



2022年12月期 通期決算説明資料

株式会社ACSL
2023年2月14日

CONFIDENTIAL

This material should not be used without prior consent from ACSL Ltd.


2022年12月期通期 まとめ

国内市場では、用途特化型機体の開発フェーズは完了し年間663台を販売。海外市場は経済安全保障の意識が強く顧客ロードショーを通じてACSLの成長機会を確認。インドからも約1.4億円の案件受注。

売上高は16.3億円と過去最高を記録。しかし、半導体高騰・在庫評価損・為替により一時的に売上総利益が約6.6億円悪化。R&Dはレベル4と海外対応に約11億円投資。営業利益は約▲22億円と過去最低。

FY23は「ステディな日本」と「急成長の海外」がキーワード。また、半導体調達の改善策などは実施済みであり、FY23の売上総利益率は改善の見通し。

- 国内ドローン市場の追い風は継続中。航空法が2022年12月5日に改正されレベル4関連制度が開始。デジタル田園都市国家構想や脱炭素関連事業でもドローンが多数採択され市場はステディに成長。当社は中期経営方針「ACSL Accelerate FY22」で定めた用途特化型機体について大部分をローンチし開発投資フェーズは完了し年間通して663台を販売。
- 海外ドローン市場は日本よりも経済安全保障や環境配慮に関する政策が加速。特に米国・インドでは政策として中国製の輸入や調達等を禁止。現地での展示会・顧客ロードショーを得て、ACSLは経済安全保障・企業向け対応および用途特化型をキーワードとしたポジショニング形成が可能。
- FY22/12の売上高は前年同期比64%増の1,635百万円となり過去最高を記録。インドからも約140百万円の大型案件を受注。しかし売上総利益は半導体や電子部品の高騰、在庫評価損、為替など一過性の影響により約660百万円悪化。研究開発費はレベル4対応と海外市場対応に向け増強し、先行投資として1,168百万円を計上。結果、営業利益は▲2,203百万円、純利益は投資先の評価損も含め▲2,593百万円。
- 中期目標 2025年での売上高100億円/営業利益10億円を継続的に目指す。現行より加速的な成長ペースが必要なため、FY23戦略方針として、国内市場では用途特化型機体を成長フェーズへと移行させるため原価低減や品質改善等の研究開発に注力し、売上高は当連結会計年度の売上高1,635百万円と同等以上のステディな成長を目指す。海外市場では、米国・インドでの展開に向け輸出許可取得・現地法規対応を行い日本でローンチ済の製品の再ローンチを行い、急成長を目指す。



ACSLが目指すのは「苦役」をなくし、
自由で開放された持続可能な世界



ACSL

MISSION

技術を通じて、
人々をもっと大切なことへ

VISION

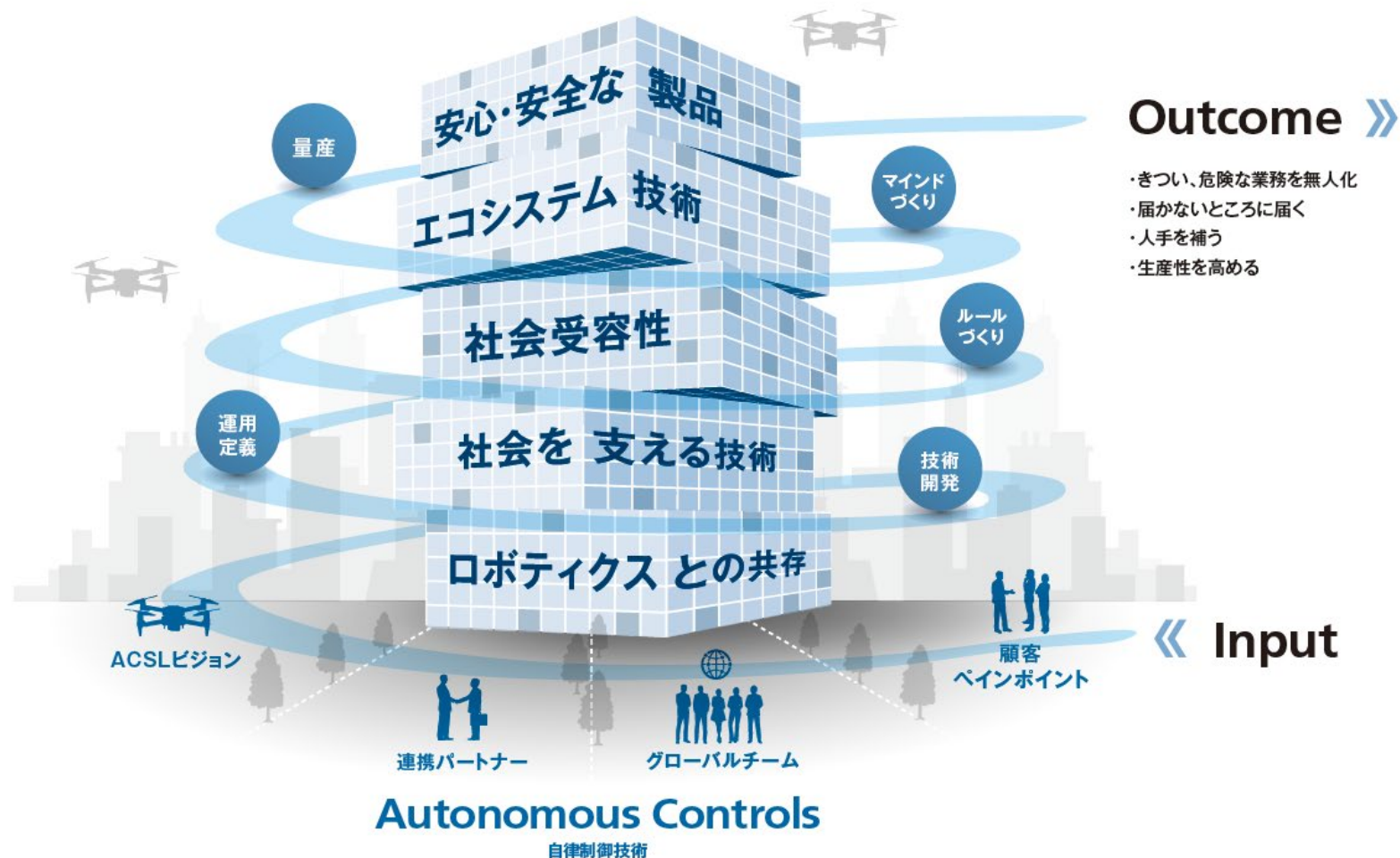
最先端のロボティクス技術を
追求し、社会インフラに革命を

Co-creation Approach

共創アプローチ

LIBERATE HUMANITY THROUGH TECHNOLOGY

技術を通じて、人々をもっと大切なことへ



10年後の目指すべき姿を定め、それらの実現に向けた経営方針を執行

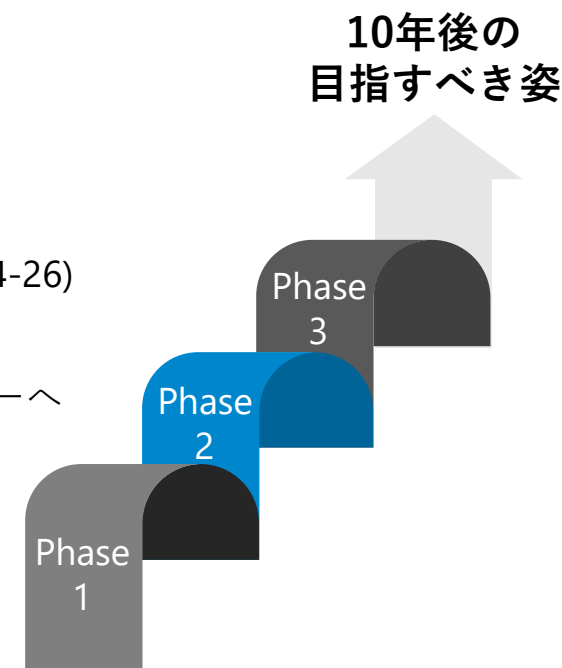
2020年8月、ACSLは10年後に目指すべき姿「マスタープラン」を掲げ、その実現に向け、ローリング方式の中期経営方針「ACSL Accelerate」を策定

マスタープラン

- 1 社会インフラ課題を解決するグローバル・パイオニア
- 2 売上高1,000億円以上、営業利益100億円以上
- 3 年間30,000台を生産する量産メーカー
- 4 デファクト・スタンダードで国を支える
- 5 自律制御（小脳・大脳）の最先端技術開発
- 6 業界最先端の優秀な人財の育成
- 7 企業価値向上、財務KPI向上に絶えず取り組む会社



- 3 ACSL Accelerate FY24(予定; 2024-26)
- 2 ACSL Accelerate FY22 (2022-25)
持続可能なグローバル・メーカーへ
(FY22/12以降の中期経営方針)
- 1 ACSL Accelerate FY20 (2020-22)
プロトタイプ工場から
量産メーカーへ



ACSL Accelerate FY22の事業戦略と目標

本中計では5つのテーマに注力し、持続可能な事業体制構築および世界進出を実現する

ACSL Accelerate FY22

**持続可能な
グローバル・メーカーへ**

4つの用途特化型機体の量産化と社会実装

新用途開発とセキュア対応

インド市場の本格的立ち上げ

ESG取り組みの強化と発信

自律制御システムの他分野展開の検討

アジェンダ

1**国内ドローン市場とACSL Accelerate FY22進捗****2****海外ドローン市場とACSLの成長機会****3****FY22/12 通期業績****4****中期目標の達成に向けたFY23戦略方針****5****参考資料**

国内ドローン市場を取り巻くマクロ環境は追い風

経済安全保障の急浮上に加えて、デジタル田園都市国家構想の順調な進捗、予定通りの航空法改正も後押しし、国内ドローン市場を取り巻く環境は良好

01

経済安全保障、 セキュリティ

地政学的情勢により経済安全保障の重要性が増す。防衛関連予算の増強など、セキュリティや技術漏洩に対する懸念が顕在化し、国産回帰需要が台頭

02

航空法改正、 レベル4

有人地帯上空における目視外飛行(レベル4)に関する法整備がなされ、2022年12月5日より制度開始

03

デジタル田園都市 スマートシティ

全国各地でデジタル田園都市国家構想の関連事業が組成され、地域物流や災害対応などのドローン利活用による地方創生が加速

04

脱炭素化、 クリーンエネルギー

クリーンエネルギー設備投資増加に伴うO&Mニーズの台頭や、ドローン物流による脱炭素化の流れ

レベル4に関連した法整備も予定通り進み、レベル4制度が開始した

有人地帯上空における目視外飛行(レベル4)に関する規制整備が2022年12月5日に施行され、レベル4関連の制度が正式に始動した

2021年6月	改正航空法の成立 現状認められていないレベル4飛行の実現を目指した航空法の改正が国会で成立
2022年6月	機体登録及びリモートID¹機能の搭載義務化 無人航空機の機体の登録と登録記号の表示、リモートID機能の搭載を義務化
2022年7月	航空法改正の施行期日を12月等に閣議決定 航空法改正の一部の規定の施行期日を2022年12月等と定める政令が閣議決定
2022年8月~11月	無人航空機の型式認証に関するパブリックコメント レベル4に関する規制整備に向けて、国土交通省が規則案等のパブリックコメントを随時実施
2022年12月5日	航空法施行規則等の一部を改正する省令施行
~2023年3月末	有人地帯での目視外飛行（レベル4）の実現

国土交通省 無人航空機レベル4飛行ポータルサイト

2022年12月5日から下記の制度がスタートしました。

POINT
01



機体認証

無人航空機の強度、構造及び性能について検査を行い、機体の安全性を確保する認証制度です。

[→ 詳しくはこちら](#)

POINT
02



無人航空機操縦者技能証明

無人航空機を飛行させるために必要な技能(知識及び能力)を有することを証明する資格制度です。

[→ 詳しくはこちら](#)

POINT
03



運航ルール

無人航空機を飛行させるために必要な運航に係る各種制度です。

[→ 詳しくはこちら](#)

1: ドローンの識別情報を電波で遠隔発信する機器

出展：国土交通省

小型無人機に係る環境整備に向けた官民協議会（第18回）「レベル4飛行の実現に向けた新たな制度整備等」

デジタル田園都市国家構想や脱炭素関連事業でドローン物流が多く採択

日本政府が推進するデジタル田園都市国家構想や二酸化炭素排出抑制対策の関連事業で、ドローン物流の可能性が認知されており、多くの事業が採択されている



デジタル田園都市国家構想
DIGIDEN

■ デジタル田園都市国家構想基本方針

- 22年6月に基本方針が閣議決定、地方の社会課題をデジタル技術を用いて解決
- 全国各地にてデジタル田園都市国家構想の事業費を活用し、ドローンによる地方創成が加速
 - 福井県敦賀市：市街地・過疎地直結型ドローン物流
 - 茨城県境町：ドローンや自動運転バスを活用した新スマート物流
 - 北海道上士幌町：ドローンを活用した受精卵の移植実証



環境省
Ministry of the Environment

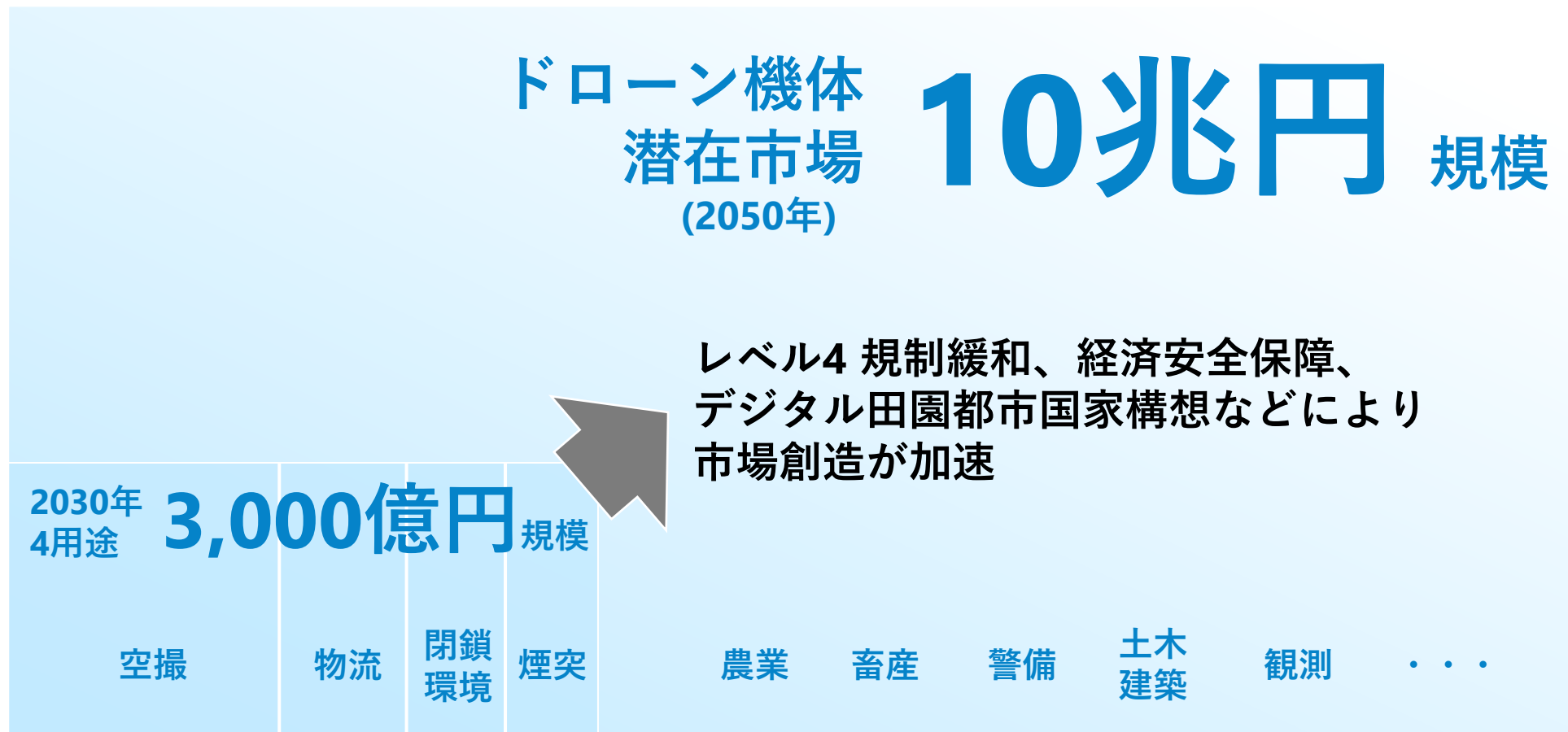
二酸化炭素排出抑制対策
事業費等補助金

■ 二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金

- 環境省が主導し、社会変革と物流・交通脱炭素化を同時実現する先進技術等導入促進事業を組成
- 過疎地域等における無人航空機を活用した物流実用化事業計画策定に対する補助
 - 過疎地域等における無人航空機（ドローン）を活用した物流実用化事業について、合計14件の応募のうち、13件が補助事業として採択

国内ドローン市場のマクロ環境はドローン市場の順調な成長を後押しする

ドローン機体潜在市場10兆円規模に対して、マクロ環境は市場創造を加速させ、2030年までに主要4用途で3,000億円規模の市場がアンロックされる



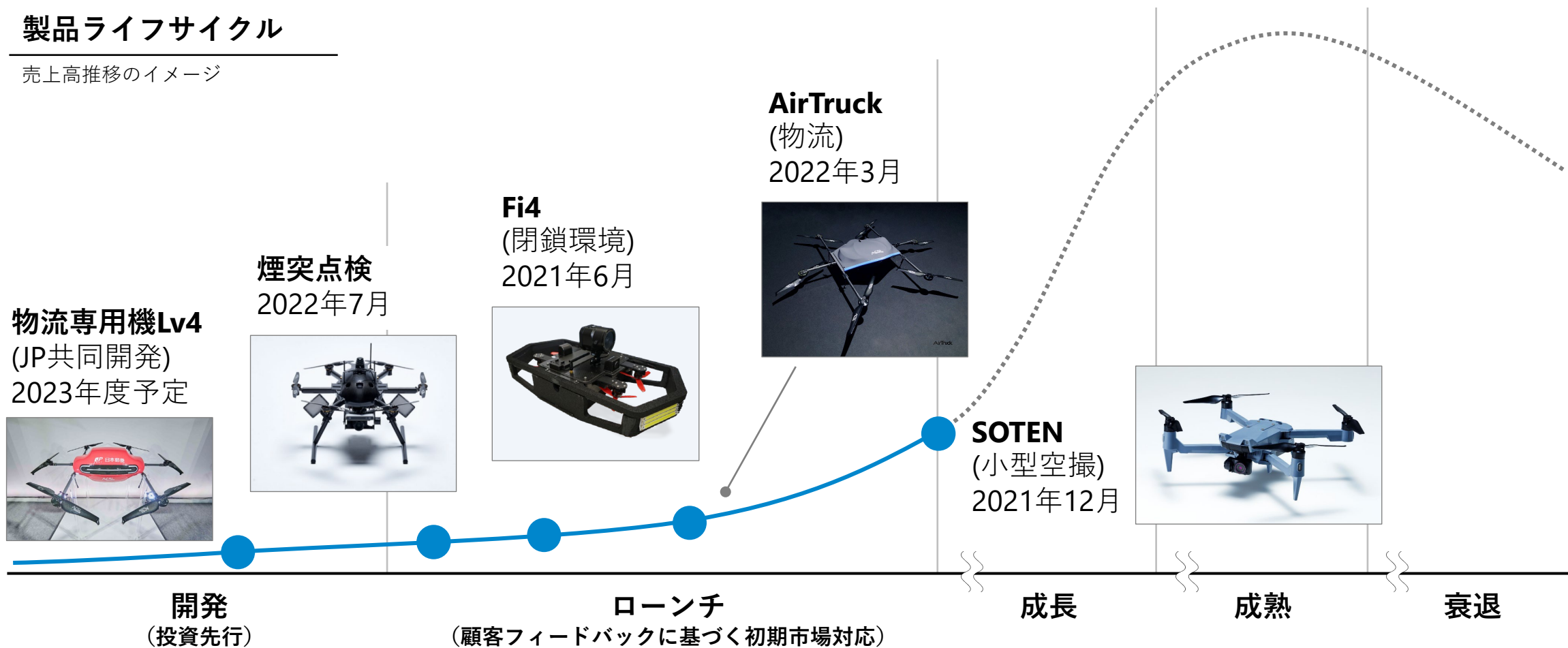
注: 下記情報を基に、用途ごとに対象となる設備、施設、サービス等の総数、利用頻度、機体単価などを仮定し当社推計。
国土交通省「物流を取り巻く動向について」 「インフラメンテナンスを取り巻く状況」
内閣官房「国土強靱化に関する民間市場の規模の推計について」
経済産業省/デジタルアーキテクチャ・デザインセンター (DADC) 「自律移動ロボットアーキテクチャ設計報告書」

当社は大部分の用途特化型機体をローンチし、開発投資フェーズは完了

用途特化型機体の大部分は開発投資が先行するフェーズを抜け、上市・初期市場対応（顧客フィードバックへの対応）を実施するフェーズに移行しつつある

製品ライフサイクル

売上高推移のイメージ



ローンチ済みの用途特化型機体の特徴

2022年中に4つの用途特化型機体を開発し、ローンチを実施。FY22は、SOTENを筆頭に用途特化型機体で合計663台を販売



SOTEN
(小型空撮)

- 経済安全保障を背景とし、政府調達等をターゲットしたセキュアなドローン
- 4種カメラはワンタッチで切替可能であり、風に強く、防塵・防水性に優れた機体



Fi4
(閉鎖環境点検)

- NJSと共同開発した、上下水道等の閉鎖環境で飛行可能なドローン
- 詳細調査の対象を絞り込むためのスクリーニング調査が可能



煙突点検

- 工場や発電所の煙突・ボイラー・調圧水槽などGPSが入らない暗所において、自律飛行による高精度な点検画像を撮影



AirTruck
(物流)

- 5kgの荷物を20km飛行可能な物流専用ドローン
- KDDIスマートドローン社とエアロネクスト社はAirTruck Starter Packを組成し、全国展開を実施

「AirTruck」は2022年日経優秀製品・サービス賞最優秀賞を受賞

2022年3月にローンチした「AirTruck」は、ドローン物流のデファクトスタンダードを目指しており、ドローンとしては初めて日経優秀製品・サービス賞の最優秀賞を受賞した

■ 日経優秀製品・サービス賞

- 今回41回目となる「日経優秀製品・サービス賞」は、その年に発売された新製品や新サービスの中から特に優れた20品目が最優秀賞として選出

■ ドローンは初の受賞

- 受賞した生産財部門8社のうち、ACSLは唯一のスタートアップ企業
- 本賞でドローンが受賞したのは初めて

■ 社会課題に対応した製品として評価

- AirTruckは実装として5カ所、実証実験としては14件の実績があり、ドローン物流のデファクトスタンダードを目指す

2022年で41回目を迎えた「日経優秀製品・サービス賞」では、世界的な脱炭素の流れを受け、温室効果ガスの排出を抑制したりコントロールしたりする新たな製品が目立った。また、人々の食への向き合い方が変化するなか、新たなニーズを捉えた食品も多かった。

生産財
物流専用ドローン「AirTruck」
ACSL

物流専用開発された量産型ドローン。6つのプロペラで推進力を得る「マルチコプター型」で最大5キログラムの荷物を積載することができる。ドローン関連技術を開発するエアロネクスト（東京・渋谷）と共同開発した製品で、荷物を傾けずに運べる独自技術を搭載する。

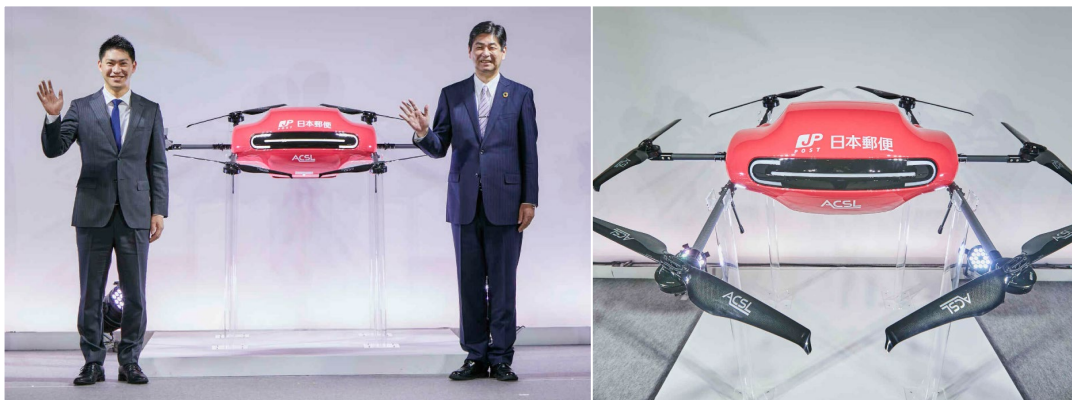
荷物は機体上部から搭載し、目的地に飛行後はドローン下部から自動で荷物を下ろす。運送大手のセイノーホールディングスの意見を取り入れ、荷物は80サイズ（箱の縦・横・高さの合計が80センチメートル以内）に対応させた。これまでに30台を受注する。既に山梨県小菅村や福井県敦賀市などはドローン配送サービスでエアートラックを活用している。

日本郵便との資本業務提携も推進しており、実証・新機体披露を実施

日本郵便が実施する「ドローンによる郵便物などの配送試行」に国産ドローンを提供し、運航の支援を実施するとともに、2023年度以降の実用化を目指すレベル4対応の物流専用機を披露した

物流専用機のお披露目

2022年12月6日に、資本業務提携の成果として、2023年度以降の実用化を目指すレベル4対応の物流機を披露した。
本機体は従来比3.5倍距離の35km、2.5倍ペイロード増の5kgを実現した飛行性能を目指す

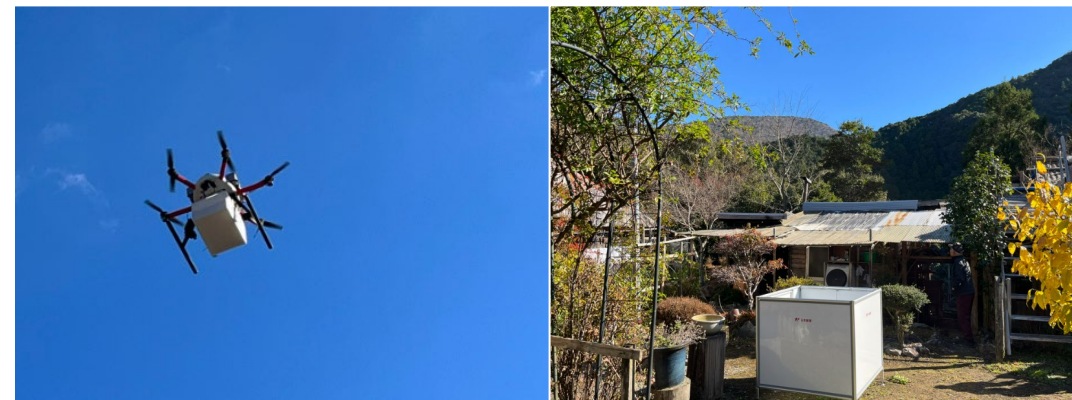


お披露目会の様子

お披露目した物流専用機

ドローンによる郵便物などの配送試行

2022年12月5日（月）～12月23日（金）に三重県熊野市の入鹿郵便局配達区内で、住民および住民近郊の配送ポイントに向けて配送。
社会実装を見据え、ドローンから受け取り機構への郵便物の配送など、中山間地における省人化配送モデルを検証



ドローン配送の様子

受け取り機構

新用途開発に向け、レベル4第一種型式認証申請や多くの実証を実施

市場性のある新用途を開拓するべく、2022年12月5日より制度開始されたレベル4の第一種型式認証の適合に向けた手続きを開始するとともに、多くの実証を通して顧客ペインポイントの把握と市場性を評価

レベル4 第一種型式認証

- 型式認証制度は、無人航空機の強度、構造及び性能について、**設計及び製造過程が安全基準及び均一性基準に適合するか検査**し、安全性と均一性を確保するための認証制度
- ACSLは、航空法が改正された12月5日同日に、**物流用ドローンを審査対象として第一種型式認証申請を実施**
- 2023年3月末までの型式認証の取得と**レベル4飛行を実施予定**



型式認証に申請した機体



認証取得に向けた試験の様子

新用途開拓に向けた実証（例）

■ 風力発電点検

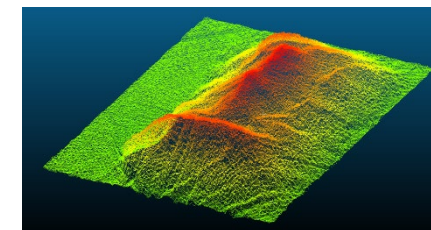
- 高所への移動などアクセス時間の短縮と安全性の向上
- 風力発電点検は、専用のアプリで簡単に自動飛行の設定を実現



風力発電のブレード点検自動化

■ 測量（体積計算）

- 短時間で広範囲の測定を実現し、体積計算の生産性向上



三次元点群を取得し土砂の体積を計算

ESGに関する取り組みも推進し、発信強化に向け統合報告書を日英で刊行



多様なステークホルダーに対してESGに関する取り組み等の発信強化に向け、定性情報も含めた統合報告書を日英で刊行。特に、ACSLのグローバルな企業文化やダイバーシティにスポットライトをあてる

統合報告書 – Integrated Report 2022



- **ACSL初となる統合報告書**を日英両方で刊行。投資家、顧客、パートナー企業など多様なステークホルダーに対して、ACSLのビジョンと取り組みを体系的に紹介すべく発信
- **統合報告書は5つのセクションで構成：**
 - ACSLの目指すビジョン・ミッション
 - ACSLコア技術と製品群の紹介
 - 市場、顧客ならびに当社のあゆみ
 - バリュー、企業文化、働き方、ダイバーシティ
 - 業績・財務・ESG

コア技術の自律制御システムの他分野への展開に向け、REACT社へ出資

コア技術である自律制御システムは他ロボティクス分野でも有効であり、他分野展開の第一弾として地上走行ロボット（UGV）の開発を行っているREACT社と資本業務提携を締結

資本業務提携の概要



REACT株式会社(旧アイ・イト)概要

- 宇都宮大学発ベンチャーとして2016年よりロボット関連事業を開始
- 第7回ロボット大賞文部科学省大臣賞1号を取得した技術
- 農業支援ロボットの生産・開発・販売
- 自律移動技術や人追従の技術を保有



REACT社の農業支援ロボット

REACTは、まずは農業分野の実証プロジェクトを通してUGVを高度化

スマート農業技術の 開発・実証プロジェクト

- ナシ栽培におけるスマート農業技術の体系化
- 移動ロボットと搭載作業モジュールの導入による、収穫物運搬、雑草防除、剪定枝収集における労働強度低減及び労働時間の削減を目的



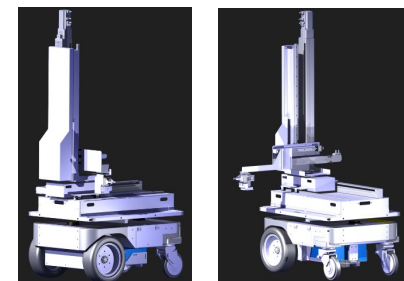
除草剤散布



枝収集モジュールによる枝集め

スマート農業実証プロ ジェクト

- 苺の収穫アクチュエーターを搭載した移動ロボットと収穫した苺を搬送する移動ロボットの連携動作にて、収穫作業時間の短縮や収穫ロス率の削減を目標



苺収穫及び搬送ロボット



実証全体像

リンゴ園における移動 ロボットの運用実証

- 移動ロボットを実際にリンゴ園での作業に活用し、作業効率を上げることができるか等の実証



ロボットによる人追従



収穫物運搬

アジェンダ

- 1 国内ドローン市場とACSL Accelerate FY22進捗
- 2 海外ドローン市場とACSLの成長機会
- 3 FY22/12 通期業績
- 4 中期目標の達成に向けたFY23戦略方針
- 5 参考資料

海外ドローン市場は転換期を迎えており、経済安全保障の重要性が顕著

海外ドローン市場は日本よりも早いペースで成長したものの昨今の経済安全保障を皮切りに転換期を迎えており、米国・インド等では中国製ドローンを排除する動きが強まりつつある

海外ドローン市場を取り巻くマクロ環境

経済安全保障・セキュリティ

ロシア・ウクライナ情勢や地政学的情勢により、経済安全保障の重要性が増す。国家安全保障、データセキュリティ、技術漏洩対策などの政策が顕著

環境配慮・ロボティクス

省人化や脱炭素化・クリーンエネルギーへの解決手段として、ドローンの有用性が台頭

各国のドローン市場動向



- 米国ではNational Defense Authorization Act (NDAA)が施行されており、ロシアや中国産のドローンの政府調達を禁じている
- 中国製ドローンメーカーDJI社は、2022年10月に国防総省によって「中国軍事関連企業」に指定された

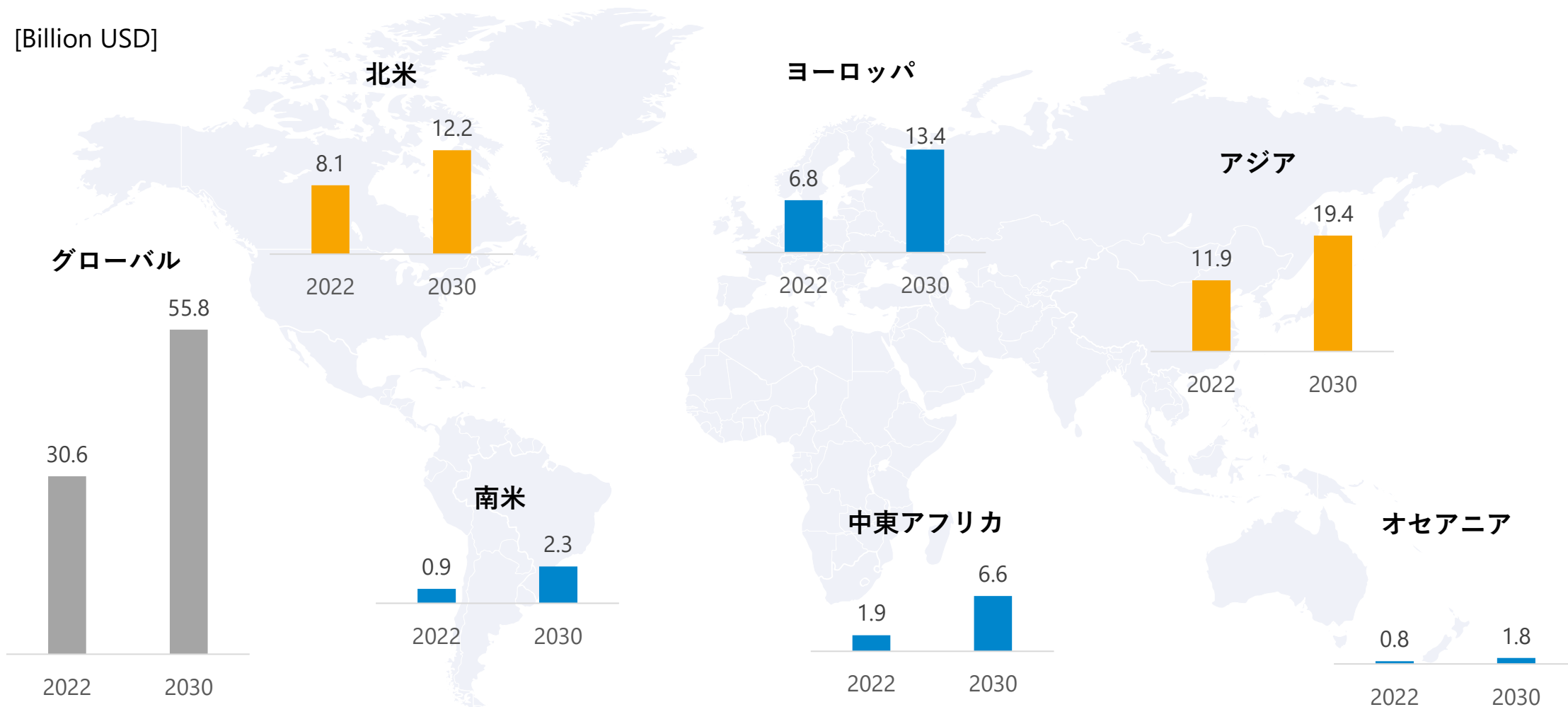


- 2022年2月より、インドではMake-In-Indiaを推進するために外国製ドローンの輸入が禁止された (Drone Shakti Scheme)
- Make-In-Indiaを推進するために、26,058 crore (約4,500億円) のProduction Linked Incentive (PLI)を3か年で組成。ドローンも該当

グローバルで見ると、北米はアジアに次いで主要なドローン市場

グローバルのドローン市場は2022年時点で30 Bn USDと推計されており、22年時点でインドを含むアジアがNo1、次いで北米がNo2となっており、海外ドローン市場には大きなポテンシャルがある

[Billion USD]



海外ドローン市場において、ACSLは稀有なポジショニング形成が可能

ACSLは、経済安全保障のニーズが急伸している海外ドローン市場において、経済安全保障・企業向け対応および用途特化型をキーワードとしたポジショニング形成が可能

経済安全保障

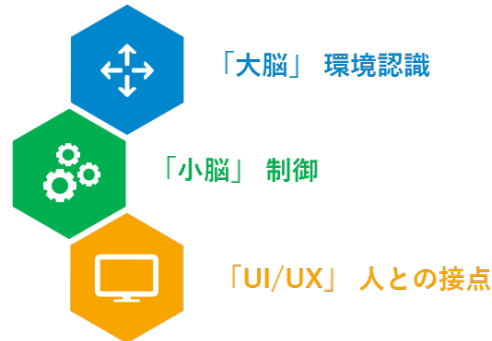
- 日本産ドローンメーカーとしてセキュア対応や部品の安定調達など、経済安全保障に適合した機体開発を実施
- 特にSOTENは経済安全保障を意識した機体



B2B向けメーカー

- 独自開発の自律制御システムを有しており、B2B要望に向けカスタムなどが可能
- ISO9001、ISO27001等の第三者認証があり、国内で年間600台以上の出荷・市場対応の体制あり

自律制御システム



用途特化型

- 汎用分野ではなく、用途特化型の機体開発を行っており、ニッチであるが業務代替性が高い
- 日本でレベル4対応した機体の開発が可能な安全・安心な技術力



米国では、ACSLの強みを生かせる経済安全保障ニーズがあることを確認

米国展示会にて、官庁・民間双方において極めて強い経済安全保障ニーズを確認するとともに、複数回にわたる顧客ロードショーにおいて当社機体の購入希望を確認

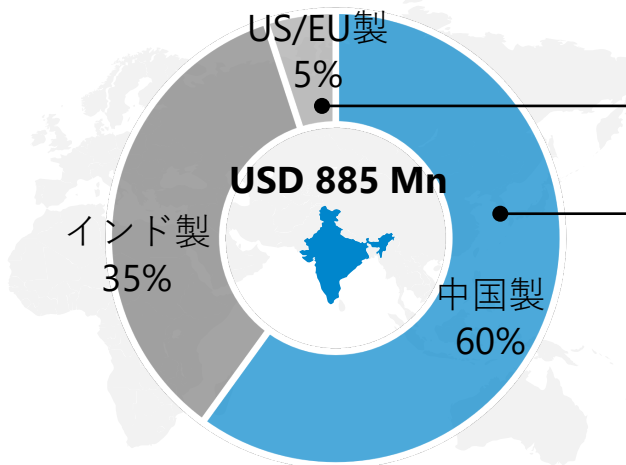
- 4月のAUVSI XPONENTIAL 2022に続き、**米国展示会Commercial UAV Expoに出展**。世界有数の商用ドローンの展示会でSOTENは点検・測量などで活用できると高評価
- **米国ではNational Defense Authorization Act (NDAA)が施行**、また国防総省はDJIを中国軍事関連企業に指定したことにより、官庁・社会インフラ関連企業は早急なスイッチングを望んでいる
- **2022年10月、および2023年1月に複数の顧客先でロードショーを実施し**、実務適用が可能という評価とともに、購入希望を確認



インドでは、現地生産を実現することにより約1.4億円の大型案件を受注

インド政府の方針にも適合したMade-In-Indiaドローンを提供する8,000万ルピー（約1.4億円）案件を受注

インド市場 (2021)



- 2022年2月より、**インドではMake-In-Indiaを推進するために外国製ドローンの輸入が禁止**された (Drone Shakti Scheme)
 - インド国内でドローンを販売するためには、インド生産、かつ型式認証を取得することが必要
- ACSLは、**現地合弁会社ACSL Indiaを設立。Make-In-Indiaに適合する活動を推進**。併せて、現地サービスパートナーと販促活動を推進
- **この度、8,000万ルピー（約1.4億円）の大型案件を受注**。ACSL Indiaで生産を実施するMake-In-Indiaに適合したプラットフォーム機体の提供



Drone Festival of India 2022のACSL Indiaブースへ視察に来られたモディ首相とACSL India Managing DirectorのArjun (写真一番右)

ドローン関連企業として世界初、万国郵便連合に加盟

2022年11月、万国郵便連合（Universal Postal Union: UPU）の諮問委員会（Consultative Committee）に、ドローン関連企業として世界で初めて加盟

■ 万国郵便連合

- 192カ国の加盟国を持ち、郵便業務の効果的運営によって諸国民の通信連絡を増進し、文化、社会及び経済の分野における国際協力に寄与することを目的とする国連専門機関

■ 航空法が改正された2018年以降、日本郵便とドローンを活用した郵便・物流における実証飛行の実績が認められた

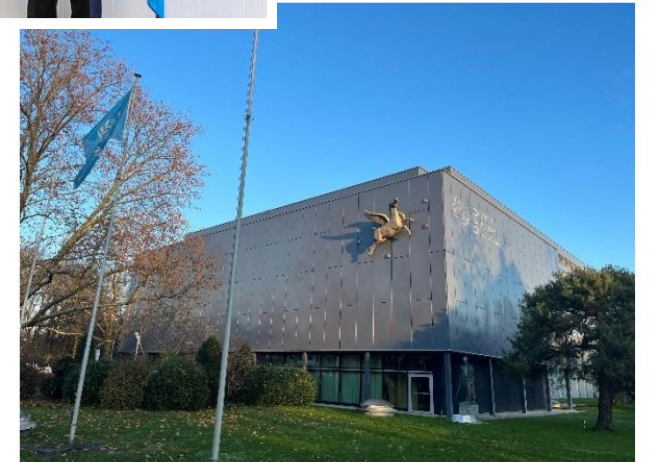
- 2018年日本で初めてレベル3飛行（補助者なし目視外飛行）を実現
- 2022年12月にはレベル4での運用を前提とした新たな物流専用ドローンを発表

■ 国際的なプレゼンス、海外実証の機会

- オーソリティ機関から、物流ドローンメーカーとして認知されたことで、海外事業展開へレバレッジ効果
- UPUの協力を得た海外実証の機会



UPU 事務局長 目時氏と



スイス・ベルンにある UPU の本部外観

アジェンダ

- 1 国内ドローン市場とACSL Accelerate FY22進捗
- 2 海外ドローン市場とACSLの成長機会
- 3 FY22/12 通期業績**
- 4 中期目標の達成に向けたFY23戦略方針
- 5 参考資料

FY22/12 通期業績の概要およびFY23/12への見通し

FY22/12、売上高は過去最高を達成。しかし、半導体高騰や在庫評価損・為替などの一過性の影響により売上総利益率が大幅に悪化し、過去最低の利益を記録。FY23/12に向けては課題の売上総利益率は改善する見通し

[百万円]	FY22/12 通期業績	前年同期間 実績 ¹	増減	概要	FY23/12への見通し
売上高	1,635	996	+639	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高は堅調な成長が続き、前年同期間比64%増の過去最高を記録。インドからも8,000万ルピーを受注し、ステディな成長軌道 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場成長もあり、今後も国内では堅調な成長の見通し。海外に新たな成長機会あり
売上総利益	▲124	95	▲220	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大幅に悪化し苦戦。限界利益率は一定程度確保できているが、半導体・電子部品の不足と高騰、在庫評価損、円安効果により、売上総利益は一過性の損失として約6.6億円(売上総利益率40%)悪化 ■ FY23に向け、半導体・電子部品の高騰については一定程度の対策を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ FY23/12に向け、既に安価な半導体・電子部品へ設計変更を実施済み。価格高騰も一定程度収束しつつあるため改善の見通し ■ 為替は先行き不透明
売上総利益率	▲8%	10%	▲17pt		
研究開発費	1,168	920	+248	<ul style="list-style-type: none"> ■ レベル4対応および海外市場対応に向けた研究開発活動をQ4に増強。また用途特化型機体の大部分は投資の重い開発フェーズを終え、ローンチに成功 	<ul style="list-style-type: none"> ■ FY23/12以降もレベル4対応や海外進出等、類似テーマは部分的に継続する見通し
営業利益	▲2,203	▲1,582	▲621	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資先WorldLink & CompanyおよびVFRについて全額減損。コロナ過で投資時の事業計画に対して部分的に遅れているため、会計基準に基づき評価損を計上。事業連携は継続する見通し 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現時点で想定される投資先の評価損は無し
純利益	▲2,593	▲1,925	▲667		

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。上記は2021年1月~12月の12ヶ月の合計金額

FY22/12 Q4は前年同期間比64%増、過去最高売上高。海外受注も獲得

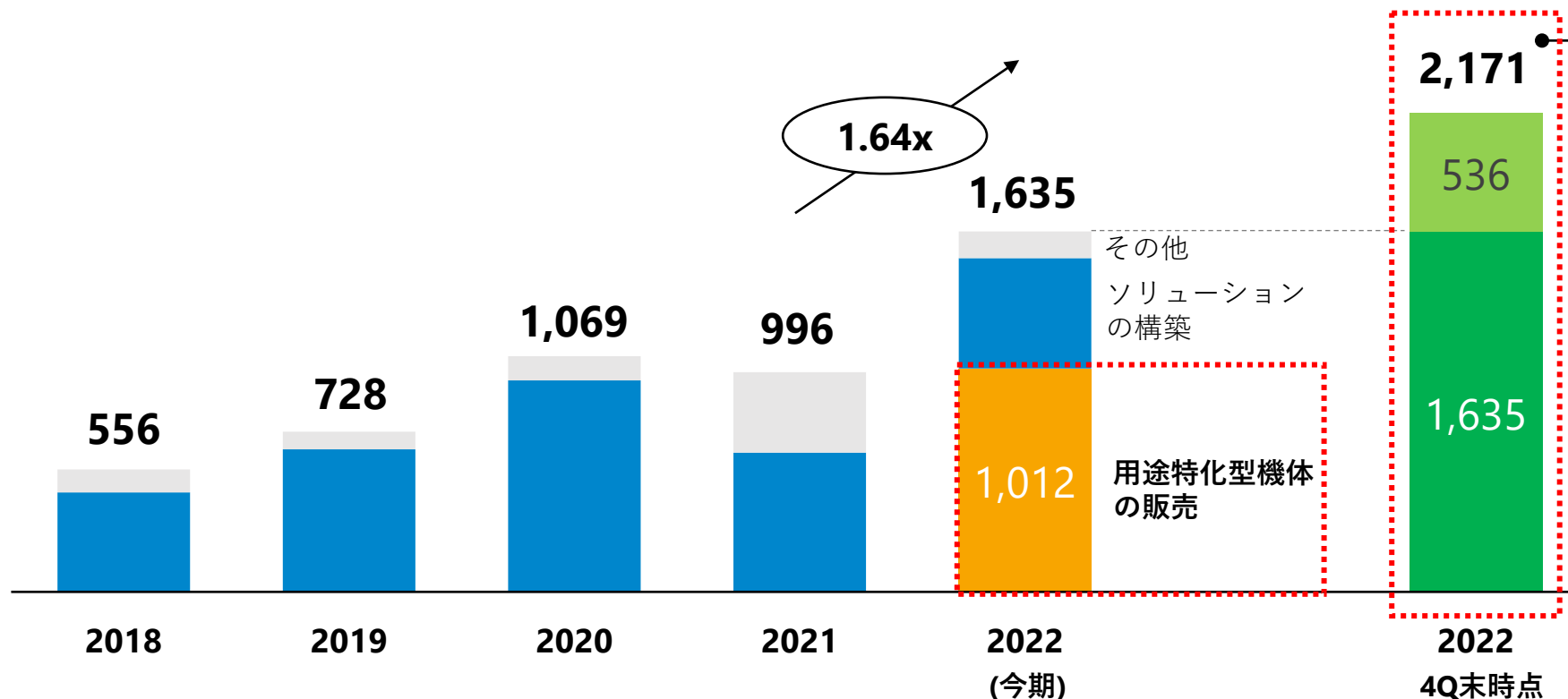
売上高は前年同期間比64%増となり、通年で過去最高の売上高を記録した。そのうち、10億以上は用途特化型の機体販売となり、量産メーカーへの売上構成に変化することにも成功

1月~12月累計売上高¹

百万円

12月末累計売上高と受注残²

百万円



過去最高。FY22/12 Q4 累計売上高と受注残を合わせると2,171百万円

インドからも合計8,000万ルピー受注 (約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。上記はそれぞれの年の1月~12月の12ヶ月の合計金額

2: 受注残は2022年12月末時点にて注文書等を受領している案件の金額合計

SOTEN、ソリューション作り込み共に限界利益率は一定程度を確保

SOTENは通期では645台出荷し、9.3億円売り上げるものの当初目標には届かず。限界利益率¹は20%達成。ソリューションは売上が大幅に未達。限界利益率はQ2以降で改善し、54%の限界利益率を達成

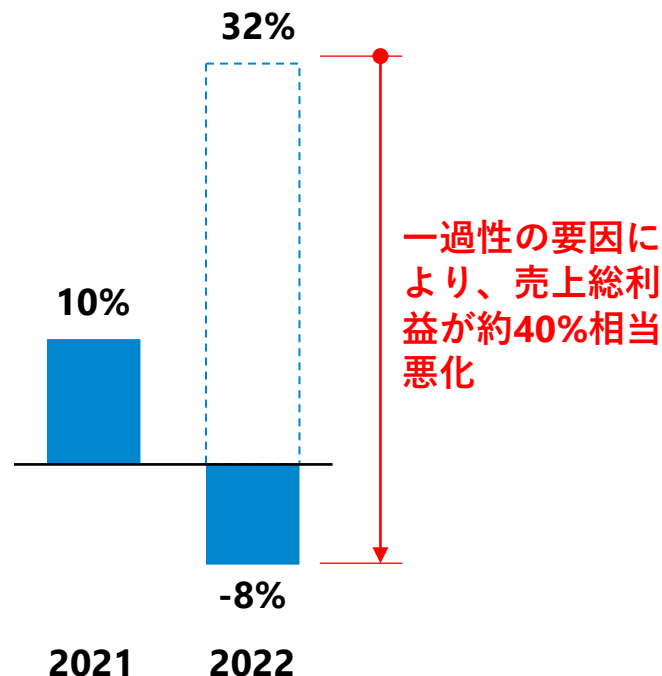
		Q1実績	Q2実績	Q3実績	Q4実績	通期実績	目標値
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	5.9	0.2	0.2	3.0	9.3	10
	機体台数(台)	475	6	7	157	645	1,000
	限界利益率(%)	18	39	40	21	20	15以上
ソリューション 作り込み (実証実験、 評価機体販売)	売上高(億円)	2.9	0.3	0.3	1.4	5.0	12
	限界利益率(%)	44	74	69	64	54	60以上

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。

売上総利益率は一過性の半導体高騰、為替等の影響により大幅に苦戦

半導体・電子部品の不足と高騰、在庫評価損、円安効果により、売上総利益率約40%相当を一過性で損失したため、FY22は大幅に苦戦した。FY23に向け、半導体・電子部品の高騰については一定程度の対策を実施

1月~12月累計
売上総利益率¹



売上総利益率 悪化の主要因

- | | |
|------------------------|--|
| 半導体・
電子部品の
不足と高騰 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 新型コロナウイルス流行に伴い半導体をはじめとした各種部品が不足・高騰し合理的な価格での調達困難（例、電源ICが500円から7万円） ■ 政府調達等、顧客への納入取決めが存在したため生産は止めず、また価格転嫁できないケースが多数 ■ 生産継続のため市場流通品を一括で先んじて購入。また部品不足や高額となった部品については合理的な範囲内で設計変更を実施 ■ 下記為替の影響も含めて約4.0億円の影響 |
| 為替 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 円安となりドル建てで発注している開発プロジェクトや部品調達は、契約時よりも高額での調達（110円/ドル想定から最大140円/ドル） ■ 国産が入手困難な部品については友好国の海外部品を調達（例、NVIDIA GPU、Texas Instrument 電源IC） |
| 在庫評価損 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 生産継続のため、計画より高い値段で部品在庫を確保 ■ 22年12月時点で保有するSOTENに関連する在庫について、将来的な販売価格等を踏まえて、約2.6億円の評価損を計上 |

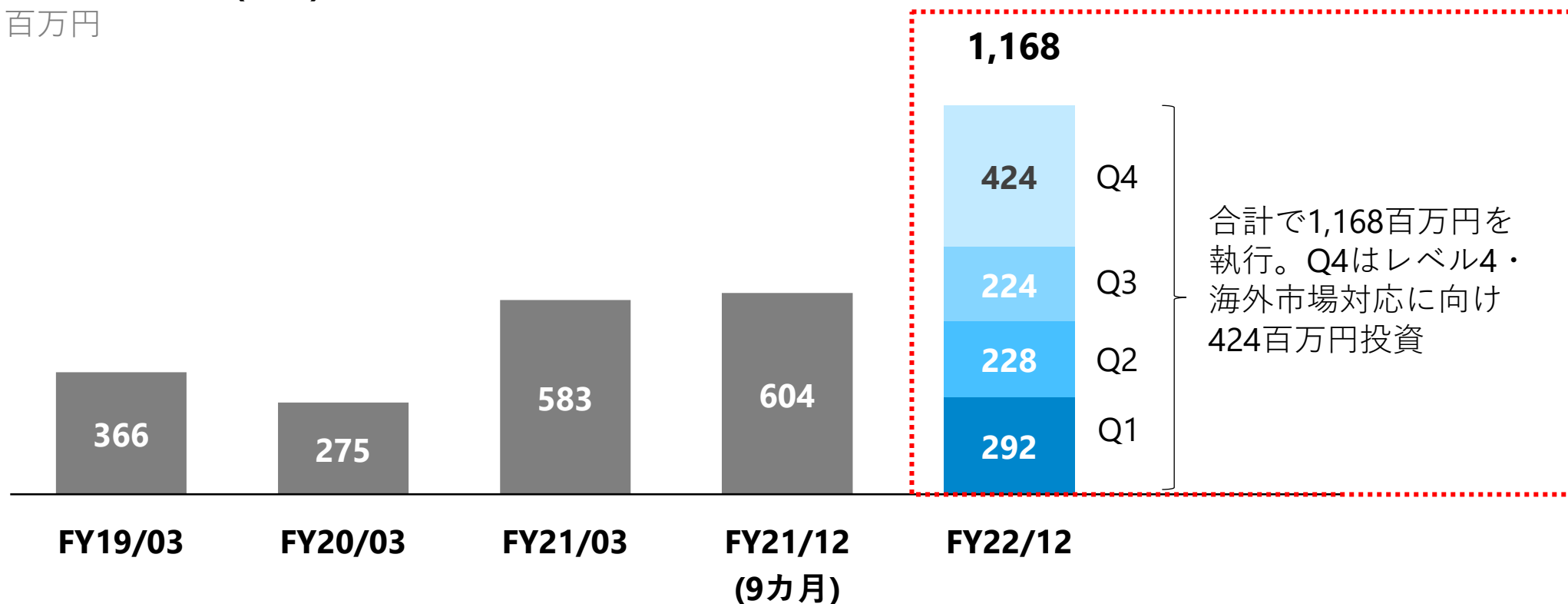
1: 21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算
22/12期の売上総利益の実績において、半導体高騰・為替の影響、在庫評価損の合計約6.6億円を一過性の要因として定義。
売上高16.3億円に対する約6.6億円(40%)が一過性の要因

研究開発費はレベル4対応、海外市場向けに積極的に投資

レベル4対応および海外市場対応に向けた研究開発活動をQ4に増強し、先行投資として合計11.6億円を計上。開発投資を実施したことで、用途特化型機体の大部分は投資の重い開発フェーズを終え、ローンチに成功。

研究開発費推移(通期)

百万円



2022年12月期 累積の業績



売上高累計で過去最高の1,635百万円を計上し、純利益は▲2,593百万円

(百万円)	2022年12月期 累計 (22年1月~12月)			前年同期間 累計 ¹ (21年1月~12月)	前年度 年度累計 ¹ (21年4月~12月)
	実績	前年同期間比 増減	前年度累計比 増減	実績	実績
売上高	1,635	+639	+1,134	996	501
売上総利益	▲124	▲220	▲125	95	0
売上総利益率	▲8%	▲17 pt	▲8 pt	10%	0%
研究開発費	1,168	+248	+564	920	604
営業利益	▲2,203	▲621	▲1,014	▲1,582	▲1,188
純利益	▲2,593	▲667	▲1,367	▲1,925	▲1,226

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

アジェンダ

1

国内ドローン市場とACSL Accelerate FY22進捗

2

海外ドローン市場とACSLの成長機会

3

FY22/12 通期業績

4

中期目標の達成に向けたFY23戦略方針

5

参考資料

FY23戦略方針

海外進出を本格化

ACSL Accelerate FY22の数値目標 売上高100億/営業利益10億を目指す

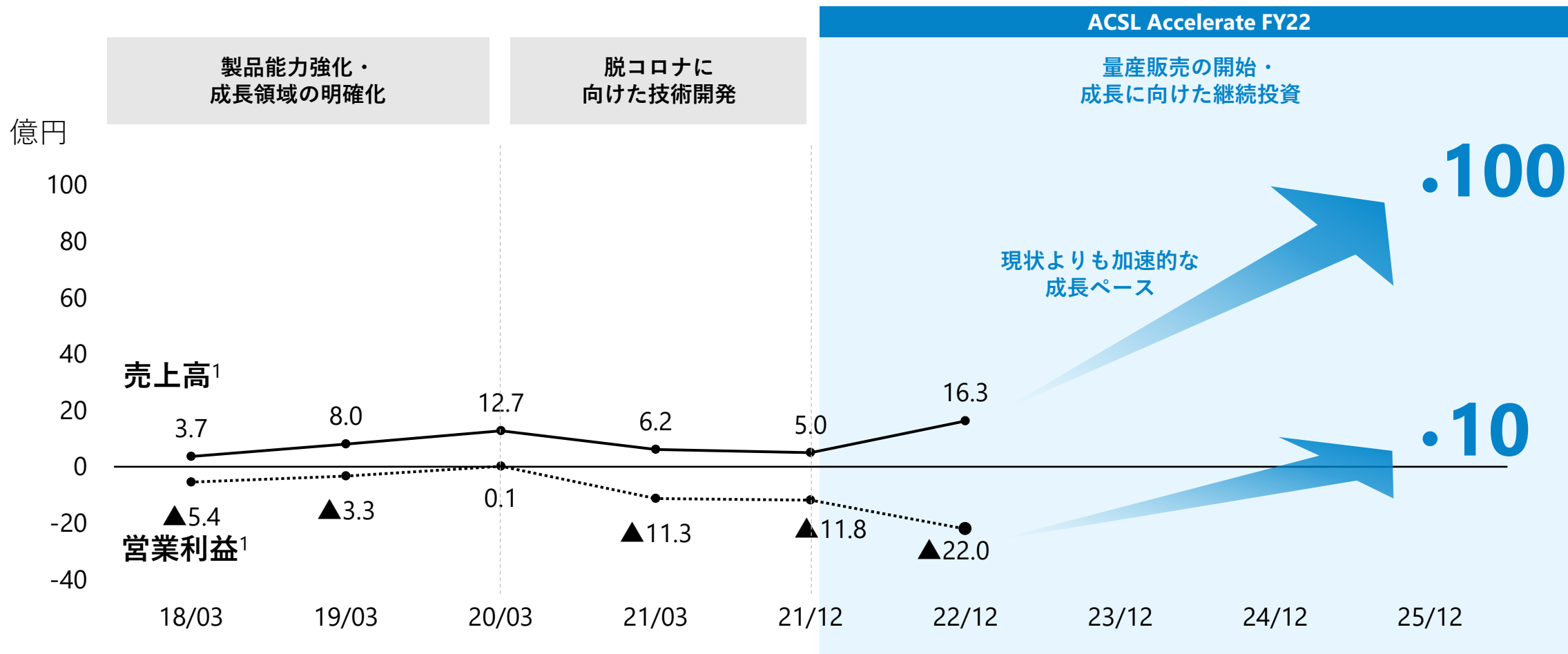


10年後の目指すべき姿「マスタープラン」を実現するべく、ACSL Accelerate FY22で定めた2025年での売上高100億円、営業利益10億円は継続的に目指す

	今期 2022	ACSL Accelerate FY22 2025	マスタープラン 2030
売上高	16.3 億円	100 億円	1,000 億円
営業利益	▲22 億円	10 億円	100 億円

ACSL Accelerate FY22 数値目標に到達するために加速的な成長が不可欠

FY25の数値目標 売上高100億円、営業利益10億円に到達するためには、現状の成長ペースから加速的な成長が不可欠であり、現状の戦略に加えた取り組みが必要



1: 21/03期までは実績値、21/12期は9ヶ月変則決算

FY23の戦略方針のキーワードは「ステディな日本」と「急成長の海外」

FY23では、経済安全保障ニーズに応えられることを強みとして、日本のステディな成長を享受しつつ、インド・米国をはじめとした海外進出を本格化させ、急成長を実現する

ステディな日本

急成長の海外

戦略方針

- 既にローンチ済みの4つの用途特化型機体について、市場フィードバックを素早く反映させ製品をローンチから成長フェーズへと移行する
- 調達を改善し半導体高騰や部品不足を回避し、粗利改善に注力
- 国内は新規用途開発よりも、既存製品の原価低減・品質改善へ投資

- 米国：極めて強い経済安全保障ニーズに応えるべく、SOTENの輸出許可取得・現地法規対応を行い、米国でローンチする
- インド：日本メーカーである優位性を活用し、Make-in-India政策に合致するよう現地生産を行い、日本でローンチ済みの機種をインドで再ローンチ
- グローバル・プレセンスを向上させるためのマーケティング・広報に注力

業績目標

- 国内の売上高は当連結会計年度の売上高1,635百万円と同等以上

- 海外の売上高は経済安全保障による需要創造があり、既にインドから1.4億円は受注済みであるものの、各国の法規制対応・輸出許可取得など不確定な時間軸があるため、現時点で合理的な売上予測が困難

半導体高騰や部品不足・為替等のマクロ環境変化が予測され、大きな業績変動が予想されるため、現時点で適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため、具体的な業績予想は非開示

FY23 「急成長の海外」に向け1月20日に、35.6億円の資金調達を発表



普通株式、転換社債の発行により17.3億円を発行時点で資金調達し、固定行使価額の新株予約権の発行で希薄化の影響を低減しつつ、18.3億円を追加で調達

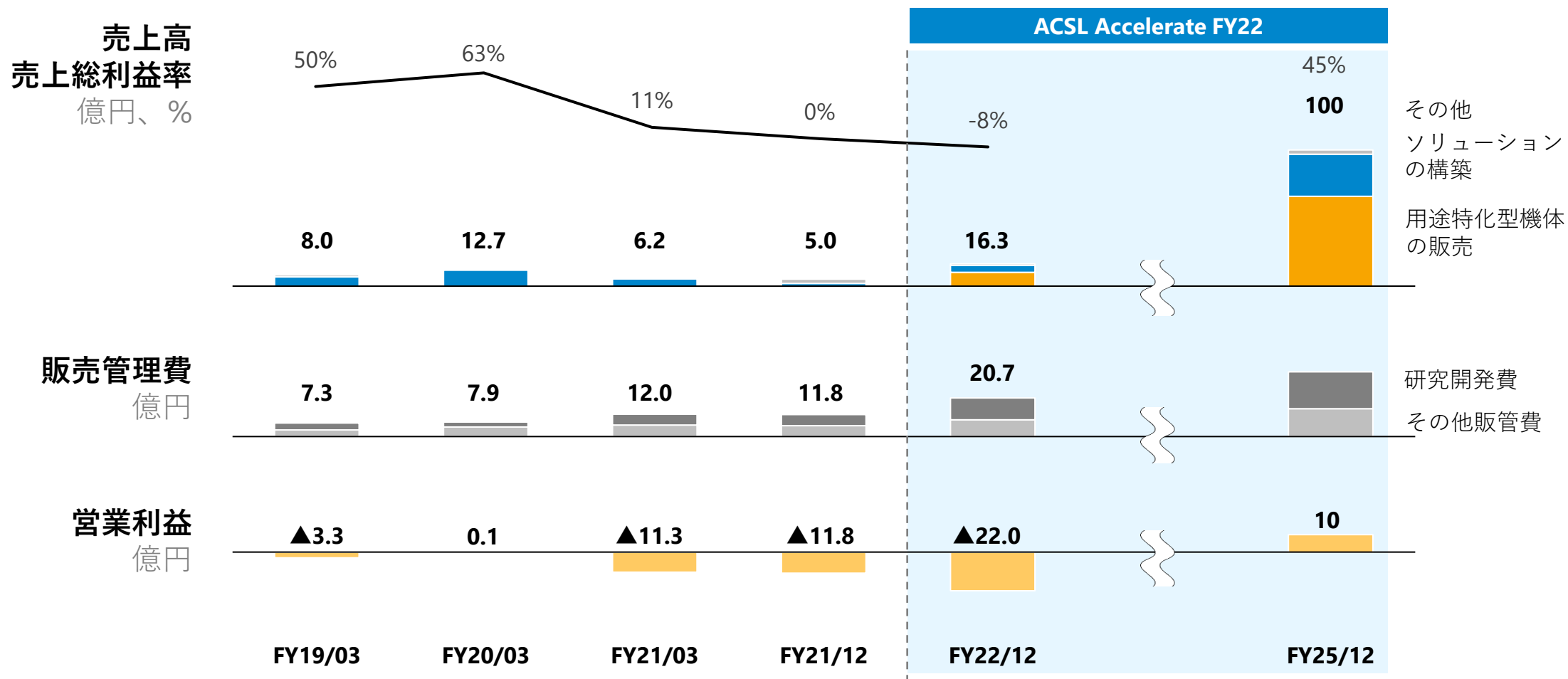
	普通株式	転換社債 (転換社債型新株予約権付社債)	新株予約権
割当先	CVI Investment, Inc.		
調達予定金額	3.4 億円	13.9 億円	18.3 億円 ¹
調達予定金額合計	35.6億円		
(潜在)株式数	当社普通株式 220,500株	700,000株～1,680,169株 (下限転換価額～上限転換価額)	当社普通株式 920,500株
対発行済株式数 ²	1.8%	5.7%～13.6% (上限転換価額～下限転換価額)	7.4%
価額 ³	発行価額 1,539 円 (発行決議前日終値×93%の額)	転換価額 当初1,985円 (発行決議前日終値×120%の額) 上限転換価額 1,985円 下限転換価額 827円	行使価額 1,985円 (発行決議前日終値×120%の額)
期間	—	償還期日：2027年2月8日	2023年2月7日～2027年2月8日
ロックアップ	本件から払込の180日後までは株式発行を伴う資金調達は行わず。ただし、戦略パートナーとの第三者割当は除く。		
行使価額修正条件	—	転換価額は2023年～2026年の毎年8月6日、2024年 から2027年の毎年2月6日に前10連続取引日の 売買高加重平均価格の最も低い金額の90%に修正 され、6ヶ月毎に転換される(合計8回)	行使価額修正は行われない

1：新株予約権の発行価額の総額と新株予約権の行使にて払い込むべき金額の合計金額。行使期間内に行使が行われない場合、当社が取得した本新株予約権を消却した場合は調達資金の額は減少

2：2022年12月31日時点の発行済み株式数 3：発行価額、転換価額の計算においてはいずれも1円未満切り上げ

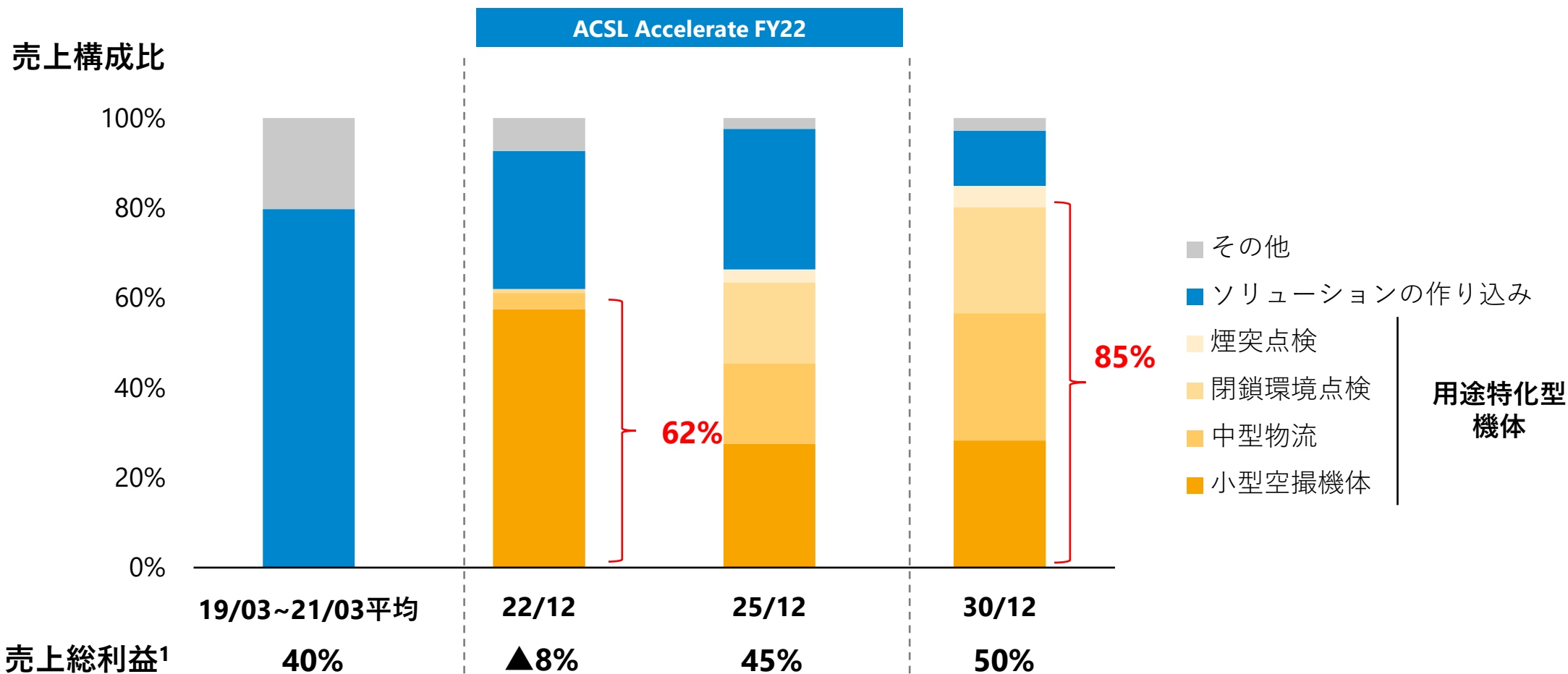
FY25の段階で目指す最終的な売上構成と売上総利益

売上はFY25/12に向けて、国内・海外での用途特化型機体の販売を伸ばす。売上総利益は半導体高騰・部品不足の解消、ならびに為替の改善も含め45%を目指す



FY25に向け海外進出を加速し、売上構成を機体販売主体へと変化させる

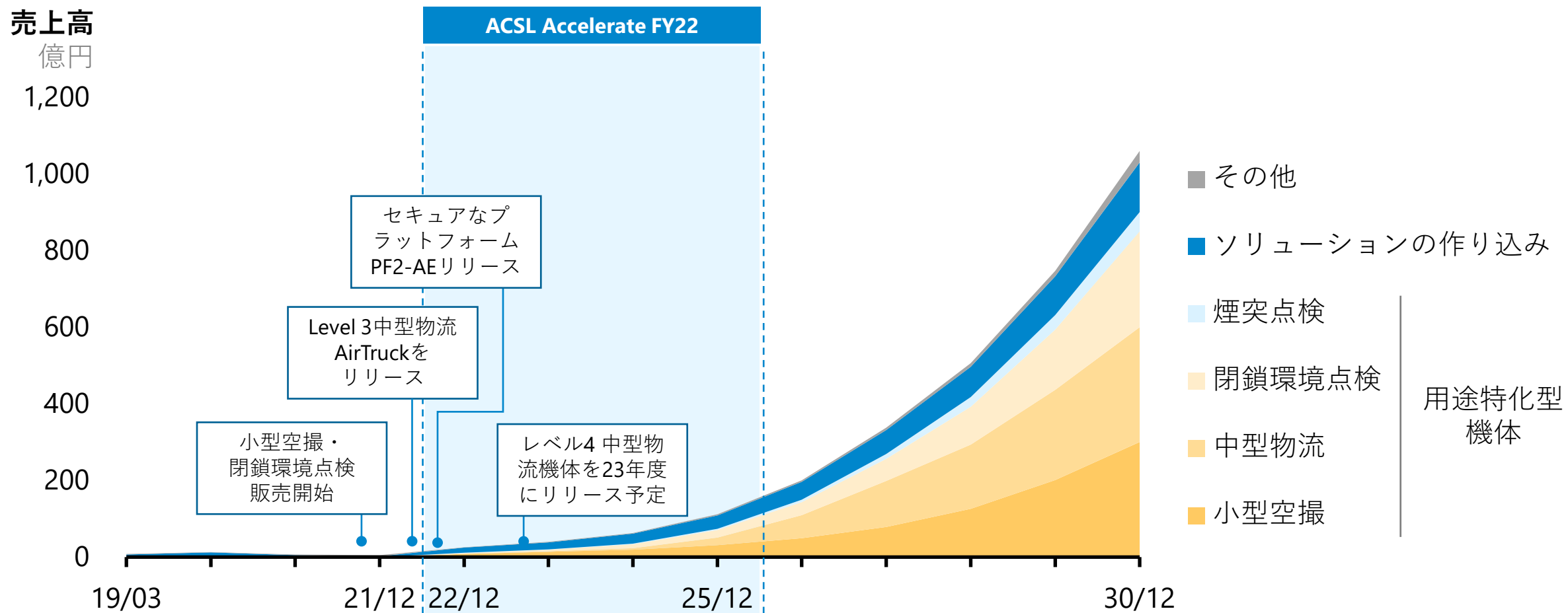
FY22/12より用途特化型販売を大幅に増やし、FY30/12に全体の85%を占めるよう人工ベースの事業から脱却し始めている。海外進出を本格化させることで、さらなる機体販売主体へ変化させる



1: 22/12期までは実績値、25/12期以降はACSL Accelerateにおける目標数値

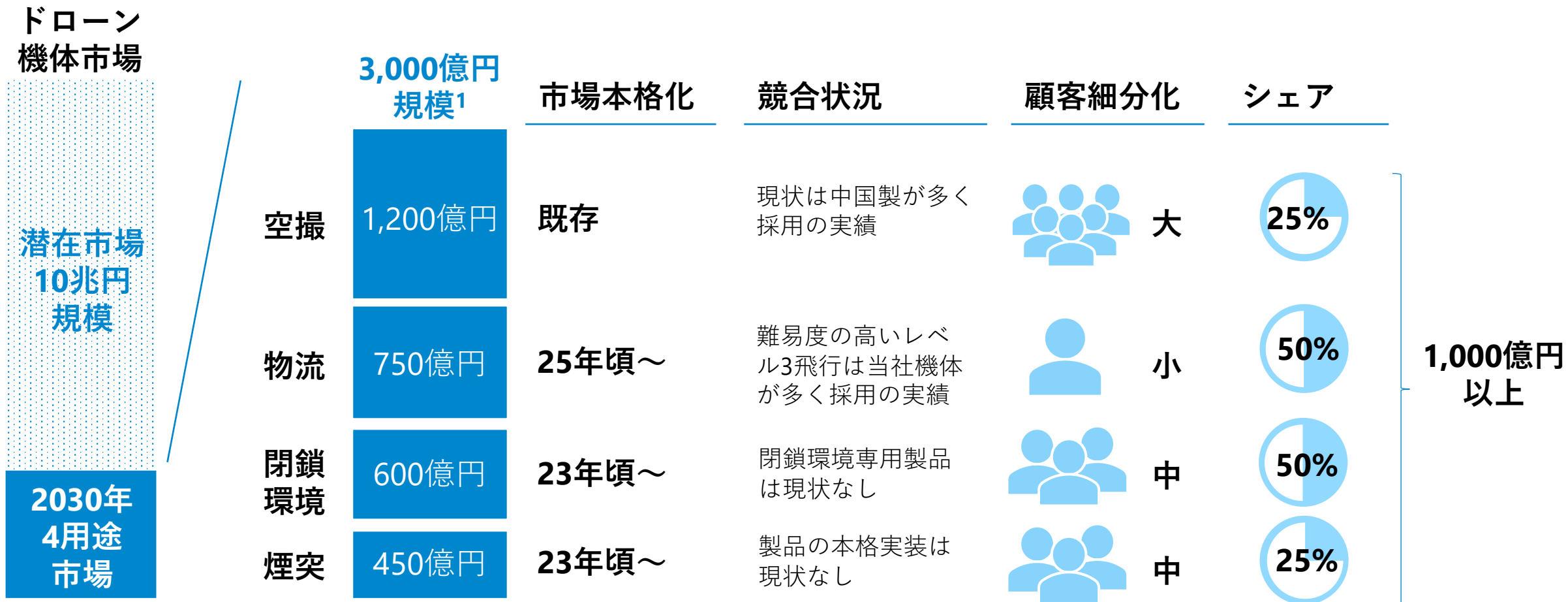
機体販売中心の売上に変遷することで、急速な売上成長を実現

初期は小型空撮SOTENや閉鎖環境点検Fi4が成長をけん引し、2025年頃から中型物流が急速に立ち上がる



2030年に売上高1,000億円を目指す

2030年は現在の事業戦略で特定している4つの用途を量産化および社会実装させることで、売上高1,000億円以上を目指す



1: 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

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"> 半導体全体の供給は一時期より回復傾向であるものの、当社が利用している高出力に対応した半導体の需給は引き続きタイトであり、定常時より半導体不足、価格の高騰は一定継続。部材を確保すべく尽力するも在庫不足、価格高騰により調達遅れ、合理的な価格での調達が困難なリスクが顕在化した。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効果を見込む。 国内サプライヤから調達している海外部品も22年後半の為替影響を一部価格面に転嫁されており、コスト増加となる可能性
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んでいる。SOTENの米国市場におけるデモ、その後の引き合い等を通じて、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"> 航空法等の整備遅れにより、レベル4規制の実現遅れ 	<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。レベル4対応として機体の第一種型式認証を同日に申請
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

アジェンダ

1

国内ドローン市場とACSL Accelerate FY22進捗

2

海外ドローン市場とACSLの成長機会

3

FY22/12 通期業績

4

中期目標の達成に向けたFY23戦略方針

5

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	軍需向けの攻撃用ドローンは産業用ドローンとは市場が異なる認識であり、当社への直接的な影響はない。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、偵察、巡視など防衛に用いられるドローンは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を見込まれる
マクロ	半導体不足はFY22/12業績に影響があったか、また今後の見通しは	当社が利用している高出力に対応した半導体の需給は引き続きタイトであり、半導体不足、価格の高騰は継続している。具体的にはSOTENの部品価格は調達価格が高い状態が22年は継続し、一部の半導体は価格が数ドルから数百ドルに上昇。販売価格の改定等により一定程度、影響は吸収したものの粗利については6億円程度のマイナスの影響。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効果を見込み、限界利益率の回復を見込む。
業績	売上に関して22年12月期の振り返り、及び今期の見込みは	用途特化型機体であるSOTENは22年12月期から販売開始をして9.6億円の売上を計上。売上全体としても16.3億円で過去最高の売上を達成。SOTENについては国内における官公庁、大企業からの引き合いは継続しており、今後も導入の拡大を見込む。今期の売上としては国内においては22/12期と同等以上を見込む。海外においては事業展開のタイミングが確定していないため、現時点では非開示とする。
業績	今期の利益の業績予想について見込みは	半導体の影響へ対応することにより、限界利益率の改善を見込み粗利については昨年より回復することを見込む。今後も次世代の物流機体など新たな製品開発には積極的に投資を行っていくことに加え、海外展開は市場機会に合わせて機動的に投資を行っていく方針。現時点では通期の連結業績予想としては非開示とする。
業績	海外展開及びレベル4対応の先行投資の具体的な中身は	海外展開時には現地規制に対応する機体のカスタマイズおよび輸出規制への対応等が初期的な投資として必要とされる。加えて、販売体制の構築なども投資として必要になる。レベル4対応においては、機体の開発・評価・製造プロセスの構築等などについて投資が必要となる。
用途特化型	SOTEN以外の用途特化型の進捗は	閉鎖環境点検は想定よりも展開が遅れている一方で、物流機体(AirTruck)は全国のデジタル田園都市国家構想関連事業で多数採択
海外	海外の販売計画はどのように見込んでいるか。	インドは8,000万ルピーを受注しており、内容としては汎用機を販売する見込み。今後もさらなる拡販を進めており引き合い等は多く来ている状況。アメリカは現在、現地の想定顧客に対するデモなどを実施するなど進出を本格検討している状況。
財務	直近のファイナンス踏まえて、今後の財務ポリシーは	12月末時点で13.5億円の現金があり、また、2月にCVI Investmentを割当先とする総額35.6億円の第三者割当を実施。一定額を発行時点で調達しつつ、新株予約権行使により発行される株式数を固定することで希薄化の影響を低減しつつ、調達を見込む。資金使途としてはACSL Accelerateを実現するための機体開発、海外事業拡大、ソフトウェアの開発を予定

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ーは存在しない認識。また、中国製メーカーに対して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
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 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。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
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、社会的信用の低下など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、当社の事業展開の速度が遅くなる見込み
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
人財の獲得	研究人員などコアとなる人材の流出のおそれはないか	開発人員は英語のみを必要要件とすることで、最先端技術を有する外国籍人財を中心に獲得している。また人事評価制度もマネジメントロールのみでなく、エンジニアのエキスパートロールとしてのキャリアトラックを準備し、インセンティブを付与するよう設計
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、1~3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1~3月への集中度合いは緩和の傾向

会社概要

社名	株式会社 A C S L ACSL Ltd.
代表者	鷺谷 聡之 (代表取締役社長)
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	72名 (2022年12月時点)
事業内容	商業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 **59%**

外国籍従業員数

約 **19%**

ISO取得数

2

ISO9001 (品質マネジメント)
ISO27001 (セキュリティ)
(SOTENはISO15408 (セキュリティ)に準拠)

取引先

196社

1: エンジニア比率、外国籍従業員数はいずれも22年12月末時点の数値。取引先数は19/03期から22/12期まで販売先の合計

経営陣紹介（2022年12月31日時点）

代表取締役社長

鷲谷 聡之



2016年7月よりACSLに参画。以前はマッキンゼー・アンド・カンパニーの日本支社およびスウェーデン支社にて、日本と欧州企業の経営改革プロジェクトに従事。早稲田大学創造理工学研究科修士課程修了

取締役CFO

早川 研介



2017年3月ACSLに参画。以前はKKRキャップストーンにて投資先企業の経営改革に従事。東京工業大学大学院イノベーションマネジメント研究科修士課程修了

取締役CTO

クリスラービ



2017年4月にACSLに参画。以前は東京大学工学系研究科航空宇宙工学専攻助教、米ボーイングにて勤務。東京大学工学系研究科博士課程修了

社外取締役

杉山 全功

社外取締役

島津 忠美

監査役

二ノ宮 晃

監査役

嶋田 英樹

監査役

大野木 猛

現時点での主なビジネスは、実証実験及びプラットフォーム機体の販売。
新たな市場環境変化に対応するべく、用途別特化型の量産機体の開発・生産・販売を推進している



ソリューションの作り込み

技術検証を行うための評価用・プラットフォーム機体販売と、顧客要望に基づく実証実験（Proof-of-Concept trial）やカスタム開発



用途特化型機体販売

実証実験で得た知見を活用し特定の用途に特化した量産機体の開発・生産・販売

産業用ドローンは用途別に適応した機体特性が必要で、汎用機体は業務への導入が困難。ACSLはプラットフォーム機体を有しつつ、用途特化型ドローンを展開

主なドローン市場と主要な機種

当社が展開するドローン

個人用途(B to C)

産業用途(B to B)

空撮

点検

物流

防災

汎用機体

汎用的な用途に利用可能

安価な外国製(主に中国)の汎用機がメイン



PF2

他社：GPS対応の外国製(主に中国)汎用機が主流



PF2

他社：外国製VTOL機体など大型物流機体が主流



PF2

他社：外国製(主に中国)汎用機が主流

用途特化機体

用途ごとに最適化された機体性能、特性

個人用途向けの用途特化型機体は存在せず



小型空撮



煙突点検



閉鎖環境点検

他社：それぞれの点検用途に合わせた機体は限定的



中型物流

他社：Level3以上の安全性を有する機体は非常に限定的



小型空撮

他社：防災用途に耐える飛行性能、安全性を有した機体は限定的

貸借対照表

百万円	FY22/12		FY21/12	FY21/03
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	3,572	▲14%	4,177	3,257
現金及び預金	1,356	▲51%	2,759	1,891
固定資産	1,403	▲9%	1,537	751
流動負債	2,003	+598%	287	432
固定負債	34	+295%	8	3
負債合計	2,037	+589%	295	436
純資産	2,938	▲46%	5,419	3,572
総資産	4,976	▲13%	5,715	4,008

指標		FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12 (9か月)	FY22/12	FY22/12 業績見込み(22年1月時点)		
		実績	実績	実績	実績	実績	予想	差分	
用途特化型の機体販売									
小型空撮機体 (低価格帯)	台数	-	-	-	-	645	1,000~	金額ベースは概ね計画通りも、台数は半導体価格高騰により、供給面に課題	
	金額 (億円)					9.3			10
その他用途特化型機体 (高付加価値)	台数					18	100~		中型物流(AirTruck)が想定より伸びるも、閉鎖環境点検が想定ほど拡大せず
	金額 (億円)					0.7	2		
ソリューションの構築¹									
実証実験	案件数	81	112	82	41	71	-	SOTEN、AirTruck等の機体販売の拡大に伴い、用途特化型販売へのリソース投下をより加速した結果、ソリューション構築は案件受注が当初予定より減少	
	金額 (億円)	2.9	8.6	3.7	1.2	3.9	7		
汎用・評価機体 ¹	販売台数	106	101	46	18	27	-		
	金額 (億円)	3.8	3.0	1.4	0.6	1.0	5		
出荷台数 ¹		136	128	71	25	42	~150		

1: 汎用評価機体の販売台数はプラットフォーム機体販売 (旧STEP3,4)における台数、出荷台数は実証実験 (旧STEP1,2)を含めた全体的出荷台数を示す

四半期別の売上推移

決算期 ¹		FY19/03				FY20/03				FY21/03				FY21/12			FY22/12			
四半期別	実績	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q
実証実験² ・ Proof of Concept ・ カスタム開発	売上 百万円	25	59	75	133	27	65	102	671	1	22	22	323	14	42	67	252	16	25	103
	案件数	6	16	22	37	14	22	21	55	2	11	15	54	6	14	21	34	2	12	23
プラットフォーム 機体の販売³ ・ 標準機体・汎用機体の 販売 ・ 標準機体をベースに顧 客向けに改良した機体	売上 百万円	10	67	80	225	24	48	19	212	4	10	13	116	15	34	17	42	17	7	37
	台数	8	20	31	47	6	12	9	74	1	3	5	37	6	6	6	8	4	2	13
その他⁴ ・ 部品の販売 ・ 機体の修理サービス ・ 一部国家プロジェクト	売上 (うち国プロ) 百万円	68 (65)	14	12	33	9	29 (18)	9	59	30 (21)	8	10	55	237 (219)	55 (50)	15	64	20	11	24

1: 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の決算期は1月~12月

2: FY21/03 1Qよりソリューションの構築(STEP1, 2)を実証実験と変更

3: FY21/03 1Qより機体販売 (STEP3,4)をプラットフォーム機体の販売と変更

4: 国家プロジェクトは収受する補助金に関して、一般的に営業外収益として計上。一方で、委託された実験を行うことが主目的である一部プロジェクトは売上として計上

四半期別の主要財務項目



決算期 ¹	FY19/03				FY20/03				FY21/03				FY21/12			FY22/12				
	四半期別	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高 百万円	実績	104	141	168	392	60	143	130	943	36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473
売上総利益 百万円		13	83	101	204	8	69	75	655	▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204
売上総利益率		13%	59%	60%	52%	14%	48%	58%	70%	▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%
販売費及び一般管理費 百万円		157	172	244	159	205	171	201	213	230	173	314	488	325	348	515	535	442	431	670
うち研究開発費 百万円		85	94	127	58	66	54	76	78	60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424
研究開発費 売上比率		82%	67%	76%	15%	109%	38%	59%	8%	167%	183%	278%	64%	57%	124%	285%	31%	290%	172%	90%

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の決算期は1月~12月

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 © 2023 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いません。

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