



2026 年 7 月 16 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 月期決算説明会 質疑応答（要旨）

当社は、2026 年 7 月 13 日に 2026 年 5 月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 1：2027 年 5 月期の業績計画について、従来は期初時点において保守的に計画を策定し、期中に上方修正を行う傾向があったとの印象である。一方、今回公表された計画は、売上高、利益ともに比較的強い水準であるように見受けられる。従来と計画の組み方に違いがあるのか。また、売上高及び利益の前提について説明いただきたい。

回答 1：計画の策定方法自体は従来から大きく変更しておらず、今回も現場側から共有された案件の積み上げをもとに策定している。一方、今回の計画においては、売上高に対して利益水準が相対的に抑えられているように見える面もあるが、これは主として研究開発費の増加及び海外売上高の拡大に伴うエージェンツフィー等の増加を織り込んでいるためである。特に研究開発費は、将来の売上拡大に向けた必要な投資であり、来期以降の成長に向けた前向きな支出であると認識している。当社としては、投資規律を意識しつつ、成長に必要な投資とのバランスを図りながら事業運営を進めていく方針である。

質問 2：研究開発費の増加について、2027 年 5 月期は前期実績比でどの程度の増加を見込んでいるのか。

回答 2：研究開発費については、前期実績比で概ね 2 億円～3 億円程度の増加を見込んでいるが、事業動向や研究開発の進捗状況等によって変動する可能性もある。

質問 3：IoT 関連事業における 2027 年 5 月期の売上高予想は 51 億円程度であるが、前期末の受注残高やベース売上高の数値を踏まえると、予想数値の相当程度が既に見えている案件の積み上げで構成されているように見受けられる。この売上計画は、現時点で見えている確度の高い案件を中心として策定したものなのか。

回答 3：2027 年 5 月期の売上計画は、現時点で見えている案件に加え、引き合いベースの案件も含めて積み上げたものであり、一部には今後の進捗に応じて変動する案件も含まれている。なお、ベース売上高の予想数値には、瞳モジュール®及び光源装置の改造案件等を織り込んでいる。

瞳モジュール®については、海外での販売拡大及び国内シェアの回復が進展した場合、売上面で大きなインパクトが期待される。一方で、検査用光源装置は設備投資動向の影響を受ける事業であり、特に短期的にはスマートフォン向けイメージセンサ投資の動向に左右される面があることから、一定の変動リスクを伴う。このため、ベース売上高として積み上がる瞳モジュール®及び光源装置の改造案件の重要性は、今後さらに高まるものと考えている。

質問 4：2025 年 9 月の大口受注について、顧客側の設備投資全体に占める割合として 4 分の 1 程度に相当するとの説明があったが、その考え方の背景を教えてください。追加の引き合いは既に見えてきている状況なのか。また、今後も同様の受注が継続する可能性はあるのか。

回答 4：当該見方については、明確な市場予測モデルに基づくものではないが、顧客の生産能力や設備投資の傾向、これまでの商談状況等を踏まえ総合的に判断したものである。また、顧客側における市場シェアの変動に加え、イメージセンサの大判化や高密度化等が進展した場合には、従来以上に設備投資額が拡大する可能性があると考えている。このため、今回の受注のみで投資需要が一巡するとは考えておらず、2027 年 5 月期及び 2028 年 5 月期においても、旺盛な需要が継続する可能性があると考えている。

質問 5：IoT 関連事業の受注動向について、2027 年 5 月期は前期を上回る受注高を見込んでいると考えてよいか。また、受注の入り方についても教えてください。

回答 5：現状、計画どおりに進捗した場合、受注高は前期を上回る見通しであるが、特に検査用光源装置については、毎月平準的に受注が発生する性質のものではなく、顧客、テスターメーカー、プローブカードメーカー等との協議を踏まえたうえである程度まとまった大口受注として計上される傾向にあることから、不確実性も伴う。

一方、瞳モジュール®や光源改造案件、その他メンテナンス等の案件については、日常的に積み上がる性質を有しているため、こうした安定的な案件と大口受注の双方が受注全体を構成するものと考えている。

質問 6：欧州顧客向け売上高が過去最高となった背景、売上規模及び 2027 年 5 月期以降の継続性について教えてほしい。また、欧州顧客は新規顧客か、既存顧客か。

回答 6：欧州顧客向け売上高が過去最高となった背景としては、顧客側においてスマートフォン向けの一部デバイス案件を獲得したことに伴い、需要が増加したことが要因であると推測している。売上規模としてはおおよそ 6 億円～7 億円程度であり、2026 年 5 月期においては、主要顧客以外の売上が業績を下支えする一因となった。当該投資については、一旦一巡した面もあるため、2027 年 5 月期において 2026 年 5 月期と同規模の売上又は受注が継続するとは現時点では断定できない。一方で、設備投資には周期性があることから、将来的に再び需要が発生する可能性はあると見ている。

なお、当該案件は既存顧客向けの能力増強案件である。当社は長年にわたり提案活動を継続しており、その成果が継続的な受注につながっている。加えて、顧客が新規案件を獲得するうえでも、当社の検査用光源装置が必要とされる場面があると認識している。また、規模は限定的ながら新規顧客の獲得も進んでおり、国内顧客向け売上の減少分を一定程度補完する取り組みも進展している。

質問 7：キャッシュアロケーションにおいて既存事業向け投資を 20 億円増額したことについて、具体的な投資内容を教えてほしい。また、当該投資は固定資産投資を想定したものか、それとも費用計上を含むものか。

回答 7：当社は現在、既存事業の変革期にあると認識している。例えば、瞳モジュール®については、従来の手組み工程から熊本における自動化への移行を進めており、これにより品質向上、納期短縮及びコスト低減が期待されることから、既存顧客のみならず海外顧客に対する提案力の向上にもつながっている。こうした背景を踏まえ、現時点では固定資産投資を中心に想定している。一方で、市場環境や案件の進捗次第では、研究開発費等として費用計上される投資が発生する可能性もある。また、製品ラインナップの拡充、フィジカル AI 関連需要の拡大、周辺領域との連携によるソリューション強化、さらには事業アライアンス等の可能性も見据えており、既存事業の競争力向上に向けた投資余力を確保していく方針である。

質問 8 : フィジカル AI 関連案件について、今後大きく伸びる可能性があると考えているのか。また、現時点で具体的な需要は出てきているのか。

回答 8 : AI は現在、主としてクラウド上で活用が進んでいるが、今後はフィジカル領域、すなわち現実世界を認識し、作用する方向へ発展していくものと考えている。その具体的なタイミングを現時点で明確に示すことは困難であるが、当該領域に向けた技術進展のスピードは着実に高まっていると認識している。

当社としては、今後 3 年間程度を見据え、こうした需要を取り込めるよう準備を進めていく方針である。現時点では、顧客から具体的な製品要件や案件が明確に提示されている段階にはないものの、顧客側においても準備が進みつつあると認識しており、当社としてもこれに備えた対応を進めていく方針である。

以上