

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。

- 本原稿は、2025年4月11日に開催した「2025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があ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 –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-

- 「1.業績サマリー」は、執行役員 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3四半期 実績（3ヵ月間）

IoT関連事業

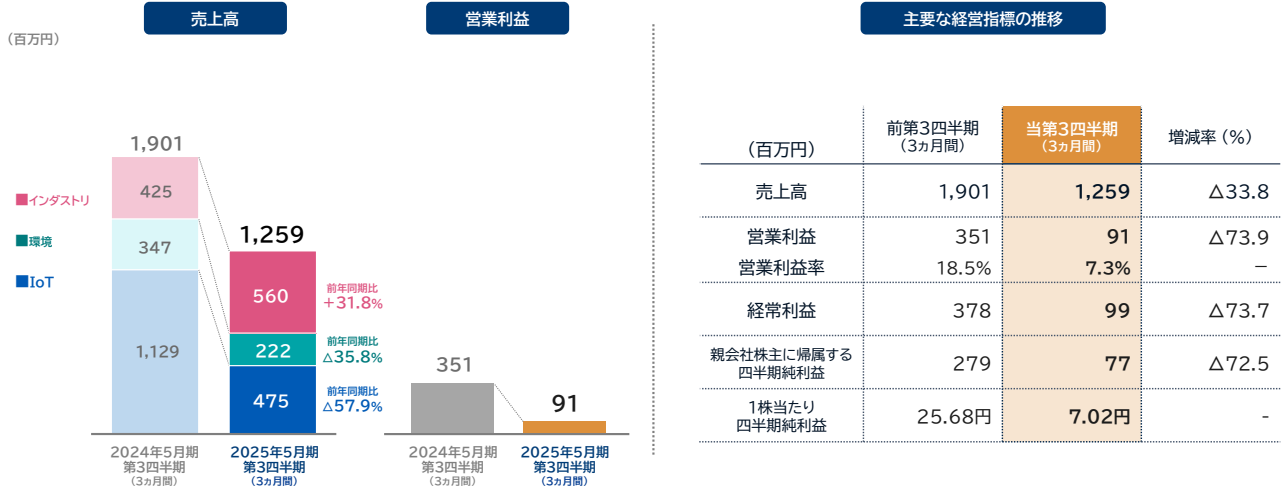
環境エネルギー事業

インダストリー4.0
推進事業



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。



- 当第3四半期(3ヶ月間)における当社グループの業績について、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りました。
- IoT関連事業セグメントは光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移いたしました。
- 環境エネルギー事業セグメントは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いたしました。
- インダストリー4.0推進事業セグメントは主に歯車試験機の販売が好調に推移いたしました。

第3四半期 累計 実績

IoT関連事業

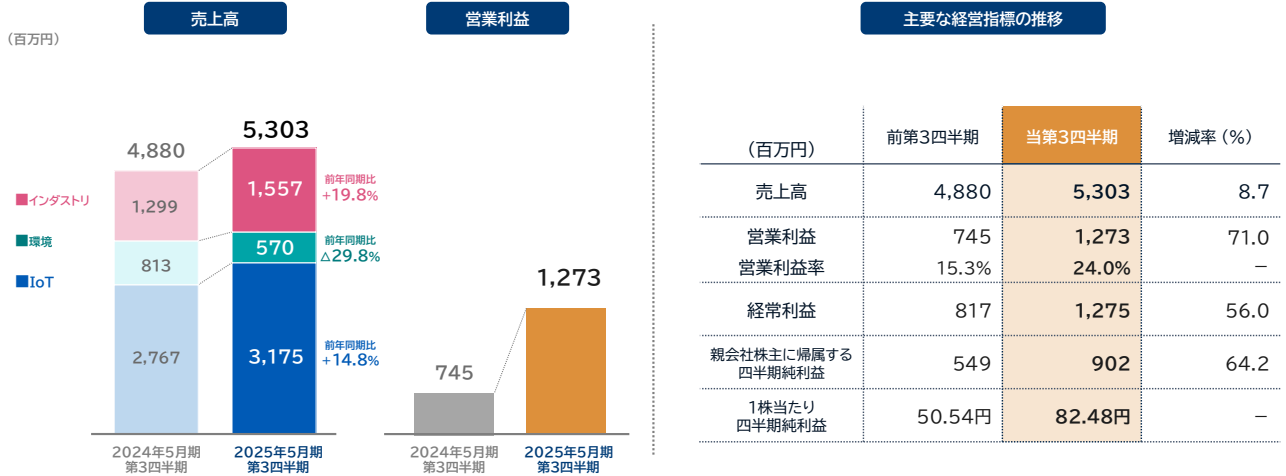
環境エネルギー事業

インダストリー4.0
推進事業



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。



- 当第3四半期(累計)における当社グループの業績について、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りました。
- IoT関連事業セグメントは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いたしました。
- 環境エネルギー事業セグメントは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いたしました。
- インダストリー4.0推進事業セグメントは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いたしました。

通期業績予想の進捗

IoT関連事業

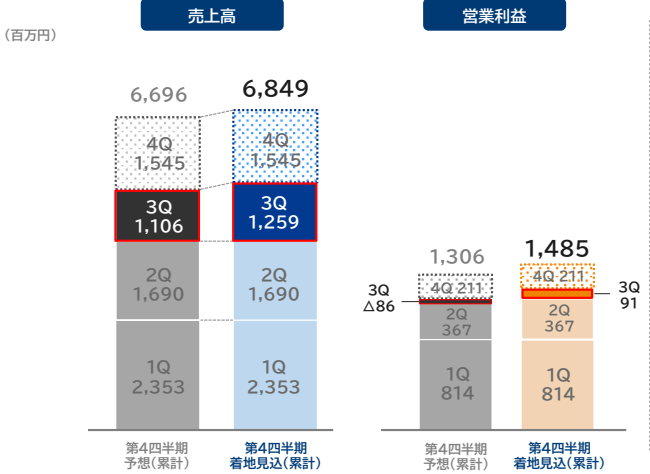
環境エネルギー事業

インダストリー4.0
推進事業



POINT

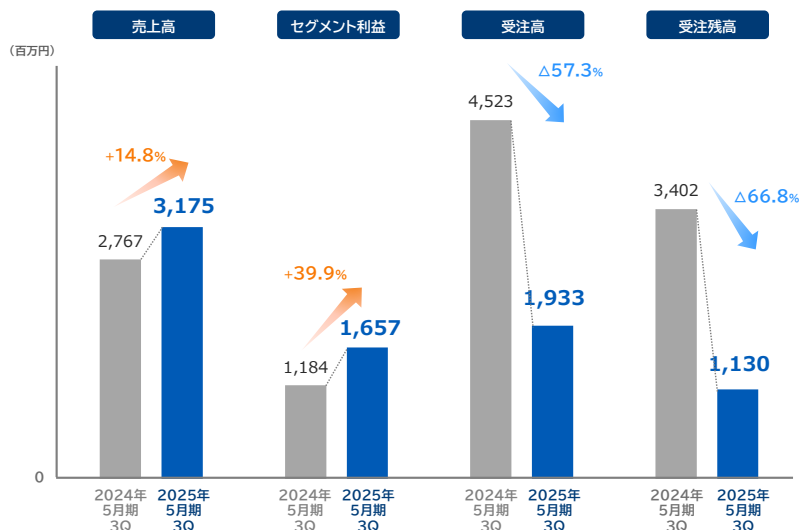
- 第3四半期の連結業績について、3ヶ月間・累計共に予算対比で小幅に上振れて推移。
- 第4四半期が予算通り進捗した場合は、通期で売上高+153百万円、営業利益+178百万円程度の差で、ほぼ予算通り達成する見込み。



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	—

- 当第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いたしました。
- 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でございます。

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



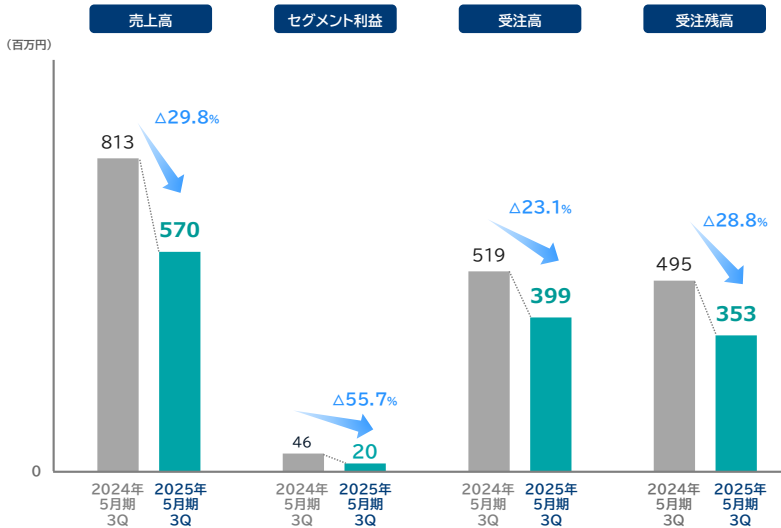
➢ 上期で主に国内顧客向け検査用光源装置の販売が好調に推移。
➢ 第2四半期に引き続き海外顧客(主に欧州)から検査用光源装置の引き合いあり。
➢ 瞳モジュール®も第2四半期に引き続き海外主要顧客から追加の引き合いあり。

➢ 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。

➢ 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。

- 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)については、上期で国内顧客向け光源装置の販売が好調に推移し増収増益となりました。
- 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がございました。
- 前期において国内主要顧客は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態が継続しております。
- 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しており、動作確認・評価作業を随時行っております。

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低調に推移。

➤ 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。

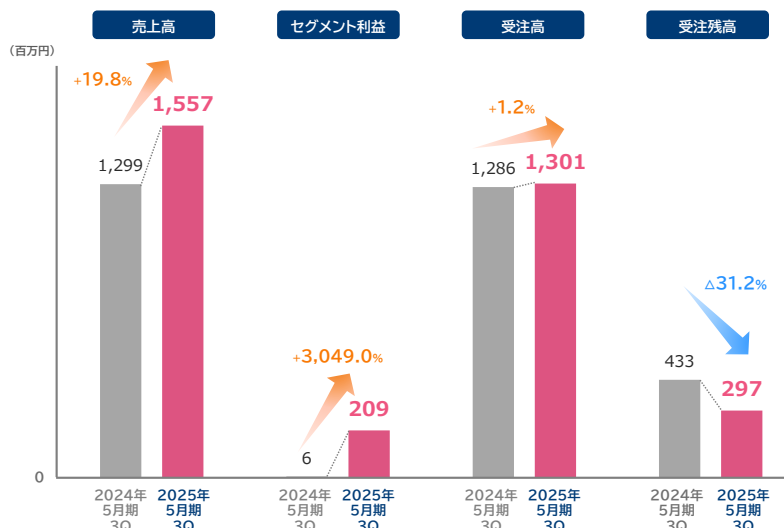
➤ AEセンサ(故障予測センサ)の社内検証が完了。
客先へテスト品導入済み。



補足

- 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、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したため、前年同期比で減収減益となりました。

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

- インダストリー4.0推進事業(主に精密除振装置と歯車検査装置を販売しているセグメント)については、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したため、前年同期比で増収増益となりました。
- 歯車試験機分野においては、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がございました。
- 振動モニタリングアプリについては5台納品済みで、更なる受注獲得に向けた活動を継続しております。
- AI画像処理装置については、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で、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でございます。

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

- 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):コア市場の現況と重点分野の進捗

IoT関連事業



- 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	国内主要顧客		海外主要顧客	
	光源装置	瞳モジュール®	光源装置	瞳モジュール®
	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。	新規受注は一時的に落ち着いている状況。	設備投資は続いているものの、小規模の状態が継続。	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。	

- 当社の主要顧客であるイメージセンサメーカー各社の設備投資は、足元では一旦落ち着きを見せておりますが、中長期的にはモバイルや車載、AI関連の需要に支えられ、再び回復基調に転じると見ております。
- 特に瞳モジュール®に関しては、国内外のお客様から引き合いが増えており、今後の需要拡大に備え、熊本工場において自動化ラインの導入を進めております。
- これにより、生産効率の向上と安定した品質確保を両立し、信頼にお応えしてまいります。

IoT関連事業：コア市場の現況と重点分野の進捗

IoT関連事業



- 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	車載向け（センシング向け）を中心にアプローチ。 High-end モデル光源装置のデモ機を評価中。 客先の計画延期に伴い来期以降で評価完了見込み。	モバイル、車載向けを中心に設備投資をしている。 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。	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。
今後の 戦略	■ 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。	■ 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。	■ 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。

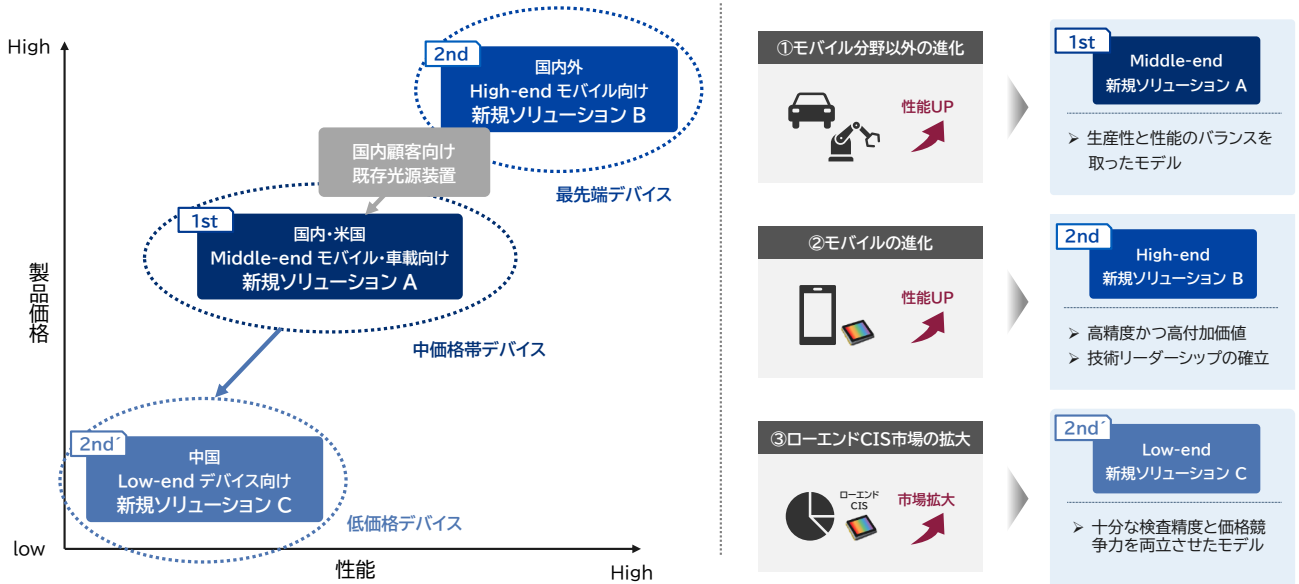
- 今期における欧州市場への光源装置の販売は安定して推移しております。
- 特に品質要求の高い分野や特殊用途での採用が進んでおり、当社の技術が高く評価されていることを実感しています。
- 今後も各顧客のニーズに合った製品開発ときめ細かなサポート体制の強化を通じて、継続的な成長を目指してまいります。

IoT関連事業: 多用化するニーズへの対応と製品展開戦略

IoT関連事業



- 「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。



- 当社は、変化の激しいモバイル業界と車載市場の動向を踏まえ、3つの明確な市場に対して製品展開を進めております。
- まず、ミドルエンド市場に向けては、車載向けや中価格帯モバイルデバイス向けに、生産性と性能のバランスを取ったモデルを展開してまいります。この領域では、量産現場での使いやすさや安定性が重視されるため、現場に寄り添った設計開発を行っていきます。
- 次に、ハイエンド市場に向けては、国内外の先進的なお客様(主要顧客)に対し、高精度かつ高付加価値なフラグシップモデルを投入し、最先端デバイスの品質保証を支えるソリューションを提供してまいります。
- そして、ローエンド市場に向けては、コスト意識の高い中華系のお客様を主軸に、必要最低限の性能を備えつつも、十分な検査精度と価格競争力を両立させたモデルを準備してまいります。
- これら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、当社の技術と提案力を最大限に発揮してまいります。

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

IoT関連事業

環境エネルギー事業

インダストリー4.0
推進事業



- 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。

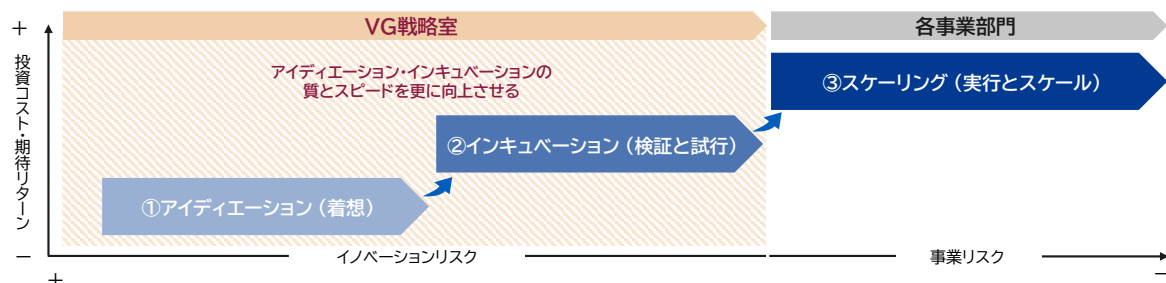


取組事例:粗利額改善PJ



- 当社では既存事業の収益性をさらに高めるため、営業部門において「4DX」(実行の4つの規律)を導入しております。これは、目標を“掲げる”だけでなく、実際に“やり切る”ための仕組みを構築するものです。
- まず、売上や利益率といった最重要目標を明確に定め、それに対する具体的な先行指標、例えば商談件数や提案数などをチームで共有します。各メンバーの行動をダッシュボードで可視化し、週次の振り返りを通じて、小さな改善と積み上げを繰り返し行います。
- こうした日々の積み重ねにより、営業の実行力を着実に高め、既存事業の採算性と生産性を共に向上させてまいります。

- 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。

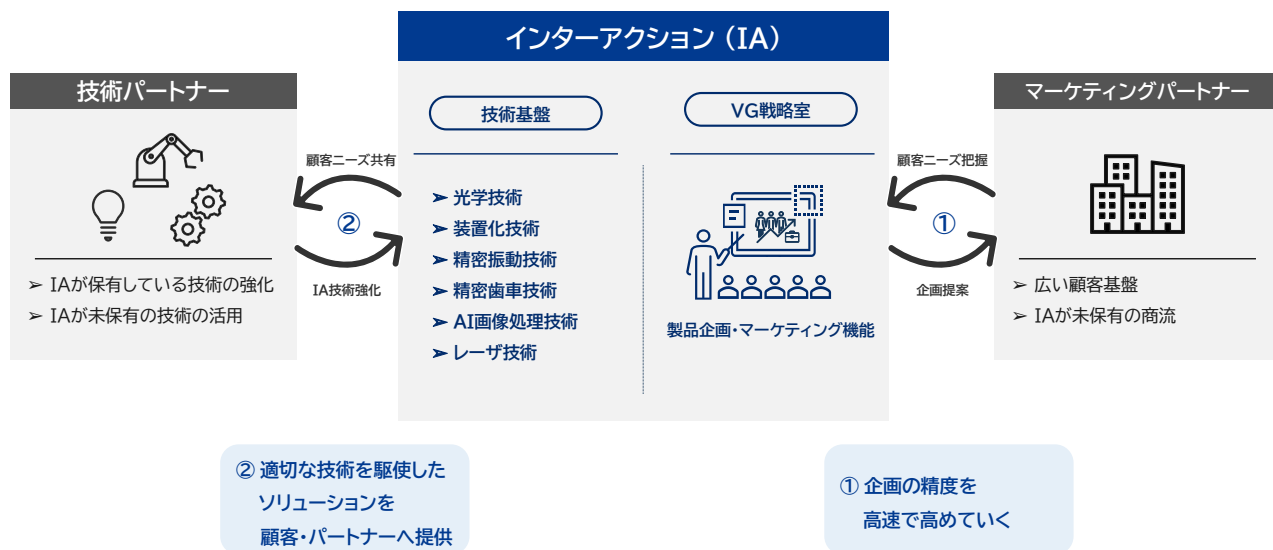


スケジュール

		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						
	③スケーリング						
2. 新規創出事業	①アイディエーション						
	②インキュベーション						
	③スケーリング						
3. 商流の構築							

- 現在、当社では製品企画とマーケティングの中核を担う組織としてVG戦略室を設置し、活動を本格化しております。
- この組織は、市場の変化や顧客ニーズを的確に捉えながら、新しい製品価値をどう生み出していくかという視点で調査・企画・戦略立案を進めております。
- 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しており、製造・開発・営業との密な連携のもと、将来の柱となる領域を見極めてまいります。
- 新規創出事業については、2027年までに何らかの具体的な成果を形にしたいと考えており、今後もVG戦略室を起点に当社の未来を支える製品・事業を丁寧に築いていく所存です。

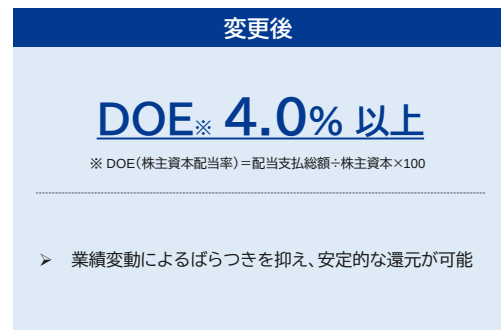
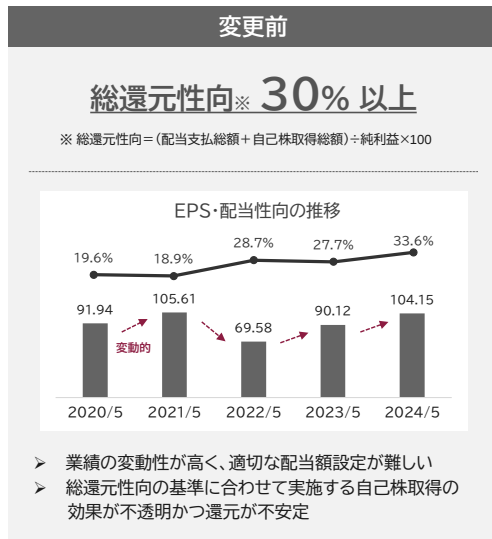
パートナーシップは、ゴールまでの時間を短縮させることが可能。



- 事業成長のスピードを上げるために、今後戦略的パートナーシップを構築してまいります。現時点で具体的なパートナーが決まっているわけではありませんが、当社の製品企画・マーケティング能力・スピードが強化されるようなパートナーシップ構築を目指します。
- 第一に、幅広い顧客基盤を手に入れられるパートナーシップの締結を目指してまいります。当社は特定の市場・顧客からビジネスを頂いており、幅広い顧客基盤は保有しておりません。今後新たに事業展開する際は顧客の需要ニーズを把握することが大事になるため、幅広い顧客基盤を持っているパートナーと組むことができれば、当社の企画の精度を高速で高められ、当社が未保有の商流も手に入れることができます。
- また、顧客のニーズが分かったとしても具現化できなければ売上・利益の成長に繋がらないため、そこは当社が保有する技術の強化と、当社が未保有の技術を持つ企業とのパートナーシップを構築し、適切な技術を駆使したソリューションを顧客・パートナーへ提供してまいります。
- パートナーシップはゴールまでの時間を短縮させられる有効な手段だと思っておりますので、しっかり実現してまいります。

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。



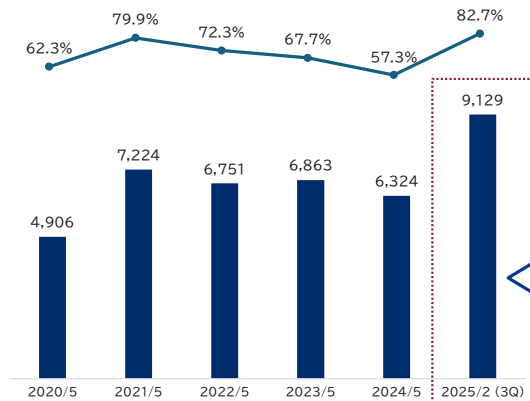
- 当社では、これまで総還元性向30%を目安に株主の皆様への利益還元を実施してまいりましたが、より安定的かつ持続可能な還元を実現すべく、新たに「DOE(株主資本配当率)4.0%」を基準とする方針へと変更いたしました。
- この変更により、短期的な業績の変動に左右されにくく、安定的な配当の維持が可能となります。
- また、配当の原資となる株主資本の適正活用を通じて、資本効率の向上にもつながると考えております。
- 今後も財務の健全性と成長投資のバランスを確保しつつ、中長期的に企業価値を高める還元のあり方を追求してまいります。

キャッシュアロケーション



- 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

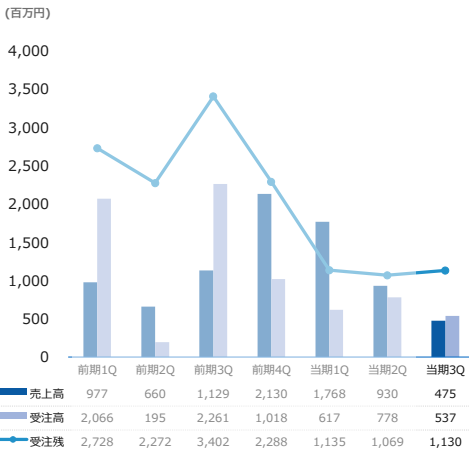
- 当社は現在、ネットキャッシュ9,129百万円という健全な財務基盤のもと、今後の持続的成長と資本効率の最適化を両立するため、6つの柱からなるキャッシュアロケーション方針を検討しております。
- まずはDOEベースの安定配当(1,000百万円)を柱に、株主の皆様への還元を継続・強化いたします。
- 併せて、運転資金の確保(4,000百万円)や、既存および新規事業への事業投資(1,300百万円)を推進いたします。
- また、収益のボラティリティに備えた機動的アロケーション(1,000百万円)を設け、柔軟な対応を可能とすることで、財務安定性も保持いたします。
- それらを踏まえたうえで、残る資金は戦略投資(1,800百万円)として、今後の企業価値向上に寄与する事業機会への投入を検討いたします。
- さらに、外部資金の活用も視野に入れ、M&Aや戦略的アライアンスといった戦略投資・成長投資への機動力も確保いたします。

Appendix ①

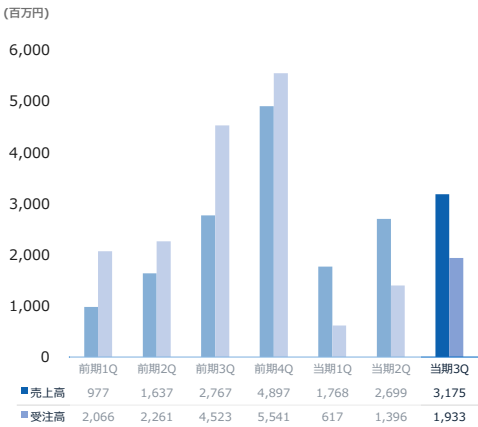
売上高・受注高・受注残高 推移



売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

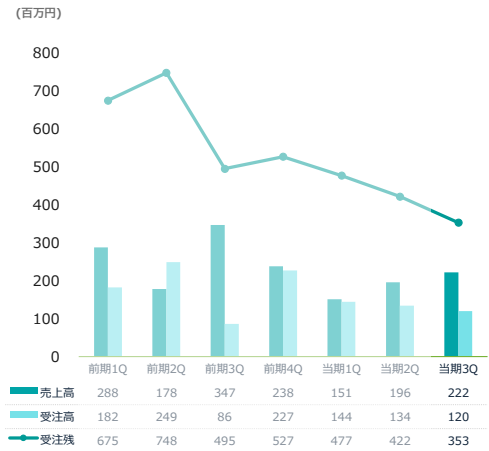


売上高・受注高 推移（累計）

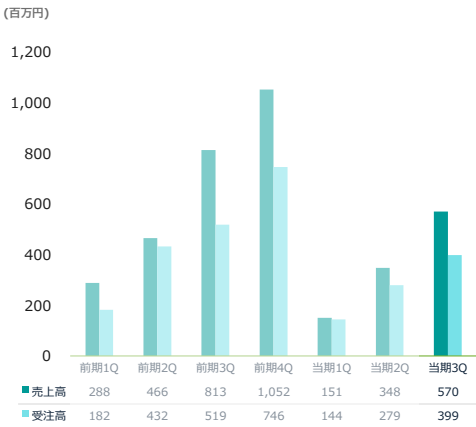




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）

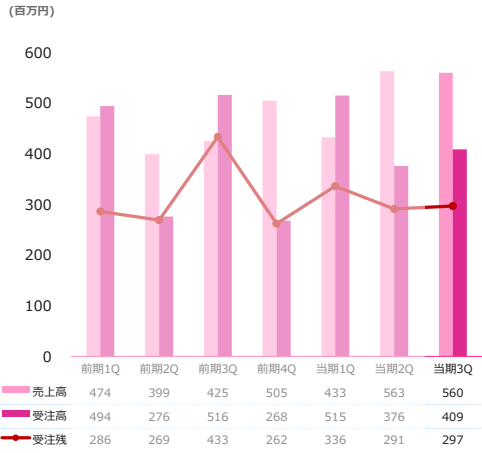


売上高・受注高 推移（累計）

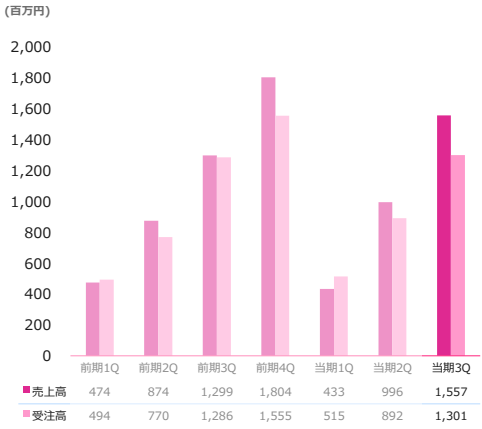




売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



売上高・受注高 推移（累計）

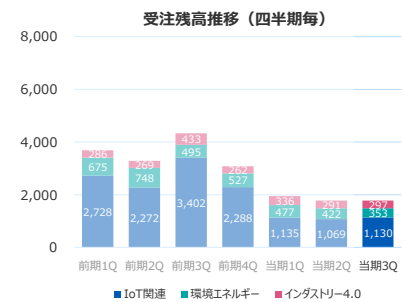
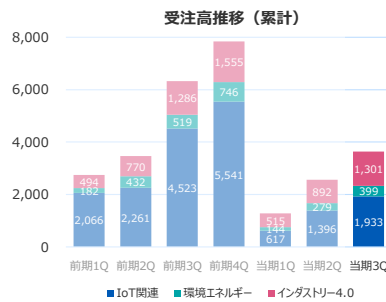
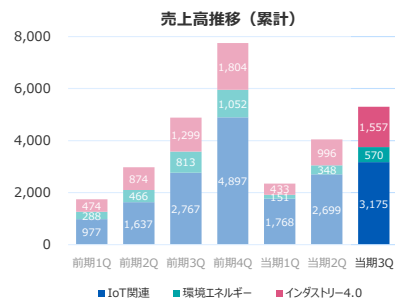




2025年5月期第3四半期

(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

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に使用します。
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。