

2025年度 通期決算説明会資料

(2026年3月期)

2026年5月29日

大崎電気工業株式会社 (東証プライム 6644)

- 1 2025年度 通期決算概要**
- 2 2026年度 通期業績見通し**
- 3 中期視点での成長ストーリー**

1

2025年度 通期決算概要

(2026年3月期)

1 2025年度 通期決算ハイライト

中期経営計画2年目目標を達成

- **すべての数値目標値を上回る**
(売上高、営業利益、当期純利益、ROE)
- **2026年度中計目標値(売上高)を1年前倒しで達成**
 - ・ 上場来初の売上高1,000億円到達
- **前年度(2024年度)比で増収増益**

非事業用資産の売却

- **中計期間中の不動産売却計画を完遂**
 目標：簿価の約7割売却(約30億円) 2024年5月時点簿価ベース
 実績：累計削減額 29.5億円 2024年度からの累計
- **政策保有株式も削減**
 目標：3割削減(約20億円) 2024年3月時点政策保有株式ベース
 実績：累計削減額 12.1億円 2024年度からの累計
 (進捗率 約60%)

株主還元の強化

- 資本政策を通じて得たキャッシュは「**成長投資**」と「**株主還元**」に重点配分

<今年度の株主還元>

・ 配当

	中間	期末	年間
普通配当	17円	22円	39円
特別配当	-	10円	10円
計	17円	32円	49円

- ▶ 2026年2月発表の修正開示に対しさらに1株あたり**4円増配**予定
- ▶ 配当性向 37.9%
- ・ 自己株式取得(2026年2月~9月)
25億円(上限150万株)

	2024年度実績	中期経営計画 (2025年度)	2025年度実績
売上高	971億円	980億円	1,009億円
営業利益	(5.9%) 57億円	(5.9%) 58億円	(6.5%) 65億円
当期純利益	35億円	36億円	58億円
ROE	6.9%	7.0%	10.6%

ポイント

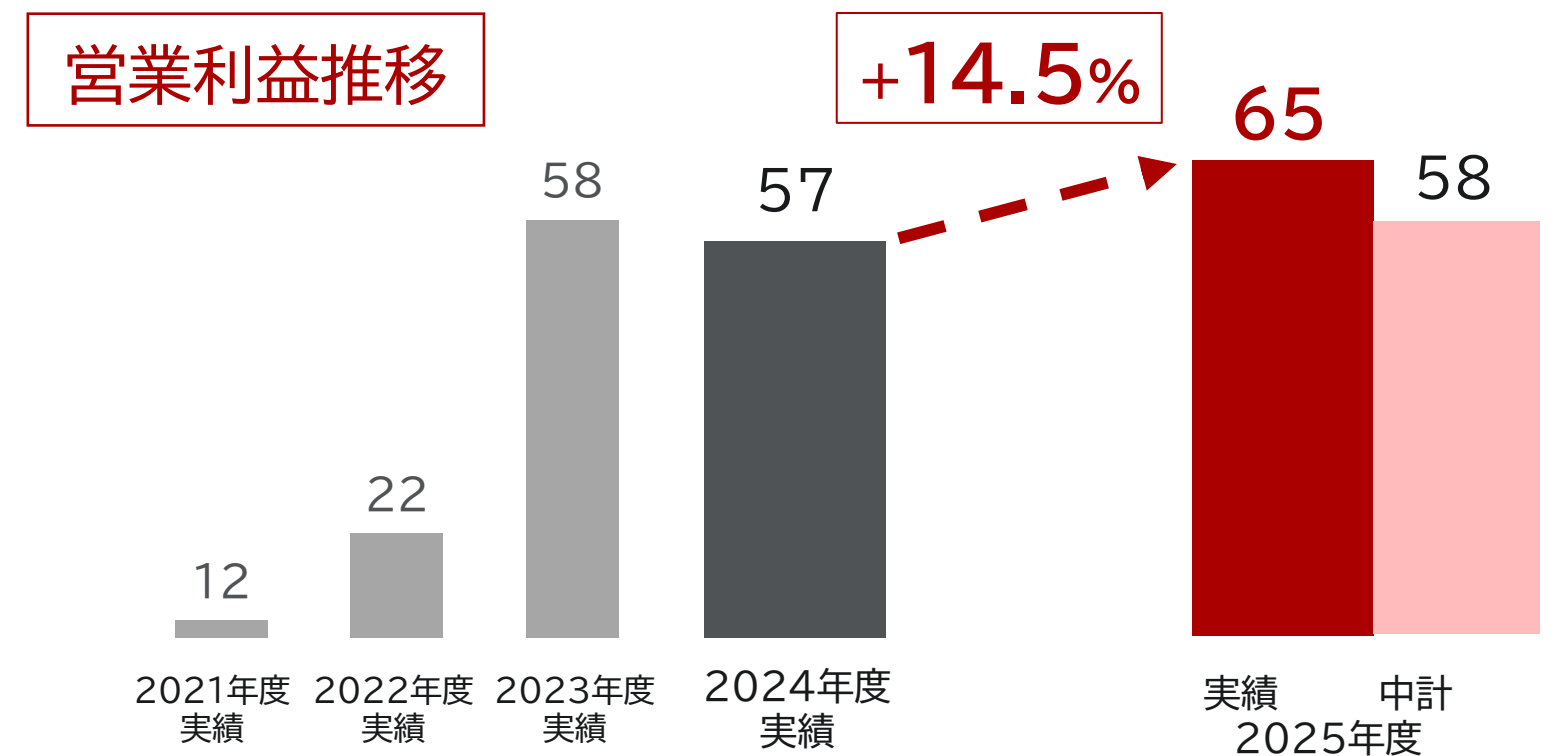
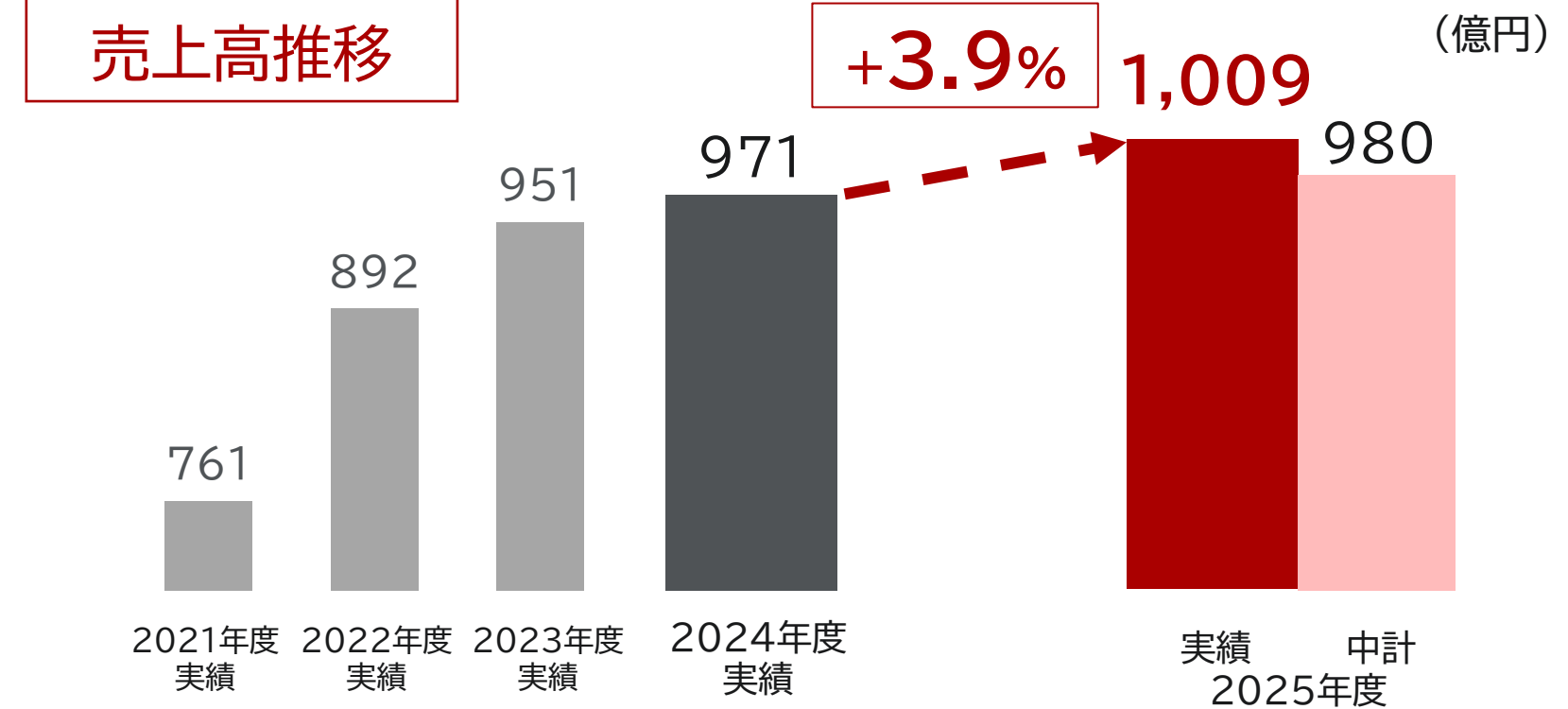
- 売上高：前年度比増。第2世代スマートメーター売上増、海外売上増が貢献
- 営業利益：前年度比増。国内スマートメーター事業の増収効果・収益性向上、海外の増収効果と事業構造改革による販管費減等が寄与
- 特別利益：不動産、政策保有株式売却益等を計上(68億円)
- 特別損失：海外での事業構造改革費用等を計上(26億円)

2 2025年度 通期決算

前年度比

(単位:百万円)

	2024年度 実績	中計 2025年度 目標	2025年度 実績	24実績 vs 25実績		中計 vs 25実績	
売上高	97,102	98,000	100,900	3,797	+3.9%	2,900	+3.0%
国内計測制御事業	56,061	57,700	59,707	3,645	+6.5%	2,007	+3.5%
海外計測制御事業	40,584	40,000	40,862	278	+0.7%	862	+2.2%
不動産事業	456	300	330	▲125	▲27.6%	30	+10.1%
営業利益	5,701	5,800	6,526	825	+14.5%	726	+12.5%
国内計測制御事業	3,965	3,500	4,676	710	+17.9%	1,176	+33.6%
海外計測制御事業	1,477	2,200	1,743	265	+17.9%	▲456	▲20.8%
不動産事業	270	100	103	▲166	▲61.5%	3	+3.9%
経常利益	5,386	5,700	6,567	1,180	+21.9%	867	+15.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,504	3,600	5,777	2,273	+64.9%	2,177	+60.5%

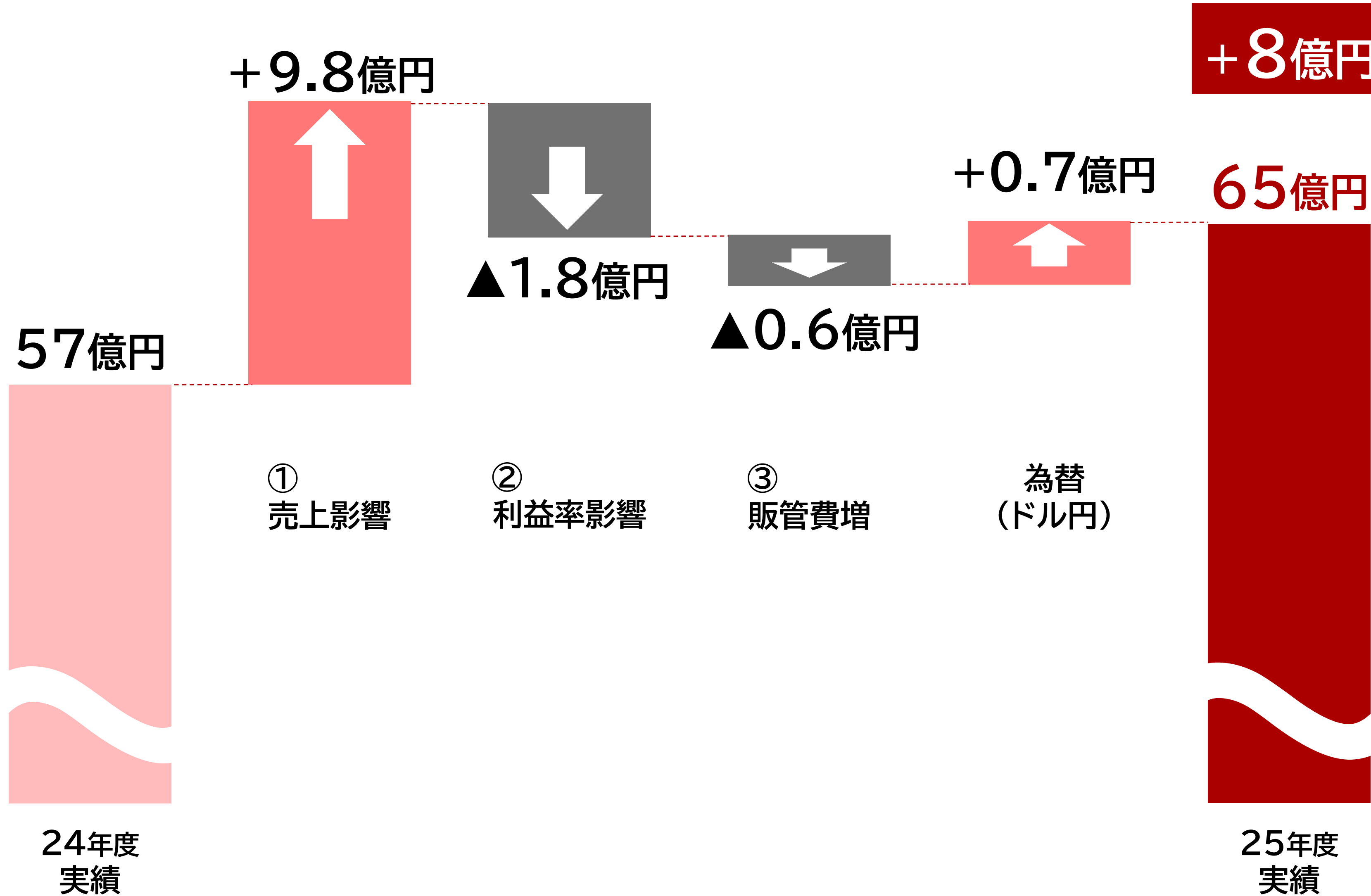


ポイント

- **売上高**
 - 国内** 前年度比増収。第1世代スマートメーターの最終需要の取り込み、第2世代スマートメーターの販売が計画通り進捗
 - 海外** 前年度比増収。英国での出荷増、中東・アフリカでの一過性の追加受注等。オセアニア顧客の在庫調整は継続
- **営業利益**
 - 国内** 前年度比増益。スマートメーター事業の増収や収益性向上が寄与。配電盤事業も収益性向上。第2世代スマートメーター減価償却費増や販管費増(主に人的経費)がマイナス要因
 - 海外** 前年度比増益。中東・アフリカでの一時的な売上貢献、組織構造改革で販管費を圧縮。オセアニアの減収影響が残る

3 営業利益 増減要因分析

前年度比



① 売上影響

国内

(+) 第2世代スマートメーター増収

② 利益率影響

国内

(+) スマートメーターの収益性向上
(+) 配電盤事業の収益性向上

海外

(▲) オセアニア減収(在庫調整)

③ 販管費増

国内

(▲) 人的経費増
(▲) 物流費増
(▲) 支払手数料増

海外

(+) 組織構造改革効果
・ 本社経費
・ 研究開発費
・ 人的経費

2

2026年度 通期業績見通し

(2027年3月期)

1 2026年度 通期業績見通しハイライト

売上高 1,000億円の更なる上積みを目指す

- 2025年度に中計目標値を1年前倒しで達成。更なる上積みを目指す
- **国内スマートメーター事業が牽引**
 - ・ 第2世代スマートメーター受注堅調
- **海外では英国、アジアの増収が寄与**

営業利益 中計目標値(90億円)を下回るが過去最高益を更新

- **最高益(81億円)を見込む**
- **原材料・部材価格高騰の影響拡大** ※
 - ・ 銅製品、石油化学製品 等
- 中計策定時(2024年5月)に想定しない**新たな成長投資**を反映
 - 米国市場での事業性検証
 - 蓄電池活用事業の検討
 - 人的資本の強化
 - DX投資による事業プロセス革新

次なる成長市場へ **米国市場への進出検討**

- **米国市場での事業可能性の検証を本格化**
 - ターゲット**
 - ・ 中規模の地域電力事業者(約3,000社)
 - 商材**
 - ・ スマートメーターソリューション **NEOS Solution** (米国規格対応)
 - 取り組み**
 - ・ 複数の電力会社と実証実験開始(2026年度~)

	2025年度実績	中期経営計画 (2026年度)	2026年度見通し
売上高	1,009億円	1,000億円	1,010億円
営業利益	(6.5%) 65億円	(9.0%) 90億円	(8.0%) 81億円
当期純利益	58億円	55億円	48億円
ROE	10.6%	10.0%	8.5%

ポイント **対前年度 増収増益** (営業利益ベース)

- 売上高 : 2期連続過去最高売上。第2世代スマートメーター堅調な受注、データセンター需要を確実に取り込んだ配電盤事業の貢献
- 営業利益 : 過去最高益。第2世代スマートメーターの通期での寄与が貢献
- 成長戦略 : 米国市場進出検討を本格化。2028年度以降での売上貢献を目指す
- 株主還元 : 特別配当、自己株式取得を実行。1株当たり配当49円を予想(2025年度の配当水準を維持)

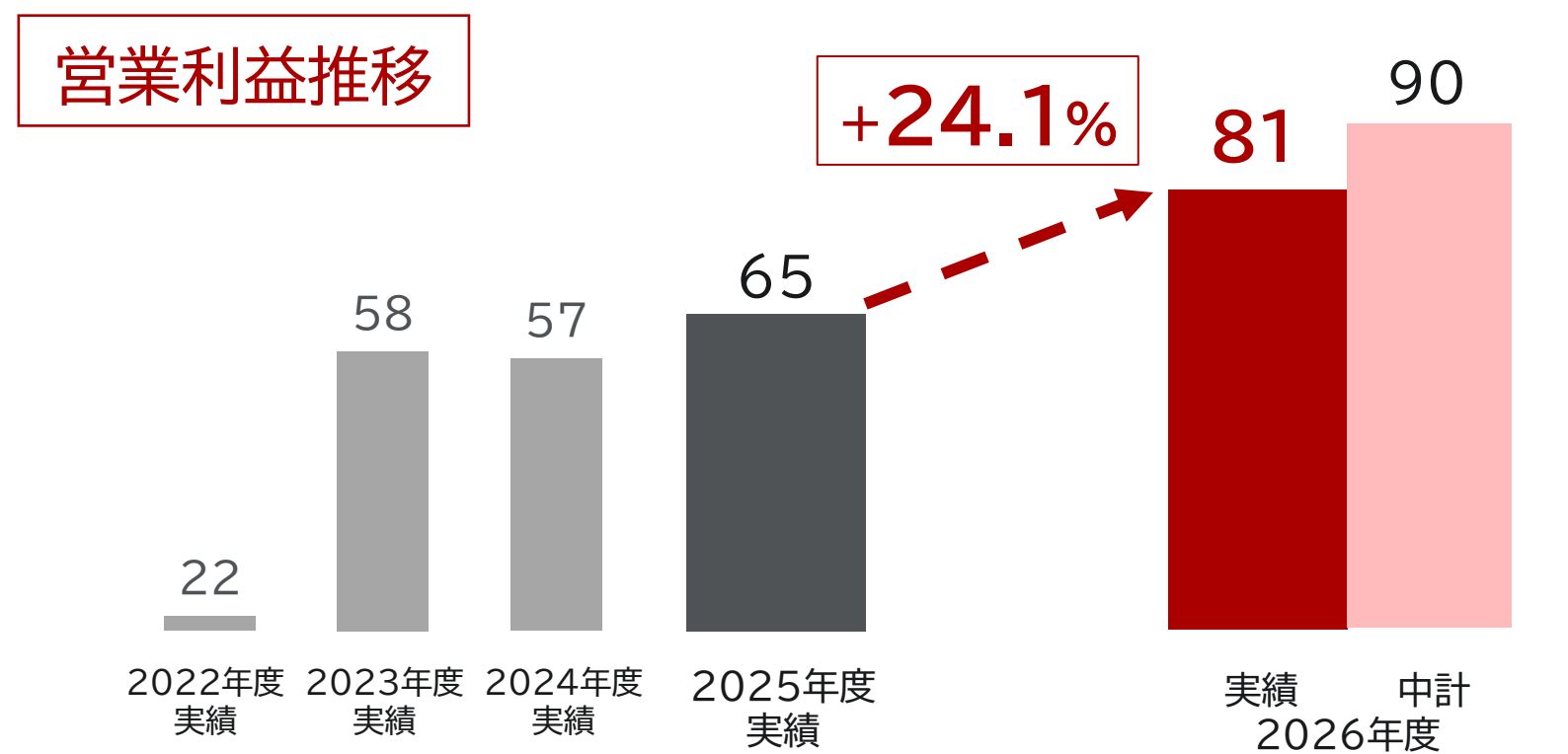
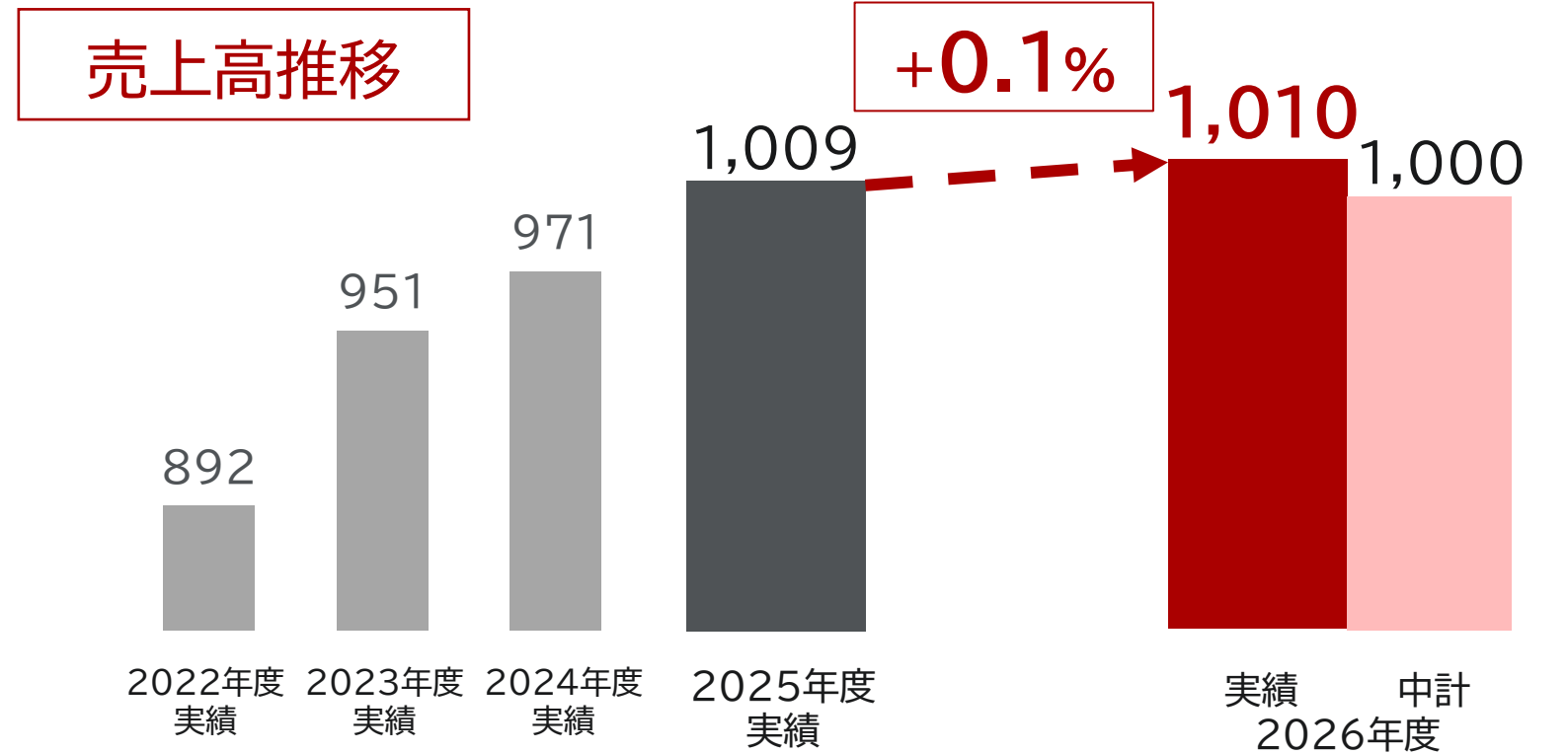
※ 中東情勢に伴う原材料・部材価格上昇は、一定の想定のもとに織り込んでいるが、事態の長期化・複雑化の懸念もあり、現時点で通期業績影響の全体像を定量的に明示することは困難

2 2026年度 通期業績見通し

前年度比

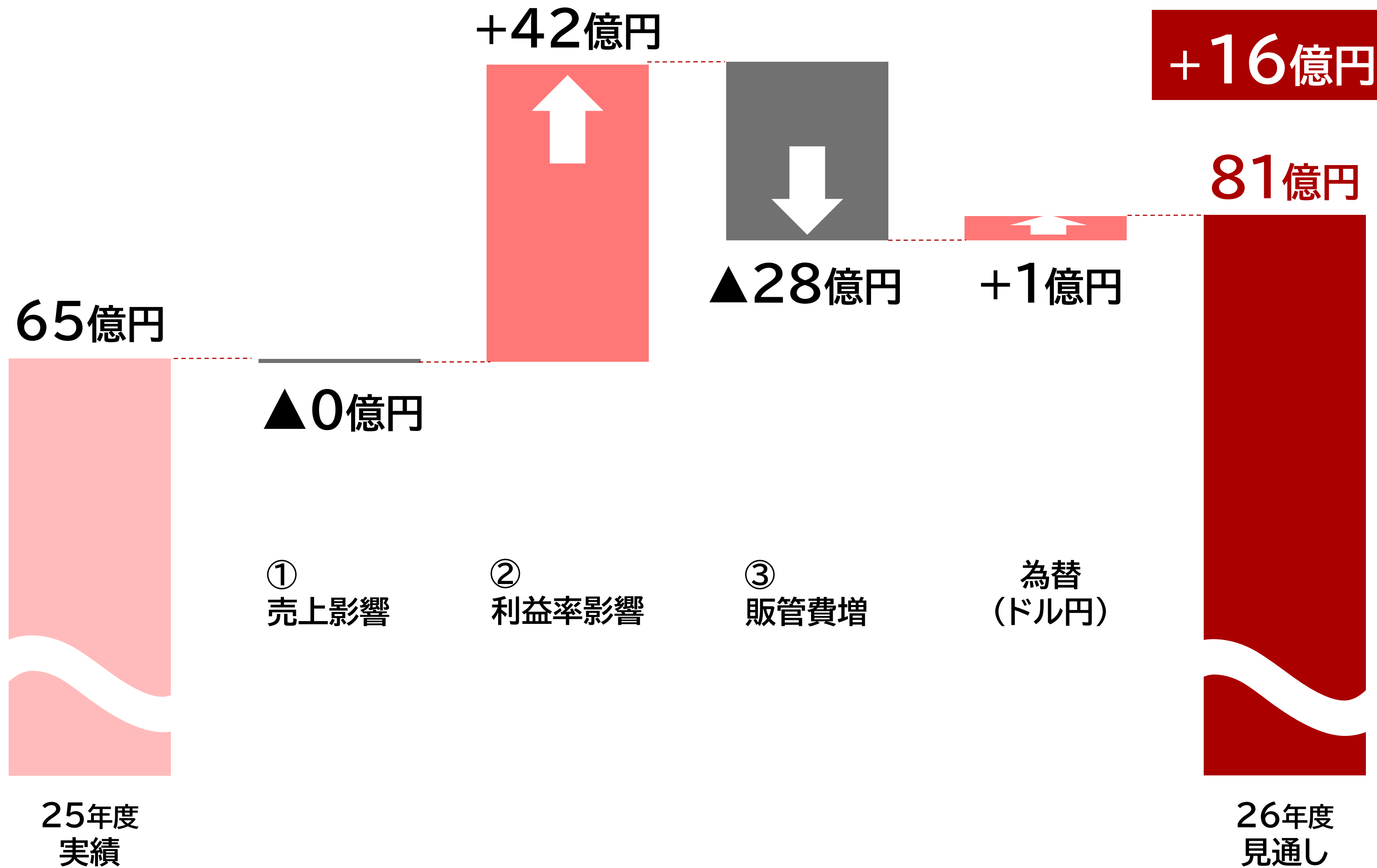
(単位:百万円)

	2025年度 実績	中計 2026年度 目標	2026年度 見通し	25実績 vs 26見通し		中計 vs 26見通し	
売上高	100,900	100,000	101,000	99	+0.1%	1,000	+1.0%
国内計測制御事業	59,707	63,700	65,000	5,292	+8.9%	1,300	+2.0%
海外計測制御事業	40,862	36,000	35,700	▲5,162	▲12.6%	▲300	▲0.8%
不動産事業	330	300	300	▲30	▲9.2%	—	—
営業利益	6,526	9,000	8,100	1,573	+24.1%	▲900	▲10.0%
国内計測制御事業	4,676	5,600	5,200	523	+11.2%	▲400	▲7.1%
海外計測制御事業	1,743	3,300	2,800	1,056	+60.6%	▲500	▲15.2%
不動産事業	103	100	100	▲3	▲3.8%	—	—
経常利益	6,567	—	8,100	1,532	+23.3%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,777	5,500	4,800	▲977	▲16.9%	▲700	▲12.7%



ポイント

- **売上高**
 - 国内** 前年度比増収。第2世代スマートメーターが通期で寄与、配電盤事業もデータセンター需要を確実に取り込む
 - 海外** 前年度比減収。中東・アフリカからの事業撤退による売上減、英国政府主導「スマートメータープロジェクト」ピークアウト
- **営業利益**
 - 国内** 前年度比増益。第2世代スマートメーター増収効果
 - 海外** 前年度比増益。利益率の高いオセアニアの増収効果(前年度の在庫調整の終了)



① 売上影響

国内

- (+) 第2世代スマートメーター増収
- (+) 配電盤事業増収

海外

- (▲) 中東・アフリカセグメント廃止
- (▲) 英国政府主導「スマートメータープロジェクト」ピークアウト

② 利益率影響

国内

- (+) 第2世代スマートメーター増収効果

海外

- (+) オセアニア収益性向上

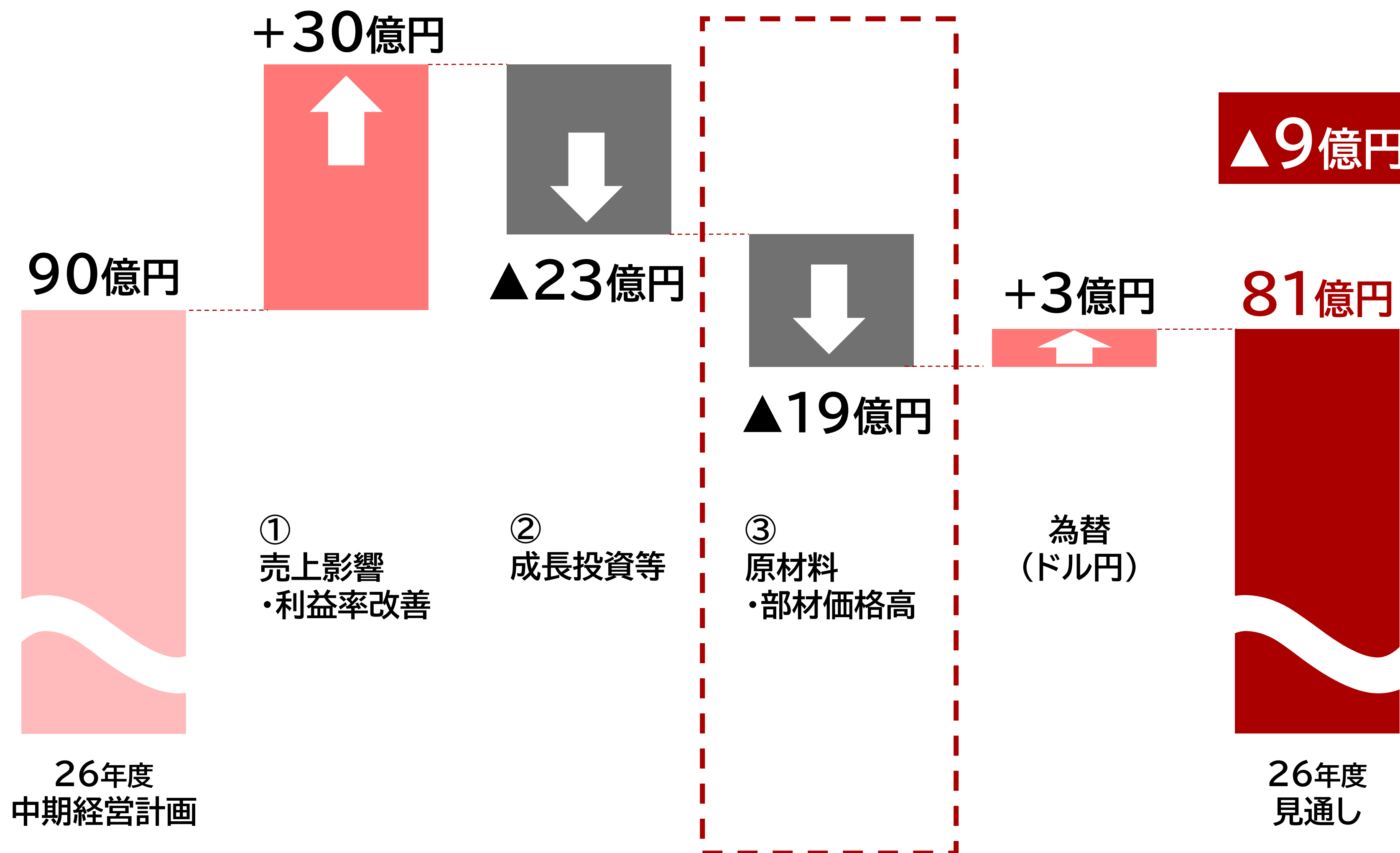
③ 販管費増

国内

- (▲) DX投資増
- (▲) 人的経費増

海外

- (▲) 米国進出検討費用増



① 売上・利益率影響

国内

(+) 第2世代スマートメーターを中心とした増収

海外

(▲) オセアニア減収

② 成長投資等

国内

(▲) DX投資増
(▲) 人的経費増

海外

(▲) 米国進出費用増

③ 原材料・部材価格高

国内

海外

(▲) 銅製品
(▲) 石油化学製品
(▲) 電子部品

4 株主還元

配当予想 (2025-2026年度)

	2025年度			2026年度		
	中間	期末	年間	中間	期末	年間
普通配当	17円	22円	39円	19円	20円	39円
特別配当	—	10円	10円	10円	—	10円
計	17円	32円	49円	29円	20円	49円

配当性向基準適用により1株あたり4円増配 ※

2025年度			2026年度		
中間	期末	年間	中間	期末	年間
19円	20円	39円	19円	20円	39円
10円	—	10円	10円	—	10円
29円	20円	49円	29円	20円	49円

2025年度の配当水準を維持

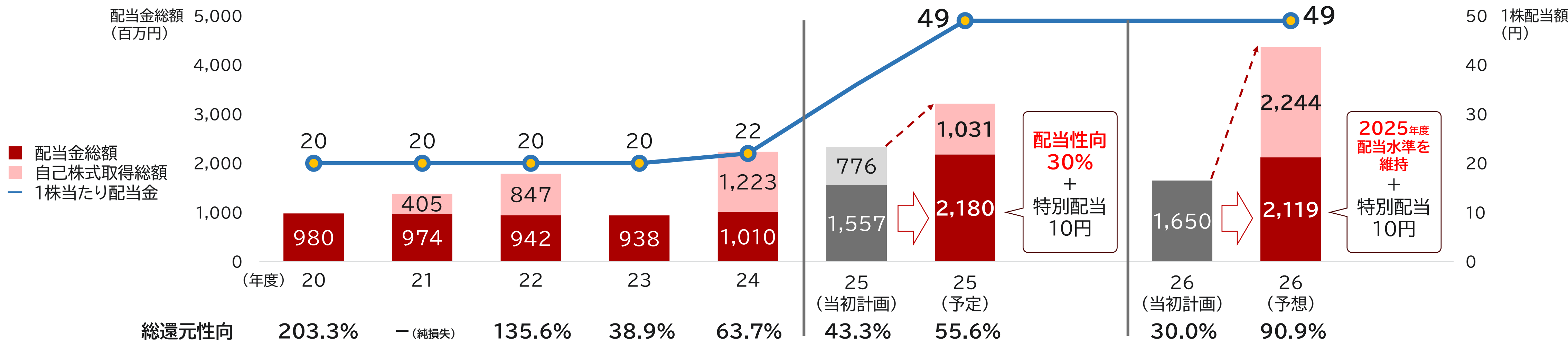
※ 直近予想値 45円(2026年2月19日修正開示)

自己株式の取得

	2024 -2025年度	2026年度
取得株式数	約246万株	上限150万株
取得価額の総額	約20億円	上限25億円
取得期間	2024年8月 ~2025年8月	2026年 2月~9月

配当方針 DOE 2%・配当性向30%の高い方を目安に決定

DOE 3%・配当性向30%の高い方を目安に決定



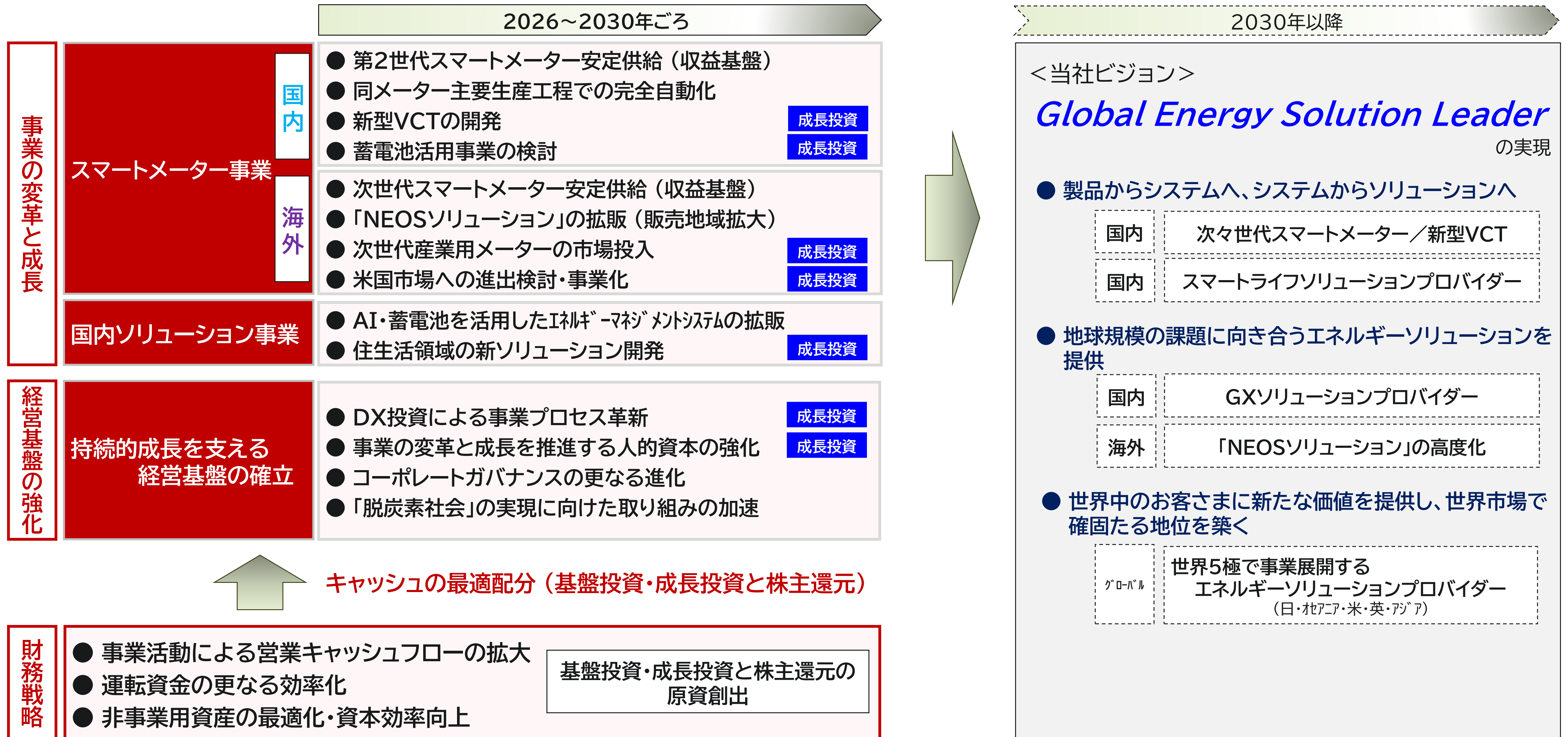
3

中期視点での成長ストーリー

1 中期視点での成長ストーリー (2026~2030年ごろ)

- 効率的な原資創出により各事業で「成長投資」を実行。次なる事業成長の基盤を構築
- 経営の効率性を高め「株主価値の向上」を図る(ROE・PBR向上)

2025年度末実績 PBR 1.31倍・ROE 10.6%



国内 スマートメーター事業

市場環境

スマートメーター更新による安定需要に加え、電力需給の高度化を背景とした付加価値ニーズが拡大

- スマートメーターの法制度に基づく計画的な更新
- 脱炭素化の加速や電力インフラ強化
- AI・DX・GXの進展による電力需要増
- AI・遠隔制御技術の進化

主な事業戦略

<基盤事業>

- 第2世代スマートメーター(安定供給・収益性)
→ 主要生産工程での完全自動化に挑戦

<成長事業>

- 「系統用蓄電所」参入
→ 「GXソリューションプロバイダー」を目指す
- 次々世代スマートメーターに向けた構想検討
- 新型VCT開発(生産自動化)

海外 スマートメーター事業

市場環境

電化進展および脱炭素化を背景に中長期的な市場拡大が見込まれる

- 世界的な脱炭素政策の推進
- 人口増・電化進展
- AI・DX・GXの進展による電力需要増

主な事業戦略

<基盤事業>

- 次世代スマートメーター「NEOS」(安定供給・収益性)
- 「NEOSソリューション」の販売地域拡大

<成長事業>

- Edge Intelligence(エッジ・インテリジェンス)による「NEOSソリューション」の高度化
- 次世代産業用メーターの開発・市場投入
- 米国市場への進出検討・事業化

国内 ソリューション事業

市場環境

脱炭素化・電力需要増・省人化を背景に、エネルギーマネジメントおよびDX関連のソリューション需要が拡大

- 脱炭素化の加速
- AI・DX・GXの進展による電力需要増
- 人口減少・高齢化の進展
- 住宅・ライフスタイルの変化

主な事業戦略

<基盤事業>

- 非電力会社向けメーター(市販メーター)

<成長事業>

- AI・蓄電池を活用したエネルギーマネジメントシステム
商品名「SmaRe:C」(電気代を最適化しつつ再生可能エネルギー利用を最大化するサービス)
- 現場を支えるDXソリューション(自動検針・スマート保安)
- 住生活領域で新たなソリューション
→「スマートライフソリューションプロバイダー」を目指す

3 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
- 次期TOPIXの構成銘柄選定基準を満たすための取り組みを強化

IRの更なる充実に向けた取り組み

● 株式市場との対話強化

IR/SR面談件数

64回 (23年度) → 152回 (25年度3Q時点)

● 情報開示頻度の向上

決算説明会

年 2回 (~24年度) → 年 4回 (25年度)

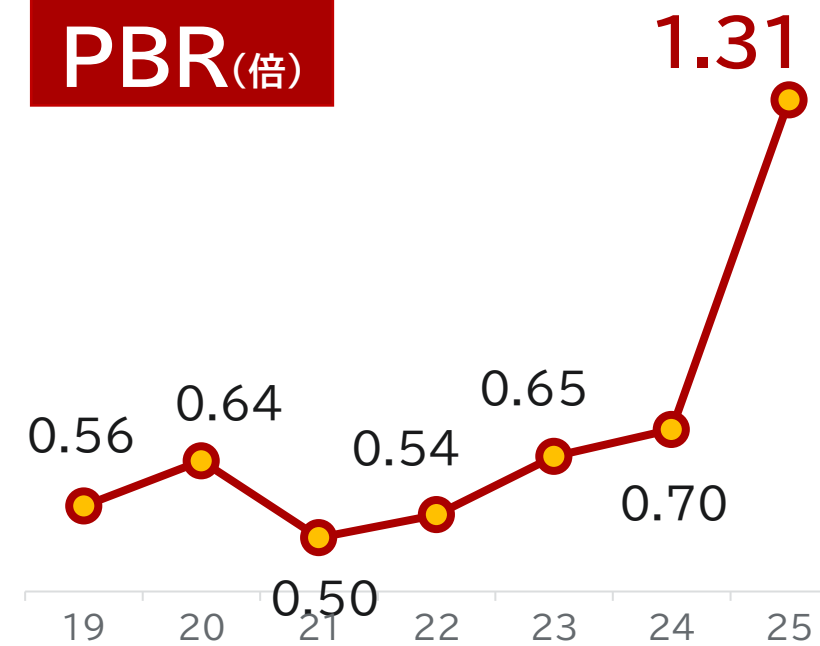
● IR資料の拡充

決算資料充実、インベスターズガイド発行 等

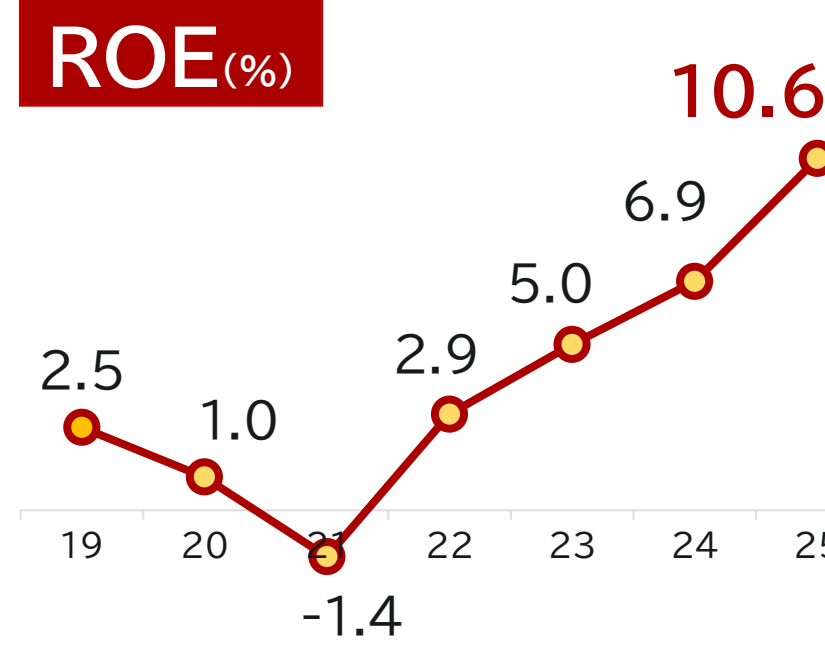


資本コスト・株価を意識した取り組み

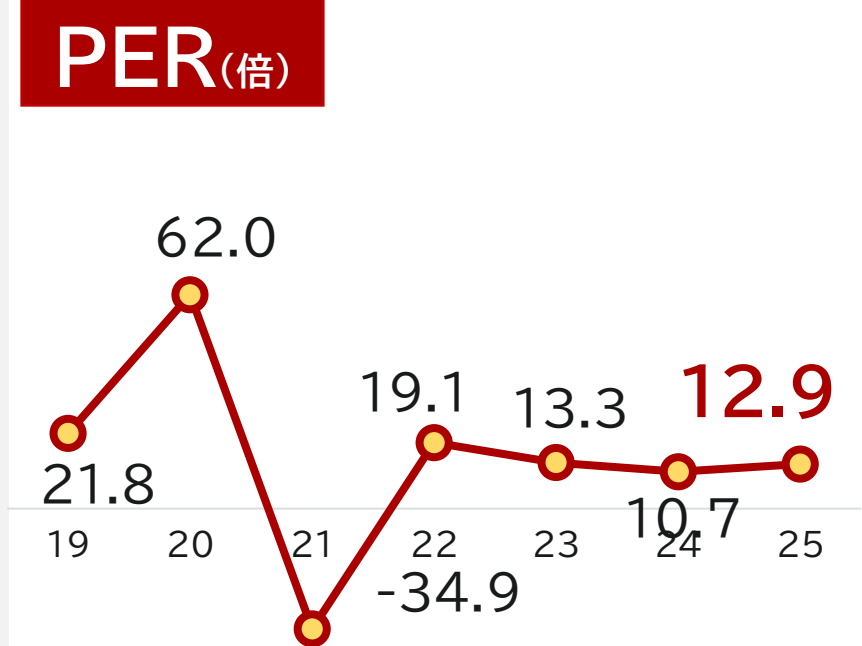
PBR(倍)



ROE(%)



PER(倍)



- 株主資本コスト：6.8%~8.0% (2026年度)
 - ・ 投資家の意見を反映した株主資本コスト
 - ・ ROE10%回復と更なる向上を目指す

● 配当方針の見直し

・ DOE基準引き上げ (2025年度以降)

2% → 3%

● キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善

・ 棚卸資産圧縮日数

6日間

129日 (2023年度) → 123日 (2025年度)

- 自己株式の取得
- 政策保有株式の圧縮
- 非事業用不動産の売却



大崎電気工業株式会社
東証プライム:6644

- 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。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。