



2025年12月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2025年5月14日

機密・専有情報

ACSLによる個別の明示的な承諾を得ることなく、この資料を使用することを固く禁じます。

経営体制の変更について(25年4月30日付)



新たに2名をCo-CEOとして任命することで、多様な視点と柔軟性を持ち、相互に補完し合いながらけん制する体制で、持続的な成長を促進

氏名	新役職	旧役職
早川 研介	代表取締役 C o – C E O (共同経営責任者)	取締役 C F O
寺山 昇志	代表取締役 C o – C E O (共同経営責任者)	取締役 C O O
鷺谷 聡之	—	代表取締役 C E O

会社概要

社名 株式会社 A C S L

設立日 2013年11月

所在地 東京都江戸川区臨海町3-6-4
ヒューリック葛西臨海ビル2階

事業内容 商業用ドローンの製造販売及び自律制御技術を用いた無人化・IoT化に係るソリューションサービスの提供

経営陣

代表取締役 Co-CEO	早川 研介
代表取締役 Co-CEO	寺山 昇志
ACSL, Inc. CEO	シンシア ホアン
グローバルCTO	クリス ラービ
社外取締役(監査等委員)	静 健太郎
社外取締役(監査等委員)	香月 由嘉
社外取締役(監査等委員)	島津 忠美

従業員(連結ベース) 52名 (2025年3月時点)

エンジニア比率

外国籍従業員数

約 **62** %

約 **25** %

グループ会社

ACSL, Inc. (米国子会社)

ACSL India Private Ltd (インドJV)

ACSL1号有限責任事業組合 (CVC)



A black drone is shown in flight against a clear blue sky. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges are visible, creating a sense of depth and atmosphere.

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY25/12 Q1 業績と事業ハイライト

3. 業績見込み

4. 参考資料

MISSION

技術を通じて、
人々をもっと大切なことへ

**Liberate Humanity Through
Technology**

VISION

世界中の安全・安心を支える人が
頼れるパートナーとなる

**Become a partner for those that
build safety and security around the
world**

課題

持続可能な社会インフラを構築できていない

人手不足

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

高齢化

作業従事者の高齢化が進み、ノウハウ継承が追い付いておらず、事故も絶えない

業務の急増

設備の老朽化が進み、EC化により宅配量が増え続け、業務量も急増

人間を時間と場所の制約から解放し、 社会インフラをバージョン・アップする

自律的に行動

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

目の代わり、手の代わり

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

空間を自由自在に移動

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

遠隔から操縦

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

地政学リスクを発端とした経済安全保障やサプライチェーンリスクへの対応が進むとともに、防災・災害対応分野でドローンの利活用が進む

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

国土強靱化 防災・災害対応

米国のハリケーン被害や能登地震・豪雨災害などで防災・災害分野でドローンが活躍。災害調査やドローン物流の有用性の認識が高まる

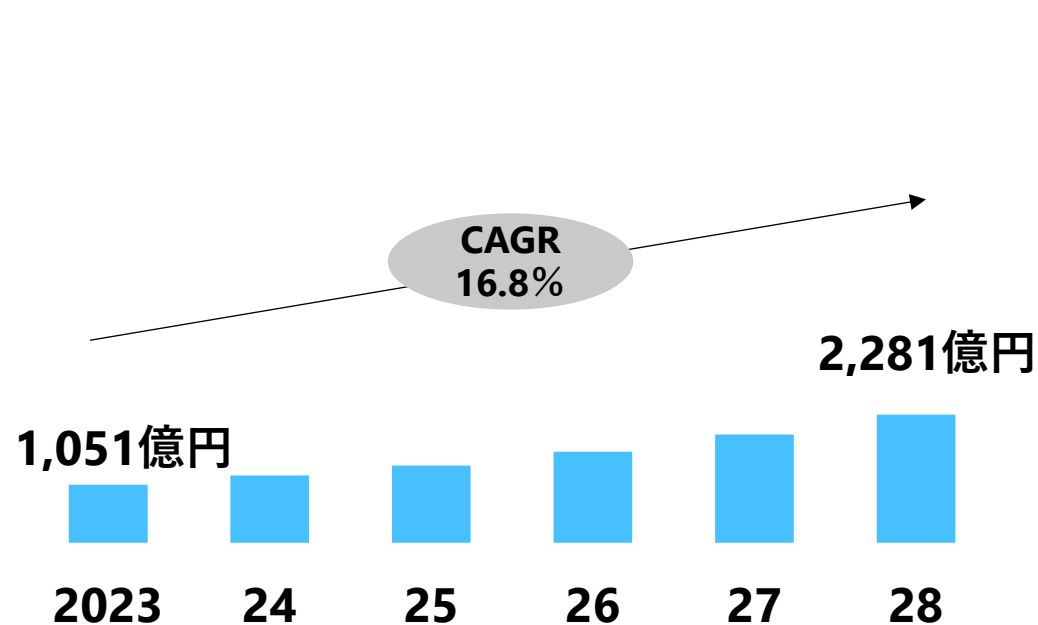
03

無人化・効率化 DX化

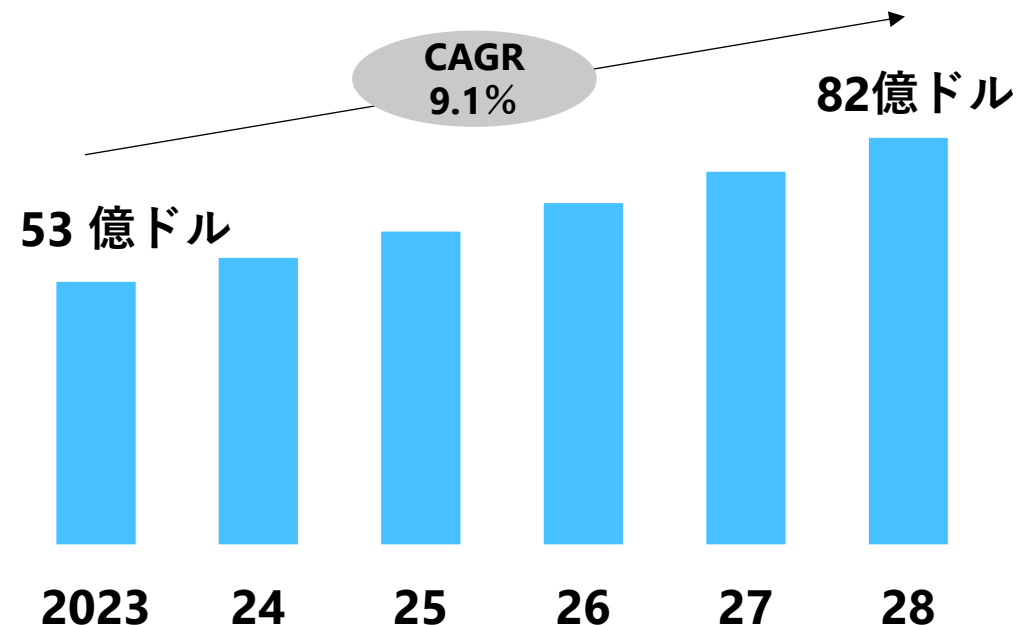
全世界的にオペレーションの効率化・無人化に向けドローンを含むロボティクスの導入が進む。特に物流分野では、トラックとドローンを組み合わせた輸配送が検討されている

ドローン市場は急速に成長し、2028年には日本と米国合わせて1兆円以上の見通し

国内のドローン機体市場規模¹

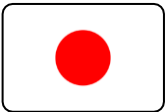


アメリカのドローン機体市場規模²



1: インプレス総合研究所「ドローンビジネス調査報告書2024」
2: Grand View Research「U.S. Commercial Drone Market Size & Share Report, 2030」

日本の政府向け、米国においては産業・政府向け双方で中国製ドローンの置き換えが進む

	 日本	 米国
消費者向け	主に中国製の ホビー用ドローンが主流	主に中国製の ホビー用ドローンが主流。米国製のドローンも展開
産業向け		
空撮 (点検、測量含む)	外国製(主に中国製)が主流。セキュリティ対応としての国産製品への置き換えは緩やか	中国製機体が利用されていたが、「脱中国」が進む。 米国製、フランス製メーカーが狙うも主流とはならず、ACSL機体は高評価をもらう
物流	ACSLが日本にて最も多くの実績。 Lv4の実績はACSLのみ。Lv3、Lv3.5飛行の多くがACSL機体	長距離飛行のため、米国製のVTOL(固定翼)機体が主流
政府向け (防災、公共サービス)	外国製(主に中国製)が主流。 セキュリティ対応したドローンの導入として置き換えが進む。 ACSLとしては直近に防衛省等の導入実績	規制レベルで中国製ドローンの排除が進む。 米国製、フランス製機体が狙うも主流とはならず、ACSLが今後の展開を目論む
軍事向け	上記政府向けに含まれる	米国製、フランス製メーカーが最も注力

当社の展開

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

当社の競争優位性を鑑み、日本、米国における小型空撮、国内の物流分野に注力

注力する領域

小型空撮



日本：
防衛や災害対応（官公庁）に注力。
加えて大手企業を中心に展開

海外：
脱中国製品が加速する米国に注力。
公共系企業の点検・検査から防衛・
災害対応に拡大

展開中の取り組み

- SOTENを上市済
- 次世代の小型空撮機体開発 (SBIRにて開発中 FY25に開発完了)

当社の競争優位性

- 経済安全保障に適合した機体開発
- 国内で有数の機体量産体制
- 市場フィードバックを受けた迅速かつ継続的な新機能開発の体制

物 流



国内：
日本郵便との機体開発、及び社会
実装に向けた体制構築

- 日本郵便との社会実装を目的とした資本業務提携
- 物流専用ドローンの機体開発

- 唯一のレベル4型式認証を取得した高い技術力、国内で豊富な実証実験の実績
- 日本郵便と密接な技術開発・検証体制



1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY25/12 Q1 業績と事業ハイライト

3. 業績見込み

4. 参考資料

総括

売上は好調。防衛装備庁向けの大型案件など
含め**7.0億円**を計上、さらに**受注残13.7億円**

事業改革のコスト削減により、**研究開発費、
その他販管費**は前年同期より減少。補助金収入により**経常利益は大きく改善**

売上高

売上高

7.0 億円

前年比 **+142%**

1Q期末受注残

13.7 億円

防衛装備庁向けの大型案件に加え、アメリカ市場にて大型案件を受注済。1Q期末受注残は高水準を維持

利益率

売上総利益率

11%

前年同期比 **-2pt**

限界利益率

24%

前年同期比 **-36pt**

限界利益率は製品ミックスの変化に伴い下落。一方、売上総利益率は売上高の伸びに伴い概ね同水準を維持

営業利益

-2.3 億円

前年同期比 **+3.5億円**

経常利益

-0.1 億円

前年同期比 **+5.7億円**

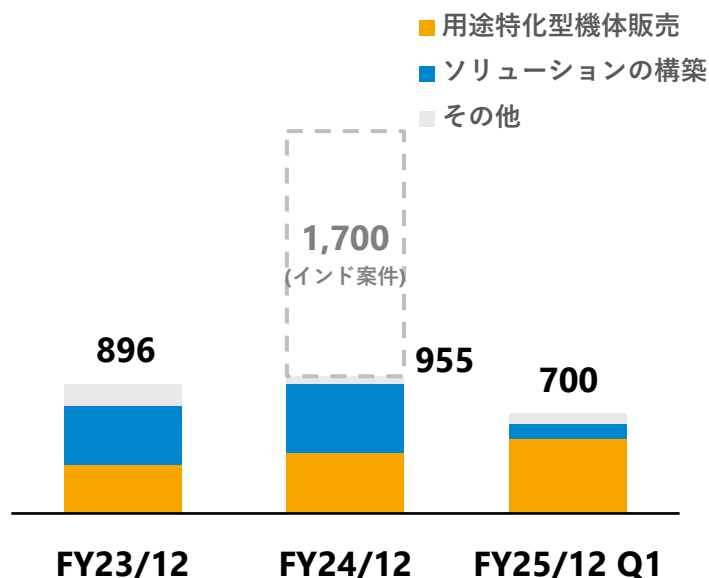
事業改革により、営業損失は前年同期より縮小。
国プロ(SBIR)の補助金収入により経常利益は大きく改善

売上高は大きく増加。利益面では、構造改革の実施によりコスト構造が改善

売上高

百万円

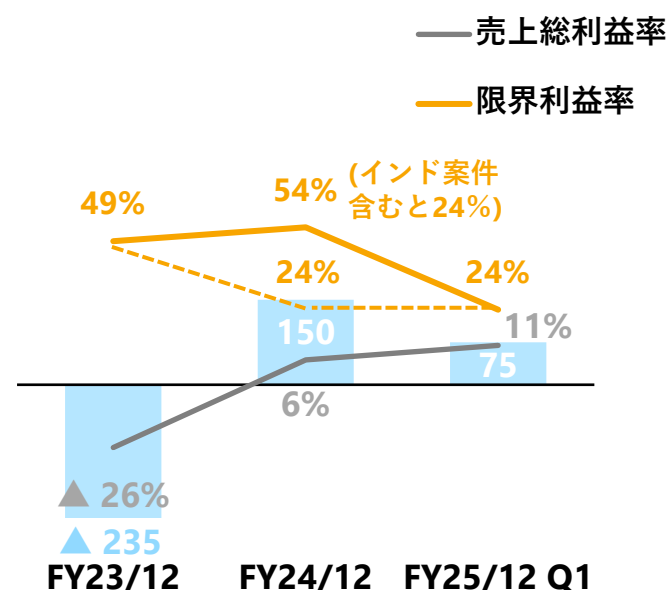
用途特化型機体販売が大幅に伸長。Q1にて、前期の年間売上高9.5億円の73%を計上(インド大型案件17億を除く)



売上総利益

百万円

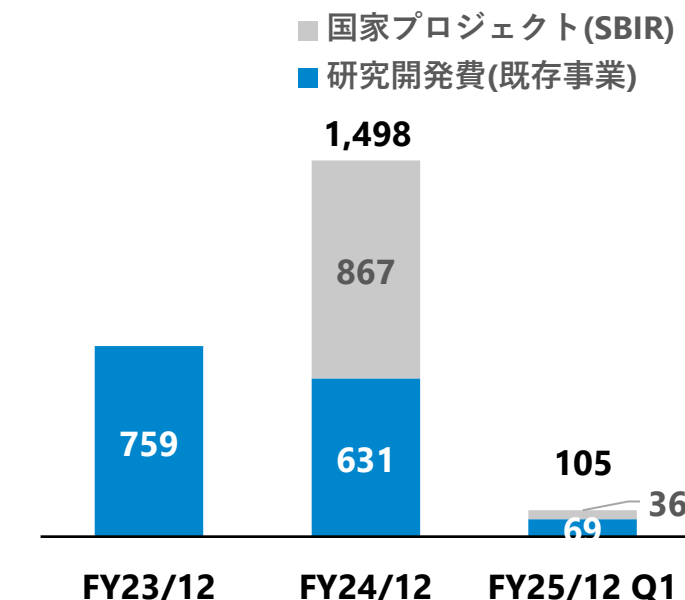
売上総利益・売上総利益率は順調に推移。限界利益率は製品ミックスの変化により下落



研究開発費

百万円

構造改革に伴い、国家プロジェクト除く既存事業に関する研究開発費用は大幅に削減



FY25数値計画とFY25/12 Q1実績の概要(連結)



FY25 数値計画に対し、受注残踏まえた売上見通し、コスト構造も計画どおりを想定

[百万円]	FY25/12 Q1 実績				FY25/12 業績見込み			
	既存事業	地方自治体案件	SBIR (国プロ) ¹	合計	既存事業	地方自治体案件	SBIR (国プロ) ¹	合計
売上高	699	+0	-	700	3,110	+2,000	-	5,110
(受注残)	(1,335)	(+36)	-	(1,372)				
売上総利益	75	+0	-	75	630	+1,000	-	1,630
売上総利益率	11%	-	-	11%	21%	-	-	32%
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	279	-	+36	315	1,620	-	+1,400	3,020
営業利益	▲203	+0	▲36	▲239	▲990	+1,000	▲1,400	▲1,390
経常利益	▲274	+0	+257 (営業外収益 +293)	▲16	▲1,120	+1,000	+300 (営業外収益 +1,700)	180
純利益	▲274	+0	+257	▲16	▲1,270	+1,000	+300	30

1: 国家プロジェクト(SBIR)にかかる費用は販管費として計上。
費用に対する補助金は検査を経て支出金額が確定したタイミングで営業外収益として収益認識。
FY25/12Q1においてはFY24/12Q2およびQ3の支出分が収益計上。FY24/12Q4以降の支出については今後計上予定。

売上は前年同期を大きく上回って着地し、構造改革を実現しコスト構造を改善

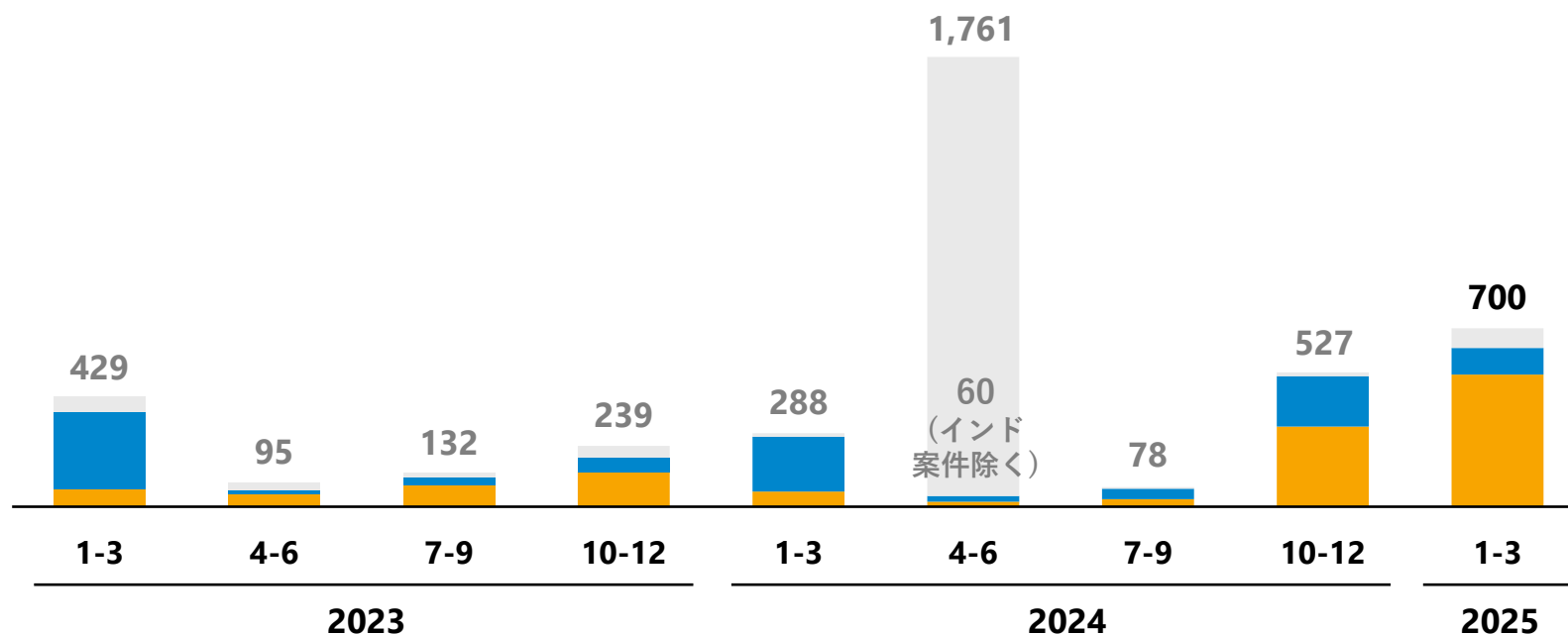
[百万円]	FY25/12 Q1 実績	前期Q1 実績	前年同期 比較	概要
売上高	700	288	+411	- FY24実施分の防衛装備庁案件の計上等により前年同期より大幅増加 - 受注残はFY25/12 Q1時点で13.7億円と前年同期比+6.4億円(インド案件を除く)であり、確実に事業は進捗
売上総利益	75	36	+39	売上総利益は前年同期に対して増加
売上総利益率	11%	13%	▲2pt	限界利益率が製品ミックスの変化により下落するも、売上増加等により売上総利益率は同水準を維持
販売管理費 ¹	315	631	▲315	販管費(国プロ除く)は構造改革により前年同期比で1.9億円削減
販管費(国プロ除く)	279	472	▲192	国プロR&D費(SBIR)はQ1は0.3億円のみ計上。プロジェクト全体は順調に進捗し、予算執行は予定通り。
国プロ費用	36	158	▲122	
営業利益	▲239	▲594	+355	売上高増加、販管費の削減により、営業損失は前年同期比で縮小
経常利益	▲16	▲589	+573	経常利益は、営業損失縮小に加え、国プロ(SBIR)の補助金収入2.9億円(昨年実施分の一部)計上により大きく改善し、0.16億円の損失
純利益	▲16	▲656	+640	

四半期 売上高推移と受注残

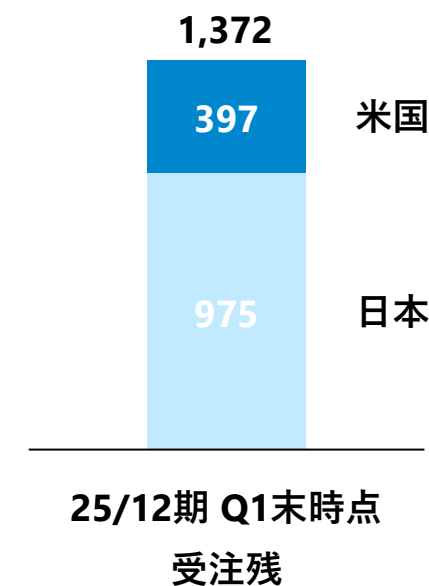
防衛装備庁向けの大型案件等を計上し、前年同期比で4.1億円増加。
受注残は13.7億円獲得し、前年同期比で6.4億円(インド除く)の増加。

売上高
百万円

■ 用途特化型 ■ ソリューションの構築 ■ その他



FY25 Q1受注残¹
百万円



1: 受注残はQ1期末時点で注文書等を受領している案件の金額合計。1ドル＝150円換算。

米国における脱中国製ドローンの規制が具体化され、NDAA¹準拠したドローンへの需要は高い

米国におけるドローンに関する規制の推移

- 2020 ■ 製品が米国の国家安全保障に影響を与える可能性があるとしてDJIがエンティティリストに追加
- 2024 ■ **Countering CCP Drones Act**(中国共産党によるドローンの使用に対抗するための法案)が、米国下院で導入、通過
- 2025 ■ 2025年中に国家安全保障機関が、**中国製ドローンを精査・評価し、国家安全保障上のリスクがあると判断する場合、または中国製造メーカーから必要な情報が提供されず評価ができない場合、いずれの場合においても中国製ドローンの販売が禁止される可能性²**

米国の顧客動向

- これまで米国の電力会社などは送電線の点検、変電所の監視、重要インフラの評価など、**主に中国製ドローンを用いたワークフローに投資**
- 安全保障上の懸念の高まりから、中国製ドローンの利用を見直し、企業は**NDAAに準拠したドローンへの移行を推進**
- 多くの重要インフラ機関が**直近の規制発表を受け、2025年内を目処に中国製ドローンから移行の方針を検討**
- ドローン进行评估する際、重要な検討事項は、**既存のドローンのワークフローの効率性を維持しながら、さらなる改善が可能かどうか**が重要

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

2: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/CPRT-118HPRT57838/pdf/CPRT-118HPRT57838.pdf>; Section 1709

米国での販売およびマーケティング活動を強化し、大規模な契約も獲得。
関税の影響があるものの、米国市場での競争力は維持可能

米国における販売活動の加速

- 脱中国化が進む米国にてSOTENはNDAA¹準拠、競争力がある価格等が高く評価され、米国の設備点検企業から高い関心と期待を獲得
- 現地のインフラ点検会社におけるドローンを用いた比較試験において、米国製ドローンと比較して良好な結果を獲得
- 23年に子会社設立し、SOTEN輸出許可を取得。米国代理店を通じてエンドユーザーへの販売を開始。
- 24年10月にExertis Almo社と販売代理店契約を締結し500台を受注
- これまで合計7社とMOUを締結し、25社以上の販売代理店²の体制を構築。脱中国ドローンの規制が整備されたことを受け販売活動を加速

米国関税の影響

- 米国にて販売するドローンが関税影響により、コスト増加(全ドローンメーカーに影響)の見込み。影響は精査中
- コスト増加分は販売価格の調整で対応を予定
- 販売価格の調整を行っても、米国市場において競争力ある価格を維持が可能

1: NDAA (National Defense Authorization Act、米国国防権限法)は、アメリカの国防に関する方針を規定する法律で、特定の国の軍需産業や軍需産業にすぐに転換できるような企業をアメリカで採用しないようにするルールが設けられている

2: 2025年5月14日現在

米国において23年12月にSOTENを販売開始。インフラ系企業との戦略的パートナーシップ(MOU)の締結に加え代理店、販売店を順調に拡張中

米国におけるMOUの締結



ユーティリティ企業向けのドローンプログラム開発支援、現場でのUAVサービス等を提供



インフラ企業などに対しドローンソリューションを提供する企業



鉱業や重要インフラの点検においてドローンサービスを提供する企業



フォーチュン500にリストされるミズーリ州最大の電力会社



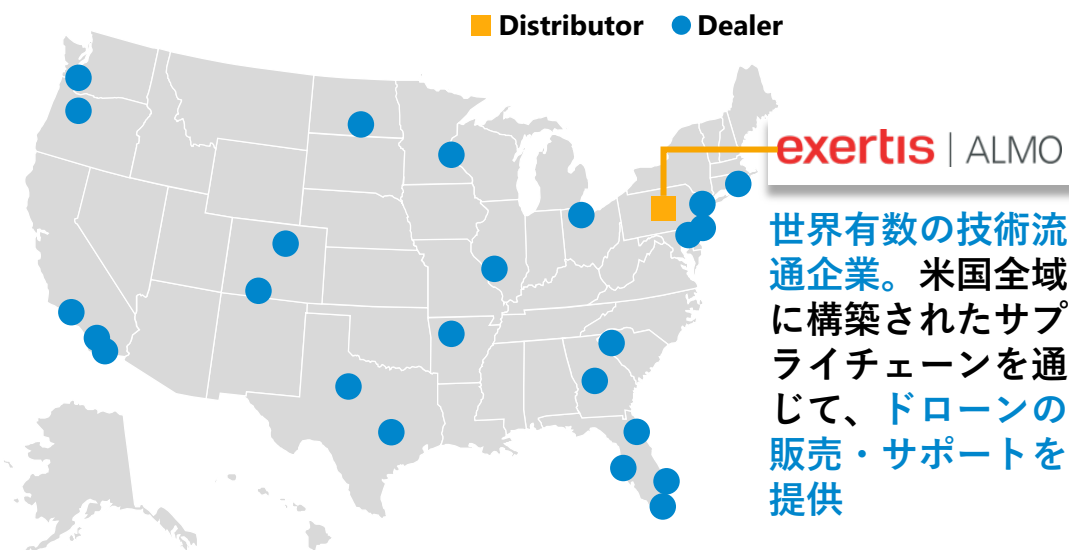
21カ国で農業とインフラの関連事業を展開するグローバル企業



40カ国、300以上の顧客に、年間数十万件のドローン設備点検を行う

米国における販売代理店¹

最大手のディストリビューターおよびDJIの最大のディーラーであるDrone Nerdsを含む25社以上のディーラーに拡大



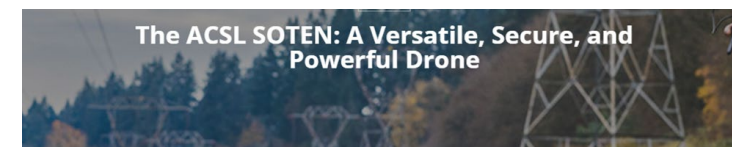
Drone Nerdsの広範な流通ネットワークとサービスにより、北米地域における更なるSOTENの販売体制を強化

DRONENERDS

- 米国最大規模の産業用ドローン専門の販売代理店
- 政府機関や建設、エネルギー分野など様々な業界の企業を顧客
- 産業用ドローンに関する専門知識を有し、顧客固有のオペレーションに合わせたドローンソリューションを提供

企業概要

- 所在地：5553 Ravenswood Rd Ste 109, Fort Lauderdale, FL 33312
- 代表者：CEO Jeremy Schneiderman
- 事業内容：産業用ドローンの販売、サービス提供
- 設立年月日：2014 年



Meet ACSL Inc., Japan's premier drone manufacturer, which is now making waves in the U.S. market with its flagship drone—the SOTEN—and its cutting-edge TENSO Smart Controller. These two products bring together state-of-the-art security, operational versatility, and robust performance, setting a new standard for enterprise drone technology.



ACSL SOTEN House Inspection

The SOTEN is an advanced, small aerial photography drone designed to meet the diverse needs of industries ranging from infrastructure inspection to security and environmental monitoring. What sets the SOTEN apart is its perfect combination of versatility, security, and performance, with key features like:

Drone Nerdsのウェブサイト上でSOTENを紹介

昨年続き、防衛省の外局である防衛装備庁が実施した入札に伴い、小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」を納入する大型案件を2件、合計5.2億円受注¹



2025年3月25日



2025年3月17日

各位

会社名 株式会社ACSL
代表者名 代表取締役CEO 鷲谷 聡之
(コード番号: 6232 グロース)
問合せ先 取締役CFO 早川 研介
(TEL. 03-6456-0931)

大型案件の受注に関するお知らせ

当社が事業を展開するドローン市場では、オペレーションの効率化や無人化、脱炭素化やEV化の手段として、ドローンの利用が世界的に広がる一方、地政学的リスクの高まりや不安定な世界情勢などから、経済安全保障やセキュリティへの関心が高まっております。

当社は、国内のドローンメーカーとして、特定の用途に特化した用途特化型機体の量産を行っており、空撮分野においては、セキュアな国産ドローンである小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」を展開しております。また、収益性改善を目的とした「選択と集中」として、当社の小型空撮機体の強みを活かせる、経済安全保障及び脱中国製品が明確である日本の政府調達に注力する取り組みを進めております。

この度、当社は、防衛省の外局である防衛装備庁が実施した入札に伴い、当社の小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」を納入する大型案件（以下、本案件）を受注いたしましたので、お知らせいたします

記

やEV化の手段
情勢などから、
を行っており、
展開しておりま
舌かせる、経済
す。
7日付「大型案
天）」を納入す

受注内容

小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」

受注金額

合計約**5.2**億円
(FY24は3.7億円の受注)

納期

2025年12月(予定)

1: 約3.5億円の受注(3月17日公表)と約1.7億円の受注(3月25日)の合計。
本案件の受注による業績への影響は2025年3月19日公表の2025年12月期通期業績予想に織り込み済み。

災害時等における支援活動等に関する協定を7自治体と締結

これまで積み重ねてきた災害現場支援の経験を活かし、災害発生時等の情報提供や物資輸送支援を実施



西条市
Saijo City Website

- 2024年9月19日、愛媛県西条市と協定締結
- 災害発生時におけるドローンを活用した被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、および平時における防災活動やドローン活用のための人材育成



今治市
IMABARI CITY

- 2025年1月21日、愛媛県今治市と協定締結
- 山間部や島しょ部などの多様な地域における、ドローンを活用した迅速な情報収集や応急対応



つくばみらい市
TSUKUBAMIRAI CITY

- 2025年1月22日、茨城県つくばみらい市と協定締結
- 災害時だけでなく、平常時の防災啓発事業にもドローンを活用。物資輸送など市全体の防災力向上



Oyama-Town
小山町

- 2025年1月29日、静岡県小山町と協定締結
- 災害発生時におけるドローンを活用した被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、平時における防災活動やドローン活用のための人材育成



埼玉県
鳩山町
HATOTAMA TOWN

- 2025年3月26日、埼玉県鳩山町と協定締結
- 災害時等における支援活動、被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、平時における防災活動やドローン活用のための人材育成



鳥取県
八頭町
YAZU CITY

- 2025年4月2日、鳥取県八頭町と協定締結
- 災害発生時におけるドローンを活用した被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、平時における防災活動やドローン活用のための人材育成



山梨県
笛吹市
FUEFUKI CITY

- 2025年5月12日、山梨県笛吹市と協定締結
- 災害発生時におけるドローンを活用した被災現場等の状況把握や捜索、物資運搬、平時における防災活動やドローン活用のための人材育成

茨城県境町と包括連携協定を締結し、ドローン物流や下水道点検、災害対応など、ドローンを活用した具体的な取り組みを進める



PRESS RELEASE

2025 年 3 月 14 日
株式会社 ACSL

ACSL、茨城県境町と包括連携協定を締結

- ACSL は、茨城県境町と包括連携協定を締結
- ACSL は昨年より同町の施設にて研究開発・生産活動を行っており、本協定に基づき地域課題の解決に向けた活動にさらに積極的に取り組んでいく
- ドローン物流や下水道点検、災害対応など、ドローンを活用した具体的な取り組みを検討

株式会社 ACSL（本社：東京都江戸川区、代表取締役 CEO：驚谷聡之、以下、ACSL）は、2025 年 3 月 24 日に、茨城県境町と包括連携協定（以下、本協定）の締結を予定しておりますので、お知らせいたします。本協定に基づき、ドローンを活用した人手不足の業務の代替や災害対応、地方創生など、地域の課題解決および活性化に向けて支援を行ってまいります。

■本協定の取り組み

境町と ACSL は、本協定に基づき以下の具体的な取り組みを検討しております。

- ① 継続的なドローン物流の構築
- ② ドローンによる防犯・見守りの実証実験の実施
- ③ 下水管のドローンによる調査、新機種の開発
- ④ 子供達への最先端教育
- ⑤ 災害時のドローン活用
- ⑥ 企業誘致・移転の推進、移住定住への協力、2 拠点居住の協力、地方創生等
- ⑦ ドローン製造
- ⑧ その他

境町は全国に先駆けて自動運転バスの導入を進めるなど、様々な分野において先進的な取り組みを行



- 2025年3月24日、茨城県境町と包括連携協定を締結
- ドローンを活用した人手不足の業務の代替や災害対応、地方創生など、地域の課題解決および活性化を目指す
- 本協定の主な取り組み
 - 継続的なドローン物流の構築
 - ドローンによる防犯・見守りの実証実験の実施
 - 下水管のドローンによる調査、新機種の開発
 - 子供達への最先端教育
 - 災害時のドローン活用

閉鎖環境点検ドローンAir Slider® Fi4を使用した下水道点検を実施

茨城県境町及びつくばみらい市でAir Slider® Fi4を使用した下水道点検を実施



- 国土交通省は3月3日に**全国の自治体**による**下水道管一斉点検調査**の実施案を発表
- 茨城県境町とつくばみらい市で閉鎖環境点検ドローン**Air Slider® Fi4**を使用した**下水道点検**を**2025年3月**に実施
- **Fi4**を**下水道管内**に飛ばし、搭載カメラで撮影を行うことで、人間が管内に立ち入ることなく**安全に点検**を行うことが可能



Air Slider® Fi4



下水道管点検の様子(3月7日境町にて撮影)



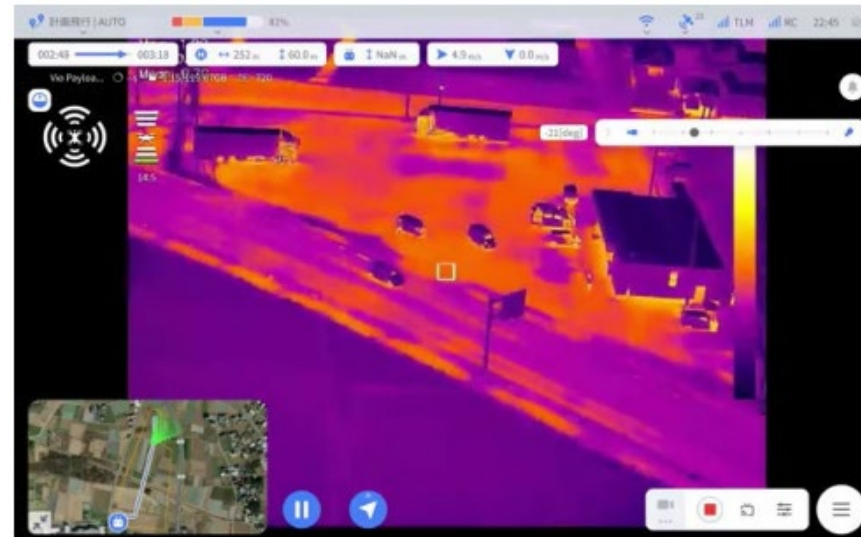
雨水管内を飛行するFi4 (3月3日境町にて撮影)

茨城県境町でドローンによる夜間見守り実証実験を実施

ドローンの見守り飛行により、犯罪行為の抑止・発見を図る



- 2025年3月31日に茨城県境町でドローンによる夜間見守り実証実験を実施
- ドローンの見守り飛行により、闇バイトによる強盗や窃盗、不審者、不法投棄などの犯罪行為の抑止・発見を図る
- 小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」と中型機体「PF2-AE」を使用



町内のコンビニを上空から撮影



SOTEN



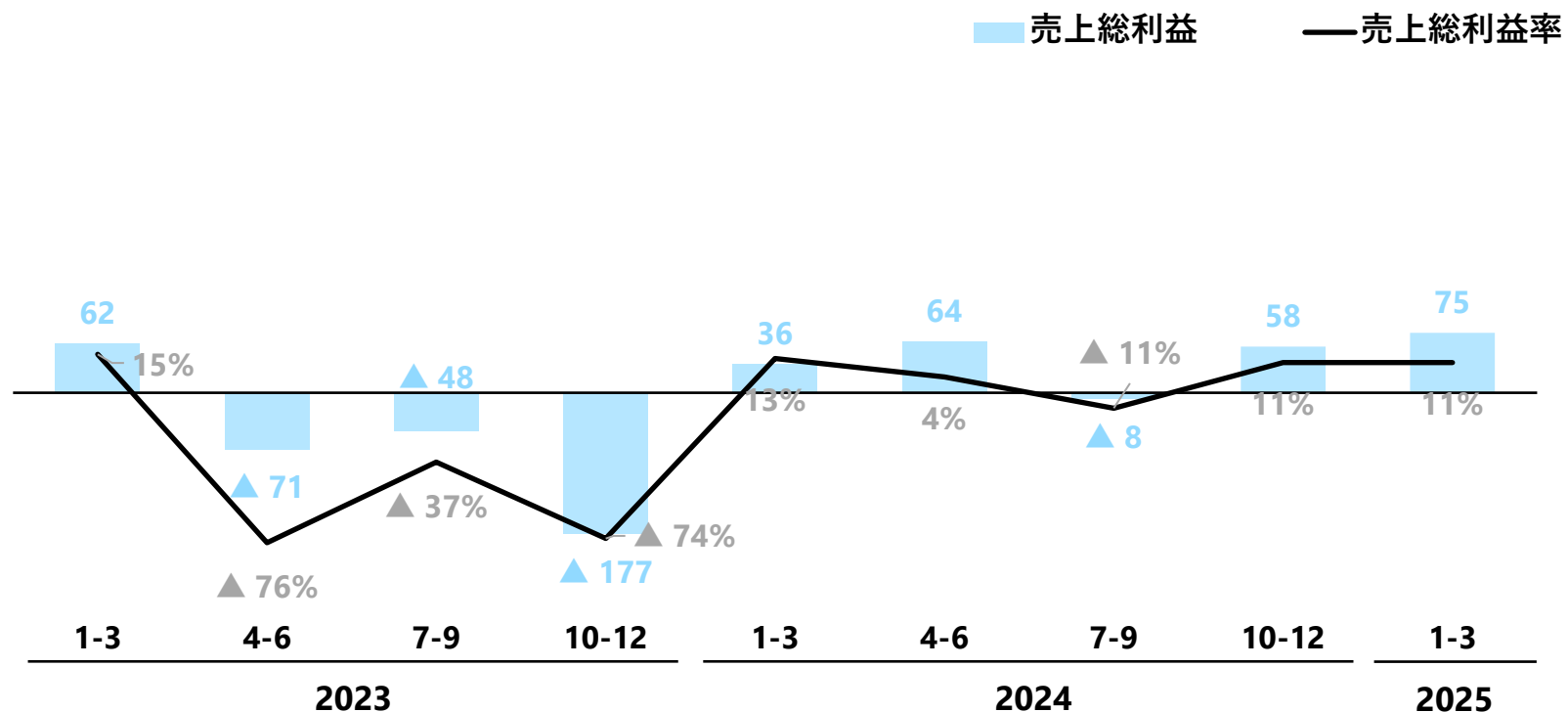
PF2-AE

売上総利益と売上総利益率

前年同期比で売上総利益は増加。売上総利益率は前期からの水準を維持

売上総利益と売上総利益率

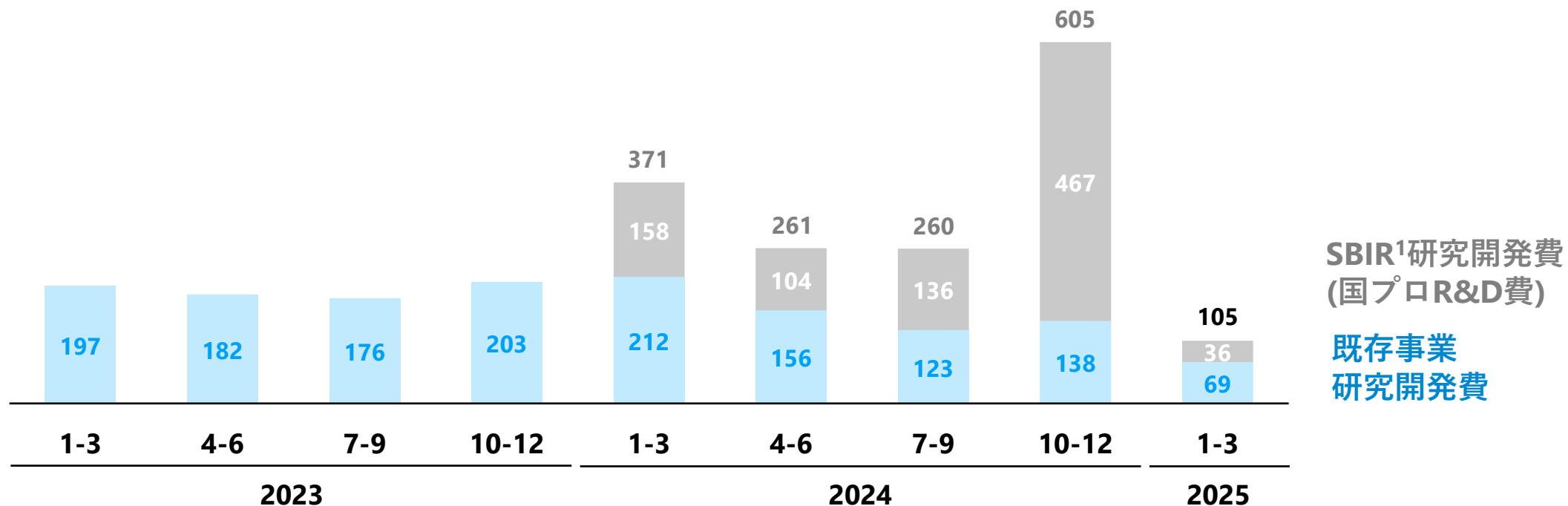
百万円



- 売上総利益は前年同期比で39百万円増加
- 売上総利益率はFY24/12 Q4の水準を維持
- FY23/12のQ4は在庫の評価損に伴い、一時的な減少要因含む(1.4億円)

国家プロジェクト(SBIR¹)は0.3億円のみ計上。予算執行は予定通り。
SBIRを除いた既存事業の研究開発費は構造改革に伴い前年同期より大幅削減

研究開発費
百万円



1: 中小企業イノベーション創出推進事業。経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の小型空撮ドローンの開発として23年12月から25年12月までの期間に最大26億円の補助の受領を想定

技術開発に関する大型の国家プロジェクト3件に採択

**SBIRに係る事業者に採択され2026年度までに約26億円の補助金を受領予定。
また、総額最大10億円、事業規模1億円のK Programも2件採択**

プロジェクト目的

ACSLの実施概要

実施期間・金額



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

SBIR

(中小企業イノベーション創出
推進事業)

中小企業による研究開発を促進し、**革新的かつ優れた技術を速やかに社会実装**に繋げるための大規模技術実証事業

- 経済安全保障やセキュリティに配慮した、新たな高性能の**小型空撮ドローン**の開発
- SOTENの開発で得た知見、市場からのフィードバックを活かし、**国内及び海外における小型空撮ドローンの需要**に対応

- 2023年12月
~2025年12月(予定)
- 補助金の金額：
最大26億円



国立研究開発法人
科学技術振興機構

K Program

(経済安全保障重要技術育成
プログラム)

日本が国際社会において確固たる地位を確保し続ける上で**不可欠な先端的かつ重要技術**を育成

- 過酷な環境下で、**自律的な群飛行¹を実現できる制御技術・システム構築**の研究開発
- 複数ドローンが**自身の空間位置を自己位置推定・把握し、各機体間で共有する技術**の開発

- 2024年4月
~2028年3月
- 研究開発費：
総額最大10億円²



同上

K Program

(経済安全保障重要技術育成
プログラム)

- **自律制御・分散制御機能を搭載する小型無人機のハードウェア開発**に向けたスタディ
- 国内外の先端技術の調査として、既存の小型無人機製品の解析や研究開発の動向調査を行い、**競争力のある機体開発の方向性**を定める

- 2024年5月
~2025年3月
- 事業規模：
1億円以内

1: 複数のドローンが同時に協調して行う飛行

2: 実際の金額については、今後予定されている国立研究開発法人科学技術振興機構(JST)やプログラム・オフィサーとの協議などを経て決定

A black drone is shown in flight against a clear blue sky. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges are visible, creating a sense of depth and atmosphere.

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY25/12 Q1 業績と事業ハイライト

3.業績見込み

4.参考資料

売上高大幅増加に伴い、国プロを除いた営業利益、純利益で黒字化を見込む

[百万円]	FY25/12 通期見込み	FY24/12 実績	前年比較	概要
売上高	5,110	2,655	+2,454	■ 国内は防衛省等の主要顧客を中心に18億円の売上、米国はSOTEN 1,000台以上、13億円の売上を目指す ■ 地方自治体案件として複数事業にて20億円の売上を目指す
売上総利益 売上総利益率	1,630 32%	150 6%	+1,479 +26pt	■ 売上総利益をFY24実績6%からFY25は32%に改善を目指す ■ 限界利益率の改善、売上拡大に伴う固定費比率の縮小を見込む
販売管理費 (国家プロジェクト除く) ¹	1,620	1,576	+43	■ 国内は構造改革に伴い削減したコスト体制を維持 ■ 米国事業拡大に伴い米国の販売体制、米国顧客向け開発を拡充
営業利益 (国家プロジェクト除く)	10	▲1,425	+1,435	■ 売上及び限界利益の拡大、コスト構造の改善により国家プロジェクト費用計上前の営業利益で黒字化を目指す
国家プロジェクト費用	1,400	867	+532	■ 国家プロジェクト費用として25年に14億円を計上予定
営業利益	▲1,390	▲2,293	+903	■ 国家プロジェクト実施による助成金収入(営業外収益)として17億円を収益認識予定¹ ■ 経常利益、純利益で黒字化を目指す
経常利益	180	▲2,188	+2,368	
純利益	30	▲2,371	+2,401	

1: 国家プロジェクト(SBIR)は原則としてかかる費用に対応した金額が助成される。かかる費用は販管費として計上。25年12月期は14億円を費用として計上予定。
費用に対する補助金は検査を経て支出金額が確定したタイミングで営業外収益として収益認識するため費用計上と収益認識のタイミングはずれが生じる。
2FY25/12Q1においてはFY24/12Q2およびQ3の支出分を収益計上。FY24/12Q4以降の支出については今後計上予定。

CONFIDENTIAL / Copyright© ACSL Ltd. ALL RIGHTS RESERVED.

31

FY25/12 数値計画と昨年比の概要(連結)



コスト構造を維持しつつ、既存事業の売上増加、地方自治体案件による売上拡大を見込む

[百万円]	FY25/12 見通し					FY24/12 実績			
	既存事業	地方自治体案件	SBIR (国プロ) ¹	合計	前年実績比	既存事業	インド大型案件	SBIR (国プロ)	合計
売上高	3,110	+2,000	-	5,110	+2,454	955	+1,700	-	2,655
売上総利益	630	+1,000	-	1,630	+1,479	31	+119	-	150
売上総利益率	21%	-	-	32%	+26%	3%	-	-	6%
販売管理費 (R&D、 米国法人含む)	1,620	-	+1,400	3,020	+576	1,576	-	+867	2,444
営業利益	▲990	+1,000	▲1,400	▲1,390	+903	▲1,545	+119	▲867	▲2,293
経常利益	▲1,120	+1,000	+300 (営業外収益 +1,700)	180	+2,368	▲1,599	+119	▲708 (営業外収益 +158)	▲2,188
純利益	▲1,270	+1,000	+300	30	+2,401	▲1,782	+119	▲708	▲2,371

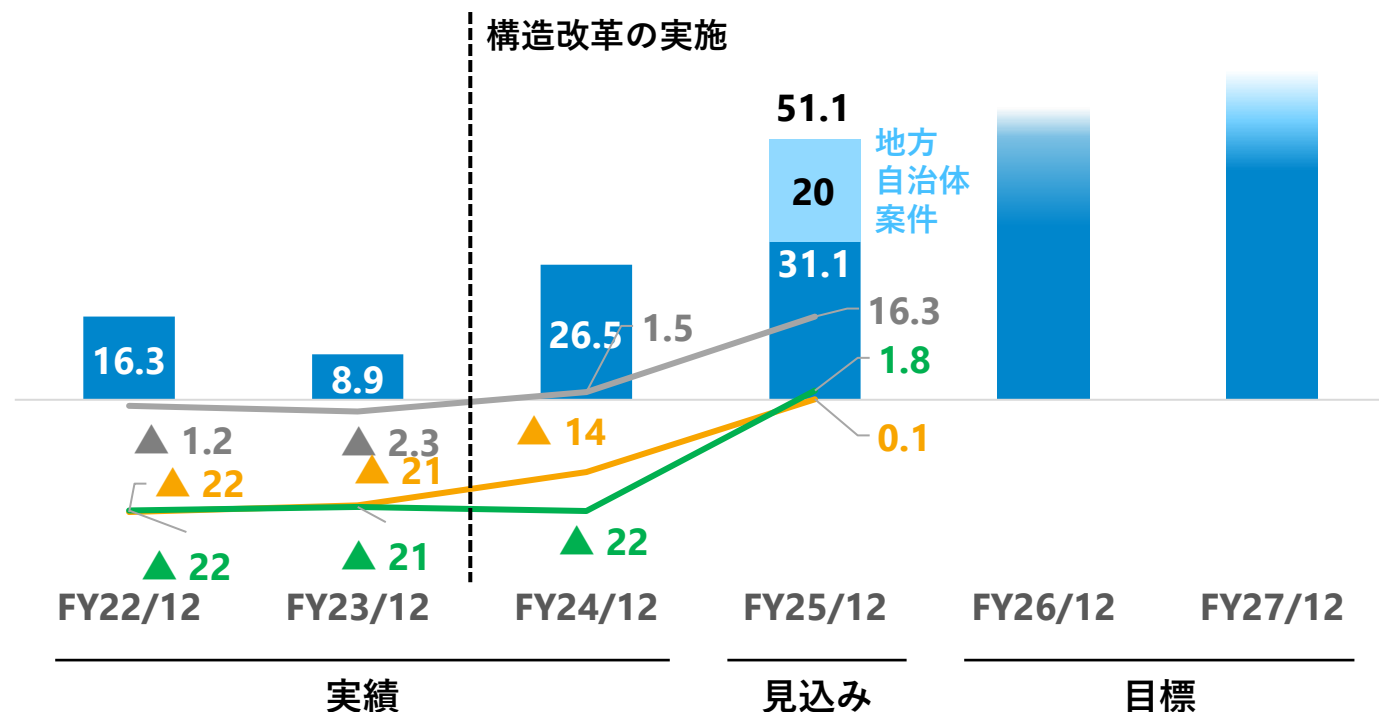
1: 国家プロジェクト(SBIR)は原則としてかかる費用に対応した金額が助成される。かかる費用は販管費として計上。25年12月期は14億円を費用として計上予定。
費用に対する補助金は検査を経て支出金額が確定したタイミングで営業外収益として収益認識するため費用計上と収益認識のタイミングはずれが生じる。
24年12月期においては24年12月期第1四半期までの支出分を計上済。24年12月期第2四半期以降の支出については25年以降に計上予定。

既存事業の拡大に加えて、地方自治体案件の売上増加に伴いFY25に黒字化を見込む

売上高と利益推移¹

億円

■ 売上 ■ 売上総利益 ■ 営業利益(国プロ費用除く) ■ 経常利益



中長期の成長目標

売上

- 既存事業はアメリカ市場の販売拡大を中心に全社にてCAGR20%以上の成長を見込む
- 地方自治体案件としてFY25に20億の売上高を見込む

売上総利益

- FY25にて32%を目標、FY27に40%以上を目指す
- 限界利益率の改善に加え、売上拡大による固定費比率の縮小を見込む

利益

- FY25に営業利益(国家プロジェクト除く)、経常利益の黒字化を見込む
- コストは構造改革後のコスト構造を維持。投資分野として成長性の高い米国市場対応などを重視

1: FY25/12 Q1 及びFY25/12 の営業利益は国家プロジェクトの費用分それぞれ8.6億円、14億円を除いた数値。国家プロジェクト費用を含めるとそれぞれFY25/12 Q1 : ▲22.9億円、FY25/12 : ▲13.9億円

A black drone is shown in flight against a clear blue sky. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges are visible, creating a sense of depth and atmosphere. The drone is positioned in the upper left quadrant of the slide.

1. 市場 / ミッション / 成長戦略

2. FY25/12 Q1 業績と事業ハイライト

3.業績見込み

4.参考資料

項目	質問	回答
マクロ	世界的に軍需・防衛の拡大が見込まれる中で当社への影響はあるか	経済安保意識の高まりから、政府系機関がドローン活用において中国製ドローンの代替を加速させており、国産化ないしは同盟国等からの調達の流れが強くなることが見込まれる。
マクロ	インフレ、為替の影響はあるか	インフレにより調達部材の価格が増加傾向。設計変更、原価低減、販売価格への転嫁の検討などにより対応を進める。一方で為替は円安であれば販売面においてはポジティブに働く想定。140-150円であれば計画に大きな影響はない見込み
マクロ	米国における規制、関税等の状況は	米国においてドローンに関連する規制は脱中国が具体化してきており、当社にとってはプラス。関税は現時点ではいずれのドローン企業にも影響がある見込み。コスト増加が見込まれるが、販売価格の調整で対応を予定。価格調整後も競争力のある価格を維持できる見込み。今後影響を見極める。
国内	防衛省との取り組みについての今後の見込み	FY24に防衛装備庁よりSOTEN 3.7億円の大型案件を受注したことに加えて、FY25の大型案件を受注した。当該案件以外にも受注、検討している案件があり、防衛省は当社の強みを活かせる分野として注力分野と考えている。
国内	国内既存事業の具体的な受注見通しは	主要顧客である防衛省関連(上記記載)に加え、電力会社などの国内大手事業会社へのSOTENの販売、実証実験を見込む。
海外	米国の進捗および具体的な販売次期、今後の見込みは	2024年10月にExertis Almo社と販売代理店契約を締結するとともに、500台の受注を獲得しFY24にうち100台を納入済。残り400台をFY25前半の納入を見込む。2025年も受注した500台に加えて、継続して同規模の受注獲得を見込み年後半の納入を見込む。合計1,000台以上、13億円以上の販売を目指す。
海外	その他海外の見通しは	米国を注力市場としており、その他海外の販売については現時点では織り込まず
地方自治体案件	地方自治体案件の具体的な取り組み内容は	境町との連携など自治体と連携してドローン活用を推進する。具体的にはドローン物流、下水道点検、災害・防災対応、防犯対策などの取り組みを境町以外の自治体も含め各自治体と、ドローン機体の販売のみならずサービスの提供など関連する事業者と連携して進める。

項目	質問	回答
業績見通し	国内、海外、地方自治体の販売比率は	国内、海外の既存事業として31.1億円、地方自治体の案件として20億円を見込む。既存事業としてはFY25以降は米国向けの販売割合を3~4割程度に拡大することを見込む。
業績見通し	売上総利益変化の要因は	限界利益率のさらなる改善として販売しているSOTENのオプション等含めた単価最適化、原価低減の取り組みを進める。売上拡大に伴い、固定費比率が縮小の見込み。FY25 Q1については製品ミックスにより機体単体の割合が高く限界利益率が低下。
業績見通し	売上、費用計上の季節性はあるか	防衛省案件の昨年受注分は計上済み。昨年受注した米国向け年の前半の計上を見込む。今期新規で受注した案件等は特に年の後半、年度末にむけての計上を見込む。費用面は大型プロジェクトの費用認識タイミングにより変動の見込み。
業績見通し	業績のリスク要因は	計画している売上について、受注、生産、納品などの遅れ、顧客及び自治体での予算確保についての時期が想定から遅れる場合は、売上の計上がFY25に計上されないリスクがある。
国家プロジェクト	国家プロジェクト(SBIR)の費用計上、収益認識はどのようになるか。	国家プロジェクト(SBIR)にかかる費用は販管費として計上。費用に対する補助金は検査を経て支出金額が確定したタイミングで営業外収益として収益認識。費用発生から収益認識まで期間のズレが発生。FY25は通年で17億円を費用計上予定。営業外収入として、FY24第2四半期以降の支出分、FY25の実施分の一部の合計17億円を計上見込み。FY25Q1は0.3億円を費用計上し、FY24第2及び第3四半期の支出分2.9億円を営業外収入で収益認識済。
財務	財務戦略は	24年12月期末の現金同等物は20億円で手元現金は一定の水準を維持。純資産は24年期末より改善。現金水準、負債比率等を考慮し、様々な手法での資金調達も含めて継続して検討を進める。
マネジメント	マネジメントの変更による影響は	鷲谷元代表取締役CEOの退任に伴う影響は早川、寺山の両代表取締役Co-CEOでカバーすることにより、現状の事業推進に大きな影響はない見込み。事業影響については精査しており、開示が必要になった場合には開示を予定。

項目	質問	回答
競争環境	ドローンメーカーは中国製メーカーが高いシェアを持っているが、どのように対抗するか	中国製メーカーはコンシューマー向けはシェアが高いものの、産業用ドローン市場においては、脱中国ドローンの流れが加速。また、当社の競争優位性は3点あり、①産業用ドローンとしての技術水準（自律制御技術、それぞれのユースケースに合わせた用途特化型機体、機体の認証）、②ローカルの顧客の要望に応えるための顧客オペレーションの理解、サポート体制構築、③安全保障上の懸念を除くべくセキュアで安心な機体の提供が挙げられる。直近、安全保障上の懸念が大きくなった影響により、一部の海外では中国製ドローンを明確に輸入または使用禁止にしており当社に有利な状況と認識。
競争環境	ドローンメーカーとして競合企業の出現、新規企業の参入の可能性は	ドローンの自律制御システム技術をソースコードレベルで有している企業、特に当社が採用している高度なモデルベース制御技術を実用化している企業は世界的に見ても稀であり、また、セキュリティ対応も踏まえると現在、海外企業も含めて競合は少ないという認識。また軍事向けのドローン開発を行っている企業は一定数いるも、産業用ドローン開発は稀。産業用ドローンの自律制御システム開発は実現場での検証が最重要であり、当社は強固な顧客基盤を有し、顧客との対話や実環境での実証を通して、各用途の実際の需要に合わせて開発を推進することで、当社の競争力を高めることが可能。
販売体制	海外における販売体制はどのように想定しているか	各国の状況によるが、米国においては販売機能を前提とした子会社を設置し、現地にて既にドローンを販売していた実績のあるディストリビュータ、ディーラーの代理店網を活用することで販売拡大を見込む。インドにおいてはパートナー企業とJVを設置。いずれの地域においても現地での販売およびサポート体制が重要と考えており、現地ローカル企業との連携深化を進める。
製造体制	製造キャパシティが不足する可能性はないか	当社はファブレスメーカーとして、国内の外部パートナーに生産を委託しており、製造キャパシティ増加は対応可能。

貸借対照表



百万円	FY25/12 Q1		FY24/12 Q1	FY24/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	4,785	▲12%	5,434	3,877
現金及び預金	2,024	▲11%	2,274	1,243
固定資産	635	▲33%	944	685
流動負債	1,496	▲28%	2,074	2,129
固定負債	3,322	+ 24%	2,675	2,238
負債合計	4,818	+ 2%	4,749	4,368
純資産	602	▲63%	1,628	194
総資産	5,421	▲15%	6,378	4,563

年度別のKPI及び主要財務項目

百万円		決算期 ¹	FY19/03	FY20/03	FY21/03	FY21/12	FY22/12	FY23/12	FY24/12	FY25/12 Q1
売上高			807	1,278	620	501	1,635	896	2,655	700
小型空撮機体	金額						939	206	402	504
	台数						645	101	240	416
うち国内	金額						939	144	276	479
	台数		-	-	-	-	645	50	128	416
うち海外	金額						-	61	125	24
	台数							50	112	-
その他用途特化型機体	金額						73	132	21	13
	台数		-	-	-	-	18	26	2	1
ソリューションの構築		金額	678	1,171	515	192	501	405	478	104
その他		金額	129	107	105	308	120	152	1,752 (うちインド案件 1,700)	77
売上総利益			403	808	68	0	▲124	▲235	150	75
売上総利益率			50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	6%	11%
販売費及び一般管理費			733	792	1,207	1,189	2,079	1,836	2,444	315
うち研究開発費			366	275	583	604	1,168	759	1,498	105
営業利益			▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲2,293	▲239

1: 21年3月期第3四半期以降は連結財務諸表における数値、それ以前の四半期については単体財務諸表における数値FY21/03までの決算期は4月から翌年3月まで。
FY21/12は4月~12月の変則決算。FY22/12以降の決算期は1月~12月

四半期別のKPI及び主要財務項目



百万円		決算期¹		FY21/03				FY21/12			FY22/12				FY23/12				FY24/12				FY25/12															
四半期別 実績				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q															
売上高				36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	94	132	239	288	1,761	78	527	700															
小型空撮機体	金額		-					-					590				21	25	301	33	49	37	86	46	19	30	304	504										
	台数												475				6	7	157	13	16	13	59	31	15	12	182	416										
うち国内	金額												590				21	25	301	33	49	37	24	46	14	20	194	479										
	台数												475				6	7	157	13	16	13	9	31	8	7	82	416										
うち海外	金額												-				-				-				61				-	5	9	110	24					
	台数																								50				-	7	5	100	-					
その他用途特化型機体	金額												-					-					3				2	60	7	34	0	46	50	12	0	-	8	13
	台数																						1				2	15	-	6	-	10	10	1	-	-	1	1
ソリューションの構築			金額	5	33	35	440	30	77	85	294	33	33	140	305	15	32	53	215	22	41	198	104															
その他			金額	30	8	10	55	237	55	15	64	20	11	24	56	30	16	49	13	1,717	6	15	77															
売上総利益				▲6	▲6	▲13	94	17	5	▲22	133	▲30	▲23	▲204	62	▲71	▲48	▲177	36	64	▲8	58	75															
売上総利益率				▲19%	▲16%	▲28%	19%	7%	4%	▲23%	14%	▲39%	▲18%	▲43%	15%	▲76%	▲37%	▲74%	13%	4%	▲11%	11%	11%															
販売費及び一般管理費				230	173	314	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495	631	495	488	829	315															
うち研究開発費				60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197	182	176	203	371	261	260	605	105															
営業利益				▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲594	▲431	▲496	▲770	▲239															

1: 21年3月期第3四半期以降は連結財務諸表における数値、それ以前の四半期については単体財務諸表における数値FY21/03までの決算期は4月から翌年3月まで。
FY21/12は4月~12月の変則決算。FY22/12以降の決算期は1月~12月

本資料の取り扱いについて

本書の内容の一部または全部を 株式会社 A C S L の書面による事前の承諾なしに複製、記録、送信することは電子的、機械的、複写、記録、その他のいかなる形式、手段に拘らず禁じられています。

Copyright © 2025 ACSL Ltd.

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する当該記述を作成した時点における仮定に基づくものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証を行っていません。

また、別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務数値は、日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

ACSL