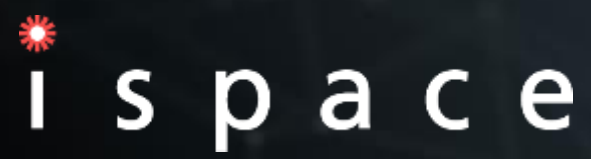


目次

目次



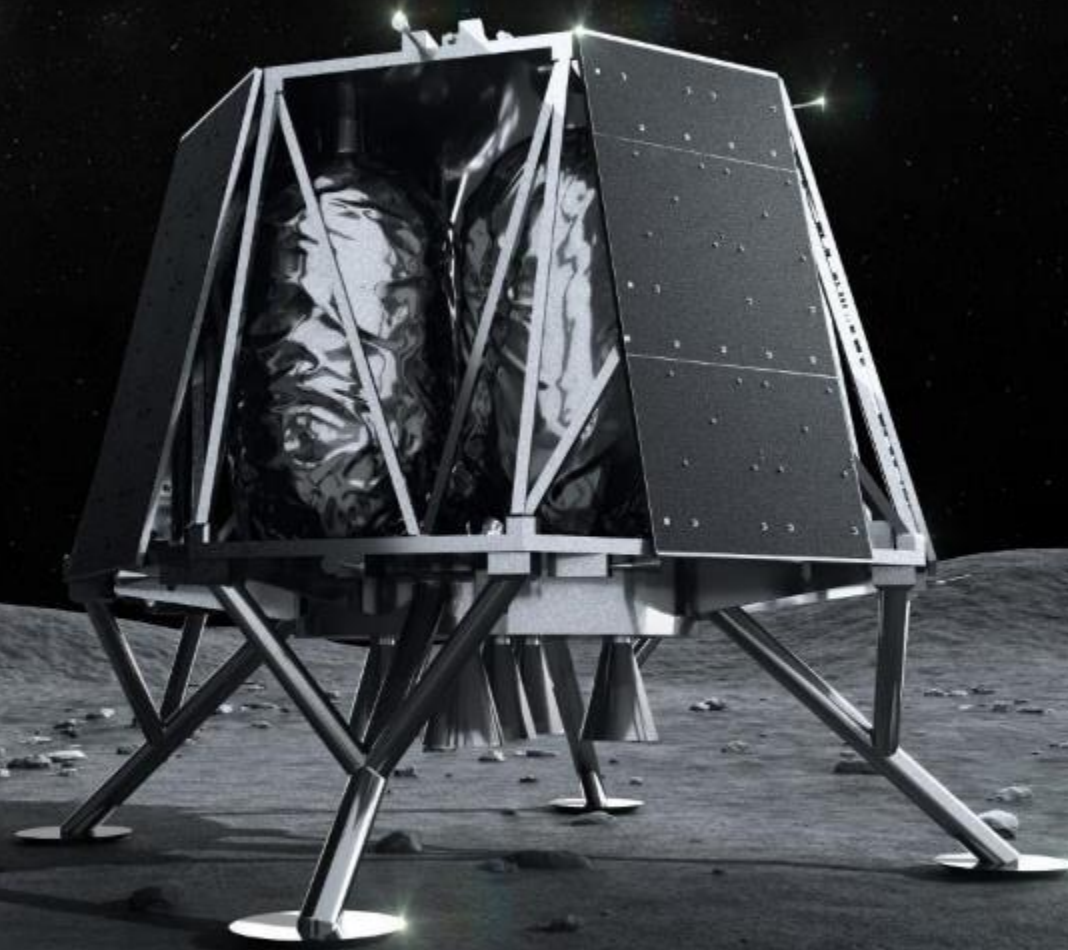
事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ispace
2024年6月

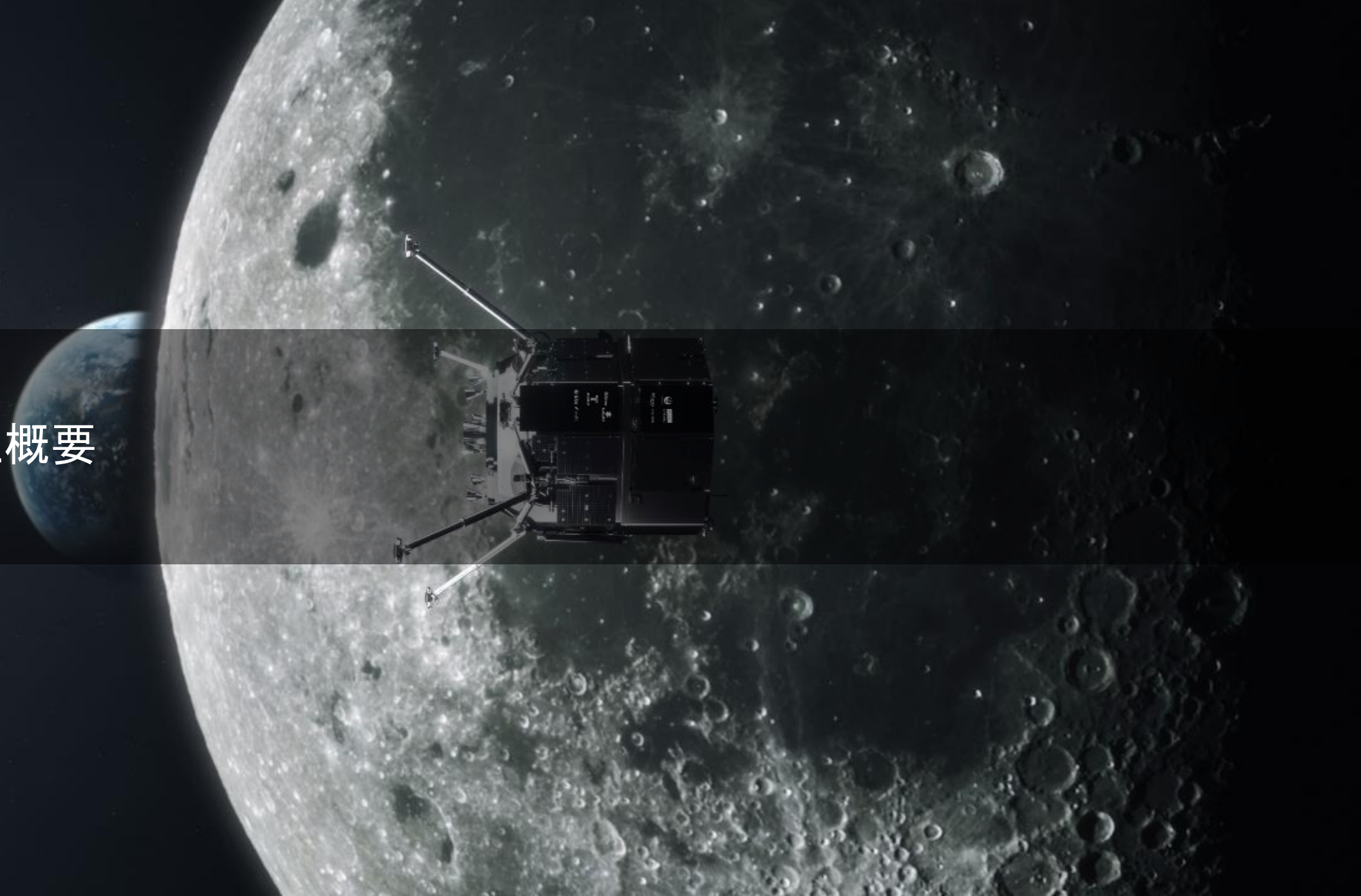
目次

目次

- 1 | 会社概要
- 2 | 市場環境・競合環境
- 3 | 事業概要
- 4 | 当社の特徴・強み
- 5 | 成長戦略
- 6 | 財務ハイライト
- 7 | リスク情報



1 | 会社概要



会社概要

日米欧の3拠点において組織体制の構築に取り組み、更なる強固でシームレスなグローバルサービスの提供を目指す

会社名	株式会社ispace / ispace, inc.
代表者	代表取締役CEO 袴田 武史
所在地	東京都中央区日本橋浜町3-42-3 住友不動産浜町ビル3階
事業内容	月面開発事業
連結社員数	282名(2024年3月時点)
資本金	7,775,500,000円(2024年3月時点)
グループ会社	ispace technologies U.S., inc.(当社100%子会社) ispace Europe S.A.(当社100%子会社) 株式会社ispace Japan(当社100%子会社)



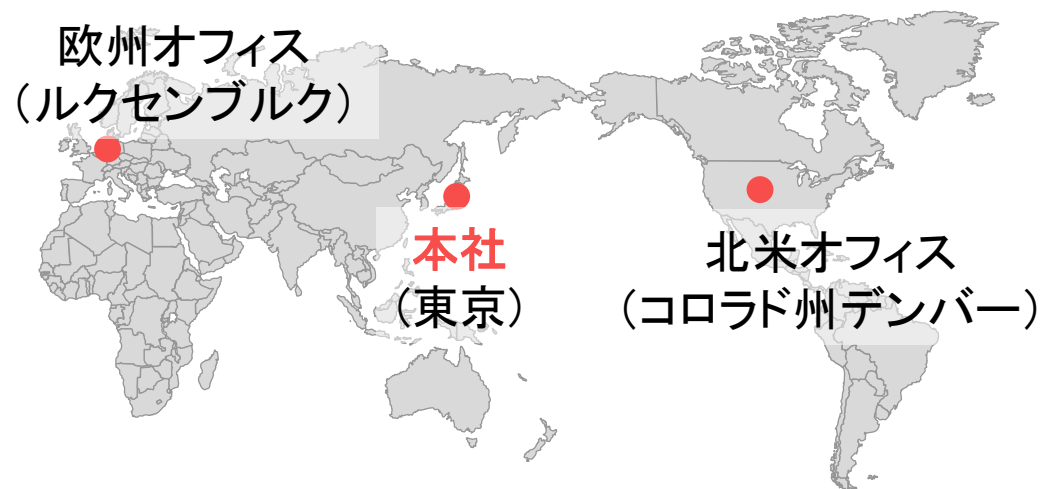
設立年:

2010年9月



従業員数:

282名



各専門領域のプロフェッショナルから構成されるマネジメントチーム



(写真左上から)

代表取締役CEO 袴田 武史

ジョージア工科大学で修士号(航空宇宙工学)を取得。大学院時代は次世代航空宇宙システムの概念設計に携わる。外資系経営コンサルティングファーム勤務を経て2010年より史上初の民間月面探査レース「Google Lunar XPRIZE」に参加する日本チーム「HAKUTO」を率いた。

取締役CFO 野崎 順平

大学卒業後、証券会社にて10年超に亘り主に自動車セクター・石油セクターを担当し、クライアントの資金調達・IPO・M&A等のアドバイザリ業務を行う。トップ経営者層と関わる中で大きな時代の変化を感じ、自らも100年に一度の大変革に身を置くべくispaceに参画。

CTO 氏家 亮

2009年からJAXAでソフトウェア・シミュレーションエンジニアとして勤務。宇宙機のソフトウェア独立検証、ソフトウェアアーキテクチャ研究、誘導制御シミュレーション研究及びシステム安全設計研究に従事。2015年からMITに留学し、System Design and Management Programを修了。2018年に宇宙分野での新たな挑戦を求めてispaceへ参画。

CRO 齊木 敦史

三菱商事にて37年間、内、サウジアラビア・ノルウェー・英国(2回)・カナダ・シンガポールに19年間海外勤務し、主にエネルギー用鋼管ビジネスに従事。ispaceの無限の可能性と新たな挑戦に魅せられispaceに参画。

CPO 今村 健一

22年間勤めた株式会社リクルートでは人事全般業務に携わり、その後Zホールディングス株式会社の人事担当執行役員として、人材育成、グループ組織再編などを担う。「人」を通じてより明るい未来を作りたいという想いを「宇宙」というフィールドで実現すべく、ispaceに参画。

ispace Europe CEO Julien-Alexandre Lamamy

リヨン中央大学で修士号、マサチューセッツ工科大学で宇宙システム工学の修士号と博士号を取得。マサチューセッツ工科大学(MIT)宇宙システム研究所、ジェット推進研究所、オービタルATK、ispace Europeで15年以上の宇宙工学の実務経験を持つ。

ispace Technologies U.S. CEO Ronald J. Garan Jr.

米国の宇宙飛行士に選抜され、NASAへ入局。第27次・28次の長期滞在クルーとしてISSに滞在。米空軍及び宇宙飛行士の経歴と並行して、これまでに複数の営利／非営利企業の創立と経営に携わる。

各専門領域のプロフェッショナルから構成される外部取締役及び監査役

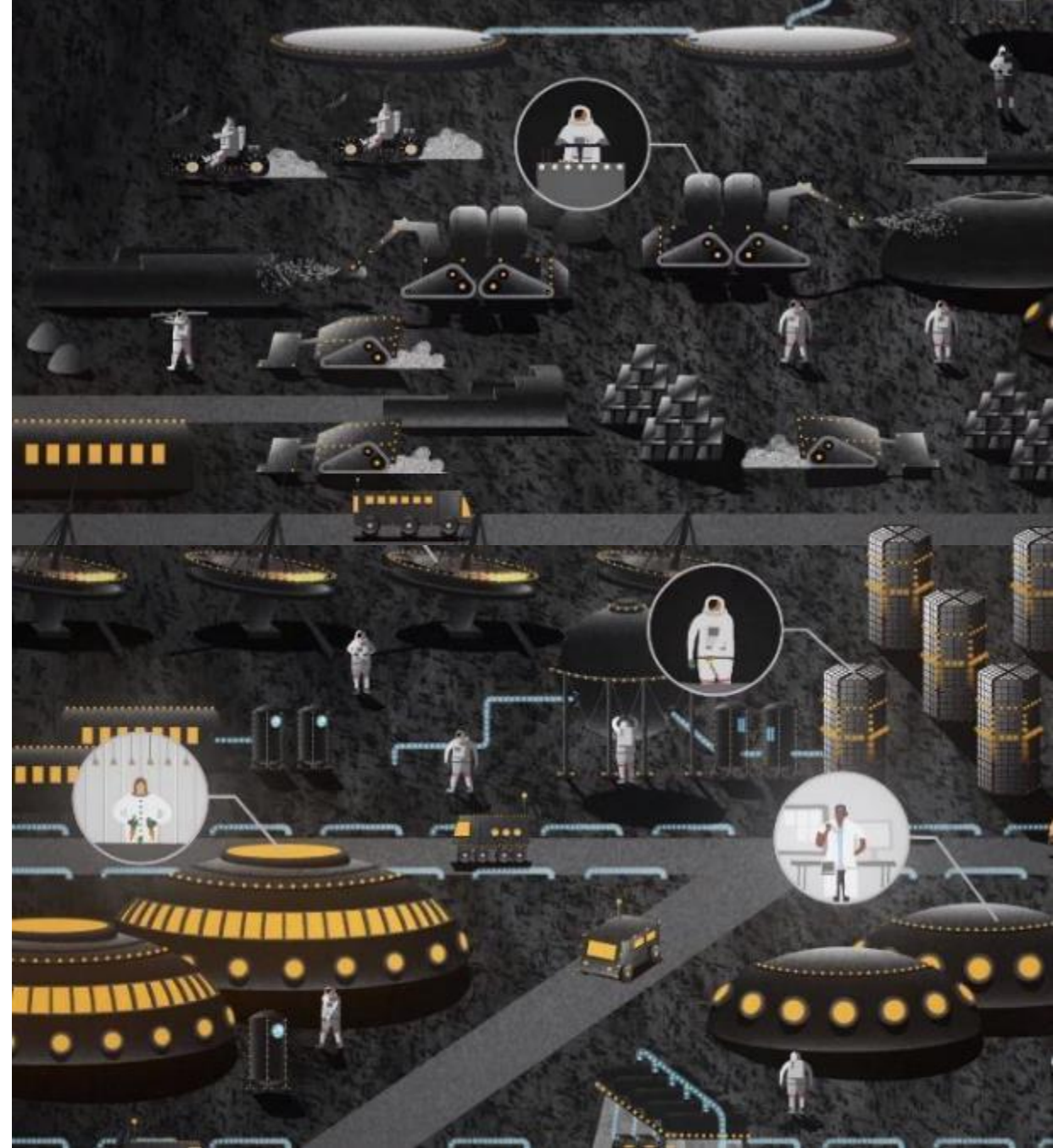


- | | | |
|--------|-------|--|
| 社外取締役 | 赤浦徹 | インキュベイトファンド 代表取締役 |
| 社外取締役 | 川名浩一 | ルブリスト株式会社 代表取締役(元日揮株式会社(現日揮ホールディングス株式会社)代表取締役社長) |
| 社外取締役 | 畑田康二郎 | 将来宇宙輸送システム株式会社 代表取締役社長(元経済産業省) |
| 社外取締役 | 牧野隆 | 株式会社IHI 顧問(元株式会社IHIエアロスペース 代表取締役社長) |
| 社外取締役 | 中田華寿子 | アクチュアリ株式会社 代表取締役(元ライフネット生命保険株式会社 常務取締役) |
| 非常勤監査役 | 内藤亜雅沙 | 田辺総合法律事務所 パートナー |
| 非常勤監査役 | 轟芳英 | 轟公認会計士事務所 所長(元有限責任あずさ監査法人 パートナー) |
| 常勤監査役 | 井上優司 | 株式会社ispace 監査役 |

EXPAND OUR PLANET. EXPAND OUR FUTURE.

地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことにより、月に新たな経済圏を創出する

- “Moon Valley 2040” はispaceのビジョンであるEXPAND OUR PLANET. EXPAND OUR FUTURE. の世界観を表したものです
- 2040年代までに1,000人が月面に居住し年間10,000人が月に訪れる世界を構想しています
- 月に存在するとされる水資源を中心に、建設・製造・エネルギー・通信など様々な業界の後押しを受け、月面のインフラが確立されうると考えています
- 人間の生活圏を宇宙にまで拡大し、地球と月がひとつのエコシステムとなる世界を築くことを長期のゴールとしております

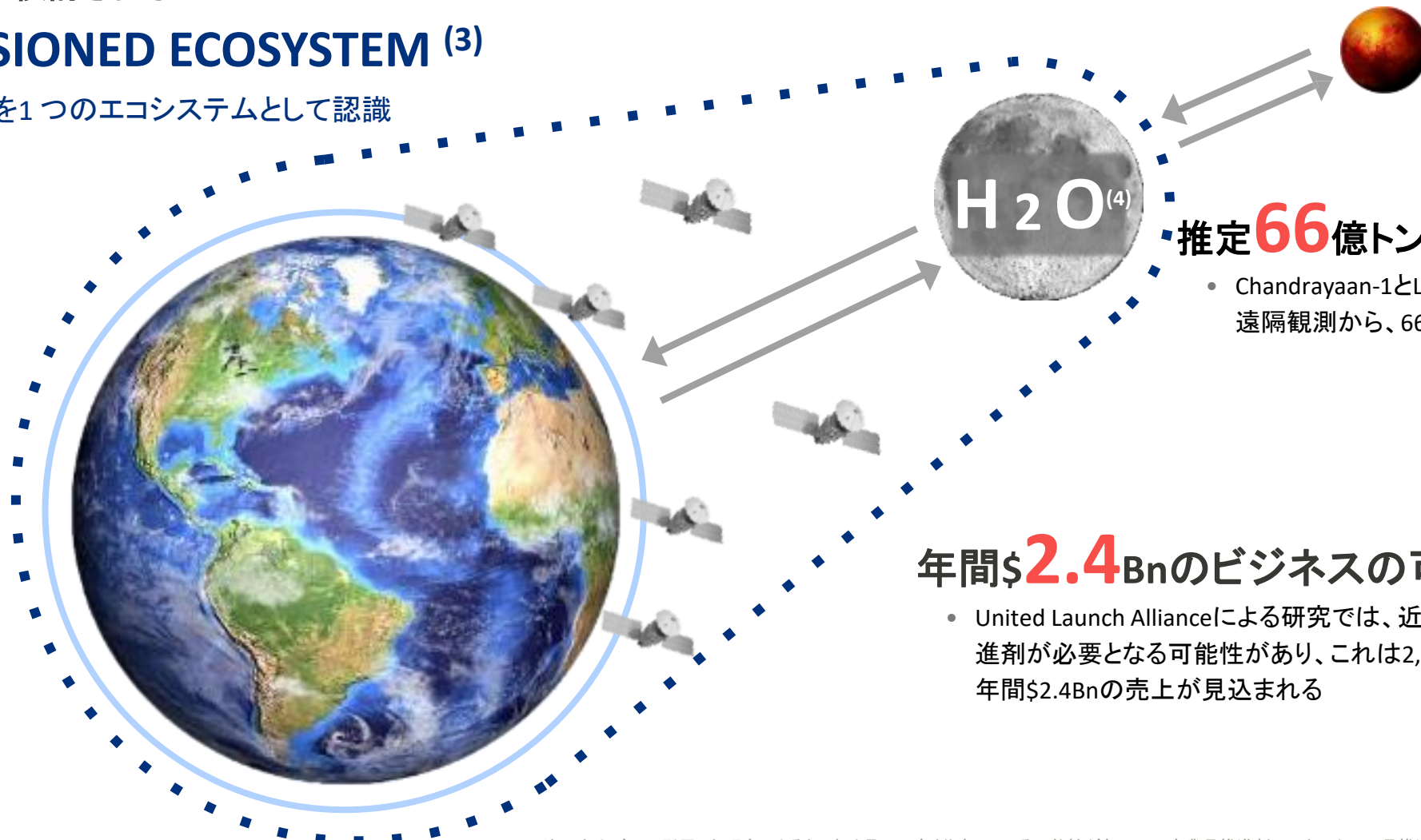


WHY THE MOON?

月面には66億トン⁽¹⁾もの水が氷⁽²⁾として存在すると推定されており、その水を燃料として利用する「燃料供給基地」として活用される可能性が検討される

ENVISIONED ECOSYSTEM ⁽³⁾

地球と月を1つのエコシステムとして認識



推定**66**億トンの水⁽⁵⁾が氷として存在

- Chandrayaan-1とLROに搭載されたレーダー機器による遠隔観測から、66億トンの水が氷として存在すると推定

年間**\$2.4**Bnのビジネスの可能性⁽⁶⁾

- United Launch Allianceによる研究では、近い将来、年間450トンの推進剤が必要となる可能性があり、これは2,450トンの水量に相当し、年間\$2.4Bnの売上が見込まれる

(1) https://nssdc.gsfc.nasa.gov/planetary/ice/ice_moon.html

(2) <https://science.nasa.gov/moon/moon-water-and-ices/>

(3) 画像はイメージです

(4) 注(1)および(2)に引用した研究によると、水は月面に広く分布している可能性があり、レゴリスから抽出した水を電気分解して水素と酸素を分離し、将来の深宇宙探査の燃料源として利用できる可能性があります

(5) <https://www.planetary.org/articles/water-on-the-moon-guide>

(6) 商業月推進剤アーキテクチャ 月推進剤生産の共同研究 https://www.ulalaunch.com/docs/default-source/commercial-space/commercial-lunar-propellant-architecture.pdf?sfvrsn=649113d4_4

月ミッションの打ち上げ実績

2022年に営利企業として初めて月着陸船の打上げを成功させる

December 11, 2022

@ Cape Canaveral on SpaceX Falcon 9



Mission 1

当社が公表しているミッションスケジュール⁽¹⁾

2022

i s p a c e

Mission 1

2023

2024

i s p a c e

Mission 2

2025

2026

i s p a c e

Mission 3

Mission 4

2027

i s p a c e

Mission 5

Mission 6

(1) 2024/6/28時点

ミッション1のSuccessマイルストーン

10のSuccessマイルストーンのうち8を達成し、着陸直前までの間に貴重な航行データを収集

Success1 ✓
打ち上げ準備の完了
[2022/11/28に達成]

Success2 ✓
打ち上げ及び分離の完了
[2022/12/11に達成]

Success3 ✓
安定した航行状態の確立
[2022/12/16に達成]

Success4 ✓
初回軌道制御マヌーバの完了
[2022/12/15に達成]

Success5 ✓
深宇宙航行の安定運用を
1か月間完了
[2023/1/11に達成]

Success6 ✓
月周回軌道投入前の全ての
深宇宙軌道制御マヌーバの完了
[2023/3/18に達成]

Success7 ✓
月重力圏への
到達/月周回軌道への到達
[2023/3/21に達成]

Success8 ✓
月周回軌道上での
全ての軌道制御マヌーバの完了
[2023/4/14に達成]

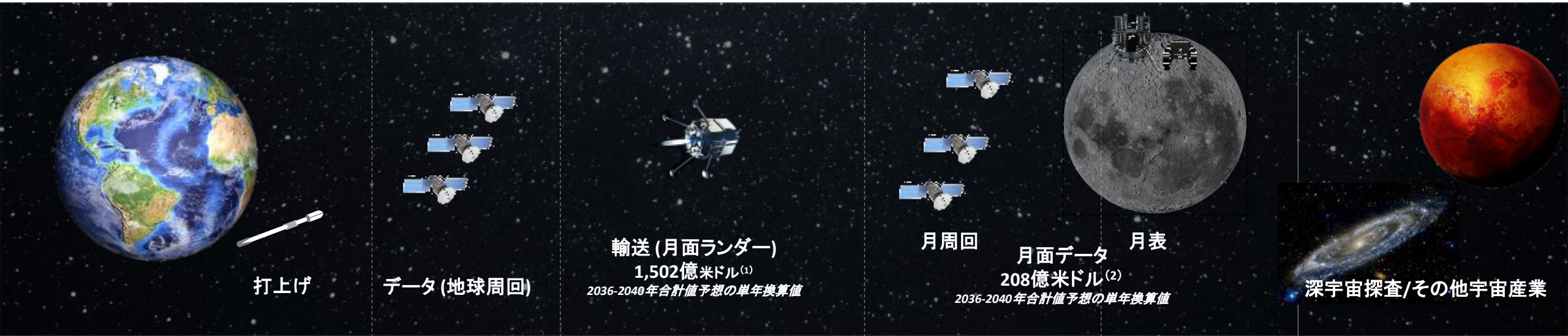
Success10
月面着陸後の
安定状態の確立
[未達]

Success9
月面着陸の完了
[未達]

2 | 市場環境・競合環境



宇宙市場はいくつかのセグメントに分かれており、特に打上げや地球周回データ領域には既に多くの企業が乱立。これに対して、月関連領域は比較的まだ競合企業が少なく、小型ランダーのセグメントにおいて競合優位性を確保



各セグメントにおけるプレイヤー例

米国S社	米国B社	米国B社	小型 (~500kg)	ispace	米国I社	ispace	米国I社	ispace	米国I社
日本M社	米国U社	米国M社		米国A社	米国F社	米国X社	米国M社	米国L社	日本D社
米国R社	仏国A社	米国S社	中・大型 (500+~kg)	米国S社	米国B社				
米国A社	米国V社	米国P社		米国S社					
		米国S社		米国L社					
		芬国I社							

競合優位性

- 多種多様なペイロードをランダーに搭載するインテグレーション技術、ノウハウの蓄積
- 小型ランダーだからこそ可能な高頻度ミッションにより取得される付加価値の高いデータの獲得

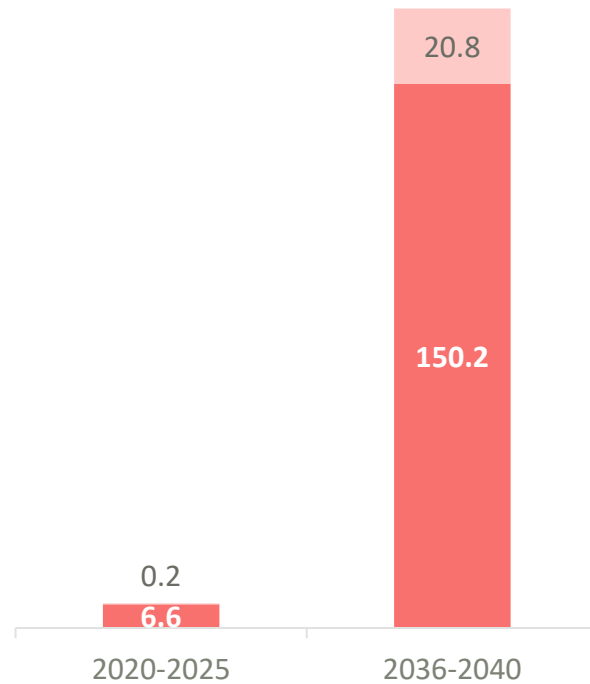
(1) 2040年までに月に1,000人が居住するという、当社のビジョン (Moon Valley 2040) と整合する前提条件が成立したと仮定した場合の予測です
 (2) ロードマップケースにおけるデータ市場規模は、PwC算出のボトムアップケースにおけるデータ市場規模の値に対し、ロードマップケースにおけるペイロード市場規模とボトムアップケースにおける同市場規模の相対値を乗じることで当社が試算したものであり、当該部分はPwCデータに基づくものではありません
 (3) 現時点における当社調べによる競合イメージ図

月輸送関連市場全体は2036-2040年にかけて1,710億米ドル(年平均値)への成長が見込まれる。なかでも当社が所属する小型セグメント⁽¹⁾は同期間で533億米ドル(年平均値)へと成長見込み

月輸送関連市場全体(年平均値)⁽²⁾⁽³⁾

(10億\$)

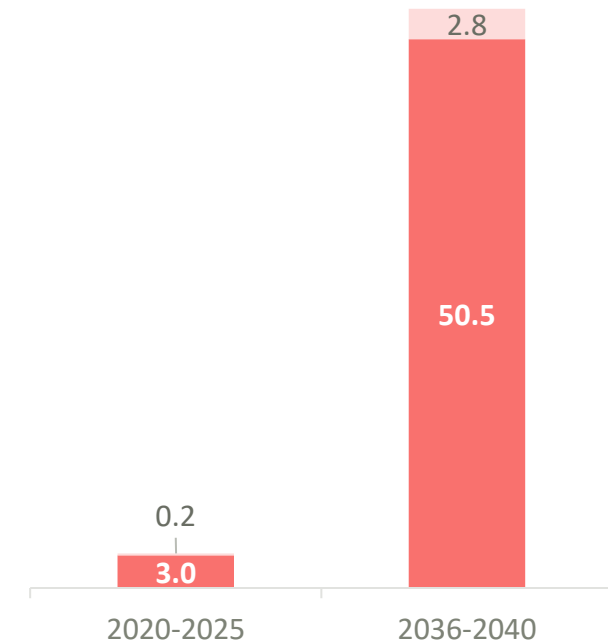
■ データ
■ ペイロード



当社が所属する小型セグメント市場(年平均値)⁽²⁾⁽³⁾

(10億\$)

■ データ
■ ペイロード



出所:PwCコンサルティング作成データ(2021年9月)

(1)月面輸送市場において、ペイロードのサイズが500kgまでのセグメントを指す (2)2040年に月に1,000人が居住し、年間10,000人が往来する経済が成立したと仮定した場合に想定されるPwCによる市場規模予測

(3)データ市場については、PwCによる市場規模予測を利用し当社が試算したものであり、PwCデータに基づくものではない。(PwCレポートに記載の、「輸送」におけるロードマップ分析とボトムアップ分析の各期間の比率及びPwCレポートに記載のボトムアップ分析に基づく「データ」市場規模に基づき、当社がロードマップ分析におけるデータ市場規模を試算。)

JAXAのSLIMの着陸成功はじめとする、官民双方での月面に関するプロジェクトの活性化が著しく、月面市場の拡大が期待される

政府・宇宙機関

● JAXA(宇宙航空研究開発機構) 小型月着陸実証機SLIM⁽¹⁾

2024年1月20日 軟着陸

JAXA等が開発した「SLIM」は日本初の月面に着陸後、通信を確立。「画像照合航法」により自己位置を測定し、修正することでピンポイント着陸を実現。マイナス170度の低温となる「月の夜」を超えることに3度成功し、月面の画像の送信にも成功



● ISRO(インド宇宙研究機関) チャンドラヤーン3号⁽²⁾

2023年8月23日 軟着陸

インドとしては初めて、世界でも4か国目の月面着陸の成功を果たし、月の南極付近への着陸は世界初。ランダーとローバーは着陸地点の夜が明けた後に通信が確立できていないことが明らかとなっている



民間

● Intuitive Machines社 IM-1 (米国)⁽³⁾

2024年2月22日 軟着陸

アルテミス計画の一部である本計画は、月面にNASAなどのペイロードを輸送するCLPS(商業月面輸送サービス)の一環として実施。民間企業としては世界初の月面着陸に成功。通信は確立できたものの、計器の不具合により、予定より1.5キロ先に横倒しでの着陸となった



● Astrobotic Technology社 Peregrine Mission One (米国)⁽⁴⁾

打ち上げには成功したものの、分離後に推進システムに異常が発生し、月の周回軌道に至る前に月面への着陸を断念。最終的に、同機を高速で大気圏に突入させてランダーを破棄

● Firefly Aerospace社 Blue Ghost Mission1 (米国)⁽⁵⁾

CLPS(商業月面輸送サービス)のペイロードを搭載する、同社にとって初の月面着陸を試みるBlue Ghostの打ち上げは2024年に予定

(1) https://www.jaxa.jp/press/2024/01/20240125-1_j.html (2) <https://www.isro.gov.in/Chandrayaan3.html> (3) <https://www.intuitivemachines.com/gallery> (4) <https://www.astrobotic.com/final-update-for-peregrine-mission-one/> (5) <https://fireflyspace.com/blue-ghost/>

各国宇宙機関の予算規模は年々増加しており、今後も拡大傾向が予想される。その中でも、民間へのサービス委託や補助金の増加及び月面探査や資源活用に係る予算を織り込む

欧州



FY2024 予算: €7.8Bn⁽¹⁾

- FY2023対比10%増となる予算規模
- 地球観測プログラムであるコペルニクスにて運用が予定される2機の衛星を2024年に打ち上げ予定



FY2024 予算: £7.4MM⁽²⁾

- UK SPACE AGENCYは月、火星、金星、宇宙全域を探査するインド、日本、カナダ、米国と共同で実施する8つのグローバルミッションに£7.4MMの拠出を決定

日本



FY2023 予算: ¥155.4Bn⁽³⁾

宇宙戦略基金

総額: ¥1.0Tn⁽⁴⁾

- 民間企業・大学等が複数年度に跨って研究開発に取り組めるよう、産学官の結節点としてのJAXAの戦略的かつ弾力的な資金供給機能を強化

日本政府

宇宙基本計画

- 新たに策定された計画では「月面」というキーワードが48回も登場し、民間からのサービス調達による産業の振興や、民間での宇宙活動を段階的に発展させることが明示

SBIR 制度

FY2023 予算: ¥106Bn⁽⁵⁾

- スタートアップ等による研究開発を促進し、その成果を円滑に社会実装し、それによって我が国のイノベーション創出を促進するための制度

米国



FY2024 予算: \$24.9Bn⁽⁶⁾

- NASAの予算は大統領の署名後、有人宇宙飛行、宇宙科学、航空学、技術開発、教育の分野におけるプログラムやプロジェクトへの資金額が指定される
- 1970年代以降、米国政府支出全体の1%弱で推移

アルテミス計画

総額: \$93Bn⁽⁷⁾

- 月面での駐留を確立し、民間企業が月面経済圏を構築するための基盤を築き、将来的には人類を火星に送ることを目指す計画

CLPSプログラム

総額: \$2.6Bn⁽⁸⁾

- NASAが民間企業に観測機器やローバーなどのペイロードの月への輸送を有償で委ねるサービス

(1) 欧州宇宙機関“ESA budget 2024” (https://www.esa.int/ESA_Multimedia/Images/2024/01/ESA_budget_2024)

(2) 月、火星、金星への世界的探査における英国の役割を新たな資金が支える(<https://www.gov.uk/government/news/new-funding-ensures-uk-role-in-global-exploration-to-the-moon-mars-and-venus>)

(3) https://www.jaxa.jp/about/transition/index_j.html

(4) <https://www8.cao.go.jp/space/committee/dai108/siryous3.pdf>

(5) 2023年6月に閣議決定されたSBIR支援プログラムの総額は、その一部が宇宙分野に配分される予定です。しかし、今後変更される

可能性もあり、当社の想定と異なる可能性もございます。また、宇宙分野に配分されない可能性もございます (https://www8.cao.go.jp/cstp/openinnovation/sbirseido/r5_housin.pdf)

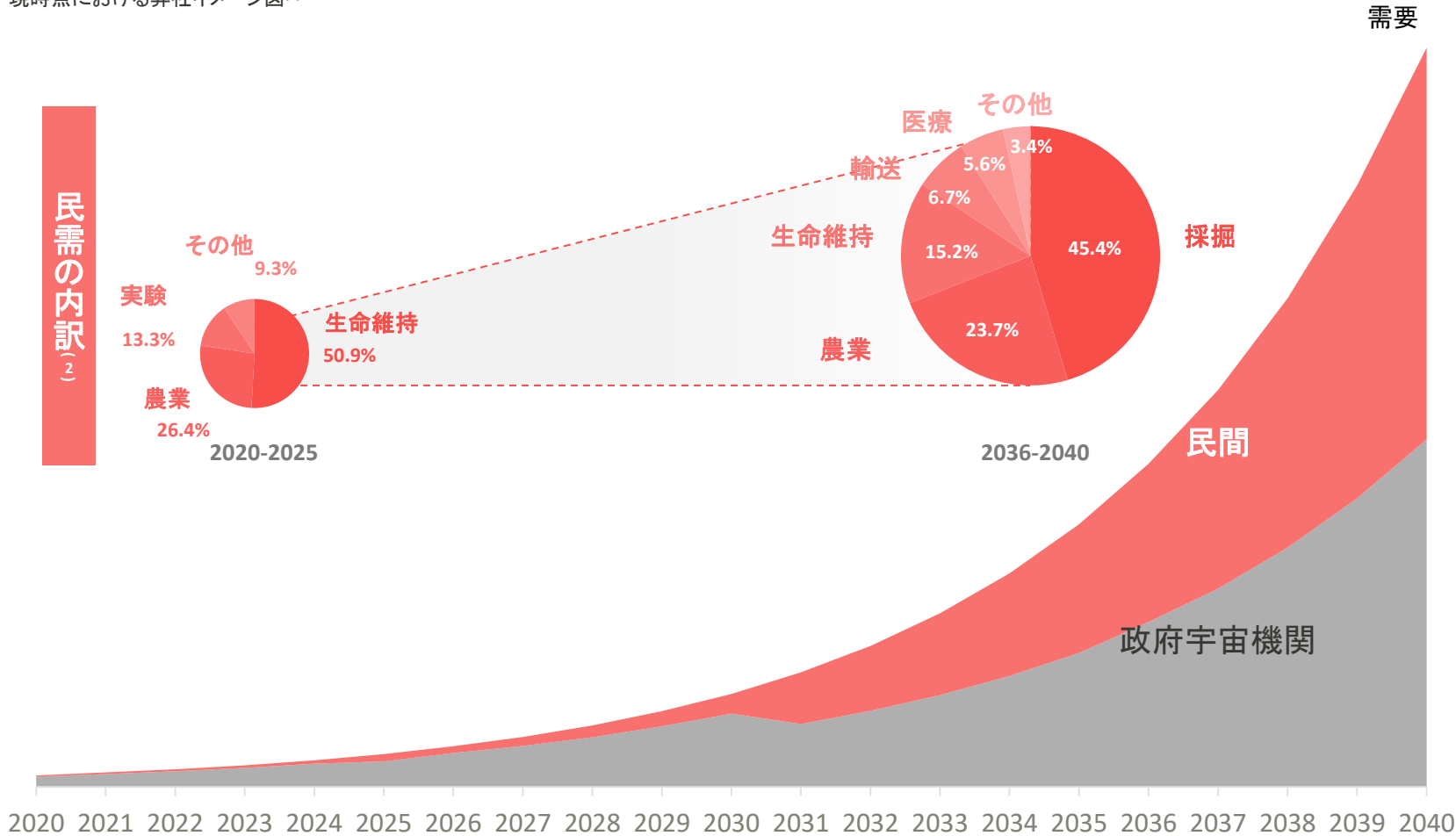
(6) The Planetary Societyの“過去のNASA予算データ” (<https://www.planetary.org/space-policy/nasa-budget>)

(7) <https://www.space.com/nasa-artemis-moon-program-93-billion-2025>

(8) <https://www.nasa.gov/reference/commercial-lunar-payload-services/#:~:text=CLPS%20contracts%20are%20indefinite%20delivery,of%20%24.26%20billion%20through%202028.>

従来の政府主導による宇宙開発だけでなく、民需の拡大が将来の市場成長を牽引


*現時点における弊社イメージ図⁽¹⁾



ポイント

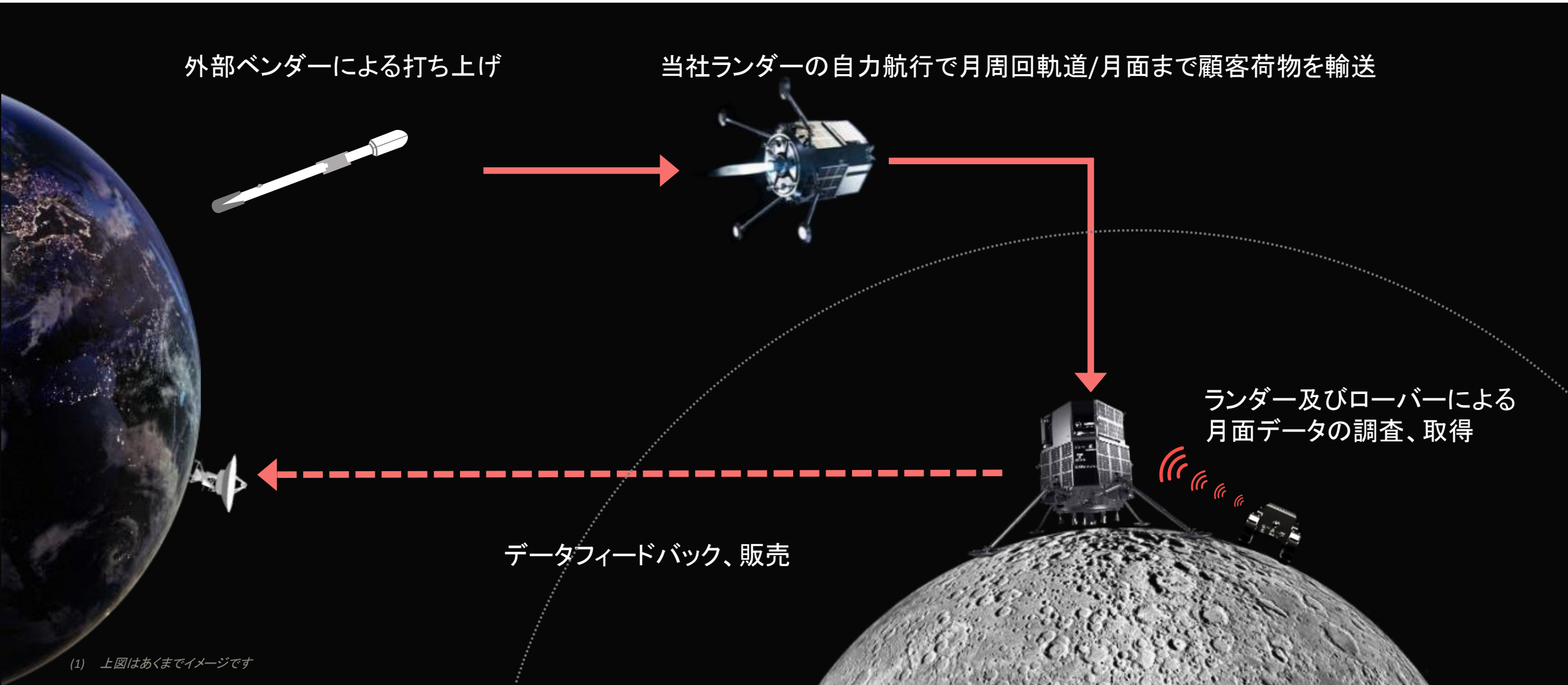
- 足許は政府主導のプログラムが市場成長を牽引し、月面活動の土台が構築される見込み
- その土台を踏まえ、2020年後半にかけて民需が拡大し将来の市場成長を牽引することが見込まれる
- 2030年代には月面で水やその他資源の探掘に関連する需要が拡大すると予想

(1)PwCデータより当社作図。本スライドのグラフ・チャートはいずれもイメージ図 (2)パイチャートのサイズの違いは市場規模を示す



3 | 事業概要

当社開発の月着陸船(ランダー)は外部ベンダーによる打ち上げで宇宙空間に移動。その後ランダーは自力で月へ航行し、着陸後はランダー及びランダー内部に格納する月面探査車(ローバー)によって月面データを調査、取得する計画



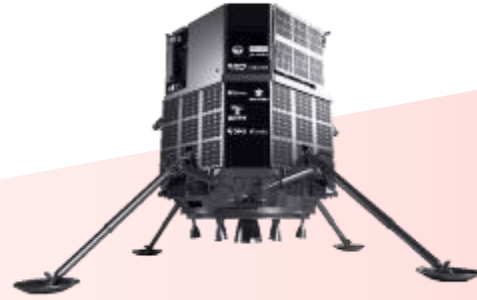
(1) 上図はあくまでイメージです

自社のルクセンブルク拠点にて月面探査車(ローバー)、日本、米国拠点にて月着陸船(ランダー)を開発

マイクロローバー



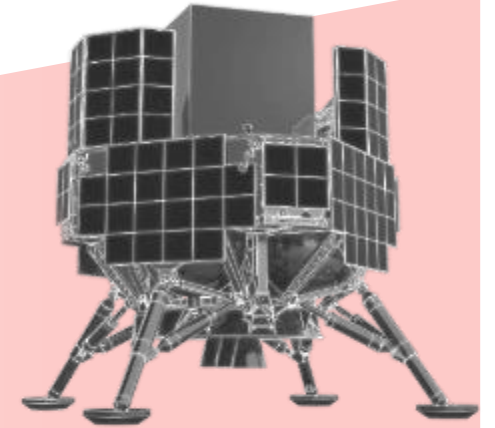
RESILIENCE ランダー



APEX 1.0 ランダー



シリーズ3ランダー(仮称)⁽¹⁾



サイズ
高さ約26 cm、幅約31.5 cm
重量
約5kg

ペイロード積載可能容量
最大1kg

月面を自走させ、探索活動及びデータ収集を行う。軽量でありつつも、ロケットの打上げ等の振動に耐え得る耐久性を実現可能なCFRP(炭素繊維複合材料)を躯体に採用

サイズ
高さ約2.3m、幅約2.6m(着陸脚を広げた状態)
重量
約1,000kg(Wet: 燃料装填時)
約340kg(Dry: 燃料非搭載時)
ペイロード積載可能容量
最大30kg

ミッション1及び2で使用される、最大30kgのペイロードを運搬可能な設計のランダー。M1で得られた有用なデータをM2で使用されるランダーの開発に活用

サイズ
高さ約3.1m、幅約4.5m(着陸脚を広げた状態)
重量
約5,390kg(Wet: 燃料装填時)
約1,730kg(Dry: 燃料非搭載時)
ペイロード積載可能容量
最大300kg

地球と月間の直接通信をサポートするリレー衛星を搭載する専用ペイロードエリアを完備。ランダーの主構造の耐久性、信頼性、製造性を向上させ、ペイロード搭載可能エリアの広範囲に渡って一貫した環境性能を実現

サイズ
高さ約3.6m、幅約3.3m(着陸脚を広げた状態)
重量
約1,000kg(Dry: 燃料非搭載時)
ペイロード積載可能容量
最大数百kg

ミッション6として2027年⁽²⁾の打上げを目指したシリーズ3ランダー(仮称)の開発が日本法人において本格的に開始。ミッション6の想定される開発マイルストーンとして、2024年のPDR⁽³⁾及び2026年のCDR⁽⁴⁾が予定される

(1)シリーズ3ランダーのデザインはまだ決定していないため、仮の名称とイメージ図です
(2)現在想定しているミッション及びスケジュールであり、変更となる可能性があります
(3)PDR(Preliminary Design Review)仕様値に対する設計結果、設計検証計画の実現性を確認する審査会
(4)CDR(Critical Design Review)製造と試験の詳細設計と検証計画が適正かを、これまでに実施した試作評価、熱構造特性の評価、電気機械設計等の評価を活用して確認する審査会

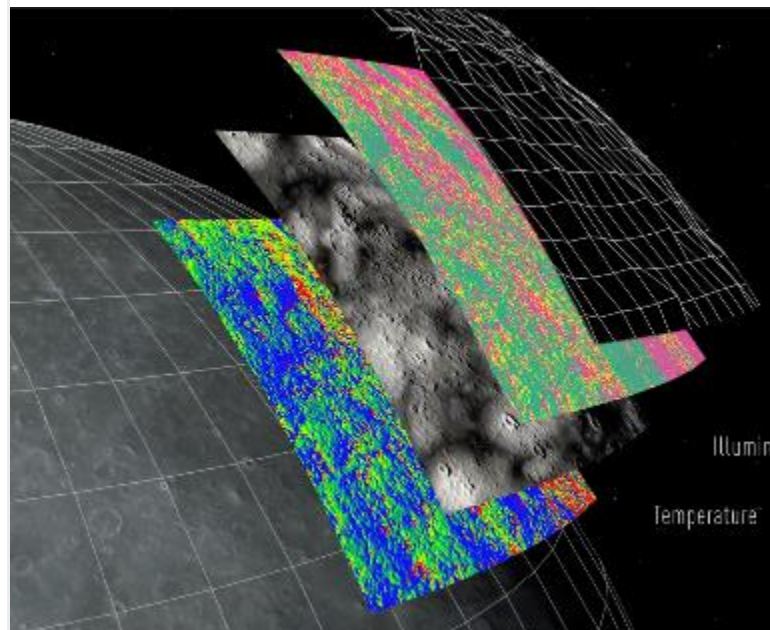
ペイロードサービス及びパートナーシップサービスが現在のビジネスの中核。今後新たにデータサービスの確立を見込む

ペイロードサービス



顧客の荷物を預かり月周回軌道/月面まで輸送するサービス。顧客は必要な実験等を実施の上、月周回軌道/月面のペイロードから必要なデータを獲得する

データサービス



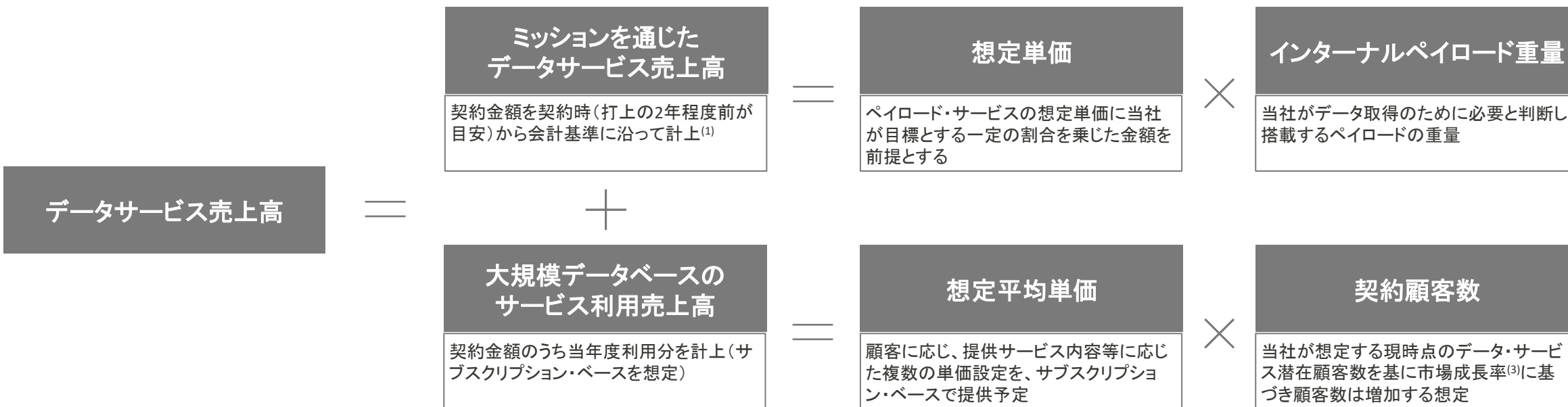
当社の自社ペイロードを使って顧客は必要なデータを獲得。将来的には、高頻度なミッションにより蓄積されたデータベースへのアクセスを顧客に提供する計画

パートナーシップサービス



ispaceのランダー及びローバーにスポンサーとしてロゴを掲載し、顧客のマーケティングを支援。また各社は技術面や事業開発面で、当社と協業を実施

ペイロードサービス及びデータサービスの売上構成要素

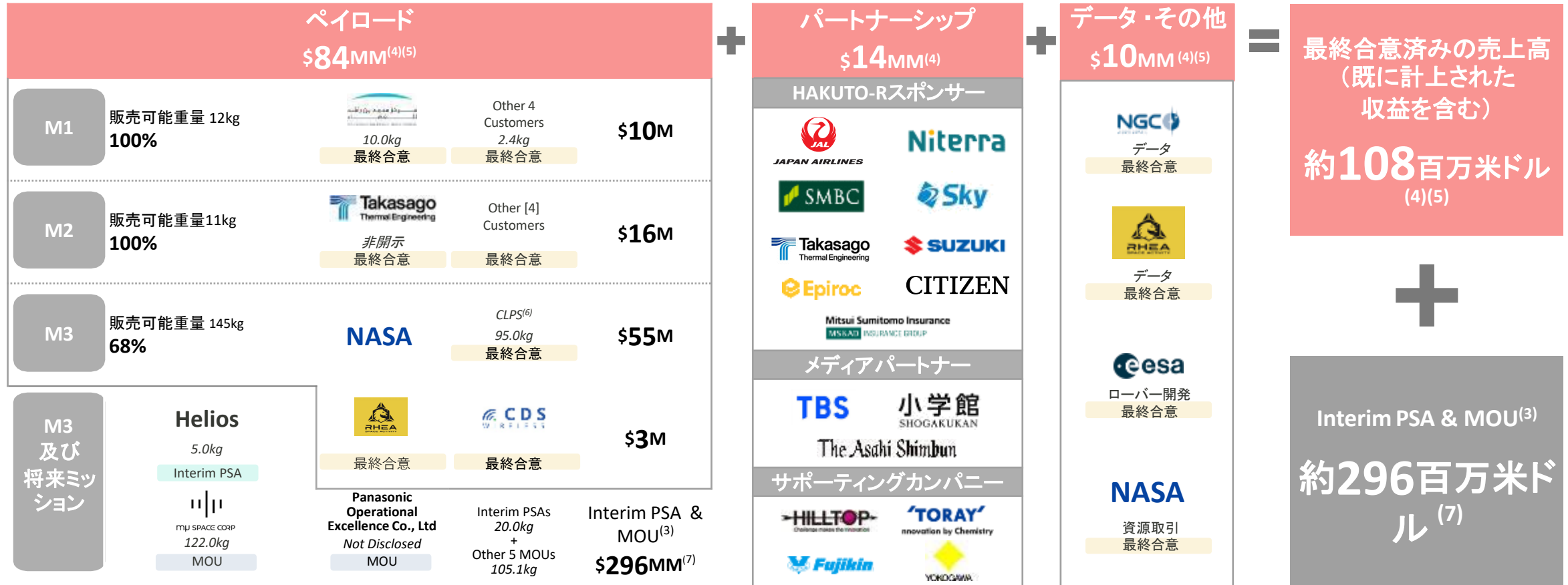


(1)M3までは原価回収基準(月々発生する原価と同額を収益として認識し、契約料金総額と当該期間の間に認識した収益との差額はミッション完了時に認識する。)、M4以降は工事進行基準(ミッションにかかる総原価に対する発生原価の割合に応じて売り上げを認識する。)を適用することを想定 (2)M1及びM2においては数kg程度のPRカメラ等を見込む (3)p13ご参照

確かな契約実績と多様なサービス

既に最終合意済みの契約約108百万米ドルに加え、MOU等を含む契約金額は約296百万米ドルにも上り、グローバル且つ多様な顧客パイプラインを実現

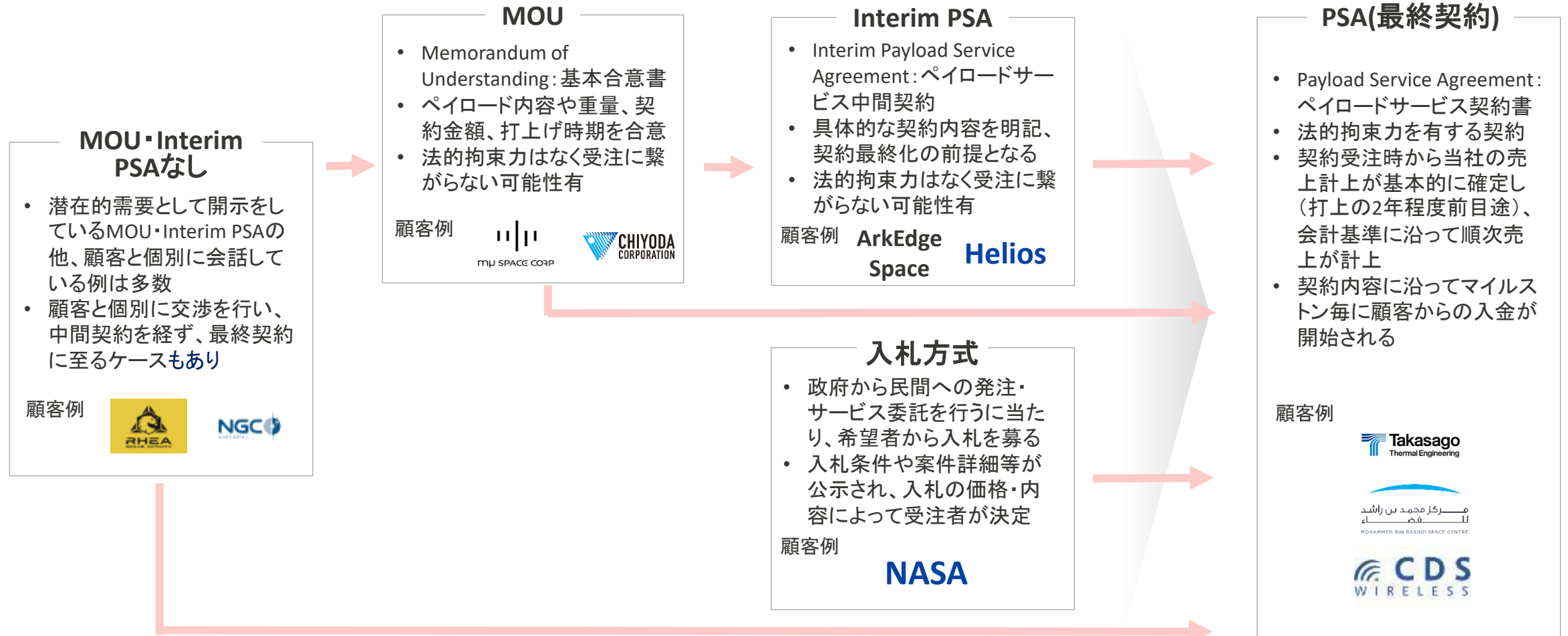
顧客パイプラインの内訳⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾



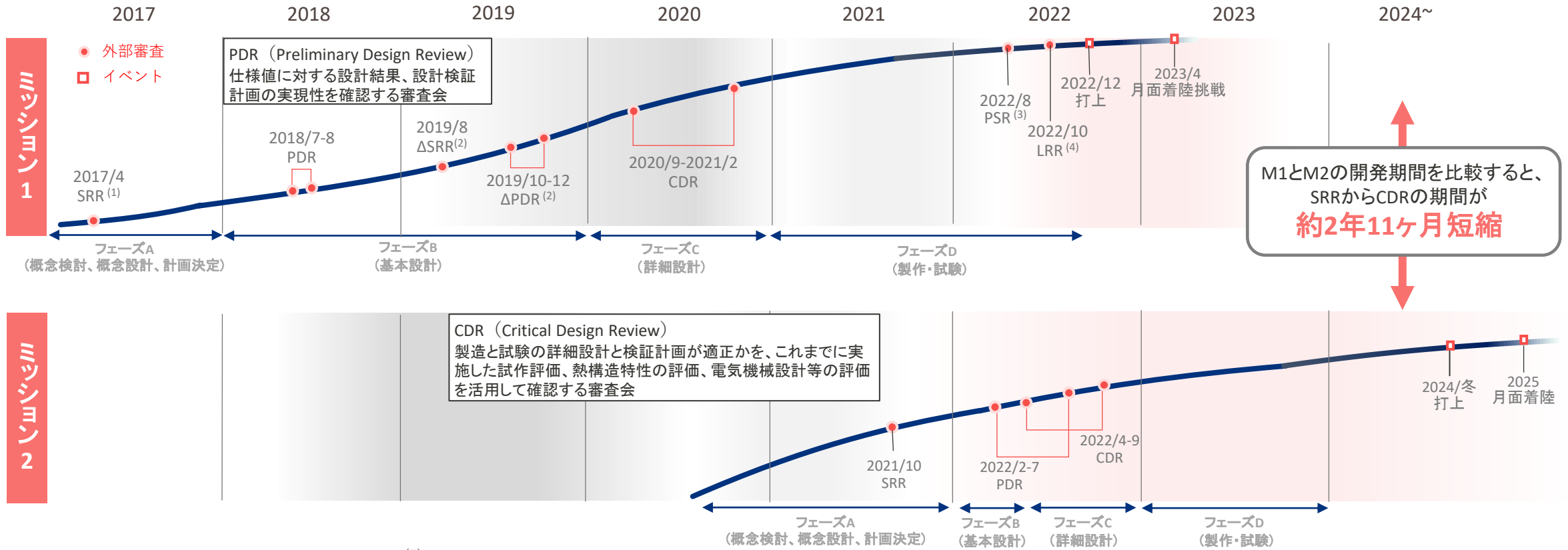
(1) MOUやInterim PSAsを含め、11カ国の顧客と契約を締結。2024年2月29日時点のUSD/JPY=149.98, EUR/USD=1.0838によって換算。単位以下は四捨五入
 (2) 2024年6月28日時点
 (3) ミッションのスケジュールや詳細は変更される可能性があり、計画通りに進まない可能性があります。上記のMOUおよびInterim PSAsは拘束力のないものであり、拘束力のある契約を締結できる保証はございません。また、仮に拘束力のある契約が締結されたとしても、契約に基づく容量および金額は、本資料の記載金額と異なる可能性があります
 (4) \$36.5MMが2023年12月時点で既に認識されており、未認識収益については注(1)の為替

レートで換算。認識された収益は、認識時点の為替レートに基づき米ドルに換算
 (5) 上記の売上の大部分は、(拘束力のない契約の場合は除く)弊社が達成できない可能性のあるマイルストーンを達成した場合にのみ支払われます。その中には、ミッション開始後のマイルストーンに基づく限定的な部分も含まれます
 (6) ispace U.S.はDraperのチームメンバーに選ばれたDraperの下請け業者です
 (7) MOUおよびInterim PSAsの契約総額は、文書に記載された各契約額で集計。価格やパイロード量に幅がある場合は、低い方の数値を適用して契約金額を算出。また、契約書に価格の記載がない場合、弊社が想定する標準サービス価格を適用して契約金額を算出

ミッションまでの期間や顧客の準備状況等に応じて営業活動を推進し、段階的に契約関係をアップデートする他、多くの政府需要は入札方式で契約がなされる



ミッション成功の確率を高めるため、マイルストーンごとに審査を実施。中でも本格的な資本投下の直前に設定されるPDR及びCDRは重要なマイルストーン。ミッションを重ねるごとに効率化及び質の向上を図る

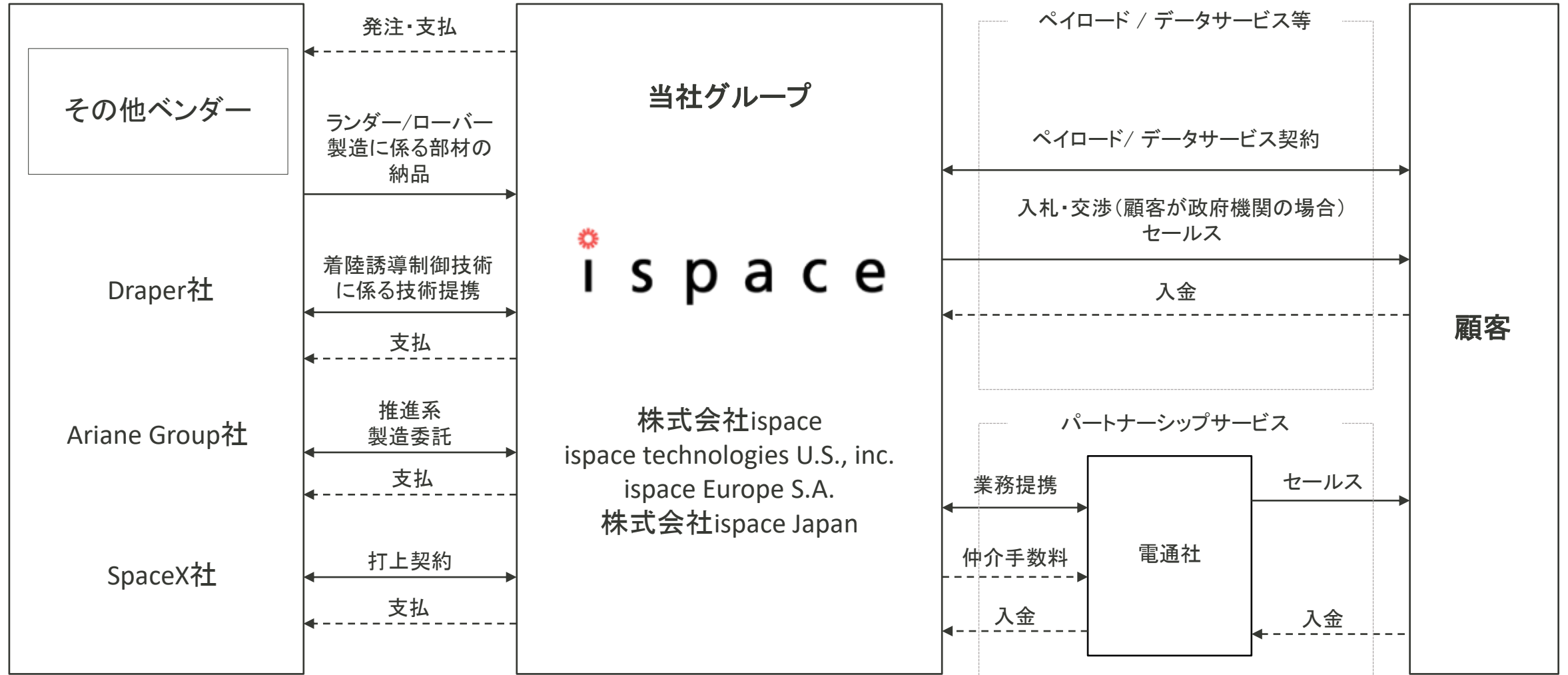


ミッション1 審査における外部有識者の例⁽⁵⁾

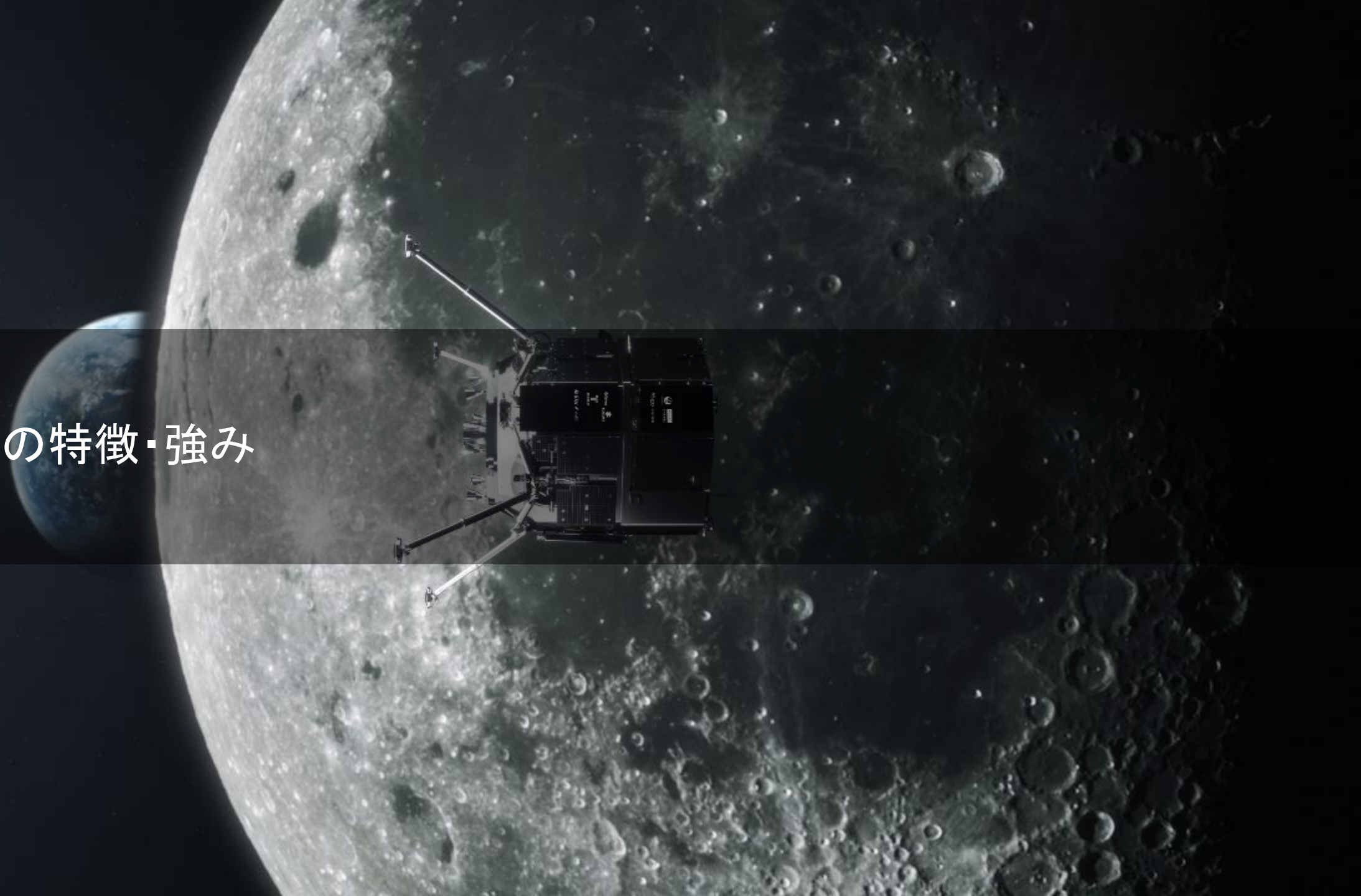
SRR		PDR		CDR	
	東京大学 船瀬准教授		宇宙科学研究所 稲谷教授		東京大学 中須賀教授
	宇宙科学研究所 稲谷教授		宇宙科学研究所 稲谷教授		宇宙科学研究所 高島教授
			その他、国内外の30名のスペシャリスト		
					九州工業大学 趙教授

(1) System Requirement Review: ビジネス要件とシステム要件の整合性を確認の上、システム設計開始を承認する審査会 (2)ランダーの仕様変更を決定したため改めて実施 (3) Pre-Shipment Review: 試験結果の確認及び、打上場への輸送承認を行う審査会 (4) Launch Readiness Review: ロケットへのインテグレーション作業終了の確認及び、打上と初期運用への移行承認を行う審査会 (5)所属は審査時点

事業系統図



4 | 当社の特徴・強み



M1より得られた技術的な成果

1. ランダーのハードウェアは適切に動作、技術的な問題は発生せず
2. 軟着陸に至らなかった要因はソフトウェア上の問題であり、2023年中に原因を解明し、それに応じた改善策を実施
3. 今後のミッションに活用可能な様々なデータの取得に成功

例: 着陸フェーズデータ、ランダーシステムの運用データ、画像データ等



(1)上記はイメージ図です

持続可能なビジネスモデルの実証

1. サービス提供:

- Success8までに得られたフライトデータは個々の契約に基づいて顧客に提供
- ペイロード顧客5社から約\$7.8MMの売上を計上

2. 継続的な需要:

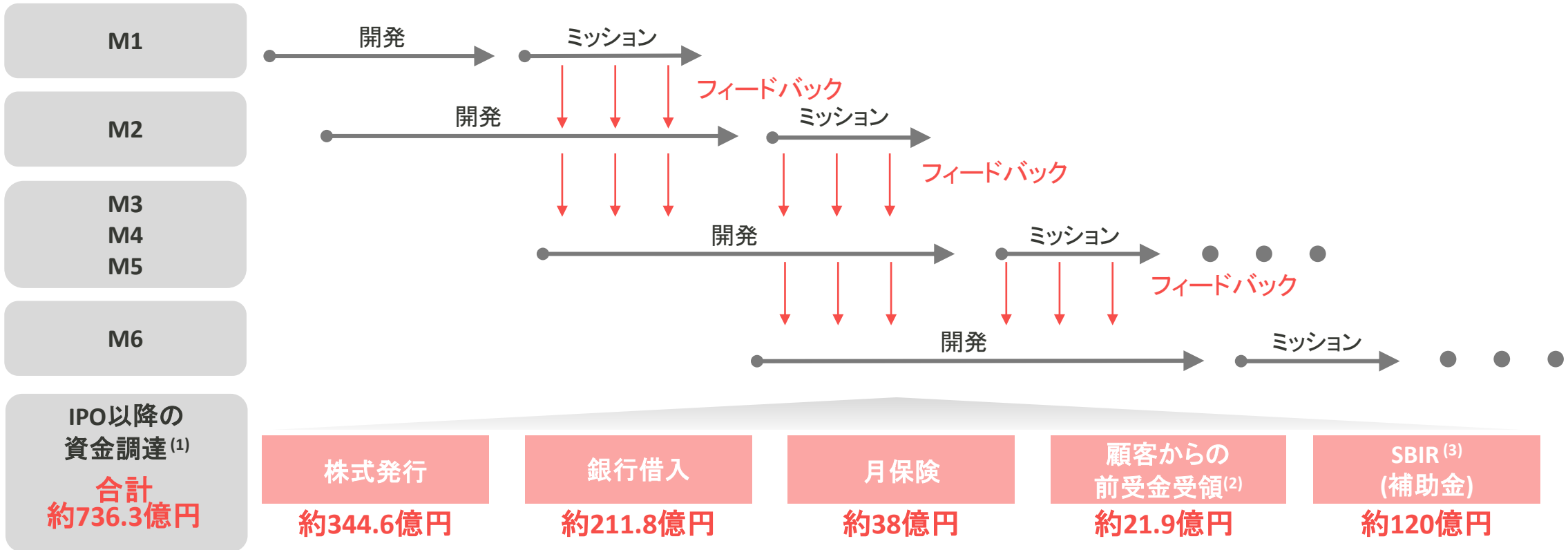
- 新規顧客及び既存顧客より将来ミッションに係る交渉を継続

3. リスク軽減施策:

- Non-cancellation、non-repaymentの契約形態により、ミッションが未完となった場合においても売上を確保
- 世界初となる月保険の適用により、約38億円の保険金を需要
- Success9および10が未完であったものの、M1に関連する契約売上の合計約1,121百万円のうち、未計上となった売上は約98百万円に留まる

様々な資金調達手段を用いて強固な財政基盤を構築。ミッションに伴う包括的なリスクをカバーする月保険については今後のミッションへの付与に向けて議論を継続中

ispaceのビジネスモデル:複数ミッションを並行して開発し、多様な資金調達手段から資金を確保



(1) 2023年6月28日現在

(2) 2024年5月31日時点のUSD/JPY=156.26によって換算。単位以下は四捨五入

(3) 本補助金は一括受領ではなくシリーズ3ランダーの開発支出に合わせて受領となる見込みです。会計処理については監査法人と協議中。売上として計上されないものと仮定していますが、監査法人との議論によって変更の可能性があります

並行したミッションの開発(ミッション2)

M2は、M1から得られた教訓の迅速な反映、ミッションの成熟度の向上、月面着陸技術の検証の完了を目的としている

Mission2

ミッション概要

- **2024年の冬⁽¹⁾**に打上予定
- **M1を通して検証されたハードウェア**は更にアップグレードされ、RESILIENCEランダーに応用
- ispace Europeが開発した**マイクロローバー**を月面探査に利用することによる、将来的なデータサービスの強化
- 月のレゴリスを採取し、その所有権を顧客であるNASAに譲渡する、**世界初の月資源商取引プログラムを実施予定**

顧客

契約総額:

約 \$ **16** MM

(ペイロード 11kg)



水電解装置

BANDAI NAMCO

“宇宙世紀憲章”
プレート

ユーグレナ

藻類栽培装置

国立中央大学(台湾)

放射線量計

RESILIENCE ランダー

サイズ

- 高さ約2.3m、幅約2.6m
(着陸脚を広げた状態)

重量

- 約1,000kg (Wet: 燃料装填時)
- 約340kg (Dry: 無燃料時)

ペイロード積載可能容量

- 最大30kg

マイクロローバー

デザイン

- 月面への輸送中の振動に耐えられるように軽量化

重量

- 約5kg

ペイロード積載可能容量

- 最大1kg



(1) 現在想定しているミッション及びスケジュールであり、変更となる可能性があります

並行したミッションの開発(ミッション3)

Draperチームの一員としてNASA CLPS Task Order CP-12への輸送サービス提供に向けて、M3 APEX 1.0ランダーの開発は着実に進捗

Mission3

ミッション概要

- **2026年⁽¹⁾**に打上予定
- **NASA CLPS Task Order** CP-12 Draperチームのメンバーに選出
- **最大300kg**のペイロードの輸送が可能 - 「RESILIENCE」ランダーの10倍以上
- 月の裏側、南極付近への輸送を計画
- **2基の通信衛星を搭載**し、月の周回軌道へ投入予定

顧客

契約総額:

約 \$ **57** MM⁽²⁾

(ペイロード 98kg)

NASA



CDS
WIRELESS

センサーの
輸送と実験

自律航法誘導
制御機器

超広帯域無線
システム

APEX 1.0 ランダー

サイズ

- 高さ約3.1m、幅約4.5m
(着陸脚を広げた状態)

重量

- 約5,390kg (Wet: 燃料装填時)
- 約1,730kg (Dry: 無燃料時)

ペイロード積載可能容量

- 最大300kg

衛星

- リレー通信衛星2基
- Blue Canyon Technologies社製



マイクロローバー

- 未定

APEX 1.0



(1) 現在想定しているミッション及びスケジュールであり、変更となる可能性があります

(2) 2024年6月28日時点。数値は小数点以下切り捨てとなっています

並行したミッションの開発(ミッション6)

日本政府のSBIR⁽¹⁾⁽²⁾制度により交付が決定した総額120億円の補助金を活用し、シリーズ3ランダー⁽³⁾の開発を日本国内で開始

Mission6

ミッション概要

- **2027年⁽⁴⁾**に打上予定
- **SBIR制度⁽¹⁾⁽²⁾における最大額⁽⁵⁾の120億円**にのぼる補助金の交付決定により開発費用の一定程度を確保済

SBIR

Small Business Innovation Research⁽¹⁾



補助金

120億円

顧客

未定⁽⁶⁾

Series 3 ランダー

サイズ

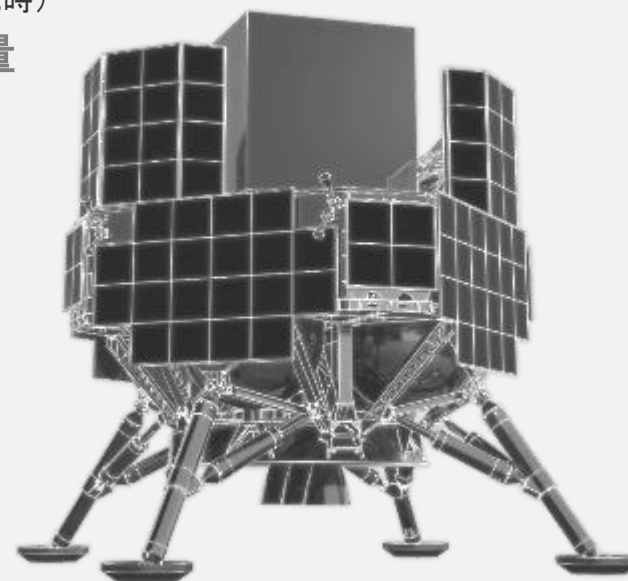
- 高さ約3.6m、幅約3.3m(着陸脚を広げた状態)

重量

- 約1,000kg(Dry: 燃料非搭載時)

ペイロード積載可能容量

- 最大数百kg



(1) 経済産業省より採択。最低100kgのペイロードを月面輸送出来るランダーを開発し、2027年中に打上げすることが要件

(2) 本補助金は一括受領ではなくシリーズ3ランダーの開発支出にあわせて受領となる見込み。会計処理については監査法人と協議中。売上として計上されないものと仮定しているが、監査法人との議論によって変更の可能性があります

(3) 2024年6月28日現在の想定。今後変更の可能性がある仮称。画像のデザインは今後変更の可能性があります

(4) 現在想定しているミッション及びスケジュールであり、変更となる可能性がございます

2024年6月28日現在

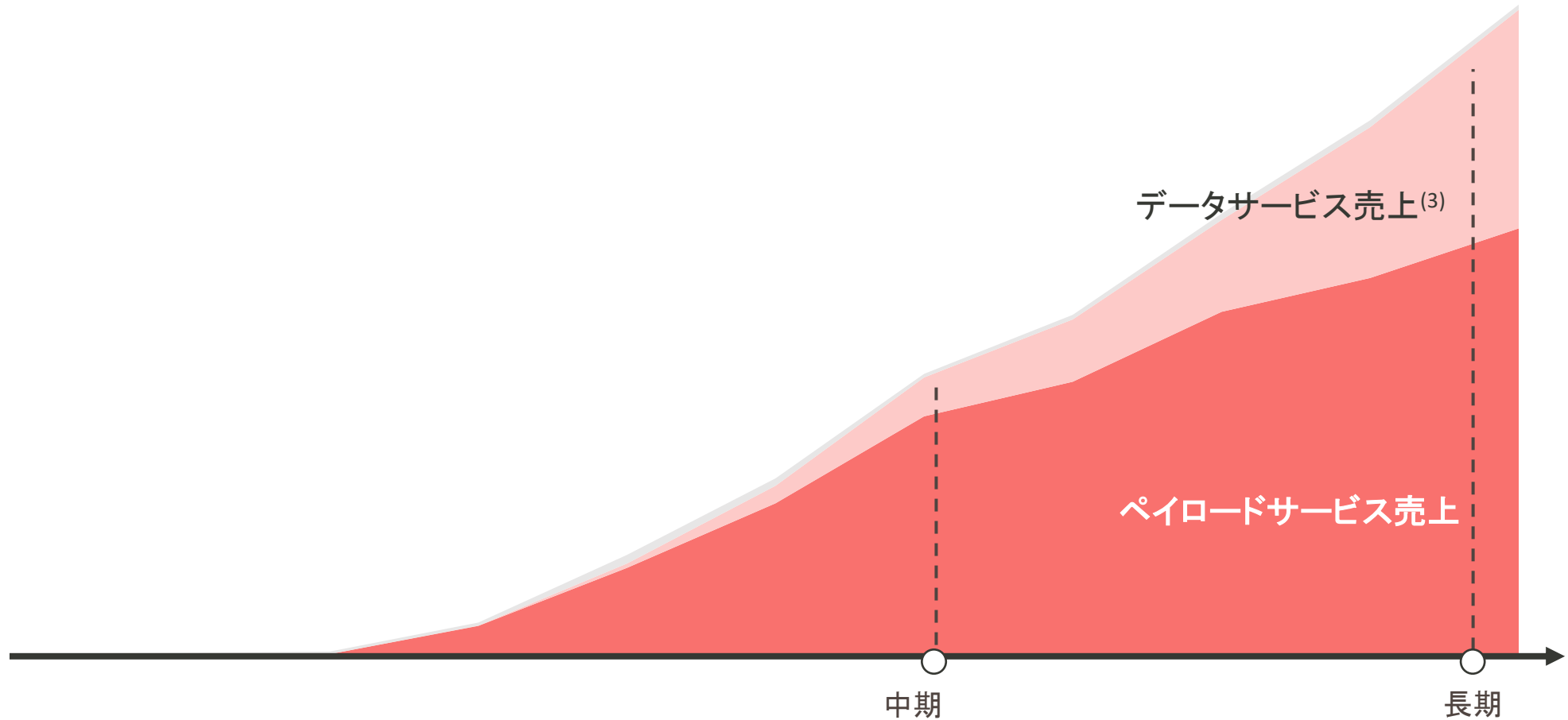
(6) 見込み顧客と協議中であるものの2024年6月28日現在ミッション6の最終契約は存在しません

5 | 成長戰略









ペイロードサービスの売上増加、続いて複数ミッションから蓄積されるデータを活用したデータサービスの確立によって、高い成長を実現する

現時点における弊社イメージ図⁽¹⁾⁽²⁾



(1)上記は、現時点の見込みに基づくイメージ図であり、実際の数値を示唆し又はこれを確約するものではない。実際の数値については、月面市場が前述の第三者予測のとおり拡大しない場合、事業目標設定にあたり考慮した要素が当社の現時点の想定どおりにならない場合、又はその他当社がコントロールできない事象が生じた場合などにおいては、上記とは大幅に異なったものとなる可能性がある(2)総売上高には、ペイロード・サービス、データ・サービス以外のその他売上を含む (3)データサービスの成長は、各ミッションにおいて一定量のデータ取得サービスを提供すること及び当社がサービス提供のために必要な人材を想定通りに確保できること等を前提とする。また、顧客数は現時点のデータ・サービス潜在顧客数が、当社が想定する市場成長率と同様に成長することを前提とする

M2までを研究開発フェーズと位置付け、M3からは輸送可能なペイロード容量が大幅に増加し、商業ミッションへの移行を想定

目的	意義 / 成果	ランダーデザイン	計画中の ミッションの ペイロード 容量	契約顧客の ペイロード 容量 ⁽³⁾	現在 認識される見込みのミッション売上 ^{(1)(2)...}				
					CY2023	CY2024	CY2025	CY2026	CY2027
					FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
M1 研究開発 ミッション	<ul style="list-style-type: none"> 月着陸の最終フェーズに到達 様々な有用データを取得 	 Series 1 Lander	30kg	12kg (契約済)	■				
	<ul style="list-style-type: none"> NASAとの世界初の月資源商業取引プログラム 	 RESILIENCE Lander	30kg	11kg (契約済)	■	■ L			
M3 商業ミッション	<ul style="list-style-type: none"> 初の商業ミッションへの移行を想定 CLPS Task Order CP-12 	 APEX 1.0 Lander	300kg	95kg 契約済 (CP-12) 50kg ⁽⁴⁾		■	■	■ L	
	<ul style="list-style-type: none"> ランダーAPEX 1.0の効率的な開発を通じて利益を最大化 	 APEX 1.0 Lander	500kg	137kg ⁽⁴⁾			■	■	■ L
	<ul style="list-style-type: none"> ランダーAPEX 1.0の効率的な開発を通じて利益を最大化 	 APEX 1.0 Lander		137kg ⁽⁴⁾		■	■	■ L	
	<ul style="list-style-type: none"> 日本で開発のS3ランダーを利用 120億円のSBIR補助金の活用を見込む 	 Series 3 Lander	151kg ⁽⁴⁾			■	■	■ L	

(1) 現在想定しているミッション及びスケジュールであり、変更となる可能性があります

(2) “L”は“ローンチ”を意味します

(3) M3以降のミッションにおける顧客ペイロード容量の例は、様々な仮定に基づく説明のためのものです。金額は、計画されたミッションのペイロード容量全体を販売可能な容量として使用できず、販売可能なペイロード容量の一部をインターナル・ペイロードに使用することを前提としています

(4) M3の一部については拘束力のある契約を確保しておらず、後続ミッションについても拘束力のある契約はありません

水素バリューチェーン⁽¹⁾を構成する様々な業界プレイヤーがシスルナ経済圏⁽²⁾へ参入しつつあり、更なる拡大を見込む



(1) あくまでイメージであり、上記の企業はまだ水素バリューチェーン構築への具体的なコミットメントを示していません
 (2) シスルナ(cislunar)は、地球と月の間を指し、当社では2040年を目途に「地球と月がひとつのエコシステムとなるエネルギー経済圏を創出する」ことをビジョンに掲げている
 (3) <https://www.gov.uk/government/news/new-funding-ensures-uk-role-in-global-exploration-to-the-moon-mars-and-venus>
 (4) https://www.tte-net.com/article_source/data/news/detail/2024/681.html

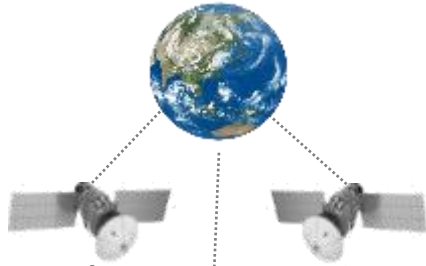
(5) <https://www.euglena.jp/news/20200422-1/>
 (6) <https://ispace-inc.com/jpn/news/?p=4964>
 (7) <https://www.jgc.com/jp/news/2023/20231206.html>
 (8) <https://ispace-inc.com/jpn/news/?p=5039>

各段階のデータに係る様々な需要を取り込むとともに、グローバルに広がる顧客網とともに将来のシスルナ市場の開拓を目指す

活動内容

顧客との連携

通信ナビゲーション



- ランダーから衛星(自社ペイロード)を展開し、地球と月を結ぶ通信ネットワークを構築



- NASA CLPS CP12
- NASA Luna Net
- ESA Moonlight

グローバルデータ

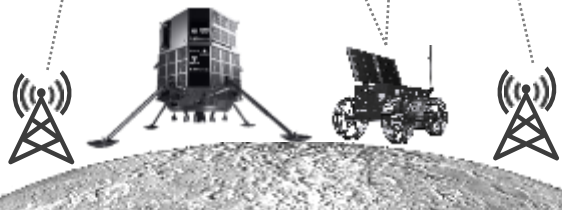


- ランダーから衛星(自社ペイロード)を展開し、リモートセンシングでデータを取得
- ランダー自身からデータを取得



- 2つのMOU⁽¹⁾
- Skyroot Aerospace社とHex20社
- mu Space and Advance Technology

ローカルデータ



- ローバー(自社ペイロード)を展開し、画像、温度、放射線レベル等の地表データを取得




- 3件の販売契約⁽¹⁾
- NGC(M1)
- RSA(M3)
- TOYOTA(コンサル)

(1) 2024年6月28日時点

ペイロードサービスに加えてデータサービスの需要を最大化させるため、周辺関連領域への先行投資を計画

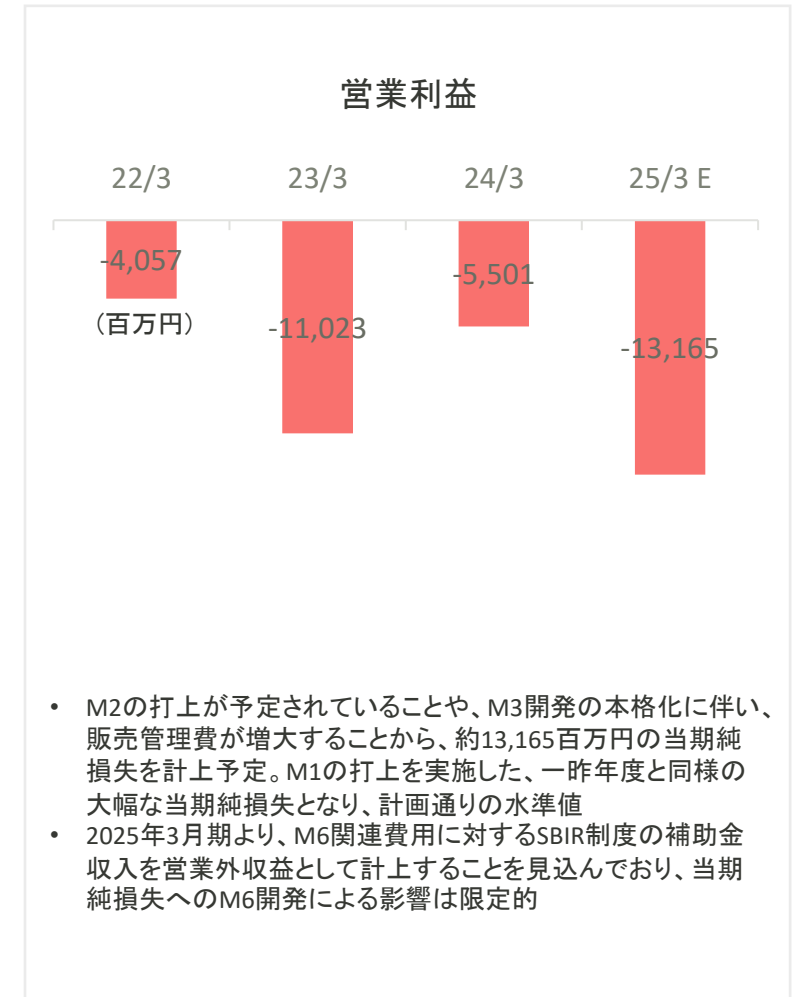
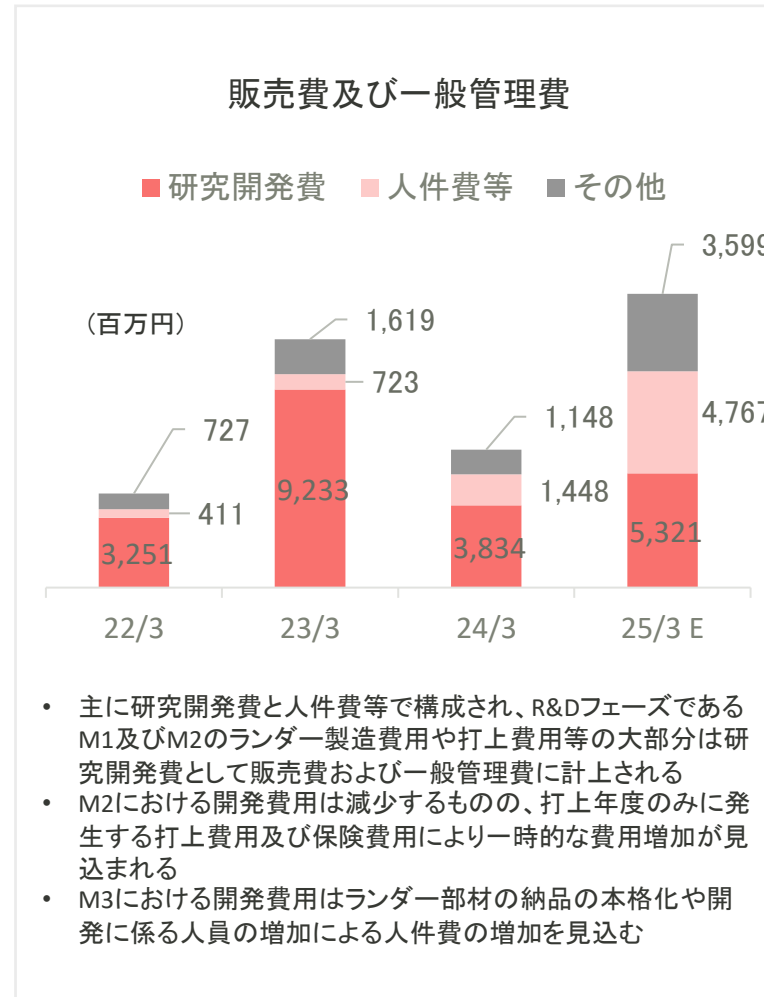
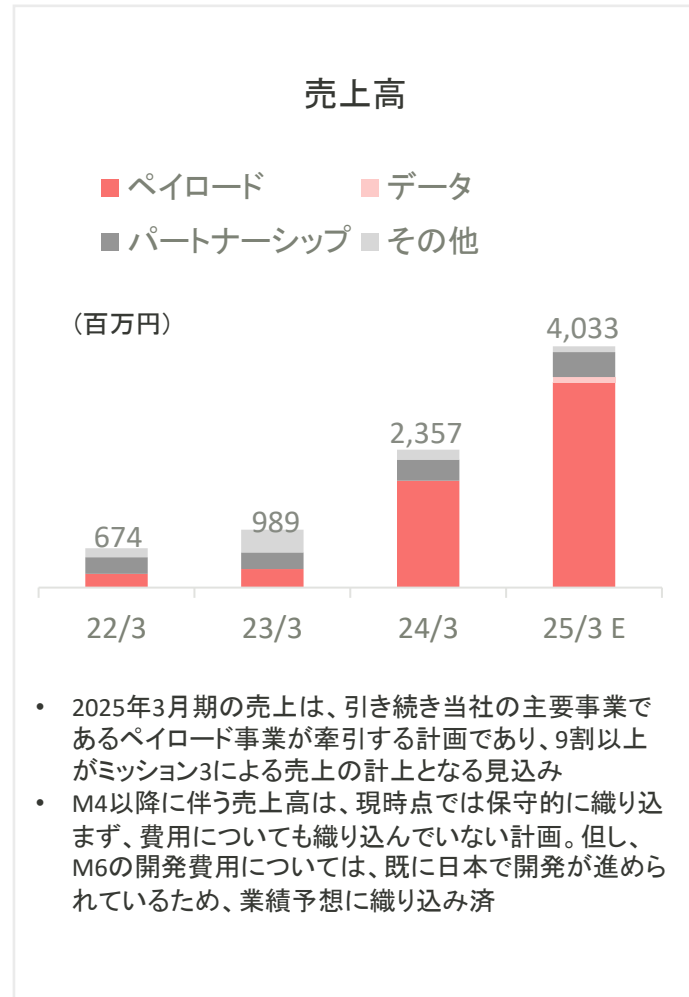
		25/3期-27/3期 3年間 (25/3期単年度)	25/3期-27/3期
データサービス	約56億円 (8億円)		月面(ローカル)・月周回(グローバル)からの大規模ローデータ収集 <ul style="list-style-type: none">● 多様なセンサー開発・製造によるデータ収集● 月周回軌道への衛星投下● 取得データの解析とデータ・プラットフォーム構築● 顧客利便性の高いUIの開発
市場開拓	約55億円 (-)		水資源の特定及びエネルギー生成データ収集 <ul style="list-style-type: none">● 探査ローバー開発(極低温対応・水計測センサー)● 液体酸素・液体水素製造に係る技術実証
ペイロードサービス	約14億円 (-)		高頻度ミッション実現によるデータ取得機会の拡大 <ul style="list-style-type: none">● 幅広い顧客ニーズに応じたペイロードを輸送する為のランダーの改良● サプライチェーンの構築と一部部材の内製化● 複数ランダーを並行開発するための設備投資● 地上局整備● ランダーの極低温耐性開発、通信・電力量の増強等

上記は現時点のイメージであり、研究開発の内容・時期その他の詳細は実際の将来の結果とは異なる可能性があります



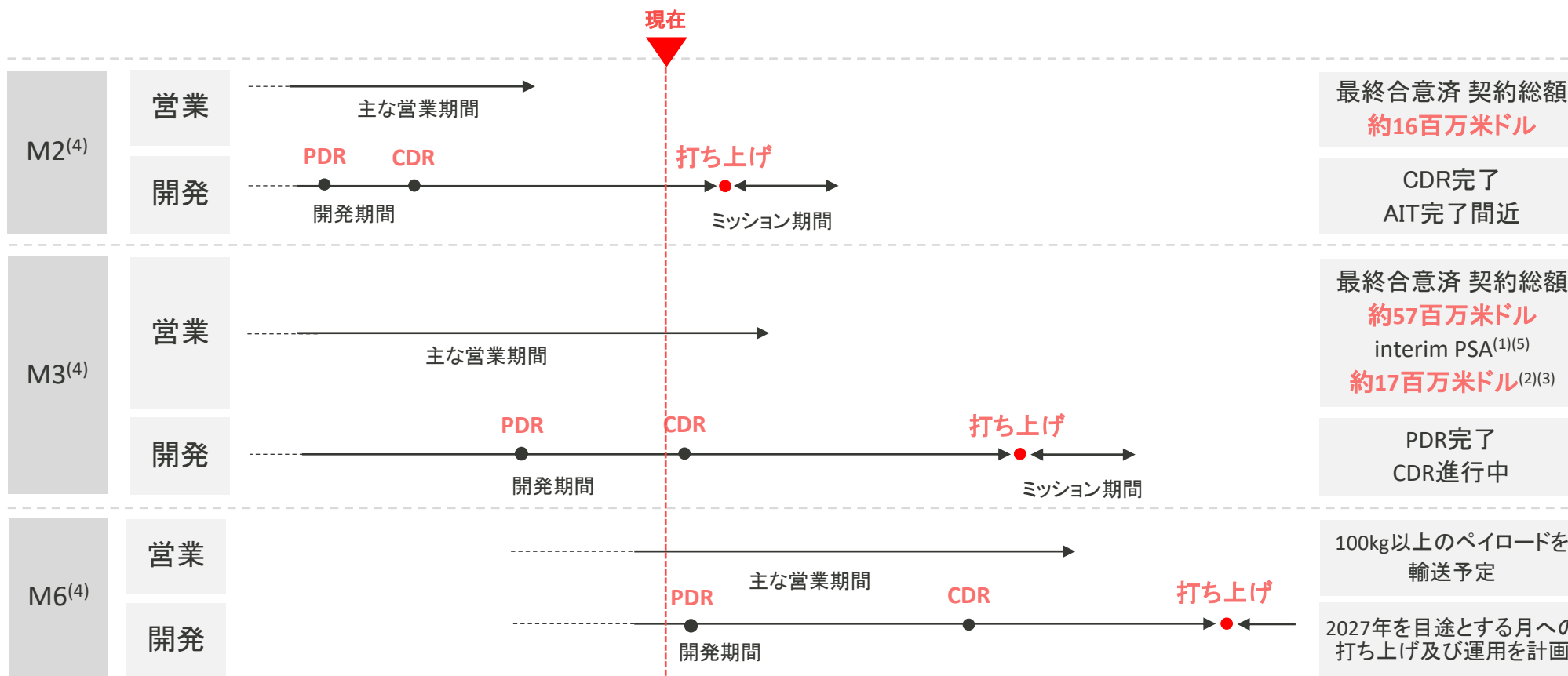
6 | 財務ハイライト

2025年3月期はミッション3売上の本格化に伴い増収見込み。一方、ミッション2の打上が予定されていること、またミッション3開発の本格化に伴い、前々期同様の大幅な当期純損失を計上する予定であるものの、これは計画通り



(1)当社は現在、ミッション1-3の売上計上においてそれぞれ原価回収基準を会計処理に用いており、原価としての費用発生分が売上に計上されるため、費用発生が増加に連動して売上が増加する見込み。ミッション完了時に原価発生分を超える売上が未計上の場合には一括で売上処理される仕組み

ミッション3ランダー開発のCDRは今年夏頃に完了予定。ミッション3以降の営業面では、引き続き約290百万米ドルの売上パイプラインからのinterim PSA⁽¹⁾の最終合意化及び新規PSAの獲得を目指す



最終合意済 契約総額
約16百万米ドル

CDR完了
AIT完了間近

最終合意済 契約総額
約57百万米ドル
interim PSA⁽¹⁾⁽⁵⁾
約17百万米ドル⁽²⁾⁽³⁾

PDR完了
CDR進行中

100kg以上のペイロードを
輸送予定

2027年を目途とする月への
打ち上げ及び運用を計画

売上パイプライン
Interim PSA及び
MOUの合計⁽⁵⁾

約296
百万米ドル
⁽²⁾⁽⁶⁾

(1) Interim Payload Service Agreement ペイロードサービス中間契約: 最終合意となるPSA契約を締結するための交渉の前提となる文書
 (2) 2024/6/28時点
 (3) ミッション4以降となり得る金額を含む
 (4) ミッション2以降は現在の想定スケジュール
 (5) 上記のMOU及びinterim PSAは法的拘束力を有しないものであり、これらのinterim PSAに基づき法的拘束力のある契約を締結できる

保証はありません。また、仮に法的拘束力のある契約が締結されたとしても、当該契約に基づく重量及び金額は、本資料に記載された金額と異なる可能性もあります
 (6) MOUおよびinterim PSAの契約総額は、文書に記載された各契約額で集計(小数点以下切り捨て)。価格やペイロード量に幅がある場合は、低い方の数値を適用して契約金額を算出。また、契約書に価格の記載がない場合、弊社が想定する標準サービス価格を適用して契約金額を算出

ビジネスモデルイメージ

ペイロードサービスのビジネスモデルイメージ

イメージであり、変更される可能性があります。また、全ての数値は小数点以下切り捨てとなっています



ミッション	ミッション搭載可能ペイロード重量	歩留り率(3)	ペイロード販売可能重量(4)	インターナルペイロード重量(5)	顧客のペイロード重量	契約総額(6)
M1	30kg		12kg		12kg	\$10MM
M2	30kg		11kg		11kg	\$16MM
M3	300kg		145kg		95kg (CP-12) 50kg	\$57MM
M4	500kg	33%	167kg	30kg	137kg	× 想定単価(7)
M5		33%	167kg	30kg	137kg	
M6		39%	196kg	45kg	151kg	
M7		39%	196kg	45kg	151kg	
M8		42%	211kg	50kg	160kg	
M9		42%	211kg	50kg	160kg	
M10		44%	219kg	50kg	168kg	

現在

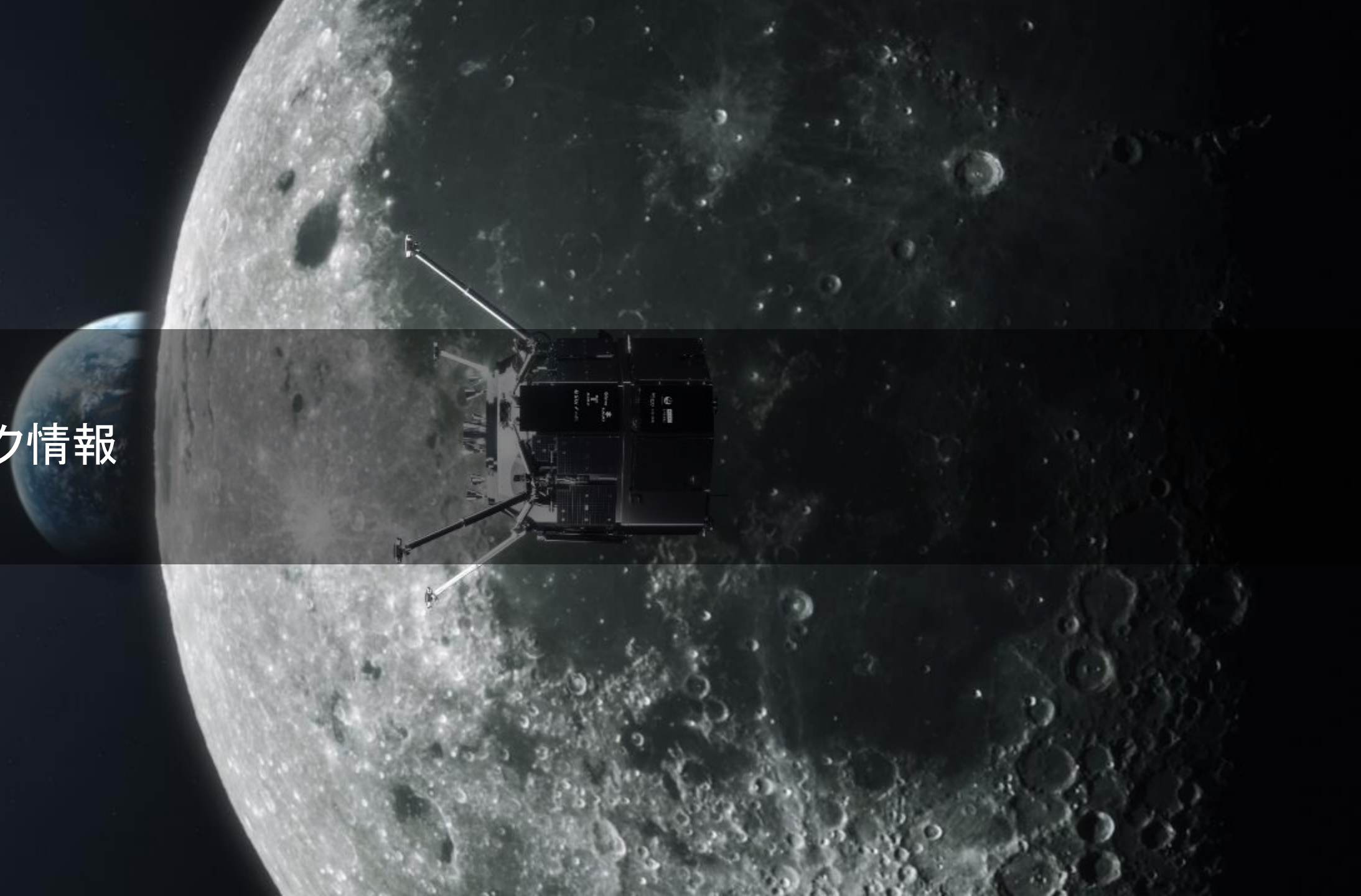
各会計年度に計上されるミッションの売上(2)

	CY2023	CY2024	CY2025	CY2026	CY2027	CY2028
	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026	FY2027	FY2028
M1	■					
M2		■ L				
M3		■	■	■ L		
M4		■	■	■ L		
M5			■	■	■ L	
M6				■	■ L	
M7					■	■ L
M8					■	■ L
M9					■	■ L
M10						■

(1) 本資料は、将来のペイロードサービスに関して、一定の仮定に基づき想定している現時点のイメージであり、ミッションの内容・時期その他の詳細は実際の将来の結果とは異なる可能性があります
 (2) 2024年6月28日時点の打ち上げ予定に基づきます。このスケジュールは変更される可能性があり、計画通りに進行しない可能性もあります
 (3) ペイロード販売可能重量が設計上のミッション搭載可能ペイロード重量に占める割合であり、一定程度のバッファーを見込んだ値となっています。主に以下2つの要因により制約を受けます。①開発における不確実要因(ランダー側の不確実要因、顧客ペイロード事由の不確実要因(インターフェース調整等))、②販売成功率(需要及び販売能力の不確実性)
 (4) インターナルペイロード重量と顧客の販売可能重量の合計です

(5) 2024年6月28日時点の当社想定に基づく、当社が使用するペイロード重量です
 (6) ミッション1、2、3については、2024年6月28日時点の各PSAに基づく契約金額を記載しています
 (7) 2024年6月時点のペイロードの想定単価は約1.5MMドル/kgであり、この想定単価は今後一定程度減価していくと当社は見込んでいます
 (8) 当社の想定する次の要因により、歩留まり率は向上を見込んでいます。①市場の需要拡大、②経験による技術改善及び③販売チームの拡充
 (9) ミッション1のSuccess 9-10が完了出来なかったことに伴い、売上計上不可となった金額は約98百万円(2024年3月26日開示の英文目録見書の通り)

7 | リスク情報



事業のリスクと対応方針

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、当社グループは月面開発事業を行っており月面着陸がビジネス遂行上の要件となりますが、未だ当社において月面への着陸実績はありません。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、将来の市場規模拡大には不確実性を伴います。また、月着陸船の開発には長い年月と多額の研究費用を要するとともに、すべての開発及び月面着陸ミッションが成功する保証もありません。

項目	リスク概要	可能性	影響度	リスクへの対応策
市場について	当社の属する宇宙産業は将来の成長が期待される市場ではありますが、当社が事業収益を見込むペイロードサービスとデータサービスは、現在グローバルでも草創期に当たるため、今後、当該事業における市場が当社の想定通り成立・成長する保証はありません。	中	大	月面の水資源の存在や埋蔵量、分布に関するデータを収集し、また、月面に水電解装置を輸送し液体酸素、液体水素の実証デモを実施すること等により、月の水資源の存在及び利活用の実証実験を実施し、月面開発に係る需要を喚起してまいります。
ミッションの未達について	月面開発事業は元来技術的リスクを伴うものであり、当社においてこれまで月面着陸の実績はなく、民間企業や日本の宇宙機関が月面着陸を行った事例もまだ稀少です。加えて、地球外の天体にランダーを着陸させることは元来難易度が高いオペレーションであるため、予期せぬトラブルが発生した場合、ミッションが未達となる可能性があります。	高	中	アポロ計画で月面着陸を成功させたドライパー研究所をはじめとする技術力をもつ企業と連携することで、リスクを低減してまいります。加えて、ペイロードサービスについては、その一部の対価を前払いかつ契約後の返金を行わないこと、また損害保険契約を締結すること等によって、ミッションが未達となった場合のリスク軽減措置を講じてまいります。
開発遅延について	当社が行う月面開発事業においては高度な技術と正確性が求められ、ミッションの成功に向けては、細心の注意を払い、万全を期す必要があることから、今後の組立工程や試験の結果、及びその結果を踏まえた物品の再調達による納期の関係など様々な要因により、やむを得ず遅延が発生する可能性があります。	高	中	進捗管理を専担するプロジェクト・マネジメント・オフィスを設け厳格に管理し、仮にスケジュールに影響を与える事象が生じた場合においては、全体スケジュールへ影響を及ぼさないよう、製造工程の手順調整や部分的な作業の加速によって調整しております。

事業のリスクと対応方針

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、当社グループは月面開発事業を行っており月面着陸がビジネス遂行上の要件となりますが、未だ当社において月面への着陸実績はありません。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、将来の市場規模拡大には不確実性を伴います。また、月着陸船の開発には長い年月と多額の研究費用を要するとともに、すべての開発及び月面着陸ミッションが成功する保証もありません。

項目	リスク概要	可能性	影響度	リスクへの対応策
政府機関の顧客について	一般に政府機関からの発注については、国家予算による影響を受ける傾向があり、当該予算次第では、政府機関からの発注自体が少なくなるか、発注内容が変更若しくは取り消される可能性があります。また、政府機関からの発注への応募についても一定の当該国での内製化要件等が課される場合もあり、当社が必ずしも応募できるとは限りません。加えて、当社が期待する水準の単価とならない可能性があります。	高	大	グローバルに官民間問わず営業し売上の依存先を減らすことで、リスクを低減してまいります。政府機関については本社子会社が所属する日本、米国、欧州をはじめとし、カナダとUAEとも契約を締結済となります。これらの政府機関との関係維持に努めるとともに、他国の政府機関にも積極的に営業を推進してまいります。
重要な外部パートナー及び顧客への依存について	既存の重要な外部パートナーの関係を失った場合、同等の技術的水準または価格水準を提供する代替の第三者パートナーを確保できない可能性があります。更にM1, M2においてそれぞれ10kgのペイロード契約を締結している顧客がおりますが、今後も当該顧客が当社に対して同様の発注をし続ける保証はなく、当社としてもその他顧客から十分の需要を確保できない可能性があります。	高	大	重要なパートナーとは長期にわたるビジネス面での連携を念頭に信頼関係を構築するとともに定期的なミーティング等の場を通じて関係維持に努めてまいります。顧客については、常にグローバルに新規顧客を開拓することでリスクを低減してまいります。
為替レートについて	財務諸表におけるルクセンブルク及び米国の連結子会社にて発生する現地通貨建の項目は、連結財務諸表作成のために円換算されることから、連結財務諸表数値は為替相場の変動による影響を受ける可能性があります。海外のサプライヤーとの間で複数の外貨建て取引を行っており、特に為替予約その他ヘッジ取引は行っておりません。今後著しい為替変動があった場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	高	中	顧客よりドル建てで受領する売上の入金をドル建てで発生するコストの支払いに充当することで、為替変動の影響を低減してまいります。将来的に為替予約等の為替ヘッジ取引を検討し、為替リスクの軽減を図ってまいります。

事業のリスクと対応方針

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、当社グループは月面開発事業を行っており月面着陸がビジネス遂行上の要件となりますが、未だ当社において月面への着陸実績はありません。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、将来の市場規模拡大には不確実性を伴います。また、月着陸船の開発には長い年月と多額の研究費用を要するとともに、すべての開発及び月面着陸ミッションが成功する保証もありません。

項目	リスク概要	可能性	影響度	リスクへの対応策
MOU及びi-PSAについて	MOU及びi-PSA等、顧客との最終契約の前に結ぶ中間契約は、顧客の潜在的な需要を表す契約形態であり、最終契約に至らず、実際の売上に変換できない可能性があります。特に非政府顧客との契約締結には時間を要する場合もあり、当社・顧客双方による技術開発の遅れ等により、発生しうるスケジュール調整によって、売上に影響を及ぼす可能性があります。	高	中	最終契約迄のプロセスの効率化と顧客とのコミュニケーションを強化することにより、最終締結までに要する時間の短縮をはかります。ミッションスケジュール等、顧客との交渉の前提となる条件を極力維持し、中間契約の締結時点から条件の差分を低減してまいります。
参加中・参加予定のプロジェクトおよび協業について	当社の米国子会社が着陸船および月面へのペイロード輸送の設計・開発・運用の下請け業者としてNASAによるCLPSタスクオーダーの提案に参加する等、さまざまな協業や提携にむけた協議を行っております。このようなプロジェクト、協業、提携に関する発表や報道は、世間や業界の大きな注目を集める可能性があり、当社株式の取引価格、当社事業、および将来プロジェクト等に悪影響を及ぼす可能性があります。	高	大	当社が提案に参加しているプロジェクトの選定結果に関する発表や報道があった際には、当社より適時適切な透明性の高い開示を行うことで、当社事業に及ぼす影響について明瞭に説明を行ってまいります。
営業活動について	当社の主要事業であるペイロード販売に係る営業活動は相応に時間とコストを要するものであり、最終契約締結迄にかかるセールスサイクルは他事業と比較して長期化する可能性があります。顧客のニーズ評価や技術説明に多大な努力を要し、政府機関等による複雑な評価プロセスにより契約最終化が遅れることもございます。	高	中	潜在顧客の理解醸成やコミュニケーションを強化し、当社の提供するペイロードサービスの価値を顧客に分かりやすく説明することに努めます。最終契約締結までのプロセスを効率化し、顧客の意思決定にかかるコストやプロセスを最小限に抑えてまいります。

事業のリスクと対応方針

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、当社グループは月面開発事業を行っており月面着陸がビジネス遂行上の要件となりますが、未だ当社において月面への着陸実績はありません。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、将来の市場規模拡大には不確実性を伴います。また、月着陸船の開発には長い年月と多額の研究費用を要するとともに、すべての開発及び月面着陸ミッションが成功する保証もありません。

項目	リスク概要	可能性	影響度	リスクへの対応策
月保険について	打ち上げや宇宙航行中にランダーやローバーが破損または全損する可能性があります。事故発生時、現在の保険では損失を完全に補償できない可能性があるため、当社の財務や事業に重大な影響を与えることがあります。保険の範囲や条項が適切でない場合や保険が利用できない場合、運用収入に影響が出る可能性があります。	高	中	当社のミッションに適した保険の選択と購入を行い、潜在的なリスクに対する十分なカバレッジを確保するように努めます。保険の範囲と条項について定期的に見直しを行い、市場の変動や自社のニーズに応じて契約内容の調整を図ります。
継続企業の前提に関する重要な事象について	当社は多額の先行研究開発投資と長期の開発期間を要する宇宙関連機器の開発に従事していることから、継続的な営業損失の発生及び営業キャッシュ・フローのマイナスを計上している状況にあり、現在のところすべての開発投資を補うための十分な収益は生じておりません。これらの状況から、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。	高	大	当該重要事象等を解消するための対応策を継続的に実施しており、債務超過の解消のための自己資本の充実を目的とした機動的な資金調達の可能性を適宜検討していることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。
成長の継続について	今後の事業運営及び業容拡大に対応するため、内部管理体制について一層の充実を図る必要があると認識しており、業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、さらに健全な倫理観に基づく法令遵守の徹底のため内部管理体制を充実・強化させていく方針であります。しかしながら、事業規模に応じた内部管理体制の整備に遅れが生じた場合は、当社の事業及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。	高	中	当社の営業、開発、管理部門を拡張し、顧客対応と商業戦略の強化を図ってまいります。経営プロセスとシステムの改善の見直しを継続して行い、適切な人材の確保に努め人材の育成を行ってまいります。内部管理体制の整備に努め、当社のビジネススケールに合わせて内部統制の改善を行ってまいります。

事業のリスクと対応方針

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、当社グループは月面開発事業を行っており月面着陸がビジネス遂行上の要件となりますが、未だ当社において月面への着陸実績はありません。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、将来の市場規模拡大には不確実性を伴います。また、月着陸船の開発には長い年月と多額の研究費用を要するとともに、すべての開発及び月面着陸ミッションが成功する保証もありません。

項目	リスク概要	可能性	影響度	リスクへの対応策
財務制限条項について	<p>当社グループの借入金のうち、複数の借入金について、財務制限条項（下記A及びB）が付されております。当社が将来において財務制限条項に抵触した場合、財務制限条項に係る期限の利益喪失につき権利行使しないことについて各行からシンジケート団から同様の合意を得られる保証はなく、各行がシンジケート団が当社の期限の利益を喪失させる権利を行使した場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。</p> <p>なお、2024年3月末時点において純資産は9,745百万円であり、同時点において現預金残高は14,315百万円となっております。</p> <p>A.各事業年度末日（一部の借入契約では各四半期末日）における連結貸借対照表に記載される純資産の部の合計金額を正の値に維持すること。</p> <p>B.各事業年度末日（一部の借入契約では各四半期末日）における連結貸借対照表に記載される現預金の合計金額を30億円以上に維持すること。</p>	中	大	<p>2024年3月期以降については、既に契約済みであるミッション3の顧客からの売上に加えて、今後ミッション3以降の将来的な顧客からの売上計上及び前金の受領から財務体制の改善を図るとともに、資本増強による調達を実施することで改善を図ってまいります。また、シンジケート団とも定期的なミーティング等の場を通じて信頼関係の構築に努め、万一上記対応策による改善が不十分となってしまった場合に期限の利益喪失につき権利行使しないことの合意を得られるよう関係性の維持に努めてまいります。</p>

事業のリスクと対応方針

当社事業に関する特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、今後も対応を行ってまいります。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、当社グループは月面開発事業を行っており月面着陸がビジネス遂行上の要件となりますが、未だ当社において月面への着陸実績はありません。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、将来の市場規模拡大には不確実性を伴います。また、月着陸船の開発には長い年月と多額の研究費用を要するとともに、すべての開発及び月面着陸ミッションが成功する保証もありません。

項目	リスク概要	可能性	影響度	リスクへの対応策
資金調達について	当社の事業は、今後も多額の研究開発・設備投資資金が必要となります。現在契約している複数の借入金に付されている財務制限条項を遵守するため、また、ミッション3以降の将来的な顧客からの売上が当初計画よりも遅れるケース等に備え、当社として安定的な財務基盤を維持することは重要と考えられることから、ロックアップ期間後の近い将来において、資本増強による調達を実施する可能性があります。また、データサービスの大規模データベースの実現のためには、様々な分野において、多額の研究開発や設備投資資金が必要となり、継続的な外部からの資金調達が必要となる可能性があります。しかし、当社が将来において想定する資金調達が出来ない場合や、必ずしも望ましい条件での資金調達ができない場合などは、当社がキャッシュ・フロー不足に陥る可能性や、当社の事業を支えかつこれを成長させるために必要な投資を行うことができない可能性があります。	高	大	複数ミッションの同時進行を前提とする事業モデル(本書p41ご参照)を継続することで、資金調達の柔軟性と保険による財務リスク低減を今後も維持してまいります。資金調達には、株式調達、銀行融資、顧客からの前金等が含まれますが、上場により株式調達の手段を多様化させるとともに、会社の信頼度向上から銀行融資の機会拡大を見込み各銀行との交渉を積極的にすすめてまいります。また、継続的な広報活動や営業活動によって顧客を獲得することで、さらなる顧客からの前金獲得にも取り組んでまいります。加えて、株式調達を望ましい条件で実施するために、適時適切なIRに努めてまいります。
収益認識に係る会計処理について	M1,M2においての収益認識は原価回収基準を適用しており、M3においても同様に原価回収基準を適用予定ですが、M4以降は履行義務の充足に係る進捗度を総原価の発生割合により見積る方法で収益認識を実施することを検討しております。しかしながら、当社の想定する会計処理が適用されない場合には、認識する収益総額は変動しないものの、収益認識タイミングが想定と異なるものとなり、期間損益に影響を与える可能性があります。	中	大	期の途中等想定していない時期での会計処理の変更等とならないよう監査法人と定期的なミーティング等の場を通じて連携を深めることでリスクを低減してまいります。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらリスクや不確実性には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、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も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

なお、今後の当資料の更新は、每期本決算発表後の6月を目途に実施する予定です。