

2024年 5月期 第3四半期 決算説明会

2024年4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4月12日に開催した「2024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. 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、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、当第3四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。

第3四半期（3ヵ月間）



POINT

- 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低調に推移し、第3四半期（3ヶ月間）の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：国内顧客向け新型光源装置の販売が開始したものの、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：排ガス処理装置分野において装置本体及び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。複数の新規事業に係る研究開発費等が一時的に発生。



- 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1,901百万円、営業利益は351百万円、経常利益は378百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は279百万円、1株当たり四半期純利益は25.68円となりました。
- 前年同期比では売上高が7.8%減少、営業利益が40.3%減少となりました。
- 減収減益の要因は主に2つございます。
- 1つ目は、IoT関連事業セグメントのセールスマックスによることとあります。売上高に占める割合として、国内顧客向け製品と比較して収益性が高い海外顧客向け製品の販売比率が落ちたことによって、減収減益となっております。
- 2つ目は、インダストリー4.0推進事業セグメントにおいて歯車試験機の販売が低調に推移したことに加え、新規事業に係る研究開発費等が一時的に増加したためであります。

第3四半期（累計）



POINT

- 3ヵ月間の状況と同様に、第3四半期（累計）の連結業績は前年同期比で減収減益となった。

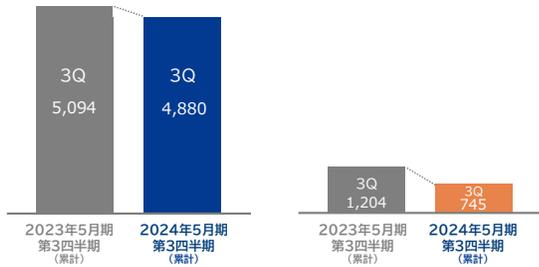
(百万円)

売上高

営業利益

主要な経営指標の推移

当第3四半期までは減収減益で推移



| (百万円) | 前第3四半期 (累計) | 当第3四半期 (累計) | 増減率 (%) |
|----------------------|----------------|----------------|---------|
| 売上高 | 5,094 | 4,880 | △4.2 |
| 営業利益 | 1,204 | 745 | △38.1 |
| 経常利益 | 1,251 | 817 | △34.7 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 811 | 549 | △32.3 |
| 1株当たり 四半期純利益 | 74.50円 | 50.54円 | - |

- 当第3四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4,880百万円、営業利益は745百万円、経常利益は817百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は549百万円、1株当たり四半期純利益は50.54円となりました。
- 前年同期比では売上高が4.2%減少、営業利益が38.1%減少となりました。
- 減収減益の要因は、第3四半期（3ヵ月間）の状況と同様であります。

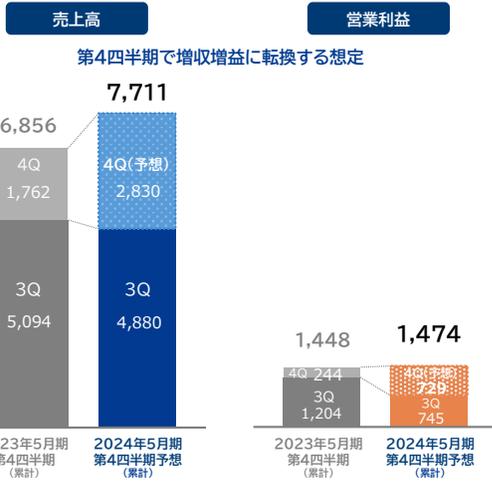
通期見通し（前期実績比）



POINT

- 第4四半期（3ヶ月間）では、主にIoT関連事業セグメントにおけるイメージセンサ検査関連製品の販売が好調に推移する見通し。
- IoT関連事業セグメントを中心として、通期連結業績予想における売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、前期比で増加する想定。
- 売上高については、過去2番目の高水準となる見込み。

(百万円)



主要な経営指標の推移

| (百万円) | 前第4四半期 (累計) | 第4四半期予想 (累計) | 増減率 (%) |
|---------------------|----------------|-----------------|---------|
| 売上高 | 6,856 | 7,711 | 12.5 |
| 営業利益 | 1,448 | 1,474 | 1.8 |
| 経常利益 | 1,503 | 1,521 | 1.2 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 981 | 1,022 | 4.2 |
| 1株当たり 当期純利益 | 90.12円 | 94.04円 | - |

- 当社グループの通期連結業績予想は、売上高は7,711百万円、営業利益は1,474百万円、経常利益は1,521百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,022百万円、1株当たり当期純利益は94.04円となる見込みであります。
- 前期比では増収増益となる見込みであります。(売上高が12.5%増加 営業利益が1.8%増加)
- 増収増益となる主な理由は、主にIoT関連事業セグメントにおけるイメージセンサ検査関連製品の販売が好調に推移する見通しであるためです。
- 売上高については、過去2番目の高水準となる見込みであります。

業績予想の上方修正（期初予想比）



POINT

- 主にIoT関連事業セグメントにおいて国内顧客の設備投資需要が好調に推移したため、イメージセンサ検査関連製品の販売規模が期初想定を上回る見込みとなった。
- その結果、修正後の通期連結業績予想における売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、期初の通期連結業績予想比で増加する見込み。

(百万円)

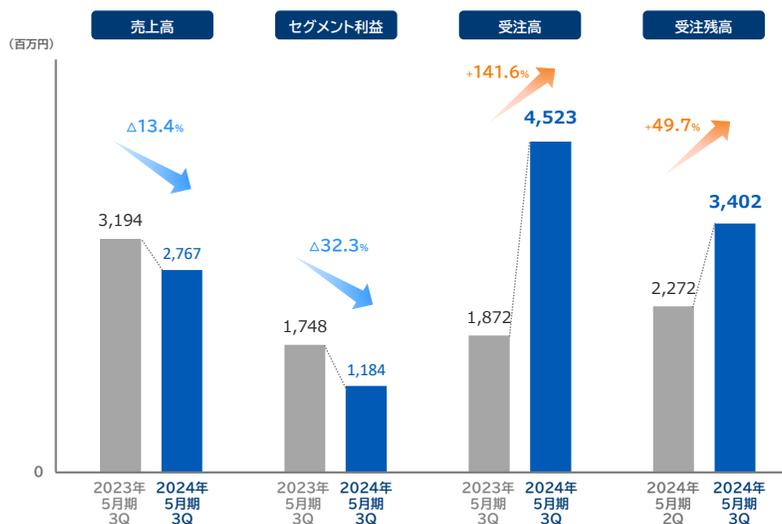


主要な経営指標の推移

| (百万円) | 期初予想 通期業績 | 修正予想 通期業績 | 増減率 (%) |
|---------------------|--------------|--------------|---------|
| 売上高 | 7,058 | 7,711 | 9.3 |
| 営業利益 | 1,037 | 1,474 | 42.2 |
| 経常利益 | 1,025 | 1,521 | 48.3 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 655 | 1,022 | 56.0 |
| 1株当たり 当期純利益 | 60.28円 | 94.04円 | - |

- 主にIoT関連事業セグメントにおいて国内顧客の設備投資需要が好調に推移し、イメージセンサ検査関連製品の販売規模が期初想定を上回る見込みとなったため、通期連結業績予想を修正いたしました。
- 当社グループの通期連結業績予想は、売上高は7,711百万円、営業利益は1,474百万円、経常利益は1,521百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,022百万円、1株当たり当期純利益は94.04円となる見込みであります。
- 修正後の通期連結業績予想は、期初の通期連結業績予想に対して増収増益となる見込みであります。
- 増収増益となる理由は、主にIoT関連事業セグメントにおけるイメージセンサ検査関連製品の販売が期初想定よりも好調に推移する見通しであるためです。

減収減益 となったものの、主に国内顧客の設備投資が活発に推移し 受注高増



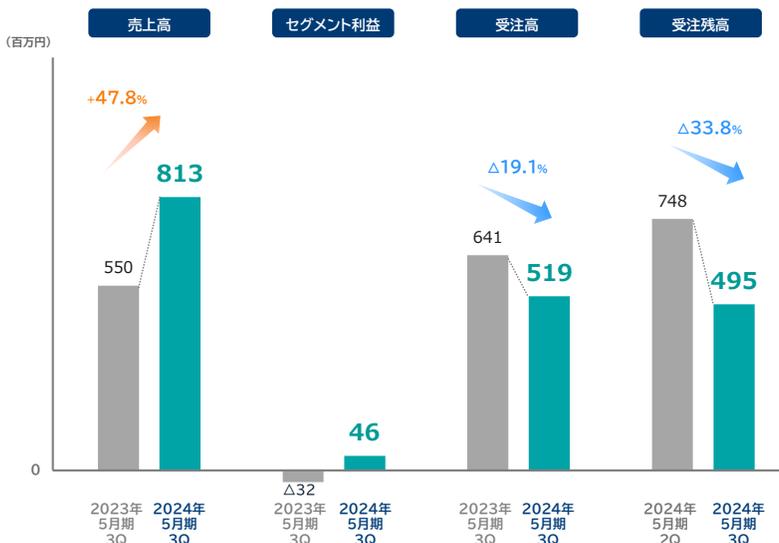
- 主に国内顧客において、設備投資が活発に推移し受注高増。顧客側において生産キャパシティ及び稼働率向上に向けた動きを継続しているためと推測。
- 特に瞳モジュール®や新型光源装置に対する需要が増加。
- 当第3四半期において大口受注2件(1,828百万円)獲得。内、約294百万円は第4四半期に売上計上予定。

- 海外顧客については引き続き投資動向が不透明な状況。近年マイナス成長が続いていたスマートフォン市場及びモバイル向けイメージセンサ市場について、2024年以降は緩やかに回復していくと予測されているが、新規設備投資に対して慎重な姿勢は継続。

- 補足**
- イメージセンサの高付加価値化等に伴い、新たに光源装置の改造案件の需要が発生。複数案件進捗中。
 - 海外顧客向け瞳モジュール®の評価は良好。量産機導入に向けて引き続き営業活動を推進。

- 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、国内顧客は好調に推移しました。
- 当第3四半期において1,828百万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と瞳モジュール®が中心であります。

排ガス処理装置分野を中心に需要が好調に推移し 増収増益



+

- > 乾燥脱臭装置分野において、装置本体の販売が好調に推移。
- > 排ガス処理装置分野において、装置本体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。
- > エネルギー価格の高騰により、省エネ化工事等の需要発生。

-

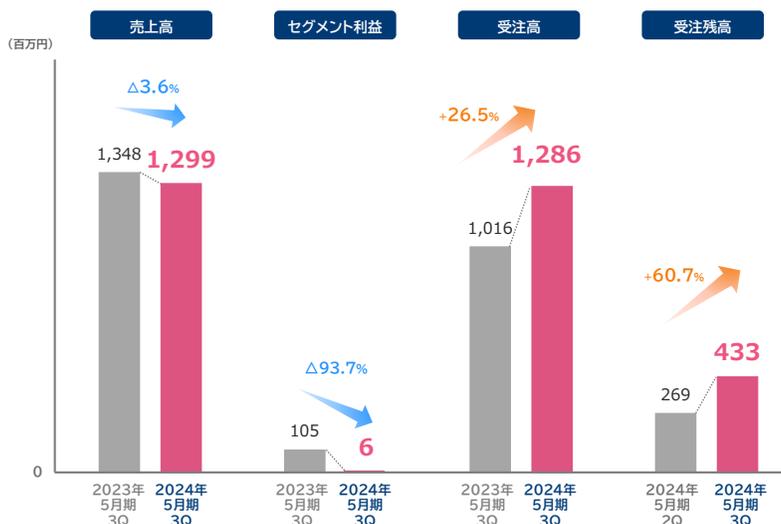
- > 不安定な社会情勢及び部材不足等の影響によるコスト増と、一部の部材における納期の長期化については引き続き発生している。特に電子機器関連の納期が不安定な状況。

補足

- > 新規製品のAEセンサ(故障予測センサ)の試作機を客先へ導入済み。動作データの採取と改善作業を繰り返し行い、今年中には正式販売予定。
- > AEセンサ導入により、弊社メンテナンス作業の効率向上及びコスト減にも繋がる想定。

- > 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、乾燥脱臭装置分野において装置本体の販売が好調に推移しました。また、排ガス処理装置分野においても装置本体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しました。
- > 不安定な社会情勢及び部材不足等の影響によるコスト増と、一部の部材における納期の長期化については引き続き発生しており、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)の客先導入が完了しております。動作データの採取と改善作業を繰り返し行い、今年中には正式販売予定であります。

歯車試験機の販売低調、新規事業に係る研究開発費等によって 減収減益



➢ 精密除振装置において、顧客側における設備投資意欲の向上と海外営業部隊の営業努力により、主に海外向け精密除振装置の販売が好調に推移。また、当第3四半期には受注高へ計上されないものの、大口受注1件(122百万円)獲得。第4四半期に受注計上予定。

➢ 工作機械業界のマイナス成長や中国全体における不況が継続している影響により、歯車試験機の販売は低調に推移。

➢ 振動モニタリングアプリのデモを海外顧客へ実施。顧客側から評価されれば、継続的な受注に繋がる見込み。
 ➢ AI画像処理装置においては大手家電メーカーへ納入済み。評価も良好であり、追加受注の可能性あり。
 ➢ 歯車粗さ試験機を自動車メーカーから初受注。
 ➢ 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。スケジュール通り進捗中。

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、精密除振装置の販売は好調に推移しました。一方、歯車試験機については特に海外顧客への販売が低調に推移し、全体として減収減益となりました。
- また、レーザ事業やAI画像処理装置等の新規事業に係る研究開発費等が一時的に発生しており、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、精密除振装置分野においては、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)」の拡販を推進しており、海外顧客においてデモを実施しました。
- 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」を大手家電メーカーに納入済みであり、評価が良好であれば追加受注の可能性もある状況であります。
- 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あり、スケジュール通り進捗しております。

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。
- 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。

IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス)

- 人と技術を融合したインターアクションの製品、その主事業であるイメージセンサ検査ビジネスの進捗と今後の展開についてご説明します。

High-end領域に対する取り組み（1/2 主要顧客）

半導体関連市場

IoT関連事業



国内顧客に対しては3つの軸でリーダーシップを発揮していく。海外顧客に対しては瞳モジュール®の導入を引き続き推進。

| | 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高付加価値化・シェア拡大に伴い堅調に推移する見込み 車載等その他分野向けのイメージセンサに対する投資は後ろ倒し傾向 | スマートフォン及びイメージセンサ市況は緩やかに回復傾向にあるものの、新規設備投資に対して慎重な姿勢を継続 | | | | | | | | |
| 事業動向 | <table border="1"> <tr> <th>光源装置</th> <th>瞳モジュール®</th> </tr> <tr> <td>新型光源装置の需要好調。シェア100%の状況も継続。車載向け光源装置の需要については顧客側における投資動向により緩やかに推移。</td> <td>顧客側からの需要増により、期初想定よりも販売及び受注は好調に推移。シェアに大きな変動は無く、横這い程度で推移。</td> </tr> </table> | 光源装置 | 瞳モジュール® | 新型光源装置の需要好調。シェア100%の状況も継続。車載向け光源装置の需要については顧客側における投資動向により緩やかに推移。 | 顧客側からの需要増により、期初想定よりも販売及び受注は好調に推移。シェアに大きな変動は無く、横這い程度で推移。 | <table border="1"> <tr> <th>光源装置</th> <th>瞳モジュール®</th> </tr> <tr> <td>顧客からの需要は低調に推移。需要回復時期についても不透明。</td> <td>2024年1月 ⇒ 1stモデル、2ndモデル 納入済み。 2024年4月 ⇒ 3rdモデル完成、納入済み。顧客側での評価が良好であれば量産導入へ徐々にシフト</td> </tr> </table> | 光源装置 | 瞳モジュール® | 顧客からの需要は低調に推移。需要回復時期についても不透明。 | 2024年1月 ⇒ 1stモデル、2ndモデル 納入済み。 2024年4月 ⇒ 3rdモデル完成、納入済み。顧客側での評価が良好であれば量産導入へ徐々にシフト |
| 光源装置 | 瞳モジュール® | | | | | | | | | |
| 新型光源装置の需要好調。シェア100%の状況も継続。車載向け光源装置の需要については顧客側における投資動向により緩やかに推移。 | 顧客側からの需要増により、期初想定よりも販売及び受注は好調に推移。シェアに大きな変動は無く、横這い程度で推移。 | | | | | | | | | |
| 光源装置 | 瞳モジュール® | | | | | | | | | |
| 顧客からの需要は低調に推移。需要回復時期についても不透明。 | 2024年1月 ⇒ 1stモデル、2ndモデル 納入済み。 2024年4月 ⇒ 3rdモデル完成、納入済み。顧客側での評価が良好であれば量産導入へ徐々にシフト | | | | | | | | | |
| 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 <ul style="list-style-type: none"> > 製品毎の微細な個体差を調整する機構を提案中。評価良ければ導入。2024年4月 顧客側で導入検討 ⇒ 6月以降 導入検討に後ずれ。 ② 省スペース化=新型光源装置 <ul style="list-style-type: none"> > 顧客の面積当たりの生産性向上に寄与。(導入を継続) ③ データ活用 <ul style="list-style-type: none"> > 検査するだけでなく、検査データを活用したソリューション模索中。 ■ 精度向上に向けた研究開発を継続。 ■ 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。 ■ 製品価値向上のための取り組みを引き続き強化。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 従来装置の提供を継続。 ■ 次世代装置の開発は引き続き検討。 ■ 量産導入へシフト <ul style="list-style-type: none"> 顧客側において3rdモデルの評価中。量産導入のタイミングは顧客側のビジネス状況にも左右されるため、明確なタイミングは不透明。量産対応を安定的にできるように、瞳モジュール® 自動製造機 の取り組みを推進。 ■ 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。⇒ パートナー企業や顧客との調整も踏まえ、8月以降となる予定。 | | | | | | | | |

- まずはイメージセンサ業界のトップである国内外の主要顧客に対してリーダーシップを発揮し、弊社のシェアを拡大・維持させることが重要事項です。
- 国内主要顧客に対しての取り組みについて、光源装置分野においては、新型光源装置の販売によってシェアを拡大させることができました。通期業績予想修正後の数値が示す通り、海外光源装置の需要が低調に推移する中でも、前期比で増収増益を達成できる水準まで競争力をつけることができ、競合との差は大きく開いている状態です。今後も主要顧客に対してリーダーシップを発揮できるよう、3つの軸で価値提案をまいります。
- 1つ目の軸は、製品ごとの個体差をなくすことです。個体差をなくすことで、顧客側で行っている各装置の微調整作業にかかる時間を削減することができ、顧客の生産性向上に寄与します。弊社は導入済み装置に対して改造を施すことによって、独自の調整機能を付与する事ができ、それを当初の予定からずれておりますが、2024年6月以降から順次導入していく想定です。中長期的には、3つ目の軸におけるデータ活用と組み合わせる等、インターアクションがリーダーシップを発揮して独自の取り組みを進めてまいります。
- 2つ目の軸は、省スペース化です。設備に占める面積を小さくし、かつテスト時間を短縮することによって、顧客の面積あたりの生産性を上げることが目的です。顧客側の省スペース化が可能な新型光源装置の提供が当期において始まっており、受注高に占める新型光源装置の割合が増加傾向にあるため、プロジェクトは順調に進んでいると認識しております。中長期的には、更なる照射エリアの拡大に対する取り組み等がメインプロジェクトになると思います。
- 3つ目の軸は、データ活用です。テストデータを活用することによって、より高精度な分析が可能となり、顧客側における製品の品質向上が可能であると想定しております。弊社にしか提供できない光に関するデータを活用し、インターアクション独自の差異化を図ってまいります。
- 瞳モジュール®については、市場環境もあり販売は好調に推移しました。今後の取り組みとしては、継続的な研究開発と自動機導入による生産性向上を実現していき、競争力を上げることで失ったシェアを必ず取り戻します。シェアが戻るまでに時間がかかるかと想定しておりますが、2025年度頃までにはシェアを取り戻す戦略を実行してまいります。
- 海外主要顧客に対する取り組みについては、従来の最新機種を提供を継続しながら、次世代装置の開発に取り組んでまいります。なお、設備投資需要の回復時期については不透明な状態が継続しておりますが、中長期的にはハイエンドデバイスに対する需要を中心として復調していくと予測しております。
- 海外顧客向け瞳モジュール®については、2024年1月に1st~2ndモデルを導入しており、3rdモデルについては2024年4月に導入しております。また、2024年5月頃にパートナー企業と協業した新型の瞳モジュール®を投入予定でしたが、パートナー企業や顧客との調整も踏まえ8月以降となる予定です。

High-end領域に対する取り組み (2/2 その他顧客)

半導体関連市場

IoT関連事業



米国顧客へ車載向け光源装置の新規導入を推進。

| | 欧州顧客 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) 中心の設備投資にシフトしている傾向あり | 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、当社からの販売実績はない状況 安価な光源装置メーカーが競合に該当 |
| 事業動向 | 大きな動き無し | 大きな動き無し | パートナー企業と協力しながら車載向け光源装置のデモ機導入を推進。 (2024年6月頃 導入目標) |
| 今後の戦略 | <ul style="list-style-type: none"> Low-end分野においても、当社の光源装置のアプローチを継続し、技術優位性によって、受注に繋げる。 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)へ引き続き対応。 | <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 | <ul style="list-style-type: none"> 引き続きパートナー企業と協力しながら車載向け光源装置のデモ機導入を目指す(Low-endモデルから開始)。 2024年6月頃 導入予定 ⇒スケジュール通り進捗。 |

- 主要顧客で培った技術力と企業ブランドで、その他ハイエンドデバイスメーカー向けへの拡販も進めております。
- 車載向けデバイス市場については、将来的にモバイル向けデバイス市場に匹敵する規模になると想定しておりますが、車載向けデバイス市場の中でどの顧客が勝つのかまだ明確となっております。
- 弊社としては、主要顧客以外のハイエンドデバイスメーカーへの取り組みも重要であると考え、来期より海外営業技術部を新設し、海外市場開拓への体制を強化する予定であります。
- 特にターゲットとしているのは米国顧客であり、当顧客へのデモ機導入も順調に進捗しております。

Low-end領域に対する取り組み

半導体関連市場

IoT関連事業



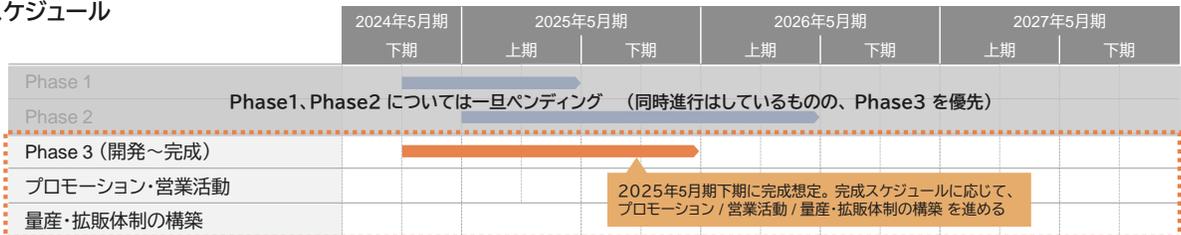
Low-endイメージセンサメーカーに向けたロースペック光源装置の開発を推進。スペックと価格を顧客が求めるレベルまで下げることで、新規顧客の大幅開拓・シェア100%を目指す。⇒ パートナー企業と協力し、Phase3が先行して進捗。

Low-end光源の開発・販売ステップ

先行して進捗



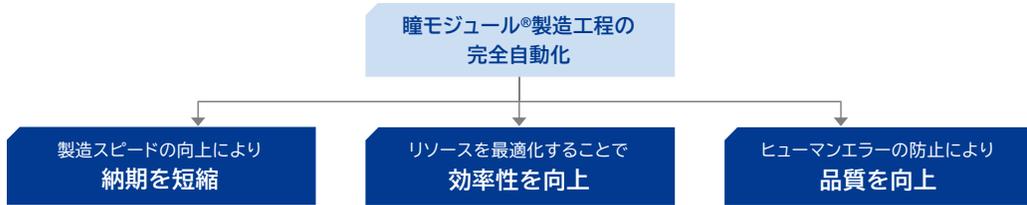
スケジュール



- ハイエンドで培った製品開発力と企業ブランドを、ローエンドイメージセンサの顧客に対しても展開していきたいと考えております。
- これは弊社の売上拡大と同時に、弊社の競合が成長する機会を奪うことにも繋がります。
- 当初は、Phase1、2そしてPhase3のプロセスで進めていく予定でしたが、海外パートナー企業との戦略提携によりPhase3からの取り組みが可能となりました。
- ローエンド市場への展開等を通して、イメージセンサ市場における弊社の顧客基盤を拡大させていきたいと考えております。

概ねスケジュール通り進捗。自動製造ラインの一部装置が完成。クリーンルーム改修に向けた作業進行中。

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 | 計画 | 計画 | 移設・立上 | | | |
| 装置の整備 | 計画 | 段階的に実施 | | | 立上・調整 | |
| 各装置の調整 | 3Q時点進捗 | | | | | |
| 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®の自動製造ラインの立ち上げも順調に進んでおります。
- 現時点では具体的なデータをお示しできませんが、品質・コスト・納期を大きく改善することが可能です。
- 国内顧客における瞳モジュール®のシェア奪還、海外顧客の開拓、自動製造ラインの整備等により、弊社の競争力が更に高まっていくシナリオを想定してビジネスを進めております。

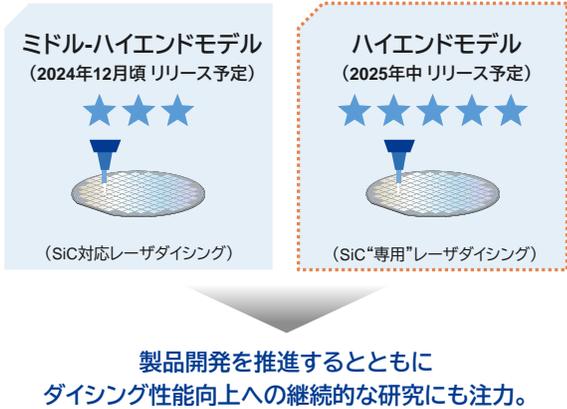
レーザ事業

- 続いてレーザ事業の進捗についてご説明します。

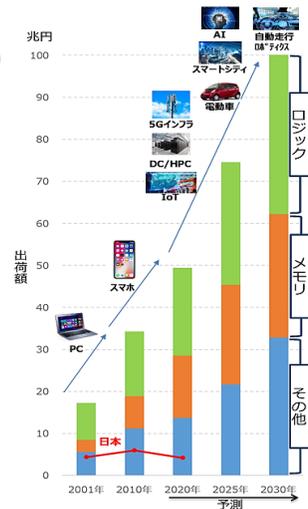
パワー半導体製造におけるSiCウエハダイシング工程に向けて、数種類のレーザダイシング装置を開発中。
⇒スケジュール通り進捗。2機種目(ハイエンドモデル)は2025年上半年頃リリース予定。

製品開発 進捗状況

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



市場規模予測と今後の方針



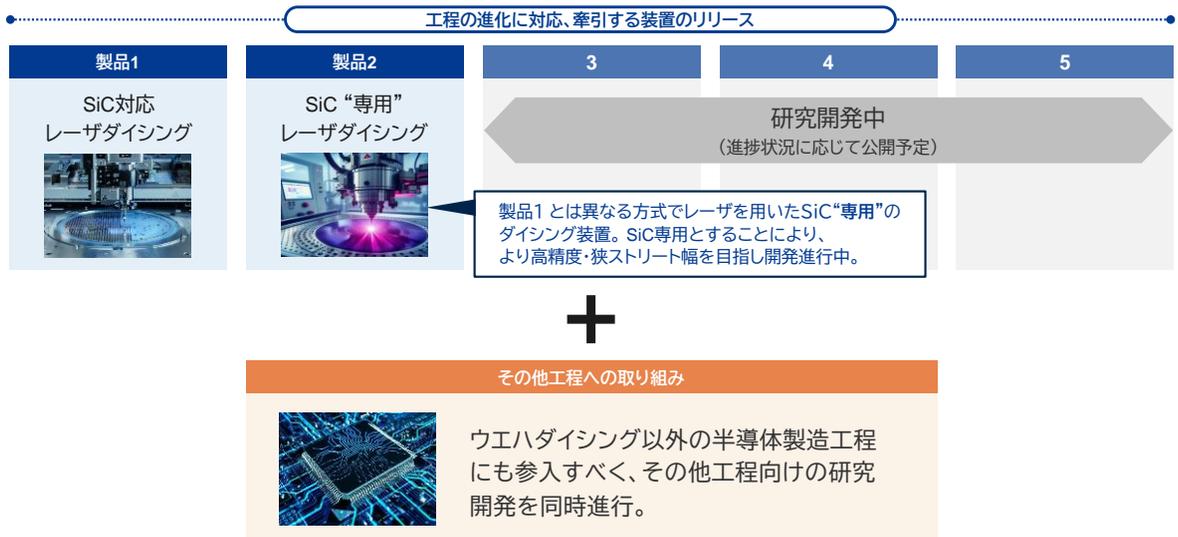
アプリケーションの
増加・技術進化等により
半導体市場は高い水準で
成長する見込み
↓
半導体市場の成長及び技術
進化によって、半導体製造
装置のニーズも変化
↓
ニーズの変化を見据えた
製品のリリースを目指し
研究開発を継続していく
(主に後工程向けを想定)

出典: Omdia, SEMI, TrendForce, (株)富士通、グローバルネットワーク(株)、各社決算資料のデータをもとに経済産業省作成(2019年)

- 主に半導体関連市場をターゲットとして、C&C(Collaboration & Commercialization)戦略でレーザ事業を行っております。
- 2024年12月頃に1機種目をリリース予定です。
- 2機種目のハイエンドモデルも、2025年上半年にリリース予定となっております。
- 今後も半導体市場の成長および技術進化に伴うニーズの変化に着目し、市場を牽引する装置をリリース予定です。

仕様の異なる5種類のレーザダイシング装置開発が進捗。(内、2機種は前ページと同様)
ウエハダイシング以外の工程にも参入すべく、その他工程に向けた装置の研究開発プロジェクトも同時進行。

■ SiCウエハダイシング装置 ポートフォリオ



- 現在、仕様の異なる5種類のSiCウエハダイシング装置の開発を進めております。
- 中長期的には、ウエハダイシング以外の工程への装置導入を目指してまいります。

AI画像処理装置事業

- 続いてAI画像処理装置事業の進捗についてご説明します。

AI画像処理装置事業

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



半導体市場向けの取り組みはスケジュール通り進捗。
次世代工場市場向けは一部スケジュールに変更あり。

半導体市場向け

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し始動。
- 顧客と連携しながら研究開発を進行中。
- デモ機導入済み。評価判定の後、量産機導入を目指す。

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(済)
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)

次世代工場市場向け

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



人材採用の推進

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(済)
2024年3月頃 大手楽器メーカーより受注予定
⇒4月以降に変更
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)

- 半導体向けAI画像処理装置はスケジュール通り進捗しており、2024年1月に顧客へデモ機を導入しております。また、6月頃に評価判定が行われる予定です。
- 次世代工場向けAI画像処理装置は、大手楽器メーカーからの受注スケジュールに変更がありますが、その他についてはスケジュール通り進捗しております。
- 事業を進める上で、社員の誇り・情熱・自信を強化できるような事業をやってきたいという思いがあります。それを踏まえ、リソースが限られているという事もありますが、多くの引き合いをいただいている中で、主に付加価値の高い製品に対してのソリューション展開に注力したいと考えております。
- 顧客定義の明確化やマーケティングの強化を図る等、成長戦略を練り直しながら必ず事業成長を実現してまいります。
- 当事業は子会社である東京テクニカルを中心として行っておりますが、当子会社において、別の新製品である「粗さ測定器」を開発いたしました。なお、当製品は大手自動車メーカーから新規受注をいただいている状況です。
- また、新型の歯車試験機も2024年11月頃にリリース予定となっております。新規事業のみならず、既存事業の成長も同時に実現させていきたいと考えております。

振動ソリューション事業

- 続いて振動ソリューション事業の進捗についてご説明します。

既存の 除振装置分野の強化、振動モニタリングアプリ、加振機 の3つの軸で事業機会を創出し、成長を図る

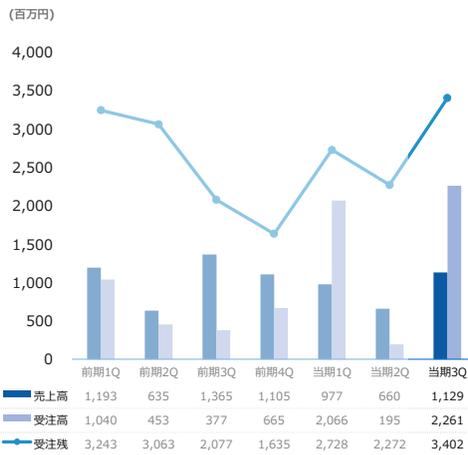
| | 精密除振装置 既存 | 振動モニタリングアプリ 新規 | 加振機 新規 |
|-------|--|--|---|
| 製品概要 | ナノレベルの振動を除去する装置。 主にディスプレイメーカーや、 大学の研究設備等に納品。 | 振動を計測して視覚化可能なアプリ。 精密除振装置にアドオンして使用。 顧客の生産性向上に寄与。 | ナノレベルの振動を発生させる装置。 顧客側の振動環境を再現することが可能。 顧客側の新規設備投資の際に活用。 |
| 事業動向 | 顧客の設備投資意欲の向上に伴い 製品の需要は堅調に推移。 モニタリングアプリとのセット販売により 製品の付加価値が向上。 | 中国の有機EL製造メーカーから引合を受け 試作機の導入を完了、作動中。 | 開発完了、拡販活動中。 |
| 今後の戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 引合案件(ディスプレイメーカー、大学等)へ引き続き対応。 ■ 半導体市場向けへのアプローチも検討。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 2024年4月には、韓国企業へデモ機4台を導入予定。予定通り進捗。 ■ AI機能を搭載した新モニタリングアプリの導入に向けて、測定データの収集中。 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 引合あり。来期のタイミングで客先導入予定。 ■ 拡販活動を継続。 |

- 振動ソリューション事業につきましても、3つの軸で成長してまいります。
- 1つ目は、既存事業の延長線上である、精密除振装置の拡販です。現在はディスプレイメーカーや大学関係の研究室向けが中心ですが、今後は半導体市場の変遷を想定してマーケティングを実施し、特に半導体製造における後工程に向けた製品開発をしていきたいと考えております。
- 2つ目は、「振動モニタリングアプリ」です。精密な振動データを顧客側で測定できるようなアプリを提供しております。現在、韓国大手ディスプレイメーカーへデモ機を4台導入しております。
- 現在、半導体やディスプレイ等のデバイスメーカーでは、除振に関する要求事項を製造装置メーカーに高精度で提示できていないという課題が発生しております。その要因としては、精密な振動データを顧客側で測定することが技術的に難しいためです。顧客側で精密な振動を測定できるようになれば、振動に対する要求事項が明確になり、装置導入後の不具合が減るため、歩留りの向上に繋がると想定しております。
- 3つ目は、「加振機」です。2つ目の取り組みと密接に関係しております。半導体やディスプレイメーカー側で振動の要求事項が明確になれば、製造装置メーカーはその要求事項を満たした製品を提供しなければなりません。満たすためには、その要求事項の振動を再現した環境試験を実施する必要性が生じてくると考えているため、その需要に対応した製品である「加振機」の拡販を目指しております。
- これからも弊社は既存事業の進化成長と、新規事業の創出を実現してまいります。
- オーガニックな成長は時間がかかりますが、成長した時の資本効率性は非常に良いと考えております。また、非連続的成長のためにも、ターゲットが明確になりましたら、M&A等も視野に入つつ事業活動に取り組みたいと考えております。
- 人と人、技術と技術、人と技術を融合した、インターアクションらしい製品と魅力的な事業を展開し、ステークホルダーの皆さんの繁栄と幸福のために、人を根本とした経営のもと、世界で評価されるインターアクションブランドの構築と、社員の誇り・情熱・自信の強化を目指していきたくております。
- 説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

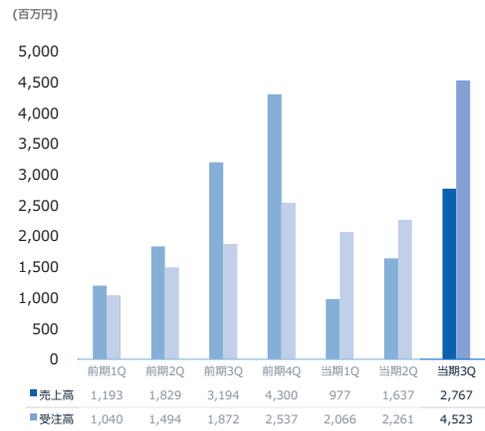
Appendix ①

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）

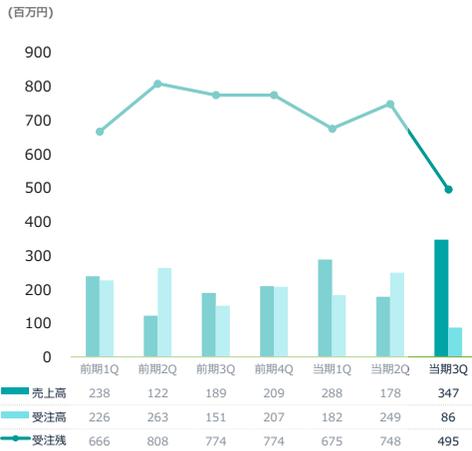


売上高・受注高 推移（累計）

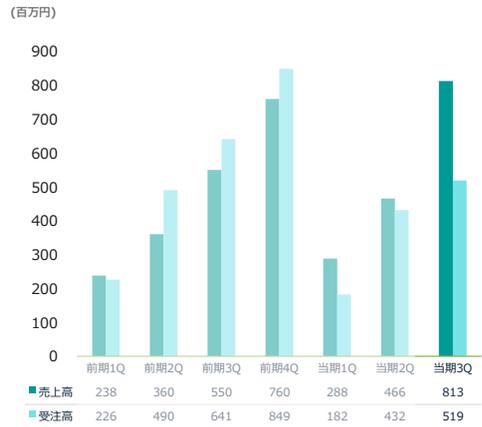




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

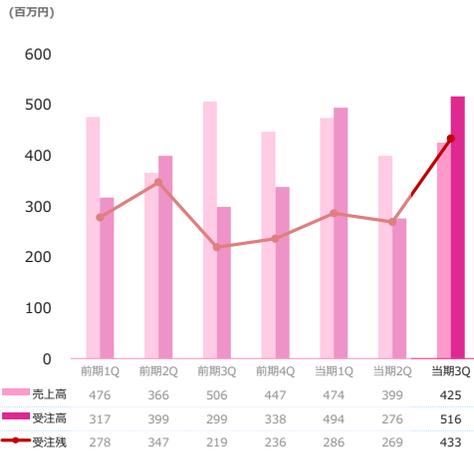


売上高・受注高 推移（累計）

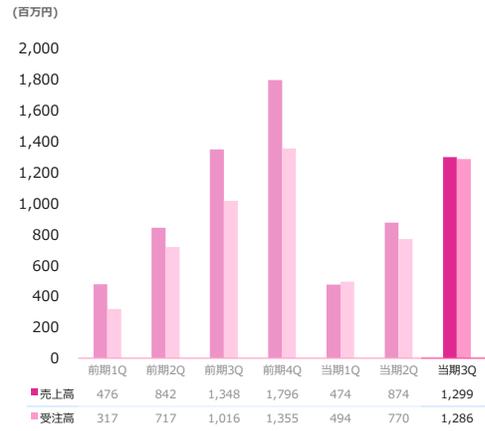




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



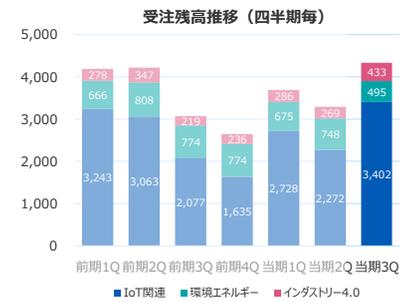
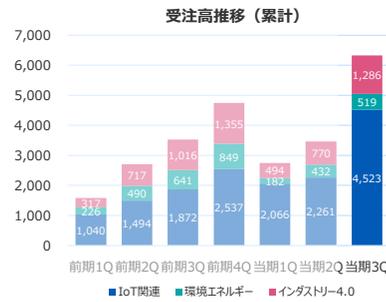
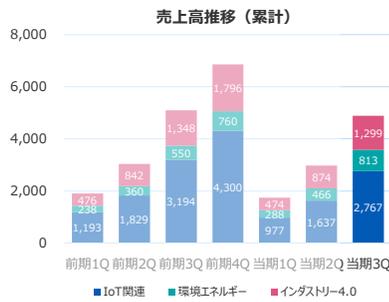
売上高・受注高 推移（累計）



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 | 2,767 | △13.4% | 4,523 | 141.6% | 3,402 | 63.8% |
| 環境エネルギー事業 | 813 | 47.8% | 519 | △19.1% | 495 | △36.0% |
| インダストリー4.0推進事業 | 1,299 | △3.6% | 1,286 | 26.5% | 433 | 97.7% |
| 合計 | 4,880 | △4.2% | 6,328 | 79.3% | 4,331 | 41.1% |



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
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。