



事業計画及び 成長可能性に関する事項

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。



1. **ビジネスモデル・競争力の源泉**
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 事業ハイライトと進捗状況
5. リスク情報

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



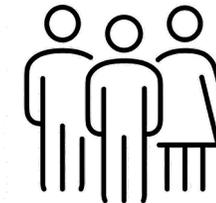
社員構成

(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

ACSLが大切にしていること



Mission

技術を通じて、人々をもっと大切なことへ

Vision

世界中の安全・安心を支える人が頼れる
パートナーとなる

Value

顧客中心

Customer centric

顧客価値を追求し、顧客満足度の向上に努める

チャレンジ

Challenge

失敗を恐れず、新たな
価値創造に向け、変化し続ける

共創

Collaborate

社内外と積極的に共創し、
最高の答えを顧客に届ける

達成

Complete

質と速さをもって決めたこと
は自分ゴトとしてやりきる

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

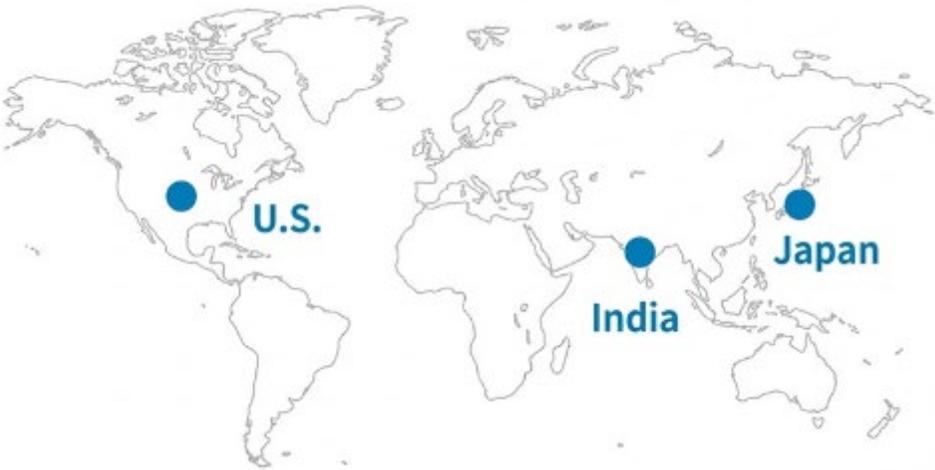
実証実験/
カスタマイズ

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

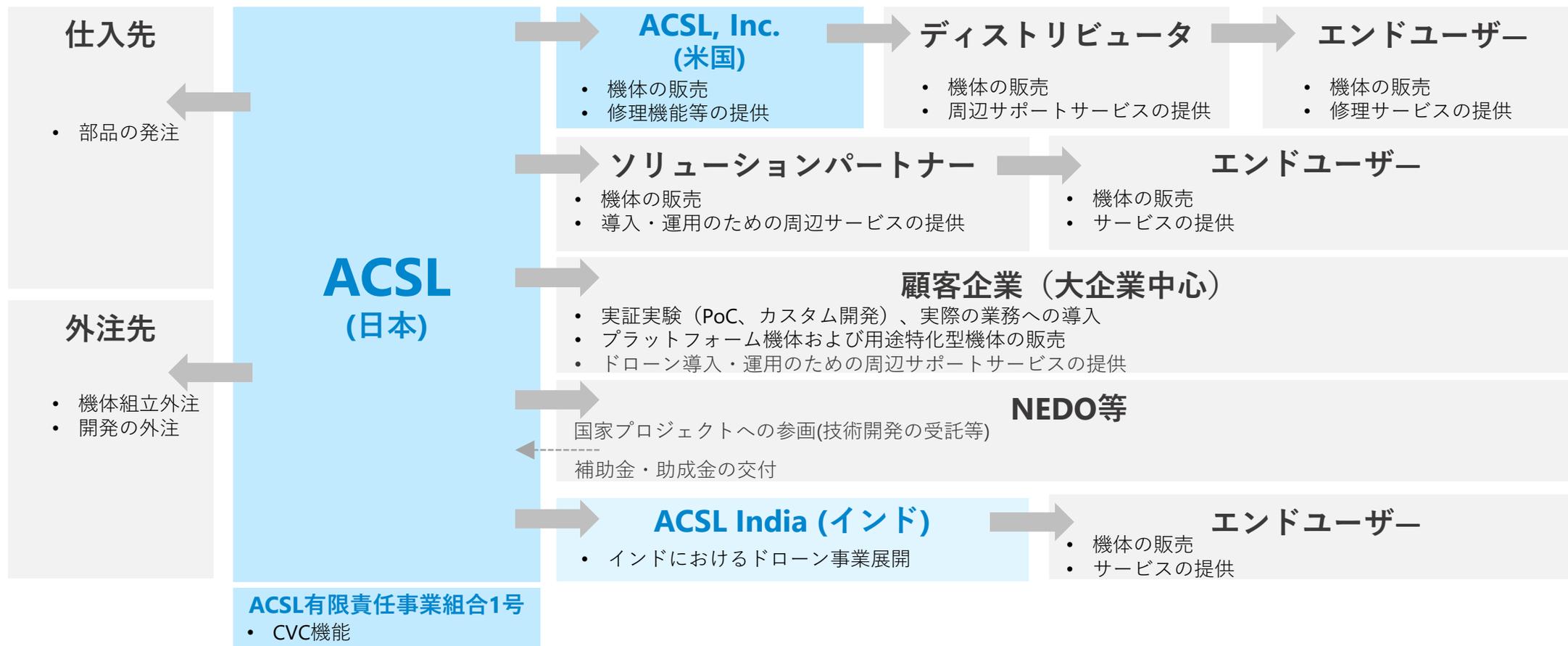
運用視点

- 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

顧客企業（エンドユーザー）に対する機体販売および実証実験が収入源



バリュー
チェーン

設計・開発

生産

商用展開

運用支援・サポート

役割

- | | | | |
|---|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 機体アーキテクチャ設計 ■ 制御ソフトウェア開発 ■ 顧客要件に基づく機能設計 ■ 外部アプリケーションとの連携開発 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 量産体制の構築 ■ パートナー企業によるファブレス生産 ■ 生産管理・品質管理 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 量産機体の販売 ■ 実証検証と顧客導入支援 ■ 顧客要件に応じたカスタム開発 | <ul style="list-style-type: none"> ■ メンテナンス・パーツ供給 ■ 顧客システムとの連携 ■ データ解析システム、運行システムなどの拡張 |
|---|---|--|---|

ACSLの
コスト・
収益構造

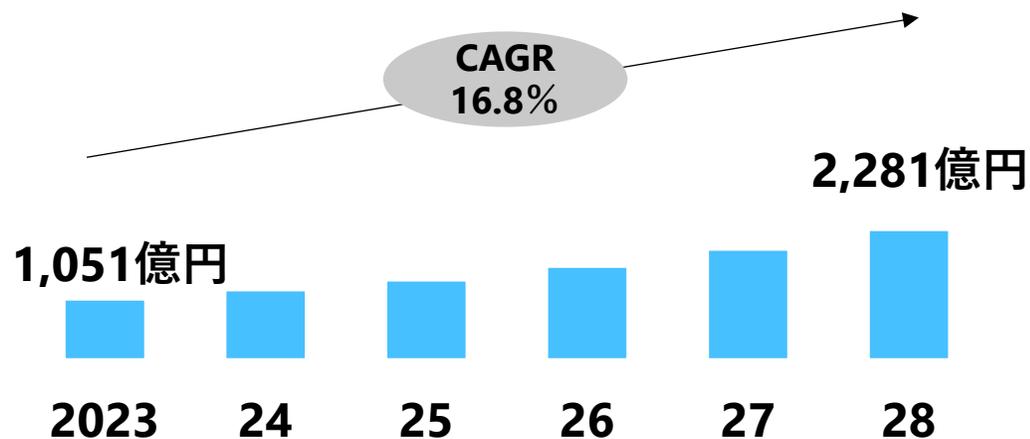
- | | | | |
|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ■ 設計・開発人件費 ■ 外部委託開発費 ■ PoC、カスタム開発プロジェクトに係る工数費用 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 生産・品質部門人件費 ■ 機体の部材費 ■ 外部パートナーへの組立費 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 量産機体販売による売上 ■ PoC、カスタム開発プロジェクト単位による売上 | <ul style="list-style-type: none"> ■ パーツ販売、トレーニング実施等による継続的な売上 |
|--|--|--|--|

1. ビジネスモデル・競争力の源泉
2. 市場環境
3. 事業計画
4. 事業ハイライトと進捗状況
5. リスク情報

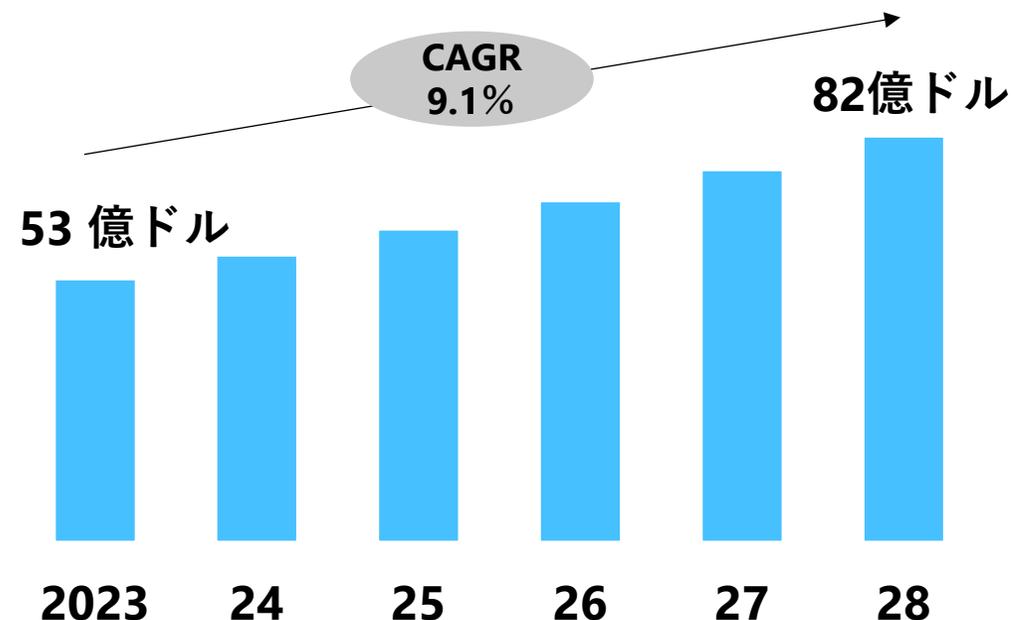
ドローン機体市場規模の推移

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

- 
1. ビジネスモデル・競争力の源泉
 2. 市場環境
 3. 事業計画
 4. 事業ハイライトと進捗状況
 5. リスク情報

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



③ **【Smart】**

超多数機運航(100機超)



FC技術

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

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)

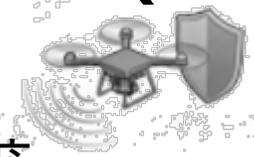


拡張性
(SDK/API)

Vision技術

④ **【Secure/Safety】**

アンチドローン対応
(情報セキュリティ強化)



⑤ **【Secure/Safety】**

有人機・無人機・
障害物の自律回避



⑧ **【Simple】**

自然言語による
飛行計画策定



⑨ **【Simple】**

FC/GCSの
他社機体展開に
よる操作性統一



⑥ **【Secure/Safety】**

物流・小型機に
よる第三者上空飛行



⑦ **【Simple】**

完全自動
充電・機体点検



+

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

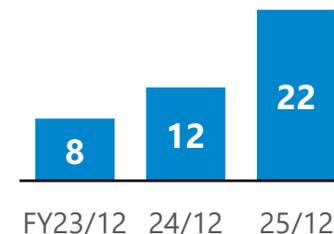
米国におけるACSL

- 「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

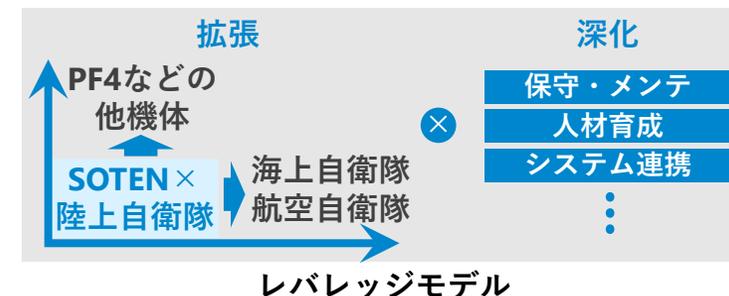
- 日本をはじめ世界中で無人航空機国産化の政府支援加速
 - 日本、米国、韓国、台湾、インド他

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

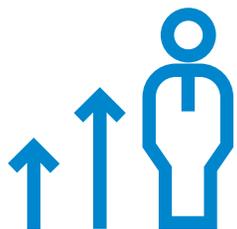
- 成長投資として一定水準の資本投入
 - ① 次世代機体開発
 - ② 海外展開拡大
 - ③ M&A、アライアンス
- 事業運営と連動した効率的な運転資本管理

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
- 資金使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

- 
1. 企業概要
 2. ACSL Accelerate FY22 の振り返り
 3. 中期経営方針 ACSL Accelerate FY26
 - 4. 事業ハイライトと進捗状況**
 5. リスク情報

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**

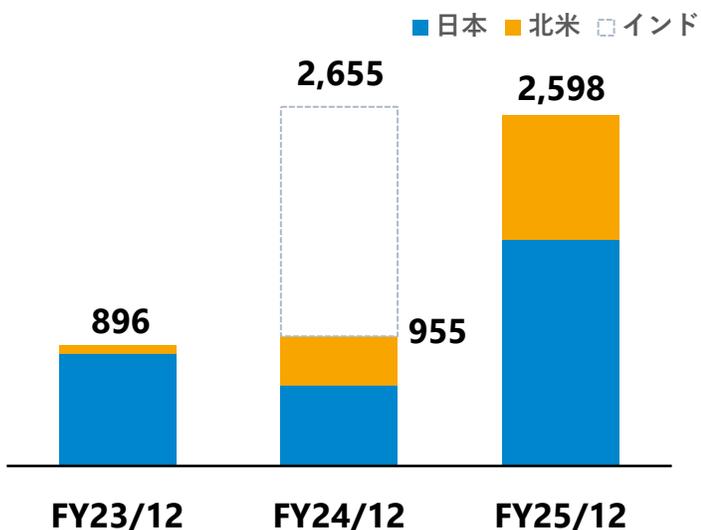
営業損失(SBIR除く)は前年同期より大きく縮小し10億円以下となる。経常利益も助成金周到により大幅改善。

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

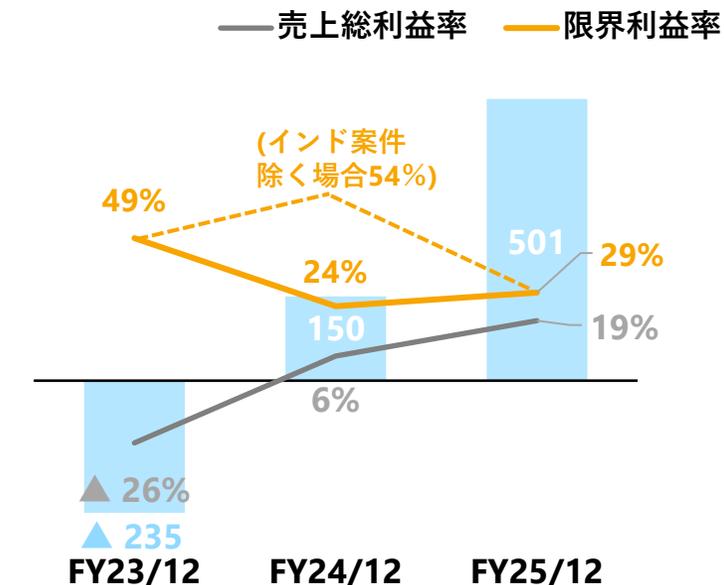
国内、米国市場はいずれも大幅に売上拡大し、国内米国合計で約26億円へ伸長



売上総利益

百万円

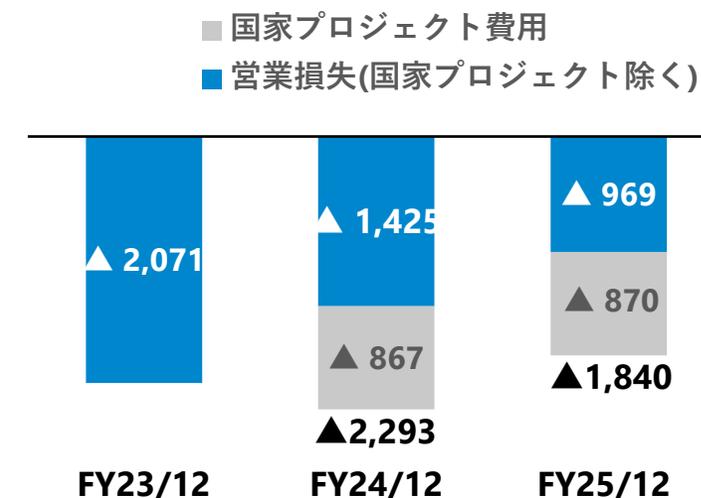
売上総利益は大幅増加し、売上総利益率も改善。限界利益率は利益率の低い大型案件等あるも、全体としては昨年より改善



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

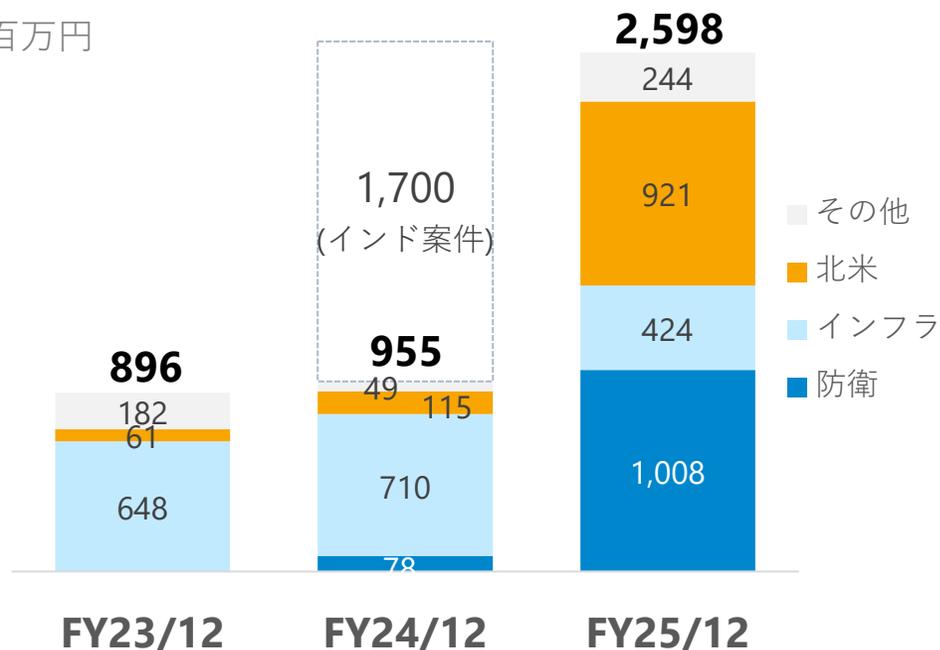
売上高の推移及び業績見通しとの差分

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

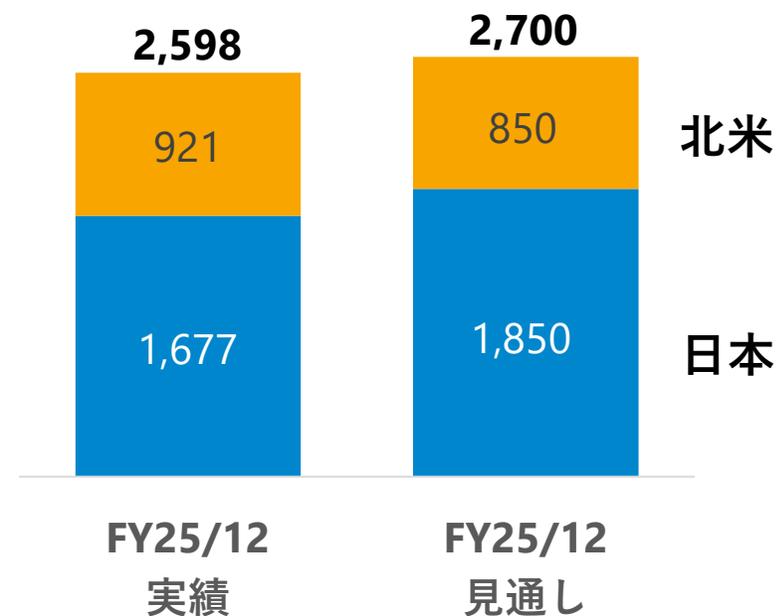
百万円



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



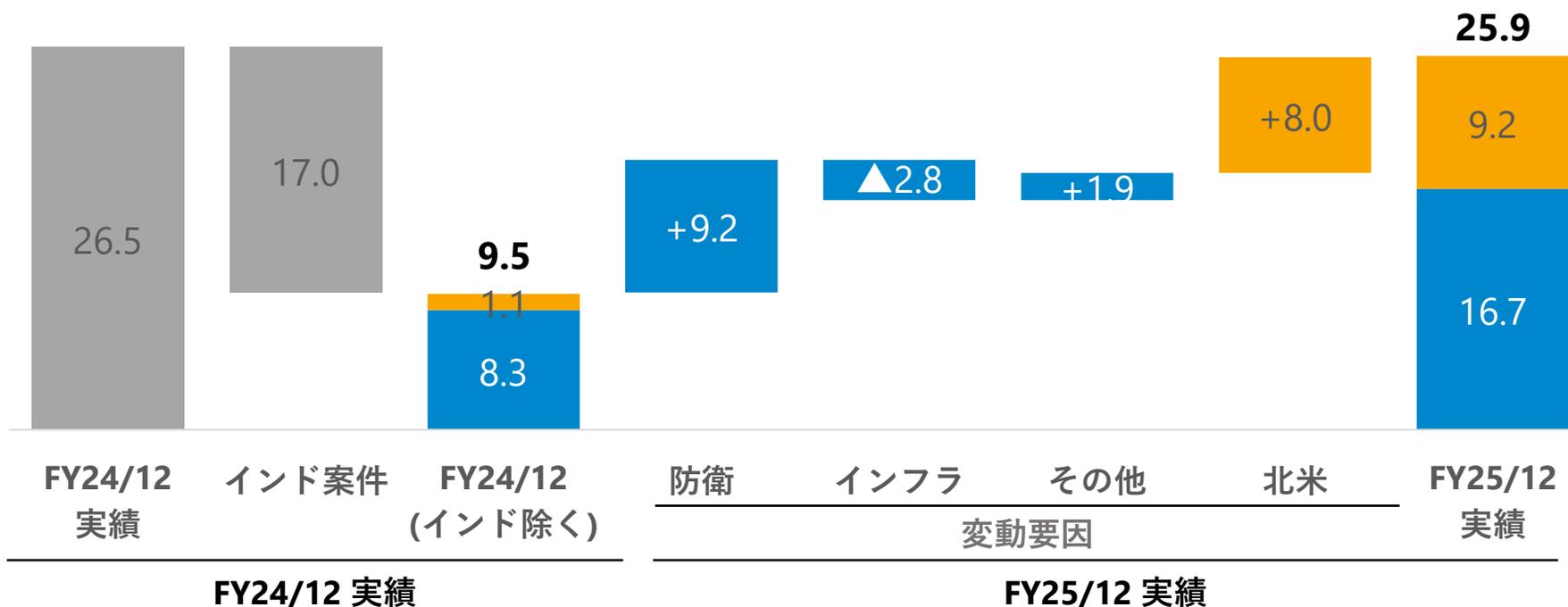
売上高の推移

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

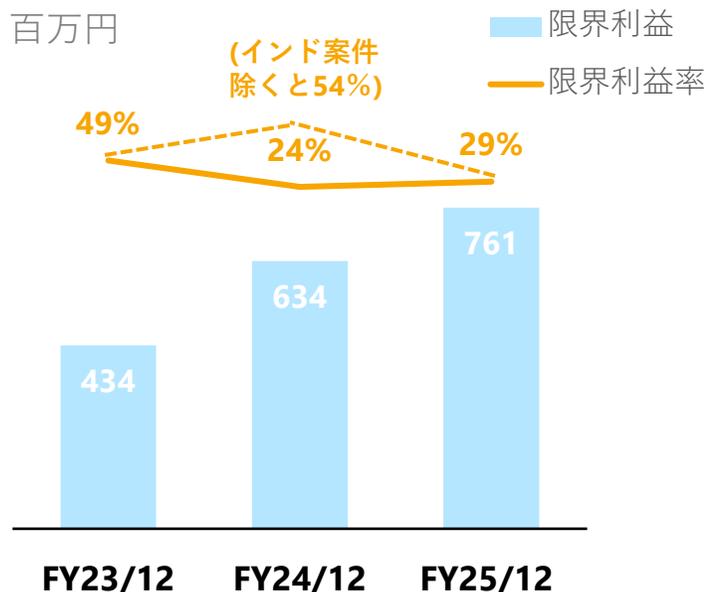
北米：

- 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

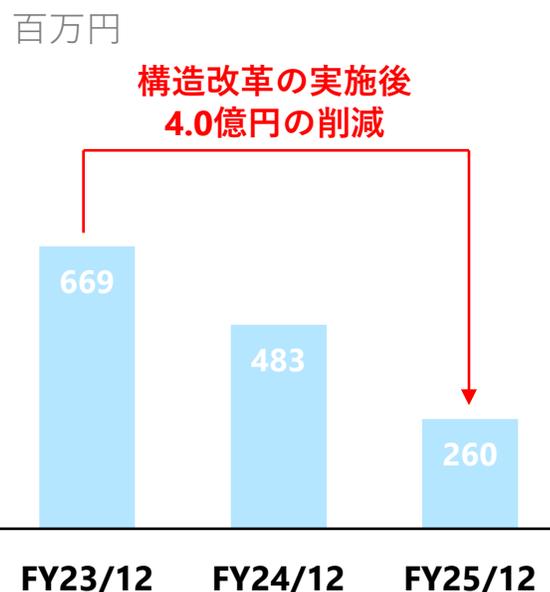
限界利益 (売上 - 直接原価)

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があるも、全体としては昨年より改善



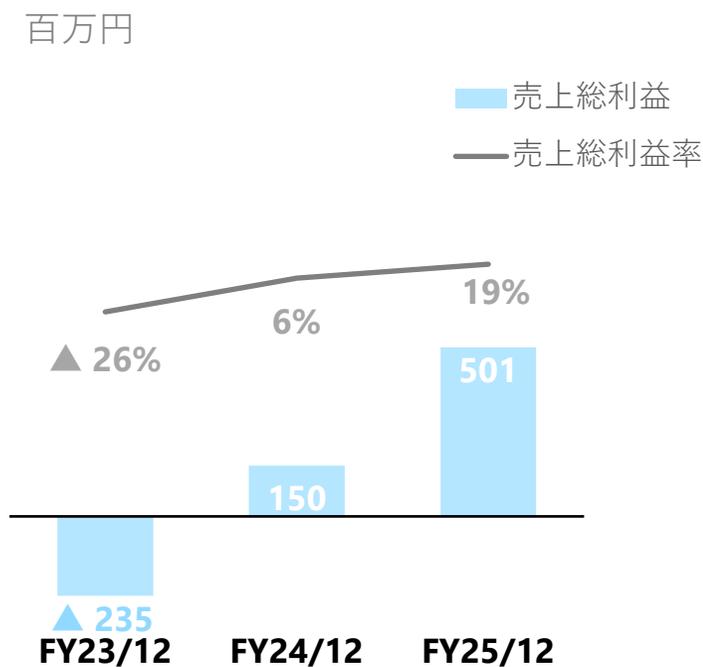
間接原価

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

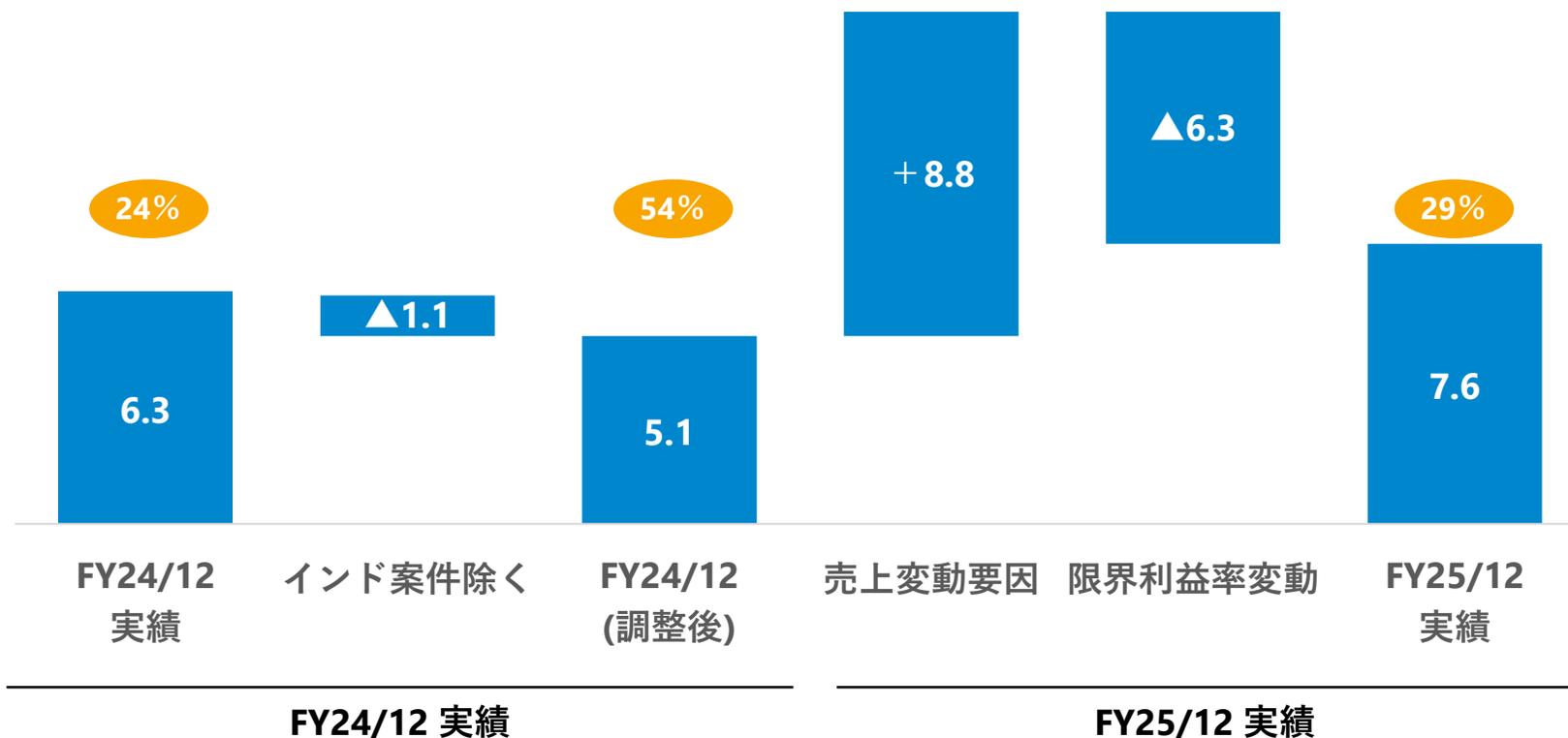
売上総利益は大きく拡大。売上総利益率も19%に増加。



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

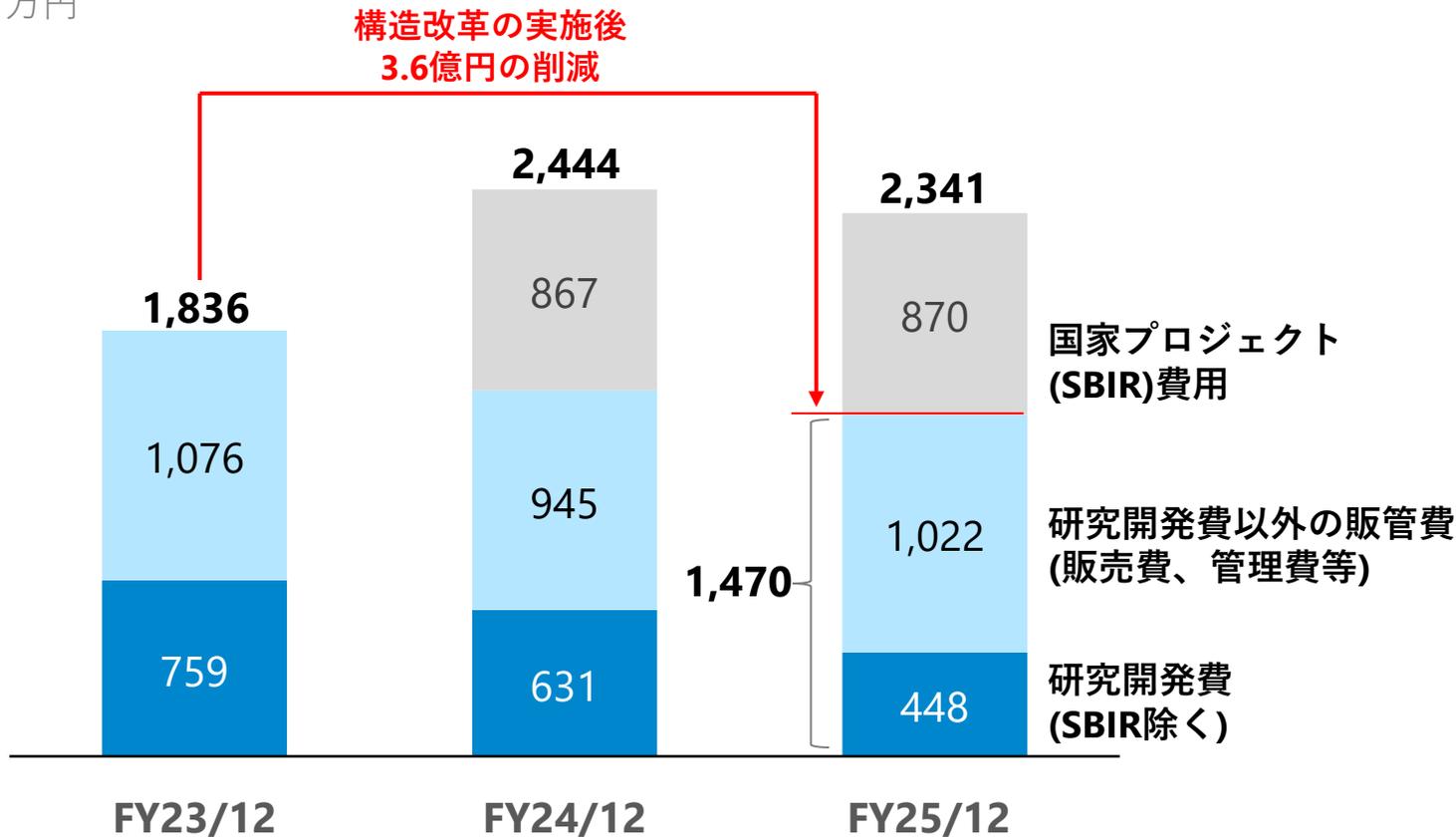
XX 限界利益率



- 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

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

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

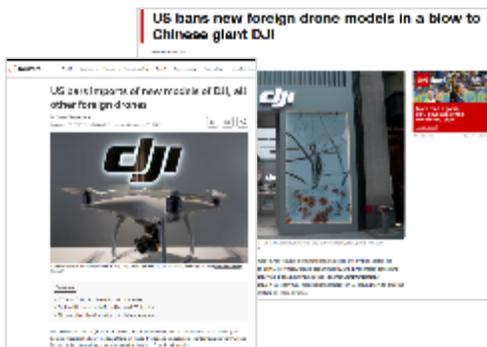
北米において中国製ドローンの規制が具体化。カナダへの進出を決定



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（蒼天）**」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

Landpower Forum in Japan

- 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



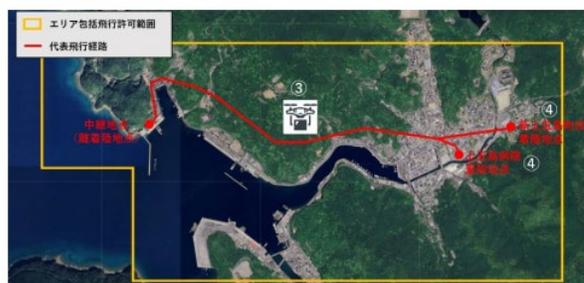
防衛産業参入促進展

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



具体的な流れ：

- ①固定翼機にて、新上五島町青方の投下場所まで配送
- ②荷物をPF2-CAT3に載せ替え
- ③エリア単位でのレベル4飛行許可(上図の黄色枠のうち一部区域を除く。)のもと、市街地上空を飛行
- ④新上五島町役場及び、上五島病院の屋上まで配送

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：

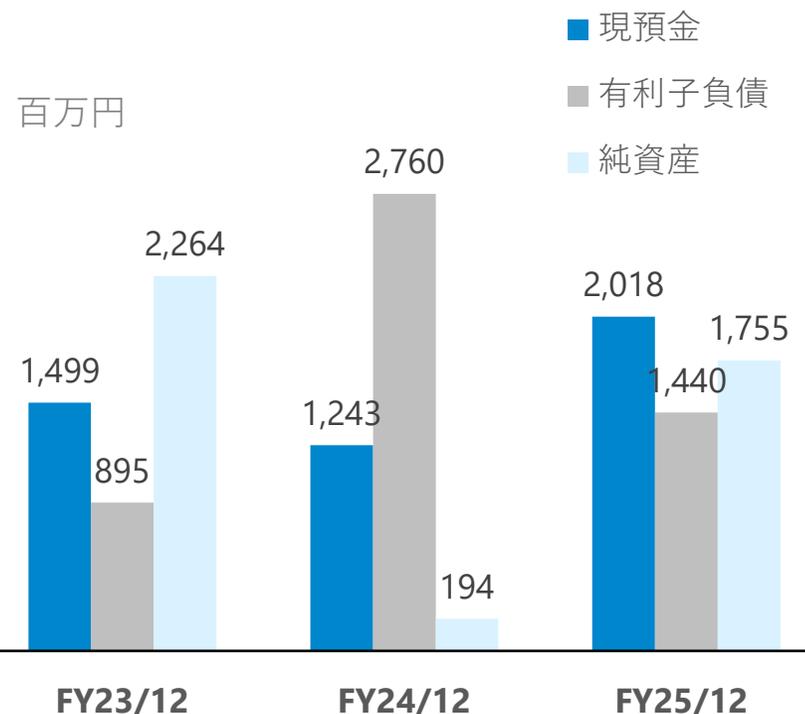
- Cantor Fitzgerald Europe

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。

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

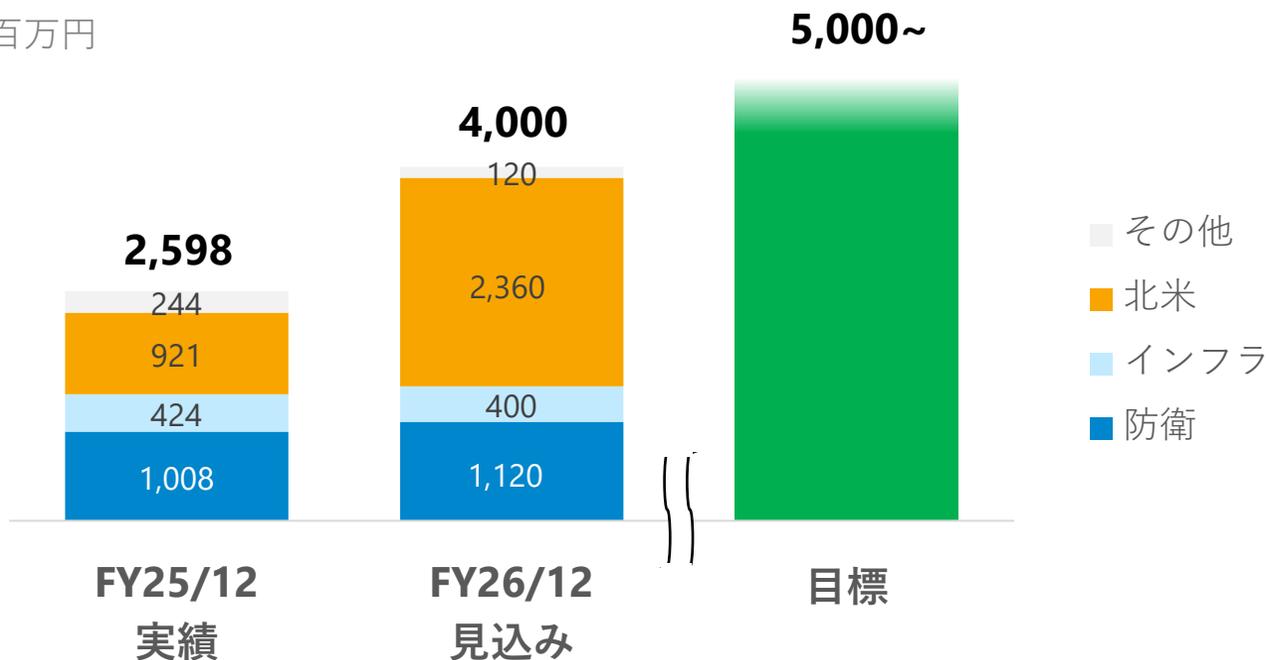
1: 営業外収益としての助成金収入の時期が不明のため、経常利益以下は非開示

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

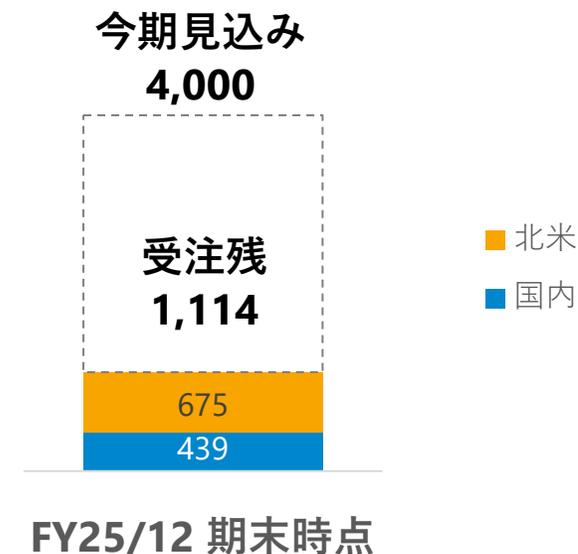
百万円



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

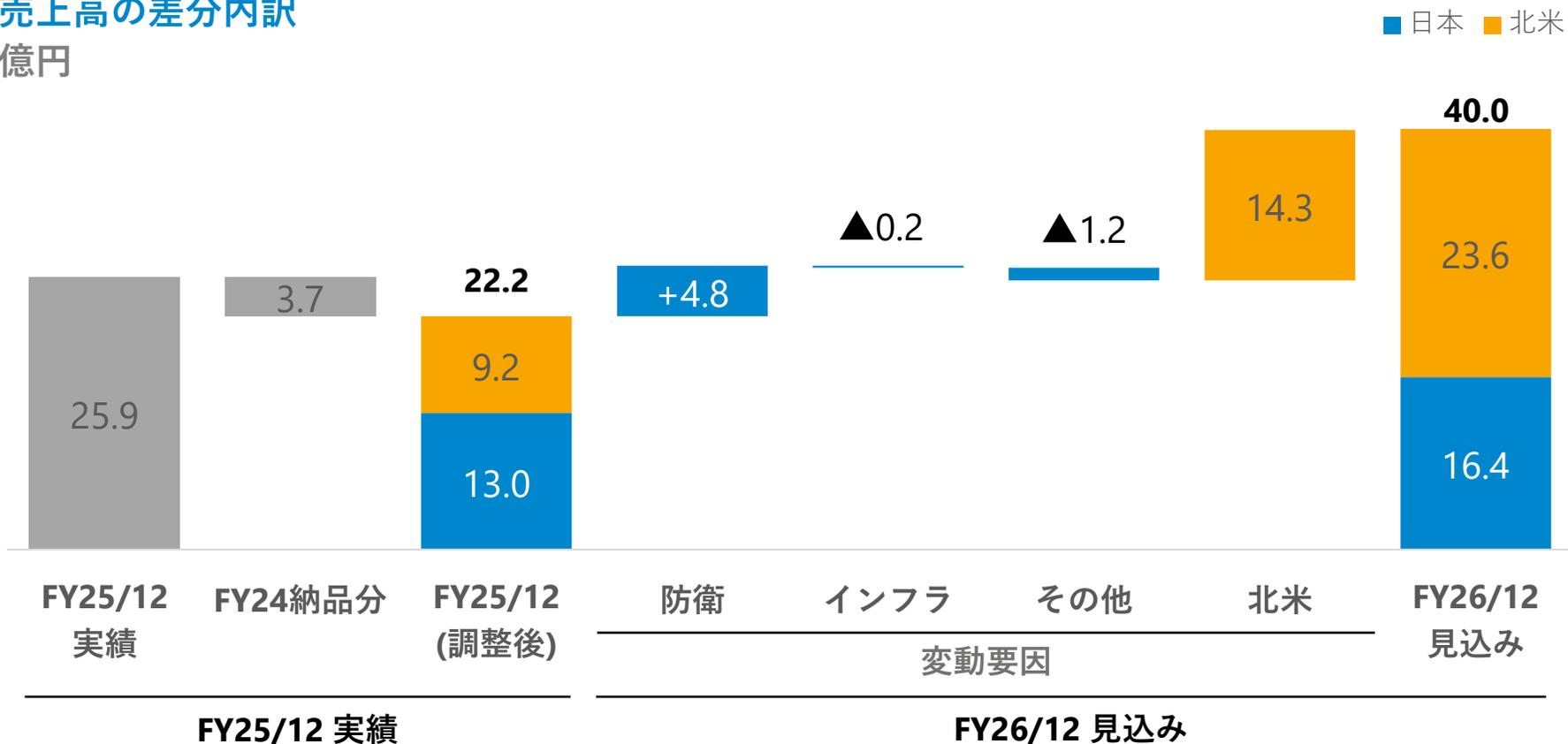


1: 受注残は期末時点にて発注書等を受領している案件

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

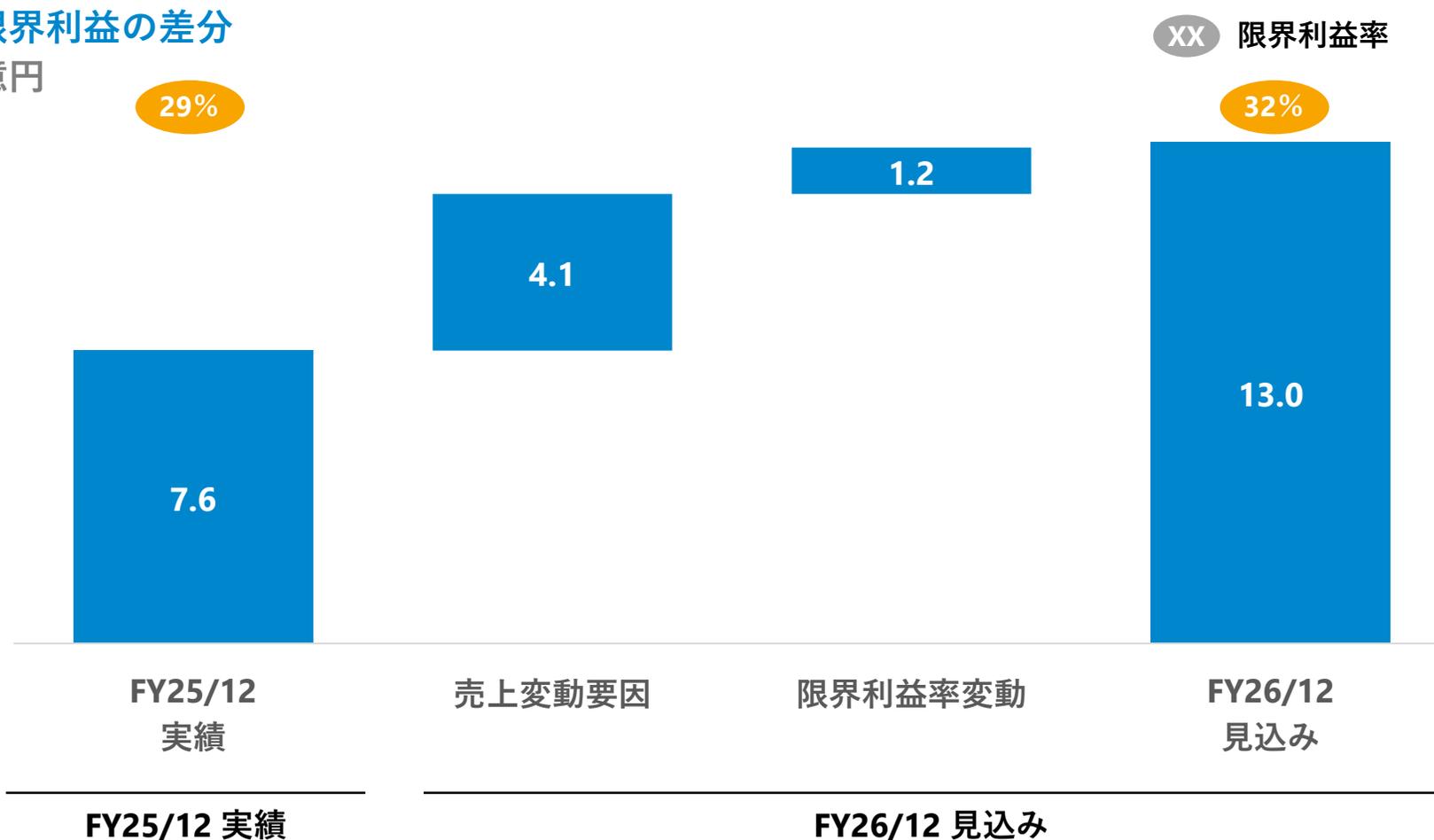
- FY25の売上計上国プロの反動

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

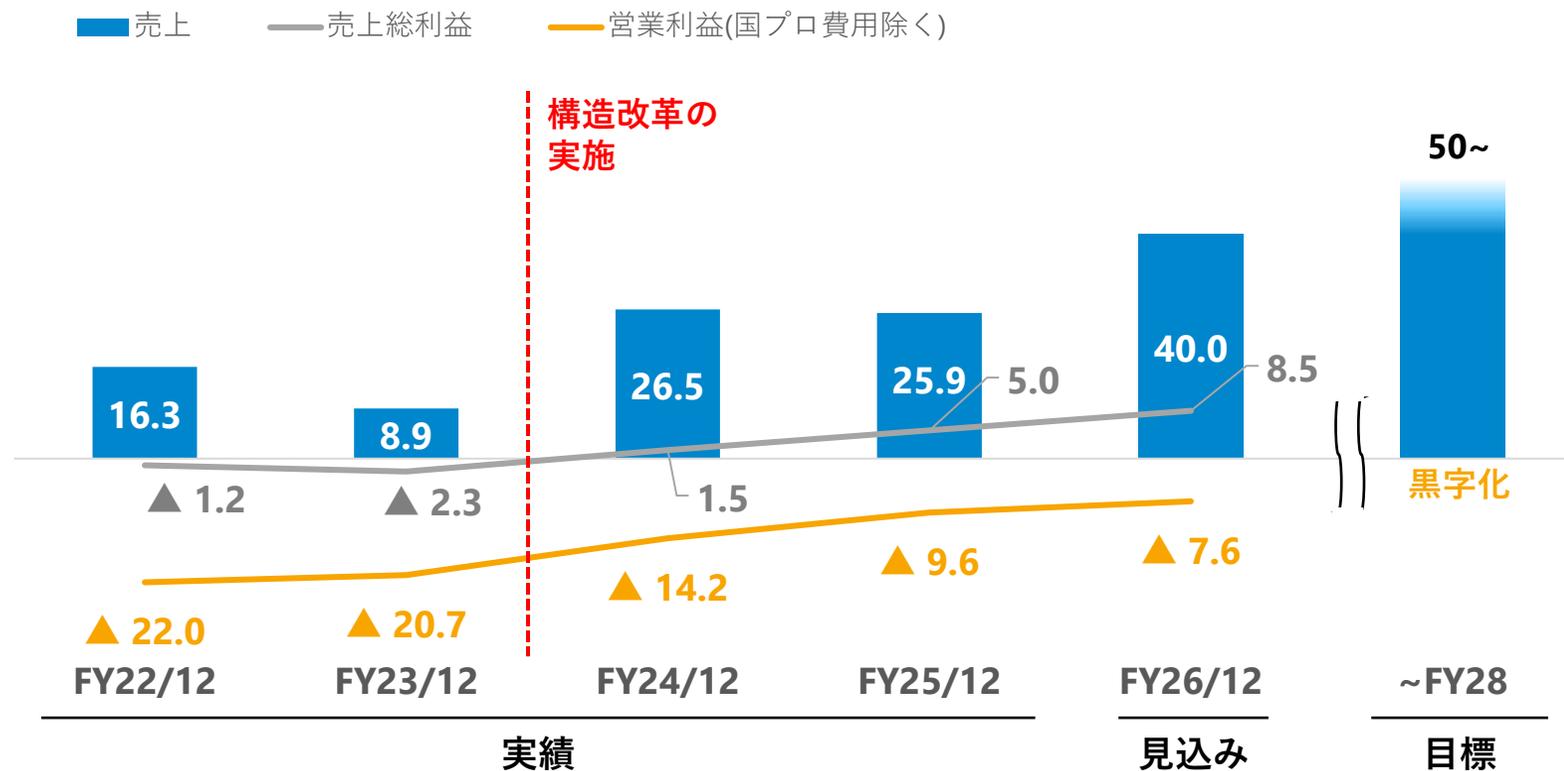
- FY25/12から限界利益として5.3億円の拡大
- 売上拡大に伴う利益増加が4.1億円
- 継続受注している防衛省向け案件の利益率改善により全社の限界利益率の改善(1.2億円分)を見込む

中長期の成長イメージ

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

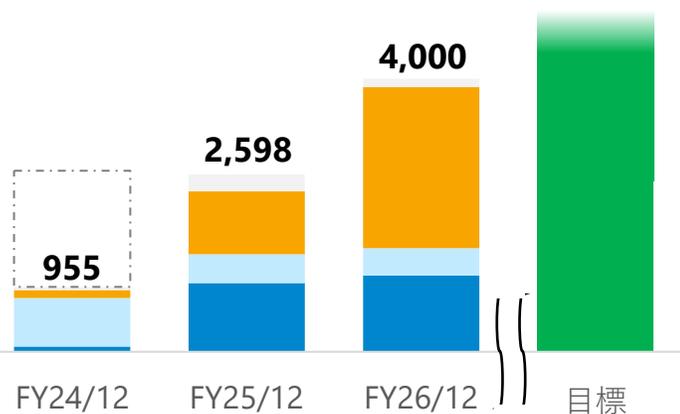
売上高の伸長に合わせ売上総利益を改善し、コスト構造を維持することで営業利益の黒字化を目指す

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

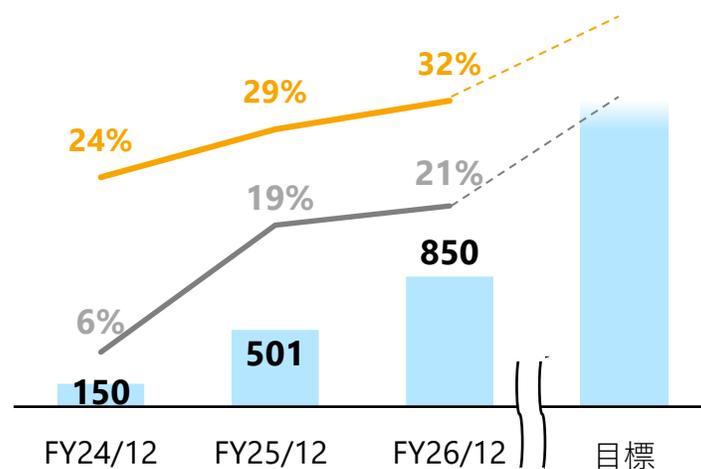


売上総利益

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

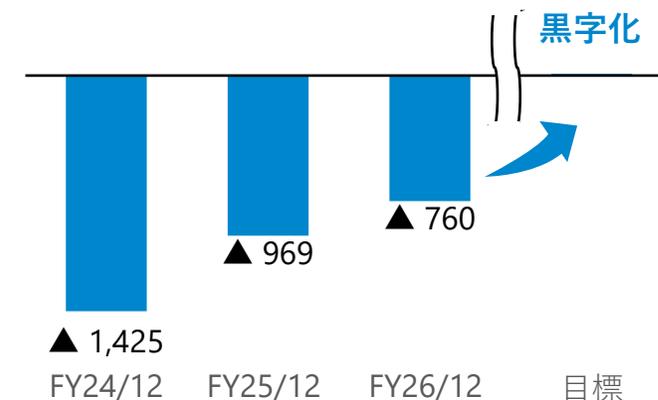


営業利益

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)



- 
1. 企業概要
 2. ACSL Accelerate FY22 の振り返り
 3. 中期経営方針 ACSL Accelerate FY26
 4. 事業ハイライトと進捗状況
 5. **リスク情報**

認識する主要なリスク及びリスク対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
ドローンの安全性について	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループに限らず、他社を含め、重大な事故が発生した場合には、ドローンの安全性に対する社会的信用が低下や規制の強化等により市場の成長が減速し、顧客需要が低下する可能性があります。この場合は、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 当社グループ製造の機体の墜落等により人や財産等に損害を与えた場合には、重大な製造物責任賠償やリコール等による多額の支払や費用発生及び社会的信用の失墜等により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社では、事故を起こさずに、人と安全に共生するドローンの実現に努めております。当社は2023年12月より開始された無人航空機の型式認証制度において、第一種型式認証書を日本で初めて取得しました。型式認証制度は無人航空機の強度、構造及び性能について、設計、製造過程及び現状が安全基準に適合するか検査し、安全性を確保するための認証制度であります。 その上で万が一に備え、保険会社との連携を深め、重大な事故の際の賠償責任、費用発生をカバーするためのドローン機体及び運用について専用の保険の開発を行っております。 	中	大
ドローンの安全性について	<ul style="list-style-type: none"> サイバー攻撃や不正アクセス等によりセキュリティが破られた場合においては、機体の操縦不能、情報漏洩等が発生し、損害賠償、リコール等による多額の支払又は費用発生及び社会的信用の失墜等により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社では、データセキュリティに関連する部品選定において安全性を重視し、また、通信暗号化等による乗っ取り防止等、ドローン側のセキュリティ技術の高度化に取り組んでおります。 	小	大
ドローン事業を取り巻く法規制	<ul style="list-style-type: none"> 航空法において、無人航空機に係る制度は安全確保の観点から継続的に見直されており、飛行方法や運用要件等の変更により、顧客の運用や当社グループの事業活動が制約を受ける可能性があります。 電波法において今後、電波利用環境の変化や制度改正等により追加対応が必要となる場合、開発や運用に係るコストの増加や提供時期の遅延等が生じる可能性があります。 製造物責任法において当社グループはドローン等の製品を製造しているため、当社製品の欠陥等により生命、身体又は損害が生じた場合、損害賠償請求が認められる可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 航空法、電波法については、同法、その他関連法令に基づく各種の許可、承認等が必要となる場合があり、必要に応じて適切な手続を実施しております。 リスク軽減に向け外部のテクニカルライターによる取扱説明書のレビューや、保険会社との連携を進め、専用の保険の開発を行いました。また、上述の第一種型式認証に加え、品質マネジメントのISO9001の認証取得や一般社団法人日本産業用無人航空機工業会（JUAV）による機体認証を取得しております。 	小	大
ドローン事業を取り巻く法規制	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループが販売する製品、部品、又は関連技術の一部は、外国為替及び外国貿易法等の輸出管理規制の対象となる可能性がございます。今後、輸出入規制の強化、対象範囲の変更、運用の厳格化等が生じた場合、取引の制約、追加対応コストの発生、納期の遅延等により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 同社グループが海外向けに製品、部品の輸出又は関連技術の提供を行う場合、同法等を遵守して適切な輸出管理に努めております。法令遵守において社内のみでなく、顧問弁護士等の社外の専門家も含めたチェック体制を構築しております。 	中	大

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

認識する主要なリスク及びリスク対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
知的財産権について	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループが認識していない知的財産権が既に成立している可能性、又は新たに成立する可能性もあり、当該侵害のリスクを完全に排除することは極めて困難であります。 今後、当社グループが第三者の知的財産権を侵害したとして主張を受け、又は紛争が生じた場合、当該紛争の解決までに要する費用負担、損害賠償、製造販売の差止め、ライセンス料の負担等により、当社グループの事業、財政状態及び業績に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの事業に関連する特許権等の知的財産権について適切な管理を行い、第三者の知的財産権の侵害防止に努めております。 当社グループは、事業拡大及び技術開発の進展に合わせ、知的財産の整備及び活用を継続してまいります。 	小	中
部品・部材等の調達及び価格、在庫について	<ul style="list-style-type: none"> 取引先からの供給が中断した場合や製品需要の急増などによる供給不足が発生した場合には諸活動が制限され、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、世界的なインフレや為替の変動等、資材価格や物流費の上昇等により部材供給遅延又は価格高騰が発生し、当社グループの計画通りの調達ができない場合には、当社グループの売上高および収益性等の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。 国際情勢の変化、経済安全保障上の要請の高まり等により、関税の賦課、制裁措置、輸出入規制の強化、対象範囲の変更、通関手続の厳格化又は遅延等が生じた場合、調達先の制約、納期の遅延、代替調達に伴う追加コストの発生等により、当社グループの生産、開発及び供給に影響を及ぼす可能性があります。加えて、当社又は取引先が規制対象に該当する又は該当すると判断される場合、取引停止又は取引条件の変更等が生じる可能性があります。 品質に問題が生じた場合や、調達先における生産体制及び品質管理体制に問題が生じる場合には、当社グループの事業運営に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、防衛分野を含む用途への対応拡大に伴い、部材のトレーサビリティ、情報管理、サイバーセキュリティ等の要件が高度化し、調達可能な取引先が限定される又は取引先の方針変更等により供給制限又は供給停止が生じる場合には、当社グループの生産及び納期、業績に影響を及ぼす可能性があります。 当初グループの想定よりも需要が異なることにより在庫不足による機会損失や逸失利益又は在庫過多による在庫管理費用や減損等の追加費用が発生する可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 調達にあたっては、品質確認等の受入検品を慎重に実施しております。 在庫については、製品計画、売上規模にあわせ、定期的に需要予測を見直し、最適量を維持してまいります。 主要な取引先企業に対しては、生産・開発等の活動状況の確認のための監査を定期的に行っております。 	中	中

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

認識する主要なリスク及びリスク対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
製品の品質について	<ul style="list-style-type: none"> 想定を超える不具合の発生、品質問題の顕在化又は品質改善の遅延等が生じた場合、アフターサービス費用、無償修理費用、リコール費用等の追加費用が発生し、社会的信用の失墜を招く可能性があります。この場合、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 品質保証管理規程、及び生産管理規程に基づき各種製品の製造、品質管理を行い、品質の保持、向上に努めております。 当社は、引き続き製品の品質向上に努め、特に不具合に対する継続的な改良、不具合の起きにくい製品設計の推進、信頼性試験の導入を含め、開発時、出荷前の試験強化、製品へ非常時対策の機能開発の継続、飛行・機体管理等の運用のルール化、顧客クレーム・故障・墜落等に対する処理プロセス等について強化してまいります。 	小	大
業績の不確実性について	<ul style="list-style-type: none"> 開発、販売活動に必要な人材の採用や育成が進まない場合や、当社製品が市場で受け入れられない場合等、事業展開が当社グループの計画どおりに推移しない場合、当社グループの財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。当社グループの過年度の経営成績は期間比較を行うための十分な材料とはならず、過年度の業績のみでは今後の業績を判断する情報としては不十分な可能性があります。当社の過年度の経営成績は期間比較を行うための十分な材料とはならず、過年度の業績のみでは今後の業績を判断する情報としては不十分な可能性があります。 テクノロジーの進化が早く、当社グループがそれらのテクノロジーの進化に追従できない場合や当社グループが顧客や市場からの支持を獲得できる新製品又は新技術が投入できず、研究開発活動の効果が十分に得られない場合に、想定以上の投資に係る費用が発生する場合があります。この場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 当社グループは2025年12月に中期経営方針を公表しておりますが、事業環境、規制動向、顧客需要、競争環境、調達環境、開発の進捗、コスト改善の実現可能性等の前提に依存しております。前提の変化又は施策の実行遅延等により、中期経営方針に掲げる目標を達成できない場合、営業損益等の黒字化に時間を要する可能性があり、当社グループの事業、財政状態及び業績並びに企業価値に影響を及ぼす可能性があります。 案件の個別性により当初の予定よりも顧客の検収が遅れた場合には、売上計上が遅れることになり、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の伸長、利益性の改善によって、持続的な利益やキャッシュ・フローを創出できる体制を構築する方針です。 継続的な成長のために、産業用ドローン市場の拡大を見据えた研究開発投資を継続しており、先行費用が発生する局面があります。当社グループは、売上高の伸長、利益性の改善によって、持続的な利益やキャッシュ・フローを創出できる体制を構築する方針です。 	中	中

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

認識する主要なリスク及びリスク対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
運転資金の確保について	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの主な事業は、部品仕入、開発、製造、販売、検収、資金回収という事業フローのため、事業拡大に連動して運転資金が増加する傾向にあります。また、当社グループでは、最先端の技術開発に取り組むため産学官連携で様々なプロジェクトに参画しており、国からの補助金や助成金を受領しております。当該補助金等の受領は、管轄機関による監査を終えて金額が確定した後の入金となりますが、研究開発活動を行うための資金支出はプロジェクト実施期間中に必要となり、先行して研究開発費用が発生します。 	<ul style="list-style-type: none"> 収益体質の改善による利益の確保や運転資金の効率化等、運転資金の確保には努めるとともに、資金調達が必要になった場合には株式発行、金融機関からの借入れ等を行う方針です。 	中	小
海外進出について	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループは、北米を中心として海外市場における事業拡大を推進しており、現地子会社又は提携等を通じて海外展開を行っております。しかし、現地における予期しない社会情勢および政治的情勢の変化、法規制等の変更、税制又は税率の変更、労務リスク、為替変動等により当社グループの事業展開に悪影響を及ぼす可能性があります。 国際情勢の変化及び経済安全保障上の要請の高まり等により、関税の賦課、制裁措置、輸出入規制及び輸出管理の強化、対象範囲の変更、通関手続の厳格化又は遅延等が生じた場合、取引の制約、追加対応コストの発生、納期の遅延等により、当社グループの事業、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 合併企業におけるパートナー企業の経営方針が当初の計画から大きく変更された場合や、管理・運営体制に変更が生じた場合には、合併企業の運営に支障をきたす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 各国又は各経済圏における政策及び法規制の変更があった場合に即座に対応できるよう現地企業との密に連携していく方針です。 各国の事業推進にあたっては、現地弁護士との連携をすることで専門家を含めたチェック体制を整備しております。 	中	中
投資活動について	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループは、成長戦略の一環として、企業買収、業務提携、戦略的投資等を検討しております。経営環境又は前提条件の変化等により投資先の財政状態及び経営成績が悪化した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。 投資等に伴い計上される資産については、期待されるキャッシュ・フローが生み出せない場合、減損損失を計上する可能性があり、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社からの投資等については、投資リスク等を十分勘案したうえで決定し、投資価値の回収可能性を定期的にチェックしていく方針です。 	大	小

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

認識する主要なリスク及びリスク対応策

項目	主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	影響度
小規模組織における管理体制について	<ul style="list-style-type: none"> 当社は、2025年12月31日現在、従業員61名(連結ベース)で運営しておりますが計画どおりに人員の強化が出来ない場合や、事業の中核をなす人材に不測の事態が生じ業務遂行に支障が生じた場合、当社グループの事業活動に支障が生じ、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。 過年度に発生した不適切な事案を踏まえ再発防止策を策定し実行しておりますが、運用の定着が不十分な場合又は類似事案が再発した場合、調査対応、追加費用の発生、社会的信用の失墜等により、当社グループの事業、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 今後の事業の拡大及び多様化に対応して、人員の増強と内部管理体制の一層の充実を図っていく方針であります。 当社の人員の中心となる開発に関わる人材については、グローバルで最先端な知見を有する人材を取得するために、国内だけでなく海外も含め、幅広い人材プールを採用の対象として積極的な採用活動を実施しております。 当社グループは、ガバナンス及び内部統制の整備及び運用を重要課題として位置付け、継続的な強化に取り組んでおります。 	小	大
事業中断に関するリスクについて	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループは、地震、津波、暴風雨その他の自然災害、火災、停電等の事故、感染症の流行、サイバー攻撃又は情報システム障害、テロ行為等により事業活動が停止又は制限される可能性に備え、BCP(事業継続計画)を策定しております。しかしながら、事業活動の長期間に渡る停止や施設の改修に多額の費用が発生した場合、当社グループの事業、財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> 当社はBCPの策定に加え、リモートワークの活用、クラウドサービスを活用するなどして事業活動の停止に備えております。 	中	小

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、事業計画の遂行や成長の実現に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

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いません。

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

次回の本資料の開示は、本決算の発表時期(2月中旬)を目処に行う予定です。

ACSL