



**株式会社 A C S L**

2022 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

2022 年 11 月 15 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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 3 四半期
[日程]	2022 年 11 月 15 日
[ページ数]	38
[時間]	10:00 – 10:51 (合計：51 分、登壇：36 分、質疑応答：15 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 鷺谷 聡之 (以下、鷺谷)

---

### 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



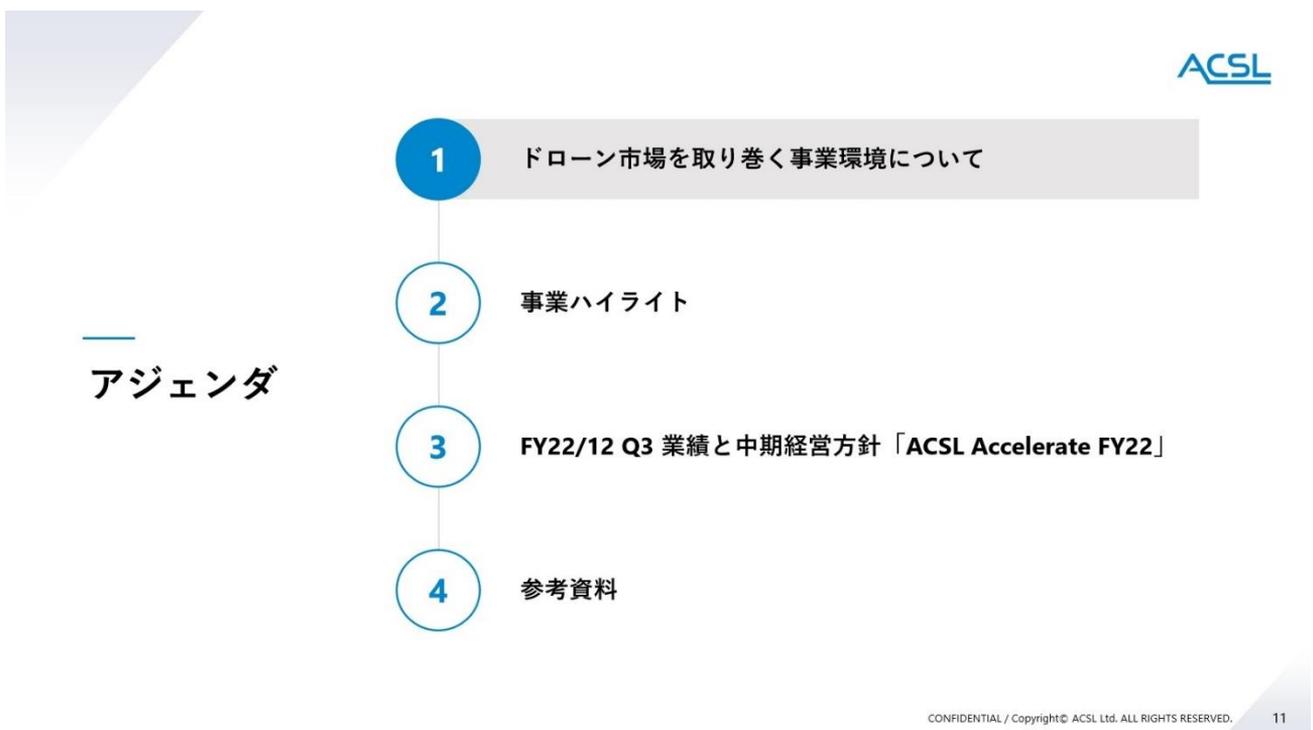
## 登壇

鷲谷：それでは定刻になりましたので、株式会社 ACSL、2022 年 12 月期、第 3 四半期決算説明会を開始させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日、一部、全体の説明を開始させていただく前に、今回、業績予想の修正をさせていただきました。売上高、および利益について両方とも下方修正となっております。主要な関係者の皆様、ならびに株主、その他関係者の皆様にご心配をお掛けしたこと大変お詫び申し上げます。

ドローンの市場環境でございますが、大きく拡大をしております、当社としても受注を伸ばしている一方で、やはり一時的にコスト増となる環境が発生してしまっており、それらをわれわれの最終の予想に基づいて反映させていただいた次第でございます。

本日はその主要のところ、われわれの業績ならびに中期的な進捗についてもご説明をさせていただければと思います。資料につきましては決算説明資料に即してご説明させていただきます、要約編と本編と別れておりますが、本編のほうでご説明させていただきます。



まず本日もご説明させていただくアジェンダになります。

## 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

まず1点目が、やはりドローン市場を取り巻く事業環境について。市場の拡大の進捗についてご説明させていただき、2点目はわれわれの事業ハイライト。そして3点目が、業績と中期経営方針に即した今後の見通しについてもお話をさせていただきます。

## ドローン市場の追い風は継続中



ドローン市場を取り巻く環境は、デジタル田園都市国家構想やLevel 4に関連した法整備が進んだ

<h1>01</h1> <h3>経済安全保障、セキュリティ</h3> <p>ロシア・ウクライナ情勢や地政学的情勢により、経済安全保障の重要性が増す。データセキュリティ、技術漏洩、安定調達などに対する懸念に対して、国産回帰が顕在化</p>	<h1>02</h1> <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&amp;Mニーズの台頭や、ドローン物流による脱炭素化の流れ</p>	<h1>03</h1> <h3>デジタル田園都市スマートシティ</h3> <p>敦賀市、境町、上土幌町をはじめとして、全国各地でデジタル田園都市国家構想に即したドローンによる地方創生が進む</p>	<h1>04</h1> <h3>航空法改正、Level 4</h3> <p>有人地帯上空における目視外飛行(Level 4)の実現に向け省令が2022年12月5日に施行されることが決定</p>
--	--	--	--

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

ドローン市場の追い風についてご説明させていただきます。ドローン市場については追い風が継続的に進んでおりまして、デジタル田園都市国家構想を共にした地方創生が進んでおります。多くの自治体においてデジタル田園都市国家構想を活用したドローンの事業が進んでおります。

また、航空法の改正も予定通り進んでおります。

2022年12月5日に法改正が施行される予定となっております。今までずっと2023年度中というものになっていたんですが、12月5日という明確な期日が設けられたこと。そしてここからLevel 4を飛行するための申請ができるようになったこと。これが大きく事業環境としての進捗が進んでいる次第でございます。

## 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



## デジタル田園都市国家構想に関する取り組みが加速

全国各地で、自治体主導によるデジタル田園都市国家構想に関連したドローンの取り組みが活性化しつつある

### ■ デジタル田園都市国家構想基本方針

- 22年6月に基本方針が閣議決定した、地方の社会課題をデジタル技術を用いて解決
- 「全国どこでも誰もが便利で快適に暮らせる社会」の実現を目指す

### ■ 全国各地にて、デジタル田園都市国家構想の事業費を活用し、ドローンによる地方創成が加速

- 福井県敦賀市：市街地・過疎地直結型ドローン物流
- 茨城県境町：ドローンや自動運転バスを活用した新スマート物流
- 北海道上市幌町：ドローンを活用した受精卵の移植実証

### 茨城・境町で次世代物流 自動運転バスとドローンが連携

茨城県西部の境町は、自動運転バスと小型無人機（ドローン）を組み合わせた次世代型物流システム構築に乗り出す。スマートフォンのアプリで注文した食料品や日用品を、自律飛行するドローンや自動運転バスを組み合わせず運搬。30分以内の配送を目指す。

境町は政府の「デジタル田園都市国家構想」の事業費の補助対象に選ばれた。機動性に優れたドローンを活用し、配送機能を充実させて暮らしやすい街づくりを進める。

(後略)



自動運転バスとドローンを組み合わせて、物流機能を拡充する（茨城県境町）

(日本経済新聞 2022年10月3日掲載)

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

13

少しディープダイブさせていただきますと、デジタル田園都市国家構想に関する取り組みにつきましては今年の6月に政府により基本方針が策定されています。

大きな構想としましては、全国どこにおいても誰もが利便で便利な生活を暮らせるようにすること。これをデジタル技術を使って実現するというものでございます。

このデジタル田園都市国家構想を活用したドローンの地方創生、これが加速的に進んでいまして、6月から施行されてから今日において、例えば福井県の敦賀市、茨城県の境町、および北海道の上市幌町、ここにおいてはもう既に公開のドローンを利活用した実用化、ないしはさまざまな実証実験が進んでおります。

特に事例としてピックアップさせていただいた茨城県境町のところでは、ドローンと自動運転バス、これが連携することによる次世代物流の確立が進んでいます。今までは多くの場合ドローンのみの実証だったんですけど、物流インフラというものは必ずしもドローンだけでなく、そこにもう既に実装されているトラックや自動運転バス、たくさんございますので、こういうものをしっかりと町として体系的に取り組んでいく。こういうことが大きく実施されています。

大きく社会実装に向けた進捗かと思っております。

## 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



## 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



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

これを受けて、やはり従前からお伝えさせていただいているドローンの潜在的な市場。これは2030年で四つの用途で3,000億、そして潜在的には10兆規模があると私はお伝えさせていただいておりますが、しっかりとそれを実現するための規制緩和であったり、経済安全保障の流れ、そしてデジタル田園都市構想の普及、こういうものが順調に進んでいるので、市場としての拡大も順調に進んでいるという状況でございます。

## 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. 16

### 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

このような中でわれわれドローン市場における立ち位置としては、機体メーカーでございますので、特にやはり上流のところですね。機体を試作し、検証して、ドローンというものが、ある業務にしっかりと利活用できるのかという検証をするフェーズ。そしてそのフェーズを受けて、自動車メーカーのようにしっかりと機体を量産し、市場にお届けをするというフェーズ。この二つのところにわれわれは取り組んでおります。それに向けて第三者認証等を取得していくこと。これを継続的にやっております。

このようなドローンを取り巻く事業環境の中、われわれが取り組んできた事業、ハイライトについてご説明させていただきます。



まず当社ですが、大きく実現したい世界としては、やはり市場にあるさまざまな苦役。人々がやらなくていいような業務、こういうものをしっかりと無人化することで、より人々が自由で、場所にとらわれない、開放された持続可能な世界、これを実現することを目指しています。

#### 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@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. 19

この思いを、われわれのミッションとビジョンに反映しております。テクノロジーカンパニーであり続けるために技術を通じて、そしてより人々がもっと大切なことに時間やリソースを使えるようにするため、これをわれわれのミッションとして置いています。

特にそれを実現していく上では、われわれはロボティクスカンパニーであり、コンシューマーではなくてしっかりと社会インフラ、この産業に向き合うことを大きく掲げている次第でございます。

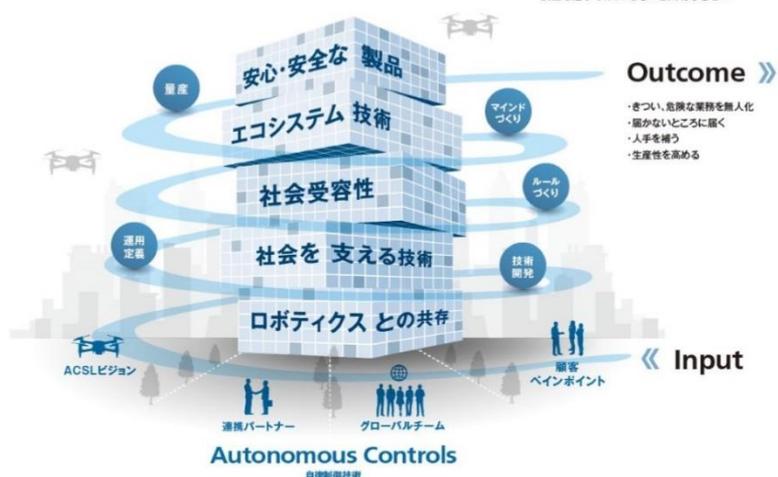
## ACSLが価値創造するための共創アプローチ

### Co-creation Approach

共創アプローチ

### LIBERATE HUMANITY THROUGH TECHNOLOGY

技術を通じて、人々をもっと大切なことへ



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

## 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

そしてこれをわれわれがどうやって実現していくのかっていうところですが、われわれはこの共創アプローチ、Co-creation Approach というものを掲げています。われわれのみではやはり業務に関する知見や、何が本当のペインポイントなのかということが分かりません。

なので、われわれだけでなくお客様の持っているこのペインポイント、そしてわれわれが連携しているさまざまなパートナー企業と連携することで、単純に機体を作るだけではなくて、ドローン、ないしはロボティクス技術と人々の業務がどういうふう共存すべきなのか。ないしは、この技術がどうやって社会的に受け入れられるための社会受容性を上げていくのか。そしてメーカーとしてはしっかりと安全安心で担保された製品をお届けする。こういうことをまさにスパイラルのように、アジャイル開発のように進めております。

この結果としてやはり出てくるのが、きつい、汚い、危険。よく 3K と言われる業務。こういうものを省人化することであったり、人々が届かないところをしっかりと届けるようにする。

実際の工数をロボティクス技術で補填する、生産性を高める、こういうものがアウトカムとして出てくるものかと思っております。

これが最終的にはわれわれが目指している Liberate Humanity Through Technology という世界を実現できるかと思っております。

## 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. 21

これに向けてわれわれはマスタープランというものを 2020 年の 8 月に策定をいたしました。

### 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@scriptsasias.com



これは 10 年後の先、2030 年でわれわれがどうありたいかというものを定めたものです。大きく、日本国内でなくて、しっかりとグローバルで戦っていて、社会インフラという課題をしっかりと取り組むという点。

また売上高は 1,000 億円、利益は 100 億円以上出す。それをするためには年間 3 万台以上は生産できるような量産体制を持ったメーカーに変わる。こういうような目標を掲げています。

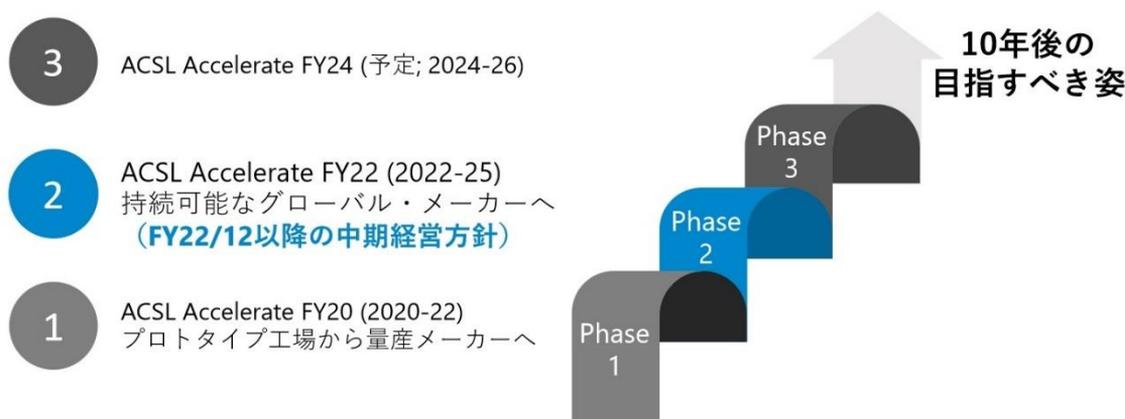
それだけではなくて、しっかりと国、デファクト・スタンダードで支えていくという点であったり、要はグローバルから優秀な人材をしっかりと採用していくことも大きく見ております。

最終的には企業価値向上、そして財務 KPI にも反映していくことを求めている次第でございます。

## 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. 22

このような中、この 10 年後の目標に向けてわれわれはローリングの中期経営方針というものを策定しています。ACSL Accelerate と呼んでいまして、各スパンの最新的な事業環境、ないしは市場環境を随時折り込みながら、われわれのこの 10 年後の目標を達成していくというものでございます。

現在の中期経営方針は 2022 年から 2025 年のスパンで現在見ております。

## 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



そのテーマとしまして、今回われわれは持続可能なグローバルメーカーへというふうに掲げています。この中計の最後の段階ではしっかりとサステナブルなかたちに持っていく。そして日本国内だけでなくグローバルに戦えるメーカーに変わっていくというものです。

## 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. 24

この中計の中で大きく五つの柱を掲げております。

まず一つ目は、われわれが用途特化型機体と呼んでいる機体の量産化と、そしてそれをしっかりと社会実装していくというフェーズです。

二つ目が、この四つの用途以外の新たな用途を模索していくこと。そして昨今言われている経済安保等で懸念されているセキュア対応を、しっかりと仕上げていくという点になります。

そして三つ目は、グローバルフットプリントを作っていくためにインド市場をしっかりと立ち上げ、そしてそれ以外の他のグローバルな地域にも進出をしていくという。

四つ目は、われわれが会社の原動力となる ESG の取り組みを強化し、グローバルに発信をしていくという点です。

そして最後が、われわれドローンメーカーでありながら、本質的にはロボティクスカンパニー、制御技術を持っている会社でございますので、この制御技術を他のロボティクスに適用できないかという、事業を広げていくという観点を検討するという点です。

### 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



## 4つの用途特化型機体の量産化と社会実装

小型空撮SOTENは米国でロードショーを実施。AirTruckは全国のデジタル田園都市国家構想関連事業で多数採択



小型空撮  
(SOTEN)

- 2022年3月 出荷開始し、9月末までに488台を納品
- 米国・オーストラリアでロードショー実施
- LTE通信対応、ズームカメラなど機能アップデート

閉鎖環境点検  
(Fi4)

- 全国各地にて自治体、点検会社、工場関係者などに対する体験会を実施

煙突点検

- 「Smokestack TAKEOFF」を関西電力との協業により実務適用したため、受注を開始

物流  
(AirTruck)

- 2022年3月から受注を開始し、合計30台の受注済（うち15台は出荷済）
- 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

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

まず一つ目の点、用途特化型機体の開発についてでございます。

大きく四つの用途に取り組んでいまして、小型の空撮機体。二つ目が、閉鎖環境の点検。これは管ですね。雨水管とか導水管とか下水道管という管。三つ目が、煙突点検。これはどちらかという、管を縦にしたような筒の構造上の中を点検するという技術です。そして四つ目が物流というものの。

この四つの用途についてわれわれは取り組んでまいりました。大きく進展があったものはこのSOTENと物流のところでございます。SOTENのところでは、われわれ9月末までに累計488台をお客様に納品しています。

さらにその上は注文をいただいております。そしてこのSOTEN、やはりセキュリティ、ないしはセキュアというブランドが功を期して、米国であったり、オーストラリア、シンガポール等、海外で、まさに昨今、脱中国が謳われている地域において高い評価をいただいております。

そして随時、お客様からのフィードバックを受けながら機能改善、機能アップデートを進めているという次第でございます。

一方、一番右の物流のほうに移っていきますと、今年の3月にリリースした物流専用機について、合計30台の受注をいただいております。

そのうち15台は既に納品済みで、残15台が残っているというものでございます。

### 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

この機種、AirTruck、空の物流なので AirTruck と名付けていますが、KDDI スマートドローン社、エアロネクスト社と共に AirTruck Starter Pack といまして、この機体を使った物流、地方自治体が物流を導入するためサービスパッケージみたいなものも組成をされています。

そういう観点でこの物流機体も普及し始めているという点です。

## 顧客要望に基づいたSOTENの機能アップデートを継続し、需要創出

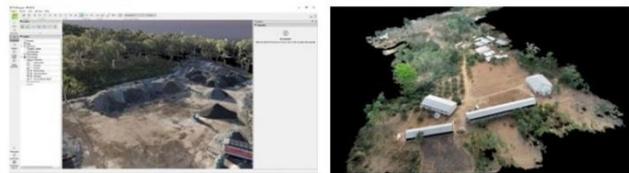


グローバルで測量・災害分野で活用されているPix4D社のソフトウェアに対応し、またLTE通信機能も実装

### ■ グローバル大手のPix4D社のソフトウェアに対応

- Pix4D社の高精度な2D、3Dデータを作成するソフトウェアを組み合わせることで、よりセキュアで、高精細なデータ取得や高速な情報把握を可能
- PIX4Dmapperは測量・建設からインフラ管理など幅広い用途で国内外のプロフェッショナルが愛用
- PIX4Dreactは国内外の、数千を超える消防・警察・NPO団体が導入済

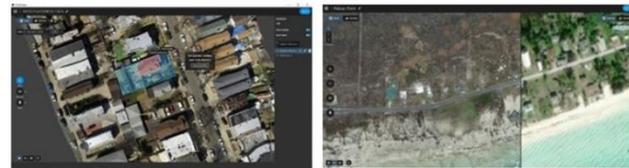
### PIX4Dmapper



### ■ LTE通信対応を開始し、電波の届かない場所での飛行が可能に

- LTE通信を活用した映像や状態確認が可能となるため、電波の届かない場所での飛行や、電波途絶した際のLTE通信による安全な着陸が可能
- 目視外飛行を実施するうえでは不可欠な技術

### PIX4Dreact



Pix4D社提供

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

26

深掘りでご説明させていただきます。

まず SOTEN については、機能アップデートを随時実施しています。それをすることによってさらなる需要の創出をしていくという点です。

今回大きく統合しましたのは、Pix4D 社のソフトウェアに対応いたしました。この pix4D 社はグローバルでもう既に活躍されている、測量であったり、画像の関連のソフトウェアでございます。PIX4Dmapper、PIX4Dreact というものがあるんですが、ドローンが撮影した画像をしっかりとログするだけでなく、たくさんある画像をつなぎ合わせたり、それから 3次元モデルを作ったり、そこから体積を計算したり、そういうのを可能にするソフトウェアです。

各種普及されているドローンはこれに対応していますので、今回の SOTEN もオフィシャルに Pix4D 社のソフトウェアに対応することになりました。

こうすることで、既に Pix4D を使われている測量であったり、建設コンサルタントであったり、そういうお客様に SOTEN をより活用していただきやすいような機能改修を進めています。

## 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@scriptasia.com



また、下の方に書かせていただいておりますが、LTE 通信にも対応いたしました。

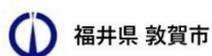
ドローンは、飛行する際に電波を使って飛んでいます。今使っている Wi-Fi バンドの電波ではなくて、携帯電話を使う LTE 通信に対応することで、遠隔でより遠い距離でもドローンを飛行できるようになりました。

これは一般的に目視外飛行と呼ばれる、飛行するために必要不可欠な技術ですので、SOTEN の目視外飛行の利活用がさらに広がるものと考えています。

## AirTruckが全国各地のデジタル田園都市国家構想で採用



全国自治体におけるデジタル田園都市国家構想に関連した事業で、AirTruckならびにセイノーHD社・エアロネクスト社が推し進めるSkyHub®が採用



福井県 敦賀市

「市街地・過疎地連結型」モデルとして最短30分でお届けするドローンによるオンデマンド配送、買物代行、フードデリバリーの3つのサービスを開始



茨城県 境町

ドローンや自動運転バスを活用した新スマート物流の実用化に向けて、2022年10月から実証を開始



北海道 上士幌町

ET研究所で採卵された牛の受精卵（冷凍保存されない新鮮卵）をドローンによって上士幌町内の農家宅へ配送し、移植をする実証を実施し、成功



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

次に、物流の AirTruck についてでございます。AirTruck は冒頭でお伝えさせていただいたデジタル田園都市国家構想、この多くの自治体がその補助事業を採択されているんですが、そこで AirTruck およびセイノーHD 社とエアロネクスト社が始めている SkyHub、これをセットとして普及がどんどん始まっています。

福井県の敦賀市では、実際最短 30 分で物を届けるというフードデリバリーのサービスが開始されていたり、茨城県境町で先ほどお伝えした自動運転バスとドローン物流の連携。あとは北海道の上士幌町に関しては、農家から生まれたばかりの卵を最速でお届けをすると、このような利活用が進んでいます。

これはあくまでも今現在まで出ているものでして、これからもどんどんデジタル田園都市国家構想のドローンを活用した地方創生が進んでいますので、大きく市場がそういう意味では広がりつつあるタイミングです。

### 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



## AirTruckが採用されたドローン配送パッケージ「AirTruck Starter Pack」



KDDIスマートドローン社とエアロネクスト社が地域配送を効率化・省人化するドローン配送パッケージ組成に当たり、AirTruckを採用



### ■ 自治体における地域配送を効率化・省人化するドローン配送パッケージ「AirTruck Starter Pack」

- KDDIスマートドローン社とエアロネクスト社が2022年8月よりドローンを活用した地域配送の課題解決に向け本パッケージの提供開始
- 「AirTruck」とドローンの遠隔制御・長距離飛行を可能にするモバイル通信・運航管理システムを備えた「スマートドローンツールズ」によって構成
- ドローンを用いた配送を行うにあたって高い経済性と安全性を兼ね備えたパッケージ

### ■ エアロネクスト社とセイノーHD社が共同で開発し展開する、ドローン配送を陸路の配送とも組み合わせたSkyHub®と連携

- 2022年3月新潟県阿賀町におけるSkyHub®の構築に向けた実証実験では、本パッケージを試験的に使用

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

そして KDDI スマートドローン社とエアロネクスト社は、この AirTruck という機種を中心にしたサービスパッケージを策定いたしました。

KDDI スマートドローン社は KDDI の子会社でございます、しっかりとドローンを社会実装するためにドローン関連のものを集めた会社でございます。

ここが提供しているのがまさにモバイル通信やドローンを使った運行システムでございますので、この AirTruck にモバイル通信がセットされ、そしてエア運行システム、FOS というんですけど、それがセットされる。これがパッケージされたものをいろんな自治体が利活用できるようにしたというものでございます。

当社製品を中心として外部の企業様がサービスパッケージを策定いただいている、こういうこともエコシステムの広がり第一歩かなと思っています。

## サポート

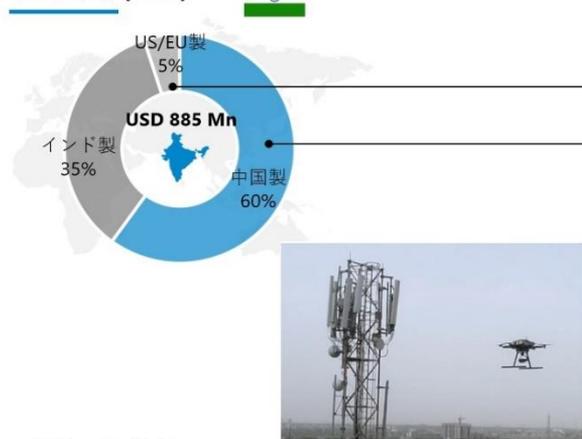
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## インドより約1.4億円の大型案件を受注

インド政府の方針にも適合したMade-In-Indiaドローンを提供する8,000万ルピー（約1.4億円）案件を受注

### インド市場 (2021)



- 2022年2月より、**インドではMade-In-Indiaを推進するために外国製ドローンの輸入が禁止**された (Drone Shakti Scheme)
  - ・ インド国内でドローンを販売するためには、インド生産、かつ型式認証を取得することが必要
  - ・ Made-In-Indiaを推進するために、26,058 crore（約4,500億円）のProduction Linked Incentive (PLI)を3か年で組成。ドローンも該当。
- ACSLは、**現地合弁会社ACSL Indiaを設立。Made-In-Indiaに適合する活動を推進**。併せて、現地サービスパートナーと販促活動を推進
- **この度、8,000万ルピー（約1.4億円）の大型案件を受注**。ACSL Indiaで生産を実施するMade-In-India適合したプラットフォーム機体の提供

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

そしてわれわれ、中計の一つの大きな柱として、インド市場の立ち上げに取り組んでまいりました。インド市場は今現在、Made-In-India、インド産を掲げていまして、外国製ドローンの完成品の輸入の禁止をいたしました。

この制度が施行されたことに伴って、完成品のドローンが外界から入ることができなくなったので、ドローンを販売したい場合はインド国内で生産することが必要になります。そしてその生産をさらに後押しするために、プロダクション・リンクト・インセンティブ、PLI といいますが、それを合計で約 4,500 億円相当の予算をつけていまして、ドローンもインドで生まれた価値文化補助を受けると、そのような仕組みが進んでいます。

一方で、市場全体を見てみると、約 60%は中国製のドローン。そして 5%は米国ヨーロッパ製のドローンになりますので、この 65%のドローンが今インド国内の完成品の輸入が禁止されたら、そのような状況でございます。

これを受けて、当社は昔から ACSL India という合弁会社を現地で設立をいたしました。

この ACSL India はわれわれが 49%持っていて、51%がローカルのパートナー企業が補充をしています。こうすることで、ここで生産されるものは全て Made-In-India に該当すると、このような取り組みを進めてまいります。

### 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

しっかりとわれわれの製品を現地で生産を立ち上げるようにすること。そして各種認証の取得手続きを進めていまして、この度 8,000 万ルピー、今のレートでといいますと約 1.4 億円になりますが、大型案件を受注することに成功いたしました。

これからインド市場は市場の成長とともに大きな柱になっていきますので、当社としてはこの 1.4 億円をデリバリーすることに加えて、さらに市場を取りにいくというところを掲げている次第でございます。

## 米国にて展示会に出展し、顧客ロードショーを実施

ACSL

米国展示会にて、経済安全保障ニーズに応える SOTEN の需要を再確認。展示会で得た顧客パイプラインをもとに、General Pacific, Inc. を含む米国の複数顧客先にてロードショーを実施し、高い評価・購入意思を確認

- 4月のAUVSI XPONENTIAL 2022に続き、**米国展示会Commercial UAV Expoに出展**。世界有数の商業用ドローンの展示会でSOTENは点検・測量などで活用できると高評価
- 米国では**National Defense Authorization Act (NDAA)**が施行されており、ロシアや中国産のドローン調達を禁じている。SOTENは、Made in Japanドローンとして高い注目
- 展示会での顧客パイプラインを受け、**2022年10月にGeneral Pacific, Inc.など複数顧客先でロードショーを実施**。実務適用が可能という評価とともに、購入意思を確認



CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

30

また海外が今かなりホットトピックでございまして、やはり最近進んでいる経済安全保障のニーズ、これに SOTEN という機種が特に合致をしております。

米国で 4 月に AUVSI XPONENTIAL という展示会に出展し、そこでの手応えを得て、今年の 9 月にも、Commercial UAV Expo という大きな展示会に出展をいたしました。

やはりその中で今、米国では、National Defense Authorization Act、NDAA という法令が施行されていまして、中国製やロシア産の部品を使っているものの調達を禁じるというものになっています。

なので SOTEN っていう、そういう意味では Made-In-Japan という稀有な存在でございまして、しっかりとこの経済安全保障ニーズ、NDAA にしっかりと適合した機体として多く評価をいただきました。

## 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

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

この展示会で得た顧客パイプラインをもとに、既に10月には米国での製品ロードショーを実施いたしております。その一つの客先としてはジェネラルパシフィック等でご活用の検討をいただいております。高い評価、そして購入意志の表明をいただいております。

またこのSOTEN自体は輸出強化等を、現地での販売許可をしっかりと取得しなければならない機種になりますので、その手続きは進めるものの、しっかりとそれを進めた暁には市場性があるということが確認できた大きな進展でございます。

感覚としてはやはり米国であったり、オーストラリア等、諸外国のほうが明確に脱中国を掲げていまして、そういう観点で、SOTENのセキュリティ対応や部品がしっかりとホワイト国であるという点の強みが、より日本よりもスパイクが出て表れているのかなと思っている次第でございます。

## ESGに関する取り組みの強化



多様なステークホルダーに対してESGに関する取り組み等の発信強化に向け、統合報告書を刊行

### 統合報告書 – Integrated Report 2022



- **ACSL初となる統合報告書**を刊行。投資家、顧客、パートナー企業など多様なステークホルダーに対して、ACSLのビジョンと取り組みを体系的に紹介し、発信するために統合報告書を作成
- **統合報告書は5つのセクションで構成：**
  - ACSLの目指すビジョン・ミッション
  - ACSLコア技術と製品群の紹介
  - 市場、顧客ならびに当社のあゆみ
  - バリュー、企業文化、働き方、ダイバーシティ
  - 業績・財務・ESG

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

そしてわれわれ従前から ESG に取り組んでまいりましたが、この度統合報告書を発行いたしました。これの目的としては、われわれの短期の業績だけでなく、長期的に見ているビジョンであったり、ないしはわれわれの価値創造のモデル、そしてわれわれの技術の唯一性。ならびにこれを全て実現するための当社の中で優秀な人材を集めるためのダイバーシティ & インクルージョン、企業文化の取り組み、これをしっかりと投資家やお客様に発信するという点で発行させていただきました。ぜひお時間がある際には目を通していただきまして、われわれもこれを毎年ローリングで更新していくこととなりますので、いろいろフィードバックをいただければと思っている次第でございます。

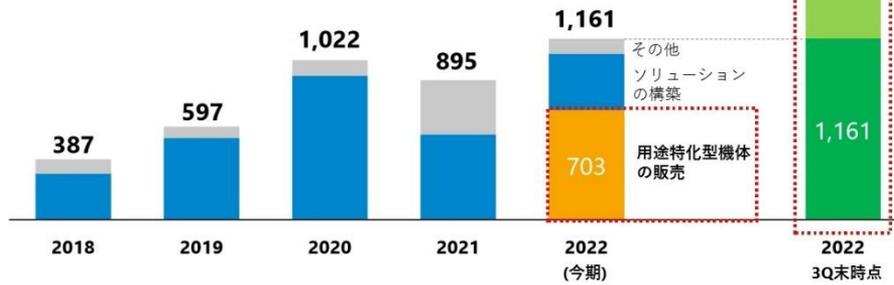
## サポート

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



1月~9月累計売上高<sup>1</sup>

百万円



9月末累計売上高と受注残<sup>2</sup>

百万円



過去最高。FY22/12 Q3 累計売上高と受注残を合わせると1,890百万円

インドからも合計8万ルピー受注 (約1.4億円)

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ヶ月実則決算。上記はそれぞれの年の1月~9月の9ヶ月の合計金額  
2: 受注残は2022年9月末時点にて注文書等を受領している案件の金額合計

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

33

次に FY22 Q3 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。

FY22 Q3 も継続的に受注を伸ばしました。そして、売上高についても過去最高になる見通しが出ております。Q3 の計上ベースでいうと 11 億 6,000 万円でございます、その内の 7 億が用途特化型機体販売を占めています。

われわれの目指している用途特化型、量産メーカーになるという第一歩を示すように機体販がソリューションを大きく占めている点。これは大きく進展があった点かなと思っています。

また、9 月末時点での売上高の計上分と累計の受注残、これを合わせますと合計で今 18.9 億円まで積み上がることができました。これも過去最高の水準になります。

そしてインドからも 8,000 万ルピー受注としてありますので、大きく需要に応じていくというフェーズはしっかりと積み上がっているのかなと思っています。

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@scriptasia.com

## SOTEN、ソリューション作り込み共に限界利益率が向上



SOTENは計画に対して台数、金額が順調で限界利益率<sup>1</sup>も目標を達成。Q3の限界利益率はQ1比で改善

		Q1実績	Q2実績	Q3実績	Q3累計
小型空撮 (SOTEN)	売上高	5.9 億円	0.2 億円	0.2 億円	6.3 億円
	機体台数	475 台	6 台	7 台	488 台
	限界利益率 <sup>1</sup>	18 %	39 %	40 %	20 %
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	0.3 億円	0.3 億円	3.6 億円
	限界利益率	44 %	74 %	69 %	50 %

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.

34

そして限界利益率、メーカーですのでここが重要なポイントになってまいりますが、SOTEN については Q1 のときの 18% から、台数が少ないものをしっかりと限界利益率の向上に取り組むことができいております。

またソリューションの作り込み、実証実験や評価機体の販売でございますが、これも Q1 に大きくターゲットから下回っていた 44% から 60% オーバーで推移することができていますので、しっかりと限界利益率については Q1 からの改善が進んだかなと思っております。

### サポート

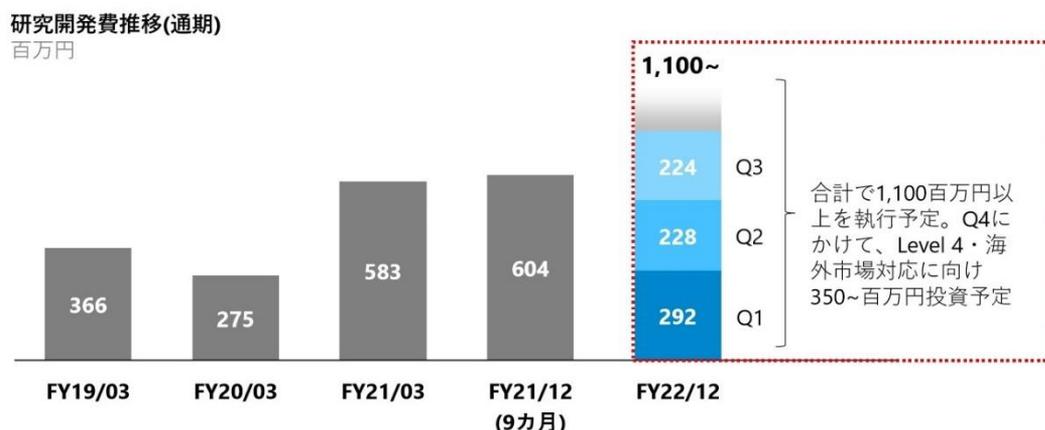
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 研究開発費はQ3までに計画よりも多く執行。海外市場向けに投資



Level 4対応および海外市場対応に向けた研究開発活動を増強し、市場拡大の先行投資として研究開発を実施



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

一方で、研究開発については当初の計画よりも多く執行しております。当初6億強を掲げていたのですが、Level 4、規制がどんどん整備されていくにつれ、Level 4の実態、これが把握していきまして、それに向けて投資がさらに必要になったという点。また先ほどご説明させていただいた通り、海外市場への対応。各種認証の取得や取得するための評価試験を再度実施しなければならないものがありますので、それをすることに研究開発を大きく投資している状況でございます。

合計で今年1年間を通しては11億ほど過去最高クラスの投資額になりますが、研究開発を投資する予定となっております。

### サポート

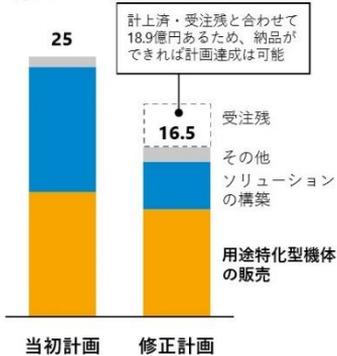
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



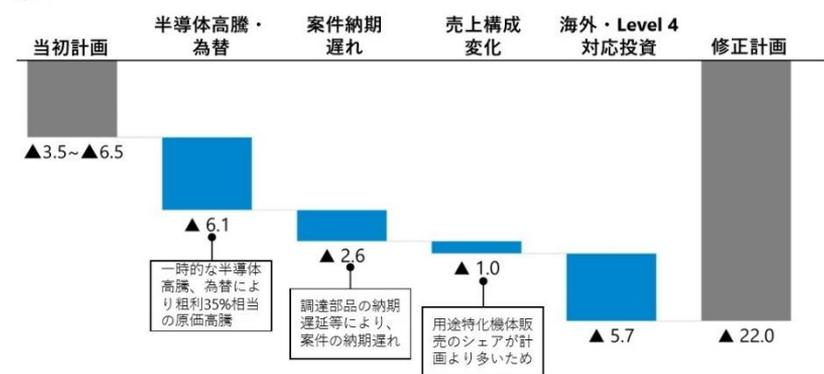
## 業績予想の修正

売上構成の変化、半導体高騰、為替により売上総利益が悪化。受注は進捗するものの調達難等により納期が遅れる見通し。一方で、海外市場の立ち上げに向け積極的に投資継続。

### 売上高の修正 億円



### 営業利益の修正 億円



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

この二つを合わせまして、われわれは今回業績予想の修正を実施することにいたしました。

まず、売上高については25億円のうち18.9億円受注はあるものの、実際今12月末に納品が完了できるものとしては今16.5億円を最低ラインとして見ております。

この16.5億円につきましては受注が上回っておりますので、目先の案件をしっかりと収めることで売上計上分は達成できるかなと思っています。

一方で、営業利益についてはかなり苦戦をしております。もともとマイナス3.5億円からマイナス6.5億円の状況と予想しておりました。

一方で、半導体についてはやはり一時的な高騰が継続しております。むしろ実は、部品によっては従前よりもさらに悪化しているもの。1ドルだったものが今100ドル。要は100倍ぐらいで市場から買わないと調達できないような状況にあると、こういうものもしております。

また併せて、そのような部品に限って米国であったりとか、オランダ、スイス、諸外国から購入している部品になりますので、為替の影響によってさらに割高で購入しなければならないという状況が続いています。

このインパクトが今合計で6.1億円ほど出ております。粗利でいいますと全体の35%、そのインパクトで食いつぶしている状況です。

## 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

もう一つは部品が、その価格で調達をしたときに、明らかに赤字案件になるという点。これについてはやはり実施することができなかつたので、案件自体の納期を、一部収束させるために待つという点、ないしは部品自体の納期が遅れていることから案件を後ろにずらさなきゃいけないという点、これでもう利益が 2.6 億円ほど削られているという状況です。

三つ目、売上構成の変化という点では、もともとソリューションの構築と、用途特化型機体。機体販売とか実証実験ですね。これのポジションをやや同じぐらいのものを見ていたんですけど、実際の方修正の後 16.5 億円では機体販売が大きく占めることとなりますのでそれに伴う利益が一部減ってマイナス 1.1 億円です。

そして先ほどご説明させていただいた海外対応をしていく点。そして Level 4 をしっかりと 12 月 5 日に申請を出せるように開発を進めるといった点について 5.7 億円ほどさらに投資をする判断をしたということでございます。

その結果、修正計画として最大でマイナス 22 億円になるというところを見通しております。目先の課題としてはやはりこの半導体、為替部分はわれわれ為替予約等くらいしか打ち手がないので、半導体のところをどうやって安定供給に持っていくか。そしてこの価格をどうやって是正するかという点で取り組んでるものです。

先買できるもの、1 年前から買えるものは実は買ってございまして、それで BS も一部重くはなっているんですけど、この納期がボラティリティになっているのをしっかりと、代替品を探すという提案をしております。また明らかに半導体高騰が今後続くような部品については、一部設計変更を入れています。設計変更することで、部品を変えて再度評価し直しになりますので、一部、製造自体が遅れてしまうというダウンサイドはあるものの、より汎用的な半導体で使えるようにしていくという点。こういうことを加えている次第でございます。

このようなことをしていこうとはするものの、ドローンで使われている半導体は、一般的な白物家電と使われている半導体とは少し性質の異なったものになります。やはり大電流を流さないと重力に逆らって飛べないことであったり、あとは空に飛んでますので、どうしても軽いもの、基盤を小さく設計できるものを採用せざるを得ないので、そういう観点で、白物家電の半導体は復旧しつつあるんですけど、そういう高性能な電源 IC であったり、MCU であったり、画像処理のチップっていうものはまだまだ半導体の高騰は継続しています。ここは注視しながら可能な限り最安値で調達できるよう、安定的に調達できるように努め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

## FY22/12 修正目標とQ3実績



修正目標売上高16.5億円に対して、Q3で11.6億円計上済。粗利悪化・研究開発費増に伴い、営業利益▲13.2億円

(百万円)	FY22/12 Q3 実績 (累計)	FY22/12 修正目標	主な内容
売上高	11.6億円	16.5億円	修正計画16.5億円に対して18.9億円を受注済。計画通りに納品ができれば達成見込み
売上総利益率	6.9%	~10%	半導体高騰などによる影響で売上総利益率は1桁となる見込み。
研究開発	7.4億円	11~億円	Q3時点において積極的な研究開発の執行し7.4億円を計上。今後、海外展開、Lv4対応として積極的な開発投資を継続
営業利益	▲13.2億円	▲22億円	Q3時点において13.2億円の損失を計上。修正計画として22億円の損失を見込む
経常利益	▲12.5億円	▲21.5億円	営業利益に対して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.

37

これが結果として今回の修正目標と Q3 との実績になります。売上高については 16.5 億円の修正目標に対して今 11.6 億円進捗しています。売上総利益率については先ほどご説明させていただいた通り原価が高くなっていますので、それに伴い一桁台になるのではないかなと考えております。

研究開発費については合計で今後も約 3.6 億円を投資し、累計で 11 億円ほどの研究開発を投資する予定になっております。

営業利益についてはマイナス 22 億円の予想。現在マイナス 13.2 億円でございます。そして経常利益については 5,000 万円ほど国家プロジェクト等による営業外収益が入りますので、5,000 万円ほど改善する見通しとなっております。

### 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



## 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年に売上高100億円、営業利益10億円を目指す

	今期（修正） 2022	ACSL Accelerate FY22 2025	マスタープラン 2030
売上高	16.5 億円	100 億円	1,000 億円
営業利益	▲22 億円	10 億円	100 億円

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

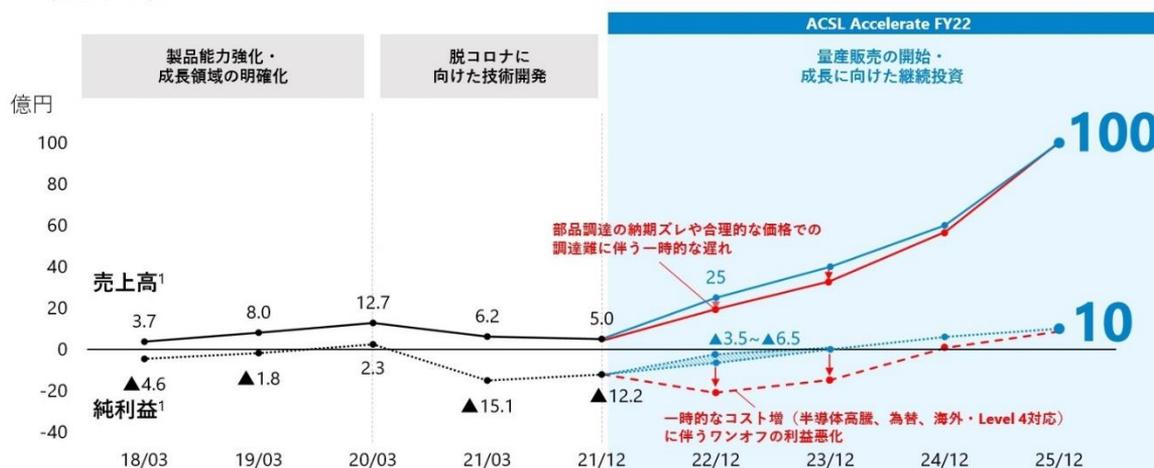
そしてこの修正がどういうふうにも中計にインパクトあるかという点でございます。

2022年では、16.5億、マイナス22億の開発が先行するという点。そして2025年では100億10億、そして2030年度は1,000億100億という数字を目指しております。

## ACSL Accelerate FY22の目標数値と現状



2025年目標に向けた需要は堅調。ただし、半導体高騰・調達難や為替など、一時的な要因に伴い直近は売上・利益が悪化



<sup>1</sup>: 21/03期までは実績値、21/12期は9ヶ月決算であり2021年11月公表の予想値

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 39

## 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



そしてこの中計開示させていただいたときに、2025年12月を100億円の売上高、純利益を10億円と置いていますが、22/12期と23/12期については、やはり一時的なコスト増、これは半導体の価格ないしは為替が今後も高い水準で維持されるという前提を持ちまして、利益は一時的に悪化するものでございます。

一方で2024以降ではしっかりそこら辺を回復する見通しとなっておりますので、2025の10億という純利益は担保できるかなと思っております。

そして、売上高のトップラインのところについては、部品がおさえられないと、明らかに赤字になってしまう、案件を後ろ倒しにせざるを得ない、受注ができないという点は進んでおりますが、一方でQ3の終わりの段階では、18.9億円という受注が進んでおります。

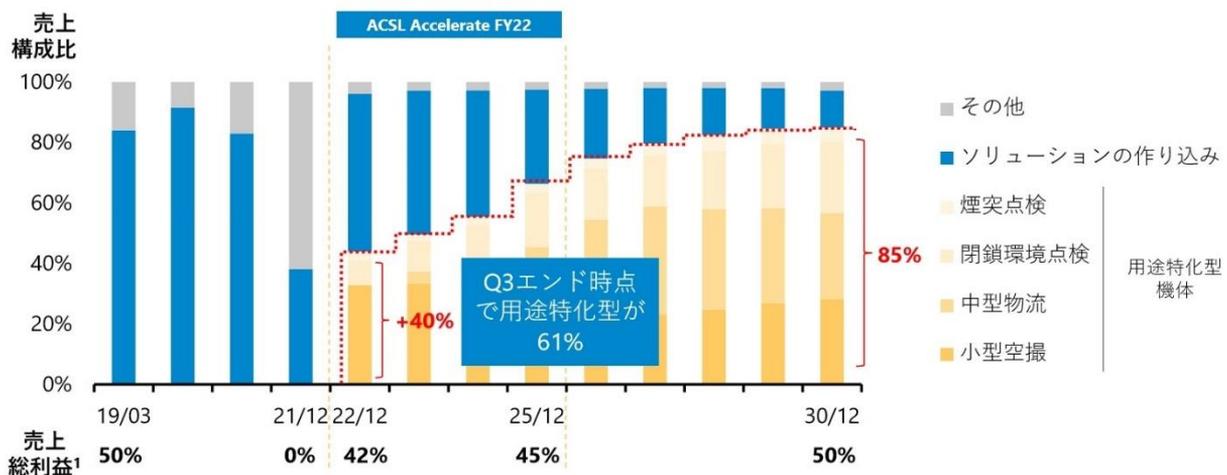
今もさらに増えていますから、という観点で、市場の拡大およびデマンドという観点では大きく乖離していないものかなと思っておりますので、2025年の12月の100億という受注は達成できる見通しになっております。

一時的にディップせざるを得ないという点でございます。

## メーカーとなるべく今期から売上構成を量産機体販売へと変化させる



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%を占めるよう人工ベースの事業から脱却



1: 21/12期までは実績値、22/12期以降はACSL Accelerateにおける目標数値

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

これを実現していくためには、特に2030年の1,000億という規模を達成していくためには、やはり機体をしっかりと出すという点。量産効果を刈り取ってきて、調達力を上げるという点。これが重要になっていきます。

## 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



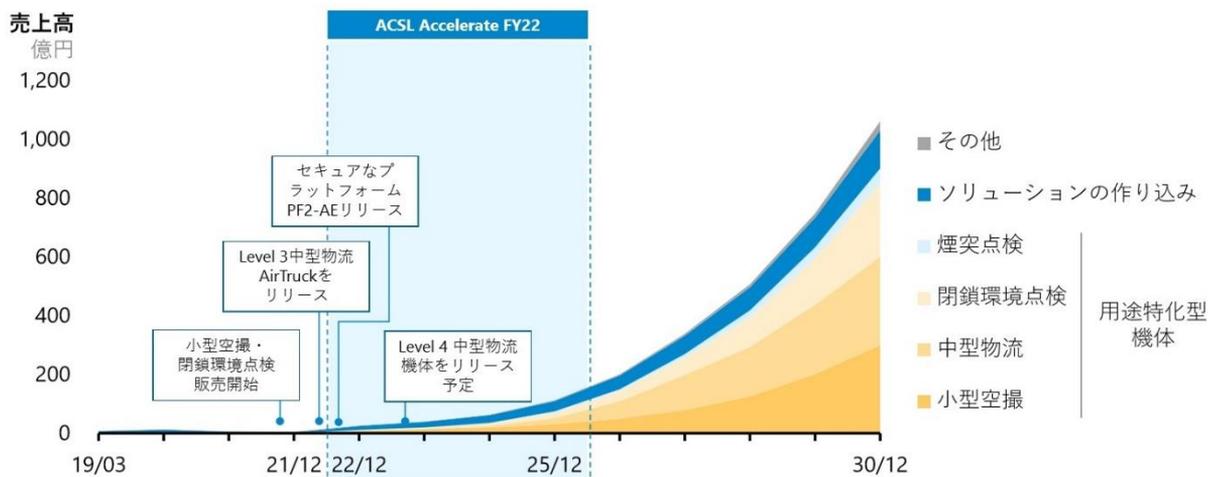
それゆえに、売上に占める用途特化型機体、量産型機体の比率というものがわれわれにとっては重要なインデックスとなりまして、もともと今年は40%を見通しておりましたが、現時点で61%という高い水準で維持できております。

言い方を変えると、ソリューションの作り込みからの脱却が加速的に進んでいるがゆえに、一時的に粗利が下がっているという状態もございます。

## 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. 41

そして実現をしていくためには、いわゆる売上のボリュームを作る機体をリリースすることが重要になります。

昨年、小型空撮機械や管の中を飛ぶFi4、今年の3月にはAirTruckをリリースし、夏にはPF2の後継版として、よりセキュアに対応したPF2-AEをリリースいたしました。

そして来年中にはLevel4の中型物流機体もリリースできる見通しとなっておりますので、継続的にこの製品をリリースすることで、この積み上げカーブというものを積み上げていく予定です。

## 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用途の量産化と社会実装を通じて、売上高1,000億円以上を目指す



1:用途ごとに対象となる設備、施設、サービス等の総数、利用頻度、機体単価などを仮定し当社推計

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

42

そして2030年の大きなシェア構成としては、小型空撮機体で約25%のマーケットシェア、物流機体については50%以上のマーケットシェアを取っていくこと。閉鎖環境も50%、煙突点検で25%のシェアと見ております。

小型空撮自体はどうしても依然として中国製ドローンが存在していたり、諸外国のでもありますので、そして顧客が行政、民間、分散しているという観点からシェアは物流や閉鎖環境等を、市場がよりコンソリデートされている市場に比べるとシェアは下がるのかなと思っているものの、全体として25%以上のシェアを取っていくことが大きな目標でございます。

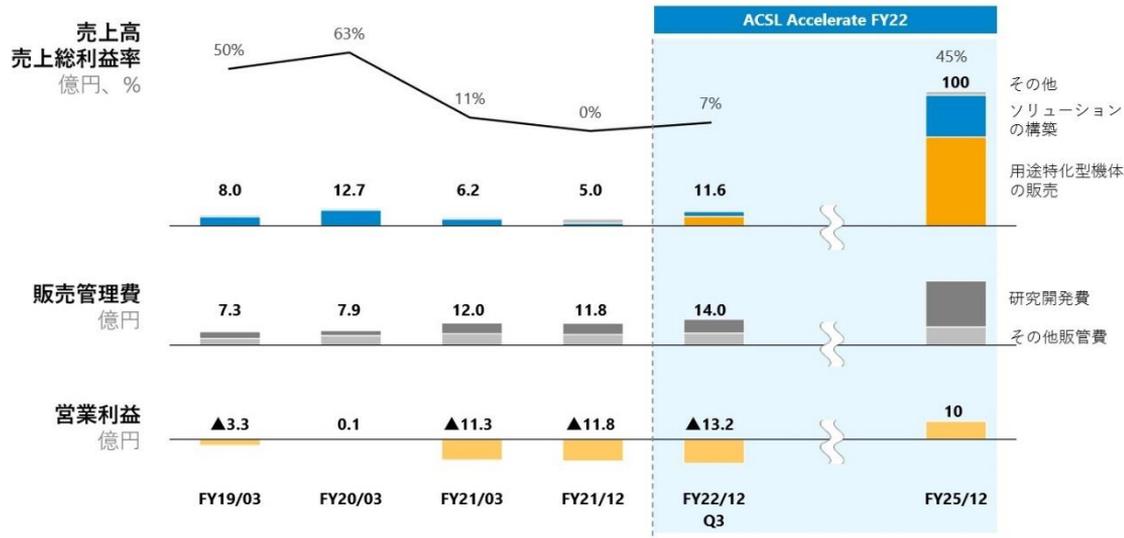
### サポート

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

## 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. 43

そして売上構成と売上総利益についてです。

FY25/12で100億10億、そして売上総利益率については45%という水準を目指しています。今回のQ3、そして12月の着地予想としましては一桁になりますが、半導体高騰と為替で約3割分コスト増になっていますので、それを戻すと40%に近い売上総利益率が達成できる見通しになっています。

## 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
マクロ	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>円安ドル高による海外からの調達品における価格増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>半導体の供給不足・価格高騰の状況は計画策定時(22年2月)より悪化しており、部材を確保すべく尽力するも在庫不足、価格高騰により調達遅れが顕在化。結果として売上計上に遅れが発生。対応として調達の安定性を考慮した設計変更、複数購買先の検討、商社経由の購買などを推進中</li> <li>国内サプライヤから調達している海外部品も一部、為替影響を価格面に転嫁され始めておりコスト増加となる可能性</li> </ul>
マクロ	<ul style="list-style-type: none"> <li>新型コロナウイルスの感染拡大による顧客のドローン活用に関する取り組みの制限</li> <li>海外も含めた取引先等の企業活動の停止によるサプライチェーン停滞</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現状は国内における大幅な活動制限は見込んでいないものの、感染が拡大した場合は、実証などに影響がある可能性。既存顧客の取り組み自体は継続する見通し</li> <li>クリティカルな部品、および長期リードタイムの部品については一定程度の在庫を持つような調達方針を策定</li> </ul>
業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究開発の積極的な投資の必要性</li> <li>売上の計上およびコスト執行の四半期ごとの季節性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外展開など将来性の高い取り組みについては研究開発を含めて機動的に投資の方針</li> <li>売上計上は検収基準であるため、第4四半期(10~12月)の比重が大きくなる見込み。コストは先行的に執行するも年間を通じて変動の可能性</li> </ul>
法規制	<ul style="list-style-type: none"> <li>航空法等の整備遅れにより、Level4規制の実現遅れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>航空法は可決済。12月5日に航空法施行規則等の一部を改正する省令施行の予定</li> </ul>
海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外の競争に競争力で劣るリスク</li> <li>法規制・現地の商慣習が影響する可能性</li> <li>海外展開に伴う先行投資の必要性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本製のセキュアなドローンに対する需要は大きいと見込んでおり、十分な競争力を有していると認識</li> <li>現地法規制、商慣習に対応するために現地における対応が必要となる可能性。その場合には初期的な対応として先行投資を積極的に実施していく可能性</li> </ul>

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 44

## 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



まず製品の調達として課題があるんですけど、製品のコストエフェクティブな設計については実施できているとわれわれは考えております。

想定されるリスク等は記載の通りでございます。

直近やはり目先としてしっかりと見ているのは、まずは半導体、そしてこの価格高騰、為替、全体が単純に物を買うコスト増だけでなく、納期であったり一部案件の実施の困難、こういうところにどう効いてくるかという点をわれわれは意識をしています。

一方で新型コロナウイルス等のインパクトっていうものは最近は一通りなくなってきておりまして、実証実験等の実施は予定通りに進んでいます。

そして研究開発費。下の Level 4 のコメントのところにも関連するところがございますが、大体の規制の大枠、そして必要な安全水準というものはもう明確に見えてきてまいりました。

なので今、立てられている Level 4 に関する研究開発の予算はかなり具体的で精緻なものになりましたので、大きくここから予定から乖離することは、今後著しく規制変更がない限りはないのかなと思っております。

そして最後、海外のところでございます。

米国、ないしはインドで市場性が出てきて、われわれの製品でしっかりと戦えるところが分かってきたところがございますが、これからやはり各種安全貿易に関する取り組み、ないしは現地のしっかりとした認証、法的リスクの緩和に取り組んでまいりますので、海外市場を算入する上では一定程度その周りのコストは必要になってくるとわれわれは考えております。

少し駆け足でございましたが、以上がわれわれの決算説明でございます。

この後はぜひ Q&A に移りたいと思っております、ご質問がある方はチャット欄等からご質問いただければ随時回答させていただくようにいたします。

---

## 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



## 質疑応答

---

鷲谷 [A]：少しご質問いただいているので、回答させていただきます。

1 点目ですね。実績から業績修正前の売上高計画を引くと、第 4 期に 13.4 億の利益を見ていたこととなります。一方修正後の単純引き算によれば Q4 の売上は 4.9 億円。この差 8.5 億は 23/12 月期にずれ込むとの理解でよろしいでしょうか。

はい。半分はイエスで半分はノーになります。

まず半分のところについては実際の調達等が今後も開示されてまいりますので、それ自体の計上分は来期にずれるとい点がございます。特に年度決算の後半にほうにくるものについては、国の後半のほうのものについてはそれが 23/12 月期にずれるとい点になります。

一方で、もともと 25 億のところに入れていた案件の中で、やはりその部品の調達が間に合わないという観点で今期の案件が消滅したっていうものも一部ございます。この点についてはもう一度 2023/12 月期で組成をすることになりますので、そのインパクトが一定程度出ているという観点になります。

二つ目でございます。半導体不足に対応するため設計変更の一部を行うとの答えでしたが、機体認証などには影響しないのでしょうか。ありがとうございます。

Level 4 の機体認証については、これは設計変更は実施しておりません。これは大きく変わると機体認証の計画がずれるからというところでございます。

一方で Level 4 ではない SOTEN であったり、SOTEN 小型空撮機体、Fi4、そして今現行の Level 3 で飛んでいる物流機体 AirTruck については、これは現在機体認証がない機体になりますので、このところの原価をどうやって下げるかという観点で設計変更等を加えているという点でございます。

今後やはり Level 4 の認証を取得する機体が出てくると、設計変更すると、全部のやり直しじゃないんですが、変更を加えて影響範囲のところは再評価し直すということになりますので、その部分については設計変更がダイナミックにしにくくなるというものは潜在的に秘めております。

---

### 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

次についてです。今期の計画の下振れについて、売上面と利益面に分けて補足をお願いします。置かれている市場環境は良好と思いますが、レンジの下限となった要因のご説明をお願いいたします。また利益面では、期初より部材価格の高騰影響は懸念されていましたが、それに対する施策、代替品の手当、設計変更などは打てなかったのでしょうか。

ありがとうございます。まず売上高については、市場環境が良好ということもあります。それに向けて政府調達等、製品の出荷、小型空撮機体の積み上げ、および AirTruck の場合は 30 台と出荷できた点については需要に応じていけたかなと思っています。

一方で、一部の原価高騰については価格転嫁をしているということもともとありまして、そういうものが製品の市場性のところを半減しているという点も一部ございます。これが当初、予定よりも市場を刈り取ることができなかったという点かと思っています。

それもありまして、今現在、高騰した半導体分を全部価格転嫁するとさらに市場性がなくなると考えましたので、そういうものについては価格転嫁しない、粗利を食い潰すという判断をしております。

特にこのフェーズのときには、可能な限り機体を多く出して多く利活用いただくことが重要なフェーズになっていますので、特に製品ローンチの最初のフェーズは供給できないことが何よりも最大の課題なので、そういう観点で反映したという点でございます。

そして原価については、半導体についてはもう 1 年前から着手をしまっていました。1 年前から 1 年先のリードタイムのもの、ないしは 1.5 年先リードタイムのものも先に発注をかけ、払い込みもし、待つということを取り組んでまいりました。

ですがやはりここ数カ月、物によっては納期自体が当初約束の日よりも遅れるという点、ないしは過去発注したときの価格より市場環境は原油高騰とかもありまして著しく高くなったために価格の再交渉などをされるという事態も発生していたがために、今回想定できない分の半導体および原価高騰の影響が出ているというところでございます。

次です。2 点でございます。1 点目、中計の売上の遅れについてはマーケット全体の実用化が遅れているのか。貴社のシェアが想定より伸びていないのか。どう認識すればよろしいでしょうか。

2 点目、SOTEN について。国内において政府向けがメインと考えておりますが、貴社以外で入札に参加する機体メーカーはどういった会社があり得るのでしょうか。貴社の優位性も教えてください。

---

## 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



ありがとうございます。まず1点目のところについては、市場の成長の伸びとシェアの観点で言うと、確実に今期当社はシェアを大きく伸ばしたと思っています。そのドライバーとしては小型空撮機体 SOTEN、そして AirTruck がこの両輪において大きくシェアを出した。それが出荷台数にも反映されているかなと思っています。

一方で、市場の伸びの速さという観点ではご指摘通り、多くの主要レポートで出ているほどの速さではシェアは伸びていないのかなと今思っておりまして、一部実証実験で様子見フェーズ。最初、期待値はすごい上がったんですけど、様子見フェーズ。

次は本格的な導入をされるフェーズ。この熱量はあるものの、全部の企業、ないしは行政機関が一気に飛んでいるという感覚ではなくて、先駆者の方はすぐ導入。一方で、もう一つ、2グループ目については、実証実験で得た結果を得ていろいろ考察をしているというフェーズが大きいかなと思っています。市場全体の成長は期待されているほど爆発的に早くはないのかなと今思っている部分はございます。

特に今回の半導体高騰や原油高騰は、当社だけでなく、多く海外部品を使っているメーカー様全てがヒットしているものかなと思いますので、そういう意味でも今年1年間は少しスローダウンをした年なのかなと思っています。

二つ目についてです。政府調達等においてはわれわれ SOTEN で入札をしております。他社メーカーについては入札の内容自体は開示されていないので一概に答えられないものの、この小型空撮のサイズ、1.7キロの離陸重量、そしてこのカメラの切り替え式、そしてさまざまなセキュリティ認証、これを取得しているという観点では唯一の機体になりますので、大きくそういう仕様による調達ではコンパチブルには当たらないとわれわれは考えております。

次でございます。AirTruck でデジタル電子国家構想も実証を唱えていますが、単発の実証ではなく将来的な本格の導入がされるためには今後何が重要になりますでしょうか。今後、本格導入の進捗を確認するためにも当社以外の活動も含めてどういったことをモニタリングすることがよいでしょうか。

ありがとうございます。大きく、多分、私は3点あると思っています。今現在、自治体によって、ドローンの定期運行を実際サービスインしている自治体がございます。山梨県の小菅村とかはすごいその中での有名なところ。茨城県境町も自動運転バスを実は町が無償で提供している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



これ技術の導入を後押しすることに加え、一方で生活者がそれを負担するってことになるとなかなか技術は進まないんですよ。各種補助であったり、ふるさと納税等で得た収益をベースにそういうのを無償で提供されるような自治体が増えてきています。

やはり今後大きくポイントになってくるのは、これは鶏と卵なんですけど、機体メーカー等に見ていくと、やはり台数が多く出ないと価格が下げられない。価格が下げられないと、導入するときのサービスフィーも下がらないという。この今、悪循環が動いています。

この悪循環でみんな誰が最初のアクションを取るっていうふうに見ているんですけど、デジタル田園都市国家構想はその中ですごく大きなトリガーだと思っています。自治体が先行でこの事業を組成することで、一部の、要は本来ユーザーが負担するような費用を、時間稼ぎではないですけど、しっかりそこを負担され、そのベースにメーカーとしてはいろんなところに台数が出るので機体価格も下げられるようになる、ユーザーは負担をしない、このループが生まれていくと、凍りついたループが一気にガラッと歯車が動き出すようなかたちになります。

ぜひ見ていただくインデックスとしてはドローンの実証実験もさることながら、自治体主導のドローンの実証実験。メーカーがやっている実証実験に自治体の名前があるのではなくて、自治体がこの事業を組成しているっていう点。そういうのを見ていただくと、歯車が回り始めているっていう感覚を持っていただけるかなと思います。

もう一つ補足するとすると、やはり運用コストのところに効いてくるのは二つございます。

一つは、安全監視をしている人件費、そしてもう一つがバッテリーになります。この安全監視をしている人件費、ここの部分は法改正 Level 4 によって人も上空も飛べるようになりますので、そこら辺の人員は削減できる見通しになっています。

なので Level 4 の認証を取っている機体がどれだけ増えていくか、これは一つ大きな要因になります。

もう一つは、バッテリーは、これは使えば使うほど消耗品ですので、純粋なランニングコストとしてヒットしていきます。今後バッテリーというものの性能向上、特にサイクル数とか寿命の向上ですね。これの技術革新が進んでいるのであれば、この点は大きく、ドローンの社会実装に寄与する技術だと思っています。

次です。海外展開について US でのポテンシャル、優位性、想定タイムライン、投資規模を教えてください。将来計画にどの程度織り込んでいますでしょうか。

---

## 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

ありがとうございます。まずもともと、われわれの中計の中で、海外の売上というものは一切含んでおりません。インドは立ち上げというものはあったものの、米国の数字については一切含んでおりません。

この米国に進出する上では製品の優位性というものがどの程度あるかということが重要だったんですが、今回、出展や顧客ロードショーを実施することで、明確にSOTENの差別化というものが分かりました。それはホワイト国の部品で構成されている。セキュリティの認証も通っている。カメラがメカニカルシャッター、他の機体は全部ローリングシャッターなんですけど、メカニカルシャッターの高解像度カメラが搭載されている。これが大きく強みということが分かってまいりました。

ここのブランドをしっかりと米国で組成していくために今後投資を進める所存でございます。

われわれとしてはやはり2022年中は難しいんですけど、2023年中には米国においてのフットプリントを正式に立ち上げ、そこで販促活動、各種認証取得、安全貿易の対応も必要になってまいりますので、これをすることで販売できるような体制に持っていくと考えています。

投資規模については、米国の場合は自社でいくのか、もちろんローカルのパートナーで組むのか、これによっても規模の数字が変わるものの、実際のリーガルの体制であったり安全保障を適用していくためには、やはり数億規模の開発投資が必要になってくるだろうと考えております。

総合報告書について社長の目線で特に強調したい点を教えてください。

ありがとうございます。あの統合報告書のところの構成で当社が特に実施したのは、われわれの価値創造のところですね。何をもってわれわれはドローン、ないしはロボティクス技術の販売をしているのかという点、これを明確に発信するようにいたしました。

それは単純にプロダクトをマーケットに押すというわけではなくて、お客様のペインポイントを共に伴走しながらわれわれは製品を作っているという点がございます。その点をぜひ見ていただきたいのが1点目。

もう一つは、当社の競争優位性、技術の会社なんですけど、技術を支えているのはわれわれの人員でございます。この人員はすごくグローバルであり、かなりダイナミックな働き方企業文化を持っています。そこが一般的な日系企業とは大きく異なる性質かなと思っています。

---

## 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@scriptasia.com



そのためにダイバーシティ&インクルージョンのセクション。僕自身は実はダイバーシティやインクルージョンという単語自体も好きではないんですけど、そもそもそれが標準だと思っているので。ただそういうものもしっかりと発信できるように努めてまいりましたので、この決算説明で出ているわれわれの事業的な取り組みにさらに加えるかたちで、われわれの企業文化、ダイバーシティインクルージョン、そしてわれわれの価値創造、これをぜひ見ていただければと思います。

では、特にご質問もこれ以上ないようですので、本日の決算説明会は以上とさせていただきます。

本日はご清聴いただきまして、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付いては[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@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

