



2022年7月22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 東証プライム市場)
問合せ先 経営企画室 I R 担当
電話番号 045-263-9220

2022年5月期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は2022年7月12日に2022年5月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：新規顧客向け瞳モジュールの採用について、業績貢献の規模感等、差支えない範囲で教えて欲しい。

回答1：2023年5月期業績予想にある売上高76億円に関してどの程度新規顧客向け瞳モジュールの金額が入っているかについては、顧客との関係上非開示とさせていただきます。

新規顧客向け瞳モジュールの市場規模については、現段階で8億円程あると考えている。その中でしっかりと市場への浸透を図り、成長していきたいと考えている。

非常に明るいニュースを伝えられたことは嬉しいが、これからがスタートとなるので、しっかりとしたスケールを目指して努力していきたい。

質問2：国内顧客の新棟向け受注の進捗状況はどのようになっているか。

回答2：当該受注に関しては、これからいただくものが増えると思う。引き合いをいただいている中で、光源装置での当社のポジションは向上している。これは当社が誠実に対応してきたことが顧客からの評価につながっていると考えている。

質問 3 : 2022 年 5 月期の光源装置、瞳モジュールの売上高構成比率を教えてください。

回答 3 : IoT 関連事業セグメントの売上高 39 億円に対して、光源装置は約 70%、瞳モジュールは約 23%、その他は約 7%となった。

質問 4 : 決算説明会資料にあるマーケットシェアの増加目標 (p.6) について、いつのタイミングの目標値か。

回答 4 : 今期中の達成は可能であると考えている。達成したことがゴールではなく、その後も厳しい戦いは続くので、目標値水準を維持もしくは向上できるかが、次回の中期事業計画での一つのポイントになると思う。

質問 5 : 2019 年 5 月期の実績 (売上高 79 億円、営業利益 19 億円) と 2023 年 5 月期の業績予想 (売上高 76 億円、営業利益 22 億円) を比較して、2023 年 5 月期は売上高が低いのに営業利益を高く予想している理由について教えてください。

回答 5 : IoT 関連事業セグメントにおける製品ミックスの違いが主な理由となる。2023 年 5 月期は海外向け光源装置等の割合が増えると想定しているため、純粋に利益率は高くなると考えている。2022 年 5 月期では国内向けと海外向けの製品売上高比率は 6 : 4 ほどだったが、2023 年 5 月期ではこれが逆転すると考えている。

質問 6 : 決算短信に記載がある SiC (シリコンカーバイド) 向けの新規事業についてももう少し詳しい内容を教えてください。

回答 6 : SiC 向けの新規事業の具体的な話については、来年の 1 月に発表を予定している次の中期事業計画で詳細な内容を示す予定であるため、次の中期事業計画を楽しみにしてもらいたい。

現段階では検討のための実験等を進めており、SiC 市場で勝てるかどうか、競合分析、市場動向分析、内部経済の分析等を行い、最終的に挑戦していくかどうか決定していく。

どのようなところで我々が顧客価値を創造できるかだが、今後の市場変化として、高耐圧、高効率、高速制御に対応できるデバイスが必要とされてくると想定している。この条件を満たすにはSi（シリコン）材料のデバイスでは厳しいので、SiC等の材料に置き代わっていくと予測しているが、これらは材料自体が非常に硬く、生産性が悪くなると考えられる。

そこに対して、生産性を上げられるような付加価値のある製品が開発できれば、顧客に対する価値を創造できると考えている。これを我々の光学視点のものづくりで実現できないか、現在検討を行っている。

質問7：インダストリー4.0推進事業セグメントの新製品で、特に成長が期待できる製品を教えてください。

回答7：当該セグメントの損失幅は2021年5月期と比較して大幅に改善した。このセグメントの売上高は、大きく分けて明立精機の精密除振装置関連と東京テクニカルの歯車試験機で構成されているが、東京テクニカルに関しては、四十数年の企業の歴史の中で過去最高に近い売上高と利益を達成してきている。そこにFA画像処理装置やいろいろな製品開発を行い、さらなる成長を実現しようとしている。

FA画像処理装置分野が成長した背景として、半導体の進化によるAIテクノロジーの発展が関係していると考えている。AIテクノロジー自体は以前から存在していたが、最近それが一般的に活用できるようになったのは、半導体の進化によって半導体チップ上にAIが搭載されるようになったためである。これにより画像データを使ってローカル領域において素早く意思決定ができるようになった。FA画像処理は新しい市場開拓、新しい未来の革新を作っていく事業であるため、非常にポテンシャルが高い。

また、歯車は表面に油が付いており、画像で表面の傷を検知することが非常に難しいが、それを検知することができる光学技術、画像処理技術があることが我々の強みなので、非常に楽しみだと考えている。

精密除振装置については、ディスプレイ、有機EL市場の成長を予測して現在努力している。マルチカメラと共にディスプレイもより平面から3D化してくると思うが、立体的に見るためには、ディスプレイの画素数を上げる必要があると思う。今後RGB素子を使った有機ELへの投資が増えていくときに、特に付加価値の高いアクティブ除振装置は重要になってくる。ディスプレイのサイズが大きくなっていくと、製造装置の重量も大きくなっていくので、そこにターゲットを絞って除振装置を開発している。

また、AI の搭載を踏まえた振動データのモニタリング装置等も開発し、顧客に提案をしている。海外の大手ディスプレイメーカーから非常に評判をいただいております、これから受注を積み上げていくことができる市場であると思う。これら2つを中心として成長を実現していきたい。除振装置については国内および海外シェアがまだ低いので、しっかりとした取り組みが出来れば、シェアの拡大と共に売り上げの上昇は十分見込めると思う。

このセグメントでは、既存事業でしっかりと足元を固めると共に、新しい製品で売上高の向上を図って、第2の柱として成長させていきたいと考えている。

質問8：イメージセンサのスマホへの搭載量自体は中長期で増えるとの話だったが、足元では半導体市場の減速懸念が強まっており、スマホ等の需要も減少傾向にある。足元で国内・海外のCMOSメーカーの顧客の生産・設備投資等の動向に変化はないか。

回答8：足元では半導体市場の減速懸念が強まっているのは事実であると思う。それはスマートフォンの需要が減少傾向にあるからであると認識している。その中で、国内、海外顧客のイメージセンサの製造設備への投資動向に、現段階では変化はない。個人的な見解としては、今年の末ごろには部材の問題は解決し、需要の回復が見込まれると考えている。

中長期的な動きを見据えながら、足元に対応していくことが、現段階では正しいアプローチであると認識している。

質問9：部品が調達できないリスクが発生する可能性はあるか。

回答9：リスク発生の可能性はゼロではないが、調達が懸念される部品の点数が他社と比べて少ないため、比較的リスクは少ないと考えている。特にこの一年間は調達リスクが高かったと思うが、今後は改善に向かうと予測している。

質問 10：現在、受注残高が過去最高とのことだが、今後は一旦消化していく段階なのか、まだ積み上がる可能性があるのか、イメージ感を教えて欲しい

回答 10：まずは、受注残高を消化する段階にあると考えている。現在 2023 年 5 月期の売上高予想の半分以上を受注残高で積み上げている状況であるため、まずはそれをしっかり消化し、顧客の生産性向上につなげていく。

その後、さらなる受注を積み上げていく段階になっていくと考えている。

以上