



2026 年 9 月 17 日

各 位

会 社 名 Terra Drone 株式会社
代表者 代表取締役社長 徳重 徹
(コード番号 278A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 関 鉄平
(TEL. 03 - 6419 - 7193)

2027 年 1 月期 第 2 四半期決算説明会 書き起こし公開のお知らせ

2026 年 9 月 15 日に開催いたしました「2027 年 1 月期 第 2 四半期決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）」の書き起こしを開示いたします。

なお、本説明会の前半に実施いたしました、当社経営陣からのプレゼンテーションにつきましては、9 月 14 日に行いました「決算説明・防衛等事業戦略発表会」と同内容となりますので、本開示では割愛しております。

(9 月 14 日実施の説明会のアーカイブ動画：<https://www.youtube.com/watch?v=WhY0JxKoySM>)

質疑応答

質問①

防衛事業で他の国内ドローンメーカーに先行できた背景は何か。

回答①

主に以下 3 点が大きいと考えている。

- ① 戦地であるウクライナへ何度も渡航し、現地の知見・経験を得て企業買収まで実行したこと。イランの Shahed 対策で迎撃ドローンが急浮上する前から目を付けていた戦略性が想定通りに機能した。
- ② 自律制御の部分を半年間でやり切る圧倒的なスピード感と開発力を有していること。
- ③ 防衛プライムとの強力な信用資産として、例えばスペイン大手 Indra 社とは Unifly を通じて 5 年の付き合いがある。防衛プライムは厳格なコンプラや DD の審議ハードルが高く、何社もスタートアップと付き合いたくないため、すでに実績と信用のある Terra Drone グループと組みたい強いインセンティブが働く。

質問②

防衛予算の公表がもうすぐあるが、どういうことがあれば御社に恩恵があるのか。

回答②

防衛省は今後、国産化部品を優先する方向に向かうと言われているが、防衛省の入札において、フライトコントローラー、電池、モーター、充電器といった主要部品の国産化が義務化されることが最重要と考えている。

国産化は国家安全保障のためにも絶対に必要であると考えており、その理由は大きく 2 点ある：①他国に依存しないサプライチェーン構築による継戦能力の獲得と、②国内に部品サプライヤーがいることで、ドローンの性能向上に不可欠なサプライヤーとの密な連携が、有事でも可能となることである。

また、当社のビジネス的にも、国産化が義務化されれば海外製品の対応が難しくなり、優位性が強化される。

質問③

防衛事業の業績貢献のタイミングや規模感のイメージはどうか。

回答③

通常、新規参入者が防衛省の業務を得るには3~4年かかると言われていたが、弊社では非常に短期間に2つの入札を獲得している。海外含め案件パイプラインは大量にある。最初の売上高は今年の9月~10月頃に計上され始める見込みである。

基本的には防衛の売上高計上は入札ベースとなるので、各国の防衛プライム企業と提携を進め、迎撃ドローンの入札を順次獲得して売上高を成長させていく。

質問④

FPV ドローンの価格は1桁万円に対して、昨日の資料では迎撃ドローンの価格を15万円と設定されていた。FPV ドローンの現在の迎撃手段は電子戦や機関砲が主で、それがコスト的に見合わない迎撃ドローンに全て切り替わるという前提は現実的でないように感じた。昨日お示しになった3,600億円という市場規模はTAMで、現実的に獲得可能な市場は違う規模感になるように思ったが、どうか。

回答④

最前線は完全にドローン対ドローンの戦争であり、死傷者の8割がドローン起因である中、現場で機関銃の撃ち合いなどといった話は殆ど聞かない。ジャミング等の電子戦も、光ファイバーで繋がれたドローン相手には全く無力化されるため、迎撃ドローンによる物理的撃墜の重要性が最も高い。実際にウクライナの現場では、戦争の開始以降ドローンの生産体制は2023年の30万台の生産体制だったところから、現在700万台強にまで拡大していると言われていた。

参考までに、日本の産業用ドローン市場が約6万台、米国がその5倍程度なのに対し、現在のウクライナ戦場には500万~600万台ものドローンが投入されている。この数値を踏まえると、昨日提示した数字はむしろ小さく見積もっていると考えている。

なお、迎撃対象となるドローンはFPVドローンだけではなく、Mavic型、Molniya等の固定翼ドローン等FPVドローンより単価の高いものが大きな割合を占めると理解している。

質問⑤

外から見ると事業展開が非常に速いように見える。人材、サプライチェーンなど、社内資源を追いつかせるだけでも大変かと思うが、内部組織的な工夫はどこにあるのか。

回答⑤

人材については、「国家安全保障・防衛」という大義や、スタートアップがインフラのメインストリームを担うことに意義を感じてくださる方が多く、採用力は非常に高くなっている。

サプライチェーンは自社で完結させるものではなく、各パーツごとに実績を有する企業と提携する形で進めている。

国内には高い基礎技術・経験・ノウハウを持つ国内中小企業が存在し、弊社のビジョンに共感いただいている方からの引き合いが多く来ている。

私としてもドローンという防衛産業のゲームチェンジャーを使って日本の中小企業を再活性化させるのがミッションの一つであり、提携は順調に進んでいる。

また、ドローンの構成部品が20~30個ほどある中で、一つ一つの部品の仕様を作りこむことが機体性能に直結するが、これは非常に手間がかかり経験の求められるプロセスである。

その中で、私と当社の業務執行取締役の2名は、もともとTerra Motors株式会社という年間2万台の生産実績を有するEVバイクのメーカー出身であり、EVバイクもドローンと同様に構成部品が多岐に亘り、まさに上述の部品仕様の作り込みを含め、商社等と比較した際に、完成車メーカーとしての統合力の経験・知見を有していることも強みと考えており、今後の差別化要素となる。

質問⑥

防衛事業に関する今後1年の計画を整理して教えてもらえないか。

回答⑥

日本においては、海上自衛隊向けの入札であった早期プログラムに続き、空幕や陸幕の案件の獲得も目指していく。来年には非常に多額のドローンの入札が予定されている。

ウクライナでは、PMF も終わり重要顧客との強い関係性を有する Kurin 社で顧客基盤を固め、当社製品のクロスセルを進めていく。高い差別化のある製品群を持つ製品を獲得したことで Amazing Drones 社の迎撃ドローン等も売りやすくなる。

グローバルでは、年内に予定している海外防衛プライムでの 11 件のデモを成功させ、各社との契約締結を進めることが最重要ポイント。まずはキラーアプリの迎撃ドローンで顧客に入り込み、他の製品も横展開していく。日本市場だけでなく世界で第一人者のポジションを世界で固め、来年の飛躍を目指す。

質問⑦

Kurin 社にセットアップが早いという差別化要素があることは理解したが、キラーアプリケーションであり続けられるのか。

回答⑦

フロントライン迎撃ドローンは、戦場の最前線で使われるプロダクトであることから、機体のセットアップに時間がかかると、生死にかかわる。そのため、品質が高く、セットアップのリードタイムが短いことが最重要である。

そして、ウクライナ国防軍の中で最もドローンの活用が進んでいる第三軍団の現場のトップ等にヒアリングをすると、Kurin の品質やセットアップの短さへの評価が圧倒的に高く、ベストと絶賛されており、その競争優位性は極めて大きいと考えている。

これまで Kurin は資金的な制約もあったが、当社のバックアップにより今後はシェアを一気に拡大できると考えている。

質問⑧

Terra DFC に搭載されるチップ自体の国産化について、見えているところはあるか。

回答⑧

見えている、というような状況ではなく、製品自体はすでに完成しており、直近の 300 台モジュール型、および次回入札を予定している 1,767 台規模のモジュール型ドローンへ実際に搭載する計画が進んでいる。

質問⑨

自律迎撃に関して、超高速のドローン制御は国内大手プライムでもかなり苦労しているイメージがある。ファームウェアの部分が大事だと思うが、御社はどのように解決していくのか。

回答⑨

当社は自律航行の重要性を早期に認識し、早いタイミングからリソースを集中的に投下して開発を進めたことで、既に自律航行によるシャード迎撃実験は成功させており、高い技術水準にあると理解している。

日本では精度の基準値が極めて高く難易度を上げているが、顧客が求めているのはスピード、低価格、そしてコンバットブルーベンであり。この開発思想の違いこそが、ドローン分野でスタートアップが台頭している要因と考えている。

また当社は、ウクライナにグループ企業がある点が大きな強みだ。規制の厳しい日本と異なり、実戦環境下で毎日テストを行えること、そして実戦でどのような機能・精度が必要かを実感として把握できていることが優位性の源泉となっている。

質問⑩

防衛プライムのカウンターUAS に接続しないと迎撃ドローンを撃つことはできないのかと思うが、各社の C2 に接続するための情報開示は、デモで認められれば行われるというイメージになるのか。

回答⑩

その通りである。世界の防衛プライム 11 社とはそのような形式で議論が進んでいる。

質問⑩

防衛では国産優遇の力が働きやすい中、日本国外で御社の迎撃ドローンをあえて採用する理由について、どのように考えればよいのか。

回答⑩

防衛システム全体を現地プライムが担う中で、当社の迎撃ドローンは構成部品という立ち位置になる。現地の防衛プライムと戦略的提携を結んでいる前提であれば、部品レベルで同盟国の製品を採用することは大きな問題にならない国も多い。

また、中東など国産化に厳格な地域では、現地で組み立て等を行うスキームを組んで参入することを要求されている。

以 上