

2025年 5月期 第2四半期 決算説明会

2025年1月10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。

- 本原稿は、2025年1月10日に開催した「2025年5月期第2四半期決算説明会」のスピーチ原稿です。
- 本原稿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ことをご承知置きください。
- 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。

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-

- 「1.業績サマリー」は、執行役員 経営執行本部 経営管理担当 社長室長 吉澤よりご説明します。
- 「2.各事業の進捗について」は、代表取締役社長 木地よりご説明します。

業績サマリー

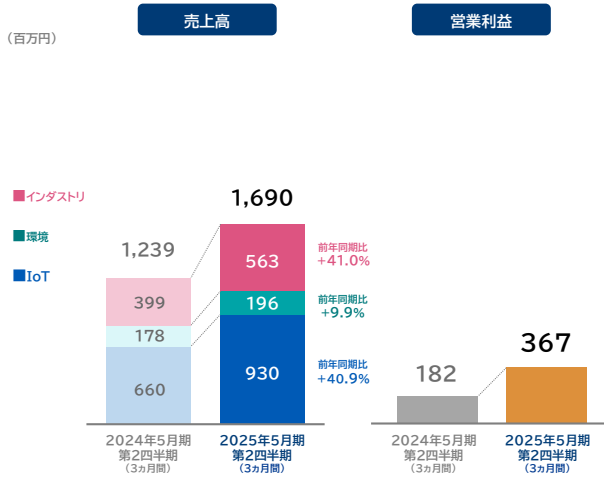
- 始めに、当期における当社グループの業績についてご説明します。

第2四半期 実績 (3ヵ月間)



POINT

- 第2四半期(3ヵ月間)の連結業績について、売上高は全セグメントが好調に推移、営業利益はIoT関連事業セグメント及びインダストリー4.0推進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:主に国内顧客向けの光源装置の販売が好調に推移。
- 環境エネルギー事業セグメント: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堅調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:精密除振装置の販売が好調に推移。



主要な経営指標の推移

(百万円)	前第2四半期 (3ヵ月間)	当第2四半期 (3ヵ月間)	増減率 (%)
売上高	1,239	1,690	36.4
営業利益	182	367	102.0
営業利益率	14.7%	21.7%	-
経常利益	199	396	99.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	119	295	148.4
1株当たり 四半期純利益	10.94円	26.99円	-

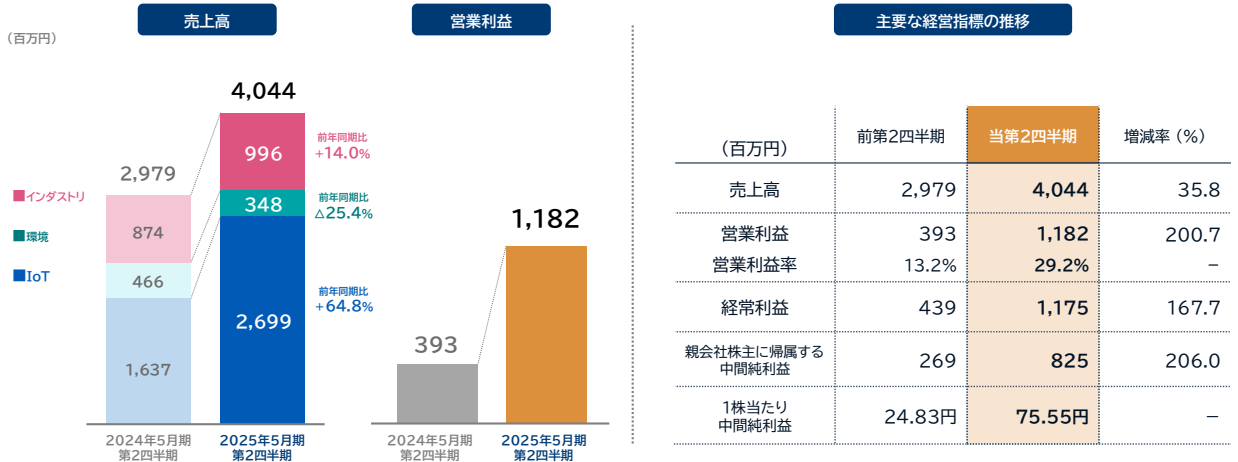
- 当第2四半期(3ヵ月間)における当社グループの業績は、売上高は全セグメントが好調に推移、営業利益はIoT関連事業セグメント及びインダストリー4.0推進事業セグメントが好調に推移したため、前年同期比で増収増益となりました。
- IoT関連事業セグメントは主に国内顧客向け光源装置の販売が好調に推移いたしました。
- 環境エネルギー事業セグメントは排ガス処理装置分野においてメンテナンス案件の販売が堅調に推移いたしました。
- インダストリー4.0推進事業セグメントは精密除振装置の販売が好調に推移いたしました。

第2四半期 累計実績



POINT

- 第2四半期の連結業績について、IoT関連事業セグメント及びインダストリー4.0推進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・排ガス処理装置分野いずれも装置本体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：精密除振装置の販売が好調に推移。



- 当第2四半期(累計)における当社グループの業績は、前年同期比で増収増益となりました。
- IoT関連事業セグメントは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いたしました。
- インダストリー4.0推進事業セグメントは主に精密除振装置の販売が好調に推移いたしました。

通期業績予想の修正・進捗



POINT

- IoT関連事業セグメント製品及びインダストリー4.0推進事業セグメント製品の販売や引き合いが、期初想定よりも好調に推移していることを踏まえ、業績予想を上方修正。
- IoT関連事業セグメントにおいては瞳モジュール®及び海外顧客向け光源装置を中心として想定より好調に推移する見込み。
- インダストリー4.0推進事業セグメントにおいて、上半期は主に精密除振装置分野が好調に推移、下半期は主に歯車試験機分野が好調に推移する見込み。

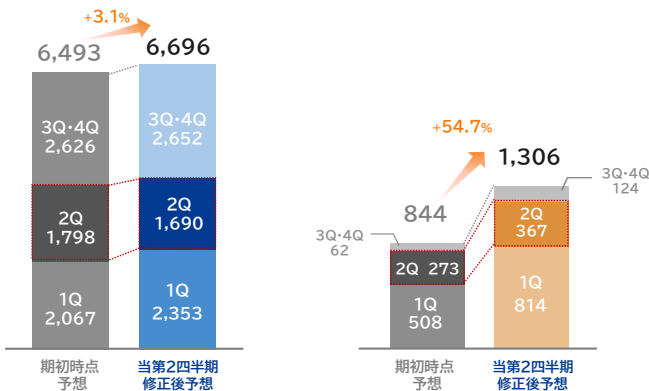
(百万円)

売上高

営業利益

主要な経営指標の推移

IoT関連事業・インダストリー4.0推進事業が想定より好調に推移する見込み

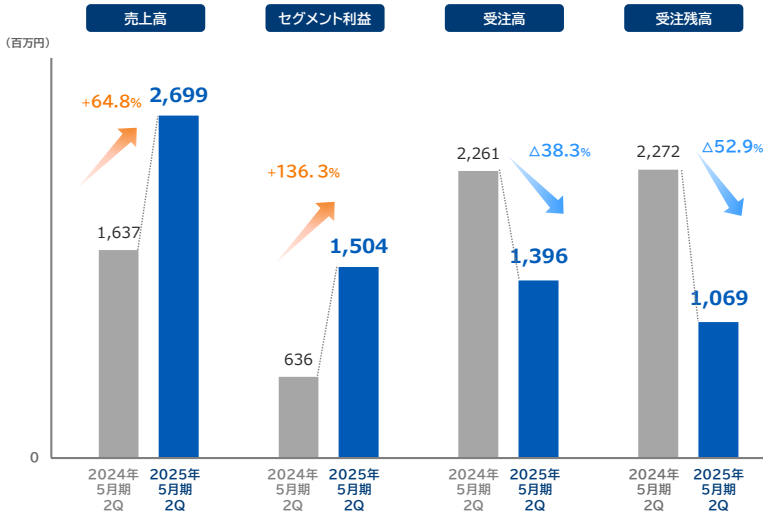


(百万円)	2025年5月期 連結業績予想 (期初時点)	2025年5月期 連結業績予想 (2Q時点修正)	2025年5月期 第2四半期	進捗率 (%)
売上高	6,493	6,696	4,044	60.4
営業利益	844	1,306	1,182	90.5
営業利益率	13.0%	19.5%	29.2%	
経常利益	867	1,319	1,175	89.2
親会社株主に 帰属する 当期/中間 純利益	559	906	825	91.0
1株当たり 当期/中間 純利益	51.37円	82.85円	75.55円	-

- IoT関連事業セグメント製品及びインダストリー4.0推進事業セグメント製品の販売や引き合いが、期初想定よりも好調に推移していること等を踏まえ、業績予想を上方修正いたしました。
- IoT関連事業セグメントにおいては、主に瞳モジュール®及び海外顧客向け光源装置の販売が想定より好調に推移する見通しとなっております。
- インダストリー4.0推進事業セグメントにおいては、上半期は主に精密除振装置分野が好調に推移、下半期は主に歯車試験機分野が好調に推移する見込みとなっております。

IoT関連事業セグメント

国内顧客向け光源装置 及び 国内外顧客向け瞳モジュール®の
販売が好調に推移し 増収増益



+

- 国内顧客向け光源装置、国内及び海外顧客向け瞳モジュール®の販売が好調に推移。
- 光源装置は国内主要顧客に加え海外顧客(主に欧州)からの需要が増加傾向。
- 瞳モジュール®は海外主要顧客からの引き合い増加傾向。

-

- 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等により、第1四半期に引き続き受注高及び受注残高は低調に推移。
- 海外主要顧客については徐々に投資が再開しているものの、本格的に投資を再開するタイミングは不透明な状況。

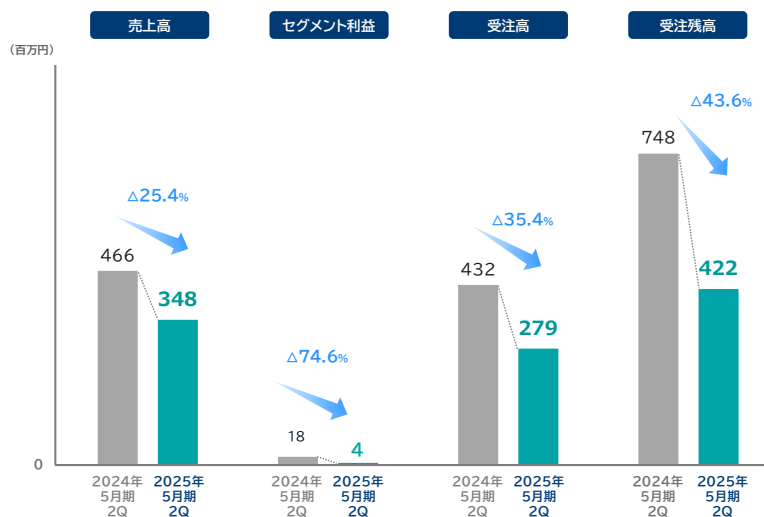
補足

- 車載向け装置の引き合い増加傾向？
- ※「VG戦略室」の人員を拡充し、組織体制を更に強化。引き続き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

- IoT関連事業セグメント(主に検査用光源装置と瞳モジュール®を販売しているセグメント)における顧客の設備投資動向について、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し増収増益となりました。
- 光源装置は国内主要顧客に加え海外顧客(主に欧州)からの需要が増加傾向となりました。
- 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等により、第1四半期に引き続き受注高及び受注残高は低調に推移いたしました。
- 「VG戦略室」の人員を拡充し、組織体制を更に強化し、引き続き既存製品の枠にとらわれない新たな価値創造を目指しております。

乾燥脱臭装置・排ガス処理装置分野において
製品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。

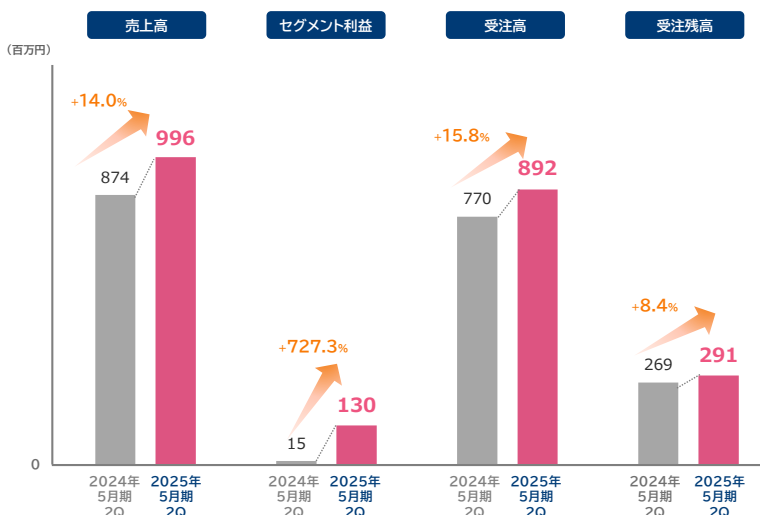
➢ 乾燥脱臭装置分野において、装置本体の販売が低調に推移。
➢ 排ガス処理装置分野において、収益性の高いメンテナンス案件の販売が低調に推移。当期の設備投資需要は前期比で落ち着く見込み。

➢ AEセンサ(故障予測センサ)の検証が終了間近。

補足

- 環境エネルギー事業セグメント(主に乾燥脱臭装置と排ガス処理装置を販売しているセグメント)については、乾燥脱臭装置・排ガス処理装置分野において製品の販売が低調に推移し減収減益となりました。
- 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し、当期の設備投資需要は前期比で落ち着く見込みとなっております。

主に精密除振装置の販売が好調に推移し 増収増益



➢ 精密除振装置において、収益性の高い製品の販売が好調に推移。
 ➢ 歯車試験機分野における新製品の粗さ試験機について、初売上を獲得。また、展示会（JIMTOF2024）に出展。国内の各自動車メーカーと意見交換を行い、粗さ試験機の需要を再認識したため、改良と拡販を継続して進めていく。

➢ 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。

➢ 振動モニタリングアプリについて、韓国顧客から来ている引き合い(実機数十台)に対して、受注獲得に向けた活動継続中。
 ➢ AI画像処理装置はプラットフォーム化製品を今期中に販売予定。

- インダストリー4.0推進事業(主に精密除震装置と歯車検査装置を販売しているセグメント)について、上期は主に精密除振装置の販売が好調に推移したため、インダストリー4.0推進事業セグメント全体としては前年同期比で増収増益となりました。
- 歯車試験機分野においては、新製品の粗さ試験機について初売上を獲得いたしました。また、展示会（JIMTOF2024）に出展し国内の各自動車メーカーと意見交換を行い、粗さ試験機の需要を再認識したため、改良と拡販を継続して進めております。
- 振動モニタリングアプリについては、韓国顧客から来ている引き合い(実機数十台)に対して、受注獲得に向けた活動を継続しております。
- AI画像処理装置については、プラットフォーム化製品を今期中に販売予定となっております。

各事業の進捗について

- ここから、各事業の進捗状況についてご説明します。

- ▶ イメージセンサ市場動向への適用、新規事業のスケール化、競合への対応が主な課題。

	優位性	課題
顧客・市場	<p>◆イメージセンサ大判化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ イメージセンサが大判化傾向。それに伴い1ウエハ当たりの取れ高が減少するため、顧客側においてウエハ生産数量を増加させる必要あり。光源装置の需要増加にも繋がる。 <p>◆イメージセンサの用途拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 進捗ペースは緩やかだが、車載向け、ロボティクス向け等、モバイル向け以外の用途拡大。 	<p>◆モバイル向けイメージセンサのトレンド変化</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ スマホの販売数量は全盛期と比較すると成長が緩やか。 ▶ スマホにおける付加価値が、イメージセンサからAI機能にシフト傾向。 ▶ スマホ部品全体におけるイメージセンサの金額割合が低下する可能性がある。
自社	<p>◆光源装置・瞳モジュール®の重要性、需要向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 主要顧客における光源装置のシェアは独占に近い状態。 ▶ 光源装置・瞳モジュール®の性能アップによって、顧客側の検査工程全体における生産性の向上に影響を与えることが可能。 	<p>◆イメージセンサ検査事業に対する依存度の高さ</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 光源装置・瞳モジュール®と同等以上の収益力のある製品が不在。 ▶ 既存ビジネスへの依存度が高く、過去数年間の業績が一定水準で推移。 ▶ 新規事業は立ち上がったばかりであるため、短期的な成長期待値が高くない。
競合	<p>◆光源装置事業の優位性</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 光源装置事業の競合他社において、業績の低迷や退職者の増加等に伴い、競争力が弱まっている傾向あり。 	<p>◆瞳モジュール®事業の競合</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ イメージセンサの検査工程において、瞳モジュール®の需要は向上しているものの、国内向け瞳モジュール®の一部のシェアを取られている状況。挽回ができていない。

- ▶ イメージセンサ市場については、スマートフォン用のカメラの他にも、車載やロボットに搭載されるイメージセンサの需要が今後拡大していくと想定しております。
- ▶ 車載分野では自動運転、ロボット分野では外部環境を人間と同等レベルで視覚的情報から取得し、AIで情報処理するアプリケーションになると想定しております。
- ▶ イメージセンサ自体も従来の2次元の画像データだけでなく、ToFセンサやLiDARセンサ等の測距センサと融合し3次元で物体を認識するセンサフュージョンの技術が進んでいくと想定しております。
- ▶ スマートフォン向けのイメージセンサの性能の向上と共に、センササイズの大判化が進んでおり、1ウエハあたりの取れ高が減少するため、顧客側においてイメージセンサの供給量を維持・拡大していくためには更なる設備投資が必要になると考えております。そのため、今後も引き続き光源装置に対する需要は拡大していくことを想定しています。
- ▶ 足元だと、スマートフォンにおける付加価値がイメージセンサからAI機能にシフト傾向にあります。AIがより機能するためにはイメージセンサ自体の性能も高める必要があり、再度イメージセンサに競争の軸が戻ると考えております。
- ▶ 弊社の光源装置と瞳モジュール®はとてもユニークな製品であると認識しております。それはテスターやプローバ等、他の装置とドッキングして使用されるためです。光源装置や瞳モジュール®の性能アップがテスト工程全体の性能アップに繋がり、最終的には顧客の製造プロセスの向上に繋がると考えております。
- ▶ 一方、現時点では光源装置及び瞳モジュール®と同等以上の収益力がある製品が不在であり、外部からの目線では新規事業に対する短期的な成長期待値は高く見られていないという課題もあります。
- ▶ 競合については光源装置分野における弊社の優位性は高まっております。一方、瞳モジュール®については需要は高まっているものの、一部シェアを奪われている状況であるため、挽回に向けた取り組みが急務であります。

① 設備投資に左右されにくい製品・サービスの創出

- 既存製品(光源装置・瞳モジュール®)の強化。顧客側の設備投資意欲が低調な場合でも購入してもらえるような付加価値を創出し、顧客側の生産性(生産キャパシティ)向上や生産管理における選択肢の拡大に寄与できるような取り組みを実施。
- 装置のモデルチェンジ、データソリューション等、定期的に収益を獲得できるような仕組みの構築。

② 新規顧客の開拓

- イメージセンサの用途拡大に伴い発生する新たな需要をキャッチアップ。
- 従来取引の無かった顧客へのアプローチ。(米国顧客等)

③ 瞳モジュール®事業の強化

- 国内シェア奪還と海外顧客への導入に向けた取り組みを推進。
- パートナー企業との共同開発を継続。
- 瞳モジュール®の自動製造ライン構築。品質の安定性、納期の短縮、人員削減を図る。
- 価格ではなく製品の優位性で競合に対抗する。

④ 新規事業の強化

- 新規事業の創出をするうえで、質とスピードを向上させるため、新規部署(VG戦略室)を設置し、リソースを集中。

- 現状認識を踏まえて、今後は主に4点の取り組みに注力していきたいと考えております。
- まずは①の設備投資に左右されない製品とサービスの創出です。光源装置や瞳モジュール®の性能アップがテスト工程全体の性能アップに繋がり、最終的には顧客の生産キャパシティの増加に繋がる可能性があると考えております。生産キャパシティの増加に伴い、顧客側の生産管理における選択肢の拡大を実現することが可能です。また、データソリューション等の機能も追加して、顧客からの設備投資需要が低迷している時でも、付加価値を創出して、定期的に収益を獲得できるような仕組みを構築してまいります。
- ②ではイメージセンサの用途拡大に伴い発生する需要に備えて、顧客基盤の拡大を進めております。特に米国や欧州顧客への取り組みを強化しており、足元では欧州顧客からの大口受注を獲得いたしました。
- ③の瞳モジュール®の強化については、瞳モジュール®は国内シェアの奪還と海外展開が実現できれば、売上高を2倍-3倍に増やせるビジネスだと考えております。実現に向けた取り組みとして、瞳モジュール®の付加価値をより高めるためにパートナー企業との共同開発を実施しております。加えて、弊社熊本事業所において瞳モジュール®の自動製造ラインの立ち上げも進めており、品質面及び納期面で優位に立つことで、価格ではなく付加価値で勝負していきます。
- ④では新規事業を創出していくうえで、質とスピードを向上させるため、新規部署(VG戦略室)を設置しリソースを集中させて新規事業の創出を加速してまいります。

既存製品(光源装置、瞳モジュール®)が顧客の生産性に与える影響

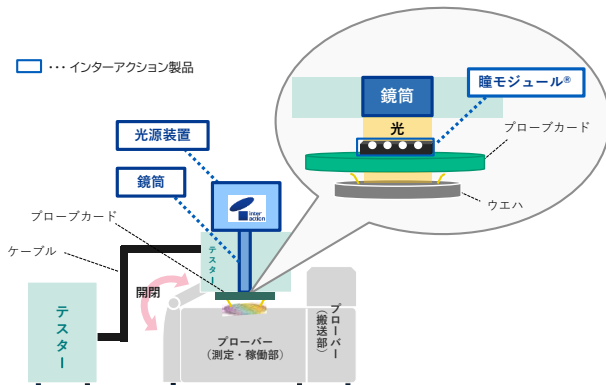
半導体関連市場

IoT関連事業

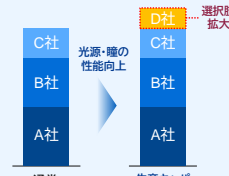


- 光源装置と瞳モジュール®はテスターやプローバーとドッキングして使用される。
- 複数装置とドッキングしている性質上、光源装置と瞳モジュール®の性能を向上させることで、顧客側の検査工程全体における生産性を相乗的に向上させる事が可能。
- 顧客側が生産管理をするうえでの選択肢を拡大させる。

イメージセンサ検査装置の全体図



<顧客側の生産キャパシティと納品先>



光源装置・瞳モジュール®の性能を向上

相乗効果で
その他装置における
生産性も向上

顧客側の全体的な
生産キャパシティの増加、
選択肢の拡大に寄与

例:生産性(生産キャパシティ)が5%向上

顧客側で90億円~100億円分※生産量が増加想定

※インターアクション調べ。顧客データを元に算出。(2024年11月時点)

- 設備投資に左右されにくい製品・サービスの創出に係る取り組みとして、既存製品(光源装置、瞳モジュール®)が顧客の生産性に与える影響について注目しております。
- 光源装置と瞳モジュール®はテスターやプローバー、プローブカードとドッキングして使用されるユニークさがあります。複数装置とドッキングしている性質上、光源装置と瞳モジュール®の性能を向上させることで、顧客側の検査工程全体における生産性を相乗的に向上させられる可能性がございます。
- 生産性が上がれば、顧客側が生産管理をするうえでの選択肢を拡大させることができます。例えば、顧客の生産性を5%向上させることができれば、顧客側において月産で90~100億円分程度、生産量が増加すると推測しております。

既存事業における各製品の市場規模及びシェアの予測

IoT関連事業

環境エネルギー事業

インダストリー4.0
推進事業

- 市場でのポジショニングが向上できれば、既存事業でも十分に業績を伸ばすことが可能。
 - ➡ 既存事業の強化に加えて、企業価値を継続的に向上させるために新規事業の創出も並行して実施する。

(単位:億円)

既存事業	売上高 (5年平均)	年間市場規模 (推定)	ターゲット市場に おけるシェア (推定)
光源装置	31.2	30~80	高
瞳モジュール®	9.8	20~35	中
歯車測定器	6.4	40	低
精密除振装置	8.7	50	低
乾燥脱臭装置	8.0	10	高

※市場規模はインターアクション調べ。

- 光源装置及び瞳モジュール®事業を含むその他の既存事業においても成長余地はあると認識しております。
- 表は既存事業における各製品の市場規模及びシェアの予測です。
- 市場でのポジショニングが向上できれば、既存事業でも十分に業績を伸ばすことが可能です。特に瞳モジュール®のシェアを拡大できれば、企業価値向上へのインパクトも大きいと認識しております。
- 光源装置は既にシェアが高い状況ですが、弊社製品の性能進化によって、市場規模自体を更に拡大させることができると考えております。

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

半導体関連市場

IoT関連事業



- 光源装置については、設備投資に依存しない付加価値の創出に向けた取り組みを引き続き推進する。
- 瞳モジュール®については、今期中に海外主要顧客への量産導入が開始する想定。

国内主要顧客

既存

海外主要顧客

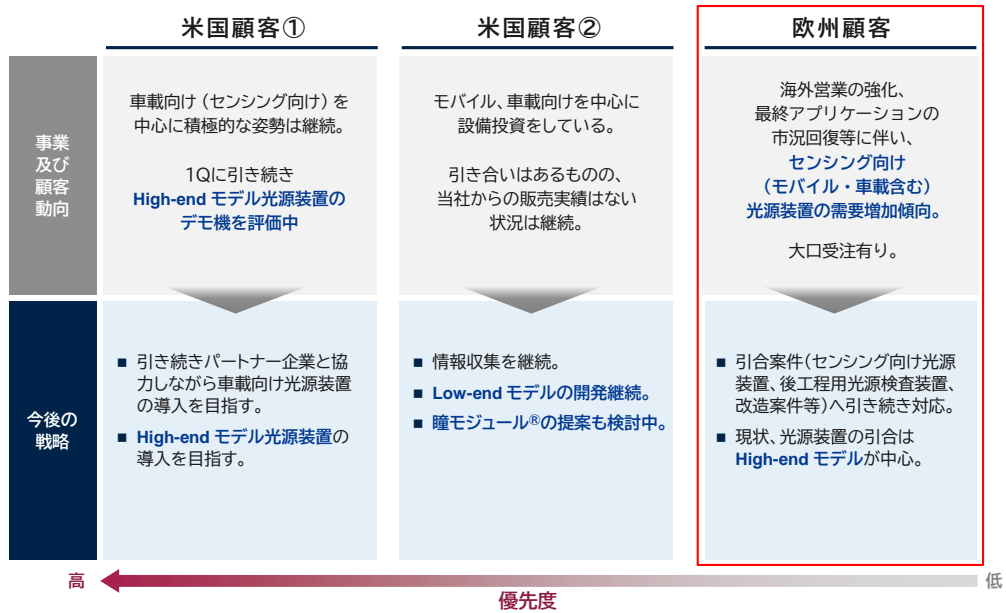
既存

	光源装置	瞳モジュール®	光源装置	瞳モジュール®
事業 及び 顧客 動向	<p>新型光源装置については、納入時期に多少のズレはあるものの概ね計画通りに推移。来期導入に向けた大口受注有り。</p> <p>改造案件①については顧客側において検討が進捗。</p>	<p>瞳モジュール®については想定よりも需要が好調に推移。</p>	<p>1Qに引き続き、大規模ではないが、設備投資は再開している。</p>	<p>量産導入については、今期中に開始想定。</p> <p>パートナー企業との共同開発品については、社内評価用の試作品が完成。</p>
今後の 戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3つの軸でリーダーシップを発揮。 <ul style="list-style-type: none"> (1) 個体差を無くす=改造案件① <ul style="list-style-type: none"> ➢ 製品毎の微細な個体差を調整 ➢ 実際に導入するかはまだ未定だが、顧客側において、運用方針等本格的な検討フェーズへ移行。 (2) 省スペース化=改造案件② <ul style="list-style-type: none"> ➢ 顧客の面積当たりの生産性向上 ➢ 1Qに引き続き既存装置の改造(光の照射エリア拡大等)を提案中。 (3) データ活用 <ul style="list-style-type: none"> ➢ パートナー企業と協働。顧客への提案を進めつつ販売フローの整理等も併せて実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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。 ➢ 1月中に熊本事業所の改修が完了予定。人員配置済み。各作業工程における装置の導入を進め、段階的に稼働していく。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 従来装置の提供を継続。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 高付加価値な製品の需要多 ■ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 量産導入に向けた取り組み <ul style="list-style-type: none"> ➢ 今期の下半期頃に量産導入予定。(スモールスタート) ➢ 運用及び需要が順調であれば本格導入は来期想定。 ➢ 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共同開発品 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 量産及び顧客提案が可能なレベルの試作品を開発中。 ➢ 今期中の完成を目指す。

- 光源装置については、設備投資に依存しない付加価値の創出に向けた取り組みを引き続き推進してまいります。
- 瞳モジュール®については今期中に海外主要顧客への量産導入が開始する想定です。また、弊社熊本事業所の改修工事を行い、瞳モジュール®の自動製造ラインの立ち上げも予定通り進捗しております。

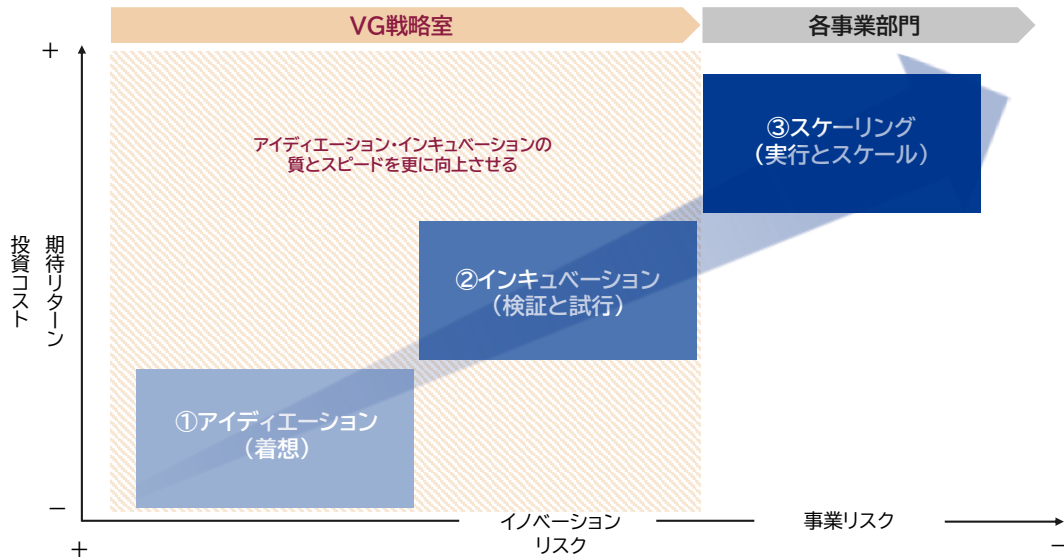
その他顧客に対する取り組み

- 欧州顧客からの引き合い増加。
- 米国顧客①に対しては **High-end** モデル光源装置、米国顧客②に対しては **Low-end** モデル光源装置 を引き続きアプローチ。



- 主要顧客への取り組みに加え、イメージセンサの用途拡大に備えた顧客基盤の拡大も進めてまいります。
- 特に米国や欧州顧客への取り組みを強化しており、足元では欧州顧客からの大口受注を獲得いたしました。
- 今後も顧客の変化を捉えながら拡販活動を継続してまいります。

- ①アイディエーション ➡ ②インキュベーション ➡ ③スケーリング
- VG戦略室で新規事業の着想～検証を行い、蓋然性を高めたうえで各事業部門へ展開しスケーリングする。
- ①・②の質とスピードを更に向上させる。



- 継続的な企業価値向上のためには、既存製品に対する取り組みも重要ですが、新製品、新規事業を創出していくための仕組みづくりも重要だと認識しております。
- 新規事業の創出をするうえで、質とスピードを向上させるため、新規部署（VG戦略室）を設置し、新規事業の創出を加速していきます。
- VG戦略室ではアイディエーションとインキュベーション、つまり製品企画とマーケティングを実施し、営業や各事業部門に引き渡すまでのプロセスを担います。営業や各事業部門に引き渡す段階で、勝率を100%にできるような部署を目指してまいります。

新製品の市場規模想定

新規事業

半導体関連市場

次世代工場市場

インダストリー4.0
推進事業



- 市場規模は現在の引き合い状況、製品の販売価格、各市場における生産数量・金額等を元に算出。
- 新製品におけるインキュベーションステージの質とスピードを更に向上させる。
- スケーリング(実行とスケール)を目指せる製品を増やしていく。

(単位:億円)

新規事業	受注・引き合い総額 (現状)	年間市場規模 (想定)
レーザ事業	—	60~540
AI画像処理	0.6	90
粗さ試験機	0.5	80~90
振動モニタリング	1.2	8~9
データソリューション	—	40~50

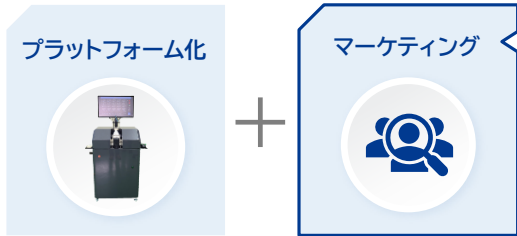
※市場規模はインターアクション調べ。
 ※レーザ事業は1Q時点と同様、方針を精査中。
 ※データソリューションは新規で取り組み予定。市場規模の概算のみ実施、精査中。

- 表は新規事業(新製品)における引き合い状況と市場予測を表しております。
- 市場規模は現在の引き合い状況、製品の販売価格、各市場における生産数量及び金額等を元に算出しました。
- 新製品におけるアイディエーションとインキュベーションの質とスピードを更に向上させ、スケーリング(実行とスケール)を目指せる製品を増やし、5年以内に光源装置及び瞳モジュール®と同等以上の収益性がある製品群を創出できるよう注力してまいります。
- 次のページから新製品の現状、概要について説明させていただきます。

- システムのプラットフォーム化を引き続き推進。今期中に完成予定。
- 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。

想定市場規模
90 億円/年

次世代工場市場向け



- スケジュール**
- 楽器メーカー：2025年5月期3Q頃 受注予定。
 - 家電メーカー：来期受注予定。
(顧客側の設備投資タイミングに合わせて導入予定)
 - 歯車メーカー：プラットフォームが完成次第受注予定。

マーケティングから見てきたAI検査の訴求点

従来の目視検査

9割良品という中、1割の不良品を見逃してはいけない。

2mサイズ等の大型製品における手が届かないような箇所の欠陥も見逃してはいけない。

AI検査導入

8割は機械が良品判定。人は、機械が疑わしいと判定した残り2割だけを注意深く検査すればよい。

欠陥候補を機械が検出。人は、機械の検出箇所が不良レベルかどうかだけを注意深く検査すればよい。



人の生産性・検査精度向上

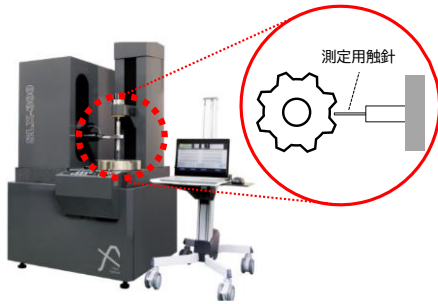
※半導体市場向けは検証の長期化、顧客側の体制再構築等に併いスケジュール見直し中

- まずはAI画像処理装置です。人の生産性向上に貢献可能な製品です。楽器メーカー、家電メーカー、歯車メーカー等から引き合い・受注の実績があります。
- 現在は、受注の拡大に備えてプラットフォーム化を進めており、効率性が高い事業基盤の構築を進めております。将来的には画像データを活用したデータソリューションへと進化させていただきます。

想定市場規模
80~90 億円/年

- 「歯車粗さ試験機」は歯車の表面の粗さを精密に検査する装置。
- BEV(バッテリー式電気自動車)はエンジンがないため、静寂性が求められ、静寂性自体が高付価値となる。自動車に搭載される歯車の表面の粗さが騒音に繋がるため、新しい測定・評価方法のニーズが生じている。
- 大手自動車メーカーから受注獲得。

事業概要



- 歯車の表面を針でなぞり、粗さを測定。
- 除振装置も併用し、高精度な測定が可能。

主な用途

静寂性に対するニーズが増加



従来のエンジン車

BEV (バッテリー式電気自動車)

- 静寂性が求められるBEV向けの歯車検査需要が高まっている。
- 大手自動車メーカーからの受注獲得、販売済み。
- BEV向け以外の装置で静寂性、精密性が求められる製品(電子機器全般、航空、医療向け等)への展開も模索。

- 次に歯車粗さ試験機です。表面の粗さ試験機自体は世の中に多くございますが、自動車分野や歯車等の回転物に特化しているのが特徴です。
- BEVではエンジン音がしないため、車両自体の静粛性が高付加価値となります。
- それに伴い、BEVに搭載される歯車も静粛である必要がある為、今までにない新しい測定・評価方法の確立が進められております。このようなトレンド変化を先取りした製品となっております。
- 既に大手自動車メーカーから受注をいただいており、今後は量産ラインへの導入及び他の自動車メーカーへの拡販を推進してまいります。

振動モニタリングアプリ

新規事業

次世代工場市場

インダストリー4.0
推進事業

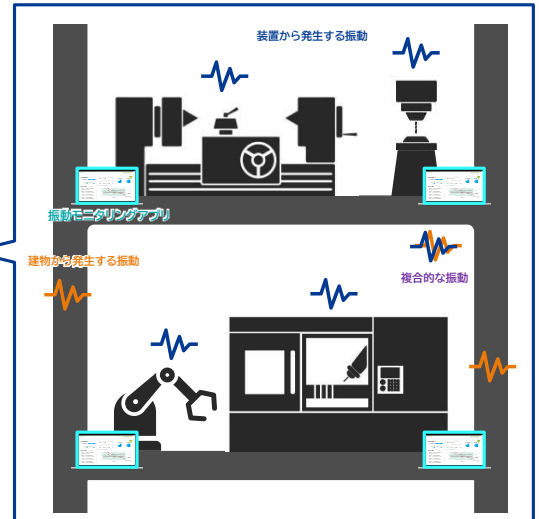
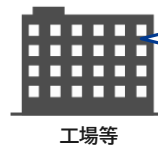


- 振動モニタリングアプリによって、既存の精密除振装置の競争力を高め事業成長を図る。
- 工場内における様々な振動をモニタリングする目的で、振動モニタリングアプリ単体での需要もあり。
- 韓国顧客を中心として大規模な引き合い有り。現状は一部製造ライン向けであるため、確実に受注に繋げ、導入するラインを増やしていく。

想定市場規模
8~9 億円/年

振動モニタリングアプリ

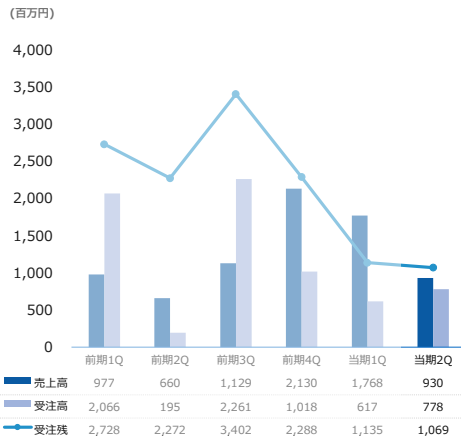
現状	<ul style="list-style-type: none">➢ 韓国顧客から実機の引き合いが数十台あり。➢ 中国顧客はデモ機での検証を継続中。➢ デモ機での測定データの収集を継続しつつ、顧客からのフィードバックをもとに改善と提案を繰り返し実施。
今後の戦略	<ul style="list-style-type: none">➢ 数十台の納入に向けて準備。来期頃から売上貢献想定。➢ 取得したデータを活用した新機能の追加も検討中。製品の付加価値を更に向上させる。



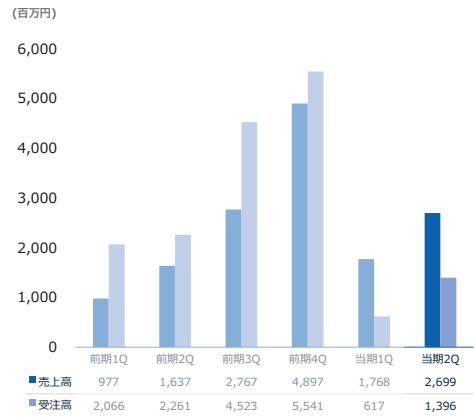
- 振動モニタリングアプリは、既存の精密除振装置の付加価値を高め、事業成長に貢献しております。
- また、振動モニタリングアプリ単体での需要もあり、韓国顧客を中心に大規模な引き合いがきております。
- 現状、様々な新規事業の企画がありますが、VG戦略室で各製品の成長可能性を見極めながら、取り組みを継続する事業、変更する事業、中止する事業等の判断を適切に行っていきたくと考えております。
- 短期的にはアイディエーションとインキュベーションの質とスピードを上げながら、中長期的には量も増加させ、継続的に企業価値を向上できるような会社づくりを進めてまいります。

Appendix ①
売上高・受注高・受注残高 推移

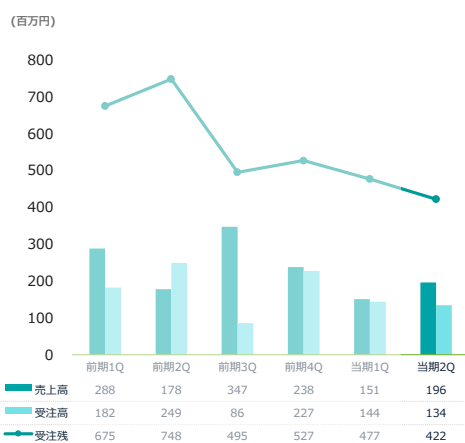
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



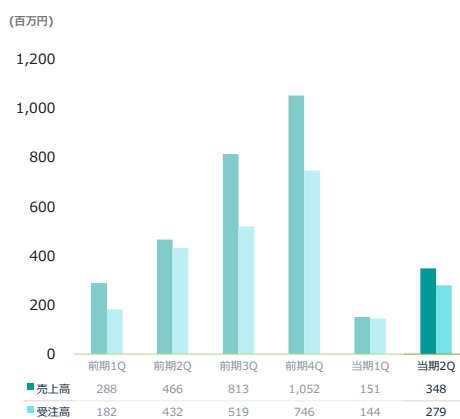
売上高・受注高 推移（累計）



売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

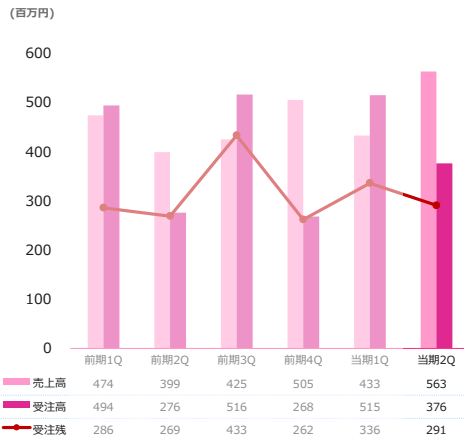


売上高・受注高 推移（累計）

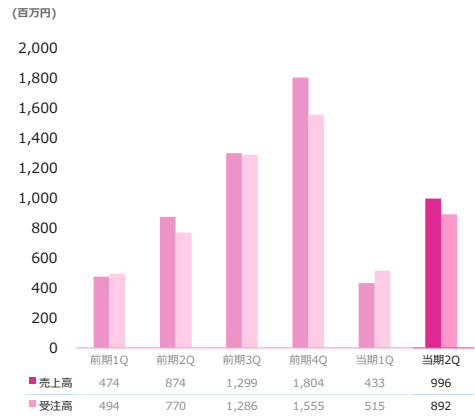




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



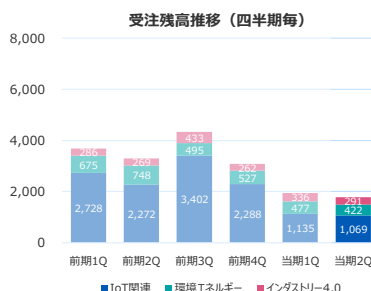
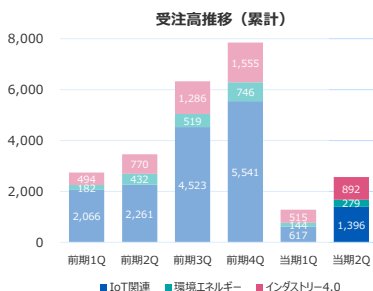
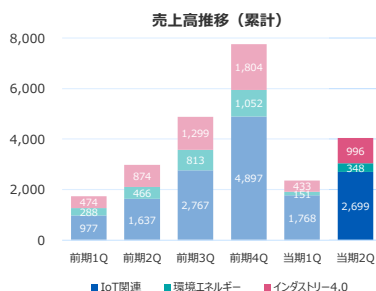
売上高・受注高 推移（累計）



2025年5月期第2四半期

(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	2,699	64.8%	1,396	△38.3%	1,069	△52.9%
環境エネルギー事業	348	△25.4%	279	△35.4%	422	△43.6%
インダストリー4.0推進事業	996	14.0%	892	15.8%	291	8.4%
合計	4,044	35.8%	2,567	△25.9%	1,784	△45.8%



Appendix ②

会社概要

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。