株式会社 ispace

2027 年 3 月期 Q2 決算説明会

2026 年 11 月 13 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 ispace
[企業 ID]	9348
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2027 年 3 月期 Q2 決算説明会
[決算期]	2027 年度　第 2 四半期
[日程]	2026 年 11 月 13 日
[ページ数]	39
[時間]	16:00 – 17:08 （合計：68 分、登壇：36 分、質疑応答：32 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役 CEO & Founder　袴田　武史（以下、袴田） 取締役 CFO 事業統括エグゼクティブ　野﨑　順平（以下、野﨑）

登壇

袴田：皆様、こんにちは。ispace、代表取締役 CEO の袴田です。当社の第 2 四半期決算発表をご覧いただき、ありがとうございます。今日は、大きな大きなポジティブニュースからお話ししたいと思います。

11 月 7 日、米国のケネディ宇宙センターであるイベントが開催されました。その名も MAX POWER。まさに月にムーンベース、月面基地を作ろうとする米国 NASA のパワー全開を象徴する名前です。そして、このイベントにおいて、私達 ispace にとって大事な発表がありました。CLPS プログラムです。NASA が顧客となり、荷物を輸送するサービスを買う、新たなプログラムです。そのプライムコントラクター、つまり、今後主契約者になれる候補に私たちの米国法人、ispace-U.S.が選定されたのです。NASA による審査を経た、厳選されたプレーヤーの中の 1 社が、私たちの米国法人である ispace-U.S.です。これは、私たちにとって、大きな大きな一歩です。

プライムコントラクター、主契約者とは何か。これまで ispace-U.S.は、輸送サービスを買う顧客である NASA と直接の取り引きができませんでした。ispace-U.S.と NASA は、他の米国企業を通じた間接的な関係だったのです。

しかし、これからは違います。ispace-U.S.が顧客である NASA と直接契約する ispace-U.S.が自ら NASA へ提案し、自ら契約を獲得し、NASA の月面輸送を担う。ispace の考えと思いを直接 NASA に伝えて、月面基地に貢献していく。これは私たちと NASA の関係が新たなステージに進むことを意味します。

日本発の宇宙企業が NASA の月面輸送事業に挑む。きわめて画期的な一歩です。

ミッション 1、ミッション 2 で得た飛行データと学びを次世代ランダー、ULTRA の開発へ。そして、私たちは、その積み重ねを NASA の提案へ活かしてきました。今回の選定は、NASA による技術力とオペレーション能力の審査を経て得られたものです。NASA の厳正な基準を満たした企業だけが将来の発注の獲得に向けて競うことができます。そして、その事業機会は非常に大きなものです。

CLPS 2 プログラムで、そのために NASA が用意している予算は、最大 100 億ドル。なんと日本円で最大 1.6 兆円にも達する規模です。

もちろん、これはプログラム全体の契約の上限であり、実際の発注はこれからです。NASA はこれから、何十回もの月面着陸を支え、月面輸送サービスを顧客として買っていくのです。

私たちは今、この巨大な事業機会に主契約者として直接挑戦できる立場を獲得しました。これはゴールではありません。スタートです。この機会を継続的かつ大規模な NASA からの受注へ、そして確かな事業の成長と黒字化へ。私たちはこのチャンスを全力で取りにいきます。

米国が動く。世界が呼応する。月の市場が広がる。そして、日本発の ispace が市場の中心に挑戦する。

2016 年から積み上げてきた私たちの米国での取り組み。その挑戦が今、新たなステージを迎えています。Expand our planet, expand our future。私たちが掲げてきたビジョンを現実のものにする、その大きな一歩を今、踏み出しました。

それでは野﨑さん、決算発表も MAX POWER でお願いします。

野﨑：はい、承知いたしました、袴田さん、皆様、こんにちは。CFO、事業統括エグゼクティブの野﨑です。CEO の袴田からお伝えした通り、当社米国法人の ispace-U.S.が商業月面輸送プログラム、CLPS 2 の主契約者候補に選定され、NASA と直接契約する形で、個別案件の受注を目指す権利を獲得いたしました。ispace の米国での取り組みが新たなステージに入り、事業成長と収益化に向けた、大きな大きなチャンスを得ました。

私からは、背景にある米国の政策動向、それから CLPS2 の具体的な内容、そして規模などをご説明したいと思います。



足元、米国で起こっていることは、2026 年の頭から続く一連の流れです。大きく二つのテーマで進んでおり、一つは月を安全保障上の重要領域と位置付けるシスルナ安全保障の動き、もう一つは月面インフラの動きです。シスルナ安全保障では、引き続き米宇宙軍による発信が続いておりますので、次のページでご説明いたします。

月面インフラでは、3 月に発表された 2030 年代までの月面基地の構築に向けた方策として、民間企業による月面着陸と月面輸送を加速度的に増やすため、今回、CLPS2 が発表されたという流れになっています。



まずは、シスルナ安全保障です。

9 月 15 日、米宇宙軍のダグラス・シース大将が、宇宙空間における競争は激化しており、地球周回の低軌道だけではなく、地球と月の間、シスルナ空間にまで活動領域が拡大しているとの認識を示しました。さらに、11 月 4 日には、このシスルナ空間について今後、月と地球の往来が増える中で、この空間を誰が守るのか、これが問われており、優先課題であるとの認識が示されています。

また、米宇宙軍は、シスルナの防衛能力を向上させようと、実際に動き出しております。10 月には、米宇宙軍の技術革新組織である SpaceWERX、これが宇宙空間の監視・追跡、通信、深宇宙での測位・航法、この 3 領域を対象にして、民間企業からの技術提案を促すイベントを開催しています。

当社が取り組む月周回衛星も、宇宙空間の物体の位置や動きを監視・把握する宇宙状況把握、SSA のサービスにも貢献可能な技術であり、今後、米宇宙軍への積極的な提案を進めたいと考えています。

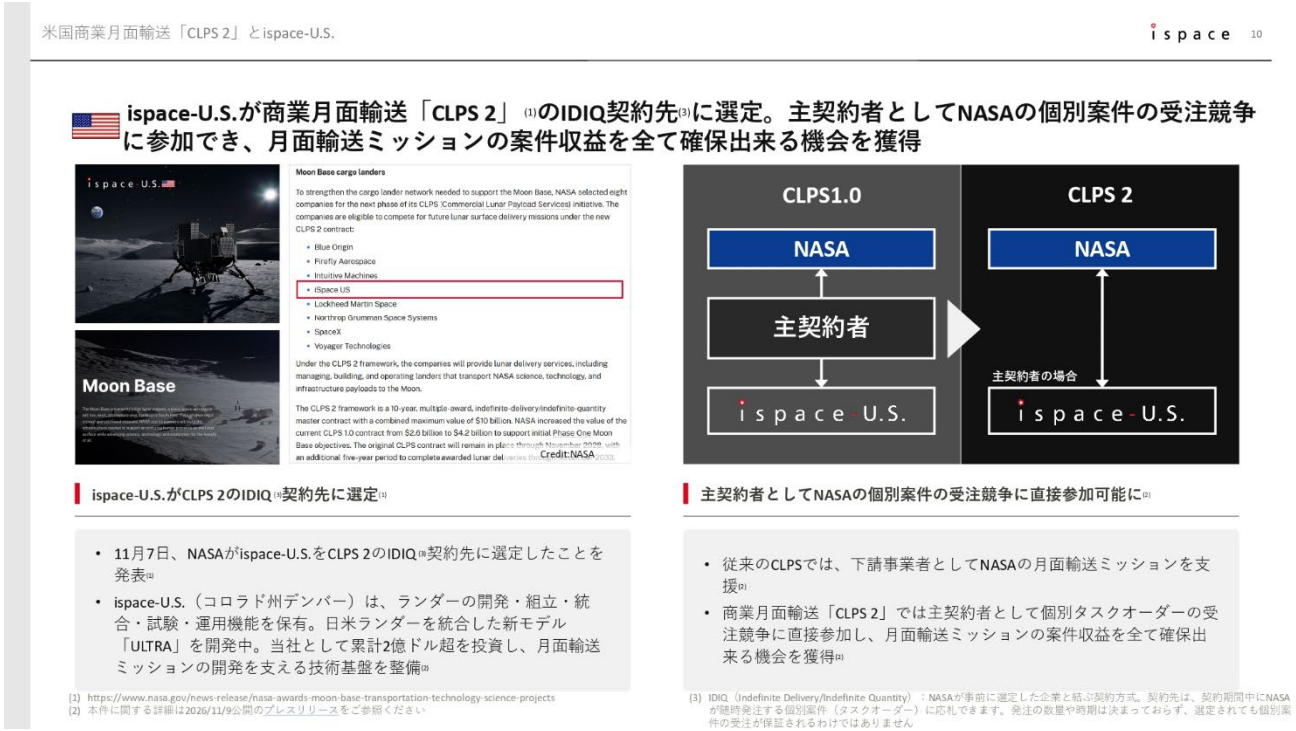


次に、月面インフラでは、NASA が 11 月 7 日、そして 8 日にかけて、ケネディ宇宙センターで航空宇宙イベント、MAX POWER を開催いたしました。その中で、商業月面輸送プログラム CLPS 2 の IDIQ 契約先を公表しました。

IDIQ 契約というのは、NASA が事前に選定した企業に対して今後、個別案件を発注していく契約の仕組みです。CLPS は、誰でも自由に応募できるわけではありません。NASA が技術力や運用能力などを事前に審査し、IDIQ 契約先として選定した企業だけが、タスクオーダーと呼ばれる個別案件に応札できる仕組みです。その意味で、この IDIQ 契約先にまず選定されるというのは、非常に重要な意義を持つと言えます。



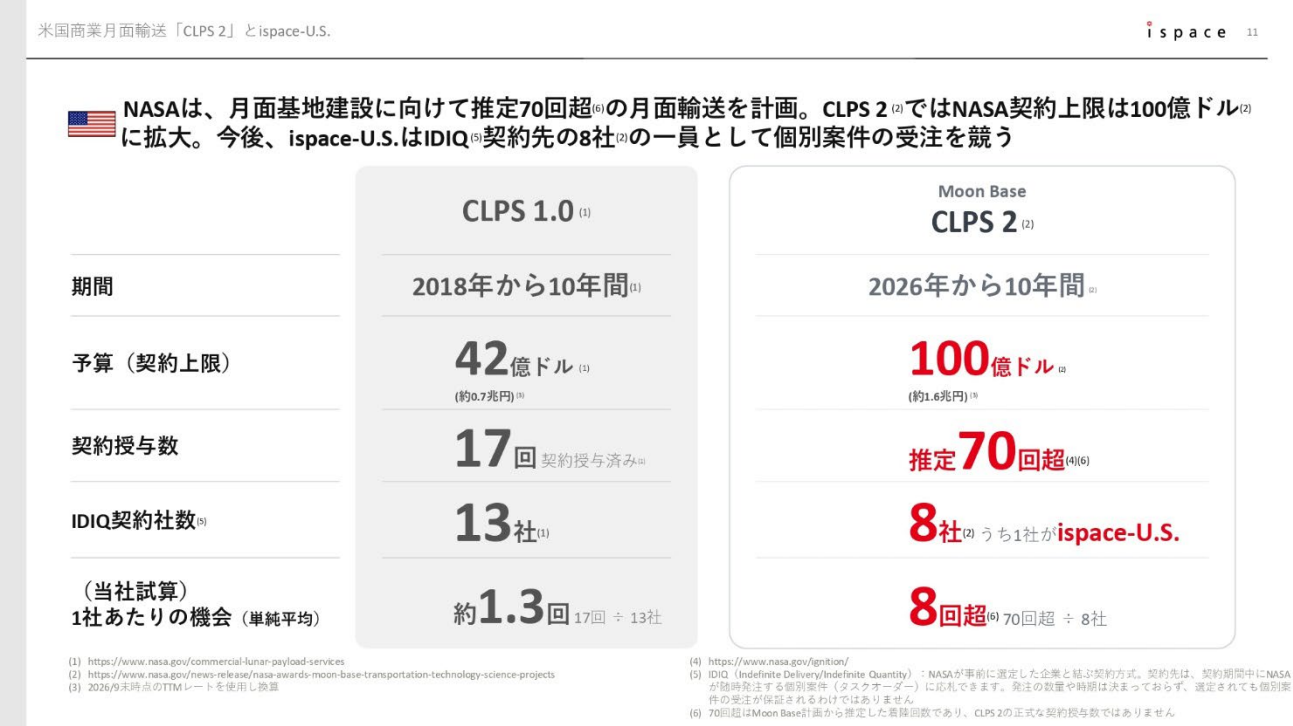
そして、冒頭でもお伝えしたとおり、この度、当社の米国法人である ispace-U.S.が、この CLPS 2 の IDIQ 契約先 8 社のうちの 1 社として選定されました。今回の IDIQ への選定にあたっては、ispace は次世代ランダー、ULTRA をベースに提案をしています。これまで私達は 2022 年の Mission 1、2025 年の Mission 2、この 2 度のミッションの月面着陸の失敗から得た貴重なデータと学びを活用し、ULTRA の開発を進めてきました。今回の IDIQ への選定は、こうした長年の取り組みを含む当社の技術力や運用能力が、今回 NASA から直接評価されたものと考えています。契約期間 10 年間で約 1.6 兆円規模もの CLPS 2 の受注機会を得る立場になれたということです。



そしてもう一つ、今回私達が勝ち取った大きなものが、主契約者として ispace-U.S.が直接選定されたということです。従来の CLPS では、当社は直接 IDIQ 契約先にはなれず、IDIQ 契約先であるドレイパーなどの米国企業の再委託先として、月面輸送ミッションに参画する方法しかありませんでした。ispace-U.S.は、長年米国での事業基盤の構築を進め、2020 年からはコロラド州デンバーを拠点に、ランダーの開発・組立・統合・試験、そして運用を担う体制を整えてきました。月面輸送ミッションの開発と技術基盤の整備に向けて、多額の投資を米国へ実施してきてもいます。

今回、ispace-U.S.が主契約者として選定されたことにより、これまで不可能であった NASA への直接の提案が可能となり、直接個別案件の受注を目指せる立場となりました。再委託先として参画する場合に比べ、案件収益を ispace-U.S.がそのまま全て確保できるという点も、大きな意義があると考えています。

CLPS 2 を通じた NASA との関係性、そして ispace-U.S.の事業が新たなステージに進む大きな一歩です。今後、米国市場で継続的かつ大規模な受注機会へ繋げるための貴重な資格を得ることができました。この機会を、米国事業の成長と収益化に繋げられるよう、今後の案件獲得にしっかりと取り組んでまいります。



なお、こちらはこれまでの CLPS と新たな CLPS 2 を比較したものです。

プログラム全体の規模である契約上限は 42 億ドルから大幅に拡大され、CLPS 2 では基本枠が 100 億ドルという、日本円で約 1.6 兆円もの大規模なプログラムとなっています。NASA から発注された契約数と IDIQ の契約者数の関係を見ると、従来の CLPS では 13 社の契約先に対し、これまで 17 件の個別契約が授与されています。一方、新たな CLPS 2 では契約先として 8 社が選定され、2036 年までに 70 回超もの月面着陸の計画が示されています。

今後、契約者数の増減などが起こる可能性などは除いた、あくまで現時点の機械的な割り算ではありますが、単純に 1 社あたりの平均契約数の試算で見ても、CLPS 2 の受注機会の潜在的な大きさを実感いただけるのではないかと思います。従来の CLPS と比べても、より大きく拡大した CLPS 2 の市場で、当社が個別案件を直接受注することが可能となる土俵に乗ったことは、非常に重要な意味を持つと考えています。



さて、米国以外の動きにも注目です。

日本と欧州でも、それぞれ月面インフラの整備と月探査能力の強化に向けた検討が進んでいます。日本では 9 月 28 日、内閣府主導で国の宇宙政策の方向性を定める宇宙基本計画の改定議論が始まりました。8 月の文部科学省の審議会では、民間活力を生かした自律的、継続的な月面アクセスの重要性を提示されておりますが、各省の検討を踏まえ、来年 5 月の閣議決定に向けて計画が取りまとめられる見込みです。

また、欧州宇宙機関・ESA の加盟国は国際協力を進めながら、重点分野では欧州独自の月探査能力を確保する方針を支持しています。12 月の閣僚級会合で具体的な取り組みが協議される予定と発表されています。当社は、欧州において既に ESA による月極域の氷探査プロジェクト・MAGPIE を進めております。受注総額約 117 億円の大規模な案件です。今後も ESA との一層の関係強化を通じて、欧州独自の月探査へ貢献し、さらなる受注機会の拡大を目指します。

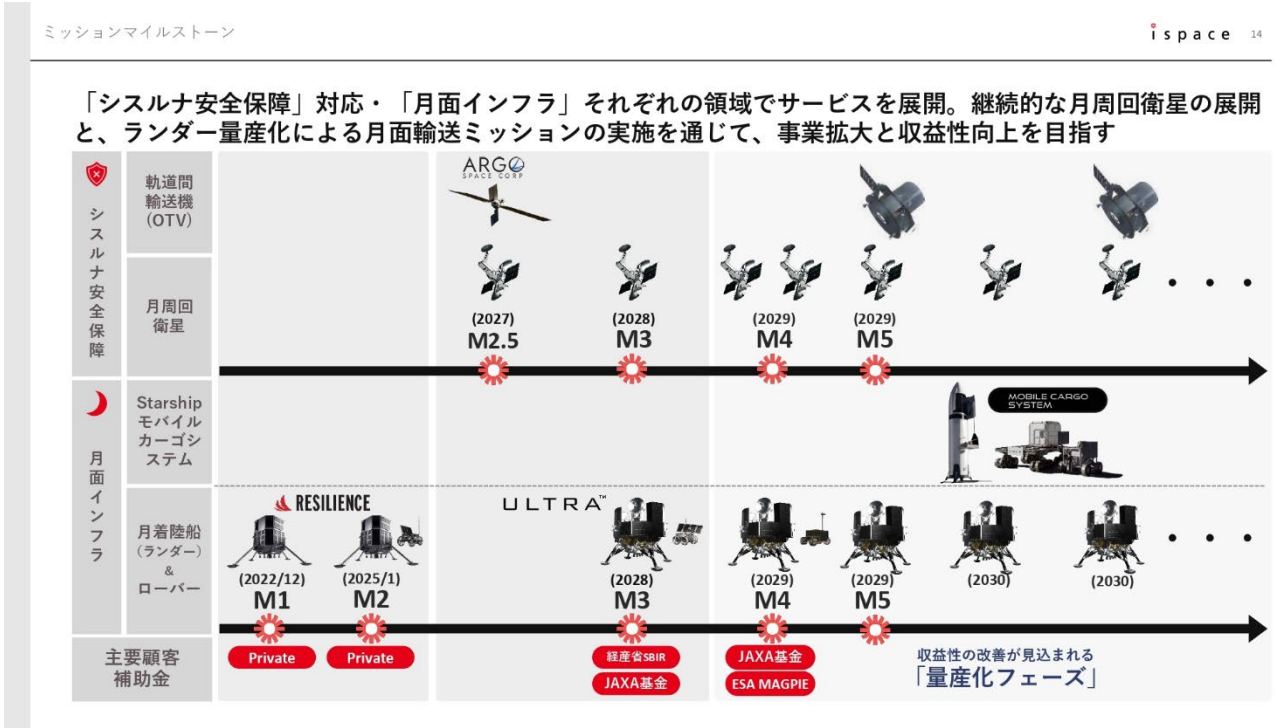
米国だけではなく、日本・欧州の政策動向もグローバルに捉え、今後、具体化する政府の調達機会を、ミッション獲得に繋げていくことに全力で取り組んでまいりたいと思います。



さて、月の経済圏を作るインフラは月面輸送だけではありません。月面活動を支えるエネルギーインフラも重要な要素です。月面での活動が広がるほど、安定した電力供給の必要性も高まります。今般、当社は JAXA が実施する月面太陽電池タワーの実現に向けた概念設計に選定されました。月面太陽電池タワーは、月の南極域などで太陽光を利用した電力供給を目指す構想です。

当社は Mission 1、そして 2 で実際にランダーを運用してきた経験を生かし、パートナー企業とともに、電力供給システムとランダーの接続条件などを検討する、開発の初期段階に当たる概念設計を進める予定です。JAXA は、最速 2030 年度の打ち上げを目指しています。現段階はあくまで概念設計ですが、将来の月面電力供給に向けた具体的な需要が立ち上がりつつある大事な事例と捉えています。Mission 6 以降など、将来の ispace のミッションで実際に輸送することができれば良いなと思っています。

ここまで業界環境についてお話をしてきましたが、ここからは具体的な当社 Mission の進捗についてです。



こちらは全体図となりますが、当社は自社衛星等を活用した月周回での通信や測位、安全保障に関わるデータ収集などを行うシスルナ安全保障の領域と、自社ランダーやスターシップを活用した月面への輸送を行う月面インフラ、この二つの領域で事業を展開しています。

月周回衛星の Mission 2.5 は最速 2027 年、月面着陸の Mission 3 は 2028 年、Mission 4 と Mission 5 は 2029 年の打ち上げを計画しています。宇宙空間で衛星などを異なる軌道へ輸送する軌道間輸送機・OTV によるサービスも引き続き検討しております。将来はミッションを継続的に実施し、ランダーの量産化を進めることで、事業規模の拡大と収益性の改善に繋げてまいりたいと考えています。

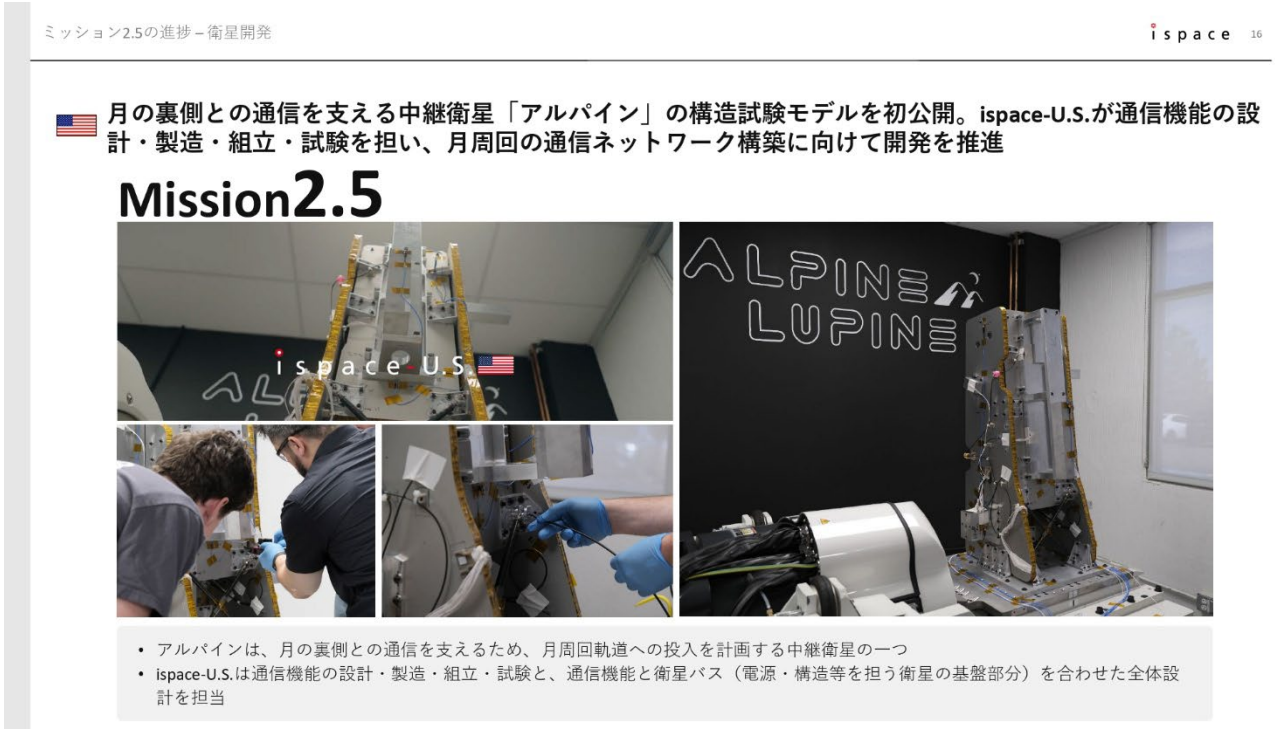


では、個別の Mission の進捗についてです。

まずは米国で開発を進める月周回衛星の Mission 2.5 になります。地球と月を中継する通信サービスの提供を目指すミッションです。

現時点では、最速 2027 年に自社のリレー通信衛星、アルパイン 1 機を月周回軌道へ投入する計画でして、これに向け 2026 年 9 月には、米国の Argo Space との間で同社の宇宙輸送機によりアルパインを月周回軌道まで輸送する契約を締結しました。ispace はアルパインを含む同様の衛星を 2030 年までに少なくとも 5 機展開することを目指しており、通信・測位を含むルナ・コネクトサービスの本格的な提供の検討を進めております。

なお、Mission 2.5 では通信サービス以外にも、宇宙空間の物体や活動の状況を把握する宇宙状況把握・SSA 向けのデータサービスの提供なども見据えています。関連するサービスの市場規模は、当社試算では 2040 年代に年間少なくとも 4,500 億円に拡大することを想定しています。



実際に Mission 2.5 で活用を予定している月周回通信衛星アルパインの開発状況です。

今回、初めて構造試験モデルの様子をご紹介しております。今後、月周回でのルナ・コネクトサービスの実現に向け、設計と試験を着実に進めてまいります。



実際の通信ネットワークとサービスの実現に向けた連携も進めています。

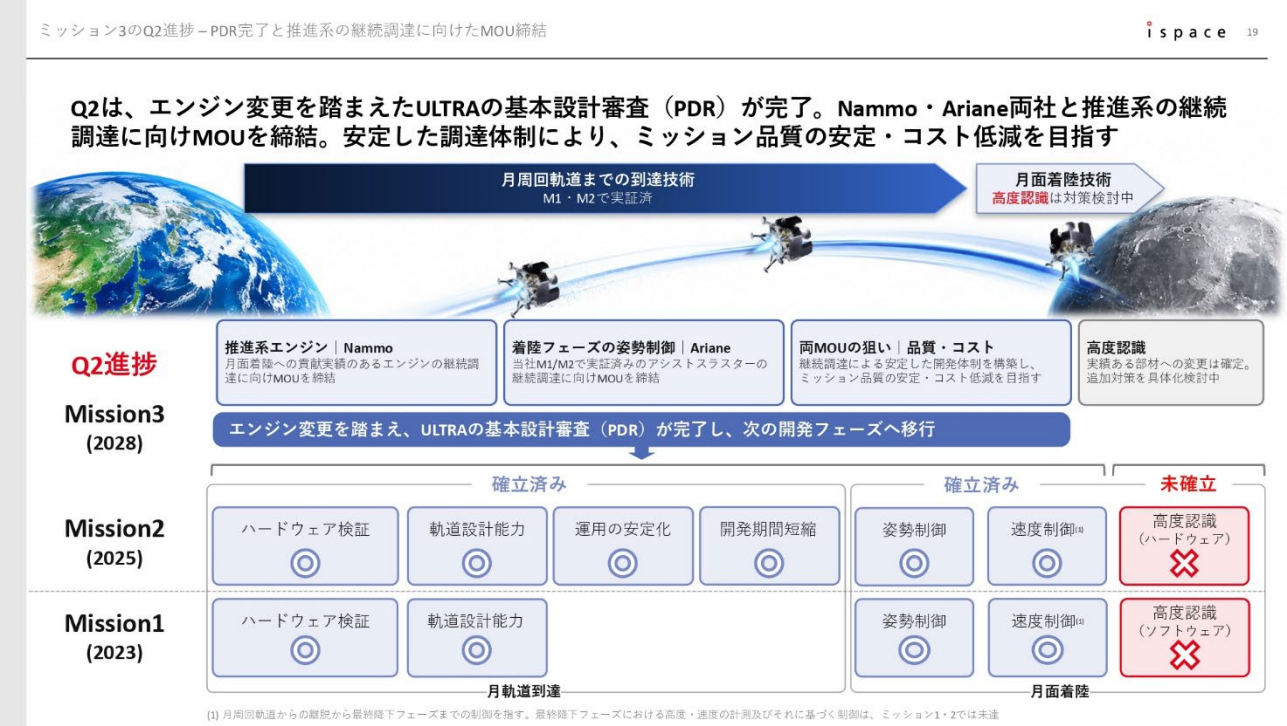
その一つが、今回新たに基本合意書を締結した KDDI との取り組みです。当社のルナ・コネクトサービスと KDDI が検討する地上局・月面モバイル通信・宇宙光通信などを組み合わせ、月面・シスルナ・地上を繋ぐ通信網の構築やサービスの共同提供に向けた技術開発・実証を検討してまいります。日本が必要な通信能力を主体的に確保し運用できる体制を構築することは、月面およびシスルナにおける日本の経済安全保障上の利益を維持するシスルナ安全保障の観点からも非常に重要です。

なお、山口県には KDDI の山口衛星通信所がありますが、月通信ネットワークを支える人材・産業基盤の拡大に向け、山口県を初めとする地域で両社の技術事業基盤を活用した地域産業振興や人材育成、地域課題の解決に向けた施策も共同で検討してまいります。



続いて、経済産業省の SBIR から支援を受け、2028 年の打ち上げを予定している Mission 3 です。

当社のグローバルモデルである次世代ランダーULTRA を使用し、商業的な月面輸送サービスの確立を目指しています。売上高と補助金を合計したプロジェクト収益の獲得総額は 187 億円です。主な内訳は、経済産業省の研究開発支援制度・SBIR の支援上限 120 億円や、東京科学大学関連の約 47 億円などとなっています。開発面では、11 月に基本設計を評価する審査・PDR を完了するなど順調に進捗しており、次の詳細設計審査・CDR に向けて進めています。



ご参考までに、こちらは Mission 3 の着陸成功に向けた ULTRA ランダーの技術面の取り組みです。

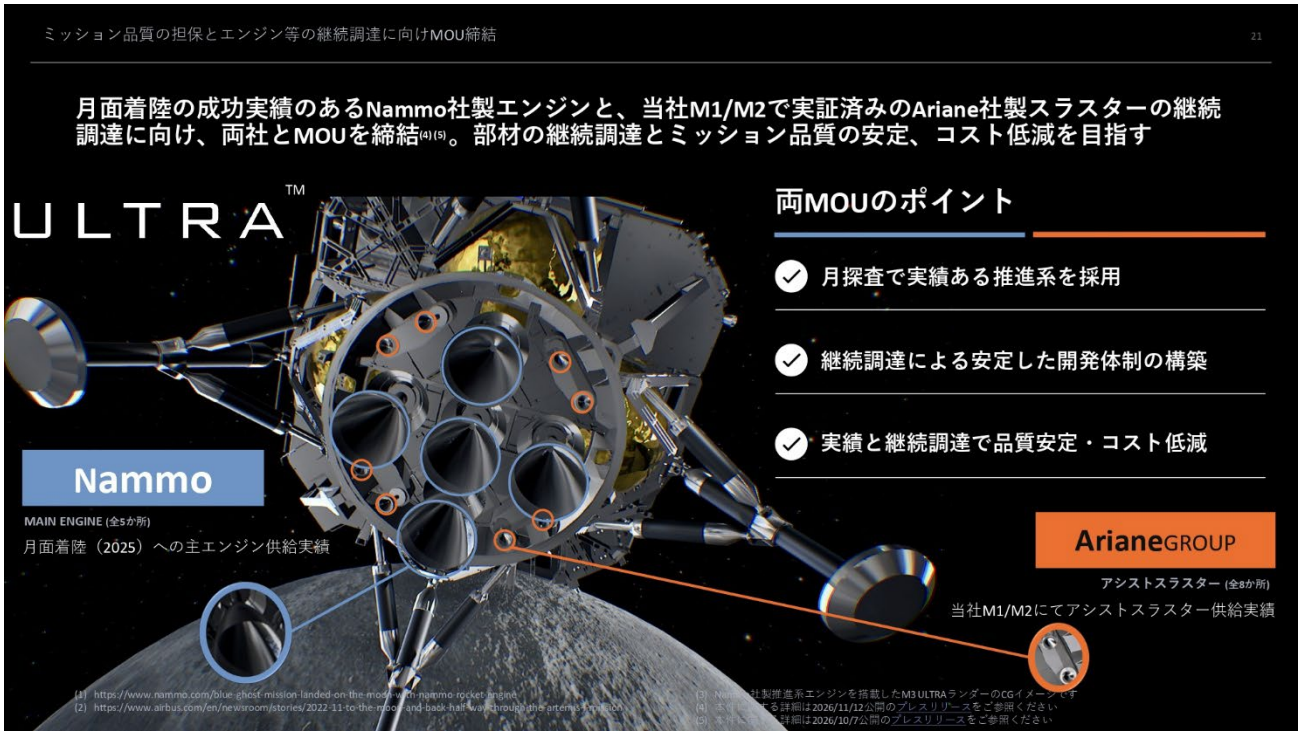
まず当社は Mission 1、Mission 2 を通して、月周回軌道に到達するまでの技術は既に実証済みです。青い箱の箇所を指していますね。最後の月面着陸フェーズ、こちらについてもランダーの姿勢制御や速度制御は実証済みである一方、高度認識についての課題が残っておりました。Mission 3 ではこの改善が重要なテーマとなります。この高度認識の改善に向けては宇宙での実績がある部材への変更が確定しており、加えて、追加の検証試験も今後検討しております。詳細固まり次第、またお知らせをしたいと思います。

また、既に実証済みの領域、このブルーの領域についても、開発の成熟度を可能な限り高めるための取り組みを進めており、その一例が宇宙実績、その中でも月ミッションでの実績のある推進系エンジンやアシストスラスターの採用であり、開発の信頼性強化へ寄与するものです。この詳細については後ほどご説明いたします。



このような取り組みを経て、11 月には無事 Mission 3 で使用する ULTRA ランダーの基本設計審査会・PDR が完了いたしました。

PDR とは、基本設計と検証計画の妥当性を確認し、次の詳細設計段階へ進める状態にあるかどうかを評価する審査です。開発が着実に前進していることを示す明確な指標の一つです。2026 年 3 月のエンジン変更に伴い、この PDR の実施時期に影響が生じておりましたが、必要な設計変更と検証を進め、この重要なマイルストーンを無事に達成することができました。開発チームの積み重ねが形となり、次の詳細設計審査・CDR に向けた段階へ進めたことを大変嬉しく受け止めています。



先ほどご紹介したエンジンとスラスターについて、もう少し詳しく説明させていただきます。

メインエンジンは、38 万キロ先の月まで長距離を航行するために、そして特に月面着陸時、逆噴射をして速度を制御するために非常に重要なシステムです。その一方で、月面着陸ミッションの事例そのものがまだ少ない状況であり、成功実績のあるエンジンは極めて限定的です。加えて、ランダーの性能要求を満たすエンジンについては、一般的な大型衛星のエンジンよりも大きく、ロケット用のエンジンよりは小さい、非常に希少性が高いものになっており、供給可能なベンダー数もまた限定的です。

当社は、2026 年 3 月に ULTRA ランダーに搭載するエンジンの見直しをすることを発表しておりましたが、11 月 12 日に公表しましたように、過去に月面着陸ミッションにおいて安定的に機能した実績を保有する Nammo 社の推進系エンジンの系列品を採用することを決定しております。

また、アシストスラスターはランダーの姿勢を調整する小型の推進装置であり、特に着陸時の姿勢制御のために重要です。Mission 1 および Mission 2 でレジリエンスランダーに搭載され、安定的に機能した実績を持つ ArianeGroup 社の製品を Mission 3 でも継続して使用しております。

さて今回、両社との間では MOU も締結の上、安定的かつ継続的なエンジン部材の調達についても合意をしております。推進系エンジンは発注から納品までの期間が年単位となる、いわゆる長納期品であり、開発に必要な時期を見据えた適時な調達を進める難易度が高いという特徴があります。

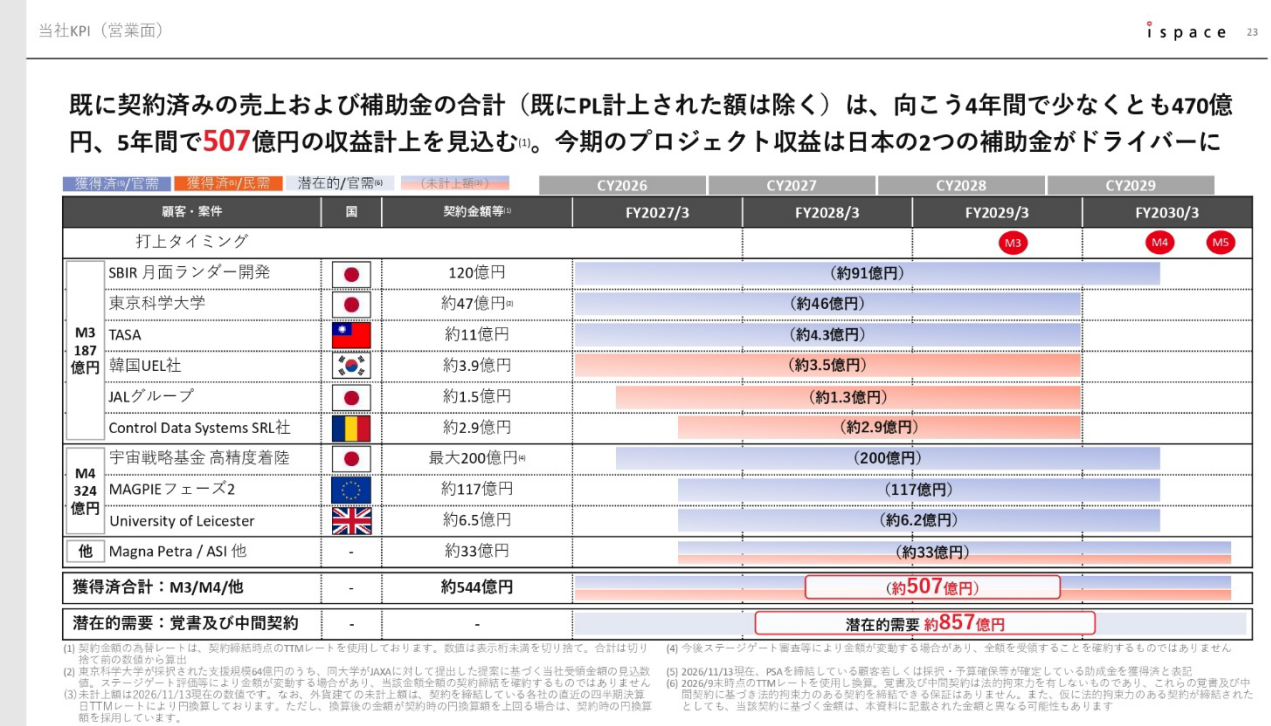
お伝えしておりますように、今後 CLPS 2 などを背景に、月面輸送需要の急激な拡大が見込まれています。ランダー開発のコアにある推進系エンジンを、必要なときに遅滞なく調達できる能力を確保することは、高頻度かつ安定的な月面着陸ミッションを顧客のニーズに応えて柔軟に提供する上で非常に不可欠な要素と言えます。

さらには、複数ミッションを前提に調達を進めていくことになりますので、エンジン部品のコスト競争力を高めていくという発注の効率化も見込むことができます。重要部材である推進系の安定調達、開発スケジュールの安定早期化、そして、開発コストの低減、これが今回の両社との MOU の戦略的な狙いです。



続いて、2029 年の打ち上げを予定する Mission 4 です。

Mission 4 では Mission 3 と共通の ULTRA ランダーを活用し、月の南極近傍への高精度着陸を目指します。このミッションで見込むプロジェクト収益総額は 324 億円です。主な内容は、JAXA の宇宙戦略基金による支援上限 200 億円、ESA の月極域の氷探査プロジェクト・MAGPIE フェーズ 2 の約 120 億円などです。月周回軌道に投入する通信衛星 2 機と、ESA 向けの MAGPIE ローバーの輸送を計画しています。JAXA と ESA、日本と欧州の政府需要を一つのミッションに組み合わせる画期的な取り組みがこの Mission 4 となります。

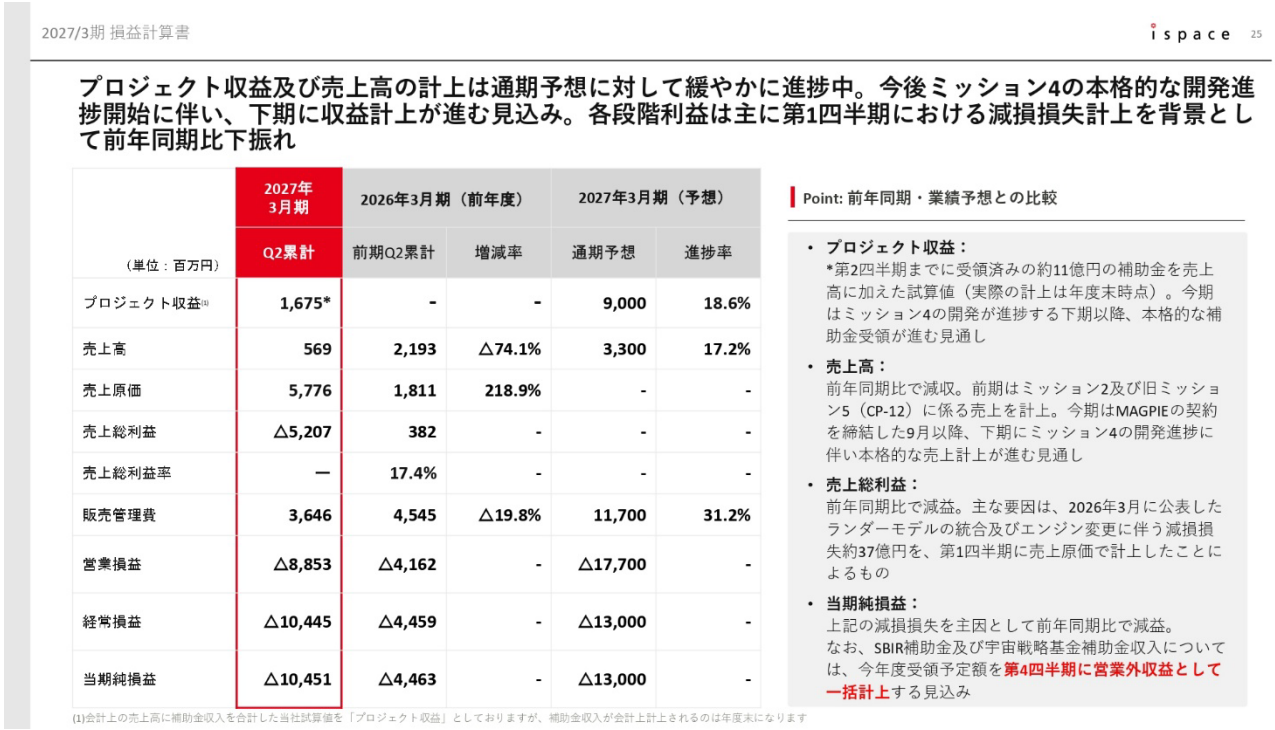


さて、ここまでの案件を営業面の KPI でご説明します。

ここで言うプロジェクト収益とは、先ほどご説明した売上高と補助金収入の合計です。

まず Mission 3、Mission 4 などで既に獲得した案件は、プロジェクト収益ベースで約 544 億円です。このうち、過去に損益計算書へ計上した分を除き、今期の業績予想にはまだ反映されていないものを含め、今後 4 年間で少なくとも 470 億円、5 年間で 507 億円の収益計上を見込んでいます。

これに加えて、覚書や中間契約などに基づき把握している民間の潜在需要は約 857 億円です。さらにこの 857 億円には CLPS 2 など、事前に覚書を結ぶことが難しい政府の公募調達案件は含まれておりません。既存の契約に基づく収益、未確定の民間潜在需要、そしてその上に加わり得る政府調達機会などで今後の案件獲得に取り組んでまいります。



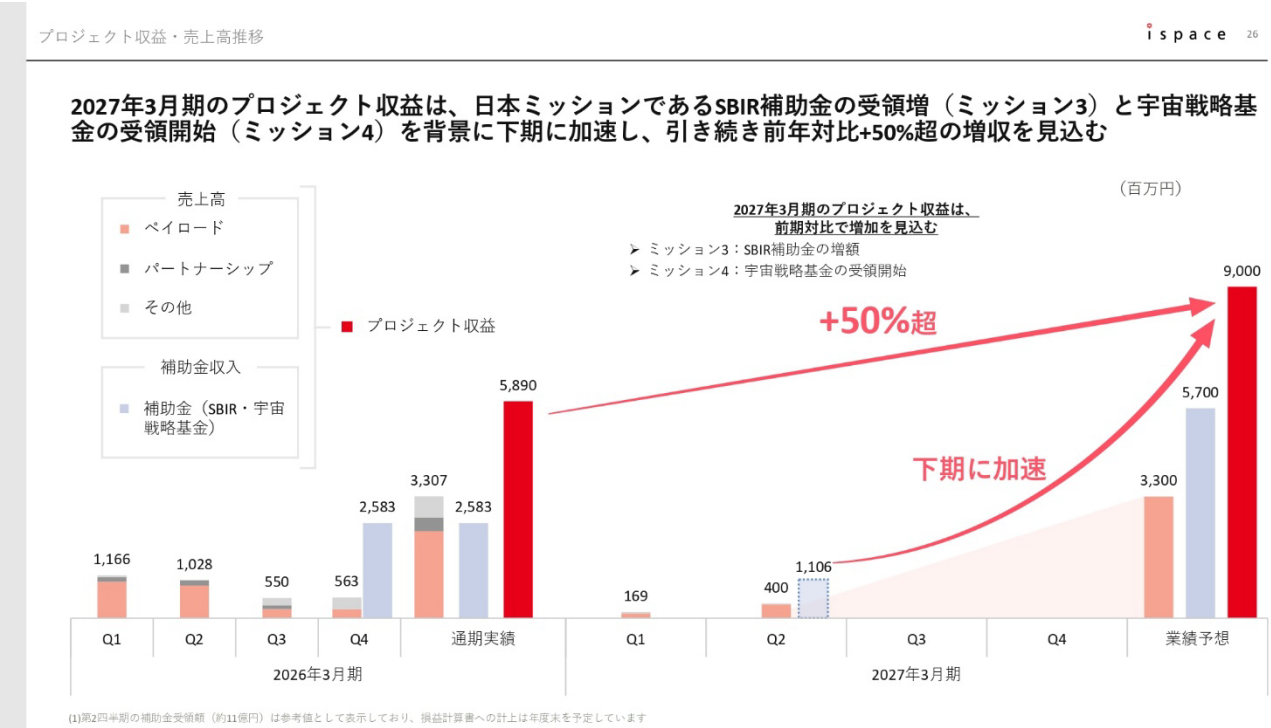
それでは、ここからは財務ハイライトに移りたいと思います。

2027 年 3 月期第 2 四半期を通して、売上高に補助金収入を合計したプロジェクト収益および売上高は緩やかに進捗をしております。

プロジェクト収益については、第 2 四半期までに約 11 億円の補助金を受領しており、試算上では 16 億 7,500 万円となっております。今後、下期にかけて Mission 4 の開発が本格的に進捗してくる中で、徐々に補助金の受領が増加する見込みとなっております。

なお、表示されているプロジェクト収益はあくまで当社の試算であり、会計上実際に補助金収入がプロジェクト収益に加算されるのは、第 4 四半期末時点となりますのでご注意ください。売上高についても同様に、Mission 4 の開発進捗に伴い下期に計上が進む見込みです。

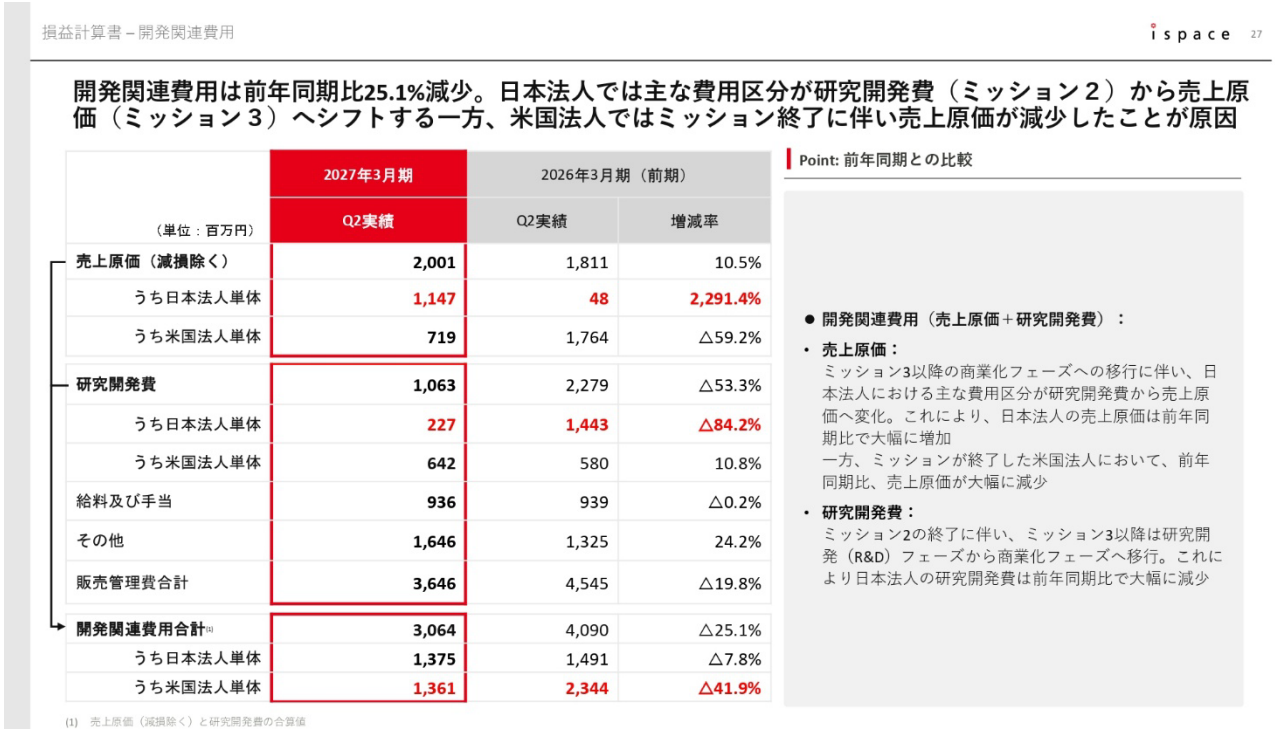
段階利益については、2026 年 3 月に公表したランダーモデルの統合、およびエンジン変更に伴う減損損失約 37 億円を第 1 四半期に売上原価に計上した影響から、前年同期比で減益となっております。一言でいえば、今年度の見通しに対してプロジェクト収益や売上高の進捗はまだこれからで、下期に偏る予定で、一方段階利益の進捗は既に第 1 四半期に大きな減損が発生したことにより上期に偏ったということになります。



四半期ごとのプロジェクト収益および売上高の推移をチャートでお示ししています。

ご覧のとおり、ピンク色のペイロード売上については、第 1 四半期第 2 四半期を通して低調であることがわかります。先ほどもお伝えしたとおり、今年度末にかけて Mission 4 の開発が本格的に進む中で、下期に計上が加速することを見込んでいます。また、Mission 4 の開発進捗に伴い、青色の営業外収益に計上される補助金の受領も発生します。売上高同様、下期に加速することをやはり見込んでおります。

プロジェクト収益、これは売上高と補助金収入を合計したものですが、2027 年 3 月期については引き続き 90 億円と、前年から 50%超の増加を見込む予想に変わりはありません。この補助金の収入については、基本的に四半期ごとに受領はいたしますが、営業外収益としては年度末に一括で計上される予定となっておりますので、ご注意ください。



開発関連費用をもう少し詳しく見ていきたいと思います。

当社の開発関連コストは、主に売上原価と研究開発費にわかれて計上されます。そのため、全体のコスト感を把握する上で、両者を合計した開発関連費用をピンクの箇所にお示ししております。

開発関連費用全体で見ると昨年度対比では 25%の減少ですが、地域ごとに見ますと日本法人はほぼ横ばいであり、減少は主に米国法人によるものであることがわかります。これは旧 Mission 5 と呼んでいた米国ミッションの終了に伴うものです。中でも米国法人においては、前年同期比で売上原価が減少しております。

日本法人においては、研究開発フェーズであった Mission 2 が昨年完了し、商業化フェーズである Mission 3 の開発が今期進捗していることから、前年同期対比で研究開発費は大きく減少する一方、売上原価が大きく増加するという計上科目の入れ替えが発生しております。

貸借対照表

ispace 28

金融機関への返済に伴う新規借入も漸次実施し、引き続き安定的な手元流動性を確保

（単位：百万円）	2027年3月期 Q2実績	2026年3月期 Q4実績	増減率
流動資産合計	27,714	34,384	△19.4%
内現金及び預金	22,585	29,690	△23.9%
内短期前渡金	4,416	3,991	10.6%
固定資産合計	12,816	13,320	△3.8%
内有形固定資産	7,671	7,218	6.3%
内長期前渡金	4,659	5,515	△15.5%
（前渡金 合計）	9,075	9,506	△4.5%
資産合計	40,530	47,704	△15.0%
流動負債合計	7,328	5,696	28.7%
内前受金(1)	2,259	754	199.6%
内短期借入金	3,901	3,089	26.3%
固定負債合計	27,471	26,834	2.4%
内長期借入金	26,987	26,353	2.4%
（有利子負債 合計）	30,888	29,443	4.9%
負債合計	34,799	32,531	7.0%
純資産合計	5,731	15,173	△62.2%
負債・純資産合計	40,530	47,704	△15.0%

(1) 前受金と契約負債の合計値

Point: 前期末との比較

- **資産：**
  - **現預金：**前年同様に足元で安定的な手元流動性を確保
  - **前渡金：**減損損失約37億円計上により減少も、第2四半期を通じて、主にミッション3の調達に伴い増加
- **負債：**
  - **前受金：主に上期中に受領した補助金（約11億円）を計上したことで増加（受領した補助金のPL上の収益認識は年度末を予定）**
  - **有利子負債：**9月に静岡銀行より30億円の新規借入を実施
- **純資産：**第1四半期での減損損失約37億円の計上の影響もあり、純資産は減少。引き続き財務安定性の強化は課題事項

続いて、貸借対照表です。

2026 年 9 月末時点の現金および預金は 225 億 8,500 万円と、前年同様に足元は十分な手元流動性を確保しております。また純資産については、前年度および第 1 四半期において減損を計上した影響から、57 億 3,100 万円となっております。引き続き、財務安定性の強化に向けて慎重な財務運営を実施してまいりたいと思います。

キャッシュフロー計算書

ispace 29

2027年3月期上期は、主にミッション３の開発の本格化によりフリー・キャッシュフローのマイナスが前年同期比で拡大。銀行からの新規借入等により一部を補填しつつ、引き続き安定的な手元流動性を確保

（単位：百万円）	2027年3月期Q2 実績	2026年3月期Q2 実績
営業キャッシュフロー合計	△7,875	△6,647
投資キャッシュフロー合計	△643	△826
フリー・キャッシュフロー	△8,518	△7,473
財務キャッシュフロー合計	1,459	14,785
内 株式発行による変動	18	26
内 長期借入による変動	943	14,259
内 短期借入による変動	499	500
現金等の換算差額	△46	△351
現金等の増減額	△7,105	6,960
現金等の期末残高	22,585	20,078

Point: 前年同期との比較

- **営業キャッシュフロー：**
  主にミッション3の開発進捗に伴う前渡金の支払いにより、前年同期比でマイナス幅が拡大
- **投資キャッシュフロー：**
  米国での主にミッション2.5で活用するリレー衛星の開発等に伴う有形固定資産の取得を計上
- **財務キャッシュフロー：**
  2027年3月期上期において、金融機関への返済を進める一方で、朝日信金及び静岡銀行から計40億円の新規借入を実施。前年は150億円の大型借入を実施したことから、前年同期比で減少

次に、キャッシュフロー計算書です。

営業キャッシュフローは、Mission 3 の開発進捗に伴う前渡金の支払いにより、前年同期からマイナス幅が拡大し、投資キャッシュフローは前年同期並みで着地いたしました。これらのマイナスの一部を朝日信金および静岡銀行からの新規借入による財務キャッシュフローで補っており、現預金は前期末から 71 億円減となっております。



資金調達です。

今も申し上げましたが、第 2 四半期において、静岡銀行から 30 億円の新規借入を実施いたしました。この資金を開発の着実な遂行と、次の事業機会を獲得するための備えに活用していきたいと思います。

以上が、2027 年 3 月期第 2 四半期の決算説明となります。

冒頭の袴田のコメントに続き、CLPS 2 の IDIQ 獲得をしましたので、ちょっとテンション高めに本日はお伝えをさせていただきました。

それでは、ファイヤーサイドチャットおよび Q&A セッションに移りたいと思います。

ありがとうございました。

質疑応答

オグリヤマ [M]：皆様、改めまして、本日は当社の決算説明会をご視聴いただき、ありがとうございます。ここから、皆様からのご質問も受け付けながら、先ほどの決算説明について、少し踏み込んだディスカッションを行いたいと思います。オンラインでご参加の皆様から寄せられるライブのご質問に加えて、事前に届いた質問も交えながら進めてまいります。

本日のスピーカーは、CEO の袴田と CFO 兼事業統括エグゼクティブの野﨑です。

袴田さん、野﨑さん、本日は MAX POWER ということで。よろしくお願いいたします。

野﨑 [M]：テンション高めに行こうかと。いつもよりも声のトーンが高い感じで決算説明をやりましたね。今回、ちょっと興奮が少しでも伝わればいいなと思って。

袴田 [M]：でも良い声で、良かったと思います。

野﨑 [M]：実際、興奮していますからね、われわれ、みんな、社内は。

オグリヤマ [M]：進行は、ファイナンス担当のオグリヤマが務めます。よろしくお願いいたします。

オンラインでご参加の皆様からのご質問は Zoom の Q&A 機能で受け付けております。ディスカッションの途中でも構いませんので、ぜひお気軽にご投稿いただければと思います。皆様からのライブの質問と事前に届いた質問の中から取り上げてディスカッションを進めてまいります。

それでは早速始めたいと思います。

オグリヤマ [Q]：最初に私からのご質問ですね。今回の決算で大きなトピックになっているところとして CLPS 2 があると思うんですけれども、まず基本的なところからお伺いしたいです。そもそも CLPS というのはどのようなプログラムで、NASA は何を目的としてやっているものなんでしょうか。

袴田 [A]：はい、そうですね。CLPS 2、今回取れてめちゃくちゃやはり活気が社内にも出てきたなと思うんですけれども。この CLPS 2。そもそも CLPS って何なのというところなんですけれども、CLPS っていうのは Commercial Lunar Payload Services という英語の頭文字を取ったもので、CLPS と呼んでいます。直訳すると、月面への輸送サービスですね。

NASA が今後、月に輸送できる業者から月面への輸送サービスを定期的に買うというプログラムになっていて、皆さん NASA ですとか宇宙機関がお金を出すとなると、技術開発に対して補助金のようにお金を出すというイメージがあるかと思うんですけれども。それもあるんですけれども、もう NASA はそれだけやっていてもスピードが早まらないということで、民間からもサービスを買うと。われわれ、お客さんになるんだと宣言をしていて、もうできたサービスをどんどん、ある程度リスクがあったとしても買い続けるというデマンドシグナルを出しています。

それがまさしく CLPS 2 で、今回 10 年間で 10 ビリオン US ダラーという非常に大きな、今後購入するというデマンドをしっかりと民間に提示をしているという。

野﨑 [A]：だから、NASA がお客さんになって、もうサービスを私買いますから乗り物を作ってくださいと、月に行けるものを作ってくださいということを言っているってことですよね。

袴田 [A]：究極的にはもう技術は何でもいいですと。月の A 地点に運んでくれるんだったら、それだけのサービス料を出しますよという、非常に画期的なプログラムではありますね。

オグリヤマ [Q]：ありがとうございます。今回、ispace が選ばれた CLPS 2 は、2 なので 2 回目だと思うんですけど。CLPS の前のものと今回の違いというのは、そもそもどういったところなんでしょうか。

袴田 [A]：CLPS の最初のもの、1.0 というふうに、2 が出てきたので言われていますけれども。金額の総額としては最大 42 億ドル調達できるというパッケージで、10 年間の期間で使っていくようなものでした。実は、当初はもっとちっちゃい額で始まったんですが、最近大きくなったというのがあります。その金額が違うというのと。

もう一つは、このプログラムに参画できる社数が異なるというところで。最初の 1.0 のときはまだ誰も着陸していませんでしたので、着陸できるような機体を開発してなかったので、ほぼもうペーパーだけで、書類だけで、とりあえず書類上できそうなところを全部選んだと。どこが当たるかわからないので。なので 13 社いたんですけれども、CLPS 2 は結構実力を持ち始めた企業がもう見えてきているので、当社も含めてですけれども、確実に月面着陸できそうだと、能力があるというふうに判断できるところを今回中心に入れているというふうに理解しています。なので今回ギュッと絞って、8 社に絞ってやっていくということですね。

今後、今までの 1.0 では結構よくわからないところもいたので、NASA としての評価は難しいところがあったかもしれませんが、今回からはもう NASA としてもそれなりに着陸できるというところを選んでいるので、どんどんそこに対して発注をかけていくことになるかなというふうには期待をしています。

野﨑 [A]：相当厳選された感じはありますね。名前は、ネーミングとしては。

袴田 [A]：われわれが見ても、ここも受かるんじゃないかなと思っていたところが実は落とされたりして、結構厳選したんだなというのが、われわれもちょっと感じているところです。

野﨑 [A]：あとやはり 100 億ドルという金額って、これ日本円にすると 1.5 兆円とかですよね。マックスだと 2 兆円超えていくじゃないですか。この金額が、前回の 42 億ドルもすごかったんですけど、今回は相当思い切った金額がついているというので、本当デマンドシグナルって強いなと感じますね。

袴田 [A]：本当に、われわれが事業を前進するときに非常に重要なキーファクターとしてありますよね。

オグリヤマ [Q]：ありがとうございます。これ私の単純な疑問なんですけれども、この CLPS という民間のサービスを買っていくというこのプログラム自体は特殊なものなんですかね。アメリカ以外でもこういったことは取り組みとして行われているのか。特殊なのかでいうと。

野﨑 [A]：やはり、でもアメリカが先行していますよね。こういう仕組みを作って、やはり NASA が何回もデマンドシグナルって英語を使っていますけど、需要を喚起するわけですよね。やはり宇宙機関が、国の政府機関じゃないですか。やはりいきなり民間に月面輸送サービスやりなさいと言っても、民間だけだとお客さんが足りないので、ある程度の間、やはり宇宙機関がお客さんになって買いますよというのは、やはり NASA、さすがですよ。やはり世界に先駆けてこういう輸送をどんどんやっていると。

やはり日本とあと欧州ですね、大きなところで言うと。やはり同じようなことをわれわれとしては期待したいし、そういうことはできませんかって、ずっとわれわれヨーロッパでは、ispace EUROPE が ESA に対してそういう提案をずっとしているし。日本に対しても、袴田さんとかが日本の政府の方々にそういう検討をお願いしたりとかしているというのは、僕の理解ですけどね。

オグリヤマ [Q]：ありがとうございます。すごい今のご説明の中でも大きな金額が動くプログラムであるというところは理解させていただきました。

株主の皆様が一番気にされているポイントをちょっとお伺いしたいなと思うんですけど。今後、本当に案件って取れるんですかというところがやはり一番気になるところかなと思っていて。CLPS のその前の 1.0 では十分な結果というのは得られなかったんじゃないかなという見方も一つあるかなと思っている中で、今回は何が ispace、違うのかというところをぜひご説明いただきたいです。

袴田 [A]：私から、説明。CLPS1.0 と 2 でわれわれの参加の仕方がまず大きく違いますと。1.0 のときは、われわれはいわゆる主契約者としては採用されておらず、皆様、古い昔から応援してくれている方々は覚えているかもしれませんが、ドレイパーという会社だったり、アメリカでの会社の下でサブコントラクターとして提供するという形でした。なので、われわれ自身が実は提案ですとか、コストですとか、さまざまプログラムのマネージとか、直接的な管理ができなかったんですね。上の人たち、主契約者の方々と協働しながらやっていくというスタンスでした。そんな状況でした。

その一方、CLPS 2 では、われわれアメリカの ispace-U.S.の子会社の方ですけれども、直接契約を NASA とできる主契約者に今回選ばれていますので、その真ん中がいないんですよね。なのでわれわれ独自でわれわれのサービスを提供したり、われわれ自身のアピールができるというところです。

NASA としては、評価の仕方としてはどうしても主契約者をやはり基本的には見ていくんですよね。なので、その下にいるわれわれがいかにアピールをしても、NASA としては主契約者の会社の能力ですとか実績を見ざるを得ないので、それが今まで中間的なところにいたところよりは、直接われわれを評価してくれる。正直言うと実績を持っているのはわれわれなので、われわれの実績をちゃんと評価をいただけるということなので、非常にわれわれとしても直接的にアピールをしやすくなると。そういうことができれば、われわれが獲得できる確度もかなり高くなっていくんじゃないかなというふうには期待しています。

あともう一つは、先ほど申し上げましたけれども、やはり社数がもう少ないので、ここに対しても NASA はこれから 60 回、70 回と月面着陸をやっていかなきゃいけないので、どんどんやはりもうできると思っているところ発注はしていくと思いますので、そういう意味でも、発注の確度はそれなりに高いのかなというふうには思います。

野﨑 [A]：CLPS の 1 が、最初のやつが始まった頃、2018 年とかじゃないですか。そこからわれわれも 8 年ぐらいやってきていますよね。その間、いろんなモデルの変更とかいろいろありましたけど、一つ言えるのって、最近のやはりわれわれと NASA とのコミュニケーションへの、アメリカの US 子会社ですけどね、US 法人としての NASA とのコミュニケーションのレベルの深さみたいなものって、多分昔と全然レベルが違うと思うんですよね。

やはり NASA が何を考えているのかもわれわれ昔よりもよくわかる。われわれが考えている ispace の ULTRA ってランダーの強さ、すごさみたいなものも伝わるようになっている状態が、やはりちゃんと着実にできているんですよね。それは昔と全然環境違うなというのがあって。

今回は CLPS 2 にちゃんと選んでもらえたというのは、土俵にまず乗るってことがすごいとても大事なことで。そこから先は複数社、ちゃんと選ばれていくってのは、これがどんどん回っていくんですね。とても期待したいなと、わくわくしているという感じですよね。

オグリヤマ [Q]：ありがとうございます。実際今回この CLPS 2 で選ばれたのが世界で 8 社あると思うんですけど、これは今後案件を獲得するにあたって ispace でこの 8 社に勝たなきゃいけないという考え方になるのか、それとも何かそもそもそういう考え方じゃないよというところがあるのかといったところは。

野﨑 [A]：競争は起こるので、その 8 社の中から、全員が提案するかわからないけど、提案をして、当然選ばれていくってことですよね。ただ大事なのは、この競争を NASA は起こしたいんですよね。良いものなんですよ、競争というのは。なぜかというと、NASA からしてみると、民間企業がちゃんと複数生まれていくことが大事なので、この 8 社に基本的にはそれぞれ均等にちゃんと機会を与えて、ちゃんと育っていくってことを期待したいんですよね、NASA は。なので、確かに競争で勝ってく必要もあるんだけど、みんなで一緒に育っていくというのもコンセプトとしてすごい大事です。

袴田 [A]：突っ込んで話してしまうと、NASA としても、まだ 1 社しかちゃんと着陸していないわけですよね。なので、その 1 社なり、またはそれに近いところだけにまだすべてを賭けられないので、もうちょっとやはりパイが欲しい。なので、いろんなところをまだ試していく状況ではあるというふうにはこちらからは見えます。

野﨑 [A]：われわれにとってはあれですけど。NASA ってお客さん立場からすると、それで価格が下がっていく方が嬉しいので。やはり複数社いる方が NASA は嬉しいわけですよ。

オグリヤマ [Q]：ありがとうございます。なので、一つに独占させるような環境というよりも、やはりちゃんとそれこそ経済圏を作っていくみたいな考え方があるという。そんな理解をさせていただきまして、ありがとうございます。

ちょっと次は視点を変えて、もう一つ今回の決算説明の中で頻出しているワードとしてシスルナ安全保障というものがあるかなと思うんですけれども。私の感覚では宇宙と安全保障というのは、この地球周回上の衛星というのはすごい話題になっているのかなと思うんですが、月も何か関係があるものなんでしょうか。

袴田 [A]：広い意味の安全保障で言いますと、月も今、米中の競争の中で重要なエレメント、要素になっているというのは大きな意味であります。次に考えなきゃいけないのは、月にどんどんインフラができていったり、輸送が起こっていくと、いろんな宇宙船が地球と月の間を航行し始めま

す。ある宇宙船はもしかしたら途中で帰ってくるかもしれない。そういったものが将来、意図的ではなかったとしても、何か脅威になる可能性もありますので、そういったものをしっかりとわれわれ守っていくと。探知をしてわれわれの今重要な衛星インフラである低軌道ですとか静止軌道のインフラを守っていくというのが非常に重要になってきています。

最近、そういった認識も非常に高まってきているというふうに見えておりまして、いわゆる宇宙状況認識・SSA/SDA というコミュニティでも、この静止衛星のインフラ、システムの強靭性を高めていくにはその先のシスルナのシステムで強靭性を高めることができるという発想も出てきて、よりシスルナ、月側のシステムというのは重要性というのは理解が進んできています。

公的にそういうのが語られ始めていますので、おそらくアメリカですとか、そういったところの宇宙軍は実際に実装をどうしていくかというのをおそらく考えていて、最近もニュースに出ましたけれども、検討の時代じゃないと、もう実装していく時代だという話も出てきています。

野﨑 [A]：すごいアメリカの方から今聞こえてきていますよね。にわかにやはり 2026 年になって増えてきている感じが。だから今、言ったのって地球があるじゃないですか。地球があって、地球の周りの衛星があって、月に向かってシスルナってこの空間があって、今まではこっちだけ気にしていればよかったんだけど、いやこっちも気にしましょうって話ですよね。だから、安全保障とか、それこそ防衛関係とかって、これまでよくわれわれの同業じゃないけど、宇宙スタートアップの衛星の企業とかって、みんなこのトピックって多かったじゃないですか。

で、ispace だけないじゃないかと言われていて、それは時間がかかるんです。地球からまずはここの話が、地球と衛星までの話が安全保障の対象になっていて、過去 3 年ぐらい、ずっとそれ盛り上がっていて、アメリカを中心に今こっちに広がってきているって話ですよね。

なので、ここの部分は何もやはり目が見えない状態なので、衛星でちゃんと監視をしましょうとか、そういう話が今すごい増えてきているということなんで。シスルナ安全保障って月面だけじゃなくて最近、僕らのもう 2 大トピックじゃないですか。月面着陸と月面インフラって話と、このシスルナ安全保障に持っていく。われわれ Mission 2.5 ですよね。衛星持っていくというところ。ルナ・コネクトとかその辺りというのは、最近熱いですね。いやあ、本当に熱いなと最近、思いますけどね、話を聞いていて。

オグリヤマ [Q]：実際、今回、月周回上の衛星という文脈でいくと、今回の決算説明の中で、KDDI さんとの連携についても発表があったかと思うんですけど。あれは何なんでしょう。

袴田 [A]：KDDI さんと覚書を発表させていただいて、衛星も重要なピースで、通信ですね。具体的には通信を作っていくというものですね。われわれ、ルナ・コネクトを発表させていただいてい

て、月の周りの通信衛星をやるという話をしていますが、それだけでは通信は確立できずに、地球上の地上局、パラボラアンテナ、そして月面上のモバイル局みたいな、受ける側ですね、データを送受信する側。そういったものも必要になります。そういったものの end-to-end のサービスをわれわれとしても今後、作っていきたいというときに、KDDI さんと今後の事業の連携の議論をしていこうというもので。こういった日本を代表する通信企業にこうやって関わってもらえるというのは、非常に大きな意味があるなというふうには思っています。

野﨑 [A]：KDDI さん、当然僕らのスマホとか、携帯の通信ももちろんあるんですけど、ご存じの方も多いと思いますけど、KDDI さんが Starlink のサービスを衛星を使ってやっていますよね。だから、宇宙に対する通信というところは、KDDI さんはもう取り組みを結構やられていて。あと、月のところもモバイル通信とか、月面の上でどうやって通信やるかみたいなところとかも、KDDI さんすごい取り組まれていらっしゃるので、宇宙戦略基金とか使いながらですね。

やはり ispace だけでこのルナ・コネクトサービスっていうのを 1 社でやるってすごい難しくて、やはり ispace まだ小さい企業なんで、大きなパートナーが必要なわけですよね。いろんな方の力を借りながら、このルナ・コネクトサービスというのを作っていくって意味で、KDDI さんとの今回のこの MOU というのは新しい MOU で更新版ですけどね。ついにより内容が実ってきて、深まってきているという意味で、これまた熱いという。すごいわくわくするものですね。嬉しいですね、これはね。

袴田 [A]：今まで種を蒔いてきたものが一歩一歩進んでいるなという感触は。HAKUTO のときの

野﨑 [A]：そうですね。HAKUTO の時のオフィシャルスポンサーですからね、KDDI さんは。

袴田 [A]：本当に長いお付き合いをさせていただいて感謝していますし、こうやって本当に実業で組めるようになってきた。

野﨑 [A]：いよいよ。そうですよね、昔はローバーの横のロゴの、HAKUTO のスポンサーシップからですからね。そうですね。嬉しい。

オグリヤマ [M]：ありがとうございます。

それでは、オンラインででもご質問頂戴しておりますので、ここからは皆様からいただいたご質問にも回答させていただこうと思います。

当社から回答した後、質問者様のミュートを解除しますので、ご質問の意図を捉えた回答になっているか、また追加のご質問がある場合はお聞かせいただければと思います。

では、最初のご質問でございます。

質問者 [Q]：CLPS 2 における ispace の商機は小型ランダーにあり、NASA の示している図では小型ランダー8 件発注予定の 2027 年が勝負になるように見えます。M3、M4 実施前に勝負のときが来るようにも見えるんですが、ここの案件の獲得可能性というのはどういうふうに考えればよろしいでしょうか。

また、CLPS 2 の予算は大きいですけれども、ispace の獲得可能な案件というところは限定的な部分もあるという印象を持っています。小型ランダーの領域というところがどれぐらいの割合を占めているのかというところ。あと、小型ランダー以外に今後、進出するみたいな考え方がもしあるようであれば教えてください、ということでご質問をいただいております。

袴田 [A]：CLPS 2 のタスクオーダーという、一つひとつの発注がこれから出てきますので、それを見ないとわからないというところはありますけれども、われわれが認識しているところですと、ご質問の中にあった 27 年とか 28 年のミッションというのは、もう既に NASA としては CLPS 1.0 の中でタスクオーダーをもう出している範囲ではあります。ここの非常に短い時間軸で新しいものが出てくるというのは、なかなか現実的ではないのかなと思っております。

ですので、基本的にはそのフェーズ 2 に入ったところからの、この図で言うと、発注がメインのところになってくるんではないかと思います。

小型なのか数 t レベルの中型なのかというところは、この表ではある程度数字感は出ていますけど、これをそのまま NASA としてやるかどうかは NASA の判断になります。NASA もよく言っているのは、やはり柔軟性も必要なので、当初の計画から変わっていくものも出てくる可能性はあると思います。

やはり当初は、やはり小さな荷物が多くなるとは思いますので、小型ランダー需要というのは比較的多いんではないかなと思います。将来的に輸送量が大きくなっていく可能性はありますけれども、そうは言っても小型の領域も継続をしていくだろうと思います。

その中で当社として、今後どれだけ大型化していくかというのは今後の検討になっていきますが、今回、CLPS2 の主契約者の中に入っていますので、NASA の今後のどういう方向に進んでいきたいのかというのを直接、われわれも議論することができますので、そういった中でわれわれとしても戦略を立てていきたいというふうには思います。

野﨑 [A]：われわれのミッションのマイルストーンの中で言うと、2028 年に Mission 3、2029 年に Mission 4 をやって、この二つがわれわれ日本の政府とか経産省様からの補助金もいただきながらやる日本生まれのミッションですよね。そのあとやはり Mission5、6、7 って、2029 年 30 年ですね。このあたりがものすごい今、日本もヨーロッパもアメリカも全世界で話をしている一番熱い

タイミングなんじゃないかなと思っていて。2029 年というのは、いろんなお客さんと話しても、みんなやはりわーっと熱も出てくるキーワードのようになっているので、CLPS 2 の次の案件で 2029 年とか 2030 年とか、この辺りの一気に量産がワーッと高まってくるあたりの内容になってくるんじゃないかなという感じです。

オグリヤマ [M]：ありがとうございます。

それでは、今の回答についてご質問の意図を捉えたものになっていたかお伺いできますでしょうか。特段なければ、次の質問に移らせていただきます。

質問者 [Q]：どうもありがとうございました。今のご説明ですと、このフェーズ 1 というのはもう CLPS 1 で概ね対応されていて、CLPS 2 の対応領域はフェーズ 2 以降が主になっていくという理解でよろしいのでしょうか、というのと。

フェーズ 2 のところになると、ランダーのサイズは大きめなものが中心になっていくというように見えているんですけれども、現実はそううまくいかないんじゃないのという前提で御社は考えていると、そういう理解でよろしいですか。

袴田 [A]：まず 1 点目のポイントについては、そのご理解で問題ないと思います。

2 点目のところは、まだ NASA もこういった表は出しているものの、これから輸送する荷物とかを検討していくので、そこでいろいろ変わってくる現実もあると思います。

大きいのが無理というわけではなくて、小型のニーズも結局いろいろ出てくる可能性というのは出てくると思いますので。そういう意味で、われわれとしてはまだ NASA が明確にこの重量で、このタイミングでなきゃいけないという議論というのは出ていないという理解をしていますので、今後の議論の中で、われわれも判断をしていきたいというふうには思っております。

野﨑 [A]：イグニッションの絵というのが、NASA がこういうふうにやりたいと言って出している絵ではあるんですけど、やはりさっき袴田が申し上げたとおり、結構変わる要素は多分に入っていると思いますと。現実、われわれも今、NASA とずっと会話をアメリカ法人が話しながら、どんなタイミングどんなことやりたいかというのをずっと聞いていますので。

そういう意味で言うと、われわれの ULTRA ランダーが貢献できる余地って、まだまだあると思っていますと。なので、必ずしもこの絵だけにあまりとらわれすぎなくていいんじゃないかなというふうに率直に思っていますと。

もう一つ、タイミングについては、もちろん NASA は早くやれたら、もうそれに越したことないんですよね。ただ、現実的に今、もう 2027 年が始まるところで、今から新しくランダーを作りま

しょうというと、やはり 2 年間ぐらい最低かかることを考えると、やはり 2029 とかになってくるという現実があるんですよね。

NASA も当然、そこは早ければいいってもんじゃなくて、あまり焦りすぎて変なものを作るのでも駄目なので、あるいは結果、遅れますとか、でも駄目なので、結構そのあたりはやりたいことと、あと現実的にこうなると、必ずしもどうせ遅れちゃうからと開き直っているわけではなくて、現実的なところをしっかり捉えるみたいなところの、ちゃんと両面がしっかり進んでいるという、そんな印象を受けています。

あと、白枠は全部 1 で埋まっているってわけではまだないんですよね。ただ一部、やはりもう 1 で半分ぐらいは発生しているところもあるという、そんな理解でいますね。

質問者 [A]：わかりました。ありがとうございます。

オグリヤマ [M]：はい。ありがとうございます。

それでは次の質問をさせていただきたいと思います。

オグリヤマ [Q]：ちょっと私から、今マクロのお話をさせていただいていたかなと思うんですけれども、もう一つ気になるポイントとして、実際に今後予定している Mission 3 の状況についてもお伺いしたいなと思うんですけれども。今回の決算の発表の中で、エンジンの件とかを踏まえると、Mission 3 の成功にどういうふうに繋がっているものなのかというところ。あと Mission 4 とかもあると思いますので、そのあたりに対する影響があればお伺いしたいなと思いますが、いかがでしょうか。

野﨑 [A]：僕の方から話すと、元々ちょっと 3 月ぐらいにわれわれ発表しているじゃないですか。で、新しいエンジンを元々アメリカで開発を一緒にアメリカのパートナーと一緒に進めていたわけですよね。それが残念ながら、完全に駄目ではなかったんだけど、やはり自分たちが求めたい要求性能をしっかりとそのときまで出すことができなかったんで、もうわれわれとしては一旦、もう計画を変えましょうということで、エンジンメーカーを変えましたと。今回発表になったのは MOU が締結したので、Nammo とそれから Ariane と二つ発表しましたけど、一緒に検討していくという内々の検討はもうずっと前から進んでいて、今回いよいよそれが PDR というのに繋がるわけですよね。

だから、新しい ULTRA ランダーにこのエンジンを載せて、ちゃんとうまく全体整合していくかというところをずっとこの半年なり検証を重ねてきたわけですね、エンジニアリングチームが。なので、ようやくわれわれとしてはほっとしたというか、ちゃんとこれでエンジンもしっかり揃って、

クオリティがこれでしっかりと維持できるものが、確証が最後ポンとできましたので、良かったなというのがまず 1 個目の理由ですね。

あとやはり、この Nammo と Ariane というこの二つのエンジンメーカーというのが、もう既にこのエンジンというのは過去に宇宙実績がある。もっと言うと、月のミッションで使われた実績があるという。これ、すごい大事なことで、やはりわれわれのミッションやっていくときに初めてのエンジンだと、本当に何かトラブル起きないかとか、そういうのがありますよね。

振り返ると、Mission 2 のときの失敗の要因だった高度認識のセンサーなんていうのは、だからそういう意味では、宇宙実績という意味では、まだ十分じゃなかったって反省もあるんですよ。

これはだから、高度認識とは違うエンジンですけど、Ariane なんてのはわれわれ Mission 1 からレジリエンスでずっと使っていますし、信頼性の高いものをちゃんと自分たちのランダーにぶつけていくことができているという、これがやはり一番大きなポイントだなと思います。

オグリヤマ [M]：ありがとうございます。NASA の CLPS を踏まえたマクロとしてのすごい勢いがある中で、Mission 3 とか Mission 4 についても、こういうふうに現実的なところもかなり進めているというところで、すごい理解をさせていただきました。ありがとうございます。

はい。それでは今、お時間がちょっと近づいてしまいましたので、以上をもちまして、質疑応答は終了させていただこうと思います。ご質問いただきありがとうございました。

追加のご質問だったり、個別の IR ミーティングのご希望がもしございましたら、当社のホームページから、お問い合わせフォームがございますので、ご連絡をいただければと思います。

では最後に、袴田さんから皆様へ一言お願いいたします。

袴田 [M]：はい。本日はご参加いただきましてありがとうございます。

先日の NASA の MAX POWER の発表にあるように、今この月の業界は様々な変化が起こっています。その中で、われわれも CLPS 2 ですとか、KDDI さんとのルナ・コネクト連携とか、将来に向けた活動をどんどんして、今後のわれわれの事業機会をどんどん大きくしていきたいと考えています。

その一方、やはり今足元にある現実的なミッションを一歩ずつしっかりとやっていくことも重要ですので、Mission 2.5、そして次の着陸ミッションである Mission 3、そして Mission 4、これをしっかり成功に導けるように、チーム一丸となってやっていきますので、ぜひ今後とも応援いただければと思います。

本日は誠にありがとうございました。

野﨑 [M]：ありがとうございました

オグリヤマ [M]：ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。