



2025 年 10 月 21 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

2026 年 5 月期第 1 四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2025 年 10 月 10 日に 2026 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：通期連結業績予想については、不透明感があるためレンジで据え置いているとの説明があった。一方で、海外顧客の設備投資はスマートフォン向けセンサ需要の増加を背景に盛り上がっているとの説明もあったが、どちらが正しい理解であるのか。

また、大口受注もあったが、これは期初の時点で規模感を含めて想定されていた案件であるのか。さらに、海外主要顧客において工場の生産ライン再編に関する動きがあると聞いているが、今回の需要はその動きに関連するものなのか。それともモバイル向けイメージセンサの市場環境変化に伴う需要増であるのか、ご教示願いたい。併せて、今後の設備投資動向についての見通しもお聞かせ願いたい。

回答 1：大口受注や顧客とのコミュニケーションを踏まえ、期待値は高まっているものの、不確実な要素が多く、まだ数値として示せる状況にはないため、通期連結業績予想は据え置いている。なお、生産ラインの切り替えに関しては顧客側の判断に関わる事項であるためコメントは差し控えるが、需要増加の背景としては、モバイル向けイメージセンサ市場の環境変化による影響が大きいと推測している。

質問２：大口受注は検査用光源装置だけでなく、瞳モジュール®も併せて受注していると認識している。顧客側における瞳モジュール®の本格採用の確度が高まってきたと解釈してよいのか。

回答２：今回の大口受注や、海外主要顧客が熊本事業所の「瞳モジュール®自動生産ライン」を視察したこと、またハイエンドデバイスの検査には瞳モジュール®が必要不可欠である点を踏まえ、確度は高まっていると認識している。

需要が本格化すれば、通期連結業績予想のレンジ下限での着地となる可能性は低いと想定しているが、不確実性も高いため、現時点では慎重に動向を注視する必要がある。

質問３：イメージセンサ市場における環境変化に伴い、国内主要顧客と海外主要顧客との間でシェア変動が生じるのではないかと懸念している。当第１四半期において、シェア等の変化はあったのか。

回答３：イメージセンサ市場における顧客間のシェア状況について、現時点では大きな変化は生じていないと認識している。

質問４：ミドル・ローエンドの検査用光源装置に関する取り組みの進捗状況について教えてほしい。

回答４：ミドル・ローエンドの検査用光源装置については、車載分野を含むロボティクス市場をターゲットとしており、海外主要顧客側も当該市場は中長期的に成長すると見込んでいる。こうした市場動向を踏まえた開発は順調に進展しており、従来のハイエンド領域への取り組みを維持・強化しながら、ミドル・ローエンド領域における開発を通じて市場の成長に備えていく。

質問 5：当第 1 四半期の状況について、社長が「過去で一番良い状態」と発言していたが、その背景について教えてほしい。

回答 5：業績という数字だけでなく、社内体制の再構築、瞳モジュール®自動製造ラインの増設、新規事業の立ち上げ、顧客需要の動向など、総合的にビジネス環境が好転している点が背景にある。加えて、これまで課題であったマーケティングについても、VG 戦略室を中心とした取り組みにより改善が進んでいることも背景の 1 つである。

数字としてはまだ表れていないものの、過去で最も充実した取り組みが進んでいると認識しており、今後は具体的な業績に繋げられるよう各種施策を推進していく。

質問 6：IoT 関連事業に関し、関税による影響は生じたのか。加えて、為替変動の影響についても教えてほしい。

回答 6：関税については、主要顧客が東アジアを中心としているため直接的に大きな影響は受けていない。

為替についても、円建て取引が中心であることから、影響は限定的。

質問 7：国内顧客向けの瞳モジュール®において、現状の貴社のシェアはどの程度か。海外についてはこれからシェアを拡大していくと理解しており、期待している。

回答 7：正確な数値の算出は難しいが、国内顧客におけるシェアは当社と競合でおよそ 5：5 から 4：6 程度の割合と推測している。

海外顧客については、これから本格的に瞳モジュール®が導入されていくと想定している。検査用デバイスは一度生産ラインに導入されると置き換えのハードル（スイッチングコスト）が高くなるため、当社がシェア 100%を維持する状況は中長期的に継続すると見込んでいる。

また、瞳モジュール®の製品力強化に向け、外部企業とのパートナーシップを通じて機能性や精度の向上を図っている。こうした取り組みにより、海外顧客向け瞳モジュール®の安定的な販売を実現するとともに、国内市場におけるシェア回復も実現していく。

以上