



事業計画及び成長可能性に関する説明資料

株式会社QDレーザ

2026年6月

01事業の概要

02 2027年3月期事業計画

03 ESGの取組

04参考資料

01

事業の概要

会社概要

富士通研究所からのスピンオフ企業として設立
東証グロース市場上場企業（証券コード: 6613）

会社名	株式会社QDレーザ
設立	2006年4月24日
決算期	3月
代表者	代表取締役社長 大久保 潔
従業員数*1	50人(2026年3月末時点)
所在地*2	本店：神奈川県横浜市戸塚区上倉田町206-1 YTS：神奈川県横浜市戸塚区上倉田町481-1 八悦ビル2F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">●レーザデバイス事業<ul style="list-style-type: none">・通信・加工・センサ用 最先端半導体レーザの開発・製造・販売・シリコンフォトニクス用 量子ドットレーザの開発・製造・販売●レーザ・オプティカルソリューション事業<ul style="list-style-type: none">・レーザ網膜投影技術の応用技術開発・製造・販売・「レーザ＋光学系」ユニットを活用した機器・部品の開発・製造・販売
業許可等 *3	<ul style="list-style-type: none">・第二種医療機器製造販売業・ISO9001

*1：派遣社員5名を含まない

*2：2026年4月より業務開始

*3：戸塚移転に伴い、医療機器製造業を廃止しています。

QDレーザの2つの事業

光半導体分野のメジャープレイヤーを目指す

レーザデバイス(LD)事業部

加工
(精密加工分野など)

センサ
(半導体製造分野など)

バイオメディカル

量子ドット

- ・加工・センサ・通信用 最先端半導体レーザ
- ・シリコンフォトニクス用 量子ドットエピウエハ

レーザ・オプティカル ソリューション(LS)事業部^(※)

スマートグラス (XRグラス)

光学モジュール・ユニット

ビジョンサポート

- ・網膜投影機器、医療機器
- ・産業用途向け光学モジュール・ユニット
- ・スマートグラス(XRグラス)の共同開発

※「視覚情報デバイス(VID)事業部」を「レーザ・オプティカルソリューション (LS) 事業部」と改称

レーザデバイス(LD)事業部：事業概要

多様な産業分野を支えるレーザデバイス製品をグローバルに提供

多様かつグローバルな顧客基盤

- 特定分野に頼らず景気変動を補完
- 日本、アジア、北米、欧州に分散した顧客
- 長期の取引による強固な信頼関係



確かな技術力、蓄積した設計・生産ノウハウ

- 高速化・小型化・高品質
- カスタム設計・用途別最適化
- 少量多品種・セミファブレス生産

主な採用分野および用途

加工 (DFBレーザ)

極短パルスレーザ加工機

- 半導体やプリント基板などを微細加工するレーザ加工機の種光源

センサ (DFBレーザ、高出力レーザ)

半導体ウエハ搬送機

- 工場内で半導体ウエハを搬送する機械の測距用光源

検査装置

- フォトマスク・半導体表面検査装置の光源
- 水・空気清浄度検査装置の光源

バイオメディカル (小型可視レーザ)

フローサイトメータ

- 細胞の大きさ、構造などを分析する装置の光源

超解像顕微鏡

- 従来の顕微鏡よりも微細なものを観察できる顕微鏡の光源

レーザーデバイス(LD)事業部：量子ドットレーザー

量子ドット技術による半導体の光電融合などの新たな価値を提供

量子ドットレーザーの優位性

- 高温での安定した性能
 - ✓ 冷却の簡易化による低消費電力化
- 戻り光耐性などの特長
 - ✓ 周辺部材の削減による低コスト化



市場ニーズの高まり

- AIデータセンターでの超高性能と低消費電力の両立
- 高温環境における安定光源
- 高密度実装が可能な光電融合光源

期待されるアプリケーション（R&Dが進む領域）

データセンター半導体の 光配線光源

- 超高性能半導体チップ間の光配線（内部光源CPO）

高温環境で使用する レーザー光源

- 高温環境で使用するLiDAR光源など

シリコンフォトニクス用 のレーザー光源

将来を見据えた研究開発

・量子ドット・コムレーザーに関する共同研究

・用途拡大に向けた性能の進化

レーザー・光学ソリューション(LS)事業部：事業概要

産業分野・スマートグラス向け光学ユニット、網膜投影機器を開発・提供

レーザー・光学の保有技術

- 光学設計
- レーザ応用技術
- ソフトウェア開発
- 品質管理

X

顧客接点を活かした提案力

- 網膜投影機器の開発・販売ノウハウを基にした顧客への提案
- 半導体レーザーに関する知見を活かした顧客への製品提案
- 製品・サービス提供、共同開発・受託開発を組み合わせることで事業を推進

スマートグラス

スマートグラス (XRグラス) 向け光学ユニットの共同開発

- 網膜投影技術を活用した次世代光学エンジンの開発



実装例

光学ユニット・モジュール

産業機器向け光学ユニットの提供

- レーザ技術、光学設計の知見を活かした光学モジュール・ユニットの提案
- 顧客要求に応じたカスタマイズ製品の提供



光学ユニット
(レーザー + MEMS)

ビジョンサポート(網膜投影機器)

網膜投影製品の提供

- ビジョンサポート機器の提供
- 光学技術を活かした医療機器分野への展開を推進



RETISSA® VIEWCLEAR™
(スマホアタッチメント型)

※ 従来の視覚情報デバイス (VID) 事業部を、レーザー・光学技術を活かしたB2B型のレーザー・光学ソリューション (LS) 事業部へ再構成しています

レーザー・オプティカルソリューション(LS)事業部：成長機会の拡大

TDK社とのXRグラス向け網膜投影光学ユニットの事業協力契約を締結（2026年6月）

QDレーザー

網膜投影技術

×

TDK

RGB光源モジュール
グローバル事業基盤

XRグラス向け次世代RGB光源モジュールおよび光学ユニットを共同開発

- QDレーザーの網膜投影技術とTDKのRGB光源モジュール技術を融合し、XRグラス向け次世代RGB光源モジュールおよび光学エンジンを共同開発
- 共同開発の継続による開発加速と、急成長するXRグラス市場への対応

特許の一部移転および人的交流

- QDレーザーの網膜投影技術に関連する特許の一部をTDKへの移転
- 将来の市場拡大に応じた中長期的なインセンティブを得るスキームを構築
- TDKとの人材交流を通じた技術醸成および量産体制構築支援

ビジョンサポート・ヘルスケア・医療などの取組み継続

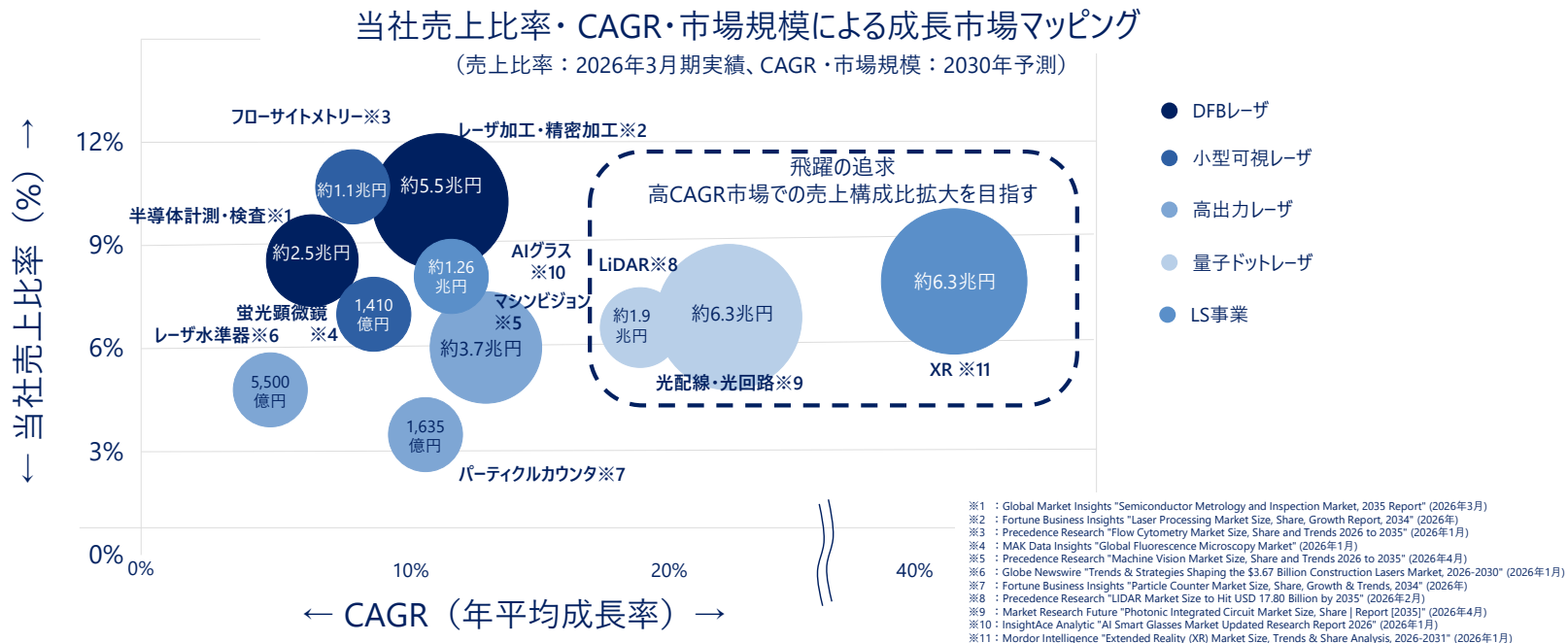
- ユーザーのニーズに応える製品・サービスの継続提供
- RETISSA® VIEWCLEAR™のテストマーケティング開始（2026年5月）



網膜投影光学ユニットを搭載したXRグラス機器

QDレーザ：成長市場に対応するポートフォリオ

既存製品の安定成長を土台に、高成長市場向け製品の売上構成比拡大を目指す



※バブルサイズは市場規模に比例（参考値）。売上比率は全事業売上合計対比（2026年3月期）

※量子ドットレーザおよびLS事業の売上比率は、グラフ表示上、関連市場ごとに均等配分しています。

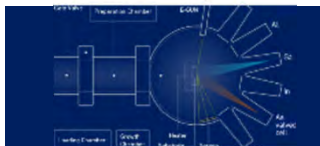
上記数値は当社製品・技術が適用される関連市場または最終製品市場の規模を示すものであり、当社の業績予想を示すものではありません。参考：JPY/USD=150円。

QDレーザの強み：コアテクノロジー (当社の競争優位性・参入障壁)

材料・設計・制御・実装を組み合わせ、半導体レーザの応用

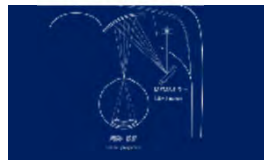
結晶成長・量子ドット

半導体結晶を原子層レベルで精密制御し
高温環境でも安定動作するレーザを実現



VISIRIUM®テクノロジー

網膜投影技術と光学設計を活かし、スマートグラス・
ビジョンサポート分野へ事業展開



レーザ・光学設計

波長制御・小型化・光学系設計を組み合わせ、用途別のレーザ・光学モジュールを開発

小型モジュール

レーザと周辺部品を小型ユニット化し
装置・機器への組込みに対応



波長制御 (回折格子)

任意波長の精密制御により
用途別のレーザ開発に対応



光学ユニット・モジュール

レーザと光学系を組み合わせた光学
ユニット・モジュールを産業機器分野へ展開



QDレーザの強み：継続売上を生むB2Bビジネスモデル (当社の競争優位性・参入障壁)

顧客ニーズに応じた製品を提供し、継続した量産供給の関係を構築

顧客への提案

<Design>

顧客用途・ニーズに応じた
セミカスタム製品を提案

高付加価値化

顧客評価・採用検討

<Design-win>

顧客評価を通じて、顧客製
品への量産採用を目指す

他社との差別化

顧客の
量産認定

量産・安定供給

<Mass Production>

顧客製品の量産に伴い、継
続的な供給を実現

継続売上基盤

主力製品群

レーザデバイス事業



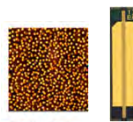
DFBLレーザ



小型可視レーザ



高出力レーザ



量子ドットレーザ
(顧客評価・量産採用検討)

レーザ・オプティカル ソリューション事業



スマートグラス用光学エンジン
(顧客評価・量産採用検討)



光学ユニット・モジュール



網膜投影・光学技術の医療応用

QDレーザの強み：セミファブレス生産体制 (当社の競争優位性・参入障壁)

重要工程を自社で担い、外部委託生産により少量多品種を製品化

重要工程を自社で担う

<Core Process>

結晶成長などの重要工程と品質確認を自社で担う

技術・品質担保

外部委託先を活用する

<Outsourcing>

加工・実装等は外部委託先を活用し、用途別の製品化に対応

設備負担抑制

波長・製品群を展開する

<Application Expansion>

可視～近赤外の各波長帯で製品群を展開し、産業・バイオ・情報処理分野に対応

多品種展開

波長・製品群別の用途対応例



QDレーザの強み：成長を支える生産基盤の拡大 (当社の競争優位性・参入障壁)

中長期の成長に向けた戸塚新拠点への移転と大型結晶成長装置の導入

01 新拠点への集約

- 本社
専用建物
自社生産設備を集約



本社
(レーザデバイス事業部・管理部門)

- 横浜戸塚サイト
戸塚エリアの賃貸ビル
(八恍ビル)



横浜戸塚サイト
(レーザ・オプティカルソリューション事業部)

02 事業拡大に向けた設備強化

- 大型結晶成長装置(MBE)導入
(2027年度稼働開始予定)



※Riber社リリースより

- 量産用検査体制の強化



QDレーザの強み：健全な財務基盤と成長の両立

健全な財務基盤の維持と成長に向けた投資の両立

健全な財務基盤の構築と維持

- 全社黒字化の実現（創業来初）
 - 2027年3月期の当期利益 +4.4億円
 - 同 EBITDA +1.1億円
- 資金調達が多様化
 - 設備投資への銀行融資の活用開始
 - 補助金など成長資金制度の利用
- 堅固な財務体制

成長に向けた投資活動

- 設備投資による生産規模拡張
 - 受注量拡大への対応
 - 生産の安定化
- 研究開発の促進
 - 量子ドットの次世代技術の開発など（コムレーザ他）
- 非連続な成長機会の探索
 - M&Aや業務提携を視野に入れる

02

2027年3月期
事業計画

QDレーザ：2027年3月期 事業計画

安定した経営基盤の構築と飛躍の追求を両立

レーザデバイス事業の継続成長、B2B型事業を核とするレーザ・オプティカルソリューション事業の収益安定化

	売上高	営業利益	当期利益	EBITDA
全社	18.5億円	+ 3百万円	+ 4.4億円	+ 1.1億円
前期比	+4.7億円 (+35%)	+3.3億円	+7.9億円	+3.4億円
レーザデバイス 事業部	14.1億円	+2.9億円		
	<ul style="list-style-type: none">売上と利益の安定成長の継続、生産設備立ち上げによる増産体制の構築量子ドットの量産受注に向けた活動の加速(設備移転に伴い一部製品に短期の製造停止期間あり)、R&Dの推進			
レーザ・オプティカル ソリューション事業部 (※)	4.3億円	+3百万円		
	<ul style="list-style-type: none">B2B型事業（光学・部品ビジネス）への構造転換・拡大によって事業部を営業黒字化XRグラス向け光学ユニットの共同開発の推進			

※グローバルニッチ関連売上は全社売上計画に含む。

※「視覚情報デバイス(VID)事業部」を「レーザ・オプティカルソリューション（LS）事業部」と改称

QDレーザ：中期経営計画の進捗（2027年3月期計画・2026年3月期実績）

安定した経営基盤の構築と飛躍の追求を両立

	2027/3 中期経営計画	2027/3 業績予想	中計との 差分	2026/3 中期経営計画	2026/3 業績予想	2026/3 実績	中計との 差分	予想との 差分
売上	1,948	1,850	▲98	1,314	1,387	1,372	+57	▲14
内LD	1,601	1,410	▲190	1,274	1,247	1,173	▲100	▲73
内LS ^{※1}	347	439	+92	40	140	199	+158	+58
営業利益	7	3	▲3	▲382	▲445	▲326	+56	+119
内LD	338	298	▲39	133	66	128	▲5	+61
内LS	0	3	+3	▲196	▲197	▲135	+60	+61
経常利益	4	3	▲0	▲385	▲435	▲305	+80	+129
当期純利益	0	441	+441	▲387	▲445	▲357	+30	+88
EBITDA ^{※2}	—	114	—	—	—	▲232	—	—

2026/3期は業績予想に対し、LDの売上は減少となったがLSの売上は増加し、全社売上は減少した一方、販管費の減少により各段階利益は増加。

※1 EBITDAは事業から得られるキャッシュフローを簡便的に示す指標で、当社では EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 によって算出しています。

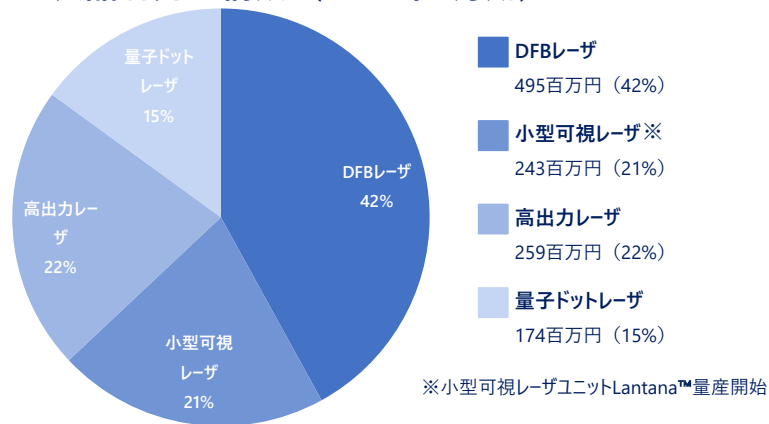
※2 「視覚情報デバイス(VID)事業部」を「レーザ・オプティカルソリューション (LS) 事業部」と改称

QDレーザ：事業の収益構造・収益モデル

安定した経営基盤の構築と飛躍の追求を両立

レーザデバイス（LD）事業

■ 製品別売上構成（2026年3月期）



認定製品数 124製品（前期比+8製品）
（2026年3月末）

レーザ・オプティカルソリューション（LS）事業

■ 収益源

製品・部品販売

光学ユニット・モジュール
網膜投影機器（RETISSA®VIEWCLEAR）

光学ユニットの共同開発

光学エンジンの事業提携を締結（2026年6月）

開発受託

顧客仕様に基づく設計・試作・検証

03

ESGの取組

Sustainability

人類の「できる」を拡張する

レーザーデバイス(LD)事業部

製造・検査の高度化

レーザー加工・検査

情報処理基盤の高度化

シリコンフォトニクス

レーザー・オプティカル ソリューション(LS)事業部

生活の質の向上

ビジョンサポート

産業・医療の高度化

センシング・診断

04

參考資料

調達資金の充当計画

IPO調達資金及び新株予約権ファイナンスの主な資金使途

- ① 網膜投影製品の製造費用やレーザオプティカルソリューション事業^{*1}と本社の人件費・賃料・知財費等の運転資金
- ② レーザデバイス事業の生産能力増強や資本業務提携費用

内容	調達金額 ^{*2} (充当金額) ^{*3}	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	2027/3期 以降
レーザオプティカルソリューション事業 ^{*1} における量産のための製造費用	1,342 (897)						
レーザオプティカルソリューション事業 ^{*1} の開発費用	63 (16)						
レーザオプティカルソリューション事業 ^{*1} と本社の人件費・賃料・知財費等の運転資金	1,528 (1,072)						
レーザデバイス事業の生産能力増強	2,927 (2,054)						
人件費	175 (175)						
広告宣伝費	100 (52)						
M&A、資本業務提携投資	300 (0)						
合計	6,428 (4,307)						

*1： 視覚情報デバイス事業から名称変更しました。

*2： 調達金額は、IPO調達金額2,926百万円、第14回新株予約権調達金額651百万円及び第16回新株予約権調達金額2,875百万円の合計金額です。

*3： 充当金額は、2026年3月末までの充当金額を記載しております。

用語集

半導体レーザー	半導体に電流を流してレーザー発振させる長さ1mm程度の小型素子のこと。固体レーザー、ガスレーザーと比較して、超小型、数10GHzに達する高速変調特性、数10%の高い電力光変換効率、波長の制御性等の優れた性質を有している。1980年代に光通信用、CD/DVDなどの光記録用の光源として普及した。
量子ドットレーザー	量子ドットレーザー(Quantum Dot Laser)は、活性層に半導体のナノサイズの微結晶である量子ドット構造を採用した半導体レーザーのこと。既存の半導体レーザーと比較して温度安定性、高温耐性、低雑音性に優れるという特徴がある。
DFBレーザー	分布帰還型 (Distributed Feedback : DFB) レーザのことで、半導体レーザー内部に回折格子を設けて単一波長でレーザー発振することを可能としたレーザー。ファイバレーザーの種光のように狭い波長域に光出力を集中させる必要がある用途に適する。
シリコンフォトニクス	信号演算とメモリ機能を有するシリコン電子回路に光回路を混載する技術。電子回路システム処理能力の従来の限界を打破し（100倍の処理速度と低電力化を実現）、LSIチップ間の大容量伝送（10Tb/s）を可能とする。CPO (Co-Packaged Optics) が代表例。
VISIRIUM テクノロジー	光の三原色である赤・緑・青のレーザーを使って自在に色を作り出し、精密な光学系によって網膜に直接画像を投影する技術。
回折格子	半導体レーザーの波長を自由かつ精密に制御するためレーザー内部に形成する周期的な凹凸。
極短パルス	1つのパルスの幅（時間幅）が非常に短いレーザーのこと。熱影響による形状不整を防止することができ、微細加工等に用いられる。
小型可視レーザー	当社独自の半導体レーザーと波長変換素子を組合せて可視光（緑・黄緑・橙色）を発生させる小型モジュール。
網膜投影	網膜上に映像を投影すること。
フローサイトメータ	細胞の分析装置のこと。細胞の浮遊液や懸濁液を細管を通してレーザー光を照射し、蛍光や散乱光の測定によって細胞数とサイズの計測を短時間で多量に行う。分子生物学、病理学、免疫学、植物生物学、海洋生物学など各種分野にて応用されている。
LiDAR	LiDAR (Light Detection and Ranging) は、対象物にレーザー光を照射し、その反射光を光センサでとらえて距離を測定する技術。今後、自動車の自動運転分野への活用が期待されている。
MEMS	MEMS (Micro Electro Mechanical Systems) は、半導体加工技術を用いて作られる微小な機械構造のこと。網膜投影では、レーザー光を走査する小型ミラー等に用いられる。

製品拡大の道のり

レーザデバイス

量子ドットレーザ (1300nm等)

世界初の光通信用
量子ドットレーザ商品化

光配線用量子ドット
レーザ量産開始

DFBLレーザ (1064nm等)

精密加工・センサ用
DFBLレーザ製品化

高出力レーザ (660nm等)

水準器・センサ用
高出力レーザ製品化

小型可視レーザ (532nm等)

バイオ検査等用途の
小型可視レーザ製品化

ドライバ内蔵ユニット
「Lantana®」販売開始

富士通研究所スピンオフ
ベンチャーとして設立

東京証券取引所
マザーズ市場に上場



レーザ・オプティカルソリューション

民生用レーザ網膜投影機器
「RETISSA® DISPLAY」販売開始

「RETTISA® NEOVIEWER」
販売開始

ビジョンサポート

眼のセルフチェック機器
「MEOCHECK NEO」の販売開始

スマートフォン装着型網膜投影機器
「RETTISA® VIEWCLEAR」
の市場検証開始

スマートグラス

レーザ網膜走査型スマートグラス
共同研究開始

光学ユニット

レーザ+MEMS、多波長モジュール
の光学ユニットの産業用途への展開開始

想定されるリスク

当社が認識している主な事業リスク及びその対応策は下記の通り

< 事業等の主要なリスク*1 >

景気動向について

- 当社が参入しているレーザ関連市場は、精密加工装置やバイオ系検査装置などの産業用、医療用機器向けを中心に成長傾向は継続するものと見込んでおりますが、国内外の経済情勢や景気動向、それともなう設備投資意欲の減退等の理由により、市場の成長が鈍化する可能性があり、その場合には経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります

製造委託先の経営悪化、品質事故等について

- 当社ではファブレス製造の方針を取っておりますので、外部の協力企業に製造を委託しております。それぞれの企業の特性などを考慮し、当社製品の製造能力に応じて、各社への製造委託品目を決めております
- 各社に対しては、当社にて品質検査、経営状態の確認などを実施しております。仮に委託先の経営悪化、品質事故などが発生した場合、容易に委託先の変更は可能ではありますが、新たな生産体制が再構築されるまでの期間、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります

資金繰り及び資金調達等について

- 当社は、事業の進捗に伴って運転資金、研究開発投資及び設備投資等の資金需要の増加が見込まれます。今後も財務の健全性を意識した資金使用を行います。収益確保または資金調達の状況によっては、経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。また、当社の公募による資金調達の使途に関しましては、レーザ・オプティカルソリューション事業及び本社の人件費、賃料、知財費等の運転資金に充当する予定であります。急激な事業環境の変化等により、当初予定した資金使途以外に利用する場合があります。投資効果が期待どおりにあげられない可能性があります。
- また、当社の行使価額修正条項付新株予約権による資金調達の使途に関しましては、主にレーザデバイス事業の生産能力増強やM&Aに充当する予定であります。急激な事業環境の変化等により、当初予定した資金使途以外に利用する場合があります。投資効果が期待どおりにあげられない可能性があります。

網膜投影製品の販売について

- レーザ・オプティカルソリューションにおける各機器は、直接または代理店経由でエンドユーザー（個人、法人）に販売しております。また、当社から機器やパーツ、モジュールを提供し、販売先企業にて製品化またはパッケージ化のうえ、販売されております。さらに、開発受託案件については、その対価を売上計上しております。
- レーザ・オプティカルソリューションの販売計画の主な内訳は、開発受託による収益です。開発計画については、年度初めに顧客と整合を図り、それに基づき販売計画を策定しております。また、光学ユニットについては、前年度の顧客とのやり取りを踏まえて計画を策定しております。新規のスマートフォン装着型網膜投影機器については、既存製品の売上状況を踏まえ、リスクを勘案して設定しております。

< 顕在化可能性/時期 >

» 中/中長期 »

» 低/中長期 »

» 中/中長期 »

» 中/中長期 »

< リスクへの対応策 >

幅広い市場に参入することにより、景気変動に強いビジネスモデルの構築を推進

委託先を複数確保することにより、リスクを分散化

長期借入、コミットメントラインや当座貸越等の銀行融資枠の設定を推進し、資金調達手段を確保

提携先を多様化することにより、リスクを分散

*1: 当社の認識する上記以外のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照下さい

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます
- 当資料のアップデートは今後、2027年6月を目途として開示を行う予定です