



株式会社インターアクション

2026年 5月期 第2四半期 決算説明会

2026年1月9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. 中期経営計画の進捗状況

-Appendix-

業績サマリー

POINT

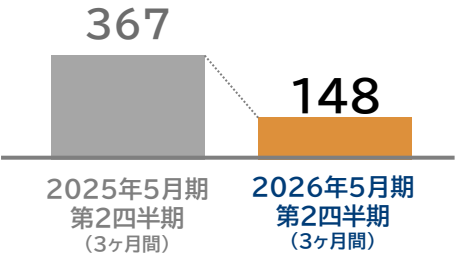
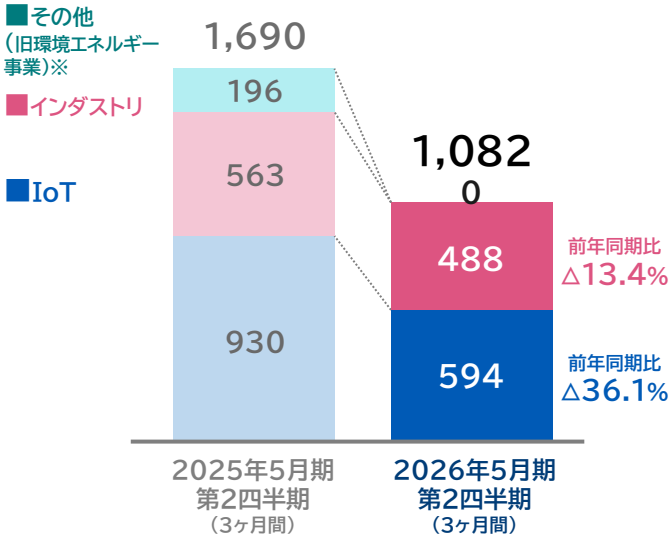
- 第2四半期(3ヶ月間)の連結業績について、主にIoT関連事業セグメントが低調に推移したため、前年同期比で減収減益となった。
- IoT関連事業セグメント:海外顧客向けの製品の販売が好調に推移したものの、国内顧客向け製品の販売が低調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:精密除振装置及び歯車試験機の販売が前年並みに推移。

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2四半期 (3ヵ月間)	当第2四半期 (3ヵ月間)	増減率 (%)
売上高	1,690	1,082	△35.9
営業利益	367	148	△59.6
営業利益率	21.7%	13.7%	－
経常利益	396	243	△38.5
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	295	177	△40.0
1株当たり 四半期純利益	26.99円	17.50円	－

※第1四半期より、連結子会社でありました株式会社エア・ガンズ・テクノスを連結の範囲から除外いたしました。
これにより、「環境エネルギー事業」報告セグメントの重要性が乏しくなったため、第1四半期より「その他」として表示しております。

POINT

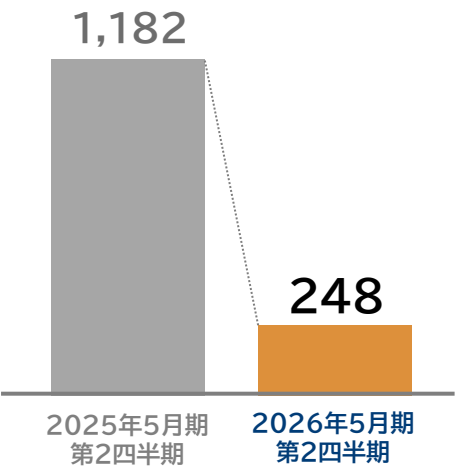
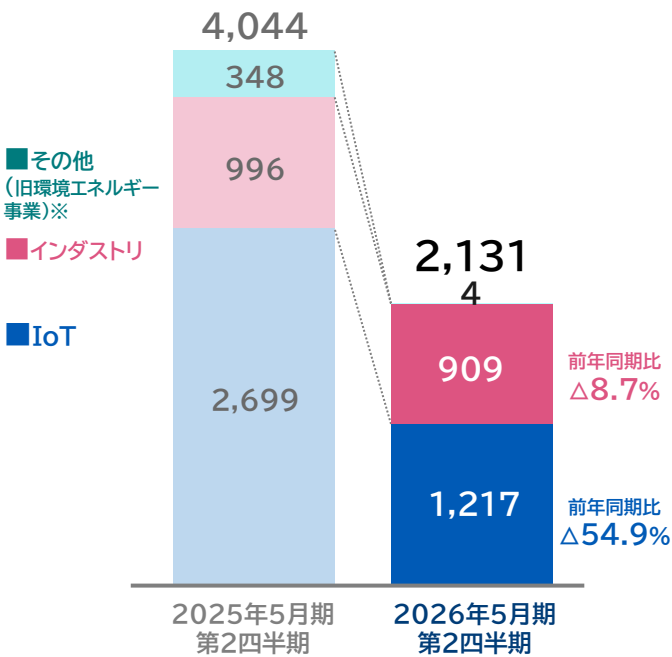
- 第2四半期の連結業績について、主にIoT関連事業セグメントが低調に推移したため、前年同期比で減収減益となった。
- IoT関連事業セグメント:海外顧客向けの製品の販売が好調に推移したものの、国内顧客向け製品の販売が低調に推移。
- インダストリー4.0推進事業セグメント:精密除振装置及び歯車試験機の販売が前年並みに推移。

売上高

営業利益

主要な経営指標の推移

(百万円)



(百万円)	前第2四半期	当第2四半期	増減率 (%)
売上高	4,044	2,131	$\Delta 47.3$
営業利益	1,182	248	$\Delta 79.0$
営業利益率	29.2%	11.7%	—
経常利益	1,175	379	$\Delta 67.7$
親会社株主に 帰属する 中間純利益	825	224	$\Delta 72.8$
1株当たり 中間純利益	75.55円	21.62円	—

※第1四半期より、連結子会社でありました株式会社エア・ガンズ・テクノスを連結の範囲から除外いたしました。
これにより、「環境エネルギー事業」報告セグメントの重要性が乏しくなったため、第1四半期より「その他」として表示しております。

POINT

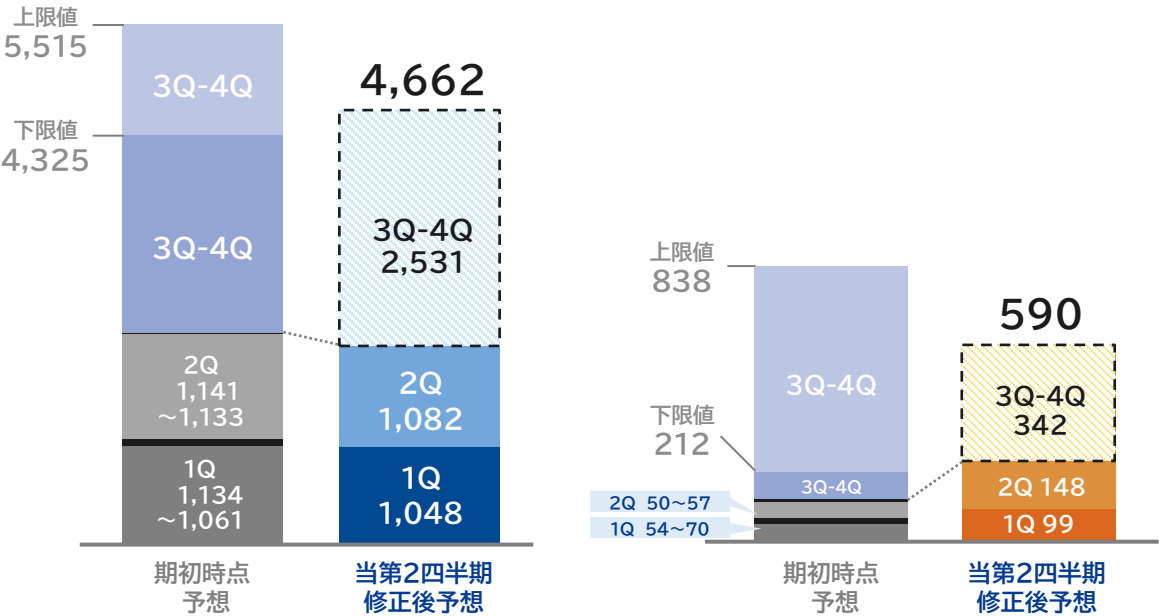
- IoT関連事業における製品の受注及び販売状況を踏まえ、通期業績予想を修正。
- 売上高、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益において、レンジの上限値には届かないものの、下限値を上回る見込み。
- 国内主要顧客においては、期初に顧客が公表した設備投資計画において、今後の設備投資規模を引き上げる可能性があったものの、当第2四半期末時点で正式に受注できていないため、売上計上時期は来期になる見込み。
- 海外主要顧客においては、具体的な商談も進展しており、既に獲得済みの大口受注に続く旺盛な設備投資意欲が下半期以降も継続すると推測。一方で、その売上計上時期は今期ではなく来期となる見込みが高いと判断。

売上高

営業利益

主要な経営指標の推移

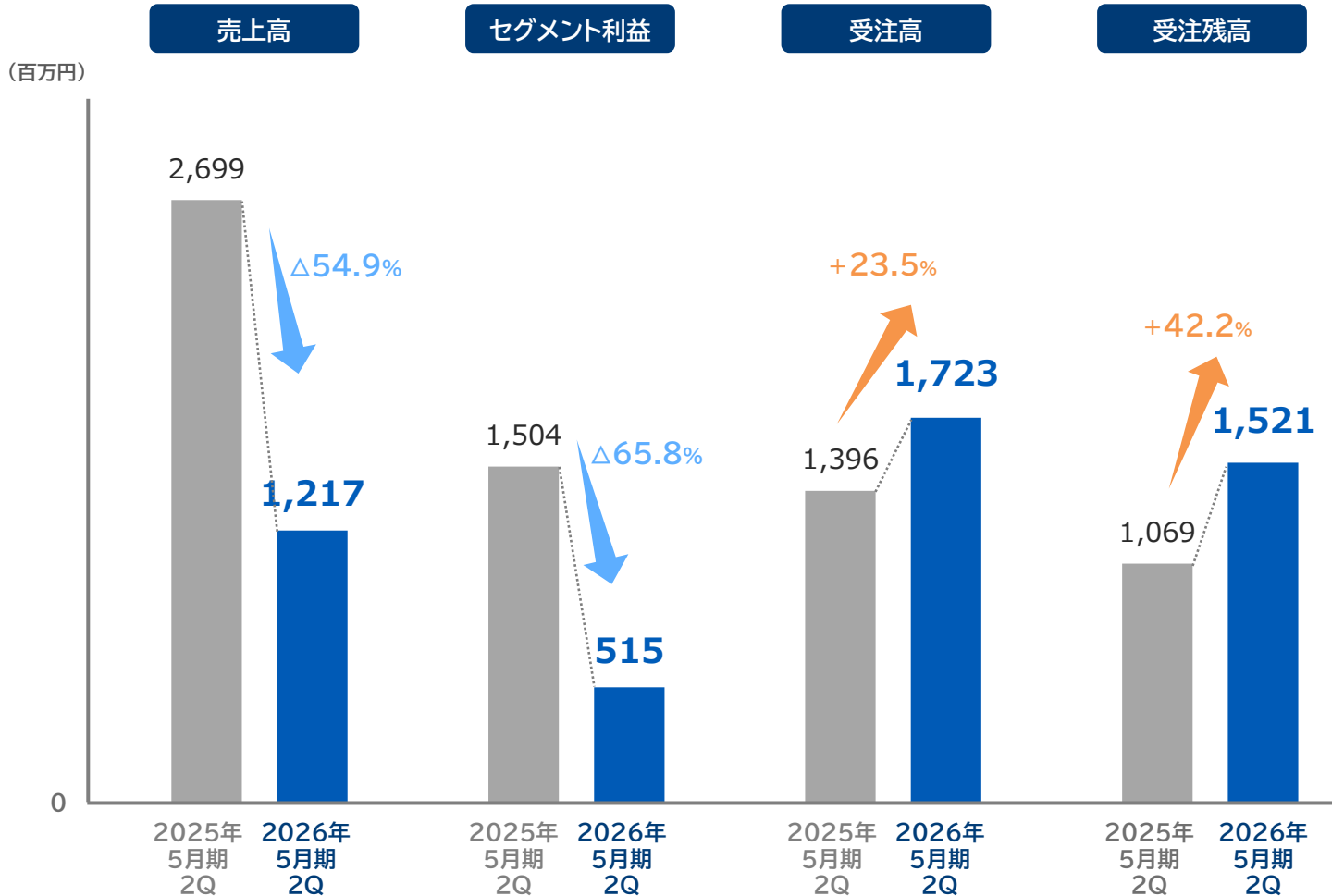
(百万円)



(百万円)	2026年5月期 連結業績予想 (期初時点)	2026年5月期 連結業績予想 (2Q時点修正)	2026年5月期 第2四半期	進捗率 (%)
売上高	4,325 ~5,515	4,662	2,131	45.7
営業利益	212~838	590	248	42.1
営業利益率	4.9%~15.2%	12.7%	11.7%	
経常利益	238~863	731	379	51.9
親会社株主に 帰属する 当期/中間 純利益	42~485	427	224	52.5
1株当たり 当期/中間 純利益	3.90円 ~44.28円	41.64円	21.62円	—

IoT関連事業セグメント

国内主要顧客向け製品の販売が低調に推移し、減収減益
ただし、受注高・受注残高は増加傾向



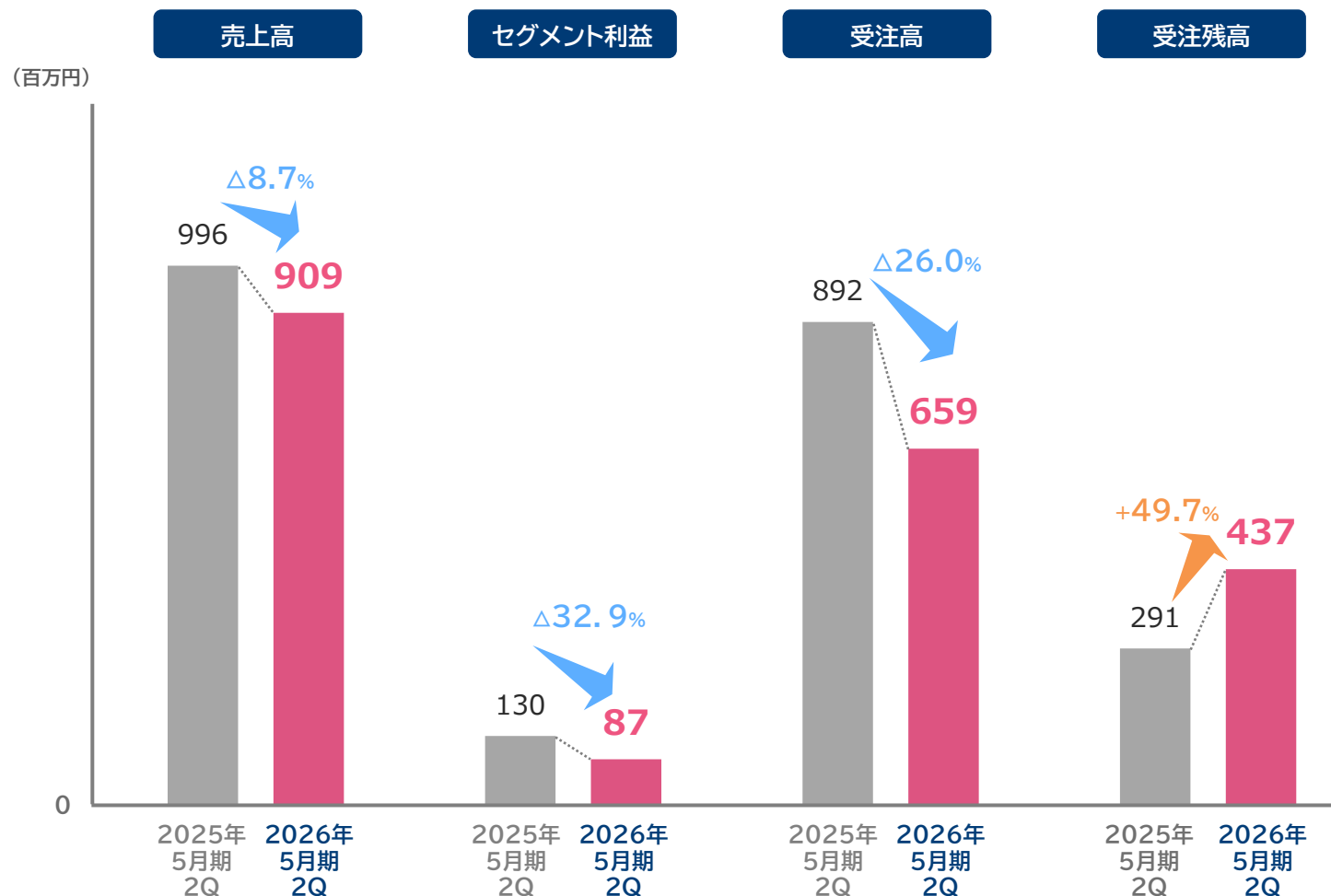
- +
- 海外顧客(主に欧州)への検査用光源装置の販売が好調に推移。
 - 海外主要顧客への瞳モジュール®の販売が好調に推移。同顧客においては、既に獲得済みの大口受注に続く旺盛な設備投資意欲が下半期以降も継続すると推測。

-
- 国内主要顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。
 - 前々期において、国内主要顧客が大規模な設備投資を実施したことに伴い、顧客の設備投資需要が落ち着いている状況が継続。

- 補足
- 9月に海外主要顧客より大口受注(529百万円)有り。
 - 「SWTest Asia 2025」において、日本電子材料株式会社との瞳モジュール®共同技術発表を実施。
 - ミドルエンド向けモデルについて、設計まで進捗中。
今年中には量産に向けた開発を実施予定。

インダストリー4.0推進事業セグメント

業績は前年をやや下回る水準でほぼ予算通りの進捗



➢ 通年予算の達成に向けて、受注高・受注残高についても、順調に推移。

➢ 減益の要因は、精密除振装置分野において、前年第2四半期に利益率の高い大型案件があった反動によるものであり、上期における予算対比では概ね計画どおりの進捗。

補足

➢ 精密除振装置分野について、振動モニタリングアプリ関連製品を展示会に出展。
➢ AI画像処理装置分野について、大手電機メーカーより引き合い有り。

中期経営計画の進捗状況

経営理念

Purpose

人・技術・組織の相互作用から革新を生み出し
「見えない価値」に光をあてる

目指す姿

Vision

「自社の優位性」と「多様なテクノロジー」を掛け合わせ
グローバルに「変化を実装」する企業へ

価値

Value

Interaction Value (共創価値)

財務目標:進捗状況

- 2026年5月期第2四半期におけるベース売上高は304百万円、売上総利益率は56.4%。

	指標	過去5年平均値 (2021~2025年5月期)	2026年5月期 第2四半期	2030年目標値
事業の強靱性	ベース売上高※	912百万円	304百万円	3,000百万円
製品競争力	売上総利益率	57.5%	56.4%	50.0%以上
人材	一人当たり営業 利益	25百万円	—	30百万円
利益成長	営業利益成長率 (CAGR)	△10.5%	—	15.0%以上
経営品質	ROE(連結)	10.1%	—	15.0%以上

※事業の強靱性を示す指標として、設備投資に依存せず、売上総利益率、一人当たりの営業利益、資本効率(CCC)の改善に資する製品・サービスにかかる売上高。

IoT関連事業:主要顧客動向

- 国内主要顧客については、期初に顧客が公表した設備投資計画において、今後の設備投資規模を引き上げる可能性があったものの、当第2四半期末時点で正式に受注できていない状況。
- 海外主要顧客については、具体的な商談も進展しており、既に獲得済みの大口受注に続く旺盛な設備投資意欲が下半期以降も継続すると推測。

国内顧客の動向

2026年
5月期
1Q時点




➢ 顧客側が公表した設備投資計画において、イメージセンサの高密度化による先端プロセスの導入が当初想定より早まるとの見解が示されており、来期後半に設備投資規模を引き上げる可能性があるものの、タイミング等が不透明。

2026年
5月期
2Q時点


➢ 2Q時点で正式に受注できていない状況。

海外顧客の動向

最終アプリケーション



海外顧客



➢ スマートフォンや車載カメラ等の需要増加に伴い、瞳モジュール®に加え、光源装置においても設備投資需要が増加傾向。

➢ 顧客との具体的な商談も進展しており、旺盛な設備投資意欲が下半期以降も継続すると推測。

海外顧客動向の変化に関するトピックス

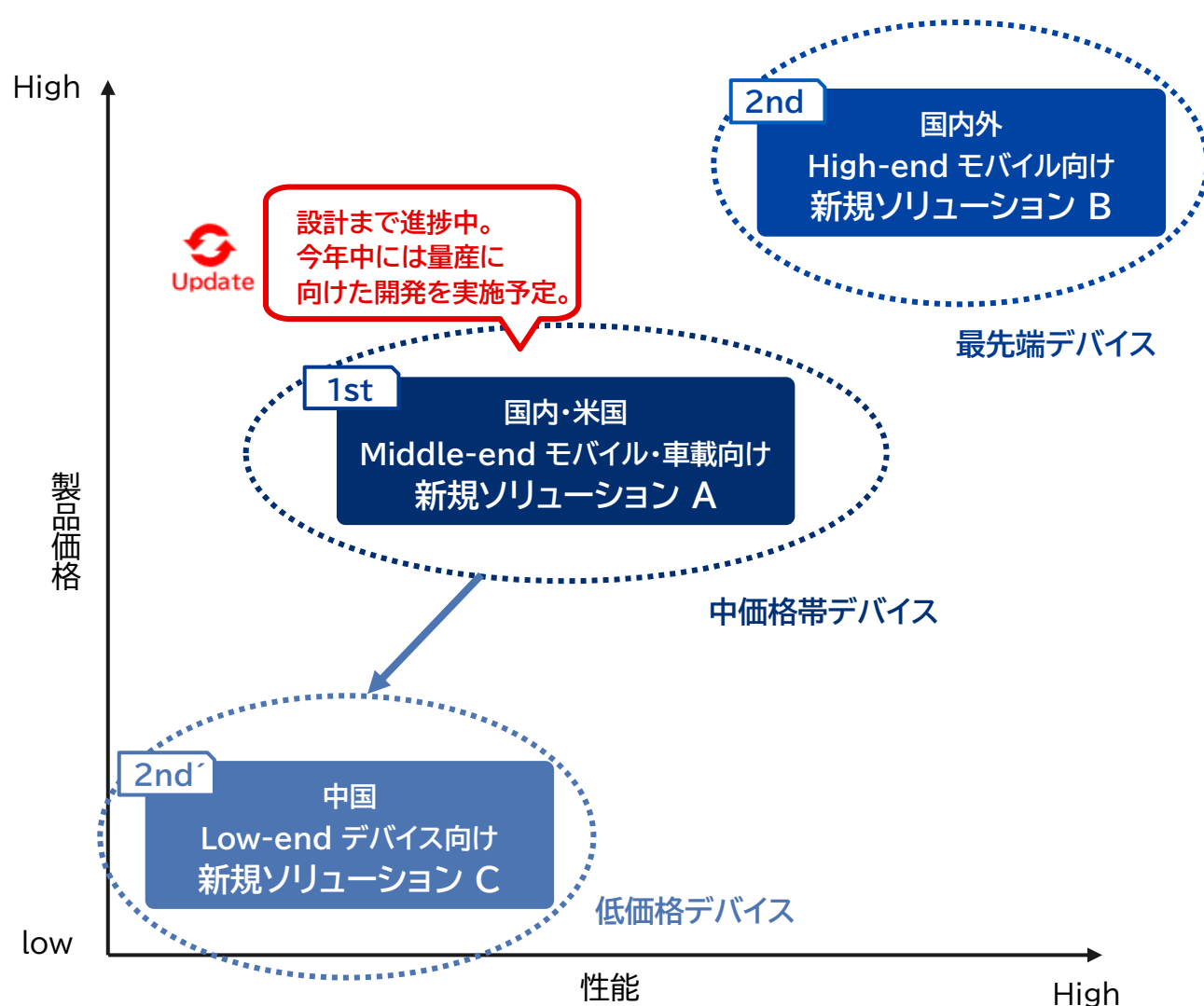
1. 顧客側の設備投資は
26年1月から27年3月
にかけて本格化想定

2. 瞳モジュール®の
受注・販売が本格化傾向

3. 光源装置・瞳モジュール®の
新規顧客開拓に向けた
取り組みを継続し
「グローバルに稼ぐ体制」
への進化を図る

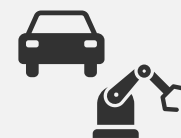
IoT関連事業: 多用化するニーズへの対応と製品展開戦略

- 「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推進。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。
- ミドルエンド向けモデルについて、設計まで進捗中、今年中には量産に向けた開発を実施予定。



想定ストーリー

①モバイル分野以外の進化



性能UP

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

②モバイルの進化



性能UP

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

③ローエンドCIS市場の拡大

ローエンド
CIS

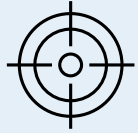
市場拡大

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

新規事業創出の方針



ニッチ ドミナント戦略

大手が手をつけないが着実に需要がある領域でNo.1ポジションの確立を目指す。



半導体ラインサイド 市場へ注力

主に技術者・開発者向けの測定装置を新たに開発。複数製品のリリースを目指す。



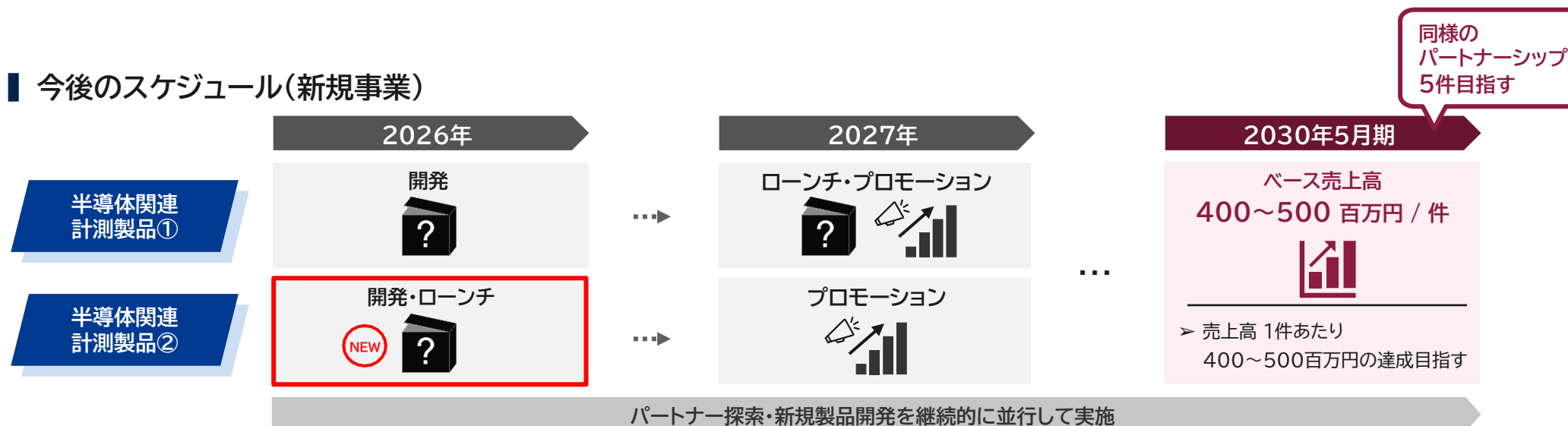
複利効果

創出したキャッシュを新規事業及び新製品開発に再投資し、その循環を加速させることで、次なる収益の柱を創出。

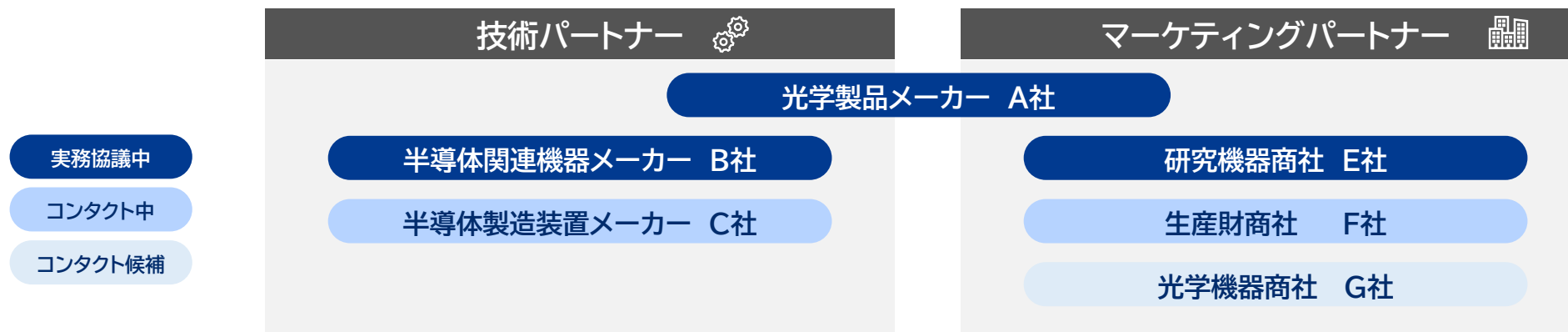
戦略的パートナーシップ構築:今後のスケジュールと進捗

- 新たに半導体関連計測製品②を開発中、2026年にローンチ予定。
- 現状、3社と実務協議中。2030年までの目標達成にむけて、アプローチ先を拡大し、パートナーシップを複数構築する。

■ 今後のスケジュール(新規事業)



■ 戦略的パートナーシップの進捗



戦略的パートナーシップ構築: 日本電子材料株式会社との共同技術発表

- 「SWTest(Semiconductor Wafer Test)Asia 2025」において、日本電子材料株式会社と共同で技術発表を実施。
- 本発表技術を使用することで、瞳モジュール®の光学性能向上、同時測定数の増加、更にはプローブカードの電気特性向上が可能。これにより、より高品質かつ効率的なイメージセンサテスト環境の実現が期待される。



【ご参考: 技術発表内容について】

従来の瞳モジュール®



- 複数の部品で構成される専用治具でプローブカードに接続していたため、治具の機械的ばらつきにより、瞳モジュール®とセンサの位置ずれが生じていた。

新技術を使用した瞳モジュール®

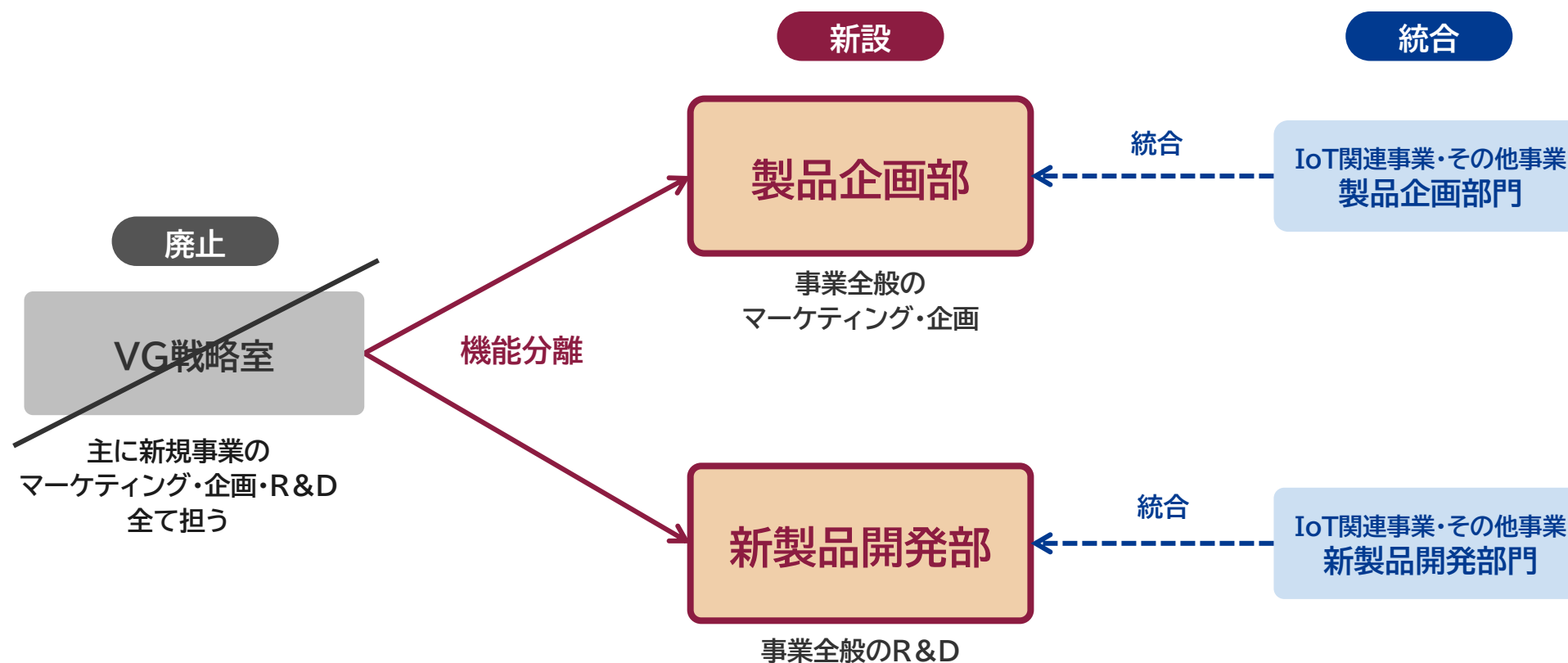


- 瞳モジュール®を2つに分割し、一部のレンズをプローブカードに直接接続する技術を開発することで、位置ずれを低減させることに成功。
- 同時にレンズ及びプローブカード開口の小型化にも貢献。

組織体制の変更

- 「VG戦略室」を廃止し、新たに「製品企画部」「新製品開発部」を設置。
- 新規事業だけでなく、IoT関連事業・その他事業も含めた企画・開発体制を構築。
- 2026年1月から適用。

■ 2026年1月以降の組織体制



(ご参考)ベース売上高

- 事業の強靱性を示す指標として、設備投資に依存せず、売上総利益率、一人当たりの営業利益、資本効率(CCC)の改善に資する製品・サービスからなる「ベース売上高」を設定。規模の拡大を目指す。

売上高

設備投資依存売上高

ベース売上高

期間

■ 設備投資依存製品

光源装置・歯車試験機・精密除振装置 等
顧客の設備投資動向に応じて需要が変動する製品。

■ 瞳モジュール®

瞳モジュール®は国内シェア50%の状況。シェア拡大を目指す。
海外は未開拓領域。短期的には、韓国市場の開拓に注力。
瞳モジュール®のみで、+10億円以上の市場拡大余地がある。

■ 光源改造

過去から国内市場に納入してきた累積の光源装置が対象。
全数展開できれば約30億円の市場規模がある。

■ 製品企画部/新製品開発部

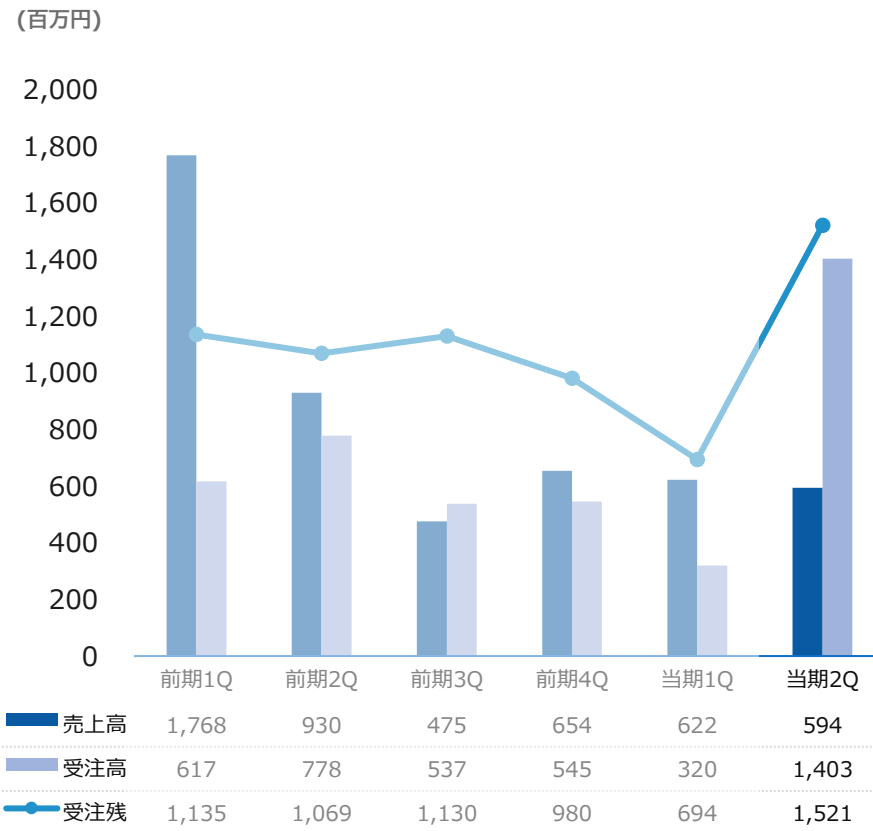
特定業界や特定顧客に依存しない裾野の広い製品を企画・開発。

拡大を目指す

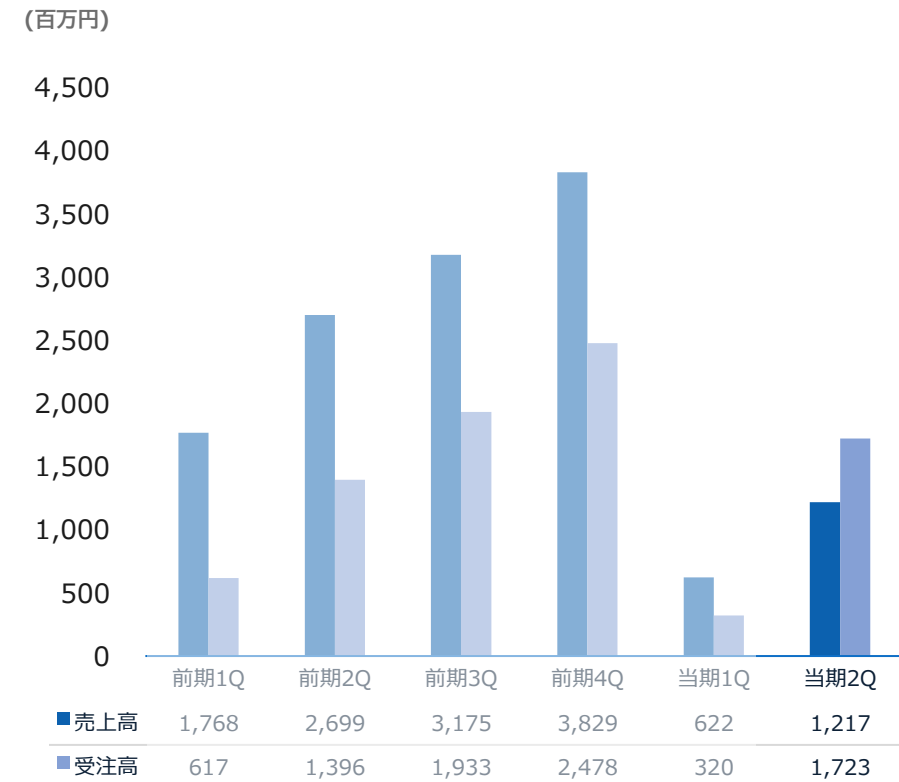
Appendix ①

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）

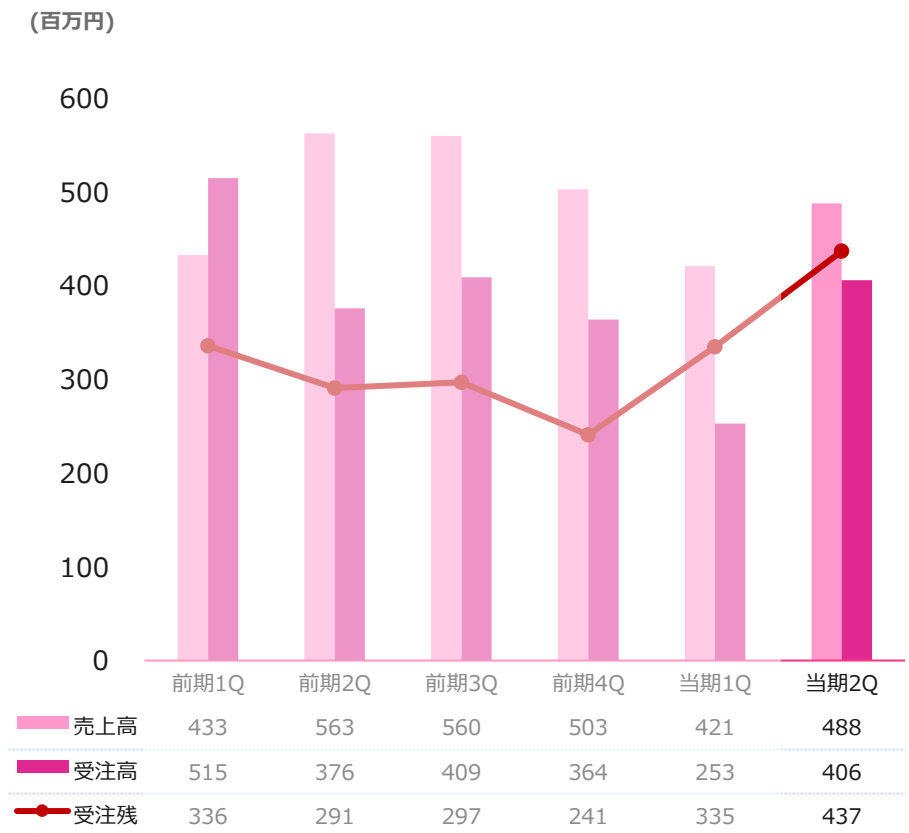


売上高・受注高 推移（累計）

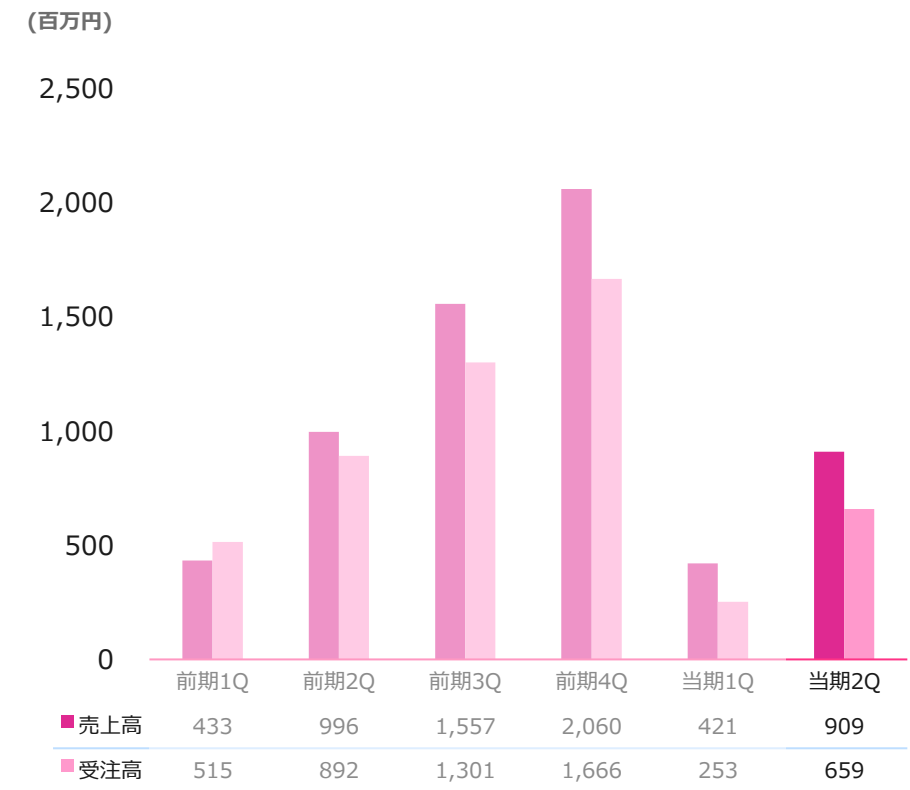


インダストリー4.0推進事業セグメント

売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



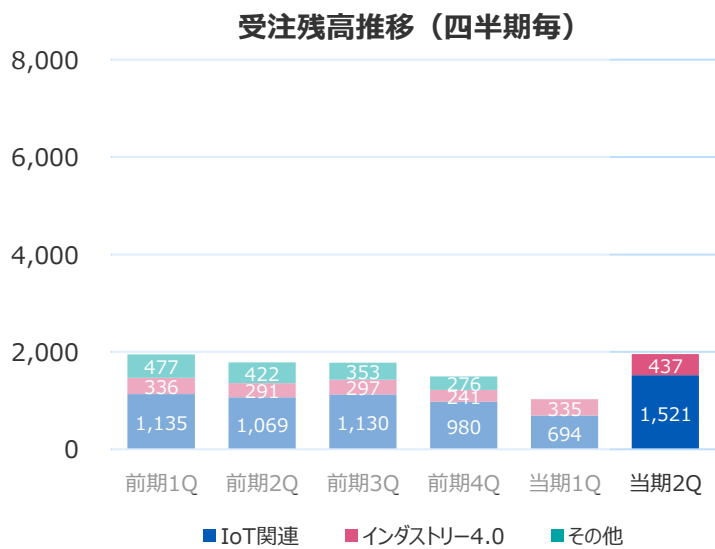
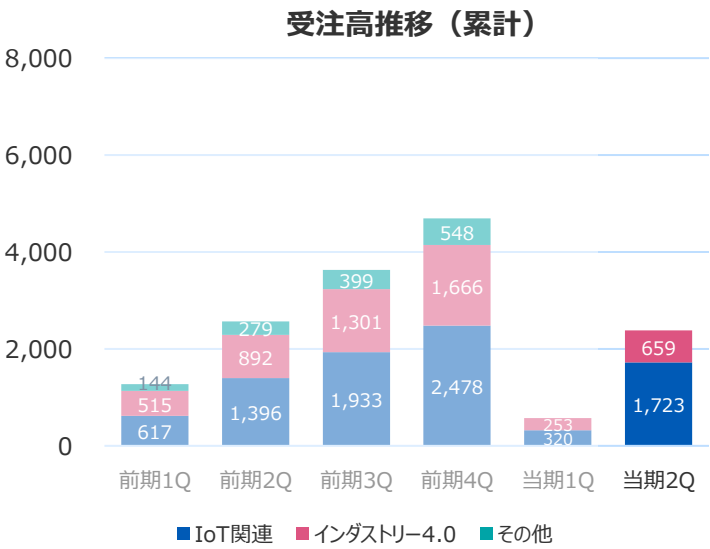
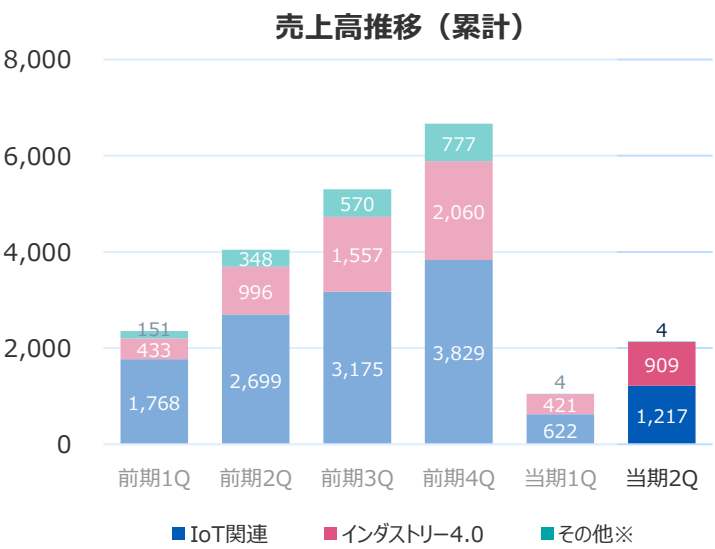
売上高・受注高 推移（累計）



2026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	1,217	△54.9%	1,723	23.5%	1,521	42.2%
インダストリー4.0推進事業	909	△8.7%	659	△26.0%	437	49.7%
その他（旧環境エネルギー事業）※	4	△98.8%	—	—	—	—
合計	2,131	△47.3%	2,383	△7.2%	1,958	9.8%



※第1四半期より、連結子会社でありました株式会社エア・ガシズ・テクノスを連結の範囲から除外いたしました。
これにより、「環境エネルギー事業」報告セグメントの重要性が乏しくなったため、第1四半期より「その他」として表示しております。また、受注生産形態の事業がなくなったため、受注高及び受注残高を「—」と表示しております。

Appendix ②

会社概要

商号	株式会社インターアクション INTER ACTION Corporation
設立	1992年6月25日
代表者	代表取締役社長 木地 伸雄
資本金	1,760百万円
従業員	117名（中間期末時点）
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

上場市場	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	7725
事業年度	自 6月1日 至 5月31日
URL	https://www.inter-action.co.jp
グループ会社	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

重要指標	ベース売上高・売上総利益率・一人当たり営業利益 営業利益成長率（CAGR）・ ROE(連結)
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。