



2021年8月2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 東証第一部)  
問合せ先 経営企画室 I R 担当  
電話番号 045-263-9220

## 2021年5月期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は2021年7月16日に2021年5月期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）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**：海外顧客向け光源装置に関して色比改造を施していると思うが、それはどのような改造か。また、今後国内の主要顧客への展開も考えているか。

**回答1**：海外顧客向け光源装置については色比調整機能を付加している。

色比調整機能は、色の彩度をイメージセンサごとに調整して常に安定したテスト品質を確保するシステム。このシステムを入れるメリットは自動キャリブレーションが可能となることにある。自動キャリブレーションを実現するメリットは、ひとつずつテストをしていくときに、個々の調整がいらなくなること。一種の自動メンテナンス機能と捉えてもらえば良いと思う。

これが国内の主要顧客に必要とされるかという観点では、個人的には必要になると考えている。検査するイメージセンサごとに調整をしなくてはならず、このコロナ禍でも出社しなくてはいけない要因の一つとなっていると思う。そういう意味でも色比を自動で調整する機能はニーズがあると考えている。

---

**質問 2：**IoT 関連事業セグメントの受注高（プレゼンテーション資料 7 ページ）について、第 4 四半期 3 か月間だけの実績を見ると、前年同期比で大幅に増加しているが、増減の要因はどのようなものか。

また、国内主要顧客の長崎新棟に関連した受注は既に入ってきているか。

**回答 2：**受注高の内容に関しては、第 4 四半期までの受注高のうち瞳モジュールは例年と比べて受注高の比率が高い印象がある。

今後に関しては、国内顧客向け光源装置は前期と比べて堅調に推移すると想定している。海外顧客向け光源装置についても現状はそこまで悪い状況になるとは想定していないが、下半期の動向が不透明であるため、期初のガイダンスにはリスクも織り込んで作成している。

国内主要顧客の長崎新棟ではイメージセンサ生産設備の前工程の立上げが行われていると思うが、それが終わった後、我々の関係する検査工程に順次投資が行われていくと考えており、現段階では長崎新棟関連の受注は含まれていないと理解している。

---

**質問 3：**IoT 関連事業セグメントの今期（2022 年 5 月期）会社計画の売上高について、前期（2021 年 5 月期）と比べて国内主要顧客向けは増収、海外主要顧客向けは減収という想定でいるということの良いか。

**回答 3：**国内主要顧客向け光源装置に関して、前期はかなり低調に推移したので、それを上回るものは今期間間違いなく期待できると思っている。

問題は瞳モジュールと海外顧客向け光源装置だが、この 2 つに関しては前期で過去最高の売上高となった。瞳モジュールに関しては、第 4 四半期での受注も好調であり、顧客側での生産数量や稼働率も高い状況であるため、現時点では過去最高を狙える可能性はあると考えている。ただ、今期のリスクとして、顧客側で瞳モジュールの使い回しがどれだけあるかが読めていない点がある。瞳モジュールにドッキングするプローブカードを交換する際に一緒に交換するのが通常の流れだが、瞳モジュールも安いものではないので、顧客側では同じイメージセンサであれば使いまわしていきたいという要望がある。その使いまわし分がどれだけあるかは弊社側では読み切れない。現段階ではまだそういったリスクは顕在化してはいないが、不透明感がある。

海外顧客に関しては、現段階では下半期の動向が非常に不透明な点がある。個人的には来期の設備投資も堅調に推移するのではと思っはいるが、期初の段階ではこのようなガイダンスが一番適切であると考えている。

---

**質問4**：今期のIoT関連事業セグメントの受注高の目線について、ガイダンスは開示されていないと思うが、大体どれくらいと想定しているか。当該セグメントの売上高予想が45億円ほどなので、受注高も同じくらいの水準を想定しているか。

また、もし海外主要顧客の下半期の不透明感が解消して想定よりも強い受注が入った場合や、国内主要顧客の長崎新棟の受注が入ってきた場合は、どれくらいまで伸びそうか。

**回答4**：受注高としては、来期（2023年5月期）が我々の中期事業計画の最終年度であることもあり、BBレシオは必ず1を上回っていく数字になると考えている。

特に下半期に関しては、売上高の計画以上に受注高が積みあがっていくと想定している。その想定背景としては、国内主要顧客の長崎新棟の立上げがある。国内主要顧客はかなりの勢いでイメージセンサの増産を考えている可能性があり、そういった増産に対して我々の責任を果たすべく、今期は増産体制の構築がひとつテーマとしてある。

現段階で既に来期の商談が始まっており、今までになかった流れとなっているため、そのくらい来期は納期がタイトになっていくと思う。

非常に楽観的なシナリオではあるが、海外主要顧客の設備投資が前期と同等あるいはそれ以上であり、かつ国内主要顧客の長崎新棟の受注も下半期に来るとなれば、恐らく嬉しい悲鳴となると思う。

---

**質問5**：2019年5月期にIoT関連事業セグメントで50億円弱の売上高があり、現状の生産能力はこの金額プラスアルファほどと推測しているが、今後生産能力をどれくらい増強する予定か。また、それに伴う費用はどれくらいを見込んでいるか。

**回答5**：中長期的に上げていかなければならないのは瞳モジュールの生産能力と考えている。光源装置と比べて生産にノウハウが必要であり、難易度が高い。人の育成に時間がかかる。

国内顧客の増産に伴って瞳モジュールの需要も増えてくると想定しており、この1年をかけてしっかり増産体制を構築する必要があると考えている。生産能力は現状の2倍ほどまで引き上げたいと考えている。

瞳モジュールの増産体制構築にかかる設備投資の総額は、大体1億円以内の想定でいる。当社は4畳半から立ち上げた会社であり、ヒト・モノが無い中でも体制を構築することが出来るため、設備投資にキャッシュが多くかかるといった心配をする必要はない。

光源装置の製造に関しては比較的柔軟に対応できるため、特に増産体制の構築は考えていない。

---

**質問6**：瞳モジュールに関して、決算短信には中国の顧客から新たに受注を獲得したことが記載されていたが、以前光源装置を受注した中国の顧客と同じか。

また、同じく決算短信には中国国内でのイメージセンサの生産には時間がかかる想定と記載されていたが、どれくらいの時間軸で見ているか。先行して検討が進んでいる海外の主要顧客向け瞳モジュールよりも早く立ち上がることはあるか。

**回答6**：今回瞳モジュールを受注した中国の顧客は以前光源装置を受注した顧客と同じ。瞳モジュールを使うということは、かなりハイエンドなイメージセンサを開発していると考えている。

ただ、イメージセンサのテストの難しさは、人の感覚やセンスを数値化することにある。例えば、人がキレイと感じる青とは何か、その感覚をどうやってパラメーターにして、テストのアルゴリズムに落とし込むか、これを構築するのに時間がかかる。デジタル信号や電氣的な処理ができれば良い、というものではない。時間軸としては2~3年はかかるのではないかと個人的には考えている。

その間に既存のメーカーで様々な技術開発が行われると思うので、果たして中国メーカーがそこに追いつけるかは疑問に思う。ただ、我々が想定しているシナリオの一つとして中国の市場が立ち上がった時に、我々がしっかりと役に立てるような準備はできていると思う。

海外主要顧客向け瞳モジュールに関して、しっかりとビジネス自体は進捗しているが、中国顧客との違いは、我々は海外主要顧客に対して量産フェーズを求めていることにある。そこは今期引き続き挑戦していく。特にイメージセンサが最先端になるほど瞳モジュールは使われる傾向にあり、需要もあると考えている。

---

以上