



2025 年 4 月 22 日

各位

会 社 名 株式会社アストロスケールホールディングス
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 岡田 光信
(コード：186A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役兼 CFO 松山 宜弘
(TEL. 03-3626-0085)

質疑応答書き起こし
(2025 年 4 月期 通期業績予想修正に関する説明会)

説明会資料：[2025 年 4 月期 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ（説明資料添付）](#)

説明会動画（YouTube へ遷移）：[2025 年 4 月期 通期業績予想修正に関する説明会 動画](#)

Q: LEXI-P を他の顧客（以下、B 社）に割り当てた場合の考え方と今後の見通しについて教えてほしい。
B 社との契約を想定する場合でも、従来想定 of 121 百万米ドルと同等の受注規模が見込めて、先行投資の回収が可能なのか。また、B 社向けの追加的な開発費用が必要になり、赤字案件にならないか。
従前より交渉中の顧客（以下、A 社）との間でペナルティが発生しないのか。最短でいつ頃受注が可能なのか。

A: LEXI 衛星が捕獲対象箇所としている特定の機構は、静止衛星の 8～9 割ほどに搭載されていて、LEXI 衛星の捕獲機構で同様に捕獲することができる。そのため、設計に重要な改変を加えることなく B 社衛星に対して寿命延長サービスを流用することができ、追加的なコストは不要と見込んでいる。

A 社との間では契約締結に至っているわけではないので、何らかのペナルティが生じるということはない。当社としては、B 社に LEXI-P の顧客になっていただき、A 社には次のサービス（2 号機）の顧客になっていただくという選択肢も残り、追求できる事業機会が増えたと考えている。ただし、現時点で決定したことは何も無い。

B 社との契約について現時点で申し上げられることはないが、もちろん収益性は追求するので相応の収益規模を見込む。

元々 A 社との契約で想定していたのは顧客への衛星の売り渡しであったが、他方で、当社グループが衛星を運用して寿命延長サービスを提供するという方法も選択できる。何年間の寿命延長かなど、顧客のニーズに合わせて、価格等の契約条件を決定していく。サービス提供形態になる場合、どのような契約形態になっても契約締結に至れば基本的には製造コストを一旦資産計上することになるため、従来 R&D 費用として計上してきた先行開発費用の認識がなくなり、その後の PL に対してポジティブに影響すると考えている。

受注の時間軸については、いつまで待たないと契約できないというわけではない。顧客とどれだけ早く契約交渉をまとめられるか次第である。早ければすぐにということもあるし、あるいは 2026 年 4 月期以降の契約ということになる可能性も見込めるだろう。重要な点は LEXI-P 衛星をいつ打ち上げら

れるかということだが、既に衛星の開発自体は進めているので、元々LEXI-Pで想定していた時期（2027年4月期頃）で打ち上げることも十分射程圏内にあると考えている。

Q：財務戦略・資本調達について、資本の部がQ3末で95億円、Q4でさらに60億円の当期損失を追加すると今年度末の自己資本が相応に小さくなると予想される。LEXI-Pの契約が締結されれば、資本にプラスとなる可能性があるとしても、タイミング次第では新たな資金調達という選択肢もありうるか。

A：まず、期初対比で円高にあることから為替差損23億円を見込んでいるが、これとは別に、円高が進むと資本の部に含まれる為替換算調整勘定が増加する。そのため、為替差損の一部はバランスシート（B/S）の自己資本の減少に必ずしも影響せず、2025年4月末時点においてもB/S自己資本は十分に残ると見込んでいる。

上場会社として成長資本の調達は有効な手段であると考えており、必要であれば資金調達を検討する。ただし、そのためには資金使途が重要であり、成長のための資金調達であれば実施するが、現時点でレスキューファイナンスが必要という状況にはないと認識している。

Q：2026年4月期の見通しについて、プロジェクト収益や利益水準はどのように見ているか。

A：まず、受注残高は将来の収益力のベースとなり、現時点で受注残高は約470億円である。プロジェクトの進捗によって収益認識の加速や遅延があり得るが、契約済みの受注残高については、概ね3～4年で実現する見込みである。これが既存契約から生み出される収益力であると理解してほしい。

今期Q2決算発表において今後の業績予想に関する指針を示したが、今期の業績下方修正を踏まえて、今後は、まずは契約済み案件を基に当初の業績予想を示す予定である。そのため、2026年4月期初にお示しする業績予想は、既存契約から生じる収益を基にした保守的なものになるだろう。

売上総利益を生み出せるプロジェクトが増加しているため、売上総利益の損益分岐は達成可能であると考えている。営業損益については、2026年4月期での損益分岐の達成は難しいと予想するが、今期を底にして大幅な改善が見込めるだろう。その背景には、上述のR&D費用の減少や売上総利益率の改善が段階的に貢献することが挙げられる。

Q：LEXI-Pについて、これまでの説明では政府/民間案件であるため、衛星は売渡型（資産譲渡型）と理解している。仮に今後、顧客が民間企業となる場合、衛星は当社保有の資産となり、Recurring Revenue（継続収益）を得るビジネス形態に変わるのか。それとも、民間顧客側が衛星の買い取りを検討しているのか。B/Sへの影響についても教えてほしい。

A：LEXIサービスにおいては、さまざまな契約形態が考えられる。一例として、当社が資産として衛星を保有し、サービス契約に基づきLEXサービスを顧客に提供するケースもある。実際、長期的な寿命延長を検討している民間の潜在顧客も存在している。仮に、衛星の設計寿命期間の大部分を1社の特定顧客に使用する場合には、会計上ファイナンスリースとして扱われる可能性がある。B/Sへの影響については、個々の契約内容によって異なるため一概には申し上げられないが、サービス契約となる場合は、当社が衛星を資産として保有し、減価償却を行う形となるのが基本的な考え方である。

Q：長期のLEXIサービス契約の場合、前受金として受け取るのか、それとも売掛金として計上されるのか。契約は顧客との紐付きの形になるのか。

A：ファイナンスリースの場合、未収部分はB/S上に計上される。取引形態のいかんを問わず、長期契約であれば契約期間中に一定額を受け取る構造となる点は共通している。

Q: サービス契約の場合、B/S が重くなるため、デットファイナンスを活用するか、あるいはリースバックによって資産を圧縮する選択肢が考えられるか。

A: 現在、さまざまな協議を行っている。ファイナンスリースの活用や、セール・アンド・リースバックといった手法も選択肢として検討している。デットファイナンスも活用していく方針であるが、D/E レシオを踏まえ、どの程度デットファンディングを行うかについては、金利水準との兼ね合いで判断することになる。ご指摘の論点については、十分に認識している。

Q: LEXI サービスにおいて、政府案件と民間の長期契約のどちらの方が収益性に優れるのか。収益性の評価についても、サービス契約の形態をとる方が良いのか。

A: 収益性については、マージンプロファイルは最終的に同じ水準に落ち着くと考えている。キャッシュフロー（CF）は売渡型が良く、期間は3～4年となる。ファイナンスコストを考慮に入れると、政府案件が有利かもしれないが、商用の静止衛星は数多く存在する。この市場を無視すると収益のパイを逃すことになるため、両者を組み合わせて全体のパイを獲得することが重要となる。

Q: 長期の LEX サービスは、顧客衛星にドッキングしたままで提供されるのか。

A: サービス期間中は、衛星がずっとドッキングした状態でサービス提供される。

以上