



2023年10月24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

2024年5月期第1四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2023年10月12日に2024年5月期第1四半期決算説明会をオンライン配信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：瞳モジュール®自動製造機への投資について、実現した場合どれくらい売上が伸びる想定か。また、投資期間はどれくらいを見込んでいますか

回答1：瞳モジュール®の市場規模は、国内顧客では12億円程度、新規市場である海外顧客でも国内市場と同程度の市場規模を想定しており、自動製造機への投資でそれらの市場のシェア100%獲得を目指している。

自動製造機については段階的に導入を行い、2026年5月期には導入が完了する予定。

質問2：イメージセンサの市況感についてアップデートはあるか

回答2：国内顧客のイメージセンサへの投資は堅調に推移しており、今後も流れは続くと考えている。海外顧客は現在静かな状況だが、その分の反動が下半期に期待できるのではないかと予想している。

当第1四半期の受注高が示しているように、市況感的には世の中の予測よりは悪くないのではと思っている。

質問3：モバイル向けイメージセンサと車載向けイメージセンサの成長予測をどのように考えているか

回答3：車載向けイメージセンサの方が成長率としては高いと思う。車載向けと思われる光源装置の引き合いも近年増えているが、だからといってモバイル向けが成長しないということではない。

当社の業績で言えば、光源装置や瞳モジュール®のシェア 100%を達成することで、売上、利益を伸ばしていきたいと考えている。

質問4：赤外線センサーに関する技術開発は進んでいるか

回答4：基本的に光電変換素子はテストの際に光源装置が必要となるので、技術としては適用可能だと考えている。電気自動車メーカーがLiDARではなく赤外線センサーを採用しているという事例もあるが、そういった需要動向を踏まえて技術開発を行っている。

質問5：今後の受注の見通しや、受注の継続性はどうか

回答5：第2四半期以降も引き合いは来ており、継続的に増えていくと考えている。海外顧客も今は静かな状況だが、今後反動で受注が増えるタイミングがあると予想している。

また、光源装置だけではなく、瞳モジュール®の新規市場もしっかり獲得することができれば、我々の成長領域は広がっていくと思う。

質問6：熊本にTSMC社が来たことで、何かメリットや変化はあったか

回答6：我々にとって新しいビジネス領域が広がったと感じている。例えば、当該企業の参入等、国内での半導体製造の活発化により、今まで人が行っていた工程を自動化したいといった要望も出てきている。日本の企業がそういった工程に接することによってさらに見えてくるソリューションがあるので、そこをしっかりと押さえていきたい。日本の強みである光学分野で、光源やレーザー、画像に関する技術を通してイメージセンサのテスト領域以外の分野においてもビジネスを構築できる良いチャンスが来ている。このチャンスを逃さないように、人材への投資をしっかりと行い、チャンスをものにしていきたいと考えている。

以上