



i s p a c e

株式会社ispace

2023年3月期通期 決算説明会書き起こし

2023年5月19日

袴田：本日はお忙しい中、株式会社ispaceの2023年3月期の決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。代表取締役CEOの袴田でございます。

ご案内の通り、私たちispaceは2023年4月12日に、東京証券取引所グロース市場へ上場をさせていただきました。世界中の多くの投資家の皆様のご支援の賜物と、深く感謝をしております。今回は当社として上場後初めての決算説明会となります。今後、皆様方の信頼にしっかりと応えすべく、真摯に、透明性高くコミュニケーションをさせて頂ければと考えておりますので、何卒宜しく願い申し上げます。

当社は、宇宙市場、その中でも月市場という、普段多くの皆様にとって馴染みが薄いかもしれないセグメントに属しており、また企業としても、研究開発・事業開発の両面から、今後の成長可能性が極めて大きい段階にあります。こういった機会を通じて当社及び宇宙市場に対する多くの投資家の方にとって理解度を醸成する場になれば大変幸いです。

まず、本日の流れを簡単にご説明します。冒頭に、当社のことを初めて聞かれる方も多いかと存じますので、私の方から当社の基本的な事業概要についてご説明させていただきます。その後、CF0の野崎より、前期業績（2023年3月期実績）に関する財務ハイライト及び来期業績見通し（2024年3月期見通し）の内容についてご説明いたします。また途中、先日月面着陸を試みしましたミッション1につきましても、改めて私よりご報告させていただきます。最後に、皆さまよりご質問をお受けする時間も予定しております。

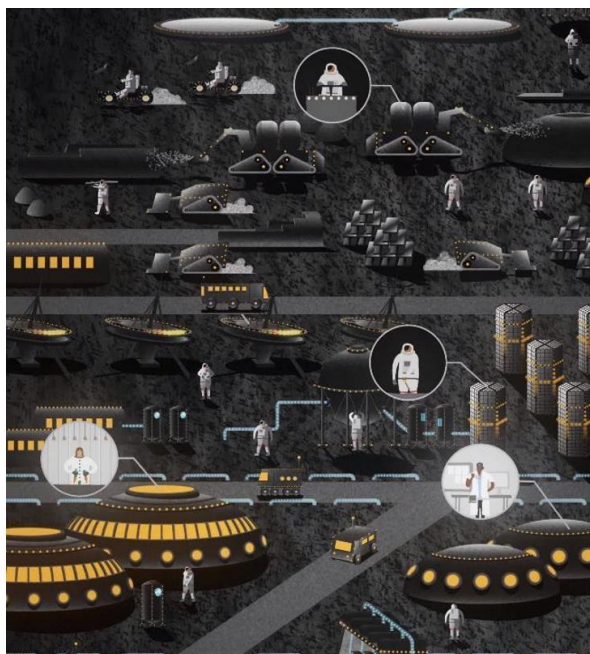
当社の事業概要

OUR VISION

EXPAND OUR PLANET. EXPAND OUR FUTURE.

地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことにより、月に新たな経済圏を創出する

- “Moon Valley 2040” はispaceのビジョンであるEXPAND OUR PLANET. EXPAND OUR FUTURE. の世界観を表したものです。
- 2040年代までに1,000人が月面に居住し年間10,000人が月に訪れる世界を構想しています。
- 月に存在するとされる水資源を中心に、建設・製造・エネルギー・通信など様々な業界の後押しを受け、月面のインフラが確立され得ると考えています。
- 人間の生活圏を宇宙にまで拡大し、地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことを長期のゴールとしております。



袴田：それでは事業概要についてお話しします。当社は、人間の生活圏を宇宙にまで拡大し、地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことをビジョンとし、その実現に向けた「Moon Valle

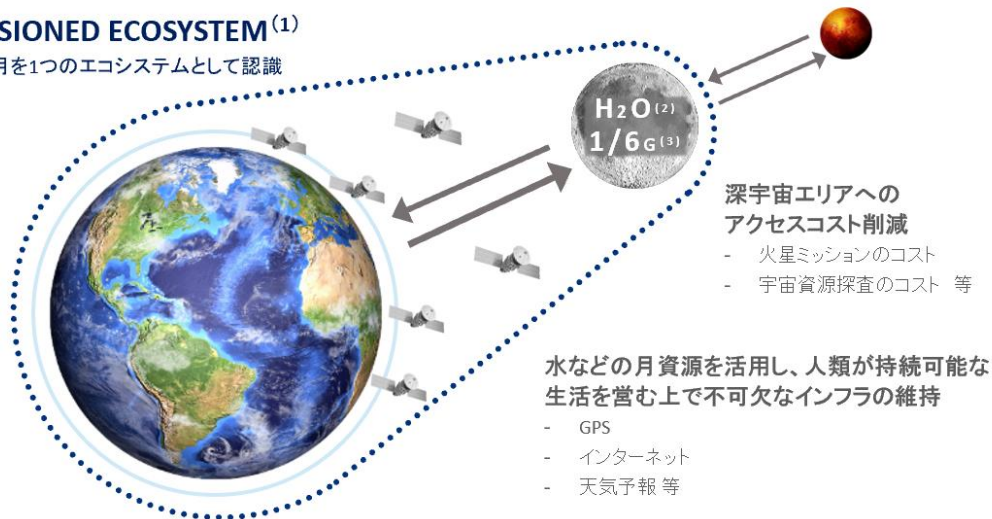
y 2040」というコンセプトを掲げています。2040年には月に約1,000人が住み、働き、多様な企業が経済活動を行い、月に年間10,000人が行き来する経済圏が創られると見込まれ、当社もそれに向けて貢献していきたくと考えています。

WHY THE MOON?

月に存在するとされる水資源を活用することで、宇宙における「燃料補給中継基地」としての月の可能性を探る

ENVISIONED ECOSYSTEM (1)

地球と月を1つのエコシステムとして認識



(1)上図はあくまでイメージです
(2)研究によると水は月に広く分布している可能性が示唆されています(例: <http://www.planetary.brown.edu/pdfs/5242.pdf>)。月面で抽出した水を水素と酸素に電気分解し、燃料源として利用できる可能性があると考えられています
(3)月は地球の1/6の重力しかないため、月の打ち上げコストは理論上地球より低くなります

Expand our planet. Expand our future.

copyright©ispace,inc. 2023

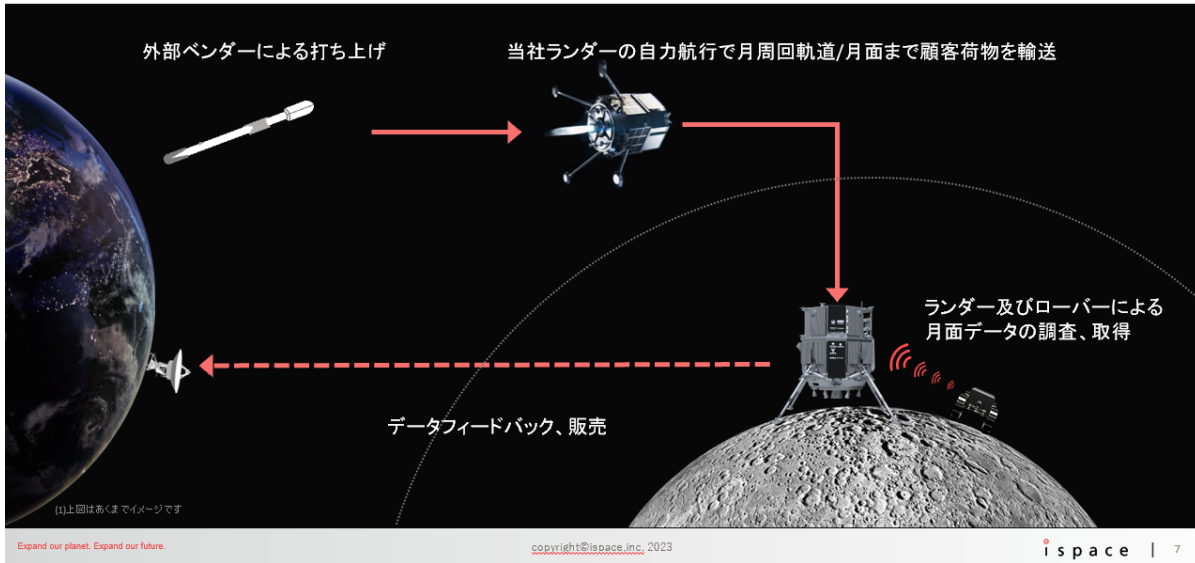
ispace | 6

袴田：そもそも、なぜ「月」なのか。どうやって月に経済圏を生みだすことが可能なのか。それは月に水があるからです。月の水を分解して生成される液体水素と液体酸素は、ロケットの推進燃料となります。これらを活用して月にガスステーションを配備し、燃料補給ができるようになると、宇宙の輸送コストを大きく下げることができます。なぜなら、月は地球の約1/6の重力しかないため、地球と比べて、圧倒的に少ないエネルギーで宇宙空間に向けて飛び出し、移動することができるからです。その結果、現在に比べて、宇宙での活動の経済合理性を格段に向上させることができると考えられています。

経済合理性が向上すれば、火星や小惑星など「深宇宙」と呼ばれるエリアに行くコストを大きく下げることができ、たとえば、稀少な資源の獲得など、人類はより地球の外へ経済圏を広げ、恩恵を受けられる可能性が広がります。他方で、より重要なことは、地球そのものの持続可能性を担保することにもつながるということです。GPS、通信など、現在、そして将来にわたり、我々の地球上での豊かな生活を支える宇宙インフラへの依存度はますます高くなり、この宇宙インフラを維持するためにも、月の水資源から得られるエネルギーを活用することが期待されています。私たちは、人類の豊かな地球での生活を維持するためにも、地球を超えて月と宇宙へ出て行くのです。ispaceは宇宙まで広がった新しい社会を構築する先行者になります。

ビジネス領域

当社開発の月着陸船(ランダー)は外部ベンダーによる打ち上げで宇宙空間に移動。その後ランダーは自力で月へ航行し、着陸後はランダー及びランダー内部に格納する月面探査車(ローバー)によって月面データを調査、取得する計画



袴田：ispaceはランダーと呼ばれる月着陸船を開発し、月にお客様の荷物・ペイロードを輸送するサービスを提供していきます。まず、SpaceX社などの商業的に購入できる打上サービスを活用して、地球から宇宙空間へランダーを打ち上げます。その後、ロケットから切り離されたランダーがエンジンを使って宇宙空間を自力で航行し、お客様のペイロードを月の周回や月面まで運びます。月に着陸後はランダーと、ランダーの内部に格納されていたローバーと呼ばれる月面探査車を用いて月面データを取得し、地球で受信するまでを一つのミッションとしています。

主要サービス一覧

ペイロードサービス及びパートナーシップサービスが現在のビジネスの中核。今後新たにデータサービスの確立を見込む

ペイロードサービス

顧客の荷物を預かり月周回軌道/月面まで輸送するサービス。顧客は必要な実験等を実施の上、月周回軌道/月面のペイロードから必要なデータを獲得する

データサービス

当社の自社ペイロードを使って顧客は必要なデータを獲得。将来的には、高頻度なミッションにより蓄積されたデータベースへのアクセスを顧客に提供する計画(なお2023年3月期において、売上は未計上)

パートナーシップサービス

ispaceのランダー及びローバーにスポンサーとしてロゴを掲載し、顧客のマーケティングを支援。また各社は技術面や事業開発面で、当社と協業を実施

袴田：我々はペイロードを月面に輸送するインフラを活用して大きく3つのサービスを、顧客に提供していきます。1つ目がランダーを使い、お客様の荷物であるペイロードを月へ輸送するペイロ

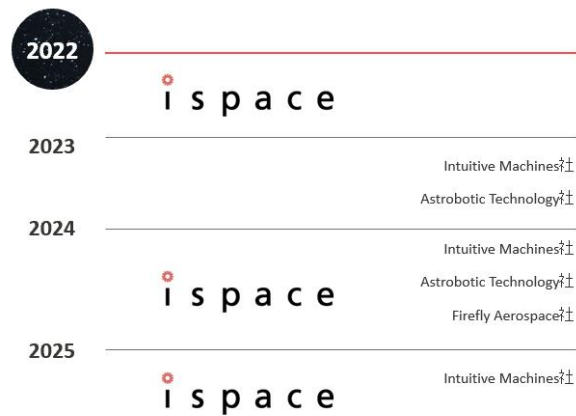
ード・サービスです。こちらは約1.5百万米ドル/kgを標準単価として顧客から輸送料金を受け取ります。2つ目がデータ・サービスです。当社の自社ペイロードを使って顧客は必要なデータを獲得することができ、その対価となる料金を支払います。当社は年に複数回の高頻度な月のミッションを実施する計画ですが、将来的には、取得されたデータを蓄積したデータベースへのアクセスを顧客に提供する計画です。3つ目がパートナーシップ・サービスです。こちらは当社がGoogle Lunar XPRIZEに参加していた2016年頃から取り組んでおります、最も歴史あるビジネスです。ispaceのランダー及びローバーにスポンサーとしてロゴを掲載し、顧客のマーケティング支援や技術面・事業開発面での協業を行う対価としてスポンサー料を受け取ります。今後は既存のパートナーシップ・サービスに加え、月のミッションを通じて、ペイロード・サービス及びデータ・サービスを中心に事業規模を拡大していく予定です。



月ミッションの打ち上げ実績

2022年に営利企業として初めて月着陸船の打ち上げを成功させる

公表されている月ミッション打ち上げの年⁽¹⁾



(1)2023/3/31時点の当社調べによる

Expand our planet. Expand our future.

copyright ispace, inc. 2023

ispace | 9

袴田：ご説明いたしましたビジネスモデルは、決してコンセプトや構想段階に留まることなく、既に一部実現をしております。ご案内の通り、2022年12月11日、当社は営利企業として世界初の月着陸船の打ち上げを成功させ、先月（2023年4月26日未明）には月面着陸を試みております。同様のビジネスを計画する当社にとっての所謂、競合企業は、米国を中心に複数社存在しておりますが、当社はどこよりも早く、ランダーの開発を成功裏に完了し、月へのミッションを実証いたしました。私たちはグローバルでもこの産業を牽引する、リーディング・ポジションにいると自負しております。以上が、当社の事業概要となります。

2023年3月期 財務ハイライト

損益計算書

通期売上及び各段階利益共に、概ね業績予想の想定通りに着地

(単位:百万円)	2023年3月期		増減率	2022年3月期	
	通期実績	通期予想 ⁽¹⁾		通期実績	増減率
売上高	989	984	0.5%	674	46.7%
売上総利益	552	492	12.3%	334	65.2%
売上総利益率	55.9%	50.0%	-	49.6%	-
販売管理費	11,576	11,344	2.0%	4,391	163.6%
営業損益	△11,023	△10,852	1.6%	△4,056	△171.7%
経常損益	△11,378	△11,287	0.8%	△4,039	△181.7%
当期純損益	△11,398	△11,293	0.9%	△4,059	△180.8%

Point

- 2023年3月期の売上高、各段階利益は共に、概ね2023年3月8日発表の業績予想通りに着地
- 2023年3月期はミッション1の打ち上げ費用が一括計上されたこと等により、対前期比で販売管理費が大幅に増加

(1) 2023年3月8日発表

Expand our planet. Expand our future.

copyright © ispace, inc. 2023

ispace | 11

野崎：取締役CFOの野崎でございます。事業モデルだけでなく、その財務会計への反映につきましても馴染みがないところも多いかと思っておりますので、丁寧にご説明をさせて頂ければと存じます。

2023年3月期の売上高、各段階利益は共に、概ね上場承認日である2023年3月8日に発表いたしました業績予想通りに着地をいたしました。昨年度の通期の売上高は約9億89百万円となり、これは一昨年度、2022年3月期と比較して約46.7%増となりました。この売上には、先ほどご説明いたしました、パートナーシップ・サービスからの広告収入に加え、既に契約済みのミッション1及び、ミッション2のペイロード顧客からもたらされるペイロード・サービスの収入で構成されております。また、特に昨期は、当社のルクセンブルク子会社を通じた売上も一部寄与いたしました。当社のペイロード顧客の皆様との契約の大事な特徴として、ミッションの数年前に契約を締結した以降は、毎月、お客様との主にエンジニアリング面での役務の提供が発生し、その都度売上を計上しております。またキャッシュインにつきましても、ミッション前においても既に一部の代金を受領する仕組みとなっております。

販売管理費につきましても2023年3月期は、前年比で大幅増となる約115億円を計上しております。当社は昨年度の段階で、ミッション1からミッション3の3機のランダーを並行して開発しており、ミッション1の開発負担が主に大きく計上されておりますが、加えて昨年度はミッション1の打上がございました。当社はSpaceX社との間でミッション1-3の3回分のロケット打上契約を結んでおり、支払いは複数回に分割して行われます。費用計上については、実際の打上時に一括で計上が行われます。この結果、昨年度の打ち上げ時に約50億円の費用が計上されたことが、一昨年度対比で大幅な費用増につながっています。最終的に昨期は約114億円の当期純損失となりました。

打ち上げ費用が2023年3月期に一括計上されたことにより、研究開発費が大幅に増加

(単位:百万円)	2023年3月期	2022年3月期	
	通期実績	通期実績	増減率
研究開発費	9,233	3,251	184.0%
給料及び手当	723	411	75.9%
その他	1,619	727	122.5%
合計	11,576	4,391	163.6%

Point

- 当社はミッション1及びミッション2をR&Dミッション(研究開発)として位置付けており、ミッションに関連する費用の大半を研究開発費として計上
- 2023年3月期はミッション1の打ち上げに伴い、2018年より継続的に分割払いをした上で、B/Sに計上していた打ち上げ費用に起因する前渡金を、一括費用計上したことに伴い、研究開発費が大幅に増加
- その他費用は、2023年3月期は前年対比で保険金・業務委託費・旅費交通費・広告宣伝費等が増加

※注釈を入れる場合この行以外このエリアを活用してください

野崎：販売管理費の詳細につきましては次のページに掲載しております。ご覧の通り、大部分が研究開発費となります。当社はミッション1及び、ミッション2の2回のミッションを当社のR&Dミッション、研究開発として位置付けており、ミッションに関連する費用の大半を研究開発費として計上しております。その中に、先ほどご説明しましたSpaceX社への支払いも含まれております。尚、相対的に金額規模は小さいものの、一昨年度対比、会社としての従業員数も増加しております。現在日本・米国のコロラド州デンバー、欧州はルクセンブルクの3カ国で事業を展開しておりますが、事業規模の拡大に伴い、給与額及びその他の費用も増加する傾向にあります。

貸借対照表

当期純損益により一時的に債務超過が発生

(単位:百万円)	2023年3月期	2022年3月期	
	通期実績	実績	増減率
流動資産合計	5,730	11,772	△51.3%
内 現金及び預金	3,381	6,332	△46.6%
内 短期前渡金	1,745	5,101	△65.8%
固定資産合計	1,461	714	104.5%
内 長期前渡金	1,148	448	155.9%
総資産合計	7,192	12,487	△42.4%
流動負債合計	4,123	2,963	39.1%
内 前受金	2,315	1,148	101.6%
固定負債合計	5,416	692	682.6%
内 長期借入金	5,395	680	693.5%
純資産合計	△2,347	8,831	-
(有利子負債)	6,778	2,163	213.4%

Point

資産:

- 2023年3月期の短期前渡金は、ミッション1の打ち上げ費用の費用計上に伴い、前期比で大幅に減少
- 2023年3月期の長期前渡金は、ミッション2以降の打ち上げ費用や長納期品⁽¹⁾の一部支払いが開始したことに伴い、前期比で大幅に増加

負債:

- 2023年3月期の前受金は、ミッション1及び2の契約済顧客からの入金に伴い、前期比で大幅に増加
- 2023年3月期の固定負債は、シンジケートローン組成による借入に伴い大幅に増加

純資産:

- 2023年3月期は債務超過を計上するものの、上場に伴う資本調達で解消予定

(1)ランダーに使用する燃料タンクやスラスター(エンジン)など、発注から最終納品までに1~2年以上の期間を要する部品を指します

野崎：続いてバランスシートとなります。当社の昨年度の総資産額は、中段にあります通り、約72億円になります。その内、現預金が約33億8千万円、約31億円が短期および長期の前渡金となります。この前渡金の内容ですが、主に打ち上げ費用と長納期品の2つの要因になります。打ち上げ費用は複数回に分けて支払いを行い都度、前渡金としてバランスシートに計上、実際に打ち上げを行った際にバランスシートから取り崩され、一括でP&Lに費用計上されます。これが前期比で大幅に短期前渡金が減少している主な背景です。一方で、後続ミッション2の打上費用の支払いが開始されていますので、前期比で、長期前渡金は増加傾向にあります。もう1つは、長納期品と呼ばれる、発注から納入までに年単位で時間がかかるタンクやスラスタなどの部材購入となります。複数回に分けて支払う間は前途金に計上され、最終的な完成品の納品と合わせて一括で費用計上がなされます。

続きまして負債サイドですが、昨期の流動負債が約41億円、固定負債が約54億円となりました。流動負債の内、約23億円は前受金であり、パートナーシップやペイロード・サービスのお客様から、ミッションに先立ってお支払い頂いている金額が計上されております。毎月の売上が確定する度、前受金から取り崩されます。固定負債は一昨年度対比で大幅に増加しましたが、これは株式会社三井住友銀行をアレンジャーとする金融機関5行による、シンジケートローンの組成と借入を昨期実施したことが主な要因です。

最終的な純資産額は約23億4千万円のマイナスとなり、債務超過が発生いたしました。尚、本債務超過は今年度である4月12日に当社はIPOを通じて資本増強したことを受け、足許では債務超過の解消が見込めると考えております。

キャッシュフロー計算書

当座フリーキャッシュフローのマイナスが継続する中、財務キャッシュフローにより補充

(単位:百万円)	2023年3月期	2022年3月期
	通期実績	通期実績
営業キャッシュフロー合計	△7,322	△5,405
投資キャッシュフロー合計	△90	△90
財務キャッシュフロー合計	4,364	7,463
うち長期借入による収入	4,750	500
現金等の増減額	△2,950	+2,068
現金等の期末残高	3,381	6,332

- Point**
- 2023年3月期は、2022年7月に株式会社三井住友銀行をアレンジャーとした総額50億円のシンジケートローン契約を実行
 - 2023年4月の上場による資本調達に伴い、現金等の残高は増加予定

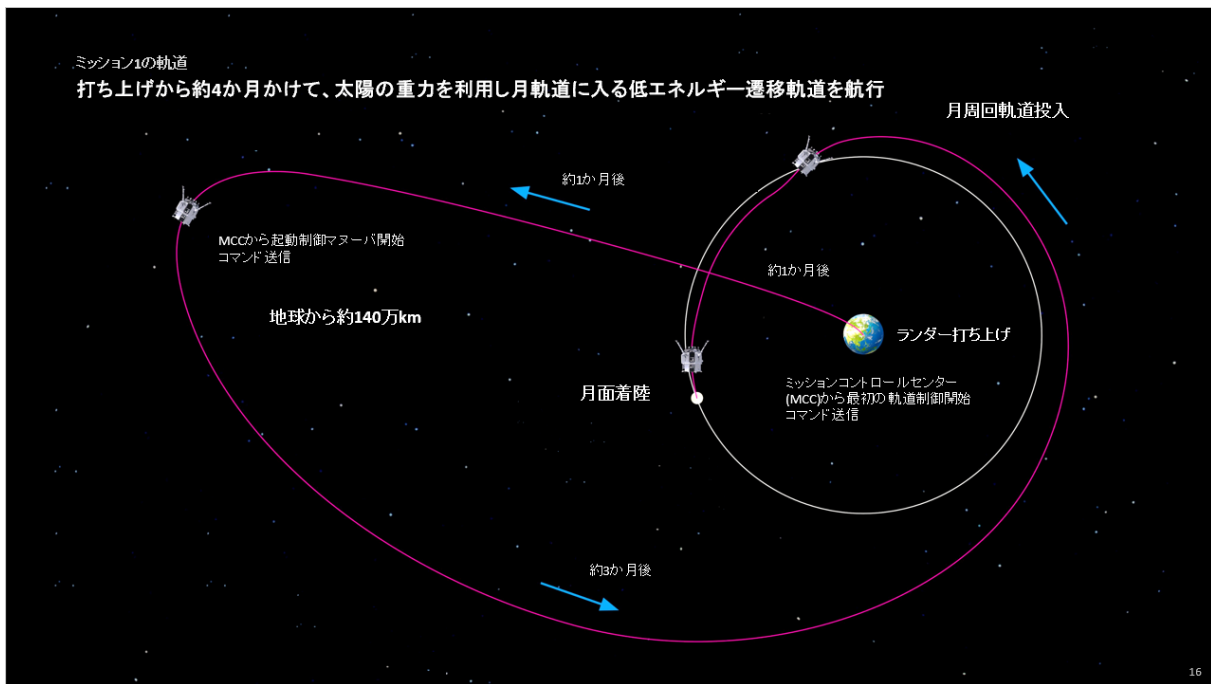
※注釈を入れる場合このがIP外のこのエリアを活用してください

野崎：最後にキャッシュフロー計算書ですが、損益計算書でご説明した通り、足許では引き続き研究開発費用の負担が大きいことから、一昨年度と比較しても営業キャッシュフローのマイナスが拡大しております。このマイナスを、昨年度はシンジケートローンによる融資、一昨年度はプライベートラウンドシリーズCによる増資などを通じて、財務キャッシュフローで補っている状況となり

ます。結果的に2023年3月期末の現預金残高は約33億8千万円となりますが、2023年4月12日に当社は上場を通じて資本増強をさせて頂きましたので、足許では現預金残高は増加しております。

以上が昨年度2023年3月期の決算のご報告となります。これを踏まえて今期2024年3月期の業績見込みをご説明したいと考えますが、その前に、先月のミッション1の経過につきまして、ご報告をさせて頂きます。

ミッション1について(経過報告)



袴田：それではミッション1の経過についてご報告させて頂きます。既にご存知の方も多いかと存じますが、2022年12月11日の打上げ後、当社のランダーは約4か月をかけて月周回軌道に達し、その後約1か月間の航行を経て、日本時間の2023年4月26日に月面着陸に臨みました。図で示しているのは、低エネルギー遷移軌道と呼ばれる軌道で、最も遠い地点では、地球から約140万kmも離れた地点まで到達しましたが、この間、当社ランダーのハードウェア及びソフトウェアは、細かい問題を日々解決しつつも、極めて順調に月までの航行を実証することができました。



袴田：具体的な成果を正確にご理解いただくために、我々はミッションを、計10個のSuccessマイルストーンに分解して定義しています。この内、当社はSuccess8となる月周回軌道での軌道制御マナーの完了までを達成しました。その後、Success9として世界初の商業企業による月面着陸を試みましたが、残念ながら完了させることができませんでした。しかしながら、Success9に臨む過程では、最後の瞬間まで貴重な航行データを収集することができました。この様に月のミッションは多くのプロセスを経て実施されるものであり、月面着陸という1つのイベントだけに着目してもミッションの正しい全体像を把握することが困難と考えております。今回、ispaceが挑んだ初めての技術検証としてのミッションでしたが、Success9及び、10を達成することはできなかったものの、Success1から8において大きな成功を収めることができたミッションだったと考えております。

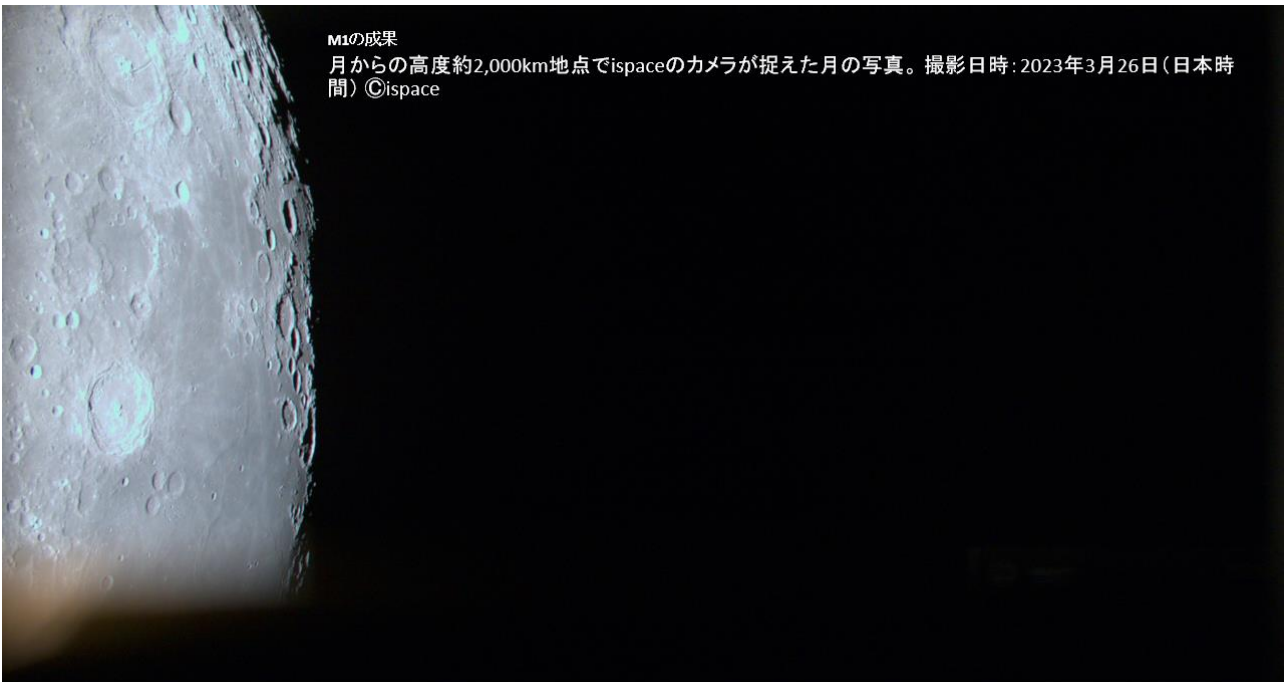
M1の成果

月からの高度約100km地点でispaceのカメラが捉えた月と地球の写真。撮影日時：2023年4月20日（日本時間）。オーストラリアなどで日食が観測された日で、地球に映る月の影が確認できる ©ispace



M1の成果

月からの高度約2,000km地点でispaceのカメラが捉えた月の写真。撮影日時：2023年3月26日（日本時間） ©ispace





袴田：現在ご紹介可能な成果の一部として、月の画像をいくつかご紹介します。月の高度約100kmの地点でispaceのカメラが捉えた月と地球の写真や、月の高度約2,000km地点の月の写真等、ご覧いただけるかと思えます。このようなデータを民間企業として獲得できたのは大きな成果だと考えております。



袴田：既にご報告の通りですが、日本時間の2023年4月26日未明に当社のランダーは月面に向けて下降を開始し、その後着陸に向けて順調に着陸シーケンスを続けておりました。着陸シーケンスの終

盤には、ランダーの姿勢が月面に対して垂直状態になったことも確認され、そのまま最終的に着陸することが期待されました。しかしながら、着陸予定時刻を過ぎても着陸を示すデータの確認にはならず、その後ランダーの推進燃料の推定残量が無くなったこと、及び急速な降下速度の上昇がデータから確認され、2023年4月26日未明に最終的にテレメトリの取得ができない状態となりました。これらの状況から、当社のランダーは最終的に月面へハードランディングした可能性が高いと考えております。

以上がミッション1の改めてのご報告となりますが、既に会見等でもお話ししました通り、当社ではランダーの高度の測定において問題があったと考えており、この原因の特定に向けて、取得されたテレメトリの詳細な解析を実施して参りました。現在、解析の最終段階にあり、近く皆様に詳細をご報告できる予定となっております。

ミッション1の着陸失敗による業績見直しへの影響

現時点においてミッション1の結果が当社の今期業績見直しに与える影響は軽微な見込み。なおミッション1の詳細な技術総括については早期にご報告予定

売上面への影響	<ul style="list-style-type: none">● ミッション1のSuccess 9-10が完了出来なかったことに伴い、ミッション1顧客からの想定売上が約1億円程減少することが見込まれる(今期業績への影響は軽微であり業績見直しの変更は無し)● ミッション2、ミッション3の締結済み売上契約への影響は無し● ミッション2以降の今後の受注見直しについても現時点で大きな変更は無い予定
費用面への影響	<ul style="list-style-type: none">● ミッション1の着陸失敗に伴う、ミッション2以降のランダーの開発費用における著しい増加は現時点では見込まれない
ミッションスケジュールへの影響	<ul style="list-style-type: none">● 現時点では、2024年に予定されるミッション2、2025年に予定されるミッション3、及びそれ以降の打ち上げスケジュールに変更は無い予定
その他の影響	<ul style="list-style-type: none">● 三井住友海上火災保険株式会社との間で月保険を締結済みであり、保険金の受領を見込むものの、現時点において確定していない。当該金額は2024年業績予想にも未反映

※注釈を入れる場合はこのがイ以外のこのエリアを活用してください

野崎：以上のミッション1の結果を踏まえ、この後ご説明いたします当社の今期業績見込みに与える影響をご説明しますが、基本的に影響は軽微と考えております。まず売上高への影響ですが、ミッション1のSuccess9-10が完了出来ませんでした。基本的には返金や、売上高の減少などはない予定です。しかし、ミッション1の顧客からの総契約額は約10百万米ドルを予定しておりましたが、内一部のお客様との間の契約により、約1億円減少することが見込まれております。

また、ミッション2、ミッション3の締結済み売上契約への影響はございません。ミッション2以降の今後の受注見直しにつきましても、現時点で大きな変更は無い予定です。また、費用面についても、詳細は後日ご説明申し上げますが、現在のところミッション2、ミッション3に向けた大規模な改修費用などは見込んでおりません。結果的に、2024年に計画しておりますミッション2、2025年に計画しておりますミッション3の打上スケジュールにつきましても、現在のところ変更の予定はございません。

また最後に、当社は今回のミッション1に際し、三井住友海上火災保険株式会社との間で月保険契約を締結しております。今回、Success9-10が完了できなかったことに伴い、既に当社は三井住友海上火災保険株式会社との間で必要な手続きを開始しており、こちらの保険金額の受領の可能性を今後見込んでおりますが、現時点においてまだ確定しておらず、2024年3月期業績予想にも未だ織り込んでおりません。先ほど袴田から申し上げた通り、ミッション1の詳細な技術総括については現在、解析の最終段階にあり、近く皆様に詳細をご報告できる予定となっております。

2024年3月期 業績見込み

損益計算書

2024年3月期は、前期比で売上が大幅に増加する一方、ミッション3の開発加速により当期純損失を見込む

(単位:百万円)	2024年3月期	2023年3月期	
	通期予想	通期実績	増減率
売上高	6,196	989	526.4%
売上総利益	1,408	552	154.9%
売上総利益率	22.7%	55.9%	-
販売管理費	8,527	11,576	△26.3%
営業利益	△7,118	△11,023	35.4%
経常利益	△7,885	△11,378	30.7%
当期純利益	△7,889	△11,398	30.8%

Point

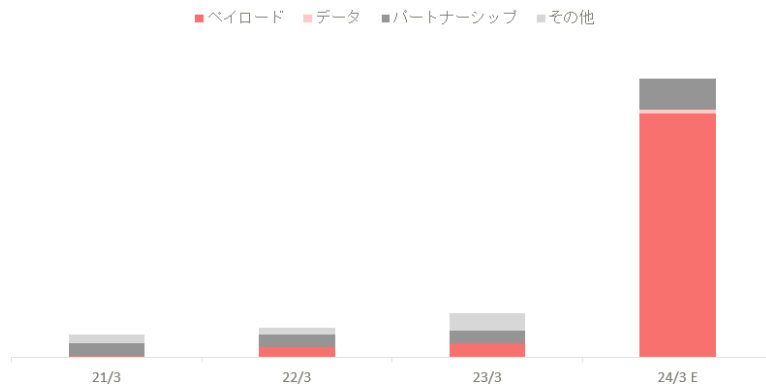
- 2024年3月期から本格的な商業ミッションと位置付けるミッション3の計上を開始される計画であり、売上高は前期比+5,207百万円の大幅な売上増を見込む
- 2024年3月期の販売管理費は、前期比△26.3%の8,527百万円となる見込み。前期比、打ち上げ費用の発生予定が無いために研究開発費が減少する一方、グローバルで増員を計画
- 2024年3月期の営業利益は、前期比+3,905百万、売上高総利益は前期比+856百万円の増加を見込む。ミッション1のミッション完了による最終的な売上計上及び、パートナーシップ売上の増加が主な改善要因となる予定

(1)月々発生する原価と同額を収益として認識し、契約料金総額と当該期間の間に認識した収益との差額はミッション完了時に認識する

野崎：以上を踏まえ、今期業績見通しをご説明いたします。2023年3月8日に開示させていただいた内容から変更はなく、今期の売上高は約6,196百万円と昨年対比大幅な増収を見込んでおります。販売管理費は前期比△26.3%の約8,527百万円となる見込みとなっております。今年度よりミッション1だけでなく、ミッション2、ミッション3の開発費用が増大していくことに加え、グローバルで従業員の増員を計画している一方で、昨年度発生しておりましたミッション1の打ち上げ費用が発生しないことから、販管費の減少を見込んでおります。これらを踏まえ、純損失は約7,889百万円を予定しております。

サービス毎の売上

商業ミッションとなるミッション3のペイロード売上による会計数値への本格的な寄与が開始され、大幅な増収を見込む



Point

- 2022年3月期のペイロード売上はミッション1、2023年3月期のペイロード売上はミッション1及びミッション2の顧客を中心に計上
- 2024年3月期のペイロード売上は引き続きミッション1及びミッション2の売上計上に加え、ペイロードサイズが拡大するミッション3の本格的な売上計上が見込まれ、計3ミッション分が重層的に売上計上される見込み
※ミッション4以降のペイロード売上は本業績予想に含まれておりません

(1)24/3 Eのペイロード売上は、NASAとのCLPSに係る売上のほか、現時点でペイロードサービス中間契約を締結している複数の企業との売上を含む現時点の見込みであり、このうち、CLPSについては実証が一定のマイルストーンの達成を条件とした分組払いとなっており、原価に対応する金額を受領できない場合には、売上見込みの一部が計上できない可能性もあります。また、その他の顧客についても、法的拘束力を有した契約を締結できる保証はないため、実際の結果と異なる可能性もあります

野崎：こちらは売上高をセグメントごとにブレイクダウンしたイメージをお見せしているものになります。2022年3月期、2023年3月期ともにミッション1、ミッション2の売上、パートナーシップの売上が中心に計上されていましたが、2024年3月期からはミッション3を中心としたペイロードの本格的な売上計上の拡大を見込んでおります。その結果、約62億円の売上の計上を予定しております。何故これだけの売上増が見込めるのかといった点を疑問に思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、次のページでより具体的にご説明いたします。

ビジネスモデルイメージ

ペイロードサービスのビジネスモデルイメージ

イメージであり、変更される可能性があります。また、全ての数値は小数点以下切り捨てとなっております

ミッション	デザイン上のペイロード重量	歩留り率 ⁽¹⁾	ペイロード販売可能重量 ⁽²⁾	インターナルペイロード重量 ⁽³⁾	顧客のペイロード重量	想定される契約総額 ⁽⁴⁾	各会計年度に計上されるミッションの売上 ⁽⁵⁾						
							FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY26/3	FY27/3	FY28/3	
M1	30kg		12kg		12kg	\$10MM	L						
M2	30kg		11kg		11kg	\$16MM			L				
M3			145kg		95kg (CP-12) 10kg	\$55MM				L			
M4		33%	167kg	30kg	137kg						L		
M5		33%	167kg	30kg	137kg							L	
M6		39%	196kg	45kg	151kg								L
M7	500kg	39%	196kg	45kg	151kg	× 想定単価 ⁽⁷⁾							L
M8		42%	211kg	50kg	160kg								
M9		42%	211kg	50kg	160kg								
M10		44%	219kg	50kg	168kg								

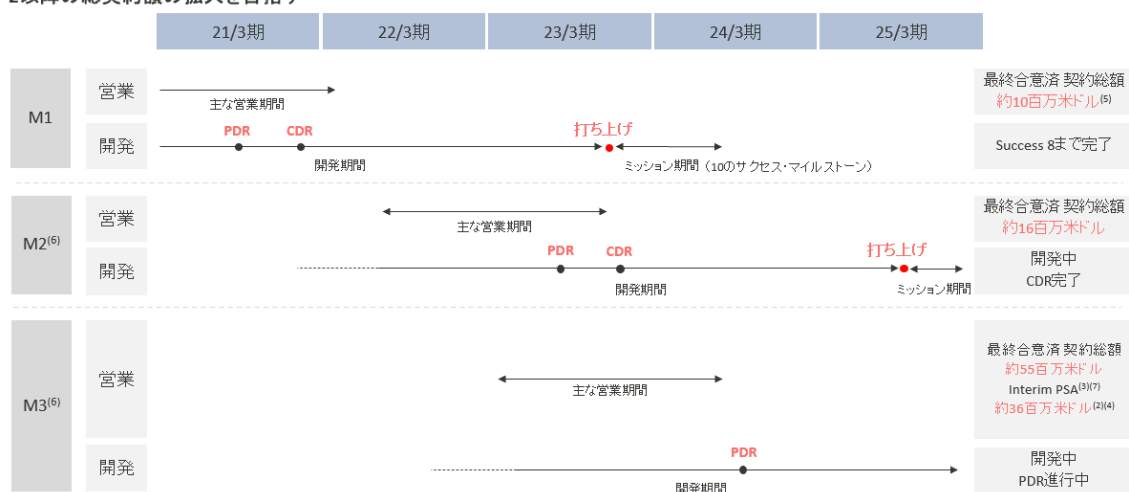
(1) 本資料は、従来のペイロードサービスに関して、一定の想定に基づき想定している現状のイメージであり、ミッションの内容・搭載その他の詳細は実際の任務の輸送に異なる可能性があります
(2) 2023年3月時点の売上高に基きます。このミッションは変更される可能性があります。計画通りに進行しない可能性もあります
(3) ペイロード販売可能重量がデザイン上のペイロード重量に合致する割合であり、一定量のペイロードを積込可能な状態です。主に以下の2つの要因により制約を受けます。①(重量)における干渉要素(ランダー側の干渉要素、顧客ペイロード側の干渉要素(インターフェース調整等))、②(販売可能重量)及び販売能力の制限等
(4) インターナルペイロード重量と顧客の販売可能重量の合計です
(5) 2023年3月時点の他社想定に基づき、他社が使用するペイロード重量です
(6) M1、M2、M3(OPS-110)については、各社に基く契約条件を参照してください
(7) 2023年3月時点のペイロードの想定単価は約1.5MM\$/kgであり、この想定単価は今後一定程度減額していくと他社は見込んでいます
(8) 他社の想定する次の要因により、歩留り率は向上を見込んでいます。①他社の重量拡大、②搭載による積込高さや固定率等、③人の受入れ、④ミッションBusiness B-10が完了した後のコストに低い、ミッション顧客への想定単価が他社より低くなるなどの見込みがあります

野崎：当社の売上高がそもそもどのようにボトムアップされ、つくられているのか、因数分解のような形で示したイメージモデルとなります。将来のミッションスケジュールや重量の記載などが幾つかございますが、あくまでこちらは現時点でのシミュレーションを基にしたイメージである旨ご理解ください。こちらで着目いただきたいポイントは、ミッション1、ミッション2で使用するシリーズIランダーのデザイン上のペイロード重量が最大約30kgに対し、ミッション3から使用しますシリーズIIランダーのデザイン上のペイロード重量、お客様の荷物を運ぶことができる重量が最大500kgになることにより、多くのお客様の荷物を運ぶことが可能となることです。その結果、ミッション3を背景とする大幅な売上の増収につなげることができると考えております。

具体的に売上に関係している数値は右から2番目の赤い箱に記載しております、顧客のペイロード重量になります。ミッション1はさまざまな制約により、デザイン上のペイロード重量から実際に販売しているのは約12kgのみになり、ミッション2では約11kgのペイロード重量の販売を予定しており、想定される契約総額を基に見込まれる売上は約16百万米ドルとなっております。ミッション3を見ていただきますと、既に約95kgが契約済みとなっており、今後残りの約50kgのキャパシティについても販売を増やしていきたいと考えておりますが、既に契約済みの金額だけを見ても約55百万米ドルの契約総額が確定しております。契約総額については右側のチャートの灰色のバーで示しております。当社においては1ミッションあたりの売上が複数年度にわたって分割して計上されております。縦軸の年度を見ていただきますと、複数のミッションの売上が一つの年度に計上されていることが分かるかと思いますが、これが基本的な売上モデルの構成になります。2024年3月期の売上はミッション1の残り少し、ミッション2、ミッション3が影響する構成となっております。お客様に販売できるそもそもの重量がミッション3以降大幅に増加していくことが、今後商業的なビジネスとして増大していくにあたって大きく貢献し、売上が大幅に増加していく主な要因になります。来年度以降も同様の考え方を基に、ミッション4、ミッション5を通じ売上を伸ばしていくことが、ispaceの今後の成長ストーリーであるをご理解いただければと思います。

KPI

営業/開発の双方で主要なKPIを設定。開発面ではミッション2のCDRが完了し現在ミッション3のPDRが進行中。営業面ではミッション2以降の総契約額の拡大を目指す



(1)ペイロード契約であるMOU、Interim PSA、PSA、データ契約であるMOU、最終合意済契約を含む金額 (2)2023/3/31時点
(3)Interim Payload Service Agreement(ペイロードサービス)に関する最終合意となるPSA契約を締結するための交渉の最終となる文章
(4)ミッション4以降となり得る金額を含む (5)ミッション1のSuccess 8-10が完了出来なかったことに伴い、ミッション1顧客からの想定売上が約1億円程度減少することが見込まれます (6)M2以降は現在の想定スケジュール
(7)MOU及びInterim PSAは法的拘束力を有しないものであり、これらのMOU及びInterim PSAに基づき法的拘束力のある契約を締結できる保証はありません。また、仮に法的拘束力のある契約が締結されたとしても、当該契約に基づき重量及び金額は、本資料に記載された金額と異なる可能性もあります

野崎：ispaceのP&Lにおいては複雑な売上の計上要因があると、ご理解いただけますと幸いです。上場後、四半期ごとの決算発表等を通じて数字を適宜開示していければと考えておりますが、今後見込みとのズレが発生した場合にどの程度ファンダメンタルな影響があるのか、図りかねることもあるかと思えます。その都度丁寧にご説明できればと思えますが、本日営業と開発、双方の主要なKPIとして皆様にお伝えしたいのは大きく2点ございます。

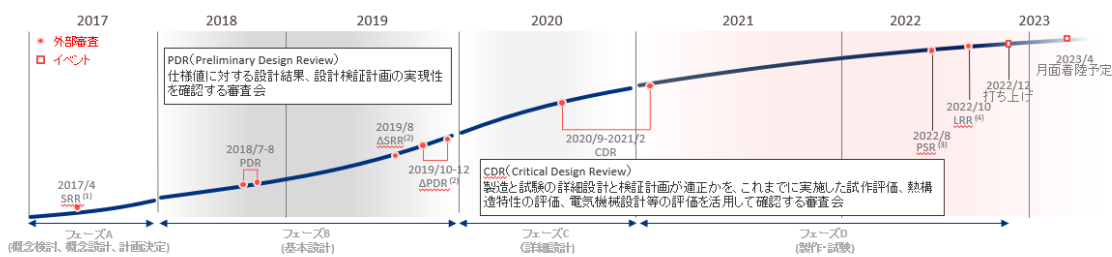
こちらのページでお示ししている通り、まずは開発が滞りなく進捗しているか、スケジュール通り飛ばすことができるかの重要な指標として、赤字で記載しておりますPDR、CDRという2つの大きなマイルストーンがございます。このマイルストーンの達成状況については、適時に開示をしていく予定です。ミッション2においては既にCDRが完了しており、ミッション3におきましては、今年度中にPDRが完了する見込みです。

また売上においては、総売上額が非常に大きなポイントとなり、ミッション1では約10百万米ドル、ミッション2では約16百万米ドルが全ての総契約額となりますが、契約状況に大きな進捗ございましたら適宜開示をさせていただきます。契約に遅れが出た場合には四半期の売上への影響や、売上計上に遅れが発生することも想定されますが、最終的な総売上額に変わりがないことをご理解いただきたいと思います。ミッション3に関しては約55百万米ドルの確定済みの契約に加えて、interimPSAとして複数のお客様から約36百万米ドルの契約がございます。こちらは法的拘束力のない契約ではありますが、最終契約に向けて進めていく予定であり、最終契約化の際には適宜発表ができればと考えております。

KPI開発面

開発マイルストーンの中でも、本格的な資本投下の直前に設定されるPDR及びCDRは特に重要であり、ミッション1では外部有識者を交えて審査を実施。今後ミッション2、ミッション3においても完了時点での開示を予定

ご参考:ミッション1の開発工程



ミッション1レビューにおける外部有識者の例 (5)

SRR		PDR		CDR	
	東京大学 船瀬准教授		宇宙科学研究所 稲谷教授		東京大学 中須賀教授
	宇宙科学研究所 稲谷教授		宇宙科学研究所 その他、国内外の30名のスペシャリスト		九州工業大学 趙教授
					宇宙科学研究所 高島教授

(1) System Requirement Review: ビジネス要件とシステム要件の整合性を確認の上、システム設計開始を承認する審査会 (2) ランダーの仕様変更を決定したため改めて実施 (3) Pre-Shipment Review: 試験結果の確認及び、打ち上げ場への搬送承認を行う審査会 (4) Launch Readiness Review: ロケットへのインテグレーション作業終了の確認及び、打ち上げと初期運用への移行承認を行う審査会 (5) 所属は審査時点

野崎：次のページにはPDR、CDRの詳細をご参考までに掲載しております。ミッション1の際にどのようなマイルストーンだったか、後ほどご覧いただければと思えます。PDRが終わりますとフェーズBが完了し、基本設計から詳細設計の段階に入ります。ミッション2においても、フェーズCからD、詳細設計から制作・試験に入っていく段階に既にあり、制作の準備が順調に進んでおります。

ミッション2では月面着陸及び資源探査を、ミッション3ではTeam Draperの一員としてNASA CLPSに参画

ミッション2(2024年計画)

シリーズ Iランダー及びマイクロローバーを使用



- ランダーサイズ:
高さ約2.3m×幅約2.6m
(着陸脚を広げた状態)
- ランダー質量:
約1,000kg(Wet)
約340kg(Dry)
- ランダーのペイロード
設計容量:
最大30kg(月面輸送の場合)

確定済ペイロード(約16万米ドル):

- 高砂熱学工業株式会社:月面用水電解装置
- 台湾中央大学:新宇宙放射線プローブ
- 株式会社ユグレナ:微細藻類培養装置
- ispace:マイクロローバー

ミッション3(2025年計画)

シリーズ IIランダー及び月周回軌道の衛星を使用



- ランダーサイズ:
高さ約3.5m×幅約4.2m
(着陸脚を広げた状態)
- ランダー質量:
約5,250kg(Wet)
約1,350kg(Dry)
- ランダーのペイロード
設計容量:
最大500kg(月面輸送の場合)

確定済ペイロード(約55万米ドル):

- Draper(NASA):CLPSペイロード(総重量95kgの複数機器)
- ispace:リレー通信衛星2基

その他見込み(約36万米ドル):

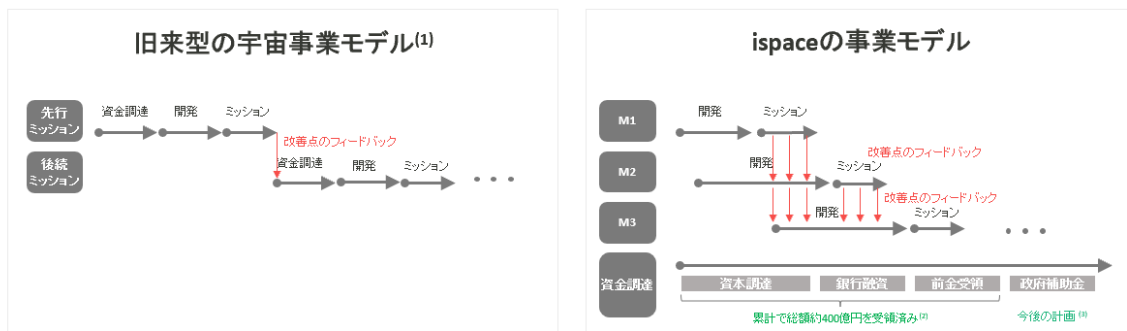
- 民間顧客複数社(interim PSA⁽¹⁾締結先)

(1)Interim Payload Service Agreement(ペイロードサービス中間契約):最終合意となるPSA契約を締結するための交渉の前提となる文書。法的拘束力を有しないものであり、これらのInterim PSAに基づき法的拘束力のある契約を締結できる保証はありません。また、仮に法的拘束力のある契約が締結されたとしても、当該契約に基づく重量及び金額は、本資料に記載された金額と異なる可能性もあります。

野崎：最後のページになりますが、2024年にミッション2、2025年にミッション3を計画しております。ミッション2ではミッション1のクオリティをさらに高めたシリーズIランダーを飛ばす予定であり、今回は子会社のルクセンブルクにて開発を進めている自社マイクロローバーを月面に持っていくことを検討しています。既にペイロードが確定しているお客様についてもこちらに複数社記載しております。ミッション3のランダーについては、現在アメリカのコロラドにて開発中であり、最大のお客様としてDraper社を通じてNASAのペイロードを運ぶ予定となっております。CLPSというNASAのプログラムの中で約95kgのペイロードを輸送予定であり、その他にも自社のリレー通信衛星2基を輸送予定です。これらの計画を基に今年度、来年度ともにしっかりと取り組んで参ります。

持続可能な事業モデル

当社は、資金調達実施や顧客からの前金等を受領し、複数ミッションの並行開発を実施。1ミッションの結果のみで事業継続が大きく影響を受け難い事業モデルを実現。更にミッション1では月保険の締結により、ミッション失敗時の財務リスクも軽減。



- 継続ミッションによるビジネス化を前提に、複数ミッションを並行して開発し、複数ミッション分の予算を投資家・金融機関・顧客から纏めて確保
- 1つのミッションから得られた知見は、リアルタイムかつ高頻度に次のミッションへとフィードバックされ、技術の成熟度を高める。比較的短い時間での高頻度ミッションを実現
- 三井住友海上火災保険株式会社との間で、ミッション1の打ち上げから月着陸後のデータ送受信までを保険責任期間とする世界初の月保険を開発⁽⁴⁾⁽⁵⁾

(1)当社が想定するモデルであり、現実と違う可能性があります
(2)2023年4月末現在
(3)日本政府による新たなSBIRの支援により、当社に対する宇宙分野への予算配分が期待されます。ただし、予算が配分されない可能性、計画通りに進捗しない可能性もあります
(4)顧客ペイロードは保険対象外 (5)M2以降については保険契約締結は未定

袴田：最後に強調したい点がございます。宇宙ビジネスの大きな課題は、1回のミッションの失敗のインパクトが大きく、事業継続性を確保し難いことだと考えています。ispaceの場合も、ミッション1が着陸できなくなったために、今後の事業を継続できるのかというご懸念を持つと思います。ispaceはそのリスクを無くすための新しいビジネスモデルを構築しました。従来は、1回のミッションが終わってから、次のミッションの予算を獲得する直線的なモデルでした。結果、ミッションが成功しない場合は次の予算が取れず、技術や事業の成熟度も向上しないという課題があります。そこで、ispaceは複数のミッションを同時並行で進められる開発資金を作り、技術・事業の成熟度を確実にフィードバックする仕組みを作り、ミッション1で何かあったとしても、事業を継続できる仕組みを構築しました。強固な財務基盤を創るために、大型な資金調達、顧客からの前金、月保険、返済義務のない契約などを実現してきました。この点を改めて強調させていただきます。



袴田：本日ご説明いたしました通り、不確定要素が多い宇宙産業の中にあっても、事業継続性を担保できる事業を組立て、技術やサービスの成熟度を段階的に、着実に向上させることが可能な基盤を作り上げたことが、当社の根本的な強みです。当然ですが、ミッション1においてSuccess9となる月面着陸を達成できなかったこと、お客様やパートナー、株主の皆様、そして世界中の多くの人々などすべてステークホルダーの皆様のご期待に十分に答えることができなかったことは、当社としても残念な結果です。しかし、ミッション1のSuccess9という1度の月面着陸の成否だけで、業績が大きく左右することや、事業継続が立ち行かなくなることが無いということの一端もご理解いただけたと思います。月面着陸が成功出来なかったことは残念であると同時に、私たちispaceの従業員は一同、大変ポジティブな思いで、既に次のミッション2に向けた取り組みを開始しています。それは、積み上げた経験を次の成長につなげるからこそが、上場時にすべてのステークホルダーの皆様へお約束した、当社のコミットメントであり、当社の責務だからです。私たちは不確定なリスクを恐れず、挑戦の歩みを決して止めることは致しません。今回のSuccess8までの運用と着陸

シーケンス中に取得されたデータとノウハウを最大限活用して、2024年のミッション2、2025年のミッション3の技術成熟度を飛躍的に高めることを目指します。

Never Quit the Lunar Quest、この精神の下、歩み続けます。そのためには多くの投資家の皆様、アナリストの皆様の支援が不可欠です。引き続き、温かいご支援の程、何卒宜しく願い申し上げます。

ご説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

(以上)

免責事項

本資料で提供される内容の信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。尚、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。