



2026 年 7 月 16 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 オ キ サ イ ド
代 表 者 名 代表取締役 COO 山 本 正 幸
(コード番号：6521 東証グロース)
問 合 せ 先 上級執行役員 CFO 竹 内 健 吾
(TEL. 0551-26-0022)

2027 年 2 月期 第 1 四半期 決算説明会の質疑応答（要旨）について

当社は、2026 年 7 月 15 日に決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）を開催いたしました。ご出席の皆様からいただいた主なご質問を以下にまとめております。なお、理解促進のため、一部加筆修正を行い要旨として記載をしております。

Q. なぜ今期は 1Q から営業黒字となったのでしょうか。従来は第 4 四半期偏重の傾向がありましたが、収益構造が変化したと考えてよいのでしょうか。

A. 今期は計画どおり、第 1 四半期から営業黒字でスタートすることができました。これは、半導体事業を中心に需要が堅調に推移したことに加え、全社的に収益性の改善が進んだことによるものです。

従来は、大型案件の売上計上時期などの影響から第 4 四半期に業績が偏る傾向がありましたが、近年は事業ポートフォリオの多様化や収益基盤の強化が進んでおり、四半期ごとの収益変動は相対的に小さくなってきています。

一方で、当社事業は引き続き顧客需要や案件進捗の影響を受けるため、今後も特定の四半期に売上が集中する可能性はございます。しかしながら、今回の第 1 四半期黒字は一時的な要因によるものではなく、収益力の向上を反映した結果であると考えております。

今後も、成長分野への投資を継続しながら、安定的かつ持続的な収益拡大を目指してまいります。

Q. 半導体需要の増加に対して、生産能力は十分に確保できているのでしょうか。今後、キャパシティ不足がボトルネックになる可能性はありますか。

A. 現時点では、半導体需要の増加に対して、十分に対応可能な生産スペースおよび設備余力は確保していると考えております。これまでの設備投資により整備した第 4 工場の活用も含め、今後の需要拡大に応じて生産能力を段階的に拡張できる体制を整えております。そのため、現時点で設備面が大きなボトルネックになるとは考えておりません。

一方で、今後、さらなる事業拡大を実現するためには、人員確保や製造人材の育成が重要になると認識しております。

引き続き需要動向を見極めながら、必要な投資や人材強化を進め、お客様の需要に確実に応えられる体制を構築してまいります。

Q. データセンター向けファラデー回転子について、第1四半期の期ずれの要因となった資材の入荷遅延の背景をお聞かせください。あわせて、期ずれした売上分は第2四半期中に計上される見通しと考えてよろしいでしょうか。また、ファラデー回転子市場は今後も拡大が期待されると考えておりますが、資材調達の安定化、在庫の確保、生産能力の拡充など、今後の対策についても教えてください。

A. まず前提として、当該のファラデー回転子は、顧客との取り決めにより一定数量をまとめて一括出荷する取引です。そのため、新領域事業では、前期の実績や今期の予想において、四半期ごとの売上に偏りが生じやすい性質がございます。

今回の期ずれの要因となった具体的な資材やその生産国につきましては、顧客との取引内容および当社の事業機密に該当いたしますため、開示を差し控えさせていただきます。この点をご理解を賜りたく存じます。

一方で、当該資材の出荷はすでに進んでおり、第1四半期からの期ずれ分につきましては、第2四半期での売上計上となる見通しです。

ファラデー回転子は今後も成長が期待される重要な市場であると認識しております。当社といたしましても、こうした需要拡大を見据え、資材調達の安定化や生産・供給体制の強化に向けた取り組みを継続的に進めてまいります。

なお、第1四半期における期ずれ分を考慮いたしますと、新領域事業の上半期売上高は堅調な見通しを持っております。詳細につきましては、第2四半期の決算開示の際に改めてご報告させていただきます。

Q. 本年3月に量子コンピュータ向け 302 nm レーザを発表されていましたが、その後の事業開発状況を教えてください。

A. 本年3月の量子コンピュータ向け 302 nm レーザの発表以降、国内外のお客様やパートナー企業から多くの引き合いをいただいております。現在、複数の案件について評価や具体的な導入に向けた協議を進めており、市場の関心の高さを実感しております。量子コンピューティング分野は今後の成長が期待される市場であり、当社の 302 nm レーザは差別化された技術として高い評価を得ております。

新規事業であるため、売上への本格的な寄与には一定の時間を要しますが、着実に案件を積み上げながら、中長期的には当社の新たな成長ドライバーとなることを目指しております。

Q. 第1四半期の営業利益は予想に対して約 1,700 万円の上振れとなりましたが、研究開発費は予想に対して約 4,400 万円下振れております。この研究開発費の下振れは意図的な抑制によるものか、投資の進捗に伴う結果か、営業利益への影響も含めてご説明ください。

A. 第1四半期の営業利益および研究開発費の予実差についてご説明いたします。当社では、短期的な利益確保を目的とした意図的な研究開発費の抑制は行っておりません。第1四半期の研究

開発費の予実差は、案件の進捗や費用計上のタイミングに加え、量産化への移行に伴い一部費用が製造コスト側へ振り替わったことが要因です。研究開発は四半期ごとに完結するものではないため、通期、さらには複数年の視点で計画・実行し、管理しております。

当社にとって研究開発は中長期的な競争力を維持するための重要な投資です。今後も、通期の営業利益予想の達成と、中長期の成長に向けた研究開発投資の双方のバランスを図ってまいります。

Q. 現段階で、第 2 四半期以降の営業利益および研究開発費の見通しをどのように見ておられますか。特に、新領域事業の第 1 四半期実績を踏まえた上半期の見通しについてもお聞かせください。

A. 新領域事業の上半期売上高は、第 1 四半期におけるファラデー回転子の期ずれ分を考慮いたしますと、堅調な見通しを持っております。まずは上半期の売上予想を着実に達成することで、利益面につきましても計画に沿った進捗を目指してまいります。研究開発費につきましても、事業開発および中長期の成長に必要な投資を継続する方針です。

Q. 半導体事業の売上高は、第 1 四半期では予想を上回る水準となりましたが、第 2 四半期以降も同様に上振れの基調が継続する見込みでしょうか。足元の半導体市場の環境変化も踏まえてご説明ください。

A. 足元の事業環境は、今期の予算策定時と比較すると、当社半導体事業にとって追い風であると認識しております。こうした好調な市場を背景に、第 1 四半期の売上高は予想を上回りました。一方で、今後の市場動向や、それに伴う顧客の需要につきましては、引き続き慎重に見極める必要があると考えております。当社といたしましては、市場環境を注視しつつ、顧客との議論を通じて、着実な事業拡大に努めてまいります。

Q. ヘルスケア事業における顧客との取引条件の協議について、可能な範囲で詳しくお聞かせください。

A. ヘルスケア事業は、原材料調達環境の変化や価格の高騰といった外部環境変化の影響を受けており、こうした状況を踏まえ、顧客と取引条件について協議を進めております。協議の詳細につきましては、顧客との機密情報を含むため、回答を差し控えさせていただきます。

Q. 新領域事業におけるファラデー回転子以外の分野（量子、光電融合、SiC など）について、第 1 四半期の予実の状況を教えてください。

A. 新領域事業における第 1 四半期の予実差の主な要因はファラデー回転子の期ずれであり、それ以外の分野につきましては、概ね想定どおりに推移しております。

Q. 量子、光電融合、SiC といった各分野の具体的な取り組み状況と今後の方向性について教えてください。

A. まず、量子分野については、量子コンピュータの社会実装に向けた開発が前倒しで進んでおり、

より早い市場の立ち上がりの兆しが見られます。当社の 302nm レーザについても当初の想定を上回る反応を得ており、今後の社会実装に向けた中核技術の一つになる可能性があるかと認識しております。量子通信に関しては、インフラとしての社会実装には時間がかかると思われますが、実証実験などの具体的な取り組みが進展しておりますので、今回開発した 436nm レーザも将来の大きな事業に発展する可能性があるものと期待しています。

光電融合分野では CP0 (Co-Packaged Optics) を中心に市場の拡大が続いており、先端パッケージに必要な微細加工領域において、深紫外レーザを活用した事業開発を進めています。

パワー半導体向け SiC についても、電力インフラ向けの社会実装を目標とした長期的な取り組みを進めており、現在はサンプル提供を通じて顧客評価を進めている段階です。

いずれの分野も短期的な収益寄与よりも中長期での成長ドライバーとして位置づけ、事業化を図ってまいります。