



2022年10月21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

2023年5月期第1四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2022年10月12日に2023年5月期第1四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：IoT関連事業セグメントにおける第2四半期以降の受注及び引き合い状況について、顧客別で教えてほしい。

回答1：国内主要顧客からの受注については、顧客側において非常に堅調な設備投資が予定されており、受注のタイミングはわからないが、堅調に推移すると考えている。

海外主要顧客からの受注について、一時的には心配していたが、第1四半期の3ヵ月間で少し改善されたと感じている。

国内顧客、海外顧客ともに、まずは受注残高として積みあがっている製品を納品しつつ、更なる受注を獲得していきたい。

質問2：環境エネルギー事業セグメントの事業環境が改善した背景について。

回答2：前期では社会情勢等によって一時的にビジネス環境が悪化していたが、当期において復調し、通常のビジネスサイクルに戻ってきているという印象。しかし、既存事業分野で急激に売上高や利益が伸びる想定はしていないため、新製品の開発に注力し、事業の成長を図っていきたい。

質問 3：インダストリー4.0 推進事業セグメントの事業環境が改善した背景について。

回答 3：現場メンバーの改善に対する努力が実ってきている結果だと考えている。今後は、改善により強化された事業基盤の上で新規製品の開発を成し遂げることで、更なる収益向上を目指したい。

質問 4：車載向け光源装置が業績に大きく貢献するタイミングはいつ頃だと想定しているか。スケジュール及び規模感等、イメージがあれば教えてほしい。

回答 4：今期において引き合いはあるが、本格的に販売規模が大きくなってくるのは来期から再来期以降と想定しており、この2年が勝負だと考えている。今後、顧客側において車載向けデバイスの生産数量は増加し、テスト工程の生産性を上げていく必要が出てくると想定している。モバイル向けデバイスと車載向けデバイスではテスト方法が異なるため、光源装置と共に瞳モジュールをいかに活用していくかが我々にとって一つの大事な戦略のポイントになると考えている。技術的な戦略は出来ているので、しっかりとチャンスをつかんで、イメージセンサ市場において更なる光源装置、瞳モジュールでの深堀を行っていききたい。

質問 5：受注残高が高い水準で推移しているが、前期のように売上計上時期が後ろ倒しとなる懸念はあるか。半導体市場の停滞によって最終アプリケーション（スマートフォン、PC等）の市場も停滞していることも踏まえ、見通しを教えてほしい。

回答 5：現段階においては、受注残高に含まれている案件の後ろ倒しは想定していない。確かに、短期的には利上げによるリセッション懸念はあるが、これも通常の経済活動に戻るために必要なプロセスだと思っているので、中長期的には心配はしていない。

半導体も減速傾向にあると言われているが、昔と比べて半導体は人々の生活に深く根付いており、人が生活する限り無くなることはないと考えている。メタバースやボリュメトリックキャプチャといった技術も出てきている中、イメージセンサは必ず必要となるデバイスであると確信しており、短期的に需要が落ちることが想定されていても心配はしていない。

質問 6：今後、企業を牽引していく事業及び設備投資動向等について教えてほしい。

回答 6：我々は、イメージセンサ業界という非常に恵まれた市場環境にいると理解している。ただ、10年後、20年後を考えると、次の成長できる事業を創出することができる企業に変貌していかなければならないと考えており、我々にはそれを成し遂げる力がある。皆様にもそういったインターアクションの成長を確信していただけるような中期事業計画を準備しているところであり、この場では事業イメージについて回答は控えさせていただきたい。

質問 7：イメージセンサメーカーからの発注動向については予測が難しいのか。

回答 7：我々のビジネスの経験上、大まかな動向については予測可能だが、顧客側での発注システムも発展しており、ビジネス環境の変化に応じて短期間で発注予測が変化する傾向にあるため、正確な動向については予測が難しい。

質問 8：新規顧客向け瞳モジュールについて、現状や今後の見通しについて教えてほしい。

回答 8：想定より早いペースで顧客に浸透している印象。市場規模についても、新規顧客側で想定より多くのデバイスに採用される可能性が出てきており、規模としては13億円以上にはなると推測している。

また、第1四半期における瞳モジュールの受注高の中でも、新規顧客の割合は高い水準となっている。

質問 9：在庫水準が高く見えるが、意図的なものなのか。

回答 9：在庫水準の指標のひとつとして、仕掛品が前期比で増加しているが、顧客からの要求に対応できるよう必要な先行手配を進めているためである。顧客からの引き合いがそれだけあるということで捉えていただきたい。

質問 10：IoT 関連事業における主要顧客以外の顧客の動向について、変化等あれば教えてほしい。

回答 10：引き合いは増えているが、今後どこまで顧客基盤を広げていくかについては再考している。我々にしかできないことを追求した結果、高い利益率を確保することができており、製品価格を落としてまでマーケットシェアを広げるかについては見極める必要があると考えている。

また、従業員の方々には、新しいビジネスを生み出す場で活躍していただく方が、会社にとっても中長期的には良いのではと考えている。それが株価の向上や配当といった株主還元につながっていくことになるため、中長期的な目線で我々の可能性を大きく広げられるような取り組みを行っていきたい。

以上