



事業計画及び成長可能性に 関する事項

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)

2026年7月29日



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。

目次

Section 1: 当社ビジョンと会社概要

Section 2: 当社の競争力の源泉

Section 3: 市場環境

Section 4: 成長戦略

Section 5: 財務戦略及び今後の見通し

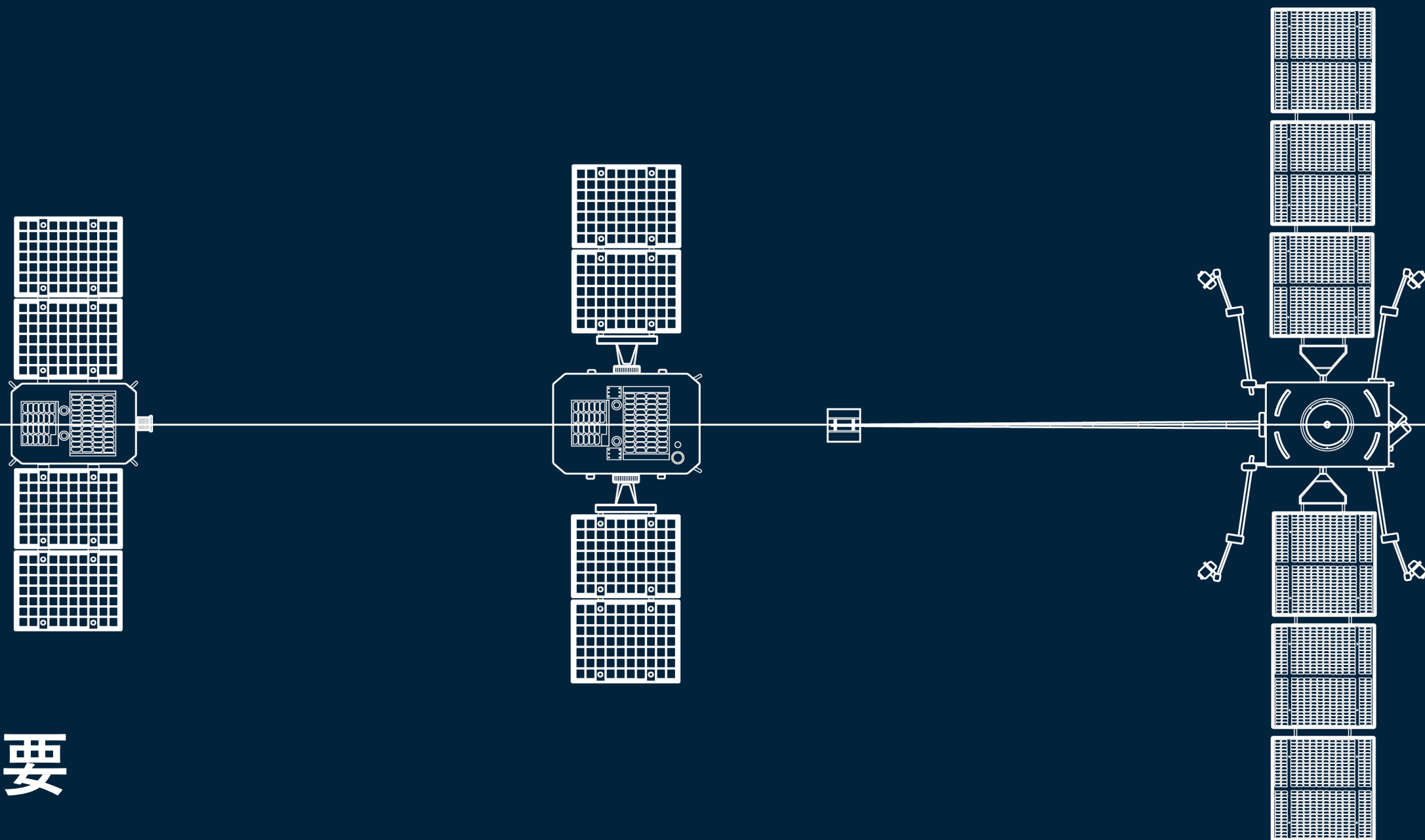
Section 6: 補足情報

Section 7: リスク情報

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。
- 「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。



Section 1

当社ビジョンと会社概要

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。

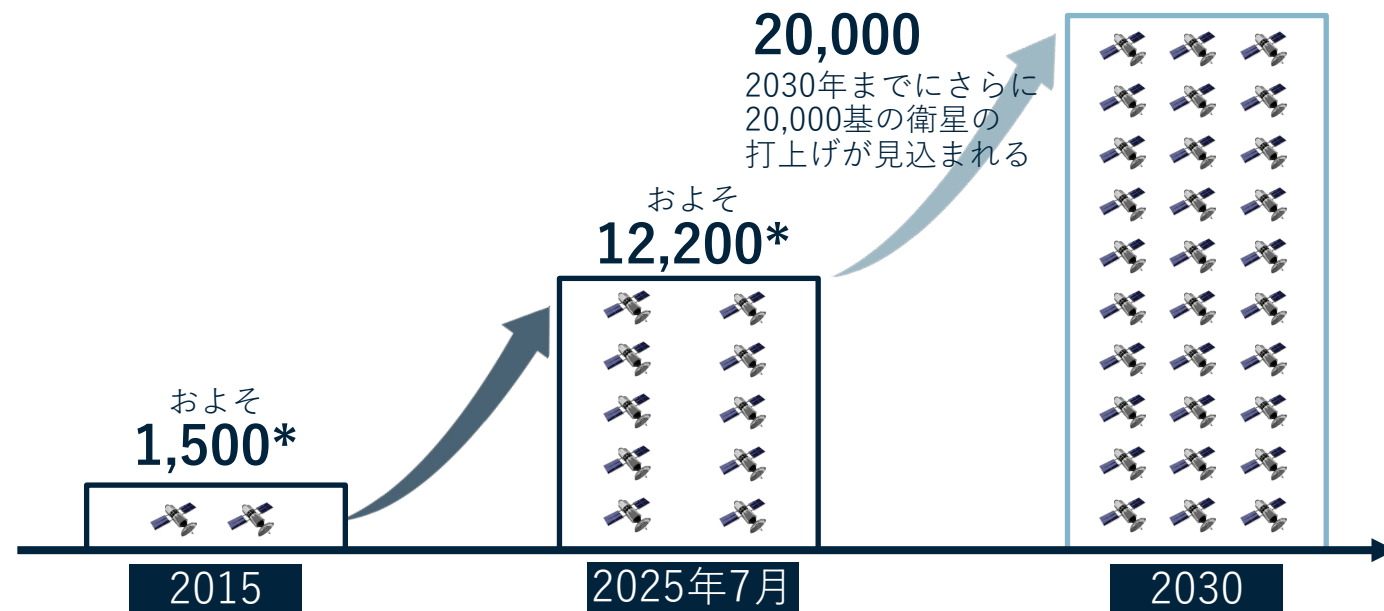




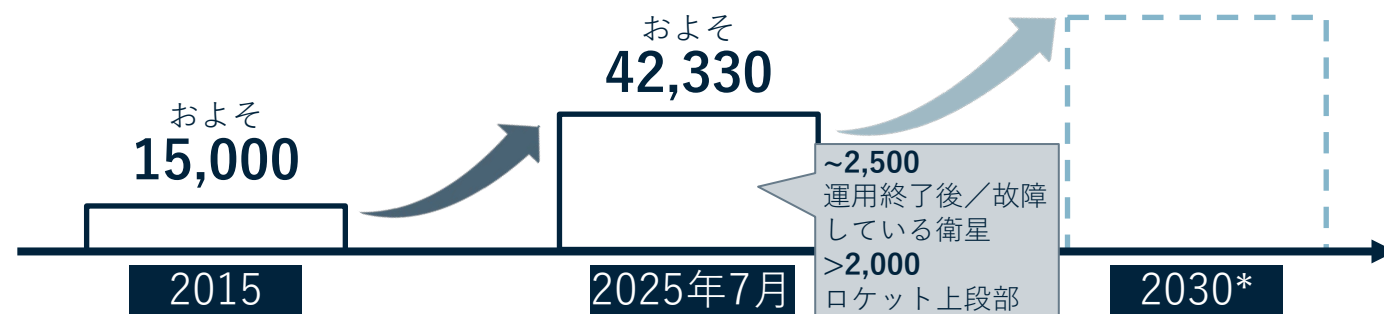
軌道の持続可能性悪化に伴い衛星運用リスクが増加

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

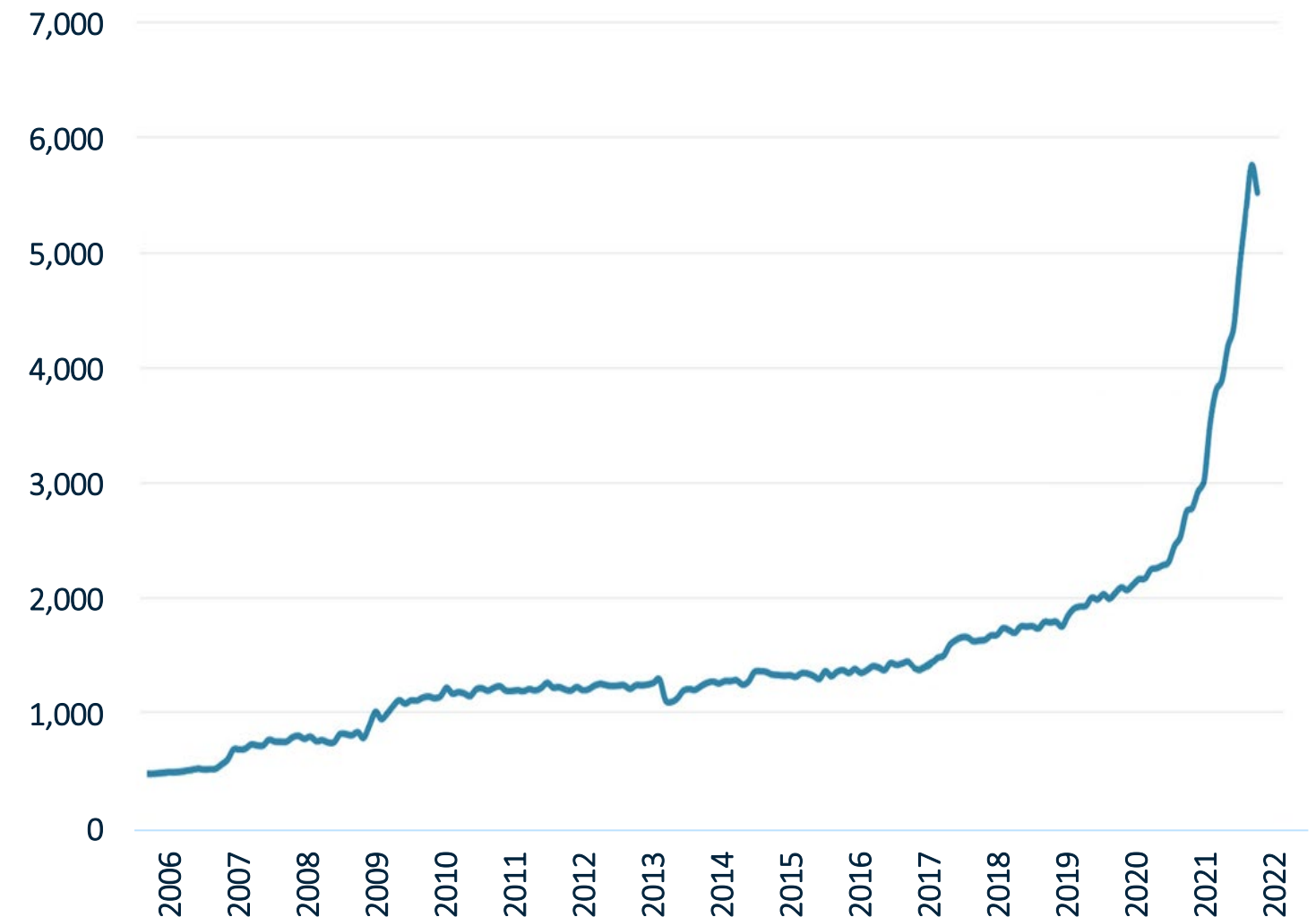


宇宙空間内のデブリ数 (>10cm)



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。

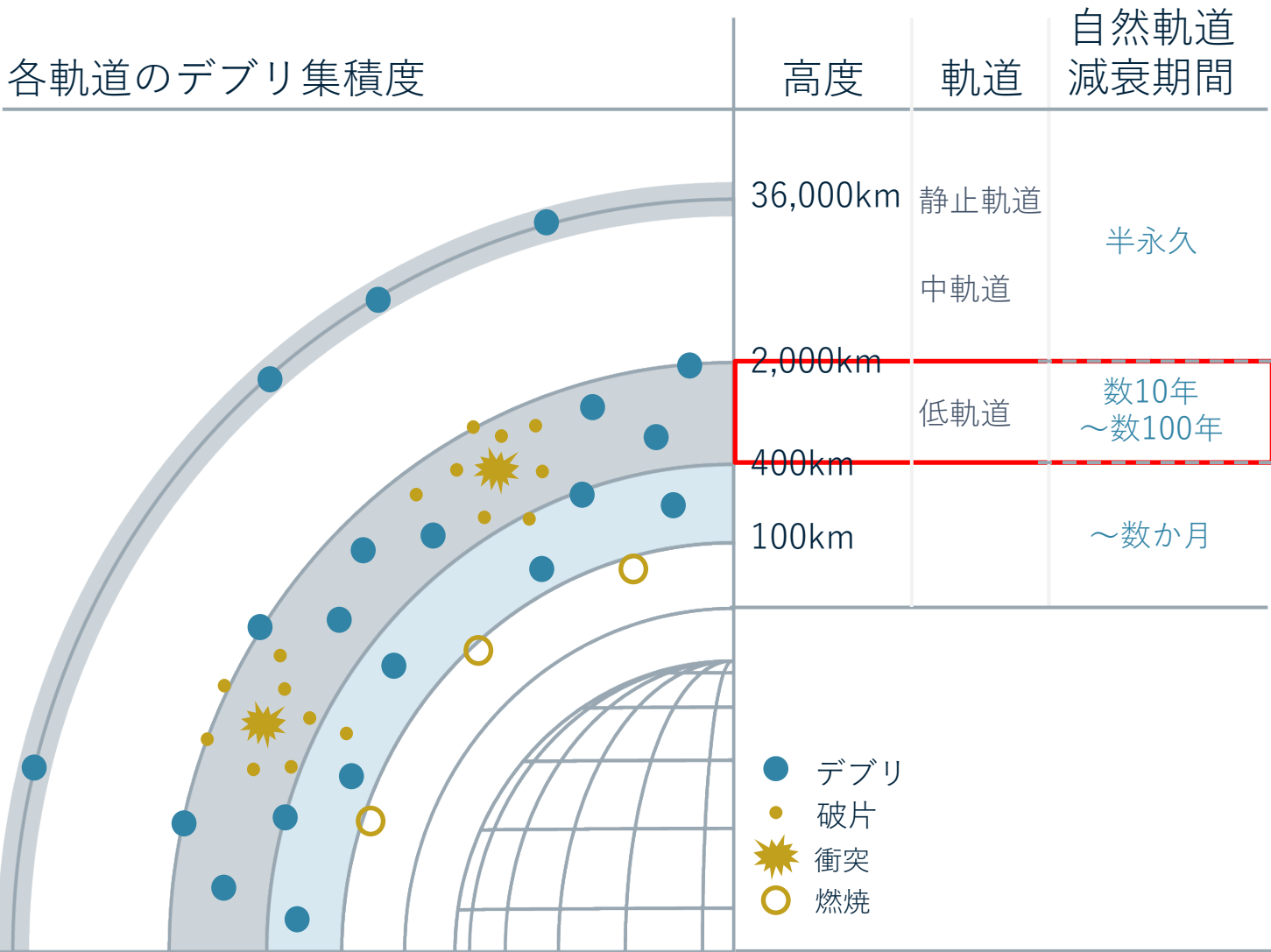
(3) 出所: The Center for Space Standards & Innovation at COMSPOC, with the Space Data Association, "Evaluation of LEO Conjunction Rates Using Historical Flight Safety Systems and Analytical Algorithms" (2021年10月)。



宇宙での活動はデブリとの衝突によるリスクが増大

実際に破砕事例も発生。衛星コンステレーション事業者も衝突回避行動をとる頻度が上昇し、そのコスト増による経済的リターンが低下している。

軌道レベルにおけるデブリ寿命

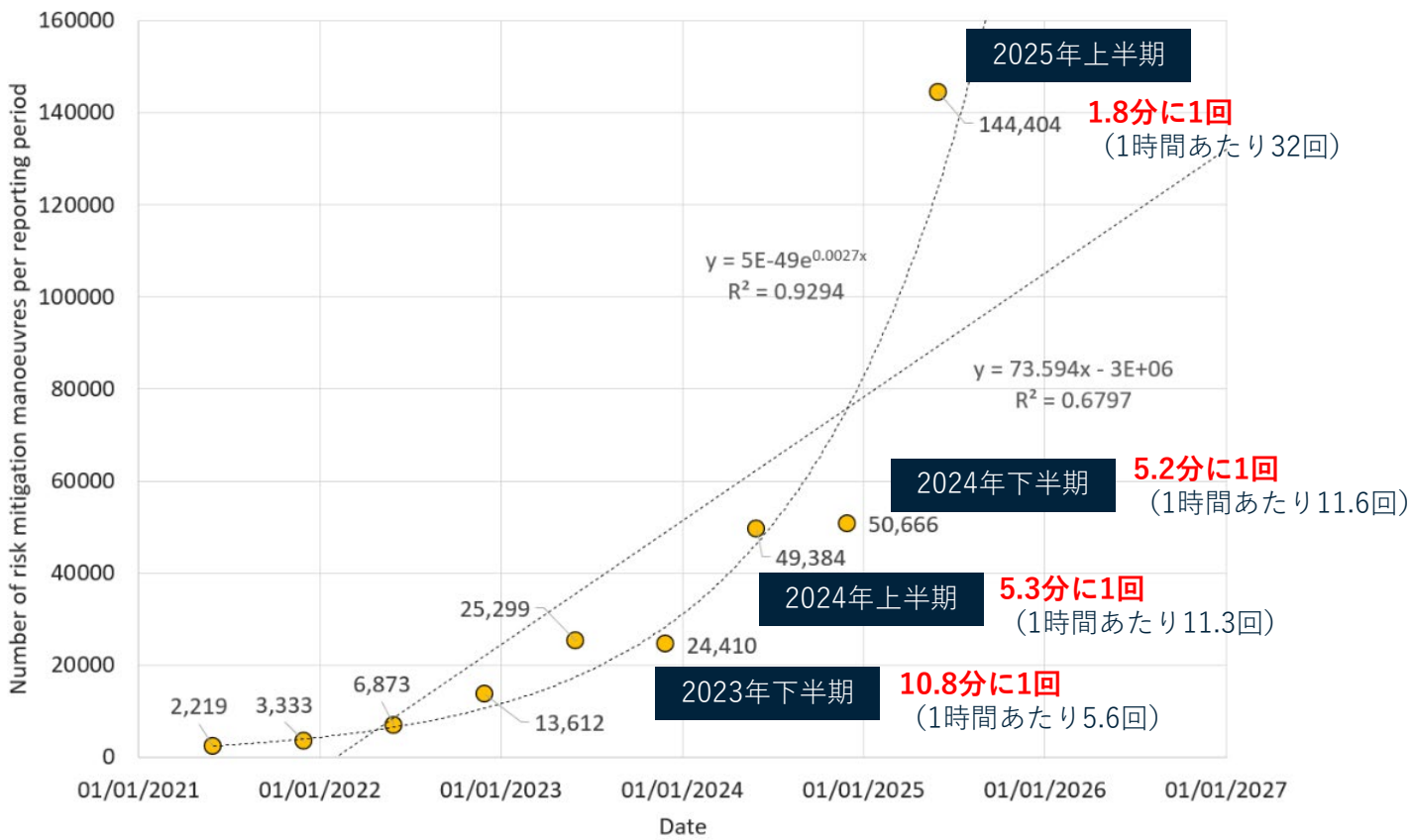


* 図並びに図中のデブリの数、衝突数等は説明用であり、実態とは異なる。尺度も正確ではない。
出所： Australian Space Academy, “SATELLITE ORBITAL LIFETIMES” | 2022

混雑する高度における破砕事例

(2024年8月6日)
中国・長征6号Aロケットが打上げ成功後、高度～810kmの非常に混雑している軌道において、ロケット上段が何らかの要因で破砕し、700個以上のデブリを生成

Starlink衛星による衝突回避マヌーバーの回数増加



出所：サウザンプトン大学Hugh Lewis教授による分析



軌道上サービスは宇宙の持続可能な利用への鍵

現在の宇宙環境には、アフターサービス等の本来あるべきバリューチェーンが欠如しており、持続不能な状態となっている。

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

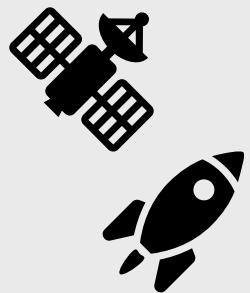
製造・試験

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。



軌道上サービスの全ての領域で着実な進展

5つの軌道上サービスにおいて契約を獲得し、順調に進捗。将来の売上成長やコスト削減に資する新規案件や特許を取得。

観測

観測・点検 Inspection

ISSA*



- 2025年は主要国が宇宙防衛戦略を改定。
- **SDA(Space Domain Awareness)**能力やボディーガード衛星等への需要が急増。

サービス

寿命延長・燃料補給 Life Extension/ Refueling

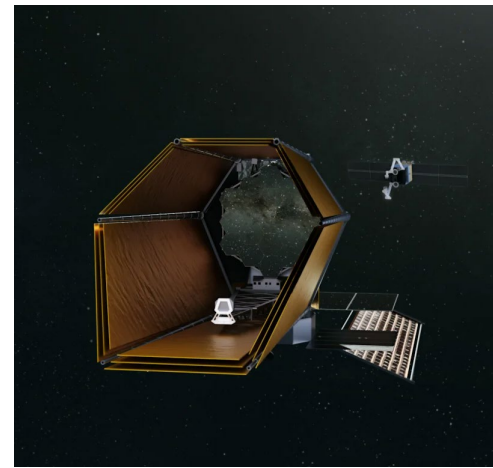
LEX*



- **電気推進薬(EP)の燃料補給**に係る技術開発案件が採択。

修理・改修 Repairment/ Refurbishment

New!

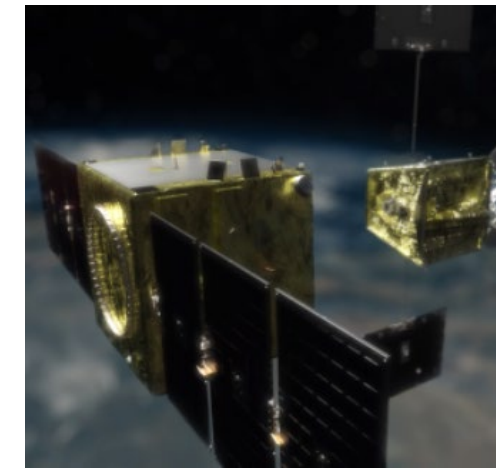


- **既存衛星の修理・改修**を通じた寿命延長への需要が急速に顕在化。
- **ESA及びNASAと直接契約。**

除去

運用終了後の衛星の除去 End-of-Life Service

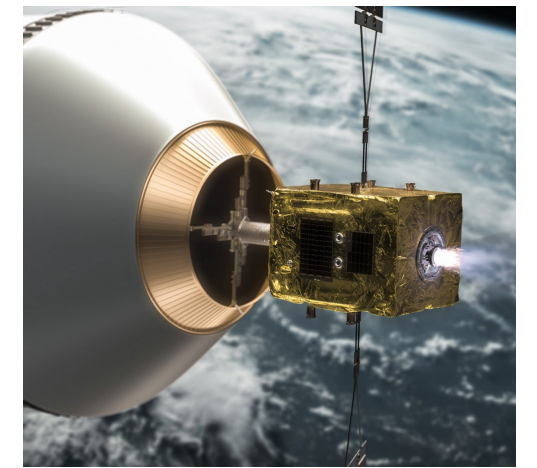
EOL*



- ドッキングプレートの販売が順調に進捗。

既存デブリの除去 Active Debris Removal

ADR*



- 将来の**R&Dコストの削減**に資する技術開発が進捗。

* In-situ Space Situational Awareness, Life Extension Service, End-of-Life Service, Active Debris Service



当社はグローバルに拠点展開を推進し、事業成長の基盤を構築

当社は5ヵ国に拠点を展開し、691名の多彩なメンバーと共に事業を推進。

多様な軌道上サービスを幅広い顧客に提供

4つのサービス展開

- ISSA（観測・点検）
- LEX（寿命延長・燃料補給）
- EOL（衛星デブリ化防止のための除去）
- ADR（既存デブリの除去）

3つの顧客セグメント

- 非防衛の政府機関
- 防衛機関
- 民間顧客

グローバルな経営体制

- 世界5ヵ国7拠点にオフィスを有す
- 経験豊富なグローバルリーダーシップ

多様なメンバー構成

- 多彩なバックグラウンドを持つ691名のメンバー
- 当社のコア技術を支えるエンジニア比率：74%
- 業界平均を超える女性比率：28%

宇宙関連予算の多い国に主要な収益拠点を展開



* 2026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593名。

*** 4か国の収益拠点の他にイスラエル、シンガポール（休眠会社）にも法人を有する。

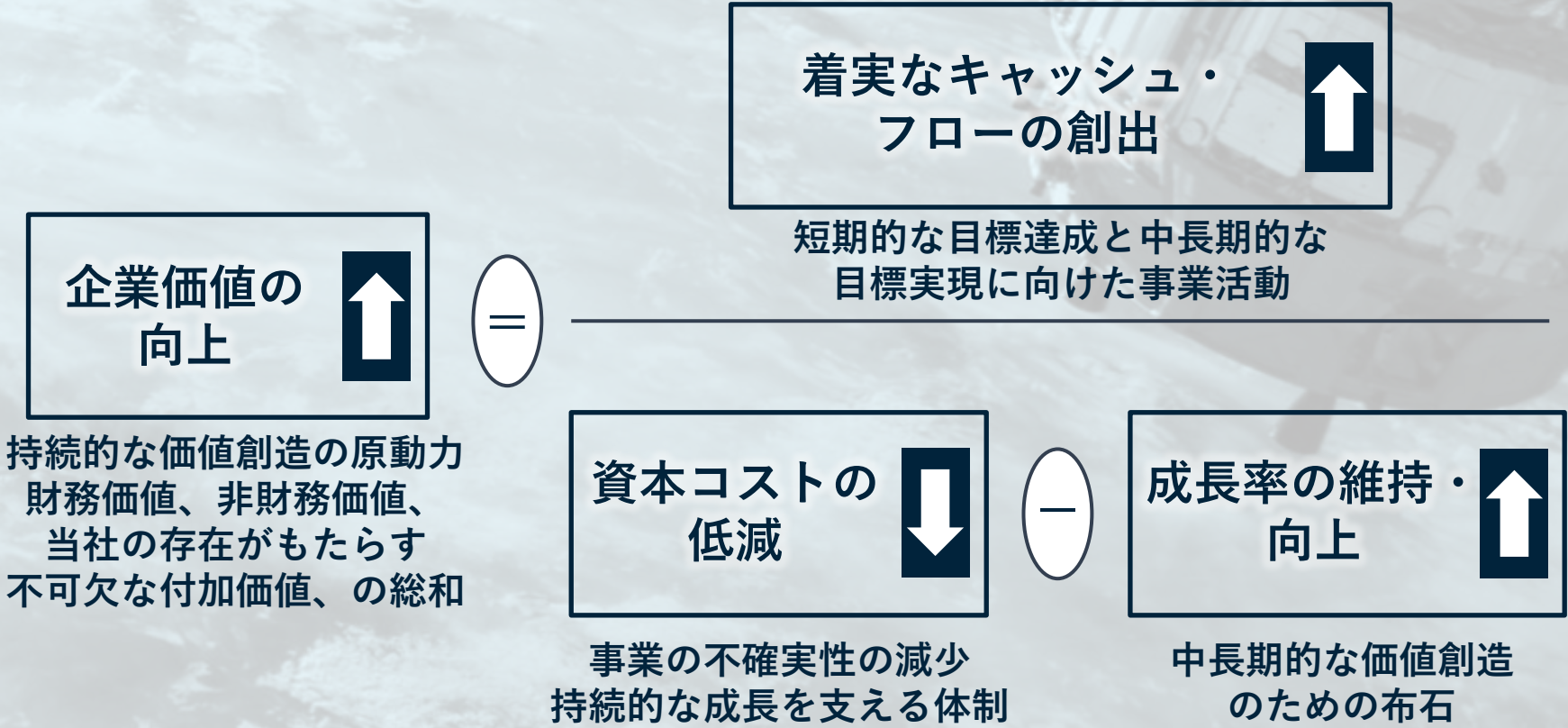


当社経営の方向性と考え方



当社の無形資産
特許群や営業秘密などの知的資産、当社のブランド、国際的な会議体や各国の政府、宇宙機関、宇宙関連企業、アカデミアなどとのネットワーク、そして世界5ヵ国に亘るグローバルな経営管理プロセスなど

当社の存在の不可欠性
宇宙の持続的開発がグローバルなアジェンダになる中で、当社の技術開発の状況、顧客との取り組み、軌道上ミッションにおけるベストプラクティス・法規制づくりにおける考え方や知見が、多くの場面で依拠されたり必要とされたりすること





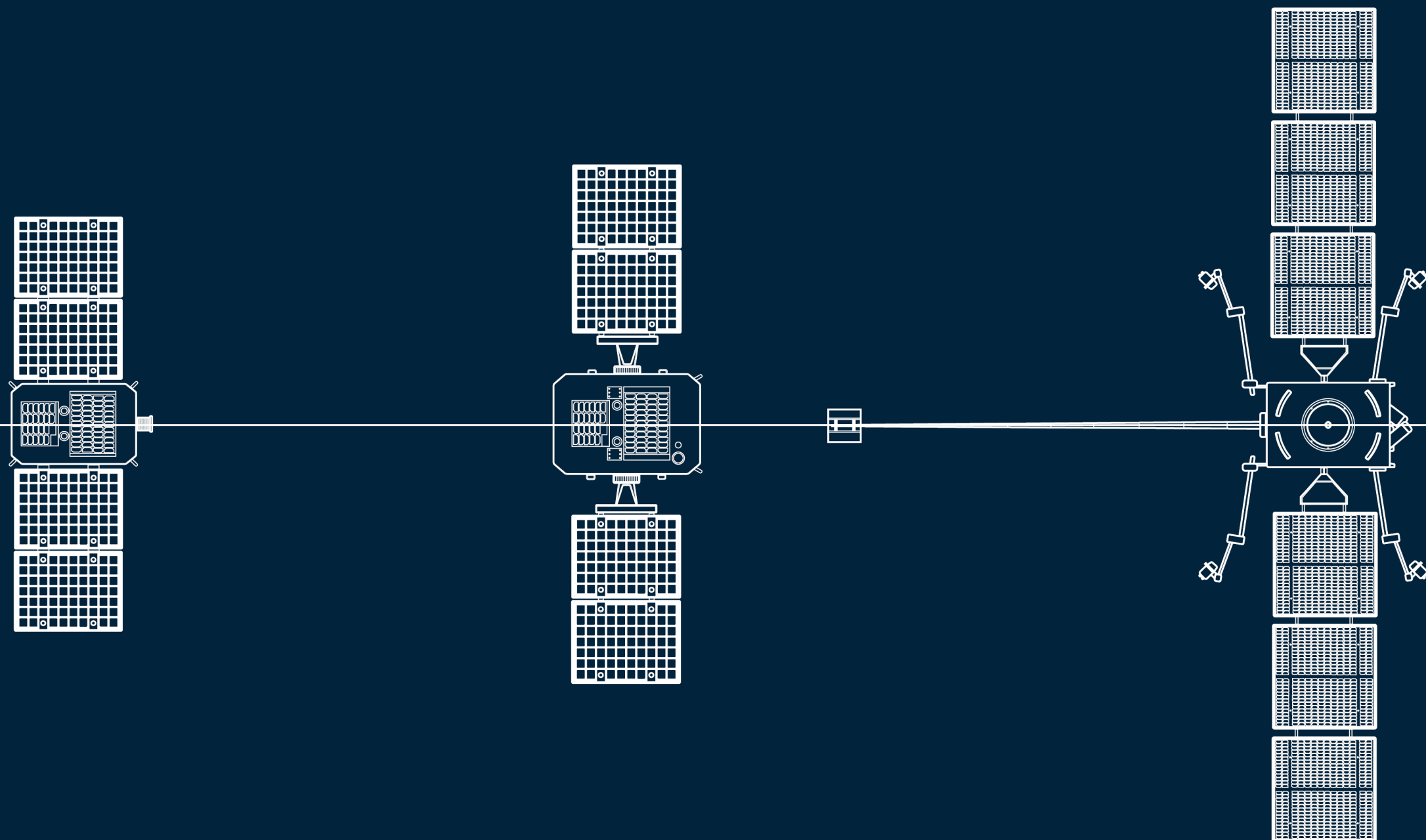
持続的価値創造の原動力と位置付ける企業価値向上に向けた取り組み

企業価値の構成要素	現状	対応策	将来目標
着実なキャッシュ・フロー（CF）の創出 	• RPO技術の宇宙実証を経て、政府・防衛案件の受注を拡大。 • 一品一様の案件が多く、初期開発コストは依然高止まり。 • 民間向けビジネスの立ち上げに向けた先行投資が継続。	• 技術の共通化を急ぎ、初期開発コストを抑制。 • 防衛・民間向け継続受注案件の早期獲得を目指す。 • コスト管理を徹底し効率的な事業運営を継続。	• 営業利益の黒字化 • フリー・キャッシュ・フローの黒字化
資本コストの低減 	• 社外取締役比率の向上や筆頭独立社外取締役の選任等により、グローバルマネジメント・ガバナンス体制を強化。 • 投資家層が拡大し、低コストでの資金調達を実現。 • 市場草創期特有の不確実性は継続。	• 宇宙・ディープテック領域に最適なマネジメント・ガバナンス体制を強化。 • 複数のミッションパイプラインによりリスクを低減。 • 積極的なIRを通じた株価ボラティリティの抑制。	• 低コスト資金調達手段の確保。 • 多様で安定的な株主基盤を有する経営体制の確立。
成長率の維持・促進 	• 宇宙産業の主要国に拠点を有し、防衛等の機微な案件へのアクセスも可能。 • RPO技術は宇宙実証済みの方、さらなる技術開発及び実証の必要性。 • 継続受注案件に対応可能な生産能力が不足。	• 防衛・民間向け継続受注案件の早期獲得を目指す。 • 継続受注案件獲得に向けた生産能力を拡充。 • 技術の共通化により、開発期間を短縮。	• 継続受注モデルの確立。 • 2030年頃には軌道上サービスを日常的に提供。 • 2035年頃には軌道上サービスのサービスインフラを確立。



Section 2

当社の競争力の源泉





当社の3つの競争力の源泉

技術力

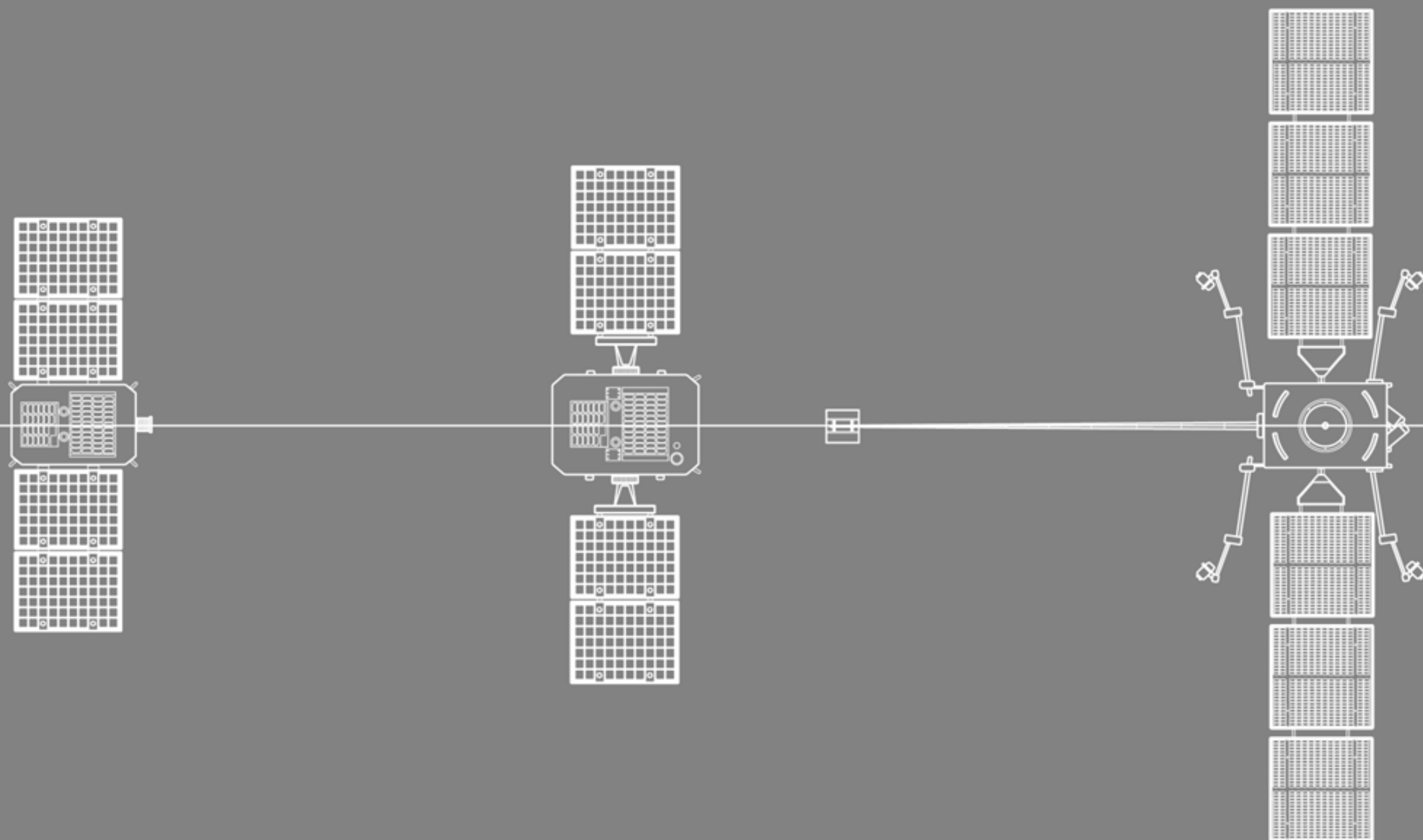
- ・ 民間企業として世界で唯一、非協力物体に対するRPOを実証した圧倒的な技術力

グローバル展開

- ・ 現地経営陣による5ヵ国のローカルカンパニーを基盤としたグローバル展開により、世界中の多様なプロジェクトへの対応力を確保
- ・ 経験豊富かつ多様性に富んだ本社経営陣によるグローバル経営体制

グローバル認知

- ・ 世界各国の政府機関や民間企業から認知され、市場創造力につながる強いブランドを構築
- ・ 法規制の議論へも積極的に関与



Section 2-1

技術力

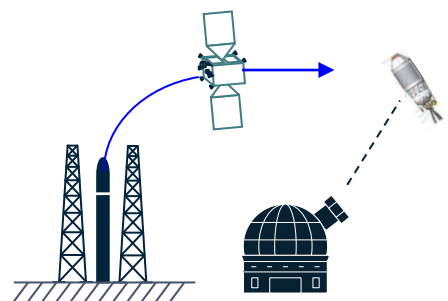


軌道上サービスの必須技術：非協力物体に対するRPO技術

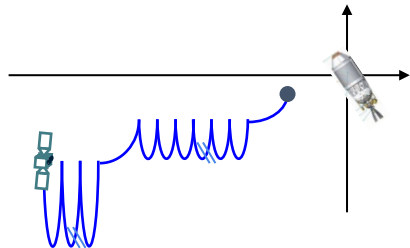
軌道上サービスを提供するためには、安全に対象物に接近し、近傍運用するRPO技術が必要不可欠。軌道上サービスは、デブリ除去、軌道修正、燃料補給や観測・点検から具体的な提供が始まり、将来的には、再利用・交換、製造・修理も提供。

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

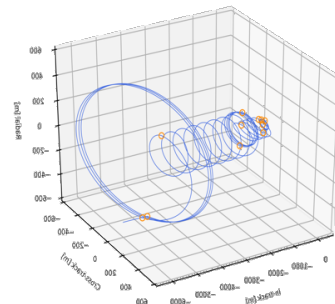
①
対象物体の軌道同定、
サービサー衛星の
打上げタイミングの
決定



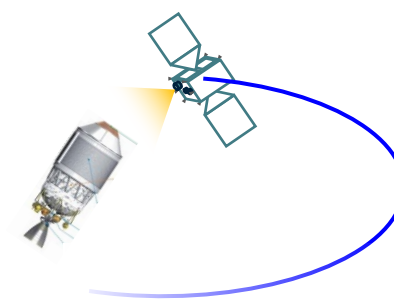
②
絶対航法



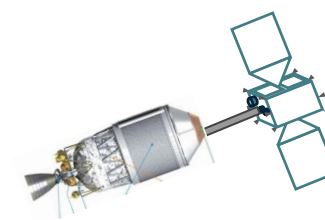
③
相対航法



④
点検、対象物体の運動
推定、回転率一致



⑤
捕獲と姿勢の安定化



⑥
軌道上サービス

- デブリ除去^{*2}
- 軌道変更・軌道維持^{*2}
- 燃料補給^{*2}
- 観測・点検^{*1}
- 再利用・交換^{*3}
- 製造・修理^{*3}、等

^{*1}: 実証済

^{*2}: 実証中又は開発中

^{*3}: 構想段階



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。

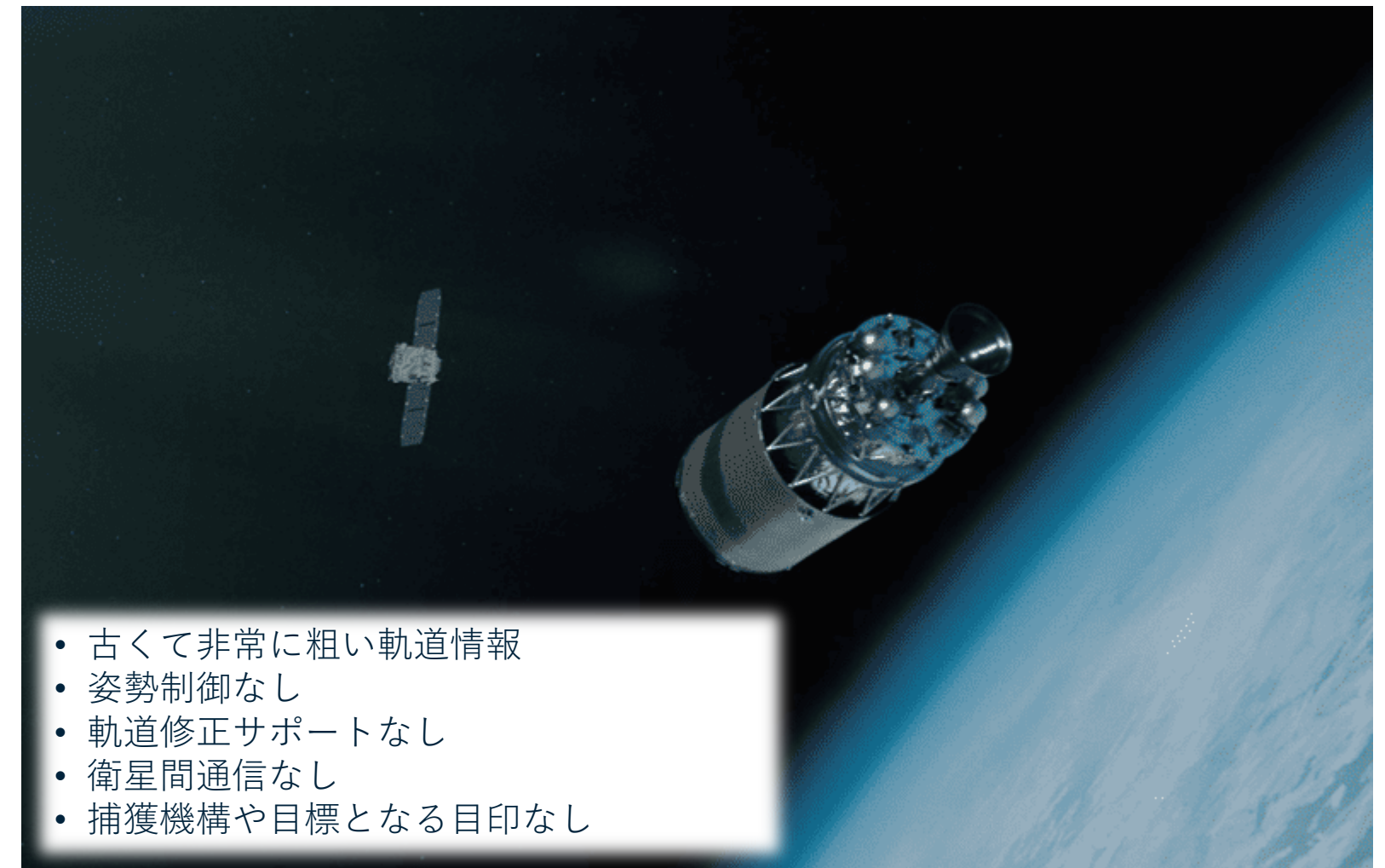
活動している物体（協力物体）へのRPO

- 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。



活動していない物体（非協力物体）へのRPO

- 2026年6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。





RPO技術を2つのミッションで宇宙実証に成功

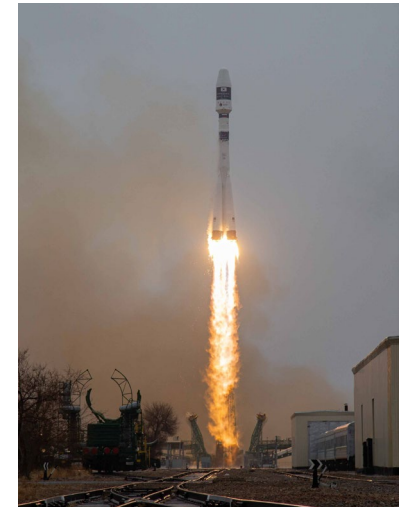
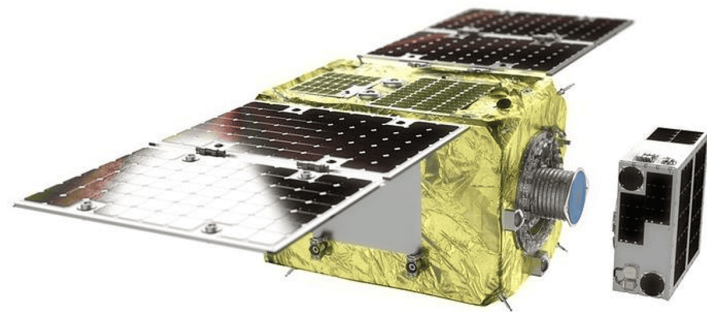
当社は2つのミッションを通じて、軌道上サービスに必要な非協力物体へのRPO技術を宇宙空間にて実証。軌道上で同様の技術実証に成功した民間企業は未だなく、当社の重要な技術優位性と認識。

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

非協力物体へのRPO技術を実証

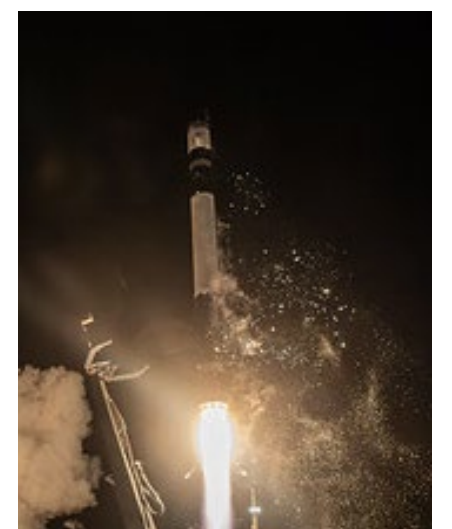
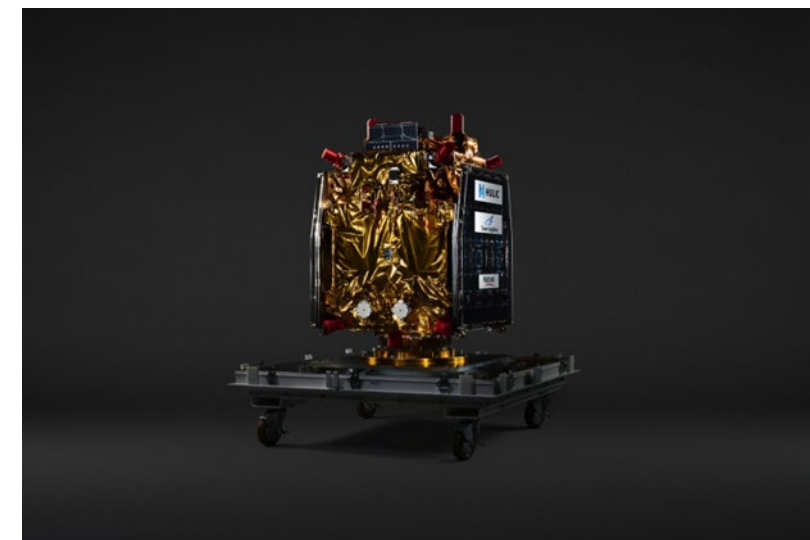
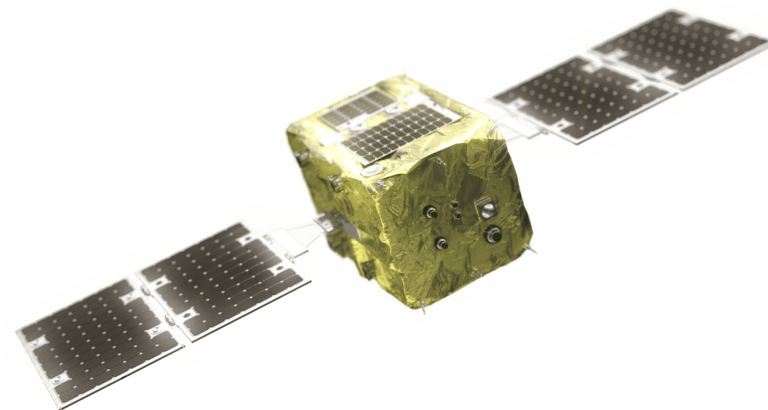


ADRAS-J（2024年2月18日打上げ）

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





既存プロジェクトの打上げにより更なる技術進化を期待

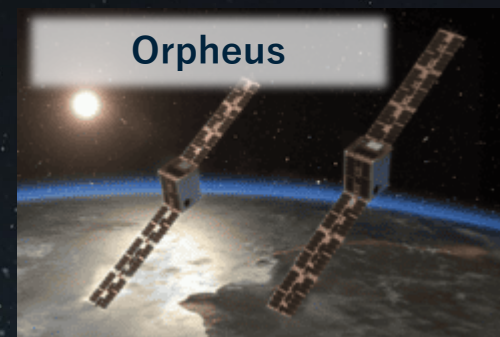
▼既存ミッションの打上げ予定

第1陣
(打上げロケット確定)

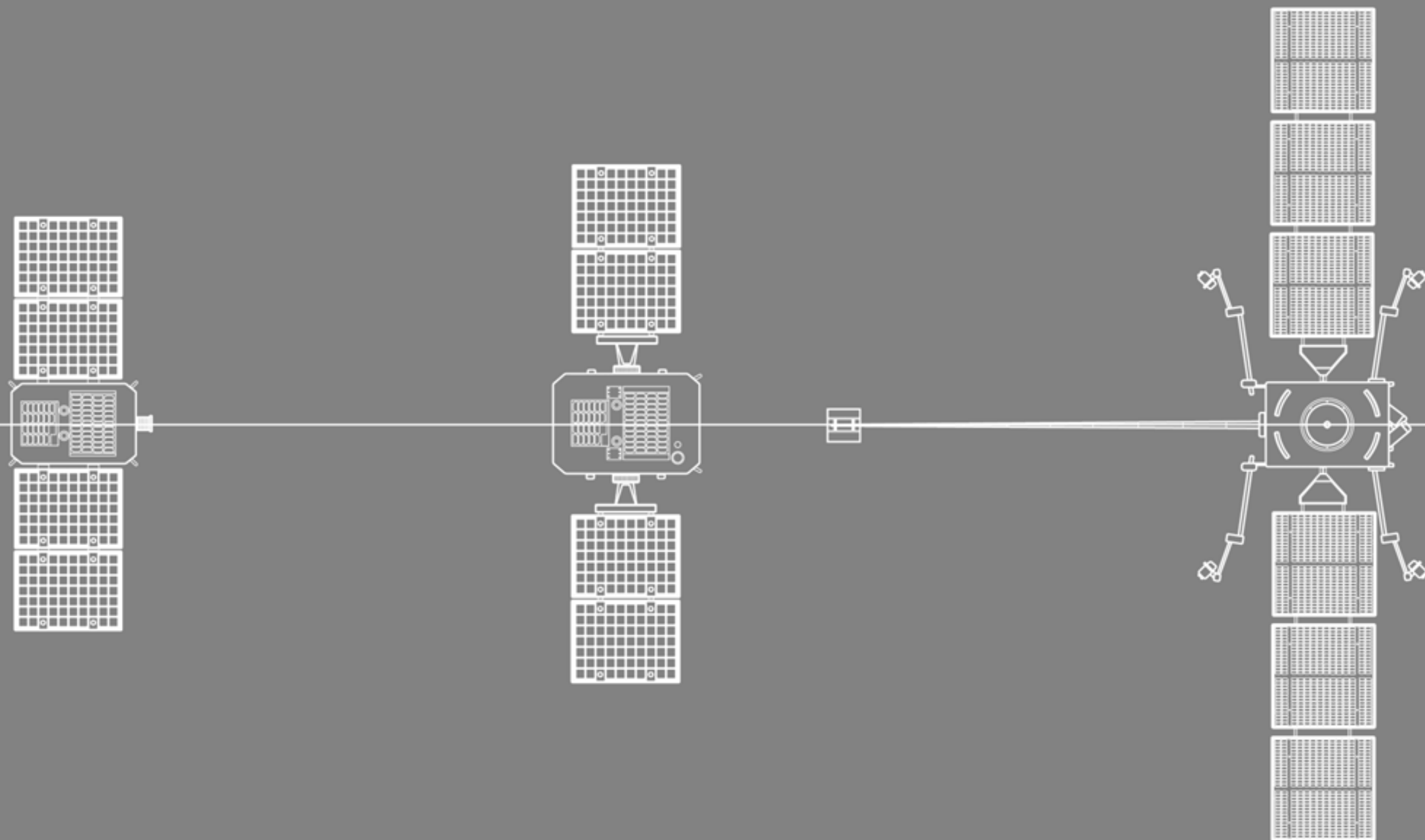
第2陣
(ロケット確定次第公表)

第3陣
(ロケット未定)

軌道上サービスの技術が確立



(1) 2026年7月現在、受注しているのはプロトタイプのみで、打上げフェーズは未受注。



Section 2-2

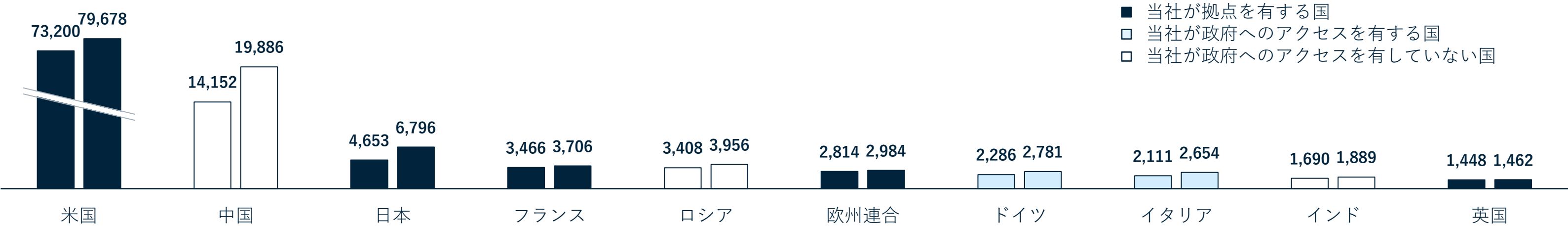
グローバル展開



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

岡田 光信
代表取締役社長
グループCEO

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



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。



英国オフィス
2022年9月オープン



日本オフィス
2023年5月オープン



米国オフィス
2022年10月オープン



フランスオフィス
2025年2月オープン



グローバル経営体制

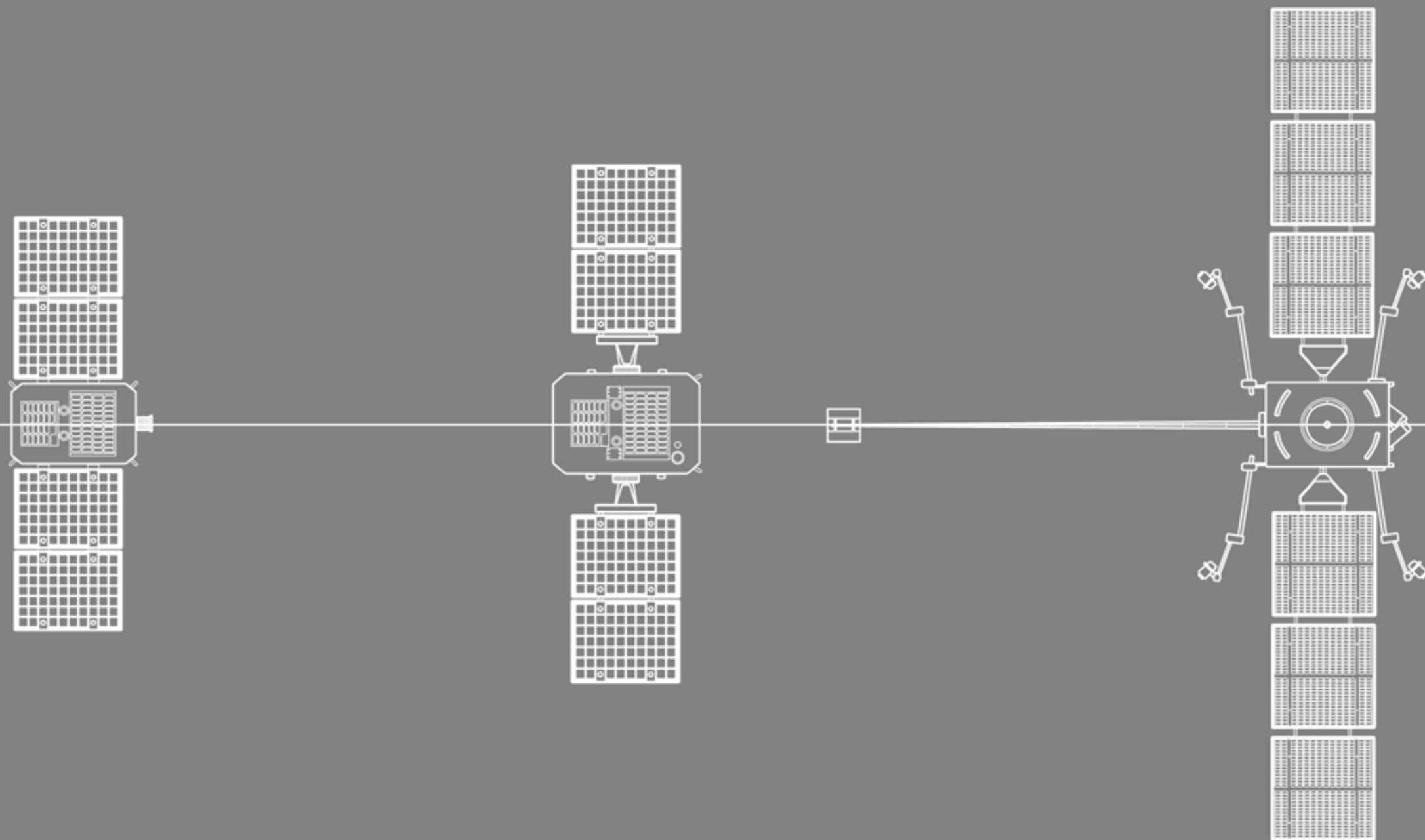
グローバルでの事業推進を強力に遂行するマネジメント及びガバナンス体制。

アストロスケールホールディングス 取締役

 岡田 光信 創業者兼グループCEO / 代表取締役社長 - マネジメント - 事業運営 - 政策 - ファイナンス	 ゲイル・シェパード 筆頭社外取締役 - マネジメント - 技術
 クリス・ブラッカビー グループCOO / 取締役副社長執行役員 - マネジメント - 宇宙業界 - 政策	 野口 祐子 社外取締役 法務
 松山 宜弘 グループCFO / 取締役副社長執行役員 - マネジメント - ファイナンス	 ヨハン＝ディートリッヒ・ヴァーナー 社外取締役 - 宇宙業界 - 政策
	 ロナルド・パセック 社外取締役 - マネジメント - ファイナンス

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

氏名	役職名
ジーン・藤居	常務執行役員 グループ CE（チーフエンジニア）
マイク・リンジー	常務執行役員 グループCTO
ニコラス・シェーブ	常務執行役員 イギリス法人MD
ロナルド・ロペス	米国法人President & MD
フィリップ・ブラット	常務執行役員 フランス法人President & MD
ジェレミー・ハッチャーソン	執行役員 グローバル広報本部長
浅田 靖隆	執行役員 グローバル人事本部長
大島 陽一郎	執行役員 グローバル財務本部長



Section 3

グローバル認知



高市総理大臣と仏マクロン大統領の公式訪問

2026年4月2日、当社に高市総理大臣とフランスのマクロン大統領が公式訪問。持続的な宇宙開発における日仏連携強化を確認。

- 両首脳公式訪問に合わせ、1月にパートナーシップを締結したExotrail社と2030年を目標とする軌道離脱ミッション開発の契約を締結。

エマニュエル・マクロン大統領のコメント

「アストロスケールフランスと Exotrail との本契約は、宇宙分野のイノベーションを支えるために、フランスと日本がそれぞれの産業および技術的強みを活用できることを示すものです。両国は協力を通じて、21世紀の宇宙経済を支える軌道上サービスの発展をともに前進させていきます。」

公式訪問参加機関・企業


MINISTÈRE
DES ARMÉES
ET DES ANCIENS
COMBATTANTS

Liberté
Égalité
Fraternité

軍事省


MINISTÈRE
DE L'EUROPE
ET DES AFFAIRES
ÉTRANGÈRES

Liberté
Égalité
Fraternité

外務省


MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Liberté
Égalité
Fraternité

高等教育・研究省


AMBASSADE
DE FRANCE
AU JAPON

Liberté
Égalité
Fraternité

駐日フランス大使館



CENTRE NATIONAL D'ETUDES SPATIALES

フランス国立宇宙研究センター



Exotrail社



(左から) 当社創業者兼CEO岡田、仏マクロン大統領、高市総理大臣

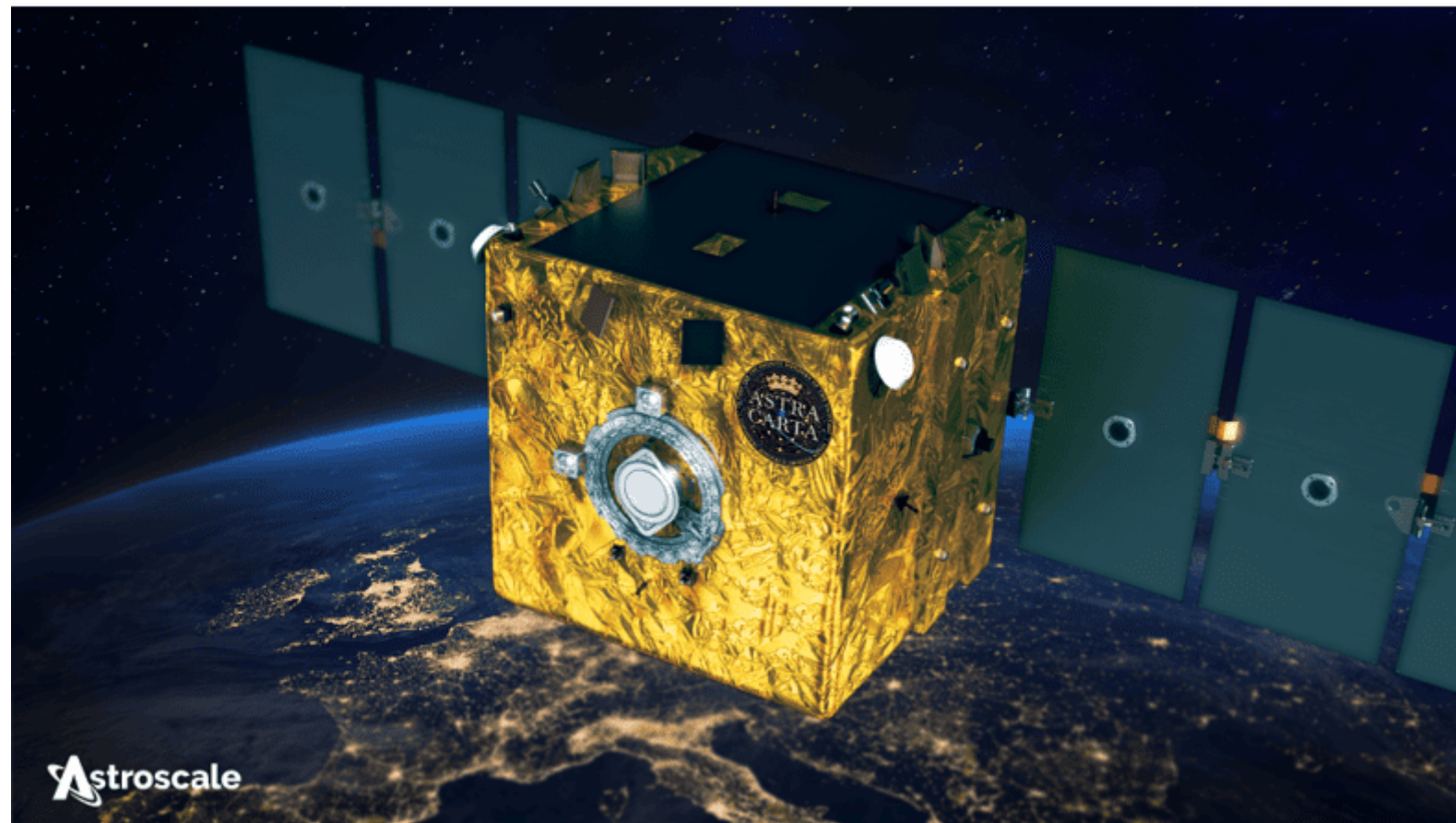


英チャールズ3世がELSA-Mを見学

チャールズ3世は王太子時代に当社を英国企業として紹介。現地企業としての認知を獲得。

ELSA-Mにアストラ・カルタ⁽¹⁾紋章を搭載

- 2026年3月、チャールズ3世がアストラ・カルタ紋章を搭載したELSA-Mを見学。
- アストラ・カルタは、宇宙空間の持続可能な利用を目指し、民間企業や国家が守るべき倫理的指針を示した規範。



(1) アストラ・カルタ (Astra Carta) は、チャールズ3世（当時皇太子）が提唱した、宇宙空間の持続可能かつ責任ある利用を促進するための国際的な指針。



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・地域の同意
 - 国連宇宙空間平和利用委員会(UNCOPUOS)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。



ITU Space Sustainability Forum (2025年10月)

- 宇宙の安全性、セキュリティ、持続可能性は相互に関連しており、ある分野での行動は他の分野に影響を与える点を強調。
- 上記の課題に対応するため、統合的なソリューションと一貫した国際的な協調の必要性を訴求。



主要な意思決定者との直接対話

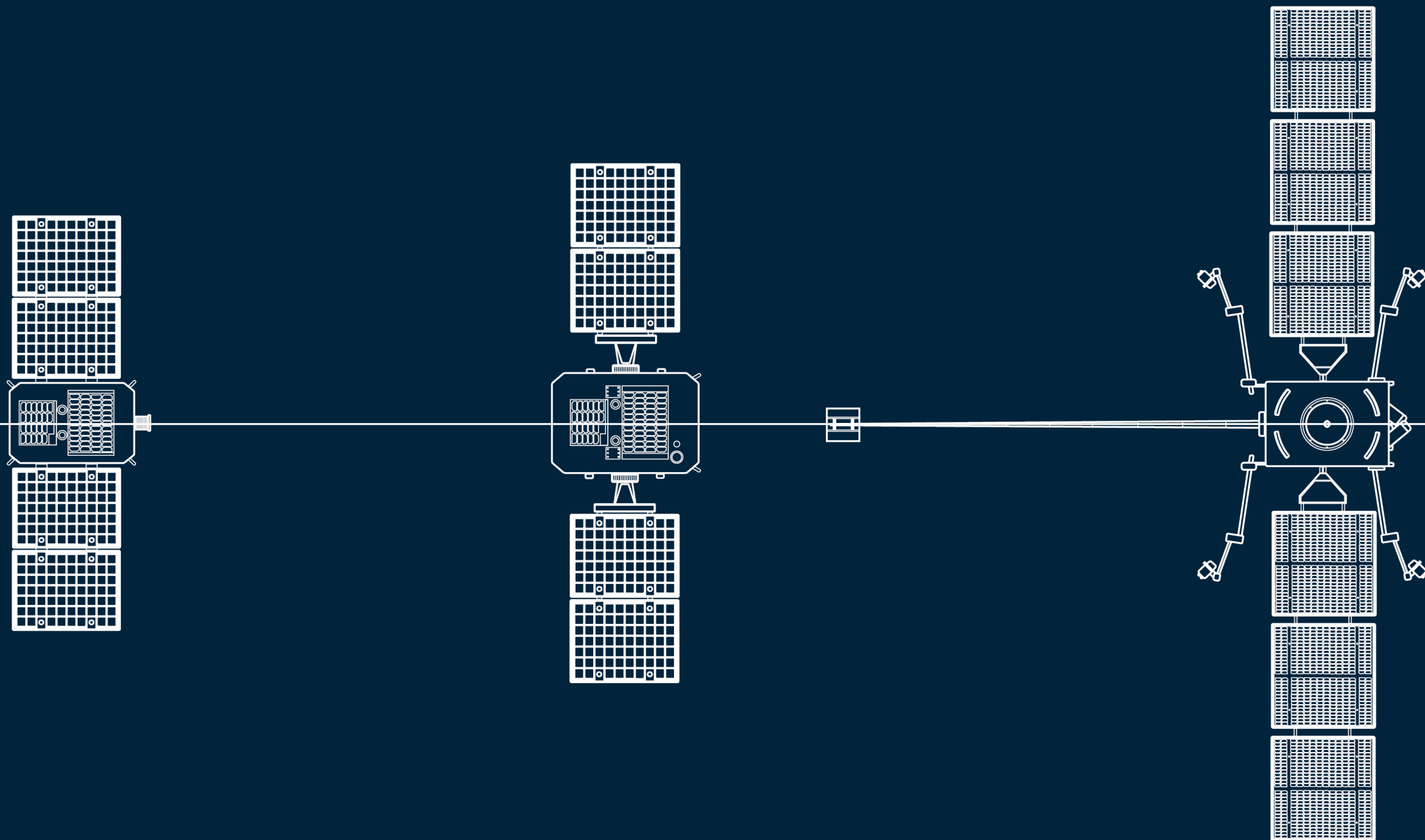
- 信頼できるパートナーとして、世界中の政府関係者と直接対話。
- 宇宙の安全かつ持続可能な発展に向けた国際的な規制の形成に貢献。





Section 3

市場環境

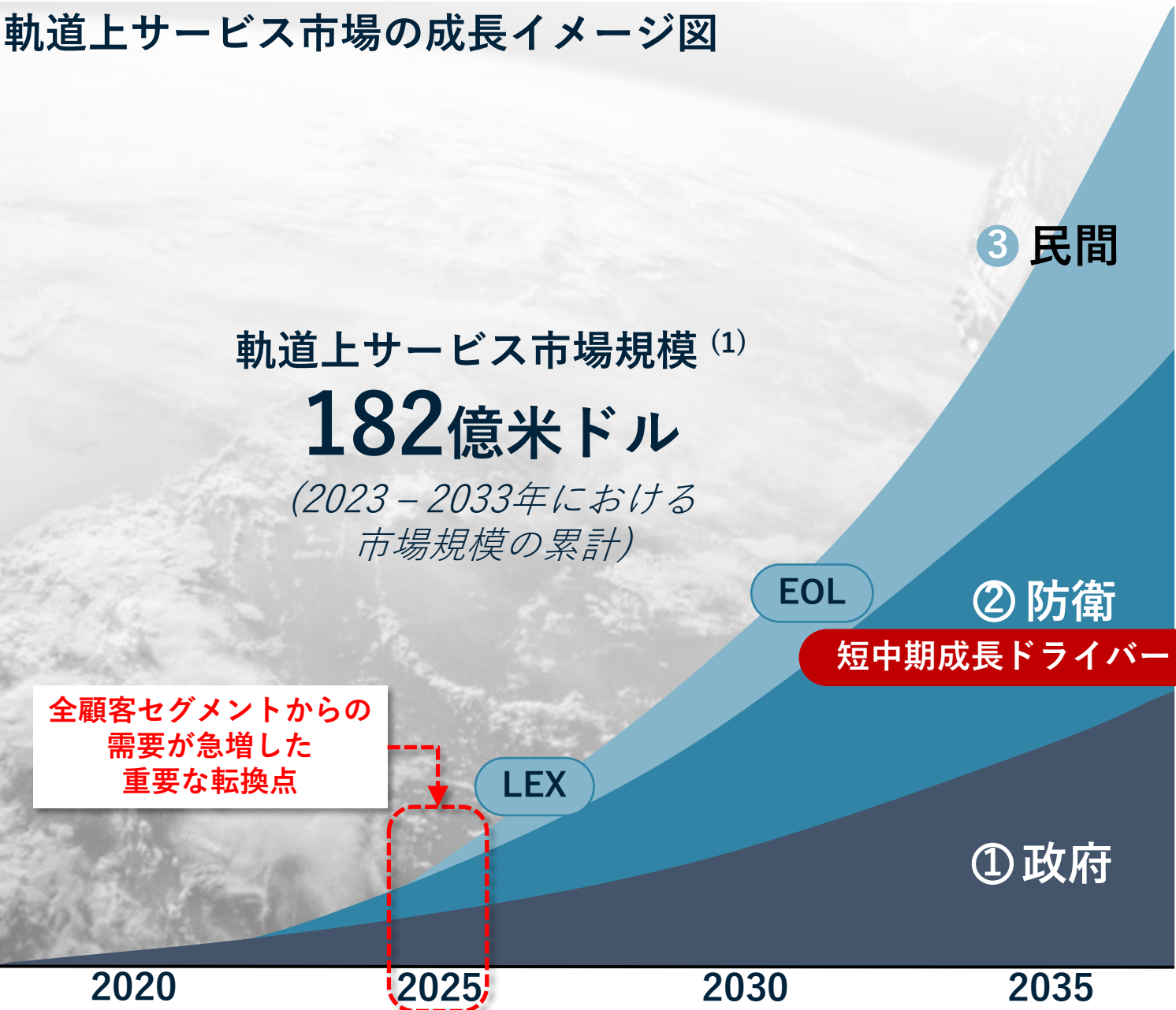




軌道上サービス市場は様々なサービス領域で力強く成長する見通し

短中期的には、防衛関連需要を軌道上サービスの成長ドライバーと期待。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) が立ち上がる想定

軌道上サービス市場の成長イメージ図



主要顧客	サービス	想定タイミング	顧客インセンティブ
低軌道(LEO)コンステレーション	EOL	シードステージ ~2030: デモ; 2030~: サービス	- 規制遵守 - 衝突による収益損失のリスクを軽減
静止軌道(GEO)の大型衛星運用者	LEX (LEXI)	アーリーマーケット 2026~: デモ&サービス	- 軌道上の資産の収益創出期間の延長 - 衛星の運用・管理(フリート管理)
防衛機関	LEX (LEXI)	初期成長フェーズ 2026~: デモ	- 軌道上能力の拡張 - 衛星の運用・管理(フリート管理)
	LEX (燃料補給)	アーリーマーケット ミッション進行中	柔軟な衛星運営の強化
	ISSA (SDA含む)	初期成長フェーズ ミッション進行中	軌道上での脅威の観測
国際宇宙機関	ADR	初期成長フェーズ 長期的は継続 ミッション	- リスク軽減 - グローバルベストプラクティスの確立
各国政府	ISSA、ADR LEX(燃料補給)	高成長フェーズ ミッション進行中	- 経済成長 - R&Dを通じた市場リーダーシップ - 国家の威信

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、収益や利益の実額を示すものではなく、縮尺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



政府機関向けビジネス

主要な各地域における政府機関からの需要の着実な成長が、今後も新規の技術開発基盤になると期待。

主な顧客ニーズ

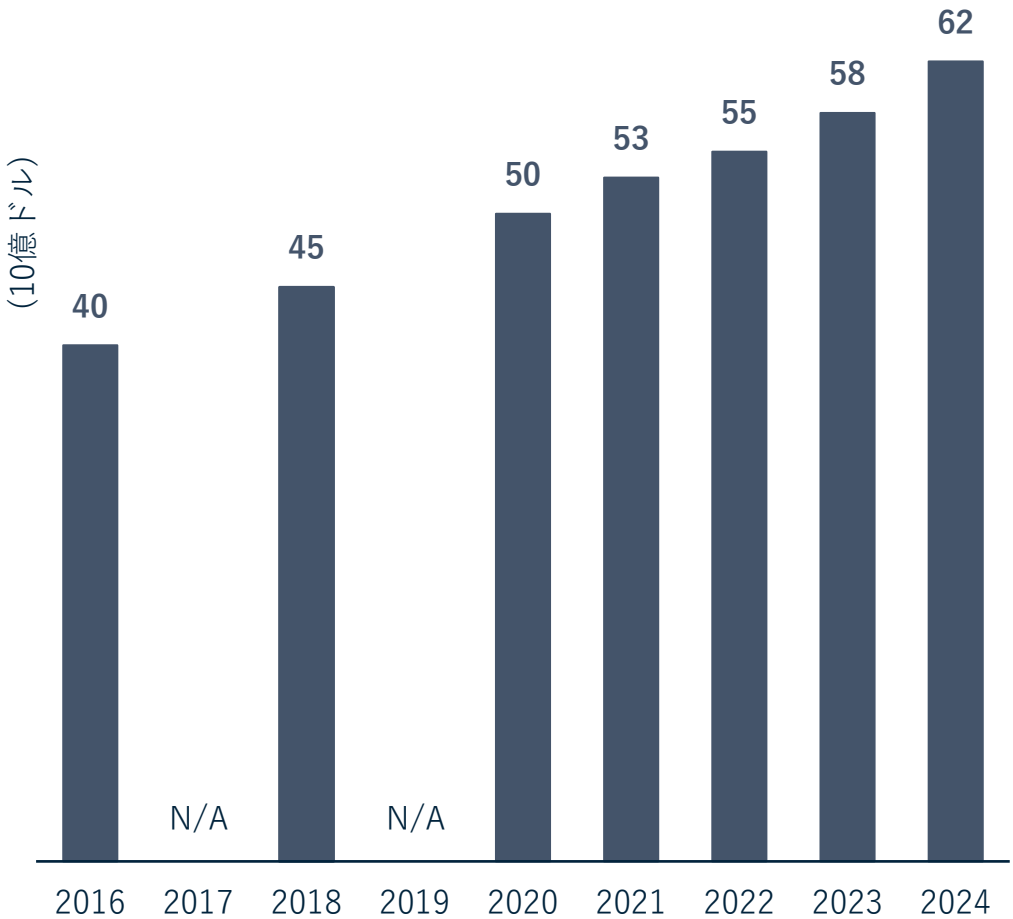
新規技術の開発を通じた
経済安全保障への貢献

宇宙産業の発展

デブリ除去を通じた宇宙環境の改善

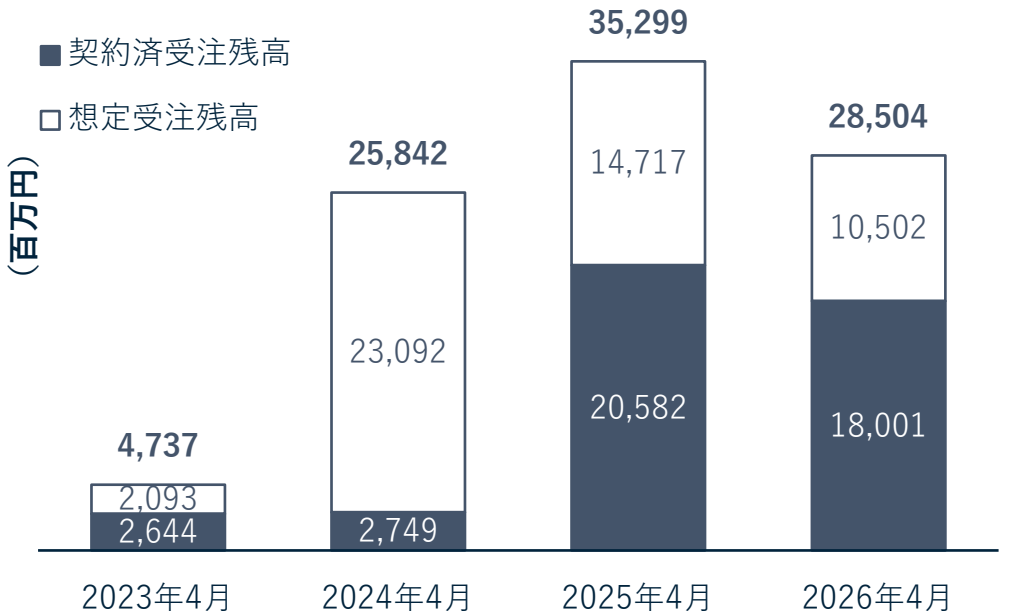
市場規模：グローバル政府宇宙関連支出⁽¹⁾

2023 – 2024: +6.9%
2016 – 2024: +5.9% (CAGR)



受注残高及び今後の見通し

- COSMICフェーズ3（英ADR案件、約120億円）の受注を目指す。
- 日欧を中心に多様な案件機会が存在。



(1) 出所：Novaspace “Government Space Programs”



防衛機関向けビジネス

主要国・地域の宇宙防衛戦略の大幅改定を背景に、継続受注案件の獲得を目指す。当社の中長期の成長ドライバーとして期待。

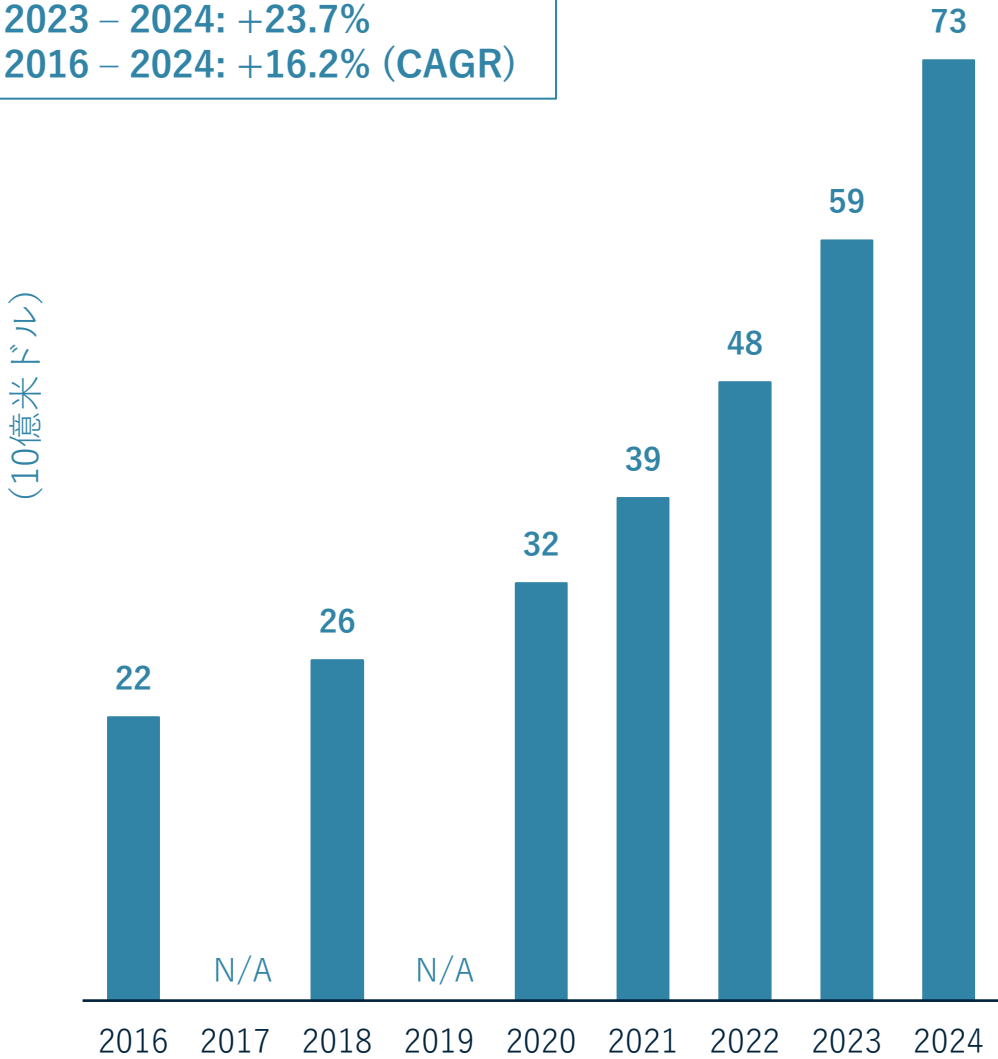
主な顧客ニーズ

国家の重要な衛星を防護するための
監視衛星

機動的な運用を可能にするための
燃料補給技術

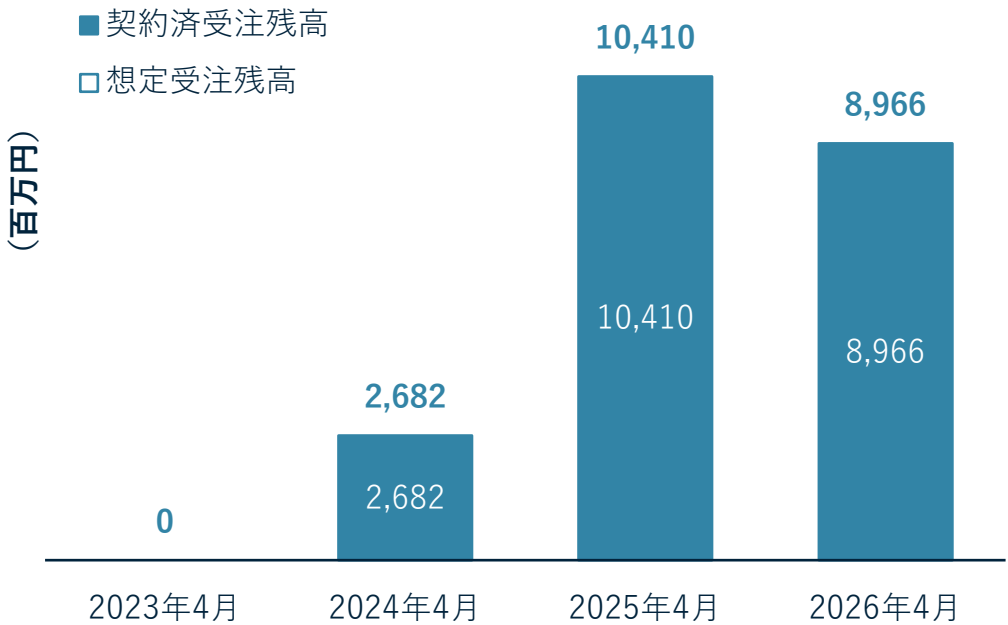
市場規模：グローバル防衛宇宙関連支出⁽¹⁾

2023 – 2024: +23.7%
2016 – 2024: +16.2% (CAGR)



受注残高及び今後の見通し

- 既存案件の後続フェーズや、継続受注案件等の獲得を目指す。
- 当社拠点のある全主要国で宇宙防衛戦略の見直し及び予算策定プロセスが開始し、引き合いが増加。



(1) 出所：Novaspace “Government Space Programs”



民間向けビジネス

サービス販売モデルで高収益率を期待できる民間向け寿命延長サービスを早期に立ち上げ、継続受注案件の獲得を目指す。

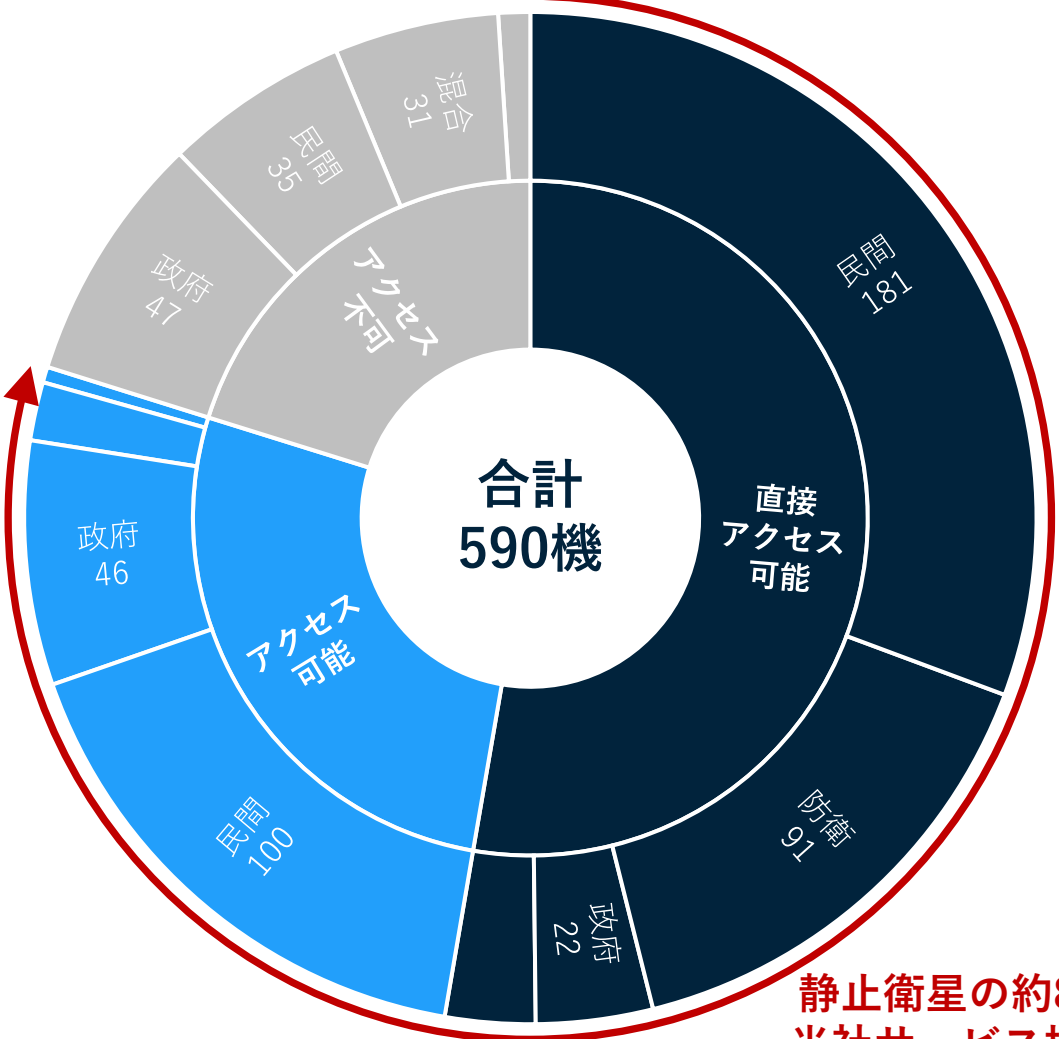
主な顧客ニーズ

衛星運用コスト低下による
財務改善効果

衛星運用におけるリスク低減

市場規模：運用中の静止衛星

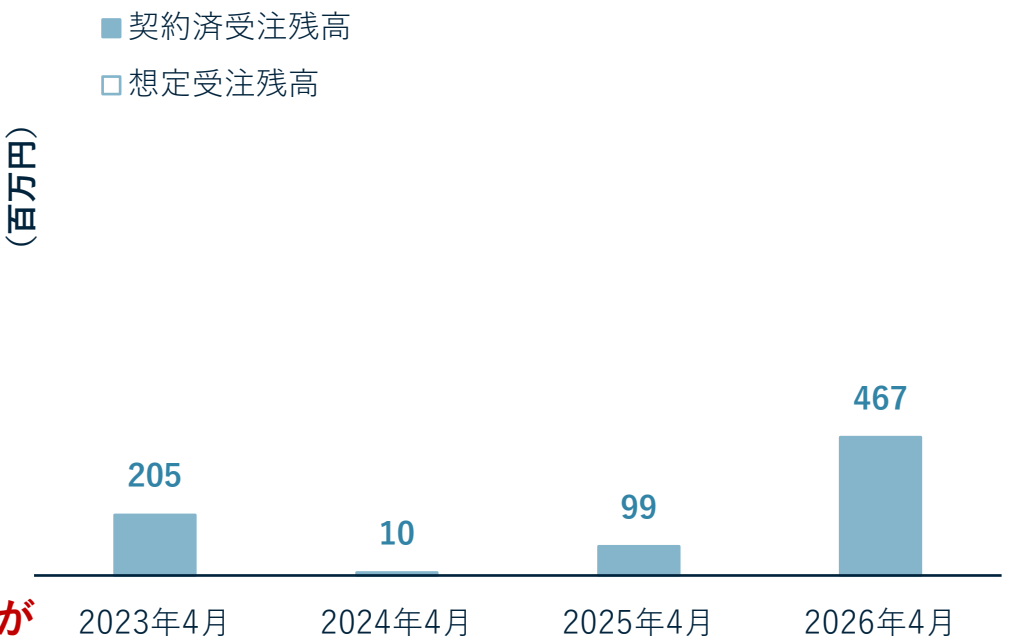
毎年想定される20～30機の退役から
継続受注獲得を狙う



静止衛星の約8割が
当社サービス提供の
協議対象⁽¹⁾

受注残高及び今後の見通し

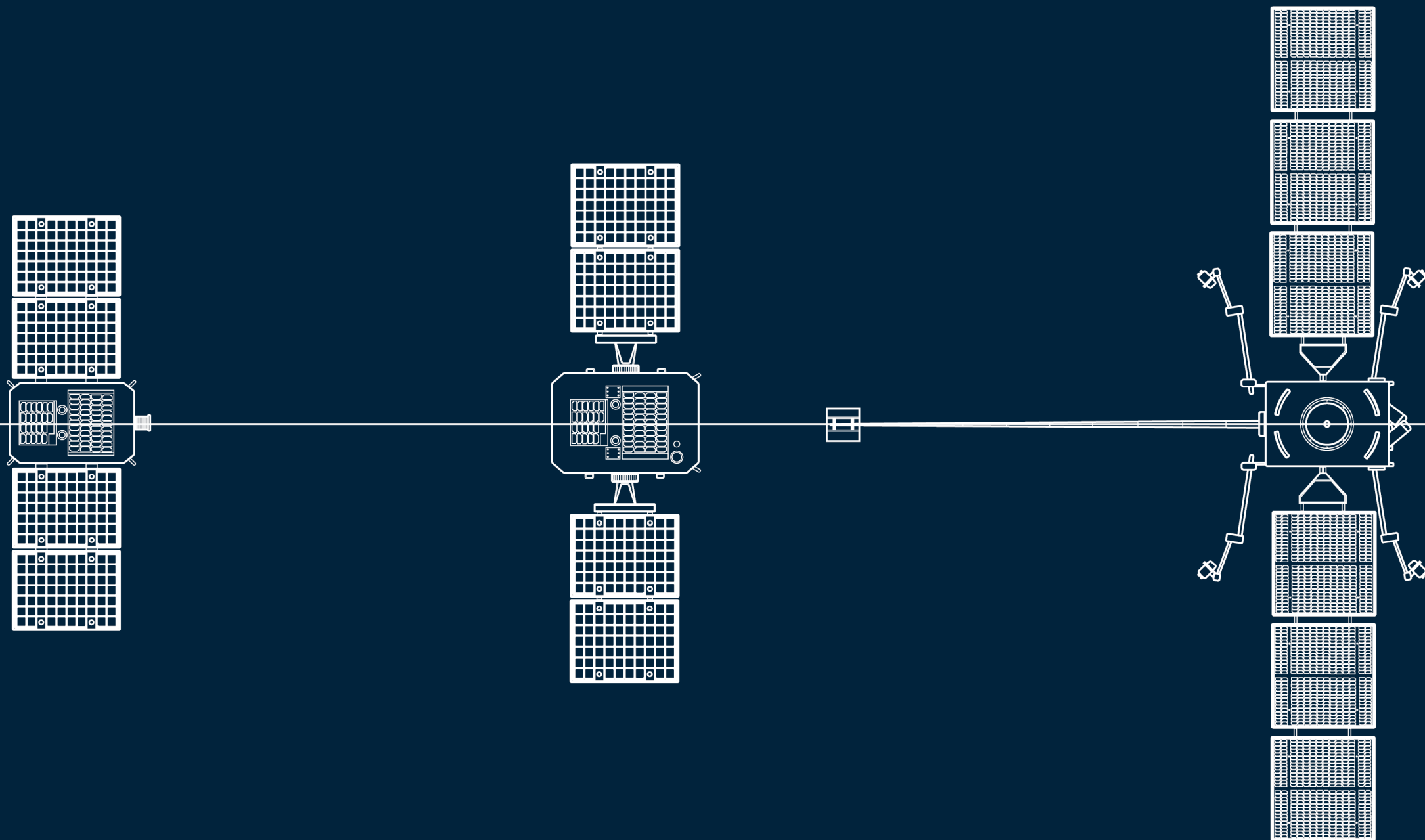
- 寿命延長サービス初号機「LEXI-P」の初回契約の早期受注を目指す。
- 当社サービスに関心を持つ潜在顧客数は順調に増加しており、初回契約締結後の顧客基盤の拡大により、継続受注案件の獲得を目指す。



(1) 静止衛星の国籍による分類に基づく数値であり、技術調査の結果サービス対象とならない場合がある。



Section 4
成長戦略





中長期的な成長戦略の進捗

中長期的な成長に必要な戦略策定、資金調達、体制強化が着実に進捗。継続受注案件の獲得に向けて戦略的に事業を運営。

✓ : 公表済み

戦略に従って順調に進捗



継続受注案件を通じた成長戦略策定
(2026年4月9日公表)

Section 1: エグゼクティブサマリー

当事業の軌跡と今後の戦略的方針

2010年代

2020年代前半

2020年代後半～

調査案件の獲得

実運用ミッションの獲得と技術の軌道上実証

継続受注の獲得

✓ 後の実運用ミッションにつながる調査案件を複数獲得

✓ 各国政府や宇宙機関の軌道上サービスの重要性に対する認識向上

✓ 規制の議論拡大

✗ 収益は限定的

✗ 実運用を通じた軌道上技術実証機会は限定的

✓ 非協力RPO技術の軌道上実証に成功 (民間企業として世界初かつ唯一無二)

✓ 多様な軌道上サービス案件獲得

✓ 受注残高や収益の飛躍的成長

✗ 低い収益性 (一品一様案件が多数)

✗ 異なる顧客要求に応えるための新規開発が必要

✓ 少数のプラットフォームを運用することにより、技術の再利用を最大化し、収益性を向上

✓ ビジネスの「型」を成熟させることで拡張性のある事業に発展

事業の黒字化を目指すためには継続受注の獲得が不可欠

✓

306億円の戦略的成長資金調達
(2026年5月19日公表)

Section 1: 戦略的成長資金調達の概要

継続受注獲得に向けた戦略的成長資金調達

継続受注獲得フェーズへの移行を見据えた中長期的な成長資金の確保を目的に、CB及び新株発行により306億円を調達。環境の不透明感が高まる中、当社グループの成長に伴走していただける戦略投資家からの出資により、経営の柔軟性も確保。

金額

意義

ポイント

調達総額
306億円

CB (海外一般募集)
100億円
前年比増大率3.3%

CB (第三者割当)
163億円
前年比増大率5.6%

普通株式 (第三者割当)
43億円
前年比増大率1.6%

低利調達

リファイナンス
リスク抑制と
調達額最大化の両立

リスク資本の調達

• 即時の希薄化を回避しつつ大規模な低利調達を実施。
• 投資家層や調達手段の拡大も実現。
• 運転資金に充当。

• 既存戦略投資家のヒューリックが過去最大の支援。
• ヒューリックは当社の成長性を評価し、長期的な保有比率の増加を企図。
• 当社グループにとっては戦略投資家の支援により、経営の柔軟性や安定性が向上。

• ヒューリックとスカパーJSATが戦略投資家として参加。
• 継続受注獲得を見据えた生産設備拡大に充当。

✓

戦略的パートナーとの関係強化
(2026年5月19日公表)

HULIC

SKY Perfect JSAT Group

✓

ガバナンス体制の強化
(2026年4月1日公表)

✓

生産設備拡大の検討に着手

防衛及び民間での継続受注案件獲得に向けて営業活動中

Astroscale Proprietary

34



当社事業の軌跡と中長期的な成長戦略

2010年代

2020年代前半

2020年代後半～

調査案件の獲得

- ✓ 後の実運用ミッションにつながる調査案件を複数獲得
- ✓ 各国政府や宇宙機関の軌道上サービスの重要性に対する認識向上
- ✓ 規制の議論拡大

- ✗ 収益は限定的
- ✗ 実運用を通じた軌道上技術実証機会は限定的

実運用ミッションの獲得と技術の軌道上実証

- ✓ 非協力RPO技術の軌道上実証に成功（民間企業として世界初かつ唯一無二）
- ✓ 多様な軌道上サービス案件獲得
- ✓ 受注残高や収益の飛躍的成長

- ✗ 低い収益性（一品一様案件が多数）
- ✗ 異なる顧客要求に応えるための新規開発が必要

継続受注案件の獲得

- ✓ 少数のプラットフォームを運用することにより、技術の再利用を最大化し、収益性を向上
- ✓ ビジネスの「型」を成熟させることで拡張性のある事業に発展

**事業の黒字化を目指すためには
継続受注案件の獲得が不可欠**



当社が目指す継続受注案件

防衛では宇宙監視衛星や燃料補給衛星、民間向けには寿命延長サービスの継続受注案件の獲得を目指し、投資を強化。

防衛

- 全世界で**軌道上の監視**や**燃料補給**に対するニーズが急速に顕在化。
- 当社が拠点を有する主要国で、防衛案件の継続受注に向けたステップが着実に進捗。
- ニーズが顕在化してきた継続受注案件に対応するための**生産設備の拡充は前倒しで進める**ことが必要。

民間

- 寿命延長サービスが提供する経済合理性と、互換性の高い当社の捕獲方法により、巨大な市場にアクセス可能。
- 運用実績や信頼性向上の観点から、**顧客は繰り返し使用可能なプラットフォームを選好**。
- **初号機LEXI-Pに係る顧客の意思決定プロセスや契約交渉は進展**しており、製造や試験も順調に進捗。
- 2号機以降の受注も見据えた投資を継続。



継続受注案件の獲得に向けた戦略的成長資金調達

継続受注案件獲得フェーズへの移行を見据えた中長期的な成長資金の確保を目的に、CB及び新株発行により306億円を調達。環境の不透明感が高まる中、当社グループの成長に伴走していただける戦略投資家からの出資により、経営の柔軟性も確保。

金額	意義	ポイント
調達総額 306億円		
CB（海外一般募集） 100億円 潜在希薄化率3.27%	低利調達	- 即時の希薄化を回避しつつ大規模な低利調達を実施。 - 投資家層や調達手段の拡大も実現。 - 運転資金に充当。
CB（第三者割当） 163億円 潜在希薄化率5.33%	リファイナンス リスク抑制と 調達額最大化の両立	- 既存戦略投資家のヒューリックが過去最大の支援。 - ヒューリックは当社の成長性を評価し、中長期的な安定保有を企図。 - 当社グループにとっては戦略投資家の支援により、経営の柔軟性や安定性が向上。
普通株式（第三者割当） 43億円 希薄化率1.80%	リスク資本の調達	- ヒューリックとスカパーJSATが戦略投資家として参加。 - 継続受注案件の獲得を見据えた生産設備拡大に充当。

注：希薄化率は今回発行する予定の普通株式数（「想定新規発行株式数」）を2026年4月末の発行済株式総数と第三債務者による発行株式数の合計で除した割合。潜在希薄化率は、本転換社債の発行価額の総額を転換価額で除して計算される潜在株式（「CB潜在株式」）を2026年4月末の発行済株式総数及び第三債務者による発行株式数の合計で除した割合。



継続受注案件の獲得に向けた資金使途

調達資金は、主に防衛関連の受注拡大を見据えた生産設備の拡充や、民間向け寿命延長サービスの拡大等に活用する予定。
これにより継続受注案件獲得フェーズに移行するための基盤を整え、収益性の改善を目指す。

生産設備の拡大	40億円	- 日本子会社、英国子会社における生産設備拡大を目的とした設備投資。 - 継続受注案件の増加に对应えられる供給能力を準備することで成長を加速。
既存設備の維持及び拡充	30億円	- 当社グループの既存設備の維持及び機能の拡充を目的とした設備投資。 - 継続受注案件の増加に对应えられる供給能力を準備することで成長を加速。
寿命延長サービス衛星の製造	70億円	- 寿命延長サービス衛星（LEXI-P）の製造費 - 寿命延長サービスからの継続受注案件の獲得を目的とした投資を継続。
運転資金	160億円	当社グループのプロジェクトに係る人件費や物件費等の運転資金。



戦略投資家の支援

ヒューリック及びスカパーJSATの参画は、当社の成長性と事業価値に対する信頼を外部から得たことを示すものと認識。単なる資金調達を超え、戦略的パートナーシップにより事業機会の拡大を追求。

ヒューリック



出資額	合計198億円（累計約220億円）
既存の関係	- 当社上場前のシリーズE以降、株主として継続的に当社の資本政策を支援 - 当社東京本社ビルの建設を通じ、当社の生産設備拡充と事業成長を強力に支援 - ADRAS-Jミッションでのブランドパートナーシップを実施
出資の戦略的意義	- 今後も生産能力強化が大きな経営課題となる中、設備拡充を共に検討可能なパートナーを獲得 - 中長期的な安定保有を通じた経営の安定化

スカパーJSAT



出資額	合計8億円
既存の関係	- 日本国内ビジネスにおいて顧客への共同提案やソリューション構築に関する検討を実施 - 当社寿命延長サービスの活用可能性に関する議論や検討を実施
出資の戦略的意義	- 上記分野に関する具体的検討に加え、海外事業での協業、衛星運用の委託等様々な観点での協業検討を実施する業務提携契約を締結し、具体的な事業シナジーを追求 - グローバル展開する日本の宇宙事業者同士が協業することで事業機会の拡大を追求



ガバナンス及びグローバル経営体制の強化

2026年4月にグローバル経営体制の強化を公表。グローバルビジネスにふさわしい先進的なガバナンス体制を整備することで、現地法人の強みを生かしつつ、グローバルベースでの業績を向上させ、株主価値の最大化を追求。

取締役会

役 割

株主価値を最大化するための
グローバル戦略策定とモニタリング

構 成

- 新たな事業領域に取り組むグローバルビジネスに求められる高度なガバナンス体制を整備。
- 筆頭独立社外取締役（ゲイル・シェパード）が社外取締役を代表して意見集約を実施することで、より効率的かつ実質的な議論を展開。

社外：	57%	（上位33%）
独立：	57%	（上位28%）
女性：	29%	（上位22%）
外国人：	29%	（上位11%）

筆頭独立社外取締役を唯一選定

注：当社調べ。順位等は東証グロース市場に上場する時価総額1,000億円以上の企業との比較（2026年6月1日時点）

指示・委任・監督

報告

グローバル
マネジメント

役 割

グローバル戦略に基づき
全体最適を追求した業務執行

構 成

- 組織を事業推進と管理・内部統制に分け、責任明確化
- 子会社社長にも全体最適を追求する責任

グループCEO

グループCOO

グループCE

グループCTO

子会社社長

グループCFO

広報

人事

財務

ガバナンス

法務

IT

リスク管理

事業推進

管理・内部統制

Astroscale Proprietary

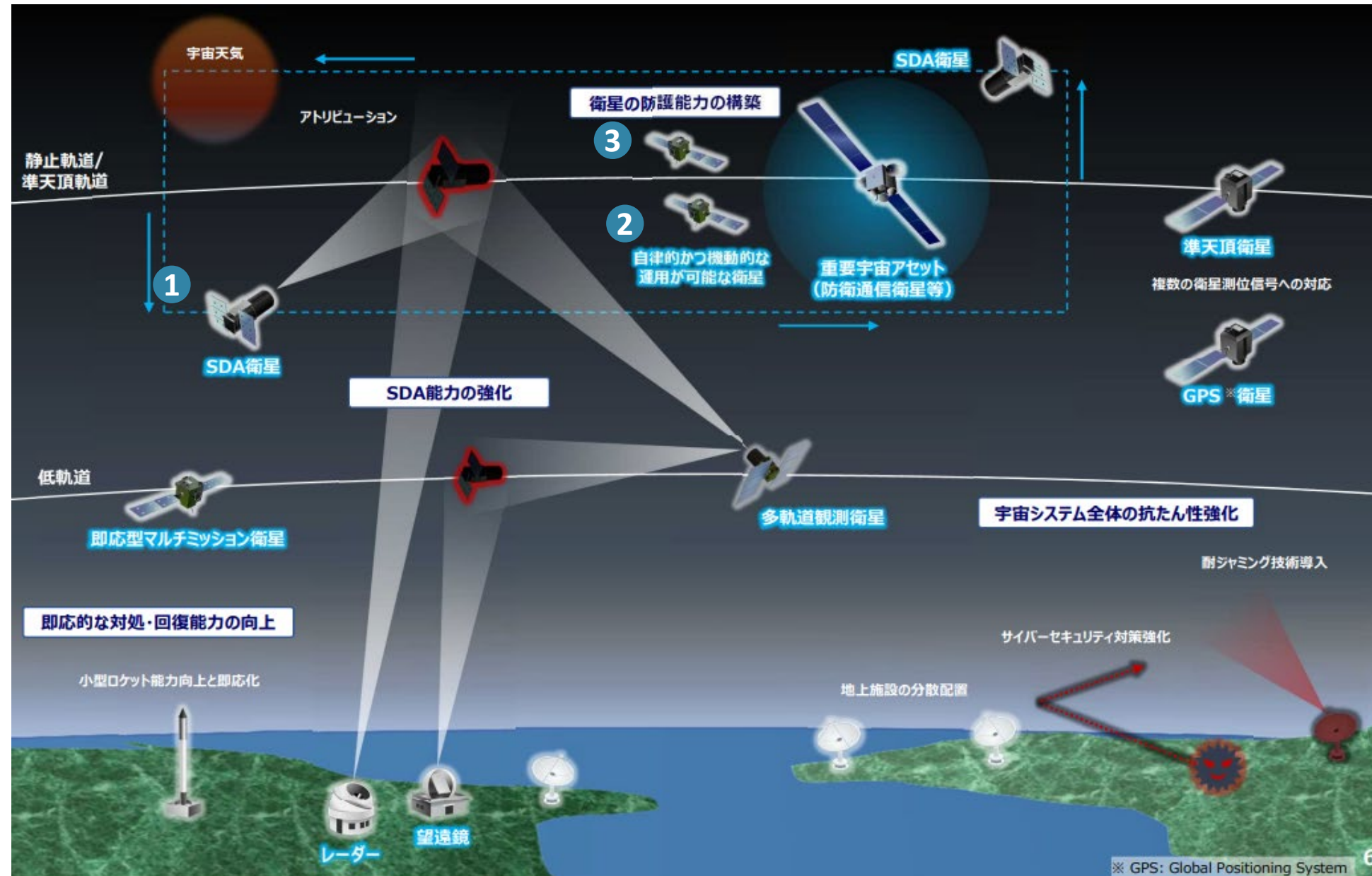
40



宇宙防衛に備える国家 – 日本

敵対国のスパイ衛星が国家の重要衛星に不審な接近行為を行うなど、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 宇宙領域防衛指針 (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（宇宙領域把握）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。
 - 2025年12月には、汎用的な把持機構システムの地上実証に係る契約（9億円）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。



日本の成長戦略を背景とした継続受注案件の獲得

日本の成長戦略には弊社の継続受注案件の獲得機会が多く存在。宇宙と防衛両面から安定的な政府ビジネスの構築を推進。

日本成長戦略会議
「17の戦略分野」
(2025年11月10日)

① AI・半導体

② 造船

③ 量子

④ 合成生物学・バイオ

⑤ 航空・宇宙

⑥ デジタル・サイバーセキュリティ

⑦ コンテンツ

⑧ フードテック

⑨ 資源・エネルギー安全保障・GX

⑩ 防災・国土強靱化

⑪ 創薬・先端医療

⑫ フュージョンエネルギー

⑬ マテリアル (重要鉱物・部素材)

⑭ 港湾ロジスティクス

⑮ 防衛産業

⑯ 情報通信

⑰ 海洋

戦略分野分科会
「主要な製品・技術等の官民投資ロードマップ素案」からの抜粋
(2026年4月16日)

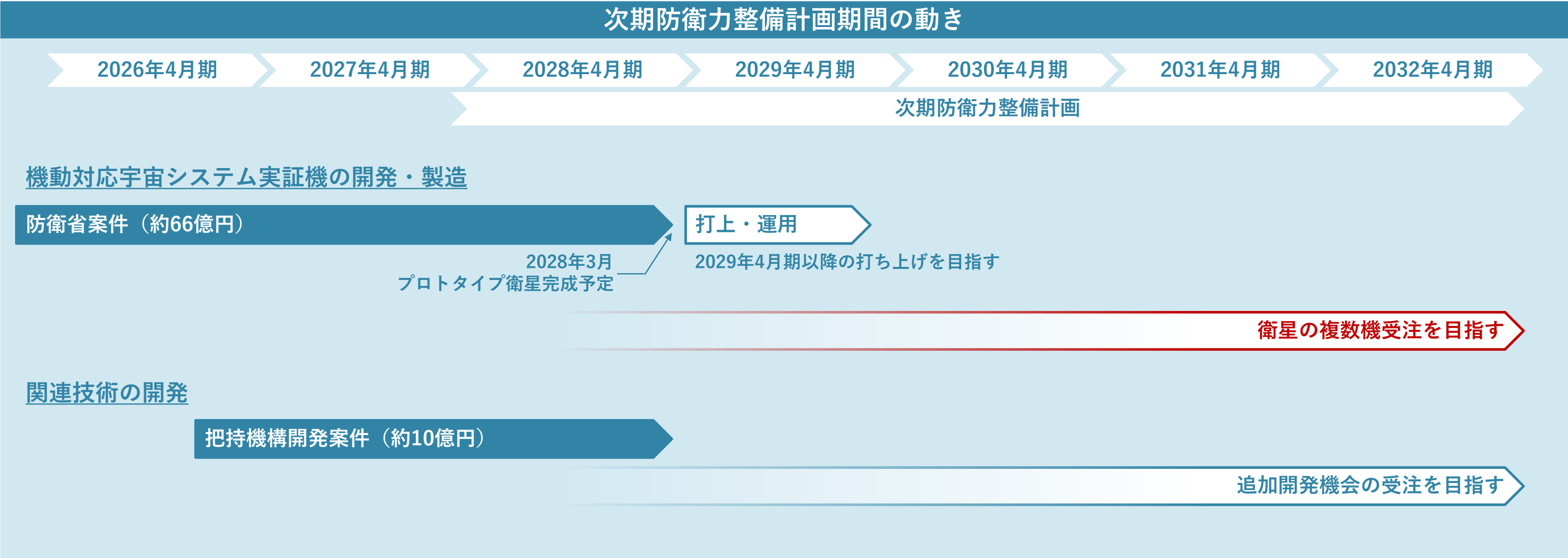
勝ち筋	我が国として構築すべき機能	投資内容
- 燃料補給等軌道上サービス等の中核技術の開発 - 国際競争力を有するスケールの国産システムによる国家インフラの構築	- 技術開発・生産基盤の強化・試験施設等の整備 - ユーザー官庁によるアンカーテナンシーの一層の促進。	- 燃料補給等軌道上サービス - 安全保障ニーズを踏まえた高度技術 (RPO等)の獲得
- 伝統的防衛企業に加え、スタートアップなどの防衛分野への参入を促進 - 航空・宇宙などのデュアルユースの分野において防衛省の運用ニーズを踏まえた戦略的投資を官民一体で実行。	先端技術を防衛分野において迅速に実装しながら、本格的な調達につなげる体制の整備	- 官民投資を促進する領域：航空・宇宙といった防衛分野でも重要となりうる技術分野 - 投資を行う主体：伝統的防衛企業に加え、スタートアップといった有望な技術等を有する多様な民間プレイヤー

出所: 内閣官房 戦略分野分科会 (第3回) (<https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/nipponseichosenryaku/senryaku/index.html>)



防衛関連の継続受注獲得に向けたロードマップ（日本）

現在受注している軌道対応宇宙システム実証機や把持機構の開発を活用し、2027年4月から始まる次期防衛力整備計画期間中に継続発注を獲得すべく事業活動を推進。



受注済み案件

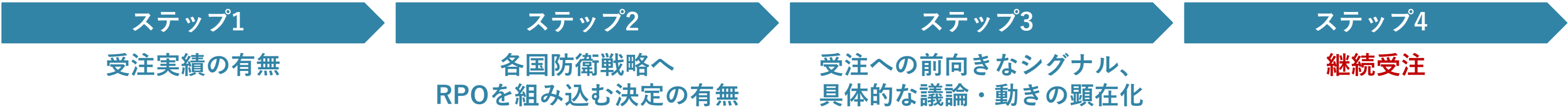
潜在的案件

注：潜在的案件の内容や時期は決定した事実を反映したものではなく、現時点における弊社想定を示しており、不確実性を伴う。



防衛案件の継続受注に向けた当社の動き

防衛案件の継続受注に向けた必要ステップが各地域で着実に進捗。



当社拠点における各ステップの具体的状況				
	✓ 受注済み (防衛省案件、把持機構案件)	✓ 決定済み (宇宙領域防衛指針等)	✓ 前向きなシグナル (防衛大臣賞、複数案件の受注等)	受注済みのプロトタイプを ベースとした継続受注を狙う
	✓ 受注済み (Orpheus案件)	✓ 決定済み (各種資料等)	✓ 前向きなシグナル (詳細非開示)	宇宙監視衛星の実証と 継続受注を狙う
	✓ 受注済み (APS-R案件、AFRL案件)	✓ 決定済み (Space Force Doctrine等)	✓ 前向きなシグナル (SHIELD IDIQへの選定、複数案件 の受注等)	APS-Rをベースとした燃料補給 の継続受注や宇宙監視衛星の実 証と継続受注を狙う
	✓ 受注済み (詳細非開示)	✓ 決定済み (各種資料等)	✓ 前向きなシグナル (マクロン大統領の公式訪問)	宇宙監視衛星の実証と 継続受注を狙う

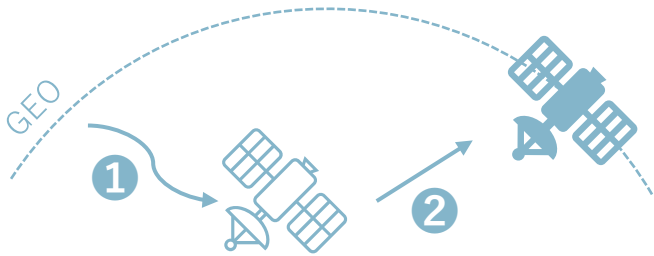


静止衛星事業者の主な課題

静止衛星事業者は、衛星の置き換え及び再配置にかかるコストや複雑な運用管理への対処が常に求められている状況。

背景

- 静止衛星は搭載機器が使用可能であるにも関わらず、**燃料枯渇により**、通常運用開始から**約15年で置き換え**が必要。



- 1 静止衛星は、時間経過とともに軌道位置からの変位が徐々に拡大。
- 2 そのような変位を修正するために、常に燃料を使用して位置を補正。

徐々に燃料を消費

主な課題

高額な置き換え費用	 GOES-R⁽¹⁾ 用途: 気象観測 設計寿命: 約30年 総コスト: 約27億米ドル (年間約90百万米ドル)	 Inmarsat I-6 F1⁽¹⁾ 用途: 通信 設計寿命: 約15年 総コスト: 約5億米ドル (年間30-40百万米ドル)
複雑な運用管理	 静止衛星の置き換えには、発注から打上げまで数年を要す場合がある。  納入遅延が発生するとサービス提供の空白期間や効率悪化が生じる可能性。	
衛星搭載機器	 搭載機器が稼働している限り、衛星を軌道上に維持できれば、稼働を継続し収益創出も可能。	

(1) Via Satellite, Airbus, Cabinet Office, Government of Japan, GOES-R website. これらは静止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。

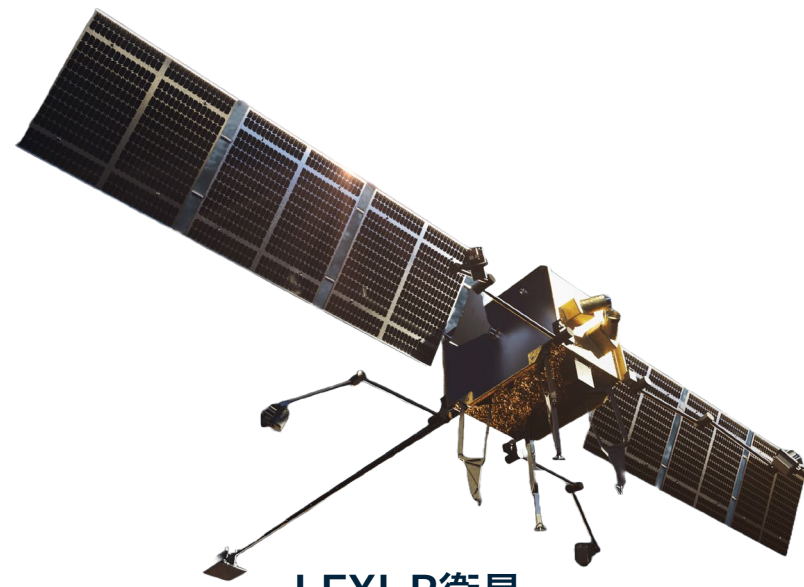


顧客にとっての寿命延長サービスの価値

静止衛星事業者は、寿命延長サービスの利用により衛星の置き換え及び再配置にかかるコストを抑制し、運用の柔軟性を向上させることで、顧客が運用する衛星群の効率的な運用が可能に。

寿命延長サービスの概要

- 顧客の静止衛星にドッキングした当社のLEXI衛星は、自衛星の燃料を用いてジェットパックのように顧客衛星の軌道位置の制御を実施。
- LEXI衛星の捕獲機構は、8割以上の静止衛星へドッキング可能（特許取得済）。**サービス終了後に分離することも可能で、当社衛星1機で複数の顧客に対応可能。



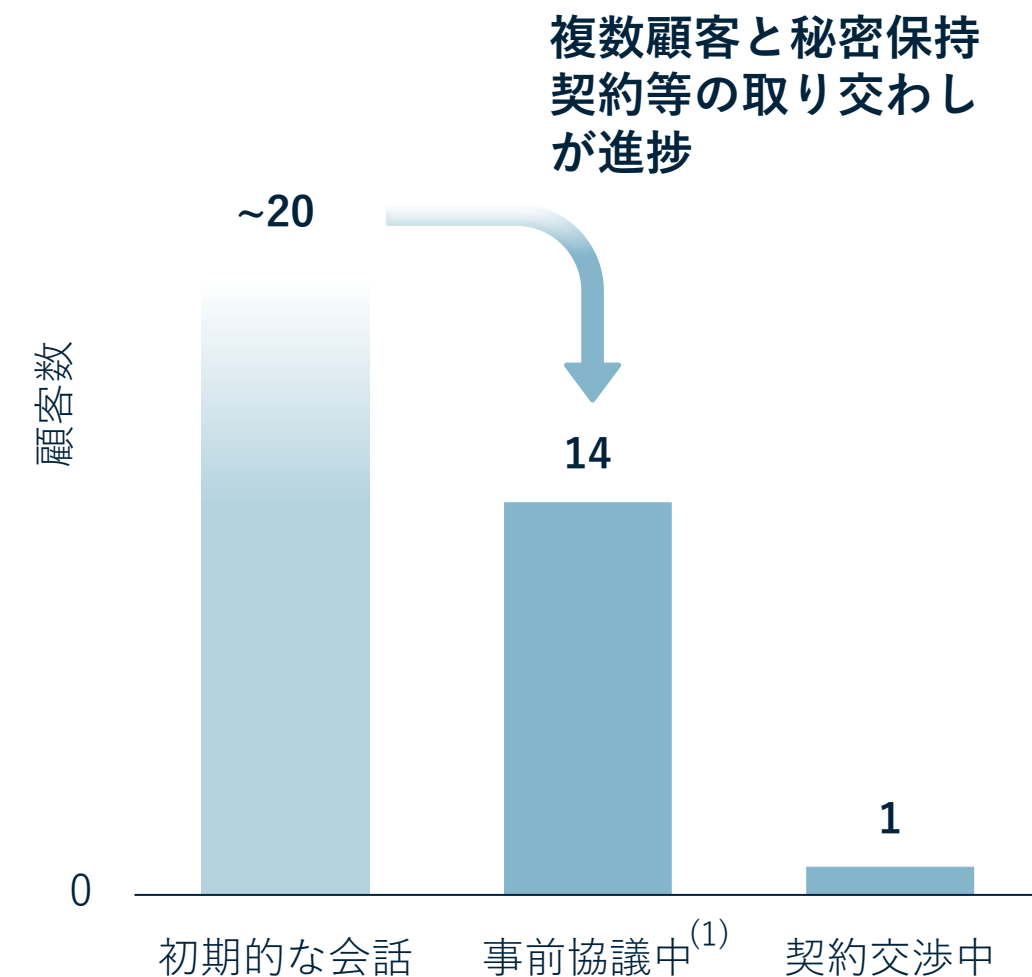
LEXI-P衛星

顧客ベネフィット

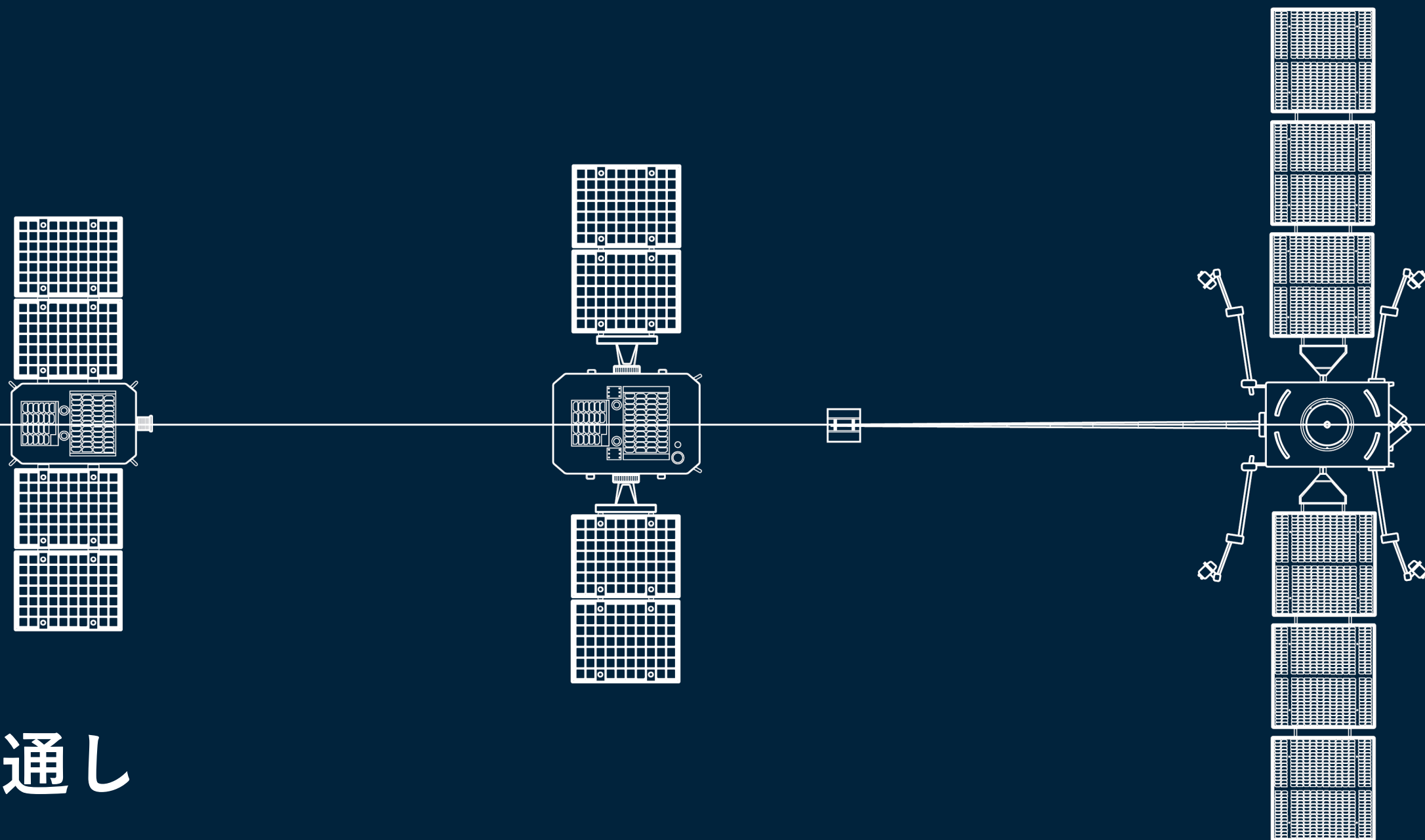
- ① 圧倒的に安価なサービスフィー**
顧客衛星の置き換え費用と比較して、競争力のあるサービスフィー（年間10-15百万米ドル）で提供。
- ② 顧客のキャッシュIRRへの直接的な貢献**
顧客は衛星の置き換えに伴う設備投資の先送りが可能。
- ③ 衛星の運用におけるリスク低減**
置き換え衛星の投入タイミングに柔軟性を持たせることが可能。
- ④ 幅広いサービス内容**
姿勢制御だけでなく、軌道の経度位置の変更や墓場軌道への移動等も可能。

現在対話中の顧客数

（2026年4月時点）



(1) 事前協議中は、秘密保持契約書 (Non-Disclosure Agreement: NDA) を締結、及び法的拘束力のない覚書 (Memorandum of Understanding: MOU) を締結している顧客数を示す。



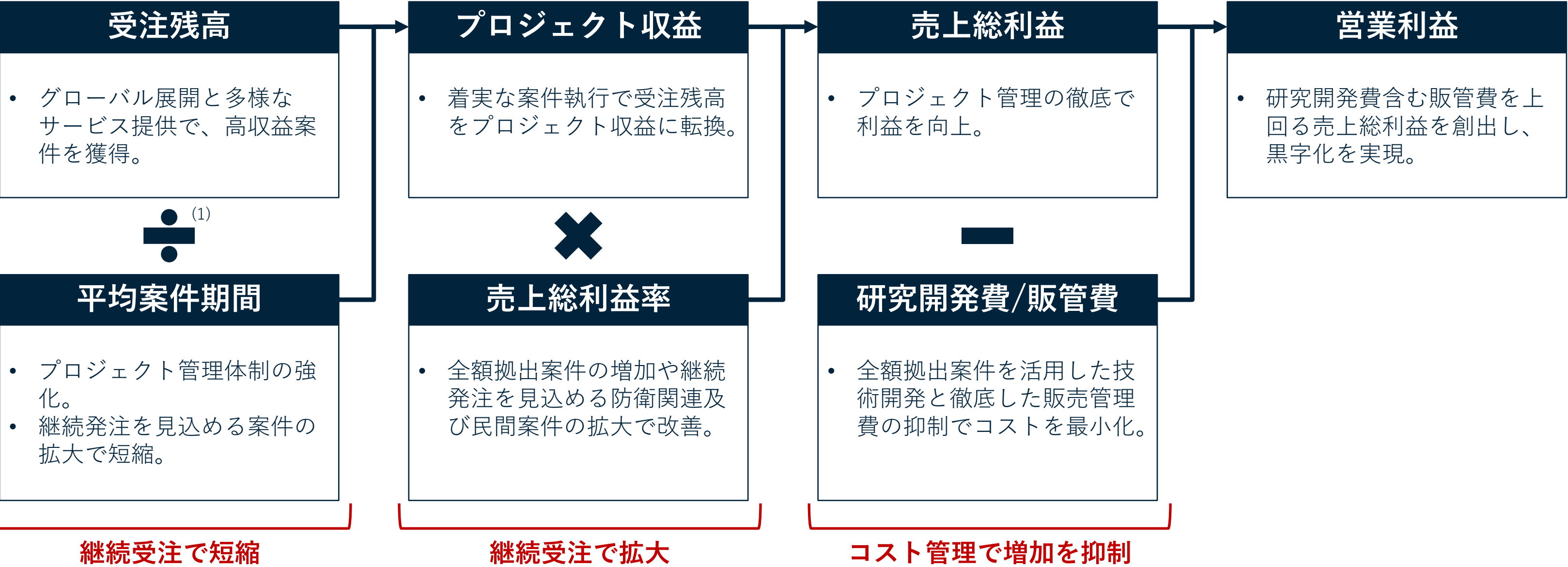
Section 5

財務戦略及び今後の見通し



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。



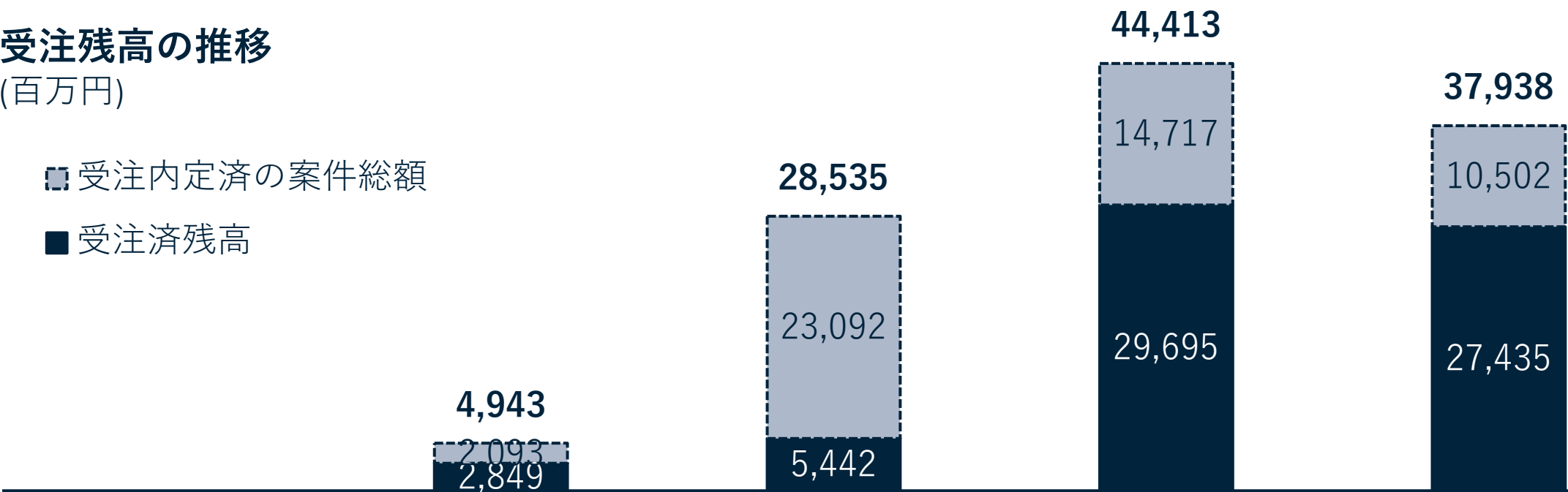
注: 目標は、現時点での当社の目指すものであり、将来的に変更される可能性がある。これらの目標は、結果を保証するものではない。
(1)実際のプロジェクト収益の認識は、平均プロジェクト期間の他にも様々な要因の影響を受けるため、プロジェクト収益は、受注残高を平均プロジェクト期間で割った値とは異なる可能性がある。



受注残高(受注済残高+受注内定済の案件総額)

受注残高はほぼ想定通り。通期累計の受注高は8,445百万円。

受注残高の推移 (百万円)



受注残高に含まれる主要プロジェクト

政府	防衛関連	民間
ISSA-J1フェーズ3 REFLEX-J ⁽⁴⁾	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 REFLEX-J(1-2年度) ⁽⁴⁾ JAXA EP燃料補給	APS-R Orpheusプロジェクト 防衛省案件 米空軍研究所案件	なし

		2023年4月	2024年4月	2025年4月	2026年4月	
受注残高 ⁽¹⁾ (百万円)	民間 防衛関連 政府	205 0 4,737	10 2,682 25,842	99 10,410 33,903	467 8,966 28,504	全顧客セグメントの事業拡大を通じて、受注残高の成長を加速
全額拋出案件比率 ⁽²⁾		11%	80%	89%	94%	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 years	4.0 years	3.6 years	2.8 years	案件期間の短縮を通じた受注残高からプロジェクト収益への転換加速を追求
為替(1米ドル＝円)		136.30	157.19	142.76	160.20	

(1) 受注残高は、現時点では未受注であるものの競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SBIRフェーズ3、2025年1月に採択済のREFLEX-J（3年目以降）に係る想定受注金額を含む。

(2) 全額拋出案件は、弊社が顧客に提案する範囲の費用を全額顧客に負担いただける案件と定義。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。

(4) 初年度及び2年目の契約金額のみ、受注済残高に含む。



潜在パイプラインのイメージ（2026年4月時点）

継続受注獲得に集中する戦略にのっとり、防衛関連パイプラインを積み上げ、協議状況も順調に進展。

上段: 想定案件数 下段: 想定受注総額（推定）	合計	進捗			詳細
		潜在案件	事前協議中	入札/ 契約交渉中	
政府	31 (~610億円)	13 (~130億円)	17 (~360億円)	1 (~120億円)	- GEO EP燃料補給の案件は受注済。 - COSMICフェーズ3（約120億円）を入札中。 - 事前協議中の案件が増加。 (2025年10月時点は9件250億円を想定)
防衛	54 (~2,060億円)	25 (~1,020億円)	29 (~1,040億円)	0 (0億円)	- パイプライン合計金額が急速に増加。 (2025年10月時点は38件1,800億円を想定) - 事前協議中の案件が急速に増加。 (2025年10月時点は8件300億円を想定) - 継続受注獲得の観点から防衛へフォーカス。
民間	27 (N/A)	~20 (N/A)	14 (N/A)	1 (N/A)	- 引き続き寿命延長サービスに対する旺盛な需要を確認しており、複数顧客と協議中。 - 運用中のLEXI衛星から1機あたり毎年\$10~15mm程度の寿命延長料⁽¹⁾を想定。

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。
(1) 当社が交渉中の価格や過去事例に基づく水準。



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防衛関連の継続受注案件の獲得により、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

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
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：2.8年（2026年4月時点）

案件期間の短縮に向けた主な取組み

- ①

プロジェクト遂行における効率性の更なる向上

- 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

将来の防衛関連の継続受注案件の増加

- 防衛関連などの継続受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。

(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。



収益性の改善

高い収益性を見込める防衛及び民間の継続受注案件の獲得を通じ、高マージンビジネスの拡大を目指す。さらに、適切なタイミングで、契約期間にわたって売上総利益の計上が可能な収益認識方法への変更を検討。

防衛及び民間の継続受注案件を獲得

政府案件（目標売上総利益率: 20%）

- 新規技術の開発が可能な一方で、一品一様のミッションが大部分を占めるため、収益性は低い傾向。

これまでの
成長ドライバー

防衛案件（目標売上総利益率: 30%）

- 共通プラットフォームを使用する継続受注案件の獲得により、新規開発コストを抑制できるため、政府案件よりも高い収益性を期待。

民間案件（目標売上総利益率: 40-50%）

- 共通プラットフォームを使用する継続受注案件であり、サービス販売形式であるため、他の顧客セグメントよりも高い収益性を期待。

今後の
成長ドライバー

収益認識方法

現在（原価回収基準）

- 現在は、案件の進捗度を合理的に見積もることが困難であると判断し、契約が終了するまでは認識する収益を発生原価の金額までとする保守的な収益認識方法を採用。
- その結果、契約最終年まで売上総利益が計上されない。

IFRSでの原則（進捗度に基づく収益認識）

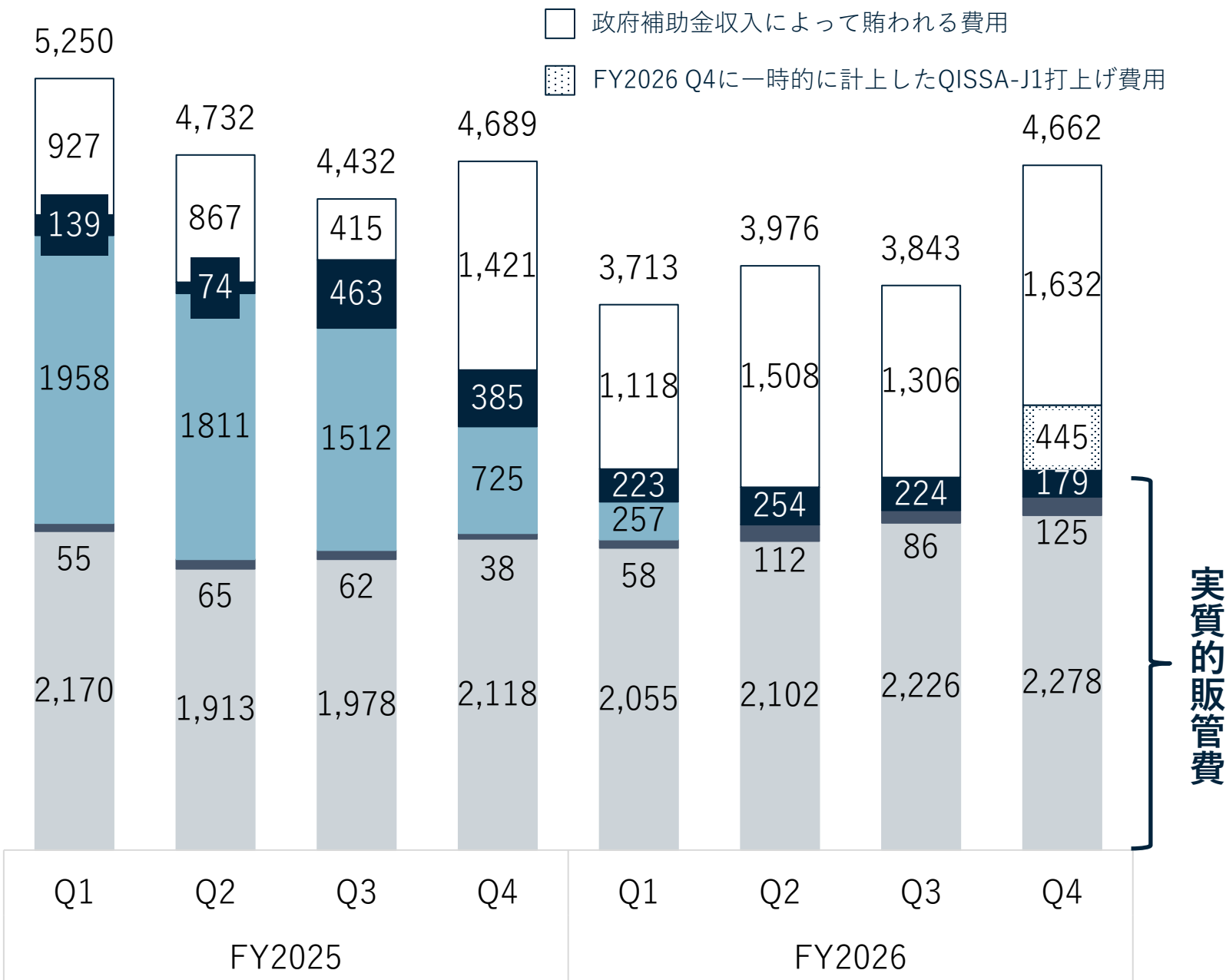
- IFRSでは、案件の進捗度を合理的に見積もることができる場合は、進捗度に基づく収益認識を実施することが原則。
- 結果として売上総利益が契約期間にわたって認識され、足元の業績改善につながる。

進捗度見積もりの精度向上に取り組むことにより
原則的収益認識方法に移行することを目指す



営業黒字化に向けた取組み: 販管費のコントロール

一部拠出案件のAPS-Rが2027年度に終了予定であるため、以降は補助金案件の開発費用が政府補助金収入で賄われ、実質的には90億円台前半の「その他の販管費」のみとなる見込み。



補助金案件の収支⁽¹⁾

- 現状は、APS-Rが一部拠出であるため、補助金案件の開発費用が政府補助金収入を上回り損失を生んでいるが、損失は2027年度に終了予定。
- 2028年度以降は、全て全額拠出案件となるため、政府補助金収入で賄われる見込み。**

未受注案件の開発費用

- 2025年度まで大半を占めていたLEXI-Pの衛星製造費用は、2026年度から資産化を開始し、費用計上が終了。
- 未受注案件の開発費用は今後は発生しない見込み。**

その他の研究開発費用

- 黒字化までは抑制的に運用**する見込み。

その他の販管費

- コスト管理を徹底し、円換算で**年間90億円台前半**を目指す。
- 2028年度以降は、実質的にはその他の販管費のみ**となる見込み。

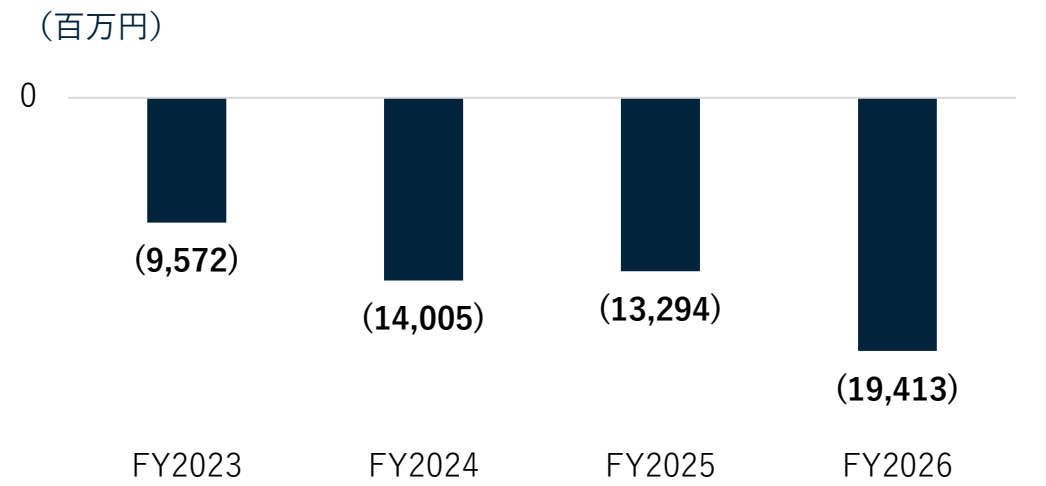
(1) 補助金案件の開発費用から政府補助金収入を差し引いたもの。



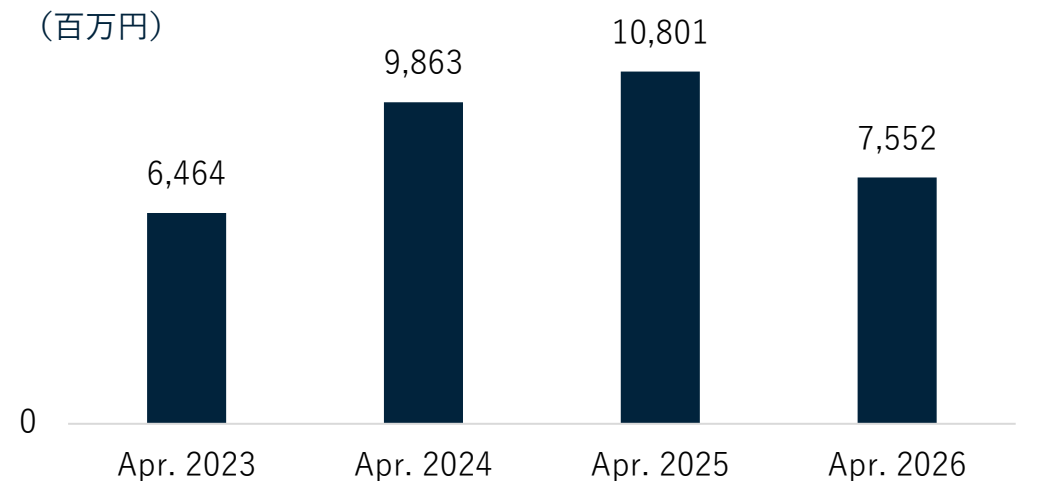
資本や負債調達を適切に活用し、財務健全性を確保

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・経営判断の柔軟性を確保。

フリー・キャッシュ・フロー



借入金



今後の資本政策

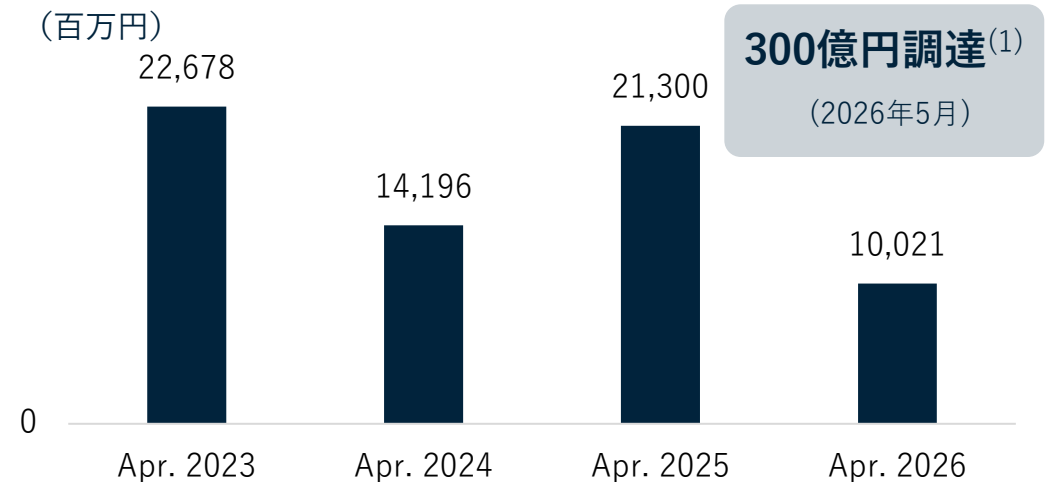
負債調達

- 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。
- 制度融資等を積極的に活用。

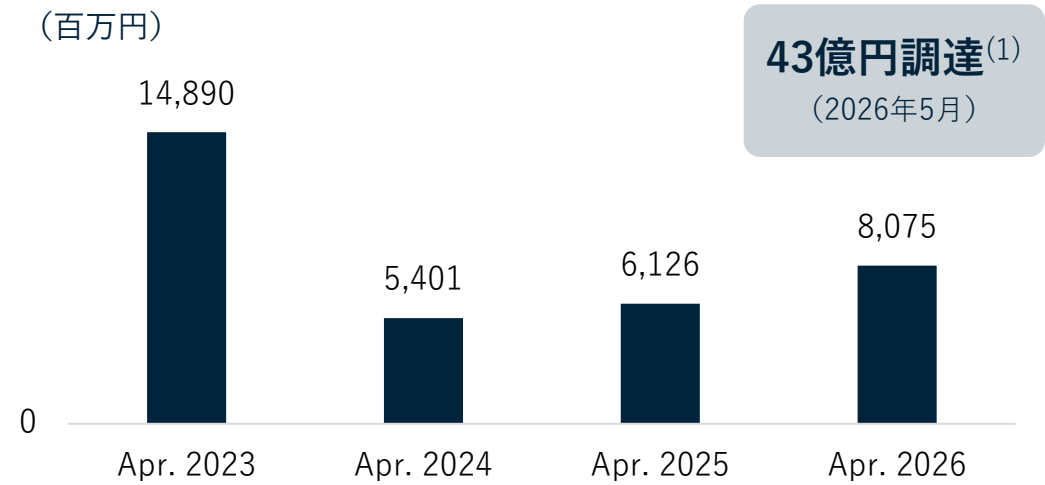
株式調達

- リスクのある投資及び研究開発の主要な資金源。
- 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



資本金



(1) 発行諸費用を除く。



2027年4月期通期業績予想

2026年4月期と同様に、受注獲得済及び選定済み案件のみをもとに、過去の進捗状況を勘案し、レンジで開示。
期中の新規案件獲得があれば、適宜業績予想を調整する方針。

2027年4月期通期業績予想			
(百万円)	2026/4期 実績	2027/4期 予想	前年比
プロジェクト収益	11,506	12,500 ~ 17,000	+8.6% ~ +47.7%
売上収益 (IFRS)	5,940	7,000 ~ 9,000	+17.8% ~ +51.5%
政府補助金収入	5,566	5,500 ~ 8,000	(1.2)% ~ +43.7%
営業利益	(9,975)	(9,900) ~ (9,000)	+75 ~ +975
税引前損益	(6,695)	(10,600) ~ (9,600)	(3,904) ~ (2,904)
当期損益	(6,697)	(10,600) ~ (9,600)	(3,902) ~ (2,902)

為替レート

- 為替前提（括弧内は2026年4月期実績）
 - 1.00米ドル=155.00円（151.98円）
 - 1.00ユーロ=180.00円（176.83円）
 - 1.00ポンド=205.00円（204.07円）
- 1円円安によるプロジェクト収益への影響額
 - 米ドル：+22百万円
 - ポンド：+7百万円

注：この予測は、会社の見解を反映したものであり、将来の業績や展開を保証するものではありません。予測は本質上、重大なリスクや不確実性に影響を受ける可能性があります。
プロジェクト収益：非IFRS基準の指標です。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関連する政府補助金収入のみが含まれます。当社では、プロジェクト収益がプロジェクト関連活動の収益の主要な指標であると考えており、さまざまなプロジェクト活動を費用負担の方式に関係なく追求しています。

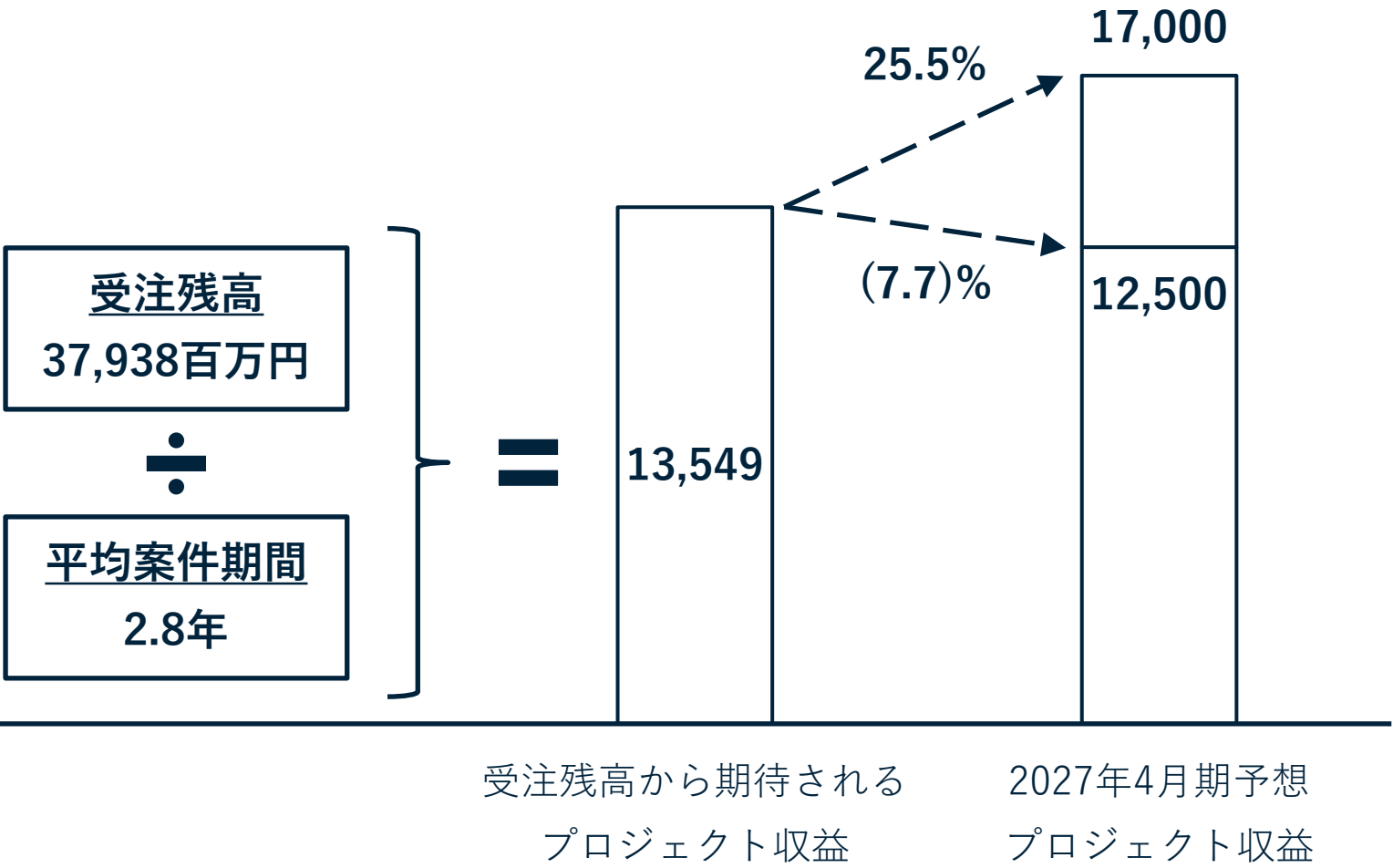


プロジェクト収益予想の考え方

2027年4月期のプロジェクト収益は受注残高から期待される水準を中心とした125～170億円と予想。
予想値は受注済みの案件のみで構成されているため、新規受注があった場合は適宜上方修正を検討。

2027年4月期業績予想

プロジェクト収益予想は契約済み案件のみに基づく



プロジェクト収益予想の背景

- **上限値：170億円**
 - 契約済み案件が遅延なく進行した場合のプロジェクト収益水準に相当。
 - 各既存案件の活動活発化により、限定的な新規受注でも収益は前期比で増加する見込み。
 - ISSA-J1 Phase 3の契約が今期実施された場合は打ち上げ費用に対応する収益認識（約11億円）を期待。
- **下限値：125億円**
 - 減少は案件スケジュールの遅延やその他外部要因による潜在的影響を加味。
- **プロジェクト収益予想に含まれないもの**
 - 未契約の案件による収益寄与
 - 契約済み案件に係る収益認識方法の変更
 - 為替変動

注：受注残高及び平均案件期間は2026年4月末時点。



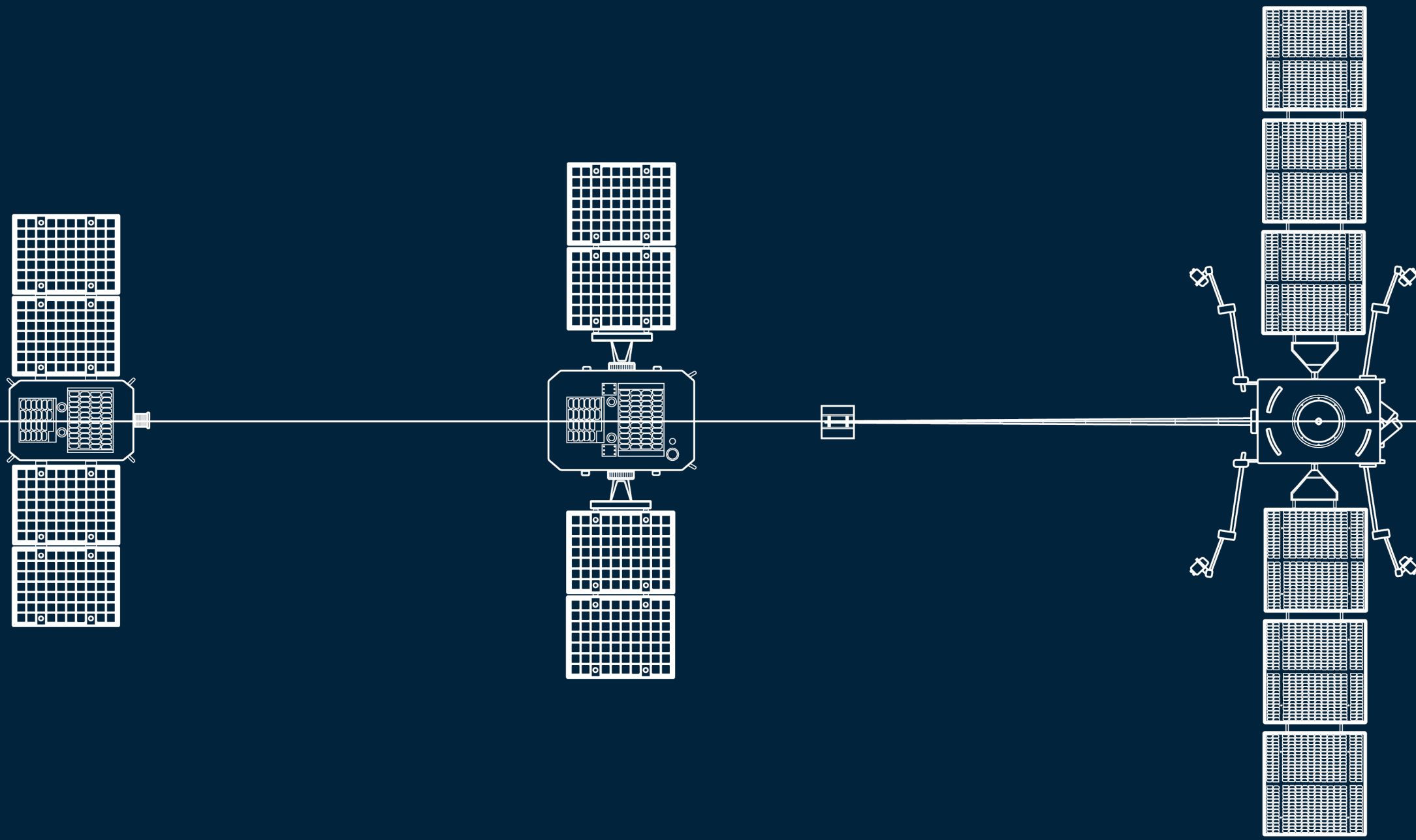
業績予想の指針

当社の業績予想は、以下の原則に基づいて策定及び開示

項目	原則	2027年4月期の場合
プロジェクト収益	- 以下のプロジェクト収益を含める: A. 契約が締結されたプロジェクト B. 競合が存在しない後続フェーズ C. 採択済みで、契約締結が間近なプロジェクト	A. ELSA-Mフェーズ4、ISSA-J1フェーズ2、ADRAS-J2、CAT-IODフェーズA、APS-R、防衛省案件、米空軍研究所、Orpheusプロジェクト、REFLEX-J B. ISSA-J1 フェーズ3 C. 該当無し
収益認識タイミング	- 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	A. 契約の内容に基づく B. 事前に合意されたプログラムタイムラインに基づく C. 事前に合意されたプログラムタイムラインに基づく
費用	- 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	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	- 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、速やかに開示	2027年4月期通期業績予想は、この指針に基づいて開示



Section 6
補足情報





契約済／選定済及び提案中の主要プロジェクト（政府需要）

（2026年6月12日時点）

為替レート前提:
US\$1 = ¥155
€1 = ¥180
£1 = ¥205

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	-	-	19億円	19億円	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2	2.9百万ユーロ	4億円	FY2021 ~ FY2024	-
								フェーズ3	14.79百万ユーロ	22億円	FY2023 ~ FY2026	-
								フェーズ4	13.95百万ユーロ	20億円	FY2025 ~ FY2028	FY2028
COSMIC	ADR	政府機関	英国	全額拠出	マイルストーン	売上収益	44.2-64.2百万ポンド	フェーズ0/A	0.3百万ポンド	0.5億円	FY2022 ~ FY2022	-
								フェーズB	1.95百万ポンド	3億円	FY2023 ~ FY2024	-
								フェーズ2	2.0百万ポンド	3億円	FY2025 ~ FY2026	-
								フェーズ3	40-60百万ポンド	70-105億円	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1	18億円	18億円	FY2024 ~ FY2025	-
								フェーズ2	63億円	63億円	FY2025 ~ FY2027	-
								フェーズ3	38億円	38億円	FY2027 ~ FY2028	FY2027/28
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	概念検討	9百万円	9百万円	FY2022 ~ FY2022	-
								FL技術検討	0.7億円	0.7億円	FY2023 ~ FY2024	-
								-	120億円	120億円	FY2025 ~ FY2029	FY2028
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	-	41.3億円	41.3億円	FY2026 ~ FY2027	-
								-	66.9億円	66.9億円	FY2027 ~ FY2031	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	FY2025 ~ 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。前回の開示内容から変更があった個所は下線で示している。

(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）

（2026年6月12日時点）

為替レート前提:
US\$1 = ¥155
€1 = ¥180
£1 = ¥205

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 ~ -	<u>FY2027/28</u>
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	-



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 Q4累計	2026/4期 Q4累計
受注高	2,981	6,793	30,704	30,704	8,445
プロジェクト収益 (Non-GAAP)	1,792	4,667	6,088	6,088	11,506
売上収益 (IFRS)	1,792	2,852	2,456	2,456	5,940
売上原価	(6,988)	(5,097)	(6,337)	(6,337)	(5,921)
売上総利益	(5,195)	(2,245)	(3,880)	(3,880)	19
売上総利益率	(289.8)%	(78.7)%	(157.9)%	(157.9)%	0.3 %
研究開発費	(2,861)	(5,001)	(10,923)	(10,923)	(7,533)
販売費及び一般管理費 (研究開発費除く)	(4,547)	(6,694)	(8,181)	(8,181)	(8,662)
その他の収益	2,938	2,386	4,230	4,230	6,201
営業利益	(9,665)	(11,555)	(18,755)	(18,755)	(9,975)
営業利益率	(539.1)%	(405.1)%	(763.3)%	(763.3)%	(167.9)%
金融収益	507	2,824	49	391	3,842
金融費用	(155)	(488)	(2,844)	(3,187)	(562)
税引前当期利益	(9,314)	(9,219)	(21,550)	(21,550)	(6,695)
法人所得税費用	49	38	(1)	(1)	(1)
当期利益	(9,264)	(9,181)	(21,551)	(21,551)	(6,697)
基本的1株当たり当期利益 (円)	(111.16)	(101.45)	(188.91)	(188.91)	(49.78)



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 Q4
資産				
流動資産				
現金及び現金同等物	22,678	14,196	21,300	10,021
営業債権及びその他の債権	472	1,044	1,242	1,616
契約資産	496	794	853	2,507
その他	769	1,710	2,828	3,885
流動資産合計	24,417	17,746	26,224	18,031
非流動資産				
有形固定資産	5,151	6,214	6,025	11,063
無形資産	138	220	273	1,822
その他	730	809	1,101	1,204
非流動資産合計	6,020	7,244	7,400	14,090
資産合計	30,437	24,990	33,625	32,121

(百万円)	2023/4期	2024/4期	2025/4期	2026/4期 Q4
負債				
流動負債				
営業債務及びその他の債務	1,674	2,945	2,490	2,425
契約負債	253	-	5,379	4,738
借入金	988	2,487	8,525	5,376
引当金	3,726	2,071	1,344	796
リース負債	226	239	279	365
その他	116	1,119	2,487	3,404
流動負債合計	6,987	8,864	20,507	17,107
非流動負債				
借入金	5,475	7,375	2,275	2,175
引当金	43	271	1,866	2,111
リース負債	3,041	3,078	2,849	2,652
非流動負債合計	8,559	10,725	6,991	6,938
負債合計	15,547	19,589	27,498	24,046
資本				
資本金	100	100	10,297	9,217
資本剰余金	19,643	7,858	9,836	(1,664)
利益剰余金	(4,287)	(679)	(14,219)	2,551
その他の資本の構成要素	(564)	(1,878)	211	(2,029)
親会社の所有者に帰属する持分合計	14,890	5,401	6,126	8,075
資本合計	14,890	5,401	6,126	8,075
負債及び資本合計	30,437	24,990	33,625	32,121
借入金	6,464	9,863	10,801	7,552



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 Q4累計	2026/4期 Q4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)	(21,550)	(6,695)
減価償却費及び無形資産償却費	455	739	940	940	1,025
営業債権及びその他の債権の増減額 (△は増加)	(894)	(1,738)	(1,695)	(1,695)	(2,118)
営業債務及びその他の債務の増減額 (△は減少)	1,045	881	5,312	5,312	(580)
引当金の増減額 (△は減少)	1,067	(1,952)	832	832	(688)
その他	(2,865)	(3,988)	(1,086)	(1,086)	(9,104)
小計	(10,505)	(15,277)	(17,246)	(17,246)	(18,162)
その他	2,568	2,455	4,996	4,996	5,676
営業活動によるキャッシュ・フロー	(7,937)	(12,822)	(12,250)	(12,250)	(12,485)
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)	(582)	(5,358)
無形資産の取得による支出	(10)	(87)	(114)	(114)	(1,539)
その他	(95)	(12)	(347)	(347)	(29)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,634)	(1,182)	(1,043)	(1,043)	(6,927)
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	4,038	(1,149)
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)	(3,099)	(2,099)
その他	17	(249)	26	26	(135)
財務活動によるキャッシュ・フロー	15,227	4,145	20,818	20,818	7,236
現金及び現金同等物に係る換算差額	154	1,377	(419)	(419)	897
現金及び現金同等物の増減額	5,809	(8,482)	7,104	7,104	(11,279)
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	21,300	10,021
フリー・キャッシュ・フロー	(9,572)	(14,005)	(13,294)	(13,294)	(19,413)

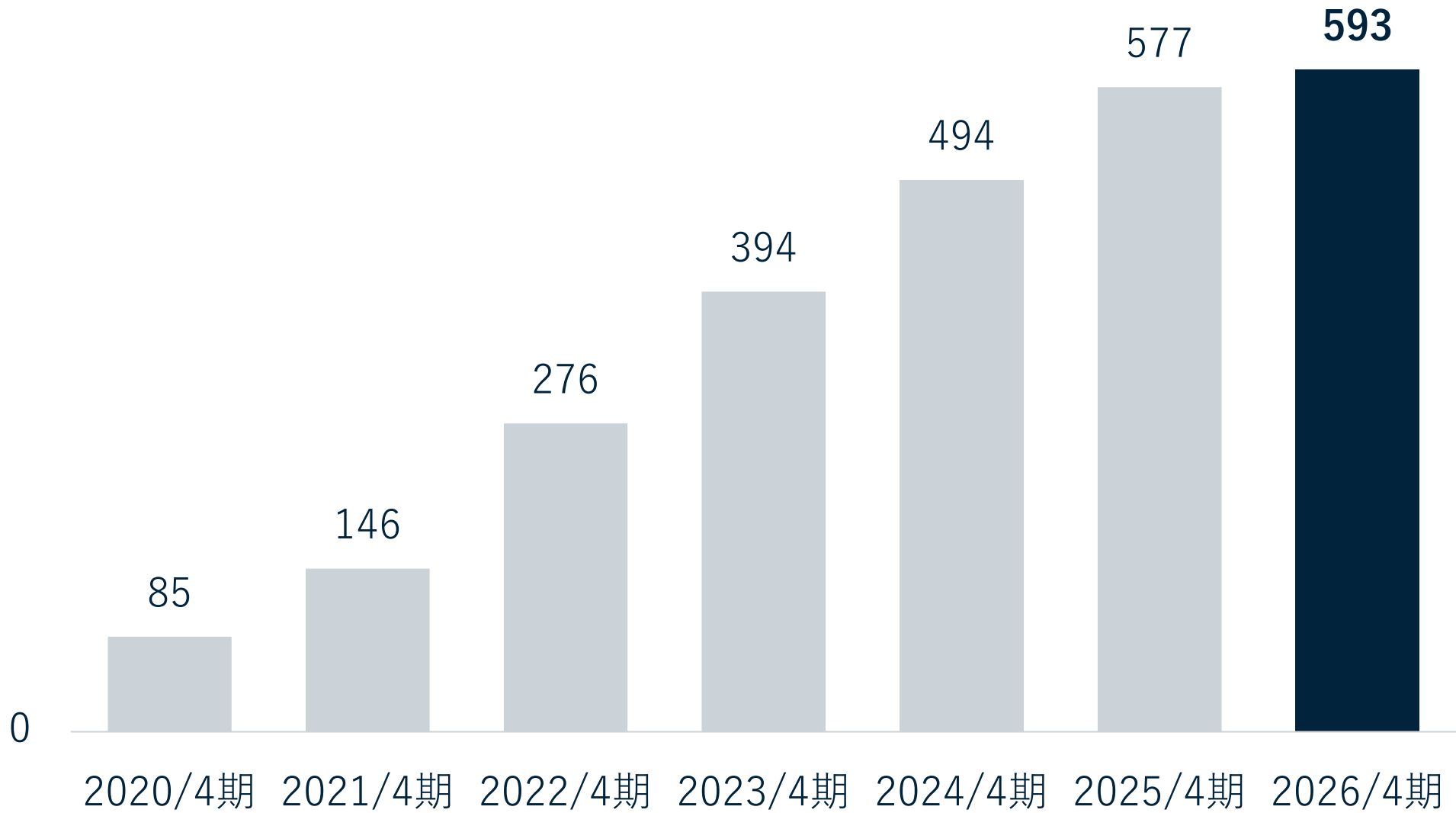


人員推移、エンジニア/女性比率（2026年4月末時点）

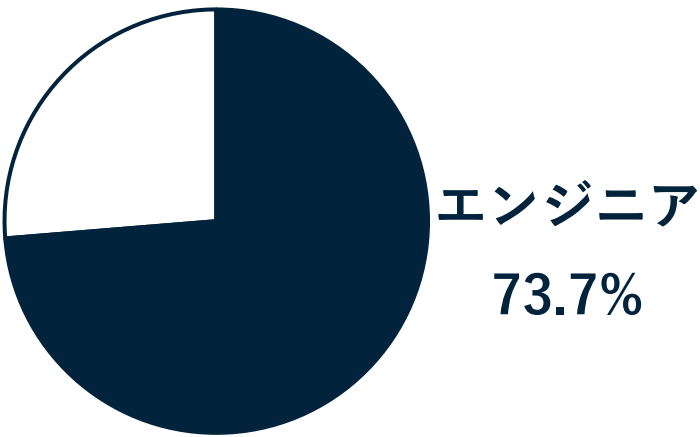
長期的な利益の最大化を目的に、収益成長を上回るペースで先行投資として採用を強化してきた結果、各国の幅広い需要に対応できる組織体制を構築。受注状況に応じた組織拡大は継続しながら、人員配置の最適化及びコスト削減に取り組む方針。

連結正規従業員数

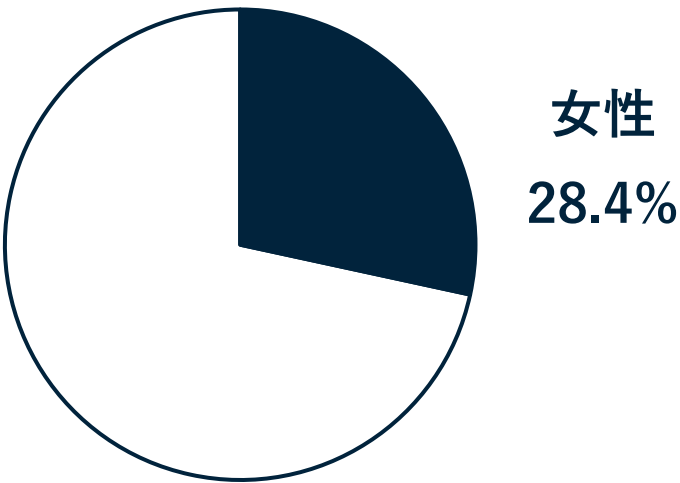
(人)



エンジニア比率



女性比率



*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



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によって支払形態や収益認識方法が異なる。

	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			



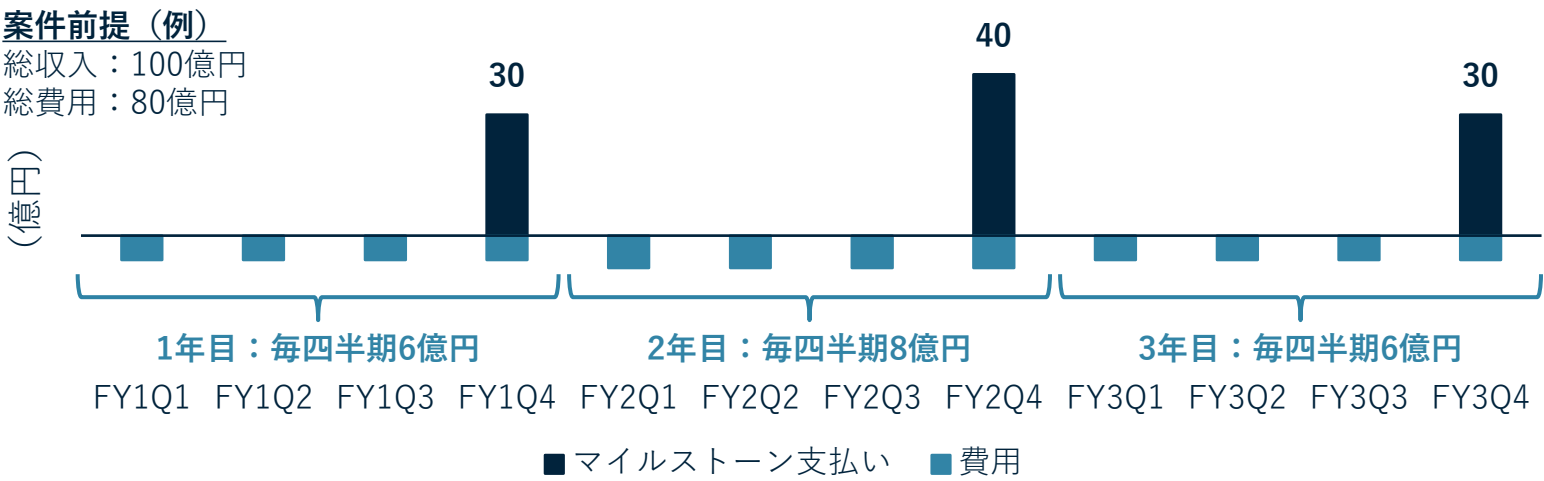
マイルストーン支払契約の収益認識（進捗度に基づく収益認識）

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。

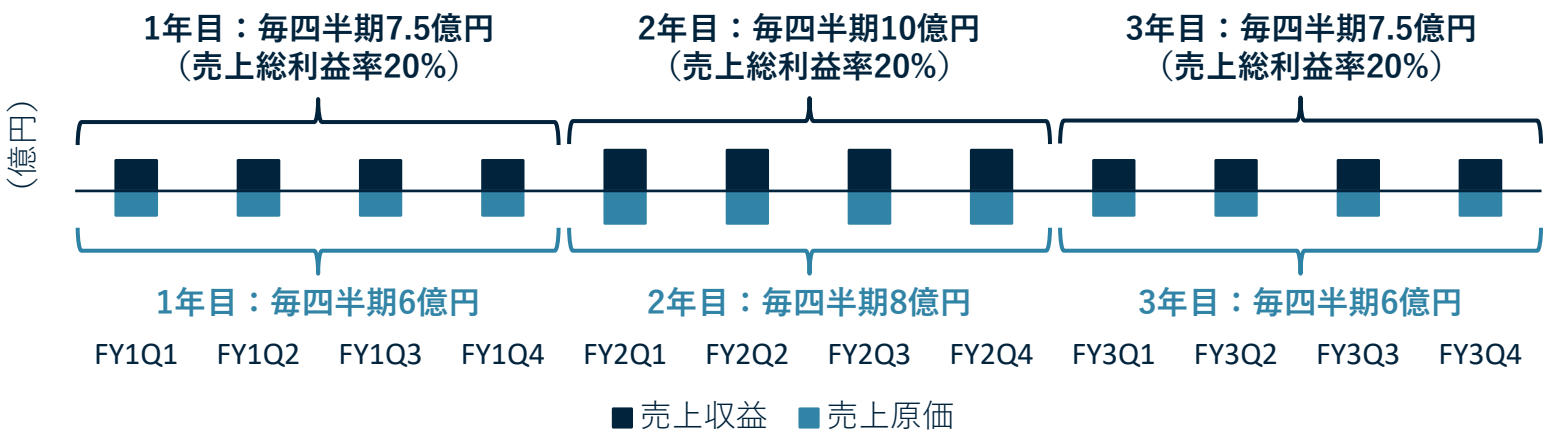
概要

- 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。



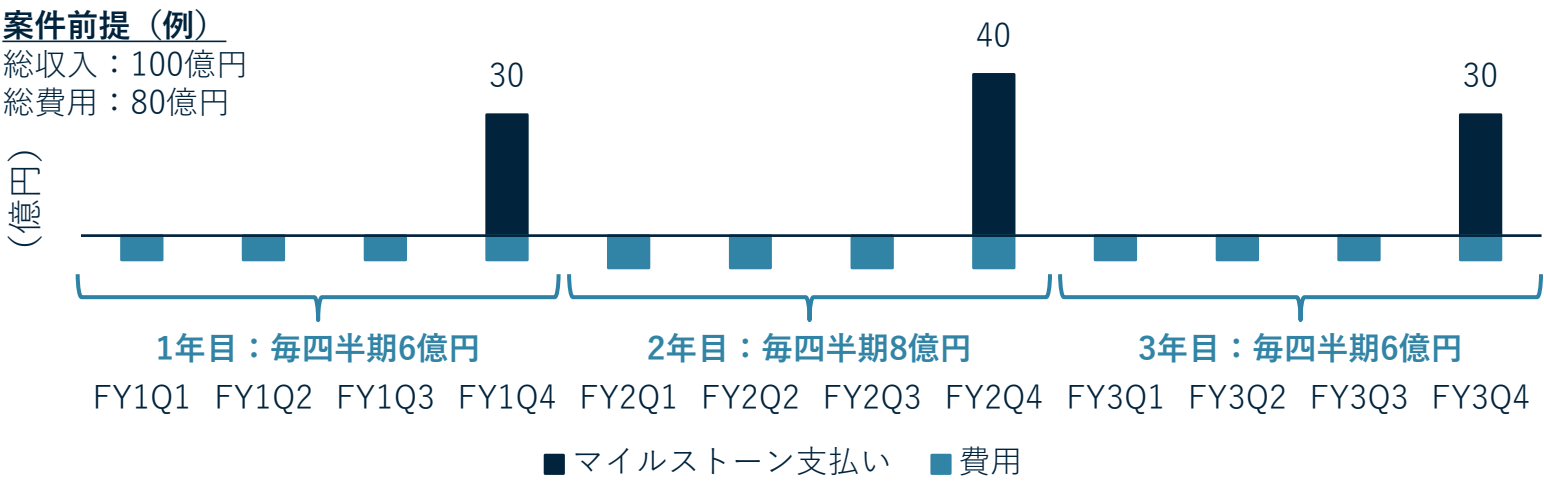
マイルストーン支払契約の収益認識（原価回収基準）

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。

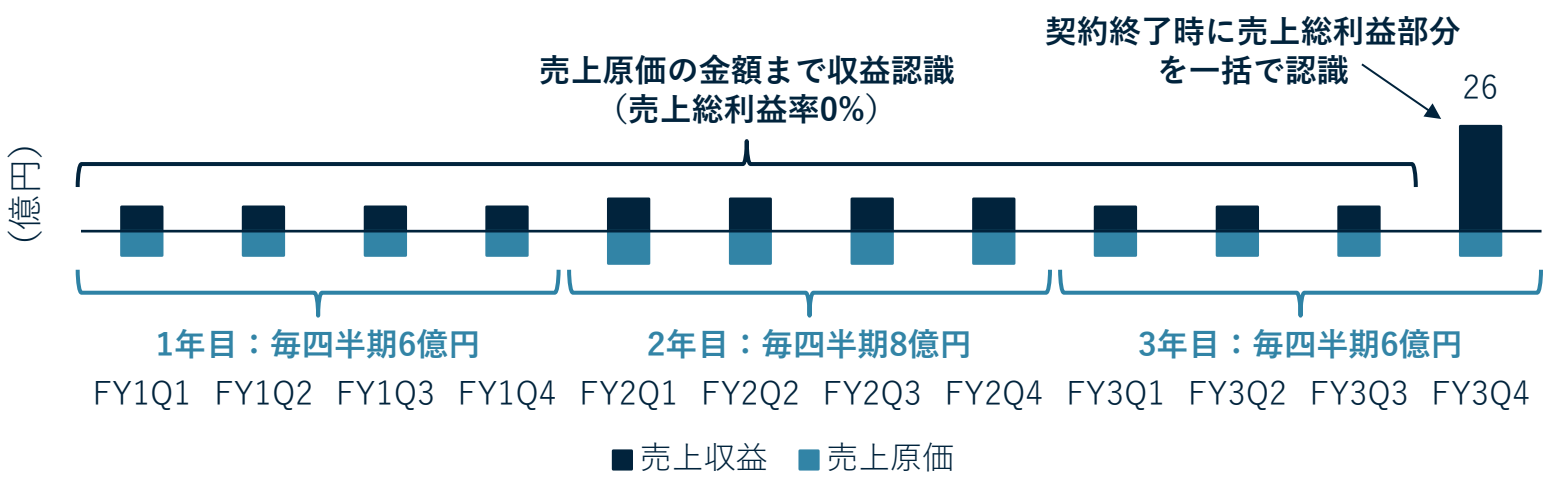
概要

- 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。



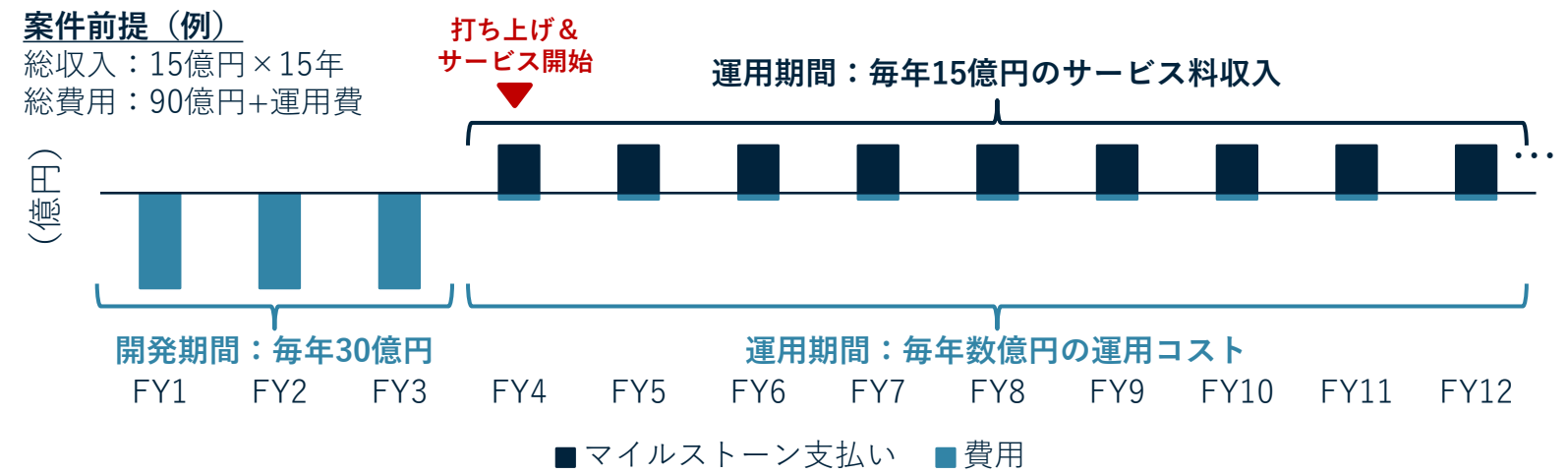
サービス契約の収益認識

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。

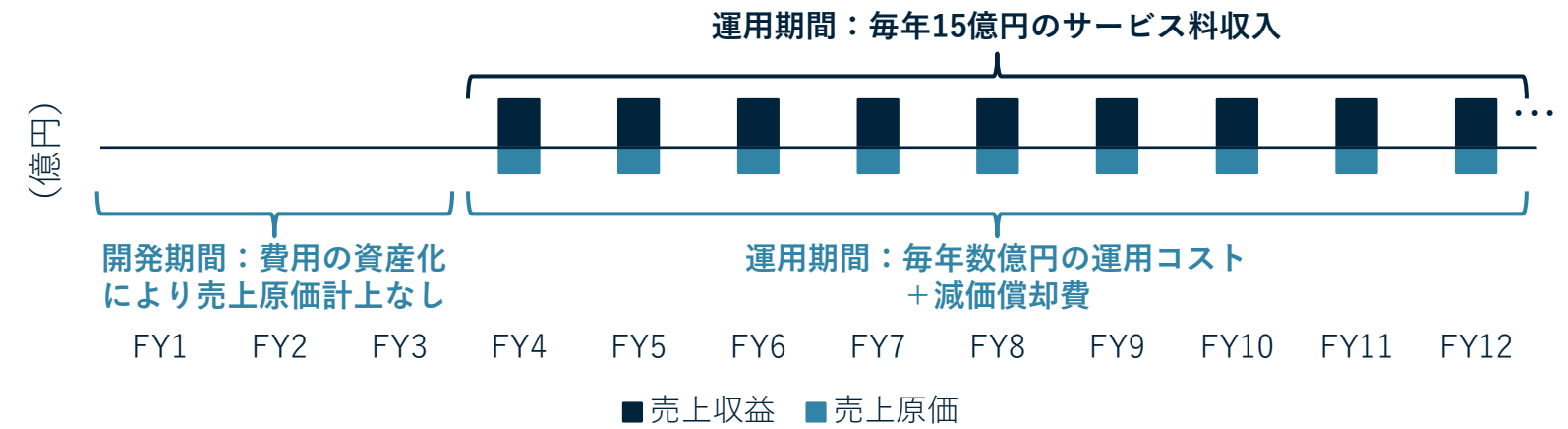
概要

- 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、顧客から定常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。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図とは異なる可能性がある。
開発期間はLEXI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	2026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	11,506	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	5,940	補助金案件から得られる収益の総額
	売上収益	A	5,566	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	5,940	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	(5,921)	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	19	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	(6,892)	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	(257)	契約前の顧客案件に係る開発費用（今後は原則発生しない）
		その他の研究開発費用	F	(382)	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	(8,662)	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	5,566	補助金案件に係る収入（Dの対価）
	その他		I	635	保険金収入、税金還付等
営業利益			C～Iの合計	(9,975)	営業活動から得られる利益の総額。

注：プロジェクト収益: 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であると考えている。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
		その他の研究開発費用
	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: 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であると考えている。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。

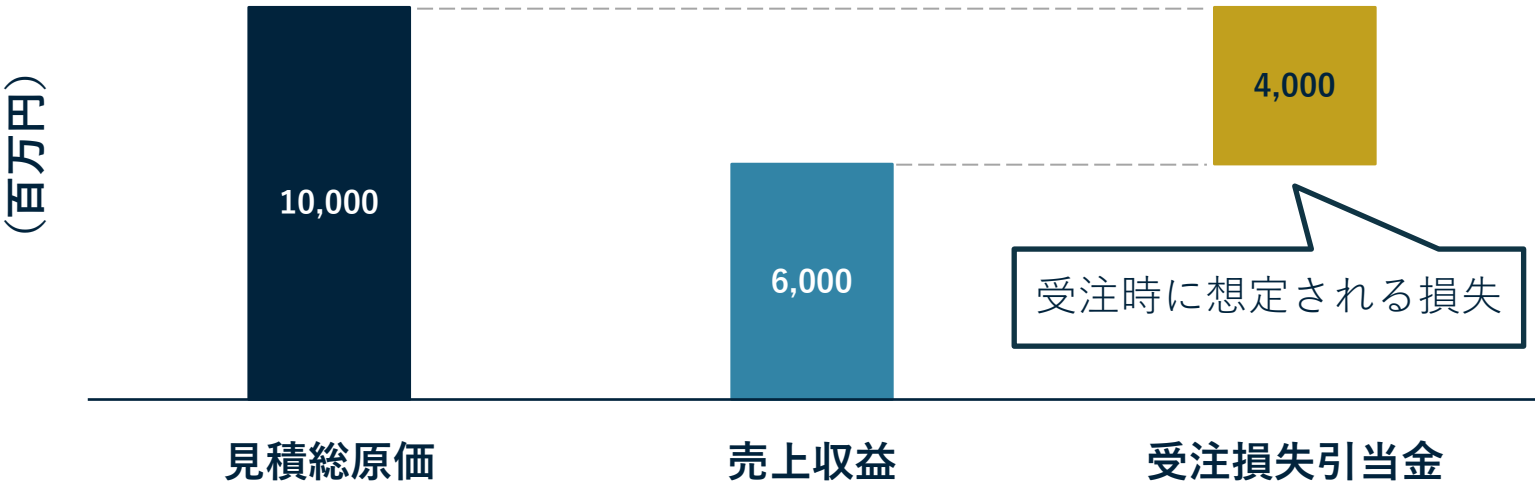
基本的概念

- 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、契約終了時までに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の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で、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）を引き、為替変動を調整した金額が、当期末の受注残高。

① N年4月期末
受注残高

+

② (N+1)年4月期中
に獲得した受注高

−

③ (N+1)年4月期中
に認識した
プロジェクト収益

±

④ 為替変動

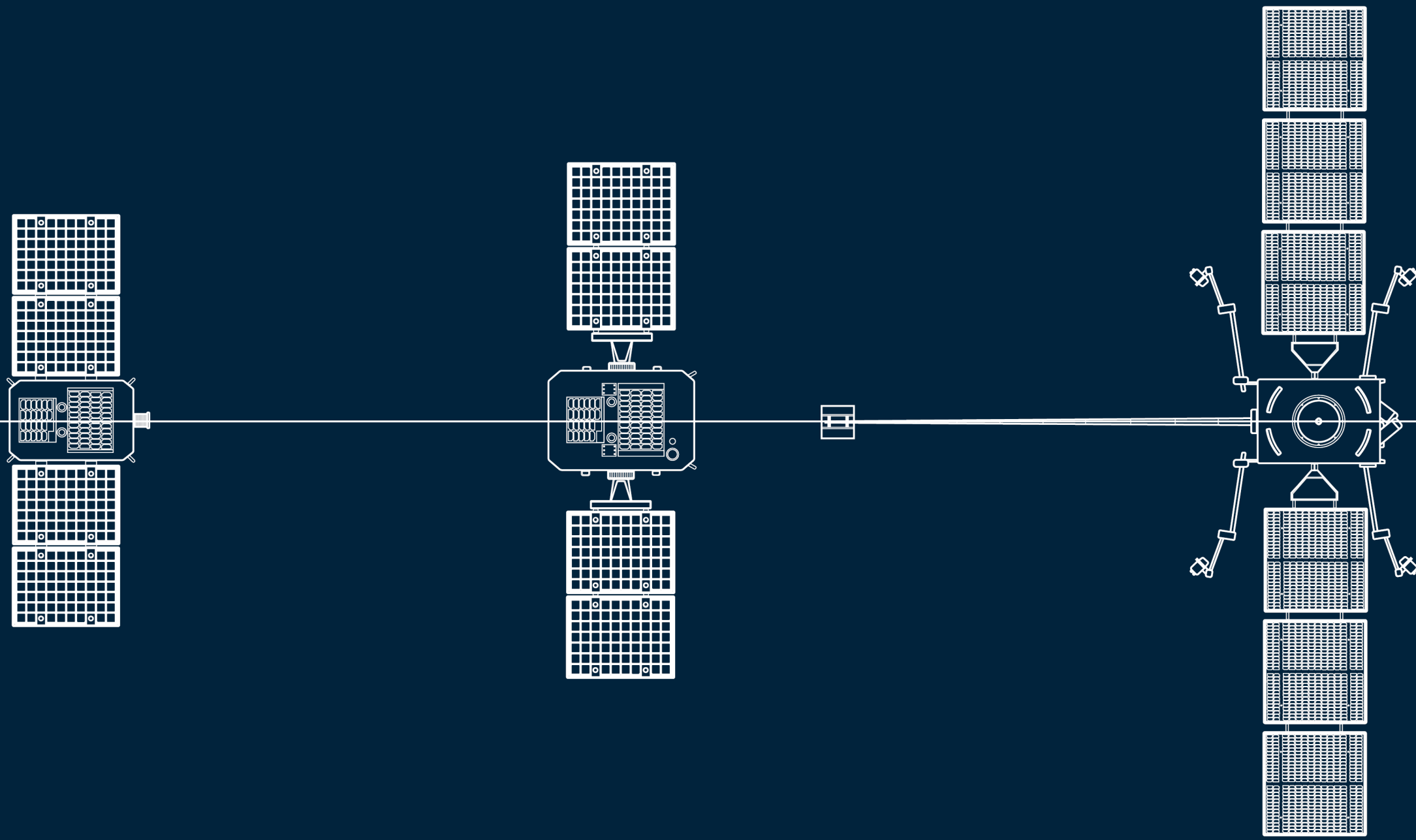
=

⑤ (N+1)年4月期末
受注残高



Section 7

リスク情報





当社事業の相対的なリスク

当社は軌道上サービスの研究開発を行っていますが、当社が想定する軌道上サービスやその提供に必要な技術の開発及び実証は未だ完了しておらず、また、研究開発・実証ミッションを除く商業サービスとしての顧客への提供実績もありません。軌道上サービスの研究開発及び実証は、長い年月をかけて複数の段階を経て行われるものであり、多くの時間と多額の研究費用を要するとともに、全ての研究開発及び宇宙空間でのミッションが成功する保証はなく、様々な事情による遅延のリスクもあります。

また、当社が属する宇宙産業自体、未だ市場草創期であり確立した市場は存在しておらず、将来の市場規模及びその拡大には不確実性を伴います。

このように、当社の事業はその性質上、様々な不確実性とリスクを有しており、当社株式への投資は、一般投資者による投資対象としては相対的にリスクが高いものといえます。

当社株式に関する投資判断は、当社の事業の性質、事業環境、研究開発・実証の状況、不確実性、リスク等を慎重に検討した上で行われる必要があります。

事業遂行上の影響度の高い重要なリスクを43-44頁に記載していますが、その他のリスクは有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。



事業遂行上の影響度の高い重要なリスクと対応方針（事業内容1）

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響		影響度	可能性	発生時期
技術開発・実証に関するリスク	リスク内容 技術開発に想定以上の期間を要する場合や技術開発に失敗するリスクが考えられます。このような場合には、ミッションの遂行またはサービスの提供が遅延し、又は提供を断念する可能性があります。さらに、実証実験の失敗や遅延等によって当社に対する評価が低下し、既存顧客との契約解除が増加し、新規顧客の獲得が困難となる可能性があります。	大	中	特定無し
	対応策 当社での技術開発は、各フェーズを設けて、進捗を確認して必要に応じてリソースを割り当てるなどモニタリングを行い、計画通りに遂行できるように努めています。また、日本及び海外各拠点で事業展開し、かつ4つのサービスへの多角化を図ることにより、考えられる各開発リスクを分散し、仮に開発や実証の失敗又は遅延の場合でも業績への影響度を最小化できるように努めています。			
人工衛星の開発・製造・打上げ及び運用に関するリスク	リスク内容 複雑な規制要件を遵守して開発・製造することが求められる人工衛星は極めて精密な機器であり、僅かな欠陥でもシステム全体に対して甚大な影響を及ぼす可能性があります。そのため、他の業界と比較して、経費増大やスケジュール遅延が生じる確率が高い可能性があります。また、人工衛星の製造から運用開始までの過程で発生する設計や開発の遅延、サプライヤの部品納入遅延、許認可取得の遅れなどにより運用開始の遅延を引き起こし、顧客の利益の喪失及び損失が生じる可能性もあります。当社は、衛星打上げ技術を有していないため、外部の政府機関及び防衛機関や民間事業者等と打上げに関する契約を締結する必要があります。その打上げの遅延や軌道投入の精度の低さによって、当初想定していた運用開始までの期間が延びる可能性があります。さらに、打上げに失敗した場合、サービス衛星を完全に喪失する可能性があります。	大	中	特定無し
	対応策 当社では、プロジェクトマネジメントに長けた人材を登用することにより、プロジェクト開発・製造リスクの最小化に努めています。衛星打上げに関しまして、事業計画に沿った打上げを実現するために外部の政府機関や民間事業者等とコミュニケーションをとっています。			
特定顧客依存に関するリスク	リスク内容 当社は政府機関及び防衛機関と複数の契約を締結しており、これらの政府機関及び防衛機関から獲得する収入は、2026年4月期の収益の99%を占めており、今後も当面は政府機関及び防衛機関に依存する状況が継続する可能性があります。そのため、政府予算の縮小や事業環境悪化、当社要因によるサービス提供遅延等により顧客との関係が悪化した等の事情により、顧客との取引が縮小、又は解除される可能性があります。	中～大	中	長期的に低下
	対応策 政府機関及び防衛機関の顧客に加え、民間企業への事業展開も進めており、新規契約の獲得を通じて収益の分散化を図っていきます。また、政府機関及び防衛機関も一国依存ではなく、複数の国に展開し、契約を獲得できており、政府機関及び防衛機関の顧客の中でも分散を図っており、1顧客への依存度を下げつつあります。			

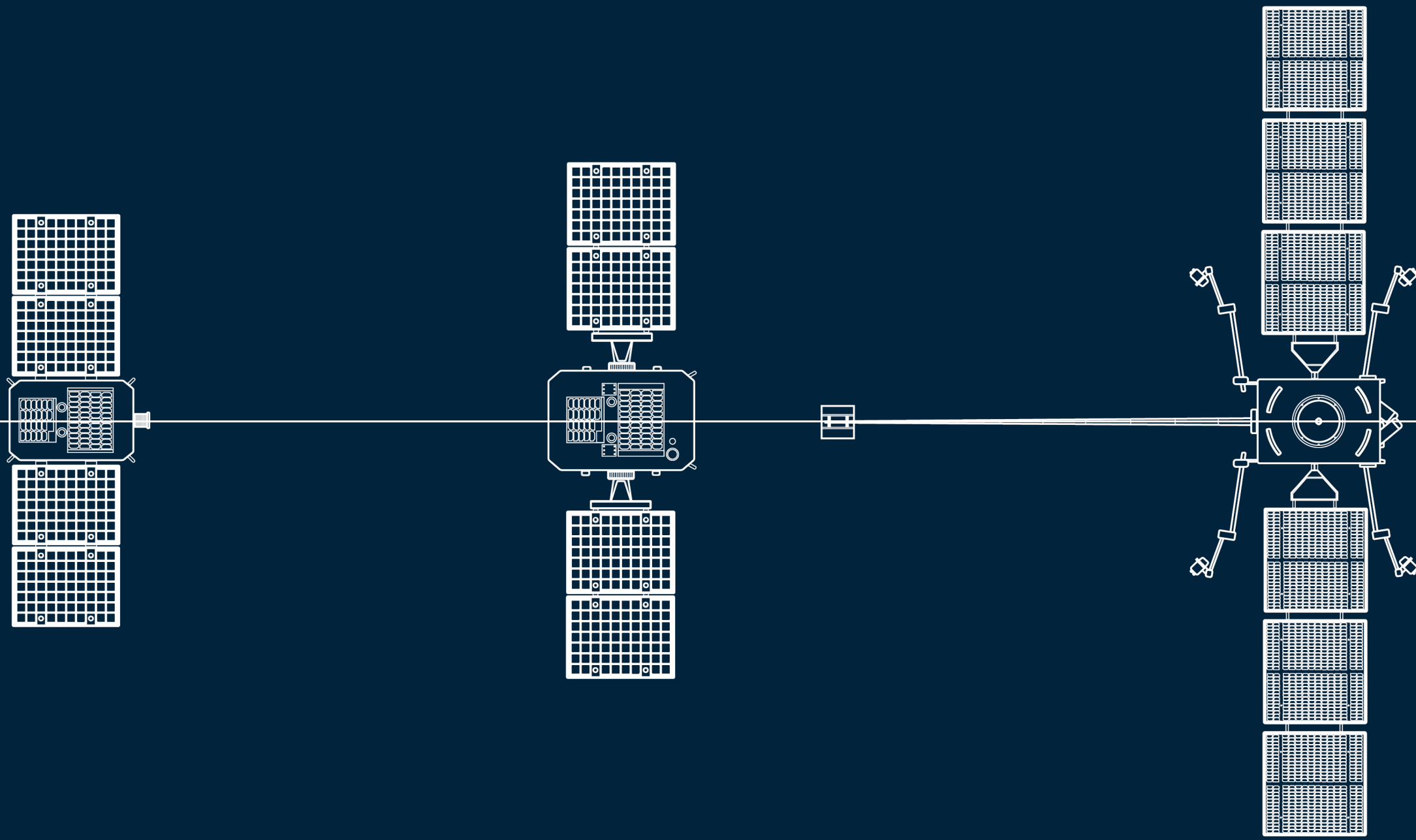


事業遂行上の影響度の高い重要なリスクと対応方針（事業内容2）

事業遂行上の主なリスクとそれに伴う影響		影響度	可能性	発生時期
当社が目指すビジネスモデルが実現できないリスクに関するリスク	リスク内容 当社の各サービスのビジネスモデルのリスクを以下の通り認識していますが、想定通りのビジネスモデルが実現できない可能性があります。（1）ISSAサービス：収益体系、ミッションあたりのマイルストーン収入が計画通りに実現できない場合、（2）LEXサービス：収益体系、一基あたりの販売価格、ミッションあたりの年間手数料収入等が計画通りに実現できない場合、（3）ADRサービス：顧客として想定している政府の予算が承認されない場合、（4）EOLサービス：顧客が当社が提案する収益体系、衛星1基あたりの除去収益、1ミッションで除去する衛星数に合意しない場合などには、計画した業績を達成することが難しくなるリスクがあります。	大	中	特定無し
	対応策 当社では、顧客の付加価値向上や経済合理性の観点など顧客のメリット、サービスを活用しないことによる将来の宇宙利活用のリスクなどを訴求することにより、また法規制やルール策定への協力することにより、ビジネスモデルの実現を目指しています。			
サイバーセキュリティに関するリスク	リスク内容 当社が日常業務で使用するデータ・ネットワーク基盤の防御が十分でない場合、外部攻撃やハッキングなどのサイバー攻撃により、個人情報や技術情報の喪失や流出が発生するリスクがあります。特に当社は現時点で政府機関及び防衛機関案件への比重が高いため、新規商談案件の入札の停止や対策実施までのサービス提供停止などの可能性があります。	大	低	特定無し
	対応策 当社は、サイバー攻撃に耐えうるシステムの構築、ITエンジニアの登用など適切な対策を講じております。また、災害復旧計画の策定や事業保険への加入等も含めた対策を講じることが事業継続と競争力の維持に不可欠であると認識し、これらの対策を実行しています。			
主要経営陣への依存に関するリスク	リスク内容 当社の創業者であり取締役社長兼CEOの岡田光信は、ミッションの策定や実行、企業理念、文化、戦略的方向性、サービス戦略、ブランドの確立等に大きな役割を担っています。重要な経営陣の不測の事態や辞任が発生した場合、その経営代行体制を構築していますが、代行が十分に機能しない場合、当社の事業に支障が生じる可能性があることを認識しています。	大	低	特定無し
	対応策 当社は、ホールディングス体制を構築しており、日本・米国・英国・フランスの各拠点において、現地企業並みの経営体制を構築しています。また、経営代行する経営幹部の教育も創業者自ら行い、企業として事業継続できる下地を構築しています。			



Appendix
用語集



用語説明（1/2）

アルファベット・仮名順



用語	解説
ADR	サービス衛星を使用して、既存の大型デブリを捕獲、軌道降下、大気圏で燃焼させ除去をするサービス「Active Debris Removal」の略称
ADRAS-J	軌道に存在する実際のデブリへの安全な接近を行い、デブリの状況を明確に調査する世界初のミッションの当社サービス衛星「Active Debris Removal by Astroscale-Japan」の略称、大型デブリ除去等の技術実証を目指す商業デブリ除去実証を行うミッション
ADRAS-J2	ADRAS-Jの後継ミッション名。ADRAS-Jミッションの知見を活かし、デブリへの接近、近傍制御や追加画像データ取得に加え、デブリ捕獲や軌道離脱を行うミッション
APS-R	米国宇宙軍から一部資金提供を受けている次期衛星給油ミッションのサービサー衛星名「Astroscale Prototype Servicer for Refueling」の略称
COSMIC	英国のデブリ除去研究プログラム「Cleaning Outer Space Mission through Innovative Capture」の略称
CY	暦年「Calendar Year」の略語。1月1日から同年12月31日までの期間
ELSA-d	地球低軌道（LEO）において軌道上サービスに必要な主要技術を実証する民間で初のミッションのデブリ除去技術実証衛星「End-of-Life Services by Astroscale – demonstration」の略称
ELSA-M	1度のミッションで、役目を終えた複数の人工衛星を除去するEOL(End of Life)サービス衛星「End-of-Life Services by Astroscale – Multi client」の略称
EOL	サービス衛星を使用して、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させるサービス「End of Life」の略称
ESA	欧州宇宙機関「European Space Agency」の略称。欧州各国が共同で設立した宇宙開発・研究機関であり、現在は22ヵ国が参加
FY	会計年度「Fiscal Year」の略語。当社の会計期間は5月1日から翌年の4月30日までの期間
GEO	静止軌道「Geostationary Orbit」の略語
ISSA	サービス衛星を使用して、自律運航が出来ない非協力物体に接近し、観測・点検をするサービス「In-situ Space Situational Awareness」の略称
K Program	内閣府主導のもと創設された経済安全保障重要技術育成プログラム「Key and Advanced Technology R&D through Cross Community Collaboration Program」の通称
LEO	低軌道「Low Earth Orbit」の略語
LEX	サービス衛星を使用して、燃料枯渇した衛星を捕獲し姿勢維持や燃料補給、又は軌道がずれた衛星を捕獲し軌道修正や別軌道へ移動するサービス「Life Extention」の略称
LEXI-P	LEXサービスを提供する民間需要者向けサービス用衛星の初号機「Life Extension In-Orbit Prototype」の略称

用語	解説
MOU	契約や条約、協定などが正式に締結される前段階の覚書「Memorandum of Understanding」の略称
RPO	接近・近傍運用「Rendezvous and Proximity Operations」の略称
SBIR	中小企業技術革新「Small Business Innovation Research」の略称。文部科学省が実施する「革新的な研究開発を行うスタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を国主導の下で円滑に社会実装し、我が国のイノベーション創出を促進するための制度（SBIR制度）」において、宇宙分野（事業テーマ：スペースデブリ低減に必要な技術開発・実証）を対象とした大規模技術実証事業（フェーズ3）で採択されたミッション
SDA衛星	Space Domain Awareness（宇宙領域認識）を目的とした衛星。軍事・安全保障分野での利用が多く、宇宙空間の脅威や活動を監視・分析する。SSAよりも戦略的・防衛的な意味合いが強い
SSA衛星	Space Situational Awareness（宇宙状況把握）を目的とした衛星。軌道上の物体（衛星・デブリ）の位置や動きを監視し、衝突回避や軌道管理に活用される
衛星コンステレーション	全地球規模でつながるインターネット通信やより詳細な地球観測サービスを提供するために数百～数万機の人工衛星を連携させて一体的に運用するシステム
衛星寿命	人工衛星が搭載燃料により確実に軌道・姿勢を保持できる期間。燃料が底を尽きると運用は停止
観測・点検	宇宙空間にある衛星やデブリの状態を確認するための活動。近接飛行による画像取得や構造確認などが含まれ、故障診断や除去判断に活用される
軌道	宇宙機が宇宙に描く軌跡
軌道維持	人工衛星や宇宙探査機が指定された軌道を継続的に保つために行われる一連の操作や技術
軌道上サービス	高度数百キロ以上の地球軌道上の宇宙空間で価値を提供、創出するサービス。具体的には商業宇宙ステーションの他、宇宙ゴミ（スペースデブリ）除去などのサービス
軌道同定	天体・人工衛星の位置・軌道や運動を観測データに基づいて特定し、将来の位置を予測するプロセスのこと。人工衛星、宇宙探査機、小惑星、彗星などの軌道を正確に把握し、追跡するために用いられるプロセス
軌道変更	宇宙船や人工衛星、その他の天体の軌道を意図的に変更する操作
軌道離脱	人工衛星や宇宙探査機が特定のミッションの終了や新たな任務の開始、安全な運用のために行われる現在の軌道から意図的に外れる操作
クライアント衛星	当社の軌道上サービスを受ける対象衛星
原価回収基準	進捗度を合理的に見積もることができない場合で、発生する費用を回収することが見込まれるとき、各期で生じる売上原価の金額まで収益を認識する



用語説明（1/2）

アルファベット・仮名順

用語	解説
航法	位置確認、進路設定、経路の決定、進行管理の方法
サービス衛星	他の宇宙機（人工衛星や宇宙ステーションなど）に対してさまざまなサービスを提供する目的で設計された衛星
磁石捕獲	ドッキングプレートと磁石を用いてサービス衛星がクライアント衛星を捕獲すること
受注損失引当金	製造原価の見積もりが売上収益を上回る案件（一部拋出案件等）において、売上原価として計上される引当金
寿命延長	衛星の運用期間を延ばすためのサービス。燃料補給や部品交換などを通じて、衛星の機能を維持し、再打ち上げコストを削減する
衝突回避マヌーバー	宇宙機（人工衛星や宇宙探査機）が他の宇宙機やスペースデブリとの衝突を回避するために実施する軌道変更操作
人工衛星	通信、気象観測、地球観測、科学研究、GPSなどのさまざまな目的のために人類が地球周回軌道や惑星の周囲に打ち上げた、宇宙空間を周回する人工的な衛星
静止軌道	地球の赤道面上に位置し、地球の自転と同期して地球上の特定の地点と一定の相対位置関係を保つ軌道（地球上の観測点から見ると、衛星はほぼ動かず、常に同じ位置に見える軌道）。静止軌道の標準的な高度は、地球から約35,786キロメートルの距離に位置
政府系プロジェクト	政府、国際機関、宇宙機関が資金の出し手となるプロジェクト
政府系顧客	当社サービス提供する顧客が政府、国際機関、宇宙機関の場合の呼称
接近	宇宙船や宇宙機特定の目的を達成するためにが同じ軌道上で近づくこと
設計寿命	宇宙機や宇宙機器が機能や性能が設計時の仕様に適合することが期待される時間。実際には、運用状況や環境条件により異なることがある
絶対航法	GPSと地上からの観測値を用いて位置と方向を決定するための航法方式の一つ
センサ	対象の情報を収集し、機械が取り扱うことのできる信号に置き換える素子や装置の総称
相対航法	衛星搭載センサを駆使して、目標物体（他の衛星やデブリ）との位置関係を特定するための航法方法。絶対航法が目的地との位置を特定するのにに対して、相対航法は自分と目標物体との相対的な位置や距離、速度を計算
タームシート	契約交渉の初期段階で使用される、契約の重要な条件や条項を簡潔にまとめた文書
退役	衛星の運用寿命が終了し、役割を終えたり、技術的に廃棄されること

用語	解説
探知	クライアント衛星の位置や状況ををサービサー衛星が把握すること
低軌道	地球の周囲を地球表面から数百キロメートル～約2,000キロメートルの高度で周回する軌道
デブリ / スペースデブリ	宇宙空間に存在する運用を終えた人工衛星、故障した人工衛星、打上げロケットの上段、ミッション遂行中に放出した部品、爆発や衝突により発生した破片等の宇宙ゴミ。スペースデブリは、非常に小さな微粒子から数十メートル以上の大きさの物体まで、さまざまなサイズや形状がある
デブリ除去	宇宙空間に存在するスペースデブリを除去するための取り組みや技術
ドッキングプレート(DP)	宇宙船や宇宙ステーションなどの宇宙機が互いに接続するための構造物。ドッキングプレートは、宇宙機の外部に設置され、通常は平らな平面又は突起物を持ち、容易なドッキング操作を実現
燃料補給	衛星が運用中に燃料を補充するプロセス
非協力物体	宇宙空間において他の宇宙機や衛星と協力的に行動しない、又は通信や協調が困難な物体（主にはスペースデブリが該当）
費用負担（自己資金、一部当社、全額拋出）	ミッションに必要な費用の負担先。自己資金は100%当社負担、一部当社は当社並びに顧客が負担、全額拋出は顧客が100%費用負担
マイルストーン	プロジェクトや業務進捗における重要なタスクや目標の区切りや完了のこと。プロジェクトの進行状況を確認し、評価するための基準となる
ミッション	顧客が求める成果を果たすために行われる一連のプロセス
ミッションコントロールセンター	衛星の計画、監視、制御などの運用を行うための地上施設
未来のための協定	2024年9月22日に国連本部で採択された国際協定。将来世代の利益を守るため、平和・安全保障、気候変動、デジタル協力、若者の参画など6分野で国際制度改革を推進する枠組み
ロボットアーム/メカニカルアーム	宇宙空間での作業や操作を支援するための重要な機構



本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づいて作成されています。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。
- なお、当資料のアップデートは今後、每期本決算後の7月頃を目途として開示いたします。

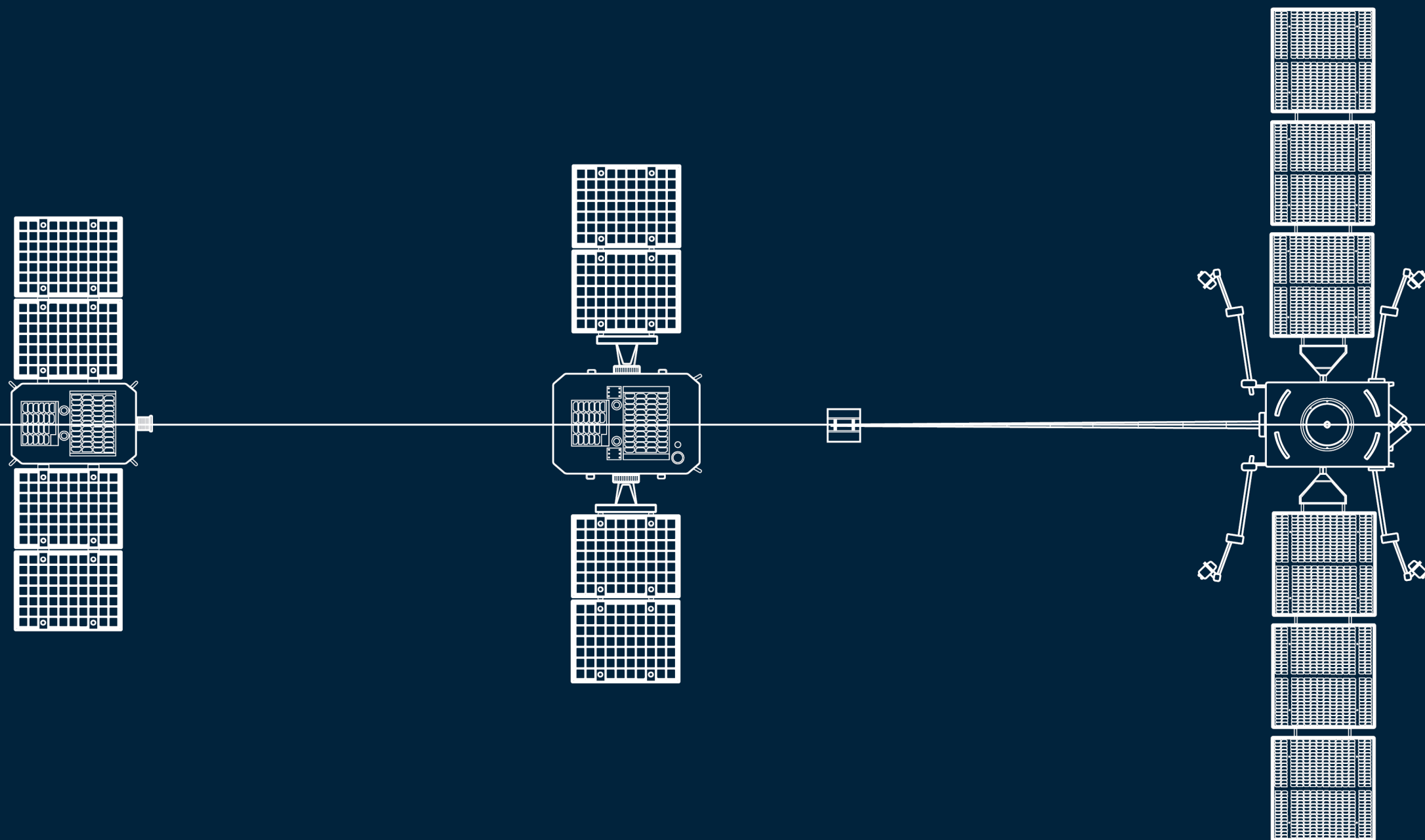
<お問合せ先>

株式会社アストロスケールホールディングス
ir@astroscale.com



お問合せ先

ir@astroscale.com



visit us at [our IR website](#)

Astroscale Proprietary