



2026年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2026年5月14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。

■ FY26/12 第1四半期連結実績

- 売上高：**6.1億円（前年同期比▲12%、▲0.8億円）**。前年同期比プラスを計画するも米国向け出荷遅れでビハインド
- 受注残（日米合計）：14.7億円(前年同期：13.2億円)、**売上＋受注残で20.9億円**。
- 売上総利益率：**41%（前年同期比+30pt）**、限界利益率：**51%（前年同期比+28pt）**
- 販管費（国家プロジェクト除く）：3.2億円、**営業損失（SBIR除く）：▲0.7億円（前年同期比+1.3億円改善）**
- 経常損失：**▲0.7億円（前年同期比▲0.5億円、当期は1Qに助成金収入がなく前年同期比で悪化）**
- **見通し**：2Q累計(売上16億円、営業損失(SBIR除く)▲4.0億円)、通期(売上40億円、営業損失(SBIR除く)▲7.6億円)のいずれも計画を維持。計画達成に向けた取り組みを継続

■ 中期経営方針進捗、事業ハイライト

- **製品開発**：**Preferred Networks社と連携しK ProgramにてAI活用の自律・分散制御ソフトウェア開発を開始。SOTENの定期アップデート**実施（高磁場環境下での飛行安定性向上等）。**先端技術担当 執行役員 Niklas Bergström氏選任**
- **防衛**：**防衛省の約10億円の大型案件を受注**（24年・25年に続く連続受注）。**加えて、4月に約3億円の案件を受注**
- **北米**：売上高：**1.7億円(前年同期比+1.4億円)**。受注残4.5億円（400台受注済み、Q1売上と合わせて600台）。Draganflyと連携し2026年6月よりカナダでのSOTEN販売を開始
- **インフラ**：PF2 CAT3の型式認証を更新（2026年3月）
- **財務**：Q1期末で**現預金を約23億円確保**。25年に発行した**新株予約権約16億円は26年4月までに全額行使・入金済み**。静岡銀行と**10億円のコミットメントライン契約**を締結

ACSLは日本発グローバルドローンメーカー



企業概要

社名：株式会社ACSL

設立：2013年11月

所在地：東京都江戸川区

事業内容：

産業用ドローンの製造販売

経営陣

代表取締役Co-CEO：早川研介

代表取締役Co-CEO：寺山昇志

ACSL, Inc. CEO：シンシア ホアン

グローバルCTO：クリス ラービ



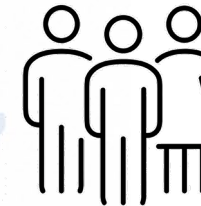
社員構成

2026年3月時点連結ベース 62人



社員に占める
エンジニア比率

約**60**%



外国籍従業員比率

約**27**%

グループ会社

ACSL, Inc. (米国子会社)

ACSL India Private Ltd (インドJV)

ACSL1号有限責任事業組合 (CVC)

ACSLの優位性

高度な自律制御技術と量産体制を武器に経済安全保障の要請に応える
 国産小型無人機のリーディングメーカー

小型無人機*1市場におけるポジショニング

	日本製	海外製
屋外 小型		A社 B社 C社 …
屋外 中型 以上	D社 …	E社 …

1: 機体総重量4kg未満

業界トップクラスの技術力

開発視点

- ① 独自開発の制御技術(FC技術、Vision技術)
- ② 経済安全保障要件適合の高信頼性機体

生産視点

- ① 小型空撮機体の量産体制

運用視点

- ① 国内唯一の第一種型式認証取得(レベル4)

強固な顧客基盤と販売ネットワーク

- ① 防衛・官公庁・民間の幅広い顧客基盤と導入実績
- ② 国内15社以上、米国20社以上の販売代理店網



1. FY26/12 第1四半期業績

2. FY26/12 第1四半期事業ハイライト

3. 参考資料

総括

売上高は6.1億円。前年同期比プラスを計画も、米国向け出荷遅れでややビハインド

粗利、粗利率は前年同期比でいずれも大きく伸長し、営業損失も縮小。前期1Qに助成金収入があったことにより経常損失は拡大

売上高

売上高

6.1 億円

前年同期比 ▲12%

期末時点受注残

14.7 億円

前年同期比 +11%

前年同期比プラスを計画していたが、米国向け出荷遅れにより前年同期比で減少

売上利益率

売上総利益率

41%

前年同期比 +30pt

限界利益率

51%

前年同期比 +28pt

製品ミックスの改善による限界利益率改善に伴い、売上総利益率は前年同期比で大きく改善

営業利益

(SBIR1費用除く)

▲0.7 億円

前年同期比 +1.3億円

経常利益

▲0.7 億円

前年同期比 ▲0.5億円

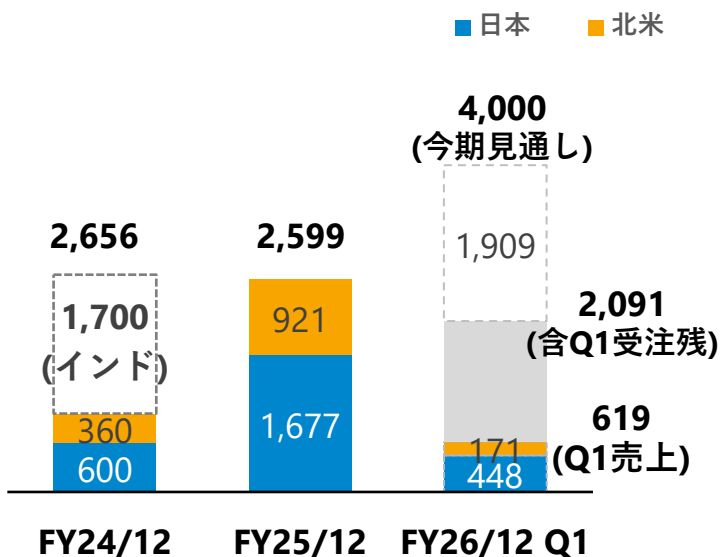
営業損失(SBIR除く)は前年同期より縮小。経常損失は当期は1Qに助成金収入がなく前年同期比で悪化

FY26/12 Q1は売上総利益率の大幅改善により、営業損失も前年同期比で大幅縮小

売上高

百万円

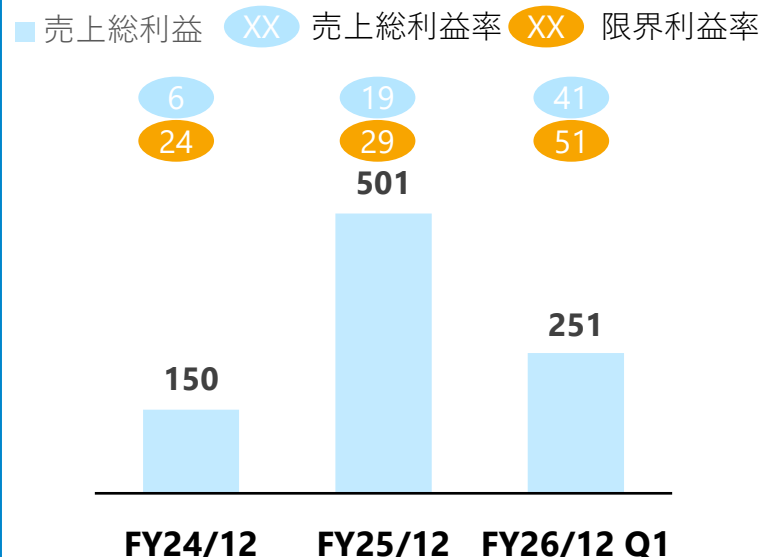
FY26/12 Q1：6.1億円（前年同期比▲12%、▲0.8億円）受注残合わせると20.9億円



売上総利益

百万円

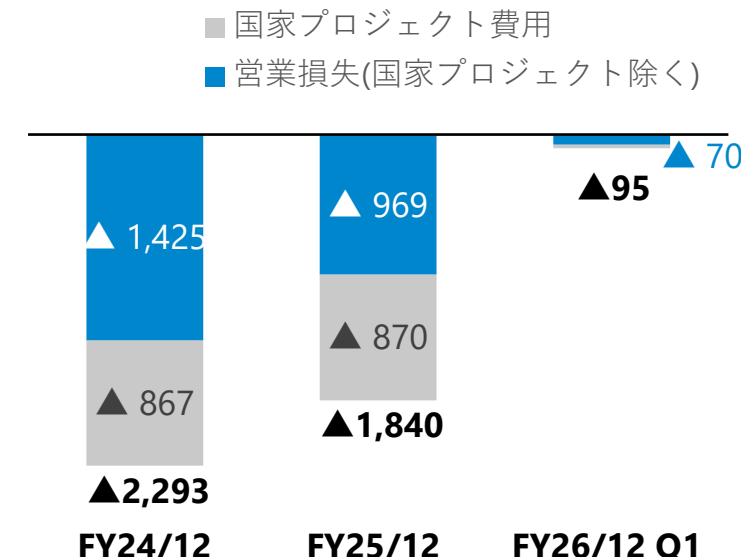
FY26/12 Q1：2.5億円（売上総利益率41%、+30pt）前年同期比+1.7億円の改善



営業利益

百万円

FY26/12 Q1：▲0.7億円（国家プロジェクト除く、前年同期比+1.3億円改善）



FY26/12 第1四半期 連結業績と前年同期比較



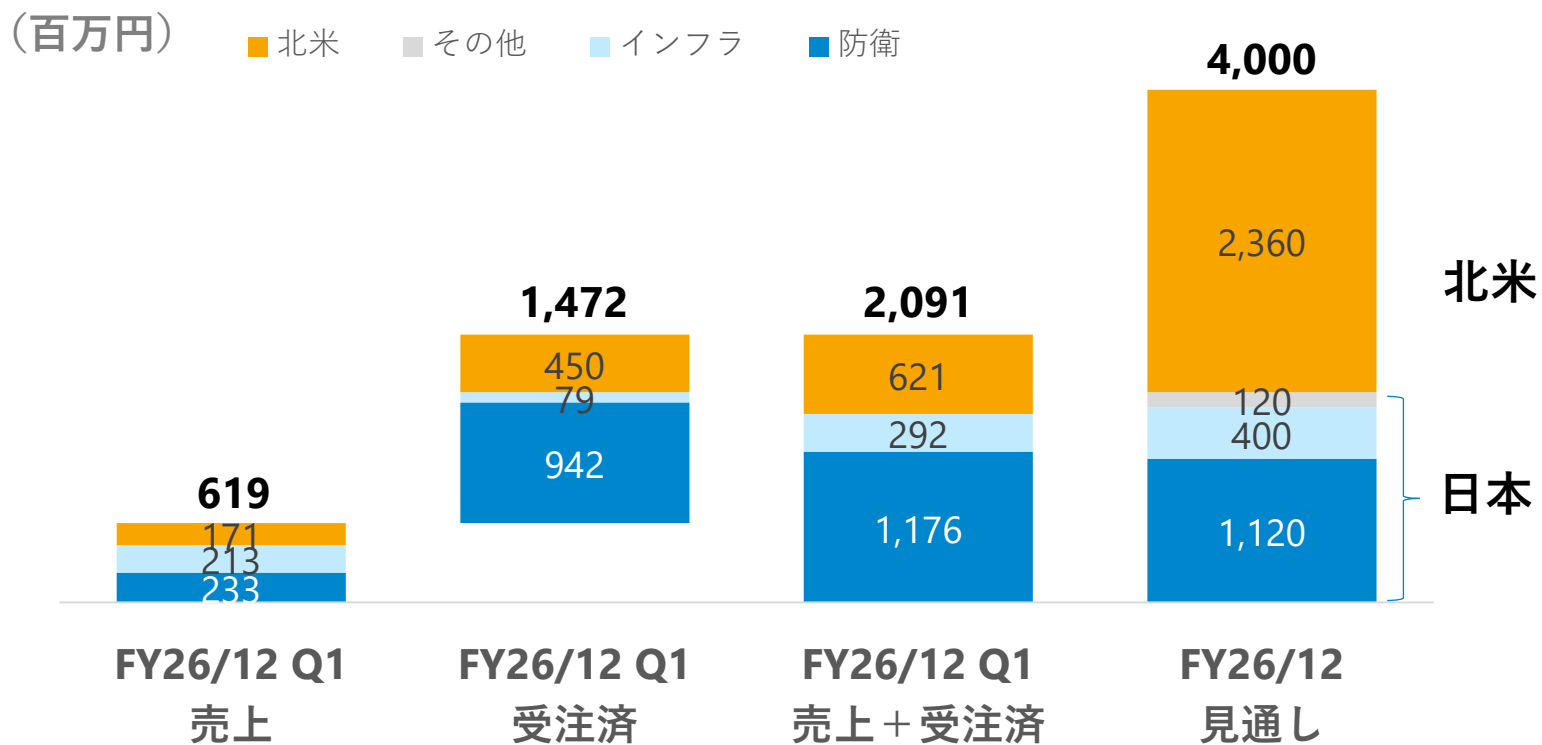
売上総利益は採算改善により大幅増、営業損失も前年同期比で縮小。
Q2、通期いずれも見通しは従来計画を維持

[百万円]	FY26/12 Q1実績	FY25/12 Q1実績	前年 同期比	FY26/12 通期見通し	(参考) FY26/12 Q2累計 見込み	(参考) FY25/12 通期実績	概要
売上高 うちインド案件除く	619	700	▲80	4,000	1,600	2,598	前年同期比プラスを計画も、米国向け出荷遅れでややビハインド
売上総利益	251	75	+175	850	420	501	高採算案件中心の構成と原価低減により大幅改善
売上総利益率	41%	11%	+30pt	21%	26%	19%	
販売管理費 (国家プロジェクト除く)	321	279	+42	1,610	820	1,470	主に一部案件対応に係る外注費及び株主数増加に伴う株式事務関連費用の増加により、前年同期比で増加
営業利益 (国家プロジェクト除く)	▲70	▲203	+132	▲760	▲400	▲969	売上総利益の改善により損失幅縮小
国家プロジェクト費用 ¹	24	36	▲11	600	600	870	国プロR&D費(SBIR)は0.2億円計上
営業利益	▲95	▲239	+144	▲1,360	▲1,000	▲1,840	営業損失は前年同期比で改善
経常利益	▲72	▲16	▲55	▲650	-	▲1,075	当期は助成金収入がなく前年同期比で悪化
純利益	▲73	▲16	▲56	▲700	-	▲1,363	Q1純損失は0.7億円

1: 国家プロジェクト(SBIR)のコストとしては販管費として先行して計上し、対応する助成金は営業外収入として計上

売上高の推移及び業績見通しとの差分

40億円の売上見通しに対して20.9億円を売上 + 受注済



日本

- 当期1Qに防衛・インフラ領域にて合計4.4億円計上
- 防衛領域において防衛省より約10億円の案件を受注するなど、当期通期見通しの大部分を受注済み
- 4月に防衛省案件約3億円を追加受注

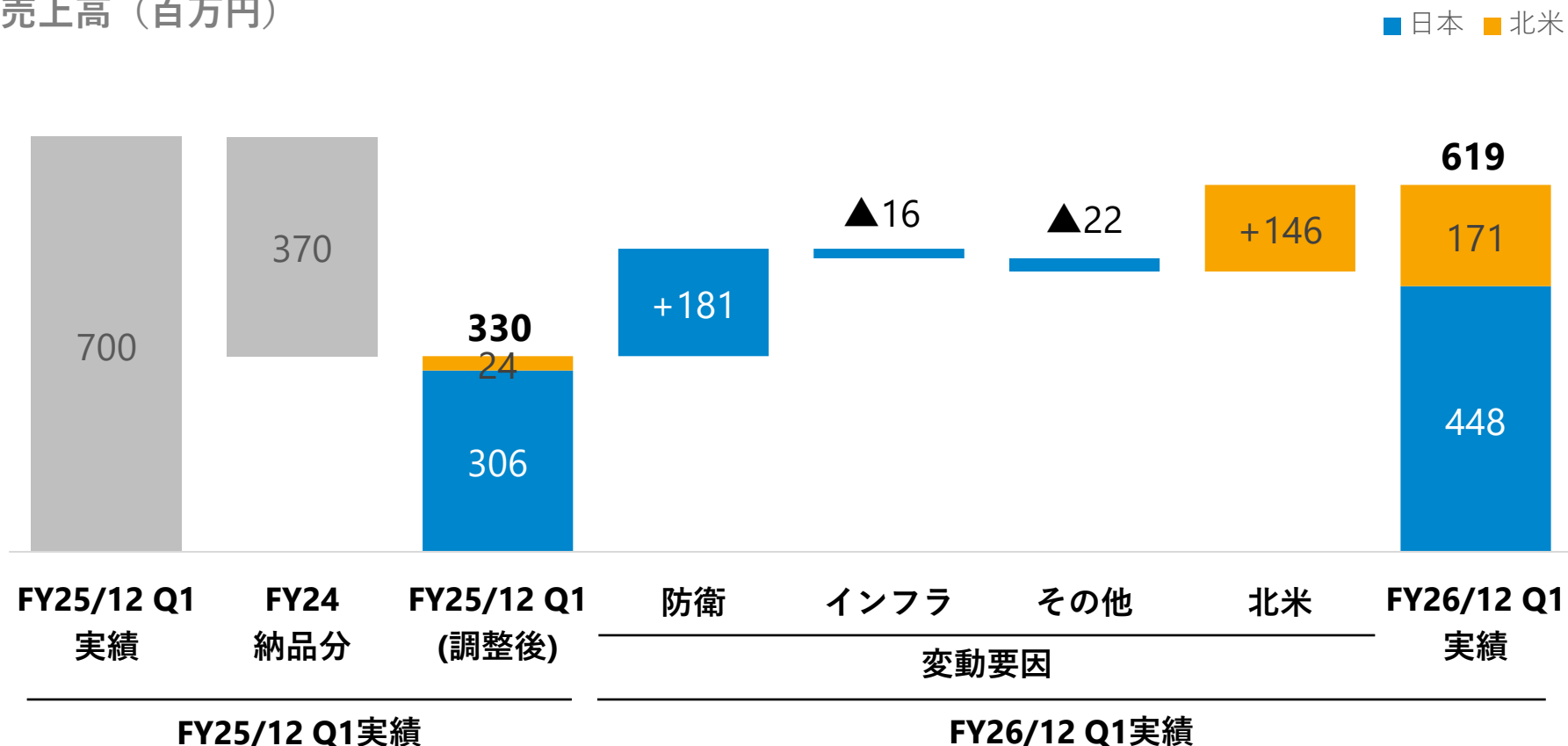
北米

- 当期1Qにカナダ向け200台を納品
- SOTENを400台受注済み。当期通期見通し1,000台以上に対し、カナダ納品と合わせて合計600台
- 1Q時点ではSOTEN機体以外のスマートコントローラー、カメラ等の販売拡大が一部遅れ。2Q見通しに向けキャッチアップ予定

売上高の推移

FY26/12 1Qの売上高は前年同期比▲0.8億円。前期(FY25)1QのうちFY24納品分を除くと+2.8億円と防衛と北米が大きく伸長

売上高（百万円）



防衛

- FY24年納品分を除いて1.8億円の伸長。継続して小型空撮機の納入を見込む

インフラ・その他

- 前年同期よりほぼ横ばい

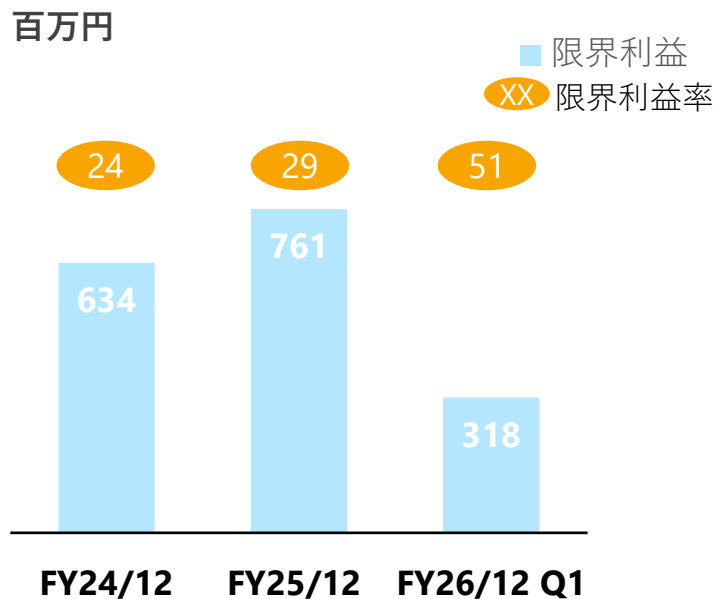
北米

- カナダ向け200台を納品し1.4億円の伸長。継続してSOTEN及び関連製品の納入を見込む

限界利益の拡大、限界利益率の上昇及び間接原価の縮小により、売上総利益が改善

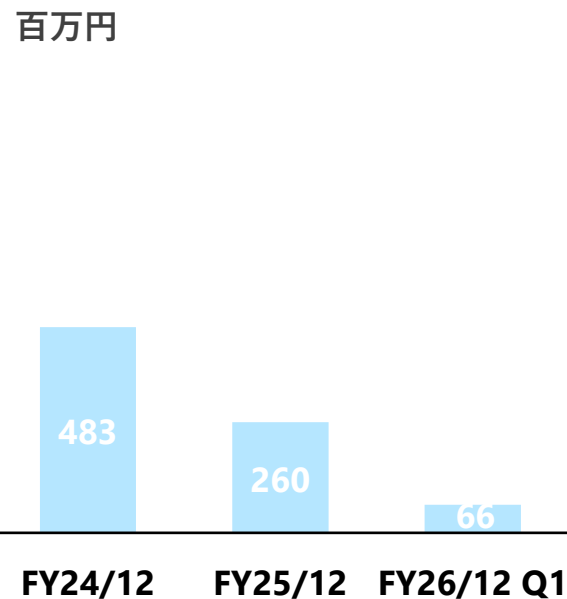
限界利益 (売上 - 直接原価)

限界利益は大幅に伸長。製品ミックス変化により限界利益率も51%に上昇



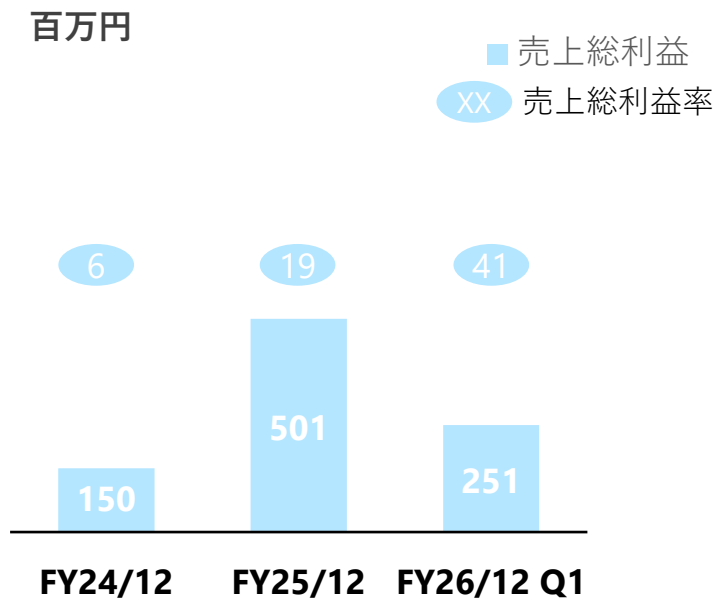
間接原価

構造改革の実施に伴い、事業規模拡大も間接原価は縮小傾向



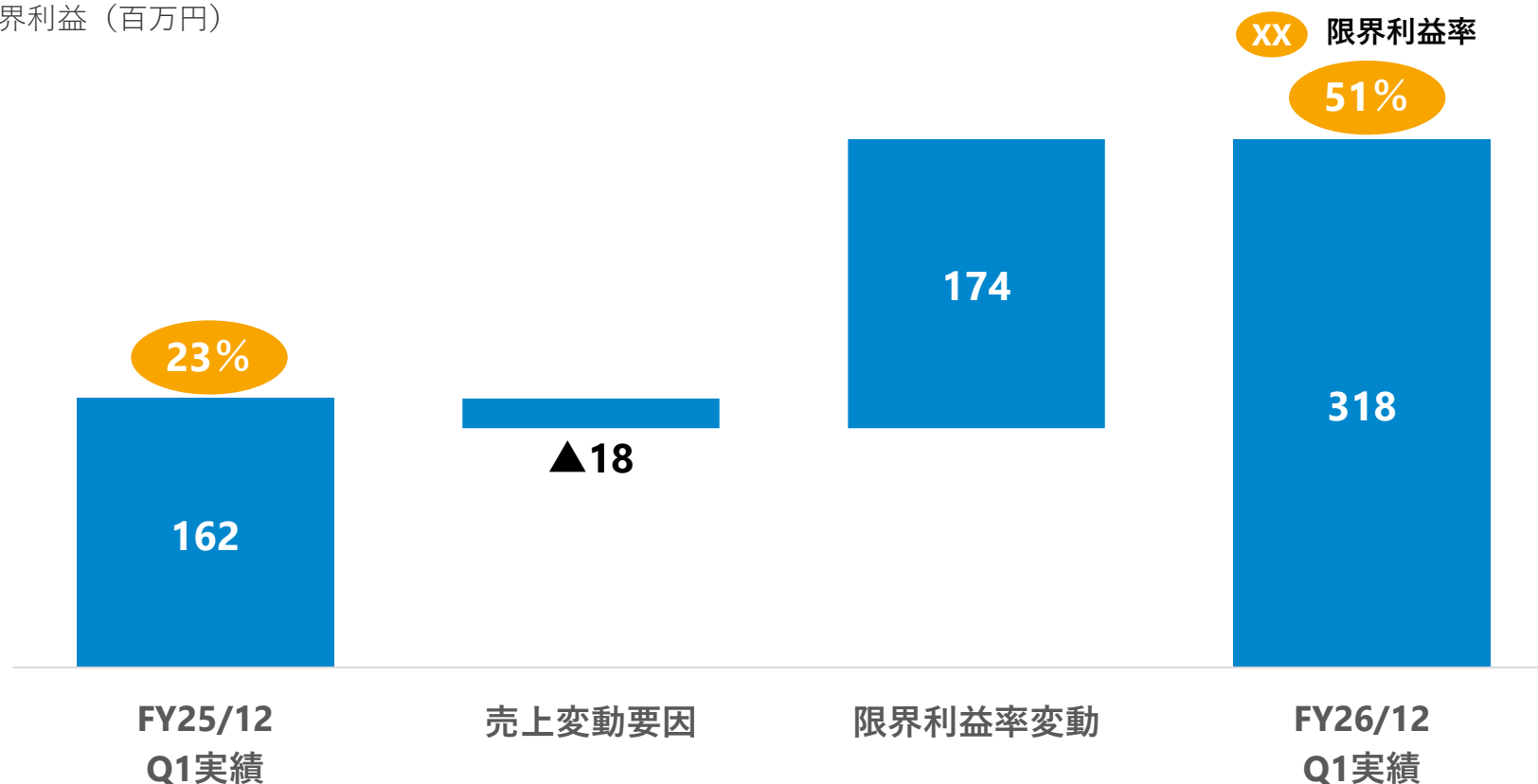
売上総利益

売上総利益は大きく拡大。売上総利益率も41%に上昇



FY26/12 1Qの限界利益は3.1億円。前年同期比で売上高の減少により▲0.1億円の悪化となるが、限界利益率改善により前年同期比+1.5億円

限界利益（百万円）



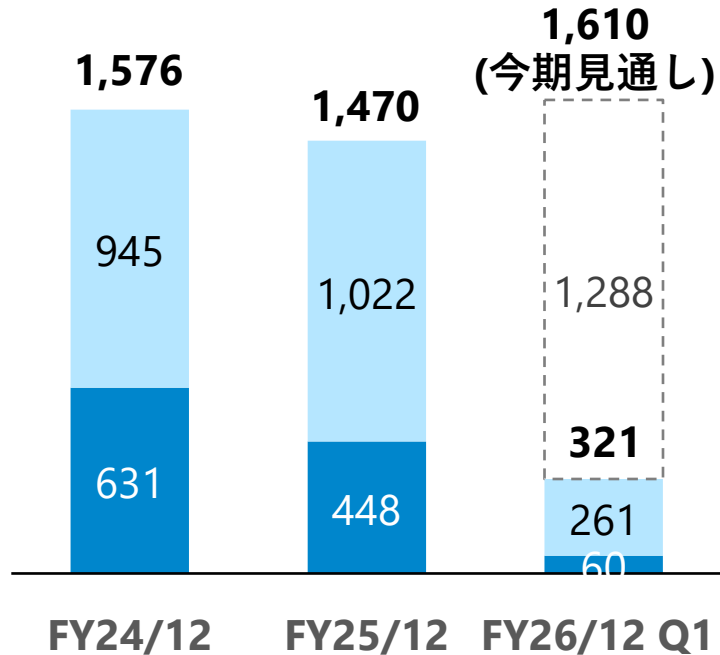
- 限界利益は前年同期比+1.5億円
- 売上高の減少により限界利益がやや減少するものの、限界利益率の改善により粗利は大きく増加
- 昨年の低利益率大型案件の影響剥落により、限界利益率は前年同期比で改善

販管費(SBIR除く)については、FY25と同様規模での事業運営をしつつ、将来的な事業成長に向けた投資を織り込む。国家プロジェクト(SBIR)費用は6.0億円を見込む

販管費(SBIR除く)

(百万円)

- 研究開発費
- 研究開発以外の販管費



国家プロジェクト(SBIR)費用

(百万円)



研究開発費(SBIR除く)

- 通期見通しではFY25と同程度の金額を見込み、費用対効果を高めつつ支出を抑制

研究開発以外の販管費用 (販売費、管理費等)

- FY26はFY25と同様規模での事業運営を維持しつつ、将来的な事業成長に向けた投資を織り込み。Q1は予算通りの執行

国家プロジェクト(SBIR)費用

- FY26は6.0億円を見込む



1. FY26/12 第1四半期業績

2. FY26/12 第1四半期事業ハイライト

3. 参考資料

基本方針と6つの重点戦略

世界中の安全・安心を支える人が頼れるメーカーとして
社内外の総力を結集して顧客の期待を超える技術・製品を開発・量産・展開。
社会/顧客/パートナー/社員/株主を豊かにする

1

先端技術による機体進化

AI等を活用した次世代の自律制御技術の確立

2

強靱なサプライチェーンの構築

複数生産拠点と経済安保を考慮した調達網の確立

3

北米事業の本格拡大

北米市場における販売ネットワークと事業基盤の強化

4

防衛・安全保障分野への貢献

国内外の防衛・公共領域で信頼される地位の確立

5

社会インフラ維持・管理の国産化

社会インフラ維持・管理領域での国産ドローン置き換え加速

6

持続的な財務基盤強化

成長投資と持続可能性を実現する財務構造の確立

重点戦略

1 先端技術による機体進化
AI等を活用した次世代の自律制御技術の確立

2 強靱なサプライチェーンの構築
複数生産拠点と経済安保を考慮した調達網の確立

3 北米事業の本格拡大 (FY28目標：25億円)
北米市場における販売網と事業基盤の強化

4 防衛・安全保障分野への貢献(FY28目標：15億円)
国内外の防衛・公共領域で信頼される地位の確立

5 社会インフラ維持・管理の国産化(FY28目標：10億円)
社会インフラ領域での国産ドローン置き換え

6 持続的な財務基盤強化
成長投資と持続可能性を実現する財務構造の確立

進捗及びハイライト

- Preferred Networks社と連携し、K ProgramにてAI活用の自律・分散制御ソフトウェア開発を開始
- SOTENの定期アップデートを実施
- 先端技術担当 執行役員 Niklas Bergström氏を選任

- Q1売上高1.7億円(昨年比+1.4億円) (カナダ向け200台納品)、Q1末受注残4.5億円 (400台)
- Draganflyと連携協定を締結、2026年6月よりカナダでのSOTEN販売を開始。Draganflyの販売・サービス網を通じた顧客展開を推進

- 防衛省が実施した入札に伴い約10億円の大型案件を受注 (FY24: 3.7億円、FY25: 5.2億円に続く3年連続受注)
- 陸自・空自への機体販売実績あり。保守メンテ・SW連携も検討中。海自・装備庁向けへの提供領域拡大を推進

- PF2 CAT3の型式認証を2026年3月9日付で更新完了。運用継続性を確保し採用・提供領域の拡張を推進

- 現預金として約23億円を確保。FY25に決議した新株予約権約16億円は2026年4月までに全額行使・入金済み
- 静岡銀行と10億円のコミットメントライン契約を締結

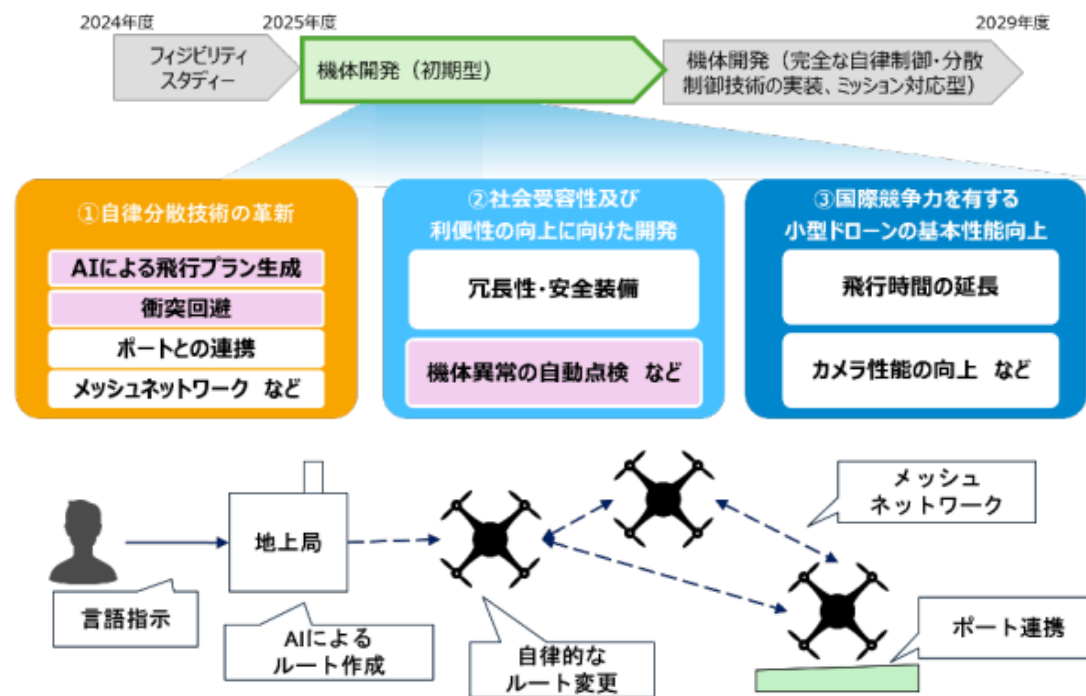
自律制御・分散制御ドローン向け AI 技術開発を開始

Preferred Networks社と連携し、自律制御・分散制御ソフトの高度化を推進

概要

- K Program 「小型無人機の自律制御・分散制御技術の研究開発」事業において、**AI を活用した小型ドローンの研究開発**を実施
- AI ソリューション・製品開発を行う **Preferred Networks** に **AI を活用した高度な自律制御・分散制御に対応するソフトウェア開発**を委託
- **重点開発テーマ**
 - ・ **生成AIで飛行プランを自動生成**し、環境変化に応じて再構築
 - ・ AI物体認識による **高度な障害物回避**
 - ・ **機体異常の兆候を検知**する自動点検
- 高度な自律制御技術の確立を図り、**飛行の安全性・信頼性を向上**

K Program 事業イメージ



国産ドローン「SOTEN」の定期アップデートによる現場運用性の向上

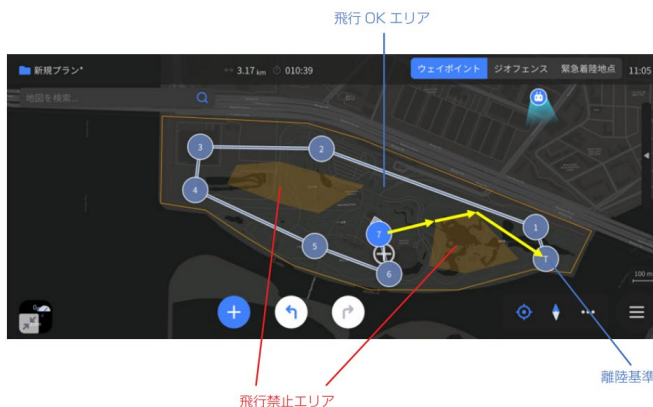
高磁場環境下での飛行安全性および現場運用性を継続的に向上

SOTENのアップデート

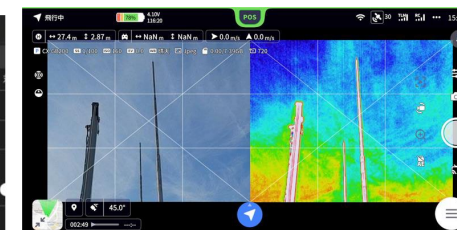
- 2026年4月10日、国産小型空撮ドローン「SOTEN（蒼天）」の定期アップデートを実施
- 顧客のフィードバックを反映し、現場での運用性を継続的に向上
- 受注開始以降、複数回にわたるファームウェアの更新を実施済み
- 今後も製品の進化を通じて信頼性と現場適応力を強化し、政府調達や防衛、インフラ点検など様々な分野で、顧客の現場ニーズの対応を継続

アップデート概要

- 進化①高磁場環境下での飛行安定性を向上：送電線・鉄塔付近などでの安全な飛行を支援
- 進化②飛行禁止エリアを回避する自動帰還機能を追加：緊急時の安全かつ確実な帰還を支援
- 進化③現場での作業効率を高めるUIを改善：点検・防衛分野での運用性を向上



飛行禁止エリアを回避する経路生成イメージ



グリッド線表示イメージ

執行役員 先端技術担当として、Niklas Bergström (ニクラス ベルグストロム)氏を選任



選任背景

- 先端技術研究をグローバルな視点から専任でリードする体制の強化が必要との判断
- Niklas 氏は、先端技術研究を牽引し、次世代の自律制御技術および関連技術の確立に向けた研究開発を推進

経歴

- 2017年4月よりACSLに参画
- 以前は東京大学情報理工学系研究科創造情報学専攻特任助教、東京大学情報理工学系研究科創造情報学専攻特別研究員
- スウェーデン王立工科大学（KTH）博士課程終了

北米事業 FY26Q1の進捗と拡大に向けた打ち手

FY28売上目標25億円に向け、重点領域での案件創出とカナダ販売体制の強化を推進

目標・現状踏まえた方針

目標(FY28) : 25億円

現状

- 脱中国規制強化で代替需要が顕在化
- 規制対応済みメーカーが限られ供給者は少数
- SOTENは2023年より販売し販売網を拡大中

方針

- 重点領域としてインフラ・Public Safetyにフォーカス
- 現地の協業・連携強化
- 現地向け機能・製品の開発

事業進捗とKPI

Q1売上高

1.7億円

前年同期比

+1.4億円(+493%)

カナダ向け200台販売済み

Q1末受注残

4.5億円

前年同期比 +13%

400台受注済み

(今期売上目標 : 1,000台)

販売店向け出荷数量¹

前年同期比 7倍

当社販売先の総代理店からの出荷数。2026年からカナダにおける本格展開開始

マーケティング

ウェビナー3回

導入事例1件

Podcast1件

LinkedInフォロワー+18%

今後の対応

実行確度の改善 :

- 機体本体に加え付属品(カメラ、コントローラ)の販売の推進
- 米国向け機能開発の推進、受注から検収までのプロセスを改善

案件創出を加速 :

- 重点領域で露出を増やし商談を積上げ

販売と販促を強化 :

- ディーラー販促の仕組み化。カナダ展開を本格化

ACSL, Inc. カナダ市場での本格展開開始

Draganflyと連携しSOTEN販売開始と技術統合を推進

背景

- 経済安保を背景に、北米で**脱中国ドローン需要**が拡大
- 米国ではNDAAによりロシア・中国製ドローンの政府調達が制限
- **カナダでも同様の規制導入**が想定され、Public Safety等で需要が見込まれる
- 公共安全分野等での活用を起点に、販売拡大とソリューションの拡張性を強化
- 2025年12月 Jamと販売代理店契約締結、**SOTEN 200機を受注**¹

概要

- Draganflyと連携し、**カナダでSOTENの販売を2026年6月より開始**
- Draganflyの販売、サービス網を通じて顧客展開を推進
- **技術統合を開始**し、Draganfly製ドローンの一部を当社カメラペイロード及びスマートコントローラーに対応予定

Draganflyについて



- カナダ拠点でドローン及びソフトウェアを開発、販売する上場企業
- 中大型機体を含む自社製品の開発・販売実績

1: 2025年12月にJamと販売代理店契約を締結しSOTEN 200機を受注済。
Jamを起点とした商流により、Draganflyがカナダでの販売と顧客展開を担う。

防衛分野における当社の取り組み

防衛分野において、機体導入の拡大に加え、運用支援 保守、SW連携までを含む提供領域の拡大を進める

目標・現状踏まえた方針

目標(FY28)：15億円

現状

- 防衛関連予算の拡大で市場機会が拡大
- SOTENの納入実績等を起点に採用が進展

方針

- 量産機体起点に提供領域を拡大

防衛分野における当社製品、サービスの導入状況

	機体販売 (小型空撮)	機体販売 (小型空撮以外)	運用支援 保守メンテ	システム接続 SW連携
陸自	✓ (Done) FY26Q1に 約10億円受注 26年4月に 約3億円受注	✓ (Done)	✓ (Done)	✓ (Done)
空自	✓ (Done)	✓ (Done)	In progress (検討中)	In progress (検討中)
海自	In progress (検討中)	In progress (検討中)	In progress (検討中)	In progress (検討中)
装備庁	-	-	-	In progress (検討中)

✓ (Done)は納入実績あり、または案件獲得済み、In progressは先方と検討中、-は未検討であることを示す。

今後の対応

機体販売：

- 重点組織での採用拡大と計画化（案件の確度向上）

運用支援・保守：

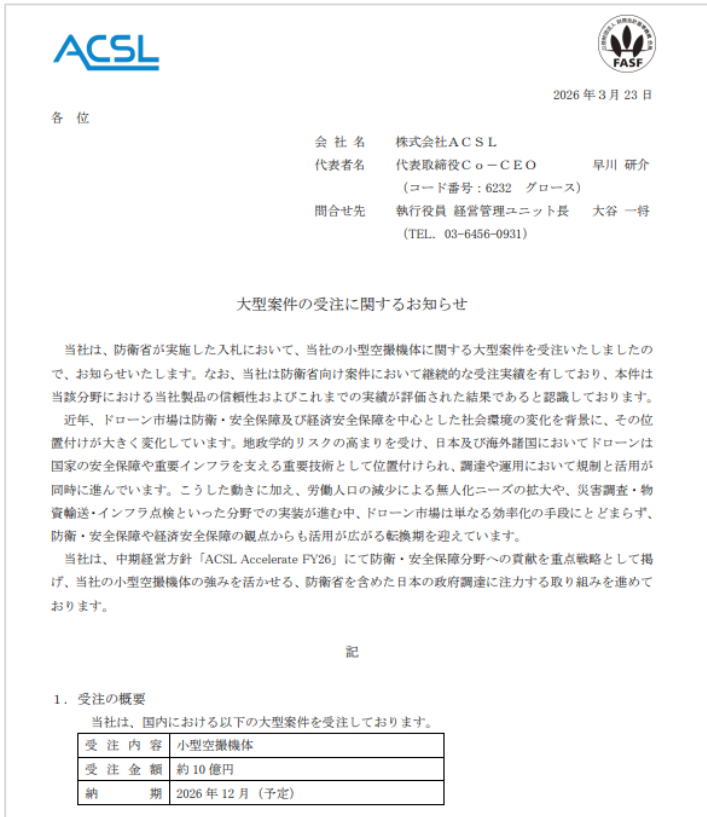
- 導入支援と保守を標準化し、継続役務化を推進

システム接続：

- 接続要件の整備と実証を進め、実装範囲を拡大

防衛分野の大型案件の受注

24年、25年に続き、26年も防衛省が実施した入札にて約10億円の大型案件を受注¹



受注内容

小型空撮機体

受注金額

約 **10** 億円

(FY24は3.7億円、FY25は5.2億円)

納期

2026年12月(予定)

1: 本案件の受注による業績への影響は2026年2月14日公表の2026年12月期通期業績予想に織り込み済み。

PF2 CAT3 認証更新

PF2 CAT3の認証更新により運用継続性を確保し、採用と提供領域の拡張を推進

認証更新の概要とPF2 CAT3の位置づけ

- **PF2-CAT3**は2023年3月に**国内初の第一種型式認証**を取得した機体
- **2026年3月9日付で型式認証の更新**を完了

型式認証制度について

- 型式認証制度は、設計と製造過程が安全性と均一性の基準に適合するかを検査し、安全性と均一性を確保する制度（2022年12月開始）
- 第一種型式認証機は、レベル4飛行に必要な第一種機体認証の検査の一部が省略

認証更新の意味合い

- **型式認証の維持・更新に必要な**量産能力、設計、製造工程の均一性、変更管理等の**管理体制が確認された**
- 重点戦略「社会インフラ維持・管理の国産化」を支え、ドローン配送等の社会実装の加速に資する



PF2-CAT3について

- 第一種型式認証を**国内で唯一取得**
- **複数のレベル4飛行実証実験**での使用実績

成長投資を継続しつつ、資金余力の確保と財務規律の強化により実行確度を高める

資金調達による成長資金の確保

資金用途に応じた複数資金調達手段を活用し資金を確保

株式(新株予約権)

26年4月までに約16億円入金済み

機体開発等の事業投資、海外事業拡大のための運転資金

借入

10億円のコミットメントを確保

K Program¹実施期間の自己資金による事業費用

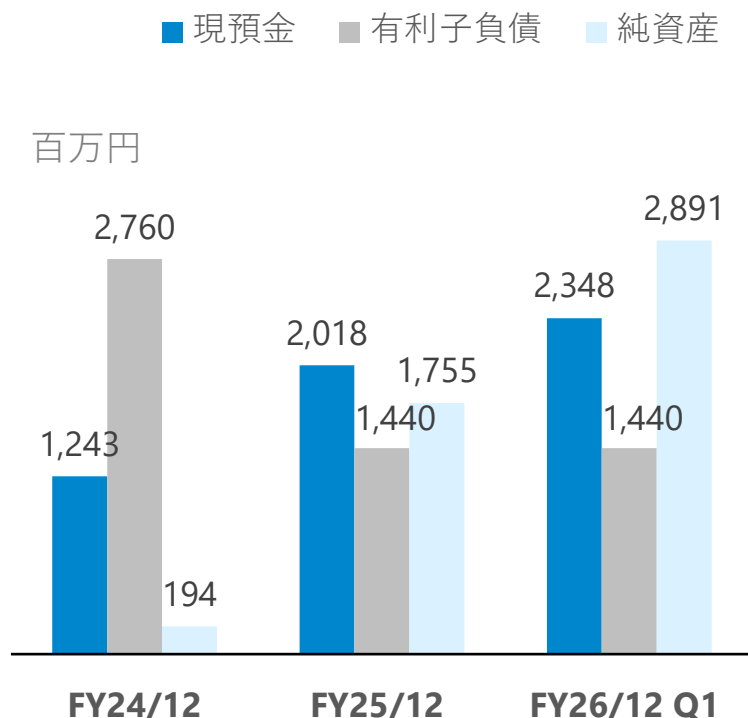
助成金

最大29億円の助成金を受領予定²

2025~2027年までK Programとして機体開発を実施

財務状況³

現預金約23億円を確保し、運転資金を安定的に確保。純資産の回復が進展



成長投資の方針

キャピタルアロケーション方針に基づき成長投資を継続

次世代機体開発⁴(FY26投資：27億円)

- 新規機体開発、顧客要件に基づく機能開発、先端技術開発への投資

海外展開拡大(FY26投資：3億円)

- 現地顧客要件への適合した機能開発、現地規制への対応

M&A、アライアンス(具体的な案件に基づきファイナンス等含めて検討)

- 他社製品、サービスとの連携・統合による顧客価値拡大

社内基盤の強化(FY26投資：2億円)

- 成長投資の実行力向上に向けた人材採用と育成

1：経済安全保障重要技術育成プログラム 2：K Program助成金の会計処理は監査法人と協議予定。

3：有利子負債は短期借入金および長期借入金の合計 4：SBIRによる開発、NEDO Kproにおける開発費用のFY26実施分の合計金額

コミットメントライン契約の締結

26年3月に静岡銀行と10億円のコミットメントライン契約を締結

借入極度額

10.0 億円

借入先

静岡銀行

契約形態

コミットメントライン契約 (無担保・無保証)

契約期間

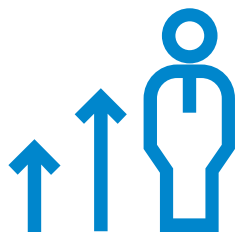
12 か月(期限2027年3月30日)

目的

- K Program実施期間の自己資金による事業費用を機動的かつ安定的に調達
- 事業資金及び今後の事業成長に伴い生じる必要運転資金を確保

持続的な成長を目的として 人的資本の最大化、社会への貢献、ガバナンス体制の強化を目指す

人的資本/Human Capital



多様性を力に変える成長型組織へ

- 多様な人材が属性や肩書によらず個性と能力を発揮できる組織
- 柔軟な働き方を実現することで、より魅力的な人材の確保、中長期の成長を目指す

今後3年間で
総額10%の賃金引き上げを決定

社会/Society



技術で社会の安全・安心を支える

- 能登半島地震をはじめとする災害対応の実績を活かし、社会の安全・復旧活動を支援
- ドローン活用により、点検・物流・防災などの社会インフラ維持を推進

ガバナンス/Governance



透明性・独立性を高める経営

- 監査等委員会設置会社として、社内取締役2名・社外取締役3名（監査等委員）で構成。今後も過半の社外取締役構成を維持
- 任意の報酬委員会、指名委員会を設置し、今後も独立性を確保



1. FY26/12 第1四半期業績

2. FY26/12 第1四半期事業ハイライト

3. 参考資料

FAQs (業績について 1/3)

項目	質問	回答
マクロ	世界的に軍需・防衛の拡大の影響はあるか	経済安全保障意識の高まりを背景に、各国の政府系機関を中心に中国製ドローン代替の動きが進展。国産または同盟国等からの調達ニーズが強まる方向と認識。米国においては脱中国製ドローンの規制が具体化
マクロ	インフレ、為替の影響はあるか	インフレにより調達部材の価格が増加傾向。設計変更、原価低減、販売価格への転嫁の検討などにより対応を進める。一方で為替は円安であれば販売面においてはポジティブに働く想定で、為替変動は事業に大きな影響はない見込み。
マクロ	米国における規制、関税等の状況は	規制動向は脱中国の具体化が進み、当社にとって機会と認識。2025年に中国製ドローンの規制が具体化。加えて、海外製ドローンの規制も導入されたが、すでに許可を取得しているSOTENは継続して販売可能であり、大きな影響はなし。関税はコスト増要因となり得るため、販売価格の調整等で吸収しつつ競争力維持を図る。
業績見通し	Q1売上が計画比でビハインドとなる中、Q2累計および通期見通しを維持する理由	FY26/12 Q1は米国向け出荷の一部遅れにより計画比ではビハインド。一方、Q1末時点の受注残は日本、北米合計で14.7億円、Q1売上との合計で20.9億円。国内では防衛省案件を中心に受注が進捗し、北米でもカナダ向け200台納品に加え400台を受注済み。出荷、検収、関連製品販売の進捗により、現時点ではQ2累計および通期見通しを維持。
業績見通し	受注残と売上の確度は	Q1末(2026年3月末)時点で14.7億円(日米合計)を受注済み。国内は当期見込みに対して大部分を受注済み。北米は売上と受注済みで合計600台。当期1,000台の目標に向けて2Q以降に受注活動を継続。また機体以外のスマートコントローラー、カメラ等の販売拡大を目指す。
業績見通し	今後の黒字化の目処は	FY28までに売上50億以上にて営業利益の黒字化を見込む。売上拡大に加え、売上総利益率の改善、適切なコスト構造の維持が重要。
収益性	売上総利益変化の要因は	限界利益率の改善として、販売しているSOTENのオプション等含めた単価最適化、原価低減の取り組みを進める。売上拡大に伴い、固定費比率が縮小の見込み。FY26/12 Q1はFY25/12 Q1に納品した低利益率案件の影響が剥落したため、限界利益率が増加。
収益性	販管費削減の持続性は。研究開発費削減の競争力への影響は	構造改革の継続とコスト最適化により固定費を圧縮。一過性ではなく、採算管理の徹底を含めた継続施策として実行。研究開発は開発テーマの選択と集中により効率化を推進し、重点領域へ資源配分。助成金の活用により、競争力ある研究開発体制を維持。

FAQs (業績について 2/3)

項目	質問	回答
国内事業	国内事業の具体的な受注見通しは	主要顧客である防衛省関連、及びインフラ等国内事業会社へのSOTENの販売を見込む。FY26/12 Q1は防衛省が実施した入札に伴い約10億円の大型受注を獲得。通期売上見通し40億円の国内売上見通し16.4億円に対して大部分を受注済みの状態で着手している。
国内事業	防衛省との取り組みの見通し、他事業に対する収益性は	防衛装備庁向けSOTEN納入案件を受注済であり、納入を確実に進捗。加えて、陸自、空自、海自、装備庁それぞれの部隊における案件創出に向けた提案および検討が継続。収益性はFY24納入案件は初年度であったため戦略的に利益率を低く獲得したもののFY25以降は他事業と同様の収益性を確保。FY26/12 Q1にも防衛省入札に伴い約10億円の大型案件を受注(FY24: 3.7億円、FY25: 5.2億円に続く3年連続受注)。
国内事業	防衛省10億円案件の納期確度。大型案件は継続的な見通しか	FY26/12 Q1に受注し、納期は2026年12月（予定）。FY24（3.7億円）、FY25（5.2億円）に続き毎年大型案件を獲得しており、継続的な防衛省案件の受注を見込む。陸自に加え空自・海自・装備庁向けへの提供領域拡大も検討中。
海外	米国の進捗および、今後の見込みは	FY26/12 Q1はカナダ向け200台を納品し1.7億円を売上計上。加えてQ1末時点で400台を受注済(北米合計1,000台目標)。2Q以降に通期販売に向けた受注を進める予定。1Q時点では機体販売は進むものの、SOTEN機体以外のスマートコントローラー、カメラ等の販売拡大が一部遅れ。2Q見通しに向けキャッチアップ予定。
海外	Draganflyとの連携の具体的な計画と期待される売上規模は	Draganflyはカナダを拠点とする上場ドローン企業。2026年6月よりDraganflyの販売・サービス網を通じてカナダでのSOTEN販売を開始予定。カナダにおけるPublic Safety等の分野での需要を取り込む。当期北米売上見込みは23.6億円（機体+アクセサリ）。
海外	米国向け出荷の期ずれが継続しているが、どのように対応しているか	米国向け出荷については、過去にも納品時期の期ずれが発生。北米市場は顧客の購買サイクル、輸出入手続、関連アクセサリを含む納品調整などにより、売上計上時期が変動しやすい。一方で、当社側でも生産、出荷、検収までのスケジュール管理に改善余地があると認識。FY26は受注、在庫、生産、出荷、現地販売の管理精度を高め、計画達成に向けた管理を強化。
海外	その他海外の見通しは、インドの特別損失の背景	北米を注力市場としており、その他海外の販売については現時点では織り込まず。インドについては従前注力市場として見込んでいたものの、現地規制の変更等により従前の事業計画の達成が困難な見込みとなり、持分法による投資損失をFY25/12に計上。

FAQs (業績について 3/3)

項目	質問	回答
国家プロジェクト	国家プロジェクト(SBIR)の費用計上、収益認識は	SBIR関連費用は販管費として計上し、補助金は検査等を経て入金が確定した時点で営業外収益として認識。費用計上と収益認識のタイミングにずれが生じる点が前提。FY25は8.7億円を費用計上し、12.0億円を収益認識。FY26は6.0億円を費用計上、9.0億円を収益認識の予定。新たに採択されたK Programは会計処理を監査法人と協議予定。
製品開発	Preferred Networks社との連携の意義と成果見通しは	K Program（国家プロジェクト）の一環として自律・分散制御ソフトウェアの高度化を目的に連携。AIによる飛行プラン自動生成・障害物回避・自動点検機能の開発を推進。FY29年度に向けて完全自律制御・分散制御技術の実現を目指す。開発費はK Programとして助成対象。
財務	財務戦略は	FY25に決議した約46億円の資金調達を完了(新株予約権約16億円は2026年4月までに全額行使済み)。加えて2026年3月に静岡銀行と10億円のコミットメントライン契約を締結し、機動的な資金調達基盤を確立。Q1期末時点の現金水準は約23億円となり事業運営に十分な水準を確保。今後、運転資本や成長投資など資金使途に応じてエクイティ、デット、助成金等による複数資金調達手段を検討。
財務	コミットメントラインの具体的な活用予定は	K Program実施期間中の事業費用を機動的に調達する目的で活用。借入極度額10億円、無担保・無保証、期限2027年3月30日。K Program実施に伴う運転資金需要に対応する。
不正事案	直近の元代表取締役による不正による影響は	事業への直接的な影響はなく、官公庁や国内顧客、米国顧客など既存取引先との案件は影響なく継続実施。現在実施している国家プロジェクトは継続して実施し、助成金も受領見込み。特別損失として不正関連費用を約2.5億円FY25/12に計上済。マネジメント体制は元代表取締役CEOの退任に伴い早川、寺山の両代表取締役Co-CEOにて推進しており影響なし。元代表取締役に対しては、刑事告訴の手続きを進め、警察の捜査に協力中。

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、脱中国ドローンの流れが加速。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安全保障懸念に対応した信頼性の高い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又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。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	北米における販売体制はどのように想定しているか	北米においては販売機能を前提とした子会社をアメリカに設置し、現地子会社として販売。現地にて既にドローンを販売していた実績のあるディストリビュータ、ディーラーの代理店網を活用することで販売拡大を見込む。
製造体制	製造キャパシティは十分か	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。
防衛・倫理方針	防衛分野においてデュアルユース技術を扱う企業としての立場は	当社はデュアルユース技術を取り扱うメーカーとして偵察・情報収集・輸送等の非致命的用途の提供をしており現在、攻撃用ドローンの開発・販売は行っていない。また、今後において大量破壊兵器（核・生物・化学）・対人地雷・クラスター弾等、国際的に禁止された兵器への転用につながる開発は行わない。また、海外展開においては現状、防衛用途では展開しておらず、今後も日本の防衛装備移転三原則および国際法を遵守し事業を進める。
防衛・製品境界	将来的に攻撃用途へ進出する可能性はあるか	当社が防衛分野において納入している機体は偵察・情報収集に特化した小型空撮機体であり、攻撃用ドローン（武器搭載・目標破壊用途）ではない。技術の性質上、当社限らずドローン技術が有事の際などに様々な用途に用いられる可能性は否定できないが、当社の提供範囲は機体・ソフトウェアに限られ、運用上の用途判断は需要者が行うと認識。
防衛・輸出規制	防衛関連技術の輸出規制・安全保障貿易管理への対応状況は	当社製品は外国為替及び外国貿易法（外為法）に基づく安全保障貿易管理の対象となりうる製品を含む。輸出時は法令に基づく手続きを履行しており、現時点で法令違反は発生していない。米国子会社においても米国輸出規制法令に準拠して事業を推進

FY26/12 通期連結業績業績見込みと前年比較

売上は防衛、北米を中心に拡大し売上総利益の増加により利益も改善

[百万円]	FY26/12 通期見込み	FY25/12 通期実績	前年比較	(参考) FY26/12 前期見込み ¹	概要
売上高	4,000	2,598	+ 1,401	1,600	防衛分野および北米向けを中心に拡大し、前年25.9億円から40億円へ大幅に伸長見込み
売上総利益	850	501	+ 348	420	増収に加え、限界利益率改善の進展により前年差で3.4億円の増益を見込む 売上総利益率も前年19%から21%へ改善の見込み
売上総利益率	21%	19%	+ 2%	26%	
販売管理費 (国家プロジェクト除く)	1,610	1,470	+ 139	820	FY25と同様規模での事業運営を維持しつつ、将来的な事業成長に向けた投資を織り込み
営業利益 (国家プロジェクト除く)	▲760	▲969	+ 209	▲400	売上総利益の増加を主因に、前年▲9.6億円から▲7.6億円へ損失縮小の見込み
国家プロジェクト費用	600	870	▲270	600	開発計画に基づき実行、前年8.7億円から減少の見込み
営業利益	▲1,360	▲1,840	+ 480	▲1,000	粗利改善および損失縮小により前年▲18.4億円から改善の見込み
経常利益	▲650	▲1,075	+ 425	-	営業損失の縮小および助成金収入見込により、前年▲10.7億円から改善の見込み
純利益	▲700	▲1,363	+ 663	-	前年度から最終損失として6.6億円の改善見込み

1: 営業外収益としての助成金収入の時期が不明のため、経常利益以下は非開示

今後は中期経営方針の重点戦略の進捗をモニターするための売上区分にて開示

現状区分			中期経営方針における区分	中期経営方針における区分	概要
用途特化型 機体販売	SOTEN	米国	米国におけるSOTEN機体・SOTEN関連のパーツ・アクセサリ販売	北米 (変更無し)	北米におけるSOTEN機体・SOTEN関連のパーツ・アクセサリ販売(インフラ、Public safetyなど全分野を対象)
		日本	国内におけるSOTEN関連販売(防衛、インフラなど全分野、以下同様)	防衛 インフラ その他	防衛 防衛関連の顧客に対する売上(機体・アクセサリ・パーツ販売、カスタム、実証実験などの役務提供)
	SOTEN以外	Air Truck、PF4などの量産機体販売	インフラ 物流・点検分野の顧客に対する売上(同上)		
ソリューションの構築		PoC、カスタム開発、プラットフォーム機体(PF2)の販売		その他	防衛、インフラ以外の顧客に対する売上(同上)、一部国家プロジェクトの売上
その他		パーツ・アクセサリ販売、メンテナンス、一部国家プロジェクトの売上		(機体販売)	機体販売としての台数、金額は上記区分をまたぐため、別途、金額及び台数を開示



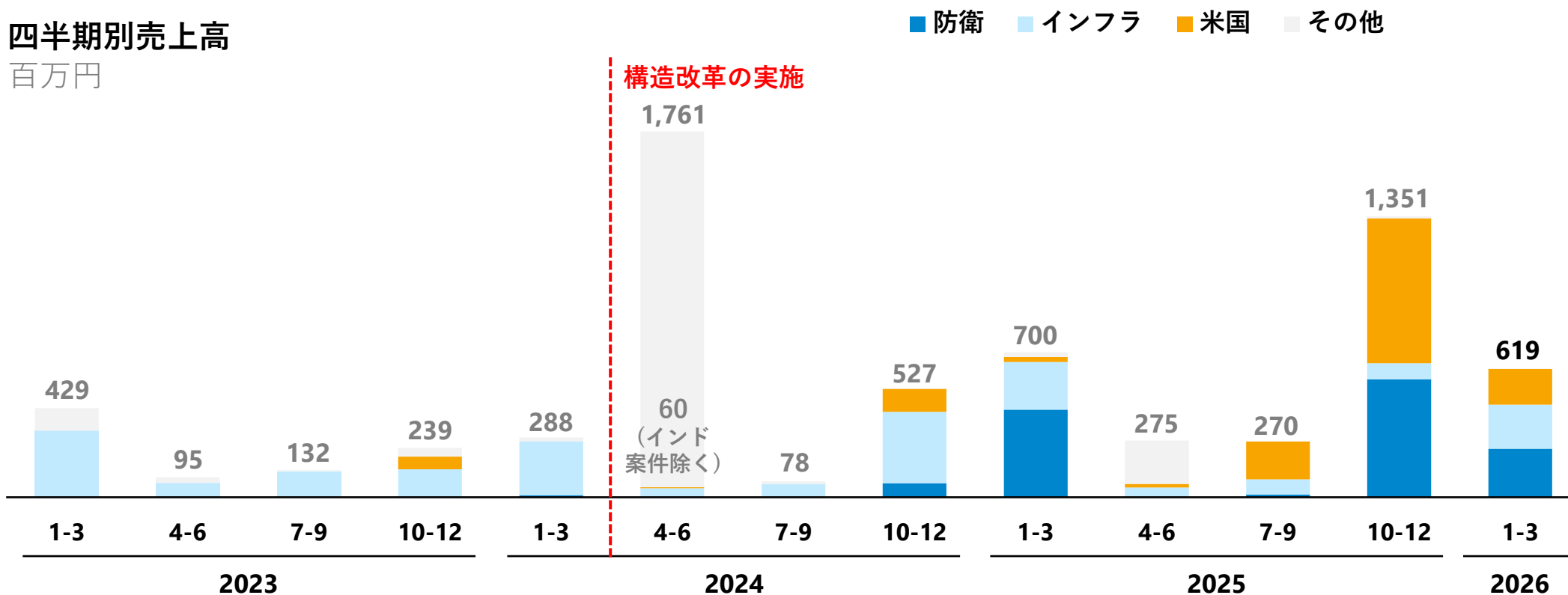
損益計算書の概要

項目		概要
売上高	①	機体販売、役務提供等による売上。(一部の国家プロジェクトは売上高計上)
直接材料費・経費	②	売上に直接かかる材料費・外注費等の費用
限界利益	③ (① - ②)	
間接原価	④	売上に直接かからない生産部門の費用
売上総利益	⑤ (③ - ④)	
販売管理費	⑥ (⑦+⑧+⑨)	
うち営業費・管理費	⑦	営業部門・管理部門の人件費、全社コスト
うち研究開発費	⑧	研究開発部門の人件費・外注費等の費用
うち国家プロジェクト費用	⑨	国家プロジェクト(SBIR)にかかる費用。営業内費用で計上し、助成された場合には営業外収入(⑫)で計上
営業利益 (国家プロジェクト除く)	⑩ (⑤ - ⑦ - ⑧)	国家プロジェクト費用を除いた場合の営業利益。 事業自体の収益性として本指標を重要視
営業利益	⑪ (⑩ - ⑨)	国家プロジェクト費用を含めた財務会計上の営業利益
営業外収入	⑫	国家プロジェクトの助成金など。助成金はSBIR費用(⑨)として対象費用について所定の検査等を経て受領が確定した時点で営業外収入として計上。計上は費用計上時ではなく入金時点のため半年程度の遅れ
営業外費用	⑬	資金調達費用、利息等の財務コストなど
経常利益	⑭ (⑪ + ⑫ - ⑬)	
純利益	⑮	

四半期 売上高推移と受注残

全体では0.8億円の減少。前期計上のFY24納入分(防衛装備庁案件)を除くと、前年同期比で2.8億円の増加

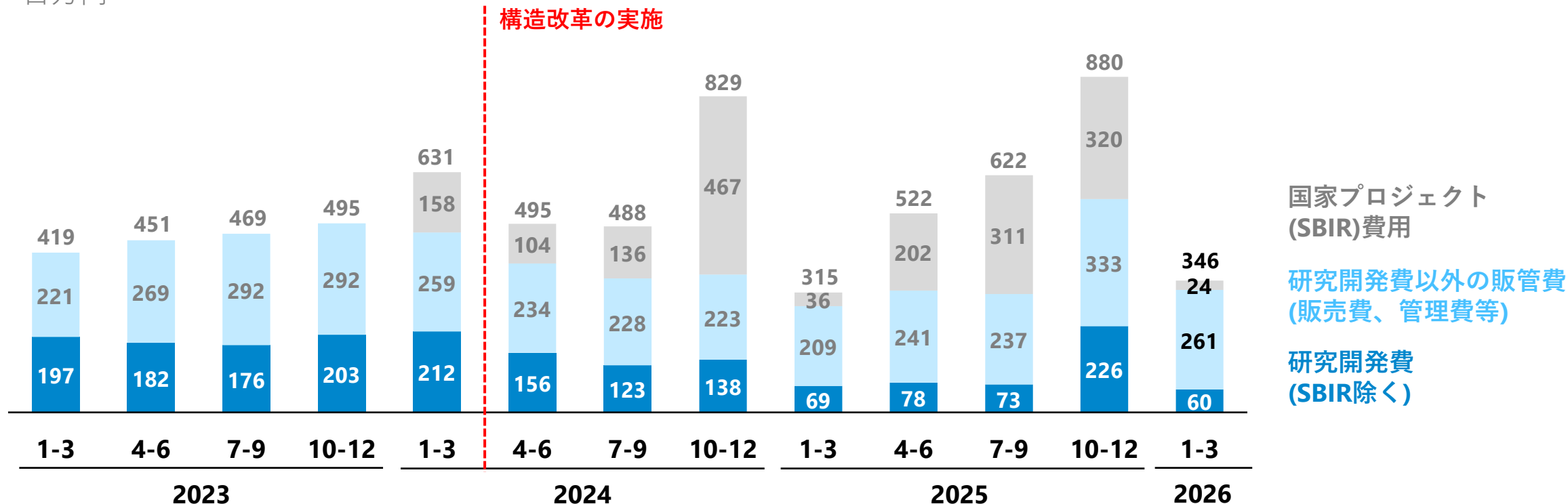
四半期別売上高
百万円



販売費及び一般管理費

研究開発費以外の販管費は米国事業の拡大により増加。国家プロジェクト(SBIR¹)を除いた既存事業の研究開発費は前年同程度。SBIRは0.2億円計上。

販管費
百万円



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

貸借対照表

百万円	FY26/12 Q1		FY25/12 Q1	FY25/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	5,890	+ 23%	4,785	5,346
現金及び預金	2,348	+ 16%	2,024	2,018
固定資産	313	▲51%	635	318
流動負債	574	▲62%	1,496	1,045
固定負債	2,738	▲18%	3,322	2,863
負債合計	3,312	▲31%	4,818	3,909
純資産	2,891	+ 380%	602	1,755
総資産	6,203	+ 14%	5,421	5,665

年度別のKPI及び主要財務項目

百万円		決算期 ¹		FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12	FY22/12	FY23/12	FY24/12	FY25/12	FY26/12 Q1
売上高				807	1,278	620	501	1,635	896	2,655	2,598	619
小型空撮機体	金額							939	206	402	2,007	253
	台数							645	101	240	1,276	234
うち国内	金額			-	-	-	-	939	144	276	1,086	82
	台数							645	51	128	776	34
うち海外	金額								61	125	921	171
	台数								50	112	500	200
その他機体販売	金額			384	304	145	67	177	199	229	113	190
	台数			106	101	46	18	45	41	49	21	31
その他	金額			423	973	475	433	518	489	2,024 (うちインド案件 1,700)	477	175
売上総利益				403	808	68	0	▲124	▲235	150	501	251
売上総利益率				50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	6%	19%	41%
販売費及び一般管理費(SBIR除く)				733	792	1,207	1,189	2,079	1,836	1,576	1,470	321
うち研究開発費				366	275	583	604	1,168	759	631	448	60
営業利益(SBIR除く)				▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲1,425	▲969	▲70
SBIR費用				-	-	-	-	-	-	867	870	24
営業利益				▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲2,293	▲1,840	▲95

1: FY21/03 Q3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KPI及び主要財務項目



百万円		決算期 ¹		FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12				FY24/12				FY25/12				FY26/12		
四半期別 実績		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高		36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	95	132	239	288	1,761	78	527	700	275	270	1,351	619				
小型空撮機体	金額									590	21	25	301	33	49	37	86	46	19	30	304	504	28	200	1,274	253			
	台数									475	6	7	157	13	17	12	59	31	15	12	182	416	-	101	759	234			
うち国内	金額									590	21	25	301	33	49	37	24	46	14	20	194	479	10	17	578	82			
	台数									475	6	7	157	13	17	12	9	31	8	7	82	416	-	1	359	34			
うち海外	金額																	61	-	5	9	110	24	17	182	696	171		
	台数																	50	-	7	5	100	-	-	100	400	200		
その他機体販売	金額	4	10	13	116	15	34	17	45	19	67	44	74	9	49	66	35	0	36	156	36	28	44	5	190				
	台数	1	3	5	37	6	6	6	9	6	17	13	13	3	11	14	5	-	11	33	4	2	12	3	31				
その他	金額	32	31	33	378	251	98	82	316	37	37	127	322	35	45	86	206	1,740	11	65	158	219	26	72	175				
売上総利益		▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62	▲71	▲48	▲177	36	64	▲8	58	75	8	26	390	251				
売上総利益率		▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%	▲76%	▲37%	▲74%	13%	4%	▲11%	11%	11%	3%	10%	29%	41%				
販売費及び一般管理費(SBIR除く)		230	173	314	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495	472	390	351	361	279	320	311	560	321				
うち研究開発費		60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197	182	176	203	212	156	123	138	69	78	73	226	60				
営業利益(SBIR除く)		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲435	▲326	▲360	▲302	▲203	▲312	▲284	▲169	▲70				
SBIR費用		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	158	104	136	467	36	202	311	320	24				
営業利益		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲594	▲431	▲496	▲770	▲239	▲514	▲596	▲490	▲95				

1: FY21/03 Q3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

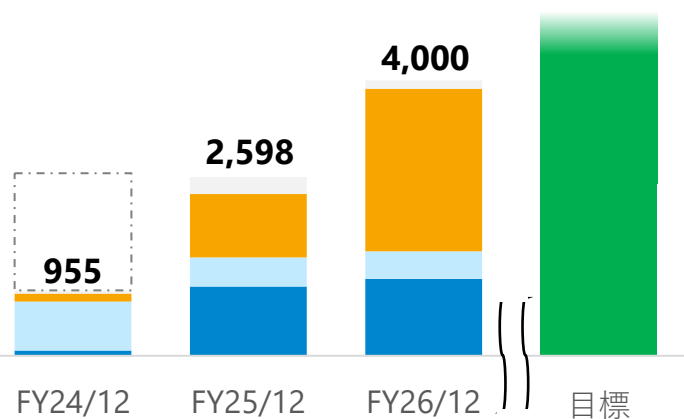
売上高の伸長に合わせて売上総利益を改善し、コスト構造を維持することで営業利益の黒字化を目指す

売上高

百万円

全社にてCAGR 20~%の成長を見込む
国内事業は防衛省等中心に安定した成長、
アメリカ市場は高い成長率を想定

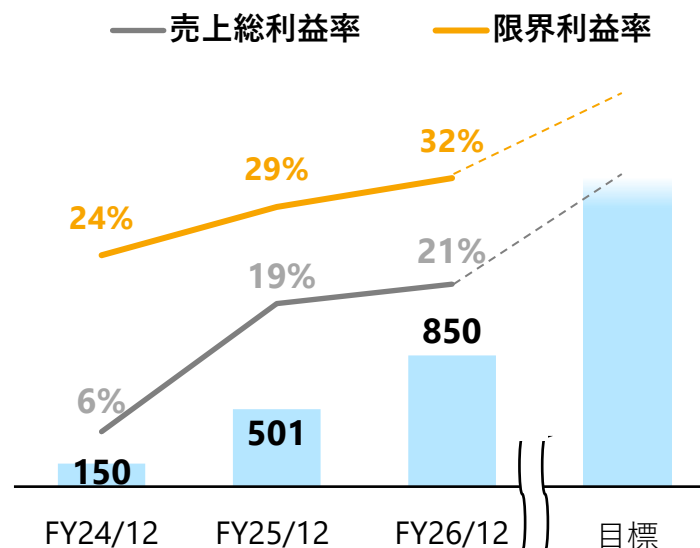
インド ■ その他 ■ 北米 ■ インフラ ■ 防衛



売上総利益

百万円

限界利益率の改善で中長期で粗利率40%以上を目標

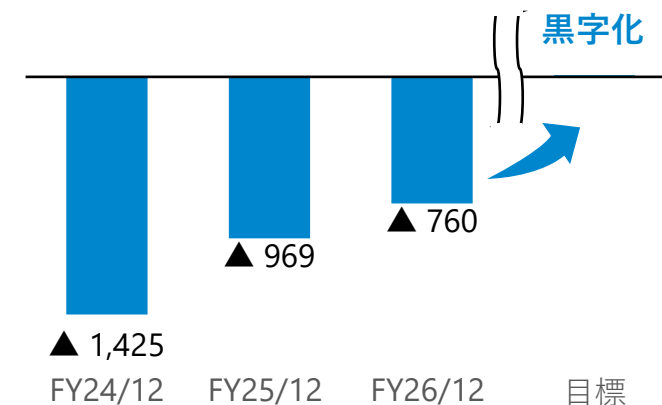


営業利益

百万円

国家プロジェクトを除いた営業利益の成長
売上50億以上にて営業利益の黒字化を見込む

■ 営業損失(国家プロジェクト除く)



K-Program(NEDO フェーズ2)の事業者として採択が決定。進行中のSBIR最大26億円に加え、研究開発費用として最大29億円を受領予定

FY25に採択



ACSLの実施概要

- 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を行い、競争力のある機体開発の方向性を定める
- 平時・有事（大規模災害時等）におけるミッションを想定した初期型の機体開発
- 成果は公的利用に限らず、民生用途へ展開

実施期間・金額

フェーズ1

- 2024年5月～2025年3月
- 事業規模：1億円以内

フェーズ2

- 2025年度～2027年度
- 事業規模：最大29億円



SBIR

(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
- 国内及び海外の小型空撮ドローンの需要に対応

- 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)

- 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

- 2024年4月～2028年3月
- 研究開発費：総額最大10億円²

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

A black and white photograph of a drone flying over a misty mountain range. The drone is in the upper left quadrant, and the mountains are in the background, creating a sense of depth and atmosphere. A large, light-colored diagonal shape overlaps the right side of the image.

中期経営方針 “ACSL Accelerate FY26”

2025年12月23日

創業以来、顧客・市場ともに事業を展開



2013

千葉大学名誉教授
野波健蔵が自律制御
システム研究所(現
ACSL)を創業

2018

東京証券取引所
マザーズ市場に
上場(ドローン専門
メーカーとして
世界初)

2022

セキュアな
小型空撮ドローン
「SOTEN(蒼天)」
を量産・販売開始

2023

日本初のレベル4
対応の無人航空機の
第一種型式認証を
国土交通省より取得

2023

米国子会社 ACSL,
Inc. を設立し、
米国市場への展開を
本格化

2024

防衛省向けに
「SOTEN」を
初納入

ACSLが大切にしていること



Mission

技術を通じて、人々をもっと大切なことへ

Vision

世界中の安全・安心を支える人が頼れる
パートナーとなる

Value

顧客中心

Customer centric

顧客価値を追求し、顧客満足度の向上に努める

チャレンジ

Challenge

失敗を恐れず、新たな
価値創造に向け、変化し続ける

共創

Collaborate

社内外と積極的に共創し、
最高の答えを顧客に届ける

達成

Complete

質と速さをもって決めたこと
は自分ゴトとしてやりきる

ACSLが解決したい3つの社会課題



①労働人口減少



②防衛・安全保障



③地震・災害増加



- 「きつい」「汚い」「危険」な業務を担う人が減少
- 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



- 経済安全保障の重要性が急速に高まる中、米国では中国製ドローンに対する規制が国家レベルで進む
- 日本でもドローン活用に関する経済安全保障への関心と取組みが着実に進展している



- 気候変動により地震・豪雨・台風・土砂災害などが増加・激甚化
- 能登地震や各地の豪雨災害ではドローンが活躍し、災害調査や物資輸送での有用性が広く認識されつつある

ACSLの事業領域



実証実験/
カスタマイズ

機体量産・
展開

役務提供

事業展開エリア

日本と北米を中心に事業展開



事業展開領域

空撮/点検・物流用途の産業用ドローンに注力



空撮/点検用



物流用



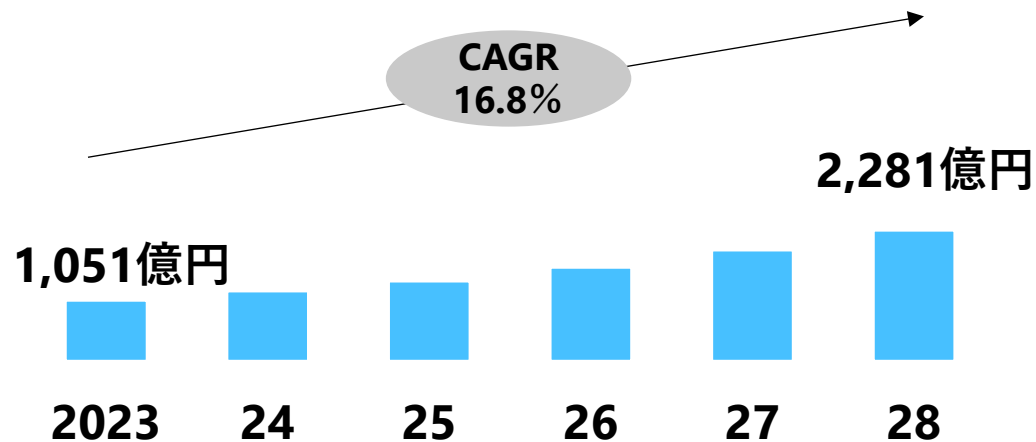
農業用

ハードウェア+ソフトウェア

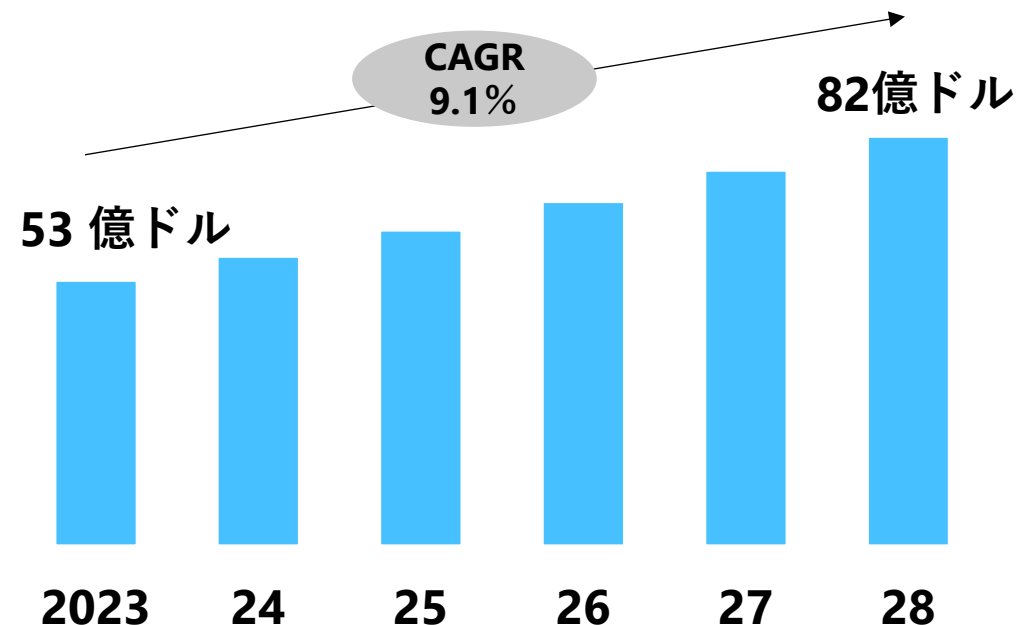
ドローン機体市場規模の推移

ドローン機体市場は急速に成長し、2028年には日米合わせて1兆円以上の見通し

日本のドローン機体市場規模¹



米国のドローン機体市場規模²



1: インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2024」
2: Grand View Research「U.S. Commercial Drone Market Size & Share Report, 2030」

ドローンを取り巻く外部環境変化

前中期経営方針で言及した、脱炭素/クリーンエネルギー、デジタル田園都市/スマートシティ、航空法改正/Level4(規制変更)のトレンドは継続。他方、経済安全保障/セキュリティ、ドローン技術の高度化のトレンドは加速する

経済安全保障の進化

地政学リスクを背景にドローンの国産化・高セキュリティ化への要求加速。特に防衛分野での活用が拡大。

機会：防衛分野を中心に、国産・高信頼性機体の市場が新たに創出・拡大

リスク：サプライチェーンの分断・不安定化による部品調達の不確実性増大

ドローン技術の飛躍的高度化

- AI自律制御や複数機体での分散制御の実用化
- 5G/6G・衛星通信活用や次世代動力源の創出
- 対ドローン技術への対応

機会：顧客への提供価値の高度化と、これまで実現不可能だった用途への多様化

リスク：技術の複雑化による開発の高度化と単独開発（自前主義）の限界

基本方針と6つの重点戦略

世界中の安全・安心を支える人が頼れるメーカーとして
社内外の総力を結集して顧客の期待を超える技術・製品を開発・量産・展開。
社会/顧客/パートナー/社員/株主を豊かにする

1

先端技術による機体進化

AI等を活用した次世代の自律制御技術の確立

2

強靱なサプライチェーンの構築

複数生産拠点と経済安保を考慮した調達網の確立

3

北米事業の本格拡大

北米市場における販売ネットワークと事業基盤の強化

4

防衛・安全保障分野への貢献

国内外の防衛・公共領域で信頼される地位の確立

5

社会インフラ維持・管理の国産化

社会インフラ維持・管理領域での国産ドローン置き換え加速

6

持続的な財務基盤強化

成長投資と持続可能性を実現する財務構造の確立

1. 先端技術による機体進化

先端技術による機体進化こそが社会への貢献、成長のドライブの鍵。
 小型空撮機体は2機体の新規開発・量産、物流機体はPF4の機能向上/コスト低減を想定

ACSL Accelerate FY22

SOTEN/蒼天
(2022)



- 国内発の小型空撮機体
- 非GPS環境下での飛行
- セキュリティ対策

ACSL Accelerate FY26

次世代小型空撮機体
(2026年中盤～後半)



- 小型・軽量空撮機体*1
- 飛行時間の拡張
- 高い耐環境性能

次々世代小型空撮機体
(2028年前半)



- AI搭載による自律制御
- メッシュネットワーク対応
- 第三者上空飛行

小型空撮機体

PF4(2025)



- 高い空力性能と長時間飛行
- 耐環境性能 (耐風性・降雨対応)
- CLAS*2による高精度位置測位

市場の状況、顧客のニーズに応じて
 機能向上/コスト低減・新規機体開発を検討

物流機体

*1: 対SOTEN

*2: みちびき(準天頂衛星システム)が提供するセンチメートル級測位補強サービス

ACSLが取り組む技術・アプリケーション(～FY30)

① **【Smart】**
自律的判断による飛行計画再構築



② **【Smart】**
マルチセンサー融合によるロバストな屋内飛行



③ **【Smart】**
超多数機運航(100機超)



FC技術

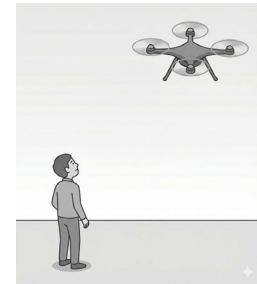
安全・安心の実装

Secure/Safety

④ **【Secure/Safety】**
アンチドローン対応
(情報セキュリティ強化)



⑥ **【Secure/Safety】**
物流・小型機による第三者上空飛行



⑤ **【Secure/Safety】**
有人機・無人機・障害物の自律回避



“技術を通じて
人々をもっと大切なことへ”

Smart

先端技術による
ミッション遂行の高度化

Simple

技術によるユーザーサポート

⑧ **【Simple】**
自然言語による
飛行計画策定



⑦ **【Simple】**
完全自動
充電・機体点検



⑨ **【Simple】**
FC/GCSの
他社機体展開による操作性統一



基本性能向上



撮影性能
(カメラ)



伝送距離
(通信機)



飛行時間
(バッテリー)



拡張性
(SDK/API)

Vision技術

+

AI

2. 強靱なサプライチェーンの構築

サプライチェーンリスクの高まる環境下で、
生産の柔軟性と調達の信頼性を両立する体制を構築する

外部環境とリスク

地政学的摩擦

- 輸出入規制強化
- 関税変動

特定国依存の サプライチェーン

部品の
供給途絶

調達リード
タイム・
コスト増

セキュリティ
懸念

今後の方針



① 他メーカーとの協調/競争

- 協調＝部品の標準化・共通化
- 競争＝部品での差異化



② 国内・同盟国部品メーカー関係強化

- バッテリーなど一部部品の特定国依存脱却、国内・同盟国産化推進



③ 国内外の並行生産体制の構築

- 価格重視、セキュリティ重視など多様な顧客ニーズに対応可能な生産体制

3. 北米事業の本格拡大

経済安保を背景に構造変化が起こっている北米市場で次の成長基盤を確立を目指す

FY25売上：約9億円(当時見通し)

FY28売上目標：25億円(+約16億円)

米国の市場環境

市場規模

- ドローン実運用が進展している
成熟した大きな市場

構造変化

- 2025年12月より「脱中国ドローン」規制強化
- ユーザーは中国製機体の代替機選定が急務

競合状況

- 規制対応済み機体が限定的であり、供給可能メーカーは少数
- 米・欧メーカーも採用は限定的

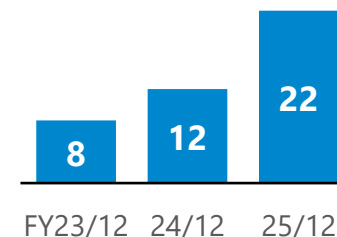
米国におけるACSL

- 「SOTEN」を2023年より販売。
米国市場向け機能やカメラ等を開発
- NDAA準拠、顧客対応力、価格に優位性
- 主要企業とMOU締結、全米の代理店網構築、業界団体との関係基盤を保有

MOUの締結



Dealer数の推移



今後の方針

- ① 重点領域にフォーカス
 - 電力等インフラ点検
 - Public Safety(警察・消防等)
- ② 現地における協業・連携強化
 - ドローンサービス・メーカーとの協業
 - 業界団体との連携強化
- ③ 米国市場向け製品開発加速
 - FY25：IRカメラ
 - 今後：ポート連携

4. 防衛・安全保障分野への貢献

国産ドローンの強み×防衛分野における実績をレバレッジして成長

FY25売上：約9億円(当時見通し)¹

FY28売上目標：15億円(+約6億円)

市場機会

市場規模

- 防衛関連予算の増加
4.7兆円(2014年) → 8.7兆円(2025年)
- 防衛支出目標のGDP比2%の2年前倒し(2027年度から2025年度へ)

環境変化

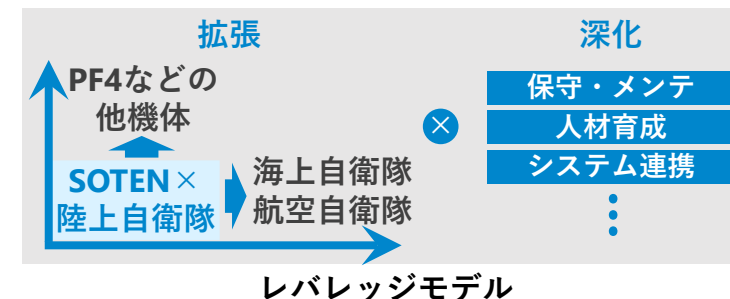
- 日本をはじめ世界中で無人航空機国産化の政府支援加速
 - 日本、米国、韓国、台湾、インド他

防衛におけるACSL

- 小型空撮機SOTEN納入案件受注
 - 3.7億円 (2024年納入済)
 - 5.2億円 (2025年納入予定)
- 防衛省航空自衛隊の空撮用ドローンとして採用
- ドローンメーカーとして初の防衛装備工業会加入
- 陸上自衛隊東部方面隊と大規模災害発生時におけるドローンを活用した応援に関する協定

今後の方針

- ① 量産機体を軸とした貢献領域の拡張と深化(製品ベース)



- ② パートナー連携でのソリューション創出・展開
 - 陸・海・空HW連携
 - アプリケーションSW連携

1: 3.7億円 (2024年納入済) 除く

5. 社会インフラ維持・管理の国産化

海外製ドローンが大きな割合を占める社会インフラ維持・管理領域での 国産ドローン置き換えを加速

FY25売上：約4億円(当時見通し)

FY28売上目標：10億円(+約6億円)

市場機会

物流・点検共通

- 能登半島地震より加速した災害時におけるドローン活用
(物資輸送、空撮)

点検

- インフラ管理でのドローン活用拡大
 - 国交省水管理・国土保全検討会等
 - 送電線上空のドローン航路開通に伴う点検需要の拡大
2024年度：150km
2027年度：約1万km
2028年度：約3万km

インフラ維持管理におけるACSL

物流

- 能登半島地震における**実現現場での運用実績**（避難所への医薬品配送、被害状況調査）
- 物流をはじめとしたマルチユース機体**PF4の量産開始**

点検

- 送電線上空のドローン航路飛行にて**SOTENの使用開始**
- 砂防、河川等のインフラ巡視点検に対して**PF4の適用検証開始**

今後の方針

物流

- ① ドローンオペレーターとの強いパートナーシップ
- ② 有事・平時における**マルチユース需要の創出・実証**

点検

- ① システムの有機的連携等の**関連事業者との連携強化**
 - ① 設備保有/管理事業者
 - ② 設備点検事業者
(ドローンサービサー含む)
 - ③ 設備点検アプリ事業者

6. 持続的な財務基盤強化

黒字化までのキャッシュアウトに対応可能な現預金を確保。
 事業によるキャッシュイン創出を達成し、継続的な成長投資による持続的成長を実現する

バランスシート(当時)

黒字化までのキャッシュアウトに対応可能な現預金を確保

百万円
(25年9月末)

現預金 1,690	流動負債 699
その他流動資産 2,381	固定負債 2,863 (長期借入 1,440 転換社債 1,423)
固定資産 577	純資産 1,086

資産

負債/純資産

財務方針

事業によるキャッシュイン創出を達成し、継続的な成長投資による持続的成長を実現

キャピタルアロケーション方針

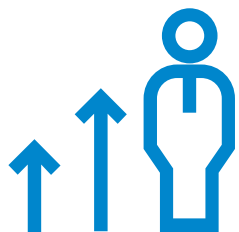
- 成長投資として一定水準の資本投入
 - ① 次世代機体開発
 - ② 海外展開拡大
 - ③ M&A、アライアンス
- 事業運営と連動した効率的な運転資本管理

ファイナンス方針

- 助成金等を活用し、機体開発を中心とした成長投資を加速
- 資金用途に応じた複数資金調達手段の活用

持続的な成長を目的として 人的資本の最大化、社会への貢献、ガバナンス体制の強化を目指す

人的資本/Human Capital



多様性を力に変える成長型組織へ

- 多様な人材(全従業員のうち外国籍人材が約25%)が属性や肩書によらず個性と能力を発揮し、活躍できる組織を目指す
- 柔軟な働き方を実現することで、より魅力的な人材の確保、中長期の成長を目指す

社会/Society



技術で社会の安全・安心を支える

- 能登半島地震をはじめとする災害対応の実績を活かし、社会の安全・復旧活動を支援
- ドローン活用により、点検・物流・防災などの社会インフラ維持を推進

ガバナンス/Governance



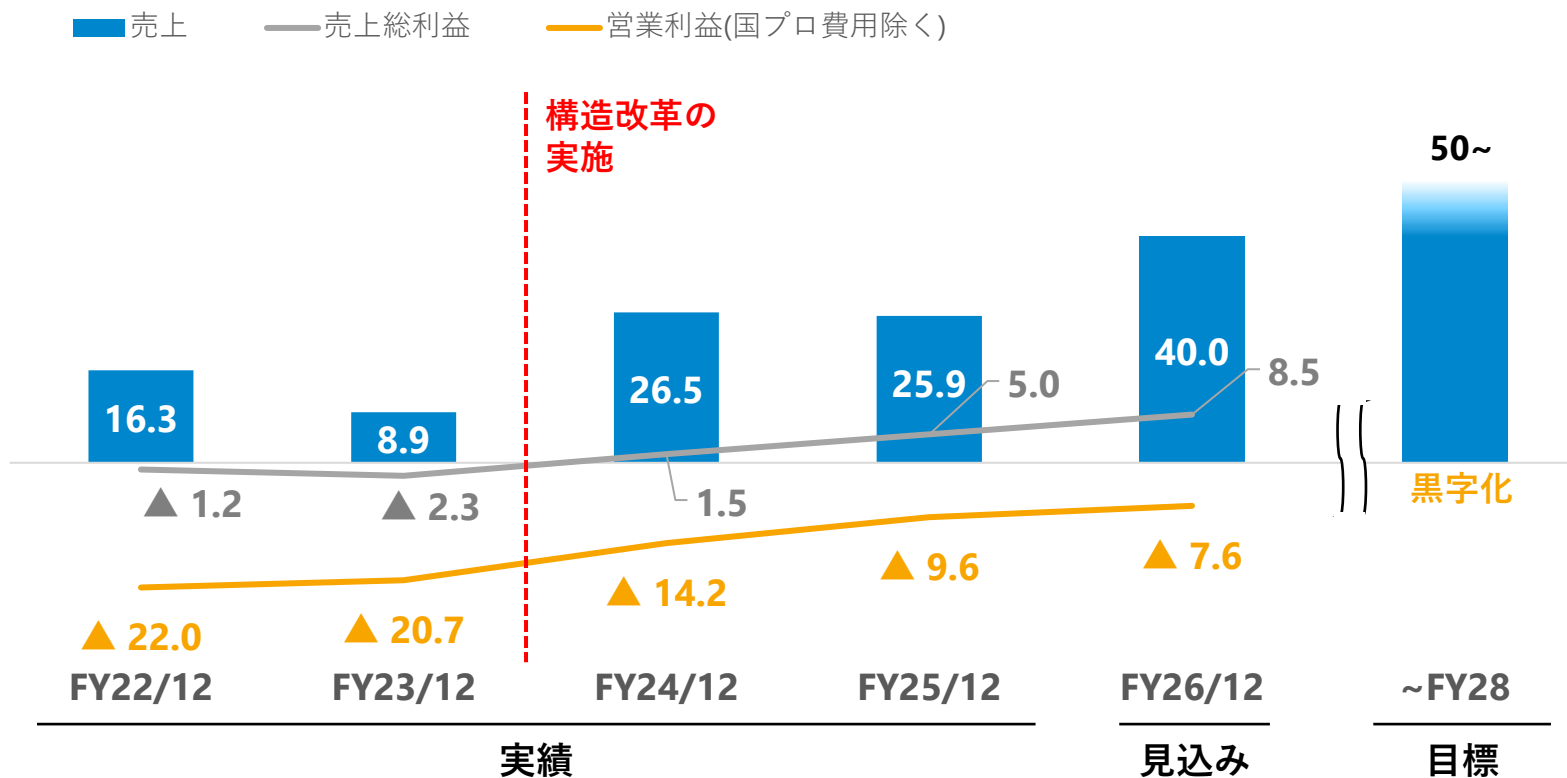
透明性・独立性を高める経営

- 監査等委員会設置会社として、社内取締役2名・社外取締役3名（監査等委員）で構成。今後も過半の社外取締役構成を維持
- 任意の報酬委員会、指名委員会を設置し、今後も独立性を確保

売上高の成長とともに、利益率の向上を実現し、今後3年内の黒字化を見込む

売上高と利益推移¹

億円



黒字化

1: FY24/12及びFY25/12の営業利益は国家プロジェクトの費用分それぞれ8.6億円、8.7億円を除いた数値
 国家プロジェクト費用を含めるとそれぞれFY24/12：▲22.9億円、FY25/12：▲18.4億円

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 © 2026 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