



2026 年 10 月 19 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 2 四半期 決算説明会の質疑応答（要旨）について

当社は、2026 年 10 月 16 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、理解促進を目的として、一部加筆・修正のうえ、要旨として掲載しております。

- Q. 上半期は、売上高の予想比での上振れ幅以上に、営業利益が上振れしています。その要因を教えてください。また、一過性の要因は含まれているのでしょうか。
- A. 今回の上振れの要因は主に事業成長と収益性の改善によるものです。上半期実績は期初予想比で、売上高が 2 億 7,500 万円、営業利益が 3 億 8,100 万円の上振れとなり、営業利益の上振れ額が売上高の上振れ額を約 1 億 600 万円上回りました。主な要因は以下の 3 点です。
- 第一に、増収に伴う限界利益の増加です。売上高の上振れにより限界利益が増加し、営業利益を押し上げました。
- 第二に、プロダクトミックスの改善です。利益率の高い半導体事業が予想比 3 億 3,800 万円の増収となり、全社の増収を牽引しました。これにより、全社の売上総利益率が向上しました。
- 第三に、業務効率化と生産性向上により、コストが期初予想を下回りました。なお、研究開発は計画通り進めており、成長投資を抑制して利益を確保したものではありません。
- 以上の通り、今回の上振れは本業の成長と収益性の向上によるものです。こうした収益力の改善を踏まえ、通期の営業利益率を 13.2%へ上方修正いたしました。

Q. 半導体事業は前年同期比 70%の増収と大きく伸長しましたが、その背景を教えてください。また、受注が拡大する中で、生産体制が今後の成長の制約にならないかについてもお聞かせください。

A. 半導体事業における当社の主力製品は、半導体前工程のウエハ欠陥検査装置に搭載される単結晶と深紫外レーザです。この用途において、単結晶は世界シェア約 95%、深紫外レーザは 30%以上の世界シェアを有しており、検査装置市場の拡大に伴って当社の売上も成長する事業構造にあります。

SEMI の調査では、2026 年の半導体製造装置市場は前年比 23.2%の成長が予測されています。AI データセンター向け投資を背景に半導体の微細化・高集積化が進み、検査工程の重要性は一段と高まっております。こうした中、上半期の半導体事業は前年同期比 70%の増収となり、受注高も上半期として過去最高の 34 億 5,600 万円を記録しました。四半期ごとの変動はあり得るものの、検査需要は中長期的に拡大が続くと見ております。

生産能力については、現時点で受注に対応できる体制を確保しております。そのうえで、需要拡大を確実に取り込むため、今後も需要の動向を見ながら、生産能力を段階的に引き上げてまいります。

Q. ヘルスケア事業は下半期の売上高予想が大きく引き下げられ、第 4 四半期は 5,900 万円の見込みとなっています。原材料の調達状況とあわせて、今後の事業方針を教えてください。事業の縮小や撤退も視野に入れているのでしょうか。

A. 主要原材料の調達環境の悪化と価格上昇を踏まえ、主要顧客と取引条件の見直しを協議しております。今回は、業績予想の下振れリスクを抑えるため、現時点で確度の高い案件のみを織り込みました。協議が進展した案件については、受注・生産を進めてまいります。

原材料調達については、従来の取引先に加えて新規の調達先との協議を進めるとともに、当社工場内でのリサイクル材の活用も検討しております。

当社は、単結晶育成という共通の技術基盤の上に複数の事業を展開していることを強みとしております。ヘルスケア製品を製造する工場・設備・人材は、需要が拡大しているファラデー回転子や半導体向け製品の生産にも活用できます。事業ごとの需要環境に応じて経営資源を成長分野へ柔軟に展開し、全社の資本効率の向上と成長の加速につなげてまいります。

- Q. ファラデー回転子の市場における競争環境と需給動向、ならびに 8 月の投資決定から約 2 カ月後に追加投資を決定した背景を教えてください。
- A. データセンター向け光トランシーバ市場では、高速化・省電力化に向けた開発が急速に進んでいます。光通信にはレーザが不可欠ですが、主流の半導体レーザは戻り光により性能が不安定になるため、反射を防ぐ光アイソレータが必要であり、その中核部材がファラデー回転子です。足元では光通信関連部品の需給が全般的に逼迫しており、ファラデー回転子も供給企業が限られるため、需要に対して供給が不足しております。当社は、この需給環境を事業拡大の機会と捉え、生産能力を増強し、需要を着実に取り込んでまいります。
- 投資判断にあたっては、市場の成長性に加え、お客様からの引き合いや当社の受注動向、当社の成長戦略を総合的に勘案しております。8 月の投資決定以降も、お客様との協議や増産計画の検証を段階的に進め、需要の継続性を改めて確認できたことから、10 月に追加投資を決定いたしました。
- Q. ファラデー回転子に関する総額約 23 億円の追加設備投資により、減価償却費はどの程度増加する見込みでしょうか。
- A. 本投資は減価償却費の増加を織り込んで、来期以降、利益面・事業面の双方で成長できるとの判断に基づくものです。減価償却費の見通しは、今後の業績予想や中期経営計画の中で適切にお示ししてまいります。
- Q. 半導体事業の受注が上半期に大きく増加しましたが、前倒し発注や重複発注の傾向はありますか。また、生産面での課題はないでしょうか。
- A. お客様において、需要増加を背景に当社製品を希望納期までに確実に調達するため、通常より早めにご発注いただくケースはあります。一方、重複発注や通常と異なる発注が生じているとは認識しておりません。お客様から早期にご発注いただくことで、当社としても必要な部材や人員を確保し、生産スケジュールを平準化できるため、納期の安定化につながります。現時点では、こうした受注動向が生産上の課題になっているとは考えておりません。

Q. 新領域事業について、ファラデー回転子の売上は前年同期比で成長しているのでしょうか。また、一部案件が期ずれした理由と、今後成長が期待される注力分野を教えてください。

A. ファラデー回転子は前年同期比で成長しており、上半期は概ね計画通りに進捗しました。今回、新領域事業の通期売上高予想を2億8,800万円上方修正しておりますが、その主な要因はファラデー回転子の出荷増加です。下半期からは、8月および10月に決定した追加投資による増産効果が段階的に寄与する見込みです。

一部案件の期ずれは、ファラデー回転子と量子分野以外の比較的小規模な案件において、お客様の事情により納品時期が変更されたものです。当社の事業戦略に影響するものではないと捉えております。

注力分野の一つである量子分野では、2030年頃の量子コンピュータの社会実装を目指し、世界的に投資と開発が進んでおります。特に中性原子型量子コンピュータの存在感が高まっており、当社の単結晶やデバイスの重要性も高まっていると認識しております。事業は計画通り進捗しており、今年度に販売を開始した量子コンピュータ向けレーザへの引き合いも期待通りです。2029年2月期を最終年度とする中期経営計画の目標達成に向け、事業を進めてまいります。

Q. 光電融合・CPO (Co-Packaged Optics) の進展に対し、当社はどのように関わっていくのでしょうか。

A. 光トランシーバは、800ギガから1.6テラ、さらに3.2テラへと高速・高密度化が進む見通しです。これに伴う消費電力の増加に対応する技術として、CPOの重要性が高まっております。

当社が貢献できる領域は主に2点あります。第一に、レーザの使用数増加に伴い、戻り光を防ぐ光アイソレータの中核部材であるファラデー回転子の需要拡大が期待されます。第二に、高密度な先端パッケージでは微細加工のニーズが高まるため、当社の短波長レーザを活用した高精度な微細加工で市場獲得を目指してまいります。