



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。

- 本原稿は、2026年10月13日に開催した「2027年5月期第1四半期決算説明会」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. 中期経営計画の進捗状況

-Appendix-

- 「1.業績サマリー」は、経営管理チーム チーフ 喜屋武よりご説明します。
- 「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

➤ 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

- 初めに、当第1四半期における当社グループの業績についてご説明いたします。

第1四半期 実績

IoT関連事業

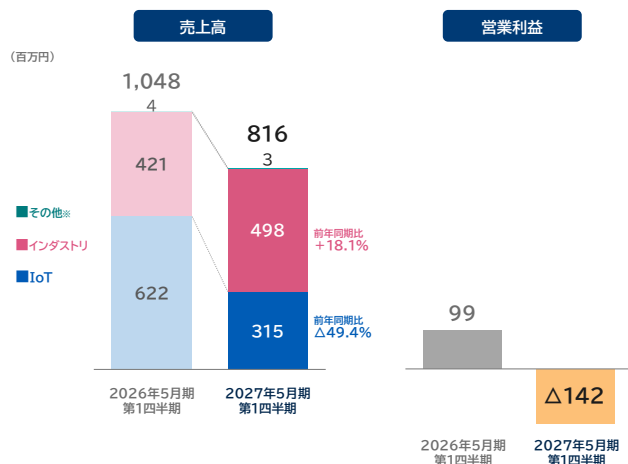
インダストリー4.0
推進事業

新規事業



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

- 当第1四半期における当社グループの業績は、売上高は816百万円、営業損失は142百万円、経常損失は125百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は81百万円、1株当たり四半期純損失は8.08円となりました。
- 前年同期比では売上高が22.1%減少し、営業損失は前年同期の営業利益99百万円に対し、営業損失となりました。
- セグメント別では、IoT関連事業で、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し、売上高は前年同期比49.4%減少いたしました。
- 一方で、インダストリー4.0推進事業は、精密除振装置及び歯車試験機の販売が好調に推移し、売上高は前年同期比18.1%増加いたしましたが、新製品開発に伴う研究開発費等の増加により、セグメント損失となりました。
- 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、当第1四半期は概ね予算どおりの進捗でございます。

通期業績予想に対する進捗

IoT関連事業

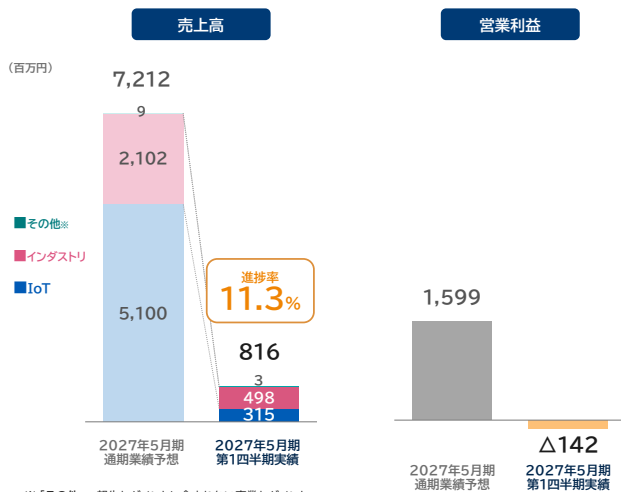
インダストリー4.0
推進事業

新規事業



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%



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	Δ142	—
営業利益率	22.2%	Δ17.4%	—
経常利益	1,620	Δ125	—
親会社株主に帰属 する当期/四半期 純利益	1,049	Δ81	—
1株当たり当期/ 四半期純利益	103.41円	Δ8.08円	—

- 通期連結業績予想に対する進捗です。
- 当第1四半期の売上高は816百万円となり、通期連結業績予想7,212百万円に対する進捗率は11.3%となりました。
- 売上高の進捗率は11.3%にとどまっておりますが、当第1四半期は、前期に受注した大口案件に向けた準備期間と想定していたことから、売上高・営業利益ともに概ね予算どおりに推移しております。そのため、2026年7月13日に公表いたしました通期連結業績予想は据え置いております。
- 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、追加受注も見込んでおります。

2027年5月期 通期業績予想（補足・再掲）

IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

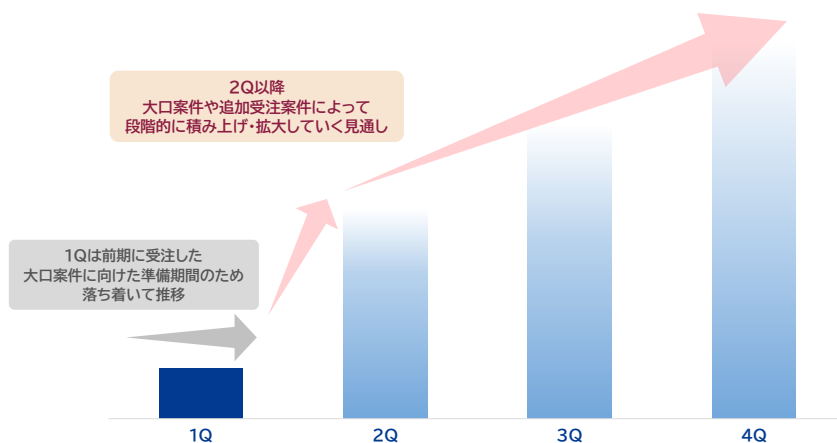
新規事業



POINT

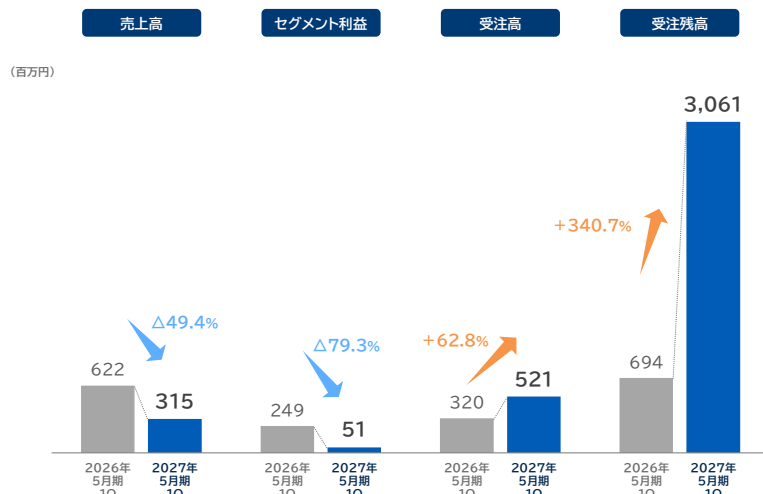
- 第1四半期は、IoT関連事業において前期に受注した大口案件に向けた準備期間となったこと等から、落ち着いて推移。
- 第2四半期以降は大口案件の寄与や追加受注案件等の積み上がりにより、売上高は段階的に拡大していく見通し。

<売上高推移 イメージ（累計）>



- 2027年5月期の連結売上高推移イメージについて、改めてご説明いたします。
- 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、落ち着いて推移いたしました。
- 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です。

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。

- IoT関連事業(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、前期に受注した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いたしました。その結果、前年同期比で減収減益となりましたが、概ね予算どおりの進捗でございます。
- 一方、受注高・受注残高は大幅に増加しております。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たことから、受注高は521百万円(前年同期比62.8%増加)となりました。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、3,061百万円(同340.7%増加)となっております。
- また、当第1四半期の受注高・受注残高には計上されていないものの、9月に747百万円の大口受注があり、第2四半期の受注高に計上される予定です。当該受注は、今期中の売上計上を予定しております。
- 第2四半期以降は、受注残高の売上計上が順次進むとともに、追加受注も見込んでおります。
- 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です。
- 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しております。

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

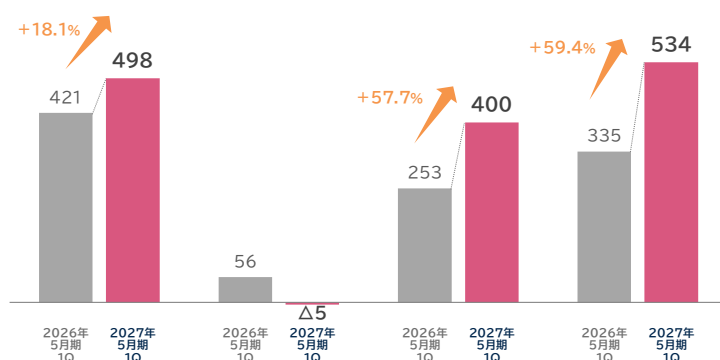
売上高

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。

- 補足
- 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。

- インダストリー4.0推進事業(主に精密除振装置と歯車試験機を販売しているセグメント)については、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、売上高は前年同期比で増加いたしました。
- 一方で、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、セグメント損失は5百万円となりました。なお、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でございます。
- 精密除振装置及び歯車試験機の需要が好調に推移したことから、受注高は400百万円(前年同期比57.7%増加)、受注残高は534百万円(同59.4%増加)と、いずれも前年同期比で増加いたしました。
- また、歯車試験機分野においても新製品開発を積極的に推進しており、展示会「JIMTOF2026」への出展を予定しております。同展示会では、歯車試験機に加え、AI画像処理装置も展示する予定です。
- 精密除振装置につきましては、半導体市場の活況を背景に、需要は引き続き好調に推移する想定です。

中期経営計画の進捗状況

- ここからは、中期経営計画の進捗状況・今期の見通しについてご説明いたします。

2027年5月期 第1四半期 ポイント

IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



POINT

- 第1四半期は営業損失となったものの、概ね予算通りの進捗。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

- 中期経営計画の進捗につきまして、本日お伝えしたい点を5つにまとめております。
- 1点目は、IoT関連事業(イメージセンサ検査領域)の動向です。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の主に4つのプロジェクトが進捗しております。
- 2点目は、2027年5月期予算の進捗です。IoT関連事業の売上予算に対し、第1四半期の売上高、受注残高、9月の大口受注分を合わせた4,123百万円、約81%を既に確保しております。残る977百万円は、第3四半期頃までの受注を目指してまいります。
- 3点目は、ベース売上高の進捗です。今期の売上高予算に占めるベース売上高の比率は18~20%を見込んでおり、売上高全体に占める比率は年々増加しております。また、9月の大口受注747百万円は、全額がベース売上高でございます。
- 4点目は、パートナーシップ・新規事業の進捗です。戦略的パートナーシップの提携数は、中期経営計画の目標(2030年までに5社)を既に超過しております。提携先は深化・拡張・探索の3つの領域に分類しており、新規事業の半導体関連計測製品の開発も当初計画どおり進捗しております。
- そして5点目は、これらのまとめとして、PSRが向上する売上高の創出です。当社が目指すのは、単純な売上の増加ではなく、PSRが向上する売上を増やすことです。同じ売上でも、その「質」によって時価総額に与える影響は異なります。ベース売上高の積み上げにより、利益率と安定性の両面からPSRを高めてまいります。中期経営計画に掲げた2030年5月期のベース売上高3,000百万円という目標も、この考え方に基づくものでございます。

① IoT関連事業の動向について:主な取り組みの進捗

IoT関連事業



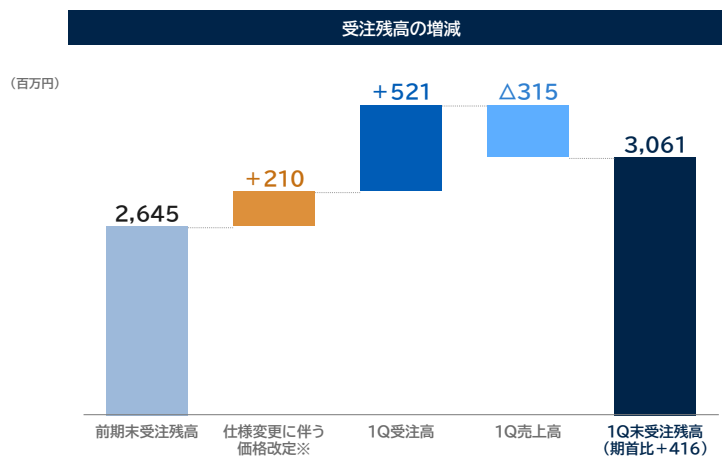
顧客動向	海外主要顧客(韓国)	欧州顧客	国内主要顧客
	顧客側での新規顧客開拓の進展やそれに伴うスマートフォン市場の競争環境の変化等を背景に旺盛な設備投資需要は継続 需要旺盛	前期の売上高は過去最高 第1四半期も光源装置の受注が継続 堅調	設備投資需要は落ち着いた状況 フィジカルAI向け新工場の計画があり 中長期的には回復を想定 横ばい
主な取り組み		進捗のポイント	状況
① 光源装置のラインナップ拡充 新規顧客の開拓		- ハイエンド/ミドル/ローエンドの3市場向けに新モデルを開発中(2027年頃～完成・リリース想定) - 新規中国顧客向けに製品のリースを開始、顧客側で検証中	開発推進中
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)

- まず、1点目のIoT関連事業の動向についてご説明いたします。
- 主要顧客の動向です。海外主要顧客である韓国の顧客につきましては、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が継続しており、9月には747百万円の大口受注を獲得いたしました。欧州顧客につきましては、前期の売上高が過去最高となり、当第1四半期も光源装置の受注が継続しております。国内主要顧客につきましては、設備投資需要は落ち着いた状況にありますが、フィジカルAI向けの新工場の計画があることから、中長期的には回復を想定しております。
- 続いて、主な取り組みの進捗です。
- 1つ目は、光源装置のラインナップ拡充による新規顧客の開拓です。ハイエンド、ミドルエンド、ローエンドの3つの市場向けに新モデルを開発しており、2027年頃からの完成・リリースを想定しております。また、新規の中国顧客向けに製品のリースを開始し、現在、顧客側で検証が進められております。
- 2つ目は、既存製品の競争力強化に向けた、新型瞳モジュール®の共同開発です。SWTest Asia 2025では、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。現在、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しております。
- 3つ目は、量産体制の整備に向けた、熊本事業所における瞳モジュール®自動製造ラインです。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が生じておりますが、2027年5月期における受注計画及び売上計上時期への影響はございません。また、2027年5月期中の完成を予定しております。
- 4つ目は、AIを活用したトータルソリューションです。独自データとAIの掛け合わせによる新たな価値の創出に向け、装置の提供にとどまらず、データと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しております。現在は、パートナー先を選定し、数社を訪問したうえで、協業企業や提供するソリューションの内容を模索しております。

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、前期末の受注残高に含まれていた案件の契約金額の増額分を受注残高に反映したものの。

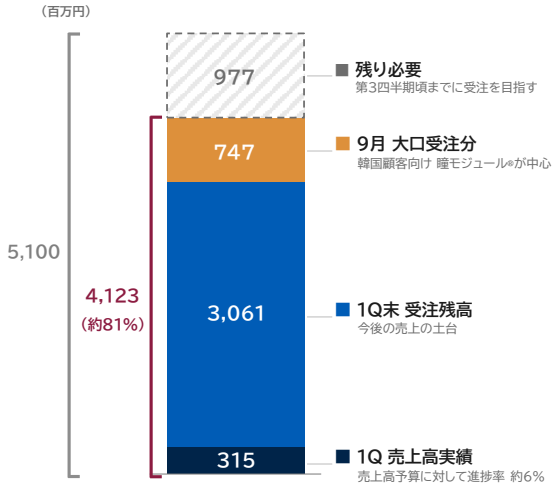
- ▶ 続いて、2点目の2027年5月期予算の進捗です。まず、IoT関連事業における受注残高の増減についてご説明いたします。
- ▶ 前期末の受注残高は2,645百万円でした。このうち、韓国顧客向けの一部案件で顧客側の仕様変更が発生し、機能の追加・変更に伴う価格改定により、受注残高が約210百万円増加いたしました。これは、前期末の受注残高に含まれていた案件の契約金額の増額分を、受注残高に反映したものでございます。
- ▶ なお、最終製品であるスマートフォンの動向や技術トレンドの変化等を背景に、顧客側の要求仕様や設備投資の実施タイミングは流動化する傾向にございます。
- ▶ これに当第1四半期の受注高521百万円が加わり、売上高315百万円を計上しました。受注高が売上高を上回ったことに加え、仕様変更に伴う価格改定による増額分も反映されたことで、当第1四半期末の受注残高は期首から416百万円積み上がっております。この受注残高が、第2四半期以降の売上の土台となります。

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

- 次に、予算達成に向けた見通しです。
- IoT関連事業の通期業績予想5,100百万円に対し、当第1四半期の売上高315百万円、当第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%を既に確保しております。受注残高及び9月の大口受注分は、今期中の売上計上を予定しております。
- 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してまいります。受注から売上計上までを概ね3か月程度と想定すると、第3四半期末である2027年2月末までに受注を積み上げる必要がございます。
- ご参考として、9月から2月までの6か月間で977百万円を受注するために必要なペースは、月平均で約162百万円となります。
- この受注ペースを維持するとともに、確保済みの受注を納期どおりに売上計上することを徹底し、予算達成を目指してまいります。

③ ベース売上高の進捗について:ベース売上高とは

IoT関連事業

インダストリー4.0
推進事業

新規事業



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。

- 続いて、3点目のベース売上高の進捗です。まず、ベース売上高の定義について、改めてご説明いたします。
- ベース売上高は、事業の強靱性を示す指標として中期経営計画で新たに定義したもので、顧客の設備投資動向、すなわち投資判断に依存しない売上高でございます。なお、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としております。
- 主事業であるIoT関連事業では、顧客の「何」に連動するかで判定いたします。光源装置は、新しい検査ラインを立ち上げる際に需要が発生し、生産能力の変化量に連動して振れが大きいいため、ベース売上高には含めておりません。
- 一方、光源改造や瞳モジュール®、その他の新製品は、顧客が生産を続ける限り必要とされ、生産量の水準に連動して振れが小さいため、ベース売上高に含めております。
- その他事業では、単独で生まれた製品か、掛け合わせから生まれた製品かで判定いたします。子会社が単独で保有していた製品、すなわち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、ベース売上高に含めておりません。
- 一方、当社との掛け合わせによって創出した、子会社が単独では持ち得なかった製品は、ベース売上高に含めております。過去のM&Aから現に創出されている製品も、これに含まれます。
- いずれも、「顧客の投資判断」という不連続な意思決定に依存しない売上高であり、業績の振れを小さくするものでございます。

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

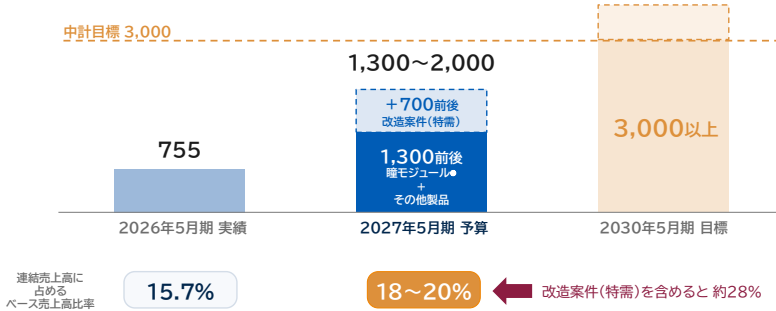
POINT

- 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。

- 次に、2027年5月期のベース売上高の見込みと今後の方針についてご説明いたします。
- 前期のベース売上高は755百万円でした。今期は、改造案件による特需(700百万円前後)を除くベース売上高が、瞳モジュール®及びその他製品により1,300百万円前後まで拡大する見込みです。
- 連結売上高に占めるベース売上高の比率は、前期の15.7%から、今期は18~20%へ着実に高まる見込みです。(改造案件を含めると約28%となります)
- 一方で、課題もございます。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であり、現状は特定顧客・事業への依存度が高い状況です。今後は「金額」だけでなく、「顧客数」の積み上げも重視してまいります。
- 2030年5月期の目標に向けては、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してまいります。併せて、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ることで、新たな収益の柱を確立してまいります。

④ パートナースhip・新規事業の進捗について

IoT関連事業

新規事業



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

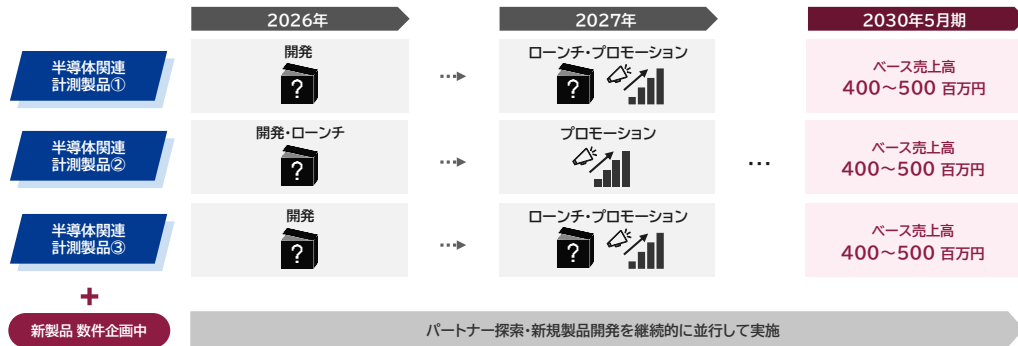
- 続いて、4点目のパートナーシップ・新規事業の進捗です。
- 戦略的パートナーシップは、「技術パートナー」と「マーケティングパートナー」を中心に提携しております。さらにそこから、「深化」「拡張」「探索」の3つの事業領域に分類し、領域ごとに役割を分けてパートナーとの連携を推進しております。
- 1つ目の「深化」は、既存の主戦場であるイメージセンサ検査市場を深める領域です。光学製品メーカー、半導体関連機器メーカー、光学機器商社等と連携し、新型瞳モジュール®の共同開発による既存製品の競争力強化を図っております。2030年までのポテンシャルは10～20億円と想定しており、正式な製品化に向けて共同開発を推進しております。3つの領域のうち、最も確度の高いテーマでございます。
- 2つ目の「拡張」は、イメージセンサ以外の半導体市場へ拡張する領域です。半導体製造装置メーカー、研究機器商社、生産財商社等のパートナーと販路・製造・開発を分担することで、開発リードタイムとコストを抑制いたします。2030年までのポテンシャルは10～15億円と想定しており、直近では、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いたしました。
- 3つ目の「探索」は、AIトータルソリューション・フィジカルAI領域という新たな領域を探索するものです。AI関連企業複数社と連携し、当社の検査・校正の知見を活かして、AIが用いるデータの測定品質を保証することを狙いとしております。現時点では計画外の取り組みであり、パートナー候補先を選定し、数社を訪問した段階でございます。
- なお、ポテンシャルの数値は当社の想定であり、計画値ではありません。

④ パートナースhip・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

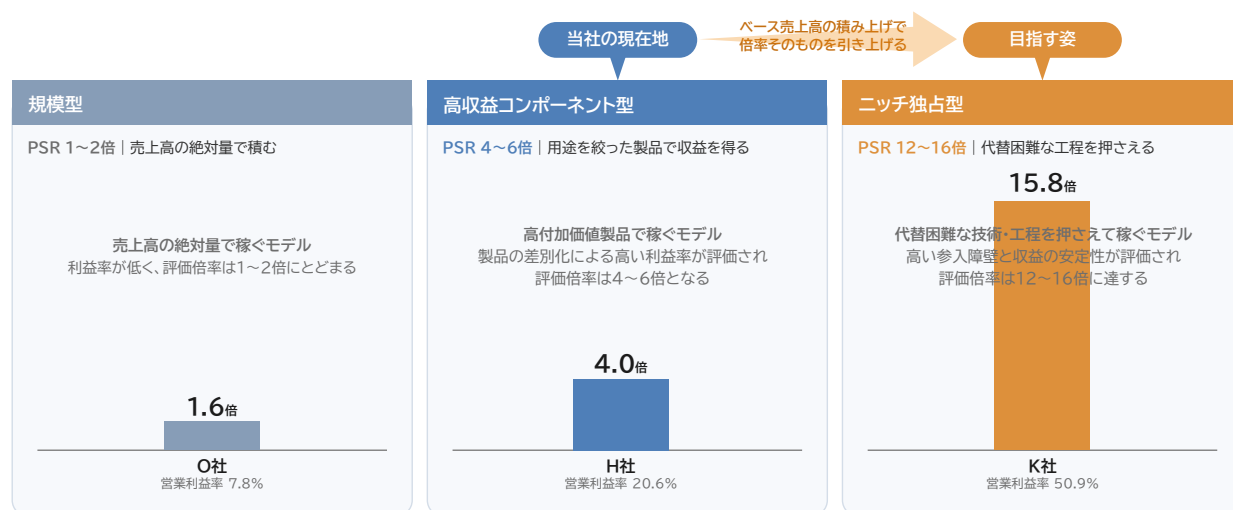
- 専用サイト公開中（随時更新）：<https://www.inter-action.co.jp/media/>

- 次に、新規事業である半導体関連計測製品の開発スケジュールです。
- 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)から変更はなく、各製品の開発は当初計画どおり進捗しております。
- 2026年には、製品②がローンチされる予定であり、2027年には、製品①・製品③のローンチを予定しております。各製品で、2030年5月期にベース売上高400百万円~500百万円を目指してまいります。
- 加えて、新製品数件を企画中であり、引き続きパートナー探索と新規製品の開発を並行して進めてまいります。
- また、プロモーション活動として専用サイトを公開しており、随時更新してまいります。

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.

- 最後に、5点目のPSRが向上する売上高の創出についてご説明いたします。当社がベース売上高を重視する理由を、PSRを用いてご説明いたします。
- 同じ売上高でも、市場の評価、すなわち時価総額を売上高で割ったPSRは異なります。また、PSRの水準に応じて3つの型に分かれると考えています。規模型、高収益コンポーネント型、ニッチ独占型です。
- 売上高の絶対量で稼ぐ「規模型」は、利益率が低く、評価倍率は1~2倍にとどまります。
- 高付加価値製品で稼ぐ「高収益コンポーネント型」は、製品の差別化による高い利益率が評価され、評価倍率は4~6倍となります。
- 代替困難な技術・工程を押さえて稼ぐ「ニッチ独占型」は、高い参入障壁と収益の安定性が評価され、評価倍率は12~16倍に達します。
- このように、同じ売上高でも市場の評価は10倍近く異なります。差を生むのは売上高の規模ではなく、代替困難性と売上の安定性です。
- 当社は現状、「高収益コンポーネント型」の水準にございます。ベース売上高の積み上げにより評価倍率そのものを引き上げ、将来的には「ニッチ独占型」を目指してまいります。

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

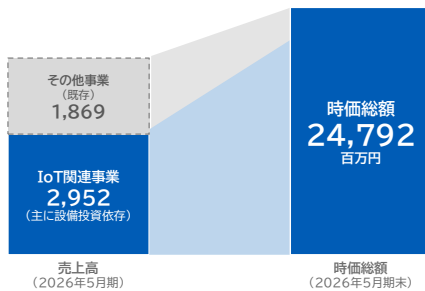
POINT

- 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

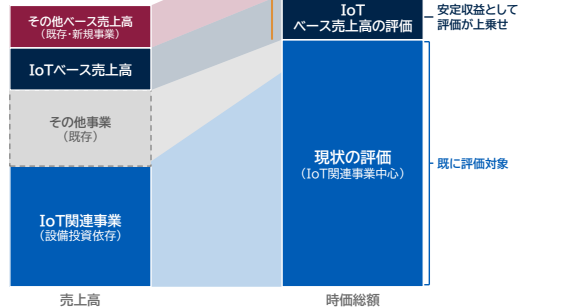


※図はイメージであり、業績と時価総額の相関性を具体的に示すものではありません。

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、将来の業績・株価等を具体的に示すものではありません。

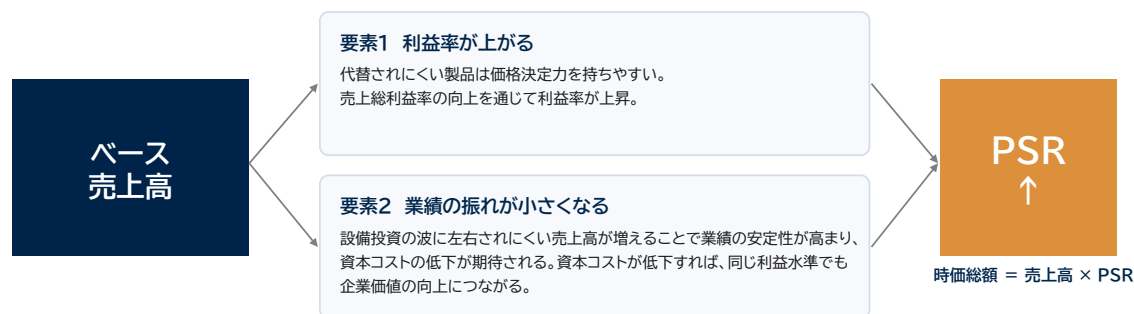
- これを当社に当てはめたものが、こちらの図でございます。(図はイメージであり、業績と時価総額の相関性や将来の動向等を具体的に示すものではありません)
- 左側が現状です。現状の時価総額は、主に設備投資に依存するIoT関連事業の業績で形成されていると考えております。また、設備投資の波による業績の振れが、株価が伸び切らない要因の一つであると捉えております。
- 右側が目指す姿です。IoT関連事業と、新規事業を中心とするその他事業の双方で、ベース売上高を積み上げてまいります。評価される売上高が広がることで、IoT関連事業のベース売上高は安定収益として評価が上乘せされ、その他事業のベース売上高も評価の対象に加わります。さらに、業績の安定性が高まることで評価倍率(PSR)が上昇し、プレミアムが付くことで、時価総額の向上につながると考えております。

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

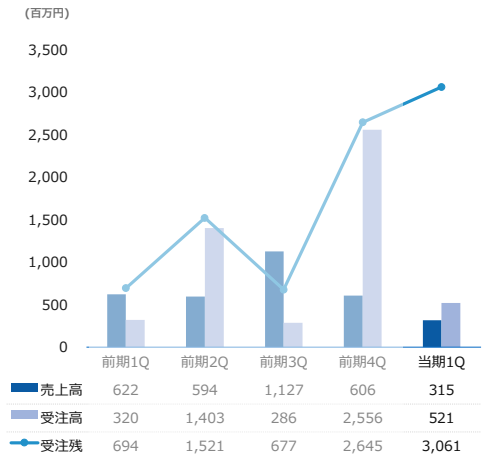
設備投資需要に左右されないベース売上高を持つことが 業績の下支えとなり、PSRを引き上げる土台となる。

- ベース売上高は、「利益率」と「安定性」の2つの要素でPSRを押し上げると考えております。
- 1つ目の要素は、利益率です。代替されにくい製品は価格決定力を持ちやすく、売上総利益率の向上を通じて利益率が上昇いたします。
- 2つ目の要素は、業績の安定性です。設備投資の波に左右されにくい売上高が増えることで業績の安定性が高まり、資本コストの低下が期待されます。資本コストが低下すれば、同じ利益水準でも企業価値の向上につながります。
- 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ります。3,000百万円は、売上の「量」の目標ではなく、売上の「質」の目標です。

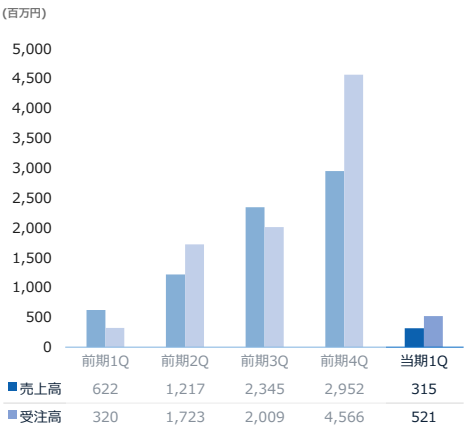
Appendix ①

売上高・受注高・受注残高 推移

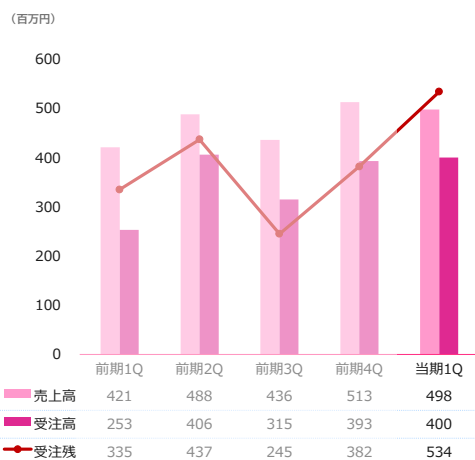
売上高・受注高・受注残高 推移（四半期毎）



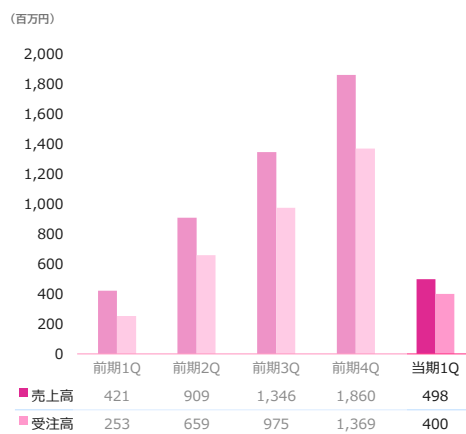
売上高・受注高 推移（累計）



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）

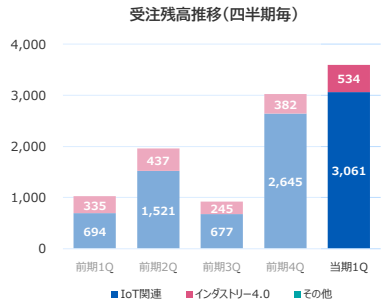
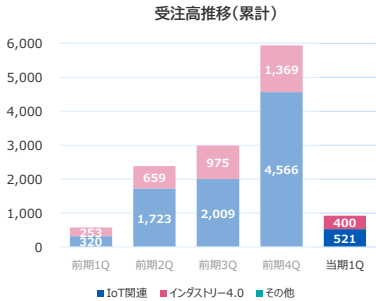
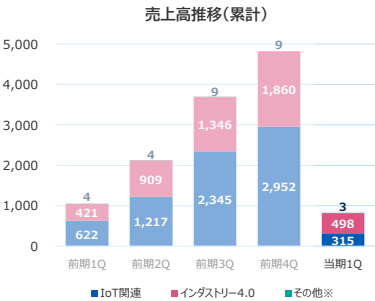




2027年5月期第1四半期

(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%



※「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）

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	123名（2026年5月末時点）	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		

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。