

2023年3月8日

各位

会社名株式会社 i s p a c e
 代表者名 代表取締役 CEO 袴田 武史
 (コード番号: 9348 東証グロース市場)
 問合せ先 取締役 CFO 野崎 順平
 (TEL. 03-6277-6451)

2023年3月期及び2024年3月期の業績予想について

2023年3月期(2022年4月1日から2023年3月31日)及び2024年3月期(2023年4月1日から2024年3月31日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2024年3月期 (予想)			2023年3月期 (予想)			2023年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2022年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		6,196	100.0	529.4	984	100.0	46.0	823	100.0	674	100.0
営業損失(△)		△7,118	—	—	△10,852	—	—	△9,352	—	△4,056	—
経常損失(△)		△7,885	—	—	△11,287	—	—	△9,717	—	△4,039	—
親会社株主に帰属 する当期(四半期) 純損失(△)		△7,889	—	—	△11,293	—	—	△9,717	—	△4,059	—
1株当たり 当期(四半期)純損 失(△)		△101円34銭			△209円52銭			△180円29銭		△77円68銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭			—		0円00銭	

- (注) 1. 2022年3月期(実績)、2023年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。2023年3月期(予想)の1株当たり当期純損失は、予定期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2024年3月期(予想)の1株当たり当期純損失は、公募予定株式数(24,699,700株)を含めた(予定)期中平均発行済株式数により算出し、当該株式数にはオーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分(最大1,242,900株)を考慮しておりません。
3. 2022年1月26日開催の取締役会決議により、2022年2月19日付で普通株式1株につき20株の株式分割を行いました。2022年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純損失を算定しております。

【2023年3月期及び2024年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、人類の生活圏を宇宙に広げ、持続的な世界を実現するべく、「Expand our planet. Expand our future.」をビジョンに掲げ、月面開発の事業化に取り組んでいる次世代の民間宇宙企業です。

当連結会計年度における世界経済は、一部で回復の兆しはあるものの、引き続き新型コロナウイルス感染症の世界的大流行の影響により不確実な状況が継続しております。かかる環境下の中ではあるものの、当社グループが属する宇宙資源開発の分野では、アメリカ航空宇宙局（the National Aeronautics and Space Administration : NASA）が推進する有人月探査計画であるアルテミス計画において、月面における平和的・友好的かつ透明性ある活動のガイドラインとなる「Artemis Accords（アルテミス協定）」に、2020年10月の初回締結国である日本、米国、ルクセンブルク、アラブ首長国連邦、カナダを含む世界8か国に加えて、その後も加盟国が増加し、2022年12月末時点において全23カ国が調印するなど、引き続き活発な進捗が見られております。

日本政府においても画期的な進展があり、2021年6月15日には「宇宙資源の探査及び開発に関する事業活動の促進に関する法律」（以下、宇宙資源法）が国会において成立し、2021年12月23日に施行されております。当法律は、日本の民間事業者が月その他の天体を含む宇宙空間に存在する水、鉱物、その他の天然資源である宇宙資源の探査及び開発に従事することを認めることを規定したものです。民間企業による宇宙資源利用を認める法律を制定した国としては、世界でも米国、ルクセンブルク、アラブ首長国連邦に続く4番目の国となり、引き続き宇宙開発及び月面探査が大きく推進されることが期待されます。2022年11月4日において当社は、宇宙資源法に基づき、内閣府から「宇宙資源の探査及び開発の許可」第一号案件として許可を取得しており、これにより、当社ミッション1の運用及びNASAとの月資源商取引契約が日本政府許可のもと行われることとなります。

このような事業環境において、2022年3月期においては、月着陸を目指すミッション1に向けた月着陸船（以下、ランダー）の開発を進捗させると同時に、ミッション1及びミッション2のペイロードサービス契約を複数締結致しました。また、当社グループの活動をコンテンツとして利用する権利や広告媒体上でのロゴマーク露出、データ利用権等をパッケージとして販売し、技術面や商品開発面での協業を行うパートナーシップサービスにおいても、引き続き当社グループのミッション1及びミッション2を対象とする月面探査プログラム「HAKUTO-R」の下、既存パートナー企業とのパートナーシップ関係を推進し、売上を計上しております。一方でミッション1に加えミッション2及びミッション3の開発を開始し、積極的な採用によるエンジニア人員等の増員も行ったことから、売上高674百万円、営業損失4,056百万円、経常損失4,039百万円、親会社株主に帰属する当期純損失4,059百万円を計上しました。

2023年3月期においては、引き続きミッション1のランダー開発を進捗させ、2022年9月までに最終的な機能試験を実施、10月には打上地である米国フロリダまでの輸送を完了のうえ、2022年12月11日（日）16時38分（日本時間）に米国フロリダ州ケープカナベラル宇宙軍基地40射点より打上を実施しております。これらミッション1の打上実施のみならず、ミッション2及びミッション3についても、ランダー開発を進捗させるとともに、ペイロードサービスの新規顧客獲得を推進しております。パートナーシップサービスにおいても、既存パートナー企業とのパートナーシップ関係を推進するとともに、ミッション2までを対象とする「HAKUTO-R」の新規顧客

獲得を推進いたしました。当社は投資効率を見極めながら、今後の事業拡大に向けたランダー開発やそれを行うエンジニアの採用を積極的に実施してまいります。また、当社サービスの利用顧客の拡大を実施するための営業人員の増員も継続していく方針であります。2023年3月期においては、契約締結済みであるミッション1及びミッション2のペイロードサービスの収益計上が引き続きなされ、ペイロードサービスの売上が前期と比較し増加することを見込んでおります。一方費用面においては、ミッション1の打上に伴い多額の打上費用が一時点で計上されること、また、ミッション2の開発も本格化することから、ランダーの開発の進捗にあわせ売上原価、販売費及び一般管理費が前期と比較し多額となります。

以上の結果、2023年3月期の業績は、売上高984百万円（前期比46.0%増）、営業損失10,852百万円（前期は営業損失4,056百万円）、経常損失11,287百万円（同4,039百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失11,293百万円（同4,059百万円）をそれぞれ見込んでおります。

なお、当該見通しは、当期首から2022年12月までの実績値に、2023年1月以降の予測数値を加え算出しております。

また、当社の米国子会社である ispace technologies U.S., inc. は、アメリカのチャールズ・スターク・ドレイパー研究所（以下、ドレイパー研究所）らとともにアメリカ航空宇宙局（the National Aeronautics and Space Administration（以下、NASA））との間でNASAが推進する月面への輸送サービス委託プログラム（Commercial Lunar Payload Services、以下、CLPS）への採択がなされており、ミッション3を対象とするペイロードサービスをドレイパー研究所のチームの一員としてNASAへ提供し、2024年3月期以降ミッション3に係るペイロードサービス売上を計上予定となります。また、費用面においては、ミッション3の開発が本格化することにより、ランダー開発の進捗にあわせ売上原価が前期と比較し多額となる一方、販売費及び一般管理費は前期多額のミッション1打上費用が計上された反動減により前期と比較し過小となります。

以上の結果、2024年3月期の業績は、売上高6,196百万円（前期比529.4%増）、営業損失7,118百万円（前期は営業損失10,852百万円）、経常損失7,885百万円（同11,287百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失7,889百万円（同11,293百万円）をそれぞれ見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

【2023年3月期業績予想の前提条件】

（1）売上高

当社は月面開発事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載はしていませんが、主たるサービス内容は以下のとおりとなります。

（ペイロードサービス）

当社のペイロードサービスは、打上前の技術検討及びコンサルテーションの提供、打上サービスの準備、打上後の月面でのオペレーションまでを含む総合サービスの提供が基本となります。そのため、打上げの約1～2年前を目途に締結される、顧客との最終契約締結時からミッション完了時まで、長期間に亘って継続的に当社の役務提供が発生し、同期間に亘り売上が計上されてまいります。また、2022年12月に打上げを実施したミッション1、2024年の打上げを予定するミッション2及び2025年の打上げを予定するミッション3については、履行義務の進捗見積りが流動的であることから原価回収基準を適用する予定です。その

ため、2023年3月期のペイロードサービスに係る売上については、基本的にペイロードサービスに対応し発生する売上原価と同額が計上されます。

2023年3月期におけるペイロードサービスの売上高は、ミッション1及びミッション2の既存契約により構成され、当該契約に付随して発生する売上原価の見積り額と同額の売上高を計上しております。各顧客について、過年度までの売上原価実績及び当該実績を基礎として算出した将来の発生見込み額を合算し、同額の売上高を計上しております。(売上原価予想の前提条件については、(2)売上原価を参照ください)

当社は過年度までにおいて、既にミッション1及びミッション2の販売可能重量を全て満たす契約を締結済みであり、ミッション1の開発進捗及び打上やミッション2の開発進捗に伴い売上計上規模が拡大いたします。特に、2022年12月にミッション1打上を完了し、多額の打上費用が一時点で計上されることによるミッション1売上高の増加が寄与し、ペイロードサービス売上高は396百万円(前期比78.7%増)を見込んでおります。

(パートナーシップサービス)

当社グループは、当社グループの活動を、コンテンツとして利用する権利や広告媒体上でのロゴマークの露出、データ利用権等をパッケージとして販売し、技術開発や事業開発で協業を行うパートナーシップ・プログラムの提供を行っており、パートナー各社から受領する協賛金総額を、ミッション終了までで設定される契約期間で月数按分して売上計上しております。既存顧客に係る売上高については、締結済み契約総額の月数按分により予測数値を策定しており、また、新規案件については現在商談中のパイプラインから契約が見込まれる案件の単価×件数×契約期間の積み上げにより策定しております。

当期においてパートナーシップサービスの新規顧客を獲得する一方、ミッションスケジュールの変更により各月で計上される売上高が減少したことにより、2023年3月期のパートナーシップサービス売上高は、前期とほぼ同額の281百万円(前期比0.3%増)を見込んでおります。

(その他)

当社のその他の売上には宇宙開発関連の受託研究開発や、月面技術開発調査等個別のプロジェクト案件に係る売上高が含まれます。個別のプロジェクト案件については受注確度の見積りや履行義務の充足タイミングに不確実性が伴うことから、保守的に、契約締結済みの案件で履行義務の充足タイミングの見積りが可能なものについてのみ、収益認識の要件を満たすタイミング(検収日基準)を反映し計画を策定しております。

2023年3月期のその他売上高は、ルクセンブルク子会社で計上された受託研究開発売上307百万円(前期比78.3%増)を確定実績として見込んでおります。当社は現在複数の受託研究開発等のプロジェクトを推進しておりますが、各受託研究開発等プロジェクトにかかる収益認識の要件を満たすタイミングが確定していないことから、保守的に2023年1月以降の予測数値は業績予想に含めておりません。

以上の結果、2023年3月期の売上高は984百万円(前期比46.0%増)を見込んでおります。

(2) 売上原価

当社が2022年12月に打上げを実施したミッション1、2024年の打上げを予定するミッション2については、ともにR&Dフェーズに位置付けられることから、ランダーの製造に係る部材費用、組立費用、開発部門の人件費、打上費用の大部分は研究開発費として販売費及び一般管理費の区分に計上されます。一方、商業化を見込むミッション3以降については、上記費用は売上原価への計上を予定しております。そのため、2023年3月期における売上原価は、ミッション1及びミッション2の顧客ペイロード輸送に付随して必要となる部材調達費用等の直接原価及び上記ランダー製造費用の一部（例：開発部門の総労働時間のうち顧客との折衝等に直接要した時間の割合により売上原価に算入するランダー製造費用を算出）により構成されます。

当連結会計年度においては、ミッション1の打上を実施しており、多額の打上費用が一時点において計上(打上費用総額5,391百万円のうち、147百万円が売上原価算入)されることとなります。また、ミッション2のランダー製造に係る部材費用等が引き続き売上原価に計上される予定であることから、売上原価の金額が対前期比で増加いたします。

以上の結果、売上原価は492百万円(前期比45.0%増)を見込んでおり、売上総利益は492百万円(前期比47.1%増)を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業損失

販売費及び一般管理費は、主に研究開発費、人件費等で構成されております。

上記「(2) 売上原価」に記載の通り、当社R&Dフェーズであるミッション1及びミッション2のランダーの製造に係る部材費用、組立費用、開発部門の人件費、打上費用の大部分は、研究開発費として販売費及び一般管理費の区分に計上されます。当期においては引き続きミッション1ランダーの開発を進捗させ2022年12月に打上げを実施しており、50億円超の打上費用が一時点で研究開発費に計上されております。また、同様にR&Dフェーズであるミッション2の開発も進捗することから、研究開発費は前期比181.7%増の9,161百万円を見込んでおります。なお、打上費用を除く研究開発費は前期比20.5%増の3,917百万円を見込んでおり、この内おおよそ60%程度がランダーの製造に係る部材、組立費用、おおよそ40%程度が開発部門の人件費及び間接費となります。

また、人件費は、今後のミッション計画に基づく開発人員の拡充、事業拡大に伴う営業人員の拡充、管理部門の体制強化を企図した人員計画に基づき、新規採用者の想定人件費を積み上げて算出しておりますが、当社の総人員数について2022年3月末時点における164名の体制から2023年3月末にむけて253名への大幅な増員を見込むことから、前期比72.5%増の709百万円を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は11,344百万円(前期比158.4%増)、営業損失は10,852百万円(前期は営業損失4,056百万円)を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常損失

営業外費用として、主に2022年7月に組成したシンジケートローンに係る支払手数料250百万円及び借入金返済計画の見込み値に基づく支払利息の発生を見込んでおります。

以上の結果、経常損失は11,287百万円(前期は経常損失4,039百万円)を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純損失

特別損益は発生を見込んでおりません。

以上の結果、税金等調整前当期純損失 11,287 百万円より法人税等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純損失は 11,293 百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失 4,059 百万円）を見込んでおります。

【2024 年 3 月期業績予想の前提条件】

(1) 売上高

(ペイロードサービス)

2024 年 3 月期におけるペイロードサービスの売上高は、①ミッション 1 完了時点における多額の売上計上、②ミッション 2 開発進捗に伴う売上計上、③ミッション 3 開発進捗に伴う売上計上が重層的になされます。また、上記「【2023 年 3 月期業績予想の前提条件】— (2) 売上原価」に記載の通り、商業化を見込むミッション 3 以降においては、ランダーの製造に係る部材費用、組立費用、開発部門の人件費が基本的に売上原価に計上されることとなり、原価回収基準に基づく売上計上金額の規模が拡大していく予定です。

当社は 2022 年 3 月期までにおいて、既にミッション 1 及びミッション 2 の販売可能重量を全て満たす契約を締結済みであり、また、2023 年 3 月期においてミッション 3 を対象としたペイロードサービスの一部を NASA に提供するための契約を締結済みであることから、2024 年 3 月期においてはこれら複数ミッションの開発進捗に伴い売上規模が拡大し、ペイロードサービス売上高は 5,475 百万円（前期比 1282.5%増）を見込んでおります。ミッション 1 については 2023 年 4 月末頃の着陸を予定しており、着陸後 14 日間程度の月面でのオペレーション終了後にミッション完了となり、契約総額と過去原価回収基準で計上済みの金額の差額が一時に売上計上されることとなります。また、ミッション 2 については、2024 年 3 月期期中においてランダー組立フェーズへの移行を予定しており、ランダー製造に必要な各種部材の納品完了による売上原価計上が見込まれることから、売上高が前期比増加してまいります。さらに、ミッション 3 で利用するランダーはミッション 1 及びミッション 2 対比でサイズアップを実施し、約 145kg の顧客ペイロード輸送を想定しております。これら各ミッションのいずれも 2023 年 3 月期と比較し売上高増加に寄与することが、上記前期比 1282.5%増の売上高を 2024 年 3 月期に見込む背景となります。なお、本業績予想のペイロードサービス売上高に、ミッション 4 以降の数値は含まれておりません。

(パートナーシップサービス)

当社グループは、当社グループの活動を、コンテンツとして利用する権利や広告媒体上でのロゴマークの露出、データ利用権等をパッケージとして販売し、技術開発や事業開発で協業を行うパートナーシップ・プログラムの提供を行っており、パートナー各社から受領する協賛金総額を契約期間で月数按分して売上計上しております。既存顧客に係る売上高については、締結済み契約総額の月数按分により予測数値を策定しており、また、新規案件については現在商談中のパイプラインから契約が見込まれる案件の単価×件数×契約期間の積み上げにより策定しております。

2024年3月期のパートナーシップサービス売上高は、現在交渉を継続中のオフィシャルパートナーの獲得等期首時点における契約締結の見込みを踏まえて、696百万円(前期比147.7%増)を見込んでおります。

(データサービス)

当社グループが2024年3月期以降の売上計上開始を目指すデータサービスについては、顧客自身がペイロードを準備の上、当社に輸送を委託し、月面や月周回軌道から地球へ試験データをフィードバックする当社のペイロードサービスを活用した直接的なデータ収集に加えて、顧客が当社のペイロードを利用してデータ収集を行い、地球へその結果をデータとして送り返し、解析の上、次なるR&Dへ活用したいというニーズを捉えていきたいと考えております。売上の計上方法についてはペイロードサービス同様、本契約以降月へ到着しミッションを完了させるまでの期間に亘り、履行義務の進捗度に応じて売上が計上される想定であり、顧客との交渉状況を鑑み将来の想定新規契約を見込み、当該契約に付随して発生する売上原価の見積り額と同額の売上高を計画しております。また、顧客との契約形態によっては、ミッション完了時におけるデータ提供の一時点で売上を認識する場合があります。

2024年3月期のデータサービス売上高は、ミッション1の契約締結済み顧客に対するデータ売上が計上される見込みであることから、25百万円(前期は未計上)を見込んでおります。

(その他)

当社のその他の売上には宇宙開発関連の受託研究開発や、月面技術開発調査等個別のプロジェクト案件に係る売上高が含まれますが、個別のプロジェクト案件については受注確度の見積りや履行義務の充足タイミングに不確実性が伴うことから、保守的に、契約締結済みの案件で履行義務の充足タイミングの見積りが可能なものについてのみ、収益認識の要件を満たすタイミング(検収日基準)を反映し計画を策定しております。

現時点で2024年3月期における収益計上を合理的に見積ることが困難であることから、その他売上は発生を見込んでおりません。

以上の結果、2024年3月期の売上高は6,196百万円(前期比529.4%増)を見込んでおります。

(2) 売上原価

当社が2022年12月に打上げを実施したミッション1、2024年の打上げを予定するミッション2については、ともにR&Dフェーズに位置付けられることから、ランダーの製造に係る部材費用、組立費用、開発部門の人件費、打上費用の大部分は研究開発費として販売費及び一般管理費の区分に計上されます。一方、商業化を見込むミッション3以降については、上記費用は売上原価への計上を予定しております。2024年3月期においてはミッション3の開発が本格化することにより多額の売上原価が計上され、主にミッション1及びミッション2の一部の売上原価のみ計上されていた前期と比較し大幅に増加いたします。

以上の結果、売上原価は4,787百万円(前期比872.4%増)を見込んでおり、売上総利益は1,408百万円(前期比186.3%増)を見込んでおります。

(3) 販売費及び一般管理費、営業損失

販売費及び一般管理費は、主に研究開発費、人件費等で構成されております。

(2) 売上原価に記載の通り、当社 R&D フェーズであるミッション1 及びミッション2 のランダーの製造に係る部材費用、組立費用、開発部門の人件費、打上費用の大部分は、研究開発費として販売費及び一般管理費の区分に計上されます。2024 年3 月期においてはミッション2 の開発が本格化し、ランダー製造に係る主要部材の納品完了に伴う研究開発費計上がなされます。一方、2023 年3 月期において多額のミッション1 打上コストが計上された一方、2024 年3 月期においては当社ミッションの打上が実施されないことによる反動減が生じることから、研究開発費は前期比 37.9%減の 5,689 百万円を見込んでおります。

一方人件費については、今後のミッション計画に基づく開発人員の拡充、事業拡大に伴う営業人員の拡充、管理部門の体制強化を企図した採用を継続的に実施し、2023 年3 月末時点における想定人員数 261 名の体制から 2024 年3 月末にむけて 324 名への大幅な増員を見込むことから、前期比 27.2%増の 903 百万円を見込んでおります。

以上の結果、販売費及び一般管理費は 8,527 百万円（前期比 24.8%減）、営業損失は 7,118 百万円（前期は営業損失 10,852 百万円）を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常損失

営業外収益は発生を見込んでおりません。営業外費用は、主に上場に関連する一時的な費用として 593 百万円を見込んでいるほか、借入金返済計画の見込み値に基づく支払利息の発生を見込んでおります。

以上の結果、経常損失は 7,885 百万円（前期は経常損失 11,287 百万円）を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純損失

特別損益は発生を見込んでおりません。

以上の結果、税金等調整前当期純損失 7,885 百万円より法人税等を差し引き、親会社株主に帰属する当期純損失は 7,889 百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失 11,293 百万円）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：この文書は、当社の業績予想について一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年3月8日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。

また、本記者発表文は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。当社普通株式は1933年米国証券法に従って登録がなされたものでも、また今後登録がなされるものでもなく、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行う又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には、1933年米国証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。その場合には、英文目論見書は当社又は売出人より入手することができます。同文書には当社及びその経営陣に関する詳細な情報並びに当社の財務諸表が記載されます。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定しておりません。