



2024年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2024年11月13日

機密・専有情報

ACSLによる個別の明示的な承諾を得ることなく、この資料を使用することを固く禁じます。

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CEO）
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 ¹	54名（2024年9月時点）
事業内容	商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 glance²

エンジニア比率

約 **65**%

外国籍従業員数

約 **20**%

取引先

236社

1: 正社員のみ。グループ会社含めず

2: エンジニア比率、外国籍従業員数はいずれも2024年9月末時点の数値。取引先数は19/03期から24/12期Q3まで販売先の合計。いずれもグループ会社含めず。CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

A drone is shown in flight against a clear blue sky. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges are visible, creating a sense of depth and atmosphere. The drone is positioned in the lower-left quadrant of the image, flying towards the right.

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY24/12 Q3業績と事業ハイライト

3. 業績の着地見込み

4. 参考資料

MISSION

技術を通じて、
人々をもっと大切なことへ

**Liberate Humanity Through
Technology**

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

**Revolutionizing Social Infrastructure
By Pursuing Cutting-Edge Robotics
Technology**

課題

持続可能な社会インフラを構築できていない

人手不足

少子化に伴う労働人口の減少により、「きつい」「汚い」「危険」な業務を担う人が減少

高齢化

作業従事者の高齢化が進み、ノウハウ継承が追い付いておらず、事故も絶えない

業務の急増

設備の老朽化が進み、EC化により宅配量が増え続け、業務量も急増

人間を時間と場所の制約から解放し、 社会インフラをバージョン・アップする

自律的に行動

高度な制御技術やAIを組みあわせて、人が指示することなく、ドローンが自ら考えて行動する

目の代わり、手の代わり

センサーや作業機構を持つことで、人間の目の代わりや作業の代替を行うことができる

空間を自由自在に移動

重力に縛られることなく、空間であれば屋内でも屋外でも自由に移動することができる

遠隔から操縦

無線を使って制御するため、例えば東京から北海道のドローンを監視・操縦することができる

地政学リスクを発端とした経済安全保障やサプライチェーンリスクへの対応が進むとともに、防災・災害対応分野でドローンの利活用が進む

01

経済安全保障 セキュリティ

米国・インド・豪州・日本等で経済安全保障やセキュリティに対応したドローン関連の取り組みが国家レベルで進む

02

国土強靱化 防災・災害対応

米国のハリケーン被害や能登地震・豪雨災害などで防災・災害分野でドローンが活躍。災害調査やドローン物流の有用性の認識が高まる

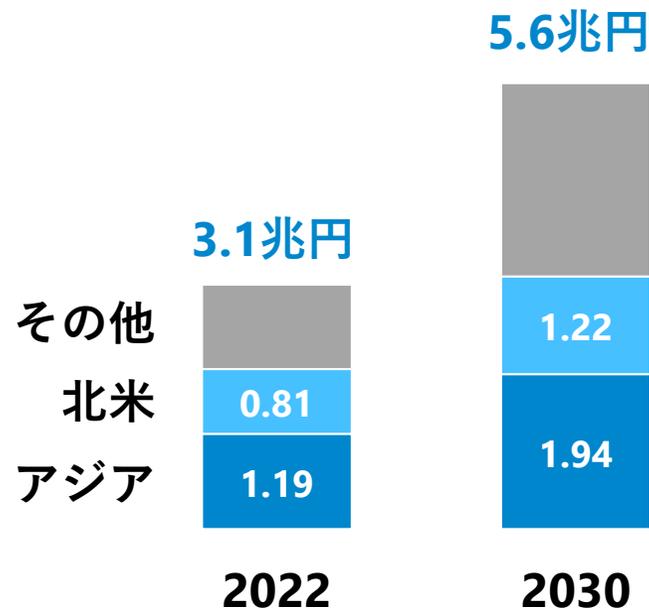
03

無人化・効率化 DX化

全世界的にオペレーションの効率化・無人化に向けドローンを含むロボティクスの導入が進む。特に物流分野では、トラックとドローンを組み合わせた輸配送が検討されている

ドローン市場は急速に成長し、2030年には5兆円規模の市場が台頭する見通し

世界のドローン市場規模¹



国内のドローン機体市場



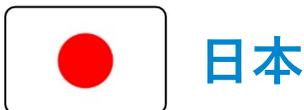
1: Drone Industry Insights (100円/ドル換算)

2: 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」

3: インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2023」

米国では脱中国の動きが活発化しており、中国製ドローンの置き換えが進む

■ 当社の展開



日本



米国

その他

消費者向け

主に中国製の ホビー用ドローンが主流

主に中国製の ホビー用ドローンが主流。米国製のドローンも展開

産業向け

空撮 (点検、測量含む)

主に中国製が主流。セキュリティ対応としての国産製品への置き換えは民間では緩やか

中国製が利用されていたが、「脱中国」が進む。米国製、フランス製メーカーが狙うも主流とはならず、ACSLは高評価をもらう

物流

ACSLが日本にて最も多くの実績。Lv4の実績はACSLのみ。Lv3、Lv3.5飛行の多くがACSL機体

長距離飛行のため、米国製のVTOL(固定翼)機体が主流

政府向け (防災、公共サービス)

主に中国製が主流。セキュリティ対応したドローンの導入として置き換えが進む。ACSLとしては直近に防衛省等の導入実績

規制レベルで中国製ドローンの排除が進む。米国製、フランス製機体が狙うも主流とはならず、ACSLが今後の展開を目論む

軍事向け

上記政府向けに含まれる

米国製、フランス製メーカーが最も注力



インド

市場が形成されている途上。外国製ドローンの輸入が禁止されており、インドメーカーが存在するが小規模



台湾

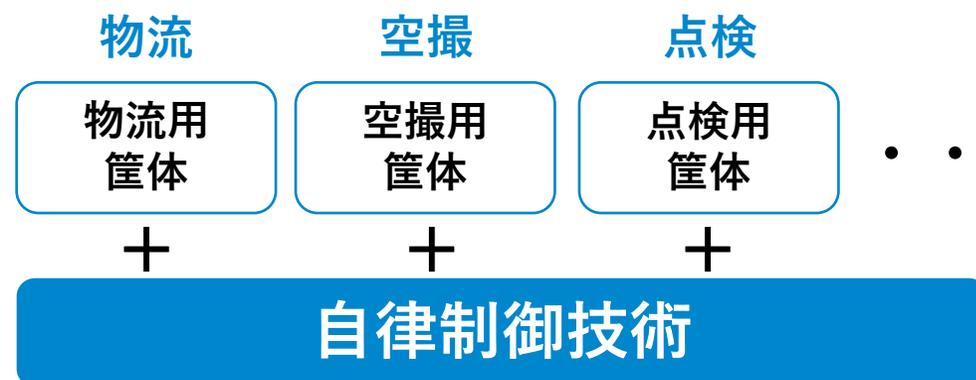
米国同様に脱中国の流れが進む。現地企業も存在するも小規模であり、欧米のメーカーも注力は低い

自律制御の力でロボットと人の共存を実現し
社会インフラをバージョン・アップする
グローバルメーカー

コア技術の自律制御システムを使い顧客要望に応じたカスタム化・技術検証を実施。
技術検証で有効と評価できた用途について、量産型の専用機体を開発する

ソリューションの作り込み

ACSLは独自開発の自律制御システムを有しており、拡張性が高く、顧客要望に応じたカスタム化が可能



用途特化型機体の販売

技術検証にて有効と評価できた用途について、用途特化型機体として量産開発・製造を実施



当社の競争優位性を鑑みた収益性の改善を目的とした「選択と集中」を実施

注力領域1 小型空撮



展開中の取り組み

SOTEN (上市済)
次世代の小型空撮機体
開発 (SBIR¹ 25/12終了)

当社の競争優位性

経済安全保障に適合した機体開発
国内で有数の小型空撮機体量産
メーカー

注力する領域

国内：防衛・災害対応（官公庁）
海外：脱中国製品が加速する米国、
台湾に注力。公共系企業の
点検・検査から防衛・災害
対応に拡大

注力領域2 物流



日本郵便との資本業務
提携

物流専用ドローンの
機体開発

社会実装に向けた継続
的な実証実験

唯一のレベル4型式認証を取得した
高い技術力

国内で豊富な実証実験の実績

日本郵便と社会実装を目的とした
密接な技術開発・検証体制

国内：日本郵便との機体開発、
及び社会実装に向けた体制
構築

1: 中小企業イノベーション創出推進事業。経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発として23年12月から25年12月までの期間に最大26億円の補助の受領を想定

- 
1. 市場 / ミッション / 成長戦略
 2. **FY24/12 Q3業績と事業ハイライト**
 3. 業績の着地見込み
 4. 参考資料

総括

売上は好調。US大型案件等を受注しQ3計上21.2億円、さらに受注残6.5億円。

国プロR&D費(SBIR)が先行するもその他販管費、研究開発費は前年同期より削減

売上高

売上高

21.2 億円

前年同期比 +224%

売上高+受注残

27.7 億円

アメリカ市場にて大型案件を受注。売上高と受注残の合計は年間目標に対して好調

利益率

売上総利益率

4%

前年同期比 +13pt

既存事業¹ 限界利益率

59%

前年同期比 +8pt

全社の売上総利益率、既存事業の限界利益率ともに昨年比より改善

営業利益

-15.2 億円

前年同期比 -1.2億円

既存事業¹ -12.4億円
インド +1.1億円
国プロ -4.0億円

国プロR&D費(SBIR)を費用として先行して計上
事業改革のコスト削減効果は実現済み

1: インド大型案件、国プロを除いた数値

FY24/12 数値計画とQ3業績の概要(連結)

[百万円]	FY24 数値計画				FY24/12 Q3業績			
	改革後 既存事業	インド 大型案件	国プロ ¹ (SBIR)	合計	改革後 既存事業	インド 大型案件	国プロ ¹ (SBIR)	合計
売上高 (FY24受注残含)	1,500	+1,840	-	3,340	427 (1,073)	+1,700	-	2,128 (2,773)
売上総利益	70	+40	-	110	▲27	+119	-	92
売上総利益率	5%	-	-	3%	▲6%	-	-	4%
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,570	-	+1,600	3,170	1,215	-	+400	1,615
営業利益	▲1,500	+40	▲1,600	▲3,060	▲1,242	+119	▲400	▲1,523
経常利益	▲1,500	+40	▲400 (営業外収益 +1,200)	▲1,860	▲1,308	+119	▲400 (営業外収益 0)	▲1,589
純利益	▲1,575	+40	▲400	▲1,935	▲1,375	+119	▲400	▲1,656

1: 収益認識は経済産業省からの検査を経て支出金額が確定したタイミングで補助金として営業外収益に計上予定。24年12月期においては24年12月期第3四半期までの支出分を計上予定。24年12月期第4四半期以降の支出については25年以降に計上予定。24年Q3時点では補助金分は未受領で今後受領予定。

FY24/12 Q3業績と前年比較

売上、受注残はいずれも前年同期を上回って推移。構造改革を実現しコスト構造を改善するも、国プロR&D費(SBIR)の計上により営業損益は悪化

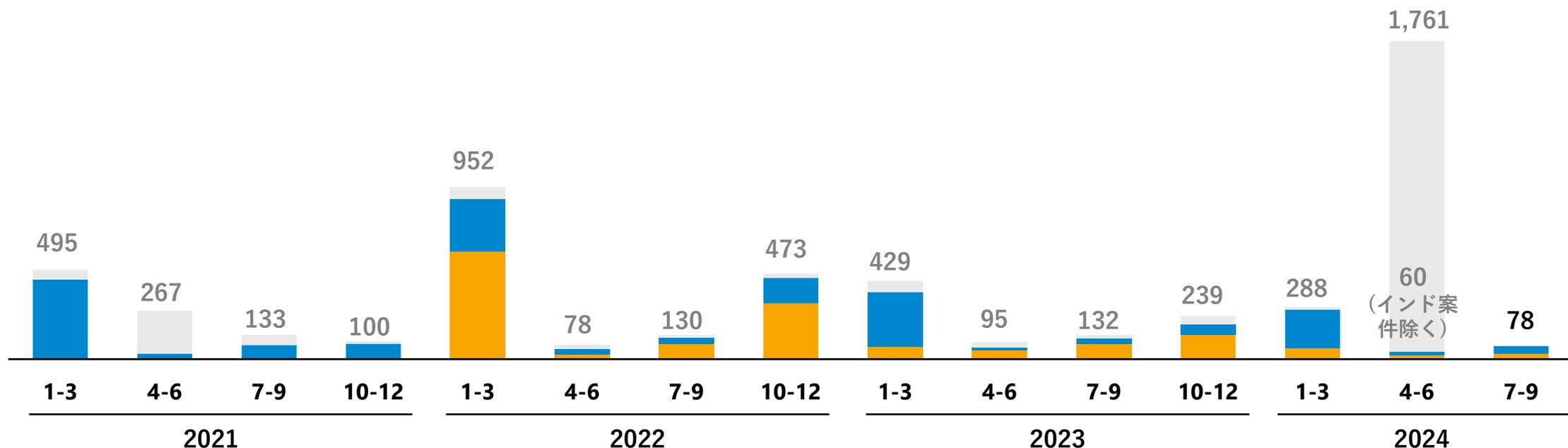
[百万円]	FY24/12 Q3業績	前年同期 実績	前年通期 実績	前年同期 比較	概要
売上高	2,128	657	896	+1,471	<ul style="list-style-type: none"> ■ インド案件の計上により前年同期に対して大きく増加。4Qに大型案件の計上を見込む。 ■ 受注残は3Q決算発表日時点で6.4億円と前年同期比 +61% (+2.4億円)であり、確実に事業は進捗
売上総利益	92	▲57	▲235	+149	
売上総利益率	4%	▲9%	▲26%	+13pt	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上総利益、売上総利益率ともにインド案件の寄与もあり前年同期に対して増加
販売管理費 ¹	1,615	1,340	1,836	+274	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前年同期比に対して、既存事業の販管費は構造改革により1.25億円削減 ■ 国プロR&D費(SBIR)は先行して4.0億円計上
販管費	1,215			▲125	
国プロR&D	400			+400	
営業利益	▲1,523	▲1,398	▲2,071	▲124	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上増加も、国プロR&D費(SBIR)の計上により前年同期比で悪化
経常利益	▲1,589	▲1,444	▲2,102	▲145	
純利益	▲1,656	▲1,458	▲2,544	▲198	<ul style="list-style-type: none"> ■ 特別損失として希望退職の実施に伴う特別退職金をQ1に計上

1: R&D、米国法人を含む

インド案件の計上により前年同期に対して大きく増加

売上高¹
百万円

■ 用途特化型 ■ ソリューションの構築 ■ その他



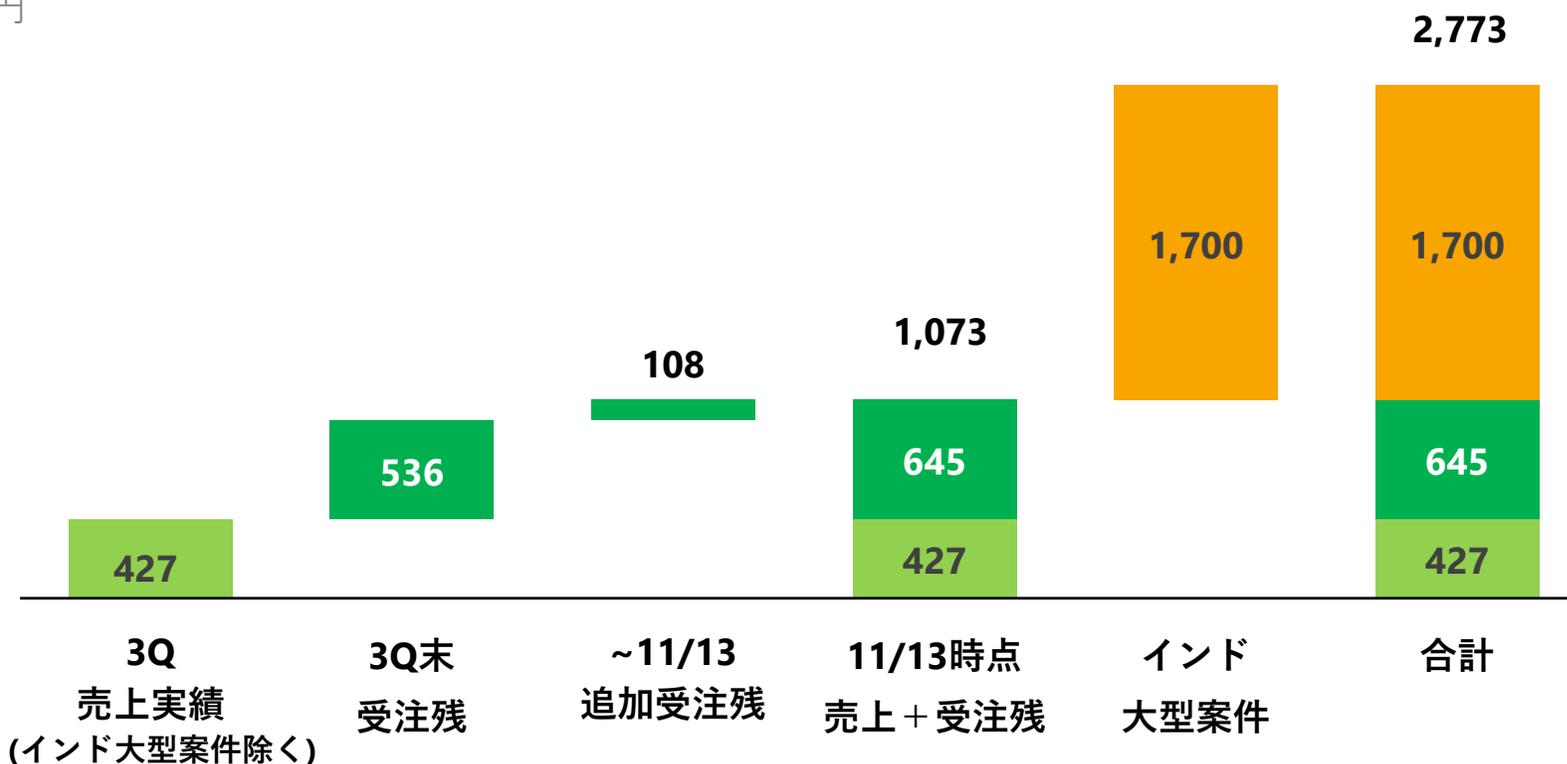
1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算

FY24/12 3Q末 受注残

売上と受注残¹の合計は既存事業で10.7億円、インド案件含め27.7億円。
さらに、FY25受注残が米国を中心として6.2億円獲得済み。

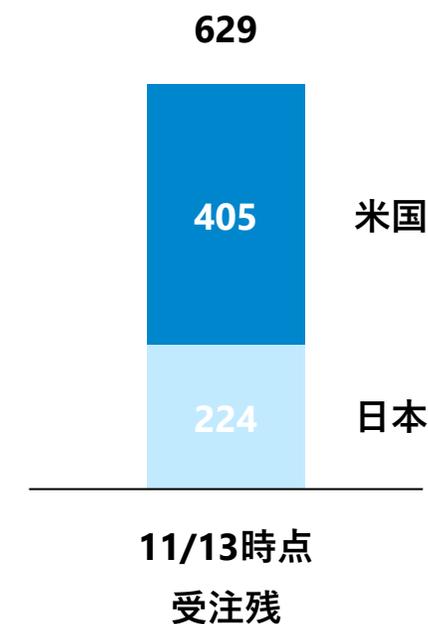
FY24売上及び受注残

百万円



FY25受注残

百万円



1: 受注残は本資料公開時点(24年11月13日)にて注文書等を受領している案件の金額合計。FY24売上及び受注残の受注残は売上計上予定がFY24、FY25受注残は売上計上予定がFY25の案件

米国においては販売・マーケティング活動を本格化し、大きな関心を獲得。
インドにおいては受注案件を売上計上

米国 マーケティング活動の本格化

- 23年に輸出許可を取得し、米国代理店を通じてエンドユーザーへの販売を開始
- 合計6社とMOUを締結し、9社の販売代理店を通じ、全米に展開を開始
- 脱中国化が進む米国にてSOTENはNDAA¹準拠、競争力を持った価格等が高く評価され、米国の設備点検企業から高い関心と期待を獲得
- 現地のインフラ点検会社におけるドローンを用いた比較試験において、米国製ドローンと比較して良好な結果を獲得
- 24年10月にExertis Almo社と販売代理店契約を締結し500台を受注

インド 大型案件

- 現地パートナー企業の現地での検収を終え、2Qに売上として計上

台湾 販売体制構築

- 同国での製品販売、拡販連携を代理店と継続

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

米国における脱中国製ドローンの動きは加速しており、NDAA¹準拠したドローンへの需要が高まっている

米国におけるドローンに関する規制の推移

- 2020** 製品が米国の国家安全保障に影響を与える可能性があるとしてDJIがエンティティリストに追加
- 2021** 外国の敵対者によって製造されたり、重要な電子部品を含むドローンの調達を防ぐことを目指したExecutive Order 13981が署名
- 2023** NDAAとして政府関係者のサプライチェーンにおける**特定の中国製半導体製品の禁止**
- 2024** **Countering CCP Drones Act(中国共産党によるドローンの使用に対抗するための法案)**が、米国下院で導入され、通過

米国の顧客動向

- これまで米国の電力会社などは送電線の点検、変電所の監視、重要インフラの評価など、ドローンを用いたワークフローに投資
- 規制強化の可能性と安全保障上の懸念の高まりから、中国製ドローンの利用を見直し、企業は**NDAAに準拠したドローンへの移行を推進**
- これらのドローン进行评估する際、重要な検討事項は、既存のドローンのワークフローの効率性を維持しながら、**さらなる改善が可能かどうか**が重要

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

米国において23年12月にSOTENを販売開始。インフラ系企業との戦略的パートナーシップ(MOU)の締結に加え代理店、販売店を拡張中

米国におけるMOUの締結



米国ドローン市場をリードする**ディストリビューター**



インフラ企業などに対しドローンソリューションを提供する**企業**



鉱業や重要インフラの点検においてドローンサービスを提供する**企業**



フォーチュン500にリストされる**ミズーリ州最大の電力会社**



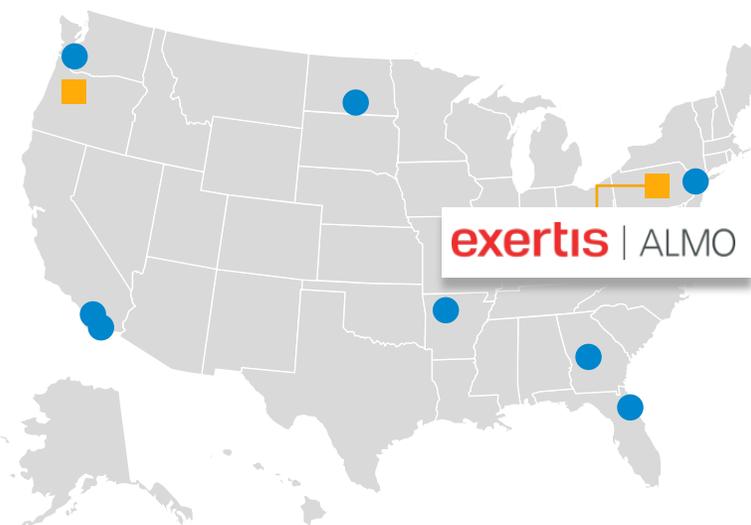
21カ国で農業とインフラの関連事業を展開する**グローバル企業**



40カ国、300以上の顧客に、年間数十万回の**ドローン設備点検**を行う

米国における販売代理店

9社の販売代理店を通じ、全米に展開を開始



■ Distributor ● Dealer

- | | |
|--|--|
| Exertis Almo
Pennsylvania | Advexure Enterprise
California |
| General Pacific
Oregon | Blue Skies Drones
Washington |
| | DronesMadeEasy
California |
| | Frontier Precision
North Dakota / Florida |
| | Gresco Utility Supply
Georgia |
| | Unmanned Vehicle Technologies
Arkansas |
| | Volatus Drones
New York |

Exertis Almoと販売代理店契約を締結し、SOTEN 500台の大型案件を受注。 米国市場におけるさらなる販売拡大を目指す

exertis | ALMO

- FTSE 100 Index の構成銘柄である DCC plc.の子会社
- 米国全域に構築された業務用AV 機器等のサプライチェーンを生かし、ドローンの販売及びトレーニングプログラムやサポートサービスを提供

受注の概要

- 受注内容:
SOTEN 500台
- 受注金額¹:
**約5.1億円
(USD 3.4 mn)**
- 納期:
2024年12月～2025年6月（予定）



* 1USD = 150円

Amerenが、「SOTEN」およびスマートコントローラー「TENSO」のホワイトペーパーを发行。セキュアで操作性の良い製品の魅力を訴求

Amerenおよびホワイトペーパーの概要



- Amerenと米国子会社ACSL, Inc.が戦略的コラボレーションを締結
- Amerenはフォーチュン500にランクインする企業でイリノイ州とミズーリ州の64,000平方マイルにわたり、約240万の電力顧客と90万の天然ガス顧客に電気サービスを提供
- ホワイトペーパーではSOTENによる点検の効率性向上や、点検現場での使いやすさを紹介
- ケーススタディとして、天然ガス貯蔵施設の複雑で広大な地形のマッピング作業を、SOTENとTENSOを使って行い、従来の方法に対して得られた利点について具体的に解説

THE NEED FOR ADVANCED INSPECTION SOLUTIONS

Maintaining a vast network of utility infrastructure—ranging from natural gas production facilities to electric distribution systems—presents significant challenges for Ameren. Traditional inspection methods, such as manual mapping and on-foot surveys, are labor-intensive, time-consuming, may have a high impact on customers, and expose workers to potential hazards. Drones have emerged as a game-changing tool, offering a safer and faster alternative to ground-based inspections.

Why Ameren Chose ACSL

Ameren's Central UAS, Robotics, and Inspections department, led by James Pierce, identified the need for a drone solution that could further enhance operational efficiency while ensuring secure data capture. ACSL's SOTEN drone, coupled with the TENSO smart controller, meets these requirements and offers additional value that enhances the experience for operators in the field. By utilizing ACSL's technology, Ameren is working toward further streamlining its inspection processes and taking full advantage of ACSL's dedicated support and R&D teams.

The Value of ACSL for Ameren's Drone Fleet



SOLUTION OVERVIEW

ACSL's SOTEN Drone and TENSO Smart Controller

ACSL's SOTEN drone is designed for efficient and secure operations in challenging environments. With its lightweight frame, advanced obstacle detection, and robust encryption protocols, SOTEN ensures secure and reliable performance in the field. Meanwhile, the TENSO smart controller enhances operational efficiency, offering high screen brightness for clear visibility, seamless mission preplanning, and an intuitive interface that enables smoother workflows.

Key Features That Differentiate ACSL

- **Mission Preplanning:** The TENSO controller integrates with the TAKEOFF application, allowing operators to pre-plan complex missions on a desktop before heading into the field. This feature ensures precise flight paths, reducing time spent on-site and minimizing the risk of human error during manual setup.
- **Optimized Field Operations:** TENSO's screen brightness of 1000 nits ensures that operators can monitor flight progress and data capture even in bright sunlight, a common challenge in outdoor inspections. Additionally, TENSO's customizable buttons and wheels enable Ameren's operators to quickly adjust settings and execute specific commands tailored to their natural gas field workflows, allowing for smoother, more efficient missions.
- **Controller Handoff Capability:** The ability to transfer control in-flight between multiple operators allows one to focus on piloting while another reviews captured imagery in real-time, ensuring data accuracy without compromising flight safety.



www.acsl-usa.com

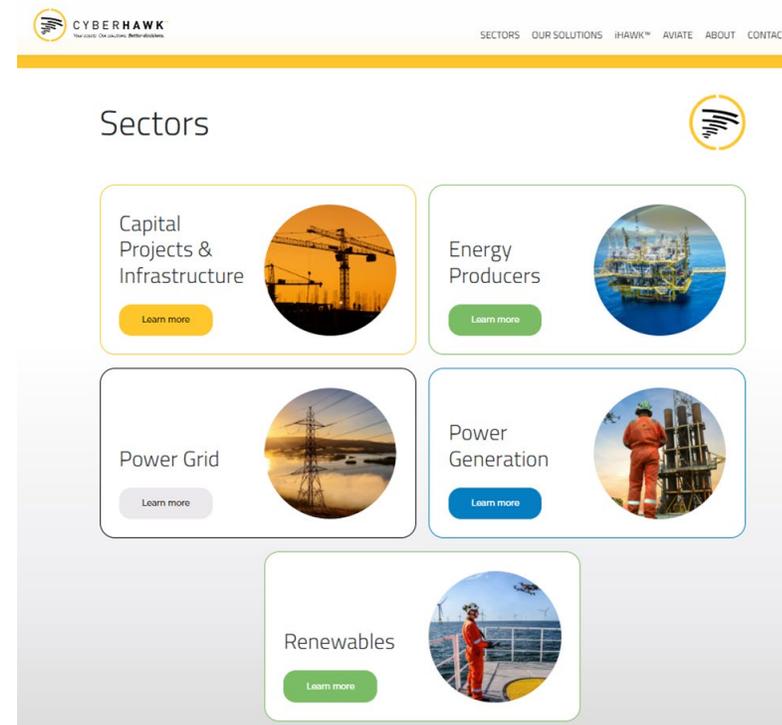
04

Cyberhawk と戦略的パートナーシップに関する覚書(MOU)を締結し、米国市場における販売及び市場開拓をさらに加速

CyberhawkおよびMOUの概要



- 米国子会社ACSL, Inc.と Cyberhawk Inc.との間でMOUを2024年10月に締結
- Cyberhawk は世界 40 か国以上で電力や石油・ガス顧客にドローンを用いた点検サービスを提供する企業
- ACSL, Inc.と Cyberhawk は、それぞれの業界における互いの強みと専門性を活かし、米国市場の重要インフラ産業におけるドローンのさらなる導入と利用促進を目指す



USにてNDAA準拠¹の高画素赤外線カメラを発表

米国市場で高画素赤外線カメラをリリース。顧客ニーズを満たす製品提供を迅速に行い、顧客拡大を目指す

高画素赤外線カメラの概要

- 米国市場から高い画素数の可視光・赤外線カメラの要望が多数寄せられた
- 顧客フィードバックに応えるべく、従前の320×256画素の赤外線カメラから**640×512画素のBosonセンサーへアップグレード**
- **ワンタッチ式で交換可能**、活用現場においてもスムーズな交換が可能
- **2024年末に販売開始**、2024年9月に米国のラスベガスで開催された**Commercial UAV Expoにて展示し、高い評価を得た**



新しい高画素赤外線カメラ

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

これまで積み重ねてきた災害現場支援の経験を活かし、災害発生時等の情報提供や物資輸送支援を実施

協定の概要

- 2024年9月に、愛媛県西条市と災害時等における支援活動などに関する協定を締結
- ACSLは、日本初のレベル4飛行の実現などドローン業界をリードするドローンメーカーとして、これまで積み重ねてきた現場支援の経験を活かし、災害発生時等の情報提供や物資輸送などの支援を実施
- これまで多方面にて災害発生時等の支援を行っており、災害発生時や防災分野でのドローン活用の有用性を確信しており、今後も同分野でのドローンの活用を推進していく



協定締結式の様子



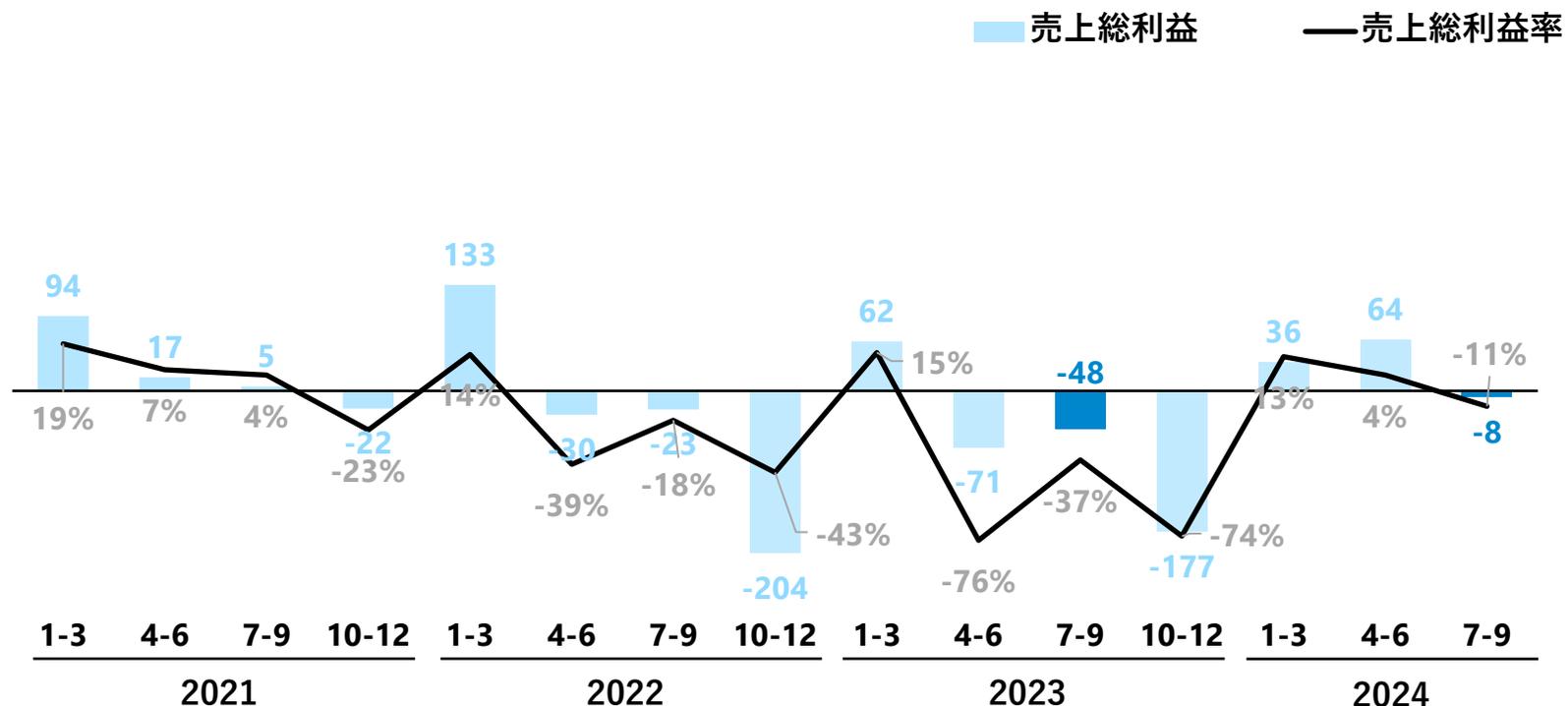
輪島市でのドローンによる被災状況調査の様子

売上総利益と売上総利益率

前期から売上総利益率が改善。前年同期比で売上総利益、利益率いずれも増加

売上総利益と売上総利益率¹

百万円



- 前期Q4から売上総利益率が改善
- 前年同期比では、売上総利益増加、売上総利益率は改善
- 前期Q4は在庫の評価損に伴い、一時的な減少要因含む(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。22年以降は12月期決算

セグメント別の限界利益率¹

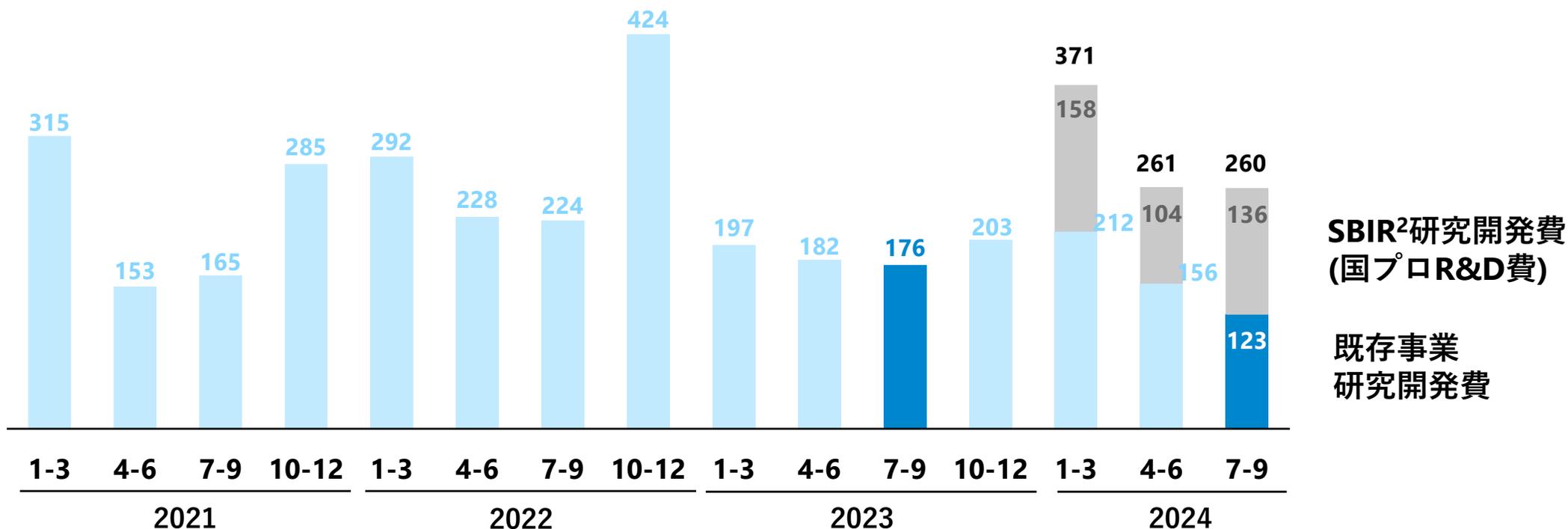
限界利益率としてSOTENは約40%、ソリューションは60%以上を維持

		FY22/12通期実績	FY23/12通期実績	FY24/12 Q3累計
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	9.3	2.0	0.9
	機体台数(台)	645	101	51
	限界利益率(%)	20	46	43
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)	5.0	3.3	2.8
	限界利益率(%)	54	61	65

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。

SBIR²に関する研究開発費の計上により、全体では増加。SBIRを除いた既存事業の研究開発費は構造改革に伴い前年同期より削減

研究開発費¹
百万円

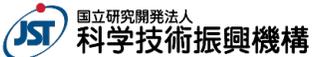


1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算。22年以降は12月期決算

2: 中小企業イノベーション創出推進事業。経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発として23年12月から25年12月までの期間に最大26億円の補助の受領を想定

技術開発に関する大型の国家プロジェクト3件に採択

SBIRに係る事業者¹に採択され2026年度までに約26億円の補助金を受領予定。
また、総額最大10億円、事業規模1億円のK Programも2件採択

	プロジェクト目的	ACSLの実施概要	実施期間・金額
 SBIR (中小企業イノベーション創出推進事業)	中小企業による研究開発を促進し、革新的かつ優れた技術を速やかに社会実装に繋げるための大規模技術実証事業	<ul style="list-style-type: none">■ 経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発■ SOTENの開発で得た知見、市場からのフィードバックを活かし、国内及び海外における小型空撮ドローンの需要に対応	<ul style="list-style-type: none">■ 2023年12月～2025年12月(予定)■ 補助金の金額：最大26億円
 K Program (経済安全保障重要技術育成プログラム)	日本が国際社会において確固たる地位を確保し続ける上で不可欠な先端的かつ重要技術を育成	<ul style="list-style-type: none">■ 過酷な環境下で、自律的な群飛行¹を実現できる制御技術・システム構築の研究開発■ 複数ドローンが自身の空間位置を自己位置推定・把握し、各機体間で共有する技術の開発	<ul style="list-style-type: none">■ 2024年4月～2028年3月■ 研究開発費：総額最大10億円²
 K Program (経済安全保障重要技術育成プログラム)	同上	<ul style="list-style-type: none">■ 自律制御・分散制御機能を搭載する小型無人機のハードウェア開発に向けたスタディ■ 国内外の先端技術の調査として、既存の小型無人機製品の解析や研究開発の動向調査を行い、競争力のある機体開発の方向性を定める	<ul style="list-style-type: none">■ 2024年5月～2025年3月■ 事業規模：1億円以内

1: 複数のドローンが同時に協調して行う飛行

2: 実際の金額については、今後予定されている国立研究開発法人科学技術振興機構(JST)やプログラム・オフィサーとの協議などを経て決定

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY24/12 Q2業績と事業ハイライト

3. 業績の着地見込み

4. 参考資料

総括

USにて大型案件を受注するも、一部の売上計上が来期へズレるため売上は減少

事業改革によるコスト削減を継続し、既存事業の販管費は維持

国プロ(SBIR)は費用・助成金計上が来期ズレ

売上高

修正後売上高

29.0 億円

前回発表比 -4.4億円

USにて大型案件を受注するも輸出等の関係により24年の計上は一部にとどまる。受注残は来年以降に計上を予定

コスト

修正後
売上総利益率

5%

前回発表比 +2pt

売上減少するも売上総利益率は改善、販管費は構造改革によるコスト削減を実現

修正後
販管費(既存事業¹)

15.7 億円

前回発表比 ±0億円

利益

修正後営業利益

-24.3 億円

前回発表比 +6.3億円

修正後経常利益

-20.3 億円

前回発表比 -1.7億円

構造改革、国プロR&D費(SBIR)の費用計上ずれにより営業損失は縮小。助成金収入・為替差損により経常損失は拡大

1: インド大型案件、SBIRを除いた数値

FY24/12 数値計画と着地見込み(連結)

FY24 数値計画に対して、検収タイミング等のズレを見込むも営業損失は縮小

[百万円]	FY24 当初数値計画				修正後 FY24/12 着地見込み				計画との 差分
	既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ) ¹	合計	既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ)	合計	
売上高	1,500	+1,840	-	3,340	1,200	+1,700	-	2,900	▲ 440
売上総利益	70	+40	-	110	21	+119	-	140	+30
売上総利益率	5%	-	-	3%	2%	-	-	5%	+2%
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,570	-	+1,600	3,170	1,570	-	+1,000	2,570	▲ 600
営業利益	▲1,500	+40	▲1,600	▲3,060	▲1,549	+119	▲1,000	▲2,430	+630
経常利益	▲1,500	+40	▲400 (営業外収益 +1,200)	▲1,860	▲1,649	+119	▲500 (営業外収益 +500)	▲2,030	▲ 170
純利益	▲1,575	+40	▲400	▲1,935	▲1,679	+119	▲500	▲2,060	▲ 125

1: 収益認識は経済産業省からの検査を経て支出金額が確定したタイミングで補助金として営業外収益に計上予定。24年12月期においては24年12月期第3四半期までの支出分を計上予定。24年12月期第4四半期以降の支出については25年以降に計上予定。24年Q3時点では補助金分は未受領で今後受領予定。

FY24/12 数値計画と着地見込みの差分(連結)

USにおける売上計上、SBIRの執行及び入金の時期的ズレによる差分が発生

[百万円]	FY24/12 着地見込み	差分合計	期初計画との差分の内訳			要因
			既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ) ¹	
売上高	2,900	▲440	▲300	▲140	-	<ul style="list-style-type: none"> 国内は想定通りの売上を計上 米国で大型受注するも輸出等の関係で今期は一部のみ納品
売上総利益	140	+30	▲49	+79	-	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業の売上ズレに伴う売上総利益の減少
売上総利益率	5%	+2%	▲3%	+5%	-	<ul style="list-style-type: none"> インド大型案件は売上減少も利益率改善
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	2,570	▲600	±0	-	▲600	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業は構造改革によるコスト削減を実現、一部米国向け展開に伴うコスト増加 国プロ(SBIR)は想定通り進捗も今期計上分のコスト6.0億円がズレ
営業利益	▲2,430	+630	▲49	+79	+600	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益増加、販管費減少に伴い営業利益は改善
経常利益	▲2,030	▲170	▲149	+79	▲100 (営業外収益 ▲700)	<ul style="list-style-type: none"> SBIR助成金の入金時期のズレに伴い、営業外収益は期初想定12億円から5億円へ減少の見込み。SBIRプロジェクト全体では計画通り受領の見通し。
純利益	▲2,060	▲125	▲129	+79	▲100	

1: 収益認識は経済産業省からの検査を経て支出金額が確定したタイミングで補助金として営業外収益に計上予定。24年12月期においては24年12月期第3四半期までの支出分を計上予定。24年12月期第4四半期以降の支出については25年以降に計上予定。24年Q3時点では補助金分は未受領で今後受領予定。

- 
- A drone is shown in flight against a clear blue sky, positioned in the upper left quadrant of the slide. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges stretch across the bottom half of the slide, creating a sense of depth and atmosphere.
1. 市場 / ミッション / 成長戦略
 2. FY24/12 Q2業績と事業ハイライト
 3. 業績の着地見込み
 4. 参考資料

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	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、経済安保意識の高まりから、政府系機関がドローン活用において中国製ドローンの代替を加速させており、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	半導体不足の影響は残っているか、また今後の見通しは	2022年は半導体不足、価格の高騰が継続し、粗利に対して6億円程度のマイナスの影響が発生。対応として設計変更等を実施した結果、23年より限界利益率が回復。今後も半導体不足に伴う限界利益率の悪化は想定せず。
国内	防衛省との取り組みについての今後の見込み	防衛装備庁よりSOTEN 3.7億円の大型案件を受注したことに加えて、防衛省航空自衛隊の空撮用ドローンとしても採用が決まった。加えて、ドローンメーカーとして初めて一般社団法人日本防衛装備工業会の正会員として承認された。防衛省は国内においても経済安保、セキュリティ対応の関心が高く、当社の強みを活かせる分野として認識しており、今後も注力分野と考えている。
海外	米国の進捗および具体的な販売次期、今後の見込みは	米国は中国製ドローン排除に関連する規制の制定を見据え、顧客において一部様子見の状況が見受けられたが、10月にExertis Almo社と販売代理店契約を締結するとともに、500台の受注を獲得。今年度においては受注のうち一部を納品予定。来年以降も今回の500台に加えて、継続して販売拡大を見込む。
海外	台湾の進捗は	現地販売代理店と代理店契約を締結し現地でのデモ等を実施。現在、製品販売に向けた輸出許可、販売計画について先方と協議中。
海外	インド大型案件の具体的な内容は	インドパートナー企業に対して地上走行ロボットの調達・供給を行うプロジェクトを17.0億円で販売。現地での検収を終え、受注していた分を2Qに計上。利益率は想定より高い水準を達成。
今期業績	今期計画の進捗、修正の概要は	詳細はp16-18を参照。日本は計画通り順調に推移。米国は計画同等ないしはそれ以上の受注を獲得するも、検収タイミングの遅れにより今期の売上は一部にとどまる。結果として売上は当初計画比で減少。売上減少するも売上総利益率は改善し、販管費は構造改革によるコスト削減を実現。SBIRの費用計上のずれもあり営業利益率は改善。一方で、SBIRによる助成金(営業外収益)の入金ずれにより経常利益は計画対比で減少。
今期業績	今期の計画について売上高の製品構成、海外比率は	インド大型案件を除いた売上においてSOTEN販売がメインであり、加えて、国内における物流分野等の実証実験、既存機体の販売などが含まれる。米国への販売は今期は限定的。来季以降は米国向けの販売割合拡大を見込む。
今期業績	修正予想に関してのリスク要因は	リスクとしては、売上において一部案件の検収が来期にずれの可能性。具体的にはExertis Almo社からの受注の一部をFY24に計上することを見込むが、輸出手続き、配送等の想定以上の遅れにより検収が来期にずれのリスク。コスト面では大きなリスク要因は見込まずも、営業外収益として見込む助成金は手続き等により計上が来期にずれ込むリスク。

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、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。直近、安全保障上の懸念が大きくなった影響により、一部の海外では中国製ドローンを明確に輸入または使用禁止にしており当社に有利な状況と認識。
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。また軍事向けのドローン開発を行っている企業は一定数いるも、産業用ドローン開発は稀。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であり、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。
販売体制	海外における販売体制はどのように想定しているか	各国の状況によるが、米国においては販売機能を前提とした子会社を設置。インドにおいてはパートナー企業とJVを設置。いずれの地域においても現地での販売およびサポート体制が重要と考えており、現地ローカル企業との連携深化を進める。
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。
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、年度末(10月から翌年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、従前よりは年度末への集中度合いは緩和の傾向。

貸借対照表

百万円	FY24/12 3Q		FY23/12 3Q	FY23/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	4,030	+ 35%	2,987	4,203
現金及び預金	1,161	+ 67%	693	1,499
固定資産	901	▲39%	1,484	891
流動負債	1,800	+ 71%	1,055	1,603
固定負債	2,238	+ 54%	1,453	1,227
負債合計	4,039	+ 61%	2,508	2,830
純資産	892	▲55%	1,962	2,264
総資産	4,931	+ 10%	4,471	5,094

年度別の主要財務項目

百万円		決算期 ¹	FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12	FY22/12	FY23/12	FY24/12 3Q YTD
売上高			807	1,278	620	501	1,635	896	2,128
小型空撮機体	金額		-	-	-	-	939	206	97
	台数		-	-	-	-	645	101	51
その他用途特化型機体	金額		-	-	-	-	73	132	13
	台数		-	-	-	-	18	26	1
実証実験	金額		293	866	370	124	397	337	221
	案件数		81	112	82	41	71	52	27
プラットフォーム機体	金額		384	304	145	67	103	67	59
	台数		106	101	46	18	27	15	15
その他	金額		129	107	105	308	120	152	1,737
売上総利益			403	808	68	0	▲124	▲235	92
売上総利益率			50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	4%
販売費及び一般管理費			733	792	1,207	1,189	2,079	1,836	1,615
うち研究開発費			366	275	583	604	1,168	759	893
営業利益			▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲1,523

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以降の決算期は1月~12月

四半期別の主要財務項目

百万円		決算期 ¹		FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12				FY24/12					
四半期別 実績		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q					
売上高		36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	94	132	239	288	1,761	78					
小型空撮機体	金額													590	21	25	301	33	49	37	86	46	19	30
	台数													475	6	7	157	13	16	13	59	31	8	12
その他用途特化型機体	金額													3	2	60	7	34	0	46	50	12	0	-
	台数													1	2	15	-	6	-	10	10	1	0	-
実証実験	金額	1	22	22	323	14	42	67	252	16	25	103	262	5	28	40	192	22	5					
	案件数	2	11	15	54	6	14	21	34	2	12	23	28	4	10	10	18	4	5					
プラットフォーム機体	金額	4	10	13	116	15	34	17	42	17	7	37	39	9	3	15	23	-	36					
	台数	1	3	5	37	6	6	6	8	4	2	13	7	3	1	4	4	-	11					
その他	金額	30	8	10	55	237	55	15	64	20	11	24	59	30	16	46	13	1,717	6					
売上総利益		▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62	▲71	▲48	▲177	36	64	▲8					
売上総利益率		▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%	▲76%	▲37%	▲74%	13%	4%	▲11%					
販売費及び一般管理費		230	173	315	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495	631	495	488					
うち研究開発費		60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197	182	176	203	371	261	260					
営業利益		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲594	▲431	▲496					

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以降の決算期は1月~12月

海外展開等の加速に向け、財務基盤を強化すべく資金調達を実施

	概要	時期	調達金額	資金用途
第三者割当増資	<ul style="list-style-type: none"> CVI Investment, Inc.を割当先とした第三者割当 新株、転換社債(CB)、固定行使用価額の新株予約権¹を発行 	<ul style="list-style-type: none"> 新株、CBは2023年2月に払込済み CBの償還期日は27年2月 	合計35.6億円 新株: 3.4億円、CB: 13.9億円、新株予約権: 18.3億円	<ul style="list-style-type: none"> 用途特化型機体およびプラットフォーム機体の開発・評価 海外事業拡大のための研究開発費を含めた運転資金 TAKEOFFソフトウェア²の開発
海外募集	<ul style="list-style-type: none"> 欧州及びアジアを中心とする海外市場(北米除く)を対象とした普通株式の募集 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年11月に払込済み 	払込金額: 13.1億円	<ul style="list-style-type: none"> 用途特化型機体及びプラットフォーム機体の研究開発費及び量産に関わる事業投資 海外事業拡大のための研究開発費を含めた運転資金
長期借入	<ul style="list-style-type: none"> 日本政策金融公庫からの固定金利での長期借入 5年後(2029年)から元金均等返済 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年1月から10年間 	借入金額: 14.4億円	<ul style="list-style-type: none"> 海外事業拡大のための運転資金
コミットメントラインの設定	<ul style="list-style-type: none"> りそな銀行との相対型コミットメントライン契約 	<ul style="list-style-type: none"> 2024年3月から7ヶ月間 	借入極度額: 10億円	<ul style="list-style-type: none"> SBIR(中小企業イノベーション創出推進事業)実施に伴う運転資金

1: 新株予約権については行使が進まない場合は資金調達ができない可能性

2: ドローンの自律飛行を行うための独自開発の地上局ソフトウェア

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の不足、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"> 当社が利用している高出力に対応した半導体は定常時より供給不足、価格の高騰は一定継続。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。 国内サプライヤから調達している海外部品も為替影響を一部価格面に転嫁されておりコスト増加。
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む。SOTENの米国市場におけるデモ、その後の引き合い、販売等を通じて、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"> 航空法等等による事業への影響 	<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されレベル4飛行を23年3月に日本で始めて実施。現状航空法による事業への大きな影響は無い認識。
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。

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 © 2024 ACSL Ltd.

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する当該記述を作成した時点における仮定に基づくものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証を行っておりません。

また、別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務数値は、日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

ACSL