

2023 年 11 月 8 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 熊田 貴之
 最高執行役員
 (コード番号：5597 東証グロース市場)
 問 合 わ せ 先 取締役 執行役員 井手 雄一郎
 TEL. 03-6801-8781

2023 年 12 月期の業績予想について

2023 年 12 月期 (2023 年 1 月 1 日から 2023 年 12 月 31 日) における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】 (単位：百万円、%)

項 目	2023 年 12 月期 (予想)			2023 年 12 月期 第 3 四半期累計期間 (実績)		2022 年 12 月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売 上 高	1,255	100.0	38.2	747	100.0	908	100.0
営 業 損 失	△298	—	—	△274	—	△349	—
経 常 損 失	△297	—	—	△268	—	△341	—
当 期 (四 半 期) 純 損 失	△299	—	—	△271	—	△345	—
1 株 当 たり 当 期 (四 半 期) 純 損 失	△90 円 58 銭			△82 円 78 銭		△106 円 01 銭	
1 株 当 たり 配 当 金	—			—		—	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2022 年 12 月期 (実績) 及び 2023 年 12 月期第 3 四半期累計期間 (実績) の 1 株当たり当期 (四半期) 純損失は期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2023 年 12 月期 (予想) の 1 株当たり当期 (四半期) 純損失は、公募による新株発行予定株数 (550,000 株) を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当分 (最大 111,000 株) は考慮しておりません。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。
 また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、複数の自律移動ロボット（ドローン（※1）やAGV（Automated Guided Vehicle）（※2）などを指す）を遠隔で制御し、統合管理するためのソフトウェアプラットフォーム（※3）であるBlue Earth Platform®（以下、BEP）を基軸に、人が実施していた設備の点検、物流等の業務を、ドローンやAGVで代替して実施することにより効率化や安全化、省力化を図ることを目的としたソリューションの提供を行っております。

BEPとは、センサモジュールとソフトウェア（アプリ、クラウド）で構成された当社開発の統合的なシステム上のプラットフォームのサービス総称です。顧客の課題に対応して、ドローンの機体とセンサ、並びにソフトウェア開発の適切な組み合わせを、BEPの環境下で開発した上でソリューションとして提供していることから、各ソリューション名に「BEP」の名称を冠しております。BEPの環境下で、顧客の要望に合わせて、ドローン等の自律移動ロボットの移動・遠隔制御・デバイスとの連携等の「動かす」こと、ドローン等の取得した情報の保存・連携・監視等の「集める」こと、ドローン等の運行管理・挙動の解析等の「管理する」ことを実現しております。

現在の当社の事業は、ドローン関連事業の単一セグメントであり、点検、教育、物流及びネクスト（新規ソリューション創造）の4つのソリューションを提供しております。2022年度における各ソリューションの売上比率は、点検が36%、教育が27%、物流が28%、ネクストが9%となっております。

特に足元では、社会課題として、インフラ高経年化による点検需要の増加が著しく、弊社としてもドローンによる点検ソリューションが主要事業かつ成長事業との位置づけになっております。点検業界においては、人件費高騰に伴う点検コストの増加、一方で危険作業におけるノウハウの属人化や労働力不足が発生しているものと当社は認識しており、それに対して、当社はドローン導入のソリューションを提供することで、業務の安全化、効率化、低コスト化の実現という価値を提供しております。また、併せてドローンパイロットの育成に関する教育ソリューション事業も行っており、ソリューションの提供に加えて点検等に必要パイロットの提供にも関わっております。その他、物流、オフィスにおけるドローン、AGVを利用したソリューションの提供も行っており、将来的には、BEPにドローン、AGVの全てが接続されて、自律した運用を実現することで、スマートで新しいまちづくりの実現を目指して事業を展開しております。

当社は、実証実験等のフロー型売上の積上から、ドローン等のハードウェアのリースやBEPを軸としたソフトウェア、保守メンテナンス等のストック型売上に継続的に拡大することで、収益性を高めつつ、安定した売上成長を重視した経営を行っております。なお、安定した売上成長の観点では年間取引企業数及びストック型売上比率を意識し、また、収益性を高めるためには、売上総利益率の高いソフトウェアサービスの売上（＝BEPユーザーの利用料）及びBEPユーザー数（法人・個人）を伸ばしていくことが、客観的で重要な経営指標と考えております。

当社を取り巻く経営環境につきましては、現在の当社の中核事業にあたるドローン事業に係る国内市場は、2022年度で3,086億円と推測され、2021年度の2,308億円から778億円増加（前年度比33.7%増）しております。2023年度には前年度比24.0%増の3,828億円に拡大し、2028年度には9,340億円（2022年度の約3.0倍）に達するものと見込まれております。（出所：インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2023」）

ドローンの社会活動への活用については、官民協議会においても導入に向けたロードマップが提示されており、操縦者の育成、ISOへの取り組み、インフラ・プラント点検に関する取り組み並びに運航管理システムの開発等が推進されている状況であり、ドローンの利用はますます拡大するものと当社は考えております。

このような状況のもと、2023年12月期の当社の業績につきましては、売上高1,255百万円（前期比38.2%増）、営業損失△298百万円（前期は△349百万円）、経常損失△297百万円（前期は△341百万円）、当期純損失△299百万円（前期は△345百万円）を予想しております。

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

- (※1) 遠隔操縦あるいは自律式の無人航空機一般
- (※2) Automated Guided Vehicle の略称。産業用途で多く使用される自動運転車の一種で人間が運転操作を行わなくとも自動で走行できる搬送車。
- (※3) 自律移動ロボットを使ったソリューションや製品を開発する際に、使用できる基盤となる技術要素の組み合わせのことを意味する。ソリューションや商品の開発者が、自社ソリューションの提供価値を、自律移動ロボットを使って効率よく提供するために必要な一連の技術要素をパッケージ化したもの。

2. 項目別の見直し

1) 売上高

当社は「ドローン関連事業」の単一セグメントではありますが、提供するサービスライン、対象顧客によって以下の通りソリューションを分けて売上高を管理しており、2023年12月期の売上高は1,255百万円（前期比38.2%増）を見込んでおります。

①点検ソリューション

点検ソリューションには、ドローンを活用しプラント施設の点検を提供する「BEP インспекション」、ドローンを活用し送電線点検を提供する「BEP ライン」、AGVを活用してプラントや製造工場等の巡回点検を提供する「BEP サーベイランス」があります。

「BEP インспекション」は、全国の石油化学プラント、製鉄所、水力・火力発電所、ゴミ処理場等の屋内施設を中心に、現場で点検運用サービスを導入し、ドローンのハードウェア・ソフトウェアを販売しております。

「BEP ライン」は、東京電力などと開発した送電線検知可能なセンサモジュールとソフトウェアを電力会社向けに販売、提供しております。

「BEP サーベイランス」は、火力・水力発電所、鉄道車両等の屋内施設に対し、実証実験とAGV・ソフトウェアのトライアルセットを販売しております。

点検ソリューションは、一般電気事業者などに対し実証実験を実施しており、そのうち数社についてはトライアル導入、本格導入へと順次展開しております。

点検ソリューションの売上は、フロー型の売上として、既存顧客もしくは新規顧客から受注して実証実験や点検運用を提供するサービスと、ストック型の売上としてドローン機体のリース契約、BEPを軸としたソフトウェア、保守メンテナンスの月額課金形態により継続的に提供するサービスで構成されます。既存顧客からの受注については、足元の継続契約の収益に加えて、クロスセルによる他ソリューションの営業展開を行い、実証実験や点検運用サービスなど単価の決まったサービスを提供し、売上高を見込んでおります。また、新規顧客からの受注については、直近2期のリード顧客から契約締結に至る成約率を基に、今期のリード顧客より契約獲得顧客数を見込み、既存顧客同様に決まったサービス単価を乗じることにより、売上高を想定しております（年間取引企業数は前期比37.2%増加見込み）。継続的なサービス提供については、解約率考慮後の継続的な契約数に、各月額サービス価格を乗じることにより、売上高を算出しております。

その結果、2023年12月期の点検ソリューションの売上高は515百万円（前期比58.3%増）を見込んでおります。

②教育ソリューション

教育ソリューションは、ドローン操縦の基礎教育を提供する「BEP ベーシック」、ドローンを活用した様々なソリューションの教育を提供する応用教育、ドローンパイロットに必要な情報を提供するドローン専用飛行支援地図サービス「SORAPASS」を提供します。

一般社団法人日本UAS産業振興協議会（JUIDA）に提供する「BEP ベーシック」においては、JUIDAから業務委託を受けたドローン教育関連の業務委託料を売上として計上しており、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（BEPに連結

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

されたシステム)を開発し、そのソフトウェアと保守メンテナンスを継続課金形態によるサービスでJUIDAに提供しております(ストック型)。

応用教育においては、法人顧客からのドローンに関する講習の業務委託料を売上として計上しており、各ソリューション向けの教育プログラムを作成し、コンサルティング料(ストック型)もしくは講習会の業務受託(フロー型)としてサービス提供しております。

「BEP ベーシック」については、直近2期から想定されるパイロット管理システム等の利用者数に、顧客単価を乗じることにより、売上高を想定しております(BEPユーザー数(個人)は前期比15.1%増加見込み)。応用教育については、直近2期の実績と、今後見込まれる点検需要増大に伴う講習の増加を見込んで、売上高を想定しております。

その結果、2023年12月期の教育ソリューションの売上高は331百万円(前期比35.6%増)を見込んでおります。

③物流ソリューション

物流ソリューションは、国土交通省や地方自治体、物流サービスプロバイダに対して、ドローンが離発着するドローンポートシステム「BEPポート」の導入実証実験を、コンサルティング料もしくは実証実験に関する業務受託としてサービス提供しております。

物流ソリューションの売上は、点検同様、既存顧客もしくは新規顧客から受注(フロー型)して提供するサービスで構成されます。既存顧客については、足元の継続契約の収益に加えて、追加検証等アップセルによる売上高を見込んでおります。また、新規顧客については、直近2期のリード顧客から契約締結に至る成約率を基に、今期のリード顧客より契約獲得顧客数を見込み、直近2期の実績より想定される顧客単価を乗じることにより、売上高を想定しております(年間取引企業数は前期比40.0%増加見込み)。

その結果、2023年12月期の物流ソリューションの売上高は283百万円(前期比11.9%増)を見込んでおります。

④ネクストソリューション

ネクストソリューションは、次なる事業の柱になる新規ソリューションの創造を行っております。現時点では、iRobot社と提携して、複数フロアのあるオフィスやホテル、店舗に対し、BEPを活用してルンバ等を群制御する清掃サービス「BEPクリーン」を開発し、実証サービスを提供しています。大手不動産会社やゼネコン等でそれぞれ実証実験(フロー型)を行い、一部顧客に対しては、その後トライアルサービスとして、ルンバをリース契約にて提供し、専用のソフトウェア・保守メンテナンスを継続課金形態(ストック型)で提供しております。

当面、既存顧客における足元の継続契約の収益に加えて、対象不動産数の増加に伴うアップセルによる売上増加を見込んでおります。

その結果、2023年12月期のネクストソリューションの売上高は126百万円(前期比46.5%増)を見込んでおります。

2) 売上原価、売上総利益

当社における売上原価の内訳は、主にドローン機体等の仕入、ソリューション提供に伴う実証実験や開発受託及び運用受託サービスに伴う人件費等で構成されており、634百万円(前期比23.6%増)を見込んでおります。ドローン機体等の仕入に伴う費用は、機体の単価に想定される機体数を掛け合わせ算出しております。ドローン機体の販売数を前期比2倍と見込んでいることを主因として、195百万円(前期比204.7%増)を見込んでおります。各種ソリューション提供に伴う実証実験や開発受託及び運用受託サービスに伴う人件費につきましては、受注案件の増加を主因として、194百万円(前期比13.0%増)を見込んでおります。

その結果、2023年12月期の売上総利益は621百万円(前期比58.9%増)を見込んでおります。

3) 販売費及び一般管理費、営業損失

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。
また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

当社の販売費及び一般管理費は、主要な項目としては人件費、研究開発費で構成されており、920 百万円（前期比 24.2%増）を見込んでおります。人件費は、人員計画に基づき算出しており、役員報酬、従業員の給与手当、賞与、法定福利費等を計算し、見込んでおります。販売や内部管理体制の強化のための人員増強を主因として、417 百万円（前期比 12.7%増）を見込んでおります。研究開発費は、新規ソリューション提供に向けた研究開発テーマを基に想定費用を見込んでおります。BEP ソリューションのパッケージ化の推進を加速すべく、258 百万円（前期比 38.9%増）を見込んでおります。また、2023 年 12 月期につきましては、監査報酬、上場アドバイザー報酬のほか、上場関連費用 57 百万円を見込んでおります。その結果、2023 年 12 月期の営業損失は△298 百万円（前期は△349 百万円）を見込んでおります。

4) 営業外損益、経常損失

営業外収益として保険金収入 3 百万円、営業外費用として、借入金の返済計画を勘案し、支払利息 1.5 百万円などを見込んでおります。

その結果、2023 年 12 月期の経常損失は△297 百万円（前期は△341 百万円）を見込んでおります。

5) 特別損益、当期純損失

2023 年 12 月期において、特別利益及び特別損失の計上は見込んでおりません。

法人税等は、法人住民税均等割等を考慮して算出しております。

その結果、2023 年 12 月期の当期純損失は△299 百万円（前期は△345 百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。