



2023年12月期 通期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2024年2月14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	86名（2023年12月時点）
事業内容	商業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 **20** %

ISO取得数

2

ISO9001 (品質マネジメント)
ISO27001 (セキュリティ)

取引先

221 社

1: エンジニア比率、外国籍従業員数はいずれも2023年12月末時点の数値。取引先数は19/03期から23/12期まで販売先の合計。いずれもグループ会社含めず。

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. FY23/12 Q4業績と事業ハイライト

3. 現状認識を踏まえた事業改革の方針

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

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。

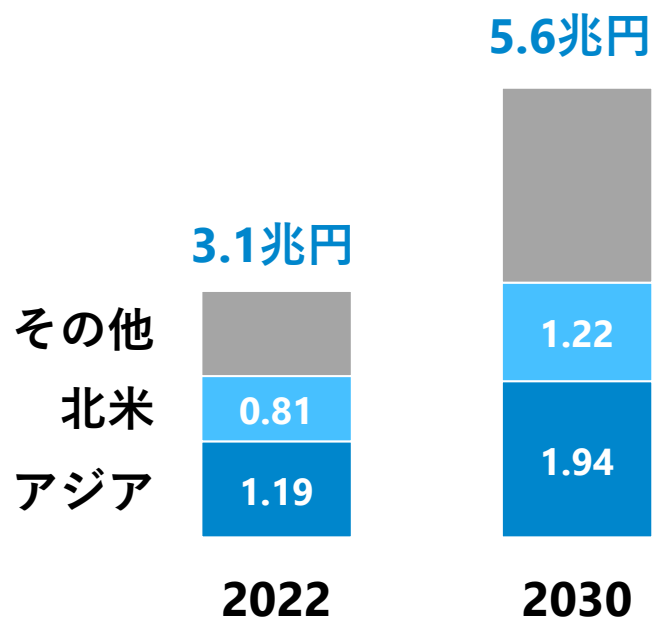
03

脱炭素化 EV(電動車)化

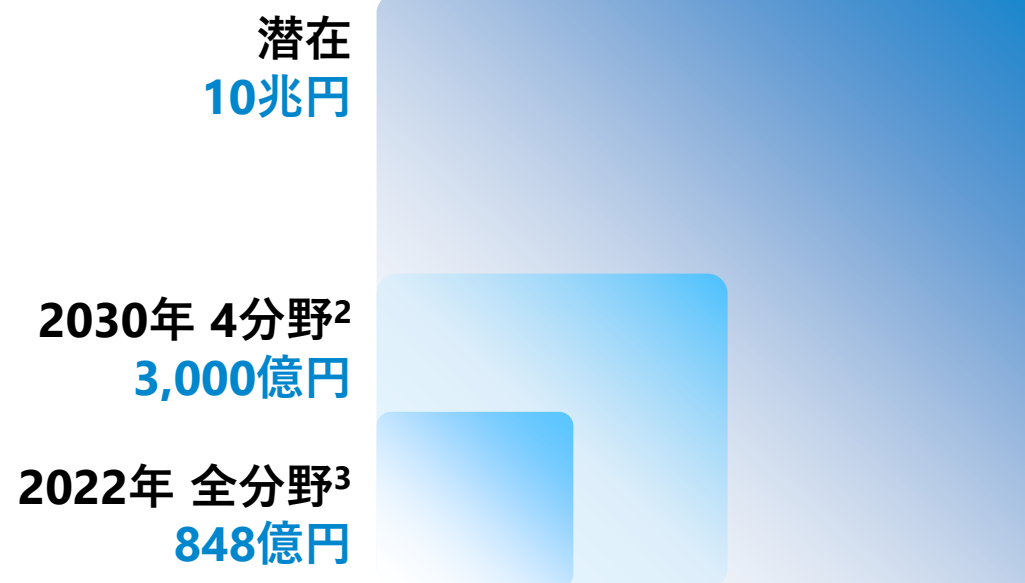
ドローンが脱炭素・EV(電動車)化を実現する技術としての認識が進む。特に物流分野では、トラックとドローンを組み合わせた輸配送が検討されている。

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



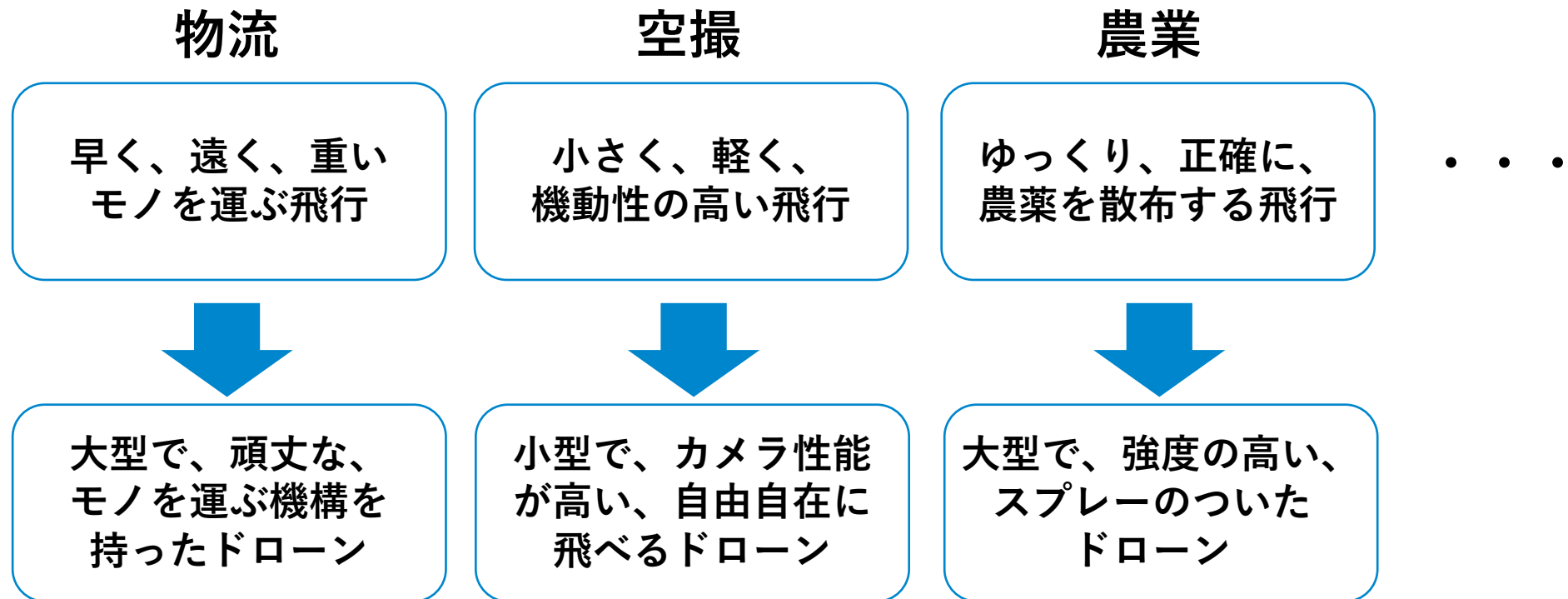
1: Drone Industry Insights (100円/ドル換算)

2: 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」

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



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

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

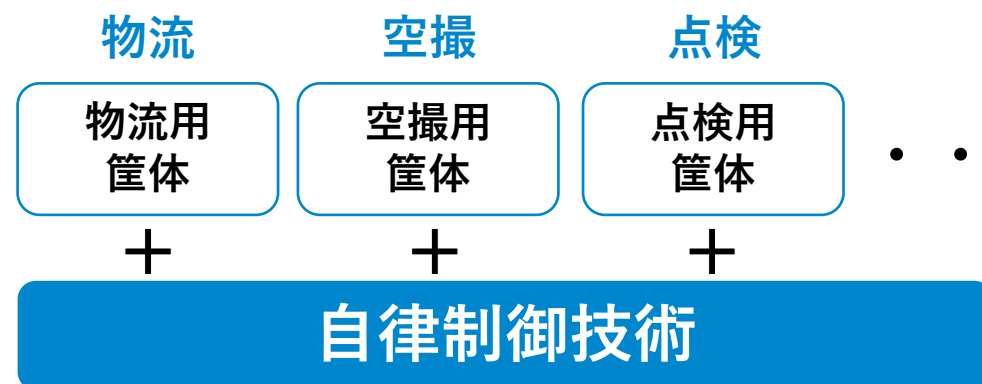
ESG取り組みの強化と発信

自律制御システムの他分野展開の検討

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



- 
1. 市場 / ミッション / 成長戦略
 2. **FY23/12 Q4業績と事業ハイライト**
 3. 現状認識を踏まえた事業改革の方針
 4. 参考資料

総括

米国展開が進むものの、**SOTENの国内販売が大幅に苦戦**。インド大型案件の計上もFY24にずれ込み、売上高は減少

評価損の計上により、粗利も悪化

売上高

Q4単体

2.39 億円

前年同期比 **-50%**

累計

8.96 億円

前年同期比 **-45%**

国内販売が大幅に苦戦。インド大型案件の売上高計上はFY24となり、FY24の受注残は20.7億円

利益率

売上総利益率 (累計)

-26%

前年同期比 **-18pt**

限界利益率 (累計)

49%

前年同期比 **+15pt**

限界利益率は改善しているが、売上減少・カメラの在庫評価損1.4億円の計上により売上総利益率は悪化

営業利益

累計

-20.7 億円

前年同期比 **+1.32億円**

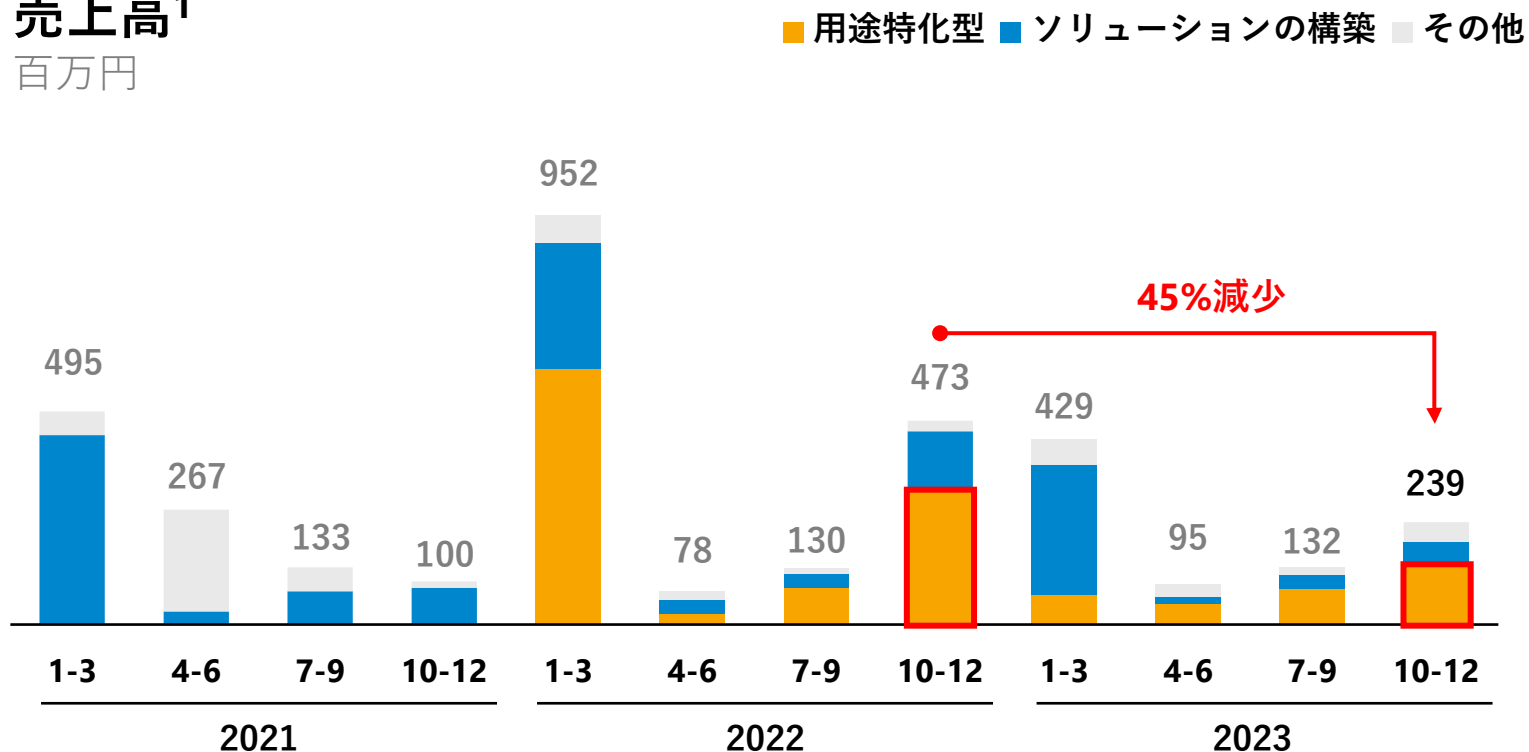
売上が減少するも、研究開発費等の抑制により、営業利益は前期よりも改善

売上は国内販売苦戦により大幅減少、売上総利益率も在庫評価損により悪化。
 研究開発費等のコスト抑制により損失は前期同期間に比べ縮小

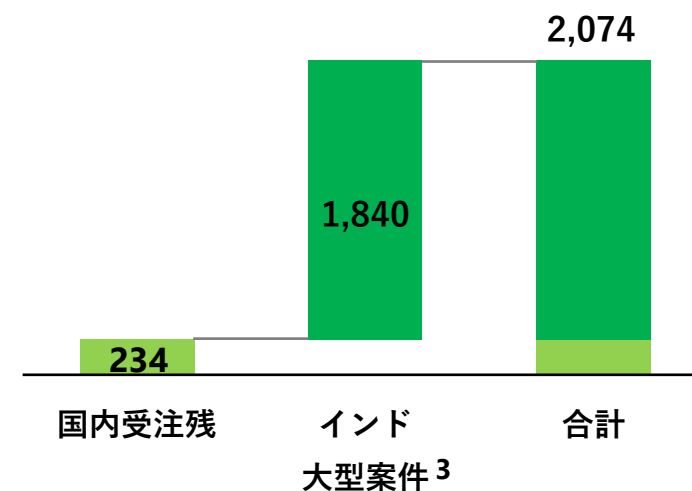
[百万円]	FY23/12 通期業績	前年同期間 実績	前年同期間 比較	概要
売上高	896	1,635	▲738	<ul style="list-style-type: none"> 国内におけるSOTENの販売が伸び悩み、インドの大型案件の検収の遅れ等により前年同期間に対して減少 最新の受注残は20.7億円であり、確実に事業は進捗
売上総利益	▲235	▲124	▲110	<ul style="list-style-type: none"> 限界利益率は改善しているものの、売上減少により悪化
売上総利益率	▲26%	▲8%	▲18pt	<ul style="list-style-type: none"> カメラの在庫評価損により1.4億円の影響
研究開発費	759	1,168	▲409	<ul style="list-style-type: none"> 前期に主要な開発投資を実施したことで累計の研究開発は前年同期間費で35%程度抑制
営業利益	▲2,071	▲2,203	132	<ul style="list-style-type: none"> 売上が減少するもコスト削減の結果、営業損失、純損失は前年同期比より縮小
純利益	▲2,544	▲2,593	48	<ul style="list-style-type: none"> 特別損失として投資有価証券の評価損失を計上

SOTENの国内機体販売が苦戦し、年度累計で前年比45%減少。受注残は約20億円

売上高¹
百万円



12月末 受注残² (FY24に計上)
百万円



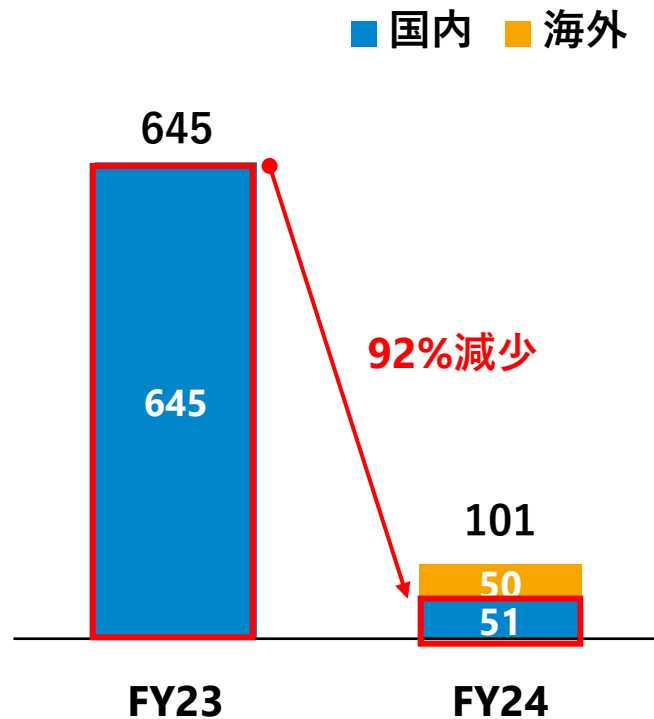
1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算

2: 受注残234百万円はインドの大型案件を除いて2023年12月末時点にて注文書等を受領している案件の金額合計

3: 1ドル (USD) = 135円で算定

SOTENの米国展開が開始されたものの、国内販売は苦戦しており、昨年比92%減

SOTEN 販売台数



FY23に実施した主な取り組み

全国体験会

全国10カ所にて、ドローンのデモ・体験会を実施。累計269名が参加

米国展開

米国子会社ACSL Inc.を設立し、全米代理店網を整備。輸出許可も取得し、初出荷・販売を実現



販売拡大に向けた残課題

機体性能

動画撮影・飛行性能に関する市場フィードバックへの継続的な対応と性能向上

価格競争力

設計変更、調達強化等による競合製品に対する価格競争力の向上

FY23~FY25にかけて、全世界で約400台以上、約50億円以上相当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(MOU)を締結し、一部は出荷を開始

米国 販売を開始

- 販売製品であるSOTENの輸出許可を23年11月に取得し、23年に50台を代理店に販売
- 米国代理店を通じてエンドユーザーへの販売を23年12月より開始
- 合計5社とMOUを締結し、8社の販売代理店を通じ、FY24より全米に展開を開始

台湾 販売体制構築

- 23年8月にFY25までに最大10億円のドローンプロジェクトに関するMOUを締結
- 現地の展示会出展や顧客へのデモンストレーションを通じて業務実装が可能という評価
- 23年12月に代理店契約を締結し同国での製品販売、拡販連携を目論む

インド 18.4 億円受注

- 現地パートナー企業と30mn USD(40.5億円相当)のMOUを締結
- 同MOUの第一弾案件として、13.6mn USD(18.4億円)相当の案件を受注
- 許認可の手続きを終え、一部製品は現地に輸送済、売上計上はFY24を見込む

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**

米国における販売代理店

8社の販売代理店を通じ、全米に展開を開始

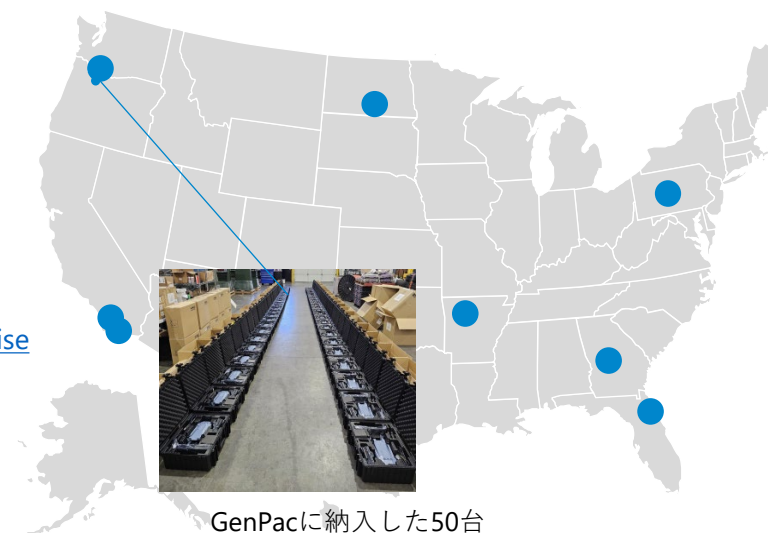
[Blue Skies Drones](#)
Washington

[General Pacific](#)
Oregon

[Frontier Precision](#)
North Dakota

[Advexure Enterprise](#)
California

[DronesMadeEasy](#)
California



[Volatus Drones](#)
New York

[Unmanned Vehicle Technologies](#)
Arkansas

[Gresco Utility Supply](#)
Georgia

[Frontier Precision](#)
Florida

GenPacに納入した50台

2023年3月に当社機体(PF2-CAT3)が日本で初めて第一種型式認証を取得。
国内におけるLv4の3事例すべてにおいて当社機体を提供

日本郵便

- 2023年3月、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



提供機体

ANAホールディングス

- 2023年11月に沖縄県久米島町にてANAホールディングスが実施
- 食料品を、約2.3km離れた注文者の自宅まで配送するラストワンマイル物流



提供機体

KDDIスマートドローン

- KDDIらが実施した日本で初めて医薬品をドローンのレベル4飛行で輸送する実証にPF2-CAT3を提供

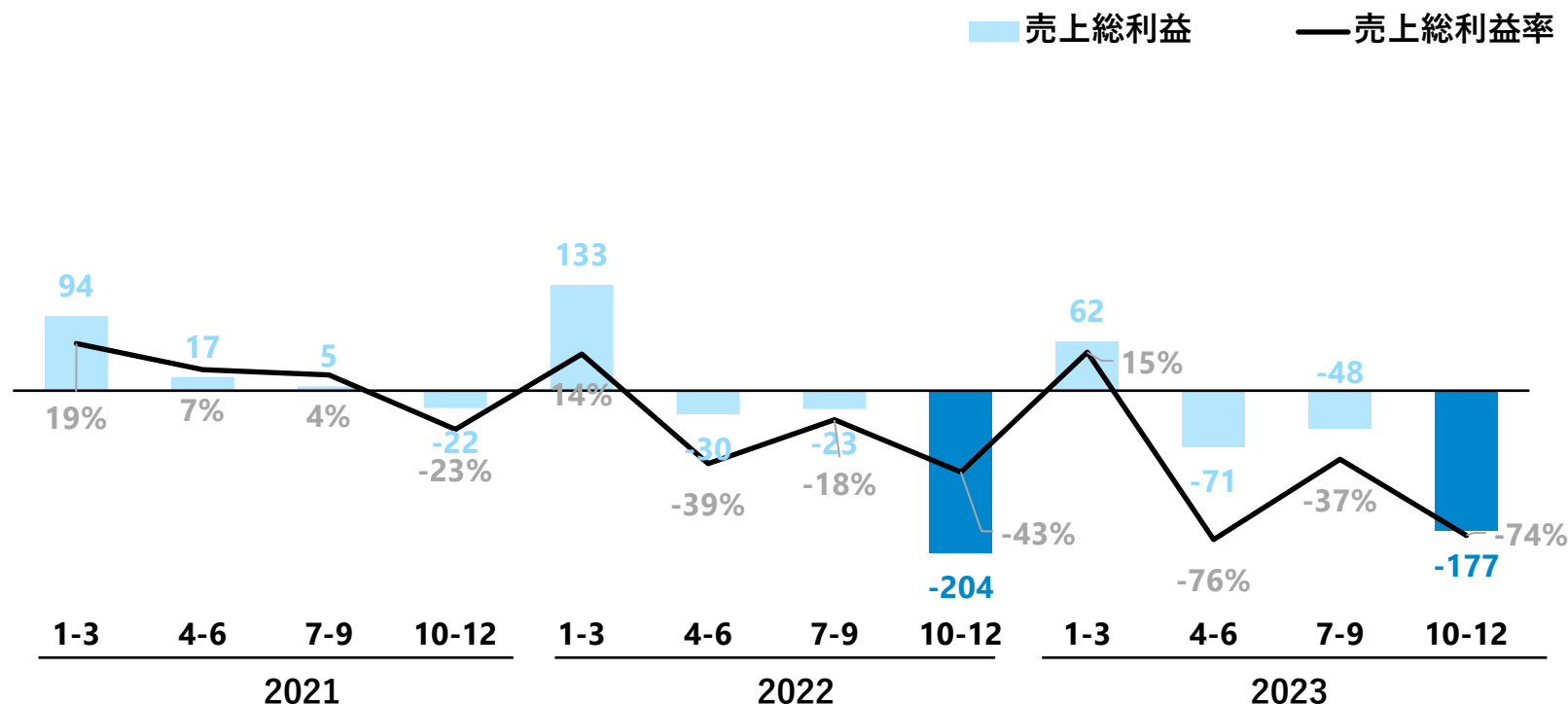


ドローンが着陸する様子

売上総利益はQ4単体では前年同期比に対して増加。累計では在庫の評価損の計上に伴い前年同期より悪化

売上総利益と売上総利益率¹

百万円



- Q4単体の売上総利益は前年同期と比較して増加
- 在庫の評価損に伴い、一時的な減少要因含む(1.4億円)
- Q4累計では、前年同期より売上総利益は18pt悪化

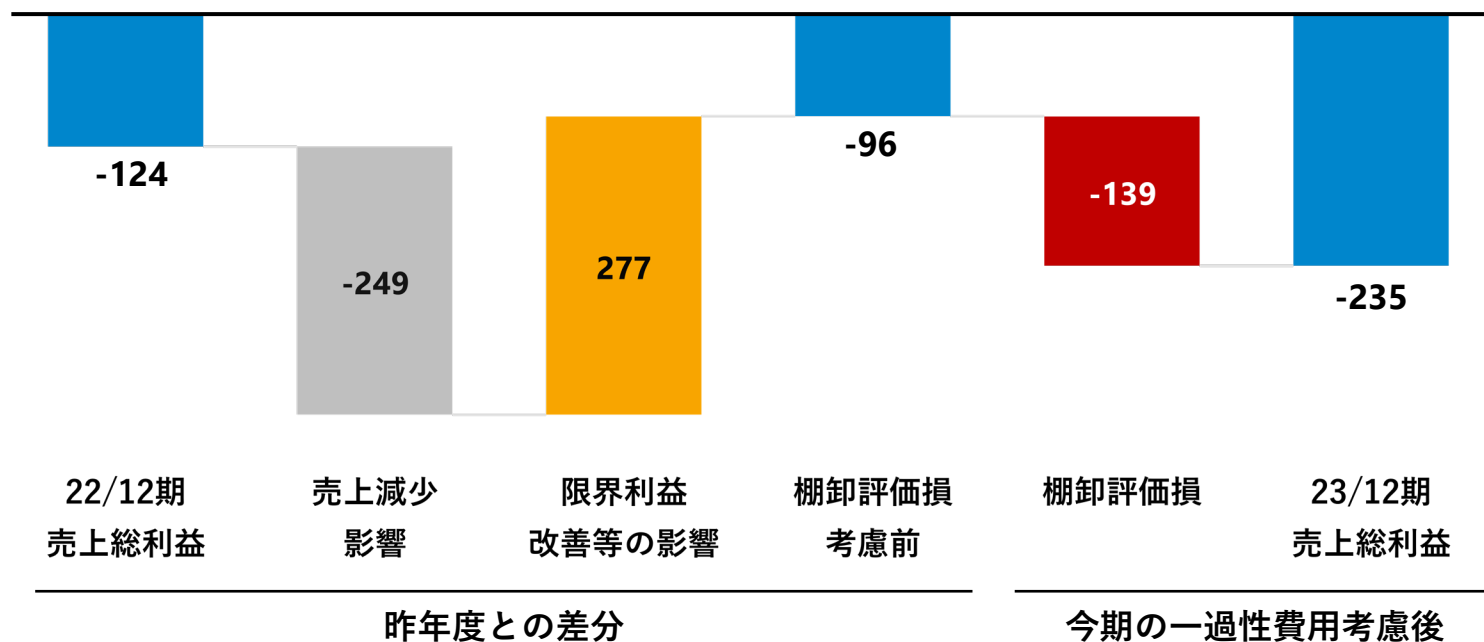
1: 21年3月までは3月期決算、21年12月期は21/04~21/12の9ヶ月変則決算。22年以降は12月期決算

FY22からFY23にかけて売上総利益の変化

売上減少するも限界利益改善の効果が上回る。評価損を計上したため昨年比減少

売上総利益

百万円



- 売上減少に伴い売上総利益が約2.5億円減少
- 限界利益率が全社で約16%改善し、約2.8億円売上総利益が改善
- 一部のカメラに伴う在庫の評価損に伴い、約1.4億円の一過性コスト発生

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いずれも、前期を上回る限界利益率を達成

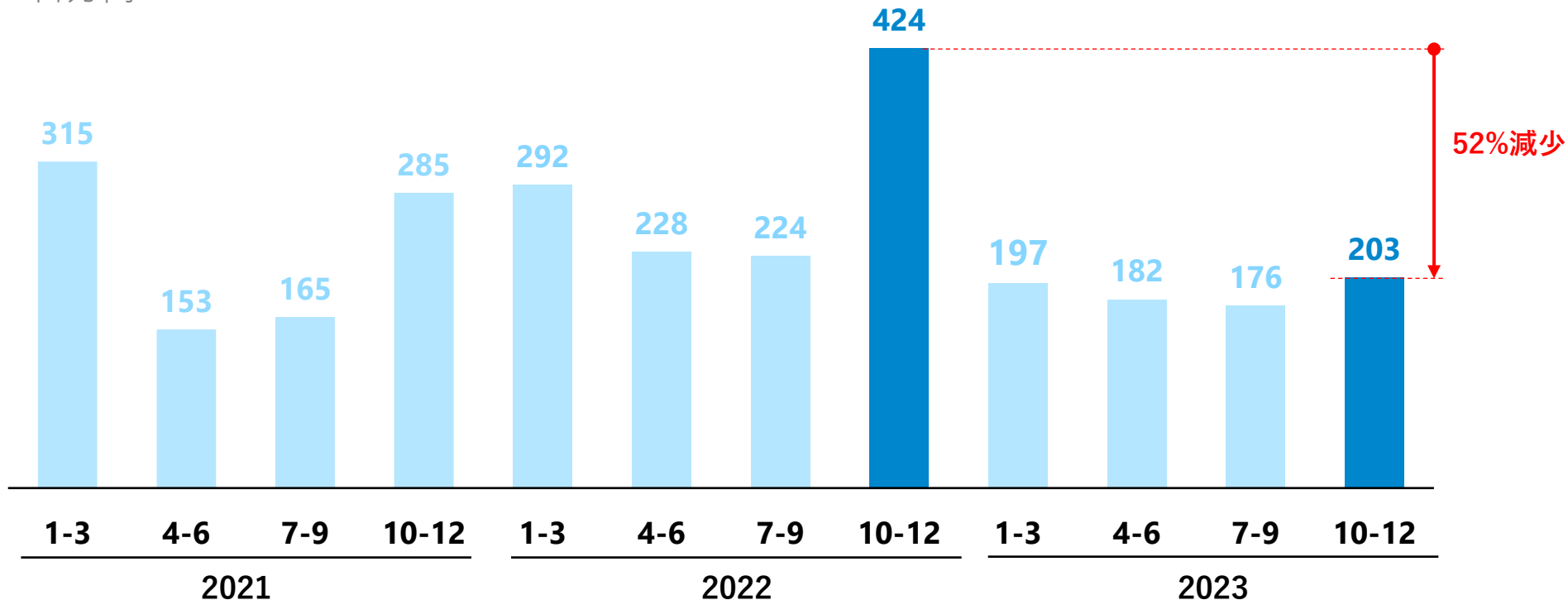
		FY22/12通期実績		FY23/12通期実績
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	9.3		2.0
	機体台数(台)	645		101
	限界利益率(%)	20	➔	46
ソリューション 作り込み (実証実験、 評価機体販売)	売上高(億円)	5.0		3.3
	限界利益率(%)	54	➔	61

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。

前期に主要な開発投資を実施したことで、FY23/12期は前年より削減。
4Q単体で前期比52%減少、FY23累計では35%の減少

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

技術開発に関する大型の国家プロジェクト2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10億円のK Programにも参画**



経済産業省
Ministry of Economy, Trade and Industry

SBIR
(中小企業イノベーション創出
推進事業)

プロジェクト目的

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**

ACSLの実施概要

- 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**

実施期間・金額

- 事業実施期間：**2023年11月～2025年12月(予定)**
- 補助金の金額：**最大26億円**



国立研究開発法人
科学技術振興機構

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**

- 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**
- **GPSが入らないかつ未知な環境などにおいても、高度な自律飛行を可能とし、かつ、群飛行を実現する分散制御技術の確立**

- 事業期間：**2023年12月～2028年3月**
- 研究開発費：**総額最大10億円²**

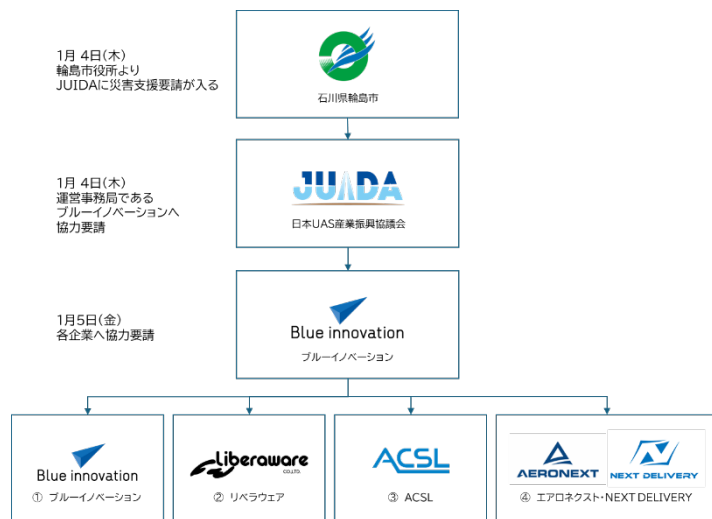
1: 複数のドローンが同時に協調して行う飛行

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

日本 UAS 産業振興協議会（JUIDA）の指揮の元、石川県輪島市の要請を受け、同市内においてドローンによる初期災害時支援活動を実施

実施の体制

- JUIDA 指揮の元、ACSL も被災状況確認、物資輸送等の初期災害時支援活動を実施



実施体制

当社の実施内容

- 耐風性能に強い小型空撮機体SOTENによる被災状況の調査
- エアロネクスト社と共同で物流専用ドローン「AirTruck」による医薬品の配送



SOTENによる飛行の様子



医薬品配送に用いられたAirTruck

1. 市場 / ミッション / 成長戦略
2. FY23/12 Q4業績と事業ハイライト
3. 現状認識を踏まえた事業改革の方針
4. 参考資料

現状認識

- マクロ環境として経済安全保障・DX化・脱炭素化とロボティクス産業全体は追い風にあるものの、半導体高騰・急激な円安進行・世界的なインフレによる外部環境の変化に伴い、収益力は大幅に悪化
- 成長をけん引するはずだったSOTENは、市場不具合とフィードバックにより、製品ローンチ時のレピュテーションが悪化し、買い控えが発生。マクロ環境に起因したコスト競争力の悪化により、製品としての魅力が弱い
- 売上成長に向け脱中国が明確でありSOTENの競争力が発揮できる米国・台湾進出や、SOTENの不具合解消・レピュテーション回復に向け全国体験会等の活動を進めているものの、完全な課題解決には至っていない

売上・収益力向上を重視した事業全体の改革を進め、企業価値向上を図る

改革概要

- 幅広く展開してきた市場(用途)と製品について、収益性の改善を目的とした「選択と集中」
- 大幅な売上増加を前提としない黒字化を実現するコスト構造へ転換し、「リソースの最適化」

成長

地域、用途、顧客および製品について、競争力・収益力が発揮できる領域に選択と集中する

収益化

キーサプライヤとの調達強化(交渉)や協力による原価低減、顧客ごとの販売価格最適化

最適化

ターゲット領域の選択による研究開発費の削減、業務効率化、人員最適化

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」を早急に実施

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 (SBIR FY26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

領域の絞り込みによる体制を最適化し、FY24 最大4億円の営業利益改善を目指す

		改革のための取り組み	規模	通年換算で 最大8億円、 FY24実現分 として 最大4億円の 営業利益改善 ¹
成長		小型空撮、物流にリソースを集中 自社開発を実施してきたその他製品の開発は中止 顧客からの確実な需要を見込み、収益性を担保できる案件 (実証実験等) は最低限のリソースで継続	既存事業における小型空撮、 物流が全体のリソースの 60%を占める	
	収益化	キーサプライヤに対する調達強化 (交渉) や協力体制の構築による原価低減 官公庁、海外など相手先毎の販売価格最適化	主にSOTENの収益化を改善	
最適化	人員	小型空撮、物流に集中し、国内人員数は最適化を実施 米国は人員強化を計画	最大で現状比50%に縮小 米国は現状から倍増	
	経費	絞り込みにより不要となる外注費については早期に削減 人員減少に伴いサービス利用量の削減など	外注費は即時に実施 サービス利用量等は人員規模に応じて削減	

1: 労務費、経費ともに費用項目ごとに発生時期、一時費用を考慮し、FY24実現分を試算

改革実施後のFY24 数値計画(連結)

確実な売上・収益力向上を重視した事業全体の改革を実施し、既存事業の収益性を改善。加えて、インド大型案件および国プロをFY24は追加で計上予定

[百万円]	FY23/12 通期業績	改革後 既存事業	インド 大型案件	SBIR (国プロ)	FY24 通期	概要
売上高	896	1,500	+1,840	-	3,340	<ul style="list-style-type: none"> ■ 小型空撮と物流に注力し、FY24は売上高15億円を計画 ■ FY23から期ズレのインド大型案件18.4億円を計上予定
売上総利益	▲235	70	+40	-	110	<ul style="list-style-type: none"> ■ 収益化の取り組みにより、既存事業は70百万円の売上総利益を計画
売上総利益率	▲26%	5%	-	-	3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ インド大型案件は40百万円の総利益を追加で計上予定
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,836	1,570	-	+1,600	3,170	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存事業の販売管理費(国内)は14.3億円まで削減。米国法人は増加を見込む ■ 既存事業に加えて、SBIR(国プロ)の実施にあたり16億円を計上予定。営業外収益により補助予定
営業利益	▲2,071	▲1,500	+40	▲1,600	▲3,060	<ul style="list-style-type: none"> ■ SBIRの実施により販売管理費で16億円を計上するも、営業外収益として第3四半期までの支出分12億円を収益認識予定¹
経常利益	▲2,102	▲1,500	+40	+1,200 (営業外収益)	▲1,860	

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。当期純利益は、希望退職者の募集の影響額が未確定のため非開示

24年1月に日本政策金融公庫から海外事業展開のために14.4億円を調達

調達金額

14.4 億円

借入先

株式会社日本政策金融公庫

借入金利

固定金利

借入期間

10年間

元金弁済方法

5年後(2029年)から元金均等返済

資金使途

海外事業拡大のための運転資金

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	24/2/14時点	
	単体 純資産の部	
資本金	986	
資本剰余金		
資本準備金	5,492	
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）	▲5,044	
自己株式	▲0	
株主資本合計	2,261	

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1,424百万円に減少し、5,044百万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5,044百万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

- 
- 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 horizon, creating a sense of depth and atmosphere. The overall color palette is dominated by various shades of blue and white.
1. 市場 / ミッション / 成長戦略
 2. FY23/12 Q4業績と事業ハイライト
 3. 現状認識を踏まえた事業改革の方針
 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	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が見込まれる。
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年は限界利益率が回復。
業績	SOTENの具体的な減少要因は	国内において、動画撮影・飛行性能などの性能面にて継続的にフィードバックを頂いている他、価格面で比較した際に中国製に対して競争力が低い状態であった。性能面の継続的な改善、原価低減などを通じ、ターゲットを官公庁に絞り販売拡大を見込む。
業績	在庫評価損の内容は	ドローンに搭載する一部のカメラについて価格競争力を持たせるため、販売価格の見直しを実施。会計基準に則り、在庫評価額を見直し、評価損を計上
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	ディストリビューター、エンドユーザー含めて5社とMOUを締結済み。8社の販売代理店を通じ拡販を想定。23年11月に輸出許可を取得し、23年12月に50台を販売をディストリビューターに販売。すでにディストリビューターからの販売を終えており、24年の新規の販売について協議中
海外	台湾の進捗および具体的な販売次期、今後の見込みは	現地販売代理店と代理店契約を締結。すでに現地でのデモ等を実施しており、評価を頂いた状況。現在、製品販売に向けた輸出許可を申請しており、今期販売の見込み。販売製品はSOTENとプラットフォーム機体のPF2を想定。
海外	インド大型案件の具体的な内容、規模、収益性、検収の時期は	インドパートナー企業と総額30 mn USD (40.5億円)規模の連携をするMOUのプロジェクトの一つと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13.6 mn USD (18.4億円)で受注。23年中に輸出の許認可手続き、リスクアセスメント等を進め、第一回目の納品を問題なく実施。現地での検収作業を進めており、FY24に計上を見込む。
海外	その他海外はどのような方針か	米国、台湾、インドなど政策として脱中国を掲げている国に注力。豪州、一部の欧州、南米、東南アジアなどは可能性を検証。
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15億の売上において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。国内海外売上比率は国内がメインであるものの、米国の販売拡大、台湾の販売開始を見込む。
今期業績	コスト削減により、販売及び開発ができない可能性はないか	注力する2分野(小型空撮、物流)に限定することでリソースの最適化を目指す。希望退職を実施した後でも、現在の販売計画を達成する人員は確保できる見込み。コアとなる人材の流出がないよう、キャリアパスによりインセンティブなどを設計。

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。

2022年中に4つの用途特化型機体を開発し、販売を開始



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

貸借対照表

百万円	FY23/12		FY22/12	FY21/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	4,203	+18%	3,572	4,117
現金及び預金	1,499	+11%	1,356	2,759
固定資産	891	▲36%	1,403	1,537
流動負債	1,603	▲20%	2,003	287
固定負債	1,227	+3,472%	34	8
負債合計	2,830	+39%	2,037	295
純資産	2,264	▲23%	2,938	5,419
総資産	5,094	+2%	4,976	5,715

指標		FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12 (9か月)	FY22/12	FY23/12
		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	101
	金額（億円）					9.3	2.0
その他用途特化型機体	台数	-	-	-	-	18	26
	金額（億円）					0.7	1.3
ソリューションの構築¹							
実証実験	案件数	81	112	82	41	71	52
	金額（億円）	2.9	8.6	3.7	1.2	3.9	3.3
汎用・評価機体 ¹	販売台数	106	101	46	18	27	15
	金額（億円）	3.8	3.0	1.4	0.6	1.0	0.6
出荷台数 ¹		136	128	71	25	42	23

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		FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12			
四半期別	実績	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
実証実験² ・ Proof of Concept ・ カスタム開発	売上 百万円	1	22	22	323	14	42	67	252	16	25	103	262	5	28	40
	案件数	2	11	15	54	6	14	21	34	2	12	23	28	4	10	10
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	4	10	13	116	15	34	17	42	17	7	37	39	9	3	15
	台数	1	3	5	37	6	6	6	8	4	2	13	7	3	1	4
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	30 (21)	8	10	55	237 (219)	55 (50)	15	64	20	11	24	59 (16)	30	16	46

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	FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12				
	四半期別	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高 百万円	実績	36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	94	132	239
売上総利益 百万円		▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62	▲71	▲48	▲177
売上総利益率		▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%	▲76%	▲37%	▲74%
販売費及び一般管理費 百万円		230	173	315	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495
うち研究開発費 百万円		60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197	182	176	203
研究開発費 売上比率		167%	183%	278%	64%	57%	124%	285%	31%	290%	172%	90%	46%	192%	133%	85%

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