



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8月20日

2026年6月期 決算説明会資料

目次

- 1 2026年6月期 実績
- 2 2027年6月期 予想
- 3 2026年6月期 トピック
- 4 オノプラント社の完全子会社化
- 5 会社・事業概要

● 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 +41.2%		前期比 +74.8%		前期比 +6.3%		前期比 +50.5%	
5,084	百万円	1,145	百万円	781	百万円	1,562	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**
- 737MAXはFAA(米連邦航空局)による生産上限引き上げにより**増産**
- A320neoはLEAP競合エンジンの供給不足等で増産にやや**遅れ**
- 中東情勢による新造航空機・エンジン需要への影響は**限定的**

事業概況

- チタンアルミブレード販売は、A320neoに加えて、737MAX向けも順調に**増加**
- 利益率の高い新材料に関する**受託開発売上**を2Qに計上
- 新案件立上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**
- 航空機エンジン部品B案件は**量産開始**、A案件は追加エンジンテスト等により、量産開始が1年程度**後ろ倒し**

業績

- 売上高
新案件量産開始に遅れが発生したものの、チタンアルミブレード売上増、受託開発売上により、**過去最高**(参考:単体=連結)
- 営業利益
先行投資を継続するものの、チタンアルミブレード売上増、利益率の高い受託開発売上計上により、**過去最高**(参考:単体1,200百万円、前期比+83.2%)
- 親会社株主に帰属する当期純利益
前期の繰延税金資産計上により、法人税等負担は大幅増となったが、**過去最高**(参考:単体836百万円、前期比+13.9%)

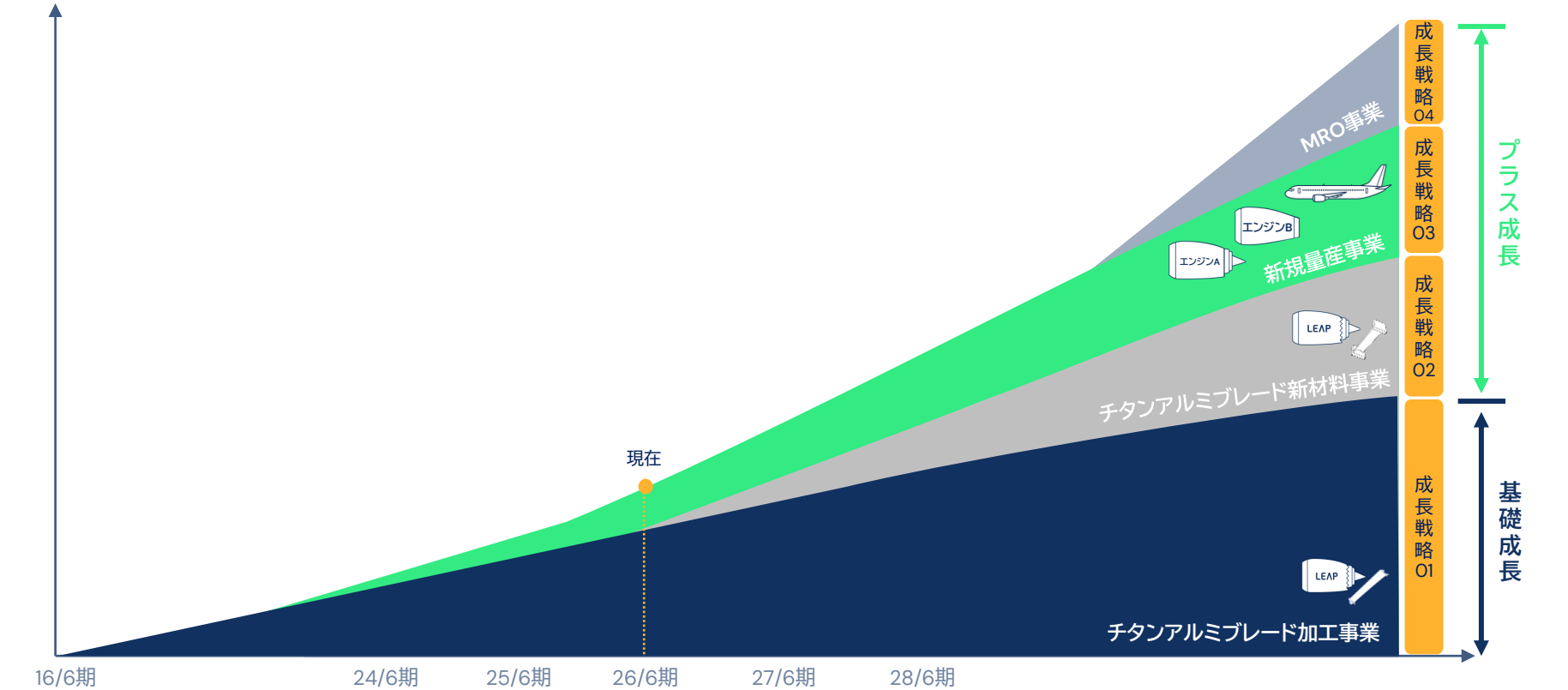
トピック

- 航空機部品を手掛けるオノプラント社を**完全子会社化し連結決算**へ移行(BSのみ連結)
- チタンアルミブレードの**新材料供給/シェアアップ**の契約締結
- 成長資金として、合計**38億円**の新規借入契約締結
- 流動性向上を目的に、**株式分割**実施(26年1月1日付で3分割、26年7月1日付で2分割)

AeroEdgeの成長戦略

1. 2026年6月期 実績

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



チタンアルミブレード加工は順調に拡大。航空機エンジンB案件は量産開始、A案件は量産開始が後ろ倒し
チタンアルミブレード新材料は27年6月期から徐々に供給開始予定

量産案件の概要



	成長戦略01	成長戦略02	成長戦略03	成長戦略03
種類	加工	新材料（鑄造）	加工	加工
取引先	仏SAFRAN社	仏SAFRAN社	非公開	非公開（グローバル航空機関連メーカー）
契約期間	2016年～2034年	2026年7月～2034年	—	2026年～2036年
量産開始時期	済	27/6期(予定) 但し、少量生産	27年6月～8月頃(予定)	済
通期業績貢献時期	済	29/6期(予定)	28/6期(予定)	28/6期(予定)
量産設備投資	約24億円(進行中)	約26億円(進行中)	約19億円(完了)	約17億円(完了)
補助金対象(見込)	—	投資の1/2程度 (投資額に応じて毎年入金見込)	設備投資の2/3程度 (26/6期上期入金済)	設備投資の1/2程度 (投資額に応じて毎年入金見込)
収益規模等	中長期的拡大を見込む	未定	未定	27/6期:売上見込7.9億円
取組状況	増産に向けて取組み中	技術評価は終了。歩留向上に向けた 量産開発を進めるとともに量産体制 を構築中	顧客側で追加エンジンテストが 必要となり量産開始が1年程度後ろ倒し	量産開始済。 引続き生産性向上に取組み中

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



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

航空機種別受注残機数(2026年6月末時点)

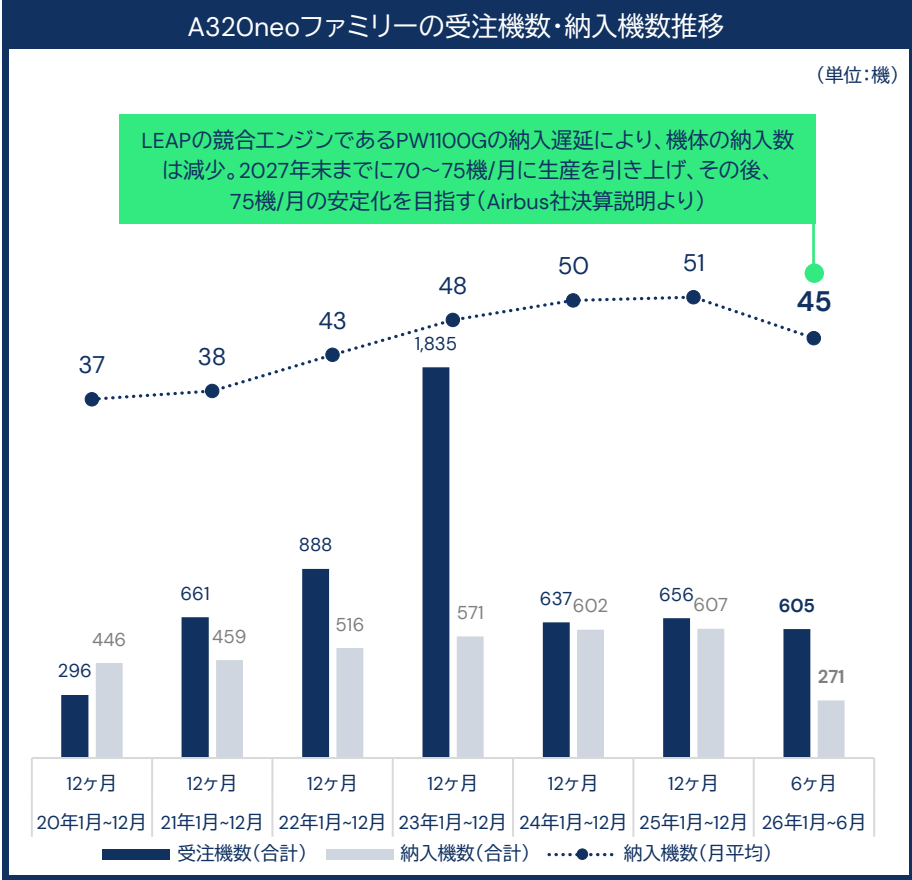
(単位:機)



LEAP市場動向(A320neoファミリー・737MAXの受注・納入機数)

1. 2026年6月期 実績
成長戦略01/02

A320neoファミリーは、LEAPの競合エンジンの納入遅延により、納入機数が停滞
737MAXは、FAAの生産上限引き上げにより、納入機数は大きく増加

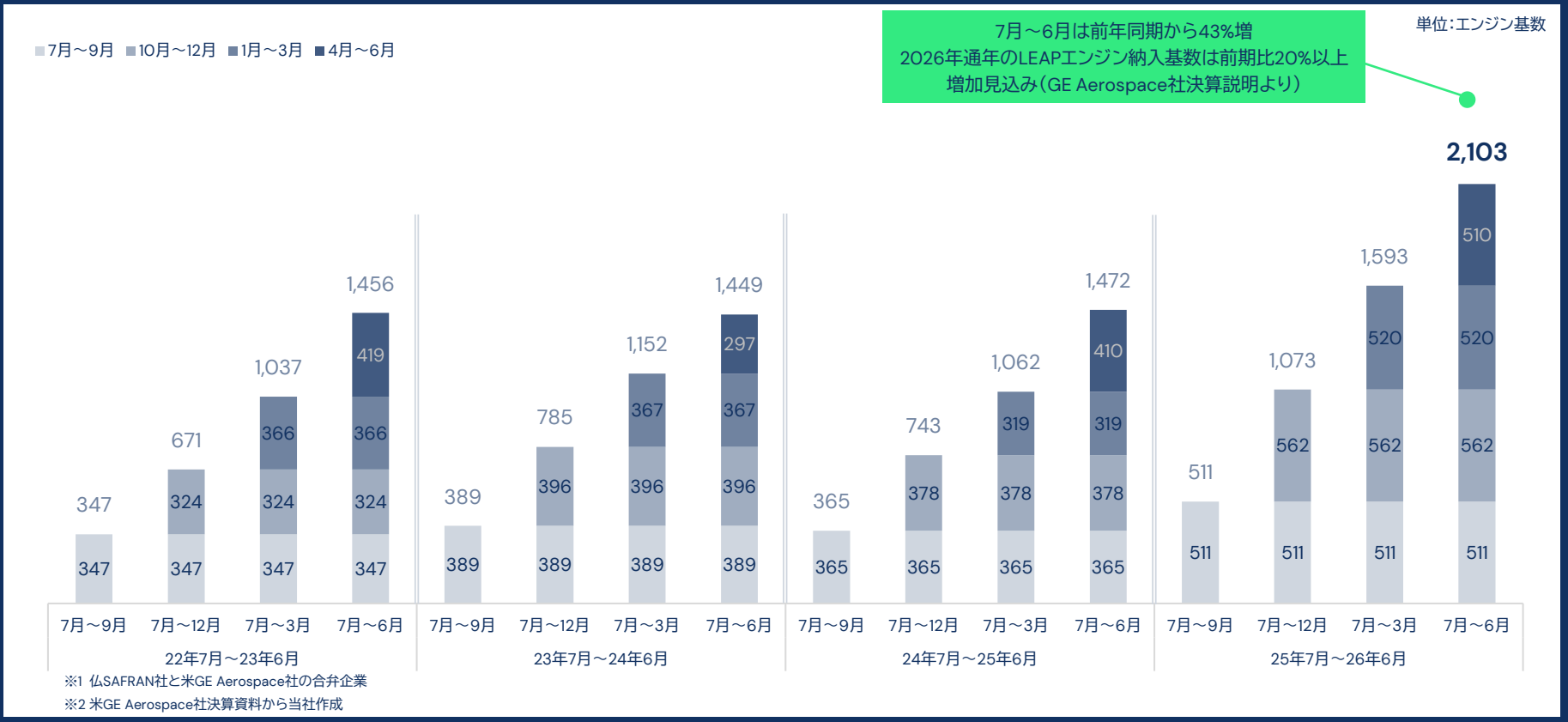


LEAP市場動向(LEAPエンジンの納入基数)

1. 2026年6月期 実績
成長戦略01/02

CFM International社の7月～6月のLEAPエンジン納入基数は、前年同期比43%増

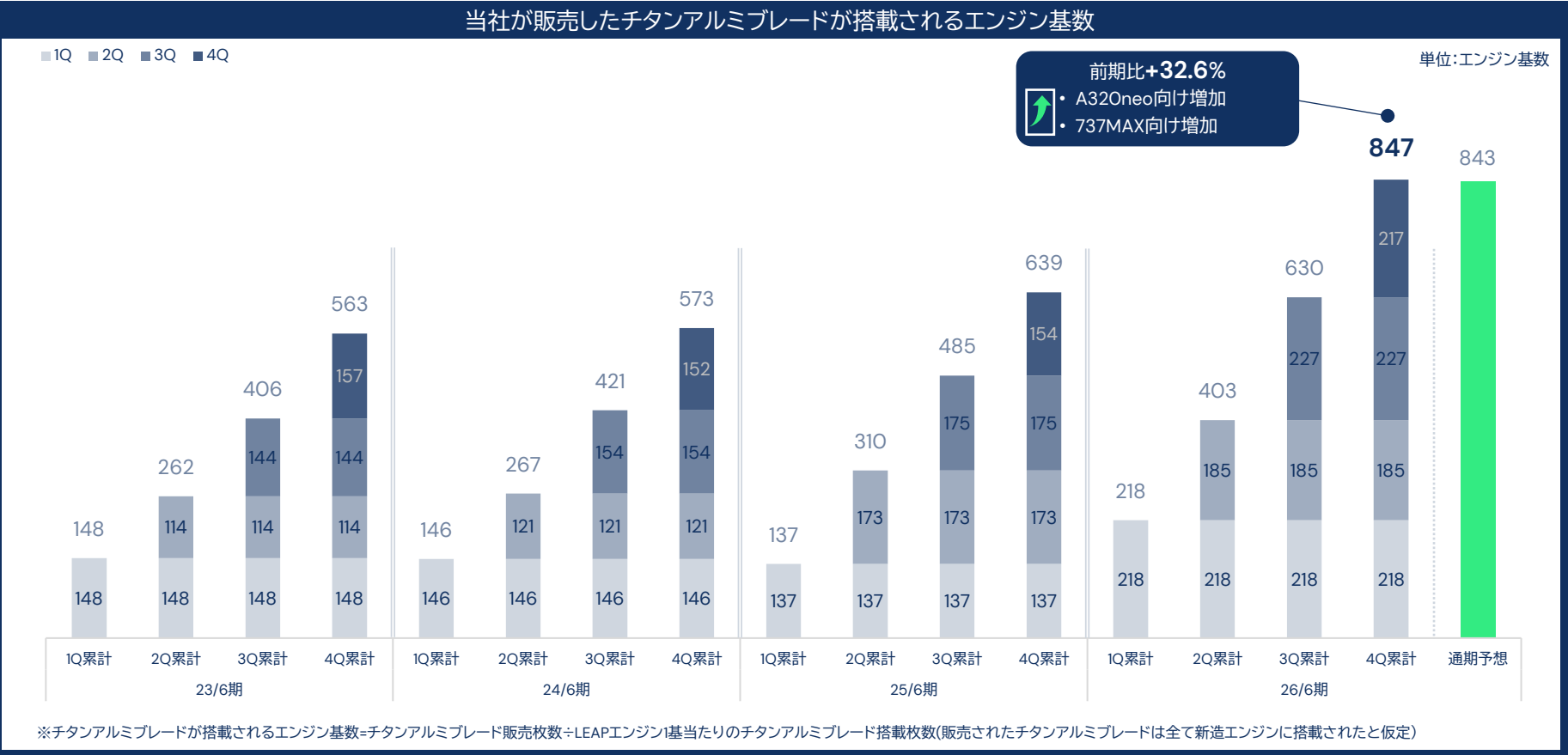
CFM International社(※1)のLEAPエンジンの納入基数推移



当社のLEAPチタンアルミブレード販売量(エンジン基数換算)の推移

1. 2026年6月期 実績
成長戦略01/02

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(主要KPI)は、前期比32.6%増の847基
A320neo、737MAX向け共に順調に増加



連結決算へ移行

1. 2026年6月期 実績

オノプラント社を完全子会社化したことにより連結決算に移行
但し、26年6月期はオノプラント社のPLは連結せずにBSのみ連結

連結決算移行の考え方

26年6月期3Qまで
単体決算

AeroEdge



26年6月期4Q(通期)
連結決算



連結上必要な調整

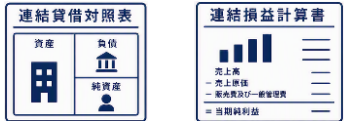


+

オノプラント



27年6月期1Q以降
連結決算



連結上必要な調整



+

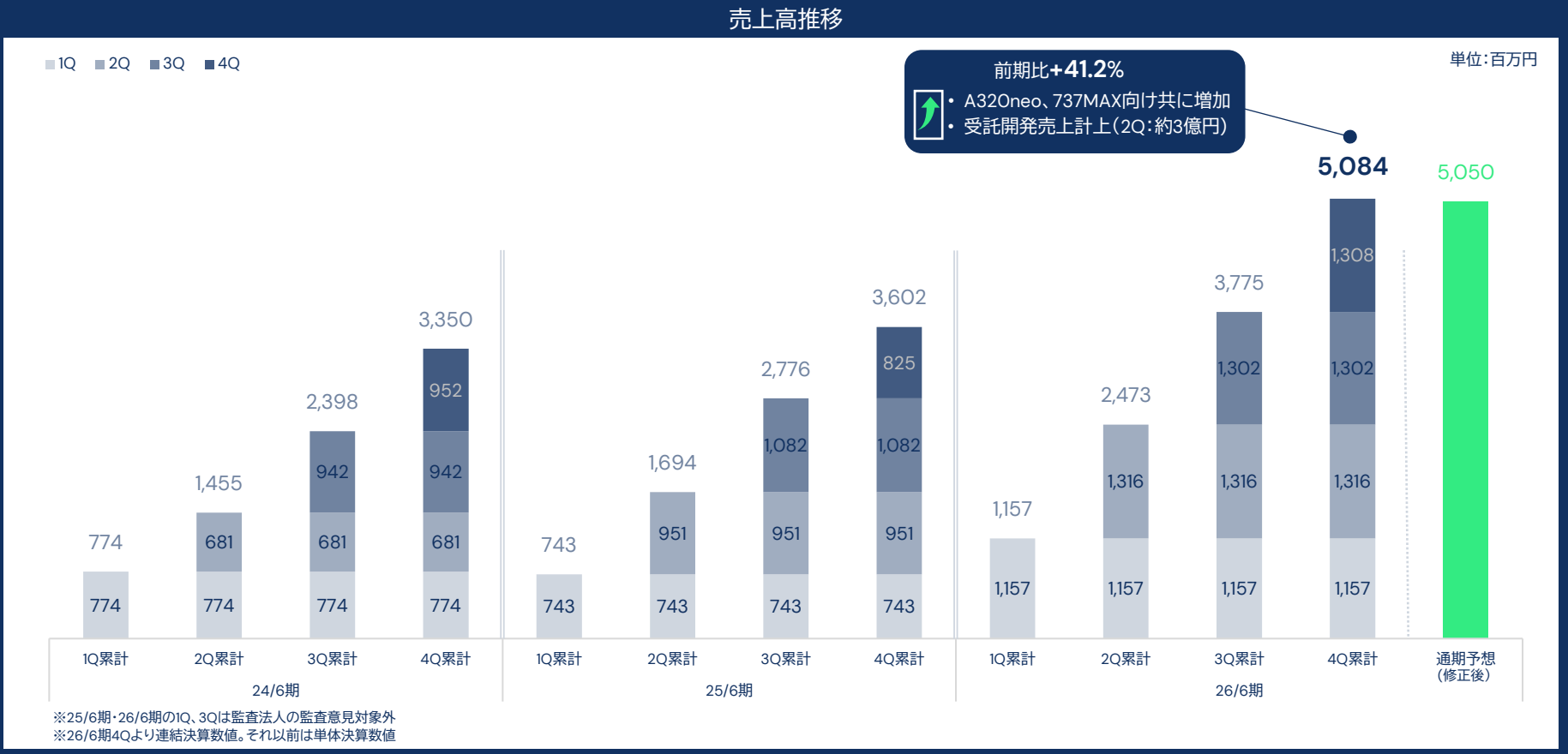
オノプラント



売上高推移

1. 2026年6月期 実績

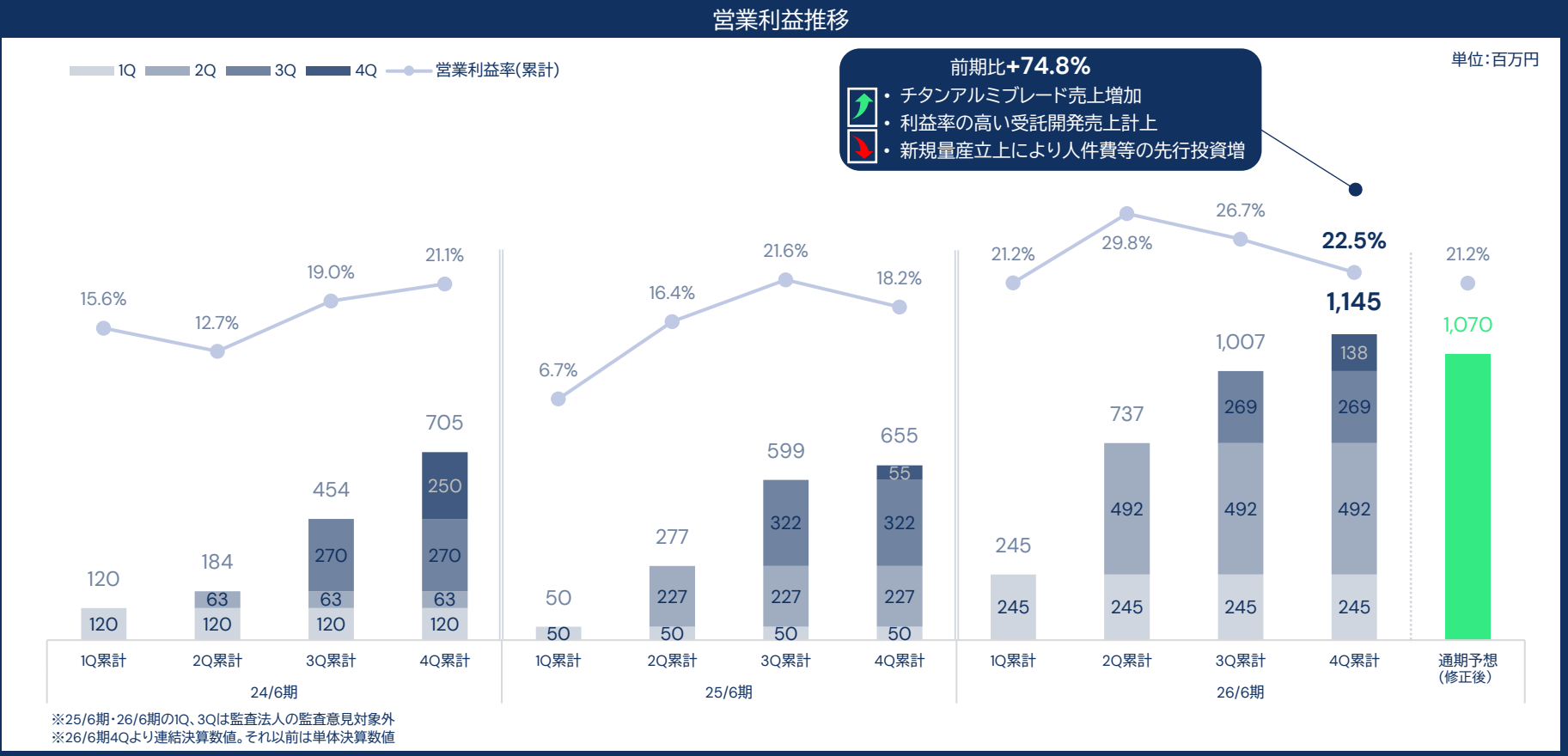
チタンアルミブレード売上は、A320neo、737MAX向け共に順調に増加。また、2Qに新材料に関する受託開発売上(約3億円)を計上
その結果、前期比41.2%増となり、過去最高の50.8億円(連結＝単体)



営業利益推移

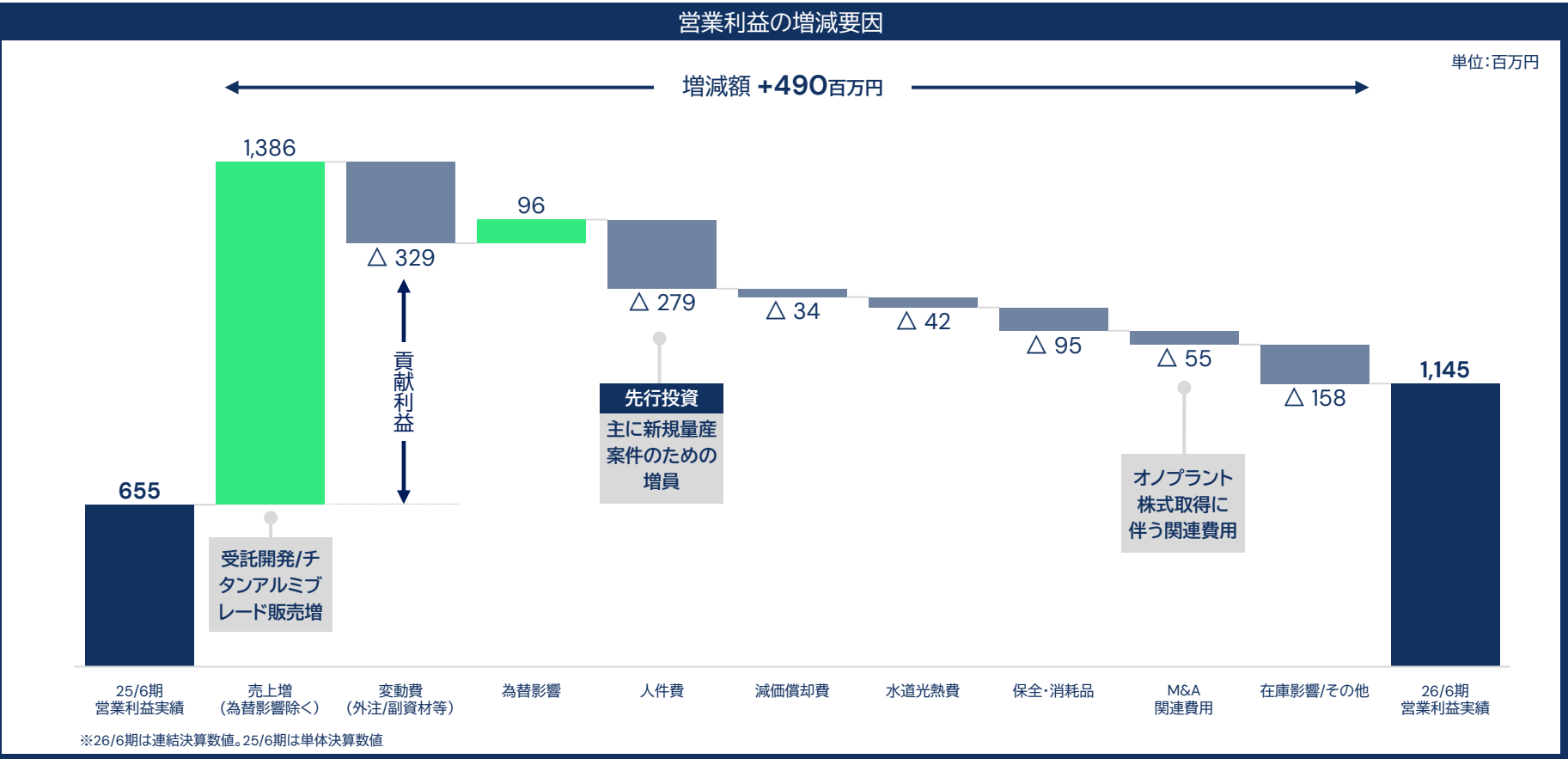
1. 2026年6月期 実績

新案件立上に向けての人財採用等の先行投資により費用が拡大
一方、売上拡大、特に利益率の高い受託開発売上により、前期比74.8%増となり、過去最高の11.4億円(単体は12.0億円)



営業利益の増減要因

先行投資による人件費増加、インフレによるコスト増加、M&A関連費用の発生があったものの、売上拡大により増加



損益計算書サマリー

1. 2026年6月期 実績

需要拡大により売上高は過去最高。また、先行投資が継続するものの各種利益も過去最高

損益計算書

単位:百万円

	24/6期	25/6期	26/6期			26/6期			前期比コメント	
	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (連結)	対前年(※2)		修正後予想 (単体)	対実績		
					増減額	増減率		増減額		達成率
売上高	3,350	3,602	5,084	5,084	+1,482	+41.2%	5,050	+34	100.7%	・ プラス :チタンアルミブレード販売がA320neo、737MAX向け共に増加。受託開発売上計上
売上総利益	1,512	1,686	2,308	2,308	+621	+36.9%	-	-	-	
対売上比率	45.1%	46.8%	45.4%	45.4%						
営業利益	705	655	1,200	1,145	+490	+74.8%	1,070	+75	107.0%	・ プラス :チタンアルミブレード売上増による貢献利益拡大 ・ マイナス :人件費等の先行投資拡大
対売上比率	21.1%	18.2%	23.6%	22.5%			21.2%			
経常利益	842	565	1,173	1,117	+552	+97.8%	1,010	+107	110.7%	・ プラス :営業利益増加、為替差益増加 ・ マイナス :支払利息増加
対売上比率	25.2%	15.7%	23.1%	22.0%			20.0%			
当期純利益	698	734	836	781	+46	+6.3%	700	+81	111.6%	・ プラス :経常利益増加 ・ マイナス :前期繰延税金資産計上により法人税等負担が大幅増加
対売上比率	20.9%	20.4%	16.4%	15.4%			13.9%			
EBITDA	1,093	1,038	1,617	1,562	+524	+50.5%	-	-	-	
対売上比率	32.6%	28.8%	31.8%	30.7%						
減価償却費	387	383	417	417	-	-	-	-	-	
平均為替レート(※1)	145円	148円	152円	152円	-	-	151円	-	-	

※1 平均為替レートは為替予約等を含んだ取込レート

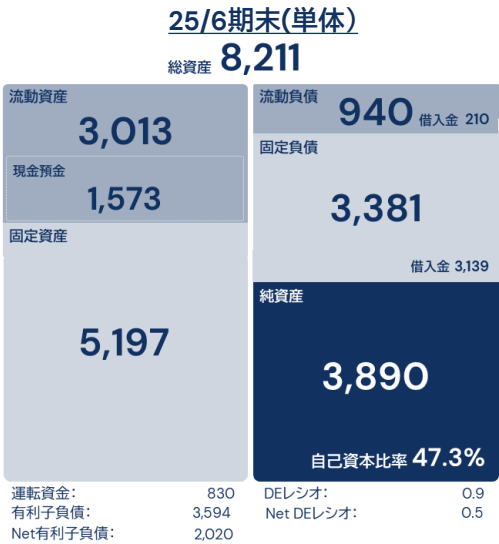
※2 26/6期連結と25/6期単体比較

貸借対照表サマリー

1. 2026年6月期 実績

設備投資により固定資産/借入金増加。また、オノプラント社連結により資産、負債が増加し、のれんが発生
一方、現預金は26.2億円と高い水準を維持。Net DEレシオは0.6倍であり、成長投資に向け、借入余力も確保

貸借対照表



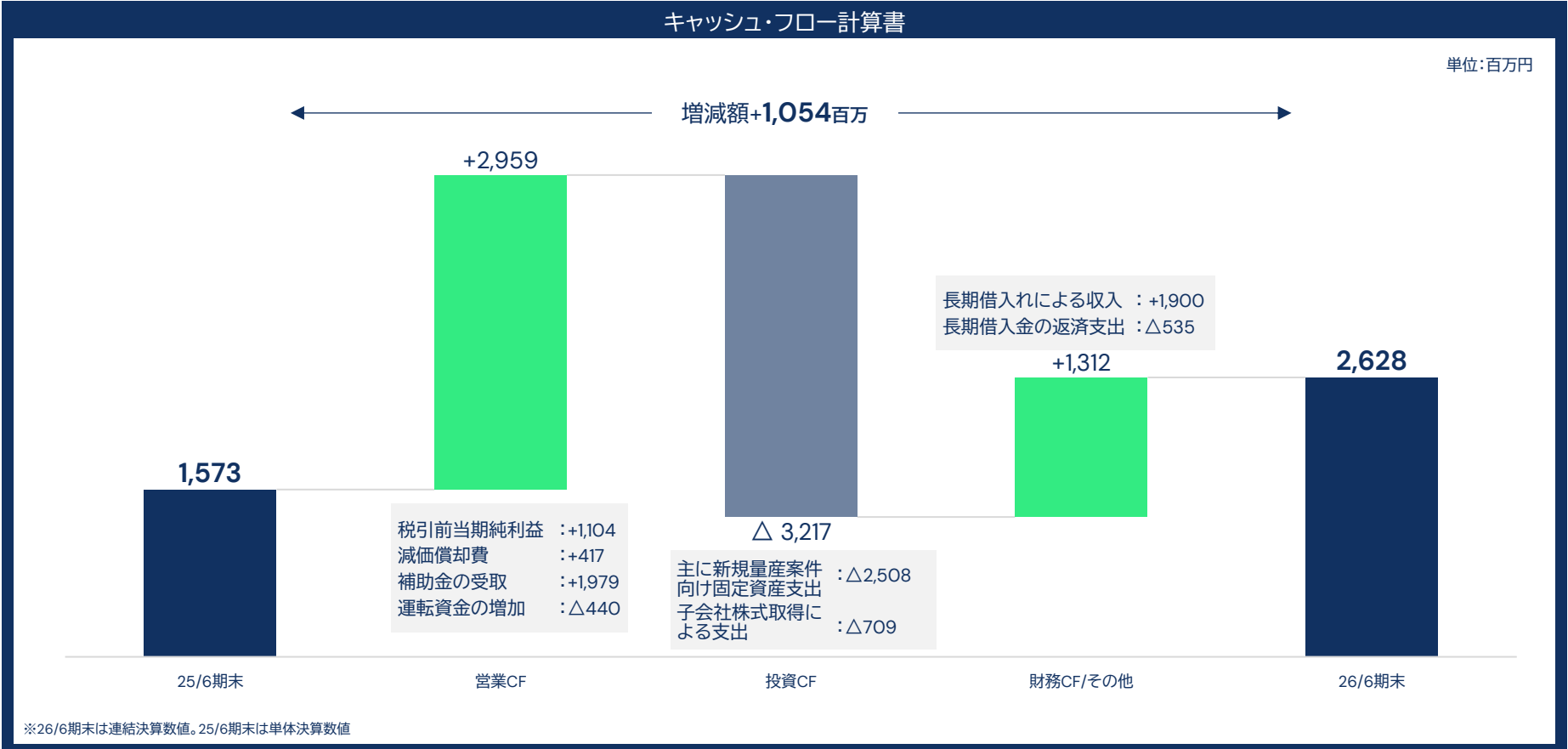
- ✓ 設備投資及びそれに伴う新規借入により固定資産及び固定負債増加
- ✓ オノプラント社子会社化により、資産、負債増加。また、のれんが発生
- ✓ Net DEレシオ0.6倍
今後の成長投資に向けた借入余力確保



キャッシュ・フロー計算書サマリー

1. 2026年6月期 実績

過去最高益、補助金収入により、営業CFは+29.5億円/営業CFマージン58.2%(補助金考慮前は+10.1億円/20.1%)。設備投資、オノプラント子会社化により投資CFは△32.1億円、長期借入調達により財務CF等は+13.1億円。その結果、現預金は大幅増(+10.5億円)



目次

1 2026年6月期 実績

● 2 2027年6月期 予想

3 2026年6月期 トピック

4 オノプラント社の完全子会社化

5 会社・事業概要

● 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

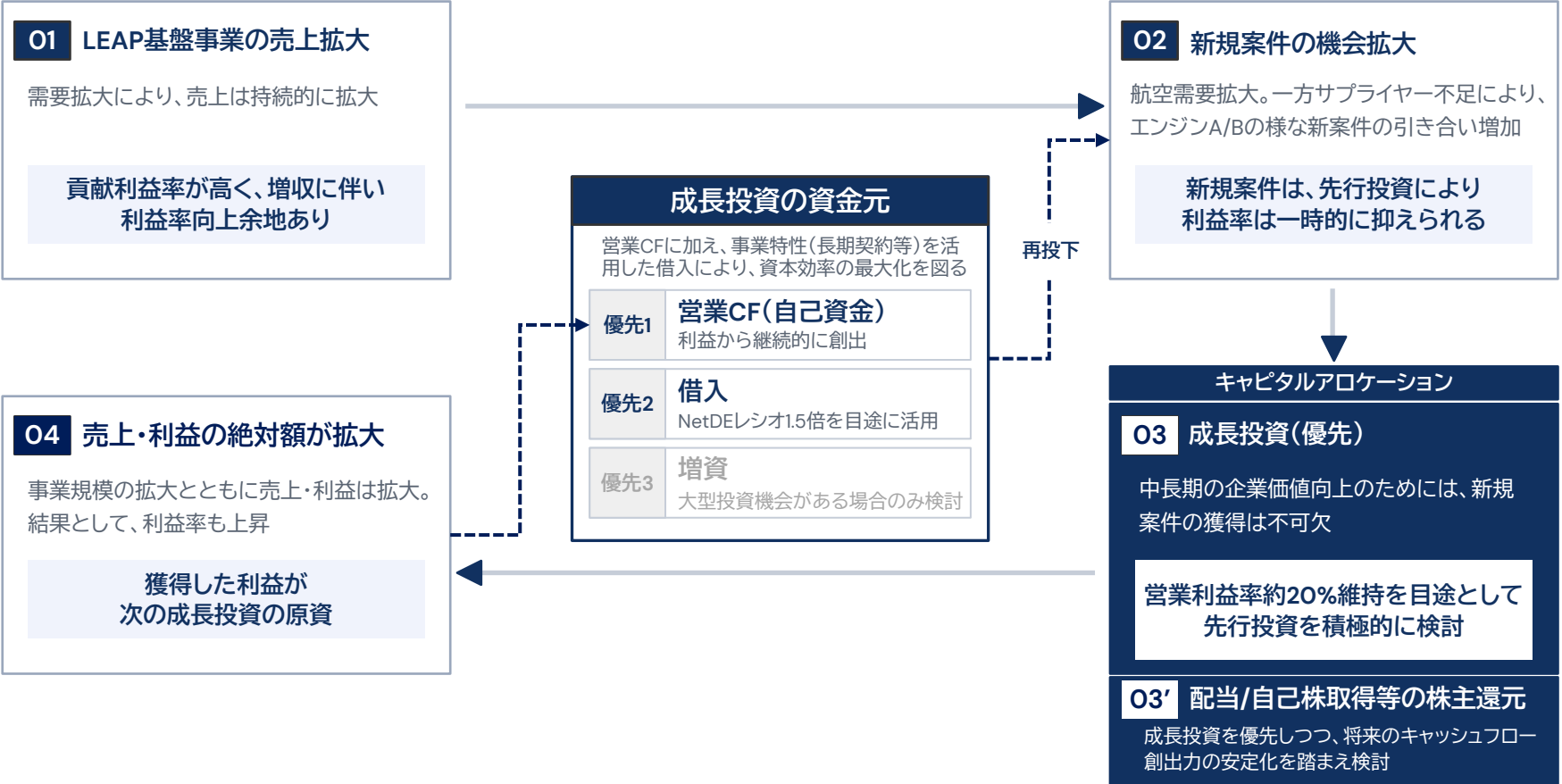
業績

- 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
- 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)

中長期投資方針とキャピタルアロケーション

2. 2027年6月期 予想

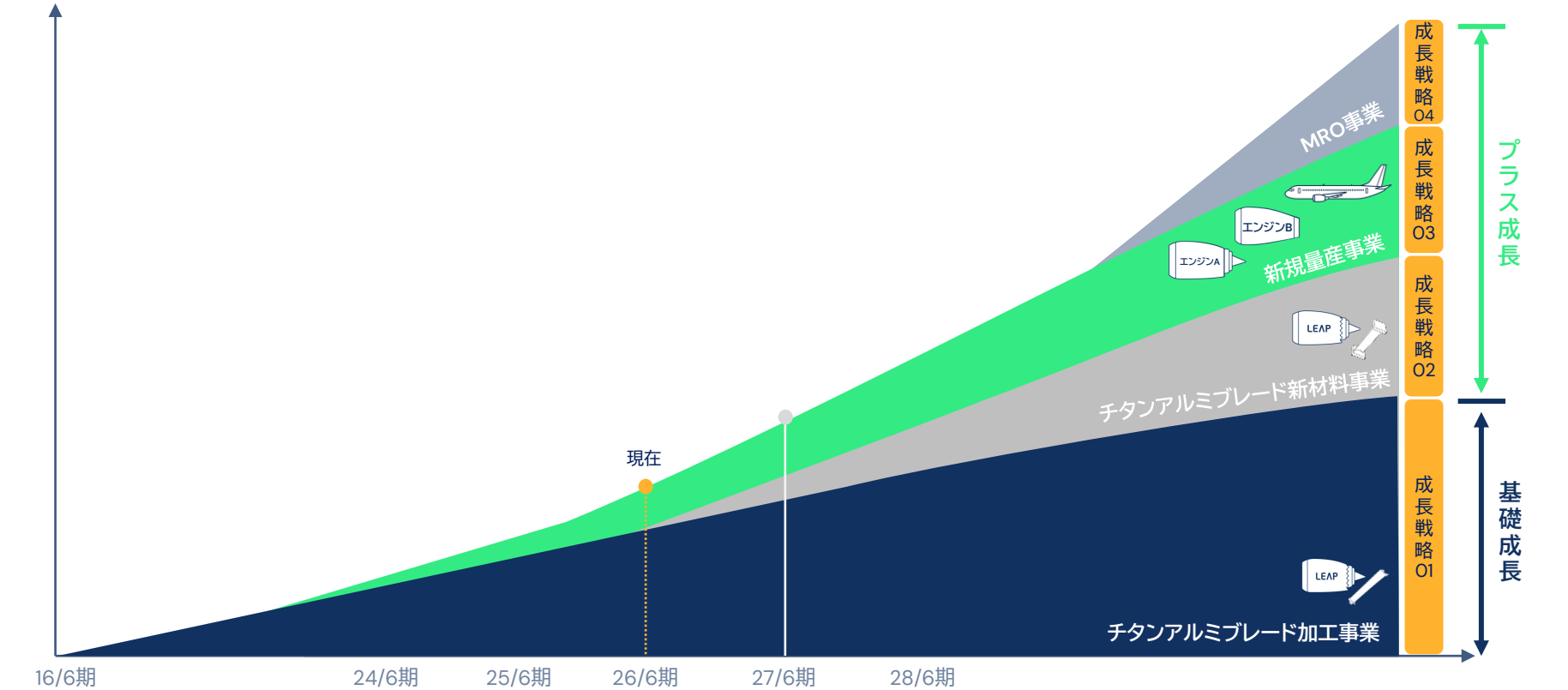
売上拡大と営業利益率20%程度の両立を前提とした、規律のある積極投資により、中長期の持続的な成長を目指す



AeroEdgeの成長戦略

2. 2027年6月期 予想

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

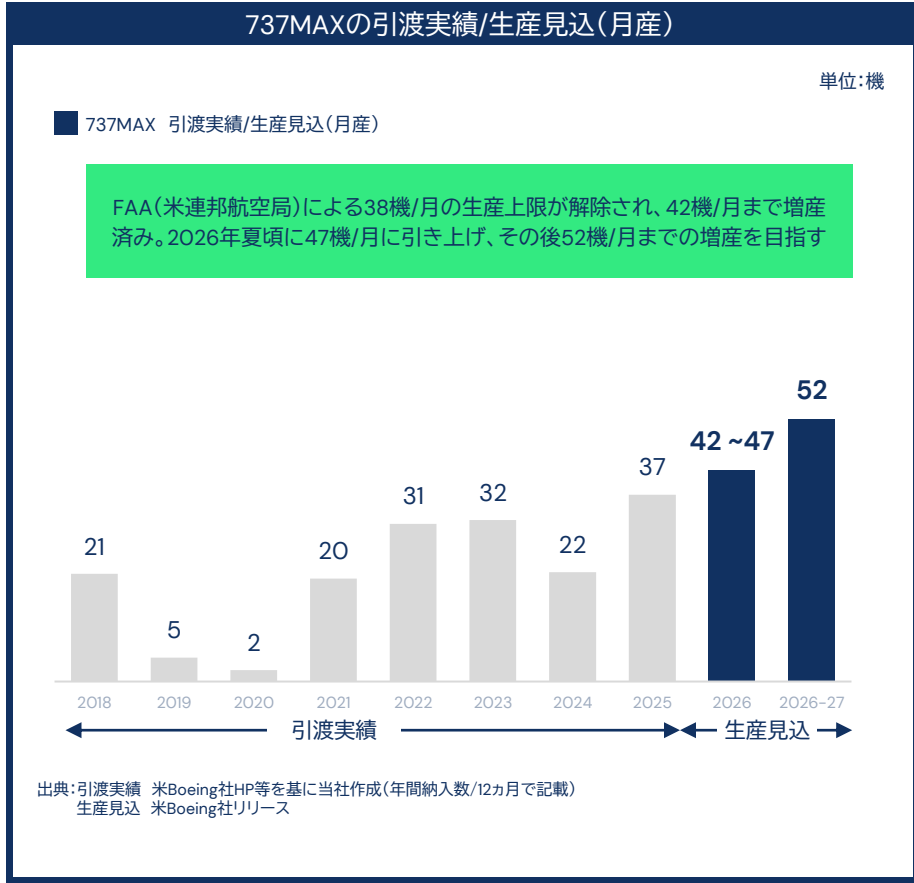
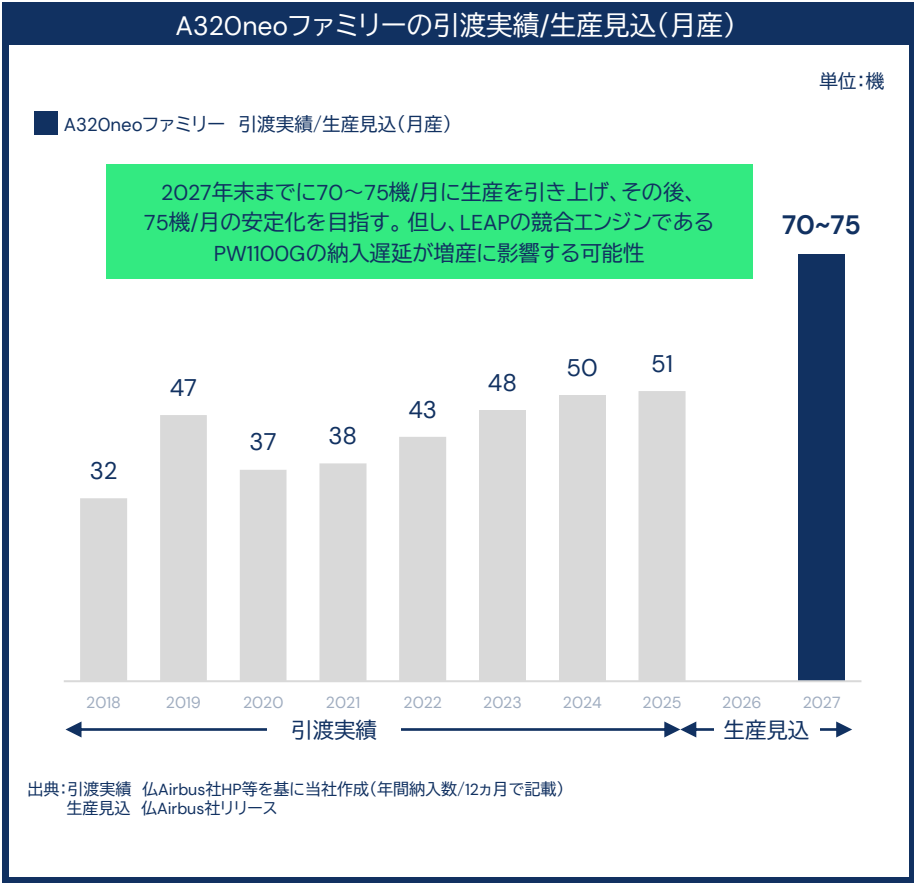


成長戦略01 LEAPチタンアルミブレード加工		
環境	進捗・見込	取組課題
A320neo、737MAXの生産拡大やシェアアップによる需要拡大	- シェア拡大契約獲得(27/6期一部拡大、28年40%台後半) 27/6期はキャパシティ拡大へ設備投資継続	急激な増産対応、生産性維持、インフレ下での収益性維持
成長戦略02 LEAPチタンアルミブレード新材料		
世界で唯一のチタンアルミブレード一貫工程への高い顧客期待	- 量産に必要なラボ認証取得 27/6期は量産工場含めた設備投資に加え、歩留向上/原価低減に向けた量産開発を推進 27/6期は少量販売開始するが費用先行、29/6期以降から収益化見込	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)

2. 2027年6月期 予想
成長戦略01/02

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



チタンアルミブレード販売量(主要KPI)見込み

2. 2027年6月期 予想
成長戦略01/02

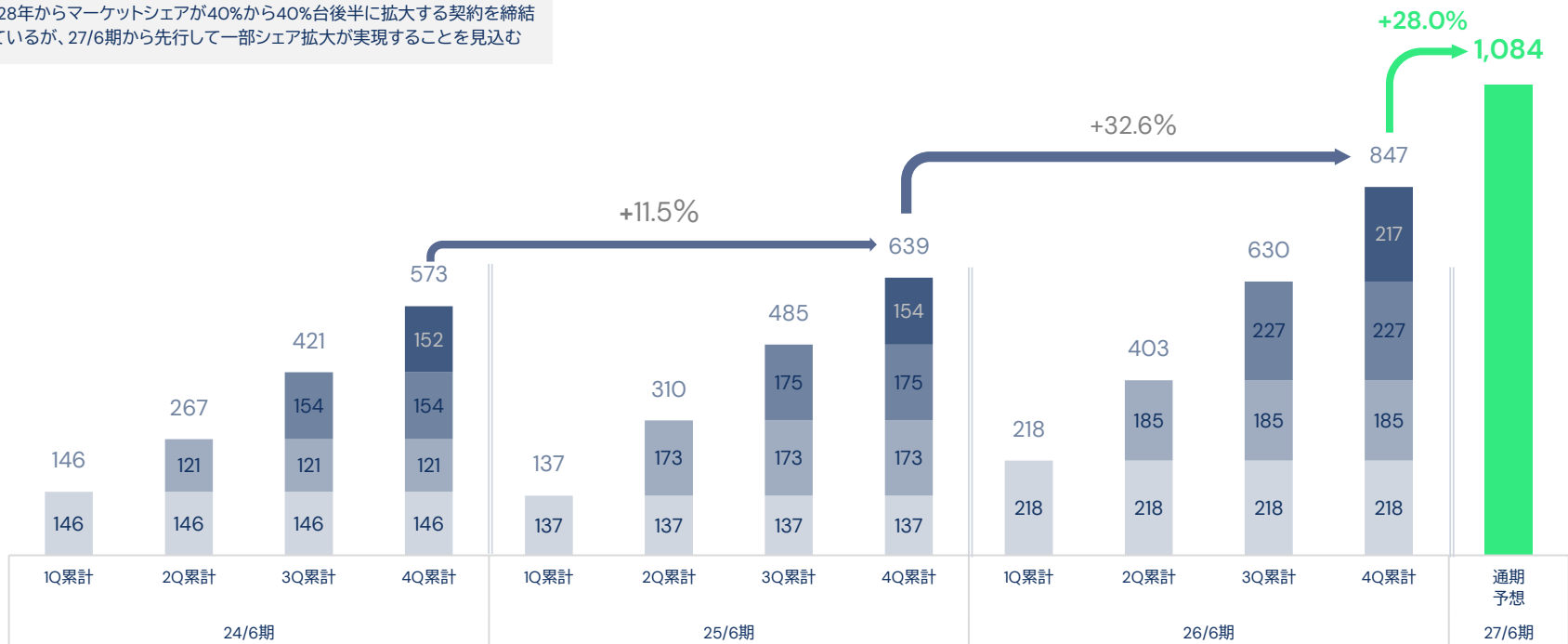
チタンアルミブレード販売数は、堅調な需要並びに一部シェアアップにより、28.0%増加見込

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

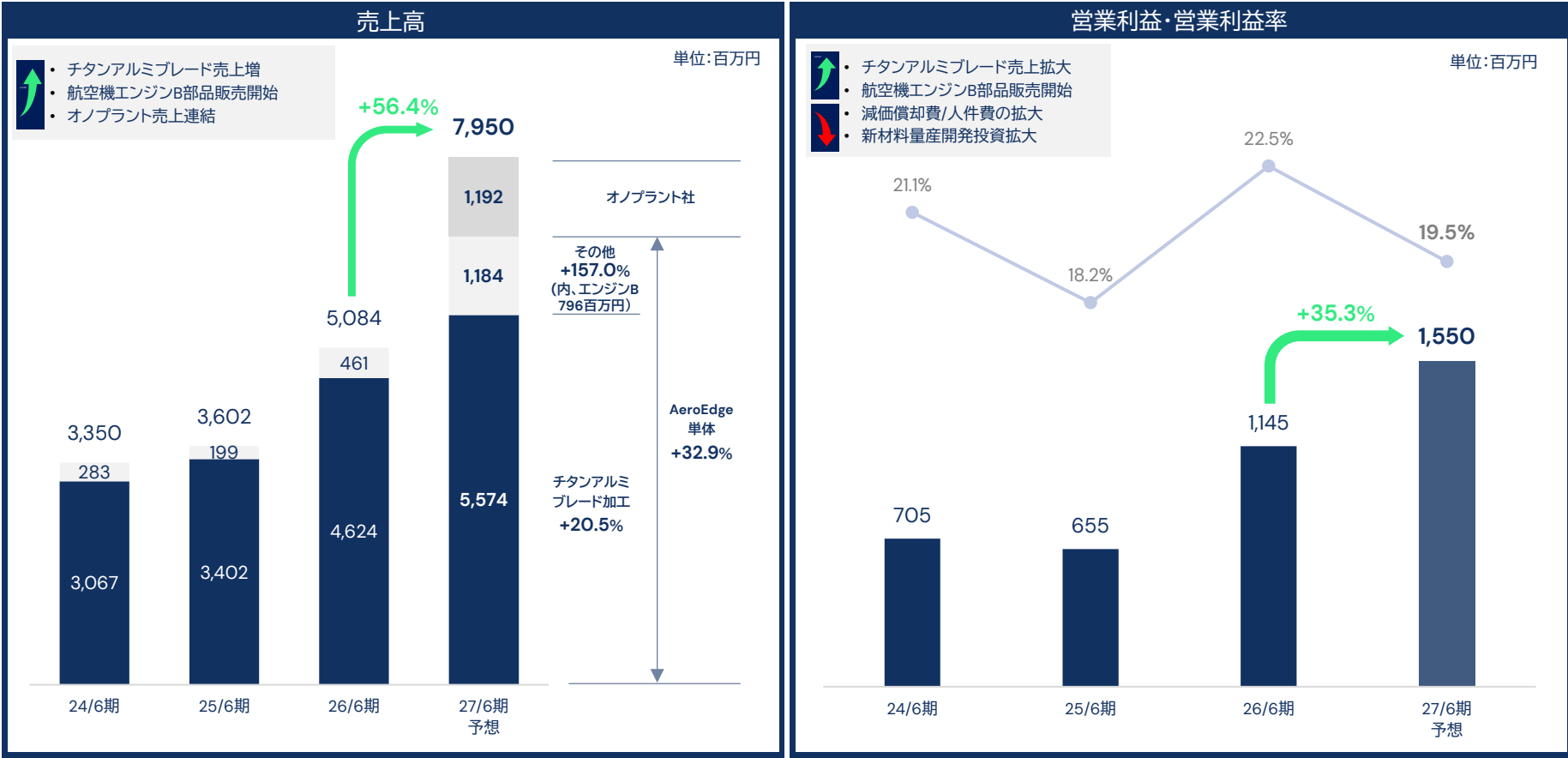


※チタンアルミブレード販売枚数÷LEAPエンジン1基当たりのチタンアルミブレード搭載枚数
(販売されたチタンアルミブレードは全て新造エンジンに搭載されたと仮定)

売上高・営業利益推移

2. 2027年6月期 予想

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

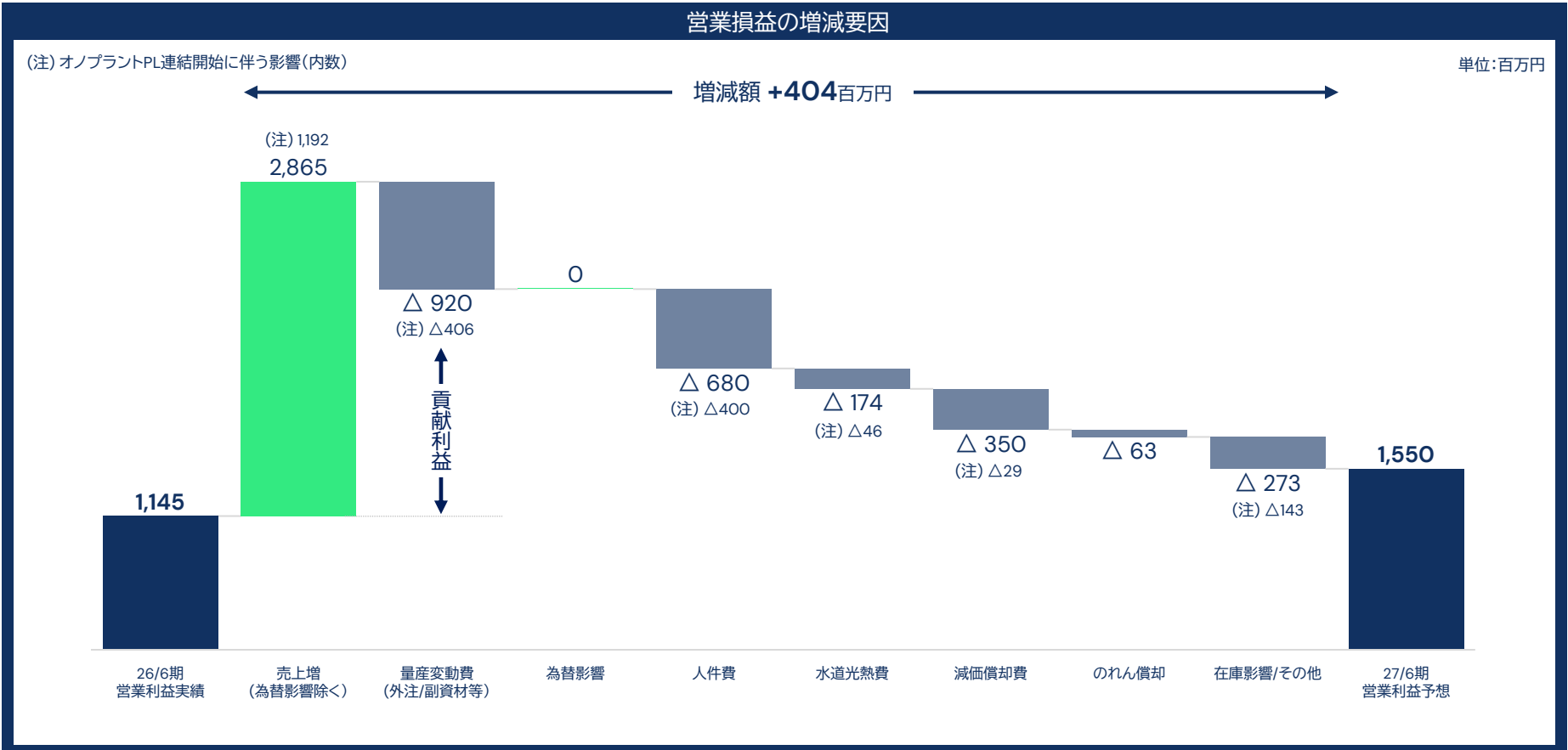


AeroEdge ※26/6期より連結決算数値。それ以前は単体決算数値

営業利益の増減要因

2. 2027年6月期 予想

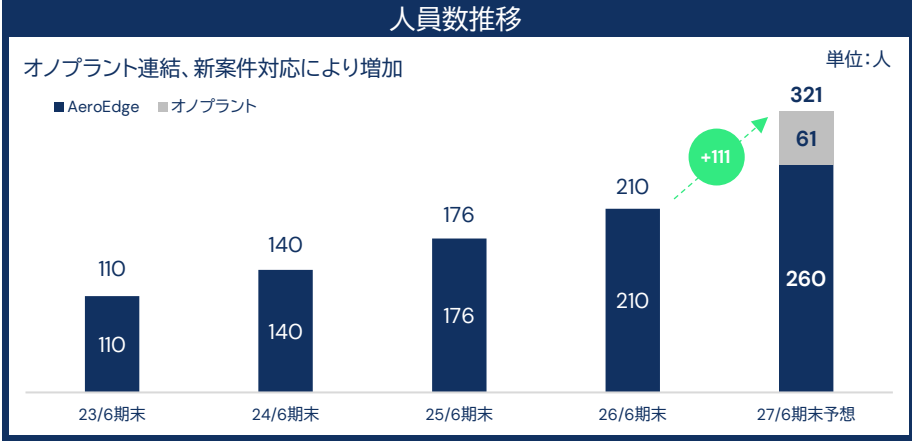
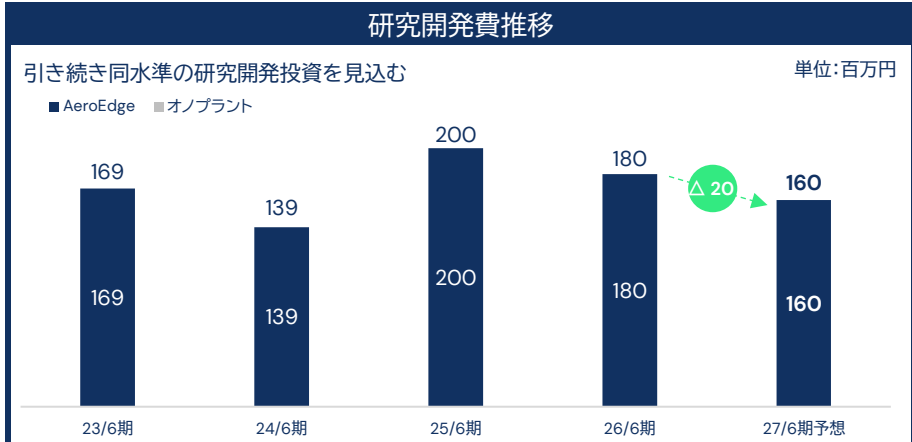
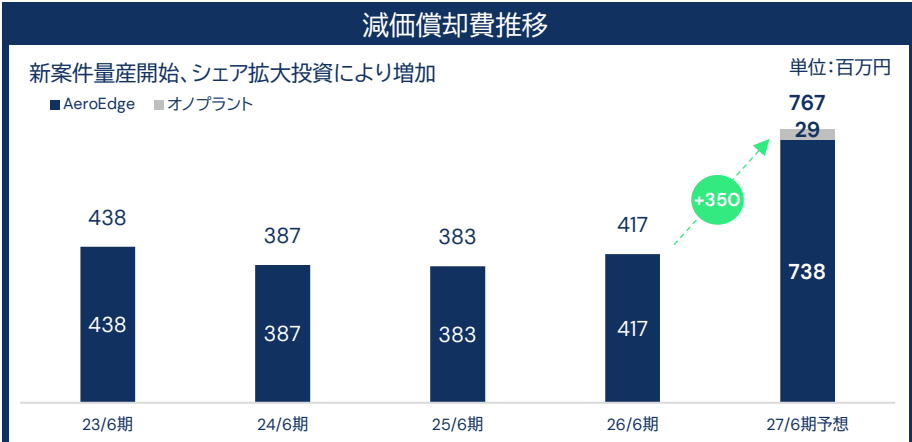
新材料量産に向けての人員増加、新規量産案件向け減価償却費増加、
売上拡大により、4.0億円の増益を見込む



減価償却費・人員・研究開発費・為替感応度

2. 2027年6月期 予想

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



AeroEdge ※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

2. 2027年6月期 予想

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 2026年6月期 実績

2 2027年6月期 予想

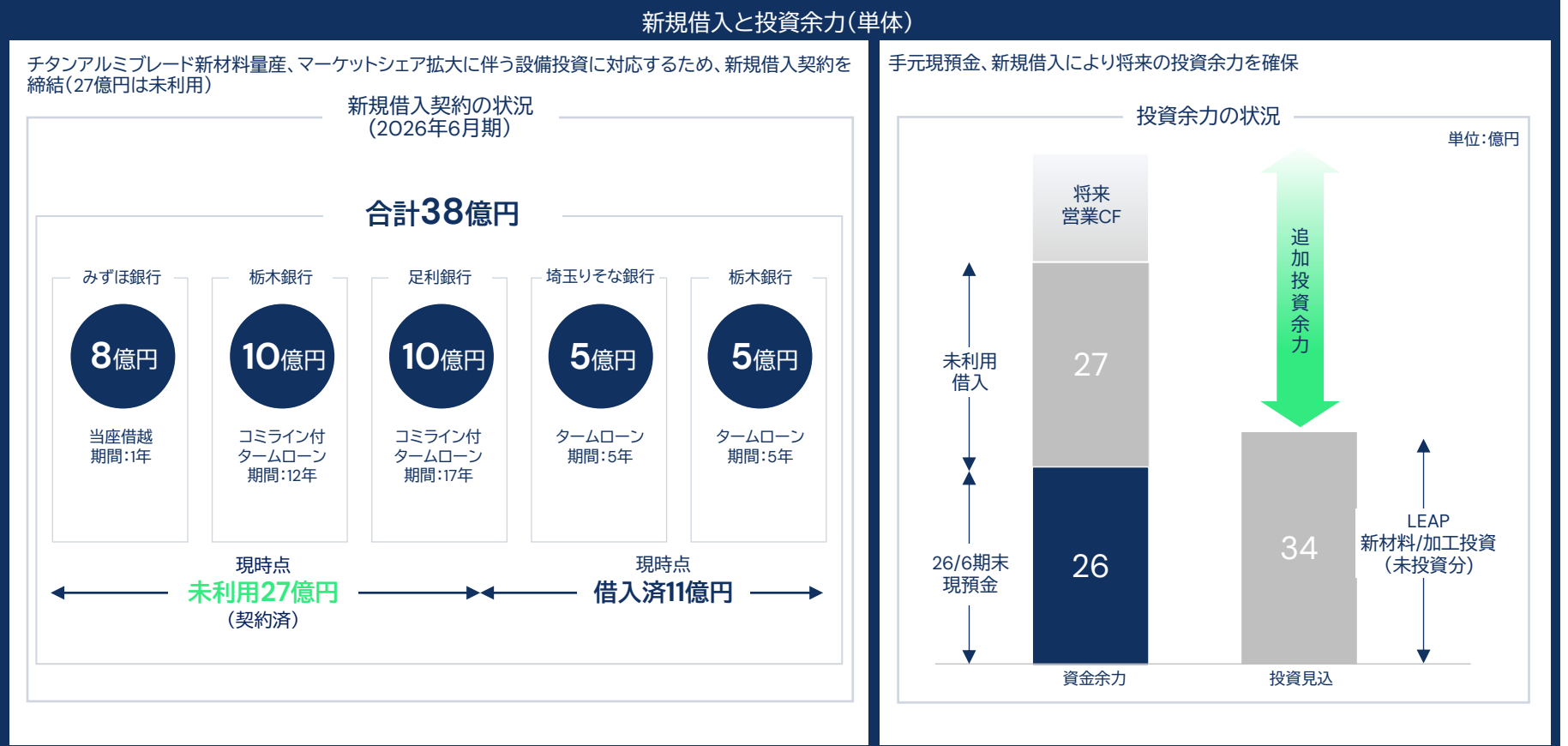
● 3 2026年6月期 トピック

4 オノプラント社の完全子会社化

5 会社・事業概要

新規借入による資金調達の実施

合計38億円の新規借入契約締結。コミットメントライン付タームローンを活用することで、金利負担を抑えながら、将来の成長投資余力を確保



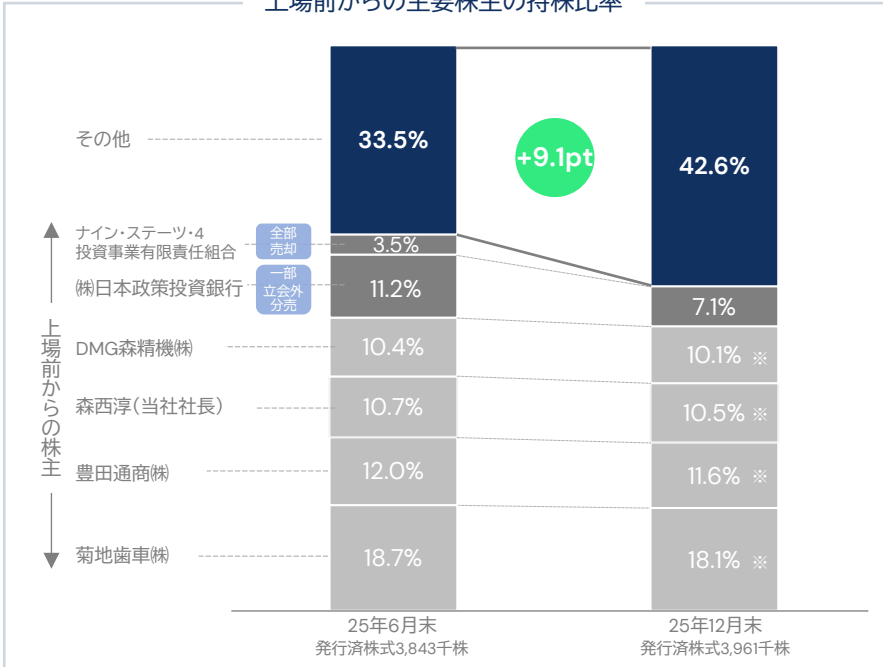
立会外分売/株式分割の実施

投資家層の拡大と株式の流動性の向上を図るために、立会外分売と株式分割を実施。その結果、取引高は増加傾向

立会外分売の実施

日本政策投資銀行が保有する一部株式の立会外分売を25年12月12日に実施。また、上場前株主であるファンドも昨年に全株売却。これにより株式の流動性が向上

上場前からの主要株主の持株比率



※ストックオプション行使による発行済株式数増加に伴う希薄化により比率減少

株式分割の実施

投資家層の拡大と株式の流動性の向上を図ることを目的に、26年1月1日付で1対3、26年7月1日付で1対2の株式分割を実施。その結果、出来高は増加傾向



※ 分割前株価は25年12月24日終値

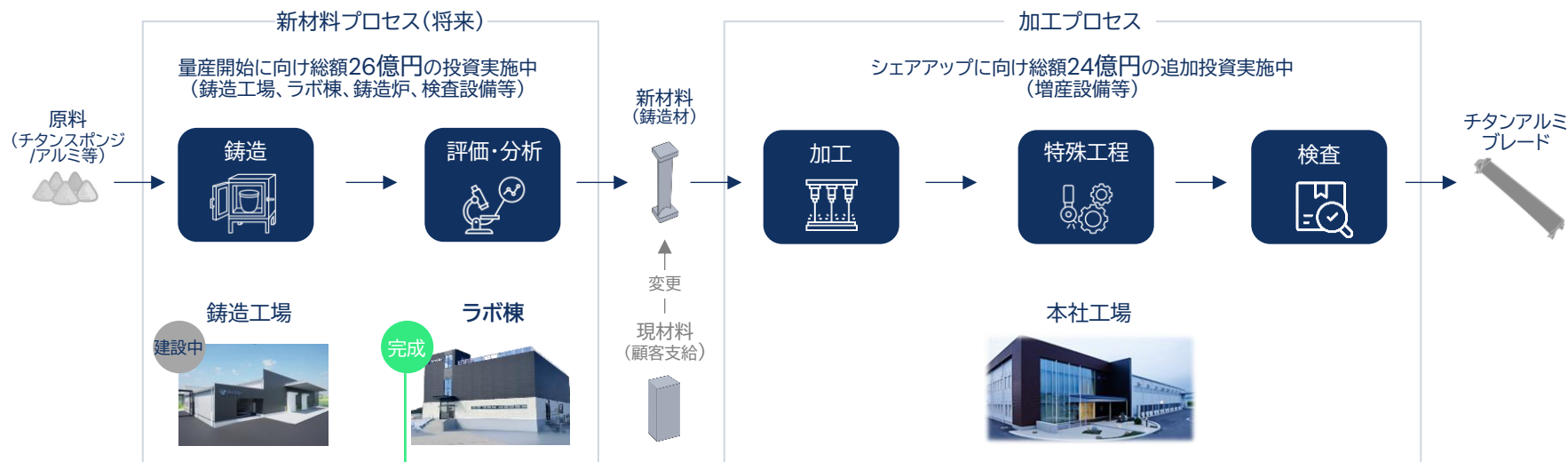
チタンアルミブレード新材料量産に向けたラボ棟完成

3. 2026年6月期トピック

No Change

チタンアルミブレード材料の分析能力において仏SAFRAN認証を取得する国内初のラボが完成

チタンアルミブレード生産フロー



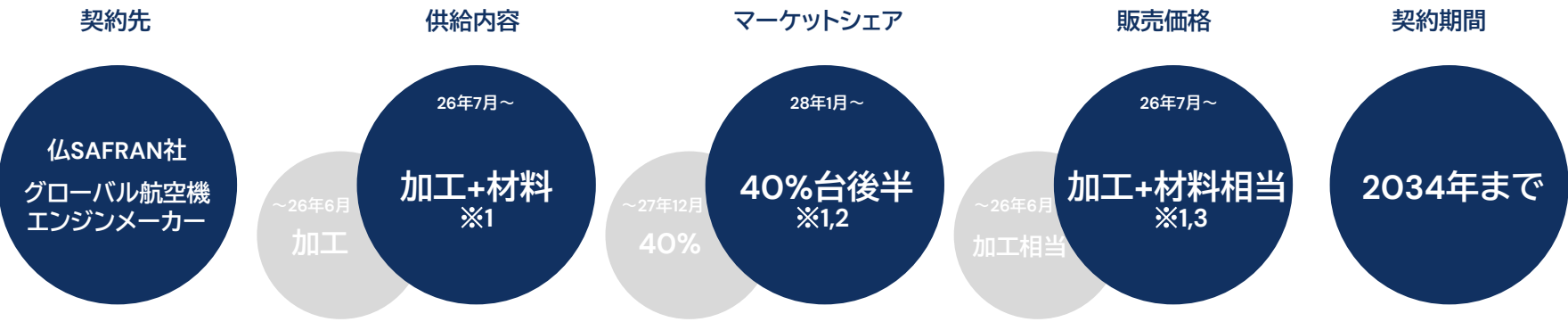
- 材料の検査・分析を行い、品質を保证するための試験評価施設兼オフィス
- 国内初の仏SAFRAN認証を持つチタンアルミブレード材料の分析用ラボ
- 積層造形(3Dプリンター技術)を含む様々な先行技術開発に取り組む拠点

チタンアルミブレードの新材料供給/シェア拡大～契約概要～

SAFRAN社と加工に加えて、新材料の量産供給、マーケットシェア拡大契約を締結
チタンアルミブレードで、材料と加工を一貫供給する企業は世界初

LEAPチタンアルミブレードの契約内容

新材料は26年7月に量産を一部開始、28年1月からフル量産に移行し、マーケットシェアも拡大予定。新材料の量産に必要な工場や鑄造設備等に加えて、マーケットシェア拡大、今後の航空機需要の拡大に対応するための加工設備の投資を進めていく予定



※1
材料供給については、
・26年7月～：マーケットシェアの一部を供給
・28年1月～：マーケットシェアの全部を供給

※2
但し、30年12月までは材料量産供給キャパシティを考慮し
上限数量を設定

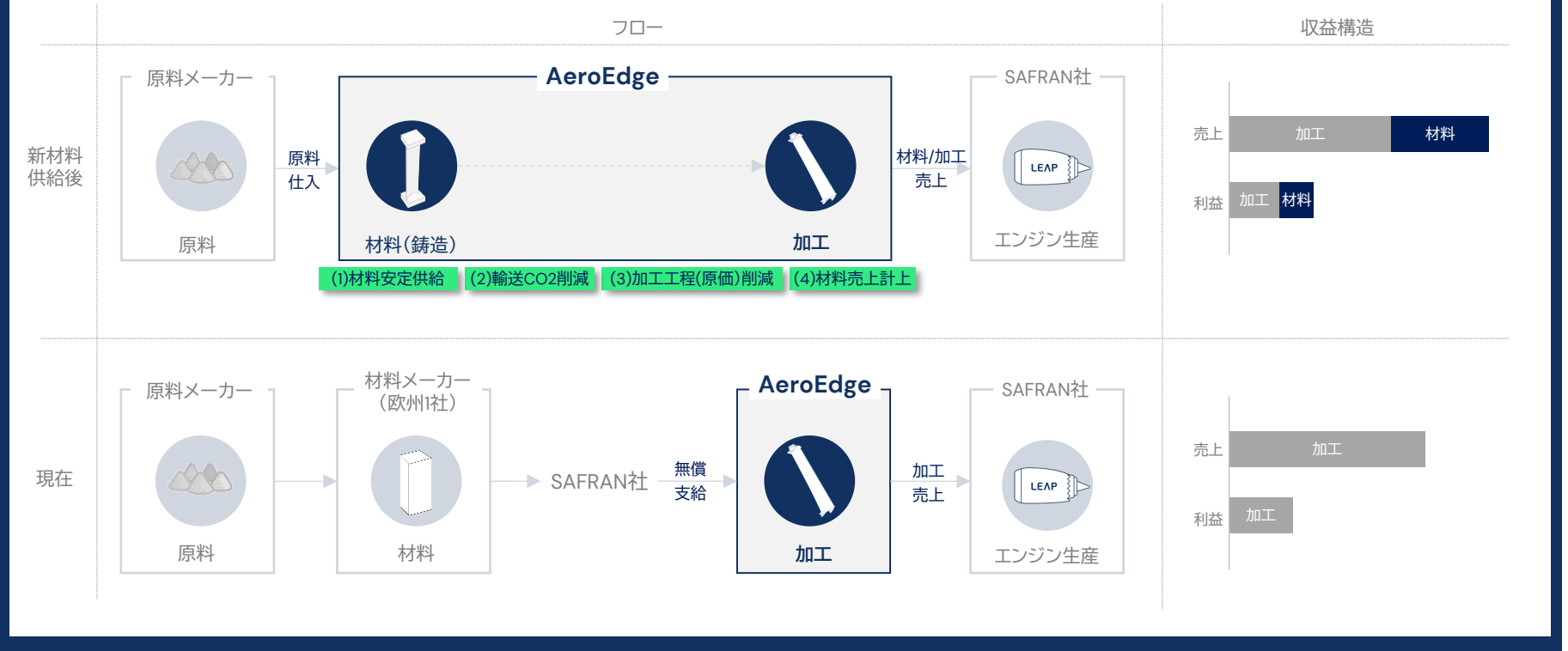
※3
原則として契約期間に渡って同額。但し、一定の為替レ
ートレンジを超えた場合には変動。また、材料に関する原料
コストが一定以上増減した場合は販売価格に反映

チタンアルミブレードの新材料供給～新材料概要～

加工に加えて、材料を供給することで利益拡大を目指す
材料と加工の一貫供給によりチタンアルミブレード市場で確固たる地位を築く

LEAPチタンアルミブレード供給フロー

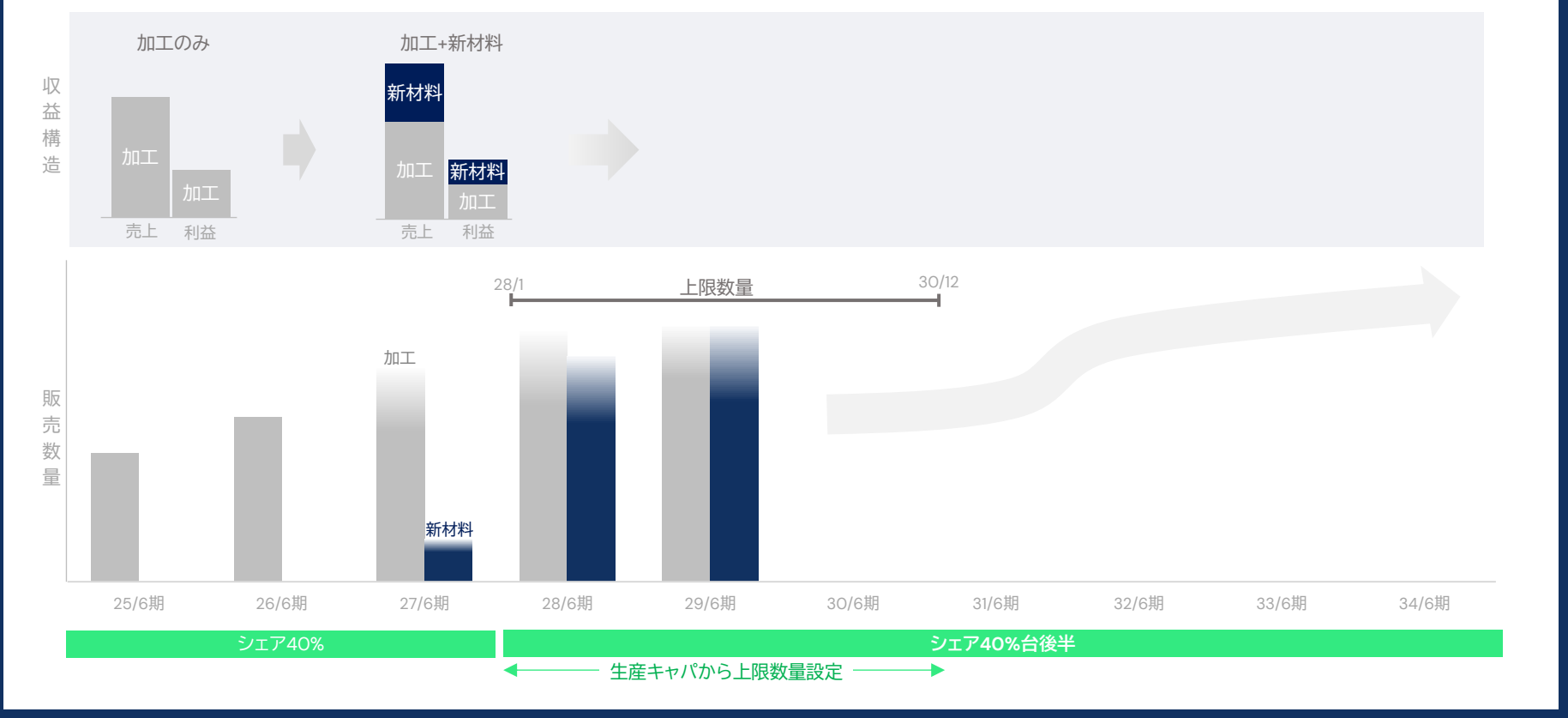
技術的な評価は仏SAFRAN社と共に数年にわたり実施し、LEAPエンジンに搭載可能であることを確認済み。今後、設備投資を行い工程認証後、量産を進める



チタンアルミブレード販売(加工/新材料)のシェアと収益構造

契約更新により、28年1月からマーケットシェア拡大。新材料は26年7月から供給開始し、28年1月からフル量産に移行予定
新材料販売により、27/6期から徐々に収益構造が変更

チタンアルミブレード販売シェアと収益構造イメージ



投資家の理解促進のため、Xやブログを通じて様々な情報発信を実施。また、個人投資家向けIRセミナーにも登壇

各種情報発信

投資家の皆様に当社を理解いただくために、ホームページ、ブログや各種SNSを活用し、IRや事業活動にかかわる情報を積極的に発信

IR資料
お知らせ

- AeroEdgeホームページ IR情報
<https://aeroedge.co.jp/ir/>



決算
説明会

- AeroEdge公式YouTubeチャンネル
<https://www.youtube.com/@aeroedge8702>
- ログミーファイナンス
<https://finance.logmi.jp/companies/4178>

ニュース

- X(旧Twitter)公式アカウント @AeroEdge_IR
https://x.com/AeroEdge_IR

ブログ

- Hello! AeroEdge
<https://aeroedge.co.jp/helloaeroedge/>



社内風土
福利厚生

- Instagram公式アカウント @aeroedge_saiyou
https://www.instagram.com/aeroedge_saiyou

個人投資家向けIRセミナー

個人投資家の皆様への認知度向上と、成長戦略への理解促進を目的とし、ログミー社主催の個人投資家向けIRセミナーに登壇。今後も、投資家との積極的な対話を行い、各種施策を強化する



開催日	25年11月30日 (日曜日)	セミナー内容へのアンケート結果 <table><tr><td>理解できなかった</td><td>4%</td></tr><tr><td>どちらとも言えない</td><td>2%</td></tr><tr><td>理解できた</td><td>33%</td></tr><tr><td>大変理解できた</td><td>61%</td></tr></table>	理解できなかった	4%	どちらとも言えない	2%	理解できた	33%	大変理解できた	61%
理解できなかった	4%									
どちらとも言えない	2%									
理解できた	33%									
大変理解できた	61%									
当日視聴者数※	495名									
YouTube アーカイブ 再生回数※	9,957回 (25年12月20日時点)									
リンク	https://finance.logmi.jp/articles/383304									

※IRセミナー全体

目次

1 2026年6月期 実績

2 2027年6月期 予想

3 2026年6月期 トピック

● 4 オノプラント社の完全子会社化

5 会社・事業概要

オノプラント社の株式取得の目的

航空機体部品加工が主力事業であるオノプラント社の全株式を下記を目的に取得

1 航空機関連部品の供給能力を拡大し、成長する航空機部品需要を取り込む

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

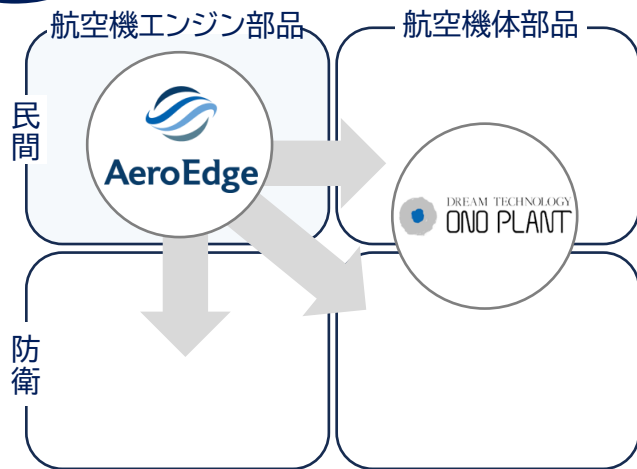
不足

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

2 航空機体部品・防衛産業進出の足掛かりとする





大手重工業を主要顧客とし、航空機体部品の加工が主力事業

1 加工技術・コスト競争力の両立

航空機体部品加工において、切削加工技術により、厳格な要求水準の対応と持続的なコスト競争力を両立

2 航空機体部品サプライヤーとして長年の実績

グローバルOEM向け航空機に搭載される部品において、大手重工業と長年に亘りグローバルサプライチェーンを担う実績

3 多品種少量への対応力

多くの部品点数と高い管理能力が求められる航空機体産業において、工程・設備・人材を最適化し、多品種少量でも安定供給を実現

オノプラント社の業績と株式取得の概要

4.オノプラント社の完全子会社化

業績

- ・オノプラント社の売上は25年3月期で10.3億円。需要拡大により売上は拡大傾向(当社の26年6月期売上は50.8億円)
- ・加工ビジネスであり、AeroEdge同様変動費が少なく売上拡大時に利益が拡大しやすいコストモデル

取得価額

100%株式取得。取得価額は9.8億円

取得資金

株式取得資金は全額手元資金で対応

経営体制

現代表取締役の相澤氏が引き続き経営をリード

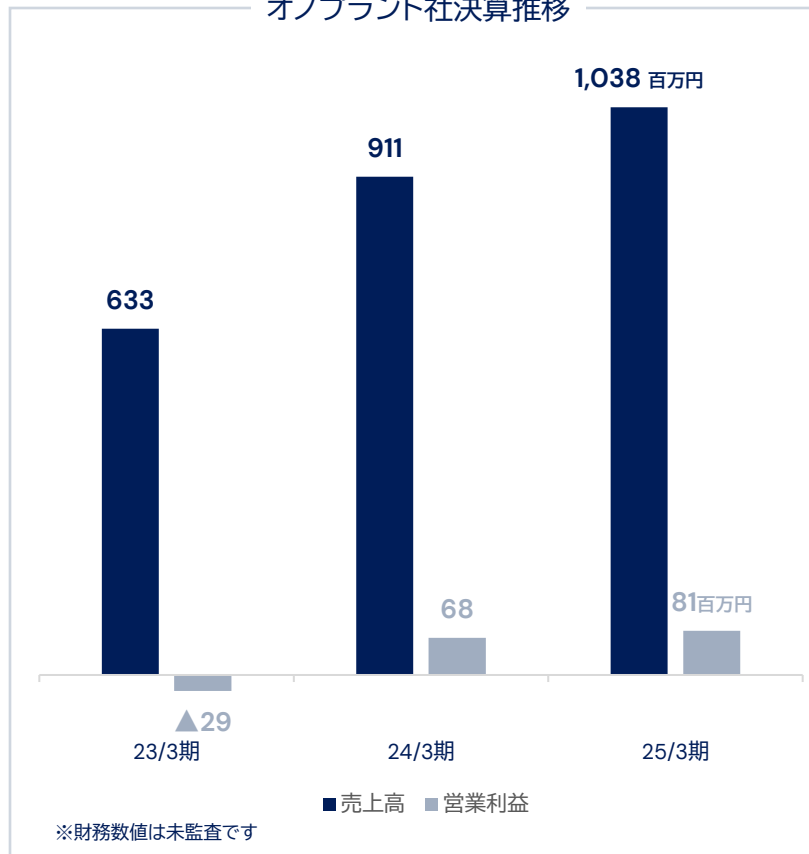
スケジュール

契約締結日 : 2026年5月20日
株式譲渡実行日: 2026年6月4日

連結決算へ移行

26年6月期4Q決算より連結決算へ移行
(26年6月期4QはBSのみを連結。27年6月期1QよりPLも含めて連結)

オノプラント社決算推移



航空産業でのそれぞれの強み・ポジションを活用することで、
航空機関連部品サプライヤーとしてのグローバルプレゼンスを高める



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

加工技術・品質保証・一貫工程



製品種類

民間防衛

主要顧客

生産方式

能力



DREAM TECHNOLOGY
ONO PLANT



航空機体部品

民間・防衛部品

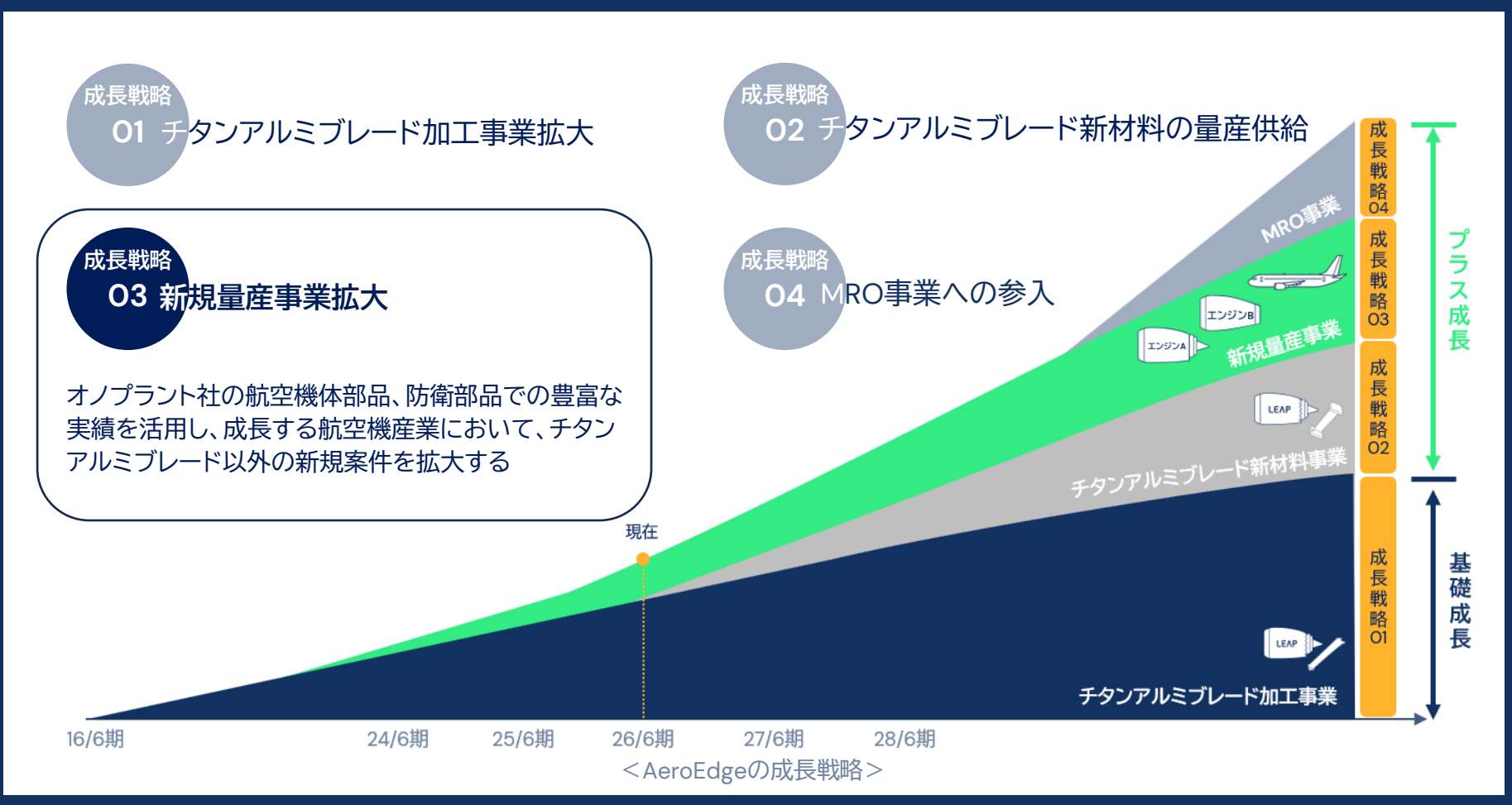
国内大手重工

多品種少量生産

加工技術・品質保証・加工工程

AeroEdgeの成長戦略における位置づけ

4.オノプラント社の完全子会社化



その夢を
可能にする力。

Dream Technology

社名	株式会社オノプラント	従業員数	58人(2026年1月1日現在)
代表者	代表取締役 相澤 昌宏	主要取引先	株式会社SUBARU 三菱重工業株式会社 新明和工業株式会社 川崎重工業株式会社 株式会社IHIエアロスペース 株式会社栃木ニコン 株式会社放電精密加工研究所
創立	1946年7月3日		
資本金	1,400万円		
事業内容	・ 航空機用、宇宙関連機器用構成品(機械加工部品、溶接組立品) 及び治工具の製造 ・ 半導体・液晶製造装置用構成品及び治工具の製造	各種認証	JIS Q9100/ISO 9001 経済産業省 地域未来牽引企業 経済産業省 健康経営優良法人 防衛装備庁 令和6年度君シカオラン(装備品安定製造等確保計画) 認定 栃木県 フロンティア企業 とちぎSDGs推進企業
拠点	本社工場 〒329-0524 栃木県河内郡上三川町多功2570-2 名古屋営業所 〒452-0933 愛知県清須市西田中長堀97		
決算期	3月決算		

目次

1 2026年6月期 実績

2 2027年6月期 予想

3 2026年6月期 トピック

4 オノプラント社の完全子会社化

● 5 会社・事業概要

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

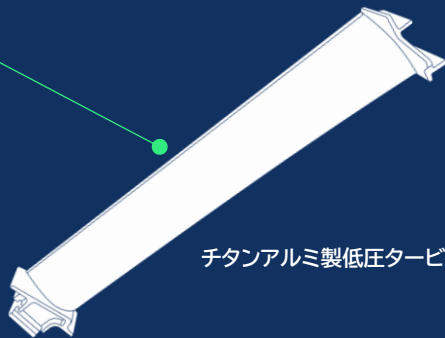
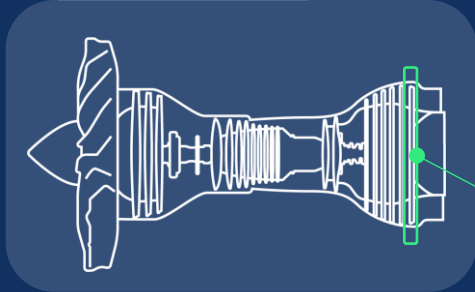
30.7%

(2026年6月期実績)

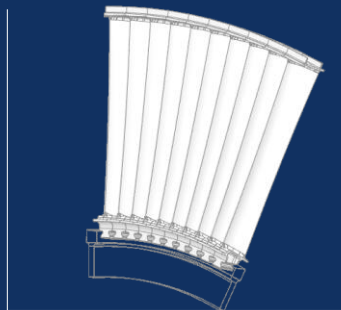
事業内容

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

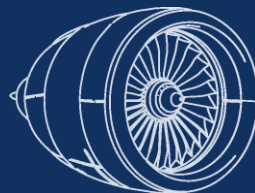
LEAPエンジン用チタンアルミブレードの加工販売



チタンアルミ製低圧タービンブレード



その他の部品の加工販売



その他の航空機エンジンの部品



eVTOL(空飛ぶクルマ)の部品 ガスタービンの部品

航空機の生産と連動したビジネスモデル

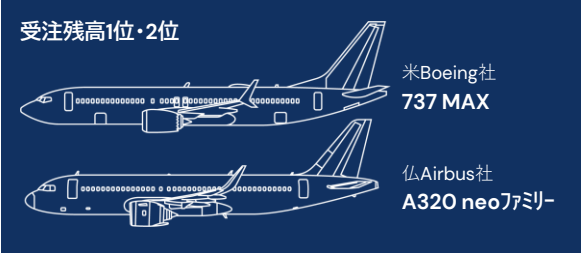
成長見込みが示されている航空業界に属し、受注残を10年分以上抱える航空機体の生産に連動するビジネスモデル



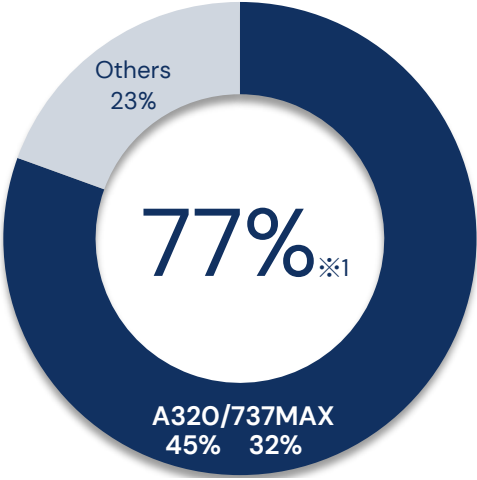
チタンアルミブレードの生産量は、対象となる航空機種種の生産量に連動。そのため、A320neoファミリー、737MAX、並びにC919の販売が当社の売上に影響

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^{5. 会社・事業概要}

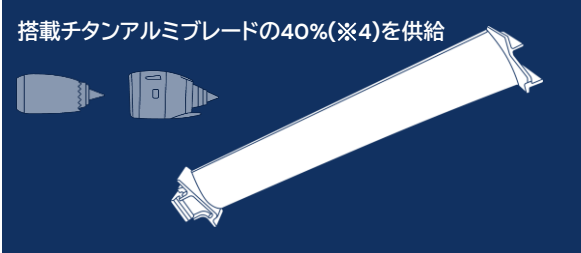
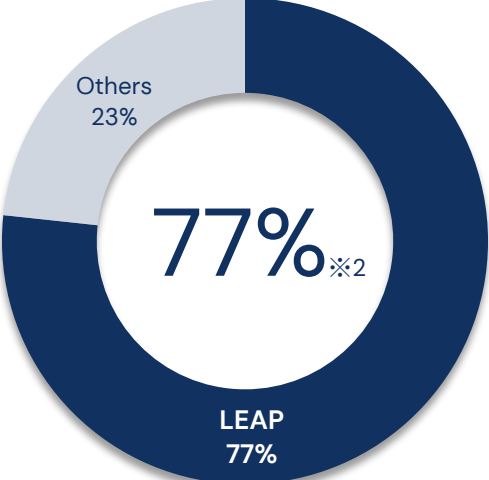
加工技術を背景に仏Airbus社及び米Boeing社製航空機のLEAPエンジンに搭載される
先端素材チタンアルミブレードの40%^(※4)を2034年までの契約にて供給



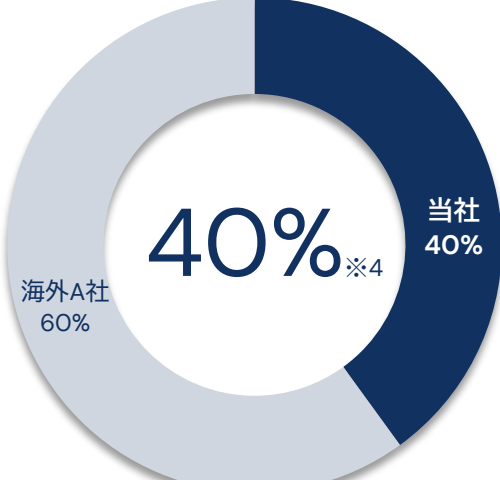
仏Airbus社/米Boeing社の全受注残における
A320neoファミリー/737MAXシェア



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

※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

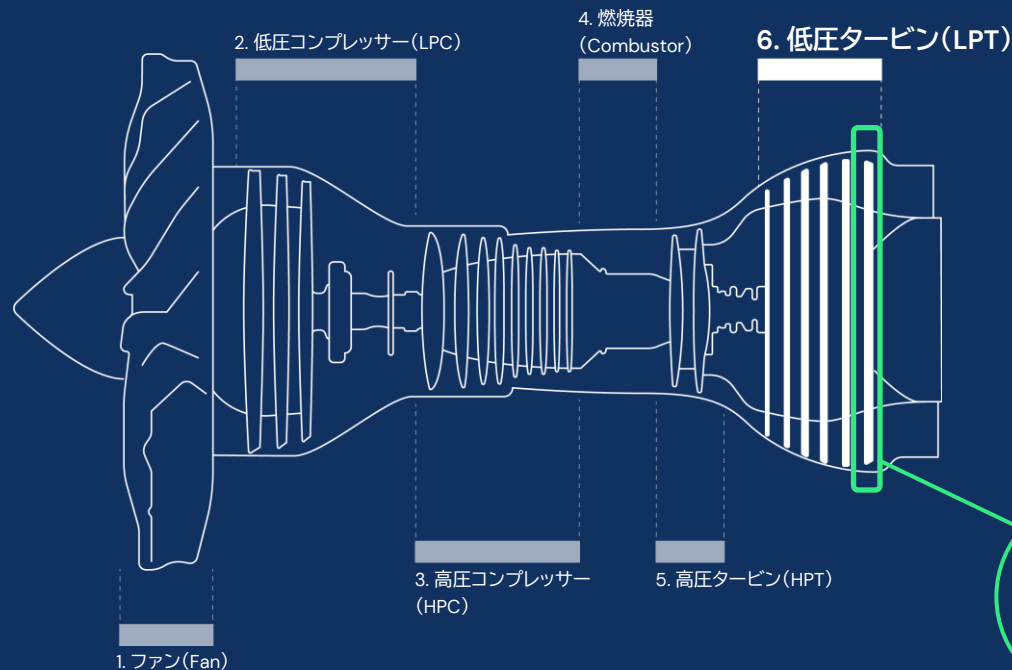
LEAPエンジンのチタンアルミ製低圧タービンブレードを量産

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。

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。

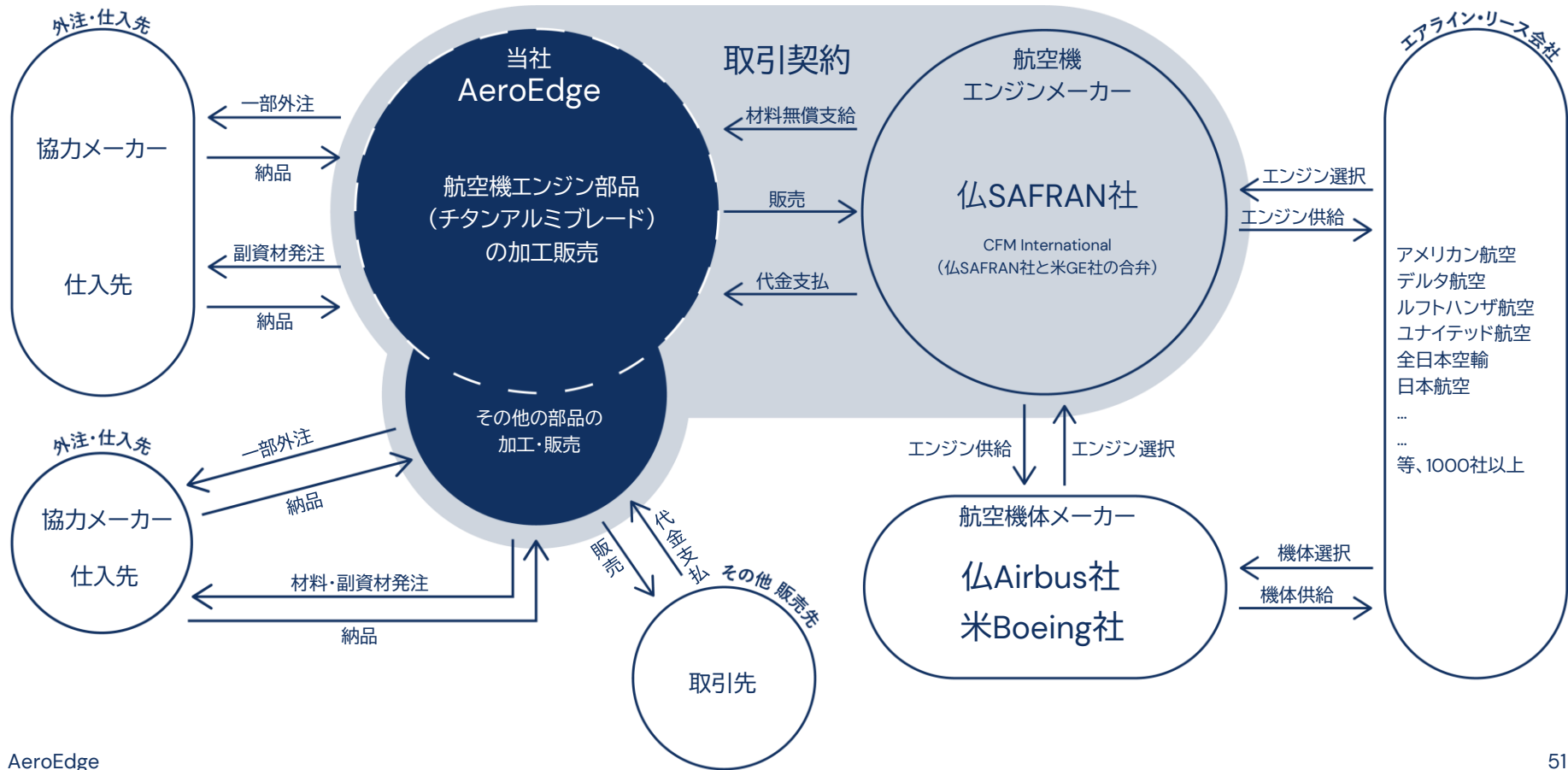


1. 最前方にあるファンで空気を多量に吸い込み、エンジンの外側(ダクト側)とエンジンコア(コンプレッサー側)へと空気を送る
2. ファン、低圧タービンと1つのシャフトで繋がっており、低圧タービンの回転により低圧コンプレッサーを動作させてエンジン内部に入った空気を圧縮する
3. 高圧タービンと1つのシャフトで繋がっており、高圧タービンの回転により高圧コンプレッサーを動作させる。低圧コンプレッサーから送られた空気を更に圧縮することで空気を燃焼に適した圧力まで上昇させる
4. 圧力を上げた空気とジェット燃料を燃焼器で混ぜて燃やすことで、高温燃焼ガスを作る
5. 燃焼器で作られた高温燃焼ガスの力で高圧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



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

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。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。

航空機とエンジン一覧(参考)

仏Airbus社				米Boeing社				
機体種類	エンジン種類※				エンジン種類※			機体種類
	GE系	PW系	RR系		RR系	PW系	GE系	
↑ Wide Body 大型機 ↓ Narrow Body 中小型機 ↑ Narrow Body 中小型機 ↓	A380 (生産停止/ 後継機なし)	GP7200	Trent 900	500席			GEnx	747-8 (生産停止/ 後継機なし)
				450席				
	A350		TrentXWB	400席	Trent800	PW4000	GE9X	777
				350席				
	A330	CF6	PW4000	Trent700	300席	Trent1000		GEnx
				250席				
	A320neo ファミリー	LEAP	PW1100G	200席			LEAP	737MAX
	A220		PW1500G	150席				

出典：仏Airbus社、米Boeing社HP等に基づき当社作成

※GE：米GE社、PW：米Pratt & Whitney社、RR：英Rolls-Royce社

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/>

