



2022年2月1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

2022年5月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は2022年1月19日に2022年5月期第2四半期決算説明会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：当第2四半期連結累計期間の業績が減収減益となった背景として、主にIoT関連事業セグメントにおける売上計上の期ずれが要因の1つであるという説明があったが、期ずれした分の売上高が下半期においてどの程度回収できる見込みなのか。現時点での見解を教えてください。

回答1：下半期では、2022年5月期の通期連結業績予想を達成可能な水準で売上高は計上される見込みである。しかし弊社の光源装置は他社の装置と一緒に使用されるため、他社において納期の遅延が発生した際には光源装置の納期も後ろ倒しとなる。顧客への納期が後ろ倒しとなった場合には改めて業績予想について検討し、適宜対応していく必要がある。

質問 2 : IoT 関連事業セグメントにおいて、今後顧客からの受注規模が拡大した場合、貴社の既存の生産設備で問題なく対応が可能か。

回答 2 : 現状は既存設備で問題なく対応が可能である。製品に必要な部材の先行手配も実施しているため、弊社起因による顧客への納期遅延のリスクは今のところ想定していない。

また、IoT 関連事業セグメントは外注を活用した「半ファブレス」のような業態である。オフィスビル内にて省スペースでの製造を可能としており、ビル自体にもまだ余剰スペースがあるため、設備増強が必要な際にも柔軟に対応が可能である。

質問 3 : IoT 関連事業セグメントの製品に対する国内顧客及び海外顧客の需要動向について、現状と今後の状況を説明してほしい。

回答 3 : 引き合いとしては国内外の顧客共に新規設備投資に向けた需要が中心となっているが、まだ受注としては入ってきていない。引き合いの規模が大きいため、確実に受注に繋げていきたい。

質問 4 : IoT 関連事業セグメントにおける下半期の受注見通しについて説明してほしい。また、国内外の主要顧客において、新規設備投資に関する発注の動向についてはどうか。

回答 4 : 下半期の受注見通しについては明確に答えることが難しいが、国内顧客だと 3 月末決算であるため 3 月頃のタイミング、海外顧客だと 12 月末決算であるため 1~2 月辺りのタイミングで受注を獲得できるのではないかと推測している。

また、現状、国内顧客向け光源装置の競争環境は、弊社が優勢であると認識しており、海外主要顧客においては競合がない状況である。そのため、国内外共に顧客側が新規設備投資に関する発注をした場合は確実に受注を獲得できると推測している。

リスクとしては半導体不足の影響による他社の納期遅延等が要因で、光源装置を納入できず、弊社顧客の投資タイミングが後ろ倒しとなることである。しかし、顧客による光源装置への需要自体が無くなっているわけではなく、後ろ倒しとなった場合でも 1 年以内くらいには受注が獲得できると推測しているため、リスクとしては軽微である。

質問 5 : IoT 関連事業セグメントにおいて生じている、引き合いの背景を教えてください。

回答 5 : 国内外の顧客における、スマートフォン向けデバイスに対する新規設備投資が中心であると推測している。

質問 6 : 海外顧客に向けた瞳モジュール及び新型拡散板の導入について進捗状況を説明してほしい。

回答 6 : 瞳モジュールについては、下半期に量産品の受注が獲得できるよう推進していく予定。当第 2 四半期の 3 ヶ月間でいくつかの試作品を提供しており、現在顧客側において検証している状況である。今後は、イメージセンサにおける画素サイズの縮小、画素数増加、大判化等の仕様変化によって、更に高度な製造技術が必要となる。それに伴い品質テストの難易度も上がるため、瞳モジュールはスマートフォン向けイメージセンサの検査工程で必要不可欠になってくると推測している。また、短納期化が課題であると考えているため、その課題を改善して瞳モジュールの導入を図ってきたい。

拡散板については既に新型のものが完成しており、出荷も始まる予定であるが、瞳モジュールの導入を目指すことが最重要であると考えている。

質問 7 : IoT 関連事業セグメントにおいて、海外主要顧客は検査工程を外部企業へ委託しているが、国内顧客は基本的に自社で検査工程まで行っていると認識している。今後、各顧客においてこれらの検査工程の状況は変化する可能性はあるか。

回答 7 : イメージセンサの検査技術は製造技術と同等に難易度が高いと認識しており、検査工程に対して各社ノウハウがあるため、国内外の顧客共に検査工程の状況は変化しないと推測している。

質問 8：現在の光源装置における競合状況について説明してほしい。また、貴社において部材の納期遅延に備えた先行発注はしているか。

回答 8：現状、海外主要顧客においては競合がおらず、国内顧客においても弊社が優勢である。この状況をチャンスと捉え、弊社の今後のミッションである「To be The Hidden Champion King of King makers」を達成していきたい。

また、納期遅延に備えた部材の先行発注についても、製造した装置は全て売り切るという前提のもと、状況を慎重に見極めながら実施している。

以上