



ブルーイノベーション株式会社

2023年12月期通期 決算説明会

2024年2月14日

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまからブルーイノベーション株式会社様の決算説明会を開催いたします。初めに会社からお迎えしているお二人の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長・最高執行役員の熊田貴之様です。

熊田：よろしく申し上げます。

司会：よろしくお願ひいたします。次に取締役執行役員の井手雄一郎様です。

井手：よろしくお願ひいたします。

司会：よろしくお願ひいたします。本日は熊田社長様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答のお時間を設けていただいております。それでは熊田様、よろしくお願ひいたします。

熊田：皆さん、こんにちは。本日は本当にお忙しい中、ブルーイノベーションの2023年12月期通期の決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。

まず私たちから、今日のアジェンダでございますけれども、事業内容、決算の概要、KPI、そして業績予想、成長戦略、こういった項目で、今日は私から順にお話をさせていただけたらと思いますので、よろしくお願ひいたします。

まず、2023年12月期の通期の業績について、こちらエグゼクティブ・サマリーでございますけれども、ご紹介をしていきたいと思ひます。

売上高は12.6億円と、前期比で約40%上昇したということになります。売上総利益率は44.8%、前期比で約2%上昇したということになります。当期純損失ですけれども3億円と、前期比で0.5億円の赤字縮小というような結果となりました。

こちら内訳でございますけれども、既存顧客との取引深耕によって、主に点検・教育ソリューションの売上拡大が成長を牽引したということになります。点検ソリューションは成長率が90%、教育ソリューションは成長率が26%となりました。また、売上総利益率を押し上げるソフトウェアの売上も、115%成長したということになります。

続きまして、今期の業績予想でございますけれども、売上高は18億円、前期比では約40%上昇と見込んでおります。売上総利益率ですけれども、47.7%、前期比で約3%上昇する見込みです。当

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



期純損失ですけれども 0.5 億円でございます、前期比で 2.5 億円の赤字の縮小というような業績予想を出させていただいています。

こちら内訳でございますけれども、点検ソリューションの売上拡大が成長を牽引していくと見込んでいまして、成長率が 46%。こちらは市場ニーズが拡大する主に建設・公共インフラの業界における顧客獲得によりまして、売上が拡大していくと見込んでおります。

そして、ソフトウェアの売上も成長率が 63%と、こちらも成長する見込みでございます。後ほどご紹介していきますけれども、主にこの BEP パッケージの拡販と、昨年からスタートした飛行日誌サービス「BLUE SKY」のユーザー数が拡大し、大きく売上を増加させているということになります。

続きまして中期成長方針です。今後売上高の成長率は 30%から 40%を維持していこうと考えておりまして、売上総利益率は 50%台の前半を、今後のソフトウェア売上比率の上昇によりまして目指していこうと考えております。

また販管費の増加率ですけれども、大体 10%前後を維持していこうと考えております。従って、早期黒字化を今後目指していこうという方針でございます。

それでは事業の内容について皆様にお話をさせていただきます。当社は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マーへというビジョンを掲げて事業をさせていただいております。

どんな社会課題に対してアプローチをさせていただいているかといいますと、高度成長以降の社会インフラの老朽化であったり、あるいは地球温暖化に伴いまして災害が増加したりとか、あるいは労働人口が減少する、こういったさまざまな社会課題に対しまして、私たちは人のリソース不足を一つ注目して、人のリソース不足を何とかドローン・ロボットで代替して貢献できないか、こういったことを考えて事業を進めています。

主にこの図にありますけれども、人とドローン・ロボットをつなぐシステムを開発して、そのシステムはスマートシティを構成する都市 OS につながって、スマートなまちづくりに貢献していこう、こんな思いで私たちは事業を進めています。

では、どんなシステムかといいますと、Blue Earth Platform という名前を付けて、現在これが一つ私たちのコアテクノロジーとして開発を進め、そしてお客様に提供しているシステムです。略してよく BEP (ベップ) なんて呼んでいますけれども、今日はベップと呼ばさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



この BEP の構成はどういうものかといいますと、基本ドローン・ロボットは動きますので、位置情報が極めて重要になります。従ってこの位置情報を特定するためのセンサモジュールの開発、それからドローン・ロボットをリモートで動かして情報を集めて管理していく、こういったクラウドサーバーのアプリ、こういったものを私たちは開発提供させていただいております。

つまり、このセンサモジュールとクラウドサーバーのアプリ、こちら合わせて BEP と定義しております。

一つセンサモジュールの事例を少しご紹介しますと、通常ドローンは屋外で GPS のサポートを受けて自動飛行していくのが一般的なのですが、屋内とか、あるいは下水管の中とか、橋梁の下とかになると GPS が入らなくなりますので、途端に自動飛行ができなくなります。

当社が開発したセンサモジュールを、例えばこういう市販のドローンに搭載することによって、特殊環境下、GPS が入らない環境下でも自動飛行できるような、こんな技術提供、ソリューション提供をさせていただいています。

現在 BEP を軸にして、今の社会課題に対しましては、点検ソリューション、教育ソリューションを軸に事業を進めています。これからの未来の社会課題に対しましては、ドローン物流であったり、あるいは建物の外だけではなくて建物の中を自動化していくネクストソリューション、こういったものも今いろいろと開発して、事業を進めております。

改めて当社の強みをご紹介させていただきますと、今上場されています ACSL さんはハードウェアの会社でございます。当社はそれに対しましてソフトウェアを中心とした会社となります。

そしてほとんどのドローンベンダーさんは、先ほど申しましたように、屋外での GPS のある環境下でのドローンソリューションを提供していますけれども、当社は GPS が入らない、ないしは特殊環境において強みと特徴を持っています。

また、ドローンのメーカーさんによっては、特殊環境でもいろんなソリューション、ドローンが飛べるとうたっている企業さんもいらっしゃいますけれども、大抵はドローンだけの一つのデバイスでのソリューションを提供する企業が多い中で、当社は先ほどご紹介したように BEP に、さまざまなドローンやロボット、AGV を接続することによって、複数のデバイスでソリューションを提供することに、当社の特徴そして強みがございます。

大半のベンダーさんは、そういう意味では自社のドローンのパイロットで現場運用していきますけれども、当社は全国のパイロットネットワークを有しております、同時に複数の拠点で運用が可能な強みを有しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらをまとめますと、当社は BEP を活用してソリューションを開発し、そして全国に 10 万人のドローンパイロットのネットワークを有しております、そして全国のエネルギー、電力関係でのプラントに、ソリューションを提供できる体制を整えています。

また、撮影したデータを、データ管理のプラットフォームに格納できる、一貫通貫のサービスの提供サイクルを構築しているのが、当社の特徴であり強みでございます。

改めまして、当社のビジネスモデルを簡単にご紹介します。収益モデルですね。ハードウェアを一度当社は仕入れます。そして、BEP を接続してインテグレーションしてお客様にサービスを提供していく、こういったビジネスモデルでございます。

最初はコンサルティング、あるいは PoC で主にフロー型の売上で収益を上げていきますけれども、その後 BEP を軸にしたソリューションパッケージをお客様に導入いただくことによって、ストック型の売上へと移行させていただきます。

そして収益基盤を強化して、安定したキャッシュを増加させることで、さらなる成長投資を拡大して、新しいソリューションを開発してまた顧客を獲得していく、こういった循環をイメージしながら事業を拡大しています。こちら右の図にありますけれども、年々ストック型の売上も上昇傾向にあることが分かるかと思えます。

続きまして昨年の決算の概要でございます。改めてですけれども、売上高は 12.6 億円と、前期比で 40% 近く上昇しました。そして売上総利益率は 44.8%、前期比で 2% ほど上昇しました。

そして、ソフトウェアの売上比率でございますけれども、こちらは前期比で 3% 弱ですけれども減少しました。こちら、実はストック型の売上は増加したのですけれども、ただ実際に既存の顧客によるフロー型売上の比率がかなり大きく伸びたために、結果としてストック型の売上比率が少し下がったということになります。

一方、ソフトウェアの売上比率は 18.6% と、前期比で 6.6% 上昇する結果となりました。

当期純損失でございますけれども、3 億円となりまして、先ほど申しましたように前期比で 0.5 億円の赤字を縮小した結果となりました。

主に点検ソリューションが成長率 90% とお話をしましたけれども、屋内の点検用のドローン、そして送電線点検用のドローンの自動飛行システム、こちらの販売が大きく拡大したことが一つ成長させている大きな要因となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それから教育ソリューションでございますけれども、2022年12月に国家ライセンスやレベル4解禁の法改正によって、ドローンの飛行日誌を付けるというのが義務化されました。

それに連動して飛行日誌作成・情報管理サービス、「BLUE SKY」と呼んでいますけれども、こちらを昨年からスタートして、登録者数が4,600人を超えるということで、こちらが大きく成長した一つの要因となっています。

そして、ソフトウェアの売上が115%成長したということですが、先ほど申した「BLUE SKY」の成長と、それからわれわれが仙台市に津波警報のドローンシステムを導入いただいています。こちらの利用に伴うソフトウェアのライセンス収益なども、大きく増加の要因になっています。

こちらは損益計算書でございますけれども、業績予想比を見ていきますと、売上予想はほぼ同水準でございます。売上総利益率は、予想に対しては4.7%ほど低下しました。これは年末にハードウェアの売上が上昇したことが大きく影響したということになります。

今、一時的にはハードウェアの売上比率が上がっていますが、翌期つまり今期は遅れてソフトウェアの売上が上昇していくということで、今期の売上総利益率は上昇していくだろうと見込んでおります。

そして販管費は、適正な管理実行によりまして0.6億円、業績予想に対して圧縮したということになります。当期純損失は、業績予想とほぼ同水準であったということになります。

続きまして、売上高とソリューション別の売上構成比でございますけれども、先ほど申しましたように、この図を見ていただいても、真ん中の図は2022年で、そして右の図は2023年でございますけれども、点検ソリューションが大きく成長したことが分かります。

特に電力業界における横展開、そして、新たに昨年建設業界におけるICTや働き方改革によって、点検需要がかなり増大したという大きな背景がございます。当社は既存顧客等の取引深耕も含めて取引が非常に増えたということがございます。

こちらは、ソリューション別の前期との売上の比較でございます。先ほど申しましたように、主に点検、そして教育とございますけれども、点検に関しては、主に建設業界においても屋内点検用のドローンの販売の拡大、それから電力施設における送電線点検のドローンの自動飛行システムの販売が拡大して、大きく貢献したということになります。

教育ソリューションは先ほど申しましたように、飛行日誌サービスが大きく貢献したということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そして、営業損失の増減分析でございますけれども、売上総利益が 5.7 億円と、前期比で 1.8 億円プラスです。そして営業損失がマイナス 2.9 億円と、前期比で 0.6 億円圧縮したということになります。

前期を大きく上回った売上計上は、売上総利益の拡大に貢献し、販管費は、人件費、研究開発費を中心に増加しましたが、売上総利益の増加の範囲内に収まりまして、営業損失は縮小したということになります。

続きまして、貸借対照表でございますけれども、昨年末の上場に伴いまして資金調達は 9.6 億円できて、現預金は前期比で 6.9 億円プラス、純資産は前期比でプラス 6.6 億円となりました。

キャッシュフロー計算書でございますけれども、こちらも上場に伴う資金調達 9.6 億円によりまして、財務活動によるキャッシュフローは 10.5 億円。そして現預金の期末残高は 12.2 億円となりました。

続きまして KPI をご説明いたします。KPI ですけれども、私たちは BEP ユーザーの法人と個人の会員を非常に重視しておりますけれども、法人は 141 ユーザーでございます、点検ソリューション、物流ソリューションにおける取引件数の拡大が大きく寄与したということになります。

続きまして個人ですけれども、先ほどもお話をさせていただいておりますけれども、ドローン飛行日誌・情報管理サービス「BLUE SKY」の会員が、4,600 人近く増加したことに伴いまして、昨年が約 10 万人と、成長しているということになります。

BEP のユーザーが拡大することによりまして、当社としてはソフトウェアの売上が拡大していくということになります。こちら左の図はソフトウェアの売上総利益率を表してございまして、大体 6 割から 7 割程度、パイロット運用サービスは大体 4 割から 5 割、そしてハードウェアは大体 2 割から 3 割程度とさせていただくとよいかなと思います。

右の図はそれぞれの売上を表しておりますけれども、青色がソフトウェアの売上として、水色がパイロットサービス、そして緑色がハードウェアの売上となります。見ていただきますと、大半はまだパイロットサービスがメインではございますけれども、少しずつこの青色のソフトウェアでの売上が上昇傾向にあります。オレンジ色の折れ線はソフトウェアの売上比率でございますけれども、年々上昇傾向にあるということです。

昨年に限っては、ハードウェアの売上が大きくなっておりますけれども、これは先ほど申しましたように、主に年末におけるハードウェアの販売が大きく寄与しているということになります。ただ今期は、今後ソフトウェア売上が遅れて上昇していきだろと見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



結果としてソフトウェアの売上比率が上昇するに従って、売上総利益率が上昇傾向にあります。この図は、青色が売上高、緑色が売上総利益で、オレンジ色が売上総利益率でございますけれども、そういう意味では年々上昇傾向にあることが分かるかと思えます。

続きまして、今期の業績予想でございます。売上高は18億円と、前期に対して40%ほど上昇する見込みでございます。売上総利益率でございますけれども、47.7%と、前期比よりも3%ほど上昇する見込みです。

ストック型の売上比率は27.7%と、前期比で3.4%ほど上昇する見込みです。そしてソフトウェアの売上比率は21.4%と、前期比で3%ほど上昇する見込みでございます。

そして当期純損失でございますけれども、0.5億円と、前期比で2.5億円の赤字縮小と見込んでおります。

主な内訳でございますけれども、今年も点検、そして新たに物流ソリューションの売上拡大が成長を大きく牽引すると見ております。点検ソリューションは成長率が46%。主に市場ニーズが拡大する建設業界、昨年から非常に好調ですけれども、そして公共インフラ業界における顧客獲得によって売上が拡大する見込みでございます。

そして物流ソリューションですけれども、成長率は44%と、こちらはドローンポートシステムに関わる政府の研究開発プロジェクトSBIRに、当社も参画することが決まりまして、こちらが大きく売上を伸ばすことに寄与しているということです。

総額20億円で4年間のプロジェクトになり、コンソーシアムで受託はしてはございますけれども、大きく貢献しているということになります。

ソフトウェアの売上でございますけれども、成長率は63%と、今年もBEPのソリューションパッケージの拡販と、そして「BLUE SKY」のユーザー数拡大が大きく寄与すると見込んでおります。

そして業績予想でございますけれども、こちら先ほどご説明したのでメインは割愛しますが、販管費は9億円でございます、前期比で約0.5億円増加しています。こちらは一部人員を増強することが主な要因となっております。ただ、当期純損失は0.5億円と、前期比で2.5億円赤字は縮小する見込みでございます。

改めて当社、今期の施策でございますけれども、点検ソリューションは、今後私たちが重要視しているキークライアントに対しまして、BEPのソリューションパッケージを複合的に提案していこうと考えています。従って、アップセル・クロスセル販売によって顧客の単価を拡大していこうという戦略でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、業界内では主に電力に注力していますが、今後横展開していき、そして他業界、主に建設土木業界に同様に横展開をしていこうと考えています。

三つ目ですけれども、繰り返しになりますけれども、今まで電力エネルギー業界での民間施設の点検をメインにしていたけれども、今期から公共インフラの施設点検、特に橋梁、水管橋という、非常に特殊な環境での点検ソリューションへ展開していこうと考えています。

教育ソリューションでございますけれども、BEP のユーザー会員数である JUIDA の会員管理システム、それから「SORAPASS」、「BLUE SKY」というサービスを拡張していこうと考えています。

また、これからいろんなソリューションが出てきますので、ソリューション特化型の教育プログラムをこれから開発して充実させ、提供していこうと考えています。

また、パイロットネットワーク連携によって、パイロット運用受託の体制の仕組みもしっかりと今年構築していこうと考えております。特に年初の災害のときに、かなりわれわれも連携が大変だったこともありまして、こういったことを見越してさらに今後強化していこうと考えています。

物流ソリューションでございますけれども、先ほど申しました SBIR のプロジェクトに参加して、主に国産のドローンポートの開発に注力していこうと考えています。

そして当社は今年、BEP ポート/VIS といって、ドローンポートに関わるシステムの部分を、今までは PoC だけ展開していたものを、今年からストック型のビジネスに拡張して提供していこうと考えています。

ネクストソリューションは、オフィスソリューションとして今年 BEP クリーンの API を、年初にサービスをローンチさせていただきまして、今後こちらの API の接続サービスを増やしながらか、ユーザー数を拡大していこうと考えています。

そして最後です。成長戦略でございますけれども、先ほどご説明した施策に少しかぶるところもございまして、今後ドローン領域の拡大ということで、点検は民間施設から公共インフラの施設の点検へ。教育はソリューション特化型の教育提供へ。物流は、ドローンポートのシステムの開発と提供へ。そしてネクストは、先ほども申しましたけれども、今後 API を開放することによって、オフィス空間、非常に広い意味での自動化を目指していこうと考えています。

そして点検ソリューションでございまして、先ほど少しご説明させていただきましたけれども、橋梁、水管橋の点検はかなりニーズが広がっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



特に橋梁の下は GPS が入らない空間になりますので、当社の技術が非常に役立つ、貢献できる分野ということで、かなりお問い合わせいただいています、こちらのほうに今後注力していこうと考えています。

そして、こちらは点検ないしは物流ソリューションでございますけれども、2022 年末のレベル 4 解禁に伴いまして、一つは今後ドローンが全自動化で動いていく。特にドローンの自動離発着は非常に重要なポイントでございます、当社もドローンポートのシステム開発を、2016 年から国土交通省と共に開発をしてきております。

ちょうど今年の 6 月にも、ISO の規格化まで持っていったということでございまして、今後こちらをさらなる開発強化ということで、先ほどの国の 4 年間のプロジェクトに参画しまして、今後国産のドローンポートの開発を強化して、いろいろと展開していこうと考えています。

そして、今までにない新たな災害のソリューションも、特に年明けからは重要視しておりまして、石川県の能登半島の地震に際して、実際に私たちもいろんなチームが貢献させていただいています。

現場ではドローンポートを設置して、河川の巡視点検を行ったり、あるいは橋梁が倒壊する可能性があるということで、橋梁の下部も含めて点検をさせていただき、こういった貢献をさせていただいております。

また、2021 年の熱海の土石流の災害のときも、災害の状況把握で貢献をさせていただいている実績もございます。私たちは大分県にも、災害用の可搬式のドローンポートシステムを提供させていただきました。

また、先ほどもご紹介させていただきましたけれども、仙台市にも 2022 年 10 月から、津波の Jアラートが発報すると、ドローンが自動で離陸して沿岸部 10 キロに災害警報のアナウンスをする、こういった自動化したシステムでも貢献させていただいているということでございまして、今後この災害というのも一つ重要視していこうと考えております。

続きまして、今後の開発のマイルストーンでございますけれども、Step.1 としてはまず BEP につながる手動操縦をメインとした Standalone solutions。そして Step.2 は、BEP にドローンが繋がっていく Connected solutions。

そして Step.3 で、複数のドローンやロボットが BEP につながっていく Integrated solutions。最後 Step.4 ですが、BEP に接続されたドローンやロボットが自律的に移動していく

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Network-based solutions というふうを考えて、こういった開発マイルストーンを進めております。

これを私たちは順を追ってお客様にサービスを提供していこうと考えておりますけれども、結果としてこの左の図にありますけれども、1顧客当たりに対して、結果としてはデバイスの数がどんどん増えていくこととなりますので、今度は右の図にありますけれども、1顧客当たりのアップセル・クロスセルの販売によって単価が上がっていきます。

これを同じ業界、特にわれわれは電力業界を強化していますけれども、こういったところで横展開していく。さらに、他の業界、先ほど申しました建設土木業界においても拡大していくことを、今後重要視して展開していこうと考えています。

最後になりますけれども、中期的な成長方針でございまして、改めてですけれども成長戦略の拡大によりまして、売上の成長率は30%から40%を維持していこうと考えています。

ソフトウェアの売上比率の上昇によりまして、売上総利益率は40%台の後半から50%台の前半を目指していこうと考えています。そして販管費の増加率は10%前後を維持していこうと考えています。上記の方針の結果として早期黒字化を目指していこうと考えております。ありがとうございます。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は、質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。それではご質問いかがでございましょうか。ありがとうございます。後ろから2番目の方、今マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。非常に基本的なところから教えていただきたいのですが、電力業界、それから公共向けというところで、競合は結局のところ11ページのポジショニングで、違うポジショニングを取ってらっしゃるこういった会社が、違うアプローチから競合になっているということなのでしょうか。

熊田 [A]：ありがとうございます。特に当社の場合は、ドローン業界の中でも電力業界が結構強いポジショニングという、一つ特徴としてはあるのですが、その中でも特殊環境は、電力施設はかなり多いところがございますので、当社の活躍できる場が非常に多いと思っております。そういった観点から、当社の活躍できる場が多いという表現をしております。

建設土木、主に公共関係のインフラも、複雑な施設も非常に多いということでございまして、こういった観点では、当社の先ほどのセンシングの技術が活かせるのではないかとということで、こういった領域のほうで、当社の強みを生かして市場拡大できるのではないかと考えております。

質問者 [Q]：11ページのポジショニングのところ、複数デバイスをつなげるということは、基本的には自社のデバイス、他社のデバイス、それからソフト、これを自由自在に組み合わせられる、こういうふうな仕組みになっているのでしょうか。

熊田 [A]：そうですね。おっしゃるように今当社のBEPは、もちろんメーカーさんがAPIを公開していただくという条件は当然ございますけれども、基本は公開していただければ接続が可能な、そういったフレームになっているということでございます。基本的にはドローンのいろんなメーカーであったり、あるいは先ほどのAGV（無人搬送車）、こちらもメーカーが公開していただければ、どのメーカーでも接続ができる、こういったシステムになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質問者 [Q]：ハードの販売が、去年非常に大きかったというところですが、これは今年の中で具体的にどういう数字を見込まれていて、この部分はなかなか読みにくいところだと思うのですが、ぶれる可能性はどのようなふうに見ておけばよろしいでしょうか。

熊田 [A]：ありがとうございます。一つは、今点検ソリューションにおいては、先ほど申しましたように建設土木業界での、昨年の末あたりからですが、かなりいろんな問合せと機会をいただいております。

そういう意味では、今後建設土木業界のほうでは伸びていこうと見込んでいますけれども、改めてもし何かいろんな変動があるとすれば、何か突発的な、例えば事故が起きたりとか、それによって例えば一気に少し規制が厳しくなって状況が変化したりとか。

あるいは、そもそもそれによって航空法自体の何か改廃が起きて影響があるとか。

そういう意味では、当然ですが、少し稼働範囲とか、影響も出てくるかなと見ています。

質問者 [Q]：あと最後の点なのですが、グローバルで見た場合、こういったソフトウェアソリューション周りからの提供みたいな形で展開されている会社は、中国、米国、欧州みたいなところをずっと見回してみて、まだ存在してないのでしょうか。

熊田 [A]：ありがとうございます。基本的にはやはり一つのトレンドとしては、中国はどちらかというとハードウェアが非常に強いですね。いろんなベンダーさん、メーカーさんが多い印象でございます。米国では、一時ソフトウェアを主体にした企業さんも結構いらっしたのですが、最近はあまり数はそこまで多くない印象でございます。そういう意味では、海外でもそこまでの数の競合がいるとは、まだ認識はしてないということでございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：追加でお願いします。PoCがあつて、それからソリューションの開発という流れですが、各電力会社ごとにこれを一つずつやっていくニーズが、どうしてあるのかなと思ったりしているのですが。

一つのパッケージとして提供すれば、各電力会社さん同じ作業をやられるということなので、こういったニーズはあるのが不思議というふうに思ったりするのですが、具体的にこういうふうに順番を追って、それぞれいちいち結構なお金がもらえる開発が行われるのは、どういう事情があるのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



熊田 [A]：ありがとうございます。やはり電力業界では、基本はある程度パッケージ化があると導入が早いのは事実ですけれども。ただ、どこの電力会社さんもそうなのですけれども、一回商材というかパッケージを、しっかりと本当に適用できるかという検証を、ある程度社内でもコンセンサスを取っていかないと、なかなか導入が進まないのが現状でございます。

特に各社、それぞれ基本は同じ課題を抱えてらっしゃるのですけれども、要所要所によって微妙なのですけれども、各電力会社さんによっても諸課題は少しずつ違っているケースもあります。要は、何を今回 DX の突破する KPI とするかポイントにするのか、各社によってある程度定めてから導入が進んでいくというところでございますので、ここがしっかりと両方でコンセンサス、合意を取りながら進めていくことで、少し丁寧には進めさせていただいている状況です。

質問者 [Q]：これが領域拡大になった場合、例えば橋だとか、いろんなそれぞれのより特殊な施設を手掛けているような建設会社さんだとか、そういったところに普及していくにあたって、同じようなこういう PoC のところからの大きなソリューションの売上が見込めるのか。あるいは、他業界はもっとパッケージ化したものを代理店なんかを使いながら拡販していくのか、どんな感じの戦略あるいは売上の上がり方になるのでしょうか。

熊田 [A]：ありがとうございます。今、特に大きないろんな建設会社さんとかとコミュニケーションさせていただく中では、一つオーソドックスな進め方としては、やはり大体、経営戦略室とか経営企画室のほうで商材自体の検証を行って、これは間違いなく今後建設土木のこういった現場にアプリケーションの可能性が十分あるという、ある程度そこでも同じようにコンセンサスが取れると、そこからは一気に各支社であったり各建設現場のほうに導入が進んでいく、こんな感じでございます。

実は電力も同じところがございまして、ある程度そこでコンセンサスが取れると、今度は一気にいろんな火力であったり、水力であったりという電力施設に展開していく、こんなイメージを持っていただくとよいのかなと思っています。

質問者 [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問ございますか。今マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：今期の予想で、ソフトウェアは別に売上の予想を出していただいているのですけれども、点検ソリューション、物流ソリューションの中のサービスとハードウェアの比率、売上全体でもいいのですけれども、どういう感じになっているのかをまず教えてください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



熊田 [M]：ありがとうございます。全体のサービスとハードウェアとソフトウェアの比率ですよね。じゃあ井手さん、よろしいですか。

井手 [A]：それでは私からご回答させていただきます。今年度の業績予想の中で、サービス、ハードウェア、ソフトウェアの大体の比率ですけれども、今の計画上はサービスで50%程度、ハードウェアで30%程度、ソフトウェアで20%程度で、業績予想は立てさせていただいております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。次の質問ですけれども、物流ソリューションのところで、ドローンポートシステムの開発というところなのですけれども、まずこれがどれくらい売上を占めていて、このプロジェクトからの売上がどれくらい上がるのか。

あと、プロジェクトが終わったらそれで終わりじゃなくて、多分ドローンポートを使って何かやる話になってくると思うのですけれども、その辺のロードマップとか御社の業績への寄与度みたいなもの、今分かる範囲で教えていただけますか。

熊田 [A]：ありがとうございます。後で正確な数字は確認をするのですけれども、恐らく1億円強は確かあります。今期だけで恐らくそれぐらいのオーダーがあったのではないかと思います。後で確認します。

今後、おっしゃるように、大体3年から4年ぐらいのプロジェクトになるのですけれども、こういった国が投資したプロジェクトに関しては、ある程度国が今後調達をしていく、こういったマイルストーンになっているということが、戦略としては言われています。

そう意味では、今後国産のドローンポートが開発されると、これから各自治体にドローンポートを配備していくというようなことで、これは国がどの程度買っていくのかとか、あるいは自治体がどういうふうにそれを買って頂けるのかは、今後のいろんな話し合いにはなっていくとは思いますが、恐らく今後官公庁でこういったニーズがあるからこそ、今回の投資になっていると思います。

さらにもう一つは、今回このドローンポートは国の支援もあったのですけれども、国際標準化を取っていますので、そういう意味では今後これを海外にまた外販していこうという、これも国策の一部であるのですけれども、海外への販売戦略がございます。

そういう意味では、今後こういった空のドローンポートはインフラですので、こちらをこれから各国のスマートシティやまちづくりをインフラとして整備していく際に、空のインフラの一部としてドローンポートを配備していこうという、こんな展望は持っているということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質問者 [Q]：自治体とか政府が調達するようになった段階での御社のビジネスへの寄与度は、今の段階では数字は難しいと思うのですが、どの辺が御社の取り分になるのか。

熊田 [A]：ありがとうございます。今、当社も、いろいろとビジネスモデルはまさに開発しながら検討しているところではあるのですが、メインになるのは、ドローンポートのシステムの部分を我々が担い、国際標準化も取っていますので、このシステムを API まで完成させて、昨年からいろんな現場での検証も繰り返しています。

今後、システムをドローンポートと共に提供して、当社としてはシステムのライセンス利用料というビジネスモデルとして、リカーリング的な提供という形で、収益を上げていくイメージは持っています。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問ございますでしょうか。

それではこれ以上のご質問はないようですので、以上をもちましてブルーイノベーション株式会社の決算説明会を終了とさせていただきます。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

