



2024年2月14日

各 位

会 社 名 ブルーイノベーション株式会社
代表者名 代表取締役社長 最高執行役員 熊田 貴之
(コード：5597 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 執行役員 経営戦略室長 井手 雄一郎
(TEL. 03 - 6801 - 8740)

(訂正)「2023年12月期通期 決算説明資料」の一部訂正について

2024年2月13日公表の「2023年12月期通期 決算説明資料」について記載内容に一部訂正すべき事項がありましたので、お詫び申し上げますとともに下記のとおりお知らせいたします。

なお、開示済の決算短信等の数値に修正はありません。

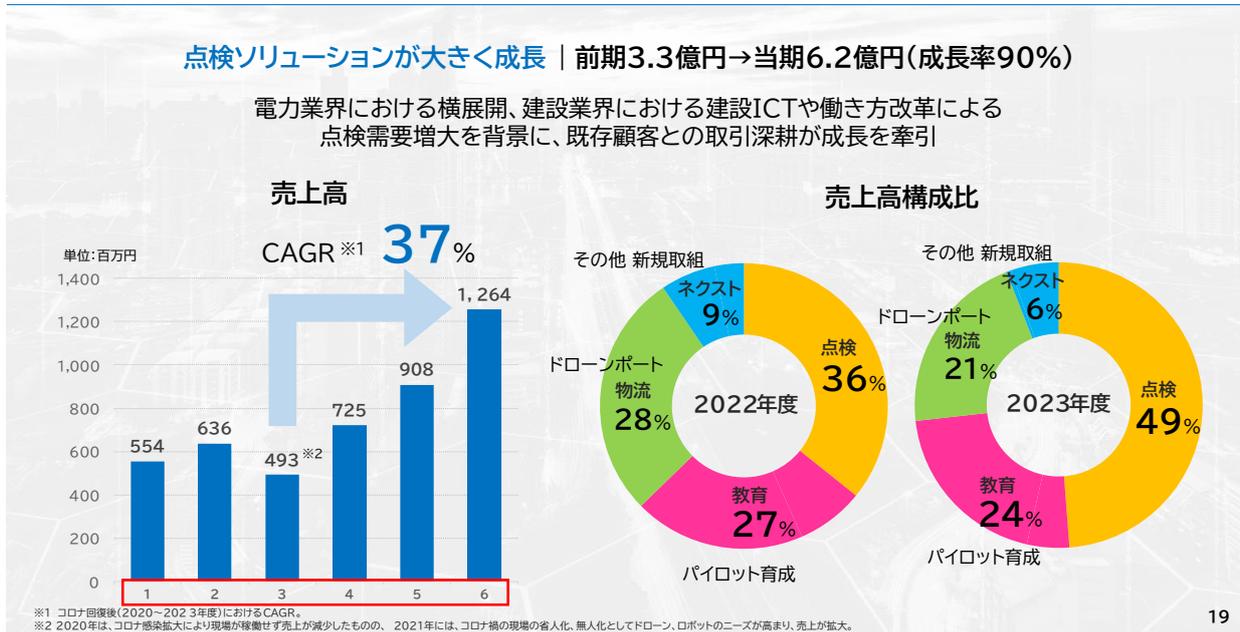
1. 訂正の理由

「2023年12月期通期 決算説明資料」の内容に一部誤りがあることが判明しましたので、以下のとおり訂正いたします

2. 訂正内容

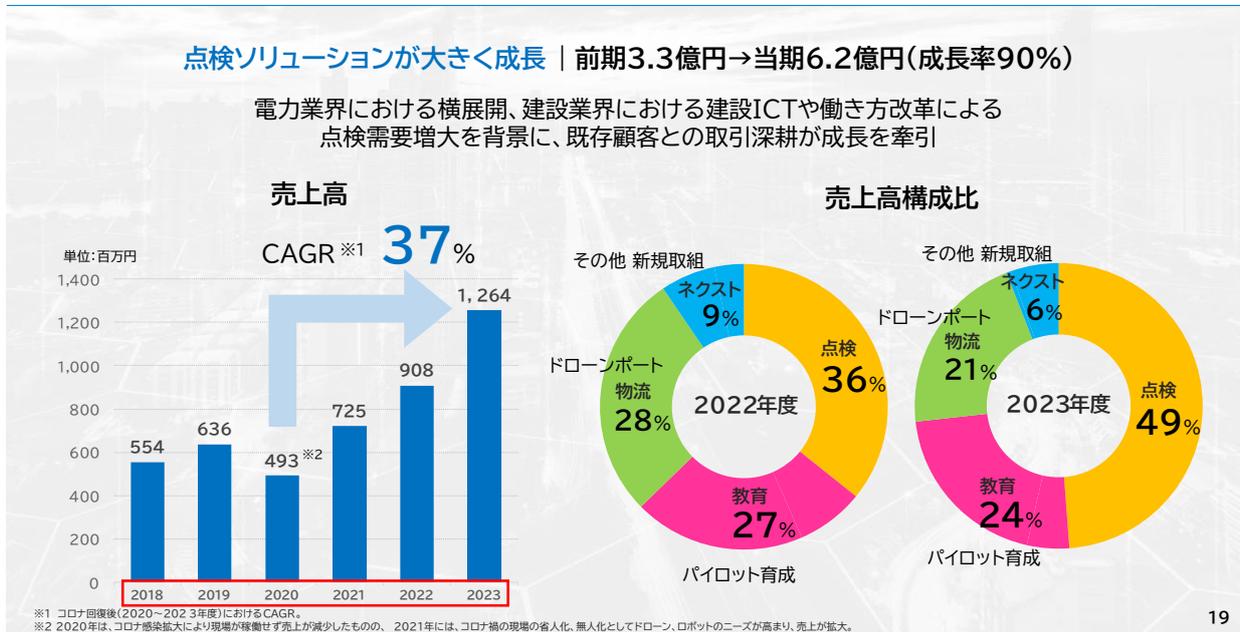
訂正箇所は赤枠で示しております。

売上高・構成比の推移



(訂正後)

売上高・構成比の推移



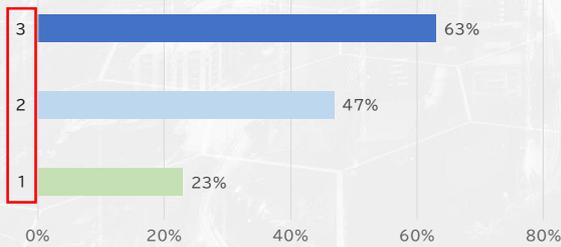
ソフトウェア・サービス・ハードウェアの売上総利益率と売上構成比

売上総利益率が高く、継続的な収益が見込まれるソフトウェア売上が順調に伸長

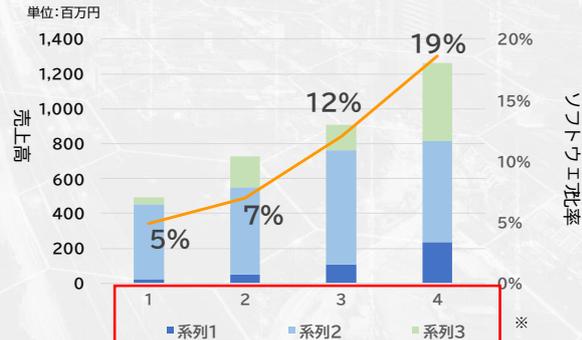
既存顧客との取引深耕、アップセル・クロスセルによってソフトウェア売上が増加 1.1億円→2.4億円(成長率115%)

- ・ドローン飛行日誌作成・情報管理サービス「BLUE SKY」(BEPベーシック)の開始
- ・送電線点検用ドローン自動飛行システム (BEPライン)のソフトウェアライセンス料収入の拡大
- ・津波警報ドローンシステム (BEPポート)のソフトウェアライセンス料収入の安定収益化

種別の売上総利益率 2022～2023年平均



売上構成比推移とソフトウェア比率



※ フロー型の労働集約のサービスから、ストック型のBEPパッケージ(ハードウェア+ソフトウェア)の売上への移行により、ソフトウェアに加えてハードウェアの売上も増加

(訂正後)

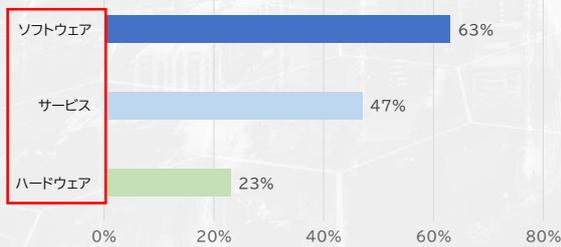
ソフトウェア・サービス・ハードウェアの売上総利益率と売上構成比

売上総利益率が高く、継続的な収益が見込まれるソフトウェア売上が順調に伸長

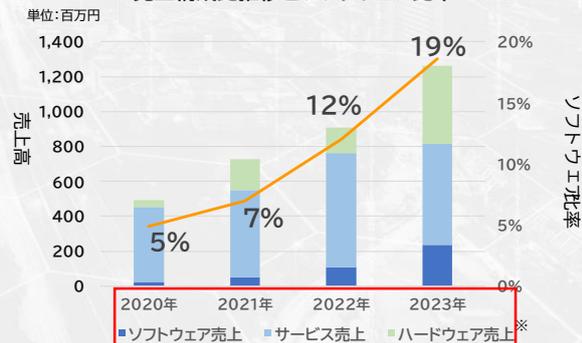
既存顧客との取引深耕、アップセル・クロスセルによってソフトウェア売上が増加 1.1億円→2.4億円(成長率115%)

- ・ドローン飛行日誌作成・情報管理サービス「BLUE SKY」(BEPベーシック)の開始
- ・送電線点検用ドローン自動飛行システム (BEPライン)のソフトウェアライセンス料収入の拡大
- ・津波警報ドローンシステム (BEPポート)のソフトウェアライセンス料収入の安定収益化

種別の売上総利益率 2022～2023年平均



売上構成比推移とソフトウェア比率



※ フロー型の労働集約のサービスから、ストック型のBEPパッケージ(ハードウェア+ソフトウェア)の売上への移行により、ソフトウェアに加えてハードウェアの売上も増加

中期成長方針

- ① サービス領域と機能の拡大により、売上成長率(CAGR)30~40%を維持
 - ② ソフトウェア売上比率の上昇によって、売上総利益率40%台後半~50%台前半を目指す
 - ③ 販管費の増加率(CAGR)は10%前後を維持
- 上記方針の結果として、④ 早期黒字化を目指す

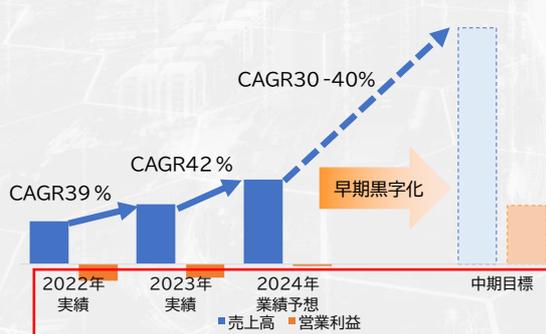


| | 2022年実績 | 2023年実績 | 2024年業績予想 | 中期財務目標 |
|---------|---------|---------|-----------|---------------|
| 売上総利益率 | 43.0% | 44.8% | 47.7% | 40%台後半~50%台前半 |
| 売上高販管費率 | 81.5% | 67.7% | 50.4% | 20~30% |
| 営業利益率 | -38.5% | -22.9% | -2.7% | 20~30% |

(訂正後)

中期成長方針

- ① サービス領域と機能の拡大により、売上成長率(CAGR)30~40%を維持
 - ② ソフトウェア売上比率の上昇によって、売上総利益率40%台後半~50%台前半を目指す
 - ③ 販管費の増加率(CAGR)は10%前後を維持
- 上記方針の結果として、④ 早期黒字化を目指す



| | 2022年実績 | 2023年実績 | 2024年業績予想 | 中期財務目標 |
|---------|---------|---------|-----------|---------------|
| 売上総利益率 | 43.0% | 44.8% | 47.7% | 40%台後半~50%台前半 |
| 売上高販管費率 | 81.5% | 67.7% | 50.4% | 20~30% |
| 営業利益率 | -38.5% | -22.9% | -2.7% | 20~30% |



ブルーイノベーション株式会社
2023年12月期通期 決算説明資料



Blue innovation

目次

1. 事業内容
2. 決算概要
3. K P I
4. 業績予想
5. 成長戦略

2023年12月期 | 通期業績

売上高

12.6 億円

(前期比39% ↑)

売上総利益率

44.8%

(前期比1.8%pt ↑)

当期純損失

3.0 億円

(前期比0.5億円の赤字縮小)

既存顧客との取引深耕による点検・教育ソリューションの売上拡大が成長を牽引

点検ソリューション | 前期3.3億円 → 当期6.2億円(成長率90%)

教育ソリューション | 前期2.4億円 → 当期3.1億円(成長率26%)

既存顧客売上 | 前期4.8億円 → 当期8.1億円(成長率68%)

ソフトウェア売上 1.1億円→2.4億円(成長率115%)

送電線点検用ドローン自動飛行システム(BEPライン)や津波警報ドローンシステム(BEPポート)の利用に伴うソフトウェアライセンス料収入の拡大

2024年12月期 | 業績予想

売上高

18億円

(前期比42% ↑)

売上総利益率

47.7%

(前期比2.9%pt ↑)

当期純損失

0.5億円

(前期比2.5億円の赤字縮小)

点検ソリューションの売上拡大が成長を牽引 6.2億円 → 9.0億円 | 成長率46%
市場ニーズが拡大する建設・公共インフラ業界における顧客獲得により売上が拡大

ソフトウェア売上 2.4億円 → 3.8億円 | 成長率63%

BEPパッケージの拡販およびBLUE SKY(BEPベーシック)のユーザー数拡大により売上が増加

中期成長方針

売上成長率(CAGR)

30~40%

を維持

売上総利益率

50%台前半

ソフトウェア売上比率
の上昇による

販管費増加率(CAGR)

10%前後

を維持



早期黒字化へ

目次

1. 事業内容

2. 決算概要

3. KPI

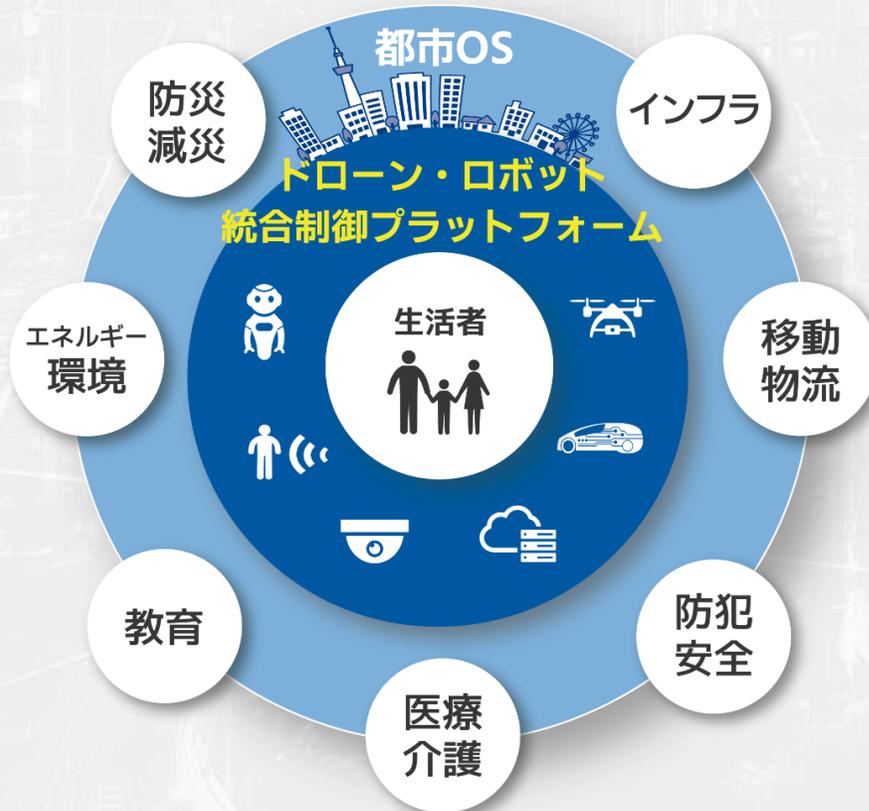
4. 業績予想

5. 成長戦略

自律分散型の社会インフラを支える ロボット・システムのプラットフォームへ

enabled by **BEP**TM 
Blue Earth Platform

人とドローン・ロボットを繋ぐシステム開発で、スマートなまちづくりに貢献



ロボット・システムの
プラットフォームとして
自律分散型社会のインフラを支える

独自のデバイス・情報統合プラットフォームをベースにソリューションを提供



マルチセンサ ポジショニング

センサフュージョン
(位置情報算出)

センサを組み合わせ
高精度な屋内自動飛行を可能に

セルフナビゲーション
(自動ルート設定)

障害物を自動回避する
最適ルートを指示

サーバー・アプリ プラットフォーム

操作アプリ

サーバー通信システム

情報統合管理システム

マップ情報

データベース



センサの情報をドローンに伝達。
さまざまな機体を自動飛行に使用可能

プラント点検

ロボット巡回点検

送電線点検

センサや機体の組み合わせで
さまざまなシーンに適用可能



4つのソリューションを軸に、導入コンサルから運用、人材育成、データ管理・分析まで幅広く提供

「いま」の社会課題に

「これから」の社会課題に

点検ソリューション

プラント点検



送電線点検



自動巡回点検



教育ソリューション

パイロット育成



データ管理プラットフォーム



物流ソリューション

ドローンポート



ネクストソリューション

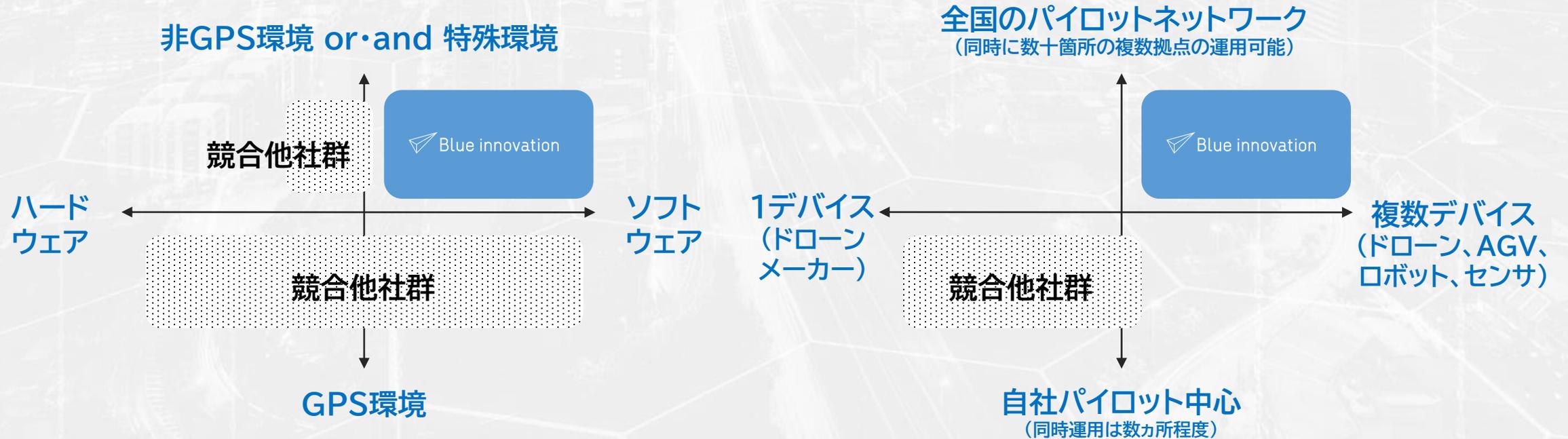
オフィス



施設環境を選ばない技術とネットワークで
点検市場内でユニークなポジショニングを確立

独自のセンシング技術による、
特殊環境下でのドローン飛行

多様なニーズに応える
デバイスフリー&パイロットネットワーク



点検ソリューションにおいて、**一気通貫のサービス提供サイクル**を構築

BEPユーザー数(個人)

100,039名※1 

パイロット育成

専門スキル保有スタッフ
を育成・輩出

点検の需要拡大・普及に伴い
人材ニーズが継続的に発生

データ管理プラットフォーム



取得データの管理・分析で
予兆保全ニーズも発生

プラント—送電線—自動巡回点検

(例) 主な一般電気事業者の国内電力施設※2

 送電線
104,145km

 火力発電所 122カ所

 水力発電所 1,202カ所

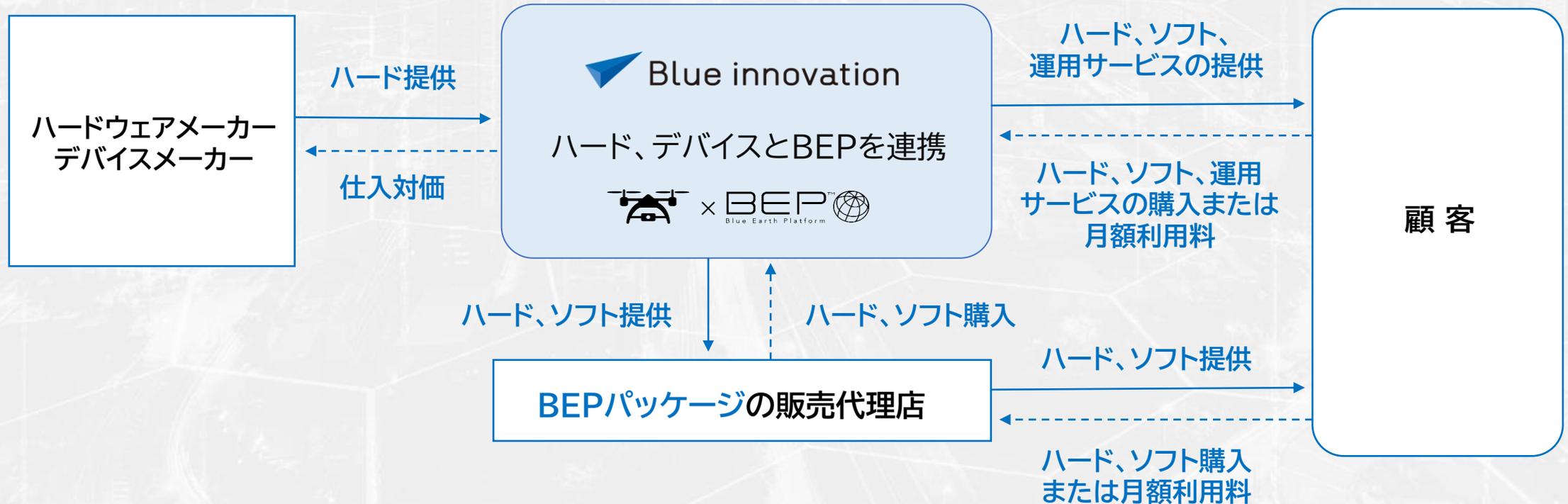
 原子力発電所 13カ所

 変電所 7,125カ所

※1 パイロット育成におけるBEPユーザー数(JUIDAパイロット数、応用教育、SORAPASS利用者数、SORAPASS care利用者数)の2023年12月末時点の累計
 ※2 2022年時点、出所:電気事業連合会ホームページ電力統計情報

ドローン・ロボットにBEPを接続し、BEPパッケージを提供

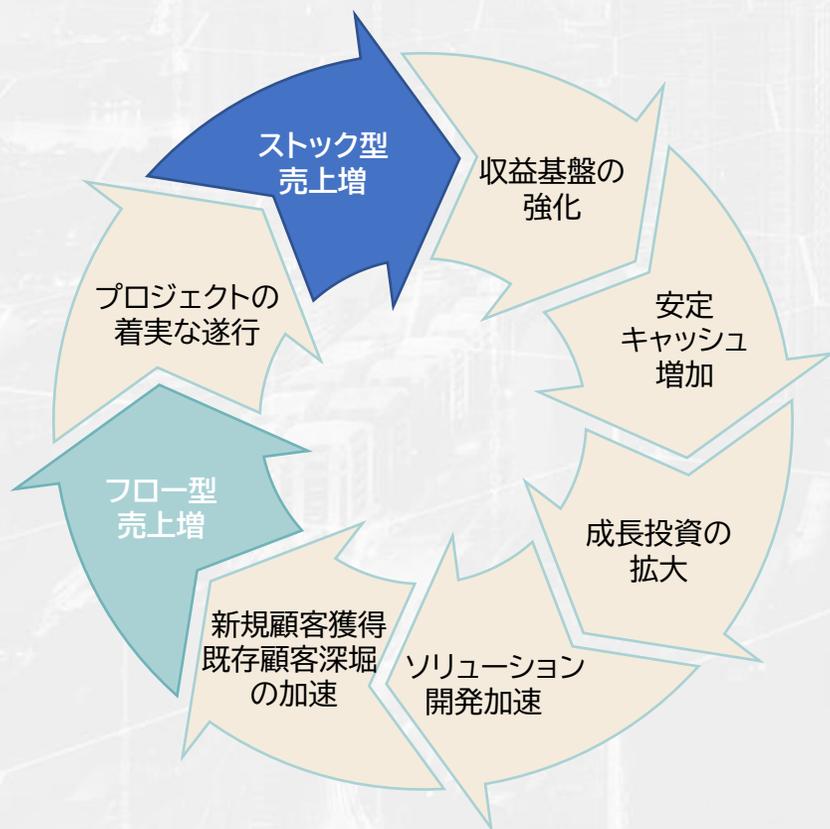
点検ソリューション | 物流ソリューション | ネクストソリューション



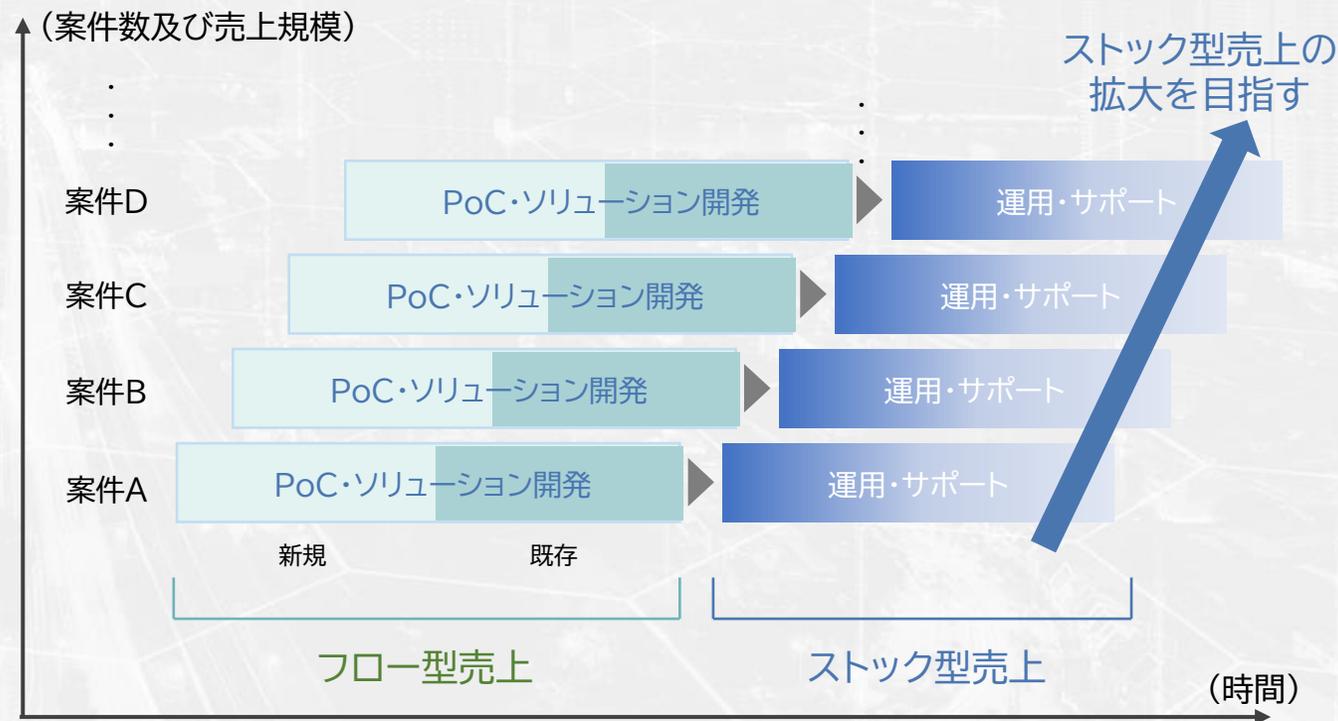
—————▶ ハード、ソフト、サービスの流れ - - - - -▶ 費用の流れ

フロー型サービスで顧客開拓しストック型サービスにも繋げることで継続的収益の拡大を目指す

収益拡大戦略イメージ



収益拡大イメージ



| 年 | 新規 | 既存 | ストック型売上 |
|-------|--------|--------|---------|
| 2020年 | 62百万円 | 306百万円 | 123百万円 |
| 2021年 | 235百万円 | 324百万円 | 165百万円 |
| 2022年 | 183百万円 | 479百万円 | 245百万円 |
| 2023年 | 150百万円 | 806百万円 | 307百万円 |

目次

1. 事業内容

2. 決算概要

3. KPI

4. 業績予想

5. 成長戦略

売上高

12.6 億円
(前期比39% ↑)

売上総利益率

44.8%
(前期比1.8%pt ↑)

年間取引企業数

152 社
(前期比10社 ↑)

ストック型売上比率

24.3%[※]
(前期比2.7%pt減)

ソフトウェア売上比率

18.6%
(前期比6.6%pt ↑)

BEPユーザー数(法人 | 個人)

141 社 10 万人
(前期比49社 ↑) (前期比1.2万人 ↑)

※ ストック型売上は増加したものの(2.5億円→3.1億円(成長率25%))、既存顧客に対するフロー型売上が大きく伸びたため、ストック型売上比率は低下。

2023年12月期 | 通期業績

売上高
12.6億円
(前期比39% ↑)

売上総利益率
44.8%
(前期比1.8%pt ↑)

当期純損失
3.0億円
(前期比0.5億円の赤字縮小)

点検ソリューション | 前期3.3億円 → 当期6.2億円(成長率90%)

屋内点検用ドローン(BEPインスペクション)および送電線点検用ドローン自動飛行システム(BEPライン)の販売拡大

教育ソリューション | 前期2.4億円 → 当期3.1億円(成長率26%)

ドローン飛行日誌作成・情報管理サービス「BLUE SKY」(BEPベーシック)の開始
(登録者数4,600人、2023年12月末)

ソフトウェア売上 1.1億円→2.4億円(成長率115%)、ソフトウェア比率12.1%→18.6%

「BLUE SKY」(BEPベーシック)の開始、送電線点検用ドローン自動飛行システム(BEPライン)や津波警報ドローンシステム(BEPポート)の利用に伴うソフトウェアライセンス料収入の増加等が貢献

前期比

- ・売上高12.6億円(前期比39%増)、既存顧客との取引深耕による点検ソリューションの売上拡大が成長を牽引
- ・売上総利益率44.8%(前期比1.8%pt上昇)、ソフトウェア売上比率の上昇が貢献
- ・販管費は前期比1.2億円増、人件費と研究開発費が主要因
- ・当期純損失3.0億円、前期比0.5億円の赤字縮小

予想比

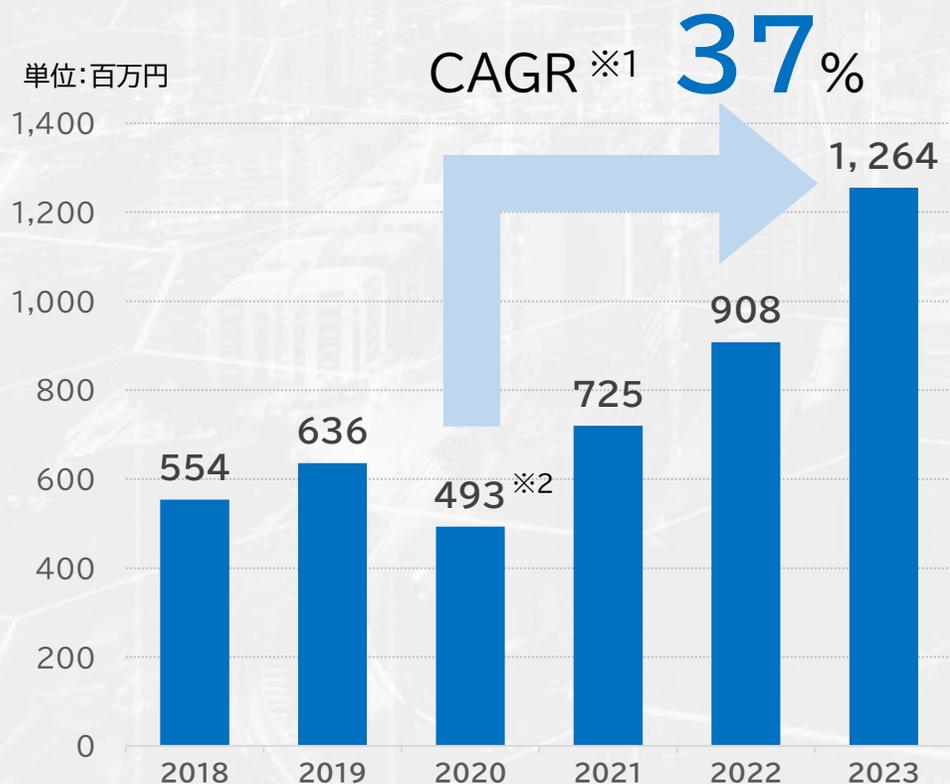
- ・売上高は予想とほぼ同水準
- ・売上総利益率は予想比4.7%低下、11・12月のハードウェア売上増が影響(ハードウェア販売増は翌期以降のソフトウェア売上拡大、売上総利益率の上昇につながる)
- ・販管費は適正な管理実行により予想比0.6億円減
- ・当期純損失は予想と同水準

| | 2022年12月期 | | 2023年12月期 | | 前期比 | | 予想比 | |
|----------|-----------|-------|-----------|-----|-------|------|-------|--|
| | 実績 | 業績予想 | 実績 | 実績 | | | | |
| (単位:百万円) | | | | | | | | |
| 売上高 | 908 | 1,255 | 1,264 | 356 | 39.2% | 10 | 0.8% | |
| 売上原価 | 517 | 634 | 698 | 181 | 34.9% | 64 | 10.1% | |
| 売上総利益 | 390 | 621 | 566 | 176 | 44.9% | ▲55 | ▲8.8% | |
| (売上総利益率) | 43.0% | 49.5% | 44.8% | | | | | |
| 販管費 | 740 | 920 | 856 | 116 | 15.7% | ▲64 | ▲6.9% | |
| 営業損失 | ▲349 | ▲298 | ▲289 | 60 | - | 8 | - | |
| 経常損失 | ▲341 | ▲297 | ▲295 | 46 | - | 1 | - | |
| 当期純損失 | ▲345 | ▲299 | ▲299 | 46 | - | ▲0.3 | - | |

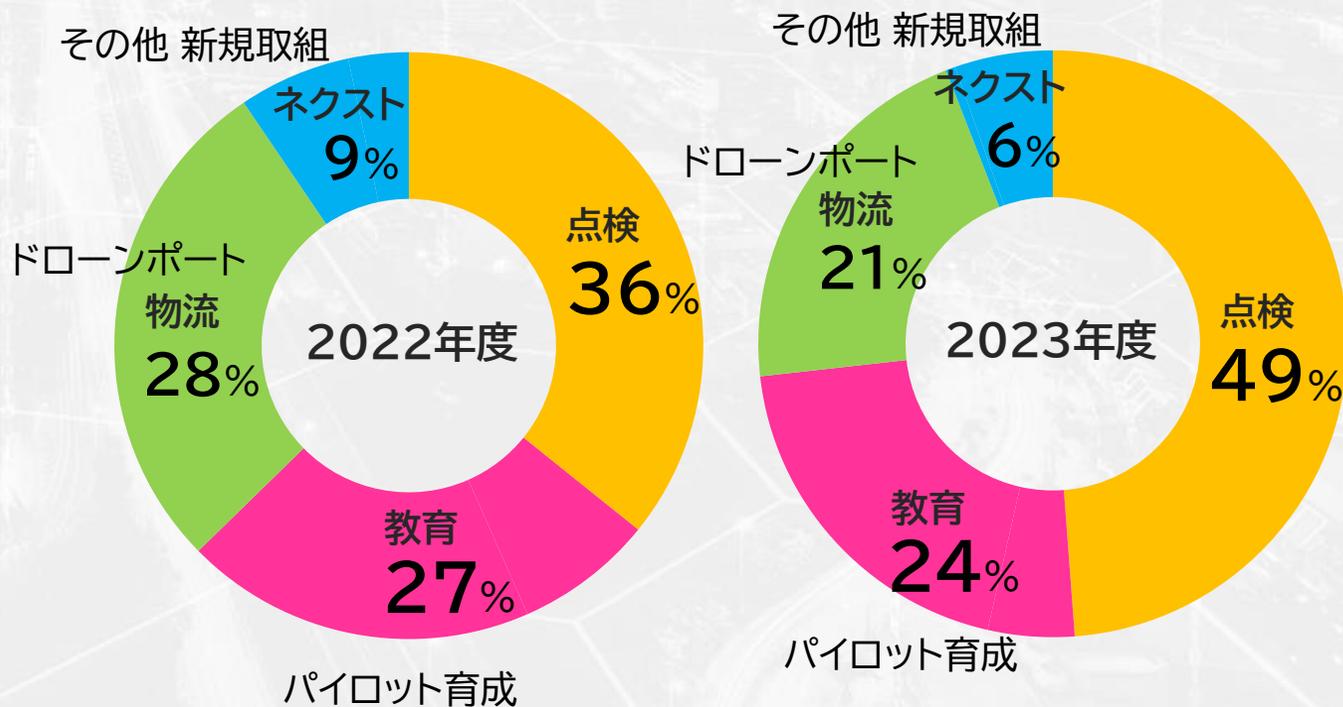
点検ソリューションが大きく成長 | 前期3.3億円→当期6.2億円(成長率90%)

電力業界における横展開、建設業界における建設ICTや働き方改革による点検需要増大を背景に、既存顧客との取引深耕が成長を牽引

売上高



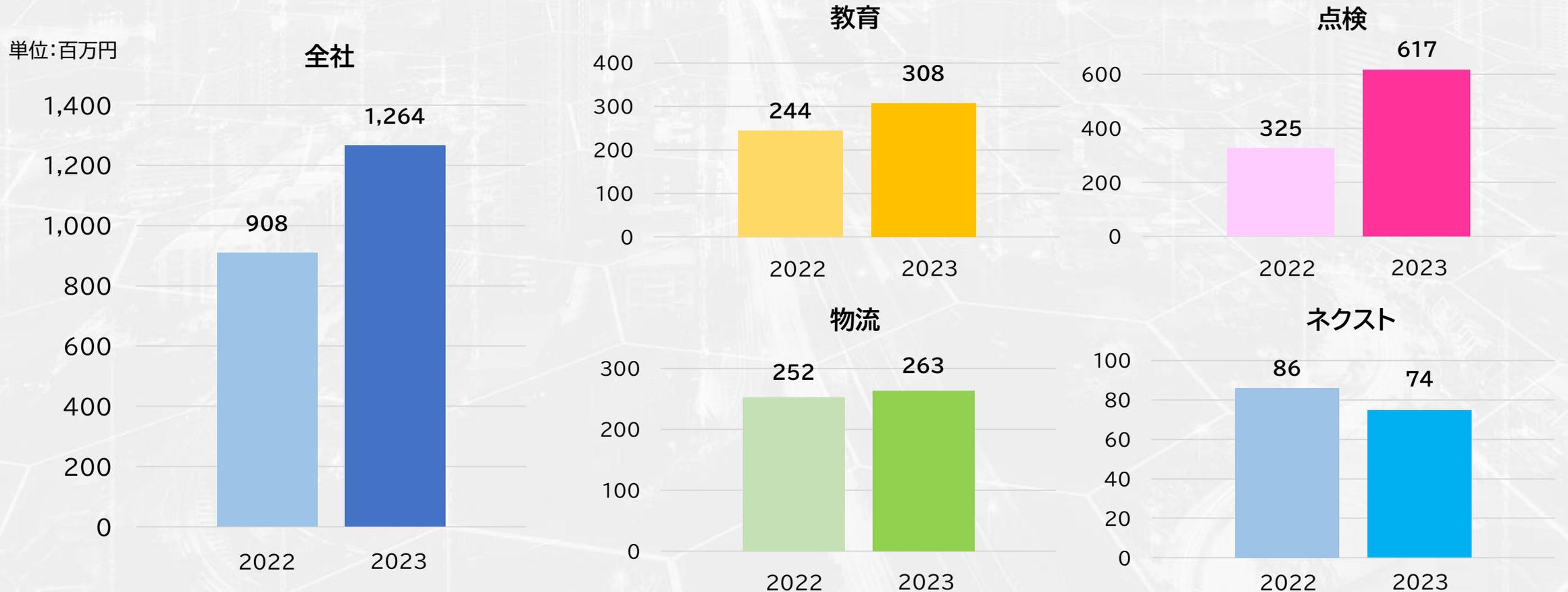
売上高構成比



※1 コロナ回復後(2020~2023年度)におけるCAGR。

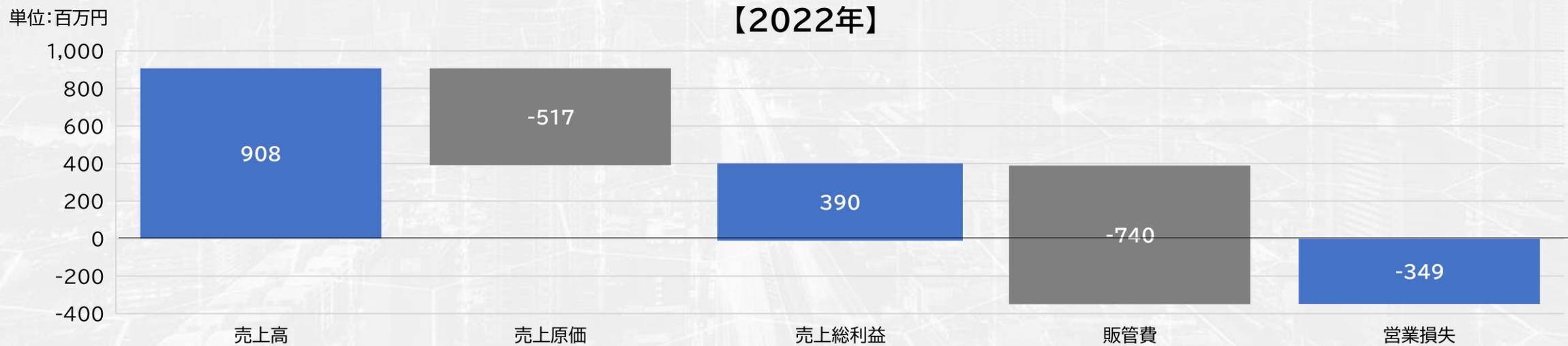
※2 2020年は、コロナ感染拡大により現場が稼働せず売上が減少したものの、2021年には、コロナ禍の現場の省人化、無人化としてドローン、ロボットのニーズが高まり、売上が拡大。

- ・全社で12.6億円となり、前期に対して+3.6億円上回る
- ・点検ソリューション | 前期3.3億円→当期6.2億円(成長率90%)
屋内点検用ドローン(BEPインスペクション)および送電線点検用ドローン自動飛行システム(BEPライン)の販売拡大
- ・教育ソリューション | 前期2.4億円→当期3.1億円(成長率26%)
ドローン飛行日誌作成・情報管理サービス「BLUE SKY」(BEPベーシック)の開始



売上総利益 5.7億円(前期比+1.8億円)、営業損失 ▲2.9億円(前期比+0.6億円)

- ・前期を大きく上回った売上計上が売上総利益の拡大に貢献
- ・販管費は人件費、研究開発費を中心に増加したが、売上総利益の増加の範囲内に収め、営業損失は縮小



- ・2023年12月の東証グロース市場上場に伴う資金調達9.6億円により、現預金は前期比+6.9億円、純資産は前期比+6.6億円
- ・現預金以外の流動資産については、売上拡大に伴い売掛金が前期比+1.8億円
- ・負債については、売上拡大に伴い買掛金が増加したこと等により流動負債が前期比+1.1億円、IPO前に1億円の長期借入を実行したことを主因として固定負債が前期比+0.8億円

| (単位:百万円) | 2022年12月期 | 2023年12月期 | 前期比 | |
|------------|-----------|-----------|-----|--------|
| | 実績 | 実績 | | |
| 資産の部 | 937 | 1,785 | 848 | 90.5% |
| 流動資産 | 832 | 1,677 | 845 | 101.5% |
| (うち現金及び預金) | 527 | 1,222 | 695 | 131.8% |
| 固定資産 | 104 | 107 | 3 | 2.6% |
| 負債の部 | 571 | 757 | 186 | 32.5% |
| 流動負債 | 176 | 281 | 105 | 59.5% |
| 固定負債 | 394 | 475 | 81 | 20.5% |
| 純資産の部 | 365 | 1,028 | 662 | 180.9% |

2023年12月の東京証券取引所グロース市場への上場に伴う資金調達9.6億円により
財務活動によるキャッシュフローは10.5億円

| (単位:百万円) | 2022年12月期 | 2023年12月期 | 前期比 | |
|-----------------|-----------|-----------|------|--------|
| | 実績 | 実績 | | |
| 営業活動によるキャッシュフロー | ▲365 | ▲320 | 45 | ▲12.3% |
| 投資活動によるキャッシュフロー | ▲12 | ▲30 | ▲18 | 144.4% |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 229 | 1,045 | 816 | 354.6% |
| 現金及び現金同等物の増減額 | ▲147 | 694 | 843 | - |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 675 | 527 | ▲148 | ▲21.9% |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 527 | 1,222 | 695 | 131.8% |

目次

1. 事業内容

2. 決算概要

3. KPI

4. 業績予想

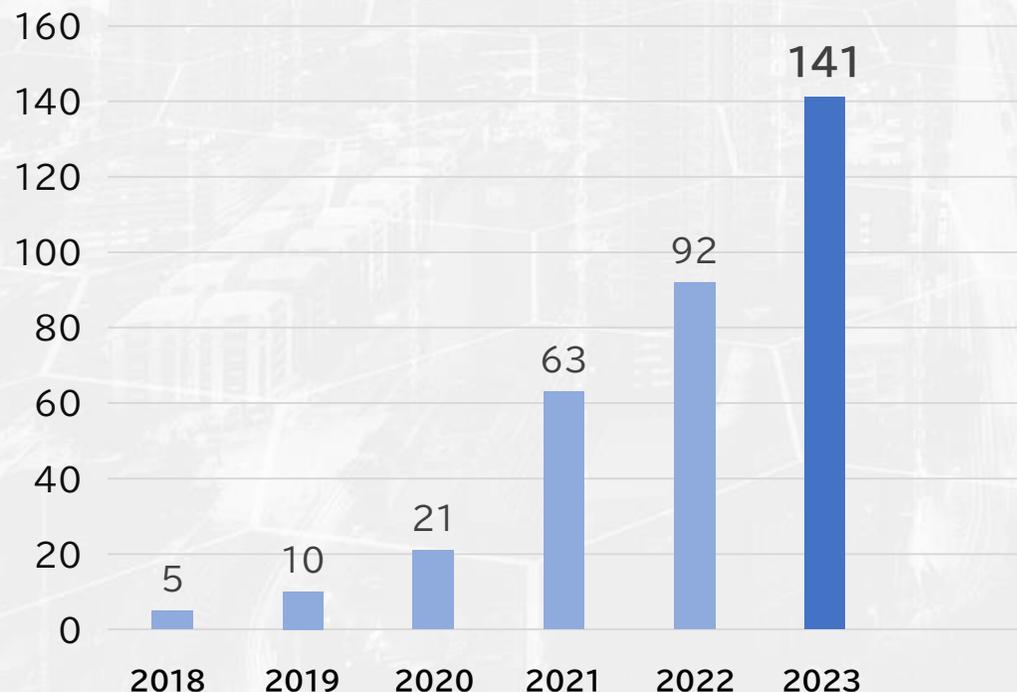
5. 成長戦略

法人 | 点検ソリューションおよび物流ソリューションにおける取引件数の拡大により増加

個人 | ドローン飛行日誌作成・情報管理サービス「BLUE SKY(BEPベーシック)」の開始等が増加に寄与
 (「BLUE SKY」の登録者数4,600人、2023年12月末)

BEPユーザー数 | 法人※1

単位:契約数



BEPユーザー数 | 個人※2

単位:人数



※1 教育ソリューション以外のBEPライセンス導入数の合計

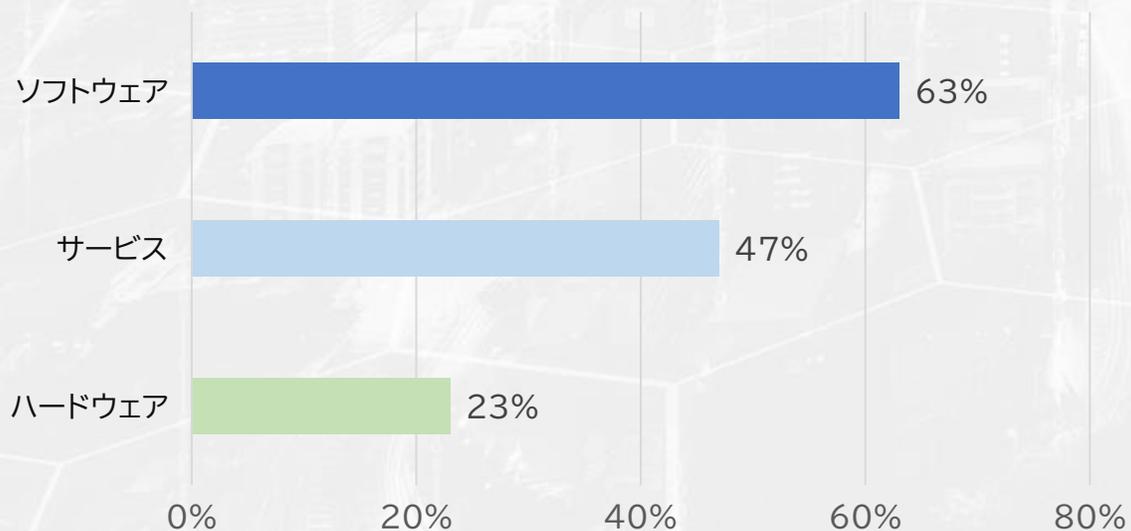
※2 教育ソリューションのBEP会員数の合計 (JUIDAパイロット数、応用教育、SORAPASS利用者数、SORAPASS care利用者数)

売上総利益率が高く、継続的な収益が見込まれるソフトウェア売上が順調に伸長

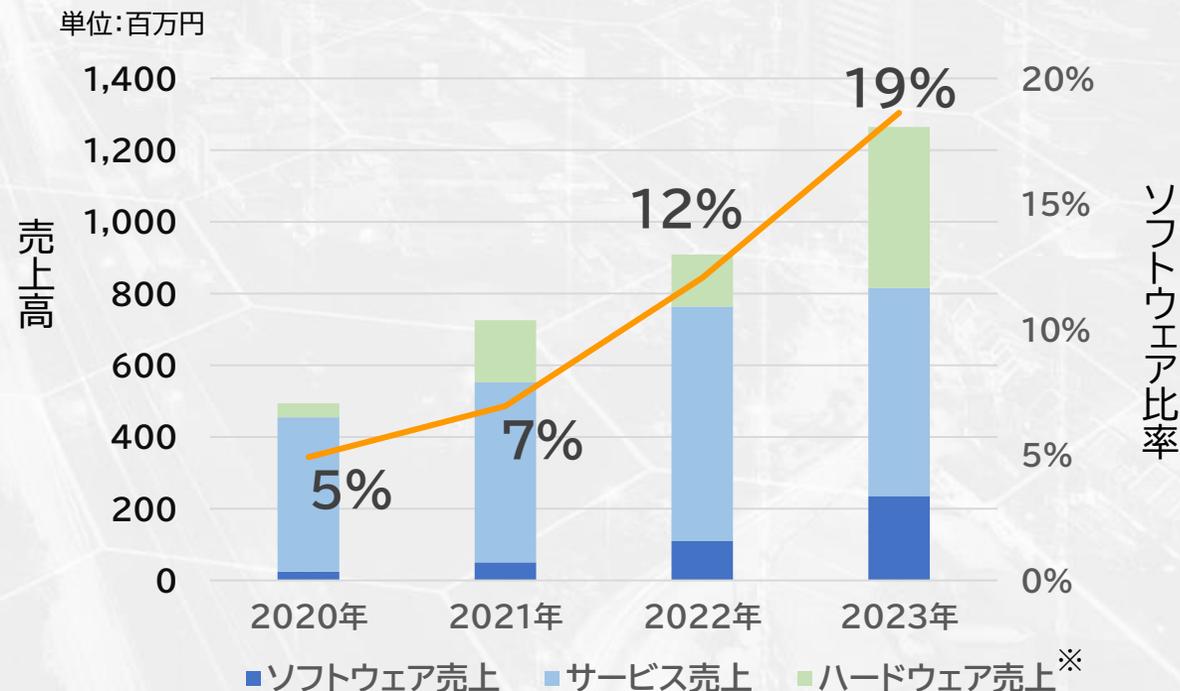
既存顧客との取引深耕、アップセル・クロスセルによってソフトウェア売上が増加 | 1.1億円→2.4億円(成長率115%)

- ・ドローン飛行日誌作成・情報管理サービス「BLUE SKY」(BEPベーシック)の開始
- ・送電線点検用ドローン自動飛行システム(BEPライン)のソフトウェアライセンス料収入の拡大
- ・津波警報ドローンシステム(BEPポート)のソフトウェアライセンス料収入の安定収益化

種別の売上総利益率 2022~2023年平均

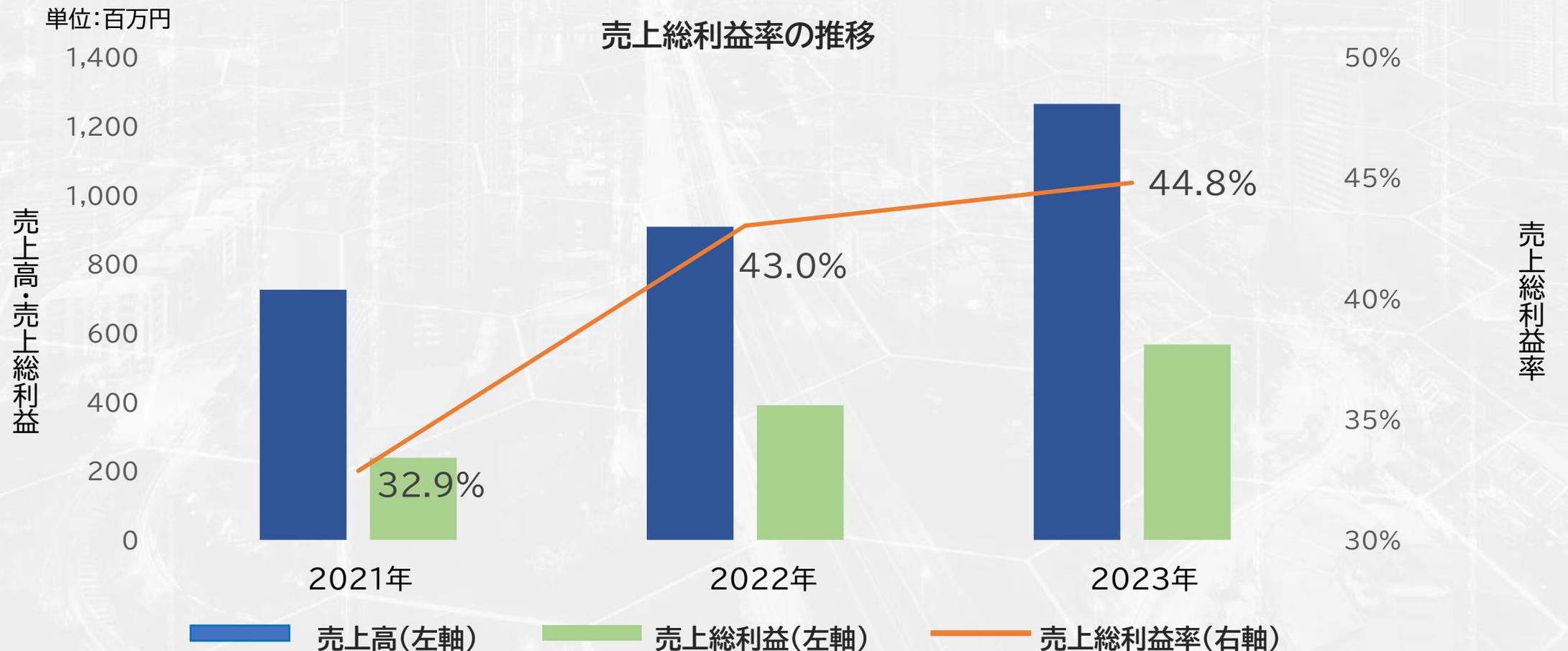


売上構成比推移とソフトウェア比率



※ フロー型の労働集約のサービスから、ストック型のBEPパッケージ(ハードウェア+ソフトウェア)の売上への移行により、ソフトウェアに加えてハードウェアの売上も増加

自社ドローン製造が無い、ソフトウェアを中心としたソリューション提供のビジネスモデルのため
売上総利益率の継続的な向上により収益性は上昇



目次

1. 事業内容

2. 決算概要

3. KPI

4. 業績予想

5. 成長戦略

売上高

18億円

(前期比42% ↑)

売上総利益率

47.7%

(前期比2.9%pt ↑)

ソフトウェア売上比率の上昇が貢献

年間取引企業数

162社

(前期比10社 ↑)

既存顧客、ストック型売上の拡大に伴い
取引企業数も増加

ストック型売上比率

27.7%

(前期比3.4%pt ↑)

屋内点検用ドローンのリース契約
や保険契約が増加

ソフトウェア売上比率

21.4%

(前期比2.8%pt ↑)

BEPユーザー数(法人 | 個人)

196社

(前期比55社 ↑)

11.3万人

(前期比1.3万人 ↑)

BEPパッケージの拡販およびBLUE SKYのユーザー数拡大が寄与

2024年12月期 | 業績予想

売上高

18億円

(前期比42% ↑)

売上総利益率

47.7%

(前期比2.9%pt ↑)

当期純損失

0.5億円

(前期比2.5億円の赤字縮小)

点検・物流ソリューションの売上拡大が成長を牽引

点検ソリューション | 6.2億円→9.0億円(成長率46%)

市場ニーズが拡大する建設・公共インフラ業界における顧客獲得により売上が拡大

物流ソリューション | 2.6億円→3.8億円(成長率44%)

ドローンポートシステム開発に係る政府研究開発プロジェクト(SBIR※)参加が貢献

ソフトウェア売上 2.4億円→3.8億円(成長率63%)、ソフトウェア比率18.6%→21.4%

BEPパッケージの拡販およびBLUE SKY(BEPベーシック)のユーザー数拡大により売上が増加

※「SBIR」はSmall Business Innovation Researchの略称。SBIR制度は、スタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、それによって我が国のイノベーション創出を促進するための制度。今回のプロジェクトは、経済産業省が管理、執行するSBIR事業。

- ・売上高18億円、前期比42%増
- ・点検ソリューション(6.2億円→9.0億円 | 成長率46%)と物流ソリューション(2.6億円→3.8億円 | 成長率44%)が成長を牽引
- ・売上総利益率47.7%、前期比2.9%pt上昇、ソフトウェア売上比率の上昇が貢献
- ・販管費9億円、前期比0.5億円増加、人員増強等が主要因
- ・当期純損失0.5億円、前期比2.5億円の赤字縮小

| (単位:百万円) | 2023年12月期 | 2024年12月期 | 前期比 | |
|----------|-----------|-----------|-----|-------|
| | 実績 | 業績予想 | | |
| 売上高 | 1,264 | 1,795 | 530 | 42.0% |
| 売上原価 | 698 | 939 | 241 | 34.5% |
| 売上総利益 | 566 | 856 | 290 | 51.1% |
| (売上総利益率) | 44.8% | 47.7% | | |
| 販管費 | 856 | 904 | 48 | 5.6% |
| 営業損失 | ▲289 | ▲48 | 242 | - |
| 経常損失 | ▲295 | ▲49 | 247 | - |
| 当期純損失 | ▲299 | ▲52 | 247 | - |

点検ソリューション

- ・キークライアントに対し**BEPパッケージを複合提案**。アップセル、クロスセル販売により**顧客単価を拡大**
- ・業界内で**横展開**、他業界にも同様に横展開
- ・民間施設から**公共インフラ施設点検(橋梁、水管橋等)**へ展開

教育ソリューション

- ・BEP会員(会員管理システム、SORAPASS、BLUE SKYの会員)への**サービス拡張**
- ・**ソリューション特化型教育プログラム**の開発・提供開始
- ・パイロットネットワーク連携による「**パイロット運用受託体制**」の仕組みづくり(災害時等)

物流ソリューション

- ・**政府研究開発プロジェクト(SBIR)**のドローンポート開発に注力(災害時への拡張性)
- ・**BEPポート/VISのストック型ビジネス**を提供拡大

ネクストソリューション

- ・オフィスソリューションは、**BEPクリーンのAPI接続サービス**を増やしながらユーザー数を拡大

目次

1. 事業内容

2. 決算概要

3. KPI

4. 業績予想

5. 成長戦略

ドローンの 領域の拡大 により、さらなる成長フェーズへ

(図は成長イメージ)

present

売上規模

- ・点検は、民間施設から公共インフラ施設点検へ
- ・教育は、市場の拡大と共に、ソリューション特化型の教育提供へ
- ・物流は、自動化に向けた「ドローンポートシステム」の開発と提供
- ・ネクストは、オフィス空間の自動化へ

2023年

ネクストソリューション



物流ソリューション



点検ソリューション



教育ソリューション



時間

当社技術の強み^{※1}が活きる、GPSが入らない橋梁下等の特殊環境

【国内の橋梁および水管橋等の数】

橋梁 **175,110**カ所^{※2} 水管橋等 **146,317**カ所^{※3}

橋梁および水管橋点検の「課題とニーズ」

- ・施設の高経年化により点検頻度が増加
- ・点検方法は人手(船もしくは徒歩)が中心、高齢化に伴いコストも増加
- ・橋梁下はGPSが入らない場合が多く、従来のドローン技術では難しい。

当社のセンシング技術でリアルタイムなドローン点検が可能に

自己位置
推定

リアルタイム
映像伝送

対象物
識別

衝突回避

自動飛行



フソウとの水管橋点検の様子

※1 橋梁点検に関わる特許 ・橋梁の損傷状態調査システム・・・登録番号:6203569 出願人:BI、土木研究センター
・管路内壁の調査装置・・・登録番号:6783303 出願人:BI、日水コン
・管路内壁の調査装置およびコンピュータプログラム:登録番号:7019010 出願人:BI、日水コン

※2 出典:国土交通省「道路統計年報2020 橋梁の現況 (https://www.mlit.go.jp/road/ir/ir-data/tokei -nen/2020/nenpo03.html)」。2019年3月末時点

※3 出典:厚生労働省「水管橋崩落を受けた今後の施設の維持管理制度について(https://www.mhlw.go.jp/content/10601000/000993667.pdf)」。2021年3月末時点

レベル4※の解禁にあわせ、社会実装に不可欠な自動充電などを備えた
「ドローンポートシステム」を開発。政府研究開発プロジェクト(SBIR)にも参加

■ レベル4解禁で求められる自動化技術

1. 人々の頭上を複数ドローンが自動飛行
2. 安全で確実な自動離発着や自動充電
3. 他モビリティとの自動連携、ハブ機能
4. ビッグデータのリアルタイム収集・解析
5. これらの運用・運航を一括管理するシステム

ドローンポートシステムは、新たな社会インフラへ



国土交通省と共同開発



ドローンポートのISO規格化

■ 仙台市災害時広報ドローンポートシステム



2016年から国土交通省や東京大学と共同で、ドローンポートシステム「BEPポート」の研究開発開始し、既に実用化されています。また、国際標準化機構(ISO)において有人・無人航空機の離発着を管轄する空港インフラ(SC17)のワーキンググループの議長を務めるなど、空のインフラや設備の国際標準化に取り組んでいます。

※ レベル4とは、国土交通省が定めるドローンの運航管理要件(運航ルール)において「有人地帯(第三者上空)での補助者なし目視外飛行」のこと。従来はレベル3(無人地帯での補助者なし目視外飛行)までしか認められていなかったが、2022年12月にレベル4が解禁され、住宅やビルなど人口が集中しているエリアなどで補助者を配置せずとも、目視できない範囲を自動飛行させることが可能となった。

ドローンやドローンポートを活用した、様々な災害時支援や災害ソリューションを提供

能登半島地震 災害支援 | 2023年1月～



ドローンポートから自動かつ定期的に発着するドローンにより、地震の影響で河川に出来た土砂ダムの状況を継続的に監視

輪島市街地の橋梁について、桁下や箱桁など目視では確認できない箇所の損傷状況を球体ドローン(ELIOS 3)により確認

熱海市伊豆山土石流 災害支援 | 2021年7月



陸上自衛隊東部方面隊からの要請に基づき、JUIDAの指揮の下、熱海市伊豆山で発生した土石流災害での支援を実施

大分県 災害用可搬式ドローンポートシステム提供
2021年3月



都市部におけるドローン等を活用した 支援物資輸送
2022年3月

位置情報や状況の共有、救援物資のドローン搬送を一元管理し迅速対応を支援

仙台市 津波避難広報ドローンシステム提供
(2022年10月より運用開始)



Jアラートと連動しドローンが自動離着陸・飛行。避難広報と状況撮影を全自動化



Step.1 | 手動操縦(BEP非接続)
Standalone solutions



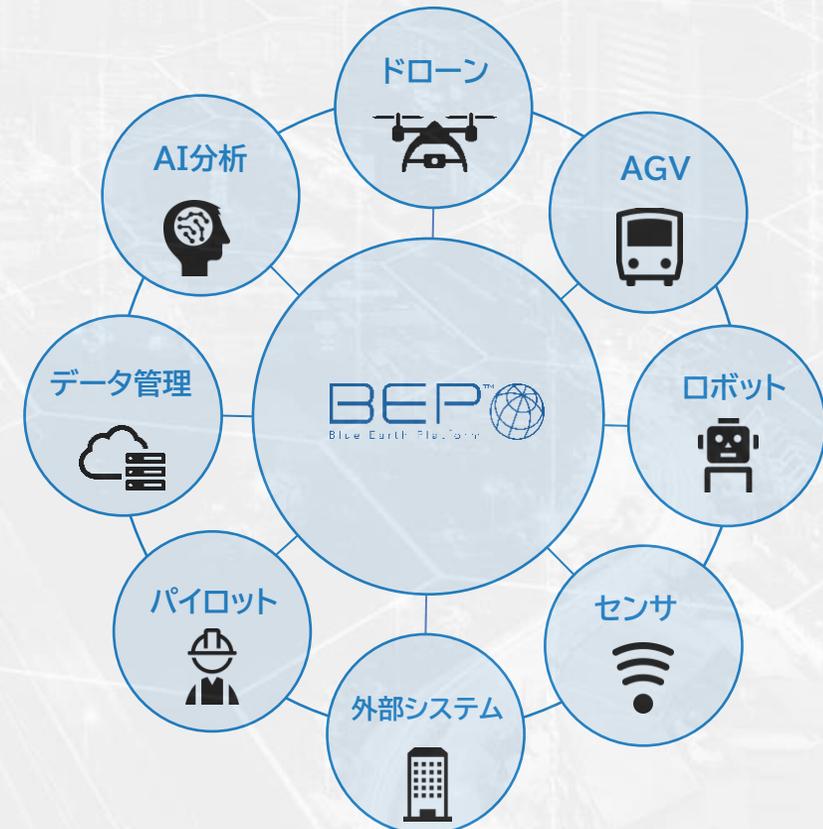
Step.2 | BEP接続(デバイス単体)
Connected solutions



Step.3 | BEP接続(複数機種、複数台)
Integrated solutions



Step4 | BEPに接続されたドローンや
ロボットが自律移動
Network-based solutions



電力会社をはじめ、同業界に属する企業は設備等が類似しているため、ソリューションの横展開が可能。
また、他業界においても横展開と機能拡大を並行して行うことで受注拡大を目指す

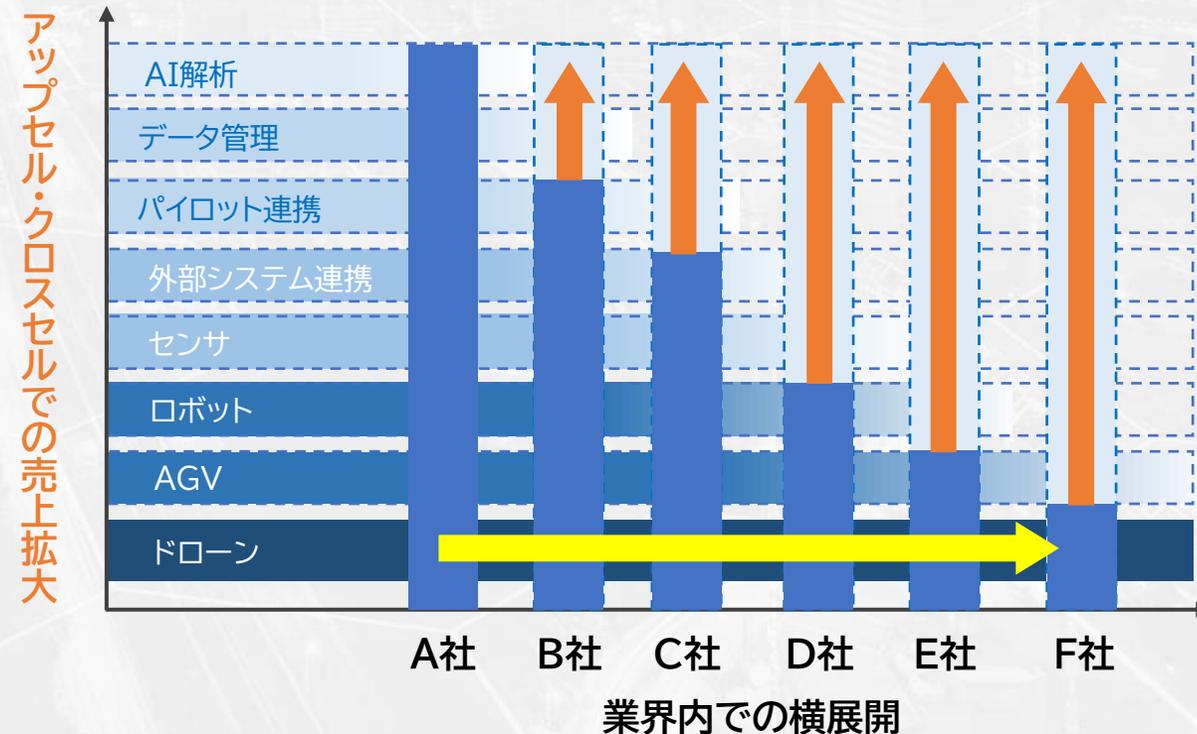
国内電力業界への当社ソリューション導入状況



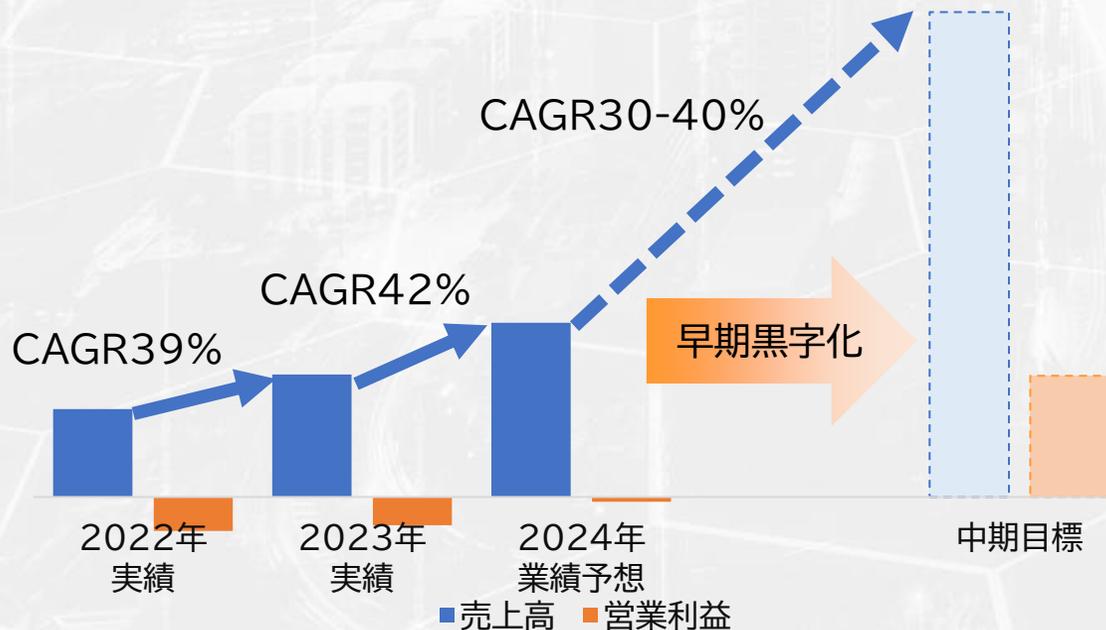
| 電力会社 | BEPインスペクション | BEPライン | BEPサーベイランス |
|-------|-------------|-----------|------------|
| 電力会社A | 本サービス | — | — |
| 電力会社B | POC | — | POC |
| 電力会社C | 本サービス | 本サービス | POC |
| 電力会社D | 本サービス | — | POC |
| 電力会社E | POC | トライアルサービス | — |
| 電力会社F | 本サービス | — | POC |
| 電力会社G | POC | — | — |
| 電力会社H | 本サービス | — | — |
| 電力会社I | 本サービス | POC | — |
| 電力会社J | POC | POC | — |
| 電力会社K | POC | — | トライアルサービス |

アップセル・クロスセルおよび横展開で受注を拡大

(図はイメージ)



- ① サービス領域と機能の拡大により、売上成長率(CAGR)30~40%を維持
 - ② ソフトウェア売上比率の上昇によって、売上総利益率40%台後半~50%台前半を目指す
 - ③ 販管費の増加率(CAGR)は10%前後を維持
- 上記方針の結果として、④ **早期黒字化**を目指す



| | 2022年実績 | 2023年実績 | 2024年業績予想 | 中期財務目標 |
|---------|---------|---------|-----------|---------------|
| 売上総利益率 | 43.0% | 44.8% | 47.7% | 40%台後半~50%台前半 |
| 売上高販管費率 | 81.5% | 67.7% | 50.4% | 20~30% |
| 営業利益率 | -38.5% | -22.9% | -2.7% | 20~30% |

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。