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
（東証グロース：7409）

2026年11月13日

2027年6月期 第1四半期
決算補足資料

目次

1 2027年6月期 1Q実績

2 2027年6月期 1Qトピック

3 2027年6月期 通期予想

4 成長戦略

5 会社・事業概要

27年6月期1Q 決算ポイント

売上高 1Q最高	営業利益 1Q最高	親会社株主に帰属する四半期純利益	EBITDA 1Q最高
前年同期比 +38.1%	前年同期比 +15.8%	前年同期比 △0.2%	前年同期比 +34.4%
1,597 百万円	284 百万円	156 百万円	460 百万円

市場環境

- 航空機需要拡大により、A320neoファミリー、737MAXの受注残は**高水準**
- A320neoは競合エンジンの供給制約が2027年も継続し、増産は**緩やか**
- 737MAXは47機/月での安定化に時間を要し、52機/月は**2027年後半**を計画
- LEAPエンジン全体の納入基数は535基（前年同期比+4.7%）と**増加**

事業概況

- オノプラントのPL連結を開始し、**機体部品**等の売上が加わる
- チタンアルミブレード販売量は、前年同期比△3.2%。増産準備による生産調整で**2Q以降**に生産増加
- 新案件立上、新材料量産開発を同時並行で推進しており、引き続き**費用先行**
- チタンアルミブレード新材料量産並びにマーケットシェア拡大に向け、**設備投資**を継続
- インフレ等により、工具費等の各種費用は**増加**傾向
- 航空機エンジンB案件は**量産拡大**に向けて取組中
  A案件は27年6～8月頃の量産開始に向け準備を推進

業績

- 売上高
  オノプラント社の連結開始、航空機エンジンB部品の販売開始等により、四半期で**過去最高**。期初想定をやや上回る
- 営業利益
  先行投資を継続しながらも、増収効果により増益。期初想定をやや上回り、1Qとして**過去最高**
- 親会社株主に帰属する四半期純利益
  支払利息・為替差損等の営業外費用が増加したが、営業利益増加により期初想定をやや上回り、**前年同期並み**

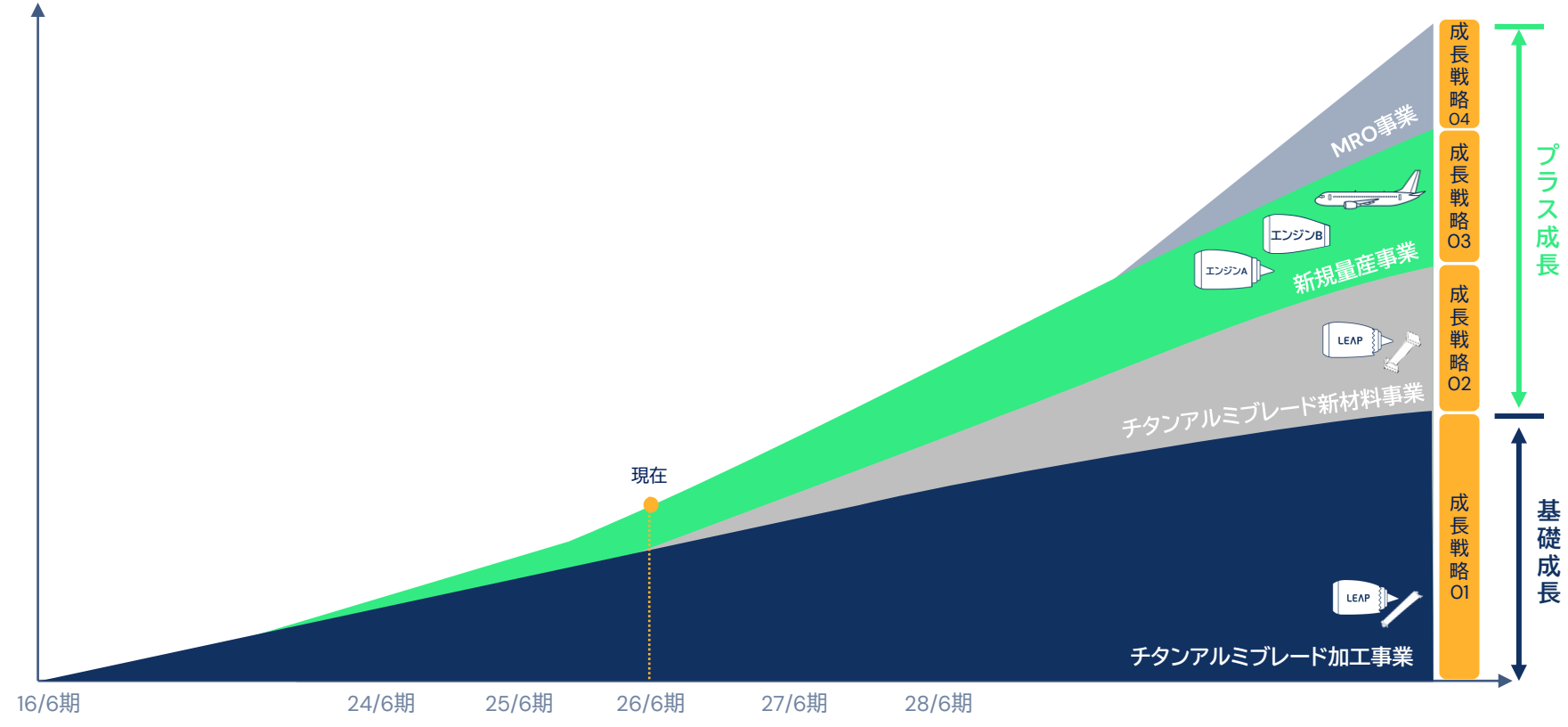
トピック

- オノプラント社の**PL連結**を開始し、機体・防衛分野を含むグループ体制へ移行
- 流動性向上を目的に、26年7月1日付で1株を2株に**株式分割**
- B案件で顧客から追加の**増産要請**を受け、対応を検討中

※27/6期は連結決算数値。前年同期比は単体決算数値との比較　※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

AeroEdgeの成長戦略

航空機需要が拡大する中で、(01)チタンアルミブレード加工売上を拡大し、(02)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、(03)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、(04)MRO事業への参入により、更なる成長を目指す



成長戦略の進捗状況

チタンアルミブレード加工はシェア拡大に向け対応中。新材料は少量生産開始に向けて量産開発・体制を整備
航空機エンジンB案件は販売開始し、下期の量産拡大に向けて推進中

事業	実績 26/6期	27/6期	見通し 28/6期	29/6期	30/6期以降
成長戦略01 LEAP **チタンアルミブレード**/加工 SAFRAN社｜契約2016～2034年	シェア40%	シェア一部拡大	シェア40%台後半(28年1月～)		
	約24億円投資(シェア拡大)				
成長戦略02 LEAP **チタンアルミブレード**/新材料(鋳造) SAFRAN社｜契約2026年7月～2034年	ラボ棟完成	少量供給開始 鋳造工場完成	量産拡大	一部業績貢献	通期業績貢献
	約26億円投資/補助金1/2程度				
成長戦略03 B **航空機エンジンB 部品**/加工 非公開(グローバル航空機関連メーカー)｜契約2026～2036年	量産立上/開始	売上見込7.9億	通期業績貢献(+増産要請検討中)		
	約17億円投資/補助金1/2				
成長戦略03 A 当初比 約1年後ろ倒し **航空機エンジンA 部品**/加工 非公開｜契約非公開	量産立上	量産開始 27年6月～8月頃	通期業績貢献		
	約19億円投資/補助金2/3				
成長戦略03 **オノプラント(機体・防衛)**/加工 国内大手重工業｜26年6月取得	子会社化	PL連結開始	シナジー・利益率向上	案件拡大	
	株式取得9.8億円				

準備・費用先行　収益貢献　投資完了　投資進行中　下線：前回開示からの変更箇所

当社LEAPチタンアルミブレード売上と、エンジン、機体生産量の関係

当社売上は、A320neoファミリー及び737MAXの生産レートと強い相関関係

機体生産レート / チタンアルミブレードが搭載されるエンジン基数 / チタンアルミブレード売上の関係

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

7/8ページ 機体生産数（月間）

737MAX	A320neoファミリー	C919
		
35機	50機	1機

9ページ エンジン生産数（月間）

LEAP 1B	LEAP 1A	PW1100G	LEAP 1C
70基 （35機×2基）	60基 （50機×2基×60%※1）	40基 （50機×2基×40%）	2基 （1機×2基）

※1 LEAPエンジンシェア（仮数値。シェアは変動）

9ページ チタンアルミブレード販売数（月間）

LPT5 ※2		LPT7 ※2	
			
当社売上 70基×百数十枚×40%シェア※3×単価	競合A社売上	**当社売上** 62基×百数十枚×40%シェア※3 ×単価	競合A社売上

※2 1基当たりチタンアルミブレード搭載枚数：LPT7＞LPT5　※3 2028年1月から40%台後半に変更予定

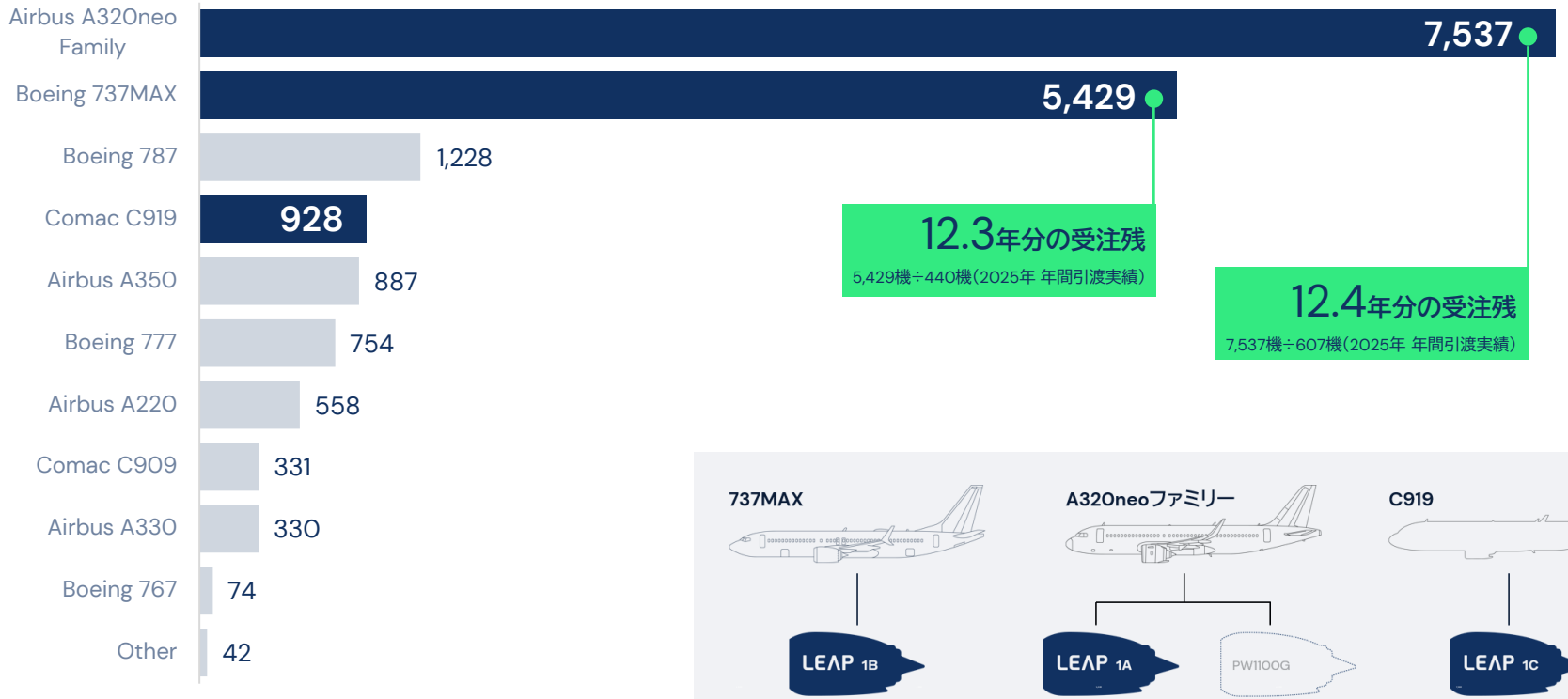
※将来的にはMRO（メンテナンスによる交換）需要も発生見込み

LEAP市場動向（A320neoファミリー・737MAXの受注残機数）

A320neoファミリー、737MAXは高い需要の下、10年を超える高水準の受注残機数を継続
C919も受注を拡大しており、中長期的な成長を見込む

単位：機

航空機種別受注残機数（2026年9月末時点）



 出典：一般財団法人日本航空機開発協会情報を基に当社作成（2026年9月末時点）

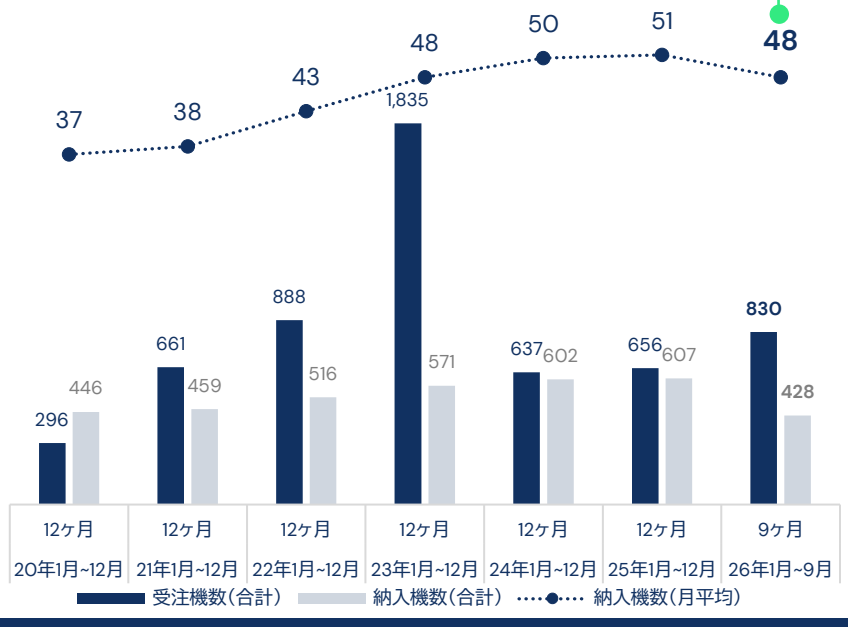
LEAP市場動向（A320neoファミリー・737MAXの受注・納入機数）

A320neoファミリーは、競合エンジンの供給制約が2027年も続くが、70～75機/月への増産計画は維持
737MAXは、47機/月での生産安定化に時間を要し、52機/月への引き上げは2027年後半を計画

単位：機

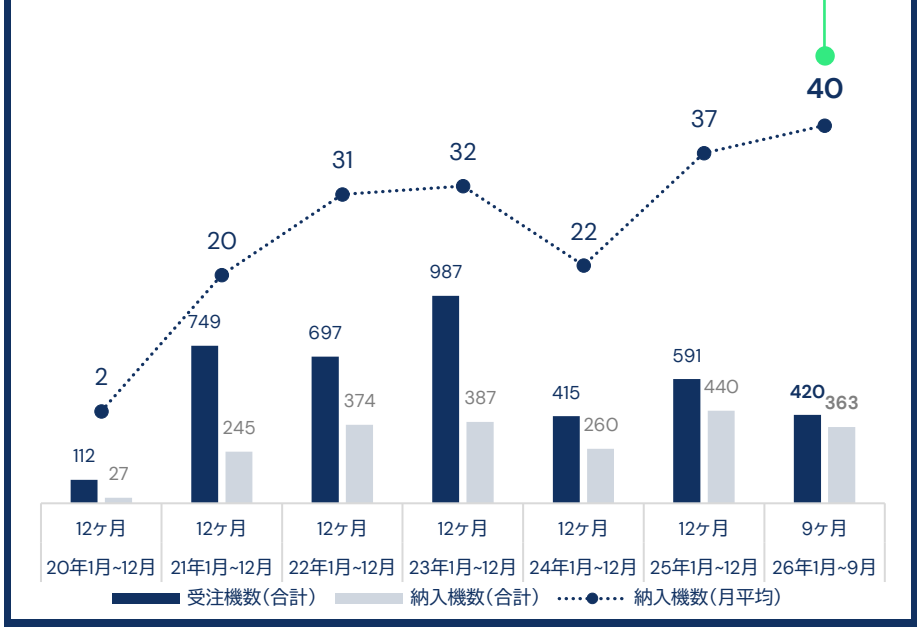
A320neoファミリーの受注機数・納入機数推移

LEAPの競合エンジンであるPW1100Gの供給が増産のボトルネックとなる状況は、2027年も続く見通し。エンジンの供給見通しに合わせて生産し、2027年末までに70～75機/月、その後75機/月での安定化を目指す計画は維持（Airbus社決算説明より）



737MAXの受注機数・納入機数推移

47機/月での生産安定化を進めるも、想定より時間を要し、安定化は2027年にずれ込む見通し。52機/月への引き上げは2027年後半を計画。737-7/-10はFAA（米連邦航空局）の型式証明を取得し、2027年初から納入開始予定（Boeing社決算説明より）



出典：一般財団法人日本航空機開発協会、仏Airbus社、米Boeing社HPに基づき当社作成（受注機数はキャンセルを含まないGross Order）

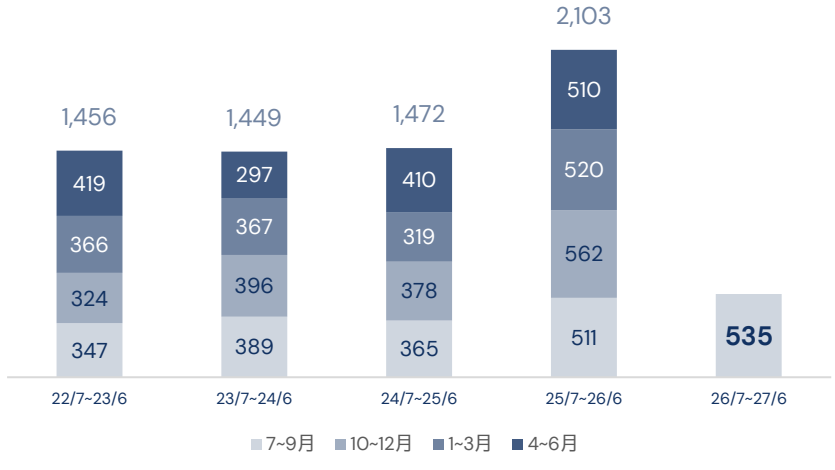
LEAPエンジン納入基数と当社販売量（主要KPI）

CFM International社のLEAP納入数は、前年同期の高水準からさらに4.7%増
増産準備に伴う計画的な生産調整による一時的な減少もあり、当社の販売量は211基（前年同期比3.2%減）

単位：エンジン基数

LEAPエンジン納入基数（CFM International社）※1

535 基　前年同期比 +4.7%



見込（暦年）	2026年	2028年	2030年
Safran社計画	**2,100超**	**2,600**	**約3,000**

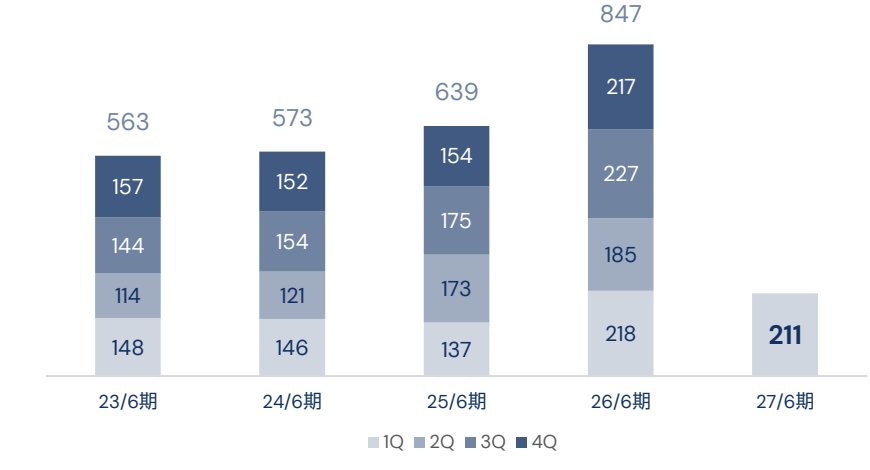
※1 CFM International社は、仏SAFRAN社と米GE Aerospace社の合弁企業
※　LEAPエンジン納入基数は米GE Aerospace社、仏SAFRAN社決算資料から当社作成

当社のチタンアルミブレード販売量（エンジン基数換算）※2

211 基　前年同期比 ▲3.2%　対通期予想進捗率 19.5%

1Qの減少は一時的と見込む
・増産に向けた設備切替で、生産を計画的に2Q以降へ
・前年同期は期ズレもあり、販売量が多かった

通期予想
1,084



当社シェア	35%	35%	40%	40%	40%台前半
相当数量※3	**509**	**507**	**588**	**841**	**214~240**

※2 チタンアルミブレード販売枚数÷LEAPエンジン1基当たり搭載枚数(全て新造エンジンに搭載されたと仮定)
※3 CFM International社のLEAPエンジン納入基数×当社シェア

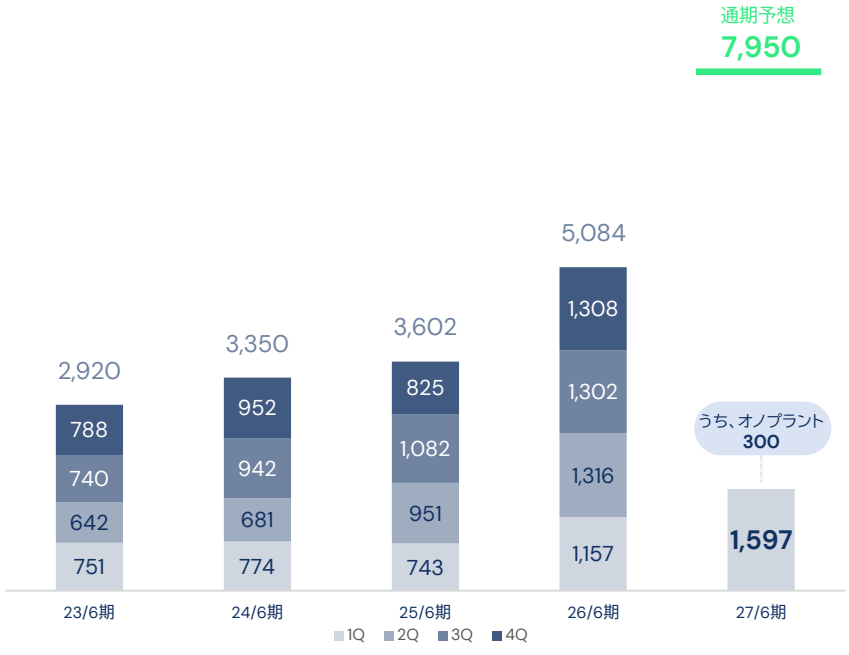
売上高・営業利益推移

オノプラント社の連結開始等により、売上高は四半期過去最高の1,597百万円（前年同期比+38.1%）
新材料・新規案件への先行投資を継続しつつ、営業利益は284百万円（同+15.8%）と1Q最高益を確保

単位：百万円

売上高

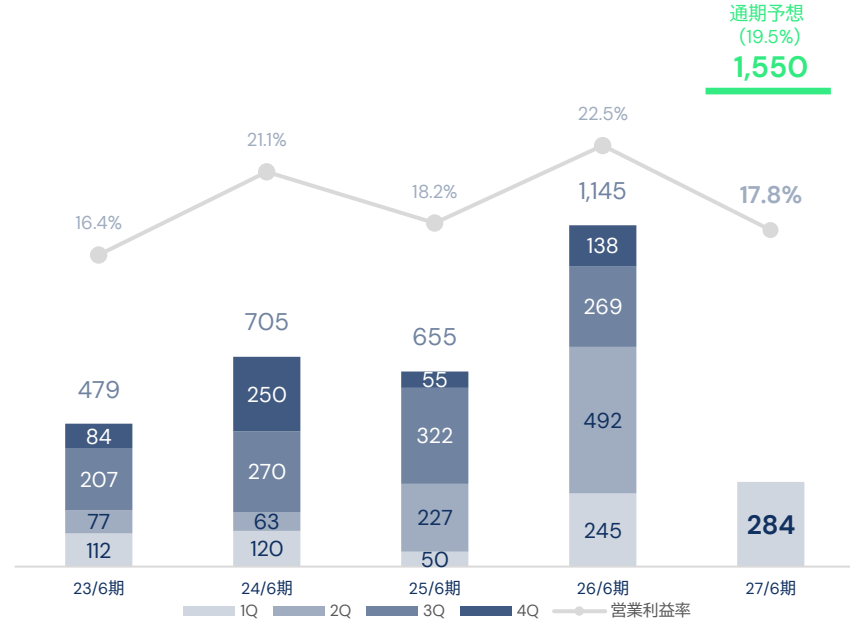
1,597 百万円　前年同期比 +38.1%　対通期予想進捗率 20.1%



営業利益

284 百万円　前年同期比 +15.8%　対通期予想進捗率18.3%

営業利益率 **17.8%**（前年同期比 ▲3.4pt）



AeroEdge　※26/6期4Qより連結決算数値。それ以前は単体決算数値。25/6期以降の1Q、3Qは監査法人の監査意見対象外

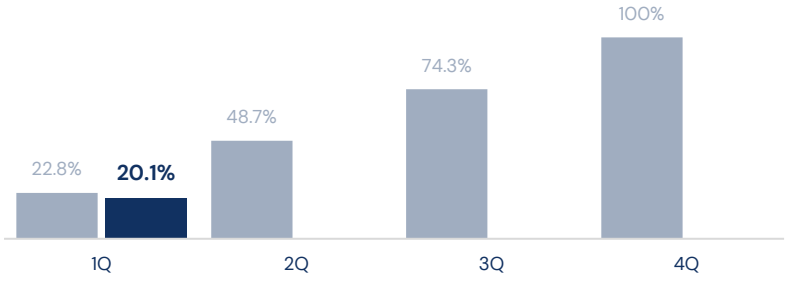
業績進捗と季節性

1Qの通期予想に対する進捗率は売上高20.1%、営業利益18.3%と、やや計画を上回り推移
2Qは生産調整分の回復・受託開発売上、下期はLEAP・新規量産案件の拡大を見込む

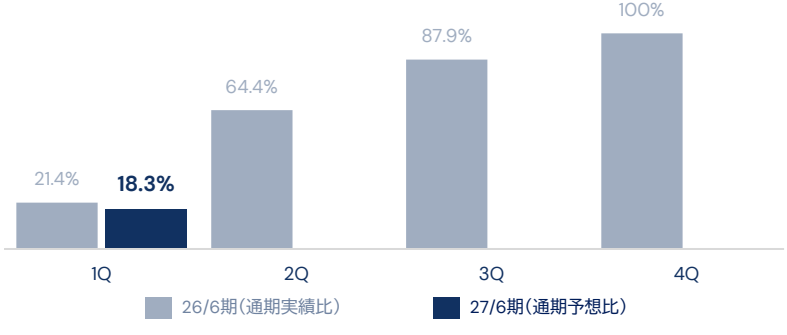
単位：百万円

業績進捗

売上高 1Q進捗率 **20.1%** | 1Q実績 **1,597** 通期予想 **7,950**

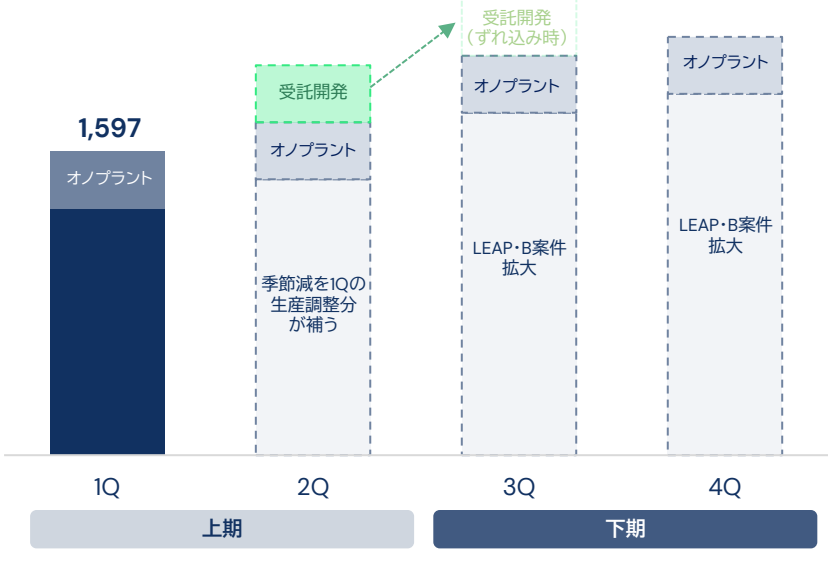


営業利益 1Q進捗率 **18.3%** | 1Q実績 **284** 通期予想 **1,550**



季節性、並びに27/6期四半期毎の売上イメージ

2Qは通常季節的に減少するが、1Qの生産調整による増加分と受託開発売上により増収見込み(但し、受託開発売上は3Qにずれ込む可能性あり)



※四半期ごとの売上イメージは季節性を示すための概念図であり、四半期ごとの業績予想ではありません。26/6期1Q～3Qは単体、4Qは連結決算数値

損益計算書サマリー

オノプラント社の連結開始等により売上高は前年同期比+38.1%。営業利益は先行投資を吸収し+15.8%の増益
四半期純利益は、支払利息・為替差損等の営業外費用の増加により前年同期並み

単位：百万円

損益計算書（四半期累計）

	26/6期 1Q	27/6期 1Q	前年同期比		27/6期	
	実績（単体）	実績（連結）	増減額	増減率	通期予想	進捗率
売上高	1,157	**1,597**	440	+38.1%	7,950	20.1%
売上総利益	521	**575**	53	+10.3%	-	-
対売上比率	45.1%	**36.0%**			-	
営業利益	245	**284**	38	+15.8%	1,550	18.3%
対売上比率	21.2%	**17.8%**			19.5%	
経常利益	230	**241**	10	+4.6%	1,441	16.8%
対売上比率	20.0%	**15.1%**			18.1%	
当期純利益	156	**156**	△ 0	△0.2%	960	16.3%
対売上比率	13.5%	**9.8%**			12.1%	
EBITDA	342	**460**	117	+34.4%	2,381	19.3%
対売上比率	29.6%	**28.8%**			30.0%	
減価償却費	96	**160**	63	+65.2%	767	20.9%
平均為替レート	147円	**158円**			152円	

※26/6期1Qは単体、27/6期1Qは連結。EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
※平均為替レートは為替予約等を含んだ取込レート

売上高 前年同期比 **+38.1%**

- ↑ オノプラント社の連結開始
- ↑ 航空機エンジンB部品の販売開始

営業利益 前年同期比 **+15.8%**

- ↑ 売上拡大・円安による貢献利益増加
- ↓ 新材料・新案件向け人件費の増加
- ↓ 設備投資に伴う減価償却費の増加
- ↓ インフレ等に伴う各種コストの増加

当期純利益 前年同期比 **▲0.2%**

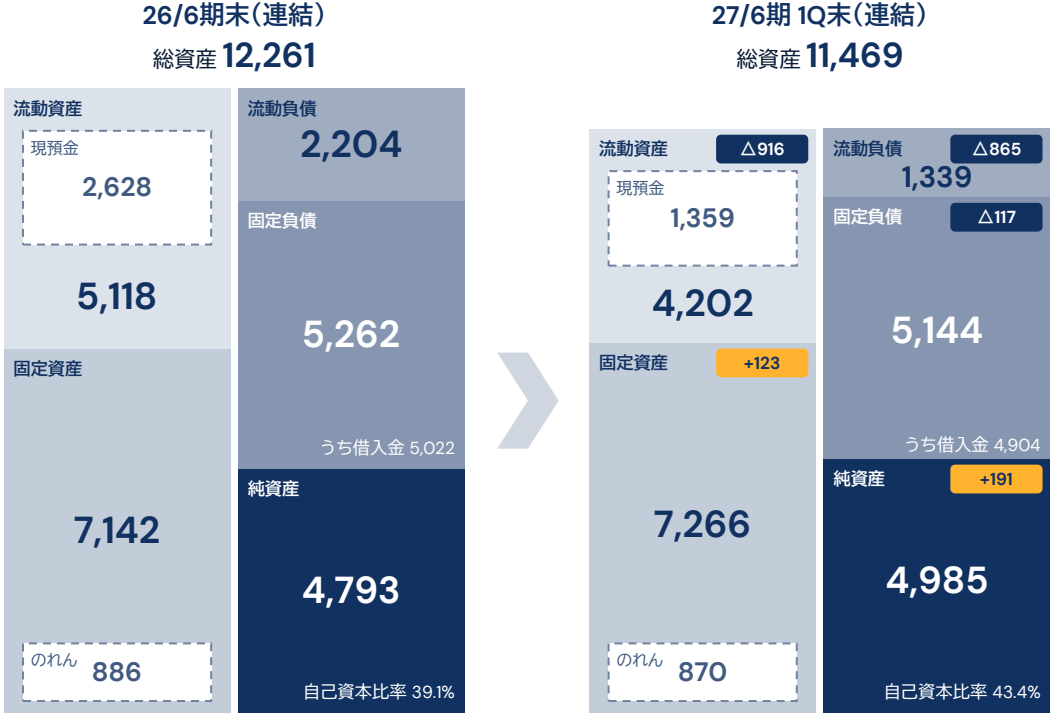
- ↑ 営業利益の増加
- ↓ 借入増加に伴う支払利息の増加
- ↓ 為替差損益の悪化

貸借対照表サマリー

現預金は設備投資代金・法人税等の支払や借入金の返済により、前期末比12.6億円減の13.5億円
純資産の増加と総資産の圧縮により、自己資本比率は43.4%（前期末比+4.3pt）に上昇。Net DEレシオは0.8倍

単位：百万円

貸借対照表



主な増減要因（前期末比）

流動負債 △865
設備投資に係る未払金の支払

現預金 △1,268
設備投資・法人税等の支払、借入金の返済

純資産 +191
四半期純利益の計上

財務指標

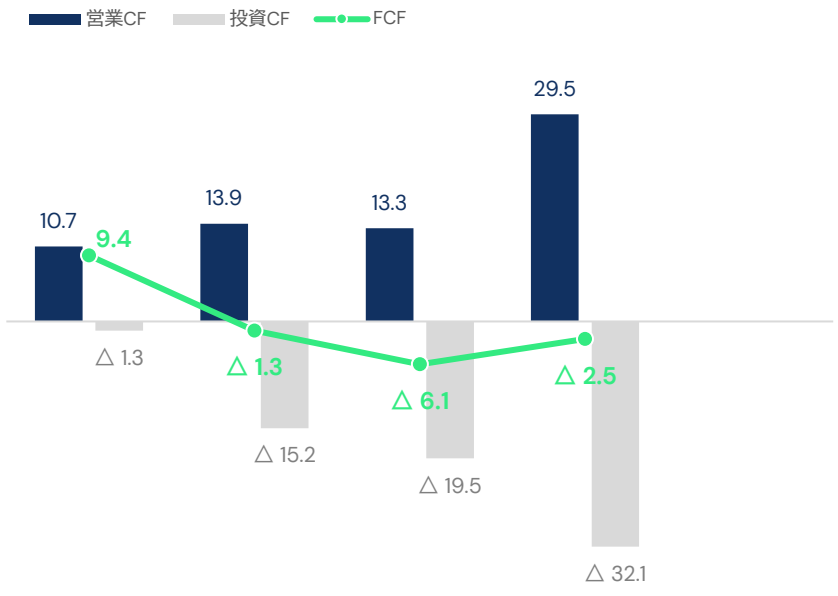
現預金	有利子負債
1,359 百万円	5,375 百万円
前期末 2,628	前期末 5,479
自己資本比率	**Net DEレシオ**
43.4 %	0.8 倍
前期末 39.1%	前期末 0.6倍

成長投資と資金余力

計画中の大型設備投資は、現預金と未利用の借入枠で十分にカバー可能
財務方針（Net DEレシオ1.5倍目途）に基づく借入余力は約35億円、27/6期末には約49億円に拡大見込み

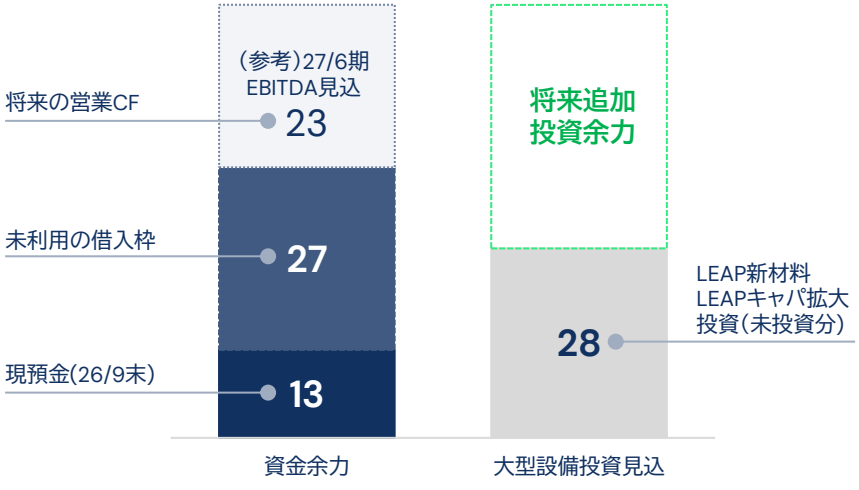
単位：億円

キャッシュフロー推移



	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	27/6期以降
主な投資	—	・エンジンA案件	・エンジンA案件 ・エンジンB案件	・エンジンB案件 ・オノプラント株式 ・LEAP新材料 ・LEAPキャパ拡大	・LEAP新材料 ・LEAPキャパ拡大 ※検討中 ・エンジンB増産 ・新工場建設等

設備投資と資金余力



財務方針 **Net DEレシオ1.5倍を目途に借入を活用**（26/9末時点）

純資産		借入上限の目安		Net Debt		借入余力
49.8億円	×1.5	74.7億円	−	40.1億円	=	約35億円

利益の積み上げで純資産が増加 ➡ 27/6期末見込の借入余力 **約49億円**

※27/6期末は通期予想の当期純利益を純資産に加算し、Net Debtは26/9末水準で一定と仮定

※「検討中」は今後の状況に応じて実施を検討する可能性がある投資であり、現時点で決定したものではありません

財務データブック

	通期					四半期(会計期間)							
						26/6期				27/6期			
	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	27/6期予想	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
損益(百万円)													
売上高	2,920	3,350	3,602	5,084	7,950	1,157	1,316	1,302	1,308	**1,597**			
売上原価	1,716	1,838	1,915	2,776	—	635	578	770	791	**1,022**			
売上総利益	1,204	1,512	1,686	2,308	—	521	738	531	517	**575**			
売上総利益率	41.2%	45.1%	46.8%	45.4%	—	45.1%	56.1%	40.8%	39.5%	**36.0%**			
販売費及び一般管理費	725	806	1,031	1,163	—	276	245	262	378	**291**			
営業利益	479	705	655	1,145	1,550	245	492	269	138	**284**			
営業利益率	16.4%	21.1%	18.2%	22.5%	19.5%	21.2%	37.4%	20.7%	10.6%	**17.8%**			
経常利益	598	842	565	1,117	1,441	230	483	254	148	**241**			
当期純利益	673	698	734	781	960	156	330	173	120	**156**			
EBITDA	918	1,093	1,038	1,562	2,381	342	589	364	265	**460**			
EBITDAマージン	31.4%	32.6%	28.8%	30.7%	30.0%	29.6%	44.8%	28.0%	20.3%	**28.8%**			
減価償却費	438	387	383	417	767	96	97	95	126	**160**			
のれん償却費	—	—	—	—	—	—	—	—	—	**15**			
研究開発費	169	139	200	180	160	78	47	25	29	**28**			
財政状態(百万円)													
現金及び現金同等物	1,728	1,813	1,573	2,628	—	1,754	3,340	4,115	2,628	**1,359**			
有利子負債	3,717	3,197	3,594	5,479	—	4,297	4,391	4,887	5,479	**5,375**			
ネット有利子負債	1,989	1,384	2,020	2,850	—	2,542	1,050	771	2,850	**4,015**			
純資産	1,622	3,094	3,890	4,793	—	4,062	4,430	4,607	4,793	**4,985**			
総資産	5,788	7,236	8,211	12,261	—	9,064	9,827	11,685	12,261	**11,469**			
自己資本比率	27.9%	42.7%	47.3%	39.1%	—	44.8%	45.0%	39.4%	39.1%	**43.4%**			
Net DEレシオ(倍)	1.23	0.45	0.52	0.59	—	0.63	0.24	0.17	0.59	**0.81**			
キャッシュ・フロー(百万円)													
営業CF	1,077	1,391	1,333	2,959	—	2,169		790					
投資CF	(137)	(1,526)	(1,952)	(3,217)	—	(1,272)		(1,944)					
フリーCF	940	(135)	(619)	(257)	—	896		(1,154)					
財務CF	(337)	234	378	1,309	—	853		455					
1株当たり指標・資本効率													
自己資本利益率	52.40%	29.70%	21.10%	16.30%	—	—	—	—	—	—			
1株当たり利益(累計/分割調整後)	33.64	30.56	31.90	32.77	38.74	6.71	20.73	27.99	32.77	**6.27**			
事業KPI・為替前提													
販売量(エンジン基数)	563	573	639	847	1,084	218	185	227	217	**211**			
従業員数(人)※有期雇用者等含む	110	140	176	210	321	—	—	—	210	—			
平均取込為替レート(円/米ドル)	135	145	148	152	152	147	149	151	152	**158**			

※26/6期4Q以降は連結決算数値。それ以前は単体決算数値。但し、26/6期の従業員数は単体ベース

目次

1 2027年6月期 1Q実績

2 2027年6月期 1Qトピック

3 2027年6月期 通期予想

4 成長戦略

5 会社・事業概要

NEW

オノプラント社との連携推進

事業面・管理面の両面で連携を推進
TPS(トヨタ生産方式)を土台に、機体アルミ部品の増産と機体チタン部品への進出で利益拡大を目指す

オノプラント社(2026年6月 完全子会社化)との連携推進

AeroEdge(当社)

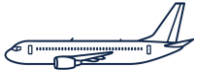
事業	航空機エンジン部品(民間)
顧客	海外OEM(仏SAFRAN社 等)
強み	難削材加工・少品種大量生産



ノウハウ相互展開

DREAM TECHNOLOGY ONO PLANT(完全子会社)

事業	航空機体部品(民間・防衛)
顧客	国内大手重工
強み	アルミ加工・多品種少量生産



事業面
2つの取組で売上を拡大し、TPSで収益性を高める

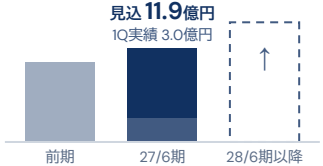
1 アルミ機体部品の増産対応
- 航空機需要の拡大に対応
- 既存設備の稼働率を高めて増産

既存設備を最大限活用

2 チタン機体部品への進出
- 当社のチタン加工ノウハウを展開
- アルミと異なる専用設備を導入

段階的に設備投資

オノプラント業績(売上高)



27/6期 営業利益見込 1.6億円
(のれん償却後 1.0億円)

土台:TPS(トヨタ生産方式)の推進
①②を支え、収益性を高める基盤

ムダの削減 / リードタイム短縮 / 生産性の向上

管理面
管理体制をグループで統一

- **連結決算・開示**
  決算の早期化・精度向上
- **内部統制・ガバナンス**
  上場会社水準のルールを導入
- **人財・組織**
  人財交流・技術者の相互派遣、教育制度の共通化
- **設備投資・資金管理**
  設備投資、資金管理の一元化

NEW

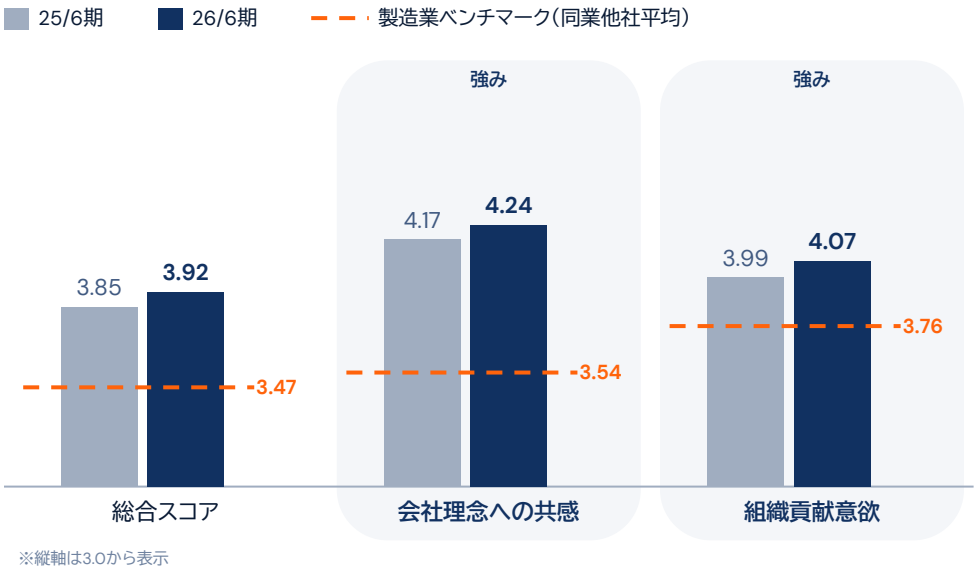
従業員エンゲージメントサーベイの結果

当社の成長を支えるのは従業員。人財を経営戦略の中核と位置付け、エンゲージメントを重要指標として把握
総合スコアは製造業ベンチマークを上回り、「会社理念への共感」「組織貢献意欲」が特に高水準

従業員エンゲージメントサーベイ(2026年6月期実施)

回答率	総合スコア	会社理念への共感	組織貢献意欲
100%	3.92	4.24	4.07
対象:全従業員	ベンチマーク比 +0.45	ベンチマーク比 +0.70	ベンチマーク比 +0.31

■ エンゲージメントスコア(5点満点)



※縦軸は3.0から表示

■ 強みを支える取り組み

会社理念への共感

- **経営理念「ゼロからイチを創る」**
  常識を疑い、組織力で難しい課題に挑戦
- **AeroEdge Human Capital Management Policy**
  求めるマインドと組織のあるべき姿を明示

組織貢献意欲

- **改善活動の表彰「AeroEdge AWARD」**
  社内仮想通貨「EdgeCoin」も付与
- **感謝を贈り合う「サンクスポイント」**
  人と人との良好な関係性を促進

出典:当社 第11期有価証券報告書。スコアは(株)リクルートマネジメントソリューションズ「エンゲージメント・ドライブ」(5点満点、3.5以上がポジティブ)。
製造業ベンチマークは同社が保有する製造業企業群の平均値。縦軸は3.0から表示。

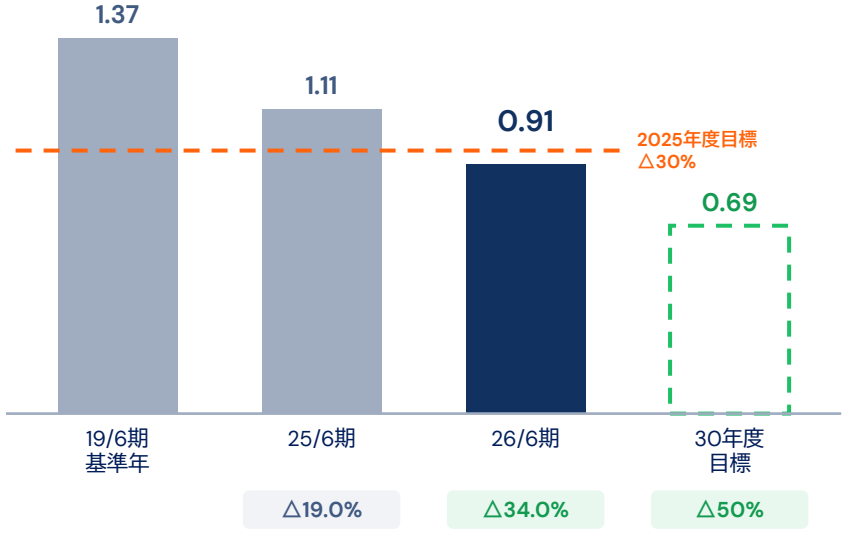
NEW

CO2排出量削減の取組

CO2排出量(原単位)は基準年比△34.0%となり、2025年度目標(△30%)を達成
製品と事業活動の両面から、航空業界の脱炭素化に貢献

CO2排出量削減の取組(Scope1＋2)

■ CO2排出量 原単位の推移(t-CO2／売上高百万円)



総量(t-CO2) 2,903 → 4,011 → 4,612 事業拡大により増加

■ 削減目標(2018年度比)

達成

2025年度
原単位 30%削減

2030年度
原単位・総量
50%削減

2050年
カーボン
ニュートラル

■ 主な取組

製品を通じた貢献

・チタンアルミブレードはニッケル基合金の約半分の重量
・搭載するLEAPエンジンは燃料消費・CO2排出量を15%削減

事業活動での削減

・グリーンエネルギーの活用(太陽光発電導入等)
・最適な加工方法による電力使用量の削減
・加工時の産業廃棄物のリサイクル

サプライチェーンでの削減

・新材料の国内生産により材料の輸送距離を短縮

※基準年は2019年6月期(2018年度)。原単位はScope1＋2排出量÷売上高(百万円)
※26/6期は速報値(第三者保証取得後に当社Webサイトで開示予定)

NEW

ディスクロージャー優良企業選定の評価対象に初選定

日本証券アナリスト協会「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」（2026年度）
新興市場銘柄部門の評価対象企業に初めて選定

証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定（2026年度）

■ グロース市場から評価対象29社に選定

東証グロース上場企業
約600社

評価対象企業
29社
当社は新規評価13社のうちの1社

選定基準

- 時価総額が上位
- アナリストのカバー数が一定以上
- 上場後1年以上

決算説明会・個別面談、工場見学会、説明資料・開示の充実等を図り、来期以降も選定されることを目指す

■ 本制度について

- 1995年度開始、今年度で第32回
- 現役の証券アナリスト延べ500名超が評価
- 企業との直接対話をもとに評価

■ 評価結果と改善すべき項目

初回の評価は **29社中21位**。以下の項目の改善に取り組む

- **資本政策・株主還元の説明**
- **中長期の成長見通し**
- **説明資料の財務データ**
- **ESG・非財務情報**

出典：日本証券アナリスト協会「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定（2026年度）」。グロース上場企業数は2026年10月時点の概数。

目次

1 2027年6月期 1Q実績

2 2027年6月期 1Qトピック

● 3 2027年6月期 通期予想

4 成長戦略

5 会社・事業概要

27年6月期通期予想のポイント【前回公表時（26年8月13日）からの変更なし】

● 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により、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、人財採用継続、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

- 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

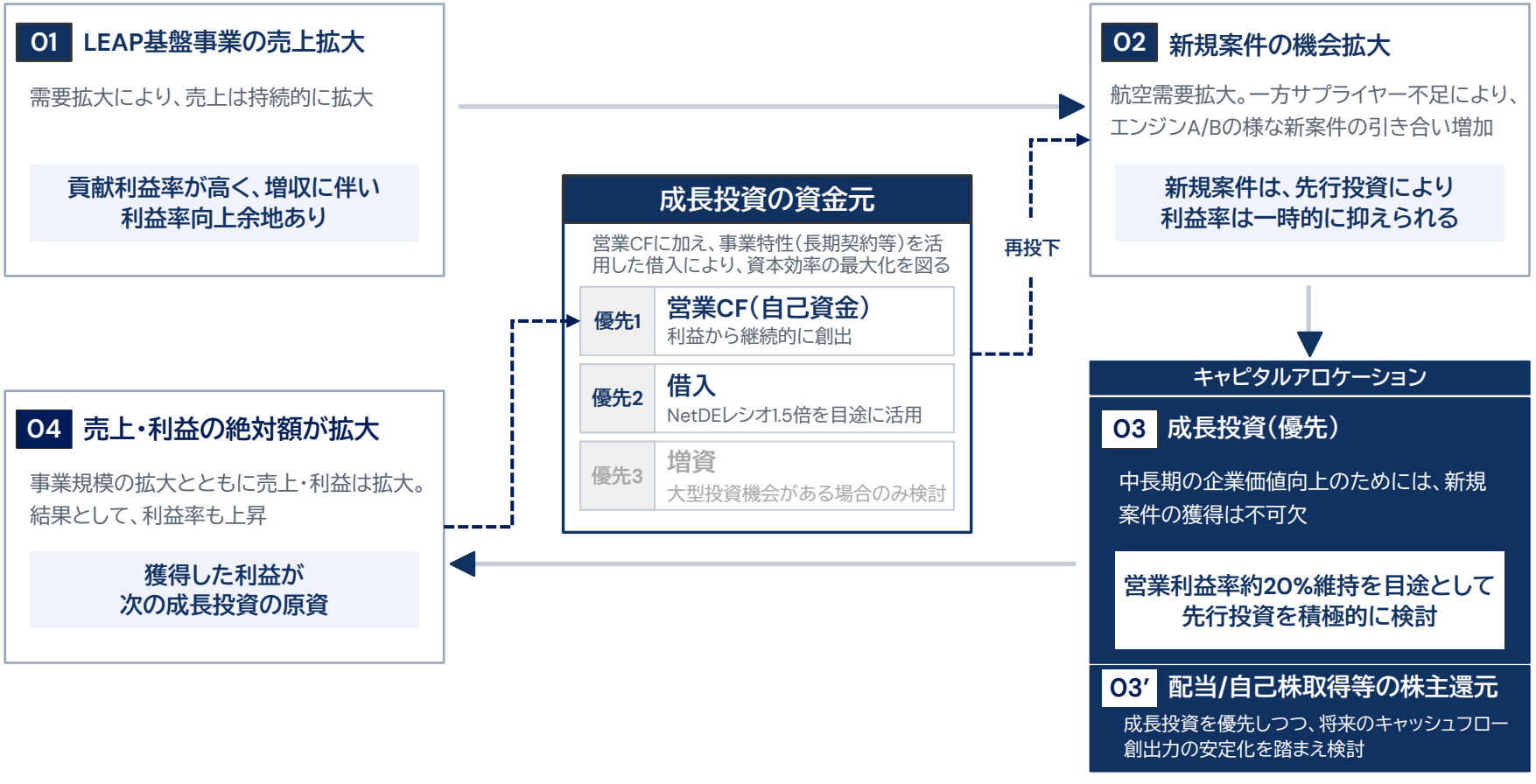
- 為替前提

  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）

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

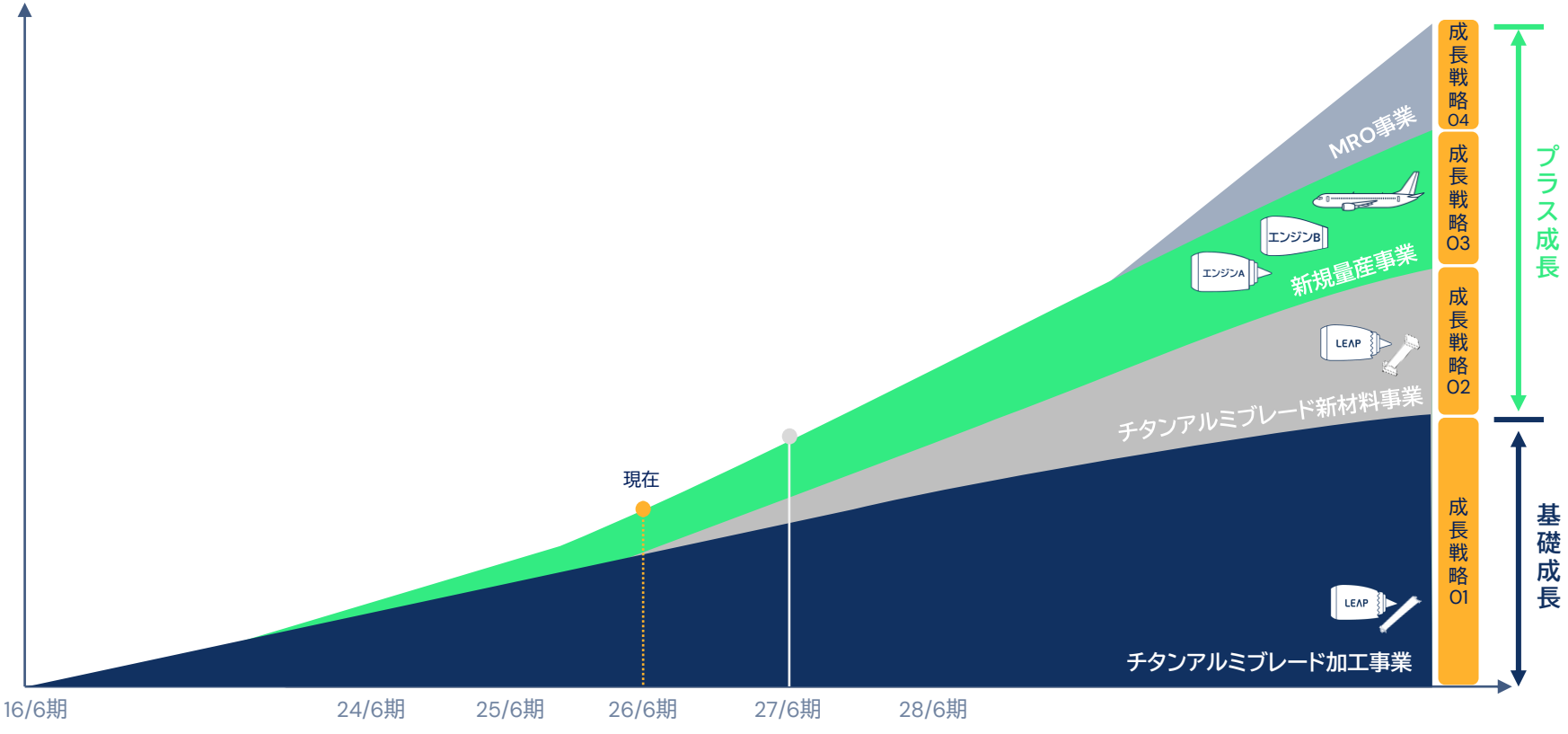
中長期投資方針とキャピタルアロケーション

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



AeroEdgeの成長戦略

27/6期は、LEAP新材料量産拡大に向けて費用が先行するが、LEAPチタンアルミブレード加工事業が順調に拡大するとともに航空機エンジンB部品が収益貢献開始



成長戦略の状況

成長戦略01 LEAPチタンアルミブレード加工

環境	進捗・見込	取組課題
• A320neo、737MAXの生産拡大やシェアアップによる需要拡大	• シェア拡大契約獲得（27/6期一部拡大、28年40%台後半） • 27/6期はキャパシティ拡大へ設備投資継続	• 急激な増産対応、生産性維持、インフレ下での収益性維持

成長戦略02 LEAPチタンアルミブレード新材料

• 世界で唯一のチタンアルミブレード一貫工程への高い顧客期待	• 量産に必要なラボ認証取得 • 27/6期は量産工場含めた設備投資に加え、歩留向上/原価低減に向けた量産開発を推進 • 27/6期は少量販売開始するが費用先行、29/6期以降から収益化見込	• 歩留向上、原価低減による生産性向上

成長戦略03 新規案件拡大

• サプライヤー不足に加え、実績により新規案件の引合増加 • オノプラント子会社化による顧客網拡大、機体・防衛への参入機会拡大	A案件 • 追加エンジンテストによる量産遅延。27/6期は生産性向上に注力。28/6期から収益化を見込む B案件 • 27/6期に収益貢献開始。28/6期は拡大余地あり。引続き生産性向上を推進。加えて、顧客からの長期的な増産要請への対応を検討 オノプラント • 顧客引合増加傾向にあり案件獲得を推進。利益率向上は2~3期先を見込む その他 • 新規引合増加しており、27/6期は新規案件獲得を推進	• 歩留向上、原価低減による生産性向上 • 同上。また、増産へ向けた工場スペース確保 • シナジー早期化 • 社内リソース確保。新規案件のための工場スペース確保

成長戦略04 MRO参入

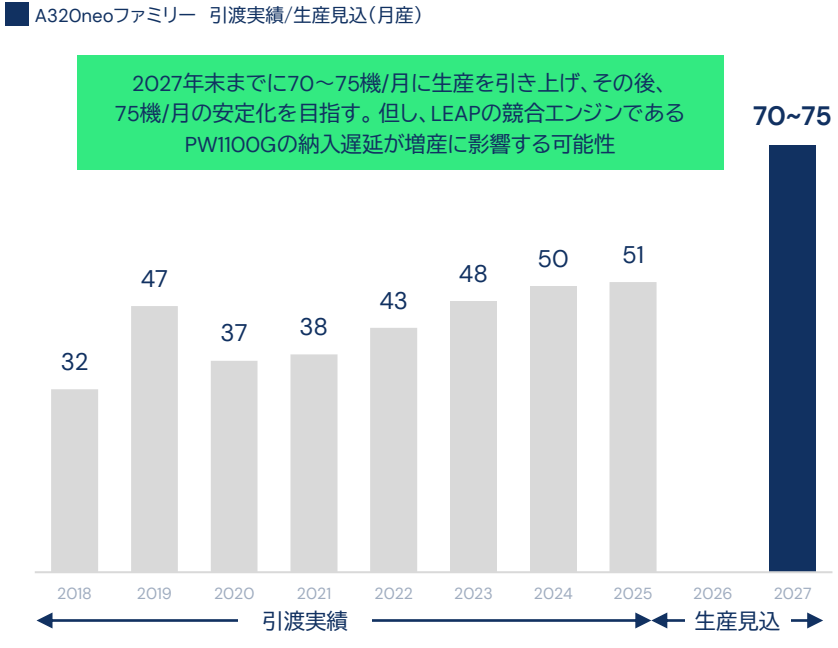
• 航空機MRO需要拡大	• AM（積層造形）を活用した研究開発推進 • 顧客との連携を活用した市場調査	• 新造品と同様に高い参入障壁

A320neoファミリー・737MAXの市場動向（生産機数見込）

サプライチェーンの問題等は継続しているものの、力強い需要増加に対応するため、A320neoファミリー、737MAX共に増産見込み

A320neoファミリーの引渡実績/生産見込（月産）

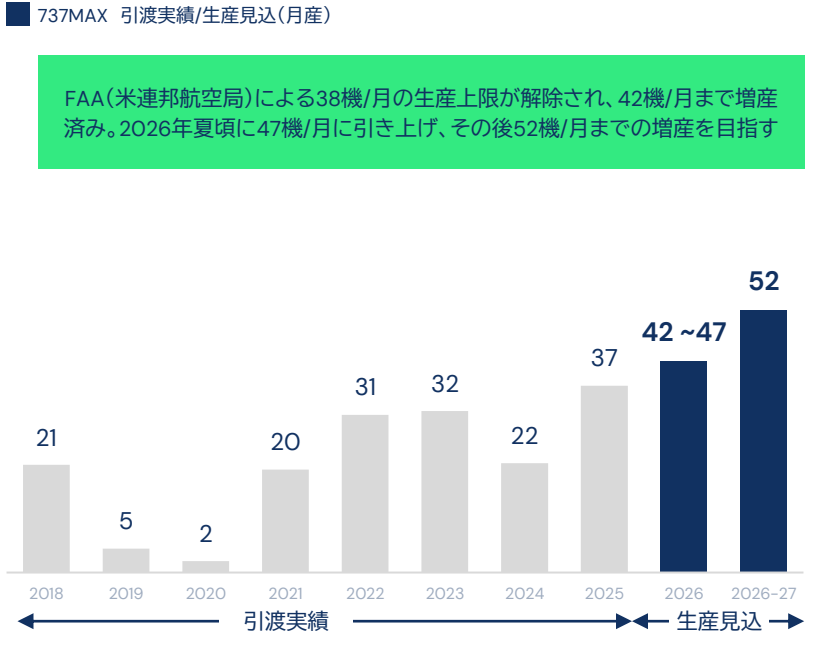
単位：機



出典：引渡実績 仏Airbus社HP等を基に当社作成（年間納入数/12ヵ月で記載）
生産見込 仏Airbus社リリース

737MAXの引渡実績/生産見込（月産）

単位：機



出典：引渡実績 米Boeing社HP等を基に当社作成（年間納入数/12ヵ月で記載）
生産見込 米Boeing社リリース

チタンアルミブレード販売量（主要KPI）見込み

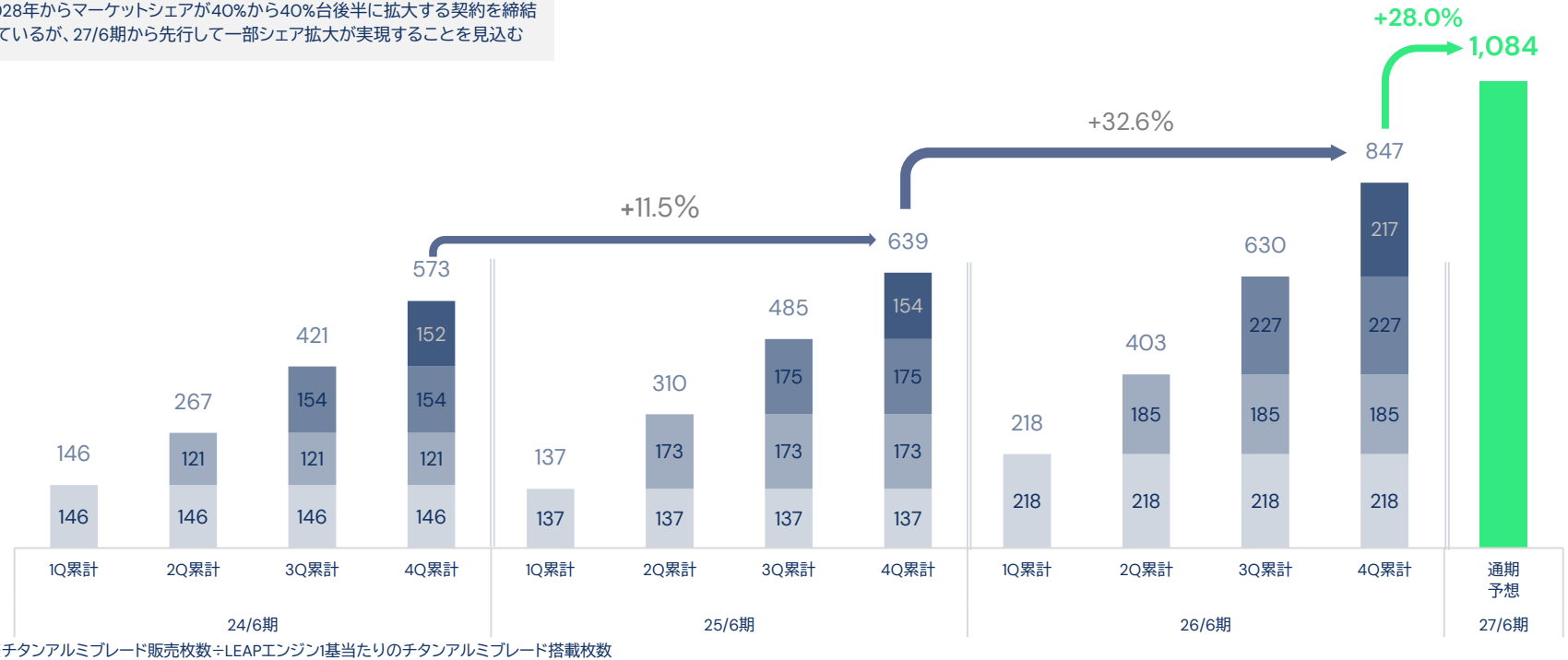
チタンアルミブレード販売数は、堅調な需要並びに一部シェアアップにより、28.0%増加見込

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

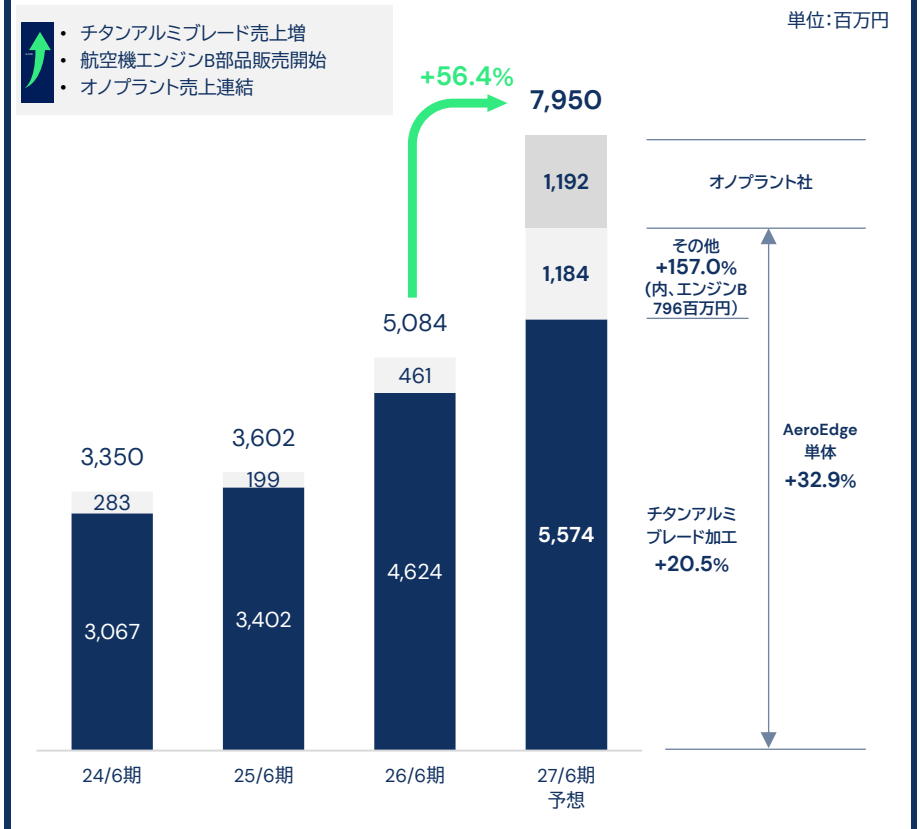


※チタンアルミブレード販売枚数÷LEAPエンジン1基当たりのチタンアルミブレード搭載枚数
（販売されたチタンアルミブレードは全て新造エンジンに搭載されたと仮定）

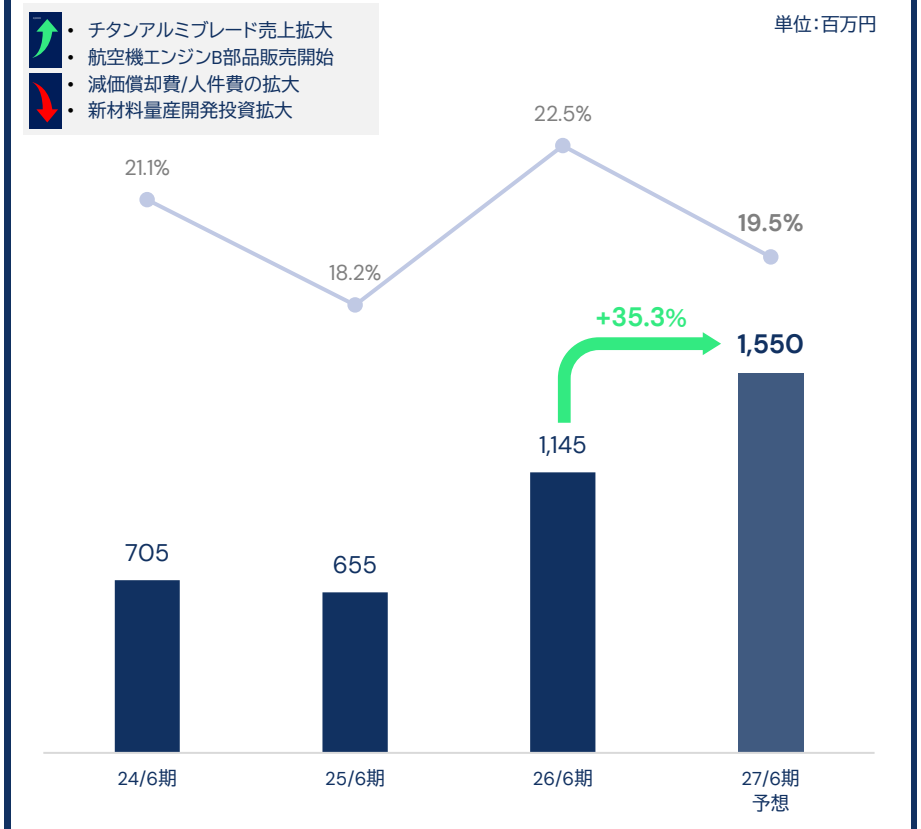
売上高・営業利益推移

チタンアルミブレード販売、新規案件、オノプラント連結開始により、27/6期の売上高は前期比56.4%増と過去最高の79.5億円を見込む。営業利益は35.3%増の15.5億円を見込む

売上高



営業利益・営業利益率



AeroEdge ※26/6期より連結決算数値。それ以前は単体決算数値

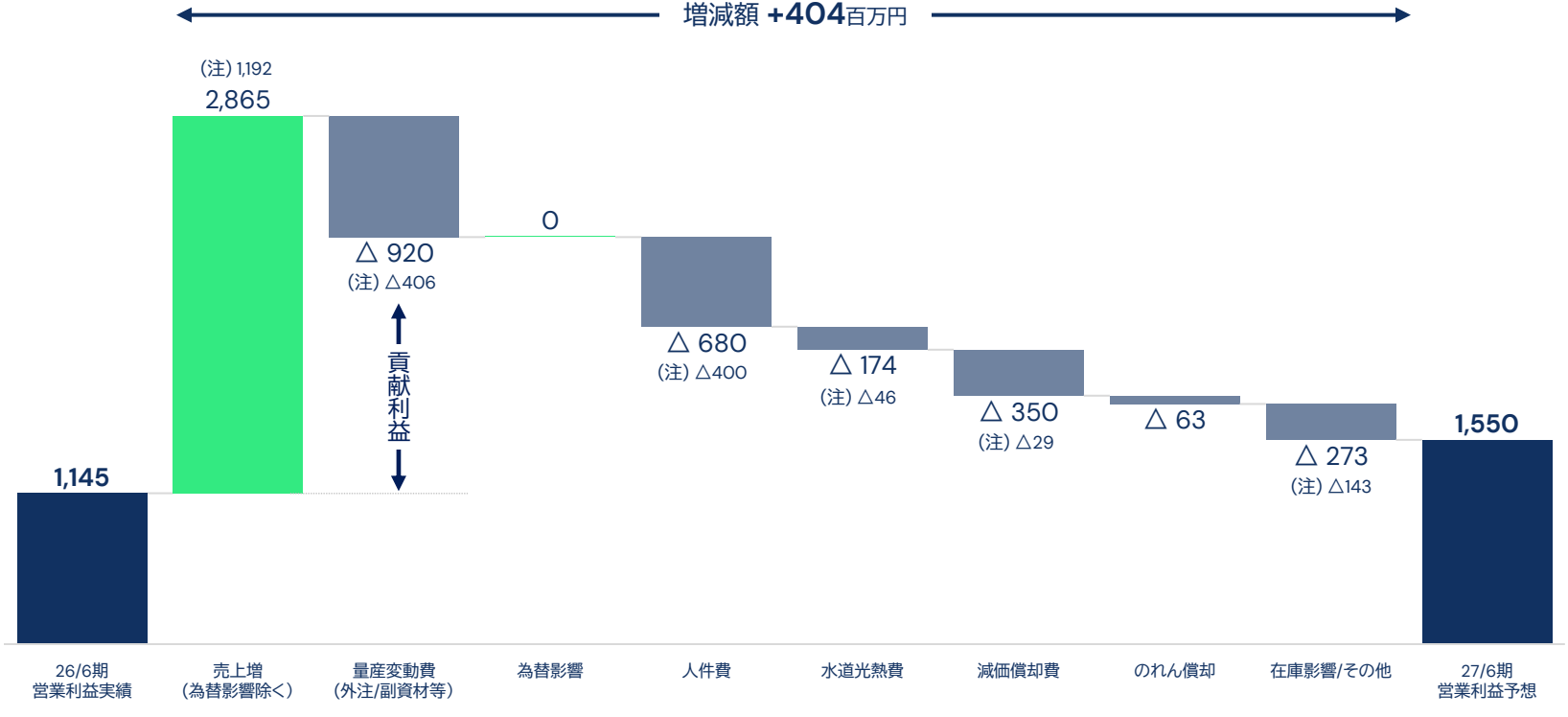
営業利益の増減要因

新材料量産に向けての人員増加、新規量産案件向け減価償却費増加、
売上拡大により、4.0億円の増益を見込む

営業損益の増減要因

(注) オノプラントPL連結開始に伴う影響(内数)

単位:百万円



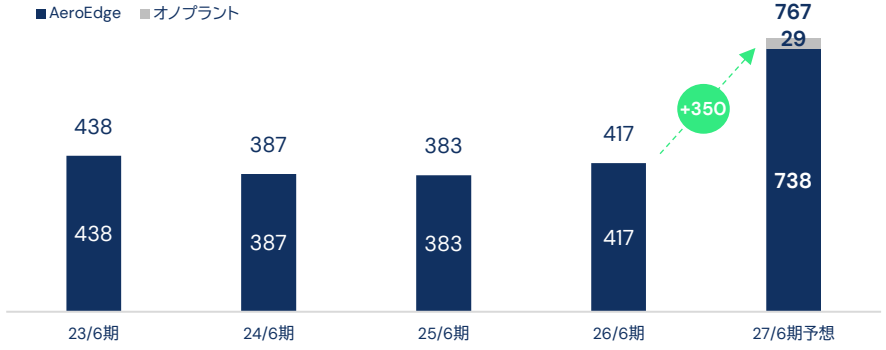
減価償却費・人員・研究開発費・為替感応度

新規案件の量産開始により減価償却費増加。また、今後の成長に向けて引続き積極的な人財採用を継続
為替感応度は1円/ドルあたり、40~50百万円程度

減価償却費推移

新案件量産開始、シェア拡大投資により増加

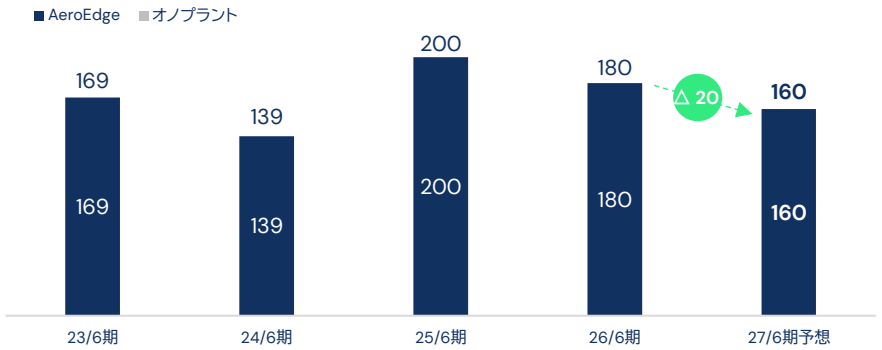
単位:百万円



研究開開発費推移

引き続き同水準の研究開発投資を見込む

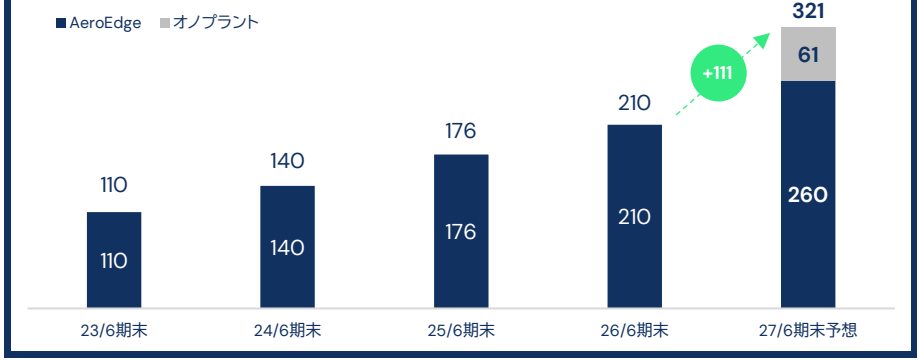
単位:百万円



人員数推移

オノプラント連結、新案件対応により増加

単位:人



為替感応度

主要な売上はドル建。ドル仕入は限定的のため為替感応度は高い

為替が売上高、利益(※)に与える影響

△40～50百万円
円高 1円/ドル

想定取込
為替レート
152円/米ドル

+40～50百万円
円安 1円/ドル

※ 売上総利益、営業利益、経常利益、税引前当期純利益

※26/6期より連結決算数値。それ以前は単体決算数値

損益計算書サマリー

売上高は前期比56.4%増の79.5億円、営業利益は前期比35.3%増の15.5億円、当期純利益は前期比22.9%増の9.6億円とそれぞれ過去最高を見込む

PLサマリー

単位：百万円

	24/6期			25/6期			26/6期			27/6期		
	実績（単体）	対前年		実績（単体）	対前年		実績（連結）	対前年		予想（連結）	対前年	
		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	3,350	+429	+14.7%	3,602	+251	7.5%	5,084	+1,482	41.2%	**7,950**	+2,865	56.4%
営業利益	705	+225	+47.1%	655	△50	△7.1%	1,145	+490	74.8%	**1,550**	+404	35.3%
対売上比率	21.1%			18.2%			22.5%			**19.5%**		
経常利益	842	+244	+40.9%	565	△277	△33.0%	1,117	+552	97.8%	**1,441**	+323	28.9%
対売上比率	25.2%			15.7%			22.0%			**18.1%**		
当期純利益	698	+25	+3.8%	734	+35	5.1%	781	+46	6.3%	**960**	+178	22.9%
対売上比率	20.9%			20.4%			15.4%			**12.1%**		
平均為替レート(※)	145円			148円			152円			**152円**		

※為替予約等を含んだ取込レート

通期予想の変動要因

航空業界における供給制約等による影響

- 航空機並びに航空機エンジンメーカーは、需要拡大に伴い生産拡大を計画しているものの、新型コロナ禍等に伴うサプライチェーンの毀損並びに人手不足等による供給課題を抱えております。それに伴い、仏SAFRAN社から示される当社への発注見込みも従前と比較して変動幅が大きくなる傾向にあります。そのため、生産レートが想定通りに進捗しない場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

特定取引先及び特定製品依存による影響

- 売上高の大半を特定の取引先及び製品に依存しているため、特定の顧客や製品の受注動向の影響が、そのまま当社の業績に影響を与える可能性があります。
- チタンアルミブレードを含む航空機部品は、安全性の観点から極めて高い品質水準が求められる製品であり、当社は何よりも品質を最優先する方針であります。そのため、品質上の懸念事項・確認事項が発生した場合は、出荷を止めてでも品質確認を行うこととなります。当社は特定製品への依存度が高いことから、たとえわずかな期間の出荷停止であっても当社の業績に影響を与える可能性があります。

新規案件の生産性による影響

- 当社は新規の航空機関連部品や、新材料の量産立上げを行うために多額の設備投資をしております。もし、当該案件の生産性が想定を下回った場合、想定通りの利益を獲得できない可能性があります。

材料供給元の1社依存に伴う供給遅延による影響

- 現状、材料の供給元が1社であることから、その材料供給がわずかでも遅延すると、生産挽回のためのコスト増や販売減少による売上の減少等、当社の業績に影響を与える可能性があります。

為替レートの変動による影響

- 当社の売上高の大半は米ドル建てとなっております。一方で、米ドル建て仕入が少ないため、当社の為替感応度は非常に高い水準となっております。そのため、想定以上に円高となった場合には、当社の業績に重要な影響を与える可能性があります。

繰延税金資産やのれんの影響

- 当社は繰延税金資産を将来の課税所得見込みを踏まえた現時点での合理的な見積もりに基づき計上しておりますが、想定通りの業績を達成できない場合には、繰延税金資産を取り崩す可能性があります。また、M&Aによる収益化が想定通りに進まない場合は、のれんの減損により、当社の業績に影響を与える可能性があります。

目次

1 2027年6月期 1Q実績

2 2027年6月期 1Qトピック

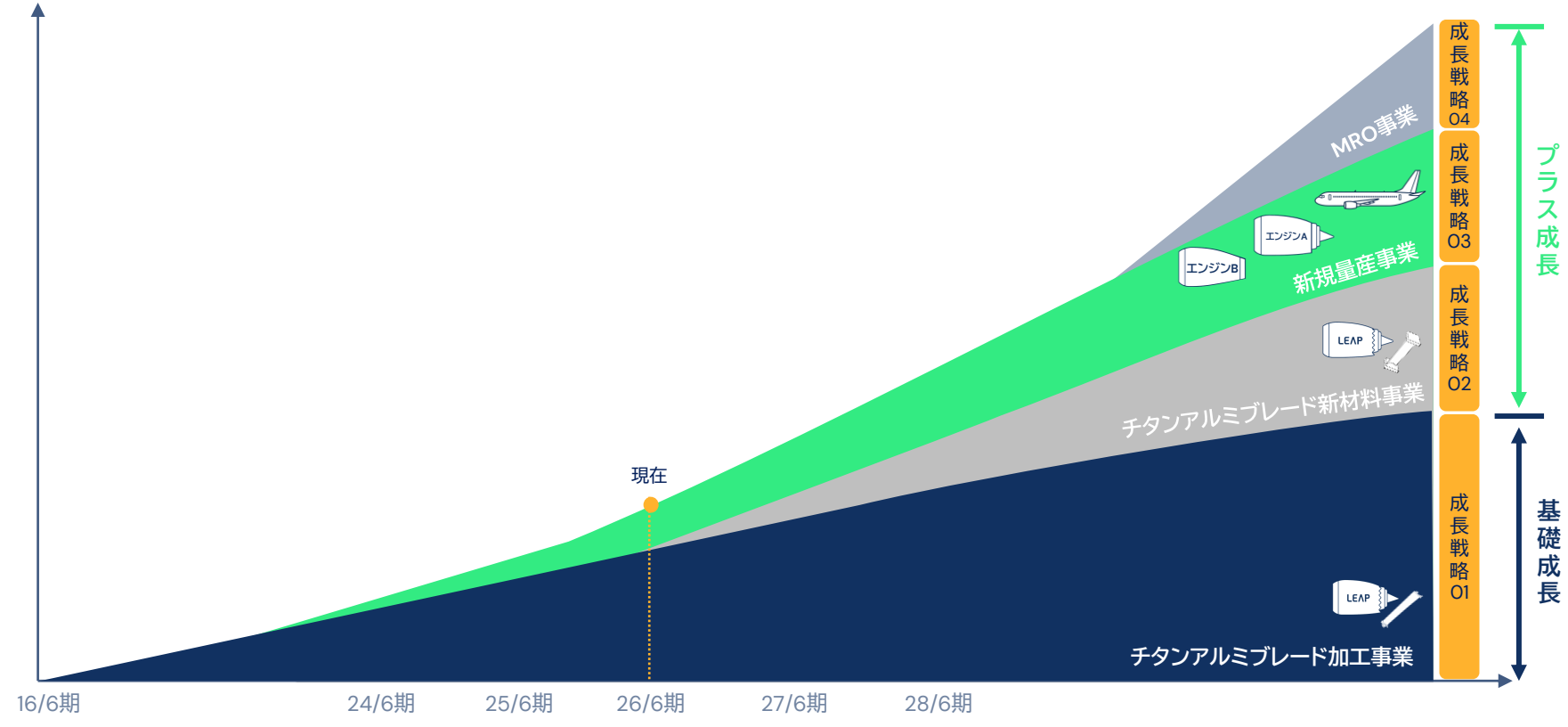
3 2027年6月期 通期予想

● 4 成長戦略

5 会社・事業概要

AeroEdgeの成長戦略

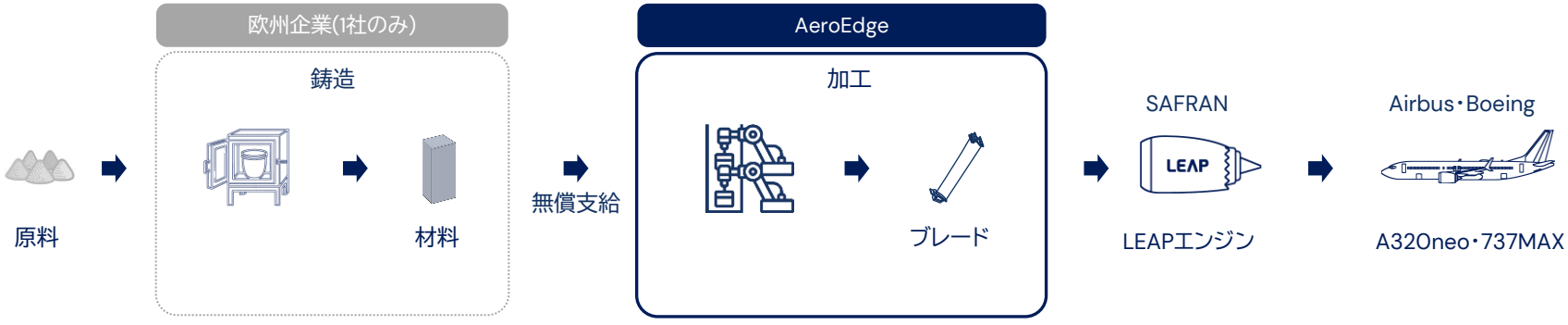
航空機需要が拡大する中で、(01)チタンアルミブレード加工売上を拡大し、(02)チタンアルミブレード新材料の量産実現により更なる利益拡大を目指す。また、(03)航空機エンジンA、B案件等、新規量産事業も拡大する。将来的には、(04)MRO事業への参入により、更なる成長を目指す



01 チタンアルミブレード加工事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

① 概要



② 市場機会

航空需要拡大による長期受注残 ➡ チタンアルミブレードの需要拡大



出典:一般財団法人日本航空機開発協会情報を基に当社作成(2026年6月末時点)

01 チタンアルミブレード加工事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

③ 競争優位

世界で2社のみ/長期契約

量産供給は世界で2社のみ。
仏SAFRAN社と2034年まで長期契約

AeroEdge　競合1社

マーケットシェアが段階的に拡大

35%（当社） ⇨ 40%（24/7～） ⇨ 40%台後半（28/1～）

④ 投資・効率化

キャパシティ拡大にむけた設備投資実施

約24億円
（進行中）

生産性向上×原価低減に向けた施策継続

- 生産自動化
- TPS（トヨタ生産方式）
- 内製化
- 製造DX
- 原価低減活動

⑤ 収益貢献

貢献済
需要増加で収益拡大中

27/6期
シェア拡大が一部反映

28/6期
シェア40%台後半がフルに寄与

高い貢献利益率

材料無償支給で変動費比率が低く、
増収が利益率の向上に寄与

⑥ 進捗と課題

進捗
- ✓ シェア拡大契約を獲得
（27/6期に一部拡大、28年1月から40%台後半）
- ✓ キャパシティ拡大に向けた設備投資を継続中

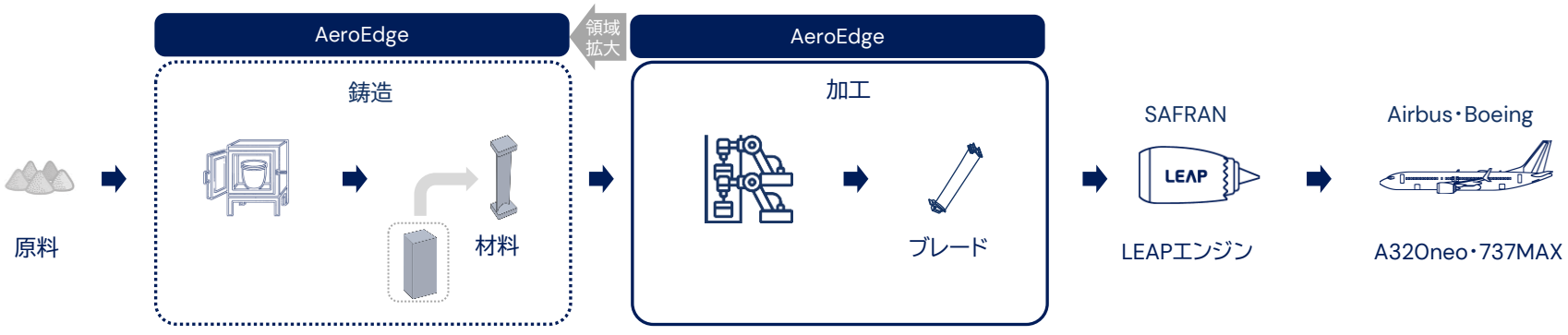
課題
- ✓ 急激な増産への対応と生産性の維持
- ✓ インフレ下での収益性の維持

27/6期の取組
- ✓ キャパシティ拡大へ設備投資を継続
- ✓ 生産自動化・内製化・原価低減により1枚当たりの収益力を改善

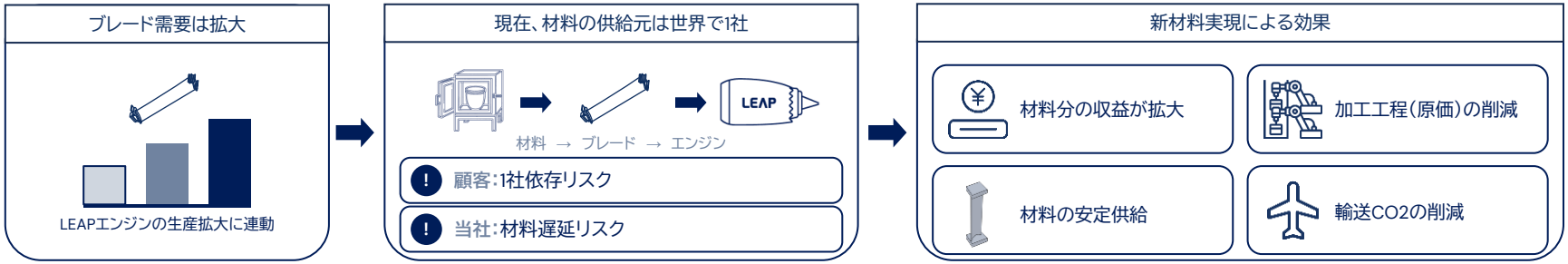
O2 チタンアルミブレード新材料事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

① 概要



② 市場機会



02 チタンアルミブレード新材料事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

③ 競争優位

材料＋加工の一貫供給は世界初

AeroEdge	競合1社
材料＋加工	材料

加工に適した形状の新材料

材料(鋳造) ⇄ 加工



加工しているからこその最適な材料形状

④ 投資

量産工場・鋳造設備へ投資中

約26億円

（進行中）

主な投資対象

- ラボ建屋
- 鋳造工場
- 鋳造炉
- 検査装置

⑤ 収益貢献

- **27/6期**
  一部量産を開始
- **27年初**
  量産工場が完成予定
- **28年～29年**
  自社加工分を全て生産

材料付加価値提供による利益拡大

加工のみ	加工＋材料
加工	材料 加工

⑥ 進捗と課題

進捗

- ✓ 仏SAFRAN社と新材料の供給契約を締結。技術評価は終了し、量産に必要なラボ認証を取得済

課題

- ✓ 歩留向上と原価低減による生産性の確立
- ✓ 27/6期は少量生産のため費用が先行

27/6期の取組

- ✓ 量産工場を含む設備投資を実行
- ✓ 歩留向上・原価低減に向けた量産開発を推進し、工程認証の取得を目指す

03 新規量産事業 ｜概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

① 概要



チタンアルミブレード
仏SAFRAN社向け／現在の主力

技術を横展開



航空機エンジンA部品
（LEAPエンジン以外の別の航空機エンジン）



航空機エンジンB部品
（LEAPエンジン以外の別の航空機エンジン）
グローバル航空機メーカー向け



オノプラント（完全子会社化）
航空機体のアルミ部品加工



その他エンジン・eVTOL等
新規の引き合いが増加傾向

② 市場機会

サプライヤーが不足する中、エンジンOEMへの供給実績があるAeroEdgeへの新規引き合いは増加傾向

拡大 航空機需要

- ✓ 旅客需要は継続して拡大
- ✓ エアラインは航空機購入を積極化
- ✓ Airbus、Boeingの航空機は長期の受注残

航空機部品サプライヤー **不足**

- ✓ 新型コロナ禍による投資不足
- ✓ 技術・品質水準に基づく高い参入障壁
- ✓ 地政学リスクによるグローバルサプライチェーンの断絶
- ✓ 防衛需要拡大により民間供給キャパが不足

03 新規量産事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

- 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

④ 投資

航空機エンジンA	**約19億円**（設備投資/済）	
航空機エンジンB	**約17億円**（設備投資/済）	
オノプラント	**約9.8億円**（株式取得/済）	
その他	**引合を検討**	

⑤ 収益貢献

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

- ✓ 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

課題

- ✓ 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

27/6期の取組

- ✓ 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		DREAM TECHNOLOGY ONO PLANT
航空機エンジン部品	✖	航空機体
民間部品	✖	民間・防衛部品
海外グローバルOEM	✖	国内大手重工
少品種大量生産	✖	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

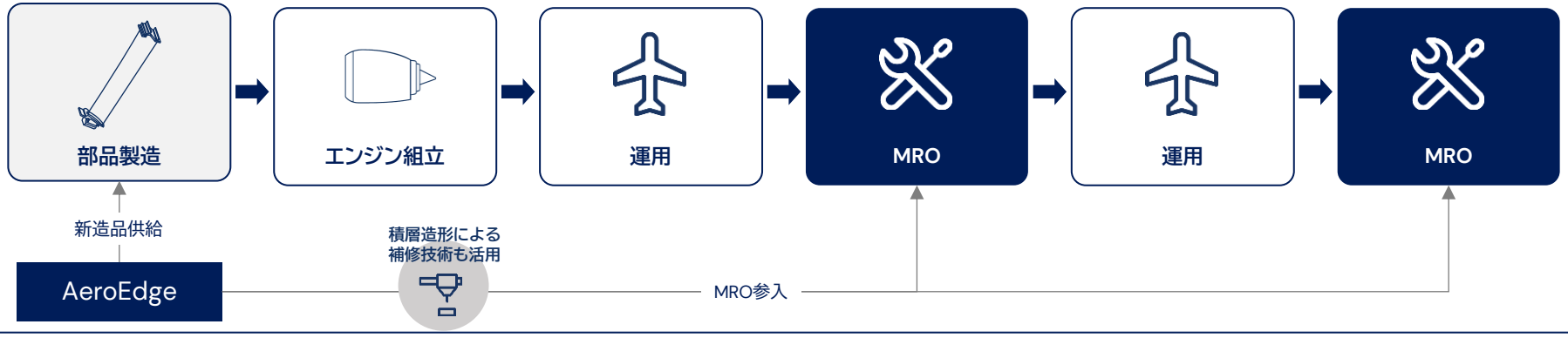


アルミと難削材の双方に対応でき、グループで受注できる部品の範囲が広がる

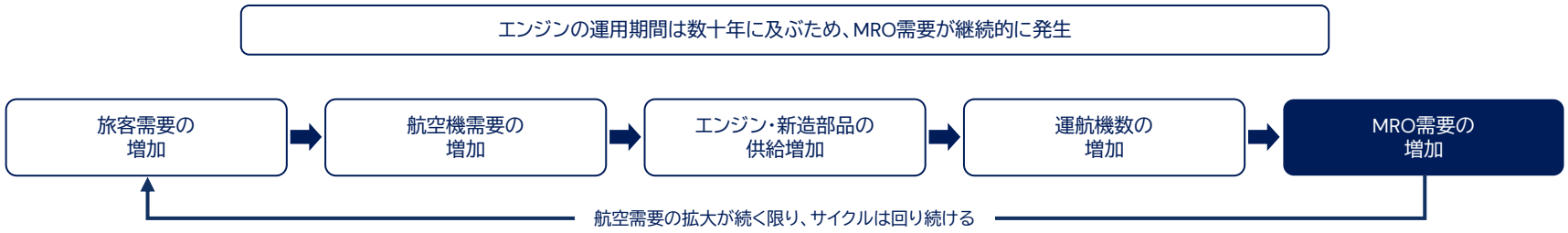
04 MRO事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

① 概要



② 市場機会



04 MRO事業 | 概要・市場機会・競争優位・投資・収益・進捗

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

③ 競争優位

3つの強みを活かしてMRO参入を目指す

壁を越えるための3つの強み

1.  チタンアルミブレードの供給実績
2.  エンジンOEMとの関係
3.  積層造形（AM）技術

MROは新造品と同様に認証・品質要求が厳しく、参入障壁が高い領域

④ 投資

まずは技術と市場性を見極めた上で投資検討

技術
積層造形による
補修技術の研究開発

×

市場
顧客と連携した
市場調査

⑤ 収益貢献

27/6期
技術開発・市場調査

将来
補修技術の確立と
認証取得を経て事業化を目指す

⑥ 進捗と課題

進捗
- ✓ 積層造形（AM）を活用した補修技術の研究開発を推進。顧客との連携を活用した市場調査を実施

課題
- ✓ 補修技術の確立と、顧客・当局からの認証取得。対象部位と需要規模の見極め

27/6期の取組
- ✓ AMを活用した研究開発を継続し、顧客との連携により市場性を見極める。大型の設備投資は予定していない

目次

1 2027年6月期 1Q実績

2 2027年6月期 1Qトピック

3 2027年6月期 通期予想

4 成長戦略

● 5 会社・事業概要

ハイライト

LEAPチタンアルミブレード
グローバルシェア

40%
（2027年12月まで）

40%台後半
（2028年1月～）

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）

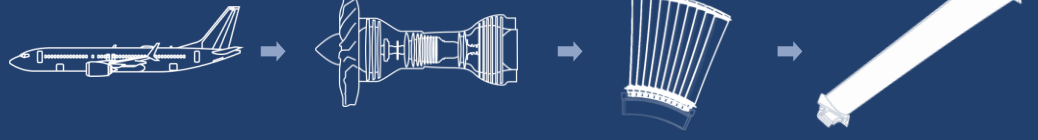
事業内容

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

LEAP **LEAPチタンアルミブレード**

主力製品



A320neo ／ 737MAX → LEAP エンジン → 低圧タービン(LPT) → **チタンアルミブレード**

エンジンB **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

エンジンA **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 航空機体部品



航空機体部品

主にオノプラント(完全子会社)で実施

03 その他



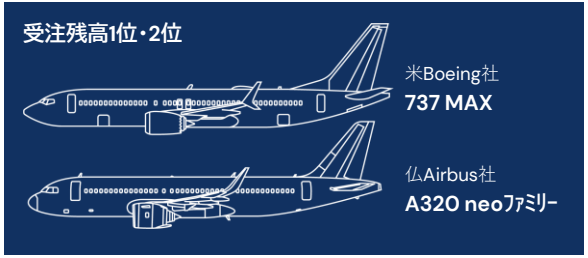
eVTOL(空飛ぶクルマ)の部品



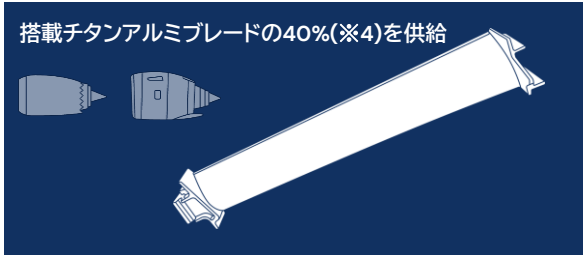
ガスタービンの部品

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

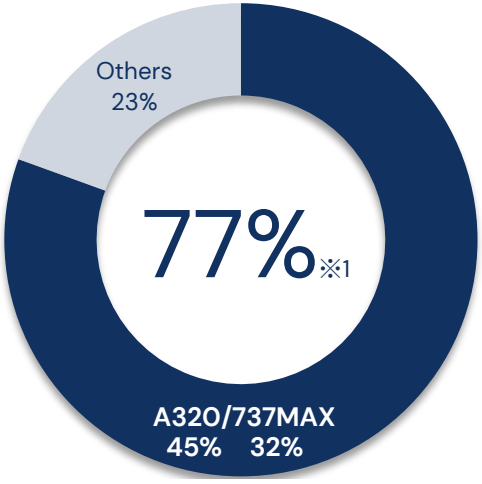
LEAPエンジンに搭載される先端素材チタンアルミブレードの40%(※4)を2034年までの契約にて供給



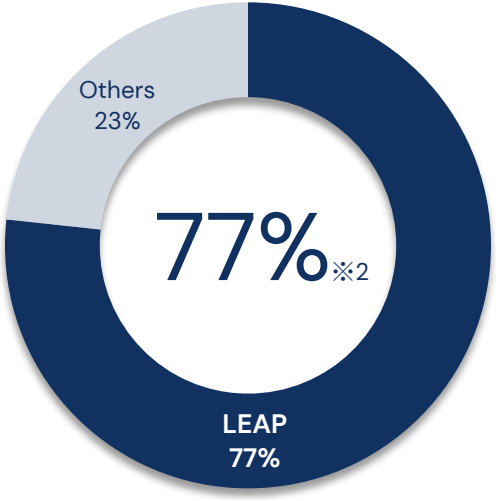




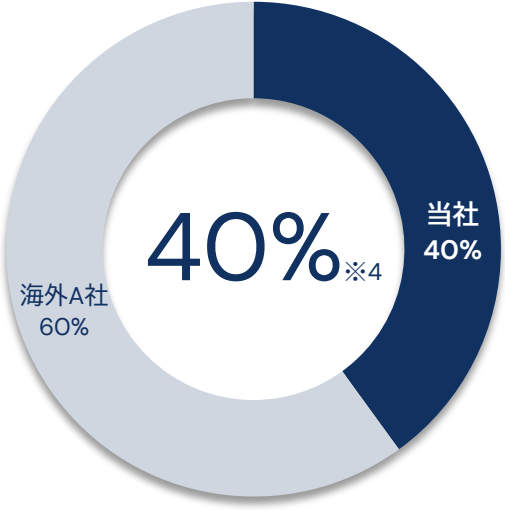
仏Airbus社/米Boeing社の全受注残における
A320neoファミリー/737MAXシェア



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 $\frac{\text{737MAX:5,404機×シェア100%＋A320neo:7,469機×シェア61\%※3}}{\text{737MAX及びA320neoの受注残機数 12,873機}}$

※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

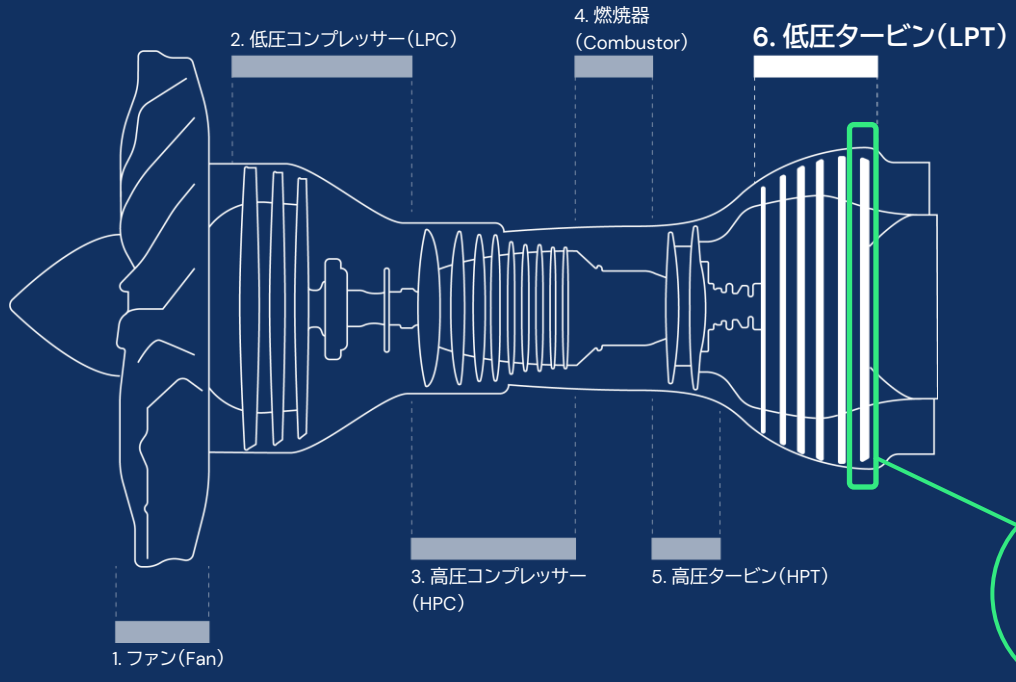
相手先別売上高比率	25年6月期	26年6月期
SAFRAN社	96.8%	97.1%

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

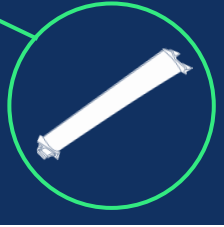
当社が製造するチタンアルミブレードは、低圧タービンを構成する部品
低圧タービンは、その回転により、推進力を生み出すファンを回転させる重要な構成部品

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。



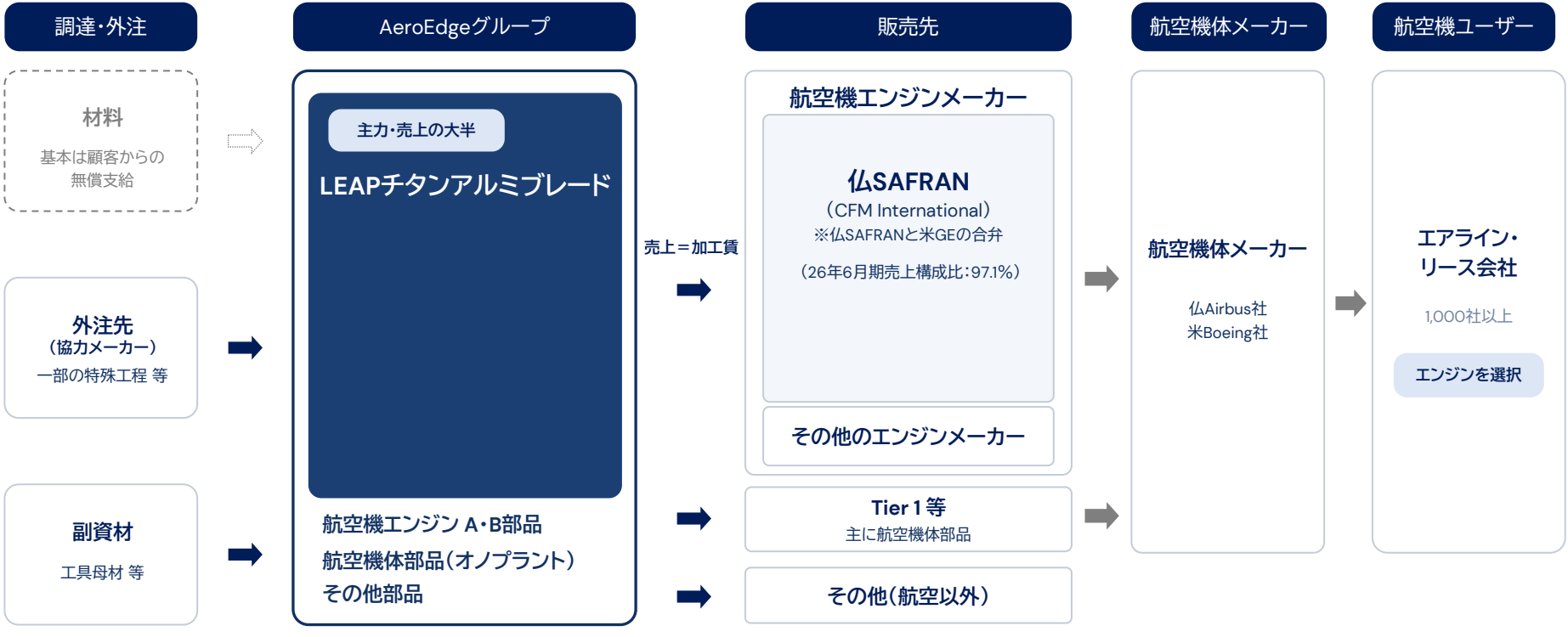
1. 最前方にあるファンで空気を多量に吸い込み、エンジンの外側(ダクト側)とエンジンコア(コンプレッサー側)へと空気を送る
2. ファン、低圧タービンと1つのシャフトで繋がっており、低圧タービンの回転により低圧コンプレッサーを動作させてエンジン内部に入った空気を圧縮する
3. 高圧タービンと1つのシャフトで繋がっており、高圧タービンの回転により高圧コンプレッサーを動作させる。低圧コンプレッサーから送られた空気を更に圧縮することで空気を燃焼に適した圧力まで上昇させる
4. 圧力を上げた空気とジェット燃料を燃焼器で混ぜて燃やすことで、高温燃焼ガスを作る
5. 燃焼器で作られた高温燃焼ガスの力で高圧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

ビジネスモデル

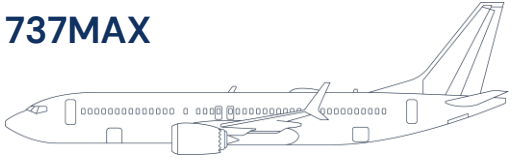
当社の主力製品はLEAPエンジンに搭載されているチタンアルミ製低圧タービンブレード。主要な販売先は仏航空機エンジンメーカー大手SAFRAN社。SAFRAN社から無償支給される材料を加工し、チタンアルミブレードを量産販売。売上は加工賃が中心



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

737MAX



LEAP 1B

LEAP-1B チタンアルミブレード LPT5

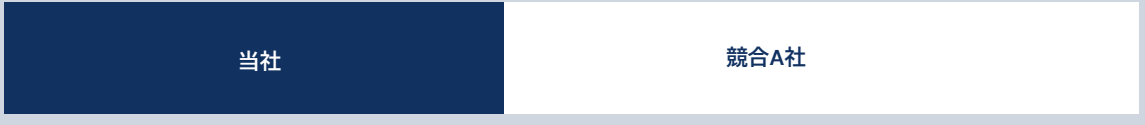


A320neoファミリー

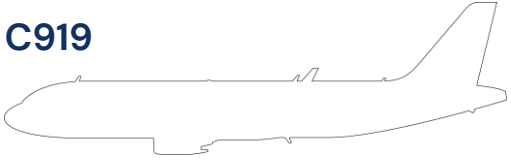


LEAP 1A　PW1100G

LEAP-1A/1C チタンアルミブレード LPT7



C919



LEAP 1C

チタンアルミブレードの生産量は、対象となる航空機種の生産量に連動。そのため、A320neoファミリー、737MAX、並びにC919の販売が当社の売上に影響

契約により原則として40%以上の供給シェアを確保

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を構築

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	契約期間	マーケットシェア	供給内容	販売価格
仏SAFRAN社 グローバル航空機エンジンメーカー	2016年 〜 2034年	28年1月から 40%台後半 27年12月まで 40%	26年7月から 加工＋材料 26年6月まで 加工	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した場合、(d)同社がオフセット取引（特定の顧客に製品を購入してもらう見返りに、特定の部品発注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、当社が追随できない場合には、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。なお、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。
- 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。
- 材料供給については、26年7月から、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／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

経営体制とスキルマトリックス

2026年9月の定時株主総会において、取締役4名・監査役3名の全員が重任
取締役4名（うち社外1名）・監査役3名（うち社外2名）、独立役員3名、女性役員1名

氏名・役職	主な経歴	企業経営・戦略	グローバルビジネス	製造・調達生産技術品質管理	営業・マーケティング	研究開発	財務・会計	法務・コンプライアンス
 **森西 淳** 代表取締役社長 兼 執行役員CEO	菊地歯車にて航空宇宙部門を立上げ、GEnxプログラム他、B747-8、C-2、P-1、B777-300向け等の航空宇宙事業を開拓。仏SNECMA（現SAFRAN）とのLEAP事業の取引契約締結を主導。一級技能士。	●	●	●	●			
 **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。ロボティクス・自動運転ベンチャーで自動運転タクシー事業を担当。東京都立大学 博士（工学）、ケンブリッジ大学MBA。	●	●	●		●		
 **今西 貴士** 取締役 兼 執行役員CFO	PwCにて会計監査やM&A、IPOアドバイザリーに従事。上海駐在時は日系企業向け財務アドバイザリー、メガバンク出向時はプロジェクトファイナンス・事業再生に関与。ベンチャー企業の財務経理部長を経て当社。公認会計士。	●	●				●	●
 **安藤 尚** 社外 独立 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、新規事業を統括し、執行役員、取締役、代表取締役専務執行役員を歴任。2022年から当社社外取締役。	●	●			●		●
岡 **岡村 久雄** 常勤監査役	菊地歯車を経て2015年当社入社。ISO事務局長、内部監査室長を経て2021年から常勤監査役。			●				●
谷 **谷津 範之** 社外 独立 社外監査役	監査法人トーマツ、Touche Ross NY事務所を経て谷津公認会計士事務所代表。公認会計士・税理士。						●	●
長 **長壁 優子** 社外 独立 社外監査役	弁護士。萬年・山口法律事務所を経て足利総合法律事務所に所属。2021年から当社社外監査役。							●
	■ 取締役 ■ 監査役 該当人数	4名	4名	3名	1名	2名	2名	5名

執行役員



徳永 昌宜
執行役員CIO

富士通にて製造業DX・新事業開発、AIベンチャーの日本事業責任者を経て当社



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・量産立上げ、米Pratt & Whitney駐在を経て当社

※「社外」は社外取締役・社外監査役、「独立」は東京証券取引所に届け出ている独立役員

本資料の取り扱いについて

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

IR問い合わせ先

https://aeroedge.co.jp/ir/inquiry/

AeroEdge

