



2025年1月17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月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2025年1月10日に2025年5月期第2四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1：2025年5月期通期連結業績予想について、第1四半期時点でも修正があったが、当第2四半期時点での修正において、売上高の増加幅よりも営業利益の増加幅が大きくなっている背景を教えてください。

回答1：IoT関連事業及びインダストリー4.0推進事業における製品ミックスが想定よりも良好に推移する見込みとなったことが主な要因。また、インダストリー4.0推進事業においては、精密除振装置及び歯車試験機分野において新製品の販売があったことも、収益性を押し上げる要因の一つとなっている。

質問2：上期において精密除振装置の販売が好調だという話があったが、ディスプレイメーカーからの需要が中心であるか。

回答2：上期においては、ディスプレイメーカー向け及び研究設備向けの需要が中心。

質問3：下期の業績について固い見通しだとは思いますが、IoT 関連事業における下期の受注動向や、それを踏まえた来期の事業動向等のイメージを教えてください。また、新規事業分野において、来期の業績に貢献してくる製品や、大きくコストが増加するような開発があるのか等、現状を教えてください。

回答3：2025年においては不透明な状況であるものの、設備投資需要は堅調に推移すると想定しており、2026年以降のタイミングでは大きな設備投資があると想定している。また、事業の特性上、顧客の設備投資動向の波に左右される傾向があるため、将来的にはその波を新規事業で補いたいと考えているが、現状は光源装置及び瞳モジュールの受注規模を超えられるレベルに達していない。そのため、短期的には瞳モジュールにおけるシェアの奪還等、IoT 関連事業に係る取り組みが受注高向上に寄与すると認識している。

また、新規事業分野における開発コストについては、VG (Value Generation) 戦略室の発足とともに、段階的に増加していく想定でいるものの、短期的には大きな設備投資にならないと見込んでいる。中長期的には新規事業の確実性が高まった段階で M&A 等も含めた大規模な投資になる可能性もある。

質問4：2026年以降における大きな設備投資とは具体的に何を想定しているのか。

回答4：光源装置と瞳モジュールの両方の需要が増加すると予想している。

光源装置については、イメージセンサの大判化トレンドに伴い、ウェハ1枚あたりの取れ高が少なることから、より多くのウェハを生産する必要性がでてくるため、顧客の設備投資需要は増加すると見込んでいる。また、イメージセンサの用途拡大に伴う需要の増加も期待できる。

瞳モジュールについては、海外主要顧客向けの量産導入や、デバイスの技術進化に伴う顧客側の歩留まりの低下が需要の増加に繋がると推測している。(瞳モジュールは歩留まり改善に寄与するため)

また、イメージセンサメーカーがセンサを顧客へ販売する際、一部の顧客では瞳モジュールを用いた検査結果データを提供しないと購入に至らないケースもある。そのため、瞳モジュールは光源装置の販売にも影響を与えうる製品であり、瞳モジュール分野においてデバイスの技術トレンドに合わせた性能および品質向上への取り組みを継続して行うことが、両製品を拡販していくうえでも重要であると認識している。

質問5：国内顧客向け光源装置の新規モデルについて、納入済みの既存モデルを置き換える需要はあるのか。それとも新規導入の需要のみか。

回答5：現状は新規導入が中心だが、今後は既存モデルの置き換え需要も発生すると推測している。過去に海外顧客では、新規モデルを導入した後に既存モデルの置き換えを実施していた。

以上