現時点でも、例えばカナダでは飛行承認数に応じた従量課金制度を導入している

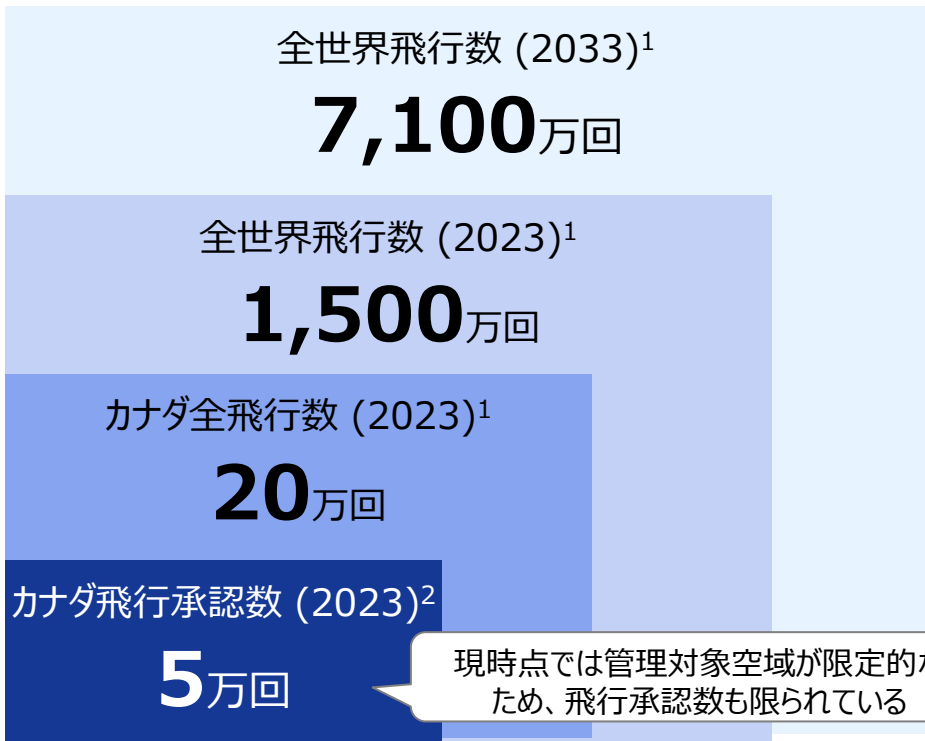
■ ATM・UTMのビジネスモデル比較



カナダで
飛行従量課金
を導入

飛行承認一回ごとに5.5USDを課金

■ カナダ・全世界ドローン飛行数・承認数



現時点では管理対象空域が限定的なため、飛行承認数も限られている

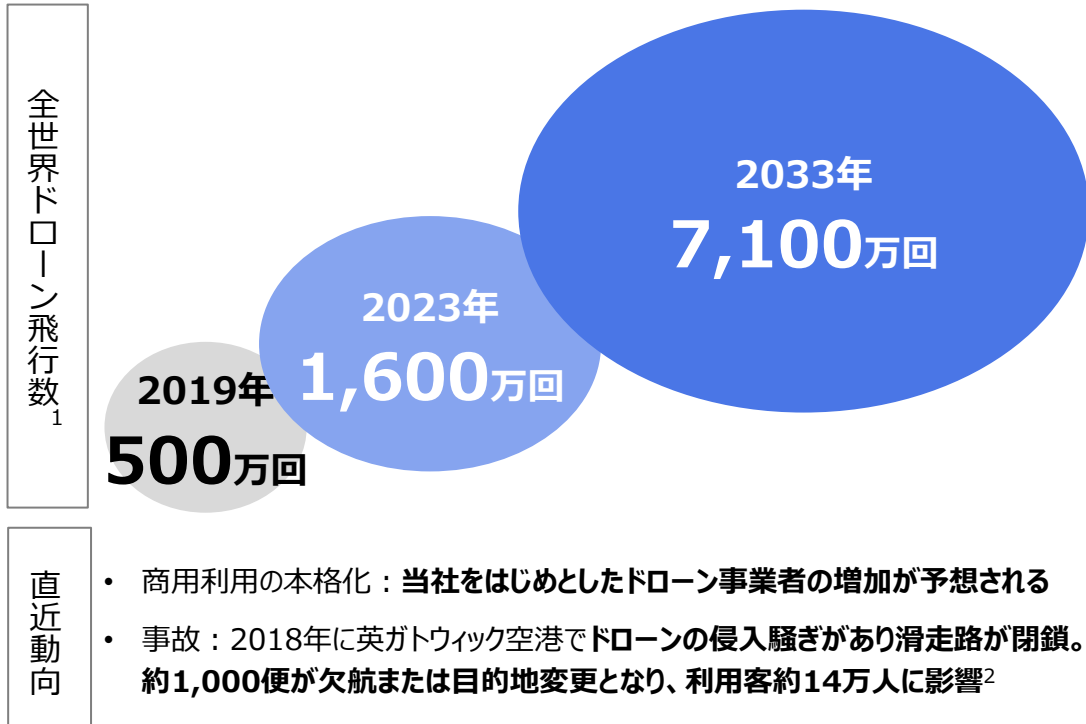
(1) SMBC日興証券株式会社の依頼により有償で実施された、アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社による『UTM(ドローン運航管理システム)グローバル市場調査プロジェクト成果物資料(最終報告書)』(2024)。
予測値であり、記載通りに推移することを保証するものではない。運用中の商用ドローンの総飛行回数を指し、ドローン運行事業者、UTM事業者等へのサーベイ調査に基づき算出した2022年の1機体あたり平均飛行回数実績を基に、規制整備状況や統計情報等を踏まえて算出

(2) 当社提供のUTMによる飛行承認数。2022年11月から2023年10月末までの数値

義務化に向けた流れ

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

空域の混雑化は加速



UTM義務化への動き

- | | |
|--------------------------|---|
| 欧州 ³ | <ul style="list-style-type: none"> 2023年に全27加盟国のUTM導入義務化を決定 |
| 米国
カナダ ^{4,5} | <ul style="list-style-type: none"> 空港周辺の空域での利用が義務化 |
| 日本 ⁶ | <ul style="list-style-type: none"> 国土交通省航空局がUTMの導入検討を進める |

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

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

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

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

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

(6) <https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyoudai17/siryou1.pdf>

事業環境・当社のポジション – 概要

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

事業環境

当社のポジション

①安全性重視

- 顧客の性質上、安全性を最も重視しており、**UTMも航空規制への遵守が強く求められる**

②先行者優位

- 顧客は**1国1社（国により～数社）のみ**
- また①と同様、顧客が安全性を重視するため**スイッチングコストが非常に高い**

③欧州/米国の重要性

- EASA（欧州）とFAA（米国）は世界のUTMのルール策定に大きな影響力を有する**
- 欧米にUTMプロバイダーとして入り込めば、先行して世界標準のプロダクトの開発が可能

- ✓ **航空知識豊富なメンバーが在籍しプロダクトへ反映。各国ANSPから高い評価を受ける**

- ✓ **結果、UTM提供国数ベースで世界No.1¹に位置**

- ✓ **欧州/米国いずれの地域でもNo.1シェア²**

- ✓ **カナダとサウジアラビアのANSPに対して、当社が欧州方式のUTMを提供**

次
頁
で
詳
細
説
明

(1) UTM実装済/稼働実績ありの国の全数に対する各社グループによるUTM提供国数の占める割合を比較。詳細は61頁参照

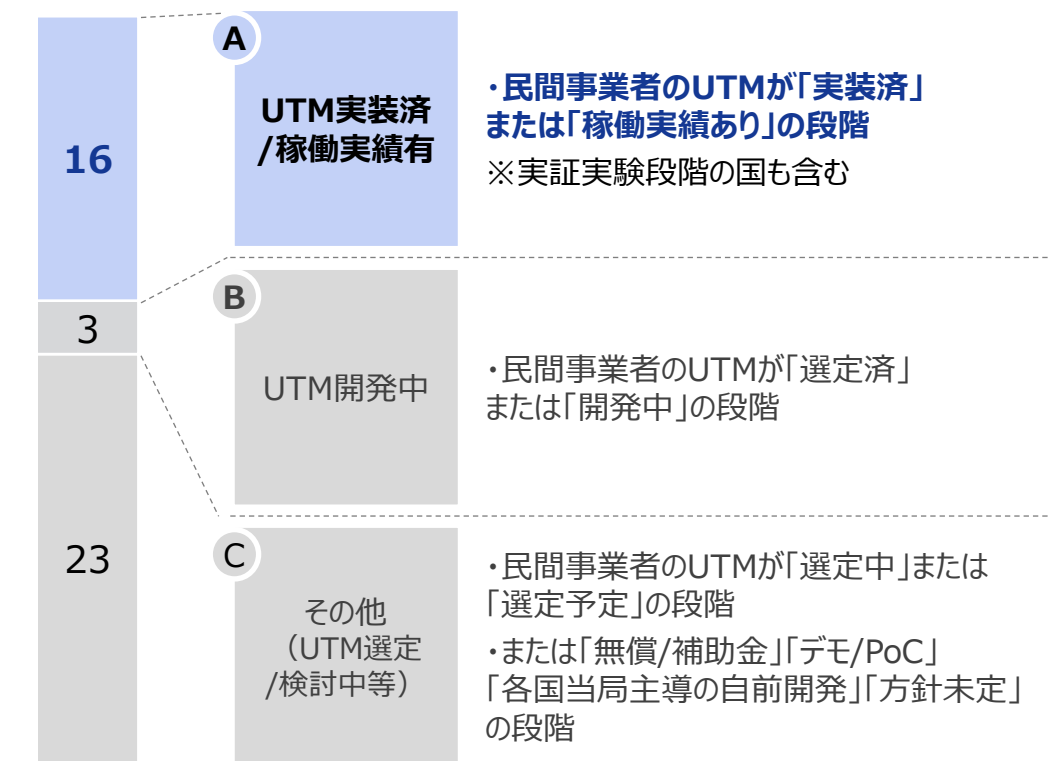
(2) シェアの考え方について、欧州は提供国数の占める割合を比較（注記1参照）。米国は国内他事業者とのシェア比較であり、いずれも詳細は61頁参照

事業環境・当社のポジション – 国別UTM導入状況

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

検討国数・ステータス¹

計42カ国



民間UTM事業者の導入実績(2024年7月時点、国別)

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

A UTM実装済/稼働実績有		アメリカ	Aloft
		カナダ	UniFLY enabling autonomous aviation
		ドイツ	
		スペイン	
		ベルギー	
		デンマーク	
		オーストリア	
		ブルガリア	
		サウジアラビア	TerraDrone
		日本	
		イギリス	A社
		ノルウェー	
		オランダ	
		フランス	B社

ステータスAのうち
63%の国が
当社グループを採用

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

(1) UTM検討国数/検討ステータス: 各国規制当局の公開情報、業界有識者インタビュー、業界レポート(UTM Readiness Index)等を基に収集・整理

拠点別PL

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

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

・24/1期の買収後、25/1期は実績が通期計上されたことに伴い売上高および営業損失が拡大

・なおUniflyは現地商慣習の関係で、人件費の原価/販管費の振分け基準が通常と異なる¹ため、売上総利益は参考値とし、営業利益を主な指標と位置付け

・国内UTM事業は今後の本格的な事業立上げに向け、開発費が生じている

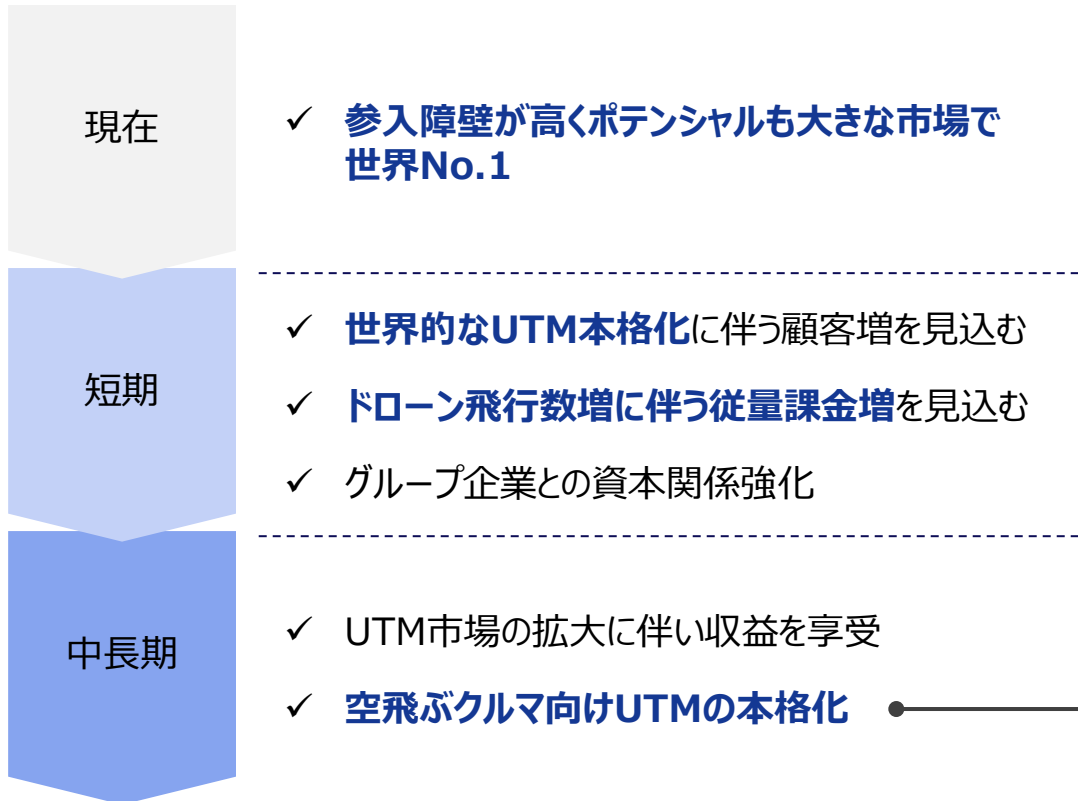
・かかる状況を踏まえ、国内UTM事業は当面補助金(営業外収入)を含めた収益管理の実施が適切と判断

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

今後の方向性

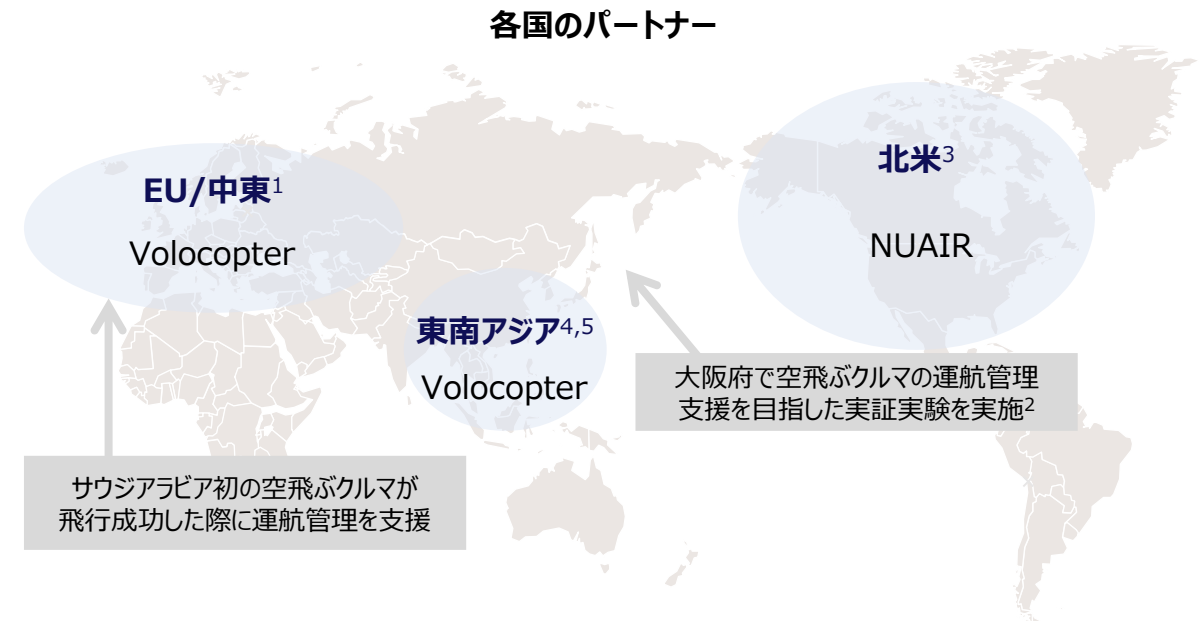
- ✓ 短期的には、継続的な顧客獲得やドローンの飛行数増加に伴う収益拡大を見込む
- ✓ 中長期的には空飛ぶクルマ向けUTMの本格化を見据えた開発を進める

■ 今後の方向性



■ 空飛ぶクルマ向けUTMに向けた取り組み

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



(1) <https://www.drone.jp/news/2024022718450382264.html>

(2) <https://www.city.osaka.lg.jp/keizaisenryaku/page/0000622668.html>

(3) <https://www.unmannedairspace.info/latest-news-and-information/aloft-updates-airspace-map-with-remote-id-tracking/>

(4) <https://www.volocopter.com/en/newsroom/successful-integration-of-piloted-air-taxi-into-air-traffic-management-utm-system>

(5) <https://www.facebook.com/watch/?v=2572837939442788>

グループ3社で空飛ぶクルマ向けUTMの開発を目指す



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

リスクの情報



認識するリスク（1/2）

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

認識するリスク（2/2）

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

(参考：当社およびTM社、TC社と弊社代表取締役の関係性)

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

*徳重の資産管理会社

本資料の取り扱いについて

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

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

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

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

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

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

今後の開示について

本資料のアップデートは、今後、年度末決算の発表時期（3月頃）を目途として開示を行う予定です。

Fin

