



株式会社 A C S L

2021 年 12 月期通期決算説明会

2022 年 2 月 18 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 A C S L
[企業 ID]	6232
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 12 月期通期決算説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 2 月 18 日
[ページ数]	45
[時間]	15:30 – 16:31 (合計：61 分、登壇：44 分、質疑応答：17 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	20 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 兼 COO (最高執行責任者) 鷺谷 聡之 (以下、鷺谷)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

取締役 CFO(最高財務責任者)

早川 研介 (以下、早川)

[アナリスト名]* 丸三証券

宮原 秀和

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



登壇

司会：皆様こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただ今から株式会社 ACSL 様の IR ミーティングを開催いたします。最初に、会社からお迎えしているお二方のご紹介申し上げます。代表取締役社長兼 COO、鷺谷聡之様。取締役 CFO、早川研介様。本日は鷺谷社長様からご説明をいただき、お話が終わりましたら質疑応答とさせていただきます。それでは鷺谷様、よろしくお願いたします。

鷺谷：株式会社 ACSL 代表取締役の鷺谷でございます。本日はお集まりいただきましてありがとうございます。まず私から 40 分弱で、2021 年 12 月期の通期決算説明資料に則して、われわれの業績、ならびに今期の取組みについてご説明させていただければと思います。その後、ぜひご質問をたくさんいただければと思います。

まず 2021 年全体を統括した場合なんです、私としてはやはり、やっとわれわれのしっかりと売上と利益を出すために必要だった諸準備、製品を完成させることやいろんな企業との連携がしっかりと整えられた 1 年かなと思っています。まさに今年から、グロースを劇的に、スピードを上げられるように持っていくという考えでございます。

それをやっていく上で、やはりコロナ禍があった一昨年、そして今期、前期についてはしっかりと研究開発投資を、顧客案件がない分、自社の判断としてしっかりとやっていくという判断をしました。これはさまざまな社会情勢もあって追い風のものもありましたので、この勝機を逃さまいとして意図的に開発投資をしているものもでございます。

一方で、コロナからの脱却という兆しも見えてきていまして、今期 9 カ月でございましたけど過去最高の 9 カ月の売上高を記録できたこと、また 12 月末時点ですでに 10 億以上の受注残があるという観点ですね。

それは、いわば今年の今期始めから、もうすでに 10 億のヘッドスタートが取れているという観点においても、しっかりと今までコロナで一瞬沈んだドローン市場が再度復帰の予兆が見えているのかなと思っています。なので、当社としては前期を振り返りつつ、やはりこの勝機を逃さまいとして今年の 1 月に中計もリリースさせていただきました。そこについても、併せて考えをご説明させていただければと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ドローン市場を取り巻く環境

ACSL

近年、ドローン市場を取り巻く環境は急速に変化しつつあるが、
何れも市場創造に向け追い風である

01

経済安全保障、 セキュリティ

データセキュリティ
や技術漏洩に対する
意識が高まり、国産
回帰の需要が台頭し
セキュアに対する
ニーズの顕在化

02

脱炭素化、 クリーンエネルギー

クリーンエネルギー
設備投資増加に伴う
O&Mニーズの台頭
や、ドローン物流に
よる脱炭素化の流れ

03

デジタル田園都市、 スマートシティ

地方創生や持続可
能な社会インフラ
構築に向け、ド
ローンによる物流
やインフラ点検等
の需要増

04

航空法改正、 Level 4

航空法改正に伴い、
有人地帯上空にお
ける目視外飛行
(Level 4)の緩和や免
許制度などの整備

少しハイライトについては割愛させていただいて、まずこのドローン市場全体が今どういう熱気に包まれているのかについてご説明させていただきます。

何よりもなんですが、ドローン市場を今取り巻く社会環境、事業環境はこれまでにないぐらいの追い風に包まれています。

まず一つ目は、今回の国会にもかかっておりますが、経済安全保障、このような中でしっかりと重要インフラを支える技術、これについては例えば特許を守ることであったり、その技術を国内化する、こういう動きが日本政府においても出ています。

まさにドローンというものは、日本政府が出しているとおりでありますが、IoT技術で重要インフラを支える技術なので、しっかりと国産回帰という流れが生まれている。こういう意味では、セキュリティと経済安保という大きな一つの波が、われわれの事業を取り巻いているという点がまず一点目でございます。

そして、二つ目のところで言いますと、脱炭素とクリーンエネルギー、そしてEV化、特に自動車がスポットライトを浴びている部分でございますが、ドローンにおいてもこのトレンドは確実に来ています。やはりドローンという技術自体は、もともとバッテリーで駆動するものなので本質的にはEVなんですね。

そのドローン物流みたいなコンテキスト、従来トラックでやっていたもの、これがもちろん人口減少において求められるというコンテキストもありつつ、一方で、もう一つのクリーンエネルギー、

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

脱炭素化、カーボンニュートラルのテクノロジーとしても着目が浴びていると、こういうコンテキストもございます。

さらに、クリーンエネルギーで洋上風力、風力発電、こういう投資が進んでいますので、それはまさにどうやってそこのO&Mしていくか、インフラの点検をするかという観点では、ドローンという技術が一つ着目を浴びているという点でございます。

そして三つ目のところ、これは特に物流とインフラ点検の分野で来ていますが、デジタル田園都市国家構想はドローン技術、まさにど真ん中にあります。地方創生をやっていく中で、地方、多く高齢化であったりとか、人口減少、若者世代が少なくなっているという課題を抱えていますが、そこにドローン物流で物流インフラを維持する。

ないしは、ドローンを使って防災、災害を対応していく。ないしは、ドローンインフラ点検術を入れることでむしろ若者であったり、先端企業を地方に誘致をする、こういう取組みが全国各地で行われ始めています。そういう意味では、日本政府が掲げているデジタル田園都市国家構想もドローンについては極めて大きな追い風であると考えています。

そして最後でございますが、従前からご説明させていただいているとおり今年に航空法が改正され、どうすれば人の頭の上をドローンが飛べるかという審査要領も出てくる見通しとなっています。これをすることによって、今まで飛ぶことができなかったいろいろなドローンの空間が飛べるようになってまいりますので、本当に今年という意味では、かなり面白いぐらいドローン市場の追い風が進んでいるところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

日本の潜在的なドローン機体市場とその動向

市場を取り巻く環境は、わが国のドローン機体市場の成長を加速させ、より多くの潜在市場をアンロックしていく



注: 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」
国土交通省「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」

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 5

このような中で、われわれはドローン市場がどれくらいの潜在的な期待市場となりうるのかを推計をしてまいりました。外部の力もいただきながら推計してまいりました。やはりドローン利活用できる分野、もちろん今、空撮が着目されておりますが、一方で物流であったり、点検、農業、今後セキュリティという分野であったりとか建設という分野、気象観測とか、こういう分野が台頭してきます。

これは従前、なかなかやはり法律が、人間の近くを飛べなかったのでできなかったものが今年以降からアンロックされていくという観点では他の、この産業の GDP を全部足し合わせた場合でも小さく見積もったとしても、やはり 5 兆、10 兆規模の市場には潜在的にはなり得ると考えています。

あとは、どれくらいの技術開発のスピードによってこれがアンロックされていくかという観点でございますが、われわれは 2030 年までに 3,000 億程度の期待市場が存在すると推計をしております。これをしていく上では、まさにわれわれは四つの分野、空撮、物流、閉鎖環境、煙突のみを見ていますが、もちろんこの 3,000 億の外には農業であったり、今現在はほとんど使われていないセキュリティ分野、警備、こういう分野も存在しているというところです。

自動車産業全体が 60 兆とかを GDP に貢献していることを考えていくと、やっぱり潜在的には 10 兆規模が、6 分の 1 程度あっても決しておかしくない規模感だと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「ドローン元年」とも呼ぶべき市場の熱量

ACSL

実証実験フェーズが収束し、大手企業や政府はドローンの本格的な導入を意思決定し始めており、加えて、国産回帰による置き換え需要が急速に台頭

1 社会実装へのコミットメント

- ・ 大手の実証実験は収束し、具体的な社会実装に向け意思決定（例、日本郵政キャピタルがACSLへ30億円出資）
- ・ 消防は全国700消防本部へドローン導入の方針を決定¹

品質
量産・ISO
メンテナンス
アフターサービス

1: NHK「ドローン 全国の消防本部に配備へ 災害時の被害状況を確認」
2: 日本経済新聞「中国製ドローンの排除進む」

2 セキュアを求めた国産回帰・切替

- ・ 大手企業（例、NTT/九州電力）²、政府等がセキュアな機体を求め国産などへの切り替え
- ・ 政府はセキュリティ対応したドローンの調達方針を公表

国産
セキュリティ
調達保証
安全・安心

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 6

このような中、先ほどご説明させていただいた熱量のとおりなんですけど、本当の意味で僕は今年がドローン元年なんだなと思っています。多く、2015年がドローン元年と呼ばれていきました。ただしそこから何が起きたかと言うと、ほとんど実証実験、実証実験、実証実験で終わったんですね。それは、決してドローン元年というよりも、ある意味ドローン発見の年であると。

一方で、今年が本当の意味でドローン元年だなとわれわれは思っていて、初めて大企業であったり、ないしは日本政府が本当に実用化へのコミットメントを示した年だなと思っています。例えばですけど、日本郵政キャピタル、日本郵便様がドローンのメーカーに対して30億円を出資し業務資本提携を結ぶ、そして2023年以降に郵便配達でドローンを使うという意思表明をされた、昨年の夏でございますが。これは極めて異例だと考えております。

また、すでに報道であるとおりの消防は全国700の消防本部にドローンを導入することを決定いたしました。今までは、本当に1消防の地域での調達だったものが今回全国の700に導入すると。そういう意味では、消防でもドローンが消防活動、遭難活動に使えるという意思決定をされたがゆえに、本格的に導入を意思決定したと考えております。そういう意味で、社会実装へのコミットメントが明らかになっているというのがまずこのすごく面白い年かなと思っています。

もう一つ、やはりドローン元年とわれわれが呼んでいる由来としては、この経済安保に支えられている国産回帰という流れが一つございます。これは、やはり今まで中国製のドローンが市場をリー

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ドしてきましたがセキュリティの観点、ないしは安全保障、安全調達の観点から、これを国産化に置き換えていくという判断が起きています。

これが伴って、一つ目のピラーとしては今までなかったところにドローンが導入されていくという市場の需要と、そしてこっちのもう一つのピラーとしては今あったものが置き換えられていくという二つ目のデマンドが今、同時多発的に起きるのがまさに今年からだと思っていまして、ドローン元年とも呼ぶべきエリアにいるのかなと思っております。

この時に、やはりお客様のほうでもドローンに求めるものが大きく変わってきています。今まで、安価であったりとか安ければいいとか、使い勝手というのもいろいろありましたが、やはり社会実装のフェーズになってくると、しっかりと安定供給できるのか、安定生産ができるのか、品質をちゃんと責任が取れるのか、ISOとか、あとはアフターサービス、メンテナンス体制はどうなっていますか、そういう関連の質問が劇的に増えてきています。

今までは機体の性能どうでしたか、そういう質問だったんですけど。そうではなくて、あなたたちは2~3年後もしっかりと存在し供給できるんですか、そういう問いに変わってきているんだなとわれわれは実感しています。

また、国産回帰の流れの中ではセキュリティについてのご質問も多くいただいています。これはドローンの乗っ取り防止もそうですが、ドローンに行ったデータ、これ自社のクラウドで蓄積することができますか、こういうような質問をいただくようになってきました。やはり、こういうデータセキュリティに関しても日本政府が大きく推している部分もありますが、かなり問いが変わってきているかなと思っております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

ドローン市場のバリューチェーンと当社の立ち位置



ACSLは、黎明期に求められるアジャイル型開発と成熟期に求められる量産を同時に提供可能な、唯一上場している国産メーカー



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 7

このような熱量の中で、われわれがどういうポジションにいるかというと、ドローンの黎明期を支える、早くアジャイル開発をし、お客様のニーズにまず応えていくという PoC、機体試作をやるような機能、そして12月にリリースさせていただいた小型空撮のようにしっかりと量産もし、安定調達もし、その後のアフターサービスも体制を整備していくという機体量産の機能、この二つを持っているのがわれわれの自社だと思っています。われわれの今の収益の柱も、この二つの活動によって支えられています。

今、日本のドローン関連企業 700 社ほどございますが、われわれは唯一のドローン機のメーカーの上場企業でございますし、ISO についても 9001、品質の 27001、セキュリティマネジメントについても取得させていただいております。やはり自社で宣言するだけではなくて、ちゃんと第三者にもこの推進を認めていただくと、このような活動を進めている次第でございます。

そういう意味では先ほどの大きな市場の追い風、そしてお客様の二つのデマンド、それに応えられるユニークなポジショニングがあると、そういうのが当社であると私は強く感じています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



「苦役」をなくし、 自由で開放された持続可能な世界

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 9

そのような中で、FY21-12の事業ハイライトのところでご説明させていただきますが、われわれはやはり大きく何を正しておきたいかと言うと、世の中にある苦役、きつい、汚い、危険、人々がやりたくない仕事、こういうものをしっかりと技術で開放していく。そして持続可能な世界をもたらしていく。これが、われわれが実現したい世界観です。なので、本当にもう会社の存在意義自体が、まさにSDGsそのものをチャレンジしている会社なんだなと思っております。



MISSION

技術を通じて、
人々をもっと大切なことへ

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

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 10

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ミッションとビジョンにもその思いを込めていまして、「技術を通じて、人々をもっと大切なことへ」と掲げていますし、最先端のロボティクス技術、テクノロジーを追求して社会インフラ、社会を支えている苦役、これをなくすことを重要視しています。

なので、われわれの大きなお題というものは何よりも SDGs でよく言われている人口減少であったり、環境をよくしましょうであったり、サステナビリティとか、そういうものをそもそもチャレンジしているんだなと思っています。

10年後の目指すべき姿「マスタープラン」



2020年8月に、ACSLが10年後に目指すべき姿「マスタープラン」を掲げた

- 1 社会インフラ課題を解決するグローバル・パイオニア
- 2 売上高1,000億円以上、営業利益100億円以上
- 3 年間30,000台を生産する量産メーカー
- 4 デファクト・スタンダードで国を支える
- 5 自律制御（小脳・大脳）の最先端技術開発
- 6 業界最先端の優秀な人財の育成
- 7 企業価値向上、財務KPI向上に絶えず取り組む会社

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 11

そのような中で、われわれ、2020年の8月でございまして初めてマスタープランという10年後の目標を定めました。その時に掲げていたのが社会インフラ課題を解決するグローバルで戦える会社になるということ。

社会インフラのお題は、日本国内だけでなく世界的にあるお題ですので日本国内にとどまっていたはいけない、世界で戦えるようにすること。そして売上高を1,000億円、利益100億円以上をたたき出せる会社になる。それは、つまり3万台は生産する量産メーカーになることを掲げました。

そして四つ目ですが、デファクト・スタンダードで国、そして国の調達を支える、国の機関を支えるということも一つの大きな重要視としています。それをしていく上で、自律制御技術、コア技術を磨き、タレントも国内だけじゃなくてグローバルから引っ張っていく、英語で働く環境を整備す

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

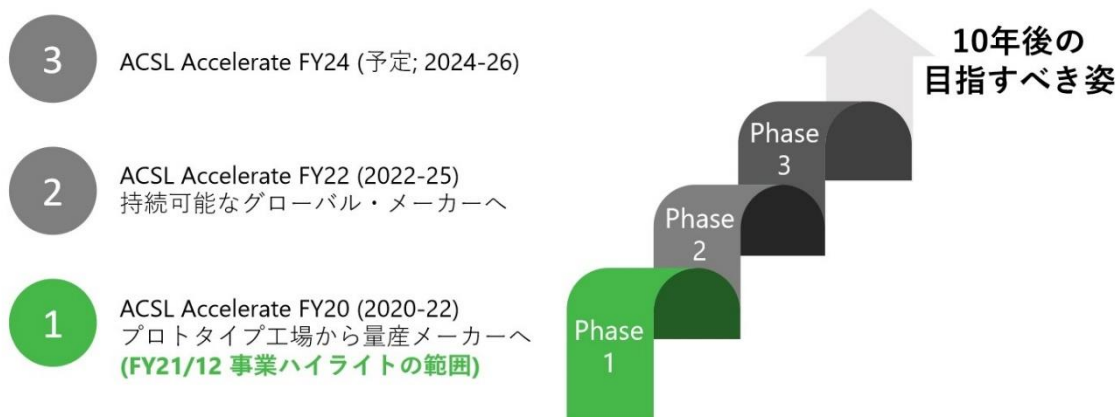


る、そしてそれを最終的に企業価値、財務 KPI をしっかりと達成していくことをわれわれが掲げたのが、2年前のマスタープランでございます。

ACSL Accelerateの位置付け



2020年8月に定めた10年後の目指すべき姿「マスタープラン」の実現に向け、変化する事業環境に適応するローリング方式の中期経営方針「ACSL Accelerate」を定めている



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 12

これに向けて、われわれは3カ年の中計を前回出させていただきました。ACSL Accelerateと呼んでいますが、FY20 というものでございます。これを2022年が近づいてまいりましたので、ローリングとして、この社会環境、ないしは正直に言うと2年前でディレイのあったわれわれの売上も鑑みて、どうやってもう一回10年後のスパンに戻していくのかということで、今回中計、次のやつですね。ACSL Accelerate FY22 というものもリリースさせていただいた次第です。

まずは、一番最初のFY20の進捗というところだけご説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



FY22/12 の事業ハイライト



ACSL Accelerate FY20で策定した4つの戦略を着実に遂行

	中期経営方針における戦略	進捗状況
用途別特化型の機体開発	4分野のドローン製品化：小型空撮、中型物流（Level 4対応）、煙突点検、および閉鎖環境点検	小型空撮は受注好調。閉鎖環境点検は製品化が完了し、販売拡大を目指す。中型物流は23年以降の上市に向け製品化推進中
サブスクリプションの導入	サブスクリプションによる定額収入・リカーリングな販売モデルを導入	初期導入ハードルを下げ、幅広い顧客にアプローチすべくサブスクリプションモデルを2021年5月に発表し、顧客と検討を開始。
ASEAN等のアジア進出本格化	インドとシンガポールに開発・営業活動を行うための事業所を設立し、ローカル人財の採用	2021年9月にインドにJVを設立し、中国製ドローンの置き換えを実現すべくマーケティング等を開始。シンガポールも並行して準備中
CVCによる技術調達	AI・ブロックチェーン・セキュリティ・画像処理・センサー等、シナジーが期待できる技術を調達	CVCを2020年12月に設立し、2021年12月時点で海外企業を含め複数社への投資を実行済

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 13

この最初に作った中計を支える柱として四つほどございます。

一つ目は、量産できる、用途の特化された機体を作るというものです。これは四つの用途に絞りました。小型空撮、閉鎖環境と呼んでいますが要は管の構造ですね。そして煙突、筒の構造です。そして物流、この四つの分野に絞ってわれわれは専用機体を開発し量産まで持っていくということをやりました。

そしてサブスクリプション、売り方についても幅広く売り切りだけでなくリカーリングの売りを持っていくというところで、そのモデルもリリースをいたしました。そしてグローバルに戦うというところで、日本国内だけでなく次の市場としてASEANと広いアジアを着目しました。

その中で、インドがまさに今の経済安保の流れをとっていますので、そこに参入するという判断をしています。そして、最後に技術的な連携をするためにCVCを立ち上げるということ掲げた次第でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」をリリース

ACSL

NEDO事業である「安全安心なドローン基盤技術開発」で開発した高セキュリティ対応の小型空撮ドローン「SOTEN（蒼天）」の受注を開始

- 1 セキュア**：データセキュリティ、国産品及び信頼性の高い海外部品、暗号化など
- 2 使い勝手**：ワンタッチで切替可能なカメラ、簡単装着プロペラ
- 3 高い飛行性能**：最大対気速度15m/s、みちびきSLAS/SBAS対応
- 4 拡張性**：オフライン対応地図、閉域網LTE、拡張マウント



SOTEN

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 14

この、まず一つ目の用途特化型機体の量産については幾つかしっかりとできたものがございます。その中でも一つ、一番私としては今期を支えていく、日本を支えていくドローンだと思っているのが、この SOTEN という機体でございます。

なんで SOTEN と名付けたかと言うと、これは雲外蒼天という四字熟語から取ってきてまして、まさにそれは雲があるような空から、雲が掃けた時に青いきれいな夢のある空がある、無限の可能性のある空があると、それが蒼天というものでございます。

まさに日本のドローン市場を支えるようなドローンになっていきたい、今まで中国製ドローンが多くありましたけど、そういうものがなくなって日本のドローンがしっかりと支えていく、そういう思いを込めて SOTEN と名付けたものでございます。

これは、日本政府が初めてドローンに製品開発をやるというお金を 16.1 億円ほど投下をし、そしてそれがしっかりと単なる研究開発で終わるのではなくて、量産、生産、販売まで持っていつている初めての機種でございます。

この機種、リリースさせていただいてから多く反響をいただいています、12 月末時点では 600 台以上の受注、そしてもうすでにそれをはるかに超える数字の受注をいただいております。今期 1,000 台とやっていますが現行のペースを見ていくと、おそらくそれを超えられるぐらいのスピード感で受注をいただいているという機体でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

もちろん、この機体、経済安保に応えるべく、中の部品については、まずは日本のもの、そして日本でなかったとしても、安定供給できるホワイト国のものを選定いたしました。そして日本を支えるみちびき衛星、SLAS という技術がまさにみちびき衛星の使っている信号なんですけど、これを使うことによって他の機体よりもはるかに高い飛行精度を出す、こういうことも実施しています。

そして、自社の強みのある制御技術、何を生かしているかと言うと、これ最大対気風速 15 メートル、これ台風よりも少し弱い風ぐらいなんですけど、実はそれでも耐えられる小型ドローンになっています。これはわれわれの使っているアルゴリズム、独自開発のアルゴリズムが優れているからです。しっかりと、これが量産まで持ってきていたのは、一つ、前回中計の達成の成功かなと思っている次第でございます。

日本郵便とドローン x UGVの配送高度化を推進

ACSL

日本郵便とドローンとUGV¹の自動配送による「配送高度化」など、社会実装を見据えた配達ネットワークの高度化に向けた取組を継続的に推進



ドローン及び配送ロボット連携による配送試行

1: 無人地上走行車 (Unmanned ground vehicle)

- 2021年6月に日本郵便および日本郵政キャピタルと業務提携契約を締結し、配達ネットワークの高度化を推進
- 2021年12月に東京都奥多摩町のドローン及び配送ロボット連携による配送試行にて日本郵便仕様のACSL PF2を提供
- 社会実装を見据え、ドローンから配送ロボットへの郵便物などを受け渡しなど中山間地における省人化配送モデルを検証

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 15

もう一つ、物流分野のところについて日本郵便様と業務資本提携を結ばせていただいております。そのような中で、昨年の12月についてですが奥多摩町でドローン物流を、エンドのユーザー、個別の住宅に届けるということをやっています。

この奥多摩町ですが、本当に行っていただくと分かるんですけど郵便局がすごい山あいの細い道のところに行くんですよね。12月は冬だったので、何が起きるかと言うと路面が凍結しているんです。そこに急な坂のところ、本当にバイクで運んでいくと考えると、とても危険ですし、その需要はしっかりと無人化できるだろうと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ただし、ドローンが得意なところと苦手なところはあるんですね。ドローンは縦方向の移動はすごく得意です。なので、山あいのところを飛んでいって届けるということ、これ往復で7キロ、片道3キロぐらいのフライトは本当に一瞬で終わります。

一方で、個別の住宅に届ける、目の前に届けるというものは苦手なんです。これはなぜかと言うと、プロペラでやっていますので、万が一子供が手を突っ込んだらどうするのか、こういう問題はやはり回避できないんですね。そういうものを今回、回避しようとしたのがまさにUGV、地上ロボットの接続をするものになります。

ドローンが地上ロボの接続点まで持っていき、そこからその地域に、要はある地上ロボが個別の住宅に1軒1軒回って届けていく。こういうものを実現したのが今回の配送高度化でございます。私が思っているのは山間地域、特に小さな集落のある地域でのドローン物流の世界はおそらく、このようなモデルに最終的には収れんしていくのかなと思っています。

さらに、社会実装に向け多くのドローン物流実証に参画 ACSL

2022年度のLevel 4規制整備を見据え、ドローン物流を本格的に社会実装するべく
様々な企業とサービス本格運用を想定した実証実験を実施

都内初のドローンフード デリバリーの実証実験

- 21年11月に東日本旅客鉄道社、KDDI社等とレベル4飛行を見据え、都内で初めて有人地域での実証実験を実施
- アフターコロナにおける物流変革を見据えたビジネスモデルを検討



ドローン配送サービスの実証

商品のドローン 配送サービス実証

- 21年11月にANA HD社、セブン-イレブン・ジャパン社と配送先4地点にドローンで即時配送するサービスを実証
- 配送料の受け取り、既存店舗駐車場からのドローン離発着、セブン-イレブンの店員による荷物搭載の実施など、今後のサービス本格運用を想定

もう一つ、われわれ物流分野については多く取り組ませていただきました。ANA とセブン-イレブンさんが、実際のセブン-イレブンの商品を届けるという実証をされていたり、あとはKDDI と JAL さんとか、JR 東日本さんとかが竹芝でのドローンデリバリー、本当につい2日前においては東京都のメディセオさんと薬を運ぶという実証実験もやっていますが、それにおいて全て弊社の機体を採用いただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

なので、日本で行われる各種のドローンの実証、実用化においてはわれわれの機体を採用いただく、そこまでしっかりと飛行実績、落ちないという実績を積み上げてきた、これが何よりもわれわれにとっての誇りでございます。

ISO27001を取得し、第三者認証を強化

ACSL

社会実装フェーズで不可欠な品質管理やセキュリティマネジメントの強化を図るべく、
第三者認証を積極的に取得し社内のガバナンス体制を強化



JQA-IM1838



JQA-QMA15911

情報セキュリティ管理認証の取得

- 21年11月に**情報セキュリティ管理認証ISO/IEC 27001:2013**を取得¹し、セキュリティマネジメントを強化
- 撮影データや飛行情報などの重要なデータを扱うため、**高いセキュリティを実現したドローンへの需要**の高まり
- 2018年に取得した**品質管理認証ISO9001:2015**も**更新**し、「安全安心」を実現すべく品質改善を継続

1: 世界 150 カ国が加盟する ISO (国際標準化機構) により業務における情報セキュリティの側面をマネジメントするための枠組みを規定した国際規格

そして、先ほども簡単に触れさせていただきましたが量産、品質、そしてセキュリティに応えるべく、われわれは第三者認証もしっかりと取り組んでいます。ISO、すでに 9001 は取得していましたが今回 27001 も取得をし、しっかりとセキュリティマネジメントと品質管理、両方ともできるような状態になっているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

次の用途特化型機体の候補となる屋内巡視の実証も成功



新たな用途特化型機体の候補として屋内巡視のニーズが高く、竹中工務店と屋内における自律飛行の実証実験を行い、良好な結果を取得

建設現場での屋内外巡視の実証実験の成功

- 21年11月に**センシンロボティクス**と共同開発した屋内自律飛行システムを利用して**竹中工務店、カナモト、アクティオ**と共同で、**実際の建設現場**における有用性を検証
- 建設現場における施工管理担当者が行う**安全巡回や現地確認を自律ドローンで実施**
- 現在推進している4用途に加えて、**新たな用途の候補**として**屋内巡視**を検証中



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 18

また、フォーカスした4用途だけでなく、次の用途特化型機体、5機目、6機目に何を出していくかもしっかりと模索をしております。

その中で、われわれが見ていたのが屋内の巡視、屋内のパトロールというものです。屋内空間とか、工場の中とか、こういう限られた空間で巡視をするというニーズは多くあります。

これ発電所の中なのか、今回の場合は建設現場の中ですけど、こういうニーズが多くあります。われわれはそういうのにもしっかりと実証をさせていただいてまして、これはセンシンロボティクスさんと竹中工務店、カナモトさん、アクティオさんと一緒にやらせていただいたものですが、しっかりとリーディングカンパニーの知見をいただきながら技術を磨いていっているものでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

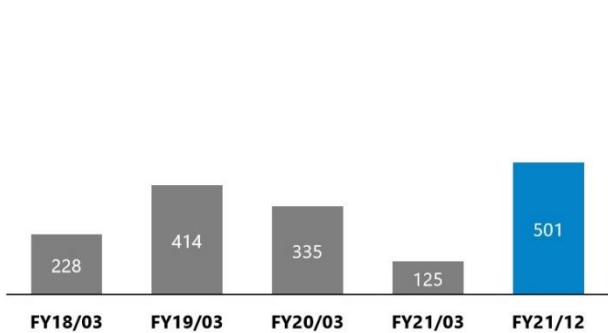


売上高・受注残ともに過去最高を達成



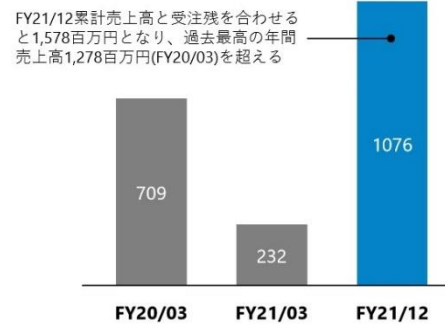
21年12月期売上高(4月~12月)は501百万円、12月末時点受注残は1,077百万円と
どちらも同期間で過去最高を記録

4月~12月累計売上高
百万円



1: 受注残は2021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

12月末時点受注残¹
百万円



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 19

これが実際、数字にどう表れたかでございます。

今期、われわれは4月~12月という9カ月の変則決算となっております。これは決算期を変更したことに伴っています。売上高の比較は、この9カ月間の過去の累計の比較になりますが、それにおいても過去最高の5億円超えを達成することができました。

また、右側のほうは12月末時点での受注残、つまりはもう注文をいただいている。売上計上は納期が終わって検収を上げた時に初めて売上と表せますので、これ自体も今10億ほどございますが、これはもう今期は売上として表れることが確定している数字でございます。

そういう意味では、これも過去最高の数字を達成することができていまして、この二つ足し合わせて15億7,000万ぐらいになりますけど、この数字も過去最高の数字を出すことができております。そういう意味では、しっかりと量産とお客様の需要に応えられる、そしてコロナからの回復がしっかりと見通せている状態かなと思っています。

サポート

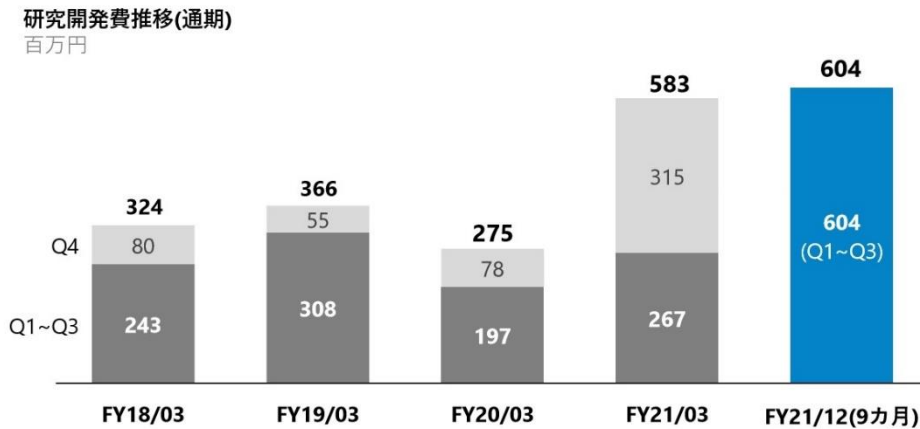
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



研究開発についてはFY22を見据え積極投資



売上の状況によらず、当社のコアである研究開発活動を継続し、
市場拡大の先行投資として積極的に研究開発を実施



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 20

一方で、先ほどご説明させていただきましたとおり、われわれは意図的に研究開発に多く投資をしました。これは SOTEN という機種を仕上げるということ、ないしは物流機体をしっかりと仕上げるということ、これをしていくためにわれわれはしっかりと開発を加速するような形で投資をしてきております。

なので、今回 9 カ月で、残りは Full Year の数字をグレーと薄いグレーで置いています、同程度の金額を研究開発として投資をするという判断をした次第でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2021年12月期 累積 (21/04-12) の業績

売上高は4月~12月の9ヵ月累計で501百万円を計上し純利益は▲1,226百万円。

前年度年度累計と比較すると、研究開発が増加

(百万円)	2021年12月期 累計 (21年4月~12月)			第3四半期累計 (20年4月~12月)	前年度 ¹ 第4四半期 (21年1~3月)	年度累計 (20年4月~21年3月)
	実績	前年同期間比 増減	前年度累計比 増減	実績	実績	実績
売上高	501	+375	▲119	125	495	620
売上総利益	0	+27	▲67	▲26	94	68
売上総利益率	0%	+21 pt	▲11 pt	▲21%	19%	11%
研究開発費	604	+336	+20	267	315	583
営業利益	▲1,188	▲443	▲49	▲745	▲393	▲1,139
純利益	▲1,226	▲413	+285	▲812	▲699	▲1,511

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

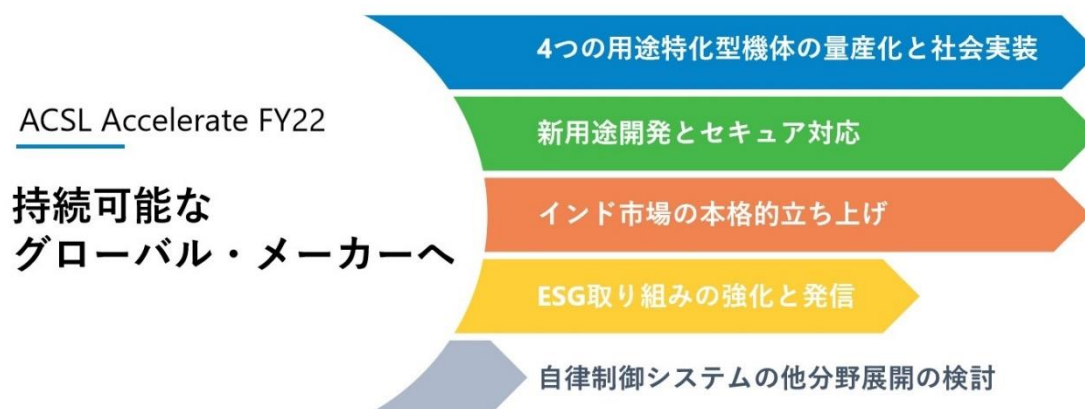
CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 21

これが、実際の全体としてのPLになっていきます。

売上高としては5億円、研究開発6億を投資し、純利益ラインでマイナス12億ほどの数字となっております。前回、昨年の累計を見ると多少圧縮しているとはいうものの、一定程度、開発はしっかりと投資してきたというものになっております。

ACSL Accelerate FY22の事業戦略と目標

本中計では従来中計の取り組みを継続しつつ、「持続可能なグローバル・メーカーへ」変遷するためにESG施策とインド進出を強化しつつ、コア技術の新たな適応可能性を検討する



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 24

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

次に、それを受けて今期どういう戦略を持っているのか、今期からの5カ年、どういう戦略を持っているかを説明させていただきます。

われわれは、今まではプロトタイプ工場から量産メーカーへと掲げていたんですけど、SOTENをリリースをしてしっかりと量産メーカーの礎は作ることができました。

なので、次のフェーズに行かなければならないと思っていて、持続可能なサステナブルな状態に持っていくという点と、グローバルに出る、日本国内だけでなく海外に出るという判断をしています。それを今回のテーマとしています。

それを支えるために、大きく五つの柱を今回作っています。まず一つ目は、従前やった用途特化型機体、これをしっかりと売って台数を出す、シンプルにそれだけです。SOTEN、今期1,000台と掲げていますがそれに満足することなく今期1,500行けるんだったら行く、そういうふう頑張るところでございます。

また二つ目のところでは、この4用途だけでなく、もうすでに可能性が見えている5用途目、六用途目の開発を着手するところを二つ目の柱として置いています。そして、それはただ作るのではなくて、今、われわれの追い風である、しっかりとセキュリティ対応をして差別化をする、こういうものを一つ大きな柱として置いています。

そして三つ目、われわれ海外グローバルに行くというところで掲げましたが、インド市場に本格的に参入することを決定し、投資いたします。インド市場、今、本当に脱中国の流れが来ていますので、われわれの機体というものはそこに対してしっかりと競争力を持てると思っておりますので、それは参入するというところなんです。

四つ目、後ほどご説明させていただきますがわれわれの会社、すでにダイバーシティであったり、サステナビリティ、こういうものに取り組みながら、実は他企業との差別化を図っているところがございまして。しっかりと、これを社内の会社のエンジニアのモチベーションを上げることでなくて、しっかりと株主様にもわれわれの取り組み、何しているのかというのを見える化する、これをやっていきます。

そして最後でございますが、われわれのコア技術はどこまでいっても自律制御システムです。ドローンの頭脳、そしてドローンという難しい環境で磨いてきたセンシングであったり、人とのUI/UXになります。この技術を、他のロボティクスに展開していくところも大きな柱として進めています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



4つの用途特化型機体の量産化と社会実装



上市済みの機体SOTENとFi4については全国デモンストレーションや公共入札などの販促強化を実施し、開発中の機体については量産化開発を加速させる



小型空撮 (SOTEN)

- 2021年12月 上市済
- 政府調達等を想定したセキュアな小型空撮ドローン

閉鎖環境点検 (Fi4)

- 2021年5月 上市済
- 下水道、排水管などの閉鎖環境を点検するドローン

煙突点検

- 2022年上市に向け量産開発中
- 火力発電所の煙突内部や調圧水槽内などの非GPS環境を自動で飛行するドローン

物流

- 2023年上市に向け量産開発中
- 5kgペイロードを搭載可能な物流専用ドローン

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 25

まず一つ目の四つの用途特化型機体、書いてあるとおりでございますが小型空撮の SOTEN、そして下水道管とか管の中を飛ぶこの Fi4、これについては上市をすでに終わっておりまして、しっかりと量産体制、メンテナンス、アフターサポート体制もできています。これが、まさに今期の売上を大きく支えるものになってきます。そのうちの 10 億が、もうすでにこの内数として取れているというものです。

そして煙突点検、これ煙突の中、厳密に言うと筒の構造物であればどこでも飛べるんですけど、その中を飛ぶ機体、これについてはしっかりと磨いていって量産販売をできる状態まで磨いていく、これアフターサポートも含めてやっていきます。

そして物流について、すでに 2 種類の機体をやっていますが、進んでいるこの機体を量産まで持っていくって上市をするというものでございます。これ上のほうにある機体、これは先ほどお見せさせていただいた ANA やセブン-イレブンさんに採用いただいていたたり、セイノーホールディングスさんに採用いただいていたたり、そのような機体でございます。

そして下のほうにある機体が、しっかりと 5 キロの重さで 40 キロの距離を飛べるより良い高性能なドローン、レベル 4 に対応していくというドローンを開発している、そのような機体でございます。

これを仕上げて、しっかりと社会実装し台数を出す。3 万台という大きな目標がございますのでそれに一步でも早く近づけるようにしていく、そのような機体たちを紹介させていただきました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



新用途開発とセキュア対応



既の実証実験を実施している各種用途から、次の用途特化型機体の開発に着手するとともに、製品ラインアップすべてをセキュア対応していく

実証済みの用途（例）



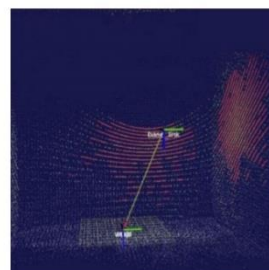
風力発電

風力発電のブレード
点検自動化



屋内巡視

建設現場、発電所などの
屋内巡視自動化



船舶

タンカー、貨物船の
ホールド点検

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 26

そして次にやっていくのは、じゃあこの4機はもう比較的中計の早い段階で終わります。なんだったら2023年に終わって、その後はしっかりと販売という商業フェーズが入ってきます。

なので、R&Dのパイプラインをしっかりと埋めていく。そのような中でわれわれが今見ているのは、この風力発電という需要、洋上風力とか陸上風力、両方です。すでに、多くの企業様とPoCをさせていただいてまして、かなりのコスト削減インパクト、性能が出せることが分かっています。なので、これをしっかりとやるというものです。

また、先ほどご説明させていただいた屋内の巡視、そして一番右側のところ、これは昨年商船三井さんと出させていただいていますけど、船の中のホールドの中、貨物船とかのホールドの中を点検するという需要。ホールドは30m×30m×30mの意外と大きな金属の構造物なんですよ。そういう大空間を点検する需要がありますので、こういうものを次の5機目、6機目、7機目の候補として見ております。

サポート

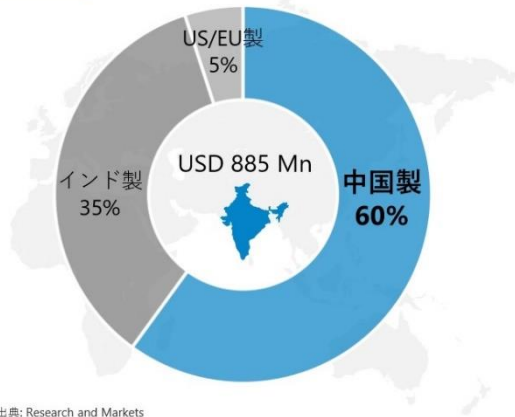
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



インド市場の本格的立ち上げ

経済安全保障の意識が高まりつつあるインドにおいて、市場の60%シェアを持つ中国製ドローンの置き換え需要を、現地法人と連携しながら早期に刈り取りに行く

インド市場 (2021)



現地JV ACSL Indiaの立ち上げ

現地人財の積極的雇用、及び製造・販売・保守メンテ体制構築

セキュアドローンSOTENとPF2の上市

日本にてセキュリティ対応需要をターゲットにしたSOTENとPF2の現地販売認定(QCI)を取得する

現地企業との事業連携

インドの主要ドローンや先端技術関連の展示会出展を通し、現地企業とのユースケース構築を加速させ、事業連携を図る

規制当局との情報共有、パブリックアフェアーズ

規制当局DGCAと積極的な情報共有を図り、日本製ドローンの規制緩和や技術適合を加速させる

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 27

そしてインド市場、なかなか日本企業がインド参入して成功しないと言われる難しい分野でございますけど、大きく今インド市場はドローン業界においてすごい荒波がございます。

もともと全体のシェアの60%が中国製のドローンでございましたが、やはりインド政府はかなり厳しい規制を設けていて、今これが実質的に使えない状態になっていっています。

一方で、インド国内ではなかなか量産品質を担保する、ないしは高性能、例えばモーターなり一つ一つとった時に、インド産の部品はほとんどないんですね。なので、こういうところにわれわれ日本が持っている技術をしっかりと持っていきべきであると考えておまして、ACSL Indiaというジョイントベンチャー自体はもう立ち上げました。

そして、われわれのメインの機種であるPF2という機種については現地にすでに輸入できる体制になっています。あとは、最後に販売をするためにQCIという現地の品質保証認定を取らなきゃいけないんですが、今これを取得中のプロセスに入っています。これが取得することができれば、この中国製ドローンに対抗する日本品質を日本部品で、安全安心なドローンを現地で持っていけますので、これをしっかりとやっていくということがわれわれの今回の中計のもう一つのグローバルに変わるための体制を作っていくというものでございます。

もちろん、これをやっていくためにはわれわれはしっかりとローカルの産業を尊重し、現地と連携したり、あとは何よりもこのパブリックアフェアーズという活動、これは極めて重要なものになっ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

できます。なので、日本政府とも連携したり、現地政府ともしっかりと情報交換をしながら、この需要を刈り取っていきたいと思っております。

ESG取り組みの強化と発信

ACSL

ESGに関する取り組みを強化し、顧客企業力と社会の強靭化をはかり、事業を通じた社会課題の解決と持続可能な世界の実現に取り組む

ACSL活動を貫くガバナンス

組織力を最大化し、ACSLの企業活動の基盤となるガバナンスの強化

持続可能な社会を実現する技術開発

- 地方創生、地域活性化
- 環境対応、防災・災害対応の強化



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 28

そして ESG についてでございますが、われわれは大きないろいろなものに取り組んできております。

ESG をただ ESG のチェックマークを付けるということよりも、本当に会社を見てみると、われわれはこういう取り組みをナチュラルー、自然にやっていて、それがまさにわれわれの競争優位性になっているんだなと強く思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

既存のESG取り組みの事例

既に環境問題でのドローン利活用、防災・災害時の消防庁/自衛隊との連携や、積極的な外国籍メンバーの登用による競争力強化に取り組んでいる



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 29

何をやっているかという観点、簡単に触れさせていただくと、防災と災害分野については、陸上自衛隊東方総監部、そして消防庁と防災協定を結んでいまして、災害があると現地に無償で支援に行くということをずっと継続的にやってきております。あまり災害現場の映像とか、決して表に出すべき映像ではないので見せておりませんが、われわれ裏でしっかりとこういう活動をたくさんさせていただいています。

また環境問題については、イッカクという海ゴミ削減のプロジェクトでもドローンの利活用の方法は模索していまして、こういうところはわれわれ会社自体がやはり苦役をなくすというテーマでやっているのです、お金をもらわずにやるべきだろうというところで、災害についてはそういう方針を取ってきました。

また、われわれの開発体制についても、かなりグローバルなチームを組んでおります。Ph.D.は15%以上、実はエンジニアの半分以上が外国籍です。私自身、人生の半分以上海外に住んでいますので、英語バイリンガルです。われわれのCTOはアメリカ人ですし、グローバルで英語で全てプロセスを進むということをやっています。

何でこれを行っているかと言うとすごいシンプルでして、ドローン分野の最新情報は日本語で書かれているものなんてないんですね。アメリカであったりとか、中国であったりとか、ヨーロッパのほうがいっぱい情報、いろんな開発、ソフトウェアとか進んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

それを、いかにクイックにタップできて、そして現地のベンダーさんといかに対等で戦えるかというものは何よりも、この分野では競争優位性が重要なので。そういう意味でグローバルなダイバーサなチームを持っているということは、まさに差別化をできている一つの強みなんだと改めて思っています。また、見ていただくと国籍 17 カ国、あいうえお順で、アルファベット順で載っていますが、本当に世界津々浦々来ているところを見ていただけるかなと思います。

コア技術の自律制御システムとその展開性

ACSL

ACSLのコア技術は、難易度の高いドローン分野で成熟させた独自開発の自律制御システムであり、この技術はドローンをはじめとして、多様なロボティクスに適用可能

自律制御システム

「大脳」環境認識

カメラやLidarなどのセンサーを活用し、自身の周辺環境を能動的に把握する技術

「小脳」制御

大脳からの情報に基づき、姿勢や向きの変更、移動など操作を司る技術

「UI/UX」人との接点

人間がロボットの状態監視や指令を出すなど、対話を可能とする技術



これら技術は多様なロボティクスに適用可能であり、例えば地上走行ロボットなどと組み合わせれば、簡易に「自律化」が可能

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 30

そして最後ですが、われわれコア技術としては自律制御システムというものがございます。これは何かと言うと人間の脳に該当するところでして、大脳のように目、鼻、口で環境をセンシングする。小脳のように自律神経で自分の体を制御する。そして、ロボットなのでUI/UXというロボットをコントロールするソフトウェア、これ全部自社で作っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

ACSL自律制御システムの他分野展開の検討

他業務の省人化を推進していくために、産業用ドローン開発を通して成熟させた自律制御システムを他ロボティクスへの適応を図っていく



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 31

これを作っているからこそ、われわれはドローンという難題をやってきました。これを今後、地上ロボであったり、農業機械であったり、例えばフォークリフトであったり、実はこういうものに搭載することで、これらを全部自立化、自動化することができます。すでに何個かの PoC に着手しておりますが、こういうものについてもわれわれはソフトウェアとして横に展開していくというものはもちろん視野に入れて取り組んでいるものです。

2030年に売上高1,000億円を目指す

2030年は現在の事業戦略で特定している4つの用途を量産化および社会実装させることで、売上高1,000億円以上を目指す



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 32

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

なので、今回の中計については今までは本当にリアクティブでした。来た問い合わせについて、じゃあちょっと PoC やってみましょうかというところだったんですけど。しっかりと、ここについては需要があると分かってきましたので、こういう自動走行ロボであったり、農業機械、物流機械、こういう分野においてわれわれの自律制御を提供していくことをしっかりと確立していきたいなと思っております。

これらをやった時に、われわれ全体的に 2030 年の 1,000 億という売上の数字を目指しております。先ほど、10 兆の市場のうち 2030 年までは普及とか技術革新からいって 3,000 億程度と申し上げましたが、そのものについて一定程度のシェアを達成することで、しっかりと 1,000 億を見通しております。

特に空撮の場合は、これは顧客が多く分散しています。政府調達もあれば、民間企業が使われるもの、これ全国津々浦々あつたりしますので、フラグメントなマーケットですので、これについては 25%のシェアを取っていく。

一方で、例えば閉鎖環境、下水道点検等になってくると、これ行政の入札が業務の始まりになります。なので、これはそういうところに強い企業様と連携しながら取っていくことでシェアは取っていくことができるだろうと。

もう一つ、われわれ大きく見ているところ、物流のところでございますけど物流についてはトップ Tier の企業様がシェアの大部分を占めております。なので、空撮とはちょっと違って、しっかりとトップ Tier の企業様と連携させていただくことでシェアは高いものを取れるだろう。

すでに、ANA 様とやらせていただいたり、セイノーホールディングス様とやらせていただいたり、何よりも日本郵便様とやらせていただいておりますので、しっかりとこのロングリストを、厳密に言うとショートリストを、取っていくことが重要かなと思っております。

サポート

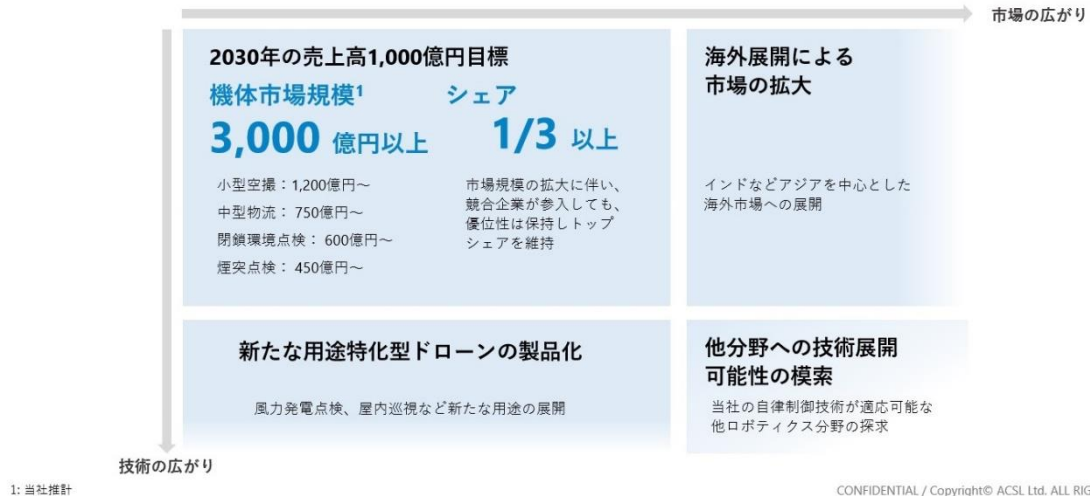
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2030年は従来通りの目標に加え、さらなる展開可能性



海外市場参入、新たな用途開発、ならびに自律制御システムの他分野展開は、さらなる成長機会となる



これをやっていくと、一番左上になりますけど3,000億、全体ならずとシェア3分の1程度ですが、売上1,000億の目標になっています。

この1,000億の目標は、先ほどの四つの用途でたたき出すことをわれわれは考えておりますので、今、海外展開で言ったインド、新たな用途4、5、6と言わせていただいた風力発電とか屋内点検という、これのオントップとしてわれわれは考えているものになります。もちろん、いろんな事情によってこの一番左上のセグメントが小さくなったとしても、残り三つをやっていくことでしっかりと1,000億に達成する見通しを立てていると、そういうものでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ACSL Accelerate FY22の目標数値



2025年で売上高100億円、利益10億円を達成し、持続可能な成長が可能な体制を目指す



1:21/12期までは実績値、なお21/12期は9ヶ月要則決算

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 34

そうなった時に、今回の中計の終わりとして2025年という世界をわれわれは描きました。その時に、利益体質を将来の利益体質と同程度まで一気に持っていき、持続可能というテーマを持っていますから売上高100億円、利益10億円をたたき出すということをやりました。

これは、われわれが目的としているものでございます。もちろん、この数字はあくまでもわれわれの目標だけですので、これに満足することなく、これより過達できるようにわれわれは努めていくというものでございます。

これを達成していく上で、やはりどうしても機体台数を増やすことは不可欠なものです。その上で、よく設備投資をしなければならないかという問いをいただくんですけど、この段階においてはわれわれはファブレスをし、大きなBSを持つことなくしっかりとリーンな体制で開発投資もできるような状態をやっていくことを考えております。また現預金についても、将来的なM&Aや海外進出を含め一定程度確保していく方針で進めていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2022年12月期の数値目標



2022年は用途型特化機体の量産開始に伴い、売上高25億円を目指す。
先行的な研究開発を継続し、研究開発は6億円以上を水準とする

目標数値		売上構成		
売上高	25億円 (受注済10億)		台数	金額 (億円)
研究開発費	6億円～	用途特化型の機体販売	1,100～	12
純利益 ¹	▲6.5～▲3.5億円	小型空撮機体	1,000～	10
		その他用途特化型機体	100～	2
		ソリューションの作りこみ	～150	12
		実証実験・受託開発	-	7
		汎用・評価機体	～150	5
		その他	-	1

1: 純利益の上限は半導体、電子部品の不足、価格高騰による影響が年内に収束すること、下限はそれらの影響が年内を通じて一定程度継続すること及び研究開発費を機動的に先行投資していくことを想定

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 35

今期についての数字でございますが、今、売上高は25億円という目標にしております。そして、受注額はすでに12月末時点では10億を受注済みでございますので、あと今期残り15億を受注すればいいというものになります。

これ、研究開発費は6億円以上投資をすると置いていまして、純利益ラインをマイナス3.5からマイナス6.5と置かせていただいています。決して、この数字にわれわれは満足しているわけではありません。見ていただければ分かるかと思うんですが、しっかりと研究開発をせずにと言いますか、機体の販売をするところにおいては黒字が出せる体質にはなっております。ただし、まずはしっかりと研究開発をやらなきゃいけないテーマがありますので、その分を投資できる余力を持っていく、そういうことをもってこの数字を作りました。

ではなぜ、今回利益がマイナス3.5からマイナス6.5となるのかという観点では、大きく三つの観点がございまして、一つ目は、何よりもこのSOTENという機種に関する研究開発の余力を確保していくというものです。1,000台という数字を市場投下をした時に、一つのバグがあるだけで1,000台を回収する可能性というのはもちろん秘めます。

そして、初めて量産として出す市場になってきますので、お客様からいろんなフィードバックを絶対にいただきます。もっとこういうソフトが欲しいな、ああして欲しいな、こういうオプション品ないのかなというのは絶対いただきます。しっかりと、それに応えられる分の開発費を持っていく

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ことが何よりもこの SOTEN という機種を成功するために不可欠なので、われわれとしてはそこをまず確保している、これがまず 1 個目の大きな理由です。

二つ目の大きな理由としては、Level4 という物流機体です。ご説明させていただいたとおり、今年の 12 月に法改正、審査要領が改正することは確定しているんですけど、審査要領が出ますので、そこにしっかりと応えられる機体を出していくところがわれわれの大きなミッションだと思っています。そして、何より僕は日本初を目指していますので、それに向けて必要な開発費、大きく今後バッファが出るかもしれませんが、そこをしっかりと一定程度載せているというものがござい

ます。そして三つ目、ここについては半導体の高騰に関するバッファをわれわれは計画を織り込んでいます。そして、かなりのワーストケースを織り込んでいます。もうすでにいろいろな部品、半導体が高騰しているのも市場の皆さんご存知だと思いますが、本当に 500 円のものが 3 万円みたいになっていたりするんです。

これは、どうしてそうなっているかというのは誰も説明できない、需要過多という答えでしかない。いつ静かになるのかと言うと、これも誰も答えを持っていないというのが状況でございます。われわれ 2 カ年前にすでに大きく売上を未達するという事で市場の不安を招いていますので、そういうことをしないがために今回はしっかりと半導体高騰については事前にかかなりのバッファを持って生ませていただいているところでございます。われわれが最も予見できる数字で、今入れております。

なので、基本的にはわれわれはこの数字をしっかりと達成するとともに、しっかりとこれ以上の業績を出せるように経営としては取り組んでおりますし、そのような状況が生ずればしっかりとそういう修正もしたいと強く考えている次第でございます。

そして売上構成のところでご説明すると、先ほど小型空撮機体 1,000 台を目標としておりますが、今の現行のペースで言いますとこれについてはしっかりと大きく見通しが立っている、場合によってはこれ以上超えられるペースとして立っているところでございます。

その他の、その他用途特化型機体 Fi4 とかについてでございますが、これについても昨年しっかりと販促活動をしたことによって、今期にもしっかりとここに出したような台数規模は達成できる見通しが立ってきているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今、25億のうちの10億は達成できておりますので、しっかりとその他の部分も補填していくことによって、この利益を可能な限り早く黒字に持って行く。そして株主還元が何よりも大切ですので、こういうことに努めていくというところでございます。

なので、今回マイナス3.5~6.5で売上が5倍になるのに赤かと思われる方も多くいらっしゃるかもしれませんが、われわれとしてはそういう開発のための余剰バッファ、そしてしっかりとした半導体のバッファと言うかリスクを織り込んで、このような計画を立てさせていただいています。

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
顧客の需要動向	<ul style="list-style-type: none"> 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 顧客ニーズとのミスマッチによるドローン活用の遅れ 当社以外も含めたドローンの重大事故等による社会的信用の低下、顧客導入の遅れ 	<ul style="list-style-type: none"> 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、また、セキュリティ対応も踏まえると現在、競合は少なく、参入障壁も高い 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、特定用途に必要な開発を推進 当社は機体としての安全設計を最優先として開発
製造供給体制	<ul style="list-style-type: none"> 販売数量が増加した場合に、製造キャパシティが不足 	<ul style="list-style-type: none"> ファブレスメーカーとして、外部パートナーに委託しており、生産キャパシティ増加は対応可能
法規制	<ul style="list-style-type: none"> 航空法等の整備遅れにより、Level4規制の実現遅れ 海外展開において法規制・現地の高慣習が影響する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 航空法は可決済。Level4の制度整備は22年度の見込み 海外展開時には国内・海外の専門機関の協力を得つつ、想定されるリスクを検討
人財の獲得	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発人員を中心とした採用計画に対する遅れ、コアとなる人財の流出 	<ul style="list-style-type: none"> 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
コスト	<ul style="list-style-type: none"> 半導体価格の高騰による材料費売上比率の増加 研究開発の積極的な投資の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> 直近の半導体は数量を確保 将来的な事業拡大のために研究開発は機動的に投資の方針

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 36

最後に、想定される大きなリスクのところだけ簡単に触れさせていただきます。

幾つかございますが、今やはり何よりも一つ大きな課題になっているのは、人財の獲得でございます。何かと言うと開発順位、われわれ、先ほど50%グローバルとして書かせていただきましたが、すでに海外で優秀なエンジニアでオファーを出しているのに入国ができないという状況もあつたりします。半年以上、実はリモートで開発エンジニアを稼働させているという状況があつたりします。

よく報道でも出ていますが、それによってなかなか日本があまり魅力的ではないと出てきてしまっているというのも一部、実情としてはございますので、これはわれわれがどうこうできるものではないんですけど、海外のタレントを継続的に大きく採用していきたいと思っていますので、この活動を維持できるような体制、リスクヘッジは今後も継続的にやらなければならないなと感じているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



少し駆け足だったんですが、私からのご説明は以上とさせていただきます。ありがとうございます。

司会： 鷺谷様ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答に入ります。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分を含め、全部を書き起こして公開する予定です。従って質問の際、会社名氏名を名乗られますとそのまま公開されます。匿名を希望される場合は、この点ご留意をください。それでは質問のある方。

宮原 [Q]：お世話になっております。丸三証券の宮原と申します。よろしく申し上げます。何点かありますので、一問一答でお願いいたします。まず、先ほど鷺谷社長からお話があったのは三つの、今回かなりバッファを持たせて計画を組み立てていらっしゃるということなのですが、それぞれ三つイメージ感、どれくらいのボリューム感でバッファを組み立てて計画を立てられたのか、ちょっとヒントをいただけたら助かるんですがいかがでしょうか。

鷺谷 [A]：ありがとうございます。半導体については、大きくヒットするところはまさに総利益ライン、原価ラインのところにヒットをしていきます。部品の調達が高割高になっている、10%程度上がっているというものがございます。

一部研究開発活動のところにおいても、やはり試作をするということがあったりするんですけど、その試作部品のところにも価格がヒットしておりますので、全体的に 10%程度が一つ大きな可能性のレンジとしては大きく持っているというところでございます。

また、その他 2 機種のところの開発については、大きくこの 6 億以上という数字のところまで一定程度、最大 2 億円程度が入れている、かつ 2 機種、SOTEN という機種は市場対応、そして Level4 機体対応。この規制がどうなるかという、まだ分からない部分もありますので、そういうレンジとして入れています。

宮原 [Q]：分かりました。それに併せて御社の収益性が変化しているのかどうかを確認したいです。基本的に御社、ファブレスで工程負担が重くなくて、トップライン、売上が伸びれば、その分かなりリニアに利益が出る体質だと理解しているんですけども、それに変化はないのかどうか。

今回、SOTEN については粗利とか収益性もあまり高くないと認識しているんです。そのイメージ感、あと普通の通常の B to B のところの粗利とか、その二つを今、現状どのように捉えておけばいいのかをご解説をお願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



鷲谷 [A]：従前どおり、この SOTEN の小型空撮機体については一定程度利益が悪い機体にはなっています。他の機体に比べると悪い機体になっています。これは、単純に小型空撮機体で競合の製品がありますので、一定程度そこに近い価格帯で攻めなければいけないというのがありますので、そこについては 15%~20%ぐらいの粗利が取れる設計をさせていただいています。

また、物流機体であったり煙突点検機体、ないしは閉鎖環境点検機体、これは従前からご説明させていただいておりますとおり、バリューベースプライシングという方針を取らせていただいています。

つまりはどれぐらいの工期を短縮し、どれぐらいの機会損失を補填でき、どれぐらいのコスト削減効果があるのか、それがわれわれにとっての価格設定の考え方になっておりますので、一定程度の粗利 50%前後はしっかりたたき出せるように開発を進めております。

宮原 [Q]：最後です。今回の人材の採用、そこでということでお話があったんですけども。有報とか見ますと、去年の直近で 12 月末ですと 74 名、昨年度が 65 名、その前が 45 名で、今年は人数の増加が少しマイルドだったような気がするんですけども、それはコロナの影響が大きかったのか、御社の定着率というか採用がうまくいってるのかどうかを確認したいんですがいかがでしょうか。

鷲谷 [A]：定着率という観点で言うと、極めて高いほうだと思っています。そして採用もしっかりと必要な程度、採用はできているのかなとは思っております。これは、決して同じペースで人を増やす必要がないところもわれわれの一つの特徴です。

売上の構成を機体の台数というふうに増やしていくという観点になってくると、機種あたりに必要な R&D リソースは必ずしも売上に比例しない。必ずしもと言うか、絶対に比例しないので、そういうところに対応させていただきながら採用計画を進めております。

これまで、基本的には年間の採用計画どおりに全部採用できている状況でございますので、応募という観点、アトラクションという観点では現時点では問題はないと考えております。

宮原 [M]：以上になります。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

質問者 [Q]：どうもご説明ありがとうございます。35 ページの今期の目標についてお聞かせ願いたいです。まず売上 25 億ですけども、だいたい粗利率はどの程度を想定されているのかということと。それから純利益に幅がありますけども、これは研究開発が例えば 6 億から 9 億を考えればいいのか、その他のことを何か見ておられるのかをお聞かせください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



鷺谷 [A]：まず粗利率のところについてでございますが、約 35～40%程度の粗利を大きな目標として進めております。先ほどの研究開発のバッファのレンジとは、まさに研究開発部分はコントロール可能なコストというところがございますので、しっかりと需要と、必要でなければそこは抑えるという形で持っていますので、決して6億というものが12億になるとか9億になるとかそういう規模の数字では見てはおりません。

質問者 [Q]：とすると、この変化というのは、じゃあ幅を持って純利益を出されているのはその他の要因が大きいということですか。

鷺谷 [A]：もちろん、例えば需要とか SOTEN 等が出した時の市場の不具合に対応しなければならなくなった時においては、それは必要な開発投資だと思っていますので、そこから溢れる部分はしっかりと通していくと。そういう意味を込めてレンジとして出させていただいています。

質問者 [Q]：分かりました。それから 34 ページの中計ですけども、23 年 12 月期のこのグラフを見ますと 40 億前後の売上だと思うんですけども、その時でも利益はほぼゼロになっていますが、これはやはりその Level4 の研究開発がさらに増えていくからということなんですか、それとも。なぜゼロなんですか。

鷺谷 [A]：これは数字を明確に出していないんですが、ご想定いただいているに近い数字かなと思っています。これは、一定程度の開発費を確保するという観点で見積もっているものでございます。もちろんわれわれとしては、これは先ほどご説明させていただいたとおり、かなり市場の期待を裏切らないような形の計画としてさせていただいておりますので。私自身としてはこれより、より大きな数字を達成していくことが、われわれが目指している数字でございます。

質問者 [Q]：今年よりも、その研究開発費が大きく増えるということはないということで、今期よりも、という考えでいいですか。

鷺谷 [A]：例年見ていただくと、われわれ 6 億程度の投資という形でずっと計画をしておりますので、もちろん案件、機体を増やすという観点が今回の中計に入っていますので、その部分は一定程度はのるものの大きく増えるものはございません。

質問者 [Q]：それからこの同じグラフですけども、24 年 12 月期から 25 年 12 月期にかけて大幅に伸びる構成になっていますがこの理由は何ですか。

鷺谷 [A]：ここのところは、まさに物流用ドローンが立ち上がる瞬間というところが大きなポイントとなっていて、2023 年以降から日本郵便様等への導入が進んでいきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

やはり、法改正が起きた初年度から一気に 100 台、200 台、ぼんと出るわけではないですので、1 年のバッファを見通した上で物流ドローンがしっかりと入っていく。そういうのを見越して、2024~2025 にかけての売りが急成長すると、そういうような理由でございます。

質問者 [Q]：最後に、この 2025、12 の時の 100 億円の中のインドでの売上はどのぐらい見ておられる、それから利益はどう考えておられますか。

鷺谷 [A]：ここの中の数字には海外は入れておりません。これは全部外でございます。

質問者 [Q]：いつ頃から、じゃあインドはある程度の売上とか、利益がなってくるとかありますか。

鷺谷 [A]：インドについては、まさに今年のおそらく 3 月末にはなると思うんですけど、少しインド政府、場合によって、後になるケースが多いので多少なり数カ月のずれがあるかもしれませんが、今期中には機体の販売許可が取れる見通しでございます。

それによって、やっとインドでの売上が立ち上がっていくことになっていきますので、今期おそらく数十台規模でインドが販売できると。来期が、それが倍近くのパースで増えていくと、そのような形になってくるかと思えます。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それではご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

ムラカミ [Q]：SMBC 日興証券ムラカミと申します。よろしく申し上げます。前回の中計でも掲げられていて、今回も入っているんですけども。サブスクリプション収入による収益の安定化が今の 10 億とか 25 億とかという水準で、どれぐらいの割合で入ってくるようなスケジュール感になるのでしょうか。

鷺谷 [A]：いろいろなお客様と、サブスクリプションをリリースさせていただいてトライアルをさせていただいたんですが、われわれが今一番分かりやすく、サブスクリプションの需要が高いなと分かってきたのが物流なんだとは分かってまいりました。

物流が基本的には相対するべき比較はトラック、軽トラのバンになります。これが多くの企業様で、200 万、300 万というもの、減価償却 3 年ぐらいでやっていますので、そのような運用をターゲットとすることがまさにドローン物流においても求められていると。これがセイノー様との会話によってわれわれは明らかになってきているものでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



なので、この大きく物流のところが、もちろん他でゼロというわけではないんですけど、ボリュームとして一番大きくなるであろう物流のところについては、2023年から少し、おそらく4年、5年から増えてくるポジションになってくると思いますので、この100億の数字の中においては、おそらくこれが占める売上というのはそこまで大きくないだろうとは思っています。

ムラカミ [Q]：SOTEN とかでは、あまりサブスクリプションは想定されてないという。

驚谷 [A]：もちろんお問い合わせはいただいておりますが、SOTEN ぐらいの価格感で言うとむしろ買うという判断をされるお客様の方が多いようでございます。

ムラカミ [Q]：二つ目ですが、半導体不足で価格高騰ということをおっしゃっていたんですけども、価格高騰だけではなくて不足で自動車のように作れないというパターンもあるかなと思うんですが、そういった問題って現状起きてないか、今後起きる可能性はないかということをお教えください。

驚谷 [A]：これはすごくいい質問で、少しご丁寧にご説明させていただくと、世の中の半導体は実は不足しているという状況ではなくて適正な価格で提供されていないところが、実は大きな状況になっています。

なので、すでに価格設定をされフィックスの値段になっていて原価で吸収できる金額が決まっている場合においては、要は高くてもその半導体を買えないがゆえに調達ができない、そして供給ができない。これが今のサイクルになっています。

われわれドローンの場合、先ほどバリューベースドプライシングしている機種があるをご説明させていただいたり、場合によっては価格転嫁できる場所については、お客様と会話しながら価格転嫁をさせていただいておりますので。そこについては、買えるんだけど割高なものを買っている。500円で買えるはずのものが3万円を買っていると。こういうような状況でございます。

ゆえに、実は今期においては利益が悪化してしまうと、そういう状況でございます。なので、現時点において供給ができないという形はあまり見受けられていなくて、割高で買わざるを得ないというところが現時点で見えている状況でございます。

ただし、半導体の状況は永久的に続くわけではないので、本当におそらく今年1年頑張るといえるところかなと思っております、来期以降はある程度は平常化してくるかなとは見通してはおります。

司会 [M]：それでは、ご質問のある方はいかがでしょうか。あとお1人ぐらいは受けられると思いますが。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



シマダ [Q]：日刊工業のシマダです。いつもお世話になっています。一点だけお伺いします。水素エンジンとか水素燃料電池、ないしは普通の燃料電池、いわゆる次世代の技術と言われてるやつですが。これによって、先ほどの物流ドローンも含めて大幅に航続距離が延伸できる、あるいはよりハイパワーにできる、例えば可搬重量が何キロになるか分かりませんが。

ただもちろん、すごい先の技術だとは言われていますが、逆にひょっとしたら何かブレイクスルーで、今いわゆる想像してるよりも早めに立ち上がってくるかもしれない、何とも言えないですけども。これについては御社ですっと力を入れていらっしゃる、研究開発の中でどのような位置付けになるのか。つまり、自前で開発するという感じなのか、それとも何か電池メーカーみたいに提携したほうが早いじゃないかという考え方なのか、その辺の根本のところの考え方をちょっと教えてほしいんですが。

鷲谷 [A]：電池技術、電池とちょっと別のエネルギー源で少し分けさせていただくと、電池技術についてはもう想像を絶するぐらいアクティブに、いろんな企業様とお話しさせていただいていて開発状況等、進捗等をかなり詳しく見させていただいています。全固体電池もさることながら、SCiBのように素材を変えたような電池も見ています。

が、現時点において、そしてここ数年開発状況を伺っていると、現時点のリチウムポリマーバッテリーを性能的に大幅に向上し、価格が同程度に落ち着くものは出てこないだろうと技術開発としては理解しております。

まだまだ、ラボレベルで量産まで持っていくには少しアーリーなものが多いと思っております。これ全固体電池含め、思っております。ゆえに、そのところについてはもちろんアクティブに会話をさせていただきながら、トライアルに持っていけるフェーズになった場合においては、もちろん開発投資をするのは一つの判断かなとは思っております。

一方で、他のエネルギー源、ハイブリッドエンジンとか、水素燃料については R&D の R のほうは進めさせていただいています。実際、ハイブリットエンジン機という開発もしてまして、性能は出ることは分かっているんですけど、何よりも電池に比べて使い勝手が悪いんですよ。

電池は、本当に家に保管ができて 100 ボルトコンセントに挿せばいいものになってくるのが、ハイブリッドエンジンのようにガソリンになってきますと、これは可燃物なので専用の倉庫で保管しなければならないとか、運搬が難しいとか、そういう課題があるのでなかなか技術と使い勝手両方を満たすというものは R アクティビティとしてはやっているものの、現時点ですぐ製品に出てくるものではないかなと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



シマダ [M]：分かりました。ありがとうございます。

司会 [M]：それでは、ちょうど予定しておりました時間がまいりました。以上をもちまして、株式会社 ACSL 様の IR ミーティングを終了いたします。本日は、皆様ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com