

2026年1月期 通期 決算説明資料

Terra Drone 株式会社（東証グロース：278A）
2026年 3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. エグゼクティブ・サマリー
2. 企業概要
3. 成長戦略
4. 2026年1月期 通期決算実績
5. 2027年1月期 業績予想
6. Appendix

エグゼクティブ・サマリー



エグゼクティブ・サマリー (1/2)

①2026年
1月期
通期実績

<連結業績>

- **12/15開示の業績予想時点から、インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため、売上高/営業利益は予想を上振れて着地。特別損失も業績予想の範囲内にとどまり、親会社株主に帰属する当期純利益は業績予想の範囲内で着地**
 - 売上高4,782百万円（予想比+312~498百万円）、営業利益▲1,143百万円（予想比+123~345百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲2,327百万円（予想比▲630~+472百万円）
 - 第4四半期（3か月間）の特別損失は計1,346百万円となり、業績予想の範囲内（860~1780百万）で着地

<セグメント別業績>

- **ドローンソリューション：連結業績と同様、インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため予想を上振れて着地**
 - 売上高：4,162百万円（予想比+339~455百万円）、営業利益：▲434百万円（予想比+135~287百万円）
- **運航管理：業績予想の範囲内で着地**
 - 売上高：619百万円（予想比▲28~+42百万円）、営業利益▲709百万円（予想比▲12~+58百万円）、調整後営業利益（営業利益+国内UTM補助金）▲532百万円（予想比▲12~+58百万円）

<2026年1月期の振り返り>

- **26/1期は複数の要因が重なり業績が期初予想を下回ったが、いずれの要因も27/1期以降の業績への重大な影響はない**と考えている
 - **インドネシア子会社での火災事故**：対応・補償は誠実に進捗。また、26/1期特別損失は業績予想（12/15開示）の範囲内に着地。事業活動も通常に近い形で継続しており27/1期の損失拡大は限定的となる見込（26/1期比で営業利益が▲76百万円悪化見込）
 - **Aloftの子会社化中止/保有株式の譲渡**：2026年2月13日に当社保有全株式の第三者への譲渡が完了し、Aloftは当社グループから離脱。UTMには莫大なポテンシャルがある認識に変わりなく、引き続き当社のコア事業の位置づけ
 - **減損損失の計上**：Unifly固定資産およびドローンスタートアップの有価証券で減損損失を計上したが、その事業上の重要性や戦略的意義は変わらない
 - **既存事業の業績下振れ**：各事業それぞれに対する対策を実施中

エグゼクティブ・サマリー (2/2)

<成長戦略の見直し>

- **事業機会**：ドローン市場全体においても、当社事業においても、かつてない機会が到来
 - 市場：地政学・規制・政策の変化を背景に、非中国系ドローン市場は構造的な拡大局面に入っている
 - 当社：Terra Xross 1/サウジアラビア/UTMを中心に、マクロ環境の追い風を捉えつつある
- **成長戦略の見直し**：目の前の巨大な事業機会を掴み、シェアの拡大や競合優位性/先行優位性を確立のため、事業のスピードを最優先
 - 当社はこれまで売上と利益のバランスを取りながらの成長を目指してきたが、27/1期は勝負の年と位置付け、成長と投資を優先し、28/1期の以降の利益を最大化すること、そしてその先の将来の世界No.1の実現を狙う

<2027年1月期 業績予想>

- **事業方針**：上述の通り、27/1期は成長と投資を優先
 - **成長**：インドネシアは減収の一方、Terra Xross 1やサウジアラビア・Uniflyでの高成長を見込む
 - **投資**：非連続的成長に向け、新規領域への参入/人材投資を実施（営業利益影響計▲600百万円）
加えて連続的成長に向けた投資も、Terra Xross 1/UTMを中心に、既存事業の利益を損なわない範囲で実施（詳細42/43頁）
- **連結業績**：売上高5,073百万円（前期比+6%/+291百万円）、営業利益▲1,658百万円（前期比▲515百万円）、調整後営業利益▲1,595百万円（前期比▲628百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益▲1,266百万円（前期比+1,061百万円）
 - 営業利益の増減には、上記の非連続的な成長に向けた投資（▲600百万円）に加え、前期に計上したAloft費用の剥落（+151百万円）、インドネシア減益影響（▲76百万円）が大きく影響
- **ドローンソリューション**：売上高4,130百万円（前期比▲1%/▲32百万円）、営業利益▲1,111百万円（前期比▲677百万円）
- **運航管理**：売上高943百万円（前期比+52%/+324百万円）、営業利益▲547百万円（前期比+162百万円）、調整後営業利益▲484百万円（+48百万円）

<2027年1月期 第1四半期の見通し>

- いずれの事業も、通期予想に対する第1四半期の占める売上高構成比は比較的小さくなる見込
- なお業績予想には現時点で不確定性の高い事項（新規事業の進展等）は織り込んでいない。進捗/見込に変化が生じた際は随時開示

②成長戦略/
2027年1月期
業績予想

企業概要



事業概要

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



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

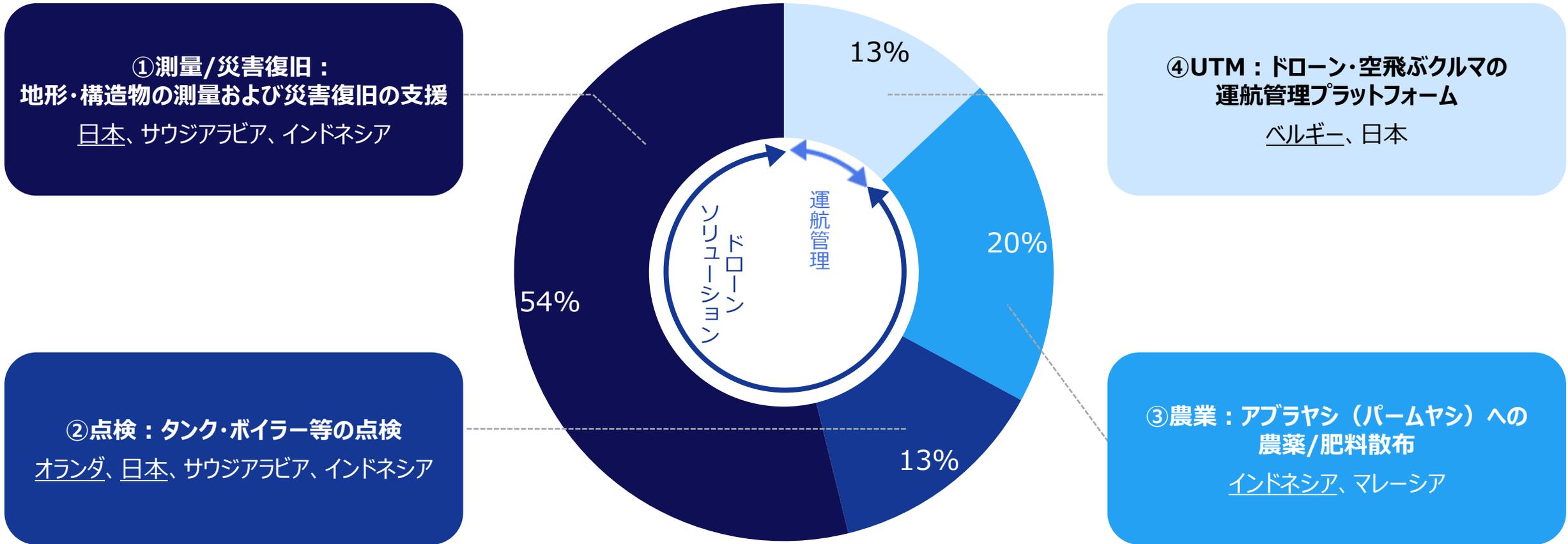
低空域の安全管理を行い、
ドローンが飛び交う社会の実装に貢献

UTM

ドローンの運航を管理するためのシステム

事業構成

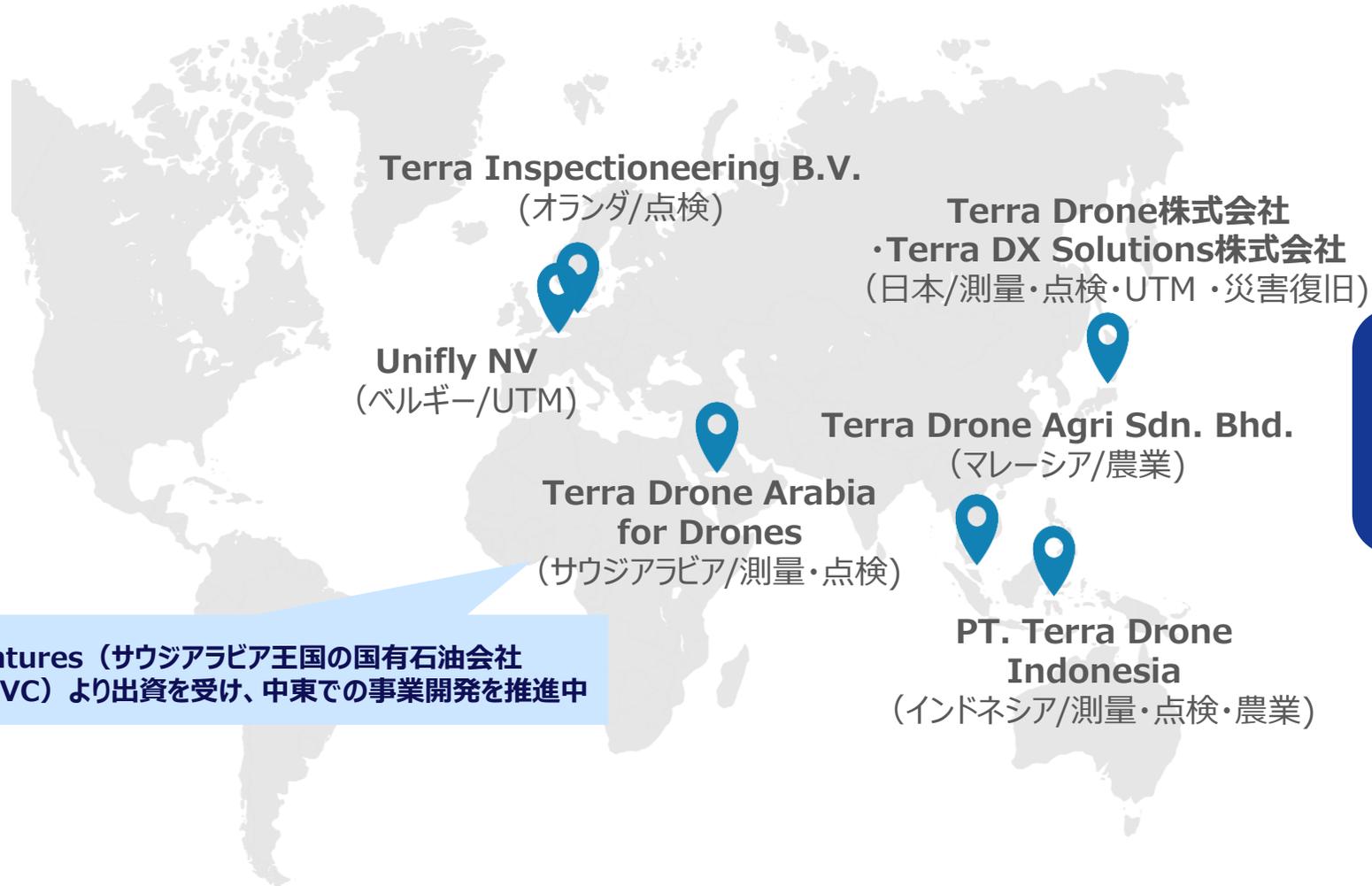
✓ ドローンソリューションセグメントは測量/災害復旧・点検・農業事業から、運航管理セグメントはUTM事業から構成



*2026年1月期の売上高構成比

グローバルネットワーク1

✓ グローバルな事業拠点を構築



2026年1月期
海外売上高比率²
60%

Wa'ed Ventures (サウジアラビア王国の国有石油会社
アラムコが支援するVC) より出資を受け、中東での事業開発を推進中

(1) 開示日時点。主要なグループ会社のみ記載

(2) 海外売上高比率 = 海外子会社の売上高が連結全体に占める比率 ※国内拠点の海外顧客に対する売上高は含まない

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

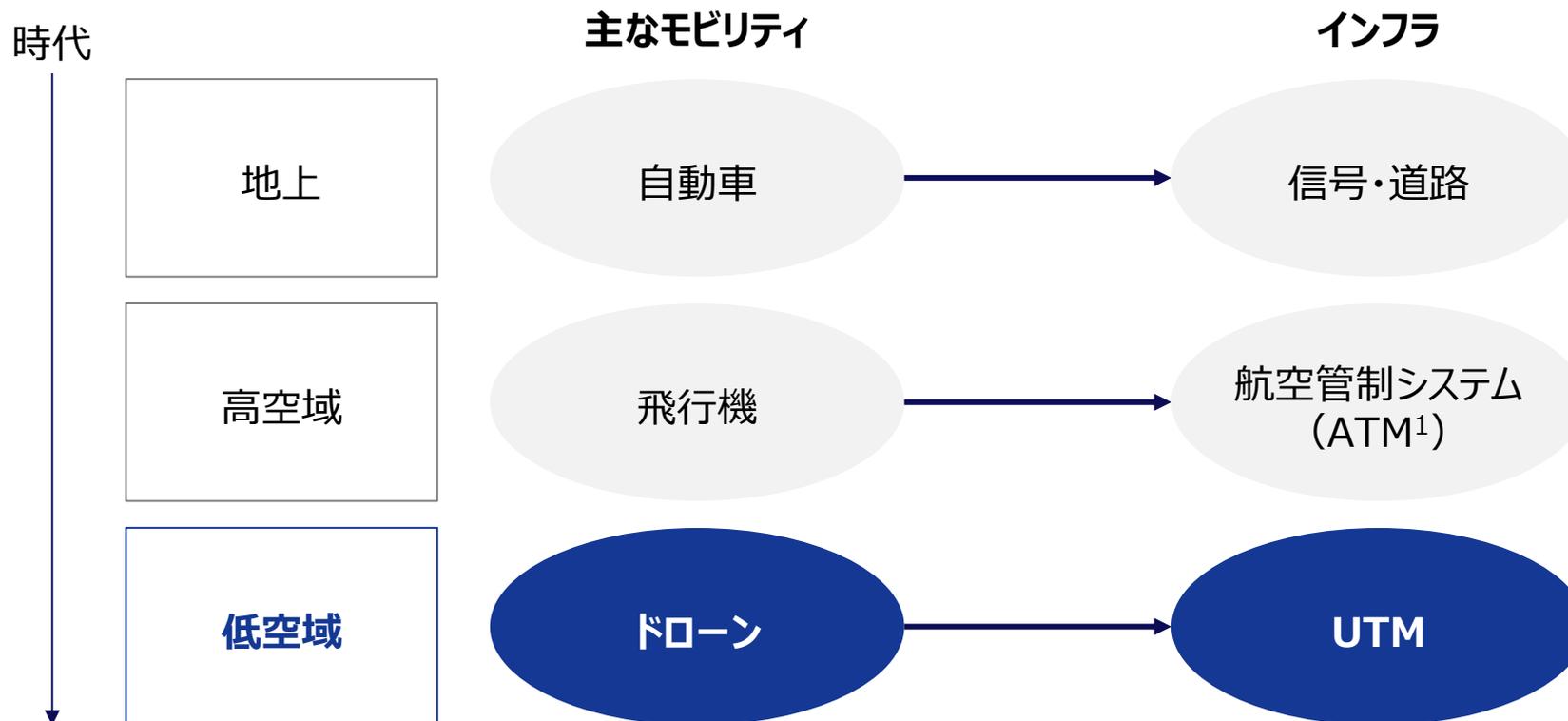
No.1

(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15頁参照

UTMのポテンシャル – 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

UTMのポテンシャル – 機能

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

■ ATM・UTMの対象物の比較

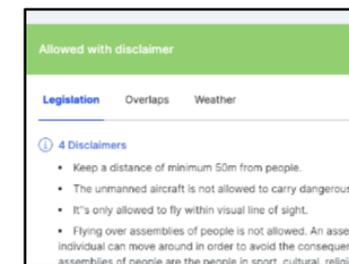
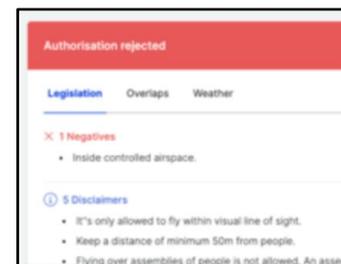
	国内 登録機体数	操縦	運航形態
ATM (飛行機)	2,818機 ¹	有人飛行	定期便
UTM (ドローン)	38万 7,548機 ²	無人飛行・ 目視外の 場合もあり	様々

UTMではよりデジタルで自動化された機能が求められる

■ UTMの主な機能

①
飛行承認

要件を審査し、
却下（左）承認（右）を判定



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 SE
5.32 m/s	
Latitude	Longitude
53°33'18"	010°00'18"
Geometrische Höhe	Barometrische Höhe
24.68 m QNH	24.68 m QNH

(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)

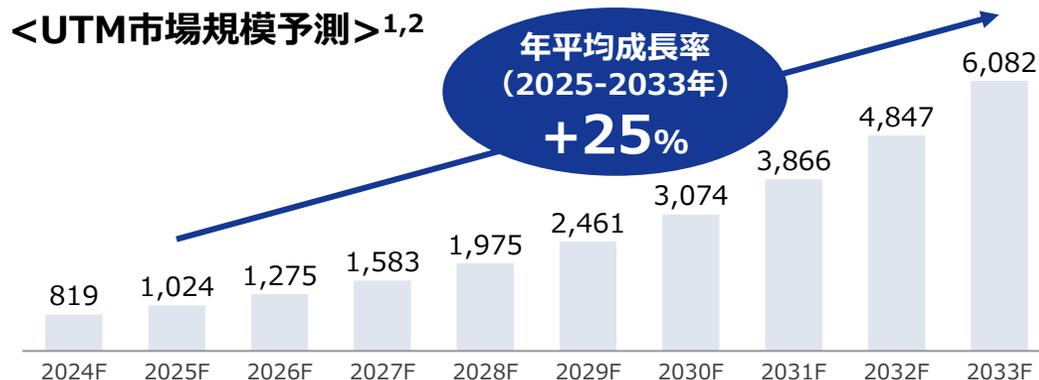
(2) 2024年3月末時点。出所：国土交通省 (https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kogatamujinki/kanminkyougi_dai19/siryou1.pdf)

UTMのポテンシャル – ビジネスモデル・当社の立ち位置

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

■ UTMビジネス概要

① 高い成長性



② 優れた
ビジネスモデル

- ✓ **リカーリング性**
 - 導入後、**継続的にライセンス料**が発生
 - カナダでは**フライト毎の従量課金モデルも導入** (フライトあたり5.5米ドル)
- ✓ **スケールビリティ**
 - コアプロダクトを開発済みであるため、**限界利益率が高い**

■ 民間UTM事業者の導入実績(2024年7月時点、国別)³

カナダ	
ドイツ	
スペイン	
ベルギー	
デンマーク	
オーストリア	
ブルガリア	
サウジアラビア	
日本	
アメリカ	
イギリス	B社
ノルウェー	
オランダ	
フランス	C社
イタリア	D社
シンガポール	E社

当社グループがシェアNo.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)。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「F」は予測値を表す

(3) ランキングはUTM実装済み、または稼働実績がある国のみを対象。また、1国に複数の事業者が存在する場合は、最大シェアを持つ事業者を対象とする

成長戦略



当社の目標は、グローバルNo.1



2026年1月期の振り返り：サマリ

✓ 26/1¹期は複数の要因が重なり、業績が期初予想を下回ってしまったが、いずれの要因も27/1期以降の業績への重大な影響はないと考えている

業績修正の主因 ²	概要（第3四半期の決算発表時点）	現状/今後の展望
<p>①インドネシア 子会社の火災事故 (19頁参照)</p>	<ul style="list-style-type: none"> インドネシア子会社での火災事故に伴い、本件に対する補償や対応費用の発生、今後の事業運営への影響が想定されていた 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 対応・補償は誠実に進捗。また、26/1期の特別損失は業績予想（12/15開示）の範囲内に着地 ✓ 現地の事業活動も通常に近い形で継続しており、27/1期の損失拡大は限定的となる見込み
<p>②Aloftの 子会社化中止/ 保有株式の譲渡 (20頁参照)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 相手方との取引条件の合意が困難と判断し、子会社化手続きの中止を決定 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 手続き中止の決定後、当社の保有全株式を第三者に譲渡し、Aloftは当社グループから離脱 ✓ UTMには莫大なポテンシャルがある認識に変わりなく、引き続き当社のコア事業の位置づけ
<p>③減損損失の計上</p>	<ul style="list-style-type: none"> Uniflyの固定資産および未上場ドローン物流スタートアップ企業2社の投資有価証券について減損損失を計上する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Unifly/有価証券は実際に減損損失を計上したが、その事業上の重要性や戦略的意義は変わらない ✓ また、業績予想外の事項でインドネシア子会社の固定資産の減損損失も発生したが、①の通り損失拡大は限定的
<p>④既存事業の 業績下振れ (21頁参照)</p>	<ul style="list-style-type: none"> いくつかの拠点・事業において、期初想定より業績が下振れ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各事業それぞれに対する対策を実施中

(1) 25/1期=2025年1月期、26/1期=2026年1月期、27/1期=2027年1月期の意。以降のページも同様

(2) 2026年12月15日開示の2026年1月期の業績予想の修正に対する、期初予想からの主な修正要因を抜粋

2026年1月期の振り返り：①当社海外子会社における火災事故

- ✓ 当社子会社 PT. Terra Drone Indonesiaにて発生した火災について、ご遺族への補償および事後対応を誠実に進めております。
- ✓ 一方で、現地事業活動は概ね通常通り継続しており、27/1期の業績への影響および損失拡大は限定的となる見込みです。

概要 ¹	事案概要	<ul style="list-style-type: none">発生日時：2025年12月9日 正午12:10頃 (現地時間)場所：PT. Terra Drone Indonesia ジャカルタ本社状況：火災により現地従業員22名が逝去
	ご遺族への補償状況	<ul style="list-style-type: none">22名のうち19名のご遺族への支払い完了残り3名についても、引き続き誠意を持って協議を継続中
	事業への影響	<ul style="list-style-type: none">拠点：本社は現在使用停止中だが、代替拠点を確保し、主要な事業活動および顧客サービスは通常通り継続運営への影響：限定的であり、顧客への供給体制に支障なし。具体的な業績への影響は右記の通り
業績への影響	26/1期 第4四半期 実績	<ul style="list-style-type: none">売上/営業利益：想定よりオペレーションが遅滞なく進んだことと、検収書の回収が進んだことで、12/15開示の業績予想の想定を大きく超過火災関連特損：業績予想の700百万円は下回り341百万円で着地その他特損：火災関連とは別に、TDIDの将来見通しの不透明化に伴い、固定資産の減損損失を399百万円計上。ただし「事業への影響」の通り、事業運営は通常通り継続しており、かつ下記の通り来期の利益悪化は限定的となる見通し
	27/1期 通期見通し	<ul style="list-style-type: none">今後の成長戦略は改めて精査が必要な状況ではあるが、26/1期からの27/1期での営業利益の悪化は▲76百万円と限定的となる見込みまた火災対応関連の損失については、27/1期での発生が見込まれる分についても、26/1期の特別損失で計上済であるため、現時点では追加発生の見込みは無い

(1) 2026年1月30日開示の「当社海外子会社で発生した火災につきまして（第四報）」と同内容

2026年1月期の振り返り：②Aloft子会社化中止/保有株式の譲渡

- ✓ 当社の持分法適用会社であったAloft Technologies, Inc（以下Aloft）について、2026年2月13日に当社保有の全株式の第三者への譲渡が完了し、Aloftは当社グループから離脱

本件の
経緯

<子会社化の中止>

- 25/9/16 : Aloftの完全子会社化を機関決定
- 25/12/16 : 機関決定以降の為替動向等を含む事業環境の変化等を踏まえ、現時点では相手方との取引条件の合意が困難であると判断し、本件に係る手続きの中止を決定

<当社保有全株式の譲渡>

- 26/2/12 : 当社保有のAloftの全株式の第三者への譲渡が決定
- **26/2/13 : クロージングが完了し、当社グループから離脱（本日開示）**

26/1期
業績影響

①販管費（子会社化関連費用）

- 25/12/15業績予想 : 170百万円を見込
- **実績（本日開示） : 151百万円で計上**

②特別損失および営業外費用（子会社化の中止および株式譲渡に伴うもの）

- 25/12/15業績予想 : 特別損失160~660百万円を見込
- 26/2/12開示（譲渡決定時） : 特別損失約426百万円を見込
- **実績（本日開示） : 監査法人との協議の結果、一部項目の科目変更が発生し、営業外費用289百万円、特別損失は157百万円で計上（株式譲渡に伴う損失も26/1期に計上済）**

引き続き当社UTMのグローバルスタンダード構築ポテンシャルは大きいと認識しており、コア事業の位置づけは変わらない

2026年1月期の振り返り：④既存事業の業績下振れ

✓ その他いくつかの既存事業においても、業績の下振れが発生してしまったが、それぞれに対して対策を進行中

下振れ要因	概要	今後の見通し/対策
Terra Xross 1 の生産遅延	<ul style="list-style-type: none"> 安定的な量産体制の構築に、想定以上の期間を要した 	<ul style="list-style-type: none"> 大きなポテンシャルを有するプロダクトであり、生産その他の体制構築に重点的な投資を行う（詳細42頁）
業績ボラティリティの顕在化 概要	<ul style="list-style-type: none"> 一部地域/事業の潜在的なボラティリティの高さが、（主に一時的な）市場環境の変化により顕在化 	<ul style="list-style-type: none"> 元々、需要連動性の低い複数事業を組み合わせることで、グループ全体のボラティリティを平準化する戦略を進めてきた 加えて今後は各事業のボラティリティ抑制も進める（下記）
測定/ 国内ハード	<ul style="list-style-type: none"> 購入者向け補助金が想定より減少 	<ul style="list-style-type: none"> 補助金依存率の低い、低単価品の販売強化
測定/ 災害復旧	<ul style="list-style-type: none"> 気候要因等の影響により案件数が減少 	<ul style="list-style-type: none"> 災害復旧以外の調査領域への進出
Unifly	<ul style="list-style-type: none"> 案件あたりの単価の大きさに加え、当期末付近に多数の大型案件の計上を見込んでいたが、一部が来期に期ずれ 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き案件獲得を進める。また、今期 EuroUSC Italiaの子会社化で開始したドローンユーザー向けコンサル事業は、比較的安定需要を見込める領域でありこちらの拡大も進める

事業機会：世界的なドローン市場の拡大

- ✓ 地政学・規制・政策の変化を背景に、非中国系ドローン市場は世界的に構造的な拡大局面に入っている
- ✓ 当社事業についても、各領域で市場環境の変化を捉え、事業ポテンシャルを顕在化させつつある

市場環境：構造的な拡大局面

世界	<p>各国でドローン需要の拡大やサプライチェーン再編の動きが進む</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 規制緩和/政府支援による利用の促進 ・ ウクライナ・イラン情勢を機とした防衛ドローンの重要性認識の強化 ・ 西側諸国各国で脱中国への議論の進行
米国	<p>規制緩和による商用利用の拡大と、非中国系製品への需要シフト</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ FAAによる目視外飛行の一般化ルール(Part 108)策定 ・ 国防権限法(NDAA)等を根拠とした、政府機関・重要インフラからの中国製ドローン排除厳格化
日本	<p>安全保障に基づくドローンの産業育成と、強力な公的支援の実施</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 政府がドローンを特定重要物資に指定 ・ 国産ドローンの開発・普及推進のため、関連する研究開発・設備投資に対して最大50%の補助金交付

当社の事業進捗：事業ポテンシャル顕在化の兆候

各事業領域でマクロの追い風を捉えつつある（以下は特に顕著な領域）

- ① **Terra Xross 1 ※自社開発の屋内点検用国産ドローン**
 - ✓ **北米・南米・欧州・アジア含む世界7か国で代理店契約を締結**
 - ✓ **コスト競争力や性能から、顧客/代理店からの評価は高い**
- ② **サウジアラビア**
 - ✓ 国内でのドローンの利用の活発化が進む
 - ✓ 測量案件に加え、**インフラ施設関連の大型案件の引き合いも発生**
- ③ **UTM**
 - ✓ **一定の受注確度のある新規国(ANSP)案件パイプラインが進行中**
 - ✓ 従来のANSP向け案件に加え、**特定顧客/用途向けのUTM案件の引き合いも発生**

(参考)米国ドローン関連企業の株価動向 (25/11/28→26/3/13)

Red Cat Holdings, Inc.

+114%

Ondas, Inc.

+29%

Unusual Machines, Inc

+133%

米国のドローン関連銘柄の株価パフォーマンスは
同期間のNASDAQの騰落率(△6%)を大きく上回る

まとめ：成長戦略の見直し

- ✓ 当社はこれまで売上と利益のバランスを取りながらの成長を目指してきたが、目の前の巨大な事業機会を掴み、将来の世界No.1の実現のため、今年を勝負の年と位置付け

本章の まとめ

- ✓ 当社の目標：創業時から変わらず、**エアモビリティ市場全体での世界No1**
- ✓ 26/1期の振り返り：複数の要因から業績下振れが発生したが、**27/1期以降の成長基盤への重大な影響は無い**
- ✓ 巨大な事業機会：そして今、**ドローン市場においても、当社事業においても、かつてない機会が到来**

成長戦略の 見直し

- 世界No 1に向けてこの機会を逃さぬため、**今年を勝負の年と位置付け**
- シェアの拡大や競合優位性/先行優位性の確立のため、**事業のスピードを最優先**
- これまで、売上と利益のバランスを取りながらの成長を目指してきたが、**27/1期は成長と投資を優先し、28/1期以降の利益を最大化すること、そしてその先の将来の世界No.1の実現を狙う**
 - ただし、無差別な拡大ではなく、勝負所を見極めた機動的な投資を行う
 - また連続的な成長に向けた投資については、既存事業で得られる収益の範囲内で行う

2026年1月期 通期決算業績



業績サマリ：連結PL¹

- ✓ 売上高・営業利益はインドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため、業績予想より上振れて着地
- ✓ 経常利益は予想では特別損失としていたAloft関連費用の一部が営業外費用で計上されたため下振れ。当期純利益はレンジ内で着地

(百万円)	12/15開示 業績予想 (下限/上限)	26/1期 実績	増減	コメント
売上高	4,284 - 4,470	4,782	+498 - +312	インドネシアの売上高が想定を大きく超過。主因は以下 ①インドネシアの業績予想が保守的であったこと ②事故後のオペレーションが想定より円滑に進捗したこと
営業利益	▲1,488 - ▲1,266	▲1,143	+345 - +123	売上高の上振れに伴い、営業利益も予想を超過して着地
調整後営業利益 ²	▲1,311 - ▲1,089	▲967	+344 - +122	同上
経常利益	▲1,267 - ▲1,046	▲1,284	▲17 - ▲238	特別損失として織り込んでいたAloft関連費用のうち、監査法人との協議の結果289百万円が営業外費用で計上
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲2,799 - ▲1,697	▲2,327	+472 - ▲630	特別損失は業績予想では第4四半期に860～1,780百万円を見積もっていたが、結果1,346百万円に着地 (詳細次頁)

(1) 本資料より、表示単位（百万円）未滿を切り捨てに変更。過去資料（四捨五入）との比較において端数単位の乖離や、当資料内で各項目の合算値と合計値に不一致が生じる可能性あり

(2) 営業利益 + 国内UTM補助金

特別損失の内訳（第4四半期計上分）

✓ 4Qの3か月に計上した特別損失の項目/金額は以下の通り。計1,346百万円で、業績予想の範囲内に着地

(百万円)	26/1期 4Q ¹ 実績	コメント
火災事故関連損失	341	業績予想の範囲内で着地
Aloft関連損失 ² (子会社化の中止 + 第三者への株式譲渡)	157	業績予想ではAloft関連の特別損失項目として見込んでいた項目のうち一部について、監査法人との協議の結果289百万円を営業外費用で計上（実績のAloft関連営業外費用 + 特別損失も446百万円となり、総額でも業績予想の範囲内で着地）
減損損失：Unifly固定資産	188	業績予想の範囲内で着地。なお親会社株主に帰属する当期純利益への影響額は、当社のUnifly持分比率51%が考慮される
減損損失： 未上場物流ドローンスタートアップ有価証券 ³	259	当該企業の財務情報開示の制約に起因し、全額が減損。業績予想の範囲内で着地
減損損失：インドネシア固定資産	399	業績予想に未織込。将来見通しの不透明化に伴い、固定資産の減損損失を計上。ただし、事業運営は通常通り継続しており、かつ来期の利益悪化は限定的となる見通し（19頁参照）

4Q（3か月間）に計上した特別損失は計1,346百万円で、業績予想の範囲（860～1780百万円）に着地

(1) Q=四半期の意。「4Q」は第4四半期を表す。以降のページも同様

(2) 実績では「事業譲渡関連損」の科目で計上

(3) 実績では「投資有価証券評価損」の科目で計上

業績サマリ：セグメント別PL

- ✓ ドローンソリューションは、インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過したため、業績予想より上振れて着地
- ✓ 運航管理は、業績予想の範囲内で着地

	(百万円)	12/15開示 業績予想 (下限/上限)	26/1期 実績	増減	コメント
ドローン ソリューション	売上高	3,707 - 3,823	4,162	+455 - +339	インドネシア拠点の売上高が想定を大きく超過
	営業利益	▲721 - ▲569	▲434	+287 - +135	売上高の超過に伴い営業利益も予想を超過して着地
運航管理	売上高	577 - 647	619	+42 - ▲28	業績予想の範囲内で着地
	営業利益	▲767 - ▲697	▲709	+58 - ▲12	業績予想の範囲内で着地。なおAloftの子会社化関連費用は、151百万円計上（業績予想では170百万円）
	調整後 営業利益 ¹	▲590 - ▲520	▲532	+58 - ▲12	補助金は想定通り計上

(1) 営業利益 + 国内UTM補助金

連結PL（前期比）

✓ 前年同期と比較して、売上高はほぼ横ばいで推移し、営業利益以下の各段階利益の赤字は拡大

（百万円）	25/1期 （A）	26/1期 （B）	増減 （B-A）	コメント
売上高	4,435	4,782	+347	ドローンソリューションの売上増加によるもの
売上総利益	2,291	2,312	+21	-
営業利益	▲627	▲1,143	▲516	販管費が前年同期比で増加
調整後営業利益 （営業利益＋国内UTM関連補助金）	▲591	▲967	▲376	今期は国内UTM関連補助金が増加
経常利益	▲606	▲1,284	▲678	営業利益の下振れおよび、Aloft株式譲渡関連費用のうち289百万円が営業外費用で計上されたため
当期純利益	▲636	▲2,672	▲2,036	特別損失の計上に伴うもの
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲474	▲2,327	▲1,853	当期純利益との差分はUnifyの当期純利益の非支配株主帰属分

セグメント別PL（前期比）

- ✓ ドローンソリューションは、前期比で売上高は増加の一方、販管費増加等の要因により営業損失が拡大
- ✓ 運航管理は、売上高は前期比で横ばいも、円安・ユーロ高影響やAloft取得関連費用等の影響で営業損失が拡大

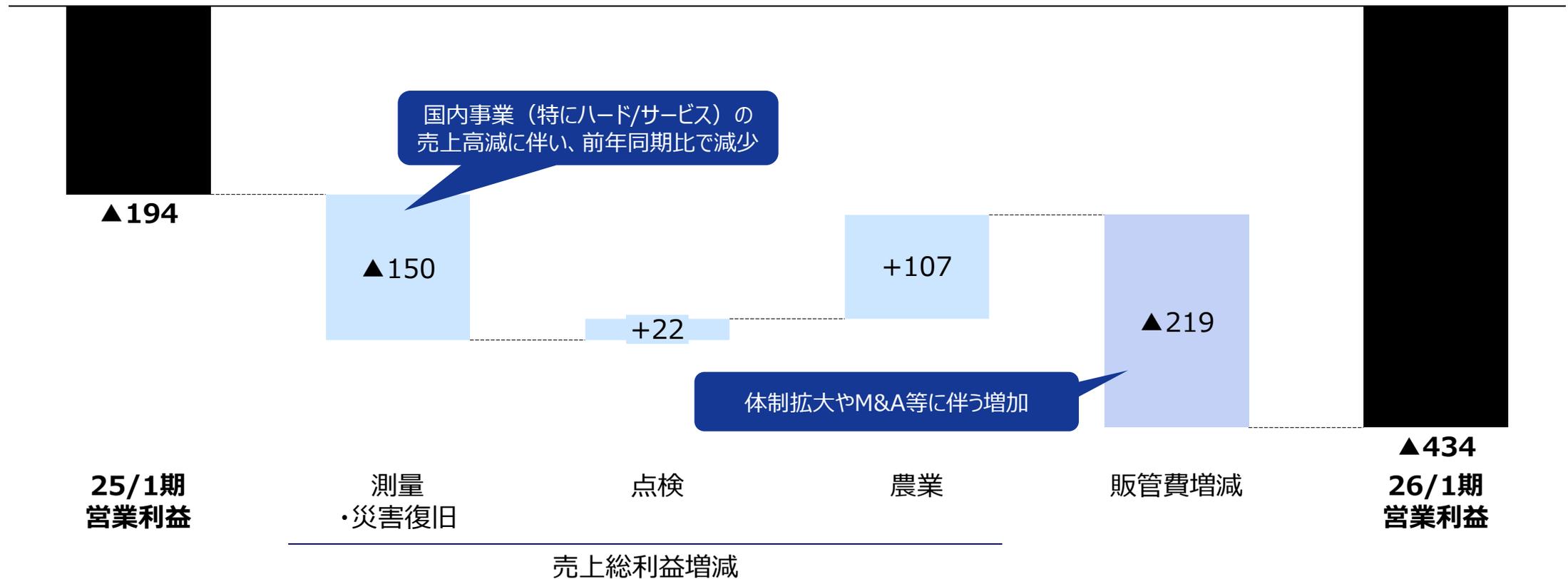
	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	3,807	4,162	+355	点検・農業が伸長
	売上総利益	1,885	1,864	▲21	測量・災害復旧の売上総利益減が主要因
	営業利益	▲194	▲434	▲240	売上総利益の悪化に加え、体制拡大やM&Aにより販管費が増加
運航管理	売上高	628	619	▲9	-
	売上総利益	405	448	+43	-
	営業利益	▲432	▲709	▲277	26/1期は円安影響や販管費の増加に加え、Aloft取得関連費用151百万円の計上あり
	調整後営業利益 (営業利益+国内UTM関連補助金)	▲397	▲532	▲135	今期は国内UTM関連補助金が増加

【参考】調整後営業利益（損失）の考え方

- ・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

ドローンソリューション – 利益増減分析

- ✓ ドローンソリューションは、前年同期比で損失が拡大
- ✓ 測量・災害復旧での売上総利益減少、体制拡大やM&A等に伴う販管費の増加が原因



ドローンソリューション – 事業別売上高・売上総利益¹

✓ ドローンソリューション全体では、売上高は前年同期比で増加も、売上総利益は減少

	売上高（百万円）			売上総利益（百万円）			売上総利益率（%）			コメント
	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	
測量/ 災害復旧	2,698	2,575	▲123	1,410	1,260	▲150	52%	49%	▲3%	各拠点の売上高が前年同期比で減少(詳細次頁)。売上総利益率の減少は、売上高の減少と、セールスマックスの変化に伴うもの(例：26/1期に開始の災害復旧事業は売上総利益率が低い)
点検	476	634	+158	288	310	+22	60%	49%	▲11%	売上総利益率の減少は、主にオランダ拠点で25/1期まで販管費としていた一部費用を今期から原価に振替えたため
農業	632	952	+320	186	293	+107	30%	31%	+1%	インドネシアの4Qの売上高が、12/15の業績予想修正時の想定を上回り着地
計	3,807	4,162	+355	1,885	1,864	▲21	50%	45%	▲5%	-

(1) 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分は測量に含む

ドローンソリューション – 測量/災害復旧事業 詳細

✓ 測量・災害復旧事業は、各地域の売上高が前年同期比で下振れ。特に国内のサービス/ハードの下振れ影響が大きい

(百万円)		25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内 (本社+TDX社 ¹)	1,868	1,818	▲50	前年同期比で減少。主にハード・サービスによる (詳細下記)
	サウジアラビア	301	272	▲29	前年同期比増加も、2Qの一部履行済案件 (33百万円) の検収問題による未計上や、中東地域の地政学的リスクの高まりによる影響で、前期比で下振れ
	インドネシア	528	483	▲45	12/15の業績予想修正時の想定を上回り着地
国内売上 内訳・KPI	サービス (ドローン+ICT)	642	593	▲49	主力のドローン測量は想定通り進捗の一方、新規 (ICT) 領域が減少。発注元 (行政) の方針で、当社の注力していたサービス分野の案件数が減少したため
	ハード (Lidar・SLAM) ²	835 ⁵	589	▲246	自治体等からハード購入者への補助金支給が、期初の想定より大幅に縮小してしまい、前年同期比で大きく下振れ
	SaaS (ソフト・保守) ³	211	253	+42	ハードの販売/単価増に伴い収益が積み上がり
	KPI:期末ユーザー数 (人) ⁴	280	276	▲4	プラン値上げを実施したことに伴い、一部ユーザーの解約が発生したため
	災害復旧 (TDX社)	-	222	+222	26/1期から連結しており、買収前の前年同期比では減少。主に気候要因等に伴う中～大型案件の減少が原因
	その他	179 ⁵	159	▲20	汎用ハードやその他のソフトウェア等

(1) TDX社：Terra DX Solutions株式会社のこと。災害復旧事業を展開しており、2025年3月14日に当社の連結子会社となった

(2) 「ハード」の売上高には、SaaSの契約初年度分の売上高を含む。なお「Lidar」は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、「SLAM」はSLAM技術を用いた手持ちのハンディスキャナ「Terra SLAM RTK」を指す

(3) 注釈 (2) の通りSaaSの契約初年度分の売上高は「ハード」の内数を含む

(4) Lidarハードに対するSaaSユーザー数のみを集計

(5) 国内測量事業について、一部プロダクトの計上区分見直しを行い、2025年1月期期末決算資料での記載値と比較して、「ハード」から「その他」へ約5百万円を振替

ドローンソリューション - 点検事業 詳細

✓ 点検事業は、点検サービスの堅調な推移を主因とし、前期比で大きく成長

	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高 内訳 ¹	サービス (オランダ+日本)	448	580	+132	円安の影響もあり、前期から成長
	Terra Xross 1	-	49	+49	3Qから本格的な納品を開始したが、安定的な量産体制の構築に 想定以上の期間を要している（体制構築は来期1Qまで要する見込）
	その他	28	4	▲24	主に特定顧客向け自動点検システムの受託開発。大枠の開発が完了済 であり、今後は縮小予定
KPI / サービス	顧客者数（社）	105	120	+15	前期より顧客数は増加
	継続 ²	63	68	+5	-
	新規 ³	42	52	+10	-
	単価（百万円）	4.3	4.8	+0.6	-

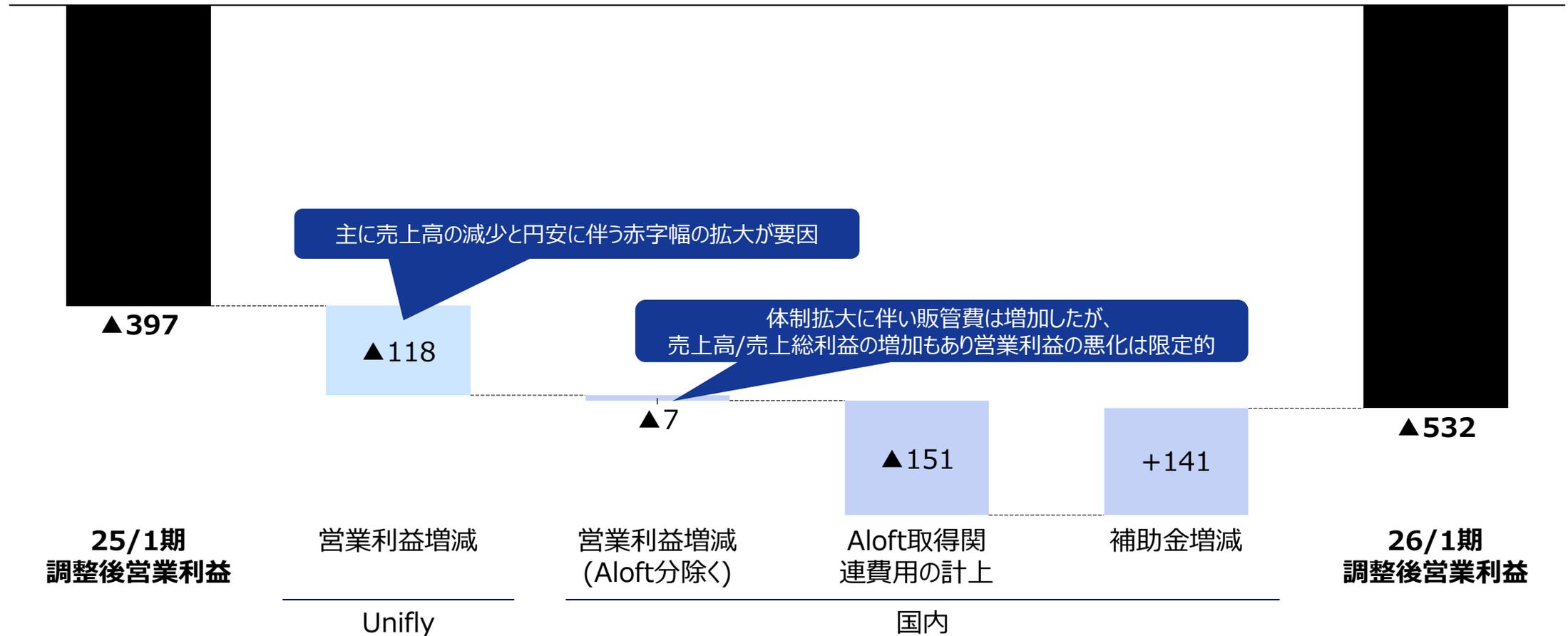
(1) 管理区分上、Terra Xross 1以外のインドネシア・サウジアラビア点検事業の売上高は測量に含む

(2) 過去年度に案件を受注したことがある顧客

(3) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

運航管理 – 利益増減分析

- ✓ 運航管理セグメントは、前年同期比で損失が拡大。主にUniflyでの利益悪化と、国内で計上されたAloft取得関連費用の影響が大きい



運航管理 – 拠点別PL

- ✓ Uniflyは前期比で円安・ユーロ高で推移していることと、現地通貨ベースで売上高の減少により、損失が拡大
- ✓ 国内は、主にAloft取得関連費用の販管費計上により損失が拡大

	(百万円)	25/1期 (A)	26/1期 (B)	増減 (B-A)	コメント
Unifly	売上高	625	600	▲25	前期より円安で推移しているため、現地通貨ベースでは前年同期比で更に下振れ
	売上総利益	402	435	+33	(Uniflyの売上総利益は参考値の扱い ¹⁾)
	営業利益	▲289	▲407	▲118	主に、現地通貨ベースでの前期比での売上高減による影響と、円安影響により赤字が拡大
国内	売上高	3	19	+16	開発案件の落札・受注により前期比で増加
	売上総利益	3	13	+10	-
	営業利益	▲142	▲301	▲159	26/1期にはAloft取得関連費用の販管費計上(151百万円)が含まれる
	補助金	35	176	+141	前期比で大きく増加
	調整後営業利益	▲107	▲125	▲18	Aloft取得関連費用の影響を除けば、補助金の計上に伴い前年同期比で改善

(1) ベルギーでは現地の雇用慣習等の理由により、人件費の原価/販管費区分が一般的な基準と異なる場合があるため、当社の業績管理上Uniflyの売上総利益は参考値と位置づけている

2027年1月期 業績予想



業績予想 – 連結

- ✓ 世界No 1に向けて、目の前の事業機会を逃さぬため、今年を勝負の年と位置付け
- ✓ 27/1期は成長と投資を優先し、28/1期以降の利益の最大化と、その先の将来の世界No.1の実現を狙う

(百万円)	26/1期 実績 (A)	27/1期 予想 (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	4,782	5,073	+291 (6%)	インドネシアは前期比で減収見込も、サウジアラビア、Terra Xross 1、Uniflyが成長を牽引 (詳細39頁)
営業利益	▲1,143	▲1,658	▲515	成長基盤を強化するための先行投資により、営業利益は前期比で減少見込 (詳細40~43頁)
調整後営業利益 (営業利益 + 国内UTM補助金)	▲967	▲1,595	▲628	国内UTM補助金は減少を見込む
経常利益	▲1,284	▲1,419	▲135	26/1期に発生したAloft関連の営業外費用が剥落する (保有期間の持分法のれん償却と、株式譲渡時に計上された損失分)
親会社株主に 帰属する当期純利益	▲2,327	▲1,266	+1,061	26/1期に計上された特別損失の剥落を見込む

業績予想 – セグメント別

- ✓ ドローンソリューション：売上高はインドネシア影響により、前期比減収。加えて営業利益もインドネシア影響や成長投資により減益
- ✓ 運航管理：売上高はUniflyが牽引し高成長。営業利益は利益を損なわない範囲で投資を実施しつつ、Aloft費用剥落もあり改善

	(百万円)	26/1期 実績 (A)	27/1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	4,162	4,130	▲32 (▲1%)	インドネシアでの売上減を見込み全体では減収だが、その他の事業は TerraXross1 や サウジアラビア を中心に成長を見込む
	営業利益	▲434	▲1,111	▲677	インドネシアでの減益に加え、 成長基盤を強化するための先行投資 により、 営業利益は前期比で減少見込
運航管理	売上高	619	943	+324 (+52%)	Unifly を中心に高成長を見込む
	営業利益	▲709	▲547	+162	26/1期発生 of Aloft取得関連費用151百万円の剥落が大きい。 Aloft分を除外したうえでも一定の利益を確保しながら、連続的な成長に向けた投資を実施
	調整後営業利益 (営業利益 + 国内UTM補助金)	▲532	▲484	+48	国内UTM補助金は前期比で減少を見込む

売上高：見通し詳細

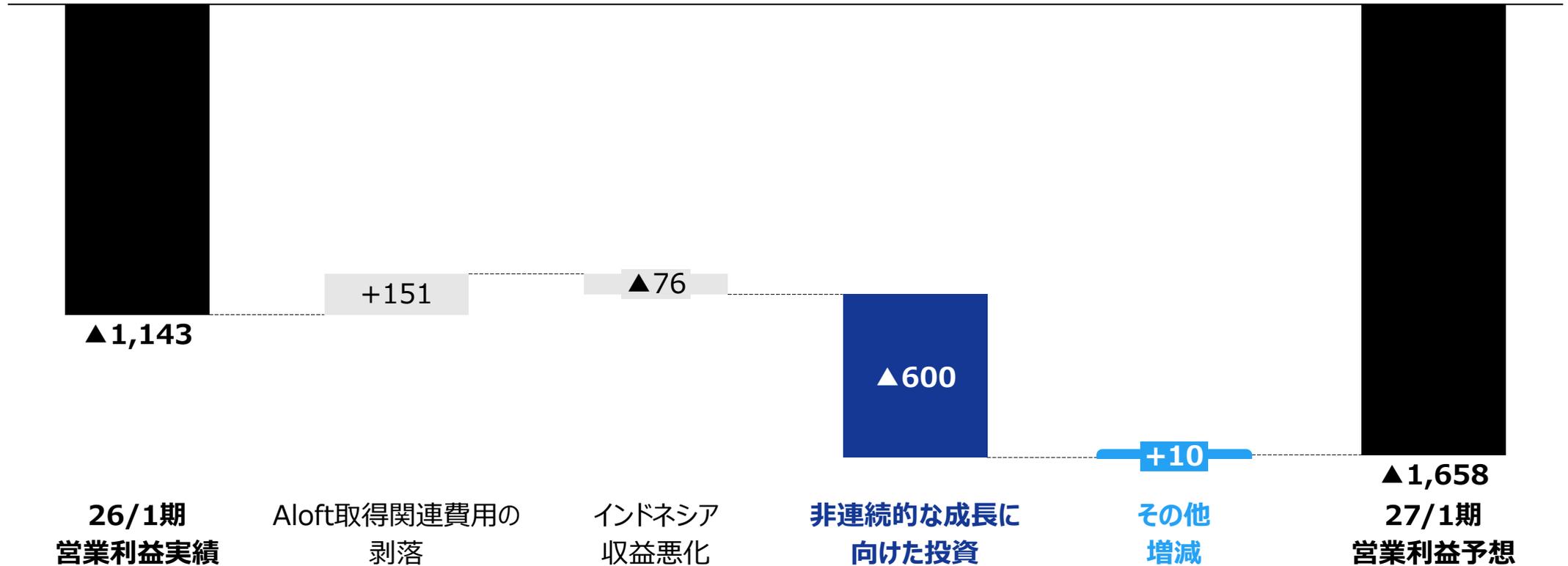
✓ インドネシアは前期比で減収見込も、サウジアラビア、Terra Xross 1、Uniflyが成長を牽引

測量・ 災害復旧	<ul style="list-style-type: none">国内：サービス領域を中心に安定的な成長を見込むサウジアラビア：国内のドローンの利用の活発化に伴い、測量案件に加えてインフラ施設関連案件の増加による高成長を見込む¹インドネシア：前期比では減収見込
点検	<ul style="list-style-type: none">Terra Xross 1の生産体制の確立、および営業・マーケティングの本格化により高成長を見込む
農業	<ul style="list-style-type: none">インドネシアが売上の大半を占めており、前期比では減収見込
UTM	<ul style="list-style-type: none">Unifly：既存事業の基盤拡大や新規案件の受注により、高成長を見込む国内：開発案件の追加受注により、前期からの成長を見込む

(1) 実績には、点検事業に分類される案件が含まれる可能性がある

営業利益：前期からの増減要因

✓ 成長基盤を強化するための先行投資により、営業利益は前期比で悪化する見込



2つの方向性で、非連続的な成長に向けた集中的な投資を実施（詳細次頁）

連続的な成長に向けた投資についても、Terra Xross 1/UTMを中心に、既存事業の利益を損なわない範囲で実施（詳細42/43頁）

成長投資 – 非連続的な成長に向けた投資

✓ 非連続な成長に向けた将来の収益基盤の構築のため、今期600百万円を戦略的に配分

	概要	投資の意義	
①新規領域への参入 (425百万円)	<ul style="list-style-type: none">新規事業の垂直立ち上げに向けた検討・開発、および専門人材の採用等また、既に複数の有望領域の検討が進んでおり、ローンチ後の初期段階における運営・マーケティング費用までを包含	<ul style="list-style-type: none">✓ 既存事業の枠を超え、隣接/新規市場でも早期にシェアを確保することを狙う✓ 世界No.1に向けた非連続的な成長の起点として、モメンタムの高まる今動くことが重要	新規事業の進捗は 随時開示する方針
②人材投資 (175百万円 ¹)	<ul style="list-style-type: none">将来成長を支える人的資本への投資<ul style="list-style-type: none">- 本社における採用競争力の向上とエンゲージメント強化による組織基盤の底上げ	<ul style="list-style-type: none">✓ これまでは収益との成長のバランスを見ながら、報酬設計や採用計画を設定してきた✓ 今年は勝負の一年であり、事業目標の完遂や今後の非連続的な成長に向けた基盤構築のため、人的資本への投資を優先	来期以降に同様の 増加トレンドが継続 する想定はない

(1) その他投資項目（①および連続的成長に向けた投資）との重複はない

成長投資 – 連続的な成長に向けた投資 / Terra Xross 1

- ✓ 価格優位性（競合品の約1/3）を有し、かつ現実的に獲得可能な市場規模を数十億円以上有するTerra Xross 1において、生産・営業・マーケティング等を強化することで、速やかなシェア拡大と競合優位性の更なる確立を目指す

Terra Xross 1のポテンシャル	投資の意義
<p>製品概要</p> <ul style="list-style-type: none">• Terra Xross 1は屋内点検用のドローン。北米・南米・欧州・アジアを含む世界7か国で代理店契約を締結• 屋内（非GPS下）での安定飛行は一般的に難易度が高いとされるが、<u>当社の有する制御技術により、誰でも飛行可能なレベルの安定性を実現</u>	<p>投資の目的</p> <ul style="list-style-type: none">■ 生産体制の確立： 高い需要に対応しきれていなかった生産体制を強化■ 営業の本格化：供給の安定化を背景に、これまで抑制していた営業・マーケティング活動を一気に本格化✓ 当社品に限らず一般論として、営業活動の開始から導入までには一定のハードルやリードタイムが生じるため、挺入れし加速することの意義は大きい
<p>競合優位性</p> <ul style="list-style-type: none">• 価格：同等の飛行安定性を有する競合品と比較し、<u>価格は約1/3と高いコスト競争力を実現。顧客や代理店からの評価も高い</u>• 機能：<u>自社サービスでの現場経験に基づき、現場に必要な機能の要諦を抽出し信頼性/低コストを両立</u>	<p>期待効果</p> <ol style="list-style-type: none">① ブランドの確立：突出した競合が不在の領域で、早期にシェアを拡大し後発参入のメリットを消失させる② 量産効果によるコスト競争力の強化： シェア拡大により価格競争力をさらに盤石にする③ データ管理プラットフォームによる顧客の困い込み： 開発済の自社点検データ管理用プラットフォームへ顧客を誘導し、高いスイッチングコストを創出
<p>市場規模¹</p> <p><u>Terra Xross 1で現実的にアクセス/獲得可能な市場が少なくとも数十億円以上存在</u></p> <ul style="list-style-type: none">• 顕在市場：他社競合品の売上が年数十億円にのぼる• 潜在市場：競合品は前述の通り高価格であり、価格を理由に購入を見送っている潜在顧客層が相当に存在	

(1) 自社調べ

成長投資 – 連続的な成長に向けた投資 / UTM

✓ 高いスイッチングコストを有するUTMにおいて、直近の旺盛な需要を確実に取り込み、将来の収益をより盤石なものとする

UTMのポテンシャル	投資の意義
<p>ビジネスモデル</p> <ul style="list-style-type: none">UTMは、その性質上、一度導入されると乗り換えが極めて困難であり、先行導入自体が将来の市場独占に直結	<p>投資の目的</p> <ul style="list-style-type: none">■ 開発体制の強化： 直近の案件増加に即応するため■ 専門人材の採用・事業領域拡張： 特定用途向けUTMやアドバイザー事業の拡張に向け、ドメイン専門知識を有する高度人材を獲得
<p>現状の進捗</p> <p>直近はUniflyを中心に引き合いが多い状況 (27/1期の業績予想にも現状を反映)</p> <ul style="list-style-type: none">ANSP案件の引き合い増：一定の受注確度が見込める新規国での案件パイプラインが存在アドバイザー事業の好調：26/1期にEuroUSC Italia S.r.l. 社を買収して開始した、ドローンユーザー向けの飛行前リスク評価支援事業も好調周辺領域の拡張：従来のANSP向け案件に加え、特定顧客/用途向けのUTM案件の引き合いも発生	<p>期待効果</p> <ol style="list-style-type: none">① グローバル展開の加速と単価向上 ：ANSP向けUTM同様に、スイッチングコストの高い特定用途向け案件の獲得により将来収益の基盤を強化② UTM利用促進への好循環 ：アドバイザー需要への対応強化が、UTMの理解・普及の後押しとなり、新規国での引き合いや既導入済国のUTMの単価増に繋がる

2027年1月期第1四半期の見通し

- ✓ 当社は立上げ/成長中の事業が多いことやビジネスモデルの性質が理由で、業績の四半期変動が大きいので、業績修正の判断は通期への影響を勘案して判断する方針。なお第1四半期については、通期予想値に対する売上高の構成比は比較的小さくなる見込

四半期別の業績推移の考え方

- ✓ 当社は立上げ/成長中の事業が多いことや、ビジネスモデルの性質上、計上タイミング起因の業績の四半期変動が大きい
- ✓ 業績予想の修正判断は、四半期による変動を勘案しつつ、通年での収益見通しを踏まえて行う

27/1期 第1四半期 見通し

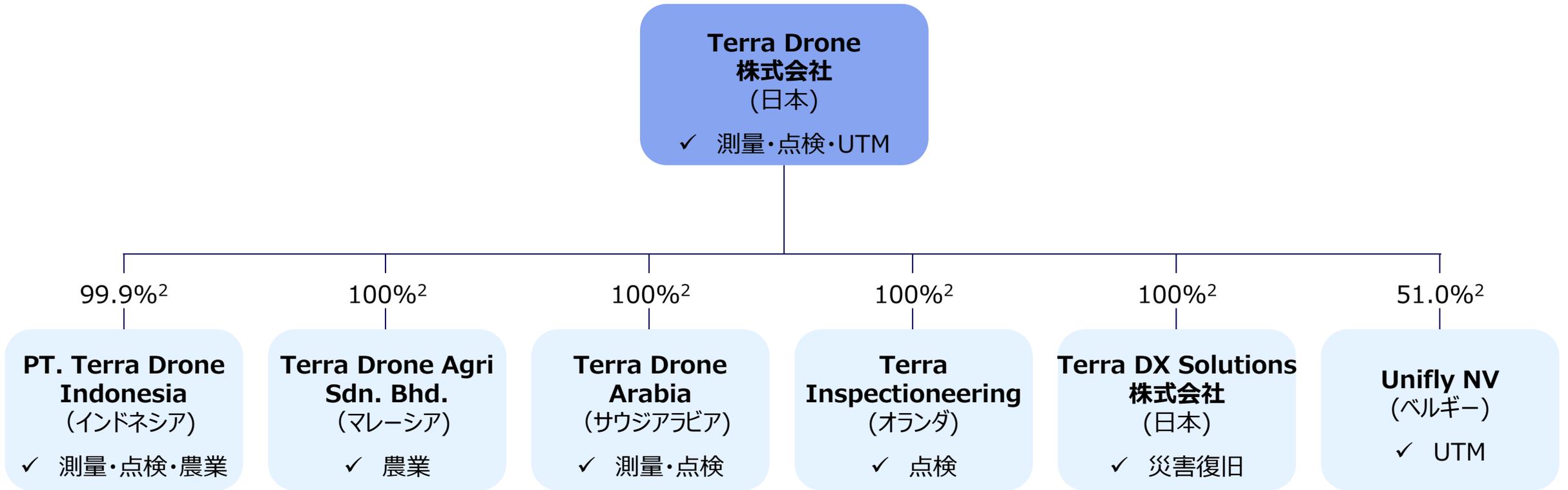
- **いずれの事業も、通期予想に対する第1四半期の占める売上高構成比は比較的小さくなる見込**

業績予想には、現時点で不確定性の高い事項は織り込んでいない（Terra Xross 1の更なる伸長、新規事業の進展等）。
進捗や見込に変化が生じた場合は随時開示にて報告

Appendix



グループ資本関係図¹



(1) 開示日時点。その他の当社連結子会社は事業上の重要性に鑑みて、上記一覧では記載していない

(2) Terra Drone株式会社の持株比率を表す（間接所有を含む）

為替の状況

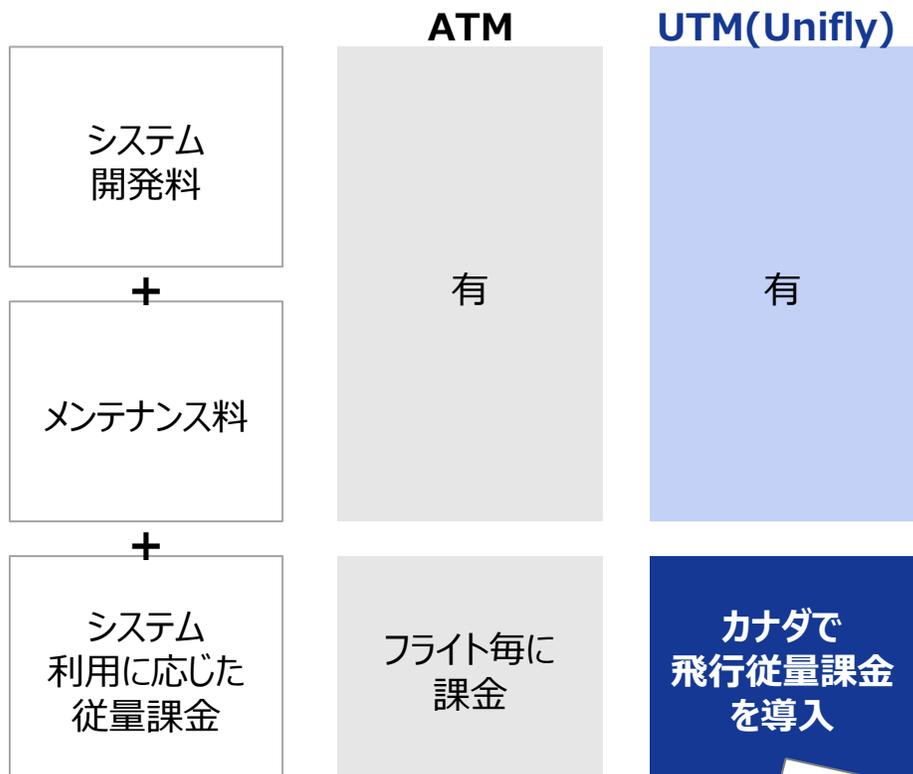
為替 ¹ (対円レート)	26/1期 期初予想	26/1期 修正予想	26/1期 1Q実績	26/1期 2Q実績	26/1期 3Q実績	26/1期 通期実績	27/1期 予想
ユーロ	150	175	161.08	166.40	173.55	182.58	180
米ドル	145	160	149.25	144.54	147.99	155.95	155
インドネシアルピア	0.0088	0.0090	0.0091	0.0089	0.0090	0.0094	0.0092
サウジアラビアリアル	38	38	39.85	38.60	39.53	41.64	40
マレーシアリングgit	33	33	33.809	34.166	36.729	38.132	38

(1) 海外子会社/持分法適用会社の損益通算時の使用レート

UTMのビジネスモデル詳細

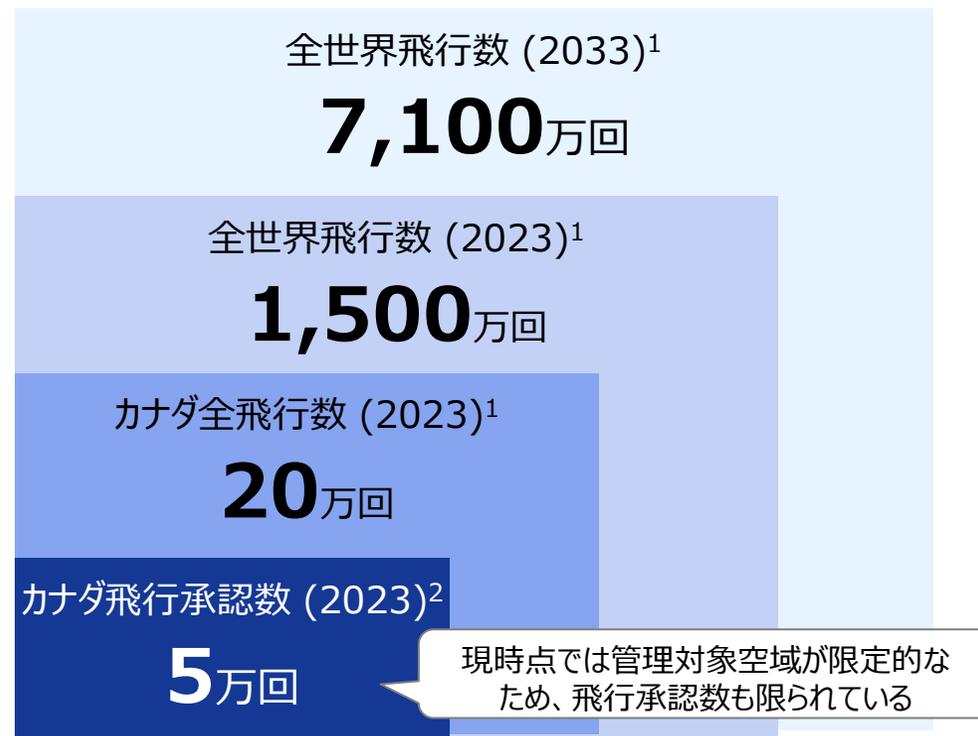
- ✓ UTMはATMと近いビジネスモデルで、システム開発・メンテナンス料に加え、利用に応じた従量課金の導入も進みつつある
- ✓ 現時点でも、例えばカナダでは飛行承認数に応じた従量課金制度を導入している

■ ATM・UTMのビジネスモデル比較



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



- (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

本資料の取り扱いについて

本資料は、Terra Drone 株式会社（以下「当社」といいます）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。

Fin

