



2023年7月20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月期決算説明会及び中期経営計画説明会 質疑応答(要旨)

当社は、2023年7月12日に2023年5月期決算説明会及び中期経営計画説明会を会場開催及びオンライン配信のハイブリッド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：既存事業における「成長の壁」とは、何が不足し、どのような問題によって発生したものなのか。具体的な背景を教えてください。

回答1：「成長の壁」に直面している背景は、過去数年間で業績が堅調に推移していたことにより社員の中で業績に対する満足感が広がり、将来に対する危機感が薄まっていた事があげられる。それにより、企業の成長に向けた新たな取組みに対する意欲も低下していたため、売上高の成長鈍化及びシェアの減少に繋がった。

今後は顧客、取引先、その他パートナー等との対話を積極的に行い、未来の需要を予測して顧客をリードする開発を進めることで、中期経営計画の数字を達成していきたい。

質問2：瞳モジュールにおいて、競合が参入してくる可能性はあるのか。

回答2：従来は専売に近い形で瞳モジュールを顧客に提供していたが、近年競合が参入し始めている。顧客との連携強化等、競合との差別化に関する取組みは既に始めおり、当社内での取組みだけではなく、他の企業と協力して更なる付加価値を提供できるような体制構築にも注力していく。

質問3：それぞれのセグメントにおける競合と、競合に勝つ戦略について教えて欲しい。

回答3：各事業において競合は異なるため、それぞれの競争環境に合わせた戦略を構築している。当社グループ全体の強みの1つとして、顧客の一步先を行く開発力であると認識しており、それぞれの業界でリーダーとなることが重要だと考えている。各業界でトップシェアの地位を確立することが未来の創造に繋がり、当社にしかできないことを実現することによって高収益化にも繋がる。また、システムで製品を提供できることも強みとしてあげられる。他社の製品であれば単一製品（汎用品）での提供が一般的だが、当社グループは複数の機構を持った革新的かつクライアントファーストなシステム（特注品等）での提供が可能である。

IoT 関連事業については国内の光源装置メーカーが競合となる。競合との差別化については、イメージセンサの進化に応じた光学的特性を実現できる技術力が強みだと考えている。また、顧客と協力しながら先行的に開発を進めることもあり、常に新しい技術を磨いていけることも差別化の要因となっている。

今後、売上高を拡大させていく取組みとしては、ハイエンドのみならずミドルエンド、ローエンドのイメージセンサメーカーに向けた製品の提供を検討する。現状、ミドルエンド、ローエンドのイメージセンサメーカーに対しては、価格が安い他社の光源装置が納入されている状況である。それに対して価格競争で勝負するのではなく、顧客であるイメージセンサメーカーをその業界で勝たせられるような提案をし、顧客の戦略を変えさせるようなアプローチをしたいと考えている。具体的には、前述のようにシステムで製品を提供できることが当社の強みであるため、光源装置と瞳モジュール、そして子会社や他社が保有している技術とのコラボレーションによって、競合環境を突破していきたい。

レーザー加工事業の競合については後発の事業であるため、既に存在しているレーザー装置メーカー全てが対象となる。競合に対しては「加工レシピのデータ化」と「検査機能の搭載」によって差別化を図る。この2つによってユーザビリティ及び加工のしやすさを向上させ、様々な材料に対応できる体制を構築する。これらを強化しつつ、顧客へのサービス、サポートについてはその他の事業で培ってきたクライアントファーストの精神を活かして装置事業を拡大させていく予定。

AI 画像処理事業について、表面検査の競合は後発であるため既に複数社存在している状況。しかし、その中のFA画像処理事業については、既存事業の歯車試験機によって培われた歯車に関する知見を活かしつつ、それをAIと融合することによって従来の歯車外観検査との差別化を実現している。また、JIMTOF2022に参加した際に他業種様からも複数引き合いがあったため、それを足掛かりに歯車以外の分野にも視野を広げて拡販活動に注力していく。

質問 4：貴社の会社規模であれば、1つの製品の販売が好調に推移した際、売上高及び営業利益等の水準が著しく上がる可能性があるかと想定しているが、新規事業において特に期待している事業は何か。

回答 4：今回の中期経営計画で掲げている事業はどれも期待している。

例えばA I 画像処理事業におけるF A画像処理装置では、従来の技術だと表面の傷や汚れ等の欠陥を画像処理で正確に測定できていないケースが多かったのに対し、当社の技術だと正確に判別することが可能である。また、他社の画像処理装置は、カメラ、照明等をそれぞれ単品で販売する事が多いのに対し、当社はカメラ、照明、搬送系まで含めた総合的なシステムで販売することが可能であり、顧客からは「ここまで顧客の視点で考えて製品を提供できる会社は今までいなかった」という評価をいただいた。

振動ソリューション事業における振動モニタリングアプリについても、従来の製品では振動の状況が目に見えなかったため、振動によるトラブルが発生した際に、何の振動が原因かを特定するのに時間を要していた。それを振動モニタリングアプリによって振動を見える化することで、振動の解析時間が短くなり顧客の生産性を向上させることができた。

このように、見えないものを見えるようにし、顧客側のできないことをできるようにすることが当社の存在意義であり、それによって新規マーケットが創出されるため、高収益ビジネスにも繋がると考えている。

質問 5：2024年5月期のIoT関連事業における製品の販売動向は、国内比率が高まり収益性が低下するとの説明だったが、これは一過性とみているか。また、国内顧客向けに新型光源装置を納入することによって収益性は改善されないのか。

回答 5：国内比率の増加については一過性であると考えている。現状は、主に中国のスマートフォン市場等における景況感の悪化により、売上高における国内と海外の比率のバランスが崩れてしまっている状況だが、2025年以降においてイメージセンサ関連市場が復調する見込みであるため、それに伴い海外比率も増加してくるのではと考えている。

国内顧客向けの新型光源装置については、導入によって収益性の改善に繋がる。今後もイメージセンサの技術進化トレンドに合わせた製品を提供していくことで、更なる収益性の改善を図っていく。

質問 6 : 海外顧客向け瞳モジュールの動向について、前期実績や今期の見込み等も踏まえながら現状を教えてください。

回答 6 : 現在、本格導入に際しての最終的な実用試験を顧客の方で行っている状況。順調に進捗すれば、2024 年 5 月期中に量産導入ができるようなスケジュールで動いている。導入される際の規模感については、具体的に測定できていないが、数億円規模の売上高は発生する見込みであると考えている。

質問 7 : イメージセンサの技術トレンドについて、インターアクションの技術で対応可能か。

回答 7 : モバイル向けイメージセンサにおける 3 つの技術トレンドについては既に開発対応済み。具体的には、イメージセンサの大判化に関しては新型光源装置の導入によって対応している。また、T o F センサに関しても先行的に需要を捉えて開発を進めており、最終アプリケーション（スマートフォン等）のリリースに間に合うように当社製品を提供可能な状況である。

質問 8 : レーザー加工事業の現状について、ターゲットとしている用途、最大の課題等を教えてください。

回答 8 : 最初は S i C 等を材料とした次世代パワー半導体の加工（ダイシング等）をターゲットとしている。

課題については、現時点で 3 つあると考えている。1 つ目が多種多様な素材に対応するソリューションの実現によって販売価格が高くなってしまうこと。これに対しては製品のグレードを分けて販売すること、そしてオプションによって機能を柔軟に追加できるようにすることによって対処する。2 つ目がサプライチェーンの問題。これに対してはセカンド、サードプレイヤーの選定及び代替品のテストを並行して進めていく事で対処していく。3 つ目が体制の構築。これに対しては、顧客の需要を把握しつつ、生産及びサポート体制に重点を置いた体制の構築によって対処していく。

質問 9 : IoT 関連事業における今後の受注動向について、2024 年 5 月期に入ってからの大
口受注の詳細も踏まえながら教えて欲しい。

回答 9 : 国内顧客に関しては堅調に推移すると想定している。大口受注も国内向けであ
り、新型光源装置の受注となっている。海外顧客に関しては 2023 年 5 月期において受注
があまりなかったため、今後、具体的なタイミングは不透明だがリバウンド需要のような
形で受注が増加すると予想している。

以上