



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。

- 本原稿は、2026年1月9日に開催した「2026年5月期第2四半期決算説明会」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、公表時点での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. 中期経営計画の進捗状況

-Appendix-

- 「1.業績サマリー」は、社長室長 吉澤よりご説明します。
- 「2.中期経営計画の進捗状況」については、代表取締役社長 木地よりご説明します。

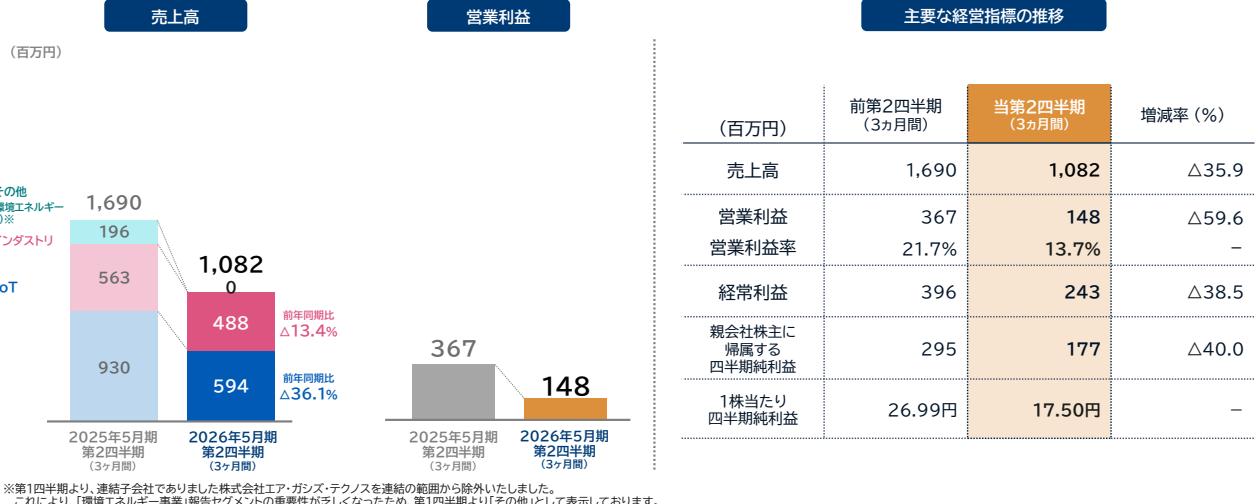
業績サマリー

- 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2四半期 実績（3ヵ月間）

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、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。



➤ 当第2四半期(3ヵ月間)における当社グループの業績は、売上高は1,082百万円、営業利益は148百万円、経常利益は243百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は177百万円、1株当たり四半期純利益は17.50円となりました。

➤ 前年同期比では売上高が35.9%減少、営業利益が59.6%減少し、減収減益となりました。

第2四半期 累計 実績

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。

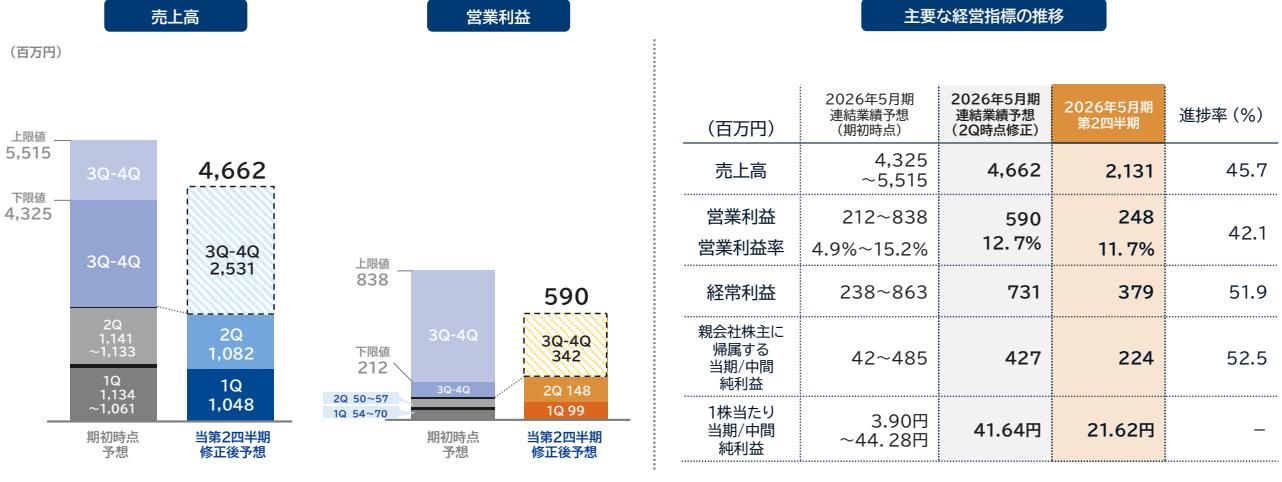


- 当第2四半期における当社グループの業績は、売上高は2,131百万円、営業利益は248百万円、経常利益は379百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は224百万円、1株当たり四半期純利益は21.62円となりました。
- 前年同期比では売上高が47.3%減少、営業利益が79.0%減少し、減収減益となりました。

通期業績予想の修正・進捗

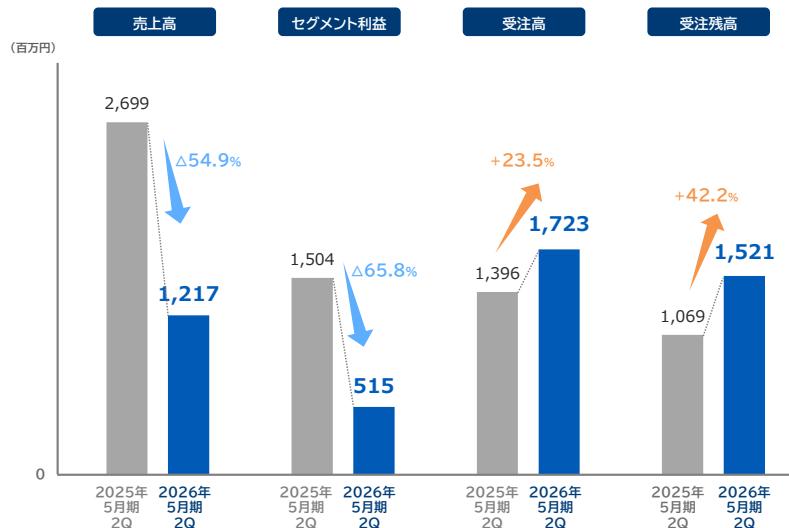
POINT

- 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。



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。

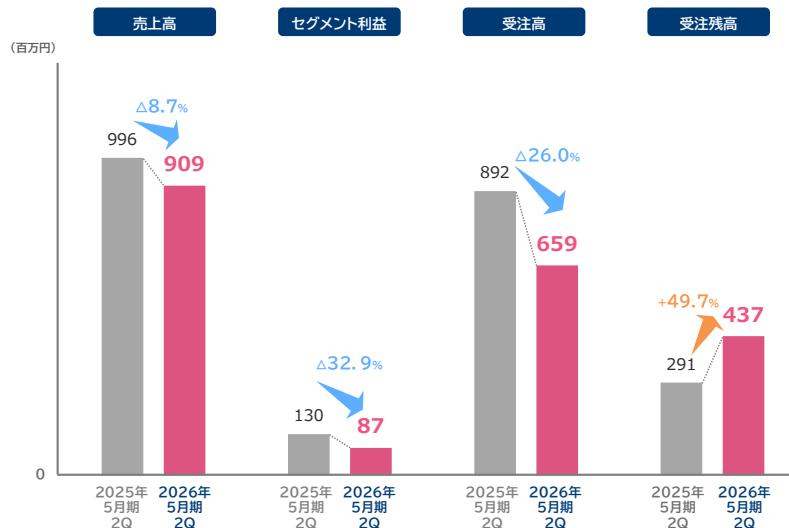
- 国内主要顧客向け検査用光源装置及び瞳モジュール®の販売が低調に推移。
- 前々期において、国内主要顧客が大規模な設備投資を実施したことにより、顧客の設備投資需要が落ち着いている状況が継続。

- 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。

補足

- 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、主に国内主要顧客向け製品の販売が低調に推移しました。
- その結果、売上高・セグメント利益ともに前年同期比で減収減益となりました。
- 一方、受注高・受注残高については前年同期比で増加しております。
- 海外主要顧客への瞳モジュール®の販売は好調に推移しており、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しております。

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。

➤ 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。

- 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)については、業績は前年をやや下回る水準でほぼ予算通りの進捗となりました。
- 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となりました。

中期経営計画の進捗状況

- これから、中期経営計画の進捗状況についてご説明します。

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)

- まず、第2四半期の数字について率直に申し上げます。前年同期比で減収減益となった最大の要因は、主要顧客における設備投資計画の後ろ倒しです。この影響を短期的には避けることができませんでした。
- しかし、私はこの状況を単なる停滞とは捉えておりません。国内が足踏みをしている間に、我々は「海外」と「新規領域」へ経営資源を大きくシフトさせ、次なる飛躍のための強固な土台を築き上げました。
- その証拠に、受注残高は前年同期比で40%以上も積み上がっております。仕事が無くなったのではなく、あくまで「待機状態」にあるだけなのです。
- 見えない価値に光をあて、グローバルに変化を実装する企業としてインター・アクション・バリューを創出していくります。

財務目標:進捗状況

IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業

- 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
事業の強靭性	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

※事業の強靭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(CAC)の改善に資する製品・サービスにかかる売上高。

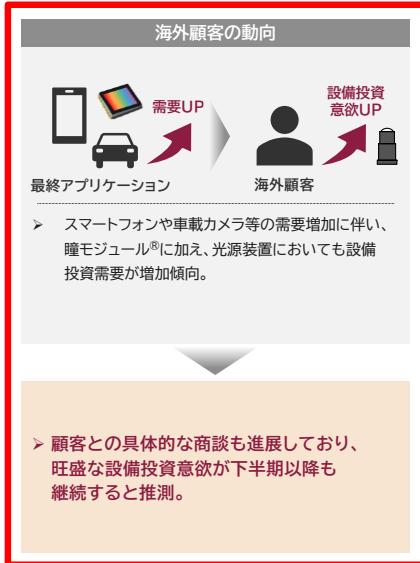
- 「ベース売上高」について触れさせていただきます。ベース売上高の2030年目標値30億円に対し、実績は約3億円。この乖離をネガティブに捉える必要はありません。
- 逆に言えば、「このギャップを埋めるために、我々がこれから打つ手」こそが、最大の成長余地だからです。
- 海外市場の瞳モジュール®の開拓と国内市場の瞳モジュール®のシェア奪還。そして新規製品のローンチで十分に射程圏内に入ります。今のこの数字の乖離こそが、我々の変革へのエネルギー源です。
- 尚、製品の本来の競争力を示す単体の売上総利益率は50%を超える水準で、堅調に推移しております。

IoT関連事業：主要顧客動向

IoT関連事業



- 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。



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

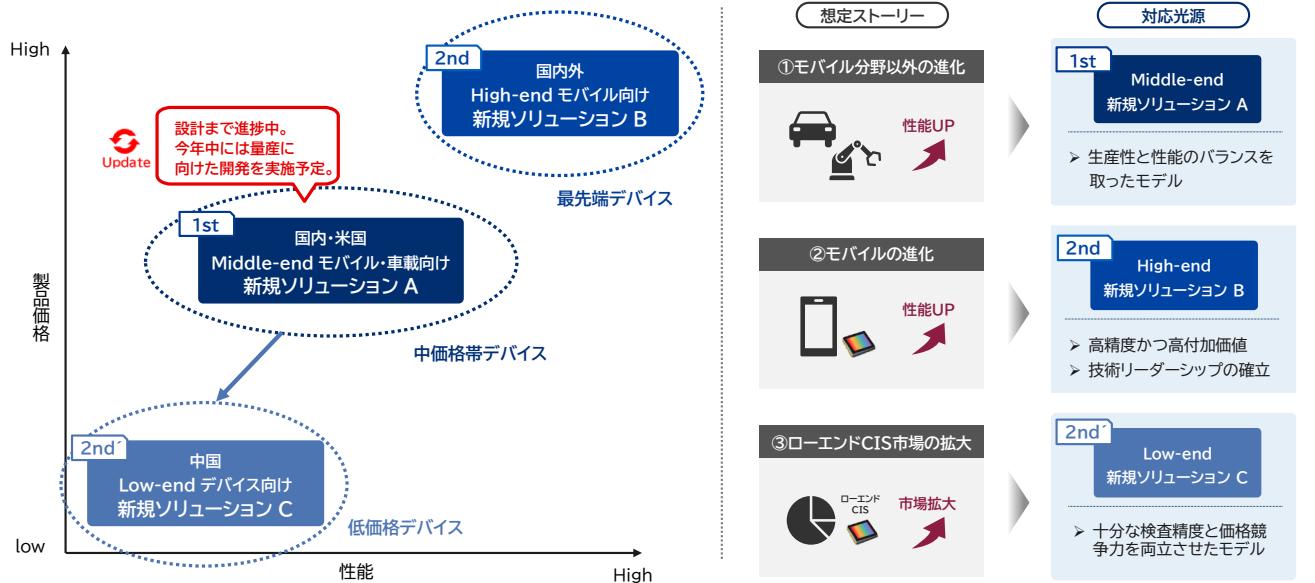
- 減収の主因はIoT関連事業ですが、ここで皆様にお伝えしたい重要な事実があります。
- 説明させて頂いたグラフや内訳を見ていただければお分かりの通り、国内が調整局面にある一方で、海外顧客向けの販売は好調に推移しているという点です。
- これまで準備を進めてきた海外戦略が実を結び始め、欧州や韓国といったグローバル市場での採用が進んでおります。
- つまり、現在のインターチェンジは、「国内一本足打法」から、「グローバルに稼ぐ体制」へと進化している過渡期にあると言えます。
- 国内案件も消滅したわけではなく、来期以降にスライドしてくる見込みです。
- したがって、この第2四半期は、「来期のジャンプアップに向けた、一時的なしやがみ込みの期間」であつたと総括しております。特に念願であった瞳モジュール®の海外開拓は、近い将来、明確な結果として皆様にお見せできると確信しております。

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。



- IoT関連事業について2点お伝えいたします。
- 1つは、我々の市場が「スマートフォンやカメラ」から、「AIファクトリー(AI工場)」へと進化しているという事実です。
- 今、世界中でAIデータセンターが建設されていますが、AIが正しく学習・判断するためには、その入口となる映像データが正確でなければなりません。「Garbage In, Garbage Out(質の悪いデータからは、質の悪い知能しか生まれない)」の原則通りです。
- 我々の持つ光源技術は、単なる検査部品ではありません。世界中のイメージセンサが正しい目を持っているかを認証する、唯一無二の「基準(スタンダード)」としての役割を担いつつあります。
- 事実、国内が調整局面にある中、海外(欧州・韓国・台湾)からの引き合いが活発化しているのは、この技術的優位性がグローバルで認められ始めた証左です。
- もう1つは、グローバルサウス戦略です。あえてLow-end(普及価格帯)モデルを投入することで、これから爆発的に成長する新興国市場のボリュームゾーンを面で取りに行きます。
- 「最先端のAI」と「広大な新興国」。この両輪で成長を加速させてまいります。



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。

- 次に新製品の戦略について、前回の説明より少し具体的にご説明いたします。
- 新製品での我々の戦略はニッチドミナント戦略です。大手が進出できない市場を我々が開拓してまいります。
- まずは半導体製造ラインサイドで使われる測定器市場を開拓してまいります。後ほどご説明いたしますが、既に2026年中に1製品をリリースする予定です。
- その後毎年リリースする新製品の数を増やし、既存製品で稼いだキャッシュを新製品の創出に効率よく使ってまいります。

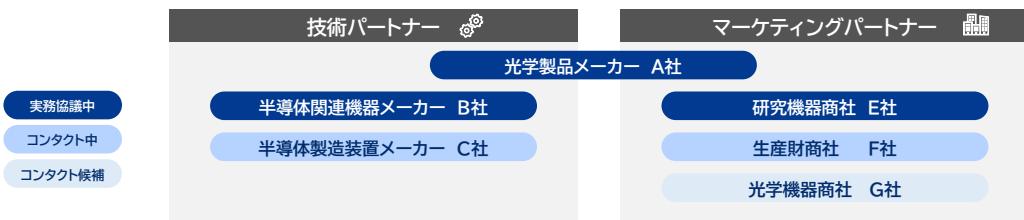
戦略的パートナーシップ構築: 今後のスケジュールと進捗

- 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



- 我々は、今大きなチャンスを迎えております。それを確実にモノにするため、今期、我々は2つの大きな手を打ちました。
- 1つ目がパートナーシップの構築です。技術と販路、それぞれにベストなパートナーを選定しております。
- 自前主義にこだわらず、「技術は深堀りできる相手(Maker)」と、「世界に広げられる相手(Trader)」を組み合わせることで、最短距離でシェアを取りに行きます。
- 現在、「加工」と「検査」を融合させた、業界の常識を覆すような新たなパートナーシップについても、水面下で着々と準備を進めております。

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

IoT関連事業

新規事業

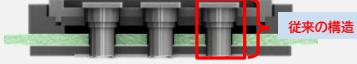


- 「SWTest(Semiconductor Wafer Test)Asia 2025」において、日本電子材料株式会社と共同で技術発表を実施。
- 本発表技術を使用することで、瞳モジュール®の光学性能向上、同時測定数の増加、更にはプローブカードの電気特性向上が可能。これにより、より高品質かつ効率的なイメージセンサテスト環境の実現が期待される。



【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®



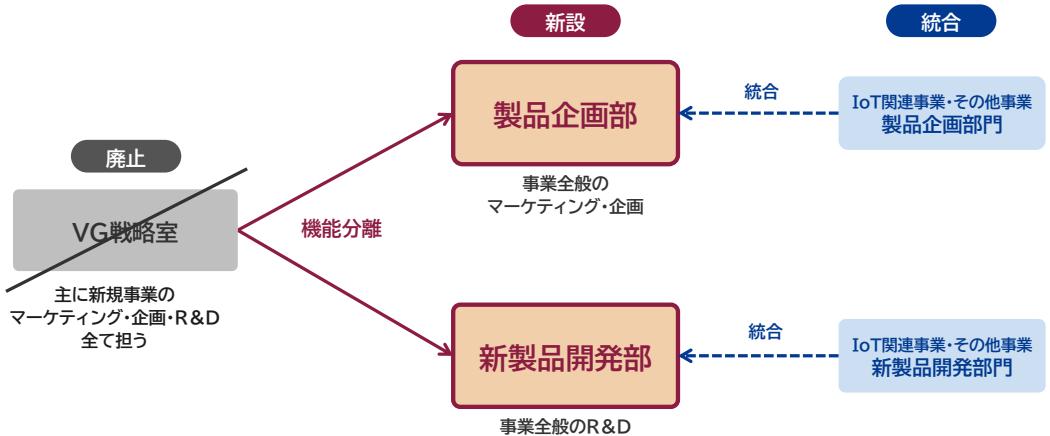
- 瞳モジュール®を2つに分割し、一部のレンズをプローブカードに直接接続する技術を開発することで、位置ずれを低減させることに成功。
- 同時にレンズ及びプローブカード開口の小型化にも貢献。

- 既存事業についても、日本電子材料株式会社と共同で技術発表を実施いたしました。

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



- もう1つは、組織の改編です。
- VG戦略室を発展的に解消し、「製品企画部」「新製品開発部」を新設しました。これにより、市場のニーズを即座に製品化するスピードが格段に上りました。
- 通期の数字については予断を許しませんが、我々が見ているのは数ヶ月先の数字だけではありません。
- インターパクション単体だけでなく、グループ会社である明立精機の「除振技術」や東京テクニカルの「精密測定器」も、精密なAI製造現場では不可欠です。グループの総力を挙げて、AIインフラの『安定』を支えてまいります。
- 「AI時代インフラ」を支えながら世界に変化を実装する企業として、この調整局面をバネに、来期以降必ず皆様の期待を超える成長軌道へ回帰させることをお約束いたします。引き続き、株式会社インターパクションの挑戦にご期待ください。

(ご参考)ベース売上高

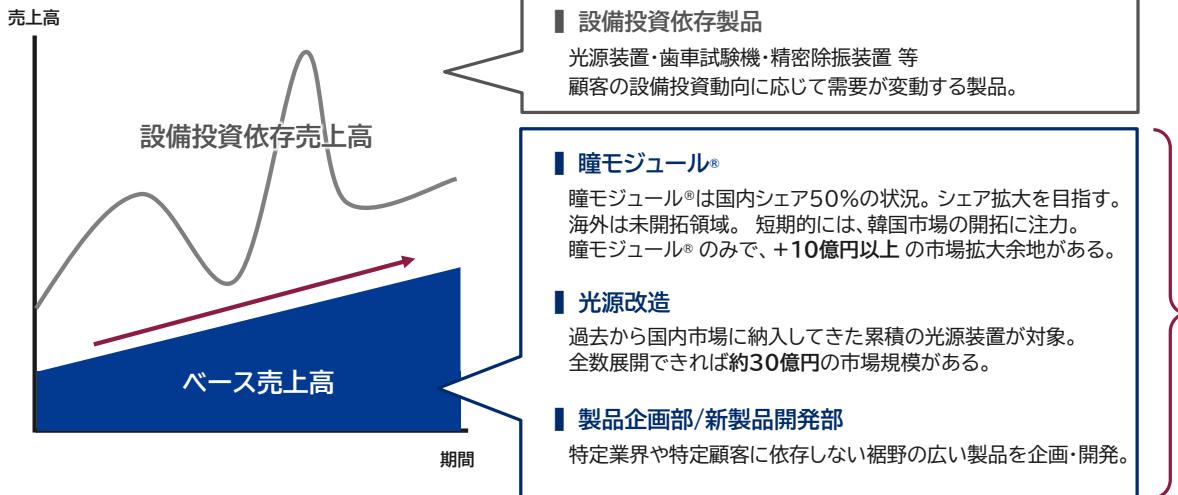
IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



- 事業の強靭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。



- (ご参考資料:ベース売上高概要)

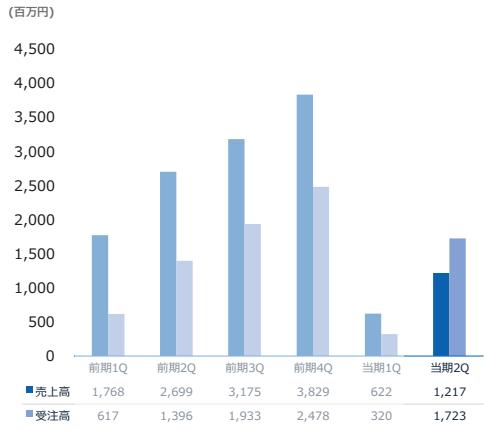
Appendix ①

壳上高・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）

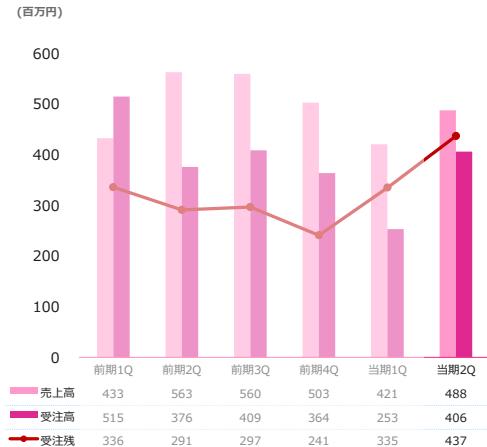


インダストリー4.0推進事業セグメント

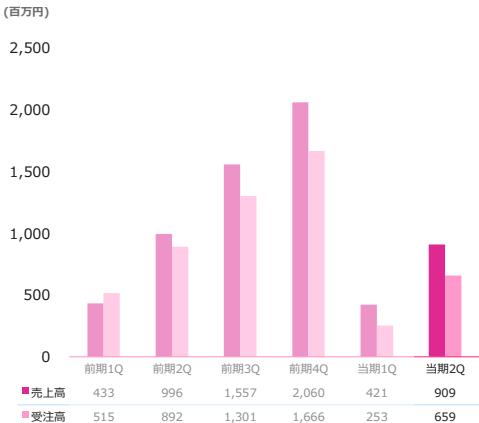
インダストリー4.0
推進事業



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）



グループ全体

IoT関連事業

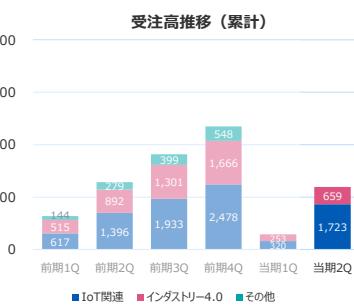
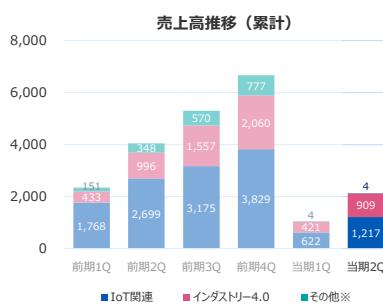
インダストリー4.0
推進事業



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す株式会社エア・ガス・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



会社概要

商号	株式会社インターラクション 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	117名（中間期末時点）	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
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		

会社概要

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



会社概要

メール配信サービス

インターネット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

株式会社インターネットアクション
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。