



2026年 9 月24日

各 位

会社名 株式会社アクセルスペースホールディングス
代表者名 代表取締役 中村 友哉
(コード番号：402A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 折原 大吾
(TEL. 03-6262-6105)

株式会社アクセルスペースホールディングス第7回定時株主総会にて 株主の皆さまより寄せられたご質問及び回答内容公開のお知らせ

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

当社は2026年8月26日、第7回定時株主総会を開催いたしました。その際、株主の皆さまから寄せられたご質問につきまして、当社の方針に基づく回答を以下のとおり公開いたします。なお、皆さまのご理解を深めることを目的に、いただいたご質問の趣旨を損なわない範囲で加筆・修正を加えております。また、ご質問の時点と回答内容に若干の差異が生じる場合がございますが、情報発信の透明性向上およびフェア・ディスクロージャーの観点から、今後も継続的な情報公開を行ってまいります。

なお、当社では決算情報の漏洩防止および情報の公平性確保を目的として、各四半期決算期末日の翌日から決算発表日までの期間を「沈黙期間」と定めております。この期間中は、決算に関するご質問の回答やコメントを控えさせていただきますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

ただし、沈黙期間中であっても、投資判断に影響を及ぼす重要事象が発生または決定された場合には、適時開示規則に則り、公平かつ迅速に情報開示を行ってまいります。

【注意事項】

当社ウェブサイト等を通じていただいたご質問には順次ご回答しておりますが、以下に該当する投稿につきましては、誠に恐縮ながら回答を差し控えさせていただきます。あらかじめご了承ください。

・非公開情報に関するお問い合わせ

例：足元の業績動向、将来の開示内容・開示予定、個別の商談状況、展示会の出展予定、公募案件への応募状況、各衛星の稼働状況、公表前の人工衛星及びロケットの打上げ日時、衛星の開発・製造状況など

- ・金融商品取引法 第166条「重要事実」に該当する可能性のあるお問い合わせ
- ・株価動向等株式市場の値動に関するお問い合わせ
- ・誹謗中傷が含まれるお問い合わせ
- ・ご意見やご感想

当社からご提供する回答内容につきましては、当社の許可なく、その一部または全部を転用・二次利用し、お問い合わせいただいたご本人以外に開示することは、固くお断りいたします。

株式会社アクセルスペースホールディングス第7回定時株主総会概要

- 開催日時：2026年8月26日（水） 午前10:00～11:20（所要時間1時間20分）
- 開催場所：東京都中央区日本橋室町二丁目4番3号 YUITO 日本橋室町野村ビル
「野村コンファレンスプラザ日本橋6階大ホール」
- 来場株主数：107名

ご質問及び回答内容

Q1 Axelliner Laboratoryは、どのように利益を確保するビジネスモデルなのでしょうか。

A1（代表取締役 中村）

Axelliner Laboratoryは、衛星の搭載区画を分け、複数のコンポーネント（部品）に軌道上実証の機会を提供するサービスであり、2030年5月期までに年4回の定期便化を目指しています。具体的な搭載率と利益の関係に関するシミュレーションについては回答を差し控えさせていただきますが、一定の搭載率を超えることで黒字化が可能となる前提でビジネスモデルを設計しています。定期便化にあたっては、黒字化を実現できる搭載率を満たせるよう営業活動を進めてまいります。

Q2 防衛省の「衛星コンステレーションの整備・運営等」の受注により、政府系案件の売上比率が高まっています。経営リソースが政府系案件に偏ることで、民間事業の拡大に悪影響が生じる可能性はあるのでしょうか。

A2（代表取締役 中村）

当社の衛星はデュアルユースを前提としており、政府系顧客向けの撮影に使用する衛星で、民間顧客向けの撮影・データ販売も行うことができる仕様となっています。当社では、政府系案件を事業の基盤、いわば「木の幹」に相当するものと位置付けています。政府系案件は非常に重要ですが、それだけを確保すればよいとは考えておらず、その上に「葉」を茂らせるように、民間や新興国向けの事業も拡大していく方針です。昨年度から、アフリカをはじめとする新興国向けの事業組成に向けた事業開発を行っており、また、海外を中心に民間案件も獲得しています。今後、運用する衛星数の増加に伴い、政府系案件をベースとしつつ、民間・新興国向け案件の獲得を進めてまいります。

Q3 防衛省の「衛星コンステレーションの整備・運営等」は数年で終了する案件なのでしょうか、または継続が予定されているのでしょうか。

A3（代表取締役 中村）

防衛省の「衛星コンステレーションの整備・運営等」は政府の案件であるため、現在の契約締結期間以降の案件が継続されるかどうかについて、当社が回答する立場にはありません。ただし、継続的なニーズがある場合には、確実に応えられるよう体制を整えてまいります。宇宙データ利用の分野は成長が進んでおり、すでに公表しているとおり、民間企業30社以上と「GRUS-3」の画像に関する意向表明書（注）を締結するなど、期待が高まっている分野であると認識しています。

（注）意向表明書（LOI: Letter of Intent）は、GRUS-3 が商用利用可能になった場合に、画像・サービスの購入に関する意向を確認することを目的とした合意文書であり、具体的な発注内容等を定めるものではありません。

Q4 「GRUS-3（グルーススリー）」の2機ファーストライト（注）の後の初期運用の進捗状況を教えてください。

A4（代表取締役 中村）

「GRUS-3」2機ファーストライトについては、プレスリリースで公表しております。現在は初期運用中であり、2026年中の商用運用開始を目指して各種機器の確認・調整を進めています。

(注) 衛星の機能や動作を確認・調整する初期運用の一環として初めて確認できた試験データであり、幾何補正や放射量補正は適用しておりません。

Q5 衛星の量産化と衛星画像の販売の事業化において、現状の課題とその対応策に関する社長の考えを教えてください。

A5 (代表取締役 中村)

衛星の量産化は、ほかの製造業と比較して製造機数が限られ、かつ年ごとの製造需要の変動が大きい点が業界としての課題です。低軌道の通信衛星では数千機、数万機規模となるケースがありますが、それ以外の用途では、通信衛星ほど大規模な需要は限られるため、少量多品種に対応した量産の仕組みが求められます。専用の衛星工場を設けて製造ラインを整備する会社もありますが、この方法では固定費が大きくなり、一定の製造機数を確保し続ける必要があります。当社では、このような課題に対応するため、パートナー企業と連携しながら、需要に応じて生産体制を柔軟に拡大・縮小できるような、新たな量産の仕組みの構築・整備を進めています。

衛星画像の販売については、政府系案件を事業の基盤としながら民間事業を拡大することを重要な経営課題と位置付け、その一環として新興国での事業展開を推進しています。新興国では、先進国と比べてインフラが十分に整備されていない地域もあり、衛星データを活用できる余地が大きいと考えています。現時点では直ちに大きなビジネスにつながらない場合もありますが、衛星データの利用が社会インフラとして定着し、当社のデータを継続的に利用できる仕組みを構築することで、新興国における中長期的な事業の成長につなげたいと考えています。

Q6 衛星データの利用拡大に向けては、顧客ニーズに応じたソリューションの提供が重要になると考えられます。アクセルスペースは衛星データソリューションをどのように事業化していくのでしょうか、戦略をお聞かせください。

A6 (代表取締役 中村)

ソリューション開発は、個々のエンドユーザーが抱える課題やニーズに応じた対応が重要となる一方、それらを一律に汎用化し、横展開することが難しい点が課題です。そのため、課題解決に必要なデータの取得・解析などの手法を共通化することで、個々のニーズに応じたソリューションをより迅速に開発・提供できる仕組みの構築を目指しています。

その一例として、現在、宇宙戦略基金において、アフリカ向けの衛星データ利用共通基盤の構築に取り組んでいます。ユーザーニーズに応えるためには、当社の光学衛星データだけでなく、必要に応じて他社の衛星データも組み合わせ、解析した上でサービスの企画・開発まで担う企業と連携することで、当社は衛星データの提供に注力しながら、より多くのエンドユーザーへのサービス提供につなげていきたいと考えています。

ご参考：当社開示資料

クロスユーラ4団体の共同提案が宇宙戦略基金事業に採択 日本発の衛星データ×金融スキームによるアフリカの社会課題解決へ

https://www.axelspace.com/ja/news/spacestrategyfund_africa/

Q7 資金調達の時期と手段を教えてください。

A7 (取締役 折原)

上場時に調達した資金により、2026年7月に打ち上げた「GRUS-3」7機ならびに2028年5月期以降に打上げ予定の高分解能衛星5機に必要な資金の一部を調達済みです。高分解能衛星5機については、極力自社の資金を活用しながら、必要に応じて資金調達を行いたいと考えています。資金調達の具体的な時期については回答が難しい状況ですが、手段については、資金需要のタイミング、事業の

状況、株価の動向等を勘案し、株式による調達、銀行借入、またはそれらを組み合わせた方法など、柔軟に検討していく方針です。

ご参考：当社開示資料

事業計画及び成長可能性に関する事項 50ページ

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/402A/tdnet/2879762/00.pdf>

衛星コンステレーション拡充に向けた資金調達方針

財務健全性と希薄化に配慮しつつ、営業キャッシュ・フロー、デット、エクイティを機動的に活用し、成長投資資金を確保
2029年5月期以降の衛星製造・打上げに必要な資金は、事業進捗・資金需要に応じて段階的に確保する方針

衛星コンステレーション整備計画と資金需要イメージ

衛星名	機数	2026年 5月期	2027年 5月期	2028年 5月期	2029年 5月期	2030年 5月期	2031年 5月期	投資予定額	2026年 5月期までの 充当額	資金確保 状況
中分解能衛星 「GRUS-3」	7機	製造 打上げ						3,250百万円	3,221百万円	IPO時調達 資金より充当
高分解能衛星	3機	研究開発・製造		打上げ				6,700百万円	1,532百万円	IPO時調達 資金より充当 今後段階的に 資金確保
高分解能衛星*1	2機	製造		打上げ						
中・高分解能衛星*1	18機			順次製造*2		順次打上げ*2		未定	—	今後段階的に 資金確保

注： 上記のスケジュールは、事業が順調に推移した場合の計画であり、実際の打上げスケジュールとは大きく異なる可能性があります。また、上記の打上げスケジュールが将来実現することを保証するものではありません。

*1： 本ページには将来情報が含まれています。将来情報の前提、範囲、リスクについては68ページをご参照ください。

*2： 2029年5月期以降に打上げ予定の衛星に係る必要資金については、事業進捗や資金需要を踏まえ、段階的に確保する方針です。

*2： 今後の事業の進捗や市場の需要動向等を踏まえながら、段階的に製造・打上げを行う計画です。

AXELSPACE 50

Q8 黒字化と将来的な配当を目指すとともに、今後の発展がスローペースにならないよう取り組んでいただきたいと思います。経営者としての考え方を聞かせてください。

A8（代表取締役 中村）

上場企業として、社会に貢献していくためにも、会社が発展し、株主の皆さまに利益を還元していくことは重要だと考えています。現時点で黒字化を実現できておりませんが、将来の収益拡大に向けた事業基盤となる衛星の打上げ・整備を進めています。こうした取り組みを着実に収益につなげ、事業として持続的に成長できる体制の構築に、全社一丸となって取り組んでまいります。

Q9 一部の証券会社のアナリストにカバレッジをされていますが、その他の証券会社にもカバレッジは想定されているのでしょうか、IR活動に対するスタンスを教えてください。

A9（取締役 折原）

現在カバレッジいただいている証券会社以外のアナリストの方々とも、定期的にミーティングを設け、事業の進捗や将来戦略等についてお伝えしています。当社はIR活動を経営上非常に重要な活動と位置付けており、事業の成長及び企業価値の向上に向け、今後も継続して取り組んでまいります。こうしたIR活動を通じて当社の認知度を高め、ひいては当社の企業価値向上につなげていきたいと考えています。

ご参考：当社ホームページ

アナリストカバレッジ

<https://www.axelspacehd.com/ja/ir/stock/analystcoverage/>

Q10 AxelLiner事業とAxelGlobe事業の売上のバランスを今後どのように取っていくのでしょうか。また、AxelGlobe事業の他社に対する競争優位性を教えてください。

A10（代表取締役 中村）

これまではAxelLiner事業が売上を牽引してきました。衛星の開発・打上げ・運用には大きなコストがかかるため、衛星開発案件を受注すると売上高も大きくなるという背景があります。今後は、防衛省の「衛星コンステレーションの整備・運営等」により、AxelGlobe事業の売上・利益も拡大すると考えています。

AxelGlobe事業では、衛星データそのものだけで差別化するのではなく、ユーザーニーズを起点としたソリューションの開発に当社のノウハウや強みを活かすことが重要だと考えています。当社の衛星データだけに依存せず、幅広いデータを活用したサービスのあり方についても、既存の案件等を通じて模索していきます。

また、AxelLinerとAxelGlobeの2事業を展開していること自体が、当社の強みの一つです。新興国では、衛星データの利用に加え、衛星を自ら保有したいというニーズや、独自のデータ利用、人材育成等のニーズもあります。こうした幅広いニーズに応え、データ利用を入口としてAxelLiner事業につなげるなど、2つの事業のシナジーを生み出していくことが、今後の成長にとって重要だと考えています。

Q11 国際的に競争相手が多数いると思いますが、生き残るためにライバル企業にどう対応していくのでしょうか。

A11（代表取締役 中村）

世界的に宇宙ビジネスが盛り上がり、各国で宇宙ベンチャーが誕生しています。その中で当社が競争に勝ち抜くための重要な要素は、2008年の創業以来蓄積してきた衛星の設計・製造・運用のノウハウです。当社はこれまでに18機の衛星を製造・運用してきました。また、自社の地球観測衛星コンステレーションの構築・運用からデータ提供までを一貫して行ってきた蓄積も、大きな強みだと考えています。加えて、事業上のユニークな立ち位置を活かし、価格やスペックだけで競争するのではなく、他社とは異なるサービスや製品を提供し、価格競争に陥ることなく高い価値を提供し続けることで、当社が世の中になくてはならない企業となることを目指しています。宇宙には、夢やロマンというイメージを持つ方も多いと思いますが、私は、宇宙データや衛星を含むハードウェアが新たな社会インフラとして定着し、世の中になくてはならないものになると確信しています。その実現を当社が先導できるよう、今後も努力を続けてまいります。

以 上