



2026年 5月期 第1四半期 決算説明会

2025年10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10月10日に開催した「2026年5月期第1四半期決算説明会」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があ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. 中期経営計画の進捗状況

-Appendix-

- 「1.業績サマリー」は、執行役員 社長室長 吉澤よりご説明します。
- 「2.中期経営計画の進捗状況」については、代表取締役社長 木地よりご説明します。

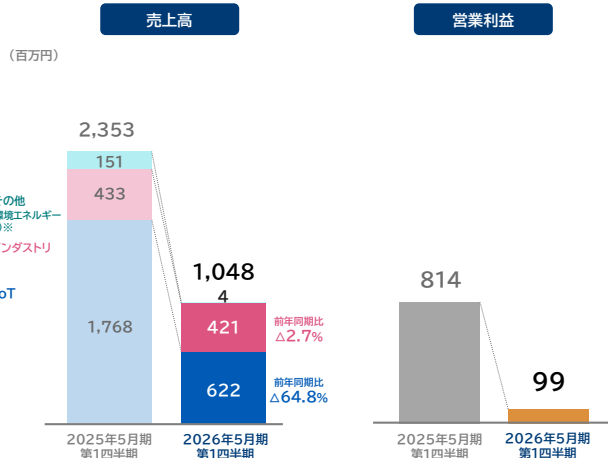
業績サマリー

- 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1四半期 実績

POINT

- 第1四半期の連結業績について、IoT関連事業セグメントが低調に推移したため、前年同期比で減収減益となった。
- IoT関連事業セグメント：国内顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®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前年並みに推移。



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	2,353	1,048	△55.5
営業利益	814	99	△87.7
営業利益率	34.6%	9.5%	-
経常利益	779	136	△82.5
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	529	47	△91.1
1株当たり 四半期純利益	48.62円	4.44円	-

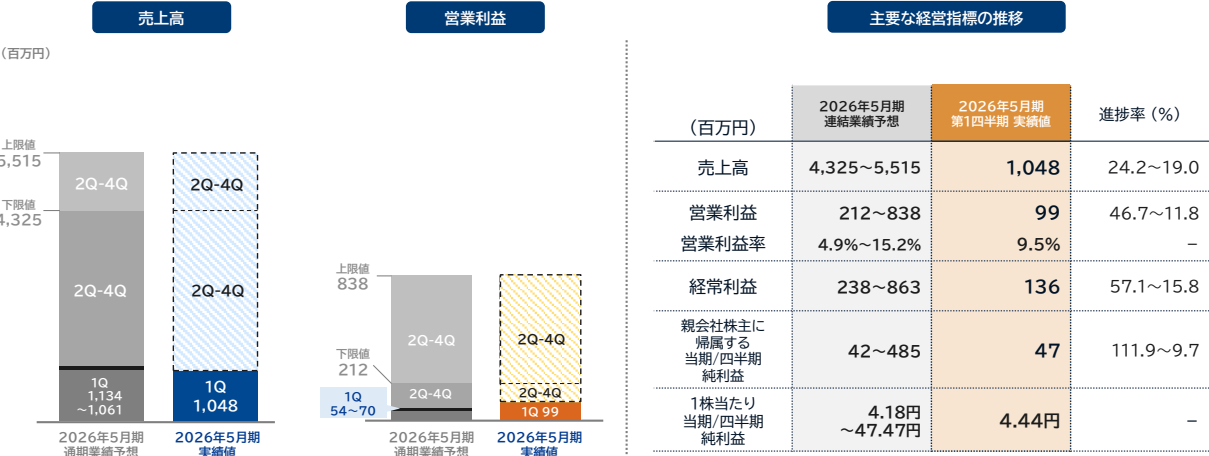
※当第1四半期より、連結子会社でありました株式会社エア・ガシズ・テクノスを連結の範囲から除外いたしました。
これにより、「環境エネルギー事業」報告セグメントの重要性が乏しくなったため、当第1四半期より「その他」として表示しております。

- 当第1四半期における当社グループの業績は、売上高は1,048百万円、営業利益は99百万円、経常利益は136百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は47百万円、1株当たり四半期純利益は4.44円となりました。
- 前年同期比では売上高が55.5%減少、営業利益が87.7%減少し、減収減益となりました。

通期業績予想に対する進捗

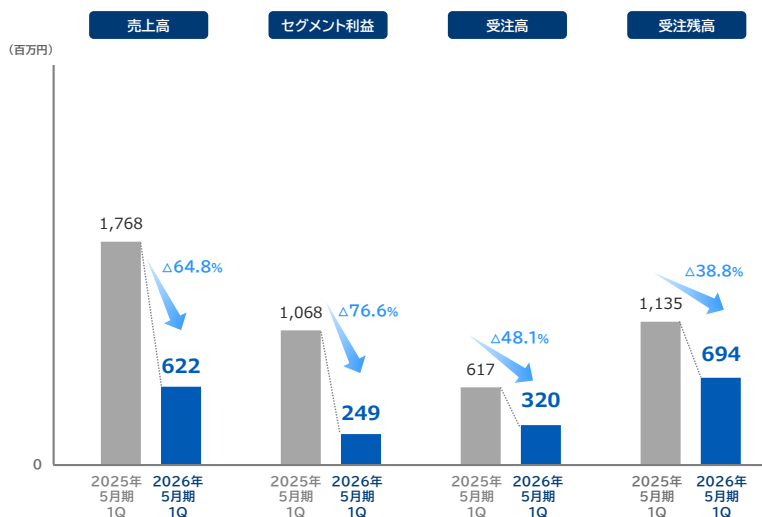
POINT

- 当第1四半期売上高は概ね予算通りで推移しているため、通期見通しも当初予算通りで据え置き。
- 当第1四半期営業利益は、予算の上限値を上回ったものの、顧客の設備投資状況が不透明な状況が継続しており、通期業績予想は据え置き。



- 通期連結業績予想に対する当第1四半期の業績について、売上高は概ね想定通り、営業利益は予算の上限値を上回って推移いたしました。
- 一方、顧客の設備投資状況が不透明な状況が継続しているため、通期連結業績予想は据え置いております。

国内顧客向け検査用光源装置及び
瞳モジュール®の販売が低調に推移し、減収減益



➢ 9月に海外主要顧客より大口受注(529百万円)有り。
受注高は2026年5月期第2四半期、
売上高は2026年5月期第3四半期に計上予定。

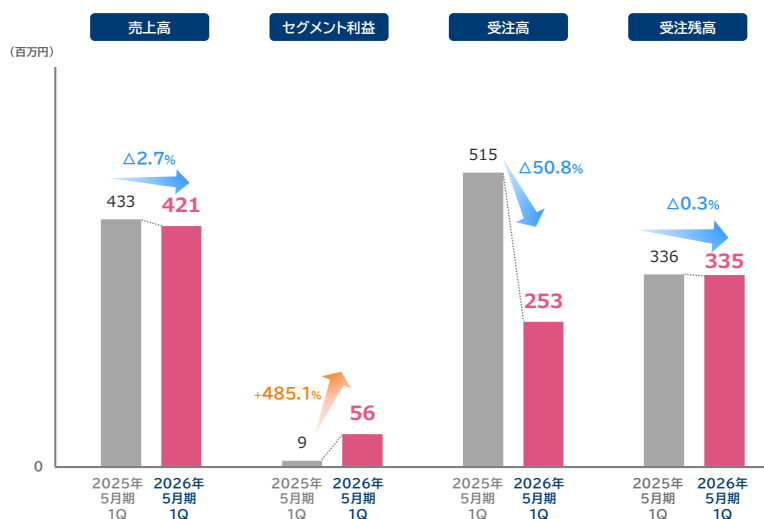
➢ 国内顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。
➢ 前々期において、国内主要顧客が大規模な設備投資を実施したことにより、前期に続き、受注高及び受注残高は低調な状況が継続。

➢ 海外主要顧客による瞳モジュール®自動製造ラインの視察対応を実施(9月)

補足

- 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、国内顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移しました。
- その結果、売上高・セグメント利益ともに前年同期比で減収減益となりました。
- 受注高・受注残高についても、前々期に国内主要顧客が大規模な設備投資を実施した影響を受け、前期に引き続き低調に推移いたしました。
- 一方、当第1四半期の受注高・受注残高には計上されていないものの、9月に海外主要顧客より529百万円の大口受注があり、第2四半期の受注高・受注残高に計上される予定です。

精密除振装置及び歯車試験機の販売が前年並みに推移。



➤ 精密除振装置分野において、製品の収益性が改善。

➤ トランプ関税の影響により、自動車業界が設備投資に慎重になったため、歯車試験機分野の受注高は低調に推移。

➤ 精密除振装置分野について、振動モニタリングアプリ関連製品が2026年2月に完成予定。
➤ AI画像処理装置について、大手楽器メーカー及び大手歯車メーカーより引き合い有り。

- インダストリー4.0推進事業(主に精密除震装置と歯車試験機を販売しているセグメント)については、精密除振装置分野及び歯車試験機分野の販売が前年並みに推移いたしました。
- 一方、主に精密除振装置分野において製品の収益性が改善したため、インダストリー4.0推進事業全体としては増益となりました。
- 受注高が減少している背景については、トランプ関税等の影響により、自動車業界全体で設備投資が慎重となった結果、主に歯車試験機の受注が低調に推移したためであります。

中期経営計画の進捗状況

➤ ここから、中期経営計画の進捗状況についてご説明します。

経営理念
Purpose

人・技術・組織の相互作用から革新を生み出し
「見えない価値」に光をあてる

目指す姿
Vision

「自社の優位性」と「多様なテクノロジー」を掛け合わせ
グローバルに「変化を実装」する企業へ

価値
Value

Interaction Value（共創価値）

- 当社は「Purpose」、「Vision」、「Value」を掲げて、新しい中期経営計画（2026年-2030年）をスタートしております。
- 人・技術・組織の相互作用から革新を生み出し、「見えない価値」に光をあけるとともに、「自社の優位性」と「多様なテクノロジー」を掛け合わせ、グローバルに「変化を実装」する企業として、Interaction Value（共創価値）を創造してまいります。

中期経営計画:進捗状況

IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



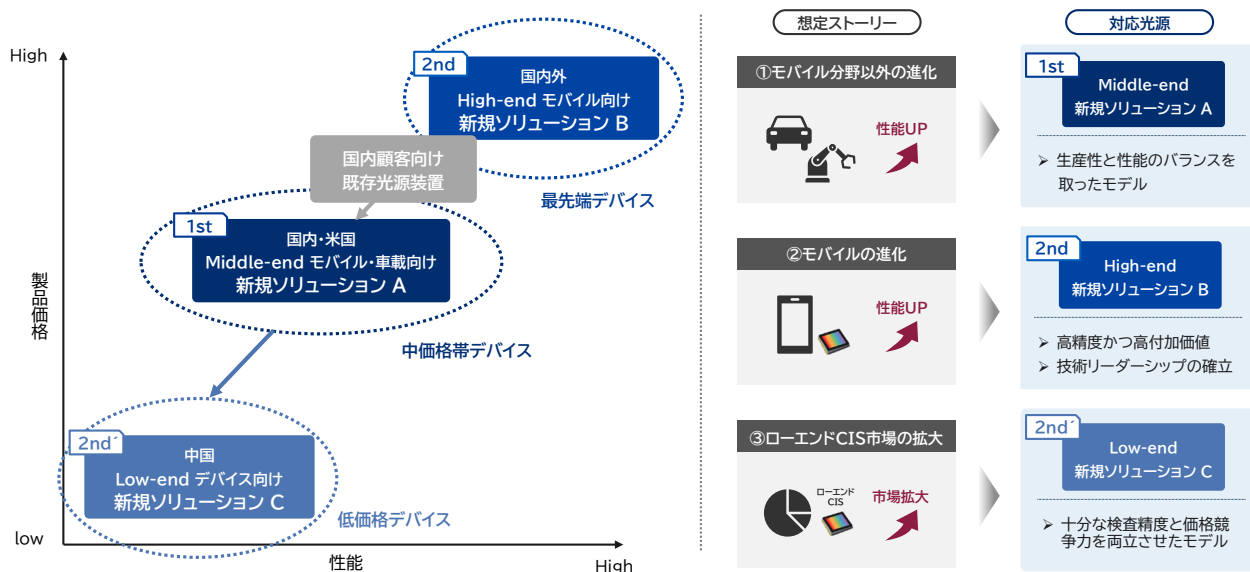
- IoT関連事業において海外主要顧客の設備投資需要が増加傾向
- 戦略的パートナーシップ構築を実行中
- 「取締役会の運営」及び「指名・報酬諮問委員会の運営」の見直しを実施



- 中期経営計画の進捗につきまして、今回ご報告申し上げたい点は主に3つございます。
- 1つ目は、IoT関連事業における顧客の設備投資動向の変化についてご説明いたします。
- 2つ目は、戦略的パートナーシップの進捗状況についてご説明いたします。
- 3つ目は、ガバナンス強化の取り組みについてご説明いたします。

(ご参考)IoT関連事業:多用化するニーズへの対応と製品展開戦略

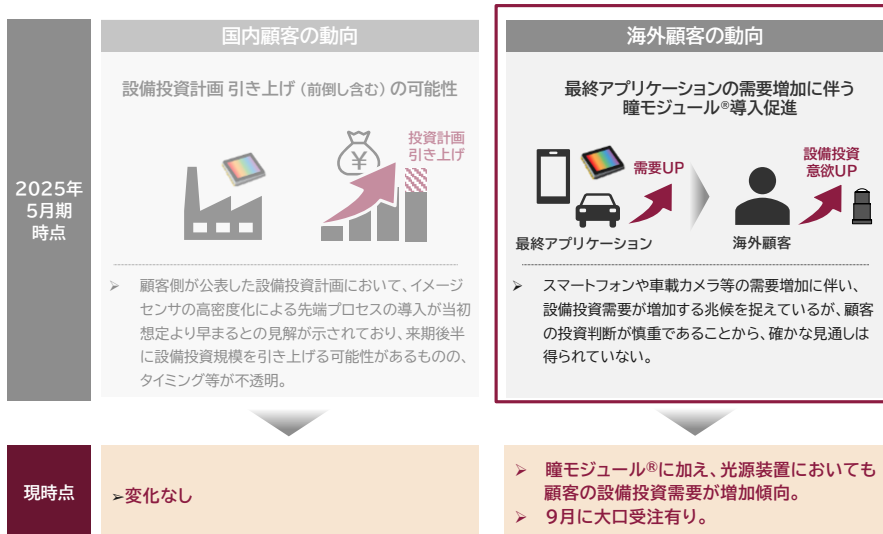
- 「顧客企業の生産性の向上」を事業戦略の中心に据えて製品開発を推進。3つの市場に適した製品を展開することで、幅広い顧客ニーズに対応し、当社の技術力と提案力を最大限に発揮していく。
- イメージセンサ市場(金額ベース)全体は2024年-2030年でCAGR約9%想定。
- 車載含むロボティクス向けセンサ市場(数量ベース)は2019年-2030年で約7倍の成長を想定。



- IoT関連事業を通じてイメージセンサ市場におけるモバイル分野の成長を牽引するとともに、ロボティクス市場の需要も取り込んでまいります。さらに、VG戦略室等を中心に新規事業・新規製品の立ち上げを行い、継続的に企業価値を高められる会社を目指しております。
- IoT関連事業をさらに成長させるため、まずはグラフ右上に位置するハイエンドソリューションを充実させてまいります。
- 中長期的には、車載含むロボティクスを見据え、グラフ中間～左下にかけての領域に対応する製品の準備を進めてまいります。
- イメージセンサ市場は今後も成長が見込まれており、当社は多様化するニーズへの対応を着実に実行することで、その発展に寄与してまいります。そして「一隅を照らす存在」として、持続的に社会へ貢献していきたいと考えております。

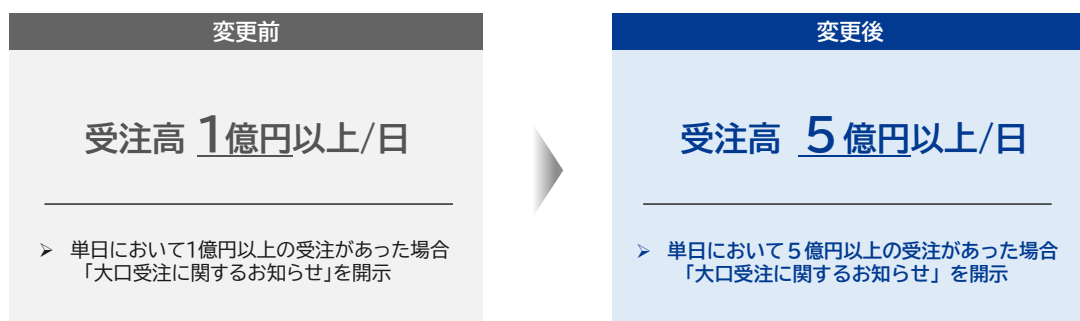
IoT関連事業:主要顧客動向

- 海外主要顧客については、瞳モジュール®だけでなく、光源装置においても顧客の設備投資需要が増加傾向。
- 国内主要顧客については動向に変化なし。



- 主要顧客の動向につきましては、特に海外顧客に変化が見られ、9月には同顧客からの大口受注も獲得いたしました。その背景についてご説明いたします。
- 主要海外顧客より、従来の瞳モジュール®に加えて検査用光源装置の受注も獲得いたしました。イメージセンサ市場における顧客側の競争環境の変化による影響と推測しております。今後の動向については不確実な要素が多く、現段階で具体的な時期や規模をお示しするのは難しいですが、多くの引き合いをいただいております、これを着実に受注へと繋げてまいります。
- 瞳モジュール®については、熊本事業所で進めてきた「瞳モジュール®自動製造ライン」に主要海外顧客が視察に訪れるなど、高い関心を示していただいております。これは、当社がイメージセンサ検査市場において重要なポジションを確立していることの証明であり、今後の受注拡大にも直結すると考えております。
- 瞳モジュール®は、当社のベース売上高を押し上げる大きな武器であり、今回の大口受注及び熊本事業所の視察は新たな市場開拓の本格的な始まりを告げるものです。長年にわたる取り組みが、ようやく一歩具現化されたと捉えています。引き続き事業を着実に展開し、海外顧客向け瞳モジュール®の安定的な販売を実現してまいります。

- 2025年8月22日より、大口受注の開示基準を「5億円以上/日」に変更。
- 従来の大口受注の開示基準は、当社の事業規模が拡大する以前に策定、現状の事業実態や市場における重要性に即した適切な情報開示を行うため、従来よりも高い開示基準への引き上げを実施。



- 大口受注に関する補足情報ですが、株主総会後のタイミングにて、大口受注の開示基準を変更しております。
- 従来は「単日に1億円以上の受注」があった場合に開示しておりましたが、開示頻度や事業規模とのバランスを考慮し、より適切な情報開示とするため、基準を「単日で5億円以上の受注があった場合」に引き上げました。
- この新基準のもとで、早速9月に大口受注が発生しており、基準の変更は妥当であったと考えております。

財務目標:進捗状況（ベース売上高※）

IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



➤ 2026年5月期第1四半期におけるベース売上高は 164百万円

【ご参考：財務目標（2025年5月期決算説明会資料より）】

	指標	過去5年平均値 (2021～2025年5月期)	2025年5月期	2030年目標値
事業の強靱性	ベース売上高	912百万円	625百万円	3,000百万円
製品競争力	売上総利益率	57.5%	55.3%	50.0%以上
人材	一人当たり営業利益	25百万円	20百万円	30百万円
利益成長	営業利益成長率 (CAGR)	△10.5%	—	15.0%以上
経営品質	ROE(連結)	10.1%	8.4%	15.0%以上

※事業の強靱性を示す指標として、設備投資に依存せず、売上総利益率、一人当たりの営業利益、資本効率(CCC)の改善に資する製品・サービスにかかる売上高。

- 中期経営計画における財務目標の進捗状況につきまして、当第1四半期におけるベース売上高は164百万円となりました。
- 既存事業における国内・海外顧客に向けた取り組みに加え、新規製品・新規市場への展開も進めることでベース売上高を確立しつつ、その他の財務目標についても着実に達成していけるよう努めてまいります。なお、現時点では順調に進捗していると考えております。

(ご参考)ベース売上高

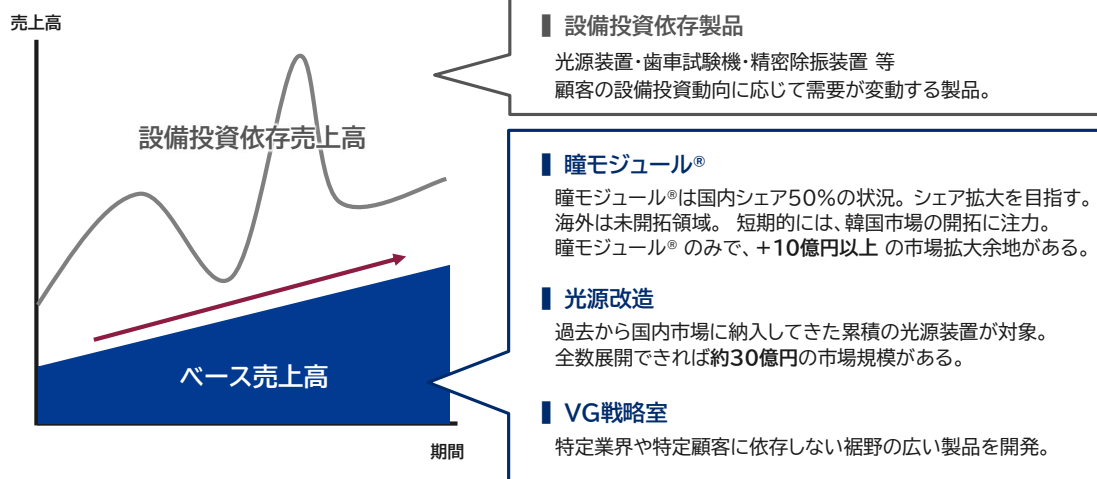
IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



- 事業の強靭性を示す指標として、設備投資に依存せず、売上総利益率、一人当たりの営業利益、資本効率(CCC)の改善に資する製品・サービスからなる「**ベース売上高**」を設定。規模の拡大を目指す。



- (ご参考資料:ベース売上高概要)

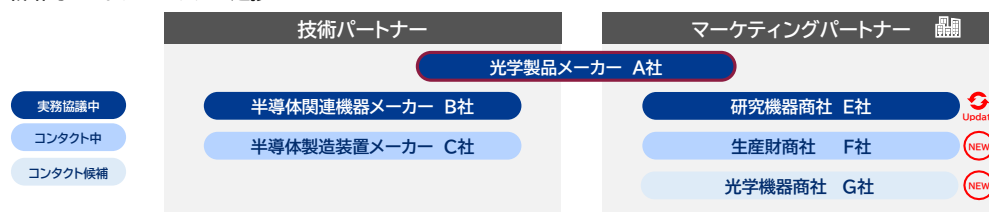
戦略的パートナーシップ構築:進捗と今後の目標

新規事業

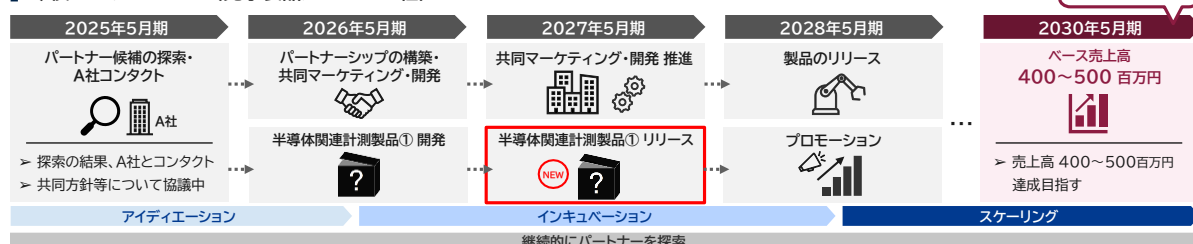


- 現状、3社と実務協議中。
- 2030年までの目標達成にむけて、アプローチ先を拡大し、A社のような企業とのパートナーシップを複数構築する。
- 半導体関連計測製品①については、従来の予定より先行して進捗。

■ 戦略的パートナーシップの進捗



■ 今後のスケジュール（光学製品メーカー A社）



- 財務目標を達成していくうえで重要となるのがパートナーシップです。
- 現在、3社と実務協議を行っており、2社とコンタクトを進めているほか、1社を新たなコンタクト候補としております。その中でも、光学製品メーカーA社とのパートナーシップに関する進捗状況及びターゲット市場等について、より具体的にご説明申し上げます。
- 当社が現時点において狙っているのは半導体の開発ライン(開発部門・研究施設等)でございます。対象には半導体デバイスメーカーに加え、半導体プロセスを担う装置メーカーも含まれております。当該市場に向けて、ユニークな計測機器の提供を構想しております。
- 今期は開発を着実に進め、2027年5月期には第1弾の製品をリリースする予定でございます。第1弾の製品を成功させたうえで、2028年5月期に第2弾の製品をリリースできるよう取り組んでまいります。
- 製品の詳細につきましては具体化した段階で改めてご説明いたしますが、パートナーとの協議やマーケティング企画は順調に進捗しており、それを踏まえて一定の勝ち筋が見えてきた状況で開発を進めております。
- また、A社を含む各パートナーシップについては、内容や役割にもよりますが、1件あたり4～5億円程度のベース売上高増加を目指しております。当該目標を踏まえつつ、引き続き複数のパートナーシップを構築してまいります。

コーポレートガバナンス:「取締役会の運営」及び「指名・報酬諮問委員会の運営」の見直し



- 取締役会については、来期以降、社外取締役が議長を務める予定。
- 指名・報酬諮問委員会については、既に代表取締役社長が委員から外れて運営中。

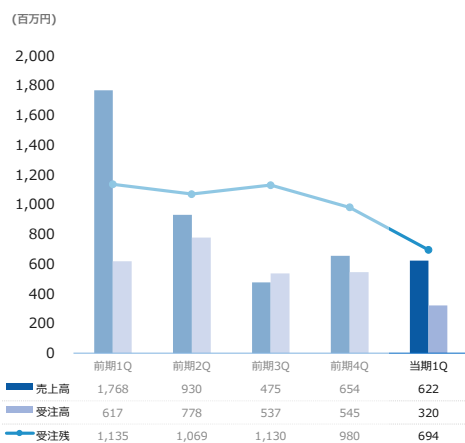
	取締役会	指名・報酬諮問委員会
従来	議長 代表取締役会長 代表取締役社長 議長は 代表取締役会長 または 代表取締役社長	委員会 代表取締役社長 が委員として出席 代表取締役社長 含む
今後	議長 社外取締役 議長は 社外取締役	委員会 代表取締役社長 が委員から外れる 代表取締役社長 含まない
進捗	来期以降 社外取締役が 議長を務める予定	2025年8月より 代表取締役社長が 委員から外れて運営中

- ガバナンスの強化も重要なポイントの1つです。最高の業績を上げても、必ずしも株価が最高になるとは限りません。そのため、最高の業績を上げた際には、それに見合う最高の株価を実現できる体制づくりが重要であると考えております。企業の持続的成長のためにも、緊張感のあるガバナンス体制の構築は不可欠であり、当社では主に2つの取り組みを進めております。
- 1つ目が「取締役会運営体制の見直し」です。従来は会長または社長が議長を務めておりましたが、来期以降は社外取締役が議長を務める予定です。現状、定款上では社長と会長のみが議長を担える仕組みとなっておりますが、定款変更も視野に入れ、社外取締役も議長を務められる体制を整えてまいります。社外取締役が議長を担うことで、より緊張感のある取締役会の実現につながると考えております。中長期的には社長を担う人物が変わることもあるかもしれませんが、その際にも社外取締役が議長を務める仕組みを定着させることで、取締役会の運営は一層洗練され、企業としての継続的な成長に寄与すると見込んでおります。
- 2つ目が「指名・報酬諮問委員会運営体制の見直し」です。既に代表取締役社長は委員から外れており、現在は社外取締役のみで構成されています。さらに、取締役会からの委任に基づき具体的な報酬額等の決定も可能としており、より実効性の高いガバナンス体制を整備しております。
- ガバナンス強化と業績向上を両立させることで、企業価値を着実に高め、その成果を株価に反映させてまいります。今後も、既存事業の成長、新規事業の創出、そしてガバナンス強化を継続的に推進し、企業価値の一層の向上を目指してまいります。

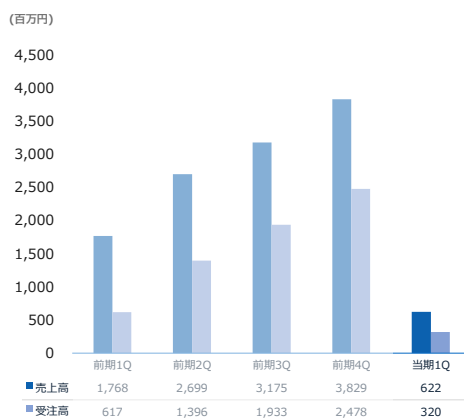
Appendix ①

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）

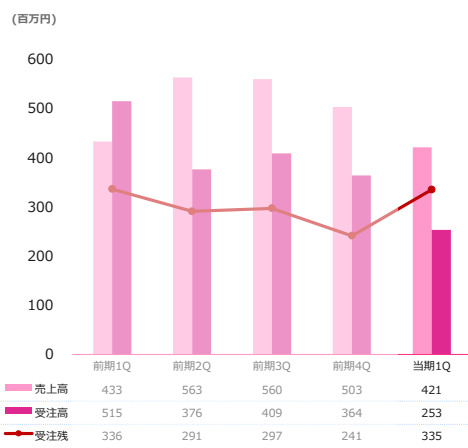


売上高・受注高 推移（累計）

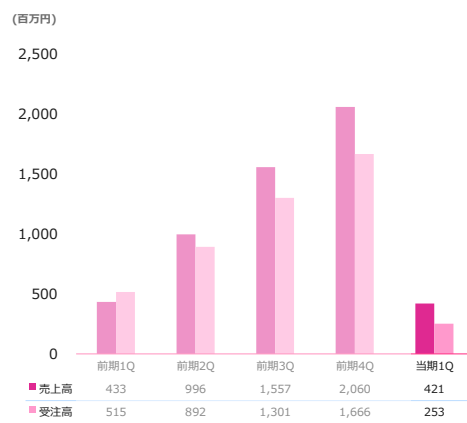




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



売上高・受注高 推移（累計）

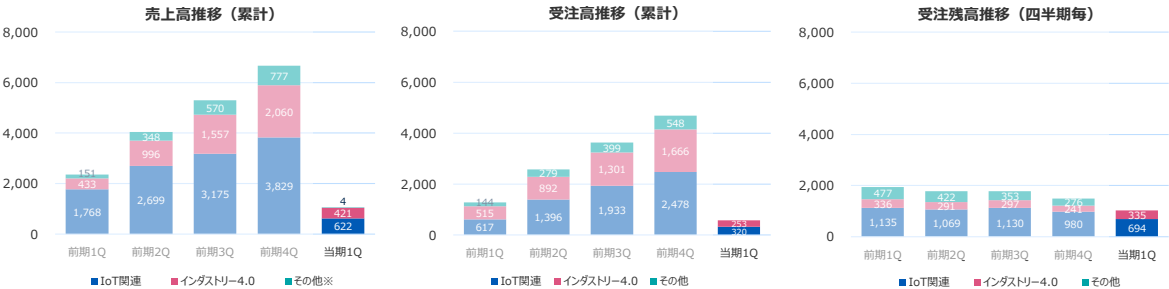




2026年5月期第1四半期

(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	622	△64.8%	320	△48.1%	694	△38.8%
インダストリー4.0推進事業	421	△2.7%	253	△50.8%	335	△0.3%
その他（旧環境エネルギー事業）	4	△97.4%	—	—	—	—
合計	1,048	△55.5%	574	△55.0%	1,030	△47.2%



※当第1四半期より、連結子会社でありました株式会社エア・ガシズ・テクノスを連結の範囲から除外いたしました。
これにより、「環境エネルギー事業」報告セグメントの重要性が乏しくなったため、当第1四半期より「その他」として表示しております。また、受注生産形態の事業がなくなったため、受注高及び受注残高を「—」と表示しております。

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	112名	グループ会社	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	ベース売上高・売上総利益率・一人当たり営業利益 営業利益成長率（CAGR）・ROE（連結）
配当方針	DOE4.0%以上
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に使用します。

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。