



2024年1月19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2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2024年1月12日に2024年5月期第2四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：IoT関連事業において、2023年12月27日に1,580百万円の大口受注のリリースがでていますが、大規模な受注に至った背景と、下半期の受注動向について教えてください。

回答1：まず、大口受注をいただけたことについて、お客様には大変感謝しています。大規模な受注に至った背景としては、顧客側においてイメージセンサ関連事業が好調であることが要因の1つだと推測している。イメージセンサの生産数量は、今後の市況や需要等を鑑みるとまだまだ必要になってくると弊社は認識している。別の理由としては、顧客側において、製品ごとの個体差を無くす事を重要視しているためであると推測している。分散して受注するよりもまとめて受注する方がロットごとの個体差が少なくなるため、検査精度の安定性にも繋がる。

下半期の受注動向については、明確な回答を控えるが、弊社のビジネス状況を説明させて頂くと、新型光源装置の導入によって主に国内顧客においては100%のシェアを奪還することができ、その状況は継続すると考えている。また、装置ごとの個体差を無くしたいというニーズに対しては、納入済みの検査用光源装置（競合の検査用光源装置も含む）の個体差を埋めることが可能な独自ソリューションを保有しており、特許も取得しているため、当技術を活用して新たなビジネスを創出していきたい。なお、現時点で当ビジネスの市場規模は20億円前後を想定している。瞳モジュール®についても様々な取り組みが進捗中であり、技術的優位性を確立することでシェアを取り戻していきたい。

質問 2：A I 画像処理装置事業について、半導体検査に向けた開発が進捗しているとのことだが、具体的にどの工程で使用される検査装置なのか。また、ビジネスモデルについても詳細を教えてください。

回答 2：明確な回答は控えるが、後工程における検査を想定している。具体的なビジネスモデルについては、ソフト・ハード・ハンドラー等を含めたオールインワンパッケージとして提供する予定であり、販売単価はスタンダードな検査用光源装置の3~4台分程度。収益モデルとしては売り切りではなく、A I 再学習等のアップデートによって定期的に収益が発生するリカーリングモデルを想定しているが、お客様と相談しながら決定していく。

質問 3：今回初めて中間配当を実施することだが、今期の配当性向を計算すると6割程度となり、貴社の基本方針である総還元性向30%の数字から大きく乖離している。その現状を踏まえたうえで、今後の株主還元に対する考え方等について教えてください。

回答 3：現時点で総還元性向30%の方針について変更はないが、ビジネスの特性上業績に波があるため数字が乖離してしまう場合もある。しかし、業績が下がったからといって配当額を下げるようなことはせず、基本的には安定配当を維持し、事業の成長に伴い段階的に配当額を上げていきたいと考えている。

また、今回の中間配当については、中長期的な成長を必ず実現するという意思表示も込めて先行的に実施しているため、一時的に総還元性向30%から数字が乖離しているが、将来的には総還元性向30%程度の水準になるよう事業活動に励んでいきたい。

質問4：決算説明会資料10ページ目の、国内主要顧客に対する取り組みにおいて、「既に導入済みの検査用光源装置に対して、当社独自の機能を追加する改造案件を提案し、装置ごとの個体差を無くす」という説明があったが具体的にどのような取り組みなのか。

回答4：技術的な詳細については明確な回答を控えるが、簡単に言うと各検査用光源装置の光の質を均等にする取り組みである。納入している装置の種類にもよるが、同じ検査用光源装置であっても、非常に細かいレベルで、検査性能や検査時に取得できるデータ等に個体差がある（検査精度自体に問題は無い）。これは弊社の装置同士を比較した場合でも、弊社の装置と競合の装置を比較した場合でも発生している事象であり、装置ごとの差異を調整するために顧客側において細かい調整作業が必要な場合もある。そこで、装置ごとの個体差を無くす調整機構を既に納入している検査用光源装置に組み込むことで、細かい調整作業の必要がなくなり、光の質の均等化及び顧客側の生産性向上にも寄与できると考えている。

質問5：決算説明会資料10ページ目の、海外主要顧客向け瞳モジュール®の量産機に関する取り組みについて、なぜ高精度→低精度の順番で導入しないのか。通常、高精度→低精度の順で導入し拡販させていくケースが多い気がするが、低精度→高精度の順で導入を進めている背景を教えてください。

回答5：正確な順番としては、海外主要顧客へ最初に瞳モジュール®を提案した際には、高精度の試作品から導入しており、その試作品が評価された結果、量産機の導入検討に繋がっている。

量産機について低精度→高精度の順で導入を進める理由としては、顧客から、瞳モジュール®を使用した場合の検査データについて段階的に収集したいというニーズが発生しているためであると認識している。瞳モジュール®は顧客側においても新規で導入する製品であるため、品質検査の判断基準となるデータの収集が十分にできておらず、適切な検査データが無いと、高品質なイメージセンサであることを外部に証明できない。そのため、様々な精度の瞳モジュール®の需要が発生しているのでは。

質問6：瞳モジュール®の製造自動化プロジェクトは、いつ始動したのか。製造自動化に必要な各装置については自社で製造するのか。また、瞳モジュール®の販売価格に影響はあるのか。

回答6：当プロジェクトは2023年6月頃から始動しており、自動製造機はパートナーと組んで自社で開発している。また、価格については下がっていく事は想定しておらず、自動製造機の導入によって短納期・高効率・高品質を実現できるため、顧客満足度及び付加価値が向上し、それに伴い自然と価格は上がっていくのでは。競合に対しては価格競争ではなく、納期・効率・品質で勝負していきたい。

以上