



2025 年 7 月 22 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

2025 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、2025 年 7 月 11 日に 2025 年 5 月期決算説明会及び中期経営計画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 1：2026 年 5 月期の業績予想数値をレンジ形式で開示しているが、レンジ幅にかなり開きがある。想定を上回る業績でもレンジの上限は超えないのか、それとも、超えるという期待感を持ってもよいのか。今回の業績予想の作り方が今までとどう違うのか、ご解説いただきたい。

回答 1：期待感について、現段階の市況感は数字上良くないが、未来に向けて前向きな動きが始まっている。受注が来るとしたら早くて下期だが、そこも不透明な状況が続いている。一方で、事業環境としては車載含むロボティクス向けセンサ市場（数量ベース）が 2019 年-2030 年で約 7 倍の成長を想定している。また、モバイル向けにおいても大判化のトレンドがあるため、中期的には期待感が持てる。今後は市場の成長を捉えてベース売上高を上げていく。業績予想の作り方は、従来の現場との協議を中心とした方法だけでなく、過去の業績の傾向等、複合的な観点から判断した。

質問 2：主要顧客の設備投資需要が流動的となっているが、受注の確度は国内・海外どちらの方が高いか。時系列についても教えて欲しい。

回答 2：確度として高いのは国内顧客、時系列として早いのは海外顧客と想定しており、国内顧客からの設備投資は確実に来ると認識している。イメージセンサの大判化が進むと 1 ウエハ当たりのイメージセンサの取れ高が減るため、設備投資が増えると考えている。また、海外顧客においても、瞳モジュール®の売上高が 2025 年 5 月期の下期は好調に推移しており、当社の取り組みが進んでいると捉えている。

質問 3：2025 年 5 月期第 3 四半期時点と現時点で、2026 年 5 月期の IoT 関連事業における市況見通しに変化はあったか。

回答 3：2025 年 5 月期第 3 四半期の決算発表時より、現在のほうが短期的な設備投資に対する期待値は少し下がったと考えている。一方、中長期的には期待感を持っている。

質問 4：新中期経営計画においては、瞳モジュール®の研究開発、光源装置ラインナップの拡充、レーザ事業、AI 画像処理装置事業、振動モニタリングアプリといった各事業の方向性も見直しているのか。

回答 4：特に方向性を見直しているのはレーザ事業。以前は SiC パワー半導体が成長すると想定していたが、現時点では不透明な状況が続いており、事業方針について精査中の状況。

質問 5：瞳モジュール®は過去にはシェアが下がる動きがあり、光源装置の改造も設備投資に連動すると想定している。貴社の言うベース売上高は必ずしも安定的とは思えないが、どう捉えればよいか。

回答 5：当社の努力次第で達成し得る目標がベース売上高と考えている。当社の光源装置のシェアがいくら高くても、顧客の設備投資需要が無ければ売上高は落ちてしまう。一方、瞳モジュール®については、当社の競争力が上がれば売上高は増えると考えており、海外市場において潜在需要が増加していることも踏まえると、1,000 百万円以上の市場拡大余地があると想定している。

光源装置の改造については、過去に納入した光源装置が改造対象となるため、必ずしも設備投資に連動しないと認識しており、市場規模としては 3,000 百万円程度あると想定している。

質問 6：2026 年 5 月期は環境エネルギー事業が廃止となるが、販管費は昨年と比べてどうなるか。

回答 6：VG 戦略室による新製品開発、ガバナンス改革等によって費用が発生するため、環境エネルギー事業分の販管費が減少しても、連結全体では必ずしも減少するわけではない。このような状況の中、利益改善を図るため、経費削減プロジェクトを推進している。

以上