



2026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）

2026年8月14日

売上高は前年同期比+69%、収益性も大幅に改善

エグゼクティブサマリー — FY26/12 Q2累計

① Q2累計業績

売上高

16.4億円 前年同期比 **+68.9%**

売上総利益率

33.2% 前年同期 8.6% **(+24.6pt)**

営業損失（SBIR除く）

▲1.5億円 前年同期比**3.5億円**改善

■主要ポイント

- ・ 北米売上の拡大が増収を牽引
- ・ 売上総利益率は8.6%から33.2%へ改善
- ・ SBIR(国家プロジェクト)を除く営業損失は3.5億円縮小

② 通期計画への進捗

通期売上高予想

40.0億円 Q2進捗率 **41.2%**

Q2末受注残

13.1億円 前年同期比 **+約18%**

Q2累計+受注残

29.6億円 通期予想の **約74%**

■通期業績予想

- ・ 受注残は前年同期を上回る水準を維持
- ・ 下期は北米の販売拡大、防衛案件の納入・売上計上を推進
- ・ 売上高・営業損益（SBIR除く）の通期予想は据え置き、親会社株主純損益は特別利益計上を織り込み上方修正

③ 成長ドライバー

北米

10.1億円 前年 **約24倍**

Q2単独8.4億円まで拡大

防衛

2.3億円 Q1に約10億円の大型案件受注

3年連続で防衛省の大型案件を受注

財務基盤

28.8億円 現預金

10億円のコミットメントラインを確保

製品開発

Preferred Networksとの連携により、AIを活用した自律・分散制御技術の開発を推進

売上、収益性、受注残、財務基盤はいずれも前年同期から改善

業績KPIハイライト — FY26/12 Q2累計

売上高

16.4億円

前年同期 9.8億円 **(+68.9%)**

通期予想 40.0億円 : 進捗率 41.2%

売上総利益率

33.2%

前年同期 8.6% **(+24.6pt)**

Q2ガイドライン26.0%を上回る

限界利益率

45.5%

前年同期 21.6% **(+23.9pt)**

限界利益は7.4億円に増加(前年2.1億円)

営業損失 (SBIR除く) ¹

▲1.5億円

前年同期 **▲5.1**億円から**3.5億円改善**

会計上の営業損失(SBIR含む)**▲3.7**億円

Q2末受注残

13.1億円

前年同期 11.1億円 **(+約18%)**

Q1末 14.7億円

現金及び預金

28.8億円

Q1末比 **+5.3**億円

コミットメントライン10億円を確保

1 : 営業損益 (SBIR除く) = 会計上の営業損益 + SBIR費用。SBIR費用は国家プロジェクトに係る費用。

売上+69%、粗利率33%へ改善。SBIR除く営業損失は3.5億円縮小



連結業績 — FY26/12 Q2累計（百万円）

項目	FY25 Q2累計	FY26 Q2 ガイドライン	FY26 Q2 実績	対 ガイドライン ²	前年 同期比	FY26 通期予想 ³
売上高	975	1,600	1,648	+ 48	+68.9%	4,000
売上総利益	84	420	547	+ 127	+552.1%	1,100
売上総利益率	8.6%	26%	33.2%	+ 7.2pt	+24.6pt	27.5%
販管費（SBIR除く）	599	820	703	▲117	+17.4%	1,860
営業損益（SBIR除く）	▲515	▲400	▲156	+ 244	+359	▲760
国家プロジェクト(SBIR)費用 ¹	238	600	219	▲381	▲19	600
会計上の営業損益	▲754	▲1,000	▲375	+ 625	+378	▲1,360
経常損益	▲45	-	▲361	-	▲316	▲950
親会社株主純損益	▲271	-	▲358	-	▲87	▲600

■ 限界利益

限界利益/限界利益率： 7.4億円/45.5% (前年同期2.1億円/21.6%)

■ 主要ポイント

- 北米売上拡大により売上高+68.9%。売上総利益率・限界利益率も大幅に改善
- 営業損失(SBIR除く)は前年同期から3.5億円縮小

1: 国家プロジェクト（SBIR）費用は販管費として計上し、対応する助成金は営業外収入として計上。
2: 対ガイドラインは金額項目を差額、利益率をpt差で表示。前年同期比は売上高・売上総利益・販管費を増減率、損益項目を前年差、利益率をpt差で表示。
3: 修正後の通期予想(次ページ詳細参照)

FY26/12 通期業績予想の修正



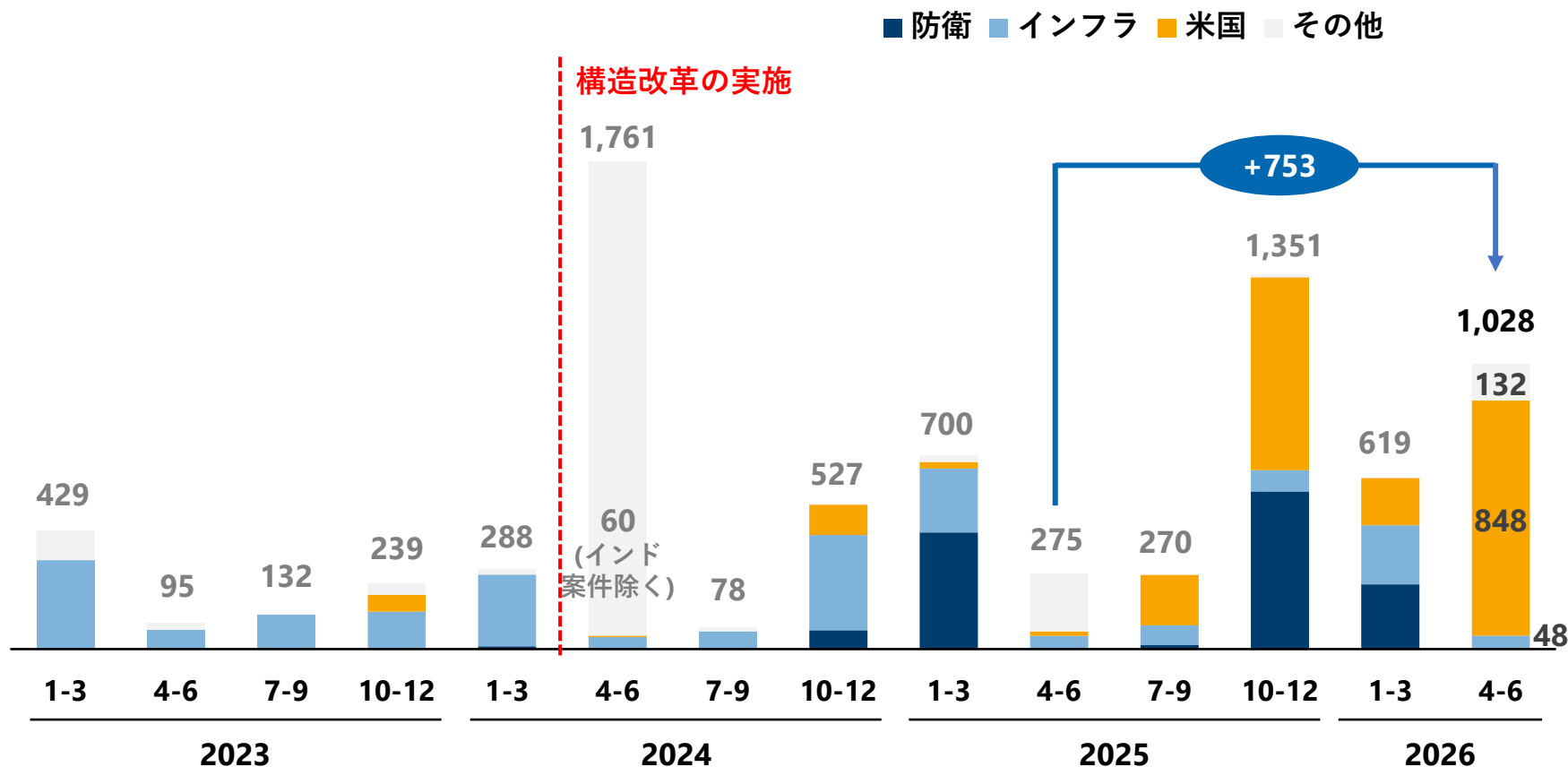
通期業績予想 — 修正前後比較

項目	FY26 通期予想 (修正後)	FY26 通期予想 (修正前)	増減	概要
売上高	4,000	4,000	± 0	通期売上高予想40億円を据え置き
売上総利益	1,100	850	+250	Q2累計の収益性改善を踏まえ、売上総利益予想を上方修正
売上総利益率	27.5%	21.0%	+6.5pt	
販管費（SBIR除く）	1,860	1,610	+250	事業拡大に向けた成長投資に加え、中国商務部の『注視リスト』掲載への対応を含むサプライチェーン強化等を織り込み、販管費予想を増額
営業損益（SBIR除く）	▲760	▲760	± 0	通期予想は▲7.6億円で据え置き
SBIR(国家プロジェクト)費用	600	600	± 0	
会計上の営業損益	▲1,360	▲1,360	± 0	
経常損益	▲950	▲650	▲300	国家プロジェクト助成金の収益認識時期の見直し等により、経常損益予想を下方修正
親会社株主純損益	▲600	▲700	+100	投資有価証券売却益396百万円を特別利益として計上。親会社株主純損益予想を上方修正

Q2単独売上高10.2億円。北米売上8.4億円が増収を牽引

四半期別売上高

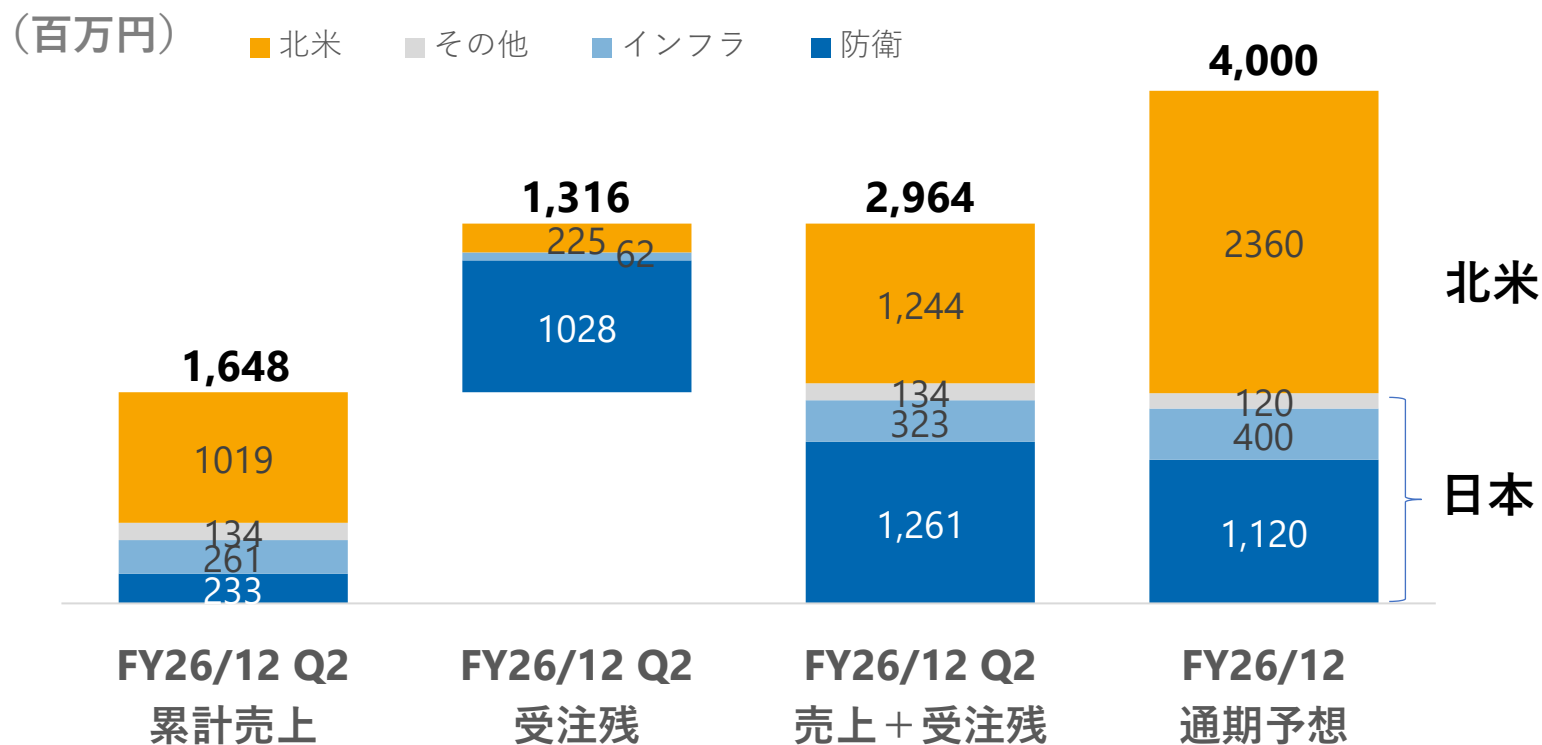
百万円



- Q2単独売上高は10.2億円と前年同期から大幅に増加
- 北米売上8.4億円がQ2の増収を牽引
- 大型案件の検収時期等により四半期ごとの売上変動が大きく、過年度はQ4に売上計上が集中する傾向

Q2累計売上＋受注残は29.6億円、通期売上高予想40億円の約74%

通期売上高40億円の進捗 — Q2末時点



日本

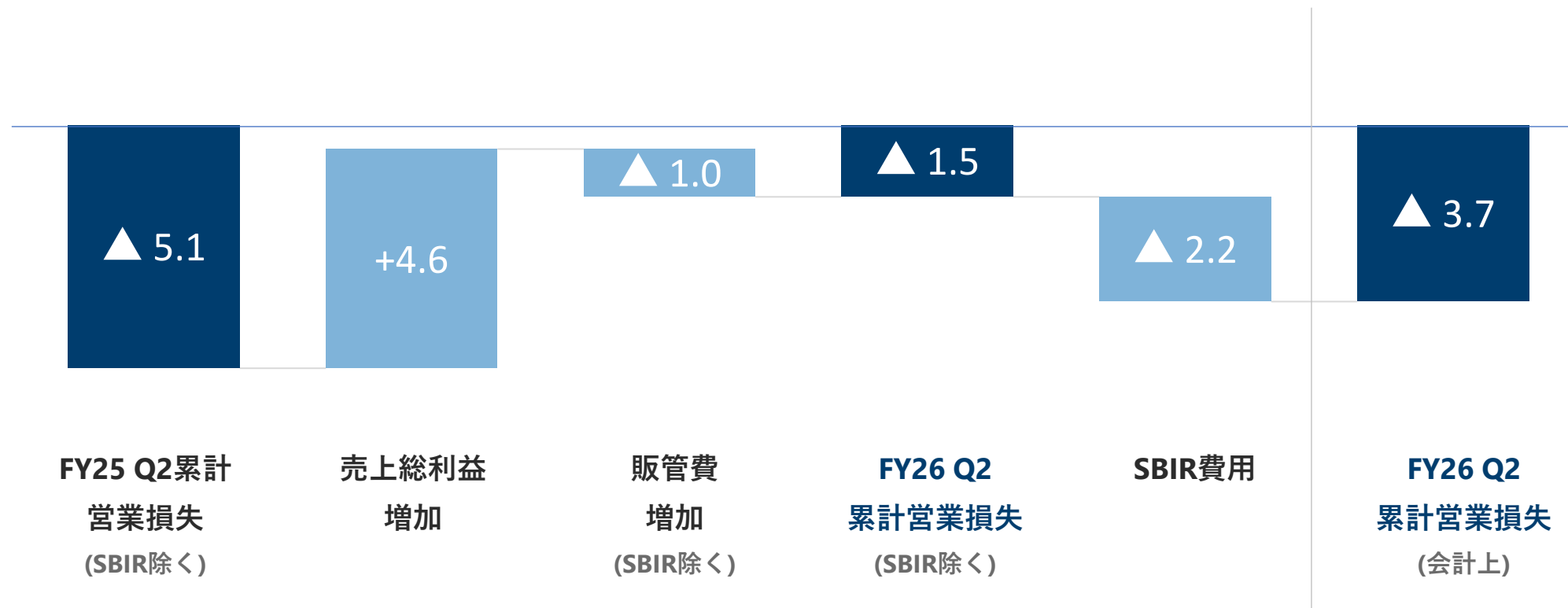
- ・ 防衛省向け大型案件等を中心に受注が進展。受注済案件の下期納入・売上計上を推進

北米

- ・ Q2累計売上高10.1億円、Q2末受注残2.2億円。通期売上高見通し23.6億円に向け、販売拡大を推進

売上総利益の増加により、営業損失(SBIR除く)は3.5億円改善

営業損益の増減要因 — FY25 Q2累計 → FY26 Q2累計 (億円)



■ 利益改善の背景

- 売上高の拡大に伴い売上総利益は+4.6億円と大きく増加、粗利率も8.6%から33.2%へ改善
- 限界利益は前年同期2.1億円（限界利益率21.6%）から7.4億円（同45.5%）へ増加。
- 北米向け機体販売の拡大が売上高の増加を牽引するとともに、製品ミックス改善を通じて粗利率の改善にも寄与
- 販管費は前年同期比で1.0億円増加したものの、売上総利益の増加がこれを上回り、営業損失（SBIR除く）は3.5億円縮小

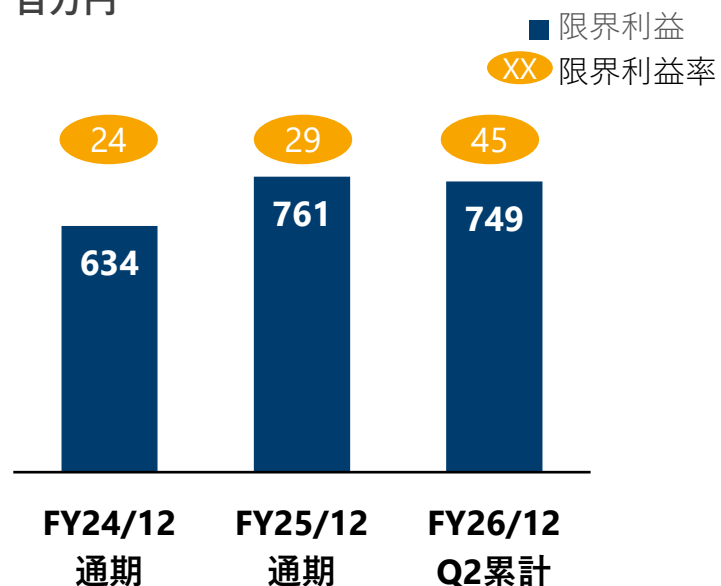
Q2累計の限界利益率は45.5%、売上総利益率は33.2%

収益性KPI — FY26/12 Q2累計

限界利益 (売上 - 直接原価)

749 百万円 (45.5%)

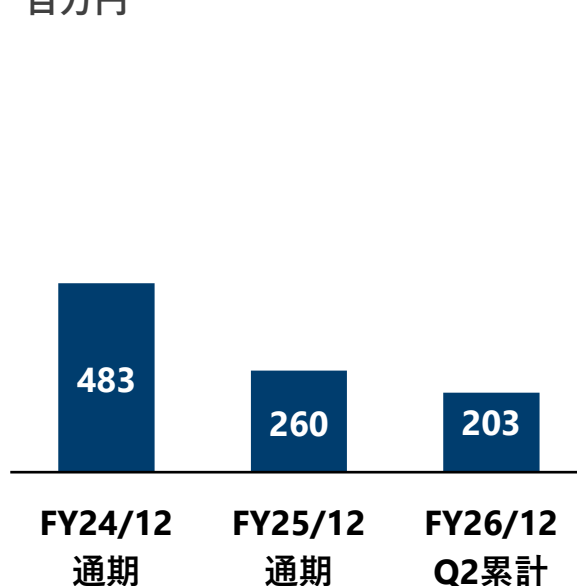
百万円



間接原価

203 百万円

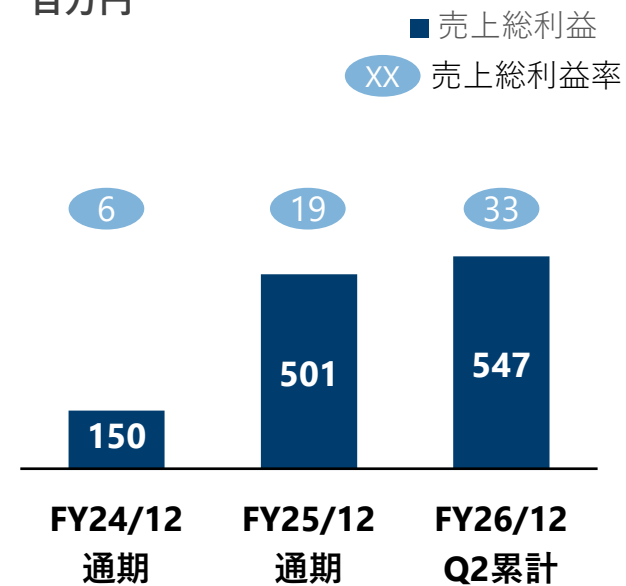
百万円



売上総利益

547 百万円 (33.2%)

百万円



FY24/12及びFY25/12は通期実績、FY26/12はQ2累計実績。

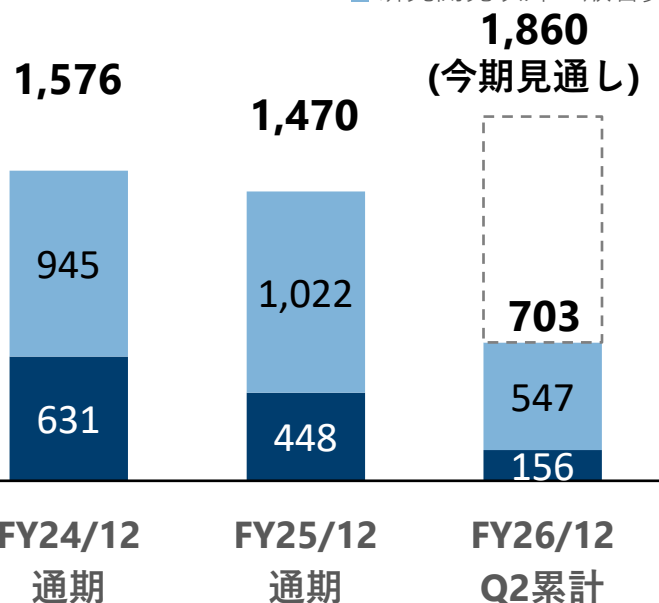
事業成長に向けた投資を継続しつつ、販管費を適切に管理

販管費の推移 — FY26/12 Q2累計

販管費(SBIR除く)

703 百万円

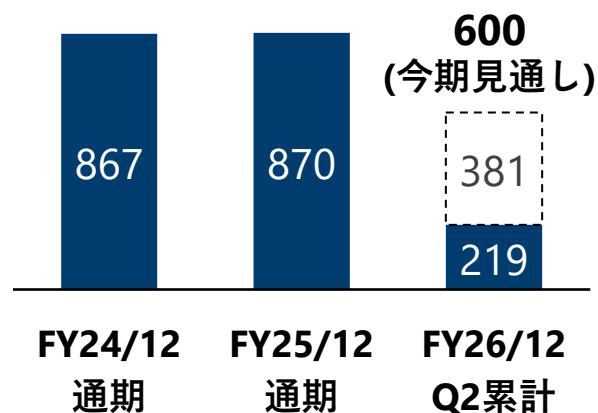
■ 研究開発費
■ 研究開発以外の販管費



国家プロジェクト(SBIR)費用

219 百万円

百万円



- 研究開発費（SBIR除く）：
次世代機体・機能開発等の重点
テーマへの投資を継続
- 研究開発以外の販管費：
北米事業の拡大等、成長に必要な
投資を実施
- 国家プロジェクト（SBIR）費用：
開発計画に基づき研究開発を継続

FY24/12及びFY25/12は通期実績、FY26/12はQ2累計実績。

防衛：Q2累計売上2.3億円、受注済案件の下期納入を推進

防衛事業 — Q2累計実績・主要受注・拡大方針

① Q2累計 実績

売上高

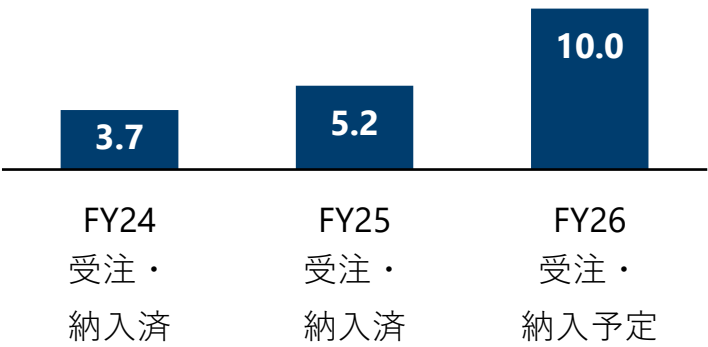
2.3億円

前年同期 4.2億円

Q1単独 2.3億円／Q2単独 0.0億円
(中期経営方針FY28売上目標：15億円)

② 防衛省向け大型案件（過去3年）

防衛省の大型案件を3年連続で受注



③ 防衛分野の進捗

	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)	✓ (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)
防衛 装備庁	-	In progress (検討中) 他社連携が進捗	-	In progress (検討中)

今後の方向性 |
量産機体を起点に、機体販売から運用支援・保守、システム接続・SW連携まで提供領域を拡大

北米：売上10.1億円へ拡大。Q2単独で8.4億円を計上

北米事業 — Q2累計実績と主要トピック

① Q2累計 実績

北米売上高

10.1 億円

前年同期 0.4億円 → **約24倍**

(中期経営方針FY28売上目標：25億円)

受注残

2.2 億円

Sell-through（総代理店から販売店等への販売数量）¹

Q2単独 前年同期比

11.6 倍

上期前年同期比

7.7 倍

② 主要トピック

事業環境と進捗

規制環境

米国ではNDAAにより中国製ドローンの政府調達が制限。
SOTENは必要な許可を取得済みであり、継続販売が可能

販売チャネル

総代理店・販売店を通じてユーティリティ・公共安全分野へ展開

販売拡大に向けた取組み

機体本体に加え、カメラ・コントローラー等の関連製品の販売を推進。大口案件の獲得や、Draganfly社との連携によるカナダでの販売網強化等を通じ、下期の販売拡大を図る

¹：Sell-throughは、当社の販売先である総代理店から販売店等への販売数量。当社売上高は総代理店への出荷時点で認識。

社会インフラ維持・管理領域における国産ドローンの社会実装を推進 ACSL

インフラ事業 — Q2トピック

直近の進捗 次世代小型空撮機の公開 / 社会インフラ用途への展開拡大 **Q2実績** 測量・災害対応ソリューション / 点検・映像DX



国際ドローン展にて展示

次世代機・用途拡大 SBIRで次世代小型空撮機、 PF4で広域用途を拡大

SBIRで社会インフラ用途を想定した次世代小型空撮機を開発。PF4を含め広域空撮・測量等への活用領域を拡大



ジャパンドローン展にて展示

測量・災害対応 SOTEN×3Dマッピングで 測量業務を効率化

SOTENと2D・3Dマッピングソフトウェアを組み合わせ、測量業務の効率化に加え災害発生時の状況把握等に活用



ジャパンドローン展にて展示

点検・映像DX カメラ×ペイロード連携で 点検の活用領域を拡大

用途別のカメラ・ペイロードと国産ドローンを組み合わせ、点検・災害対応等の実運用に向けたソリューション開発を推進

財務基盤・成長投資 ― Q2末時点

資金余力とキャピタルアロケーション



■ Q2末 現金及び預金残高

28.8

億円

Q1末比+5.3億円／新株予約権 約16億円の行使・入金が完了

■ 財務柔軟性を補完する資金調達枠

静岡銀行 コミットメントライン

契約額

10.0

億円

無担保・無保証／期限 2027年3月

■ 成長投資：キャピタルアロケーション方針

1. 次世代機体開発

27

億円

次世代機体の開発・量産化に向けた投資を推進

2. 海外展開拡大

3

億円

北米を中心に海外市場での販売・事業体制を強化

3. 社内基盤強化

2

億円

人材採用・育成及び社内システムを強化

4. M&A・アライアンス

案件ベース

事業拡大に資する案件を機動的に検討

エクイティ 新株予約権 約16億円入金完了

デット コミットメントライン 10億円契約済

助成金 K Program・SBIR 進行中

1：コミットメントライン契約額は現金及び預金残高に含まれません。



參考資料

企業概要

社名：株式会社 A C S L
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6月時点連結ベース 64人

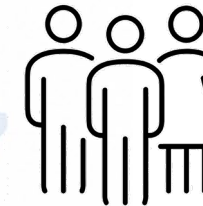
社員に占める
エンジニア比率

約 **61** %



外国籍従業員比率

約 **30** %



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)

中期経営方針の重点戦略の進捗を明確化するため、新たな売上区分で開示

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 (変更なし)		北米	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	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	防衛 インフラ その他		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)	機体販売の金額・台数は上記区分をまたぐ ため、別途開示

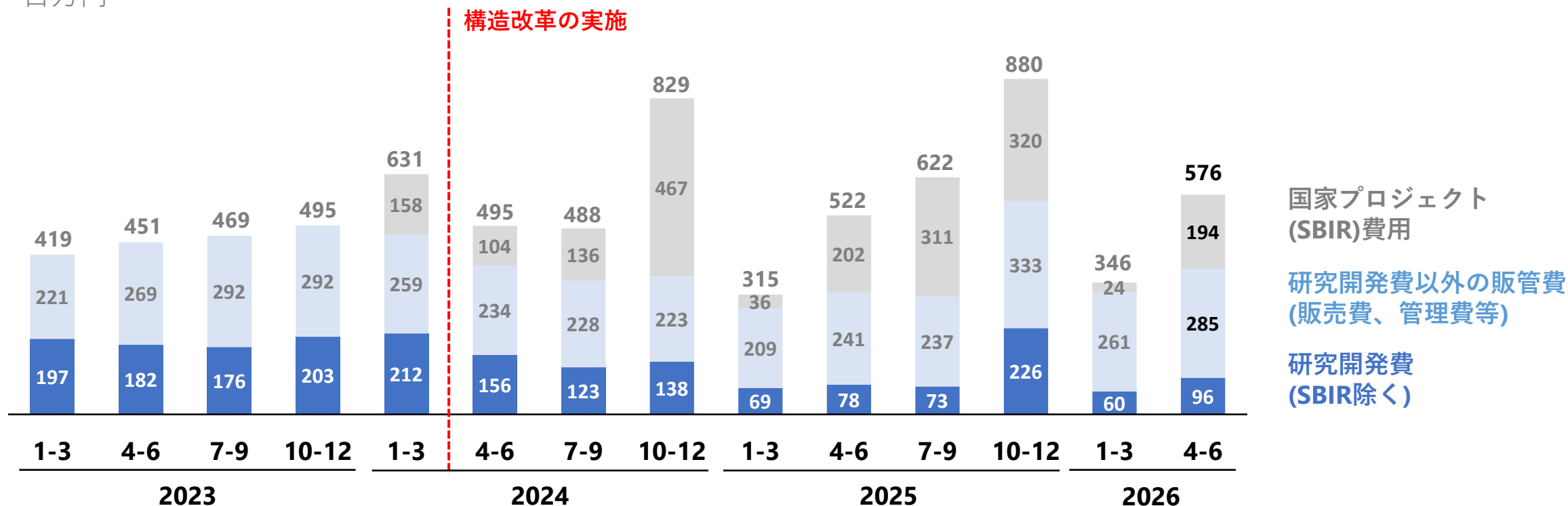


損益計算書の概要

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	売上に直接紐づく材料費・外注費等
限界利益	③ (①－②)	
間接原価	④	売上に直接紐づか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）に係る費用。営業費用として計上し、対応する助成金は営業外収入(⑫)として計上
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く営業利益。 事業自体の収益性を示す指標として重視
営業利益	⑪ (⑩-⑨)	国家プロジェクト費用を含む会計上の営業利益
営業外収入	⑫	国家プロジェクトの助成金等。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するため、費用計上時期と収益認識時期に一定のタイムラグが生じる場合があります。
営業外費用	⑬	資金調達費用、支払利息等の財務コスト
経常利益	⑭ (⑪＋⑫-⑬)	
純利益	⑮	

研究開発費以外の販管費は米国事業の拡大に伴い増加。国家プロジェクト（SBIR¹）を除く研究開発費は前年同期と概ね同水準。SBIR費用は2.1億円を計上。

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

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 Q2
売上高		807	1,278	620	501	1,635	896	2,655	2,598	1,648
小型空撮機体	金額					939	206	402	2,007	1,112
	台数					645	101	240	1,276	634
うち国内	金額					939	144	276	1,086	93
	台数					645	51	128	776	34
うち海外	金額					-	61	125	921	1,018
	台数						50	112	500	600
その他機体販売	金額	384	304	145	67	177	199	229	113	215
	台数	106	101	46	18	45	41	49	21	33
その他	金額	423	973	475	433	518	489	2,024 (うちインド案件 1,700)	477	320
売上総利益		403	808	68	0	▲124	▲235	150	501	547
売上総利益率		50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	6%	19%	33%
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	703
うち研究開発費		366	275	583	604	1,168	759	631	448	156
営業利益(SBIR除く)		▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲1,425	▲969	▲156
SBIR費用		-	-	-	-	-	-	867	870	219
営業利益		▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲2,293	▲1,840	▲375

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			
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	1,028			
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	858		
	台数									475	6	7	157	13	17	12	59	31	15	12	182	416	-	101	759	234	400		
うち国内	金額	-				-				590	21	25	301	33	49	37	24	46	14	20	194	479	10	17	578	82	11		
	台数	-				-				475	6	7	157	13	17	12	9	31	8	7	82	416	-	1	359	34	0		
うち海外	金額																	61	-	5	9	110	24	17	182	696	171	847	
	台数									-				-				50	-	7	5	100	-	-	100	400	200	400	
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	25			
	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	2			
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	145			
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	296			
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%	29%			
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	382			
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	96			
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	▲85			
SBIR費用		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	158	104	136	467	36	202	311	320	24	194			
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	▲280			

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

K-Program(NEDO フェーズ2)の事業者として研究開発費用として最大29億円を受領予定。SBIRは最大26億円の受領を予定。



K Program

(経済安全保障
重要技術育成プログラム)

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～2026年12月
- 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
- 複数ドローンが自機の位置を推定・把握し、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

百万円	FY26/12 Q2		FY25/12 Q2		FY25/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績	
流動資産	5,798	+ 50%	3,868		5,346
現金及び預金	2,885	+ 59%	1,816		2,018
固定資産	297	▲51%	602		318
流動負債	519	▲36%	811		1,045
固定負債	2,613	▲16%	3,113		2,863
負債合計	3,132	▲20%	3,924		3,909
純資産	2,962	+ 443%	546		1,755
総資産	6,095	+ 36%	4,470		5,665

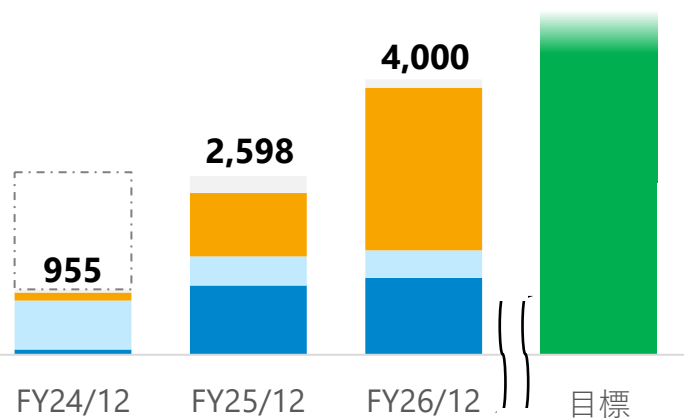
売上高の伸長と収益性の改善、適切なコスト管理により営業利益の黒字化を目指す

売上高

百万円

全社にてCAGR 20%以上の成長を見込む
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

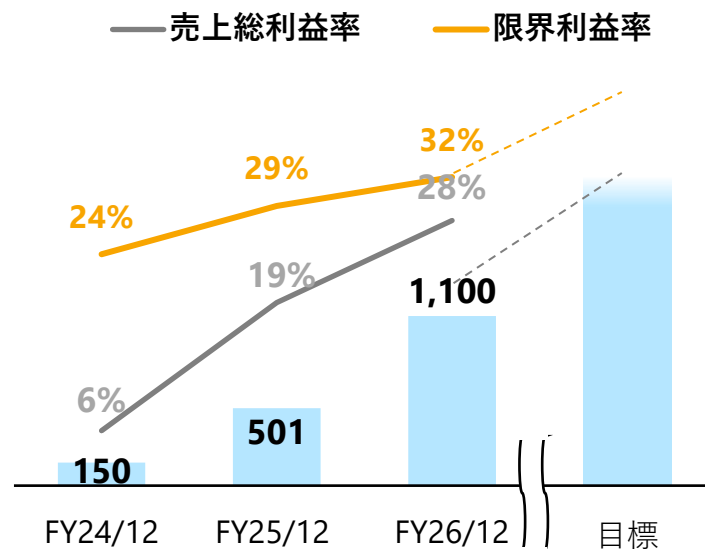
インド その他 北米 インフラ 防衛



売上総利益

百万円

限界利益率の改善を通じ、中長期で売上総
利益率40%以上を目標

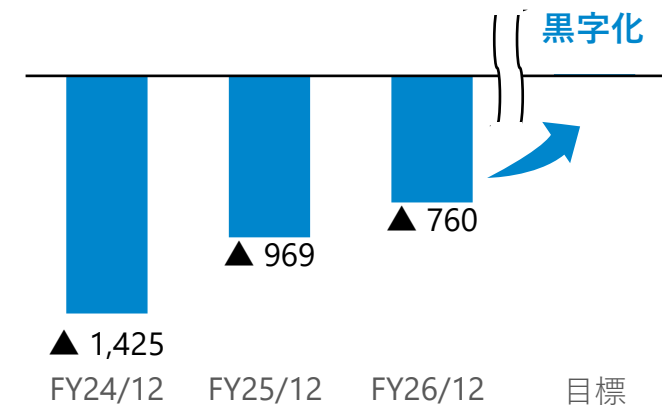


営業利益

百万円

国家プロジェクトを除く営業利益を改善し、
売上高50億円以上で黒字化を目指す

営業損失(国家プロジェクト除く)



項目	質問	回答
業績見通し	Q2累計売上高の通期予想に対する進捗率が41.2%にとどまる中、通期売上高40億円を据え置く理由は	Q2累計売上高は16.4億円、Q2末受注残は13.1億円となり、売上高と受注残の合計は29.6億円です。国内では防衛省向け大型案件等の受注が進展し、北米でも販売が拡大しています。大型案件の検収時期等により下期に売上計上が集中する傾向も踏まえ、現時点では通期売上高40億円の予想を据え置いています。
受注残	受注残13.1億円はどの程度売上計上の確度があるのか	受注残はQ2末時点で注文書等を受領している案件の金額です。受注済案件は顧客との納入スケジュールに基づき順次出荷・検収を進めます。北米事業は代理店による在庫状況に応じた追加発注が中心であり、大型案件が多い国内と比べて受注から納品までのリードタイムが短いため、Q3以降の受注でもQ4の売上計上に寄与する可能性が高いと考えております。
収益性	Q2累計の売上総利益率33.2%は今後も維持できるのか	北米売上の拡大、製品ミックス、原価低減等によりQ2累計の売上総利益率は33.2%まで改善しました。下期は案件構成による変動を見込み、通期売上総利益率予想は27.5%としています。中長期的には単価最適化、原価低減、量産効果等により収益性向上を目指します。
業績見通し	売上総利益予想を上方修正する一方、営業損益（SBIR除く）を据え置いた理由は	Q2累計の収益性改善を踏まえ、通期売上総利益予想を8.5億円から11.0億円へ上方修正しました。一方、北米事業の拡大や次世代機体・機能開発等の成長投資を織り込み、営業損益（SBIR除く）は▲7.6億円を据え置いています。また、投資有価証券売却益396百万円を特別利益として計上見込みのため、親会社株主純損益予想は▲7.0億円から▲6.0億円に上方修正しています。
黒字化	収益性は改善しているものの赤字が続いている。黒字化への考え方は	売上規模の拡大と限界利益率の改善を進める一方、国家プロジェクトを除くコストを適切に管理します。中期経営方針では売上高50億円以上で営業利益（国家プロジェクト除く）の黒字化を目指しています。
国家プロジェクト	SBIRの費用と助成金収入は業績にどう影響するのか。今回、経常損益予想を修正した理由は	SBIR費用は販管費として計上する一方、対応する助成金は所定の検査等を経て営業外収入として計上するため、費用と収益の認識時期にずれが生じる場合があります。今回、主として助成金の収益認識時期の見直し等により、経常損益予想を修正しています。

項目	質問	回答
北米	北米売上が急拡大しているが、一過性ではないか	Q2累計の北米売上高は10.1億円となり、前年同期から大幅に拡大しました。中国製ドローンからの代替需要を背景に、ユーティリティ、Public Safety等の重点領域で販売を拡大するとともに、関連製品やカナダを含む販売基盤の強化を進めています。
北米	北米売上の増加は総代理店への出荷先行ではないか。実需をどのように確認しているか	当社売上高は総代理店への出荷時点で認識します。一方、総代理店から販売店等への販売数量をSell-throughとしてモニタリングしており、Q2単独では前年同期比11.6倍、上期累計では7.7倍となっています。販売店等への販売動向もKPIとして継続的に確認しています。
北米	カナダ展開及びDraganflyとの連携はどのように進めるのか	2026年6月よりカナダでSOTENの販売を開始しています。Draganflyの販売・サービス網を活用してPublic Safety等を中心とした顧客開拓を進めるとともに、製品・技術面での連携も進めています。
規制・関税	米国のドローン規制や関税は事業にどのような影響があるか	米国では経済安全保障を背景に中国製ドローンへの規制強化が進んでおり、当社にとって市場機会の拡大につながると認識しています。一方、関税はコスト増要因となり得るため、価格調整等を通じて競争力の維持を図ります。
サプライチェーン	中国の輸出規制管理リストに掲載された影響は	当社は2026年6月29日付の中国商務部公告により『注視リスト』に掲載されました。現時点では、当面の事業運営への重大な影響は見込んでいません。一部部材の調達には留意が必要な状況ですが、現時点では事業及び業績への重大な影響は見込んでいません。代替調達、代替部材の採用、必要に応じた設計変更等を進め、サプライチェーンの強靱化に取り組んでいます。
マクロ	インフレや為替変動の影響は	原材料価格の上昇については、設計変更、代替部品の活用、原価低減等を通じて対応しています。為替については、調達・販売双方への影響を踏まえ、継続的にモニタリングしています。

項目	質問	回答
防衛	防衛省向け大型案件は今後も継続するのか。 防衛事業の収益性は	FY24は3.7億円、FY25は5.2億円、FY26は約10億円と3年連続で大型案件を受注しています。年度ごとの調達規模や時期は変動しますが、機体販売に加え、運用支援・保守、システム接続・SW連携等へ提供領域を拡大し、中長期的な事業成長を目指しております。
製造	北米・防衛の売上が拡大した場合、製造キャパシティは十分か	小型機体の量産は外部の生産パートナーを活用しており、FY26の事業計画に対応する生産体制を確保しています。需要拡大に応じて生産パートナーと連携し、柔軟に生産能力を拡張する方針です。
競争環境	中国製メーカーや新規参入企業に対する競争優位性は何か	①経済安全保障・セキュリティ要件への対応、②自社保有する制御技術による開発・カスタマイズ力、③量産・認証を含む製品化能力、④防衛・官公庁等の顧客基盤と北米の販売ネットワークを競争優位性と認識しています。
防衛・倫理	防衛事業の拡大に伴い、攻撃用ドローンへ進出する可能性はあるか	現在、防衛分野で提供している機体は主として偵察・情報収集等を目的としたものです。防衛分野における貢献分野を広げるべく事業を展開しておりますが、攻撃用ドローンとしての販売は現在行っておりません。デュアルユース技術を扱う企業として、関係法令及び国際的なルールを遵守し事業を進めます。
輸出管理	防衛関連技術や海外販売に係る輸出管理にはどのように対応しているか	当社製品及び技術は、外為法等に基づく安全保障貿易管理の対象となる場合があります。社内規程に基づき取引先・用途等を確認し、必要な許可・手続きを行う体制を整備しています。
製品開発	Preferred Networksとの連携はどのような成長につながるのか	K Programの一環として、AIを活用した自律制御・分散制御ソフトウェアの高度化を進めています。次世代機体への実装を通じて、飛行の安全性・信頼性及び顧客への提供価値の向上を目指します。

項目	質問	回答
財務	赤字が継続する中、財務基盤は十分か	Q2末の現金及び預金残高は28.8億円です。また、10億円のコミットメントラインを確保しており、財務柔軟性を補完しております。事業運営に必要な流動性を確保しつつ、成長投資を進めます。
資本配分	赤字の中でも成長投資を継続する理由は。資金をどこに優先配分するのか	北米、防衛、次世代機体等は中長期的な成長につながる重点領域と認識しています。短期的な利益改善とのバランスを取りながら、将来の売上・利益成長につながる領域へ資本を重点配分します。
財務戦略	今後の資金調達はどのように考えているか	資金使途に応じて複数の調達手段を活用する方針です。成長投資、運転資金、機体・技術開発等の資金使途に応じて、エクイティ、デット、国家プロジェクト等を活用し、財務基盤と成長投資の両立を図ります。
財務	10億円のコミットメントラインはどのように活用するのか	主として国家プロジェクトの助成金受領までのつなぎ資金として活用することを想定しています。研究開発費の支出と助成金入金のタイムラグに対応し、必要な運転資金を機動的かつ安定的に確保するための枠です。
研究開発	研究開発投資の規律をどのように確保しているか	研究開発テーマは事業性や顧客ニーズ等を踏まえて選択と集中を進めています。開発プロジェクトは各フェーズで進捗・事業性等を確認し、継続・見直しを判断することで投資規律を確保しています。
ガバナンス	前代表取締役による不正事案後、事業への影響や再発防止策の状況は	本事案を直接の理由とする重要な顧客契約の解除や事業停止は発生していないものと認識しています。Co-CEO体制への移行、契約・購買・支払等の業務プロセスや内部通報制度を含むコンプライアンス体制の強化を進めています。元代表取締役に対しては、刑事告訴を提出済みであり、警察の捜査に協力中です。

The background of the slide is a grayscale photograph of a drone flying over a mountain range. The drone is in the upper left quadrant, and the mountains are in the lower left quadrant. A large, light gray diagonal shape cuts across the slide from the top right to the bottom left, separating the image from the text.

中期経営方針 “ACSL Accelerate FY26”

2025年12月23日

数値・見通しは公表時点のものであり、最新の実績は本資料p.2-28をご参照ください。

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



- 「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



②防衛・安全保障



- 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



③地震・災害増加



- 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

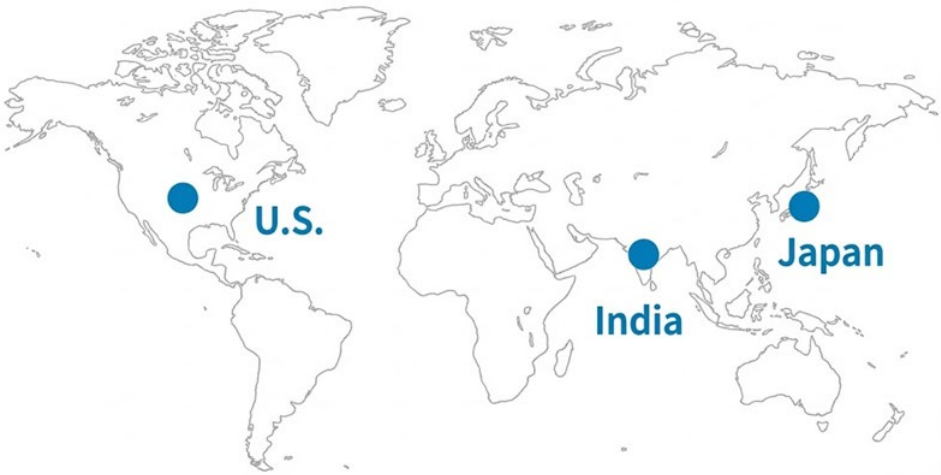
実証実験/
カスタマイズ

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

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)

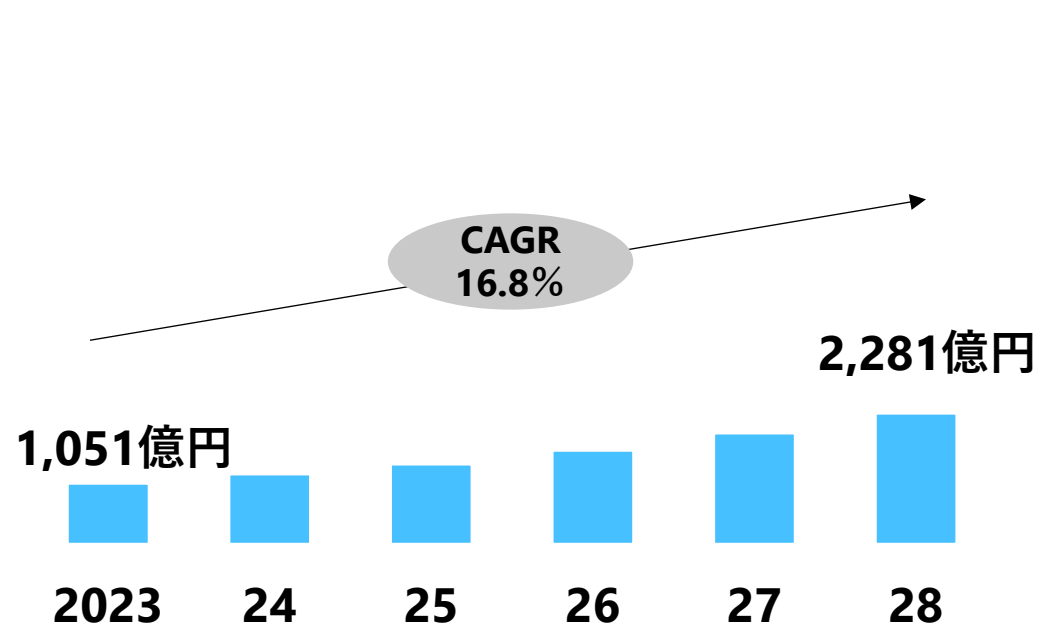
強固な顧客基盤と販売ネットワーク

- 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

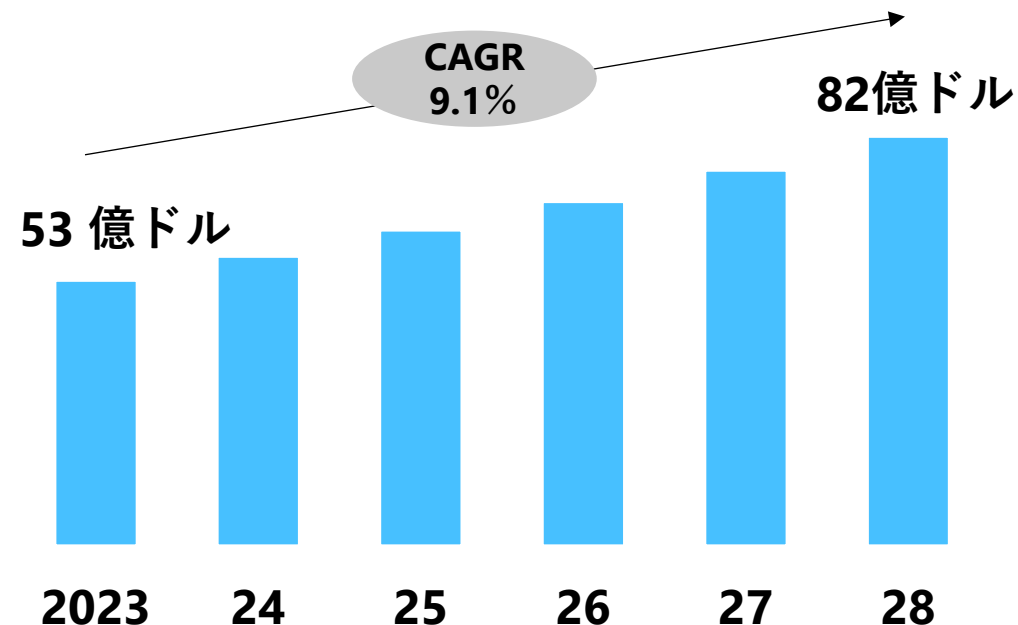
ドローン機体市場規模の推移

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



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

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

*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

2025年12月23日公表資料（再掲）

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



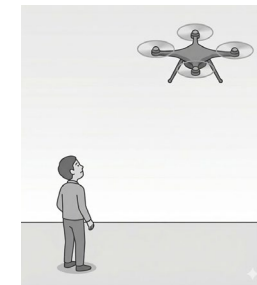
④ 【Secure/Safety】

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



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



③ 【Smart】

超多数機運航(100機超)



安全・安心の実装

Secure/Safety

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

“技術を通じて
人々をもっと大切なことへ”

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)

FC技術

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の確立を目指す

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

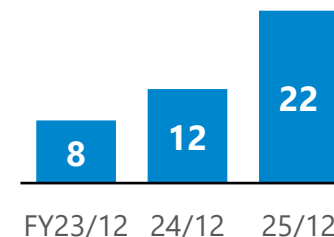
米国におけるACSL

- 「**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

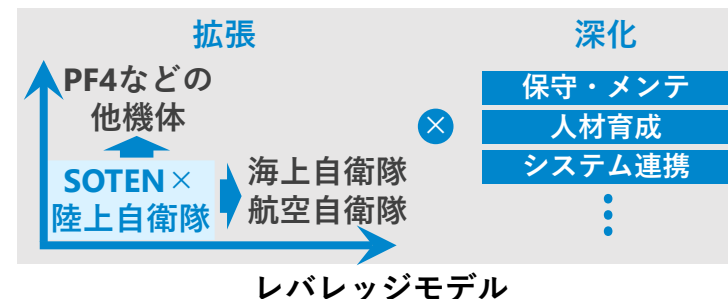
- 日本をはじめ世界中で無人航空機国産化の政府支援加速
 - 日本、米国、韓国、台湾、インド他

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

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

インフラ維持管理におけるACSL

今後の方針

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

物流

- 能登半島地震における**実現場で運用実績**（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**

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

2025年12月23日公表資料（再掲）

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
固定資産 577	長期借入 1,440 転換社債 1,423
	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

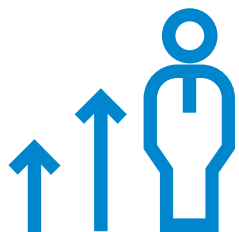
- 成長投資として一定水準の資本投入
 - ① 次世代機体開発
 - ② 海外展開拡大
 - ③ M&A、アライアンス
- 事業運営と連動した効率的な運転資本管理

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
- 資金使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

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