

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

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し、グローバルで成長する

A320neoファミ
7,251機

737MAX受注残高
5,415機

② 中長期の経営戦略

1. チタンアルミブレード量産拡大

仏SAFRAN社との更新契約締結。2027年6月期より新材料量産供給開始。2028年1月からマーケットシェア拡大予定

3. 新規量産案件の獲得

2024年6月竣工の新工場でLEAPエンジン以外の航空機エンジン部品量産立上を2件同時進行。技術適合性と収益性を考慮

2. 垂直統合体制の構築

欧州企業1社への材料供給依存を解消。新材料開発により材料供給から加工までを自社で担う体制確立

4. 先端技術開発の推進

AM（積層造形・3Dプリンタ）技術、AM技術を活用した航空機エンジン部品のMRO開発を並行推進

③ 対処すべき課題

① 原価低減と生産効率向上

- ・設備投資・人員拡充による固定費増加に対応し利益・キャッシュフロー拡大
- ・生産性向上と生産体制構築により中長期の収益性最大化

② 収益の多様化

- ・LEAP向けチタンアルミブレードへの過度な依存を低減
- ・培った技術・経験・AM技術を活用した新規量産案件の獲得

③ 環境・技術・人財・財務課題

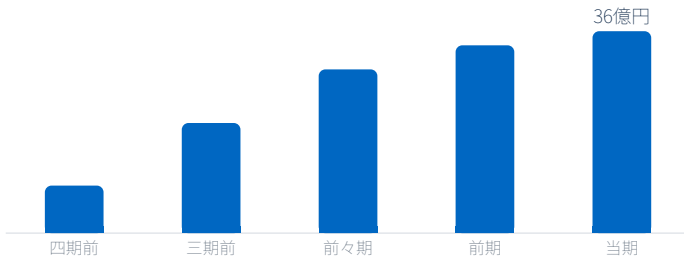
- ・航空産業全体のCO2削減要求に対応し気候変動リスク分析を加速
- ・加工技術の競争優位性維持と新材料・AM等の技術開発
- ・優秀な人財確保・育成とスキルアップ体制整備

面接で使えるポイント

- ・A320neoと737MAX合計12,666機の受注残高により10年超の需要確保。
- ・世界2社のみの供給企業として2027年6月期より新材料量産供給開始。材料調達リスク解消と垂直統合体制による競争力強化
- ・2024年6月竣工の新工場でLEAPエンジン以外の航空機部品2件同時立上。既存事業の技術・資金を活用した事業多角化に挑戦

証券コード 7409

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
61点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 41.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
600万円

輸送用機器内 68位/82社

平均年齢
36.8歳

輸送用機器内 82位/83社

平均勤続
3.9年

輸送用機器内 81位/83社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: AeroEdge(株)【7409】：決算情報

