



ブルーイノベーション株式会社

2025年12月期通期 決算説明資料

2026.2.13



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

| 目次

1. 2025年度決算の総括と2026年度の戦略
2. 決算概要
3. ソリューション別 実績
4. KPI推移
5. その他トピックス
6. 2026年12月期 業績予想と重点施策

Appendix

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場環境
4. 当社の強み
5. 成長戦略

1. 2025年度決算の総括と2026年度の戦略

2025年12月期 通期業績の総括

- 社会実装案件が拡大する中で、提供設計・供給体制の構造的な制約が顕在化した

単位：百万円

項目	FY2025 実績	前期比	予算比
売上高	1,051	▲171 (▲14.0%)	▲461 (▲30.5%)
売上総利益	410	▲100 (▲19.6%)	▲183 (▲30.9%)
営業損失(▲)	▲548	▲149	▲215

要点

- 2025年通期の各数値は、期初計画を下回る結果となった
- 主な要因として、サービス領域における供給制約の影響により、トップラインと収益性の両面で未達となった
- 一部案件の売上計上時期の期ズレも発生した

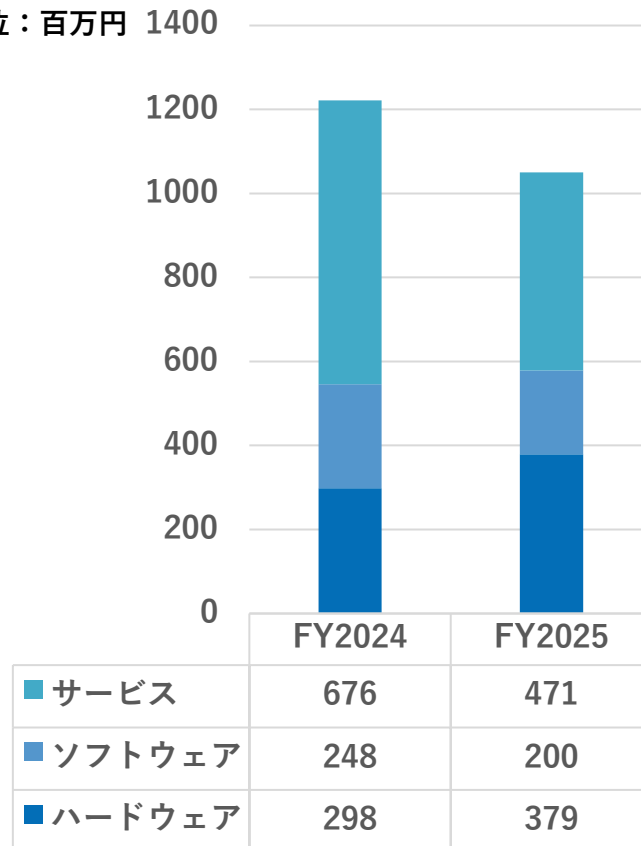
現状認識：

- 公共インフラ領域を中心に、案件創出は継続している
- 社会ニーズに応える中で、個別対応が先行し、効率面の課題が顕在化
- 事業拡大に伴い、提供設計・供給体制に構造的な制約が顕在化

業績未達の主因：提供設計および供給体制の構造

ハードウェアは成長を継続する一方、
サービスは供給構造の制約により伸び悩み

単位：百万円



ハードウェア（屋内点検）

競合優位性が高く、販売は堅調
約150社の顧客基盤（特に電力、
下水道業界）は今後の横展開の
土台

サービス

引き合いが増加する中で、フル
カスタム前提の供給構造がボトル
ネックとなり、対応能力が売
上の上限となった

市場環境

公共インフラ領域を中心に、PoC・
実証・導入案件の需要は増加傾向

社内対応

案件ごとの個別対応（フルカスタム）
を優先した結果、人的リソースに負荷
が集中。物理的な供給能力が上限に

結果

売上が継続的に積み上がる構造
（ストック型）になっておらず、
売上計上の時期が分散・遅延
主因は供給能力の制約にあった

2026年度の戦略：受注・提供モデルの転換

構造的な 論点 (2025年度)

1.個別最適の限界

課題：社会実装を優先し、顧客要件に合わせた都度設計が常態化

影響：再現性が低く、収益化のタイミングが後ろ倒しになる構造

2.フロー型収益の脆弱性

課題：単発案件の比率が高く、経営の安定化を欠く

影響：売上・利益の予測可能性が低い

3.リソースの制約

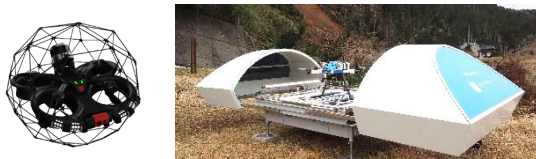
課題：人手依存の供給体制であり、対応可能な案件数が物理的な上限に達した

影響：追加の人的投資なしには売上拡大が困難な状況



1.標準化・パッケージ化

個別対応からの脱却を図り、下水道点検、防災分野に特化した「標準パッケージ：ハード・ソフトウェア・教育・運用・解析・保守」をセットにした提供

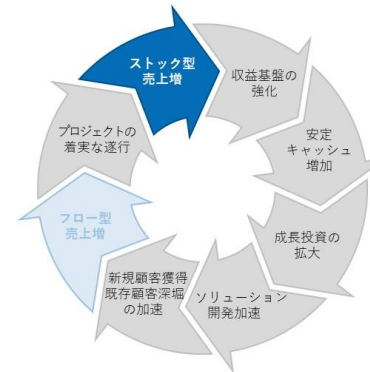


BEP™
Blue Earth Platform



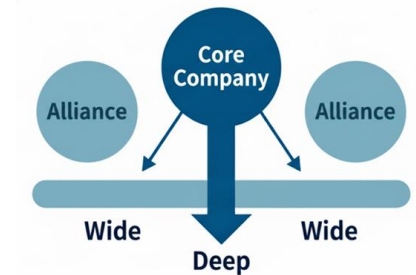
2.ストック型への移行

フローからストックへの転換を進め、リピート率を重要視する経営へ移行



3.リソース配分の最適化

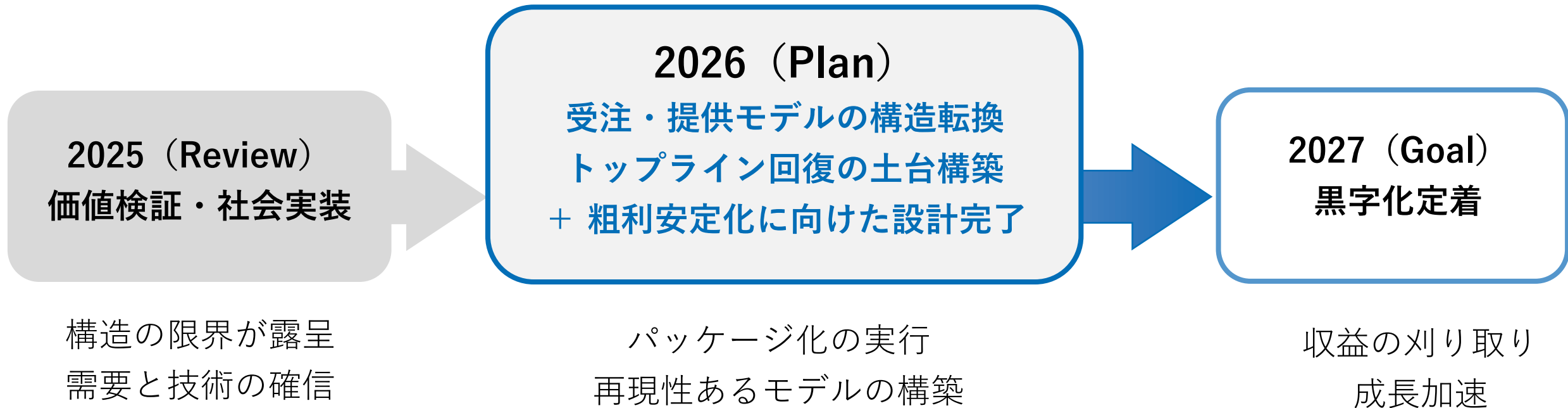
自社は、既存顧客のLTV深耕に注力し、新規開拓はアライアンス先との連携により推進



重点指標

パッケージ販売の売上高構成比 / ストック・リピート売上比率 / 全社平均粗利率以上の案件売上比率

2027（Goal）黒字化に向けた構造転換へのロードマップ



2026年は短期的な数値改善を目的とする年ではなく、
再現性のある受注・提供モデルを確立する年と位置づけ

2. 決算概要

当期は、公共インフラ領域を中心に社会実装が進展する一方、収益化の再現性構築が課題として顕在化した一年

P/Lサマリー（事業構造の影響を含む）

対前期

- **売上高**：前期比では、社会実装案件の増加に伴い個別対応が拡大し、売上計上のタイミングが分散したことで減収。案件構成および売上計上タイミングの影響が主因
- **売上総利益**：フルカスタム対応比率の上昇により、一時的に原価構造が重くなり、売上総利益は前期比で減少
- **販管費**：社会実装対応を前倒しで進めたことにより、人的リソースおよび外注費を一時的に厚く配置した結果、販管費は前期比で増加
- **営業損失**：売上計上の後ろ倒しと、社会実装対応の前倒しによるコスト増が重なったことで、営業損失は前期比で拡大

対業績予想

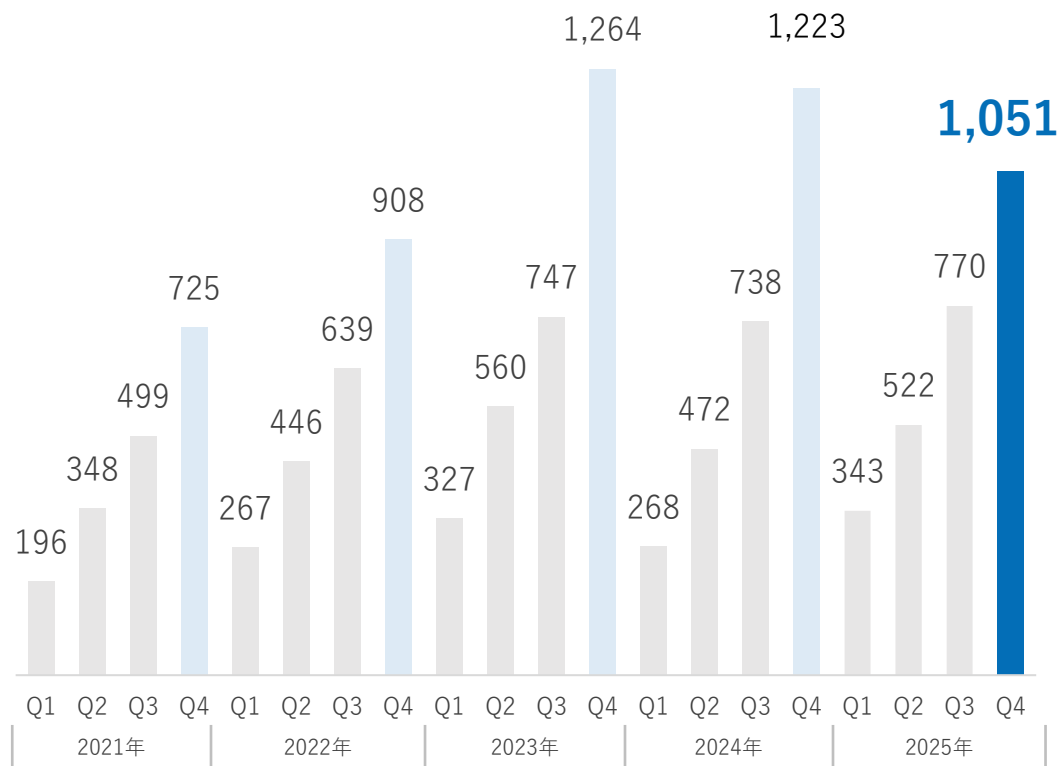
- **売上高**：期初想定では下期に集中していた案件の一部が、顧客側の意思決定・検収タイミングにより翌期計上となったため、予想を下回る結果
- **売上総利益**：売上計上の後ろ倒しに加え、個別対応案件の増加により原価率が想定を上回ったことから、売上総利益は予想を下回る
- **販管費**：期中に増加した実装対応への即応を優先した結果、販管費は当初予想をやや上回る水準
- **営業損失**：売上未計上分の発生に加え、実装対応に伴う一時的なコスト増を優先した結果、営業損失は予想を上回る水準

(単位：百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 業績予想	2025年12月期 実績	前期比		業績予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	1,223	1,513	1,051	▲171	▲14.0%	▲461	▲30.5%
売上原価	712	-	640	▲71	▲10.1%	-	-
売上総利益	510	594	410	▲100	▲19.6%	▲183	▲30.9%
(売上総利益率)	41.7%	39.3%	39.0%	▲2.7pt	-	▲0.2pt	-
販管費	909	-	958	+49	+5.4%	-	-
営業損失 (▲)	▲398	▲333	▲548	▲149	-	▲215	-
経常損失 (▲)	▲392	▲331	▲561	▲169	-	▲230	-
純損失 (▲)	▲394	▲334	▲635	▲240	-	▲301	-

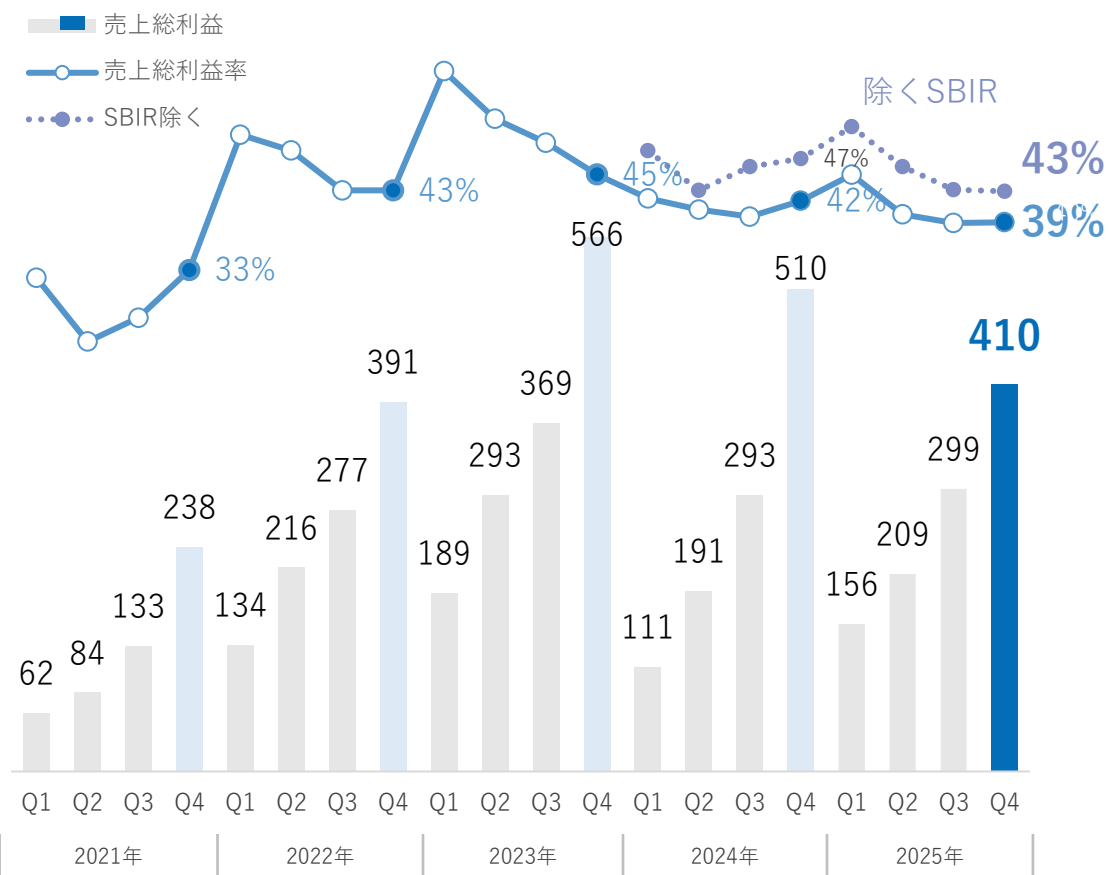
売上高、売上総利益 四半期推移（累計期間）

- **売上高**：累計売上高は、社会実装案件の増加により個別対応が拡大した影響で、売上計上のタイミングが後ろ倒しとなり、前年差で伸び悩む形となる。一方で、案件の引き合い自体は堅調に推移
- **売上総利益**：売上総利益は、フルカスタム対応比率の上昇により原価構造が一時的に重くなったことに加え、売上計上の後ろ倒しの影響を受け、累計では前年を下回る推移。主因は、案件構成および対応方式による影響

売上高（単位：百万円）



売上総利益・売上総利益率（単位：百万円）



※1 「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

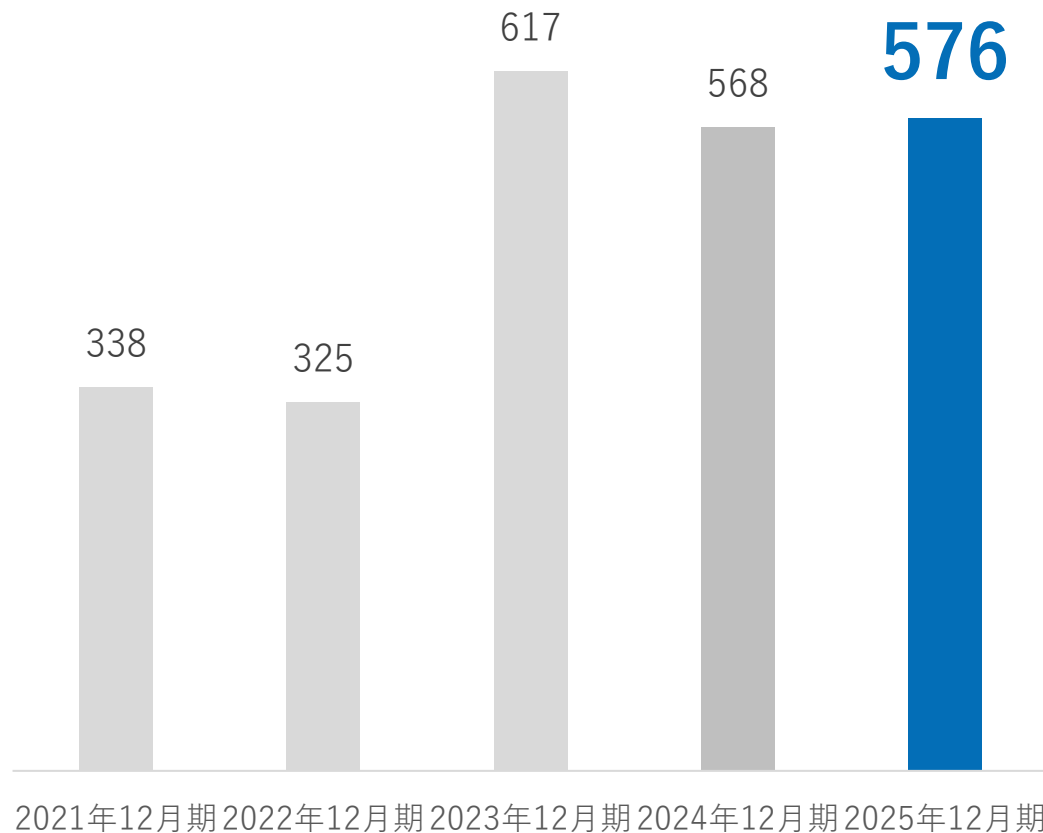
※2 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

3. ソリューション別 実績

ソリューション別売上の推移：点検ソリューション

点検ソリューション

(単位：百万円)



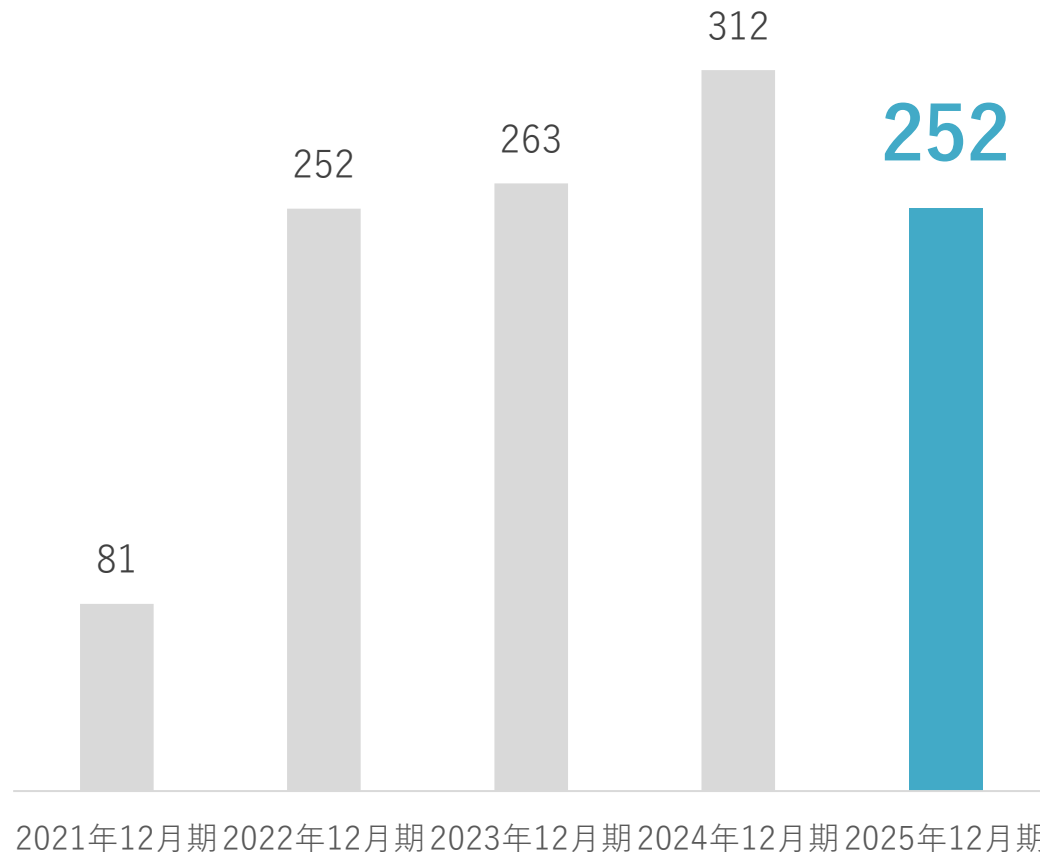
- 点検ソリューションは、下水道点検など公共インフラ分野を中心に案件の引き合いは増加
- 一方で、案件ごとの個別対応や供給体制の制約により、売上計上のタイミングが後ろ倒しとなり、当期の売上の積み上がりは限定的
- これを踏まえ、提供内容の標準化およびパッケージ化を進め、継続的に売上が積み上がるモデルへの転換に取り組む

※ 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

ソリューション別売上の推移：ポートソリューション

ポートソリューション

(単位：百万円)



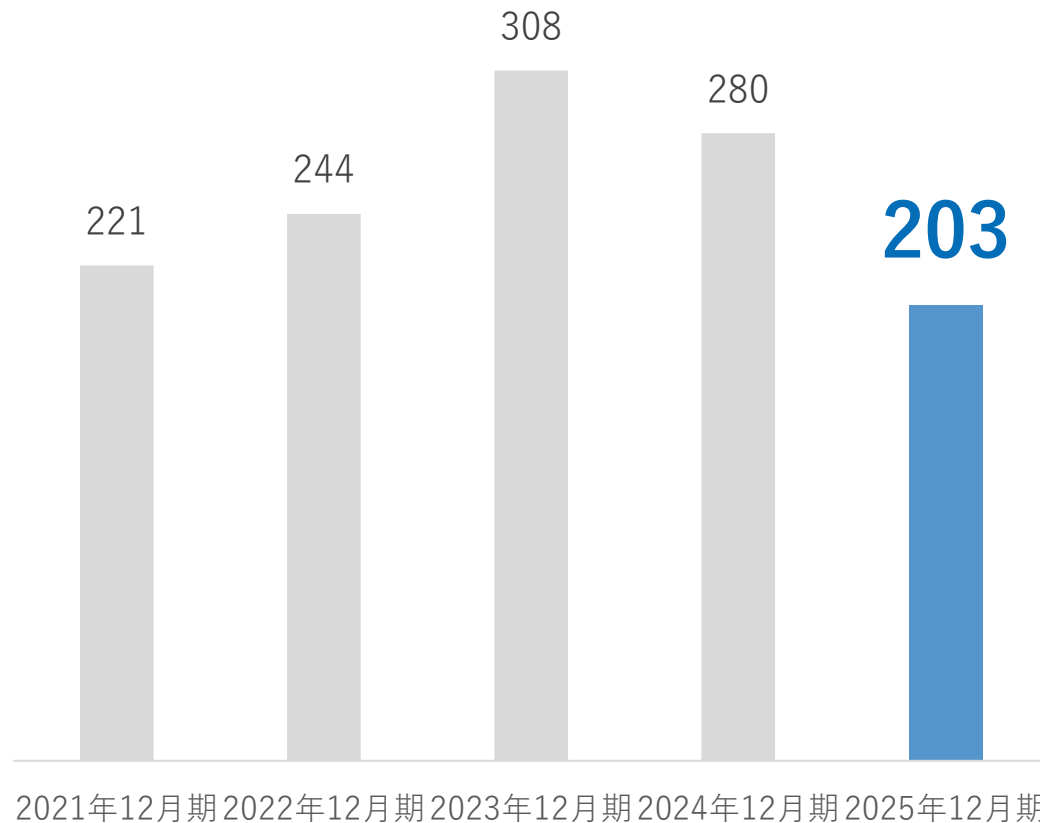
- ポートソリューションは、実災害時の稼働を含む運用実績を通じて、防災分野における社会実装フェーズに到達。既存導入先では運用拡張も進んでいる
- 一方で、国プロ・単発案件中心の事業構造により、売上は案件完了・検収タイミングに応じた計上となり、当期は前期比で減収
- これを踏まえ、導入・運用プロセスの標準化を進め、予算化・継続利用を前提としたモデルへの転換に取り組む

※ 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

ソリューション別売上の推移：教育ソリューション

教育ソリューション

(単位：百万円)



- 教育ソリューションは、点検・防災事業を支える基盤として位置づけ、利益率の低い受託型業務を見直すなど、提供領域の最適化を進めた。その結果、売上は抑制的な推移となった一方で、コスト構成の改善により利益率は改善傾向で推移
- 今後は、点検需要の拡大に対応し、他ソリューションの受注確度と運用効率を高める教育ラインナップに集中

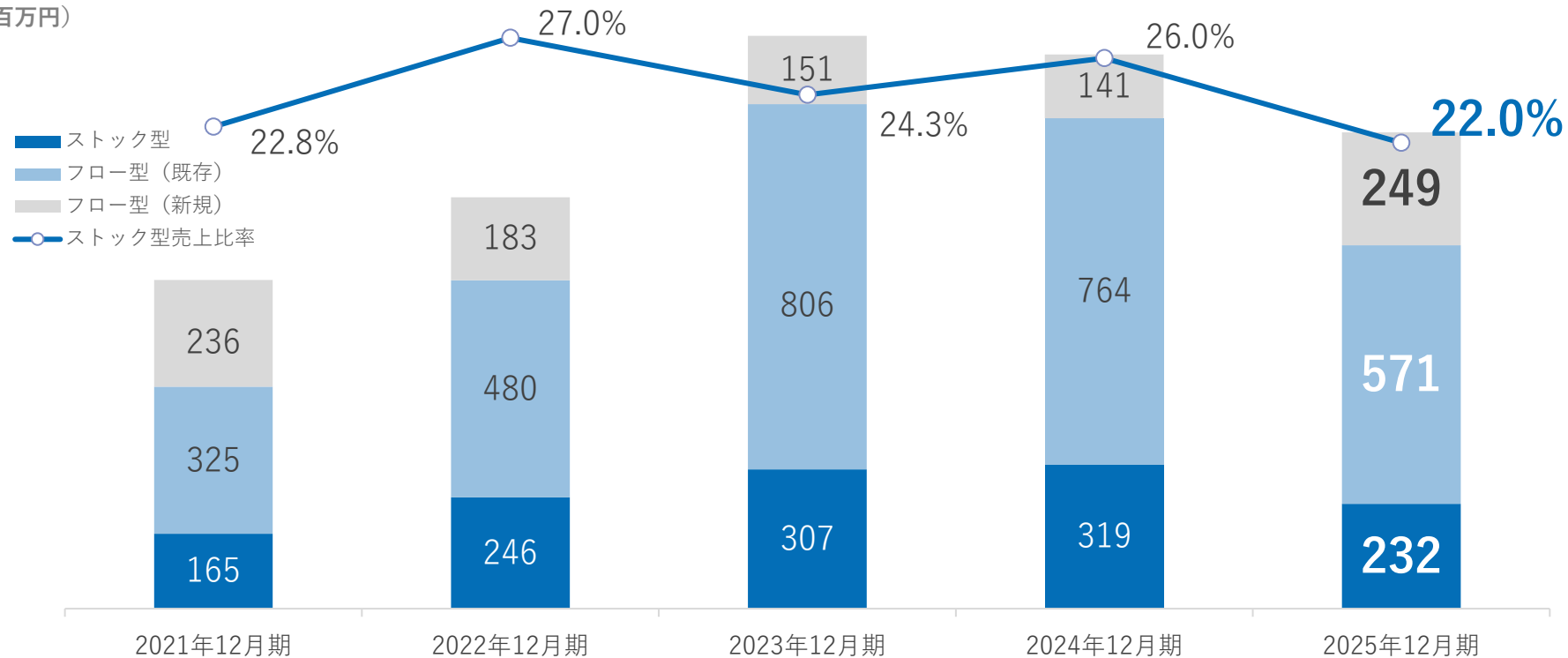
※ 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

4. KPI推移

ストック型・フロー型（既存/新規 顧客）の売上構成比

- ・教育ソリューション：点検・防災事業を支える基盤としての役割を明確化し、利益率や運用効率の観点から提供内容の最適化を進めた結果、ストック型売上は抑制的な推移
- ・ポートソリューション：既存導入先における運用の定着・拡張が進み、防災分野における継続利用を前提とした案件が増加したことで、ストック型売上が微増
- ・点検ソリューション：下水道分野を中心に公共インフラ案件が増加し、**新規顧客向けのフロー型売上が前期比で増加**。今後は、点検サービスのリピート率向上と継続利用への移行を進めるとともに、サブスクリプション型モデルの積み上げにより、**点検ソリューションにおけるストック型売上の拡大を目指す**

売上構成比推移とストック型売上比率
(単位：百万円)

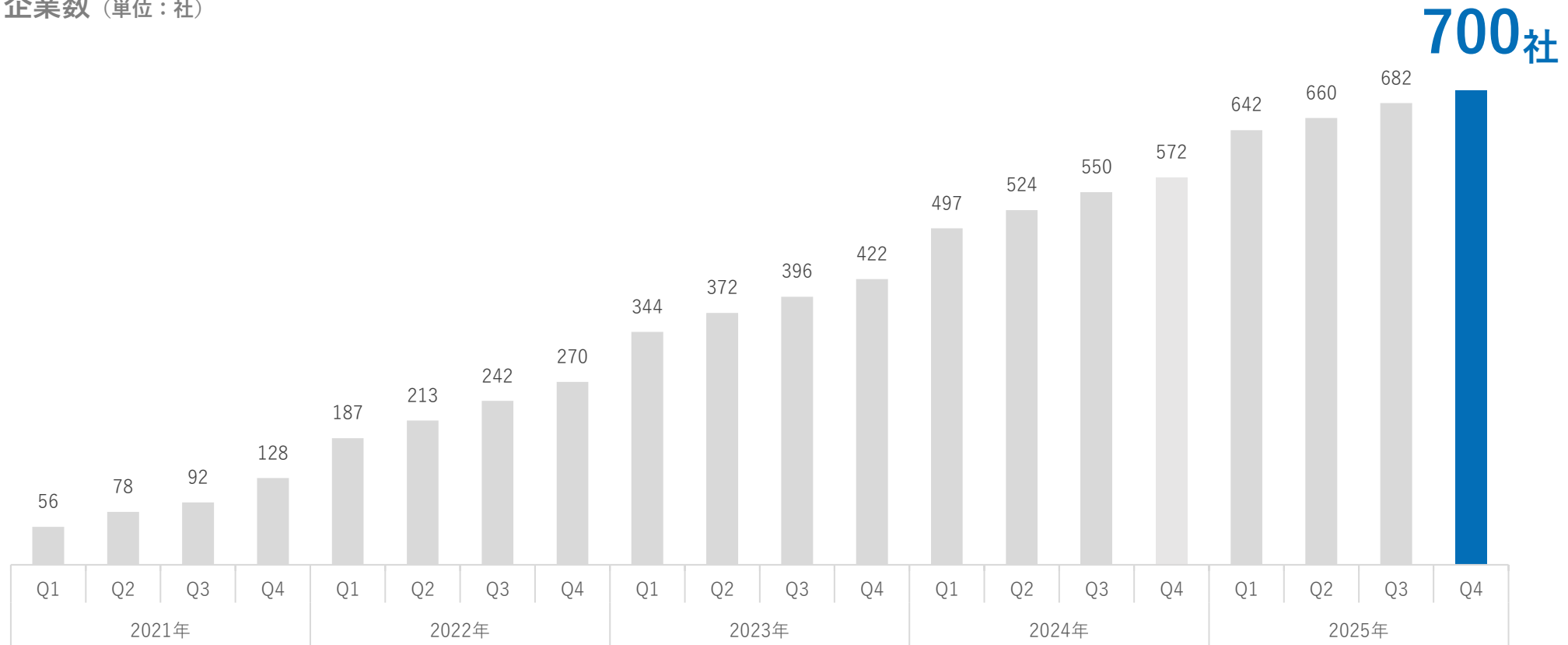


※ 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

累計取引企業数の推移（2021年～）

- 点検ソリューションを中心に、下水道・電力などのインフラ分野をはじめ、建設業界においても取引企業数は着実に拡大
- これらの顧客基盤を活かし、今後は**既存顧客における取引拡大と継続利用の促進に注力**

取引企業数（単位：社）



※ 当該年度に取引実績のあった企業数の累計。なお、知見の蓄積並びにトラックレコードの積上げが新たな取引の獲得につながるため、単年の数字よりも、のべ数のほうがKPIとして適していると考え、従来の「年間取引企業数」から「累計取引企業数」へ変更

5. トピックス

日本下水道管路管理業協会に入会、ドローン点検の標準化と普及を推進

課題・背景

- ・老朽化が進む下水道管路の点検重要性が高まる中、特に大口径管路では作業員の安全確保や効率化が喫緊の課題
- ・新技術導入にあたり、自治体の選定基準となる歩掛や運用ルールの整備が求められていた

取組内容

- ・現場企業からの推薦を受け、下水道インフラを支える中核団体である同協会に正会員として入会
- ・技術提供にとどまらず、ドローン点検における歩掛の整理や、既存の台帳管理システムとの連動性を検討

成果・展望

- ・現場適用性や安全性が評価されたドローン技術の業界標準化を推進し、導入ハードルの低減を図る
- ・将来的には蓄積データのAI解析による損傷判定の自動化など、点検業務全体の高度化・効率化に貢献



日本下水道管路管理業協会管路研修センターで行われた
デモンストレーションの様子（2025/10/29実施）

栃木県野木町の下水道重点調査にドローン導入、工期を6割削減し3日間の短縮を実現

課題・背景

- ・国の「全国特別重点調査」に基づき、施工30年以上経過した老朽管路の調査が急務であった
- ・従来の人力調査では、酸欠や有毒ガスのリスクがあるほか、長時間の交通規制が必要といった課題があった

取組内容

- ・屋内点検用球体ドローン「ELIOS 3」を導入し、作業員が入孔することなく地上から遠隔操作で管内を点検
- ・GPSの届かない管路内でも安定飛行し、位置情報付きの3Dデータで損傷箇所や形状変化を客観的に記録

成果・展望

- ・従来5日間要する調査を2日間で完了し、工期を3日間短縮。交通規制時間の削減にも貢献
- ・映像データ活用により点検品質を標準化。今後はAIによる変状自動検知の取り組みも推進



栃木県野木町でのELIOS 3 を活用した下水道管路内点検の様子

トピックス

防災支援活動

山梨県上野原市で発生した山林火災において ドローンによる夜間撮影および火点可視化を実施、翌日の消火活動を支援

課題・背景

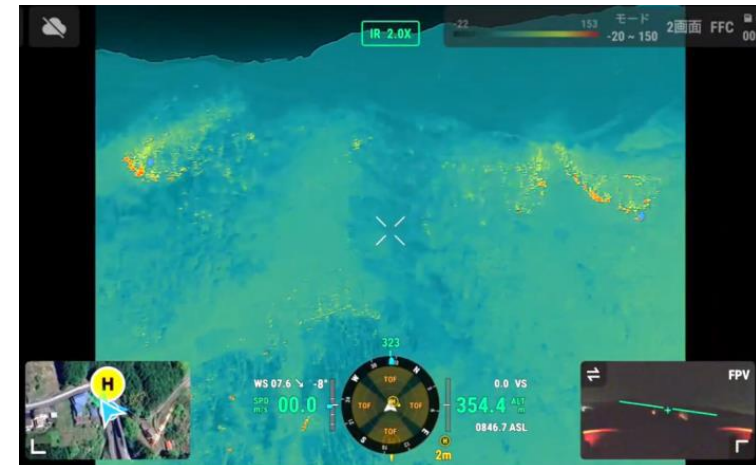
- ・ 1月8日に発生した山林火災において、陸上自衛隊およびJUIDAよりドローン出動の要請を受領
- ・ 延焼状況や火点の把握に向け、消火活動の参考情報として活用されることを目的としたもの

取組内容

- ・ 要請当日中に現地へ出動し、ドローンによる夜間撮影と延焼地域全体の状況確認を実施
- ・ 赤外線カメラ等を活用して火点を特定し、GPS座標を地図上にプロットした「被災地図」を作成

成果

- ・ 翌日に実施された陸上自衛隊や消防ヘリによる消火活動に対し、火点把握のための参考情報としてデータを提供
- ・ 地上からの確認が困難な夜間の山林部における状況把握を補完し、関係機関による判断および活動を支援



現地でリアルタイム映像を確認し、関係機関と連携する様子（上）と、赤外線カメラにより可視化された火点（下）

文京区・JUIDAと災害協定を締結、発災直後に「動ける」支援体制を構築

課題・背景

- ・人口や建物が密集する都市部では、災害時に地上からの状況把握や物資輸送が困難になるリスクがある
- ・ドローン活用には、安全確保や空域調整、操縦者手配など平時からの体制整備が不可欠であった

取組内容

- ・文京区、一般社団法人日本UAS産業振興協議会（JUIDA）、当社の3者で「災害時等におけるドローンによる支援活動に関する協定」を締結
- ・区内に拠点を持つ強みを活かし、機体提供・操縦者派遣から航空法等の許認可調整まで包括的に支援する体制を整備

成果・展望

- ・単なる機体導入に留まらず、発災直後から即座に実働可能な「動ける」ドローン防災体制を構築
- ・本協定をモデルケースとして、都市型防災分野におけるドローンの社会実装を他地域へも展開することを目指す



左から ブルーイノベーション熊田社長、文京区 成澤区長、JUIDA 鈴木代表理事

台湾Aeroprobing社とブランドライセンス契約を締結、アジア市場へ本格展開

背景

- ・両社は2019年からソフトウェア開発や技術検証で協業し、信頼関係を構築

取組内容

- ・Aeroprobing社とブランドライセンス契約を正式締結し、2026年1月より協業を開始
- ・Aeroprobing社のAI・ハードウェア技術と、当社の統合プラットフォームBEPを融合し、相互の強みを活用

成果・展望

- ・2026年1月よりアジア市場での本格展開を開始し、地域ニーズに応じたソリューションを提供
- ・台湾をはじめとするアジア地域でのブランド認知向上と、製品・サービスの活用領域拡大を目指す



6. 2026年12月期 業績予想と重点施策

2026年上期は設計転換と標準化を優先し、下期よりパッケージ案件の積み上げを想定

- 売上高**：下水道、防災分野をはじめとする公共インフラ領域における需要拡大を着実に取り込み、既存顧客を中心とした取引拡大により、前期比で増収を見込む
- 売上総利益**：点検ソリューションの売上構成比が高まることにより、売上総利益率は一時的に若干低下。ただし、パッケージ化・標準化の進展により、中長期的には収益性の安定化を目指す
- 純損失**：売上規模の拡大に加え、コスト・コントロールの継続による販管費の適正化を進めることで、前期比で損失幅の改善を見込む

(単位：百万円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	1,051	1,600	+548	+52.2%
売上総利益	410	600	+189	+46.2%
(売上総利益率)	39.0%	37.5%	▲1.5pt	-
営業損失 (▲)	▲548	▲380	+168	-
経常損失 (▲)	▲561	▲380	+181	-
純損失 (▲)	▲635	▲390	+245	-

個別対応・フロー型から、標準化・ストック型ビジネスモデルへ

従来の事業モデル

- 個別要件への柔軟な対応を重視した人手依存型の提供
- フルカスタム前提による案件ごとの設計・運用
- 単発案件を中心としたフロー型の収益構造

⇒ 社会ニーズの拡大に伴い、供給能力が案件数の制約となり、売上計上のタイミングの分散や機会損失が発生

⇒ 売上・利益の再現性が限定的となり、トップラインおよび収益性が不安定化

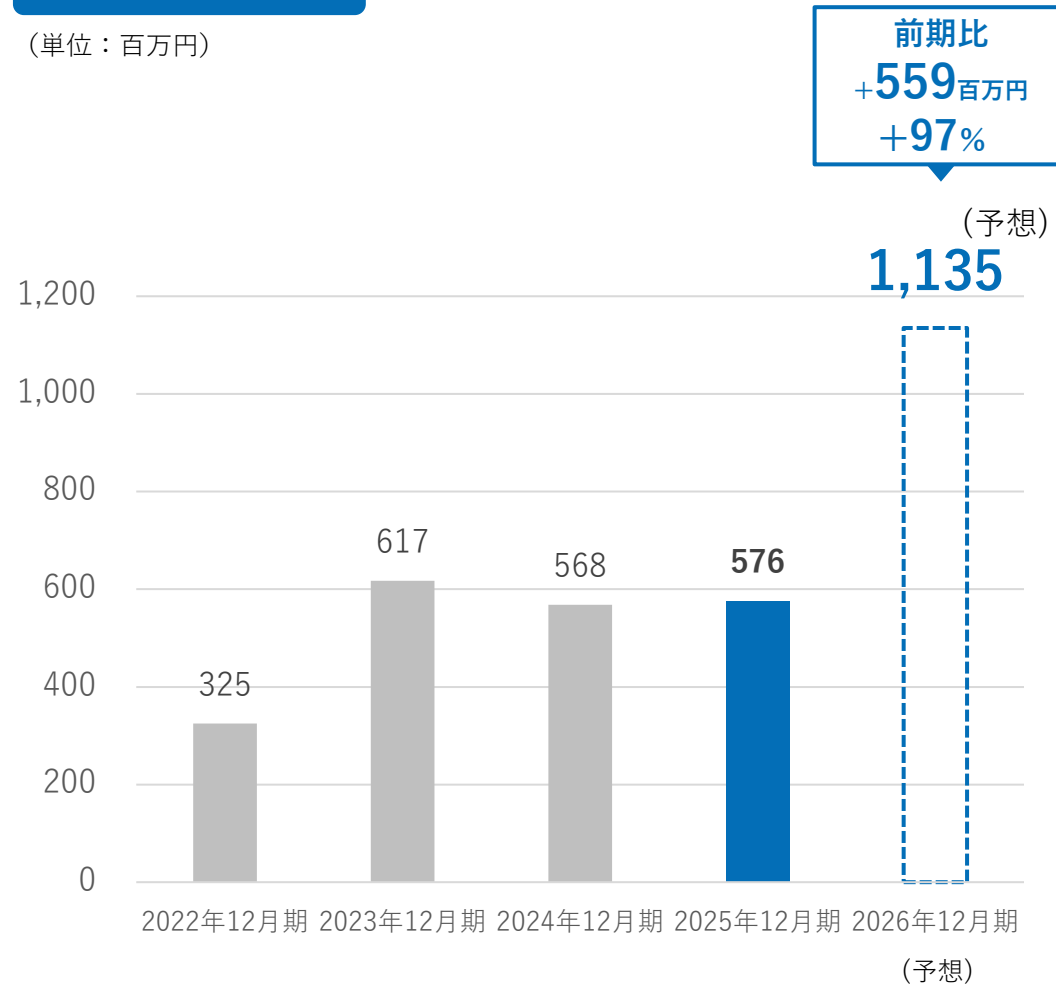
今後の事業モデル

- 下水道、防災分野の標準パッケージ化
 - 標準セットによる販売・導入プロセスの簡素化
 - 継続契約・リピートを前提としたストック型収益モデル
 - パートナー連携を活用した効率的な市場開拓
- ⇒ 売上の再現性を高め、既存顧客を中心にLTVを継続的に積み上げ
- ⇒ サービス提供コストの抑制により、利益率の安定化を図る
- ⇒ パートナー活用により、新規顧客展開を自社リソースに依存しない成長を推進

ソリューション別 売上予想と施策

点検ソリューション

(単位：百万円)



- プラント点検 ※¹ (BEPインスペクション) では、既存顧客を中心に提供範囲の拡張と利用頻度の向上を図り、1社あたりの取引額の積み上げを進める。あわせて、下水道点検に特化した「標準パッケージ：ハード・ソフトウェア・教育・運用・解析・保守」の整備を進め、パートナーの販売網を活用した新規顧客の横展開により、再現性のある形での増収を見込む
- 送電線点検 (BEPライン) では、既に複数の電力会社で実運用されている。高利益率のサブスクリプションモデルを基盤に、同一モデルの横展開を進める。実績のある電力領域に集中することで、継続的な収益の積み上げを目指す

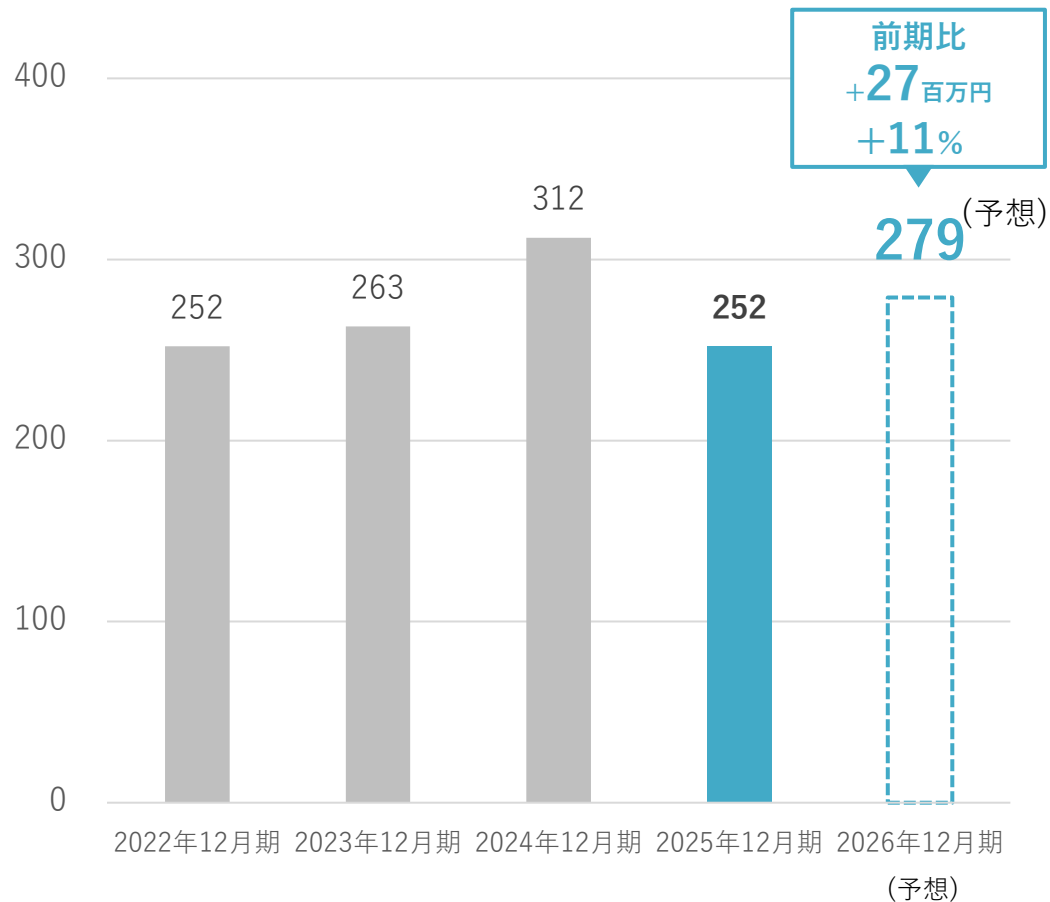
※¹ プラント点検には、従来の電力・製鉄関連の施設等に加え、下水道等の社会インフラ設備の点検を含みます

※² 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

ソリューション別 売上予想と施策

ポートソリューション

(単位：百万円)



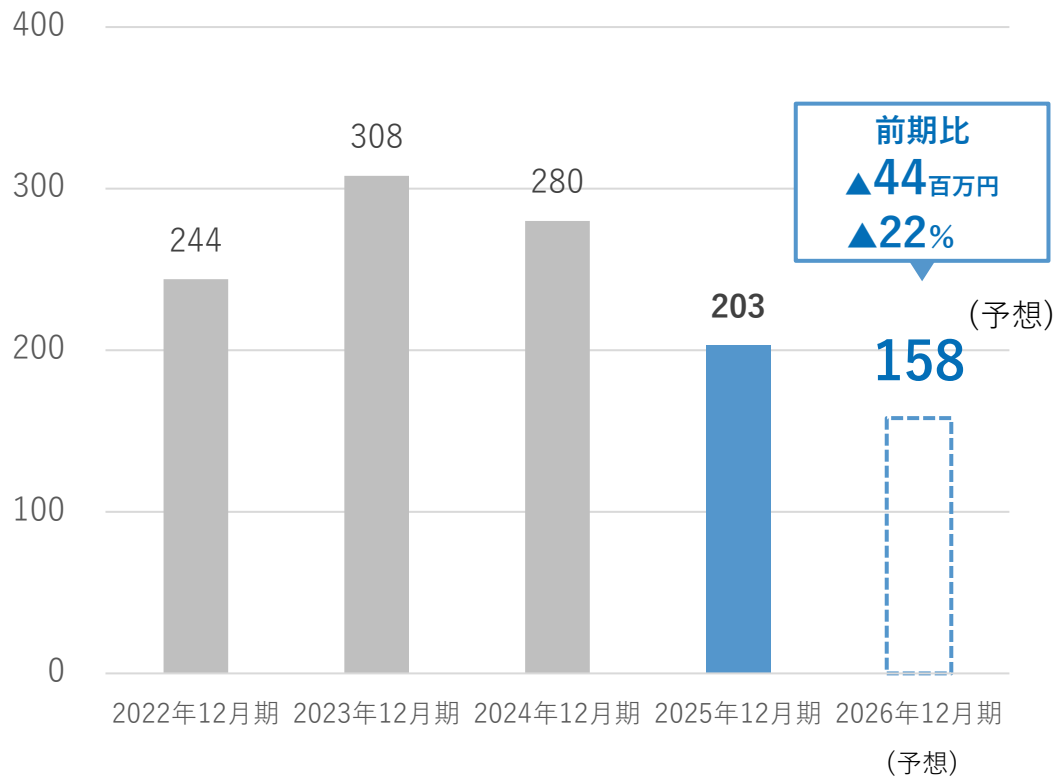
- ポートソリューションでは、個別のPoC対応を前提としたモデルから、標準仕様に基づく導入・運用・保守を一体化したモデルへと移行
- 防災分野においては、BEPポートを活用した標準パッケージを安定的に運用し、継続利用を前提としたストック型収益の積み上げを進める
- あわせて、同一の基本システムを活用し、津波以外の防災分野への展開に向けた検討を進める
- 国プロジェクトについては、将来の事業展開に資する技術・運用ノウハウの蓄積を目的に、継続的に参画

※ 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

ソリューション別 売上予想と施策

教育ソリューション

(単位：百万円)



- 教育ソリューションでは、制度環境の変化を踏まえ、単体での売上拡大は追わず、安定的な運営を前提とした事業規模を維持
- 講習を起点とした顧客接点を活かし、点検およびポートソリューションへの送客を強化することで、会社全体の受注確度と継続利用の向上に貢献

※ 当社は、2023年12月期第2四半期以前の数値については監査人の監査を受けていないため参考値になります

本日のまとめ

1. 決算総括：社会実装の進展と業績の乖離

インフラ点検・防災分野における案件創出が継続する中、公共インフラおよび防災領域での社会実装は着実に進展した。一方で、個別対応を前提とした提供モデルにより、売上計上のタイミングが分散し、当期の売上高は10.5億円（前期比▲14.0%）にとどまった

2. 課題分析：事業拡大に伴い顕在化した構造課題

業績面の課題は、市場環境によるものではなく、人手依存・個別設計を前提とした事業設計に起因している。社会ニーズの拡大に応える中で、フルカスタム型の提供モデルがスケーラビリティの制約となり、売上および収益性の再現性に課題が生じた。これらは、次の成長段階に向けて解決すべき「構造的な課題」である。

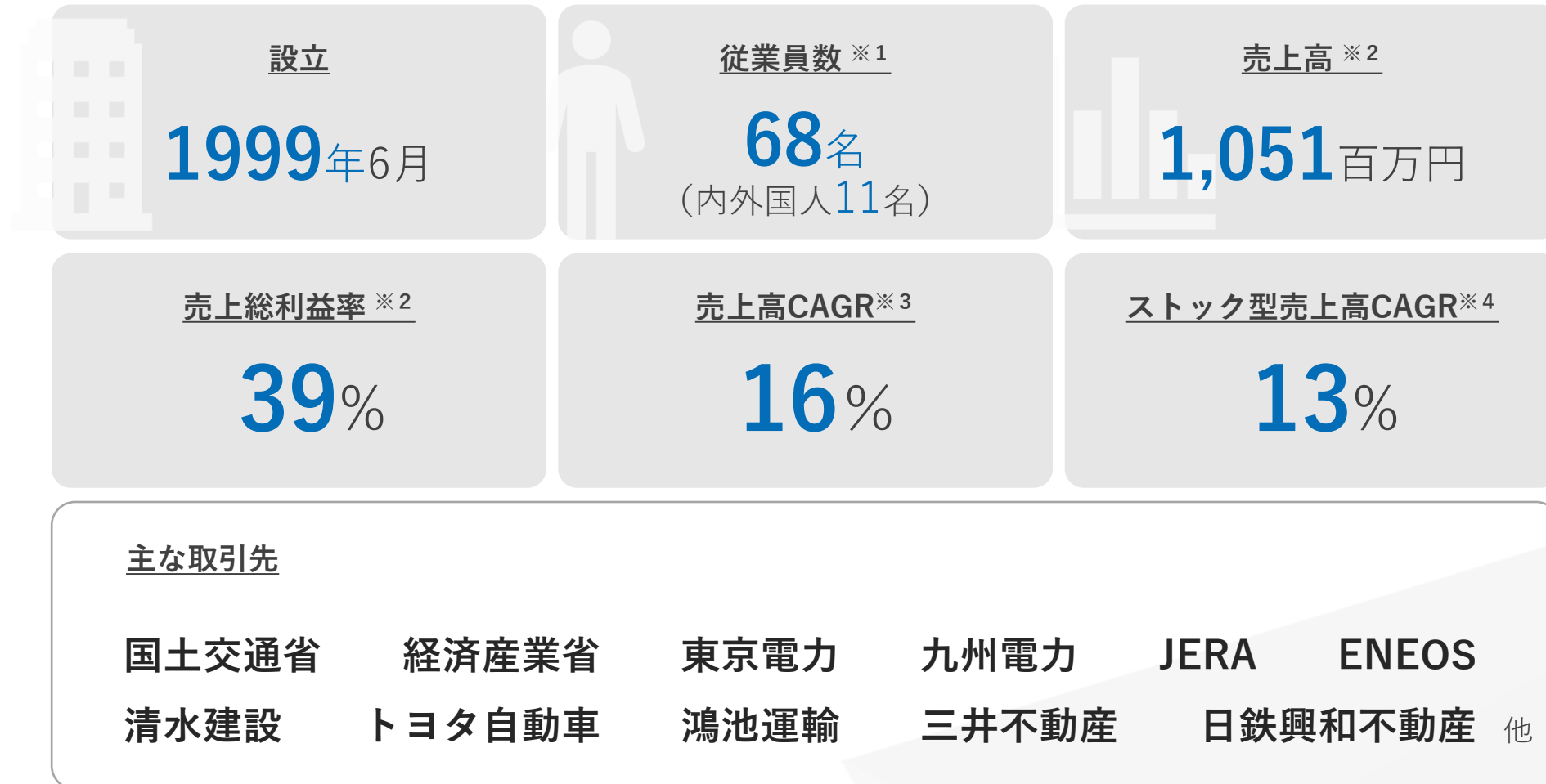
3. 2026年戦略：パッケージ化による構造転換

2026年は、個別対応中心のモデルから、標準パッケージを軸とした再現性のある収益モデルへと事業構造を転換する年と位置づけている。標準セットによる提供で回転率を高め、既存顧客を中心としたLTVの最大化に資源を集中することで、トップラインの回復と収益性の安定化を図っていく。



Appendix | 1. 会社概要

1. 会社概要 – ① 会社概要



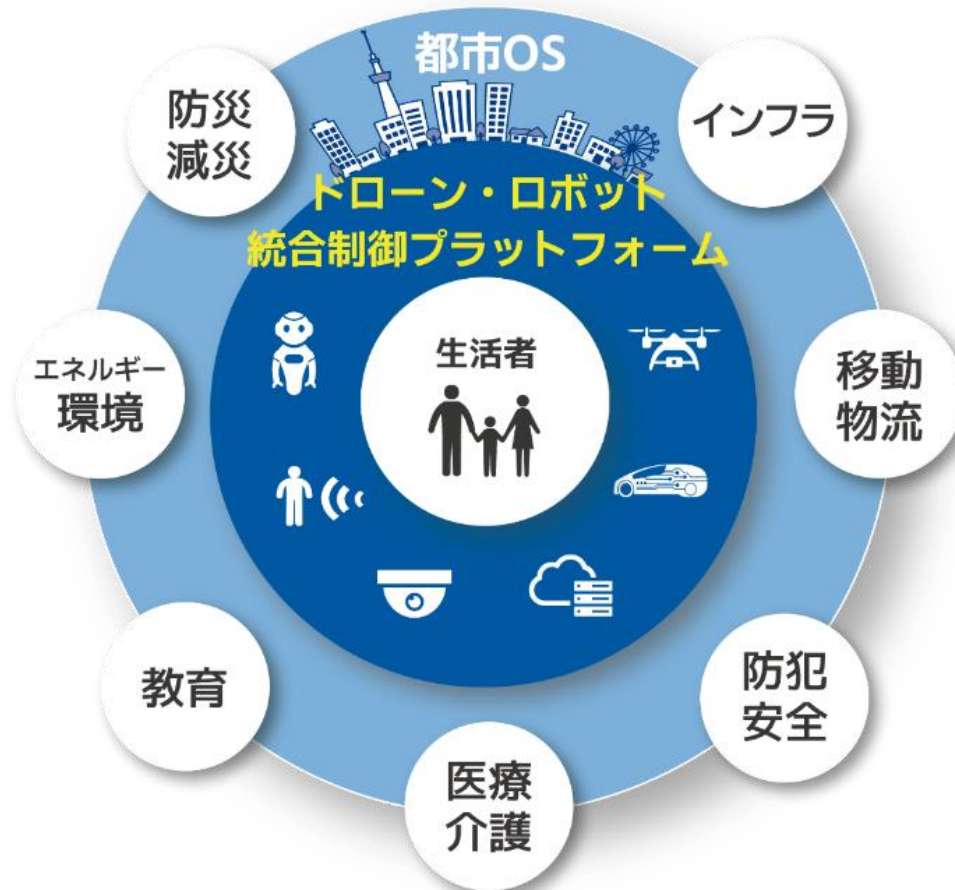
※1 2025年12月末時点
 ※2 2025年度（2025年1月～2025年12月）実績
 ※3 コロナ回復後（2020～2025年度）におけるCAGR
 ※4 コロナ回復後（2020～2025年度）におけるCAGR

ドローンからロボティクスへ、産官学共創により業界をリード



1. 会社概要 – ③ ミッション

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

Appendix | 2. 事業概要

2. 事業概要 – ① 課題と提供価値

複数のドローンやロボットなどのデバイスを遠隔で制御・統合管理し
点検などの業務を自動化・効率化するソリューションを開発・提供

Before 人による作業



膨大なコスト

労働集約的な業務による人件費負担やコスト増



労働力不足

労働人口の減少と高齢化による採用・雇用維持の課題



ノウハウ属人化

熟練技能の継承と業務品質のバラツキに課題



危険作業・重労働

危険で高リスクな現場での事故や労働災害

After ドローン・ロボットによる自動化・効率化



ドローンとIoT機器、デバイスを組み合わせ、ソリューション導入
業務の安全化、効率化、低コスト化の実現



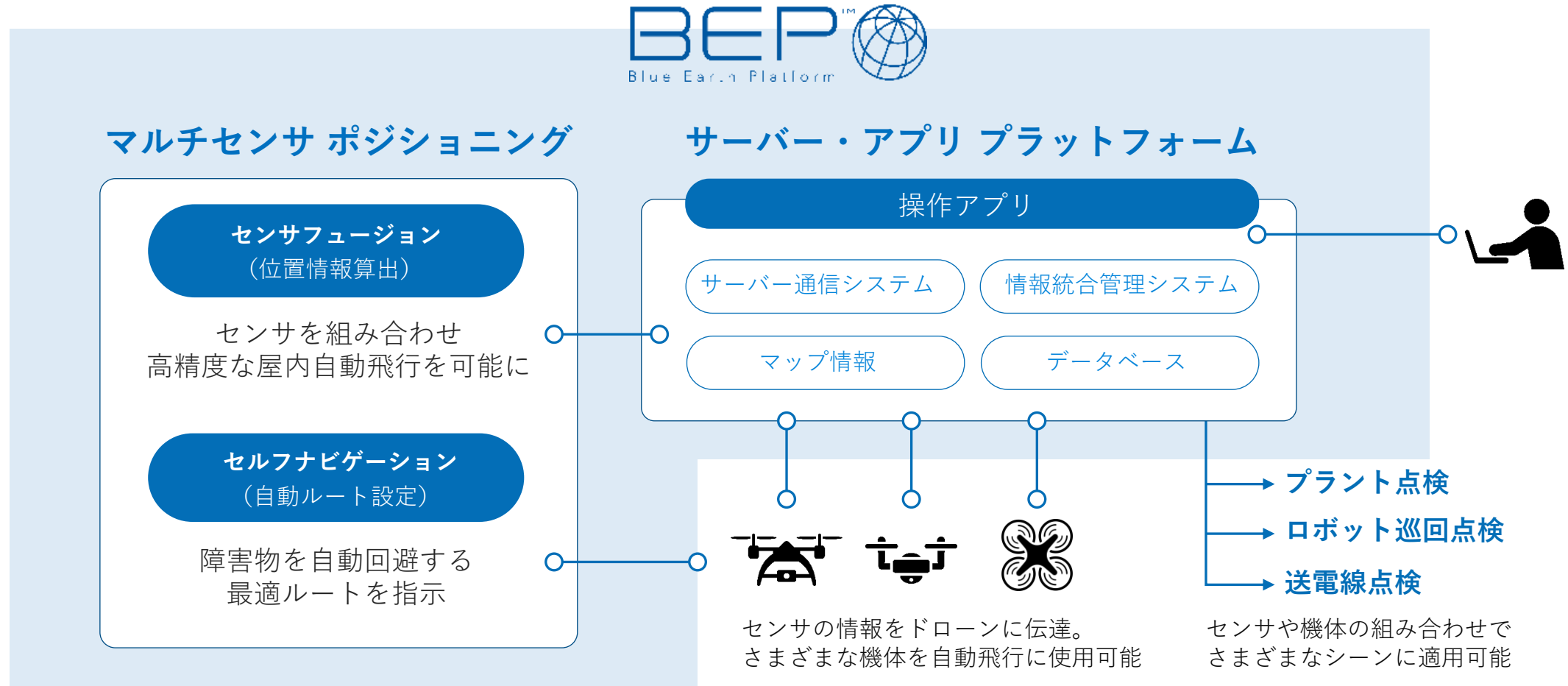
ドローンパイロット育成
専門点検員の確保とノウハウ蓄積

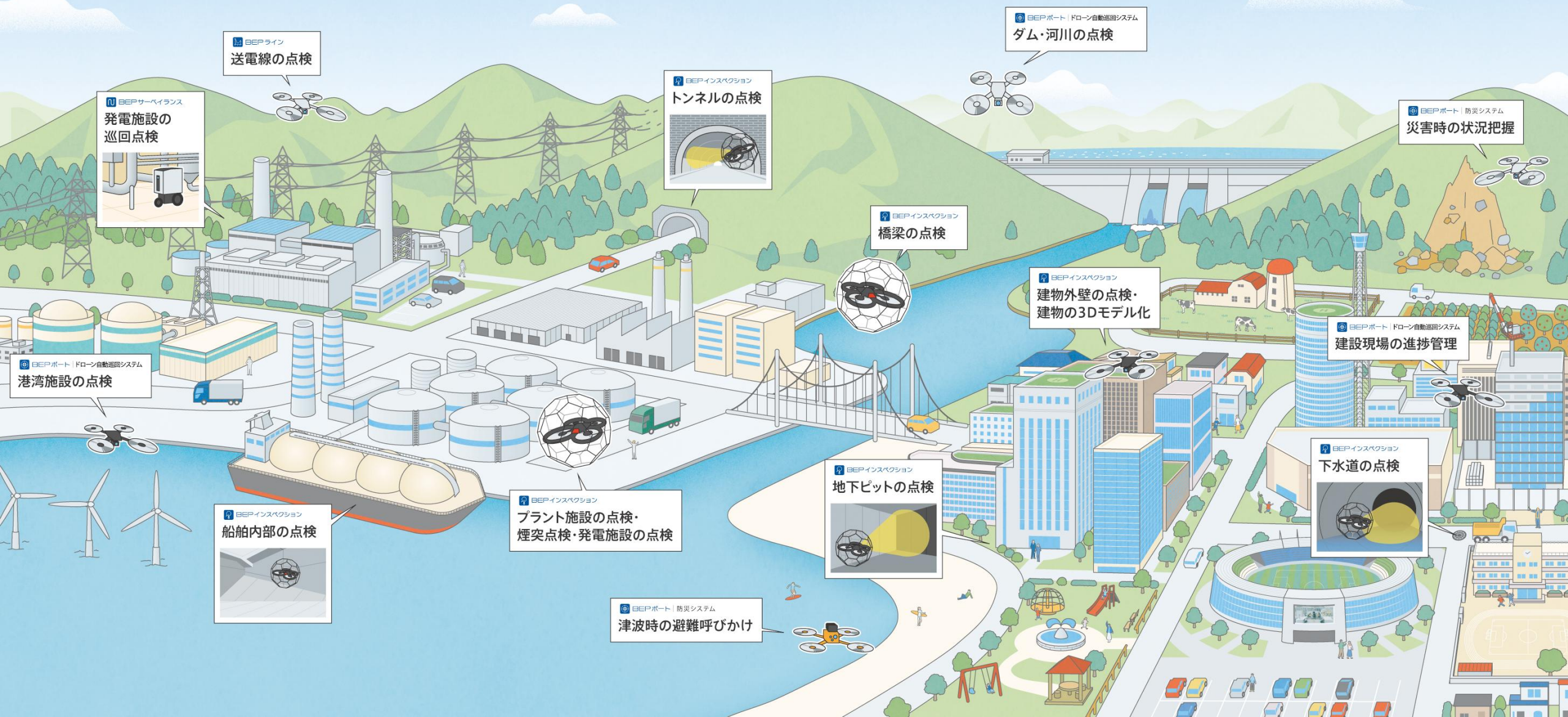


独自の開発のデバイス統合プラットフォーム
**複数デバイスを運航管理し、ビッグデータを
収集・分析**

2. 事業概要 – ② コア技術 Blue Earth Platform[®]

独自のデバイス・情報統合プラットフォームをベースに点検ソリューション等を提供





2. 事業概要 – ③ 事業概要

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



点検ソリューション

ドローンを活用した石油化学や製鉄所、発電所などのプラント、送配電線の点検などのソリューションを提供



ポート※ソリューション

ドローン等が離発着するドローンポートの開発・提供

※2025年度より「物流」から「ポート」ソリューションに名称変更



教育ソリューション

ドローンの産業活用に向けたパイロット育成や、ドローンパイロット専用・データ管理プラットフォームを提供



ネクストソリューション

顧客と共同での新たなソリューションの開発、DX化に向けたコンサルティングサービスを提供

| 2025年度売上高構成

55%

24%

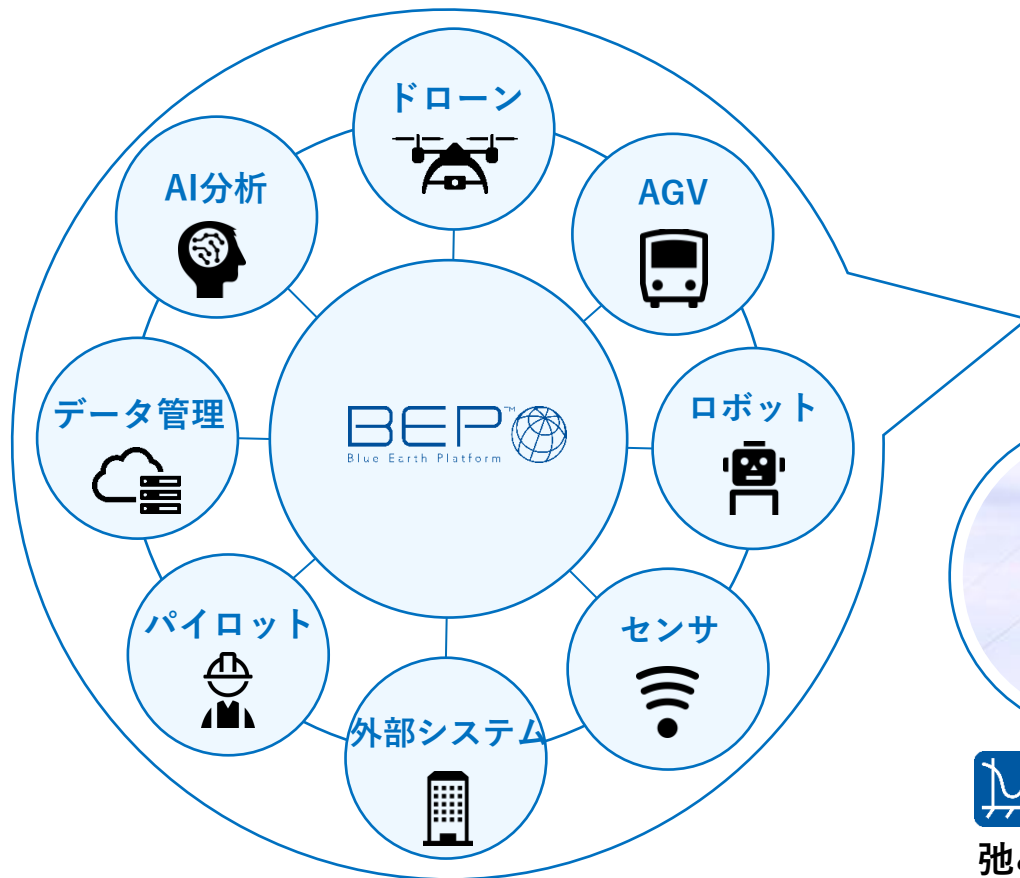
19%


2%

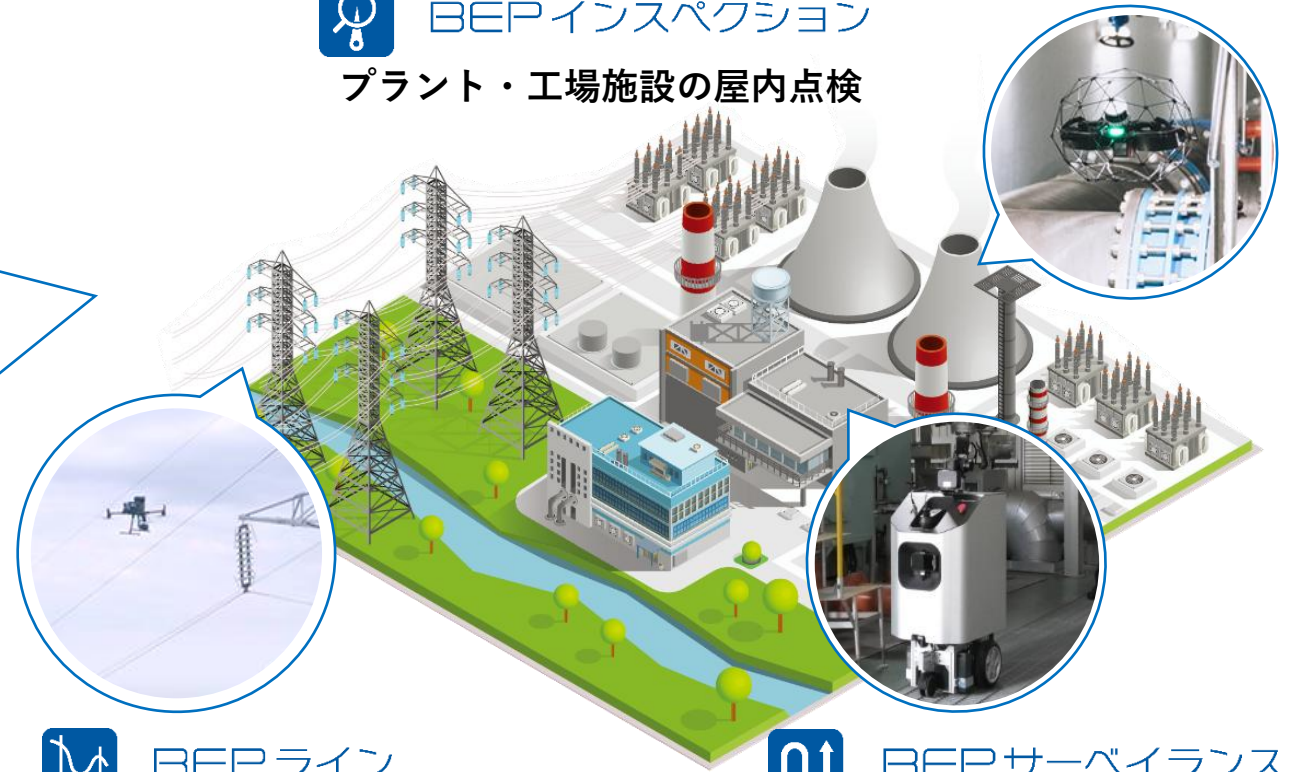
2. 事業概要 – ④ 提供ソリューション | 点検


点検ソリューション


デバイスやセンサなどを組み合わせBEPで制御・統合管理
対象施設やデータ取得に最適化した点検ソリューションを開発・展開



 **BEPインスペクション**
プラント・工場施設の屋内点検



 **BEPライン**
弛みのある送電線やケーブルを自動点検

 **BEPサーベイランス**
ロボット巡回で設備や機器を自動点検

2. 事業概要 – ⑤ 提供ソリューション | 送電線点検

点検ソリューション

GPSだけでは自動飛行点検できない送電線のたわみにも、
独自センサ搭載で高精度に自動飛行点検、データ取得

① 従来の送電線ドローン点検の課題



たわみのある送電線をリアルタイムに検知し追従飛行できない



機体が電線に近づき過ぎると、磁界の影響で安定飛行できない



電流値などで電線の形状が変化するため、事前に飛行ルートが設定できない



② 独自のセンシング技術とアプリを開発

対象物
検知センサ



機体制御



カメラ
ジンバル制御



専用アプリ



BEPライン | 送電線点検



2. 事業概要 – ⑥ 提供ソリューション | プラント屋内・巡回点検

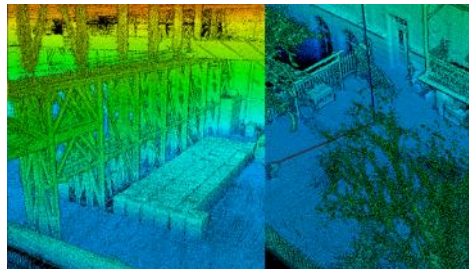
点検ソリューション

GPSが届かない屋内環境でも特殊センサで安定飛行、データ取得
異機種・複数デバイス連携による施設全体の情報デジタル化も可能



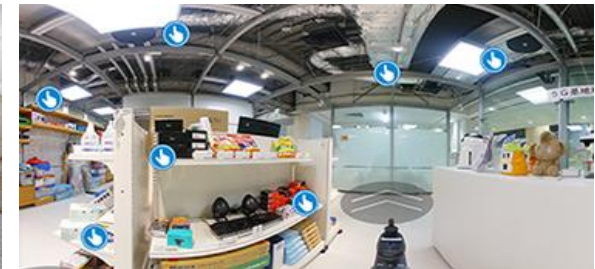
BEPインスペクション | プラント屋内点検

非GPS環境下では一般的なドローンは飛行不可
特殊センサで自動制御しつつ安定飛行を実現



BEPサーベイランス | 巡回点検

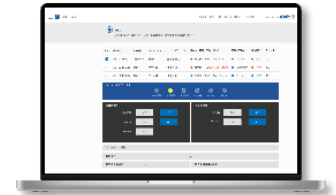
±1cm程の誤差で自動巡回し対象を撮影
搭載センサを変えることでさまざまなデータ取得に対応



2. 事業概要 – ⑦ 提供ソリューション | ドローンポート（物流、警報、点検、監視等）

ポートソリューション

2016年より国土交通省や東京大学と共同研究を進めている
ドローンポートシステムを軸に、ドローンの社会実装を推進



ドローンポート
情報管理システム（VIS）



ドローン運航管理システム



ドローンポート×配送システム



災害用可搬式ドローンポート



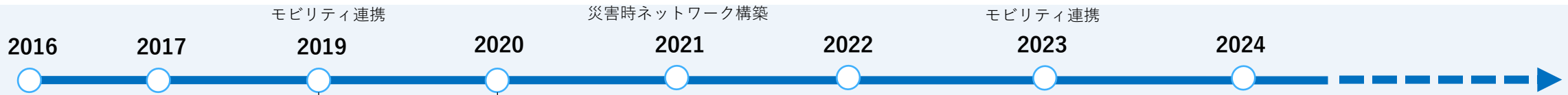
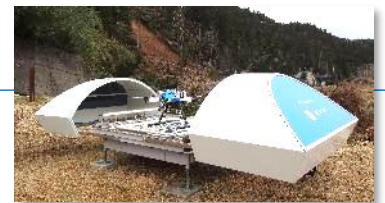
災害時広報ドローンポート



次世代モビリティ連携



政府研究開発プロジェクト
SBIR※に参加（2027年3月まで）



2023年6月には、世界初となる物流用ドローンポート設備要件の国際標準規格化を実現

ブルーイノベーションを含む日本の提案が採択
(ISO/TC20/SC16南京総会)

ISOの新規プロジェクトとして、
ブルーイノベーションをチェアマンとし
取り組み開始

世界7か国（フランス、アメリカ、ドイツ、イギリス、
日本、韓国、中国）、総勢28名のエキスパート（各
国の官公庁、業界団体、関連企業など）による10回
以上の会議を経て規格内容を精査



ISO5491
正式採択・発行

※ 「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

2. 事業概要 – ⑧ 提供ソリューション | 教育

教育ソリューション

数多くの企業・団体や国と連携し作成したカリキュラムをベースに、
ドローン操縦の基礎教育からソリューション特化型の応用教育まで幅広く提供



ドローン操縦の基礎から法規制への対応まで

JUIDAと連携して、ドローン操縦の基礎教育を提供。パイロットの教育履歴、技能レベル、飛行実績などのデータを適切に管理するため、パイロット管理システムをJUIDAへ提供中。JUIDA認定スクールを187校展開し、3万人以上に操縦技能証明証、安全運航管理者証明証を発行済み（2025年12月末現在）



プラント点検、森林測量等ソリューションに特化、法人教育にも高いニーズ

ソリューション特化型のドローン教育講習を法人向けに提供。各ソリューション向けの教育プログラム作成、講習、パイロット管理システムなど一貫した教育パッケージを提供。現在、林野庁、大手通信キャリア、電力施設メンテナンス会社等に提供中。また、機種別ドローン操縦者技能・運用証明証の運用を2025年より開始

SORAPASS



日本全国のパイロットプラットフォーム

ドローン専用飛行支援地図サービス「SORAPASS」を、約6万人以上のSORAPASS会員（アカウント登録者数）に向けて、サービス提供。飛行禁止区域MAP、気象情報の把握や飛行申請サポート、ドローンレンタル、保険などの申請、パイロット・機体・飛行実績の管理など、ドローン飛行に必要なサービスを提供中

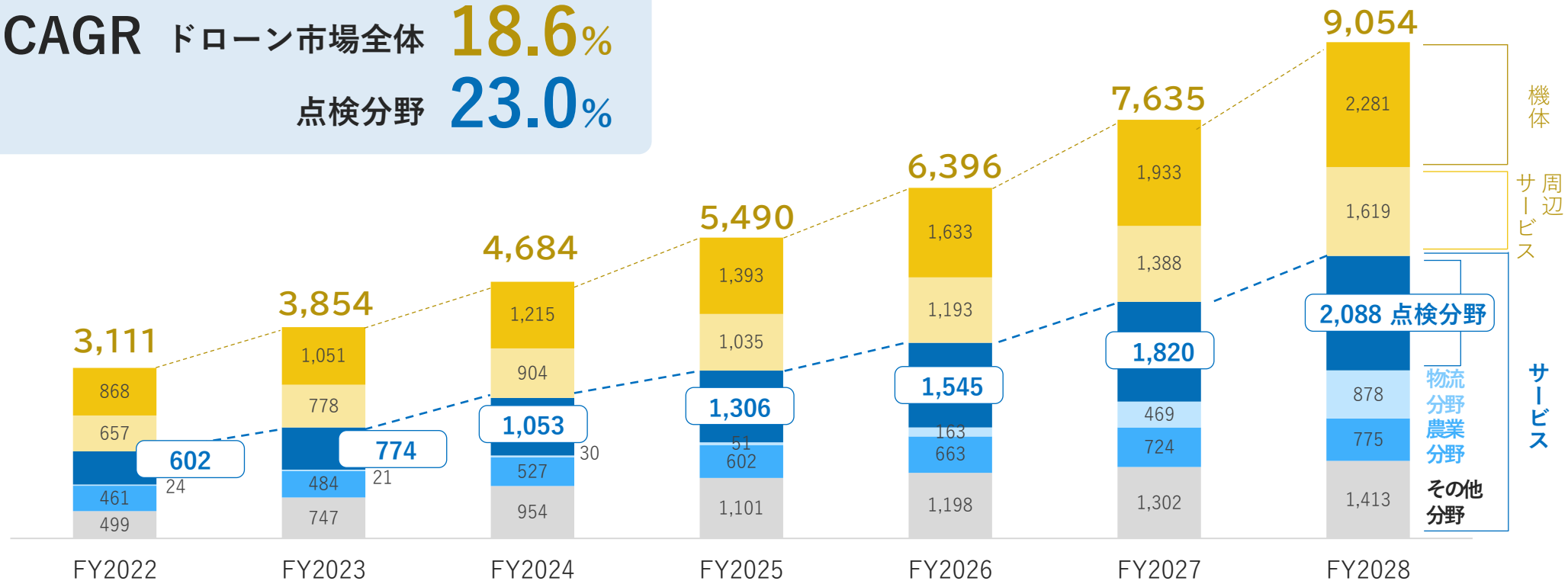
Appendix | 3. 市場環境

3. 市場環境 – ① ドローン市場

高い成長率を誇るドローン市場。中でも点検分野は2022年から2028年にかけて1,486億円の市場規模（246%成長）増加が見込まれ、市場の成長を大きく牽引

単位:億円

CAGR ドローン市場全体 18.6%
点検分野 23.0%



※ 出典：インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2024」を加工して当社が作成

Appendix | 4. 当社の強み

4. 当社の強み – ① 特殊環境、高い技術力、強固な協力体制という点検市場のユニークなポジショニング

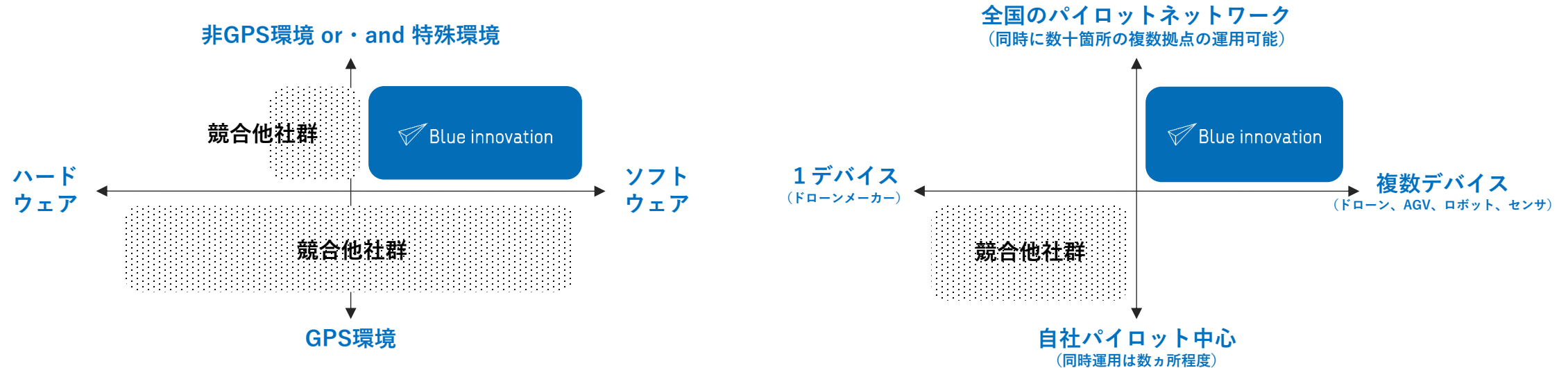
施設環境を選ばない技術とネットワークで、ユニークな業界内ポジショニングを確立

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

複数のセンサフュージョン※¹により、非GPS環境※²や、GPSのみでは飛行精度が低い特殊環境でのドローン飛行に強み

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

ドローン、AGV、ロボット等と繋がるソフトウェアを開発・提供
JUIDA※³と連携し、全国10万人以上のパイロットネットワークを展開



※¹ 複数の異なるセンサから得られる情報を組み合わせて、より正確な情報や全体的な状況把握をする技術

※² 橋梁下や室内などのGPS・GNSSデータが取得できない環境

※³ 一般社団法人日本UAS産業振興協議会（Japan UAS Industrial Development Association）の略称。日本の無人航空機を含む次世代移動システム産業の振興を目的に2014年7月設立

4. 当社の強み – ① 特殊環境、高い技術力、強固な協力体制という点検市場のユニークなポジショニング

自社開発の独自技術（クローズ）を、各種ハードウェアメーカーや、システム開発者、サービスプロバイダに対して、API連携（オープン）することで、サービスの機能拡充と領域拡大を推進

特許出願中・登録済の自社開発技術



自己位置推定関連

自己位置特定方法
登録番号：7521761

移動体システム、自律移動方法、
自律移動プログラム
出願番号：2023-119264



デバイス複数制御関連

飛行体の飛行管理システム
登録番号：6602877、6931504



飛行管理関連

飛行体の安全管理システム
登録番号：6713134



機体・ユーザー管理関連

飛行体の安全管理システム
登録番号：6504481



ジンバル制御関連

姿勢制御装置
登録番号：6455838



BEPインスペクション | プラント屋内点検

橋梁点検関連

橋梁の損傷状態調査システム
登録番号：6203569

管路内点検関連

管路内壁の調査装置
登録番号：6783303、7019010



BEPライン | 送電線点検

送電線点検関連

設備点検システム
登録番号：7044293

自律飛行プログラム
出願番号：2023-018003



BEPポート | ドローンポートシステム

ドローンポート関連

飛行管理システム
登録番号：7130210



4. 当社の強み – ① 特殊環境、高い技術力、強固な協力体制という点検市場のユニークなポジショニング

屋内点検に適したスイスのFlyability社と国内唯一の正規代理店契約を結び
「ELIOSシリーズ」を活用した点検ソリューションを提供



ELIOSシリーズ最新機種
「ELIOS 3」



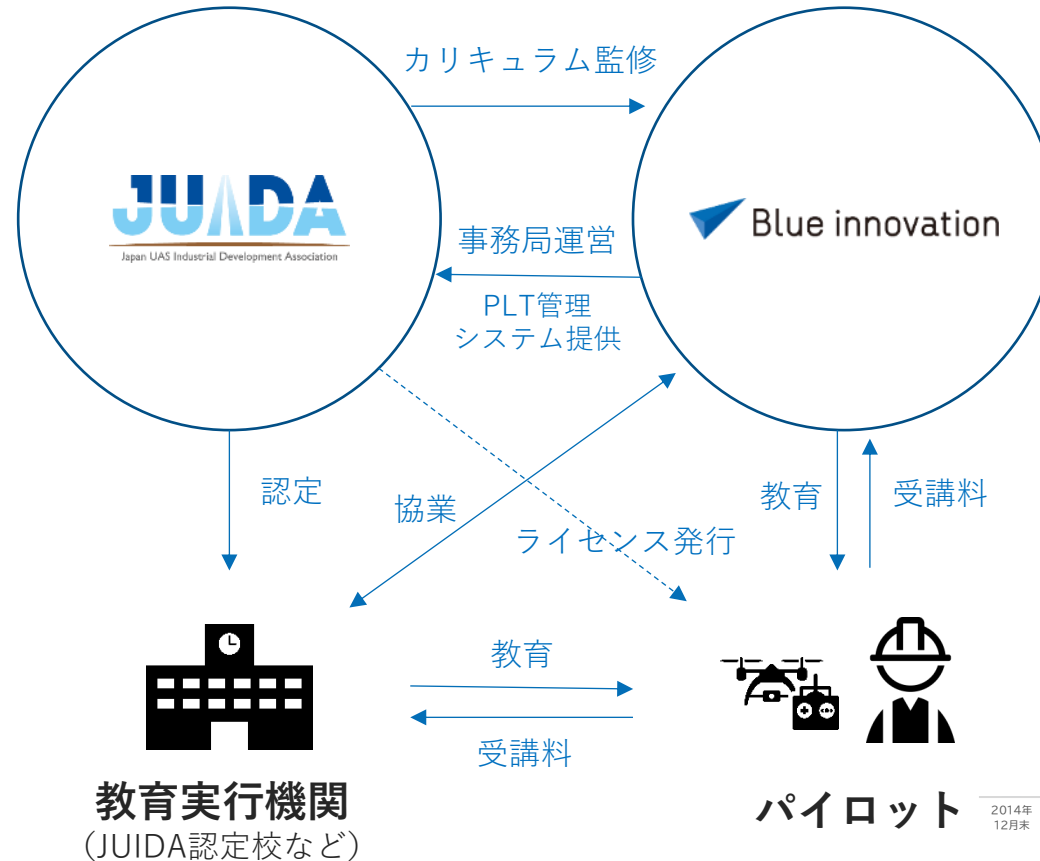
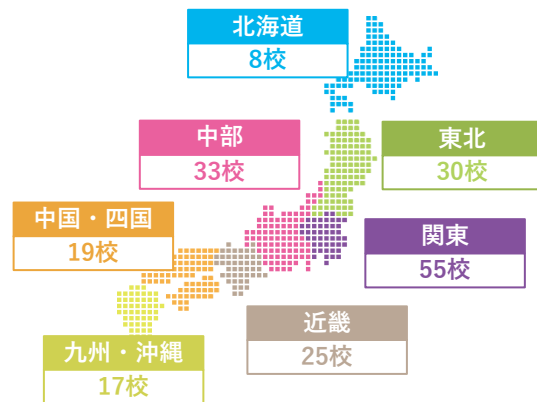
- 非GPS環境下の屋内空間などの飛行特性に優れたドローン
- 2018年に日本における独占販売契約を締結、
屋内空間に特化した点検ソリューションの提供を開始
- 製鉄所、水力・火力・原子力発電所、石油化学、下水道等の屋内
施設を中心に、約320以上の現場導入の実績



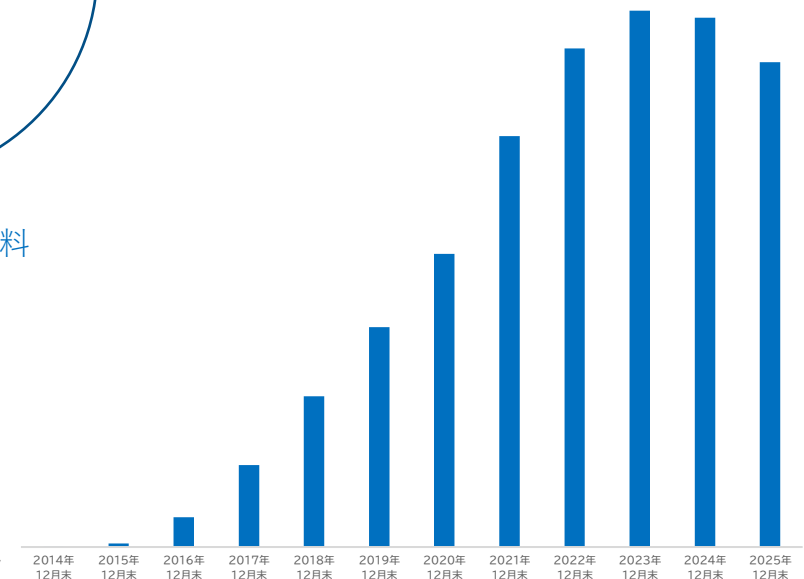
4. 当社の強み – ② 教育ノウハウの蓄積による教育×点検の相乗効果

国内有数のドローンコンソーシアムであるJUIDAと
ドローンパイロット育成体系を構築し、豊富な教育アセットを保有

操縦技能証明証 33,351名[※]
安全運航管理者証明証 ... 28,188名[※]
ドローンスクール数 187校[※]



会員管理システムユーザー数 (JUIDA会員数) 25,238[※]



※ JUIDA公開資料より抜粋 (2025年12月末現在)

4. 当社の強み – ② 教育ノウハウの蓄積による教育×点検の相乗効果

日本全国のパイロットプラットフォーム運営により、パイロット情報を蓄積

SORAPASS

飛行エリア検索から保険加入、フライトログ管理まで、
ドローン運用に必要な機能を集約したドローンパイロット支援プラットフォーム

▶ 飛行禁止区域MAP



▶ 飛行申請サポート



その他、ドローンレンタルサービス、アマチュア無線取得サポート、
気象情報サービスなど

▶ 飛行日誌作成・データ管理
「BLUE SKY」

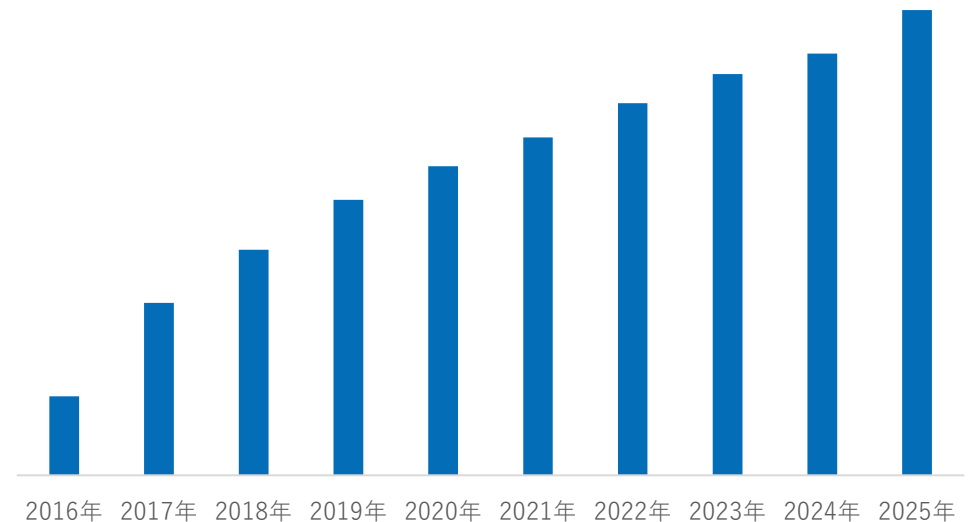


▶ ドローン保険「SORAPASS care」



| SORAPASS会員数（累積）

約7万人



4. 当社の強み – ② 教育ノウハウの蓄積による教育×点検の相乗効果

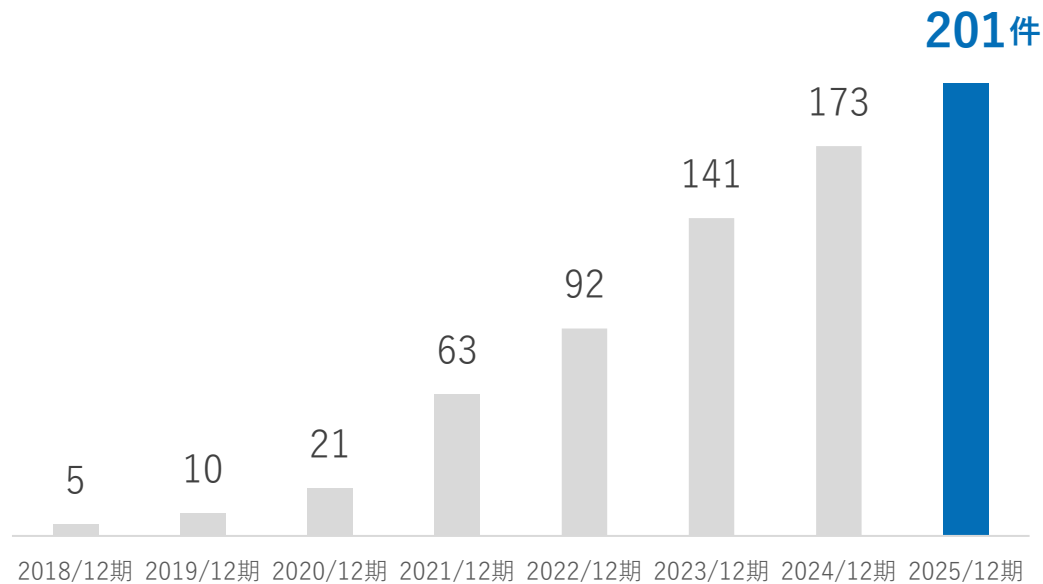
BEPユーザー数が着実に拡大中

🏢 **法人** | 点検ソリューションにおいて、電力、鉄道業界等の顧客に対するBEPライセンス導入数の拡大により増加

👤 **個人** | ドローン専用飛行支援地図サービス「SORAPASS」や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) が増加に寄与 (BLUE SKY登録者数 (2025年12月末時点) 6,209人)

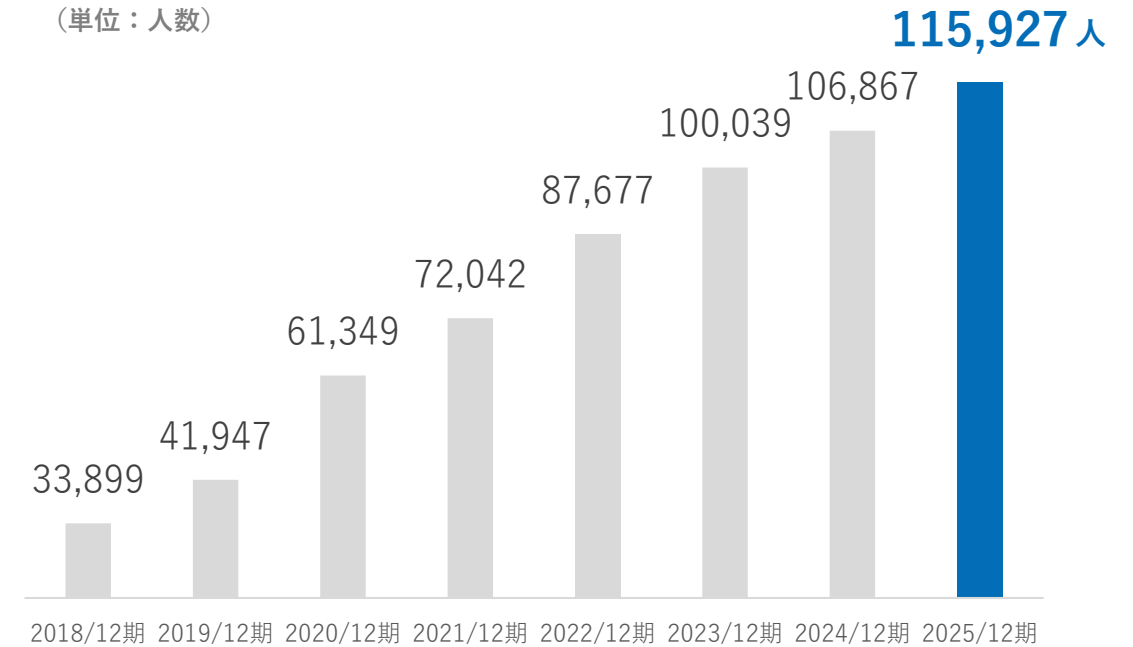
🏢 | BEPユーザー数 法人※1

(単位：契約数)



👤 | BEPユーザー数 個人※2

(単位：人数)

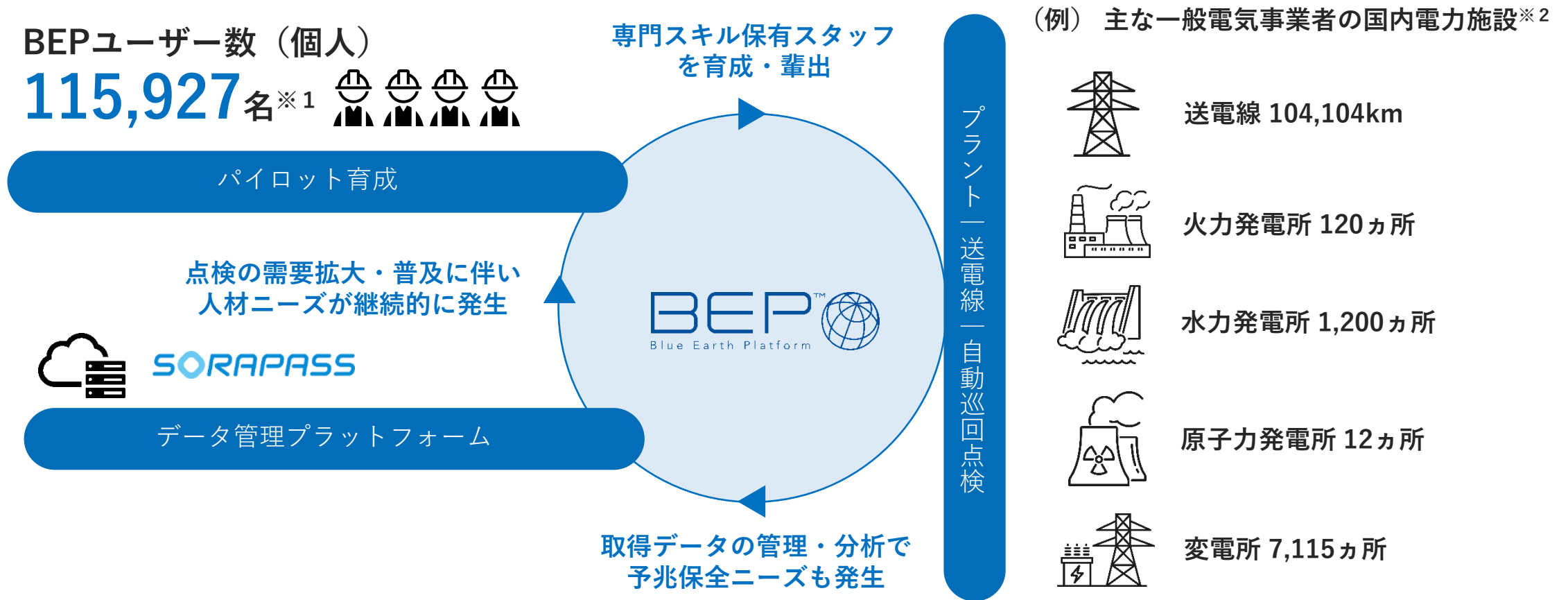


※1 教育ソリューション以外のBEPライセンス導入数の合計

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

4. 当社の強み – ② 教育ノウハウの蓄積による教育×点検の相乗効果

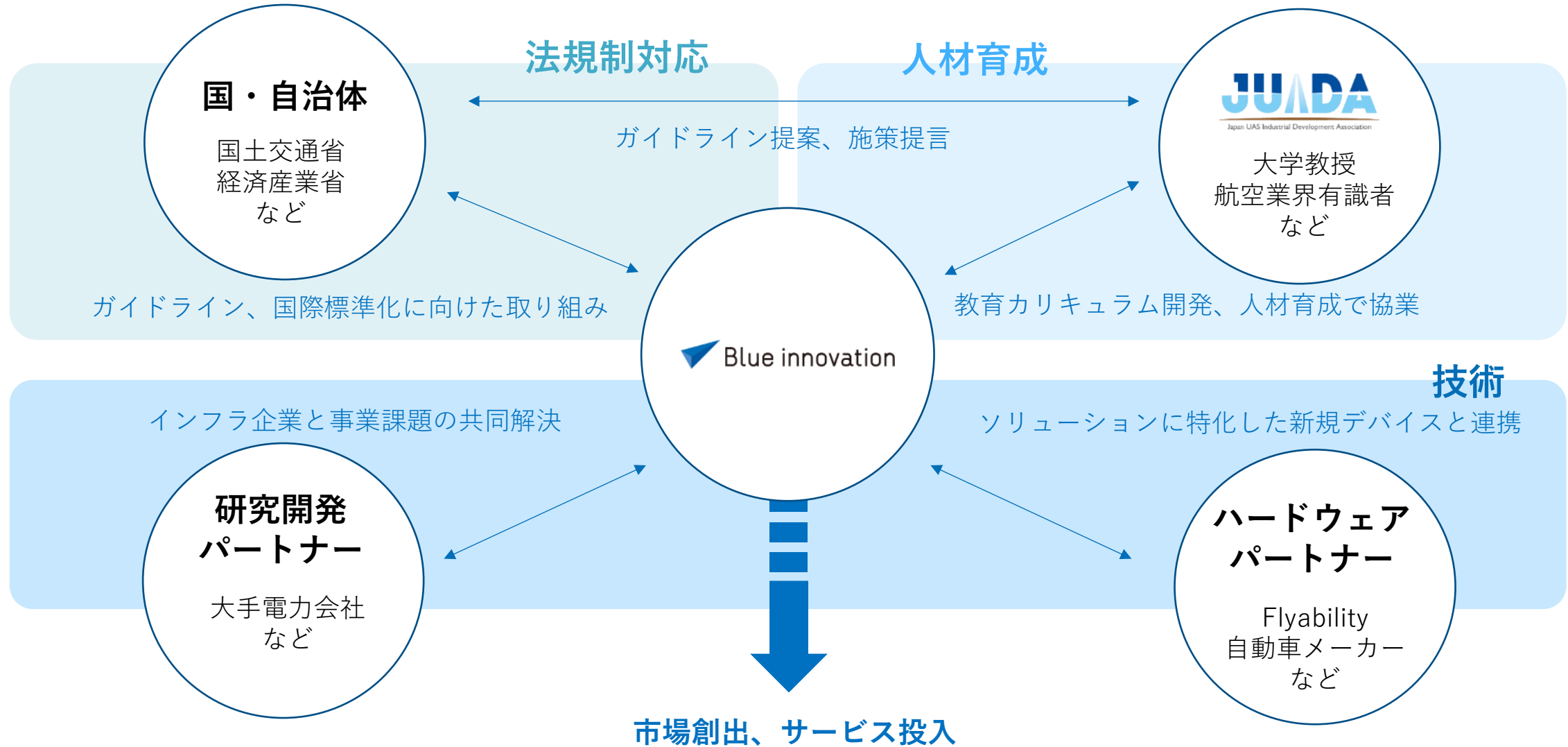
点検ソリューションにおいて、一気通貫のサービス提供サイクルを構築



※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2025年12月末時点の累計

※² 2023年時点、出所：電気事業連合会ホームページ電力統計情報

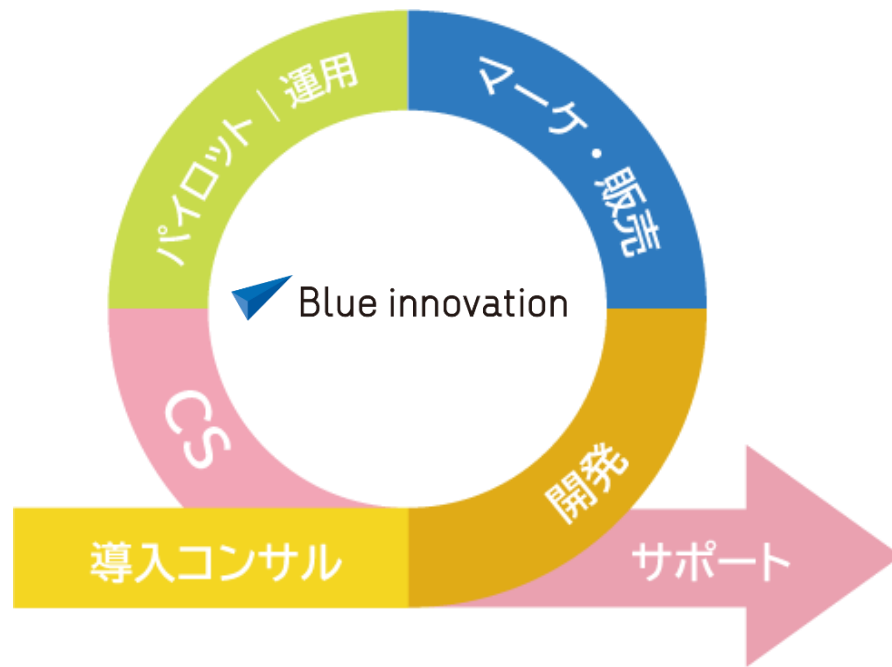
4. 当社の強み – ③ ソリューションにつながる強固なパートナーシップ



4. 当社の強み – ③ ソリューションにつながる強固なパートナーシップ

■ アジャイル型の組織体制で変化に即応

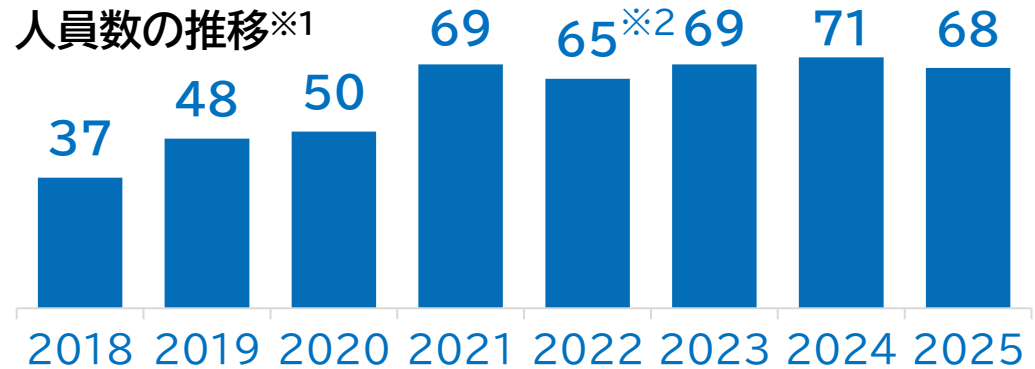
コンサルからアジャイル型のソリューション開発、
運用・サポートまで一気通貫で提供



■ 最先端の技術者が、今迄に世界10ヵ国・地域以上から参加



■ 人員数の推移※1

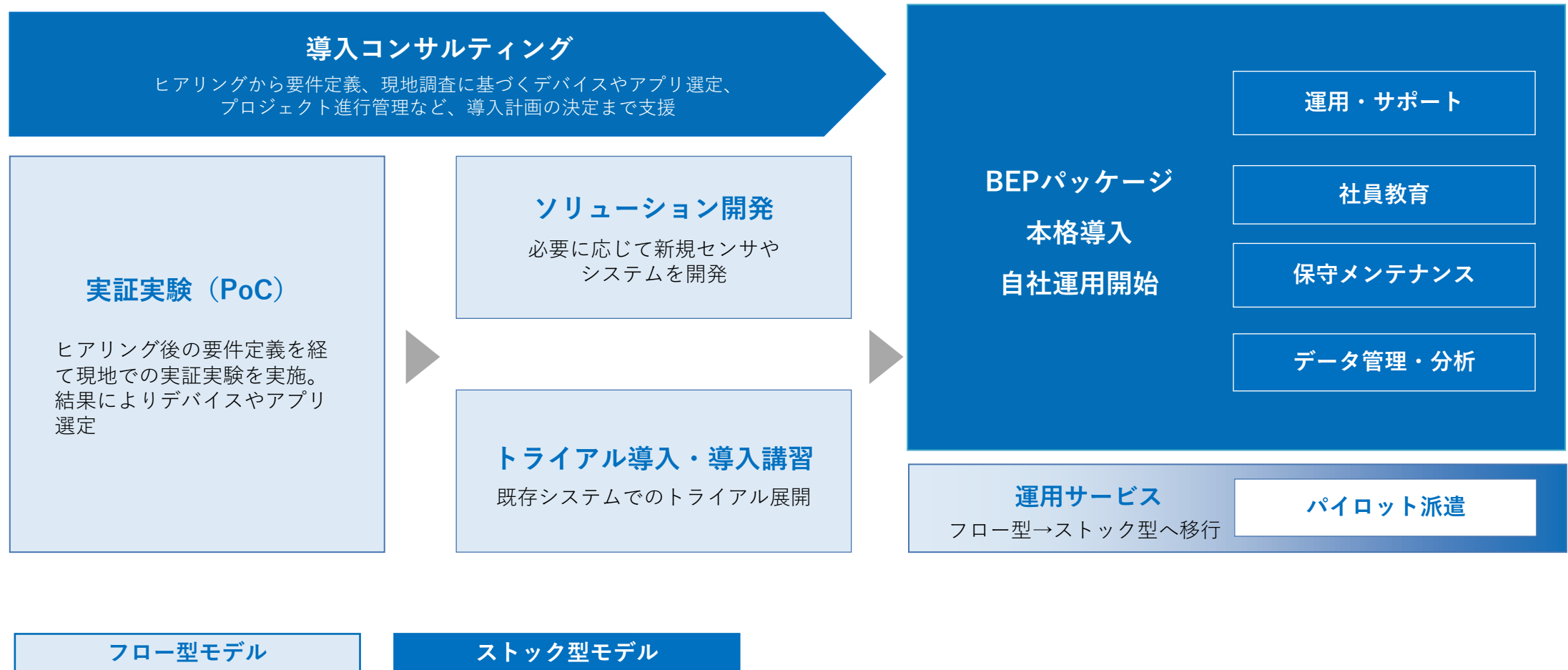


※1 正社員および臨時雇用者(契約社員・アルバイト)の合計。取締役は含まず

※2 2021年に積極採用を行ったため、2022年は採用を抑制。2022年は、退職者もあり人員数は前年比で減少

4. 当社の強み – ④ PoCから本格運用まで一気通貫のサービス提供及び多様な収益モデル

導入検討から運用まで、顧客ニーズに即した段階的サービスを一貫して提供



4. 当社の強み – ④ PoCから本格運用まで一気通貫のサービス提供及び多様な収益モデル

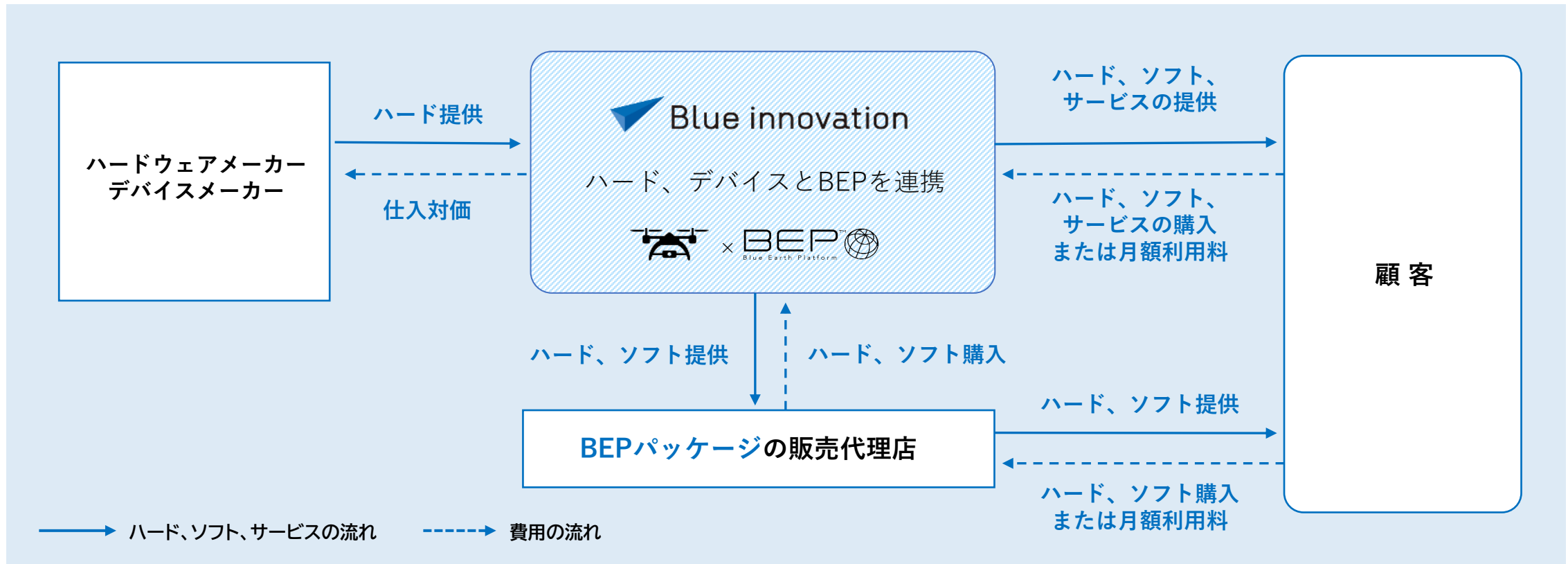
点検ソリューション

教育ソリューション

ボートソリューション

ネクストソリューション

ドローン・ロボットにBEPを接続したBEPパッケージを構築し、ソリューションを提供



4. 当社の強み – ④ PoCから本格運用まで一気通貫のサービス提供及び多様な収益モデル

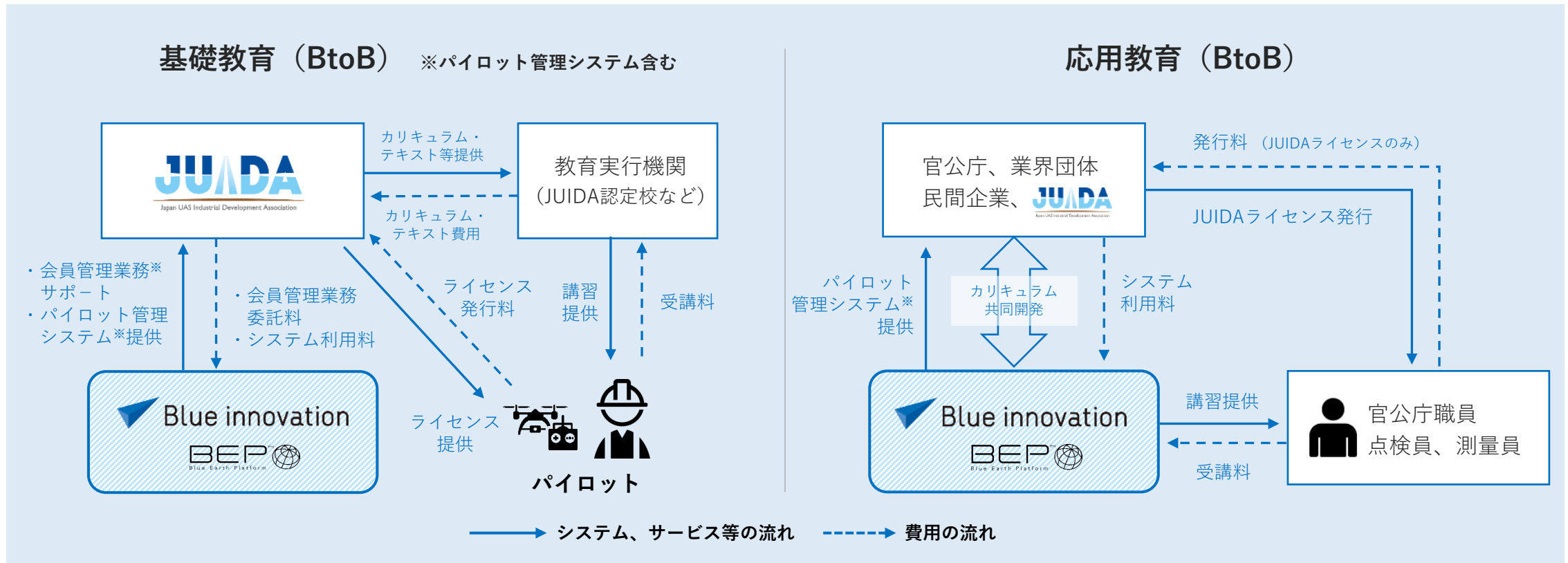
点検ソリューション

教育ソリューション

ポートソリューション

ネクストソリューション

BEPによるパイロット管理システムおよびその運営サービスをJUIDA等の法人に提供

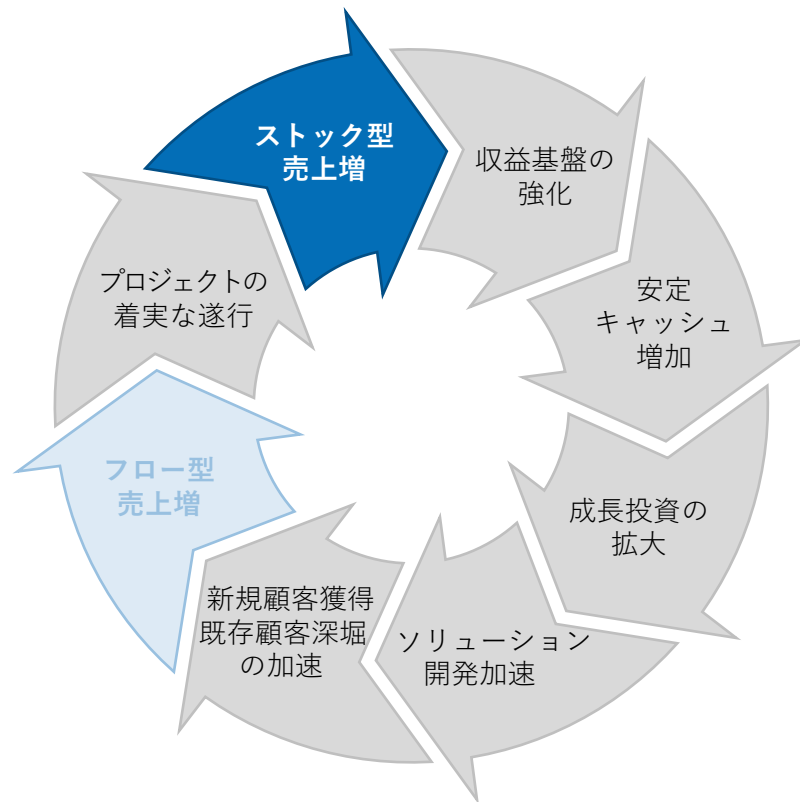


※ 会員管理業務、パイロット管理システムは、月額利用が基本（ストック型）

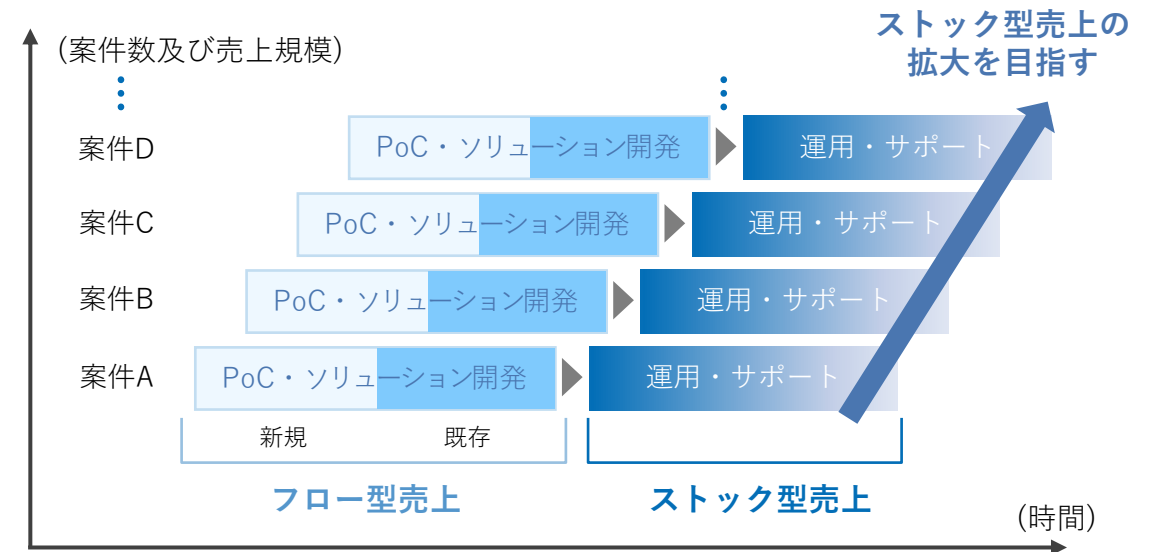
4. 当社の強み – ④ PoCから本格運用まで一気通貫のサービス提供及び多様な収益モデル

フロー型サービスで顧客開拓し、リピート顧客を増やし、さらに継続利用に移行することで、ストック型サービスの増加に繋げ、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



2020年	新規	62百万円	既存	306百万円	123百万円
2021年	新規	235百万円	既存	324百万円	165百万円
2022年	新規	183百万円	既存	479百万円	245百万円
2023年	新規	150百万円	既存	806百万円	307百万円
2024年	新規	141百万円	既存	764百万円	319百万円
2025年	新規	249百万円	既存	571百万円	232百万円

Appendix | 5. 成長戦略

※2026年は、まず既存事業の再現性と収益性を立て直すことに集中します。
次ページ以降に記載の内容は、その先にある中長期の事業機会および技術的に見通し得る範囲を補足的に示したものです。

5. 成長戦略 – ① 機能の拡大

大きく4つの段階に分けて順に開発し、サービス提供を拡大。BEPの機能段階にあわせてデバイス、アプリ等の提供サービスのメニューが増え、1顧客に対するアップセル、クロスセルが拡大し、顧客単価が向上する

Step.1 | 手動でドローン等を動かす

Standalone solutions



手動操縦（BEP非接続）

人手により実施していた業務に対し、ドローンを遠隔、目視内で手動操縦して代替するソリューション

Step.2 | 単体のドローンやロボット等が BEPと接続する

Connected solutions



BEP接続（デバイス単体）

ドローン、ロボットがBEPに繋がり、目視外で手動と自動を併用しながら点検し、取得データをクラウド上で解析して、その結果を提供するソリューション

Step.3 | ドローンやロボットの複数機種、 複数台がBEPと接続

Integrated solutions



BEP接続（複数機種、複数台）

複数のドローン、ロボットがBEPに繋がり、目視外において全自動で動き、ミッションを達成するソリューション

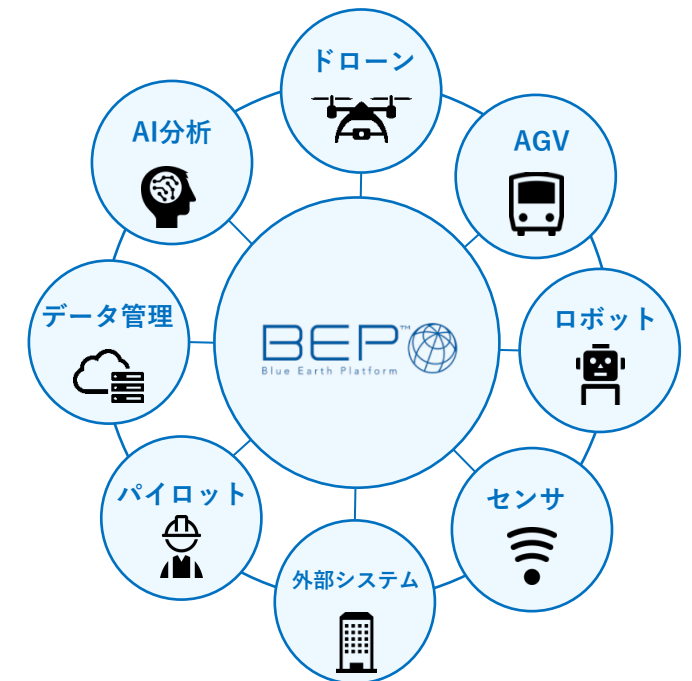


Step4 |

BEPに接続されたドローンやロボット等が 自律して動く Network-based solutions

BEPに接続されたドローンや ロボットが自律移動

スマートシティ内のインフラとして、全ての自律移動ロボットは、BEP内で創られた空間情報をリアルタイムで取得でき、時々刻々と変化する最適な移動ルートが提供され、自律的に移動しミッションを達成するソリューション



5. 成長戦略 – ② 業界内の横展開

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

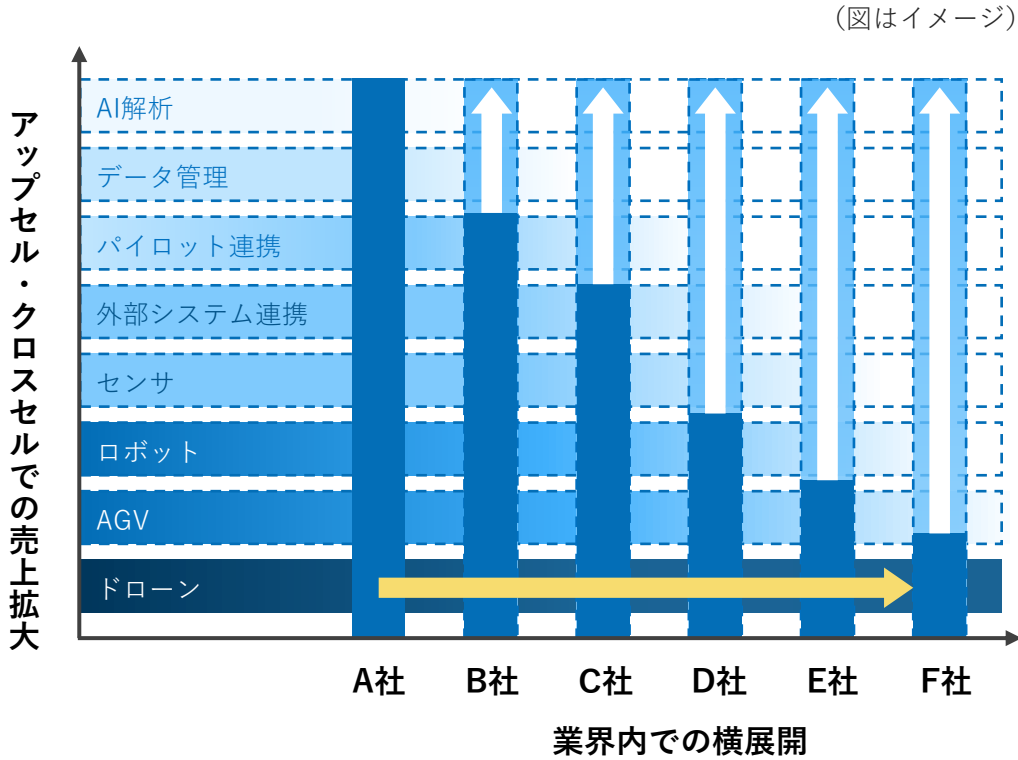
BEPインスペクション

BEPライン

BEPサーベイランス

電力会社A	本サービス	POC	—
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	本サービス	本サービス	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



5. 成長戦略 – ③ 中期戦略方針

Step.2 | Connected solutions

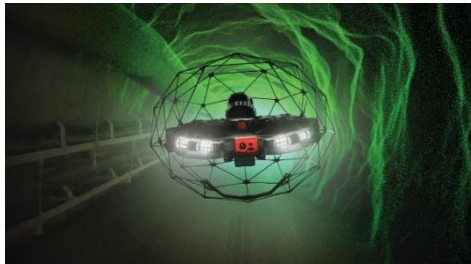
単体のドローンやロボット等が
BEPと接続する



当社の強みを活かしたドローンを活用したサービスを提供

当社の強み

特殊環境下での ソリューション開発提供の強み

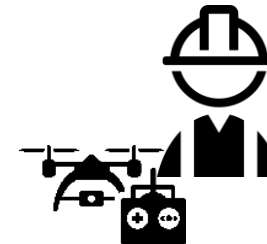


プラント点検



送電線点検

JUIDA連携等による 全国のパイロットネットワーク形成



約10万人の
パイロットネットワーク

ドローンを活用したサービスを提供することで、
ドローンの社会実装（普及・拡大）をけん引し、
市場創造に努める

2027年12月期までに
営業利益
黒字化

5. 成長戦略 – ④ 長期戦略の方向性

事業環境

国プロ（SBIR）における国産ドローンポートの開発が進むことにより、
全国に国産ドローンポートが普及・拡大

3～5年後には
ドローンポートを活用したサービスが
ドローンビジネスの鍵となる

Step.3 | Integrated solutions

ドローンやロボットの複数機種、
複数台がBEPと接続



当社の強み

複数デバイスとの
連携による柔軟性
(一対多運航)



組み込み技術や
クラウドとの組み合わせ技術により
サービスの拡張性が高い



ドローンポートの
ISO規格化に議長として参画

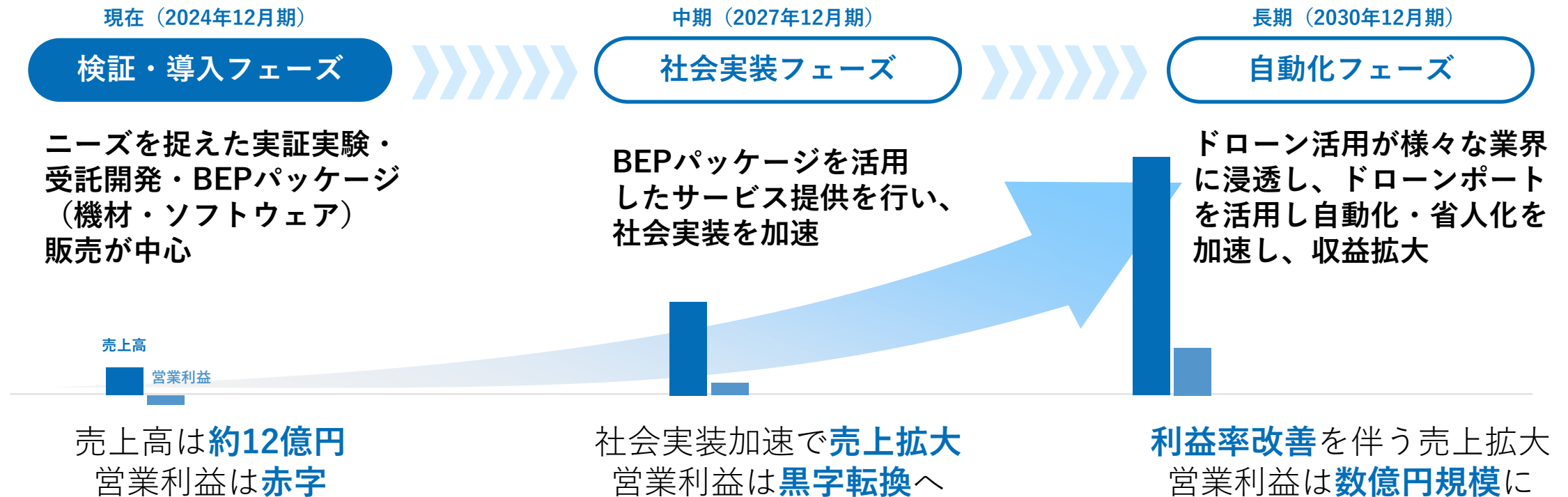


ドローンポートのISO規格化

ドローンポートの普及による更なる事業の拡大に加え、技術進化
(自動化) による省人化が進むことで、サービス運用コストが低減
され、収益性が改善。売上成長と共に利益率の向上を実現

5. 成長戦略 – ⑤ 売上・営業利益の拡大

ドローンのサービスの拡大により、さらなる成長フェーズへ



外部環境 – 国策の動き「空の産業革命に向けたロードマップ2024」より

- 2024年～：河川・ダム・砂防・道路・鉄道・港湾等のドローン巡視・点検や、建物外壁も含む施設点検のガイドライン等の整備・拡充・周知
- 2024年～：「認定高度保安実施者制度」の活用により、プラント等の自主点検、手続き簡素化等の拡大
- 2024～2033年：河川上空100km(2027)～1万km(2033)、送電網上空1万km(2027)～4万km(2033年)の飛行空間を構築
- 2024年～：点検・測量・道路・河川等の巡視点検等ニーズに対応した、機体・ポート・関連システム等の技術開発・実証支援
- 2025年～：多数機同時運航実現に向けた検討
- 2024年～：「防災基本計画」に基づき、安全運航の確保やドローン配備を推進

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | 点検ソリューション

点検ソリューション

当社技術の強み※¹が活きる、GPSが入らない橋梁下、上下水道等の特殊環境

【国内の橋梁および水管橋等の数、下水道管渠の総延長】

橋梁 **175,828**カ所※² 水管橋等 **146,317**カ所※³

下水道管渠の総延長 **49万km**※⁴

橋梁、水管橋および上下水道点検の「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

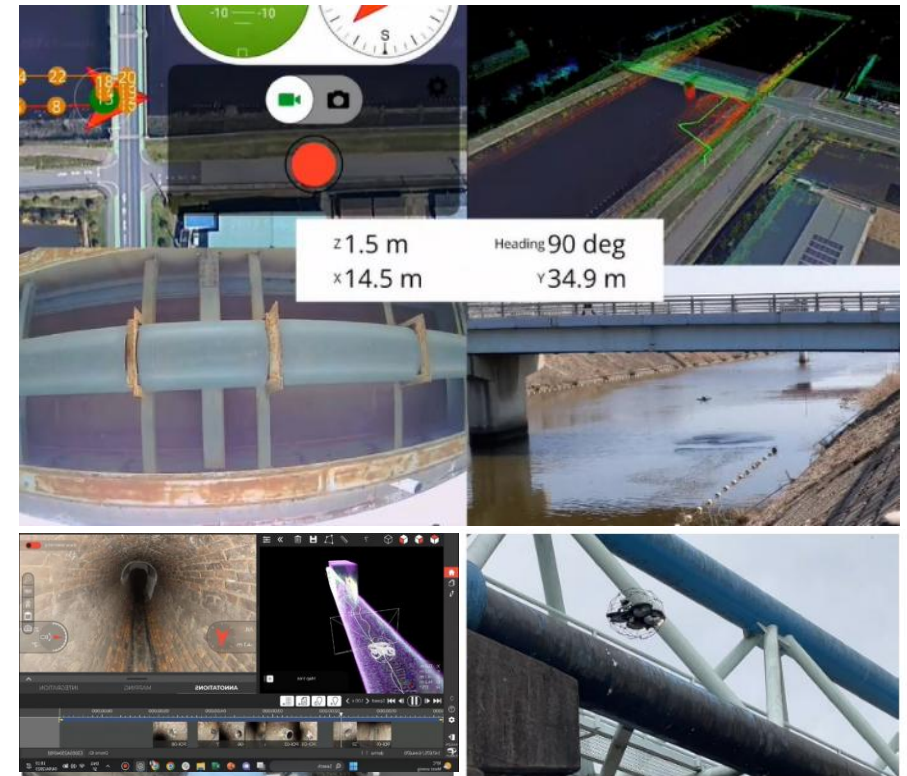
自己位置
推定

リアルタイム
映像伝送

対象物
識別

衝突回避

自動飛行



※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2022 橋梁の現況（<https://www.mlit.go.jp/road/ir/ir-data/tokei-nen/2022/nenpo03.html>）」2020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.mlit.go.jp/common/830005337.pdf>）」2021年3月末時点

※⁴ 出典：国土交通省「下水道の維持管理（https://www.mlit.go.jp/mizukokudo/sewerage/crd_sewerage_tk_000135.html）」2023年3月末時点

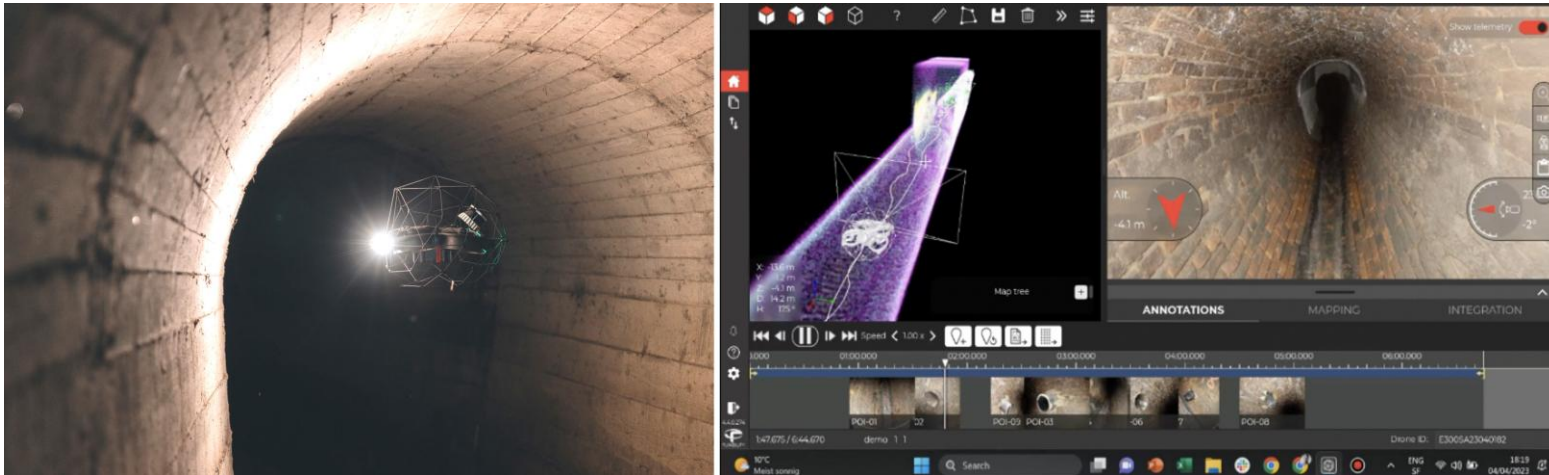
▲ELIOS 3 による下水道点検

▲フソウとの水管橋点検の様子

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | 点検ソリューション– 老朽化する下水道管の社会問題化

埼玉県八潮市道路陥没事故を契機に下水道管の老朽化が社会問題化 屋内点検用球体ドローン「ELIOS 3」を活用して安全・効率的な下水管内調査を実施

- 一般社団法人日本UAS産業振興協議会（JUIDA）の協力要請を受け、2月5日、埼玉県八潮市道路陥没事故現場において、屋内点検用球体ドローン「ELIOS 3」を活用した下水管内調査を実施
- 本調査では、GPS信号が届かない環境でも安定して飛行可能な「ELIOS 3」を活用し、事故現場の下流約600m付近のマンホールから下水管内の状況を調査
- 内部映像とともにリアルタイムに表示される高精度3Dマップにより、点検位置の特定と調査精度の向上、安全な点検に貢献



「ELIOS 3」による下水道点検のイメージと自動取得された3Dマップ（※他現場事例）

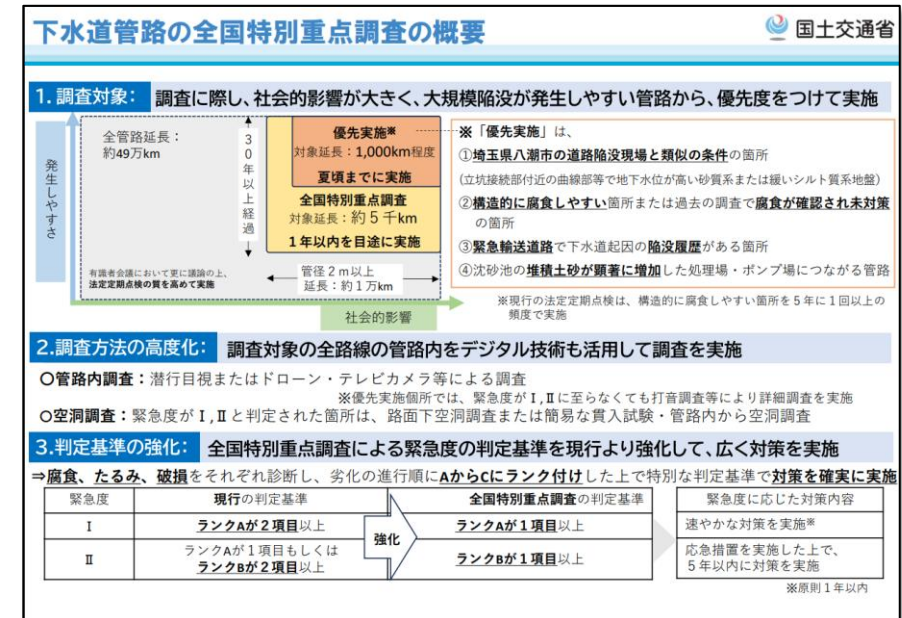


調査当日の様子

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | 点検ソリューション– 全国下水道調査の本格始動

下水道管の全国調査に2024年度予算の予備費から**99億円**を支出

- ✓ 埼玉県八潮市の道路陥没事故を背景に「下水道管路の全国特別重点調査」の実施が閣議決定
- ✓ **2026年夏**までに約5,000kmの下水道管路の点検を実施
- ✓ 潜行目視または**ドローン**、テレビカメラ等による調査実施
- ✓ 全国特別重点調査以外の対象箇所については後年度までに調査を完了予定



5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | 点検ソリューション– 全国自治体と連携した下水道点検の拡大

政府の下水道点検強化方針を背景に、全国26カ所で屋内点検用球体ドローン「ELIOS 3」による調査点検を拡大
安全性・効率性・作業時間短縮といった実用性の高さに加え、飛行の安定性、3D可視化技術も実証

大阪府富田林市

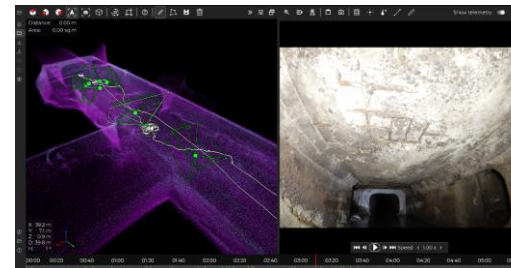
- ・ 屋内点検用球体ドローン「ELIOS 3」を活用した下水道点検技術の検証を実施
- ・ 硫化水素や流水で人力調査が困難な管路において、安全性と効率性を兼ね備えた新技術の導入可能性を検証
- ・ 大阪府内約15の自治体関係者が参加、従来把握が難しかった汚泥堆積の確認や、取得データの3D可視化・解析による実用性の高さが実証



大阪府富田林市での技術検証の様子（左）と管渠に進入するELIOS 3（右）

奈良県奈良市

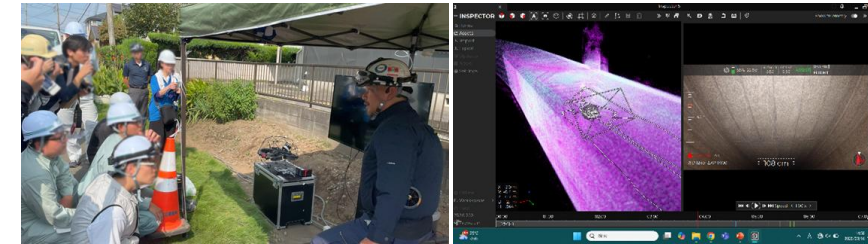
- ・ 施工前調査としてELIOS 3を用いた下水道管渠内調査を実施
- ・ 国の緊急調査要請を背景に、デジタル技術の活用を検証する目的で実施
- ・ 約15名の行政関係者が参加、閉鎖空間でも安定飛行と3D可視化が可能であることを確認。安全性・効率性・作業時間短縮といった効果を実証



奈良市大宮町2丁目公共下水道内の実際の内部画像（右）と3Dデータ（左）

栃木県野木町

- ・ 渡辺建設と共同で栃木県野木町の管路点検に「ELIOS 3」を導入し、Range Extenderで地上操作を実証
- ・ 暗所でもLiDARとLEDライトにより高精度3Dマッピングと映像取得を実施
- ・ 約120mを30分で点検完了し、潜行不要で安全性・効率性を大幅に向上



ELIOS 3の撮影映像をリアルタイムで確認

ELIOS 3が取得したデータ（左：3Dマップ、右：撮影した映像）

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | ポートソリューション

点検ソリューション

ポートソリューション

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



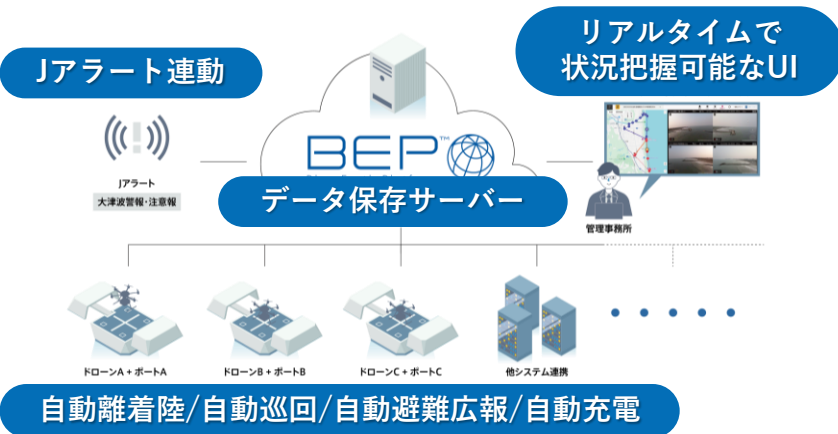
※ レベル4とは、国土交通省が定めるドローンの運航管理要件（運航ルール）において「有人地帯（第三者上空）での補助者なし目視外飛行」のこと。従来はレベル3（無人地帯での補助者なし目視外飛行）までしか認められていなかったが、2022年12月にレベル4が解禁され、住宅やビルなど人口が集中しているエリアなどで補助者を配置せずとも、目視できない範囲を自動飛行させることが可能となった

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | ポートソリューション– 社会実装が進む「BEPポート | 防災システム」

システム概要

災害発生時に自動で稼働・広報・映像取得

- ・JアラートとBEPが連動し、ドローンポートからドローンが自動離陸
- ・自動巡回、自動避難広報、被災状況のリアルタイム共有



社会実装

日本初、実災害対応で稼働した
BEPポート | 防災システム

- ・2025年7月、カムチャツカ地震の津波警報発令時に自動稼働
- ・仙台市・千葉県一宮町で津波避難広報を実施（日本初の事例）
- ・今後、全国自治体への展開を推進



千葉県一宮町の津波避難広報システム

技術的裏付け

国際標準化（ISO5491）に準拠した
BEPポートの技術

- ・国交省・東大との共同研究（2016年～）
- ・2023年：ISO正式発行、2024年より政府SBIRプロジェクト進行中



ISO5491
正式採択・発行

ブルーイノベーションを議長とし、世界7か国（仏・米・独・英・日・韓・中）の専門家と規格内容を精査。2023年6月、世界初となる物流用ドローンポート設備要件の国際標準規格化を実現

防災・監視等を支える「自律型ドローン基盤」として、BEPポートは社会実装フェーズへ

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | ドローンポートシステムの市場規模（防災、監視等）

災害対応の国策拡大を追い風に、ドローンポートの社会実装と市場拡大が見込まれる

森林火災・
山間部インフラの巡視



全国の森林面積 約2,502万ヘクタール
(国土面積の約67%) ※1

津波避難広報



南海トラフ地震津波避難対策特別強化地域
1都13県139市町村 ※2

 BEPポート



河川・ダム の巡視



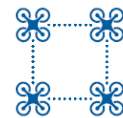
河川上空のドローン航路
100km(2027年)~1万km(2033年) ※3

全国のダム 2,763基 ※4

港湾の監視・点検



全国の港湾 993港 ※5



全自動化により
各種業務の
効率化が可能



複数台の連携で
広範囲な巡回にも
対応可能



遠隔監視により
作業員のリスク軽減・
安全確保



使いやすい
ユーザーインター
フェース

※1 出典：林野庁「都道府県別森林率・人工林率（令和4年3月31日現在）」

※2 出典：内閣府「南海トラフ地震津波避難対策特別強化地域指定市町村一覧」

※3 出典：「空の産業革命に向けたロードマップ2024」の考え方について

※4 出典：一般財団法人日本ダム協会「ダム便覧2024」

※5 出典：国土交通省「港湾数一覧、国際戦略港湾、国際拠点港湾及び重要港湾位置図」

5. 成長戦略 – ⑥ 領域の拡大 | 点検・ポートソリューション – 次期国土強靱化計画とインフラの点検・整備

すべての領域でドローンは有効な技術手段であり、点検・監視・輸送・情報共有など多様な機能を果たす想定

1.8兆円

官民連携の強化／事業継続性確保

企業BCP促進、インフラ事業者との協定、民間資源の活用、災害対応人材の連携

【ドローン活用の可能性】

- ・民間施設の被災状況把握
- ・物流ドローンによる物資配送
- ・ドローンサービス会社による外注・委託支援

0.3兆円

デジタル・新技術の活用による高度化

ICT・AI・IoT・ロボティクス等の活用で、災害対応の遠隔化・自動化・即時性を強化

【ドローン活用の可能性】

- ・自律飛行型ドローン（点検、測量、監視）
- ・AI連携による異常自動検知
- ・3D地図・デジタルツイン構築用空撮

1.8兆円

地域防災力の一層の強化

自治体・地域住民・消防団などの防災力向上、住民参加型訓練や見守り体制整備

【ドローン活用の可能性】

- ・災害時の避難所・孤立集落の上空監視
- ・防災訓練での映像活用
- ・高齢者支援・行方不明者搜索
- ・地域と民間の協働モデル

5.8兆円

防災インフラ整備・管理の強化

老朽インフラ（橋梁・堤防・ダムなど）の点検・改修、流域治水、土砂災害対策など

【ドローン活用の可能性】

- ・インフラ点検：橋梁、トンネル、河川堤防などの劣化確認
- ・高所・危険箇所の非接触調査
- ・災害直後の損傷把握

10.6兆円

ライフライン強靱化（電力・通信・交通等）

災害時のエネルギー供給・通信維持・輸送機能の確保。複線化・冗長化・分散型化など

【ドローン活用の可能性】

- ・送電線・鉄塔・パイプライン点検
- ・道路・鉄道網の災害時監視
- ・浸水状況や設備障害の迅速確認



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。



Blue innovation

