



事業説明会資料 (2025年10月)

株式会社アストロスケールホールディングス
(証券コード：186A)

2025年10月1日



皆さま、本日はご多用の中、半年に一度の事業説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
アストロスケール創業者兼CEOの岡田光信です。

私は、「軌道上サービスは宇宙産業に不可欠な基幹インフラになる」と信じ、この事業を12年前に立ち上げました。

当時は誰も見向きもしなかったこの分野が、今、確実に動き始めています。

顧客のニーズの拡大、そして受注残の増加が、それをはっきりと物語っています。

軌道上サービス市場はまだ草創期にありますが、私たちはすでに圧倒的な先行優位を築いており、この分野で、当社グループが世界の宇宙インフラとして定着する未来が、現実のものとなりつつあります。

本日は、直近の進捗に加え、軌道上サービスがいかにしてインフラとなるのか、その道筋と時間軸、そしてなぜ私たちがグローバルリーダーであり続けるのか、その全体像をお伝えしたいと思います。

ご留意事項

本プレゼンテーション資料は、株式会社アストロスケールホールディングス（以下「当社」または「アストロスケール」）により、情報提供のみを目的として作成しております。本プレゼンテーション資料には、当社の将来の見通し及び計画に関する当社の現時点における期待、見積り及び予測に基づく記述が含まれております。これらの記述は、本プレゼンテーション資料の日付または他の特定の日付時点における当社の仮定及び見通しを反映しています。これらの前向きな記述が実現するという保証はありません。

実際の結果は、当社のミッションの開発や運用における変化または不利な結果、顧客の計画やニーズの変更、競争、法的及び規制環境の変更その他の要因を含む様々な要因により、これらの記述に示されたものと実質的に異なる場合があります。

したがって、これらの記述に過度の信頼を置かないように注意が必要です。当社は、適用法または証券取引所の規則及び規制により要求される場合を除き、本プレゼンテーション資料に含まれる情報をその後の進展に基づいて更新または修正する義務を負いません。

本書には、引用されている第三者の情報に基づくまたは派生した情報が含まれています。当社は、第三者の情報の正確性または完全性を独自に検証しておらず、また、その正確性または完全性を当社が保証するものではありません。



本日のスピーカー



岡田 光信
創業者兼 CEO

宇宙関連スタートアップ業界における世界的リーダーであり、起業家精神と先見性をもって軌道上サービス産業の発展を推進



松山 宜弘
CFO

財務戦略、資本市場及びリスク管理に関する豊富な経験を有し、これまで多数のグローバル企業への戦略的資金調達／M&Aに関するアドバイザー業務、多数のスタートアップ企業への投資を推進

目次

エグゼクティブ・サマリー

Section 1: 当社ビジョン、ミッション、ゴール

Section 2: 軌道上サービス市場

Section 2-A: 政府機関及び防衛関連向け事業

Section 2-B: 民間向け事業

Section 3: 技術進捗

Section 4: 財務見通し

Appendix

注：

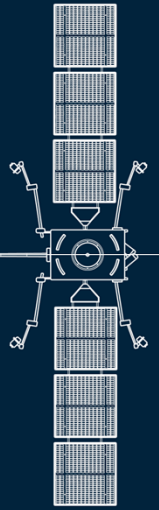
本資料では特に明記されていない限り、以下の通りとする。

「202X年度」：「202X年4月期」と同等の期間を指す。

「第1四半期」：毎年5月1日から7月31日までの期間を指す。

「通期」：毎年5月1日から4月30日までの12か月間を指す。

為替前提：1米ドル=140円、1ユーロ=150円、1ポンド=175円。



エグゼクティブ・サマリー



エグゼクティブ・サマリー

当事業説明会では、主に防衛関連需要、民間向けLEXIサービスに加え、営業黒字化に向けた取り組みを説明。

1. 当社ビジョン、ミッション、ゴール

- 最新動向を踏まえてビジョンとミッションを刷新。
- 軌道上サービス市場は技術革新、顧客ニーズ拡大、制度・ルール整備の主要な要因が相互作用することで急速に成長。
- 軌道上サービスのインフラ化に向け、当社は、グローバルでの各ミッションの実証を通じてビジネスセグメントを拡充し、継続的な案件獲得と収益力向上を推進。

2. 軌道上サービス市場

- 世界の宇宙予算は年々拡大、特に防衛関連で顕著な伸び。
- 政府機関の需要は各国で立ち上がり、安定が見込める段階。
- 2025年に主要国で発表された防衛戦略を背景に、防衛関連における民間RPO（Rendezvous and Proximity Operations、ランデブ・近傍運用）技術活用の期待。
- 民間衛星事業者による寿命延長サービス活用の兆し。

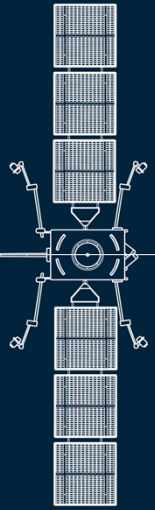
3. 技術進捗

- 今後数年内に打上げ予定の衛星の組立て・試験は順調に進捗。

4. 財務見通し

- 2026年4月期第1四半期末の受注残高は2025年4月期の1.5倍となる437億円へ増加。
- 潜在パイプラインは豊富で、営業損益の黒字化への道のりは順調。
- 市場創出及び事業成長機会獲得に向けて資本・借入による資金調達戦略は常に検討（2025年3月にりそな銀行から初めて30億円を借入、2025年5月に海外募集109億円を実施）。

こちらのスライドは、本説明会の要旨となります。
お時間の限られている方は、こちらのサマリーをご覧くださいだけでも、当社の現状をご理解いただける内容となっております。
詳細につきまして、次のスライド以降で順を追ってご説明いたします。



Section 1

当社ビジョン、 ミッション、ゴール

Vision

将来世代に貢献する、安全で持続可能な宇宙開発

Mission

地域に根ざした取り組みとグローバルな展開を通じて、信頼性が高く価値ある軌道上サービスを提供し、持続可能な宇宙経済の実現に貢献する。

Goals

~2027: 防衛機関及び政府から信頼されるパートナーになる。

2030: 2030年までに軌道上サービスを**日常的なものにする**。

2035: 2035年までに持続可能な宇宙開発のため、**循環型宇宙経済**を実現する。



Astroscale

Astroscale Proprietary

8

こちらが、当社の最新のビジョンとミッションです。

2025年8月、現在の事業環境や社会的背景を踏まえ、内容をアップデートしました。基本方針は一貫していますが、特にミッションにおいては「持続可能な宇宙経済の実現に貢献する」という、軌道上サービスがもたらす経済的価値により踏み込んだメッセージを掲げております。

この方針は、今年1月に皆様に共有した中長期目標、すなわち「2030年までに軌道上サービス（OOS）を日常化し、2035年までに循環型宇宙経済（Circular Space Economy）を実現する」というゴール沿ったものとなっております。

私たちは、これらの目標の実現に向けて、着実に歩みを進めています。



軌道上サービスは宇宙の持続可能な利用への鍵

成功する経済システムは、サービス提供と再利用性を基盤としているが、宇宙にはこれらが存在せず、非効率性とリスクが増大。軌道上サービスは堅牢なバリューチェーンを支え、より持続可能かつ繁栄した宇宙エコシステムを実現。

物流・エネルギー・通信・インフラ業界におけるバリューチェーン



研究開発

製造・試験

販売

利用

 アフターサービスとサポート
 (修理、点検、メンテナンス、廃棄)

宇宙業界におけるバリューチェーン



研究開発

製造・試験

打上げ

運用

 デブリ除去、軌道変更・軌道維持、燃料補給、
 観測・点検、再利用、交換、製造、修理など*

軌道上サービス

*現時点で構想段階にあり、提供が開始されていないサービス（再利用・交換、製造・修理）も含む。
Astroscale Proprietary

このスライドは従来の宇宙業界のバリューチェーンが短いことをお示ししています。私共は使い捨てが常識であった宇宙のバリューチェーンに、軌道上サービス（On-Orbit Servicing、OOS）という新たな価値を加えることで、宇宙における循環型経済の創造に取り組んでいます。



軌道上サービス市場の成長構造

軌道上サービス市場は、3つの主要な要因が相互に作用することにより、急速に成長。

① 技術革新

- 当社グループによるRPO技術の実証成功によって示された、軌道上サービスの実用性・信頼性・経済性。
- 100社以上が軌道上サービスに何らかの形での参入を表明。
- 当社グループはグローバルに受注をリードし技術革新を継続。

② 顧客ニーズの拡大

- 防衛関連ニーズ：地政学的変化により、宇宙空間での防衛・安全保障ニーズが急増。
- 民間企業ニーズ：静止軌道の競争環境変化により民間静止衛星の寿命延長による経済性向上を図る動きの顕在化。
- 政府機関ニーズ：防衛・民間ニーズを踏まえ、各国・地域でR&D支援プロジェクトの活発化。

③ 制度・ルール整備

- 宇宙環境の悪化（人工衛星及びスペースデブリの急激な増加）により、国際的なルール整備の議論が加速。
- 各国・国際機関が責任ある宇宙活動を促進するため、軌道上サービスを制度的に支援。
- 低軌道のデブリ低減に向けた規制強化を踏まえ、民間低軌道衛星の将来的な除去に備える動き。

その軌道上サービス市場が急成長している要因は3つです。

1つ目は技術革新です。当社グループは、世界に先駆けて2つのミッションを通じて接近・捕獲技術、すなわちRPO技術の実証に成功し、軌道上サービスの実用性・信頼性・経済性を示しました。現在、100社以上が市場参入を表明しており、競争の活性化は市場の健全な成長を示すものです。当社はグローバルに受注をリードしており、技術革新の最前線に立ち続けることで、今後も市場を牽引していきます。

2つ目に、実際の顧客ニーズの拡大です。地政学的な緊張の高まりにより、宇宙空間における防衛・安全保障ニーズが急増しています。一方、民間セクターでは、静止軌道衛星の競争環境が変化し、軌道上サービスを活用した寿命延長や再配置による経済性向上への関心が高まっています。これらのニーズに応える形で、政府による研究開発支援も加速しています。

3つ目に、制度やルール整備の進展です。宇宙環境の悪化を背景に、国連をはじめとする国際機関でルール整備の議論が加速しています。各国もスペースデブリ低減に向けた規制強化を進めており、将来の厳格な規制を見据えたデブリ除去への準備が始まっています。



軌道上サービスのインフラ化に向けたロードマップ

当社グループのRPO技術実証成功を起点に、顧客ニーズの高まり、制度・ルールの整備、技術の進展が相乗効果を生み、軌道上サービス市場の成長を牽引。当社の収益力も向上。この動きが加速し、宇宙業界に欠かせないインフラ化への進展を想定。



注：上記の図はアストロスケールの潜在的な成長の道筋を示しているが、実際の収益や利益の額を示すものではない。ミッション等の実際の発生時期は上記とは異なる場合がある。

Astroscale Proprietary

11

このスライドは、こうした成長構造の中において、軌道上サービス（On-Orbit Servicing, OOS）市場の創出から、OOSが循環型宇宙経済のインフラとなるまでのロードマップと時間軸を示しています。

まず上段のタイムラインを御覧ください。

2020年以降、当社のRPO技術の実証とその成果に注目が集まり、軌道上サービスの扉が開きました。現在は市場の立ち上げ期にあり、2030年には軌道上サービスが日常的に提供されるようになり、2035年には宇宙インフラの一部として不可欠な存在になると予測しています。むしろ、このスピードで行かねば宇宙の持続利用を実現することは困難であると考えています。

顧客ニーズの流れは、まず政府機関による活用・導入が始まり、次に防衛機関、そして最終的には民間企業による利用が拡大していく見通しです。2020年代後半は、ちょうど政府・防衛・民間需要が重なって市場が厚みを持ち始めるタイミングと考えています。

制度・ルール整備の進展は、長期的な軌道上サービス市場の本格的な立ち上がりを後押ししています。米国では「5年ルール」が適用され、2024年9月以降打ち上げられた衛星は運用終了後5年以内に軌道離脱することが義務化されました。欧州ではZero Debris Charterが発表され、2030年以降はミッション終了後にデブリを残さない方針が明確になりました。これらは、2030年代のデブリ除去に需要が活発になることを示しています。さらに、既存デブリの除去に関する議論も国連等で本格的に議論が進んでいます。

こうした市場成長の始まりにあたり、当社では、5件の宇宙ミッションを受注済みで、今後数年で技術をさらに進展させます。将来的には競合もRPO技術を実証することが想定されますが、当社はそれまでに技術力と実績で圧倒的な競争優位性を確保できると確信しています。

収益力の観点では、初期の調査案件から始まり、民間企業の研究開発を支援する部分的な資金提供案件へと進展しました。現在では顧客からの全額資金提供による、研究開発要素がありつつもよりサービス購入に近い案件へと移行しています。現時点では単発案件が中心ですが、今後は防衛機関や民間企業による継続的な需要（リカーリング）へと移行していくと見込んでいます。このながれにより売上総利益は着実に伸長しており、営業利益の損益分岐点も視野に入ってきました。



先行優位から、圧倒的な市場優位性を確立する短期戦略

当社は現在、グローバル市場における先行優位を確保。今後は短期的かつ戦略的アクションにより、持続的かつ差別化された競争優位を構築。

分野	成果	短期的な目標
顧客	<ul style="list-style-type: none"> 各国政府機関・防衛機関の主要なミッションを獲得。 当社拠点のある全ての国で受注。 	<ul style="list-style-type: none"> 防衛関連顧客向け軌道上サービス利用のさらなる拡大。 LEXI-Pの民間向け契約締結と民間需要拡大。
事業 / プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> 2024年6月上場時の想定を上回る6件の主要案件を獲得。 2026年4月期第1四半期時点で437億円まで積み上がった受注残高。 2025年4月期下半期に売上総利益黒字化を達成。 	<ul style="list-style-type: none"> リスク低減及び収益性改善のため、受注をさらに積み上げ全額拋出案件比率を向上。 2026年4月期には、売上総利益の通期黒字化を目指す。
技術	<ul style="list-style-type: none"> ELSA-d及びADRAS-Jミッションを通じ、コアRPO技術を競合に先行して実証に成功（現時点においても、非協力物体へのRPO技術を実証した民間企業は当社のみ）⁽¹⁾。 今後のミッションに向けた技術開発も着実に進展。 	<ul style="list-style-type: none"> 2027年4月期から数年で以下のミッションを打ち上げ予定。 APS-RとLEXI-Pにより、燃料補給実証及び寿命延長サービスの提供。 ISSA-J1により、複数の対象デブリへのRPO技術を実証。 ELSA-Mにより、商業的なEOLサービスを実証。 ADRAS-J2とCOSMICにより、ADR技術を確立。
制度・ルール整備	<ul style="list-style-type: none"> 米国と欧州において、スペースデブリに関する規制導入への貢献。 国連やG7等を通じた国際協調の拡大への貢献。 	<ul style="list-style-type: none"> 軌道上サービスのための継続的な政府予算の確保。 軌道上サービスの普及に必要な規制に関する議論の促進。
財務・ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> 2024年6月、東証グロース市場に上場。 2025年5月、海外募集による資金調達に成功。 日米欧英市場を網羅する現地拠点を拡充。 グローバル人材を活用した取締役会のガバナンス強化。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業と財務に関してスピード感のある経営により、変化の激しい事業環境に対応。 株主価値向上に向けたガバナンスの更なる強化。

(1) 公表されたRPOミッションの最新情報に基づくAstroscaleによる評価。
Astroscale Proprietary

このスライドでは、これまでの成果を基盤に、今後の成長戦略をどのように描いているかをご説明します。

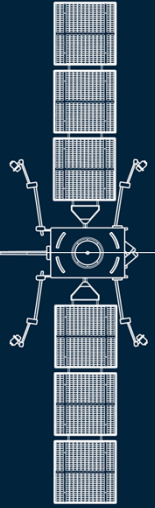
顧客面はこれまでの成果として、政府機関・防衛機関との主要ミッションを獲得し、事業展開しているすべての国で契約を受注しています。今後の短期的な目標として、防衛機関での軌道上サービス活用をさらに推進し、LEXI-Pによる商業衛星寿命延長契約の締結と、寿命延長サービスの民間需要の拡大を目指します。

事業面では、これまでの成果として、IPO時の期待を上回る数のミッションを獲得し、堅実な受注残を積み上げています。また、2025年度下期には粗利益ベースでの黒字化を達成しました。今後は、受注残のさらなる拡充と、全額拋出案件ミッションの契約獲得数の増加により、事業運営リスクの低減と収益性の向上を図ります。2026年度には売上総利益ベースの通期黒字化を目指します。

技術面では、ELSA-dおよびADRAS-Jミッションを通じて、非協力物体へのRPO技術を世界で初めて民間企業として実証いたしました。現在も複数のミッションに向けて技術開発を継続中です。2027年4月期より数年で、APS-RとLEXI-Pによる燃料補給の実証と寿命延長サービスの提供、ISSA-J1による複数デブリへの接近と観測実証、ELSA-Mによる商業用EOL実証、ADRAS-J2とCOSMICによるデブリ除去技術の開発を進めてまいります。

政策面では、デブリに関する規制が米国と欧州で導入されています。また、国連やG7などを通じた国際協力も進展しています。今後も各国の軌道上サービスへの予算拡充と、各国の規制整備に向けた議論へ協力していきたいと考えています。

財務・ガバナンス面では、2024年6月に東京証券取引所へ上場し、2025年5月には資金調達を行いました。5か国に現地拠点を開設し、日米欧英市場を網羅できていることに加え、国際人材を加えたガバナンス体制の強化も進めています。今後は、変化する市場環境に対応したアジャイルな経営と財務運営を継続し、ガバナンスのさらなる強化を通じて株主価値の向上を図ってまいります。



Section 2
軌道上サービス市場

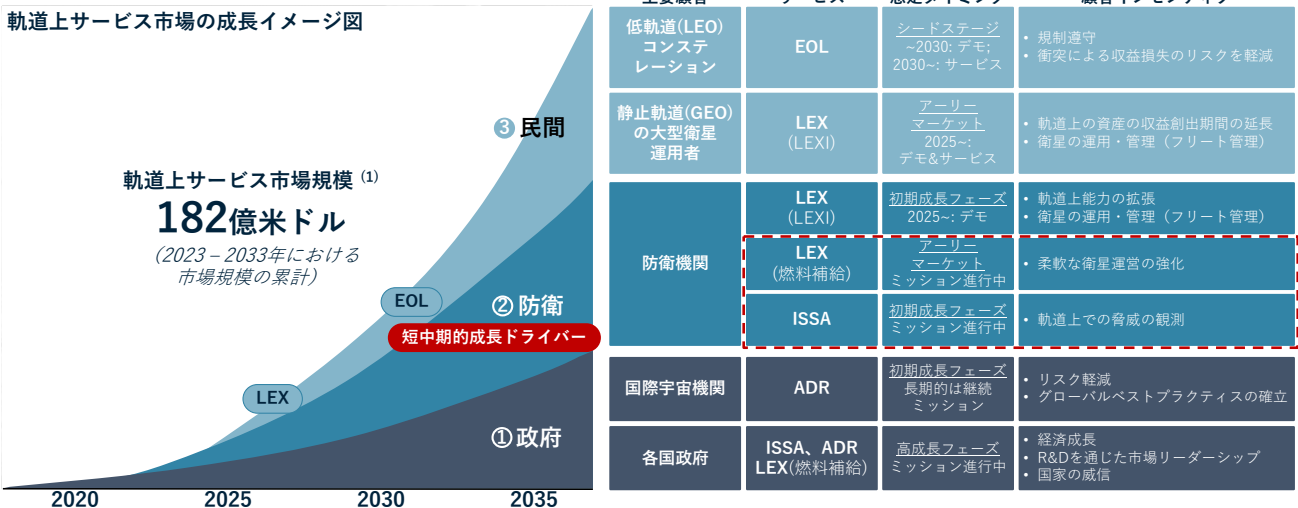
次に軌道上サービスの市場見通しについてご説明します。



軌道上サービス市場は様々なサービス領域で力強く成長する見通し

軌道上サービスの短中期的な成長ドライバーとして、防衛関連需要に期待。中長期的に民間企業向けの寿命延長サービス(LEX)が立ち上がり、その後、運用終了後衛星の除去サービス(EOL)の需要を想定。

軌道上サービス市場の成長イメージ図



注：上記図は軌道上サービス市場の潜在的成長に関するイメージ図であり、収益や利益の実績を示すものではなく、概算は金額等に対応していないことに留意が必要。

(1) Northern Sky Research In-Orbit Services Report (NSR IOSM) 7th edition

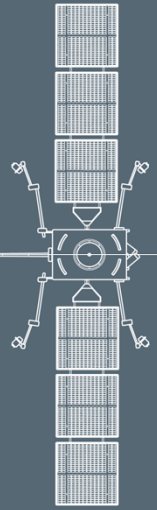
Astroscale Proprietary

14

こちらは、従来よりご提示しているスライドです。

左側は、軌道上サービス市場の成長予測を図式化したもので、市場規模は2033年までの11年間で累計2.5兆円に達すると見込まれています。非常に魅力的な市場成長となります。

右側には、それに対応する当社のターゲット顧客、提供予定のサービス、そしてその提供時期を整理しています。特に短期から中期にかけては、赤の点線で囲った防衛機関向けの燃料補給や観測・点検サービスの需要が拡大していくと見込んでおり、当社としても重点的に取り組んでまいります。



Section 2-A

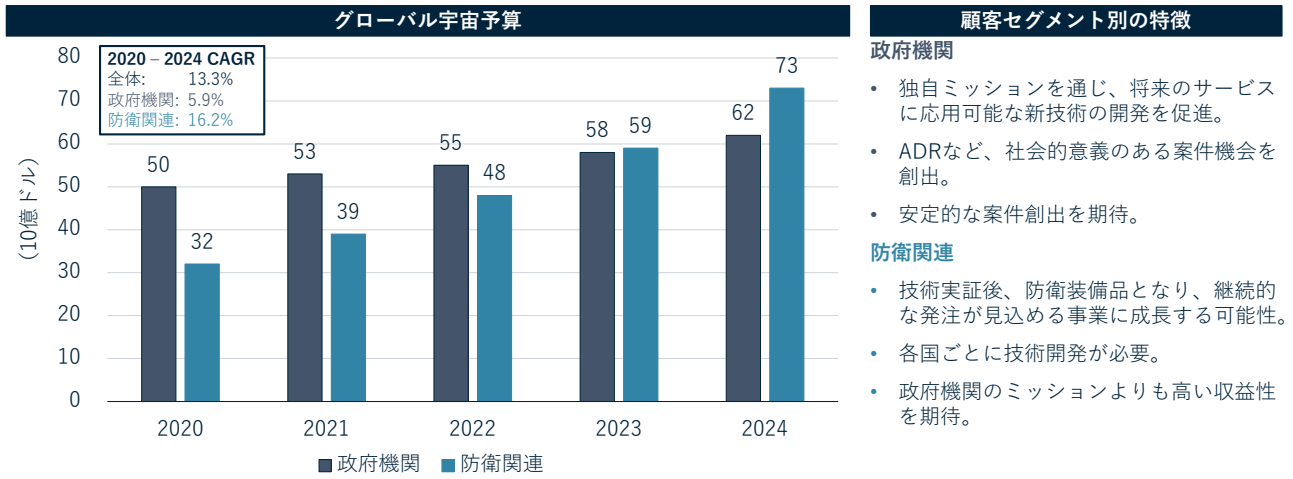
政府機関及び防衛関連向け事業

まず、政府機関、防衛機関向けの事業見通しについてご説明いたします。



世界の宇宙予算は年々拡大、特に防衛関連で顕著な伸び

各国政府の宇宙予算は年々拡大しており、2020年から2024年の年平均成長率は+13%と成長市場としての位置づけ。特に防衛関連の宇宙予算は政府機関の予算を2023年に上回り、地政学リスクの高まりから2024年の防衛関連の前年比成長率は+24%と急拡大。



出所: Novaspac "Government Space Programs"
Astroscale Proprietary

16

こちらのグラフは、世界の政府機関及び防衛機関の宇宙予算の推移を示しています。2022年までは政府機関の予算が防衛機関を上回っていましたが、安全保障の観点から防衛機関が2020年以降、予算が急拡大して、2023年以降は防衛関連の宇宙予算が政府機関の予算を上回って推移しています。それほどまでに防衛関連の宇宙に対する重要性が増しています。

防衛関連事業は、初期の技術実証を経て、継続的なビジネスへと発展することを目指しています。一度信頼を得られれば、リカーリング（継続的）な契約につながる可能性が高く、当社にとって重要な成長ドライバーとなりえます。また、売上総利益率も比較的高いビジネスとなります。

一方で、政府機関向けのミッションは、それぞれが独自性を持っており、その都度、新たな技術開発が求められます。こうした技術は、将来のサービス展開にも応用可能であり、当社の技術基盤を強化する重要な機会となっています。収益性の面では、防衛機関向けと比較して売上総利益率はやや低い傾向にありますが、各国で安定的にプロジェクトが継続することが期待されるセグメントですので、当社にとっても大変重要です。



政府機関

JAXA宇宙戦略基金の創設と2025年11月のESA新予算決定を契機とした、各国政府機関との着実なビジネス拡大に期待。当該案件を獲得することで、ADR及び燃料補給(LEX)分野におけるRPO技術強化への取り組みを加速。

	JAXA宇宙戦略基金	欧州宇宙機関 (ESA) CM25
財源	<ul style="list-style-type: none"> • 目的: 産学による長期的な研究開発や商業化の支援を通じ、日本の宇宙開発エコシステムを加速させ、国家宇宙戦略に沿った技術開発を推進。 • 重点領域: 3つの戦略的な領域の、市場拡大、社会課題の解決、新たなフロンティアの開拓を目指す。 <ol style="list-style-type: none"> 1. 輸送領域 2. 衛星等領域 3. 探査等領域 	<ul style="list-style-type: none"> • CM25とは: ESAの最高意思決定機関である閣僚会議（2025年11月開催予定）。将来の打上げサービスや「Space Safety Program」における取組み等を含む宇宙計画に関して最終決定される見通し。 • 目的: 将来の宇宙関連プロジェクトの最終計画と予算、グローバルの宇宙領域における欧州の地位向上戦略について重要な決定を行う。 • 重点領域: 以下の重要なテーマについて検討予定。 <ol style="list-style-type: none"> 1. 宇宙安全保障 2. 宇宙における商業活動 3. 宇宙領域における宇宙の競争力と自立性の向上
実際の受注機会	宇宙空間での自由な移動を実現するための技術： 再利用可能な軌道移動用車両の実現に向けて、 燃料補給のための中核技術を開発 (軌道上でのタンクの再充填やカートリッジ交換を含む)	CAT-IOD (ADR：デブリ除去)、 その他軌道上サービス等
獲得可能な技術	燃料補給 (LEX) 及びADR等の軌道上サービスをより促進しうる当社のRPO技術	

注: JAXA (Japan Aerospace Exploration Agency : 国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構) 宇宙戦略基金 ([リンク](#))
Astroscale Proprietary

このスライドでは、政府機関における当社の成長機会についてご説明します。

まず、日本国内では、皆さまもご存じのとおり、JAXAによる「宇宙戦略基金」が設けられています。最近では、「空間自在移動の実現に向けた技術」をテーマとした公募が開始されており、当社はその中の「軌道上燃料補給のコア技術開発」に関して、提案準備を進めているところです。

また、欧州では、欧州宇宙機関 (ESA) のCM25閣僚級会合が2025年11月に開催される予定であり、宇宙安全保障や商業宇宙活動に関する重要な方針と予算がこの場で決定される見込みです。これにより、欧州における新たなADRプロジェクト獲得のチャンスが広がると期待しています。

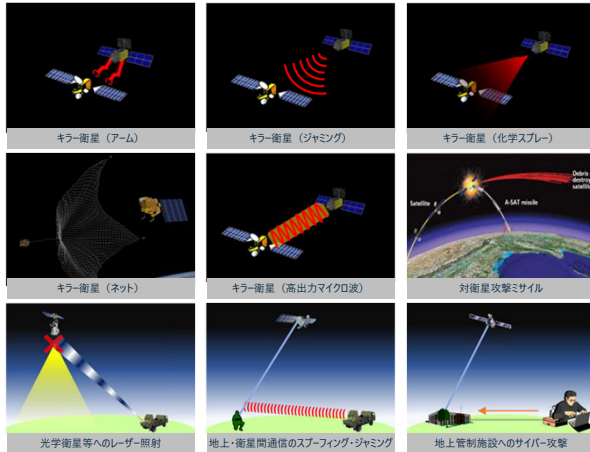
こうした制度や機会を最大限に活用しながら、当社は収益を確保しつつ、軌道上サービスに不可欠なRPO技術のさらなる強化を図ってまいります。



軌道上資産への脅威が現実化

主要国の軍隊の宇宙への依存度が高まるにつれて、一部の国は他国の衛星無力化を目的とした攻撃に重点をシフト。こうした行動やスペースデブリの増加により、宇宙の安定的かつ持続可能な利用に対する脅威はますます増大。

衛星を無力化する主な攻撃手法



出所: 日本防衛省 - 宇宙領域防衛 (SDA) に関する取組 (2023年11月28日) [\(リンク\)](#)
Center for Strategic & International Studies (CSIS) - Space Threat Assessment 2025 [\(リンク\)](#)
Astroscale Proprietary

2025年1-3月に観測された異常行動の実例

国家	時期	衛星	概要
A国	1月	衛星A	衛星Bと同一軌道面に進入。衛星Bは2022年に故障衛星Cへ接近・接触し、静止軌道(GEO)から墓場軌道へ移動させた実績があるため、衛星Aは衛星Bへの燃料補給を意図している可能性。
A国	1月	衛星D	衛星Bの緯度1度以内に接近。衛星Bは今後の燃料補給ミッションにおいて衛星Dの支援的な役割を果たす可能性。
A国	1月	衛星E, F, G	衛星Hの周囲で螺旋軌道を描くような動きを実施。技術実証の一環と考えられ、信号収集能力を備えている可能性。
B国	1月	衛星I	他国の国際通信衛星に1km未満まで接近した可能性。
A国	3月	衛星J, K	RPOを実施。両衛星が機動し、最接近距離は1km未満。
B国	3月	衛星L, M	編隊飛行を実施。最接近距離は100m。
B国	3月	衛星N	衛星L・Mに500mまで接近。

次に防衛機関の市場動向や当社の事業機会についてご説明します。

このスライドでは、宇宙空間における衛星資産への潜在的な脅威と、2025年1-3月に観測された実際の異常行動についてご説明します。

まず左側では、衛星に対する9つの代表的な脅威を図示しています。

これには、運動エネルギーによる物理的破壊を行う「キラー衛星」や、通信や電場を妨害するジャミング、レーザー照射、化学噴霧、高出力マイクロ波などの非接触型攻撃手段が含まれます。さらに、対衛星ミサイル (ASAT) や、地上からのアップリンク信号への欺瞞・妨害、地上管制ステーションへのサイバー攻撃など、地上起点の脅威も存在します。

右側では、2025年1月から3月にかけて実際に観測された異常行動の事例を国別に紹介しています。国名や衛星名を伏せて記載しておりますが、非常に頻繁に行われております。

一例を挙げますと、上から4番目のB国が2025年1月に実施した行動では、敵対国の通信衛星への接近行動が行われています。

これらの事例は、宇宙空間における活動がますます戦略的かつ複雑化していることを示しており、宇宙資産である衛星の保護と監視の重要性が高まっていることを強く示唆しています。

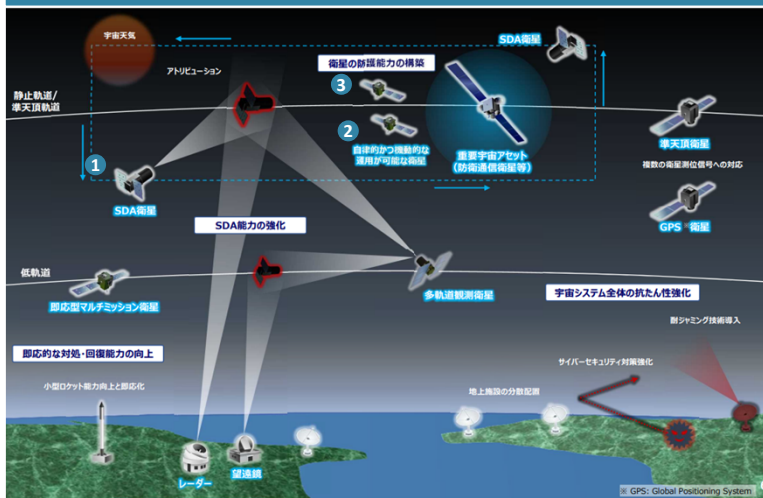
また、これらは地球上より観測しているため、実際にどのような行動をしているのかははっきりとわからないため、実際に衛星の周囲を観測する技術が求められています。



宇宙防衛に備える国家 – 日本

宇宙空間における脅威が高まる中、各国は監視及び対抗技術の開発を強化。2025年7月、日本防衛省は近接での脅威検出と衛星防護に不可欠なRPO技術活用を含む宇宙防衛戦略を発表。

安全保障のための宇宙アーキテクチャー⁽¹⁾



出所: 日本防衛省「宇宙領域防衛方針 (2025年7月) (リンク)」
Astroscale Proprietary

日本市場における当社関連プロジェクト

- 日本防衛省は宇宙領域防衛指針において、重要宇宙アセットを守るための3種類の衛星を明示。
 - 1 SDA (宇宙領域認識) 衛星
 - 2 自律的かつ機動的な運用が可能な衛星
 - 3 防護能力を持つ衛星
- 当社のRPO技術を活用して、これらのサービスを世界中の防衛機関に提供することが可能。
 - 2025年2月には、②にあたる機動対応宇宙システム実証機の試作に係る大型契約 (66億円) を、防衛省から受注。
- 重要宇宙アセット防衛を目的とした衛星の必要性。

日本の最新状況につき、ご説明いたします。

このスライドでは、宇宙空間における防衛ニーズの高まりと、それに対する日本の取り組み、そして当社アストロスケールの事業機会についてご説明します。

まず、2025年7月に防衛省が発表した宇宙領域防衛指針について簡単にご説明いたします。この指針では、宇宙空間の利用は、国民生活の基盤そのものと定義付けされています。また、各国は早期警戒、通信、即位、偵察機能を有する各種衛星の基数増加や能力強化に注力しているとし、一部の国家は自国の軍事有意性を確保するために、他国の衛星を妨害・無力化する技術開発を活発化しており、宇宙の戦闘領域化が進展し、宇宙空間における脅威とリスクが拡大、と明記しています。すなわち、国民生活の基盤である宇宙空間が既に戦闘領域にあるということになります。

その宇宙領域における防衛能力強化の方向性を示すために策定されたのが、この宇宙領域防衛指針となります。ここで重要な点は、民間企業の関連技術への投資を後押しすることで、防衛力強化と経済力強化の好循環を実現すると明記されており、国家技術だけでなく、民間企業の技術を活用することが謳われています。

宇宙領域における防衛能力強化の方向性として、迅速かつ的確な戦況把握、作戦の基盤となる衛星通信の確保、機能保証 (ミッションアシュアランス) が示されていますが、その中で当社に関連するのは、ミッションアシュアランスの部分となります。

このスライドの左の図が、ミッションアシュアランスを示したイメージ図となります。

重要宇宙資産が静止軌道上で運用されておりますが、その衛星を守るために、3種類の衛星が活用されると示されています。それらは、SDA (Space Domain Awareness、宇宙領域把握) 衛星、自律的かつ機動的な衛星、防護 (ボディガード) 衛星になります。

当社では、これらのニーズに対して、RPO技術を活用したサービス提供が可能であり、既に2025年2月には、2つ目の自律的かつ機動的な衛星に関して、66億円規模のプロトタイプ衛星を防衛省から受注しております。

今後、このような防衛衛星は、様々な重要宇宙資産に対して必要とされる見込みであり、当社にとっても戦略的な事業機会が拡大すると期待しています。

さらには、「宇宙領域における防衛能力強化には、他省庁、民間企業、研究開発機関等との更なる連携強化に加えて、同盟国・同志国との連携は不可欠。我が国として、宇宙領域における自律的な防衛能力を強化しつつ、更なる能力向上と運用協力の両面において、同盟国・同志国と相互に補完し合う体制を構築」とされており。

そのため、宇宙防衛分野においても国内外の防衛機関との連携を通じて、日本市場だけでなく、さらなる事業拡大が期待されます。



日本の宇宙防衛 – 主な取組のタイムライン

開発及び実証プロジェクトの成果は、将来的に防衛装備品への指定が見込まれ、長期的な成長に寄与する継続的な収益創出として期待。

主な取組のタイムライン（当社の事業機会に関連する部分を抜粋）

年度（4月-3月）	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
機能保証（Mission Assurance）											
衛星の防護能力の構築	機動対応宇宙システム実証機の開発・実証				・ 開発及び実証プロジェクトの成果は防衛装備品に指定される見込み						
	監視・防衛技術に関する開発・実証										

衛星の防護能力の構築（2025年2月、実証機の試作に係る案件を受注）

- 異常発生時における原因究明・攻撃主体の特定や、軌道上での自国衛星に対する妨害への対処、衛星の自律的かつ機動的な運用に必要な技術に関する実証を進め、衛星の防護に係る検討を深化。

このスライドは、今ご説明した衛星の実証に関するタイムラインとなります。

衛星防護能力の構築では、異常の原因特定、攻撃主体の識別、ジャミング対処、自律的かつ高機動的な衛星運用技術の確立が求められています。この実証は2029年度までの5年で静止軌道での実証を終え、その後、装備化され、本格運用に行く見通しです。なお、当社は2025年2月にこの分野のプロトタイプ契約を獲得済みです。

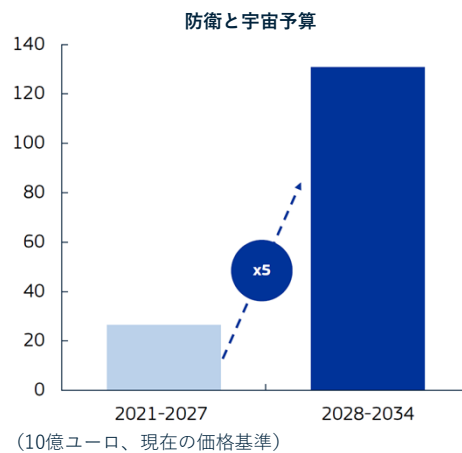
このように、日本政府の宇宙防衛構想は、技術開発から装備化までの明確なロードマップを持っており、当社にとって、防衛関連は、リカーリングビジネスにつながる戦略的な事業機会になると捉えております。



EUにおける防衛及び宇宙分野の大幅な予算拡大

EUは、次の7カ年（2028～2034年）で、防衛及び宇宙分野の予算を前7カ年（2021～2027年）の5倍への増加を計画。現時点では具体的なプロジェクトにはつながっていないものの、英国や日本と同様に、軌道上サービスへの需要創出を期待。

欧州委員会予算文書からの抜粋



要点

- **目的:** 欧州委員会は、多年度財政枠組み(MFF)の改訂にあたり、欧州の防衛能力、レジリエンス、戦略的自立性の強化を目指す方針を提案。これは、地政学的リスクの高まりへの戦略的対応であり、EU域内の防衛産業を強化するための推進力との位置づけ。
- **予算の重要事項:** 改定された枠組みでは、(1) 研究開発、(2) 能力構築、(3) 運用準備に重点を置き、欧州防衛基金(EDF)及びEU宇宙プログラムへの資金を大幅に増額することで、総額は**1,310億ユーロ**規模の予算編成。
- **現状:** 現時点では具体的なプロジェクトは未定だが、公募やパートナーシップの機会を当社は期待。

出所: Europe's Budget (リンク)
Press Statement by European Commissioner for Defence and Space, Andrius Kubilius, on the Multiannual Financial Framework (MFF) (リンク)

Astroscale Proprietary

21

次に、欧州での動きをご説明いたします。

先ず、第1四半期の決算資料でご説明をしております通り、6月に英国政府が「Strategic Defence Review 2025」を発表し、宇宙を含む新領域での戦力強化、宇宙領域把握（SDA: Space Domain Awareness）の強化、宇宙技術における産業連携の促進、NATOとの協力強化などが示されています。

このスライドでは、EU（欧州連合）が次の7か年の防衛および宇宙関連予算を大幅に拡大する計画についてご説明します。

欧州委員会は、次期中期財政枠組み（MFF）の改定案を発表し、防衛能力の強化、レジリエンスの向上、そして戦略的自律性の確保を目指しています。これは、地政学的リスクの高まりや、欧州域内の防衛産業強化への対応として打ち出されたものです。具体的には、防衛・宇宙分野の予算が2021～2027年の計画に対して、2028～2034年の7年間で、約5倍となる1,310億ユーロへと拡大される見込みです。

現時点では、具体的なプロジェクトはまだ始動していませんが、今後は英国や日本と同様に、RPO技術を活用したOOS（軌道上サービス）への需要拡大が期待されます。当社としても、欧州市場での新たなビジネス機会を積極的に捉えていきたいと考えています。



EU宇宙法案：EUにおける宇宙活動に関する規制の統一化の動き

EU宇宙法案(EU Space Act)は、欧州委員会が2025年6月に提案した、宇宙活動の安全性・持続可能性・競争力強化を目的とした統一ルール。より安全で持続可能な宇宙環境づくりに貢献する契機として当社は期待。

目的と背景		
分野	目的	背景
規制統一化	安全性、回復力、持続可能性を確保するための統一された規制の策定。	規制が加盟国ごとに乱立し、技術革新が妨げられ、事業者の対応コストが増加。
軌道の安全確保	宇宙空間の交通管理を強化し、衛星の衝突リスクを低減。	現在、軌道には約11,000基の衛星が存在。2035年までにさらに50,000基が打ち上げられる見込みで、混雑が深刻化。
宇宙アセットの保護	衛星に対するサイバーセキュリティ対策の強化。	宇宙空間でのサイバー攻撃が急増しており、業界全体で年間約10億ユーロの損失が発生。
宇宙サービスの確保	ナビゲーションや地球観測など、重要な衛星サービスの安定運用を維持。	ヨーロッパ経済の基盤であり、今後さらなる成長を期待。
環境に優しい宇宙経済の構築	宇宙ミッションのライフサイクル評価を活用し、環境負荷を抑えた宇宙開発を推進。	小型衛星でも大きな炭素排出があり、持続可能な技術革新を進めるには評価体系の整備が不可欠。
将来の成長期待	宇宙空間でのオペレーションを安全かつ持続可能に実施。	新たな市場が開拓され、宇宙は次世代産業の最前線に。

出所: EU Space Act (リンク)
Astroscale Proprietary

EU宇宙法案の3つの柱

① 安全性 (Safety)

- 宇宙物体の追跡とスペースデブリの削減に関する統一的なルールを整備し、衛星の廃棄や衝突回避の仕組みを導入することで、安全な宇宙アクセスを維持し、衛星の寿命延長を目指す。

② 強靭性 (Resilience)

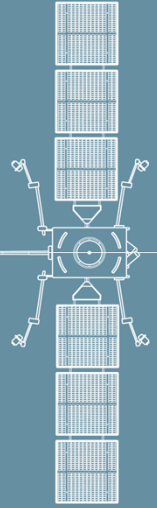
- 宇宙インフラの保護のため、サイバーセキュリティの基準を整備し、宇宙ミッション全体にわたるリスク評価を実施。
- これにより、障害や中断を防ぎ、重要な産業分野への衛星サービスを安定的に提供。

③ 持続可能性 (Sustainability)

- 宇宙ミッションのライフサイクルの評価により、ミッションの運用コストを効率化。
- 宇宙環境に与える影響に関するデータの共有を通じて、環境負担を軽減。
- 軌道上サービスやデブリ除去などの新技術の革新も支援。

EU Space Actは、宇宙の安全性、強靭性、持続可能性を柱に、EU全体で統一された宇宙活動のルールを整備する法案で今年6月に提案されました。これにより、スペースデブリの削減、衛星に対するサイバーセキュリティ強化、環境負荷の評価などが義務化されていくものです。

この法案は今後1～2年ほどかけて議論されて、2030年からの本格的な施行を目指しており、成立すれば軌道上サービスをさらに後押しするものとなります。



Section 2-B
民間向け事業

次に、民間企業向けの事業展開についてご説明いたします。



民間衛星運用者に大きな経済的価値をもたらす寿命延長サービス

LEXIと燃料補給を含む寿命延長サービス(LEX)は、衛星の交換や再配置にかかるコストを削減し、衛星運用の機動性を向上させることで、静止軌道(GEO)衛星運用事業者の効率的な衛星運用を実現。

GEO衛星運用者の主な課題

- 1 **高い代替コスト**
非常に高価なGEO衛星の代替コスト。
- 2 **柔軟性に欠ける代替スケジュール**
GEO衛星の代替スケジュールは柔軟性に欠ける場合があり、数年もしくはそれ以上かかる可能性。
- 3 **軌道修正の必要性**
GEO衛星が誤った軌道に配置され、軌道修正に追加燃料が必要になる可能性。
- 4 **廃棄規則に準拠する必要性**
衛星の燃料が想定より早く枯渇した場合、廃棄規則に準拠できず、規則上の制裁対象となる可能性。

GEO衛星の例

- GEO衛星の総数：590⁽¹⁾
- 衛星の平均寿命：15年以内
- 衛星の用途：通信、観測、防衛等



GOES-R⁽²⁾

設計寿命: 約30年
総コスト: 4衛星あたり108億米ドル
(1衛星1年間あたり90百万米ドル)



Inmarsat I-6 F1⁽²⁾

設計寿命: 約15年
総コスト: 2衛星あたり10億米ドル
(1衛星1年間あたり30-40百万米ドル)⁽²⁾

⁽¹⁾ 出所: UCS Satellite Database, 2023年5月1日現在

⁽²⁾ Via Satellite, Airbus, Cabinet Office, Government of Japan, GOES-R website. これらはGEO衛星運用コストを示すために提供された例であり、現在、これら特定の衛星向けLEXサービス提供契約や計画はない。

こちらのスライドでは、当社の寿命延長サービスが、静止軌道（GEO）衛星運用事業者にもたらす経済的価値についてご説明いたします。

まず、GEO衛星運用者が直面している主な課題として、以下の4点が挙げられます。

1. 高額な衛星交換コスト
2. 交換タイミングの柔軟性の欠如
3. 軌道修正の必要性
4. 寿命終了後の廃棄義務への対応

現在、GEO衛星は世界で約590機が運用されており、通信・観測・防衛など多様な用途に活用されています。一般的な設計寿命は約15年ですが、衛星1基あたりの年間運用コストは、約30百万ドル～90百万ドルと非常に高額です。

当社のLEXサービスを活用することで、衛星の交換や再配置にかかるコストを削減し、運用タイミングの柔軟性を高めることが可能となります。これにより、既存衛星の価値を最大限に引き出し、顧客の資産効率を大きく向上させることができます。



LEXIサービス紹介動画

Astroscale

www.astroscale.com

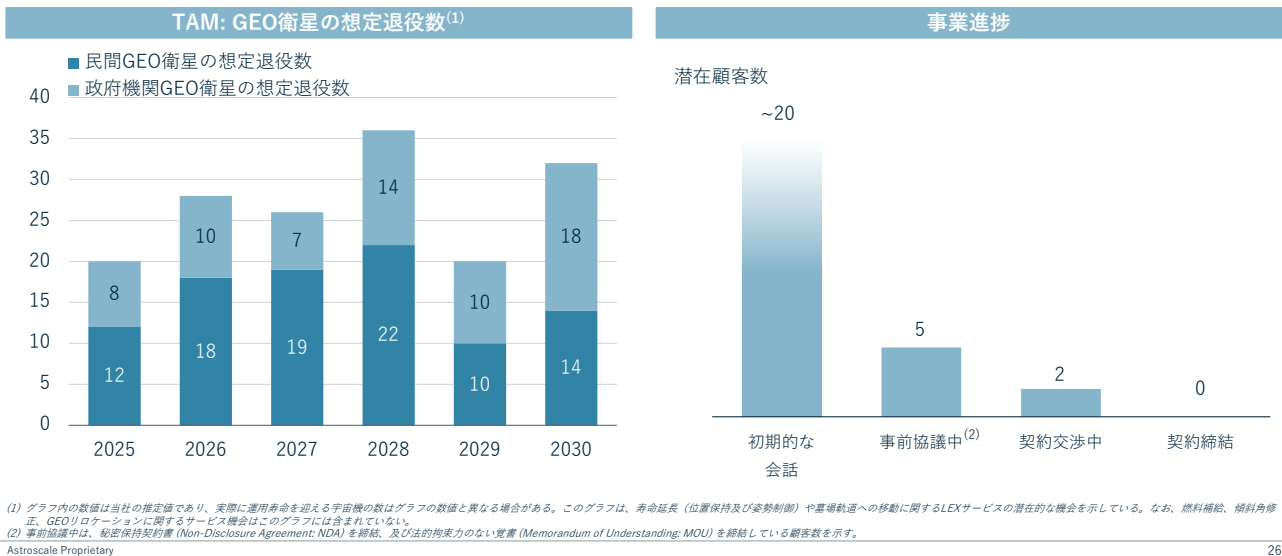
<https://youtu.be/-LaWvUIUHTI>

LEXIサービスがどのようなものかイメージしていただくために、LEXI-Pのプロモーション動画を準備しましたのでご覧ください。



寿命延長(LEXI)分野における巨大な事業機会を捉える有利な立ち位置

毎年約20~30基のGEO衛星が退役すると当社は推定。すでに多くの潜在顧客が当社の寿命延長(LEXI)サービスに関心を示しており、LEXI-Pが本格稼働すれば、さらなる需要拡大を期待。



次に、当社の寿命延長サービス「LEXI」について、市場の潜在性と事業の見通しをご説明いたします。

まず左側のグラフは、GEO衛星の退役予測を示しています。現在、世界では約590基のGEO衛星が運用されており、毎年20~35基の政府機関および民間事業者の衛星が寿命を迎え、退役すると予測されています。これが、当社LEXIサービスの潜在的な対象市場となります。

これらの数値は当社の推定値であり、実際の退役数は変動する可能性があります。それら潜在的な顧客に対して、姿勢維持・制御や、運用終了後の衛星を墓場軌道へ安全に移動させるサービスなどを、当社が拡販してまいります。

右側のグラフは、LEXIサービスに関する事業開発の進捗状況を示しています。これまで、衛星売り切り型の顧客A、サービス提供型の顧客Bについてご説明してきましたが、実際には、それ以上の潜在顧客が存在しています。

現在、民間衛星事業者である顧客Bと優先的に交渉を進めておりますが、契約締結には至っておりません。顧客側の事情により、最終契約は当初の想定より遅れておりますが、LEXIサービスへの関心は非常に高く、できるだけ早期に契約締結のご報告ができるよう、交渉を継続しております。

また、1社とはMOUを締結し、具体的な協議を進行中です。昨年以降、4社と秘密保持契約(NDA)を締結し、技術面を含めて踏み込んだ協議を開始しています。さらに、約20社と初期的な議論を開始しており、LEXIサービスに対する民間事業者・政府機関の関心は非常に高まっています。これは、低軌道のコンステレーションが立ち上がってきている中で、GEO衛星をよりコスト効率の良い形で運用するニーズが高まっていることが背景にあると考えられ、当社の事業にとっては追い風となります。

今後、LEXI-Pの正式契約をきっかけに、右側のグラフに示すように、より多くの企業が契約交渉・締結フェーズへと進むことが期待されます。

当社は、このような市場機会を確実に捉えるべく、技術・事業の両面で準備を進めており、LEXI事業の成長に向けて、非常に有利なポジションにあると考えています。

また、LEXIサービスは利益率が高いため、複数社との契約が実現すれば、当社の損益にも長期的にプラスの影響をもたらすと見込んでいます。

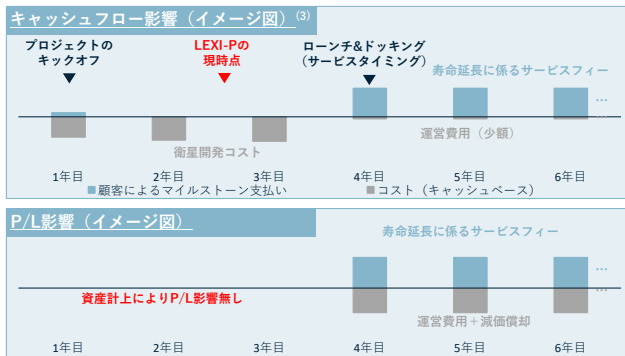


民間のGEO衛星運用者にとって魅力的な当社のビジネスモデル

サービス型ビジネスモデルでは、サービス提供まで当社の資金負担が必要となるが、このモデルでは、当社は、商業GEOオペレーターとの連携を通じて、より大きなTAM（総アドレス可能市場）と継続的な収益を期待できる利益率の高い事業にアクセスが可能。

サービス型ビジネスモデルのイメージ

- 料金: 前払い（数百万米ドル）+ サービス提供期間中の料金（年間10～15百万米ドル）⁽¹⁾
- 期間: 衛星開発に最大3年+ サービス提供期間が最大15年⁽²⁾



(1) 料金額はあくまで一例であり、顧客の要件によって異なる場合がある。
(2) サービス提供機の有効寿命は、打ち上げロケット、軌道、実際の推進剤使用量、放射線曝露などの要因によって異なる場合がある。
(3) キャッシュフローや損益計算書への影響についても、さまざまなビジネスモデルによる潜在的な影響を一般的に示すための例示。実際のキャッシュフローや損益計算書への影響は、関連する契約条件やその他の要因によって、これらの例示とは異なる場合がある。

Astroscale Proprietary

27

サービス型ビジネスモデルの顧客の利点

- 衛星製造に必要な設備投資(CAPEX)を運用費用(OPEX)に置き換え、キャッシュフローを改善。
- サービス開始まで財務負担はなく、契約期間や決済条件の柔軟性を確保し、財務リスクを低減。
- 新規衛星より低コストで寿命延長を実現し、総所有コスト(TCO)を削減。
- サービス運用を中断せず継続可能。

アストロスケールの利点と懸念点

- 民間のGEO衛星事業者の寿命延長サービス需要を取り込み、大きなマーケットシェアを獲得。
- 長期的かつ継続的な、安定した収益源の確保。
- 収益貢献まで時間を要するため、借入による資金調達が必要になる場合があるものの、より高い収益性が見込める事業。

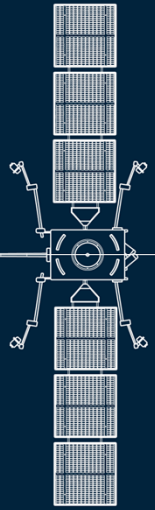
このスライドは、民間GEO衛星事業者向けのサービスビジネスモデルについて説明するものです。

2026年4月期第1四半期決算を先月発表いたしました。主なトピックスの一つとして、LEXI-Pの詳細設計審査（CDR: Critical Design Review）および設計フェーズの完了を受け、衛星製造コストの資産計上を開始した点が挙げられます。これまで未受注案件の先行開発費用として損益計算書上の研究開発費に計上していた衛星製造コストは、2026年4月期第1四半期以降、貸借対照表上の有形固定資産として認識されるようになりました。この変更により、LEXI-P関連の研究開発費は、保守的な業績予想の前提に対して、損益計算書への計上が当初の想定よりも早期に終了し、今後は貸借対照表上での認識に移行しています。このため、民間GEO衛星事業者向けサービスについては、サービス提供開始までは損益計算書上で損益を認識しない点が、当社にとって非常に重要な財務上のマイルストーンとなっています。

LEXIサービスは、顧客・当社双方にとって大きなメリットがあります。

顧客にとっての主なメリットは、GEO衛星の交換にかかる支出を大幅に先送りでき、柔軟な資金運用が可能となる点です。必要なCAPEX（設備投資）をOPEX（営業費用）に置き換えることで、キャッシュフローや財務パフォーマンスの向上が期待できます。

当社にとっての主なメリットは、商業静止衛星事業者からのLEXIサービス需要にアクセスできるため、軌道上サービス市場における当社のTAM（Total Addressable Market）の拡大が見込めることです。長期的かつ継続的な収益源を確保でき、事業成長が期待できます。初期の製造コストは自己負担であるため、主に銀行からの借入が必要になる場合がありますが、高い利益率が見込めます。



Section 3
技術進捗

次に技術面での進展についてご説明します。



ADRAS-Jの実証成功により加速する市場拡大

世界初のデブリ観測をきっかけに、世界中からRPO技術を活用したサービスへの具体的な引き合いが大幅に増加。

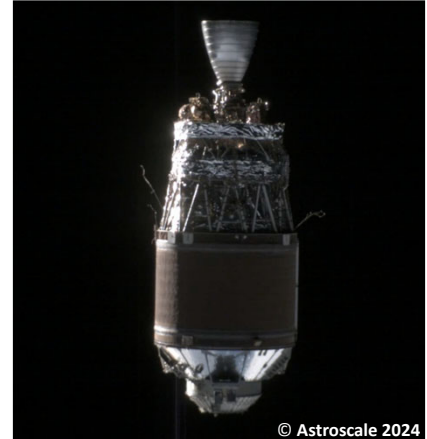
世界初のデブリ観測



世界初のデブリ周回観測



デブリの50m付近まで接近



ADRAS-JのRPOコア技術実証の成功については、前回もご報告させていただきましたが、防衛機関等から当社に対する需要を見据える上で、極めて重要なマイルストーンであると考えておりますので、改めましてご説明をさせていただきます

こちらは、昨年、当社衛星ADRAS-Jによって撮影された、世界初となる実際の宇宙デブリの画像です。この写真は、世界中の多くのメディアで取り上げていただきました。これまで、実際のデブリに対してここまで接近し、相対静止を実現した事例はございませんでした。当社は、地上から制御し、地球を周回するあらゆる物体に安全に接近できる技術を、ミッションを通じて証明することができました。

この実証の成功により、軌道上サービス市場の方向性がより明確になり、市場の成長性が一層高まったものと認識しております。当社といたしましては、この技術的な優位性をさらに強固なものとするべく、先ほどご説明した通り、来年以降も複数のミッションに挑戦し、実証を積み重ねてまいりたいと考えております。



進行中のプロジェクト

今後数年以内に打上げ予定の衛星の組立てや試験は順調に進捗。

ISSA-J1

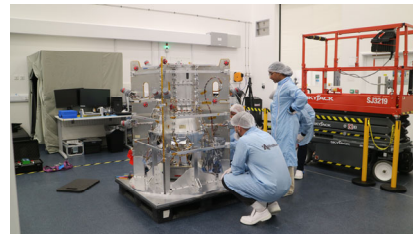
- 2027年4月期~2028年4月期に打上げ予定。
- NewSpace India Limitedと打上げ契約を締結。
- 2024年12月、基本設計審査(PDR)を完了。

APS-R

- 2027年4月期に打上げ予定。
- 詳細は非開示も、打上げ計画は確定。
- 2025年9月、NASAゴダード宇宙飛行センターのISAM⁽¹⁾施設で、RPO技術や動的な運用シミュレーションを実施。

ELSA-M

- 2027年4月期に打上げ予定。
- 打上げに関する詳細は現在調整中。
- 2025年6月、詳細設計審査(CDR)を完了。



(1) In-space Servicing, Assembly, and Manufacturing、宇宙空間でのサービス・組立・製造
Astroscale Proprietary

30

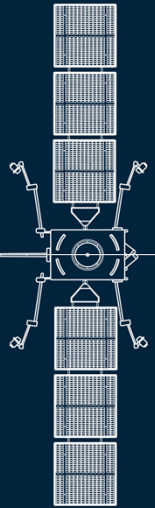
次に、受注済プロジェクトの技術進捗についてご報告申し上げます。

複数のデブリ観測を行うISSA-J1プロジェクトにつきましては、昨年12月に基本設計審査（PDR）を完了いたしました。詳細設計審査（CDR）に向けて着実に開発をすすめております。また、信頼性の高いインドのPSLVロケットによる打ち上げ契約を締結いたしました。

次に、米国宇宙軍より当社米国子会社が受注している燃料補給ミッションです。詳細は非開示ですが、打ち上げ計画は確定しており、2027年4月期に打上げ予定です。

続いて、右の写真はEOLサービスの実証ミッションであるELSA-Mの衛星組み立て工程です。ELSA-Mは6月に詳細設計審査（CDR）を無事に終え、現在は衛星の製造・組み立てを進めております。2027年4月期の打上げに向けて、現時点では計画通り順調に推移しております。

このように、各ミッションとも大きな遅延なく、実証に向けて計画通り順調に開発が進んでいることをご報告いたします。



Section 4 財務見通し

取締役兼CFOの松山でございます。

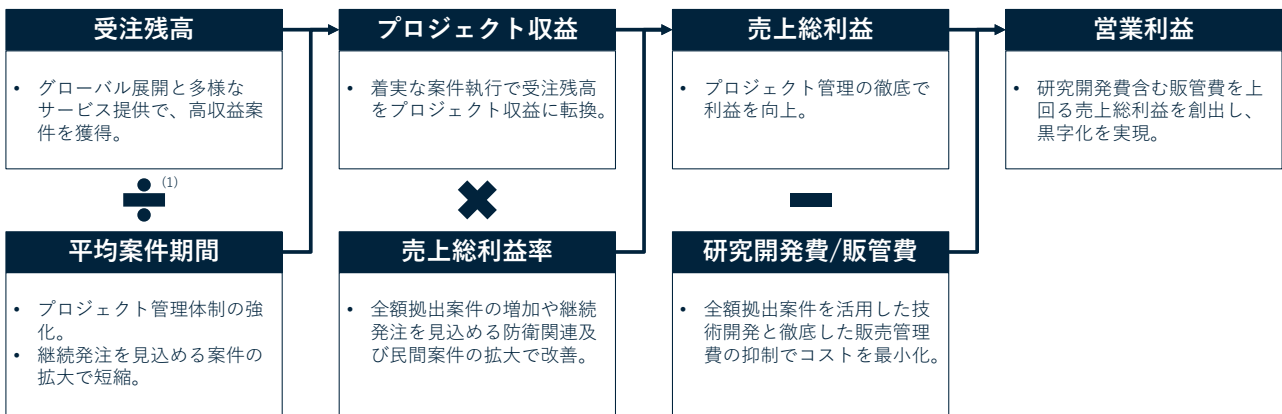
上場後、これまで多くの投資家様と面談を行ってまいりました。その中で、常にご質問いただくのは、今後どのように黒字化を達成していくのかという点でございます。私どもは単に宇宙を持続利用可能にするということだけではなく、営利企業としてしっかりリターンを追求していくことも重視しています。

したがって、ここからは黒字化達成に向けた今後の戦略についてご説明申し上げます。



営業利益の黒字化に向けた重点領域

受注残高、平均案件期間、売上総利益率及び研究開発費/販管費に関して、営業利益黒字化に向けた取り組みを実行。



注: 目標は、現時点での当社の目指すものであり、将来的に変更される可能性がある。これらの目標は、結果を保証するものではない。
 (1) 実際のプロジェクト収益の認識は、平均プロジェクト期間の他にも様々な要因の影響を受けるため、プロジェクト収益は、受注残高を平均プロジェクト期間で割った値とは異なる可能性がある。

Astroscale Proprietary

32

このスライドでは、営業利益ベースでの黒字化を達成する上で、キーとなる点をまとめております。順を追って説明いたします。

まず、業績をけん引する上で最も重要なのが左上の受注残高です。利益が期待できる契約を積み上げていくことが最大の業績改善ドライバーになります。当社は4種類のサービスを全世界で展開しており、このような多角化を通じて受注残高をグローバルで最大限拡大してまいります。

この受注残高をプロジェクト収益に転換していく上で重要な指標が左下の平均案件期間です。平均案件期間は各案件を完了するために必要な期間の平均値でございます。受注残高がプロジェクト収益に転換するために必要な期間の目安となります。今後プロジェクト管理を更に改善していくことや、同様の衛星を複数機製造するような受注が増加することにより、更なる期間の短期化を図ってまいります。こうすることで、同じ受注残高でも年あたりのプロジェクト収益を増加させることが期待されます。

これらの取り組みによってプロジェクト収益を成長させつつ、利益を確保することも重要です。下段中央にあります通り、当社では売上総利益率の改善に注力しており、具体的には、費用を全額お客様に負担いただける全額拋出案件の割合を早期に100%近くまで向上させること、高マージンで継続的な受注につながる防衛関連案件や民間案件を増加させることで案件ミックスの改善を推進してまいります。

このように売上総利益の成長を推進してまいります。黒字化のためにはコスト・コントロールが必要不可欠です。下段右側にありますように、販管費の抑制を通じて損益分岐点をなるべく下げ、事業全体として早期の営業黒字化を目指してまいります。

これらの点について、更に詳しくご説明いたします。

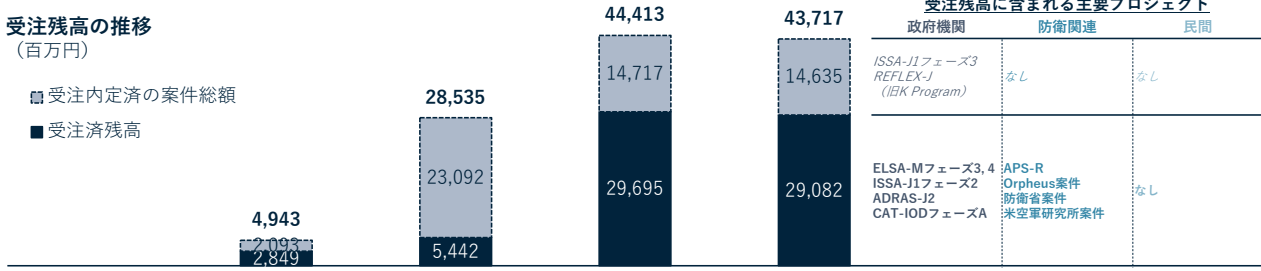


受注残高（受注済残高+受注内定済の案件総額）⁽¹⁾

当社の受注残高は堅調に成長しており、防衛関連顧客の寄与も増加。

受注残高の推移 (百万円)

- 受注内定済の案件総額
- 受注済残高



受注残高に含まれる主要プロジェクト

政府機関	防衛関連	民間
ISSA-J1フェーズ3 REFLEX-J (旧K Program)	なし	なし
ELSA-Mフェーズ3.4 ISSA-J1フェーズ2 ADRAS-J2 CAT-IODフェーズA	APS-R Orpheus案件 防衛省案件 米空軍研究所案件	なし

受注残高 ⁽¹⁾	民間	防衛関連	政府機関	2023年4月	2024年4月	2025年4月	2025年7月	
	205	0	4,737	205	10	99	115	全顧客セグメントの事業拡大を通じて、受注残高の積み上げを加速
		2,682	25,842	2,682	10,410	33,903	11,261	
				4,737	25,842	33,903	32,340	
全額拋出案件比率 ⁽²⁾				11%	80%	89%	90%	全額拋出案件の積み上げを通じた収益性の改善を追求
平均案件期間 ⁽³⁾				4.1年	4.0年	3.6年	3.4年	衛星組み立ての短縮等を通じた受注残高のプロジェクト収益貢献の早期化を追求
為替 (1米ドル=円)				136.30	157.19	142.76	149.93	

⁽¹⁾ 受注残高は、現時点では未受注であるものの割合が存在しない後続フェーズにおける当社グループによる受注が期待できると認識するSBRフェーズ3及び2025年1月に採択済のREFLEX-J (旧K Program)に係る想定受注金額を含む。REFLEX-J (旧K Program)については、2025年9月1日付リリースの通り、予算総額108億円（税抜）として今回算出。

⁽²⁾ 全額拋出案件は、当社が顧客に提案する範囲の費用を全額顧客に負担したたける案件と定義。比率は案件の受注残高を基準に計算。

⁽³⁾ 平均案件期間は、受注残高に含まれる各案件それぞれの実際または予想される残存契約期間にその案件の受注残高を掛け合わせた値を合計し、それを該当案件の受注残高の総額で割ることで算出される期間。

Astroscale Proprietary

33

まずは受注残高の状況です。

2025年7月末時点で受注残高は437億円で、堅調な伸びを示しております。防衛関連案件の受注残高も全体の4分の1を占めるに至っており、新たな顧客セグメントとして立ち上がっています。

また、全額拋出案件比率も90%まで改善しており、さらなる向上を目指してまいります。



潜在パイプラインのイメージ

全ての顧客セグメントにおいて、グローバルでパイプラインを堅調に積み上げ。短期的には、COSMICフェーズ3及びLEXI-Pの民間顧客の受注が目標。

	潜在案件	事前協議中	入札 / 契約交渉中	詳細
上段: 想定案件数 下段: 想定受注総額 (推定)				
政府機関	21 (~500億円)	9 (~250億円)	2 (~130億円)	<ul style="list-style-type: none"> COSMICフェーズ3 (約100億円) を入札中。 別の政府系ミッション (約30億円) も入札中。
防衛関連	30 (~1,500億円)	8 (~300億円)	0 (0億円)	<ul style="list-style-type: none"> 現在、入札プロセス中の防衛案件はない。 各国の防衛機関と複数の具体的な案件について協議中。
民間	~20 (N/A)	5 (N/A)	2 (N/A)	<ul style="list-style-type: none"> 2つの顧客とLEXサービスに関する契約交渉を継続。うち、民間1社とは数十億円後半規模の契約の可能性。 LEXサービスに興味を示す複数社と初期的な議論を開始。

潜在案件: 中期的に顧客からの具体的な関心が寄せられる可能性が高いプロジェクト。

事前協議中: 計画中の活動内容について、実際に顧客との対話が始まっている段階のプロジェクト。

入札/契約交渉中: 実際に入札や契約交渉が進行している段階のプロジェクト。

注: ここに記載されているプロジェクトは、現時点で当社が予想しているものを示す。ただし、これらが期待される期間内、あるいは必ずしも契約締結に至ることを保証するものではない。

Astroscale Proprietary

34

受注残高は今後も大きく伸ばしていけると考えております。

こちらのスライドでは、今後のパイプラインを顧客セグメントと交渉段階に分けてお示ししております。

上側見出しの「潜在案件」は将来的にお客様から具体的な関心が寄せられる可能性が高い案件になります。「事前協議中」は計画中の活動内容について具体的な顧客との会話が始まっていたり、守秘義務契約等何らかの契約が締結されている、あるいは政府予算の確保に向けた具体的な動きが存在する案件となります。「入札/契約交渉」は実際の入札や契約交渉が進行している段階の案件を差しており、右に行くほど受注の蓋然性が高まっていきます。

政府案件については現在2件が入札プロセス中です。そのうち1件はCOSMICのフェーズ3であり、100億円超となる2026年4月期最大の案件です。フェーズ2は既に受注しており、当社以外に競合が1社存在しています。フェーズ3の入札でも競合すると想定されますが、陣容や技術の観点で、当社に優位性があると評価しています。

この他に政府系ミッションで30億円程度の受注機会があり、こちらも2026年4月期中の選定に向けて入札手続きを進めております。

加えて、事前協議中の案件が合計9件で総額約250億円、潜在案件が合計21件で総額約500億円程度の受注機会がございます。これら全てが必ず受注につながるという事ではございませんが、具体的な協議や予算化の議論が進展しているものもあり、将来の事業機会は多く存在しています。

続いて防衛関連です。現在入札手続き中のものはございませんが、事前協議している案件は合計8件、総額約300億円と、非常に大きな事業機会がございます。これら案件を具体的に進捗させるべく、営業活動に注力しております。

また、潜在案件としては合計30件、総額約1,500億円という非常に大きな受注機会があり、今後の更なる拡大を目指して会話を進めてまいります。

民間案件については主に寿命延長サービスに関する需要です。足元では従前から顧客A、Bとしてご紹介しておりましたお客様と協議を継続しており、サービス契約の締結に向けて着実に進捗しております。金額は非開示としておりますが、概ね1年の寿命延長サービスを\$10~15mmドルで提供することを想定しており、サービス契約を交渉中の顧客Bの場合、交渉中の案件は二桁億円後半といった規模感を想定しております。

また、26ページでも触れましたが、潜在案件も着実に拡大しており、LEXI 2号機に向けた営業活動も順調に進捗しております。

このように、非常に多くの受注機会を有しており、受注残高を成長させていくことは十分に可能であると考えております。



案件期間の短縮

当社はプロジェクト期間の短縮を進めており、今後もプロジェクトの効率性向上や継続発注を見込める防衛関連案件の受注獲得により、さらなる短縮を見込み、収益認識の加速に寄与。

既存主要プロジェクトの案件期間			案件期間の短縮に向けた主な取組み
ミッション	契約開始時期	案件期間 ⁽¹⁾	
ADRAS-J	2020年3月	約5年間	① プロジェクト遂行における効率性の更なる向上 <ul style="list-style-type: none"> 技術の成熟や工期短縮、経験の蓄積により、案件遂行期間の短縮。 子会社間で知的財産を可能な限り共有することにより、開発スピードを加速。 実績：ADRAS-Jの経験を活かし、ISSA-J1/ADRAS-J2では案件期間は短縮傾向。 ② 将来の防衛関連案件等からの継続発注の増加 <ul style="list-style-type: none"> 防衛関連などの継続発注が見込める案件は、最初の実証完了後は新規開発の必要性が減るため、案件期間の短縮につながると期待。
ELSA-M	2021年5月	約6.5年間	
APS-R	2023年9月	約3.5年間	
ISSA-J1	2023年10月	約4.5年間	
ADRAS-J2	2024年8月	約4.6年間	
REFLEX-J	2025年9月	最大5年間	
平均案件期間：3.4年（2025年7月時点）			

(1) 過去のミッションについては契約開始日からミッション終了までの総期間、進行中のミッションについては契約開始日から予定される契約終了日までの総期間を示す。

Astroscale Proprietary

35

受注残高のプロジェクト収益化に係る期間は、着実に短縮しております。スライド左側にご覧の通り、当初契約したADRAS-JやELSA-Mミッションは5年から6.5年と、比較的長い期間を要するものでした。これは開発の新規性などから案件が長期化していたと考えられます。

他方、それ以降のミッションは4年台、あるいは3年台の期間となっており、当初ミッションより短くなっています。REFLEX-Jは最大5年間となっていますが、新規性のある開発にも関わらず期間はコントロールされています。その結果、現時点での平均案件期間は3.4年となっており、過去3年強で4.1年から大幅に減少しています。

例えば、契約から完了まで5年程度の案件を継続的に受注した場合、保有案件ポートフォリオ全体では平均案件期間が3年程度となります。したがって、4年台の案件を受注すれば平均案件期間は2年台となりますので、更なる平均案件期間の短縮化は十分に可能です。

期間短縮化の主なドライバーは右に記載した2点です。

まずプロジェクト遂行の効率化ですが、なるべく開発した技術を再利用することで、新規開発を抑制することが挙げられます。また、チームの経験値が蓄積することやプロセスの改善、工期短縮を通じて効率向上を図ることも大変重要です。

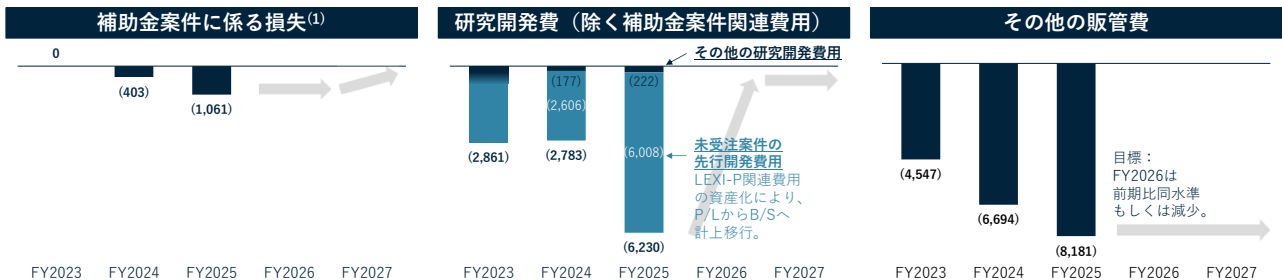
加えて、継続発注を追求することも非常に重要です。防衛関連や民間の需要は似たようなアーキテクチャーの衛星を複数作成することが想定されますので、新規開発を抑制することができ、案件のスピードを向上することに寄与します。今後このような案件の受注残高に対する寄与が高まることによって、収益実現の加速が期待される他、マージンの向上も追求できます。

なお、売上総利益率については従前からご説明の通り、政府案件で約20%、防衛案件で約30%、民間案件で40~50%の水準を目指しております。足元では売上総利益でちょうど損益分岐を超えたあたりですが、一部抛出案件を徐々に減らしていくこと、個々の案件の収益性を目標値に近づけていくこと、継続受注案件を増やしていくことなどでマージン向上を図ってまいります。



販管費のコントロール

研究開発費と販管費のコントロールによる損益分岐点の低減。



- 2027年4月期に一部拠出案件のAPS-Rが完了すれば、補助金案件に係る損失は発生しない見通し。
- ISSA-J1及びREFLEX-Jは黒字の見込み。

- LEXI-Pに係る先行開発費用は、2026年4月期第1四半期から資産計上を開始。そのため、「先行開発費用」は今後僅少化。
- 今後中期的には、全額拠出案件として、顧客資金を用いて研究開発を行うため、「その他の研究開発費」も僅少化。

- 2025年4月に実施したグループ横断のコスト削減施策により、2026~2027年4月期にかけて合計30億円規模のコストを削減し、事業成長にともなう販管費の自然増を相殺。
- 徹底した予算編成プロセスと定期的な見直しにより、厳格なコスト管理を継続。

注: 目標は現時点で当社が目指すものであり、将来的に変更される可能性がある。これらの目標は結果を保証するものではない。
 (1) 研究開発費として計上されている補助金案件の開発費用からその他の収益として計上されている政府補助金収入を控除した後のネット影響額。

Astroscale Proprietary

36

今までご紹介してきた取り組みを通じて、売上総利益の成長を追求してまいります。同時に事業全体の損益分岐点をなるべく低く保つことも重要になります。当社の場合、売上総利益でカバーすべき費用としては、このスライドにお示ししている3点になります。

1点目は補助金案件の損益です。補助金案件は、収入がその他の収益の政府補助金収入、費用が研究開発費として計上されます。したがって、実質的な研究開発費の負担は、補助金案件に関する研究開発費から政府補助金収入を引いて考える必要がございます。現時点では、補助金案件としてISSA-J1、APS-R、REFLEX-Jの3件があり、このうちAPS-Rが一部拠出案件となっています。したがって、APS-Rが終了する2027年4月期までは補助金案件の損益影響はマイナスとなりますが、それ以降は若干のプラスとなる見込みです。

2点目はその他の研究開発費です。昨年まではLEXI-P等に係る先行開発費用が研究開発費の大部分を占めておりました。ですが、2026年4月期からは費用の資産化を開始したことにより、この影響がほぼなくなりますので、かなり大きな費用削減効果を見込むことができます。また、それ以外の研究開発費、いわゆる純粋な研究開発に係る費用は今後もさほど大きくないと見込んでおります。といいますのも、当社技術開発はお客様からの資金を活用し、案件の中で実施することが多いため、研究開発費としては計上されないためです。

残る大きな費用項目としてはその他の販管費になります。昨年度の通期実績は約82億円程度の費用でした。他方で、今年頭に全社で費用削減策を導入したことにより、今後2年度で累計30億円程度の費用削減に成功し、結果として2026年4月期は昨年と同様ないしは微減の水準に維持できると考えております。そのあとは従業員の増加に伴い販管費も多少増加するとは想定されますが、売上総利益の伸びに比して非常に低い増加率に抑えることを目指してまいります。結果として、長期的にはその他の販管費が経費の主たる構成要素になると想定しております。

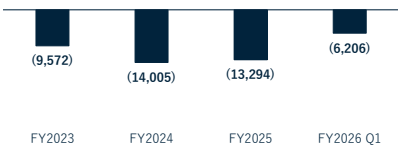


キャッシュ・フロー及びバランスシート

継続的な資金調達により強固な財務基盤を維持し、戦略投資に向けた余力・柔軟な経営判断を確保。

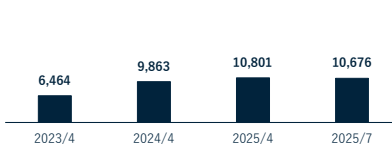
フリー・キャッシュ・フロー

(百万円)



借入金

(百万円)



今後の資本政策

負債調達

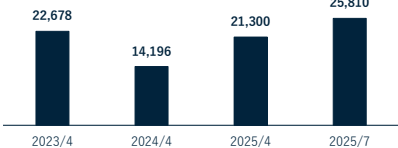
- 将来の顧客収益で返済可能な運転資本の確保。
- レバレッジとコストを適切に管理しながら負債を活用。

株式調達

- リスクのある投資及び研究開発の主要な資金源。
- 現行計画に基づき、追加の株式調達は不要。
- 魅力的な成長機会や協業可能性があれば、引き続き、株式調達を検討。

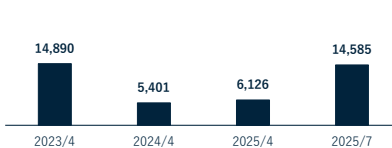
現預金

(百万円)



資本

(百万円)

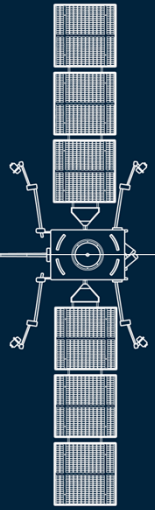


最後にキャッシュフローとバランスシートです。

キャッシュフローについては引き続き大きくマイナスではありますが、年度ごとに着実に改善させていくことを目指しています。民間向けビジネスは当初自己資金で衛星を製造し、打ち上げてから収益が発生するため、一時的にキャッシュフローが悪化するのですが、これは民間ビジネス立ち上げに必要な投資と位置付けております。他方、それ以外の政府ビジネスでは着実なキャッシュフローの改善に向けて努力を続けてまいります。

また、バランスシートについては現預金や資本について十分確保しておりますので、追加的な株式調達は現時点で想定しておりません。魅力的な投資機会や事業パートナーとの資本業務提携などがある場合はこの限りではありませんが、その場合は株主価値にポジティブであることを確認の上、株式調達実施を検討致します。借入は今後運転資本の対応として調達していくことはございますので、レバレッジやコストなどを注視しながら活用を検討してまいります。

以上、わたくしからの説明とさせていただきます。



Appendix



契約獲得と市場牽引を可能にする戦略的なグローバル展開

宇宙産業は、グローバルでありながら、各地域に根ざした拠点が求められる分野。当社は、複数の国において政府機関及び防衛関連の顧客にサービスを提供できる、世界でも稀有な企業との自負。

ビジョン / ミッション / ゴール

VISION

将来の世代の利益のための安全で持続可能な宇宙開発。

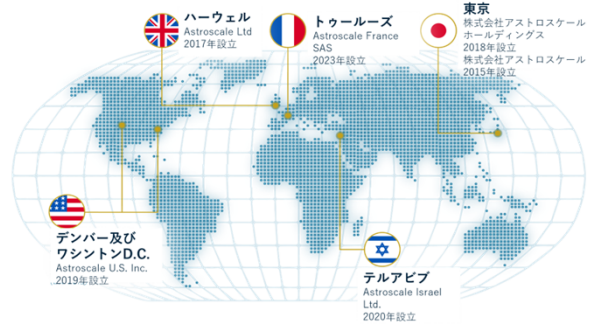
MISSION

長期的かつ持続可能な宇宙利用の実現のため、
革新的な技術開発やビジネスモデルの確立、
デブリ低減に向けた国際的な法規制の議論への参加等に取り組む。

GOALS

~2027: 防衛機関及び政府から信頼されるパートナーになる。
2030: 2030年までに軌道上サービスを日常的なものにする。
2035: 2035年までに持続可能な宇宙開発のため、
循環型宇宙経済を実現する。

グローバル拠点



670

多様なメンバー構成 (1)

7

グローバル拠点

73%

エンジニア比率

29%

女性比率

* 2025年4月末時点の数値。

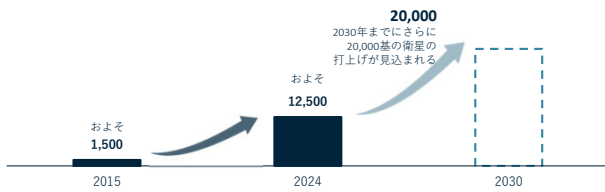
** メンバー数は常勤役員、コンサルタントや派遣社員等を含む。正規従業員の人数は577名。



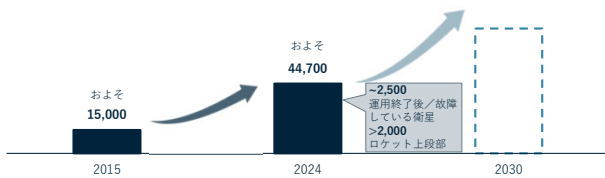
軌道の持続可能性悪化に伴い衛星運用リスクが増加

2020年以降、衛星コンステレーション事業者の打上げが急増。その結果、人工衛星とデブリ、さらにはデブリ同士の衝突の可能性が高まり、宇宙の持続的利用に対する脅威という喫緊の課題に直面。

宇宙空間内の人工衛星数⁽¹⁾

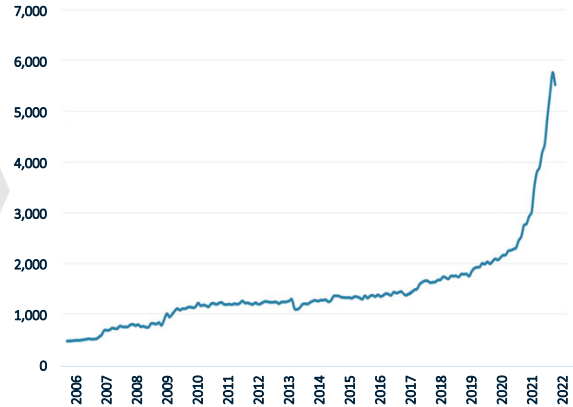


宇宙空間内のデブリ数 (>10cm)



低軌道 (LEO) における衝突傾向

人工衛星とデブリとの1km以内の月間ニアミス数 (2006-2022)



(1) ESA Space Debris by the numbers (リンク) (2025年9月8日時点) Space News(2023) "Industry report: Demand for satellites is rising but not skyrocketing", Jonathan McDowell "Satellite and Debris Population: Past Decade".

(2) 出所: 欧州宇宙機関 (ESA) Space Environment Report, 点線で示された2030年に係るボックスはイメージ図。

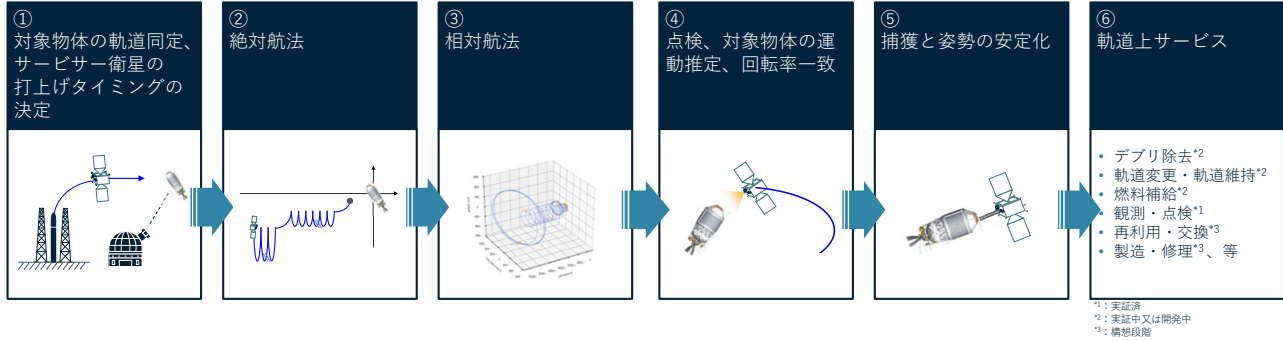
(3) 出所: The Center for Space Standards & Innovation at COMSPQC, with the Space Data Association, "Evaluation of LEO Conjunction Rates Using Historical Flight Safety-Systems and Analytical Algorithms" (2021年10月)。



軌道上サービスの必須技術：非協力物体に対するRPO技術

軌道上サービスを提供するためには、安全に対象物に接近し、近傍運用するRPO技術が必要不可欠。軌道上サービスは、デブリ除去、軌道修正、燃料補給や観測・点検から具体的な提供が始まり、将来的には、再利用・交換、製造・修理も提供。

Rendezvous and Proximity Operations Technologies (接近・近傍運用技術)





宇宙環境の維持に必要な非協力物体へのRPO(接近・近傍運用)

接近・近傍運用を受け入れる準備が整っておらず、通信ができない物体（非協力物体）への接近は非常に困難。この非協力物体へのRPO技術へのニーズが拡大しており、現時点においても、アストロスケールだけがこのコア技術の実証に成功。

活動している物体（協力物体）へのRPO

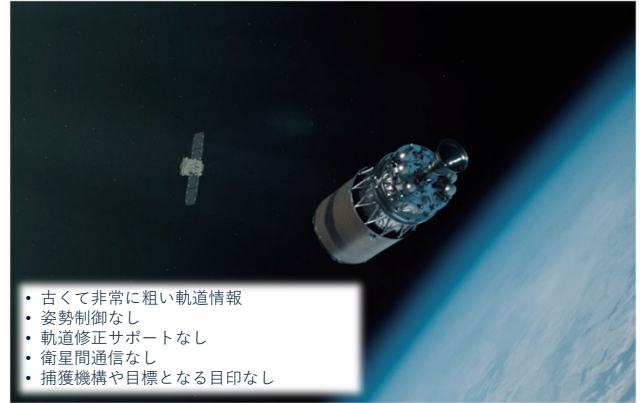
- これは過去50年以上にわたり、主に政府の宇宙機関によって何度も実証。



- 正確かつリアルタイムの軌道情報
- 姿勢制御
- 必要に応じた軌道修正
- 衛星間通信
- 捕獲機構や目標となる目印あり

活動していない物体（非協力物体）へのRPO

- 2025年9月時点で、**アストロスケールは非協力物体へのコアRPO技術を実証した唯一の民間企業。**



- 古くて非常に粗い軌道情報
- 姿勢制御なし
- 軌道修正サポートなし
- 衛星間通信なし
- 捕獲機構や目標となる目印なし



RPO技術を2つのミッションで宇宙実証に成功

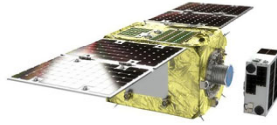
当社は2つのミッションを通じて、軌道上サービスに必要な非協力物体へのRPO技術を宇宙空間にて実証。軌道上で同様の技術実証に成功した民間企業は未だなく、当社の重要な技術優位性と認識。

ELSA-d (2021年3月23日打上げ)

世界初のデブリ除去実証ミッション

軌道上での磁石捕獲技術を実証

非常力物体へのRPO技術を実証

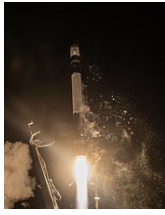
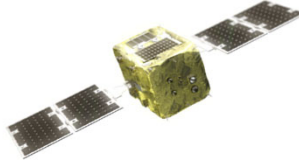


ADRAS-J (2024年2月18日打上げ)

世界初のデブリ観測ミッション

15mまで接近し、周回観測を実証

顧客ミッションを成功裏に完了





多様な顧客のニーズに応える当社サービス内容

実証済みのRPO技術を活用し、4つの軌道上サービスにおいて受注の実績。複数の軌道上サービスで受注実績を有する企業は当社のみ。

観測

観測・点検

ISSA

In-situ Space Situational Awareness



サービサーを使用し、非協力物体に接近し、観測データを取得。故障の原因解析や状態を把握

サービス

寿命延長・燃料補給

LEX

Life Extension Service (LEXI & Refueling)



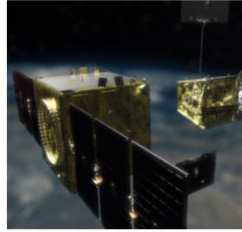
サービサーを使用し、燃料枯渇した衛星を捕獲、姿勢維持や燃料補給、軌道修正や別軌道へ移動を実施

除去

運用終了後衛星の除去

EOL

End-of-Life Service

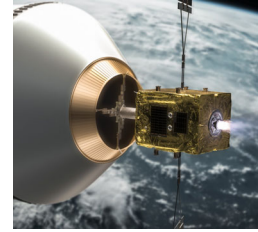


サービサーを使用し、故障機や寿命を迎えた衛星を捕獲、軌道降下、大気圏で燃焼させ除去

既存デブリの除去

ADR

Active Debris Removal



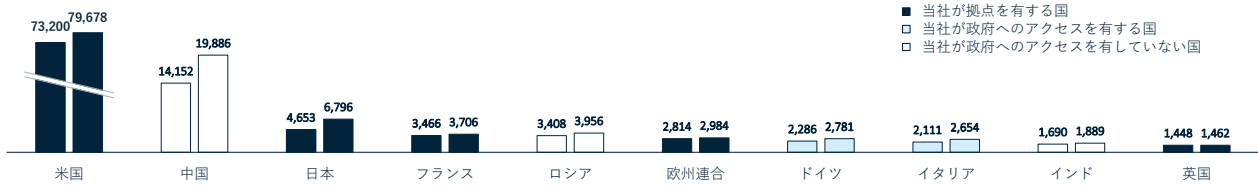
サービサーを使用し、既存のデブリを捕獲、軌道降下、大気圏で燃焼させ除去



戦略的に重要な地域からの政府機関の需要を獲得する体制を構築

宇宙関連支出が多い西側諸国において、当社はすでに複数拠点を展開。日本企業でありながら、各子会社のトップへの現地人材の登用と現地企業として評価される体制を構築。その結果、各主要拠点において受注を獲得。

各国政府の宇宙関連支出トップ10ヵ国（2023年（左棒グラフ）、2024年（右棒グラフ）、百万ドル）⁽¹⁾



各地域における当社マネジメント

米国



Ronald Lopez
Managing Director



Clare Martin
Executive Vice President

日本



加藤 英毅
代表取締役社長



伊藤 美樹
Executive Vice President

フランス



Philippe Blatt
Managing Director



Luca Primativo
Technical Director

英国



Nick Shave
Managing Director



Sharon Parker-Lines
Deputy Managing Director

イスラエル



Ofir Azriel
Managing Director



Amir Gaver
Deputy Managing Director

⁽¹⁾ 出所：Novaspace "Government Space Programs"
Astroscale Proprietary



各国で、設計/開発/製造など一気通貫できる体制を構築

各国で開発、設計、製造、営業など一気通貫で事業を遂行できる組織・体制を構築。その結果として、各国においてローカル企業として認知され、防衛を含む機密性の高い案件も獲得。







これらは各国拠点の写真です。

特に、防衛分野においては、国籍要件やセキュリティ・クリアランスなど、機密性の高い条件が求められますが、当社はそれぞれの国・地域で対応可能な体制を整えているため、案件獲得につながっております。



各国政府による規制や政策の強化により軌道上サービス市場が拡大

2022年以降、各国政府、国際機関は宇宙空間の持続可能性に関する規制強化へ向けた取組みを加速。

地域	機関	時期	規制・政策
	連邦通信委員会	2022	<ul style="list-style-type: none"> 運用終了後の衛星に対し、5年以内に軌道離脱することを義務付け。 米国市場にサービス提供または打ち上げを行う衛星が対象。 2024年9月30日以降に打ち上げられる衛星に適用。
	日本政府	2023 / 2024	<ul style="list-style-type: none"> 2023年：宇宙開発戦略本部が、軌道上サービスを含む「宇宙基本計画」を発表。 2024年：宇宙政策委員会が、軌道上サービスを含む「宇宙技術戦略」を策定。
	欧州宇宙機関	2023	<ul style="list-style-type: none"> 「ゼロデブリ憲章」を策定し、2030年までに「ネットゼロデブリ」を実現。 「ネットゼロデブリ」とは、新しい物体を生み出さず、既存の物体からできるだけ多くの破片を除去すること。
	欧州委員会	2025	<ul style="list-style-type: none"> 「EU宇宙法案」を提案し、EU全域での規制統一化の実現に向けた取組み。 宇宙の安全性、強靱性、持続可能性向上を目的としており、軌道上サービスへの直接言及はないが、潜在的な解決策として位置づけ。
	英国政府	2023	<ul style="list-style-type: none"> 英国宇宙庁と連携し、軌道の持続可能性を重視した政策として「安全かつ持続可能な軌道のアプローチ」を提案。



国際協力の強化により軌道上サービス市場が拡大

国連総会やその他の国際機関により、実効性のある基準と規制の導入に向けた取り組みが進捗。当社も国際協力の推進に貢献。

国連本部「未来のための協定」の採択 (2024年9月)

- 国連加盟国 全193か国の同意
- 国連宇宙空間平和利用委員会(UN COPUOS)を通じて、スペースデブリ、宇宙交通管制、宇宙資源に関する新たな枠組みの構築について議論。
- 関連する民間部門、市民社会、その他関連する利害関係者の関与を招請。

当社CEOによる国連本部での講演
2024年9月21日



G7プーリア・サミット 首脳コミュニケ (2024年6月)

“我々は、国連宇宙空間平和利用委員会で採択された国際ガイドラインの実施を、喫緊かつ必要なものとして強く支持する。我々は、軌道上デブリの低減及び改善に関する技術の更なる研究開発、並びに宇宙の持続可能性に関する基準や規制の策定を含め、スペースデブリの低減と改善のための更なる解決策を進展させる各国の取組を歓迎する。”



ITU Space Sustainability Forum (2024年9月)

- 長期的な持続可能性に実現するための新たなITU規制導入を緊急に検討する必要性を認識。
- 2024年10月、ITUはベストプラクティスのためのハンドブックの作成を通じて、「宇宙無線通信サービス用宇宙機の軌道上サービスに関するデブリ除去を含む新技術の開発」を明示的に検討。














豊富な経験と広い人脈を兼ね備えた、多様性に富む経営陣

当社では、国籍・性別とも多様性を重視した取締役及び社内のマネジメントチームを構成。

アストロスケールホールディングス取締役

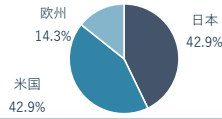
 <p>岡田 光信 創業者兼CEO / 代表取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> マネジメント 事業運営 政策 ファイナンス <p>McKinsey & Company 財務省</p>	 <p>野口 祐子 社外取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> 法務 <p>Google</p>
 <p>クリス・ブラッカビー 最高執行責任者 (COO) / 取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> マネジメント 宇宙業界 政策 <p>NASA 米国大使館</p>	 <p>ヨハン=ディートリッヒ・ヴァーナー 社外取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> 宇宙業界 政策 <p>欧州宇宙機関</p>
 <p>松山 宜弘 最高財務責任者 (CFO) / 取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> マネジメント ファイナンス <p>Goldman Sachs Merrill Lynch</p>	 <p>ゲイル・シェパード 社外取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> マネジメント 技術 <p>Microsoft</p>
 <p>ジーン・藤居 チーフ・エンジニア</p> <ul style="list-style-type: none"> エンジニアリング 技術 宇宙業界 <p>ORBCOMM Orbital</p>	 <p>ロナルド・バセック 社外取締役</p> <ul style="list-style-type: none"> マネジメント ファイナンス <p>NetApp Zendesk</p>
 <p>マイク・リンゼイ 最高技術責任者 (CTO)</p> <ul style="list-style-type: none"> エンジニアリング 技術 政策 宇宙業界 <p>NASA OneWeb</p>	

アストロスケールホールディングスマネジメントチーム

前職の一部を記載。簡潔書きによる記載は各人の主要な専門性を示す。
Astroscale Proprietary

取締役に係る状況

取締役の国籍
(7名中4名が外国籍)



女性取締役比率 (%)
(7名中2名が女性)

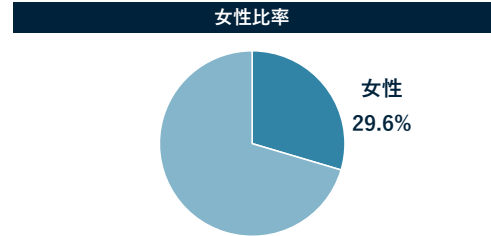
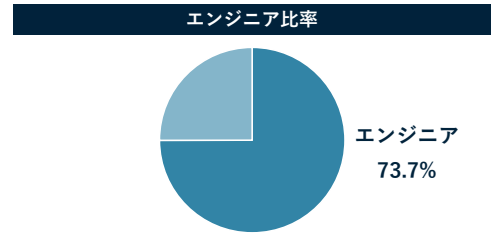
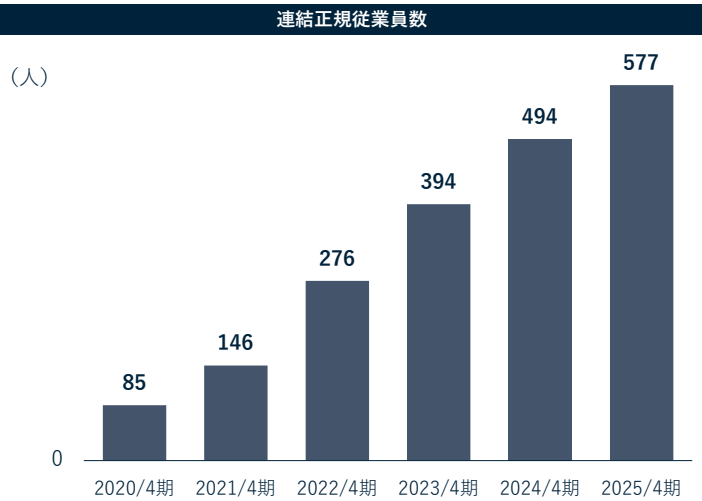


*1: 日本総研 取締役会のジェンダーバランス調査 (2024年度版)



人員推移、エンジニア/女性比率 (2025年4月末時点)

今後の従業員数の伸びは、プロジェクト収益の成長率に比べて鈍化する計画。エンジニアリング主体の企業でありながら、女性比率は約30%と高水準を維持し、ダイバーシティを意識した採用活動を継続。



*正規従業員数は、臨時雇用者、派遣社員やコンサルタントなどの数を含まない
Astroscale Proprietary



契約済／選定済及び提案中の主要プロジェクト（政府機関需要）

為替レート前提:
US\$1 = ¥140
€1 = ¥150
£1 = ¥175

(2025年10月1日時点)

プロジェクト	サービス	顧客	当社拠点	費用負担	支払形態	計上科目	受注総額	フェーズ	金額(現地通貨)	金額(円)	契約期間	打上げ年度
ELSA-d	-	-	-	自己資金	-	-	-	-	-	-	~ FY2024	FY2021
ADRAS-J	ISSA	政府機関	日本	一部拠出	マイルストーン	売上収益	-	フェーズ2	2.9百万ユーロ	4億円	FY2020 ~ FY2025	FY2024
ELSA-M	EOL	政府機関	英国	一部拠出	マイルストーン	売上収益	31.6百万ユーロ	フェーズ3	14.79百万ユーロ	22億円	FY2021 ~ FY2024	-
								フェーズ4	13.95百万ユーロ	20億円	FY2023 ~ FY2026	-
								フェーズ0/A	0.3百万ユーロ	0.5億円	FY2025 ~ FY2028	FY2027
COSMIC	ADR	政府機関	英国	全額拠出	マイルストーン	売上収益	44.2-64.2百万ユーロ	フェーズB	1.95百万ユーロ	3億円	FY2022 ~ FY2022	-
								フェーズ2	2.0百万ユーロ	3億円	FY2023 ~ FY2024	-
								フェーズ3	40-60百万ユーロ	70-105億円	FY2025 ~ FY2026	FY2029
								フェーズ1	18億円	18億円	FY2026 ~	FY2029
ISSA-J1	ISSA	政府機関	日本	全額拠出	マイルストーン	その他の収益	120億円	フェーズ2	63億円	63億円	FY2024 ~ FY2025	-
								フェーズ3	38億円	38億円	FY2026 ~ FY2027	FY2027/28
								概念検討	9百万円	9百万円	FY2027 ~ FY2028	-
ADRAS-J2	ADR	政府機関	日本	全額拠出	マイルストーン	売上収益	120億円	FL技術検討	0.7億円	0.7億円	FY2022 ~ FY2022	-
								-	120億円	120億円	FY2023 ~ FY2024	-
REFLEX-J	LEX	政府機関	日本	全額拠出	マイルストーン	その他の収益	108億円	-	5.9億円	5.9億円	FY2025 ~ FY2029	FY2028
								-	102.3億円	102.3億円	FY2026 ~ FY2026	FY2030
CAT-IOD	ADR	政府機関	英国	全額拠出	マイルストーン	売上収益	50.5-60.5百万ユーロ	フェーズA	0.59百万ユーロ	0.8億円	FY2026 ~ FY2026	-
								-	50-60百万ユーロ	75-90億円	FY2027 ~	未定

(1) 表中のグレーで表示されたセルは、現時点では未受注だが、受注確度が高いプロジェクトを示している。

(2) 受注金額の50~60百万ユーロの見積りは、ESA（欧州宇宙機関）による75百万ユーロの資金提供を基に、ESAが負担する予定のコストを差し引いた上で、当社が算出したもの。ただし、実際の受注金額がこの範囲内に収まる保証はなく、実際の金額は当社の見積りと大きく異なる可能性がある。



契約済／選定済及び提案中の主要プロジェクト（防衛関連案件）

為替レート前提:
 US\$1 = ¥140
 €1 = ¥150
 £1 = ¥175

(2025年10月1日時点)

プロジェクト	サービス	顧客	当社拠点	費用負担	支払形態	計上科目	受注総額	フェーズ	金額(現地通貨)	金額(円)	契約期間	打上げ年度
APS-R	LEX	防衛機関	米国	一部拠出	マイルストーン	その他の収益	41.2百万米ドル	-	41.2百万米ドル	57億円	FY2024 ~ FY2027	FY2027
Orpheus	ISSA	防衛機関	英国	全額拠出	マイルストーン	売上収益	5.15百万ポンド	-	5.15百万ポンド	9億円	FY2025 ~ -	非公表
防衛省案件	ISSA	防衛機関	日本	全額拠出	マイルストーン	売上収益	66億円	-	66億円	66億円	FY2025 ~ FY2028	未定
防衛案件	非開示	防衛機関	非開示	全額拠出	マイルストーン	売上収益	-	-	-	0.3億円	FY2026 ~ FY2026	非公表
米空軍研究所案件	Study	防衛機関	米国	全額拠出	マイルストーン	売上収益	8.7百万米ドル	-	8.7百万米ドル	12億円	FY2026 ~ FY2027	-



顧客セグメントと契約形態及び収益認識の関係

当社の顧客契約は、顧客セグメントごとに異なる支払形態と収益認識方法。

	主な顧客	サービス	主な取引	主な支払形態	主な収益認識方法
政府機関	各国政府	ISSA ADR LEX (燃料補給、LEXI)	プロジェクトの遂行 もしくは 衛星の売り渡し	マイルストーン支払	進捗度に基づく収益認識 もしくは 原価回収基準
	国際宇宙機関	ADR			
防衛関連	防衛機関	ISSA LEX (燃料補給、LEXI)			
民間	静止軌道(GEO)の 大型衛星運用者	LEX (燃料補給、LEXI)	サービスの提供	サービス料支払	サービス期間の経過 に応じた収益認識
	低軌道(LEO) コンステレーション事業者	EOL			



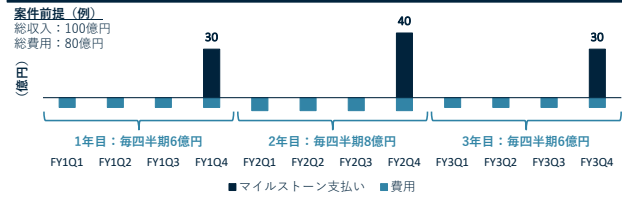
マイルストーン支払契約の収益認識（進捗度に基づく収益認識）

マイルストーン支払い契約における原則的な収益認識手法は、進捗度に基づく収益認識。当社では、進捗度を合理的に測定できる事例が少ないため、次ページ記載の原価回収基準による収益認識が大半。

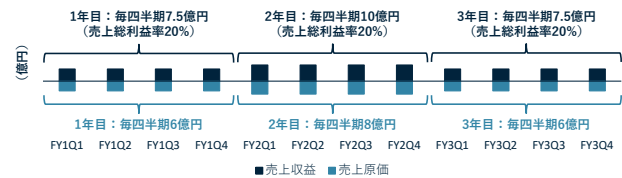
概要

- マイルストーン支払形態の契約は右記「キャッシュフロー例」にある通り、以下のような収入・支出が生じる。
 - 契約時に通常年1回～複数回のマイルストーンが設定され、その時点で所定の審査に合格すれば顧客からの収入が発生。
 - その期間中、衛星の製造・運用等に必要な材料費、人件費等が恒常的に発生し、支出として計上。
 - 通常、マイルストーンの支払いでそれまでに生じた支出の全てもしくは大部分を賄うように金額を設定。
- マイルストーン支払形態の契約は原則として進捗度に基づく収益認識を採用する。
 - 見積総原価に対する発生した原価の割合（進捗度）に応じて収益を計上する方法。
 - 実際に顧客からの支払いが発生していない時点でも収益として損益計算書に計上。
- 進捗度に基づく収益認識を採用した場合、契約期間にわたって一定の売上総利益率で収益が認識されることとなる。

キャッシュフロー例



損益インパクト例



注：これらの例示は当社が想定する一般的なモデルであり、数値は具体的な案件に即しておらず、特定の契約内容によっては、各プロジェクトにおける実際のキャッシュフローや収益認識は上記図とは異なる可能性がある。



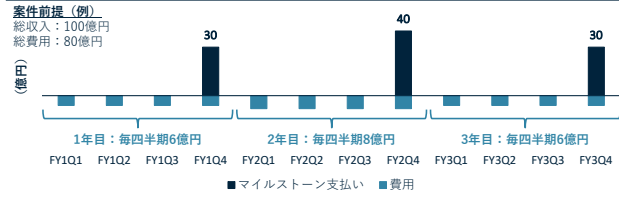
マイルストーン支払契約の収益認識（原価回収基準）

進捗度を合理的に測定できない場合は原価回収基準を採用。この場合、契約終了時に売上総利益を一括計上。

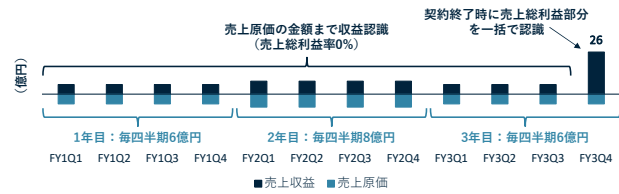
概要

- 前述の進捗度に基づく収益認識において必要となる進捗度を合理的に測定できない場合で、発生した原価の回収可能性が高いと判断されるときには原価回収基準を採用することになる。
 - 新規性が高く、見積総原価に不確実性がある場合などが該当。
- 原価回収基準では各期に生じる売上原価の金額まで収益を認識するため、契約期間中の売上総利益率は0%となる。
- その後、最終的に契約終了時点で残存する収益を一括で計上するため、当該契約に係る売上総利益は全額最終年に発生する。
- 従って、進捗度に基づく収益認識との比較では、契約期間中に発生する売上総利益が全て契約終了時に移動することとなる。
- なお、契約途中で進捗度を合理的に測定できるようになった場合は、原則通り進捗度に基づく収益認識に移行する。

キャッシュフロー例



損益インパクト例



注：これらの例示は当社が想定する一般的なモデルであり、数値は具体的な案件に即しておらず、特定の契約内容によっては、各プロジェクトにおける実際のキャッシュフローや収益認識は上記図とは異なる可能性がある。
Astroscale Proprietary



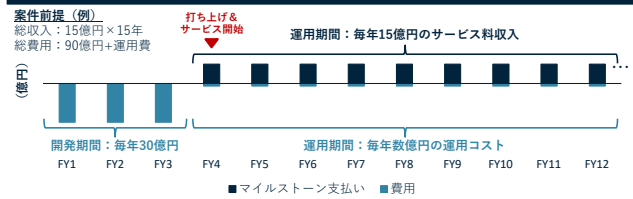
サービス契約の収益認識

サービス契約はサービス開始後に売上収益、売上原価（減価償却費）の認識を開始。

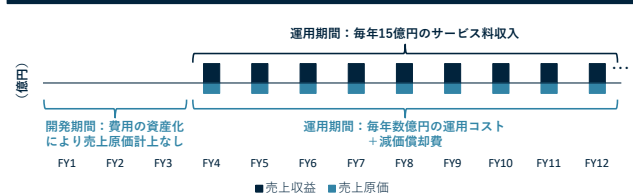
概要

- サービス契約は右記「キャッシュフロー例」にある通り、以下のような収入・支出が生じる。
 - サービスに使用する衛星を開発期間中に製造するための費用（材料費、人件費、外注費等）と打ち上げ後に運用期間中に発生する費用（人件費、外注費等）を支出として計上。
 - サービス開始後、顧客から定期的に支払われるサービス料を収入として計上。
- 開発期間中に生じる支出は資産化され、貸借対照表に資産として計上されるため、損益上は費用として認識されない。サービス料に係る収益認識が開始された段階から、衛星の耐用年数に応じた減価償却費を計上する。
- 従って、契約締結からサービス開始までは損益影響はなく、サービス開始後から一定マージンが発生する収益認識となる。
- 一方で、衛星の製造にかかる初期コストが必要となるため、開発期間中に発生する現金支出は、後続のサービス料収入によって回収することになります。そのため、一定程度の手元資金または負債による資金手当てが求められる。

キャッシュフロー例



損益インパクト例



注：これらの例示は当社が想定する一般的なモデルであり、数値は具体的な案件に即しておらず、特定の契約内容によっては、各プロジェクトにおける実際のキャッシュフローや収益認識は上記例とは異なる可能性がある。
 開発期間はLEX衛星の場合概ね3年程度と想定されるが、個別契約によって異なる可能性がある。



連結損益計算書の概要

当社の損益計算書における特徴は、独自指標である「プロジェクト収益」や研究開発費の内訳の開示。補助金案件については、売上収益に相当する金額を政府補助金収入、売上原価に相当する金額を研究開発費として計上し、その内訳を明示することで開示内容を充実。

〈重要な経営指標〉		計算式	2025年4月期 (百万円)	項目の概要	
プロジェクト収益 (当社独自指標)		A + H	6,088	当社の全プロジェクト活動から得られる収益の総額	
	政府補助金収入	H	3,631	補助金案件から得られる収益の総額	
	売上収益	A	2,456	受注案件（補助金案件除く）から得られる収益の総額	
〈連結損益計算書〉					
売上収益		A	2,456	受注案件（補助金案件除く）から得られる収益の総額	
売上原価		B	(6,337)	プロジェクトに係る材料費、人件費、外注費等	
売上総利益		C = A - B	(3,880)	プロジェクトから得られる粗利益（補助金案件除く）	
販売費及び 一般管理費	研究開発費	補助金案件の開発費用	D	(4,693)	補助金案件に係る材料費、人件費、外注費等
		未受注案件の先行開発費用	E	(6,008)	契約前の顧客案件に係る開発費用（主にLEXI-P）
		その他の研究開発費用	F	(222)	上記2点を除く自己資金で行う研究開発
	その他の販管費	G	(8,181)	事業部門以外の人件費、賃料、外注費等。	
その他の収益	政府補助金収入	H	3,631	補助金案件に係る収入（Dの対価）	
	その他	I	598	保険金収入、税金還付等	
営業利益		C~Iの合計	(18,755)	営業活動から得られる利益の総額。	

注：プロジェクト収益はNon-IFRS指標。プロジェクト収益には、顧客からの売上収益と、特定のプロジェクトに使用される補助金に関連する政府補助金収入が含まれる。当社は、資金調達方法に関わらず幅広いプロジェクト活動を推進しているため、プロジェクト収益は、当社のプロジェクト関連活動から得られる収入源に関する追加情報を投資家に提供するものと考えている。経営陣は、プロジェクト関連活動の収入を示す主要な管理会計上の指標として、プロジェクト収益を注視している。



プロジェクト収益の概要

売上収益と政府補助金収入を合算した「プロジェクト収益」を表示し、プロジェクト活動による総収益を明示。

〈重要な経営指標〉

プロジェクト収益 (当社独自指標)	政府補助金収入
	売上収益

〈連結損益計算書〉

売上収益		
売上原価		
売上総利益		
販売費及び 一般管理費	研究開発費	補助金案件の開発費用
		未受注案件の先行開発費用
	その他の販管費	
	その他の収益	政府補助金収入
その他		
営業利益		

プロジェクト収益とは：

当社プロジェクトの会計上の収益認識は「売上案件」と「補助金案件」に分類されるが、いずれも競争入札を経ていること、衛星を製造して運用すること等、建付けは共通。したがって、**プロジェクト収益が当社の全プロジェクト活動から得られる収益の総額**となる。

「売上案件」の会計上の取り扱い

収益

- 多くの顧客案件は収益を売上収益に、製造原価を売上原価に計上。

製造原価

「補助金案件」の会計上の取り扱い

収益

- 一部の顧客案件では収益を売上収益ではなく政府補助金収入として計上。
- この場合、費用は研究開発費として計上。
- 現在ISSA-J1、REFLEX-J、APS-Rが該当。

製造原価

注：プロジェクト収益はNon-IFRS指標。プロジェクト収益には、顧客からの売上収益と、特定のプロジェクトに使用される補助金に関する政府補助金収入が含まれる。当社は、資金調達方法に関わらず幅広いプロジェクト活動を推進しているため、プロジェクト収益は、当社のプロジェクト関連活動から得られる収入源に関する追加情報を投資家に提供するものと考えている。経営陣は、プロジェクト関連活動の収入を示す主要な管理会計上の指標として、プロジェクト収益を注視している。



受注損失引当金の概要

一部拋出案件において想定される売上損失に対し、受注時に会計基準で求められる受注損失引当金を計上することで、当社は損失を前倒しで認識。

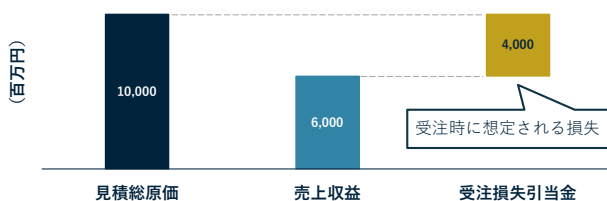
基本的概念

- 見積総原価が契約金額（売上収益）を上回る案件は、受注時にその損失見込額を受注損失引当金として計上し、当該金額を売上原価に計上することが必要⁽¹⁾。
- 途中で見積総原価に変更があった場合は、その時点で受注損失引当金の金額を調整し、受注損失引当金の変動額を売上原価に計上。

損益に対する影響

- 契約時に受注損失引当金を計上した後、契約終了時まで発生する損失を受注損失引当金の戻入で相殺。したがって：
 - 受注時引当後、契約終了時まで売上総利益はゼロ。
- 受注損失引当金の計上によって損失を前倒しで認識する仕組みとなり、受注時引当による累計損益への影響無し。

受注損失引当金の概念図



左記案件を4年間で実施した場合の損益例⁽²⁾

(百万円)	1年目 (契約)	2年目	3年目	4年目 (完了)	累計
売上収益	1,500	1,500	1,500	1,500	6,000
売上原価	(5,500)	(1,500)	(1,500)	(1,500)	(10,000)
うち製造原価	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(2,500)	(10,000)
うち受注損失引当金	(4,000)				(4,000)
うち戻入益	1,000	1,000	1,000	1,000	4,000
売上総利益	(4,000)	0	0	0	(4,000)

⁽¹⁾ 顧客収益が政府補助金収入として計上される案件については会計基準上、受注損失引当金計上の対象外。

⁽²⁾ これらの例示は当社が想定する一般的なモデルであり、特定の契約内容によっては、各プロジェクトにおける実際のキャッシュフローや収益認識は上記図とは異なる可能性がある。



受注残高

受注残高は当社の将来収益ポテンシャルを示す重要指標。

受注残高の内訳

- 受注残高 (Backlog) : 受注高 + 未契約受注。
- 受注高 (Bookings) : すでに契約が締結されている案件総額。
- 未契約受注 (Uncontracted bookings) : 契約は未締結ながら受注が内定している案件総額。競争が行われない後続フェーズなど、契約獲得の可能性が高いと見込まれる案件も含む総額。

受注残高の増減

前期末の受注残高に、当期中に獲得した受注高を加え、当期中に収益認識したプロジェクト収益（売上収益 + 政府補助金収入）を引く、為替変動を調整した金額が、当期末の受注残高。

$$\text{① N年4月期末受注残高} + \text{② (N+1)年4月期中に獲得した受注高} - \text{③ (N+1)年4月期中に認識したプロジェクト収益} \pm \text{④ 為替変動} = \text{⑤ (N+1)年4月期末受注残高}$$



業績予想の指針

当社の業績予想は、以下の原則に基づき策定・開示。

項目	原則	2026年4月期の場合
プロジェクト収益	<ul style="list-style-type: none"> 以下のプロジェクト収益を含める: <ol style="list-style-type: none"> 契約が締結されたプロジェクト 競合が存在しない後続フェーズ 契約締結が間近なプロジェクト 	<ol style="list-style-type: none"> ELSA-Mフェーズ3&4、ISSA-J1フェーズ2、ADRAS-J2、CAT-IODフェーズA、APS-R、防衛省案件、Orpheusプロジェクト 該当無し REFLEX-J (IBK Program)
収益認識タイミング	<ul style="list-style-type: none"> 進行中のプロジェクトの収益認識タイミングは、契約内容に基づく 契約未締結のプロジェクトの収益認識タイミングは、公開されたプロジェクトスケジュール・MOU（覚書）・タームシートなどの文書内容に基づく 	<ol style="list-style-type: none"> 契約の内容に基づく 事前に合意されたプログラムタイムラインに基づく REFLEX-J (IBK Program)は、2026年4月期上期中に契約締結の予定に基づく
費用	<ul style="list-style-type: none"> すべての費用は、厳格な社内予算編成プロセスを通じて策定 適切な監督が行われるよう、経営陣及び取締役会による定期的なモニタリングを実施 	<ul style="list-style-type: none"> 費用の見積りは、この指針に基づいて開示
業績修正の開示	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト収益の基準を満たす新規プロジェクトが出てきたタイミングで速やかに業績予想修正を開示 実績が業績予想と大きく乖離した場合は、速やかに開示 	<ul style="list-style-type: none"> 2026年4月期通期業績予想は、この指針に基づいて開示



借入返済スケジュール

当社の借入は、金額・時期の両面で分散し、潤沢なキャッシュポジションを維持しながら、柔軟かつ多様な資金調達戦略を継続的に追求。さらに、バンクフォーメーションの拡充により借入条件は改善傾向にあり、現在協議中の新規ファイナンスでは、増加する全額拠出案件の運転資金を確保しつつ、さらなる条件改善を追求。

タイプ	銀行	金額	2025/4期	2026/4期	2027/4期	2028/4期	2029/4期	コメント	
ローン	日本政策金融公庫	5億円	→					2029年1月	借入れ済み。2024年2月から月次で定額返済開始。
ローン (ファシリティ)	三菱UFJ	50億円 (完済)	2025年4月	2025年9月					2025年9月に全額返済済み。
ローン (ファシリティ)	みずほ	30億円	→			2026年6月			一部借入れ済み。
ローン (ファシリティ)	三菱UFJ	50億円	→				2027年4月		一部借入れ済み。
ローン (ファシリティ)	りそな	30億円				→		2028年3月	借入れ済み。
劣後ローン	三菱UFJ	20億円	→					2029年3月	借入れ済み。



過年度財務情報：連結損益計算書等

(百万円)	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2025/4期 Q1累計	2026/4期 Q1累計
受注高	2,981	6,793	30,704	2,582	1,443
プロジェクト収益 (Non-GAAP)	1,792	4,667	6,088	1,166	2,368
売上収益 (IFRS)	1,792	2,852	2,456	239	1,250
売上原価	(6,988)	(5,097)	(6,337)	(3,740)	(1,219)
売上総利益	(5,195)	(2,245)	(3,880)	(3,501)	30
売上総利益率	(289.8)%	(78.7)%	(157.9)%	(1,462.6)%	2.4 %
研究開発費	(2,861)	(5,001)	(10,923)	(3,080)	(1,658)
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	(4,547)	(6,694)	(8,181)	(2,170)	(2,055)
その他の収益	2,938	2,386	4,230	1,154	1,306
営業利益	(9,665)	(11,555)	(18,755)	(7,597)	(2,376)
営業利益率	(539.1)%	(405.1)%	(763.3)%	(3,173.8)%	(190.0)%
金融収益	507	2,824	49	15	1,330
金融費用	(155)	(488)	(2,844)	(997)	(165)
税引前当期利益	(9,314)	(9,219)	(21,550)	(8,579)	(1,210)
法人所得税費用	49	38	(1)	-	(1)
当期利益	(9,264)	(9,181)	(21,551)	(8,579)	(1,211)
基本的1株当たり当期利益 (円)	(111.16)	(101.45)	(188.91)	(80.98)	(9.23)



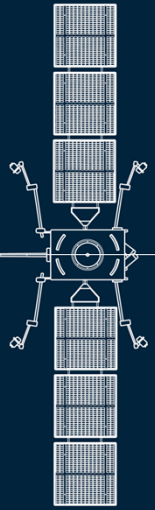
過年度財務情報：連結バランスシート

(百万円)	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2026/4期 Q1	(百万円)	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2026/4期 Q1
資産					負債				
流動資産					流動負債				
現金及び現金同等物	22,678	14,196	21,300	25,810	営業債務及びその他の債務	1,674	2,945	2,490	3,029
営業債権及びその他の債権	472	1,044	1,242	1,868	契約負債	253	-	5,379	4,874
契約資産	496	794	853	1,103	借入金	988	2,487	8,525	8,425
その他	769	1,710	2,828	2,902	引当金	3,726	2,071	1,344	865
流動資産合計	24,417	17,746	26,224	31,686	リース負債	226	239	279	339
					その他	116	1,119	2,487	1,839
非流動資産					流動負債合計	6,987	8,864	20,507	19,374
有形固定資産	5,151	6,214	6,025	7,903	非流動負債				
無形資産	138	220	273	270	借入金	5,475	7,375	2,275	2,250
その他	730	809	1,101	1,161	引当金	43	271	1,866	1,926
非流動資産合計	6,020	7,244	7,400	9,335	リース負債	3,041	3,078	2,849	2,883
資産合計	30,437	24,990	33,625	41,021	非流動負債合計	8,559	10,725	6,991	7,060
					負債合計	15,547	19,589	27,498	26,435
					資本				
					資本金	100	100	10,297	15,792
					資本剰余金	19,643	7,858	9,836	14,968
					利益剰余金	(4,287)	(679)	(14,219)	(15,426)
					その他の資本の構成要素	(564)	(1,878)	211	(747)
					親会社の所有者に帰属する持分合計	14,890	5,401	6,126	14,585
					資本合計	14,890	5,401	6,126	14,585
					負債及び資本合計	30,437	24,990	33,625	41,021
					借入金	6,464	9,863	10,801	10,676



過年度財務情報：連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2025/4期 Q1累計	2026/4期 Q1累計
営業活動によるキャッシュ・フロー					
税引前当期損失	(9,314)	(9,219)	(21,550)	(8,579)	(1,210)
減価償却費及び無形資産償却費	455	739	940	257	242
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	(894)	(1,738)	(1,695)	(578)	(695)
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	1,045	881	5,312	(1,075)	387
引当金の増減額 (△は減少)	1,067	(1,952)	832	2,325	(527)
その他	(2,865)	(3,988)	(1,086)	152	(2,386)
小計	(10,505)	(15,277)	(17,246)	(7,497)	(4,189)
その他	2,568	2,455	4,996	530	(130)
営業活動によるキャッシュ・フロー	(7,937)	(12,822)	(12,250)	(6,967)	(4,319)
投資活動によるキャッシュ・フロー					
有形固定資産の取得による支出	(1,528)	(1,082)	(582)	(135)	(1,852)
無形資産の取得による支出	(10)	(87)	(114)	(35)	(5)
その他	(95)	(12)	(347)	-	(29)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,634)	(1,182)	(1,043)	(171)	(1,886)
財務活動によるキャッシュ・フロー					
株式の発行による収入	10,189	996	19,854	19,854	10,621
短期借入金の純増減額 (△は減少)	20	1,424	4,038	612	(100)
長期借入れによる収入	5,000	2,000	-	-	-
長期借入金の返済による支出	-	(24)	(3,099)	(24)	(24)
その他	17	(249)	26	23	(57)
財務活動によるキャッシュ・フロー	15,227	4,145	20,818	20,465	10,438
現金及び現金同等物に係る換算差額	154	1,377	(419)	(182)	277
現金及び現金同等物の増減額	5,809	(8,482)	7,104	13,144	4,510
現金及び現金同等物の期首残高	16,869	22,678	14,196	14,196	21,300
現金及び現金同等物の期末残高	22,678	14,196	21,300	27,340	25,810
フリー・キャッシュ・フロー	(9,572)	(14,005)	(13,294)	(7,138)	(6,206)



お問い合わせ先

ir@astroscale.com

visit us at [our IR website](#)
Astroscale Proprietary