

2026 年 9 月 14 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 月期通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 9 月 14 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 月期通期機関投資家・アナリスト向け決算説明会】

1. 開催日時：2026 年 9 月 14 日（月）16 時～16 時 55 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://www.youtube.com/watch?v=ViC_ydKj16c

【質疑応答内容】

① Q：防衛等向けの国産ドローンのニーズに対応できるのでしょうか。

A：当社としては、十分に対応できると考えています。理由は大きく 4 点あります。

第一に、現場実装の実績です。下水道、鉄道、災害対応、重要インフラなど、実際の厳しい現場で機体を使い、要求を製品改良につなげてきました。

第二に、開発から運用・保守まで一体で対応できることです。機体単体ではなく、量産、品質管理、運用まで含めた供給体制を作れる点が強みです。

第三に、需要側との接点です。インフラ企業、自治体、官公庁等との接点があり、HINOTATE でも複数の関係機関・事業者と具体的な活用可能性や案件化に向けたコミュニケーションを進めています。

第四に、国内企業を束ねるプラットフォーム構想です。自社だけで抱え込むのではなく、重要部品、製造、品質、保守まで国内企業と連携し、安定供給できる体制を構築していきます。

この 4 点から、当社は国産ドローンのニーズに対応しやすいポジションにあると考えています。

② Q：今期は大幅に増収となるようですが、利益が赤字になることについて教えてください。

A：今期は売上高 23 億円、前期比 44%増を計画しており、売上総利益についても大きく増加する見込みです。一方で、現在のドローン市場は、実証中心の段階から、本格導入、国産化、量産化へ移行する大きな転換期にあると考えています。そのため、今期は短期的な利益最大化よりも、中長期の成長機会を取りにいくことを優先しています。

具体的には、次世代 IBIS や鉄道向けドローン、LAPIS、国産無人機プラットフォームなどの研究開発に加え、営業、人材、事業基盤への投資を継続します。

したがって、今期の赤字は事業悪化によるものではなく、将来の成長に向けた先行投資によるものと捉えて

います。

今期の赤字は、売上が伸びない中での赤字ではなく、売上と粗利を大きく伸ばしながら、次の収益の柱をつくるために意図的に投資を行う赤字です。今このタイミングでしっかり投資することが、28年7月期以降の利益成長につながると考えています。

③ Q：同業他社との違いについて、お話しできる範囲内で教えてください。

A：同業他社はそれぞれ強みや注力領域が異なると認識しています。

当社の特徴は、狭小空間・非GPS環境・屋内といった、通常のドローンでは対応が難しい特殊環境に特化して技術を磨いてきたことです。IBISは下水道、プラント、天井裏、ボイラーなど、人が入りにくい環境での点検に特化しており、現場実装まで含めた知見を蓄積しています。

加えて当社は、単なるドローンメーカーではなく、機体、運用、点検サービス、取得データの活用まで一体で事業化してきました。

さらに今後は、HINOTATEを通じて、国産無人機の量産、重要部品、サプライチェーンまで事業領域を広げていきます。

ですので、競合他社との単純な優劣というより、Liberawareは「特殊環境での現場実装力」と「そこから量産・データ・国産無人機まで広げていく点」に特徴があると考えています。

④ Q：熊本地震での対応実績や、消防・防災分野でのドローン活用の広がりを踏まえると、消防庁など官公庁から具体的な引き合いや案件化の可能性は出てきているのでしょうか。

A：個別案件の詳細については申し上げられませんが、熊本地震での災害対応実績については、関係機関から非常に高い関心をいただいています。これまで当社はインフラ点検を中心にIBISを社会実装してきましたが、災害現場における偵察、状況把握、要救助者搜索といった用途についても、実際の現場で有効性を示すことができました。

足元では、複数の関係機関・事業者と具体的な活用可能性についてコミュニケーションを進めています。また、国においても災害対応や偵察用途へのドローン活用を後押しする動きが具体化しており、消防・防災を含む官公庁領域での事業機会は従来以上に広がっていると認識しています。実際に消防庁の予算にも小型ドローンが明記されています。

一方で、27年7月期の業績予想については、こうした新たな官公庁案件を大きく織り込んだ計画にはしていません。既存事業を中心に売上高23億円を達成する計画としており、今後これらの案件が具体化した場合には、追加的な成長機会になり得ると考えています。

⑤ Q：HINOTATEについて、27年7月期は150百万円の費用を織り込む一方、売上は見込んでいないとのことですが、具体的な案件の見通しはあるのでしょうか。

A：HINOTATEは設立したばかりですが、案件獲得に向けた活動自体はすでに進めています。特に防衛・安全保障、防災、重要インフラといった領域では、国産無人機に対する需要が高まっており、複数の関係機関・事業者と具体的な活用可能性についてコミュニケーションを進めています。

また、既存のIBISを活用できる案件に加え、中期的には安全保障用途に適した新たな無人機、さらにバッテリーなどの重要構成部品、量産・保守まで含めた案件形成も進めています。

一方で、官公庁・安全保障関連の案件は、予算化や採用まで一定の時間を要することもあります。そのため、27年7月期の業績予想では、こうした案件の具体化可能性は認識しつつも、HINOTATEの売上は保守的に織り込んでいません。

したがって、現在公表している23億円の売上計画は、HINOTATEの大型案件獲得を前提としたものではありません。現在進めている案件が具体的な受注につながった場合には、追加的な売上機会になると考えています。

⑥ Q: HINOTATE では、防衛関連のドローンにも取り組むのでしょうか。

A: はい、防衛・安全保障領域は重要な対象市場の一つと考えています。

当社はこれまで、狭小空間や非 GPS 環境など、一般的なドローンでは対応が難しい環境で技術と運用ノウハウを蓄積してきました。こうした技術は、防衛・安全保障用途とも親和性が高いと考えています。

足元では、既存の IBIS を活用した偵察・状況把握等の用途に加え、将来的には安全保障用途に適した新たな無人機の開発・量産も視野に入れています。

HINOTATE としても、複数の関係機関・事業者と具体的な活用可能性や案件化に向けたコミュニケーションを進めており、防衛・安全保障分野は今後の重要な成長領域の一つと位置付けています。

⑦ Q: 無人機プラットフォームと電池ビジネスへの製造設備への投資額は、どの程度の規模感になるのでしょうか。また、それに必要な資金調達、アライアンスについてどのようにお考えでしょうか。

A: 現時点では、具体的な投資額を確定している段階ではありませんが、国産無人機を本格的に量産していくためには、機体の製造設備に加え、バッテリーをはじめとする重要構成部品の国内供給基盤への投資も必要になるため、一定規模の資金が必要になると考えています。

一方で、当社としては、すべての製造設備を最初から自社で保有する考えではありません。既存の国内製造企業や部品メーカーの設備・技術も活用しながら、案件の具体化や量産規模に応じて段階的に投資していく方針です。したがって、できるだけ資本効率を意識した形で供給能力を拡大していきたいと考えています。

資金調達についても、自己資金だけではなく、エクイティ、デット、補助金・政策支援など複数の手段を組み合わせていくことを想定しています。特に国産無人機や重要構成部品は、経済安全保障や防衛政策とも非常に親和性が高いため、政策支援も積極的に活用していきたいと考えています。

また、アライアンスはこの事業の非常に重要な前提です。HINOTATE は当社だけで無人機産業をつくるのではなく、機体、バッテリー、通信、制御、製造、品質管理など、それぞれに強みを持つ国内外の企業と連携しながら、国内サプライチェーンを構築することを目的としています。

バッテリーについても NEO Battery Materials Korea との連携を開始していますが、今後も必要な技術や製造能力を持つ企業との協業を積極的に進めていきます。

⑧ Q: 電池市場の SAM を 64 億円とされていますが、その小さな規模感の市場で、セルから設計した場合に、競争力のある価格で利益が出るようなビジネスになるのでしょうか。

A: 64 億円という SAM は、あくまで足元の国産ドローン市場を前提に、現在想定できる機体台数や交換需要から試算したものです。したがって、将来の市場規模を上限として示しているものではありません。

今後、防衛・防災・重要インフラ等で国産無人機の導入が本格化し、機体の量産台数が増えていけば、バッテリー需要もそれに伴って大きく拡大すると考えています。また、ドローンだけでなく、今後ロボットの需要も高まっていくことが想定されるため、その観点からも市場は広がっていくと考えています。

セルから設計する狙いは、単に電池単体で利益を上げることだけではなく、飛行時間、積載量、安全性、寿命といった機体性能を最適化し、無人機全体の競争力を高めることにあります。そのうえで、一定の生産量が確保できれば、セル・パックの量産によるコスト低減や、他の無人機メーカーへの外販も可能になりますので、事業としての収益性も高めていけると考えています。

つまり、64 億円は現在の市場を切り取った初期的な試算であり、今後の国産無人機市場の拡大とともに、バッテリー事業自体の市場規模・収益機会もさらに大きくなる余地があると見ています。

⑨ Q: 無人機プラットフォームで ISR 用途での採用を目指すとありました。ISR ドローンはウクライナ市場を見ても比較的成熟した市場と理解しており、プレイヤーも多い市場と理解しております。あえてそのような市場を狙う理由を教えてください。

A: 無人機プラットフォームで取り組むドローンについては、関係各所とコミュニケーションをしていますが、ISR 用途はあくまでその中の一つに過ぎず、これに限ったものではありません。

⑩ Q：機体販売数は、26/7期は計画と大きく乖離し、Q4になっても伸びる様子が見られないまま終わったように見えます。27/7期の85機という計画に不安を覚えるのですが、前期が計画通りに進まなかった理由、今期は前期と何が違うのか教えてください。

A：前期は、IBIS2 Cの販売を一定程度見込んだ計画としていましたが、製品開発と市場投入が想定より遅れ、機体販売の計画が下回りました。

一方、当期はすでにIBIS2 Cを市場投入しており、営業活動も本格化しています。加えて、下水道領域では制度改正や予算拡大、補助金や先端技術導入への政策支援が進んでおり、ドローン点検の導入環境は前期と比べて大きく改善しています。

そのため、27/7期の85機は、IBIS2 Cの販売本格化に加え、下水道領域での導入拡大、補助金・政策支援を活用した案件の増加を前提に積み上げた計画となります。

以 上