



2024年7月26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 社 長 室 I R 担 当
電話番号 045-263-9220

2024年5月期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2024年7月12日に2024年5月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1：2025年5月期の連結業績予想について、セグメント毎の売上高予想を教えてください。また減益となる理由については、売上高の減少に伴うものか、もしくは費用の増加に伴うものかについて教えてください。

回答1：セグメント別の売上高予想に関しては、IoT関連事業が3,800百万円、環境エネルギー事業が775百万円、インダストリー4.0推進事業が1,917百万円と見込んでいる。減益となる要因としてはIoT関連事業の減収によるものが大きいですが、中長期的な成長に向けた研究開発費用等を組み込んでいることも要因の一つとなっている。

質問2：2025年5月期における、IoT関連事業の国内主要顧客に関する事業動向について教えてください。新型光源装置の導入による収益性改善の効果は通期で寄与してくる想定か、光源装置の改造案件については業績予想に織り込んでいるか、また瞳モジュール®に関しては前期が好調だった反動によって減収になると推測しているが、現状としてはどのような想定か。

回答2：新型光源装置に関しては収益性改善の効果が通期で寄与してくるかと考えている。改造案件については導入に向けた取り組みを進めているものの、顧客側での採用が現時点で決定しているわけでは無いため業績予想に折り込んでいない。

瞳モジュール®の売上高については現場との調整を通して堅実な数値で予想しているが、現状だと顧客側の設備投資動向が読み切れていない等、数字の根拠がはっきりしない部分があるため、状況は変化する可能性がある。

質問3：2025年5月期における、IoT関連事業の海外主要顧客に関する事業動向について教えて欲しい。

回答3：海外主要顧客に関しては設備投資動向が不透明な状況の中、現時点で想定可能な案件のみを業績予想に織り込んでおり、顧客の状況を慎重に見定めている。一方で、瞳モジュール®の量産品導入に向けた取り組みが着実に進捗している等、事業環境は徐々に良くなっていると認識している。光源装置に関しても、短期的には顧客の設備投資動向に左右されてしまうものの、2024年7月上旬に客先を訪問し、顧客から直接話を聞いた際には、中長期的な設備投資意欲は前向きであると実感した。

質問4：ここ2～3年の海外主要顧客の設備投資動向として、テスターの納期遅延に伴う先行発注があり、前期までがその先行発注分の消化をしていたタイミングであったと推測している。そのため、今期から顧客側の設備投資が再開すると想定しているが実際はどうか。また、スマートフォン市場の回復も踏まえると、現時点で発表している業績予想を上回る可能性を感じるが、感覚としてはどうか。

回答4：認識としては同じで、2～3年前は電子部品の納期が長かったことによる前倒しの発注であり、2024年5月期は納品した装置を稼働させるタイミングだったため、新規設備投資が少なかった。納入した装置は既に稼働しているため、次の新規設備投資に移行する可能性は大いにあると想定しているものの、現段階ではそのタイミング等が不透明なため慎重な予想となっている。

海外主要顧客の競争環境については悪化しているとは考えておらず、むしろ前向きに取り組んでいると感じる。今後の顧客動向として、新規設備投資に係る光源装置の発注や、テスト精度及び効率を向上させるために瞳モジュール®を本格的に導入していくことも想定される。また、弊社は顧客との距離が近い良いポジションにあり、顧客との対話の中で、更なるビジネスの深堀が出来るチャンスがあると考えている。チャンスを適切にキャッチアップできるよう、通常の事業活動に加え、組織の変革も進めていきたいと思っている。

以上