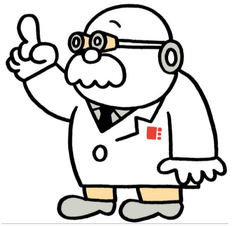
インベスターズガイド

～当社を10分でご理解いただくために～

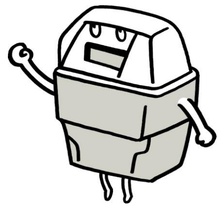
2026年2月

大崎電気工業株式会社（東証プライム 6644）

オーサキマン



ミエルカ博士



スマメくん

ミルモン

当社キャラクター

目次

1 事業概要 P.3

1. 会社概要
2. 事業の概要
3. 財務ハイライト
4. セグメント別売上構成比率（イメージ）

2 各セグメントの特長と戦略 P.8

1. 事業の特長（3C視点） 国内スマートメーター事業
2. 事業の特長（3C視点） ソリューションビジネス・配電盤
3. 事業の特長（3C視点） 海外計測制御事業
4. 次期TOPIX構成銘柄入りを見据えた取り組み

3 補足資料 P.18

＜インベスターズガイドの位置づけ＞
本インベスターズガイドは当社を初めて投資対象として検討する投資家のみなさまに、当社の事業内容、戦略等をより詳しくご理解いただくことを目的に作成しています。

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

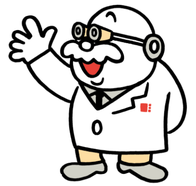
1 事業概要

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. 会社概要

（2025年3月末日現在）

商　　号	大崎電気工業株式会社 OSAKI ELECTRIC CO.,LTD.
創　　業	1916（大正5）年8月
設　　立	1937（昭和12）年1月
資 本 金	79億6575万円
代 表 者	取締役会長CEO　渡辺 佳英（わたなべ よしひで）
事業内容	電力量計、計器用変成器、配電自動化機器、デマンドコントロール装置、 エネルギーマネジメントシステム、自動検針システム、スマートホーム関連機器、光通信関連機器、 配・分電盤等の製造販売および工事 等
従業員数	2,558名（連結）、542名（単体）



Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

2. 事業の概要

**大崎電気工業は、創業以来100年以上にわたり、電力の計測・制御を通じて
エネルギーの有効活用に貢献してきた電機メーカーです。**

＜当社事業の特長＞

- 電気の使用量を計測する電力量計（スマートメーター）が主力製品であり、販売実績（シェア）は**国内首位**
- オセアニア、ヨーロッパ（主に英国）、アジアを中心に海外でもスマートメーターを販売
  特にオーストラリア（東部5州）、ニュージーランドでは**70%超の高いシェア**を獲得
- 日本国内・海外（中国を除く）を合わせた**世界シェアは約8%（第4位）**

当社は3つのセグメントで事業を管理

国内計測制御事業

- スマートメーター
- エネルギーマネジメントシステム
- 配電盤・分電盤　等

スマートメーター

エネルギーマネジメントシステム

配電盤・分電盤

海外計測制御事業

- スマートメーター
- ヘッドエンドシステム
  （スマートメーターと電力会社が持つデータマネジメントシステムをつなぐシステム）
- ガスメーター　　等

スマートメーター

不動産事業

- 不動産の賃貸

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3. 財務ハイライト（2025年3月31日時点）

売上高

前年度比 2.1%↑

971億2百万円

営業利益

前年度比 3.0%↓

57億1百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

前年度比 45.6%↑

35億4百万円

ROE

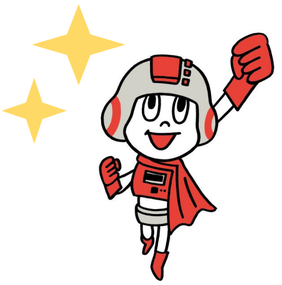
前年度実績 5.0%

6.9%

自己資本比率

前年度比 0ポイント

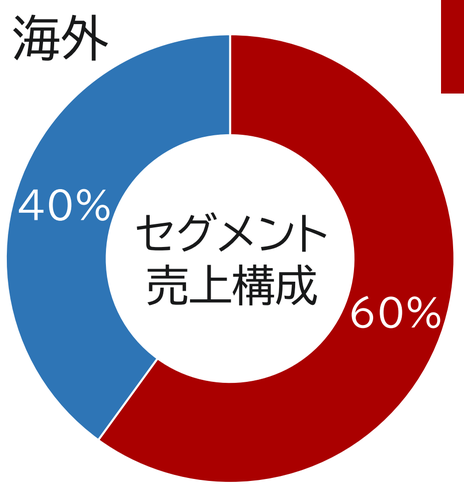
51.9%



Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

4. セグメント別売上構成比率(イメージ)

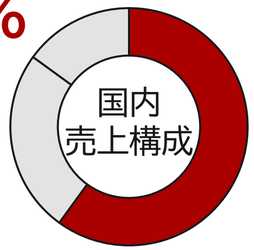
※ 構成比は過去実績に基づくイメージであり
最新の業績を反映したものではありません



国内計測制御事業

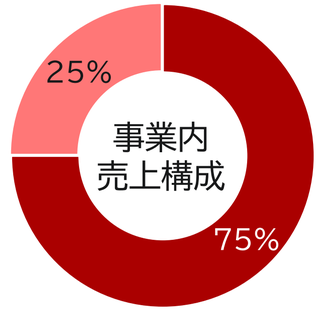
スマートメーター事業

60%



スマートメーターおよび付帯サービス
- 電力会社向けスマートメーター
- スマートメーター取替工事(一部地域)

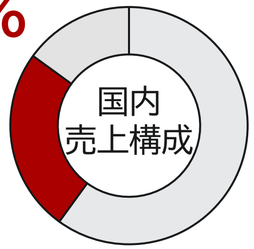
その他電力会社向け製品・サービス
- スマートメーター以外の電力会社向け製品・サービス
(VCT(高圧計器用変圧変流器)等)



■ スマートメーターおよび付帯サービス
■ その他電力会社向け製品・サービス

ソリューション事業

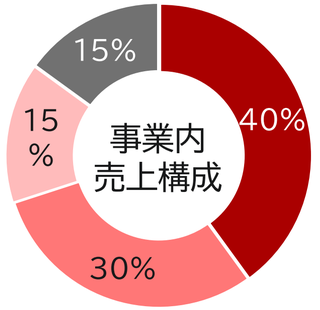
25%



市販メーター
- 電力会社以外向けスマートメーターおよび計測・制御機器

GXサービス
- エネルギーマネジメントサービス
- お客様の省エネ・省コストを支援

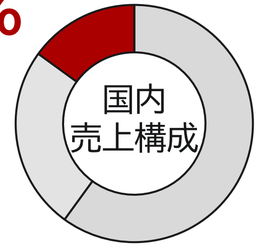
スマートロック
- 賃貸市場向けの電子錠「OPELO」



■ 市販メーター ■ スマートロック
■ GXサービス ■ その他

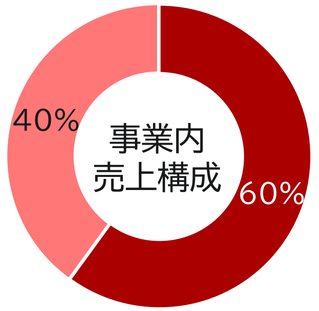
配電盤事業

15%



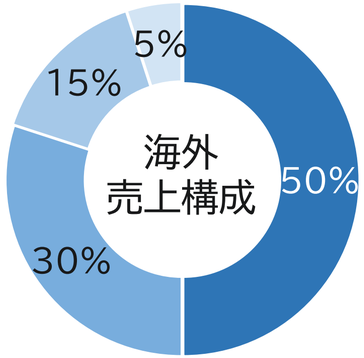
電力会社向け
- 発電所・変電所向けの配電盤・分電盤

産業向け
- オフィスビル・工場・データセンター向けの
配電盤・分電盤



■ 電力会社向け
■ 産業向け

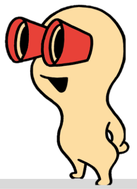
海外計測制御事業



■ オセアニア ■ アジア
■ ヨーロッパ ■ 中東・アフリカ

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

2 各セグメントの特長



Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. 事業の特長（3C視点）

国内スマートメーター事業 ①

● 当社では、住宅からビル・工場まで全施設に対応した電力量計（スマートメーター）を製造・販売

市場規模 住宅等向け 約8,000万台 高圧受電するビル・工場等向け 約85万

■ 住宅等に設置される電力量計（スマートメーター）（日本国内）

機械式電力量計

- 中央の円盤が回転し電力使用量を計測
- 通信機能がなく、検針員が各戸訪問して目視確認

現行型スマートメーター　2014年～

- 通信機能を持ち、電力会社が遠隔で電力使用量を把握可能
- 機械式に比べ軽量化を実現

第2世代スマートメーター　2025年～

- 高粒度の計測による速やかな停電検知
- 再エネ大量導入における電力安定供給へ貢献

Point! 住宅等に設置される電力量計（スマートメーター）の有効期間は**10年**
計量法で規定

お客様 電力会社および電力関連会社
（電力会社がメーカーから購入し住宅等に設置＝電力会社の資産）

競合他社
- 三菱電機
- 富士電機
- 東光高岳
（各社シェア非開示）

当社の優位性
- 製品ラインナップ
- 生産能力/デリバリー力
- 営業・サービス体制
（グループ会社を含めた協力体制）

生産拠点
- 埼玉県三芳町
- 大阪府摂津市

商流

売上比率

OSAKI → 電力会社　約80%

OSAKI → 部品供給 → 電力関連会社（電力量計生産） → 電力会社　約20%

■ 高圧受電するビル・工場等に設置される電力量計（スマートメーター）等（日本国内）

高圧受電用設備

- 高電圧の電力使用量計測に使用する製品
→ 高圧電力は家庭用電力量計では計測できず特別な計測機器が必要
- 設置場所は工場やビルなど

VCT（高圧計器用変圧変流器）

- 高電圧の電気を電力使用量計測が可能な水準に電圧と電流を変換する機器

競合他社 ・東光高岳

高圧計器

- VCTで変換した電気を計測する電力量計
- 住宅等向けと比較してより精密な計測が求められる

競合他社 ・三菱電機 ・富士電機 ・東光高岳

当社の優位性

- 一貫生産体制による高い品質
- 生産能力/デリバリー力
- 営業・サービス体制
（グループ会社含めた協力体制）

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. 事業の特長（3C視点）　国内スマートメーター事業 ②

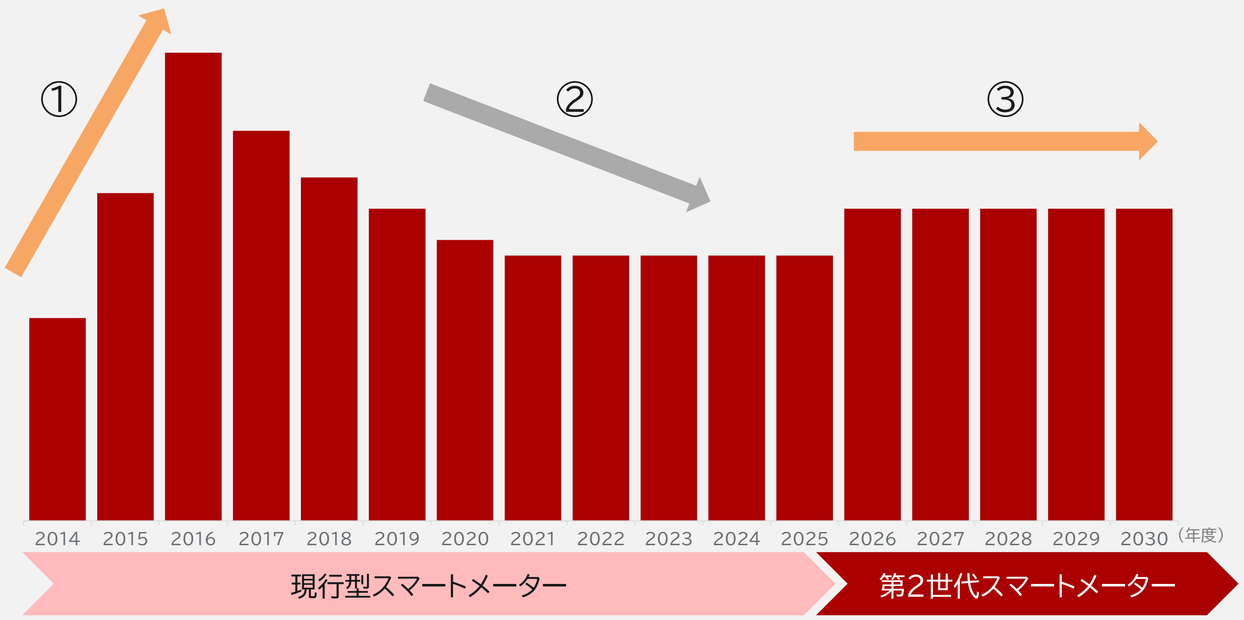
■ 住宅等に設置される電力量計（スマートメーター）（日本国内）の販売数量の推移（イメージ）

電力量計（スマートメーター）交換サイクル

- 住宅等に設置される電力量計（スマートメーター）の有効期間は10年（計量法）
- 第2世代販売開始まで現行型⇒現行型への置換えも発生
  （例：2014年設置機は2024年に現行型に置換え）

● 交換サイクルイメージ

販売数量推移（グラフの高さはイメージ）



※　本グラフは過去のスマートメーターの物量推移と今後の物量想定を示したイメージであり、個々の電力会社の設備投資計画を示すものではありません。

2014～2017年度　（現行型スマートメーター導入）　①

- 電力小売り自由化などへの対応のため、スマートメーター設置前倒し
  ⇒ 2015～2018年にかけてスマートメーターの設置が一気に拡大
  当社の販売高も2016年度に過去最高を更新

2020～2024年度　②

- スマートメーターの設置台数を電力会社は平準化
- 初期導入スマートメーターの置換え需要（現行型から⇒現行型へ）

2025年度～　（第2世代スマートメーター導入）③

- 2025年度までは現行型も販売し、その需要が期初予想を上回る見込みだが、**追加受注を想定以上に獲得できたことによる**ものであり、第2世代スマートメーターの需要の前倒しではない
- 2025年度下期から第2世代スマートメーター導入スタート（**本格的な導入は2026年度**）
- **2026年度以降の販売数量は概ね均等に推移**する見通し

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. 事業の特長（3C視点）　国内スマートメーター事業 ③

■ 第2世代スマートメーター（製品特徴・今後の展望）

● 第2世代スマートメーターは2026年1月より本格的に販売開始

製品特徴

第2世代
スマートメーター

高粒度(15分単位)計測

● 需給状況の詳細把握に貢献
⇒ ・電力レジリエンス強化
（速やかな停電検知）
・発電効率化
・再エネ大量導入時の電力安定供給

遠隔アンペア制御機能

● 遠隔での使用電力の制御が可能に
⇒ ・電力レジリエンス強化
（大規模災害時等の電力需給ひっ迫時に広域での計画停電を回避等）

通信機能向上

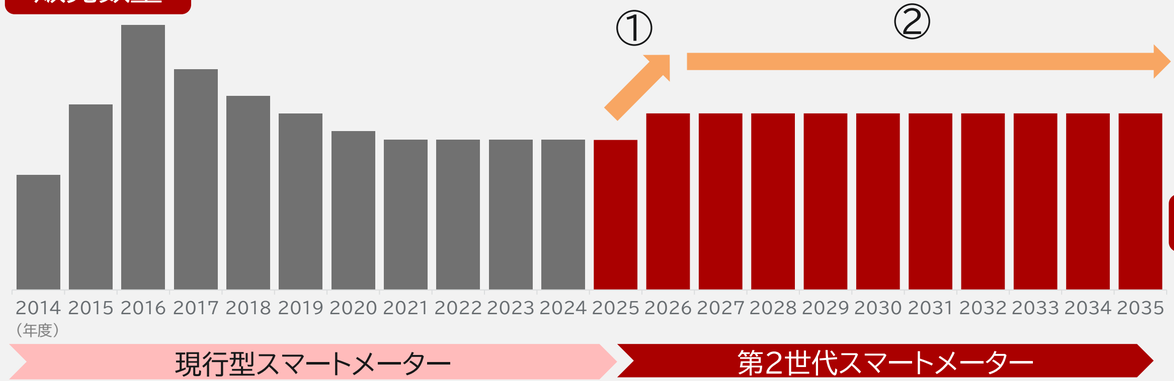
● 多様な通信方式による利便性向上
⇒ ・需要家への多様なサービス提供
・電力使用量見える化による省エネ促進

生産面の強み

● 製品の基幹部を自社で開発・設計標準化、部品点数最適化によるものづくり体制見直し
⇒ 自動化の推進と省人化の実現
・組み立てライン省人化（組立ロボット導入）
・検査工程自動化（AI導入）
・製品搬送自動化（AMR導入）

今後の展望

販売数量



※ 本グラフは過去のスマートメーターの物量推移と今後の物量想定を示したイメージであり、個々の電力会社の設備投資計画を示すものではありません。

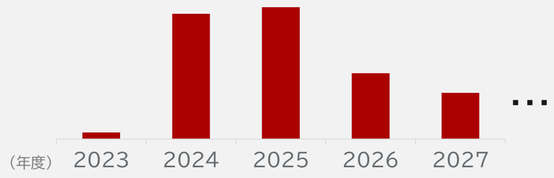
2025～2026年度 ①

● 現行機の終売に向け販売台数が落ち込んだ25年度に対し、26年度は第2世代スマートメーターが本格的に販売開始。一段高い販売数量に

2026年度～ ②

● 26年度以降の販売数量は概ね均等に推移する見通し

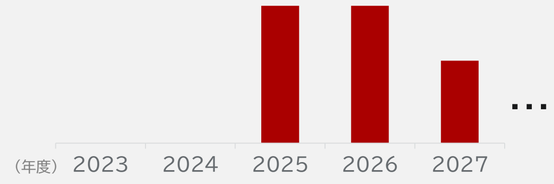
27年度までの設備投資費(第2世代スマートメーター関係のみ)



※ グラフ高はイメージ

● 24年度より設備投資を本格開始。生産を開始する25年度がピーク
● 27年度以降は受注状況を見て、必要に応じて追加投資を検討

27年度までの減価償却費(第2世代スマートメーター関係のみ)



※ グラフ高はイメージ

● 24年度からの設備投資増を受け、減価償却費は25～26年度がピーク
（主に金型＝償却期間1年）

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

2. 事業の特長（3C視点）

ソリューションビジネス・配電盤

■ 電力会社以外のお客様向け電力量計（スマートメーター）（日本国内）

ソリューション事業

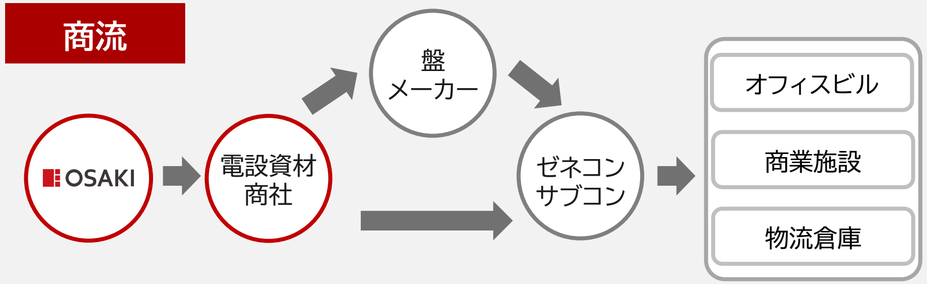
製品特徴

・テナントごとの電力使用量の把握
→ オーナーから各テナントへの電気使用料請求に活用

主なお客様（エンドユーザー）

・オフィスビル
・商業施設
・物流倉庫
・駅ビル　など

商流



競合他社

・三菱電機
・富士電機
・東光高岳

■ GXサービス

ソリューション事業

製品特徴

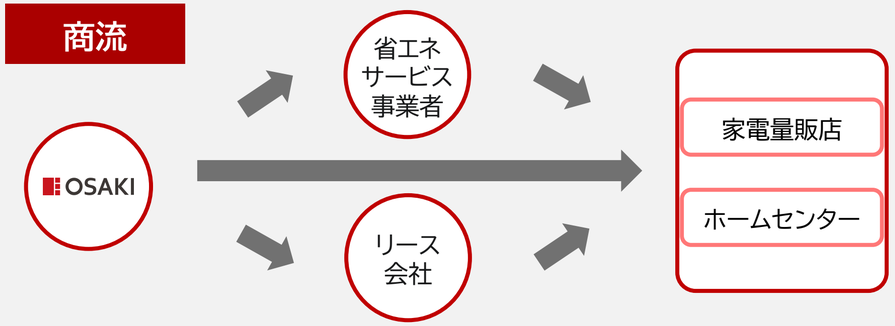
エネルギーマネジメントサービス

・設備ごとの電力使用量を見える化し、最適な省エネ・省コストを実現するサービス
・自動制御による管理で、現場の負担を軽減
・他社にはないきめ細やかなアフターサービスが特長

主なお客様

大手小売業が中心
・家電量販店
・ホームセンター
など

商流



競合他社

・小売業向け EMSプロバイダー

■ 配電盤

配電盤事業

製品特徴

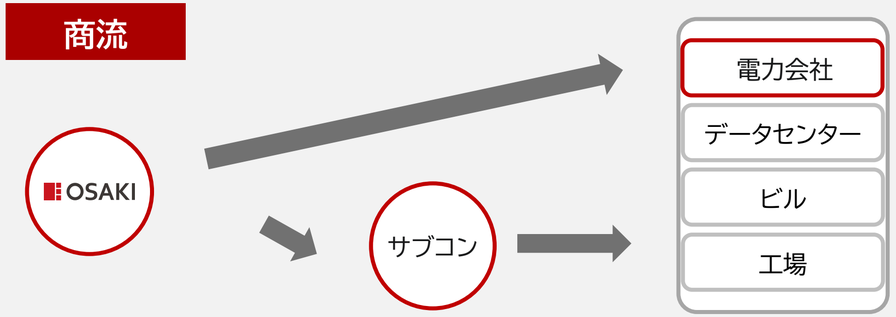
配電盤・分電盤　等

・電力会社向けと産業向けで構成
・産業向けはデータセンター（DC）需要が拡大
・DC向けには、電源切替盤、PDU・PDP盤も供給

主なお客様

・電力会社
・電気工事会社経由
→ データセンター
ビル
工場　など

商流



競合他社

・配電盤メーカー（特に中小規模の盤メーカー）

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3. 事業の特長（3C視点）　海外計測制御事業

製品

- 海外計測事業は、グループ会社であるEDMI Limited（以下EDMI）により運営
- スマートメーター（電力・ガス・水道）、上位系システム（ヘッドエンドシステム）を用いたソリューションビジネスを展開
- オセアニアが主力マーケットで、欧州、アジア中心に事業展開

家庭用スマートメーター

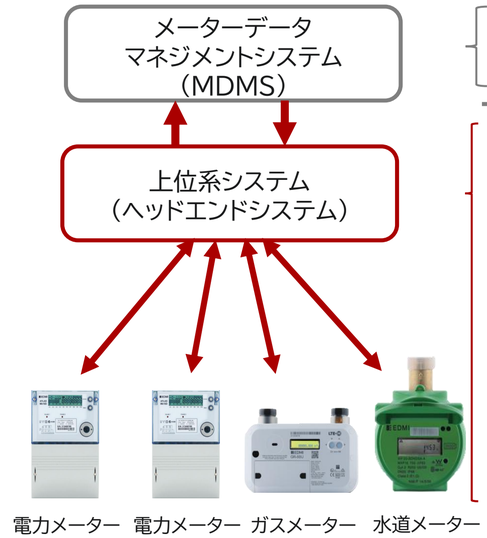
現行スマートメーター　2005年～

- 機能は基本的に日本と同じ
- 国ごとに要求が異なるモデルをラインナップ
  → 盗電防止、プリペイドタイプなど
- 少量多品種で展開

次世代スマートメーター（NEOSシリーズ）　2025年7月～

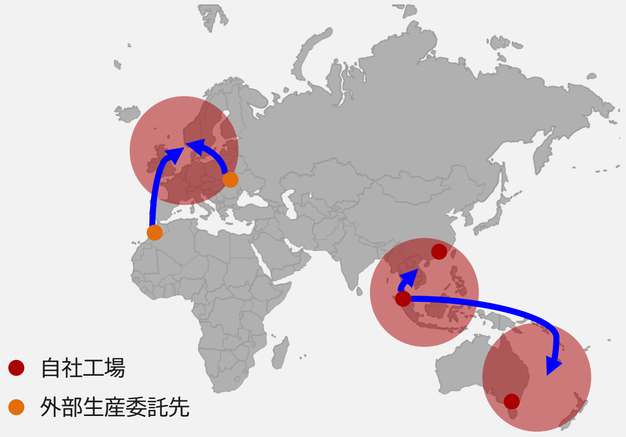
- 単一設計プラットフォームに統一
  → 上位系システムへの対応が容易
  → 製品コスト低減
- 通信部分の後付けが可能
  → 通信方式選択の自由度拡大

上位系システム



- 電力会社が持つデータマネジメントシステム
- スマートメーターとMDMSをつなぐシステム
- 各スマートメーターのデータを集約、顧客の要求するフォーマットでデータ処理し、暗号化してMDMSへ伝送する機能
- 電力会社（MDMS）の指示を各スマートメーターに伝送する機能

海外拠点



主なお客様

- 電力会社
- 送配電事業者
- ガス事業者

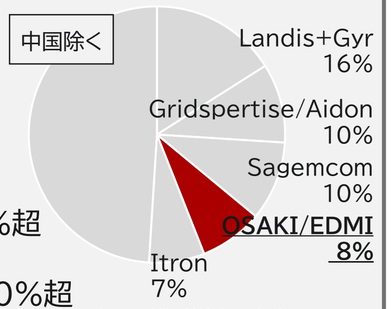
など

商流

EDMI → 電力会社 / 送配電事業者 / ガス事業者

競合他社

- 世界台数シェア第4位（大崎・EDMI合計）
- 特にオセアニアでは高いシェア獲得
  → オーストラリア 70%超（東部5州）
  ニュージーランド 70%超



*Data source: 2024 Northeast Group, LLC - Global Electricity Metering Market Dataset (2024-2033) Executive Summary
GLOBAL AMI MARKET SHARE –METER COMMUNICATIONS (Annual, 2023)

トピックス

- 構造改革の推進
  → 4地域から2地域制管理へ統合
  → スマートメーターと組み合わせたソリューション事業の強化
- 産業用電力メーター再強化
  → 工場などの産業用の電力メーターの再強化を図る
  → アジアを中心に事業展開

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3. 事業の特長（3C視点）

海外計測制御事業（オセアニア①）

■ オセアニア（市場動向について）

マーケット

市場規模

＜オーストラリア＞

約**960**万台（東部5州）

→ スマートメーター導入率**43**%（2024年11月時点）

＜ニュージーランド＞

約**210**万台

→ スマートメーター導入率約**100**%

競合他社

・Landis & Gyr　〔スイス〕
・Secure Meters〔インド〕
・CrescoNet　　〔アメリカ〕
（各社シェアは非開示）

主なお客様

● メータリング統括事業者
→ メーターを設置し、電力使用量データを電力会社に提供する事業者
→ 日本と異なり、メータリング統括事業者がスマートメーターを設置・運用

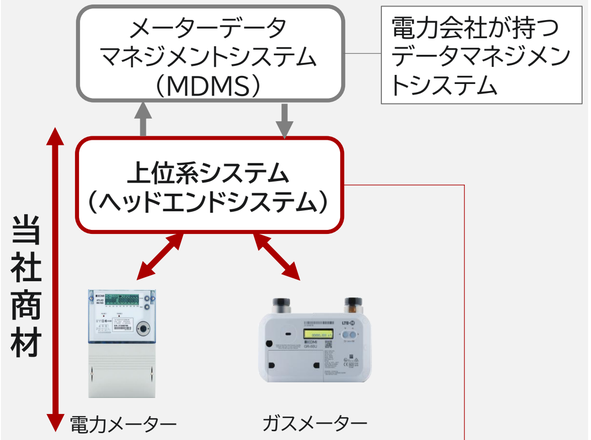
＜メータリング統括事業者＞

PLUS ES	オーストラリア最大級の電力配電事業者Ausgridグループ。170万台以上の電力メーターを管理
Bluecurrent	オーストラリアとニュージーランド双方に事業を展開。両国で270万台以上のメーター（電気・ガス・水道）を管理
Intellihub	オーストラリアとニュージーランド双方に事業を展開。小売事業者向けに強み。250万台以上の電力メーターを管理
Yurika	親会社はオーストラリアのクイーンズランド州政府所有の電力会社「Energy Queensland」 メーターの管理台数は非開示

商材

● スマートメーターと「上位系システム」をセットで販売（高い利益率）

上位系システム



・スマートメーターとMDMSをつなぐシステム
・各スマートメーターのデータを集約、顧客の要求するフォーマットでデータ処理し、暗号化してMDMSへ伝送
・電力会社（MDMS）の指示を各スマートメーターへ伝送

● 日本のような厳格なスマートメーターの法定使用期間は存在しない

今後の需要動向

＜オーストラリア＞

● オーストラリア・エネルギー市場委員会が2030年までに主要地域でのスマートメーター導入推進を決定。新規需要と既納品の更新需要を見込む
● オーストラリアは人口増が今後も続く（オーストラリア統計局）なかで住宅着工需要は2026年度以降底堅く推移する見通し

＜ニュージーランド＞

● 2008年からスマートメーター本格導入開始。安定的な更新需要を見込む

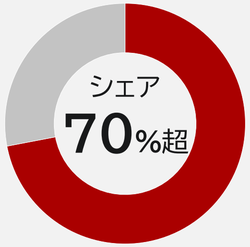
Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3. 事業の特長（3C視点）

海外計測制御事業（オセアニア②）

■ オセアニア（当社の戦略）

高いシェアを維持する強み



● オーストラリア東部5州※、ニュージーランド
それぞれで70%超の高いシェアを長年維持

※ オーストラリア首都特別地域、ニューサウスウェールズ州、クイーンズランド州、南オーストラリア州、タスマニア州

- 長年蓄積してきたオセアニアの電力業界との強い信頼関係
  - オーストラリアが創業地（EDMI）
- 高速データ処理に優れた高い検針性
- スマートメーターに最適化した通信技術
- 優れた製品品質
- 第三者の電力管理アプリケーションを柔軟に統合可能な拡張性
- 高度な技術力を活かしたサポート・エンジニアリング体制
- 顧客需要に柔軟に対応する生産力・納期対応力

オセアニアで稼働するスマートメーターが500万台を突破

- 当社子会社EDMIがオセアニアで提供するデータ管理システムに接続して稼働する同社製のスマートメーターが累計500万台を突破
- オセアニア市場での高いシェアを背景に、今後の市場拡大を捉えたさらなる事業成長を目指す

オセアニアの大手顧客と大型販売契約を締結

・オーストラリアおよびニュージーランドの複数のお客様との間でスマートメーター「NEOS」および「NEOS Solution」の長期販売契約を締結

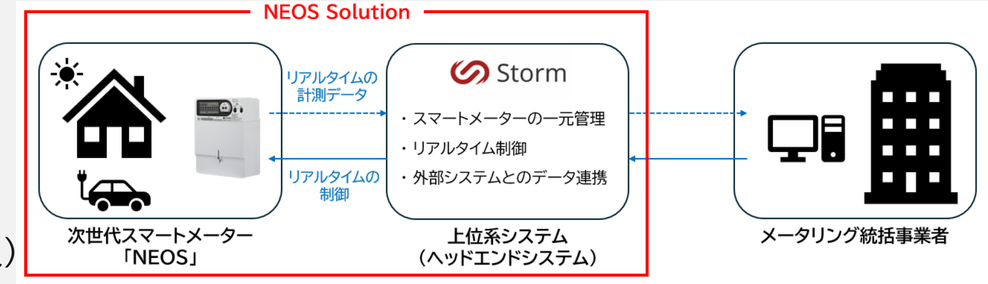
【受注案件の概要】
① 受注金額 ：550億円超（2026年度からの5年間）
② 受注内容 ：EDMI社製のスマートメーターおよび電力の計測・監視・制御ソリューションの提供

戦略

● 26年度より次世代スマートメーター「NEOS」（ネオス）を本格的に販売。収益性向上を見込む

<「NEOS」「NEOS Solution」>

- 次世代スマートメーター「NEOS」を軸とした電力の計測・監視・制御を行うソリューション「NEOS Solution」を開発、2025年7月より受注開始
- 顧客ニーズを反映した高機能・高付加価値製品・サービスに加えメーターのハードウェアの構造を抜本的に見直し従来以上の収益性を見込む
- 26年度のオセアニアのスマートメーター販売数量のうち、およそ半数が「NEOS」となる見通し（2026年1月より生産開始、4月以降本格的な市場投入）



【特長】
① 高頻度・高精度の計測に対応
② リアルタイムの監視が可能
③ 迅速かつ自律的な制御を実現

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3. 事業の特長（3C視点）

海外計測制御事業（英国・アジア）

■ 英国

マーケット

市場規模

- 政府主導「スマートメータープロジェクト※」進行中
  ※ 従来型の電力・ガスメーターを通信機能を持つスマートメーターに置き換える事業。電力・ガス合わせて約5,300万台を一般家庭や小規模事業者へ設置。2019年より設置本格化
- 当社はこのプロジェクトにあわせ英国市場にスマートメーターを投入

主なお客様

- 電力供給事業者またはメーター設置会社
  - Centrica
  - Horizon Energy
  - Calisen
  - EDF Energy
  - Octopus Energy
  - Macquarie
  - Scottish Power

商材

- スマートメーター（電力・ガス）※
  ※ スマートメーター用通信ハブは2025年度で販売終了見込み
- 日本のような厳格なスマートメーターの法定使用期間は存在しない
- ハードウェア単体販売中心のため、オセアニアと比べると収益性は低い

今後の需要動向

- 政府の公式発表はないものの、足元の設置状況から「スマートメータープロジェクト」は2027年度まで継続する見通し
- 新規設置は2025年度がピークとなり、2026年度以降スローダウン
- プロジェクトが終了する2027年度以降は安定した更新需要を見込む

競合他社

- Landis & Gyr 〔スイス〕
- Secure Meters 〔インド〕
- Kaifa 〔中国〕
- Aclara 〔アメリカ〕（各社シェアは非開示）

当社の状況

- **シェア約20%で推移。「スマートメータープロジェクト」終了後は更新需要を中心とした残存者利益獲得を目指す（競合他社に撤退の動きあり）**

当社の強み

- 高度な技術力を活かしたサポート・エンジニアリング体制
- 市場に近い北アフリカでの生産による製品供給リードタイム短縮
- 顧客ニーズに柔軟に対応する生産及び納期対応力

戦略

- 「スマートメータープロジェクト」ピークアウトにより競合他社に撤退の動きあり。更新需要を中心とした残存者利益の獲得を目指す
- 収益性を優先した受注、コスト抑制、原価低減により利益を最大化

■ アジア

市場展望

- 人口増と電化の進展を背景に電力量計の設置が進む見通し
- 中国との価格競争激化

戦略

- メーターとシステムのセット販売・産業用メーターの販売をそれぞれ拡大し、利益率向上を目指す（メーター単体販売からの撤退）
- 次世代産業用メーターの販促活動を開始（26年度より）

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

4. 次期TOPIX構成銘柄入りを見据えた取り組み

- TOPIX連動運用の投資対象ポジションを維持することを目指す
- 次期TOPIX（TOPIX見直し第二段階）の構成銘柄選定基準を満たすための取り組みを強化

「資本コストや株価を意識した経営」の実践強化

IRの更なる充実に向けた取り組み

投資家との対話強化

IR/SR面談回数増加

31回（22年度）→ **74回**（25年度2Q時点）

情報開示頻度の向上

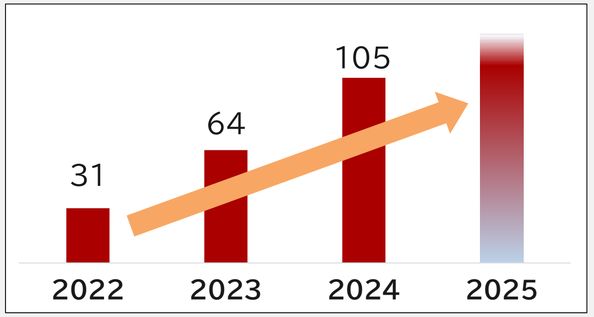
決算説明会の開催頻度を変更

半期ごと（年2回）→ **四半期ごと**（年4回）

IR資料の拡充

- 「インベスターズガイド」
- 「IR面談等でよくいただくご質問について」
- 統合報告書の内容充実
  - 価値創造プロセスの再整理
  - 経営資本戦略の記載拡充
  - 事業戦略の記載拡充　など

▼ IR/SR面談回数推移（22年度～25年度）



▼ 拡充したIR資料

資本コスト・株価を意識した取り組み

現状分析

ROE：7.0%（25年度計画値）
株主資本コスト：6.0%

- 株主資本コストを上回る水準を維持しつつ、収益性向上と資本効率化を通じてROEの持続的向上を図る

配当方針の見直し

25年度以降の配当方針を変更（**DOE基準を引き上げ**）
→25年度の1株あたり配当予想 ： 年間35円（前年度比：**13円**増配）

自己株式の取得・償却

- 取得期間：2024年8月～2025年8月
- 取得株式数：246万株
- 取得価額の総額：20億円
- 消却実施日：2025年9月30日
- 消却した株式の数：1,350,000株
- 消却後の発行株式総数：46, 917,180株

キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善

- 【目標】 棚卸資産を26年度末までに23年度末（223億円）比で**約30億円**圧縮
- プロジェクトチームを組成し海外の棚卸資産圧縮に取り組む
  25年度3Q末での圧縮額は13億円（23年度末比）

政策保有株式の圧縮

不動産の売却

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3 補足資料

1　セグメント別戦略
2　想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策
3　米国追加関税措置と為替変動の影響
4　主要財務データ（2014-2024）
5　価値創造プロセス
6　企業理念・ビジョン体系

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. セグメント別戦略（不動産事業を除く）

スマートメーター事業（「市販メーター」※を除く）

※ 市販メーター
・・・ 電力会社以外のお客様に販売するメーターの総称

■外部環境変化予測（～2027年ごろ）

Politics （法規制、政策など）	・気候変動対策の加速 ・電力供給の効率化 ・脱炭素電源の拡大（再生可能エネルギー普及） ・系統整備 ・災害に対するレジリエンス強化
Economy （景気動向、金利、為替など）	・AI・DX・GXの進展に伴う電力需要増 ・企業によるESG・SDGsに向けた取り組み強化 ・電力調達コスト増、電力取引方法の多様化 ・インフレの進展（部材調達リスク拡大）
Society （消費者動向、ﾗｲﾌｽﾀｲﾙ変化など）	・カーボンニュートラル実現に向けた脱炭素化の進展 ・電化進展（例：電気自動車の購入増加等） ・エネルギー価格の上昇に伴う国民生活への影響拡大
Technology （技術革新、既存技術の進展など）	・系統・需給運用の高度化 ・通信規格の高度化 ・IoTの拡大、AI技術の進歩・汎用化、DXの進展

■内部環境・外部環境整理（SWOT分析）

＜強み＞	＜弱み＞
・長年の取引実績による顧客との強固な関係 ・電力会社との取引に必要な高い専門技術 ・国内唯一のスマートメーター専業メーカー ・国内2生産拠点による供給安定力、全国ネットワーク ・電力業界での認知度、人的ネットワーク ・自社設計・生産による技術ノウハウ蓄積、高い品質、迅速な納品対応 → 国内トップクラスシェア	・顧客仕様に基づく製品主体のため、差別化が困難 ・顧客提案力に課題 ・内製化率の高さに伴う高コスト構造
＜機会＞	**＜脅威＞**
・取替需要の定期的な発生（有効期間が計量法で規定） ・国による電力網高度化政策の一部を形成 ・電力データを活用した電力ネットワークの運用の高度化 ・電気・ガス・水道の共同検針の拡大 ・労働力不足による省人化ニーズ ・電化拡大（カーボンニュートラルに向けた取り組み強化）	・計量法の改正（有効期間の延伸化） ・電力会社の投資削減や計画の遅延 ・国内外の新規参入・拡大による競争激化 ・人口減少に伴う電力契約口数の減少 ・原材料費や物流費の高騰 ・地政学リスクによる部品サプライチェーンの混乱

■中期経営計画達成に向けた事業戦略（2025年5月時点）

2025年度	（具体的施策）
● 第2世代スマートメーター拡販に向けた事業基盤構築（2025年上期後半から上市開始） ・トップシェア獲得 ・生産体制構築 ・設計-生産-出荷工程における原価低減・販管費適正化 ● 現行型スマートメーターの最終需要での収益性の維持 ・ラストバイ需要の確実な取込みと利益確保 ●スマートメーター以外の製品での収益力拡大 ・VCT（高圧計器用変圧変流器）等の新規・更新需要対応　等	・顧客ニーズに訴求する受注戦略の実行 ・AI活用や自動化率を高めた生産ライン構築（省人化や生産L／T短縮による原価低減） ・調達先多様化による調達リスクの分散とグループ共同調達による調達原価の低減 ・納期対応力と棚卸資産圧縮を両立させる適正在庫水準の維持 ・品質管理体制強化による不具合発生防止

2026年度	（具体的施策）
●第2世代スマートメーターを主軸とする強固な収益体質の強化 ・競争力を持つQCD提供によるシェア拡大 ・製品ラインナップの全面切替化 ・生産効率化・操業度向上による収益性強化 ●スマートメーター以外の製品での収益力拡大 ・VCT（高圧計器用変圧変流器）等の生産効率化等	・2025年度主要施策の継続 ・売上増（生産物量増）に対応する生産体制・品質管理体制のさらなる強化

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. セグメント別戦略（不動産事業を除く）

ソリューション事業

※ 資料中の「市販メーター」は、電力会社以外のお客様に販売するメーターの総称です

■外部環境変化予測（～2027年ごろ）

Politics （法規制、政策など）	・気候変動対策の加速 ・電力小売自由化など電力システム改革の進展 ・AIの活用拡大・DX推進に関する法整備の進展 ・災害に対するレジリエンス強化
Economy （景気動向、金利、為替など）	・AI・DX・GX進展に伴う電力需要増 ・企業によるESG・SDGsに向けた取り組み強化 ・電力調達コスト増、電力取引方法多様化 ・インフレの進展（部材調達リスク拡大）
Society （消費者動向、ﾗｲﾌｽﾀｲﾙ変化など）	・カーボンニュートラル実現に向けた脱炭素化の進展 ・生産年齢人口の減少（省人化、省力化ニーズの拡大） ・電化進展（例：電気自動車の購入増加等）
Technology （技術革新、既存技術の進展など）	・IoTの拡大、AI技術の進歩・汎用化、DXの進展 ・蓄電池技術革新（高密度、耐久性、低コストなど） ・半導体技術の発展

■内部環境・外部環境整理（SWOT分析）

＜強み＞

【市販メーター】
- 高い内製化率と充実したラインナップ
- 自社設計・生産によるノウハウ蓄積、高品質、迅速な納品対応
- 業界内での高い認知度（国内唯一の専業メーカー）→ 国内トップクラスのシェア
- 法定計量制度要件に準拠した直流計器

【GX】
- 業界内での高い認知度（デマンド監視装置・検針システム等）
- 豊富な納入実績（エネルギーマネジメントシステム）

【スマートロック】
- 豊富な納入実績

＜弱み＞

【市販メーター】
- 内製化率の高さによる高コスト構造
- マーケティング力・提案力強化が課題

【GX】【スマートロック】共通
- 事業拡大に向けた施工・サービス体制の不足
- サービス基盤となるサーバシステム開発・構築力不足
- 新規製品の開発リソース不足（IoT技術等）
- プロジェクト特性に応じた柔軟なマネジメント

＜機会＞

【市販メーター】
- 確実な取替需要（有効期間が計量法で規定）
- 分散電源、蓄電池等への計量領域の拡大
- 法改正による既存・新規事業拡大（「特定計量制度」「配電ライセンス制度」等）

【GX】
- 法改正による新規事業拡大（電気保安分野「スマート保安」）
- エネルギー調達価格高騰、電力取引市場整備によるエネルギーマネジメントシステムの需要拡大

＜脅威＞

【市販メーター】
- 計量法の改正（有効期間の延伸化）

【市販メーター】【GX】【スマートロック】共通
- 顧客の投資削減や投資計画の遅延
- 主力製品のコモディティ化
- 国内外メーカーの新規参入・拡大による競争激化
- 人口減少や新規建築戸数減等によるマーケット縮小
- 原材料費や物流費の高騰
- 地政学リスクによる部品サプライチェーンの混乱

■中期経営計画達成に向けた事業戦略（2025年5月時点）

2025年度

	（具体的施策）
● 市販メーター ・シェア拡大 ・最適生産体制構築による原価低減（電力向けスマートメーターとの生産シナジー） ・新規顧客獲得（直流計器、特定計量器等） ・新規市場創出（電気保安分野における「スマート保安」） ● GX ・自動検針システムの拡販 ・蓄電池EMS（商品名：SmaRe:C）の市場投入 ● スマートロック ・設置領域の拡大（拡販） ・品質・納期対応力の強化	● 市販メーター ・新機種拡販に向けた営業活動強化（取替需要の管理強化と確実な取り込み） ・直流計器ラインナップの拡充（新製品投入） ・「スマート保安」進出に向けた協業拡大 ● GX ・マーケティング機能・拡販体制強化（蓄電池EMS（SmaRe:C）、自動検針システム） ● スマートロック ・新製品（OPELOⅡ 等）投入による販売拡大 ・品質管理体制強化による品質不具合の発生防止 ・納期対応力と棚卸資産圧縮を両立させる適正在庫水準の維持

2026年度

	（具体的施策）
● 各領域とも2025年度戦略を継続 ○ 高収益体質確立に向けた取り組みを2年間で着実に実施し成果抽出する ・スマートロックについては、バリューチェーンを通じた原価低減・販管費適正化に取り組む	● 各領域とも2025年度主要施策の継続

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

1. セグメント別戦略(不動産事業を除く)

海外計測制御事業

■外部環境変化予測(~2027年ごろ)

Politics (法規制、政策など)	・米中貿易戦争激化とサプライチェーン分断 ・世界的な気候変動対策の加速 ・地域紛争等による地政学的リスクの拡大
Economy (景気動向、金利、為替など)	・インフレ進展等による世界経済の減速 ・不安定な為替変動 ・AI・DX・GXの進展に伴う電力需要増 ・企業によるESG・SDGsに向けた取り組み強化
Society (消費者動向、ﾗｲﾌｽﾀｲﾙ変化など)	・カーボンニュートラル実現に向けた脱炭素化の進展 ・一部の国における環境配慮意識の低下 ・エネルギー価格の上昇に伴う国民生活への影響 (電力不可欠だが高コストとの意識高まる) ・電化進展(例:電気自動車の購入増加等)
Technology (技術革新、既存技術の進展など)	・IoTとエッジコンピューティングの拡大、AIの進歩・汎用化、DXの進展 ・再生可能エネルギーと蓄電システムの拡大 ・サイバーセキュリティリスクの拡大と対応策強化 ・専門技術やデータスキルの不足(専門人材不足)

■内部環境・外部環境整理(SWOT分析)

<強み> ・顧客との安定的な関係による強固な市場基盤 (特にオセアニア、英国) ・高精度メーターに関する高水準の知的財産とIoT技術 ・クラウドソリューションにおける継続した収益力	**<弱み>** ・生産力とサプライチェーンマネジメントに課題 ・研究開発投資の効率性 ・オセアニア、英国以外での市場浸透不足 ・オセアニア以外でのソリューションビジネスの経験不足 ・メーター以外で電力網全体をカバーする製品・サービスの不足
<機会> ・グリッド監視・制御の需要拡大 (電力需要の増加、電力網の老朽化対策) ・再生可能エネルギー由来電力に関するソリューション需要の拡大 (電気自動車、屋根設置型太陽光発電、蓄電池の普及が背景) ・米中貿易戦争により、非中国企業に商機	**<脅威>** ・中国メーカーの台頭(競争激化) ・中国製部品の調達困難・長納期化 ・スマートメーターのコモディティ化(利益率低下) ・低価格戦略をとる大手競合企業の存在 ・サイバーセキュリティ上の脅威増大

■中期経営計画達成に向けた事業戦略 (2025年5月時点)

2025年度	(具体的施策)
● 真のソリューションビジネスへの転換 ● サプライチェーン全体の再設計 ● 組織構造改革により、コスト最適化と機動力向上を図る ● 収益性の低いレガシービジネスの整理	・住宅向け次世代メーターの量産開始 ・送配電向け高機能次世代メーターの試作品リリース ・エッジ・インテリジェンス・プラットフォームの試作版リリース ・従来のAMI(スマートメーターシステム)を超える製品・サービスの開発 ・グローバルなサプライチェーンの構築 ・製造リードタイムの最適化 ・システムおよび業務プロセスのグローバル標準化 ・過剰な完成品在庫の削減 ・オセアニア・英国以外の潜在市場を特定 ・ソリューションビジネスの方向性に合わせた組織構造と能力の再編

2026年度	(具体的施策)
● オセアニア・英国以外の大規模市場の開拓 ● ソフトウェアソリューションの提供拡大 ● 製品ラインナップを整理し、次世代メーター以外の中核となる新製品を展開	・次世代メーターの多国展開 ・高機能次世代メーターの量産開始 ・エッジインテリジェンスを欧州、オセアニアで販売開始 ・ソフトウェアサービスの販売拡大 ・サプライチェーンのさらなる最適化 (運転資本削減) ・販管費のさらなる削減 (自動化とデータ駆動型システムの強化) ・オセアニア・英国以外市場での受注獲得 ・R&Dのさらなる強化 (ソリューションビジネスへの移行に向けソフトウェア、データにフォーカス)

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

2. 想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策 ①

想定される主な外部環境	想定する主なリスク/機会	主な対応策
【短期】 地政学リスクの高まり	【リスク】地域間紛争・政情悪化等による需要減退・債権回収リスク増大 【リスク】サプライチェーンの混乱・分断	・リスク情報の素早い把握、案件の選択（選択受注） ・調達先の新規開拓・発注移転（分散化）
【短期】 為替の急激な変動	【リスク】自国通貨安（円安など）の進行 → 輸入部材の調達価格上昇 【リスク】自国通貨高（円高など）の進行 → 海外子会社業績の円貨ベースでの悪化	・為替変動の影響を軽減するために先物為替予約を実施 ・輸入部材価格上昇を想定した設計変更・使用材料見直しによる影響軽減
【短期】 原材料高騰	【リスク】銅や樹脂などの原材料価格の高騰	・設計変更・使用材料見直しによる影響軽減 ・複数社購買による価格抑制
【短期】 レアアース輸出規制	● 当社グループの使用するレアアースは25年度3Q時点では輸出規制対象品目となっていないため影響なし 【リスク】今後、輸出規制品目が拡大した場合、調達コストの上昇や生産計画への影響が懸念される	
【短期】 半導体メモリ不足	● 世界的に不足が報じられている半導体メモリは、25年度3Q時点において当社グループの採用する半導体メモリとはスペック帯が異なる種類であるため影響なし 【リスク】今後、半導体メモリ不足が拡大し、当社グループが使用するスペック帯の半導体メモリにも波及した場合、調達コスト上昇や生産計画への影響が懸念される	

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

2. 想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策 ②

想定される主な外部環境	想定する主なリスク/機会	主な対応策
【中長期】 景況悪化・原油高等による電力会社の業績変動	【リスク】スマートメーター等への投資抑制	・顧客との良好なコミュニケーションによる情報の早期把握と対策立案 ・ソリューション事業の拡大
【中長期】 温室効果ガス排出量削減に向けた取り組み・規制の強化	【機会】脱炭素・省エネニーズの増大による受注拡大 【リスク】再エネ・省エネ政策強化による買電コスト・自社発電コスト（例：太陽光）の増	・メーター（直流計器）、GX関連製品・サービス等の売上拡大 ・コスト増を吸収・緩和できる利益確保策の実施 ・自社GX製品の活用（エネルギーコストの最適化）
【中長期】 国内の生産人口減少	【機会】 省人化ニーズの増大 【リスク】人的経費（正社員人件費や外部リソース費用）の増加	・スマートメーター、自動検針サービス、スマートロック等の普及拡大を通じ自動化・省人化に貢献 → 売上拡大 ・人的経費増分の価格転嫁、さらなる原価低減活動、人的経費以外の販管費の削減 等
【中長期】 世界的な電化率の向上	【機会】 スマートメーターの需要拡大 送配電施設・設備の新設・更新の増加	・スマートメーターや送配電関連機器の売上拡大 ・電力使用量管理の高度化に伴う、上位系システムとスマートメーターのセット販売需要の拡大 →売上拡大

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

3. 米国追加関税措置と為替変動の影響

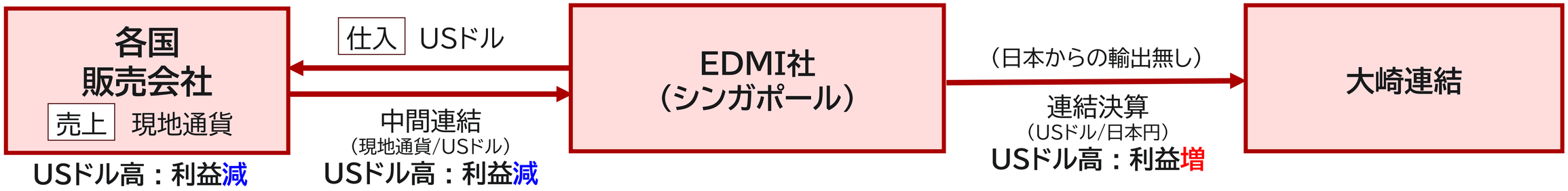
米国追加関税措置の影響

- 当社グループは対米輸出を行っていないため、直接的な影響なし
  → 一部部材調達での影響が懸念されるが、影響は軽微

為替変動の影響

- 海外売上高は全て海外事業会社（EDMI社）での売上（連結売上高に占める比率40%） → 国内から海外への販売はなし
- **機能通貨：USドル**
- 為替（USドル/日本円）の変動により、海外事業の売上高・営業利益が変動
  1円の変動 年間 **売上高 → 約2.8億円 営業利益 → 約0.2億円**（2025年度見通しベース）
- 各国の販売子会社の売上は現地通貨、仕入はUSドルのため、現地通貨に対しUSドル高になると利益は減少
  → 英国：売上規模が大きいため、英国ポンド/USドルの影響が大きい
  → オセアニア：売上の半分以上がUSドル建てであるため影響を受けにくい

海外事業の為替影響イメージ



Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

4. 主要財務データ（2014-2024）

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	対前期増減率（%/ポイント）
財務データ												
売上高	77,366	75,596	86,159	78,780	82,089	90,069	76,255	76,184	89,253	95,147	**97,102**	2.1
営業利益	3,270	3,738	7,692	5,544	4,299	3,691	2,684	1,277	2,226	5,874	**5,701**	△3.0
経常利益	3,584	4,003	7,426	5,634	4,293	3,544	2,888	1,189	1,885	5,488	**5,386**	△1.9
親会社株主に帰属する当期純利益	2,754	1,493	3,803	2,666	1,806	1,197	482	△658	1,319	2,407	**3,504**	45.6
1株当たり当期純利益(円)	74.30	33.46	80.65	54.63	36.95	24.47	9.84	△13.42	27.86	51.36	**75.47**	46.9
売上高営業利益率(%)	4.2	4.9	8.9	7.0	5.2	4.1	3.5	1.7	2.5	6.2	**5.9**	△0.3ポイント
売上高経常利益率(%)	4.6	5.3	8.6	7.2	5.2	3.9	3.8	1.6	2.1	5.8	**5.5**	△0.3ポイント
売上高当期純利益率(%)	3.6	2.0	4.4	3.4	2.2	1.3	0.6	△0.9	1.5	2.5	**3.6**	1.1ポイント
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	7.8	3.9	9.2	5.8	3.8	2.5	1.0	△1.4	2.9	5.0	**6.9**	1.9ポイント
総資産経常利益率(ROA)(%)	4.0	4.5	8.3	6.3	4.7	3.6	3.1	1.3	2.0	5.8	**5.5**	△0.3ポイント
海外売上高比率(%)	37.6	27.1	26.6	23.9	29.7	40.6	34.9	38.2	37.9	41.5	**41.8**	0.3ポイント
総資産	89,579	87,428	92,206	85,785	98,314	97,962	90,989	91,222	93,268	95,641	**100,513**	5.1
純資産	50,537	51,028	55,347	57,924	58,881	58,637	58,887	57,611	58,629	62,532	**63,343**	1.3
自己資本	38,806	38,343	44,563	46,794	47,695	46,790	46,614	45,236	45,933	49,609	**52,151**	5.1
自己資本比率(%)	43.3	43.9	48.3	54.5	48.5	47.8	51.2	49.6	49.2	51.9	**51.9**	0ポイント
1株当たり純資産(円)	875.32	854.31	913.09	958.80	974.95	956.44	950.37	936.60	981.44	1,057.46	**1,148.93**	8.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,289	6,373	7,369	8,110	76	△394	10,503	4,422	260	4,187	**6,889**	64.5
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,250	△4,332	△4,302	△4,305	△2,818	△4,120	△1,187	△1,219	1,349	△2,895	**△1,229**	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,231	△3,096	△3,142	△5,510	5,739	328	△6,939	△2,934	△5,072	△2,990	**△3,028**	-
フリー・キャッシュ・フロー	10,539	2,041	3,067	3,805	△2,742	△4,514	9,316	3,203	1,610	1,291	**5,659**	338.2
現金及び現金同等物の期末残高	17,287	15,691	15,417	13,701	16,422	12,366	14,654	15,335	12,718	10,843	**13,085**	20.7
設備投資額	3,061	3,362	5,187	2,403	1,885	2,064	1,662	2,537	1,643	1,625	**3,457**	112.7
研究開発費	3,464	3,422	3,317	3,398	3,059	3,242	2,900	3,043	3,233	3,529	**3,575**	1.3
減価償却費	2,456	2,214	2,664	2,820	2,634	2,905	2,749	2,536	2,587	2,304	**2,215**	△3.9
配当性向(%)	20.2	35.9	24.8	36.6	54.1	81.7	203.3	-	71.8	38.9	**29.1**	△9.8ポイント
1株当たり年間配当金(円)	15.00	12.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	**22.00**	2.00円
配当金総額	613	537	959	976	978	978	980	974	942	938	**1,010**	7.7

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

5. 価値創造プロセス

直面する外部環境

- 世界的な脱炭素社会への移行
  - ・スマートグリッド進展
  - ・GX推進
- 労働生産性の向上
  - ・生産年齢人口の減少
  - ・働き方改革（労働時間削減）
- 海外の電力市場の拡大
  - ・エマージングカントリーでの人口増・経済拡大
- 地政学的リスクの増大

経営資本

- 財務力
- ものづくり力
- 開発・技術力
- 人材力
- 社会との信頼関係

経営の重要課題（マテリアリティ）

- 環境負荷低減
- 持続可能なまちづくりへの貢献
- 人権の尊重
- 多様性を認め合う職場づくり・課題解決型人材の育成
- ガバナンス体制強化

重点戦略

国内計測制御事業
- スマートメーターによる社会インフラへの価値提供
- 脱炭素GXへの価値提供
- お客さまDXへの価値提供

海外計測制御事業
- 高付加価値ソリューションの提供
- 産業用メーターの再強化
- 低収益ビジネスからの撤退
- 組織構造改革

グループ経営基盤強化

設備投資＋成長投資
～200億円
（2024年度～2026年度）

強みの磨き上げ

国内計測制御事業
- お客さまとの強固な関係
- スマートメーターが中核商材（国内トップシェア）
- 業界での高い認知度・ブランド力
- 高い技術力・品質
安定的かつ迅速な製品供給力

海外計測制御事業
- お客さまとの強固な関係
- 強固な市場基盤と高いシェア（特にオセアニア、英国）
- グローバル市場で戦える高い技術力
- クラウドソリューションでの収益力

事業リスクの極小化

- 地政学的リスク（サプライチェーン、債権回収等）
- 為替変動、原材料価格上昇
- 気候変動、自然災害、パンデミック等
- コンプライアンス・労働安全衛生
- システム障害、サイバー攻撃等

お客さま・社会への価値の提供

- エネルギー効率の改善
- 温室効果ガス排出量の削減
- 災害に強いまちづくり
- 持続可能なインフラ構築
- 省人化・省力化の推進

企業価値の向上（経営目標）

中期経営計画（2027年3月期目標）
- 売上高：1,000億円
- 営業利益：90億円
- 当期純利益：55億円
- ROE：10.0%

主な非財務目標（2030年目標）
- 温室効果ガス排出量46%削減（2013年度比）
- 再資源化率99.5%（大崎単体）
- スマートメーターによる送配電網のレジリエンス強化・最適化
- 女性社員比率30%（大崎単体）
- 重大コンプライアンス事案の発生0件
- サプライチェーンでの人権侵害・加担の防止

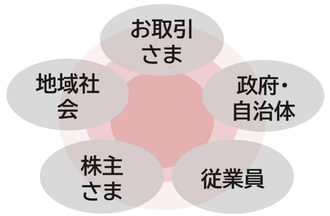
ありたい姿

ビジョン

Global Energy Solution Leader

- 製品からシステムへ、システムからソリューションへ
- 地球規模の課題に向き合うエネルギーソリューションを提供
- 世界中のお客さまに新たな価値を提供し、世界市場で確固たる地位を築く

ステークホルダーへの還元



経営資本強化

価値観	大事にする価値観
行動規範	企業行動憲章（事業を進めるうえでの行動原則）
社会における存在意義	パーパス（これを企業理念としている）

挑戦　迅速　革新　社会貢献

- 公正かつ自由な競争のもと、自らの成長とグローバル社会の発展に寄与する
- すべての法令およびその精神を遵守し、社会的良識をもって行動する
- 11の行動原則に基づき高い倫理観をもって社会的責任を果たす

見えないものを見える化し、社会に新たな価値を生み出す

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

6. 企業理念・ビジョン体系

企業理念
パーパス

見えないものを見える化し、
社会に新たな価値を生み出す

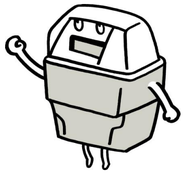
ビジョン

Global Energy Solution Leader

価値観

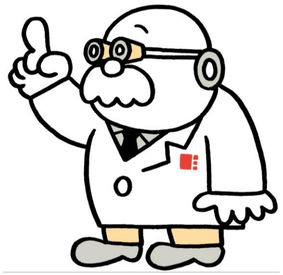
挑戦	迅速
革新	社会貢献

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved



OSAKI

大崎電気工業株式会社
東証プライム:6644



さらに詳しい情報は、弊社ウェブサイトよりご入手いただけます。
どうぞご利用ください。

・統合報告書2025
https://www.osaki.co.jp/ja/ir/library/annual.html
・スポンサードリサーチレポート
https://www.osaki.co.jp/ja/ir/library/research report.html
・決算関連資料
https://www.osaki.co.jp/ja/ir/library/result.html

＜本資料に関するお問い合わせ先＞
コーポレートコミュニケーション部
e-mail : ir@osaki.co.jp

■ 本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な第三者からの情報の正確性や完全性に依拠し、それを前提としていますが、その正確性または完全性について、当社は何ら表明または保証するものではありません。本資料に記載された情報は事前に通知することなく変更されることがあります。

■ 本資料は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

■ 本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が公開または利用することはできません。

改訂履歴

日付	内容
2025/12/18	新規作成・公開
2026/2/20	・本編に以下のページを追加（p.11,14,15,16,17） ・以下のページを補足資料に移動（p.19.20,21,22,23,24,26,27） ・以下のページの記載内容を見直し（p.5,22,23）