



2024年12月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2024年8月13日

機密・専有情報
ACSLによる個別の明示的な承諾を得ることなく、この資料を使用することを固く禁じます。

会社概要

社名	株式会社 A C S L ACSL Ltd.
代表者	鷺谷 聡之（代表取締役CEO）
設立日	2013年11月
所在地	東京都江戸川区臨海町3-6-4 ヒューリック葛西臨海ビル2階
従業員 ²	59名（2024年6月時点）
事業内容	商用ドローンの製造販売及び自律制御技術を用いた無人化・IoT化に係るソリューションサービスの提供

At a glance¹

エンジニア比率

約 **68**%

外国籍従業員数

約 **22**%

取引先

232社

1: エンジニア比率、外国籍従業員数はいずれも2024年6月末時点の数値。取引先数は19/03期から24/12期Q2まで販売先の合計。いずれもグループ会社含めず。

2: 正社員のみ。グループ会社含めず

A drone is shown in flight against a clear blue sky. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges are visible, creating a sense of depth and atmosphere. The drone is positioned in the lower-left quadrant of the image, flying towards the right.

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY24/12 Q2業績と事業ハイライト

3. 参考資料

MISSION

技術を通じて、
人々をもっと大切なことへ

**Liberate Humanity Through
Technology**

VISION

最先端のロボティクス技術を
追求し、社会インフラに革命を

**Revolutionizing Social Infrastructure
By Pursuing Cutting-Edge Robotics
Technology**

課題

持続可能な社会インフラを構築できていない

人手不足

少子化に伴う労働人口の減少により、「きつい」「汚い」「危険」な業務を担う人が減少

高齢化

作業従事者の高齢化が進み、ノウハウ継承が追い付いておらず、事故も絶えない

業務の急増

設備の老朽化が進み、EC化により宅配量が増え続け、業務量も急増

人間を時間と場所の制約から解放し、 社会インフラをバージョン・アップする

自律的に行動

高度な制御技術やAIを組みあわせて、人が指示することなく、ドローンが自ら考えて行動する

目の代わり、手の代わり

センサーや作業機構を持つことで、人間の目の代わりや作業の代替を行うことができる

空間を自由自在に移動

重力に縛られることなく、空間であれば屋内でも屋外でも自由に移動することができる

遠隔から操縦

無線を使って制御するため、例えば東京から北海道のドローンを監視・操縦することができる

全世界的にドローンの有用性が認知されつつあり、さらに経済安全保障やセキュリティといった地政学的リスクについての議論も加速している

01

経済安全保障 セキュリティ

米国・インド・豪州・日本等で経済安全保障やセキュリティに対応したドローン関連の取り組みが国家レベルで進む

02

無人化・効率化 DX化

全世界的にオペレーションの効率化・無人化に向けドローンを含むロボティクスの導入が進む。日本でもデジタル田園都市国家構想で地方創成が加速

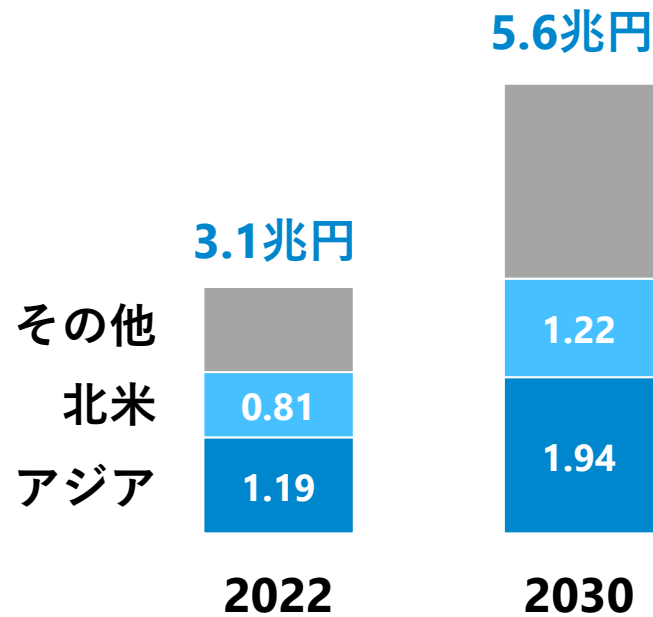
03

脱炭素化 EV(電動車)化

ドローンが脱炭素・EV(電動車)化を実現する技術としての認識が進む。特に物流分野では、トラックとドローンを組み合わせた輸配送が検討されている

ドローン市場は急速に成長し、2030年には5兆円規模の市場が台頭する見通し

世界のドローン市場規模¹



国内のドローン機体市場

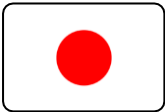





1: Drone Industry Insights (100円/ドル換算)

2: 下記情報を基に、用途ごとに対象となる設備、施設、サービス等の総数、利用頻度、機体単価などを仮定し当社推計
国土交通省「物流を取り巻く動向について」「インフラメンテナンスを取り巻く状況」
内閣官房「国土強靱化に関する民間市場の規模の推計について」
経済産業省/デジタルアーキテクチャ・デザインセンター (DADC)「自律移動ロボットアーキテクチャ設計報告書」

3: インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2023」

いずれの国においても産業向け・政府向けでは中国製ドローンの置き換えが進む

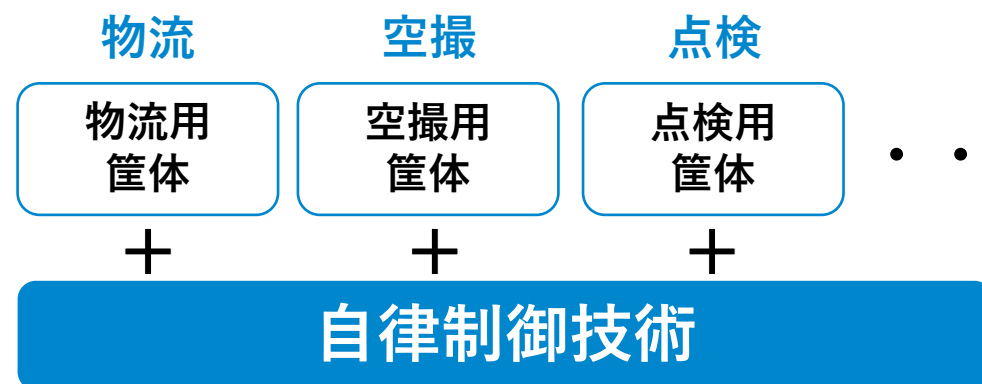
	 日本	 米国	その他 ■ 当社の展開
消費者向け	主に中国製の ホビー用ドローンが主流	主に中国製の ホビー用ドローンが主流。米国製のドローンも展開	
産業向け			 インド
空撮 (点検、測量含む)	主に中国製が主流。セキュリティ対応としての国産製品への置き換えは民間では緩やか	中国製が利用されていたが、「脱中国」が進む。米国製、フランス製メーカーが狙うも主流とはならず、ACSLは高評価をもらう	市場が形成されている途上。外国製ドローンの輸入が禁止されており、インドメーカーが存在するが小規模
物流	ACSLが日本にて最も多くの実績。Lv4の実績はACSLのみ。Lv3、Lv3.5飛行の多くがACSL機体	長距離飛行のため、米国製のVTOL(固定翼)機体が主流	 台湾
政府向け (防災、公共サービス)	主に中国製が主流。セキュリティ対応したドローンの導入として置き換えが進む。ACSLとしては直近に防衛省等の導入実績	規制レベルで中国製ドローンの排除が進む。米国製、フランス製機体が狙うも主流とはならず、ACSLが今後の展開を目論む	米国同様に脱中国の流れが進む。現地企業も存在するも小規模であり、欧米のメーカーも注力は低い
軍事向け	上記政府向けに含まれる	米国製、フランス製メーカーが最も注力	

自律制御の力でロボットと人の共存を実現し
社会インフラをバージョン・アップする
グローバルメーカー

コア技術の自律制御システムを使い顧客要望に応じたカスタム化・技術検証を実施。
技術検証で有効と評価できた用途について、量産型の専用機体を開発する

ソリューションの作り込み

ACSLは独自開発の自律制御システムを有しており、拡張性が高く、顧客要望に応じたカスタム化が可能



用途特化型機体の販売

技術検証にて有効と評価できた用途について、用途特化型機体として量産開発・製造を実施



当社の競争優位性を鑑みた収益性の改善を目的とした「選択と集中」を早急に実施

展開中の取り組み

当社の競争優位性

注力する領域

注力領域1 小型空撮



SOTEN (上市済)
次世代の小型空撮機体
開発 (SBIR¹ 25/12終了)

経済安全保障に適合した機体開発
国内で有数の小型空撮機体量産
メーカー

国内：防衛・災害対応（官公庁）
海外：脱中国製品が加速する米国、
台湾に注力。公共系企業の
点検・検査から防衛・災害
対応に拡大

注力領域2 物流



日本郵便との資本業務
提携
物流専用ドローンの
機体開発
社会実装に向けた継続
的な実証実験

唯一のレベル4型式認証を取得した
高い技術力
国内で豊富な実証実験の実績
日本郵便と社会実装を目的とした
密接な技術開発・検証体制

国内：日本郵便との機体開発、
及び社会実装に向けた体制
構築

1: 中小企業イノベーション創出推進事業。経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発として23年12月から25年12月までの期間に最大26億円の補助の受領を想定



1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. **FY24/12 Q2業績と事業ハイライト**

3. 参考資料

総括

売上は好調で年間目標比82%を受注済。
インドの大型案件を2Qにて計上。

限界利益率は高い水準を維持。研究
開発費が先行するもSBIRを除いた研
究開発費は前年同期より削減

売上高

売上高

20.5 億円

前年同期比 +291%

売上高+受注残

27.5 億円

インドの大型案件を2Qにて計上。売上高と受注残の合計は
年間目標に対して82%となっており好調

利益率

売上総利益率

5%

前年同期比 +6.7pt

既存事業¹ 限界利益率

58%

前年同期比 ±0pt

既存事業の限界利益率は前年同期と同様、高い水準を維
持。全社の売上総利益率は昨年比より改善

営業利益

-10.26 億円

前年同期比 -1.45億円

SBIR研究開発費が費用として先行して計上。事業改革
のコスト削減効果はQ2より一部実現済み

1: インド大型案件を除いた数値

FY24/12 数値計画とQ2績の概要(連結)

FY24 数値計画に対して、Q2では売上高・利益の年間見通しは好調

[百万円]	FY24 数値計画				FY24/12 Q2業績			
	改革後 既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ) ¹	合計	改革後 既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ) ¹	合計
売上高 (受注残含)	1,500	+1,840	-	3,340	349 (1,054)	+1,700	-	2,050 (2,755)
売上総利益	70	+40	-	110	▲16	+117	-	100
売上総利益率	5%	-	-	3%	▲5%	-	-	5%
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,570	-	+1,600	3,170	863	-	+263	1,126
営業利益	▲1,500	+40	▲1,600	▲3,060	▲879	+117	▲263	▲1,026
経常利益	▲1,500		+1,200 (営業外収益)	▲1,860	▲963		- (営業外収益)	▲963
純利益	▲1,575			▲1,935	▲1,010			▲1,010

1: 収益認識は経済産業省からの検査を経て支出金額が確定したタイミングで補助金として営業外収益に計上予定。24年12月期においては24年12月期第3四半期までの支出分を計上予定。24年12月期第4四半期以降の支出については25年以降に計上予定。24年Q2時点では補助金分は未受領で今後受領予定。

FY24/12 Q2業績と前年比較

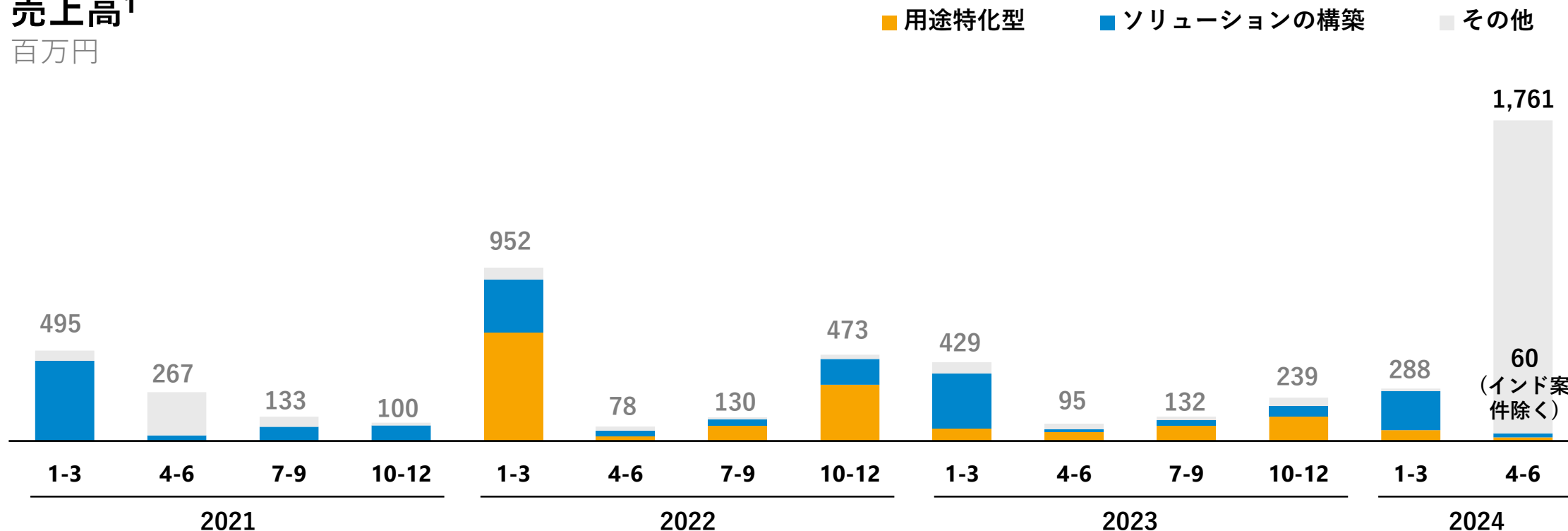
売上、受注残はいずれも前年同期を上回って推移。

SBIR研究開発費や米国子会社販管費の計上により営業損益は悪化

[百万円]	FY24/12 Q2業績	前年同期 実績	前年通期 実績	前年同期 比較	概要
売上高	2,050	524	896	+1,525	<ul style="list-style-type: none"> ■ インド案件の計上により前年同期に対して大きく増加。大型案件は年後半に偏重 ■ 国内向け受注残は2Q末時点で6.58億円と前年同期比 +190% (+4.31億円)であり、確実に事業は進捗
売上総利益	100	▲9	▲235	+109	<ul style="list-style-type: none"> ■ 限界利益率インド除いた既存事業で58%と高い水準を維持
売上総利益率	5%	▲2%	▲26%	+7pt	<ul style="list-style-type: none"> ■ インド案件の寄与もあり売上総利益率は前年同期に対して増加
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,126	871	1,836	255 (内 SBIR分 263)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売管理費は前年同期より2.55億円増加。うち2.63億円はSBIRに関する研究開発費 ■ SBIRを除いた研究開発費は前年同期比で減少
営業利益	▲1,026	▲880	▲2,071	▲145	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上増加も、SBIR研究開発費の計上及び米国子会社販管費の計上により前年同期比で悪化
純利益	▲1,009	▲935	▲2,544	▲74	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特別損失として希望退職の実施に伴う特別退職金をQ1に計上

インド案件の計上により前年同期に対して大きく増加

売上高¹
百万円

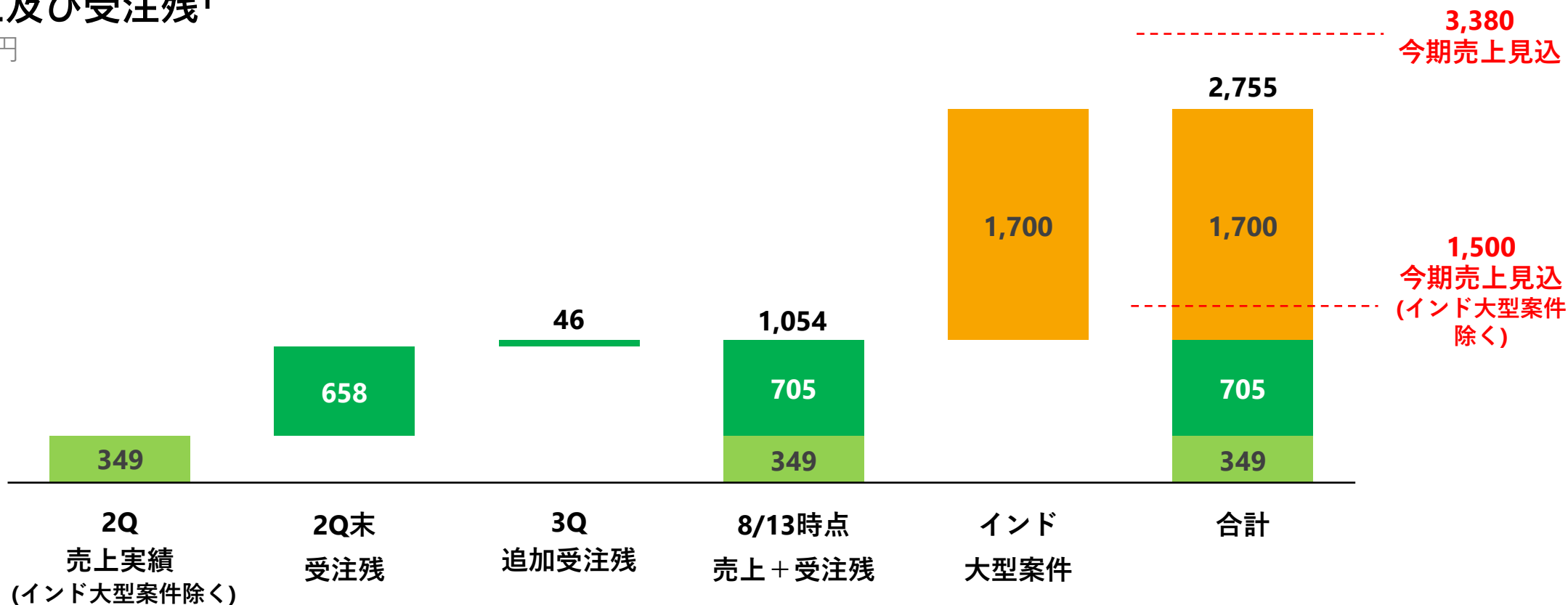


1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算

今期売上見込み15億円(インド除く)に対して売上と受注残の合計は約10.5億円

売上及び受注残¹

百万円



1: 受注残は本資料公開時点(24年8月13日)にて注文書等を受領している案件の金額合計

米国においては販売・マーケティング活動を本格化し、大きな関心を獲得。
インドにおいては受注案件を売上計上

米国 マーケティング活動の本格化

- 23年に輸出許可を取得し、米国代理店を通じてエンドユーザーへの販売を開始
- 合計5社とMOUを締結し、8社の販売代理店を通じ、全米に展開を開始
- 米国の世界最大級ドローン展示会「XPONENTIAL 2024」にSOTENを出展
- 脱中国化が進む米国にてSOTENはNDAA¹準拠、競争力を持った価格等が高く評価され、米国の設備点検企業から高い関心と期待を獲得
- 脱中国を目指す、現地のインフラ点検会社におけるドローンを用いた比較試験において、米国製ドローンと比較して良好な結果を獲得

インド 大型案件

- 現地パートナー企業の現地での検収を終え、2Qに売上として計上

台湾 販売体制構築

- 同国での製品販売、拡販連携を代理店と継続

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

米国における脱中国製ドローンの動きは加速しており、NDAA¹準拠したドローンへの需要が高まっている

米国におけるドローンに関する規制の推移

- 2020** 製品が米国の国家安全保障に影響を与える可能性があるとして**DJIがエンティティリスト**に追加
- 2021** 外国の敵対者によって製造されたり、重要な電子部品を含むドローンの調達を防ぐことを目指した**Executive Order 13981**が署名
- 2023** NDAAとして政府関係者のサプライチェーンにおける**特定の中国製半導体製品の禁止**
- 2024** **Countering CCP Drones Act(中国共産党によるドローンの使用に対抗するための法案)**が、米国下院で導入され、通過

米国の顧客動向

- これまで米国の電力会社などは送電線の点検、変電所の監視、重要インフラの評価など、**ドローンを用いたワークフローに投資**
- 規制強化の可能性と安全保障上の懸念の高まりから、中国製ドローンの利用を見直し、企業は**NDAAに準拠したドローンへの移行を推進**
- これらのドローン进行评估する際、重要な検討事項は、**既存のドローンのワークフローの効率性を維持しながら、さらなる改善が可能かどうか**が重要

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

米国において23年12月にSOTENを販売開始。インフラ系企業との戦略的パートナーシップ(MOU)の締結に加え代理店、販売店を拡張中

米国におけるMOUの締結



米国ドローン市場をリードする**ディストリビューター**



インフラ企業などに対しドローンソリューションを提供する**企業**



鉱業や重要インフラの点検においてドローンサービスを提供する**企業**



フォーチュン500にリストされる**ミズーリ州最大の電力会社**



21カ国で農業とインフラの関連事業を展開する**グローバル企業**

米国における販売代理店

8社の販売代理店を通じ、全米に展開を開始

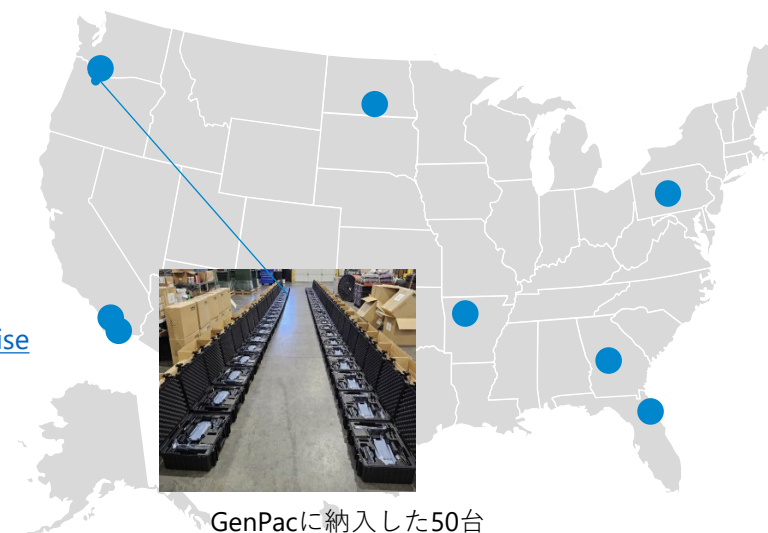
[Blue Skies Drones](#)
Washington

[General Pacific](#)
Oregon

[Frontier Precision](#)
North Dakota

[Advexure Enterprise](#)
California

[DronesMadeEasy](#)
California



[Volatus Drones](#)
New York

[Unmanned Vehicle Technologies](#)
Arkansas

[Gresco Utility Supply](#)
Georgia

[Frontier Precision](#)
Florida

GenPacに納入した50台

NDAA準拠は当社および当社製品の米国における信頼性と競争力を高める

米国における背景

- 中国製ドローンメーカーのDJI社は、2020年より米国国防総省の「中国軍事関連企業」に指定
- 2022年、NDAAによってロシア製や中国製のドローンの政府調達が禁止²。中国製製品の排除に向けた動きが加速

米国におけるSOTEN、TENSO

- SOTENは23年に全米に展開以来、NDAA準拠、競争力を持った価格が設備点検企業から高く評価、関心を得る
- TENSOは、当社の米国大手クライアント³の製品アップデートのニーズに迅速に対応し開発
- TENSOの優位性
 - NDAAに準拠、セキュア
 - 使いやすさ、高い効率性・パフォーマンス
 - IP43、高い防塵・防水性能
 - 小型空撮ドローン専用



SOTEN



スマートコントローラー「TENSO」

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

2: <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/senate-bill/2502> (American Security Drone Act of 2020)

3: ACSL, Inc.は、フォーチュン 500 にリストアップされるミズーリ州に拠点を置き電気・ガスサービスを提供している Ameren Corporation やニューヨーク電力公社 (NYPA) などの大規模な公益企業、テキサス州に拠点を置き全国規模で鉱業や重要インフラの点検においてドローンサービスを提供している Firmatek, LLC.などと連携し、米国市場での顧客からの信頼と製品の最適化に向け、継続的な製品のアップデートを行っている

実際の物流オペレーションを考慮した設計・仕様により、物流分野でのドローンの社会実装の加速に向けて取り組む

日本郵便とACSLの取り組み

- 2021年6月に、日本郵便株式会社および日本郵政キャピタル株式会社と資本業務提携契約を締結し、物流専用ドローンの開発に取り組んできた
- 人手不足・高齢化・業務の急増という社会インフラが抱える課題の解決を目指す
- 2023年3月に日本初となる「レベル4」（有人地帯での目視外飛行）に対応した第一種型式認証を取得
- 2024年3月、兵庫県豊岡市において「レベル3.5¹」での配送試行

新機体の概要

- 物流オペレーションが簡単に、また社会受容性を意識したデザインを重視
- 荷物は機体上部から簡単に収納、到着時には、機体下部から自動的に荷物を切り離す
- 従来機体と比較して、積載重量は増加(5.0kg、100サイズ相当)、最大飛行距離も延長(35km)



PF4-CAT3

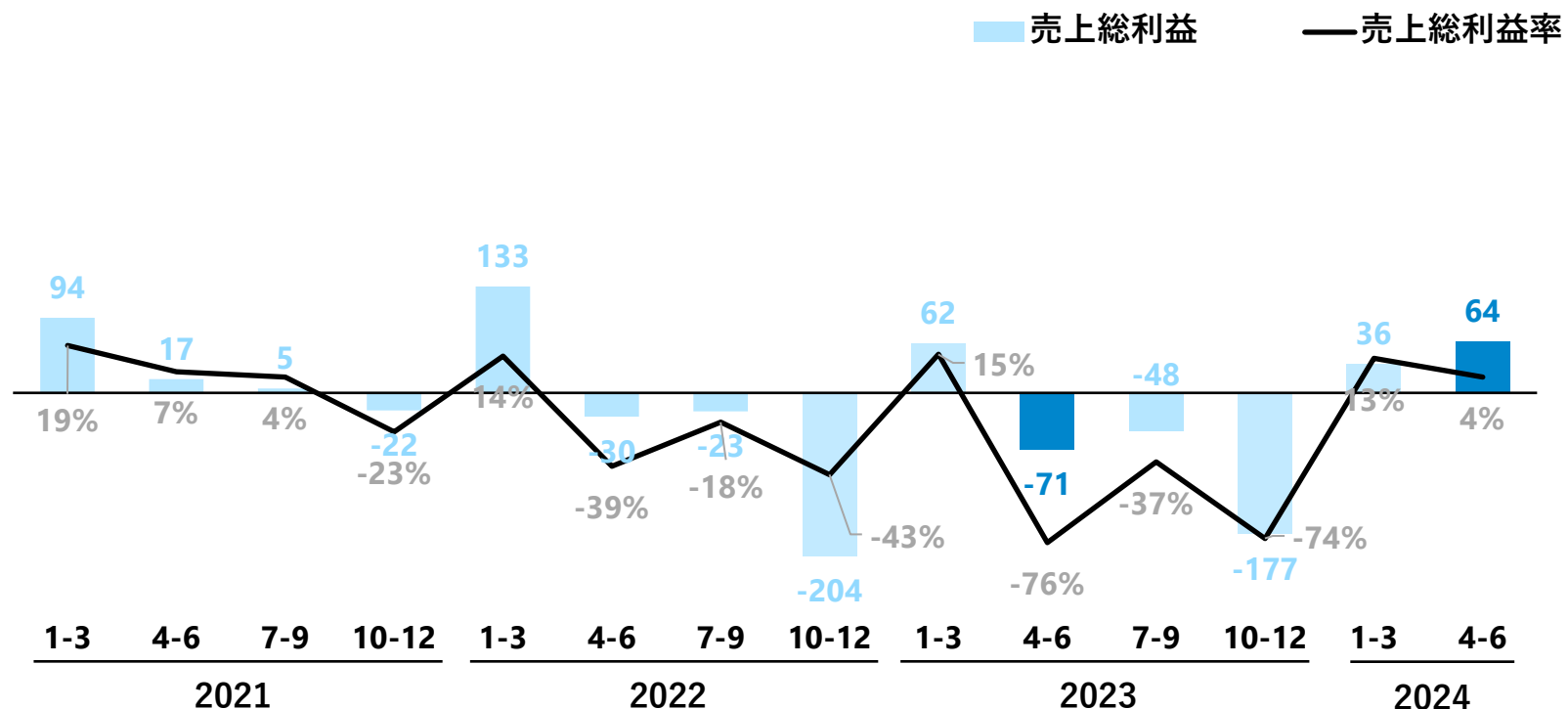
1: レベル3.5飛行は従来のレベル3（「無人地帯における補助者なし目視外飛行」）で必要とされる立入管理措置（補助者・看板の配置）が、デジタル技術の活用(機上カメラ)、無人航空機操縦者技能証明の保有、及び保険への加入を条件として、それらの立入管理措置を撤廃し、道路や鉄道等の横断を容易化する飛行方法

売上総利益と売上総利益率

前期Q4から売上総利益率が改善し、売上総利益は黒字計上。前年同期比では、売上高の増加に伴い売上総利益、利益率いずれも増加

売上総利益と売上総利益率¹

百万円



- 前期Q4から売上総利益率が改善し、売上総利益は黒字計上
- 前年同期比では、売上総利益増加、売上総利益率はプラスに改善
- 前期Q4は在庫の評価損に伴い、一時的な減少要因含む(1.4億円)

1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算。22年以降は12月期決算

セグメント別の限界利益率¹

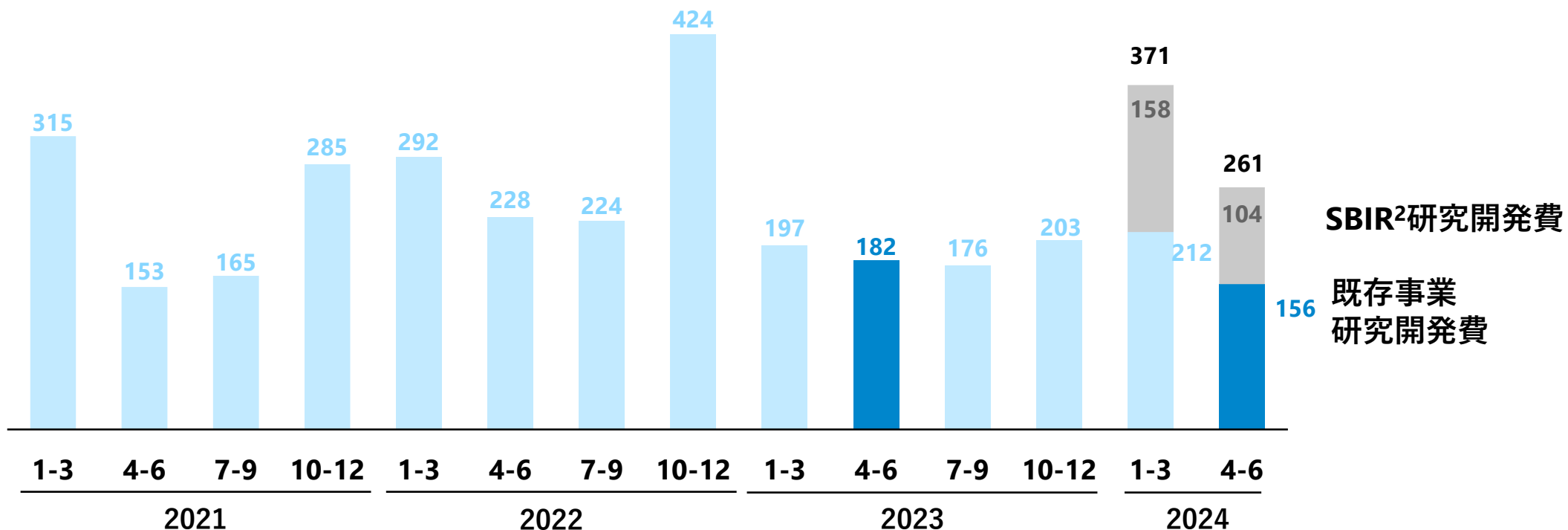
限界利益率としてSOTENは約40%、ソリューションは60%以上を維持

		FY22/12通期実績	FY23/12通期実績	FY24/12 Q2累計
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	9.3	2.0	0.6
	機体台数(台)	645	101	39
	限界利益率(%)	20	46	40
ソリューション 作り込み (実証実験、 評価機体販売)	売上高(億円)	5.0	3.3	2.3
	限界利益率(%)	54	61	65

1: 製品別の限界利益は売上高から変動費を除いた利益。SOTEN、機体販売の場合は売上高から材料費、実証実験の場合は直接外注費を除いた利益と定義。
売上総利益は限界利益から労務費、製造経費を除いた数値。

SBIR²に関する研究開発費の計上により、全体では増加。SBIRを除いた既存事業の研究開発費は前年同期より削減

研究開発費¹
百万円


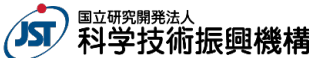



1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算。22年以降は12月期決算

2: 中小企業イノベーション創出推進事業。経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発として23年12月から25年12月までの期間に最大26億円の補助の受領を想定

技術開発に関する大型の国家プロジェクト3件に採択

SBIRに係る事業者に採択され2026年度までに約26億円の補助金を受領予定。
また、総額最大10億円、事業規模1億円のK Programも2件採択

	プロジェクト目的	ACSLの実施概要	実施期間・金額
 SBIR (中小企業イノベーション創出推進事業)	中小企業による研究開発を促進し、革新的かつ優れた技術を速やかに社会実装に繋げるための大規模技術実証事業	<ul style="list-style-type: none">■ 経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発■ SOTENの開発で得た知見、市場からのフィードバックを活かし、国内及び海外における小型空撮ドローンの需要に対応	<ul style="list-style-type: none">■ 2023年12月～2025年12月(予定)■ 補助金の金額：最大26億円
 K Program (経済安全保障重要技術育成プログラム)	日本が国際社会において確固たる地位を確保し続ける上で不可欠な先端的かつ重要技術を育成	<ul style="list-style-type: none">■ 過酷な環境下で、自律的な群飛行¹を実現できる制御技術・システム構築の研究開発■ 複数ドローンが自身の空間位置を自己位置推定・把握し、各機体間で共有する技術の開発	<ul style="list-style-type: none">■ 2024年4月～2028年3月■ 研究開発費：総額最大10億円²
 K Program (経済安全保障重要技術育成プログラム)	同上	<ul style="list-style-type: none">■ 自律制御・分散制御機能を搭載する小型無人機のハードウェア開発に向けたスタディ■ 国内外の先端技術の調査として、既存の小型無人機製品の解析や研究開発の動向調査を行い、競争力のある機体開発の方向性を定める	<ul style="list-style-type: none">■ 2024年5月～2025年3月■ 事業規模：1億円以内

1: 複数のドローンが同時に協調して行う飛行

2: 実際の金額については、今後予定されている国立研究開発法人科学技術振興機構(JST)やプログラム・オフィサーとの協議などを経て決定

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY24/12 Q2業績と事業ハイライト

3. 参考資料

FAQs (業績について)

項目	質問	回答
マクロ	世界的に軍需・防衛の拡大が見込まれる中で当社への影響はあるか	当社は攻撃目的のドローン技術の開発、技術提供は行わない方針。一方で、経済安保意識の高まりから、政府系機関がドローン活用において中国製ドローンの代替を加速させており、国産化ないしは同盟国等からの調達の流れが強くなることが見込まれる。
マクロ	半導体不足はの現在への影響はあるか、また今後の見通しは	2022年は半導体不足、価格の高騰が継続し、粗利に対して6億円程度のマイナスの影響が発生。対応として設計変更等を実施した結果、23年より限界利益率が回復。
国内	防衛省との取り組みについての今後の見込み	防衛装備庁よりSOTEN 3.7億円の大型案件を受注したことに加えて、防衛省航空自衛隊の空撮用ドローンとしても採用が決まった。加えて、ドローンメーカーとして初めて一般社団法人日本防衛装備工業会の正会員として承認された。防衛省は国内においても経済安保、セキュリティ対応の関心が高く、当社の強みを活かせる分野として認識しており、今後も注力分野と考えている。
海外	米国の進捗および具体的な販売次期、今後の見込みは	ディストリビューター、エンドユーザー含めて5社とMOUを締結済み。8社の販売代理店を通じ拡販を想定。23年11月に輸出許可を取得し、23年12月に50台を販売をディストリビューターに販売。すでにディストリビューターからの販売を終えており、24年の販売について協議中。中国製ドローンへの規制強化、9月開催の展示会を踏まえ年後半の販売を見込む。
海外	台湾の進捗および具体的な販売次期、今後の見込みは	現地販売代理店と代理店契約を締結。すでに現地でのデモ等を実施しており、評価を頂いた状況。現在、製品販売に向けた輸出許可を申請しており、販売計画について先方と計画中
海外	インド大型案件の具体的な内容は	インドパートナー企業に対して地上走行ロボットの調達・供給を行うプロジェクトを17.0億円で販売。現地での検収を終え、受注していた分を2Qに計上。利益率は想定より高い水準を達成。
今期業績	今期計画に対する進捗状況は	インド大型案件を除いた15億の売上に対して、本発表時点で受注残が10億円以上あり、売上の積み上げは順調。コスト面は2月に実施した構造改革の効果がQ2以降から実現し寄与。
今期業績	今期の計画について売上高の製品構成、海外比率は	インド大型案件を除いた15億の売上においてSOTEN販売がメインであり、加えて、国内における物流分野等の実証実験、既存機体の販売などが含まれる。24年3月に発表した防衛装備庁の納入は計画に織り込み済み。国内海外売上比率は国内がメインであるものの、米国の販売拡大を見込む。
今期業績	コスト削減により、販売及び開発ができない可能性はないか	注力する2分野(小型空撮、物流)に限定することでリソースの最適化を目指す。希望退職を実施した後でも、現在の販売計画を達成する人員は確保。

項目	質問	回答
競争環境	ドローンメーカーは中国製メーカーが高いシェアを持っているが、どのように対抗するか	中国製メーカーはコンシューマー向けはシェアが高いものの、産業用ドローン市場においては、明確なドミナントなプレーヤは存在しない認識。また、当社の競争優位性は3点あり、①産業用ドローンとしての技術水準（自律制御技術、それぞれのユースケースに合わせた用途特化型機体、機体の認証）、②ローカルの顧客の要望に応えるための顧客オペレーションの理解、サポート体制構築、③安全保障上の懸念を除くべくセキュアで安心な機体の提供が挙げられる。直近、安全保障上の懸念が大きくなった影響により、一部の海外では中国製ドローンを明確に輸入または使用禁止にしており当社に有利な状況と認識。
競争環境	ドローンメーカーとして競合企業の出現、新規企業の参入の可能性は	ドローンの自律制御システム技術をソースコードレベルで有している企業、特に当社が採用している高度なモデルベース制御技術を実用化している企業は世界的に見ても稀であり、また、セキュリティ対応も踏まえると現在、海外企業も含めて競合は少ないという認識。また軍事向けのドローン開発を行っている企業は一定数いるも、産業用ドローン開発は稀。産業用ドローンの自律制御システム開発は実現場での検証が最重要であり、当社は強固な顧客基盤を有し、顧客との対話や実環境での実証を通して、各用途の実際の需要に合わせて開発を推進することで、当社の競争力を高めることが可能。
販売体制	海外における販売体制はどのように想定しているか	各国の状況によるが、米国においては販売機能を前提とした子会社を設置。インドにおいてはパートナー企業とJVを設置。いずれの地域においても現地での販売およびサポート体制が重要と考えており、現地ローカル企業との連携深化を進める。
リスク	一番大きなリスクは何を認識しているか	当社以外のドローンメーカーも含めたドローンの重大事故等が大きいリスクと認識。重大事故によるドローンに対する法規制の厳格化、社会的信用の低下により実用化の遅れ、また、顧客のドローン導入の遅れが予想され、当社の事業展開が遅くなる見込み。
製造体制	製造キャパシティが不足する可能性はないか	当社はファブレスメーカーとして、国内の外部パートナーに生産を委託しており、製造キャパシティ増加は対応可能。
業績	売上の季節性がどのように発生するか	当社は検収基準で売上を計上しており、機体納品であればすべての機体を納品し、顧客から検収を頂いたタイミング、実証実験であればプロジェクトがすべて終わったタイミングで売上計上する。大型のプロジェクト等は顧客企業の予算サイクルにより、年度末(10月から翌年3月)に検収、売上計上することが多くなる。一方で例年4~6月は売上計上が小さい傾向。ただし、直近は機体販売については供給側での影響があり、従前よりは年度末への集中度合いは緩和の傾向。

貸借対照表

百万円	FY24/12 2Q		FY23/12 2Q	FY23/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	5,183	+ 51%	3,430	4,203
現金及び預金	1,770	+ 45%	1,218	1,499
固定資産	997	▲33%	1,483	891
流動負債	2,228	+ 120%	1,013	1,603
固定負債	2,412	+ 67%	1,447	1,227
負債合計	4,641	+ 89%	2,461	2,830
純資産	1,539	▲37%	2,452	2,264
総資産	6,180	+ 26%	4,913	5,094

年度別の主要財務項目

百万円		決算期 ¹	FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12	FY22/12	FY23/12	FY24/12 2Q YTD
売上高			807	1,278	620	501	1,635	896	2,050
小型空撮機体	金額		-	-	-	-	939	206	66
	台数		-	-	-	-	645	101	39
その他用途特化型機体	金額		-	-	-	-	73	132	13
	台数		-	-	-	-	18	26	1
実証実験	金額		293	866	370	124	397	337	215
	案件数		81	112	82	41	71	52	22
プラットフォーム機体	金額		384	304	145	67	103	67	23
	台数		106	101	46	18	27	15	4
その他	金額		129	107	105	308	120	152	1,731
売上総利益			403	808	68	0	▲124	▲235	100
売上総利益率			50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	5%
販売費及び一般管理費			733	792	1,207	1,189	2,079	1,836	1,126
うち研究開発費			366	275	583	604	1,168	759	632
営業利益			▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲1,026

1: 21年3月期第3四半期以降は連結財務諸表における数値、それ以前の四半期については単体財務諸表における数値FY21/03までの決算期は4月から翌年3月まで。
FY21/12は4月~12月の変則決算。FY22/12以降の決算期は1月~12月

四半期別の主要財務項目

百万円		決算期 ¹		FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12				FY24/12	
四半期別 実績		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上高		36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	94	132	239	288	1,761		
小型空撮機体	金額								590	21	25	301	33	49	37	86	46	19		
	台数								475	6	7	157	13	16	13	59	31	8		
その他用途特化型機体	金額								3	2	60	7	34	0	46	50	12	0		
	台数								1	2	15	-	6	-	10	10	1	0		
実証実験	金額	1	22	22	323	14	42	67	252	16	25	103	262	5	28	40	192	22		
	案件数	2	11	15	54	6	14	21	34	2	12	23	28	4	10	10	18	4		
プラットフォーム機体	金額	4	10	13	116	15	34	17	42	17	7	37	39	9	3	15	23	-		
	台数	1	3	5	37	6	6	6	8	4	2	13	7	3	1	4	4	-		
その他		30	8	10	55	237	55	15	64	20	11	24	59	30	16	46	13	1,717		
売上総利益		▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62	▲71	▲48	▲177	36	64		
売上総利益率		▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%	▲76%	▲37%	▲74%	13%	4%		
販売費及び一般管理費		230	173	315	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495	631	495		
うち研究開発費		60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197	182	176	203	371	261		
営業利益		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲594	▲431		

1: 21年3月期第3四半期以降は連結財務諸表における数値、それ以前の四半期については単体財務諸表における数値FY21/03までの決算期は4月から翌年3月まで。
FY21/12は4月~12月の変則決算。FY22/12以降の決算期は1月~12月

海外展開等の加速に向け、財務基盤を強化すべく資金調達を実施

	概要	時期	調達金額	資金用途
第三者割当増資	<ul style="list-style-type: none"> CVI Investment, Inc.を割当先とした第三者割当 新株、転換社債(CB)、固定行使用価額の新株予約権¹を発行 	<ul style="list-style-type: none"> 新株、CBは2023年2月に払込済み CBの償還期日は27年2月 	合計35.6億円 新株: 3.4億円、CB: 13.9億円、新株予約権: 18.3億円	<ul style="list-style-type: none"> 用途特化型機体およびプラットフォーム機体の開発・評価 海外事業拡大のための研究開発費を含めた運転資金 TAKEOFFソフトウェア²の開発
海外募集	<ul style="list-style-type: none"> 欧州及びアジアを中心とする海外市場(北米除く)を対象とした普通株式の募集 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年11月に払込済み 	払込金額: 13.1億円	<ul style="list-style-type: none"> 用途特化型機体及びプラットフォーム機体の研究開発費及び量産に関わる事業投資 海外事業拡大のための研究開発費を含めた運転資金
長期借入	<ul style="list-style-type: none"> 日本政策金融公庫からの固定金利での長期借入 5年後(2029年)から元金均等返済 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年1月から10年間 	借入金額: 14.4億円	<ul style="list-style-type: none"> 海外事業拡大のための運転資金
コミットメントラインの設定	<ul style="list-style-type: none"> りそな銀行との相対型コミットメントライン契約 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年3月から7ヶ月間 	借入極度額: 10億円	<ul style="list-style-type: none"> SBIR(中小企業イノベーション創出推進事業)実施に伴う運転資金

1: 新株予約権については行使が進まない場合は資金調達ができない可能性

2: ドローンの自律飛行を行うための独自開発の地上局ソフトウェア

想定されるリスクとその対応

項目	主要なリスク	当社の認識及びリスク対応策
マクロ	<ul style="list-style-type: none"> 半導体不足・価格高騰による生産計画に対する材料調達の不足、材料費売上比率、開発費の増加 円安ドル高による海外からの調達品における価格増加 	<ul style="list-style-type: none"> 当社が利用している高出力に対応した半導体は定常時より供給不足、価格の高騰は一定継続。対応として調達の安定性を考慮した設計変更を実施した結果、23年より一定程度の原価低減。 国内サプライヤから調達している海外部品も為替影響を一部価格面に転嫁されておりコスト増加。
海外展開	<ul style="list-style-type: none"> 海外の競合に競争力で劣るリスク 法規制・現地の商慣習が影響する可能性 海外展開に伴う先行投資の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> 海外市場においては、経済安保、無人化のニーズは日本より強い場合もあり、セキュアなドローンに対する需要は大きいと見込む。SOTENの米国市場におけるデモ、その後の引き合い、販売等を通じて、十分な競争力を有していると認識。 現地の法規制、商習慣に対応するために一定程度の工数が発生する可能性。また、場所によって、現地におけるパートナー連携、連携部分の検討が必要。 海外市場における売上獲得のために、現地向けの機能開発、輸出対応、初期的な顧客獲得として先行投資を積極的に実施していく可能性。
法規制	<ul style="list-style-type: none"> 航空法等等による事業への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 12月5日に航空法施行規則等の一部を改正する省令が施行されレベル4飛行を23年3月に日本で始めて実施。現状航空法による事業への大きな影響は無い認識。
業績	<ul style="list-style-type: none"> 売上の計上およびコスト執行の不確実性及び季節性 研究開発の積極的な投資の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> 売上は国内においては前年度と同等以上を見込むも、海外市場については今後合理的な見込みを立てた時点で公表予定。季節性については、引き続き顧客の予算サイクルの影響を受けるも、SOTENの販売などは供給面により変動の可能性。 製品開発、海外展開など将来性の高い取り組みは研究開発など機動的に投資の方針。

本資料の取り扱いについて

本書の内容の一部または全部を 株式会社 A C S L の書面による事前の承諾なしに複製、記録、送信することは電子的、機械的、複写、記録、その他のいかなる形式、手段に拘らず禁じられています。

Copyright © 2024 ACSL Ltd.

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する当該記述を作成した時点における仮定に基づくものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証を行っておりません。

また、別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務数値は、日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

ACSL