



i s p a c e

株式会社ispace

2024年3月期Q1 決算説明会書き起こし

2023年8月21日

袴田：本日はお忙しい中、株式会社ispaceの2024年3月期Q1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。

まず、本日の流れを簡単にご説明します。冒頭は私の方から当社の基本的な事業概要、2024年3月期Q1の事業ハイライトについてご説明をさせていただきます。その後、CFO野崎より、2024年3月期Q1の財務ハイライト及び2024年3月期業績見通しについてご説明し、最後にQ&Aのお時間とさせていただきます。

当社の事業概要

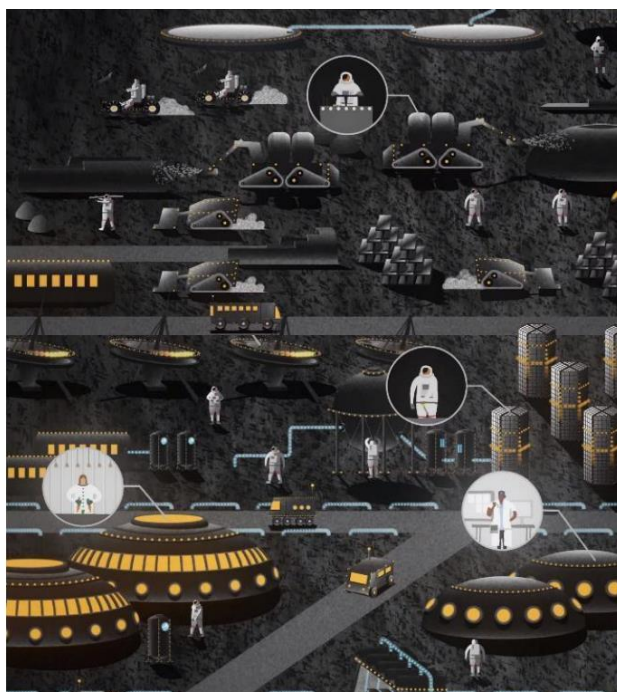
(OUR VISION)

(再掲)

**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。



Expand our planet. Expand our future.

copyright©ispace,inc. 2023

ispace | 5

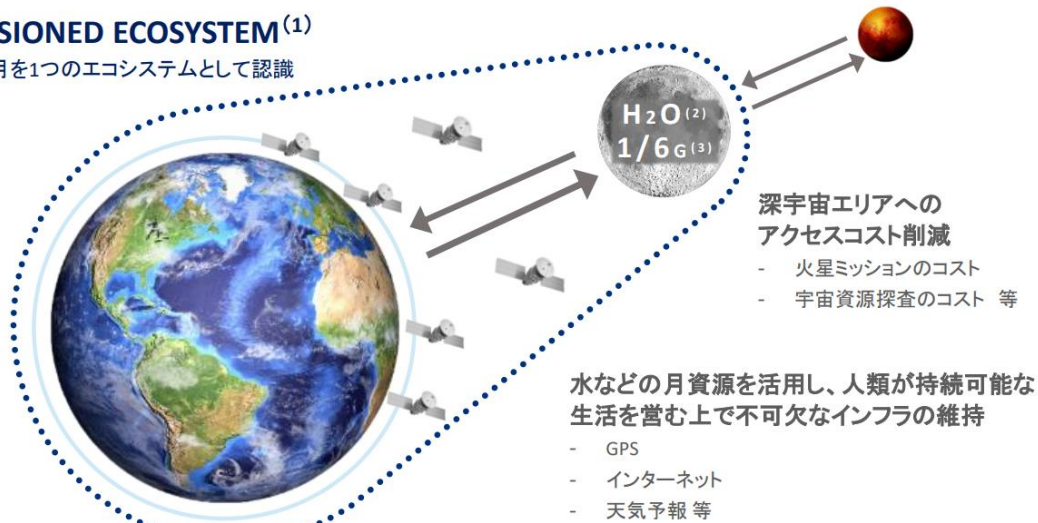
袴田：それでは事業概要についてお話しします。当社は、人間の生活圏を宇宙にまで拡大し、地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことをビジョンとし、その実現に向けた「Moon Valley 2040」というコンセプトを掲げています。2040年以降、月に約1000人が住み、働き、多様な企業が経済を生み出し、年間10,000人が地球と月を行き来する経済圏の実現に向けて当社として貢献していきたいと考えています。

WHY THE MOON?

(再掲)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



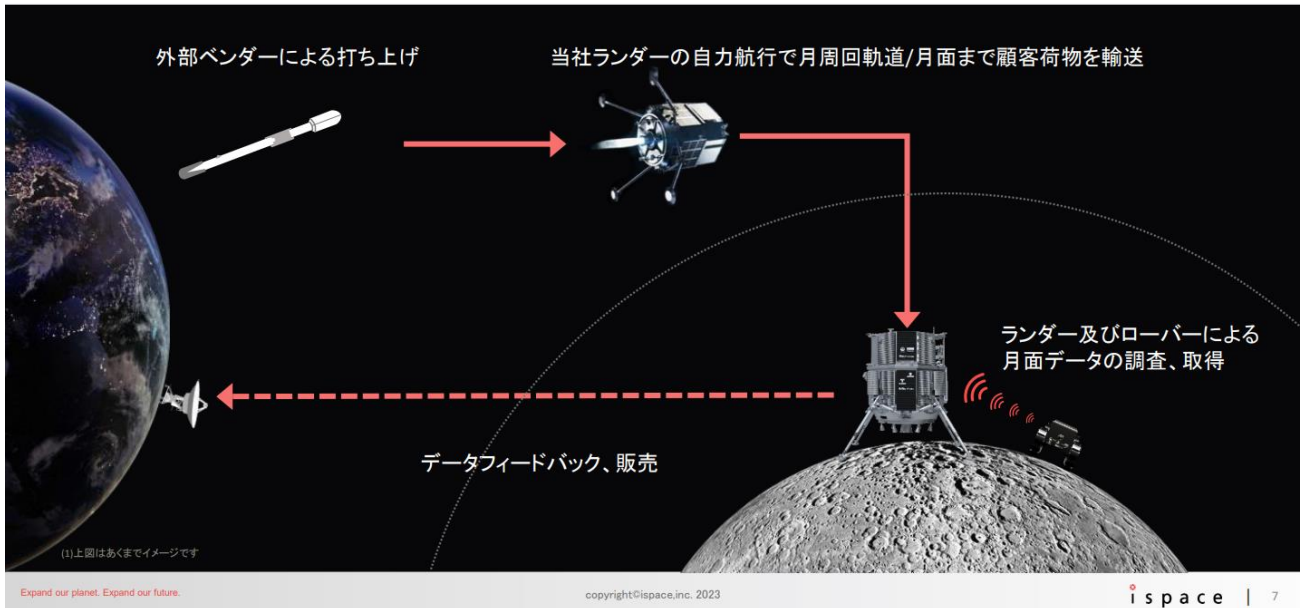
(1)上図はあくまでイメージです
(2)水は月に広く分布している可能性が示唆されています。月面で抽出した水を水素と酸素に電気分解し、燃料源として利用できる可能性があると考えています
(3)月は地球の1/6の重力しかないため、月の打ち上げコストは理論上地球より低くなります

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出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。これを活用して宇宙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に向けて輸送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、さらなる稀少な資源の獲得など、人類はより地球の外へ活動圏を広げ、恩恵を受け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ことです。GPS、通信など、現在、そして将来にわたり、私たち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、人類のこの豊かな地球での生活を維持するためにこそ、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


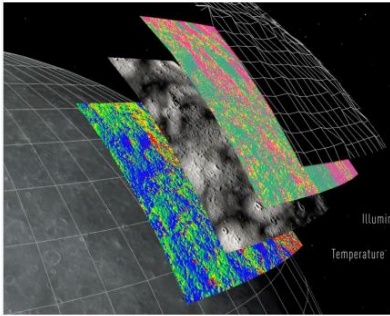

(再掲) 当社開発の月着陸船(ランダー)は外部ベンダーによる打ち上げで宇宙空間に移動。その後ランダーは自力で月へ航行し、着陸後はランダー及びランダー内部に格納する月面探査車(ローバー)によって月面データを調査、取得する計画



袴田：ispaceは、月着陸船（ランダー）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月面探査車（ローバー）によっ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

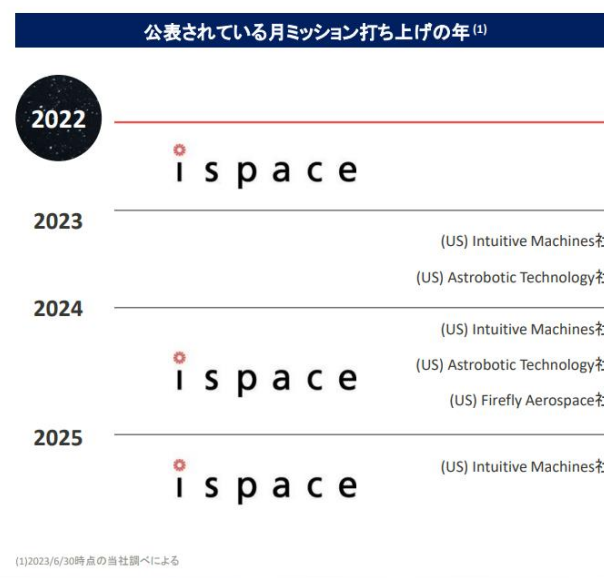
(再掲) ペイロードサービス及びパートナーシップサービスが現在のビジネスの中核。今後新たにデータサービスの確立を見込む

ペイロードサービス	データサービス	パートナーシップサービス
		
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	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2024年3月第一四半期において、売上は未計上）	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：私たち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1キロ当たり150万USドルを標準単価として顧客から料金を受け取ります。次にデータ・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。将来的には、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、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。最後にパートナーシップです。こちらは当社がGoogle Lunar XPRIZEに参加していた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や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事業に加え、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を拡大していく予定です。



月ミッションの打ち上げ実績
(再掲)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



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（構想段階）ではなく、既に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上げを成功させ、2023年4月26日に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。続いて、2024年3月期Q1の事業ハイライトについてご報告いたします。

2024年3月期Q1 事業ハイライト



袴田：最初に、Q1の当社の大きな成果として、ミッション1を挙げさせていただきます。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。スライドに示す通り、我々はミッションを、計10個のサクセス・マイルストーンに分解して定義しました。この内、当社はSuccessの8となる月周回軌道での軌道制御マヌーバの完了までを達成しました。月面着陸の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、着陸シーケンスの終盤には、企業として世界で初めてランダーの姿勢を月面に対して垂直に制御し、ほぼ降下速度をゼロの状態に制御できたことも確認できております。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正しい全体像を把握することが困難と考えます。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、Successの9及び10を達成することはできなかったものの、Successの1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であったと、考えております。

ミッション1の詳細な技術総括が完了し、ミッション1の結果が今期業績見通しに与える影響が軽微な見込みであることを再確認

<p>売上面への影響</p>	<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、売上計上不可となった金額は約106百万円で確定(2023年4月26日開示の通り)。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通しについても現時点で大きな変更は無い予定
<p>費用面への影響</p>	<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
<p>ミッションスケジュールへの影響</p>	<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
<p>その他の影響</p>	<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

袴田：以上のミッション1の結果を受け、ミッション1のSuccess9-10が完了できなかったことに伴い、売上として計上できなかった金額は既に開示しております通り、約106百万円で確定しております。他方で、ミッション2、ミッション3の締結済みの売上契約への大きな影響はございません。費用面についても、ミッション2、ミッション3に向けた大規模な改修費用が発生する見込みはなく、現段階においてはミッションスケジュールに変更の予定はございません。

ミッション1の完了により売上を確定。ミッション2以降に係る新たな契約を当四半期に締結

<p>ミッション1の完了</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ミッション1に係るペイロードサービスの総売上高は1,121百万円。ミッション完了を各顧客との間で合意 ● 契約総額のうち未計上だった575百万円を当四半期に一括して計上
<p>ペイロードサービス 及びデータサービスの契約</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● ミッション2に関する契約として、スウェーデン企業(非公開)との間でPSA (Payload Service Agreement) 契約及び、DSA (Data Service Agreement) 契約を締結^[1] <div style="display: flex; align-items: center;">  <p>スウェーデン民間企業(非公開)</p> </div>
<p>パートナーシップサービスの契約</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 千代田化工建設株式会社、株式会社バンダイナムコ研究所、ADELAIDE大学との間でそれぞれサポーティングカンパニー契約を締結^[2] <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>CHIYODA CORPORATION</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>BANDAI NAMCO Fun for All into the Future</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>THE UNIVERSITY OF ADELAIDE</p> </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> ● EPIROC AB社とlong-term collaboration agreementを締結^[3]の上、パートナーシップサービス "HAKUTO-R"の契約締結をはじめ様々な分野での協業に向けて協議中 <div style="text-align: center;">  </div>

^[1]ミッション2の他のペイロードと比較すると軽量であるため、今期の業績予想に与える影響は軽微となる見込み (2)これらの契約は既に業績予想に織り込み済みであるため、業績予想に与える影響は軽微となる見込み

^[3]<https://www.epirocgroup.com/en/media/corporate-press-releases/2023/20230331-epiroc-partners-with-ispace-for-moon-missions>

袴田：Q1における契約の進捗状況についてご説明いたします。まずミッション1に係る各顧客に対して、ミッション1の完了についてご説明し、合意頂いております。契約総額のうち、未計上だった約575百万円をミッション1の完了に伴い、当四半期に一括して計上しております。最終的に、ミッション1のペイロード・サービスで計約1,121百万円の売上を計上しました。

また、ミッション1後において、当社の3つの提供サービスである、ペイロード・データ・パートナーシップのすべてのサービスにおいて新たな契約を締結することができました。まず、新たにミッション2のペイロード・サービス及び、データ・サービスについて、スウェーデンの企業との契約を締結いたしました。詳細な顧客名や契約内容については追って公表いたしますが、当社の国内外における顧客網の幅広さを感じていただけるかと存じます。

パートナーシップにおいても、サポーターカンパニーとして千代田化工建設株式会社、株式会社バンダイナムコ研究所、オーストラリアの大学であるアデレード大学と契約を締結しております。また、EPIROC AB社とlong-term collaboration agreementを締結の上、パートナーシップサービス”HAKUTO-R”プログラムをはじめとする、様々な分野での協業に向けて、現在協議を進めております。今後、新たな売上契約を締結した際には、適宜皆様にアップデートさせていただきます。

事業環境面

今後10年間の宇宙政策の基本方針を示す、新たな宇宙基本計画を政府が正式決定(2023年6月)

計画中で使用された「月面」ワード数

8

旧宇宙基本計画(2020年)⁽¹⁾

- 持続的な月面探査の実現を目指す「アルテミス計画」へ参画し、日本人宇宙飛行士の活躍の機会を確保する等、政府としての方針を記載
- 月面探査における、民間事業者の活用については具体的に触れられていない



48

新宇宙基本計画(2023年)⁽²⁾

- 科学・資源探査、基盤整備に向けた技術実証及び可能な限り民間サービスの調達を行うことによる産業振興を行い、民間活動を段階的に発展させる
- 月面経済圏が構築されることが期待され、これを見据え、政府はJAXAとともに、民間事業者の早期参入を促進すべく、支援を実施する方針

⁽¹⁾https://www8.cao.go.jp/space/plan/haitei_fy02.pdf ⁽²⁾https://www8.cao.go.jp/space/plan/plan2/haitei_fy05/honbun_fy05.pdf

袴田：続いて、国内の事業環境についてご説明いたします。内閣府の宇宙開発戦略本部は今後10年間の国の宇宙政策の基本方針を示す、新たな宇宙基本計画を2023年6月23日に正式に閣議決定しました。2020年から3年ぶりの改定となった基本計画は、宇宙安全保障を引き続き重視するとともに、国際競争力を持つ企業の戦略的な育成や支援に取り組む方針が盛り込まれました。

2020年の旧宇宙基本計画内で「月面」というキーワードは計8箇所のみ記載で、月面探査における民間事業者の具体的な活用・支援については取り扱いが非常に小さいものでした。しかし、今回、新たに策定された宇宙基本計画では「月面」というキーワードが48回も登場し、民間からのサービス調達による産業の振興や、民間での宇宙活動を段階的に発展させることが明示されました。

また、将来的に月面経済圏が構築されることが期待される展望が記載され、ispaceの地球と月の経済圏を作るというビジョンと合致する計画方針となっています。

事業環境面

SBIR制度における「中小企業イノベーション創出推進事業」が公示。テーマA(月面ランダーの開発・運用実証)の採択を目指す

SBIR (Small Business Innovation Research) 概要 ⁽¹⁾	テーマA(月面ランダーの開発・運用実証)の要件 ⁽²⁾
 <ul style="list-style-type: none">スタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、イノベーション創出を促進するための制度国の機関から研究開発型スタートアップ等への補助金や委託費の支出機会を増やす仕組み	予算額(計1件、補助上限) 120億円 <ul style="list-style-type: none">先端技術分野における大規模技術開発・実証段階である「フェーズ3」に位置し、今後の公共調達、民生利用を見据える段階月面ランダーの開発・運用実証: 100kg以上のペイロードを月面輸送するための月面ランダーの開発(設計・製造・組立)、打上及び運用(軌道制御、着陸誘導制御)に係る実証の支援

⁽¹⁾<https://sbir.ctti-startup-policy.go.jp/about/development.html> ⁽²⁾<https://www.meti.go.jp/information/publicoffer/kobo/2023/k230714001.html>

袴田：加えて、日本政府のSBIR制度における「中小企業イノベーション創出推進事業」の公募内容が公示されました。SBIR制度とはSmall Business Innovation Researchの頭文字をとった略称で、スタートアップ等による研究開発を促進し、イノベーション創出を促進するための政府によるプログラムになります。国の機関から研究開発型スタートアップ等への補助金や委託費の支出機会を増やす仕組みです。

今回新たに公示となった「中小企業イノベーション創出推進事業」は革新的な研究開発を行うスタートアップ等が社会実装に繋げるための大規模技術実証、今後の公共調達・民生利用を見据えたもので、日本におけるスタートアップ等の有する先端技術の社会実装の促進を図ることを目的としています。その中で6つある公募テーマの1つが「月面ランダーの開発・運用実証」です。公募テーマの内容は100kg以上のペイロードを月面輸送するための月面ランダーの開発及び、それに伴う打上げ及び運用に係る実証の支援となっています。予算額は1件、補助上限120億円となっており、当社のビジネスの内容と合致するテーマでもあり、今後採択を目指して準備を進めて参ります。

資金供給規模

約1兆円

- 民間事業に10年で1兆円規模の資金供給を行う構想
- 商用に時間を要しリスクの高い宇宙開発に企業が参入しやすい環境をつくる

欧米の取り組み

- 欧米の宇宙開発機関は、シーズ研究を担う大学や民間企業、また、商業化を図る民間企業の技術開発に向けて、資金供給機能を有する



提言された政策案

- 官民一体で事業を育てる方針に転じ、部品や技術の国産化の促進
- 宇宙開発に係るスタートアップへの大型投資の実現
- スタートアップからのサービス調達の拡大

⁽¹⁾ https://storage.linn.jp/pdf/news/policy/202508_2.pdf

袴田：2023年4月5日に、自民党の宇宙・海洋開発特別委員会は、JAXAに資金供給機能を付与し、1兆円規模の「宇宙開発基金（仮称）」を設置することを盛り込んだ内容の提言を岸田総理、鈴木財務大臣、高市宇宙政策担当大臣に申し入れしました。

米国にてNASAや政府の支援でスペースXを中心に新興企業が台頭したことを例に、日本においても国やJAXAが民間事業者に対して、資金や技術において全面的に関与し、官民一体で事業を育てる方針を進めるべく、宇宙開発に係るスタートアップへの大型投資の実現やスタートアップからのサービス調達を拡大していく構想が示されています。今後このような政策が実現されれば、スタートアップが開発した商品やサービスを政府が積極的に買い付けることで、単に資金供給を果たすだけでなく、民間事業者の売上高の増加に繋がり、月を含む宇宙市場自体の形成へ寄与することが期待されます。

ビジネス面

当社ビジネスが日本のスタートアップの取り組みとして評価される



日本スタートアップ大賞2023 審査委員会特別賞 受賞 2023年6月

左図: 岸田首相とispace役員

Expand our planet. Expand our future.

copyright©ispace,inc. 2023

ispace | 17

袴田：このように、政府における宇宙産業への取り組み強化が取りざたされている中、社会的なインパクトのあるスタートアップを称える「日本スタートアップ大賞」の2023年審査委員会特別賞をispaceは受賞いたしました。当社のビジネス及び、その成果がこのような形で評価され大変光栄に思います。引き続き、日本・世界の宇宙産業の成長に寄与する当社ビジネスの発展に邁進していく所存です。

ビジネス面

ミッション2: 次機Series1ランダーの組立・準備が進捗中



Mission 2

- JAXA保有施設にて、試験に向けた組立・準備が進捗中
- ミッション2の詳細については今後計画を発表予定

左図: ランダー(月着陸船)の底面のPSPというパーツにヒーターを取付作業している様子

Expand our planet. Expand our future.

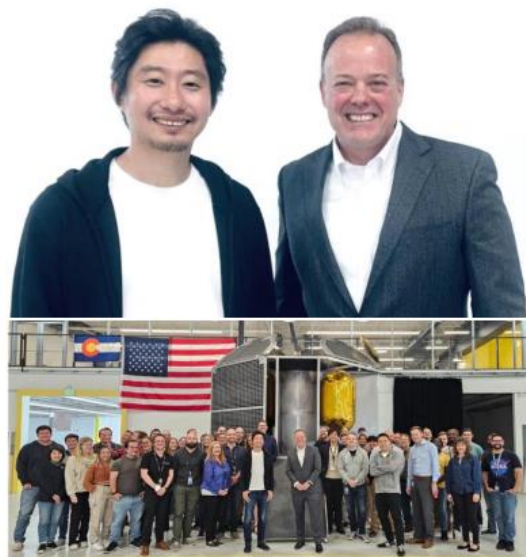
copyright©ispace,inc. 2023

ispace | 18

袴田：続いて、次ミッションに向けたランダー開発の状況アップデートです。ミッション1を終えて、ispaceは着実に次のミッションへ歩みを進めています。お示ししている写真はJAXAの保有する施設にて、来年打上予定のミッション2の試験に向けて組立・準備を進めている様子です。引き続き今後のミッションの進捗について、定期的に皆様にご報告ができればと考えております。

ビジネス面

ミッション3:新たにロナルド・ギャレン氏がUS CEOに就任



上図: 当社代表取締役CEO袴田、ispace technologies U.S., inc. CEOロナルド・ギャレン氏

Mission3

Ronald J. Garan Jr.

CEO, ispace technologies U.S., inc.

- 米国ニューヨーク州立大学オニオンタ校にてビジネス経済学の学士号取得後、エンブリー・リドル航空大学で航空科学修士号、およびフロリダ大学で航空宇宙工学の修士号を取得
- 2000年7月に米国の宇宙飛行士に選抜され、NASAへ入局
- 2008年、日本実験棟「きぼう」の国際宇宙ステーション(ISS)への輸送と組立を行った STS-124 スペースシャトル・ミッションで初の宇宙飛行を実施
- 2011年、第27次・28次の長期滞在クルーとしてISSに滞在し、通算178日以上宇宙滞在及び、27時間以上の船外活動を実施
- これまでに複数の営利/非営利企業の創立と経営に携わると共に、直近ではアリゾナ州にある営利宇宙企業のプレジデントとして成長期を牽引

袴田：また、当社の米国拠点が主導するミッション3に向けては、NASAの元宇宙飛行士であり、米空軍大佐のロナルド・ギャレンが新たに当社米国子会社のCEOに就任いたしました。ギャレンは、米空軍のパイロットとしてキャリアをスタートさせ、2000年7月に宇宙飛行士に選抜されNASAへ入局し、2011年に実際に長期滞在クルーとしてISSに滞在した経験を有します。また、米空軍及び宇宙飛行士の経歴と並行して、シリアル・アントレプレナーでもあるギャレンはこれまでに複数の営利/非営利企業の創立と経営に携わると共に、直近ではアリゾナ州にある営利宇宙企業のプレジデントとして成長期を牽引する重要な役割を担いました。

ispaceはギャレンの豊富な経験値と強力なリーダーシップ、またシスルナ（地球-月間）経済圏構築への強い共感の下、今後も着実に米国での事業展開を進めて参ります。

以上が、2024年3月期Q1の事業ハイライトとなります。続いて、2024年3月期Q1の財務ハイライトについて、CFOの野崎よりご報告いたします。

2024年3月期Q1 財務ハイライト

損益計算書

ミッション1終了を各顧客と合意し、ミッション1の売上の計上を完了。ミッション3の開発進捗に伴う今後の売上進捗を見込む⁽¹⁾

(単位: 百万円)	2024年3月期 Q1	2024年3月期 通期	
	実績	計画	進捗率
売上高	815	6,196	13.2%
売上総利益	571	1,408	40.6%
売上総利益率	70.1%	22.7%	-
販売管理費	1,681	8,527	19.7%
内 研究開発費	1,065	-	-
内 給料及び手当	222	-	-
内 その他	393	-	-
営業損益	△1,109	△7,118	-
経常損益	△1,375	△7,885	-
当期純損益	△1,374	△7,889	-

Point

- M1の終了に伴い、契約総額のうち未計上だった575百万円をQ1にて一括計上。Q1の売上総利益率は一時的な高水準に(原価回収基準に伴う一時的な会計処理の影響⁽¹⁾)
- 当初計画対比、M3の原価発生が遅れに伴い、計上されるM3の売上も遅れている状況(原価回収基準⁽¹⁾)。本遅延をQ2以降でキャッチアップさせることを計画
- 月保険については三井住友海上火災保険株式会社と引き続き調整中(当該金額は業績予想に未反映)

(1)当社は現在、ミッション3の売上計上においてそれぞれ原価回収基準を会計処理に用いており、原価としての費用発生分が売上に計上されるため、費用発生が増加に連動して売上が増加する見込み。ミッション完了時に原価発生分を超える売上が未計上の場合には一括で売上処理される仕組み

野崎：取締役CFOの野崎でございます、2024年3月期Q1の財務ハイライトについてご説明させていただきます。

売上高約815百万円、売上総利益約571百万円にて着地いたしました。ミッション1の終了に伴い、契約総額のうち原価回収基準に基づき未計上だった約575百万円の契約金額をQ1で売上に一括計上しております。結果として、Q1の売上総利益率が計画比で高水準となっているのはミッション1の完了による一時的な事象であることをご理解ください。

ミッション3の原価の発生が当初の計画対比で遅れたことに伴い、原価回収基準に基づき計上されるミッション3の売上も計画対比で遅れが生じております。ただし、当該支出の遅れに伴う売上高計上の遅れは、現時点においてはQ2以降でキャッチアップする想定です。

尚、月保険契約による保険金については三井住友海上火災保険株式会社と受け取りに向けて、引き続き協議中であり、現時点において当該金額は業績予想に反映されておられません。

貸借対照表

上場時の資金調達により前期末比+42億円の現預金を維持。債務超過を解消し財務健全性を回復

(単位:百万円)	2024年3月期 Q1	前期末 (2023年3月)	
	実績	実績	増減率
流動資産合計	10,055	5,730	75.5%
内 現金及び預金	7,611	3,381	125.1%
内 短期前渡金	1,877	1,745	7.5%
固定資産合計	1,756	1,461	20.2%
内 長期前渡金	1,140	1,148	△0.7%
総資産合計	11,811	7,192	64.2%
流動負債合計	4,323	4,123	4.8%
内 前受金	3,065	2,315	32.4%
固定負債合計	4,871	5,416	△10.1%
内 長期借入金	4,570	5,395	△15.3%
純資産合計	2,617	△2,347	-
(有利子負債)	5,029	6,778	△25.8%

Point

資産:

- 現預金が前期末対比で約4,230百万円の増加
 - ・ IPO: 約+6,488百万円⁽¹⁾
 - ・ 借入返済: 約△1,749百万円
 - ・ その他事業収支: 約△509百万円

負債:

- 前受金が前期末対比で約750百万円の増加。主にM3のNASA CLPSに伴うDraper社からの入金に伴うもの
- 有利子負債が前期末対比で約△1,749百万円の減少。融資契約に沿って、IPOの資金調達により一部借入金を約定返済したもの

純資産:

- 主にIPOによる資本増強に伴い、債務超過を解消

(1)2023年4月11日を払込期日とする有償一般募集増資に伴う新株式発行、及び同年5月10日を払込期日とする有償第三者割当増資により、資本金及び資本準備金はそれぞれ約32億円増加

野崎：続いてバランスシートとなります。上場時の資金調達を主な要因とし、現預金が前期末対比で約4,230百万円増加し、債務超過が解消となっております。当社の総資産額は、中段にあります通り、約11,811百万円、内、現預金約7,611百万円、短期および長期の前渡金が約3,017百万円となります。

続いて負債サイドは、流動負債が約4,323百万円、固定負債が約4,871百万円となりました。流動負債の内、約3,065百万円は前受金であり、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を計上しております。今期増加した前受金は主にミッション3のNASA CLPSに伴うDraper社からの入金に伴うものです。

有利子負債は前期末対比で約1,749百万円減少しておりますが、こちらは融資契約に沿って、IPOの資金調達により一部借入金を約定返済した為です。

最終的な純資産額は約2,617百万円となり、前述の通り、上場を通じた資本増強により、前期末時点の債務超過は解消されました。

以上が今年度Q1の決算のご報告となります。これを踏まえて今期の業績見通しをご説明いたします。

2024年3月期 業績見通し

ミッション2および3の概要

(再掲)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16百万米ドル):

- 高砂熱学工業株式会社: 月面用水電解装置
- 国立中央大学(台湾): 新宇宙放射線プローブ
- 株式会社ユージェナ: 微生物培養装置
- スウェーデン企業: 詳細については後日開示予定
- 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55百万米ドル):

- 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36百万米ドル):

- 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: ミッション1が完了し、今後の売上に影響を与える主な要因は、それぞれ2024年・2025年の実施を計画しておりますミッション2・ミッション3となります。ミッション2ではミッション1にて使用したシリーズIランダーのクオリティを高めたものを使用予定です。また、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。NASAのCLPSというプログラムの中で、95kgの荷物を輸送予定であり、それ以外にもリレー通信衛星2基を月の周回軌道に輸送予定です。こちらの計画を基に今年度、来年度以降しっかりと取り組んで参ります。

業績予想

ミッション3の今後の原価発生に伴う売上計上⁽¹⁾を見込み、現時点で業績予想に変更なし

(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%
営業損益	△7,118	△11,023	35.4%
経常損益	△7,885	△11,378	30.7%
当期純損益	△7,889	△11,398	30.8%

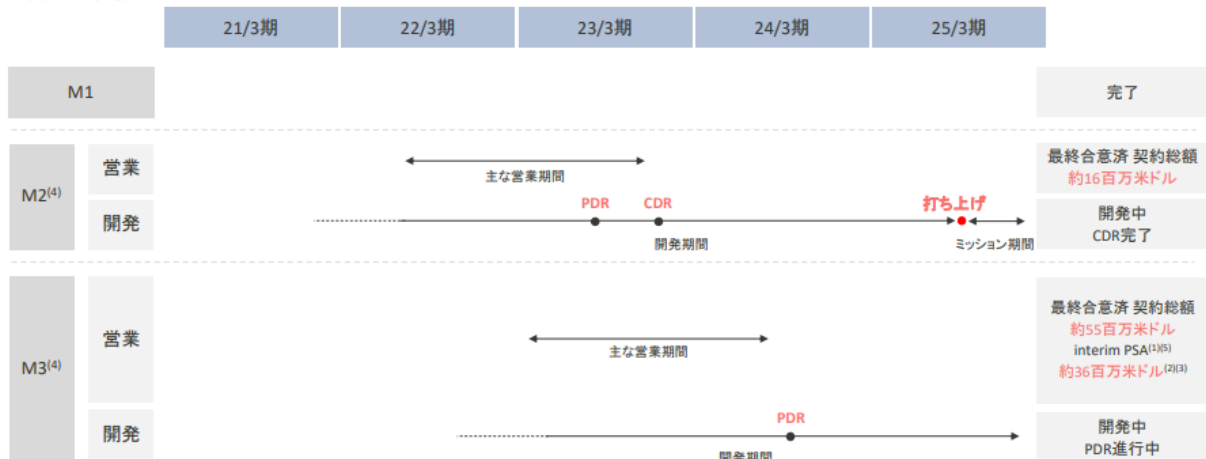
- Point**
- 2024年3月期から本格的な商業ミッションと位置付けるミッション3の計上を開始される計画であり、前期比+5,207百万円の売上増を見込む計画は、現時点で変更なし(2023年3月8日発表から変更なし)
 - 2024年3月期の販売管理費は、前期比△26.3%の8,527百万円となる見込み(2023年3月8日発表から変更なし)。前期比、打ち上げ費用の発生予定が無いために研究開発費が減少する一方、グローバルで増員を計画
 - 2024年3月期の営業利益は、前期比+3,905百万、売上高総利益は前期比+856百万円の増加を見込む

(1)当社は現在、ミッション3の売上計上においてそれぞれ原価回収基準を会計処理に用いており、原価としての費用発生分が売上計上されるため、費用発生が増加に連動して売上が増加する見込み。ミッション完了時に原価発生分を超える売上が未計上の場合には一括で売上処理される仕組み

野崎：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、販売管理費の減少を見込んでおります。これらを踏まえ、当期純損失は約7,889百万円を予定しております。

KPI

当四半期におけるミッション3の契約総額の増加は発生せず。引き続きinterim PSA⁽¹⁾の最終合意化及び、新規PSAの獲得を政府・民間共に目指す

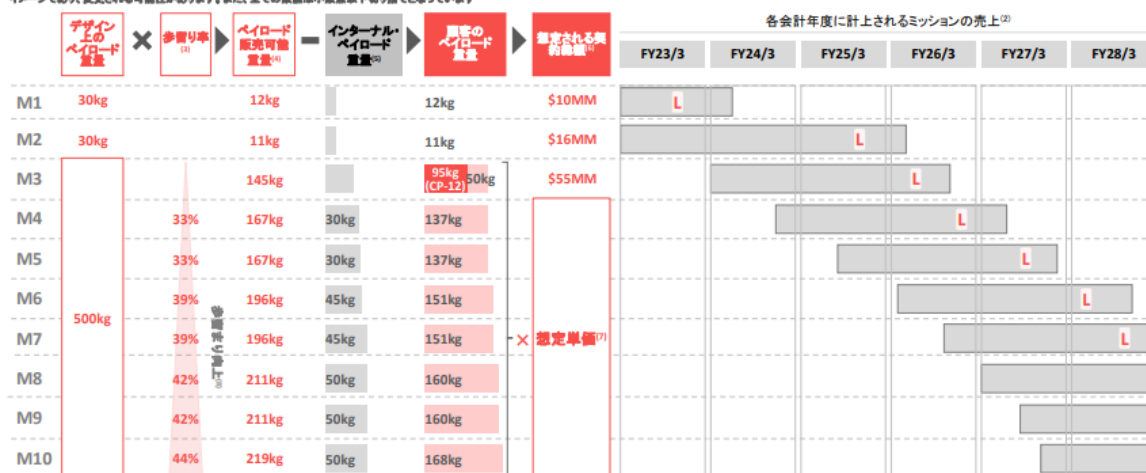


(1)Interim Payload Service Agreement ペイロードサービス中間契約：最終合意となるPSA契約を締結するための交渉の前提となる文書 (2)2023/6/30時点 (3)ミッション4以降となり得る金額を含む (4)M2以降は現在の想定スケジュール (5)Interim PSAは法的拘束力を有しないものであり、これらのinterim PSAに基づき法的拘束力のある契約を締結できる保証はありません。また、仮に法的拘束力のある契約が締結されたとしても、当該契約に基づき重量及び金額は、本資料に記載された金額と異なる可能性もあります

野崎：ispaceのPL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おります通り、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せそうかが重要であり、赤文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2では約16百万米ドルがすべての総契約額となりますが、契約状況に進捗ございましたら適宜開示をさせていただきます。なお、開発や契約状況に遅れが発生した場合には四半期の売上に影響が出たり、売上計上に遅れが発生することも想定されますが、最終的に締結する総契約金額が変動しない限りは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に関しましては約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。こちらはノンバイディングな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発表ができればと考えております。

ビジネスモデルイメージ
(再掲)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



(1) 本資料は、従来のペイロードサービスに類似し、一定の想定に基づき想定している現時点のイメージであり、ミッションの内容・時期その他の詳細は実際の出来の出来と異なる可能性があります。
(2) 2023年6月時点の打ち上げ予定に基づきます。このスケジュール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があります。
(3) ペイロード重量がデザイン上のペイロード重量を超える場合があり、一定量のオーバーを要する可能性があります。また以下2つの要因により制約が生じます。①開発における不確定要因(ランダー側の不確定要因、顧客ペイロード重量の不確定要因(インターフェース調整等))、②販売成功(需要及び販売能力の不確実性)
(4) インターナルペイロード重量は顧客の発注可能な重量の合計です。
(5) 2023年6月時点の会社想定に基づき、当社が使用するペイロード重量です。
(6) M1, M2, M3(CP-12のみ)については、各PSに基づき契約金額を使用しています。
(7) 2023年6月時点のペイロードの重量は約1,000kg以内であり、この重量は2023年以降一定期間継続して1,000kg以上は想定されています。
(8) 後述の想定する次の要因により、多量な遅延は発生を想定していません。①市場の需要拡大、②経験による技術改善及び3D販売ゲームの拡大
(9) ミッション1のSuccess 9/10が完了出来なかったことに伴い、売上計上不可となった金額は約100百万円(2023年4月26日開示の通り)

野崎：当社の売上高がそもそも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になります。いくつか将来のミッションスケジュールや重量の記載などございますが、あくまでこちらは現時点でのシミュレーションイメージとご理解ください。こちらで着目いただきたいポイントは、ミッション2で使用使用するシリーズ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になり、多くのお客様の荷物を

運ぶことが可能になります。その結果、ミッション3を背景とする大幅な売上増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が直接的に売上につながっている項目になります。ミッション1ですと、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12kgのみになり、ミッション2におきましては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95kgが契約済みとなっております、今後残りの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みても約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お示ししております。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計上されていることがわ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の一部、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、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のご理解いただければと思います。



袴田：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ご支援が不可欠です。引き続き、温かいご支援の程、何卒宜しくお願い申し上げます。

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。