

2026年 5月期 第3四半期 決算説明会

2026年4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、2026年4月10日に開催した「2026年5月期第3四半期決算説明会」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. 中期経営計画の進捗状況

-Appendix-

- 「1.業績サマリー」は、経営管理チーム チーフ 喜屋武よりご説明します。
- 「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

> 3Q実績（累計）

- 売上高:3,701百万円(前年同期比 Δ 30.2%) 営業利益:658百万円(前年同期比 Δ 48.3%)
- 主にIoT関連事業における国内顧客向け製品の販売が低調に推移し、減収減益。

> 3Q実績（3か月間）

- 売上高:1,570百万円(前年同期比 +24.7%) 営業利益:410百万円(前年同期比 +347.6%)
- IoT関連事業における海外顧客向け製品の販売が好調に推移し、増収増益。

> 通期業績予想を2Q時点から上方修正

- 売上高:4,767百万円(増減率 +2.2%) 営業利益:722百万円(増減率 +22.3%)
- IoT関連事業において、収益性の高い製品の販売が想定よりも好調に推移していること等を踏まえ修正。

事業動向

- > IoT関連事業においては、4月に海外主要顧客を中心として過去最大規模の大口受注(2,278百万円)を獲得。来期の1Qから3Qにかけて売上計上予定。一方で、国内主要顧客では設備投資需要が落ち着いている状況が継続も、中長期的には設備投資需要の回復を想定。
- > 新規事業において、従来の取り組み(半導体関連計測製品①、②)に加え、新たな半導体関連計測製品③を開発中、2027年にローンチ予定。長期的には、当社独自データを活用したAIサービスへの注力を検討。

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3四半期 実績 (3ヵ月間)



POINT

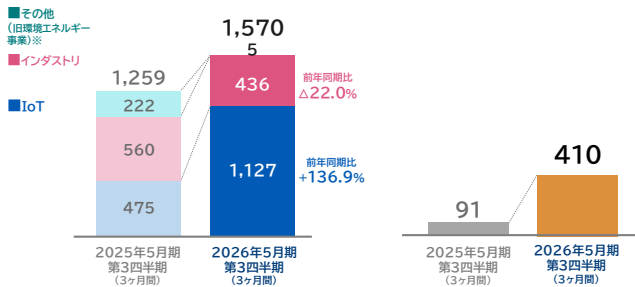
- 第3四半期(3ヶ月間)の連結業績について、IoT関連事業セグメントが好調に推移したため、前年同期比で増収増益となった。
- IoT関連事業セグメント: 国内顧客向け検査用光源装置の販売が低調に推移したものの、海外顧客向けの製品の販売が好調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント: 精密除振装置及び歯車試験機の販売が低調に推移。

売上高

営業利益

主要な経営指標の推移

(百万円)



(百万円)	前第3四半期 (3ヵ月間)	当第3四半期 (3ヵ月間)	増減率 (%)
売上高	1,259	1,570	24.7
営業利益	91	410	347.6
営業利益率	7.3%	26.1%	-
経常利益	99	417	320.0
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	77	270	251.2
1株当たり 四半期純利益	7.02円	26.67円	-

※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、第1四半期より「その他」として表示しております。

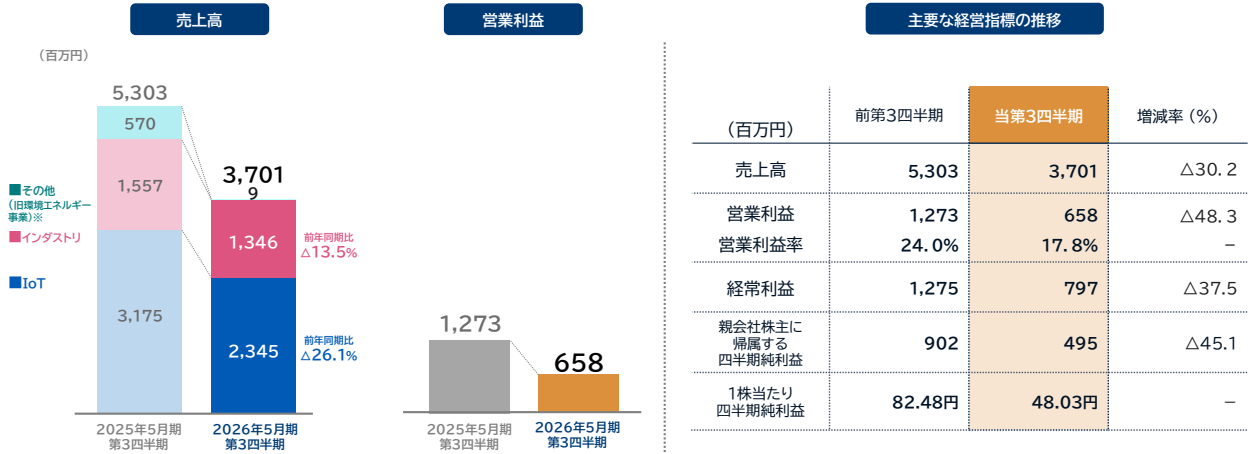
- 当第3四半期(3ヵ月間)における当社グループの業績は、売上高は1,570百万円、営業利益は410百万円、経常利益は417百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は270百万円、1株当たり四半期純利益は26.67円となりました。
- 前年同期比では売上高が24.7%増加、営業利益が347.6%増加し、増収増益となりました。

第3四半期 累計実績



POINT

- 第3四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：海外顧客向け製品の販売が好調に推移したものの、国内顧客向け製品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。



※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、第1四半期より「その他」として表示しております。

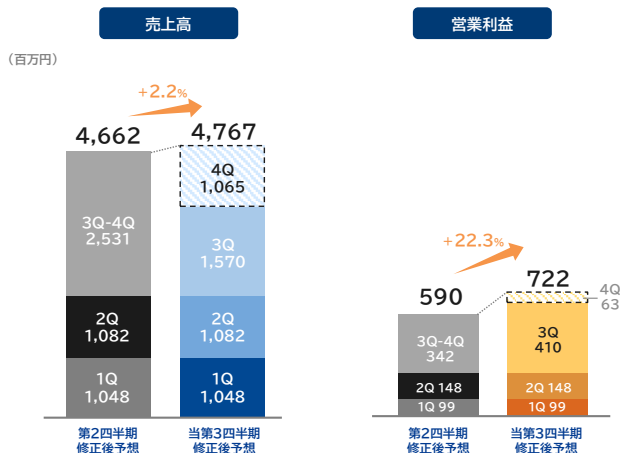
- 当第3四半期における当社グループの業績は、売上高は3,701百万円、営業利益は658百万円、経常利益は797百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は495百万円、1株当たり四半期純利益は48.03円となりました。
- 前年同期比では売上高が30.2%減少、営業利益が48.3%減少し、減収減益となりました。

通期業績予想の修正・進捗



POINT

- 当第3四半期において、IoT関連事業セグメントにおける収益性の高い製品の販売が想定よりも好調に推移していること等を考慮し、業績予想を上方修正。

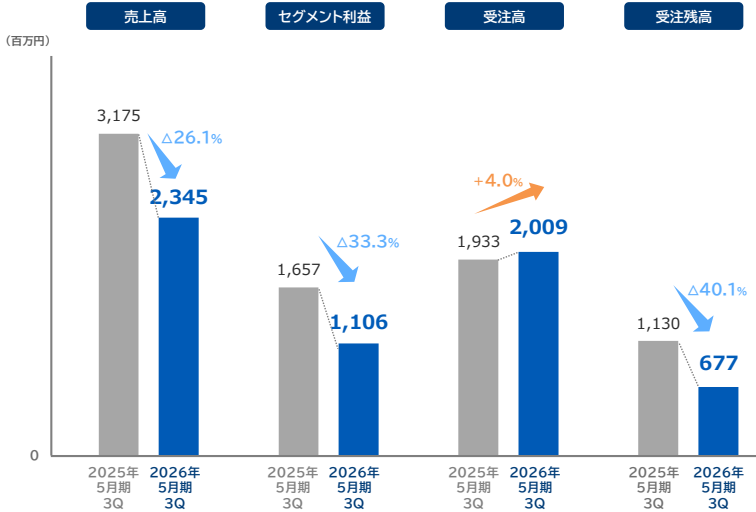


主要な経営指標の推移

(百万円)	2026年5月期 連結業績予想 (2Q時点修正)	2026年5月期 連結業績予想 (3Q時点修正)	2026年5月期 当第3四半期	進捗率 (%)
売上高	4,662	4,767	3,701	77.7%
営業利益	590	722	658	91.2%
営業利益率	12.7%	15.2%	17.8%	-
経常利益	731	858	797	92.9%
親会社株主に 帰属する 当期/四半期 純利益	427	534	495	92.6%
1株当たり 当期/四半期 純利益	41.64円	52.09円	48.03円	-

- IoT関連事業における収益性の高い製品の販売が想定よりも好調に推移していること等を考慮し、通期業績予想を上方修正しております。

海外顧客向け製品の販売が好調に推移したものの、
国内顧客向け製品の販売が低調に推移し、減収減益
2026年4月(4Q)に海外主要顧客を中心として大口受注(2,278百万円)を獲得



➢ 主に海外主要顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が好調に推移。
➢ 海外主要顧客においては、3Qの受注は落ち着いたものの、これは4月に獲得した大口受注案件に向けて顧客との調整を進めていたためであり、今後も旺盛な設備投資需要が継続すると推測。

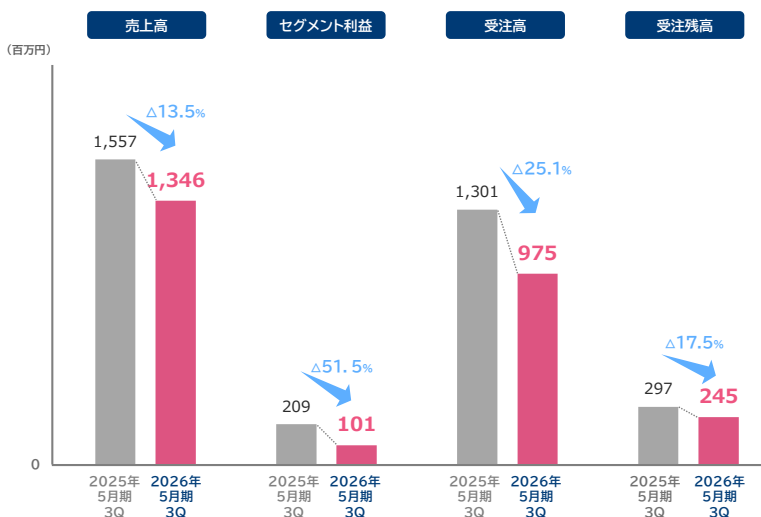
➢ 国内主要顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。
➢ 国内主要顧客においては、前々期に大規模な設備投資を実施したことに伴い、顧客の設備投資需要が落ち着いている状況が継続。

➢ 4月に、海外主要顧客を中心とした過去最大規模の大口受注(2,278百万円)有り。受注高は今期4Q、売上高は来期の1Qから3Qにかけて計上予定。
➢ ウェアラブルAI市場の拡大と端末へのイメージセンサ搭載を事業機会と捉え、今後はウェアラブル端末向け製品の開発も推進。

補足

- IoT関連事業(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、主に国内主要顧客向け製品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。
- 一方、受注高・受注残高については前年同期比で増加しております。
- 4月に、海外主要顧客を中心とした過去最大規模の大口受注(2,278百万円)を獲得。受注高は今期4Q、売上高は来期の1Qから3Qにかけて計上予定でございます。海外主要顧客においては、今後も旺盛な設備投資需要が継続すると推測しております。

精密除振装置及び歯車試験機の販売が低調に推移



+

- 歯車試験機において、海外顧客向け製品の販売が好調に推移。

-

- 精密除振装置において、主に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、国内顧客向け製品の販売が低調に推移。

補足

- AI画像処理装置について、引き合いを頂いていた大手楽器メーカーより受注獲得。

➤ 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)については、精密除振装置と歯車試験機の販売が低調に推移しました。

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。

財務目標: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



- 2026年5月期第3四半期におけるベース売上高は626百万円。

	指標	過去5年平均値 (2021~2025年5月期)	2026年5月期 第3四半期	2030年目標値
事業の強靭性	ベース売上高※	912百万円	626百万円	3,000百万円
製品競争力	売上総利益率	57.5%	60.7%	50.0%以上
人材	一人当たり営業 利益	25百万円	—	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%	—	15.0%以上

※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・サービスにかかる売上高。

- 当社は、設備投資に依存せず安定的に収益を生む製品・サービスの売上を「ベース売上高」と定義し、経営の最重要指標としております。現在のベース売上高は626百万円です。2030年の目標は3,000百万円であり、現状とは大きな開きがあります。
- しかし、韓国顧客向け瞳モジュール[®]で数十億円、国内顧客向け瞳モジュール[®]のシェア奪還で数十億円、新製品で数億円から数十億円、光源改造で数十億円の数字の積み上げを見込んでおります。
- 売上総利益率は60.7%です。これは過去5年平均の57.5%を上回っており、目標の50%以上を大きく超えております。これは、当社の製品競争力が着実に高まっている証拠です。
- 私は、「この会社を面白くしたい。」「この技術でまだ誰も見たことのない景色を見たい。」現場のその純粋な衝動に火をつけ、その炎を絶対に消させない。それが、各KPIを実現する唯一の方法だと信じております。

今後の事業方針

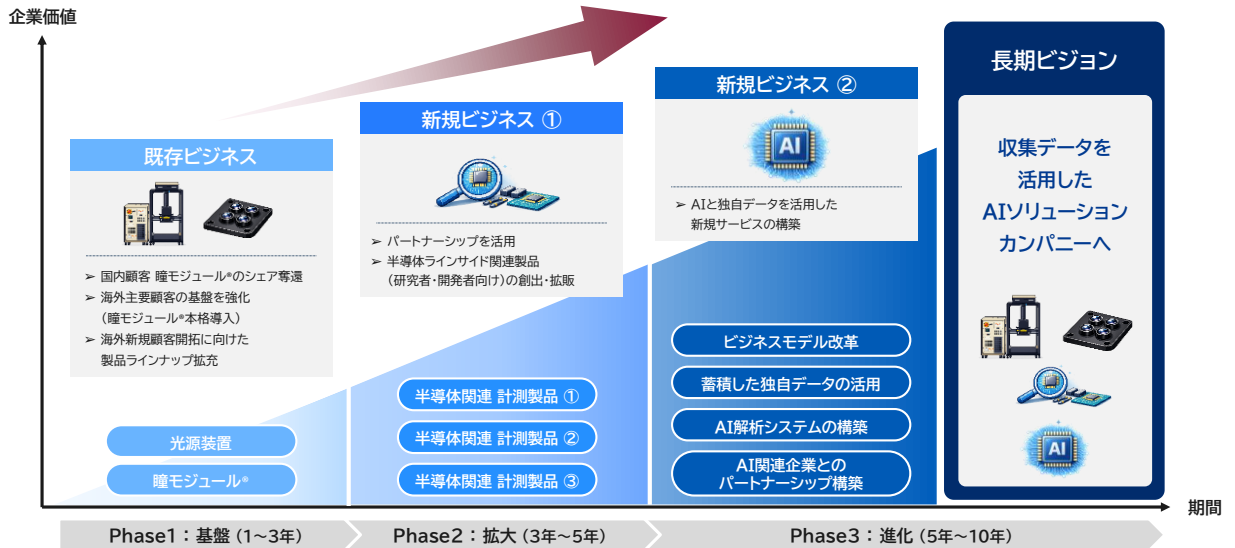
IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



- 短期的には、既存ビジネスにおいて基盤を強化し、「グローバルに稼ぐ体制」への進化を図る。
- 中期的には、製品企画室によるパートナーシップを活用し、新規製品の創出・販売チャネルの拡大。
- 長期的には、当社独自データを活用したAIサービスへ注力し、AIソリューションカンパニーを目指す。



- 具体的な事業方針をお話しします。3つのフェーズがございます。
- フェーズ1は、コア基盤の確立です。既存ビジネスで「グローバルに稼ぐ体制」を固めます。具体的には、国内での瞳モジュール®のシェア奪還、海外主要顧客への瞳モジュール®の本格導入、海外新規顧客の開拓に向けた製品ラインナップの拡充を進めてまいります。ここは、地に足をつけて一歩ずつ前進する段階です。
- フェーズ2は、拡大です。パートナーシップを活用して新製品を開発し、販売チャネルを拡大いたします。半導体関連計測製品をはじめとする新しい柱を立てていく段階です。
- フェーズ3は、進化です。ここが本丸です。当社独自のデータを活用し、AIソリューションカンパニーへの転換を進めてまいります。これにより、製品を売って終わりのビジネスモデルから、データとAIで顧客の課題を解き続けるビジネスモデルへ移行します。
- この3フェーズを、完璧に予測通りに進められるとは思っていません。何が起こるか完璧に予測できるエクセル上の未来に、投資する価値はないと思います。当社の現場の人間たちが損得勘定を忘れて泥水の中で水しぶきを上げているその時間こそが、このロードマップを実現する唯一のエンジンです。予測不能なカオスが起こるでしょうし、大きな失敗もあるでしょう。しかし、計画通りの未来しか描けない会社に、イノベーションは起きないと思います。

IoT関連事業：海外主要顧客(韓国)の動向 - 瞳モジュール®ビジネス拡大によるメリット-

- ▶ IoT関連事業において、今後は海外主要顧客との瞳モジュール®ビジネスが成長を牽引する見込み。瞳モジュール®の導入促進に伴い、光源装置においても継続的な売上拡大が見込まれる。
- ▶ 国内主要顧客については、設備投資需要が落ち着いている状況が継続。一方で、顧客の設備投資計画において、イメージセンサの大判化や高密度化に伴う先端プロセスの導入等が見込まれていることから、中長期的には設備投資需要の回復を想定。

海外主要顧客の動向

投資意欲旺盛

瞳モジュール®の需要が増加傾向。瞳モジュール®の導入促進に伴い、光源装置の需要も増加。需要増加の背景としては、顧客側において新規顧客の開拓が進められているものと推測。顧客側の設備投資は、2026年1月から2027年3月にかけて本格化すると想定しており、2026年4月には同顧客を中心とした過去最大規模の大口受注(2,278百万円)を獲得。今後も旺盛な設備投資需要が継続すると推測。

瞳モジュール®の量産導入が実現した場合のメリット



瞳モジュール®

韓国市場の開拓

既存の国内市場に加え、韓国市場の開拓が進めば、シェア拡大により、同製品の売上高増加が実現。

売上高安定

従来は国内主要顧客中心に販売していたが、海外主要顧客向けへの本格販売が実現した場合、瞳モジュール®売上高の安定化に寄与。

光源装置ビジネスへの副次的効果



光源装置

新規売上高増加

瞳モジュール®の導入により、顧客企業が新規取引先を開拓できる可能性有。これに伴い、顧客企業ではキャパシティ増強の必要性が高まり、設備投資需要が見込まれる。

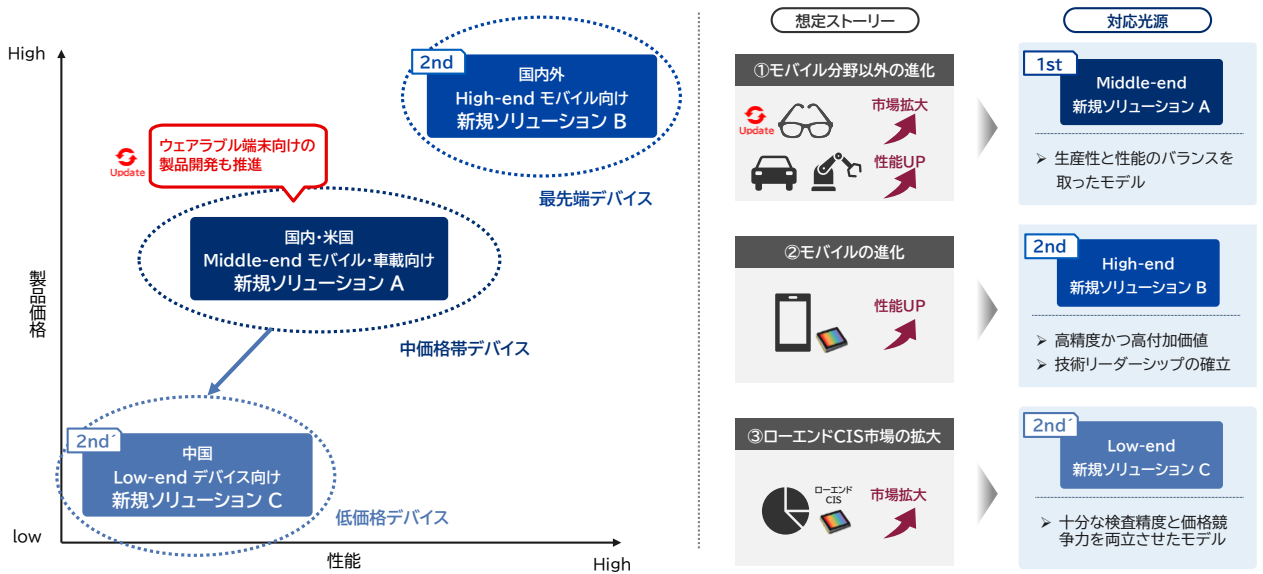
改造売上高増加

顧客の設備投資規模増加に伴い、改造案件の需要も発生。当社の「ベース売上高」増加に寄与。

- ▶ IoT関連事業の成長ドライバーである海外主要顧客向け瞳モジュール®ビジネスについてご説明します。
- ▶ 韓国の主要顧客において、瞳モジュール®の需要が増加傾向にあります。背景には、顧客側での新規取引先の開拓があります。設備投資は2026年1月から2027年3月にかけて本格化する想定で、投資意欲は旺盛です。第3四半期(3か月間)の受注が落ち着いて見えるのは、4月に獲得した大口受注案件に向けて顧客との調整を進めていたためです。
- ▶ 瞳モジュール®の量産導入が実現すれば、韓国市場という新たな地盤が拓けます。これにより、国内主要顧客中心だった販売構造が国内と韓国の二本柱へと広がります。あわせて、瞳モジュール®の売上安定化とシェア拡大が見込まれます。
- ▶ さらに、瞳モジュール®の導入は、顧客企業の取引先拡大を後押しします。その結果、新たな設備投資需要が生まれ、当社の光源装置ビジネスにも波及します。改造案件の増加も見込まれ、ベース売上高の積み上げにもつながります。一つの製品が受注されることで、連鎖的に価値が広がっていく構造です。
- ▶ 国内主要顧客では、足元の設備投資は一巡しております。一方で、イメージセンサの大判化・高密度化に伴う先端プロセスの導入が見込まれており、中長期的には回復を想定しております。

IoT関連事業: 多用化するニーズへの対応と製品展開戦略

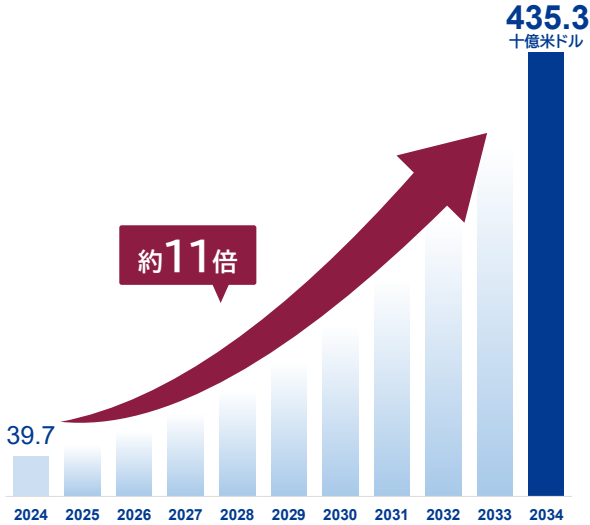
- 「顧客企業の生産性の向上」を事業戦略の中心に据えて製品開発を推進。3つの市場に適した製品を展開することで、幅広い顧客ニーズに対応し、当社の技術力と提案力を最大限に発揮していく。
- ミドルエンド向けモデルについて、設計まで進捗中、今年中には量産に向けた開発を実施予定。
- ウェアラブルAI市場の拡大と端末へのイメージセンサ搭載を事業機会と捉え、今後はウェアラブル端末向け製品の開発も推進。



- 製品展開戦略についてご説明します。
- 「顧客企業の生産性の向上」を事業戦略の中心に据え、3つの市場レイヤーに最適な製品を展開いたします。
- ハイエンド市場では、高精度・高付加価値の新規ソリューションBにおいて、技術リーダーシップの確立を目指し、日本および米国市場を取りにいきます。ミドルエンド市場では、生産性と性能のバランスを取った新規ソリューションAを展開いたします。モバイル向けおよび車載向けで、現時点で設計まで進捗しており、今年中に量産開発に移行する予定です。ローエンド市場では、十分な検査精度と価格競争力を両立した新規ソリューションCを展開いたします。中国市場を中心に、拡大するローエンド市場を取りにいきます。
- そして、新たな挑戦として、ウェアラブルAI端末向け製品の開発に着手しております。「手を広げすぎだ。」と言われるかもしれませんが、私の仕事は現場の好奇心を管理することではありません。現場が「あの市場にも我々の技術が効くはずだ」と目を輝かせるなら、その可能性を閉じないことが経営者の役割です。結果として何が起るかわからない領域にこそ、本当のイノベーションの種がある。予測可能な範囲だけを耕す農業を、我々は選びません。

IoT関連事業:ウェアラブルAI市場の動向と当社の事業機会

ウェアラブルAI 市場規模推移 (2024年~2034年)



出典:公開情報をもとに当社作成

市場動向

- 人工知能(AI)を組み込んだウェアラブル端末[※]の市場規模が2024年-2034年で約11倍の成長を想定。
- 視覚情報の取得を可能とするイメージセンサを搭載した製品開発の動きも一段と活発化。

※スマートウォッチ、スマートグラス、スマートイヤホン等

当社の事業機会

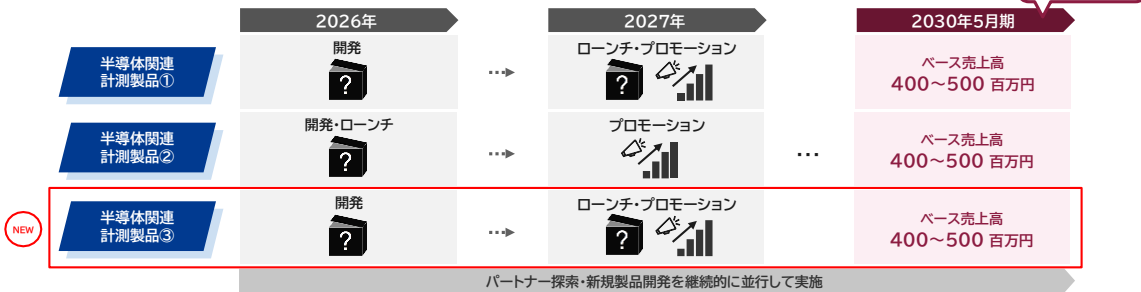
- ウェアラブルAI端末におけるイメージセンサ搭載ニーズの高まりは、イメージセンサの用途拡大につながる。
- 用途拡大により、イメージセンサの生産需要も増加。
- イメージセンサの生産需要増加により、当社製品への需要も増加、中長期的な事業機会の拡大に寄与。

- ウェアラブルAI市場についてご説明します。
- ウェアラブルAI端末(スマートウォッチ、スマートグラス、スマートイヤホン等)の市場規模は、2024年から2034年の10年間で約11倍の成長が見込まれております。
- 特に重要なのは、これらの端末でイメージセンサ搭載の動きが加速している点です。つまり、視覚情報の取得がウェアラブルAIの基盤になりつつあります。
- 当社にとっての意味は明確です。イメージセンサの用途拡大は、生産需要の増加につながります。生産需要の増加は、イメージセンサの品質を検査する当社製品への需要拡大につながります。これは、当社の既存事業にとって構造的な追い風です。

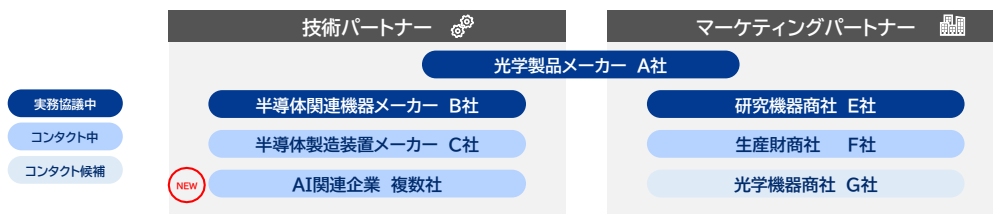
戦略的パートナーシップ構築:今後のスケジュールと進捗

- 新たに半導体関連計測製品③を開発中、2027年にローンチ予定。
- AIソリューションの構築を目指し、AI関連企業ともコンタクトを開始。
- 2030年までの目標達成にむけて、アプローチ先を拡大し、パートナーシップを複数構築する。

■ 今後のスケジュール(新規事業)



■ 戦略的パートナーシップの進捗



- 新規事業におけるパートナーシップについてご説明します。
- 当社は、半導体関連計測製品を3件並行して進めております。
- パートナーシップの進捗も順調です。加えて、AIソリューションの構築に向けて、AI関連企業とのコンタクトを開始いたしました。
- 当社にとってパートナーシップは、単なる補完関係ではありません。自分たちだけでは到達できない場所へ行くための、本気の「共犯関係」です。当社は自前主義にこだわらず、優れた技術を持つパートナーとの連携を重視します。重要なのは、同じ方向性を共有し、事業をともに推進できる相手かどうかです。

戦略的パートナーシップ構築: 独自データ×AIによる新たな価値創出

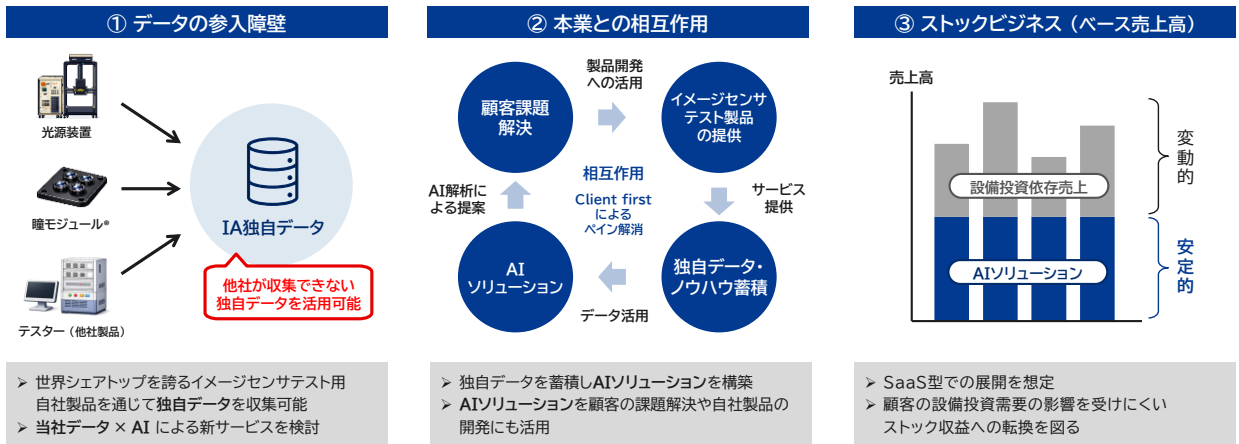
IoT関連事業

新規事業



- ▶ パートナーシップ施策の一環として、AIソリューションサービスへの注力を検討。
- ▶ 当社は世界シェアトップの製品を通じてのみ取得可能な独自データを保有。これを強みとして、独自データ×AIの新たなサービスの開発を検討。
- ▶ 新サービスにおいては、SaaS型での展開を想定しており、顧客の設備投資需要の影響を受けにくいストック収益への転換を図る。

AIソリューションを構築するメリット

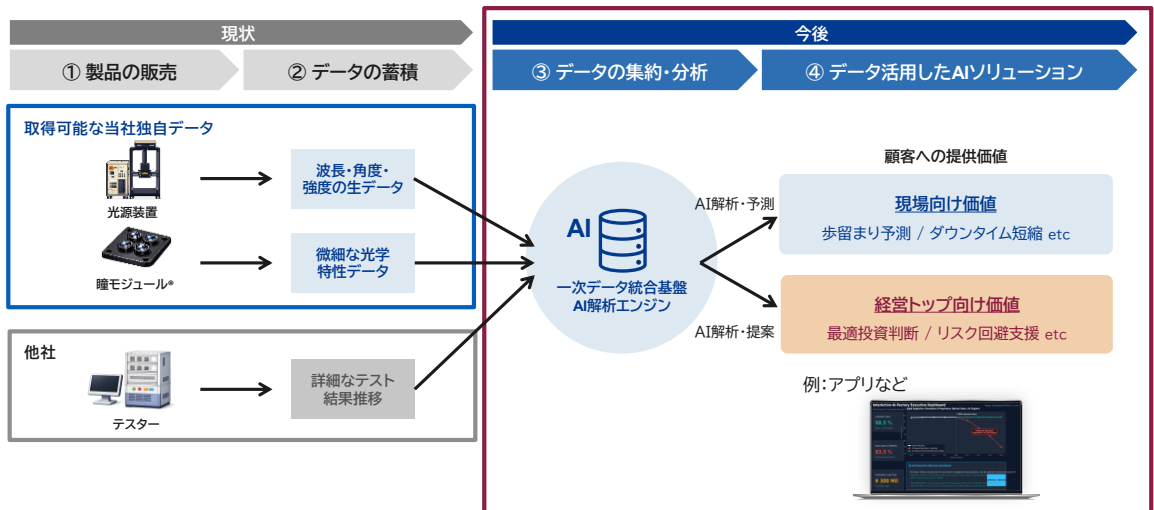


ビジネスモデルの転換を通じた収益性の向上と、中長期的な企業価値向上を目指す

- ▶ 当社の長期戦略の中核をご説明します。それは、独自データとAIの掛け合わせによる、新たな価値の創出です。
- ▶ 当社はイメージセンサテスト市場で世界シェアトップの製品を持っております。そして当社は、その製品を通じてのみ取得可能な、他社には収集できない波長・角度・強度・微細な光学特性などの世界中のイメージセンサ品質データを、すでに継続的に蓄積できる体制を構築しております。このデータこそが、模倣不可能な参入障壁です。
- ▶ AIソリューションを構築するメリットは3つあります。
第一に、データにの参入障壁です。このデータは、当社の製品が現場に入っていないと取れない、後からお金を積んでも手に入らないデータです。これは時間と信頼が作った堀です。
第二に、本業との相互作用です。AIで得られた知見を、光源装置や瞳モジュール[®]の製品開発にフィードバックする。AIが本業を強くし、本業がAIのデータを豊かにする。この循環が回り始めたとき、指数関数的な競争優位が生まれます。
第三に、ストックビジネスへの転換です。顧客の設備投資の波に左右されない、安定した収益基盤を手に入れる。これがベース売上高3,000百万円への鍵です。

開発は自前主義にこだわらず、AI関連企業等とのパートナーシップを活用することで、顧客ニーズに即したソリューションを最短で市場へ投入していく。

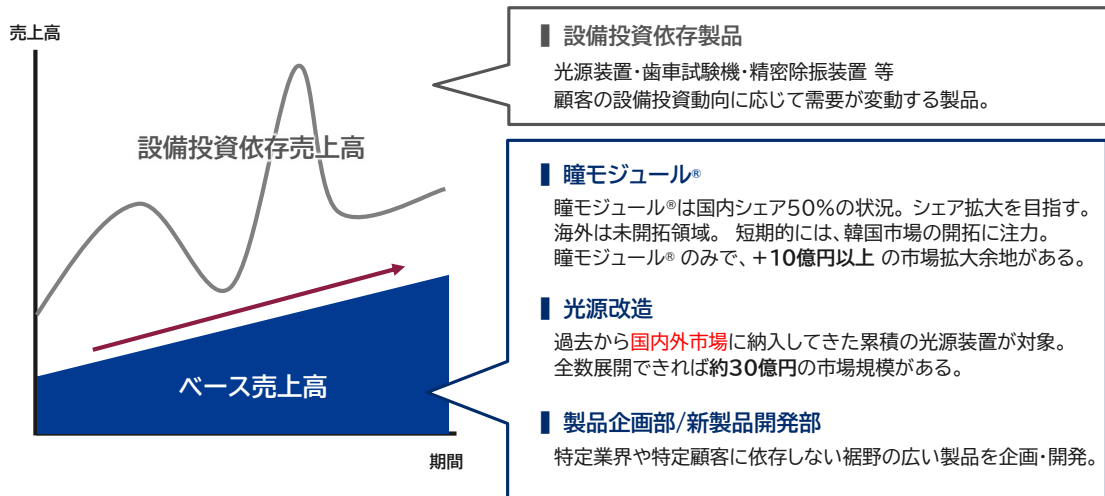
AIソリューションサービスのイメージ



- 具体的なサービスの全体像をご説明します。現在の当社ビジネスは、「製品の販売」と「データの蓄積」の2段階で構成されております。光源装置、瞳モジュール[®]、テスターの各製品から、固有のデータが蓄積されております。
- ここから先が、我々が踏み出す新しい領域です。これらのデータを一次データ統合基盤に集約し、AI解析エンジンで分析する。そこから、2つの方向で顧客に価値を届けてまいります。
- 1つ目は、製造現場向けのサービスです。歩留まり予測やダウンタイム短縮といった現場が毎日直面している生産性の課題を、データとAIで解決する。
2つ目は、経営層向けのサービスです。最適な設備投資判断、リスク回避の支援。投資の意思決定そのものを、データで裏付ける。
- 開発は自前主義にこだわらず、AI関連企業とのパートナーシップで最短ルートを取ります。顧客課題を起点に、本当に必要とされるサービスを迅速に提供いたします。
- これは単なるビジネスモデルの転換ではありません。「製品を売って終わり」から「顧客の課題を解き続けるパートナー」へ。会社そのものの在り方を変える挑戦です。

(再掲)ベース売上高

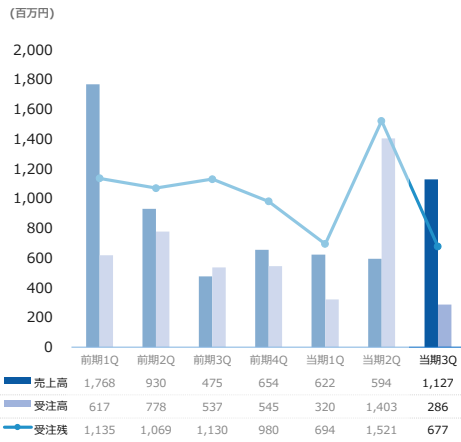
- 事業の強靱性を示す指標として、設備投資に依存せず、売上総利益率、一人当たりの営業利益、資本効率(CCC)の改善に資する製品・サービスからなる「**ベース売上高**」を設定。規模の拡大を目指す。



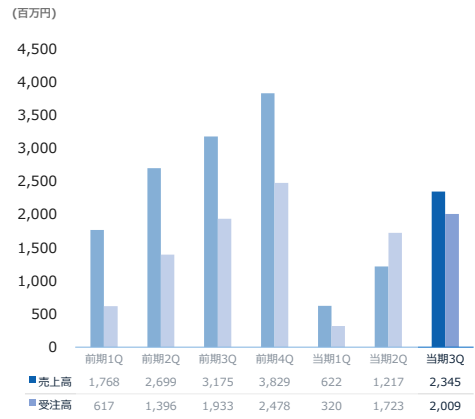
- (ご参考資料:ベース売上高概要)

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）

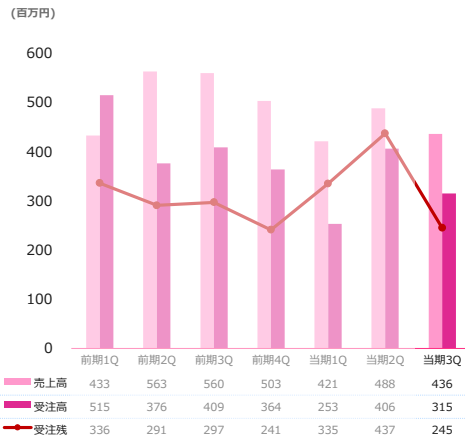


売上高・受注高 推移（累計）

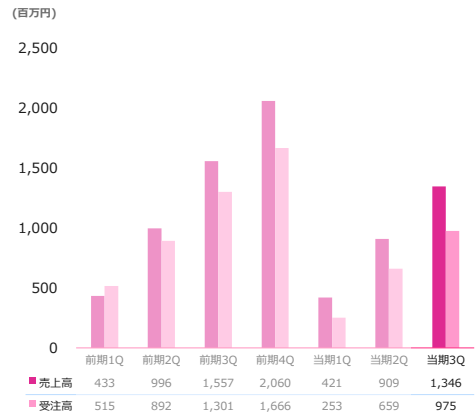




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



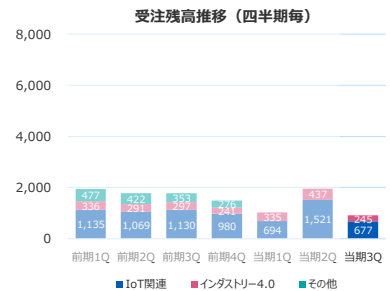
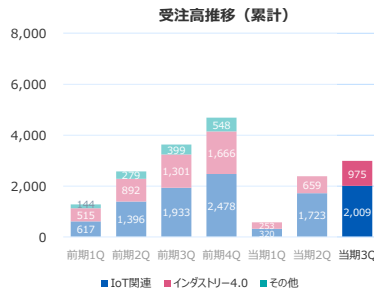
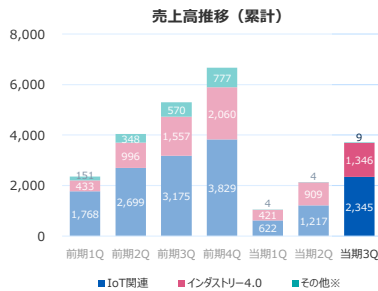
売上高・受注高 推移（累計）



2026年5月期第3四半期

(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	2,345	△26.1%	2,009	4.0%	677	△40.1%
インダストリー4.0推進事業	1,346	△13.5%	975	△25.1%	245	△17.5%
その他(旧環境エネルギー事業)※	9	△98.3%	-	-	-	-
合計	3,701	△30.2%	2,985	△17.9%	923	△48.2%



※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、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

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)

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	117名 (中間期末時点)	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 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。