

2026 年 6 月 15 日

各位

会 社 名 株式会社 Liberaware
代表者名 代表取締役 関 弘圭
(コード番号：218A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 CFO 市川 純也
(TEL 043-497-5740)

2026 年 7 月期第 3 四半期決算説明会に関する質疑応答内容のお知らせ

当社は、2026 年 6 月 12 日に開催しました下記の機関投資家・アナリスト向け決算説明会につきまして、当日質疑のあった内容をまとめましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

【2026 年 7 月期第 3 四半期機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

1. 開催日時：2026 年 6 月 12 日（金）16 時～16 時 45 分
2. 開催方法：オンライン配信による開催
3. 説明者：代表取締役 関 弘圭

決算説明動画

<https://youtu.be/DxzDCjbTSM4>

【質疑応答内容】

① Q：営業黒字になる売上高、当社のバリュードライバー（利益率の高い事業）は？

A：営業黒字になる売上高について、まず、2025 年 7 月期に売上高 14 億円で経常黒字を達成しており、これは補助金によるものではなく、堅実な事業運営から生じた利益となります。当該経常黒字は、補助金の対象となる研究開発費と補助金収入がなかったと仮定した場合の営業利益が黒字と同義となります。つまり、将来の大きな成長投資をしなければ、すでに黒字化できるビジネスモデルは組んでいるということとなります。

足元は更なる成長のために人材投資等を行っていますが、粗利率 50%超を目指せるビジネスモデルを前提に、補助金で補填される研究開発費を除いた販管費をもとに算定いただくことで、黒字になる売上高の算定も可能となるかと思います。

当社の利益率の高い事業は機体販売となり、限界利益率は 75%となります。

② Q：ドローン防衛と国産化について、当社の取り組み状況や方向性について教えてください

A：本日開示をした以下の開示内容の通りとなります。国産ドローンの競争力強化、及び安全保障領域についてはパートナーと連携しながら取り組んでまいります。

災害対応・重要インフラ・安全保障領域に対応する国産無人機プラットフォーム構築に向けた取り組み開始に関するお知らせ

③ Q: 本日開示された国産無人機プラットフォーム構築に向けた開示がありますが、当社が取り組むドローンサービスとは異なるのでしょうか、当社の国産化ドローンは、国策とどのようにリンクするのでしょうか。

A: 今回の取り組みは、これまでのドローンサービスと切り離された新規事業ではなく、当社が産業インフラ点検で培ってきた技術と現場実装力の延長線上にあるものです。当社はこれまで、IBIS を中心に、屋内・狭小空間・非 GPS 環境など、人が入ることが難しい現場で使える小型ドローンを開発し、発電所、鉄道、下水道、建設現場、福島第一原発などで実際に運用してきました。災害対応、重要インフラ保全、安全保障領域でも、人が危険な場所に入らずに状況を把握する、重要インフラを止めずに点検する、災害時に被害状況を早く確認するといったニーズがあり、当社がこれまで取り組んできた課題と本質的には共通しています。

一方で、これらの領域で無人機を社会実装するには、機体性能だけでなく、量産を見据えた設計、品質管理、部品調達、保守、継続供給、サプライチェーンを含めた国内供給基盤が必要です。

この点が、政府が重視している経済安全保障、サプライチェーン強靱化、国内生産基盤の強化、新技術の社会実装といった政策テーマと非常に重なる部分だと考えています。

当社としては、これまで現場で培ってきた技術と実装力を土台に、関連企業・関係機関との連携を進めながら、国産無人機の開発・製造・供給体制の構築に向けて取り組んでまいります。

④ Q: 同業他社の国産化の取り組みと、当社の取り組みの違いはありますか。

A: 国産ドローンの強化は、当社だけでなく業界全体にとって重要なテーマだと考えています。そのうえで、当社の特徴は、現場で本当に使えるドローンを作り、使い、事業にしてきた実装経験にあります。

当社は、屋内・狭小空間・暗所・非 GPS 環境といった、一般的なドローンでは運用が難しい特殊環境で、機体開発、現場運用、データ取得、画像解析・AI 解析まで一気通貫で取り組んできました。

今回の取り組みでも、単に国産機体を開発するだけではなく、災害対応、重要インフラ保全、安全保障領域において、実際に使われ、継続的に運用され、必要なときに安定して供給できる体制を作ることを重視しています。機体開発に加え、部品、通信・制御、電子機器、製造、品質管理、保守などの関連企業・関係機関と連携し、国産無人機の開発・製造・供給体制の構築を目指す点が、当社の取り組みの特徴だと考えています。

⑤ Q: 通期予算の下方修正は、樂觀してみると案件の長期化による単なる期越えとみれば良いのでしょうか？今後、順調に案件が消化された場合は、来期は今期以降の成長拡大が期待できると考えて良いのでしょうか？

A: 今回の下方修正については、案件そのものが消滅したというよりも、案件化・受注・売上計上までの時間軸が、当初想定より長期化したことが大きな要因です。特に、新規領域や海外領域では、市場性、顧客ニーズ、採算性を確認しながら、展開地域や販売方法を精査している段階であり、当初想定していたタイミングで売上計上に至らなかった案件がありました。そのため、一部には期ずれの性質を持つ案件もあると考えています。一方で、すべてを単純な期越えと見るのではなく、案件ごとの受注確度、売上計上時期、採算性を慎重に見極める必要があると考えています。

来期以降については、現在進めている案件が順調に具体化し、受注・売上計上につながっていけば、今期に積み上げてきた営業活動、事業開発、外部連携、研究開発等の成果が表れてくる可能性はあると考えています。また、下水道、鉄道、電力、建設・プラント等の既存インフラ領域については、社会課題や政策動向を背景とした需要は引き続き強いと見ています。したがって、今回の修正は、中長期的な成長可能性が失われたものではなく、事業拡大に向けた案件形成や市場開拓の時間軸が当初想定より長くなったものと捉えています。当社としては、今期に実施してきた人材投資、研究開発、営業活動、外部連携の効果を、来期以降の成長につなげてまいります。

⑥ Q：防衛用ドローン、軍事用ドローンへの事業参入予定はないのでしょうか。

A：現時点で、防衛用・軍事用ドローンとして具体的に決定しているものではありません。一方で、安全保障領域においても、無人機技術の重要性は高まっていると認識しています。

当社としては、これまで産業インフラ点検で培ってきた小型ドローン技術、特殊環境対応、遠隔運用、データ取得・解析の技術を、人命保護、災害対応、重要インフラ保全、情報収集・監視など、社会の安全に資する用途へ展開していく方針です。今後も、社会的ニーズ、関係する政府機関との協議、法令・規制、当社ミッションとの整合性を踏まえながら、当社として取り組むべき領域を慎重に検討してまいります。なお、本内容については質問②を参照ください。

⑦ Q：建設施工進捗管理支援サービスを 2026 年 7 月から開始するとの事ですが、これは国家プロジェクト「建設現場業務効率化に係るソリューション開発」が一步進むということでしょうか？

A：はい、約 2 年間取り組んできた国家プロジェクトの開発が完了し、事業化することとなります。現在プロモーション活動を実施しており、2026 年 7 月から収益化を見込んでいます。

以 上