



2024年9月12日

各位

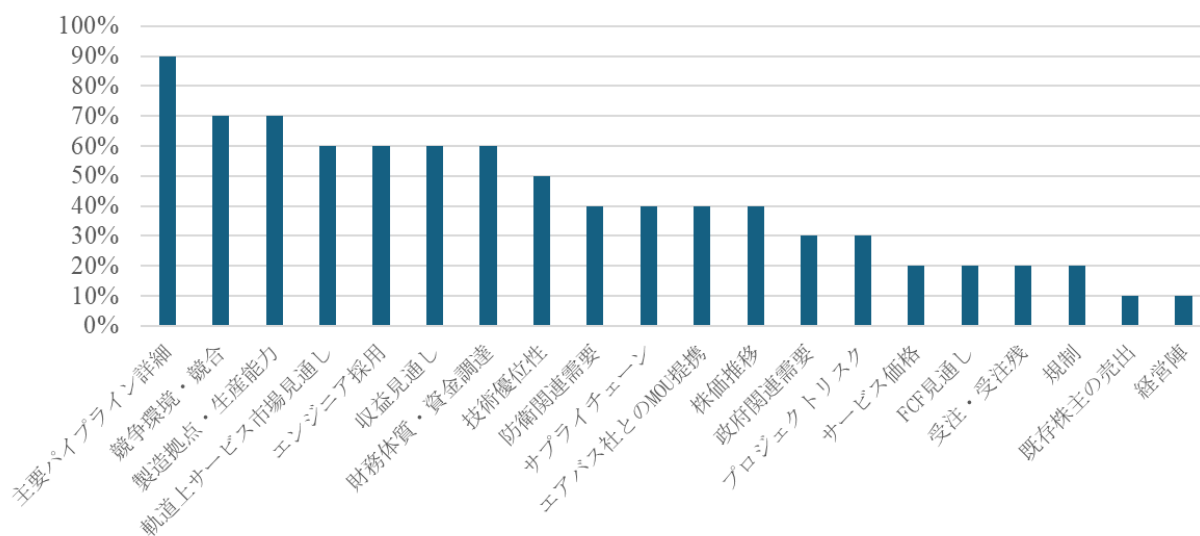
会社名 株式会社アストロスケールホールディングス
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 岡田 光信
(コード: 186A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役兼 CFO 松山 宜弘
(TEL. 03-3626-0085)

寄せられたご質問と回答 (みずほ証券主催 Japan Alpha Conference 2024)

2024年9月4日及び5日に参加しましたみずほ証券主催の Japan Alpha Conference 2024 にて実施した機関投資家様との面談内容に関しまして、主なご質問とその回答について、下記の通り開示いたします。なお、過去に開示をしております2024年通期決算に関するご質問と回答(8月8日付「[寄せられたご質問と回答\(2024年4月期 通期決算について\)](#)」)、2025年4月期上半期事業説明会での質疑応答(8月22日付「[2025年4月期上半期 事業説明会 質疑応答の要約及び補足説明](#)」)と重複する内容に関しては、割愛いたします。

また、全面談を通じた質問回数を面談数で割って算出しました質問頻出割合もご参考までに以下の通りお示しいたします。

質問頻出割合(面談10件)



【事業環境について】

Q: 軌道上サービス（OOS）において、今後需要が期待されるサービスは何か。

A: EOL や LEX サービスなどの民間需要が期待されるほか、防衛機関からの需要も多く多くの国で高まっている。当社は世界5か国で現地拠点を持っているため、現地拠点からアクセス可能な政府の防衛予算に期待している。

Q: 日本政府関連の事業機会について。

A: 政府案件は、事前調査フェーズや事前技術検討フェーズから始まり、その調査結果をもとに政府がプロジェクトの予算化を行うことが多い。その場合、予算化までには通常1～2年を要し、その後RFP（Request For Proposal）が出され、入札フェーズに進む。このRFPプロセスは、日本や米国では6～9ヶ月と短いですが、欧州ではもう少し時間がかかる。そのため、政府案件はある程度事前に事業機会を認識することが可能であり、時期が近づくにしたがって確度も高まる。2026年4月期以降のパイプラインについての質問も多く受けるが、水面下で進行している案件も多い。選定または正式契約を締結したタイミングで速やかに公表したい。

Q: JAXA 宇宙戦略基金への期待について。

A: 国際的な宇宙技術開発競争が加速している現在、軌道上サービスは有望な市場であり、宇宙政策委員会の策定した宇宙技術戦略にも盛り込まれている。宇宙戦略基金は、技術成熟度（TRL）が低いものから高いものまで広範に支援対象としており、宇宙戦略基金から当社グループの事業に沿ったテーマが発出されたら、積極的に提案を行っていきたいと考えている。

Q: 防衛関連の需要見通しについて。

A: 主に ISSA や LEX 関連の需要に期待している。当社では既に世界中の4つの防衛機関から具体的な契約を獲得している。例えば、過去には、衛星は打上げ後に燃料が切れるとオペレーションができなかったが、燃料補給技術の確立により、燃料補給を前提とした衛星開発やオペレーションが可能となり、軌道上サービスの利用が進むと想定される。そのため、新技術への予算が今後増加することが見込まれ、当社としても事業機会に期待している。

【当社事業について】

Q: 2030年以降の事業見通しについて。

A: 2030年にはOOS（軌道上サービス）が特別なものではなく、一般的なサービスとなると考えている。政府、防衛、民間の3つの顧客セグメントすべてでの拡大を想定しており、当社では既に展開している各国で事業拡大を見込んでいる。今後は政府系需要が拡大し、次に防衛関連の需要が増加する見込みである。既に防衛戦略の立案において、当社のRPO技術の活用が検討され始めており、その後、民間需要の拡大も見込んでいる。

Q: 8月に発表されたAirbus Defence and Space（以下、Airbus社）との軌道上サービスにおける協業可能性について。

A: 顧客の望むサービスによっては、当社1社のみで対応できないシステムもありうるため、Airbus社と協業することで案件のシステム構築を可能にしつつ、当社がRPO技術に関連する部分を担当するといった例が考えうる。そのため、Airbus社を通じて今後も事業機会が見込めると期待している。

Q: 恒常的に発生する案件や収益機会の獲得について。

A: 政府系需要は毎回要求項目が異なるため、基本的には毎度個別具体的な案件受注を狙う事業形態である。一方、防衛機関向けの燃料補給サービス等の需要や民間向けのEOLやLEXサービス需要は恒常的に案件や収益機会が生じる事業形態として期待している。このような場合、サービス提供の形態となり、規模の経済も効きやすいため、利益率の改善にも期待している。

【当社技術、競争環境について】

Q: ADRAS-Jでデブリ観測に成功したが、次のADRAS-J2で実際にデブリを捕獲して除去することができるのか。

A: 軌道上サービスでは、接近・捕獲技術が求められるが、最も難しいのは接近技術であると考えている。競合他社は接近の実証に失敗しているが、当社は2度の実証に成功している。捕獲技術として、当社では、磁石による捕獲とロボットアームによる捕獲の2種類の技術を有する。磁石での捕獲はELSA-dで宇宙実証済みであり、2026年4月期にはELSA-Mミッションで磁石捕獲を用いた本物の衛星とのドッキングを計画している。また、ロボットアームによる捕獲・除去はADRAS-J2のミッションで行う予定であり、宇宙空間では未だ実証していないが、JAXAの協力を得て地上シミュレーション試験に合格し、ADRAS-J2を正式受注している。このため要素技術の開発は目途が立っており、2028年4月期に打ち上げ、宇宙空間での捕獲・除去の実証ミッションを行う予定である。

【業績見通し、財務情報について】

Q: フリー・キャッシュ・フロー（FCF）がポジティブになる時期の見通しは。

A: 利益面では、損益分岐点に近い水準を、売上総利益は2025年4月期に、営業利益は2026年4月期に目指す予定である。FCFについては、その翌年となる2027年4月期を目指している。現状の事業計画では、今回の上場により調達した201億円でFCFがポジティブとなる時期までの資金は賄えるの見込んでいる。他方、事業計画に想定していないプロジェクトの受注や遅延、魅力的な買収案件が発生した場合には、投資家に意義やリターンを説明した上で、株式市場からの資金調達も選択肢として検討する可能性がある。

Q: 受注残高の売上計上の期間は。

A: 2024年4月末時点の想定受注残高285億円のプロジェクト収益計上期間はプロジェクトの期間に合わせて、2～4年程度を想定している。

【その他】

Q: 今後の人員計画について。日系の宇宙企業と比較しても人員が多い印象がある。

A: 当社では主要国での同時立ち上げを目指して組織作りを進めてきた。各拠点は営業機能にとどまらず、設計開発、製造、運用、営業、管理部門など一貫して対応できる組織体制を構築しているため、先行投資として各拠点での採用を進めた結果の人員数である。現在では、日本、英国、米国といった主要拠点は既に組織が整っているため、今後はプロジェクト受注に応じたエンジニア採用が主となる。このため、トップラインの成長率ほどの人員増加にはならないと考えている。

Q: 各国で製造拠点を有しているが、サプライチェーンの効率的な運用について。

A: 政府案件においては、日本、英国、欧州や米国などの国・地域のサプライチェーン活用が一定比率で求められる場合がある。その条件を満たした最適な運用を進めている。また、部材については、内製化の推進、コモディティ部材の採用などを行い、サプライチェーンに対するリスクヘッジも同時に行っている。

Q: 成長が著しいが、生産能力に対するリスクについて。

A: 軌道上サービスに関する宇宙業界では数ヶ月の短納期要求は少なく、十分な準備期間を確保できる業界である。政府案件においては、事前調査から予算化、入札プロセスまでの期間が明確であるため、生産能力や採用を含めた準備が可能である。当社では2023年までに各拠点で生産能力の拡充を進めており、向こう数年間生産能力におけるボトルネックは想定していない。一方で、エンジニア採用がリスクとして挙げられるが、現時点では採用は順調であり、特に大きな問題とはなっていない。

Q: 各国で同時立ち上げをしているため、事業ポートフォリオのリスクは分散させていると思う。当社として想定するリスクについて。

A: 多様なリスクが存在するが、まず打上げリスクについては、近年では打上げ成功確率が向上しているものの、依然として約5%程度の失敗が見込まれる。そのため、キャッシュフローを考慮しつつ必要に応じて打上げ保険を活用してリスクヘッジを行うこともある。また、ミッションの失敗や第三者への損害に対するリスクについては、詳細なシミュレーションを通じてリスクの最小化に努めているが、プロジェクトに応じた保険の組成経験もあり、リスク対応を行っている。さらに、プロジェクト遅延のリスクに関しては、各プロジェクトにリザーブを確保しており、一定の遅延に対してもコストをカバーできる体制を整えている。他に成長に伴うリスクとして、人材採用が挙げられる。現在、宇宙業界全体が人材難に直面しているが、当社のエンジニア採用は比較的順調である。その理由として、軌道上サービスがメガトレンドとなっていること、当社の独自のRPO技術に対する魅力、さらにグローバル展開による地域的な採用制限の緩和が挙げられる。この人材採用リスクについては、事業の継続的な拡大を通じて当社の魅力を維持することが重要であると考えている。

以上