

OXIDE

株式会社オキサイド

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年4月

東証グロース:6521

豊かな未来を 光の技術で実現する

目次

OXIDE

- 01. 企業情報
- 02. 2025年2月期振り返り 2026年2月期注力分野
- 03. 事業の概要 半導体・ヘルスケア・新領域
- 04. サステナビリティ
- 05. 財務・リスク情報



01. 企業情報

山梨県の小淵沢にあった小さなプレハブ小屋。
そこが私たちの始まりでした。

会社概要(2025年2月28日現在)

OXIDE

設立

2000年10月

本社所在地

山梨県北杜市武川町牧原1747番地1

従業員数

402名※1

資本金

33億7百万円

主な株主

KLA、NTT-AT、ニコン、レーザーテック、島津製作所

売上高※2

83億94百万円

売上高 海外比率※2

80%以上

研究開発費 売上高比率※2※3

15%

設備投資費※2

16億76百万円

自己資本比率※2

30%

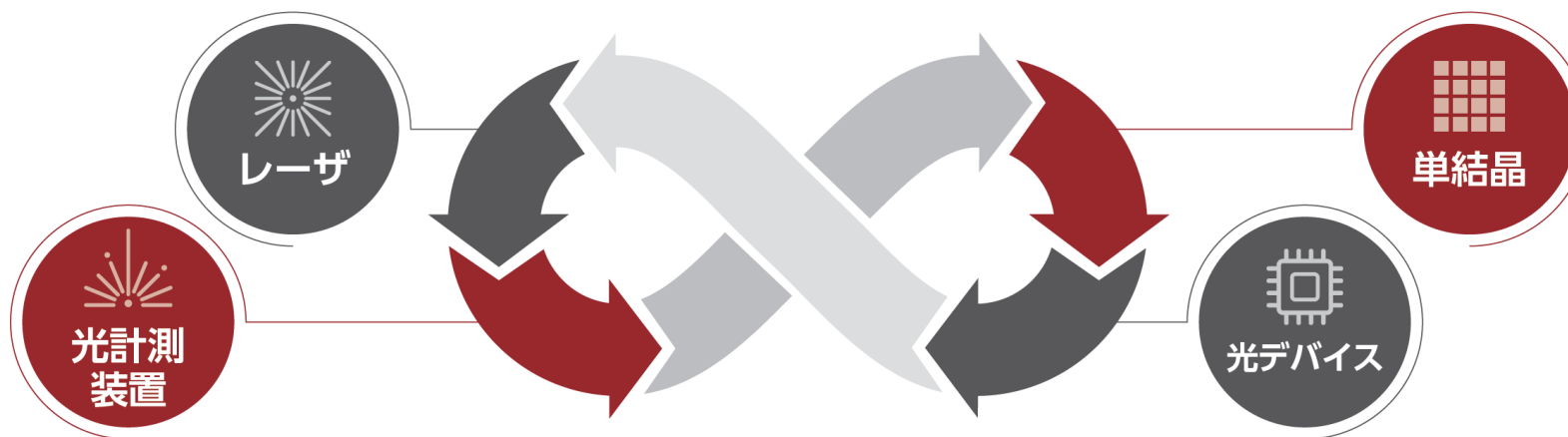
※1 連結従業員数

※2 2025年2月期通期実績

※3 研究開発費は12億96百万円

当社は**単結晶・レーザ**のグローバルニッチトップカンパニーを目指します

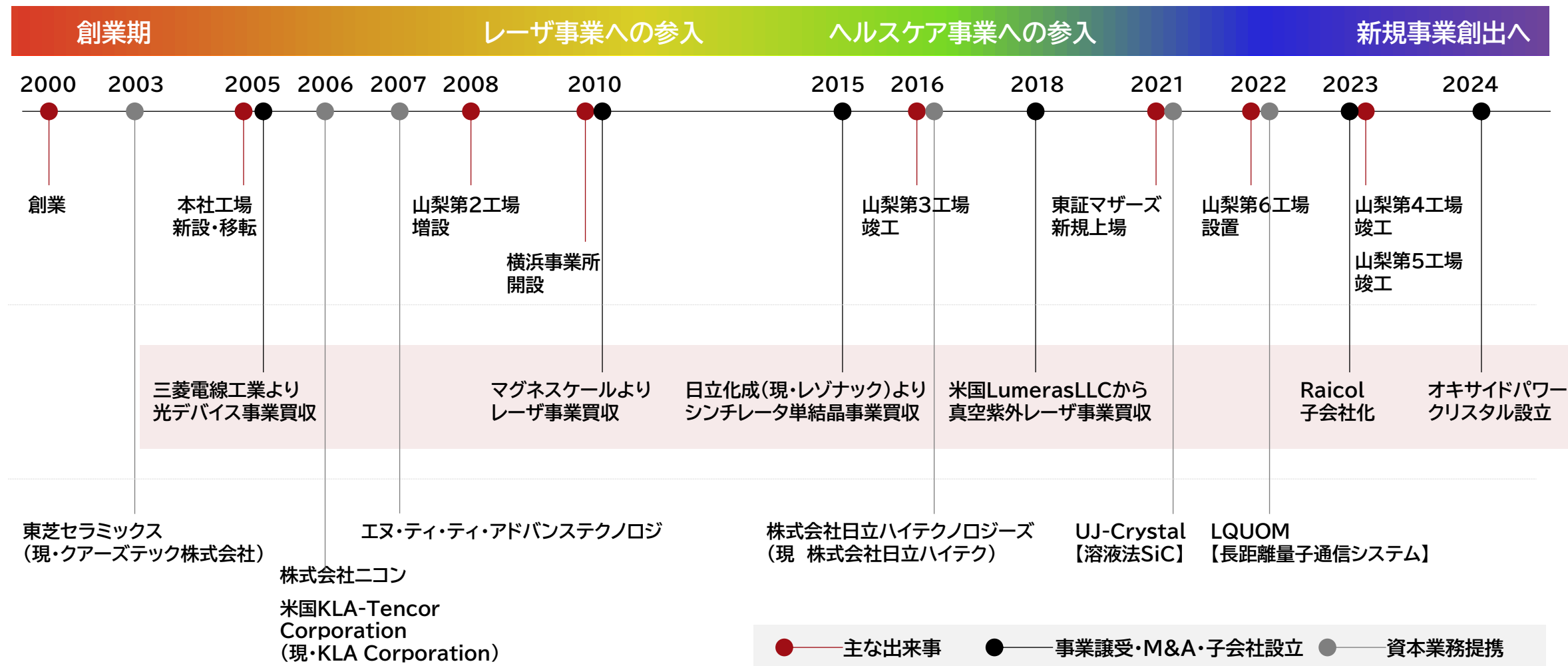
- 研究成果を社会に還元し、**キーマテリアル**を世界に向けて発信する
- 顧客へ**マテリアルソリューション**を提供し、社会の発展に貢献する
- 単結晶を核とした製品を開発し、**未来の市場機会**を創造し続ける



沿革

OXIDE

■ 単結晶の製造技術をコアに製品開発を進めながら、事業譲受やM&Aを通して新たな技術を獲得してきました。



マネジメント・メンバー 2025年5月29日時点予定※1



代表取締役会長（CEO）

古川 保典

工学博士

2000年10月 当社創業
（主な経歴）
独立行政法人物質・材料研究機構



取締役副社長（CTO）

藤浦 和夫

工学博士

（主な経歴）
日本電信電話（株）

社外取締役

為近 恵美

社外取締役

Gareth C.W. Jones

社外取締役

小池 美和

常勤監査役

吉田 貴

非常勤監査役

小坂 義人

非常勤監査役

田中 良幸



代表取締役社長（COO兼CFO）

山本 正幸

（主な経歴）
（株）商工組合中央金庫



取締役（CTO）

石橋 浩之

理学博士

（主な経歴）
日立化成（株）

取締役（CSO）

内田 誠二

（主な経歴）
シティグループ証券（株）



事業概要

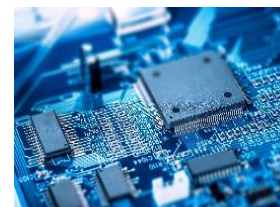
OXIDE

■ 当社は、単結晶・レーザのグローバルニッチトップカンパニーを目指し、半導体、ヘルスケアに加えて、様々な市場に向けて事業展開をしています。

単結晶



レーザ



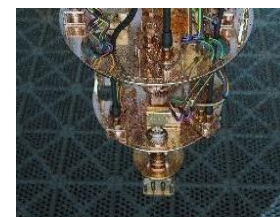
半導体事業

半導体ウエハ欠陥検査装置向け
単結晶・レーザの製造



ヘルスケア事業

がん診断用PET検査装置向け単結晶の製造



新領域事業

量子、パワー半導体、宇宙・防衛、エネルギー、
美容など様々な分野へ展開

オキシドのコア技術

■ 当社が有するコア技術は、高品質単結晶育成技術と波長変換技術です。



オキサイドのコア技術① 高品質単結晶育成技術

OXIDE

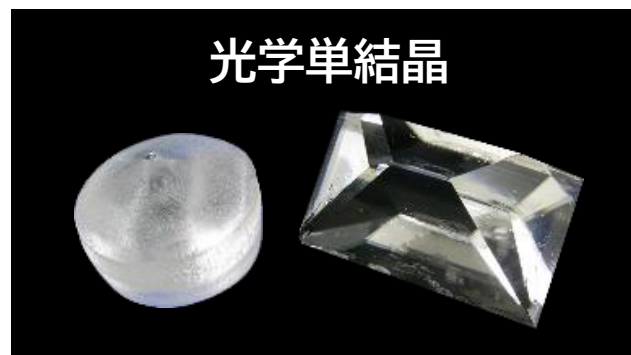
■ 当社は創業以来、様々な育成技術を取り入れてきました。
 多種の育成装置と原材料の配合や育成条件のノウハウ等の組み合わせで、新材料の誕生や品質の向上が実現します。

育成法	CZ法	FZ法	TSSG法	VB法	DCCZ法
装置					
結晶	 LGSO  TGG  GPS	 YIG  Nd:YVO ₄	 CLBO  KTN	 LB4  EPOCH	 Mg:SLT  Mg:SLN

オキシドのコア技術② 波長変換技術

- 波長変換とは、光の波長を変える技術です。
- 当社の深紫外レーザは、光学単結晶製造・加工技術と結晶利用に関する知識・技術により、世界トップレベルの出力と長寿命を実現しています。

波長266nmを作る波長変換の例



コア技術を利用した製品とその応用分野

■ 2つのコア技術を組み合わせ、幅広い波長領域に対応する製品を開発・製造・販売しています。

■ それらの製品は数多くの応用分野で用いられています。

γ線

深紫外線

紫外線

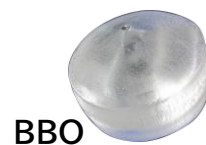
可視光

赤外線

■ 単結晶



LGSO



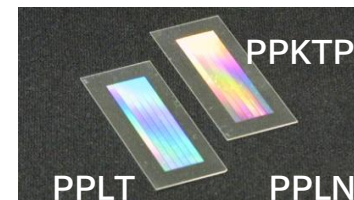
BBO



CLBO



LBO



PPLT

PPKTP

PPLN



KTP



RTP

■ 応用分野例



ヘルスケア



半導体検査



パワー半導体



データセンター

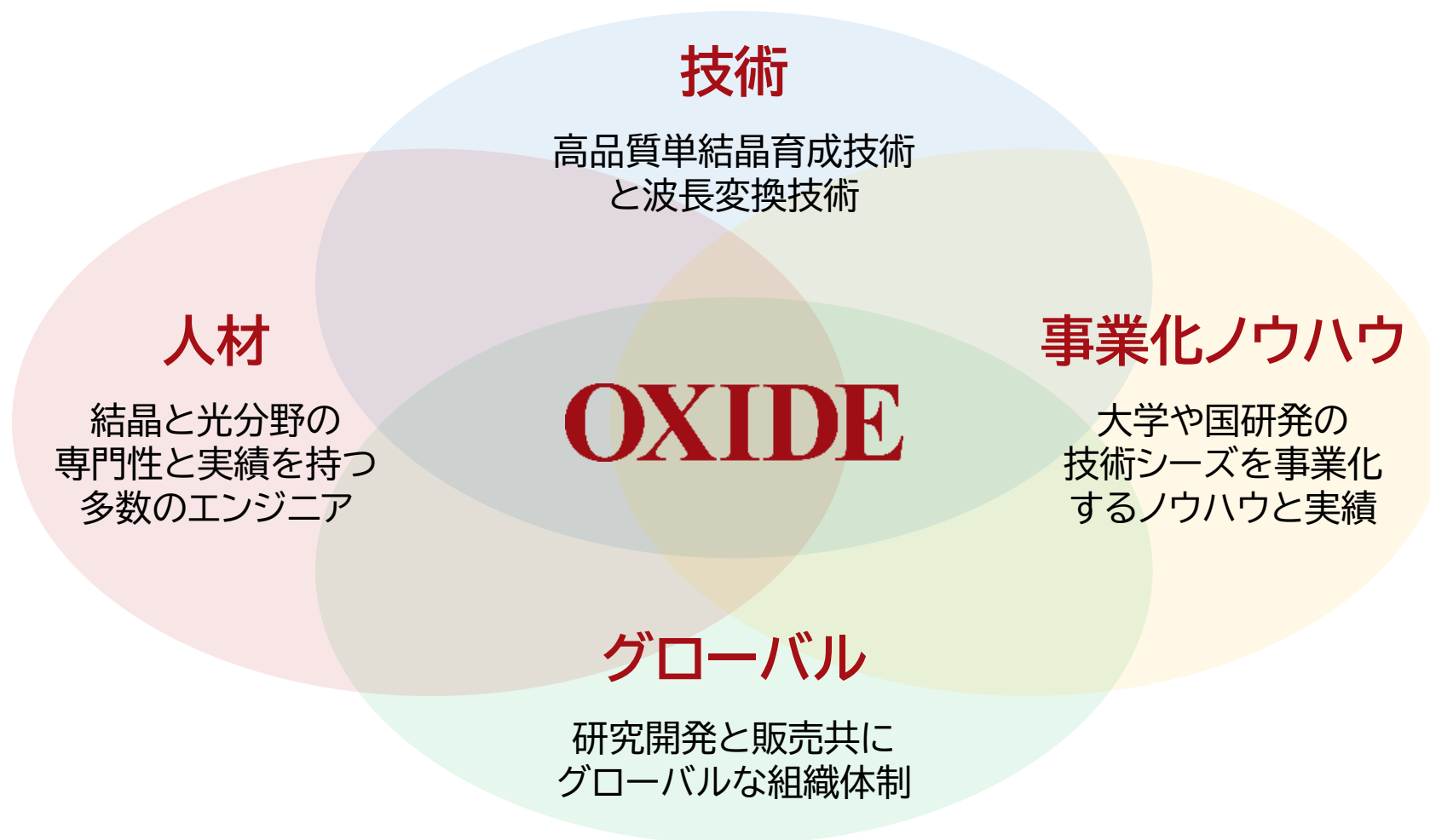


量子技術

オキシドの競合優位性

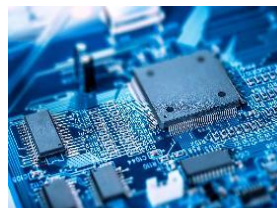
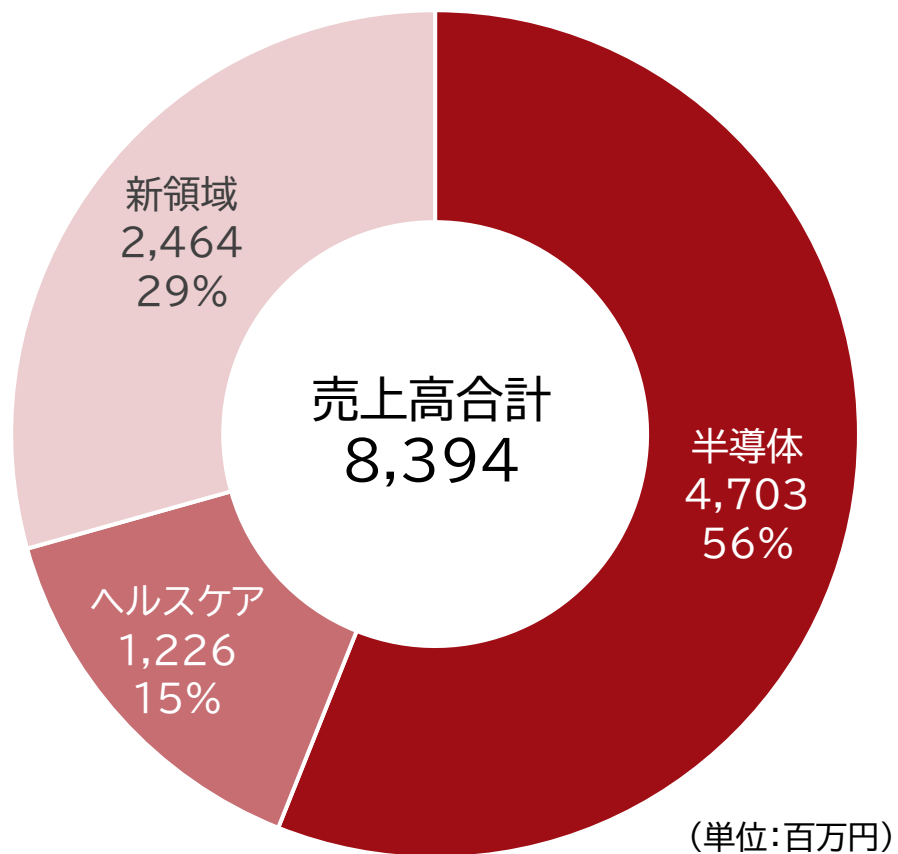
OXIDE

■ 技術・人材・事業化ノウハウ・グローバルの4つが当社の競合優位性です。



事業別売上高構成 2025年2月期

■ 事業別の売上高構成比は、半導体事業56%、ヘルスケア事業15%、新領域事業29%となりました。



半導体事業

半導体ウエハ欠陥検査装置向け単結晶・レーザの製造・販売



ヘルスケア事業

がん診断用PET検査装置向け単結晶の製造・販売



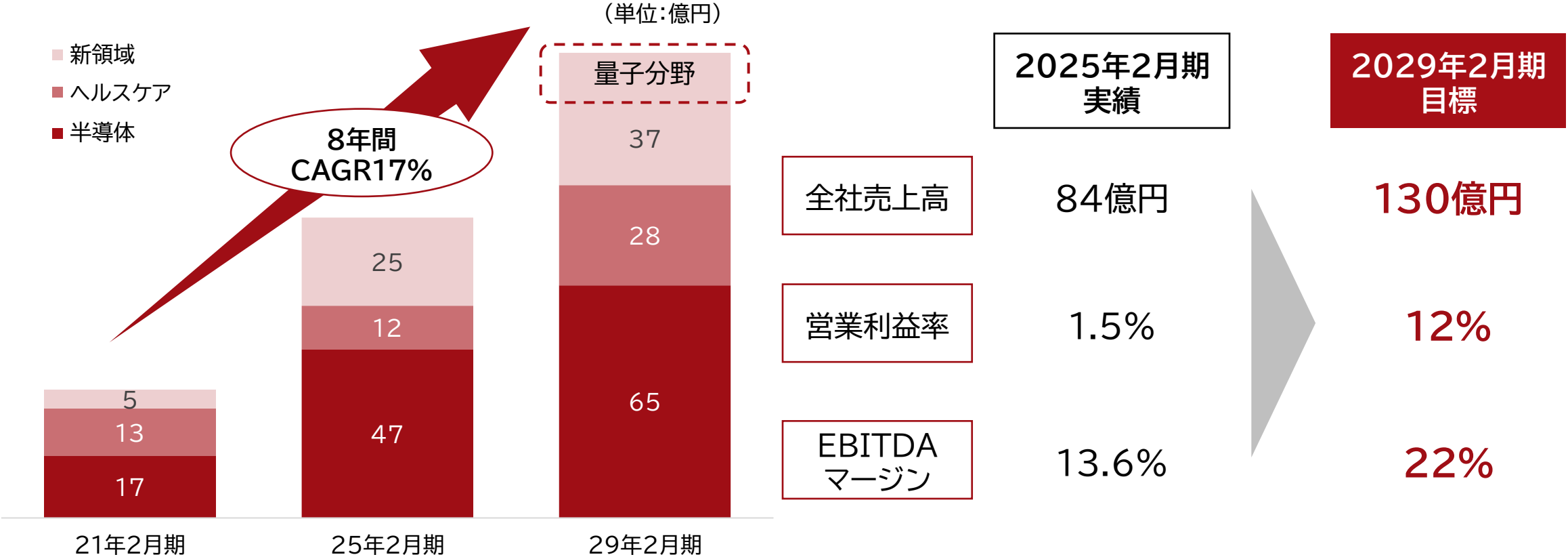
新領域事業

量子、パワー半導体、宇宙・防衛、エネルギー、美容など様々な分野へ展開

中期経営目標



- 2029年2月期の経営目標は、売上高130億円、営業利益率12%、EBITDAマージン22%としました。※1
- 既存事業の成長に加えて、新たな事業の柱として量子分野での事業収益創出を目指します。



※1 当社の事業を取り巻く外部環境は、日々ダイナミックに変化しております。こうした中で、1年～3年の変動要素に左右されることなく、中期の成長を目指すことが重要であると考えております。そのため、前回発表分までは3年間で中期と捉え、年度ごとに経営計画を示しておりましたが、本年度より8年を中期と捉え、2021年2月期実績から2029年2月期の計画に改めることといたしました。



02. 2025年2月期 振り返り

2026年2月期 注力分野

2025年2月期 振り返り

OXIDE

	計画(2024年4月開示)	2025年2月期 振り返り
半導体	・売上高と利益のV字回復とサプライチェーン強化	・部材不具合問題の完全解決 ・レーザ製品のメンテナンス需要が増加基調、安定した収益基盤を形成
ヘルスケア	・がん診断用PET装置および頭部専用PET装置における新規顧客の開拓	・高性能PET検査装置トップメーカーの新規顧客より採用認定獲得
新領域	・Raicol社とのクロスセル拡大と量子分野を含む共同研究開発の加速 ・パワー半導体の子会社化による量産開発の加速	・量子分野における売上高が6億円に到達 ・溶液法SiC事業を子会社へ吸収分割実施 ・インクルージョンフリーの高品質・大型SiC結晶育成に成功 ・データセンター向け新規案件獲得
コーポレート	・今期の営業損益黒字化 ・来期以降の事業成長のため研究開発投資と設備投資を継続	・積極的な研究開発投資を継続しつつ、営業利益は1億2,600万円となり営業黒字転換 ・これまでの大型設備投資により製造キャパシティ拡大

2026年2月期 注力分野

OXIDE

半導体

- ・拡大した製造キャパシティを、メンテナンス需要拡大、新製品展開や他用途展開に活用

ヘルスケア

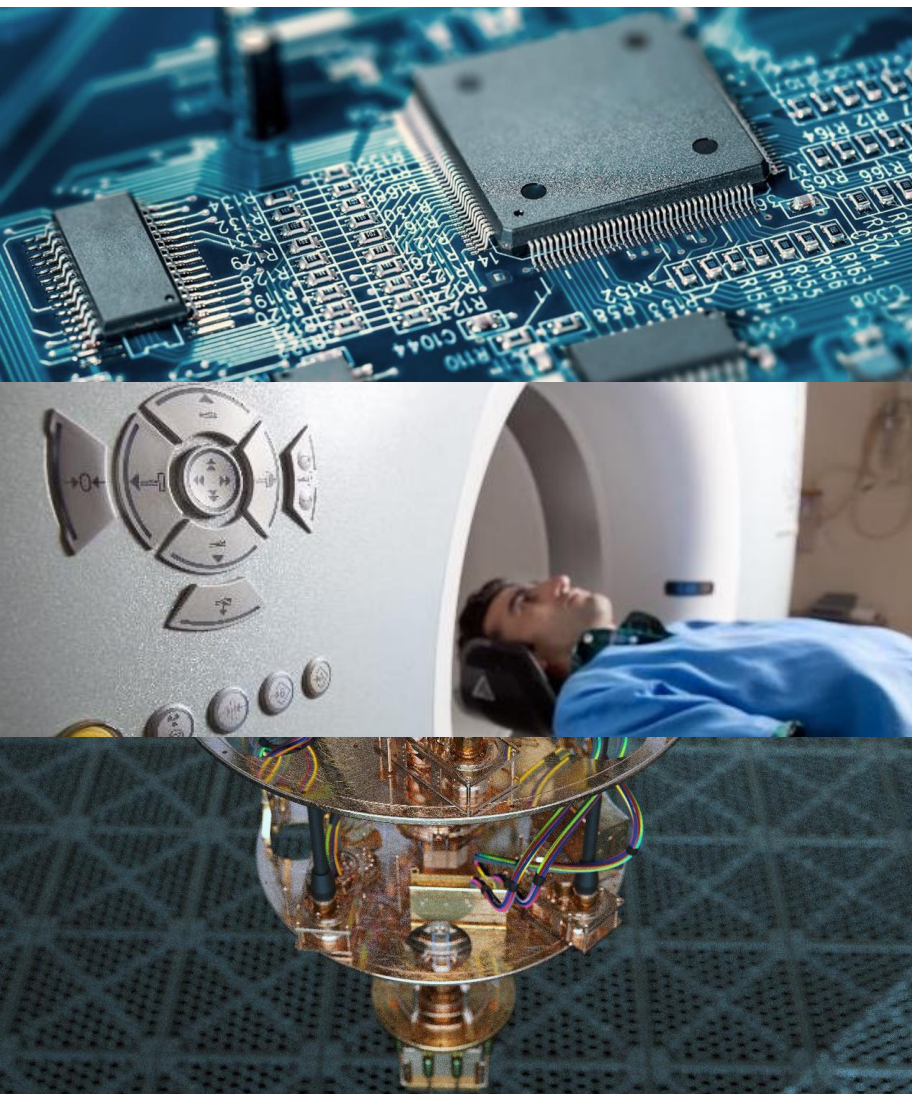
- ・高性能PET検査装置トップメーカーの新規顧客との取引を本格化

新領域

- ・単結晶と深紫外レーザの新規用途への展開
- ・量子分野における先端研究開発機関・事業会社との関係強化
- ・溶液法SiCウエハの定常的なサンプル出荷と顧客でのデバイス評価加速

コーポレート

- ・中期経営目標達成に向けた財務体質強化



03. 事業の概要 半導体・ヘルスケア・新領域

半導体事業



半導体ウエハ検査装置メーカー向けの
単結晶・レーザの開発・製造・販売



2025年度2月期
売上高
4,703百万円
売上高構成比
56%

半導体 | 半導体製造工程で活躍するオキサイド製品

OXIDE

■ 当社の単結晶とレーザは半導体製造工程(前工程)のウエハ表面欠陥装置で使われています。

前工程



シリコンウエハ(信越化学) ※1

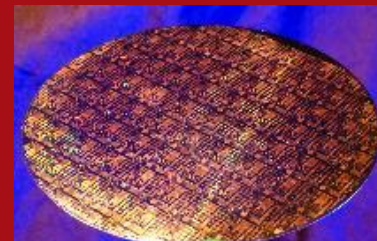
OXIDE

ウエハ表面欠陥検査
(パターン無しウエハ)



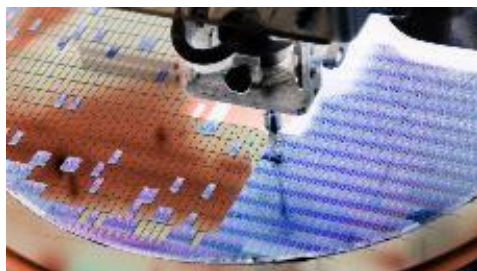
OXIDE

ウエハ表面欠陥検査
(パターン付きウエハ)



成膜・パターニング・エッチング(東京エレクトロン、KLA、レーザーテック、日立ハイテク) ※1

後工程



ダイシング(ディスコ) ※1



パッケージング(ASE) ※1



生成AI



携帯電話



パソコン

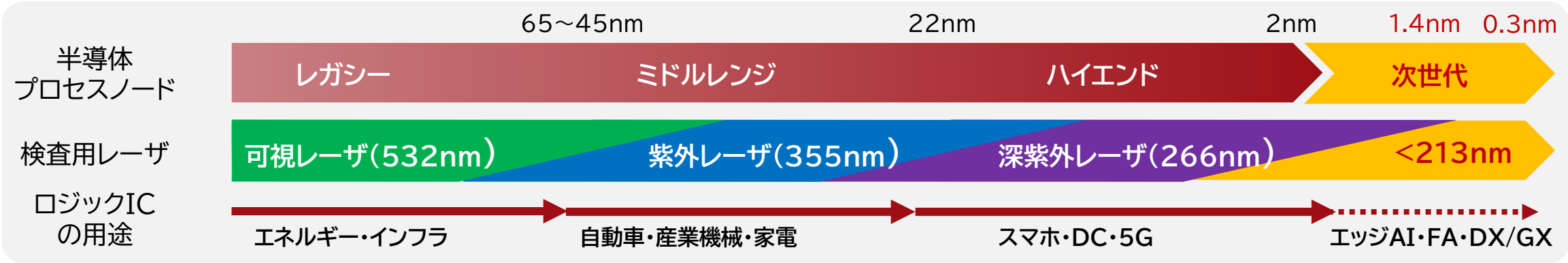


データセンター

半導体 | ウエハ検査装置分野での高い市場シェア

OXIDE

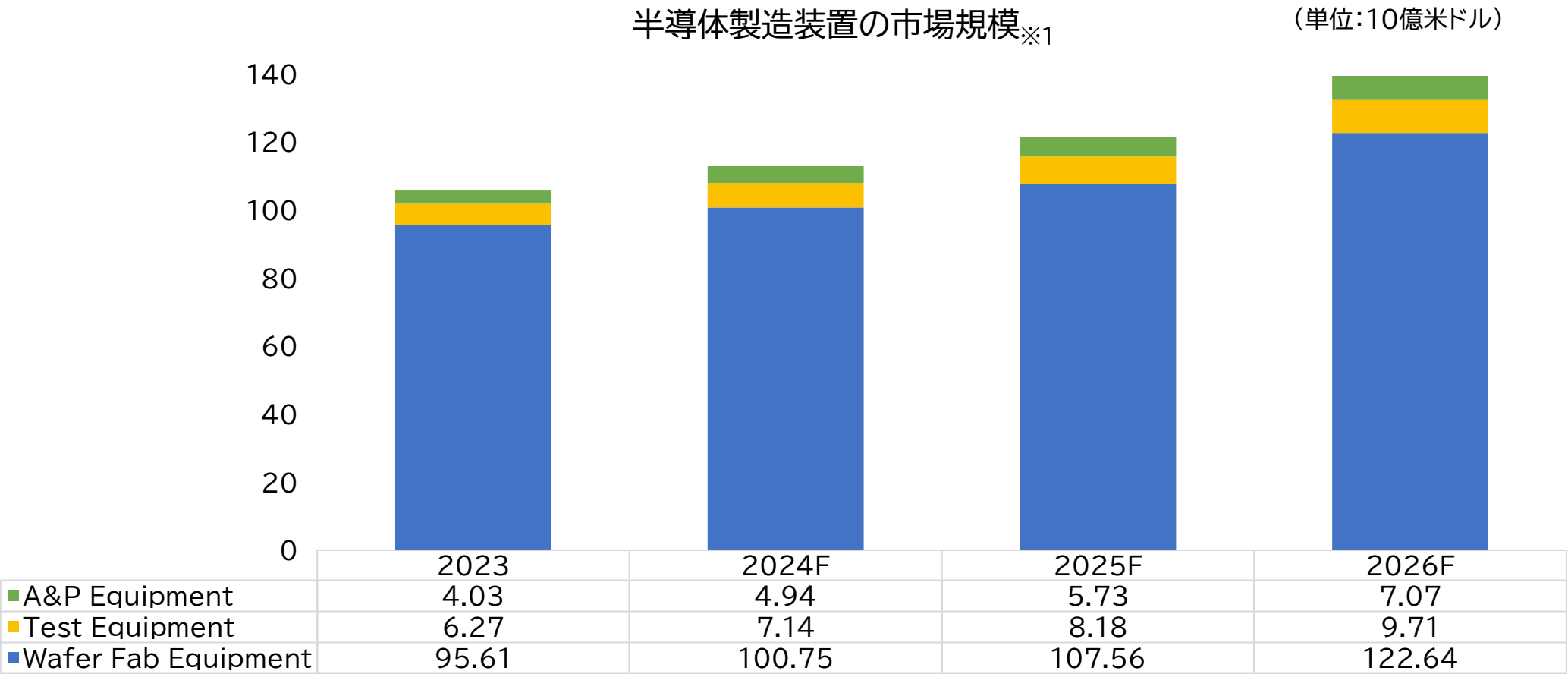
- 半導体プロセスノード22nm以下のハイエンド半導体向け深紫外レーザーの需要が拡大しています。
- 高品質・長寿命な当社の深紫外用光学結晶と深紫外レーザーは、世界各地の半導体製造工場で使用されています。
- 当社は、「単結晶育成」「波長変換」のコア技術をベースに、単結晶及びレーザー製品のシェアを拡大してきました。



半導体 | 市場環境



■ 2024年12月にSEMIより半導体検査装置市場の予想数値がアップデートされました。依然として、市場は成長傾向にあります。

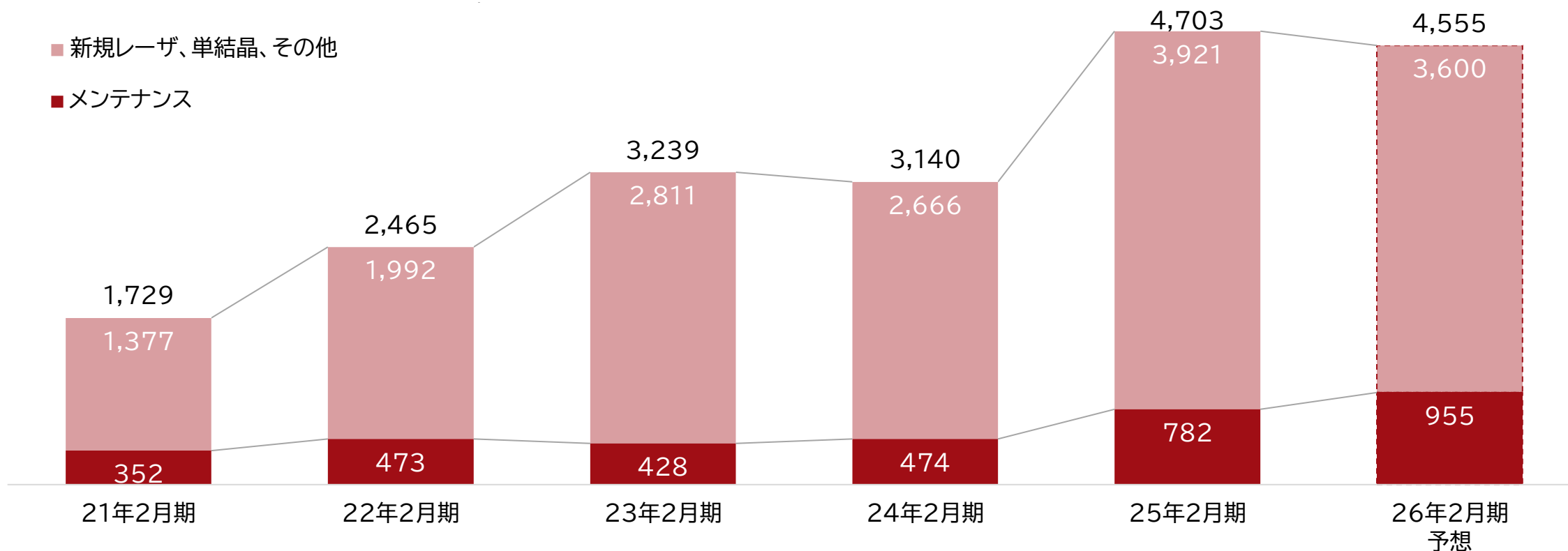


半導体 | 売上高推移

OXIDE

- 2025年2月期の売上高は、生産効率が大幅に改善したことによる既存製品の出荷増と新製品の研究開発受託が寄与し、増収となりました。
- 出荷したレーザ製品に対するメンテナンス需要が2025年2月期では増加基調となり、メンテナンス売上高は、7億8,200万円となりました。(前期比3億800万円増収)これはリカーリングのビジネスモデルとして安定した収益基盤の形成につながっていきます。
- 2026年2月期は、45億5,500万円の売上高を見込んでいます。

(単位:百万円)

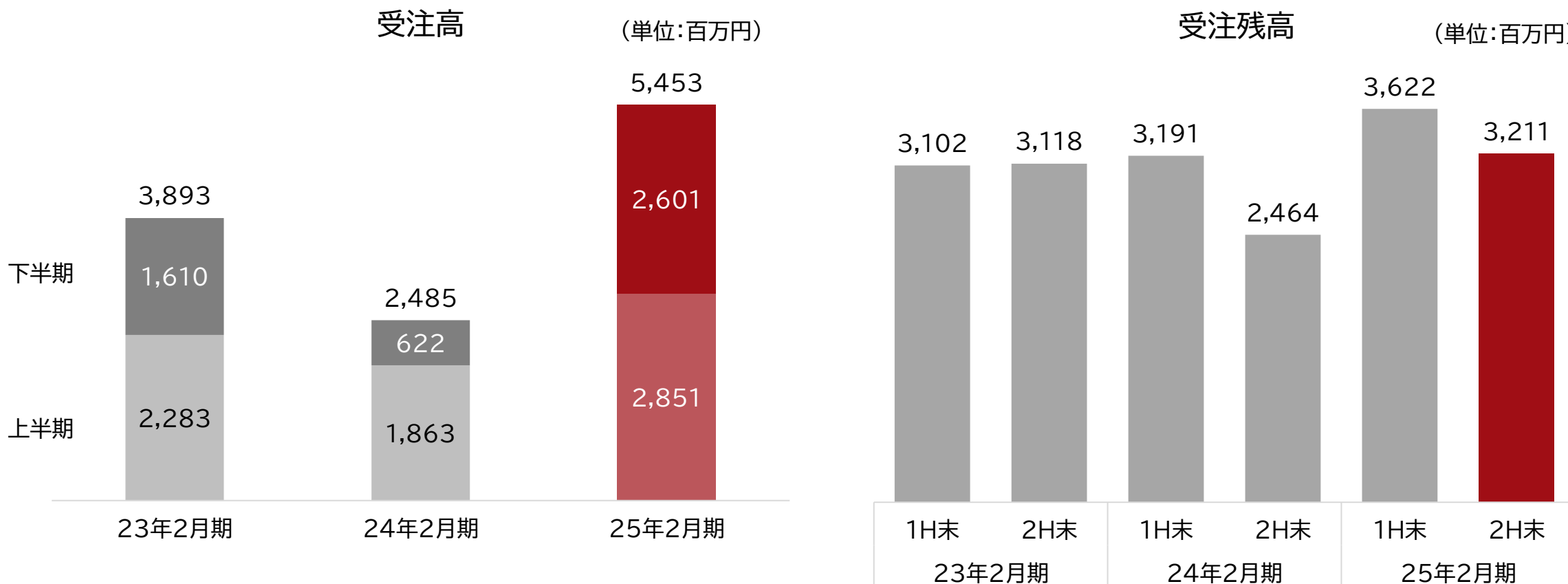


半導体 | 受注高と受注残高

OXIDE

■ 2025年2月期の受注高は、前期比2倍以上の54億5,300万円と過去最高となりました。

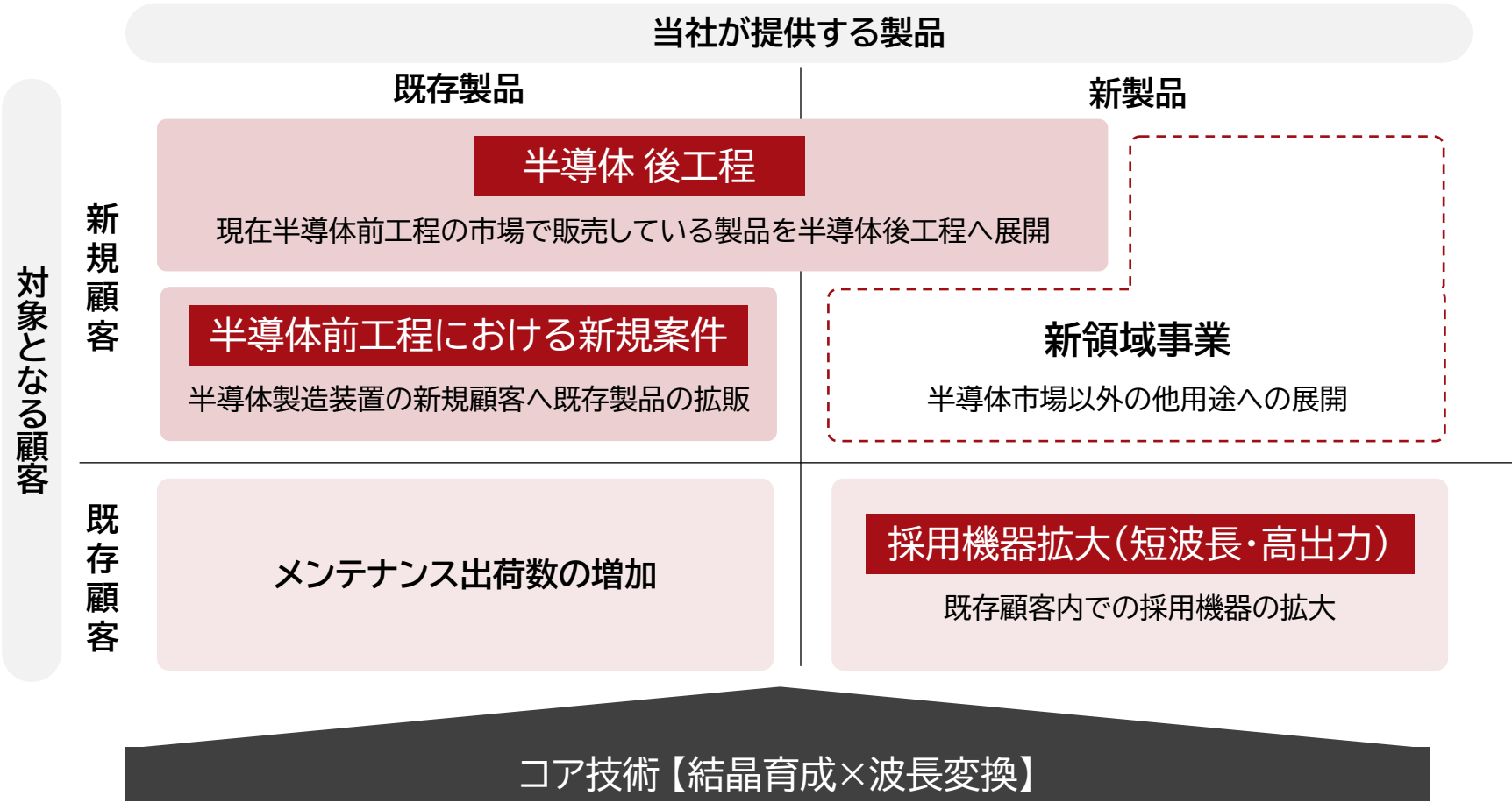
■ 2025年2月期末時点での受注残高は、32億1,100万円となりました。



半導体 | 事業戦略



- 先端半導体製造で採用されている当社光学単結晶と深紫外レーザは、2021年2月期より急速に売上高拡大し、すでに特定の顧客で高いシェアを有しています。
- 当社は製造能力の拡大を活かし、新製品展開や他用途展開を通じて、さらなる成長を目指します。

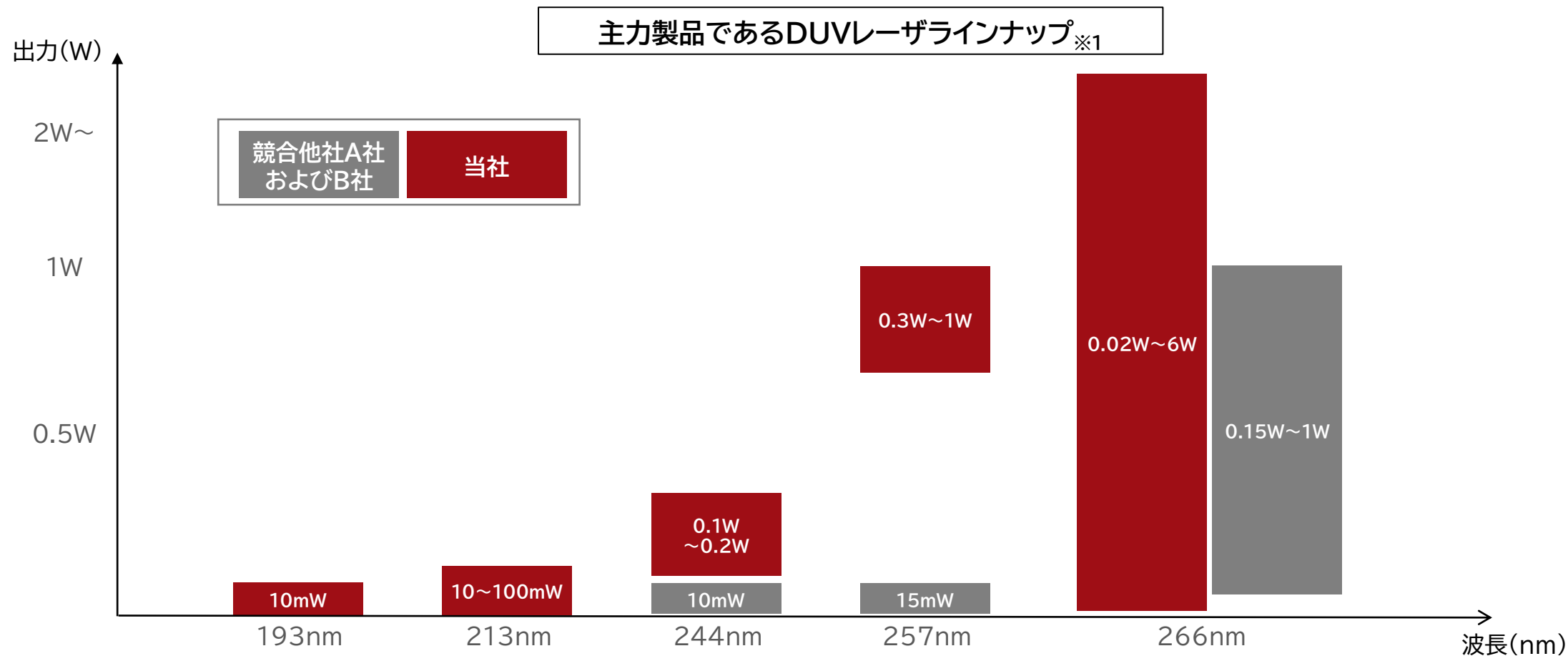


半導体 | 深紫外レーザーの競合優位性(=短波長・高出力)

OXIDE

■ 当社は、半導体ウエハ検査光源の短波長化需要や、幅広い最先端計測応用のニーズに応えるため、製品ラインナップを拡充してまいりました。

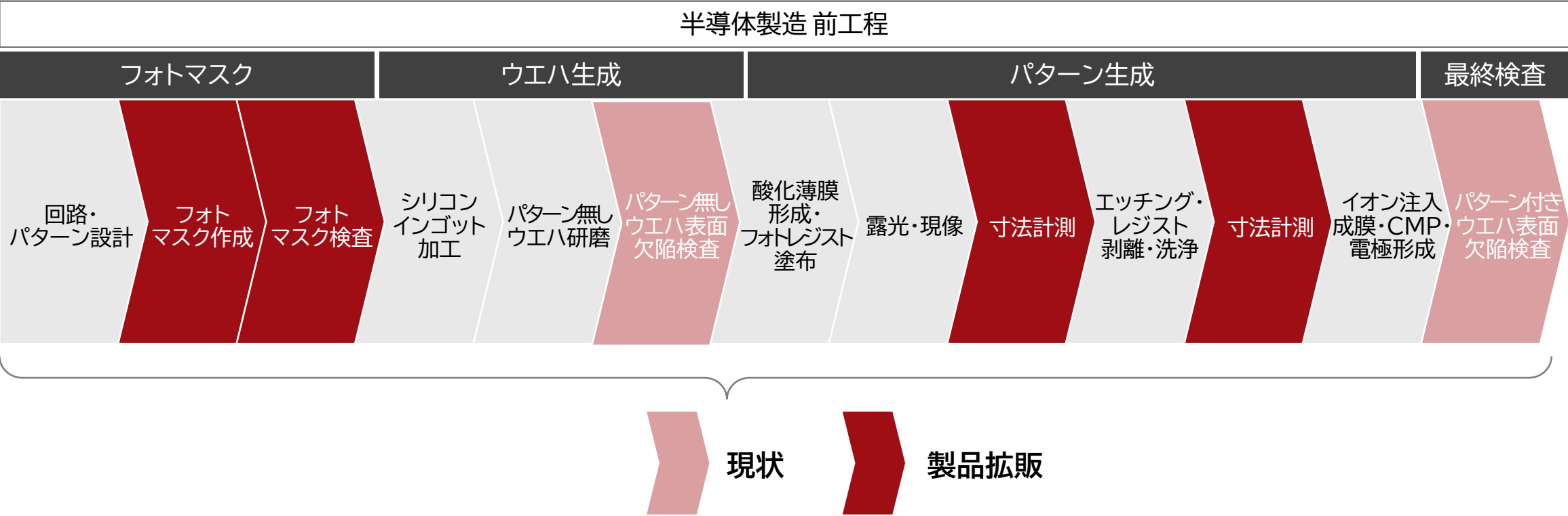
■ 豊富なラインナップに加え、短波長領域で高出力を実現している点が当社製品の特長です。



半導体 | 半導体製造 前工程における新規案件の拡大



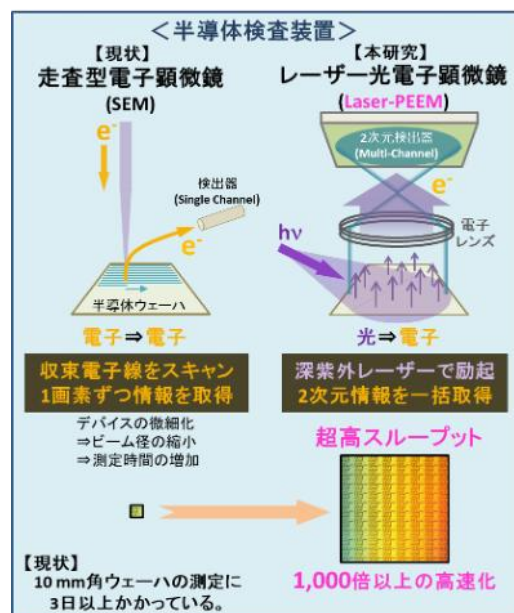
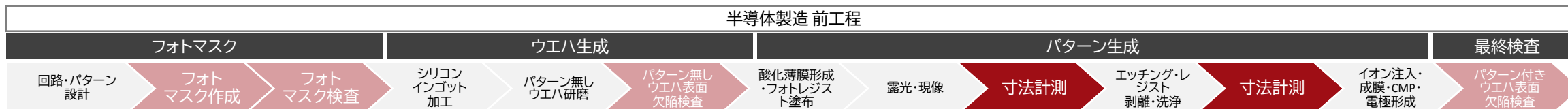
- 当社は半導体製造の前工程において、深紫外レーザの新規顧客開拓を推進し、既存市場の強化と新市場への進出を通じて事業成長を加速させます。
- これまで、ウエハ検査工程において単結晶およびレーザのシェアを拡大してきました。今後は深紫外レーザの需要が見込まれるフォトマスクや寸法計測の工程に向け積極的に製品拡販し、さらなる成長を目指してまいります。



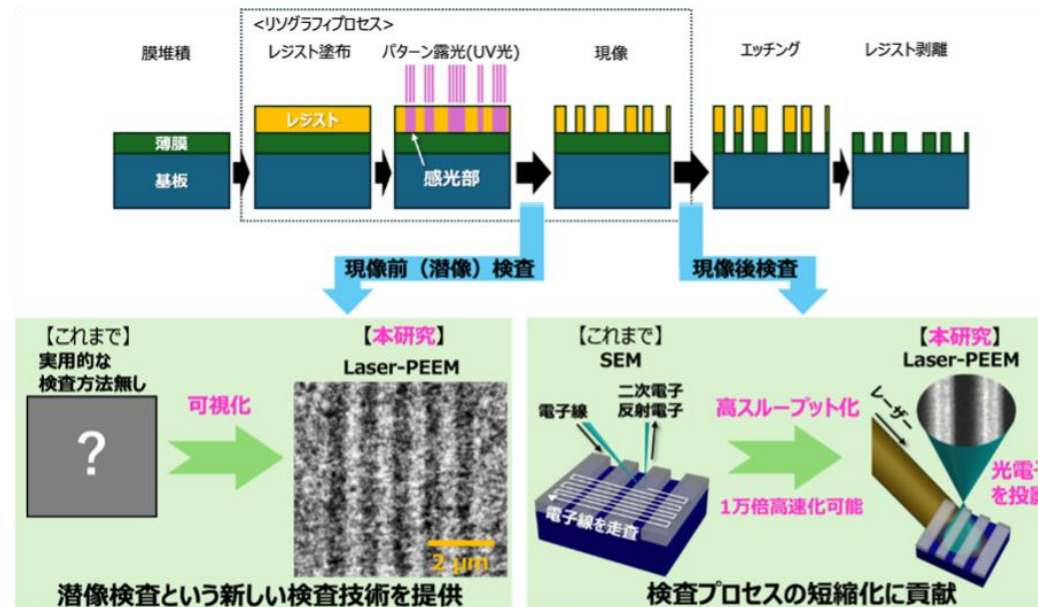
半導体 | 新規案件: PEEM(光電子顕微鏡)

- 回路パターン検査のスループットを、従来技術(CD-SEM)の1,000倍以上に高速化可能です。
- 現像前の回路パターン欠陥検査(潜像イメージング)が可能になり検査プロセスの短縮化に貢献します。
- この技術開発に当社の深紫外レーザー(波長257.5nmおよび266nm)が採用されています。

半導体製造 前工程



従来の電子顕微鏡(SEM)とLaser-PEEM



リソグラフィプロセスにおける現像前・現像後の超高速イメージング

半導体 | 他用途展開:半導体後工程や新領域事業への展開

OXIDE

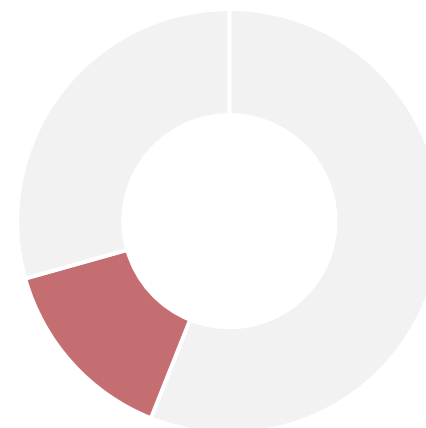
半導体ウエハ検査装置市場で培った技術と実績を活かし、深紫外レーザ・単結晶製品を新たな用途へ展開し、更なる市場拡大を目指します。

	半導体事業	新領域事業	
分野	半導体後工程・微細加工	量子分野	資源探索・宇宙・航空・その他
用途例	・チップレット ・パッケージング微細加工	・量子コンピューティング ・量子暗号通信 ・量子センシング	・月面や地表の分析
当社製品への需要	・微細化・高密度化が進む中、技術革新が求められる ・特に中国市場では輸出規制の影響を受けつつも、代替技術として需要が高まる可能性	・量子コンピューティングや量子暗号通信の基盤技術として重要であり、高精度な波長が求められる	・ラマン分光分析により、物質反射とラマン反射を同時に分析可能 ・地表分析などでの応用が期待される
当社の優位性	・高品質・長寿命な深紫外レーザ技術 ・半導体製造装置分野における長年の経験と実績	・高品質・長寿命な深紫外レーザ技術 ・量子もつれ光子対発生モジュールの出荷実績	・高品質・長寿命な深紫外レーザ技術 ・計測用深紫外レーザで多数の実績

ヘルスケア事業



がんの診断に使用されるPET検査装置に搭載されるシンチレータ単結晶の開発、製造、販売



25年2月期

売上高

1,226百万円

売上高構成比

15%

ヘルスケア | がん診断用PET装置とシンチレータ単結晶

OXIDE

- 当社のシンチレータ単結晶は、がん診断用PET装置※₁に搭載されています。
- PET装置は、がんの早期発見に欠かせない医療機器です。
- がんによる社会の経済的負担は、約2.8兆円※₂です。がんの早期発見は、私たちの命を救うだけでなく、経済的負担の軽減にもつながります。

経済的負担

2.8兆円



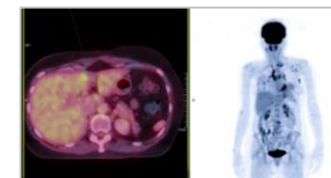
PET装置に用いる当社製品



PET装置



PET診断画像



ヘルスケア | シンチレータ単結晶の競合優位性(1)

OXIDE



当社のシンチレータ単結晶インゴット

1

独自の結晶育成技術による高品質単結晶

育成技術

2

長年の生産技術向上による高歩留まり

量産技術

3

広範囲な特許による参入障壁

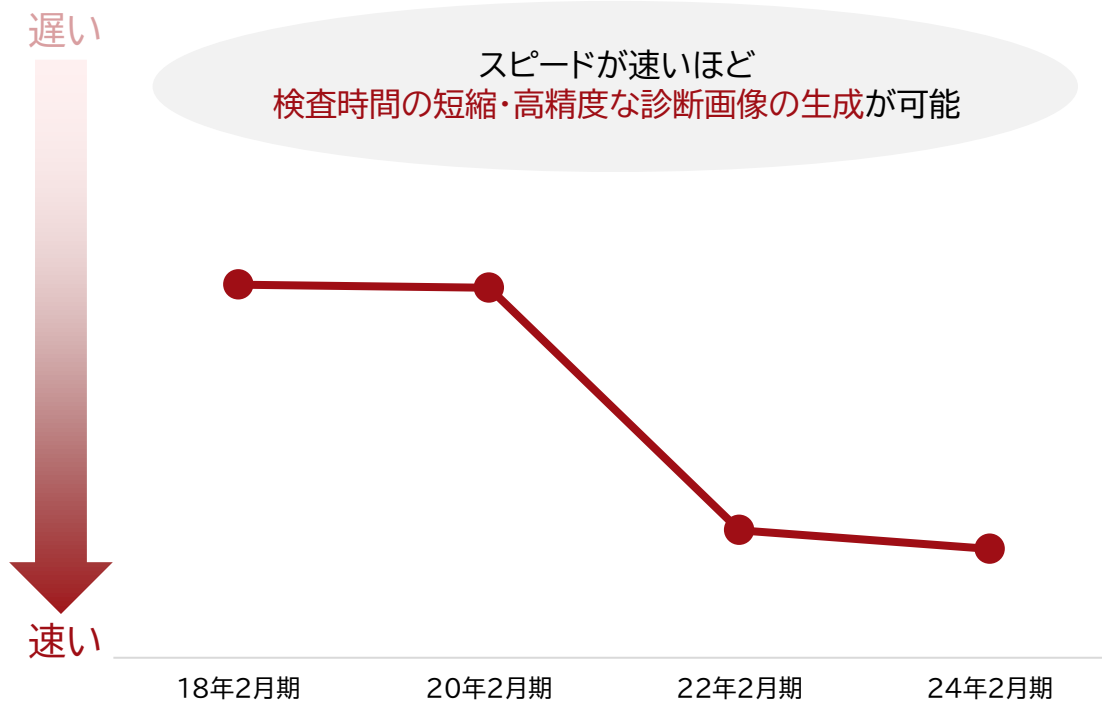
特許

ヘルスケア | シンチレータ単結晶の競合優位性(2)

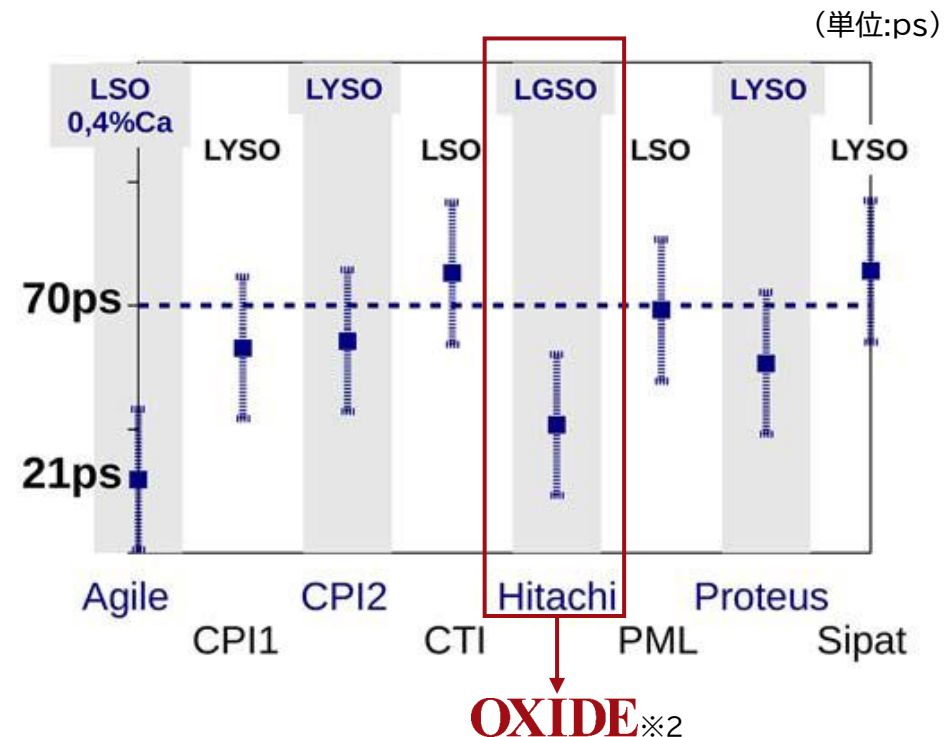
OXIDE

- 当社ではトップレベルの放射線検出スピードを持つ高性能シンチレータ単結晶の開発に成功しています。
- 高品質を維持しながら、結晶の大型化による継続的な歩留まり向上を実現しています。

当社シンチレータ単結晶の検出スピードの推移



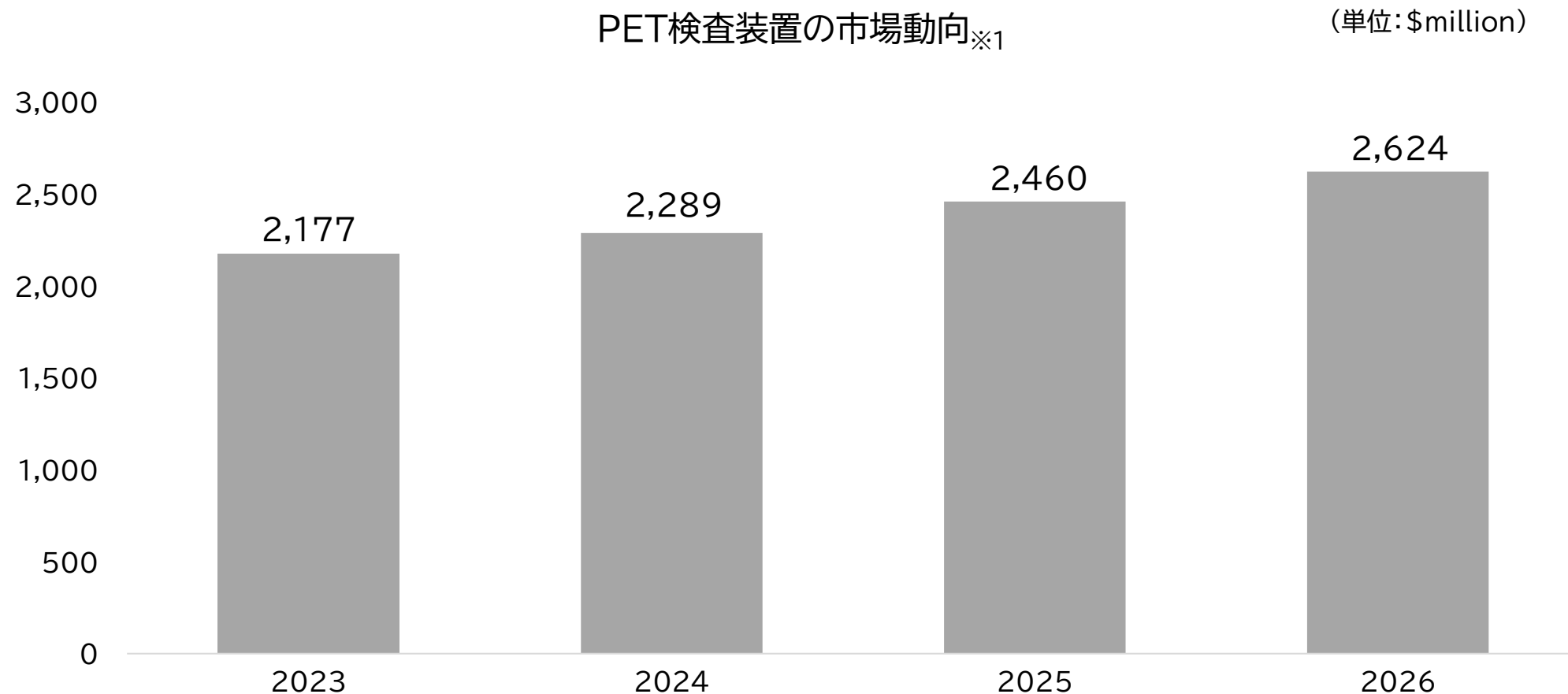
他社シンチレータ単結晶との検出スピードの比較※1



ヘルスケア | 市場環境

■ PET検査装置の市場は、毎年5%を超える安定した伸びが予想されています。

■ 各国での人口100万人当たりのPET台数は増加傾向にあります。

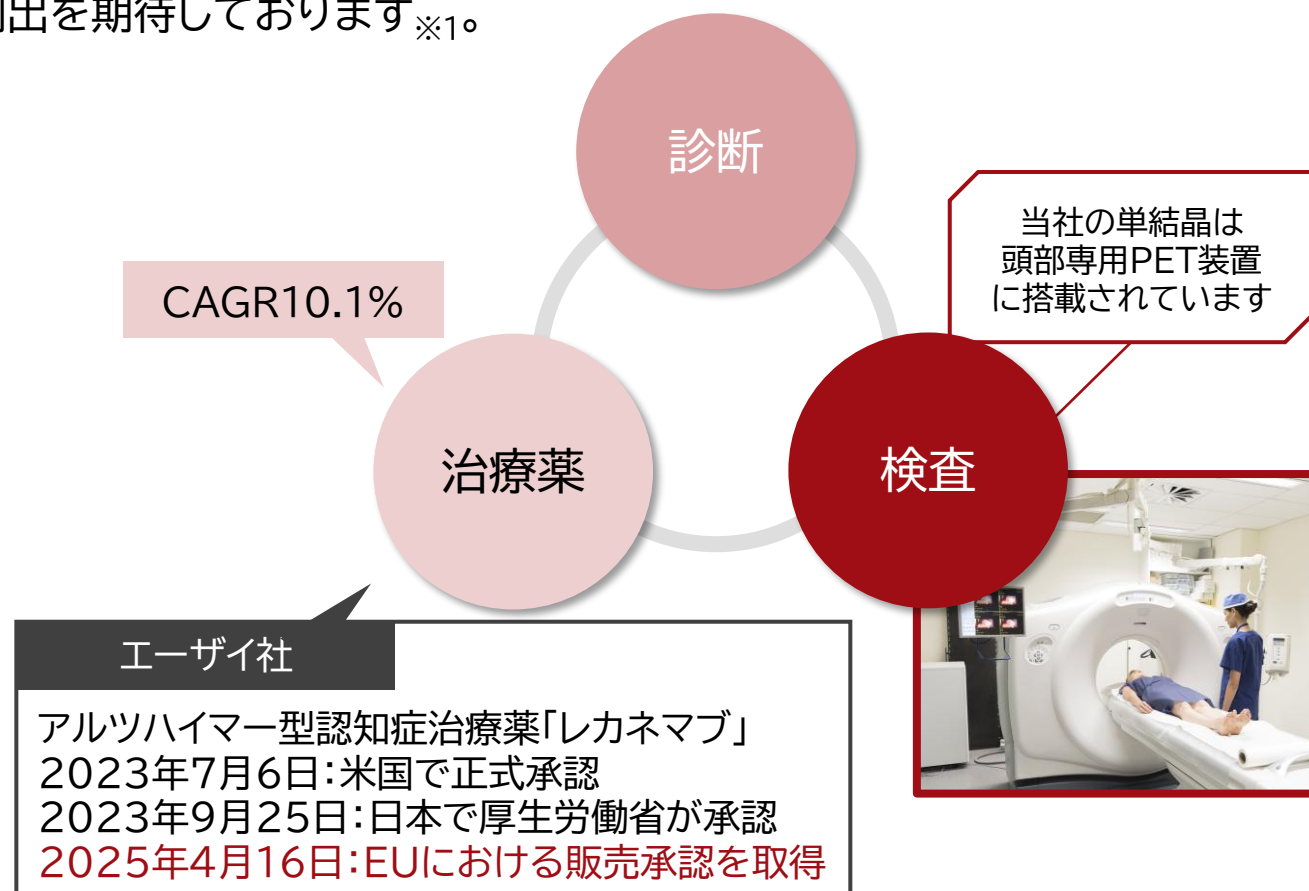
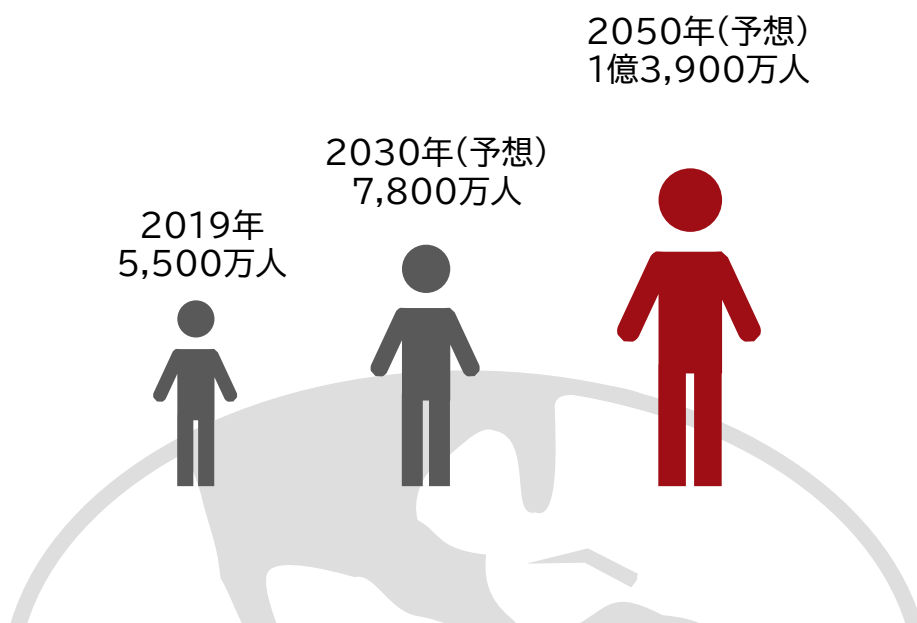


ヘルスケア | 頭部専用PET装置の動向

OXIDE

- 頭部PET検査は、アルツハイマー型認知症の原因物質アミロイド β の検査方法の一つです。
- 頭部専用PETはまだ開発フェーズではありますが、サンプルも含めた引き合いが増加傾向にあります。
- アルツハイマー治療は規制要件の厳しさや高コストが課題ですが、治療薬市場はCAGR10.1%成長が予測されており、小型頭部専用PET装置による市場拡大機会の創出を期待しております※1。

アルツハイマー型認知症人口(全世界)※2

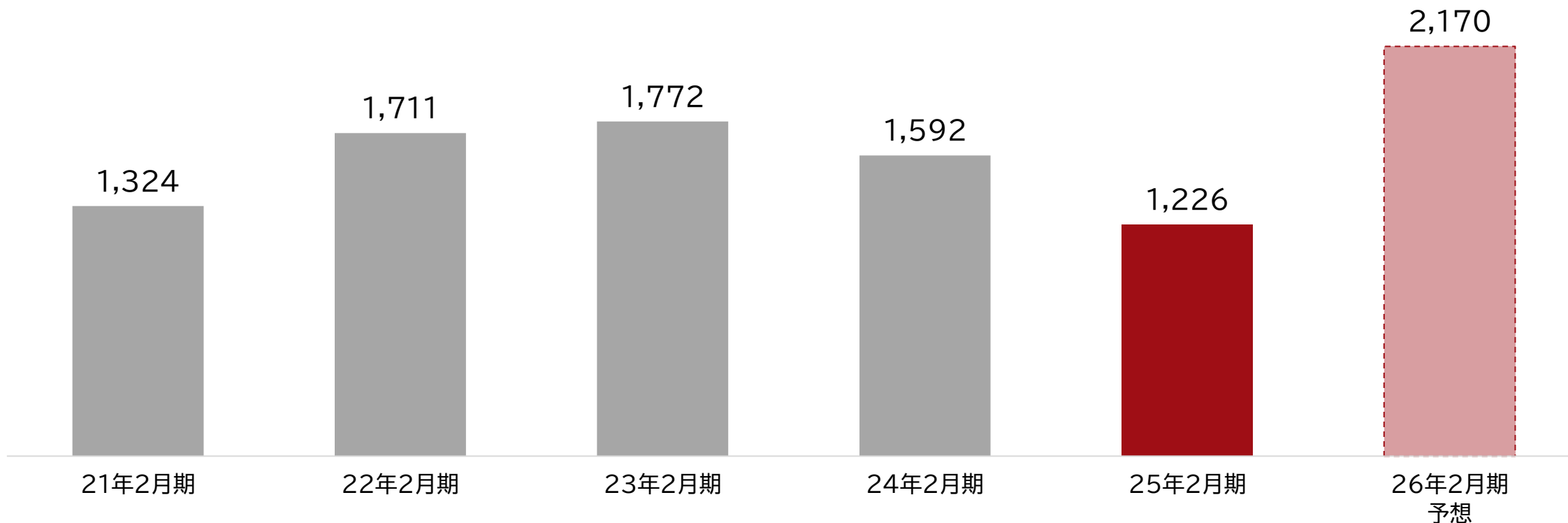


ヘルスケア | 売上高予想

OXIDE

- 2025年2月期は、既存顧客の需要が減少し、当社予想の16億円に対して12億2,600万円の実績となりました。
- 2026年2月期は、新規顧客との取引が本格化し、売上高は21億円超となる見込みです。
- がん診断用PET装置および頭部専用PET装置における新規顧客の開拓を進めます。

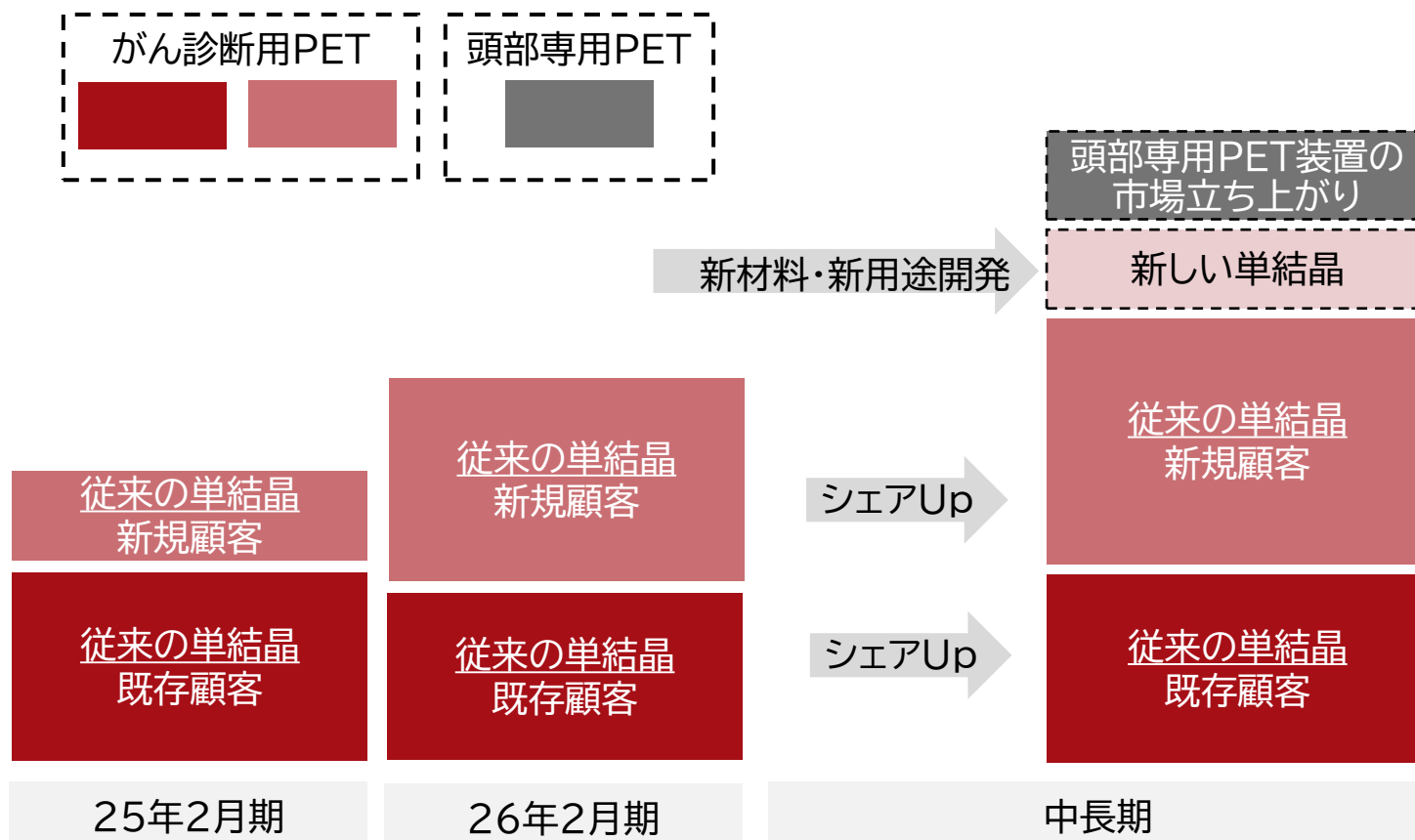
(単位:百万円)



ヘルスケア | 事業戦略

OXIDE

- がん診断用PET装置では、新規顧客への拡販とシェアアップを図り、新材料・新用途開発を進めます。
- 頭部専用PET装置の市場の立ち上がりに向けて、試作段階から当社製品の採用を図り、量産採用を確実にします。



①新規顧客シェアアップ

- ・歩留り向上による価格競争力アップ
- ・顧客要望を満たす結晶組成調整
- ・社内加工による付加価値の向上
- ・地政学上のメリット

②既存顧客シェアアップ

- ・性能向上による採用率アップ

③頭部専用PET市場参入

- ・PET装置試作段階から当社製品の採用

④新しい単結晶の開発

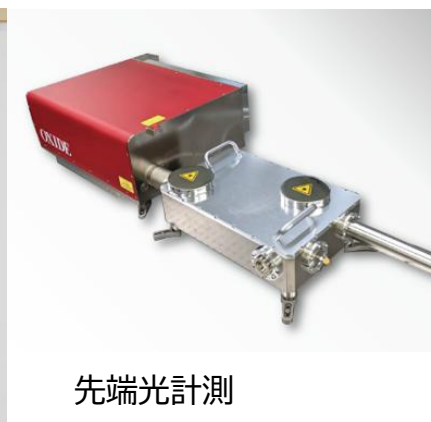
新領域事業



パワー半導体



量子



先端光計測



データセンター



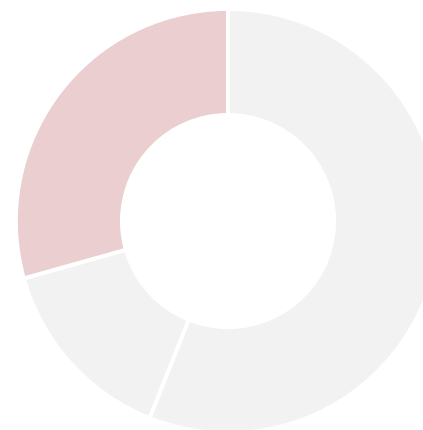
スマートグリッド



宇宙・防衛

国内外の光計測機器/光学製品メーカー及び
大学等研究機関に単結晶、光部品、レーザ光源
及び光学測定装置を開発、製造、販売。

※Raicol社の事業を含む。



25年2月期

売上高

2,464百万円

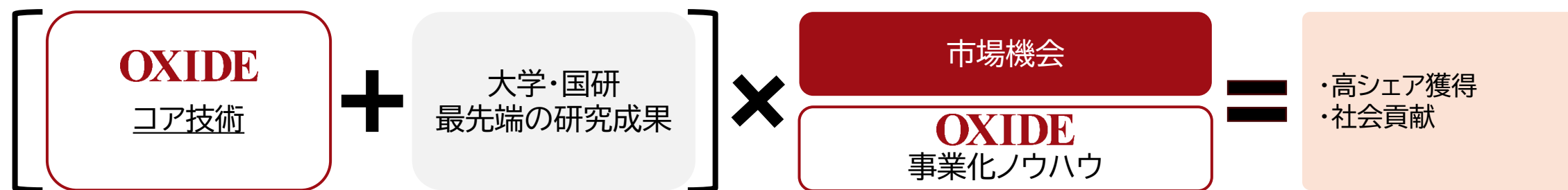
売上高構成比

29%

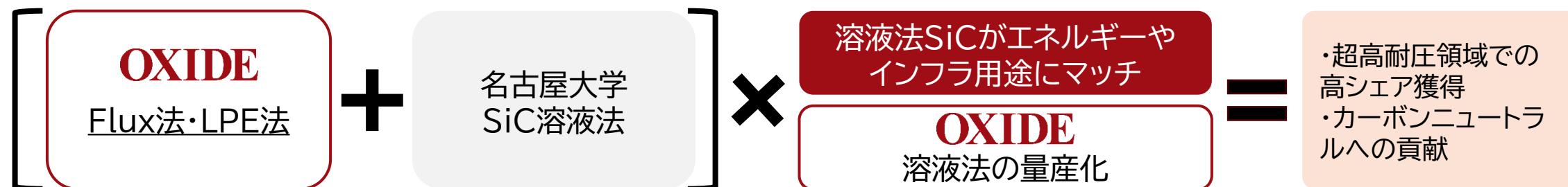
新領域 | 研究開発テーマの選定基準

OXIDE

- 他社に対して自社の強みや技術的優位性があり、高いシェア獲得ができる研究開発テーマを選定しています。
- 当社のコア技術と事業化ノウハウを用いて、最先端研究成果を社会実装し世の中に貢献します。
当社のコア技術に、大学・国研の最先端研究成果も組み合わせます。市場規模の大小にかかわらず、顧客と社会のニーズに応えることも選定基準です。



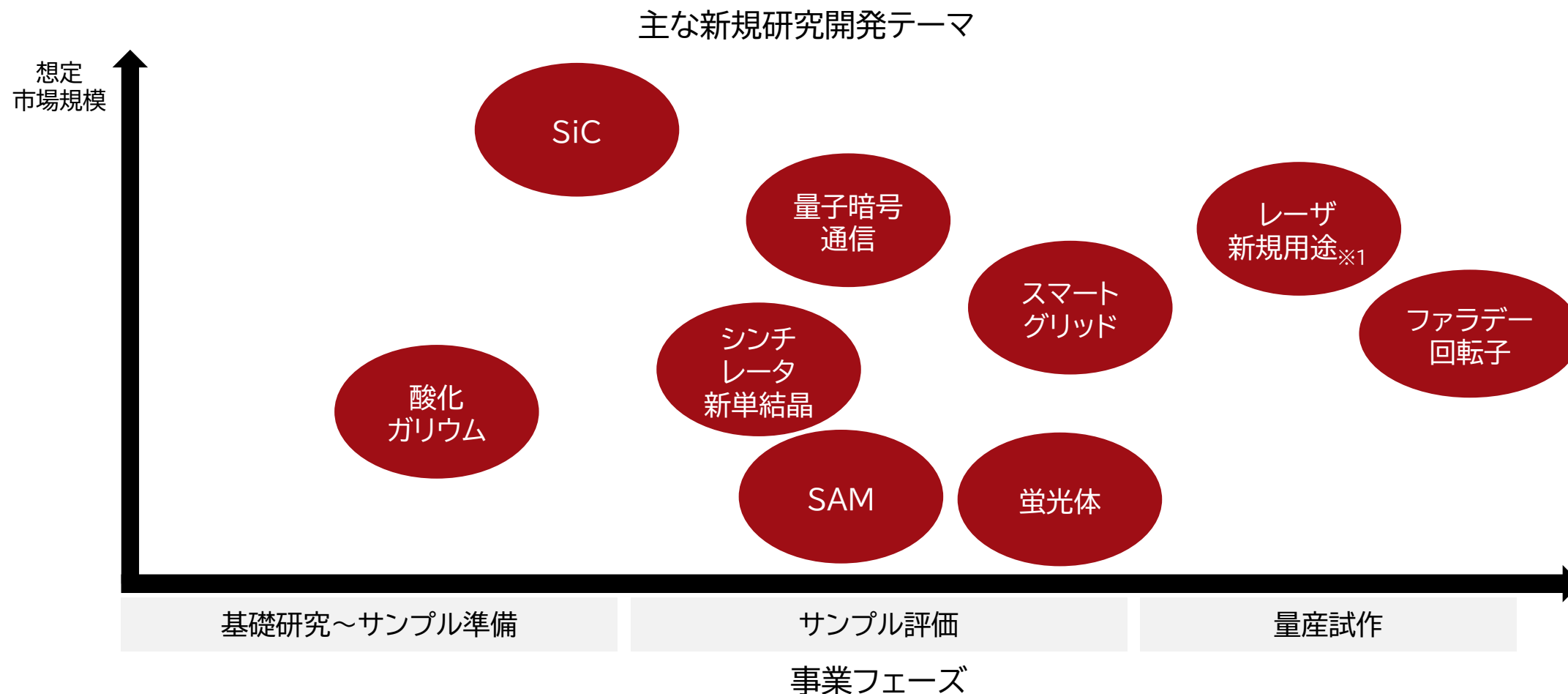
具体例: SiC単結晶



新領域 | 研究開発テーマのポートフォリオ

OXIDE

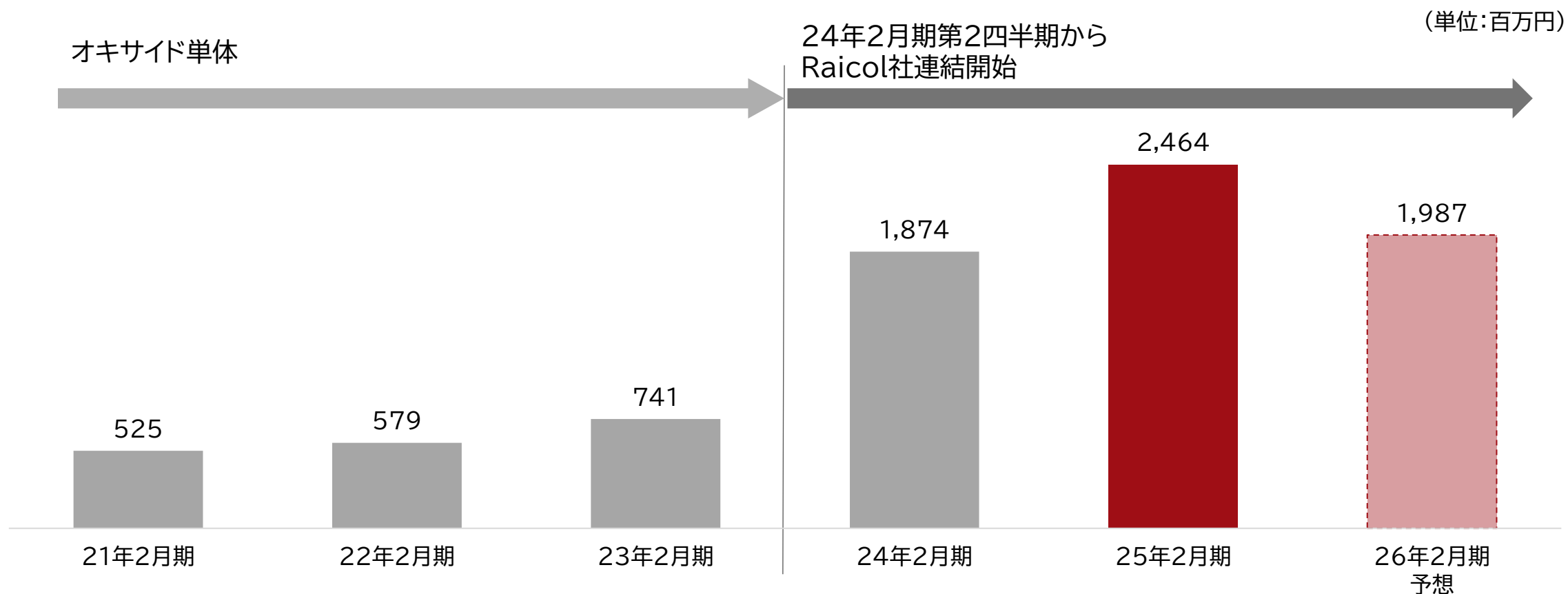
■ 選定基準を用いて決定された研究開発テーマは、事業フェーズと想定市場規模でポートフォリオ管理しています。



新領域 | 売上高予想

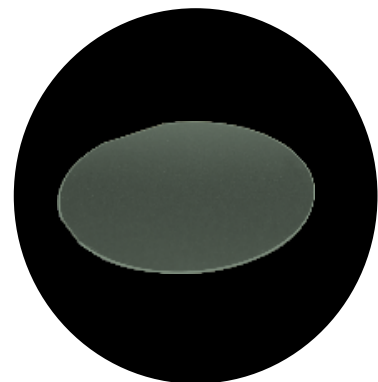
OXIDE

- 2025年2月期は、Raicol社はイスラエル紛争長期化の影響で低調な実績でしたが、オキサイド単体ではデータセンター向けの新規案件等が寄与し、通期連結では前期比5億9,000万円増収となりました。
- 2026年2月期は、イスラエル紛争長期化による影響を受けて、Raicol社売上高を保守的に見込んでおります。



新領域 | 【パワー半導体】カーボンニュートラルを実現する次世代パワー半導体 **OXIDE**

■ SiC単結晶と β 型酸化ガリウムの量産技術開発に取り組んでいます。

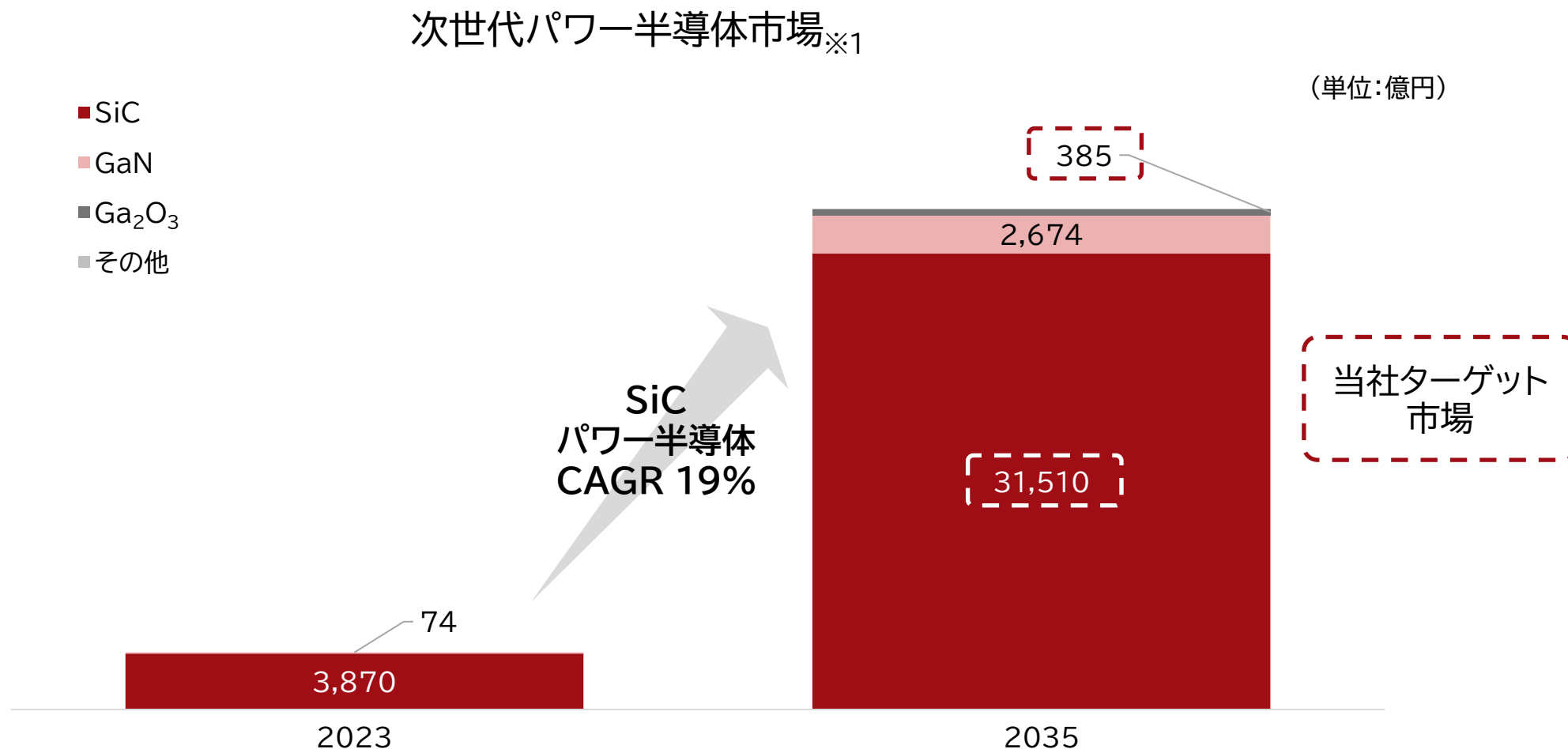


・SiC単結晶
・ β 型酸化ガリウム



新領域 | 【パワー半導体】市場環境

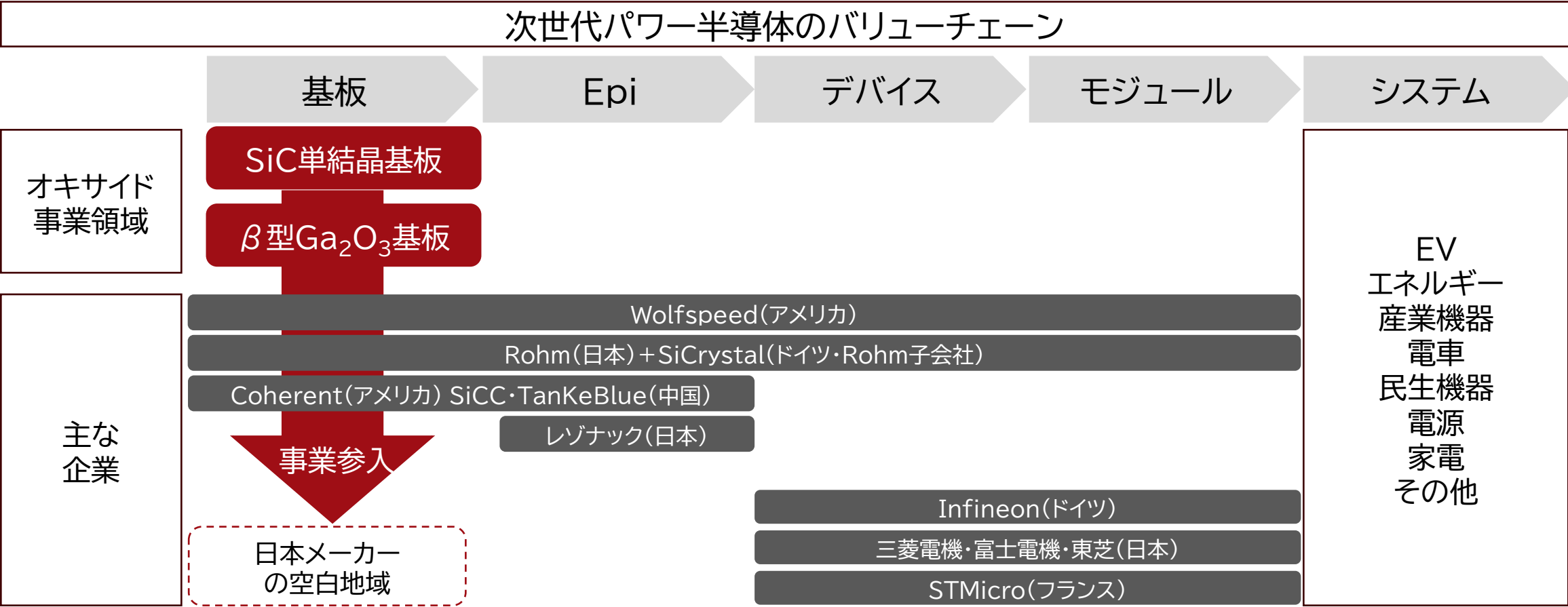
■ SiC、GaN、酸化ガリウム(Ga_2O_3)に代表される次世代パワー半導体市場は急成長しています。



新領域 | 【パワー半導体】事業モデル



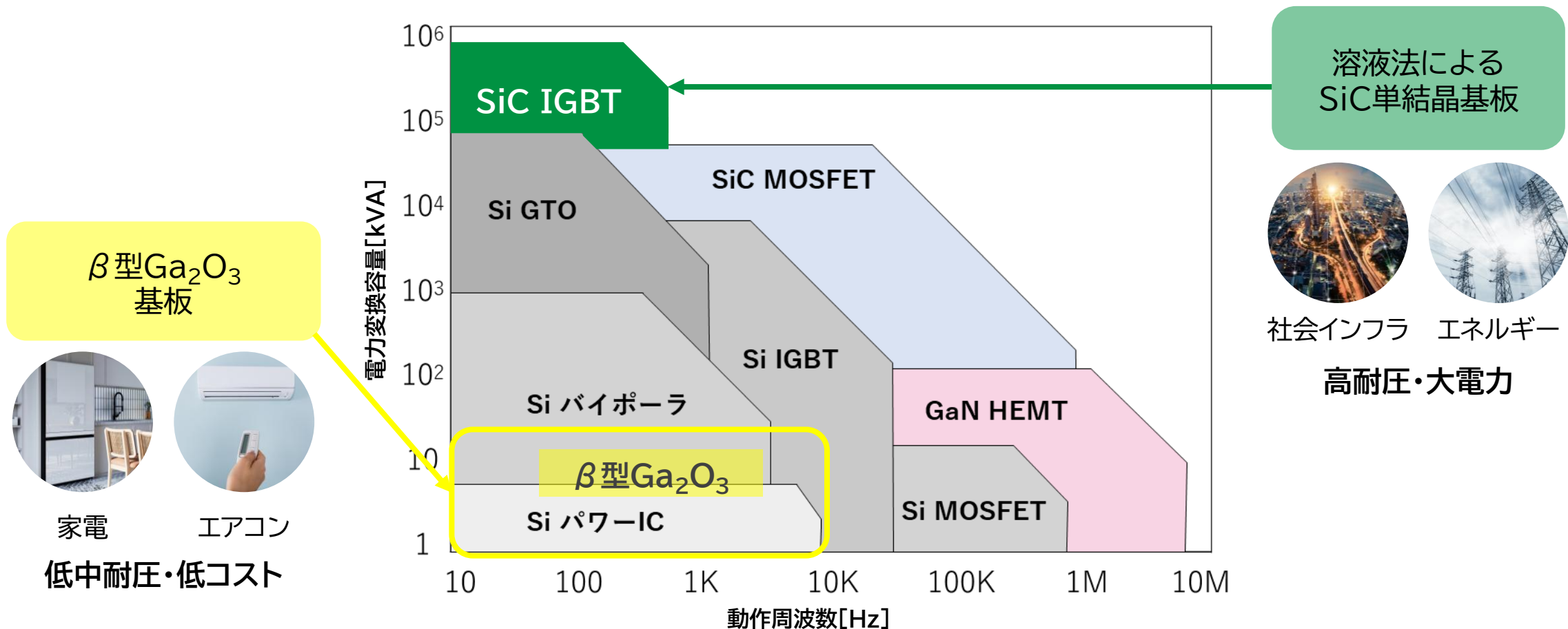
■ 当社は単結晶のリーディングカンパニーとして、パワー半導体事業を子会社化し、バリューチェーン上流に位置する基板の事業開発を進めます。



新領域 | 【パワー半導体】ターゲット市場

OXIDE

- SiC単結晶と β 型酸化ガリウム（ベータ型酸化ガリウム）の量産技術開発に取り組んでいます。
- SiCでは高耐圧・大電力領域、 β 型酸化ガリウムでは低中耐圧領域で市場創出を狙います。



新領域 | 【パワー半導体】溶液法によるSiC単結晶育成のメリット

OXIDE

- 当社は、名古屋大学発スタートアップのUJ-Crystal社と共に溶液法によるSiC単結晶育成に取り組んでいます。
- 溶液法は、他の育成法である昇華法に比べて、欠陥の少ないSiC単結晶の製造が可能と見込まれています。
- 昇華法で育成されるSiC単結晶はn型となりますが、溶液法ではn型とp型の両方が育成可能となり、用途が広がります。
- 低い温度で結晶成長が出来ることから、製造段階での省エネ効果が期待でき、環境に優しい育成方法です。

これまでの育成法

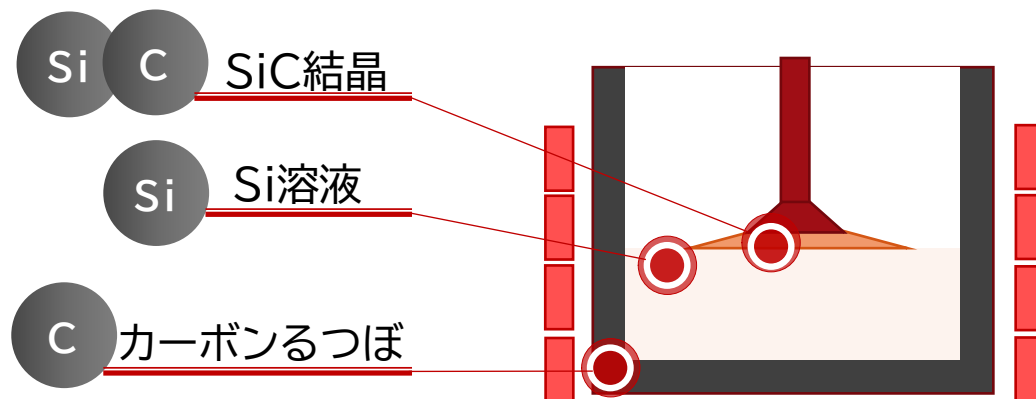
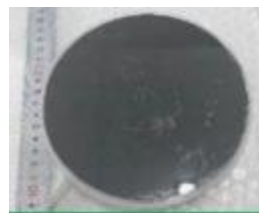
昇華法



新育成法

溶液法

6インチSiC単結晶



大口径化

熱歪みが小さく大口径化が可能。

低欠陥密度

温度勾配が小さく欠陥が少ない。

成長スピード

成長スピードは炭素の供給律速であり、温度勾配を必要としない。

低環境負荷

結晶成長温度が他の育成法と比較し低く、環境に優しい。

新領域 | 【パワー半導体】 β 型酸化ガリウム

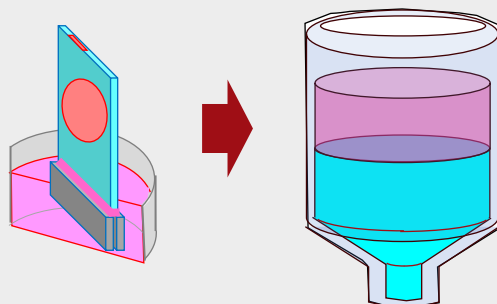
OXIDE

- 脱炭素社会実現に向けた省エネルギー技術の研究開発・社会実装促進プログラムに参画し、開発を進めています。
- 「低コスト β -Ga₂O₃ホモエピタキシャル基板の開発」をNEDOプロで促進します。
- 信州大学、京都大学が開発した低コスト製造法を量産化し、エアコンや冷蔵庫など汎用的な電気製品へ新素材パワー半導体の普及を進めます。

単結晶作製法

既存のEFG法

信州大学のVB法



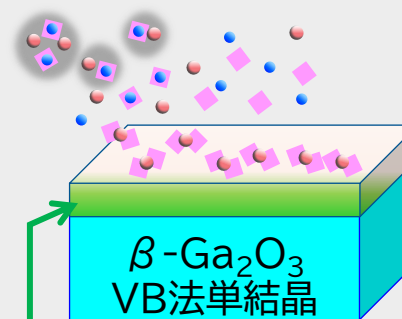
- ・ 結晶方位の制限
- ・ 薄板から少数基板
- ・ 任意方位の基板
- ・ 円筒から多数基板

エピタキシャル成膜法

既存のHVPE法
MOCVD法

京都大学のミストCVD法

- ・ 高額な設備
- ・ 危険なガス



高品質ホモエピタキシャル成長

オキサイド、セラテックジャパン、信州大学、京都大学、立命館大学が共同実施

新領域 | 【量子分野】市場概要

- 量子とは極めて小さなエネルギーや物質の単位の総称です(例:光子、原子)。
- 特定課題に向けた技術として、世界的に量子分野に大きな注目が集まっています。
- 量子コンピューティング・量子暗号通信・量子センシング、の3つが主な応用分野として期待されています。

量子コンピューティング



既存技術例

スーパーコンピューター
AI
ビッグデータ

量子による 価値

革新的な高速
計算サービスの実現

用途例

暗号解読(暗号通信・ビットコイン)
機械学習(自動運転・自動診断)
シミュレーション(新薬・素材・化学)
その他多数

量子暗号通信



情報セキュリティ
耐量子計算器暗号
5G

高セキュリティ
高速通信の実現

金融・政府通信の秘匿化
量子インターネット基盤
次世代セキュアクラウド接続
その他多数

量子センシング



各種センサ
医療診断装置(MRI等)
IOT

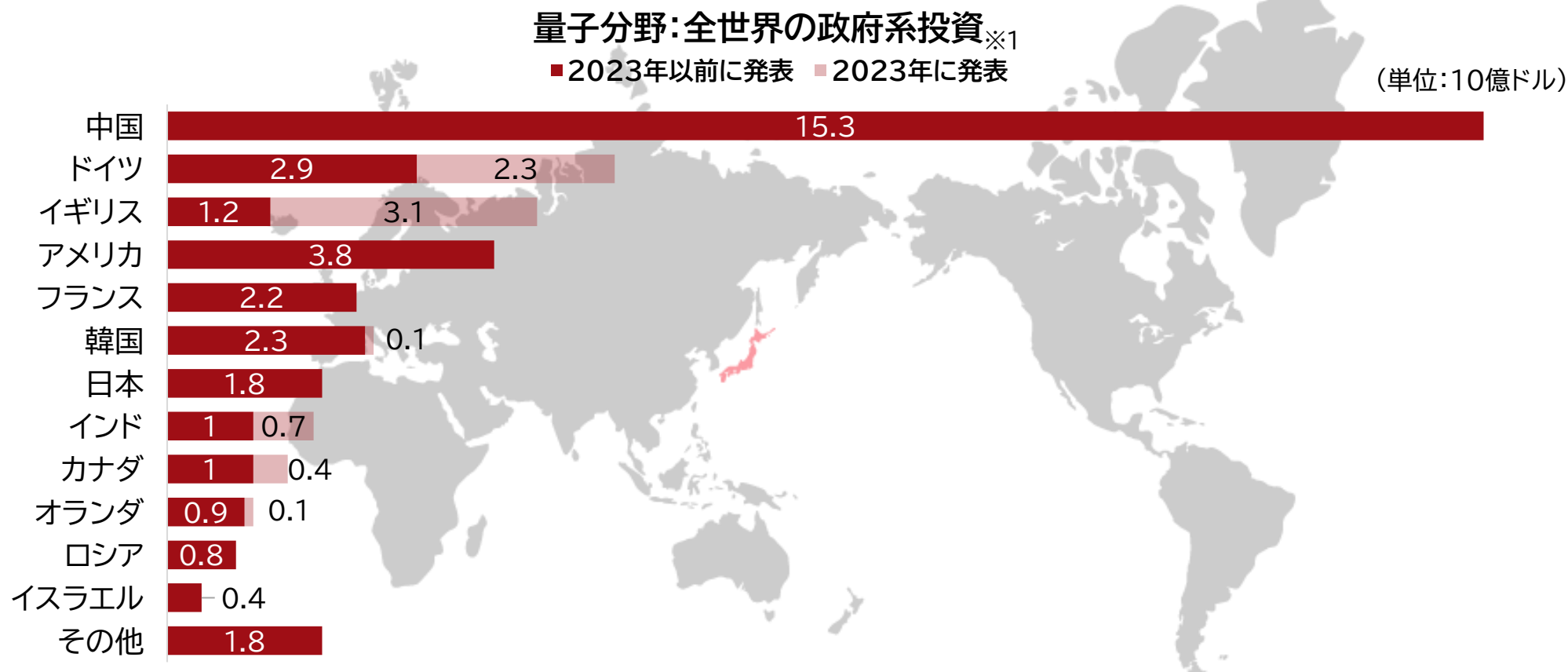
高精度センシングの実現

高感度MRIや脳神経モニタリング
地下探査・地震予兆検知
その他多数

新領域 | 【量子分野】世界各国の投資動向

OXIDE

- 量子技術への投資は全世界で増加しており、2023年までの累計で420億ドルを超えています。
- 当社は量子分野における各国の先端研究機関や事業会社向けに単結晶やモジュールを供給しており、この世界的な投資拡大が事業機会に繋がります。



※1 出典:McKinsey Quantum Technology Monitor (April 2024)

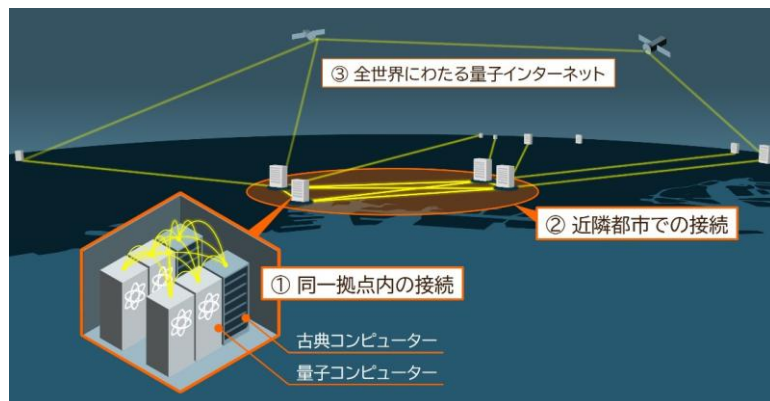
<https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/business%20functions/mckinsey%20digital/our%20insights/steady%20progress%20in%20approaching%20the%20quantum%20advantage/quantum-technology-monitor-april-2024.pdf>

新領域 | 【量子分野】量子暗号通信 LQUOM社との事業提携

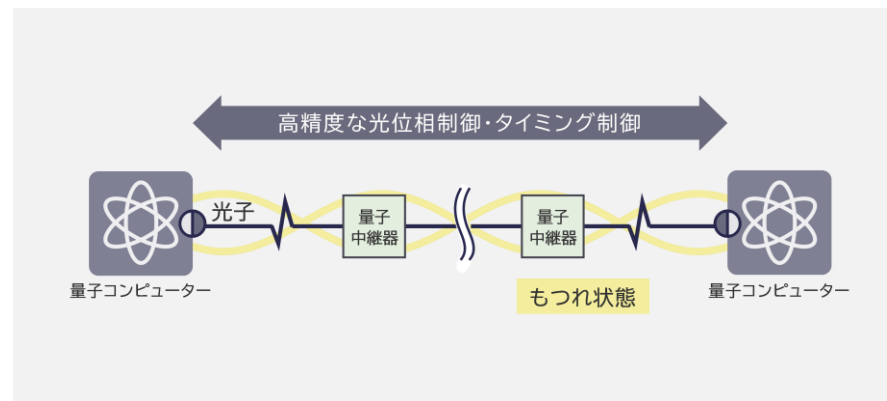
OXIDE

- 当社とRaicol社は量子通信のコア技術である波長変換素子、量子もつれ光源、量子メモリ結晶を保有しています。
- 当社が出資している横浜国立大学発スタートアップLQUOM社は、当社技術を活用し長距離量子暗号通信を可能にする量子中継機を開発しています。
- LQUOM社は、7者共同(LQUOM社、クオンティニウム社、慶應義塾大学、ソフトバンク社、三井物産社、三菱電機社、横浜国立大学)で、拡張性の高い量子情報処理の実用化に向け、複数量子デバイスの実用環境下での接続実証の実験を開始しました。本共同研究では、複数の量子コンピューターの接続をはじめとする、拡張性の高い量子情報処理技術の研究開発を行います。※1

拡張性の高い量子情報処理の実用化に向け、7者で共同研究契約を締結



複数の量子コンピューターと
従来の古典コンピューターが接続された
将来の情報処理基盤のイメージ



量子もつれによる
複数量子コンピューター
接続のイメージ

LQUOM社の役割 量子中継装置の開発

スタートアップとして
国立大学法人横浜国立大学が
保有する技術を基に
量子中継装置を開発

出展:LQUOM社

新領域 | 【量子分野】当社製品の重要性

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^{※1}が売上に加わる見通しです。
- 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。



※1 中性原子タイプの量子コンピューターでは、量子ビットを正確に操作するために、深紫外レーザのような短波長の光が必要となります。
(量子ビットとは、量子コンピュータが情報を処理する最小単位で、0と1の状態を同時に持つことができます。)

新領域 | 【データセンター】ファラデー回転子

OXIDE

- 生成AI に不可欠な高性能 GPU サーバーを大量に運用できるデータセンター建設が世界中で加速しており、それに伴い光アイソレータの需要も急増しています。
- ファラデー回転子とは、光の偏光面を磁場の影響で回転させる「ファラデー効果」を利用した光学デバイスで、光アイソレータにおける重要部品です。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。
- 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。

当社ファラデー回転子向け単結晶



TGG単結晶



YIG単結晶



TSAG単結晶



Bi:YIG単結晶

市場予測

- ・ファラデー回転子市場は2023年の8億ドルからCAGR7.2%で成長し、2032年には15億ドルになると予想されています。※1
- ・主要企業：
Thorlabs、Newport、Coherent、Gooch & Housegoなど



04. サステナビリティ

サステナビリティの考え方と取り組み

■ 経営理念に基づき、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目的としてサステナビリティ方針を定めています。

サステナビリティ方針

1. 当社は、「世の中にない、また敢えて他社ができないものに取り組む」ベンチャー精神をもとに社会課題を解決する技術・製品を開発し、人々や地球環境に貢献していきます。
2. 当社は、当社の技術が社会に与える効果や影響を正しく認識し、高い品質と安全性を兼ね備えた製品を世に送り出します。
3. 当社は、新しい付加価値を迅速かつ効率的に創り出すため、オープン・イノベーションを推進します。
4. 当社及び当社役職員は、「良き企業市民」として地域社会と連携して持続可能な社会の実現に向けた課題の解決に取り組みます。
5. 当社は、すべての役職員が持てる能力を最大限発揮できるよう、働き方の改革や職場環境の改善を進めるとともに、教育の機会を提供していきます。



サステナビリティ活動 中期目標

■ 当社事業と関係する社会課題・メガトレンドを抽出し、マテリアリティの特定及び優先施策を実施しています。

施策検討プロセス

Step1

メガトレンド・社会課題の リストアップ

- ・ グローバルメガトレンドや、ISSB、FTSE、MSCI等のグローバル評価機関の評価基準を基に、メガトレンドや社会課題を幅広くリストアップ
- ・ さらに、主要な機会・リスクを整理し外部専門家による当社内での取組評価と課題の整理を行い、36項目に絞る

Step2

当社にとっての 重要度の評価

- ・ 当社に関連性の高い課題を抽出するとともに、産業・当社固有の課題などを追加し、経営陣と討議を実施
- ・ 整理した項目について、主要な機会・リスクを整理し、「当社にとっての重要度」と「社会・ステークホルダーにとっての重要度」で評価

Step3

マテリアリティの特定と 施策・KPIを検討

- ・ マテリアリティ案と関連する項目の社会課題の選定に至るプロセス、KPIについて役員との意見交換を行いながら決定
- ・ 重要度の高い項目について、機会・リスクや取り組みの関連性を考慮し、施策・KPIを検討

マテリアリティと中期目標



マテリアリティ項目について、機会・リスクや取り組みの関連性を考慮し、施策・KPIを検討しております。

当社の強み	現状からマテリアリティ特定へのアプローチ	マテリアリティ	中期目標
大学、研究機関と単結晶技術に関する強いパイプがあり、共同研究や人的交流の機会を持つ	1. 最先端製品で豊かな未来社会に貢献 - 単結晶を核とした製品を開発し、未来社会に寄与 - 脱炭素社会に向けた省エネルギー技術、製品の研究開発 - 安全かつ高品質な製品・サービスの提供	1. 最先端製品を生み出す製品開発力 9産業と技術革新の基盤をつくろう 13気候変動に具体的な対策を 17パートナーシップで目標を達成しよう	- コア技術に基づく新規事業の展開 - 環境に配慮した製品の開発
	2. 社会の発展・貢献に寄与できる社員の成長支援 - 社員の安全と健康を維持し、働きやすい環境を提供 - 研究開発を通じて、社会の発展・貢献に寄与できる社員の採用と育成 - グローバル環境に応じたキャリア志向と成長支援	2. 人材の価値を活かす組織風土 4質の高い教育をみんなに 8働きがいも経済成長も 10人や国の不平等をなくそう	- 研究、開発を支えるコア人材の育成・採用 - 社員の成長を支援し、企業価値向上へ繋げる - 従業員の健康と安全、多様性への配慮
	3. 豊かな地域資源と共にグローバルに生きる次世代人材へのアプローチ - 地域に貢献する活動 - 次世代を担う若い世代への応援	3. 地域社会への特色ある貢献活動 4質の高い教育をみんなに 8働きがいも経済成長も 11住み続けられるまちづくりを	- グローバル思考の養成 - 地域社会との共生 - 科学の力で未来ある子供たちを応援

サステナビリティの考え方と取り組み

Environment 気候変動



方針

事業活動によるCO₂排出量を削減し、当社製品の利用による社会のCO₂排出量も削減することで、地球環境負荷の低減に貢献します。

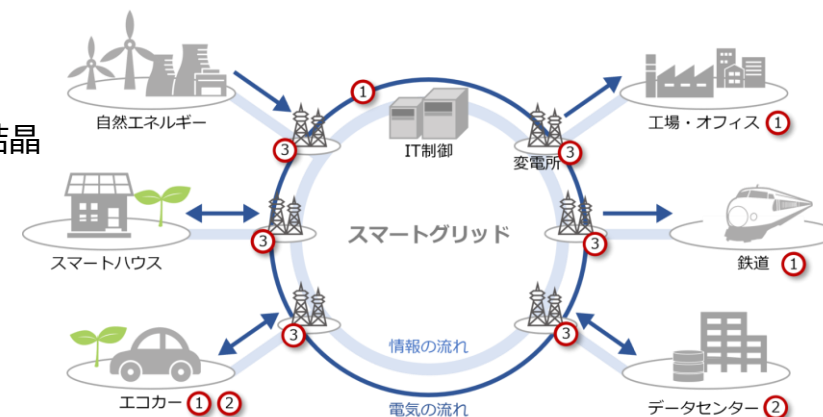
目標

- エネルギー損失を低減し、社会のCO₂排出量削減に貢献する次世代パワー半導体材料や、スマートグリッドに使用されるセンサー向け単結晶の研究・開発を推進します。
- 事業拡大に伴うCO₂排出量増加が見込まれる中、生産効率向上、省エネ設備の導入等により事業活動によるCO₂排出量を抑制します。

主な取り組み

- 社会のCO₂排出量削減に貢献する製品の提供

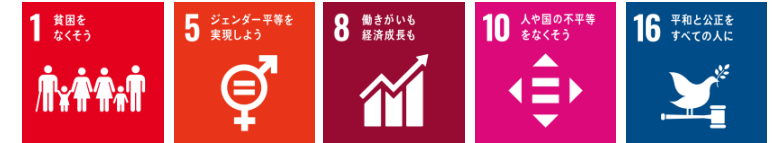
- ① SiC単結晶
- ② β型Ga₂O₃単結晶
- ③ RTP結晶



- 事業活動におけるCO₂排出量削減
 - ・ 継続的な生産効率の向上、省エネ設備の新規導入や高性能機への切替え
 - ・ CO₂排出量算定クラウドサービス導入による、各工場の排出量見える化
 - ・ 再生エネルギーの導入
- 経済産業省GXリーグ基本構想への参画

サステナビリティの考え方と取り組み

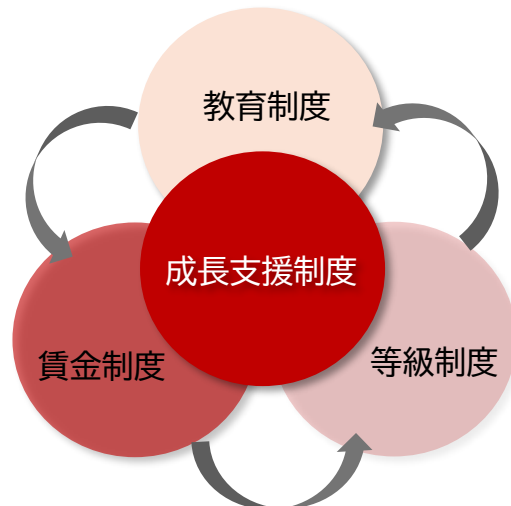
Social 人的資本



人事制度「OGS」の導入

社員の成長が企業価値や業績の向上につながる仕組みとして人事制度「OXIDE Growth Support for all employees:OGS」を刷新しました。

成長支援制度を中心に、連関する4つの仕組みで構成され、社員が自分の成長目標を明確にし、上司からの支援を受け、また自身も社員を教えながら、成長を実現できる環境を整えています。



研究・開発を支える人材の採用・育成

➤ 博士課程了社員を毎年採用

学生個々人が学習・研究してきたテーマに合った既存社員との選抜前交流会を実施し、社員獲得に繋いでいます。

➤ OVEC(OXIDE Value Enhancement Commitment)

事業部横断組織として、事業部の垣根を越えたテーマ(専門分野、研究、先端技術、生産技術等)を発表し、定期開催の会議で議論する機会を設けています。大手企業や研究機関で活躍された社員がアドバイザーとなり、企業価値向上に直結しています。

➤ サクセッションプランの導入

将来の経営を担う幹部人材の見極めと育成計画を検討し、計画的な後継者育成に取り組んでいます。

サステナビリティの考え方と取り組み

Social 社会貢献活動



教育支援活動

次世代を担う人材を育てるための教育活動を様々な場面で支援し、より良い社会づくりを目指しています。

地域社会活動

事業活動を通じて雇用創出や地域社会の発展に貢献しています。

また、周辺地域の学校との交流を通じ、未来ある子供たちを科学の力で応援する活動をしています。

2025年2月期の主な活動実績

- 山梨YMCAインターナショナル・チャリティーランへの協賛およびチャリティーバザーへの出品
- 公益財団法人山梨みどり奨学金への寄付
- 山梨大学工学部への寄付
- 地域の学校へのオープンハウス(会社見学会)の実施
- ロボコン山梨への協賛



Governance



方針

経営理念のもと、当社の全てのステークホルダーを尊重し、株主価値の向上に努めます。

主な取り組み

- 社外取締役の多様な人選
 - ・ 様々なバックグラウンドを持つ、性別、国籍の異なる社外取締役を選任し、広範な視点から経営を監督しています。
- 内部統制グループの設置
 - ・ 2025年2月期に内部統制グループを新設し、業務の有効性・実効性の強化、財務報告の信頼性の確保、リスク管理、法令遵守の徹底に取り組んでいます。
- 内部監査報告のデュアルレポーティングライン構築
 - ・ 内部監査の実効性を高めるために、内部監査室が代表取締役以外に、取締役会および監査役会に対しても直接報告を行っています。
- サステナビリティ推進体制の整備
 - ・ 社会の持続的発展と自社の持続的成長との両立を目指し、環境(Environment)・社会(Social)・ガバナンス(Governance)における課題解決に向けた活動を推進することを目的としたサステナビリティ委員会を設置、運営しています。



06. 財務・リスク情報

2025年2月期 通期実績



- 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)
- 2024年4月開示の当初予想(営業利益率2.4%、EBITDAマージン14.7%)に対して、売上高減少が影響し、営業利益率1.5%、EBITDAマージン13.6%となりました。

(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%

2026年2月期 業績予想(連結)



- 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%

経営指標



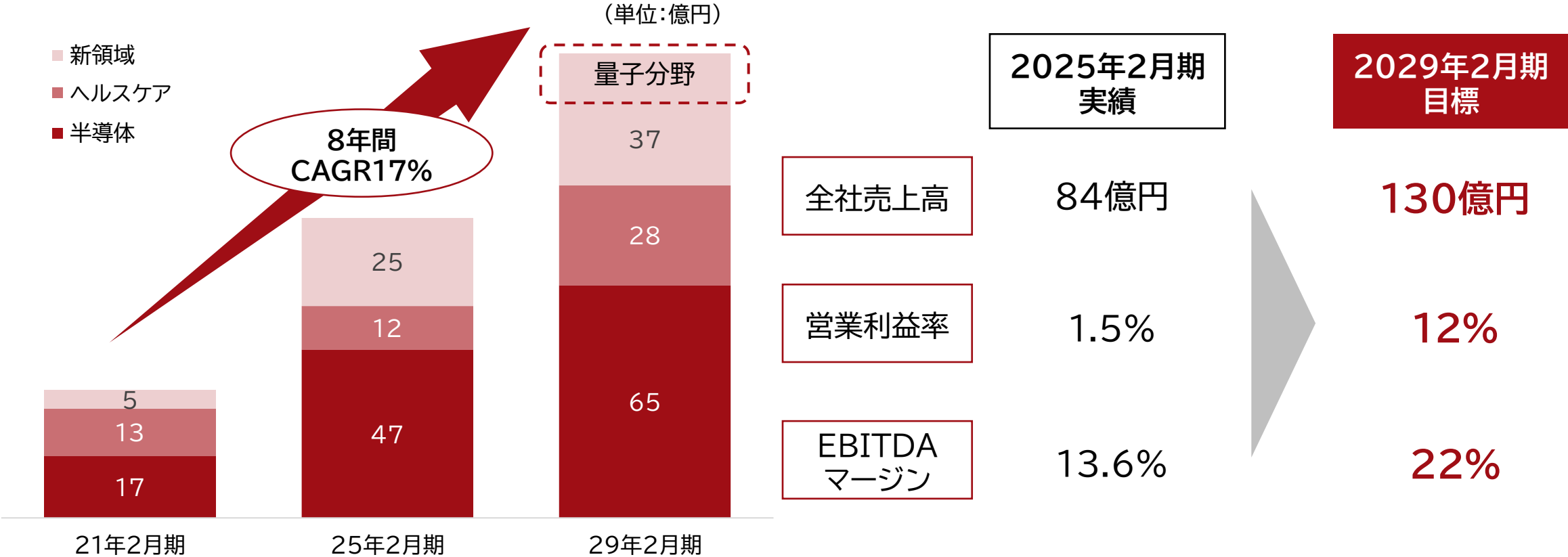
- 当社では営業利益率とEBITDAマージンを主要な経営指標としております。
- 目標値はそれぞれ、営業利益率10%、EBITDAマージン20%です。

経営指標	目標値	選定理由
営業利益率	10%	日本の製造業の経営分析をする上で広く利用されている指標の為、営業利益率を経営指標としています。
EBITDA マージン	20%	キャッシュ創出力を測る指標として、国内外の企業との比較において広く利用されており、EBITDAマージンを経営指標としています。

中期経営目標



- 2029年2月期の経営目標は、売上高130億円、営業利益率12%、EBITDAマージン22%としました。※1
- 既存事業の成長に加えて、新たな事業の柱として量子分野での事業収益創出を目指します。

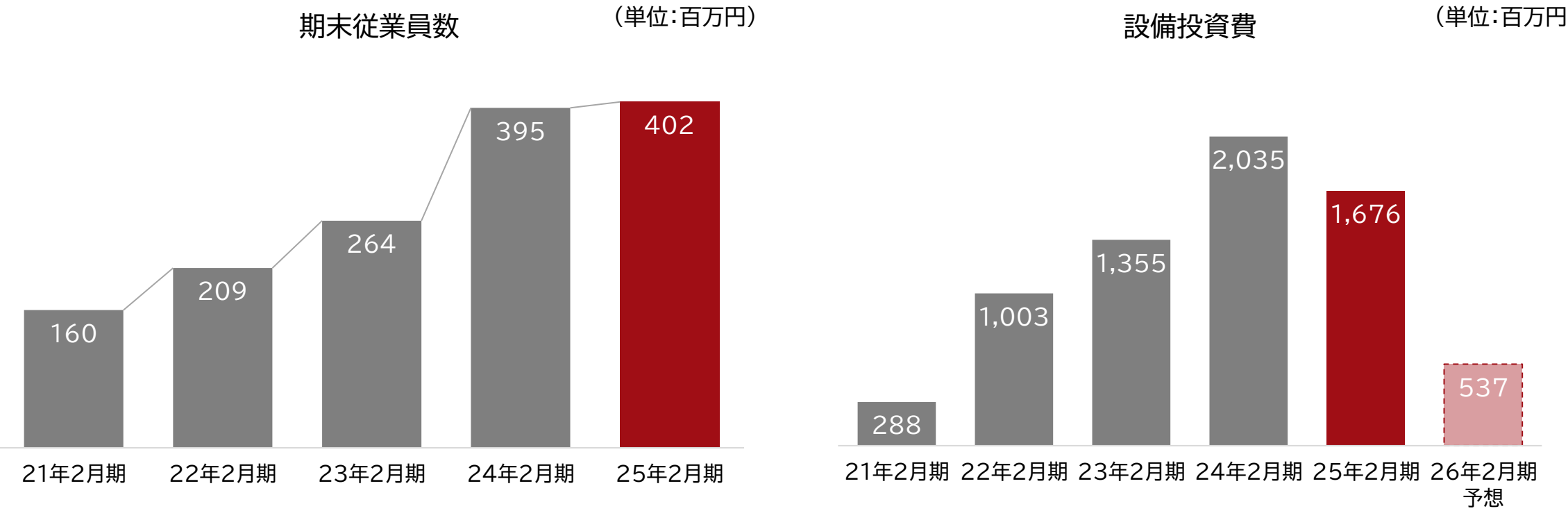


※1 当社の事業を取り巻く外部環境は、日々ダイナミックに変化しております。こうした中で、1年～3年の変動要素に左右されることなく、中期の成長を目指すことが重要であると考えております。そのため、前回発表分までは3年間を中期と捉え、年度ごとに経営計画を示しておりましたが、本年度より8年を中期と捉え、2021年2月期実績から2029年2月期の計画に改めることといたしました。

【従業員数】【設備投資費】

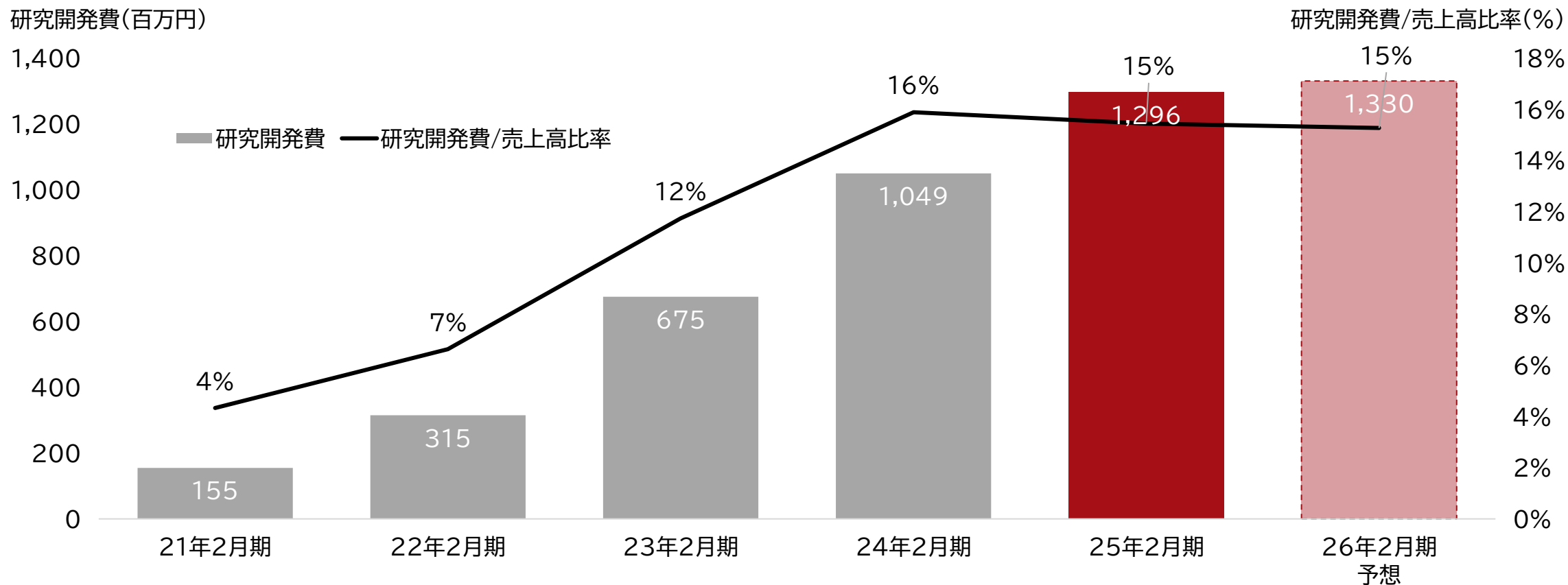


- 2025年2月末時点での従業員数は402名となりました。
- 2025年2月期の設備投資費は、当初予想14億6,400万円に対して実績16億7,600万円となりました。
- 過去数年間にわたる大型の設備投資は2024年2月期をピークとし減少に転じました。これまでの大型投資により、半導体事業を中心に製造キャパシティを拡大しました。
- 大規模な設備投資を行うフェーズから、事業の成長と収益性向上を図るフェーズへとシフトしていきます。



【研究開発費】

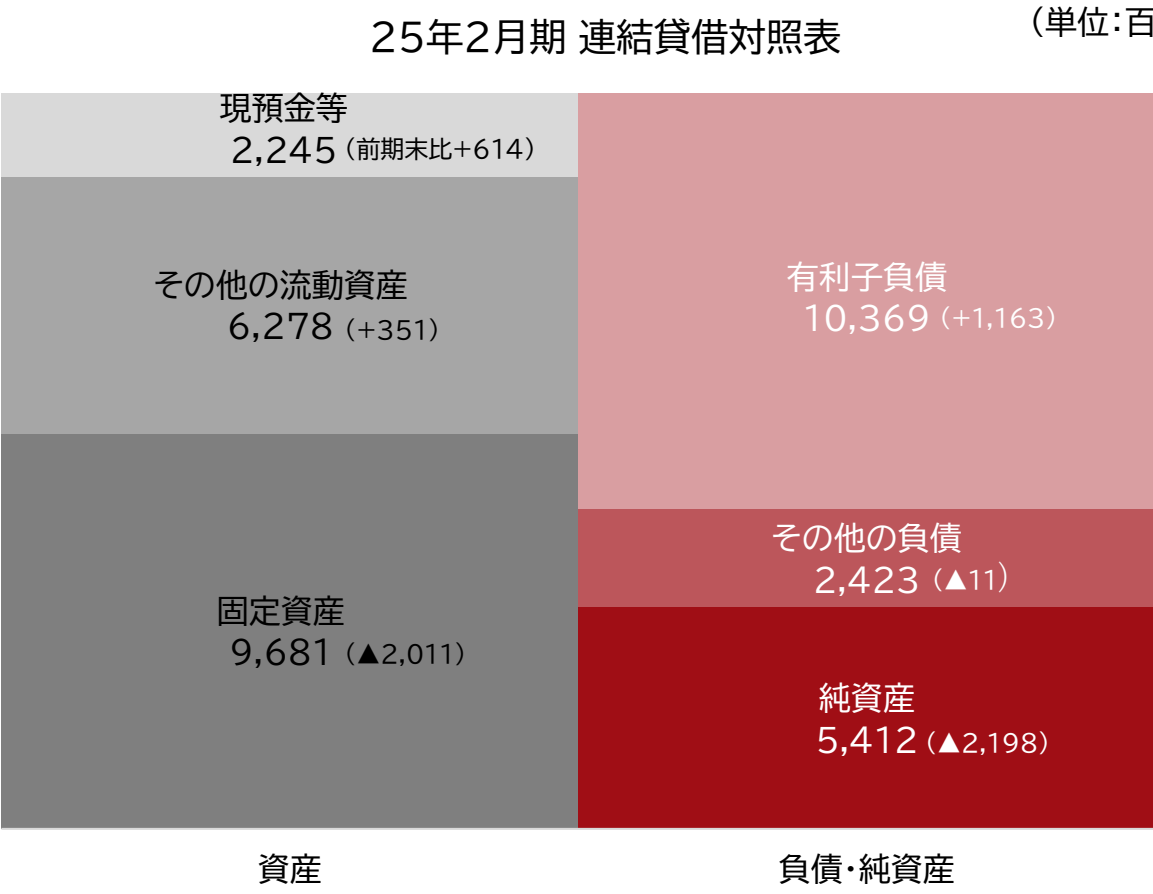
- 2025年2月期の研究開発費は、当初予想14億6,900万円に対して、研究開発のテーマの優先順位付け等を行い実績12億9,600万円となりました。
- 主に半導体事業、パワー半導体材料、量子分野に注力し、研究開発費は前年比で増加いたしました。
- 研究開発は将来の成長に必要不可欠であり、今後も投資を継続してまいります。



連結貸借対照表

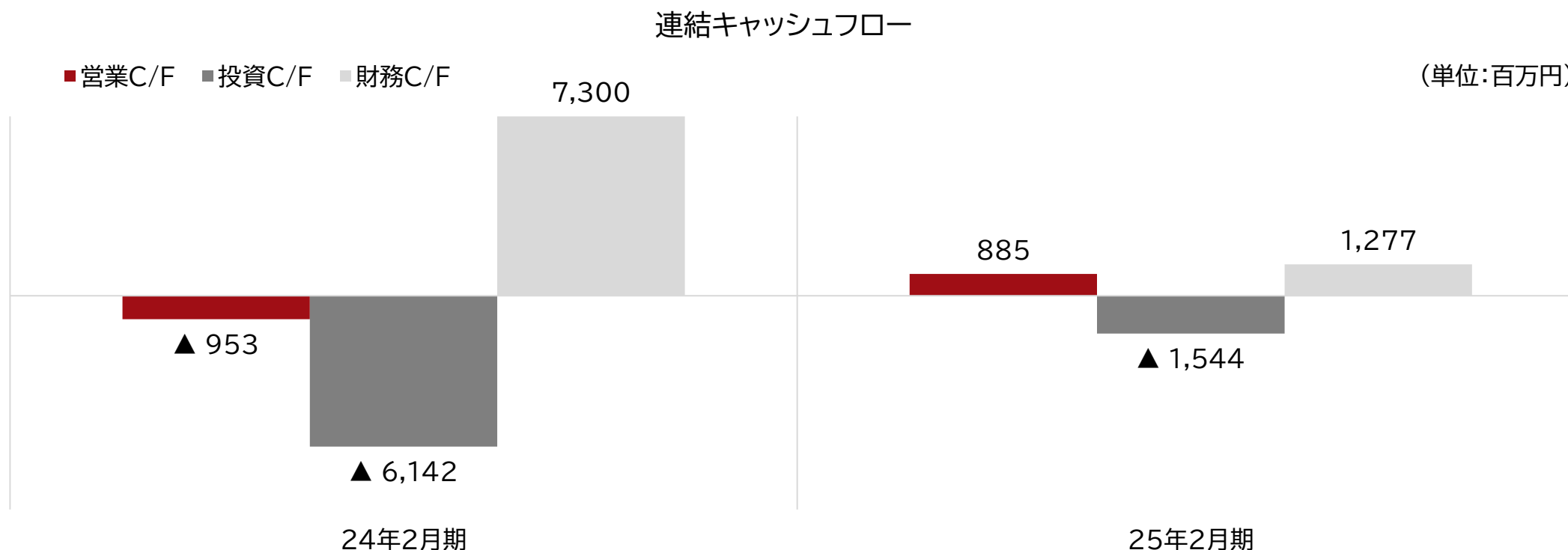


■ Raicol社“のれん”減損等により純資産が減少し、財務コベナントの純資産維持条項に抵触する見込みですが、長期借入金については当初契約通りの返済で取引銀行の同意を得ており、短期借入金については返済期限を迎えた借入の同額借換にに応じていただいております。



連結キャッシュフロー

- 2024年2月期においては、半導体事業における部材不具合問題等の影響により、営業損失が9億8,300万円、営業キャッシュフローは9億5,300万円の赤字となりました。また、2023年3月に実施したRaicol社株式の全数取得や大型設備投資の影響により、投資キャッシュフローは61億4,200万円の赤字となりました。
- 2025年2月期においては、営業利益が1億2,600万円に改善したことで、連結営業キャッシュフローが黒字に転換しました。また、2024年2月期をピークとした大型設備投資が減少に転じたことで、投資キャッシュフローの負担が軽減され、全体的なキャッシュフローの改善につながりました。



リスク情報（1）



■ 当社事業の成長を阻害する特に重要なリスク要因として、以下が考えられます。

顧客動向によるリスク

発生可能性	高	影響度	大	リスク評価/前期比	特に重要/同水準
リスクの内容	当社グループの顧客層は、半導体、医療機器、量子など、世界各地のメーカーに広がっております。さまざまな産業セクターへの営業活動を行い、これら顧客企業の個別の経営状態の変動による影響を極小化する努力をしております。しかしながら大幅な為替変動、各国の関税政策、地政学的要因などにより、それらの産業全体が業績に悪影響を被る場合があります。当社グループが提供する製品需要は、常に次世代製品の先行開発投資に追従する性格のものであり、顧客企業での次世代投資、製品転換が遅れることで当社グループの財政状態及び業績に悪影響を及ぼす可能性があります。				
対応策	当社グループは、半導体、医療機器、量子など、幅広い産業セクターへ製品を提供することを強みとしていることから、国内外における経済動向の変化に対して特定の産業に依存しない事業ポートフォリオを更に強化することにより、リスク分散に努めてまいります。				

特定の取引先への依存リスク

発生可能性	高	影響度	大	リスク評価/前期比	特に重要/同水準
リスクの内容	当社グループの2025年2月期の販売先は、300社超ありますが、そのうち、特定の6取引先に対する売上が、約65%となっております。このため、これらの取引先において事業方針・外注政策に関する変化や業績悪化等が発生し当社グループとの取引額が減少した場合に、当社グループの財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。				
対応策	当社グループは事業計画の達成及び将来成長に向けて、顧客ポートフォリオの整理と重点顧客の明確化を継続して行っております。当連結会計年度においては、2025年2月期の売上高に占める特定6取引先の割合は、前年度に対し2ポイント減少いたしました。特定6取引先への売上高を拡大しつつ、継続的に新たな用途の市場創造、市場参入及び新規顧客開拓を実施することによりその他の重点顧客の売上高をさらに拡大し、特定の取引先への依存リスクを低減させながら全体の売上高を拡大していくことを目指しております。				

海外事業展開に関するリスク					
発生可能性	高	影響度	大	リスク評価/前期比	特に重要/同水準
リスクの内容	材料・部品の調達及び当社グループ製品の輸出等において海外との商取引を行っております。当連結会計年度における売上高のうち、80％超が海外売上高によるものであり、国別では中国向けの売上が最も大きく、次いで米国が主要な販売先となっております。主要取引先の所在国において、予測し得ない税制や法規制など変更、政治・経済情勢の不安定化、テロ・紛争などの勃発、あるいは自然災害などによるリスクが顕在化した場合、当社グループの事業活動及び業績に影響を及ぼす可能性があります。特に、米中における関税政策、輸出管理規制により、中国からの材料の調達、中国への製品出荷、米国への製品出荷に影響を及ぼす可能性があります。同時に、米国から製品購入が難しくなる中国顧客や、中国から製品購入が難しくなる米国顧客から当社グループに対する引き合いも増加傾向にあります。また、当社の連結子会社であるRaicol Crystals Ltd.はイスラエル中部のロッシュ・ハーアインに本社及び製造工場を有しております。イスラエルにおいては、2023年10月7日の武力衝突の発生以降、政治的・経済的に不安定な状況が継続しておりますが、現時点でRaicol社における従業員の安否や製造設備への被害等重大な影響は報告されておられません。しかしながら、イスラエルとパレスチナにおける紛争長期化の影響が懸念され、今後Raicol社の製造計画の遅延や当社の経営戦略に影響を及ぼす可能性があります。				
対応策	定期的に事業の状況をモニタリングし、国際情勢、海外経済情勢の変化等によるリスクを踏まえたうえで事業戦略の見直しを定期的に実施するとともに、経営会議や取締役会等において販売対象地域や、事業拠点の状況把握に努めており、情勢の変化に適切に対応しております。 ＜ウクライナ情勢について＞ 当社グループはロシア・ウクライナに拠点を有しておらず、また同地域向けの事業も手掛けておりません。当社グループの主要顧客においても同地域関連事業が大きな比重を占めている状況にはないものと認識しております。従いまして、現時点でウクライナ情勢が当社グループの事業及び業績に大きな影響を及ぼす可能性は低いと判断しております。				

リスク情報（3）



資材調達によるリスク

発生可能性	高	影響度	大	リスク評価/前期比	特に重要/同水準
リスクの内容	当社グループは、さまざまな原材料や光学部品等を購入して使用しておりますが、その中には特殊な原材料や部品も含まれております。重要なものは複数ベンダーによる購買や在庫積み増し等の対策を講じて安定製造、安定供給に努めておりますが、一部代替が利かないものも存在します。特に、ヘルスケア事業でシンチレータ単結晶の製造に使用する酸化ルテチウムの産出国は中国、オーストラリア等であり、当社グループは中国から調達しております。従って、中国の国家政策等により、その調達に問題が発生した場合には、生産計画に支障が生じ、当社グループの財政状態及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。 また、半導体事業の主要製品であるレーザの一部部材については当社グループが求める品質の部材を製造できる企業は国内外でもわずかであるため、当該部材の確保ができなくなった場合には機会損失が発生する可能性があります。また、品質水準を満たす部材を確保できない場合には、歩留率の悪化を招く恐れがあり、これに伴う原材料費の上昇を販売価格へ転嫁できない場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。				
対応策	複数ベンダーによる購買、商社等を通じた調達市場動向の早期把握、また在庫積み増し等の対策を講じて安定製造、安定供給に努めております。 仕入先が限定される主要部材については、仕入先との綿密な調整など連携強化を図るとともに、調達仕様の見直しや仕入状況の定期的なモニタリングにより、サプライチェーンの安定的な確保に向けた取り組みを推進してまいります。				

リスク情報（4）



原材料価格の変動によるリスク					
発生可能性	高	影響度	大	リスク評価/前期比	特に重要/同水準
リスクの内容	当社グループが製造で使用する原材料の中で、ヘルスケア事業にてシンチレータ単結晶の製造に使用する酸化ルテチウムは、レアアースであります。レアアースの価格は変動が大きく、価格の変動を販売価格に転嫁できない場合には、当社グループの財政状態及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。				
対応策	経営会議や取締役会等においてレアアースの価格動向の把握に努めており、仮に価格変動の予兆を検知した場合には、原材料の前倒し仕入れ等の経営判断を遅滞なく行う体制を構築しております。また原材料価格の上昇を販売価格に転嫁する仕組みの構築も合わせて進めております。				
為替の変動に関するリスク					
発生可能性	中	影響度	大	リスク評価/前期比	重要/同水準*
リスクの内容	当社グループは、一部の海外との取引において日本円以外の通貨を用いて行っております。当該通貨の急激な為替変動があった場合には、当社グループの事業に影響を及ぼす可能性があります。また、連結子会社であるRaicol Crystals Ltd.は、現地通貨新シェケルで決算を行っており、当該通貨の急激な為替変動があった場合には、当社グループの財政状態及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。 *当社グループにおける海外との取引の場合、円安は利益を増加させる傾向にありますが、不安定な為替相場が事業に及ぼす影響という点でリスク水準は低減していないため、前期比同水準と判断しております。				
対応策	当社グループにおける海外との取引の場合は、主要な取引先とは円建てで取引を行っております。また、経営会議や取締役会等において、為替動向の把握に努めており、仮に財政状態や業績に悪影響を及ぼす予兆を検知した場合には、遅滞なく経営判断を行う体制を構築しております。また、連結子会社であるRaicol Crystals Ltd.については、リスクヘッジ方針に沿って適切な管理を継続し、リスクの低減を図ってまいります。				

なお、その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報をもとに、本資料の作成時点における当社の判断に基づいて記載したものであり、また、一定の前提(仮定)の下になされています。そのため、これらの記述または前提(仮定)は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の結果はこれと大きく異なる可能性があります。
- 本資料に記載されている当社以外に関する情報は、公開情報または第三者が作成したデータ等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。
- 本資料は、当社の企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の販売や購入を勧誘する目的で提供されるものではありません。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2026年5月の開示を予定しています。



OXIDE

豊かな未来を 光の技術で実現する

光の時代と言われる21世紀。

光技術の可能性を追求し、その成果を少しでも早く少しでも多くの社会に還元したい。

それが創業以来変わらないオキシイドの願いです。