



株式会社インターアクション

2025年 5月期 第1四半期 決算説明会

2024年10月11日

証券コード:7725

※本決算説明会の内容につきまして、ご参加される方による
録音、録画はご遠慮いただきますようお願い申し上げます。

Agenda

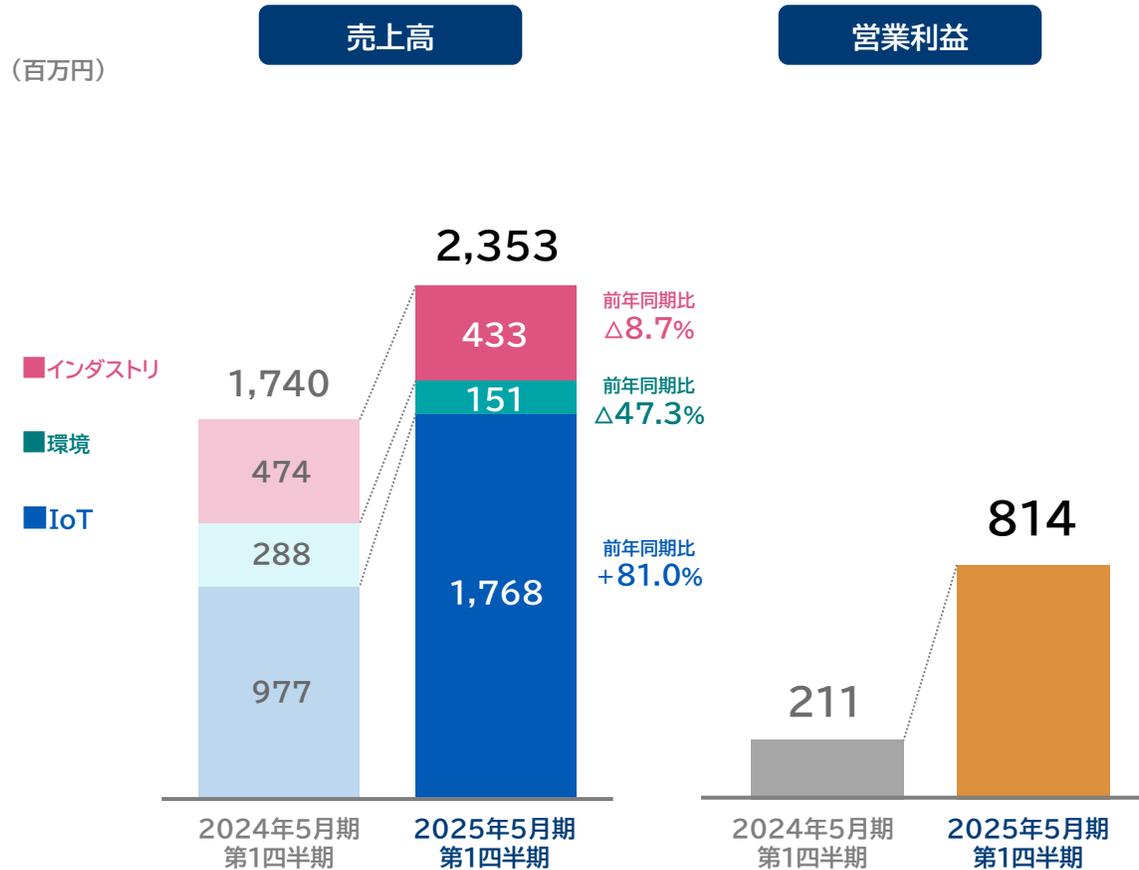
1. 業績サマリー
2. 各事業の進捗について
 - － IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス)
 - － レーザ事業
 - － AI画像処理装置事業
 - － 振動ソリューション事業
 - － 組織体制の強化

-Appendix-

業績サマリー

POINT

- 第1四半期の連結業績について、主にIoT関連事業セグメントが好調に推移したため、前年同期比で増収増益となった。
- IoT関連事業セグメント:国内顧客向け新型光源装置及び瞳モジュールの販売が好調に推移。
- 環境エネルギー事業セグメント:乾燥脱臭装置分野において装置本体の販売が低調に推移。排ガス処理装置分野においてメンテナンス案件の販売が低調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:精密除振装置及び歯車試験機の販売が低調に推移。



主要な経営指標の推移

| (百万円) | 前第1四半期 | 当第1四半期 | 増減率 (%) |
|----------------------|--------|--------|---------|
| 売上高 | 1,740 | 2,353 | 35.3 |
| 営業利益 | 211 | 814 | 285.7 |
| 営業利益率 | 12.1% | 34.6% | - |
| 経常利益 | 239 | 779 | 224.7 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 150 | 529 | 251.6 |
| 1株当たり 四半期純利益 | 13.90円 | 48.62円 | - |

通期業績予想に対する進捗

POINT

- 当連結会計年度では売上高が上期偏重となる見込み。
- 当第1四半期の実績については、第2四半期から納品が前倒しとなった案件（IoT関連事業セグメント）が一部含まれている。
- 当第1四半期において貸倒引当金の戻し入れを実施したことや、IoT関連事業セグメントにおいて製品の納品が期初想定よりも前倒しで進捗していること等を踏まえ、業績予想を上方修正。一方、IoT関連事業セグメントを中心として受注高及び受注残高が前年同期比で大幅に減少していること等を踏まえ、修正幅は軽微。
- 受注高及び受注残高の減少については期初時点で想定済み。

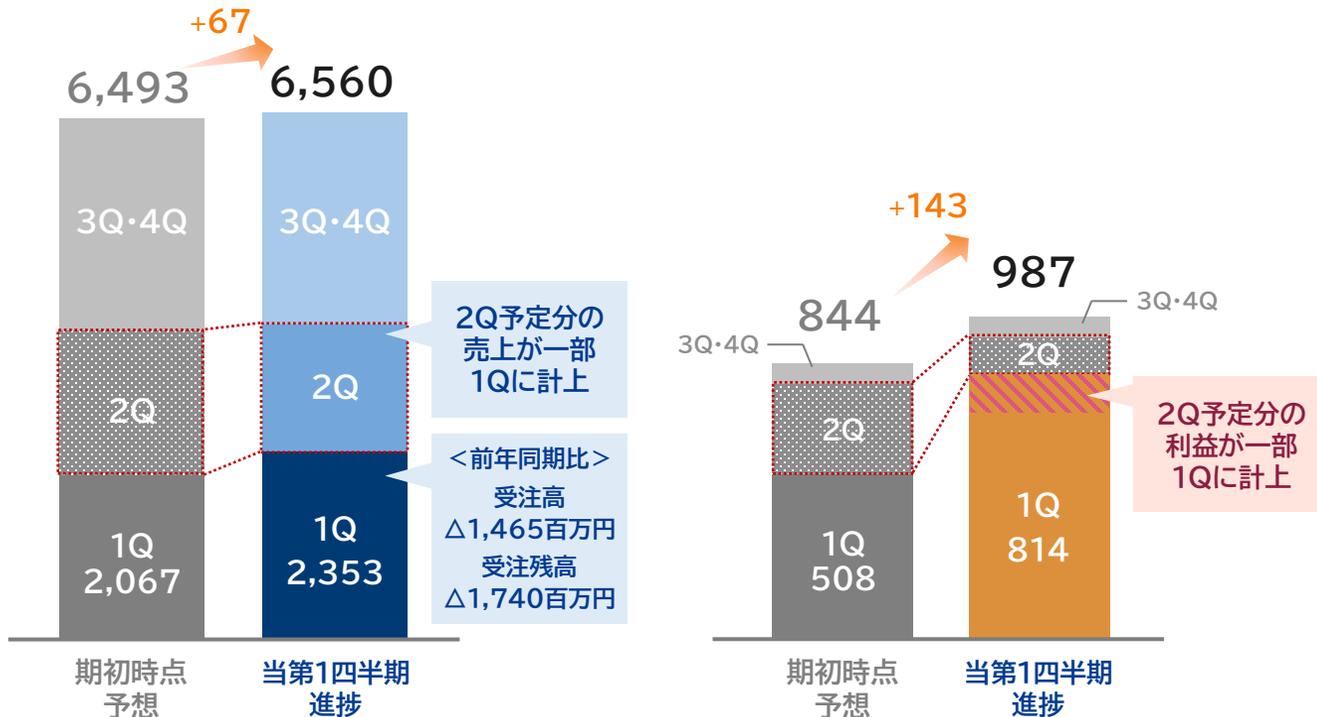
(百万円)

売上高

営業利益

主要な経営指標の推移

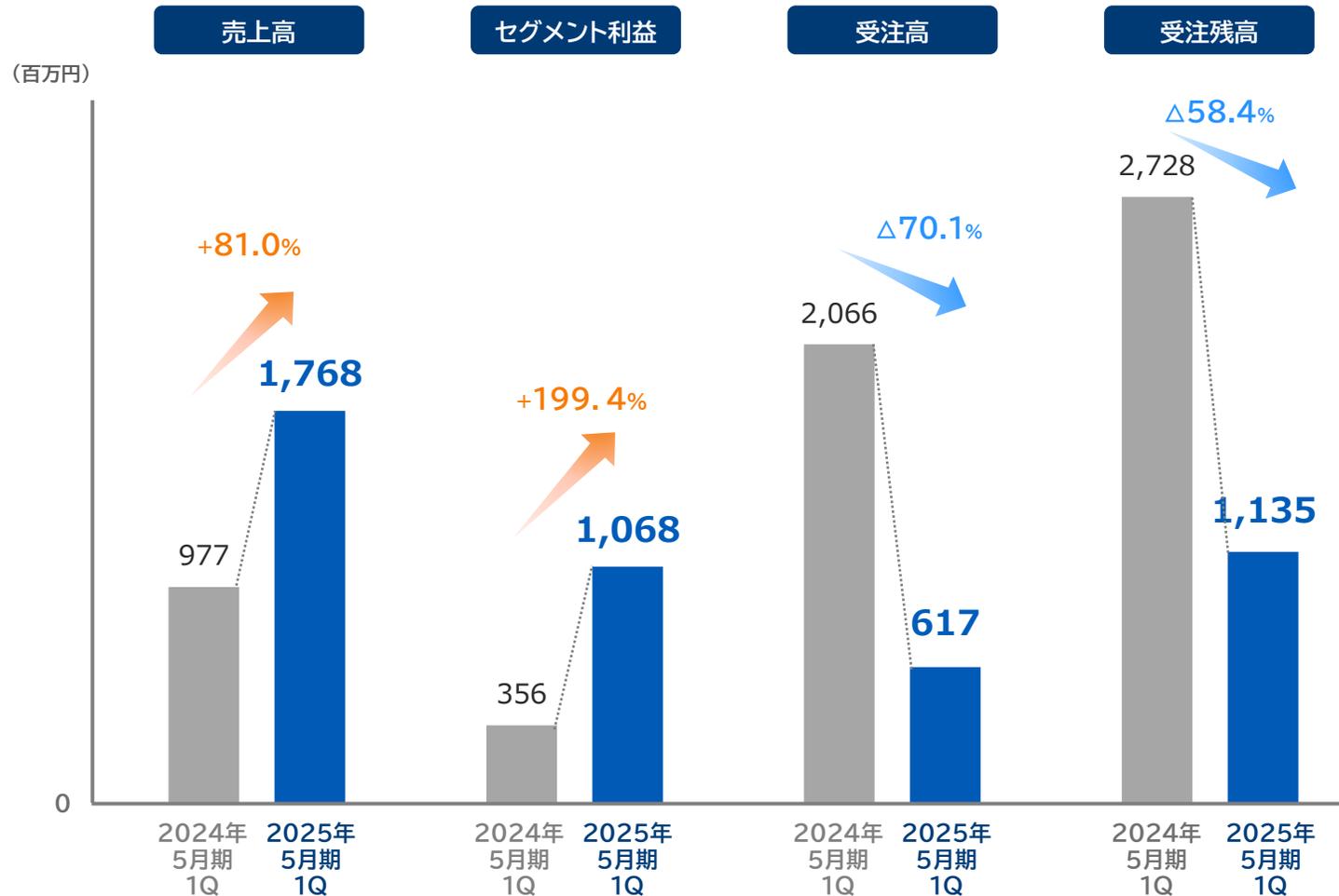
当第1四半期の業績は第2四半期からの前倒し分含む。
受注高・受注残高の実績等を踏まえ、通期連結業績予想の修正幅は軽微。



| (百万円) | 2025年5月期 連結業績予想 (修正前) | 2025年5月期 連結業績予想 (修正後) | 2025年5月期 第1四半期 | 進捗率 (%) |
|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------|------------|
| 売上高 | 6,493 | 6,560 | 2,353 | 35.9 |
| 営業利益 | 844 | 987 | 814 | 82.5 |
| 営業利益率 | 13.0% | 15.0% | 34.6% | - |
| 経常利益 | 867 | 965 | 779 | 80.7 |
| 親会社株主に 帰属する 当期/四半期 純利益 | 559 | 652 | 529 | 81.2 |
| 1株当たり 当期/四半期 純利益 | 51.36円 | 59.88円 | 48.62円 | - |

IoT関連事業セグメント

主に国内顧客向け製品の販売が好調に推移し 増収増益
一方、受注高・受注残高 は前期が好調だったこともあり 反動減



- +
- 主に国内顧客向け光源装置及び瞳モジュールの販売が好調に推移。
 - 前年同期では収益性の低い既存モデルを中心に販売。当第1四半期では新規モデルの販売に移行しているため収益性は改善。

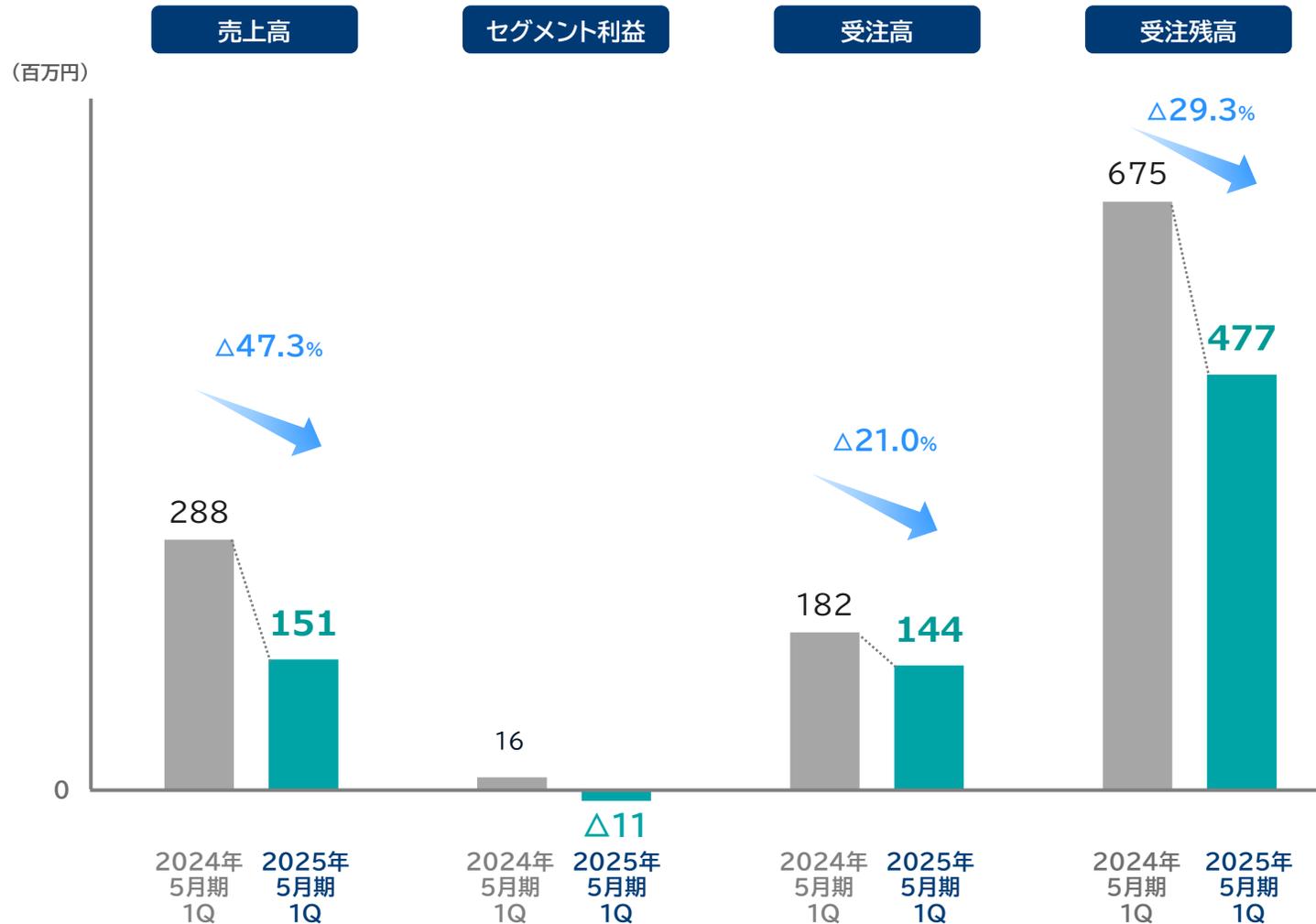
-
- 前年同期において主に国内顧客の設備投資需要が好調であったこと、前期において国内顧客が大規模な設備投資を実施したことにより、当第1四半期における顧客側の設備投資需要が一時的に落ち着いたため、受注高及び受注残高は大幅に減少。
 - 海外顧客については引き続き投資動向が不透明な状況。

- 補足
- 組織体制を見直し ※「VG戦略室」を新たに設置。既存製品の枠にとらわれない新たな価値創造を目指す。また、顧客の設備投資動向に左右されない事業の創出を図る。

※VG=Value Generation

環境エネルギー事業セグメント

主に排ガス処理装置分野においてメンテナンス案件の販売が低調に推移し 減収減益



+

➢ 乾燥脱臭装置分野において、メンテナンス案件の販売が好調に推移。

-

➢ 乾燥脱臭装置分野において、装置本体の販売が低調に推移。
 ➢ 排ガス処理装置分野において、収益性の高いメンテナンス案件の販売が低調に推移。また、前期において大型案件が複数進捗したため、当期の設備投資需要は前期比で落ち着く見込み。

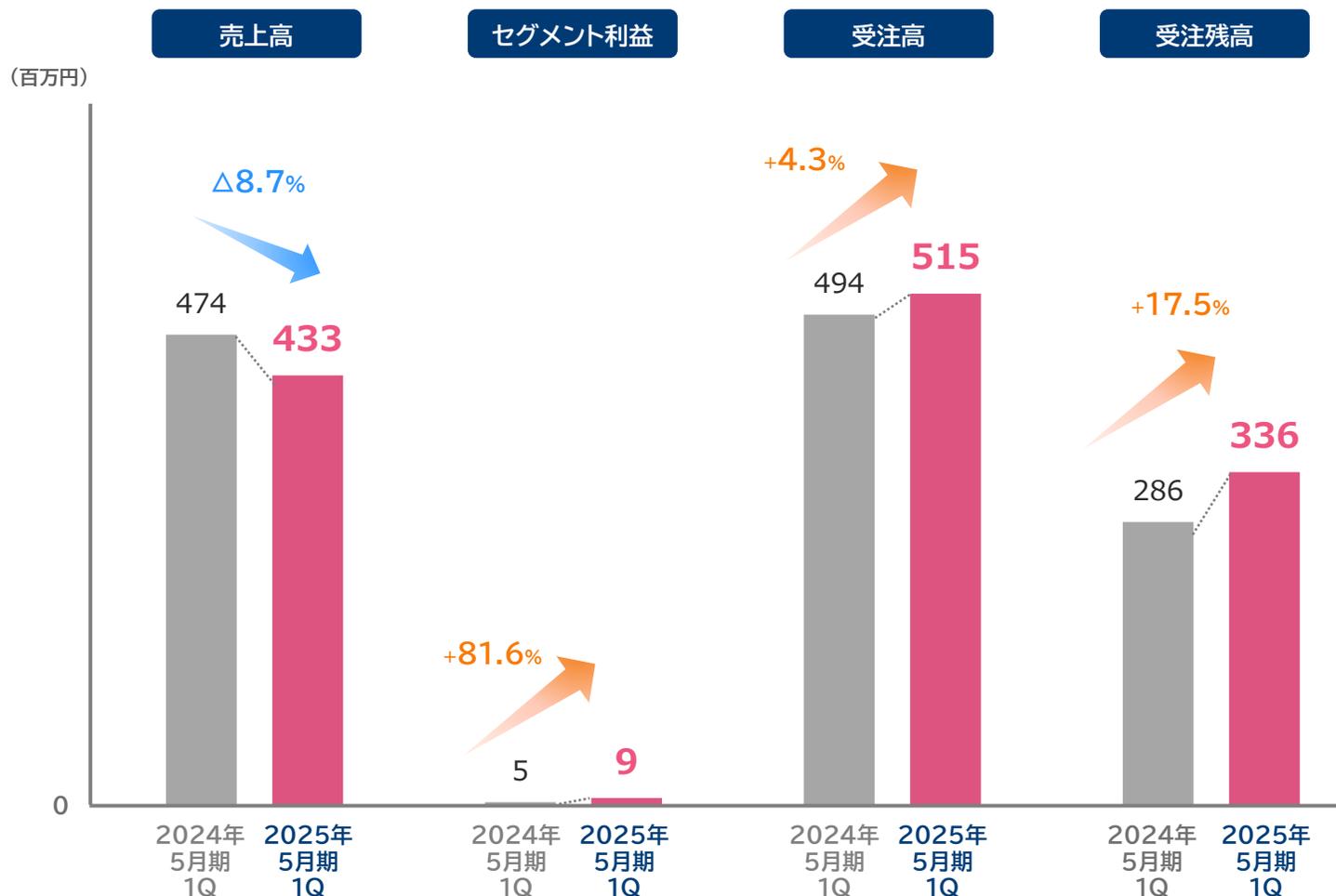
補足

➢ AEセンサ(故障予測センサ)の改善作業を継続中。

インダストリー4.0推進事業セグメント

精密除振装置及び歯車試験機の販売が低調に推移し 減収

一方、精密除振装置分野において収益性の高い製品の販売比率が増加したため 増益



➢ 精密除振装置において、海外顧客に対しては収益性の高い製品の販売が好調に推移。

➢ 精密除振装置において、国内顧客向け製品の販売が低調に推移。
 ➢ 歯車試験機において、主に海外顧客向け製品の販売が低調に推移。

補足

➢ 精密除振装置分野について、既存装置の付加価値向上を狙い、振動モニタリングアプリを中国、韓国顧客へ提案しデモ機を導入済。デモ機の検証を踏まえ、実機の引き合い数十台あり。
 ➢ 歯車試験機分野について、新製品である粗さ試験機の受注を獲得。また、展示会（JIMTOF2024）にも出展予定。展示会等をきっかけに粗さ試験機を含む新製品の拡販を推進する。

各事業の進捗について

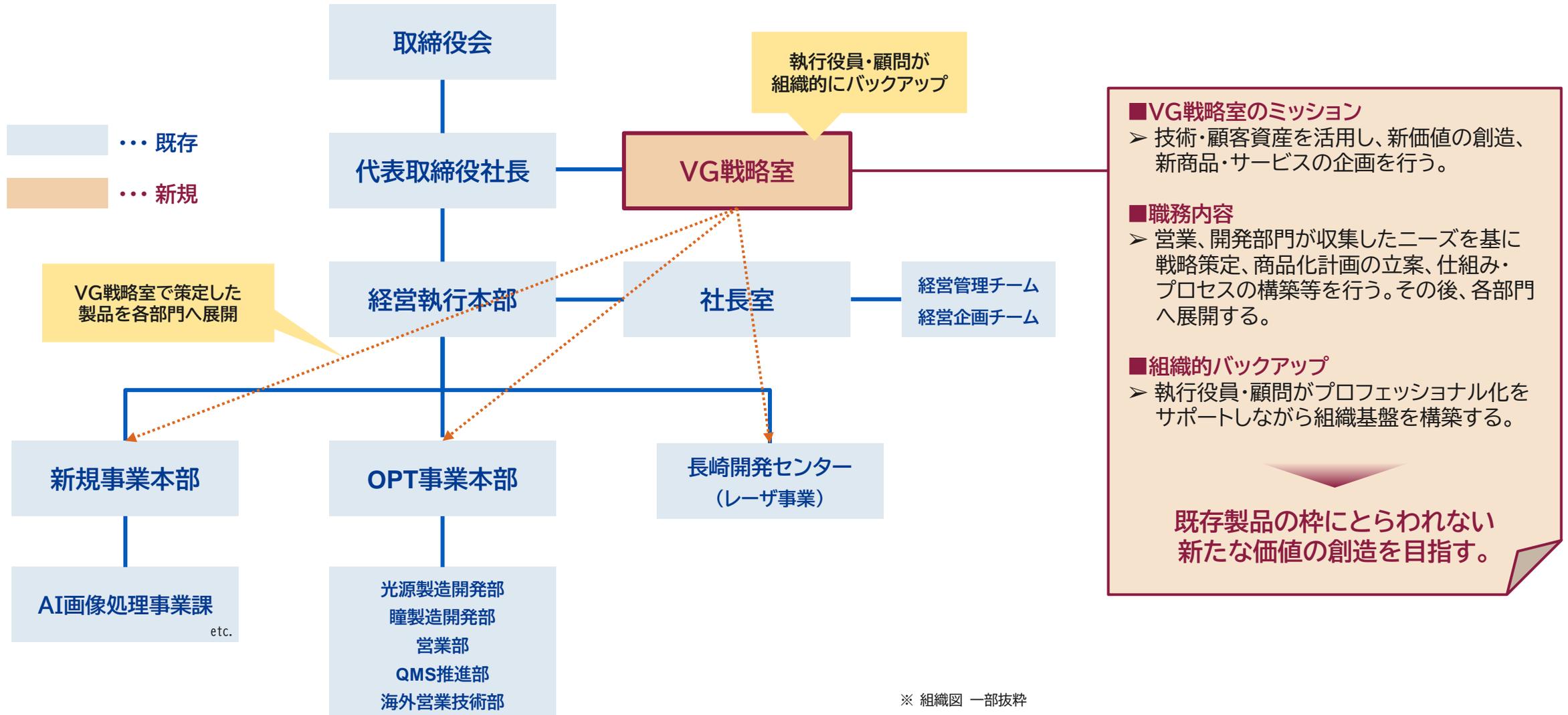


SYSTEM SOLUTIONS

NEW SYSTEM SOLUTIONS EVERY YEAR

NEW SYSTEM SOLUTIONS

新たに「VG (Value Generation) 戦略室」を設置し、社会と顧客の繁栄に資する製品を毎年生み出せる仕組みを組織に作る。顧客資産を活かし、顧客の真のニーズを満たす付加価値の高い新商品・サービスを創造する。





IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス)主要顧客に対する取り組み

デバイスと半導体プロセスの進化を先取りした製品開発やサービスの提案営業を強化、推進する。
瞳モジュールについては、国内シェアの奪還と海外市場の開拓を実現する。

国内主要顧客 既存海外主要顧客 既存設備投資
(顧客側)

前期に大規模な受注があったため、一時的に新規の受注が緩やかな状況。
イメージセンサの技術進化・用途拡大に伴う市場成長や
シェアの拡大等によって、中長期的には設備投資を継続していく見込み。

顧客側から設備投資に対して前向きな発言があったものの、
本格化する時期や規模については引き続き不透明。

事業動向

光源装置

新型光源装置については前期受注分の
納入が順調に進捗。追加受注もあり。
改造案件の取り組みを推進。

瞳モジュール®

大きな動き無し。

光源装置

大規模ではないが、
受注は再開している。

瞳モジュール®

顧客の需要は増加傾向。量産に向け
た体制構築等の調整を継続して行い、
確実に受注に繋げる。

今後の
戦略

■ 3つの軸でリーダーシップを発揮。

(1) 個体差を無くす=改造案件①

➢ 製品毎の微細な個体差を調整

⇒デモ機評価完了。評価は良好。
次のステップとして初号機(研究開発用)導入を予定。評価結果によって量産展開へ繋がる。

(2) 省スペース化=改造案件②

➢ 顧客の面積当たりの生産性向上

⇒既存装置の改造(光の照射エリア拡大等)を提案中。

(3) データ活用

➢ パートナー企業との協働、顧客に提案中。

■ 瞳モジュール® 自動製造機の導入に向けた取り組みを推進。2026年度中の稼働開始に向けてスケジュール通り進捗中。

■ 製品価値向上のための取り組みを引き続き強化。

前期4Q時点と
同様の状況

■ 従来装置の提供を継続。

■ 次世代装置の開発は引き続き検討。

■ 顧客とのコミュニケーションを強化し、投資動向や顧客のニーズを適切に把握する。

前期4Q時点と
同様の状況

■ 量産導入に向けた取り組み

⇒顧客側において3rdモデル(最終段階)の評価が完了。技術的課題はクリア。量産導入へ向けて生産体制の見直し等、再調整を行っている状況。

明確な納入時期は、顧客側の状況にも左右されるため不透明。量産対応を安定的にできるよう、瞳モジュール® 自動製造機 の取り組みを継続。

■ パートナー企業との協働を継続

共同開発品 2024年8月以降完成予定

⇒内部向け試作品完成。パートナー企業からの評価も完了。
また、量産及び顧客提案が可能なレベルの試作品の開発に着手。今期中の完成を目指す。

MID-TERM BUSINESS PLAN

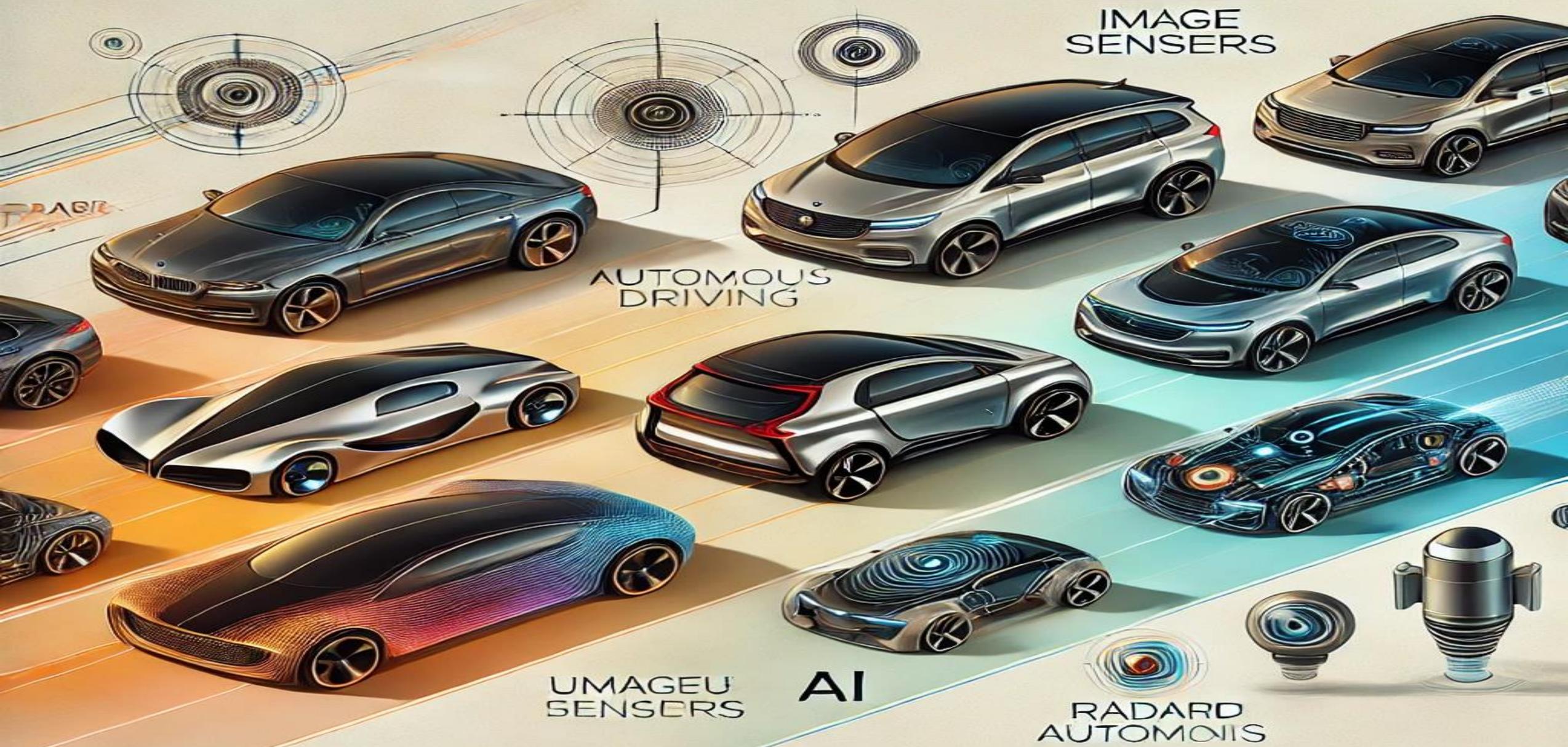


IMAGE SENSORS

AUTOMOUS DRIVING

IMAGE SENSORS

AI

RADAR AUTOMOUS

その他顧客に対する取り組み

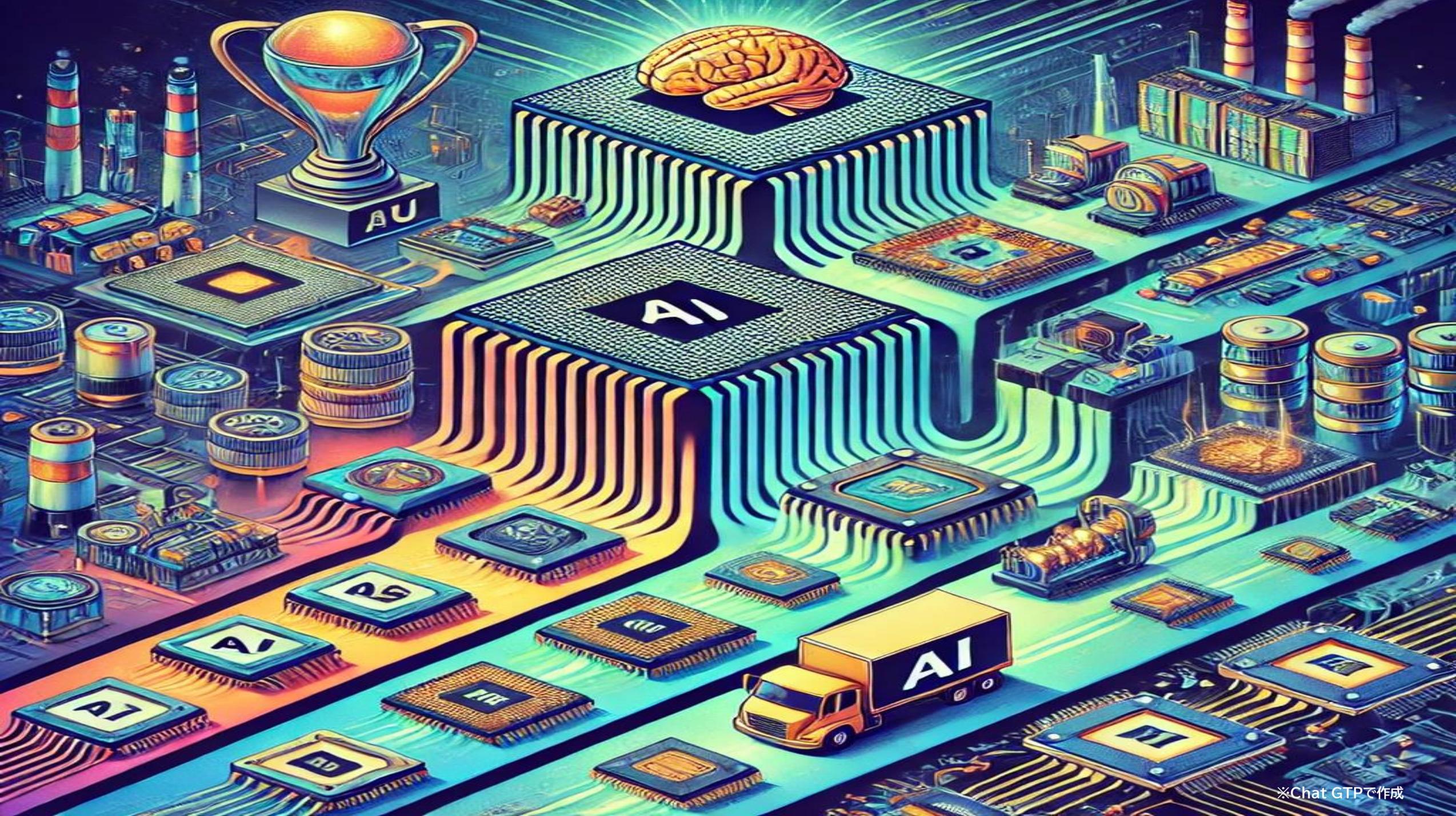
車載向けデバイスの進化を先取りした製品開発を推進。デモ機導入成功。
ブランド価値と信頼性を武器に、新しい収益モデルで顧客基盤の拡大を目指す。

| | 米国顧客① 新規 | 米国顧客② 新規 | 欧州顧客 既存 | 中国顧客 既存 |
|---------------|--|--|---|---|
| 設備投資 (顧客側) | 車載向け（センシング向け）を中心に積極的な姿勢は継続。 パートナー企業を通じて導入したデモ機の評価中。 | モバイル、車載向けを中心に設備投資をしている。 引き合いはあるものの、当社からの販売実績はない状況。 | 車載向け（センシング向け）中心の設備投資にシフトしている傾向あり | High-endイメージセンサを新規製造している段階のため、時間を要している |
| 事業動向 | 協働しているパートナー企業へデモ機導入済み。 High-end モデル光源装置の需要あり。 | 顧客課題を把握するために情報収集中。 Low-end モデルの光源装置を提案予定。 | 前期4Q時点と同様の状況 | 前期4Q時点と同様の状況 |
| 今後の戦略 | <ul style="list-style-type: none"> 引き続きパートナー企業と協力しながら車載向け光源装置の導入を目指す。 評価結果に合わせて改善提案を繰り返し行い、導入に繋げる。 | <ul style="list-style-type: none"> 情報収集を継続。 Low-end モデルの開発推進。 瞳モジュール®の提案も検討中。 | <ul style="list-style-type: none"> Low-end分野においても、当社の光源装置のアプローチを継続し、技術優位性によって、受注に繋げる。 引合案件(車載向け光源装置、後工程用光源検査装置、改造案件等)へ引き続き対応。 | <ul style="list-style-type: none"> 従来装置の提供を継続 次世代装置の開発を検討 |

高

優先度

低



レーザ事業(市場動向の観察)

競争環境の変化が激しいため次世代半導体向け製品の企画を入念に練っていく。

■ レーザダイシング装置スケジュール



AI画像処理装置事業

顧客資産を活用し、半導体市場向けソリューションを展開、検証中。技術的な差別化において優位性有。
システムのプラットフォーム化を推進、来期以降の販路拡大に向けて準備。
将来的には、画像データを活用したシステムソリューションへの進化を実現させる。

半導体市場向け

半導体向け装置の開発



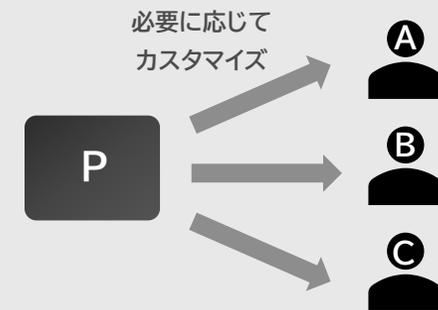
- 半導体製造装置メーカーからの引合を獲得し始動。
- 顧客と連携しながら研究開発を進行中。
- 2024年1月 デモ機導入済み。

スケジュール

- 2024年 9-10月頃 評価判定終了、量産機受注予定。
⇒ 2024年末頃に変更（評価サンプル、評価項目追加のため）
- 2025年 9月頃 量産機本格導入予定。客先での稼働を開始。
⇒ 2025年末頃に変更（評価サンプル、評価項目追加のため）

次世代工場市場向け

プラットフォーム化の推進



- ✓ プラットフォームとなる装置を開発しそれをベースとしてカスタマイズ対応
- ✓ 今年度中の完成を目指す

スケジュール

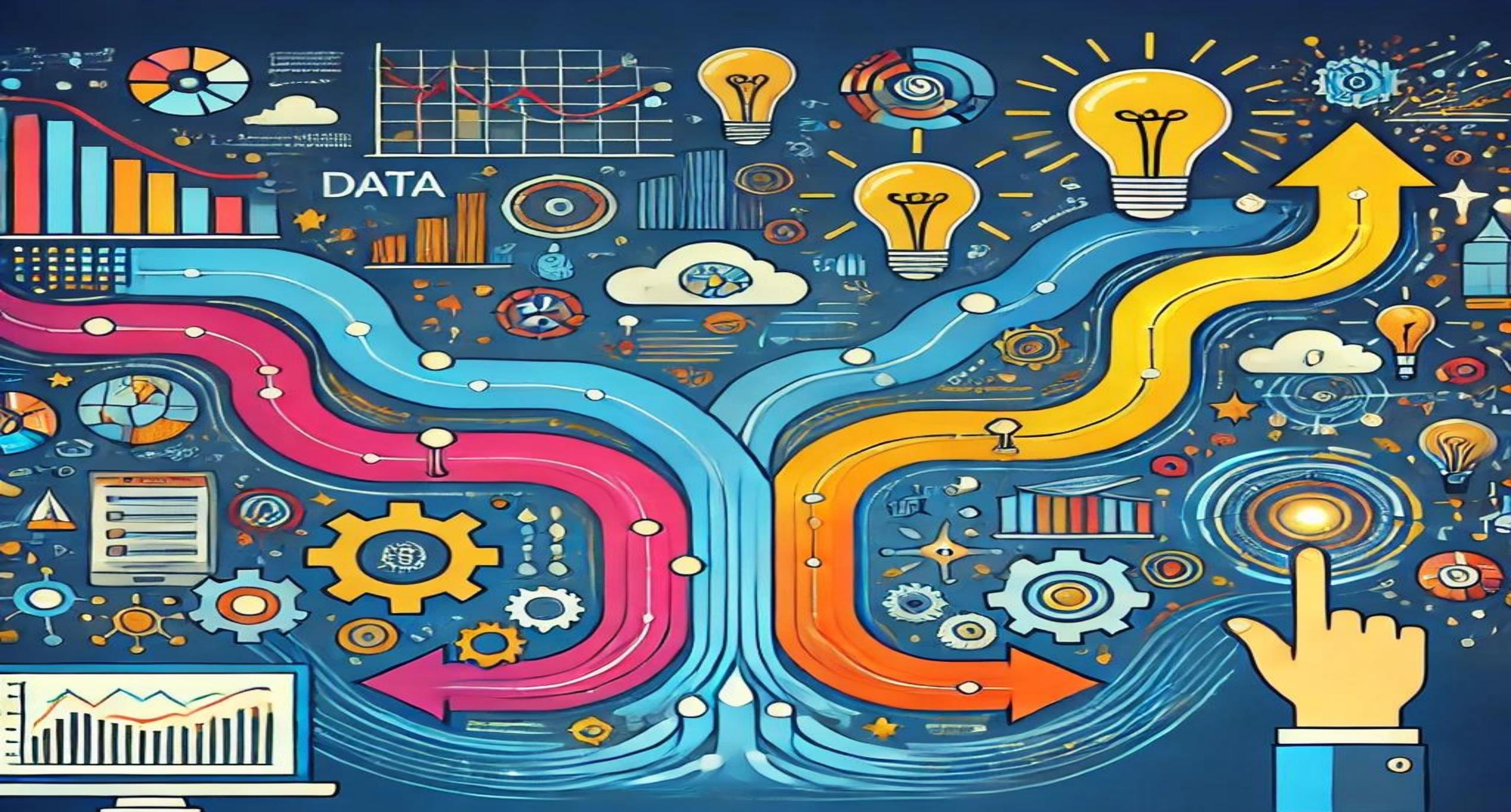
- 2024年 4-7月頃 楽器、歯車、家電等 各メーカーから受注予定
⇒ 顧客と再調整中
- 2025年 5月末迄 装置のプラットフォーム化 完了予定

拡販活動の推進

情報収集と拡販活動を並行して実施



- ✓ 未開拓顧客100社程度にアウトバウンド営業
- ✓ 20社程度が商談フェーズへ移行
その内半数程度からサンプル提供あり



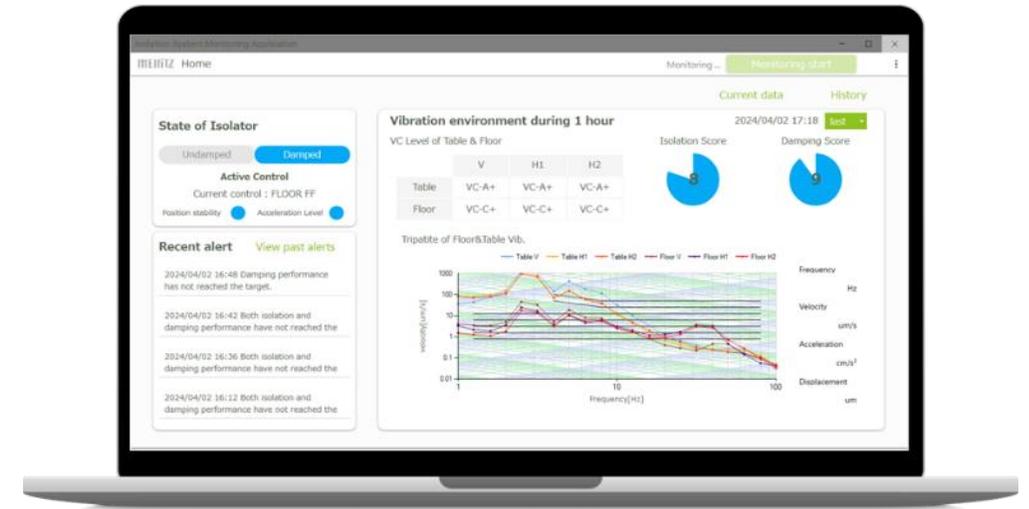
DATA

振動ソリューション事業

振動モニタリングアプリによって、既存の精密除振装置の競争力を高め事業成長を図る。
精密振動データの見える化によって、顧客の生産性を向上させる。
精密振動データを活用して、顧客の真のニーズを理解し、システムソリューションへと進化させる。

振動モニタリングアプリ 新規

| | |
|---------------|---|
| 設備投資 (顧客側) | <p>国内顧客については導入済みのモニタリングアプリを本格稼働させるためにセットアップ中。</p> <p>海外顧客については韓国顧客から実機の引き合いが数十台あり。中国顧客はデモ機での検証を継続中。</p> |
| 事業動向 | <p>各顧客へ導入したデモ機を活用して引き続き測定データを収集中。</p> |
| 今後の戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 測定データの収集を継続しつつ、顧客からのフィードバックをもとに改善と提案を繰り返し、システム販売を推進する。 ■ 取得したデータを活用した新機能の追加も検討中。製品の付加価値を更に向上させる。 |



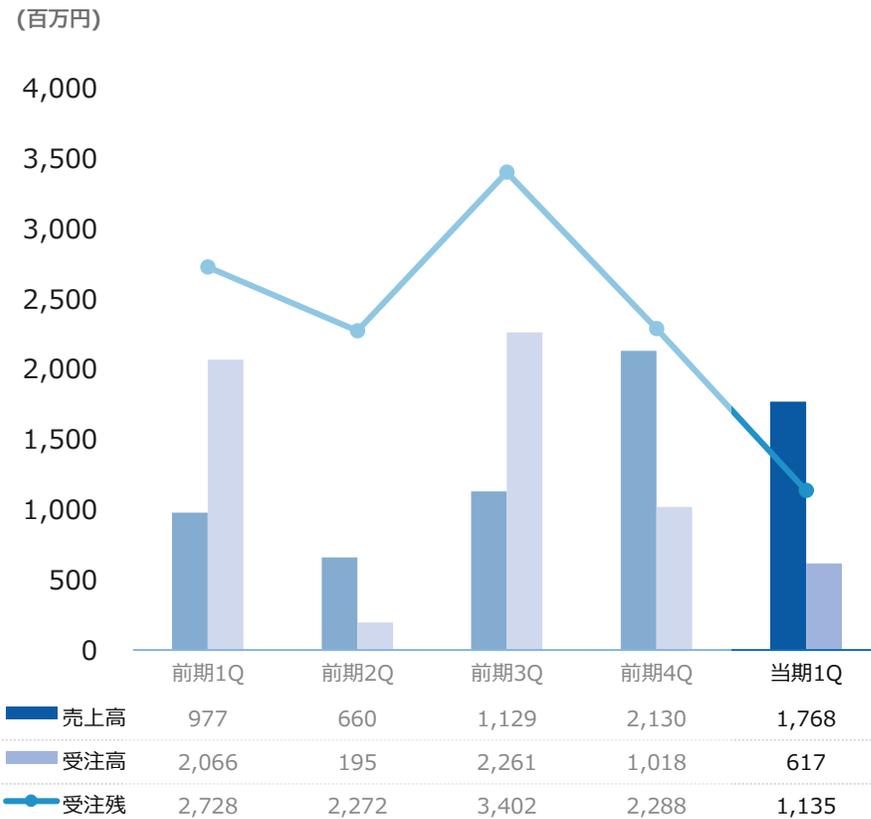
<振動モニタリングアプリイメージ>

Appendix ①

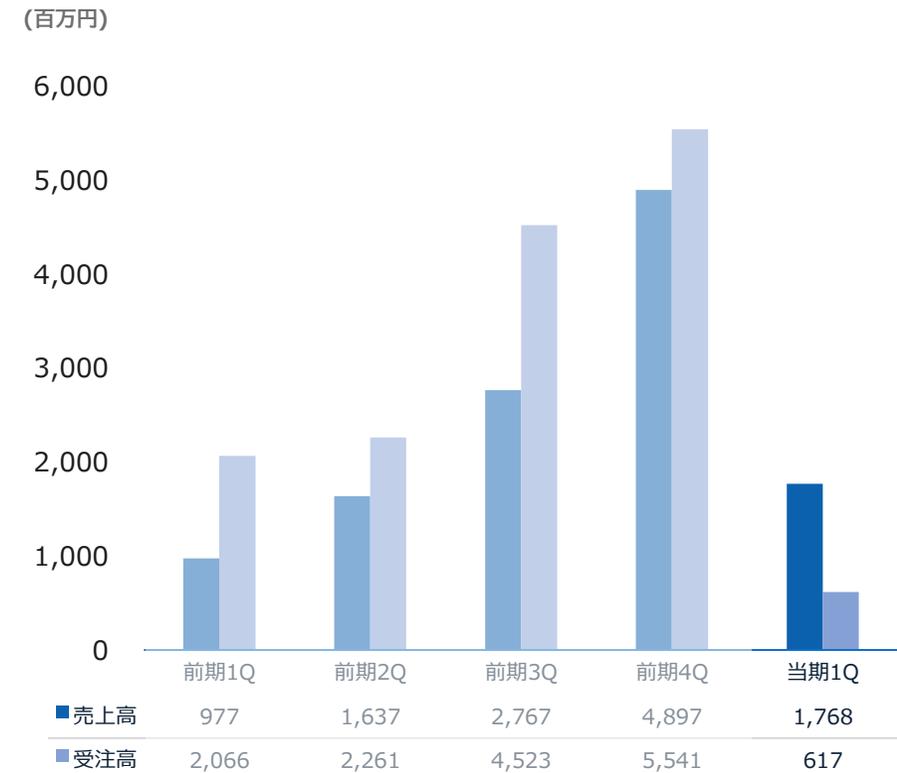
売上高・受注高・受注残高 推移

IoT関連事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



売上高・受注高 推移（累計）

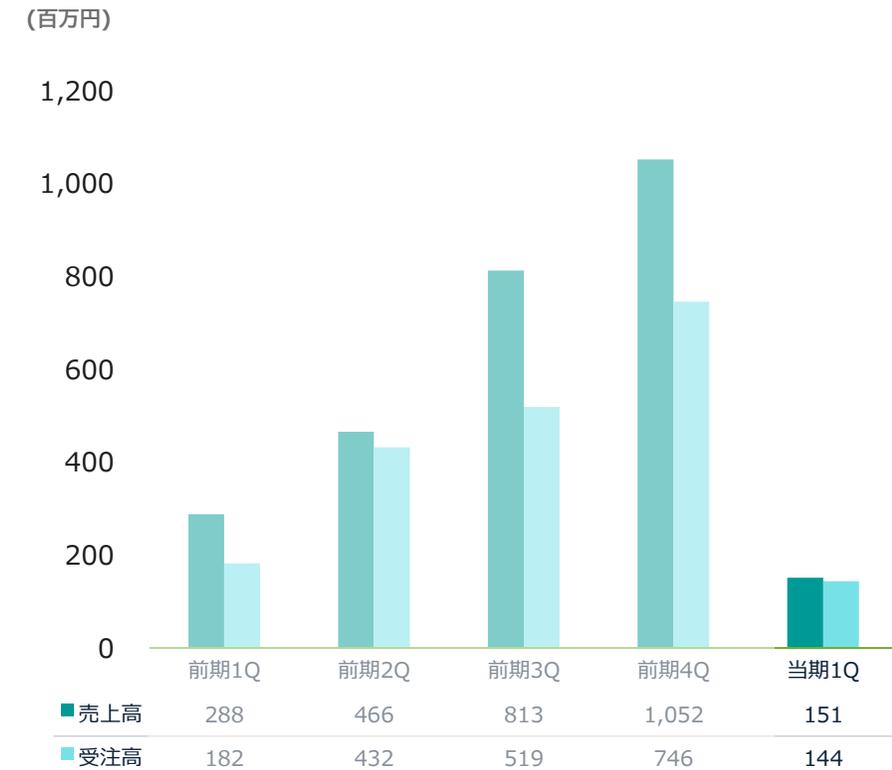


環境エネルギー事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

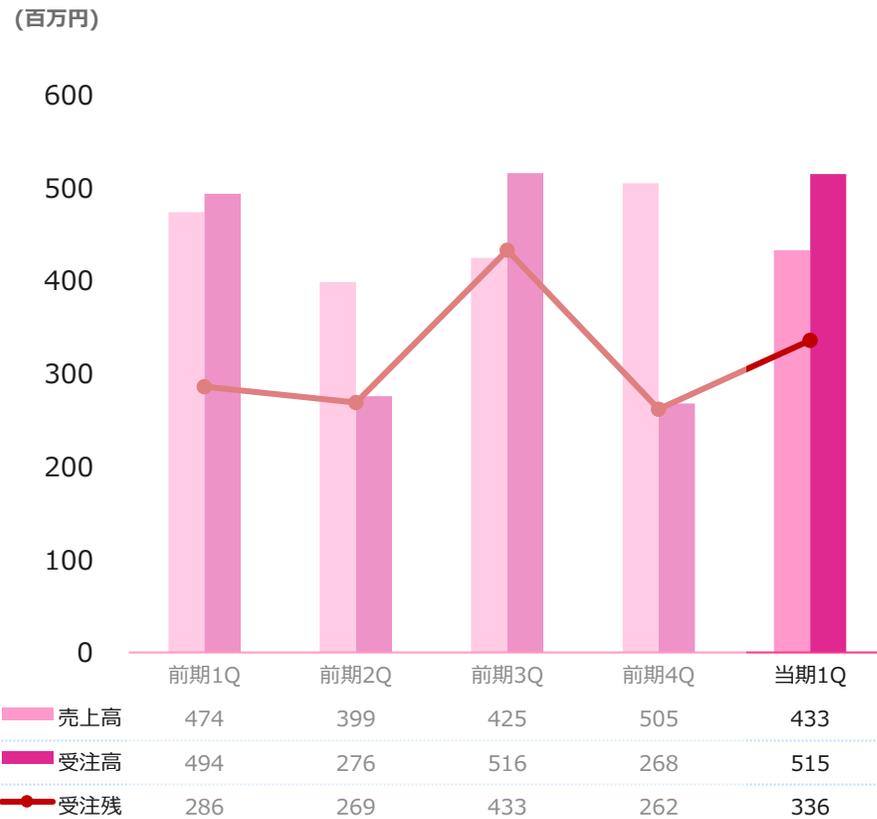


売上高・受注高 推移（累計）

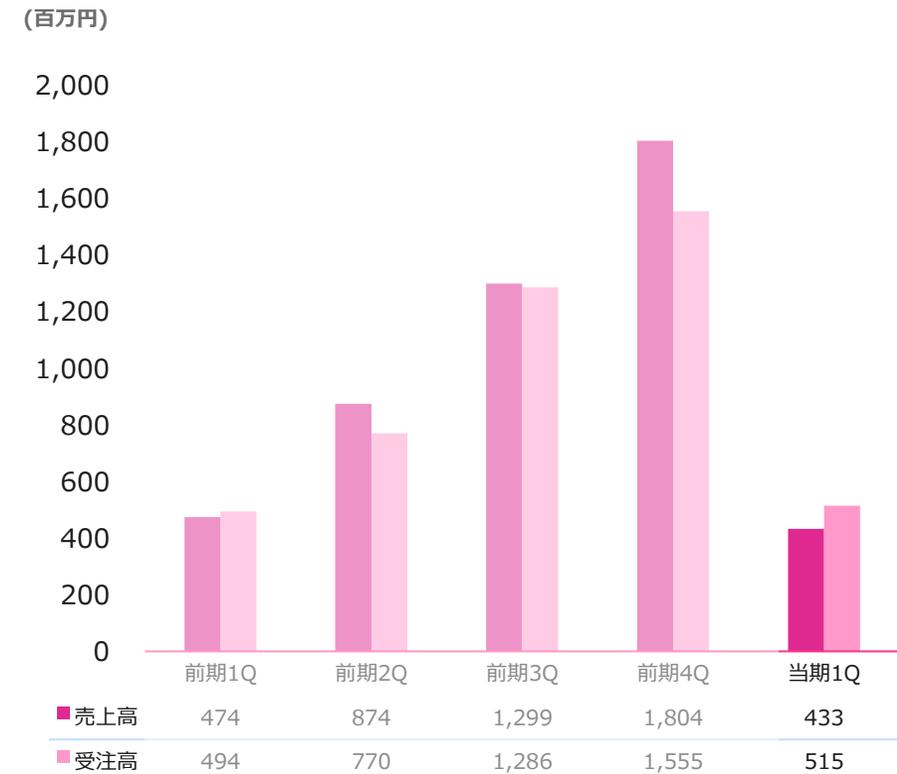


インダストリー4.0推進事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



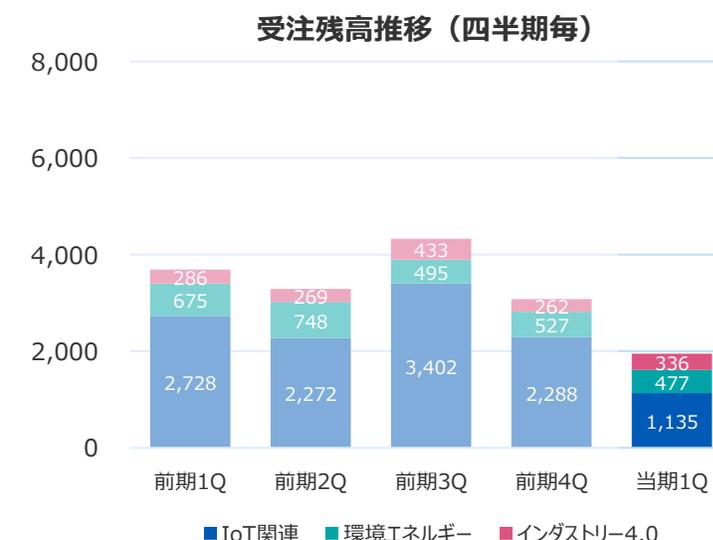
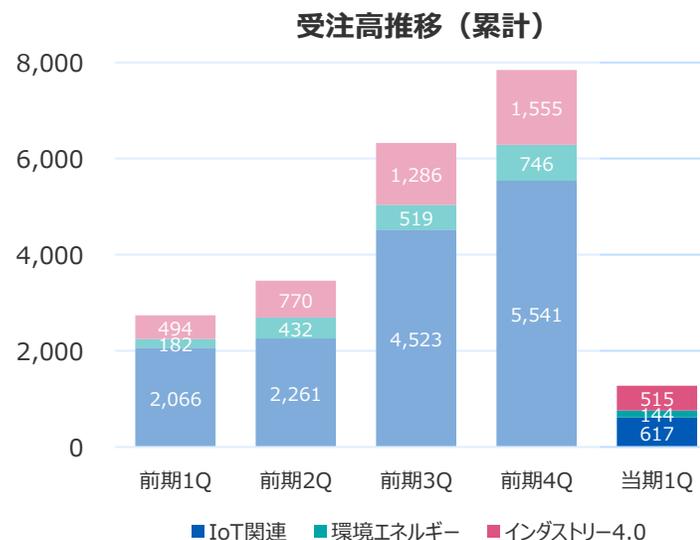
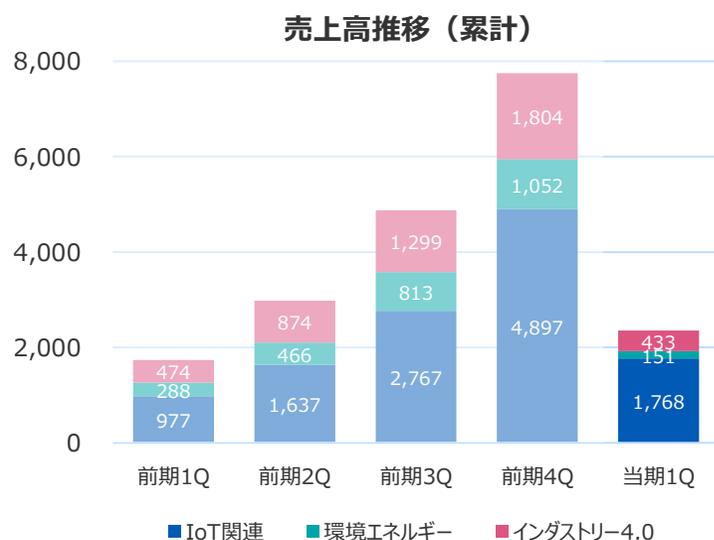
売上高・受注高 推移（累計）



2025年5月期第1四半期

(単位：百万円)

| 事業セグメント | 売上高 | | 受注高 | | 受注残高 | |
|----------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|
| | 金額 | 前年同期比 増減率 | 金額 | 前年同期比 増減率 | 金額 | 前年同期比 増減率 |
| IoT関連事業 | 1,768 | 81.0% | 617 | △70.1% | 1,135 | △58.4% |
| 環境エネルギー事業 | 151 | △47.3% | 144 | △21.0% | 477 | △29.3% |
| インダストリー4.0推進事業 | 433 | △8.7% | 515 | 4.3% | 336 | 17.5% |
| 合計 | 2,353 | 35.3% | 1,277 | △53.4% | 1,950 | △47.1% |



Appendix ②

会社概要

| | | | |
|-------|---|--------|--|
| 商号 | 株式会社インターアクション INTER ACTION Corporation | 上場市場 | 東京証券取引所 プライム市場 |
| 設立 | 1992年6月25日 | 証券コード | 7725 |
| 代表者 | 代表取締役社長 木地 伸雄 | 事業年度 | 自 6月1日 至 5月31日 |
| 資本金 | 1,760百万円 | URL | https://www.inter-action.co.jp |
| 従業員 | 128名(2024年5月末時点 グループ全体) | グループ会社 | 株式会社エア・ガシズ・テクノス 明立精機株式会社 株式会社東京テクニカル 西安朝陽光伏科技有限公司 陝西明立精密设备有限公司 MEIRITZ KOREA CO.,LTD Taiwan Tokyo Technical Instruments Corp. TOKYO TECHNICAL INSTRUMENTS (SHANGHAI) CO.,LTD 株式会社ラステック |
| 本社所在地 | 神奈川県横浜市金沢区福浦1-1 横浜金沢ハイテクセンター14階 TEL:045-788-8373 FAX:045-788-8371 | | |
| 事業所 | 横浜市中区・熊本県合志市・長崎県長崎市 | | |

重要指標

Equity Spread
ROE

配当方針

総還元性向30%

M&A方針

成長分野・今後成長を見込める分野であること
培ってきた技術や事業のノウハウが、事業展開に活用できる分野であること
5年間の想定キャッシュ・フローをWACCで割り引いたNPVがプラスになること

メール配信サービス

インターアクショングループに関する様々な情報をメールでお届けします

当社HP「メール配信サービス」画面

https://www.inter-action.co.jp/ir/ir_mail/

ご登録いただきました情報は、IRメール配信サービスのみを使用します。
個人情報の取り扱いにつきましては、当社ホームページに記載しております
「個人情報保護方針」をご参照下さい

<https://www.inter-action.co.jp/privacy/>

お問い合わせ

株式会社インターアクション

社長室 経営企画チーム IR担当

神奈川県横浜市中区山下町2番地 産業貿易センタービル10階

TEL:045-263-9220

<https://www.inter-action.co.jp/inquiry/>

HPお問い合わせ画面よりお問い合わせ下さい

注意事項

本資料に記載されている情報には、将来の業績等に関する見通しが含まれております。これらの見通しは、公表時点で入手可能な情報に基づいて当社グループにより判断されたものであり、様々な潜在的なリスクや不確定要素を含んでおります。実際の業績等は、今後の事業領域を取り巻く経済状況、市場の動向等の影響を受けるものであり、記載された見通しと大きく異なる結果となる可能性があることをご承知置き下さい。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、予めご了承ください。

事前の承諾なしに本資料に掲載されている内容の複製・転用等を行うことを禁止します。