

# 2024年 5月期 第1四半期 決算説明会

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、2023年10月12日に開催した「2024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。

# Agenda

---

- ① 業績サマリー
- ② セグメント別 TOPICS
- ③ 中期経営計画の進捗状況（今後の事業展開）

-Appendix-

- 「①業績サマリー」及び「②セグメント別TOPICS」については、経営企画室経理グループ課長 喜屋武 直哉 よりご説明します。
- 「③中期経営計画の進捗状況（今後の事業展開）」については、代表取締役社長 木地 伸雄 よりご説明します。



# 業績サマリー

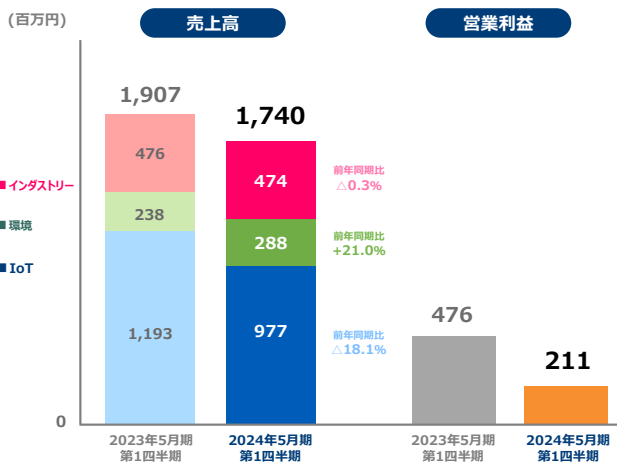
- 始めに、当第1四半期連結累計期間における当社グループの業績についてご説明します。

## 業績サマリー



### POINT

- 主に、IoT関連事業セグメントが低調に推移し、連結業績は前期比で減収減益となった。
- **IoT関連事業セグメント**：収益性の高い海外顧客向け検査用光源装置の販売が低調に推移。
- **環境エネルギー事業セグメント**：乾燥脱臭装置本体及び排ガス処理装置メンテナンス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は好調に推移したものの、歯車試験機の販売が低調に推移。
- **当連結会計年度では下期偏重の予算編成となっており、当第1四半期においては概ね予算通り堅調に進捗している。**



### 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	前期同期比 増減率 (%)
売上高	1,907	1,740	△8.8
営業利益	476	211	△55.7
経常利益	519	239	△53.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	351	150	△57.2
1株当たり 四半期純利益	32.38円	13.90円	-

© INTER ACTION CORPORATION.

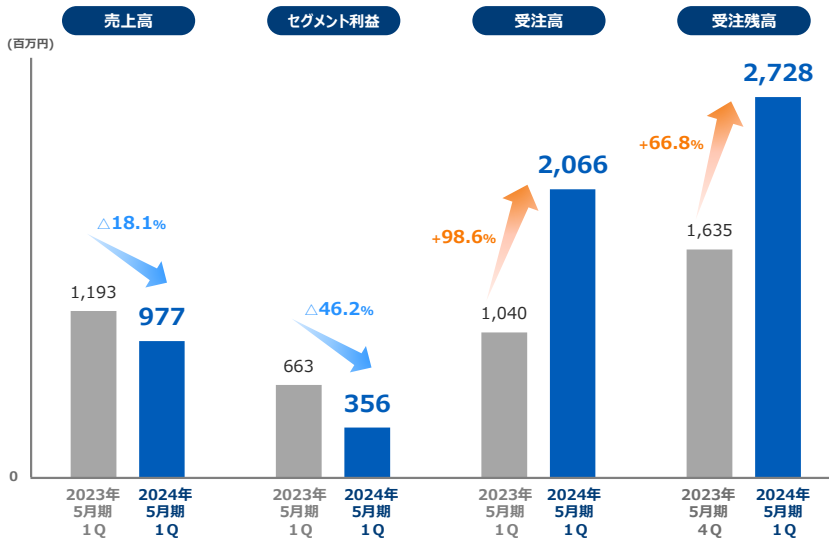
4

- 当第1四半期連結累計期間における当社グループの業績は、売上高は1,740百万円、営業利益は211百万円、経常利益は239百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は150百万円、1株当たり四半期純利益は13.90円となりました。
- 前年同期比で、利益の減少率が売上高の減少率を超えている主な要因は、IoT関連事業セグメントのセールスマックスによることです。国内顧客向け製品と比較して海外顧客向け製品の方が高付加価値であり、前期は売上高に占める海外顧客への販売比率が高く、当期は低くなったため、利益の減少幅が大きくなりました。前期と当期で、売上高に占める国内顧客と海外顧客の比率が逆転しているような状況です。  
(前期：国内25% 海外75% / 当期：国内70% 海外30%)
- 当第1四半期の業績は想定通りであり、期首に開示した業績予測に対して順調に進捗しております。

## セグメント別 TOPICS

➤ 次に、セグメント別TOPICSについてご説明します。

## 減収減益となったものの、国内顧客の先行投資等により 受注高は大幅増



➢ 国内顧客における設備投資需要は、顧客側の中長期的な生産能力増強の動きに伴い堅調に推移。新型光源装置の受注も獲得し、受注高は大幅に増加。

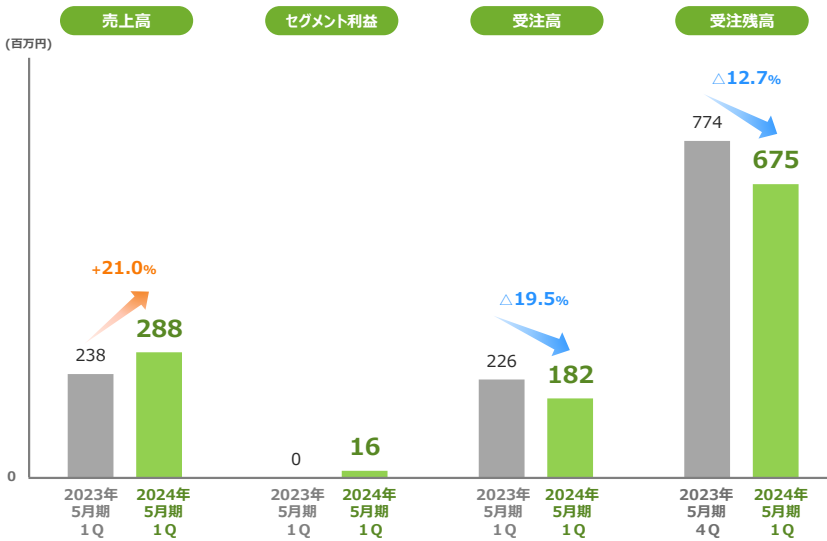
➢ 海外顧客については、一部地域におけるスマートフォンの需要及び販売数量停滞の影響を受け、顧客側の設備投資は慎重な状況が継続。  
 ➢ スマートフォンの需要が停滞している理由は買い替えサイクルの鈍化、中古スマートフォン市場の成長等が考えられる。

➢ イメージセンサ市場は2024年を起点として徐々に回復想定  
 ➢ イメージセンサの用途は未だにモバイル向けが中心であり、検査装置の販売割合としてもモバイル向けが大部分を占めている。  
 ➢ 一方、車載向けセンサに対する検査装置需要も年々増加傾向にあり、自動運転の実現に向けて更なる需要が発生する可能性有。

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）においては、減収減益となったものの、国内顧客の中長期的な生産能力増強の動きに伴い、受注高及び受注残高は大幅に増加しました。
- 海外顧客については、スマートフォンの販売量の停滞等により、設備投資は慎重な状況が継続しております。
- イメージセンサの用途としては未だモバイル向けが中心ですが、車載向けセンサに対する検査装置需要も年々増加傾向にあり、今後も需要は伸びるものと考えております。
- 瞳モジュール®も競合がいるなかですが、予算を超える売上高を計上しております。

設備投資需要は新型コロナウイルス感染拡大前の水準に戻つつあり **増収増益**



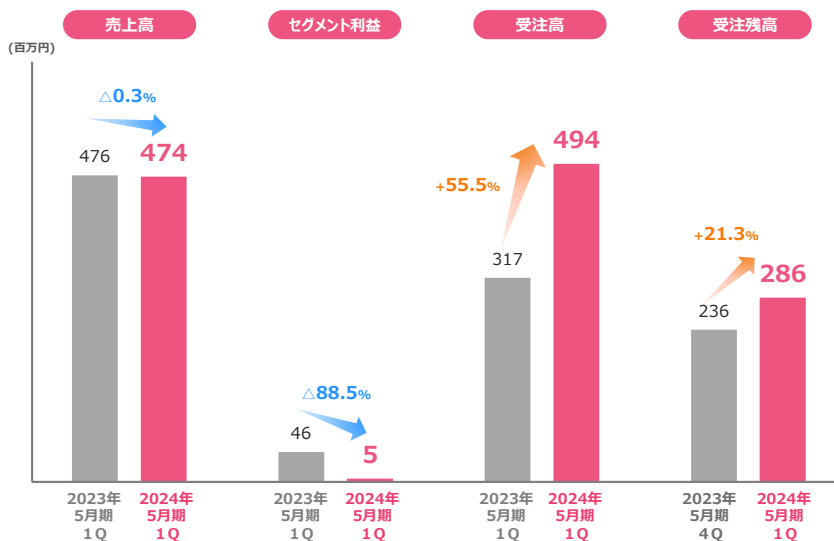
- 乾燥脱臭装置分野においては、価額の高い装置本体の販売が堅調に推移。
- 排ガス処理装置分野において収益性の高いメンテナンス案件の販売が堅調に推移。
- 経産省の「省エネルギー投資促進支援」によって需要増。

➢ 部材不足等によるコスト増と納期の長期化については引き続き発生している状況。先行手配で対応。

- 補足**
- 新規製品であるAEセンサ（故障予測センサ）は試作機の完成間近。今期中に客先への導入を目指す。
  - 組織体制の強化・再構築を図り、新規人材を数名採用。
  - カーボンニュートラルに向けた取り組みを模索中。（アンモニア処理技術を活用した次世代エネルギーの創出 等）

- 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）においては、製品の需要がコロナ前の水準に戻つつあるため、増収増益で推移しました。
- 乾燥脱臭装置分野においては、装置本体の販売が好調で、排ガス処理装置分野においては、収益性の高いメンテナンス案件の販売が好調に推移しました。
- サプライチェーン等の問題で部材が一部長納期化している状況は継続しておりますが、先行手配で対応しております。
- 新規製品であるAEセンサ（故障予測センサ）は試作機の完成間近であり、今期中に客先への導入を目指しております。

受注高は大幅増 だが、歯車試験機の自動車関連向けの設備投資が落ち着いていたため 減収減益



- 精密除振装置の販売及び受注は主に国内顧客向けの大型受注案件によって堅調に推移。
- 海外からも大型の引き合いがあり、国内外共に精密除振装置の需要は今後も堅調に推移する想定。

- 精密除振装置において、エンドユーザーの工期遅延により納期が後ろ倒し傾向。
- 歯車試験機において、前年同期に自動車関連企業向けの設備投資が活発に行われており、当1Qは落ち着いた状況となった。収益性が精密除振装置よりも高いため減益の要因にもなった。

- 補足
- 振動モニタリングアプリをリリース。受注獲得。
  - 加振機の量産に向けて「量産向け試作機」の性能を検証中。
  - AI画像処理装置は大手家電メーカーより新規受注獲得。
  - 歯車粗さ測定機は自動車メーカーからの引き合いあり。受注獲得に向けて測定データ等の検証中。

© INTER ACTION CORPORATION.

8

- 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）においては、売上高は横ばいで推移した一方、セグメント利益は減少しました。
- 前年同期比で利益が減少した理由としては、売上高に占める精密除震装置の割合が増加し、歯車試験機の割合が減少したのが主な要因であります。歯車試験機の方が精密除震装置より高付加価値のため、歯車試験機の売上高が減少すると利益も減少します。
- 精密除震装置分野において、新規製品である「振動モニタリングアプリ（振動を測定し、視覚化するアプリ）」を開発し、受注を獲得しました。
- 同じく新規製品である「加振機（周囲の振動環境を疑似的に再現するために、精密な微振動を発生させる装置）」は、量産品の試作を開始し性能を検証中です。
- 歯車検査装置分野において、新規製品である「AI画像処理装置」については、歯車以外の検査需要も発生している状況であり、歯車メーカーからだけでなく、大手家電メーカーからも受注を獲得しております。
- 同じく新製品である「歯車粗さ測定機」は自動車メーカーから引き合いがきており、受注に向けて測定データを検証している状況です。



## 中期経営計画の進捗状況（今後の事業展開）

- ここから、中期経営計画の進捗状況（今後の事業展開）の説明に移ります。

中期経営計画では主に **2つの市場への参入** を目標としている



目指す  
事業領域

① 半導体製造市場



IoT関連事業

レーザ加工事業

AI画像処理事業

② 次世代工場市場



AI画像処理事業

振動ソリューション事業

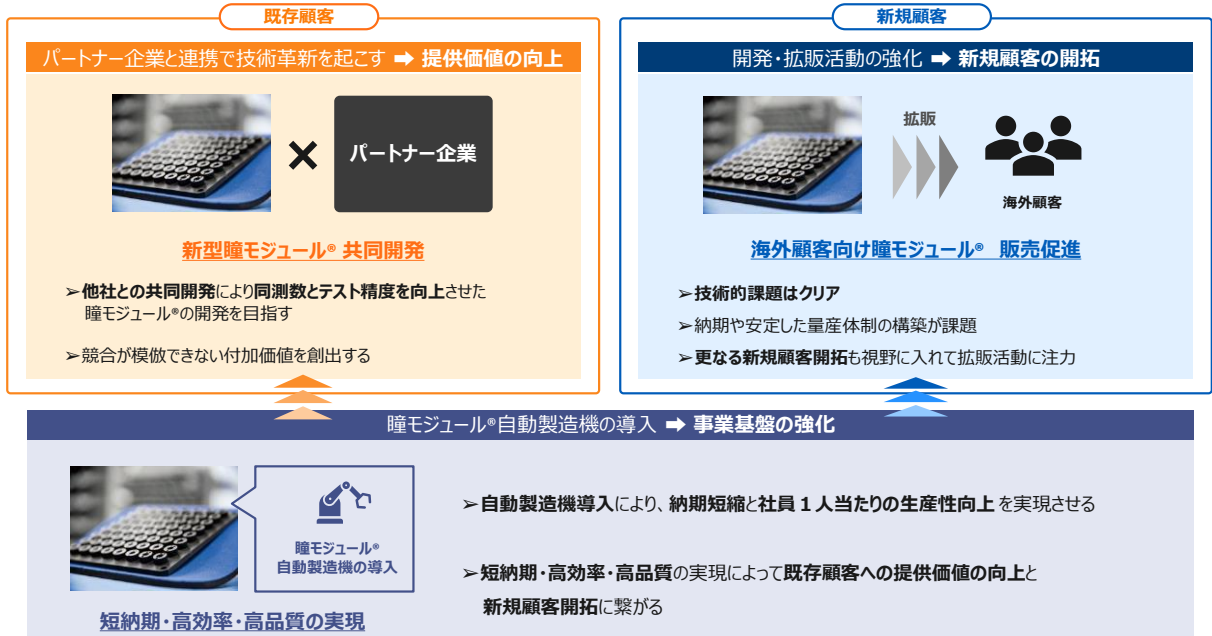
- 今後の事業展開についてですが、中期経営計画において目指す事業領域は2つあります。
- 1つは「半導体製造市場」、もう1つは「次世代工場市場」です。
- 当社は、顧客の一人当たりの生産性を上げる最も大きな要素として「技術革新」が重要だと認識しているため、その「技術革新」を2つの事業領域において、それぞれ起こしていきたいと考えております。

既存顧客に対する技術革新と新規顧客開拓によって業界でのリーダーシップを発揮し更なるシェアの向上を図る



- まず半導体製造市場では、従来のIoT関連事業セグメントを更に強化し、業界のリーダーシップを発揮して技術革新を起こしてまいります。
- 現在、当社はイメージセンサメーカー市場におけるハイエンド層（既存顧客）においてはトップシェアです。ハイエンド層でトップシェアというのはイメージセンサ検査業界で唯一であり、その技術力を活かした製品開発によって、顧客をリードできるようなリーダーシップを発揮できると考えております。
- 国内主要顧客向けの光源装置においては、一時的にシェアが停滞していた時期もあったものの、技術革新によって開発された「新型光源装置」によって、100%近くまでシェアを取り戻せる見込みです。
- その他光源装置については、ハイエンド層向けだけでなく、ローエンド層（新規顧客）への光源装置の展開を模索し、イメージセンサ市場全体においてもシェア100%を目指してまいります。守秘義務がありませんが、現在、パートナーと協力関係について協議している状況でございます。
- ただし、ローエンド向け光源装置の製造に着手するかどうかの最終的な判断については、戦略的なメリットと収益性へのデメリットを考慮したうえで決定したいと考えております。

瞳モジュール®自動製造機の導入 により 既存顧客に対する技術革新 と 新規顧客開拓 を支える 事業基盤の強化 を図る



- > 瞳モジュール®について、国内主要顧客においては、競合の出現により前期でシェアを落とした状況となりました。しかし、これが当社にとって良い刺激材料になっていると認識しております。
- > 自社開発だけでなく、周辺領域にいるパートナーや顧客を巻き込んでリーダーシップを発揮することで大きな技術革新を起こし、新しい仕様の瞳モジュール®を開発することで、シェア奪還を実現してまいります。
- > 一方、海外顧客向けの瞳モジュール®については、引き続き検証を続けており、技術的な課題はクリアしている状況です。
- > 「瞳モジュール®自動製造機」の導入により、製造工程の自動化を進めることで、短納期・高効率・高品質が実現でき、当社一人当たりの生産性も大きく向上します。また、海外顧客のみならず、国内顧客に向けた提供価値も向上させることができると考えており、収益性の向上も目指してまいります。

## 半導体関連市場：レーザ事業（ウエハダイシング）



レーザ加工機の開発によって半導体関連市場における「**ウエハダイシング工程**」への参入を引き続き目指す

売上高  
(百万円)

レーザ関連機器の研究開発 + 商社活動中心

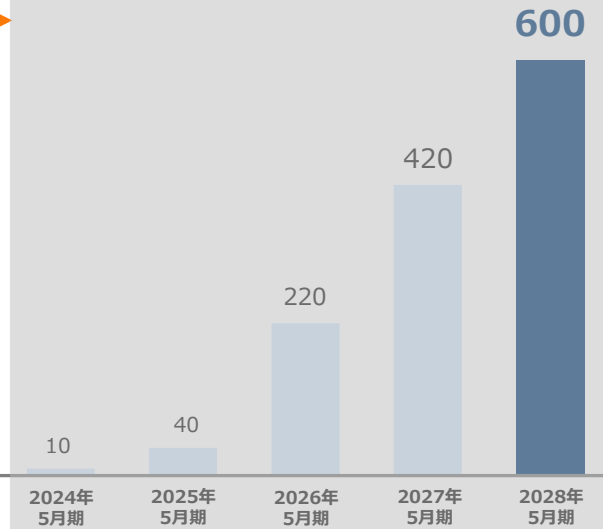
商社活動 + レーザ加工装置の販売

ダイシング装置開発 予定通り進捗中（2024年リリース予定）



長崎開発センターに試作機を設置（上図参照）  
性能向上に向けてテストを繰り返し、実験データを取得中

2023年  
6月～8月

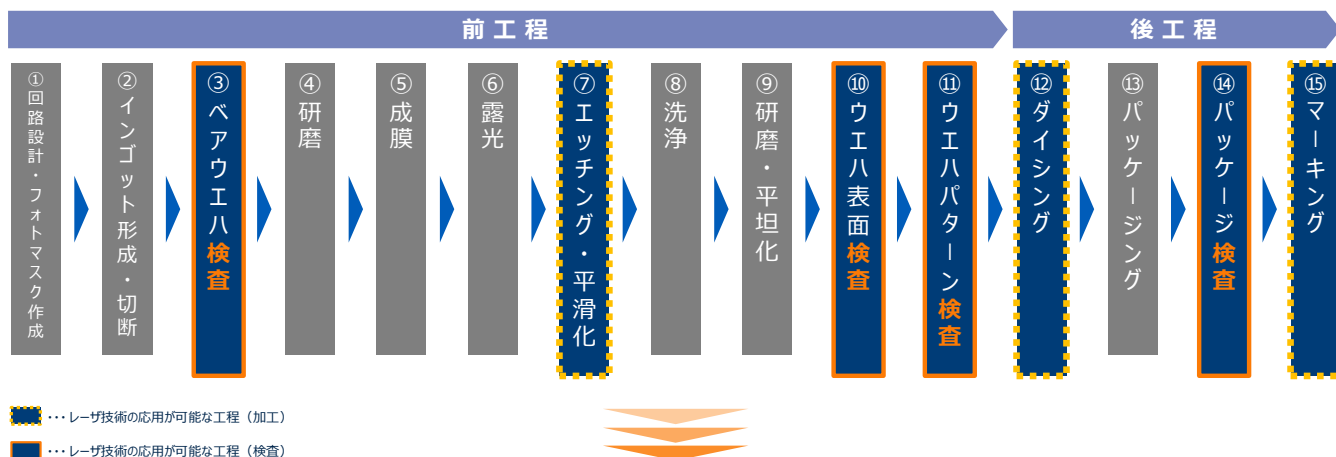


© INTER ACTION CORPORATION.

13

- イメージセンサ分野以外でも半導体製造市場に参入しようと考えており、レーザ技術を活用した事業を展開してまいります。
- 1つは従来からご説明している、「ウエハダイシング装置」です。
- ダイシング装置に関しましては、現在、長崎開発センターにて試作機を設置し、性能向上に向けてテストを行いながら実験データを取得中です。
- 2024年中での試作機リリースに向けて、プロジェクトは予定通り進捗しております。
- スループット、精度及び加工品質の向上に向けて、研究を継続してまいります。

「ウエハダイシング工程」以外への応用も視野に入れ研究開発を進める



顧客からのニーズも踏まえ、加工だけでなく「検査装置」への応用も検討  
 “見えないものを見せる技術” によって半導体製造工程における検査の可能性を広げる

- その他、レーザ技術を活用した事業として、ダイシング以外の半導体製造工程への参入も視野に入れて開発を進めてまいります。
- ここで、半導体分野に関する当社事業の方向性についてお話しいたします。
- 当社が保有するレーザ技術によって、当社には常日頃多くの開発リクエストが飛び込んで参ります。お客様の技術のご要望にも応えることは当社の重要な使命であると認識しており、今後様々な半導体工程に向けて製品を投入していきたいと考えております。特に次世代半導体の製造工程における検査装置事業も検討してまいります。
- 研究開発に力を入れてきた成果と顧客からのニーズ、その2つによって、レーザ事業の成長可能性があると考えております。

製品価値の向上・参入市場の多角化

Step1 歯車検査の進化 Step2 半導体検査への応用 Step3 更なる半導体検査工程への参入

今後の取り組み

新規市場の開拓

**CLEAR!**

FA画像処理装置（歯車向け）の完成

研究開発 → 製品化

- 歯車の傷/汚れ検査 精度、効率大幅に向上
- 拡販活動中

進捗中

AI画像処理装置（半導体向け）の開発

半導体装置メーカー → 装置製造の依頼 → AI画像処理装置

- 半導体製造装置メーカーから引き合い
- 連携しながら研究開発中

様々な検査への応用

AI画像処理装置 → 新規市場（半導体検査工程）

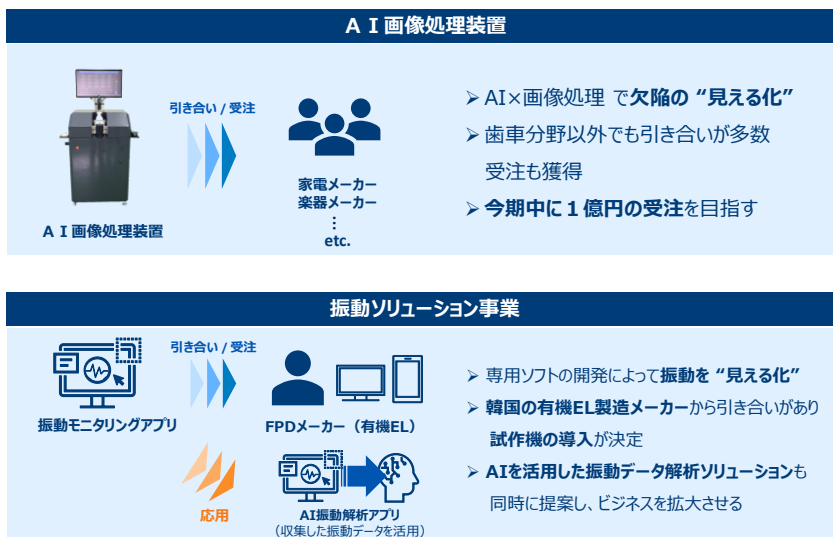
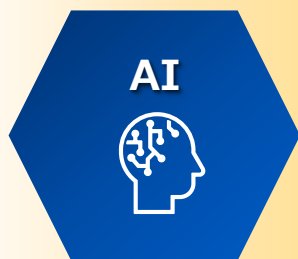
- イメージセンサの検査光源事業及び歯車向けFA画像処理事業で培われた「撮像技術」と「AI技術」で事業拡大を目指す

見えないものを見せて、できないことをできるようにする

2028年までに数億円規模の売上高を創出する

- AI画像処理装置事業においても、半導体製造市場への参入を目指してまいります。
- ここ数年、歯車向けAI画像処理装置の研究開発を行ってまいりました。装置は近年完成し、販売もしております。
- そして、今後は歯車以外の検査にも派生していきたいと考えており、従来の目視検査を、AIとカメラを使った画像処理検査に全て置き換えるという野心的なビジョンのもと、半導体製造工程への製品展開を目指してまいります。
- 従来、イメージセンサ検査に携わってきた経験に基づく撮像技術と、画像を基に判断するAI技術、これらの技術を組み合わせたAI画像処理技術が、当社の新しい強みになっていくと考えております。
- 守秘義務があるため具体的にどの製造工程における検査かはお伝えできませんが、具体的な引き合いもいただいております、検証でも良い評価をいただいております。
- 見えないものを見せて、できないことをできるようにする。社会、顧客、社員の一人一人の可能性の開拓をしてまいります。

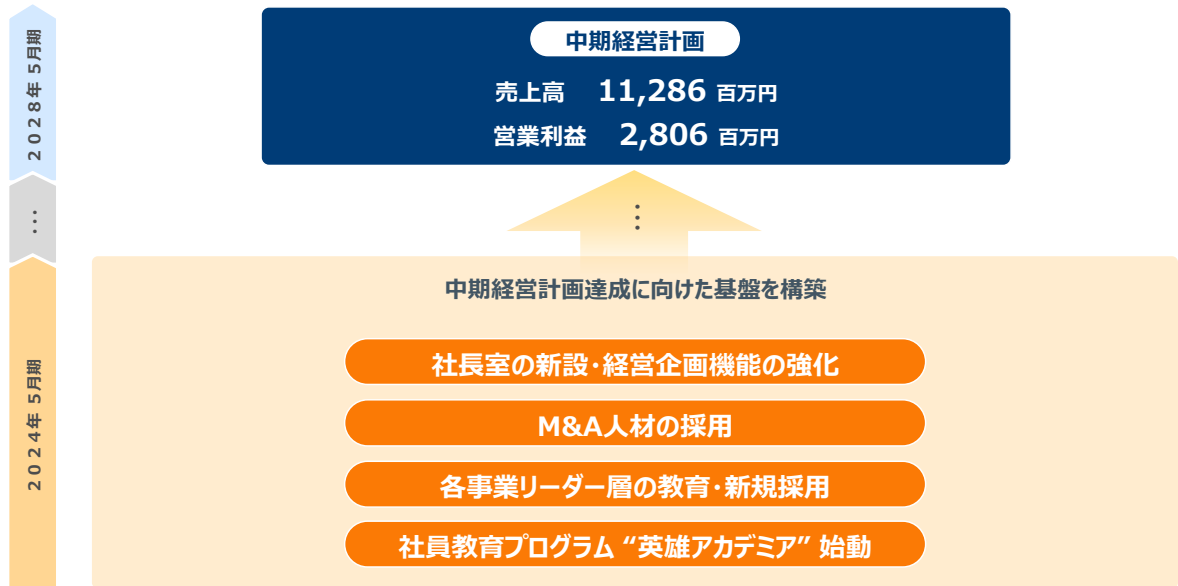
AIを活用して データの“見える化” を実現し 顧客の生産性向上 に寄与する



- ▶ 次に、次世代工場市場に対する取り組みについてお話しします。
- ▶ 当社は、A I が社会に実装されていくことが、将来的に社会が発展していくうえで重要であると考えております。そのため、A I を活用した事業展開が社会にとっても顧客にとっても当社にとっても正しい選択だと認識しております。具体的な取り組みとして、光技術を活用した撮像によって見えない欠陥を見せるようにし、A I で分析するための データを収集できる A I 画像処理装置と、身体に感じるができない振動を、データとして見せることができる振動モニタリングアプリ等の開発・拡販を進めており、当製品の導入によって顧客の生産性を上げていくことが当社の使命であると考えております。
- ▶ A I 画像処理事業については、引き合い及び受注は順調に増えており、今期は1億円の受注を目標に拡販活動を推進してまいります。画像処理と目視検査を A I に変えていき、顧客一人一人の生産性を向上させていきたいと考えております。また、歯車分野以外にも応用が可能であり、他社では検知することができない様々な欠陥検査等にも対応可能です。そのため、多種多様な顧客から引き合いが来ている状況であり、当製品の技術力の高さを再認識しました。
- ▶ 振動モニタリングアプリについては、中国及び韓国の次世代有機EL製造工程への試験機導入が決定し、今後は他の工程への浸透も図っております。同時に、A I を活用した振動データの解析ソリューションもディスプレイメーカーへ提案し、振動ソリューションビジネスの拡大をしていきます。A I を活用するためにはデータが必要です。振動モニタリングアプリがあれば、振動データの収集と解析ができるようになるため、今後、振動モニタリングアプリを活用いただく機会は増えると考えております。
- ▶ また、新規製品として、加振機についても拡販を推進してまいります。工場の中のみならず、特定の振動環境を再現することで、動作環境のテストや不具合の原因特定にも役立つ製品です。
- ▶ 次世代製品への取り組みによって、既存製品の提供価値も向上させて、総合的に収益性を高めていきたいと考えております。



**人材教育・採用に注力** 今期中に中期経営計画達成に向けた組織基盤を構築する



- 今期中には中期経営計画達成の基盤を構築したいと考えており、現在、社長室の新設と各事業を牽引するリーダー層の採用・育成を重点的に行っております。
- 社長室では、経営企画機能の強化とM&A人材を採用し、あらためてM&Aに力を入れつつ、非連続な成長を実現することで、中長期的な成長を実現してまいります。
- 各事業のリーダーにも最優秀な人材を採用するとともに、今期から運用されている社内教育制度「英雄アカデミア」を活用し、人材教育にも力をいれることで、社員一人一人の能力を発掘してまいります。
- 企業にとって、人は資本ではなく、目的であります。社会、顧客、会社においても人が根本でありますし、人の幸福に貢献することが社会の使命であると思います。まずは企業の成長を共に実現できるチームを構築し、今期中には中期経営計画の達成イメージができるようにしたいと考えております。

株主還元の見直しを行い **中間配当の実施** を決定



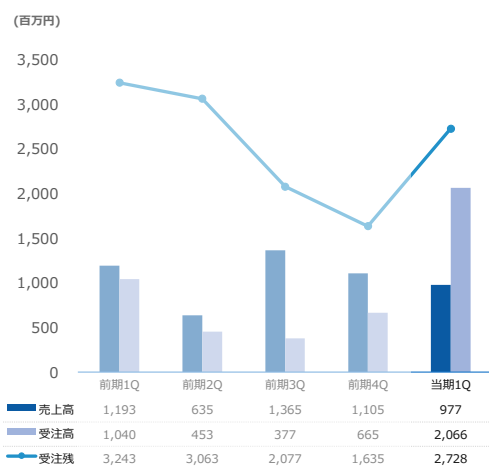
- 財務状態と事業の成長見込みを踏まえて**先行的に増配を実施**
- 基本方針としては **総還元性向 30%以上** を掲げている
- **配当性向**の目安値は設定していないが基本的に**安定配当（非減配）**の方針

- この度、株主還元として、中間配当を10円、期末は25円、年間配当金合計が35円となるような配当予想の修正を決議しました。
- 従来、株主還元の基本方針としては、事業の成長性等の観点から、総還元性向30%程度が望ましいと考えております。
- 事業の成長とともに、配当をあげていきたいと考えておりましたが、財政状態や事業の成長見込みを踏まえて、先行的に増配配当を実施します。
- 半導体業界は設備投資規模の変動幅が大きいため、業績にブレが生じやすい傾向にあります。それに合わせて配当もブレしてしまうのは株主の皆様にも申し訳なく、基本的には安定配当が良いと考えておりますが、配当については、財政状態や事業動向を踏まえて適宜判断してまいります。
- 説明は以上となります。

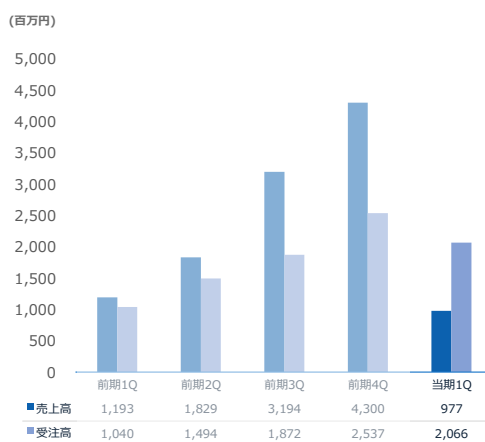
## Appendix ①

# 売上高・受注高・受注残高 推移

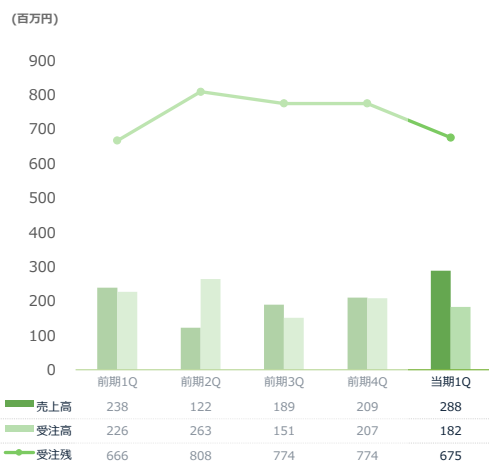
売上高・受注高・受注残高 推移 (四半期毎)



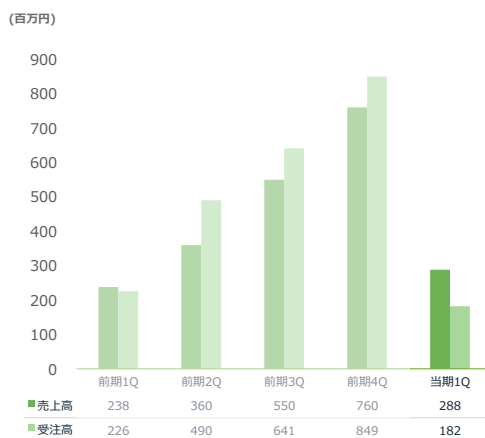
売上高・受注高 推移 (累計)



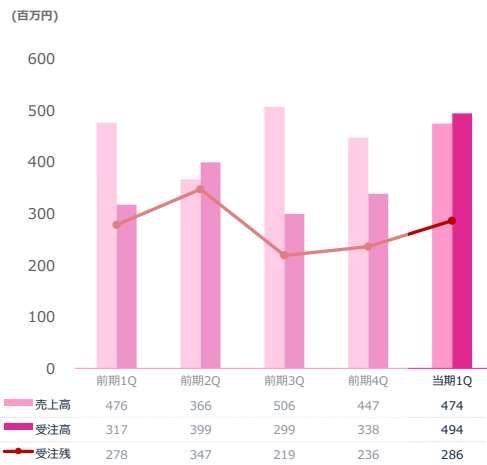
売上高・受注高・受注残高 推移 (四半期毎)



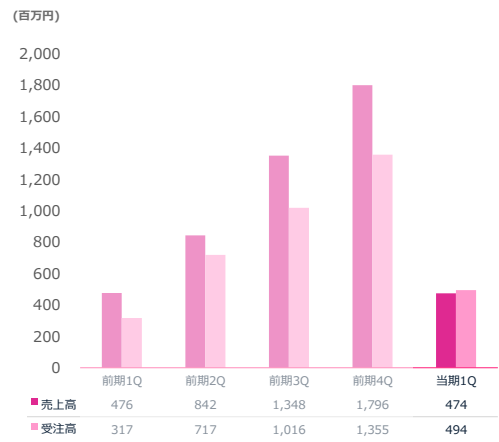
売上高・受注高 推移 (累計)



売上高・受注高・受注残高 推移 (四半期毎)



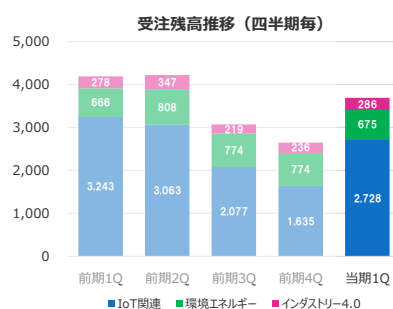
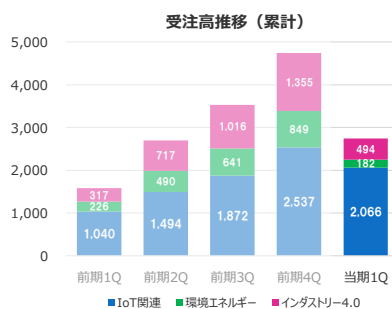
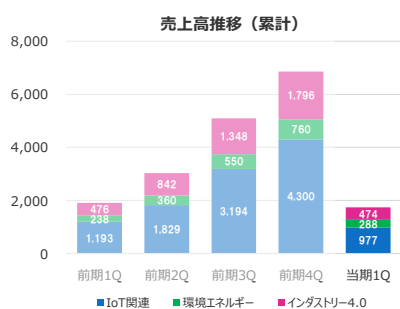
売上高・受注高 推移 (累計)



2024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	977	△18.1%	2,066	98.6%	2,728	△15.9
環境エネルギー事業	288	21.0%	182	△19.5%	675	1.4
インダストリー4.0推進事業	474	△0.3%	494	55.5%	286	2.8
合計	1,740	△8.8%	2,743	73.0%	3,690	△11.9



## 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 126名 (2023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\\_mail/](https://www.inter-action.co.jp/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  
経営企画室 経営企画グループ 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。

---