

2024年3月期決算 及び 中期経営計画

2024年5月20日

大崎電気工業株式会社
代表取締役社長 渡辺光康

1. 2024年3月期 実績：売上高951億円、営業利益59億円

	国内	海外	連結
前期比	増収増益 スマートメーターは微減、配電盤増収 製品構成の一時的な変動	増収増益 部材調達環境の好転	売上 (+59億円) 利益 (+36億円)
年初 計画比	増収増益 スマートメーター増収 製品構成の変動	増収増益 円安の影響により増収 経費の縮減や英ポンド高により増益	売上 (+71億円) 利益 (+31億円)

2. 2025年3月期 計画：売上高900億円、営業利益47億円

	国内	海外	連結
前期比	減収減益 スマートメーターは需要の谷間で減収 製品構成の変動	減収増益 オセアニアは安定成長、 英国向けは一時的に減収 中東・アフリカの利益率改善	売上 (△51億円) 利益 (△12億円)

3. 中期経営計画 (2025-27年3月期)

国内：スマートメーターを主軸としつつ、GXサービスやスマートロックなどのソリューション事業を拡大。

海外：スマートメーターと上位系システムのセット販売の推進や組織改革により、利益を重視した変革を加速。

Agenda

- 1. 2024年3月期 決算概要**
- 2. 2025年3月期 業績予想**
- 3. 中期経営計画（2025-27年3月期）の概要**
- 4. 戦略の具体的な取り組み**
- 5. 資本コストや株価を意識した経営**

1. 2024年3月期 決算概要

1-1 損益計算書

1-2 貸借対照表

1-3 キャッシュフロー計算書

1-1 損益計算書

前期比

- **売上高**：国内は、スマートメーター事業は需要の谷間であることから微減となったが、配電盤事業が堅調であったことから増収。海外は、部材調達環境が好転したことにより、増収。
- **営業利益**：国内は、製品構成の一時的な変動により、増益。
海外は、部材価格が落ち着いたことにより、増益。

年初計画比

- **売上高**：国内はスマートメーター事業が増収。海外も円安の影響により増収。
- **営業利益**：国内は増収に加え、製品構成の変動により増益。
海外は、経費の縮減や英ポンド高により増益。

(百万円)

	23/3期 実績	24/3期 年初計画	24/3期 実績	前期比	年初計画比
売上高(外部売上)	89,253	88,000	95,147	5,894	7,147
国内計測制御事業	54,406	50,500	55,244	838	4,744
海外計測制御事業	33,620	37,000	39,436	5,815	2,436
その他	1,226	500	466	-759	-33
営業利益	2,226	2,800	5,874	3,647	3,074
国内計測制御事業	3,816	1,900	4,451	635	2,551
海外計測制御事業	-1,886	600	1,155	3,041	555
その他	304	300	277	-26	-22
調整額	-7	-	-9	-2	-9
経常利益	1,885	2,400	5,488	3,603	3,088
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,319	1,000	2,407	1,087	1,407

*「その他」は製造装置事業、不動産事業。製造装置事業は、23/3期に売却。

1-2 貸借対照表

- 売掛債権の減少：国内外での売掛金の回収
- 棚卸資産の増加：国内外での今後の出荷に備えた増加、円安による海外の増加
- ネットキャッシュ：61億円、自己資本比率：51.9%

(百万円)

	23/3期末	24/3期末	増減	主な増減理由
資産合計	93,268	95,641	+2,373	現金 -2,035
流動資産	56,618	55,464	-1,154	売掛債権 -1,670 棚卸資産 +3,233
固定資産	36,649	40,177	+3,527	投資有価証券(株高) +2,489
負債合計	34,638	33,108	-1,530	
流動負債	25,008	22,197	-2,811	仕入債務 -2,042 借入金 -808
固定負債	9,630	10,910	+1,280	
純資産合計	58,629	62,532	+3,903	
自己資本	45,933	49,609	+3,675	
非支配株主持分	12,228	12,456	+227	
その他	466	466	-	
自己資本比率	49.2%	51.9%	2.6%	

1-3 キャッシュフロー計算書

- 収益の改善、売上債権の減少により、営業キャッシュフローは42億円
フリーキャッシュフローは13億円

(百万円)

	24/3期 実績
税金等調整前当期純利益	5,041
売上債権の増減額 (△は増加)	1,459
棚卸資産の増減額 (△は増加)	-3,332
仕入債務の増減額 (△は減少)	-798
その他 (減価償却費 他)	1,817
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,187
有形固定資産の取得による支出	-1,238
デリバティブ取引による支出 (グループファイナンスの為替ヘッジ)	-1,321
その他	-336
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,895
短期借入金の純増減額 (△は減少)	-1,178
配当金の支払額	-1,553
その他	-258
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,990
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	-1,874
現金及び現金同等物の期首残高	12,718
現金及び現金同等物の期末残高	10,843

2. 2025年3月期 業績予想

2-1 2025年3月期 業績予想

- **国内**：ソリューション事業は増収となる一方で、スマートメーター事業は2026年度から本格的に始まる第2世代スマートメーター導入期まで需要の谷間となり**減収**。利益面でも、減収に加えて、2023年度の製品構成の変動による収益向上が一時的であったことにより**減益**。
- **海外**：オセアニア向けの出荷は増加する一方で、英国向けの出荷は顧客の在庫調整により一時的に減少することから、**減収**。利益面では、オセアニアにおける安定成長や、中東・アフリカでの増収と採算性を重視した受注活動により利益率が改善することから**増益**。

(百万円)

	24/3期 2Q実績	25/3期 2Q計画	前年 同期比	24/3期 通期実績	25/3期 通期計画	前期比
売上高	44,174	41,000	-3,174	95,147	90,000	-5,147
国内計測制御事業	25,022	24,300	-722	55,266	53,500	-1,766
海外計測制御事業	19,559	17,000	-2,559	40,693	37,000	-3,693
不動産事業	287	250	-37	572	600	27
調整額	-695	-550	145	-1,384	-1,100	284
営業利益	2,325	1,000	-1,325	5,874	4,700	-1,174
国内計測制御事業	1,903	450	-1,453	4,451	2,600	-1,851
海外計測制御事業	276	400	123	1,155	1,800	644
不動産事業	157	150	-7	277	300	22
調整額	-10	-	10	-9	-	9
経常利益	2,415	1,000	-1,415	5,488	3,900	-1,588
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,356	300	-1,056	2,407	2,000	-407

3. 中期経営計画（2025-27年3月期）

3-1 企業理念・ビジョン

3-2 グループ成長戦略

3-3 事業環境

3-4 重点戦略

3-5 計数目標

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

【グループ成長戦略】

10年後を見据えたグループの成長指針

- ・スマートメーターを活用した付加価値創出、エネルギー・ソリューションの拡大
- ・コアとなる新製品・新事業の創出
- ・利益を重視したグローバル成長
- ・グループ経営基盤の強化

2030

2024~26

2024

【中期経営計画】

グループシナジーを最大限に活かし、スマートメーターを基軸としつつ、脱炭素社会の実現などの社会課題に対する新たなソリューションの提供を通じて、グループの持続的な成長を目指す

* 従来のローリング方式から、3年間の期間固定方式に変更。着実な事業成長をめざす。

【事業計画】

中期経営計画達成に向けたKPIの設定

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

再生可能エネルギー
EV

第2世代
スマートメーター(日本)

GX政策推進(日本)

対応すべき事項

多様な計測ニーズ

GX・省エネニーズ

労働力の減少(国内)

生産人口の減少

働き方改革による
労働時間の減少

業務効率化に貢献する
DX技術ニーズ

海外の電力市場の拡大

新興国をはじめとした
人口・経済の拡大

各国でのスマート
グリッドプロジェクト

メーター需要の増大

基本方針

グループシナジーを最大限に活かし、スマートメーターを基軸としつつ、脱炭素社会の実現などの社会課題に対する新たなソリューションの提供を通じて、グループの持続的な成長を目指す

3年後のゴール : 持続的な利益の創出による企業価値の向上
KGI : 2026年度連結営業利益 90億円

重点戦略

国内計測制御事業

スマートメーターを基軸としつつ、社会環境の変化を見据えたソリューション事業の伸長

- ・スマートメーターを主軸とした社会インフラへの付加価値提供
- ・デジタル技術を活用した現場の業務改善（顧客DX）の支援
- ・脱炭素社会の実現に向けたトータルGXサービスの提供

海外計測制御事業

利益を重視したビジネスへの変革

- ・市場特性に合わせた、高付加価値ソリューションの提供
- ・産業用メータービジネスの再強化
- ・低収益ビジネスからの撤退
- ・組織改革

グループ経営基盤の強化

- ・グループ人材育成/活用の強化
- ・グループリスク管理の強化
- ・バランスシートの効率化とキャッシュの最適配分
- ・サステナビリティ活動の推進

1. 国内計測制御事業 重点戦略

社会インフラへの価値提供

- ・ 第2世代スマートメーター(2026年度から本格的に導入)における**収益確保**
- ・ 直流計測による新たな付加価値の創出、新規顧客開拓

顧客DXへの価値提供

- ・ 現場業務のDX化を支援する**スマートロック**や**自動検針**の拡販

脱炭素GXへの価値提供

- ・ 顧客の脱炭素をトータル支援する**GXコンサル**や**次世代エネルギーマネジメントサービス**の市場投入



【当社単体の組織構造改革】

戦略実行のため、2事業部体制へ移行

(電力会社向けグリッドシステム事業、ソリューション事業)

2. 海外計測制御事業 重点戦略

高付加価値ソリューションの提供

【オセアニア】

展開している上位系システムとメーターのセット販売の推進と、次世代メーターの投入により、高い利益率を維持

【英国】

サプライチェーンマネジメントの強化、コストダウンによる利益率向上

【アジア、中東・アフリカ】

上位系システムとメーターのセット販売へのシフトによる利益率向上

産業用メーターの再強化

【アジア】 高精度高品質の産業用メーターの販売強化

低収益ビジネスからの撤退

【アジア】 メーター単体売りの縮小、低採算市場からの撤退

組織改革

- ・ 2地域制(オセアニア+アジア、欧州+中東アフリカ)への統合によるビジネス効率化、地域特性に合わせたビジネス開発・推進・サポート体制の構築
- ・ 開発・オペレーション・サプライチェーンの最適化

3. グループ経営基盤の強化

人材育成・活用の強化

- ・ 人事評価・報酬制度を、成果をあげた人材がより適切に処遇される制度へ見直し
- ・ 昇進の早期化による人材の抜擢や若手社員の計画的なローテーションなどを通じて、個人のキャリア形成支援と将来の中核人材の育成を図る

グループリスク管理の強化

- ・ 事業上のリスクの把握やガバナンスの強化などによる、グループリスク管理の推進

バランスシートの効率化とキャッシュの最適配分

- ・ 運転資金効率の改善を進める
- ・ 一定の財務健全性を維持しながら、創出したキャッシュを適正に配分

サステナビリティ活動の推進

- ・ 社会とともに持続的な成長を実現するため、マテリアリティへの取り組みを推進

3-5-1 計数目標

	2023年度 実績	2024年度 計画	2025年度 計画	2026年度 計画
売上高	951億円	900億円	950億円	1,000億円
営業利益	59億円	47億円	55億円	90億円
当期純利益	24億円	20億円	35億円	55億円
営業利益率	6.2%	5.2%	5.8%	9.0%
ROE	5.0%	4.0%	6.5%	10.0%

3-5-2 計数目標 (詳細)

(億円)

	23年度実績	24年度計画	25年度計画	26年度計画
国内計測制御事業	552	535	560	595
スマートメーター事業	350	325	335	360
ソリューション事業	121	130	145	155
配電盤事業	82	80	80	80
海外計測制御事業	394	360	385	400
オセアニア	170	175	185	185
欧州	158	120	135	150
アジア	50	35	35	35
中東・アフリカ	16	30	30	30
不動産事業	5	5	5	5
合計	951	900	950	1,000
国内計測制御事業	45	26	26	54
海外計測制御事業	12	18	26	33
不動産事業	3	3	3	3
合計	59	47	55	90

売上高
(事業ポートフォリオ別)

営業利益
(セグメント別)

24年度～26年度 前提為替レート 130円/USD

4. 戦略の具体的な取り組み

4-1 国内事業戦略

4-2 海外事業戦略

4-3 サステナビリティ活動の推進

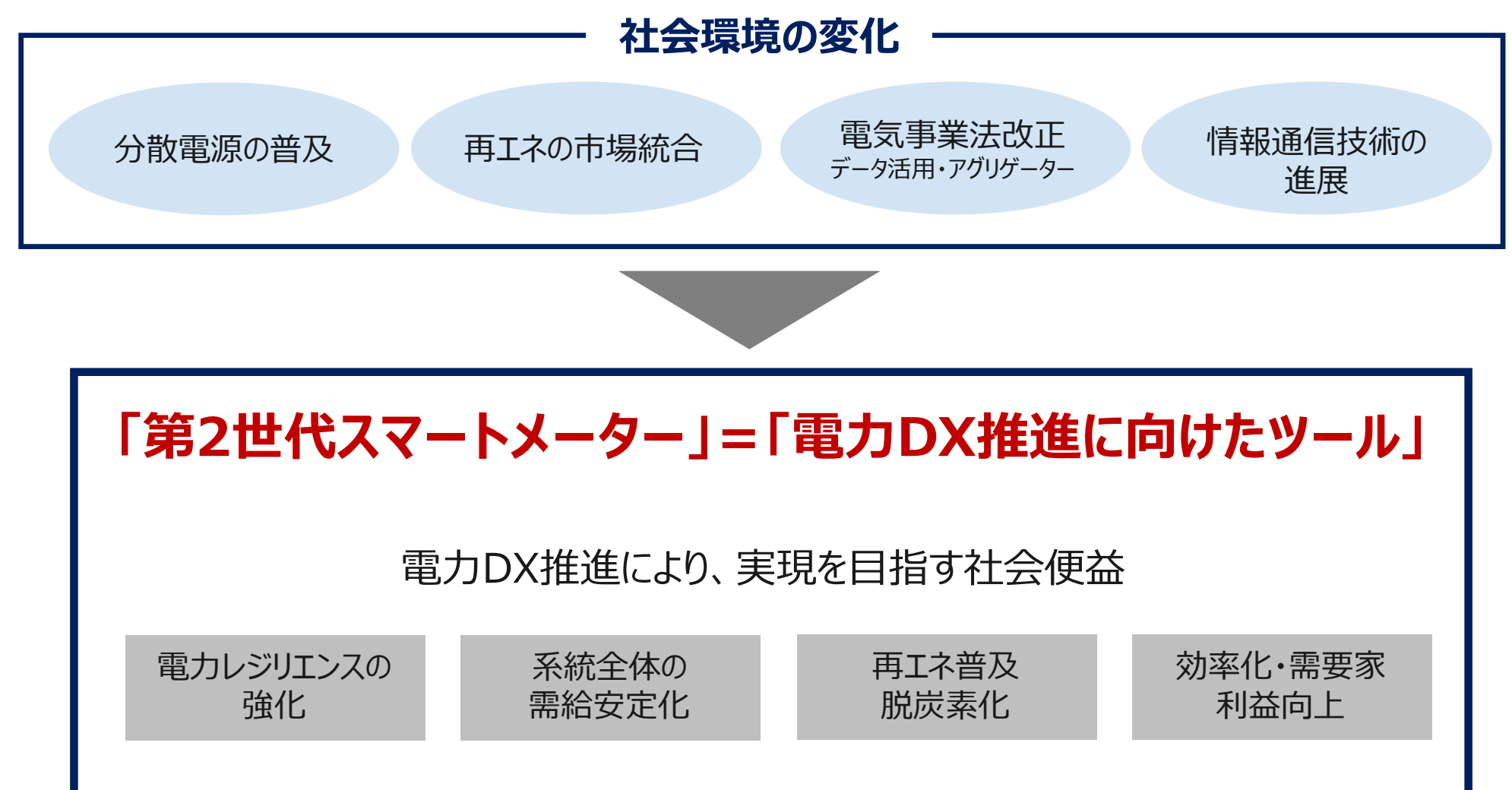
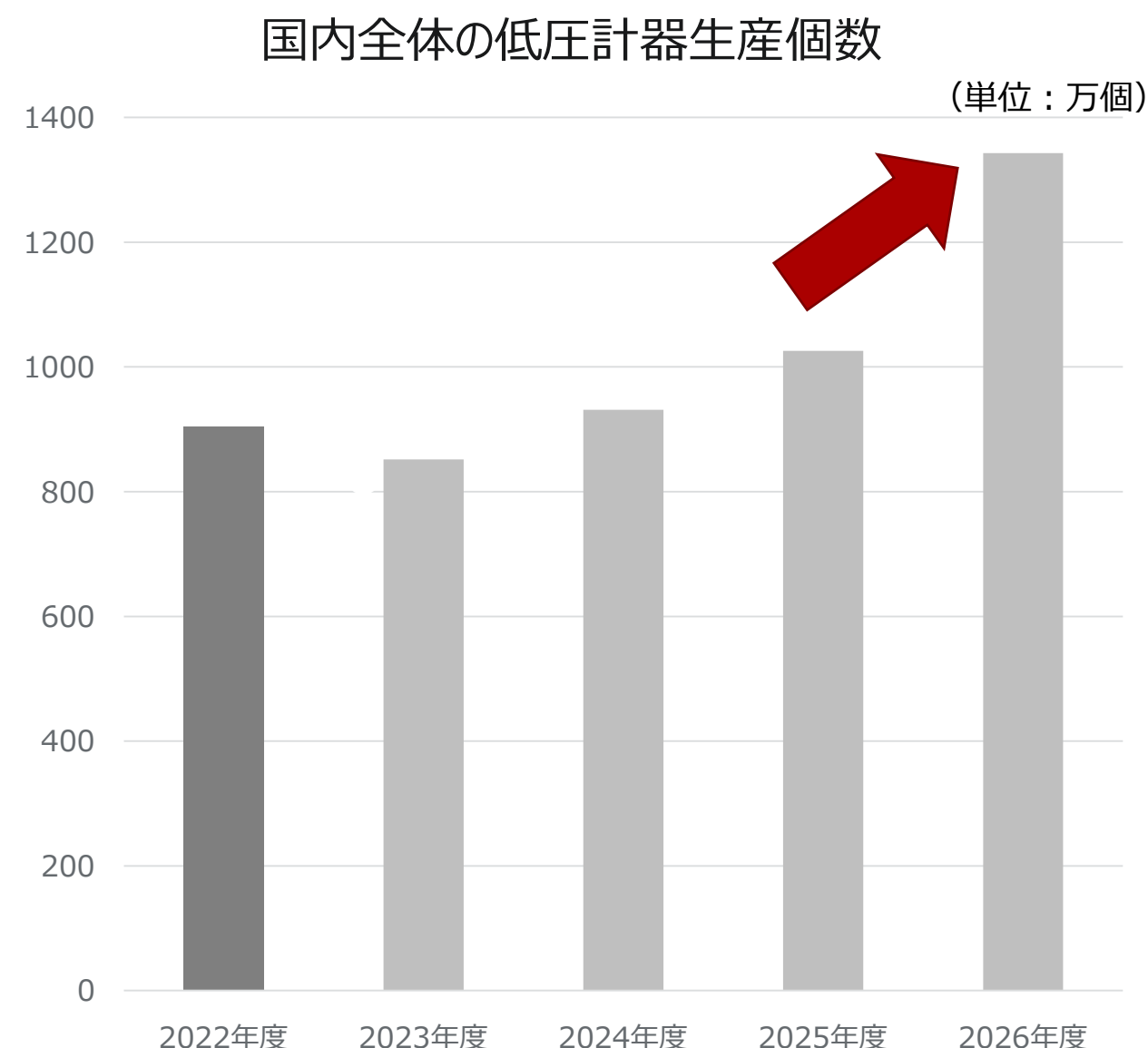
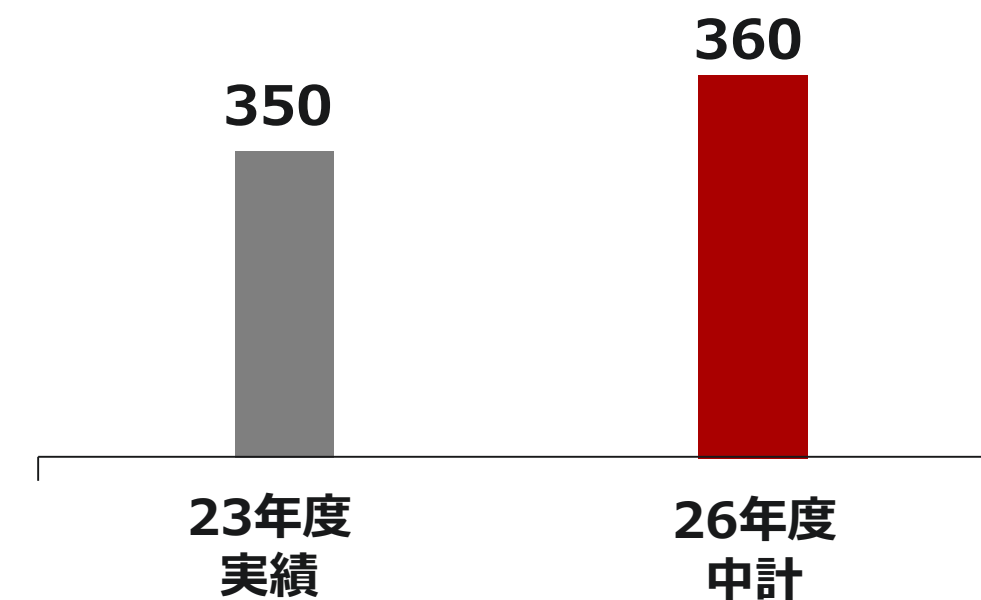
スマートメーター事業（第2世代スマートメーター）

重点戦略：スマートメーターを主軸とした社会インフラへの付加価値の提供

第2世代スマートメーター

- 現行のスマートメーターは需要の端境期により、2025年度まで出荷は低調
- 第2世代スマートメーターは、全国で2025年度後半より順次導入開始、2026年度から本格的に収益貢献
- 現行スマートメーターからアップグレードし、電力DXの推進ツールと位置づけられる
- 高付加価値化と現行スマートメーター以上のシェア獲得により収益を確保
- グループ協働により生産体制を構築、コスト低減を推進

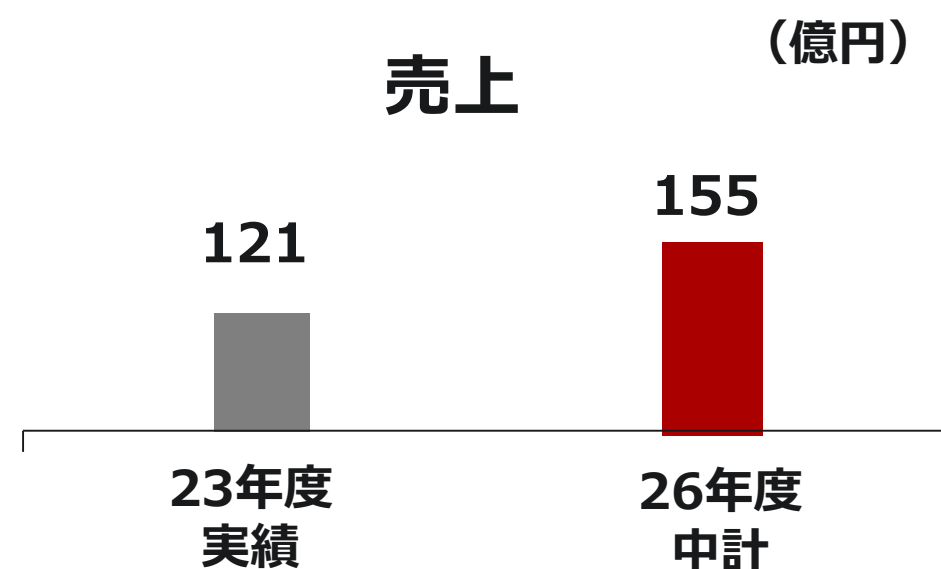
売上 (億円)



※ 次世代スマートメーター制度検討会資料をもとに当社作成

ソリューション事業（全体）

- 脱炭素や省人化など社会貢献ニーズが高く、中長期的な成長性が高い
- GXサービスやスマートロックを中心に事業全体の成長を加速させる



展開する製品・サービス

【エネルギーマネジメントシステム】

空調や照明の制御を行うことで、使用電力を自動的に抑制・制御する



【自動検針サービス（スマートメータリングシステム）】

検針業務の自動化によって、施設管理業務の負担を軽減し、正確性の向上に貢献



ソリューション事業（メーター）

スマートメーターを主軸とした社会インフラへの付加価値の提供

メーター（電力会社以外）

- 電力向け以外のメーターの売上拡大
- 再生可能エネルギーや電動車の利用拡大を見据えた直流計器の投入など、新たな価値を提供し市場開拓

展開する製品・サービス

【直流電力量計】

- ・ 太陽光や風力で発電された直流電力の発電量の管理や使用量の計測を行うことができる
- ・ 2025年の実現を目指すEV充電の従量制課金制において、EV充電器へも対応



ソリューション事業（スマートロック）

ソリューション事業（GXサービス）

デジタル技術を活用した現場の業務改善（顧客DX）の支援

脱炭素社会の実現に向けたトータルGXサービスの提供

スマートロック

- 賃貸住宅市場において管理業務の省力化に寄与
- 新製品の投入やパートナーとの連携強化により、賃貸住宅市場、その他の住宅市場、法人事業所等への導入拡大を図る

GXサービス

- エネルギーマネジメントサービスでは、当社が得意とする流通小売業を起点として、他業種への新規顧客開拓を進める
- 既存顧客へより付加価値の高いソリューションを提案
- パートナーとの連携も含め、次の成長の柱となる事業基盤を構築

スマートロックの市場可能性

住宅市場

総戸数	6,200万戸
■ 賃貸住宅	1,700万戸
■ 持ち家	3,300万戸
■ 空き家	850万戸
■ 公営住宅	250万戸
■ 社宅	100万戸

法人市場

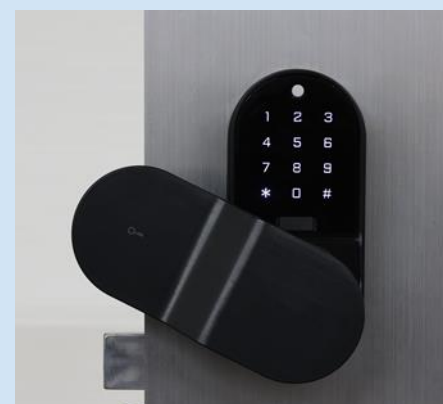
■ 法人事業所	400万戸
■ 小売・飲食店舗	100万戸

※ 国土交通省 平成30年住宅・土地統計調査、経済産業省 平成26年商業統計より

展開する製品・サービス

【OPELO II】

新たな通信技術の導入で、より正確な位置情報に基づくハンズフリー解錠を実現
安全性と利便性、取付時の簡便性も向上



展開する製品・サービス

【スポット計測サービス】

最短3ヶ月から低価格で導入できるエネルギーマネジメントサービス『スポット計測サービス』の提供を開始

手軽な体験利用によって新規顧客開拓の足がかりとする



オセアニア

重点戦略：市場特性に合わせた、高付加価値ソリューションの提供

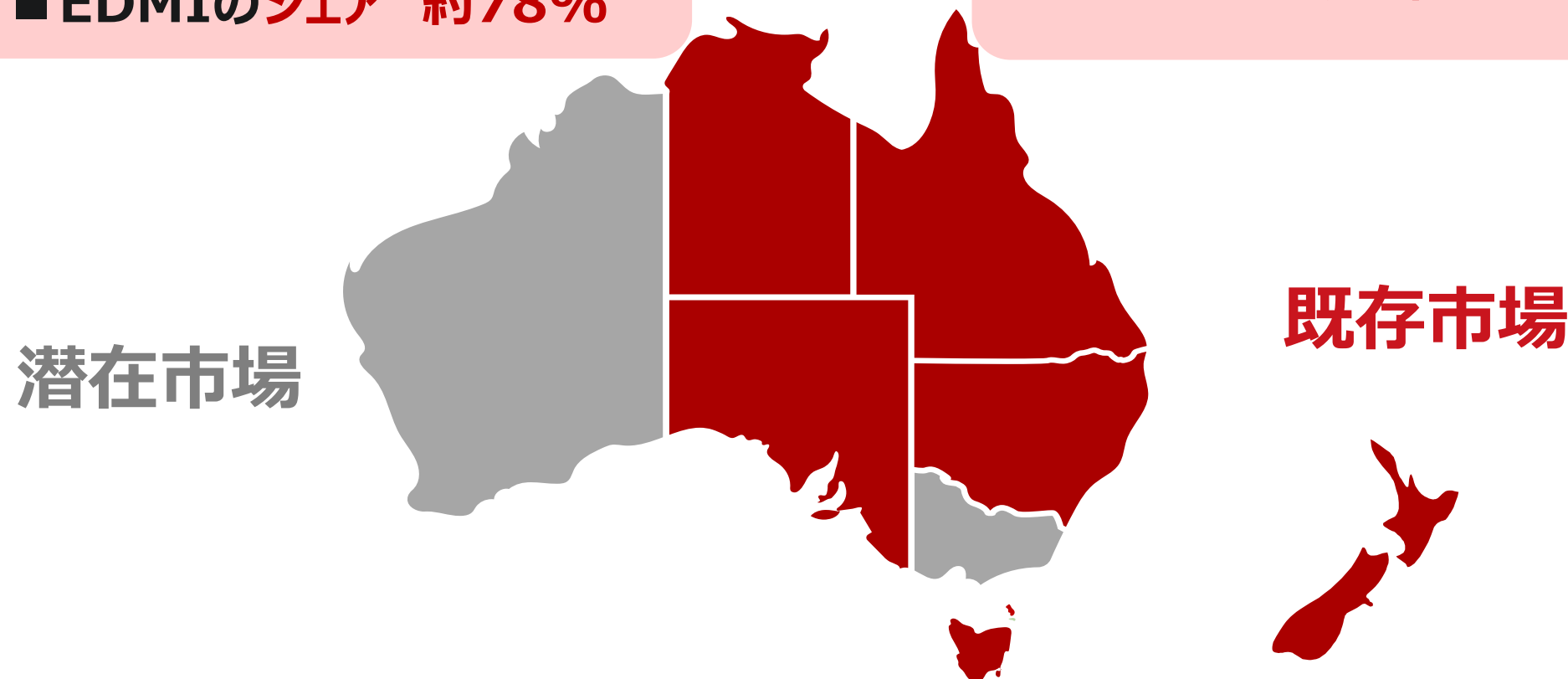
- オーストラリア東部の設置が進み、ニュージーランドでも更新需要が続くことから安定成長を見込む
- 次世代スマートメーターの新規投入による高付加価値化と更なる利益率の向上を実現
- オーストラリアにおいて、西オーストラリア州やビクトリア州などの潜在市場への展開をめざす

オーストラリア（東部5州）

- 総需要 720万台
- 出荷見込 330万台
(~2029年)
- EDMIIのシェア 約78%

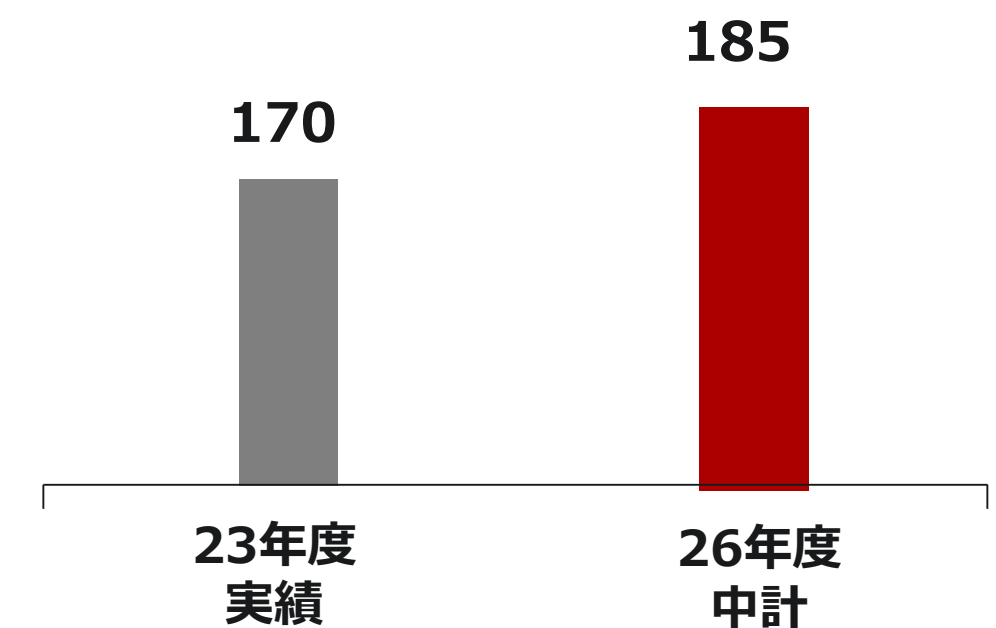
ニュージーランド

- 総需要 210万台
- 出荷見込 取替需要110万台
(~2035年)
- EDMIIのシェア 約75%



スマートメーターと上位系システムとのセット販売をしており、
安定的な収益を確保

売上 (億円)



展開する製品・サービス



スマートメーター



スマート
ガスメーター



ヘッドエンドシステム
(HES)

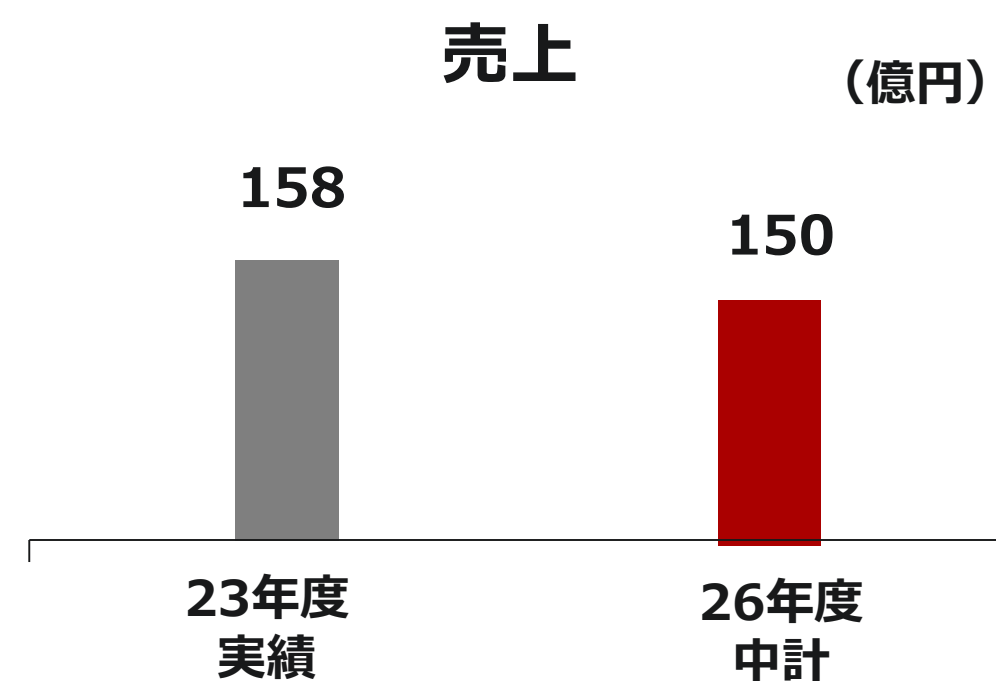


スマート
水道メーター

英国

市場特性に合わせた、高付加価値ソリューションの提供

- 24年度は顧客の在庫調整により出荷は一時的に減少するも、25年度以降はプロジェクトの進行により需要は高水準となる見通し
- 低コストモデルの投入により利益率向上を実現
- サプライチェーンマネジメントを強化し、納期およびコスト削減に繋げる



通信ハブ

- 総需要 3,000万台
- 出荷見込 220万台 (～2026年)

スマートメーター (電力・ガス)

- 総需要 5,300万台
- 出荷見込 230万台 (～2026年)

各戸の機器設置イメージ



英国のスマートメータープロジェクトは、政府が公表する期限の2025年以降もプロジェクトは続くと思われる

アジア

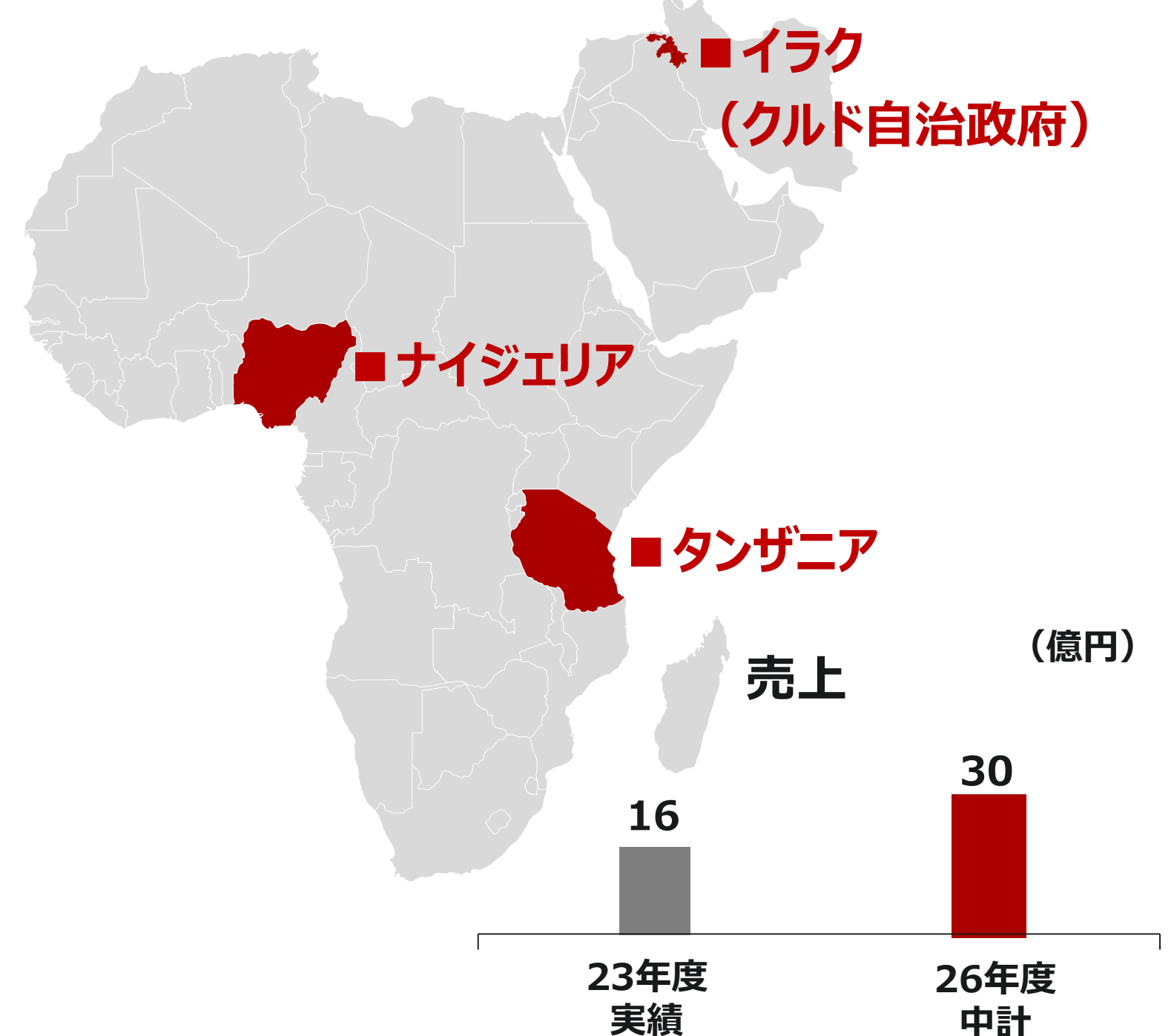
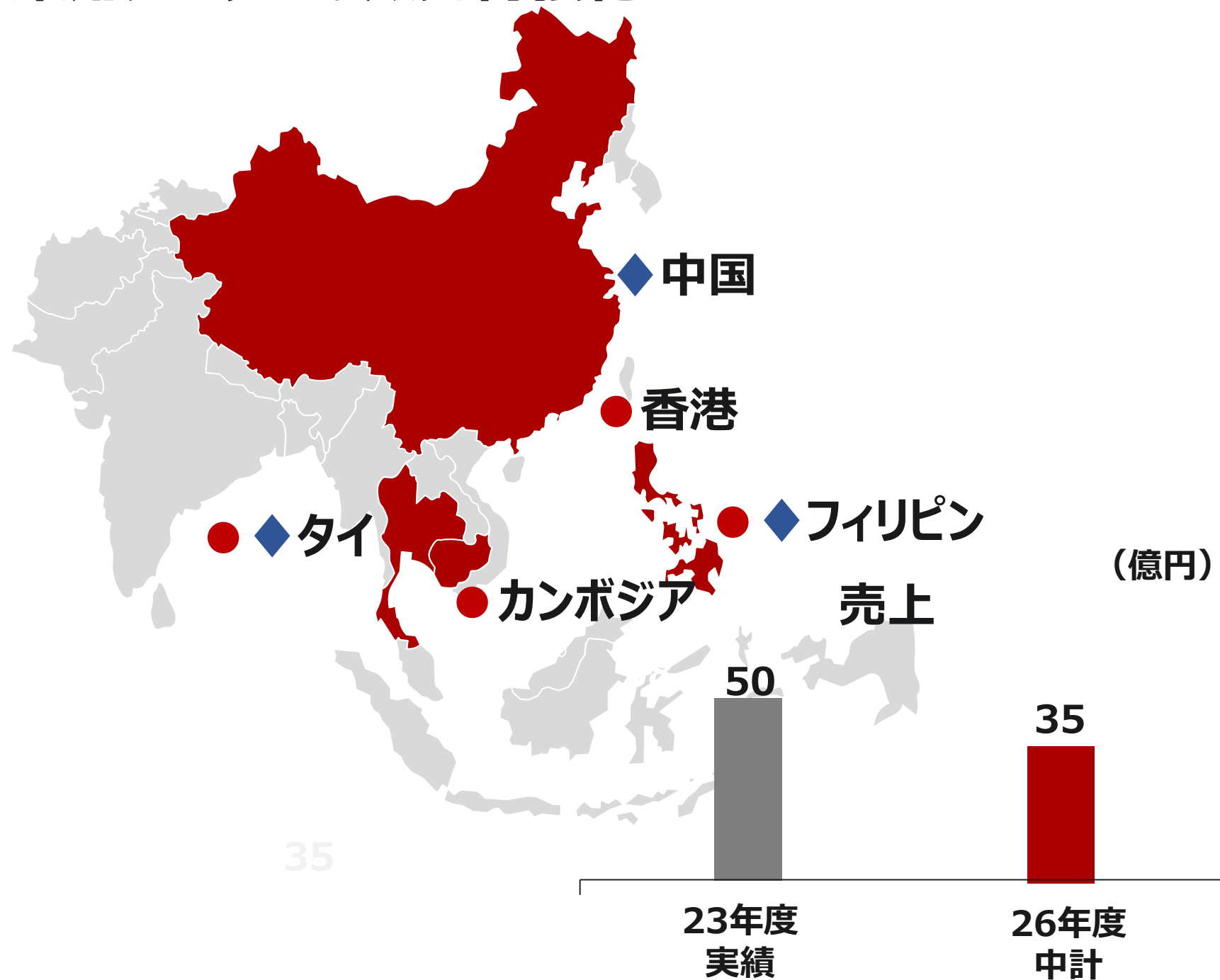
中東・アフリカ

市場特性に合わせた、高付加価値ソリューションの提供

産業用メータービジネスの再強化
低収益ビジネスからの撤退

- メーター単体売りの縮小、低採算市場からの撤退
- 上位系システムとメーターのセット販売へシフト
- ◆ 産業用メーターの販売再強化

- リスク・キャッシュフロー等を総合的勘案、選別的展開
- 上位系システムとメーターのセット販売を強化



各地域においてスマートメータープロジェクトが立ち上がってきており、
中期的にみた成長可能性は高い

4 地域制から2地域制(*)へ統合

- 地域特性に合わせたビジネス開発・推進・サポート体制の構築
- 重複機能の排除によるコスト削減
- リスク管理・ガバナンスの強化

(*)APAC（オセアニア、アジア）、EMEA（欧州、中東・アフリカ）

オペレーション・サプライチェーンの抜本的な改革

- 在庫圧縮
- キャッシュフローの改善

製品ポートフォリオと開発体制の見直し

- 開発リソースの最適化
- 開発コストの圧縮

基本方針

- エネルギーに関する事業を行う当社グループにとって、サステナビリティは事業に直結すると認識。
- 中期経営計画と連動したマテリアリティに取り組み、社会とともに持続的な成長を目指す

マテリアリティ（重要課題）

1. 環境負荷の低減

中期経営計画 重点戦略：スマートメーターを基軸とした社会インフラへの付加価値の提供

脱炭素社会の実現に向けた
トータルGXサービスの提供

- ・スマートメーター・脱炭素ソリューションによる貢献
- ・自社拠点での温室効果ガス排出量の削減
CDP「B」評価
2024年度中のSBT取得を目指す



2. 持続可能なまちづくりへの貢献

デジタル技術を活用した現場の
業務改善（顧客DX）の支援

- ・スマートメーターの付加価値創出や、業務省人化を実現するソリューションサービスの提供による貢献

3. 人権の尊重

- ・グループ内・サプライチェーン内において、人権侵害を発生させない、加担しない体制の強化

4. 多様性を認めあう職場づくり、課題解決に貢献する人材の育成

- ・働きがいのある職場の整備
- ・ジェンダーの平等



5. ガバナンス体制の強化

- ・コーポレートガバナンスの強化
- ・リスク管理の徹底
- ・コンプライアンスの徹底

中期経営計画 重点戦略：グループ経営基盤の強化

5. 資本コストや株価を意識した経営について

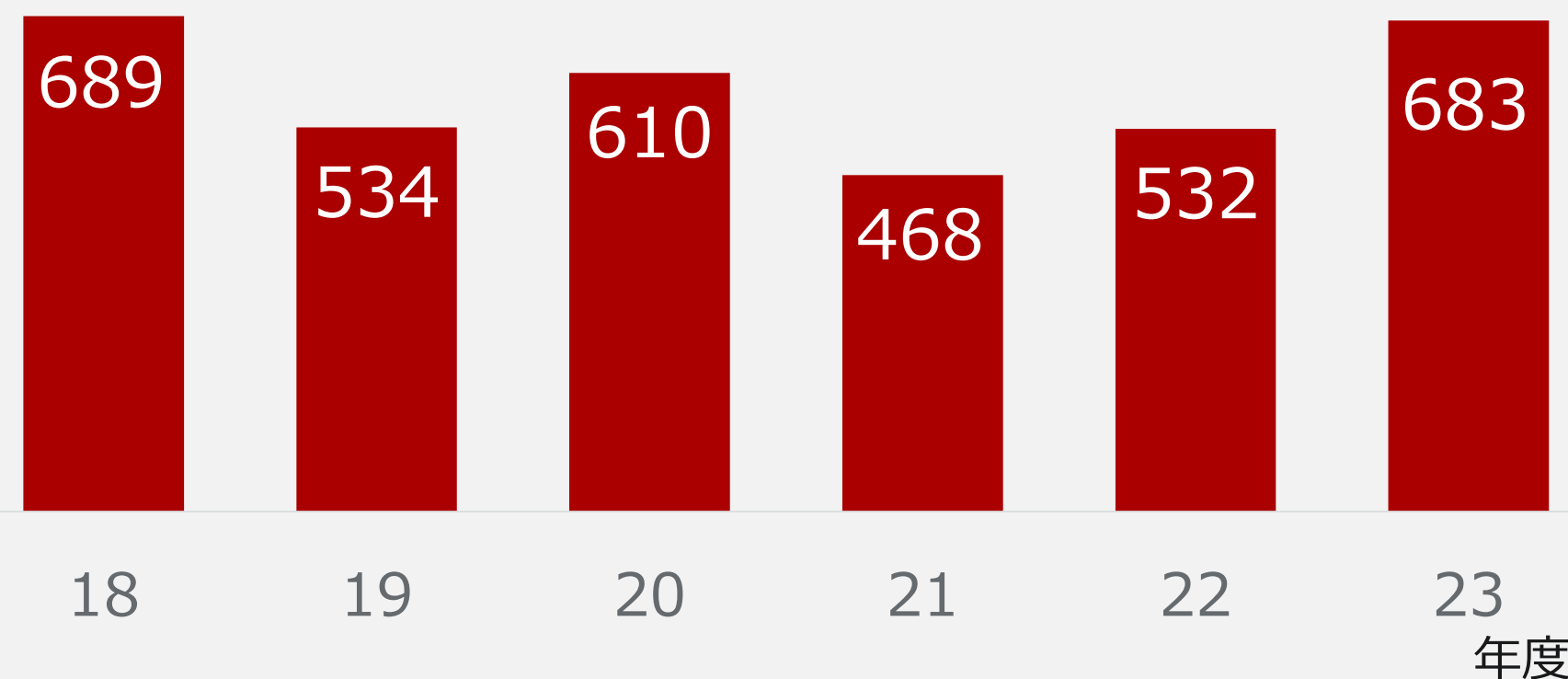
5-1 現状分析

- PBRは足元では0.6倍程度であり、1倍割れが継続
- 低PBRについては、ROEの低迷が主因と分析
- PERについても業界平均を下回る。当社の将来の利益成長への期待が低い状態であると推測

PBR (倍) (PBR=ROE×PER)

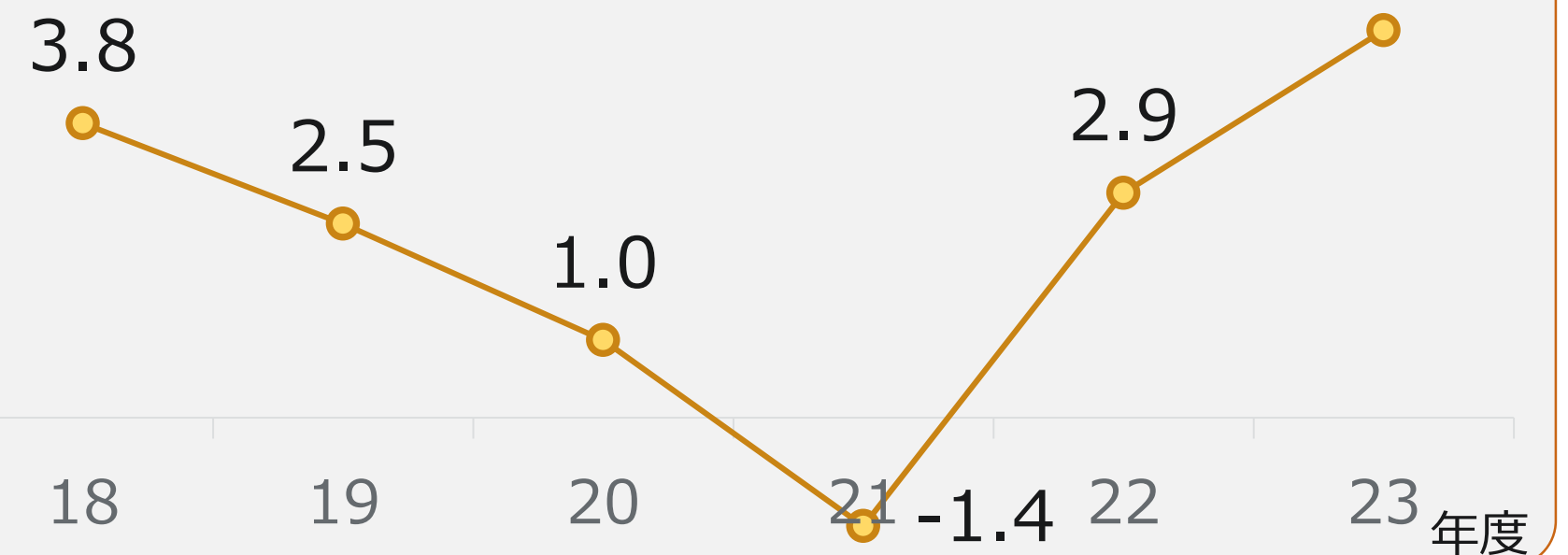


期末株価 (円)



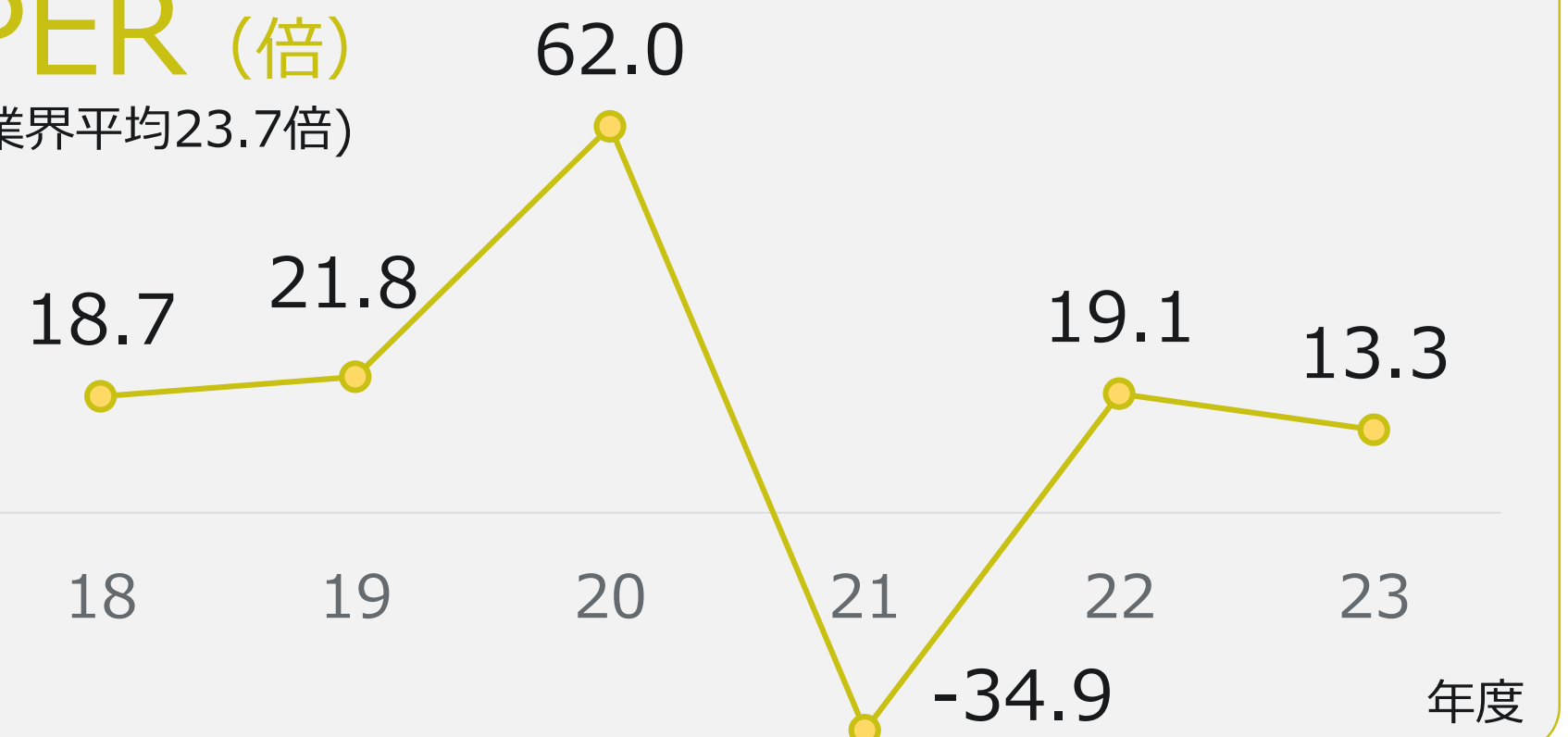
ROE (%)

(業界平均10.0%)



PER (倍)

(業界平均23.7倍)



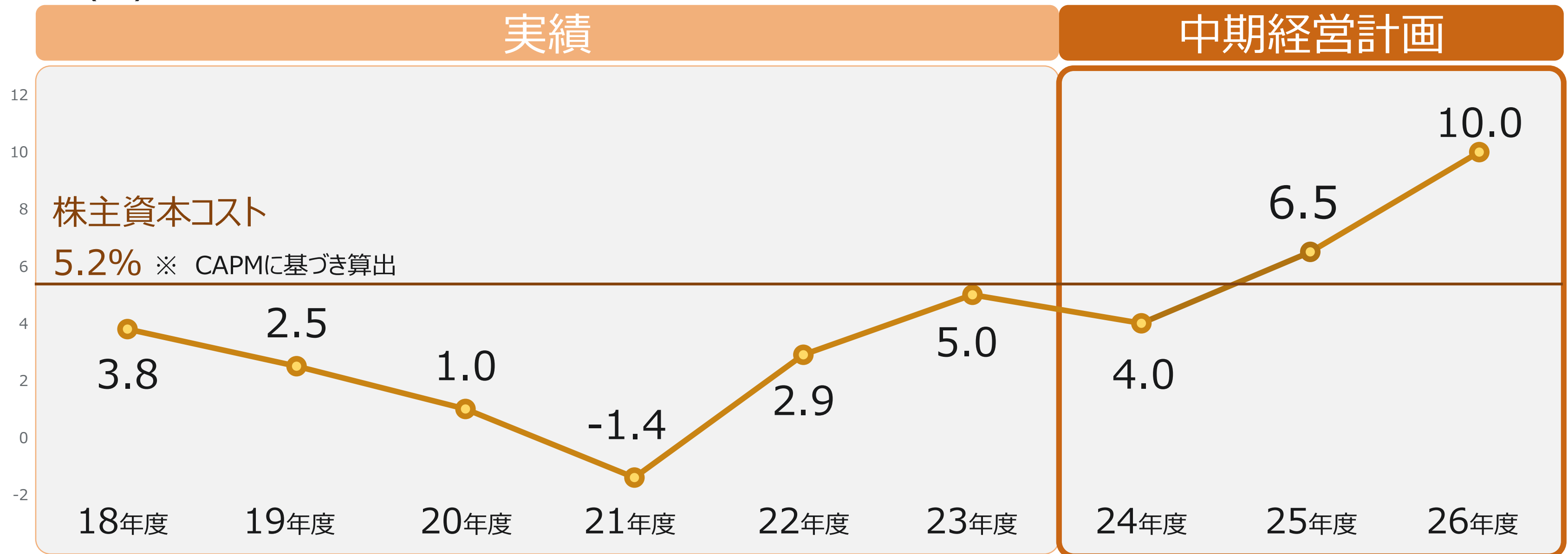
5-2 取り組み方針（ROEの向上）

- ROEは株主資本コスト（現状5.2%と認識）を下回る状況が継続

【目標】

ROEについて、早期に株主資本コストを超えることを最優先とし、中期的に8%以上をめざす

ROE (%)



$$ROE = \text{売上高純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$

- ROE向上にむけ、収益性向上と資本効率化に取り組む

収益性向上と資本効率化へ向け、各施策に取り組む

ROE向上

収益性向上

① 収益構造の改革

本質的なROE向上に資する最重要課題

- ▶ 事業ポートフォリオ管理の強化
- ▶ 中期経営計画の重点戦略の推進により収益力を強化

資本効率化

② 資産のスリム化

運転資金効率の改善

非事業用資産の圧縮（政策保有株式）

③ 株主還元の実施

自己株式の取得
配当政策

最適資本
構成

50%程度の自己資本比率を維持

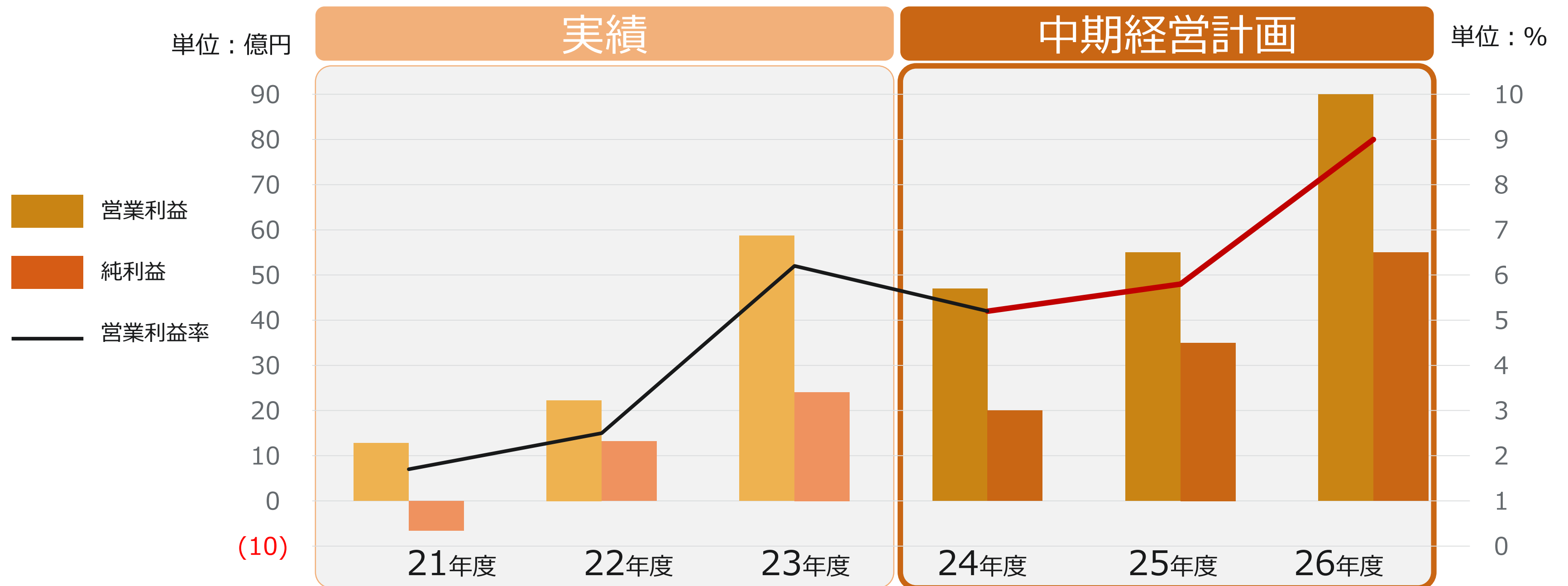
④

資金の適正な活用

5-3 ① 収益構造の改革

国内：2026年度から本格導入が始まる第2世代スマートメーターでの収益確保
 ソリューション事業（GXサービス、スマートロック等）の収益拡大
 海外：上位系システムとメーターのセット販売へのシフトによる収益性向上
 （低収益ビジネスからの撤退）

【計数目標】



1) 運転資金効率の改善

国内外の棚卸資産・売上債権・仕入債務の適切な管理・圧縮

- ▶ キャッシュコンバージョンサイクルの改善に取り組む
- ▶ 棚卸資産を2026年度末までに約30億円圧縮

2) 非事業用資産の圧縮

政策保有株式の圧縮

- ▶ 中期経営計画期間（2024～26年度）に、現状の3割削減（20億円程度）を目標に取り組む

創出した資金は成長投資等へ活用し、収益向上へ繋げる

配当

配当方針のもと安定配当を実施
利益向上による早期の増配を目指す

配当方針

- ▶ 安定的な配当を前提として、業績に応じた成果配分を行う
- ▶ DOE 2%と配当性向30%のいずれか高い額を目安に決定

自己株式取得

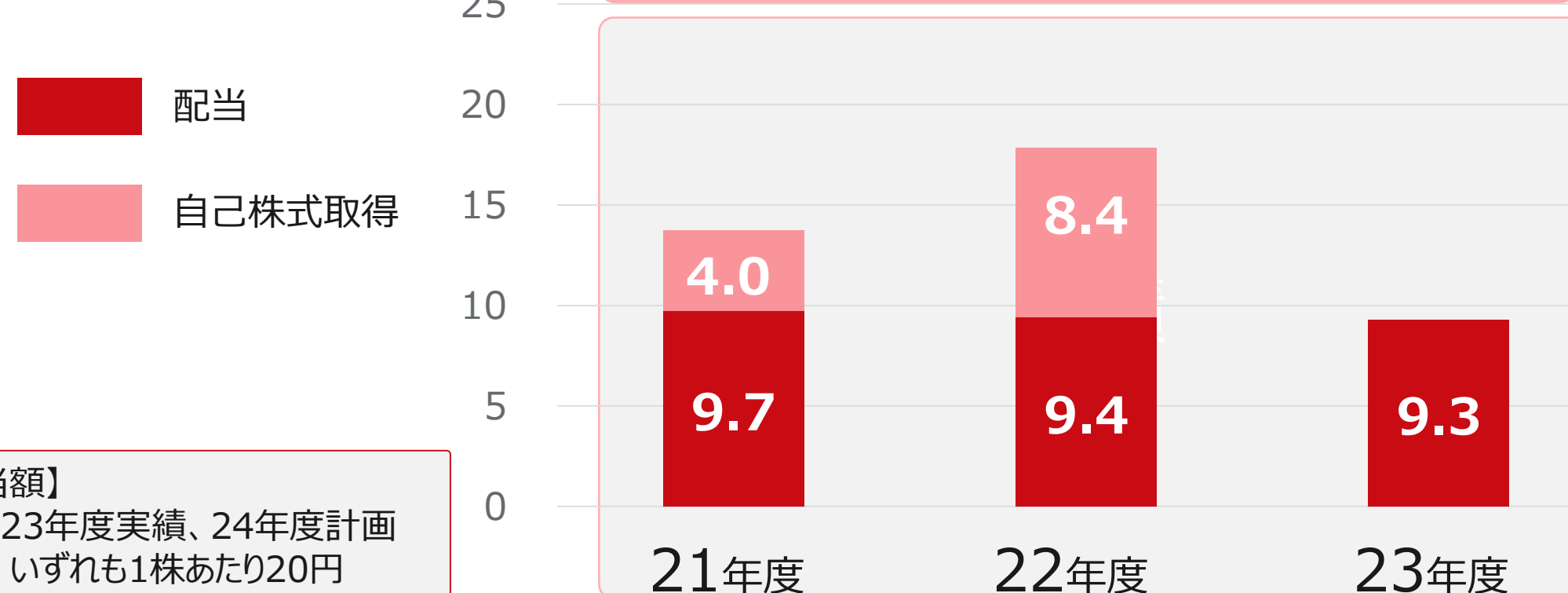
手持ちキャッシュ、運転資金、業績や株価、投資案件の有無等を総合的に勘案して継続的に検討。保有する自己株式の総数は、原則として発行済株式総数の5%を上限とし、用途が見込まれない自己株式については消却。

方針に基づく自己株式取得の実施

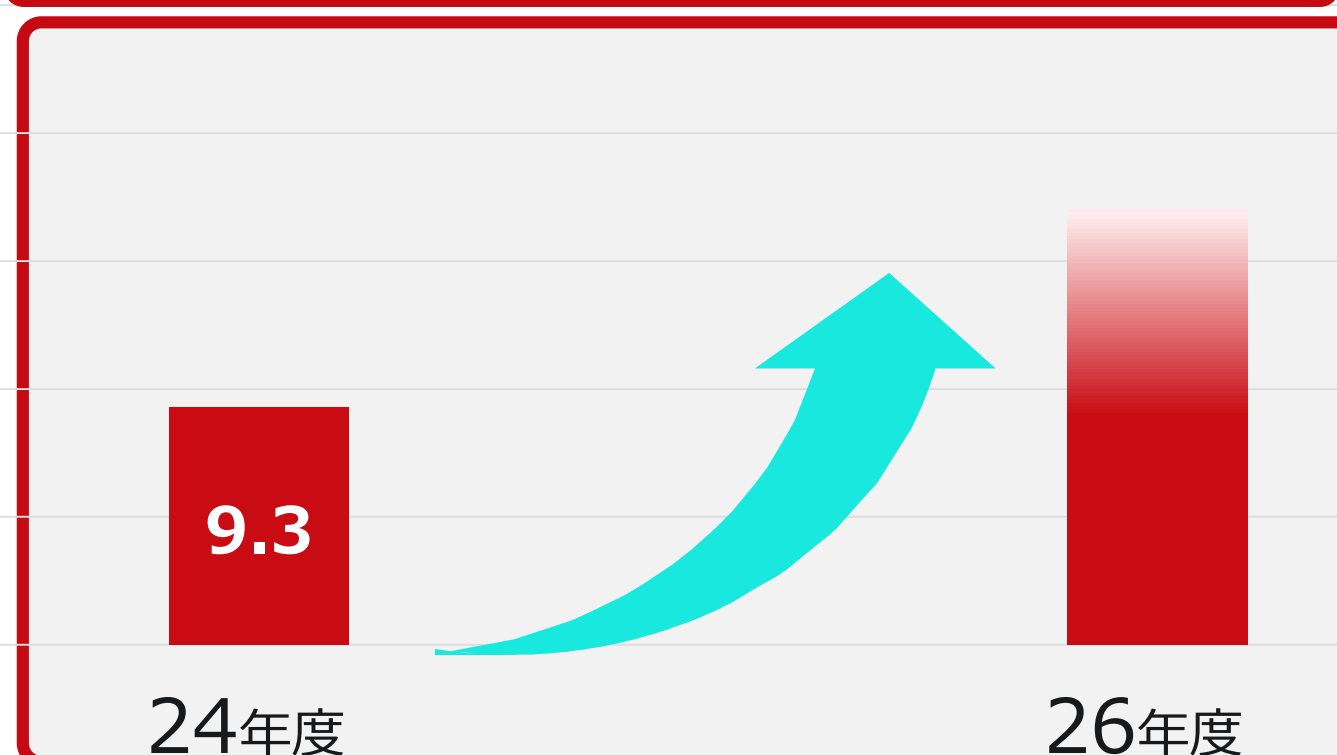
取得期間：2022年2月～2023年1月
取得株式数：250万株
取得価額の総額：12.5億円
*2024年5月 自己株式100万株を消却

単位：億円

実績



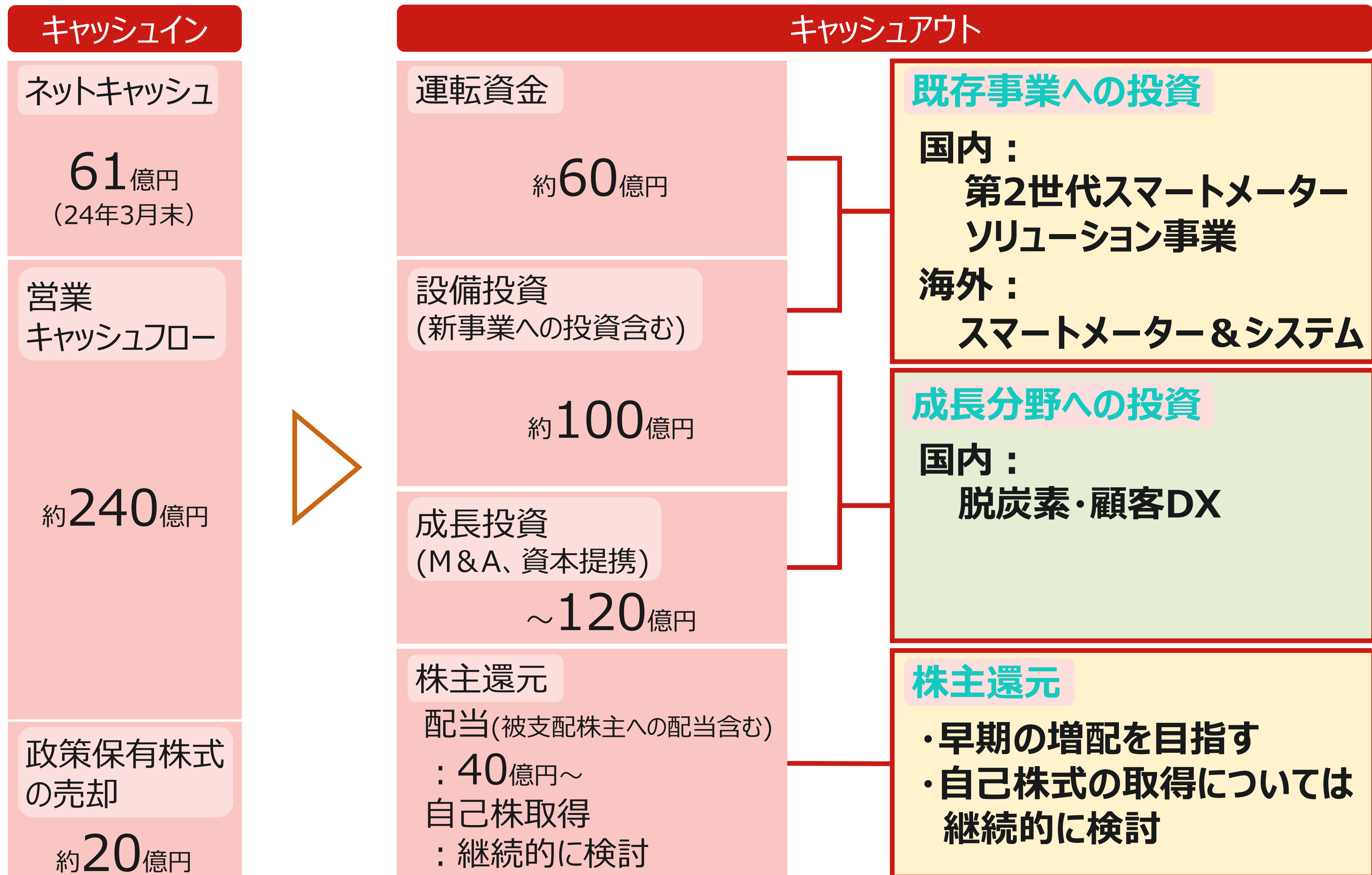
中期経営計画



【配当額】
21～23年度実績、24年度計画
いずれも1株あたり20円

5-3 ④ 資金の適正な活用(中期経営計画期間)

獲得した資金について、収益性向上のための投資、株主還元に適正に分配



5-4 取り組み方針（PERの向上）

- PBR改善のためには、PERの向上も必要
PER向上のためには、今後の成長性などに対する市場評価を高めることが必要
- 市場評価を高めるため、新中期経営計画の着実な実行に加え、以下に取り組む

1)サステナビリティ経営の推進

- ▶ 気候変動への対応
- ▶ 人的資本戦略施策の実行と実現
- ▶ コーポレートガバナンスの強化

2)IRの強化

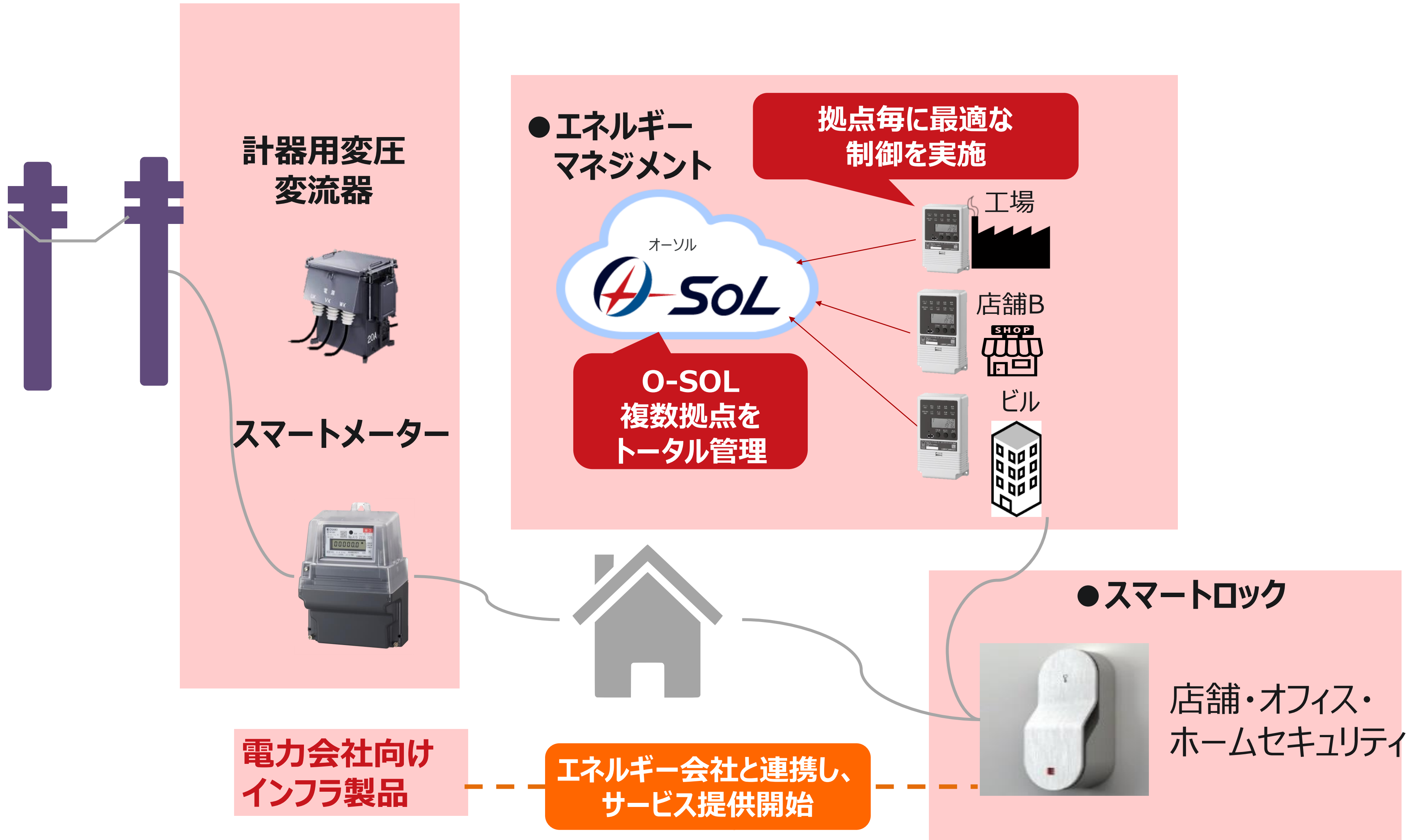
- ▶ IR/SR活動の強化
- ▶ 統合報告書・会社ホームページの充実

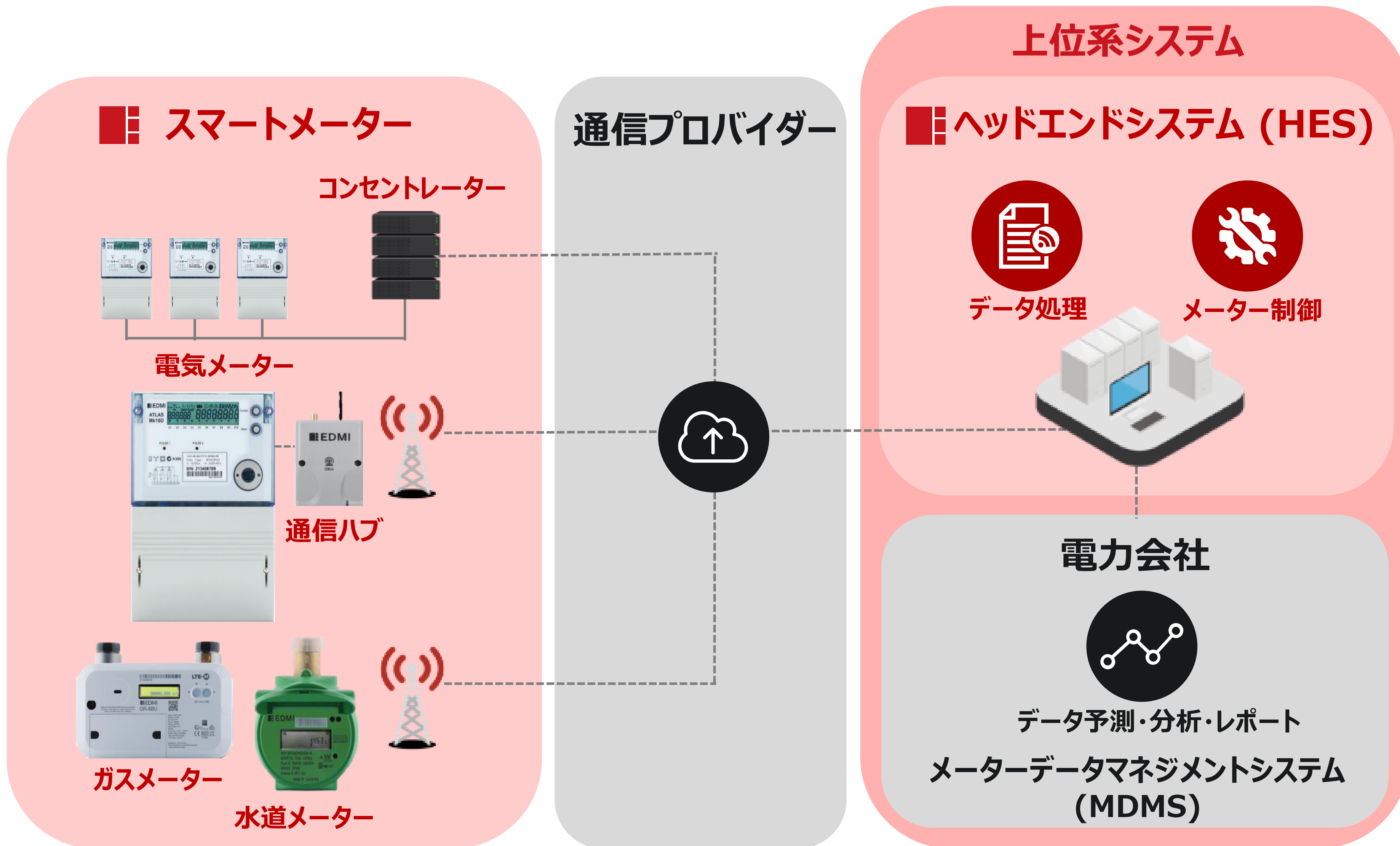


PER向上



参考資料





■ 国内計測制御事業：製品・サービス別にポートフォリオ管理

事業ポートフォリオ区分	位置付け・方針
スマートメーター事業	国内の中核事業で、安定的な収益貢献を目指す
ソリューション事業	スマートメーター事業の強みを活かし、省エネや脱炭素化などの社会的課題に対するソリューションを提供し、国内全体の収益性向上への貢献を目指す
配電盤事業	安定需要に対応し、継続的な収益貢献を維持する

■ 海外計測制御事業：地域別にポートフォリオ管理

事業ポートフォリオ区分	位置付け・方針
オセアニア	スマートメーターと上位系システムを組み合わせたソリューション販売の強化により、安定的な利益成長を目指す
欧州	英国における収益性向上を目指す（製品構成、原価低減）
アジア	選択と集中による収益性向上（利益率の高いソリューション、産業用メーターの販売強化）
中東・アフリカ	

■ 国内計測制御事業

（百万円）

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度
スマートメーター事業	35,886	32,016	29,425	35,153	34,966
ソリューション事業	10,006	10,510	10,531	12,214	12,104
配電盤事業	5,926	5,641	6,025	7,037	8,173
合計	51,819	48,169	45,983	54,406	55,244

※管理会計上の参考値

■ 海外計測制御事業

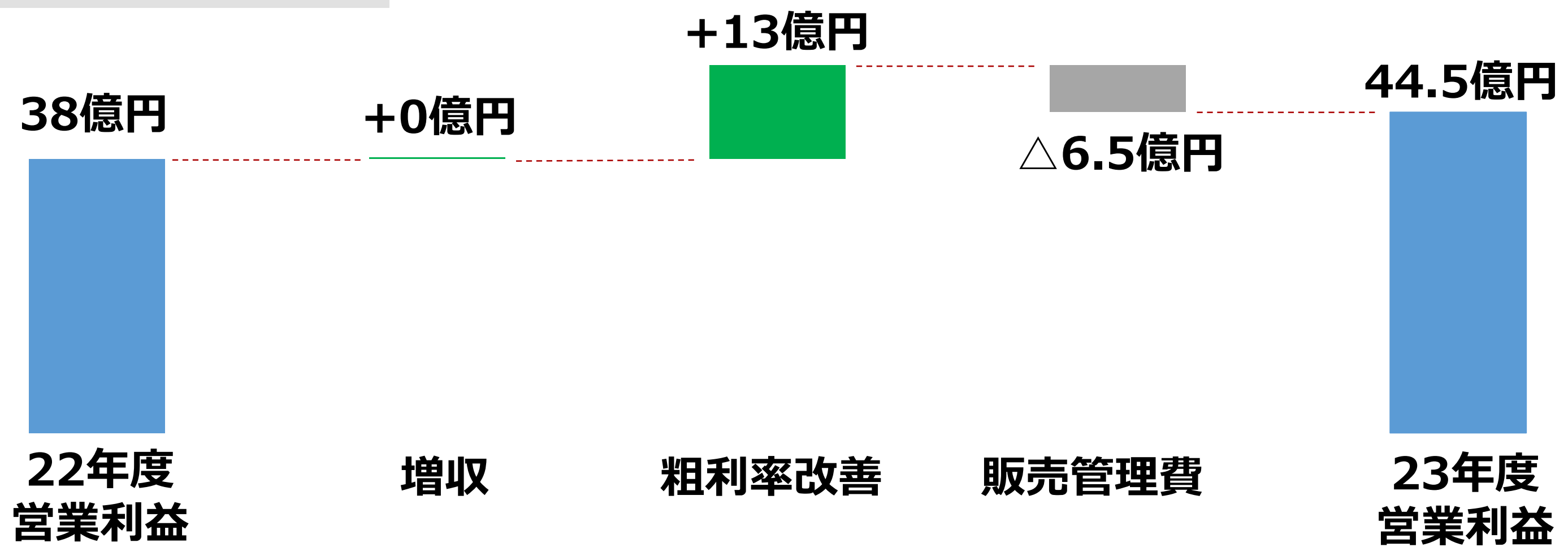
（百万円）

	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度
オセアニア	9,422	9,154	10,642	15,628	16,966
欧州	9,544	8,938	11,339	10,129	15,783
アジア	8,753	4,882	6,041	5,800	5,049
中東・アフリカ	8,770	3,703	1,071	2,062	1,637
合計	36,490	26,678	29,095	33,620	39,436

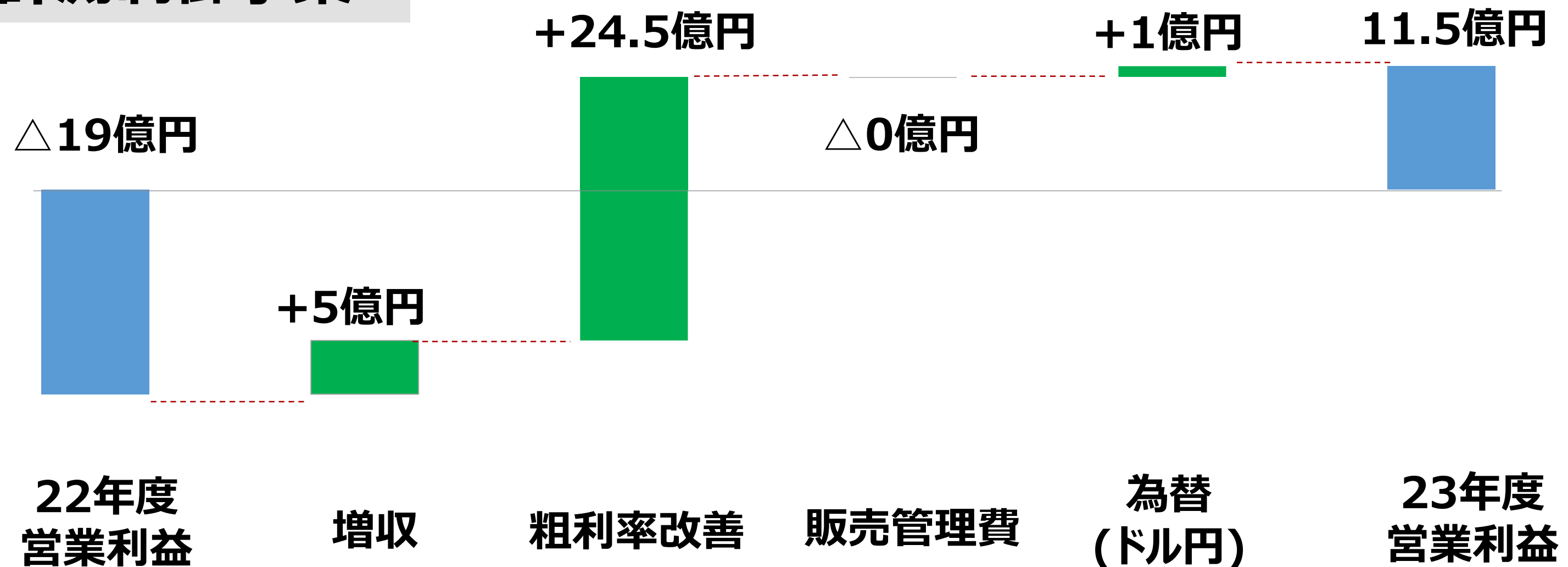
※管理会計上の参考値

2023年度 営業利益増減分析

国内計測制御事業



海外計測制御事業



配当方針

- 安定的な配当を前提として、業績に応じた成果配分を行う
- DOE（株主資本配当率）2%と配当性向30%のいずれか高い額を目安に決定

		20年度	21年度	22年度	23年度	24年度計画
1株当たり配当金	中間/期末	10円 / 10円	10円 / 10円	10円 / 10円	10円 / 10円	10円 / 10円
	年間	20円	20円	20円	20円	20円
配当金総額	年間	980百万円	974百万円	942百万円	938百万円	
連結配当性向	年間	203.3%	—	71.8%	38.9%	46.9%
DOE	年間	2.2%	2.3%	2.2%	2.2%	2.2%

大崎電気工業株式会社
東証プライム：6644

<お問い合わせ先>
IR広報部

Tel: 03-6694-7140
ir@osaki.co.jp

- 本資料は監査を受けていない参考数値を含んでいます。
- 本資料に記載の将来の予想数値は、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あり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。
- 本資料の複製、内容の転載はご遠慮ください。