

2024年 5月期 第2四半期 決算説明会

2024年1月12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、2024年1月12日に開催した「2024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. 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

-Appendix-

- 「1.業績サマリー」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。
- 「2.各事業の進捗について」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

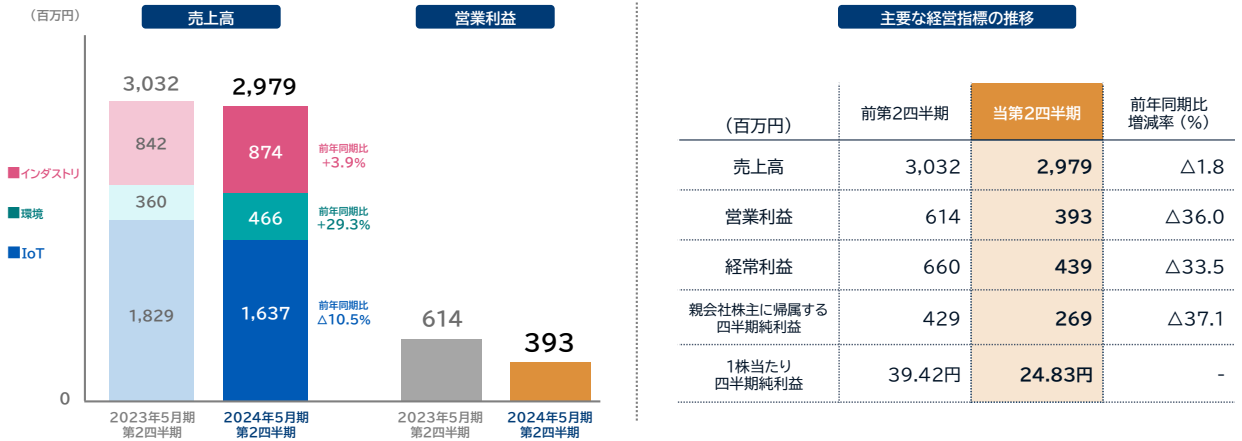
- 始めに、当第2四半期連結累計期間における当社グループの業績についてご説明します。

業績サマリー



POINT

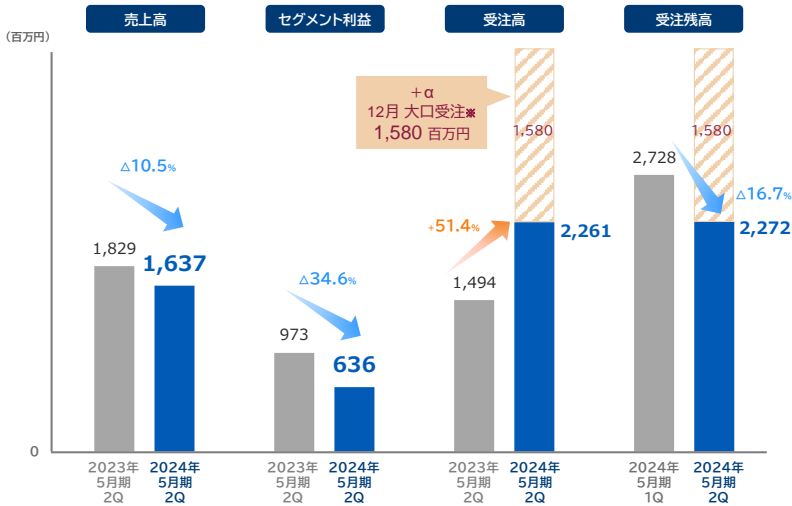
- 主に、IoT関連事業セグメントが低調に推移し、連結業績は前年同期比で減収減益となった。
- IoT関連事業セグメント:収益性の高い海外顧客向け検査用光源装置の販売が低調に推移。今後、新型光源装置の販売に伴い収益性は徐々に改善していく想定。
- 環境エネルギー事業セグメント:乾燥脱臭装置分野において、価額の高い装置本体の販売及び収益性の高いメンテナンス案件の販売が好調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:精密除振装置の販売は好調に推移したものの、歯車試験機の販売が低調に推移。長崎開発センター開設に伴い、研究開発費等も発生。
- 当連結会計年度では下期偏重の予算編成となっており、当第2四半期においては概ね予算通り堅調に進捗している。



- 当第2四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2,979百万円、営業利益は393百万円、経常利益は439百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は269百万円、1株当たり四半期純利益は24.83円となりました。
- 前年同期比では売上高が約2%減少、利益が30%を超える減少となりました。
- 減益の主な要因としては、IoT関連事業セグメントのセールスマックスによるところです。売上高の構成比としては、国内7割、海外3割となっており、収益性が高い海外製品の割合が落ちたことにより、前年同期比で減益となっております。
- 当第2四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。

IoT関連事業セグメント

減収減益 となったものの、国内顧客を中心として設備投資需要は堅調に推移



➤ 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、第1四半期に引き続き堅調に推移。
また、当第2四半期には受注高へ計上されないものの、新型光源装置の追加受注(大口受注)を獲得。

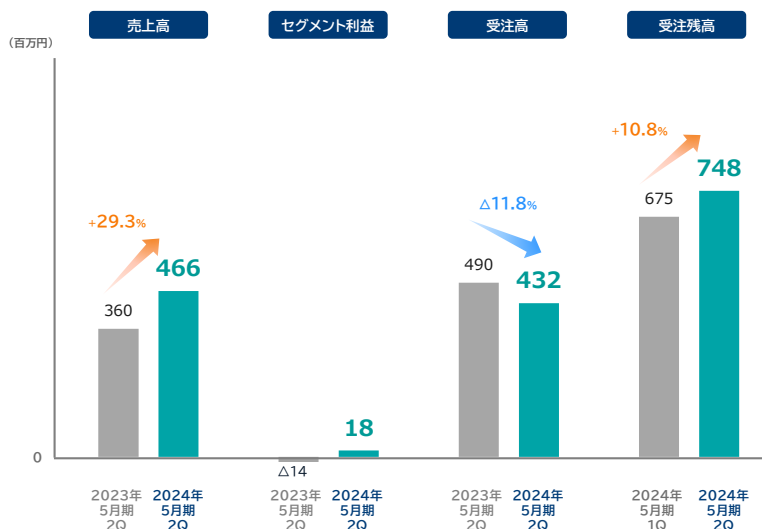
➤ 海外顧客については、第1四半期引き続きスマートフォンの需要停滞等に伴い、設備投資に対して消極的な状況。
さらに、顧客側において設備投資をコントロールしている重役の人事異動等により、投資は一時的により慎重になっている。

➤ 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
➤ 海外顧客向け瞳モジュールは開発機向けから徐々に量産機導入へシフト。スマートフォン等の最終アプリケーションの需要回復に伴い、徐々に導入数は増加していくと予想。

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、海外顧客は消極的であったものの、国内顧客は堅調に推移しました。
- また、当第2四半期(9月~11月)には受注高へ計上されないものの、12月には1,580百万円の大口受注を獲得しました。大口受注の内容としては、新型光源装置が中心となっております。

乾燥脱臭装置分野を中心に需要が堅調に推移し 増収増益



+

- > 乾燥脱臭装置分野において、価額の高い装置本体の販売及び収益性の高いメンテナンス案件の販売が好調に推移。
- > 排ガス処理装置分野においても大型装置の引き合いあり。

-

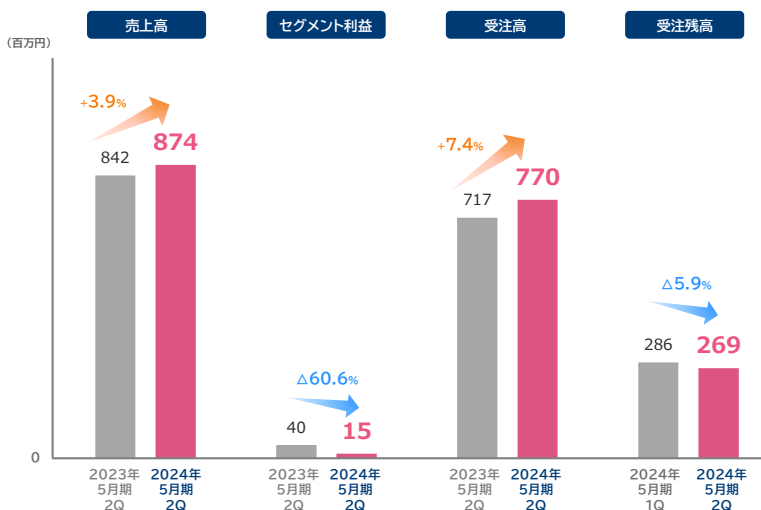
- > 部材不足等によるコスト増と納期の長期化については引き続き発生しており、特に制御装置(タッチパネル等)の納期が不安定な状況。

補足

- > 新規製品のAEセンサ(故障予測センサ)の社内テストが完了し、客先への導入作業中。
- > AEセンサは乾燥脱臭装置や排ガス処理装置以外の分野にも応用できる可能性あり。

- 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、乾燥脱臭装置分野にて販売が好調に推移したため、増収増益となりました。
- 一方、部材不足やリードタイムの長期化については懸念が続いており、先行手配等の工夫をしながら、機会損失を起こさないよう取り組んでおります。
- トピックスとして、新規製品であるAEセンサ(故障予測センサ)の導入を進めております。これは、突発的なメンテナンス案件の発生を抑えるため、AEセンサを導入し故障予測を実施していくものあります。

売上高増 だが、新規事業に係る研究開発費等によって 増収減益



➢ 精密除振装置において、海外営業部隊の営業努力により、海外向け精密除振装置の販売が好調に推移。

➢ 中国全体における不況の影響により、歯車試験機の販売は、第1四半期に引き続き低調に推移。

➢ 振動モニタリングアプリ付きの除振装置を国内顧客へ納入済み。顧客側から評価されれば、継続的な需要が発生する可能性。海外顧客への展開も実施中。
➢ AI画像処理装置において新規受注を獲得。半導体メーカーへの導入も引き続き検証中。
➢ レーザ事業において、SiCウエハダイシング装置を2024年12月にリリース予定。

補足

- 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、レーザ事業も一部含む)において、精密除振装置については増収増益で推移しました。一方、歯車試験機については海外顧客への販売が低調に推移し、減収減益となりました。
- セグメント利益全体では約60%減となりましたが、既存ビジネス(精密除振装置と歯車試験機)だけで見ると、昨年より利益は増えております。当期から新たに加わったレーザ事業が現在開発フェーズにあり、セグメント利益を押し下げる要因となりました。
- トピックスとして、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)」が開発フェーズから、国内への導入を経て拡販フェーズに移行しております。
- 歯車試験機分野においては、新規製品である「AI画像処理装置」について、新規で受注を獲得しており、今後は拡販に向けた取り組みを強化してまいります。
- レーザ事業分野においては、新規製品である「SiCウエハダイシング装置」を2024年12月頃にリリース予定です。

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説明いたします。
- 事業活動を推進していく中で、中期的には「半導体市場と次世代工場市場で、既存事業の進化と成長及び新規事業の創出を実現する」ことをテーマとして取り組んでおります。
- 長期的には、「人と技術を融合してインターアクションらしいクライアントファーストの実践で、世界で高く評価されるインターアクションブランドを構築していく」ことをテーマとしております。

IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス)

- 半導体市場での取り組みとして、イメージセンサテスト市場での進捗を説明いたします。
- まず国内外ともに、中長期的には市場が成長していくという想定は変わっておりません。
- 基本戦略として、高いシェアを持っているハイエンドデバイスメーカーに対して、強いリーダーシップを発揮し、企業ブランド価値をさらに高めてまいります。
- それと同時に、ハイエンドデバイスメーカーと共に培ってきた高い技術力やノウハウ、世界トップシェアというインターアクションのブランドを駆使し、未開拓領域である市場(その他ハイエンド向け/ローエンド向け)を開拓することで、市場シェア・企業価値・株価を高めてまいります。

High-end領域について(1/2 主要顧客)

半導体関連市場

IoT関連事業



技術革新によって業界内でのリーダーシップを発揮し、提供価値の向上とさらなるシェア獲得を図る。

	国内主要顧客 既存	海外主要顧客 既存								
設備投資 (顧客側)	モバイル向けイメージセンサのシェア拡大に伴い、 今後1年程度は堅調に推移する見込み	市況の悪化等※に伴って慎重に推移しており、 今後1年程度は動向が不透明な状態								
競合動向	従来の競合は撤退傾向 <table border="1"> <tr> <th>光源装置</th> <th>瞳モジュール®</th> </tr> <tr> <td>効率性と正確性を向上させた新型装置の訴求によって、競合からシェアを奪還することに成功。新規受注に関してはシェア100%を確保済み</td> <td>発注額は短期的に増加傾向にあるものの、シェア50%前後を横這いで推移</td> </tr> </table>	光源装置	瞳モジュール®	効率性と正確性を向上させた新型装置の訴求によって、競合からシェアを奪還することに成功。新規受注に関してはシェア100%を確保済み	発注額は短期的に増加傾向にあるものの、シェア50%前後を横這いで推移	競合なし <table border="1"> <tr> <th>光源装置</th> <th>瞳モジュール®</th> </tr> <tr> <td>—</td> <td>—</td> </tr> </table>	光源装置	瞳モジュール®	—	—
光源装置	瞳モジュール®									
効率性と正確性を向上させた新型装置の訴求によって、競合からシェアを奪還することに成功。新規受注に関してはシェア100%を確保済み	発注額は短期的に増加傾向にあるものの、シェア50%前後を横這いで推移									
光源装置	瞳モジュール®									
—	—									
今後の戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新型光源装置を中心とした導入を継続 ■ 既に導入済みの旧光源装置に対して当社独自の機能を追加する改造案件を提案 (2024年4月頃から順次導入予定。総取引額は20億円程度と推定) ■ 精度向上に向けた研究開発や自動機の導入等、製品価値向上のための取り組みを強化 	<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 ■ 受注済み案件 (車載/センシング向け) へ対応 ■ パートナー企業との協働を継続。共同開発品は2024年5月頃に完成予定 ■ 徐々に量産機導入へシフト (今期中に開始予定)。低～中精度モデル:2024年1月頃、高精度モデル:2024年4月頃に完成予定 								

※ 顧客側において設備投資をコントロールしている重役の人事異動により、投資は一時的により慎重になっている

- 国内主要顧客については、1年程は堅調に需要が続くと想定しております。
- 国内外ともに、今後のイメージセンサのテストで重要な点が3つございます。「フットプリントの向上(省スペース化)」、「装置個体差の解消」、「データ活用による生産性の向上」です。
- 1つ目の、フットプリントの向上に関しては、1台あたりの照射面積が広がった新型光源装置の受注を今後も拡大させていくことにより貢献していきたいと考えております。
- 2つ目の、装置間の個体差の解消に関しては、当社の特許である、性能の差異を調整する技術を駆使した独自ソリューションによって解決可能です。個体差を無くすことで、顧客の生産性を高めていきたいと考えております。また、当ソリューションの市場規模は20億円を想定しており、2024年4月から順次導入予定です。
- 国内主要顧客向けの瞳モジュール®に関しては、弊社の熊本事業所に自動製造機を納入し、品質と納期において顧客満足度を向上させたいと考えております。自動製造機は2026年5月期に稼働予定です。
- 海外主要顧客については、設備投資に対して慎重な状況が継続しております。中長期的な成長は見込んでおりますが、1年程度は動向が不透明な状況です。このような時だからこそ、次に向けた準備や次世代装置の開発に取り組み、現在いただいている車載やセンシング向けの受注を確実に売上へ変えていきながら、技術力を培っていきたく思います。
- 海外主要顧客向けの瞳モジュール®については、開発機から量産機にシフトしていく段階です。中精度モデルは2024年1月、高精度モデルは2024年4月に完成予定で、今期が量産にとって重要なフェーズとなっております。
- また、競争力を上げていくために、パートナー企業と新しい概念の瞳モジュール®を開発中であり、2024年5月にリリースする予定であります。新しい瞳モジュール®については、まず海外主要顧客に提案し、市場を創出してまいります。また、当プロジェクトは国内の顧客にも刺さる開発だと想定しているため、シェア奪還に向けて開発を推進いたします。
- ビジネスの進捗としては、トップメーカーに対する新規取り組みを積極的に実施しておりますので、市況が復活すれば、現時点よりも売上高及び利益は確実に成長し、企業価値の向上にも繋がると確信しております。

High-end領域について(2/2 その他顧客)

半導体関連市場

IoT関連事業



顧客のニーズに合った適切な装置を提案。米国では、車載向けセンサに強みを持つ顧客向けに新規での導入を目指す。

	欧州/ヨーロッパ顧客 既存	中国顧客 既存	米国顧客 新規
設備投資 (顧客側)	車載向け(センシング向け)を中心に 堅調に推移	積極的である一方、High-endイメージ センサを新規製造している段階のため、 時間を要する印象	積極的である一方、 IAからの販売実績はない
競合動向	Low-end検査装置を 内製している可能性あり	競合なし	安価な光源装置メーカーが競合に該当
今後の 戦略	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当社の技術優位性によってIA装置の受注を図る ■ 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 ■ 受注済み案件(車載/センシング向け)へ対応 	<ul style="list-style-type: none"> ■ パートナー企業と協力しながらデモ機の導入を目指す(Low-endモデルから開始)。まずは、車載向け光源装置のデモ機を2024年6月頃に先方へ持込予定

- その他のハイエンド顧客に関する動向や戦略について説明いたします。
- 欧州/ヨーロッパの顧客に対しては、車載/センシング向けを中心に引き合い及び受注をいただいている状況であり、弊社の技術優位性によって更なる受注へ繋げてまいります。
- 中国顧客については、引き合いはあるものの、顧客側においてハイエンドイメージセンサの製造ができる段階に至っていない状況です。そのため、顧客を育成しながら従来光源装置の提供及び次世代光源装置の開発を継続して行い、最終的には車載/センシング向け製品の本格導入を目指してまいります。
- 米国顧客については、2024年6月頃に、車載向け光源装置のデモ機をパートナー企業と協力しながら導入する予定です。顧客側に弊社の技術力を理解していただくことによって、継続的な受注に繋げていきたいと考えております。
- 主要のハイエンド顧客に対する取り組みによって培われた技術力を、その他のハイエンド顧客にも提供し、市場の開拓を図ってまいります。
- また、その他のハイエンド顧客における将来的な需要については、車載/センシング向け製品が中心となっており、それに備えた取り組みをしている状況です。

Low-end領域について(1/2 全体感)

半導体関連市場

IoT関連事業



Low-endイメージセンサメーカーに向けたロースペック光源装置を開発・販売。スペックと価格を顧客が求めるレベルまで下げること、新規顧客の大幅開拓を目指す。

■ 全体方針



■ アクションプラン ※各Phaseの詳細は次頁に記載

	2024年5月期		2025年5月期		2026年5月期		2027年5月期	
	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	
顧客へのヒアリング	■							
最終ジャッジ		■						
Phase 1		■	■					
Phase 2			■	■	■			
プロモーション・営業活動			■	■	■			
量産体制の確立・拡販体制の強化				■	■			
Phase 3					■	■	■	

- ハイエンド顧客のみならず、ローエンド顧客も開拓すべき重要な市場だと考えております。
- ローエンド顧客に対する取り組みについてはフェーズを3つ設定しております。
- まずはエントリーモデルとしてフェーズ1を導入し、フェーズ2で顧客を育成しながら段階的に技術レベルを上げていき、フェーズ3で高性能と高収益を共に実現させた装置を提供する想定です。
- フェーズ3は2027年5月期の上期にリリースする予定であります。
- イメージセンサテストの業界において、インターアクションブランド(インターアクションの光源装置)は高く評価されており、ローエンド顧客からは、弊社の装置を購入したいものの、価格的に難しいというお話をいただくこともあります。
- そのため、ハイエンド顧客のみならず、ローエンド顧客も弊社の製品を購入できるような環境を整えることが当社の使命だと考え、顧客と共に成長し、最終的にはハイエンドの検査もできるような取り組みを推進してまいります。

戦略的メリットと収益的デメリットのバランスを取りながら、3段階で開発・販売を進行。High-end領域と同様に、業界内のリーディングカンパニーとしてシェア100%の獲得を目指す。

Low-end光源の開発・販売ステップ



- フェーズ1は2025年5月期上期リリース予定、フェーズ2は2026年5月期上期リリース予定、フェーズ3は2027年5月期上期リリース予定となっており、光源装置のシェア100%を目指してまいります。
- 顧客によってはフェーズ1、2を飛ばして、フェーズ3から導入できるケースもあり、状況に応じて対応いたします。

瞳モジュール®製造自動化プロジェクト

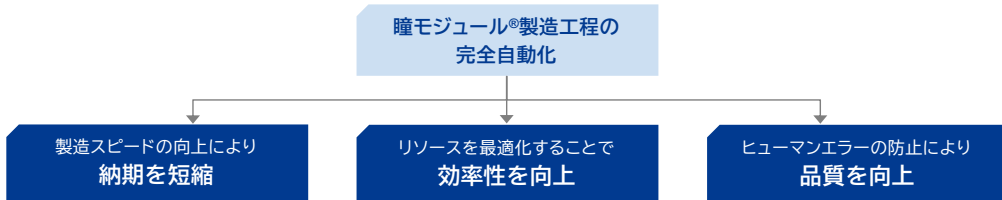
半導体関連市場

IoT関連事業



瞳モジュール®自動製造機の導入によって短納期・高効率・高品質を実現し、顧客への提供価値を向上。

概要



プロジェクトスケジュール

対応事項	2024年5月期		2025年5月期		2026年5月期	
	下期	上期	下期	上期	下期	上期
クリーンルームの改修	[Progress bar]		移設・立上			
装置の整備	[Progress bar]		段階的に実施		立上・調整	
各装置の調整			[Progress bar]			
改善・運用			試験運用		本格稼働	

生産性向上による
事業基盤の強化



- 瞳モジュール®については製品の付加価値を更に高めるために「製造自動化プロジェクト」を推進しております。本格稼働は2026年5月期の下期から始まる予定でございます。
- 瞳モジュール®の製造工程が自動化される事によって、短納期・高効率・高品質を実現可能であり、弊社の企業価値も向上すると考えているため、着実に推進していきたいと考えております。
- IoT関連事業セグメントは事業の特性上、業績に波が生じやすいセグメントですが、市況が復調した際には高収益を確実に獲得できるよう、企業価値向上に向けた取り組みを粛々と進めてまいります。

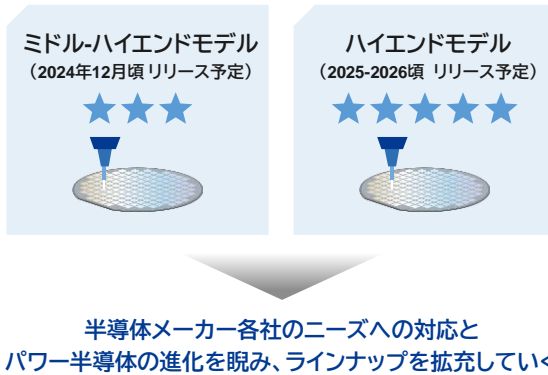
レーザ事業

- インターアクショングループが世界で高く評価され、社員の誇り・情熱・自信を高めていけるような企業にするためには、既存事業の進化・成長と共に、新規事業の創出に対する取り組みは極めて重要だと考えております。
- 新規事業創出に対する取り組みは複数進めておりますが、その中の1つがレーザ事業であります。

パワー半導体製造におけるSiCウエハダイシング工程に向けて、数種類のレーザダイシング装置を開発中。
1機種については2024年中にリリース予定。また別モデルの開発も行い、多種多様なニーズへの対応で高成長を見込む。

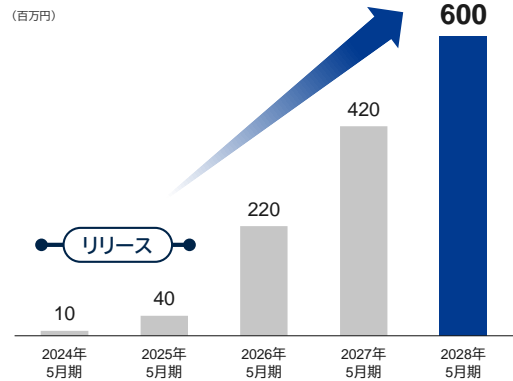
現状と今後の方針

異なる技術を活用した
数種類のダイシング装置を開発中



想定売上高

リリース後は、
CAGR 178%の高成長を想定

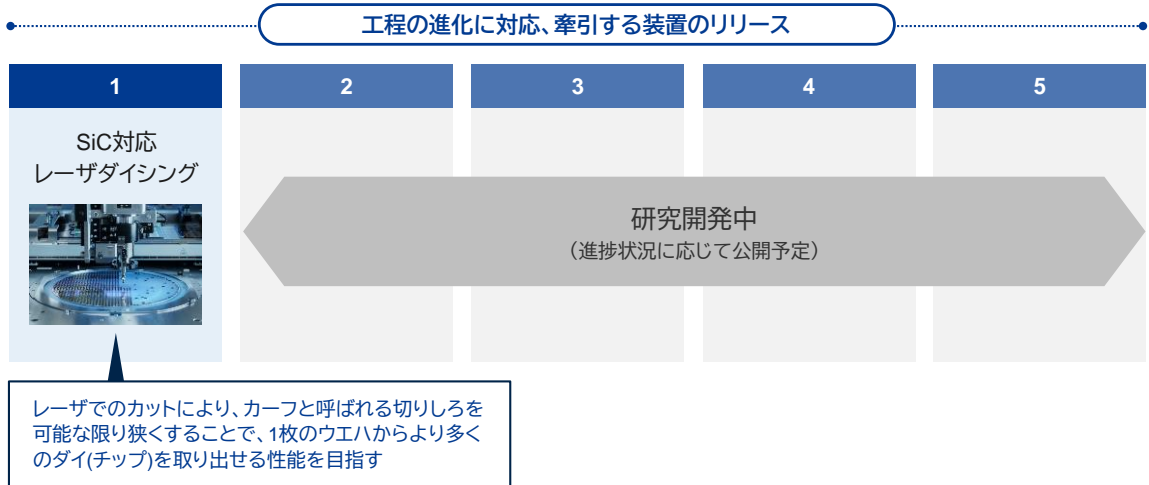


Strictly Confidential

- 現在、レーザ事業では半導体市場に向けた取り組みとして、主にSiCウエハダイシング工程に関する開発を進めております。
- 当開発費用等により、一時的に利益が圧縮されているセグメントもありますが、いよいよ2024年の12月に製品としてリリースできる予定であります。
- ダイシング市場におけるレーザダイシングの市場規模は2029年頃までに10%以上増加すると予想しております。市場成長に併せて弊社装置をアプローチしていく事で、弊社レーザ事業の売上高としては、2028年5月期までにCAGR178%の高成長を実現していきたいと考えております。

ウエハダイシング以外の工程にも参入すべく、5つの研究開発プロジェクトが同時進行中。

■ 装置化ポートフォリオ



- 製品をリリースするまで開示可能な情報が少ないですが、競合との差別化としては、カーフと呼ばれる切りしろを可能な限り狭くすることで、1枚のウエハからより多くのチップを取り出せるような技術開発を進めております。
- ダイシング以外の工程についても研究開発中であり、現在、SiCレーザダイシング装置も含め5つのプロジェクトが進行しております。詳細な情報については、進捗状況を鑑みながら適切なタイミングで開示できればと考えております。
- 当事業活動によって培われる技術と弊社の光学技術を掛け合わせながら半導体市場に対する取り組みを更に強化していくことで、インターアクションブランドを高めてまいります。

AI画像処理装置事業

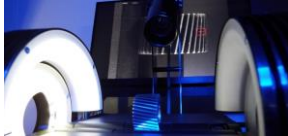
- 別の新規事業としてAI画像処理装置事業にも取り組んでおります。
- 「見えないものを見せて、できないことをできるようにする」という弊社のコンセプトに沿った事業となっております。

歯車向け事業で培ってきたAI画像処理技術を、高付加価値・高単価な半導体検査に活用するため、今期より開発を開始。引き続き参入市場の多角化を図り、2028年までに数億円規模の売上高創出を目指す。

進捗中

Step 1
歯車検査の進化

FA画像処理装置の製品化



- 研究開発を通して、精度・効率ともに大幅に向上
- 拡販活動を継続中

Step 2
半導体検査への応用

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済み
- 顧客と連携しながら研究開発を進行中

想定スケジュール

2023年11月	顧客へのヒアリング(済)
2024年1月頃	デモ機導入
2024年6月頃	評価判定
2024年10月頃	量産機受注
2025年9月頃	量産機導入(客先での運用を開始)

Step 3
別工程への参入

あらゆる半導体検査への応用



- 当社独自の撮像技術とAI技術で事業拡大を図る

- 従来は歯車検査市場に向けて製品を開発・販売しておりましたが、営業活動の範囲を広げ、半導体検査分野へのアプローチを開始いたしました。
- 既に引き合いは来ており、2023年の11月にお客様へのヒアリングを実施済みでございます。
- ヒアリング内容を踏まえて、2024年の1月にデモ機を導入、6月頃までに顧客側の評価判定、評価が良好であった場合は10月頃に量産機の受注をいただけるようなスケジュールで進めております。
- 量産機の本格導入は2025年9月以降を想定しており、そのタイミングでの横展開も視野に入れております。

AI画像処理装置事業(次世代工場市場向け)

新規事業

次世代工場市場

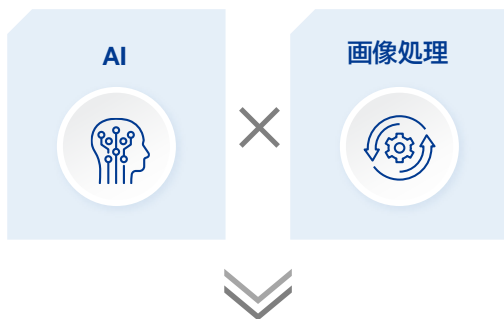
インダストリー4.0
推進事業



AIと当社独自の画像処理技術を掛け合わせることで、次世代工場における生産性の向上をサポート。選択と集中を図りながら、今期中に1億円の受注を目指す。

事業概要

家電メーカーや楽器メーカー向けに、製品の欠陥を“見える化”



顧客の生産性向上に寄与

現状と今後の方針

引合過多により社内リソースが不足しており、案件ごとのリードタイムが長期化傾向

顧客/案件の選択と集中によって、事業の進化と収益性の向上を図る

想定スケジュール

2023年12月末頃	大手家電メーカーへデモ機を立ち上げ
2024年3月頃	大手楽器メーカーより受注予定
2024年4月頃	歯車メーカーより受注予定
2024年7月頃	大手家電メーカーより受注予定(2号機目)

- AI画像処理装置事業については、半導体市場分野以外からの引き合いも発生しております。(おおよその引き合い件数は半導体市場分野・次世代工場市場分野で併せて150件程度)
- 複数引き合いをいただいている中で、2023年12月には大手家電メーカーへデモ機を納入しており、評価状況にもよりますが、2024年7月頃にはリピートで受注をいただける予定となっております。
- また、大手楽器メーカーからも引き合いがきており、こちらは2024年3月頃に受注予定でございます。
- 引合過多により社内リソースが不足し、案件ごとのリードタイムが長期化してしまっているため、案件の選択と集中を行うことで、収益性の向上を図ってまいります。

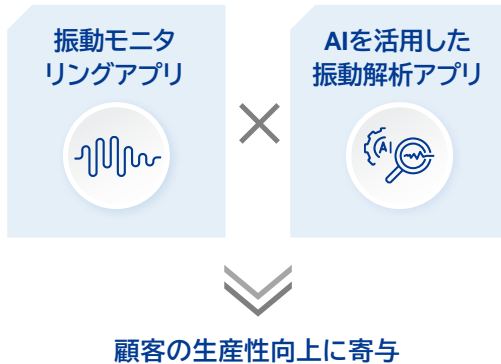
振動ソリューション事業

- 振動ソリューション分野においても新規事業を推進しております。

既存のモニタリングアプリの導入に加え、AIを活用して最適な除振環境を構築できるソリューションも開発する予定。将来的には両者を同時に提案することで、スピード感のある事業拡大を目指す。

事業概要

アプリの活用によって、
振動を“見える化”+“有効活用”



現状と今後の方針

中国の有機EL製造メーカーから引合を受け、
試作機の導入を完了



2024年4月には、韓国企業へデモ機4台を導入予定。
新モニタリングアプリは、当期第3四半期頃から
段階的に導入する見込み

- 新規事業として、振動データを視覚化できる「振動モニタリングアプリ」の開発・販売を推進しております。2023年には中国の有機ELメーカーから引き合いをいただき、既に試作機を導入しております。
- 2024年4月には、韓国企業へデモ機4台を導入する予定であります。
- AIを活用し、アップグレードした「新モニタリングアプリ」については、当期の第3四半期頃から随時導入していく予定でございます。
- いずれの案件も最終的には量産へ繋げていきたいと考えております。

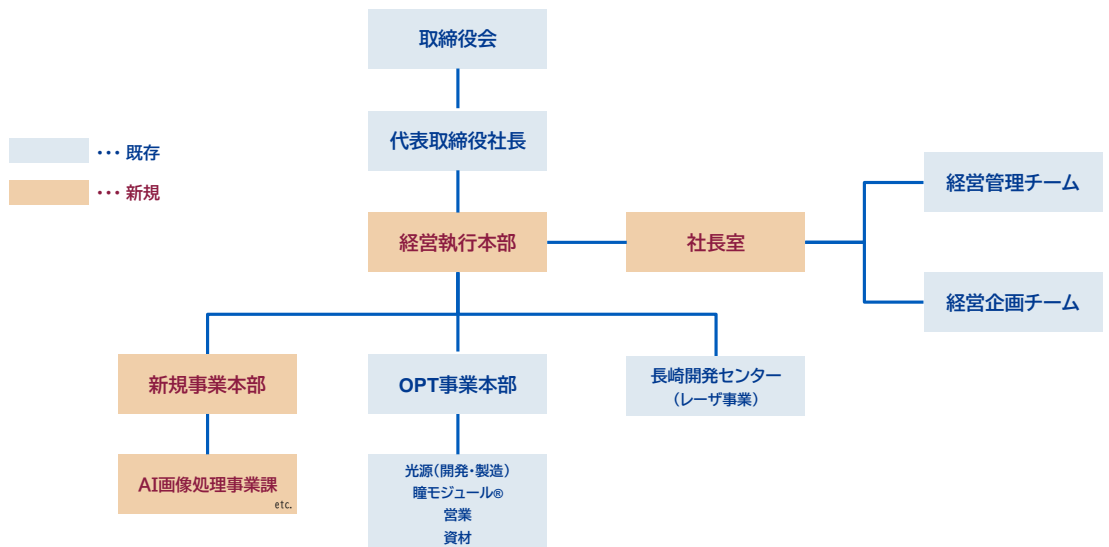
組織体制の強化

- 様々な新規事業が立ち上がり始めている中で、インターアクションはステージを1段上げる変革期を迎えていると認識しております。
- また、企業ブランドを高めていくためには、新規事業の創出とそれを実現する適切な戦略の策定が非常に重要であると考えております。

組織体制の強化



各事業を牽引するリーダー層の採用を実施。新たに「経営執行本部」「社長室」「新規事業本部」等を設置し経営基盤の強化を図る。

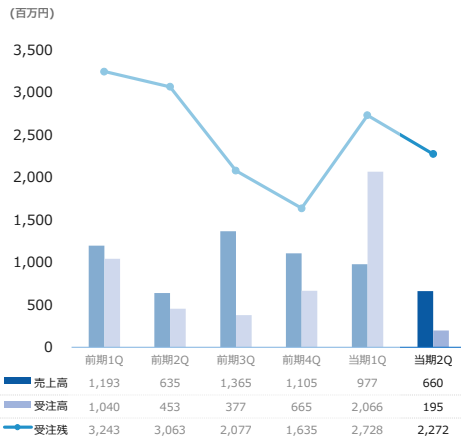


※ 組織図 一部抜粋

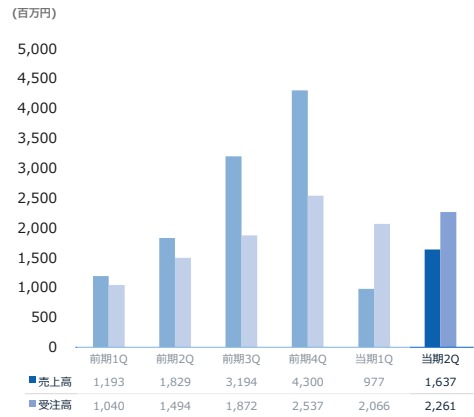
- 企業価値を上げていくために、まずはリーダーの変革が必要であると考え、組織体制の変更を実施いたしました。
- 新たに「経営執行本部」、「社長室」、「新規事業本部」を設置することによって、経営基盤の強化を図ってまいります。
- 「経営執行本部」については、新規で2名の優秀な人材を採用済みであり、戦略を着実に実行可能な組織体制の基盤が整ったと認識しております。当組織体制のもと、既存事業の進化・成長と新規事業の創出を実現し、インターアクションブランドを高めてまいります。
- 説明は以上となります。

Appendix ①
売上高・受注高・受注残高 推移

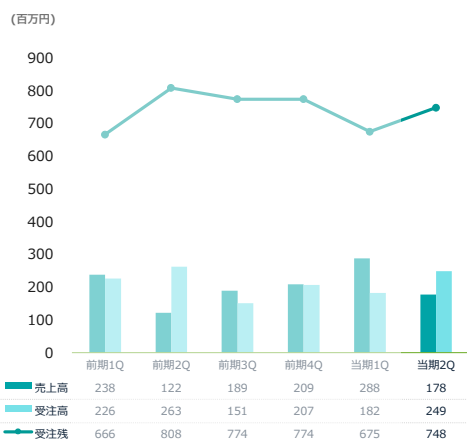
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



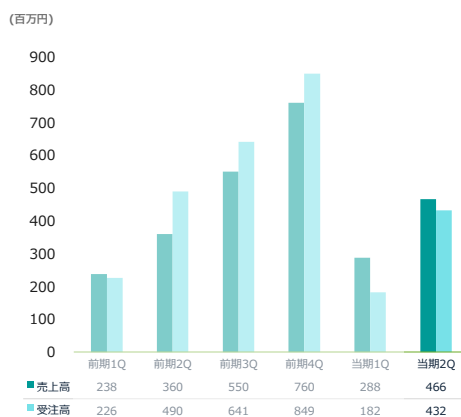
売上高・受注高 推移（累計）



売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

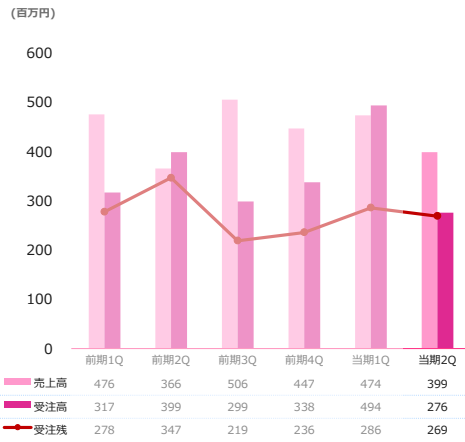


売上高・受注高 推移（累計）

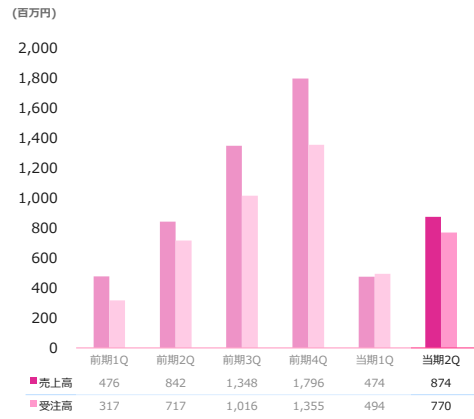




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



売上高・受注高 推移（累計）

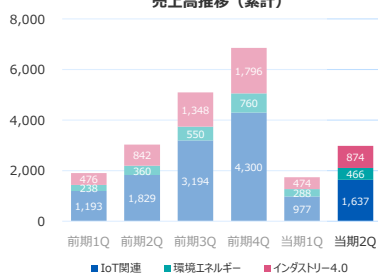


2024年5月期第2四半期

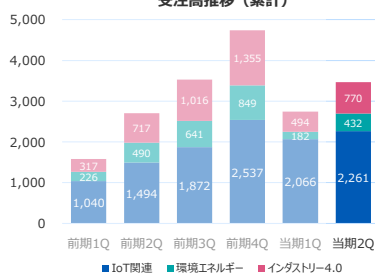
(単位：百万円)

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	1,637	△10.5%	2,261	51.4%	2,272	△25.8%
環境エネルギー事業	466	29.3%	432	△11.8%	748	△7.4%
インダストリー4.0推進事業	874	3.9%	770	7.4%	269	△22.4%
合計	2,979	△1.8%	3,464	28.2%	3,291	△22.0%

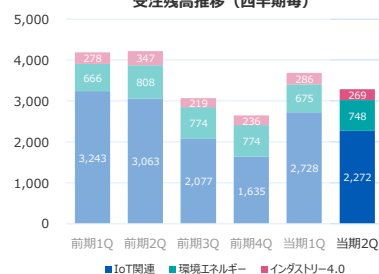
売上高推移 (累計)



受注高推移 (累計)



受注残高推移 (四半期毎)



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/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。