



AeroEdge

創造性と技術力で感動をもたらす
ソリューションカンパニーへ

AeroEdge 株式会社

2026年9月7日

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

設立の経緯と日本の製造業への想い



AeroEdgeは、航空機エンジンのグローバル大手メーカーであるフランスのSafran Aircraft Engines社との間で、日本の中小企業としては初の直接取引契約を締結し、中小型機向け次世代航空機エンジン「LEAP」向けチタンアルミ製低圧タービンプレードの量産供給を実現いたしました。

この取引契約締結により、私たちは、栃木県足利市で創業80年を超える菊地歯車株式会社から、2015年9月にスピンアウトする形でAeroEdgeを設立しました。AeroEdgeは設立間もない新しい会社ですが、この新しさを逆にアドバンテージと捉え、『ゼロからイチを創る』という経営理念のもと、創造性を最大限に活かし、グローバルで意義のある仕事を展開し、日本の製造業のあり方に新風を吹き込むことを目標に邁進してまいります。

目次

- 1 会社概要
 - 2 外部環境
 - 3 カンパニーハイライト
 - 4 成長戦略
 - 5 財務ハイライト
 - 6 事業上のリスクと対策

LEAPチタンアルミブレード
グローバルシェア

40%台後半

(2028年1月～)

40%

(2027年12月まで)

搭載される航空機の
受注残機数

1位 & 2位

出典：一般財団法人日本航空
機開発協会
(2026年6月末時点)

LEAPチタンアルミブレード
グローバル供給企業

Globalで
2社のみ

(2026年6月末時点)

契約期間

2016年
～
2034年

営業利益率

22.5%

(2026年6月期実績)

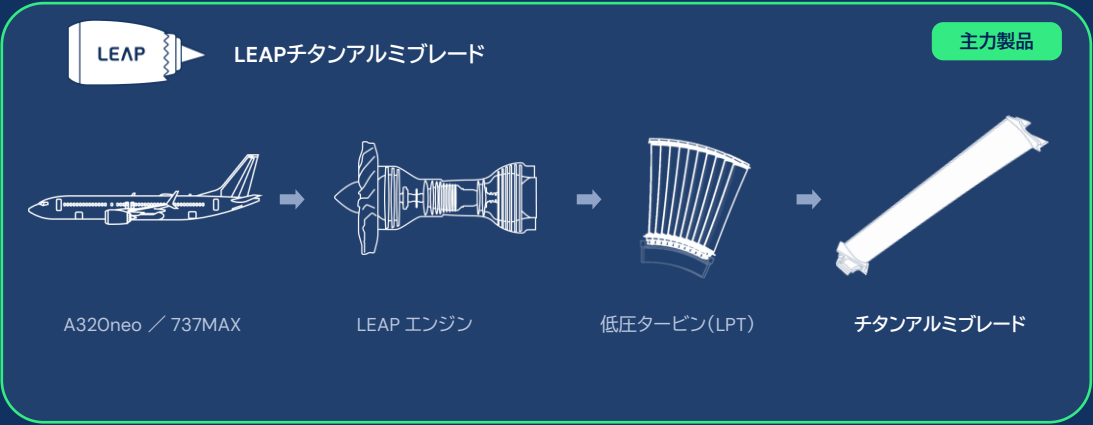
EBITDAマージン

30.7%

(2026年6月期実績)

仏Airbus社及び米Boeing社が製造する航空機に採用されている、LEAPエンジンの部品であるチタンアルミブレードを量産販売
当該技術をベースにその他の部品の加工販売、研究開発を推進

01 航空機エンジン部品



航空機エンジンB部品
量産開始済

LEAPエンジン以外の航空機エンジン部品



航空機エンジンA部品
27年6月～8月頃 量産開始予定

LEAPエンジン以外の航空機エンジン部品

02 航空機機体部品



航空機機体部品
主にオノプラント(完全子会社)で実施

03 その他



eVTOL(空飛ぶクルマ)の部品



ガスタービンの部品

ビジネスモデル

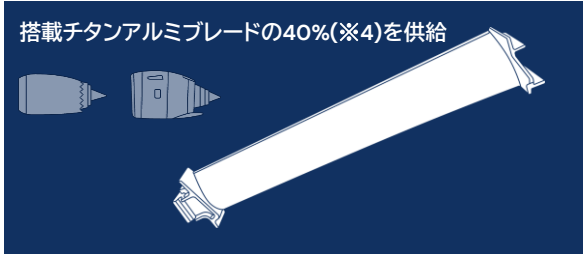
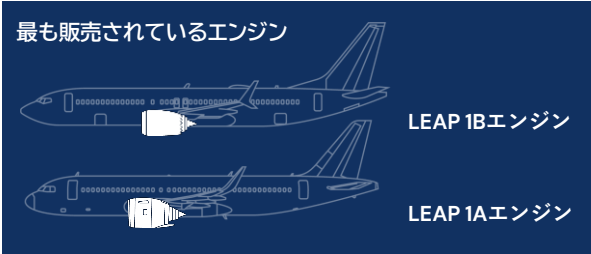
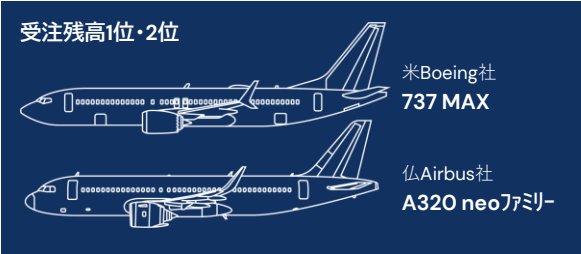
当社の主力製品はLEAPエンジンに搭載されているチタンアルミ製低圧タービンブレード。主要な販売先は仏航空機エンジンメーカー大手SAFRAN社。SAFRAN社から無償支給される材料を加工し、チタンアルミブレードを量産販売。売上は加工賃が中心



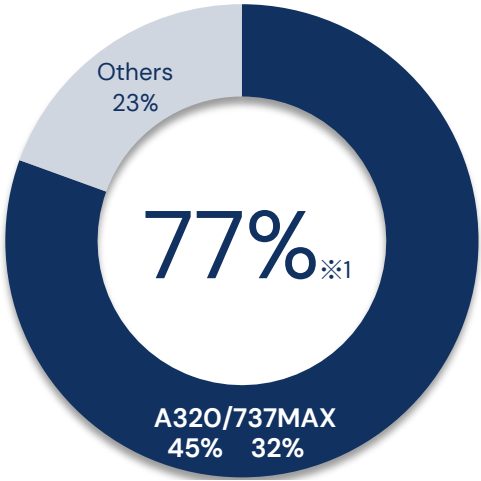
仏Airbus社・米Boeing社の航空機に採用されているエンジン部品を生産

1. 会社概要

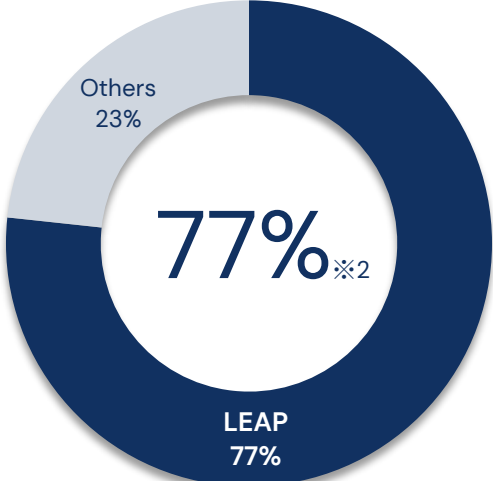
LEAPエンジンに搭載される先端素材チタンアルミブレードの40%※4を2034年までの契約にて供給



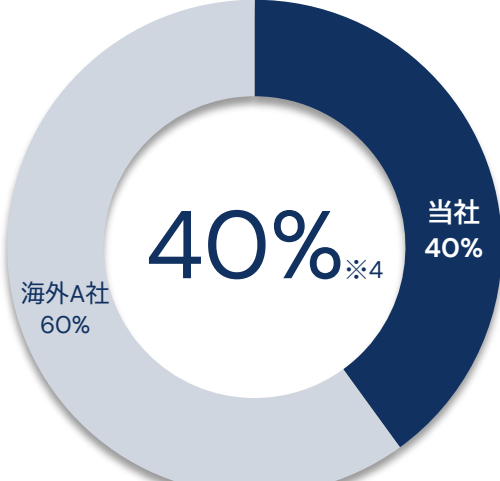
仏Airbus社/米Boeing社の全受注残における
A320neoファミリー/737MAXシェア



A320neoファミリー及び737MAXに搭載される
LEAPエンジンシェア



LEAPエンジン搭載チタンアルミブレード
の当社シェア



※1 出典：一般財団法人日本航空機開発協会(2026年6月末時点)

※2 737MAX:5,404機×シェア100%+A320neo:7,469機×シェア61%※3
737MAX及びA320neoの受注残機数 12,873機

※3 Aviation Week(2021年3月10日)

※4 契約更新により28年1月より40%台後半に拡大予定

相手先別売上高比率	25年6月期	26年6月期
SAFRAN社	96.8%	97.1%

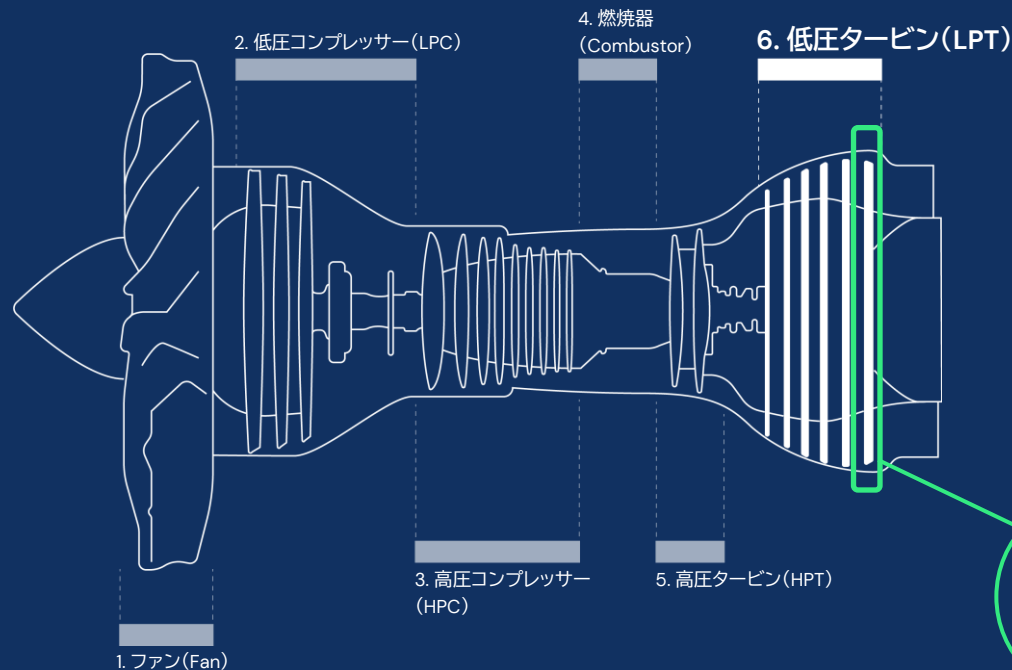
LEAPエンジンのチタンアルミ製低圧タービンブレードを量産

当社が製造するチタンアルミブレードは、低圧タービンを構成する部品

低圧タービンは、その回転により、推進力を生み出すファンを回転させる重要な構成部品

航空機(ターボファン)エンジンの仕組み

ファンが回転することにより吸い込んだ空気を、コンプレッサー(LPCとHPC)で圧縮し、それを燃料と混ぜて、燃焼器で燃焼させる。その燃焼ガスでタービン(HPTとLPT)を駆動させ、その回転力をエンジン中心にあるシャフトを通じて、ファンを回転させることにより、推力を発生させる。

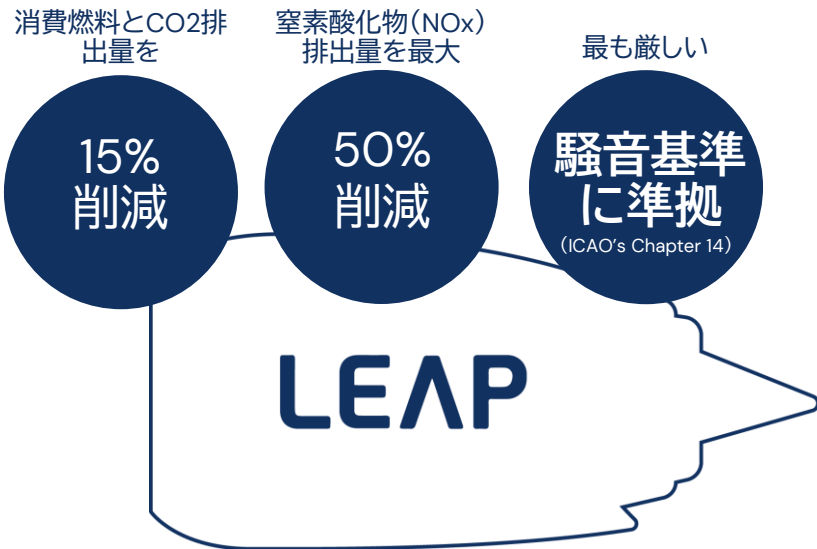


1. 最前方にあるファンで空気を多量に吸い込み、エンジンの外側(ダクト側)とエンジンコア(コンプレッサー側)へと空気を送る
2. ファン、低圧タービンと1つのシャフトで繋がっており、低圧タービンの回転により低圧コンプレッサーを動作させてエンジン内部に入った空気を圧縮する
3. 高圧タービンと1つのシャフトで繋がっており、高圧タービンの回転により高圧コンプレッサーを動作させる。低圧コンプレッサーから送られた空気を更に圧縮することで空気を燃焼に適した圧力まで上昇させる
4. 圧力を上げた空気とジェット燃料を燃焼器で混ぜて燃やすことで、高温燃焼ガスを作る
5. 燃焼器で作られた高温燃焼ガスの力で高圧タービンを回転させ、シャフトで繋がった高圧コンプレッサーを駆動する
6. 高温燃焼ガスの力で低圧タービンを回転させ、シャフトで繋がったファンと低圧コンプレッサーを駆動する

当社は「6.低圧タービン(LPT)」の最も後段に搭載されるチタンアルミブレードを生産

LEAPエンジンの先端技術の一つがチタンアルミブレード

LEAPが搭載されるA320neoファミリー及び737MAXは、仏Airbus及び米Boeing全機体受注残数の77%を占める
その結果、LEAPエンジンの受注残高も高水準となっている

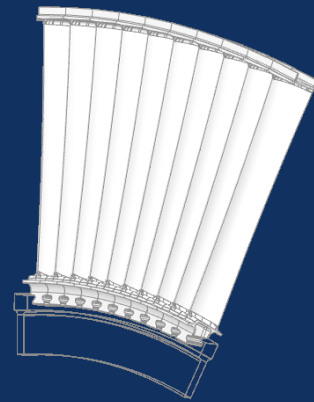


LEAPエンジンプログラム

- LEAPエンジンは、CFM International社(米GE社 50%:仏SAFRAN社 50%の合併企業)の次世代新型エンジンであり、CFM56の後継エンジンとして位置づけられる
- LEAPエンジンは、CFM56同様に米Boeing社の737MAXに独占搭載されるほか、仏Airbus社のA320neo、及び中COMAC社のC919にも搭載
- バージョンは機体に合わせ3種類だが、1Aと1Cは共通形状を有する
- 1Bは機体の地上高に合わせたデザインのため、ナセルは専用の独特なフォルム

AeroEdge

高機能を実現するために導入されたチタンアルミブレード



低圧タービン 先端素材チタンアルミブレード

- 従来使用されてきたニッケル基合金と比較しての約半分の比重であり軽量化に貢献
- 高温における強度劣化が少なく、軽量かつ耐熱性を兼ね備えている

種類	対象機種	量産開始
LEAP-1A	Airbus A320neo	2016年
LEAP-1B	Boeing 737MAX	2017年
LEAP-1C	COMAC C919	2022年

社名	AeroEdge株式会社 AeroEdge Co., Ltd.
設立	2015年9月16日
資本金	568百万円(2026年6月30日現在)
拠点	【本社工場】 〒329-4213 栃木県足利市寺岡町482番地6 【東京サテライトオフィス】 〒103-0022 東京都中央区日本橋室町2-1-1 日本橋三井タワー6階 ワークスタイリング内
主な事業内容	- 航空機エンジン部品の製造、販売 - 自動車、鉄道、発電機等の部品の製造、販売 - エンジニアリングサービスの提供
連結従業員数	208人(2026年6月30日現在) ※上記以外にパートタイマー・期間契約の従業員が49名(年間平均人数)

ボードメンバー	森西 淳 代表取締役社長 兼 執行役員CEO 水田 和裕 取締役 兼 執行役員COO/CTO 今西 貴士 取締役 兼 執行役員CFO コーポレート本部長(公認会計士) 安藤 尚 社外取締役 岡村 久雄 常勤監査役 谷津 範之 社外監査役(公認会計士) 長壁 優子 社外監査役(弁護士)
大株主及び その所有株式数割合 (2026年6月30日現在)	菊地歯車株式会社 17.4% 豊田通商株式会社 11.1% 森西 淳 11.1% DMG森精機株式会社 9.7% 株式会社日本政策投資銀行 6.8% 野村信託銀行株式会社(投信口) 4.4% 株式会社日本カストディ銀行(信託口) 3.6% BOFAS INC SEGREGATION ACCOUNT 1.6% GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL 1.6% モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社 1.5%

航空機エンジンのグローバル大手である仏SAFRAN社との取引契約を契機とし、2015年に航空機エンジン用チタンアルミ製低圧タービンブレードの量産販売を目的とする会社として、栃木県足利市にある菊地歯車株式会社から分社化して設立する形で創業

菊地歯車時代	● 2011	・ 仏SAFRAN社と商談開始
	● 2013	・ 仏SAFRAN社とLEAPチタンアルミブレード取引契約締結(10年)
創業	● 2015	・ 栃木県足利市で創業80年を超える菊地歯車からスピンアウトし、AeroEdgeを設立
立上期	● 2016 – 2017	・ チタンアルミブレード初納入
体制構築期	● 2018 – 2019	・ 生産拡大・量産体制構築 ・ 第三者割当増資(豊田通商/日本政策投資銀行/足利銀行等)
改革期	● 2020 – 2022	・ 生産効率化・大幅原価低減 ・ 第三者割当増資(DMG森精機)
拡大・成長期	● 2023	・ チタンアルミブレード生産拡大 ・ 東京証券取引所グロース市場上場
	● 2024	・ 仏SAFRAN社と契約更新(契約期間延長7年、マーケットシェア拡大) ・ 新工場竣工 ・ グローバル航空機メーカーと部品供給契約締結
	● 2025	・ 仏SAFRAN社と契約更新(新材料供給、マーケットシェア拡大)
	● 2026	・ ラボ棟竣工 ・ オノプラント社を完全子会社化 ・ 航空機エンジンB案件量産開始

マネジメントメンバー

1. 会社概要

各領域のスペシャリストがビジネスを主導



森西 淳 代表取締役社長 兼 執行役員CEO

菊地齒車にて航空宇宙部門を立上。GENxプログラム他、B747-8、C-2、P-1、B777-300向け他多数航空宇宙事業を開拓。仏SNECMA(現SAFRAN Aircraft Engines)とLEAP事業における取引契約締結を主導。仏SNECMAが日本の部品製造発注は初めて。一級技能士。



今西 貴士 取締役 兼 執行役員CFO
コーポレート本部長

PwCにて会計監査やM&A、IPOに関するアドバイザリー業務に従事。PwC上海オフィス駐在時には、顧客日本企業やその現地法人等に対する幅広い財務アドバイザリーサービスを提供。また、メガバンクに出向し、多数のプロジェクトファイナンス、事業再生案件等に関与。その後、ロボティクス、自動運転技術のベンチャーにおいて総額15億円の資金調達をまとめる。公認会計士。



徳永 昌宜 執行役員CIO

富士通にて製造業DXプロジェクトの企画・開発および大手メーカーと協業した新事業の共同開発を担当。スマートフォンや非接触型センサーを活用したIoTサービスの新事業開発では企画からプロダクト開発、商用化までを主導。カナダに本社を置くAIベンチャー企業では日本事業責任者として営業戦略とコンサルティングを主導。AIモデルのフィードバックループを実現するシステム開発を経験。米国ウエストチェスター大学(コンピューターサイエンス)卒。



水田 和裕 取締役 兼 執行役員COO/CTO

トヨタ自動車にて軽量化戦略立案、燃料電池車MIRAI向け軽量材料開発を担当し、量産化に成功。その後、ロボティクス、自動運転技術のベンチャーにて自動運転タクシー事業を担当。同志社大学工学部エネルギー機械工学科卒業(首席)、同大学院博士前期課程修了、コーネル大学ファイバーサイエンス研究員を経て、デューク大学大学院技術経営修士(MOT)、ケンブリッジ大学ジャッジビジネススクールMBA修了。東京都立大学大学院システムデザイン研究科博士後期課程修了、博士(工学)。



安藤 尚 社外取締役

デクセリアルズ(旧ソニーケミカル)にて、生産・技術、R&Dや新規事業を統括。執行役員や取締役、代表取締役専務執行役員を歴任。R&Dや新規事業に加え、企業経営に対する知識と経験が豊富。2022年から当社社外取締役。



本田 卓也 執行役員 生産本部長

IHIにて民間航空エンジンの開発、量産立ち上げに従事。CAD/CAM/CAEを駆使した技術開発や、生産ライン構築、エンジン部品の設計を担当。その後、米国Pratt & Whitney社に駐在して国際共同開発プロジェクトの立ち上げとグローバルサプライチェーンを経験。

目次

1 会社概要

● 2 外部環境

3 カンパニーハイライト

4 成長戦略

5 財務ハイライト

6 事業上のリスクと対策

01 成長市場

航空市場は中小型機の時代に突入
成長見込みが示されている市場

02 高い参入障壁

参入出来るプレイヤーは限定的
一度参入すると長期に渡って継続

航空旅客需要は今後20年で2倍以上に成長見込み

01 成長市場

02 高い参入障壁

旅客需要は2045年まで年率+3.9～4.0%で成長する見通し。人口と中間層の拡大に支えられ、20年間で2倍以上の規模を見込む

旅客需要(RPK)の年平均成長率 2025 → 2045年

+3.9%

Airbus社予測

+4.0%

Boeing社予測

20年間で旅客需要は **2倍以上** に拡大

1 拡大する中間層

2045年までに、航空機を利用しやすい中間層人口が
14億人(+34%)増加する見通し

2 多極化する路線網

大都市ハブ経由から中小都市間の直行便へ。
就航都市間の拡大が新たな需要を生む

3 ショックへの耐性

景気後退・地政学リスク・燃料高を経ても、
旅客需要は長期の成長トレンドに復帰してきた

地域別 旅客需要の年平均成長率 2025 → 2045年

南アジア 6.8%

東南アジア 6.7%

アフリカ 5.8%

中国 5.0%

中東 4.3%

中南米 4.1%

世界平均 4.0%

欧州・ユーラシア 2.8%

オセアニア 2.8%

北米 2.7%

北東アジア 2.1%

出典：Airbus「Global Market Forecast 2026~2045」、Boeing「Commercial Market Outlook 2026~2045」。旅客需要はRPK(有償旅客キロ)ベース

※当該予測は、各社の、今後のGDP成長率や受注残高機数情報等を基に、独自に算出したものであります。

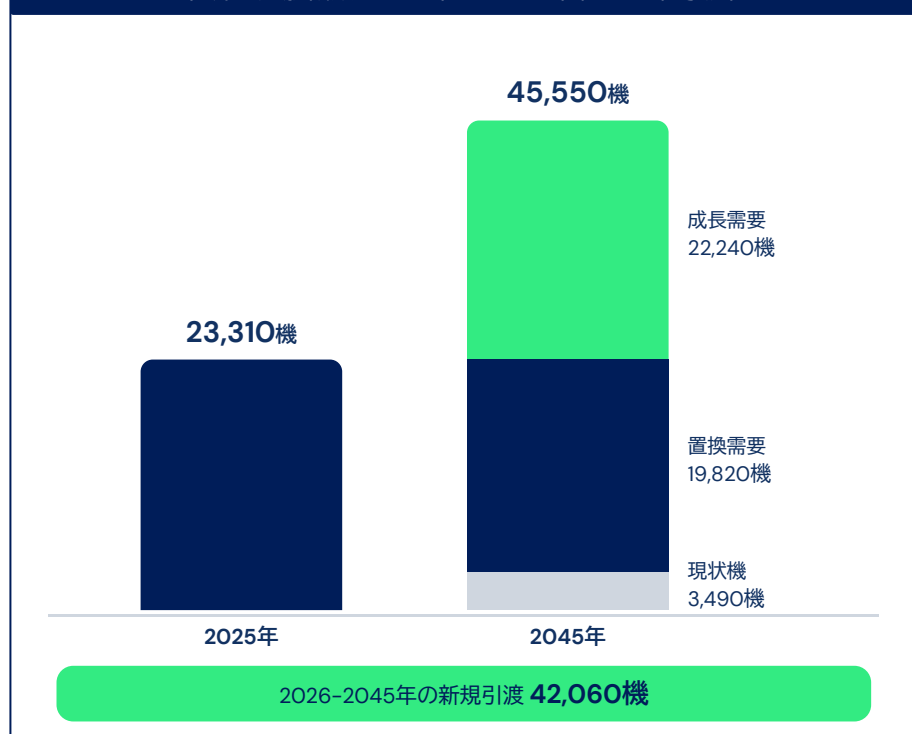
20年間で新造機は4万機超、運航機数はほぼ倍増見込み

01 成長市場

02 高い参入障壁

Airbus・Boeing両社とも、2026～2045年の新造機需要を4万機超と予測。世界の運航機数は20年間でほぼ倍増する

世界の運航機数 2025年 → 2045年 (Airbus社予測)



Airbus・Boeing 両社の長期予測 (2026 → 2045年)

	Airbus社予測 2026-2045	Boeing社予測 2026-2045
新造機需要	42,060機	43,625機
2045年の運航機数	45,550機	50,095機
旅客需要 年平均	+3.9%	+4.0%
うち単通路機	33,920機	33,545機

両社ともに**4万機以上**の新造機需要を見込む

出典: Airbus「Global Market Forecast 2026-2045」、Boeing「Commercial Market Outlook 2026-2045」 ※Airbusは100席以上の旅客機、Boeingはリージョナルジェット・貨物機を含む

※当該予測は、各社が、今後のGDP成長率や受注残高機数情報等を基に、独自に算出したものであります。

需要の約8割は単通路機(ナローボディ)

01 成長市場

02 高い参入障壁

新造機需要、現在の受注残の約8割がナローボディ。当社のチタンアルミブレードは、その主力エンジンLEAPに搭載される

単通路機(ナローボディ)が需要の中心

新造機需要 2026-2045(Airbus)

単通路機 33,920機

ワイドボディ 8,140機

81%

新造機需要 2026-2045(Boeing)

単通路機 33,545機

その他 10,080機

77%

受注残 2026年6月末

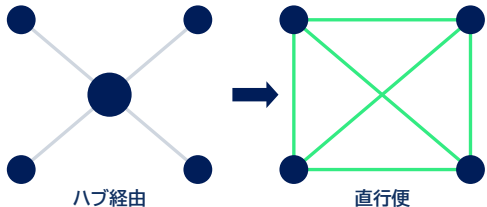
単通路機 14,699機

その他 3,243機

82%

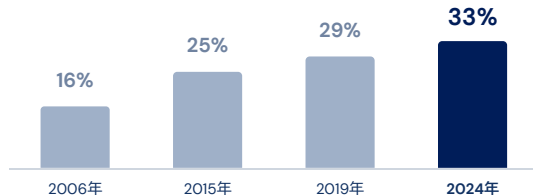
路線網の多極化

大都市ハブ経由から中小都市間の直行便へ。
中小型機で成立する路線が大きく拡大



LCCの拡大

経済性を武器にしたLCCが多頻度運航を拡大し、世界シェアは2倍以上に増加



機材の世代交代

コロナ後の機材老朽化で更新需要が加速。
燃費に優れた新世代の単通路機が中心



出典: Airbus「Global Market Forecast 2026-2045」、Boeing「Commercial Market Outlook 2026-2045」、LCCシェアは2006年がstatista・2015年以降がOAG、受注残は日本航空機開発協会資料を基に当社作成(2026年6月末時点)
※当該予測は、各社が、今後のGDP成長率や受注残高機数情報等を基に、独自に算出したものであります。

LEAP搭載機は増産局面かつ10年超の受注残

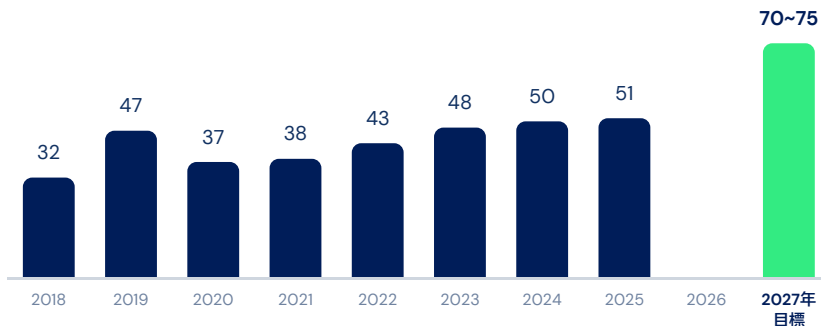
01 成長市場

02 高い参入障壁

A320neoファミリー・737MAXの受注残は年間引渡実績の10年以上あり、当社の供給機会は長期にわたる

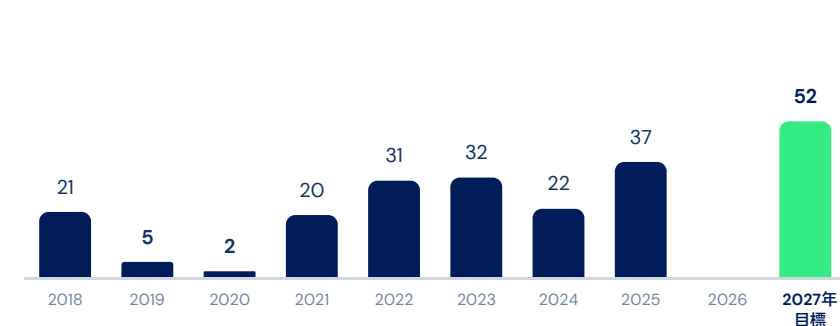
A320neoファミリー 月産機数(機/月)

増加する受注残に対応するため生産レートを拡大



737MAX 月産機数(機/月)

品質問題があったが、FAA認証に基づき増産



LEAP搭載機の受注残機数(2026年6月末時点)

A320neoファミリー

7,469機

12.3年分(607機/年)

737MAX

5,404機

12.3年分(440機/年)

COMAC C919

931機

LEAP-1Cを搭載

LEAP搭載機 合計

13,804機

受注残全体の77%

出典:引渡実績は各社HP等を基に当社作成(年間納入数/12ヵ月)、生産見込は各社リリース。受注残は日本航空機開発協会資料を基に当社作成(2026年6月末時点)。年数=受注残÷2025年の年間引渡実績

01 成長市場

航空市場は中小型機の時代に突入
成長見込みが示されている市場

02 高い参入障壁

参入出来るプレイヤーは限定的
一度参入すると長期に渡って継続

航空機産業は参入障壁が高い

- 01 成長市場
- 02 高い参入障壁

航空機産業は「認証」「時間」「顧客」の観点から高い参入障壁が存在

参入の壁	項目	自動車産業	航空機産業	主な相違点
認証 国際基準に基づく認証や 工程ごとの承認が必要	利用者	・ 不特定(主に個人)	・ 特定(主に航空事業者)	
	安全基準・審査	・ 各国の独自基準 ・ 厳しい品質管理	・ 国際基準に照らした認証・証明が必要 ・ 自動車産業より厳しい品質管理(工程管理・検査)	部品や技術に要求されるスペックや品質 管理水準が高い
時間 製品ライフサイクルが長 く参入タイミングが限定	開発期間 製品サイクル	・ 開発期間:通常1〜2年程度 ・ 製品サイクル:4〜6年程度	・ 開発期間:通常10年以上 ・ 製品サイクル:20年〜30年程度	自動車産業と比較して製品ライフサイク ルが長い
	部品点数	・ 約2〜3万個 ・ 部品共通化	・ 大型機ほど部品点数多い(Boeing 777:約300万点) ・ 専用部品が多い	モデルあたり部品点数は多く多品種少 量型だが、年間生産数は少ない
顧客 機体・エンジンメーカーが 少なく取引機会が限定	年間生産数	・ 1モデル数十万台	・ 月産数十機〜年間数百機	
	完成品メーカー	・ トヨタ自動車、フォルクスワーゲン、ルノー、日産、ゼネラルモーターズ、現代自動車、フォード・モーター、本田技研工業、FCA、PSA、ダイムラー、スズキ、BMW、マツダ、SUBARU、三菱自動車、上海汽車、長安汽車、吉利汽車、BYD、テスラ 等	・ 機体:Airbus、Boeing、COMAC 等 ・ エンジン:GE Aerospace、Pratt & Whitney、Rolls-Royce 等	自動車産業と比較して、完成品メーカー は少ない

出典:経済産業省「航空機産業の動向と参入のタイミング」を基に当社作成

航空機／エンジンの種類・プレイヤーは限定的

01 成長市場

02 高い参入障壁

高い参入障壁により、機体・エンジンの種類とプレイヤーは限定的。中でも中小型機は更に限られ、当社が供給するLEAPが主力エンジンとなる



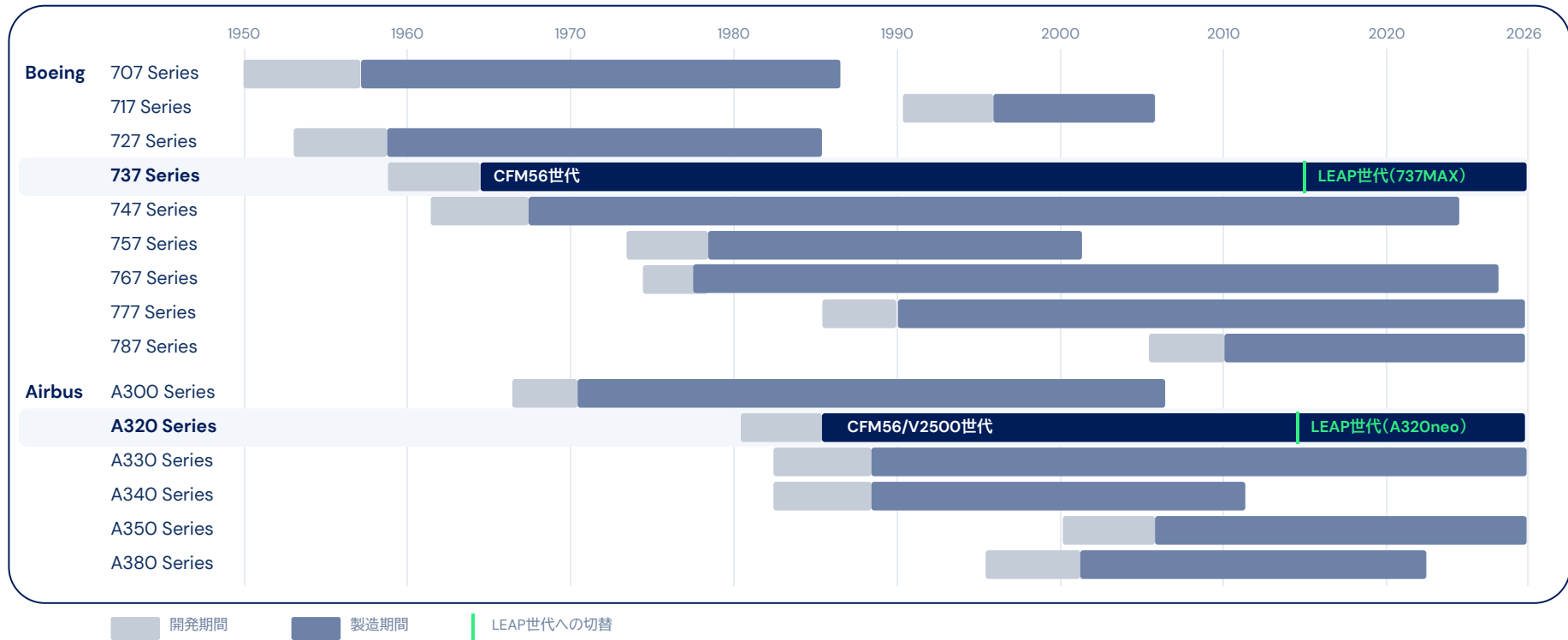
出典：仏Airbus社、米Boeing社HP等に基づき当社作成 ※GE：米GE Aerospace社、PW：米Pratt & Whitney社、RR：英Rolls-Royce社

開発費が大きい代わりに製品ライフサイクルが長い

01 成長市場

02 高い参入障壁

航空機と航空機エンジンは通常同じサイクルで開発され、一度開発が成功すると長期にわたり生産が続くため、取引関係が継続しやすい



737MAX・A320neoの前機種は、**30年以上** 生産が継続。現行のLEAP世代も長期に渡り生産が続く見込み

出典：各社開示資料より作成。製造期間は初飛行以降として記載

目次

- 1 会社概要
- 2 外部環境
- 3 カンパニーハイライト
- 4 成長戦略
- 5 財務ハイライト
- 6 事業上のリスクと対策

高い加工技術と量産技術でチタンアルミブレードの量産販売を実現

3. カンパニーハイライト

01 高い加工/量産技術

02 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引

03 資源価格変動リスクに晒されない取引形態

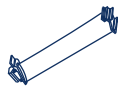
04 航空機の生産と連動したビジネスモデル

難削材であるチタンアルミの加工技術を確立し、TPS(トヨタ生産方式※)思想を基にした効率化とデジタル技術の融合により、最適な量産体制を確立

チタンアルミ(TiAl)とは



LEAPエンジン



低圧タービンブレード

重さ ニッケル合金の

約 1/2



Ni合金



TiAl

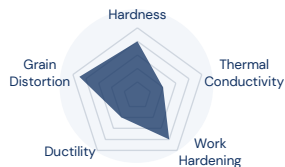
耐熱強度 チタン合金より

優れる



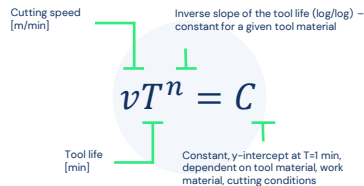
チタンアルミブレードの量産加工の難しさ

01 硬くて脆い金属間化合物



比重がNi合金の約半分でTi合金よりも優れた耐熱強度を有するが、硬くて脆い特徴があり、加工難易度が極めて高い

02 希少金属故に技術が未確立



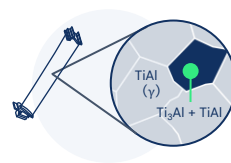
切削加工は、工具及び切削条件の選定難易度が高く、材料の希少性故に参考条件・基準が存在しない

03 複雑形状且つ高精度の両立



第4世代3Dエアロ設計を採用し、空力性能と軽量化を追求しており、複雑形状かつ要求精度が厳しい

04 量産化が困難



品質を維持しながら効率的な量産工程の確立が非常に難しく、量産化実現の例はグローバルでも極めて少ない

難易度の高い技術課題を克服し、自動化や製造DXを融合した独自の生産システムにより **加工/量産体制を確立**

※ トヨタ生産方式: ムダの徹底的排除の思想と、造り方の合理性を追い求め、生産全般をその思想で貫き、システム化した生産方式(参照:トヨタ自動車ホームページ)

当社は加工技術と量産技術に強み

3. カンパニーハイライト

01 高い加工/量産技術

02 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引

03 資源価格変動リスクに晒されない取引形態

04 航空機の生産と連動したビジネスモデル

加工技術、量産技術及び品質保証力により難削材であるLEAPエンジンのチタンアルミブレードの量産販売を実現



01 加工技術力

「硬くて脆い素材を複雑な形状に削り出す」



マシン加工
プログラム

自社開発



特注設備

開発・導入



自動治具

コンセプト設計・開発

- ・ 独自ノウハウによるエンドミル(切削工具)の自社開発能力と工具製造技術
- ・ 切削加工だけでなく電気加工・研削加工など対象部品に応じた最適な工程設計力



02 生産技術・品質保証力

「非破壊検査も含めた一貫工程を自社で担う」



高精度
三次元測定

接触式・非接触式



非破壊検査

内部まで全数を保証



認証

航空品質の証明

- ・ 航空業界で求められる高い品質保証能力と、その検査体制・管理体制
- ・ 工程変更管理や顧客認証など、複雑な品質保証プロセスの維持・管理能力



03 量産技術力

「同じ品質で、継続してつくり続ける」



TPS活動

見える化・標準化



製造DX

自動化・ペーパーレス



統計分析

不適合の科学的分析

- ・ 効率的な生産を実現する工程分析やシステム導入による製造DXの推進
- ・ 安定したオペレーションを実現する科学的根拠に基づく分析能力

3つの技術力を一貫して保有することが強み。LEAP向けチタンアルミブレードを供給するのは **世界で2社**

- O1 高い加工/量産技術
- O2 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引
- O3 資源価格変動リスクに晒されない取引形態
- O4 航空機の生産と連動したビジネスモデル

創業当初からデジタルを重要施策と位置付け、生産管理・工場IoT・バックオフィス・ITインフラの全般にわたってデジタル化を継続



※ 導入時期は概ねの位置を示す

エンジンの設計権を持つメーカーとの直接取引

3. カンパニーハイライト

01 高い加工/量産技術

02 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引

03 資源価格変動リスクに晒されない取引形態

04 航空機の生産と連動したビジネスモデル

エンジンの設計権を持つメーカーと直接取引。技術力を背景に、設計・開発の情報が直接入る関係を構築

設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引



- 加工提案を直接、設計等に反映できる
- 工程の改善提案が直接できる
- 顧客の開発動向を入手できる
- 完成品メーカーの長期の生産見通しを入手できる

<実現要素>

部品を全て任せられる一貫工程 / 他社と差別化できる技術力 / グローバルなコミュニケーション力

仏SAFRAN社からSupplier Performance Awardを受賞



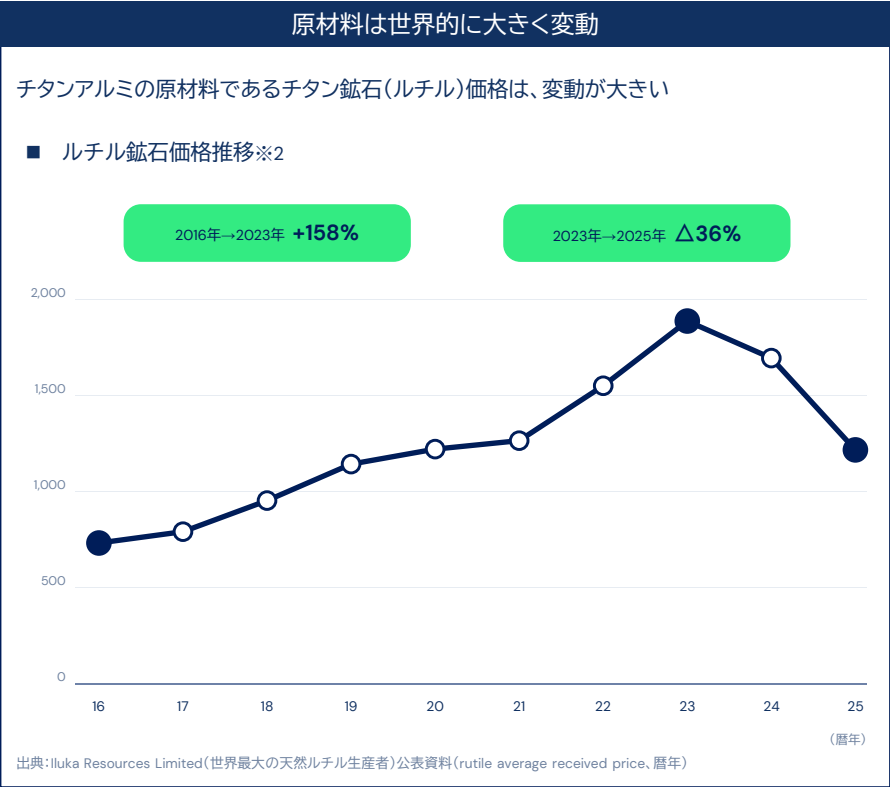
2022年
受賞

- ・ Quality・Cost・Delivery の総合評価で、1年間を通して優秀と認定されたサプライヤーに授与される賞
- ・ 当社以外ではフランスから3社、中国から1社が認定(チタンアルミブレード量産の競合相手である海外A社は選定されていない)

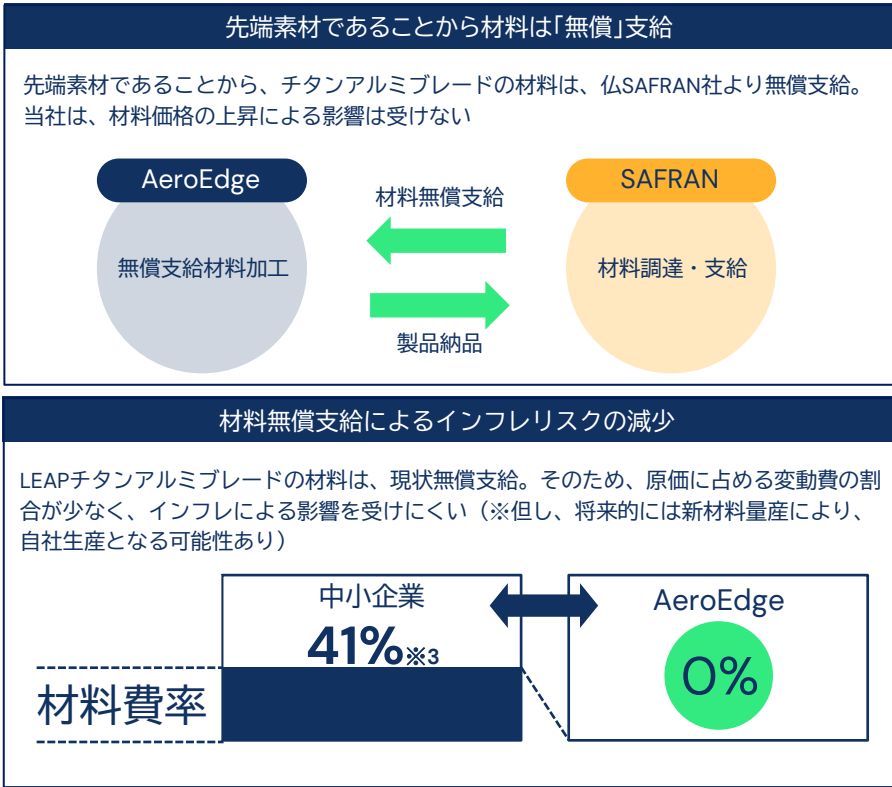
資源価格の変動影響を受けない取引形態

- O1 高い加工/量産技術
- O2 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引
- O3 資源価格変動リスクに晒されない取引形態
- O4 航空機の生産と連動したビジネスモデル

チタンアルミの主要原材料は、インフレや需給環境を背景に大きく変動
当社は材料の無償支給により原材料の価格変動リスクを回避※1



※1 チタンアルミブレードの材料供給元は1社に依存しており供給リスクがあります。詳細は6 事業上のリスクと対策をご参照ください。
※2 ルチルは、スポンジチタン生産の原料 ※3 中小企業庁 中小企業実態基本調査 (2025年)
AeroEdge



契約による原則として40%の供給シェア

3. カンパニーハイライト

01 高い加工/量産技術

02 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引

03 資源価格変動リスクに晒されない取引形態

04 航空機の生産と連動したビジネスモデル

契約により2034年まで原則として40%以上の供給シェアを確保。予測しやすく継続性の高いビジネスモデル

チタンアルミブレードビジネスの契約内容

高い技術力を背景に各種取引契約を締結

契約先

仏SAFRAN社
グローバル航空機
エンジンメーカー

契約期間

2016年
～
2034年

マーケットシェア

28年1月から
40%台後半
27年12月まで
40%

供給内容

26年7月から
加工 + 材料
26年6月まで
加工

販売価格

契約期間
に渡って明示

※その他契約条項について

- 当該契約において、仏SAFRAN社は、原則としてLEAPエンジンの生産に必要なチタンアルミブレードの総量の一定割合(以下、マーケットシェア)を契約期間中に渡って、かつ、原則として契約に定められた価格で当社に発注することが定められております。但し、同社からは一定期間の発注見込数量が提示されますが、当該見込数量は保証されているわけではなく、確定発注数量は数週間分のみとなり、最低発注数量等も定められておりません。また、当該契約期間終了に伴う更新は自動で行われるわけではありません。
- 当社が(a)契約不履行や破産等した場合、(b)当社の支配株主が同社の競合企業となった場合、(c)LEAPエンジンの事業主体が変更された場合、(d)同社がオフセット取引(特定の国に製品を購入してもらう見返りに、技術移転や経済発展等を目的として、当該国での現地生産を行うといった取引)を実行する場合、(e)当社とマーケットシェアや地理的条件が同じ前提において、価格・品質・生産体制面で、当社より一定水準以上の優位な競合先が発生した際には、当社が追従できない場合には、当該契約が終了、もしくはマーケットシェアが減少する可能性があります。また、LEAPエンジンの生産が何らかの理由で一時的に中断となった場合は、同社は当社の生産ラインの一時的な中断を要求することができ、その際の経済的保証はないことが定められています。但し、上記(e)の事象が発生した場合に、同社はマーケットシェアを削減する権利を有する一方で、当該権利を行使することにより、当初のマーケットシェアの一定水準以上を削減する場合は、同社は一定の損害補償を当社に対して行うことが定められています。
- なお、現時点において、上記記載の契約終了やマーケットシェアの変更等に影響を与える事象は発生しておりません。LEAPエンジンの生産が何らかの理由で一時的に中断となった場合は、同社は当社の生産ラインの一時的な中断を要求することができ、その際の経済的保証はないことが定められています。
- 材料供給については、27年6月期から、マーケットシェアの一部を供給し、28年1月からマーケットシェアの全部を供給予定です。

航空機の生産と連動したビジネスモデル

- O1 高い加工/量産技術
- O2 設計権を持つエンジンメーカーとの直接取引
- O3 資源価格変動リスクに晒されない取引形態
- O4 航空機の生産と連動したビジネスモデル

成長見込みが示されている航空業界に属し、受注残を10年分以上抱える航空機体の生産に連動するビジネスモデル



注:数値はイメージ。また、機体やエンジンの生産リードタイム、それぞれの余剰在庫数、スペアエンジン需要により完全には連動せず

目次

1 会社概要

2 外部環境

3 カンパニーハイライト

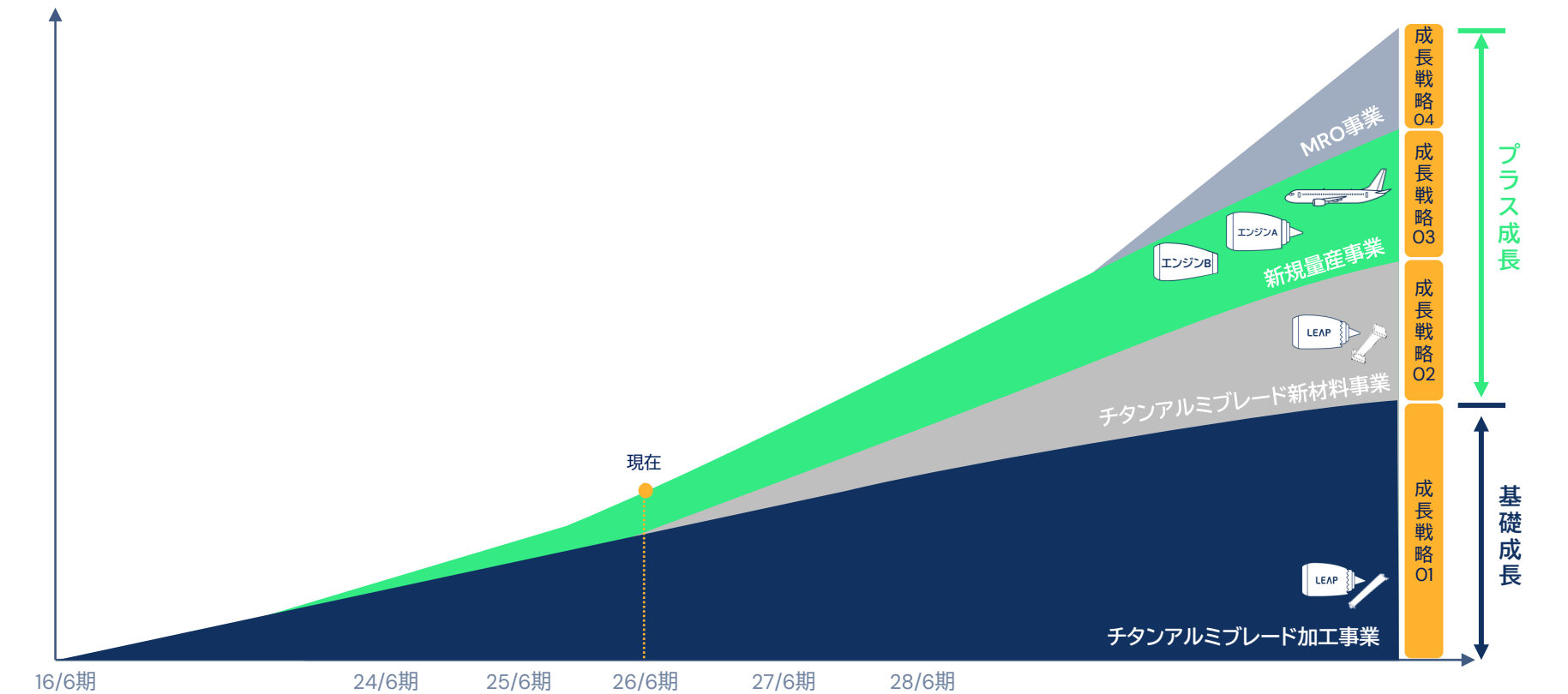
● 4 成長戦略

5 財務ハイライト

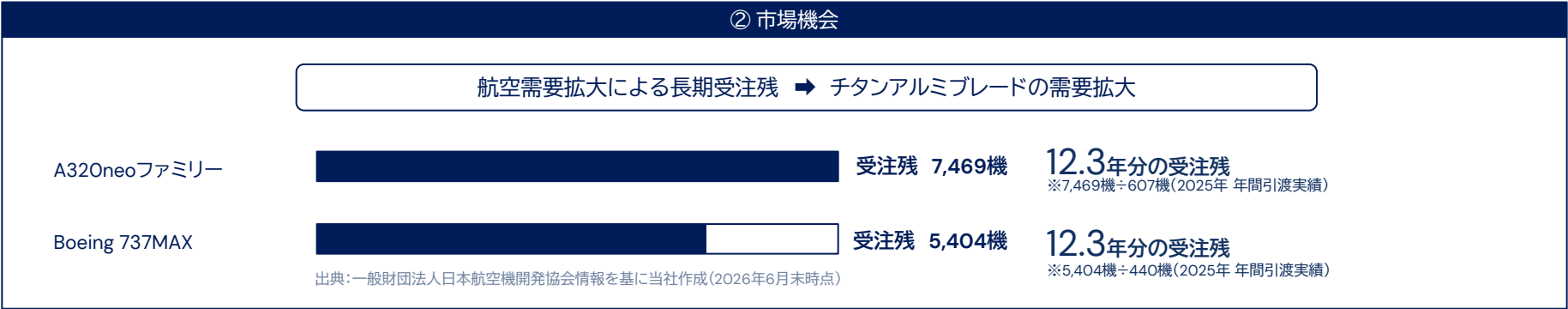
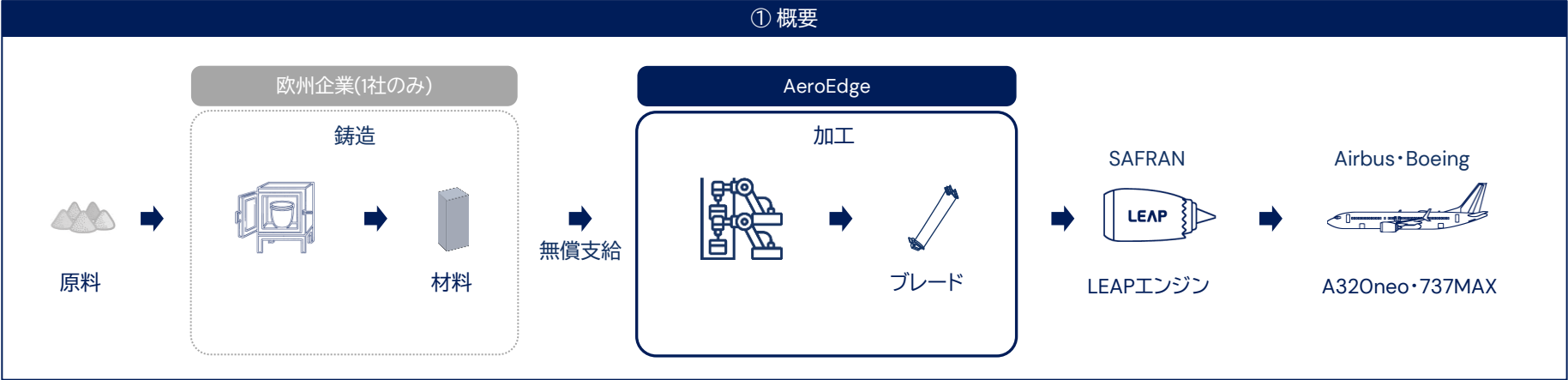
6 事業上のリスクと対策

AeroEdgeの成長戦略

航空機需要が拡大する中で、(O1)チタンアルミブレード加工売上を拡大し、(O2)チタンアルミブレード新材料の量産実現により更なる利益拡大を目指す。また、(O3)航空機エンジンA、B案件等、新規量産事業も拡大する。将来的には、(O4)MRO事業への参入により、更なる成長を目指す



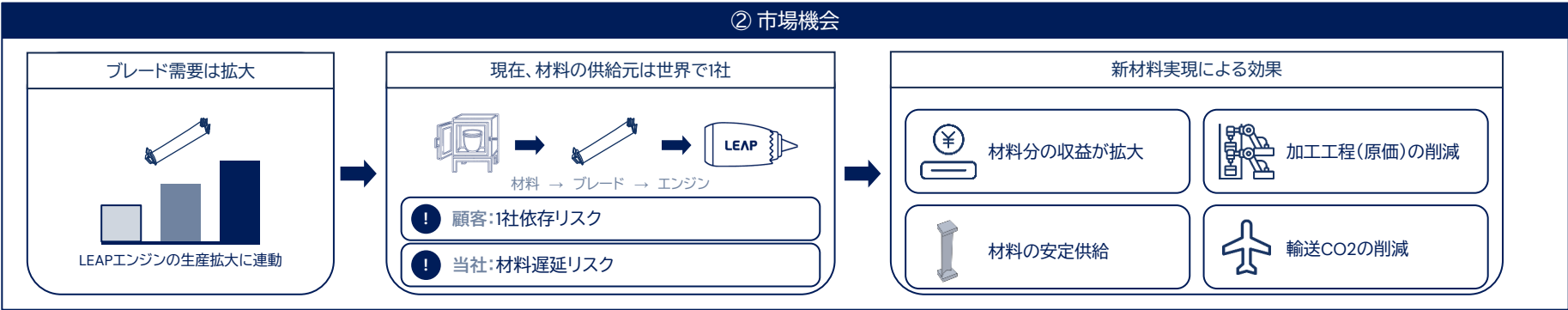
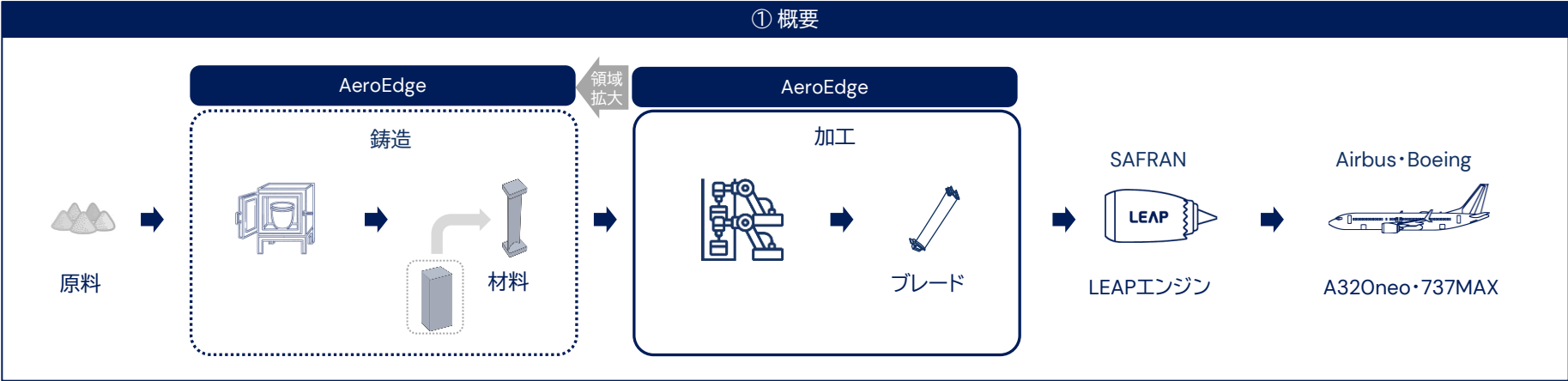
A320neoファミリー及び737MAXは今後も増産し、チタンアルミブレード販売も拡大見込み
高い貢献利益率から売上拡大とともに、利益率の向上を目指す



A320neoファミリー及び737MAXは今後も増産し、チタンアルミブレード販売も拡大見込み
高い貢献利益率から売上拡大とともに、利益率の向上を目指す



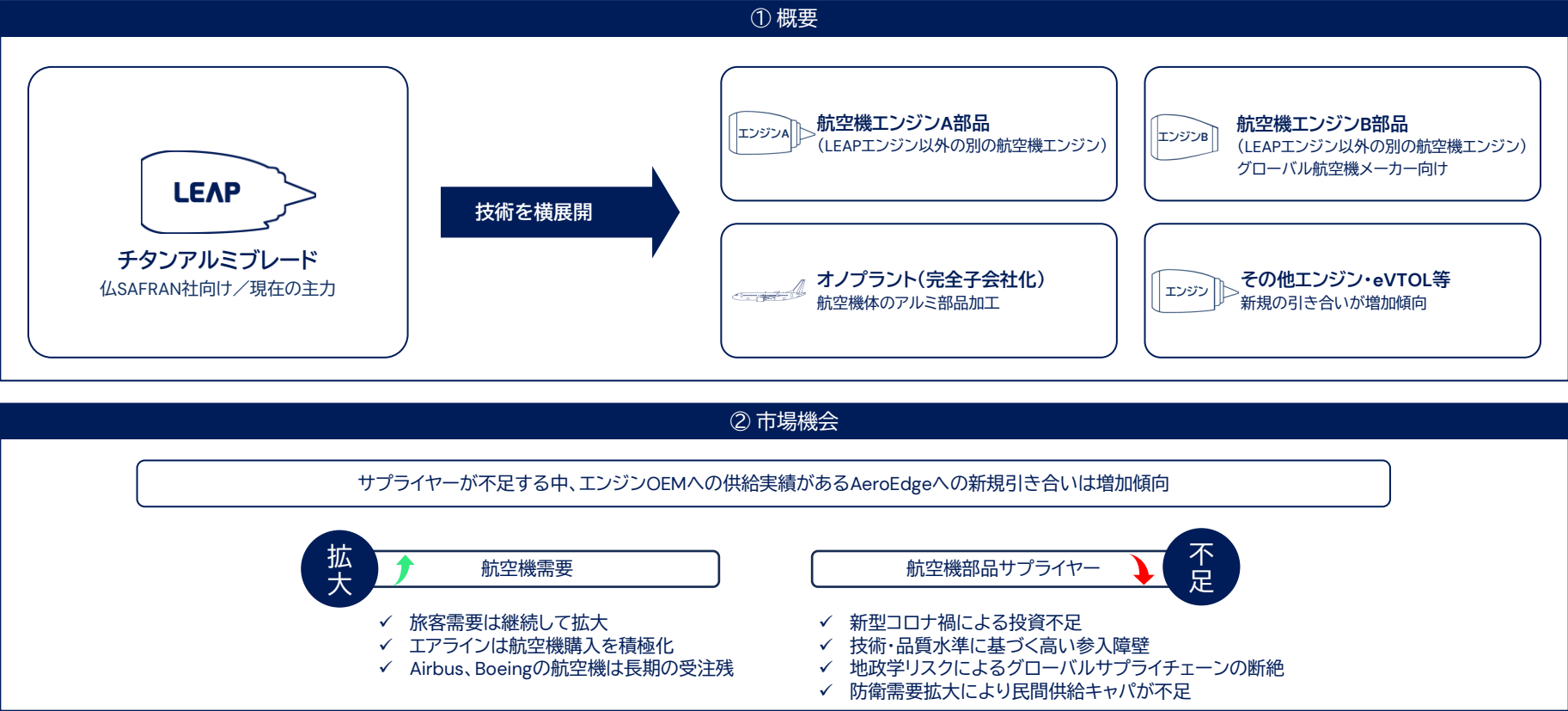
これまで欧州1社に頼っていた材料を自社で量産し、チタンアルミブレード事業の垂直統合を実現することで売上・利益の拡大を目指す



これまで欧州1社に頼っていた材料を自社で量産し、チタンアルミブレード事業の垂直統合を実現することで売上・利益の拡大を目指す



LEAPで培った加工技術等を活かし、他のエンジン・他の顧客向け新案件を拡大する
オノプラントの完全子会社化により機体・防衛領域にも裾野を広げる



LEAPで培った加工技術等を活かし、他のエンジン・他の顧客向け新案件を拡大する
オノプラントの完全子会社化により機体・防衛領域にも裾野を広げる

③ 競争優位		④ 投資		⑤ 収益貢献	
チタンアルミブレード加工の実績 OEMとの直接取引実績 OEMが求める一貫工程対応 AMを活用した技術力		航空機エンジンA 約19億円 (設備投資/済) エンジンA 航空機エンジンB 約17億円 (設備投資/済) エンジンB オノプラント 約9.8億円 (株式取得/済) その他 引合を検討		27年6月~8月 量産開始(見込) 28/6期 収益貢献開始(見込) 26/6期 量産開始 27/6期 収益貢献開始(見込) (27/6期売上見込:7.9億円) 27/6期 PL連結開始 (27/6期売上見込:11.9億円) 新規案件の収益化は、通常受注してから2期程度。 それまでは、人件費や開発等の先行投資が発生	
⑥ 進捗と課題					
進捗		課題		27/6期の取組	
✓ B案件は量産開始済で27/6期から収益貢献。A案件は量産開始が約1年後ろ倒し。オノプラントの完全子会社化によりチタン関係部品の引き合いが発生		✓ 社内リソースと工場スペースの確保。歩留向上・原価低減による生産性向上。オノプラントとのシナジー早期化と利益率の向上		✓ B案件は生産性向上と増産要請への対応を検討。A案件は量産立上げに注力。オノプラントとの連携を進め、新規案件の獲得も推進	

03 新規量産事業 | オノプラント(完全子会社)

航空機体のアルミ部品加工を主業とするオノプラントを完全子会社化
AeroEdgeの難削材加工技術と組み合わせ、エンジン部品中心の事業を「機体・防衛」へ広げる

オノプラントの概要



航空機体の部品加工

■ 所在地

栃木県河内郡上三川町

■ 従業員数

58人(26年1月1日現在)

■ 主要取引先

国内大手重工業等

事業領域

	チタン等の難削材	アルミ
エンジン部品	AeroEdge LEAP等のエンジン部品	—
機体部品	新たな領域 チタン関係部品の 引き合いが発生	オノプラント 航空機体のアルミ部品

事業特徴



AeroEdge

航空機エンジン部品

民間部品

海外グローバルOEM

少品種大量生産



DREAM TECHNOLOGY
ONO PLANT

航空機体

民間・防衛部品

国内大手重工

多品種少量生産

シナジー

顧客網の補完



AeroEdgeの顧客はエンジンOEM中心。オノプラントの機体系の顧客網が加わる

部品領域の拡大

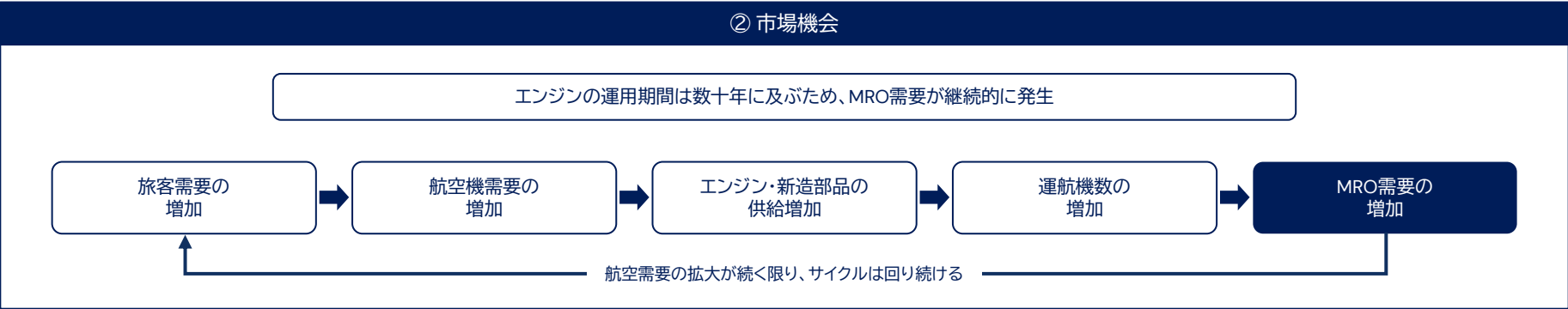
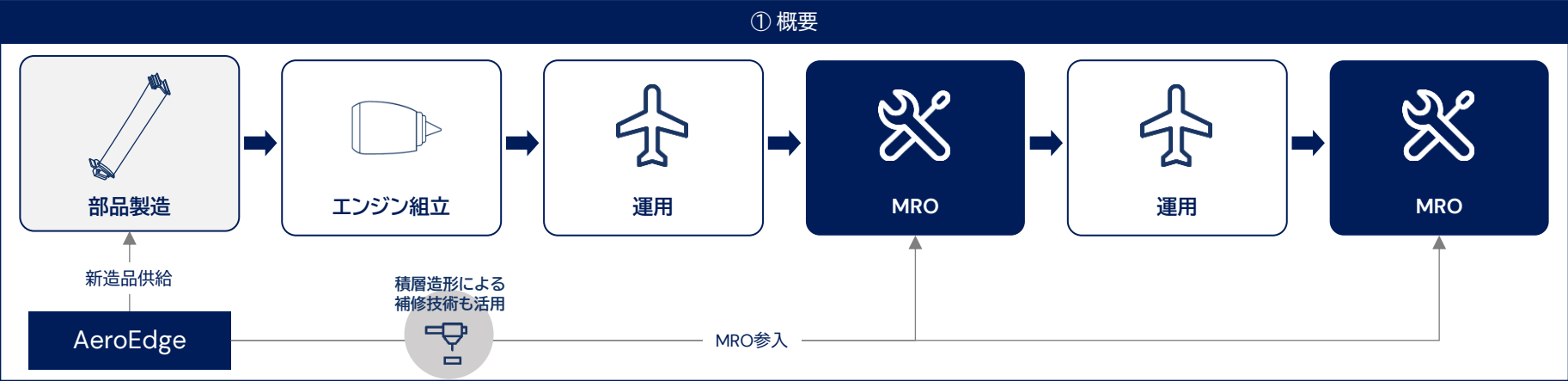


アルミと難削材の双方に対応でき、グループで受注できる部品の範囲が広がる

AeroEdge

39

MRO (Maintenance, Repair and Overhaul = 整備・補修・オーバーホール) は、航空機産業の一大市場
加工技術や積層技術を活用し、巨大市場である航空機エンジンMRO市場への参入を目指す

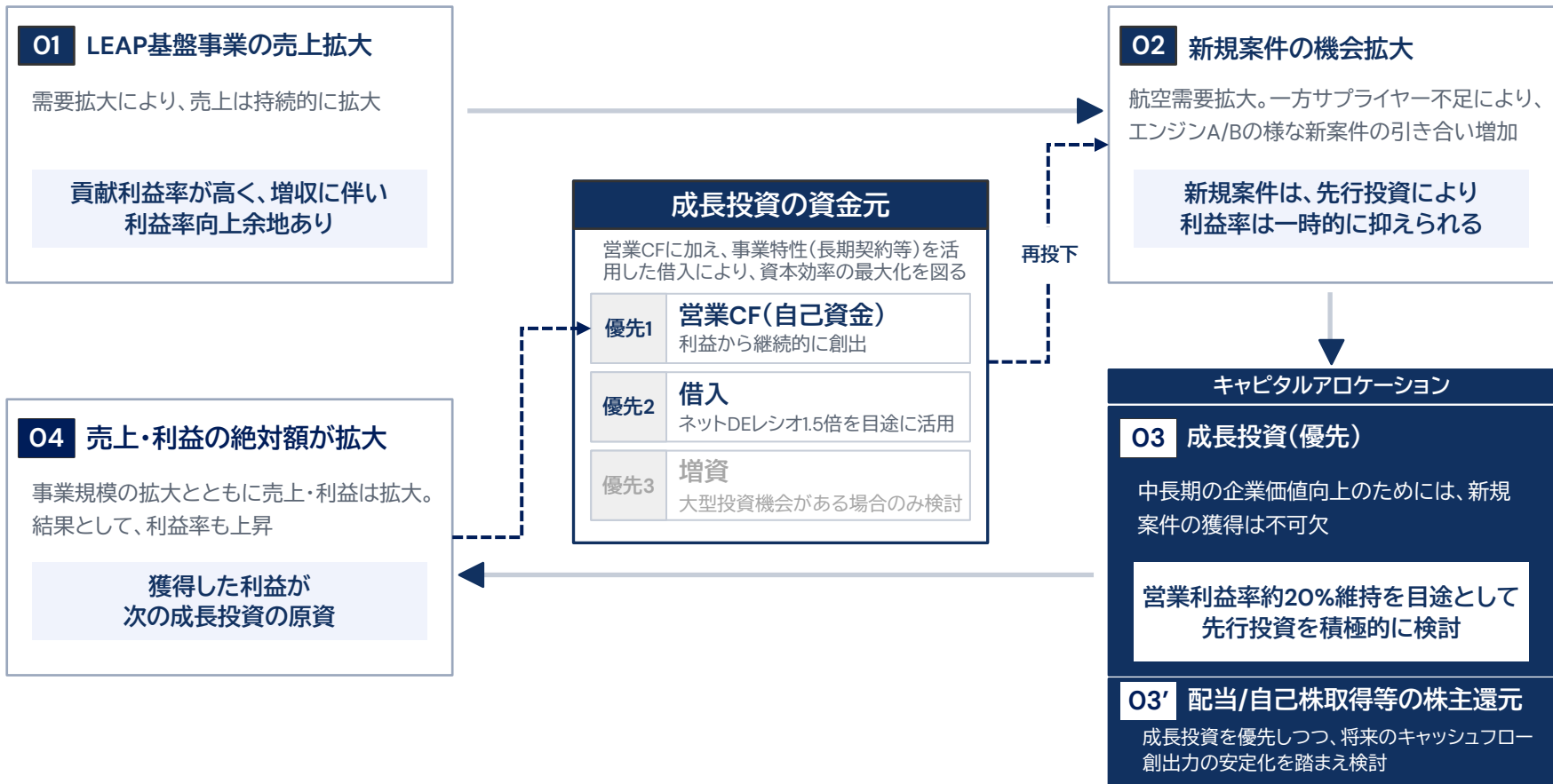


MRO(Maintenance, Repair and Overhaul=整備・補修・オーバーホール)は、航空機産業の一大市場
加工技術や積層技術を活用し、巨大市場である航空機エンジンMRO市場への参入を目指す



中長期投資方針とキャピタルアロケーション

売上拡大と営業利益率20%程度の両立を前提とした、規律のある積極投資により、中長期の持続的な成長を目指す



企業の社会的責任を果たすためにESGに積極的に取り組むとともに、航空業界の課題でもあるCO2の削減により積極的に取り組む。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

ESGへの取り組み事例

優れた燃費を実現する チタンアルミブレードの製造・販売

- 国際航空輸送でのCO2排出量は総排出量約328億トンの約1.7%相当
- 先端技術であるチタンアルミブレードを生産することにより、航空機の燃費向上を通じてCO2削減に貢献
- 新工場に太陽光発電を導入



チタンアルミ材料のリサイクル

- 世界で実現出来ていない製造工程で発生するチタンアルミの切粉のリサイクル技術の開発を推進し、CO2削減に貢献



ペーパーレス化の推進

- 航空業界は高度な品質管理の観点から、シリアル管理が求められる多くの企業では製品ごとに紙面で管理
- ITデジタルを活用したペーパーレスの仕組みを導入し、年間数万枚におよぶ紙面を削減するとともに作業者の負担を軽減



生産自動化の推進

- 生産ロットが少ない航空機製造業界は生産自動化が途上
- 自動治具の導入や、生産工程の自動化を進めることにより、誰もが安心して働ける職場環境を追求



環境監視プロジェクトの推進

- 毎月、役員及び社員が参加する環境監視プロジェクトを開催
- 毎月の電気・ガス・上下水道・産業廃棄物の利用量を監視するとともに、それを低減するための方法を議論



Carbon Neutral Projectの推進

- カーボンニュートラルの実現に向けた中長期的な目標や方針の決定及び課題の特定、並びにこれらに関する施策実行



改善提案活動の推進

- 改善提案活動を全社で展開し、従業員の業務改善スキルを高めることで、人材育成と生産性向上を両立
- 改善AWARDやEdgeCoin付与により改善活動を推進



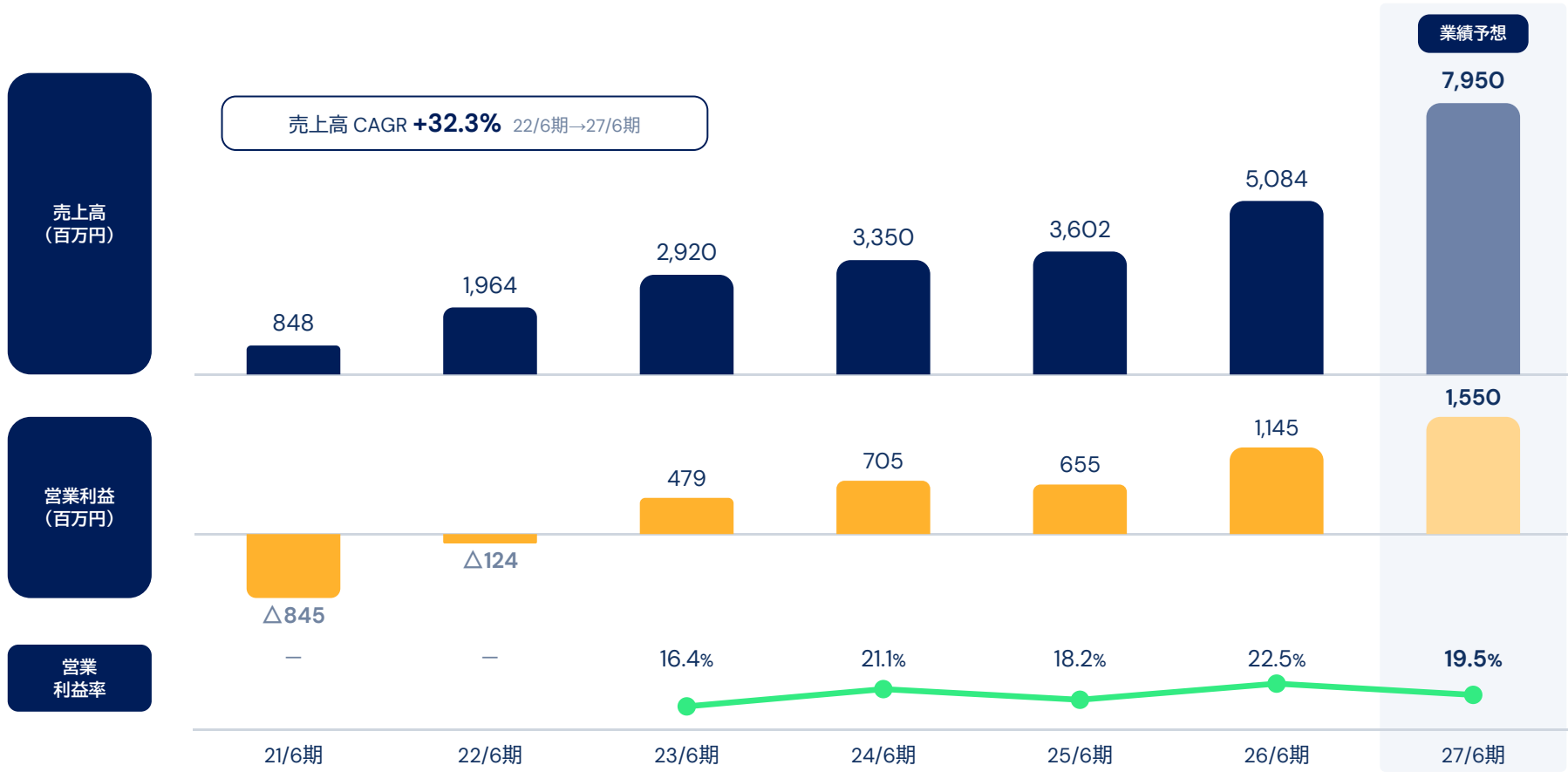
社内仮想通貨を活用した 地域社会との連携推進

- 社内仮想通貨(EdgeCoin)を活用した地域企業の商品の社内販売等を行い地域の活性化に貢献



目次

- 1 会社概要
- 2 外部環境
- 3 カンパニーハイライト
- 4 成長戦略
- 5 財務ハイライト
- 6 事業上のリスクと対策



※25/6期までは単体決算、26/6期以降は連結決算

● 売上高	過去最高	● 営業利益	過去最高	● 親会社株主に帰属する 当期純利益	過去最高	● EBITDA	過去最高
前期比 +56.4%		前期比 +35.3%		前期比 +22.9%		前期比 +52.4%	
7,950	百万円	1,550	百万円	960	百万円	2,381	百万円

市場環境

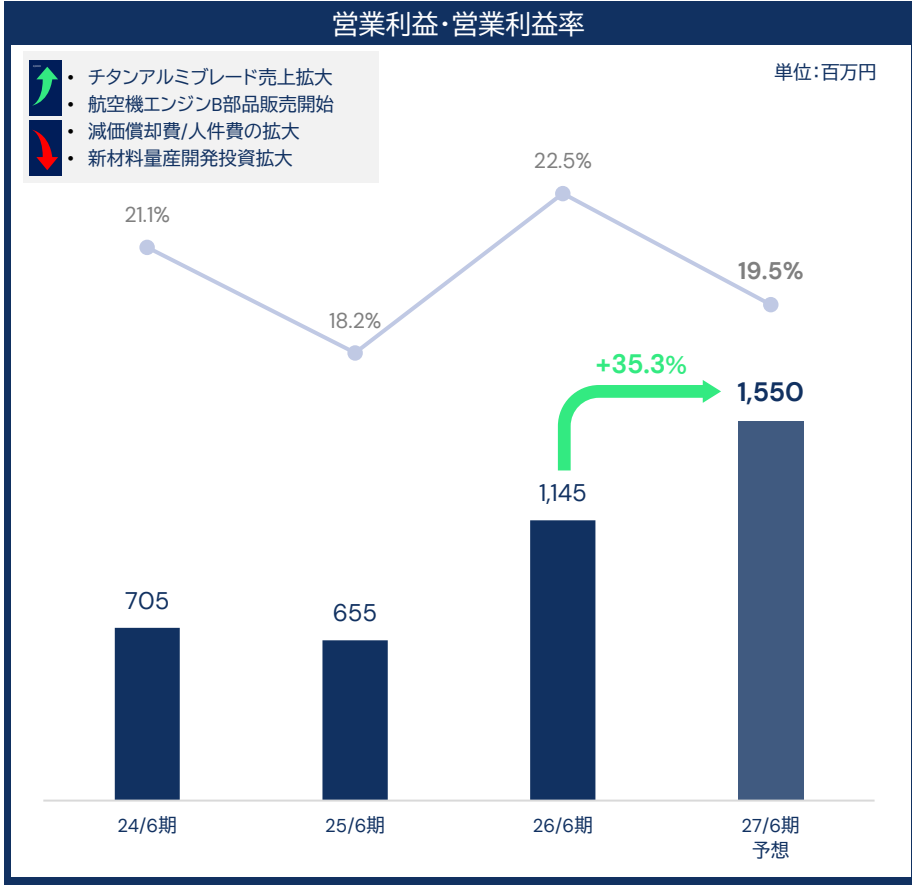
- 航空業界全体でのサプライチェーン毀損等による生産影響は継続するものの、徐々に緩和見込み
- A320neoファミリーはLEAP競合エンジンの供給不足等で増産にやや遅れ
737MAXは品質改善に向けた取り組みが進行し、順調に生産拡大見込み

事業概況

- チタンアルミブレード販売は、A320neo向け、737MAX向け共に拡大。シェアも一部上がることで、エンジン基数ベースで、前期比+28.0%を見込む
- 航空機エンジンB案件は一部収益貢献開始、A案件の収益貢献は28/6期へ後ろ倒し
- 新材料は徐々に供給開始するが費用先行。受託開発売上は前期同水準
- 新材料、シェア拡大、引合案件獲得のため、人員拡大、設備投資を継続
- インフレ等を背景に、コストは全般的に増加見込み

業績

- 売上高
チタンアルミブレード売上増、受託開発、航空機エンジンB案件の量産開始、オノプラント連結により、前期比+56.4%の過去最高を見込む(参考:単体6,757百万円、前期比+32.9%)
- 営業利益
新材料量産開発投資、人材採用継続、インフレ等により費用が増加するが、売上拡大により、前期比+35.3%の過去最高を見込む
- 親会社株主に帰属する当期純利益
借入増加等により支払利息等は増加するが、営業利益拡大により、前期比+22.9%の過去最高を見込む
- 為替前提
想定為替レートは152円/米ドル
売上、営業利益への為替感応度は、1円/米ドル当たり40～50百万円(円安時プラス)



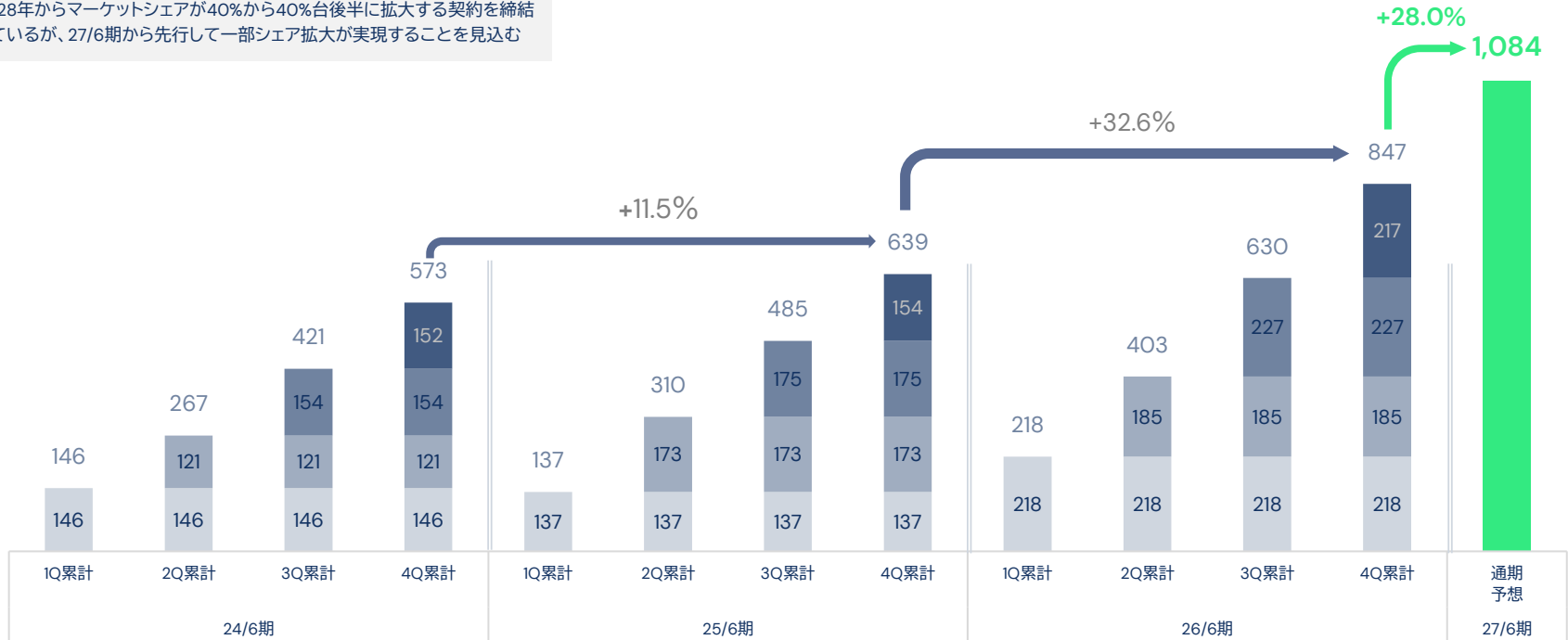
チタンアルミブレード販売量(主要KPI)見込み

当社が販売したチタンアルミブレードが搭載されるエンジン基数

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

単位: エンジン基数

2028年からマーケットシェアが40%から40%台後半に拡大する契約を締結しているが、27/6期から先行して一部シェア拡大が実現することを見込む



※チタンアルミブレード販売枚数÷LEAPエンジン1基当たりのチタンアルミブレード搭載枚数
(販売されたチタンアルミブレードは全て新造エンジンに搭載されたと仮定)

単位:百万円

(単位:百万円)	第6期 21/6期	第7期 22/6期	第8期 23/6期	第9期 24/6期	第10期 25/6期	第11期 26/6期	第12期 27/6期(予想)
売上高	848	1,964	2,920	3,350	3,602	5,084	7,950
成長率	△59.8%	131.6%	48.7%	14.7%	7.5%	41.2%	56.4%
売上総利益	△256	560	1,204	1,512	1,686	2,308	—
対売上比率	△30.3%	28.5%	41.2%	45.1%	46.8%	45.4%	—
営業利益	△845	△124	479	705	655	1,145	1,550
成長率	—	—	—	47.1%	△7.1%	74.8%	35.3%
対売上比率	—	—	16.4%	21.1%	18.2%	22.5%	19.5%
経常利益	△757	10	598	842	565	1,117	1,441
対売上比率	—	0.5%	20.5%	25.2%	15.7%	22.0%	18.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△766	7	673	698	734	781	960
対売上比率	—	0.4%	23.0%	20.9%	20.4%	15.4%	12.1%
EBITDA	△420	343	918	1,093	1,038	1,562	2,381
対売上比率	—	17.5%	31.4%	32.6%	28.8%	30.7%	30.0%
減価償却費	424	468	438	387	383	417	767

※25/6期までは単体決算、26/6期以降は連結決算

目次

- 1 会社概要
- 2 外部環境
- 3 カンパニーハイライト
- 4 成長戦略
- 5 財務ハイライト
- 6 事業上のリスクと対策

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
主要な事業活動の前提となる事項、並びに特定の取引先及び製品への依存について	当社グループは、航空機である仏Airbus社製A320neoファミリー機及び米Boeing社製737MAX機に搭載されるLEAPエンジンの構成部品であるチタンアルミ製低圧タービンブレードの生産・販売を主たる事業活動としており、当該部品を仏SAFRAN社へ販売しております。当社グループは、当該チタンアルミブレードの販売契約を同社と締結しておりますが、当社グループの連結売上高に占める同社、並びに同製品（関連売上を含む）への売上高の割合は2026年6月期において90%以上となっており、同社、並びに同製品への取引依存度が高い水準にあります。そのため、当社グループは、当該販売契約を事業に関わる重要な契約であると認識しております。 当該契約において、仏SAFRAN社は、原則としてLEAPエンジンの生産に必要なチタンアルミブレードの総量の一定割合（以下、マーケットシェア）を契約期間中に渡って、かつ、原則として契約に定められた価格で当社に発注することが定められております。但し、同社からは一定期間の発注見込数量が提示されますが、当該見込数量は保証されているわけではなく、確定発注数量は数週間分のみとなり、最低発注数量等も定められておりません。また、当該契約期間終了に伴う更新は自動で行われるわけではありません。 当社が(a)契約不履行や破産等した場合、(b)当社の支配株主が同社の競合企業となった場合、(c)LEAPエンジンの事業主体が変更された場合、(d)同社がオフセット取引（特定の国に製品を購入してもらう見返りに、技術移転や経済発展等を目的として、当該国での現地生産を行うといった取引）を実行する場合、(e)当社とマーケットシェアや地理的条件が同じ前提において、価格・品質・生産体制面で、当社より一定水準以上の優位な競合先が発生した際に、当社が追従できない場合には、当該契約が終了、もしくはマーケットシェアが減少する可能性があります。また、LEAPエンジンの生産が何らかの理由で一時中断となった場合は、同社は当社の生産ラインの一時中断を要求することができ、その際の経済的保証はないことが定められています。但し、上記(e)の事象が発生した場合に、同社はマーケットシェアを削減する権利を有する一方で、当該権利を行使することにより、当初のマーケットシェアの一定水準以上を削減する場合は、同社は一定の損害補償を当社に対して行うことが定められております。 なお、現時点において、上記記載の契約終了やマーケットシェアの変更等に影響を与える事象は発生しておりません。 当社グループは、仏SAFRAN社と、2024年10月に契約期間の延長およびマーケットシェア拡大に関する更新契約を締結しました。加えて、2025年11月に、2027年6月期からの新材料の供給、2028年1月からの更なるマーケットシェア拡大に関する更新契約を締結いたしました。これらの状況から当社は同社から一定の評価を得ているものと考えており、また、高い品質が求められる航空機エンジン部品製造は他業界と比較して参入障壁が高く、競合他社の参入は容易でないことから、今後も同社と取引を継続できるものと考えております。しかしながら、上記記載の契約終了やマーケットシェアの変更に該当する事象が発生した場合は、当社グループの業績、財務状況等に大きな影響を及ぼす可能性があります。 また、当社製品が搭載される航空機等に重大な不具合や事故が発生した場合、その原因究明及び安全性の確認のため同型式航空機の運航を見合わせることや、航空機等に安全性を著しく損なう問題が発生した場合は、各国において、安全性が確認されるまで同型式航空機の運航が認められない場合があります。これにより、当該機体の生産計画の変更、生産停止などが発生した場合、当社グループの業績、財務状況等に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中/ 長期	大	当社グループは、引き続き同社が満足する製品を供給し、グローバル航空機エンジンメーカー大手である同社との取引関係を強化していく方針であります。同社、並びに同製品への依存度を引き下げるため、他の航空機エンジン部品等、当社の強みを発揮できる分野での新規量産案件の拡大に努めてまいります。
原材料の代替について	当社グループの売上高の多くを占める航空機エンジン用のチタンアルミブレードの材料は、仏SAFRAN社からの無償供給となっております。そのため、直接的に当該資材等の価格が当社の業績に影響を与えることはありませんが、この原材料については、その特殊性から供給元が限定されるものとなっており、供給者における事故や品質上の問題、あるいは国際情勢の悪化等により供給不足及び納入の遅延等が発生した場合は、生産スケジュールの遅延に伴う売上や利益の減少による業績の悪化、また、それに伴う売上入金の減少による資金繰りの悪化等、当社の業績、財務状況等に大きな影響を及ぼす可能性があります。過去においても、当該材料の供給元における新型コロナウイルス等に起因する人員不足や設備故障の発生等による材料の供給遅延が発生しており、当社の生産数量に一定の影響を与えております。	高/ 短期	大	当社グループは、当該材料供給の影響を最小限にするために、新材料の開発を進めてまいりましたが、量産化に目途がたったことから、2027年6月期から徐々に自社新材料の供給を開始する予定です。自社で新材料を量産することにより、材料供給リスクの回避を目指してまいります。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
新材料の量産について	当社グループは、材料の供給リスクを回避するため、また、収益拡大を図るため、チタンアルミブレードの新材料を数年にわたり開発してきましたが、量産化に目途がたったことから、2027年6月期から徐々に自社新材料の供給を開始し、最終的には当社で加工するチタンアルミブレードの全量を自社新材料に切り替えていく予定です。一方で、鋳造による新材料の量産は、当社にとって初めての経験であり、万が一、新材料の量産化に失敗した場合や、量産スケジュールに遅延が発生した場合、また、想定通りの歩留まりを達成出来ない場合には、チタンアルミブレード全体の売上や利益の減少による業績の悪化、また、それに伴う売上入金の減少による資金繰りの悪化等、当社グループの業績、財務状況等に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中/ 中期	大	当社グループは、新材料の量産体制を早期に構築することにより、これらのリスク低減を図ってまいります。
為替レートの変動について	当社グループの売上高の多くを占める航空機エンジン用のチタンアルミブレードは、米ドルによる外貨建て取引により輸出版売しております。2024年10月の仏SAFRAN社との契約改定において、為替レートの影響をヘッジするために、一定の為替レートレンジを超えて円高になった場合には、一部販売価格を引き上げ、円安になった場合には、一部販売価格を引き下げる契約を締結しましたが、一定の為替レートレンジ内においては、引き続き為替変動による影響を受けやすくなっております。また、当社は副資材等については、一部輸入によって調達していますが、輸出に対する輸入の割合は低いものとなっております。そのため、当社グループの業績は、為替相場の円高局面ではマイナスに、円安局面ではプラスにそれぞれ影響を受け、想定を超えた為替レートの変動があった場合には、当社の業績、財務状況等に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中/ 特定時期なし	大	当社グループは、これらの為替変動の影響を最小限にするため、為替予約取引等により、為替変動リスクのヘッジに努めてまいります。
法的規制等に関するリスクについて	当社グループは、事業活動を行うに際して、製造物責任法・独占禁止法・下請代金支払遅延等防止法・廃棄物の処理及び清掃に関する法律・工場立地法・消防法・毒物及び劇物取締法等の法的規制を受けております。当社は、JISQ9100やJISQ14001の認証を取得した工場として、各種法令・規則に則り生産活動を行っておりますが、今後、新たな法令の制定等規制の動向によっては、当社の事業展開が制約され、当社の業績及び財務状況に影響を与える可能性があります。また、当社グループは直接的な法的規制は受けませんが、当社製品の供給先である航空機エンジンが搭載される航空機等に重大な不具合や事故が発生したことにより、関係当局から当該航空機の型式証明等が取り消された場合、当社の受注数量が減少することになり、当社グループの業績、財務状況等に大きな影響を及ぼす可能性があります。	中/ 特定時期なし	大	当社グループは、法務業務を担当する経営管理部が、新たな法規制等を定期的に確認・対応すること、また、リスク・コンプライアンス委員会により当社グループ事業に影響を与える法規制等を幅広く確認し、必要に応じて対応を行うことで、当該リスクを最小限に抑えるように努めております。また、特定製品への依存度を引き下げるため、他の航空機エンジン部品等、当社の強みを発揮できる分野での新規案件の拡大に努めてまいります。

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くものです。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。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、本資料のアップデートは、本決算後の9月頃を目途として開示を行う予定です。

