



2025年4月16日

各位

会社名 株式会社オキサイド
代表者名 代表取締役社長(COO 兼 CFO) 山本 正幸
(コード番号: 6521 東証グロース)
問合せ先 企画本部統括マネージャー 石坂 美保
(TEL. 0551-26-0022)

2025年2月期 決算説明会の質疑応答(要旨)について

当社は、昨日決算説明会(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. 修正予想を上回った要因として、どの事業がどの程度寄与したのか説明してください。
- A. 売上高では、半導体事業において中国の需要の高まりをうけて、第4四半期に受注が増加しました。また、新領域事業においてデータセンター向けの新規案件が売上高の増加に寄与しました。営業利益では、売上高の増加に伴い限界利益が増加したことに加え、半導体事業を中心とした生産性の向上が寄与しました。その結果、前回発表予想の0百万円から126百万円上振れし、126百万円となりました。

01.連結業績

2025年2月期 通期実績

OXIDE

- 売上高 83億9,400万円(修正予想対比9,400万円増収、前期比17億8,800万円増収)
- 営業利益 1億2,600万円(修正予想対比1億2,600万円増益、前期比11億900万円増益)
- EBITDA 11億4,500万円(前期比12億2,200万円増益)

(単位:百万円、%)

項目	24年2月期 通期	25年2月期					増減
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
売上高	6,606	1,388	2,010	2,322	2,673	8,394	1,788
営業利益	▲ 983	▲ 406	9	39	482	126	1,109
(営業利益率)	▲14.9%	▲29.3%	0.5%	1.7%	18.1%	1.5%	16.4%
研究開発費	1,049	315	311	365	304	1,296	247
設備投資額	2,035	-	-	-	-	1,676	▲ 359
EBITDA※1	▲ 77	▲ 144	280	309	699	1,145	1,222
(EBITDAマージン※2)	▲1.2%	▲10.4%	14.0%	13.3%	26.2%	13.6%	14.8%

Q. 2026年2月期の予想について、半導体事業と新領域事業はそれぞれ減収、ヘルスケアは大幅増収となっています。これらの背景を説明してください。

A. 半導体事業では、レーザ製品のメンテナンス需要が堅調に増加する見込みです。しかし、半導体市場全体の不透明感や、当社顧客のエンドカスタマーである一部大手半導体メーカーの業績動向を踏まえて、前期実績より保守的に見積もっています。その結果、通期の売上高は前期比で微減を予想しています。

新領域事業では、イスラエル紛争の長期化により、Raicol社を取り巻く事業環境が依然として不透明な状況です。この影響を考慮し、Raicol社の売上高を前期比で保守的に見積もっています。ヘルスケア事業では、前期から期ずれしていた新規顧客との取引が2026年2月期以降に本格化する見込みです。このため、通期では過去最大の売上高を見込んでいます。

04. 2026年2月期 業績予想

2026年2月期 業績予想(連結)

OXIDE

- 売上高 87億1,300万円(前期比3億1,900万円増収)
- 営業利益 4億900万円(前期比2億8,300万円増益)、営業利益率 4.7%
- EBITDA 12億7,800万円(前期比1億3,300万円増益)、EBITDAマージン14.7%

(単位:百万円、%)

項目	25年2月期 通期	26年2月期					増減
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
売上高	8,394	1,814	2,162	2,091	2,645	8,713	319
半導体	4,703	890	1,068	1,061	1,534	4,555	▲ 148
ヘルスケア	1,226	401	584	534	649	2,170	944
新領域	2,464	521	509	495	461	1,987	▲ 477
営業利益	126	▲ 215	265	32	326	409	283
(営業利益率)	1.5%	▲11.9%	12.3%	1.5%	12.4%	4.7%	3.2%
研究開発費	1,296	337	282	306	403	1,330	34
EBITDA※1	1,145	6	479	246	545	1,278	133
(EBITDAマージン※2)	13.6%	0.4%	22.2%	11.8%	20.6%	14.7%	1.0%

Copyright: 2025 OXIDE Corporation. All Rights Reserved.

※1 EBITDA:営業利益に償却費を加えた数値 ※2 EBITDAマージン率: EBITDA÷売上高

27

- Q. 前期で量子向け6億円の売上高とありましたが、量子分野と御社の単結晶が結びつきません。どういう製品が、こういった用途で売れているのですか。巷で話題の量子コンピューティングにも使われているのですか。今後も量子向け売上高は成長するのですか。
- A. 量子においては、光の技術が重要です。量子もつれ光子対を高効率に発生する非線形光学結晶・素子ならびに光源モジュールは量子センシング、量子コンピューティング、量子通信のすべての分野に共通する部品として使用され、量子関連市場の成長に伴い売上の拡大が期待できます。量子関連の2025年2月期の当社の売上は約6億円であり、主な内訳はPPSLT、PPKTP等の非線形光学結晶・素子ならびに昨年販売を開始した量子もつれ光子対発生モジュールです。さらに、2026年2月期からは量子コンピューティング用のレーザ光源が売上加わる見通しです。量子関連市場は、CAGR19%~32%の範囲にあると予想されています。これらの予想から当社の量子関連技術分野での売上は、現状の6億円から2029年2月期には10億円以上に成長すると期待されます。

量子技術関連 売上内訳と今後の成長

OXIDE

- 量子もつれ光子対を高効率に発生する非線形光学結晶・素子ならびに光源モジュールは量子センシング、量子コンピューティング、量子通信のすべての分野に共通する部品として使用され、量子関連市場の成長に伴い売上の拡大が期待できます。
- 量子関連の2025年2月期の当社の売上は約6億円であり、主な内訳はPPSLT、PPKTP等の非線形光学結晶・素子ならびに昨年販売を開始した量子もつれ光子対発生モジュールです。さらに、2026年2月期からは高付加価値の量子コンピューティング用のレーザ光源が売上加わる見通しです。
- 量子関連市場は、CAGR19%~32%の範囲にあると予想されています。これらの予想から当社の量子関連技術分野での売上は、現状の6億円から2029年2月期には10億円以上に成長すると期待されます。



- Q. データセンター向け新規案件の具体的な内容を教えてください。また、これが中長期的にどの程度の売上を見込めるか教えてください。
- A. 生成AI に欠かせない高性能GPUを搭載したサーバーを大量に運用できるデータセンターの建設が世界中で加速しており、そこで使用される光アイソレータの需要が拡大しています。データセンター向け新規案件は、この光アイソレータ用途向けの「ファラデー回転子」の販売です。ファラデー回転子は、数十年前に長距離光通信向けに研究開発が進められた材料であり、すでに先行メーカーが市場に参入しています。
- その後、4G 用の通信用途で需要が再び増加しましたが、当時は市場での供給量が追いつかず、需給バランスが崩れる状況が見られました。
- こうした市場の動向を踏まえ、当社は 5G 以降の通信用途を見越して事業参入の準備を進めてきました。
- 今回、データセンター向けの需要が拡大したことにより、当社の技術が評価され、新規案件の取引につながっています。
- 当社は、ファラデー回転子の製造工程の中でも高い利益率が見込めない部分については、市場参入を目指すパートナーに技術を提供しています。
- その上で、高い利益率が見込める工程については引き続き自社で技術を保有し、事業の収益性を確保しています。今後、データセンターへの投資が増加する中で、当社の事業も拡大することを期待しています。
- また、本件に限らず、当社は保有技術を活用した収益化モデルを推進しています。具体的には、技術供与、技術移管、事業売却を通じて技術ポートフォリオの最適化を図り、収益基盤の強化に取り組んでいます。

02. 事業別業績

新領域 | 主な研究開発テーマの進捗②

OXIDE



ファラデー回転子・シンチレータ単結晶

生成AI・データセンター応用、宇宙応用

- 光の偏光方向を回転させる特性を持つ「ファラデー回転子」の販売を開始いたしました。世界的なデータセンター需要の拡大を背景に、ファラデー回転子の需要が増加しております。
- 当社の高性能シンチレータ単結晶は、高温安定性や線エネルギー能力に優れているため、宇宙での放射線検知用途で採用されました。



溶液法SiC単結晶

電力インフラ・大型モビリティ応用

- 溶液法SiCの加工やエビに関するバリューチェーンの構築を目的として、株式会社Sファンダリと業務提携をしました。
- インクルージョンフリーの高品質・大型SiC単結晶育成に成功し、サンプル出荷を開始しました。

- Q. 米国および中国の関税政策・輸出規制が業績に与える具体的な影響を教えてください。また、これに対する具体的な対応策を示してください。
- A. 米国および中国の関税政策・輸出規制が当社に及ぼす影響については規制動向等に注視しつつ、ビジネスチャンスに対して積極的に行動しております。具体的に、半導体事業におきましては、米国からレーザ製品を調達している中国企業は、レーザそのものが買えなくなるか、価格が上昇するので、オキサイドへの引き合いが増加しています。その他、現時点における当社の見解についての詳細は、決算補足説明資料 21 ページを参照ください。

06. 米国および中国の関税政策・輸出規制が当社に及ぼす影響について

米国および中国の関税政策・輸出規制が当社に及ぼす影響について

OXIDE

■ 米国および中国の関税政策・輸出規制が当社に及ぼす影響について、現時点における当社の見解をまとめました。

■ 規制動向等を注視しつつ、ビジネスチャンスに対して積極的に行動してまいります。

	半導体	ヘルスケア	新領域
当社の生産拠点	日本	日本	日本およびイスラエル
米国政策による影響	【リスク】レーザ製品の米国出荷依存度は低く、米国関税政策の影響は限定的と考えております。 波長変換単結晶は市場シェアが 95%以上であり、品質や生産体制の面で他社製品への置換は難しいと考えられ、米国関税政策の影響は限定的と考えております。 【ビジネスチャンス】米国輸出規制により、中国半導体製造装置メーカーによる米国製品の購入が制限される場合があります。この為、当社への引き合いが増加しております。	【リスク】米国関税政策の影響度合いについては現在精査中です。 【ビジネスチャンス】中国輸出規制による影響を受けなかった場合でも、米国結晶メーカーは、米国関税政策により事業展開に影響が出る可能性があります。この為、当社への引き合いが増加する可能性があります。	【リスク】新領域事業製品の米国出荷依存度は低く、米国関税政策の影響は限定的と考えています。 Raicol社製品について、イスラエル製品に対する関税は他の主要国と比較し低い為、米国関税政策の影響は限定的と見込んでおります。 【ビジネスチャンス】米国関税政策や長期的な調達不安の観点から、米国顧客が中国製品の購入を控える可能性があります。この為、当社やRaicol社への引き合いが増加する可能性があります。
中国政策による影響	【ビジネスチャンス】中国関税政策により、中国半導体製造装置メーカーが米国から製品を購入する際に影響が出る可能性があります。この為、当社への引き合いが増加しております。	【リスク】中国輸出規制の影響度合いについては現在精査中です。 【ビジネスチャンス】中国輸出規制により、米国結晶メーカーによる中国産原材料の購入が制限される可能性があります。この為、当社への引き合いが増加する可能性があります。	【ビジネスチャンス】米国輸出規制の影響を受けないレーザ製品についても、中国関税政策の影響を受けて価格が上昇する可能性があります。この為、当社への引き合いが増加しております。

Copyright: 2025 OXIDE Corporation. All Rights Reserved.

30

- Q. 半導体事業における四半期毎の売上高を拝見すると、前期下半期は約 30 億円と上半期から大きく増加しました。これは中国顧客の需要増が影響したとのことですが、どの程度のインパクトがあったのでしょうか。また、今期の第 1 四半期については、前期第 4 四半期から比較すると売上が半減する見通しですが、こちらの要因についても教えてください。
- A. 前期は、中国顧客を含めた需要が好調でしたが、上半期までは部材不具合問題が長引き顧客の需要に十分応えられず、受注残が積みあがりました。下半期に不具合問題が完全解決し、製造キャパシティが拡大したことで出荷が進み売上高増加に寄与しました。
- 今期第 1 四半期については、こうした受注残への出荷が一段落したことに加え、当社顧客のエンドカスタマーの動向が不透明なことを踏まえ、保守的な見通しを立てております。
- Q. ヘルスケア事業において、前期第 4 四半期の売上高が 1 億 4,700 万円と低調でしたが、既存顧客の動向はどうなっていますか。また、今期第 1 四半期では売上高が 4 億円を超える見通しとなっていますが、新規顧客の動向について教えてください。

- A. 既存顧客については、需要が減少しました。
新規顧客については、納入仕様の確定に時間を要したため、前期から期ずれが発生しました。今期からは本格出荷する見込みですので、売上高に寄与する見通しです。
- Q. 量子分野の売上高は 6 億円程度とのことですが、この中で Raicol 社製品の売上高はどの程度ですか。また、今期の見通しについて不安はありますか。
- A. 量子分野における Raicol 社の売上高は、約 2 億円となります。今後の見通しについては、イスラエル紛争の状況に不透明感はあるものの、Raicol 社の量子分野製品は競争優位性があるため、今期の売上高は横ばいか微増を見込んでおります。
- Q. 今期の営業損益の推移について教えてください。第 1 四半期は赤字からスタートし、第 2 四半期で回復するものの、第 3 四半期で再び落ち込む見通しです。第 1 四半期の赤字の理由と、第 2 四半期から第 3 四半期で 2 億円程度の減益要因について具体的に教えてください。
- A. 第 1 四半期については、主に半導体市場の不透明感を反映し、赤字となる見込みです。
第 2 四半期から第 3 四半期の減益要因は、研究開発費が第 3 四半期に増加する点や事業毎のプロダクトミックスの違いにより、利益率に差が生じるためです。
- Q. SiC 市場環境に逆風が吹く中で、溶液法 SiC に積極的な投資と研究開発を続けていると理解しています。今後 SiC 事業への投資を続ける上で、どのようなリスクを考えていますか。
- A. 既存の SiC ウェハ製造には昇華法という技術が用いられており、中国メーカーを中心に昇華法 SiC ウェハの供給が増加しています。当社は、昇華法では実現が難しい超高耐圧分野への事業参入を目指し、溶液法 SiC ウェハで差別化を図っています。
当社は、インクルージョンフリーの溶液法 SiC 単結晶の開発に成功し、サンプル出荷を開始しました。現在、超高耐圧用途での事業化を目指しており、具体的な引き合いもいただいております。
リスクとしては、SiC 市場の市況変動により、事業化が遅れる可能性が挙げられます。

以上