

AeroEdge 株式会社
2024年6月期 第2四半期決算説明会 書き起こし

- ・開催日:2024年2月20日
- ・スピーカー:
 - 代表取締役社長 兼 執行役員CEO 森西 淳
 - 取締役 兼 執行役員CFO 今西 貴士
- ・動画 URL:<https://youtu.be/TX62wULPUE8>



森西:

皆様、こんにちは。AeroEdge 株式会社、代表取締役社長の森西でございます。
本日は、お忙しい中、AeroEdge の 2024 年 6 月期 第 2 四半期決算説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。また、日頃よりご支援・ご協力いただき、重ねて御礼申し上げます。
それでは、早速ですが、第 2 四半期決算説明を始めさせていただきます。
まず、私の方から、当社を取り巻く、事業環境や業績概要、第2四半期のトピックをご説明させていただいた後、CFO 今西から、決算の詳細を説明させていただきます。

24年6月期 2Q 決算ポイント

1. 2024年6月期 2Q業績

●売上高	●営業利益	●当期純利益	●EBITDA
1,455 百万円	184 百万円	150 百万円	391 百万円

事業環境	2Q業績概要	通期見込
<ul style="list-style-type: none"> チタンアルミブレードが搭載されるAirbus社製 A320neoファミリー、Boeing社製737MAXは、航空機需要拡大により受注残が高水準で推移 Airbus社及びBoeing社ともに、高水準の受注残に対応するため、引き続き、生産レートの引き上げに取組中 一方で、航空業界全体の人手不足やサプライチェーン上の課題による供給不足は引き続き継続。また、737MAXについては品質上の課題に直面。そのため、両機種ともに、当初予定通りの生産拡大には、一定の時間がかかる見込み 	<p>売上</p> <ul style="list-style-type: none"> チタンアルミブレードの販売数量は、当初想定をやや下回ったが、売上金額自体は、新規開発業務受託案件並びに円安影響により、当初想定を上回る14.5億円で着地(前年同期比4.5%増) <p>営業利益</p> <ul style="list-style-type: none"> 人材採用等の先行投資、上場による管理コスト増により前年同期比微減となったものの、売上増加要因等を起因として、当初想定を上回る1.8億円で着地(前年同期比2.1%減) <p>当期純利益</p> <ul style="list-style-type: none"> 前年同期に一過性収益である補助金収入等を計上したこと、また、利益計上に伴う法人税等の負担増加により、前年同期比減となった一方、当初想定を上回る1.5億円で着地(前年同期比48.1%減) 	<ul style="list-style-type: none"> チタンアルミブレード販売は、航空機メーカーの供給不足等を背景に、当初販売見込数の一部が翌期以降にずれ込む見込み 一方で、当社の技術開発力が顧客に評価され、新材料等に関する開発業務受託案件を新規に獲得(主に下期業績に貢献見込み) チタンアルミブレード販売の一部が翌期以降にずれ込むも、新規開発業務の受託、円安の影響により、通期業績は従来予想を据置 A320neoファミリー、737MAXともに高水準の受注残を維持していること、また、世界的に中小型機は、両機種の寡占状態であり、供給不足に伴う他機種への需要転換は起こりにくいことから、中長期的には、供給不足は一時的な影響に留まることを見込む

AeroEdge

3

森西:

まず、当社の事業環境について、ご説明申し上げます。

当社主要製品であるチタンアルミブレードが搭載される Airbus 社製 A320neo ファミリー、Boeing 社製 737MAX は、航空機需要拡大により、受注を積上げており、受注残が引き続き高水準で推移しております。この高い受注残に対応するため、Airbus 社及び Boeing 社ともに、両機種の生産レート引き上げに取組んでおります。

一方で、コロナ後から続いている、航空業界全体の人手不足やサプライチェーン上の課題による供給不足は引き続き継続しております。また、737MAX については、アラスカ航空で発生したドアプラグ等に関連した品質問題に直面しております。そのため、両機種ともに、当初予定通りの生産拡大には、一定の時間がかかると考えております。

そういった状況下での、第 2 四半期累計の業績ですが、売上については、チタンアルミブレードの販売数量が、受注数量や材料供給の関係もあり、当初想定をわずかに下回りましたが、概ね想定通りの水準となりました。

また、当社の技術開発力が顧客である SAFRAN 社に評価され、新材料等に関する開発業務を新規に受託いたしました。当該受託案件は、主に下期業績に貢献見込となりますが、第 2 四半期でも一部売上が計上されたこと、また、円安影響もあり、売上自体は、当初想定を上回る 14.5 億円で着地しました。

営業利益については、人材採用等の先行投資、上場による管理コストの増加等により前年同期比微減となったものの、売上増加要因等を起因として、当初想定を上回る 1.8 億円となっております。

当期純利益については、前年同期に補助金収入等を計上したこと、また、利益計上に伴う法人税負担の増加等により、前年同期比減となった一方で、当初想定を上回る 1.4 億円で着地しております。

次に、通期見込についてご説明申し上げます。

チタンアルミブレード販売は、航空機メーカーの供給不足等を背景に、当初販売見込数の一部が翌期以降にずれ込む見通しであることが、直近において顧客から示されました。

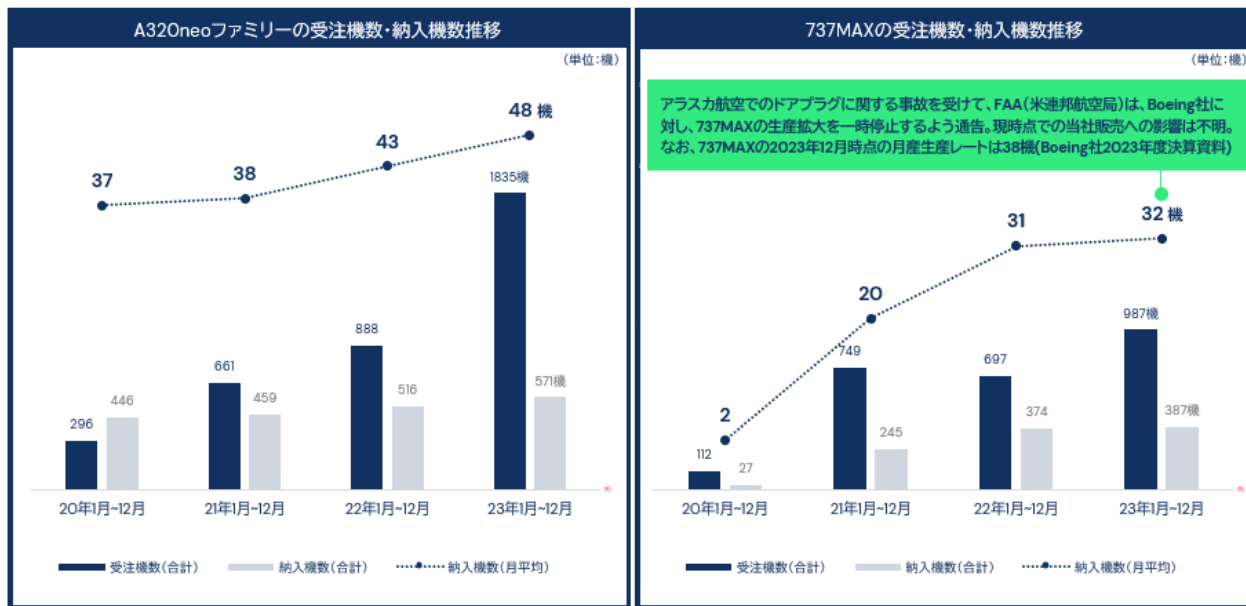
一方で、先ほどご説明申し上げた、新材料等に関する開発業務受託案件が下期の業績に貢献すること、また、円安の影響もあり、通期業績見込は現時点では変更不要と考えております。

なお、A320neo ファミリー、737MAX 共に高水準の受注残を維持していること、また、世界的に中小型機は、両機種のみ寡占状態であり、供給不足に伴う他機種への需要転換は起こりにくいことから、中長期的には、供給不足は一時的な影響に留まり、チタンアルミブレードはしっかりと成長していくと考えております。

A320neoファミリー・737MAXの市場動向(受注・納入機数)

1.2024年6月期 2Q業績

A320neoファミリー、737MAXともに、ここ数年の受注機数は、納入機数を大きく上回る。23年1月～12月までの平均月間引渡機数はそれぞれ48機と32機程度。なお、737MAXはアラスカ航空での事故を受けて生産拡大を一時停止



AeroEdge 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)

6

森西:

続きまして、A320neo ファミリー並びに 737MAX の新規受注並びに納入数についてご説明いたします。

新型コロナ禍後の航空需要の回復並びに急拡大に伴い、A320neo ファミリー、737MAX ともに、ここ数年の受注機数は、納入機数を大きく上回っております。

A320neo ファミリーに関しては、2023 年の引渡機数が 571 機に対して、受注機数が 1,835 機にも上っており、生産量を超えて、かなり受注が増加している状況です。

737MAX についても、A320neo ファミリーほどではないにしても、2023 年の引渡機数が 387 機に対して、受注機数が 987 機と 3 倍弱の水準となっております。

そのため、両機種ともに、新規受注に対して、引渡が追い付かず、受注残が大きく増加している状況です。両機種に搭載されるエンジン部品を供給する当社としては、この受注の増加は、中長期的なビジネスの安定・成長につながるものと考えております。

なお、737MAX については、2023 年 12 月時点での月産生産レートは 38 機となっておりますが、アラスカ航空でのドアプラグに関する品質問題を受け、FAA、米連邦航空局から生産拡大を一時停止するよう通告をうけております。

現時点で当該事象に関しての販売見込の変更はございませんが、万が一、当社業績に重要な影響を及ぼす変更があった場合には、適時に開示をおこなってまいります。

A320neoファミリー・737MAXの市場動向(受注機数残高)

1. 2024年6月期 2Q業績

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



AeroEdge 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(2023年12月末時点)

森西:

こちらは、航空機種類別の受注残機数となります。

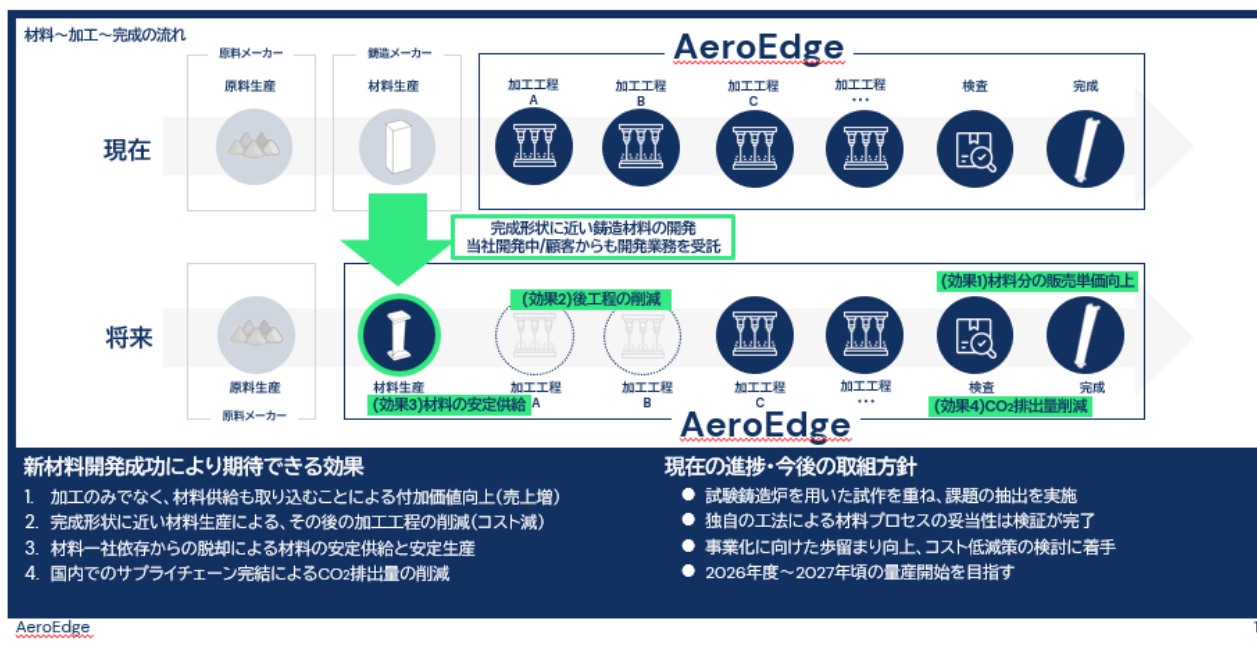
A320neo ファミリーは7千7百機超、737MAXは5千2百機超と、ともに13年を超える受注残を維持しております。

改めてですが、A320neo ファミリー、737MAX 共に高水準の受注残を維持していること、また、世界的に中小型機は、両機種のみ寡占状態であり、供給不足に伴う他機種への需要転換は起こりにくいことから、中長期的には、供給不足は一時的な影響に留まり、チタンアルミブレードはしっかりと成長していくと考えております。

トピック ～新規受託開発案件～

2. 2024年6月期 2Qトピック

成長戦略の一つである新材料開発について、当社の技術力が評価され、顧客から開発業務を新規に受託。主に当事業年度の下期業績に寄与する見込み



森西:

続きまして、当期のトピックについてご説明させていただきます。

当社は、成長戦略の一つとして、チタンアルミブレードの新材料開発を掲げております。

現在、LEAP チタンアルミブレードの材料を生産している企業は、世界で欧州の企業 1 社のみとなりますが、現在の材料メーカーは、チタンスポンジ等の粉末を購入し、それを鑄造により角柱形状に量産しております。私たちは、より最終製品に近い形状の材料を、自ら鑄造により量産することを目的に新材料を開発しております。

新材料開発が実現した場合の効果としては、

一つ目として、LEAP チタンアルミブレードという拡大が見込まれる製品の上流工程のビジネスを拡大できる、つまり売上拡大を期待できること、

二つ目として、加工に適した材料を生産することで、その後の加工工程を削減する、つまり、加工原価を削減できること、

三つ目として、自社での材料供給による材料 1 社依存脱却、それによる安定的な材料確保が可能となること、最後に、必要最低限の原料を使うことによる鑄造工程の効率化や、材料生産から加工までを日本で完結することに伴う、無駄な輸送等の排除により、CO₂ の観点からも大きな削減が期待できること、と考えております。

そのため、チタンアルミブレードの新材料開発を数年前から進めておりましたが、顧客からも当社の開発状況について一定の評価が得られ、当該開発をより加速する観点から、当該新材料開発に関する業務を受託

することとなりました。

業績という面では、主に当事業年度の下期に貢献する見込みですが、当社の成長戦略の一つでもありますので、引き続き開発を推進していきたいと考えております。

トピック ～ JR九州との連携～

2. 2024年6月期 2Qトピック

積層造形(Additive Manufacturing、3D Printing)で製造した鉄道車両の部品供給に関して九州旅客鉄道株式会社と取引基本契約を締結。収益貢献には時間が必要ではあるものの、中長期的な積層造形技術を活用したビジネスの拡大を目指す

従来の構造的課題を解決するために		主な内容
鉄道産業でのスタンバイ内容	在庫把握	
	製品データの再構築	<ul style="list-style-type: none"> リバースエンジニアリング サプライチェーンスリム化を狙った再設計(部品統合) データベース化 知的財産管理
	AM条件の開発	<ul style="list-style-type: none"> AM設備選定、条件の開発 機械加工、品質保証など後工程の検証 知的財産管理
×		現在の進捗・今後の取組方針
AMの価値	生産 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 分散型製造 ✓ オンデマンド対応可 ✓ デジタル製造 	

主な内容

- AM(3D Printing、積層造形)によって製造されたメンテナンス部品を当社から供給することを目的として、JR九州と鉄道車両部品を含む製品を供給するための基本契約を締結
- 鉄道車両のメンテナンスのための交換部品は一般的に多品種少量となるが、従来型の製造方法では金型や治具が必要。一方で、AMは設計の自由度が高く、納期やコスト、また環境面においても優位
- AMを活用したメンテナンスパーツの供給が実現した場合には、JR九州の鉄道運行のさらなる安定化、サプライチェーンの簡素化及び部品調達コスト低減に貢献

現在の進捗・今後の取組方針

- AM適用部品の選定プロセスにおいては、従来の鍛造素材からの機械加工による製造法とのコスト比較検証、リードタイム検証等を実施し、総合的な評価を実施
- 動力部品を供給済みであり、実機試験にて評価後、実運用に移行する予定
- AMのさらなる適用部品拡大に向けてJR九州と部品選定や評価方法につき議論を加速

AeroEdge

17

森西：

次に、JR九州様と積層造形、いわゆる3Dプリンタを活用した、鉄道車両の部品供給に関しての基本契約を締結させて頂きました。

鉄道車両は航空機と同じように部品点数も多く、また、かなり長期間にわたって利用されますが、メンテナンス部品については、供給できるサプライヤーが既に存在しない、設計情報が残っていない、また供給できたとしても少量生産でありコストが高くなってしまふ、ということが課題となっていました。

これらの課題を解決するために、当社の積層造形技術を活用して、部品を供給しようというものとなります。

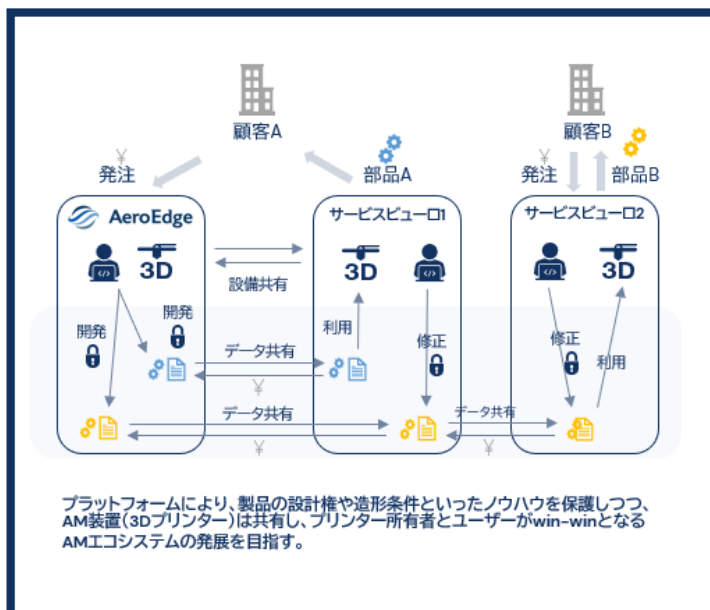
現時点においては、積層造形に適した部品やその採算性等、総合的な評価を継続的に進めております。

収益貢献という意味では、一定の時間がかかると考えておりますが、積層造形技術は、製造業の将来を変えうる技術でもあり、こういった取組を積み重ねることにより、将来の収益拡大につなげていきたいと考えております。

トピック ～ 米3DOS社との連携～

2. 2024年6月期 2Qトピック

積層造形による分散製造プラットフォーム構築を目指し、米シリコンバレーに拠点を置く3DOS社と業務提携契約を締結。収益貢献には時間が必要ではあるものの、積層造形技術を活用したビジネスモデルの構築を目指す



主な内容

- 本業務提携契約は、米3DOS社が開発・提供するAM(3Dプリンティング)における分散製造プラットフォームの、日本における市場開拓が目的
- 本分散製造プラットフォームは、1)クラウド経由でAM装置にプリントを指示、2)クラウド上でAM装置の稼働状況を監視、3)プリントされる製品の3Dモデル等の技術情報をブロックチェーン技術によって保護、が可能

現在の進捗・今後の取組方針

- 自社内で保有する樹脂AM装置複数台を米3DOS社のプラットフォームでネットワーク接続し、リアルタイムモニタリングや遠隔操作の実証実験、造形品の評価等を実施
- 鋳造や鍛造、プレス、溶接のような従来の工法に対し、AMは市場での認知度、理解度が未成熟でもあるため、AM教育にも重点をおいた活動を実施
- 県内外の自治体、教育機関等への樹脂AM装置設置と米3DOS社によるネットワークの導入の協議
- 1～2年を目処に、STEAM(科学・技術・工学・芸術・数学)教育の一要素として、プラットフォームで運用されるAMを活用した具体的な事業に発展させていく計画

AeroEdge

18

森西：

こちらは、同じく積層造形に関してとなります。

米 3DOS 社は、プラットフォーム上で、3D プリント設備を共有する仕組みを開発している会社となりますが、当社の 3D プリントの設計技術と、3DOS 社のプラットフォーム技術を連携することで、3D プリントでの新たなビジネスモデルの構築を目指していきたいと考えております。

トピック ～新案件に向けた新工場に着工～

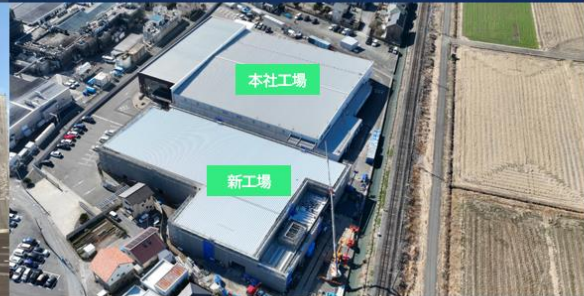
2. 2024年6月期 2Qトピック

受注が見込まれるチタンアルミブレード以外の航空機エンジン部品の新規量産案件に対応するため、新工場建設を着工。24年6月頃に工場完成・設備投資完了予定。25年6月期の量産化・収益化に向けて概ね想定通りに進捗中



<投資概要(予定)>

- 生産品目：チタンアルミブレード以外の航空機エンジン部品の量産
- 総投資額：18.8億円
- 投資内容：新工場、設備
- 投資期間：2023年7月～2024年6月
- 場 所：本社工場内敷地(栃木県足利市)



AeroEdge

19

森西：

最後に、新規量産案件の進捗状況についてご報告申し上げます。

当該案件は、A320neo ファミリー、737MAX ではなく、既に飛行している他の飛行機のエンジンに搭載される部品の量産となります。また、低圧タービンブレードモジュール部品ではなく、材料としてもチタンアルミではございません。一方で、部品形状が複雑で、チタンアルミブレード同様に非常に加工が難しい部品となりますが、当社の加工技術等を評価して頂き、量産引合いを頂いたものとなります。

我々は、当該部品の量産に向けて、新工場の建設、量産技術の開発等を現在同時並行で進めておりますが、新工場建設に関しては、予定通り順調に進んでおり、今年の夏ごろに、完成予定となります。また、量産技術開発も概ね想定通り進んでおり、今年夏から秋にかけて徐々に立ち上がっていく見込みです。

LEAP チタンアルミブレードと比べて規模的には小さい案件となりますが、1 社依存脱却に向けて最初の試金石となる案件であることから、当社としても来期からの売上計上に向けてしっかりと進めて参りたいと思います。航空機エンジンビジネスは、高い技術力・品質力が求められ、参入が非常に難しいビジネスとなりますので、こういった引合いチャンスを確実に掴んでいくことが重要と考えております。

我々は、今後更に成長が期待できる LEAP エンジンのチタンアルミブレードに加えて、こういった新たな量産ビジネスを拡大するとともに、新材料開発や、3D プリント技術など、5 年、10 年先を見据えた新たな技術開発も継続することで、企業として、持続的な成長を成し遂げていきたいと考えております。

続きまして、CFO 今西から、決算数値についてご説明申し上げます。

今西さん、お願いいたします。

24年6月期 2Q 決算サマリー

1. 2024年6月期 2Q業績

チタンアルミブレード販売数量はわずかに想定を下回ったものの概ね計画通り。新規受託開発案件、並びに円安影響により、売上高、利益ともに当初想定を上回って着地

	23/6期 2Q 実績			24/6期 2Q 実績					23/6期 通期 実績		24/6期 通期 予想	
	金額	売上比	対通期実績進捗率	金額	売上比	対前年同期増減額	対前年同期増減率	対通期予想進捗率	金額	売上比	金額	売上比
売上高	1,393	100%	47.7%	1,455	100%	+62	4.5%	41.5%	2,920	100%	3,503	100%
売上総利益	524	37.6%	43.5%	585	40.2%	+61	11.6%	41.0%	1,204	41.2%	1,427	40.7%
営業利益	188	13.5%	39.2%	184	12.6%	△4	-2.1%	33.5%	479	16.4%	550	15.7%
経常利益	290	20.8%	48.5%	172	11.8%	△117	△40.3%	28.7%	598	20.5%	600	17.1%
当期純利益	289	20.7%	42.9%	150	10.3%	△139	△48.1%	27.2%	673	23.0%	551	15.7%
EBITDA	406	29.1%	44.2%	391	26.9%	△15	△3.7%	39.7%	918	31.4%	986	28.2%
平均為替レート (※1)	139円			140円					135円		133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 23/6 2Q決算数値は監査法人の監査意見対象外

売上高

- 当社製品が搭載されるA320neoファミリー及び737MAXは引き続き高い受注残を維持するが、航空業界全体の供給制約は継続しており、下期偏重を見込む。上期のチタンアルミブレード販売数量は、想定をわずかに下回ったものの、前年同期比微増で着地。全体売上については、販売数量増、並びに新規開発受託案件の一部売上計上もあり、前年同期比4.5%増の14.5億円

売上総利益

- 利益率の高い開発受託案件の獲得、原価コントロール及び円安の影響により、上期の売上総利益は前年同期比11.6%増の5.8億円

営業利益

- 売上総利益は増加した一方、新規案件拡大に向けた人員採用、上場による各種管理コストの増加、資本金の増加による外形標準課税の発生等のコスト増加要因により、前年同期比微減の1.8億円

経常利益

- 前年同期に、営業外収益として一過性の補助金収入(0.7億円)や受取保険金(0.5億円)を計上した反動、並びに当上期は営業外費用として、上場関連費用(0.1億円)等を計上したことにより、前年同期比40.3%減の1.7億円

当期純利益

- 経常利益の減少に加え、資本金増加に伴う繰越欠損金の利用制限により、当期から法人税等が発生したことに伴い、前年同期比48.1%減の1.5億円

今西:

それでは、私の方から、決算の詳細についてご説明させていただきます。

こちらは、第2四半期累計数値の概要となります。

売上高についてですが、ご説明の通り、チタンアルミブレードが搭載される航空機自体は、引き続き高い受注残を維持しておりますが、航空業界全体の供給制約は継続しており、今期業績としては、下期偏重を見込んでおります。

その中で、上期のチタンアルミブレードの販売ボリュームは、想定を僅かに下回ったものの、前年同期比では微増で着地しております。

全体の売上としては、新規開発受託案件の一部売上計上もあり、前年同期比 4.5%増の 14.5 億円となり、当初計画に対しても上回って着地しております。

なお、当該新規開発受託案件自体は主に下期の業績に貢献見込ですが、その売上への影響は概ね 1 億円代中盤の数値となる見込みです。

売上総利益は、販売枚数の増加、利益率の高い開発受託案件売上の一部計上、原価コントロールなどにより、前期から 11%増加し、5.8 億円となりました。その結果、粗利益率は、前期比 2.6 ポイント改善し 40.2% となっております。

営業利益は、売上総利益が増加した一方で、新規案件拡大に向けた人員採用、上場による各種管理費用の増加、資本金の増加による外形標準課税の発生等のコスト増加要因により、前年同期比微減の 1.8 億円となり

ましたが、当初想定は上回って着地しております。

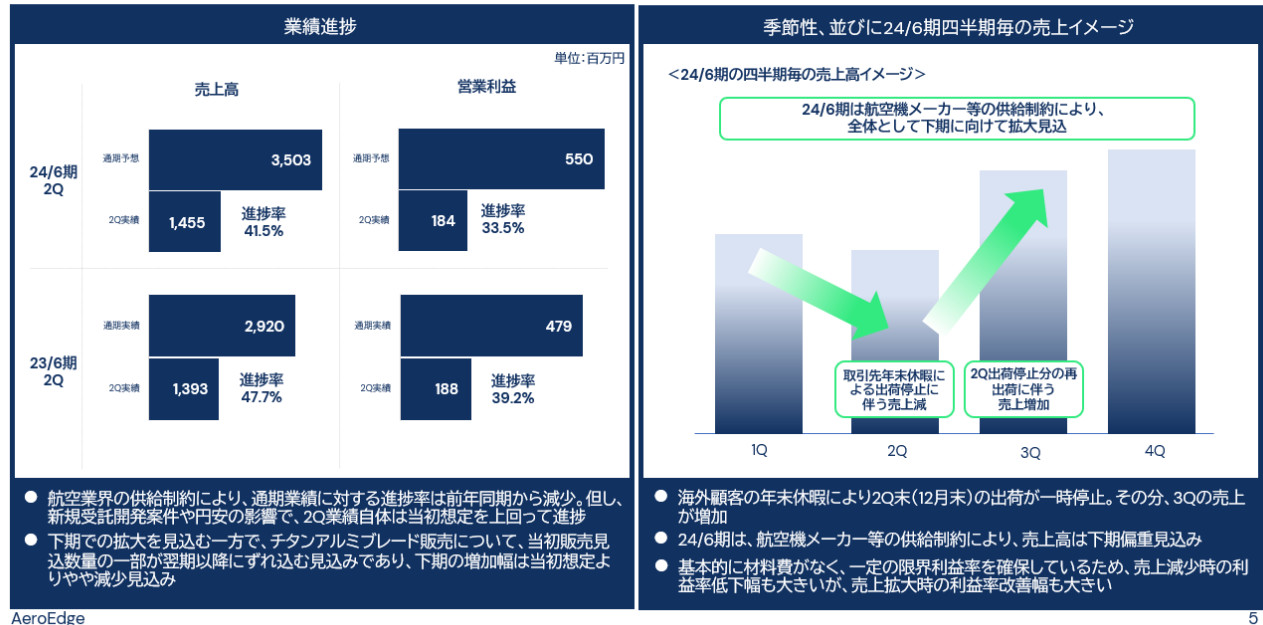
経常利益については、前期に一過性の営業外収益として、補助金収入 7 千万円や受取保険金 5 千万円を計上したこと、また、当期に上場関連費用として 1 千万円を計上したことにより、前期比 40%減の 1.7 億円となりましたが、当初想定は上回って着地しております。

当期純利益については、経常利益の減少、並びに資本金増加に伴う繰越欠損金の 50%利用制限により、法人税等が発生したことから、前期比 48%減の 1.5 億円となっておりますが、こちらも当初想定は上回って着地しております。なお、繰越欠損金が相当程度残っているため、数年の間、当社の法定実効税率は、通常の半分程度となる想定をしております。

全体として、上期の業績は、想定を若干上回る水準で着地したと考えております。

業績進捗と季節性

季節性要因、並びに航空業界の供給制約により、業績は下期偏重を想定。新規受託開発案件、並びに円安の影響もあり、年度予想に対する進捗率は当初想定を上回って推移



今西:

続きまして、年度予想に対する業績進捗についてご説明させていただきます。

ご案内の通り、航空業界の供給制約の関係で、今期の業績は下期偏重を予定しております。

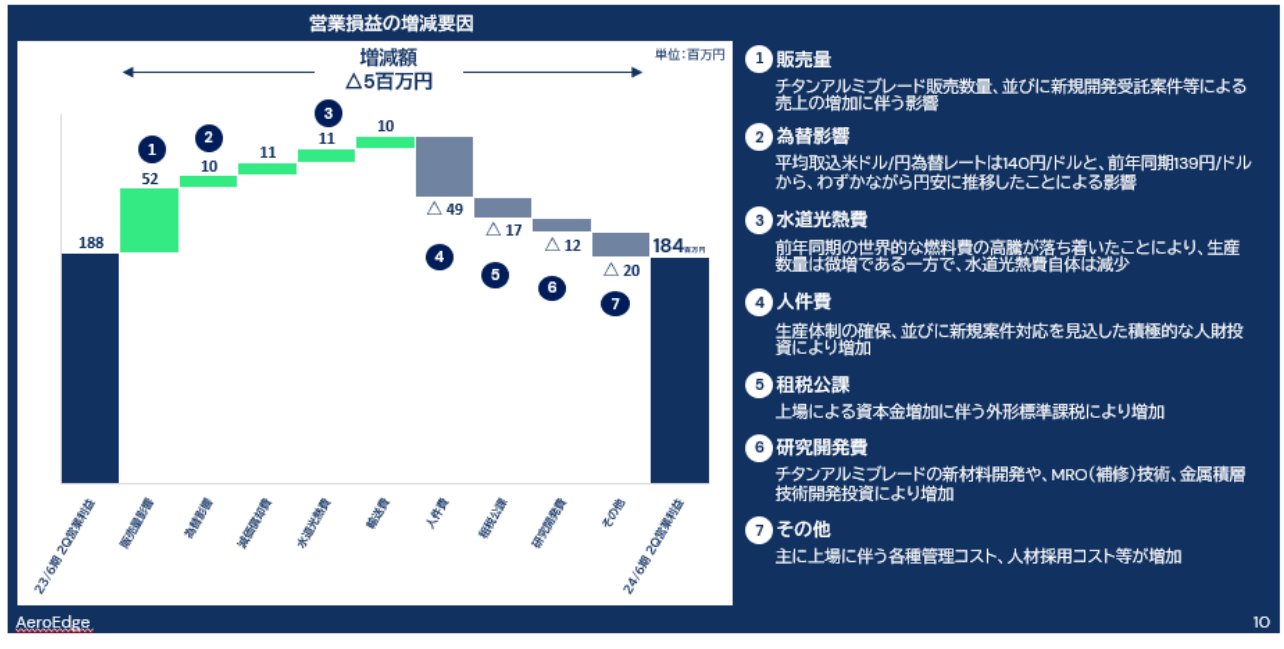
また、第 2 四半期は、顧客の長期クリスマス休暇の関係で出荷が一時的に停止することから、当社の売上が落ち込むタイミングとなっております。

そのため、年度予想に対する売上高の進捗率は、41.5%、営業利益の進捗率は、33.5%と、やや低い数字となっておりますが、当初想定よりは若干高い数値となっております。

航空業界の供給制約により、チタンアルミブレード販売が一部翌期以降へズレ込む見込みであるものの、新材料等に関する開発業務受託案件が下期の業績に貢献すること、また、円安の影響もあり、通期業績見込は現時点では変更不要と考えております。

営業損益の増減要因(前年同期比)

新規受託開発案件等により売上が増加した一方で、先行投資に伴う人件費増加や上場による外形標準課税の発生等によるコスト増加要因があったことにより、営業利益は1.8億円と前年同期から微減。営業利益率は12.6%



今西:

次に前年同期と比較した営業損益の増減要因をご説明申し上げます。

営業利益は、前年同期 1.8 億円から、今期もほぼ同額の 1.8 億円となりました。

主な増加要因としては、

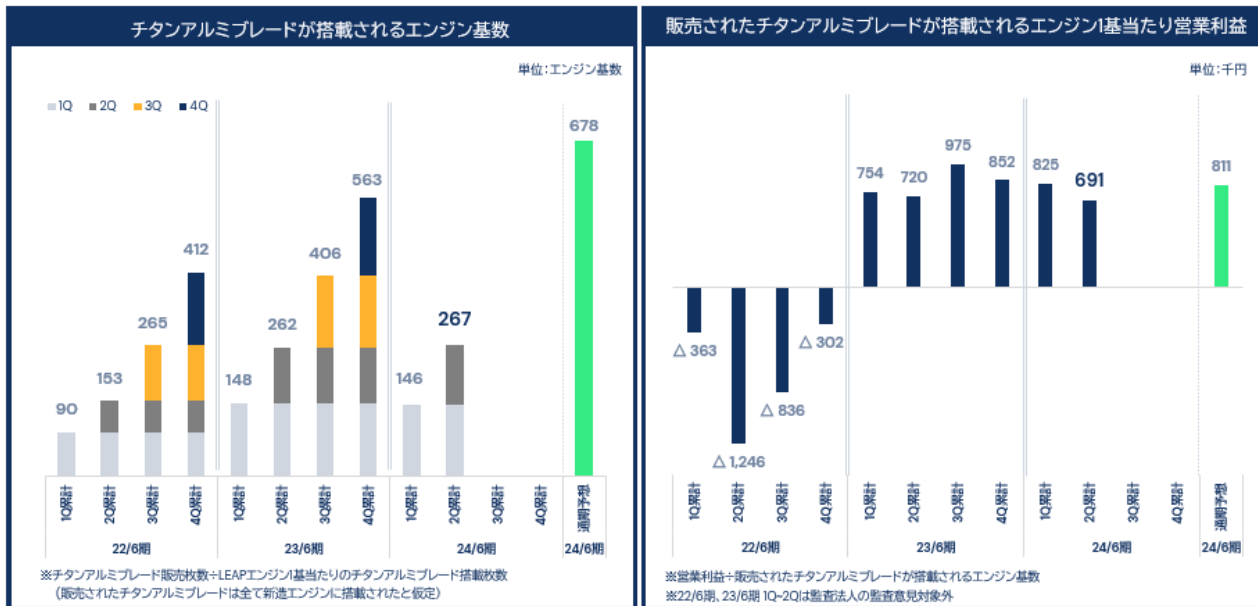
- ①販売量や受託開発案件等による売上の増加によるものが、5千2百万円
- ②平均為替レートが139円から140円と1円上昇したことによるものが、1千万円
- ③燃料費の高騰が落ち着いたこと等による水道光熱費の減少が1千百万円となっております。

主な減少要因としては、

- ④新規案件等に向けた先行投資的要素が強い人件費の増加で4千9百万円
- ⑤上場による資本金増加により、外形標準課税が発生したこと等に伴う租税公課の増加が1千7百万円
- ⑥研究開発費の増加が1千2百万円
- ⑦その他、上場に伴う各種管理コストや人材採用コストの増加となっております。

主要KPIの推移

チタンアルミブレードが搭載されるエンジン基数は、前年同期微増の267基。エンジン1基当たり営業利益は、先行投資に伴う人材採用や上場に伴う各種管理コストの増加により691千円と前年同期比減少



AeroEdge

11

今西:

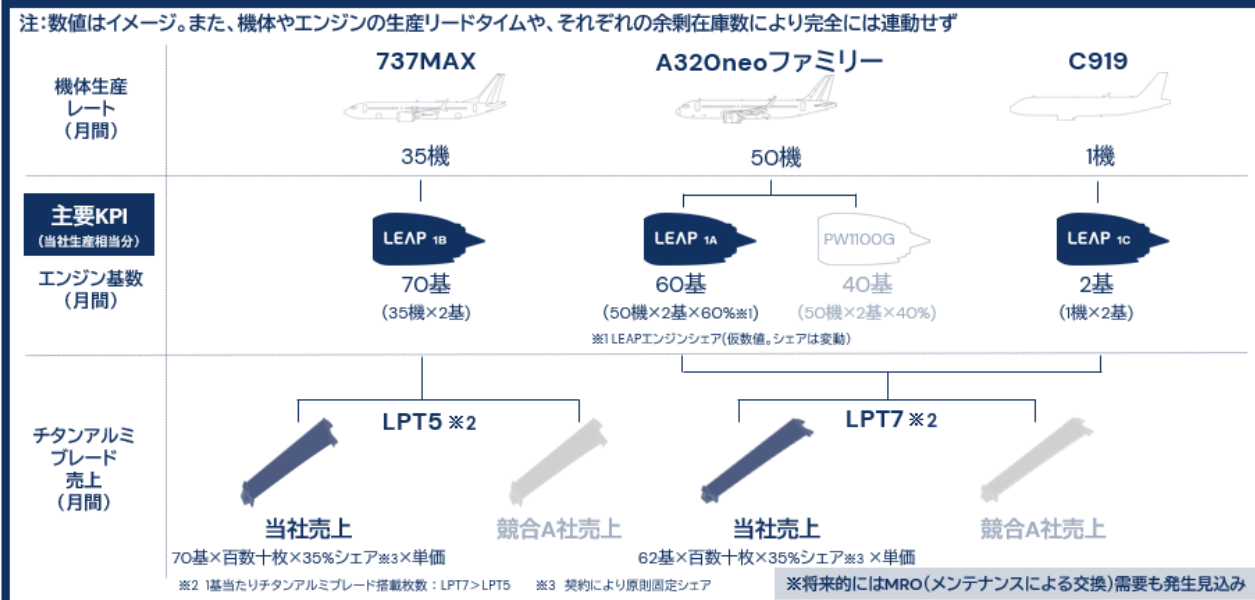
次に主要 KPI ですが、チタンアルミブレードが搭載されるエンジン基数は、前年同期微増の 267 基となっております。

また、販売されたチタンアルミブレードが搭載されるエンジン 1 基当たり営業利益は、先行投資でもある人件費の増加や、上場による管理コスト増加等により、69 万円と、前期から微減しております。

主要KPIと当社売上、機体生産量の関係(参考)

1.2024年6月期 2Q業績

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。機体生産レートと、チタンアルミブレードが搭載されるエンジン基数、並びにチタンアルミブレード売上との関係は下記の通り



AeroEdge

12

今西:

なお、主要 KPI であるチタンアルミブレードが搭載されるエンジン基数と当社の売上高、機体生産量の関係についてのご質問が多かったため、参考までに関係を記載いたします。

詳細はこちらをご覧くださいと思いますが、当社チタンアルミブレード販売枚数と、機体生産レート、エンジン基数は、機体メーカーやエンジンメーカーの生産リードタイムや在庫保有方針により、短期的には、多少のズレが出る可能性はありますが、中長期的には、強い連動性があると考えております。

貸借対照表

上場による公募増資、並びに利益計上により、純資産は25.4億円、自己資本比率は38.4%(前期末27.9%)に向上するとともに、ネットDELシオは0.5倍まで減少。また、現預金は22.9億円と、前期末から5.6億円増加

				単位:百万円			
	23/6期末	24/6期 2Q末	増減		23/6期末	24/6期 2Q末	増減
資産合計	5,788	6,621	833	負債合計	4,166	4,072	△ 93
流動資産	2,828	3,235	407	流動負債	837	1,021	183
(現金預金)	1,728	2,298	569	(仕入債務)	94	64	△ 29
(売上債権)	497	443	△ 54	(短期有利子負債)	521	585	63
(棚卸資産)	334	318	△ 16	固定負債	3,328	3,051	△ 277
固定資産	2,960	3,386	426	(長期有利子負債)	3,196	2,903	△ 292
(有形固定資産)	2,781	3,217	436	純資産合計	1,622	2,549	927
(無形固定資産)	62	55	△ 6	負債純資産合計	5,788	6,621	833
現金及び預金		運転資金		有利子負債		自己資本比率/DELシオ	
新量産案件に対する工場・設備投資 △5.9億円があった一方で、営業CFによる 資金の増加6.4億円、上場による公募 増資に伴う調達7.4億円があったこと により、当2Q末残高は22.9億円と、前期末 残高から5.6億円増加		材料が無償支給であることから、運転資 金は比較的低水準。当2Q末においては、 新規受託開発案件の前受金があったこと もあり、運転資金は5.4億円と前期末から 1.7億円減少 ※運転資金:売上債権+棚卸資産-仕入債務-営業前 受金		シンジケートローン等の約定弁済が進ん だため、当2Q末は34.8億円と、前期末か ら2.2億円減少。現預金を除いたNet有利 子負債は、当2Q末で11.9億円 ※有利子負債:借入金+リース債務		上場による増資、並びに利益計上により 自己資本比率は、当2Q末は38.4%と、前 期末から10.5ポイント上昇 また、Net有利子負債ベースのDELシオ は、当2Q末に0.5倍と、前期末の1.2倍か ら大きく減少 ※DELシオ:有利子負債÷純資産	

AeroEdge

13

今西:

次に BS についてご説明させていただきます。

現預金は、新工場関連の設備投資が一部発生したものの、営業 CF による資金の増加並びに上場による公募増資に伴う調達等があったことにより、22.9 億円と、前期末から 5.6 億円増加しております。

自己資本比率は、上場による増資並びに利益計上により 38.4%と、前期末から 10.5 ポイント上昇しています。

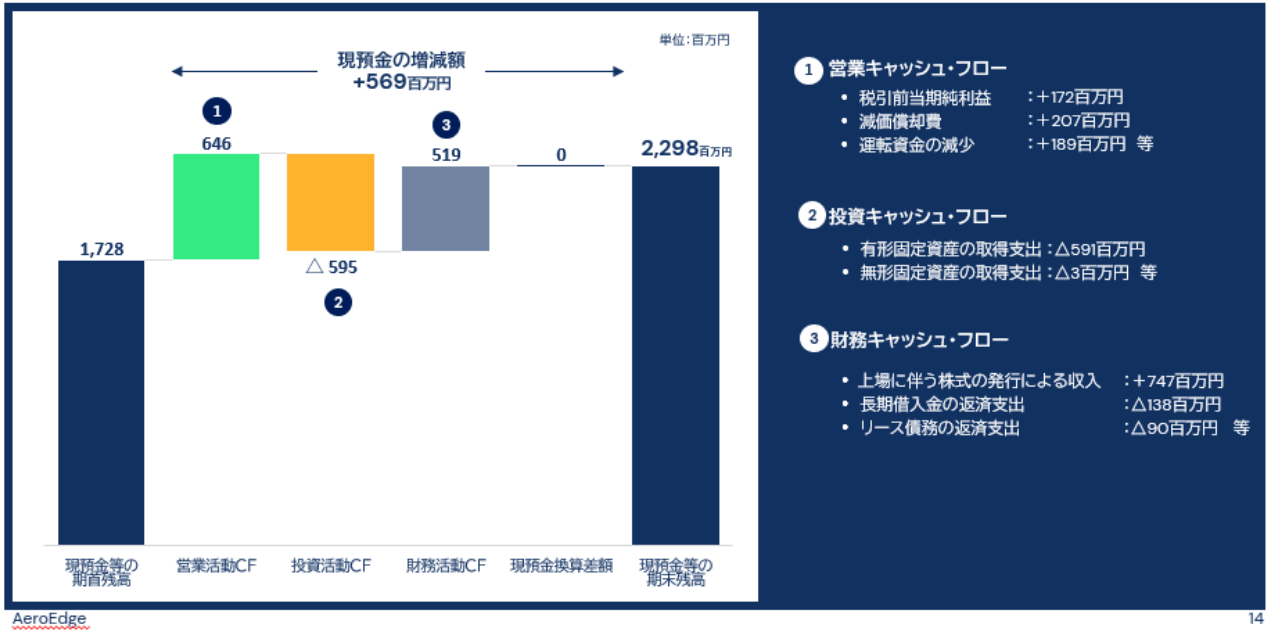
また、Net 有利子負債ベースの DE レシオは、0.5 倍と、23/6 期の 1.2 倍から大きく減少し、財務体質も強固なものとなりつつあります。

現状も、新たな量産案件の引き合いを頂いておりますが、基本的にはデットファイナンスでしばらくは対応可能であると考えております。

キャッシュ・フロー計算書

1.2024年6月期 2Q業績

営業CFは減価償却費が一定規模あることから、利益を大きく上回る+6.4億円。新規量産案件に伴う工場・設備投資により投資CFは△5.9億円となったが、上場に伴う増資等もあり財務CFは+5.1億円となり、現預金は22.9億円と前期末から5.6億円の増加



今西:

最後に CF となります。

営業 CF に関しては、利益計上並びに、チタンアルミブレードに関する設備投資が一巡していることにより、減価償却費が多いことから、上半期のみで 6.4 億円のプラスと高い水準となりました。

営業 CF の対売上高比率、いわゆる営業 CF マージンに関しては、約 44%となっており、利益水準と比較しても高い現金創出能力を確保できたと考えております。

次に、投資 CF については、新規の量産案件に関する設備投資・工場投資が徐々に発生しており、5.9 億円の支出となりました。

財務 CF に関しては、借入の約定弁済による返済があったものの、上場に伴う公募増資による資金調達等があったため、5.1 億円のプラスとなっております。

以上の結果、現預金は、前期末から 5.6 億円増加し、22.9 億円となりました。

チタンアルミブレードは、今後も拡大が見込まれますが、増産に向けての生産キャパシティは一定程度確保できており、チタンアルミブレードに関する将来投資は限定されると考えております。また、高い営業 CF を背景に、デットファイナンスの余地も膨らんでいると考えております。

当社は、製造業として、新規の量産案件を獲得するためには、一定の設備投資が必要となりますが、チタンアルミブレードビジネスで獲得した営業 CF を、新規の量産案件に振り分けること、また、デットファイナンスによる資金調達余力を最大限活用しながら、事業の多様化を行い 1 社依存脱却を目指すとともに、持続的な成

長を進めて参りたいと思っております。

最後に改めてですが、航空業界の人手不足や、737MAX の品質問題等、短期的には、当社の業績に影響を与えうる課題があるものの、A320neo ファミリー、737MAX 共に高水準の受注残を維持していること、また、世界的に中小型機は、両機種の寡占状態であり、供給不足に伴う他機種への需要転換は起こりにくいことから、中長期的には、こういった課題は一時的な影響に留まり、チタンアルミブレードビジネスは今後もしっかりと成長していくと考えております。

以上で、本日の説明を終了させていただきます。ご清聴頂きまして、誠にありがとうございました。

以上