

2025年度 3Q(第3四半期) 決算説明資料

2026年2月20日

大崎電気工業株式会社 (東証プライム 6644)

1 2025年度 3Q(第3四半期) 決算概要

1	2025年度3Q 決算ハイライト	P.4
2	2025年度3Q進捗	P.5
3	2025年度3Q業績(連結)	P.6
4	国内 製品・サービス別売上高 [3Q]	P.7
5	海外 地域別売上高 [3Q]	P.8
6	営業利益増減分析	P.9
7	設備投資費・減価償却費・研究開発費	P.10
8	「中東・アフリカ」からの事業撤退に伴う特別損失 の計上	P.11
9	連結貸借対照表	P.12

2 2025年度 通期業績見通し

1	2025年度 通期業績見通し	P.14
---	----------------	------

3 2026年度計画値 (修正なし)

1	2026年度 計画値 (修正なし)	P.17
2	2026年度 セグメント別見通し	P.18

4 資本政策(非事業用資産の圧縮)の取り組み 状況

1	資本政策の取り組み状況(非事業用資産の圧縮)	P.20
---	------------------------	------

5 キャッシュアロケーションと株主還元

1	キャッシュアロケーションの見直し (2024-2026年度)	P.22
2	株主還元	P.23

1

2025年度 3Q(第3四半期) 決算概要

本資料中では以下の通り表記します

2025年度業績見通し (5月12日公表)	=	期初予想値
第2四半期累計	=	上期
第3四半期累計	=	3Q
第4四半期累計	=	通期

1 2025年度3Q 決算ハイライト

前年同期比

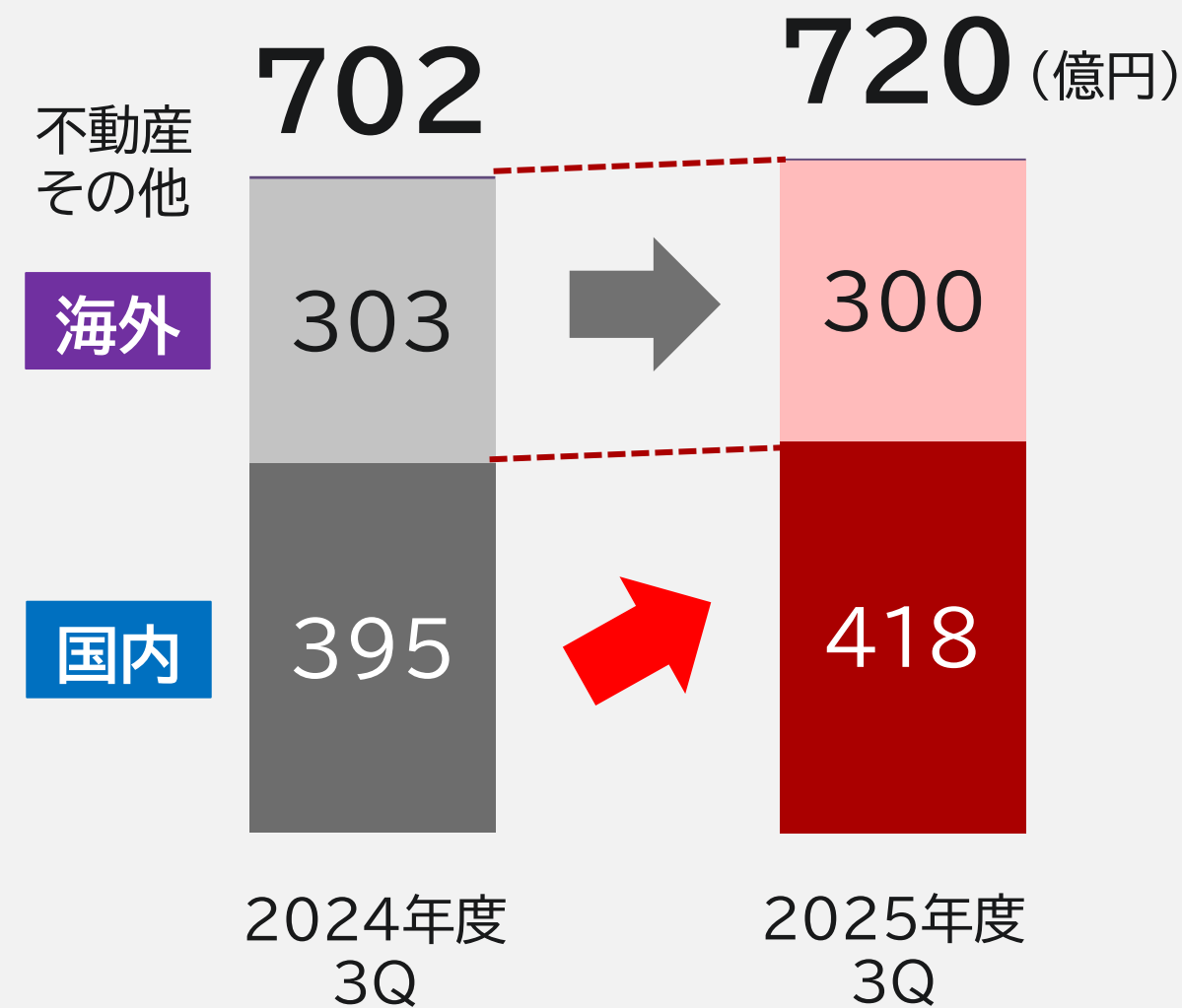
OSAKI

売上高 (3Q)

増収

720億円

(前年同期比) +2.6%



国内 現行スマートメーターの需要を確実に取り込み、第2世代スマートメーターの出荷も予定通り進捗したこと等から増収

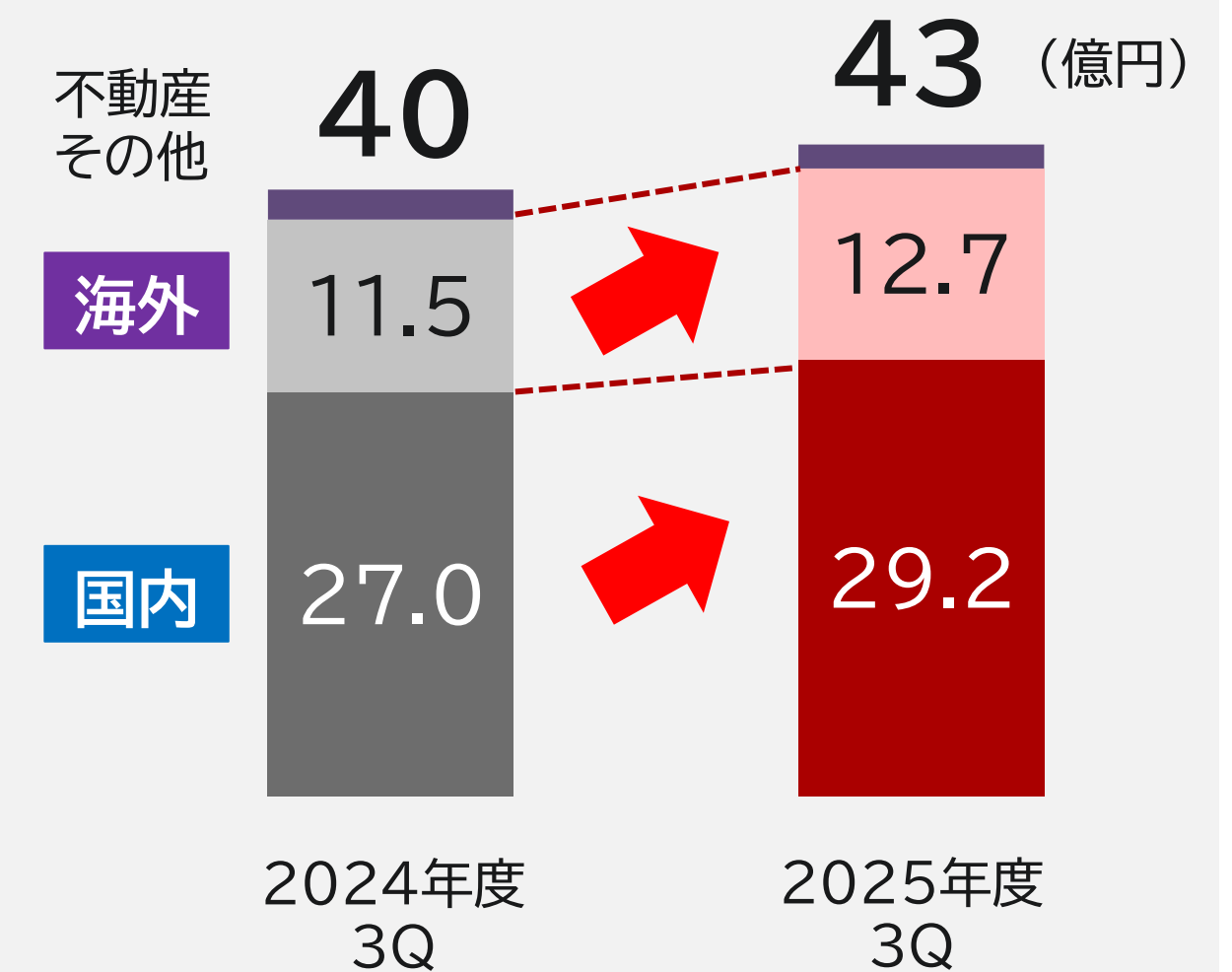
海外 英国を中心とした増収の一方、オセアニアでの顧客の在庫調整継続による売上減により全体で減収

営業利益 (3Q)

増益

43億円

(前年同期比) +7.6%

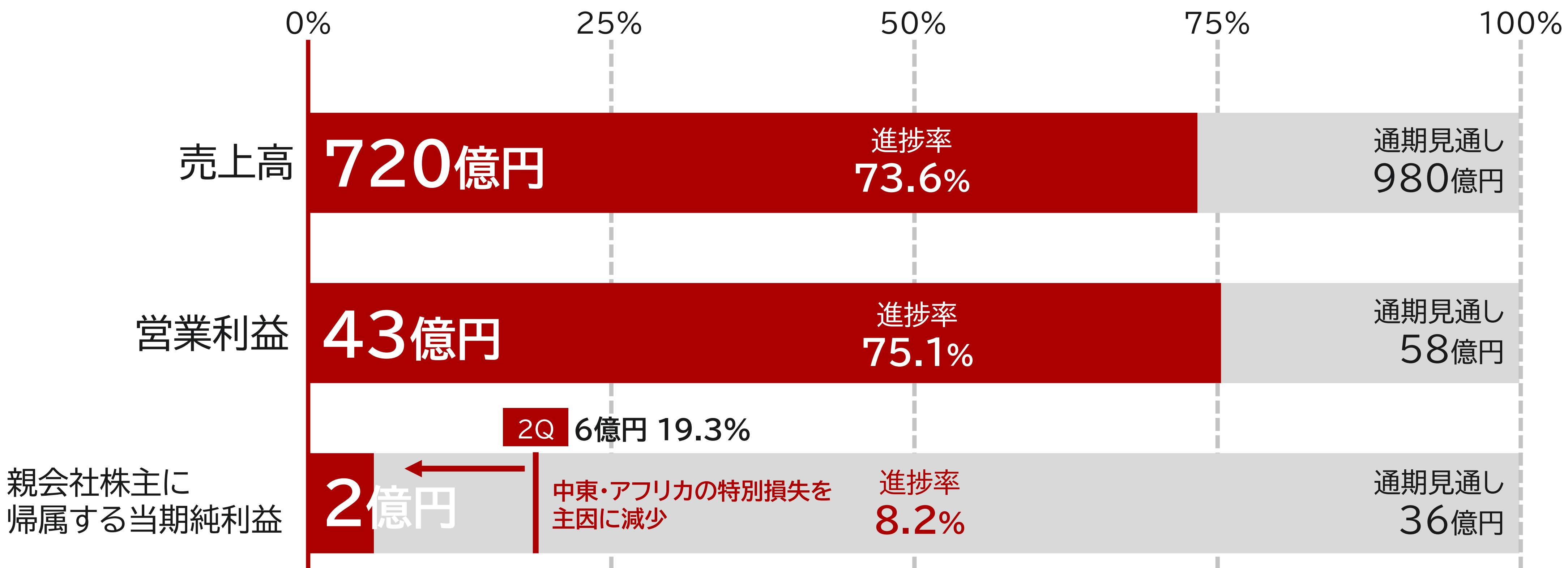


国内 スマートメーター事業の増収や配電盤事業の利益率改善等により増益

海外 英国等での増収効果、利益率改善、組織構造改革による販管費縮減等により増益

2 2025年度3Q進捗

- 売上・営業利益は期初予想通りの進捗で推移（期初予想は4Qを業績のピーク）
 - ・ 国内は第2世代スマートメーターの本格的な導入が4Qから開始
 - ・ 海外は英国でのプロジェクト継続や組織構造改革の確実な実施による販管費の縮減
- 「中東・アフリカ」からの事業撤退に伴い特別損失を計上する一方、不動産の売却(2/19適時開示)による特別利益の計上により当期純利益が増加 「中東・アフリカ」からの撤退の概要はP.11 不動産売却の概要はP.20



通期業績見通しにおける当期純利益の修正内容はP.14

3 2025年度3Q業績(連結)

前年同期比

増収増益



【売上高】

国内 現行スマートメーター最終需要を確実に取り込んだこと、第2世代スマートメーターの出荷も予定通り進捗したこと等から増収

海外 英国での政府主導「スマートメータープロジェクト」の出荷増、中東・アフリカでの既存特定顧客からの一過性の追加受注に対応したこと等により増収。一方、オセアニアでの顧客の在庫調整継続による売上減が影響し全体で減収

【営業利益】

国内 第2世代スマートメーター生産開始による減価償却費や人的経費を中心とする販管費の増加等があったものの、スマートメーター事業の増収や配電盤事業での利益率改善等により増益

海外 オセアニアの減収影響があるものの英国での売上増や中東・アフリカでの一時的な売上貢献、利益率改善、組織構造改革の確実な実施による販管費の縮減等により増益 (中東・アフリカからの事業撤退についてはp.11に概要を記載)

	2024年度3Q実績	2025年度3Q実績		増減	
売上高	70,238	72,086		1,848	+2.6%
国内計測制御事業	39,593	41,838		2,245	+5.7%
海外計測制御事業	31,198	30,619		△578	△1.9%
不動産事業	420	334		△85	△20.4%
調整額	△974	△706		267	—
営業利益 (率)	4,051 (5.8%)	4,358 (6.0%)		306	+7.6%
国内計測制御事業	2,700	2,926		225	+8.4%
海外計測制御事業	1,153	1,275		122	+10.6%
不動産事業	208	161		△46	△22.2%
調整額	△10	△5		4	—
経常利益 (率)	4,031 (5.7%)	4,407 (6.1%)		376	+9.3%
特別損益	△18	△1,926		△1,907	—
親会社株主に帰属する当期純利益 (率)	2,327 (3.3%)	294 (0.4%)		△2,033	△87.4%

(単位:百万円)

国内計測制御事業

※ 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

スマートメーター事業

増収▲

- ・ 現行スマートメーターの販売終了を控え最終需要を取り込む。第2世代スマートメーターの出荷も予定通り進捗し売上拡大
- ・ VCT（高圧計器用変圧変流器）は新規・リプレイス需要が堅調。生産能力を強化し、需要増を取り込む

ソリューション事業

減収▼

- ・ 市販メーター※は上期は市況影響により販売が低調だったものの前年同期並み
- ・ GXサービスは新規顧客開拓および既存顧客へのエネルギーマネジメントサービスの拡販を通じて前年同期比で増収
- ・ スマートロックは新製品の上市遅れが影響し前年同期比で減収
- ・ 子会社(エネゲート)での前年同期比の反動減などもマイナス影響

配電盤事業

減収▼

- ・ 電力会社向け、産業向けとも需要は堅調だが、電力会社向け一部案件の期ズレ(26年度へ)等により前年同期比で減収

	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	増減		通期見通し
国内計測制御事業	39,575	41,819	2,243	+5.7%	57,700
スマートメーター事業	26,055	28,780	2,725	+10.5%	37,200
ソリューション事業	8,052	7,859	△192	△2.4%	12,500
配電盤事業	5,468	5,179	△288	△5.3%	8,000

(単位:百万円)

(進捗率)

72.5%

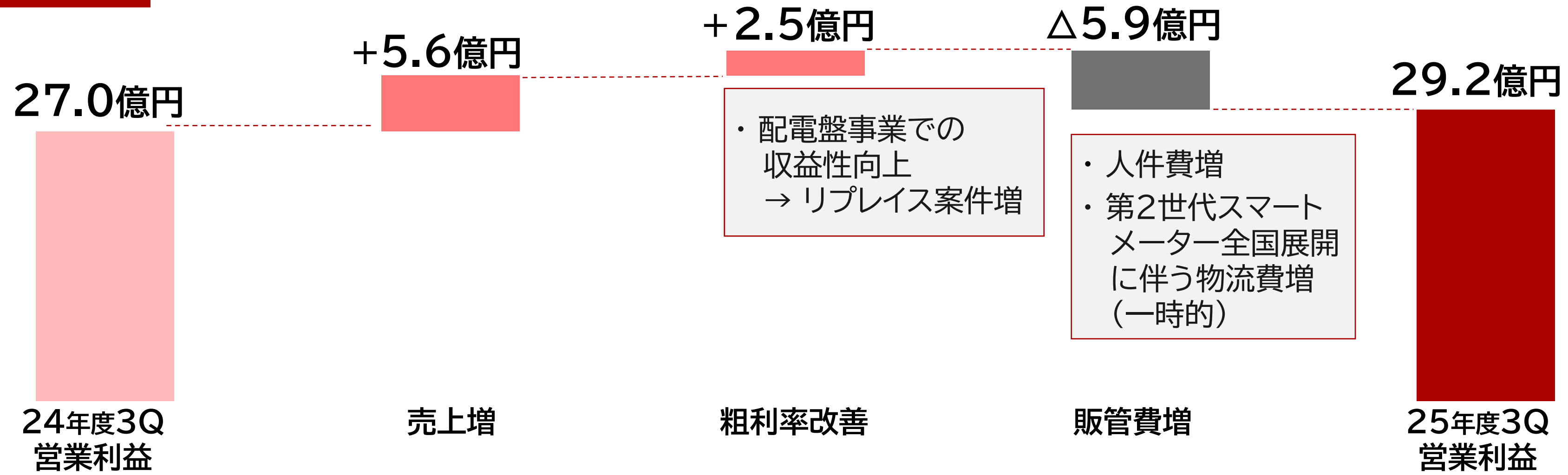
海外計測制御事業

オセアニア	減収▼ ・ オーストラリアでの顧客の在庫調整継続により前年同期比で減収
欧州	増収▲ ・ 英国での政府主導「スマートメータープロジェクト」による出荷増により前年同期比で増収
アジア	減収▼ ・ 前年同期に一時的に発生した個別案件の反動減があるものの前期並み水準を確保
中東・アフリカ	増収▲ ・ 与信リスクの低い既存特定顧客からの一過性の追加受注に対応したことにより前年同期比で増収

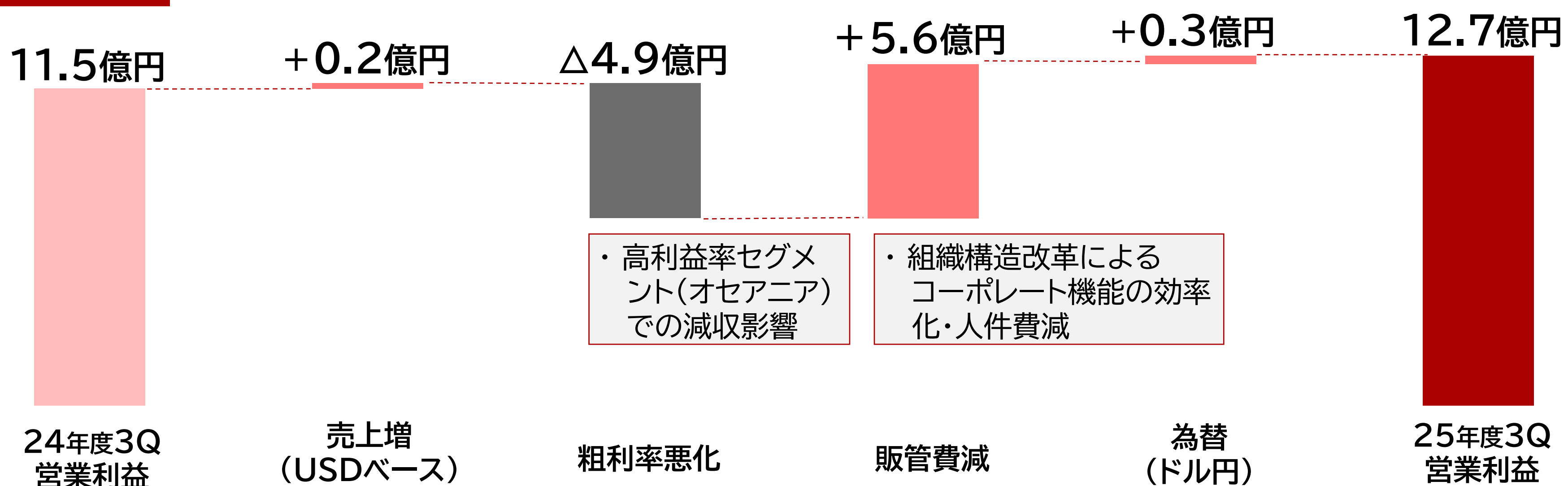
	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	増減		通期見通し	(単位:百万円) (進捗率)
海外計測制御事業	30,320	30,011	△309	△1.0%	40,000	75.0%
オセアニア	16,600	11,694	△4,906	△29.6%	16,000	
欧州	9,330	11,786	2,456	+26.3%	14,500	
アジア	3,555	3,468	△87	△2.5%	4,500	
中東・アフリカ	834	3,062	2,228	+267.0%	5,000	
平均為替レート(円/USD)	151.46	148.08				

6 営業利益増減分析

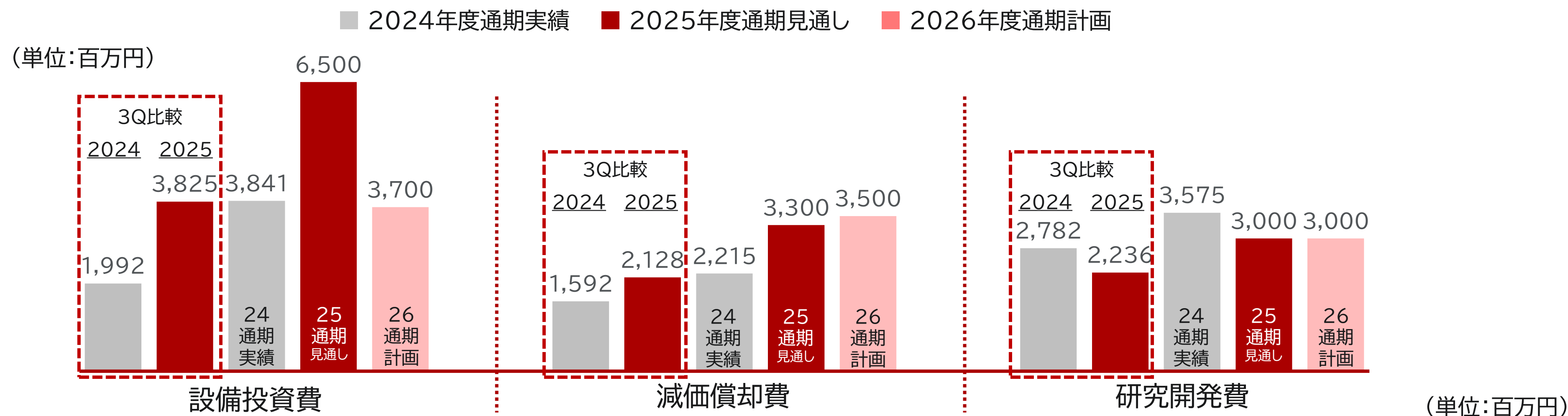
国内計測制御事業



海外計測制御事業



7 設備投資費・減価償却費・研究開発費



	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	増減		2024年度 実績	2025年度 見通し	2026年度 計画
設備投資費	1,992	3,825	1,832	+92.0%	3,841	6,500	3,700
減価償却費	1,592	2,128	536	+33.7%	2,215	3,300	3,500
研究開発費	2,782	2,236	△545	△19.6%	3,575	3,000	3,000

<25年度見通し>

【設備投資費】

- 第2世代スマートメーターの設備投資は25年度がピーク。26年度も投資継続

【減価償却費】

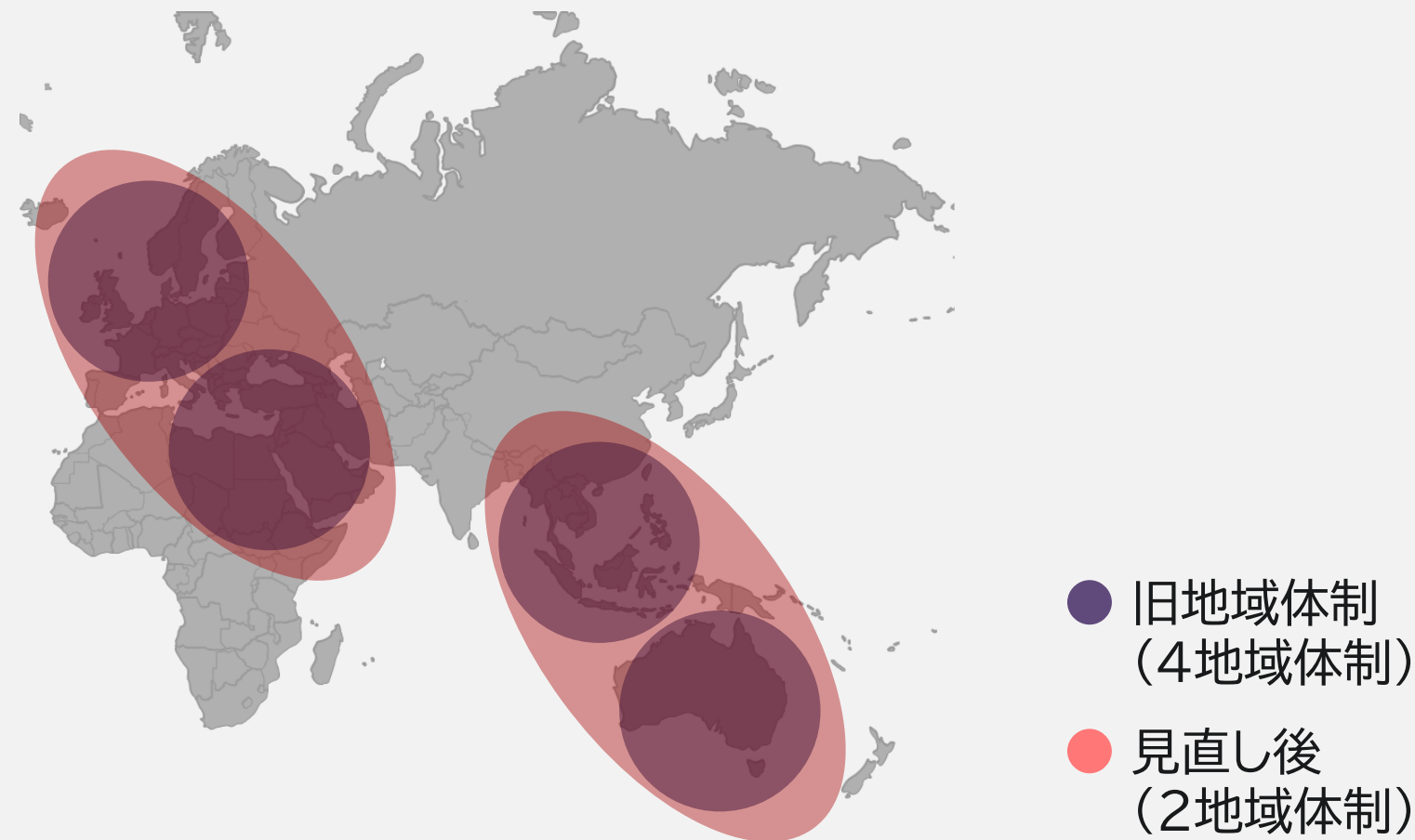
- 第2世代スマートメーターの本格的な生産増に先行し、減価償却費が増加(主に金型)。金型は1年償却のため、26年度が減価償却費のピーク

【研究開発費】

- 海外での組織構造改革による研究開発体制の効率化により3Qで減少。国内は前年度並みを見込むも通期連結では前年度比で減少

海外事業構造改革の取り組み (2024年度以降)

● 地域制の見直し (4地域制 → 2地域制)



- アジアを中心とした低採算市場からの撤退
- 開発機能・製造機能・サプライチェーンの最適化
- 本社機能のスリム化などによる人員削減
(2025年12月末時点で16%の人員削減=2023年12月比)

「中東・アフリカ」からの事業撤退

● 海外計測制御事業における事業ポートフォリオを見直し、地域別セグメントの1つ「中東・アフリカ」からの2025年度末での事業撤退を決定 (2026年1月27日開催 当社取締役会)

- ・ 中東・アフリカ事業は、一定の市場規模がある一方、地政学的リスクによる受注影響や売上債権回収リスクを伴う
- ・ 収益性の改善・安定化に向け、受注案件の精査(選択受注)、固定費のスリム化、営業体制の見直し(自社拠点閉鎖と現地代理店への商権移管)等を実施
- ・ 2024年度3Qに欧州事業傘下に組み入れ、事業継続の可能性を見極め
- ・ 過去3年連続で営業赤字を計上したことに加え、今後の黒字化が困難な見通しとなったことから、当社の事業ポートフォリオ検証基準に照らし、同地域からの撤退を決定

● 事業撤退損 2,040百万円を特別損失として3Q決算に計上

- ・ 他への転用・販売が困難となった同地域向け製品、仕掛品等の棚卸資産に関する評価損
- ・ 同地域向け製品を生産する固定資産の除却に伴う損失

内容	金額 (百万円) ※
棚卸資産評価損	1,962
減損損失	46
貸倒引当金繰入額	31
合計	2,040

※ 2026年3月期第3四半期会計期間の平均レートにて円換算

● 2026年4月以降の海外計測制御事業における地域セグメントは「オセアニア」「欧州」「アジア」

9 連結貸借対照表

貸借対照表

(単位:百万円)

	2024年度 期末	2025年度 3Q末	増減額	主な増減
資産 合計	100,513	92,700	△7,813	現金 △3,236 売掛債権 △931 棚卸資産 △3,926
流動資産	59,547	50,792	△8,754	
固定資産	40,966	41,907	940	
負債 合計	37,170	30,728	△6,441	仕入債務 △1,841 借入金 △2,842
流動負債	29,240	23,610	△5,629	
固定負債	7,930	7,118	△812	
純資産 合計	63,343	61,971	△1,371	利益剰余金 △1,931
自己資本	52,151	50,337	△1,814	
非支配株主持分	10,724	11,167	442	
その他	466	466	—	
自己資本比率	51.9%	54.3%	2.4pt.	

【資産】

- ・ 現金は借入金(グループファイナンス用外貨借入)の返済により減少
- ・ 棚卸資産は特に海外での「棚卸資産削減プロジェクト」が奏功し減少

【負債】

- ・ 借入金はグループファイナンス用外貨借入の返済により減少

【純資産】

- ・ 利益剰余金は配当の支払により減少

● 自己資本比率 54.3%

- ・ 50%程度の自己資本比率を維持
「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」

2

2025年度 通期業績見通し

1 2025年度 通期業績見通し

期初予想比



● 営業利益の国内、海外の構成を一部見直し。資本政策の取り組み状況の進捗により、当期純利益増益

【売上高】 **国内** 第2世代スマートメーター出荷開始による増収の一方、スマートロックの新製品上市遅れ等により減収となることから、期初予想並み

海外 英国政府主導「スマートメータープロジェクト」による出荷増の一方、オセアニアでの顧客の在庫調整継続で米ドルベースで減収。前提為替レートを円安に見直すことにより期初予想並み (1USD=140.0円→149.0円)

【営業利益】 **国内** スマートメーター事業の増収や配電盤事業の収益性向上により増益

海外 組織構造改革を進めることにより販管費を縮減する一方、オセアニアでの顧客の在庫調整継続による減収により減益

【当期純利益】 「中東アフリカ」からの事業撤退に伴う特別損失計上の一方、不動産売却による特別利益を計上し増益

不動産売却の概要はP.20

	2024年度通期 実績	2025年度通期 期初予想	2025年度通期 見通し	期初予想増減 (営業利益の内訳を一部見直す)		(単位:百万円)
売上高	97,102	98,000	98,000	—	—	
国内計測制御事業	56,061	57,700	57,700	—	—	
海外計測制御事業	40,584	40,000	40,000	—	—	
不動産事業	456	300	300	—	—	
営業利益	5,701	5,800	5,800	—	—	
国内計測制御事業	3,965	3,500	4,000	500	+14.3%	
海外計測制御事業	1,477	2,200	1,700	△500	△22.7%	
不動産事業	270	100	100	—	—	
調整額	△12	—	—	—	—	
経常利益	5,386	5,700	5,700	—	—	
親会社株主に帰属する当期純利益	3,504	3,600	5,200	1,600	+44.4%	

1 2025年度 通期見通し(事業別売上高)

期初予想比



売上高

(単位:百万円)

	2024年度通期 実績	2025年度通期 期初予想	2025年度通期 見通し	期初予想増減 (2Q決算発表時から変更なし)	
国内計測制御事業	56,061	57,700	57,700	—	—
スマートメーター事業	34,892	36,700	37,200	500	+1.4%
ソリューション事業	12,934	13,000	12,500	△500	△3.8%
配電盤事業	8,234	8,000	8,000	—	—
海外計測制御事業	40,584	40,000	40,000	—	—
オセアニア	21,147	19,500	16,000	△3,500	△17.9%
欧州	13,451	13,000	14,500	1,500	+11.5%
アジア	4,693	4,000	4,500	500	+12.5%
中東・アフリカ	1,292	3,500	5,000	1,500	+42.9%
期中平均為替レート(円/USD)	151.69	140.00	149.00		

3

2026年度計画値（修正なし）

1 2026年度 計画値(修正なし)

(億円)

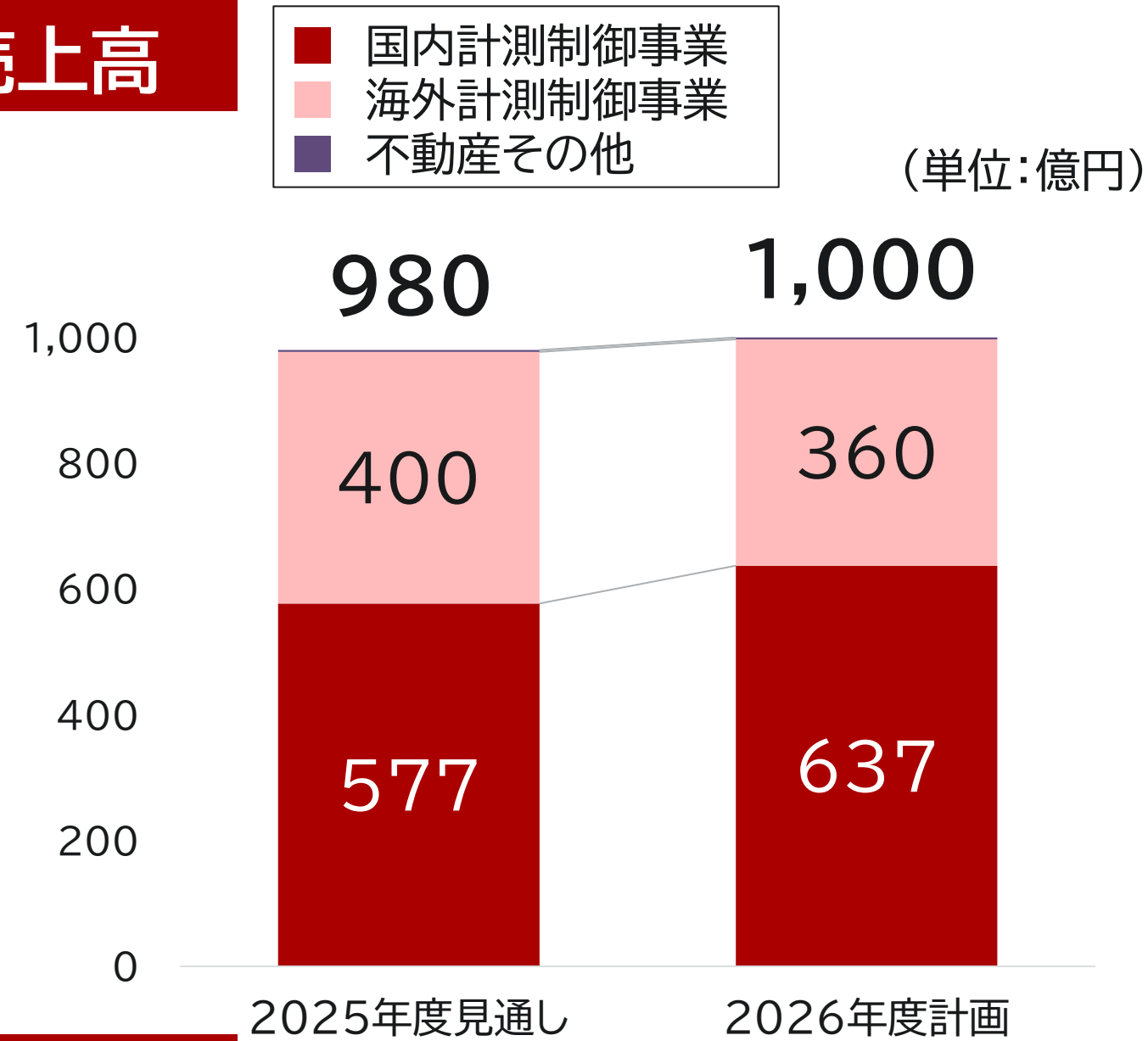
	2024年度	2025年度	2026年度	
	実績	修正計画(2月19日)	計画	
売上高	国内計測制御事業	561	577	637
	スマートメーター事業	349	372	407
	ソリューション事業	129	125	145
	配電盤事業	82	80	85
	海外計測制御事業	406	400	360
	オセアニア	211	160	205
	欧州	135	145	125
	アジア	47	45	20
	中東・アフリカ	13	50	10 ※
	不動産事業	5	3	3
	合計	971	980	1,000
営業利益	国内計測制御事業	40	40	56
	海外計測制御事業	15	17	33
	不動産事業	3	1	1
	合計	57	58	90
ROE	6.9%	9.8%	10.0%	

※「中東・アフリカ」セグメント廃止に伴う2026年度計画値修正は2026年度業績見通し(2026年5月)にて公表予定

・ 中計策定時 130円/USD
 ・ 2025年度期初予想時 140円/USD
 ・ 2025年度期中平均レート 149円/USD

2 2026年度 セグメント別見通し

売上高



国内

+60億円

+35億円 **スマートメーター**

+20億円 **ソリューション**

+5億円 **配電盤**

海外

▲40億円

+45億円 **オセアニア**

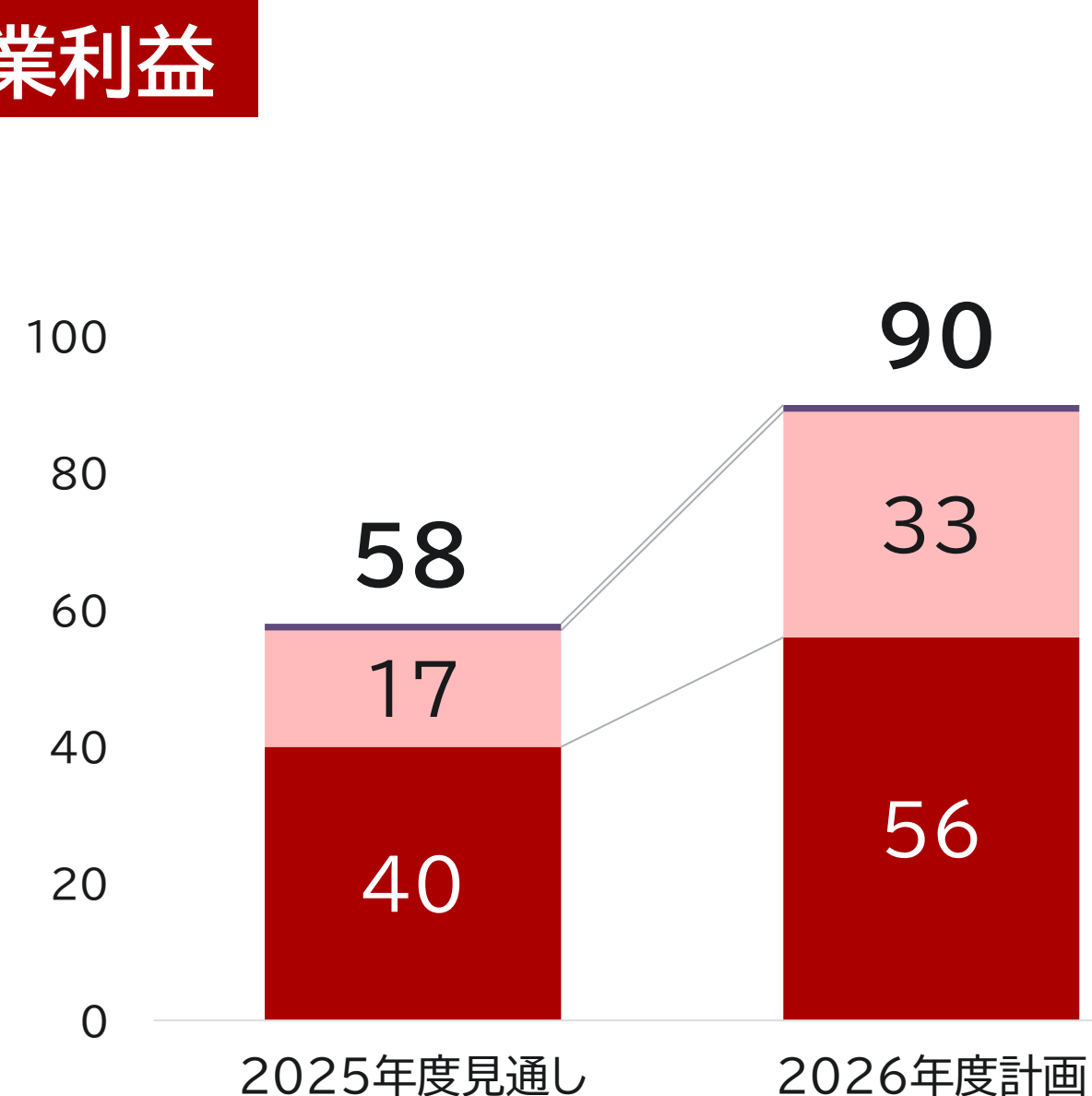
▲20億円 **欧州**

▲25億円 **アジア**

▲40億円 **中東・アフリカ**

- 第2世代スマートメーターの販売が通期で寄与し売上拡大
- 市販メーターの堅調な拡大、スマートロック新製品拡販、GXサービスの拡販などを通じて売上拡大
- 高操業を維持。利益率重視で選択受注を継続
- 次世代スマートメーター「NEOS」本格投入で売上拡大
- 英国政府主導「スマートメータープロジェクト」がピークアウト
- 戦略的に低採算ビジネス(メーター単体販売)の整理を進め、売上規模は縮小
- 25年度末をもって事業撤退

営業利益



国内

+16億円

スマートメーター

ソリューション

配電盤

海外

+16億円

オセアニア

欧州

アジア

中東・アフリカ

営業利益の内訳は非開示

- 収益性の高い第2世代スマートメーターの販売が通期で寄与し利益増
- 売上拡大に伴う利益増
- 高操業により25年度水準を維持
- 次世代スマートメーター「NEOS」本格投入で収益性向上
- 収益性を重視した選択受注と開発費・販管費の抑制
- メーターとシステムのセット販売、次世代産業用メーターの販売により収益性確保
- 従前より低利益率のため事業撤退による影響は限定的

4

資本政策(非事業用資産の圧縮)の取り組み状況

1 資本政策の取り組み状況（非事業用資産の圧縮）

不動産の売却

方針

2024年5月時点の不動産事業の固定資産（簿価）のうち、**7割程度売却（30億円程度）**

売却実績 （2024年度からの累計額）

- ・ 売却件数 2件
- ・ 売却益 69.4億円（2025年度末見通し）

本中期経営計画期間中の売却完了

政策保有株式の圧縮

方針

2024年3月時点の政策保有株式のうち**3割削減（20億円程度）**

売却実績 （2024年度からの累計額）

- ・ 削減額 10.2億円
- ・ 売却益 9.2億円（2025年度3Q時点）

残る売却対象政策保有株式も
中期経営計画期間中の圧縮に向けて活動を進めている

成長投資・収益性向上のための投資・株主還元等への活用を検討

5

キャッシュアロケーションと株主還元

1 キャッシュアロケーションの見直し (2024-2026年度)

● 25年度不動産売却によるキャッシュインを踏まえ、成長投資、株主還元(特別配当・自己株式の取得)にキャッシュを活用

キャッシュイン

ネットキャッシュ

24年3月末
61億円

営業キャッシュフロー

230億円
(▲20億円)

政策保有株式の圧縮

21億円 (+1億円)

不動産の売却(24年度)

9億円

+

不動産の売却(25年度)

約68億円
(+68億円)

● 投資と株主還元(特別配当・自己株式の取得)に50%ずつ配分

約34億円
(実質増分は約15億円)※

約34億円

※ 投資への配分約34億円は営業CFの減分20億円と相殺し、実質増分は約15億円

キャッシュアウト

運転資金

55億円

成長分野への投資
既存分野への投資

215億円
(+15億円)

株主還元

配当(非支配株主への配当含む)

74億円 (+9億円)

自己株式の取得

45億円 (+25億円)

2 株主還元

配当予想 (2025-2026年度)

	2025年度		
	中間	期末	年間
普通配当	17円	18円	35円
特別配当	—	10円	10円
計	17円	28円	45円

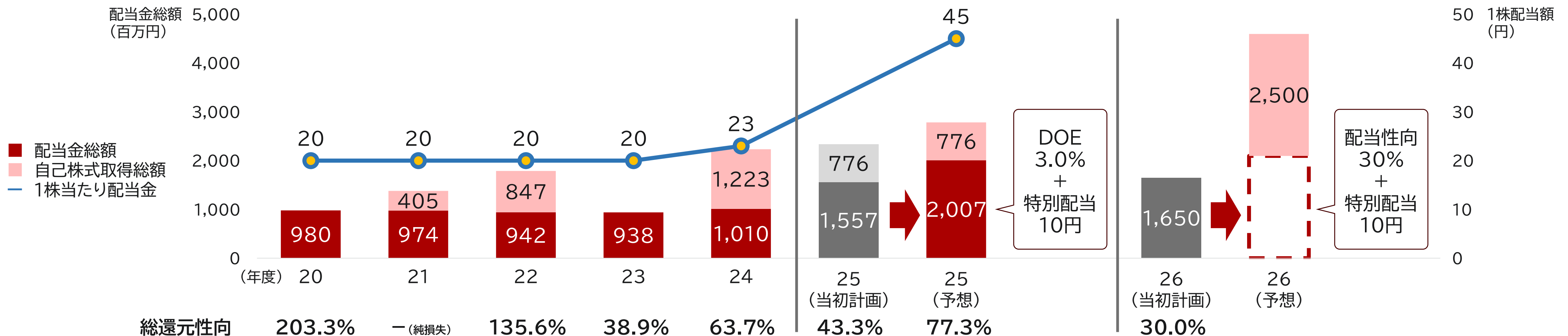
2026年度計画(中期経営計画)達成の場合、配当性向基準が適用される見通し
 加えて、2026年度中間配当では特別配当(10円)を実施予定

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

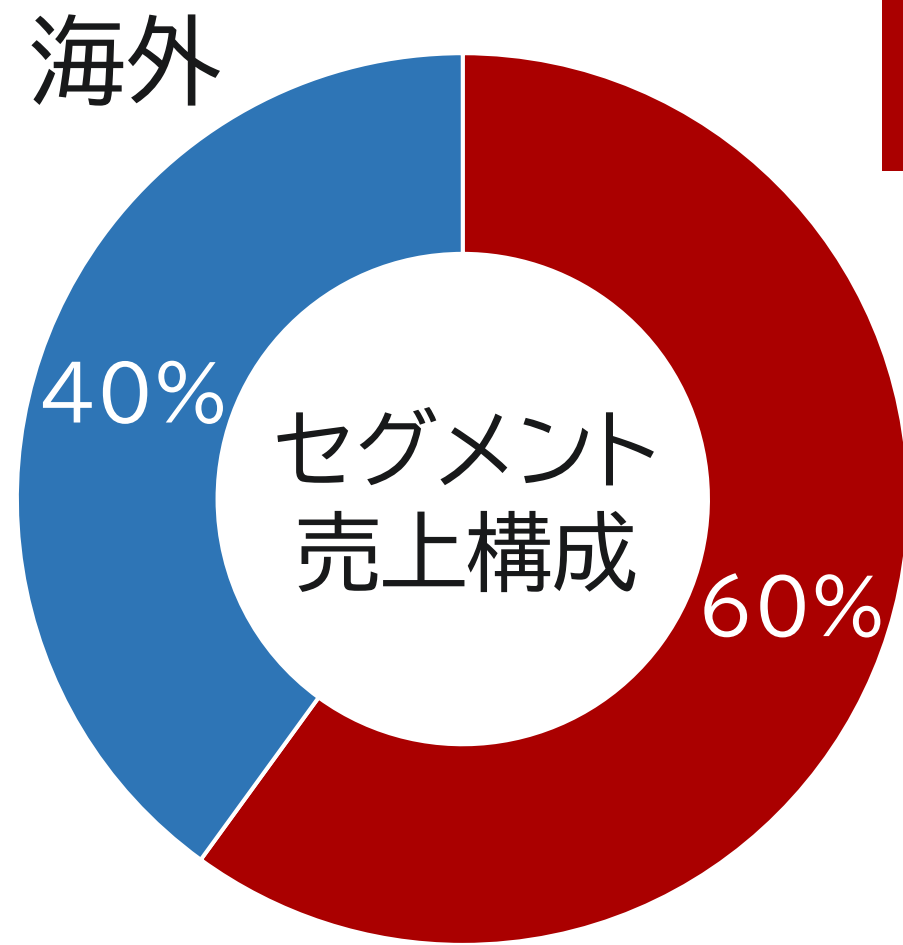


参考資料

- 1 セグメント別売上構成比率(イメージ)
- 2 製品・サービス別概況
- 3 地域別概況
- 4 国内スマートメーター事業の展望
- 5 海外スマートメーター事業の展望(オセアニア)
- 6 次期TOPIX構成銘柄入りを見据えた取り組み
- 7 想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策
- 8 その他のIR関係資料

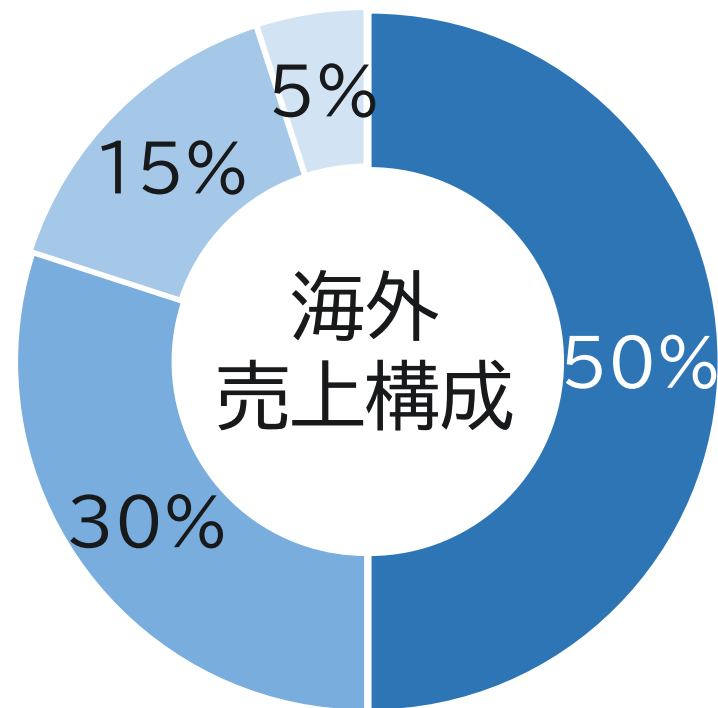
1 セグメント別売上構成比率(イメージ)

※ 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

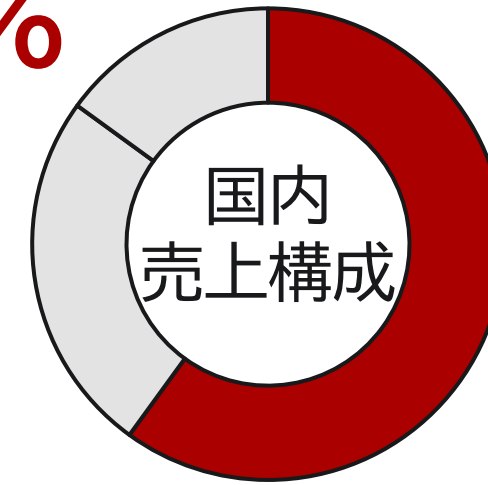
海外計測制御事業



■ オセアニア ■ アジア
■ ヨーロッパ ■ 中東・アフリカ

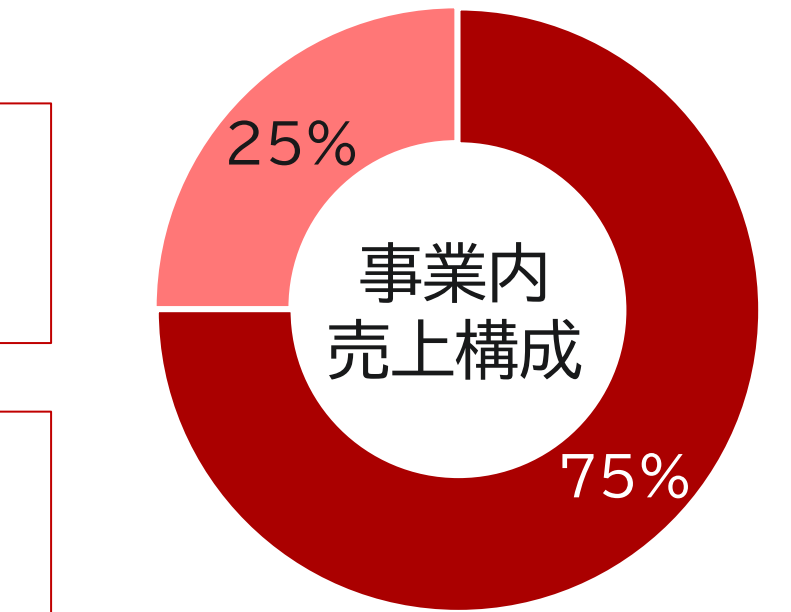
スマートメーター事業

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)

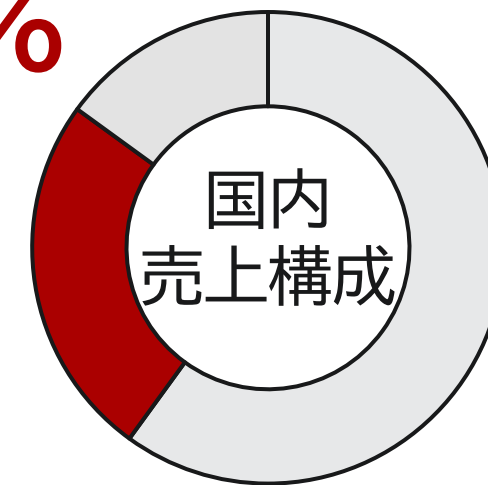
その他電力会社向け製品・サービス
・ スマートメーター以外の電力会社向け製品・サービス
(VCT(高圧計器用変圧変流器)等)



■ 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

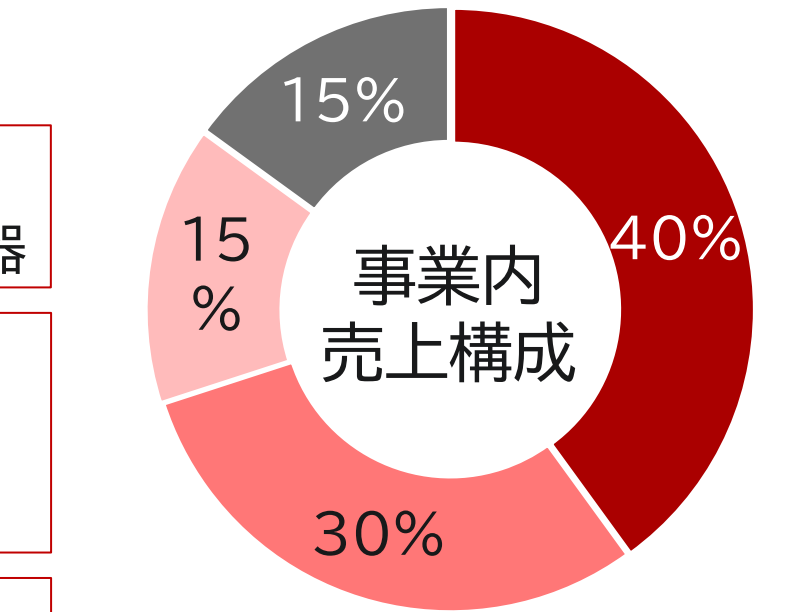
25%



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

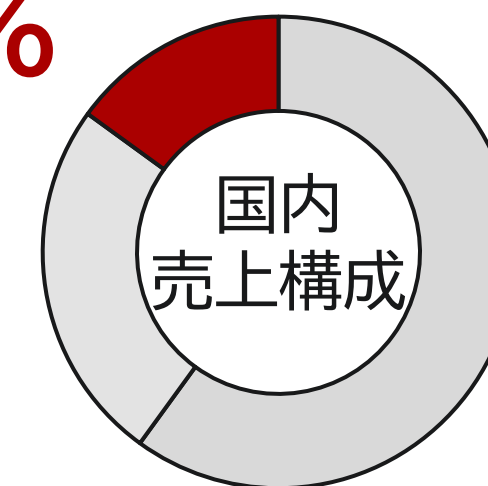
スマートロック
・ 賃貸市場向けの電子錠「OPELO」



■ 市販メーター ■ スマートロック
■ GXサービス ■ その他

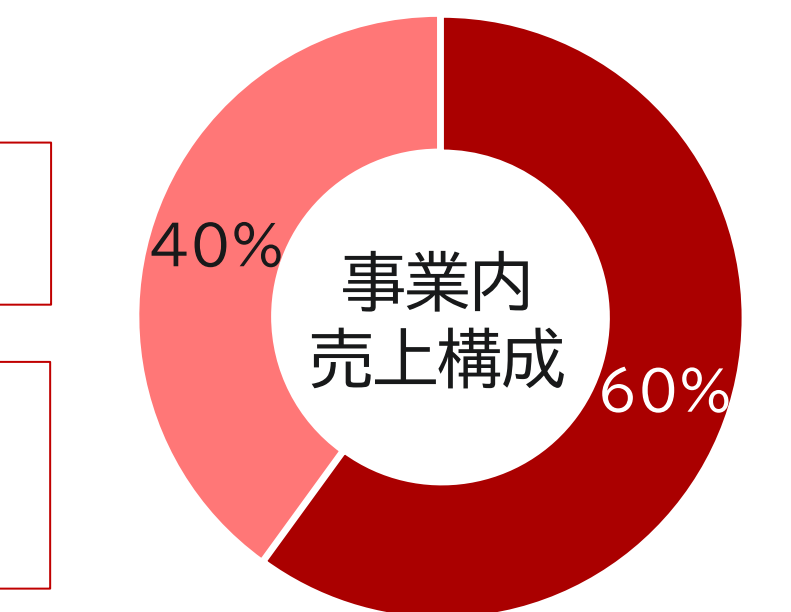
配電盤事業

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

2 製品・サービス別概況 (国内：スマートメーター事業)

売上高

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
26,055	28,780	36,700	37,200	77.4%

▼ 第2世代スマートメーター



▼ 自動化された生産ライン



3Q実績 (前年同期比)

<現行スマートメーター>

- ・ 販売終了を控え最終需要を取り込む

<第2世代スマートメーター>

- ・ 生産体制(第1期)の構築完了
 - ✓ 2025年7月より生産開始
 - ✓ 自動化・省人化推進と高品質維持の両立を実現
(検査工程でのAI活用、組立工程でのロボット活用、搬送・運搬でのAMR(自立走行搬送ロボット)活用等)
- ・ 生産体制(第2期)の構築に3Qより着手
- ・ 当初の計画通り3Qより出荷を開始

<VCT>

- ・ 生産能力を強化し、需要増を取り込む

通期見通し (期初予想比)

期初予想を上回る見通し

<第2世代スマートメーター>

- ・ 受注堅調により期初予想を上回る見通し
- ・ 本格的な出荷は4Qから
- ・ 2Qより減価償却費が先行して発生しているものの4Qからの出荷数量増により収益改善を見込む

<VCT>

- ・ 需要堅調により期初予想を上回る見通し

2 製品・サービス別概況（国内：ソリューション事業）

売上高

（単位：百万円）

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
8,052	7,859	13,000	12,500	62.9%

▼ 市販メーター※



▼ エネルギーマネジメントサービス



※ 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

3Q実績（前年同期比）

<市販メーター>

- ・ 上期は市況影響により販売が低調だったものの前年同期並みで推移

<GXサービス>

- ・ 新規顧客開拓および既存顧客へのエネルギーマネジメントサービスの拡販を通じて前年同期比で増収

<スマートロック>

- ・ 新製品の上市遅れに伴う買い控えにより前年同期比で減収

通期見通し（期初予想比）

期初予想を下回る見通し

<市販メーター>

- ・ 下期より市況が回復し、期初予想並みとなる見通し

<GXサービス>

- ・ 一部製品において売上計上時期が来年度にずれ込むため期初予想を下回る見通し

<スマートロック>

- ・ 3Qからの新製品出荷開始による売上貢献があるものの上市遅れが影響し、期初予想を下回る見通し

2 製品・サービス別概況（国内：配電盤事業）

売上高

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
5,468	5,179	8,000	8,000	64.7%

▼ 配電盤



3Q実績（前年同期比）

- ・ 企業の設備投資が堅調に推移しており、電力会社向け、産業向けともに順調に推移
- ・ 電力会社向け一部案件の期ズレ(2026年度)等により前年同期比で減収
- ・ 操業度向上に加え、リプレイス案件の増により収益性向上

通期見通し（期初予想比）

期初予想並みを見込む

- ・ 電力会社向け需要は底堅く推移
- ・ データセンター向け含む産業向けは需要伸長を見込む
→ 前年度実績を上回り期初予想達成を見込む
- ・ 引き続き操業度向上に加え、リプレイス案件の増により利益率は期初予想を上回る見通し

3 地域別概況（海外：オセアニア）

売上高

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
16,600	11,694	19,500	16,000	73.1%



3Q実績（前年同期比）

- 顧客の在庫調整が継続し、オーストラリアを中心に低調
- 次世代メーター「NEOS」(ネオス)の開発及び生産準備は計画通りに進捗。2026年1月より生産を開始し、4月以降本格的に市場投入

通期見通し（期初予想比）

期初予想を下回る見通し

- オーストラリアでの一部顧客による在庫調整の継続により
期初予想を下回る見通し

在庫調整の背景・見通し

- 〔背景①〕 「NEOS」販売を控えた現行機の買い控え
- 〔見通し〕 在庫調整の影響は25年度まで。26年度からは「NEOS」の市場投入により需要回復を見込む
- 〔背景②〕 災害(サイクロン)発生に伴う州政府の予算の配分変更により、メーター設置計画が当初より長期化
- 〔見通し〕 在庫調整の影響は25年度まで。26年度からは需要回復を見込む

今回の事態を踏まえたマーケットシェアへの影響はない

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

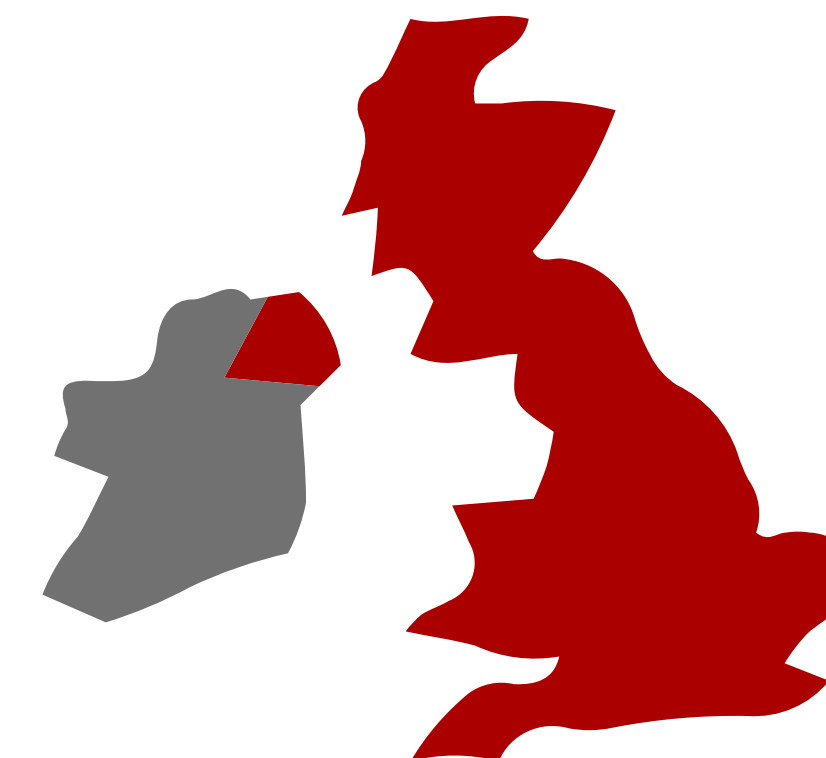
- 当社子会社EDMIがオセアニアで提供するデータ管理システムに接続して稼働する同社製のスマートメーターが累計500万台を突破
- ニュージーランド・オーストラリア東部5州で設置されているスマートメーターの約70%がEDMI社製
- オセアニア市場での高いシェアを背景に、今後の市場拡大を捉えたさらなる事業成長を目指す

3 地域別概況（海外：欧州(英国)）

売上高

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
9,330	11,786	13,000	14,500	81.3%



3Q実績（前年同期比）

- ・売上は英国政府主導「スマートメータープロジェクト」継続により堅調に推移
- ・出荷増に加え、コスト削減の推進により利益率が改善

通期見通し（期初予想比）

期初予想を上回る見通し

- ・英国政府主導「スマートメータープロジェクト」による下期需要継続と前提為替レートを円安に見直すことにより期初計画を上回る見通し
- ・「スマートメータープロジェクト」は25年度がピーク
- ・採算を重視した選択受注と原価低減活動の推進により利益率の向上をめざす

3 地域別概況（海外：アジア/中東・アフリカ）

売上高

アジア

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
3,555	3,468	4,000	4,500	77.1%

3Q実績（前年同期比）

- ・ 前年同期に一時的に好調であった製品の反動減により前年同期比減収
- ・ 産業用メーターの販売増により利益率は改善

通期見通し（期初予想比）

期初予想を上回る見通し

- ・ 産業用メーターの販売増と前提為替レートを円安に見直すことにより期初計画を上回る見通し

中東・アフリカ

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
3Q実績	3Q実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(3Q)
834	3,062	3,500	5,000	61.2%

3Q実績（前年同期比）

- ・ 与信リスクの低い既存特定顧客からの一過性の追加受注に対応したことにより増収

通期見通し（期初予想比）

期初予想を上回る見通し

- ・ 既存特定顧客からの一過性の受注上積みと前提為替レートを円安に見直すことにより期初予想を上回る見通し

4 国内スマートメーター事業の展望

● 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

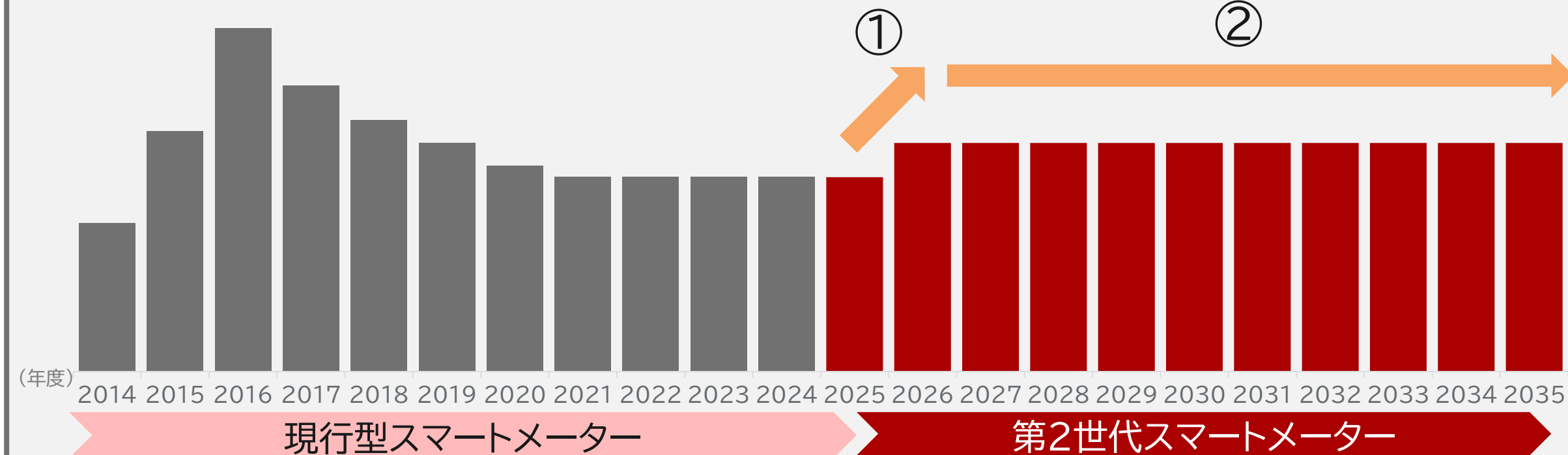
- 多様な通信方式による利便性向上
⇒ ・ 需要家への多様なサービス提供
・ 電力使用量見える化による省エネ促進

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。

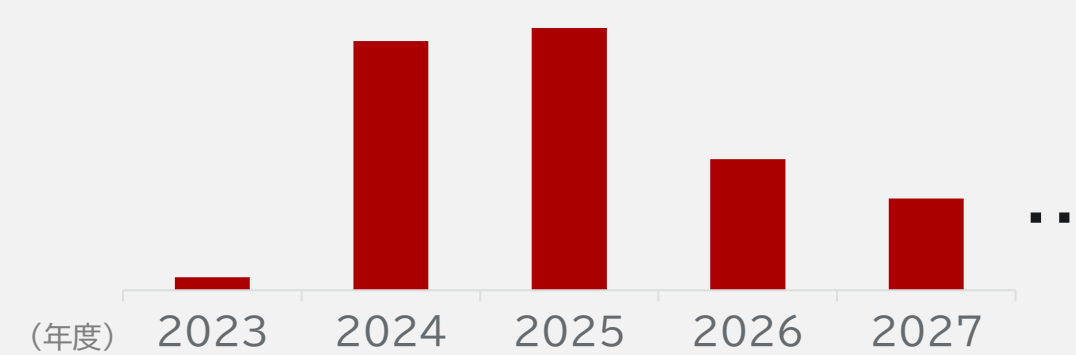
2025~2026年度 ①

- 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

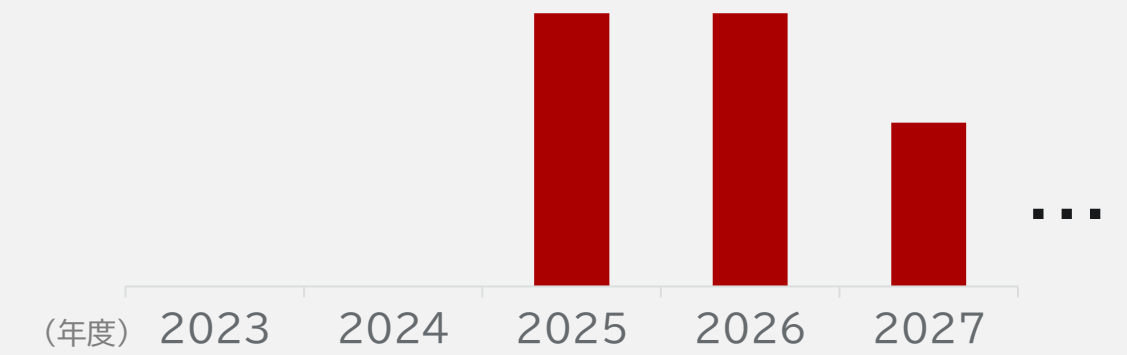
27年度までの設備投資費 (第2世代スマートメーター関係のみ)



※ 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)

5 海外スマートメーター事業の展望(オセアニア)

市場展望

- 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
 - ・スマートメーターの市場規模(東部5州)は約960万台。導入率43%(2024年11月時点)
 - ・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26年度以降も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の本格導入が始まり、導入率はほぼ100%。安定的な更新需要が見込まれる
 - ・スマートメーターの市場規模は約210万台

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

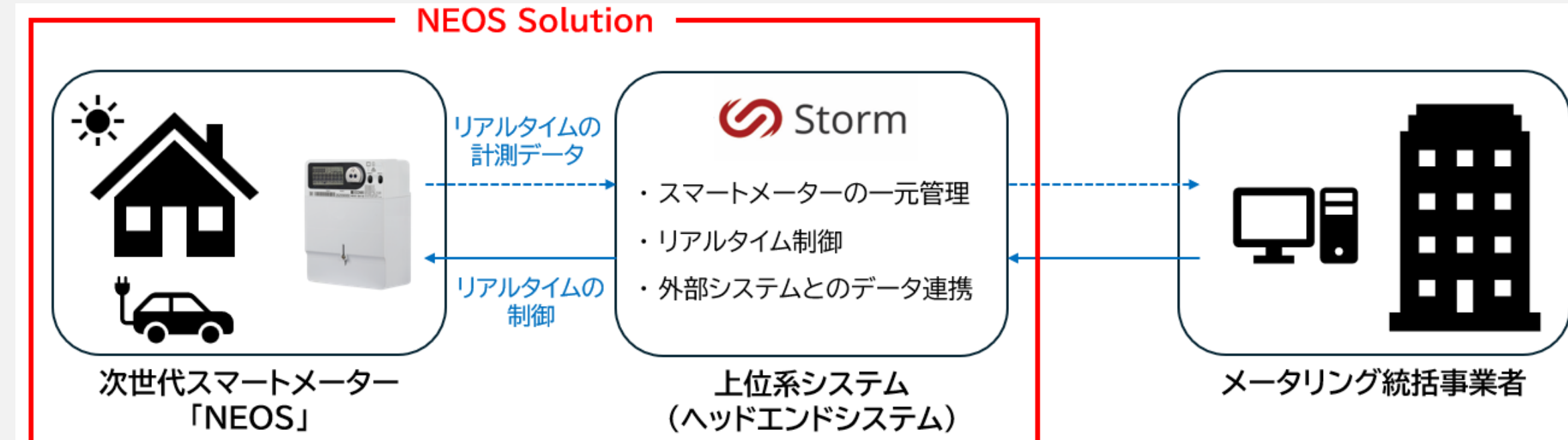
- 26年度より次世代スマートメーター「NEOS」(ネオス)を本格的に販売。収益性向上を見込む

<「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



6 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)

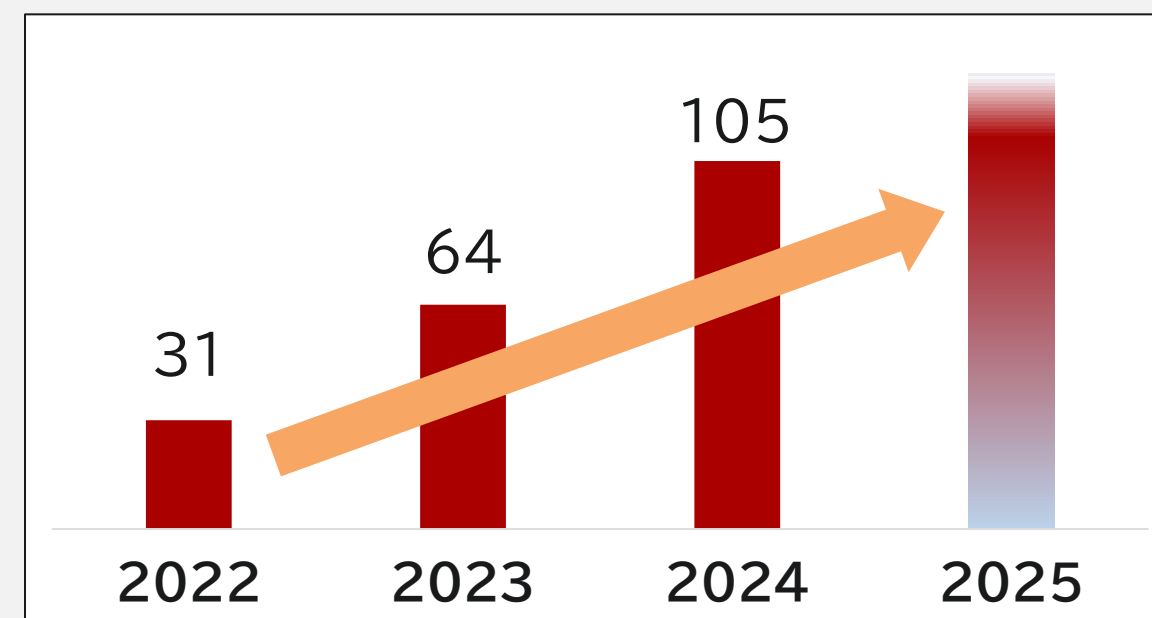
情報開示頻度の向上

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

- ・「インバスターズガイド」
 - ・「IR面談等でご質問について」
 - ・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

7 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	

7 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
<p>【中長期】 景況悪化・原油高等による電力会社の業績変動</p>	<p>【リスク】スマートメーター等への投資抑制</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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
<p>【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</p>	<p>【機会】脱炭素・省エネニーズの増大による受注拡大</p> <p>【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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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)
<p>【中長期】 国内の生産人口減少</p>	<p>【機会】省人化ニーズの増大</p> <p>【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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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
<p>【中長期】 世界的な電化率の向上</p>	<p>【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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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

8 その他のIR関係資料

決算資料

・過去の決算に関する資料がご覧いただけます
[当社ウェブサイト 決算資料](#)

スポンサードリサーチレポート

・当社に対するご理解をより深めていただくことを目的として発行しています
[当社ウェブサイト スポンサーリサーチレポート](#)

インベスターズガイド

・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主な目的として発行しています
[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～](#)

統合報告書

・当社の現状を分かりやすく伝えるとともに、いつまでにどのような姿を目指すのかというアクションプランを可能な限り開示しています。当社の中長期的な価値創造プロセスを財務・非財務の両面から記載しております
[当社ウェブサイト 統合報告書](#)

6. 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

7. 3C視点での事業概要(お客様、自社、競合他社)

8. セグメント別戦略(不動産事業を除く)

外部環境変化予測(～2027年ごろ)	内部環境・外部環境管理(SWOT分析)
Politics 気候変動対策の加速 再生可能エネルギー普及 AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化 AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化	<強み> 顧客仕様に沿った製品主体のため、差別化が図れる 顧客ニーズに迅速に対応できる 国内化率の高により高いコスト構造
Economy AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化 AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化	<弱み> 顧客仕様に沿った製品主体のため、差別化が図れる 顧客ニーズに迅速に対応できる 国内化率の高により高いコスト構造
Society AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化 AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化	<機会> 顧客仕様に沿った製品主体のため、差別化が図れる 顧客ニーズに迅速に対応できる 国内化率の高により高いコスト構造
Technology AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化 AI・DX-GXの進展に伴う電力需要増 電力供給コスト増、電力取引方法の多様化	<脅威> 顧客仕様に沿った製品主体のため、差別化が図れる 顧客ニーズに迅速に対応できる 国内化率の高により高いコスト構造

大崎電機グループ 統合報告書 2025

コーポレートガバナンス

社長のメッセージ

持続的な企業価値向上に向け、
「事業成長」と「稼ぐ力の強化」に
全力で取り組む

経営陣のコメント

財務・非財務の両面から記載しております



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。