



株式会社 A C S L

2022 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

2022 年 5 月 17 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]	2022 年 12 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 1 四半期
[日程]	2022 年 5 月 17 日
[ページ数]	38
[時間]	11:00 – 11:54 (合計：54 分、登壇：42 分、質疑応答：12 分)
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館 B1 第 1 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	238 m ²
[出席人数]	21 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 鷺谷 聡之 (以下、鷺谷) 取締役 CFO 早川 研介 (以下、早川)

サポート

日本 050-5212-7790 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



登壇

司会： それでは、定刻となりましたので、ただいまから株式会社 ACSL 様の決算説明会を開催いたします。最初に、会社からお迎えしている 2 名の方をご紹介します。代表取締役社長、鷺谷聡之様、取締役 CFO、早川研介様です。本日は鷺谷様からご説明をいただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただきます。それでは鷺谷様、よろしくお願いいたします。

鷺谷： 株式会社 ACSL 代表取締役の鷺谷でございます。本日は決算説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。私からは、第 1 四半期の決算状況およびドローン市場全体の概要についてお話をさせていただいて、ぜひその後にご質問を承ればと思っております。

ご説明に際しては、第 1 四半期決算説明資料に即してご説明させていただきます。資料自体がまとめている編と、本編がありますので、本編のほうをメインにご説明させていただきます。

ではまず、大きくアジェンダの構成としましては、まずはドローン市場を取り巻く事業環境、本当にこの 3 カ月で大きく変わりましたので、これについてお話をさせていただいた上に、FY22/12 Q1 の事業のハイライトについてご説明をさせていただきます。

そして、それが終わった後に Q1 の業績、そしてわれわれが考えている中期経営方針、ACSL Accelerate FY22 とその成長についてご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 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 Q1でドローン市場を取り巻く環境は大きく変化した



ドローン市場は、ウクライナ情勢・経済安全保障やデジタル田園都市国家構想を背景に世界的に注目を浴びている

<h2>01</h2> <h3>経済安全保障、セキュリティ</h3> <p>ウクライナ情勢による国際的な安全保障意識の高まり。ドローンの有用性が示される一方で、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。また技術開発の内製化への動き。</p>	<h2>02</h2> <h3>脱炭素化、クリーンエネルギー</h3> <p>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</p>	<h2>03</h2> <h3>デジタル田園都市スマートシティ</h3> <p>地方創生に向け、ドローンによる物流やインフラ点検等の需要増</p>	<h2>04</h2> <h3>航空法改正、Level 4</h3> <p>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)の緩和や免許制度等の整備</p>
--	---	---	---

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

まず、今回の第1四半期、ドローンを取り巻く事業環境、大きく変貌いたしました。従前われわれの中計でもこの資料を使わせていただいているのですが、大きく四つの流れが生まれています。

まず一つ目が、経済安全保障とセキュリティ、ドローンという技術が飛びながらいろいろなデータ、どういう画像を撮るのかとか、どこを飛んだとか、こういう情報があるので、こういうのを一定程度自国として守らなければならない、こういう機運が高まってきました。

そして二つ目は、脱炭素とクリーンエネルギーですね。いろいろな物流の面であったりとか、様々なトラックが、特に空車が多いトラックが輸送しているようなところをドローンに代替していくことで、クリーンエネルギー、二酸化炭素の抑制になるというところでございます。

三つ目はデジタル田園都市国家構想、地方創生についてです。多く労働人口が減少して高齢化が進んでいる地方において、ドローン物流であったり防災災害の技術、これが地方創生に役立つというところで大きな流れがありました。

そして最後に、ドローンを取り巻くところでございますが、航空法の改正、これが昨年も可決されておりまして、今年の12月から施行されます。これが施行されると、ドローンが有人地帯の上空、人の頭の上も飛べるようになるところが大きな変更点でございました。

そのような中で皆様もご存知のとおり、Q1においてはウクライナ情勢というものが大きく進展してきております。このような中でドローンというものが、元来デュアルユースの技術ではあるんですが、そういうものの有用性が、全世界的に軍事において認められた点と、合わせて自国の上空を

サポート

日本 050-5212-7790 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



飛ぶドローンがどういうドローンであるべきなのか、これはしっかりとデータであったり、セキュリティ、万が一の場合においてもしっかりと守られるべき、こういうような機運が全世界的に高まってきております。

日本を支えたいドローンメーカーである当社にとっては、すごく大きな追い風が吹いている状況でございます。

ドローンの安全保障上の脅威に関する議論が加速



ウクライナ情勢におけるドローン技術の軍事利用が指摘され、安全保障上のドローンの政策的位置付けが論点

中国ドローンDJI、ロシアとウクライナの事業を一時停止

【広州=比奈田悠佑】ドローン世界大手の中国企業、DJIは26日、ロシアとウクライナでの事業活動を一時停止すると発表した。ロシアによる侵攻で同社製品が軍事利用されているとの指摘があったことに伴う措置とみられる。同社は「民用ドローン技術の軍事利用には、一貫して反対している」と強調した。

同社の英文サイトで事業の一時停止を表明した。そのうえで「様々な地域のコンプライアンス（法令順守）要件を再確認している」と説明した。DJIの広報担当者はSNS（交流サイト）上で、業務の停止範囲について「主に当該地域への輸出だ」とした。

DJI製品を巡っては、ウクライナのフォードロフ副首相が3月、ロシア軍がミサイルの誘導に利用していると非難し、DJIに対してロシア向け事業を止めるよう求めたと明らかにした。一部の米メディアは、ウクライナ国内に配備されていたDJIのドローン検知システムが、ロシア側に有利になるように作動した可能性があることを指摘している。

同社は、民生用ドローンで世界シェアの7割を握るとしている。米国などはかねて、DJIについて安全保障上の脅威があると訴えていた。同社製ドローンで撮影した映像や位置情報などのデータが中国側で把握されたり、人権侵害に加担していたりする恐れがある、との懸念がある。

一方、DJI製ドローンは世界で個人やプロカメラマンの空撮、農業散布やインフラ点検といった幅広い用途で使われている。製品やサービスの質に加え、経営の透明性を向上させることが急務となっており、ウクライナ情勢への今後の対応次第では、同社の経営が揺らぐ恐れもある。

（日本経済新聞 2022年4月27日掲載）

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

いくつか事例ではございますが、ドローンの安全保障に関する脅威の議論が高まっているというところがございます。全世界的な大手のDJI社、こういうものがロシアないしウクライナにおいての一時停止をしているというところを記載されております。

また、米国においては従前から、ドローンとそのデータがどこに行くのか、そして国防ないしはナショナルセキュリティにおいて、しっかりと部品レベルから安心・安全なものを使うべき、こういうような機運も高まってございました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



5自治体が新スマート物流推進協議会を発足



過疎地域において、ドローンによる配送等による地域課題の解消に向け、自治体主導の広域自治体連携が加速

北海道や山梨の5市町村、次世代物流で連携協定

北海道上市幌町や山梨県小菅村など5市町村は22日、過疎地域などでドローンやデジタル技術を活用した次世代物流網の実現を目指す広域連携協定を結んだ。ドローンによる配送や物流各社の共同配送網の構築などで各自自治体を持つ実証実験や導入のノウハウを共有する。買い物弱者や医療の受けにくさ、災害時の孤立など物流に関する地域課題の解消を目指す。

ほかに協定に参加したのは茨城県境町、福井県敦賀市、北海道東川町。5市町村は協定と併せて近く、情報共有の場となる「新スマート物流推進協議会」を発足させる予定で、参加する自治体や企業を募っている。

5市町村は中山間地でのドローン配送や自動運転バスの運行に全国で先行して取り組んでいる。22日に会見した上市幌町の竹中貢町長は「安心して暮らせる地域の実現には物流の課題が極めて大きい。様々な経験値を多くの自治体が共有して解決策を見だし、より元気な日本をつくっていききたい」と述べた。

(日本経済新聞 2022年3月22日掲載)

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

またもう一つ、経済安保とは別のところで、デジタル田園都市国家構想、この機運もここ3カ月で大きく高まってきております。五つの自治体が広域連携をするという大きな発表を実施しております。新スマート物流推進協議会というものでございますが、ドローンを使って、そして陸送、そしてこのドローンと空で届けるルートと陸送、これを最適化することで、全体の物流を最適化していく。この新スマート物流、この概念を五つの自治体が連携し、そして全国の自治体呼び込むことで、この社会実装を推し進めていく。こういうものが、自治体が能動的に取り組んで協議会がつけられたというところでございます。

こういうものは全自治体において、特に地方創生においてドローン技術が有用であるということが認められたゆえに起きた行動かなと思っておりますので、大きくドローンの社会実装に向けて社会が動いているという点かなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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



それをとらまえたときに、従前からドローンの潜在市場を、私は10兆円規模はあると考えております。自動車、アナロジーにとった場合においても、インフラ、メンテナンスをとった場合においてもこれ以上の市場がありますので、潜在的にはドローンはいつかここに到達をする。

あとはその速さというものが、もちろん法改正もありますし、技術発展、そして今回の3カ月のように社会的な情勢がガラッと変わること爆発的に伸びると私は思っていますので、2030年では四つの用途、物流、空撮、閉鎖環境、そして煙突、この四つの市場で約3,000億円規模の機体市場があると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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、また国産回帰による置き換え需要が台頭

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. 14

そのような中で、私はこのドローン元年は今年なんだと強く思っています。従前、この社会実装のコミットメントというところ、新たな用途でドローンをしっかりと実装していくという市場が創成されてきました。

日本郵便様がわれわれに出資いただいたように、大手企業がドローンメーカーを育成する、ないしは全国消防 700 カ所にドローンを本格配備するという報道もされてきております。この市場が伸びるというベクトルが一つ大きくあるという点。

そして二つ目、まさに今回の3カ月でさらに台頭してきたのが、このセキュアということによる国産回帰です。現在、市場は中国製のドローンが多くを占めておりますが、このセキュリティの議論によって既に導入されたところへの置き換え市場が生まれている。成長市場と置き換え市場と、今、二つの市場が変わっているというところが、まさに今年ドローンを取り巻いている大きな変化かなと思っています。

従前のように、当社も新市場をつくるような売上計上だけではなくて、さらに今導入されているところの置き換え需要の売上計上がなされていく。こういうことが、われわれにとっての意味合いでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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、アジャイル型開発と社会実装時に不可欠な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. 15

そのような中で、われわれはドローンのメーカーというポジショニングに強くこだわっております。やはり製造業でありたい。そのように新技術を導入していく段階においては、すぐドローンを使ってくださいと言って導入されるわけではないので、しっかりとどういう用途であればお客様にドローンが利活用いただけるのか、これを検証する PoC というフェーズ、アジャイルにいかにか早くやるかというフェーズです。

一方で、実業務に使おうとすると、これは3年もつ品質のドローンを作ってくださいとか、これはメンテナンスをしっかりとやってください、全国のアフターサポートをやってください、こういうふうに求められるものが、フェーズが変わってきます。この量産のところもしっかりと手当していく、ここがわれわれの大きな特徴的なポジショニングでございます。

それゆえに ISO9001 や ISO27001 のように、第三者認証というのを積極的に取り組んでおりまして、自社だけではなくてサードパーティーから安全であったり、品質についてご承認いただくというふうに努めてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 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





「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. 17

このような中で、事業ハイライトについてご説明させていただきます。

当社、大きく実現したい世界としては、苦役を世の中からなくして、そして自由で開放された持続可能な社会を実現したいと強く思っております。

労働人口が減っていく中で、そしてインフラが老朽化する、災害が増えている、社会、世界が変わっていく中で、人々がやらなくていいような業務、一般的に3K、きつい、汚い、危険と呼ばれますが、こういうものはロボティクスに任せていく。そして人間がより高付加価値な、ないしは余暇をしっかりと使う。このような持続可能な社会を実現したいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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. 18

これを反映すべく、われわれの MISSION としては、「技術を通じて、人々をもっと大切なことへ」、そして Vision、20 年間変わらないものですね、「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」起こすことを掲げております。

会社の存在意義自体、われわれが作っている製品、そしてそれを利活用いただくお客様、この全体のまさに SDGs に取り組んでいるというところが、われわれの会社の存在意義かなと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

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. 19

そして、2020年に大きな目標を掲げています。10年後の目指すべきマスタープランというものの中で、われわれは社会インフラ課題を解決するグローバルなパイオニアでありたい。日本国内だけではなく、世界に貢献するという点です。

そして、売上高は1,000億円、営業利益は100億円以上。年間3万台を生産できるメーカー、こういうのになっていく。そして、デファクト・スタンダードで国を支える。しっかりと日本の政府であったり日本の行政機関、ここも支えていく会社になりたいということを掲げました。

それを実現するためには、われわれのコアである自律制御システム、制御技術ですね、本質的にはソフトウェアとそのアルゴリズムになります。そこをしっかりと磨き上げていき、それをしっかりと開発できる人材をグローバルからしっかりと採って行って、企業価値向上や財務KPIを達成していく。こういうことをわれわれのマスタープランとして掲げています。

サポート

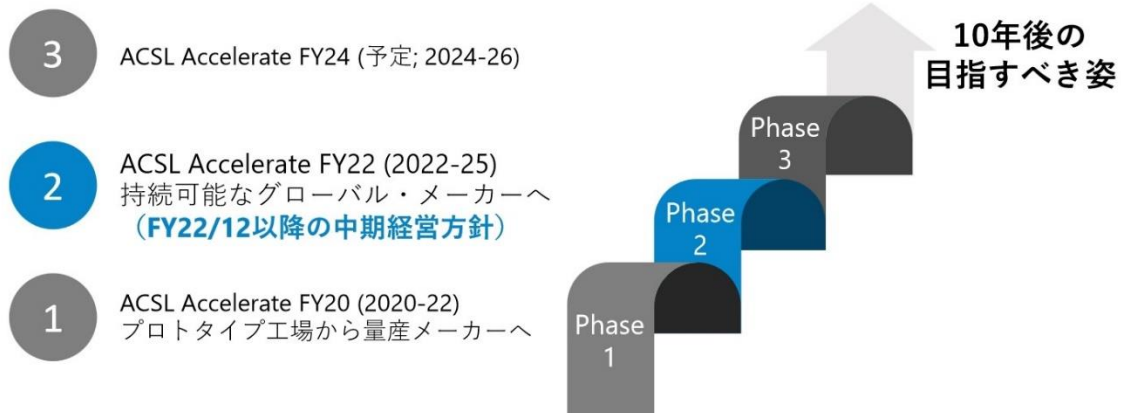
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ACSL Accelerateの位置付け



「マスタープラン」の実現に向け、ローリング方式の中期経営方針「ACSL Accelerate」を策定



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

この10年の目標をしっかりと短期的な、ないしは中期的な計画に落とし込むために、「ACSL Accelerate」といって、中期経営方針をつくっております。

ただ、今回の3カ月を見ていただきましたとおり、やはりドローンを取り巻く事業環境ですね、これはダイナミックに変更していますので、固定された中計にこだわるのではなくて、しっかりと社会情勢を反映しながらローリングで更新していく中計、そういうものをわれわれは位置付けております。

今中計 FY22 から 25 までですが、持続可能なグローバル・メーカーに変わるというところを大きなテーマとして掲げております。この持続可能なというところの体制においては、今現在、研究開発を先行投資しておりますので、しっかりとそれを利益体質にもっていくのがこのスパン。そして、日本国内だけでなくグローバルのフットプリントをつくっていく。これが、大きくここに掲げられているところです。

そして、メーカーになる。これ、簡単に言う単語なんですけれど、実はなるのはすごく大変なところございまして、安定的な生産であったり、原価管理ですね、粗利に関する議論、品質に関する議論、そして全国サポート体制、こういうものをつくり上げていくことも、この言葉の中に込めさせていただいています。

サポート

日本 050-5212-7790 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の事業戦略と目標



本中計では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



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 22

それをするために、大きく五つの柱を掲げています。

一つ目は、やはり何よりも製品を投下するという点。4つの用途に絞っています。用途に専念された機体、用途特化型機体と呼んでいますが、これをしっかりと量産し、そして社会実装していくところ、これがわれわれの売上を伸ばす最も大きなドライバーになります。

そして二つ目のところは、新用途とセキュア対応。今やっている4つの用途が量産化できた段階においては、やっぱり五つ目、六つ目、七つ目、これを追求していくという点と、今全世界で起きているセキュリティや経済安保、これに関する懸念というものをしっかりと対応していくという点が二つ目です。

三つ目のところ、グローバルになるというところで、インド市場に今注目をしております。インド市場に本格的に参入をするという。

そして四つ目、従前から ESG の周り、多く取り組んでおりますので、それをしっかりと強化していく点と、取り組むだけでなく株主の皆様にご理解いただくように発信をしていくという点。

そして最後に、われわれのコアであるソフトウェアの自律制御システム。これをほかの分野にも展開をしていき、展開した後、立ち上がるまで時間がかかりますから、しっかりとそのロボティクス技術に貢献をするというところを大きく五つ掲げておりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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は公共入札などの販促強化を実施。物流機体は受注を開始し、量産に向けて開発を加速



小型空撮 (SOTEN)

- 2022年3月 出荷開始し、475台を3月末までに納品
- セキュアな小型空撮ドローン
- 政府調達に加えて、民間からも大きく受注

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
- 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 (AirTruck)

- 2022年3月にAirTruckの受注を開始
- 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. 23

まず、われわれの売上となる四つの機体についてでございます。小型空撮機体 SOTEN、昨年 12 月にリリースさせていただき、リリースから準備をして 3 月から初の出荷をさせていただきました。そして 3 月末 1 カ月の間で 475 台をお納めさせていただいております。

この機体は小型の空撮機体、そしてカメラがワンタッチで切り替えられる。カメラの性能もほかの小型機体と違って大きなセンサーサイズ、1 インチを使っている機体でございます。このようなものを量産としてしっかり上市した点。

二つ目のところは、閉鎖環境点検ドローン、Fi4 というものです。これは、管の中を飛行するドローンでして、下水道管であったり、雨水管、こういう管の中を点検する需要というものは全国に多くございます。現在も、毎年自治体がある区画を下水道の点検といって公募入札をかけておりますので、そういうところに人々がマンホールに入らなくてもドローンが点検できるようにしていく。こういうことを進めております。

三つ目のところは、煙突点検ドローンです。これは煙突というよりも、厳密にいうと筒の構造が正しいんですけど、煙突の内部であったり調圧タンクですね。こういうものの中を点検するものがございます。何が難易度的に難しいかと申し上げますと、やはりコンクリート構造物の中になると、携帯電波で GPS が入らないのと同じなんですけど、衛星情報を使うことができません。電波というものが乱反射します。こういうものをしっかりと独自の制御で、自動で飛行できるようにしているところ、これが優位なところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

そして最後、物流のところですが、先ほどご紹介させていただいた新スマート物流推進協議会、これが立ち上がるころに合わせて AirTruck と、まさに空のトラックとなる機体をお披露目させていただきました。

この機体は、もう既に全国でいろいろな実証で活用していただいたものを、しっかりと量産と受注開始をするところまでもってきております。現在においても、もう既に 15 台の受注はいただいているところがございます。

小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」を出荷



高セキュリティ対応小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」の出荷を3月より開始し、3月末までに475台を出荷

SOTENの出荷を開始

- 2022年3月よりSOTENの出荷を開始。21年12月の受注開始以降、初期ロット600台を超える受注を獲得し3月末までに475台を出荷。年内の追加生産を決定
- SOTEN専用の保険商品が発売、専用のバーチャルトレーナーの開発など、機体のみでなく実際の運用面も整備が進む

SOTEN
バーチャル
トレーナー



SOTEN専用
保険商品



出典：株式会社サウスコア特設ページ

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

これらの中で、まずいくつかディープダイブさせていただきますと、SOTEN という機種については出荷を開始させていただいたとともに、エコシステムができ始めてきております。

大きく空撮機体が全国にあり、広がった背景としてはその機体があるだけではなくて、機体を支える周辺のサービスであったり、いろいろなソフトウェア、ソリューション化するところですね、こういうものが自発的に市場として育ったというところがございます。

当社のこの SOTEN をリリースさせていただいてから、例えばサウスコア様は、SOTEN 専用の保険を独自にご展開いただいている。ないしは理経様は、SOTEN 専用のバーチャルトレーナーですね、練習用のトレーナーを開発し、それを展開いただいている。自社だけではなくて、周りの寄与が大きくここに乘っかって、いろいろなサービスや商品を展開していくようになってきている。これはエコシステムができる最初の表れなので、すごくいいトレンドが起きているというご紹介でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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）」が米国で大きな反響を得た



世界最大級のドローン展示会AUVSI XPONENTIAL 2022にてSOTENを展示し、来場者から多くの反響を得た



CTOクリスによる
フライトデモ



展示ブースの様子

- AUVSI XPONENTIAL 2022は米国フロリダで開催された世界最大級のドローンやエアモビリティの展示会
- ACSLは本展示会に初出店し、セキュアな小型空撮ドローン「SOTEN（蒼天）」を出展するとともに、簡易なフライトデモも実施
- 昨今のセキュリティに関する意識の台頭に加え、小型空撮機体でカメラ切り替え式の製品は他になく、多くの反響を得た

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

そして二つ目、この機体を米国で展示をしてきました。全世界的に最大級の AUVSI XPONENTIAL 2022 というところで、この機体を出展させていただきました。

そしてもちろん、全世界からドローンメーカーがある中で、この機体は大きく評判を得ております。なぜかと申し上げますと、実はこのクラスの小型空撮機体、そしてカメラからドローン用に専用で全部作っている機体。これ、見たんですけれど4社ぐらいしかないんですね、全世界的に。

その4社のうち、1社はもちろんセキュリティの関連でなかなか難しい。残った3社のうち、業務用に耐え得るカメラ、1インチのセンサーサイズであったり、20メガピクセルのカメラが載っている。そしてカメラが全部ワンタッチで切り替えて可視光、赤外線、マルチスペクトル、そしてズーム、これに切り替えることができるプラットフォームはほかにはありませんでした。

ほかの小型空撮機体は、カメラの性能が低くであったり、センサーサイズが低いので、インフラ点検のひびを見ようとした場合に十分ではない、こういうものが、大きく声としていただきました。この出展を通して、SOTENの市場性というものを改めて認識するとともに、インドだけでなく、米国市場、ないしはヨーロッパ市場にも十分商機があると思っておりますので、今回の中計でグローバルに出るということを掲げている以上、こういうところも積極的に攻めていくことを狙っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



物流専用ドローン「AirTruck（エアートラック）」の量産化



日本発の物流専用ドローン「AirTruck（エアートラック）」をリリース。新スマート物流の担い手となる重要技術

- 2022年3月に量産型物流専用ドローン「AirTruck」の受注を開始
- 空力最適化による安定飛行、Level3（無人地帯における目視外飛行）を遠隔操縦で実施可能、ペイロードが5kgへ拡大、利用者が分かりやすく扱えるUX 設計
- 2022年3月に、デジタル田園都市国家構想を実現する新スマート物流シンポジウムにて初公開
- これまでに試作機は、新潟県阿賀町など様々な地域で計466回の実証実験を実施

AirTruckの外観



新スマート物流シンポジウムの様子
当社代表取締役社長 鷲谷聡之（左）
と株式会社エアロネクスト代表取締役
CEO 田路圭輔（右）

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

次に、物流の AirTruck についてのご紹介でございます。先ほどご説明させていただきましたとおり、新スマート物流シンポジウム、これにてわれわれはこの商品を初めてお披露目をさせていただきました。この機体、何がすごいかと申し上げると、実は空力が飛んでいるときに最適化されるようにできているんです。

このボディーのところ、これ機体が斜めに飛んでいるときに筐体は水平になるようになっている。つまり羽根のような効果をしますので、揚力をつくってより長距離を飛べるようになる。重くて長距離を飛ぶための工夫として、しっかりと構造から取り組んで説いていっている点でございます。

もちろんドローンの航続距離はずっと課題でして、バッテリーなのか、エンジンなのか、動力、エネルギー源の議論が多かったんですけど、われわれはまずエネルギー源に着手する前に、そもそもの機体構造を、理論的に最適化をするというところに取り組んだのがこの機体でございます。リリースさせていただいてから、今 15 台受注をいただいておりますので、しっかりとこのところも立ち上げていく所存でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



Level 4 社会実装に向け多くのドローン物流を実証



2022年度のLevel 4規制整備後のドローン物流の社会実装に向け、多くの企業と高難度な環境での実証実験を実施

都内複数の大橋を横断する配送実験

- ・ 都内初、隅田川に架かる永代橋など複数の大橋をドローンで横断する医薬品配送の実証実験
- ・ 日本航空、KDDI、ウェザーニューズ、Terra Drone、東日本旅客鉄道が実施した実証にPF2を提供



実証実験に使用したACSL-PF2



隅田川上空を飛行する様子

離島物流サービスの実装に向けた実証実験

- ・ 離島におけるドローン配送物流サービスの社会実装に向けて日用品、医薬品をドローンで配送する実証実験
- ・ ANAホールディングス、そらや、五島市、長崎大学が実施した実証に物流用機体を提供



実証実験に使用した物流用機体



飛行の様子

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

そして物流については、さらにチャレンジングなものを多く努めてまいりました。Level4 が今年の12月に法改正、施行がされていきますが、それを見据えて本当にビジネスモデルであったり、技術的な検証を進めております。

例えば、こちらの左側のところでございますが、JALさん、KDDIさん、ウェザーニューズさん、各社様と連携させていただきながら、東京都の都心、そして隅田川に架かる橋の上空をしっかりと飛んで物流をするということを掲げております。これはもう本当に都内初のケースです。都内でドローンを飛行するというものは、多くリスクも介在します。もちろん何かがあったときに不具合をどうするのかであったりとか、住民の理解ですね。周りに住んでいる方に関するご理解を醸成すること、これも社会実装において重要な点でございます。

このように、われわれは難易度の高い実証もしっかり努めていくことで、Level4 に対する信頼性、そしてその有用性、そして社会の理解の醸成に努めているところでございます。

また離島物流、従前からANA様と取り組ませていただいておりますが、ここも継続的にやらせていただいております。

そしてこれ、AirTruckの前身のプロトタイプの機体もご活用いただきながら、離島物流においての有用性も検証を進めてきているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



インド市場への進出は確実に進捗



インドにて拠点を整備し、当社機体の飛行許可、販売許可を申請中。インド国産化の流れは当社にとっては追い風

- ・ インドにおいて国産ドローンの製造・販売に対する優遇政策を発表し、ドローン完成品の輸入を禁止するなど国産化の流れが加速
- ・ ACSLは現地企業との合併会社にて現地生産を計画し、拠点を整備中
- ・ ACSL-PF2は輸入許可を取得し研究開発用機体を現地へと輸送。現地でテストや仕様調整を行い、現地販売認定(QCI)を手続き中



現地製造拠点およびACSL Indiaの様子

インド、ドローン産業名乗り 安全保障懸念で中国製品回避の動き

2022年2月、インドのシタラマン財務相はドローンの製造・販売に対する優遇政策を発表した。別の政府機関はドローン完成品の輸入を禁止した。モディ首相は国産の農業散布ドローン100機の配布計画を主導するなど、ドローン関連の動きが相次いだ。
(後略)

(日本経済新聞)

出典: 日本経済新聞 2022年4月3日 「インド、ドローン産業名乗り 安全保障懸念で中国製品回避の動き」

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

次に、インド市場についてご説明させていただきます。インド市場は、今、インド政府自体もドローンの法律を模索しながらずっと展開しているところがございますが、しっかりとそれに対応すべく、われわれは現地法人を立ち上げて進めてきております。今年の2月に、インド政府は新たにドローンルールの改正しまして、完成機体の輸入をまず禁止しました。実はこれ部分完成、セミノックダウンというんですけど、これも禁止されていて、部品レベルでの輸入でしか今許可されていないというところがございます。

この意味合いが何かと言いますと、完成機体を販売している各種海外のドローンメーカー様は、今はもうインドに参入できないというところがございます。各種中国製の機体であったり、フランス製の機体、米国製の機体、全部インドでアSEMBルしないと参入できないんです。これは法律として、すごく大きなバーが立ち上がりました。

当社はそういうことにも対応すべく、1年前から現地法人をつかって部品をインドに持っていき、そしてACSL Indiaという現法が、ローカルでアSEMBルをし、そしてローカルで販売する、こういう戦略のものをやってきておりますので、実はこの法改正において影響を一切受けておりません。むしろ参入障壁が高くなったことによって、われわれとしてはこれはすごい追い風だと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



今現在、もう既に現地で生産できるような体制、機能はできておりますので、今その商品の輸入許可および販売許可ですね。QCI、Quality Council of India というところがあるんですけど、その認定を取得をしております。

この手続き、元々3月末をターゲットしていたものの、各種先方の事情により少し遅れておりますが、おそらくあと1、2カ月中には認可が下りるものではないかなと思っている次第でございます。インド政府も法律の模索をしながら、QCIを第1号認定として進めているものでありますので、そこら辺は現地と調整しながら進めているというところでございます。

ESGに関する取り組みの強化

ACSL

世界情勢を踏まえ、ドローンのデュアルユースに関する社内認識の共有。ダイバーシティ、ガバナンスは継続強化



ドローン技術の軍事利用に対する認識の共有

- 全社ミーティングにてドローン技術の軍事利用、デュアルユース技術¹等に関して議論
- ドローン技術の攻撃的用途の利用に関する反対の考えを社内にて共有



新たな取締役会構成によるガバナンスの強化

- 2022年3月に新たな取締役体制を構築（社内3名、社外2名）
- 従来の取締役体制（社内4名、社外1名）から社外取締役比率を高くし、ガバナンスを強化



ダイバーシティのさらなる促進

- 多様なバックグラウンドのメンバーを積極的に採用・登用
- 2022年3月末時点で国籍は19カ国に拡大



1: 政治、外交、輸出入管理において、平和及び軍事、両方の目的に使用できるテクノロジー

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

そして ESG についても、今回大きく取り組んでまいりました。何よりもドローンのデュアルユースに関する議論、これを全社的なものとして議論をいたしました。

ドローンというものはすごく難しい技術だなと思っていまして、潜在的に衛星技術のようにデュアルユースを秘めているものでございます。ある意味、包丁を作っているんだなと思います。使い方を間違えれば包丁で刺すこともできれば、一方で、すごい鋭利な包丁というものは、料理ないしはいろいろなもので貢献をすると。ドローンもまさにそういうものだなと全社として認識をしまして、会社としては攻撃用途においてのドローン、これに関するものは一切取り組まない、この方針を改めて全社として共有したものでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

また、取締役会の構成についても、今回3月の株主総会を経て変更をしております。従前は社外取締役1名、内部取締役4名だった体制から、ガバナンスを強化する観点で、社内取締役を3名、社外取締役を2名にしております。両名とも独立役員になります。

そして、ダイバーシティ、ここのところも積極的に取り組んでまいりました。元々1四半期前は、外国籍の方が17国籍だったんですけれど、それが1国籍に増えてきております。やはりグローバルに人材を採っていくという点で、日本語を採用の基準として課しておりません。

私自身も帰国子女ですし、われわれのCTOはアメリカ人ですので、グローバルな言語である英語で社内でも開発、ないし業務ができるように、体制整備は一通り完了しています。積極的に海外の優秀なエンジニア、ないしは人材を今後も採用し続けていく所存でございます。

自律制御システムの他分野への展開

ACSL

地上走行ロボットの開発を行っているアイ・イート社と資本業務提携を結ぶことに合意

資本業務提携の概要



アイ・イート株式会社概要

- ・ 宇都宮大学発ベンチャーとして2016年よりロボット関連事業を開始
- ・ 第7回ロボット大賞文部科学省大臣賞1号を取得した技術
- ・ 農業支援ロボットの生産・開発・販売
- ・ 自律移動技術や人追従の技術を保有



アイイート社の農業支援ロボット

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

そして、最後のハイライトでございますが、5月13日に開示させていただいたとおり、われわれはUGVを展開しているアイ・イートという会社の株式を40%取得することにいたしました。アイ・イートという会社は、宇都宮大学発祥のベンチャー企業でございます。

この技術は、第7回ロボット大賞の文部科学大臣賞、この第1号議案として通っている稀有な技術を持っているものでございます。メインとしては、UGVの地上ロボですね。UGVはUnmanned Ground Vehicleの略なんですけれど、そこの制御技術を持っております。そして、この制御技術に加えて、今、農地、畑であったり、そういうところを移動できる約120キロの重さを持つ車両を開発されているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

われわれは自社がドローンで磨いた様々な制御技術、これはステレオカメラを使って人を検知することであったり、衝突防止であったり、みちびきの衛星を使うことで高精度の飛行をする技術であったり、こういうものを UGV に統合することで、今アイ・イト社の持っている UGV をさらには高度化できる、高性能化できると考えておりました、これが大きく市場があると考えております。

われわれドローンで物流をやっている、やはりラスト 0.1 マイルという課題は存在しています。ドローンが個別の庭に物を届けるという世界は、僕は危なくてなかなか難しいのではないかなと思います。プロペラが回っているところに子どもが手を突っ込んだらどうするのか、こういうのはなかなか解けない課題です。

一方で、日本郵便様と昨年の 12 月実証をさせていただいて、最後の最後、ラスト 0.1 マイルは、まさに地上車両がゆっくり持っていってお届けする。こういう世界もあるということであらためてわれわれは把握をしております。そういうのも加味して、われわれとしては UGV の市場というものが大きくあって、これに取り組んでいるというところでございます。

一応、われわれの考えとしては、現時点では特に倉庫内のファクトリーオートメーションであったり、既に実装されている分野については、あまり視野に入れておりません。むしろ、農業の畑、農家さんのところであったりとか、建設現場で重い資材を運ぶであったりとか、こういうような、まだ UGV が進んでない市場、そこに最適化されて UGV をつくっていくことを掲げております。

そして、この技術的な連携だけでなく、われわれが既にドローンで取り組ませていただいている各種企業様は、ドローンだけではなくて様々な課題をお持ちでございますので、そういうところのクライアントネットワーク、顧客ネットワークと彼らの技術、これを組み合わせることで、より早くアジャイルに最適化されて UGV が開発できると考えております。

サポート

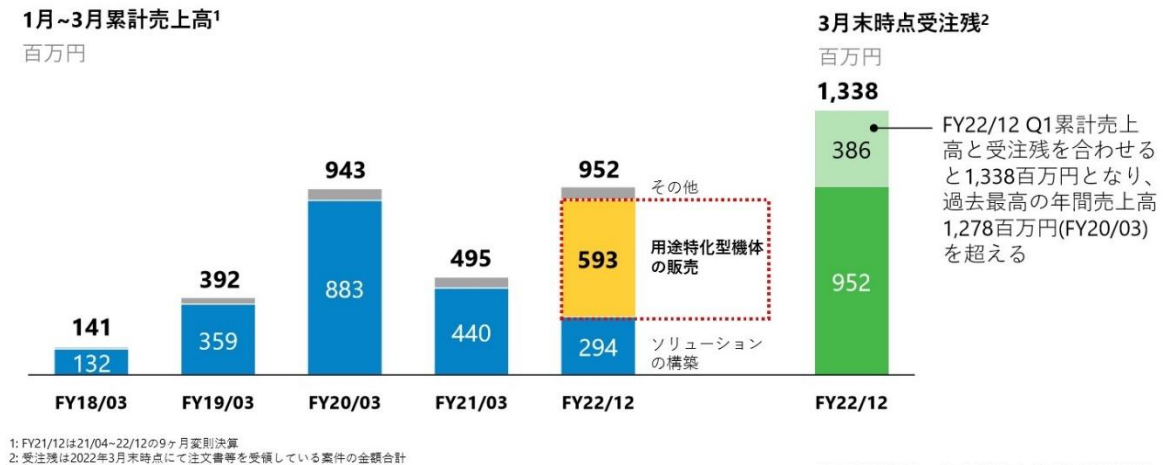
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



FY22/12 Q1は量産型の用途特化型機体販売が大幅に拡大した



FY22/12 Q1は用途特化型販売が売上高の62%を占めるまで成長。3月末受注残との合計は1,338百万円で過去最高



1: FY21/12は21/04~22/12の9ヶ月間決算
2: 受注残は2022年3月末時点にて注文書等を受領している案件の全額合計

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

それを基に、Q1の業績と中期経営方針についてご説明させていただきます。

まず、売上高についてでございます。従前からご説明させていただいてるとおり、量産メーカーに変わるということを大きな目標として掲げております。

そうするためには売上の中の構成を、従前の実証実験やカスタム開発のように、工数依存のものから機体販売、要は手離れよく売上が立つようなモデルに変わらなければならないということがありました。そのために、いかにこの用途特化型機体、量産の機体の売上をつくるかというところが、従前から研究開発投資をした所以でして、今回の決算からそれが立ち上がってきたというところは大きなメッセージでございます。

1クォーターですね、9億5,000万円の売上のうち5億9,000万円が機体販売でございます。用途特化型機体の販売がこれだけ計上できた。一方で、工数にやや連動するソリューションの構築のところは2億9,000万円というところで、しっかりと量産メーカーへのトランジション、変遷の第一歩を踏み出したというところでございます。

そして右側の緑のバー、これは売上高の計上と、受注残のところを組み合わせているものでございます。9億5,000万円の売上高、Q1の実績と、今3月末時点であった受注残ですね、3億8,000万円、これを加えると今現在、13.3億円は見えてきているというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



年間が 25 億円の目標になっておりますので、そのうちの 13 億円が既に受注済みと、ないしは計上済みという点では、かつてないほど Q1 のすべり出しはいいと思っています。この金額については、過去最高というところがございます。

SOTENは順調。ソリューション作り込みは利益率向上を目指す



SOTENは計画に対して台数、金額が順調で限界利益率¹も目標を達成。ソリューション作り込みは利益率の課題あり

		FY22/12 Q1実績	FY22/12 目標値
小型空撮 (SOTEN)	売上高	5.9 億円	10 億円
	機体台数	475 台	1,000 台以上
	限界利益率 ¹	18 %	15 %以上
ソリューション 作り込み (実証実験、評価機体販売)	売上高	2.9 億円	12 億円
	限界利益率	44 %	60 %以上

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。

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 33

次に、やはり量産メーカーに変わっていくために、粗利の議論が重要かなと思っておりますので、今決算から粗利についても開示をしてきております。

小型空撮機体 1,000 台、そしてそれが 10 億円に売上になるというところを目標として設定しております。限界利益率は 15%を設定しております。

実際の Q1 の実績としましては、半分以下の 475 台で 5.9 億円になっております。なので、ASP は想定よりも高く行っております。そして限界利益率についても 18%と、目標を超えることができましたので、SOTEN についてはオントラックという状況でございます。

年間の 1,000 台という数字は変えておりませんので、現状のペースのままいくことができれば、おそらく 10 億円以上の売上になるんだろうと思っております。

次に、ソリューションの作り込みのところでは、これは実証実験であったり、評価機体、カスタム開発、工数連動性のところがございます。年間の目標 12 億円に対して、売上高としては 2.9 億円となりました。そして限界利益率、工数ですので 60%以上を目標にしておりましたが、実際のアクチュアルとしては 44%で着地をしております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



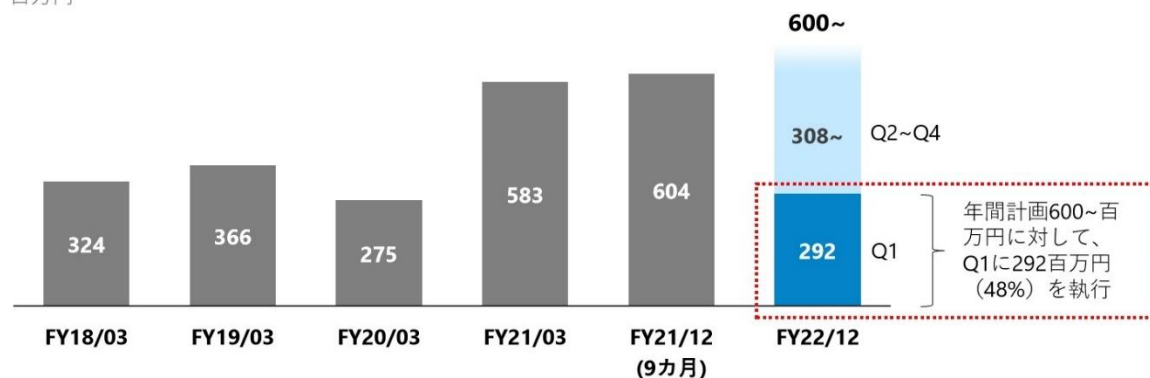
これは開発の難易度が、当初の価格設定に対して難しかったということであったり、半導体等を小ロットで部品を買うと著しく高額なっていますので、そういう影響があり、限界利益率は計画よりも下がっている。残りの3クォーターにおいてはここをしっかりと手当することが、われわれ経営としての課題と認識をしております。

研究開発費は計画の48%をQ1に執行。今後も柔軟に開発に投資



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研究開発を実施

研究開発費推移(通期)
百万円



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

次に、研究開発費についてでございます。昨年6億円の研究開発投資をし、今年6億円以上を計画値として開示をしております。そのうちの約48%、半分に当たる研究開発費、2.9億円をQ1で執行いたしました。

残の3億円程度を、残りのQ2からQ4に執行していくというものでございます。前倒しで執行している、私の考え方としては、研究開発は早く着手できるものはしたほうがいいという考え方です。それはなぜかという、投資をするのが売上にコンバージョンするからなので、早く執行できるものについては前倒し執行を今回、実施をしております。

残りは、どちらかという、研究開発はやや薄く、シャローにやりながら、機体販のところを伸ばしていく、そういうような体制をつくったというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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の目標とQ1実績



売上高は25億円の目標に対してQ1において9.5億円を計上。営業利益は研究開発費の前倒しにより、▲4.0億円

(百万円)	FY22/12 Q1 実績	FY22/12 目標数値	主な内容
売上高	9.5億円	25億円	SOTENの販売がQ1のみで5.9億円と順調に推移。残り期間で受注に対して出荷を進める。
売上総利益率	14%	~40%	ソリューション案件の利益率低下による影響。今後、半導体価格高騰等も踏まえて対応予定
研究開発	2.9億円	6.0~億円	Q1時点において計画通りの研究開発進捗。今後、必要に応じて積極的な開発投資を継続
営業利益	▲4.0億円	▲3.5~6.5億円	年間目標に対して、4.0億円の損失を計上
経常利益	▲3.7億円	▲3.5~6.5億円	国家プロジェクトによる営業外収益などを計上

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

その結果となりますのが Q1 のところで、売上高 9.5 億円。ならした場合は総利益は 14%、研究開発 2.9 億円投資をし、営業利益がマイナス 4 億円。経常利益がマイナス 3.7 億円でございます。

計画値が 25 億円の売上高で、研究開発を 6 億円以上を投資し、マイナス 3.5 からマイナス 6.5 というところがございますので、研究開発を半分以上、先んじて投資をしているので、数字としては計画通りに執行ができているところでございます。

ACSL Accelerate における目標数値



10年後の目指すべき姿「マスタープラン」を実現するべく、2025年には売上高100億円、営業利益10億円を目指す

	今期 2022	ACSL Accelerate FY22 2025	マスタープラン 2030
売上高	25 億円	100 億円	1,000 億円
営業利益	▲3.5~6.5 億円	10 億円	100 億円

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

サポート

日本 050-5212-7790 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

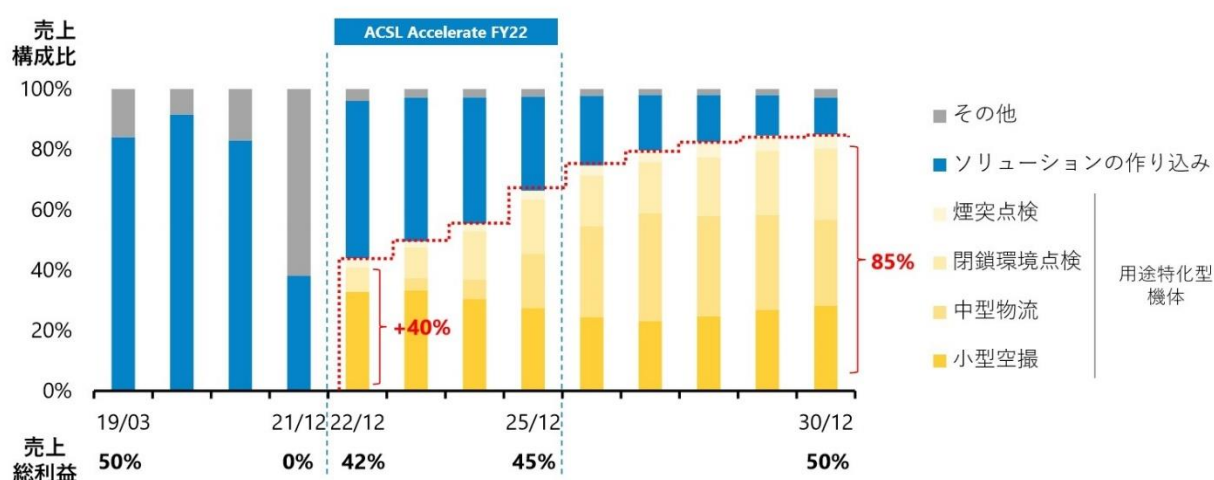


次に今期の後、どういうふう成長するかというところでございます。今期が25億円の目標、営業利益がマイナス3.5~6.5。今回の中計の終わり、2025年では100億円、10億円と置いております。そしてマスタープラン、10年後の目標としては1,000億円、100億円という成長を大きく目指してきております。

今期から、売上構成を量産機体販売へと変化させる

ACSL

FY22/12より用途特化型販売を大幅に増やし、FY30/12に全体の85%を占めるよう事業を推進し人工ベースから脱却



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 37

これを実現していくためには何がキーになっていくかということ、私としてはこの売上の構成を、工数ベース、実証実験、カスタム開発、こういう依存性の高いものから機体販売の構成にどれだけ早く変えられるかということだと思います。

これをしていくために、われわれは機体の構成ですね。売上構成を機体販、用途特化型機体で占めるように大きく変えるように計画をしております、今年の終わりとしては約売上高の40%を機体販売から量産機体の販売から出すという点。

中計の終わりの2025年については約60%、そして2030年では85%を機体販売から売上を出すところを努めてきております。Q1のトラジェクトリーを見る限りにおいては、9.5億円の売上高のうち、約6億円弱が量産機体の販売になっておりますので、この売上構成にトランジションでき始めていると考えております。

まさに、その前の期から見ていただくと黄色の部分が一切ありませんので、量産機体の売上はほぼなかったですが、今期からビジネスモデルが量産モデル体制に切り替わっているというところがございます。

サポート

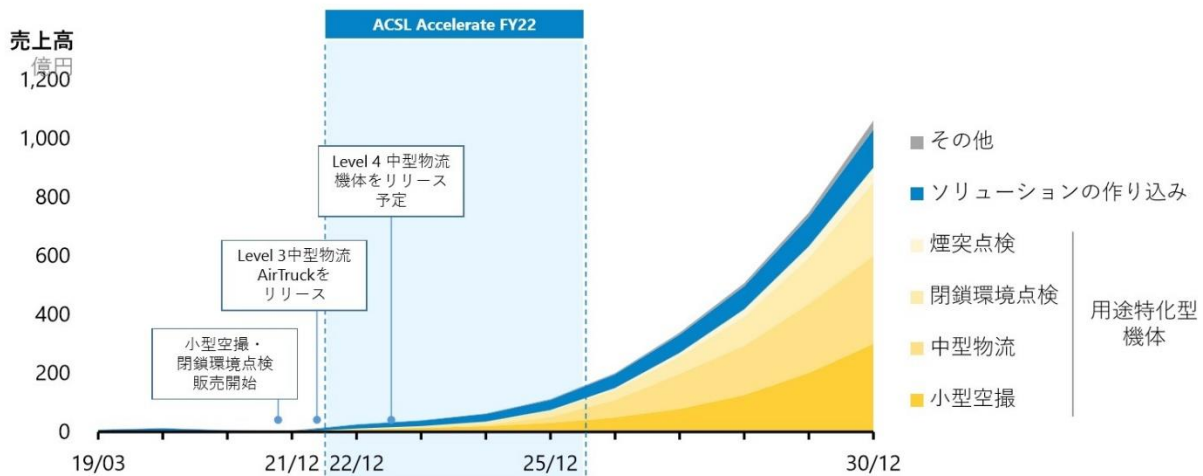
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

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



初期は小型空撮SOTENや閉鎖環境点検Fi4が成長をけん引し、2025年頃から中型物流が急速に立ち上がる



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 38

そして、これがまさに急成長の計画の理由にもなっていくんですが、量産機体をしっかりと市場投下し、社会実装できることによって、工数に依存することなく、もちろん製造はファブレスでやっていますので、外部のパートナーと連携しながら売上を大きく伸ばすことができます。

前中計、そして今中計で四つの用途特化型機体、そしてさらに新用途と言っていますが、いかに早く量産機体を上市するか、これがいかに早くこの立ち上げのカーブをつくっていくかというところになります。

上市してから一気に10万台、100万台と売れることはないのですが、最初上市してから100台、1,000台、1万台と段階的伸びていくので、この上市を早くしていくか、これが重要です。そのために、われわれは研究開発を前倒しに実行しているという点でございます。

昨年の12月には、この小型空撮機体、その前の5月にはFi4という閉鎖環境点検ドローンですね。そして今年の3月には、Level3でAirTruckという物流機体をリリースさせていただきました。

今後の予定としては、今年の12月から3月、年度を超えた3月をめぐりにLevel4ですね。人の頭の上を飛行することができる機体を投下していきますので、こういうものが売上として伸びていくというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2030年には、4用途においてシェア25~50%を目指す

2030年は現在の事業戦略で注力している4用途を量産化と社会実装させることで、売上高1,000億円以上を目指す



大きくそうなったときに、2030年にどのようなシェア構成を目指すかというところでございますが、小型空撮機体についてはシェア25%程度を目指しております。これは行政、政府調達も大きなクライアントですので、政府調達をしっかりと取りに行く。SOTENで取りに行くという点です。

物流については、やはり民間、そしてトップティアの企業が大きくシェアを占めております。既に日本郵便様と連携させていただいて、セイノーホールディングス様とも連携させていただいておりますが、ほかの大手物流会社ともAirTruckを皮切りに連携を進めていながら、シェアを50%取っていくというところでございます。

閉鎖環境のところについては、これは市場自体が行政のものになっております。将来的に民営化されるかもしれませんが、現段階においては上下水道というものは、しっかりと行政の点検入札等があります。行政と連携していながら、デファクト・スタンダードで日本を支えると掲げておりますので、ここを取っていくと。

東証1部の、今もうプライム市場ですね、NJS様とも連携させていただいて、NJS様、この市場のリーディングカンパニーですので、そこでレバレッジしながらシェア50%を取っていくというところでございます。

そして最後、煙突点検のところでございますが、これ全国で3万本ぐらい煙突があるんですけど、そのうちユーティリティ企業、火力発電所の会社様、電力のところであったり、石油ガス系、

サポート

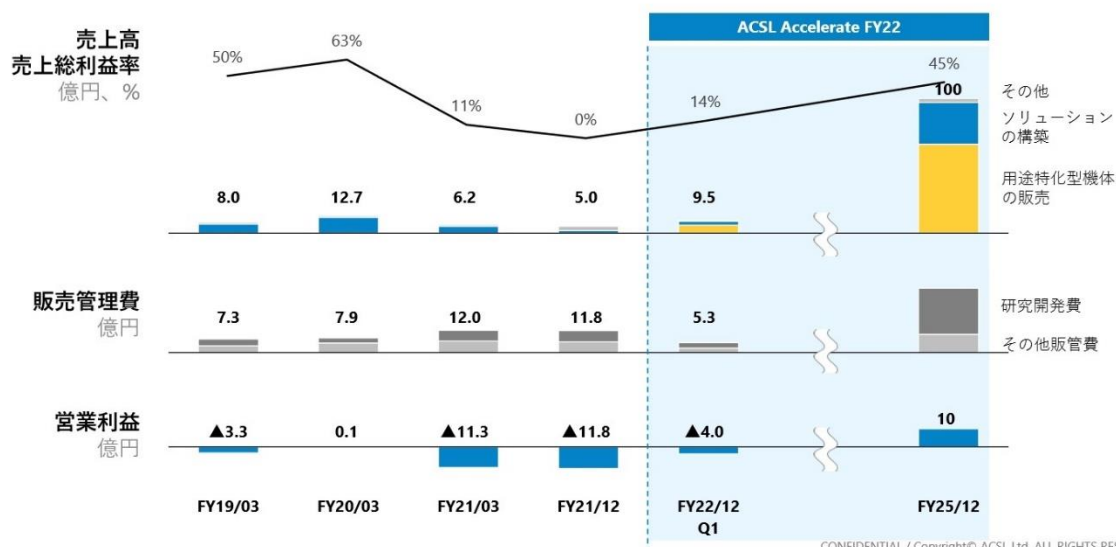
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ここが大きく持っております。企業数がすごい分散をしておりますので、取るシェアとしては25%程度を見込んでいて、これを累計すると1,000億円程度の売上になるというところでございます。

売上構成と売上総利益



売上はFY25/12に向けて用途特化型機体の販売が大きく伸長。売上総利益も45%を目指す



CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 40

粗利のところについても合わせて簡単にご説明をさせていただくと、従前、昔は工数ベースでやっているときには、かなり粗利が良かったです。50%、63%という粗利がありました。

ただ、この粗利というものはかなり工数に依存していて、なかなか売上高の成長、最終的には利益額の最大化というところは難しいと感じましたので、昨年2期ですね、10億円以上の金額を投資しながら、量産メーカーへとトランジションをかけているというところでございます。

今期Q1で今14%になっていますが、中計の終わり、FY25にはメーカーでボリュームを出しながら粗利を4割強にもっていくというところが、大きく掲げているところでございます。そして2025年においても、研究開発費を削る意図はなくて、現段階で意図はなく、しっかりとそこに投下しながらも、10億円の利益を出すという計画を立てております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



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
業績	<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不足 半導体価格の高騰による材料費売上比率、開発費の増加 研究開発の積極的な投資の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> 今期計画数値に対しては部材を確保すべく手配中も、今期計画以上の需要への早急な対応は難しい見込み 半導体価格は現時点においては売上総利益を確保できるような水準での調達、また、販売価格の調整を実施 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
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、製造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・現地の商慣習が影響する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 航空法は可決済。Level4の制度は2022年度後半に整備の見込み 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

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 41

最後に、この中計を実現しようとしたときのいくつかのリスクについて触れさせていただきます。

まず何よりも短期と思っていたもの、今中期になりつつあるものが、やはり半導体、ないしは電子部品、そして材料の高騰というものがございませう。物理的にいろいろな電子部品の在庫が存在しない。従前は高く買ってというケースはあったんですけど、今はもう在庫がないというフェーズまで来ていますので、先行でかなり買ってありますが、これがさらに長期化すると、この影響というのは一定程度出てくるかなと。

ロシア・ウクライナ戦争においても、電子部品そのものはないんですけど、電子部品を作るために使っている原料、ロシアは大きく供給しておりますので、そういうところでの価格高騰、材料不足というものは出始めているのが正直なところでございませう。

しっかりと先行購入しているのでヘッジはしているものの、今期ないし状況によっては来期一定程度、売上高というよりも粗利ラインには効いてくる可能性はあるかなとっております。

二つ目、半導体にリンクしたところでございませうが、やはり為替の影響は一定程度出ています。海外の半導体、われわれドルベースで買ってあります。一部はもちろんレートフィックスみたいなヘッジはしているものの、していない部品においては、従前の110円から130円に変わると、ドルで買ってるものは多少なり高くなっていると、こういう状況もございませう。

サポート

日本 050-5212-7790 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



あとは大きく課題となっていたところ、解消されつつあるのが人材の獲得でございます。コロナ禍において、外国人の労働ビザが日本で下りないという状況がございまして、1年半前に採用した人材が、1年間入国ができなかったという状態がございました。

それも今年になって解消されまして、無事に入国ができるようになってきましたので、国境が開きつつあれば、積極的に海外人材の採用をさらにかけることができるという点になります。ただ、これは、その動向によっては人の採用が遅れると一定程度計画に影響が出るので、それだけはリスクとして前もって頭出しさせていただきます。

私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した。

サポート

日本 050-5212-7790 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]：ご説明ありがとうございました。それでは、質疑応答に入ります。なお、この IR 説明会は質疑応答部分も含め、全文書き起こして公開する予定です。

したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。もし、匿名をご希望の場合は、質問する際、氏名を名乗らないでください。それでは、質問はございますでしょうか。挙手をお願いいたします。

シマダ [Q]：日刊工業新聞社のシマダと申します。本日、どうもありがとうございます。二つ質問がございます。

一つは今年度、今の年度、今年の売上高目標 25 億円、現時点で 3 月までの間に約 13 億円、半分ぐらいということは単純計算ですけれども、残り 9 カ月で約 13 億円、売上を上げなくては行けないと。ただ、これまで御社の過去の実績で見ますと、官公庁の比重が高い関係で、1-3 月に相当集中してきたという現実もございます。それを勘案しますと、先ほどご説明のあった中で、14 ページのところでは大手企業が、NTT や九州電力などが要は今まで DJI の機体を使っていたようなところが国産に切り替える、これの需要をいかに取り込んでいくか、これが結構、今年に関しては大きなウエイトを持ってくるのではないかという気がしております。

官公庁ですと大体年度末で決まってしまう話なので、大手企業の国産などへの切り替え、NTT と九州電力の話が出ていますが、これの市場規模をどれぐらいで見ているのか。例えば年間で、ザクッと 1,000 機ぐらいの市場が見込めるとか、その辺のボリューム感を教えてください。これが 1 問目です。

2 問目はアメリカの話、アメリカや欧州で今後云々という話でしたけれども、今の時点で今後、この後の具体的なプランがあるのかどうか。例えば、9 月にどこどこで開かれる展示会に出展する、欧州では、ちょっと適当に言っちゃいますが、ドイツで開かれる 7 月の何とかに出展予定だとか、その辺の話でもし決まっているものがありましたら、ないしは検討しているものがありましたら教えてください。以上です。

鷺谷 [A]：ご質問ありがとうございます。まず 1 点目のところについて、ご指摘のとおり、残り 25 億円のうち 13 億円を引くと、12 億円を残り 9 カ月で計上するというものになります。従前、

サポート

日本 050-5212-7790 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



契約が長期化することであったり、官公庁の入札、年度末に偏りがちなので1Qに売上が立ったというのはそのとおりですが、実は今年、大きく二つ変わってまいりまして。

一つは置き換え需要というところが、今このSOTENがアドレスできているという点です。新機体を入れるのではなくて、今の各種情勢をもって、中国製のドローンをセキュアなものに置き換えていく。これは官公庁も民間も両方、その動きが激化しています。従前の3月に偏る入札、これはもちろんありつつも、年度途中で結構なボリュームでの機体の購入というものが今見込まれております。たくさん会話をさせていただいています。それがゆえに、従前に比べて、1月から3月に偏るという傾向が緩和するであろうと見ておりまして、この9カ月でもしっかりと11億円の売上はまらず行くであろうと、まず、これが1点目です。

民間の市場規模がどれくらいなのかという観点で申し上げますと、一般的にいろんなレポートで具体的な数字があるわけではないんですけど、小型空撮機体約3万~6万台ぐらい、ホビー用途も含め出ていると言われております。そのうちの大手企業と会話させていただいた範囲を積み上げたとしても、ゆうゆうに多分20~30%以上は、私が会話させていた大企業だけでも台数の積み上げがありますので、そう考えていくと一定程度ボリューム、1,000台、2,000台という市場規模は、この小型空撮機体だけで十分ある市場かなと思っています。

あとは、それをSOTENという機種で取れるのか、もちろん米国、フランス、厳密にフランスですかね。パロット社のANAFIという機種、ないしは米国のSkydioという機種、大きくこの三つが、小型空撮というセグメントになりますので、それがどう取れるかという点かなと思っています。これが、まず1点目の答えとなります。

2点目、海外進出のところについては、先ほど展示会ですごく差別化要素が明確になったとご説明させていただいたとおり、社内でも米国、欧州への進出をどう加速するかという会話は既にしております。展示会としては、今9月にAUVSIではなくてコマーシャルUAVEXPOという、また米国で大きな展示会がありますので、そこに出席する方針であるという点と、それに合わせて、このSOTENという機種を米国で販売できるように各種認定を取りに行こうということは内部で会話をしているところでございます。

ただその先に、今後詰めていくところでございますけれど、認定を取ったとしてもどうやって売るんだという問題がありますので、自社として現法を立てるのか、ないしはどこかと連携していくのかとか、こういうところは今まさに内部で絶賛詰めている最中でございます。

シマダ [M]：わかりました。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



司会 [M]：ほかにございますでしょうか。

ムラカミ [Q]：日興証券のムラカミと申します。よろしくお願いします。

何点かあるんですけども、一つ目が機体の販売をどんどん増やしていったって、その後なんですけれども、いわゆるサポートですとか、メンテナンスですとか、定期収入のようなものが販売だけではなくて期待できるのかどうかというところを確認させてください。

鷺谷 [A]：ありがとうございます。おっしゃるとおりでして、機体販売のユニットを増やす最大のメリットといいますのは、まずドローンというものはバッテリーが消耗品でございます。約 100 サイクルすると、これはもう換えなければいけないものになります。どんどん機体が出れば出るほど、その周辺の消耗品の収入が副次的に入ってくる点が 1 点。

もう一つは、1 年ないしは 200 時間の短いほうで定期点検をお願いしております。定期点検は機体をお送りいただいて、しっかりとその不具合がないか、あるのであれば一部修繕をさせていただくというところを案内しておりますので、まさにボリュームが出れば出るほど、そういうところも累計的に効いてくるんですね。過去に出した 1 年前、2 年前に出した機体が全部累計として効いてくるので、それが大きな成長の要因となっております。

ムラカミ [Q]：大体売上の何パーセントぐらいが、機体販売の何パーセントぐらいがそのメンテナンスとして収入が期待できるのでしょうか。

鷺谷 [A]：従前の大型の機種と今の SOTEN、SOTEN も今後どうなるか次第ではあるんですけど、約 15%程度がオントップしていく感じかなと思います。

ムラカミ [Q]：あと、二つ目です。リスクのところの説明されていまして、前回の説明会でも質問させていただいたんですけども、半導体の価格高騰とか部品の高騰というのがあると思うんですが、前回販売価格に転嫁できますかという質問に対して、お答えが付加価値ベースの価格になっていきますので大丈夫ということをおっしゃったと思います。

おそらく量産として機体がどんどん出ていって、メーカーとしての機能がどんどん強くなってくると、なかなか付加価値ベースというのが難しくなって、やはり定価という形になっていくような気がするんですけども、その辺、変化のタイミングというのが出てくるのか、それともずっと付加価値ベースで販売できるのかどうか、その辺に対する見方を教えてくださいませんか。

鷺谷 [A]：確実に一定程度の価格に集約せざるを得ないかなとは思っています。ゆえにメーカーとしてはいかに原価低減を、粗利をどうやって精緻化するかがポイントかなとは思っています。現段階

サポート

日本 050-5212-7790 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



においては幸い製品をリリースさせていただいたタイミングだったので、しっかりと半導体の高騰というものを価格設定の中にも織り込んだ形で市場に出すことができました。

ただ一方で、価格を一度決めたものを、都度半導体の調達が変わるから1カ月ごとに値段をダイナミックに変えられるかということ、決してそうではないと思っています。お客様に既に出した下見積もりとかもありますので、そういうところは一定程度、われわれの粗利のほうで吸収せざるを得ない部分はあるのかなと思っています、ゆえにリスク要因としてご提示させていただいています。

ムラカミ [Q]：最後、興味本位なところもあるんですけども、AirTruck で大体何キロぐらいの荷物を何キロメートルぐらい運べるというのが、今の。

鷲谷 [A]：今、5キロの荷物を20キロぐらい運ぶことができます。

ムラカミ [Q]：そうすると、離島とかになるとつらい部分があるのかなという感じですか。

鷲谷 [A]：そうですね。離島もその距離にもよるんですけど、まさにANAさんとか今やられている五島列島とか福岡とかになりますと、片道10キロぐらいが一つの大きな離島のレンジにはなっています。もちろん、それより先になると、今ドローンでは厳しい部分があるんですけど。

10キロと言いますと、船が時速20キロとかで行くんですよね。船で30分間ぐらい乗ると結構な時間乗っていることになりますので、それぐらいのレンジとさせていただければと思います。

ムラカミ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ほかにございますでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、ご質問もないようですので、これをもちまして決算説明会を終了いたします。

皆様、お疲れ様でした。会社の皆様、ご説明ありがとうございました。お帰りの際は、お忘れ物のないようご注意ください。本日はどうも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 050-5212-7790 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



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 050-5212-7790 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

