



中期経営計画
2025年3月期－2027年3月期

株式会社QDレーザ
(6613 東証グロース)

2024年11月

中期経営方針（2025年3月期～2027年3月期）

黒字化と成長可能性の両立 ----- 「人の可能性を照らせ」の理念実現のために

■ 2027年3月期全社黒字化を達成 = 「ベースライン計画」

売上／原価／経費の見通しが立つ事業の組合せにより、全体として達成確度の高い計画

→ 2027年3月期 売上高1,948百万円、営業利益 7百万円

■ 「成長可能性」の追求

他社との提携等を含め、当社の足元の負担を軽減しながら将来の**成長可能性を確保**

さらに、ベースライン計画以外の新事業・製品、あるいはM&A等の**新規追加取組**を、ベースライン計画実施と並行して進める

中期経営計画達成の枠組

■ 当社事業を性質・状況に応じて以下の通りに区分

レーザデバイス事業

DFBレーザ
小型可視レーザ
高出力レーザ
量子ドットレーザ

VID（視覚情報デバイス）事業

ロービジョンエイド
ビジョンヘルスケア
メオチェック^{*1}
医療応用
スマートグラス

新規製品・取組

ベースライン計画

「攻め」の土台

成長可能性の追求

堅固な土台に基づく
積極的な「攻め」

2027年3月期
(2026年度)
全社黒字化実現

ベースライン計画外
→2027年3月期損益
(ほぼ)ゼロ想定

中期経営計画の概要

■ ベースライン計画（2027年3月期売上高1,948百万円、営業利益7百万円）

レーザデバイス事業： 2025年3月期から2027年3月期にかけて売上高を毎年20～25%成長させると共に粗利率を45%に上げ（2025年3月期予算＝41%）、**2027年3月期売上高1,601百万円、営業利益338百万円**を達成する。

VID事業： スマートグラス事業ないしビジョン・ヘルスケア事業を他社と共同事業化。当社単独ではロービジョンエイド事業とメオチェック・サービス事業に専念し、4つの製品・サービスによって**2027年3月期売上高347百万円、営業利益0.2百万円**とする。

本社経費： 人員数を横ばいとし人件費を中心に販管費の増加を抑えて**2027年3月期営業損失▲331百万円**とする。

■ 成長可能性の追求

果実化までに時間・資金や当社に乏しい経営資源を必要とする取組（VID事業のスマートグラスやビジョンヘルスケアの医療応用等）については、**他社との提携等によって将来の成長可能性を確保しつつ、足元の負担を軽減して2027年3月期当社損益への影響ゼロ**を達成。

他方、ベースライン計画を超える更なる成長加速・発展を目指し、**新事業・製品、あるいはM&A等の新規取組**につき、**ベースライン計画に並行・追加して積極的に取り組む**。

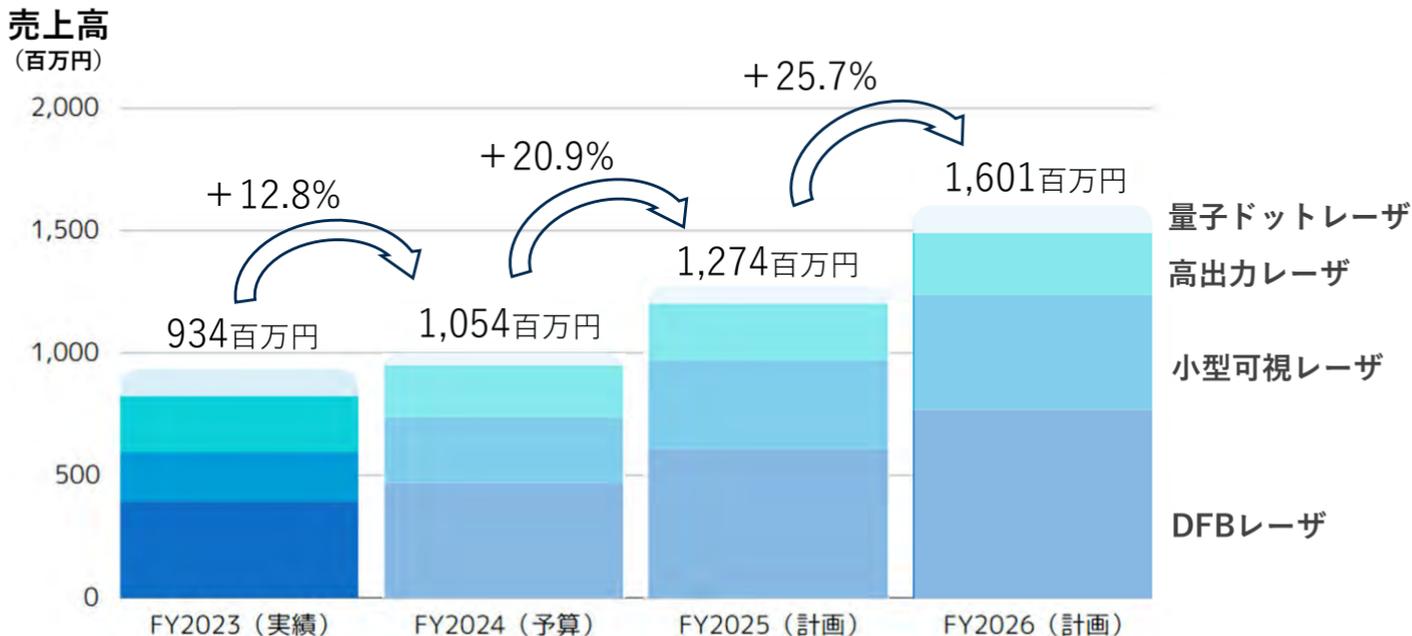
全社損益計画の概要

■ 損益計画

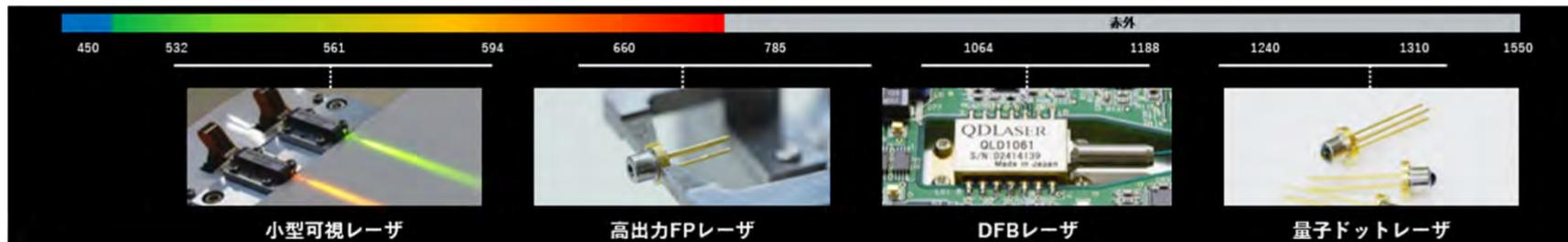
(単位：百万円)	2024/3 実績	2025/3 予想	2026/3 計画	2027/3 計画
売上高	1,247	1,155	1,314	1,948
(内、LD)	934	1,054	1,274	1,601
(内、VID)	312	100	40	347
営業利益 又は損失(△)	△604	△605	△382	7
(内、LD)	41	83	133	338
(内、VID)	△375	△405	△196	0
経常利益 又は損失(△)	△600	△592	△385	4
当期純利益 又は損失(△)	△642	△596	△387	0

レーザデバイス事業のベースライン売上計画

- 「顧客からの量産認定」を軸に、2027年3月期まで年20～25%売上高成長^{*1}
 - 小型可視レーザ、DFBレーザを売上伸長のドライバーとする。



レーザデバイス事業の製品群と市場規模



波長：532、561、594nm

用途：フローサイト
メータその他のバイオ
分析、顕微鏡等

波長：640-940nm

用途：レベラー、パー
ティクルカウンター、
マシンビジョンその他
幅広いセンサ用途

波長：1030、1053、1064、
1080、1120、1180nm

用途：検査、計測、精
密加工等

波長：1200-1330nm

用途：コンピュータ光
回路、次世代自動車、
高度医療、人工衛星等

QDレーザー部品 市場規模予測 (2024年11月『事業計画及び成長可能性に関する説明資料』より)

200億円超

約80億円

200億円超

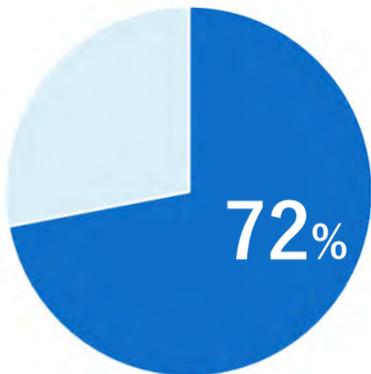
約120億円以上

レーザデバイス事業の販売戦略

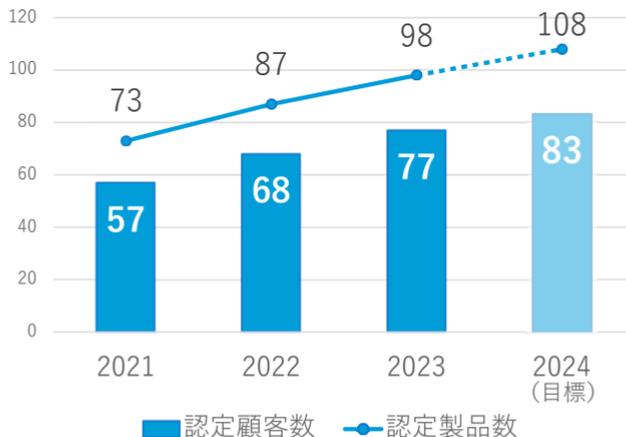
- 売上高の7割程度を占め、安定収益源となっている**認定顧客を増やしていく**。

KPI = 量産認定顧客数、大口量産認定顧客数（年間売上1億円、50百万円及び20百万円）

認定顧客向け売上割合
(2024年3月期実績)



認定状況の伸び



新製品“Lantana”
(2024年10月発売)

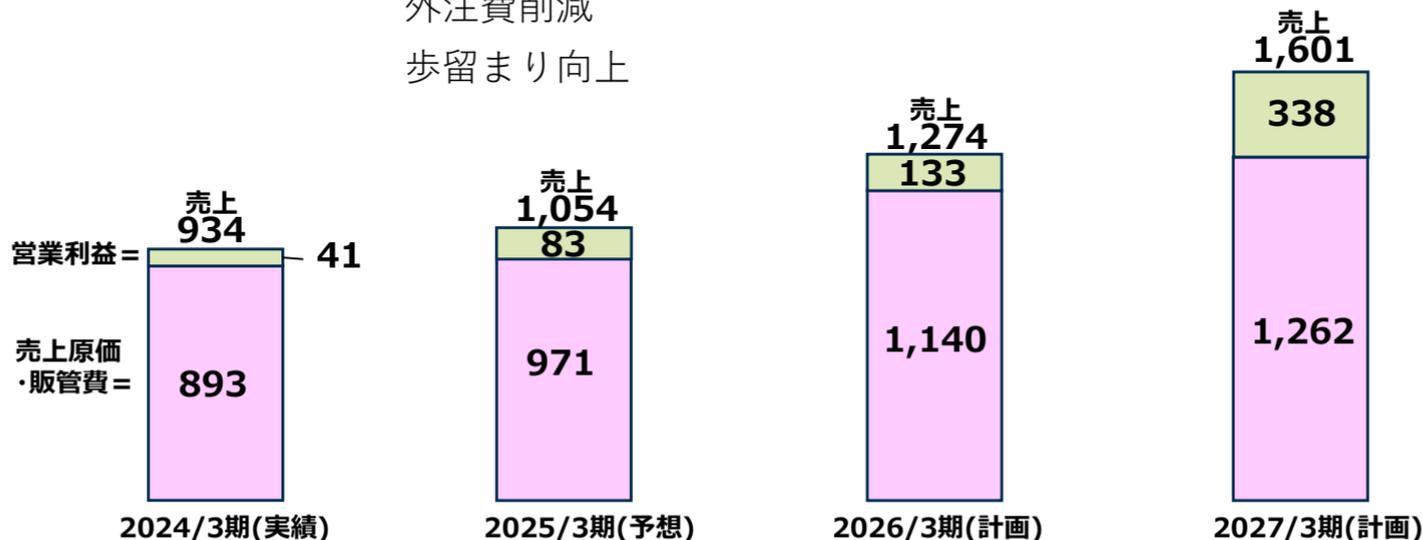


ユーザーの製品開発をサポートする超小型一体型ユニット（小型可視レーザ&ドライバ内蔵）を提供し、将来の認定顧客獲得を推進。

レーザーデバイス事業のベースライン利益計画

- 2025年3月期の販管費水準を増加させることなく、粗利率を41%から45%に**上昇**させることによって、**営業利益338百万円**を目指す。

粗利率向上の施策：
販売価格の適正設定
外注費削減
歩留まり向上

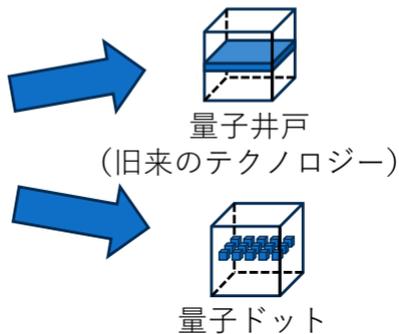


レーザーデバイス事業の成長可能性

■ 量子ドットレーザー vs 量子井戸レーザー



MBE装置



DFBレーザー
小型可視レーザー
高出力レーザー

} 2025年3月期売上予算の95%

量子ドットレーザー — 将来の高成長の可能性

■ 量子ドットレーザーの卓越した物性 = 高温でも安定稼働し信頼性大。低消費電力

- 量子ドットレーザーが組み込まれた**最終製品の量産化は未実現**であるが、
- 多様なアプリケーションの研究開発が進捗しており、
- **コンピュータ光回路、次世代自動車、高度医療、人工衛星等**での量産化実現の場合は、これまでと桁の異なる受注が期待できるが、**ベースライン計画はこれらを含んでおらず、研究開発用の需要のみを想定**している。

VID事業の発展

- ロービジョンエイドにより始まったVID事業は、「レーザ網膜投影」テクノロジーを核として、対象事業領域を拡大

→ 現在3領域（ロービジョンエイド、ビジョンヘルスケア、スマートグラス）への
人員・費用配分は概ね等分



ロービジョンエイド

視覚補助・支援



ビジョンヘルスケア

眼の健康維持

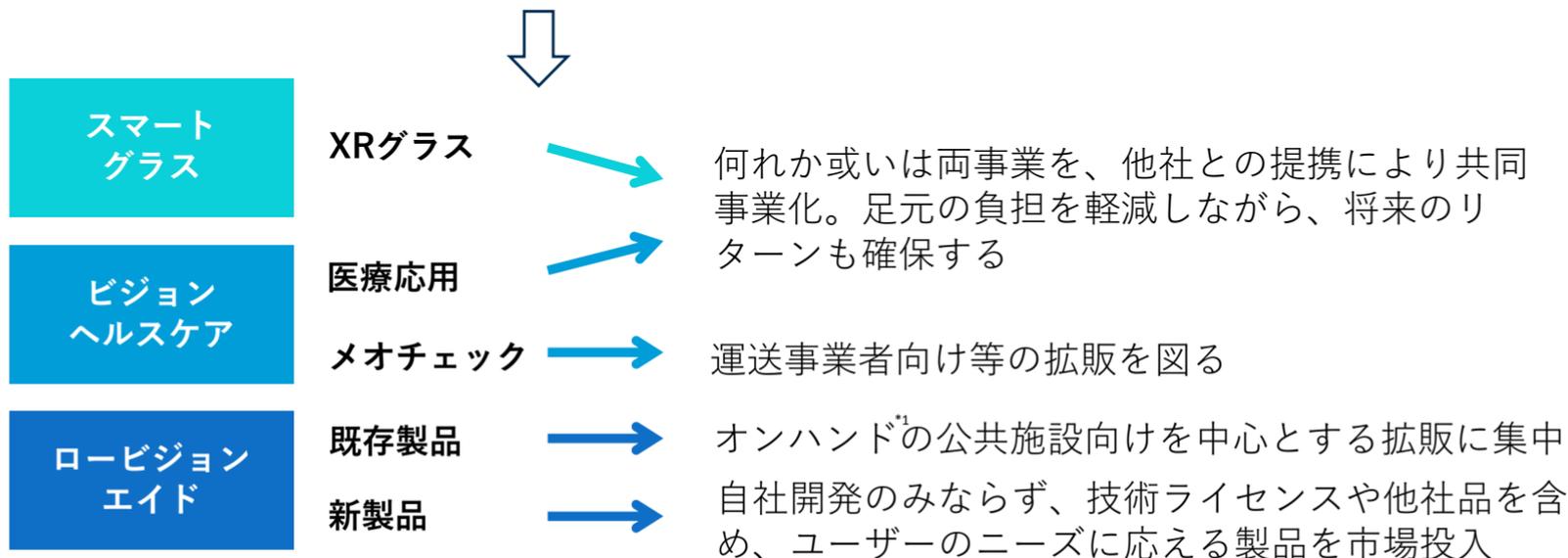


スマートグラス

視覚の拡張

VID事業の再編成

- スマートグラスやビジョンヘルスケア中の医療応用分野は、将来的に大きな期待が持てるが**収益化までに数年以上を要し、先行投資負担大**。
- また、これらを商品化するためには、**相当規模の資金・人的資源及び当社に経験のない量産化・生産管理等のスキル・ノウハウを要する**。

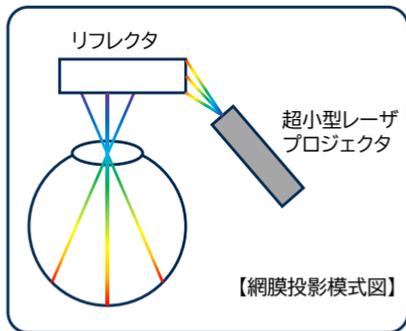


*1：本資料において、「RETISSA ON HAND」を「オンハンド」と略称します

VID -スマートグラス事業における取組

- レーザ網膜走査型XRグラスの開発に関し、当社は以下のコア技術を活用し、製品化に向けた開発を継続してきている。

VISIRIUMテクノロジー



アイトラッキング技術



- XRグラスの大きな潜在市場からの収益果実化を目指していく
XRグラスの市場規模想定： 2028年度 約350億米ドル^{*1}

VID - ビジョンヘルスケア領域の共同事業化・焦点絞り込み

- ビジョンヘルスケア（眼の健康維持）の医療応用向け分野においてこれまで手掛けてきたSLO（レーザ走査眼底検査）・眼軸長測定検査については、他社との提携を通じた開発・事業化を図る。
- 他方、同分野で高い関心が集まりつつあるメオチェックによる「**眼の健康チェックサービス**」の**拡大に注力**する。
 - ・ ユーザーの要望に応じてさまざまなサービス提供や課金の形態（訪問測定、顧客セルフ方式、デジタルプラットフォームの構築支援等）が考えられる。
 - ・ サービスの拡がりをもオチェック機器の販売につなげていく。
 - ・ 従業員100人以上のトラック事業者（2,000社超）、同タクシー事業者（約1,000社）、同バス事業者約350社が主要ターゲットとなる。

眼の健康チェックサービス提供の試算例：

運送事業者のドライバー数百人に対して何日間かの期間メオチェックによる測定サービスを提供し、数十万円～数百万円を収受する。



VID - ロービジョンエイド領域の再構築

- 当社VID事業の原点であるロービジョンエイドの当初の志に立ち返り、視覚支援・補助を必要とするユーザーのニーズに応えることに改めて力を結集する。
- **既存製品群**（下記）では、**”RETISSA ON HAND”（オンハンド）の拡販に集中**。
 - RETISSA Display II（ヘッドマウントディスプレイ）－ 生産中止
 - RETISSA NEOVIEWER（デジタルカメラ組み合せビューファインダー）－ 追加生産を当面見合せ
 - RETISSA ON HAND（手持ち型視覚支援デバイス）－ 図書館に加え、美術館、スポーツ観戦など公共施設向けを中心に拡販
- **新規製品**においては、網膜投影型最終製品の自社開発のみならず以下のような**新たな形により収益を得る**と同時に、当社自社品では対応できないユーザーのニーズを充足することを目指す（それぞれ具体的取組が進捗中）。
 - 当社テクノロジーを用いたコア部品の供給ないし技術ライセンスを通じた他社製品の上市
 - 他社開発のディスプレイ型視覚支援製品の当社による販売

VID事業ベースライン計画の建付け

- 上述のスマートグラス及びビジョンヘルスケア領域の共同事業化・焦点絞り込み、並びにロービジョンエイド領域におけるオンハンドへの集中により、2027年3月期における**VID事業の売上・利益計画は、以下4事業に集約**される。

- ・ 眼の健康チェックサービス（メオチェック）
- ・ オンハンド販売
- ・ 他社開発視覚支援製品に対するコア部品供給又は技術ライセンス
- ・ 他社開発ディスプレイ型視覚支援新製品販売

なお、2025年3月期のVID事業売上予算の大きな比率を占めた”NRE”（研究・開発受託）は、自社単独では行わない方針を基本とする。

- VID事業の売上原価・販管費は、2024年3月期実績688百万円から、他社連携の推進等により2027年3月期に347百万円まで削減し、上記4事業の売上により**VID事業を2027年3月期(2026年度)に黒字化**する。

VID事業ベースライン計画における4事業の主眼点

■ 眼の健康チェックサービス（メオチェック）

- ・ 大手の運送事業者向けを主要ターゲットとし、2027年3月期に11,000人以上を対象に眼の健康チェックサービスを提供する。

■ オンハンド販売

- ・ 従来の図書館向け拡大読書器需要に加え、関心の高まりを実感できはじめた美術館、スポーツ観戦等、より広範な公共施設向けを中心に拡販し、2027年3月期に少なくとも毎月10台程度以上を販売する。

■ 他社開発視覚支援製品に対するコア部品供給又は技術ライセンス

- ・ 海外事業者が開発を進めている視覚支援製品に、当社のコア・テクノロジーを用いた光学ユニットを部品として供給又は技術ライセンスする。規模感をもった数量となることが期待でき、当社粗利が大きい売上計上となる。

■ 他社開発ディスプレイ型視覚支援新製品販売

- ・ 国内外の既存技術の組み合わせによるディスプレイ型視覚支援新製品を開発中の他社と提携し、当社網膜投影型とは異なる特長をもつ当該新製品を当社が販売する。2027年3月期に億円単位の売上によりVID事業の柱の一つとしていく。

VID事業のベースライン売上・利益計画

- VID事業ベースライン計画の2027年3月期売上・利益計画は以下の通り。

	2024年3月期実績	2025年3月期予想	2027年3月期度計画
売上高	312百万円	100百万円	347百万円
営業利益	▲375百万円	▲405百万円	0.2百万円
当期利益	▲388百万円	▲405百万円	0.2百万円

上記計画を構成する4事業は、各々上振れもあり得る余裕をもった計画としており、何れかの事業が想定通り展開しない可能性は否定できないが、全体としては高い達成確度となっている。

- 以上のように、**黒字化と成長可能性のバランス**を図り、「**攻め**」を可能にする**堅固な土台**を構築して、当社本来の持ち味である**積極的な「攻め」**を実現することが本中期経営計画の眼目である。
- この中期経営計画を達成することにより、「人の可能性を照らせ」の当社理念を具現化し、「**半導体レーザーの力で、人類の『できる』を拡張する**」
当社の**革新的な製品・サービスの開発・拡販を継続的に拡大**していくことを目指していく。