



2025年12月期 通期決算説明資料

株式会社ACSL（証券コード：6232）
2026年2月13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。

■ FY25/12 通期連結実績

- **売上高¹：25.9億円(前年同期比▲0.5億円)**、受注残：11.1億円(▲2.6億円)、売上＋受注残で37.1億円(▲3.2億円)
- **売上総利益率：19%(前年同期比+14%)、限界利益率：29%(+5%)**
- 販管費：14.7億円(前年同期比1.0億円削減)、**営業損失：▲9.6億円(4.5億円改善)** (いずれもSBIR費用8.7億円除く)
- 経常損失：▲10.7億円(前年同期比11.1億円改善、SBIR費用8.7億円計上、SBIR補助金収入12.0億円計上)

■ FY26/12通期連結見通し

- **売上高：40.0億円、売上総利益率：21%、営業損失(SBIR費用除く)：▲7.6億円、経常損失：▲6.5億円**
- **防衛分野、北米を中心に売上を拡大。**売上拡大、限界利益率改善により、**売上総利益の増加を見込む。**
- 販管費はFY25/12と同水準での執行に加えて、一部、戦略的な投資を見込む。

■ 技術開発・事業展開ハイライト

- 製品開発：**K-Program(経済安全保障プログラム)に採択。**機体開発として最大29億円の助成を受領予定
- 防衛：自衛隊等との取り組みはさらに強化。展示会などにおける**展示・講演等によりACSLのプレゼンスを向上**
- 北米：**中国製ドローンの規制が具体化。カナダ市場へ本格展開**
- 財務：**第三者割当により成長資本を確保しつつ、財務基盤を安定化**

1: FY24/12の売上高はのインドの案件17億円を含む。受注残は25年12月期末時点。
SBIR(国家プロジェクト)発生費用に対応した金額が助成され、費用は販管費に計上。助成金は検査後に営業外収益として認識される

- 
- A drone is shown in flight against a clear blue sky, positioned in the upper left quadrant of the image. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges stretch across the horizon, creating a sense of depth and atmosphere. The overall color palette is dominated by various shades of blue and white.
1. 会社概要
 2. FY25/12 業績と事業ハイライト
 3. FY26/12 業績見込み
 4. 中期経営方針“ACSL Accelerate FY26”
 5. 参考資料

ACSLは日本発グローバルドローンメーカー



企業概要

社名：株式会社ACSL

設立：2013年11月

所在地：東京都江戸川区

事業内容：

産業用ドローンの製造販売



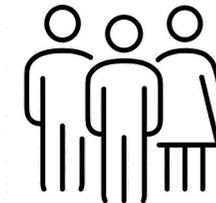
社員構成

(2025年12月時点連結ベース 61人)



社員に占める
エンジニア比率

約**59%**



外国籍従業員比率

約**28%**

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

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)

創業以来、顧客・市場ともに事業を展開



2013

千葉大学名誉教授
野波健蔵が自律制御
システム研究所(現
ACSL)を創業

2018

東京証券取引所
マザーズ市場に
上場(ドローン専門
メーカーとして
世界初)

2022

セキュアな
小型空撮ドローン
「SOTEN(蒼天)」
を量産・販売開始

2023

日本初のレベル4
対応の無人航空機の
第一種型式認証を
国土交通省より取得

2023

米国子会社 ACSL,
Inc. を設立し、
米国市場への展開を
本格化

2024

防衛省向けに
「SOTEN」を
初納入

- 
- A drone is shown in flight against a clear blue sky, positioned in the upper left quadrant of the slide. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges stretch across the background, creating a sense of depth and atmosphere. The overall color palette is dominated by various shades of blue and white.
1. 会社概要
 2. **FY25/12 業績と事業ハイライト**
 3. FY26/12 業績見込み
 4. 中期経営方針“ACSL Accelerate FY26”
 5. 参考資料

総括

売上はインドを除く国内、米国は合計**25.9億円**と拡大。**25年**期末時点で受注残**11.1億円**

粗利、粗利率は前年比でいずれも大きく伸長。販管費は前年より削減し営業損失縮小。補助金収入により**経常損益は大きく改善**

売上高

売上高

25.9億円

前年同期比 **▲2.1%**

期末時点受注残

11.1億円

売上高は通期でインド案件を除く前年売上高9.5億円より大幅に伸長。インド案件を含めた場合は横ばい。

売上利益率

売上総利益率

19%

前年同期比 **+14pt**

限界利益率

29%

前年同期比 **+5pt**

売上総利益率はいずれも前年比で大きく改善。限界利益率は大型案件の影響があるものの、前年比で改善

営業利益

(SBIR1費用除く)

▲9.6 億円

前年同期比 **+4.5億円**

経常利益

▲10.7 億円

前年同期比 **+11.1億円**

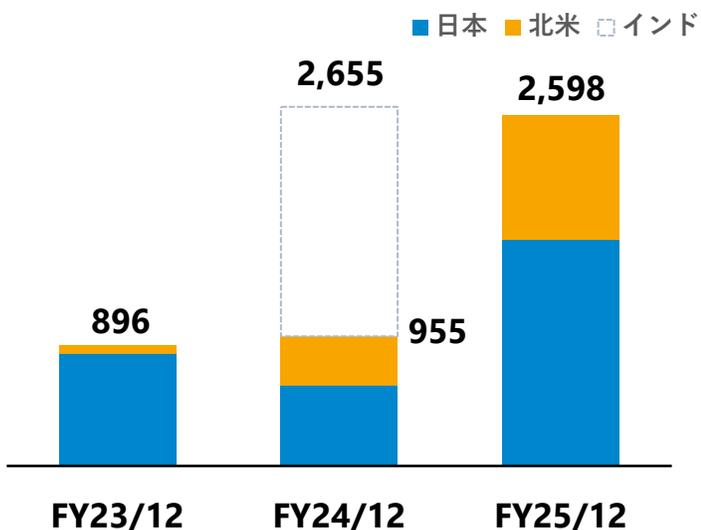
営業損失(SBIR除く)は前年同期より大きく縮小し10億円以下となる。経常利益も助成金周到により大幅改善。

売上高は国内、米国で拡大し大幅増収。構造改革の進展により収益性も改善

売上高

百万円

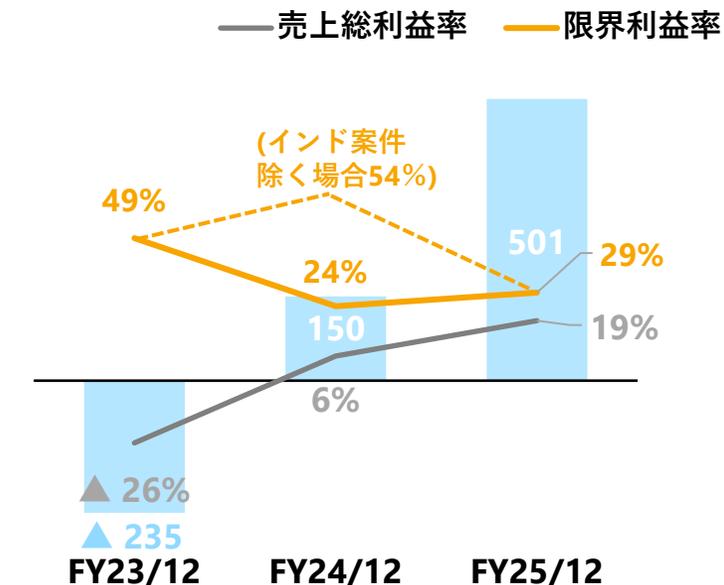
国内、米国市場はいずれも大幅に売上拡大し、国内米国合計で約26億円へ伸長



売上総利益

百万円

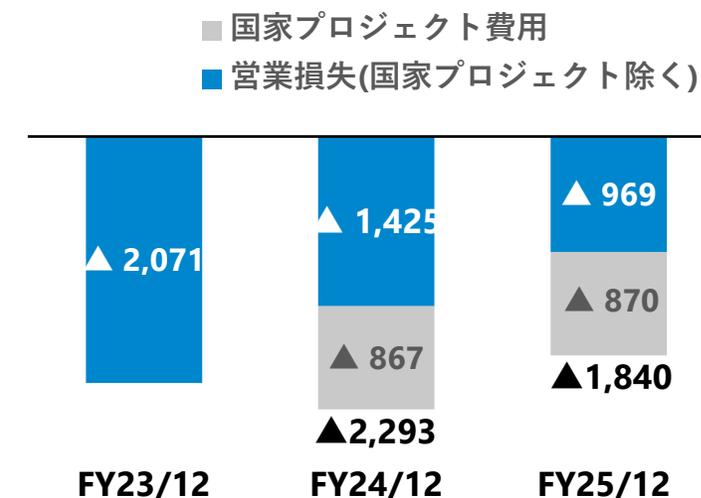
売上総利益は大幅増加し、売上総利益率も改善。限界利益率は利益率の低い大型案件等あるも、全体としては昨年より改善



営業利益

百万円

構造改革によりコスト構造が改善し、国家プロジェクトを除く営業損失は大幅に縮小



売上は前年同期(インド除く)を上回って着地し、コスト構造改善により損失縮小

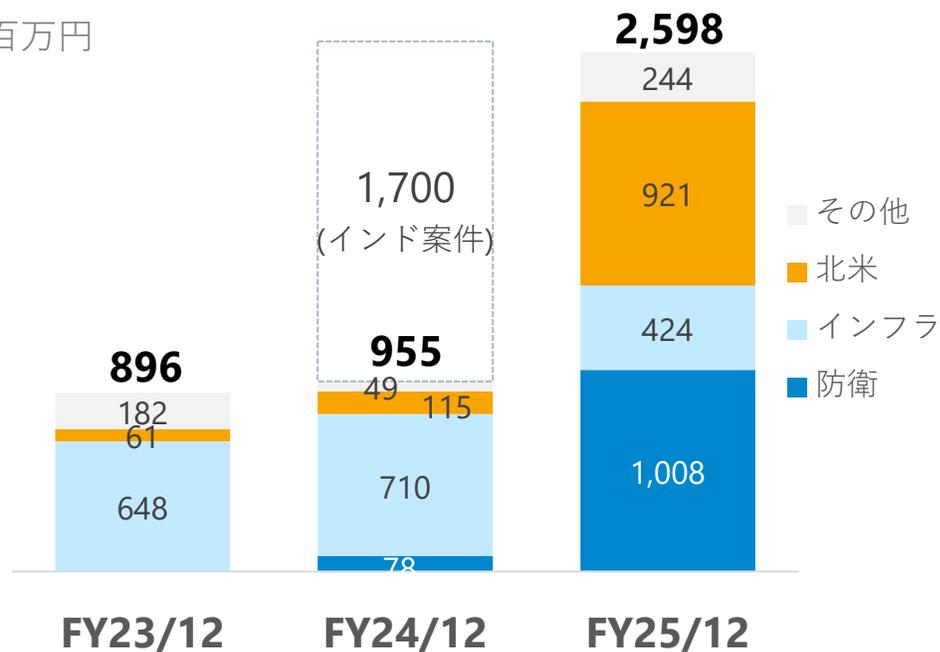
[百万円]	FY25/12 通期実績	FY24/12 通期実績	前年比較	(参考) FY25/12 着地見込み	着地見込み 比較	概要
売上高	2,598	2,655	▲56	2,700	▲101	売上高は25.9億円、前期26.5億円。インド案件を除いた売上高では、前期9.5億円を大きく上回る水準で着地
うちインド案件除く	2,598	955	+1,643	2,700	▲101	
売上総利益	501	150	+350	500	+1	売上総利益は5.0億円、売上総利益率は19%と前期売上総利益1.5億円、売上総利益率6%から大きく改善
売上総利益率	19%	6%	+14%	19%	+0%	
販売管理費 (国家プロジェクト除く)	1,470	1,576	▲105	1,470	+0	販管費(国プロ除く)は14.7億円、構造改革の継続により昨年比1.0億円の改善
営業利益 (国家プロジェクト除く)	▲969	▲1,425	+456	▲970	+0	国プロを除く営業損失は9.6億円、前期14.2億円。売上総利益(売上総利益率)の改善及び販管費の削減により大幅に改善
国家プロジェクト費用	870	867	+3	1,400	▲529	国プロR&D費(SBIR)は予算執行が遅れ、見込み14億円に対して8.7億円の計上
営業利益	▲1,840	▲2,293	+452	▲2,370	+529	営業損失は18.4億円。売上総利益、販管費の改善により大幅に改善
経常利益	▲1,075	▲2,188	+1,113	▲1,400	+324	経常損失は10.7億円、前期21.8億円。国プロ除いた営業損失の縮小に加え、国プロ補助金収入の計上等により大幅改善
純利益	▲1,363	▲2,371	+1,007	▲1,800	+436	当期純損失は13.6億円。前期23.7億円より大幅に改善

一部案件の納品時期のずれにより見通しに対して未達も国内と米国ともに売上伸長

売上推移

国内は防衛領域での需要を取り込み、米国ではSOTENの販売進捗が寄与し、売上が拡大

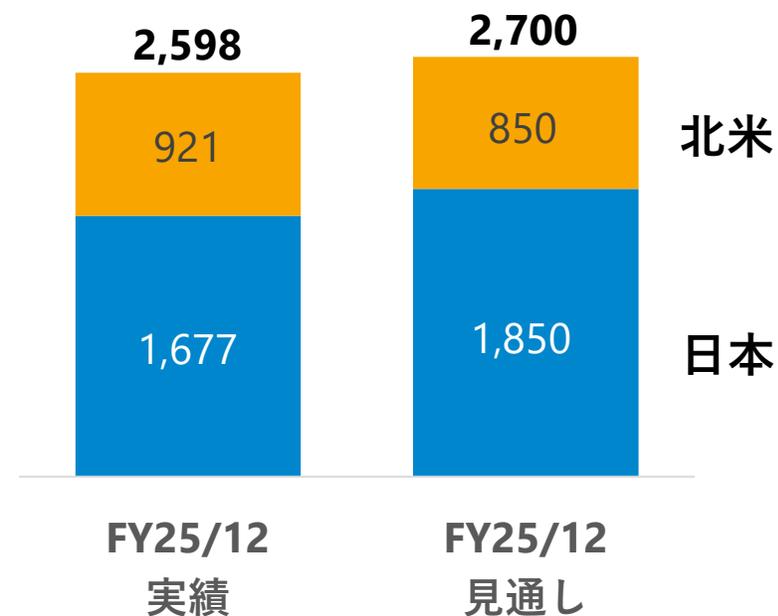
百万円



FY25/12 見通しとの差分

米国は見通しを上回るも、国内において一部案件の納品が遅れたことにより見通しに対して未達

百万円

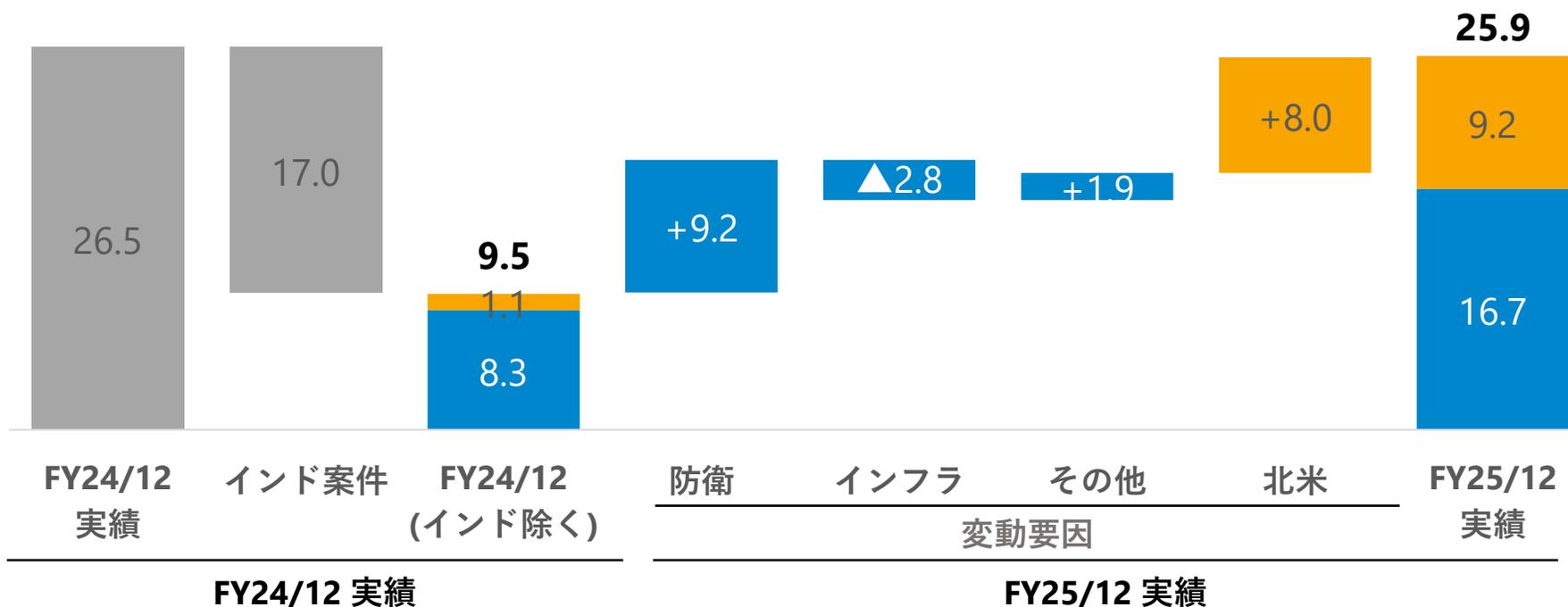


インド案件の影響を除くと、国内防衛分野と米国向けが牽引し、売上は前期比で大幅に伸長

売上高の差分内訳

億円

■ 日本 ■ 北米



防衛：

- SOTENの25年度受注分5.5億円、また24年受注分3.7億円を計上

インフラ：

- 顧客投資計画の関係で減少も主要顧客向けの案件を継続獲得

その他：

- 一部の国プロを売上計上

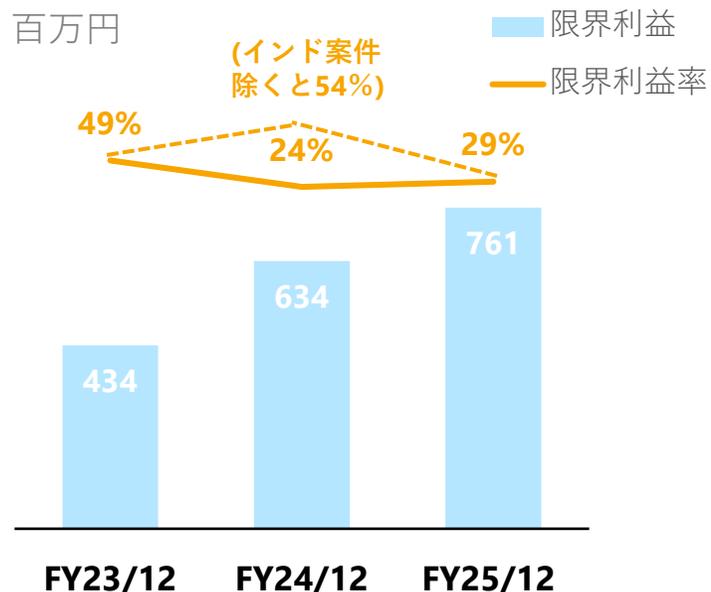
北米：

- SOTENの期初受注分400台納品に加え、年内に100台追加納品
- SOTEN単体に加えて米国向け赤外線カメラ、スマートコントローラーの販売を開始

限界利益の拡大、構造改革による間接原価の縮小により、売上総利益が改善

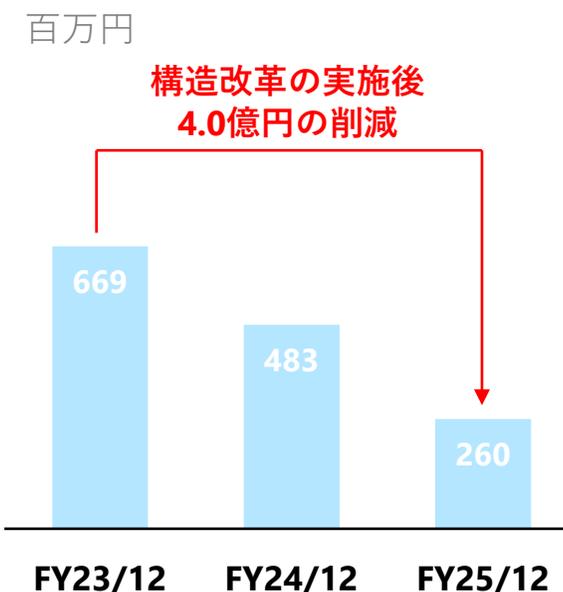
限界利益 (売上 - 直接原価)

限界利益は大幅に伸長。限界利益率はFY24年納品の利益率の低い大型案件等あるも、全体としては昨年より改善



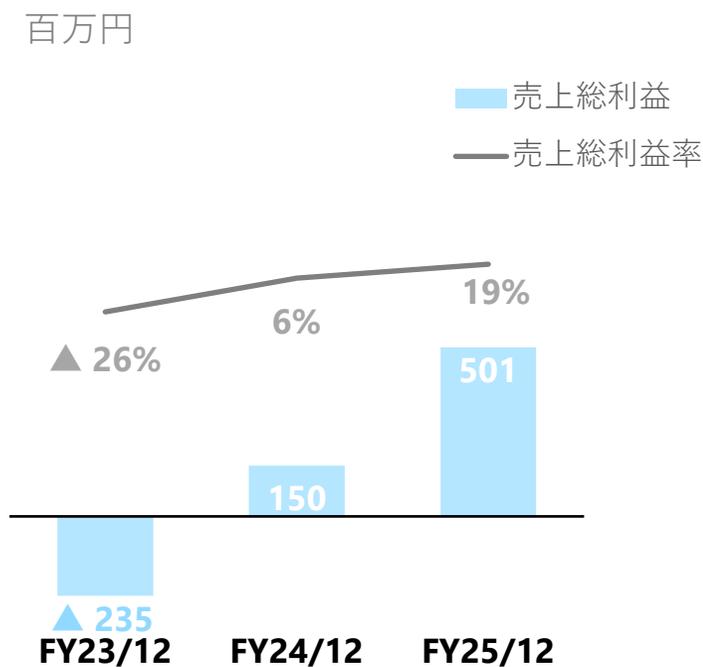
間接原価

構造改革の実施に伴い、売上拡大も間接原価は大幅に縮小



売上総利益

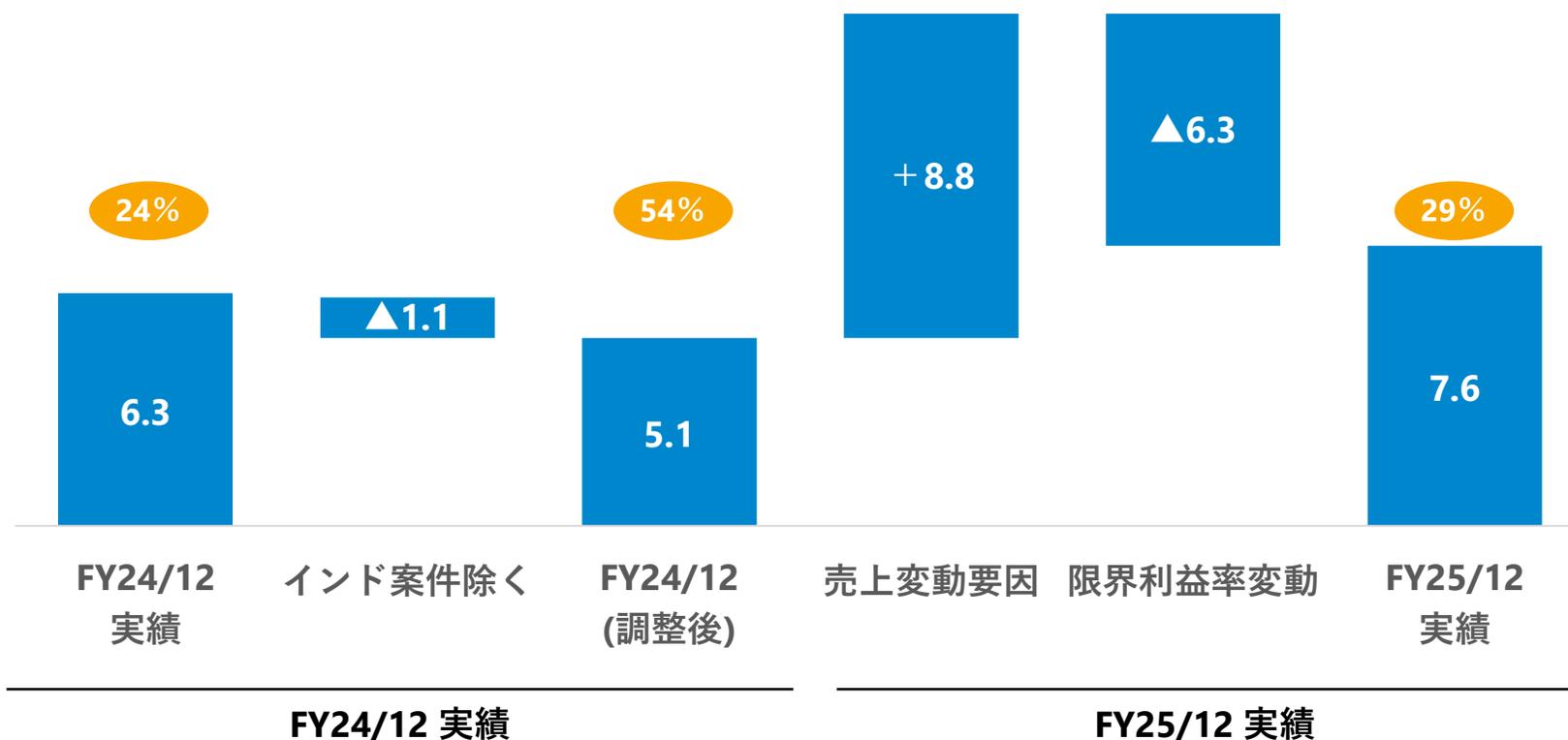
売上総利益は大きく拡大。売上総利益率も19%に増加。



インド案件を除き限界利益は増加。低利益率大型案件で利益率は一時低下も、FY25納入分から改善

限界利益の差分
億円

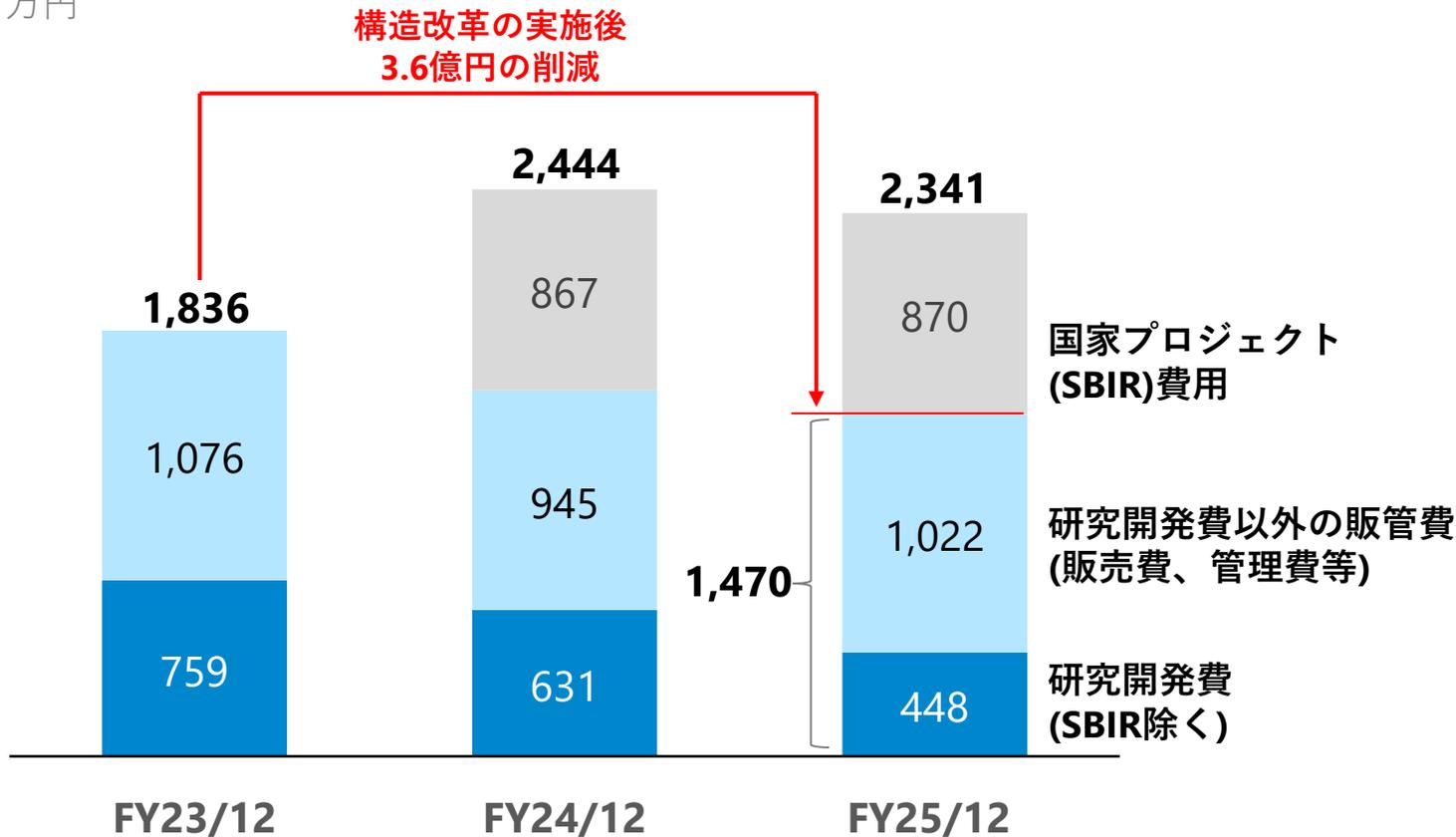
XX 限界利益率



- 限界利益はFY24/12のインド案件を除いた5.1億円から7.6億円まで改善
- 売上拡大により限界利益が大幅に拡大
- FY24納入の低利益率大型案件(防衛省向け)の影響により限界利益率は減少。なお、FY25納入分からは利益率は改善

構造改革の進展により販管費は縮小。研究開発費は重点的な開発テーマに集中

百万円



研究開発費(SBIR除く)

- 構造改革に伴い重点領域へリソースを配分
- 費用対効果を高めつつ支出を抑制

研究開発以外の販管費用 (販売費、管理費等)

- 構造改革と継続的なコスト改善により、費用削減が進展
- 外注、間接費等の見直しを通じ、費用水準の適正化を推進

国家プロジェクト(SBIR)費用

- FY25は8.7億円を費用計上
- 一部コストの執行はFY26へ期ずれ

基本方針と6つの重点戦略

世界中の安全・安心を支える人が頼れるメーカーとして
社内外の総力を結集して顧客の期待を超える技術・製品を開発・量産・展開。
社会/顧客/パートナー/社員/株主を豊かにする

1

先端技術による機体進化

AI等を活用した次世代の自律制御技術の確立

2

強靱なサプライチェーンの構築

複数生産拠点と経済安保を考慮した調達網の確立

3

北米事業の本格拡大

北米市場における販売ネットワークと事業基盤の強化

4

防衛・安全保障分野への貢献

国内外の防衛・公共領域で信頼される地位の確立

5

社会インフラ維持・管理の国産化

社会インフラ維持・管理領域での国産ドローン置き換え加速

6

持続的な財務基盤強化

成長投資と持続可能性を実現する財務構造の確立

重点戦略

- 1 先端技術による機体進化**
AI等を活用した次世代の自律制御技術の確立
- 2 強靱なサプライチェーンの構築**
複数生産拠点と経済安保を考慮した調達網の確立
- 3 北米事業の本格拡大**
北米市場における販売網と事業基盤の強化
- 4 防衛・安全保障分野への貢献**
国内外の防衛・公共領域で信頼される地位の確立
- 5 社会インフラ維持・管理の国産化**
社会インフラ領域での国産ドローン置き換え
- 6 持続的な財務基盤強化**
成長投資と持続可能性を実現する財務構造の確立

進捗及びハイライト

- 次世代機体開発のためのNEDO Kpro(最大29億円)の採択
- SBIRは予算執行が遅れるもFY26に開発完了見込み
- ターゲット28年40億、25年売上9.2億円
- **2025年12月に外国製ドローンの規制具体化。カナダ市場への進出**
- ターゲット28年15億円、25年売上10億円
- 昨年に引き続きSOTENの大型案件5.5億円を納品
- **防衛分野におけるプレゼンスの向上**
- ターゲット28年15億円、25年売上4.2億円
- **エリア単位のレベル4飛行配送実証に機体提供**
- **2025年にファイナンスを実施し35億円以上を調達**
- **現金水準は増加、純資産は回復**

技術開発に関する大型の国家プロジェクトの採択状況

K-Program(Phase 2)の採択が決定。進行中のSBIR最大26億円に加え、29億円の補助金を受領予定

FY25に採択



K Program

(経済安全保障
重要技術育成プログラム)

ACSLの実施概要

- 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を行い、競争力のある機体開発の方向性を定める
- 平時・有事（大規模災害時等）におけるミッションを想定した初期型の機体開発
- 成果は公的利用に限らず、民生用途へ展開

実施期間・金額

フェーズ1

- 2024年5月～2025年3月
- 事業規模：1億円以内

フェーズ2

- 2025年度～2027年度
- 事業規模：最大29億円



SBIR

(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
- 国内及び海外の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



K Program

(経済安全保障
重要技術育成プログラム)

- 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

1: 複数のドローンが同時に協調して行う飛行

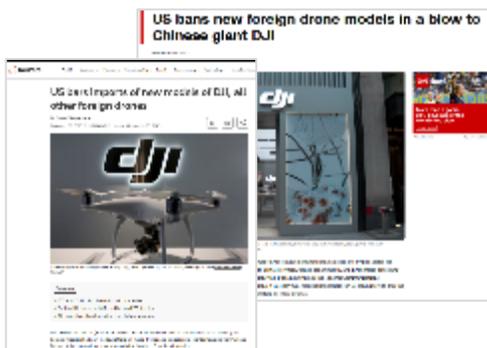
2: 実際の金額については、今後予定されている国立研究開発法人科学技術振興機構(JST)やプログラム・オフィサーとの協議などを経て決定

北米において中国製ドローンの規制が具体化。カナダへの進出を決定

北米における規制環境の変化を捉えつつ、カナダ市場へ本格展開

米国 規制枠組みの明確化

- 2025年12月、米国においてドローンに関する規制枠組みが整備され、**事実上、新規の中国製ドローンの販売が禁止**
- 今後販売される**海外製ドローン**は許認可等の要件充足が求められ、**未充足の場合は販売が制限**
- 当社小型空撮機体「**SOTEN**」は必要な許認可を取得済みであり、**継続的な販売が可能**



新たな規制に関する現地報道

カナダ市場への進出

- カナダにおいても米国と同様の規制導入が想定される中、Public Safety分野等での活用拡大を見据え、**カナダ市場への進出を決定**
- カナダにおける販売代理店としてJam Industries Ltd.¹を選定し、2025年12月4日付で**販売代理店契約を締結**
- 小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」**200機の受注を獲得（約2億円）**



1: Jamは、ACSL米国にて販売代理店契約を結ぶAlmo Corporation DBA Exertis Almoと同じく、FTSE 100 Indexの構成銘柄であるDCC plc.の子会社。カナダ全域にわたる販売網を保有。

防衛分野におけるプレゼンスの向上

防衛分野の展示会などにおいて展示・講演等によりACSLのプレゼンスを向上

ランドパワーフォーラム・イン・ジャパン

- Landpower Forum in Japanは**陸上防衛力整備等に関する**取組等の場として陸上自衛隊が2025年12月に開催
- **産学官及び同盟国・同志国の連携**を強化
- 国産小型空撮機体「SOTEN（蒼天）」を**陸上自衛隊の装備品**として国内外の防衛関係者に向けて展示



装備品として展示を行ったSOTEN

防衛産業参入促進展

- 防衛装備庁は**防衛産業参入促進展**（スタートアップ促進展）を2025年11月に実施
- **サプライチェーンの強靱化や民生先端技術の取り込み**及び防衛生産・技術基盤の強化を目的とした展示会
- ACSLは、**先端技術を有し防衛産業に参入したスタートアップ企業という立場**から、講演を実施



防衛産業参入促進展

エリア単位でのレベル4飛行(有人地帯における目視外飛行)の配送実証

PF2-CAT3の提供により、エリア単位レベル4配送実証を複数支援

医療用医薬品及び日用品・食品配送の実証実験

- そらいいな社が長崎県にて実施した**全国初となるエリア単位でのレベル4飛行の配送実証**に「PF2-CAT3」を提供
- **固定翼型ドローンによるレベル3飛行との連携**
- 配送先の柔軟な拡張が可能により、より利便性の高いサービス提供が実現



実証概要

福島県における荷物配送・集荷の実証実験

- イームズロボティクスが福島県南相馬市にて実施する**エリア単位でのドローンレベル4飛行配送実証**に「PF2-CAT3」を提供
- 物流・商業サービスの密度は震災前と比べて低く、生活再建や帰還の促進における大きな課題
- 地域に点在する物流需要に応える**低コストかつ持続可能な物流ネットワーク**の構築を目指す



提供したPF2-CAT3について

- 第一種型式認証を国内で唯一取得
- 複数のレベル4飛行実証実験での使用実績

資金調達と財務状況

第三者割当により成長資本を確保しつつ、財務基盤を安定化

資金調達による成長資金の確保

FY25に**合計35億円以上(最大約46億円)**の資金調達を実施¹

約15億円

25年1月入金済み

割当：転換社債

割当先：

- 村田製作所
- CVI Investments

約15億円

25年10月入金済み

割当：普通株式

割当先：

- Athos Capital

最大約16億円

一部25年に入金済み

割当：新株予約権

割当先：

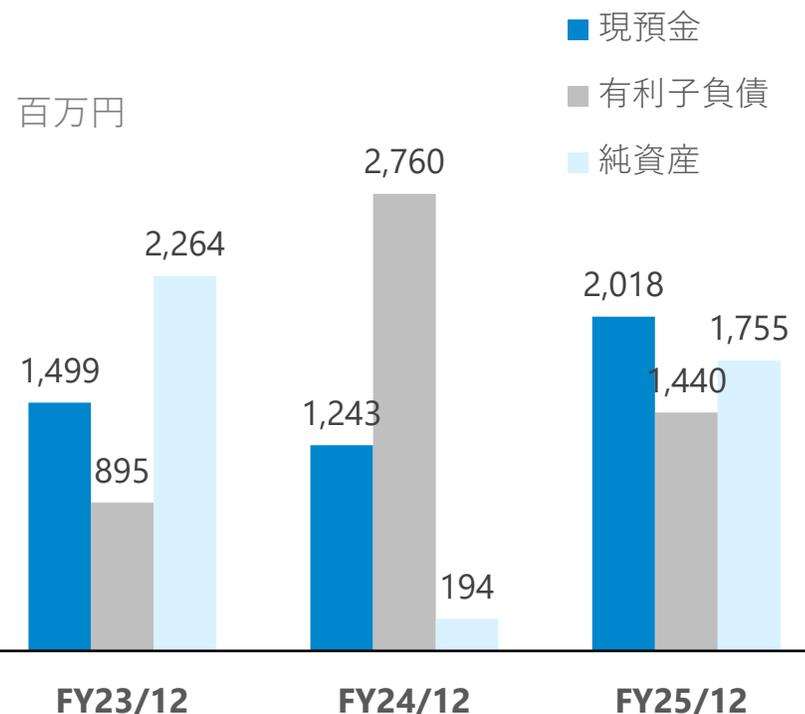
- Cantor Fitzgerald Europe

資金使途

- 機体の開発及び評価等の研究開発費及び量産に関わる事業投資
- 海外事業拡大のための運転資金

財務状況の改善

有利子負債¹を削減しつつ、資金調達により現預金を確保。純資産も回復



1：短期借入金および長期借入金の合計

中期的なキャピタルアロケーション方針

財務規律、運転資本の効率化と並行して成長投資をより具体化

中期経営方針における財務戦略

キャピタルアロケーション方針

- 成長投資として一定水準の資本投入
 - ① 次世代機体開発
 - ② 海外展開拡大
 - ③ M&A、アライアンス
- 事業運営と連動した効率的な運転資本管理

ファイナンス方針

- 助成金等を活用し、機体開発を中心とした成長投資を加速
- 資金使途に応じた複数資金調達手段の活用

具体的な成長投資の方針

次世代機体開発 (FY26年投資水準：27億円)¹

- 新規機体開発、顧客要件に基づく機能開発
- AI等の先端技術開発への投資
- 新機体の市場浸透に向けたマーケティング強化

海外展開拡大(FY26年投資水準：3億円)

- 海外子会社への投資を通じた販売、サポート体制の強化
- 現地顧客要件への適合した機能開発、現地規制への対応

M&A、アライアンス(具体の案件に基づきファイナンス等含めて検討)

- 他社製品、サービスとの連携・統合による顧客価値拡大
- 周辺技術への対応領域の拡大(ドローンポート等)

社内基盤の強化(FY26年投資水準：2億円)

- 成長投資の実行力向上に向けた人材採用と育成

1: SBIRによる開発、NEDO Kproにおける開発費用のFY26実施分の合計金額。
なお、NEDO Kproの会計処理は監査法人と協議予定。

- 
- A photograph of a drone flying over a misty mountain range. The drone is in the foreground, and the mountains are in the background, creating a sense of depth and atmosphere.
1. 企業概要
 2. FY25/12 業績と事業ハイライト
 3. **FY26/12 業績見込み**
 4. 中期経営方針“ACSL Accelerate FY26”
 5. 参考資料

FY26/12 通期連結業績業績見込みと前年比較

売上は防衛、北米を中心に拡大し売上総利益の増加により利益も改善

[百万円]	FY26/12 通期見込み	FY25/12 通期実績	前年比較	(参考) FY26/12 前期見込み ¹	概要
売上高	4,000	2,598	+ 1,401	1,600	防衛分野および北米向けを中心に拡大し、前年25.9億円から40億円へ大幅に伸長見込み
売上総利益	850	501	+ 348	420	増収に加え、限界利益率改善の進展により前年差で3.4億円の増益を見込む 売上総利益率も前年19%から21%へ改善の見込み
売上総利益率	21%	19%	+ 2%	26%	
販売管理費 (国家プロジェクト除く)	1,610	1,470	+ 139	820	FY25と同様規模での事業運営を維持しつつ、将来的な事業成長に向けた投資を織り込み
営業利益 (国家プロジェクト除く)	▲760	▲969	+ 209	▲400	売上総利益の増加を主因に、前年▲9.6億円から▲7.6億円へ損失縮小の見込み
国家プロジェクト費用	600	870	▲270	600	開発計画に基づき実行、前年8.7億円から減少の見込み
営業利益	▲1,360	▲1,840	+ 480	▲1,000	粗利改善および損失縮小により前年▲18.4億円から改善の見込み
経常利益	▲650	▲1,075	+ 425	-	営業損失の縮小および助成金収入見込により、前年▲10.7億円から改善の見込み
純利益	▲700	▲1,363	+ 663	-	前年度から最終損失として6.6億円の改善見込み

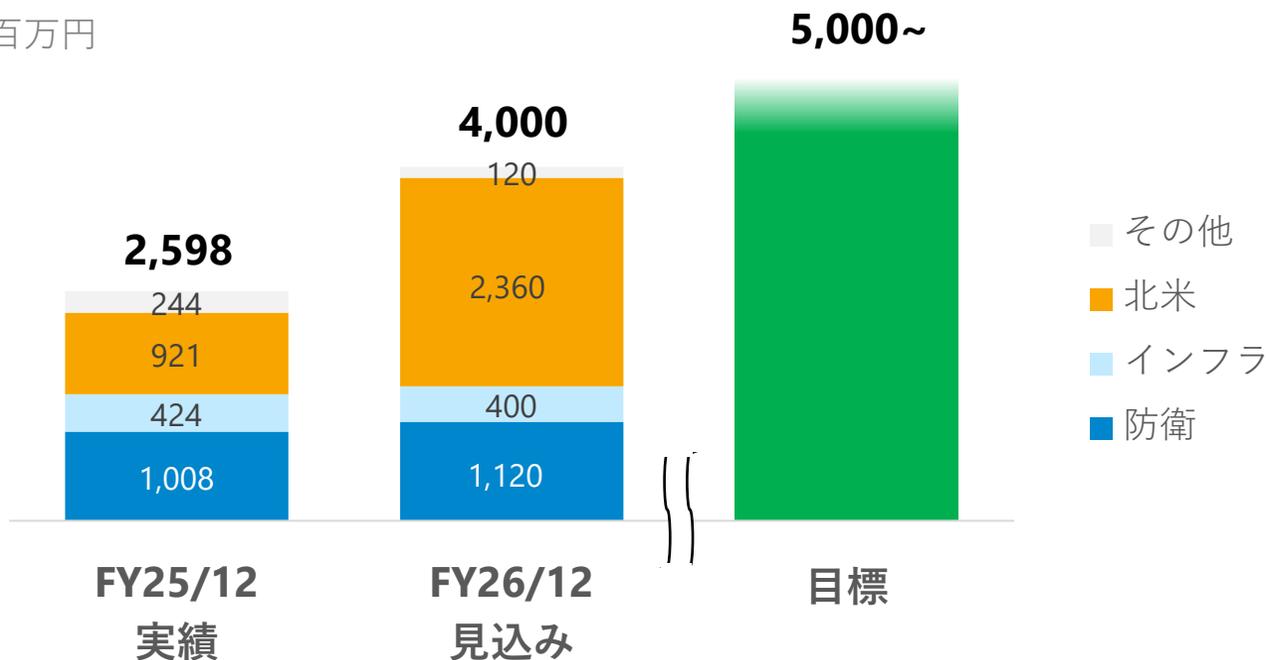
1: 営業外収益としての助成金収入の時期が不明のため、経常利益以下は非開示

FY26は売上見通し40億円。期末時点で受注済み11.1億円

売上見込み

FY26は防衛、北米を中心に引き続き大きく伸長。FY28までに50億円を目指す

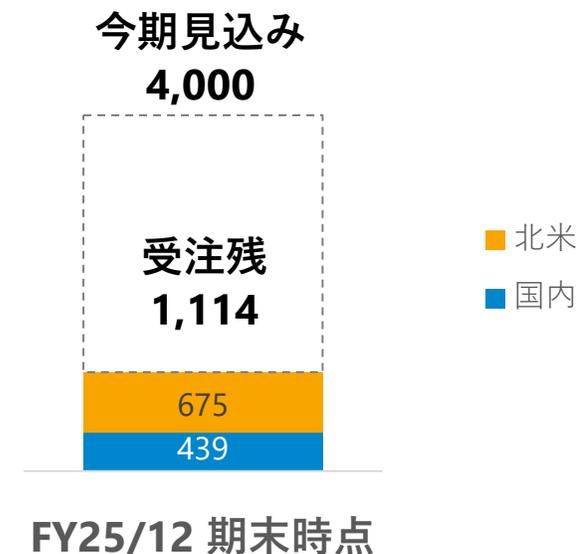
百万円



FY26受注残¹

FY26の見通し40億円に対して、11億円を受注済み

百万円

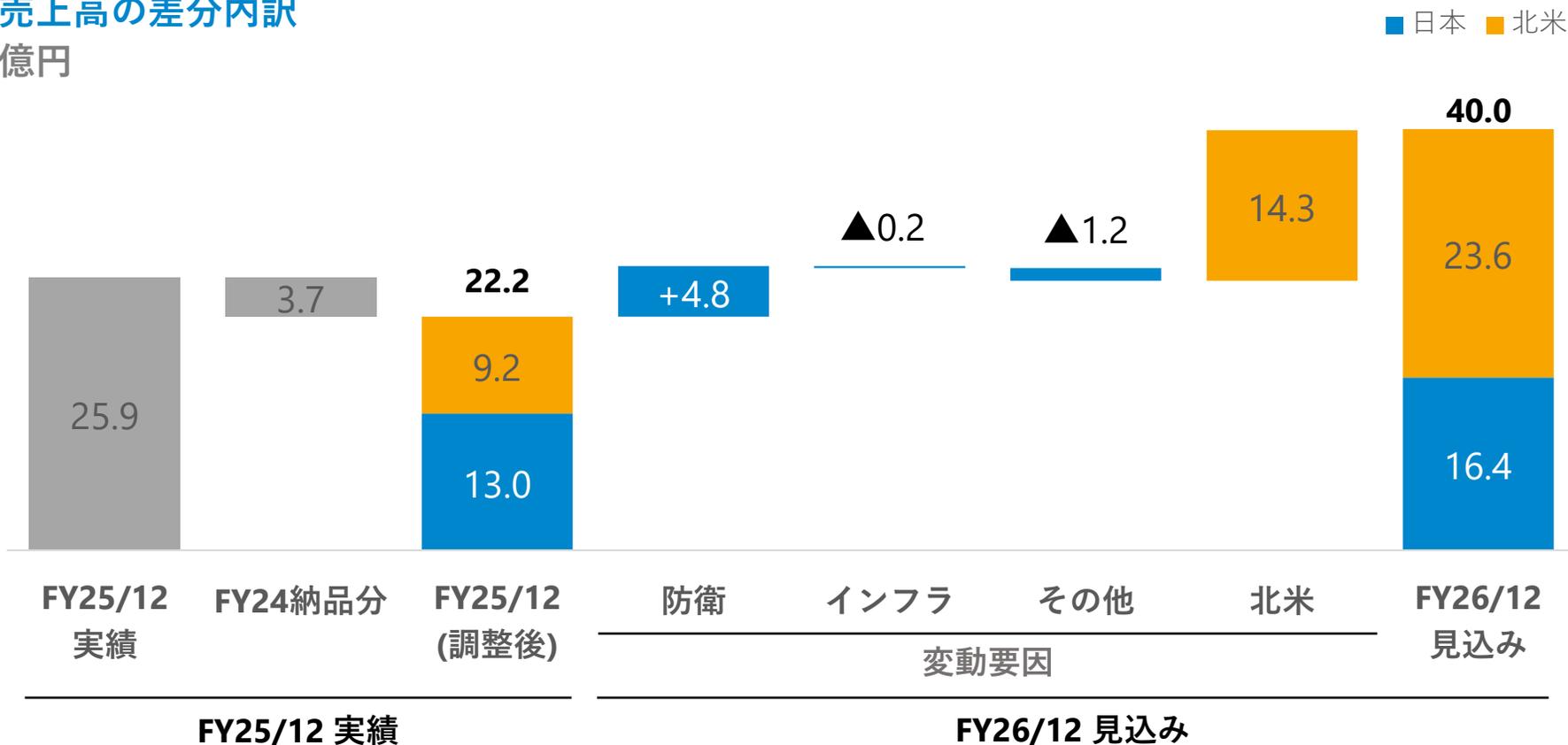


1: 受注残は期末時点にて発注書等を受領している案件

FY25/12 からFY26/12の売上高差分

受注済み案件の納品進捗に加え、国内主要領域の拡大と北米販売の伸長により、FY26売上は増加を見込む

売上高の差分内訳
億円



防衛

- FY24年納品分を除いて、4.8億円の伸長。継続して小型空撮機の納入を見込む

インフラ

- 既存取引先との継続案件を見込みとして織り込み、ほぼ横ばい

その他

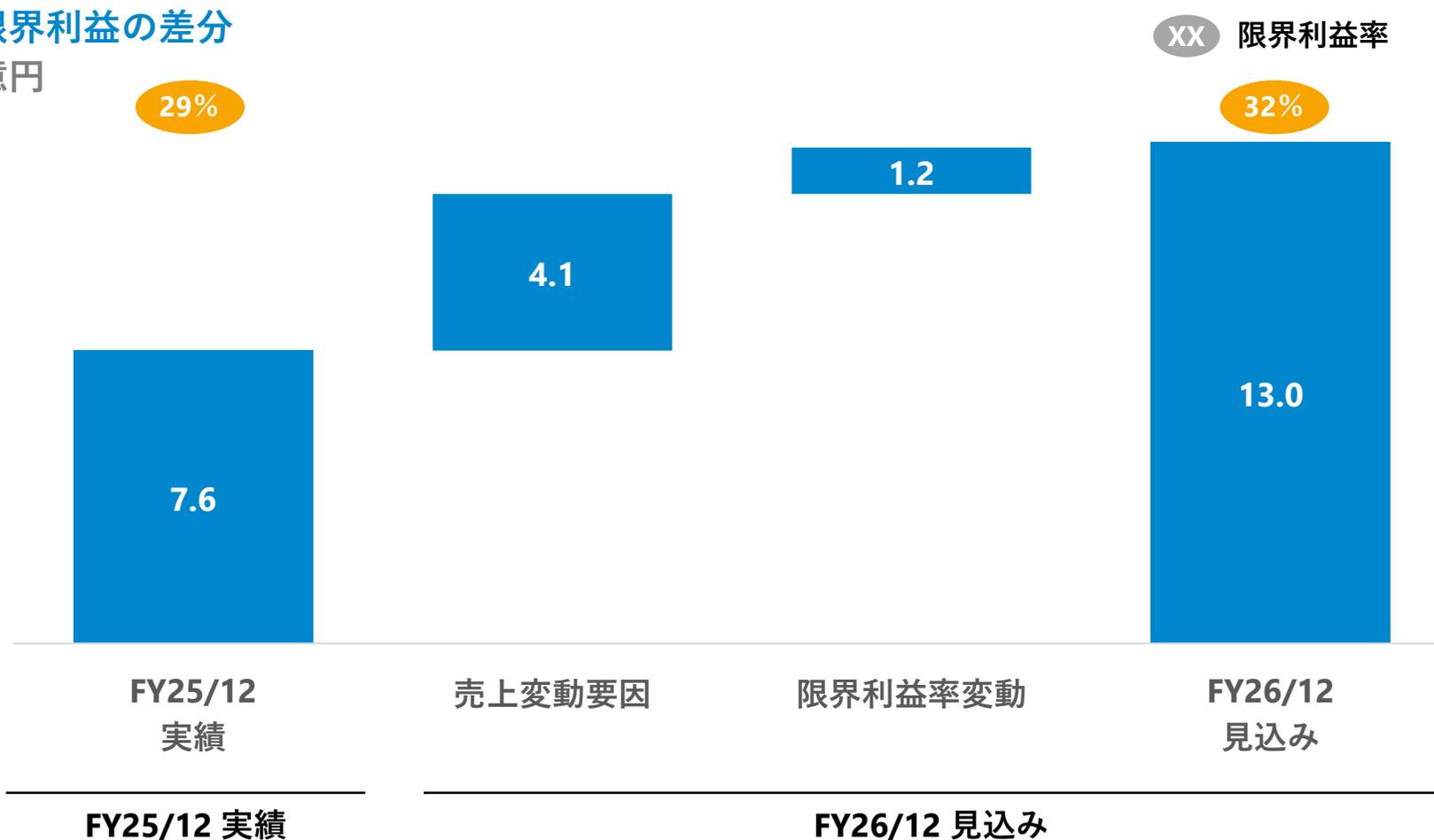
- FY25の売上計上国プロの反動

北米

- SOTENの1,000台以上の販売を見込む(うちカナダを含めて600台受注済み)
- SOTEN機体以外のスマートコントローラー、カメラ等の販売拡大を継続

売上の積み上げ及び限界利益率の改善により限界利益は伸長見込み

限界利益の差分
億円



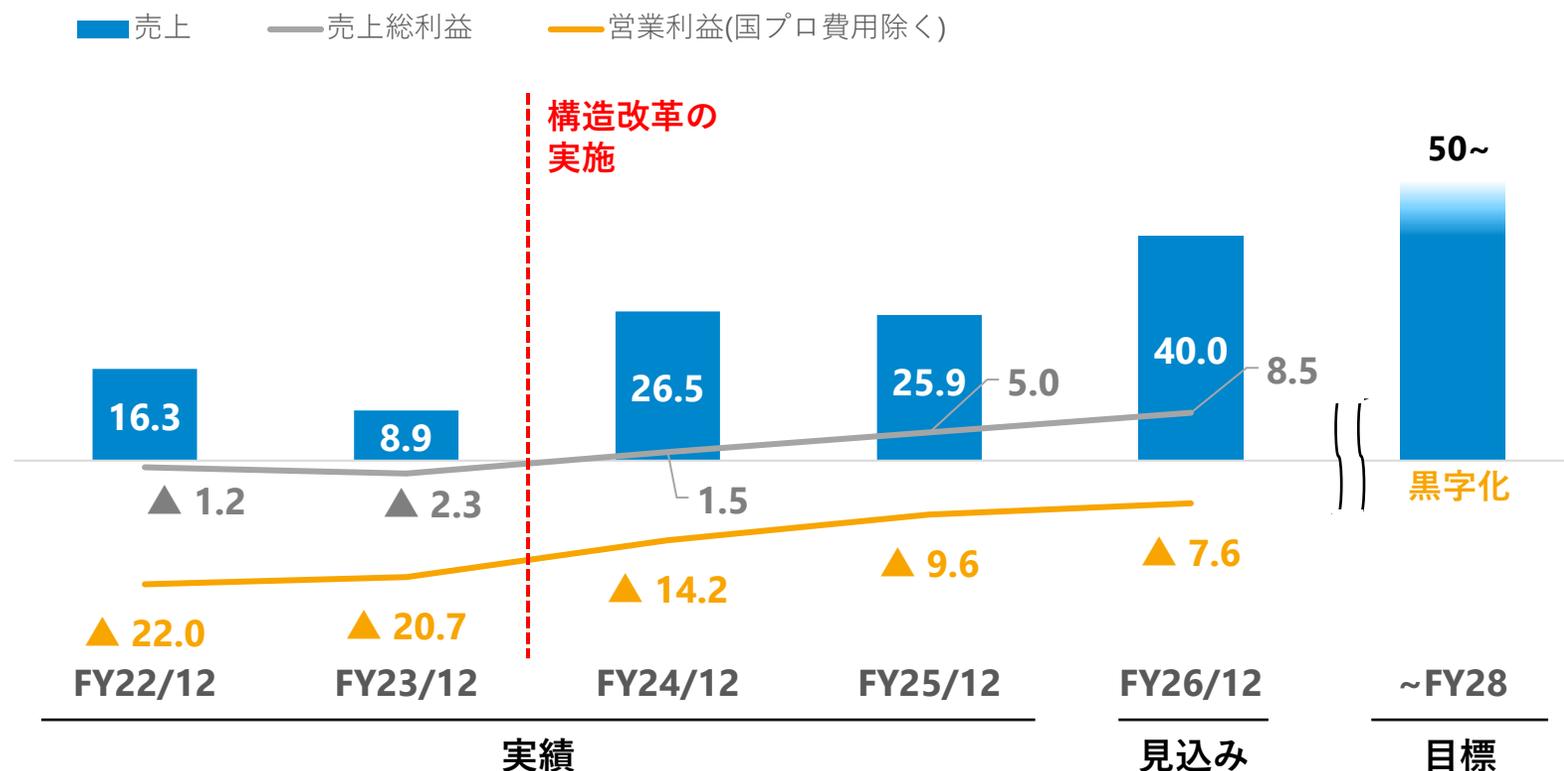
XX 限界利益率

- FY25/12から限界利益として5.3億円の拡大
- 売上拡大に伴う利益増加が4.1億円
- 継続受注している防衛省向け案件の利益率改善により全社の限界利益率の改善(1.2億円分)を見込む

売上高の成長とともに、利益率の向上を実現し、今後3年内の黒字化を見込む

売上高と利益推移¹

億円



1: FY24/12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、8.7億円を除いた数値
 国家プロジェクト費用を含めるとそれぞれFY24/12：▲22.9億円、FY25/12：▲18.4億円

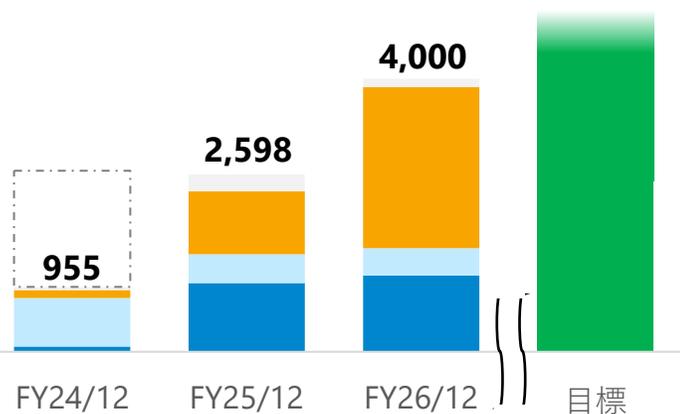
売上高の伸長に合わせ売上総利益を改善し、コスト構造を維持することで営業利益の黒字化を目指す

売上高

百万円

全社にてCAGR 20~%の成長を見込む
国内事業は防衛省等中心に安定した成長、
アメリカ市場は高い成長率を想定

インド ■ その他 ■ 北米 ■ インフラ ■ 防衛

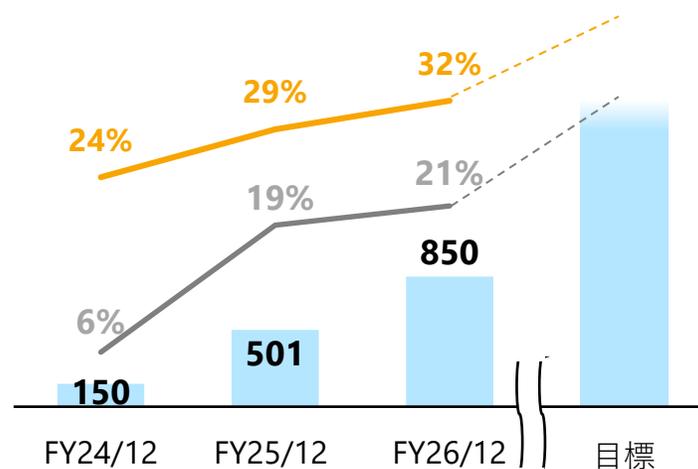


売上総利益

百万円

限界利益率の改善で中長期で粗利率40%
以上を目標

— 売上総利益率 — 限界利益率

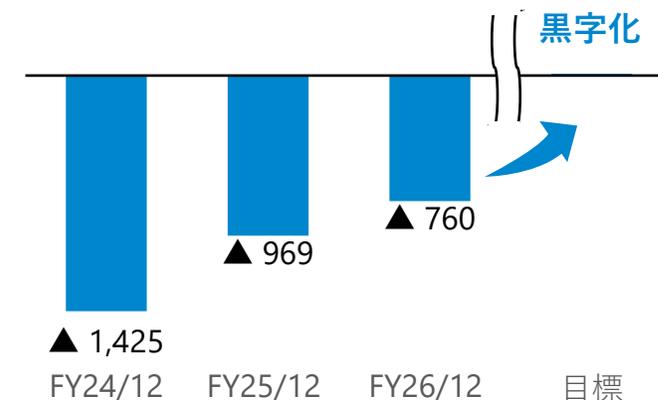


営業利益

百万円

国家プロジェクトを除いた営業利益の成長
売上50億以上にて営業利益の黒字化を見込む

■ 営業損失(国家プロジェクト除く)



- 
- A drone is shown in flight against a clear blue sky, positioned in the upper left quadrant of the slide. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges stretch across the background, creating a sense of depth and atmosphere. The overall color palette is dominated by light blues and greys.
1. 会社概要
 2. FY25/12 業績と事業ハイライト
 3. FY26/12 業績見込み
 4. 中期経営方針“ACSL Accelerate FY26”
 5. 参考資料

中期経営方針の位置づけ

10年後の目指すべき姿「マスタープラン」の実現に向けた成長の第三章



2020年8月に定めた10年後の目指すべき姿「マスタープラン」の実現に向け、変化する事業環境に適応するローリング方式の中期経営方針「ACSL Accelerate」を定めている

ACSLが解決したい3つの社会課題



①労働人口減少



②防衛・安全保障



③地震・災害増加



- 「きつい」「汚い」「危険」な業務を担う人が減少
- 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



- 経済安全保障の重要性が急速に高まる中、米国では中国製ドローンに対する規制が国家レベルで進む
- 日本でもドローン活用に関する経済安全保障への関心と取組みが着実に進展している



- 気候変動により地震・豪雨・台風・土砂災害などが増加・激甚化
- 能登地震や各地の豪雨災害ではドローンが活躍し、災害調査や物資輸送での有用性が広く認識されつつある

ACSLの事業領域



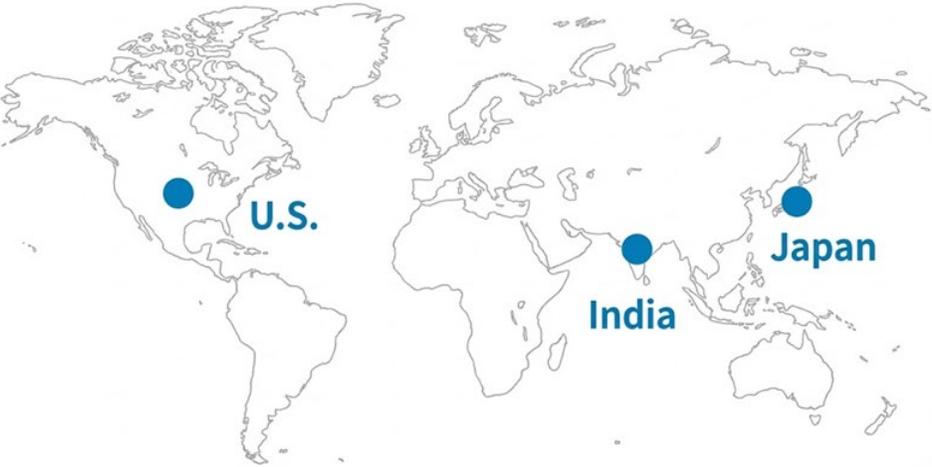
実証実験/
カスタマイズ

機体量産・
展開

役務提供

事業展開エリア

日本と北米を中心に事業展開



事業展開領域

空撮/点検・物流用途の産業用ドローンに注力



空撮/点検用



物流用



農業用

ハードウェア+ソフトウェア

ACSLの優位性

高度な自律制御技術と量産体制を武器に経済安全保障の要請に応える
 国産小型無人機のリーディングメーカー

小型無人機*1市場におけるポジショニング

	日本製	海外製
屋外 小型		A社 B社 C社 …
屋外 中型 以上	D社 …	E社 …

1: 機体総重量4kg未満

業界トップクラスの技術力

開発視点

- ① 独自開発の制御技術(FC技術、Vision技術)
- ② 経済安全保障要件適合の高信頼性機体

生産視点

- ① 小型空撮機体の量産体制

運用視点

- ① 国内唯一の第一種型式認証取得(レベル4)

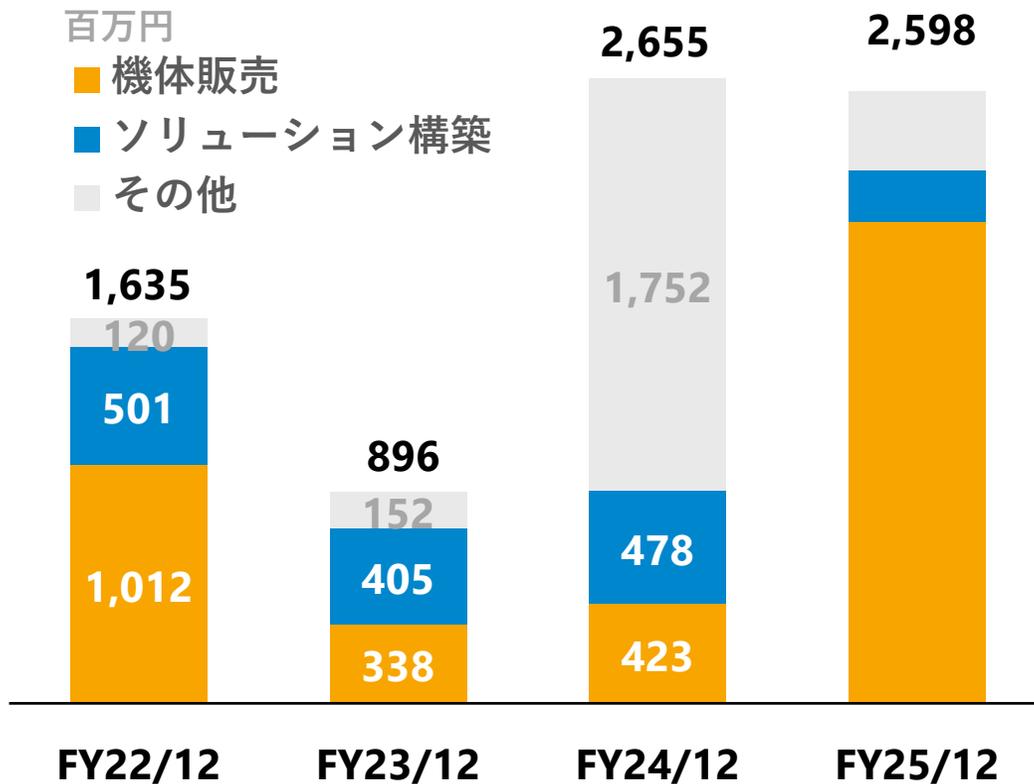
強固な顧客基盤と販売ネットワーク

- ① 防衛・官公庁・民間の幅広い顧客基盤と導入実績
- ② 国内15社以上、米国20社以上の販売代理店網

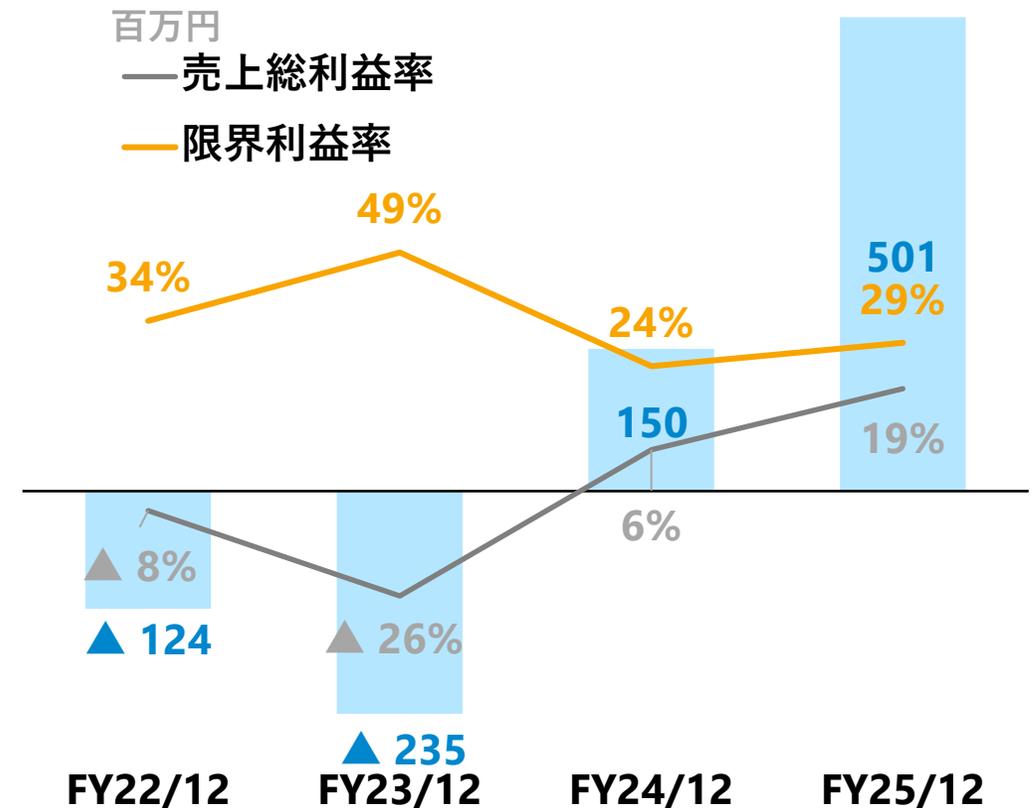
“ ACSL Accelerate FY22 ”の振り返り：業績推移

掲げた目標は未達ながら売上高は約2倍、売上総利益はマイナスからプラスに転換。
限界利益率の改善が黒字化の重要アクション

売上高の推移



売上総利益の推移



ACSL Accelerate FY22の振り返り：事業戦略

事業戦略の目論見から外れたところはあったものの中期での成長の方向性は明確化

4つの用途特化型
機体の量産化と
社会実装

実績

- SOTEN(空撮)、PF4の量産化・社会実装の進展、PF4(中型物流)の量産化開始
- 閉鎖環境・煙突点検機体、その他実証実験からも用途型特化型機体の開発・量産には至らず

示唆

- 個別性の高い用途特化型機体は技術チャレンジ、数量問題で量産化は困難
- 量産化したSOTEN・PF4を軸に防衛省・自衛隊、官公庁、公共インフラ企業等への価値提供加速
- SOTEN・PF4に続く次世代機体の機体開発を加速

新用途開発と
セキュア対応

実績

- JVは設立。ドローン需要継続も規制変化により当初想定機体の販売に至らず

示唆

- 北米注力にシフト。既存海外製ドローンの置き換えは構造的不可逆

インド市場の
本格立ち上げ

実績

- ドローン周辺技術会社への出資。次世代機体開発優先、技術ギャップで進展せず

示唆

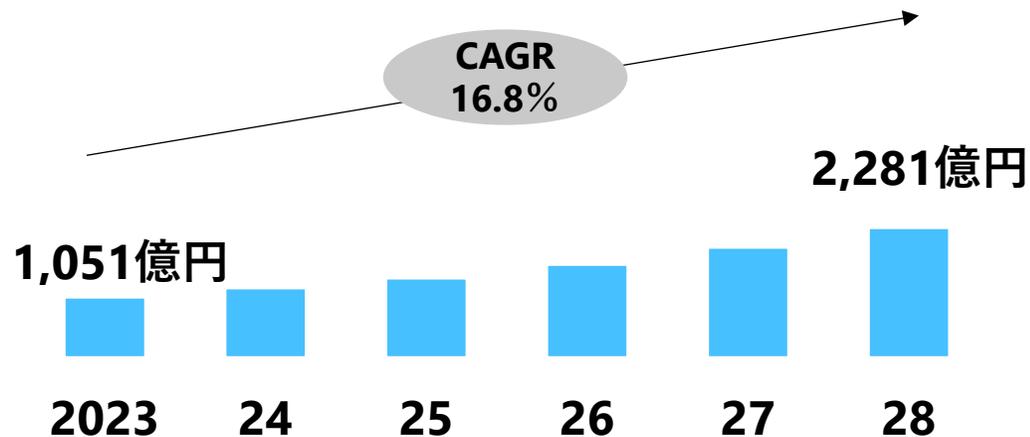
- 他社ドローンなどへの自律制御システム展開は継続。他分野展開は保留

自律制御システム
の他分野展開検討

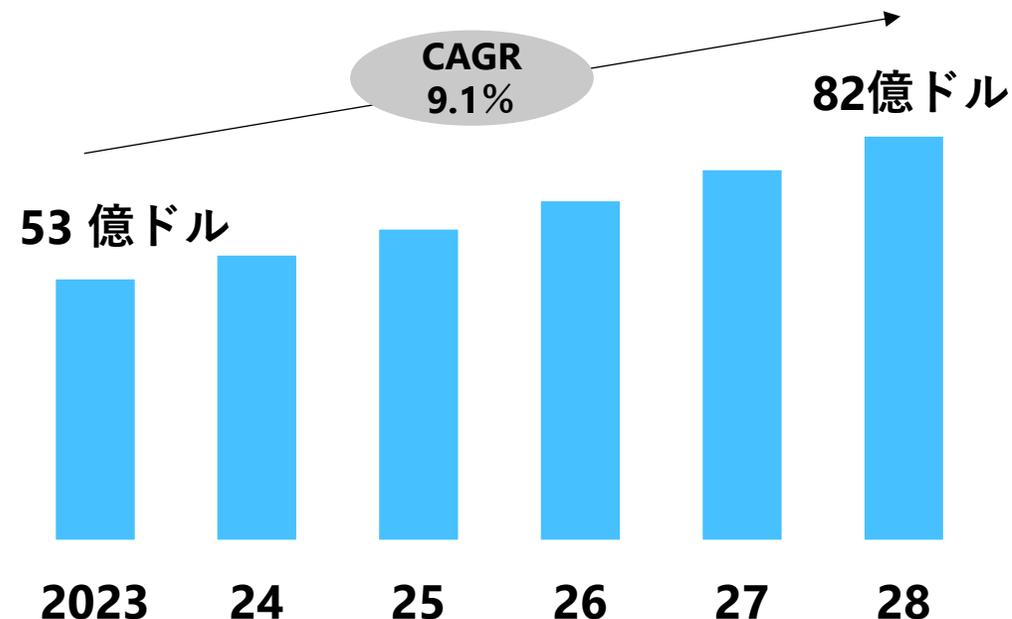
ドローン機体市場規模の推移

ドローン機体市場は急速に成長し、2028年には日米合わせて1兆円以上の見通し

日本のドローン機体市場規模¹



米国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」

ドローンを取り巻く外部環境変化

前中期経営方針で言及した、脱炭素/クリーンエネルギー、デジタル田園都市/スマートシティ、航空法改正/Level4(規制変更)のトレンドは継続。他方、経済安全保障/セキュリティ、ドローン技術の高度化のトレンドは加速する

経済安全保障の進化

地政学リスクを背景にドローンの国産化・高セキュリティ化への要求加速。特に防衛分野での活用が拡大。

機会：防衛分野を中心に、国産・高信頼性機体の市場が新たに創出・拡大

リスク：サプライチェーンの分断・不安定化による部品調達の不確実性増大

ドローン技術の飛躍的高度化

- AI自律制御や複数機体での分散制御の実用化
- 5G/6G・衛星通信活用や次世代動力源の創出
- 対ドローン技術への対応

機会：顧客への提供価値の高度化と、これまで実現不可能だった用途への多様化

リスク：技術の複雑化による開発の高度化と単独開発（自前主義）の限界

基本方針と6つの重点戦略

世界中の安全・安心を支える人が頼れるメーカーとして
社内外の総力を結集して顧客の期待を超える技術・製品を開発・量産・展開。
社会/顧客/パートナー/社員/株主を豊かにする

1

先端技術による機体進化

AI等を活用した次世代の自律制御技術の確立

2

強靱なサプライチェーンの構築

複数生産拠点と経済安保を考慮した調達網の確立

3

北米事業の本格拡大

北米市場における販売ネットワークと事業基盤の強化

4

防衛・安全保障分野への貢献

国内外の防衛・公共領域で信頼される地位の確立

5

社会インフラ維持・管理の国産化

社会インフラ維持・管理領域での国産ドローン置き換え加速

6

持続的な財務基盤強化

成長投資と持続可能性を実現する財務構造の確立

1. 先端技術による機体進化

先端技術による機体進化こそが社会への貢献、成長のドライブの鍵。
 小型空撮機体は2機体の新規開発・量産、物流機体はPF4の機能向上/コスト低減を想定

ACSL Accelerate FY22

SOTEN/蒼天
(2022)



- 国内発の小型空撮機体
- 非GPS環境下での飛行
- セキュリティ対策

ACSL Accelerate FY26

次世代小型空撮機体
(2026年中盤～後半)



- 小型・軽量空撮機体*1
- 飛行時間の拡張
- 高い耐環境性能

次々世代小型空撮機体
(2028年前半)



- AI搭載による自律制御
- メッシュネットワーク対応
- 第三者上空飛行

小型空撮機体

PF4(2025)



- 高い空力性能と長時間飛行
- 耐環境性能 (耐風性・降雨対応)
- CLAS*2による高精度位置測位

市場の状況、顧客のニーズに応じて
 機能向上/コスト低減・新規機体開発を検討

物流機体

*1: 対SOTEN

*2: みちびき(準天頂衛星システム)が提供するセンチメートル級測位補強サービス

ACSLが取り組む技術・アプリケーション(～FY30)

① **【Smart】**
自律的判断による飛行計画再構築



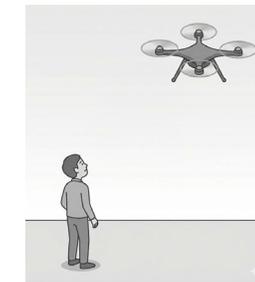
② **【Smart】**
マルチセンサー融合によるロバストな屋内飛行



④ **【Secure/Safety】**
アンチドローン対応
(情報セキュリティ強化)



⑥ **【Secure/Safety】**
物流・小型機による第三者上空飛行



⑤ **【Secure/Safety】**
有人機・無人機・障害物の自律回避



安全・安心の実装
Secure/Safety

“技術を通じて
人々をもっと大切なことへ”

Smart

先端技術による
ミッション遂行の高度化

Simple

技術によるユーザーサポート

⑧ **【Simple】**
自然言語による
飛行計画策定



⑦ **【Simple】**
完全自動
充電・機体点検



③ **【Smart】**
超多数機運航(100機超)



基本性能向上

撮影性能 (カメラ)	伝送距離 (通信機)	飛行時間 (バッテリー)	拡張性 (SDK/API)

⑨ **【Simple】**
FC/GCSの
他社機体展開による操作性統一



FC技術

Vision技術

+

AI

2. 強靱なサプライチェーンの構築

サプライチェーンリスクの高まる環境下で、
生産の柔軟性と調達の信頼性を両立する体制を構築する

外部環境とリスク

地政学的摩擦

- 輸出入規制強化
- 関税変動

特定国依存の サプライチェーン

部品の
供給途絶

調達リード
タイム・
コスト増

セキュリティ
懸念

今後の方針



① 他メーカーとの協調/競争

- 協調＝部品の標準化・共通化
- 競争＝部品での差異化



② 国内・同盟国部品メーカー関係強化

- バッテリーなど一部部品の特定国依存脱却、国内・同盟国産化推進



③ 国内外の並行生産体制の構築

- 価格重視、セキュリティ重視など多様な顧客ニーズに対応可能な生産体制

3. 北米事業の本格拡大

経済安保を背景に構造変化が起こっている北米市場で次の成長基盤を確立を目指す

FY25売上：約9億円(見通し)

FY28売上目標：25億円(+約16億円)

米国の市場環境

市場規模

- ドローン実運用が進展している
成熟した大きな市場

構造変化

- 2025年12月より「脱中国ドローン」規制強化
- ユーザーは中国製機体の代替機選定が急務

競合状況

- 規制対応済み機体が限定的であり、供給可能メーカーは少数
- 米・欧メーカーも採用は限定的

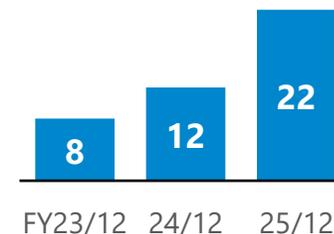
米国におけるACSL

- 「SOTEN」を2023年より販売。
米国市場向け機能やカメラ等を開発
- NDAA準拠、顧客対応力、価格に優位性
- 主要企業とMOU締結、全米の代理店網構築、業界団体との関係基盤を保有

MOUの締結



Dealer数の推移



今後の方針

- ① 重点領域にフォーカス
 - 電力等インフラ点検
 - Public Safety(警察・消防等)
- ② 現地における協業・連携強化
 - ドローンサービス・メーカーとの協業
 - 業界団体との連携強化
- ③ 米国市場向け製品開発加速
 - FY25：IRカメラ
 - 今後：ポート連携

4. 防衛・安全保障分野への貢献

国産ドローンの強み×防衛分野における実績をレバレッジして成長

FY25売上：約9億円(見通し)¹

FY28売上目標：15億円(+約6億円)

市場機会

市場規模

- 防衛関連予算の増加
4.7兆円(2014年) → 8.7兆円(2025年)
- 防衛支出目標のGDP比2%の2年前倒し(2027年度から2025年度へ)

環境変化

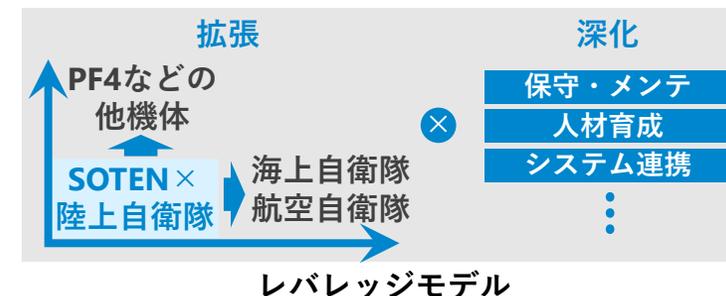
- 日本をはじめ世界中で無人航空機国産化の政府支援加速
 - 日本、米国、韓国、台湾、インド他

防衛におけるACSL

- 小型空撮機SOTEN納入案件受注
 - 3.7億円 (2024年納入済)
 - 5.2億円 (2025年納入予定)
- 防衛省航空自衛隊の空撮用ドローンとして採用
- ドローンメーカーとして初の防衛装備工業会加入
- 陸上自衛隊東部方面隊と大規模災害発生時におけるドローンを活用した応援に関する協定

今後の方針

- ① 量産機体を軸とした貢献領域の拡張と深化(製品ベース)



- ② パートナー連携でのソリューション創出・展開
 - 陸・海・空HW連携
 - アプリケーションSW連携

1: 3.7億円 (2024年納入済) 除く

5. 社会インフラ維持・管理の国産化

海外製ドローンが大きな割合を占める社会インフラ維持・管理領域での 国産ドローン置き換えを加速

FY25売上：約4億円(見通し)

FY28売上目標：10億円(+約6億円)

市場機会

物流・点検共通

- 能登半島地震より加速した災害時におけるドローン活用
(物資輸送、空撮)

点検

- インフラ管理でのドローン活用拡大
 - 国交省水管理・国土保全検討会等
 - 送電線上空のドローン航路開通に伴う点検需要の拡大
2024年度：150km
2027年度：約1万km
2028年度：約3万km

インフラ維持管理におけるACSL

物流

- 能登半島地震における**実現現場での運用実績**（避難所への医薬品配送、被害状況調査）
- 物流をはじめとしたマルチユース機体**PF4の量産開始**

点検

- 送電線上空のドローン航路飛行にて**SOTENの使用開始**
- 砂防、河川等のインフラ巡視点検に対して**PF4の適用検証開始**

今後の方針

物流

- ① ドローンオペレーターとの強いパートナーシップ
- ② 有事・平時における**マルチユース需要の創出・実証**

点検

- ① システムの有機的連携等の**関連事業者との連携強化**
 - ① 設備保有/管理事業者
 - ② 設備点検事業者
(ドローンサービサー含む)
 - ③ 設備点検アプリ事業者

6. 持続的な財務基盤強化

黒字化までのキャッシュアウトに対応可能な現預金を確保。
 事業によるキャッシュイン創出を達成し、継続的な成長投資による持続的成長を実現する

バランスシート

黒字化までのキャッシュアウトに対応可能な現預金を確保

百万円
(25年9月末)

現預金 1,690	流動負債 699
その他流動資産 2,381	固定負債 2,863
固定資産 577	長期借入 1,440 転換社債 1,423
	純資産 1,086

資産

負債/純資産

財務方針

事業によるキャッシュイン創出を達成し、継続的な成長投資による持続的成長を実現

キャピタルアロケーション方針

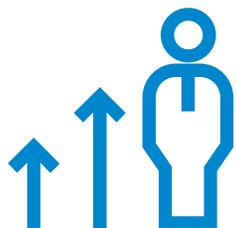
- 成長投資として一定水準の資本投入
 - ① 次世代機体開発
 - ② 海外展開拡大
 - ③ M&A、アライアンス
- 事業運営と連動した効率的な運転資本管理

ファイナンス方針

- 助成金等を活用し、機体開発を中心とした成長投資を加速
- 資金用途に応じた複数資金調達手段の活用

持続的な成長を目的として 人的資本の最大化、社会への貢献、ガバナンス体制の強化を目指す

人的資本/Human Capital



多様性を力に変える成長型組織へ

- 多様な人材(全従業員のうち外国籍人材が約25%)が属性や肩書によらず個性と能力を発揮し、活躍できる組織を目指す
- 柔軟な働き方を実現することで、より魅力的な人材の確保、中長期の成長を目指す

社会/Society



技術で社会の安全・安心を支える

- 能登半島地震をはじめとする災害対応の実績を活かし、社会の安全・復旧活動を支援
- ドローン活用により、点検・物流・防災などの社会インフラ維持を推進

ガバナンス/Governance



透明性・独立性を高める経営

- 監査等委員会設置会社として、社内取締役2名・社外取締役3名（監査等委員）で構成。今後も過半の社外取締役構成を維持
- 任意の報酬委員会、指名委員会を設置し、今後も独立性を確保

- 
- A drone is shown in flight against a clear blue sky, positioned in the upper left quadrant of the slide. Below the drone, a series of misty, layered mountain ranges stretch across the background, creating a sense of depth and atmosphere. The overall color palette is dominated by various shades of blue and white.
1. 会社概要
 2. FY25/12 業績と事業ハイライト
 3. FY26/12 業績見込み
 4. 中期経営方針“ACSL Accelerate FY26”
 5. 参考資料

FAQs (業績について 1/2)

項目	質問	回答
マクロ	世界的に軍需・防衛の拡大の影響はあるか	経済安全保障意識の高まりを背景に、各国の政府系機関を中心に中国製ドローン代替の動きが進展。国産または同盟国等からの調達ニーズが強まる方向と認識。米国においては脱中国製ドローンの規制が具体化
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で、為替変動は事業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	規制動向は脱中国の具体化が進み、当社にとって機会と認識。2025年に中国製ドローンの規制が具体化。加えて、海外製ドローンの規制もされたが、すでに許可を取得しているSOTENは継続して販売可能であり、大きな影響はなし。関税はコスト増要因となり得るため、販売価格の調整等で吸収しつつ競争力維持を図る。
国内事業	国内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、及びインフラ等国内事業会社へのSOTENの販売を見込む。FY25/12の防衛省関連案件として、約5.5億円の大型案件を納入済。加えて、FY24に受注した防衛装備庁向けへの納品案件約3.7億円をFY25に計上。 FY26/12は国内の通期売上としては防衛省案件をを中心に16.4億円の販売を見込む。
国内事業	防衛省との取り組みの見通し、他事業に対しての収益性は	防衛装備庁向けSOTEN納入案件を受注済であり、納入を確実に進捗。加えて、翌期以降の案件創出に向けた提案および検討が継続。収益性はFY24年納入案件は初年度であったため戦略的に利益率を低く獲得したもののFY25以降は他事業と同様の収益性を確保。
海外	米国の進捗および、今後の見込みは	FY25は500台を納入済。25年内に400台の受注、加えてカナダ向けの200台の受注を獲得し、FY26に納入予定。FY26/12も引き続き、需要が強くと続く想定で上記の納入予定を含めて合計1,000台以上の販売を見込む。また、SOTEN機体に加えて、コントローラ、カメラなどアクセサリの販売拡大を目指し、合計23.6億円の見込み
海外	その他海外の見通しは、インドの特別損失の背景	北米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。インドについては従前注力市場として見込んでいたものの、現地規制の変更等により従前の事業計画の達成が困難な見込みとなり、持分法による投資損失を計上。
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進める。

FAQs (業績について 2/2)

項目	質問	回答
収益性	売上総利益変化の要因は	限界利益率の改善として、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については製品ミックスにより機体単体の割合、その他の比率が高く限界利益率が低下。
収益性	販管費削減の持続性は。研究開発費削減の競争力への影響は	構造改革の継続とコスト最適化により固定費を圧縮。一過性ではなく、採算管理の徹底を含めた継続施策として実行。研究開発は開発テーマの選択と集中により効率化を推進し、重点領域へ資源配分。助成金の活用により、競争力ある研究開発体制を維持。
業績見通し	受注残と来期売上の確度は	12月末時点で11.1億円を受注済み。国内は今後、大型案件を受注予定。北米は600台を受注済。納入と検収の進捗を踏まえ、計上時期の確度を高める方針。
業績見通し	説明資料の売上区分やKPIを変更する狙いは	中期経営方針の重点戦略の進捗をモニターしやすい区分へ変更。機体販売の台数と金額は区分をまたぐため、別途開示する方針。
業績見通し	今後の黒字化の目処は	売上50億以上にて営業利益の黒字化を見込む。売上拡大に加え、売上総利益率の改善、適切なコスト構造の維持が重要。
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	SBIR関連費用は販管費として計上し、補助金は検査等を経て入金確定した時点で営業外収益として認識。費用計上と収益認識のタイミングにずれが生じる点が前提。FY25/12は8.7の億円を費用計上し、12.0億円を収益認識。FY26は6.0億円を費用計上、9.0億円を収益認識の予定。新たに採択されたKprogramは会計処理を監査法人と協議予定。
財務	財務戦略は	FY25/12に35億円(最大46億円)の資金調達を実施し、期末時点の現金水準は20億円となり事業運営に十分な水準を確保。今後、運転資本や成長投資など資金使途に応じたエクイティ、デット、助成金等による複数資金調達手段を検討
不正事案	直近の元代表取締役による不正による影響は	事業への直接的な影響はなく、官公庁や国内顧客、米国顧客など既存取引先との案件は影響なく継続実施。現在実施している国家プロジェクトは継続して実施し、助成金も受領見込み。特別損失として不正関連費用を約2.5億円計上。マネジメント体制は元代表取締役CEOの退任に伴い早川、寺山の両代表取締役Co-CEOにて推進しており影響なし。元代表取締役に対しては、刑事告訴の手続きを進行中。

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又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及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。

今後は中期経営方針の重点戦略の進捗をモニターするための売上区分にて開示

現状区分			中期経営方針における区分	中期経営方針における区分	概要
用途特化型 機体販売	SOTEN	米国	米国におけるSOTEN機体・SOTEN関連のパーツ・アクセサリ販売	北米 (変更無し)	北米におけるSOTEN機体・SOTEN関連のパーツ・アクセサリ販売(インフラ、Public safetyなど全分野を対象)
		日本	国内におけるSOTEN関連販売(防衛、インフラなど全分野、以下同様)	防衛 インフラ その他	防衛 防衛関連の顧客に対する売上(機体・アクセサリ・パーツ販売、カスタム、実証実験などの役務提供)
	SOTEN以外	Air Truck、PF4などの量産機体販売	インフラ 物流・点検分野の顧客に対する売上(同上)		
ソリューションの構築		PoC、カスタム開発、プラットフォーム機体(PF2)の販売		その他	防衛、インフラ以外の顧客に対する売上(同上)、一部国家プロジェクトの売上
その他		パーツ・アクセサリ販売、メンテナンス、一部国家プロジェクトの売上		(機体販売)	機体販売としての台数、金額は上記区分をまたぐため、別途、金額及び台数を開示

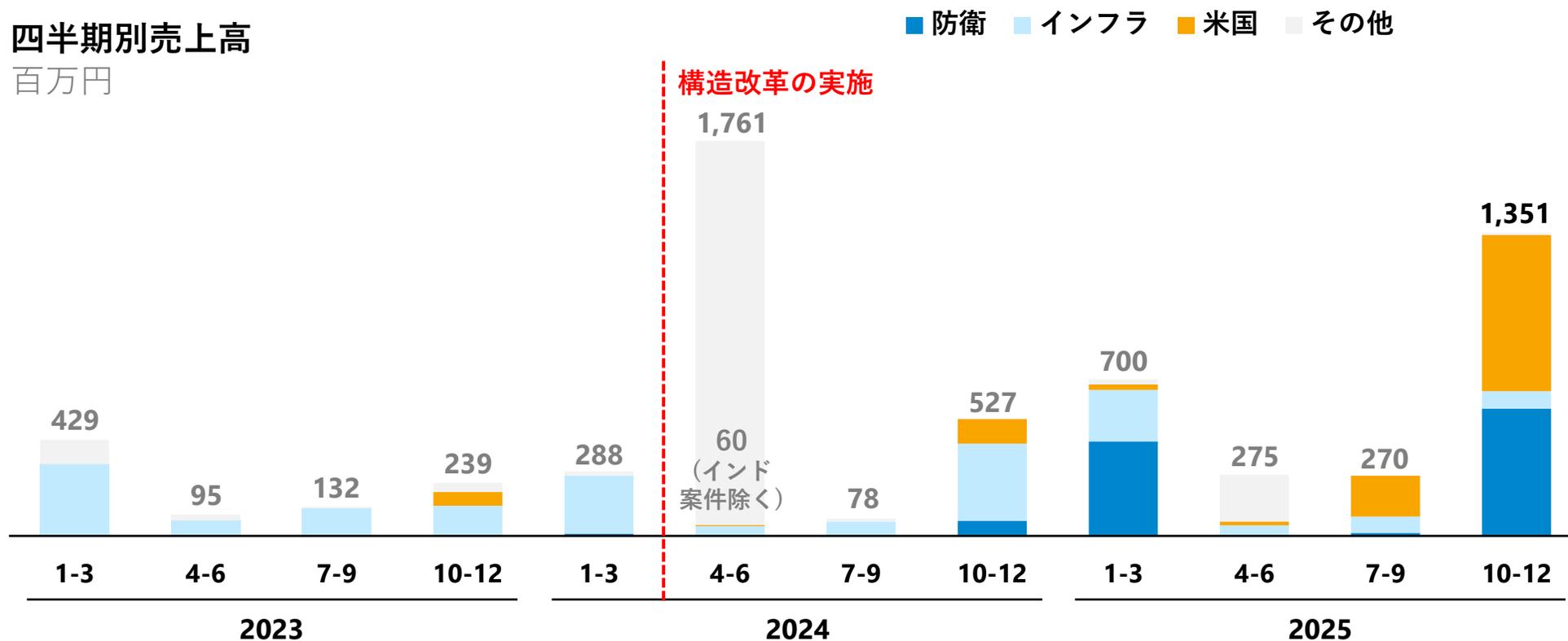


損益計算書の概要

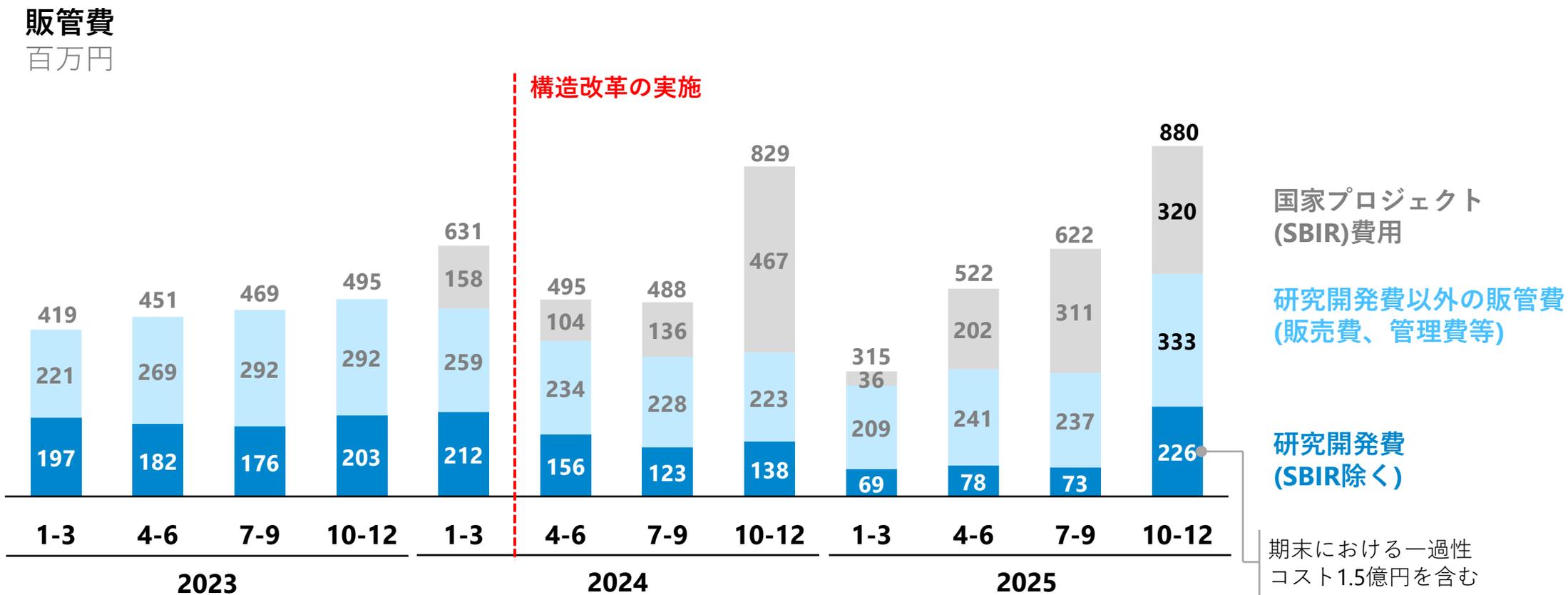
項目		概要
売上高	①	機体販売、役務無提供等による売上。(一部の国家プロジェクトは売上高計上)
直接材料費・経費	②	売上に直接かかる材料費・外注費等の費用
限界利益	③ (① - ②)	
間接原価	④	売上に直接かからない生産部門の費用
売上総利益	⑤ (③ - ④)	
販売管理費	⑥ (⑦+⑧+⑨)	
うち営業費・管理費	⑦	営業部門・管理部門の人件費、全社コスト
うち研究開発費	⑧	研究開発部門の人件費・外注費等の費用
うち国家プロジェクト費用	⑨	国家プロジェクト(SBIR)にかかる費用。営業内費用で計上し、助成された場合には営業外収入(⑫)で計上
営業利益 (国家プロジェクト除く)	⑩ (⑤-⑦-⑧)	国家プロジェクト費用を除いた場合の営業利益。 事業自体の収益性として本指標を重要視
営業利益	⑪ (⑩-⑨)	国家プロジェクト費用を含めた財務会計上の営業利益
営業外収入	⑫	国家プロジェクトの助成金など。助成金はSBIR費用(⑨)としてかかった分が全額助成。計上は費用計上時ではなく入金時点のため半年程度の遅れ
営業外費用	⑬	資金調達費用、利息等の財務コストなど
経常利益	⑭ (⑪ + ⑫ - ⑬)	
純利益	⑮	

防衛省向けや米国の売上増加により、前年同期比で8.2億円の増加

四半期別売上高
百万円



研究開発費以外の販管費は米国事業の拡大により増加。国家プロジェクト(SBIR¹)を除いた既存事業の研究開発費は前年同期より削減。SBIRは年間で8.7億円計上。



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

貸借対照表

百万円	FY25/12		FY24/12	FY23/12
	実績	前年同期比 増減	実績	実績
流動資産	5,346	+ 38%	3,877	4,203
現金及び預金	2,018	+ 62%	1,243	1,499
固定資産	318	▲54%	685	891
流動負債	1,045	▲51%	2,129	1,603
固定負債	2,863	+ 28%	2,238	1,227
負債合計	3,909	▲11%	4,368	2,830
純資産	1,755	+ 802%	194	2,264
総資産	5,665	+ 24%	4,563	5,094

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
売上高		807	1,278	620	501	1,635	896	2,655	2,598
小型空撮機体	金額					939	206	402	2,007
	台数					645	101	240	1,276
うち国内	金額					939	144	276	1,086
	台数	-	-	-	-	645	51	128	776
うち海外	金額						61	125	921
	台数					-	50	112	500
その他機体販売	金額	384	304	145	67	177	199	229	113
	台数	106	101	46	18	45	41	49	21
その他	金額	423	973	475	433	518	489	2,024 (うちインド案件 1,700)	477
売上総利益		403	808	68	0	▲124	▲235	150	501
売上総利益率		50%	63%	11%	0%	▲8%	▲26%	6%	19%
販売費及び一般管理費(SBIR除く)		733	792	1,207	1,189	2,079	1,836	1,576	1,470
うち研究開発費		366	275	583	604	1,168	759	631	448
営業利益(SBIR除く)		▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲1,425	▲969
SBIR費用		-	-	-	-	-	-	867	870
営業利益		▲330	15	▲1,139	▲1,188	▲2,203	▲2,071	▲2,293	▲1,840

1: FY21/03 Q3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				Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
売上高		36	42	46	495	267	133	100	952	78	130	473	429	95	132	239	288	1,761	78	527	700	275	270	1,351			
小型空撮機体	金額									590	21	25	301	33	49	37	86	46	19	30	304	504	28	200	1,274		
	台数									475	6	7	157	13	17	12	59	31	15	12	182	416	-	101	759		
うち国内	金額	-				-				590	21	25	301	33	49	37	24	46	14	20	194	479	10	17	578		
	台数	-				-				475	6	7	157	13	17	12	9	31	8	7	82	416	-	1	359		
うち海外	金額																	61	-	5	9	110	24	17	182	696	
	台数																	50	-	7	5	100	-	-	100	400	
その他機体販売	金額	4	10	13	116	15	34	17	45	19	67	44	74	9	49	66	35	0	36	156	36	28	44	5			
	台数	1	3	5	37	6	6	6	9	6	17	13	13	3	11	14	5	-	11	33	4	2	12	3			
その他	金額	32	31	33	378	251	98	82	316	37	37	127	322	35	45	86	206	1,740	11	65	158	219	26	72			
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	8	26	390			
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%	3%	10%	29%			
販売費及び一般管理費(SBIR除く)		230	173	314	488	325	348	515	535	442	431	670	419	451	469	495	472	390	351	361	279	320	311	560			
うち研究開発費		60	77	129	315	153	165	285	292	228	224	424	197	182	176	203	212	156	123	138	69	78	73	226			
営業利益(SBIR除く)		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲435	▲326	▲360	▲302	▲203	▲312	▲284	▲169			
SBIR費用		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	158	104	136	467	36	202	311	320			
営業利益		▲237	▲180	▲328	▲393	▲308	▲342	▲538	▲401	▲473	▲454	▲874	▲356	▲523	▲517	▲672	▲594	▲431	▲496	▲770	▲239	▲514	▲596	▲490			

1: FY21/03 Q3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 © 2026 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おりません。

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