



2024年12月期 決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2025年2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。

社名 株式会社 A C S L

設立日 2023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

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

経営陣

代表取締役 CEO	鷺谷 聡之
取締役CFO	早川 研介
取締役COO	寺山 昇志
ACSL, Inc. CEO	シンシア ホアン
グローバルCTO	クリス ラービ
社外取締役(監査等委員)	静 健太郎
社外取締役(監査等委員)	捻橋 かおり
社外取締役(監査等委員)	大門 あゆみ

従業員(連結ベース) 55名 (2024年12月時点)

エンジニア比率 **外国籍従業員数**

約 **64%** 約 **25%**

グループ会社

ACSL, Inc. (米国子会社)、
ACSL India Private Ltd (インドJV)
ACSL1号有限責任事業組合 (CVC)



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 業績と事業ハイライト

3. 業績見込み

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

世界中の安全・安心を支える人が
頼れるパートナーとなる

**Become a partner for those that
build safety and security around the
world**

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

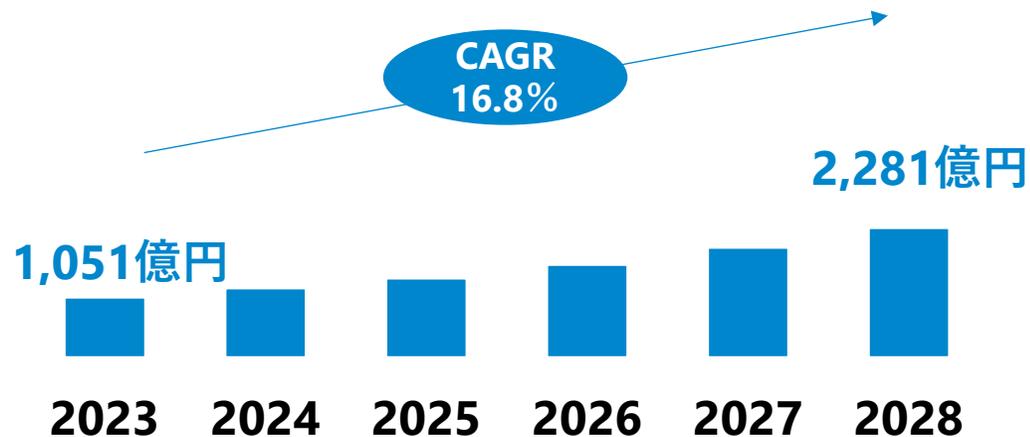
03

無人化・効率化 DX化

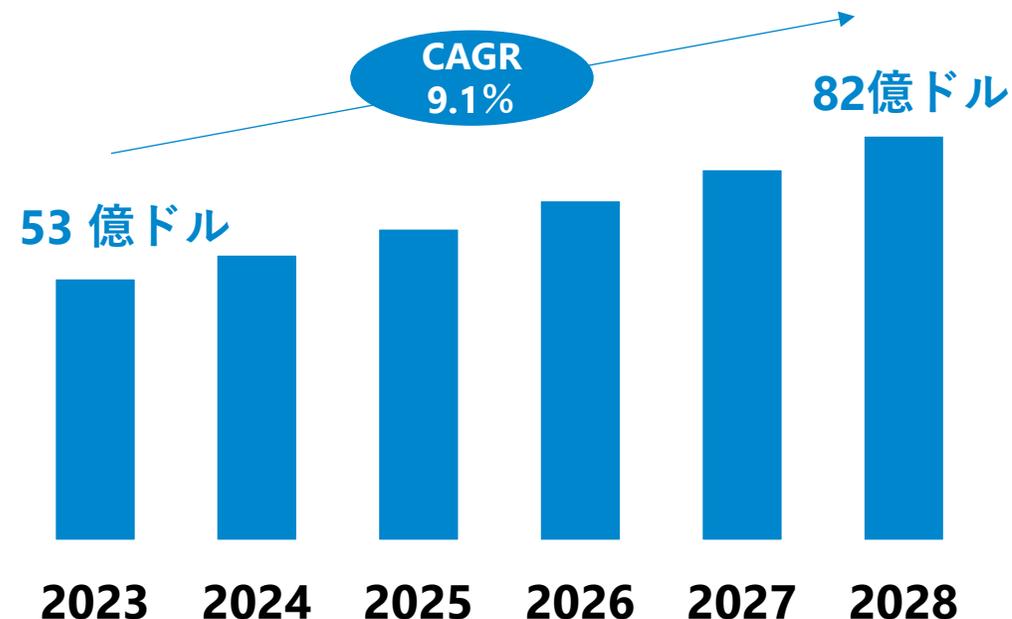
全世界的にオペレーションの効率化・無人化に向けドローンを含むロボティクスの導入が進む。特に物流分野では、トラックとドローンを組み合わせた輸配送が検討されている

ドローン市場は急速に成長し、2028年には日本と米国合わせて1兆円以上の見通し

国内のドローン機体市場規模¹



アメリカのドローン機体市場規模²



1: インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2024」

2: Grand View Research「U.S. Commercial Drone Market Size & Share Report, 2030」

日本の政府向け、米国においては産業・政府向け双方で中国製ドローンの置き換えが進む

■ 当社の展開

	 日本	 米国
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)	外国製(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緩やか	中国製機体 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機体は高評価をもらう
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)	外国製(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

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

当社の競争優位性を鑑み、日本、米国における小型空撮、国内の物流分野に注力

注力する領域

小型空撮



日本：
防衛や災害対応（官公庁）に注力。加えて大手企業を中心に展開

海外：
脱中国製品が加速する米国に注力。公共系企業の点検・検査から防衛・災害対応に拡大

展開中の取り組み

SOTENを上市済
次世代の小型空撮機体開発 (SBIRにて開発中 FY25に開発完了)

当社の競争優位性

経済安全保障に適合した機体開発
国内で有数の機体量産体制
市場フィードバックを受けた迅速かつ継続的な新機能開発の体制

物流



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

日本郵便との社会実装を目的とした資本業務提携

物流専用ドローンの機体開発

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

日本郵便と密接な技術開発・検証体制



1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. **FY24/12 業績と事業ハイライト**

3. 業績見込み

4. 参考資料

総括

売上は好調。US大型案件等を受注し通年で26.5億円、さらに受注残13.7億円。

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

26.5 億円

前年比 +196%

期末受注残

13.7 億円

インドの大型案件に加え、アメリカ市場にて大型案件を受注。既存事業¹の期末受注残も過去最高

利益率

売上総利益率

6%

前年同期比 +32pt

既存事業¹ 限界利益率

54%

前年同期比 +5pt

全社の売上総利益率、既存事業の限界利益率ともに昨年度より改善

営業利益

-22.9 億円

前年同期比 -2.2億円

既存事業 ¹	-15.4億円
インド	+1.1億円
国プロ	-8.6億円

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により、既存事業部分は昨前年比で減少

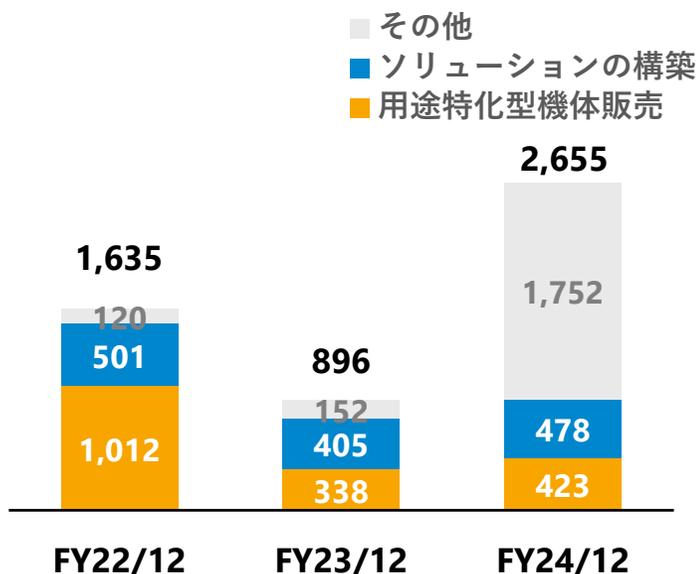
1: インド大型案件、国家プロジェクトにかかる費用を除いた数値

売上高は昨年比で増加。利益面は構造改革実施によりコスト構造が改善

売上高

百万円

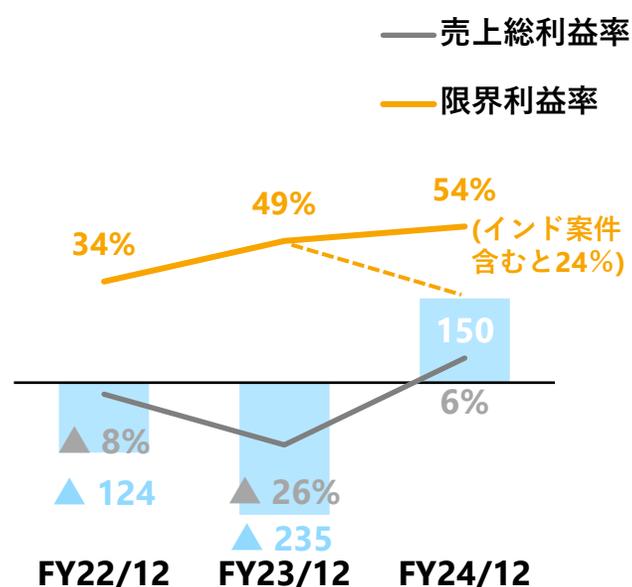
インド大型案件17億により大幅に伸長。
機体販売、ソリューションも昨年比で拡大



売上総利益

百万円

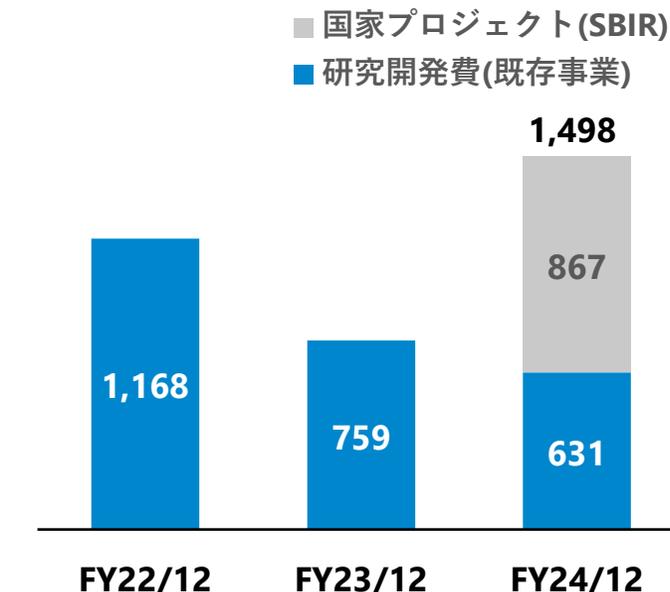
売上総利益はマイナスから回復。限界利益率(インド案件を除く)も増加



研究開発費

百万円

構造改革に伴い、国家プロジェクト除く既存事業に関する研究開発費用は大幅に削減



FY24/12 数値計画と実績の概要(連結)

**FY24 数値計画に対して、売上は未達も営業利益は見込みを上回る。
国家プロジェクトの助成金の入金ズレにより経常利益は見込みを下回る**

[百万円]	FY24/12 実績					FY24/12 業績見込み			
	既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ) ¹	合計	業績見込み との差分	既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ)	合計
売上高	955	+1,700	-	2,655	▲244	1,200	+1,700	-	2,900
売上総利益	31	+119	-	150	+10	21	+119	-	140
売上総利益率	3%	-	-	6%	+1%	2%	-	-	5%
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,576	-	+867	2,444	▲125	1,570	-	+1,000	2,570
営業利益	▲1,545	+119	▲867	▲2,293	+136	▲1,549	+119	▲1,000	▲2,430
経常利益	▲1,599	+119	▲708 (営業外収益 +158)	▲2,188	▲158	▲1,649	+119	▲500 (営業外収益 +500)	▲2,030
純利益	▲1,782	+119	▲708	▲2,371	▲311	▲1,679	+119	▲500	▲2,060

1: 国家プロジェクト(SBIR)にかかる費用は販管費として計上。
費用に対する補助金は検査を経て支出金額が確定したタイミングで営業外収益として収益認識。
24年12月期においては24年12月期第1四半期までの支出分を計上済。24年12月期第2四半期以降の支出については25年以降に計上予定。

売上は前年同期を大きく上回って着地し、構造改革を実現しコスト構造を改善。
 国プロR&D費(SBIR)の計上により営業損益は悪化

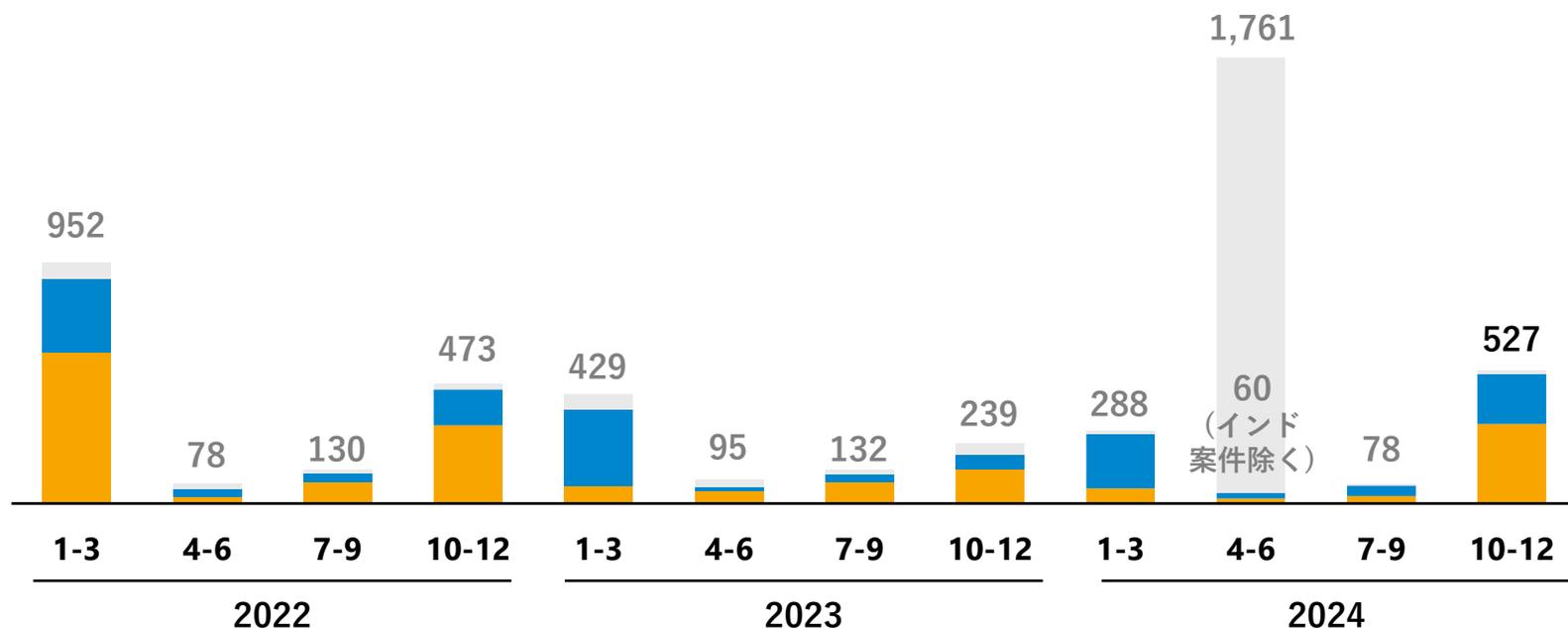
[百万円]	FY24/12 業績	前年通期 実績	前年同期 比較	概要
売上高	2,655	896	+1,759	<ul style="list-style-type: none"> インド案件(17億円)の計上により前年同期に対して大きく増加。 既存事業(インド案件を除く)の受注残は4Q決算発表日時点で13.7億円と前年同期比+11.4億円であり、確実に事業は進捗
売上総利益	150	▲235	+386	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益、売上総利益率とも前年に対して増加
売上総利益率	6%	▲26%	+32pt	<ul style="list-style-type: none"> インド案件を除く既存事業の限界利益率は54%と前年同期比+5pt改善
販売管理費 ¹	2,444	1,836	+608	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業の販管費は構造改革により2.6億円前年同期比で削減
販管費(国プロ除く)	1,576	1,836	▲259	<ul style="list-style-type: none"> 国プロR&D費(SBIR)は8.7億円計上し、全体としては昨年比6.0億円増加
国プロ費用	867	-	+867	
営業利益	▲2,293	▲2,071	▲222	<ul style="list-style-type: none"> 売上増加も、営業利益は国プロR&D費(SBIR)の計上により前年同期比で悪化
経常利益	▲2,188	▲2,102	▲85	<ul style="list-style-type: none"> 純利益は昨年比で損失縮小
純利益	▲2,371	▲2,543	+171	

1: R&D、米国法人を含む

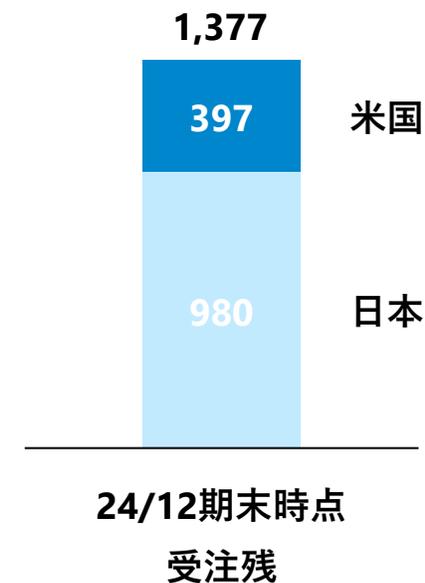
期末に大型案件を計上し、昨年比で増加。受注残も日米合わせて13.7億円獲得済み。

売上高 百万円

■ 用途特化型 ■ ソリューションの構築 ■ その他



FY25受注残¹ 百万円



1: 受注残は期末注文書等を受領している案件の金額合計。FY25受注残は売上計上予定がFY25の案件。1ドル=150円換算。

米国においては販売・マーケティング活動を本格化し、大型案件も受注。市場環境等を踏まえ、当面は海外展開は米国に注力

米国における販売活動の加速

- 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
- 23年に子会社設立し、SOTEN輸出許可を取得。米国代理店を通じてエンドユーザーへの販売を開始。
- 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
- これまで合計7社とMOUを締結し、16社の販売代理店の体制を構築。脱中国ドローンの規制が整備されたことを受け販売活動を加速²

その他海外の進捗

- 米国以外のインド、台湾等においても脱中国ドローンの流れが加速
- インドにおいて大型案件を受注し、FY24/12に売上計上
- 台湾においては現地パートナーと引き続き可能性を探る

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

2: 2025年2月13日現在

米国における脱中国製ドローンの規制が具体化され、NDAA¹準拠したドローンへの需要は高い

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
- 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、通過
- 2025 ■ **2025年中に国家安全保障機関が、中国製ドローンを精査・評価し、国家安全保障上のリスクがあると判断する場合、または中国製造メーカーから必要な情報が提供されず評価ができない場合、いずれの場合においても中国製ドローンの販売が禁止される可能性²**

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、**主に中国製ドローンを用いたワークフローに投資**
- 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**
- 直近の規制発表を受け、**2025年内を目処に中国製ドローンからの移行の方針を検討**
- ドローンを評価する際、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

2: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/CPRT-118HPRT57838/pdf/CPRT-118HPRT57838.pdf>; Section 1709

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



ユーティリティ企業向けのドローンプログラム開発支援、現場でのUAVサービス等を提供



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



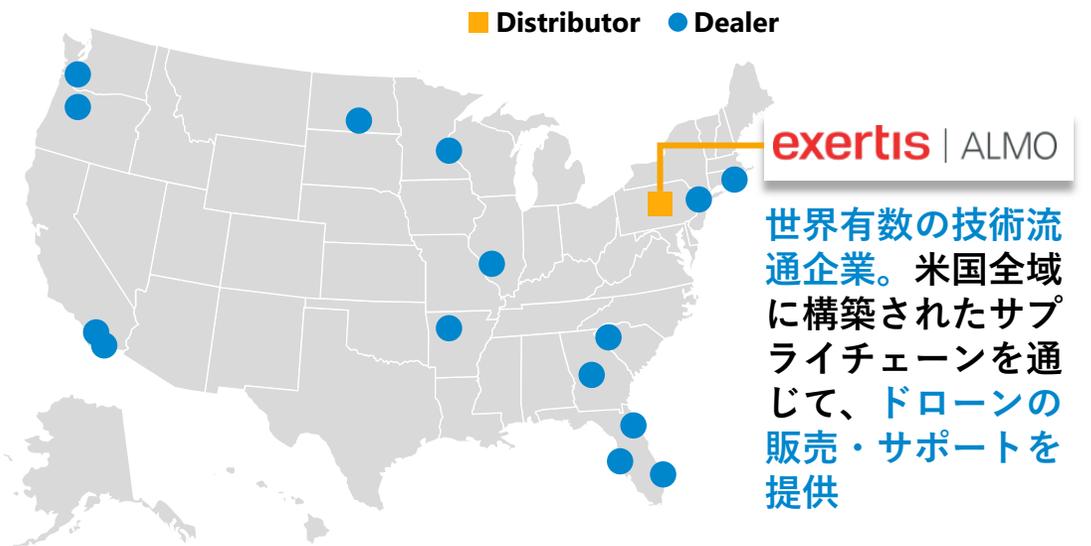
21カ国で農業とインフラの関連事業を展開するグローバル企業



40カ国、300以上の顧客に、年間数十万件のドローン設備点検を行う

米国における販売代理店¹

16社の販売代理店を通じ、全米に展開を開始



1: 2025年2月13日現在

Exertis Almoの広範な流通ネットワークとサービスにより、北米地域におけるSOTENの販売体制を強化

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
- 2024年、SOTEN500台を受注(約5.1億円 (USD 3.4 mn)。し100台納入済み。残り400台はFY25前半に納入予定

パートナーシップの概要

- Exertis Almo社は、SOTEN を取り扱うディーラーに対し包括的な販売、サポート、トレーニングを提供および、北米地域でのさらなる販売及び市場開拓
- エネルギー、公共安全、農業などの業界において、検査、測量、監視など様々な用途に提供
- Exertis Almo E4 Experience training、ダラスで開催されるAV tech expo で SOTEN を紹介予定



Exertis Almo社のCommercial Drone Solutions



SOTEN

災害時等における支援活動等に関する協定を4自治体と締結

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



西条市
Saijo City Website

- 2024年9月19日、愛媛県西条市と締結
- 災害発生時におけるドローンを活用した被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、および平時における防災活動やドローン活用のための人材育成

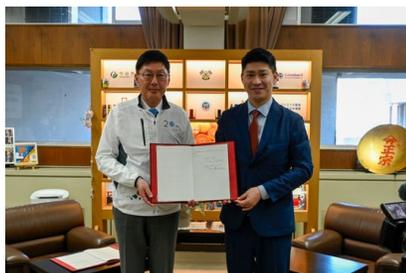


協定締結の様子（左：ACSL代表取締役CEO鷲谷 右：西条市 玉井市長、）



今治市
IMABARI CITY

- 2025年1月21日、愛媛県今治市と締結
- 山間部や島しょ部などの多様な地域における、ドローンを活用した迅速な情報収集や応急対応



協定締結の様子（左：徳永繁樹今治市長 右：ACSL代表取締役CEO鷲谷）



つくばみらい市
TSUKUBAMIRAI CITY

- 2025年1月22日、茨城県つくばみらい市と締結
- 災害時だけでなく、平常時の防災啓発事業にもドローンを活用。物資輸送など市全体の防災力向上



協定締結の様子（左：ACSL代表取締役CEO鷲谷 右：小田川浩つくばみらい市長）



Oyama-Town

小山町

- 2025年1月29日、静岡県小山町と締結
- 災害発生時におけるドローンを活用した被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、および平時における防災活動やドローン活用のための人材育成



協定締結の様子（左：込山正秀小山町長、 右：ACSL代表取締役CEO鷲谷）

新型物流ドローン(PF4)の更なる性能向上により、物流分野におけるドローンの社会実装を通じた「持続可能な物流」の実現へ貢献

- 2024年10月22日から12月6日に兵庫県豊岡市において実施
- 日本郵便は、地域住民と連携した配送「ドローンによるコミュニティ配送」を試行し、ACSLは機体の提供及び運航を支援
- 最長1フライトあたり約25.5km(約40分)の長距離配送および、東京からの完全遠隔運航



配送試行に用いられたPF4



遠隔運航拠点 (都内のACSL社内)

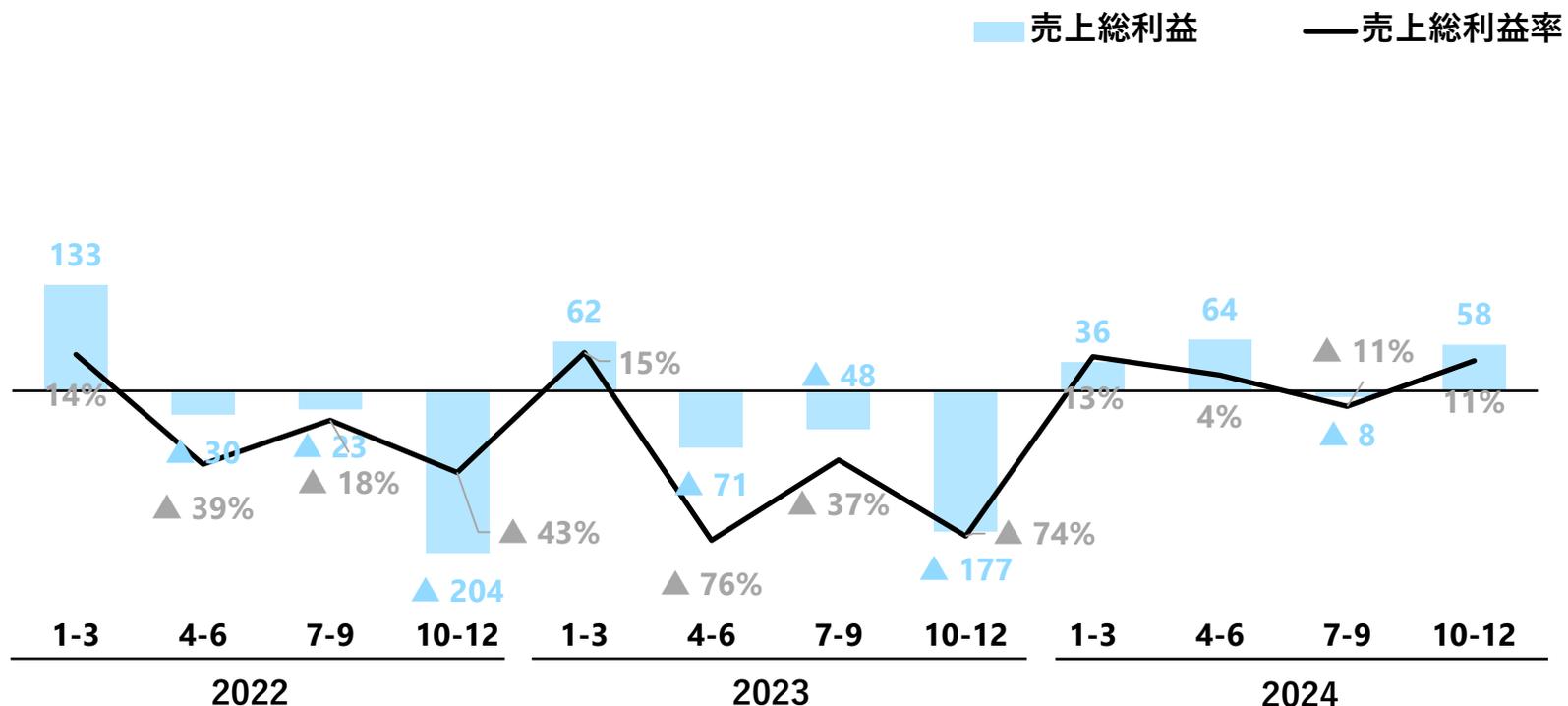
1: レベル 3.5 飛行とは、無人航空機操縦者技能証明の保有、保険への加入及び機上カメラ等の活用により、従来必要とされる立入管理措置(補助者・看板の配置)を行うことなく、道路や鉄道等の上空の横断を行うことが容易化された飛行

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

百万円



- 前期から売上総利益率は大幅に改善
- 前年同期比では、売上総利益増加、売上総利益率は改善
- FY23/12の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)

セグメント別の限界利益率¹

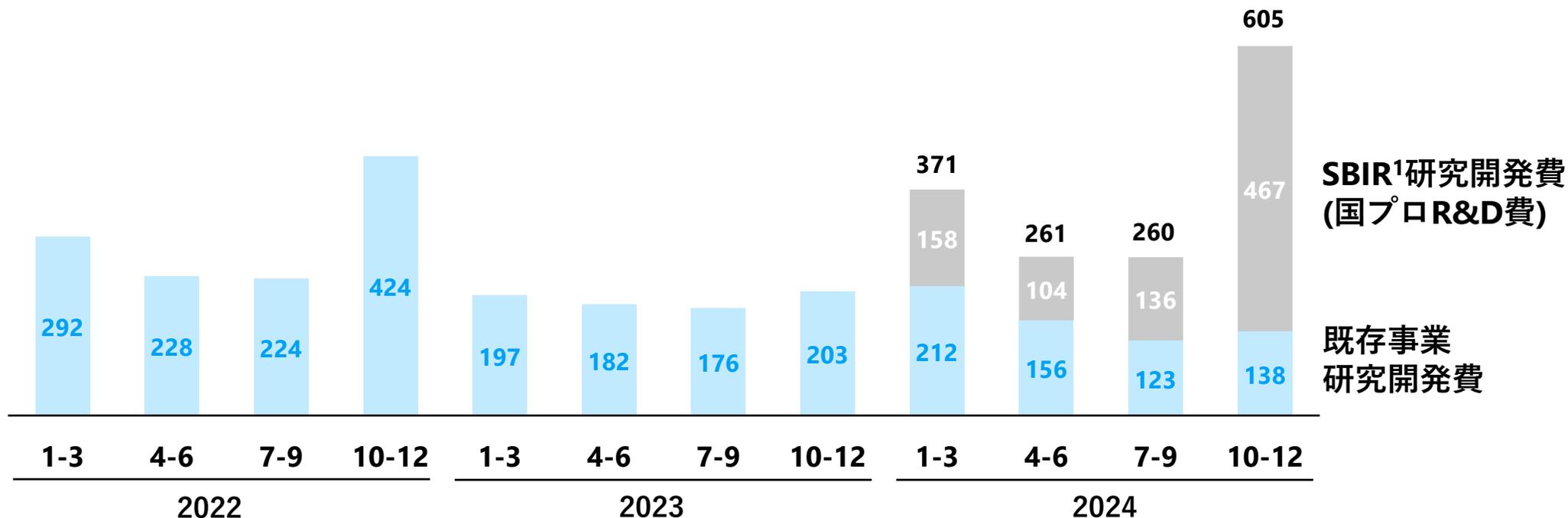
限界利益率としてSOTENは49%と改善、ソリューションは60%前後を維持

		FY22/12通期実績	FY23/12通期実績	FY24/12通期実績
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	9.3	2.0	4.0
	機体台数(台)	645	101	240
	限界利益率(%)	20	47	49
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	4.0	4.7
	限界利益率(%)	54	61	58

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。

国家プロジェクト(SBIR¹)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
 百万円



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

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

24年12月に村田製作所と業務資本連携を行い、約15億円の資金調達を実施

調達金額

14.8 億円

割当先

村田製作所及びCVI Investment

割当概要

転換社債

(転換社債型新株予約権付社債)

利率：2% 償還期日：2030年2月

村田製作所との
連携内容

製品の開発・生産・販売における
相互の連携

資金使途

- 機体の開発及び評価等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運転資金

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 業績と事業ハイライト

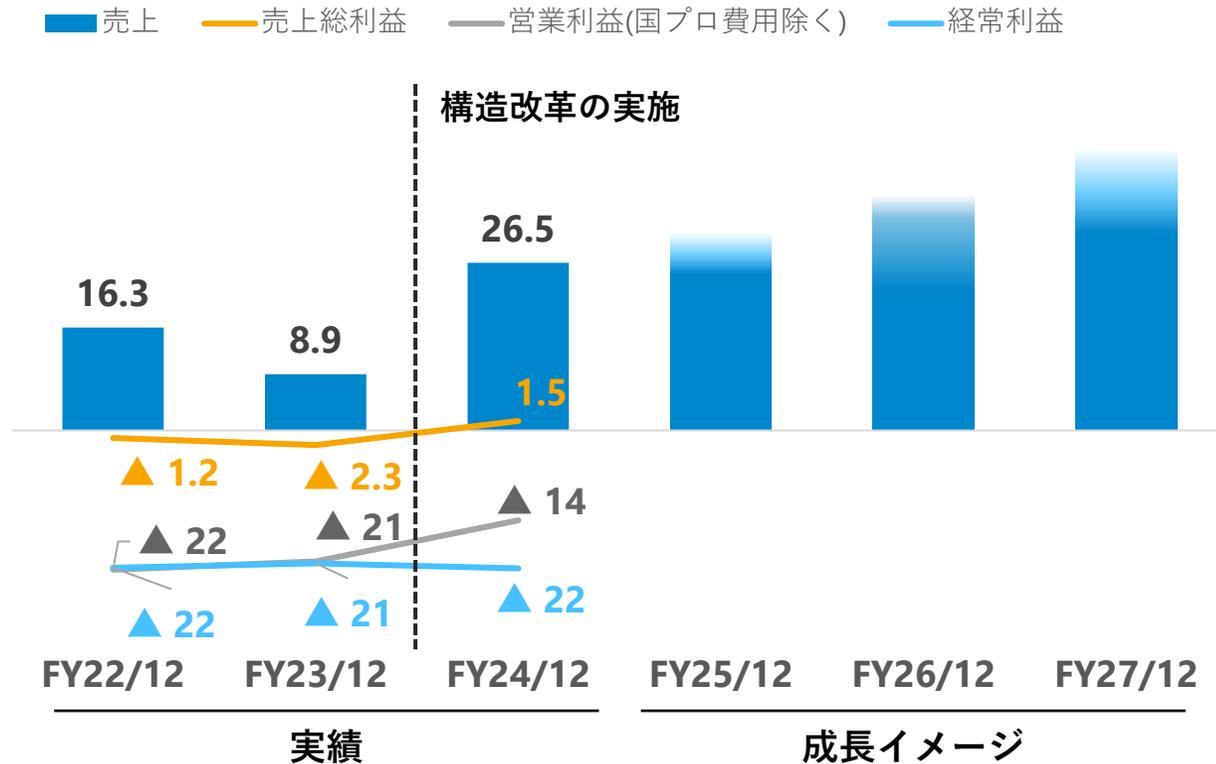
3. 業績見込み

4. 参考資料

売上拡大・収益性改善に取り組み、早期の利益黒字化を目指す

売上高と利益推移¹

億円



中長期の成長目標

構造改革実施による収益力の改善を継続

- 経済安全保障、脱中国製品の日本政府調達、米国の点検・災害対応分野に注力。日本郵便株式会社との機体開発及び社会実装に向けた体制構築
- コストは構造改革後のコスト構造を維持。投資分野として成長性の高い米国市場対応などを重視

新たな市場機会の獲得

- 米国での脱中国ドローンの流れを受けた販売拡大
- 地方自治体によるドローン活用の促進による国内需要の増加

地方自治体のドローン活用は事業規模が大きく、現時点で適正かつ合理的な2025年12月期の業績予想の数値算出が困難なため業績は非開示。今後の進捗を踏まえ開示可能となった時点で速やかに開示予定

1: FY24/12及びFY25/12の営業利益は国家プロジェクトの費用分8.6億円を除いた数値。国家プロジェクト費用を含めると▲22.9億円

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 upper left quadrant of the image.

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. 業績見込み

4. 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	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が見込まれる。
マクロ	インフレ、円安の影響はあるか、また今後の見通しは	インフレ、円安により調達部材の価格が増加傾向にある。設計変更、原価低減、販売価格への転嫁の検討などにより対応を進める。一方で円安ドル高は米穀の販売面においてはポジティブに働く想定。
マクロ	米国における規制、関税等の状況は	米国においてドローンに関連する規制は脱中国が具体化してきており、当社にとってはプラス。関税などについては現時点ではドローンへの直接的な言及はなく今後影響を見極める。
国内	防衛省との取り組みについての今後の見込み	FY24に防衛装備庁より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。防衛省は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	2024年10月にExertis Almo社と販売代理店契約を締結するとともに、500台の受注を獲得しFY24にうち100台を納入し残り400台もFY25前半の納入を見込む。2025年以降も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	インドの今後の見通しは	インドパートナーを通じてFY24に大型案件を計上。一方で利益率は低いため、FY25以降の計画には織り込まず。
FY24/12業績	FY24/12期のガイダンスとの差分の要因は	売上面は防衛装備庁向けへの納品案件3.7億円がFY25に期ズレしたことによる。期末時点で顧客に対して納品し、検収を頂いている状態であり、従前FY24の収益認識を想定していたが、監査法人の総合的な判断により収益認識をFY25にすることとなった。営業外収益はFY24実施分のうち3Qまでの費用分の助成金5億円を想定していたが、期末までに1Qまでの1.6億円のみが計上。FY24の2Q～4Qの助成金7.1億円はFY25に計上予定。
FY25/12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FY24は全体の1割以下。FY25以降は米国向けの販売割合を4割以上に拡大することを見込む。
財務	財務戦略は	24年12月期末の現金同等物は12億円、加えて25年1月に村田製作所およびCVI Investmentに対する転換社債の割当てで14.8億円を調達し、手元現金は一定の水準を維持。負債比率が高まっているため、今後、適切な手法により対応を進める。

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		FY23/12	FY22/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	3,877	▲8%	4,203	3,572
現金及び預金	1,243	▲17%	1,499	1,356
固定資産	685	▲23%	891	1,403
流動負債	2,129	+ 33%	1,603	2,003
固定負債	2,238	+ 83%	1,227	34
負債合計	4,368	+ 54%	2,830	2,037
純資産	194	▲91%	2,264	2,938
総資産	4,563	▲10%	5,094	4,976

資本金、資本準備金の額の減少（減資）及び剰余金の処分（欠損填補）

将来の配当や自己株式取得を含めた資本政策の柔軟性・機動性の確保、財務体質の改善、法人事業税等の税務面への影響を総合的に考慮し、減資及び欠損填補を実施

百万円	25/2/13時点	
	単体 純資産の部	
資本金	149	
資本剰余金		
資本準備金	1,564	
その他資本剰余金	827	
利益剰余金		
その他利益剰余金 （繰越利益剰余金）	▲2,464	
自己株式	▲0	
株主資本合計	77	

資本金及び資本準備金の額の減少（減資）

資本金の額を10百万円、資本準備金の額を0円に減少し、1,704百万円をその他資本剰余金に振り替え

剰余金の処分（欠損填補）

資本金及び資本準備金からその他資本剰余金に振り替えた1,704百万円をその他利益剰余金に振り替え、繰越利益剰余金のマイナスに填補

株主資本合計

減資及び欠損填補後も株主資本の合計額に変動なし

年度別のKPI及び主要財務項目

百万円		決算期 ¹		FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12	FY22/12	FY23/12	FY24/12
売上高				807	1,278	620	501	1,635	896	2,655
小型空撮機体	金額							939	206	402
	台数							645	101	240
うち国内	金額			-	-	-	-	939	144	276
	台数							645	50	128
うち海外	金額							-	61	125
	台数								50	112
その他用途特化型機体	金額			-	-	-	-	73	132	21
	台数							18	26	2
ソリューションの構築				678	1,171	515	192	501	405	478
うち実証実験	金額			293	866	370	124	397	337	271
	案件数			81	112	82	41	71	52	34
うちプラットフォーム機体	金額			384	304	145	67	103	67	207
	台数			106	101	46	18	27	15	47
その他	金額			129	107	105	308	120	152	1,752 (うちインド案件 1,700)
売上総利益				403	808	68	0	▲124	▲235	150
売上総利益率				50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	6%
販売費及び一般管理費				733	792	1,207	1,189	2,079	1,836	2,444
うち研究開発費				366	275	583	604	1,168	759	1,498
営業利益				▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲2,293

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KPI及び主要財務項目



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	4Q						
売上高		36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	94	132	239	288	1,761	78	527						
小型空撮機体	金額							590				21	25	301	33	49	37	86	46	19	30	313				
	台数							475				6	7	157	13	16	13	59	31	8	12	182				
うち国内	金額							590				21	25	301	33	49	37	24	46	14	20	194				
	台数							475				6	7	157	13	16	13	9	31	8	7	82				
うち海外	金額															61				-	5	9	110			
	台数															50				-	7	5	100			
その他用途特化型機体	金額											3				2	60	7	34	0	46	50	12	0	-	8
	台数											1				2	15	-	6	-	10	10	1	-	-	1
ソリューションの構築		5	33	35	440	30	77	85	294	33	33	140	305	15	32	53	215	22	41	198						
うち実証実験	金額	1	22	22	323	14	42	67	252	16	25	103	265	5	28	37	192	22	5	50						
	案件数	2	11	15	54	6	14	21	32	1	10	17	29	4	10	9	18	4	5	7						
うち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	148						
	台数	1	3	5	37	6	6	6	8	4	2	13	7	3	1	4	4	-	11	32						
その他		30	8	10	55	237	55	15	64	20	11	24	56	30	16	49	13	1,717	6	15						
売上総利益		▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62	▲71	▲48	▲177	36	64	▲8	58						
売上総利益率		▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%	▲76%	▲37%	▲74%	13%	4%	▲11%	11%						
販売費及び一般管理費		230	173	314	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495	631	495	488	829						
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	605						
営業利益		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲594	▲431	▲496	▲770						

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

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 © 2025 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