



2023年10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 (CEO) 古 川 保 典
(コード番号：6521 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 副 社 長 (CFO) 山 本 正 幸
管理本部長
(TEL. 0551-26-0022)

2024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、本日決算説明会（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. 半導体事業の今期第1四半期と第2四半期の売上、収益の状況について教えてほしい。
- A. 第1四半期は、四半期売上高としては過去最高額を達成した。前期第3四半期より発生していた一部部材不具合に対応する為、必要量を前もってより多く調達したことが奏功し、上記売上高となった。利益面にも予想を上回る売上高が反映されたと考える。第2四半期では、8月には事前に調達した部材が払底した状態に近づき、また、新規調達部材の合格率も厳しい状況となった。その結果、売上、利益とも予想値を下回った。
- Q. 半導体事業でのメンテナンス売上高の上半期実績を、対予想比で教えてほしい。
- A. 上半期での半導体事業でのメンテナンス売上高は約2億円で、予想を若干下回る結果となった。この背景は、説明した部材の不具合問題を踏まえ、主要顧客との間でレーザー製品の新規販売を優先することで合意し進めてきたということがある。引き続きメンテナンス需要は高いため、今後、9月から稼働した第4工場を中心に生産能力を上げることで対応していく。
- Q. 半導体事業の不具合対策で言及された合格率の高い改良製品は、セカンドベンダーから入荷する理解でよいのか。
- A. 合格率の高い改良製品は、現行ベンダーとセカンドベンダー2社からの入荷を予定している。現行ベンダーについては、不良原因の物理的メカニズムが解明されたので、その対策を行った改良製品が第4四半期以降に入荷される。セカンドベンダーについては、対策を行った改良製品の委託開発に既に成功しており、現行ベンダーとほぼ同時期の第4四半期以降に入荷される。

Q. 昨年より発生した半導体事業の一部部材の不具合に関して、当社が行った主体的な取り組みの具体的な内容を教えてほしい。

A. 当社の行った主体的な取り組みとは、大きく、部材不具合の物理的メカニズムの解明とその対応策の策定である。これまで、不具合が発生した部材の仕入れ先である海外ベンダーと議論を重ねてきたが、製造ノウハウに関わる製造プロセスを開示してもらえないことや、当社以外の用途では不具合が発生していないことが背景にあり、なかなか根本的な原因究明に至らなかった。現状のままでは不具合問題の解決の見通しが立たないため、本質的な解決を図ることを目的とし発生している物理現象の解析を当社が主体となって行い、物理的メカニズムの解明に至った。これを基に、良品を生産するための材料および構造の両面から具体的な改善策を明らかにし、当社からベンダーへ提示した。現在、当社とベンダーの両方で原理検証を完了し、その試作品の長期信頼性評価を当社で行っている状況である。これらの取り組みによって、今後合格率の高い部材が納入されるようになり、第4四半期以降、当社の半導体事業の売上が伸長し、通期の予想に近づく見込みである。

Q. 第2四半期の業績について、連結と単体の内訳について教えてほしい。

A. 期初の予想値は連結と単体で提示したが、今期は連結ベースによる開示を基本としている。連結に伴う追加費用は、次のとおりである。のれん償却費は7千万円弱あり、PMI費用と併せて8千万~9千万円程度を負担している。株式報酬制度は税務当局とのやり取りに時間を要しているため、計画を下回った。また、ライコル社の単体の業績はほぼ予定通りとなった。オキサイド社の半導体事業の下振れが、連結ベースで計画を下回る要因となった。

Q. 今期、ヘルスケア事業、新領域は当初予想とほぼ変わらないが、半導体事業が当初予想より下振れする見通しとなっている。その場合に生じる通期予想とのギャップについて教えてほしい。また、ヘルスケア事業が下期に見通しより上乘せとなる可能性があるか。

A. 半導体の下振れが全体の売上計画へ影響を及ぼしている。今回、計画修正開示をしていないが、不具合を解決した新しい改良部材の納入が第4四半期から売上に寄与するという見通しを持っており、現時点では修正開示の基準に達していないことから、修正の必要はないと判断している。しかしながら、これから入荷する改良部材を搭載したレーザ製品の出荷量に左右されるため、この数値が上振れ、場合によっては下振れする可能性もあると考えている。ヘルスケア事業においては、上半期、特に第2四半期で持ち直した。下半期については、メインの客先の動向に因る。世界的なマーケットの中で中国市場は2割~3割程度を占めるが、中国市場の影響が昨年頃から徐々に始めている。下半期についても計画よりもやや慎重に考える必要があると見ている。そのため、少し弱含みで見通し計画を立てている。まずは、この計画値を達成することが第一と考えている。

- Q. 頭部 PET の今期の売上はどれくらいか。来期以降の動向を教えてください。
- A. 今期に入り、頭部 PET 用のシンチレータ単結晶の引き合いが増えている。今期売上は、ヘルスケア事業の 10%超を予想している。頭部 PET 装置は全身用 PET 装置に比べてサイズが小さい為、使用される単結晶量は全身 PET の 3 分の 1 程度である。全身 PET における結晶の売上は 1 台あたり約 4 千万円程度である。頭部 PET 用単結晶はサイズが小さく複雑で加工コストが高くなることから、単結晶の使用体積が減るからと言って、売上高が全身 PET の 3 分の 1 に低くなるわけではない。利益率は高いので装置台数が増えると、売上高も大きくなっていくとみている。今後どれくらいの市場に成長するかは、病院への頭部 PET 導入の進展など検査需要に因るかで見ている。
- Q. 量子事業について、具体的にどのようなユーザーに対し、どのようなタイミングで販売していくのか教えてください。
- A. オキサイド社とライコル社にて量子もつれ光源の共同開発を進めてきたが、今回、オキサイド社の実装技術とライコル社の結晶育成技術を融合することによりモジュール化に成功した。量子暗号通信分野では、セキュリティレベルの高いもつれを使った通信システムが、ようやくスタートアップをはじめ多くの企業で製品化されつつある。今後は、そのようなスタートアップを通じた社会実装もしくは国の研究所をはじめとしたシステム導入の主導的な立場にある組織に対して今回開発した光源モジュールを販売し事業展開を図っていく。
- 時間軸としては、ここ数年は引き続き開発ベースでそれぞれの研究機関において実証実験が進み、その後、具体的な導入が進んでいくことを想定している。これら実証実験を始めとする研究開発に対しても各国政府が大規模な投資を行っている。当社においても、量子もつれ光の発生に必要な結晶やチップレベルでも数億円の売上を既に達成しており、より付加価値の高い量子もつれ光源モジュールとして提供することで、更に桁の違うビジネスになると考えられる。
- Q. ライコル社の第 2 四半期の売上の寄与はどれくらいか。当初計画と変わらないか。4 事業の売上構成比を教えてください。また、武力衝突が拡大した場合に、特需は期待できるか。
- A. ライコル社の当初計画の売上高については、第 2 四半期からの寄与、つまり 3 四半期分となるため、全体として約 15 億円前後と見込んでいた。ライコル社の第 2 四半期の売上高は、約 4 億 5 千万円前後であった。当初計画とほぼ変わらない。4 事業の構成は、宇宙・防衛が 50%前後を占める。美容、量子がそれぞれ 20%前後、エネルギーが 10%程度となる。
- 宇宙・防衛分野の売上高はライコル社の約 50%を占める分野である。現状、上半期に予定した受注のうち、未受注となっているものもある。それらの案件が、武力衝突により下期に集中する可能性があるという話もでてきている。そういった点がプラスに寄与する可能性もある。ただ軍事衝突の状況にもより、現時点での見通しは難しい。
- 10 月 7 日からイスラエルで発生している武力衝突の影響が 10 月以降の売上にどのように影響するのか、不透明であるということは否めない。現状、生産能力に関しては心配していないが、報道されている通り、予備役に招集されている従業員もおり、今後、当社にとっても影響がないとは言いきれない。今後注視していく必要がある。

- Q. ハマスとイスラエルの武力衝突が起きている中での、ライコル社の現状を教えてください。
- A. ライコル社の本社所在地であるイスラエル中部のロッシュ・ハーアイン市は、ガザ地区から約80km、レバノン国境の紛争が起きている地域から約110km程度離れている。ハマスによる攻撃が起きた直後は混乱が起こっていたが、ライコル社は10月10日から操業を再開している。また、従業員については、その家族も含め全員の無事を確認できている。しかし、報道にある通り、イスラエルでは30万人の予備役の招集があり、ライコル社の従業員からも約15名が招集されている状況である。ライコル社の業績に与える影響については、判明次第、必要に応じて適時開示を行う。

以上