



2021年1月29日

各位

会社名 株式会社インターアクション
代表者名 代表取締役社長 木地 伸雄
(コード番号 7725 東証第一部)
問合せ先 経営企画室 I R 担当
電話番号 045-263-9220

2021年5月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は2021年1月20日に2021年5月期第2四半期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）をオンライン形式により実施いたしました。本資料は、同説明会での質疑応答について主な内容をまとめ、公表するものです。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

質問1：IoT関連事業セグメントについて、第2四半期の3か月間だけを取り出すと増益となっており、利益率も高水準となっている。海外顧客向け光源装置と国内顧客向け瞳モジュールの構成比が高まったと話があったが、第3四半期以降も持続性があると考えて良いか。

また、当該セグメントの中で製品別に収益性の順番をつけると、スライド資料「3. 事業の現状と今後：製品ポートフォリオ（IoT関連事業）」にあるように、右上の製品ほど収益性が高いといった認識で良いか。

回答1：第3四半期以降も今回のような傾向は変わらず続くと思う。ここへいかに国内顧客向けの光源装置が入ってくるかにもよるが、海外顧客向けの光源装置については引き続き堅調な引き合いをもらっているので、業績に貢献してくれると考えている。

スライド資料上のリターンについては、収益性もそうだが、絶対額としてのボリュームも考慮している。そのため、収益性が高いが単価の低い瞳モジュールは既存製品の中でも左下の方に位置付けている。イメージはこのような順番であっている。

質問 2：量産化が間近に迫っている海外向け瞳モジュールは、顧客のイメージセンサの製品群において、ハイエンド製品、ローエンド製品、3D センシング用製品、どの製品向けか。

回答 2：ハイエンド製品向けとなる。現在、海外顧客からは2つ要望をもらっている。1つは海外向け瞳モジュール、もう1つは拡散板 (Diffuser Filter) で、両方とも当社が供給している。拡散板については海外顧客からスペックを上げて欲しいと言われており、しっかりと対応していく予定でいる。海外向け瞳モジュールの量産化に向けた販売も少しずつ始まっている。

なぜ顧客からこのような要望があるかという点、イメージセンサ上のマイクロレンズの検査がより重要になってきているためと認識している。今後、拡散板は海外顧客のローエンド製品向けに使われ、ハイエンド製品向けには緻密に光学特性を合わせることができると想定している。いずれにしても、イメージセンサのスペックが上がるほど生産の歩留まりが悪くなっており、その問題解決のために当社の瞳モジュール等が必要になっているのではと想像している。

質問 3：IoT 関連事業セグメントについて2つ教えて欲しい。まずは光源装置の競合環境についてだが、競合相手とのシェア状況に変化があったかと、その状況が今後どうなっていくのかについて確認させて欲しい。

もう1点は中国顧客の動きについて、受注のボリュームはまだ大きくないと事だったが、今後どれくらい増えそうと考えているか教えて欲しい。

回答 3：競合環境は以前から変化していない。この競合環境は、あくまでも国内顧客が購買戦略上とっている施策であると理解している。そのため、今後も国内のリピートオーダーの光源装置については、競合はなくなると想定している。我々としては、競合ありきでどのように収益を上げていくか、競合と戦いながら、いかに競合と違うソリューションで争いを回避していくかが重要になると思っている。

中国の顧客については、受注と立上げが完了している。価格帯は海外顧客向け光源装置と同様。まだ量産には入っていないので、それほど多くの受注はもらっていない。ただ、イメージセンサ市場において今後想定されるシナリオに沿って、当社は備えて行かなければならないと考えている。ひとつは我々の既存顧客が今後もイメージセンサの市場で勝ち続けるというシナリオ。もうひとつは新規参入のメーカーがイメージセンサの市場で台頭してくるシナリオ。

既存顧客が勝ち続けるのであれば、我々は現状の製品をさらに改良しながら対応してい

けば大丈夫だと考えている。新規参入のメーカーが台頭してくるというシナリオについては、そういったメーカー、今は特に中国の新規顧客に対してしっかりとソリューションの展開やネットワークの構築を行っていかねば対応できないと考えている。光源装置の提供はもちろん、瞳モジュールの提供も重要だと考えており、引き合いも強いため、しっかりと対応していきたい。

個人的な見解としては、2~3年で中国の新規顧客が量産を始めるかという点、あまりポジティブには考えていない。ただ、優秀な人材も多く、時間があれば製造ラインが立ち上がる可能性は十分あると思うので、今後の有望市場としてしっかりと注視していきたい。

質問4：IoT関連事業セグメントについて、新規の海外向け瞳モジュールの話もあったが、立ち上がりについて時間軸をどのように考えれば良いかを教えて欲しい。また、国内顧客の需要の回復に関しては、既存の工場向けなのか、長崎の新棟向けなのかを教えて欲しい。

回答4：瞳モジュールについては、リードタイムが比較的短いため、期中受注・期中売上も可能な製品となっている。現在は光源装置についても先行手配が進んでいるため、通常であれば難しい期中受注・期中売上にも対応可能な状況になっている。この短納期を実現できるのは今のところ我々だけだと思うので、しっかりと対応していきたいと考えている。

国内顧客の需要に関しては、既存の工場向けだと認識している。長崎新棟向けの納品はまだ先だと思っているので、今は現状空いているスペースを活用して対応しているものと理解している。

以上