



2026年4月15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3四半期決算説明会 質疑応答 (要旨)

当社は、2026年4月10日に2026年5月期第3四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1：4月に受注した大口受注について、製品の内訳や、納入先地域の想定を伺いたい。あわせて、韓国向け案件が将来的に米国向けへ展開する可能性の有無、さらに今後も同様の受注が継続する可能性について、差し支えない範囲で説明いただきたい。

回答1：大口受注の内容としては、韓国顧客向けの検査用光源装置が大部分を占めており、瞳モジュール®についてはこれから本格化していく段階であると認識している。

また、顧客の設備投資先については、現時点では米国向け納入を前提とした案件ではないと見ている。今後の継続受注に向けては、顧客との商談及び技術面での対応を引き続き進めていく必要があるが、現場では着実に対応を重ねており、今後の受注拡大が期待される。

---

質問2：国内顧客の設備投資動向について、前回の決算説明会以降、何か状況の変化等があったのか。

回答2：足元では海外市場、特に瞳モジュール®の新規市場開拓に経営資源を集中しており、国内顧客の動向については現時点で大きな変化があったとは認識していないが、中長期的にはイメージセンサの大判化や高密度化に伴う先端プロセスの導入等が見込まれていることから、設備投資が再開・拡大していく可能性が高いと見ている。

---

---

質問3：来期計画について、足元の受注状況や収益性を踏まえると強めの計画も想定される一方、貴社は例年慎重な前提で計画を策定している印象である。来期の業績計画に対する考え方を伺いたい。

回答3：来期計画については、足元で過去最大規模の大口受注を獲得していることに加え、瞳モジュール®についても今後の進展が期待できる状況にあるため、事業環境としては前向きに捉えている。

一方で、当社としては事業機会とリスクの双方を勘案し、過度に強気な前提を置くことなく、現実的かつ着実な前提に基づき計画を策定していく方針である。

---

質問4：円安の影響はどの程度あるのか。また、サプライチェーン上のリスクがあれば伺いたい。

回答4：当社は製品競争力を背景として、主に円建てで取引を行っているため、足元の受注に関して円安の直接的な影響は限定的であると考えている。

一方で、円安が進行した場合には物価上昇等を通じて仕入価格に影響が及ぶ可能性はあるが、現時点で大きな懸念はないと認識している。

サプライチェーンについても、一般論として各社とも一定のリスクを抱えているものと認識しているが、当社において現時点で顕在化している大きな問題はない。

---

質問5：ベース売上高 626 百万円に含まれている項目について伺いたい。瞳モジュール®と検査用光源装置の双方が含まれているのか。

回答5：現時点では大部分が瞳モジュール®で構成されている。

---

質問6：国内顧客の投資回復について、どのような要因がドライバーになると見ているのか。

回答6：主なドライバーとしては、イメージセンサの大判化及び高性能化の進展等により、従来設備では対応が困難となることが挙げられる。その結果、新たな設備への更新需要が生じ、設備投資の再開につながっていく可能性があると考えている。

---

---

質問7：第2四半期決算で発表したVG戦略室の組織再編について、その背景と、再編によって感じているメリットを伺いたい。

回答7：従来のVG戦略室は、製品企画、マーケティング及び開発機能を一体で担っていたが、企画と開発では求められる役割や機能が異なるため、それぞれを明確に分けることが望ましいと判断したため実施した。これにより、「製品企画」と「製品開発」の役割分担を明確化した。

再編のメリットとしては、各部門が自らの責任領域に集中しやすくなり、専門性の発揮やスピード感の向上につながっている点が挙げられる。

また、対外的にも「VG戦略室」という名称では役割が伝わりにくく、顧客先において説明に時間を要する場面があったため、機能を端的に示す名称へ見直した。組織は戦略に従うべきとの考えのもと、現在の事業推進に適した体制へ整理したものであり、手応えを感じている。

---

以上