2027年3月期中間期
決算説明資料

2026年11月25日

株式会社イーディーピー

東証グロース （証券コード：7794）

当社の概要

➢**LGD（人工ダイヤモンド宝石）の製造に必要な薄い板状のダイヤモンド単結晶を製造し、LGD向けの他、研究用基板、切削工具、放熱材料等の工業材料向けにも販売**

事業概要・特徴

- ダイヤモンドの単結晶を製造、販売
- 薄板単結晶を直接製作する唯一の企業
- 独自の製造技術により大型の板状ダイヤモンドの大量生産を実現
- ダイヤモンドデバイス用ウエハや宝石の販売へ進出



30x30mmの大型ダイヤモンド単結晶

主要製品・活用用途



第二の創業期における再成長イメージ

2026年3月期 → 2027年3月期 → 2029年3月期

主要な経営テーマ

- 海外拠点の運営を軌道に乗せる。
- デバイス関連連携の開始

長期的な方針案

ダイヤモンドデバイス実用化を素材で支援
宝石、宝飾品の本格的な販売

具体的取組み

- SFD India、SFD Antwerpの運営開始
- 独自性のある宝石開発と製造～販売体制構築
- 1インチ単結晶ウエハ販売、2インチモザイクウエハ開発

- **大型ウエハの開発と販売**
  - ・2インチ～4インチと先陣を切る
  - ・積極的な外部との連携と規格化の推進
- **Japan Made Diamondのブランド化戦略**
  - ・サプライチェーン構築
  - ・新規デザイン、ネーミング

今後目指す姿

ウエハ量産体制の確立
デバイス開発を支援する多様なエピ、基板要求に対応

新規デザインの宝石を販売
大手宝飾店や服飾ブランドへの参入

収益戦略

- 受注状況に応じたコスト削減
- 資金調達の継続

- 新たな資金調達の検討を開始
- 連携先と共同で公的支援の獲得

2027年3月期中間期

決算概要

2027年3月期中間期決算サマリー

- インドのユーザーから種結晶を継続的に受注し、安定的に売上を計上。しかし、基板ウエハの受注が前年同期に比較し低調であったが、合計の売上高は前年同期比では大幅に増加。
- 売上の増加及び徹底した製造コスト削減により、損失額は減少したものの、棚卸資産評価損の計上により、当中間期も大きな損失を計上することとなった。

（百万円）

	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	
	実績 【連結】	実績 【連結】	前年同期比 増減額 (増減率)
売上高	137	484	346 (251.6%)
営業利益	△507	△391	116 (―)
経常利益	△501	△430	71 (―)
親会社株主に帰属する四半期純利益	△504	△433	70 (―)

注）△は損失を示しております。

四半期ごとの製品別売上及び損益

- 種結晶は、前期第4四半期の受注を当期第1～第2四半期に出荷。さらに、第2四半期期首に継続した受注を獲得し、8月から出荷を開始できたため、前年同期比では大幅な増収となった。
- 基板・ウエハは、積極的な営業を行ってきたが、大口ユーザーからの受注が遅れていた影響で、前年同期を下回った。
- 宝石販売はサプライチェーンの構築が遅れ、本格化しなかった。

（百万円）

	2026年3月期【連結】					2027年3月期【連結】		
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	合計
売上高	32	105	115	263	516	245	239	484
種結晶	10	20	20	67	117	206	178	385
基板・ウエハ	19	79	79	173	350	32	40	72
光学部品等	1	4	7	5	17	2	10	13
工具素材	2	2	3	3	10	1	2	4
宝石	0	1	6	15	22	3	5	9
営業利益	△263	△244	△446	△406	△1,360	△227	△164	△391
経常利益	△275	△227	△441	△398	△1,341	△237	△193	△430
当期純利益	△276	△228	△1,508	△403	△2,415	△238	△194	△433

注）△は損失を示しております。

種結晶ビジネスの状況

◆インドのLGD（人工宝石）生産は一層の活況を呈しており、強い企業への集積が進んでいる。天然ダイヤの売上が低下している状況で、LGDへの乗り換えも発生。

◆大規模な企業では、成長装置を数千台保有して、生産効率が大幅に上昇している。生産企業は高品質な宝石の生産歩留まりに非常に敏感となっている。

◆原石販売企業が登場し、コスト面で負ける生産者が出ているが、結局は高品質の宝石生産効率がLGD企業の存立を決めている。

◆当社種結晶を使うことで、高品質の宝石の歩留まりが向上することが明確となり、改めて種結晶のビジネスに陽が当たる状況となってきた。

貸借対照表

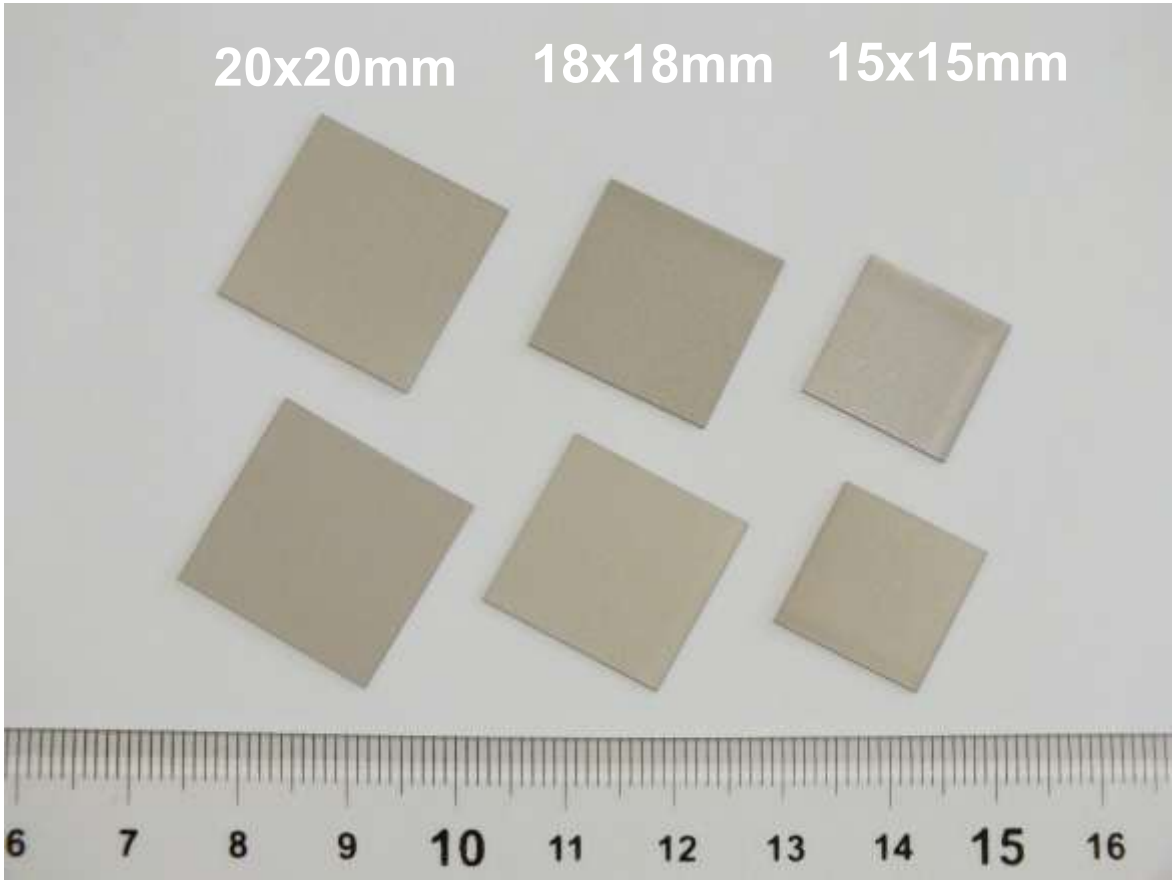
（百万円）

	2026.3期【連結】	2027.3期中間期【連結】	増減	主な増減要因
流動資産	**1,924**	**4,644**	2,720	現金及び預金＋2,790 商品及び製品△27
固定資産	**585**	**630**	44	投資その他資産＋47
総資産	**2,510**	**5,275**	2,765	
流動負債	**321**	**391**	69	1年以内返済予定の長期借入金△15 未払金＋67
固定負債	**479**	**421**	△57	長期借入金△58
負債合計	**800**	**812**	11	
純資産合計	**1,709**	**4,462**	2,753	資本金＋1,590 資本剰余金＋1,590 利益剰余金△433
負債・純資産合計	**2,510**	**5,275**	2,765	
自己資本比率	**68.1%**	**84.6%**	16.5	

第1四半期から開始した資金調達により、総資産、純資産が大幅に増加

大型種結晶を発売しました

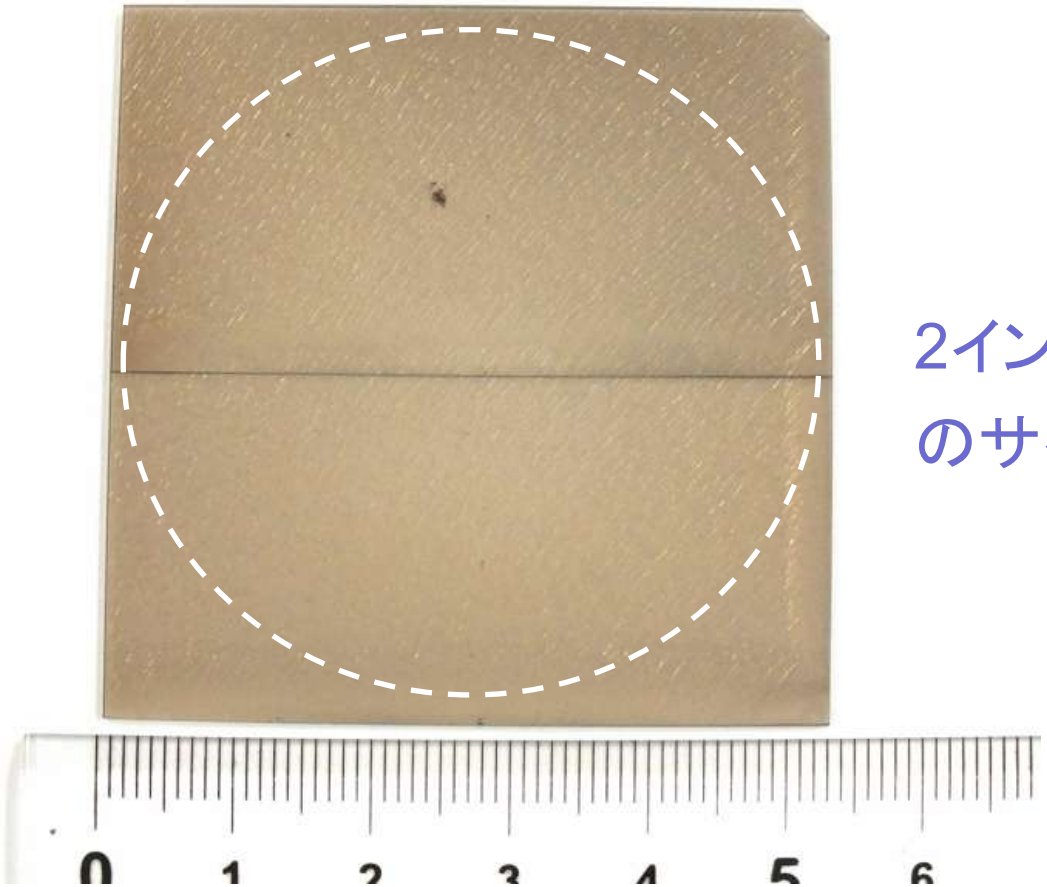
2026年5月25日に、16x16mm～20x20mmの
大型種結晶を発売しました。



2インチウエハ用モザイク結晶を開発

2026年5月27日公表

2インチモザイク結晶の開発を進めてきたが、
これに使用する親結晶の製作に成功
イオン注入による分離技術でこの結晶から2インチウエハを製作中



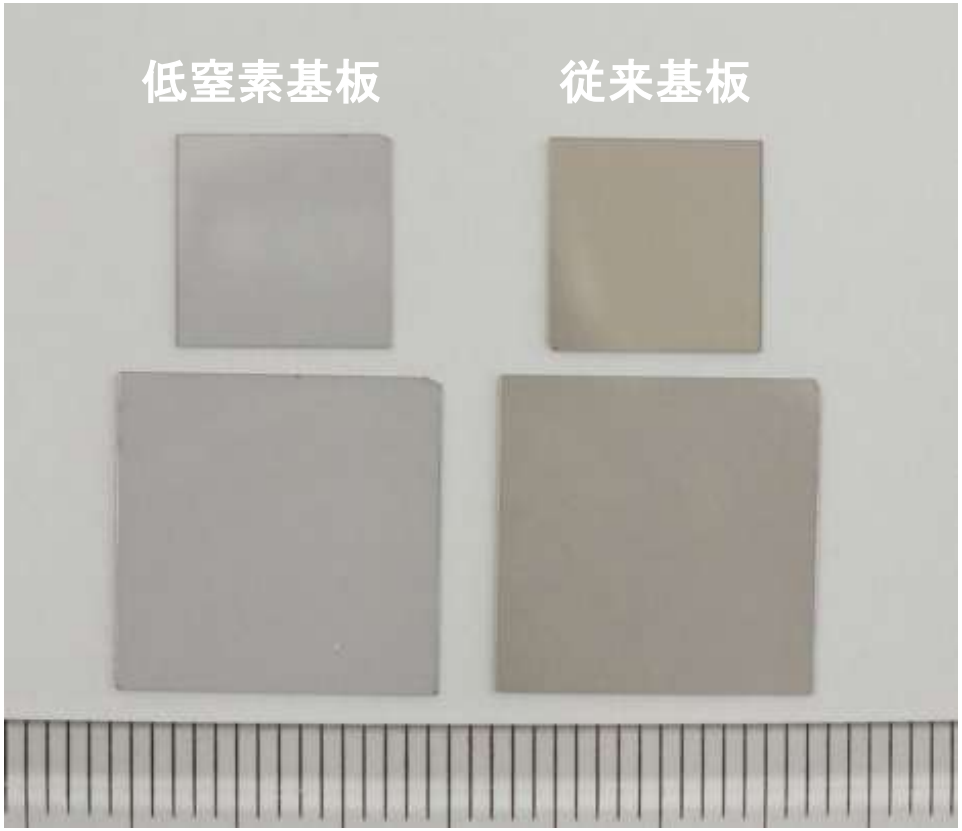
2インチウエハ
のサイズ

低窒素量含有基板を発売しました

2026年7月1日に、窒素含有量0.5ppm以下の低窒素基板を発売しました。

10x10mm

15x15mm



色が薄くなっただけでなく、デバイス応用で重要な不純物量の制御ができ、光学特性も向上しています。

EDP

2027年3月期

通期業績予想の修正

2027年３月期通期業績予想

- 大口受注を得た種結晶は、下期も堅調に推移する見込みである一方、上期低調に終わった基板・ウエハは通期でも前期売上を下回る見通し
- 通期でも棚卸資産評価損の計上を考慮し、利益下方修正

（百万円）

	2026年3月期	2027年3月期		
	実績【連結】	5/13予想【連結】	11/12修正予想【連結】	修正額
売上高	516	1,100	1,117	＋17
営業利益	△1,360	△283	△413	△130
経常利益	△1,341	△189	△343	△154
親会社株主に帰属する当期純利益	△2,415	△195	△348	△153

注）△は損失を表しております。

「中期経営計画2028」
（2026年5月27日公表）

長期的な成長戦略の考え方

➢デバイス開発の進展に対応した大型ウエハ等の新製品開発で、市場創生を期す
➢LGD分野、基板・ウエハ分野の開発投資を目的に資金調達を実施

中期経営計画の成長戦略は以下のとおり

	中期計画の成長戦略	
	デバイス関連製品	ラボグローンダイヤモンド関連製品
方針	○2インチ～4インチウエハ製品化を確実に進め、ダイヤモンドウエハ市場を創出する。 ○各種のデバイスに対応した技術開発でデバイス開発企業、機関を支援する。	○LGDの世界的な拡大に遅れず進む。 ○Japan Made Diamondのブランド化戦略を推進し国内外の販売体制を構築する。
戦略	◆ ユーザー各社、機関との連携で、課題の迅速な解決と、将来の規格を目指した国際的な組織作りを進める。 ◆ 量産時のデバイス生産コストを意識し、適合できる価格のウエハ製造ラインを構築する。	◆ 当社原石を生かす新規デザインの宝石や、カラーダイヤ等により、他とは差別化できる宝飾品の開発 ◆ インドにおける種結晶販売を再活性化
今期取組	●2インチモザイクウエハの量産体制を確立 ●50x50mm単結晶の開発を急ぐ。 ●4インチウエハの製作に必要な要素技術を、2年以内に確立すべく、開発を開始 ●低抵抗ダイヤモンドの大型ウエハ実用化に向けて、基礎的な検討を実施する。	● 原石～宝飾品までの当社独自のサプライチェーンを構築 ● ECを用いた販売によって、国内外での認知度を高める。 ● 20x20mm等の大型種結晶の販売を進め、将来の主要製品としての地位を明確化する。

資金調達の状況と投資計画

- **第三者割当増資及び新株予約権によるファイナンスで3,149百万円の資金を調達**
- **基板、ウエハの生産設備増強、宝石ビジネスの体制確立に投資する計画**

● 資金調達の状況

（百万円）

	2027年3月期		
	第1四半期 実績	第2四半期 実績	中間期累計 実績
第三者割当増資	500	–	500
新株予約権による ファイナンス	473	2,176	2,649
借入	–	–	–

● 投資計画

（百万円）

具体的な内容	金額	投資設備の稼働時期
２インチ単結晶ウエハの開発投資	670	2026年8月～2028年3月
４インチモザイクウエハの開発投資	810	2027年10月～2029年3月
２インチ低抵抗ウエハの開発投資	830	2027年1月～2028年10月
ラボグローンダイヤモンド原石増産及び宝石販売体制の確立	800	2027年7月～2029年5月
開発並びに製造工場の増、新設	855	2027年8月～2028年12月

EDPグループの長期的な方針

- デバイス開発の進展で、ダイヤモンド素材市場は多様化するが、これに対応すべく他社や関係機関との連携を強化する。
- 資金調達を進めるとともに、ユーザーとの連携や公的支援を獲得し、開発資金を確保する。
- 2028年3月期、2029年3月期の計画数値は慎重に精査、検討の上、必要ある場合は速やかに開示いたします。

（百万円）

		2026年3月期 実績【連結】	中期経営計画【連結】		
			2027年3月期（修正後）	2028年3月期	2029年3月期
売上高		516	1,117	1,530	2,080
LGD関連	種結晶	117	771	550	550
	宝石等	22	25	180	350
デバイス関連		350	284	750	1,100
その他		27	37	50	80
営業利益		△1,360	△413	△5	195
経常利益		△1,341	△343	39	189
当期純利益		△2,415	△348	4	132

注）△は損失を示しております。

基板・ウエハビジネスの外部環境

◆ パワーデバイス、量子デバイスの実用化に向けた動き

- EVのパワー制御や高周波の発振で、大電力を扱う応用が期待されており、自動車や通信などの分野に展開できる可能性が明確になってきた。
- 量子センサーが弱磁場を常温で計測できることが示され、医療応用の可能性が高まった。
- 量産を目指す分野では、2～4インチウエハの製品化が要請されている。

◆ 世界各地のベンチャー企業の活動

- 日米欧豪にてデバイス系のベンチャーが登場し、公的支援も得て開発を加速中で、製造ラインの構築も進められている。
- パワーデバイス、放射線センサー、量子コンピューター、磁気センサー等、開発中のデバイスが多様化し、求められる素材も多様化。

◆ 政府及び公的支援

- 米国や欧州ではダイヤモンドデバイス開発プロジェクトが立ち上がり、開発を行う企業や大学、公的研究所に相当な資金が投下されている。

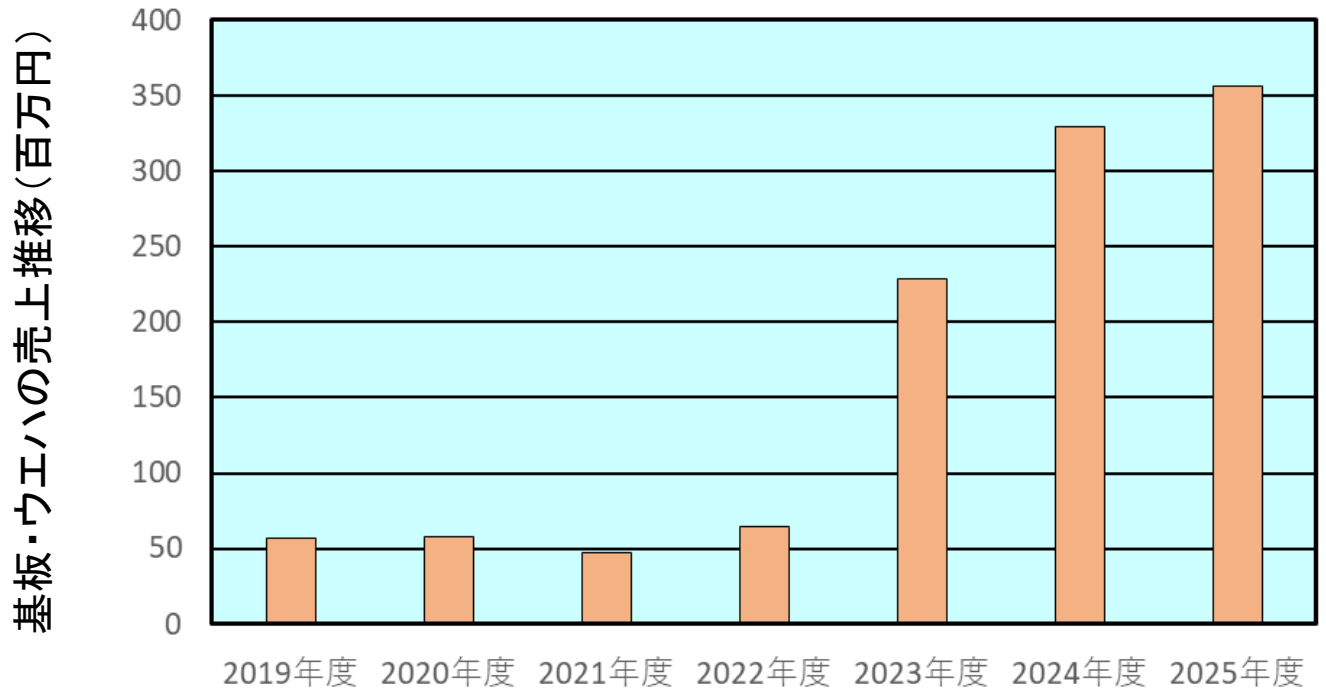
◆ 新しい応用へ向けたダイヤモンド素材の要求

- ダイヤモンドは特殊な材料で、既存半導体材料と同じ様には開発が進まない。新しい視点での開発が重要で、ユーザーと連携した開発が求められている。
- 規格化、ISOの制定等、ビジネス環境を整える取り組みが要請されている。

当社の基板・ウエハビジネスの状況

- 2026年3月期まで3年連続で売上が増加した。
- 欧米及び日本の開発を手掛ける企業、研究機関が増加し、顧客数が増加するとともに、企業からの引き合いは、量的に拡大が見られる。
- 各国の研究開発への支援が強化され、いよいよ量産に向けての取り組みが開始されている。量産で使用する大型ウエハの実用化が待たれている。

基板・ウエハの売上高推移



ウエハ開発における当社の現在の位置づけ

◆世界最大の30x30mm単結晶を開発し、1インチウエハを製品化済み。

◆2インチ～4インチウエハの開発に向けたロードマップを提示し、ユーザーのデバイス量産への計画策定を可能としたが、2インチモザイクウエハの開発に遅れが生じた。遅れを挽回すべく、当社の開発体制を大幅に見直した。

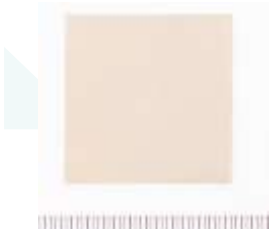
◆パワーデバイスから量子デバイスまで、各種デバイス開発で要求される基板やエピ基板を網羅的に販売。世界で唯一の総合的なダイヤモンドデバイス用素材メーカー。

◆将来のウエハ規格化を検討しており、広く利用できる環境を整えるために、業界団体などと協力する。

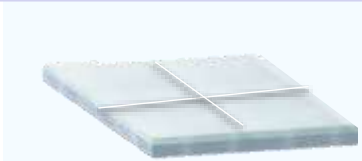
4インチウエハの早期実用化を計画

- 単結晶の大型化とその単結晶を使ったモザイクウエハ開発を、シリーズに進める。
  デバイス開発に先行できるよう、開発スピードを重視する。

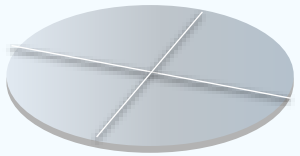
単結晶
30x30mm



モザイク結晶
50x50mm

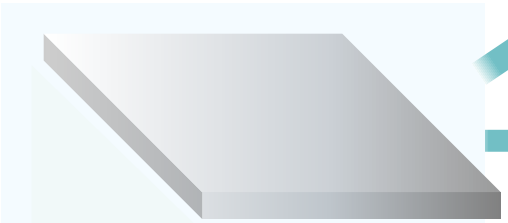


2インチモザイクウエハ
50Φmm



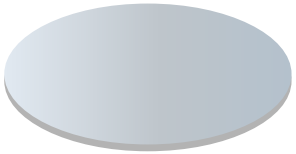
2026年12月末までに
製品化を計画

単結晶
50x50mm



2028年3月
開発目標

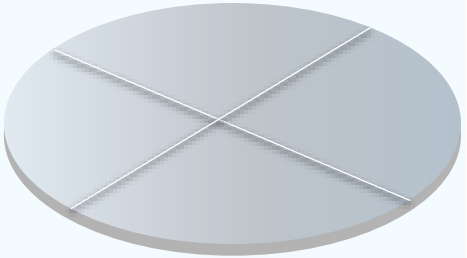
単結晶
2インチウエハ



モザイク結晶
100×100mm



4インチモザイクウエハ
100Φmm



2029年3月
開発目標

EDPのダイヤデバイス開発用各種基板

開発分野	製品名	内　容
基礎研究用基板	小型単結晶基板	1X1～9x9mm単結晶基板
	大型単結晶基板	10x10～30x30mm単結晶
	オフ角基板	基準面から0～5°　傾斜した基板
横型デバイス用基板	高品質基板	FWHM<30arcsecの欠陥が少ない基板
	低B濃度エピ基板	高移動度p^-エピ層付き基板
パワーデバイス用基板	低抵抗基板	高B濃度p^+自立基板（<13x13mm）
	高B濃度エピ基板	高B濃度p^+エピ層付き基板（<18x18mm）
量子デバイス用基板	(111)基板	窒素濃度<8ppm
	低N濃度基板	窒素濃度<0.5ppm、(100)、(111)基板
	高N濃度基板	窒素濃度10～30ppm
各種エピ層	p−/p+	低B濃度エピ層/高B濃度基板
	i層	高純度エピ層　N<0.05ppm
	高Nドープ	8ppm<N<30ppm
量産テスト用ウエハ	**1/2インチ単結晶ウエハ**	**12.5mmΦx0.25mm**
	1インチ単結晶ウエハ	**25mmΦx0.3mm**
	2インチモザイクウエハ	**50mmΦx0.3mm　（2026年度下期発売予定）**

基板・ウエハ分野の現在の状況と進め方

◆2026年10月28日 本田技術研究所と共同開発契約を締結。EV等のパワーデバイスとしての応用に向け、必要な素材の開発を3年計画で進める。

◆早急に2インチモザイクウエハの製品化を実現する。その親結晶の製作を進め、量産体制を整える。

◆50x50mm単結晶開発を加速し、2インチ単結晶ウエハの実用化を急ぐ。4インチモザイクウエハの実現を目指し、装置開発を含み、製作工程の確立を進める。

◆国内のみならず、海外の企業や研究機関とも連携し、世界的なネットワークの構築を当社が主導する。

◆データーセンター向けデバイスに用いる機能性基板等、広がる応用への対応を進める。

EDP

ラボグローンダイヤモンド(人工宝石)とは

- **約10年前から普及が始まり、現在ではダイヤモンド宝石市場の30%以上が置き換わり、宝飾店やネット経由で流通している。**

ラボグローンダイヤモンドの特長

① 天然ダイヤモンドと比較して、高純度で大型品が製作できる。

② 天然ダイヤモンドと比較して同グレードなら安価で、価格競争の観点で優位

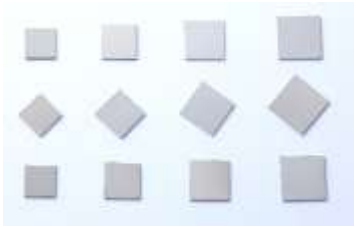
③ 環境負荷が低く、SDGsの観点で優位

④ 従来の形態にとらわれない新しいデザイン可能

※LGD：人工ダイヤモンド宝石、Laboratory Grown Diamondの略称

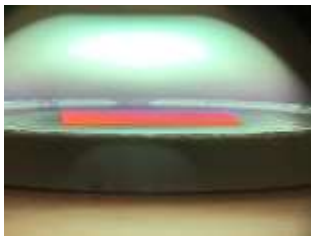
LGD完成までの流れ

① モザイク結晶素材



0.3mm厚種結晶

② プラズマCVDで成長



3mm厚に成長

③ 成長した原石



宝石サイズごとの厚さに成長

④ 完成したLGD



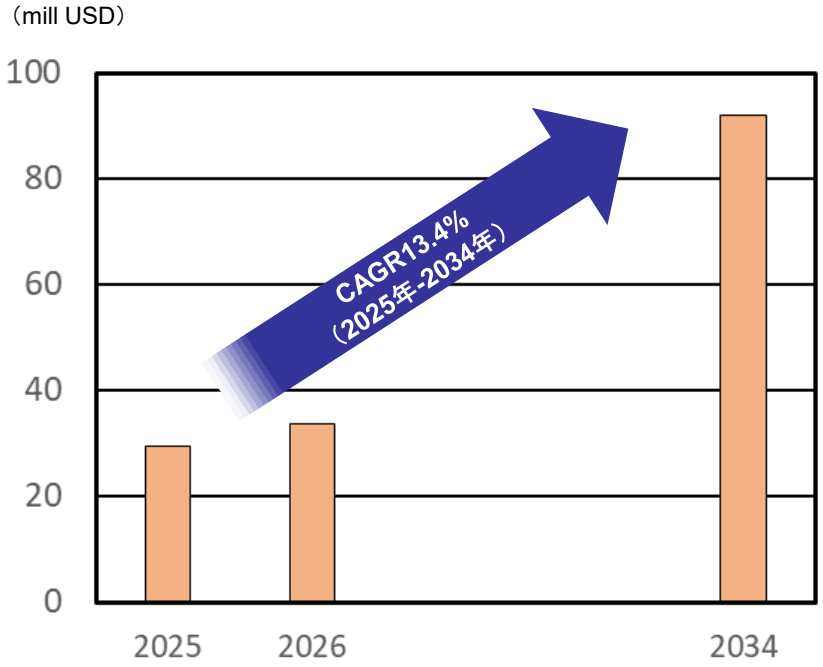
ブリリアンカットの宝石

EDP

ラボグローンダイヤモンド市場は今後も急速に拡大し、天然ダイヤモンドをリプレース

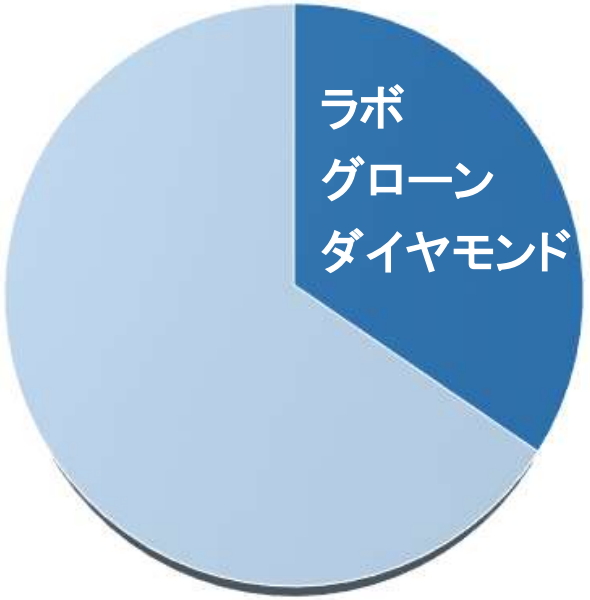
LGD市場の推移

◆ LGD市場は2025年から2034年まで
CAGR13.4%で急速に拡大する見通し



LGDの現在の流通量比率

◆ LGDはダイヤモンド宝石市場における
流通量の34.5%以上との推定



出典：Fortune Business Insight;
Lab Grown Diamonds Global Market Report 2026

LGDビジネス分野の外部環境

◆ 業界の新陳代謝が加速している

LGDの販売量は依然として早いスピードで拡大している。特にインドでは、新規企業の設立や設備増強が進んでおり、生産能力は拡大している。採算性の悪化から、一部企業の倒産が発生し、生産停止が出ている。

◆ 製品の価格低下は次第に鈍化

価格の低下は進んでいるものの、低下のペースは鈍化している。
大型品の価格は大きく下がってはいない。

◆ LGDの多様化が始まっている

カラーダイヤや大型品など、これまでにない宝石が出ている。

◆ 種結晶ユーザーの開拓は進展した

当社種結晶が高品質であることは、インドのユーザーにとっては公知。
大型種結晶が求められることには変わりがない。

◆ 天然ダイヤビジネスはLGDの台頭で困難な状況

インドの天然ダイヤの加工業者がLGDビジネスへと転換する例が多数見受けられる。
米国等ではLGDの販売割合が増加していることに対応していると見られる。

宝石、宝飾品の製造・販売の取り組み状況と今後の進め方

◆2年前から目指した製造･販売体制の構想は、計画の遅延や販売の不振から、全体を見直し、SFDを2026年3月31日でEDPが吸収合併。SFD Antwerpは休眠状態とし、在庫ルースの処分と、今後の進め方を検討している。

◆SFD Indiaは、計画していた種結晶の在庫販売ができない状況となり、種結晶販売の仕方と、原石加工への関与について検討している。

◆宝石及び宝飾品の国内販売は、サプライチェーンの構築を進めているが、Japan Made Diamondをブランド化する方向で販売先との交渉を行う。特に、国内販売のECサイトの構築を急ぐ。

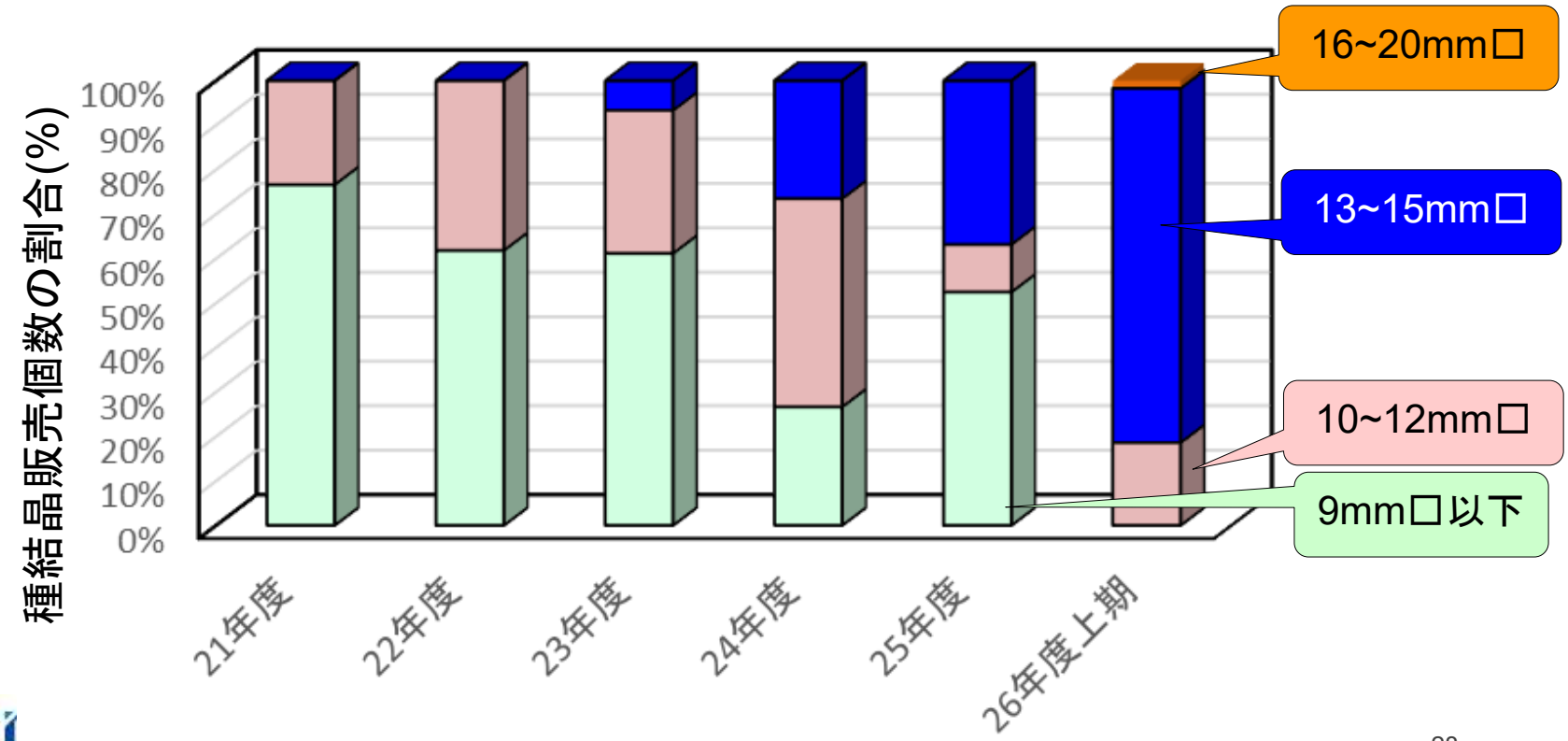
当社の種結晶ビジネスの状況

インド顧客は大型種結晶で作る原石から複数ルース製作方式に転換

- 5月から発売した16x16mm以上の大型種結晶は、既に複数顧客からの受注を得ており、生産量拡大を進めている。

インド顧客からの受注を順調に獲得

- 7月に約2億円の受注を獲得し、8月から出荷を開始した。
- 11月には約3億円の受注を獲得し、2027年1月～6月に出荷すべく、生産体制を整えている。



ラボグローンダイヤモンド分野のビジネスの進め方

◆種結晶ユーザーからは長期的な引き合いもあり、継続的にビジネスを行うための条件を検討する。種結晶ビジネスの再構築には、生産効率の向上が必須であり、新たなスキームを検討する。

◆宝石のサプライチェーンは構築を早期に進め、ブランド化したJapan Made Diamondを積極的に販売する。

☆ 種結晶市場の再評価を進め、長期方針を策定。
☆ ECの利用を含め、宝石の国内販売を強化。
☆ 宝石、宝飾品のブランド化を推進する。

EDP

EDPグループの長期的な方針

創　業　の　目　的：優れた物性を持つダイヤモンドを様々な分野で利用する

外　部　環　境：ダイヤモンドデバイス開発の急速な進展/LGD市場の安定成長

EDPグループの強み：①世界最高の技術力 ②大型単結晶保有 ③ダイヤ企業としての知名度

業界No.1を目指して：新市場創成型ベンチャーとしてリスクに果敢に立ち向かう
リーディングカンパニーとして業界標準確立、ISO取得へ挑む

中期経営計画

◆ **ダイヤモンドデバイス実用化に対応**

大型ウエハの開発で市場を創成
各種デバイスに必要な素材供給
有力な関連企業との連携強化

◆ **人工宝石市場の拡大に遅れない**

当社の基盤技術を生かした製品展開
製造～販売のサプライチェーン構築
Japan Made Diamondをブランド化