

項目	質問	回答	
7	売上化・商談進捗・規制対応	米国、欧州、中東、アジア太平洋地域の防衛プライムや防衛機関との協議について、開示可能な範囲で足元の進捗を教えてください。	米国、欧州、中東、アジア太平洋地域において、防衛プライムや防衛機関との面談を実施しました。具体的には、米国、英国、フランス、ドイツ、イタリア、スウェーデン、デンマーク、ノルウェー、ポーランド、ルーマニア、ギリシャ、トルコ、オーストラリア、シンガポール、中東ではUAE、サウジアラビア、ヨルダンなどです。欧州では、直近で発表したMBDAとのパートナーシップも含め、当社グループのUTM技術を防衛・公共安全領域に活用する可能性も検討しています。多くの防衛プライム企業は基本C-UAVの統合システム、機関統、レーダを、保持してありますが、迎撃ドローンは保持しないケースが多いです。各社、パートナー探しをしている状況であり、今後は、各地域の安全保障上のニーズや制度に適合する形で、実証、技術連携、商用化に向けた取り組みを進めてまいります。
8	売上化・商談進捗・規制対応	海外防衛プライムや各国政府機関とのWeb会議・直接面談は、具体的な有償デモや製品供給にどのような時間軸でつながっていく想定ですか。	海外防衛プライムや各国政府機関との協議については、案件や各国の調達制度によって進捗のスピードは異なりますが、概ね「技術協議・要件整理」「実証・デモ」「有償パイロット派遣」「初期供給・本格導入」という段階を経て進むことを想定しています。 足元では、Web会議や直接面談を通じて、既存のレーダー・指揮統制システム等との連携可能性、当社の無人アセットの運用条件、現地での実証方法などに関する具体的な協議が進んでいます。短期的には、今後3か月程度を目安に、関心度の高い地域から現地での実証・デモへとつなげることを目指しています。 その後、実証結果や顧客要件を踏まえ、3～6か月程度で有償でのパイロット派遣や初期導入案件へ進めることを視野にしています。さらに、顧客側の調達プロセスや予算化、輸出管理・各国規制対応といった厳格な手続きを経たうえで、6～12か月程度を目安に製品供給やトレーニング、保守・運用支援を含む商用案件への拡大を目指します。 特に中東や欧州においては、重要インフラ防護や飛来する無人機への対策の緊急度が極めて高まっており、通常の防衛調達プロセスよりも早い時間軸で検討・実証へと進む案件もあると認識しています。 当社は、こうした機会に迅速に対応できるよう、製品開発、量産体制、現地サポート体制の整備を前倒しで進めてまいります。
9	売上化・商談進捗・規制対応	直近のトルコなどの展示会に出展されているのをメディアで見ましたが、業績に影響する成果はあったのでしょうか	各展示会では、すでに現地顧客や政府関係者の中で一定の認知度を獲得していることもあり、当社の対ドローン（C-UAS）システムおよび迎撃ドローンに対し、現地顧客や政府関係者から高い関心をいただきました。ブースには、政府関係者、防衛機関の調達関係者、防衛関連企業などが多数来場し、製品の具体的な導入可能性や協業の方向性について直接対話する機会を得ています。 また、防衛省が主催するビジネスマッチング等の国家的な枠組みも活用し、現地の大手防衛プライム企業や、中東地域の政府調達関係者・エンドユーザーとの面談機会を得ることができました。特に、UAE、サウジアラビア、オマーンなど、重要インフラ防護や無人機対策への関心が高い地域の関係者と関係構築を進められたことは大きな成果です。
10	売上化・商談進捗・規制対応	初期導入の有償デモの成功は、周辺国への横展開や大口契約につながる可能性がありますか。	初期導入の有償デモの成功は、周辺国への横展開や大口契約につながる重要な起点になると考えています。 防衛・公共安全領域では、性能説明だけでなく、実際の運用環境に近い条件で機能することを示す実証結果が重視されます。特に中東や欧州では、周辺国が共通する脅威や重要インフラ防護の課題を抱えているため、1カ国・1機関での有償デモや初期導入の実績が、他国の防衛機関や防衛プライムとの協議を進める上で有効な信用材料になります。 また、初期導入を通じて、現地の運用要件、既存レーダー・指揮統制システムとの連携、保守・トレーニング体制を確認できれば、その後の本格導入や追加発注につながる可能性があります。当社としては、初期案件を単発で終わらせるのではなく、周辺国展開、製品ラインナップ拡大、継続的な保守・運用支援へつなげることで、中長期的な事業拡大を目指してまいります。
11	売上化・商談進捗・規制対応	売上や生産台数の見立ては？何が課題か？	迎撃ドローンの販売先としては、基本的には各国の防衛軍・防衛機関を主な顧客と想定しています。その上で、各国の防衛プライムを通じて既存の防空システムへ組み込み形や、政府機関、警察、国境警備、沿岸警備、空港・港湾、エネルギー施設など重要インフラ防護の用途で導入される可能性もあると考えています。 生産体制については、需要状況や各国規制への対応を前提としつつ、段階的に月1,000台規模の供給体制を目指し、将来的にはさらなる量産拡大も視野に入れています。低コスト自産型ドローンへの対処は、数量を確保できるか実効性を左右するため、製品開発だけでなく、量産体制の構築が重要になります。 一方で、現時点での主な課題は輸出規制への対応です。ウクライナ発の防衛技術については、各国の法令・輸出管理規制に適切に対応する必要があります。当社は、ウクライナ政府や関係機関との協議を進めるとともに、欧州域内の企業との提携・出資・買収、欧州拠点を活用した製造・供給体制の構築も選択肢として検討しています。 ウクライナ現地の防衛テック・エコシステムや政府機関との接点を持ちながら、現地企業との連携を進める一方、適法かつ安定的にグローバル市場へ供給できる体制を整えることで、短期的な案件化と中長期的な売上拡大の双方を目指してまいります。
12	売上化・商談進捗・規制対応	数万円・数十万円の機体が高価兵器を代替するモデルの収益性はどうか	高額な防衛装備は1機・1発あたりの単価は大きい一方、予算制約や運用コストの観点から導入数量には限界があります。一方、低コストな迎撃ドローンは、1機あたりの単価は相対的に低くても、飽和攻撃への対応では大量配備・継続補充が前提となるため、販売数量が大きくなりやすい特徴があります。通常各国のオーダーでは数千台単位でのオーダーが一般的です。 当社としては、量産による製造原価の低減を進めながら、1機ごとの適正な粗利を確保することで、数量拡大に応じた収益機会を獲得できると考えています。さらに、初期導入後は、保守、トレーニング、ソフトウェアアップデート、運用支援などの継続収益も見込めるため、単品販売にとどまらない収益モデルの構築を目指してまいります。
13	売上化・商談進捗・規制対応	防衛装備庁案件として国産「モジュール型UAV（汎用型）」300式を初受注できた要因と、今後の日本における事業の見通し。海外政府・防衛プライムとの商談における信用補充としての意義を教えてください。	防衛装備庁案件として国産「モジュール型UAV（汎用型）」300式を初受注できたことは、当社の防衛事業にとって重要な実績だと考えています。一般的に、防衛省・防衛装備庁向けの実績構築には一定の時間を要するとされる中、当社は防衛分野への本格参入発表から短期間で受注に至りました。これは、当社がこれまで産業用ドローンで培ってきた機体開発力、運用ノウハウ、国内外での実績に加え、国産無人アセットへの需要が高まっている市場環境が背景にあると考えています。 また、ウクライナや中東情勢を通じて、迎撃ドローンを含む無人アセットの重要性は国内でも一段と認識されつつあります。足元では、迎撃ドローンに加え、無人ポートなど陸・海・空を含む無人防衛アセットに関する関心も高まっており、当社としても、国内防衛領域における継続的な事業機会の創出を目指してまいります。 海外展開においても、日本の防衛装備庁案件を受注した実績は、各国政府や防衛プライムとの商談における信用補充になると考えています。要求水準の高い国内防衛機関から受注した事実は、当社の技術力、供給体制、コンプライアンス対応力を示す材料となります。今後は、この実績を活かしながら、海外での迎撃ドローンや多層型無人防衛ソリューションの提案を加速してまいります。
14	売上化・商談進捗・規制対応	具体的に視野に入れている政府の政策や助成金事業はあるか。	防衛産業基盤の強化、無人アセットの活用、経済安全保障、サプライチェーン強靱化、国産ドローンの導入促進など、当社事業に関連する政府施策の動向は注視しています。具体的には、OSA（政府安全保障能力強化支援）やSBIR（中小企業技術革新制度）、欧州におけるEDIP（European Defence Industrial Programme / 欧州防衛産業プログラム）を含む安全保障協力・研究開発支援、防衛装備品の国産化・量産体制強化に関する施策などは、当社の事業領域と親和性があると考えています。 一方で、当社は特定の助成金や制度を前提に事業を組み立てるのではなく、まずは防衛用途で実際に必要とされる無人アセット、保守・運用支援、サプライチェーン体制を整えることを重視しています。その上で、当社の事業方針や各国の制度要件に合致するものがあれば、適切に活用を検討してまいります。
15	売上化・商談進捗・規制対応	迎撃・偵察ドローンの初期導入後、ハードウェア販売にとどまらず、ソフトウェアライセンス、運航管理、保守・メンテナンスなどの継続収益を積み上げるモデルは想定していますか。	迎撃・偵察ドローンの初期導入後は、ハードウェア販売にとどまらず、継続収益を積み上げるモデルを想定しています。 防衛・公共安全領域では、機体を納入して終わりではなく、導入後の運用支援、操縦・運用トレーニング、保守・メンテナンス、部品供給、ソフトウェアアップデート、既存のレーダーや指揮統制システムとの連携改善などが継続的に必要になります。特に迎撃ドローンや偵察ドローンは、脅威の変化に応じて機体・ソフトウェア・運用方法をアップデートしていくことが重要です。 また、当社グループはUTM（運航管理システム）を有しており、複数の無人アセットを安全に運用・管理するためのソフトウェア基盤も提供可能です。将来的には、ハードウェア販売に加え、ソフトウェアライセンス、運航管理、保守、運用支援を組み合わせることで、リカーリング性のある収益モデルの構築を目指してまいります。

16	売上化・商談進捗・規制対応	Besomar社、Amazing Drones社、Winnylab社の一連の出資・JV設立、およびエストニア新会社設立による、2027年1月期の連結業績への影響見通しを教えてください。	<p>2027年1月期の連結業績への影響については、各案件ともに現時点では軽微であると見込んでおります。今回のウクライナ企業の一連の子会社化・出資およびエストニアの新会社（Terra Defense Europe）設立は、目先の短期的な収益ではなく、中長期的な事業基盤の獲得と企業価値の飛躍的な向上を目的としたものです。</p> <p>低コストな無人機の脅威に対処するためには、製品性能だけでなく、必要な数量を安定的に供給できるかが実効性を大きく左右します。そのため当社は、量産体制の整備を重要な経営課題と位置付けており、需要状況や各国の規制に対応しつつ、段階的に月産1,000台規模の供給体制の早期構築を目指しています。今後、業績に重要な影響を与える事項が判明した場合には、速やかに開示いたします。</p>
17	売上化・商談進捗・規制対応	ウクライナ発の防衛技術に関する輸出規制、ITAR、各国の輸出管理規制に対し、テラドローンはどのようにコンプライアンスを担保しながら、グローバル市場への製品展開を進める方針ですか。	<p>ウクライナ発の防衛技術をグローバルに展開するにあたっては、ウクライナの輸出規制、米国ITAR、各国の輸出管理規制や外為法等への適合が極めて重要だと認識しています。当社は、各国の法令・許認可・顧客要件を確認しながら、外部専門家も活用し、適法性を前提とした事業展開を進めてまいります。</p> <p>特にウクライナ由来の技術・製品については、ウクライナ政府および関係機関との協議を進め、必要な許認可や手続きを確認しながら対応します。同時に、ウクライナ以外の欧州域内の企業との提携・出資・買収、欧州拠点を活用した製造・供給体制の構築など、ウクライナ国内の規制や地政学リスクに過度に依存しない供給ルートも検討しています。</p> <p>また、部品調達においても、原産国、輸出管理分類、再輸出規制、顧客国の調達要件を確認し、非中国化・国産化・欧州域内調達を含むサプライチェーン強化を進めます。規制対応を事業上の制約としてだけでなく、信頼性の高い防衛サプライヤーとしての参入障壁に変えていく方針です。</p>
18	売上化・商談進捗・規制対応	防衛装備移転三原則や運用指針との関係は	<p>メーカーとして、量産規模の拡大は収益性と競争力の両面で重要です。迎撃ドローンは、低コスト自爆型ドローンの大量飛来に対応する性質上、必要な数量を安定的に供給できることが実効性を左右します。量産が進めば、部材調達や製造工程の効率化により1機あたりの製造原価を低減でき、適正な粗利を確保しながら価格競争力を高めることが可能になります。また、得られた収益をAI自律化、機体性能向上、国産化比率の向上、製品ラインナップ拡充などに再投資することで、製品競争力を継続的な向上を目指します。</p> <p>一方、防衛装備の海外展開にあたっては、防衛装備移転三原則および運用指針、外為法その他の輸出管理規制を遵守することが前提です。当社は、対象製品、仕向国、用途、最終需要者、第三国移転の有無などを個別に確認し、必要な許認可・手続きを適切に行った上で、政府方針に沿って国内外の防衛・公共安全領域における事業機会の獲得を目指してまいります。</p>