



株式会社インターアクション

2027年 5月期 第1四半期 決算説明会

2026年10月13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

➤ 1Q実績（3か月間）

- ・ 売上高:816百万円（前年同期比 △22.1%） 営業損失:142百万円（前年同期は営業利益99百万円）
- ・ IoT関連事業は前期に受注した大口案件に向けた準備期間となったこと等により、前年同期比で減収減益。
- ・ インダストリー4.0推進事業は増収となったものの、新製品開発に伴う研究開発費等の増加により減益。
- ・ 当期は第2四半期から第4四半期にかけて業績は段階的に拡大する計画であり、第1四半期は概ね予算どおりの進捗。

事業動向

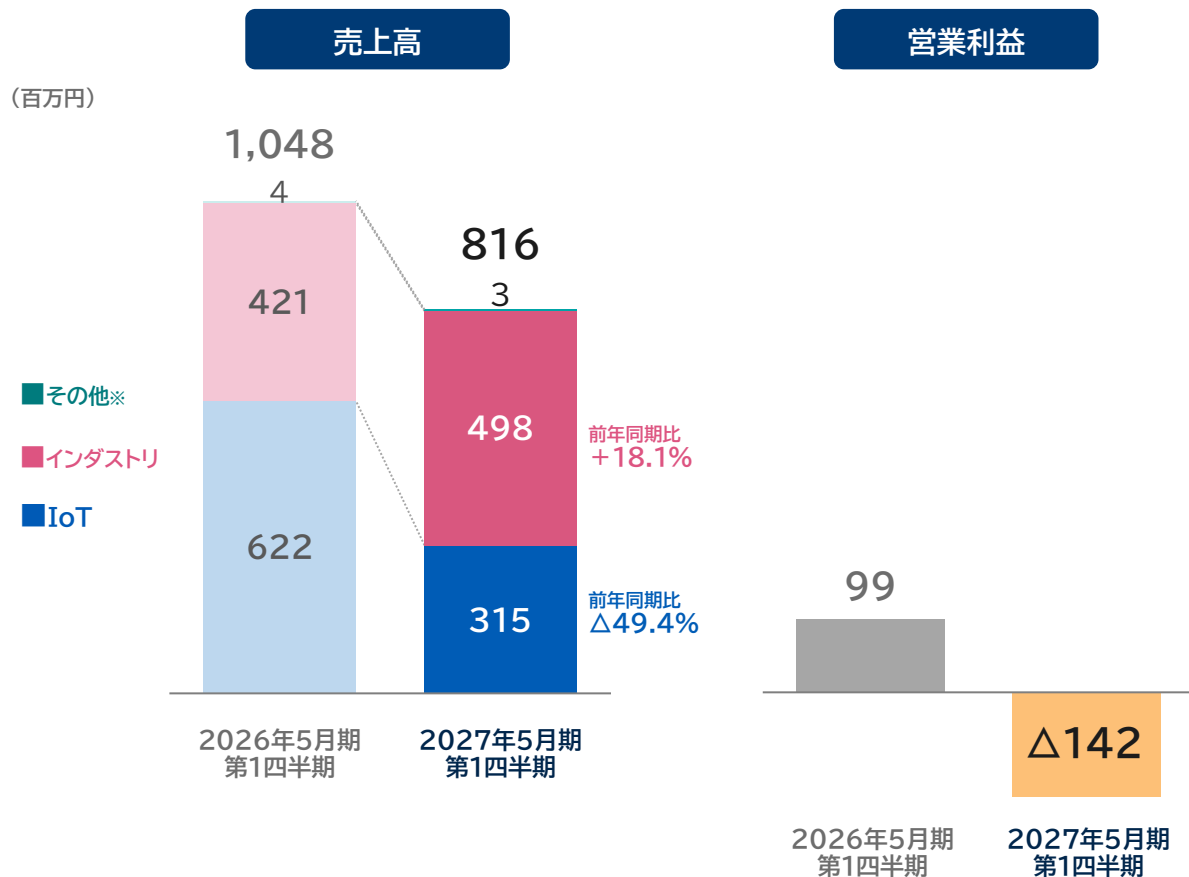
- ・ 受注高:921百万円（前年同期比 +60.5%） 受注残高:3,596百万円（前年同期比 +249.1%）と大幅に増加。
- ・ IoT関連事業：
海外主要顧客において旺盛な設備投資需要が継続。2026年9月（第2四半期）には747百万円の大口受注を獲得。
受注残高の売上計上は第2四半期以降に順次進む見込み。
- ・ インダストリー4.0推進事業：
精密除振装置及び歯車試験機の需要が好調に推移し、受注高・受注残高ともに前年同期比で増加。

業績サマリー

第1四半期 実績

POINT

- 第1四半期の連結業績については、主にIoT関連事業において前期に受注した大口案件に向けた準備期間となったこと等から、前年同期比で減収となり営業損失。
なお、当期は第2四半期から第4四半期にかけて業績が段階的に拡大する見込みであり、概ね予算どおりの進捗。
- **IoT関連事業**:大口案件に向けた準備期間であったため、検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。
- **インダストリー4.0推進事業**:精密除振装置分野及び歯車試験機分野の販売が好調に推移し増収。一方、新製品開発に伴う研究開発費等の増加によりセグメント損失。



主要な経営指標の推移

(百万円)	前第1四半期	当第1四半期	増減率 (%)
売上高	1,048	816	△22.1
営業利益	99	△142	—
営業利益率	9.5%	△17.4%	—
経常利益	136	△125	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	47	△81	—
1株当たり 四半期純利益	4.44円	△8.08円	—

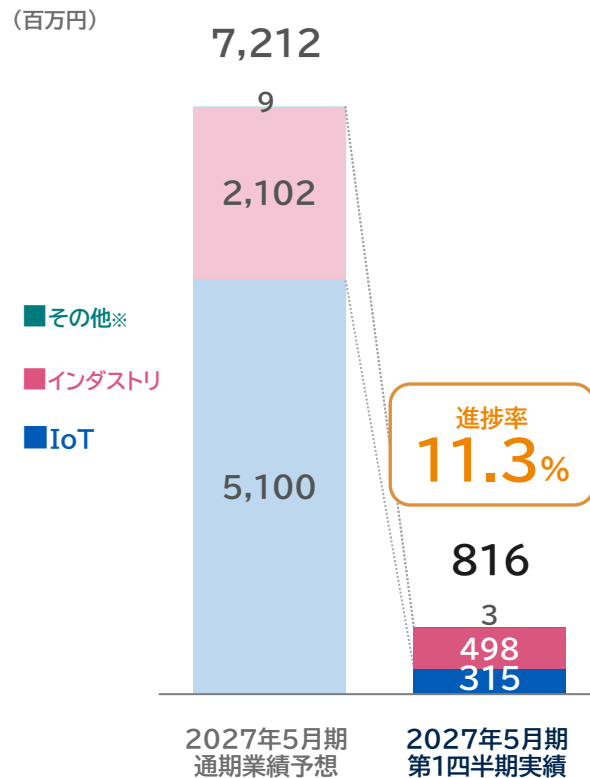
※「その他」：報告セグメントに含まれない事業セグメント

通期業績予想に対する進捗

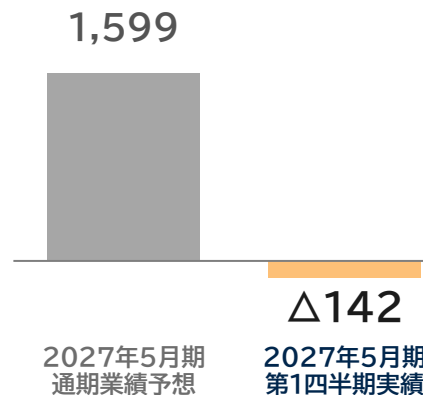
POINT

- 通期連結業績予想に対する売上高進捗率は11.3%であるが、概ね予算どおりの進捗。2026年7月13日に公表した通期連結業績予想からの変更なし。
- 第2四半期以降は、当第1四半期末時点の受注残高3,596百万円に加え、9月(第2四半期)に受注した大口案件747百万円についても順次売上計上が進むとともに、追加受注も見込む。
セグメント別の売上高進捗率は、IoT関連事業 約6%、インダストリー4.0推進事業 約24%

売上高



営業利益



主要な経営指標の推移

(百万円)	2027年5月期 通期業績予想	2027年5月期 第1四半期実績	進捗率 (%)
売上高	7,212	816	11.3
営業利益	1,599	△142	—
営業利益率	22.2%	△17.4%	—
経常利益	1,620	△125	—
親会社株主に帰属 する当期/四半期 純利益	1,049	△81	—
1株当たり当期/ 四半期純利益	103.41円	△8.08円	—

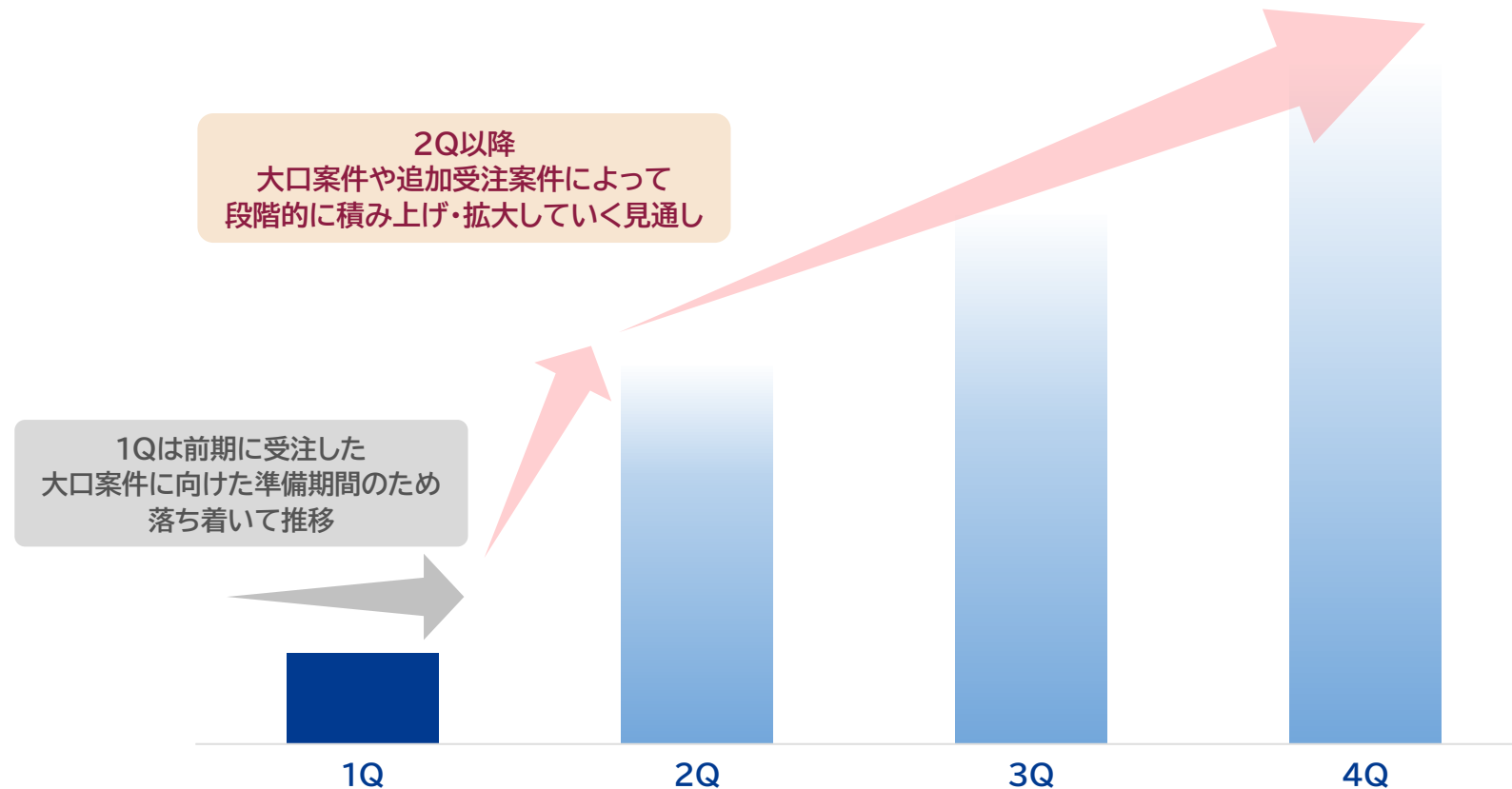
※「その他」：報告セグメントに含まれない事業セグメント

2027年5月期 通期業績予想（補足・再掲）

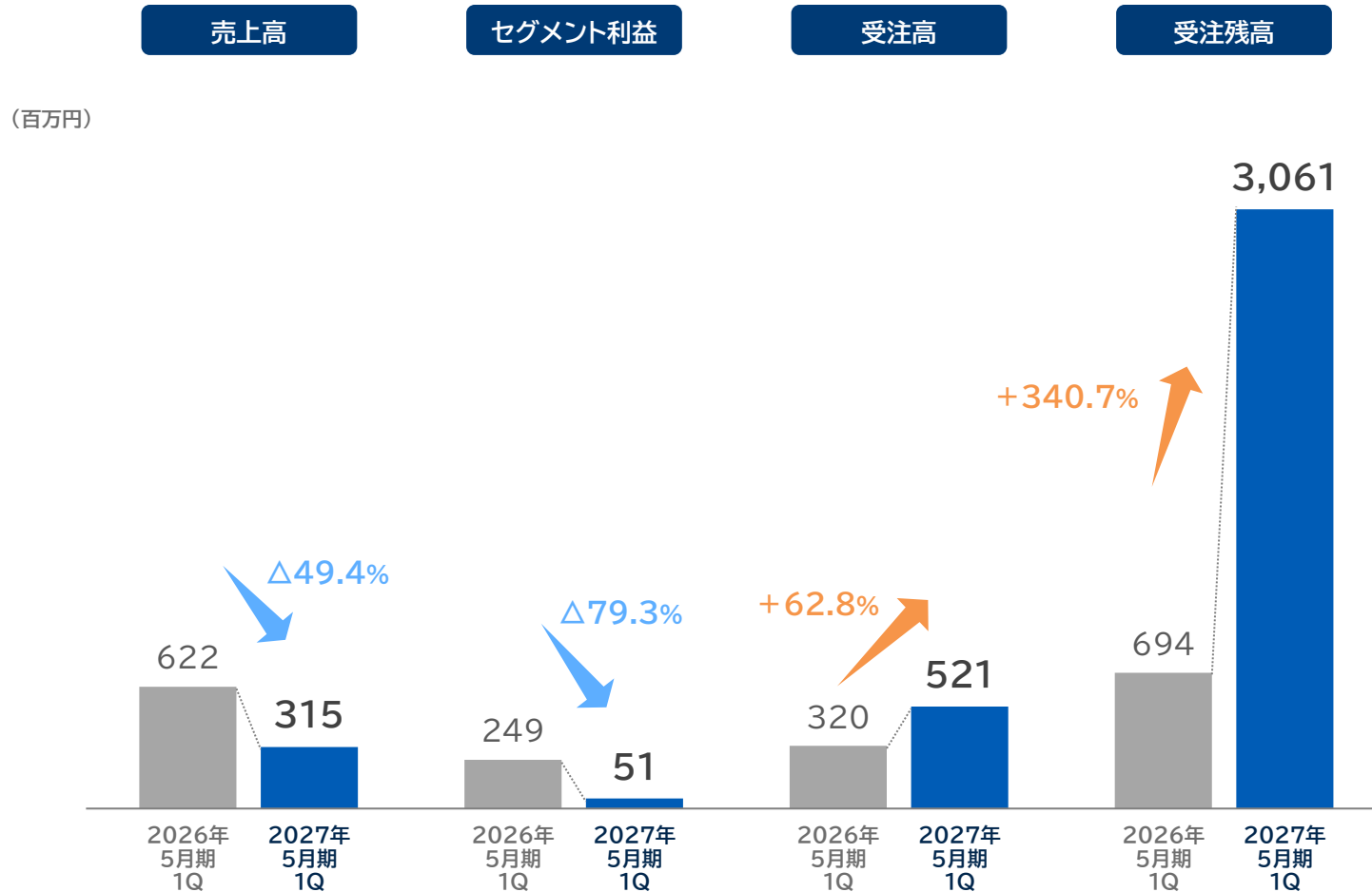
POINT

- 第1四半期は、IoT関連事業において前期に受注した大口案件に向けた準備期間となったこと等から、落ち着いて推移。
- 第2四半期以降は大口案件の寄与や追加受注案件等の積み上がりにより、売上高は段階的に拡大していく見通し。

<売上高推移 イメージ（累計）>



前期に受注した大口案件に向けた準備期間となり、減収減益
一方、海外顧客向け検査用光源装置の需要が好調に推移し、
受注高及び受注残高は大幅に増加



- +
- 主に海外顧客向け検査用光源装置の需要が好調に推移し、受注高は前年同期比で増加。
 - 受注残高は、前期に受注した海外主要顧客向け大口案件2,278百万円を含む受注の積み上がりにより大幅に増加。
 - 9月には大口案件747百万円を受注(第2四半期の受注高に計上)。今期中の売上計上を予定。

-
- 大口案件に向けた準備期間であったため、検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。

- 補足
- 第2四半期以降、受注残高の売上計上が順次進むとともに、追加受注も見込む。
 - 国内主要顧客においては、設備投資需要が落ち着いた状況が継続する想定。
 - 海外主要顧客においては、顧客側での新規顧客開拓の進展や、それに伴うスマートフォン市場の競争環境の変化等を背景に、旺盛な設備投資需要は継続すると推測。

精密除振装置及び歯車試験機の販売が好調に推移し、増収
一方、研究開発費等の増加により、セグメント損失
受注高及び受注残高は前年同期比で増加

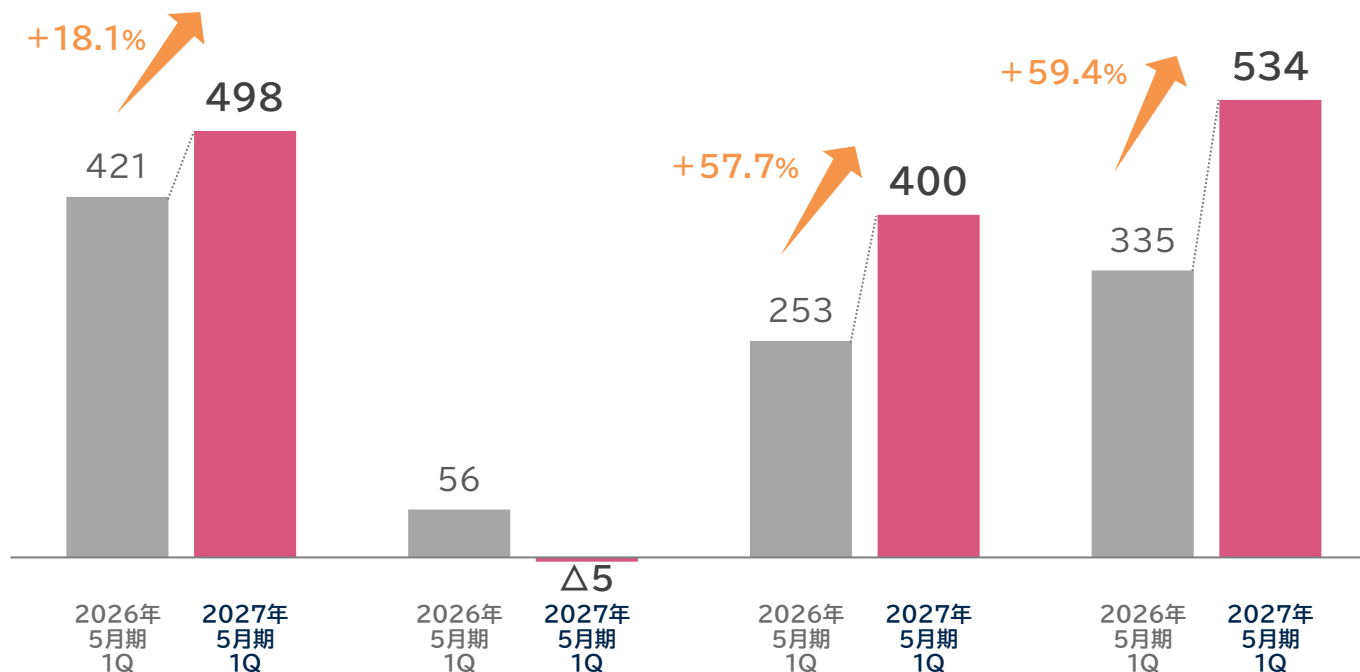
売上高

セグメント利益

受注高

受注残高

(百万円)



- 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。
- 精密除振装置及び歯車試験機の需要が好調に推移し、受注高・受注残高ともに前年同期比で増加。

- 新製品開発に伴う研究開発費や人件費等の増加により販売費及び一般管理費が増加し、セグメント損失。

- 2027年5月期は、半導体関連計測製品等の新製品開発に伴い、研究開発費等が継続的に発生する見込み。
- 歯車試験機分野においても新製品開発を積極的に推進。「JIMTOF2026(展示会)」への出展も予定しており、歯車試験機に加え、AI画像処理装置も展示予定。(第1四半期はAI画像処理装置を2台販売)
- 半導体市場の活況を背景に、精密除振装置の需要は引き続き好調に推移する想定。

補足

中期経営計画の進捗状況

2027年5月期 第1四半期 ポイント

POINT

- 第1四半期は営業損失となったものの、概ね予算どおりの進捗。2026年7月13日に公表した通期連結業績予想から変更なし。
- ベース売上高の積み上げ・新規事業への取り組みも順調に進捗。

1

IoT関連事業の動向
(イメージセンサ検査領域)

4 プロジェクト

主に4つのプロジェクトが進捗中

- ・ 光源装置のラインナップ拡充
- ・ 新型瞳モジュール®の共同開発
- ・ 瞳モジュール®自動製造ライン
- ・ AIトータルソリューション

2

2027年5月期
予算の進捗
(IoT関連事業)

81%

IoT関連事業の売上予算に対する進捗見込み

- ・ 1Q売上高＋受注残高＋9月大口受注分で4,123百万円（約81%）までは既に確保
- ・ 残り977百万円は第3四半期頃までに受注を目指す

3

ベース売上高の進捗

18～20%

今期予算売上高に占めるベース売上高比率

- ・ 売上高全体に占める比率は年々増加傾向
- ・ 9月の大口受注747百万円は全額がベース売上高

4

パートナーシップ・
新規事業の進捗

5社 超過

戦略的パートナーシップ（1Q時点）

- ・ 提携数は中計目標をすでに超過（目標：2030年までに5社）
- ・ 深化・拡張・探索の3領域に分類
- ・ 新規事業の半導体関連計測製品の開発は当初計画どおり進捗

5

まとめ

PSRが向上する売上高の創出

30億円

中計目標のベース売上高（2030年5月期）

単純な売上増ではなく、PSRが向上する売上を増やす。

同じ売上でも、その「質」によって時価総額に与える影響が異なる。
ベース売上高の積み上げで、利益率と安定性の両面からPSRを高める

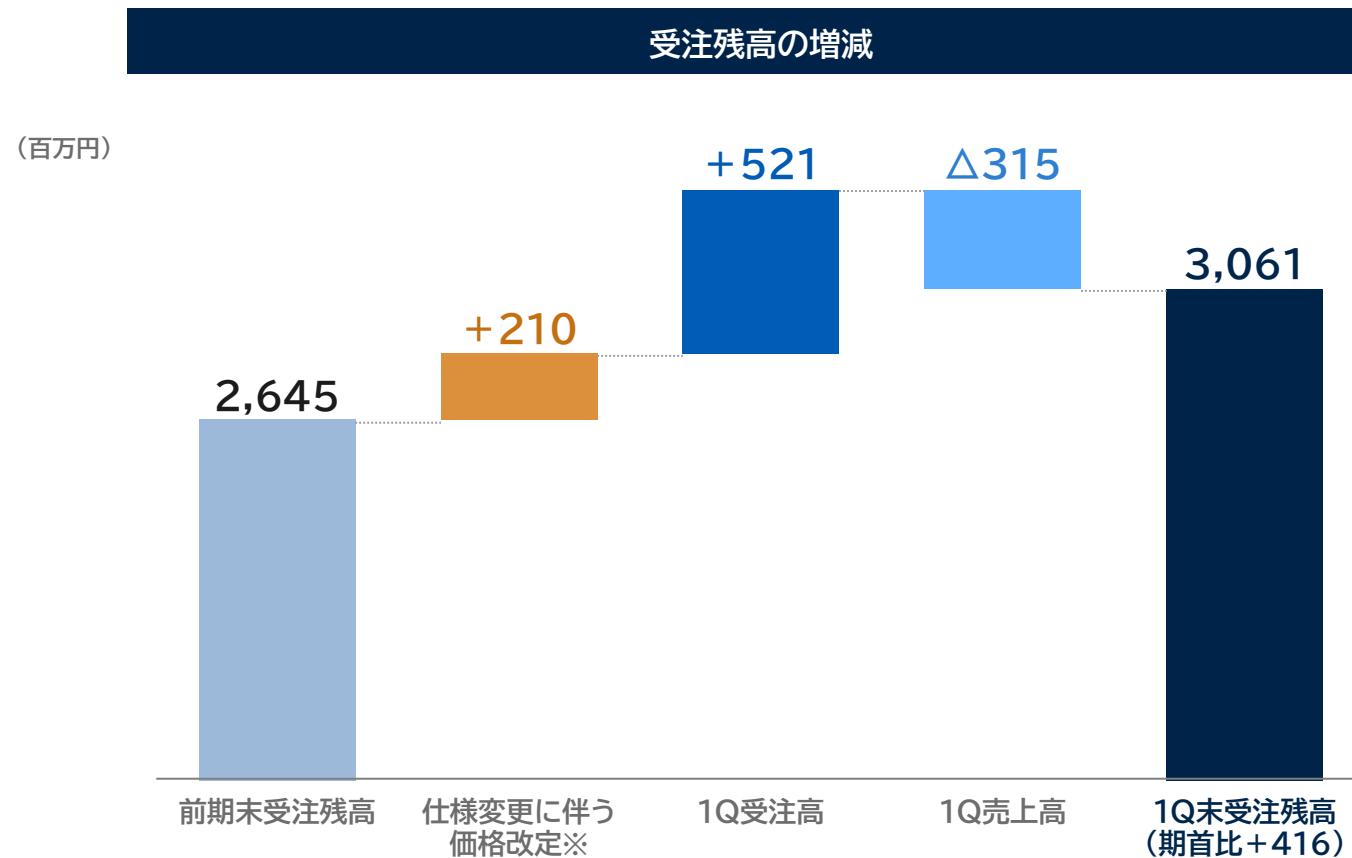
① IoT関連事業の動向について:主な取り組みの進捗

顧客動向	海外主要顧客(韓国)	欧州顧客	国内主要顧客
	需要旺盛 顧客側での新規顧客開拓の進展やそれに伴うスマートフォン市場の競争環境の変化等を背景に旺盛な設備投資需要は継続	堅調 前期の売上高は過去最高 第1四半期も光源装置の受注が継続	横ばい 設備投資需要は落ち着いた状況 フィジカルAI向け新工場の計画があり 中長期的には回復を想定
主な取り組み		進捗のポイント	状況
① 光源装置のラインナップ拡充 新規顧客の開拓		- ハイエンド／ミドル／ローエンドの3市場向けに新モデルを開発中(2027年頃～ 完成・リリース想定) - 新規中国顧客向けに製品のリリースを開始、顧客側で検証中	開発推進中
② 新型瞳モジュール®の共同開発 既存製品の競争力強化		- SWTest Asia 2025で日本電子材料(株)との共同技術研究発表 - 正式な製品化に向けて、パートナー企業複数社との共同開発を推進中	共同開発中
③ 瞳モジュール®自動製造ライン 熊本事業所／量産体制の整備		- 顧客ニーズの変化や2026年7月の熊本地震の影響に伴い、構築完了に一部遅れ(2027年5月期における受注計画・売上計上時期への影響なし) 2027年5月期中の完成を予定	一部遅れ 業績への影響なし
④ AIを活用したトータルソリューション 独自データ×AIによる新たな価値創出		- 装置の提供に留まらず、データ×AIで顧客の課題を解決するAIソリューションサービスの創出を目指す - 協業企業、提供するソリューションの内容を模索中	模索中 パートナー先を選定(数社訪問済み)

② 2027年5月期予算の進捗について:受注残高の増減 (IoT関連事業)

POINT

- 前期末のIoT関連事業における受注残高のうち、韓国顧客向けの一部案件で顧客側の仕様変更が発生。機能の追加・変更に伴う価格改定により受注残高が 約210百万円増加。
最終製品(スマートフォン)の動向や技術トレンドの変化等を背景に、顧客側の要求仕様や設備投資の実施タイミングが流動化傾向。
- 第1四半期の受注高(521百万円)が 売上高(315百万円)を上回り、第1四半期末の受注残高は3,061百万円 (期首比+416百万円)に積み上がり。



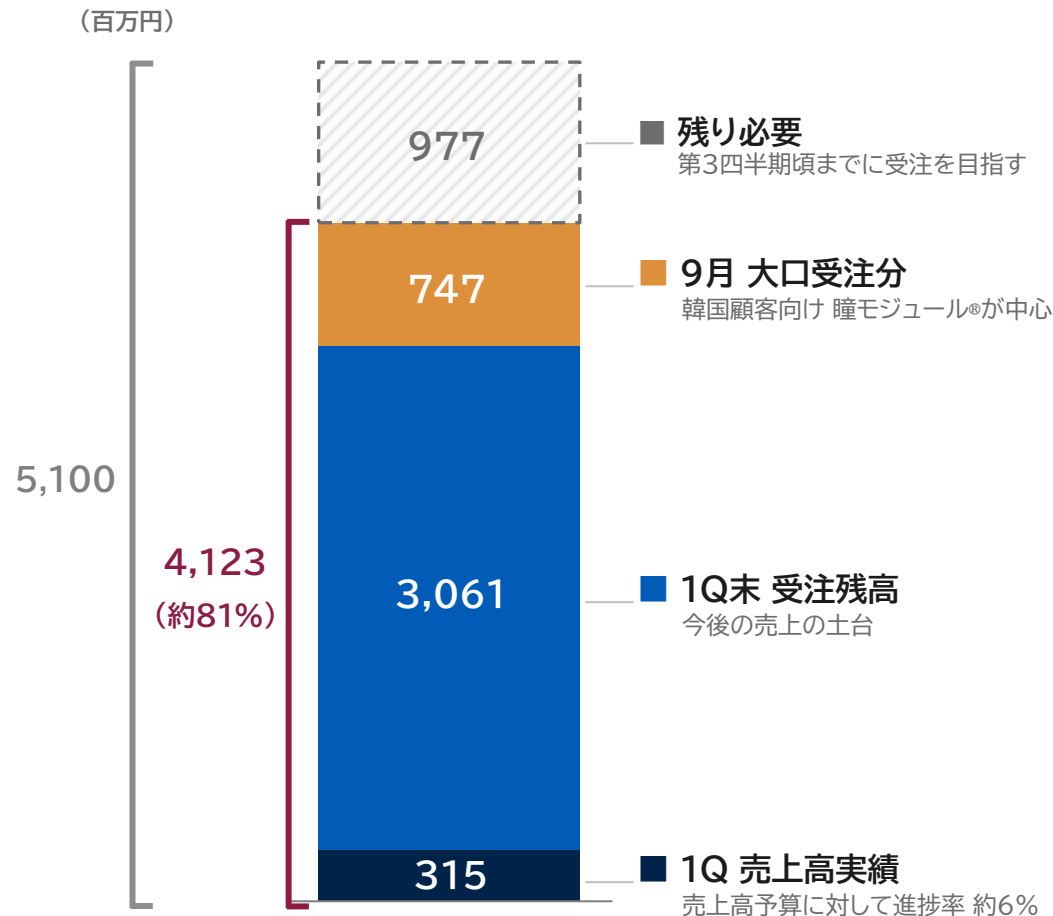
※仕様変更に伴う価格改定約210百万円は、前期末の受注残に含まれていた案件の契約金額の増額分を受注残に反映したものの。

② 2027年5月期予算の進捗について: 予算達成に向けた見通し (IoT関連事業)

POINT

- IoT関連事業の通期業績予想5,100百万円に対し、第1四半期売上高315百万円、第1四半期末時点の受注残高3,061百万円、9月の大口受注747百万円を合わせ、4,123百万円（約81%）を確保。今期中の売上計上を予定。残る977百万円については、第3四半期頃までに受注し、今期中の売上計上を目指す。

IoT関連事業 通期売上高予想に対する進捗（見込み）



IoT関連事業予算 進捗見込み

4,123百万円
(約81%)

受注タイミングの目安

第3四半期頃まで

【ご参考】残り977百万円に必要な受注ペース(月平均)



・ 必要ペースは 約162百万円/月

③ ベース売上高の進捗について:ベース売上高とは

POINT

- 顧客の「設備投資動向(投資判断)」に依存しない売上高。中期経営計画で新たに定義した指標。
- M&A等による単純な積み上げのみではベース売上高は増加しない前提。

IoT関連事業（主事業）

判定基準 —— 顧客の「何」に連動するか

× 含まない

設備投資に連動 / 光源装置

新しい検査ラインを立ち上げる際に需要が発生。
生産能力の変化量に連動し、振れが大きい。

○ 含む

生産量に連動 / 光源改造・瞳モジュール®・その他新製品

顧客が生産を続ける限り必要とされる。
生産量の水準に連動し、振れが小さい。

その他事業（既存・新規）

判定基準 —— 単独で生まれたか、掛け合わせから生まれたか

× 含まない

現状の子会社が単独で保有していた製品

買収した会社の既存製品は掛け合わせの結果ではないため、
ベース売上高に含まない。

○ 含む

当社との掛け合わせによって創出した製品

子会社が単独では持ち得なかった製品。
(過去のM&Aから現に創出されている製品も含む)

共通項: どちらも「顧客の投資判断」という不連続な意思決定に依存しない。業績の振れを小さくし、売上総利益率・一人当たり営業利益・資本効率を改善する。

③ ベース売上高の進捗について:2027年5月期の見込み・今後の方針

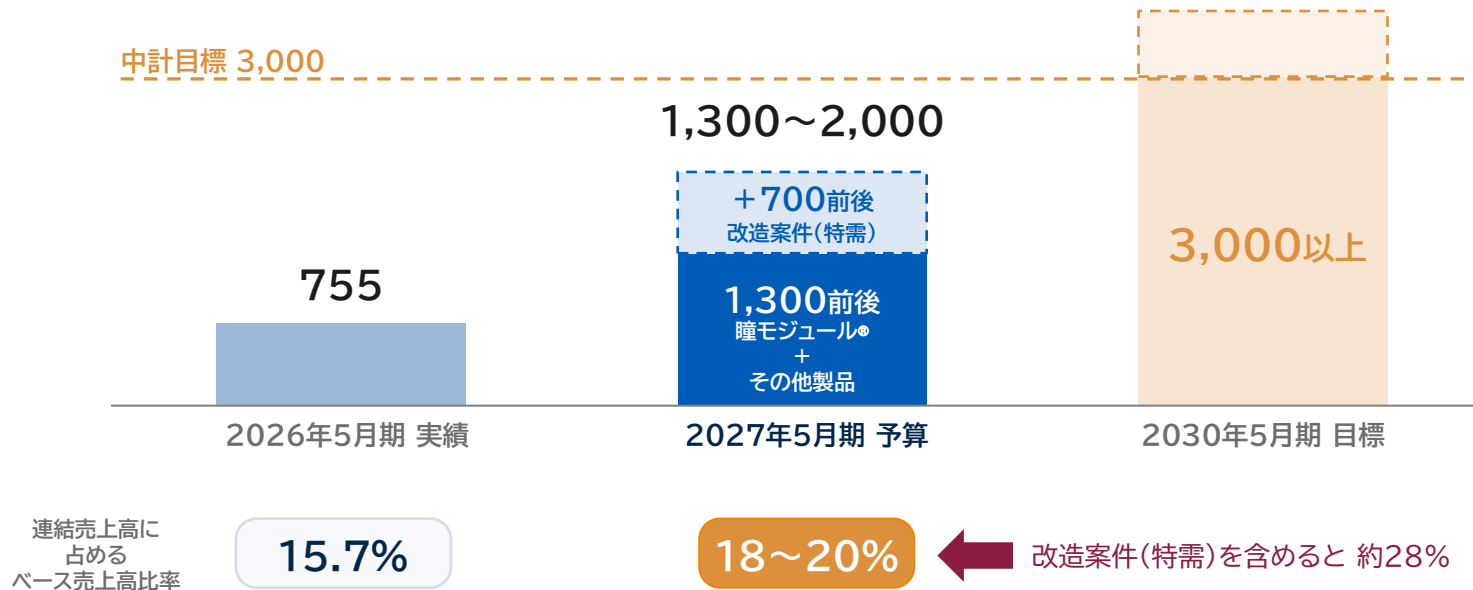
POINT

- ベース売上高(改造案件による特需を除く)は2027年5月期には1,300百万円前後まで拡大し、全社売上高に占める比率は着実に増加。
- 一方、現状は特定顧客・事業への依存度が高いため、2030年5月期に向けて顧客・事業の分散、新たな収益の柱の創出を推進し、ベース売上高3,000百万円以上を目指す。

ベース売上高と全社売上高に占める比率

 = 当期特有の改造案件(繰り返す前提がないため別建て)

(百万円)



2030年5月期 目標に向けて

課題:特定顧客・事業への依存度

- 2027年5月期は、ベース売上高の過半がIoT関連事業における韓国顧客1社向けとなる見込み。
- 今後は「金額」だけでなく「顧客数」の積み上げも重視。
- 国内需要の回復、製品ラインナップの拡充、新規顧客開拓、パートナー連携等を通じて顧客基盤を分散し、ベース売上高3,000百万円以上を目指す。
- IoT関連事業への依存から脱却し、新規事業を成長軌道に乗せ、新たな収益の柱を確立させる。

④ パートナーシップ・新規事業の進捗について

POINT

- 戦略的パートナーシップは「技術パートナー」と「マーケティングパートナー」を中心に提携。
- 更にそこから「深化」・「拡張」・「探索」の3つの事業領域に分類し、領域ごとに役割を分けてパートナーとの連携を推進。

① 深化 既存の主戦場を深める

イメージセンサ検査市場（IoT関連事業）

パートナー構成

光学製品メーカー、半導体関連機器メーカー、
光学機器商社 等

連携の狙い

新型瞳モジュール®の共同開発による
既存製品の競争力強化

ポテンシャル(2030年まで)

10～20億円

直近の進捗

正式な製品化に向けて共同開発を推進中
(3領域のうち最も確度が高い)

② 拡張 隣接市場へ拡張する

半導体市場（イメージセンサ以外）

パートナー構成

半導体製造装置メーカー、研究機器商社、
生産財商社 等

連携の狙い

販路・製造・開発を各パートナーで分担し、
開発リードタイムと固定費を抑制

ポテンシャル(2030年まで)

10～15億円

直近の進捗

半導体検査装置メーカーと
合同ワーキンググループを開始

③ 探索 新たな領域を探索する

AIトータルソリューション・ フィジカルAI領域

パートナー構成

AI関連企業複数社

連携の狙い

検査・校正の知見を活かし、
AIが用いるデータの測定品質を保証

ポテンシャル(2030年まで)

計画外

直近の進捗

パートナー候補先を選定し、数社訪問済み
投資は規律をもって判断

④ パートナシップ・新規事業の進捗について：半導体関連計測製品の開発スケジュール

POINT

- 半導体関連計測製品①②③の開発スケジュールは、前回開示(2026年7月)から変更なし。各製品の開発は当初計画どおり進捗。
- 各製品で2030年5月期にベース売上高400～500百万円を目指す。加えて、AI関連企業等のパートナーと新製品数件を企画中。

■ 今後のスケジュール（新規事業）



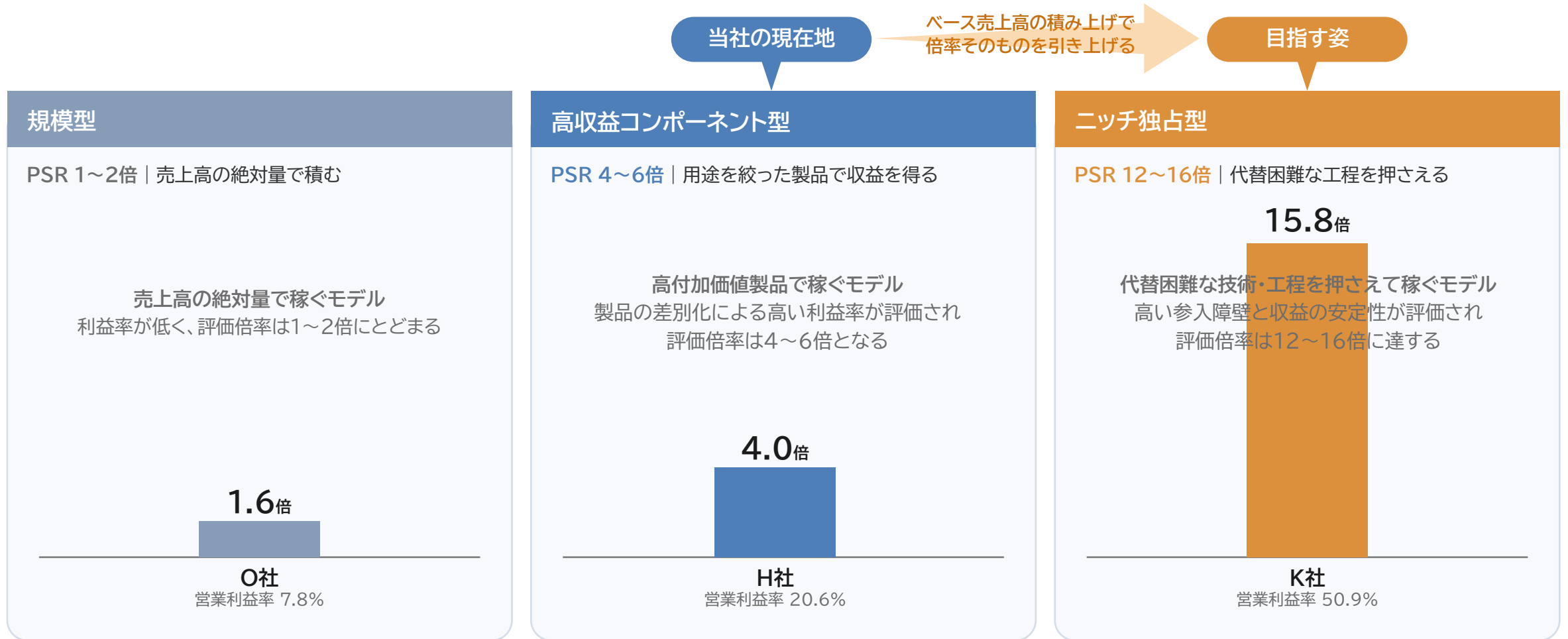
■ プロモーション活動

- 専用サイト公開中（随時更新）：<https://www.inter-action.co.jp/media/>

⑤ PSRが向上する売上高の創出：「質の高い売上高」による企業価値の向上

POINT

- 同じ売上高でも、市場の評価(PSR=時価総額÷売上高)は変化。差を生むのは売上高の規模ではなく、**利益率(代替困難性)**と**売上高の安定性**。
- 当社は現状「**高収益コンポーネント型**」の水準。ベース売上高の積み上げにより、将来的には「**ニッチ独占型**」を目指す。



※PSR=時価総額÷直近通期売上高 2026年9月時点の数値

※出典:各社決算資料、証券会社情報 etc.

⑤ PSRが向上する売上高の創出:なぜPSR・ベース売上高が重要なのか

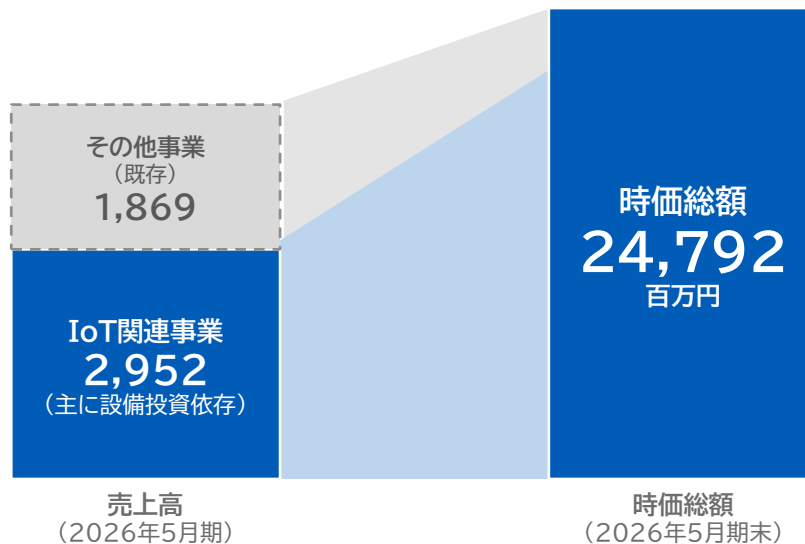
POINT

- 現状の時価総額は、主にIoT関連事業(設備投資依存)の業績で形成。
- 各事業(新規事業を含む)でベース売上高を積み上げ、評価される売上高の拡大と業績の安定性によるプレミアムで時価総額が向上。

現状(2026年5月期末)

● 評価されている売上高

現状の時価総額は IoT関連事業(設備投資依存)が中心
設備投資の波による業績の振れが、
株価が伸び切らない要因の一つ



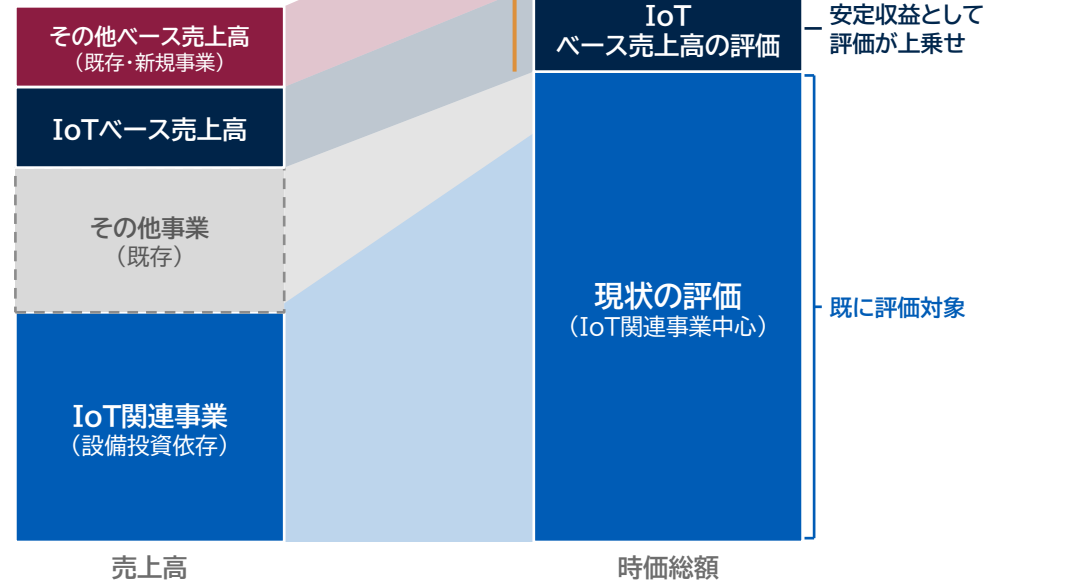
ベース売上高を
積み上げる



目指す姿(イメージ)

+ 評価される売上高が広がる

IoT関連事業・その他事業(新規事業中心)
の双方でベース売上高を積み上げ



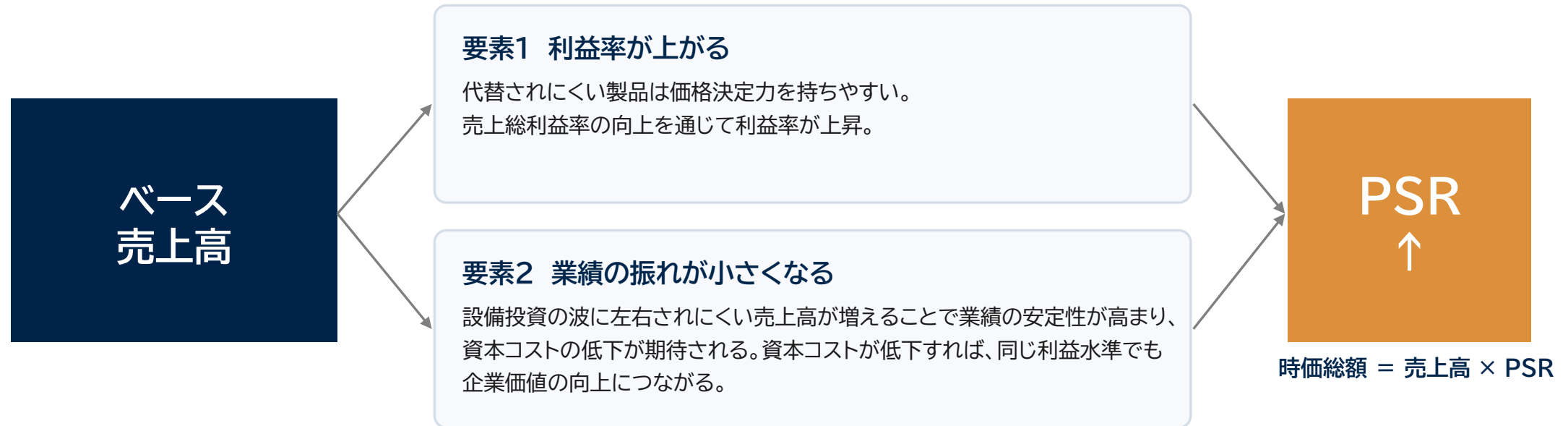
※図はイメージであり、業績と時価総額の相関性を具体的に示すものではありません。

※図はイメージであり、将来の業績・株価等を具体的に示すものではありません。

⑤ PSRが向上する売上高の創出＝ベース売上高

POINT

- ベース売上高は、「利益率」と「安定性」の2つの要素でPSRを押し上げる。
- 中期経営計画のベース売上高目標3,000百万円(2030年5月期)は、売上の「量」ではなく「質」の目標。



2030年5月期 目標

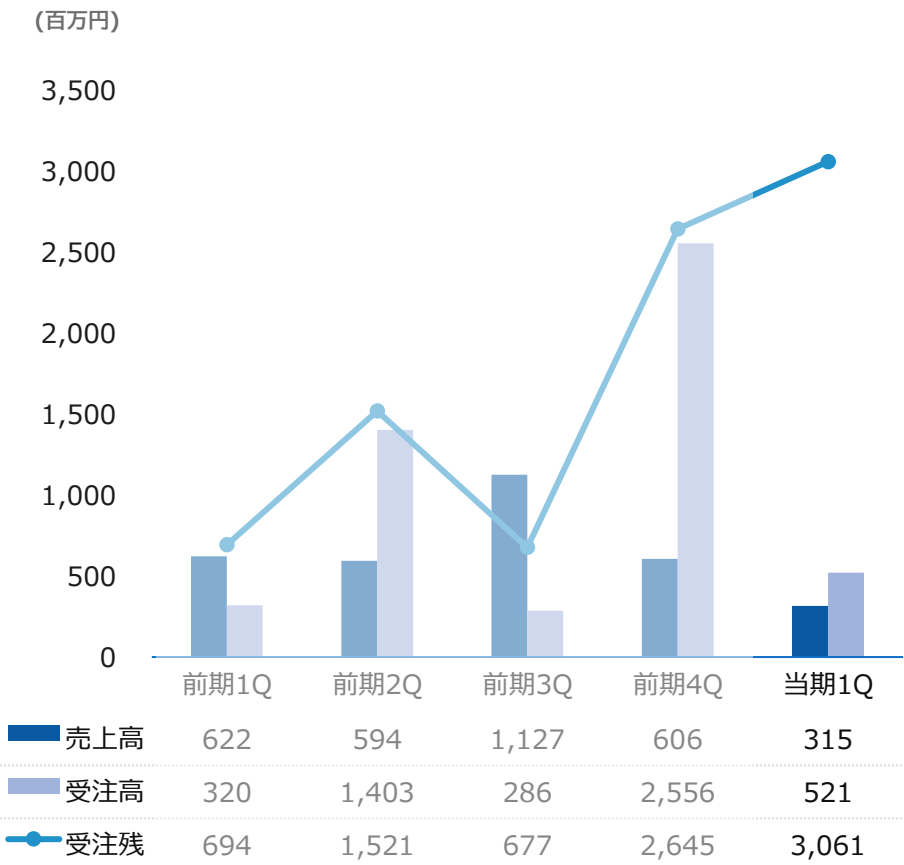
30億円

設備投資需要に左右されないベース売上高を持つことが 業績の下支えとなり、PSRを引き上げる土台となる。

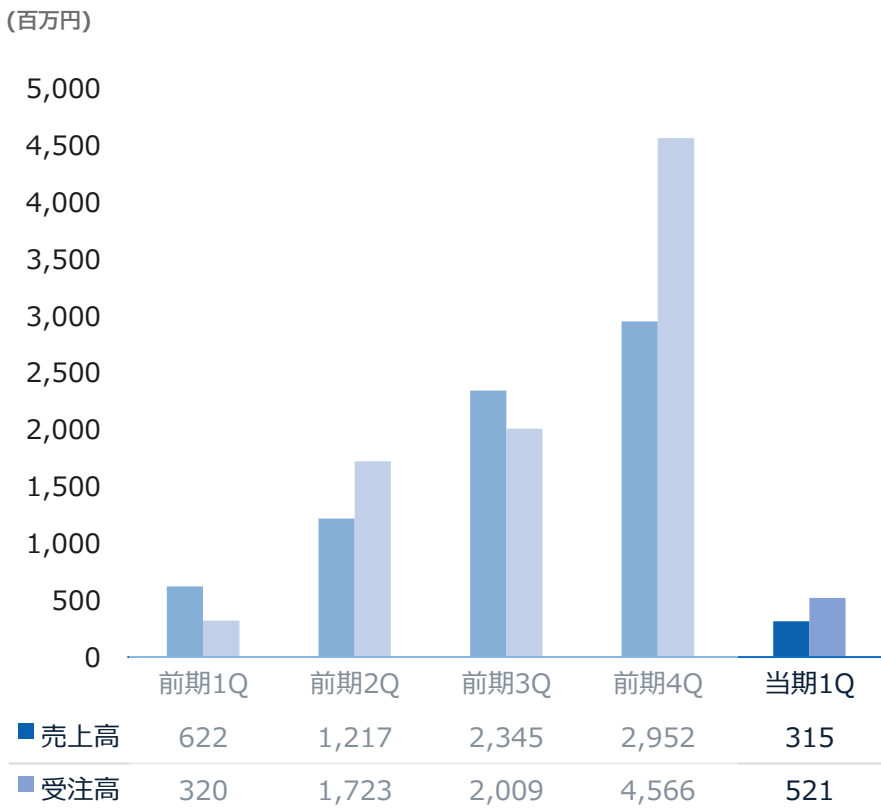
Appendix ①

売上高・受注高・受注残高 推移

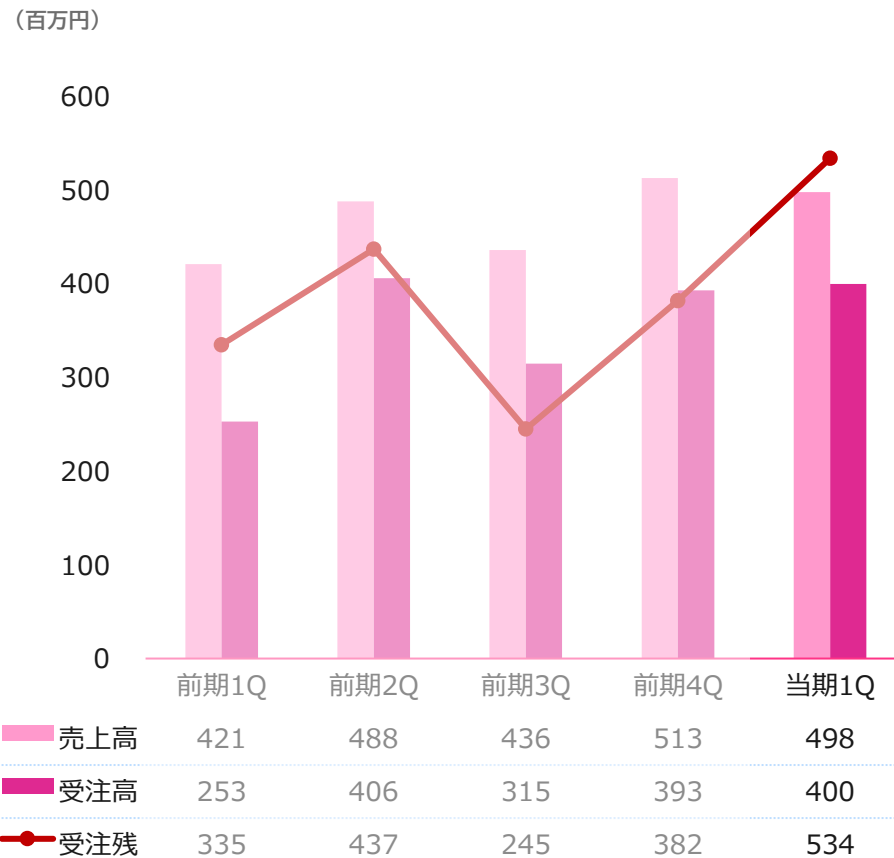
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



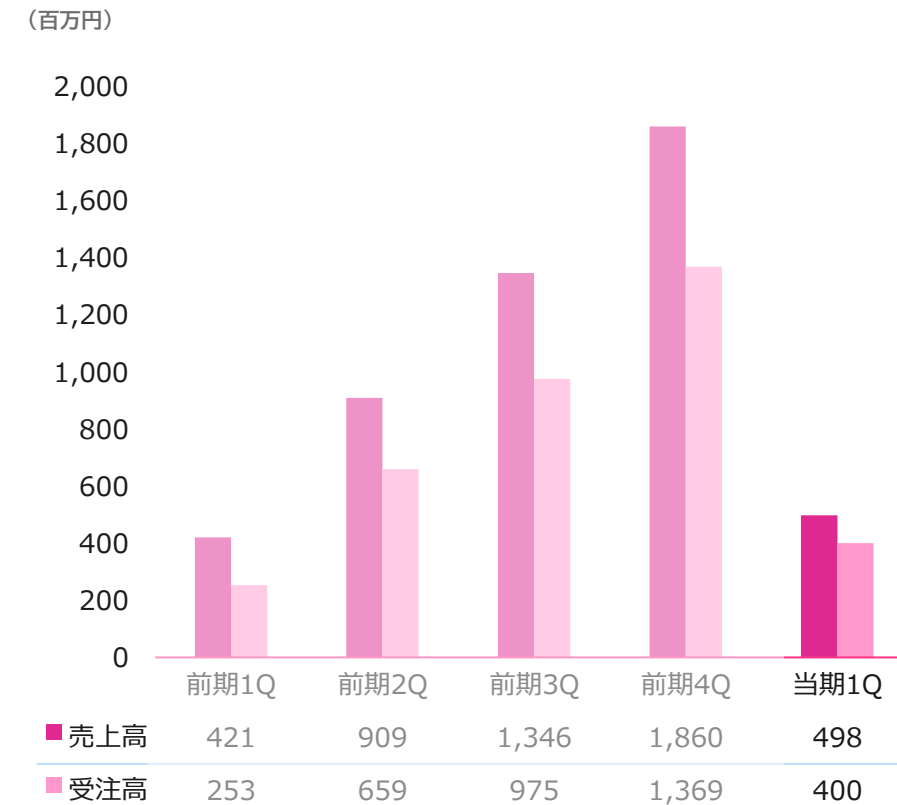
売上高・受注高 推移（累計）



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）

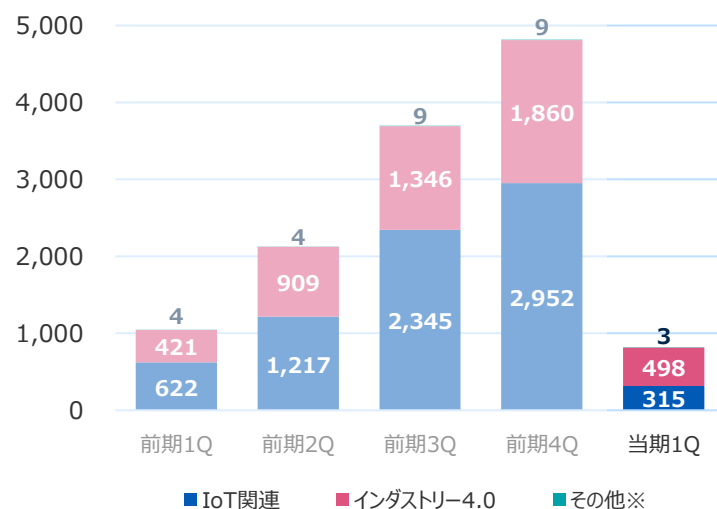


2027年5月期第1四半期

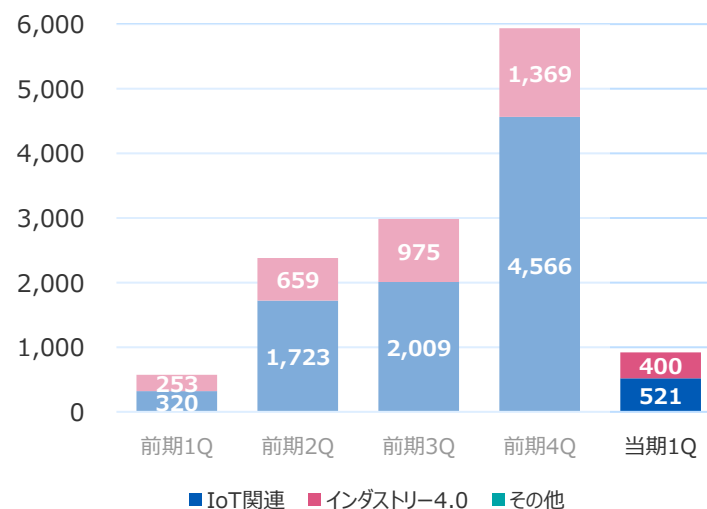
(単位:百万円)

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	315	△49.4%	521	62.8%	3,061	340.7%
インダストリー4.0推進事業	498	18.1%	400	57.7%	534	59.4%
その他(旧環境エネルギー事業)※	3	△20.4%	—	—	—	—
合計	816	△22.1%	921	60.5%	3,596	249.1%

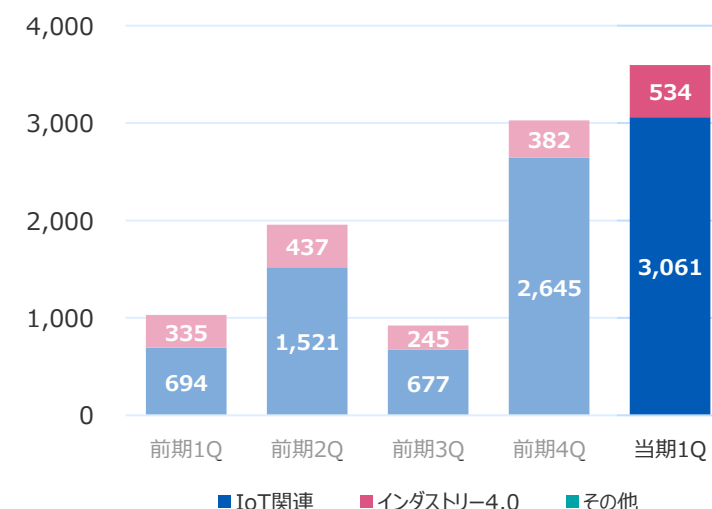
売上高推移(累計)



受注高推移(累計)



受注残高推移(四半期毎)



※「その他」は、報告セグメントに含まれない事業セグメントである「環境エネルギー事業」であります。受注生産形態の事業ではないため、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

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)

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	123名（2026年5月末時点）
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」をご参照ください

<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 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ください

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。