



**株式会社 A C S L**

2023 年 12 月期第 1 四半期決算説明会

2023 年 5 月 16 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]	2023 年 12 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 1 四半期
[日程]	2023 年 5 月 16 日
[ページ数]	41
[時間]	10:00 – 10:57 (合計：57 分、登壇：35 分、質疑応答：22 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 CEO 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@scriptsasias.com




# 登壇

鷺谷：株式会社ACSL、代表取締役 CEO の鷺谷聡之でございます。本日は、弊社の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。

今回、ライブ配信で実施させていただきますが、私のほうから大体 40 分間を通して事業の状況をご説明させていただいた後、ぜひいただいたご質問について、最後の 20 分で回答させていただければと思います。

また、ご質問等につきましては、発表の途中に随時 Q&A の欄から受け付けておりますので、ご質問記載いただければ、適時、タイミングよく回答させていただければと思っております。本日はよろしく願いいたします。

## 会社概要



会社概要	At a glance <sup>1</sup>	
<b>社名</b> 株式会社ACSL ACSL Ltd.	<b>エンジニア比率</b> 約 <b>59%</b>	<b>外国籍従業員数</b> 約 <b>19%</b>
<b>代表者</b> 鷺谷 聡之（代表取締役CEO）		
<b>設立日</b> 2013年11月		
<b>所在地</b> 東京都江戸川区臨海町3-6-4 ヒューリック葛西臨海ビル2階		
<b>従業員</b> 78名（2023年3月時点）	<b>ISO取得数</b> <b>2</b> ISO9001 (品質マネジメント) ISO27001 (セキュリティ)	<b>取引先</b> <b>208</b> 社
<b>事業内容</b> 商用ドローンの製造販売及び自律制御技術を用いた無人化・IoT化に係るソリューションサービスの提供		

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

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 1

まず、当社についてでございますが、当社はもともと千葉大学発祥のスタートアップでございます。2013年11月に創業いたしまして、現在78名の従業員で機体の開発等を実施しております。

大きくエンジニアの比率が約6割を占めている会社として、研究開発型のスタートアップとして事業を進めています。

## 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



またドローンの分野、今、世界的にも進んでいることも多くありますので、外国籍の従業員が約20%、多い割合を占めていまして、日本国内だけではなくて、海外の状況等にもアップできるように進めております。

また、メーカーになっていく上で、第三者認証の取得も積極的にやっております、現在ISO9001、品質マネジメント、そしてISO27001、セキュリティも取得している、このような会社でございます。



ACSL

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

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 2

本日、大きく4部の構成についてご説明させていただきます。まず、全体のミッションや市場成長戦略をお話しさせていただいて、次に当社のQ1の業績、そして事業ハイライト、最後にそれを受けての中期経営方針、2025年までの今後の方針について触れさせていただければと思います。

## 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

**MISSION**

技術を通じて、  
人々をもっと大切なことへ

**Liberate Humanity Through  
Technology**

**VISION**

最先端のロボティクス技術を  
追求し、社会インフラに革命を

**Revolutionizing Social Infrastructure  
By Pursuing Cutting-Edge Robotics  
Technology**

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

3

まず、当社についてでございますが、大きなミッションとして、「技術を通じて、人々をもっと大切なことへ」、このように掲げています。またビジョンとしても、「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。われわれは、社会インフラという大きな命題に取り組んでいる、このような会社でございます。

**社会インフラが抱えている課題****課題****持続可能な社会インフラを構築できていない****人手不足**

少子化に伴う労働人口の減少により、「きつい」「汚い」「危険」な業務を担う人が減少

**高齢化**

作業従事者の高齢化が進み、ノウハウ継承が追い付いておらず、事故も絶えない

**業務の急増**

設備の老朽化が進み、EC化により宅配量が増え続け、業務量も急増

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

4

**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

なぜ、社会インフラに取り組んでいるかという観点でございますが、今現在、社会インフラが持続可能になっていない、そういうものが構築できていないという大きな社会問題がございます。人手不足が加速していることで、社会インフラの業務、きつい、汚い、危険、3Kの業務が多いんですけど、そこに従事する全体の人口が減ってしまっている。

また、今、既に従事されてる方でも高齢化が進んでいて、職人芸で持っておられたノウハウであったり、危険な作業、これの解消も進んでいないというところになります。

また、サプライが減っているだけではなくて、実際の業務のデマンドも劇的に増えているところがございます。

ご承知のとおり、物流量はECが普及することによって劇的に増えてきていますし、重大なインフラも老朽化していくことで、点検する業務量も増えていってる。この持続可能ではない状況を解消しなければならない。このような強い思いを持って事業を進めております。

## ドローンが実現する解決策

ACSL

### 人間を時間と場所の制約から解放し、 社会インフラをバージョン・アップする

#### 自律的に行動

高度な制御技術やAIを組み合わせて、人が指示することなく、ドローンが自ら考えて行動する

#### 目の代わり、手の代わり

センサーや作業機構を持つことで、人間の目の代わりや作業の代替を行うことができる

#### 空間を自由自在に移動

重力に縛られることなく、空間であれば屋内でも屋外でも自由に移動することができる

#### 遠隔から操縦

無線を使って制御するため、例えば東京から北海道のドローンを監視・操縦することができる

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

5

そして、この社会インフラが抱える課題に対して、ドローンは、人間の時間と場所からの制約を解放することで、社会インフラ全体を次世代にバージョンアップすることができる技術、そのように考えています。

大きくドローンは四つの特徴がございます。まず一つ目は自律的に行動することができる。つまり、人間が指示を出さなくても、ドローン自体がAIであったり、最先端のディープテクノロジー

## 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

を使うことによって、自分で考えて行動する。人間の工数を減らすことに寄与することができます。

また二つ目、ドローンは、各種センサーを使ったり、いろいろな機構を付けることによって、人間のやるような目の代わり、手の代わりの業務を代替することができます。

そして三つ目、ドローンは、屋外だけでなく、屋内のさまざまな空間、これを自由自在に飛行することができるので、今まで人間が届くことができなかった場所、ないしは足場等を設置しないとできなかった業務、こういうのも効率的にできる技術でございます。

そして最後に、場所からの制約を解放することとして、遠隔から操縦することができるがございます。例えば、羽田空港にいながら五島列島にあるドローンを制御することができます。

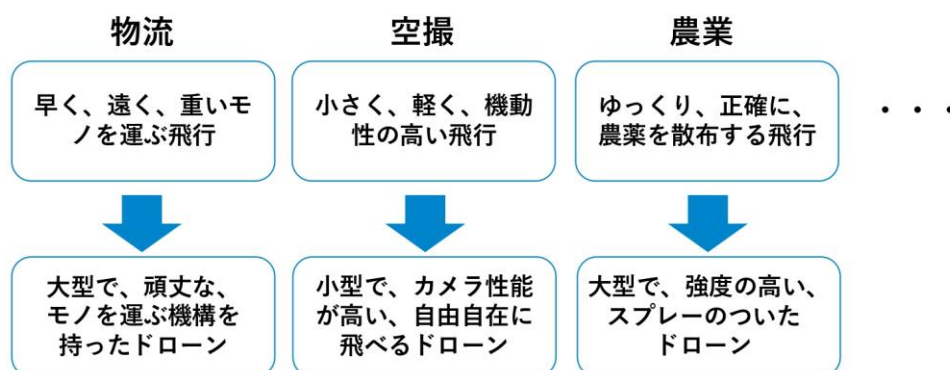
こうすることで、今社会が抱えてる労働力不足であったり、業務が増えたとしても、そこを効率的に処理する。そして高齢化になってしまっているさまざまなノウハウもデジタルに処理する。こういうことができる大きな技術でございます。

## ドローンの今後の進化



社会インフラを支えるドローンは、用途に合わせて徐々に特化されていく

### 利用目的のニーズに応じて、ドローンは専用の特徴を持つ



CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

6

そしてこのドローン、既に空撮等の分野でも普及してはいますが、今後、社会インフラを解決していくドローンは、用途に洗練されていきます。

## 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



自動車で見えていただくと一番分かりやすいと思いますが、もちろん民間が使う一般車両もあればブルドーザーがある、重いものを運ぶのであればトラックがあり、高いところに運ぶのであればクレーン車がある。このように用途に洗練されていったのが自動車、業務の歴史です。

ドローンも同じようなことが起きていまして、物流というものは物流のミッションがあります。いかに早く、遠く、重い物を届けるか、こういうものが求められます。

一方で、例えば空撮であれば、小さく、軽く、そして機動性が高く飛行することが求められてきます。そうなってくると、やはり業務を求めるドローンは、その用途に洗練されていきますので、特化されていきますので、実際の物流ドローンであれば、大型で頑丈で物を運ぶ機構を持ったドローンが出来上がる。

空撮であれば、小型でカメラ性能の高い、そして俊敏性、自由自在に飛行できるようなドローンが出来上がってくる。

このように、業務によってドローンが今後進化していくことが分かっている状況でございます。

## ドローン市場を取り巻く環境



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

### 01

#### 経済安全保障 セキュリティ

米国・インド・豪州・日本等で経済安全保障やセキュリティに対応したドローン関連の取り組みが国家レベルで進む。

### 02

#### 無人化・効率化 DX化

全世界的にオペレーションの効率化・無人化に向けドローンを含むロボティクスを導入が進む。日本でもデジタル田園都市国家構想で地方創成が加速。

### 03

#### 脱炭素化 EV化

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

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

7

そのような中、ドローン市場を取り巻く環境は、今、劇的に変化しつつあります。大きく三つございます。

全世界的に経済安全保障、セキュリティに関する認知が高まっています。米国やインド、オーストラリア、そして日本においても、どうやってこの技術を、しっかりとセキュリティを担保しな

## 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





から市場を育てていくか。そして、国家レベルでそういう取り組み、規制が整備されてきています。

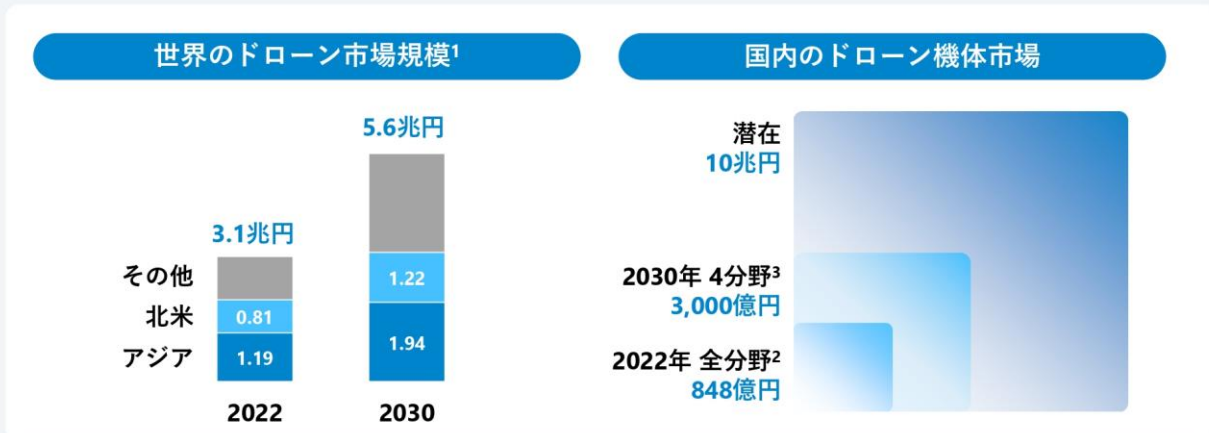
また、二つ目の大きなマクロトレンドとしては、無人化、効率化、DX化も進んでいます。全世界的にどうやってオペレーションを省人化していくかがうたわれていて、ドローンはその重要な技術として認識されてきました。日本においても、地方創生の中で、デジタル田園都市国家構想、地方をDX化していく、このような事業も進んでいまして、大きくはこういう後押しが進んでいる状況でございます。

そして三つ目、脱炭素、EVという流れも出てきました。今現在ドローンはバッテリーを使いながら飛ぶものが多いですが、これはEV、脱炭素に寄与すると認知されています。地方の大きなところでいきますと、トラック自体が半分以上、空車のまま物を運んでいっている。つまり、すごい大きな二酸化炭素の排出をしているという課題がございます。こういうところにドローンを使うことによって脱炭素を実現していく、このような技術としても認知されてきました。

## ドローン市場規模

ACSL

### ドローン市場は急速に成長し、2030年には5兆円規模の市場が台頭する見通し



<sup>1</sup> Drone Industry Insights (100円/ドル換算)

<sup>2</sup> インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2023」

<sup>3</sup> 下記情報を基に、用途ごとに対象となる設備、施設、サービス等の総数、利用頻度、機体単価などを仮定し当社推計。

国土交通省「物流を取り巻く動向について」、「インフラメンテナンスを取り巻く状況」 内閣官房「国土強靱化に関する民間市場の規模の推計について」

経済産業省/デジタルアーキテクチャ・デザインセンター (DADC) 「自律移動ロボットアーキテクチャ設計報告書」

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

8

ドローン市場ですが、今、世界的に急成長しているところでございます。

あるレポートによりますと、世界のドローン市場、今現在 3.1 兆円の規模があり、2030 年、たった 8 年後には 5.6 兆円の規模になるといわれています。そのうちの約半分が、インドや中国も含まれますがアジア、そして北米からたたき出される。そのような市場としての急成長が起きてくる、このようなマクロトレンドとなります。

## 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@scriptasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

また日本においても、もちろん数字はレポートなので多少の前後はありますが、ドローンの機体市場も、2020年では約800億、2030年では4分野だけでも3,000億、そして潜在的には、自動車を考えると、自動車は今65兆円GDPに貢献してますので、その10兆円オーダーの市場ができる、このような期待がされてる大きな急成長の市場でございます。

ACSLの目指す姿

ACSL

**自律制御の力でロボットと人の共存を実現し  
社会インフラをバージョン・アップする  
グローバルメーカー**

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

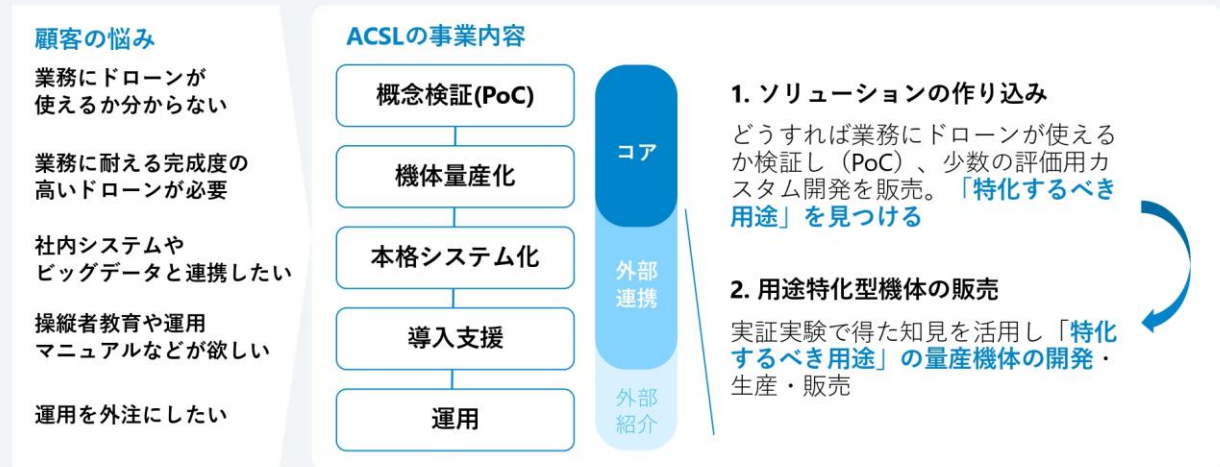
このようなマクロトレンドの中、当社が目指しているのは、当社のコアの自律制御技術を使って、人間とロボットが共存する社会を実現し、そして先ほどお伝えした、社会インフラを次世代にバージョンアップしていく。そして、これをグローバルに戦えるメーカーになっていくことを、大きな目標として掲げております。

**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

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

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



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

今どのようにその目標に向かって事業を進めているかという、顧客のさまざまな悩みに寄り添いながら、どの分野であれば、用途とすべきドローンを開発すべきかを特定し、それを量産に持っていくことをやっています。

お客様の多くのところでは、どういうふうにドローンが使えるのか、DXができるかが分からない。ないしは、それは分かっているけど、実際の業務に365日耐えられる高品質なドローンが必要。ないしは、ドローンだけでなく、もう既に取り組んでいるさまざまな社内のビッグデータと連携したい、多くご要望がございいます。

当社はそういうところの中で、コアとしては概念検証というフェーズ、つまり技術を、ドローンを使ったらどのように業務を省人化できるかを検証するフェーズ。そしてそこで得た知見を基に、この分野であれば専用の用途特化型機体を作って販売できるというフェーズ、この二つをコアとしています。

また、それ以外にも実際のシステム化。社内システムと連携する上では、外部のパートナー企業と連携しながら社内システムと連携をしたり、導入支援も行ってきております。

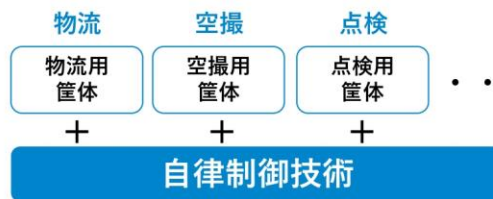
### サポート

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@scriptsasias.com

コア技術の自律制御システムを使い顧客要望に応じたカスタム化・技術検証を実施  
技術検証で有効と評価できた用途について、量産型の専用機体を開発する

ソリューションの作り込み

ACSLは独自開発の自律制御システムを有しており、拡張性が高く、顧客要望に応じたカスタム化が可能



用途特化型機体の販売

技術検証にて有効と評価できた用途について、用途特化型機体として量産開発・製造を実施



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

われわれの事業内容でございますが、コアである自律制御システムを使うことで、ソリューションの作り込みを実施します。

ソリューションの作り込みというのは、物流であればどのような機体が求められるか、技術スタックを集めて技術を検証していく、オペレーションを検証していくものです。空撮であればそのような用途、点検であればその用途、これをやっていきます。

これが全部できるのが、自社で開発している自律制御システム、自律制御技術があるからでございます。

自律制御技術というのは、人間の脳に例えると、小脳と大脳のところからなっていて、例えば筋肉むきむきの人間を育てたければ、そのような脳を開発する。一方で、すごく学力の高い人間をつくりたければ、そのような脳を開発する。それを自社で全部開発できるからこそ、われわれは用途に応じた機体を作れる。そのような会社でございます。

そして、ソリューションの作り込みで、この分野であればドローンが業務を代替できる、これを特定できたものについては、次のフェーズの用途特化型機体の販売に移ります。機体を量産化するための高品質な開発と量産の立ち上げ、そして販売をしていく、このような事業を持っています。

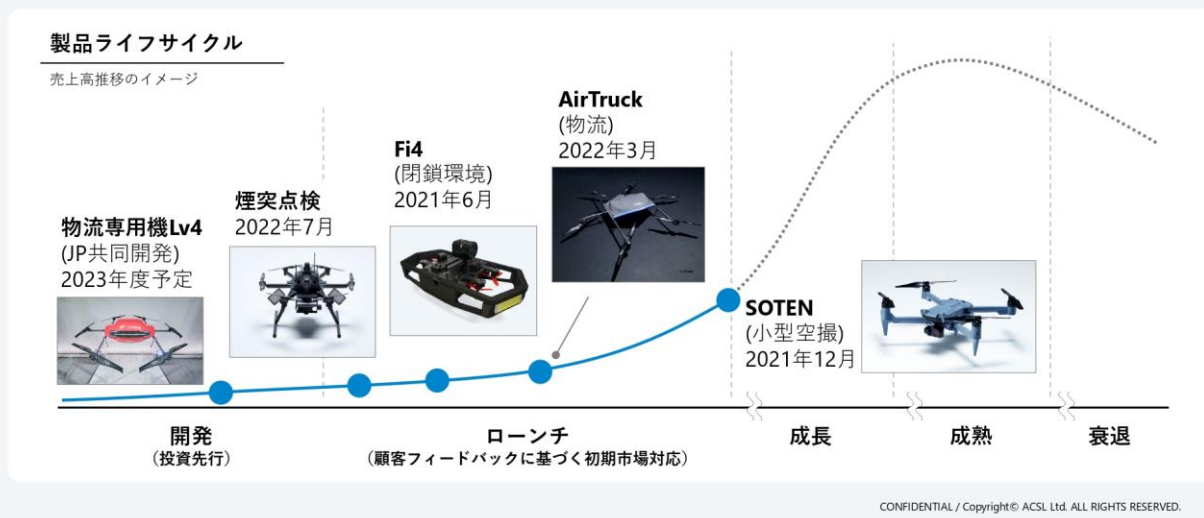
これが当社のすごくユニークな、お客様と歩みながらやっていくフェーズでございます。

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

## 量産フェーズに移行した用途特化型機体

4用途については専用機体のローンチを国内で完了させており、次は海外へ



実際に創業してから大きな技術開発をし、今現在四つの用途については量産フェーズに移ることができております。

昨年末までに全部、4用途については量産機体をローンチしていて、今、日本国内だけじゃなくて、海外へローンチすることに力を入れています。

一つ目はSOTEN、小型空撮機体です。国家プロジェクトの下、政府調達等を意識し、そしてセキュリティ、今、市場に出ているさまざまな中国製ドローンを代替していくことを目的に、開発された機体です。2021年12月からリリースをし、2022年3月、前期のQ1の終わりから出荷を開始しました。

また、二つ目としてはAirTruck。空のトラックと呼んでいる物流専用の機体です。これは、セイノーホールディングス様やパートナー企業のアロネクスト様とともに開発をし、今、多くのデジタル田園都市国家構想の中でも使われています。昨年末では合計30都市で実証が進んでいる機体になります。

そして三つ目は、Fi4。閉鎖環境点検ドローンと呼んでいるんですが、下水道や雨水管のように、管の中を飛ぶドローンでございます。誰もマンホールに入りたくないの、入らなくてもすぐに点検できるように技術開発したものでございます。

そして四つ目が、煙突点検ドローン。これは、火力発電所等にある大きなコンクリートの筒の中を点検するドローンでございます。高所点検で、真っ暗で、煤があるような環境、このようなところ

### 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

もドローンが勝手に飛ぶことによって、きつい、汚い、危険を省人化していくことに取り組んでいます。

また、われわれ今現在開発中のものとしては、業務資本提携をさせていただいている日本郵便様と、物流に特化した、郵便に特化したドローンの開発も進めています。



次に、このような中、当社の23年12月期、Q1の実績について触れさせていただきます。

まず大きくQ1の業績のハイライトでございます。一つ目は、売上のところ、われわれの成長を大きく引っ張る要因でございますが、国内の受注状況については、順調に計画を見据えたトラジェクトリーに乗って、積み上げができてきております。

また、海外の分野では大きく進展がありまして、FY23、今期と来期に合計30ミリオンUSドル、約40億円規模の大型のMOUを締結することができました。後ほどお話しさせていただきます。これによりわれわれの海外の事業成長が大きく加速する状況になっています。

また、半導体や為替の課題、前期多く苦戦しましたが、ここの部分も段階的に解消してきておりまして、売上総利益、営業利益も改善が出てきてます。

具体的に、売上高は4.29億円を記録いたしました。前期に比較すると実は55%ほど下がっているんですが、前期は一定程度、初のSOTENの出荷がありましたので、そのような政府調達等の案件がそのタイミングでQ1に計上されたことが起因しています。

## 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



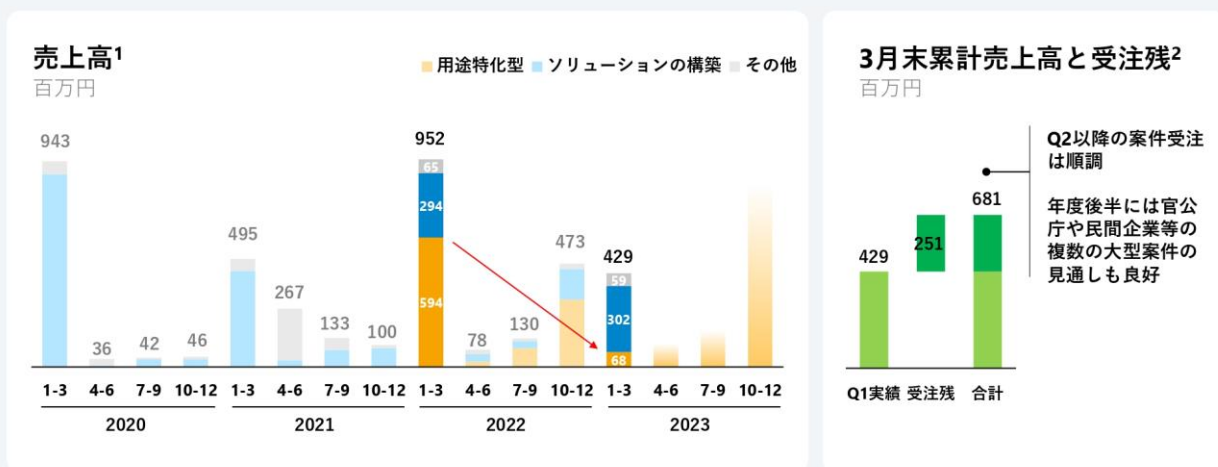
また売上総利益は 15%。前期末でマイナス 8%でしたので大きく改善をいたしました。

そして営業利益も、売上が下がったにも関わらず、前年同期比では約 4,000 万ほど改善したという状況でございます。

## 四半期 売上高推移と受注残



### 用途特化型機体の官公庁等のQ1案件受注が遅れ、売上高は前年同期比で-55%



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ヶ月決算  
2: 受注残は2023年3月末時点にて注文書等を受領している案件の金額合計

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

15

まず売上のところでございます。濃い青でハイライトさせていただいてるところを見ていただくと、2023年のQ1のところは4.29億円。前期の22年のQ1は9.52億円でございます。

セグメント別に見ていただければ、その他売上やソリューションの作り込み、ここは同程度で推移をしています。一方で、用途特化型機体については、約5億ほど減っている状況でございます。

これは、先ほどお伝えした小型空撮機体のSOTENが、2022年3月から出荷を開始しておりますので、初出荷として、初物の機体として事前予約をいただいた注文が計上されている。このようなことでございます。

また、3月末の受注残としては、この計上済みの4.2億円に加えて、さらに2.5億円、受注残ができています。なので、Q1の終わった段階で6.8億円ほど、今既に見えてるところでございます。

そして、これに加えてQ2以降の大型案件についても、一定程度見通しが出ています。今年度の後半に政府調達等、民間企業の大型案件が予定されていること、こういうことも情報を得ていますので、しっかりと見通しとしては、トラジェクトリーに乗ってきてるのかなと思って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@scriptasia.com



## インドの現地パートナー企業と2カ年で40.5億円の戦略提携覚書を締結



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

#### 経緯

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

#### 戦略提携の内容

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

#### 業績への意味合い

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

1: 1ドル(USD) = 135円で算定

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

16

次に、売上をつくっていく大きな海外の要素として、MOUをインドのパートナー企業と締結をいたしました。今回締結した先はAeroarcという、われわれがインドでジョイントベンチャーを既に設立している会社でございますが、インド国内でドローンや、ドローンのロボティクス技術のコンポーネントの需要が急増しています。

そしてFY23から24年にかけて、総額30ミリオンUSドル、現在の円換算をすると40億円程度になりますが、この案件の見通しがAeroarc社で一定程度立ちました。既に約3割程度は、Aeroarc社は実際にこの案件を受注しております。

われわれは今回のMOUの中で、この30ミリオンUSドルをしっかりと作り上げていく。また、受注されたものについては、ともに案件をデリバリーしていくこと。こういうものを目的としたMOUを締結しています。

当社としては、日本でデザインしたドローンを供給したり、そこのドローンのロボティクスのコンポーネントを提供していくことで、売上を計上していくところでございます。

実際に今期や来期の売上については、Aeroarc社は既に30%等は受注しているものの、当社はまだ受注をしておりませんので、Aeroarc社からの指示がまだ起きていませんので、覚書に基づいて、案件を受注した際に適時開示していこうと考えている次第でございます。

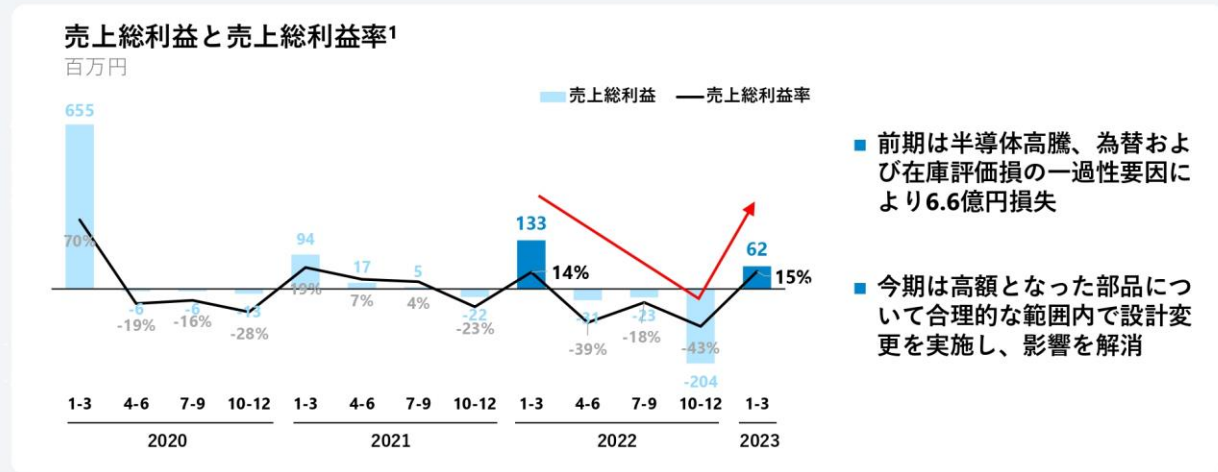
#### サポート

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@scriptasia.com





売上総利益率は22年12月期における一過性の減少要因がなくなり、今期は改善



CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 17

次に売上総利益に触れさせていただきます。

売上総利益は、前期、半導体の高騰であったり、為替等で、多く一過性のインパクトを受け、合計6.6億円を損失することになりました。前期の段階で、この課題について設計変更したり、事前の調達、高騰してる部分は評価損を計上したことによって、今期のQ1は15%まで総利益が改善しているところでございます。

このトラジェクトリーのまま総利益は改善していくと思っていますので、最終的に当社としては、前期も一過性のインパクトを引くとそうだったんですけど、約30から40%の粗利、売上総利益率を目指せる体質である、そう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

## セグメント別の限界利益率<sup>1</sup>

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

		FY22/12通期実績		FY23/Q1実績
小型空撮 (SOTEN)	売上高(億円)	9.3		0.3
	機体台数(台)	645		13
	限界利益率(%)	20	➡	49
ソリューション 作り込み (実証実験、 評価機体販売)	売上高(億円)	5.0		3.0
	限界利益率(%)	54	➡	67

1: 製品別の限界利益は売上高から変動費を除いた利益。SOTEN、機体販売の場合は売上高から材料費、実証実験の場合は直接外注費を除いた利益と定義。売上総利益は限界利益から労務費、製造経費を除いた数値。

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

そして、実際の売上総利益だけでなく限界利益率を見ても、改善の見通しが立っています。

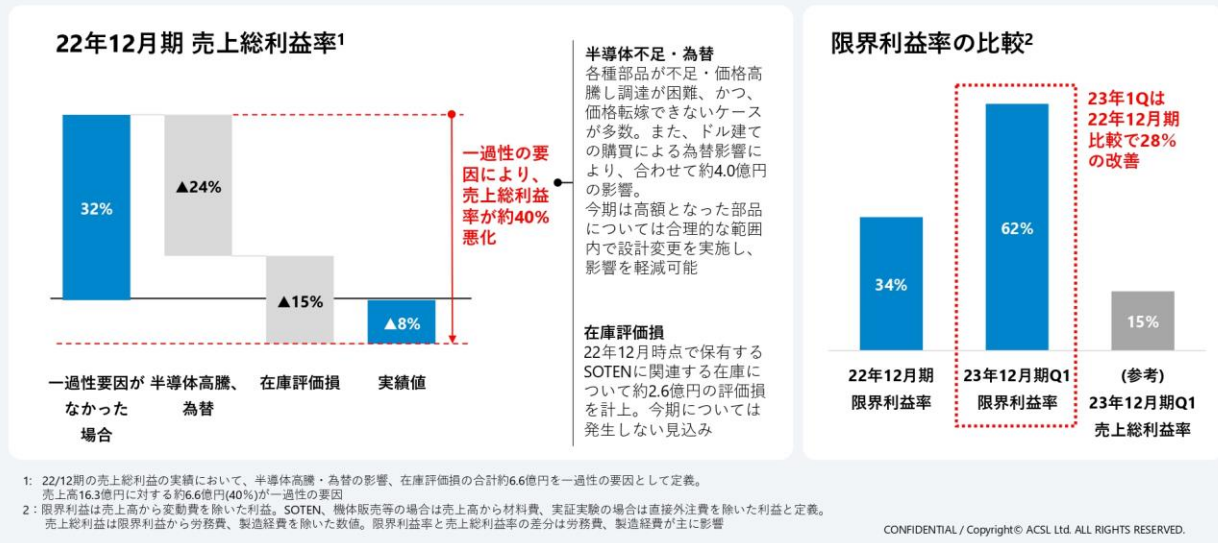
小型空撮機体、SOTEN については、限界利益率は 20%、前期でございましたが、今期は 49%まで上がってきております。また、実証実験をやるソリューションの作り込みのところについても、54%から 67%となってきました。

この小型空撮機体、今期、今 Q1 の計上ベースは 13 台でございますが、年間を通して売上目標が前期以上になっておりますので、販売台数も前期以上の台数を見通せている状況でございます。

## 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

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



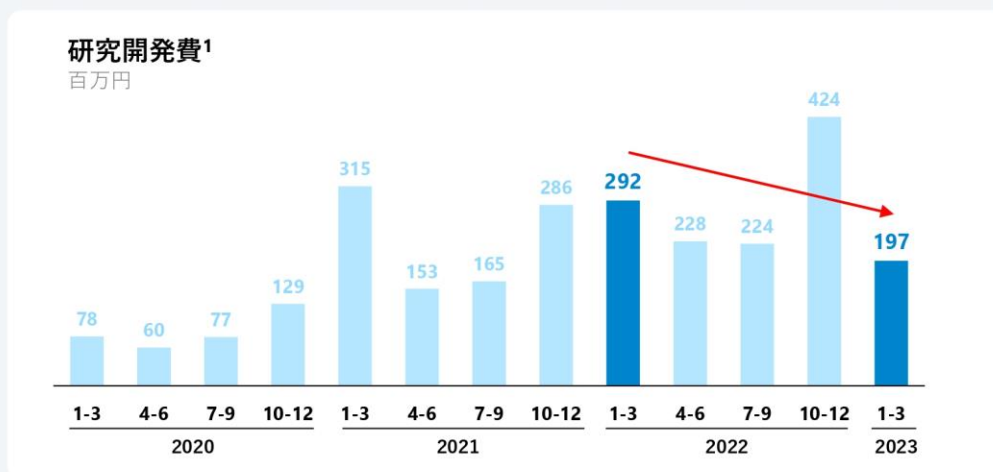
少し前期の粗利のところ、これはわれわれの課題だったので補正させていただきますと、前期一過性の要因がない段階では、約32%程度粗利が取れる状況でございました。

そのうち、半導体が高騰したり、部品不足になったために割高で買わなければならなかった。そして海外の半導体とかを買っていますので、為替のインパクトとして約4億円、24%分は減損をしております。

また、それで実際開発して作った在庫分のSOTENについては、今期の影響、半導体の市況の状況を見ることで、評価損として2.6億円、前期計上しています。マイナス15%。なので、合わせてマイナス8%だったのが前期終わりでございます。

ただ、実力値としては、一過性を除くと32%程度ございましたので、今期、もちろん為替はまだ完全に回復はしていないのと、半導体についてもすぐ100%反映されるわけではないものの、粗利については30から40%程度を目指せるように回復の見通しが立っている、そのような状況でございます。

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



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

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

次に、研究開発費についてご説明させていただきます。

研究開発費でございますが、前期のQ1は2.9億円を計上いたしました。そして今期のQ1は1.97億円、約30%減になっております。

前期はレベル4であったり、四つの用途のローンチをしっかりと仕上げるという観点で、開発が重かったフェーズでございますが、今既にローンチが終わったことによって、機体のメンテナンスフェーズに入ってきております。また、レベル4についても、Q1の終わりで達成したことによって、今後はこの程度の開発が執行していくような予定になっております。

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

## 研究開発成果の一つとして、日本初のレベル4 飛行を実現

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



PF2-CAT3



落下軽減装置



23年3月24日日本初のレベル4 飛行

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

そして実際の研究開発成果、どういうものに投資してるかでございますが、日本で初めてレベル4を実現いたしました。

レベル4は、ドローン分野において最終の規制緩和になりますが、それが昨年12月5日に規制が整備されています。何かというと、有人地帯上空、人の上、民家の上、道路の上を目視外飛行、つまり遠隔制御で飛行していいという規制が整備されました。

当社はその同日に、第一種型式認証、航空機と同じですが、機体が安全であるということを示す認証を申請しまして、23年3月13日に国土交通省より取得をしております。

そして同月の24日には奥多摩の郵便局内で、日本郵便様と初のレベル4をやってきております。日本の歴史に刻む日付になりましたが、3月24日が、日本で初めてレベル4飛行を実現した日でございます。

実際の飛行においては、道路等もまたぎましたし、民家の上空もまたぎましたが、安全を示されたものを搭載されておりますので、しっかりと飛行ができたということでございます。

もちろんこのレベル4は、今期の売上にも効いてくる形になります。2018年に1個前の規制のレベル3をわれわれ日本初で実現していますが、それをやって、1年ぐらいはいろいろな各所でレベル3の実証が行われました。これはレベル3によってオペレーションがどう変わっていくか、検証がされるからでございます。

### 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

そして既にレベル4を今回取得したことによって、今、日本国内でこの飛行ができるのは当社だけです。多くのお客様から今年レベル4の実証をしたい、オペレーションがレベル4になるとさらに効率化できるかを、検証したいというお問い合わせをいただいています。

なので、今年はこのレベル4のインパクトが大きく出てくると思っております。

## FY23/12 Q1業績の概要およびFY23/12への見通し



### 事業進捗は堅調。売上総利益が増加、研究開発費も減少しコスト構造が改善

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

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

まとめでございます。

売上高は一過性の政府調達等の受注の状況によって、前期に比べると下がっているものの、粗利は大幅に改善をしております。また研究開発費の執行も、従前どおりの重い投資は必要なくなっていますので、営業利益自体は約4,000万の改善になっています。

また、純利益のラインになりますと一定程度下がっていますが、1月に実施しました資金調達にかかる費用を今回出し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



## 役員体制の変更によるガバナンス体制の強化



### 監査等委員会設置会社へ移行し、ダイバーシティとガバナンスを強化

取締役会			グローバルCTO設置	
<b>取締役(社内)</b> 代表取締役CEO 鷲谷 聡之 取締役CFO 早川 研介	<b>取締役(社外)</b> 社外取締役 杉山 全功 社外取締役 島津 忠美	<b>社外取締役 比率</b> <b>71 % (5人)</b> <b>女性比率</b> <b>29 % (2人)</b>	 グローバルCTO 兼 ACSL Inc. (米国) 取締役 クリス ラービ	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 米国進出を本格化させるため、子会社 ACSL Inc. を設立</li><li>■ クリス ラービは米国に駐在し、海外市場の立ち上げを推進</li><li>■ グローバルCTOとして、日本・アジア・北米で必要な技術をリード</li></ul>
<b>監査等委員会</b> 社外取締役 静 健太郎    社外取締役 捻橋 かおり    社外取締役 大門 あゆみ				

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

次に、事業ハイライトについていくつか触れさせていただきます。

まず、3月末の株主総会で、当社は監査等委員会設置会社へ移行いたしました。これは、今後のガバナンスを強化していく点、ないしは、われわれ海外に進出していきますので、ダイバーシティをしっかりと担保していく点で、強化を継続的に進めています。

取締役会は、今現在、社内取締役は CEO の私、鷲谷と、CFO の早川の 2 名。社外取締役としては、監査等委員会の 3 名も含めまして合計 5 名の形。社外取締役の比率を 71%と上げております。また、監査等委員会の捻橋かおり、大門あゆみの 2 名が女性でございますので、女性比率も 29%と、ダイバーシティガバナンス強化に努めている次第でございます。

また、前期までは取締役でございましたクリス。彼はグローバルCTOとして、海外進出が増えていきますので、日本のみならず、米国、インドで使われるさまざまな技術を横断的に見る役割。そしてわれわれが設立しました米国の子会社、ACSL, Inc.の取締役として米国に駐在し、市場の立ち上げに尽力をかけています。

やはりドローンで新たな市場を展開していくためには、事業部のみならず、お客様の要望に基づいた技術にしっかりと応えることも重要になってきますので、われわれの技術を最も知ってるクリスを中心に取り組んでいる状況でございます。

## 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



## 23年4月にG7関連の会合展示ブースにて当社機体を展示



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

#### G7 長野県軽井沢外相会合

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

#### G7 群馬高崎デジタル・技術大臣会合

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



河野太郎デジタル大臣の視察



G7 長野県軽井沢外相会合  
ACSLブースの様子

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

25

次に、G7 が多く行われたのも記憶に新しいかなと思いますが、長野で行われました外務大臣の会合、そして群馬で行われましたデジタル・技術大臣の会合でも、当社は機体を出展させていただきました。

日本が世界に誇るべく実現しました、第一種型式認証を取得した PF2 という機体、そしてセキュリティ・経済安保に込んでいる SOTEN という機種、この二つを展示しております。

また、ブースとしては、世界にアピールする上で、イノベーションっていう分野でわれわれ出ておりますので、こういうところで応え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





## 米国市場への本格進出に向け、カリフォルニア州に子会社を設立



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

#### 米国子会社の設立

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

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

#### 米国最大級の展示会で講演

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



CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

26

そして、海外進出も本格化していくために、ACSL, Inc.という子会社をカリフォルニアに設立いたしました。米国にあります官公庁、ないしは社会インフラ関連企業、ここは、今、中国製ドローン、ロシア製ドローンからのスイッチングを目指しておりますので、そういうところで経済安全保障にえられる技術として展開していくことを進めております。

ACSL, Inc.のCEOにはシンシア・ホアンを採用いたしました。シンシア・ホアンはもともと、中国製のグローバルナンバー1の会社のDJIでグローバル開発をし、どうやって彼らが市場をつくってきたかという知見を豊富に持っています。

また、オープンソースのソフトウェアカンパニーでありますAuterion、ここでもVPを務めてきておりますので、多く米国市場に対する知見、ネットワークを持っております。彼女が当社の米国子会社のCEOとして就任することで、われわれのプレゼンスを向上すること、そしてトップ営業を仕掛けていくことを実施してきております。

この一つの成果として、アメリカの最大級の展示会でございますXPONENTIAL 2023では、クリス、シンシア、この2人が講演およびパネルとして招聘されておりました、米国においても、われわれが米国に進出するというリリースの反響を多く受けております。

既に米国のクライアントと技術検証のフェーズは終わっておりまして、口座開設の手続き等まで進める状況になってきておりますので、米国市場の立ち上げも同時並行的に進められている、このようなことでございます。

#### 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



## 万国郵便連合(UPU)の諮問委員会会員として初の役割を担う



### 41カ国の加盟国で構成されるUPU管理理事会のレセプションを主催

#### 万国郵便連合(UPU)

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

#### 各国郵便事業者との連携

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

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



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

各国郵便事業者との会議

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

27

そしてもう一つ大きく取り組んでいるのが、国連のサブ機関でございます万国郵便連合 UPU、このコンサルテティブ・コミッティーのメンバーでございますので、そこでレセプションを開催させていただきました。

41カ国の加盟国が集まっているいろいろな議論する会があるんですけど、そのレセプションを主催することで、多くの郵便事業者等と議論を開始できております。既にトンガ・フィジーとの協議を開始し、今年度の具体的なプロジェクト実証を実現することを目指し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@scriptasia.com



## 中期的な数値目標



売上の成長ペースを上げ、2025年で売上高100億円・利益10億円を目指す

	前期 2022	ACSL Accelerate FY22 2025	マスタープラン 2030
売上高	16.3 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. 29

最後に、中期目標の達成に向けた今後の方針についてご説明をさせていただきます。

中計の ACSL Accelerate FY22 で、2025 年までに売上高 100 億円、営業利益 10 億円を目指しております。前期 16.3 億円の売上、半導体のインパクトありましたが、営業利益はマイナス 22 億円でございますので、成長ペースを上げていくために取り組んでいるところでございます。

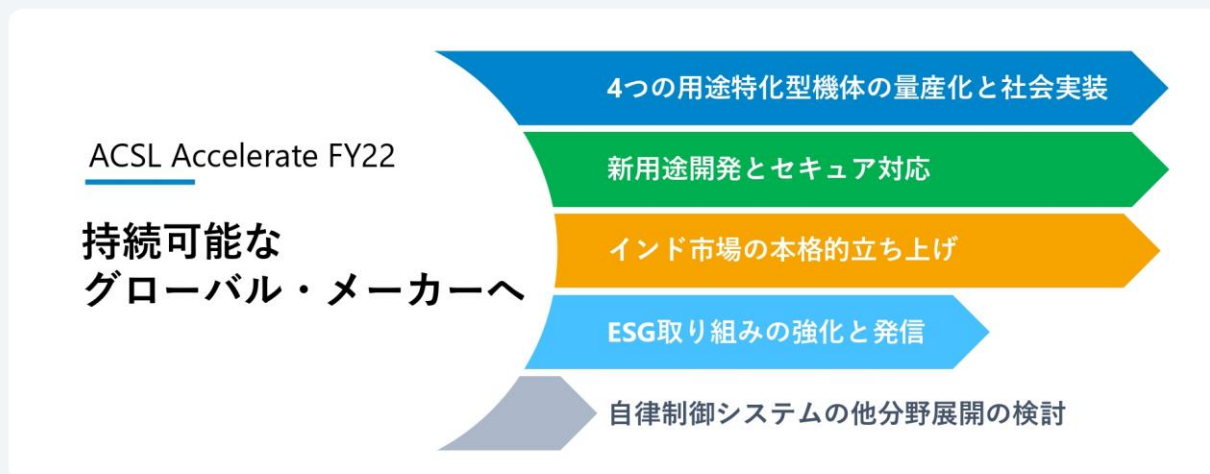
まさに今回インドで締結した MOU 等については、こういうところに寄与していくために取り組んでいるところでございます。

## 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



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. 30

そして25年の目標に対して、五つの分野に注力し、事業を進めております。

一つ目は、先ほどのローンチした四つの用途特化型機体、これを量産化し、社会実装することを進めていく。既にメンテナンスのフェーズに入っていますので、そういうことを投資していきます。

また、既に日本郵便様と開発してるような郵便専用ドローン、新用途開発であったり、セキュア、経済安全保障、大きな需要が高まってきてますんで、それに対応していくというところです。

そして、インド市場を本格的に立ち上げをしていくこと。またグローバルに展開していくことによって、コンプライアンス、ガバナンスが重要になってきますので、ESGを強化していく。そしてコア技術の制御を他のロボティクス分野にも展開していくことを考えています。

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

## 出荷台数を増やすため、日本に加えて北米・アジア・インドで製品をローンチする



## ステディな日本

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



## 急成長の海外

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

## 業績予想

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

CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

32

2023年12月期の重要なポイントとしては、海外進出を本格化するというところでございます。

日本市場については既にローンチ済みの四つの機体、これを成長フェーズに持っていくために、実際の調達を駆使し、粗利を改善することであったり、市場の不具合に応えることによって、製品の成熟化をしていきます。こうすることで、国内の売上高としては、前期の16.3億円以上はたたき出すというところでございます。

現在の受注状況から見ても、このトラジェクトリーにはしっかり乗っていると考えております。

またもう一つは、中計の実現に向けて海外を急成長させていくという点です。アメリカ、インド、もちろんASEANも含め、経済安全保障ニーズが高まってきておりますので、日本で既に開発済みの機体を、この市場でリローンチする。そうすることで、大きなR&D投資をすることなく、売上を上げていくというところでございます。

また、グローバルなプレセンスを上げていくために、日本の国内のマーケティングのみならず、海外でも注力をしていくというところでございます。その一つの成果が、締結したMOUかなと思っております。

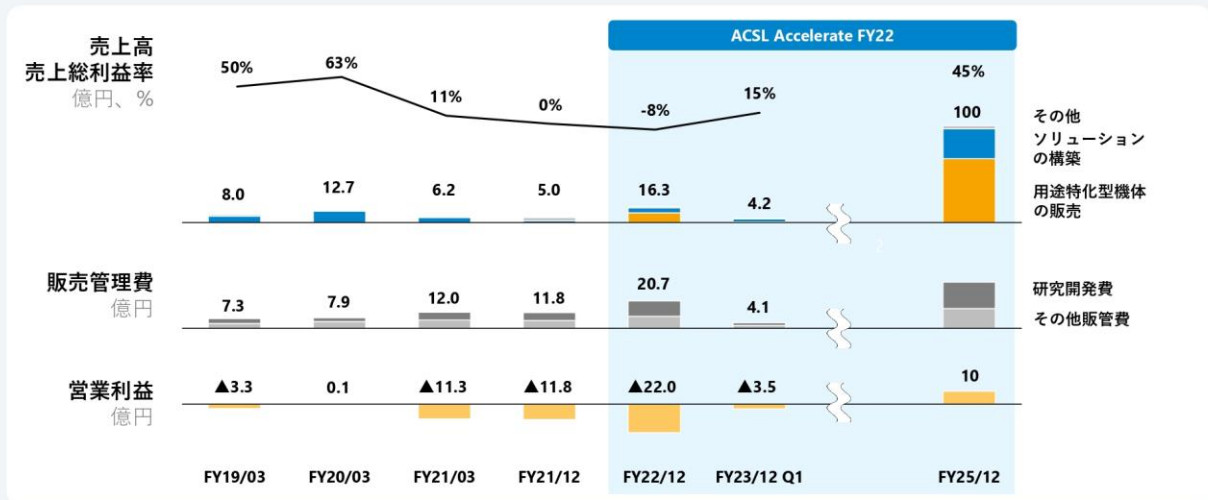
海外の今期の23年の売上高については、まだまだ合理的な数字を計算するまでには困難な状況にございますので、非開示としておりますが、この状況がより明確になってき次第、例えば輸出許可を取得できたとか、こういうことができ次第、積極的に開示していきたいかなと思っております。

## 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

## FY25の段階で目指す最終的な売上構成と売上総利益

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



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

そしてFY25の段階で目指す最終的な売上構成で、やはり重要なのは粗利を45%まで持っていかれるかでございます。売上100億について、その粗利をたたき出さないと販管費等ペイできませんので、前期苦戦した8%から今現在15%、そして本来の実力として30%程度ございますので、それを伸ばしていくことによって45%程度まで上げていく、こういうことを取り組んでいきます。

## 2030年に売上高1,000億円を目指す

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



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

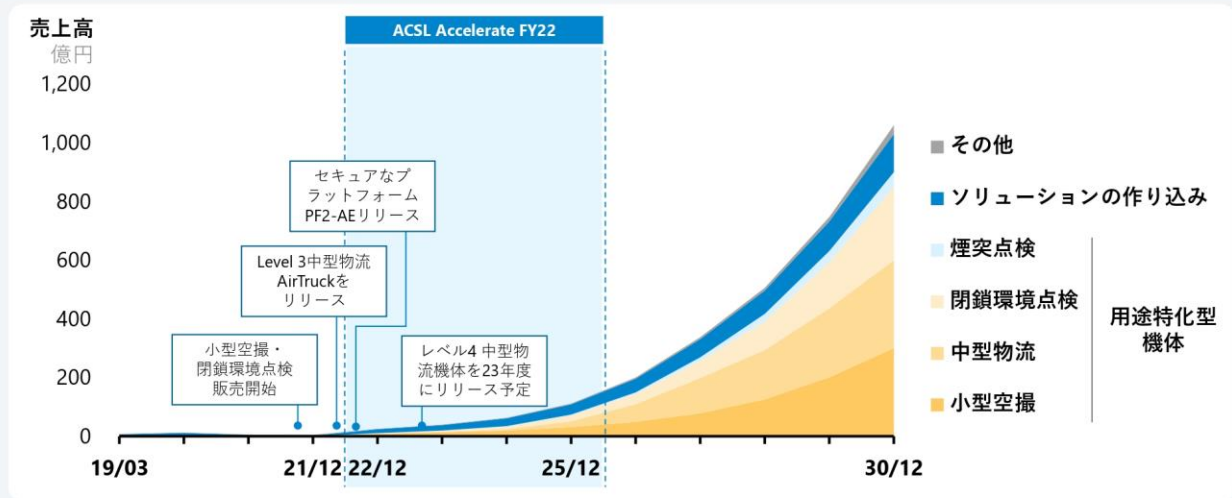
CONFIDENTIAL / Copyright © ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED. 34

## 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

## 機体販売中心の売上に変遷することで、急速な売上成長を実現

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



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

そして、さらに25年の先としては、われわれ売上1,000億円を目指していきます。これをするためには、全体的に市場のシェアを約33%取得しなければなりませんので、市場自体は急成長いたしますので、それをするために各分野別の戦略的なプレーをしていきます。

空撮については、現状の中国製がシェアを大きく持っていますが、経済安全保障、BtoBの分野で置き換えていく。

物流分野については、トップ企業様が大きく共同配送であったり、貨客混載に取り組んでいますので、こういうところにドローン技術として貢献をしていく。

閉鎖環境については行政の業務が多くございますので、行政の点検ガイドラインであったり、歩掛かり、積算の単価として公に認められるように、ロビー活動も積極的にやっていく。

煙突点検につきましては、各種電力会社様ないしは石油化学コンビナートに、個別にしっかりと働きかけることによって、経済性インパクトを示しながら展開していく。こうすることで市場シェアをつくっていくことに取り組んでまいります。

市場シェア、取り組んでいきますと、われわれの機体メーカーになりますので、最終的にはボリュームビジネスになってきます。製品を中計の間にローンチし、それが手離れ良く展開できるように製品を成熟させていく、マチュアさせていくことに取り組んでいきます。

#### 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

それが実際に市場として、まず最初は空撮、そして 2025 年度頃から中型物流が立ち上がっていく、このようなところでございます。

以上で、私の冒頭の簡単なご説明と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@scriptsasias.com





## 質疑応答

---

**鷲谷 [A]**：いただいているご質問等に回答させていただければと思います。もう既にご質問をいただいております。今期の国内に限った出荷台数想定を教えてくださいというところがございます。

われわれ前期、大きく SOTEN が 645 台ほど出荷し、その他の機体も出荷をしております。そして今期、国内については、前期と同等以上の売上を目標にしておりますので、そういう観点でいうと、同等以上の台数をたたき出すこと、これが目標として掲げているところがございます。

次に海外、特に米国における顧客サービス体制の構想についてご教示くださいという点でございます。

海外につきましては、もう既に展示会に出展し、実際の顧客先でも技術検証、現法の CTO 等にレビューをいただき、技術としてはお墨付きをいただいている段階でございます。これをやっていくためには、しっかりと機体は日本で生産するものを米国に持って行って、われわれの米国子会社がまずは機体販売をする。ただ、販売もローカルのディストリビューションパートナー、優先的なパートナーを設けることで販売をしていく。

もう一つは、さまざまなお客様から、用途に合わせたカスタマイズというご要望も、特にソフトウェアレイヤーのところはいただいています。こういうところについては、ローカル化をするような開発を実施し、完全に日本と同じものをミラーするよりも、お客様の要望に寄り添った、少しカスタムされた機体を展開していくところが、二つ目の米国のサービスになります。

そして三つ目としては、フィールドエンジニア、アフターサポート、メンテナンスサポートも米国で構築してまいります。なかなか機体全部を不具合があるたびに日本に送り返すのは、経済性が担保できませんので、ローカルのディストリビューションパートナーと、このような能力をしっかりと育成することによって、米国の子会社自体は人員を大きく偏ることなく、そのようなサービスをエンドのお客様に提供していきたい、そういうふうを考えている次第でございます。

もちろん、市場がどんどん見えてくる際には、今、日本国内でやっている概念検証、新規用途を開拓するような PoC 的な機能も、付加的に搭載していければなと思っております。

次に、日本での導入より海外での導入が早いところについて、どのように考えてるか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@scriptsasias.com



日本の導入より海外の導入が早いところについては、決して日本は遅いわけではないものの、海外のお客様はドローンに関する知見が豊富にあるということがございます。

もちろん海外のドローン市場のほうが日本よりも先に立ち上がったという経緯もございますので、どういう要件を満たせばドローンが採用できるか、ないしはどのような要件のドローンは採択しないかというところ、分かってきております。

なので、われわれが実際にお客様と会話させていただく中でも、このような機能がありますというところを絞って説明することで、それは検討の土台になるよね、ここの機体とはこういうところが違うよねというところを把握されているところが、一番海外の市場の立ち上げが早いかなと思ってるところでございます。

やはり海外、立ち上げるためには、生産能力も一つ大きなポイントになってまいります。今、日本国内で既に生産キャパシティは多くございます。さらに必要であれば増強することができますので、随時、もし需要が劇的に増えるのであれば、日本国内の生産キャパシティを増やすのか、そのときの海外状況に応じて生産のロケーション、変えるのかも含め、積極的に検討していきたいと考えております。

次でございます。インドにおいて MOU を結んだということですが、販売する機種について、これは PF2 か、という点でございます。そして具体的な用途、納入先を教えてくださいというところでございます。

今回、MOU 自体は一つの案件ではなくて、複数の案件によって構成をされております。既に 3 分の 1 を先行して受注されてるのが、その経緯でございます。

大きくわれわれのモデルとしては、ドローンを提供する観点と、ドローンないしはロボティクス関連のコンポーネントですね。われわれ、ドローンの中のコンポーネント、無線通信モジュールとか、自社で開発していますので、そういうのも供給するような商取引になってまいります。

そして、これ、用途によっては大きくございますが、ドローンの分野であれば、例えばインフラ点検であったり、防災災害のサーベイランス、このような用途が今、インド国内での需要が高まっている用途になってまいります。

そして納入先については、われわれ一元的にはまずパートナー企業の Aeroarc 社に納入いたしますが、その先については官公庁であったり民間、こういうものが幅広くある状況でございます。

US における想定顧客はどのようなカスタマーでしょうか。A C S L を選定する理由は何でしょうか。

---

## 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@scriptsasias.com



まず米国においては、経済安全保障に関する規制が中央政府からも出ておりまして、中国製コンポーネントを使ったもの、ないしはソフトウェアが中国で開発されたもの、中国製メーカーのドローンを、中央政府の調達からは今、禁じられております。

また、その派生形として、国家インフラに近い分野、電力であったり、通信であったり、こういうところにおいても同様な方針を出してきているというところでございます。

われわれ、まず先に実は注力するのが中央政府の調達ではなくて、このような電力や通信等のインフラ企業のほうに注力をしていきます。

日本国内でも多くその知見を持っているところもさることながら、今実は中央政府の調達に大きな予算がかかっているが故に、いろんなドローンメーカーがそっちにアテンションが向いておりまして、インフラ関連の企業様は、なんでわれわれ向けのカスタムが提供されないのかという市場のニーズがございまして。

なので、そういうところに応えていくことをしていきたいと思っているところでございます。

そして、なぜACSLを選定いただけるかでございますが、まず一つは何よりも、経済安全保障に配慮している機体である点です。中国製の部品を使ってなかったり、ソフトやっている。

また、大きく BtoB の実績がございまして、このインフラ関連企業様と会話したときに、それはこういうことが必要なんです、そういうカスタマイズはわれわれできますよ、というようなアプローチをかけておりますので、そういうことでも選定をいただいているという状況でございます。

この半年で海外展開が一気に進んだ印象ですが、何が変わったのでしょうか。

海外展開については従前から積極的に展示会で展示したり、インドにおいてはジョイントベンチャーを立ち上げていたり、実際インドの案件を、前期、1.4 億円程度のものを受注したりと、じわじわと進めてまいりました。

そして、市場のポテンシャルはわれわれ強く感じておりましたので、それを会社としても本格的にきるために、2 月においては子会社を設置したり、さらにその成功確度を上げるために、取締役 CTO だったクリスを現法に駐在させたりという、大きな経営判断を実現してきております。

日本国内に従前はフォーカスしながら市場の立ち上げをし、そして製品を磨いていったんですけど、いったん製品が磨かれた段階においては、これを海外に持っていくことができますので、やっとそのフェーズ。前期 R&D を使いながら重いローンチをするフェーズを抜けたと、お伝えさせていただいたんですが、そこを抜けられたのかなと思って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@scriptsasias.com



なので、今年、方針でございますように、インドを立ち上げる、アメリカも立ち上げる、そしてその他地域、台湾、ASEAN 等、ポテンシャルの高い地域に積極的に機体を展開していくことが重要だと考えております。

日本においてレベル 4 を実現できる他の会社はありますかというところでございます。

もちろんわれわれは、他社についてできる、できないというのは、明言することはできませんが、レベル 4 を実現していくためには、大きな技術力、社内の開発体制、それを統括するための資本、規制への理解、そしてやはり自社の制御を持つてゐることは、重要なファクターだったなと強く感じてきております。

これをやっていくためには、われわれは従前からレベル 3 を初めて実現した。そして日本国内で最もレベル 3 を飛んでいる。このような実績を持って、規制当局等もレベル 4 について意見交換ができていく状況でございますので、これを一から先んじて仕上げるのは、なかなか難しいものがあるのではないかなと思っております。

そういうところについて積極的に展開をしていきたいと思っております。

期末での数字に大きな注意を払うと、ミスリードを起こしがちなことは存じていますが、前期末で原材料が 1.7 億円増え、買掛金が 4.3 億円減った理由を教えてくださいという、バランスシート上のご質問をいただいております。

まず原材料が増えたところのポイントでございますが、期末から 1-3 月の Q1 のところにかけて、販売をするための部材を調達しておりますので、やはりそういうものについては、どうしてもバランスシートが重くなっていくところでございます。

買掛金が減ったところについては、まさに期末に調達している材料の支払自体をしておりますので、そうすると買掛金が減る、そのような状況でございます。

台数であったり、取引額が増えていくことによって、従前よりもバランスシートの数字の動きがさらにダイナミックになってきておりますので、ぜひそういうところもご質問いただければ幸いです。

いったん、いただいたご質問は以上でございましたが、もう少し、ぜひご質問いただきたいので、待とうかなと思っております。

中計の達成の見込みはどうかというご質問をいただいております。

---

## 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



中計としては、2025年に100億、10億という中計の目標を出しております。もちろん前期末、22年12月末の16.3億円から売上を急成長させなければ実現できないと、重々承知しております、それを実現するために、日本国内だけではなくて、やはり海外からの積み上げていかないと、100億という数字はつくれないと思ひ、海外というものを加速しているところでございます。

今現在MOUが、大きなものを締結できたこと、そして米国においても今後MOU、そして実際取引の見通しの確度が高まってきていることから、海外がしっかり立ち上がれば、中計は達成できるものなのかなと考えてきております。

唯一残っている課題としては、売上がリーチしたとしても、粗利を45%に持っていかねばなりませんので、これについては原価低減、材料調達、こういうものは強化することに加えて、為替の動向を見ながら、そこは積極的に取り組んでいくことになるのかなと思ってる次第でございます。

2025年において、海外売上比率のイメージはありますか。地域別でいかがでしょうかというところでございます。

まず2025年の海外比率の開示はしていないものの、当社としては100億のうち約30から40%程度の規模感、海外事業が占めていくことになるのではないかなと思っております。

その主たる地域としては、インドとアメリカ、そして今後展開してまいります台湾、ASEANになるのかなと思っておりますので、ヨーロッパは現時点で明確な見通しは立っていないので、全体としては日本に近い地域での売上構成になるのかなと思っております。

今後海外の進捗はどのような指標だったり、ニュースを見ればよいでしょうかというところでございます。

海外の場合は地域によっても大きく異なってまいります、すぐに受注、納品っていうケースよりも、まずはMOUであったりLOI、こういうものを締結した上で実際の案件をつくっていくことが多くございます。

今回のインドの場合MOUから始まりましたとおり、米国においてもそういうものが出ていくことになるかなと思ひますので、実際はMOUを締結したというような開示、ないしはMOUを締結する前にお客様の許可をいただけるものであれば、現地でデモンストレーション、評価会をやったみたいなものも、積極的にリリースとして出させていたいただきたいと思ひますので、ぜひそういうものを見ながら、海外の動向を見ていただければなと思ひます。

---

## 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



さっきのレベル4実証実験の件、日本郵政はドローンを利用するのはへき地、山間部のみと明言しました。それからすると、どこ向けが出荷台数を牽引するのか、やや不透明な気がします。国内はどこ向けの出荷が伸びるのでしょうかというところでございます。

まずレベル4の世界観、少し触れさせていただければと思います。レベル4の世界観として最も分かりやすいものは物流なのですが、実際は今普及しているあらゆる用途で、今後レベル4が一つ重要になってくるかなとは思っております。

レベル4が何を可能にするかというところ、今の現状の規制上、飛行することができない生活圏の近くを飛行できるようになるというところが大きな違いです。

物流の場合は、人がいるポイントから実際住んでるポイント、ないしは例えば郵便局間から郵便局間のように、人がいる空間上をつなぐ用途になりますのでレベル4が必要。

例えば、都市部のインフラ点検、首都高速道路を点検しようとする、下には道路があって、車があって、民家がありますので、そういうところを点検しようとする、やはりレベル4が必要になってくる。

防災災害用途においても、首都直下型地震みたいなものがあつた場合には、これは生活圏の上を飛ばなければならないので、レベル4が必要になってくる。

もっと未来の世界でいうと、例えば東京にいながら北海道に畑を持っていて、農薬散布を自動でするためには、閉まっている倉庫から道路をまたいで畑に散布しなければいけないので、こういう意味でもレベル4が必要。

つまりドローンが普及する上で、レベル4は今後絶対に必要な技術の要件になってくると当社は強く思っております。

そういう意味で、各分野の適材適所かなと思っております、日本郵政様が、もちろん中山間地域が先んじて展開する分野だと思っておりますが、今後、労働力減少がさらに加速すれば、他の地域でも展開することにもなりますし、インフラ点検企業が都内にあるいろいろなアセットを点検する上では、そういうのも必要になってくると思っております。

今回のレベル4の実証は、物流ってすごい分かりやすい用途から開始したものの、他の分野でも必要になってくると思っておりますので、いろいろな用途で出荷台数が出てくることになるの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



今期のクォーター別売上および利益のイメージがありましたら、教えていただきたいですという点でございます。ありがとうございます。

今現在、Q1が4.2億円程度、そして年間で16億円以上を日本国内は見ております。従前、Q2、Q3については、予算のサイクル上、どうしても案件を組成し、入札等であればその解決するための仕様の議論であったりとか、進んでいくことになりますので、Q2、Q3はそんなに売上が伸びず、一方で受注残が伸びていく、MOUみたいなものが伸びていく、そしてQ4に売上が計上ベースでは出てくる。そのようなサイクルなのかなと思っております。

販売が拡大するにあたり、生産面でのボトルネックはありますでしょうかという観点です。

日本国内、海外によって大きく課題は出てきています。日本国内においては既にパートナー企業様の生産キャパシティが多くございますので、大手様でございますので、そこについては大きな問題はないのかなと思っております。

一方で海外になってきますと、例えばインドの場合は現地で生産しなければならないので、われわれが設立したACSL India、合併会社の生産キャパシティを上げていくという問題になります。そこには人の採用であったり、もちろん一定程度の設備投資が必要になってきますので、その部分が課題である。

米国等になってきますと、生産自体日本でしたものを海外に輸出していくことになりますので、輸出許可であったり税関、そういうのはロジスティクスの設計が今後重要になってくるかなと思っております。

最後です。日本郵政は都市部での展開を視野に入れてないと明言しております。

ご質問、コメントありがとうございます。日本郵便さんの戦略自体は、そのようなことも一部開示されてるものもあるかと思いますが、当社は、日本郵便さんはもちろん業務資本提携のパートナーとしてやっているものの、他の物流会社様とも積極的にやらせていただいておりますので、そういうのも鑑みて、都内においても、従前のトラックとか、自動運転車両、こういうものは出てきますが、一定程度ハイバリューなものですよね。

われわれが都内で実証したもので言えば、薬の輸送みたいなもの、製薬の卸の倉庫から病院に届けることもやっていますので、いろいろな用途で、都内でもドローン物流は立ち上がってくるのかなと思います。

では、本日の決算説明会は以上とさせていただきます。お集まりいただきまして誠に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



[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@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

