



i s p a c e

株式会社ispace

2024年3月期Q2 決算説明会書き起こし

2023年11月24日

袴田：代表取締役CEOの袴田でございます。本日はお忙しい中、株式会社ispaceの2024年3月期Q2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。

まず、本日の流れを簡単にご説明します。

冒頭、私の方から当社の基本的な事業概要、2024年3月期Q2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Q2の財務ハイライト及びKPI進捗についてご説明し、最後にQ&Aのお時間とさせていただきます。

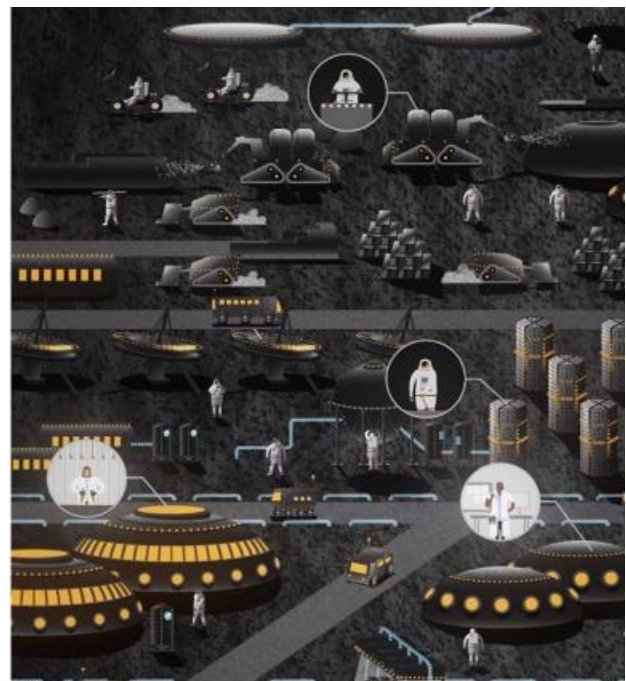
当社の事業概要

OUR VISION

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。既に十分ご存知の内容かもしれませんが、上場初年度ということで、当社のことをあまりご存知ない方もいらっしゃると思いますので、毎四半期、改めてのご説明をさせていただいております。ご了承下さい。

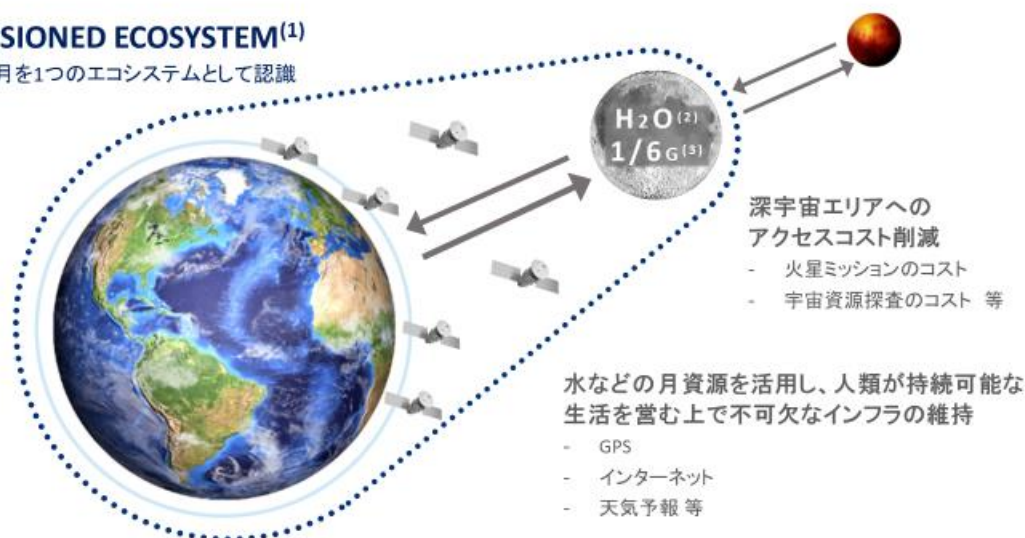
当社は、人間の生活圏を宇宙にまで拡大し、地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことをビジョンとし、その実現に向けた「Moon Valley 2040」というコンセプトを掲げています。2040年位以降には月に約1,000人が住み、働き、多様な企業が経済を生み出し、年間10,000人が地球と月を行き来する経済圏が創られると見込まれ、当社もその実現に向けて貢献していきたいと考えています。

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。月面で抽出した水は酸素と酸素に電分解し、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

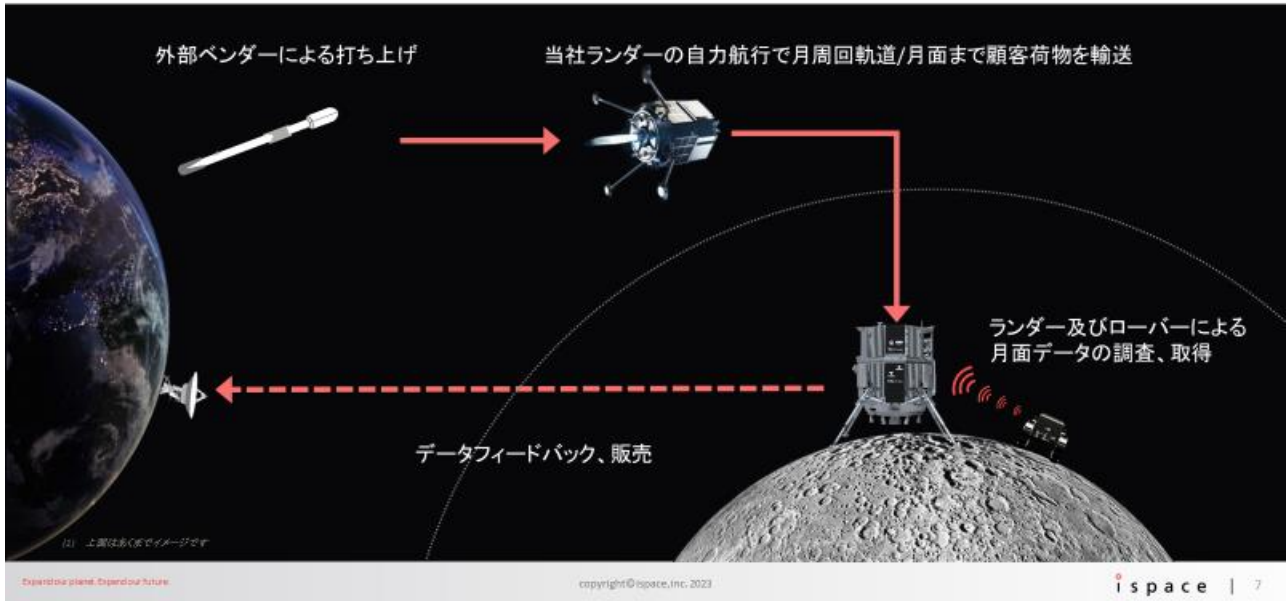
(3) 月は地球の1/6の重力しかないので、月の打ち上げコストは地球上で打ち上げるよりも低くなります

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・宇宙へと出て行くのです。ispaceは宇宙まで広がった新しい社会を構築する先行者（パイオニア）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、月へ着陸する輸送船（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

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2024年3月期Q2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：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。こちらは荷物1キロにつき150万USドルを（月面に輸送するペイロード向けの）標準単価として、顧客から料金を受け取ります。2つ目はデータ・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。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。当社は既にパートナーシップ事業およびペイロード事業からの売上計上をしておりますが、今後は月のミッションを通じて、ペイロード・サービスからの売上を加速させる他、データ・サービスの売上を拡大していく予定です。



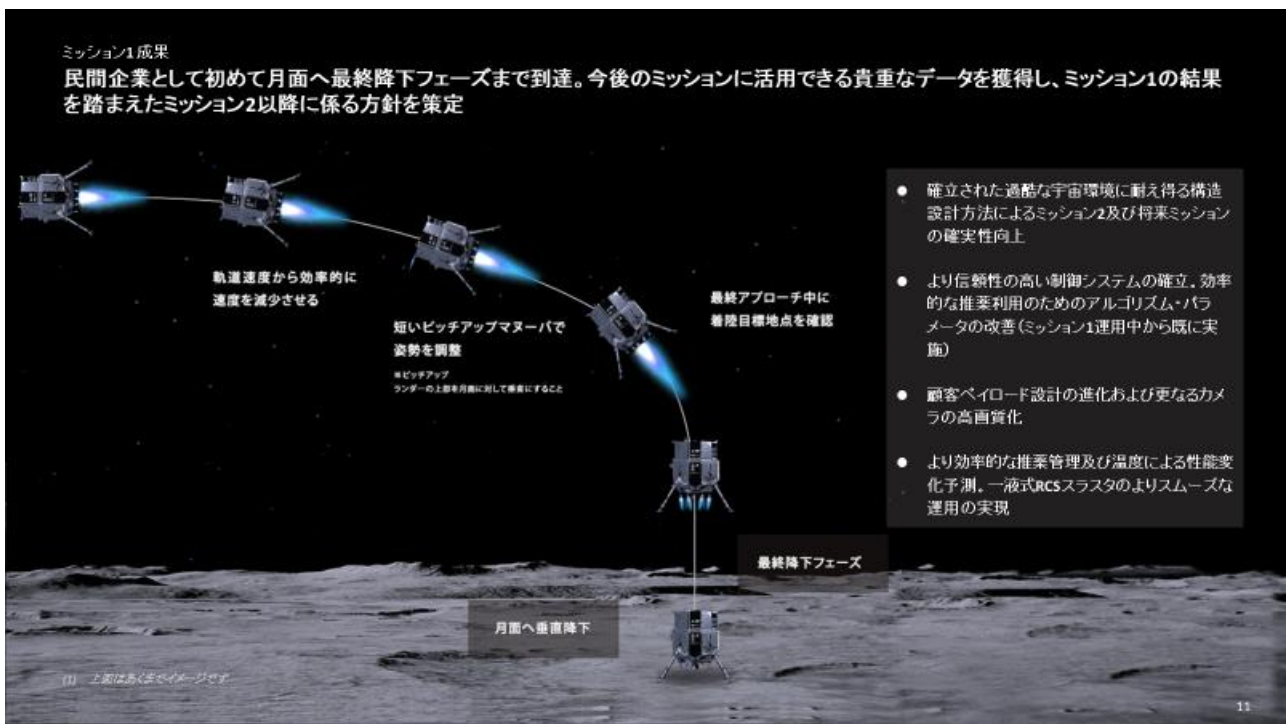
月ミッションの打ち上げ実績
2022年に営利企業として初めて月着陸船の打ち上げを成功させる



袴田：既にご案内の通り、2022年12月11日、当社は営利企業として世界初のランダーの打上げを成功させ、4月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。



袴田：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ており、その内Success8となる月周回軌道での軌道制御マナーバの完了までを達成しました。ミッション1は、当社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と考えております。



袴田：Success8までを達成する過程で、当社ランダーの構造や推進システム、電子システムなどのハードウェアについては問題なく実証されたことが確認されています。一方でSuccess9である月面着陸が未達となった要因としては、当社のランダーのソフトウェアにおいて、高度の認識に問題があったことが特定されており、すでにミッション2では改善策が取られています。

月面へ最終降下フェーズまで到達したことは、世界でも民間企業として当社が初めて成し得たことであり、ミッション1での経験をミッション2以降に迅速に反映できることの重要性がお分かりいただけると思います。

以上が、当社の事業概要となります。続いて、2024年3月期Q2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Q2 事業ハイライト

SBIR制度 概要

SBIR (Small Business Innovation Research)制度について⁽¹⁾

SBIR

Small Business Innovation Research⁽¹⁾



- SBIR制度は、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、それによって我が国の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
- 公募や執行に関する統一的なルールを設定するとともに、研究開発成果の社会実装に向けて随意契約制度の活用など事業活動支援等を実施し、初期段階の技術シーズから事業化までを一貫して支援

⁽¹⁾ <https://sbir.csi-startup-policy.go.jp/about/develop.html>

Expand our planet. Expand our future.

copyright © ispace, Inc. 2023

ispace | 13

袴田：最初に、10月20日にリリースいたしました、当社がSBIR制度の下獲得した120億円の補助金の概要について、ご説明させていただきます。

SBIR制度は、スタートアップなどによる研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、それによって日本のイノベーション創出を促進するための制度として、日本政府が推進するものです。

1つは、国の機関から研究開発型スタートアップへの補助金や委託費の支出機会を増やす仕組みを作ること、もう1つはそれらの補助金や委託費の効果を高めるため、公募や執行に関する統一的なルールを設定するとともに、研究開発成果の社会実装に向けて、随意契約制度の活用や事業活動支援などを実施し、初期段階の技術シーズの開発から事業化までを一貫して支援していくことが制度のポイントとされています。

岸田首相の「スタートアップ育成5カ年計画」の中では、SBIR制度について5年分、約2,000億円のスタートアップ支援をしていくことが発表されていますが、本件はその一環と捉えております。

SBIRは、特に米国では民間企業での技術の育成や政府の技術的な選択肢を増やすために有効に使われている制度です。

今回、日本政府においてもこのSBIRの枠組みの下、具体的に、月着陸船の開発・運用実証がプログラム化されたことを大変ポジティブに受け止めております。

SBIR制度 採択結果

経済産業省が実施する「中小企業イノベーション創出推進事業⁽¹⁾」に採択

120億円

予算額(補助上限)

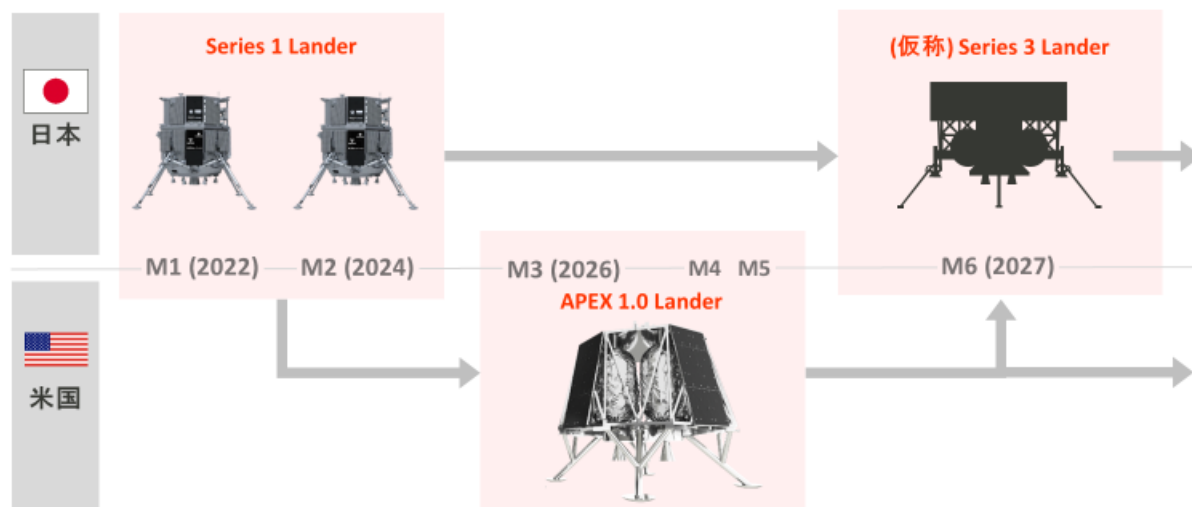
- 当社は、公募テーマの1つである「月面ランダーの開発・運用実証」に対して提案を行い、予算額(補助上限)120億円の補助対象事業として採択⁽²⁾
- 100kg以上のペイロードを月面輸送するための月面ランダーの開発(設計・製造・組立)と、2027年を目途とする月への打ち上げ及び運用(軌道制御、着陸誘導制御)を計画⁽³⁾

(1) SBA 制度において、革新的な研究開発を行うスタートアップ等の社会実装に資するための大規模技術実証(フェーズ3)を実施し、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
(2) <https://www.meti.go.jp/information/publicaffair/saitaku/2023/9/231020001.html>
(3) <https://www.meti.go.jp/information/publicaffair/kobo/2023/9/230714001.html>

袴田：このプログラムは、経済産業省による「中小企業イノベーション創出推進事業」において、宇宙分野の「月面ランダーの開発・運用実証」を予算額120億円の補助対象事業とするものです。具体的には、100kg以上のペイロード（荷物）を月面輸送するための月面ランダーの開発と、2027年度を目途とする月への打ち上げ及び運用を計画することが要件です。10月20日の発表の通り、今回ispaceは、この予算額（補助上限）120億円の補助対象事業に採択されました。

SBIR制度 今後のミッション計画

現在開発が進捗しているミッション2・3に加えて、SBIR制度を活用したミッションを2027年を目途に打ち上げを予定。日・米の両拠点での商業的ランダーの開発を進める計画



(1) 上面はあくまでイメージです
(2) 上記は現在開発しているミッション及びスケジュールであり、変更となる可能性があります

袴田：SBIRで獲得する開発資金を活用し、社内では「シリーズ3」と仮称で呼んでいる、新たなランダーの開発に着手します。このシリーズ3ランダーは、前回のミッション1や、来年のミッション2で使用するシリーズ1に続く、日本を中心に開発するランダーとなる予定であり、9月28日にアナウンスしました、アメリカを中心に開発をしているランダー「APEX1.0」と並行して、将来的に運用されていくものになります。現時点の計画では、本シリーズ3ランダーは2027年の打ち上げ、当社のミッション6となることが想定されています。

シリーズ3とAPEX1.0、どちらのランダーも、シリーズ1ランダーの実績・知見を活用しながら開発していくモデルになります。さらに、シリーズ3とAPEX1.0の間でも、日米の知見を最大限共有していくことにより、将来的に技術的な成熟度の高いランダーの開発が実現できると考えております。

M2 概要

ミッション2: 次機Series1ランダーの試験に向けた組立・準備が日本国内及びドイツにて進捗中



左図: JAXA 探査施設にてランダー(月面探査)のモックアップの組立作業をしている様子
右図(上): ドイツの施設にてモックアップの内部に試験用のためのケーブルを接続している様子
右図(下): JAXA 探査施設にてモックアップの内部に試験用のためのケーブルを接続している様子

Mission2 2024

- 国内のJAXA保有施設及びドイツにあるArianeGroupの施設にて、試験に向けた組立・準備が進捗中
- 当社欧州子会社が開発するマイクロローバーを月面に輸送予定
- 確定済ペイロード(約160万米ドル)
 - 高砂熱学工業株式会社(日本)
 - 国立中央大学(台湾)
 - 株式会社ユーグレナ(日本)
 - スウェーデン企業

袴田: ここからは各ミッションの進捗についてご報告いたします。

まず来年の打ち上げを予定している「ミッション2」ですが、ランダーについては、すでに国内のJAXA様の保有施設及びドイツにあるArianeGroupの施設にて、試験に向けた組立・準備を順調に進めております。当社欧州子会社が開発するマイクロローバーを搭載することを予定しており、こちらもルクセンブルクにて順調に開発が進んでおります。

売上面ですが、ミッション2において契約済みのペイロード顧客は合計で4社であり、契約総額は約160万米ドルです。



Mission2 2024

民間月面探査プログラム「HAKUTO-R」 ミッション2開発進捗報告会

2023年11月16日(木) 10:00(日本時間)



https://youtube.com/live/15k4jpR_z1s?feature=share

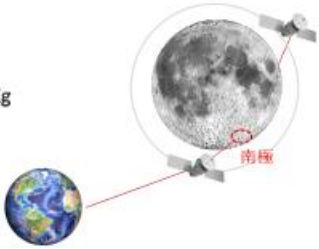

袴田：大変お待たせしておりますが、ミッション2の詳細につきましては、日本時間で11月16日木曜日の午前10時より、メディア向けの記者発表をさせて頂く予定です。この会見の様子はライブ配信され、こちらのリンクからどなたでもご視聴いただけます（※）。
詳細は当社SNS等でご確認ください。是非ご期待ください！

※2023年11月16日より、[当該スライド記載のリンク](#)よりオンデマンド配信開始。

M3 概要

ミッション3: 当社米国子会社がTeam Draperの一員としてNASAのペイロードを輸送予定。米民間企業とも新たなPSA⁽¹⁾契約を締結し、引き続きその他グローバル顧客を開拓中

Mission3 2026

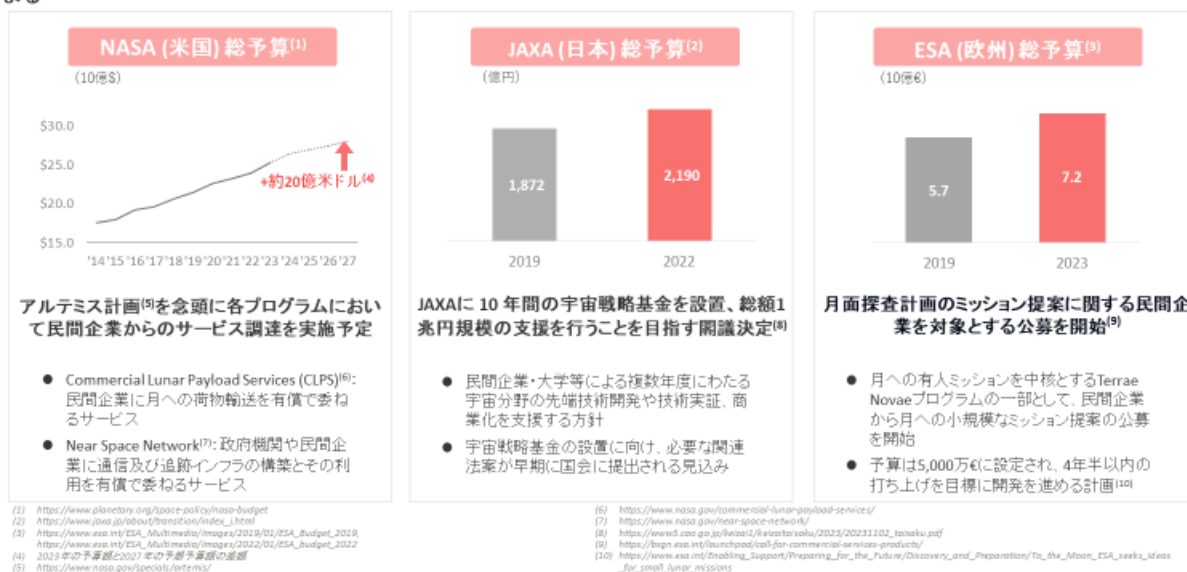
<p>NASA CLPSプログラム*を受注 (タスクオーダーCP-12)</p> <p>契約総額: 約55MM米ドル (受注総額: 73MM米ドル) 想定ペイロード重量: 約95Kg</p>  <p>*NASA Commercial Lunar Payload Services プログラム NASAが民間企業に月へのペイロード輸送を有償で委託するサービスプログラムであり、2028年までに累計で合計26億米ドルの予算計画⁽²⁾</p>	<p>ペイロードサービス及びデータサービスの契約</p>  <ul style="list-style-type: none">● (米)Rhea Space Activity社と最終契約であるPSA契約を締結
--	---

(1) Payload Service Agreement(PSA): ペイロードサービス契約書
(2) <https://www.nasa.gov/content/commercial-lunar-payload-services>

袴田：続いて、ミッション3の概要についてです。先日も発表させて頂きました通り、ミッション3の打ち上げは現在2026年を予定しており、現在、APEX1.0ランダーの開発がコロラド州デンバーにある当社の米国子会社にて進められております。売上面では、ミッション3において、当社米国子会社はTeam Draperの一員としてNASA CLPSプログラムを受注しており、NASAのペイロードを輸送する予定です。契約総額は約55百万米ドルです。
これに加え、新たに米民間企業「RHEA SPACE ACIVITY社」と最終契約であるPSA契約を締結いたしました。引き続き、グローバルに顧客の開拓と契約総額の積み増しに注力してまいります。

事業環境面

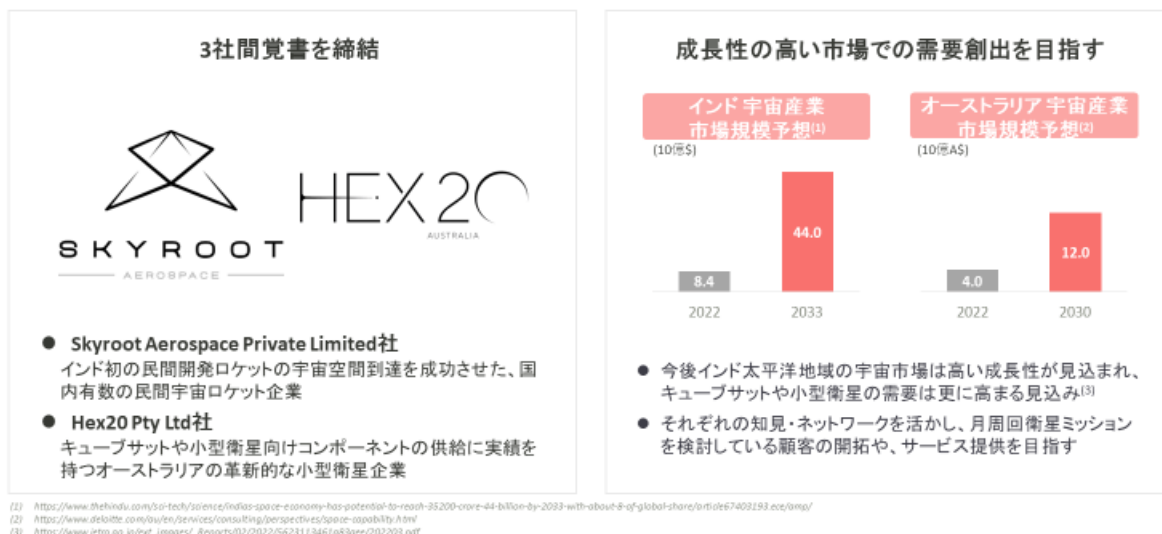
各国主要宇宙機関において宇宙及び月ビジネスの伸長に向け予算規模が増加傾向。民間企業との連携を模索する動きが更に強まる



袴田：当社は2024年のミッション2、2026年のミッション3以降、高頻度な月ミッションの実施を計画していますが、これはとても力強いビジネス環境に支えられていると考えています。NASAを始めとする各国主要宇宙機関の予算規模は年々増加傾向にあります。これにより、宇宙機関で民間企業が提供するサービスの活用を模索する動きが更に強まっております。日本においては、2023年11月2日に、JAXAに10年間の宇宙戦略基金を設置し、総額1兆円規模の支援を行うことを目指すとの閣議決定がなされました。当社ビジネスを推進する上でも強い追い風になると予想しております。

ビジネス進捗

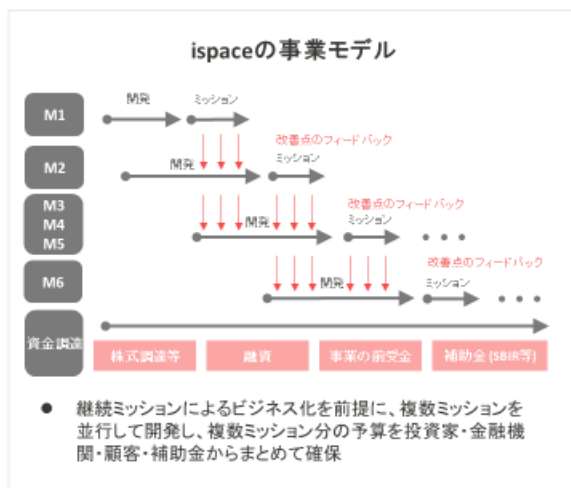
SkyrootおよびHEX20との3社間覚書を締結し、今後更なる成長が期待されるインド太平洋地域における将来的な月周回衛星ミッションの需要創出を目指す



袴田：月へのペイロード輸送のニーズは、月面だけに限った話ではありません。近年、月の周回軌道における科学・教育・安全保障関連の需要増大に伴い、キューブサットや小型衛星等を月周回軌道へ輸送するニーズも高まっています。特に、インド太平洋地域は、多くの新たな新興企業の参入が見込まれている、宇宙市場の高い成長性が見込まれる地域です。この度、当社は、インド初の民間開発ロケットの宇宙空間到達を成功させた「Skyroot社」、およびキューブサットや小型衛星向けコンポーネントの供給に実績を持つオーストラリア「Hex20社」と、将来的な月周回衛星ミッションの需要創出に向けて協力する3社間の覚書を締結しました。既に当社は、ミッション1を通じてSuccess7となる月周回軌道への投入と、Success8となる月周回軌道での軌道制御マヌーバの完了を実証しております。今後は、3社それぞれの知見・ネットワークを活かし、アジア太平洋地域を中心とする、月周回軌道でのミッションを検討している顧客の開拓を目指してまいります。

持続可能なビジネスモデル

複数ミッションを並行開発できる事業モデルを構築。三井住友銀行・みずほ銀行から新たに計50億円の調達を実施



The graphic, titled "金融機関からの新たな調達" (New fundraising from financial institutions), features the text "計50億円" (Total 50 billion yen) in large red characters. A bullet point below states: "2023年8月に株式会社三井住友銀行と30億円⁽¹⁾、2023年11月に株式会社みずほ銀行と20億円の新規融資契約を締結" (Signed new financing agreements for 30 billion yen⁽¹⁾ with Sumitomo Mitsui Banking Corporation in August 2023 and 20 billion yen with Mizuho Bank in November 2023).

(1) 三井住友銀行からの創業期前融資について2024年3月期決算に反映済み

袴田：このように当社では、ミッション2と3、そして新たにミッション6と、複数のミッションを同時並行で進めることで、先行するミッションからのフィードバックを改善点として次々と活かすことで、将来のミッションの成熟度を高め、事業継続性を担保するというビジネスモデルを構築しております。それを実現し続けるためには、「株式調達等」・「銀行からの融資」・「事業の前受金」・「補助金」といった多様な資金調達手法を持ち、単体ミッションのための資金準備をするのではなく、複数のミッション実施に向けたビジネスプラン全体をカバーする強固な財務基盤を創ることが必要不可欠です。

そのような方針に沿って、前述したSBIR制度を活用した補助金の獲得や、新たに融資としても、8月には三井住友銀行から30億円、11月にはみずほ銀行から20億円と、新たに計50億円の調達を実施し、強固な財務基盤の構築に向けて進捗しております。

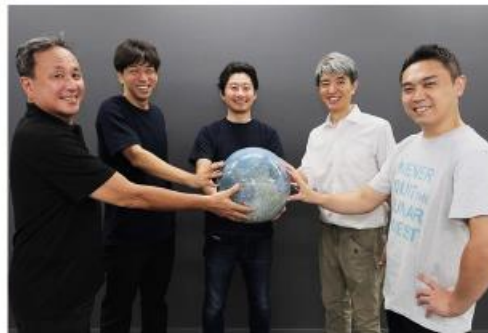
CPO

今村 健一

- 東京大学工学部船舶海洋工学科卒
- 株式会社リクルートで制度設計を中心とした人事全般業務、ならびにホールディングス経営や海外事業の推進に携わる
- Zホールディングス株式会社で人事担当執行役員として、人材育成、グループ組織再編などを担う
- 「人」を通じてより明るい未来を作りたいという個人的な想いを「宇宙」というフィールドで実現すべく、2023年10月にCPOとしてispaceに入社



CPO 今村 健一



左から: CRO 齊木 敦史, CTO 氏家 亮, CEO & Founder 西田 敦史, CPO 今村 健一, CFO 野崎 康平

袴田：組織体制の強化としましても、グローバルでの組織体制の構築を加速させることを狙い、新役職CPO (Chief People Officer) を設置し、日本と欧米の人事・経営企画分野において20年以上の経験を有する、今村 健一が2023年10月1日に就任いたしました。

今村氏はこれまでに、株式会社リクルートで制度設計を中心とした人事全般業務、ならびにホールディングス経営や海外事業の推進に携わり、Zホールディングス株式会社では、人事担当執行役員として、人材育成、グループ組織再編などを担っておりました。この度、「人」を通じて未来を作りたいという想いを「宇宙」というフィールドで実現してもらおうべく、2023年10月にCPOとしてispaceへ参画しております。

以上が、2024年3月期Q2の事業ハイライトとなります。続いて、2024年3月期Q2の財務ハイライトについて、CF0の野崎よりご報告いたします。

2024年3月期Q2 財務ハイライト

損益計算書

売上及び各段階利益共に、概ね業績予想の通りに進捗。ミッション3の開発に伴い、今後の売上進捗を見込む⁽¹⁾

(単位:百万円)	2024年3月期 Q2累計	2024年3月期 Q2単体	2024年3月期 通期	
	実績		計画	進捗率
売上高	1,330	514	3,050	43.6%
売上総利益	686	114	1,114	61.6%
売上総利益率	51.6%	22.2%	36.5%	-
販売管理費	2,727	1,045	8,296	32.9%
内 研究開発費	1,637	571	-	-
内 給料及び手当	430	208	-	-
内 その他	659	265	-	-
営業損益	△2,041	△931	△7,182	-
経常損益	△2,257	△882	△8,297	-
当期純損益	1,537	2,912	△4,504	-

Point

- **売上高:**
2024年3月期Q2の売上高、各段階利益は共に、概ね2023年9月28日に発表した通期連結業績予想通りに進捗中
- **当期純損益:**
2023年8月に月保険契約に基づく保険金を受領し、特別利益として計上

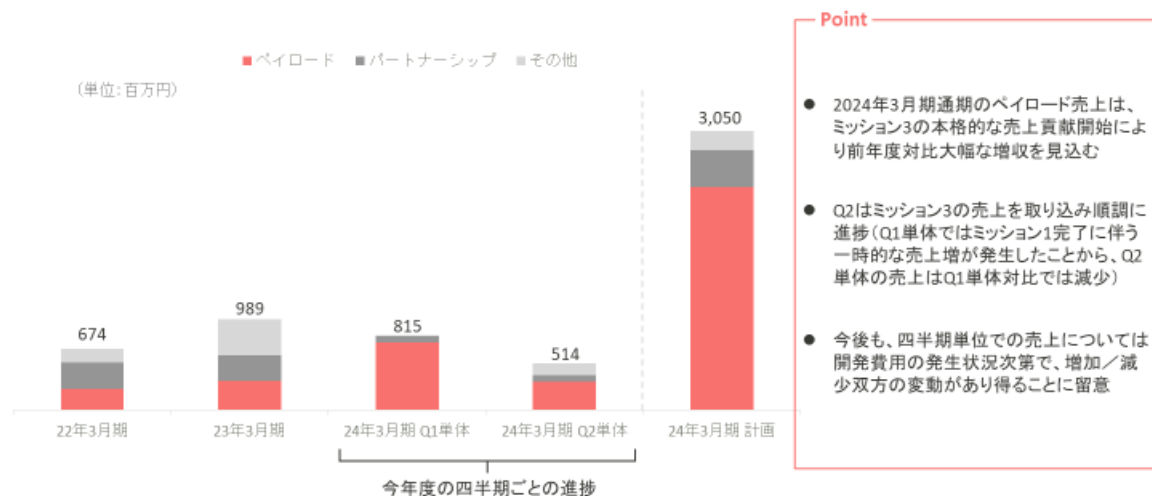
(1) 当社は現在、ミッション3の売上高に対してそれぞれ原価率を算出しており、原価としての費用発生が売上に対してされるため、費用発生が売上に増加する見込み、ミッション完了時に原価発生を越える売上が累計の機会には一時的に黒字に転換される見込み

野崎: 取締役CF0の野崎でございます。2024年3月期Q2の財務ハイライトについてご説明させていただきます。

こちらの表は、左から順に、2024年3月期のQ1からQ2までの累計、次にQ2単体、そして2023年9月28日に修正を発表しました、今年度の通期連結業績予想をお示ししております。

2024年3月期Q2累計の売上高、各段階利益は共に、概ね、通期連結業績予想通りに進捗しております。なお、当期純損益につきましては、2023年8月に月保険契約に基づく保険金を受領し、特別利益として計上したため、一時的に黒字に転換しております。

2024年3月期より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、大幅な増収を見込む



野崎：サービス毎の売上につきましては、右から3番目のグラフが今期Q1単体の売上高、2番目が今期Q2単体の売上高となりますが、ミッション3の売上が順調に進捗した結果、Q1とQ2の累計売上高は約13億円となり、現時点で既に前期通期の売上高を上回ることができました。

なお、Q2単体の売上高は、Q1対比では減収となっておりますが、これは主に、ミッション1の完了に伴う、約5.7億円の売上の一括計上がQ1で発生し、Q1の売上が一時的に増加したことによるものです。今期は、この後もミッション3の売上を中心として、前期末対比で大幅な増収となることを見込んでおります。

なお当社は原価回収基準という会計基準に沿って売上高を計上している特性上、四半期単位での売上は、開発費用の発生タイミングによって、増加・減少どちらの変動も起こり得ます。必ずしも四半期ごとに均等に、あるいは線形に増加していく様なものではないことをご留意ください。

追加の借入や月保険の受領により手許流動性及び財務健全性を向上、他方で順調な事業進捗から前渡金や前受金が増加

(単位:百万円)	2024年3月期	前期末	
	Q2	(2023年3月)	
	実績	実績	増減率
流動資産合計	13,498	5,730	135.5%
内 現金及び預金	11,522	3,381	240.7%
内 短期前渡金	1,486	1,745	△14.9%
固定資産合計	4,878	1,461	233.7%
内 長期前渡金	3,616	1,148	215.0%
総資産合計	18,377	7,192	155.5%
流動負債合計	7,887	4,123	91.3%
内 前受金	3,765	2,315	62.7%
固定負債合計	4,877	5,416	△10.0%
内 長期借入金	4,570	5,395	△15.3%
純資産合計	5,612	△2,347	-
(有利子負債)	8,020	6,778	18.3%

Point

資産:

- 現預金が前期末対比で+約8,141百万円
- 長期前渡金が前期末対比で+約2,468百万円
 - ・ 主に打ち上げ費用の支払いに伴うもの

負債:

- 前受金が前期末対比で+約1,450百万円
 - ・ 主に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1,242百万円
 - ・ Q1実績: △1,749百万円
 - ・ 追加借入: +3,000百万円
 - ・ その他返済: △9百万円

野崎: 続いてバランスシートとなります。

流動資産については、追加の借入や月保険料の受領により、現預金が前期末対比で約8,141百万円増加し、11,522百万円となりました。また、固定資産については、約4,878百万円の内、長期前渡金が約3,616百万円と、前期末対比で約2,468百万円増加しております。これは主に、SpaceX社への打ち上げ費用の支払いに伴うもので、事業が順調に進捗していることに伴う前渡金の増加であります。

負債サイドについては、流動負債が約7,887百万円、固定負債が約4,877百万円となりました。流動負債の内、約3,765百万円が前受金であり、前期末対比で約1,450百万円増加しております。これは主に、ミッション3のNASA CLPSの売上に伴うDraper社を通じた入金による増加であります。有利子負債につきましては、前期末対比で約1,242百万円増加しておりますが、これは主に8月の三井住友銀行からの追加借入3,000百万円を計上したためです。

IPO及び新たな借入を実施したことにより、財務キャッシュフローを通じて前期末対比大幅な現預金増。安定した財務基盤を構築

(単位:百万円)	2024年3月期 Q2累計	2023年3月期
	実績	通期実績
営業キャッシュフロー合計	374	△7,322
投資キャッシュフロー合計	△501	△90
フリー・キャッシュフロー	△127	△7,412
財務キャッシュフロー合計	7,807	4,364
内 株式発行による変動	6,563	0
内 長期借入による変動	△674	4,465
内 短期借入による変動	1,916	△99
現金等の増減額	8,141	△2,950
現金等の換算差額	460	97
現金等の期末残高	11,522	3,381

Point

- 月保険契約に係る保険金を約38億円受領したことにより営業キャッシュフローが改善
- 2023年4月のIPO時に約65億円の増資を実施
- 2023年8月に株式会社三井住友銀行より30億円の短期借入を実施
- 適時開示の通り、2023年11月に株式会社みずほ銀行より20億円の長期借入を実施(2024年3月期Q3に計上予定)
- 適時開示の通り、SBIRによる補助金(補助上限120億円)の受領及び計上される時期については、今後当社から実施する交付申請後、経済産業省及び基金設置法人との協議の上、決定予定⁽¹⁾

(2) <https://sai4.ei-ports.net/doc/3348/tshst/2340389/00.pdf>

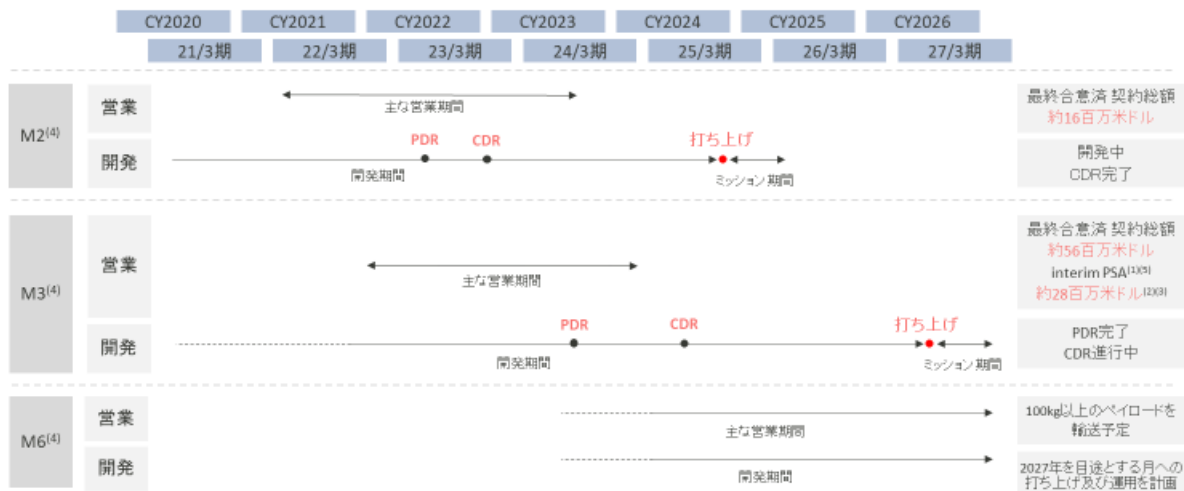
野崎：当社では半期ごとにキャッシュフロー計算書の開示をしております。営業キャッシュフローが月保険料約38億円の受領により改善したことに加え、財務キャッシュフローについては、4月のIPOによる増資約65億円、及び8月の三井住友銀行からの短期借入30億により、前期末対比で大幅に改善しました。

なお、前述したみずほ銀行からの長期借入金20億円につきましては、2024年3月期Q3での計上を予定しておりますので、本Q2決算のバランスシートおよびキャッシュフローにはまだ反映されておられません。

また、SBIR制度による補助金120億円の受領及び計上時期につきましては、今後当社から実施する交付申請後、経済産業省及び基金設置法人との協議の上、決定する予定です。

当社KPI

ミッション3ランダー開発のCDRは来年度に完了予定。ミッション3以降の営業面では、引き続きinterim PSA⁽¹⁾の最終合意化及び政府・民間の両面から新規PSAの獲得を目指す



(2) 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

(3) 2022年11月9日発表

(4) ミッション3以降となり得る金額を意味

(5) M2以降は現在の予定スケジュール

(6) Interim PSAは法的拘束力を有しないものであり、これら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、既に法的拘束力のある契約が締結されたとしても、最終契約に基づく数量及び金額は、本資料に記載された金額と異なる可能性があります

野崎：こちらはKPIに関する四半期ごと継続開示のページとなります。各ミッションにおいて営業と開発それぞれのKPIを設置しております。営業においては契約総額を、開発においてはPDRとCDRという重要な2つのマイルストーンの進捗をお知らせしております。

ミッション2においては、契約総額は16百万米ドルであり、開発面では既にCDRが完了し、現在順調に組み立てが進んでおります。先ほど袴田からもご案内いたしました通り、日本時間の11月16日10時より、ミッション2については詳細をご報告いたしますので、是非ご期待ください。

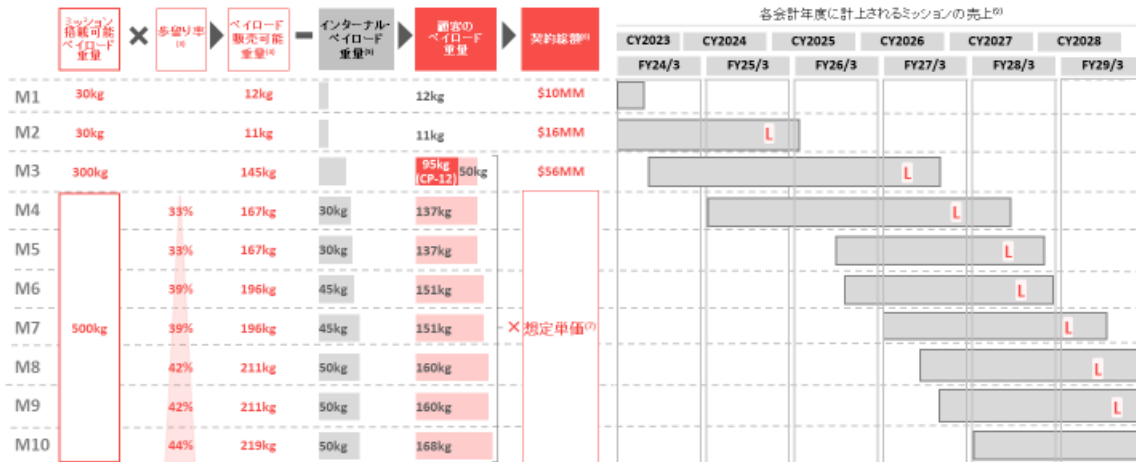
ミッション3ですが、前回発表時に今年度中のCDR完了予定をお伝えしましたが、こちらは再度ミッション3のスケジュールを検討の上、CDR完了予定が来年度となりました。ただし、最終的な打上自体の時期については先日ご発表から変わらず、現在、2026年予定の打上となっております。

ミッション3の営業面では、契約総額は前回の開示数値から若干の増加となる、約56百万ドルとなっております。引き続き、当社は民間企業および政府機関からの月へ向けたペイロード輸送における強い需要を確認しております。今後も、約28百万米ドルのinterim PSAや、その他MOUで確認された需要を中心に、最終契約化を進めて参ります。

なお、interim PSAの金額については前回の開示数字から若干の減少が発生していますが、こちらは一部顧客サイドの事情によるものであり、大きな需要トレンドに変化はございません。

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



(1) 歩留り率は、顧客のペイロードサービスに際して、一定の範囲内で想定されるペイロード重量と、搭載可能なペイロード重量との比率を示しています。
 (2) ペイロード販売可能重量は、搭載可能なペイロード重量と、インターナルペイロード重量との差を示しています。
 (3) インターナルペイロード重量は、搭載可能なペイロード重量と、インターナルペイロード重量との差を示しています。
 (4) 契約総額は、顧客のペイロード重量と、インターナルペイロード重量との差を示しています。
 (5) 各会計年度に計上される売上は、各会計年度に搭載されるペイロード重量と、顧客のペイロード重量との差を示しています。
 (6) 想定単価は、顧客のペイロード重量と、インターナルペイロード重量との差を示しています。

野崎：こちらでも四半期ごとの継続開示となりますが、当社の売上がそもそもどのようにボトムアップで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。将来のミッションスケジュールや重量の記載などは、あくまで現時点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で使用するシリーズ1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30kgであるのに対し、ミッション3で使用するAPEX1.0ランダーのデザイン上のペイロード重量は最大300kgになり、より多くのお客様の荷物を運ぶことが可能になります。これが、ミッション3を背景として、今期の大幅な売上増につなげることができるかと考える要因です。

赤い箱2つが、具体的に売上に関わる数値です。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、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では、既にお伝えした通り、NASA CLPSプログラムの受注95kgと、米民間企業RHEA SPACE ACIVITY社からの受注を合わせて、約56百万米ドルの契約総額となります。今後、残りの約50kg弱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。

右側のチャートの灰色のバーは契約総額を示しており、横軸で見て頂きますと、1ミッションあたりの契約総額が複数年度にわたって分割して売上計上されます。これを、縦軸で年度ごとに見ていただきますと、複数ミッションの売上が累積されて計上されていくことがご理解いただけると思います。これが基本的な当社の売上モデルの構成です。来年度以降もミッション4、ミッション5、そしてSBIR制度を活用したミッション6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とご理解いただければと思います。



袴田：最後に、10月にアゼルバイジャンで開催されました、IAC（国際宇宙会議）での当社ブースの様子をご紹介します。実サイズのランダーデザインを前に、私や経営メンバーで、当社ビジネスモデルについてプレゼンテーションを致しましたが、過去最大と言っても過言ではないほど、大変強いご注目と応援を頂けたと感じております。Never Quit the Lunar Quest、この精神の下、当社は歩み続けます。そのためには多くの株主、投資家、アナリスト、メディア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をしてはなりません。

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。