



2025年9月19日

各位

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

2026年1月期 第2四半期決算説明会書き起こし公開のお知らせ

2025年9月17日に開催いたしました「2026年1月期 第2四半期決算説明会」の書き起こしを公開いたしましたので、お知らせいたします。

■決算説明会概要

開催日時：2025年9月17日（水）13:00～13:30
開催方法：オンライン配信

■プレゼンテーション



取締役 関鉄平：皆様、本日はお集まりいただきまして誠にありがとうございます。
Terra Drone 株式会社取締役の関と申します。

これより、2026年1月期第2四半期の決算説明会を開始いたします。

全体としては、まずエグゼクティブサマリーをご説明後、2026年1月期第2四半期の業績に関してご説明いたします。その後、質疑応答に移らせていただきます。

エグゼクティブ・サマリー (1/2)

2026年1月期
第2四半期 実績

<連結>

- 売上高1,943百万円（前年同期比+29百万円）、営業損失▲666百万円（前年同期比▲305百万円）、調整後営業損失▲506百万円（前年同期比▲146百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失▲394百万円（前年同期比▲92百万円）
- 第1四半期に引き続き、概ね期初の想定に近い水準で推移

<セグメント別>

- ドローンソリューション：売上1,791百万円（前年同期比+218百万円）、売上総利益751百万円（前年同期比+14百万円）、営業損失は▲295百万円（前年同期比▲65百万円）
 - 売上高・売上総利益について、測量/災害復旧および点検事業は、想定通り推移。農業事業は第1四半期で市況要因等により低調に推移していたが、第2四半期に入り一定程度需要が回復
 - 営業損失の拡大は体制拡大やM&Aに伴う販管費の増加による
- 運航管理：売上高152百万円（前年同期比▲189百万円）、営業損失▲371百万円（前年同期比▲239百万円）、および調整後営業損失▲211百万円（前年同期比▲81百万円）
 - 売上高減少の主要因はUniflyであるが、主に計上タイミングに起因
 - 営業損失の拡大は、Uniflyの売上高等の減少と、国内の事業立上げに向けた体制拡大が主要因
 - 調整後営業損失は、今期は前期より多額の国内UTM関連補助金の計上があり、赤字が縮小

こちらがエグゼクティブサマリーです。連結売上高が19億4,300万円、前年同期比でプラス2,900万円となっております。営業損失が6億6,600万円、前年度同期比でマイナス3億500万円となっております。

我々が経営指標のひとつとして公開しております調整後営業利益はマイナス5億600万円で、全体としては、第1四半期に引き続き、期初の想定に近い水準で推移しております。

セグメント別では、測量/災害復旧・点検・農業を含めた「ドローンソリューションセグメント」、主要な子会社でありますUniflyを含めた「運航管理セグメント」がございます。

セグメント別に見ると、ドローンソリューションは売上・売上総利益ともに前年同期比で伸びており、測量・災害復旧事業と点検事業は想定通り推移しております。

農業事業につきましては、第1四半期時点において、市況要因として害虫の発生が少なく、需要に影響を与えておりましたが、第2四半期に入りまして一定程度需要が回復の兆しを見せています。

営業損失の拡大に関しましては、体制の拡大やM&Aに伴う販管費の増加が要因となっております。

運航管理セグメントにつきましては、前年同期比で売上高が減少しておりますが、その主要因は欧州拠点のUniflyです。今期における同社の売上は下半期に計上集中する関係で、売上の計上タイミングが偏ったことが要因となります。

売上損失の拡大につきましてはUniflyの売上高減少に加え、国内の事業立上げに向けた体制拡大が主要因でございます。

一方、国内につきましては、UTM関連の補助金を前期に比べ多額に計上していることから、赤字幅は縮小傾向となっております。

エグゼクティブ・サマリー (2/2)

トピックス： Aloftの 完全子会社化

<概要>

- 当社の持分法適用会社であり、米国でUTM事業を展開するAloft Technologies, Inc. の完全子会社化を機関決定
- 議決権比率64.7%に相当する株式を1,330百万円で取得予定
(取得後の当社の議決権は、異動前からの所有分と合わせて100%となる)
- 株式譲渡は2025年12月末までに実行予定

<完全子会社化の意義> ※詳細は2025年12月末までを目途に説明資料を開示予定

- ①UTMのグローバルリーダーへ：Aloftは米国UTM業界のリーディングカンパニーであり、欧州のUnifyとともに世界の航空規制をリードする両地域のUTM市場の主導権を握ることで、当社グループのUTMがデファクトスタンダードとなることを目指す
- ②米国市場への本格展開の足掛かり：世界最大級のドローン市場である米国は、近年の政治・規制動向によりかつてないほど追い風が吹いており、Aloft完全子会社化を契機として、UTMに留まらず、様々なビジネス機会の追及を進めていく

第3四半期以降の 見通し ※Aloft除く

- 第3四半期：売上高・営業利益いずれも第1/2四半期より増加する見込み。但し、ドローンソリューションを中心に見通しは不透明な状況
 - 売上高：通期予想に占める売上高構成は大きくなる見込み。ただし第1四半期時点で見通しが不透明であった農業事業は、やや回復傾向も引き続き不透明さは残存。加えて、測量/災害復旧・点検の不透明さも高まっている
 - 営業利益：売上高の増加に応じ第1/2四半期よりも改善見込だが、売上高同様に不透明な状況
- 通期：下半期の見通しは第3四半期の記載と同様不透明さはあるも、現時点では業績予想を修正する水準にはなく、通期予想は据え置き

決算と同時に開示いたしましたとおり、当社が持分法適用会社としていた米国の Aloft Technologies, Inc. (以下、Aloft) につきまして、完全子会社化を機関決定いたしました。

現在は費用や為替レートが確定していないため概算値ですが、残りの議決権比率 64.7%に相当する株式を、約 13 億 3,000 百万円で取得する予定でございます。先方と協議を進めており、株式譲渡は 2025 年の 12 月末までに実行予定です。今後の影響や当社とのシナジーにつきましては、改めて補足資料を開示予定です。

完全子会社化の目的は、UTM のグローバルリーダーとしての地位の確立、そして米国市場への展開です。米国のドローン規制や制度環境は変化が激しい一方で、現在はかなり追い風が吹いており、当社としてもこの分野を積極的に取り込んでいきたいと考えております。詳細は後ほど説明いたします。

第3四半期以降の見通しにつきましては、売上高、営業利益ともに増加する見込みですが、ドローンソリューションを中心に見通しは不透明な状況となっております。売上構成としては下期偏重のため、上期と比較して売上は増加する見込みです。

農業事業は、第1四半期時点と比較して回復傾向にあるものの不透明な状況は続いております。

加えて、測量/災害復旧、点検につきましても、各国の情勢による影響を受けている部分がございますので、後ほど詳しくご説明いたします。

通期につきましては、下半期の見通しは第3四半期と同様に不透明ではありますが、現時点では業績予想を修正する水準にはなく、通期予想は据え置きと考えております。

それでは各部門についてご説明いたします。

連結PL

✓ 前年同期と比較して、売上高はほぼ横ばいで推移し、各段階利益の赤字は拡大。
1Qに引き続き、概ね期初の想定に近い水準

(百万円)	25/1期 ¹ 2Q ² (A)	26/1期 ¹ 2Q ² (B)	増減 (B-A)	コメント
売上高	1,914	1,943	+29	ドローンソリューションは前年同期比増加、 運航管理は減少
売上総利益	948	837	▲111	売上高同様、ドローンソリューションは前年同期比で増加、 運航管理は減少
営業損失	▲362	▲666	▲305	売上総利益の減少に加え、 販管費も前年同期比で増加
調整後営業損失 (営業利益+国内UTM関連補助金)	▲360	▲506	▲146	今期は国内UTM関連補助金が計上
経常損失	▲361	▲541	▲180	-
当期純損失	▲365	▲565	▲200	1Qでサウジアラビア拠点の25/1期分の法人税を計上
親会社株主に 帰属する当期純損失	▲302	▲394	▲92	当期純損失との差分はUnifyの当期純損失の 非支配株主帰属分

(1) 25/1期 = 2025年1月期、26/1期 = 2026年1月期の意。以降のページも同様
(2) Q = 四半期の意。「2Q」は第2四半期を表す。以降のページも同様

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

8

連結ベースでの損益の状況です。

前年同期比と比較して売上高は横ばいで推移しております。

内訳としましては、ドローンソリューション事業は前年比で増加し、運航管理事業は減少しております。続いてセグメント別についてご説明いたします。

セグメント別PL

- ✓ ドローンソリューションは、前年同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
- ✓ 一方運航管理は、計上タイミングの関係で売上高が減少。売上減等の要因で、営業損失・調整後営業損失も拡大

	(百万円)	25/1期 2Q (A) ¹	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	コメント
ドローン ソリューション	売上高	1,573	1,791	+218	測量/災害復旧を中心に伸長
	売上総利益	736	751	+14	-
	営業損失	▲230	▲295	▲65	体制拡大やM&Aにより販管費が増加
運航管理	売上高	340	152	▲189	計上タイミングの関係で 前年同期比で減収
	売上総利益	212	86	▲126	-
	営業損失	▲132	▲371	▲239	売上減等に伴い、 前年同期比で損失が拡大
	調整後営業損失 (営業損失+国内UTM関連補助金)	▲130	▲211	▲81	今期は前期より多額の 国内UTM関連補助金が計上

【参考】調整後営業利益（損失）の考え方(25/1期末決算資料の再掲)

- ・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) 当資料に記載の25/1期2Qのセグメント別実績値は、半期報告書および決算短信に記載の数値と異なる。理由としては、当社は25/1期の期末決算時にセグメント区分の変更を行っており、当決算資料は変更後の区分で再集計した数値を記載している一方、半期報告書および決算短信では、上場時に開示した25/1期半期報告書に記載の数値との整合を取る観点から、変更前の区分で集計した数値を記載しているため

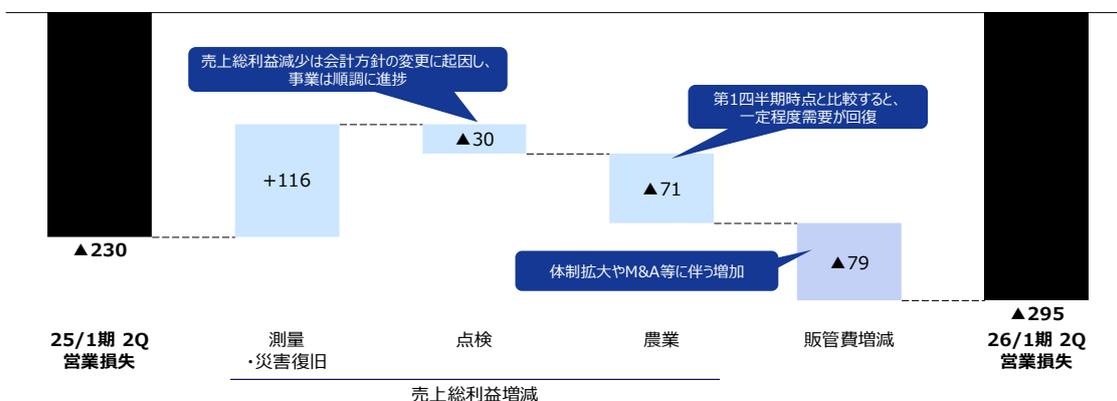
ドローンソリューションに関しましては、測量・災害復旧を中心に売上高が増加した一方、体制拡大とM&Aにより販管費が増加しております。

運航管理に関しましては、主に Unifly において、今期は計上タイミングが下期に偏重しているため、前年同期比で減少いたしました。

また、この調整後営業損失につきましては、国内のUTM関連補助金を営業損失に足し戻した数値となっております。国内のUTM事業については、当社としてこの調整後営業利益を重要な経営指標と位置づけておりますので、この形で開示しております。

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セグメントは、前年同期比で、営業損失が拡大
- ✓ 点検・農業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セグメントの利益増減分析です。

測量と災害復旧事業は売上が伸長し売上総利益も増加いたしました。点検事業は後ほどご説明する会計方針の変更が要因で売上総利益が減少しておりますが、実際の事業は順調に進捗しております。

農業事業は第1四半期と比べると一定程度需要が回復し、下半期は開示済みのヤンマーディーゼルインドネシアとの案件もございます。

ドローンソリューション – 事業別売上高・売上総利益¹

- ✓ ドローンソリューション全体では、売上高・売上総利益ともに前年同期より増加
- ✓ 農業事業は、1Q時点では市況要因等で業績が低調に推移していたが、2Qに入り一定の回復が見られた

	売上高 (百万円)			売上総利益 (百万円)			売上総利益率 (%)		
	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)
測量/ 災害復旧	988	1,177	+190	469	584	+116	47%	50%	+2%
点検	260	275	+16	170	140	▲30	65%	51%	▲15%
農業	326	338	+13	98	27	▲71	30%	8%	▲22%
計	1,573	1,791	+218	736	751	+14	47%	42%	▲5%

【補足：点検・農業について】

- ・点検：売上総利益減少は、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。なお、25/1期通期の売上総利益率は60%で、25/1期2Q時点の売上総利益率（65%）は一時的に高めに推移していた
- ・農業：売上高について、1Qは市況要因等で低調に推移したが、2Qに入り需要が一定程度回復し、増加。一方で、売上総利益率は1Qと2Qではほぼ同水準を維持も、実際は会計処理が原因で2Qの利益が圧迫されており、実質的な収益力は改善している

(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分は測量に含む

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」の3領域に分けて売上と売上総利益を開示しております。

測量/災害復旧事業は売上と売上総利益が伸長しております。

点検事業は前年同期と会計処理を変更し、原価と販管費を振り替えた影響で会計値上では売上総利益率が減少しております。

農業事業につきましても、売上総利益率が前期より見かけ上低下しておりますが、会計処理の変更によるものであり、実質的な収益力は改善しております。詳細は後ほど説明いたします。

ドローンソリューション – 測量/災害復旧事業 詳細

✓ 現状は想定通り推移。ただし、下半期の業績見通しはやや不透明

	(百万円)	25/1期2Q(A)	26/1期2Q(B)	増減 (B-A)	コメント
拠点別 売上高	国内（本社+TDX社 ¹⁾	827	852	+25	現状は概ね想定通りも、下半期の見通しはやや不透明（詳細下記）
	サウジアラビア	19	169	+150	前年同期比増加も、2Qの一部履行済案件（33百万円）の検収手続きに問題が発生し、未計上。 また、中東地域の地政学的リスクの高まりで、先行きは不透明
	インドネシア	142	157	+14	-
国内売上 内訳・KPI	サービス（ドローン+ICT）	285	271	▲14	前期は2Qに大型案件が集中したこともあり、実績は前期比減収も、想定通り
	ハード（Lidar・SLAM） ²⁾	348	293	▲56	実績は想定通り。一方見通しは、元々下半期に見込んでいた、自治体等からハード購入者への補助金支給が想定より大幅に縮小/後ろ倒しされる可能性があり、その場合売上に大きな影響が出る
	SaaS（ソフト・保守） ³⁾	93	125	+32	ハードの販売に伴い収益が積み上がり 今後はハード+SaaSで売上を維持していく方針
	KPI:期末ユーザー数（人） ⁴⁾	257	274	+17	-
	災害復旧（TDX社）	-	96	+96	26/1期から連結。買収前の前年同期比では減少。 主に気候要因等に伴う中～大型案件の減少によるもの
	その他	100	67	▲33	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ースキャナ「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) SLAMは販売開始から一年経過しております。注釈(2)の通りSaaSの契約初年度分の売上高は「ハード」の内数に含むため、SaaSの売上高の内数にはSLAM分は含まれていない

(4) 注釈(3)の再票を踏まえ、Lidarハードに対するSaaSユーザー数のみを集計しSLAMハードに対するものは含まない

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

12

測量/災害復旧事業につきましては、現状は概ね想定通りに推移しております。

サウジアラビアの測量事業は、昨年度に支社を立ち上げておりますので、前年同期比で売上高は増加しております。ただし、第2四半期時点で履行済案件の検収手続きの関係で、一部未計上がございます。中東については、戦争やサウジアラビアの原油安など、地政学的リスクを認識しております。

国内の測量と災害復旧においては、下半期の見通しはやや不透明な部分がございます。

測量サービスは、前年同四半期に大型案件が集中したことから、前年同期比で減少しているものの、想定通り推移しております。

ハードウェアについては、現時点では想定通りですが、懸念としてハード購入者への自治体から出る補助金が当初の想定より縮小・後ろ倒しが発生する可能性があり、その場合は下半期の売上に影響が発生するかと考えております。

その他のSaaS等は、ハードの販売に伴うリカーリング収益ですので伸長しております。

ドローンソリューション - 点検事業 詳細

✓ 点検サービスの堅調な推移に加え、Terra Xross 1も本格的な販売を開始

	(百万円)	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (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)	238	257	+20	想定通り進捗
	Terra Xross 1	-	16	+16	本格的に納品を開始。ただし、現状は立ち上げ期であり、 生産の安定化までは一定の期間を要するため、見通しはやや不透明
	その他	22	3 ²	▲20	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（前期通期の売上高は29百万円）
KPI / サービス	顧客者数（社）	67	81	+14	前年同期より顧客数は増加
	継続 ³	43	52	+9	-
	新規 ⁴	24	29	+5	-
	単価（百万円）	3.6	3.2	▲0.4	案件構成の違いから前年同期より減少

(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) 1Q資料では26/1期の点検事業の「その他」の売上高は5百万円あり、本資料の2Q時点の売上高3百万円より金額が大きい。その理由は1Q時点ではTerraXross1の売上高を「その他」の内数に含めていたため

(3) 過去年度に案件を受注したことがある顧客

(4) 当該年度に初めて案件を受注した顧客

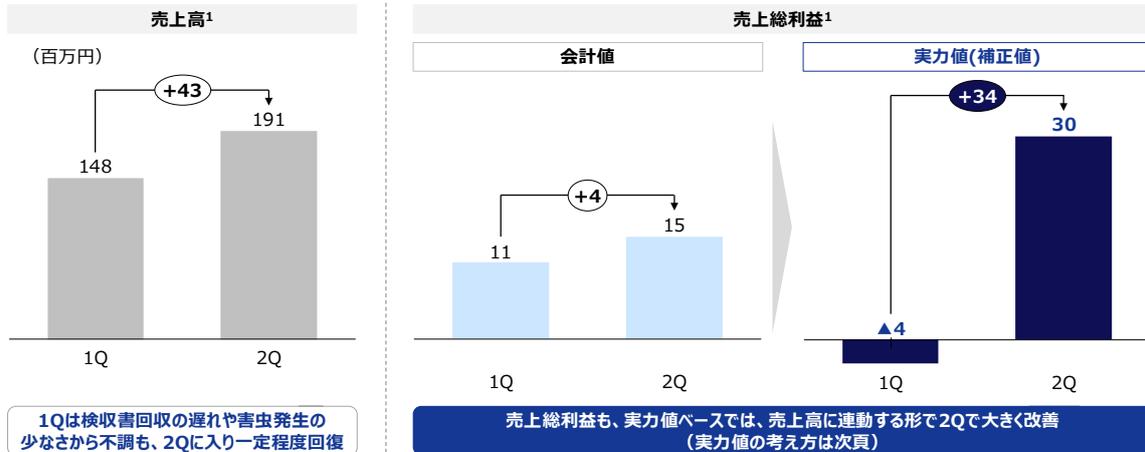
点検事業は、主にオランダと一部は日本で展開しており、こちらは引き続き想定通り進捗しております。

自社開発の屋内目視点検用ドローンである「Terra Xross 1」は本格的に納品を開始いたしました。プレスリリースにて開示しておりますが、オランダ、ドイツ、米国、台湾の代理店と販売契約を交わしており、今後海外の各地域への納品も進めてまいります。

現状、生産体制は立ち上げ期であり、量産安定化までは一定期間を要すると考えておりますので、資料にはその旨を記載しております。

ドローンソリューション - 農業事業 現状

- ✓ 1Qの業績は低調に推移していたが、2Qでは検収書の回収や害虫発生増加により、売上高は増加
- ✓ 売上総利益は、会計処理等の関係で会計上の利益率はほぼ横ばいも、実力値ベースでは、売上高の増加に伴う形で2Qで大きく改善



(1) 3か月分の数値を示している (2Qも期初からの6か月累計ではなく、3か月分)

ドローンソリューションセグメントの説明で触れた、農業事業の売上総利益についてご説明いたします。

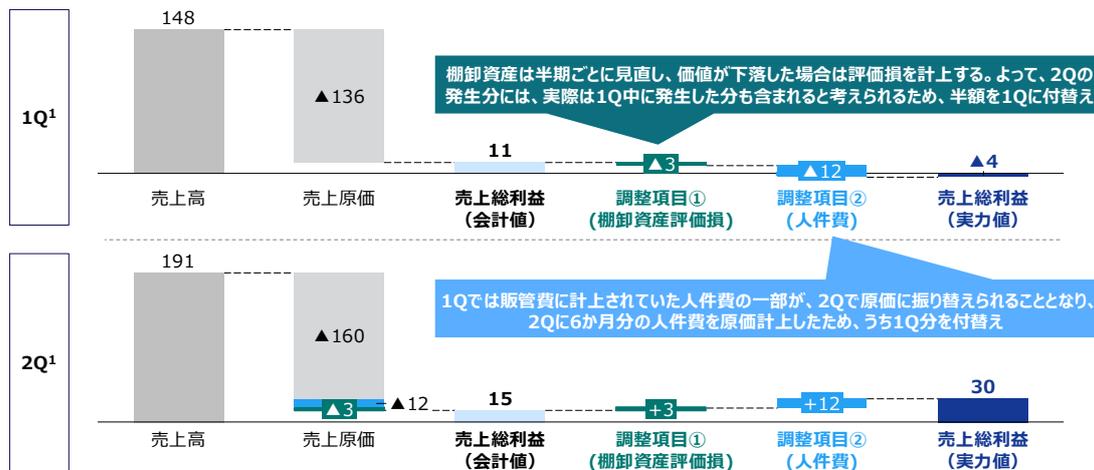
第1四半期の業績は低調であったものの、第2四半期では検収書の回収と害虫発生増加によって増収となりました。売上総利益については、会計処理の変更の影響により会計値上は減少しておりますが、実力値ベースでは増収に伴い大きく改善しております。

第2四半期の原価に、第1四半期の原価として考えるべき費用が計上されており、そちらを加味した数値を実力値ベースとして、参考スライドにて説明しております。

(参考スライド)

【参考】農業事業の売上総利益の考え方

- ✓ 会計値では、2Qの売上原価の内数に、本来1Qの原価として考えるべき費用が計上されているため、それらの項目を調整項目として1Qに付け替えた売上総利益を実力値と定義



(1) 3か月分の数値を示している (2Qも期初からの6か月累計ではなく、3か月分)

ドローンソリューション – 農業事業 見通し

- ✓ 通期見込について、パームヤシ向け農業散布サービスの不透明さは引き続き残る一方、計画外のヤンマーディーゼルインドネシアへの稲作・畑作向けドローンの導入案件を獲得。引き続き期初予想の達成を目指す

農業事業の26/1期の通期見込

- ◆ 依然として見通しの不透明さは残るが、期初に想定していなかった追加案件があり、引き続き期初予想の達成を目指す
 - ・ パームヤシ向け農業散布サービスの対象となる害虫の発生不足は、1Qと比較すると解消はしているが、引き続き今後の不透明さは残る
 - ・ 一方、期初想定外の追加案件として、**ヤンマーディーゼルインドネシアと稲作・畑作向けドローンの販売パートナー契約（右記）を締結**
 - ・ 結果、**農業事業全体としては、引き続き期初予想は達成しうる状況**
 - ・ ただし計上時期については、納品時期の都合で4Qに売上高が集中する可能性が高い

ヤンマーディーゼルインドネシアとの販売パートナー契約 概要

- 締結先：ヤンマーディーゼルインドネシア
(ヤンマーグループのインドネシア製造拠点の一つ)
- 案件概要
 - ・ **稲作・畑作向けドローンをヤンマーディーゼルインドネシアに120台納品**
 - ・ 当社からドローン納品後、ヤンマーディーゼルインドネシアは、コメ農家への販売や、インドネシア政府の入札案件への参加を予定
 - ・ なお当社の納品は入札結果に関わらず確定済
- 納品予定時期：26/1期 4Q
- ドローン概要
 - ・ **当社による自社開発の稲作・畑作向けドローン**
 - ・ 用途は、種まきおよび農薬・肥料散布

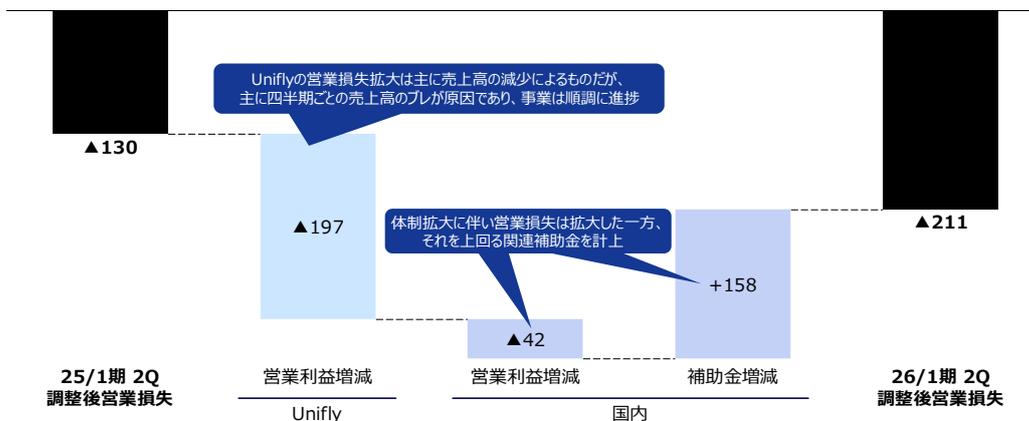
農業事業の見通しとしましては、パームヤシ向けの農薬散布サービスは引き続き行ってまいります。

ただ、第1四半期では、例年にないほど害虫の発生が少なく、売上の安定性という観点では不透明さが残っていると考えておりますため、当社の強みを生かせるほかの分野での取り組みを進めてまいりました。

その結果、当初計画外の案件として、ヤンマーディーゼルインドネシアと提携し、自社開発の稲作・畑作向けハードウェアを同社へ120台納品することとなりました。

運航管理 – 利益増減分析

- ✓ 運航管理セグメントの調整後営業損失は、前年同期比で拡大
- ✓ 但し国内については、営業損失の拡大を上回る額の国内UTM関連の補助金を計上



運航管理セグメントは、Unify と国内で展開しております。
第2四半期時点ではAloftは持分法適用会社のため、こちらには含まれておりません。

国内につきましては、体制拡充に伴い営業損失は拡大している一方で、それを上回る補助金を計上しているため国内単体では想定通りとなります。

運航管理 – 拠点別PL

- ✓ Unifyは前年同期比で売上高が減少し、連動して営業損失も拡大。但し売上減は計上タイミングの問題であり、事業は順調に進捗
- ✓ 国内は、今後の本格的な事業立上げに向けた開発費増加により営業損失が拡大。一方調整後営業利益は関連補助金の計上で改善

	(百万円)	25/1期 2Q (A)	26/1期 2Q (B)	増減 (B-A)	コメント
Unify	売上高	340	145	▲195	原則、Unifyは案件の検収時に売上高が計上されるため四半期ごとのブレが大きい。当四半期は検収タイミングの関係で前年同期比で売上高が減少
	売上総利益	212	79	▲132	(Unifyの売上総利益は参考値の扱い ¹⁾)
	営業損失	▲94	▲291	▲197	主に売上高減に伴うもの
国内	売上高	0	7	+7	-
	売上総利益	0	7	+7	-
	営業損失	▲38	▲80	▲42	今後の本格的な事業立上げに向け開発費が増加
	補助金	2	160	+158	今期見込んでいた補助金が入金
	調整後営業利益	▲36	80	+116	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/販管費区分が通常と異なる場合があるため、当社の業績管理上Unifyの売上総利益は参考値と位置づけている

Unify の営業損失は前年同期比で減収となりましたが、当期の売上高が下期偏重となっていることが主な要因です。

Aloft Technologies, Inc.の完全子会社化（1/2） - 概要

- ✓ 当社の持分法適用会社であり、米国でUTM事業を展開するAloft Technologies, Inc. の完全子会社化を機関決定
- ✓ 譲渡手続は2025年12月末までに完了予定

<Aloft Technologies, Inc.（以下Aloft） 企業概要>

設立	2015年5月21日
代表者	CEO, Jonathan Hegrans
事業内容	無人航空機システム・サービスの提供 (UTM事業を含む)
所在地	米国 デラウェア州
当社との関係性	当社はAloft株式の35.3%を保有し、同社を持分法適用会社としている他、当社からAloftに取締役1名を派遣

<財務実績>

(千米ドル)	22/12期	23/12期	24/12期
売上高	1,411	2,095	2,469
営業利益	▲1,968	▲680	▲785
当期純利益	▲1,933	▲844	▲841

<取引概要>

スケジュール (予定)	取締役会決議	2025年9月16日
	契約締結	2025年10月末まで
	譲渡実行	2025年12月末まで
取得方法	<ul style="list-style-type: none"> ・既存株主へ現金対価を支払い、当社が3分の2以上のAloftの株式を取得 ・その上で、特別目的会社としてTerra Drone USAを新規設立し、Aloftを存続会社として両社を合併（逆三角合併方式） ・合併に伴い、残存株主の全ての持分を当社が現金対価で取得（スクイーズアウト）し、完全子会社化 	
取得価額 ¹	1,330百万円	
株式数/ 議決権比率	異動前の 所有分	8,947,406株 / 35.3%
	取得分	16,934,150株 / 64.7% （取得後の議決権は、異動前の所有分と合わせて100%となる）

(1) アドバイザリー費用や、SAFE/ストックオプションの償却にかかる費用を含む。なお、アドバイザリー費用は現時点で金額が確定していないため、概算値を記載

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

19

持分法適用会社である Aloft の完全子会社に関する詳細です。

Aloft はワシントン D.C. にある会社になります。私も今回の完全子会社化に向けて米国に何度も足を運びました。

本件については機関決定を昨日行い、最終的な契約締結は10月末までを予定しております。契約締結を経て、最終的な譲渡実行は12月末までを予定しています。

取得価額は、アドバイザリー費用やストックオプションの償却などを含んでいまして、現時点では金額はまだ確定していませんので、為替の影響も含めた概算値を記載しております。

Aloft Technologies, Inc.の完全子会社化（2/2） - 意義

- ✓ 米国UTM業界のリーディングカンパニーのAloftの完全子会社化により、グループ全体でUTMのグローバルリーダーを目指す
- ✓ Aloftの有するビジネスアセットを活用し、世界最大級の市場である米国においてUTM以外のビジネス機会の追及も進めていく

①UTMの グローバルリーダーへ	<ul style="list-style-type: none">■ Aloftは米国UTM業界のリーディングカンパニー■ 欧州のUniflyとともに、世界の航空規制をリードする両地域のUTM市場の主導権を握ることで、当社グループのUTMがデファクトスタンダードとなることを目指す
②米国市場への 本格展開の足掛かり	<ul style="list-style-type: none">■ 世界最大級のドローン市場である米国は、近年の政治・規制動向によりかつてないほど追い風が吹く<ul style="list-style-type: none">✓ 2025年6月にFAAがドローン産業振興に関する大統領令を発出¹✓ 同年8月にドローンの目視外飛行に関する規則案（Part108）を公表²✓ 安全保障を背景とした中国製ドローンの制限が進む■ Aloftが有する顧客基盤、空域データ等を活用し、UTMに留まらず米国で様々なビジネス機会の追及を進めていく

本件に関する詳細な背景や今後の事業展望等については、2025年12月末までを目途に説明資料を開示予定

(1) <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/06/fact-sheet-president-donald-j-trump-unleashes-american-drone-dominance/>

(2) <https://www.faa.gov/newsroom/us-transportation-secretary-sean-p-duffy-unveils-proposed-rule-unleash-american-drone>

Aloftの完全子会社化は、当社にとっても非常に意義が大きいと考えております。創業期からUniflyへの出資を含め、UTMが空のインフラになっていくと信じて事業を進めてまいりましたし、今もその方向に向かっていくと考えております。

その中で当社は、欧州でUTMのシェアをとっているUniflyと、米国のAloftを持分法適用会社として保有してまいりました。上場時の目論見書にも資金使途の一つとして記載しておりますが、いずれはAloftをグループ化していきたいという思いを常に持っておりました。

Aloftは米国UTM業界のリーディングカンパニーですから、欧州と並んで世界の航空管制をリードしている米国で、当社としてもデファクトスタンダードになることを目指して、今回完全子会社化を決定いたしました。

米国のドローン市場はやはり最大級でして、トランプ政権下において政治的な規制動向が大きく変化してきております。2025年6月には、FAA（米連邦航空局）が「ドローンを産業としていく」という方針を示し、大統領令を発表しました。7月にはドローン関連の予算も大幅に示されており、これも産業基盤整備の一環と捉えられております。

同年8月には、ドローンの目視外飛行に関する規則案がパブリックコメントとして公表され、来年2月までの効力発生を目指すとされています。ドローンの目視外飛行に関して、現行のPart107では操縦者個人に責任が課されていましたが、新たなPart108では法人に責任が帰属する仕組みへと改められています。

例えば飛行機の場合、飛行中になにかあった際にはパイロットではなく航空会社の責任になります。ドローンの目視外飛行も同様の形式に近くなるということです。加えて、UTMの義務化がパブリックコメントとして開示されていることなど踏まえても、米国のドローン業界は盛り上がりを見せています。

さらに、米国は今、安全保障上の背景から中国製ドローンへの規制も進んでおります。Aloftは米国の会社ですので、中国製ドローンの販売規制が政府内で議論されていることは非常に追い風となっております。Aloftの顧客基盤として、大手の電力会社や保険会社などと強固な関係を築いており、今後はこの空域データを活用し、UTM事業に留まらず、米国内での様々なビジネス機会を追求してまいります。

詳細の内容や今後の事業展開については、最終的な株式譲渡が完了する2025年12月末までを目処に、補足資料の開示を考えております。

第3四半期以降の見通し

- ✓ 第3四半期は、第1/2四半期と比較して、売上高は増加見込、営業利益も改善を見込む
- ✓ ドローンソリューションを中心に見通しの不透明さはあるものの、現時点では通期予想は据え置き

前回資料コメント⁽¹⁾ (26/1期 1Q決算発表資料) + 振り返り

<四半期別の業績推移の考え方>

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

<26/1期 第2四半期 見通し+振り返り>

- ✓ 売上高：通期予想に占める売上高構成は比較的小さい。また、農業事業は今後の害虫の発生状況等が業績に影響することが予想され、見通しがやや不透明な状況
- ✓ 営業利益：第2四半期も赤字が累積する見込
- 振り返り：売上高/営業利益いずれも概ね想定通り着地。農業の見通しはやや回復

第3四半期以降の見通し ※Aloft影響を除く

- 第3四半期：売上高・営業利益いずれも第1/2四半期より増加する見込みだが、見通しは不透明な状況
 - 売上高：通期予想に占める売上高構成は増加見込。ただし、農業の不透明さは引き続き残っていることに加え、測量/災害復旧、点検の不透明さも高まっている
 - 営業利益：売上高の増加に応じ第1/2四半期よりも改善見込だが、売上高同様に不透明な状況
- 通期：下半期の見通しは、第3四半期の記載と同様不透明さはあるも、現時点では、業績予想を修正する水準にはなく、通期予想は据え置き

(1) コメントは26/1期 1Q決算発表資料から一部修正

© 2025 Terra Drone Corporation. All Rights Reserved.

21

第3四半期以降の見通しです。

エグゼクティブサマリーでご説明した通り、第3四半期は、第1・第2四半期と比較して売上高の増加、営業利益の改善を見込んでおります。

第1四半期発表時、農業事業は害虫の発生状況などで見通しがやや不透明とお伝えしておりましたが、不透明さは残りつつも農業の見通しはやや回復していると考えております。

一方、第3四半期以降の見通しは増加見込みではありますが、やはりサウジアラビアや災害復旧事業の状況を踏まえるとやや不透明な状況ではあると考えております。

質疑応答

質問①

Aloft の競争環境と、同社がシェアを獲得できている背景について教えてください。

回答①

Aloft は、2017 年～2018 年ごろの、UTM を含むドローンの米国市場が極めて黎明期の段階からマーケットに参入しており、当社もそのころからコンタクトは取っておりました。

Aloft の競争優位性としては、そのようなかなり初期の段階からマーケットに参入していたことと、当時から米国の UTM シェアを多く取れていたことが挙げられます。

FAA（米連邦航空局）が 2018 年に実装した、米国の UTM にあたる LAANC というプログラムがありますが、例えば空港付近や密集区域の上空でドローンを飛ばす際には、このプログラムを通じて FAA に飛行申請をする必要があります。

当時 Aloft は FAA と契約締結し、このプログラムに関わるアプリを作っていました。それによって、LAANC のシェアが 80%以上獲得できていたという背景があります。

当社としても、Aloft が持つ高いシェアと多様な飛行データに注目しておりましたので、段階的に出資を行い、ベルギーの UTM プロバイダーである子会社の Unifly との連携もしながら進めてまいりました。

質問②

Unifly について、足元が軟調である理由と継続性、下期の見通しを教えてください。
また、Aloft を含め、何をトリガーにいつ頃黒字化する予定でしょうか。

回答②

Unifly につきましては、開発したプロダクトを納品した時点で売上を計上する仕組みとなっており、今期はその多くが第 3 四半期から第 4 四半期、すなわち下期に集中する形となっております。

継続性については、現在開始している案件を例に挙げると、カナダの航空管制を担う NAV CANADA との契約は毎年継続しており、安定的に売上が計上されておりますので、ビジネス的にも継続性は高いと考えております。Aloft 完全子会社化の影響につきましては、譲渡実行が完了する 12 月末までを目途に、補足説明資料にてご報告させていただく予定です。

質問③

測量事業について、ハードウェアの売上に補助金が影響するとのこと説明でしたが、補助金の上期の動向と下期以降の見通しを教えてください。
また、サウジアラビア向け事業の概要と今後のポテンシャルについて教えてください。

回答③

今期前半は、測量ハードウェアに関する補助金支給がほとんどございませんでした。下半期には一定規模の支給を見込んでおりますが、政府の動向によっても変動する可能性があり、期ずれなどの影響もあるため、現在精査を進めている状況です。

サウジアラビア向け事業につきましては補助金とは関係なく、主に測量分野での需要が中心となっております。「サウジビジョン 2030」に基づく都市部の近代化プロジェクトが進められており、建設需要に伴う測量をドローンで行うことが主なビジネス領域となっております。

当社としても今後のポテンシャルは大いにあると考えておりますが、一方で戦争などの地政学リスクや原油安といった国特有のリスクも踏まえながら、リソース配分や事業の進め方を慎重に検討してまいります。

質問④

ドローンソリューション事業に特化した方が利益を上げやすいように見えますが、運航管理事業の位置づけについて教えてください。

回答④

ご指摘の通り、運航管理事業は市場が黎明期にあり、現状では赤字の状況です。しかし当社は、Uniflyに出資を始めた創業期から、UTMは中長期的に非常に大きなポテンシャルを持つ領域であるという認識は今も変わっておりません。

我々としては、日本企業として世界で勝っていくことを変わらず大事にしております。そのためには、欧米や日本といった市場における空のインフラをpushしていくことが重要だと考えており、その観点からもUTM事業を継続して取り組んでおります。

ドローンソリューションとUTMの両方を展開している理由につきましては、ドローンの普及そのものがUTMの価値につながるからです。ドローンの利用が拡大すれば、運航管理の仕組みは必ず必要になりますし、当社としても、安全にドローンを運航できる未来を信じ、UTMに取り組んでおります。

財務的な観点でも、UTMに近い既存産業として航空交通管理（ATM：有人機の運航管理システム）がございます。これはすでに旅客機や空港で導入されている仕組みですが、極めて大きな売上規模と高い利益率があります。当社としても、将来的にドローン産業や空飛ぶクルマの普及を見据え、UTMを非常に重要な事業領域として位置づけております。

以上