



2023年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2023年5月12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	78名（2023年3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 glance¹

エンジニア比率

約 **59**%

外国籍従業員数

約 **19**%

ISO取得数

2

ISO9001 (品質マネジメント)
ISO27001 (セキュリティ)

取引先

208社

1: エンジニア比率、外国籍従業員数はいずれも2023年3月末時点の数値。取引先数は19/03期から23/12期1Qまで販売先の合計

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. ミッション／市場／成長戦略

2. FY23/12 Q1業績

3. 事業ハイライト

4. 中期目標の達成に向けた今後の方針

5. 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

社会インフラを支えるドローンは、用途に合わせて徐々に特化されていく

利用目的のニーズに応じて、ドローンは専用の特徴を持つ

物流

早く、遠く、重いモノを運ぶ飛行



大型で、頑丈な、モノを運ぶ機構を持ったドローン

空撮

小さく、軽く、機動性の高い飛行



小型で、カメラ性能が高い、自由自在に飛べるドローン

農業

ゆっくり、正確に、農薬を散布する飛行



大型で、強度の高い、スプレーのついたドローン

...

全世界的にドローンの有用性が認知されつつあり、さらに経済安全保障やセキュリティといった地政学的リスクについての議論も加速している

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

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。日本でもデジタル田園都市国家構想で地方創成が加速。

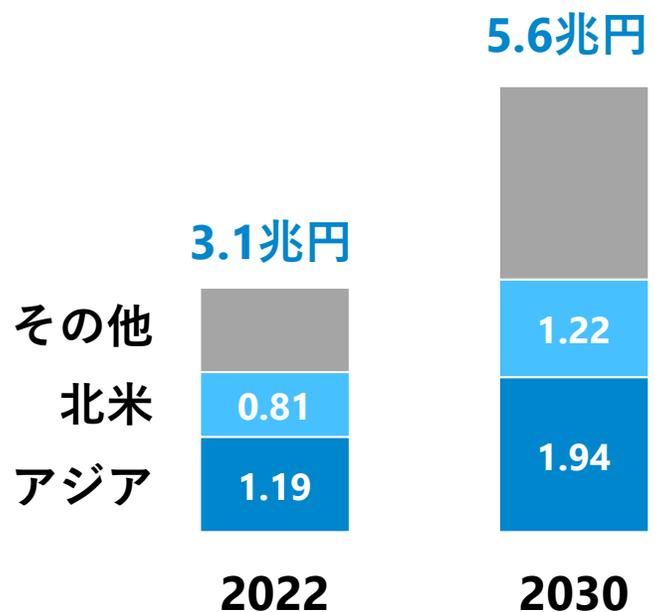
03

脱炭素化 EV化

ドローンが脱炭素・EV化を実現する技術としての認識が進む。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 インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2023」

3 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」

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

概念検証(PoC)を通して「特化するべき用途」を明らかにし、社会実装を実現するために用途特化型機体を量産化する

顧客の悩み

業務にドローンが使えるか分からない

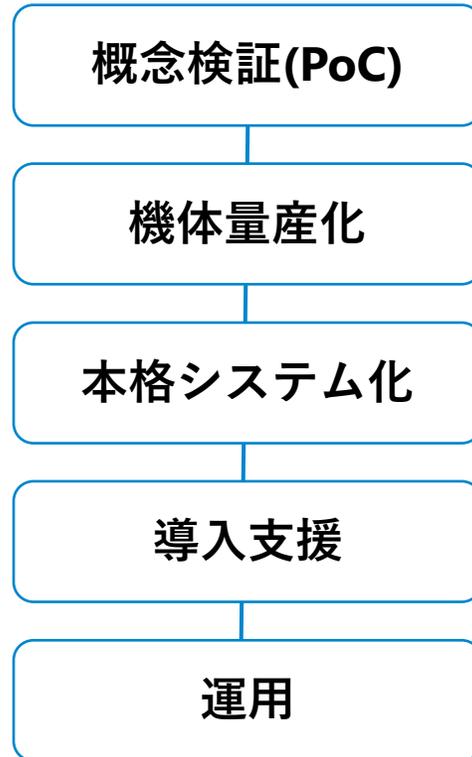
業務に耐える完成度の高いドローンが必要

社内システムやビッグデータと連携したい

操縦者教育や運用マニュアルなどが欲しい

運用を外注にしたい

ACSLの事業内容



コア

外部連携

外部紹介

1. ソリューションの作り込み

どうすれば業務にドローンが使えるか検証し (PoC)、少数の評価用カスタム開発を販売。「**特化するべき用途**」を見つける

2. 用途特化型機体の販売

実証実験で得た知見を活用し「**特化するべき用途**」の**量産機体の開発・生産・販売**

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

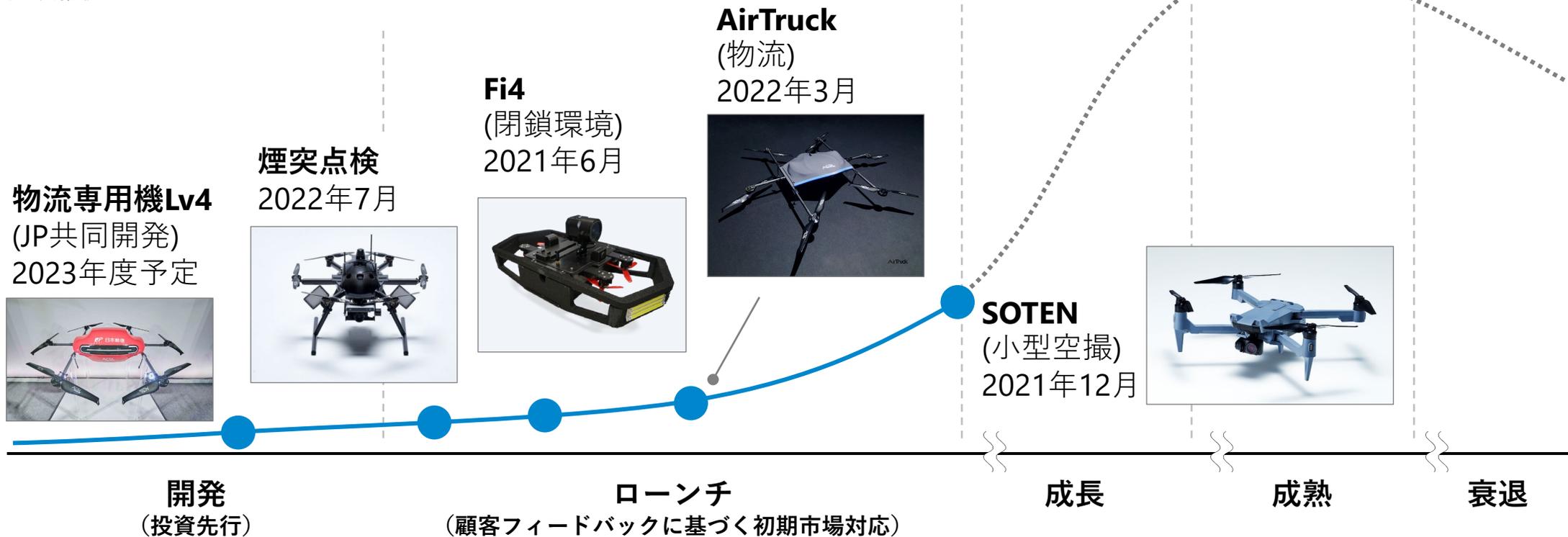


量産フェーズに移行した用途特化型機体

4用途については専用機体のローンチを国内で完了させており、次は海外へ

製品ライフサイクル

売上高推移のイメージ



1. ミッション／市場／成長戦略
2. **FY23/12 Q1業績**
3. 事業ハイライト
4. 中期目標の達成に向けた今後の方針
5. 参考資料

総括

国内受注状況は順調。海外でFY24までに**40億円規模の大型案件MOU**を締結

半導体・為替の課題も収束し、**総利益率・営業利益も改善**

売上高

4.29 億円

前年同期比 **-55%** (-5.22億円)

通期見通しに向け順調。受注残を合わせて6.81億円

売上総利益率

15% (0.62億円)

前年同期比 **+1pt**

半導体高騰・為替の影響収束。製品の限界利益率が改善

営業利益

-3.56 億円

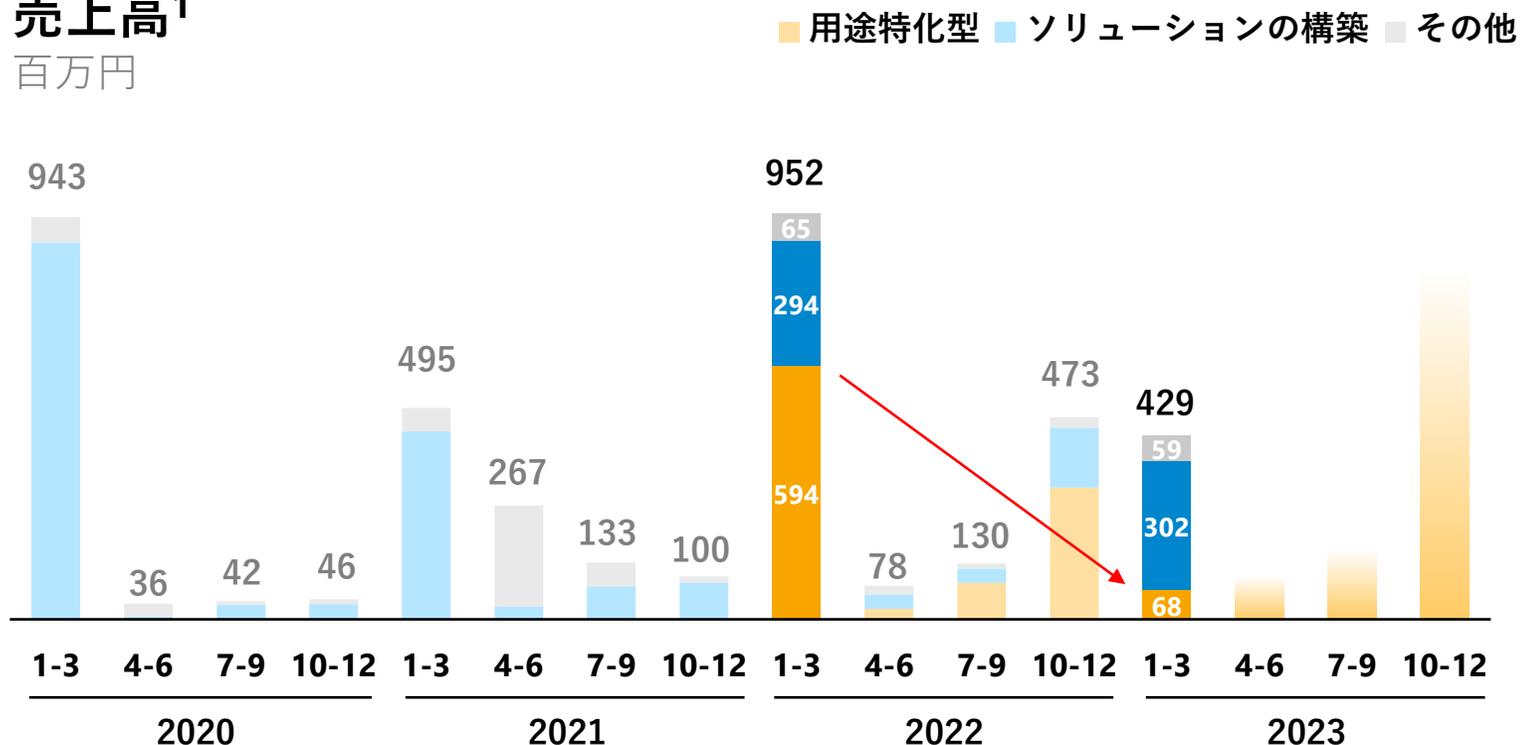
前年同期比 **+0.44億円**

売上が減少するも営業利益は前年同期比で**0.4億円**改善

用途特化型機体の官公庁等のQ1案件受注が遅れ、売上高は前年同期比で-55%

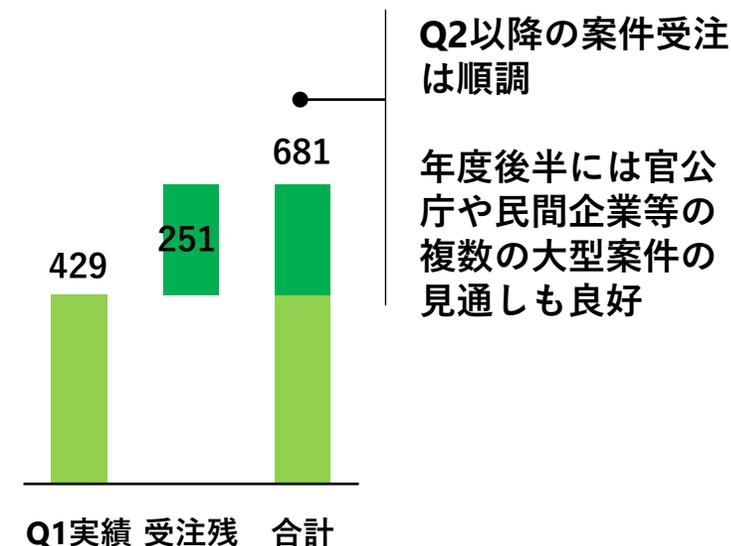
売上高¹

百万円



3月末累計売上高と受注残²

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

2: 受注残は2023年3月末時点にて注文書等を受領している案件の金額合計

FY23からFY24にかけて、総額30 mn USD(40.5億円¹)のドローン及びロボティクスプロジェクトに関する戦略提携覚書を締結

経緯

- ACSLとAeroarc社はインドにてJV設立など、密接に連携
- インドにてドローン及びロボティクス需要が急増
- FY23からFY24にかけて大型プロジェクトの見通しが立ちAeroarc社は既に一部受注済

戦略提携の内容

- 災害支援、インフラ点検、建設、物流などの分野において、Aeroarc社と連携
- 現時点で総額30 mn USD(40.5億円)規模のプロジェクトの見通し
- ACSLはドローンや技術・コンポーネント部品を提供

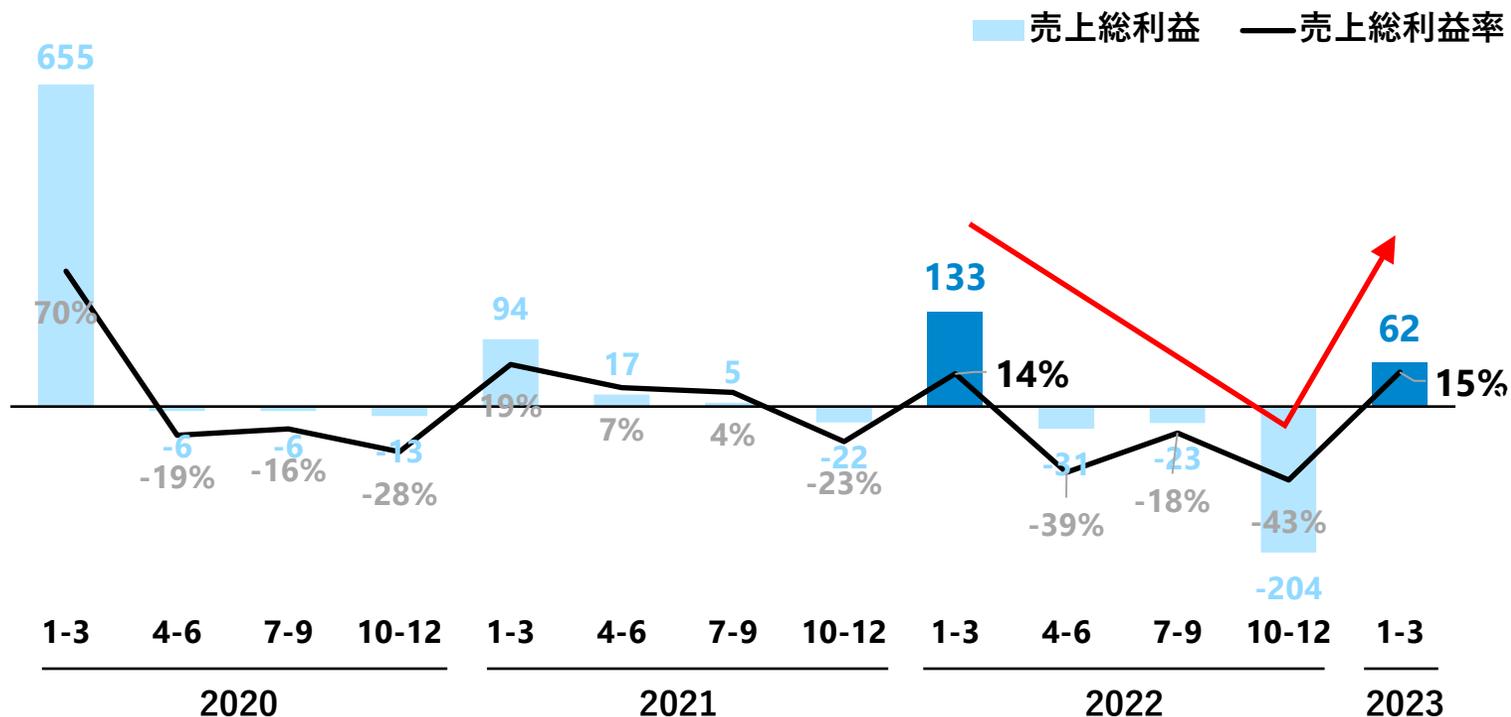
業績への意味合い

- 海外の売上高については、現時点で適正かつ合理的な数値の計算が困難なため非開示
- 覚書に基づき案件を受注した際に、速やかに開示する

売上総利益率は22年12月期における一過性の減少要因がなくなり、今期は改善

売上総利益と売上総利益率¹

百万円



- 前期は半導体高騰、為替および在庫評価損の一過性要因により6.6億円損失
- 今期は高額となった部品について合理的な範囲内で設計変更を実施し、影響を解消

セグメント別の限界利益率¹

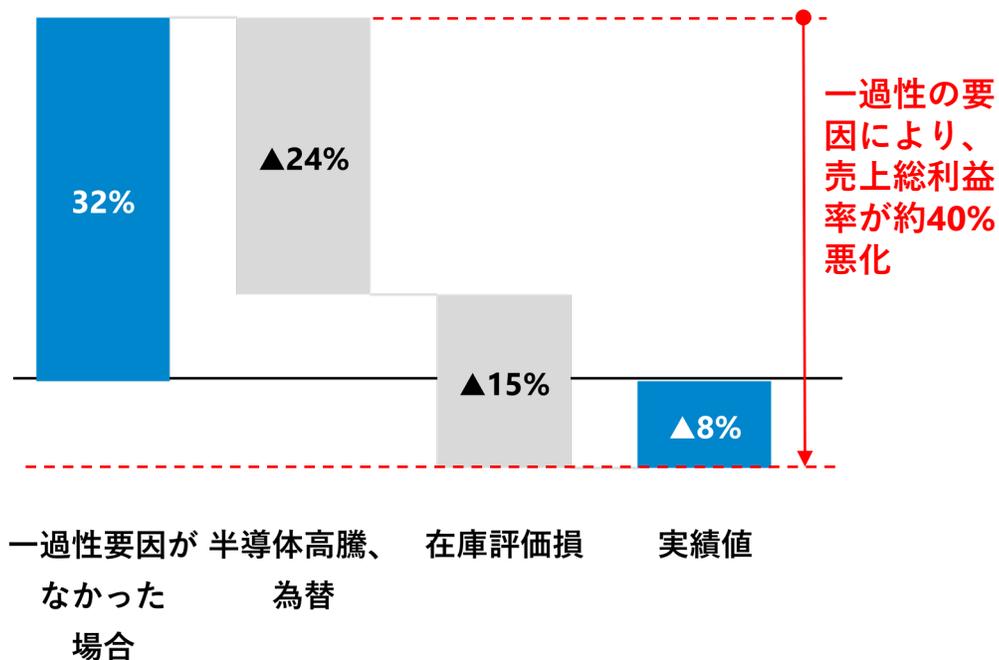
SOTENおよびソリューションの構築の両方とも、前期を上回る限界利益率を達成

		FY22/12通期実績		FY23/Q1実績
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	9.3		0.3
	機体台数(台)	645		13
	限界利益率(%)	20	➔	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		3.0
	限界利益率(%)	54	➔	67

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。

22年12月期は半導体高騰・為替・評価損で6.6億円を損失。今期は改善の見通し

22年12月期 売上総利益率¹



半導体不足・為替

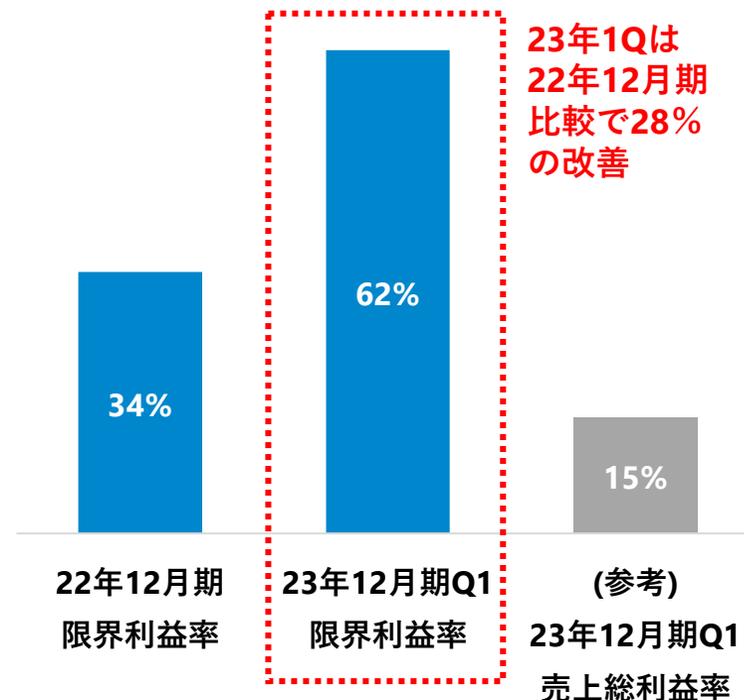
各種部品が不足・価格高騰し調達が困難、かつ、価格転嫁できないケースが多数。また、ドル建ての購買による為替影響により、合わせて約4.0億円の影響。

今期は高額となった部品については合理的な範囲内で設計変更を実施し、影響を軽減可能

在庫評価損

22年12月時点で保有するSOTENに関連する在庫について約2.6億円の評価損を計上。今期については発生しない見込み

限界利益率の比較²



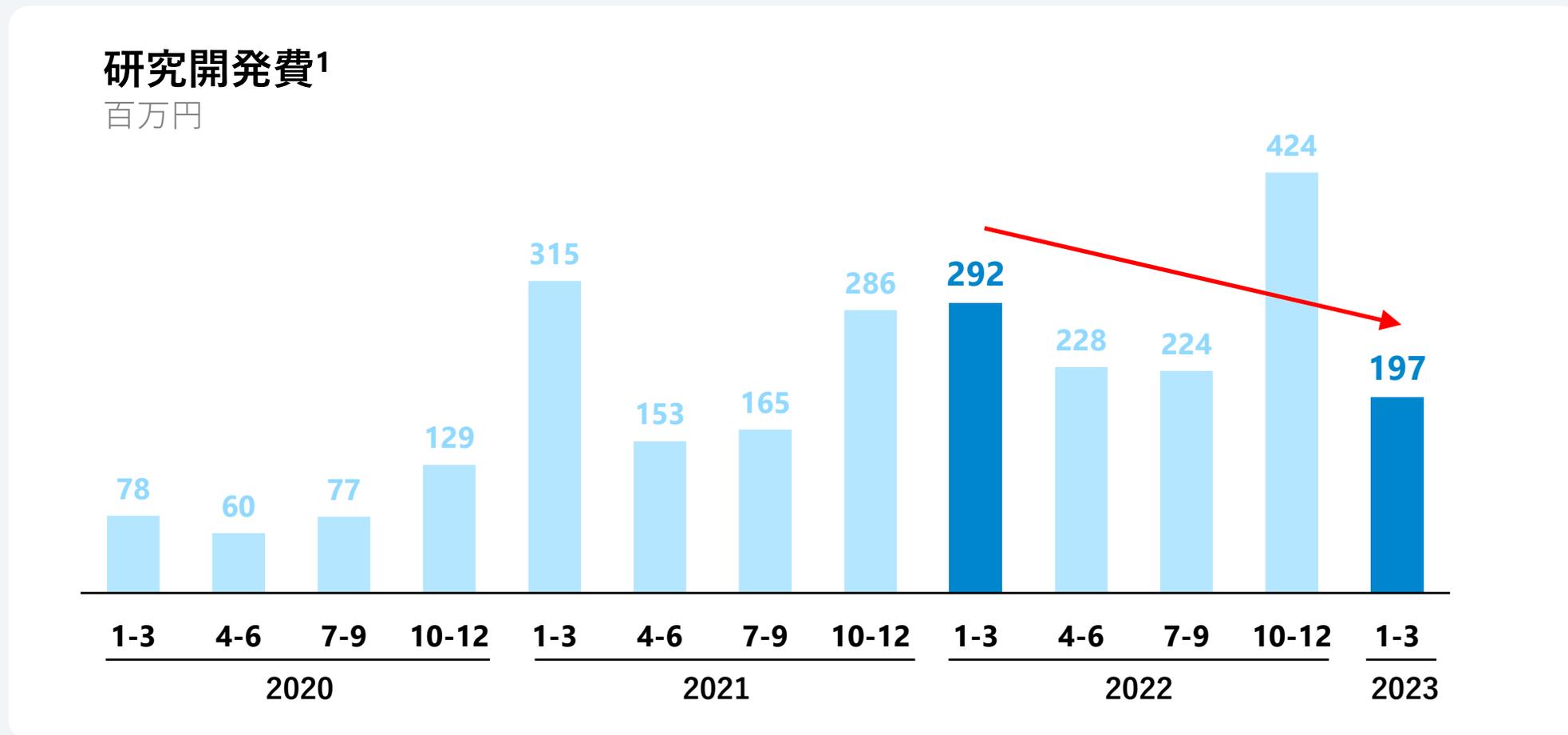
1: 22/12期の売上総利益の実績において、半導体高騰・為替の影響、在庫評価損の合計約6.6億円を一過性の要因として定義。

売上高16.3億円に対する約6.6億円(40%)が一過性の要因

2: 限界利益は売上高から変動費を除いた利益。SOTEN、機体販売等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。限界利益率と売上総利益率の差分は労務費、製造経費が主に影響

前期に主要な開発投資を実施したことで、FY23/12期は一定程度の水準に抑制



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

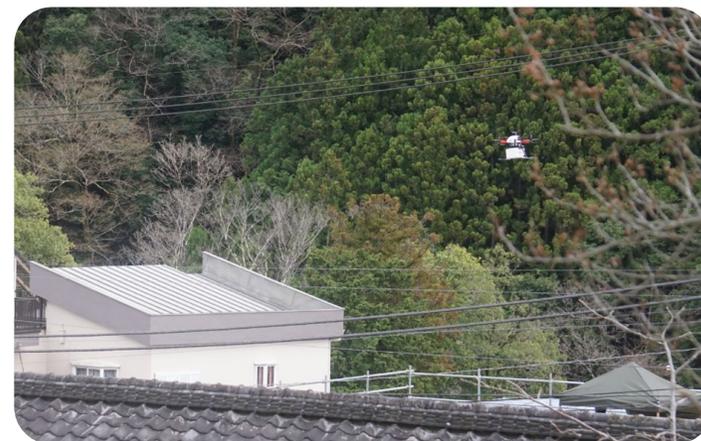
- 2023年3月13日に国土交通省より**日本で初めて第一種型式認証(PF2-CAT3)を取得**
- 2023年3月24日、奥多摩郵便局配達区内において日本郵便が実施した「ドローンによる配送」に、PF2-CAT3を提供
- 総飛行距離約4.5km、1.0kgの荷物を約9分(レベル3比40%短縮)で輸送することに成功



PF2-CAT3



落下軽減装置



23年3月24日日本初のレベル4飛行

FY23/12 Q1業績の概要およびFY23/12への見通し

事業進捗は堅調。売上総利益が増加、研究開発費も減少しコスト構造が改善

[百万円]	FY23/12 Q1業績	FY22/12 通期業績	前年同期間 実績	前年同期間 比較	概要
売上高	429	1,635	952	▲522	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前年同期間にSOTENの初期出荷(5.9億円)があったため前年同期間比較で金額は減少 ■ ソリューション等は堅調に推移
売上総利益	62	▲124	133	▲71	■ 前年通期と比較して大きく改善。前年同期間と比較しても改善
売上総利益率	15%	▲8%	14%	+ 1pt	■ 前年の半導体高騰の影響を一定程度吸収し、SOTENを中心に限界利益率が改善
研究開発費	197	1,168	292	▲95	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投資の重いレベル4対応を終え、Q1の研究開発は一定程度の水準に抑制 ■ 今後海外展開などは機動的に投資を予定
営業利益	▲356	▲2,203	▲401	+ 44	■ 売上が減少するも営業損失は前年同期比で改善
純利益	▲425	▲2,593	▲370	▲54	■ 資金調達にかかる費用として営業外費用を計上

1. ミッション／市場／成長戦略
2. FY23/12 Q1業績
3. 事業ハイライト
4. 中期目標の達成に向けた今後の方針
5. 参考資料

監査等委員会設置会社へ移行し、ダイバーシティとガバナンスを強化

取締役会

取締役(社内)

代表取締役CEO
鷺谷 聡之

取締役CFO
早川 研介

取締役(社外)

社外取締役
杉山 全功

社外取締役
島津 忠美

社外取締役
比率

71 % (5人)

女性比率

29 % (2人)

監査等委員会

社外取締役
静 健太郎

社外取締役
捻橋 かおり

社外取締役
大門 あゆみ

グローバルCTO設置



グローバルCTO 兼
ACSL Inc. (米国) 取締役
クリス ラービ

- 米国進出を本格化させるため、子会社 ACSL Inc.を設立
- クリス ラービは米国に駐在し、海外市場の立ち上げを推進
- グローバルCTOとして、日本・アジア・北米で必要な技術をリード

23年4月にG7関連の会合展示ブースにて当社機体を展示

G7 長野県軽井沢外務大臣会合の政府広報展示ブース及び G7 群馬高崎デジタル・技術大臣会合展示へ出展

G7 長野県軽井沢外相会合

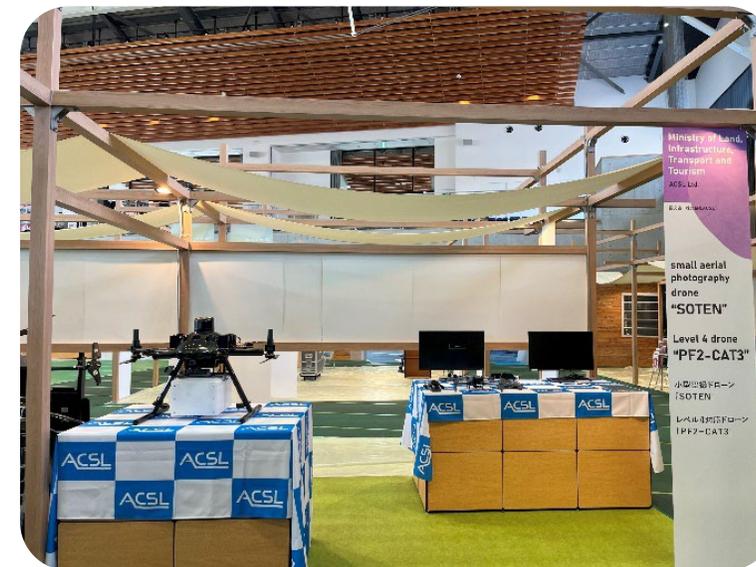
国際社会が直面する様々な課題の解決に資するテーマにおいて第一種型式認証書を取得した「PF2-CAT3」および「SOTEN（蒼天）」を展示

G7 群馬高崎デジタル・技術大臣会合

日本の先進技術などを G7 各国にアピールし、今後の国際展開・国際連携を促進することを目的として、ACSLは、「イノベーション」の分野で展示



河野太郎デジタル大臣の視察



G7 長野県軽井沢外相会合
ACSLブースの様子

米国市場への本格進出に向け、カリフォルニア州に子会社を設立

米国における官庁・社会インフラ関連企業の中国製ドローンからのスイッチングを目指し米国へ本格展開

米国子会社の設立

- 米国進出を本格化させるため、**ACSL, Inc.**をカリフォルニア州に設立
- **ACSL, Inc.**のCEOにはシンシア・ホアン（**Cynthia Huang**）が就任。直近まで米国大手ドローンソフトウェア開発企業である **Auterion**社や中国ドローンメーカー**DJI**社にて北米の企業向けドローン市場において大きな成果を発揮
- **ACSL**の米国本格進出のリリースは**TechCrunch**など多くのメディアからカバーされる¹

米国最大級の展示会で講演

- 米国最大級のドローン展示会「**AUVSI XPONENTIAL 2023**」にて**ACSL Inc.**の経営陣である**Cynthia**、**Chris**が講演およびパネルディスカッションに参加
- 日本企業の米国進出は大きな反響を呼び、**米国**における注目度の高さを示した



1: Japan's biggest drone maker sets its sights on the US (TechCrunch, May 4, 2023)

万国郵便連合(UPU)の諮問委員会会員として初の役割を担う

41カ国の加盟国で構成されるUPU管理理事会のレセプションを主催

万国郵便連合(UPU)

192カ国の加盟国を持ち、郵便業務の効果的運営によって諸国民の通信連絡を増進し、文化、社会及び経済の分野における国際協力に寄与することを目的とする国連専門機関

各国郵便事業者との連携

UPUの支援を得て、特にアジア・太平洋地域における社会的にニーズのある国においてドローン物流支援の可能性を検討

トンガ、フィジーとの協議を開始し、今年度の具体的なプロジェクト実証の実現を目指す



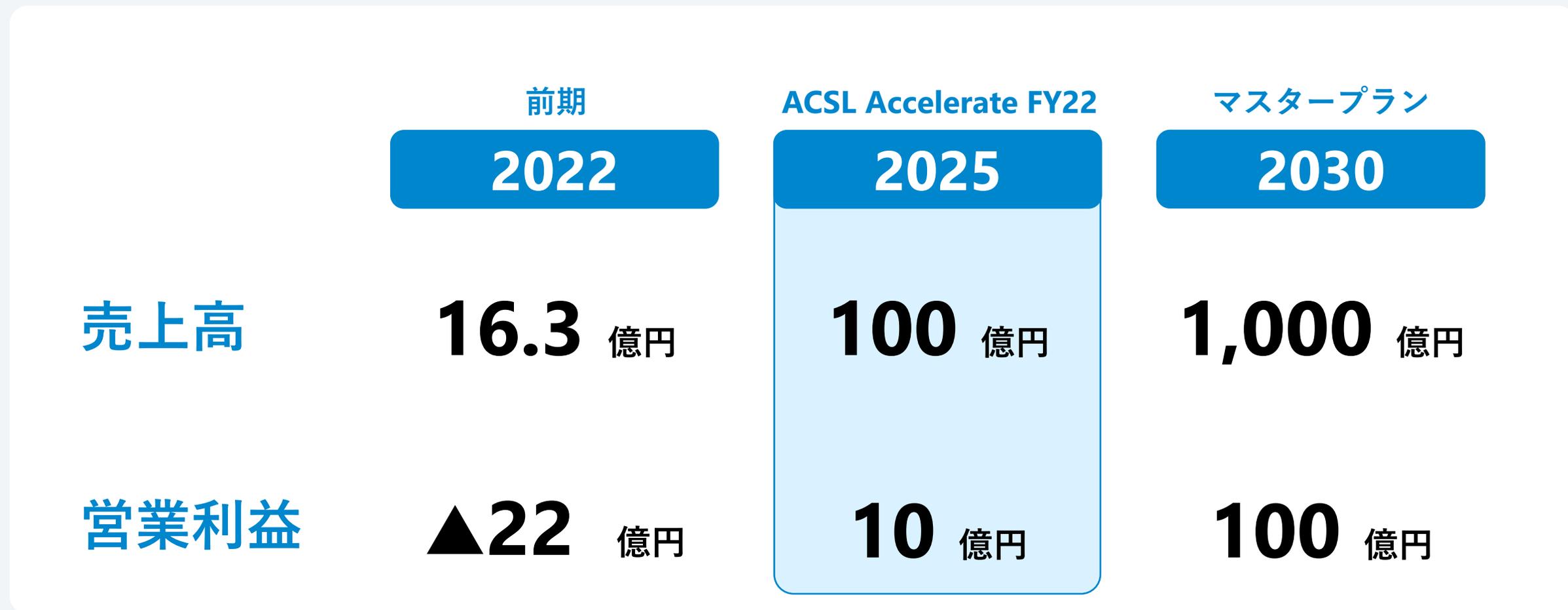
目時事務局長(左)、オスヴァルド事務局次長(右)とグローバルCTO ラービ(中)

各国郵便事業者との会議



1. ミッション／市場／成長戦略
2. FY23/12 Q1業績
3. 事業ハイライト
4. 中期目標の達成に向けた今後の方針
5. 参考資料

売上の成長ペースを上げ、2025年で売上高100億円・利益10億円を目指す



5つのテーマに注力し、持続可能な事業体制構築および世界進出を実現する

ACSL Accelerate FY22

持続可能な
グローバル・メーカーへ

4つの用途特化型機体の量産化と社会実装

新用途開発とセキュア対応

インド市場の本格的立ち上げ

ESG取り組みの強化と発信

自律制御システムの他分野展開の検討

FY23/12の戦略方針

海外進出を本格化

出荷台数を増やすため、日本に加えて北米・アジア・インドで製品をローンチする



ステディな日本

- ローンチ済みの4つの用途特化型機体について、市場フィードバックを反映し成長フェーズへと育てる
- 調達による粗利改善に注力し、半導体高騰や部品不足を回避
- 新規用途開発よりも、既存製品の原価低減・品質改善へ投資



急成長の海外

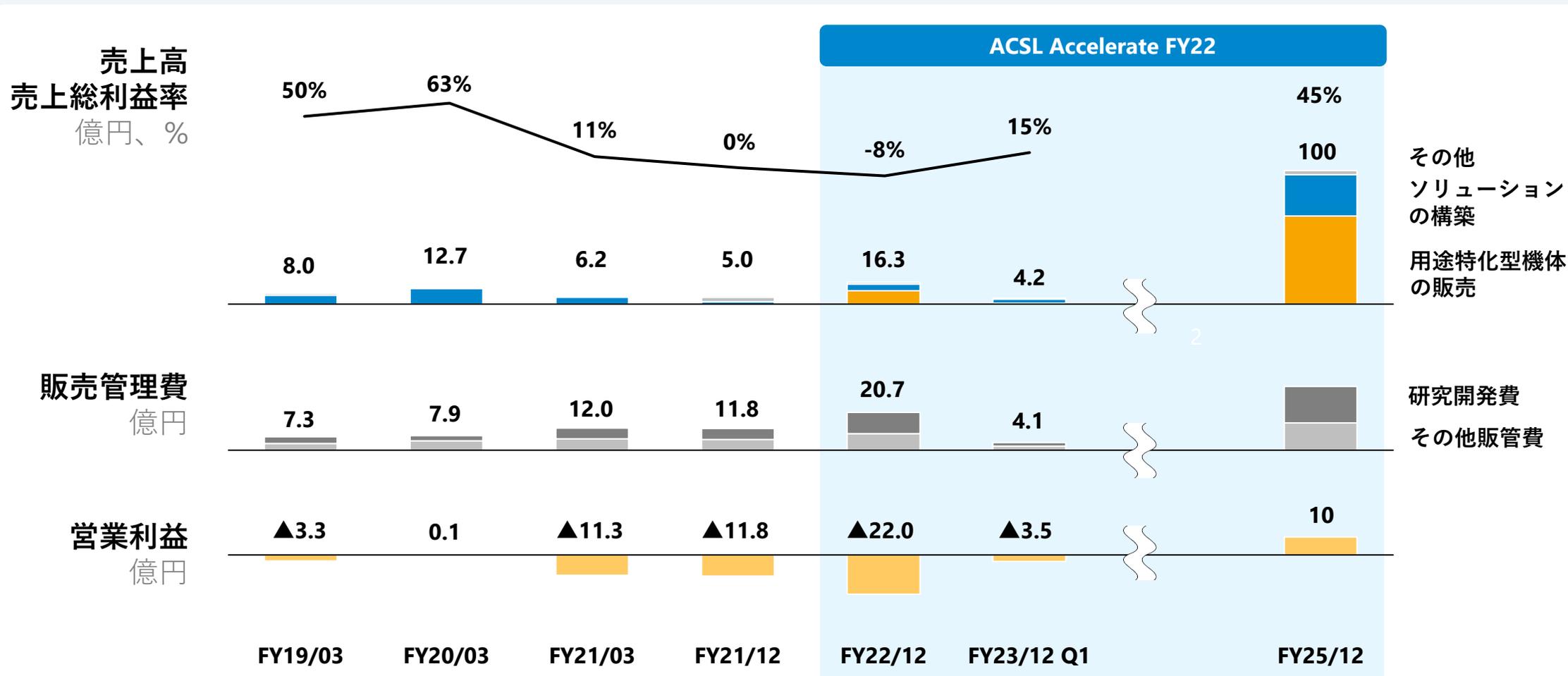
- 経済安全保障ニーズに応えるべく、量産機体の輸出許可取得・現地法規対応を行い、北米・アジア・インドで再ローンチする
- グローバル・プレゼンスを向上させるためのマーケティング・広報に注力

業績予想

- 国内の売上高は前年度の売上高1,635百万円と同等以上を見込む
- 海外の売上高はFY23/24にかけて40億円規模のMOU締結済みであるが、現時点で適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため、具体的な業績予想は非開示

FY25の段階で目指す最終的な売上構成と売上総利益

FY25/12にかけ売上総利益は半導体高騰の解消、為替の改善も含め45%を目指す



2030年に売上高1,000億円を目指す

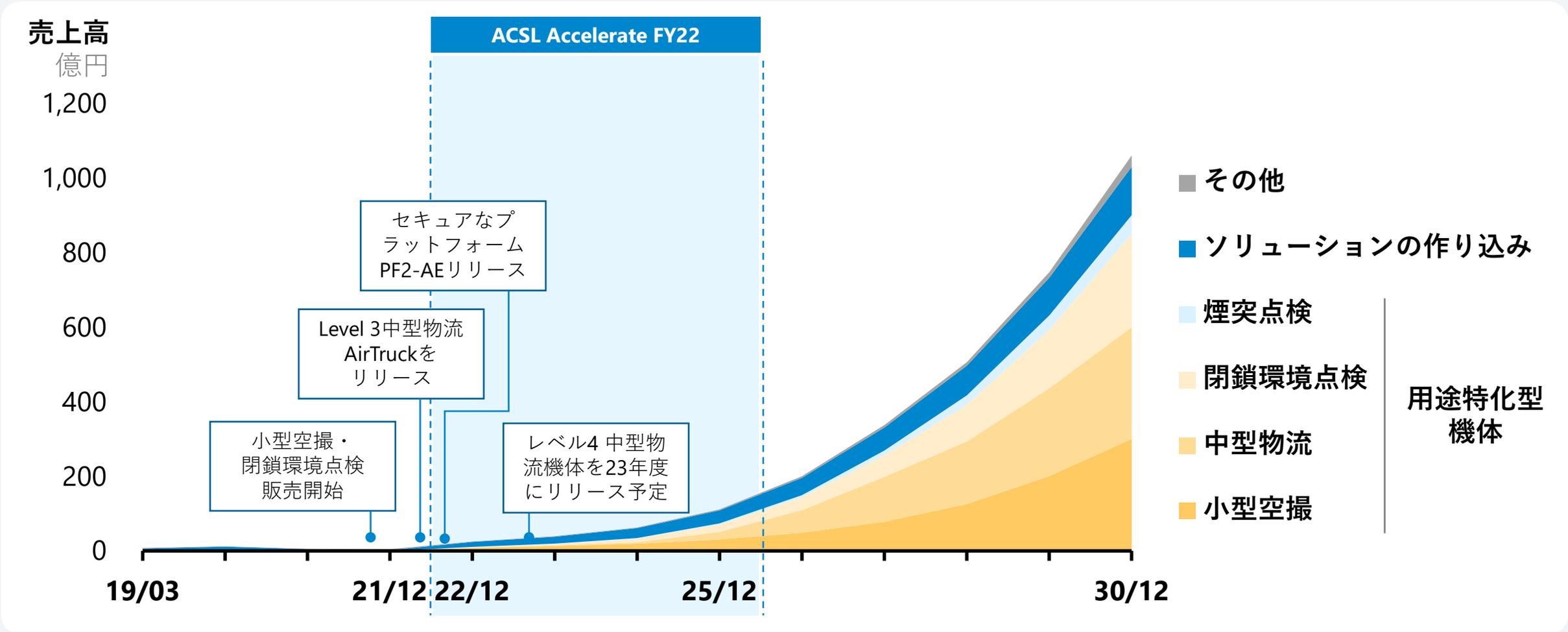
4つの用途において市場シェア33%を取得し、2030年に売上高1,000億円を目指す



1: 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

機体販売中心の売上に変遷することで、急速な売上成長を実現

SOTENや閉鎖環境Fi4が初期成長をけん引し、2025年頃から中型物流が台頭



- 
- A drone is shown in flight against a clear blue sky, positioned in the upper left quadrant of the image. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges stretch across the horizon, creating a sense of depth and atmosphere. The overall color palette is dominated by various shades of blue and white.
1. ミッション／市場／成長戦略
 2. FY23/12 Q1業績
 3. 事業ハイライト
 4. 中期目標の達成に向けた今後の方針
 5. 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、政府系の機関が偵察、巡視など防衛に用いるドローンは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。加えて、多くの国で民間企業においても中国製ドローンの代替を加速させており、当社としてはそれらの多くの引き合い・問い合わせを受けている状況
マクロ	半導体不足はの現在への影響はあるか、また今後の見通しは	2022年を通じて半導体不足、価格の高騰は継続し、粗利については22年においては6億円程度のマイナスの影響。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効果を見込み、限界利益率の回復を見込む。すでに昨年度に調達をした部分もあるため、23年にかけて徐々に回復の効果が反映される見込み。
業績	23年12月期の売上見込みは	今期の売上としては国内においては22/12期と同等以上を見込む。海外においてはFY23/24にかけて40億円規模のMOU締結済みであるが、現時点で適正かつ合理的な数値の算出が困難であるため、具体的な業績予想は非開示
業績	23年12月期の利益の見込みは	半導体の影響へ対応することにより、限界利益率の改善を見込み粗利については昨年より回復することを見込む。研究開発費は毎四半期2~3億円程度目安とするも、今後も次世代の物流機体など新たな製品開発には積極的に投資を行っていくことに加え、海外展開は市場機会に合わせて機動的に投資を行っていく方針。現時点では通期の連結業績予想としては非開示とする。
海外	海外展開の具体的な売上目標金額、時期は	インドは8,000万ルピーの案件を受注しており、内容としては汎用機を販売する見込み。その他、下記MOU案件の具体化を進める。P15に記載の受注残2.5億円に8000万ルピーの案件は含まれており、MOU案件は含まれておらず。アメリカは現在、子会社を設置し、SOTENの販売を目指す。具体的な数値については定まったタイミングで開示を予定。
海外	インドのMOUの具体的な内容は	Aeroarc社と2024年までに総額30 mn USD (40.5億円)規模のプロジェクトにおいて連携を予定。ACSLはドローンや技術・コンポーネント部品をAeroarcに提供予定。具体的な案件を受注したタイミングで適宜開示を行う予定。
用途特化型	SOTEN以外の用途特化型の進捗は	閉鎖環境点検は展開を徐々に推進。物流機体(AirTruck)は全国のデジタル田園都市国家構想関連事業で多数採択。JP向けの物流専用機体は23年度のローンチを目指す。
中計	中計の数値目標の考え方は	25年の売上100億円、営業利益10億円を引き続き目指す。22年時点においては国内市場のみでの達成を想定したが、現時点においては売上の一部は海外市場からの売上貢献を含めた形での100億円を目指す。
財務	今後の財務ポリシーは	23年2月にCVI Investmentを割当先とする総額35.6億円の第三者割当を実施。一定額を発行時点で調達しつつ、新株予約権行使により発行される株式数を固定することで希薄化の影響を低減しつつ、調達を見込む。今後、海外展開などは機動的に投資を予定

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、中国製メーカーに対して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
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 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。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
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、社会的信用の低下など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、当社の事業展開の速度が遅くなる見込み
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
人財の獲得	研究人員などコアとなる人材の流出のおそれはないか	開発人員は英語のみを必要要件とすることで、最先端技術を有する外国籍人財を中心に獲得している。また人事評価制度もマネジメントロールのみでなく、エンジニアのエキスパートロールとしてのキャリアトラックを準備し、インセンティブを付与するよう設計
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

2022年中に4つの用途特化型機体を開発し、ローンチを実施



SOTEN
(小型空撮)

- 経済安全保障を背景とし、政府調達等をターゲットしたセキュアなドローン
- 4種カメラはワンタッチで切替可能であり、風に強く、防塵・防水性に優れた機体



Fi4
(閉鎖環境点検)

- NJSと共同開発した、上下水道等の閉鎖環境で飛行可能なドローン
- 詳細調査の対象を絞り込むためのスクリーニング調査が可能



煙突点検

- 工場や発電所の煙突・ボイラー・調圧水槽などGPSが入らない暗所において、自律飛行による高精度な点検画像を撮影



AirTruck
(物流)

- 5kgの荷物を20km飛行可能な物流専用ドローン
- KDDIスマートドローン社とエアロネクスト社はAirTruck Starter Packを組成し、全国展開を実施

産業用ドローンは用途別に適応した機体特性が必要で、汎用機体は業務への導入が困難。ACSLはプラットフォーム機体を有しつつ、用途特化型ドローンを展開

当社が展開するドローン

個人用途(B to C)

産業用途(B to B)

空撮

点検

物流

防災

汎用機体

汎用的な用途に利用可能

安価な外国製(主に中国)の汎用機がメイン



PF2

他社：GPS対応の外国製(主に中国)汎用機が主流



PF2

他社：外国製VTOL機体など大型物流機体が主流



PF2

他社：外国製(主に中国)汎用機が主流

用途特化機体

用途ごとに最適化された機体性能、特性

個人用途向けの用途特化型機体は存在せず



小型空撮



煙突点検



閉鎖環境点検

他社：それぞれの点検用途に合わせた機体は限定的



中型物流

他社：Level3以上の安全性を有する機体は非常に限定的



小型空撮

他社：防災用途に耐える飛行性能、安全性を有した機体は限定的

貸借対照表

百万円	FY23/12 Q1		FY22/12	FY22/12 Q1
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	4,057	▲7%	3,572	4,343
現金及び預金	1,661	▲26%	1,356	2,246
固定資産	1,415	▲15%	1,403	1,655
流動負債	1,127	+26%	2,003	892
固定負債	1,426	+5,267%	34	26
負債合計	2,554	+178%	2,037	918
純資産	2,918	▲43%	2,938	5,080
総資産	5,472	▲9%	4,976	5,999

指標		FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12 (9か月)	FY22/12	FY23/12 Q1
		実績	実績	実績	実績	実績	実績
用途特化型の機体販売							
小型空撮機体	台数					645	13
	金額（億円）					9.3	0.3
その他用途特化型機体	台数	-	-	-	-	18	6
	金額（億円）					0.7	0.3
ソリューションの構築¹							
実証実験	案件数	81	112	82	41	71	28
	金額（億円）	2.9	8.6	3.7	1.2	3.9	2.6
汎用・評価機体 ¹	販売台数	106	101	46	18	27	7
	金額（億円）	3.8	3.0	1.4	0.6	1.0	0.3
出荷台数 ¹		136	128	71	25	42	12

1: 汎用評価機体の販売台数はプラットフォーム機体販売（旧STEP3,4）における台数、出荷台数は実証実験（旧STEP1,2）を含めた全体的出荷台数を示す

四半期別の売上推移

決算期 ¹		FY20/03				FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12
四半期別	実績	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
実証実験² ・ Proof of Concept ・ カスタム開発	売上 百万円	27	65	102	671	1	22	22	323	14	42	67	252	16	25	103	262
	案件数	14	22	21	55	2	11	15	54	6	14	21	34	2	12	23	28
プラットフォーム 機体の販売³ ・ 標準機体・汎用機体の販売 ・ 標準機体をベースに顧客 向けに改良した機体	売上 百万円	24	48	19	212	4	10	13	116	15	34	17	42	17	7	37	39
	台数	6	12	9	74	1	3	5	37	6	6	6	8	4	2	13	7
その他⁴ ・ 部品の販売 ・ 機体の修理サービス ・ 一部国家プロジェクト	売上 (うち国プロ) 百万円	9	29 (18)	9	59	30 (21)	8	10	55	237 (219)	55 (50)	15	64	20	11	24	59 (16)

1: 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

2: FY21/03 1Qよりソリューションの構築(STEP1, 2)を実証実験と変更

3: FY21/03 1Qより機体販売 (STEP3,4)をプラットフォーム機体の販売と変更

4: 国家プロジェクトは収受する補助金に関して、一般的に営業外収益として計上。一方で、委託された実験を行うことが主目的である一部プロジェクトは売上として計上

四半期別の主要財務項目

決算期 ¹	FY20/03				FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12	
	四半期別	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高 百万円	実績	60	143	130	943	36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429
売上総利益 百万円		8	69	75	655	▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62
売上総利益率		14%	48%	58%	70%	▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%
販売費及び一般管理費 百万円		205	171	201	213	230	173	314	488	325	348	515	535	442	431	670	419
うち研究開発費 百万円		66	54	76	78	60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197
研究開発費 売上比率		109%	38%	59%	8%	167%	183%	278%	64%	57%	124%	285%	31%	290%	172%	90%	46%

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

想定されるリスクとその対応

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の需給は引き続きタイトであり、定常時より半導体不足、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効果を見込む。 国内サプライヤから調達している海外部品も22年の為替影響を一部価格面に転嫁されておりコスト増加。23年においては昨年よりは為替影響はない状況。
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 © 2023 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