

2024年 5月期 第4四半期 決算説明会

2024年7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7月12日に開催した「2024年5月期第4四半期決算説明会」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
 - － インダストリー4.0推進事業 全体方針

-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

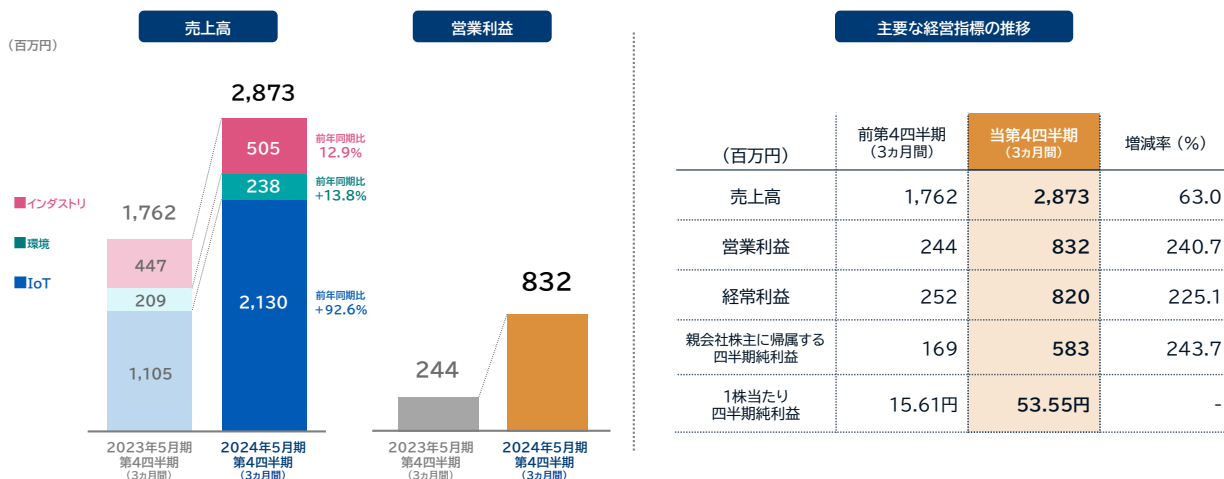
- 始めに、当期における当社グループの業績についてご説明します。

第4四半期（3ヵ月間）



POINT

- 第4四半期(3ヶ月間)の連結業績について、売上高は全セグメントが好調に推移、営業利益は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：国内顧客向け新型光源装置及び腫瘍モジュールの販売が好調に推移。
- 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低調に推移したものの、歯車試験機の販売が好調に推移。



- 当第4四半期(3ヵ月間)における当社グループの業績は、売上高は2,873百万円、営業利益は832百万円、経常利益は820百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は583百万円、1株当たり四半期純利益は53.55円となりました。
- 前年同期比では売上高が63.0%増加、営業利益が240.7%増加し、増収増益となりました。

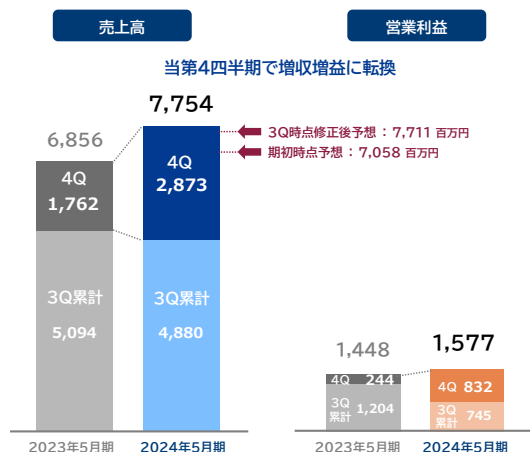
第4四半期（累計）



POINT

- 第4四半期（累計）の連結業績については、第4四半期（3カ月）と同様の状況によって、前年同期比で増収増益となった。
- IoT関連事業セグメント：腫モジュールの販売が好調に推移。
- 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が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発生。

(百万円)



主要な経営指標の推移

(百万円)	2023年5月期	2024年5月期	増減率 (%)
売上高	6,856	7,754	13.1
営業利益	1,448	1,577	8.9
経常利益	1,503	1,637	8.9
親会社株主に帰属する当期純利益	981	1,132	15.4
1株当たり当期純利益	90.12円	104.15円	-

- 当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7,754百万円、営業利益は1,577百万円、経常利益は1,637百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1,132百万円、1株当たり当期純利益は104.15円となりました。
- 前年同期比では売上高が13.1%増加、営業利益が8.9%増加となりました。
- 第3四半期時点では前年同期比で減収減益だったものの、当第4四半期で業績が大きく上振れたことにより増収増益での着地となりました。

来期業績予想（当期実績比）

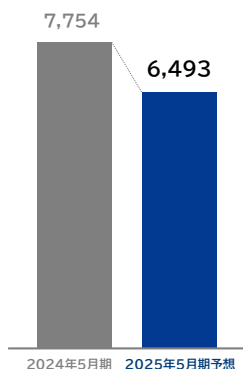


POINT

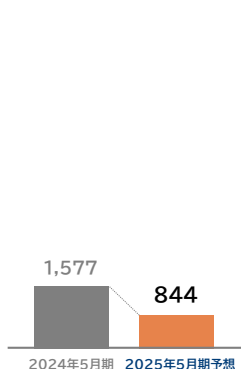
- 来期の連結業績については、前年同期比で減収減益となる見通し。
- IoT関連事業セグメント：国内顧客においては、当期で大規模な設備投資を実施したため、設備投資需要が落ち着く見込み。海外顧客の投資動向は不透明な状況が継続。
- 環境エネルギー事業セグメント：乾燥脱臭装置分野においては設備投資需要が堅調に推移する見込み。一方、排ガス処理装置分野は設備投資需要が落ち着く見込み。
- インダストリー4.0推進事業セグメント：精密除振装置及び歯車試験機の販売が堅調に推移する見込み。新規事業によって、研究開発費等が発生する状況は継続。

(百万円)

売上高



営業利益



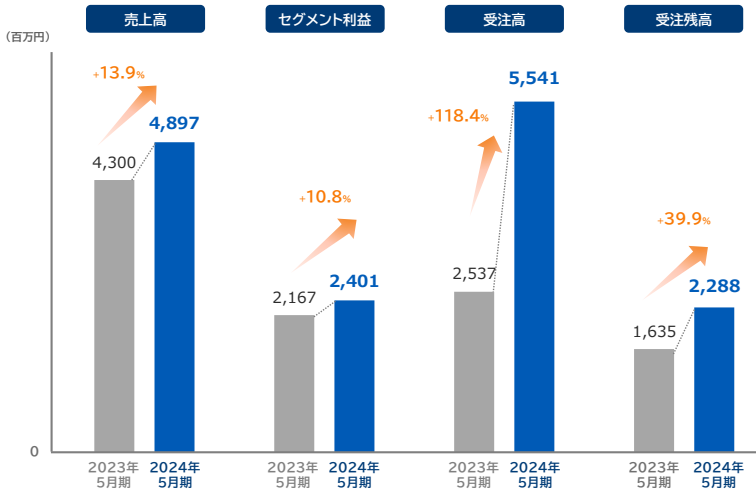
主要な経営指標の推移

(百万円)	2024年5月期	2025年5月期 (予想)	増減率 (%)
売上高	7,754	6,493	△16.3
営業利益	1,577	844	△46.5
経常利益	1,637	867	△47.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,132	559	△50.6
1株当たり 当期純利益	104.15円	51.37円	-

- 当社グループの通期連結業績予想は、売上高は6,493百万円、営業利益は844百万円、経常利益は867百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は559百万円、1株当たり当期純利益は51.37円となる見込みであります。
- IoT関連事業セグメントを中心として、2024年5月期の業績が好調だった事による反動減等により、2024年5月期実績比で減収減益となる見込みとなっております。

IoT関連事業セグメント

主に国内顧客の設備投資が活発に推移し 売上高・利益・受注高・受注残高 増



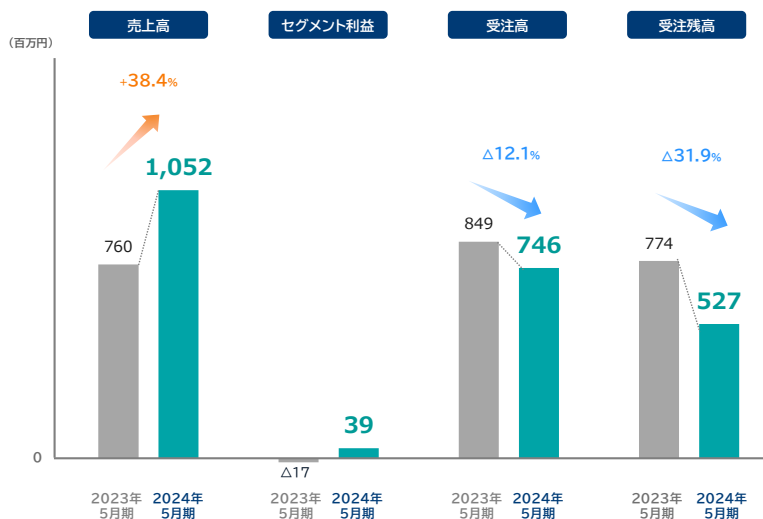
- +**
- ▶ 主に瞳モジュールの販売が好調に推移。また、国内顧客向け光源装置において、収益性の低い既存モデルから新規モデルに移行したことにより、従来よりも収益性が改善。
 - ▶ 前期と比較して海外顧客向け製品の販売が減少したことに伴い販売費が減少したことで、セグメント利益増加。
 - ▶ 当第4四半期において大口受注4件(833百万円)獲得。

-
- ▶ 海外顧客については引き続き投資動向が不透明な状況。顧客の設備投資意欲が突発的に変化する可能性もあるため、顧客とのコミュニケーションの強化を図り、動向を注視する。

- 補足**
- ▶ イメージセンサ市場全体の状況については、モバイル向けセンサの更なる技術進化や、車載向けセンサ等モバイル分野以外のセンサの成長に伴い、市場規模は拡大すると想定しているため、将来的な事業環境は堅調に推移すると推測している。

- ▶ 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。
- ▶ その結果、売上高・セグメント利益ともに増収増益、受注高・受注残高につきましても前期より増加しました。

主に排ガス処理装置分野において装置本体の販売が好調に推移し 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。
- > 来期は顧客側での「省エネルギー投資に係る補助金」の活用等によって、乾燥脱臭装置の需要は堅調に推移する見込み。

-

- > 排ガス処理装置分野においては、当期において大型案件が複数進捗したため、来期の設備投資需要は当期と比較して落ち着く見込み。

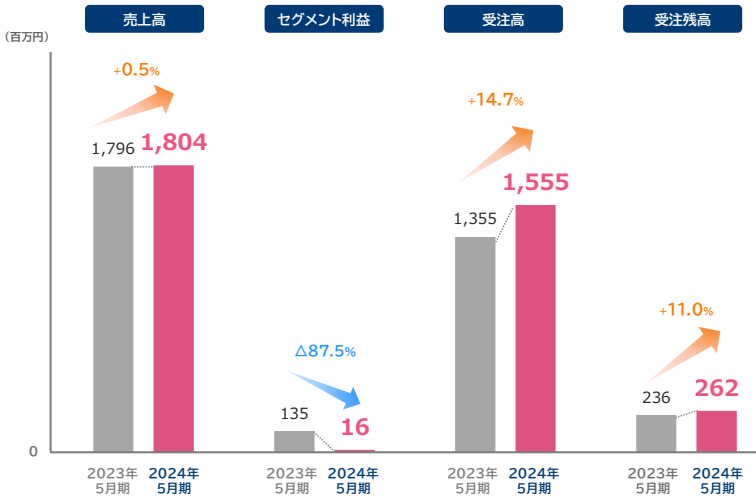
補足

- > AEセンサ(故障予測センサ)の改善作業を継続中。

- 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。
- 主に排ガス処理装置の特需的な売上により、増収増益となりました。
- 一方、足元の受注高・受注残高につきましては減少傾向となっております。

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が好調に推移したものの、
歯車試験機の販売が低調に推移し 増収減益



+

- 精密除振装置において、大口受注が入る等、顧客側の設備需要は好調に推移。
- 歯車試験機においては、競合からシェアを奪還するため来期に展示会(JIMTOF)へ出展予定。

-

- 歯車試験機において、国内売上は堅調に推移したものの、中国全体における不況等の影響により、海外売上は低調に推移。

補足

- 既存装置の付加価値向上を狙い、振動モニタリングアプリを中国、韓国顧客へ提案しデモ機を導入済。競争優位性によって更なる受注獲得を目指す。
- 歯車粗さ試験機については、顧客側の検査トレンドと合致しており、今後の需要は好調に推移する見込み。
- AI画像処理装置においては、1台納入した大手家電メーカーから2台目の引き合い有り。仕様検討中。

- 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たため、インダストリー4.0推進事業全体としては増収減益となりました。
- 各新規事業の取り組み状況については「2.各事業の進捗について」にてご説明いたします。

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。

IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス)

- まず初めに、インターアクションの主事業であるイメージセンサ検査工程でのビジネスの進捗と今後の展開を説明させていただきます。

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



国内主要顧客に対しては引き続き3つの軸でリーダーシップを発揮していく。
海外主要顧客に対してはコミュニケーション強化を図り、投資動向やニーズを適切に把握しつつ、瞳モジュール導入に向けた活動を推進。

国内主要顧客 既存

海外主要顧客 既存

設備投資 (顧客側)	時期によって強弱はあるものの、イメージセンサーに対する設備投資はモバイル向け及び車載等その他分野向けの市場成長・シェア拡大に伴い、中長期的に継続していく見込み。		スマートフォン市況等の復調に伴い、生産キャパシティ強化の動きが再開する可能性があるものの、設備投資動向は不透明。	
事業動向	<p>光源装置</p> <p>新型光源装置については3Q~4Q時点で大規模な受注があったため、納入が進捗するまでは、一旦新規の受注が落ち着く見込み。(進捗状況や事業環境等によって顧客の投資動向は変動)</p>	<p>瞳モジュール®</p> <p>顧客側からの需要が好調な状態は継続しているものの、シェア状況については大きな変化なし。</p>	<p>光源装置</p> <p>新規設備投資が再開する可能性もあるが、その規模やタイミングについては不明確な状況が継続。</p>	<p>瞳モジュール®</p> <p>大きな動き無し</p>
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6月 デモ機評価実施。顧客側で導入検討中。 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。また、既存装置の改造による省スペース化についても検討中。 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。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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リング通り進捗中。⇒熊本事業所の増設に伴い、熊本県及び合志市との立地協定締結。 ■ 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。 ■ 顧客とのコミュニケーションを強化し、投資動向や顧客のニーズを適切に把握する。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 量産導入ヘシフト <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、瞳モジュール® 自動製造機の取り組みを引き続き推進。 ■ パートナー企業との協働を継続。共同開発品は2024年8月以降完成予定。(パートナー企業や顧客との調整によって変動可能性あり)⇒大枠のコンセプト、機構は決定。運用方法等、細部の擦り合わせ段階。

- 2024年5月期の光源装置の成果といたしましては、旧型モデルから新型モデルに移行したことにより、収益性を大きく改善できたことが上げられます。
- 今後の更なる光源装置の進化を目指し、3つの取り組みを行っております。
- 1つ目は光源装置毎の個体差を無くすための取り組みです。具体的には、光の強度・色・波長を自動調整できる機構の開発を行いました。これは改造技術として既存モデルに組み込める機構となっておりますので、本案件の納入を実現し、収益を上げていきたいと考えております。
- 2つ目は光源装置の省スペース化への取り組みです。国内顧客においては、面積当たりの生産性を上げることが引き続き重要となっており、照射エリアを拡大させた新型光源装置の導入や、既存装置に対して、照射エリア拡大を目的とした改造等を行う事によって、省スペース化を実現し、顧客の生産性を向上することが出来ると考えております。
- 3つ目はデータ活用への取り組みです。光源装置特有のデータを活用し、顧客の生産性やテストラインの安定性向上に貢献出来るソリューションを模索しております。
- 海外主要顧客向けの光源装置については、顧客側の設備投資動向に引き続き不透明感がありますが、顧客とのコミュニケーション強化を図り、投資動向の急激な変化にも対応できるよう準備しておきたいと考えております。また、海外主要顧客からの投資が復調すれば、2025年5月期の業績は予想に対して上振れる可能性もあると認識しております。
- 瞳モジュール®に関する取り組みとしては、短納期・低コスト・高品質の実現のため、自動製造機を開発し、2026年下期の稼働を目指しております。
- また、海外主要顧客に対する瞳モジュール®の量産展開については2025年5月期の大きな目標としております。顧客の都合によりラインへの導入が遅れている状況ですが、確実に勝ち取っていききたいと考えております。
- 同時に、より付加価値を高めた新型瞳モジュール®の開発をパートナー企業と進めております。当技術を国内顧客にも展開することにより、国内で失ったシェアを奪還し、中長期的に瞳モジュール®事業の強化を図っていききたいと考えております。
- 国内及び海外の主要顧客は弊社にとって素晴らしい顧客資産であり、弊社は両顧客に対してもっと深掘した提案が出来るはずであると考えております。技術力を更に高め、光源装置・瞳モジュール®以外のビジネスチャンスもキャッチアップしたいと考えております。また、主要顧客との関係性をより進化させながら、他の顧客のビジネスチャンスにも繋げてまいります。

High-end領域に対する取り組み (2/2 その他顧客)

欧州及び中国顧客については大きな動き無し。米国顧客については協働しているパートナー企業を經由して製品提案中。また、従来アプローチをしていた米国顧客に加え、別の米国顧客にもアプローチを検討中。新規顧客の開拓活動を引き続き推進する。

	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	協働しているパートナー企業へ デモ機導入済み 。データ収集を行い、パートナー企業を經由して米国顧客へ製品の提案中。
3Q時点と同様の状況			
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導入を目指す(Low-endモデルから開始)。 従来の顧客とは別の顧客にもアプローチを検討中。

- 米国顧客への車載向け光源装置の導入の取り組みも順調に進んでおります。
- 今年の夏頃、客先に訪問予定であり、2025年5月期中に何かしらの結果が出せると想定しております。
- 車に搭載されるデバイスの品質と量に関しては、将来的にモバイル向けデバイスに匹敵するレベルになると考えており、今後、車のミラーがカメラやディスプレイになっていくと予想しております。
- 当市場において中心プレイヤーとなるため今から準備を行い、主要なハイエンドメーカーの需要に応えられるような研究開発等を推進してまいります。

Low-end領域に対する取り組み

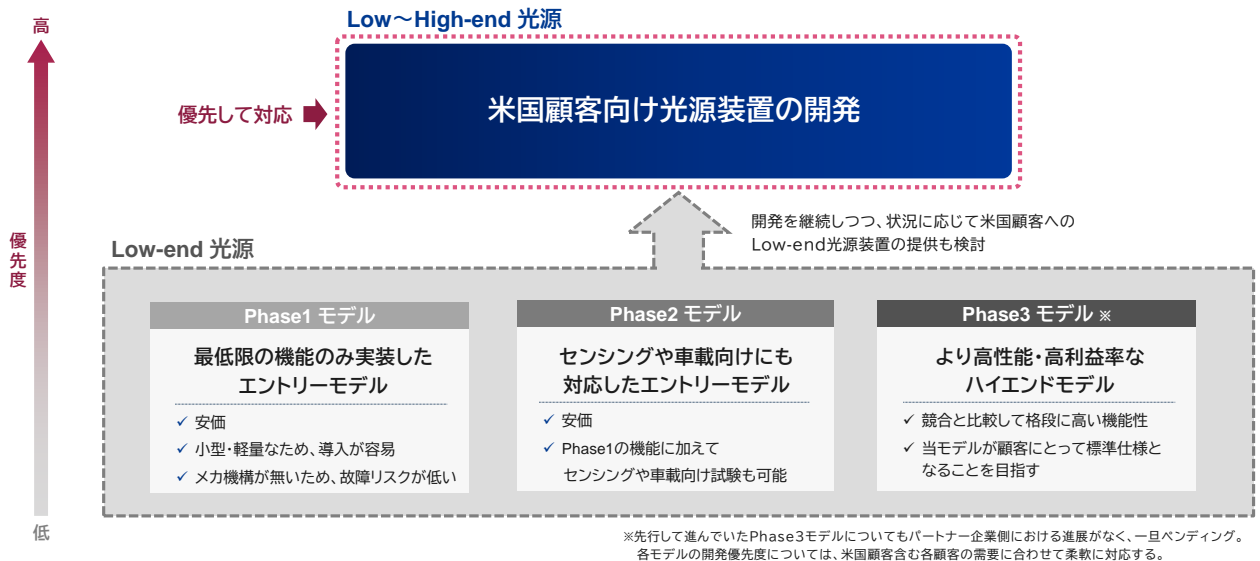
半導体関連市場

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。

⇒開発は継続して行うものの、優先度は下げた対応。米国顧客案件を優先して対応する方針に変更。



- 弊社の主戦場であるハイエンド領域のみならず、ローエンド領域に対しても戦える武器を用意していきたいと考えております。
- ローエンドからミドルエンドに向けたソリューションを開発し、イメージセンサ検査の領域において盤石な事業基盤を構築する予定です。
- 一方で、米国顧客向けの案件も進んでいることから、対応の優先度は適宜調整しながら開発を推進してまいります。

瞳モジュール®製造自動化プロジェクト (1/2 進捗状況)

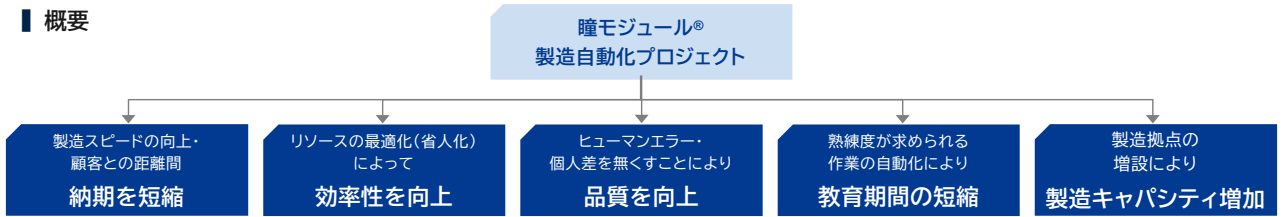
半導体関連市場

IoT関連事業



概ねスケジュール通り進捗。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	2025年5月期		2026年5月期	
	上期	下期	上期	下期
クリーンルームの改修	移設・立上			
装置の整備	段階的に実施			立上・調整
各装置の調整	進捗中			
改善・運用			試験運用	本格稼働

想定投資金額は
計2億円程度

初年度人材は
3名~
スタート予定

- 熊本事業所において瞳モジュール®の自動製造ラインが2026年下期に本格稼働する予定です。
- これにより瞳モジュール®の品質向上、納期の短縮及びコストの削減が可能となり、弊社の競争力も向上いたします。そのため、自動製造ラインは弊社の大きな強みになると想定しております。
- 従来の瞳モジュール®製造に加え、新型瞳モジュール®の採用や、海外主要顧客への本格導入等に伴い、ラインのフル稼働・フル活用を見込んでおります。

熊本事業所の改修・増設に伴い、熊本県及び合志市との立地協定※を締結。

熊本事業所



立地協定締結式 (2024/6/5)



- 瞳モジュール®の自動製造ラインの導入に際し、熊本県及び合志市のサポートのもと、立地協定の締結を行いました。
- 左の写真が弊社の熊本事業所となっており、建屋の前に国内主要顧客の工場、近隣に大手半導体工場がございます。
- 好立地を活かし、ビジネス的にも大成功を収められるよう、自動製造ライン導入を推進してまいります。

レーザ事業

- 次に、レーザ事業の進捗についてご説明いたします。

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。
⇒パワー半導体市場等の動向を踏まえ、検証期間を確保するためにリリース時期を変更。

■ SiCレーザダイシング装置 開発状況

スケジュール変更 ↓



- レーザ事業に関しましては、パワー半導体関連企業の設備投資動向が不透明となっているため、SiCレーザダイシング装置の「①ミドル-ハイエンドモデル」についてはスケジュールを変更し、最も効果の高いタイミングを狙ってリリースしたいと考えております。

目まぐるしく変化するパワー半導体市場について、下記3点に注目しながら再度検証を行う。

1. EV市場の成長鈍化によるパワー半導体需要の低下

- ヨーロッパでのバッテリー製造工場への投資見送り等、2024年に入りEV市場成長鈍化の報道が増加。
- EVに使用されている次世代パワー半導体の需要が低下し、関連装置の設備投資が鈍化するリスク有り。
- SiCウエハ価格動向を注視しつつ、金額ベースと数量ベースの両方での市場規模確認が必要。

<パワー半導体製造装置の世界市場>

2023年見込	2022年比	2035年予測	2022年比
4,124億円	121.4%	8,180億円	2.4倍

出展：(株)富士経済 プレスリリース第23040「パワー半導体の世界市場を調査」

2. SiC以外のパワー半導体向け材料の動向

- GaN(窒化ガリウム)、Ga²O³(酸化ガリウム)、ダイヤモンド等、SiC以外の材料開発が急速に発展。
- 各材料を用いたデバイス試作例も散見されることから、パワー半導体向けとしてのSiCの応用範囲を再度調査。

3. SiC単結晶育成方法の発展

- 中国企業による育成方法の特許取得、日本国内での溶液成長法の商業化等、様々な育成方法が開発。
- 育成方法によってはダイシング加工精度が異なる可能性があるため、今後、技術的検証も要検討。

- パワー半導体市場に関しては短期的には勢いが弱いと言われておりますが、テクノロジーの進化に伴い中長期的に市場は立ち上がってくると推測しております。
- また、SiCは他の半導体でも使われる可能性がありますので、動向をしっかりと見定めつつ、その時の競争環境によって装置のリリースタイミングを判断すべきだと考えております。

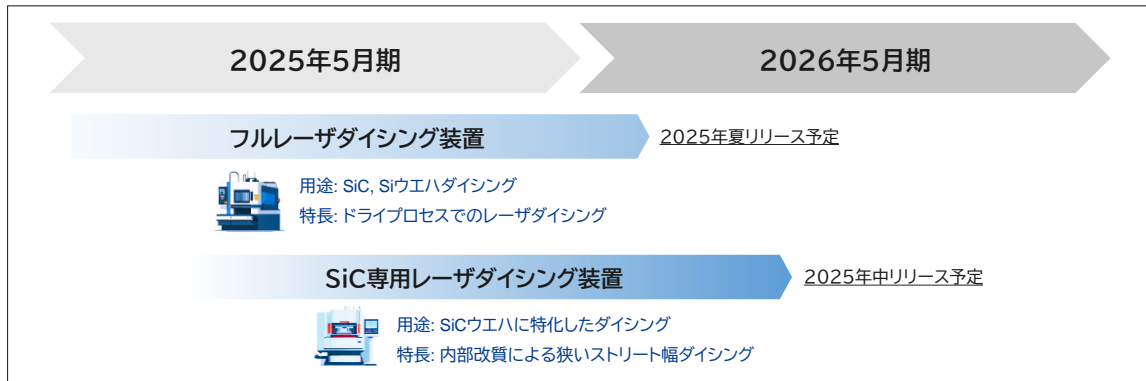
パワー半導体市場、SiCウエハ材料、及び関連加工装置市場の観察が必要と判断。

■ 観察期間を設定

後発であるため、半年間程度であれば現在開発中の製品リリース延期による事業への影響は少ないと想定。

■ レーザー事業装置関連スケジュール

全体スケジュールの見直しを行い、下記へと変更。



➤ 変更後のスケジュールは図の通りです。

AI画像処理装置事業

- 次に、AI画像処理装置事業の進捗についてご説明いたします。

半導体市場向けの取り組みは、「評価判定」のスケジュールが、評価サンプル追加の為に2024年6月⇒9月頃に変更。(受注予定時期は変化無し)
次世代工場市場向けは一部スケジュールと全体的な方針が変更。⇒「一品一用」から「プラットフォーム化」を目指す。

半導体市場向け

半導体向け装置の開発



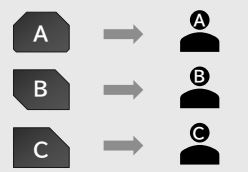
- 半導体製造装置メーカーからの引合を獲得し始動。
- 顧客と連携しながら研究開発を進行中。
- デモ機導入済み。評価判定の後、量産機導入を目指す。

想定スケジュール

2024年1月頃	デモ機導入(済)
2024年6月頃	評価判定
⇒ 9月頃に変更(評価サンプル追加のため)	
2024年10月頃	量産機受注予定
2025年9月頃	量産機導入予定(客先での運用を開始)

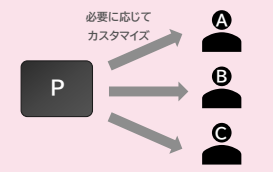
次世代工場市場向け

従来:一品一用



- ✓ 各顧客の要求仕様に合わせた特注品
- ✓ リードタイムが長く開発コストも高い

今後:プラットフォーム化



- ✓ プラットフォームとなる装置を開発しそれをベースとしてカスタマイズ対応

想定スケジュール

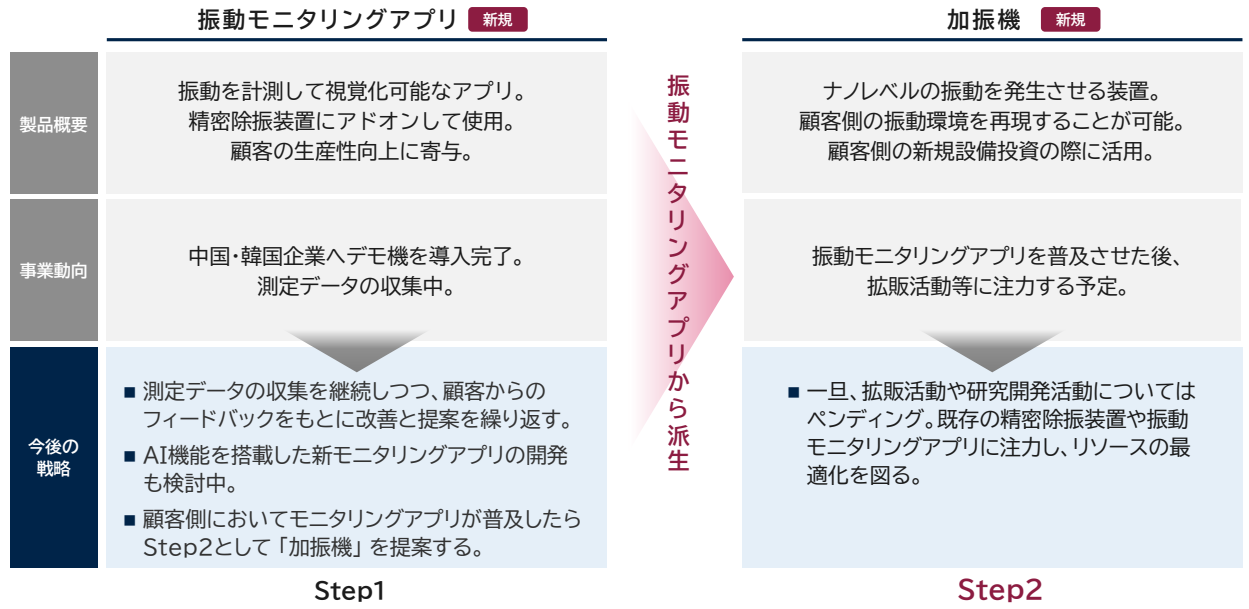
2024年4月頃	大手楽器メーカーより受注予定
⇒ 顧客都合により再検討中	
2024年4月頃	歯車メーカーより受注予定
⇒ 顧客都合により再検討中	
2024年7月頃	大手家電メーカーより受注予定(2号機目)

- AI画像処理装置事業につきましては、2つの領域に対して取り組みを行っております。
- 1つ目は、半導体市場向けの取り組みです。半導体製造装置メーカーから引き合いをいただき導入したデモ機については、その付加価値の高さを顧客から評価していただいております。引き続き検証を行い、当分野での弊社の可能性を模索して行きたいと考えております。
- 2つ目は、次世代工場向けの取り組みです。こちらについては引き合いは多くいただいているものの、要求仕様が顧客ごとに多様かつ特殊なこともあり、リードタイムの長さや開発コストの高さが課題となっております。
- 当課題に対し、現在、製品のプラットフォーム化を進めており、ハード部分についてはコンセプトが固まったため、事業のスケール化を進めていく予定です。
- 大手家電メーカーからの引き合い状況については、2台目の受注が目の前となっております。また、顧客側の同一工場内で複数台の需要があり、加えて別拠点の工場からの需要も発生しております。
- その他にも、付加価値の高い様々な製品に対してAI画像処理装置の引き合いをいただいております。プラットフォーム化により生産効率を上げることが、事業をスケール化するための重要なポイントだと思っておりますので、優先的に対応してまいります。

振動ソリューション事業

- 次に、振動ソリューション事業の進捗についてご説明いたします。

振動モニタリングアプリによって、既存の精密除振装置の競争力を高める活動は継続。加振機については検証の結果「データの見える化」の実現によって需要が発生すると判明。振動モニタリングアプリの普及状況に応じて提案。



- 振動モニタリングアプリによって見えない振動データを「見える化」することで、顧客の生産性や競争力、そして精密振動に対する意識も向上させることができると考えております。
- 中国・韓国の主要顧客に対してはデモ機を導入し、ニーズを直接キャッチアップできている状況です。
- 振動データが「見える化」することによって、モニタリングアプリを導入している顧客が、顧客の取引先に対して、振動に関する要求仕様を定義することができるようにすると想定しております。
- それによって、取引先側の企業は顧客側の振動環境を再現したうえで要求仕様をクリアしなくてはならない状況が発生する等、精密振動に関連して新たな需要が生じる可能性もあります。そこに対して加振機等のソリューションを展開していく事で、事業規模の拡大を目指してまいります。

インダストリー4.0推進事業 全体方針

- 次に、各新規事業に対する取り組みも踏まえた、インダストリー4.0推進事業全体の方針についてご説明いたします。

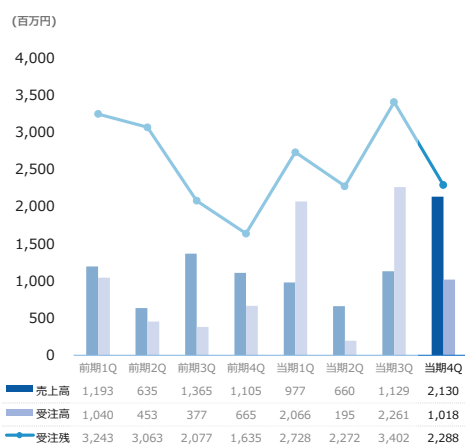
装置の提供のみに留まらず、測定データの収集と分析を行い、データソリューションサービスへの展開を目指す。



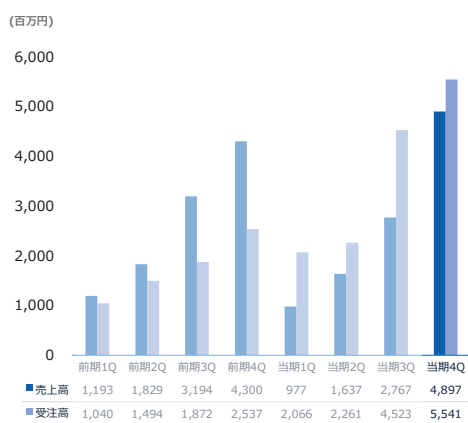
- ▶ 弊社はAI画像処理装置、歯車粗さ測定器、精密除振装置、振動モニタリングアプリ等、ユニークかつ様々な装置を保有しております。そこから取得できるユニークなデータを活用し、顧客へさらなる価値を提供できるよう、データソリューションサービスを充実させていきたいと考えております。
- ▶ 今後、装置本体の販売に留まらず、データソリューションサービスの提供も可能な企業へと変革していくことにより、既存ビジネス・新規ビジネス共に、更なる進化を実現出来ると考えております。ユニークな技術・装置を持っているという強みを、様々な市場で発揮していく予定です。
- ▶ 2025年5月期の業績予想に関しては慎重な目線となっておりますが、海外顧客に向けた取り組みもまだまだ成長領域であると考えておりますし、新規事業の立ち上げ推進やM&A等も視野に入れた成長戦略によって、中期事業計画で掲げた目標は確実に達成し、最後は必ず勝っていく所存でございます。

Appendix ①
売上高・受注高・受注残高 推移

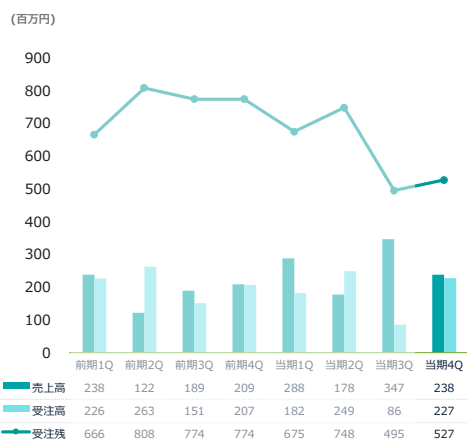
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



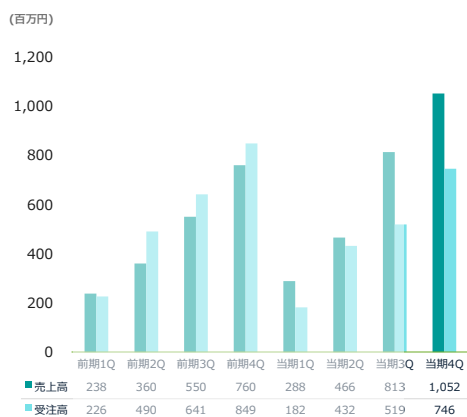
売上高・受注高 推移（累計）



売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

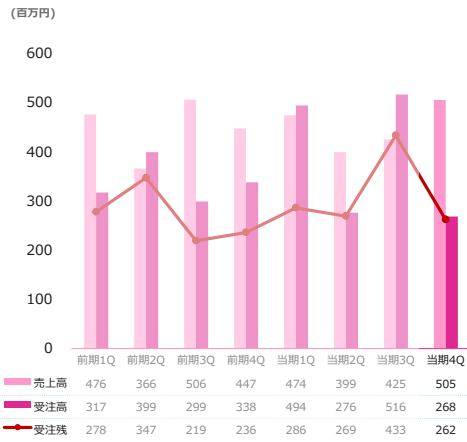


売上高・受注高 推移（累計）

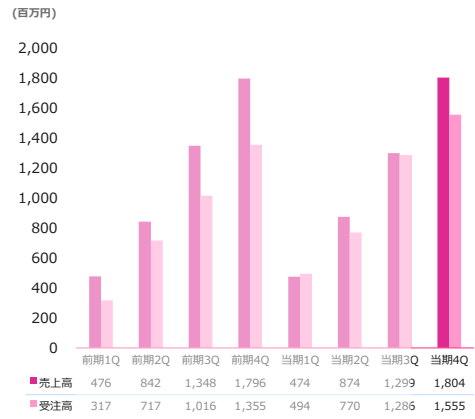




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



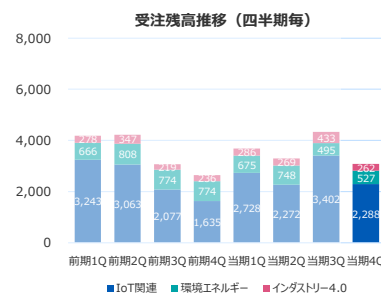
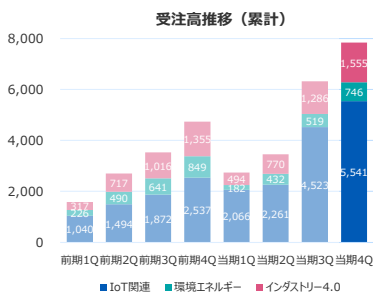
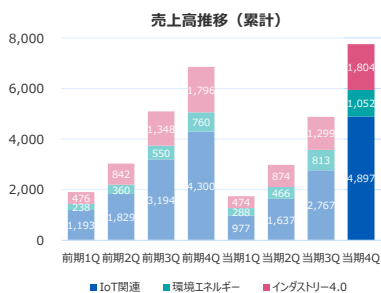
売上高・受注高 推移（累計）



2024年5月期第4四半期

(単位：百万円)

事業セグメント	売上高		受注高		受注残高	
	金額	前期比増減率	金額	前期比増減率	金額	前期比増減率
IoT関連事業	4,897	13.9%	5,541	118.4%	2,288	39.9%
環境エネルギー事業	1,052	38.4%	746	△12.1%	527	△31.9%
インダストリー4.0推進事業	1,804	0.5%	1,555	14.7%	262	11.0%
合計	7,754	13.1%	7,843	65.4%	3,078	16.4%



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	128名(2024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こと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。