



株式会社インターアクション

2025年 5月期 第3四半期 決算説明会

2025年4月11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。

Agenda

1. 業績サマリー
2. 各事業の進捗について – 継続的成長に向けた事業の現状と次のステップ–
 - IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス)
 - VG戦略室
 - 株主還元の見直し
 - キャッシュアロケーション

-Appendix-

業績サマリー

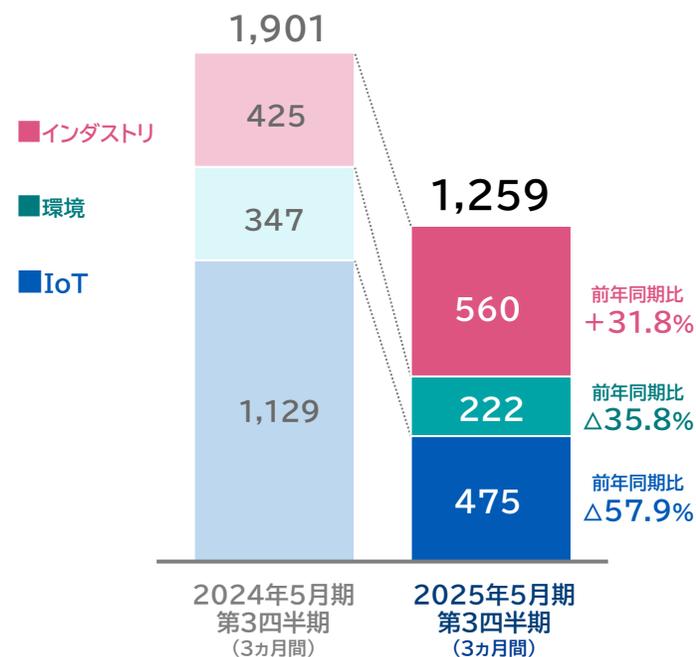
第3四半期 実績 (3ヵ月間)

POINT

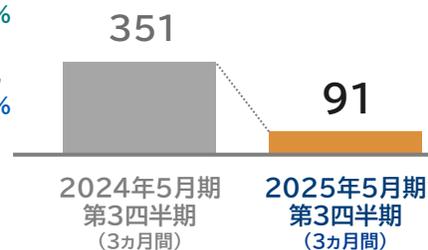
- 第3四半期(3ヶ月間)の連結業績について、売上高及び営業利益は主にIoT関連事業セグメントが低調に推移したため、前年同期比で減収減益となった。
- IoT関連事業セグメント:光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。
- 環境エネルギー事業セグメント:排ガス処理装置分野において装置本体及びメンテナンス案件の販売が低調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:主に歯車試験機の販売が好調に推移。

売上高

(百万円)



営業利益



主要な経営指標の推移

(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	1,901	1,259	△33.8
営業利益	351	91	△73.9
営業利益率	18.5%	7.3%	-
経常利益	378	99	△73.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	279	77	△72.5
1株当たり 四半期純利益	25.68円	7.02円	-

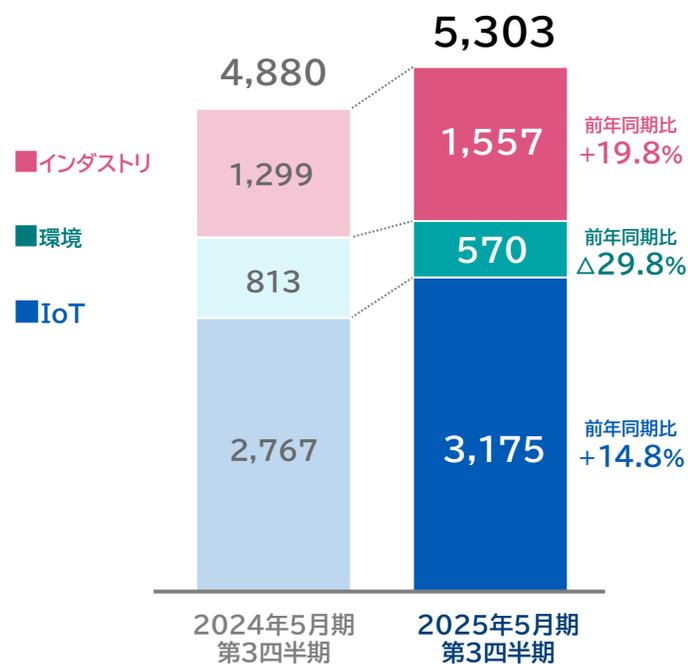
第3四半期 累計 実績

POINT

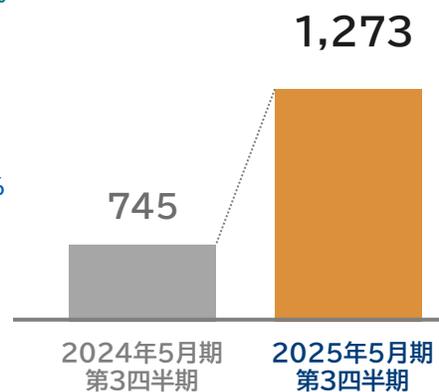
- 第3四半期の連結業績について、IoT関連事業セグメント及びインダストリー4.0推進事業セグメントが好調に推移したため、前年同期比で増収増益となった。
- IoT関連事業セグメント:上期において主に国内顧客向け検査用光源装置の販売が好調に推移。
- 環境エネルギー事業セグメント:排ガス処理装置分野において装置本体及びメンテナンス案件の販売が低調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:上期において主に精密除振装置の販売が好調に推移、第3四半期からは主に歯車試験機の販売が好調に推移。

売上高

(百万円)



営業利益



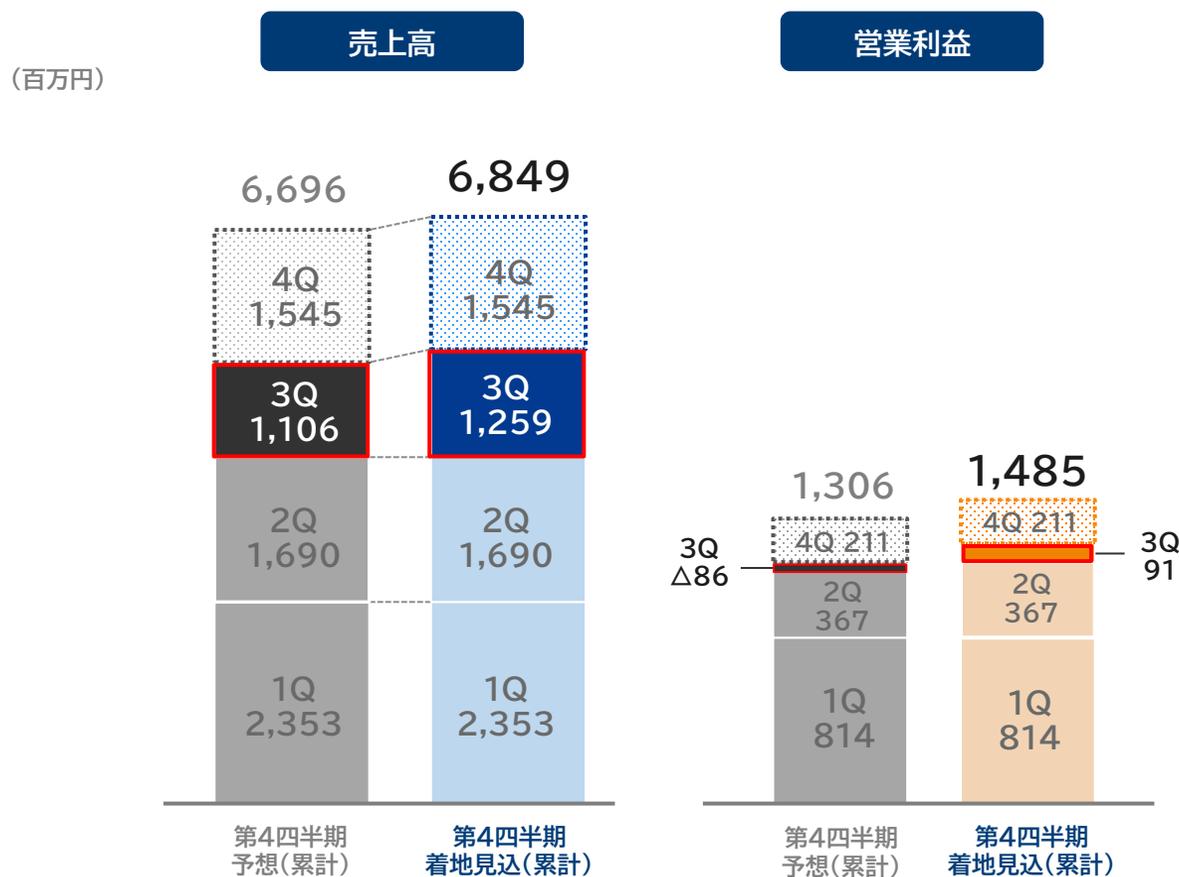
主要な経営指標の推移

(百万円)	前第3四半期	当第3四半期	増減率 (%)
売上高	4,880	5,303	8.7
営業利益	745	1,273	71.0
営業利益率	15.3%	24.0%	—
経常利益	817	1,275	56.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	549	902	64.2
1株当たり 四半期純利益	50.54円	82.48円	—

通期業績予想の進捗

POINT

- 第3四半期の連結業績について、3ヶ月間・累計共に予算対比で小幅に上振れて推移。
- 第4四半期が予算通り進捗した場合は、通期で売上高+153百万円、営業利益+178百万円程度の差で、ほぼ予算通り達成する見込み。

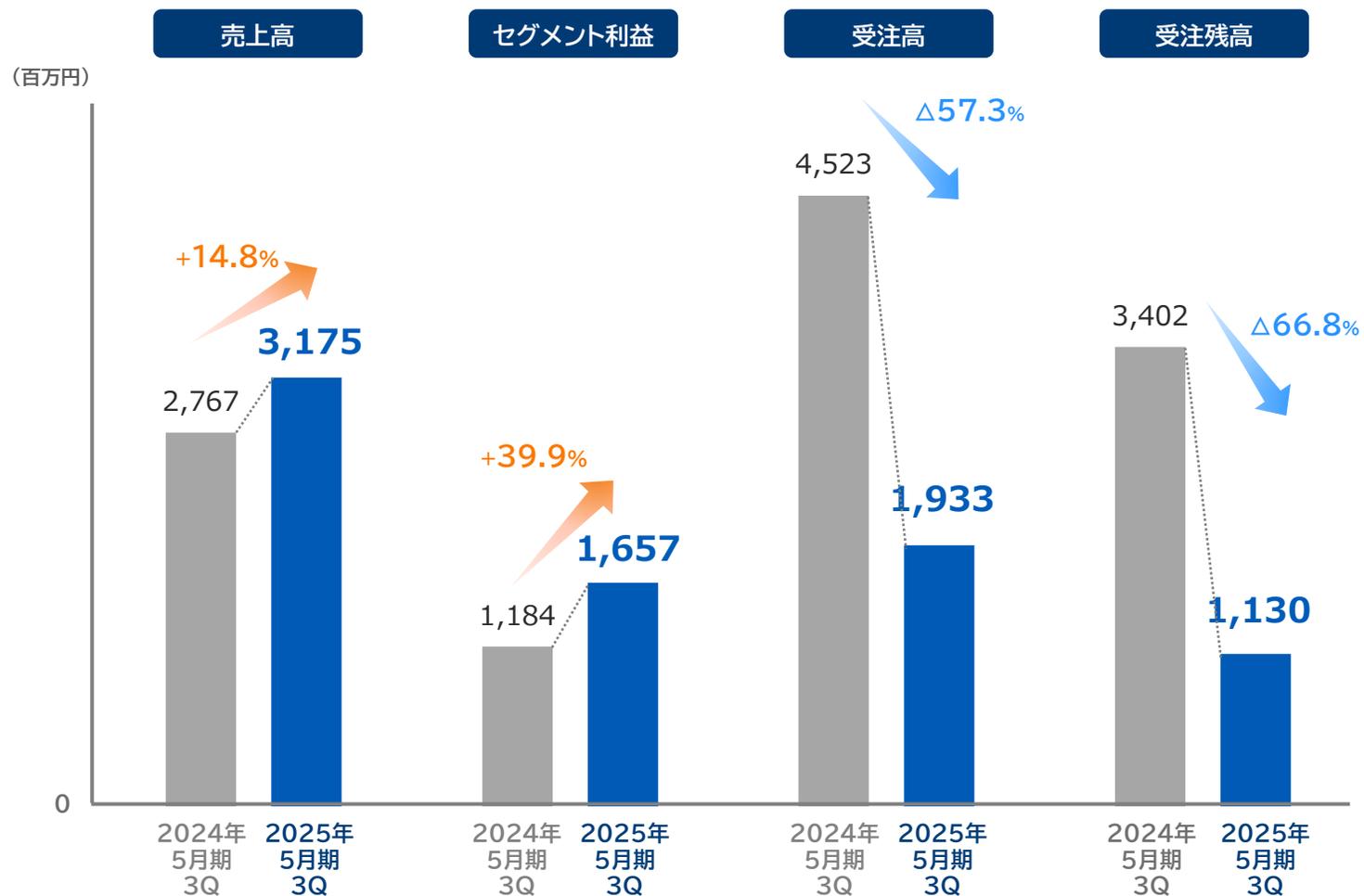


主要な経営指標の推移

(百万円)	2025年5月期 連結業績予想	2025年5月期 通期着地見込	達成率 (%)
売上高	6,696	6,849	102.3
営業利益	1,306	1,485	113.7
営業利益率	19.5%	21.7%	—
経常利益	1,319	1,487	112.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	906	1,027	113.3
1株当たり 当期純利益	82.84円	93.83円	—

IoT関連事業セグメント

上期で国内顧客向け光源装置の販売が好調に推移したため 増収増益



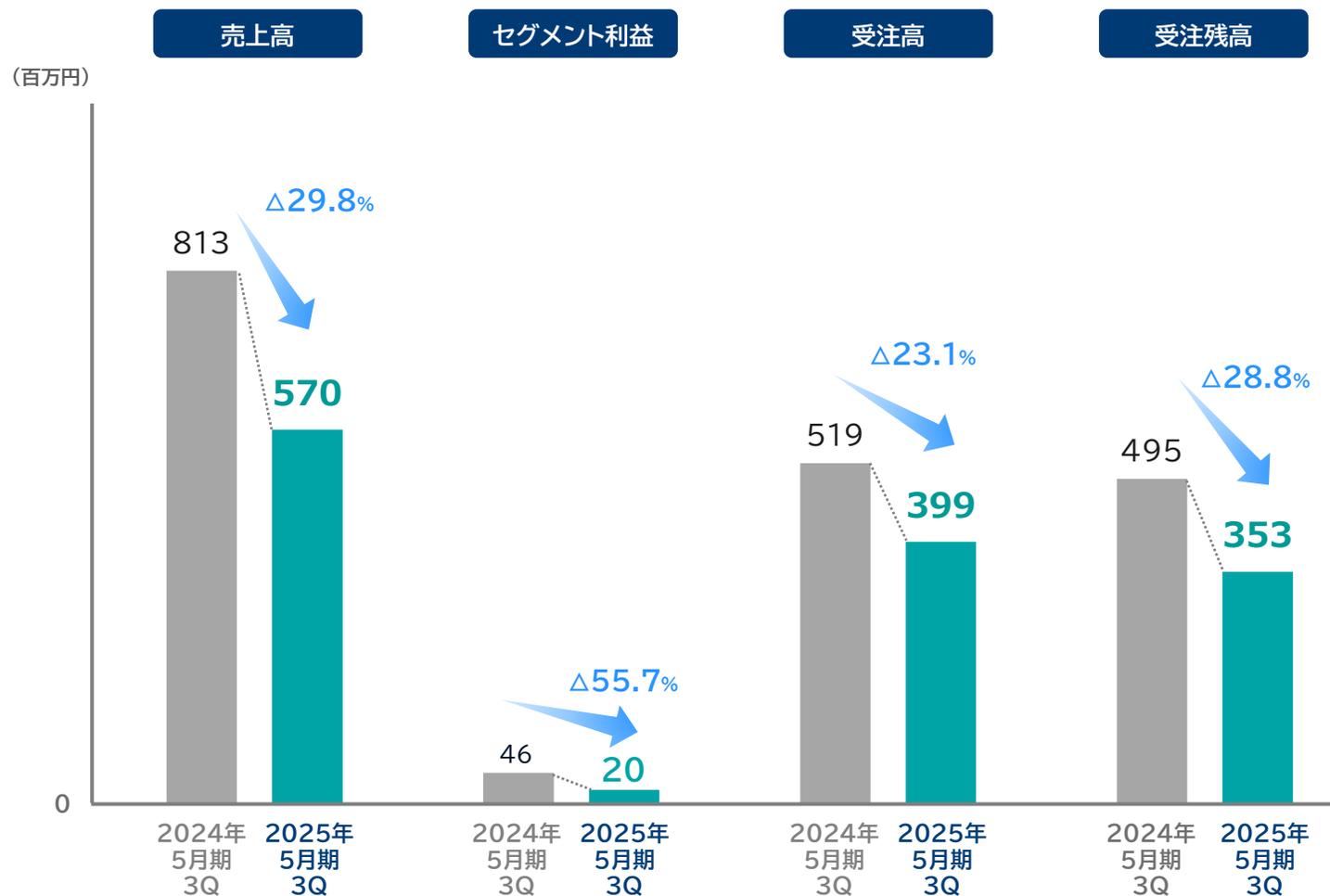
- +
- ▶ 上期で主に国内顧客向け検査用光源装置の販売が好調に推移。
 - ▶ 第2四半期に引き続き海外顧客(主に欧州)から検査用光源装置の引き合いあり。
 - ▶ 瞳モジュール®も第2四半期に引き続き海外主要顧客から追加の引き合いあり。

-
- ▶ 前期において国内主要顧客が大規模な設備投資を実施したこと等により、受注高及び受注残高は低調な状況が継続。

- 補足
- ▶ 瞳モジュール®自動製造ラインの構築に向けて、自動製造に必要な各種装置を熊本事業所へ搬入開始。動作確認・評価作業を随時行っていく。

環境エネルギー事業セグメント

排ガス処理装置分野の販売が低調に推移し 減収減益



➢ 乾燥脱臭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堅調に推移。

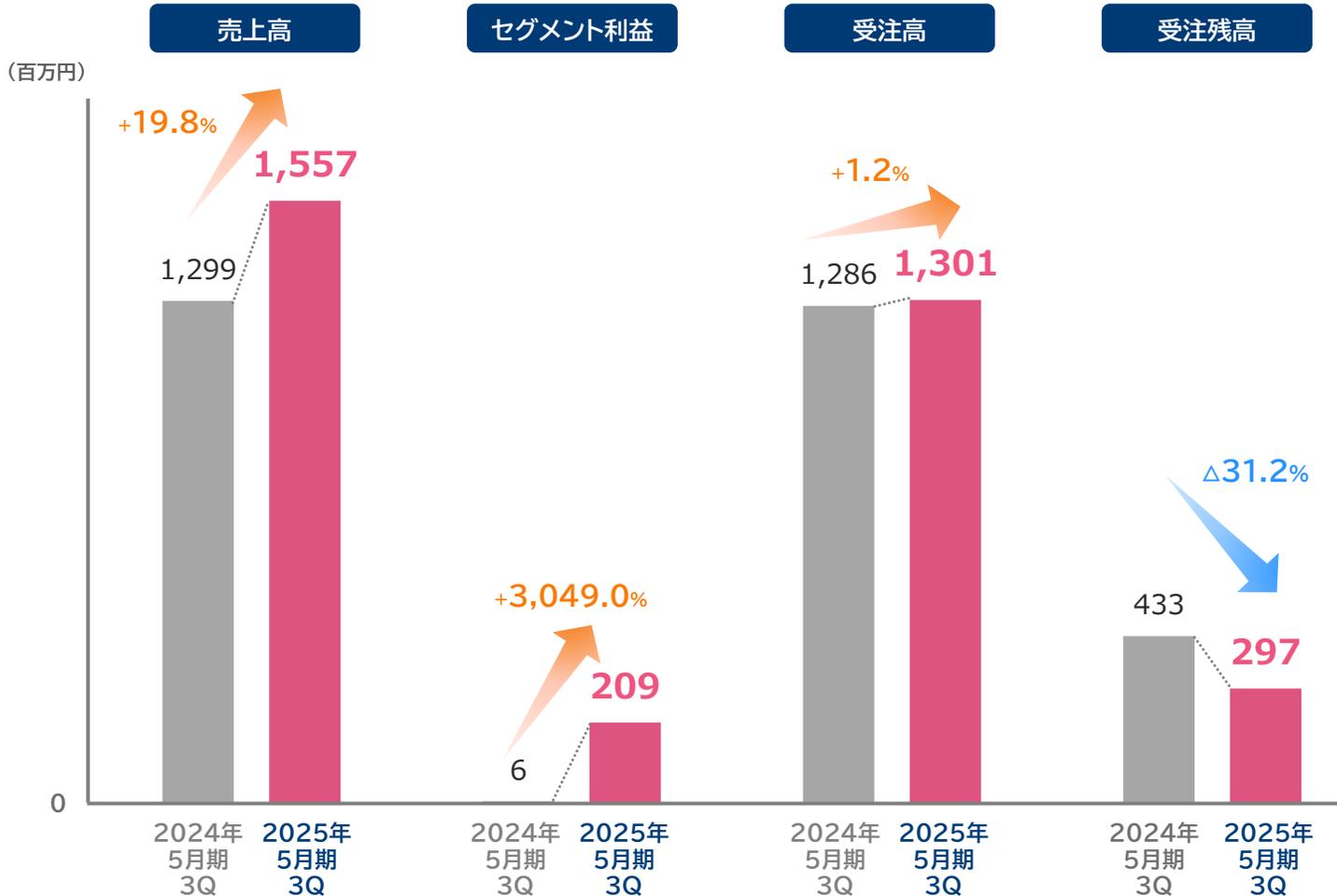
➢ 排ガス処理装置分野において装置本体及びメンテナンス案件の販売が低調に推移。

➢ AEセンサ(故障予測センサ)の社内検証が完了。
客先へテスト品導入済み。

補足

インダストリー4.0推進事業セグメント

精密除振装置分野及び歯車試験機分野において
製品の販売が好調に推移し 増収増益



- 上期において、主に精密除振装置の販売が好調に推移。
- 第3四半期からは、主に歯車試験機の販売が好調に推移。

- 中長期的な成長戦略が課題。VG戦略室を中心として新規成長事業の創出を目指す。

- 歯車試験機分野における新製品の粗さ試験機について、国内自動車メーカーから新規引き合い有り。
- 振動モニタリングアプリについて、5台納品済み。更なる受注獲得に向けた活動継続中。
- AI画像処理装置は今期中に汎用性のあるプラットフォーム品の販売が可能となる予定。今まで金額面で引き合いが頓挫していた顧客へ展開予定。



補足

各事業の進捗について

継続的成長に向けた事業の現状と次のステップ

IoT関連事業(イメージセンサ検査ビジネス):コア市場の現況と重点分野の進捗

- ▶ 光源装置については、一時的に新規受注が落ち着いている状況。AI・モバイル・自動運転等の技術進展に伴い、今後中長期的には投資意欲の回復が見込まれる。瞳モジュール®については需要が国内外顧客共に着実に増加しており、今後の量産対応見据えて熊本工場内に自動製造ラインを構築中。

国内主要顧客

海外主要顧客

事業 及び 顧客 動向

光源装置

2Q時点で大口受注があったため、一時的に新規受注は落ち着いている状況。

顧客側の生産性が向上するような改造案件を引き続き提案中。

瞳モジュール®

新規受注は一時的に落ち着いている状況。

光源装置

設備投資は続いているものの、小規模の状態が継続。

瞳モジュール®

量産モデルの導入が進んでいるものの、本格導入は来期以降想定。

パートナー企業との共同開発品については、顧客へ提案するための改善対応を進めている状況。

今後の 戦略

■ 3つの軸でリーダーシップを発揮。

(1) 個体差を無くす=改造案件①

- ▶ 製品毎の微細な個体差を調整
⇒ 顧客側にて導入検討中。

(2) 省スペース化=改造案件②

- ▶ 顧客の面積当たりの生産性向上
⇒ 2Qに引き続き既存装置の改造(光の照射エリア拡大等)を提案中。新型光源装置の運用状況を鑑みながら顧客側にて導入検討中。

(3) データ活用

- ⇒ パートナー企業と協働。顧客へ提案中。

■ 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。

- ⇒ 熊本事業所の改修が進み、各作業工程における装置の搬入が開始。段階的に稼働していく。

■ 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。

- ⇒ 顧客の設備投資需要回復に備え、ニーズを先回りした開発を実施する。

■ 量産導入に向けた取り組み

⇒ 本格導入は来期想定。

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継続。

■ パートナー企業との共同開発品

- ⇒ 顧客提案に向けて改善作業中。来期以降の完成を目指す。

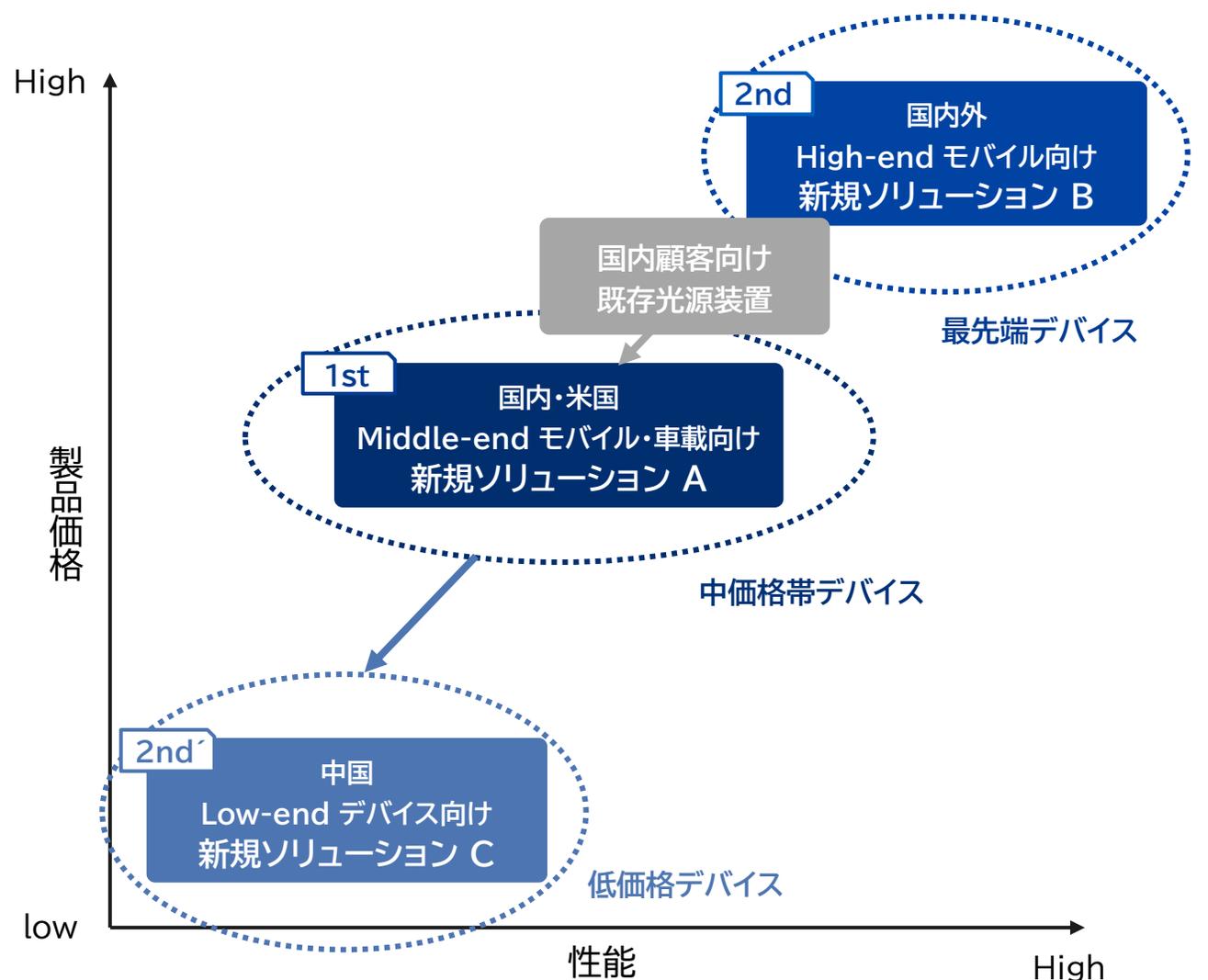
IoT関連事業:コア市場の現況と重点分野の進捗

- 欧州顧客における光源装置の販売は堅調に推移しており、需要が継続する見通し。
- 高精度な製品の引き合いが増えており、米国・欧州共に当社技術の優位性が評価されている。

	米国顧客①	米国顧客②	欧州顧客
事業 及び 顧客 動向	<p>車載向け（センシング向け）を中心にアプローチ。</p> <p>High-end モデル光源装置のデモ機を評価中。</p> <p>客先の計画延期に伴い来期以降で評価完了見込み。</p>	<p>モバイル、車載向けを中心に設備投資をしている。</p> <p>引き合いはあるものの、当社からの販売実績はない状況は継続。</p>	<p>センシング向け光源装置（モバイル・車載含む）大口受注有り。</p>
今後の 戦略	<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。 ■ High-end モデル光源装置の導入を目指す。 ■ Middle-end モデル光源装置の開発を進める。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 情報収集を継続。 ■ Low-end モデルの開発継続。 ■ 瞳モジュール®の提案も検討中。 ■ 来期～再来期頃までにアプローチできるよう開発を進める。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 引合案件(センシング向け光源装置、後工程用光源検査装置、改造案件等)へ引き続き対応。 ■ 現状、光源装置の引合は High-endかつセンシング向けモデル が中心。

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し、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。



想定ストーリー

①モバイル分野以外の進化



②モバイルの進化



③ローエンドCIS市場の拡大



対応光源

1st

Middle-end
新規ソリューション A

- 生産性と性能のバランスを取ったモデル

2nd

High-end
新規ソリューション B

- 高精度かつ高付加価値
- 技術リーダーシップの確立

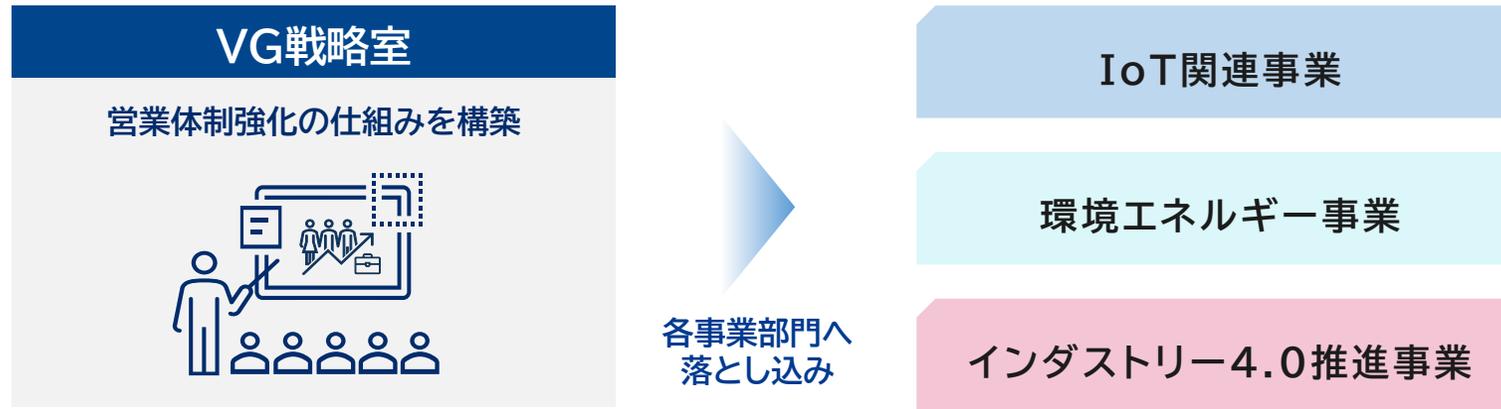
2nd'

Low-end
新規ソリューション C

- 十分な検査精度と価格競争力を両立させたモデル

VG戦略室:4DXを活用した営業改革と収益性向上への取り組み

- VG戦略室が指揮を執り営業組織の実行力強化による収益性の向上を図る。
- 既存事業の収益性を一層高めるため、営業組織に「4DX」を導入。
- 一人ひとりが実行すべき行動にフォーカスすることで、営業の成果と効率の最大化を図る。

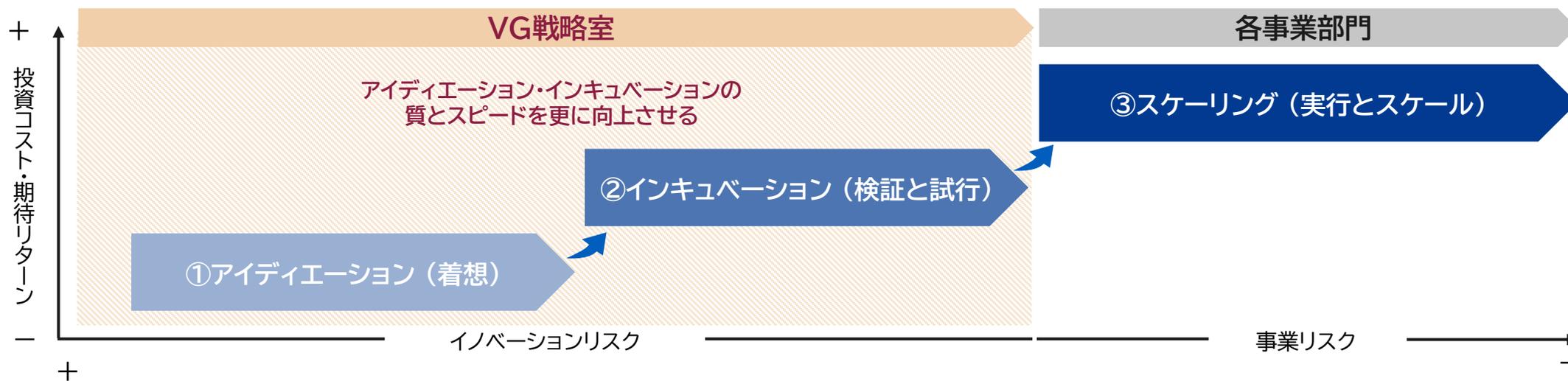


取組事例:粗利額改善PJ



VG戦略室:製品企画・マーケティングの推進

- 製品企画とマーケティングの中核を担うVG戦略室において、既存製品の進化に加え、まったく新しい市場や用途の可能性にもチャレンジ。将来の柱となる領域を見極める。未来を支える製品・事業を丁寧に築いていく。

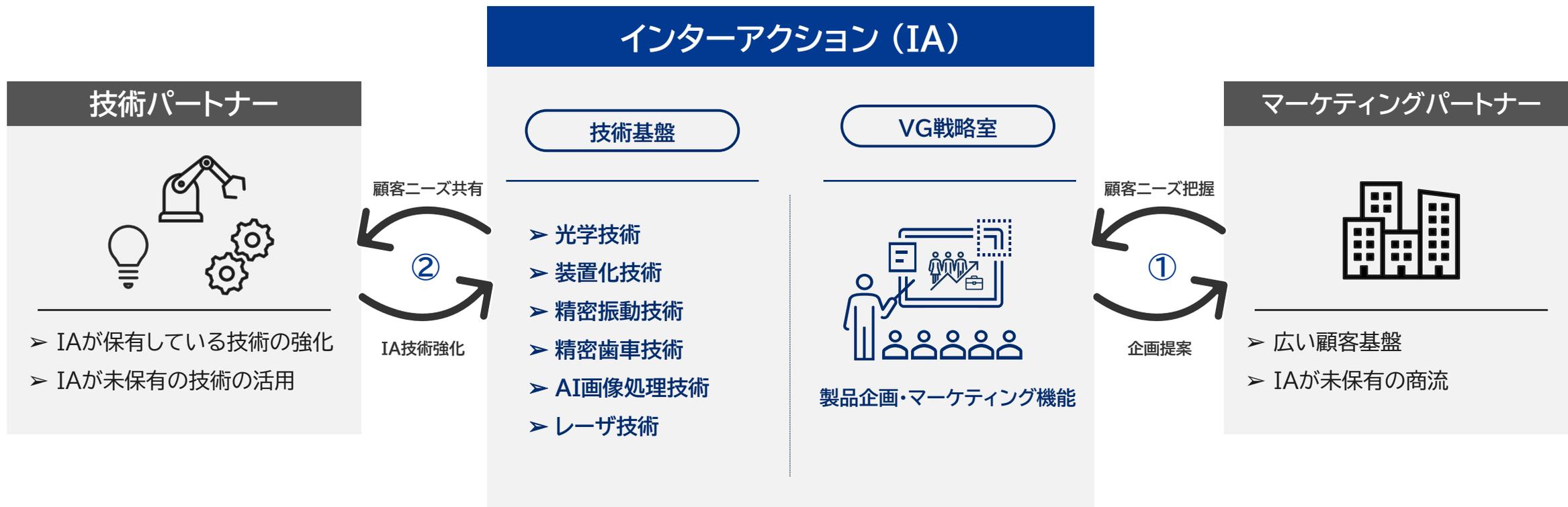


スケジュール

		2025年		2026年		2027年	
		前半 (1月~6月)	後半 (7月~12月)	前半	後半	前半	後半
1. ローンチ済み 新規事業 (AI画像処理装置・振動モニタリングアプリ等)	② インキュベーション	[Progress bar]					
	③ スケーリング			[Progress bar with '継続' label]			
2. 新規創出事業	① アイディエーション		[Progress bar]				
	② インキュベーション			[Progress bar]			
	③ スケーリング					[Progress bar]	
3. 商流の構築		[Progress bar]					

戦略的パートナーシップの構築: 製品企画・マーケティングの能力・スピード強化

パートナーシップは、ゴールまでの時間を短縮させることが可能。



② 適切な技術を駆使したソリューションを顧客・パートナーへ提供

① 企画の精度を高速で高めていく

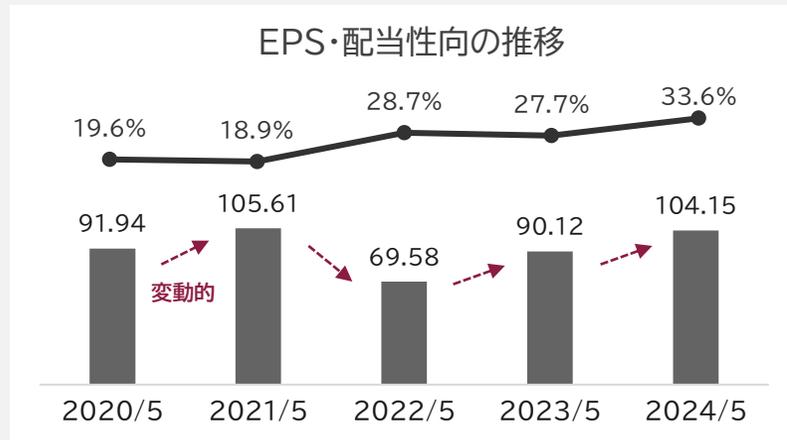
株主還元方針の変更

- 「DOE4.0%以上」に設定。短期的な業績に左右されにくく、安定的な配当の維持が可能。
- 配当の原資となる株主資本の適正活用を通じて、資本効率の向上にも繋がる。
- 今後も財務の健全性と成長投資のバランスを確保しつつ、中長期的に企業価値を高める還元のあり方を追求していく。

変更前

総還元性向※ 30% 以上

※ 総還元性向 = (配当支払総額 + 自己株取得総額) ÷ 純利益 × 100



- 業績の変動性が高く、適切な配当額設定が難しい
- 総還元性向の基準に合わせて実施する自己株取得の効果が不透明かつ還元が不安定

変更後

DOE※ 4.0% 以上

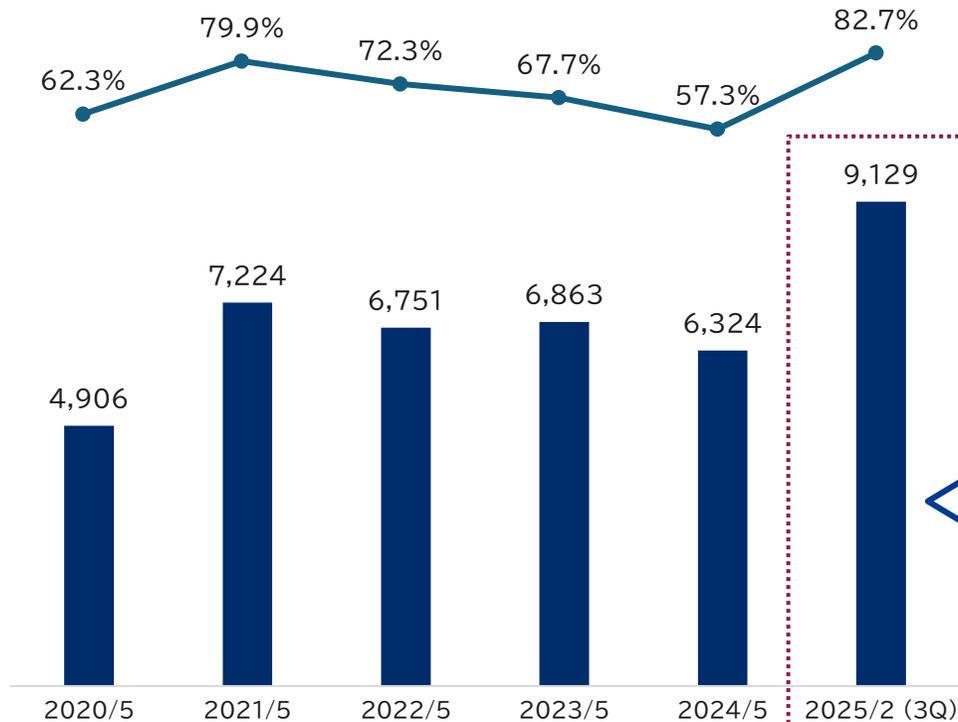
※ DOE(株主資本配当率) = 配当支払総額 ÷ 株主資本 × 100

- 業績変動によるばらつきを抑え、安定的な還元が可能



- 自己資本キャッシュ比率が高水準で推移。キャッシュを有効活用すべくキャッシュアロケーションを設定。
- 事業活動における財務安定性、事業成長性、株主還元のバランスを考慮しながら、持続的な企業価値の向上を目指す。
- アライアンスやM&A投資等については、必要に応じて有利子負債の活用も検討。

キャッシュ※と自己資本キャッシュ比率 推移



※現金及び預金

キャッシュイン

単位:百万円

2025年5月期 1Q~3Q
営業キャッシュフロー 2,805

2024年5月期
キャッシュ 6,324

キャッシュアウト (予定)

不足分は
有利子負債を活用

戦略投資 1,800

機動的アロケーション 1,000

事業投資(R&D・設備・基盤) 1,300

運転資金 4,000

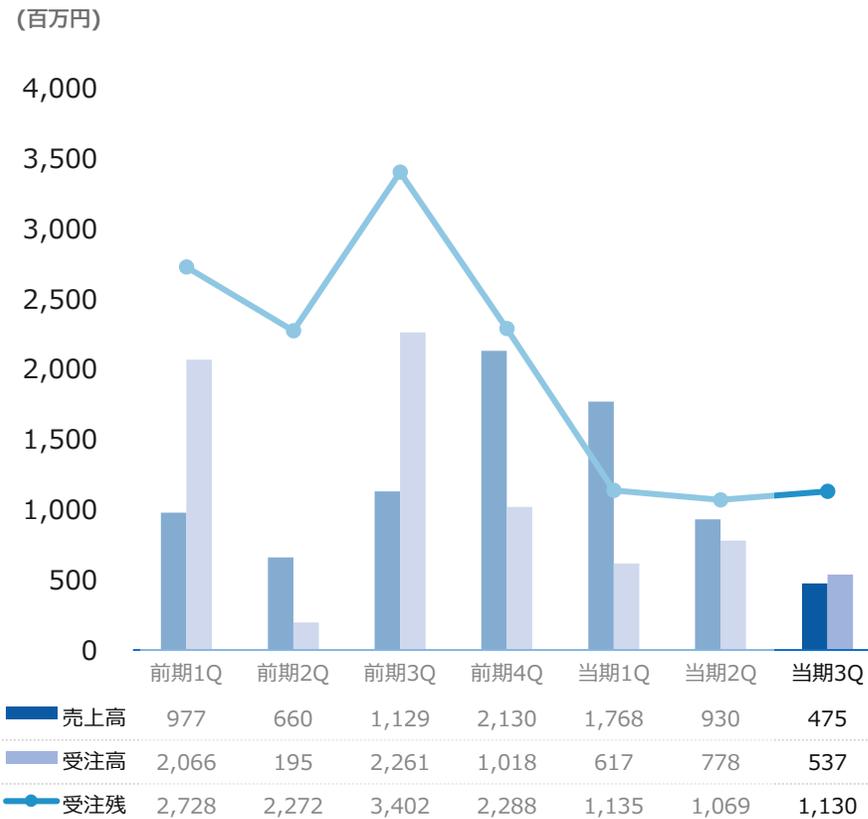
株主還元 1,000

Appendix ①

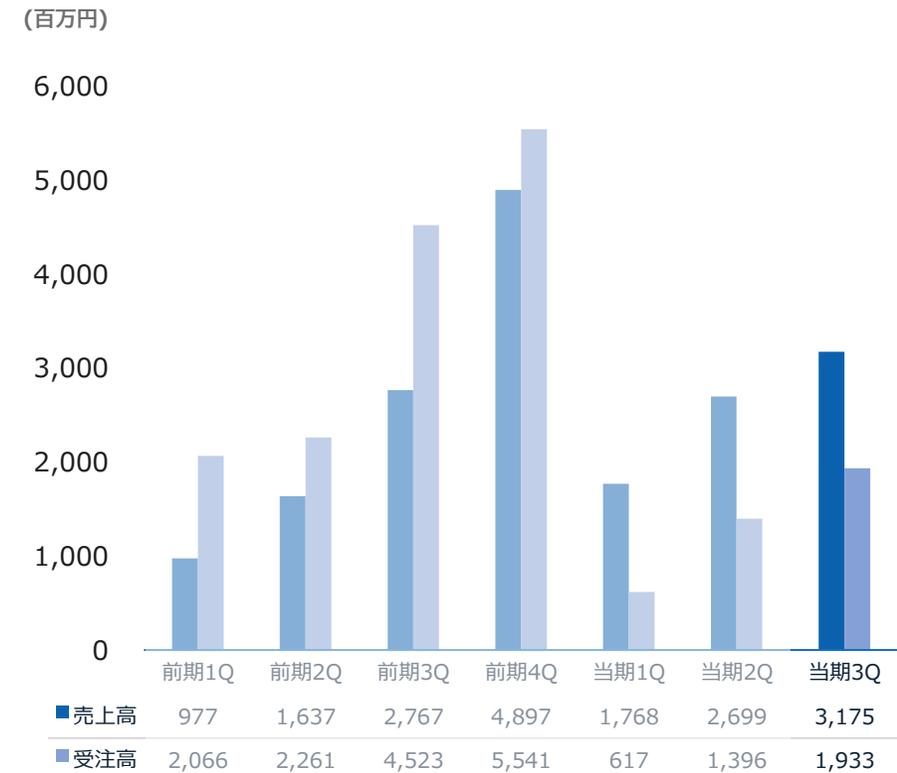
売上高・受注高・受注残高 推移

IoT関連事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

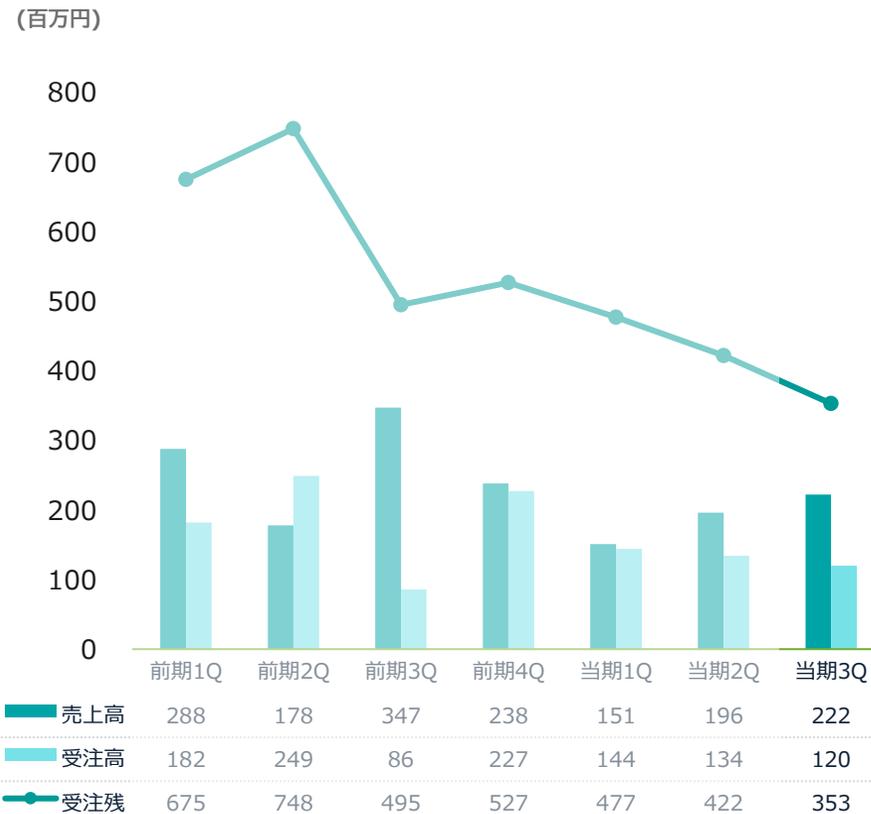


売上高・受注高 推移（累計）

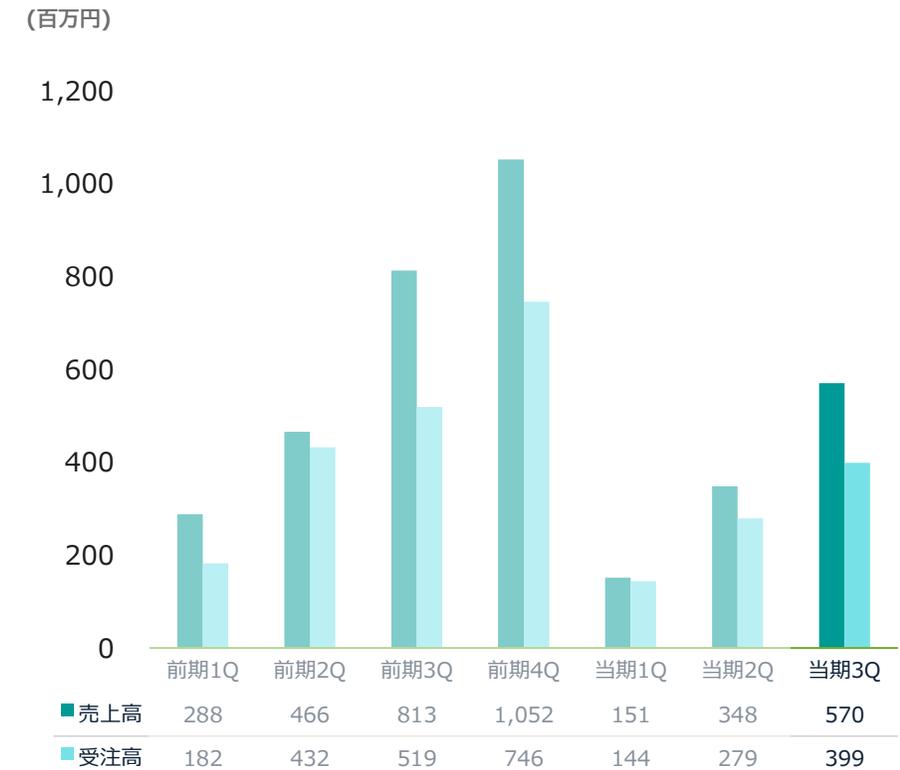


環境エネルギー事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

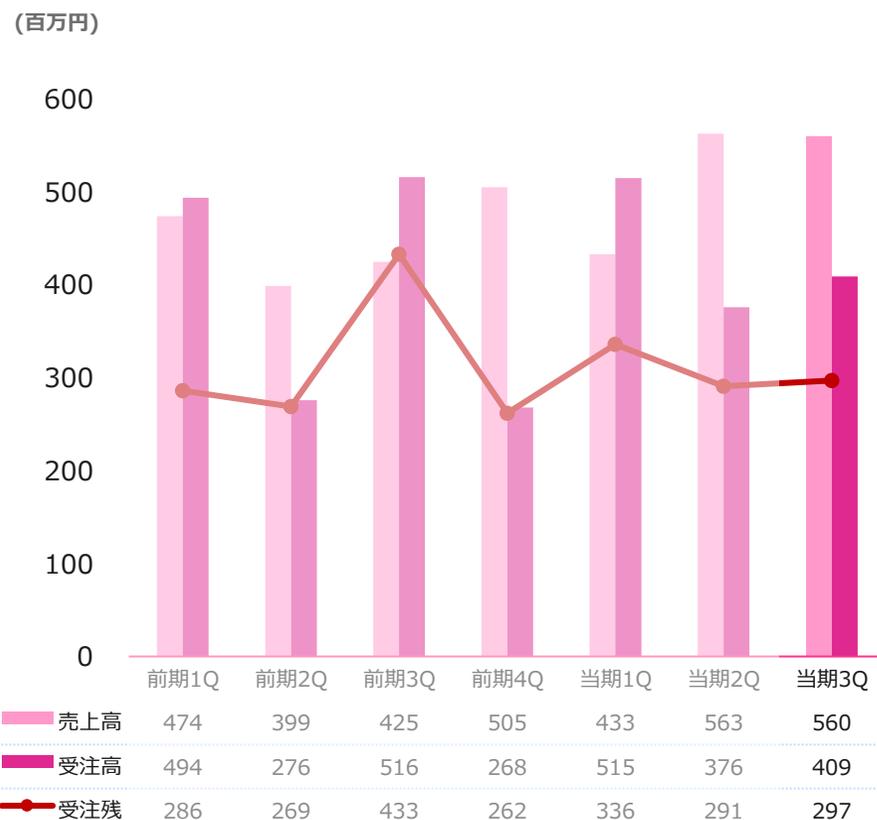


売上高・受注高 推移（累計）

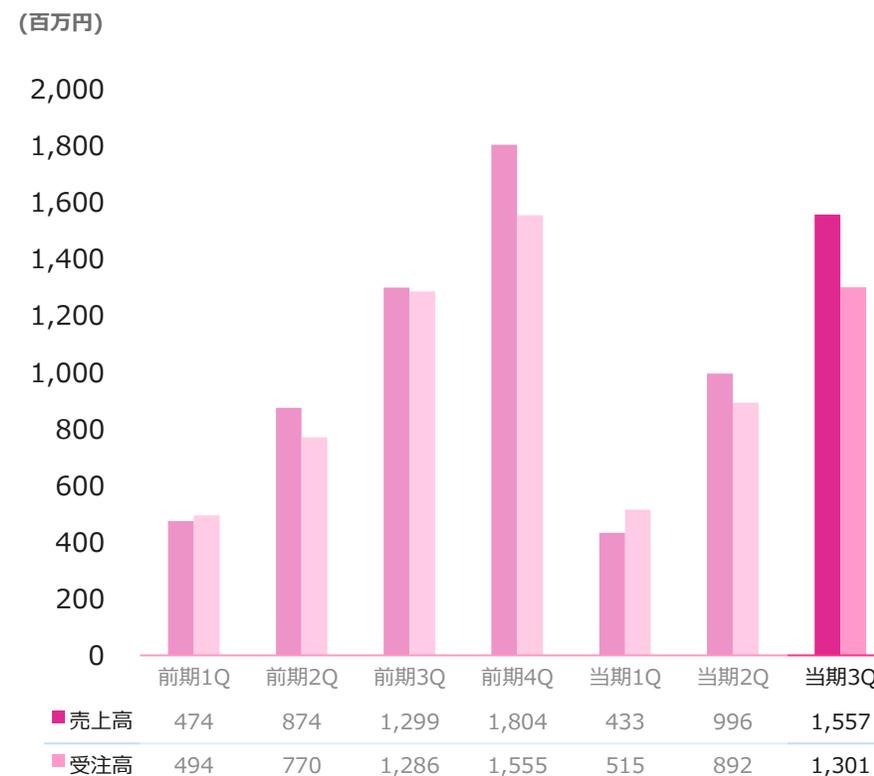


インダストリー4.0推進事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



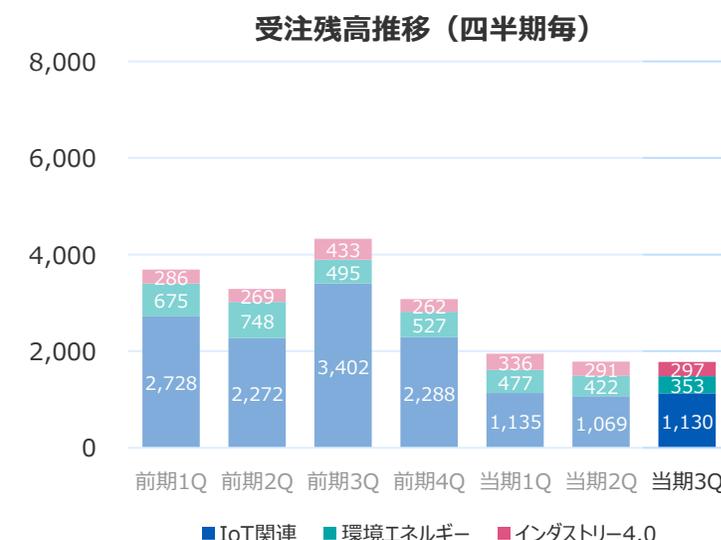
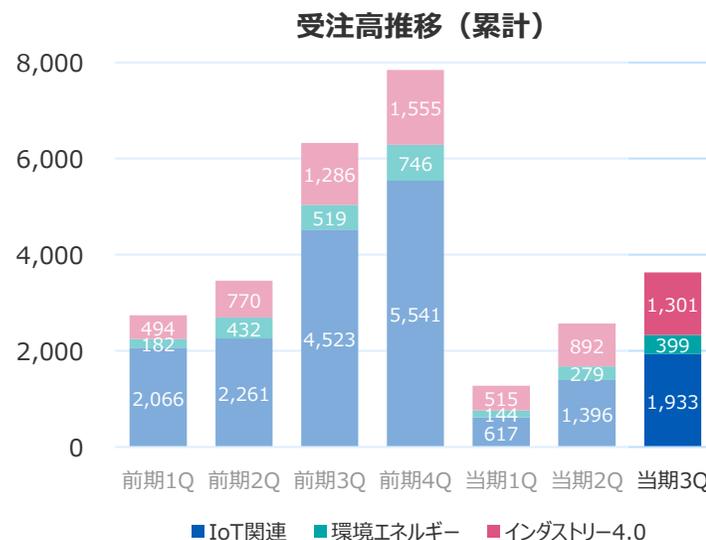
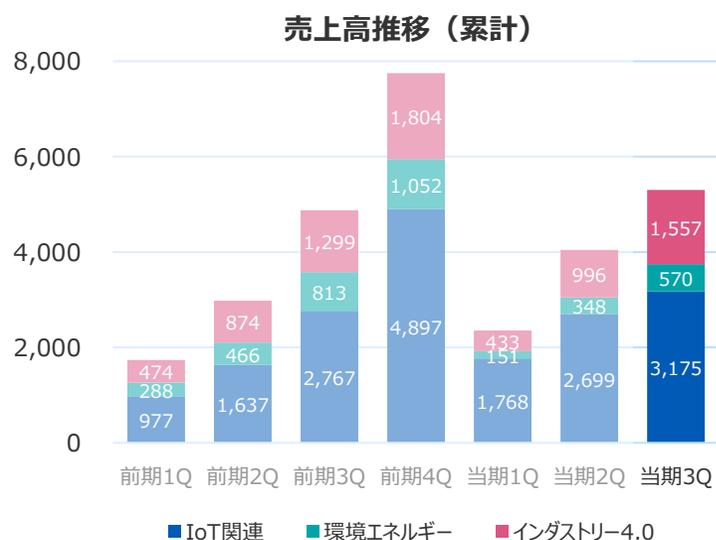
売上高・受注高 推移（累計）



2025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	3,175	14.8%	1,933	△57.3%	1,130	△66.8%
環境エネルギー事業	570	△29.8%	399	△23.1%	353	△28.8%
インダストリー4.0推進事業	1,557	19.8%	1,301	1.2%	297	△31.2%
合計	5,303	8.7%	3,634	△42.6%	1,781	△58.9%



Appendix ②

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

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 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。