

2025 年5月 12 日

会社名 大 崎 電 気 工 業 株 式 会 社

代表者名 取締役会長 CEO 渡辺 佳英
(コード番号 6644 東証プライム)

問合せ先 取締役専務執行役員
グループ経営本部長 上野 隆一
(TEL 03-3443-7171)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
(アップデート)について

当社グループは、2024 年 5 月 9 日に公表いたしました「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、現状の分析・評価及び今後の取組み方針についてアップデートいたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては添付資料「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(アップデート=2025/05/12 付)」をご覧ください。

以 上

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 (アップデート=2025/05/12付)

2025年5月12日
大崎電気工業株式会社

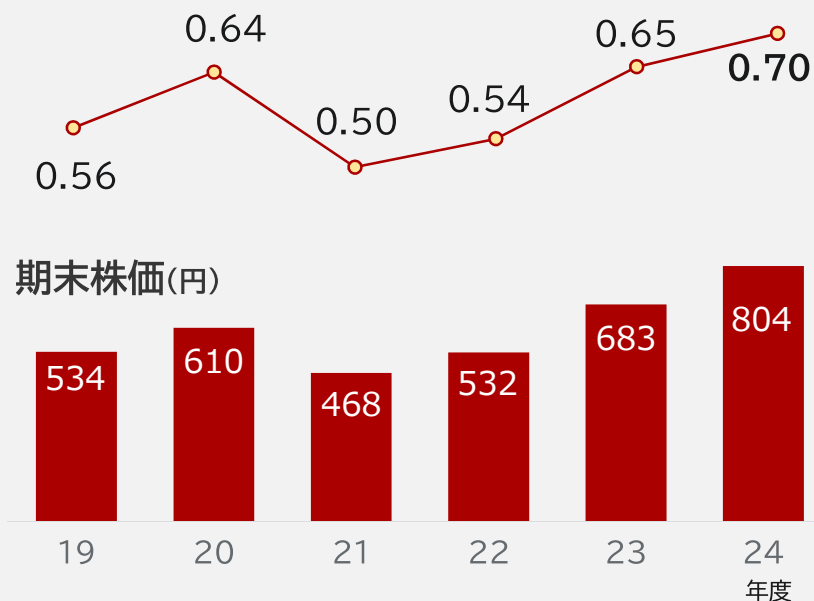
ROE向上に向けた取り組み

現状分析

- PBRは上昇基調にあるものの足元では0.7倍程度と、1倍割れが継続
- 低PBRは、ROEの低迷が主因と分析
- PER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

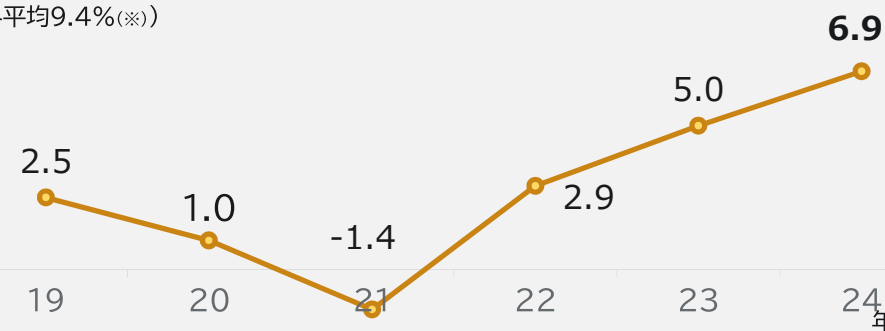
※業界平均:東証プライム 電気機器129社の平均

PBR(倍) (PBR=ROE×PER)



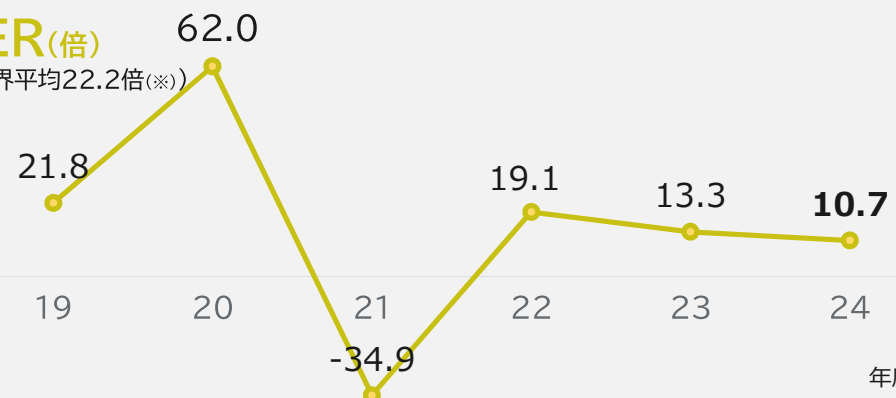
ROE(%)

(業界平均9.4%(※))



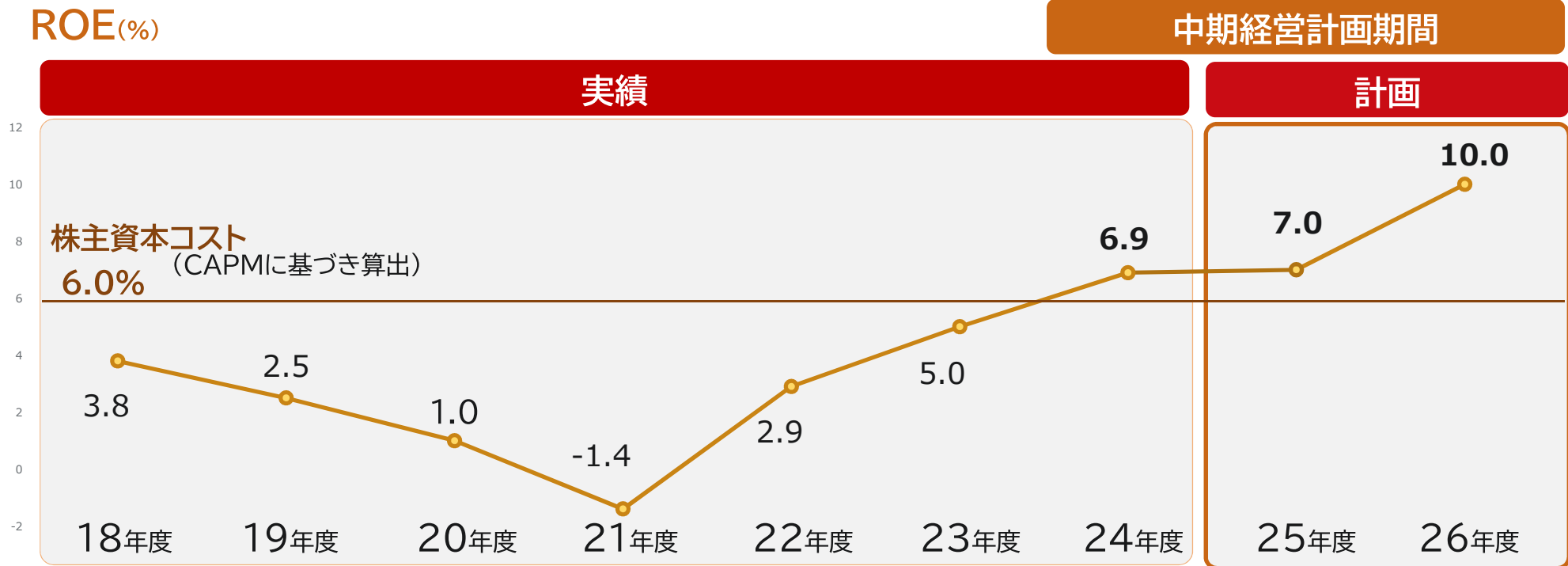
PER(倍)

(業界平均22.2倍(※))



取り組み方針(ROEの向上)

- ROEについて早期に10%を達成するとともに、さらなる向上をめざす【目標の見直し】
- 株主資本コストを6.0%に修正(2024年度は5.2%)。市場の期待リターンと乖離があることは認識
- ROE向上にむけ、収益性向上と資本効率化に取り組む(ROE = 売上高純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ)



ROE向上へ向けた対応策

収益性向上と資本効率化へ向け、各施策に継続して取り組む

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

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・**不動産**)

追加

③ 株主還元

- ・ 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

24年度の主な取り組み状況

- 24年度の業績は期初計画を上回る
 - 国内** 現行スマートメーターの受注拡大に注力
 - 海外** 選択受注とコスト削減(組織構造改革)で利益率改善
- 事業ポートフォリオ管理の指標としてROICを試験導入

- 政策保有株式売却(約4億円)
 - 不動産売却(約9億円)
- (得た資金は自己株式取得にも活用)

- 自己株式取得を実施中(25年8月までに20億円)
- DOE基準による増配

- 25年3月末自己資本比率:51.9%

④ キャッシュの適正な活用

対応策 ① 収益構造の改革(国内事業)

■ 中期経営計画(2024年度～2026年度)の「重点戦略」推進により収益力を強化

[重点戦略]

国内計測 制御事業

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

脱炭素社会の実現に向けたトータルGXサービスの提供

デジタル技術を活用した現場の業務改善(顧客DX)の支援

24年度の主な取り組み状況

- 現行スマートメーターは、需要変動に対する製販一体となった対応により当初計画を上回る受注を獲得
- 25年度からの第2世代スマートメーター導入に向け、生産体制の構築に着手(自動化・省人化)
生産性向上による原価低減により、確実な収益獲得をめざす
- 電力会社以外向けに直流計器で新規顧客獲得し売上拡大
- 一部サービスの上市遅れにより計画未達
- 蓄電池を活用した電力料金最適化サービス(SmaRe:C)の開発
- スマートロックは、顧客の在庫調整、新製品上市遅れ、賃貸住宅市場以外への展開遅れ等により計画未達

対応策 ① 収益構造の改革(海外事業・グループ経営基盤)

[重点戦略]

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
- ・ 組織構造改革

グループ経営基盤の強化

24年度の主な取り組み状況

- オセアニア向け次世代メーターの開発・生産準備は計画通りに進捗
- 英国向け出荷は計画通り。採算を重視した選択受注で利益率が改善
- 中東・アフリカは、与信リスクなどを踏まえた選択受注が続き、計画未達
- 組織構造改革を強力に推進。(4地域制→2地域制へ)
市場や製品戦略に合わせて開発体制を最適化
25年度以降のさらなる組織構造改革に向け準備に着手

【人材育成・活用】 評価制度、報酬制度、育成制度の見直しを実施

【ガバナンス】 後継者計画について、指名・報酬委員会より取締役会に答申
▶ 社長(役員)後継者の人材要件、育成方針、キャリアパス

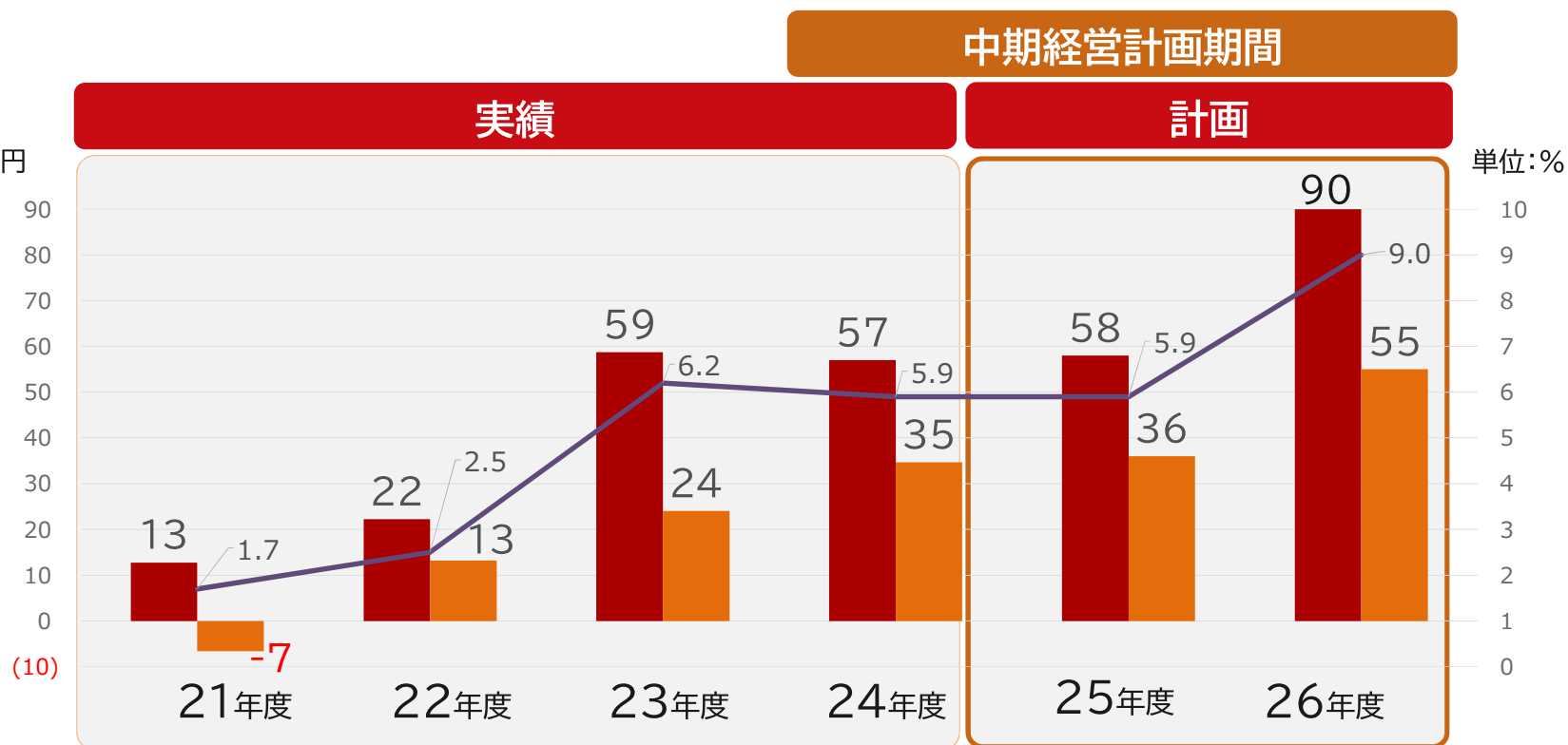
① 収益構造の改革(利益の推移)

- 国内**
 - 2025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**
 - 次世代スマートメーターおよび次世代産業用メーターの販売強化、上位系システムとメーターのセット販売へのシフト(低収益ビジネスからの撤退)による収益性向上

【数値目標】

単位:億円

- 営業利益
- 当期純利益
- 営業利益率



・中期経営計画(原計画)の詳細については、2024年5月9日公表の「中期経営計画策定およびパーパス制定のお知らせ」をご覧ください。

② 資産のスリム化

(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(CCC)の改善に取り組む
- ▶ 棚卸資産を26年度末までに約30億円圧縮(23年度末比)

(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(24～26年度)に、現状の3割削減(20億円程度)を目標に取り組む

不動産の売却

- ▶ 中期経営計画期間(24～26年度)に、不動産事業の固定資産(簿価)のうち、7割程度売却を目標に取り組む

創出した資金は成長投資・株主還元等へ活用し、収益向上へ繋げる

24年度の主な取り組み状況

国内 第2世代スマートメーターへの移行を見据え、適正な在庫水準を維持

海外 プロジェクトチームを組成し、棚卸資産削減に取り組む

【CCC】 23年度 129日 ⇒ 24年度 130日 **【課題】**

【棚卸資産】 23年度 223億円 ⇒ 24年度 249億円 **【課題】**
→ 棚卸資産が増加。改善へ向けてさらなる取り組みを強化

【政策保有株式】

- ・ 売却実績：縮減額 4.6億円、売却益 4.3億円
(キャッシュイン 約4億円)
- ・ 25年度以降も売却を継続

【不動産】

- ・ 売却実績：1件、売却益 9.4億円 (キャッシュイン 約9億円)
- ・ 残る物件も中期経営計画期間中の売却に取り組む

- ・ 政策保有株式や不動産の売却により得られたキャッシュを自己株式取得等の株主還元にも活用

③ 株主還元-1

配当

配当方針のもと安定配当を実施し、利益向上による継続的な増配を目指す

- 24年度の配当は年間22円(23年度比+2円増配)
- 25年5月に25年度以降の配当方針を変更(DOE基準を引き上げ)

【変更前】

DOE 2%と配当性向30%のいずれか高い額を目安に決定

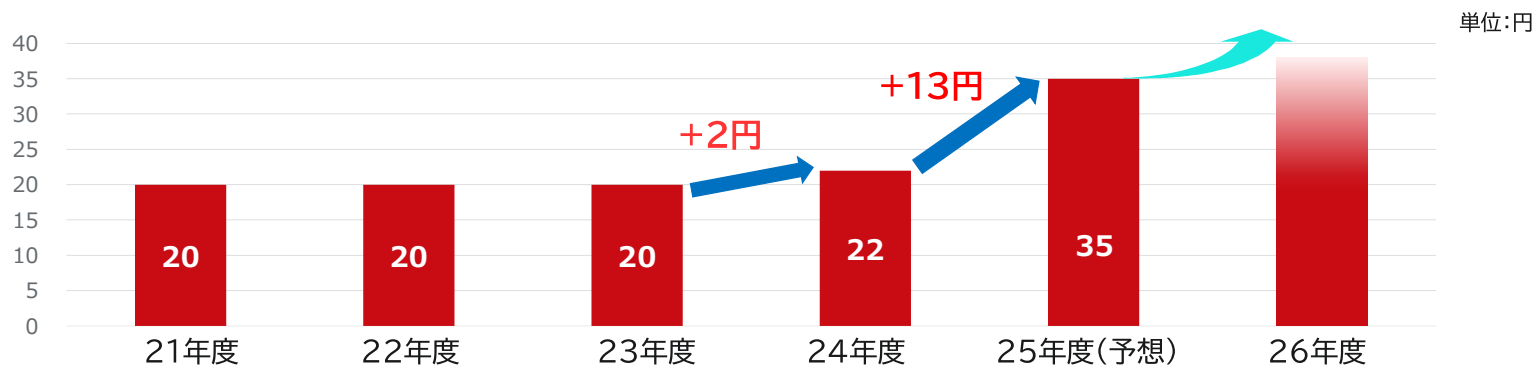
【変更後】

DOE 3%と配当性向30%のいずれか高い額を目安に決定

▶ 配当方針の変更により、25年度の1株あたり配当予想は年間35円(24年度比+13円増配)

- 26年度以降も、増益によるさらなる増配を目指す(配当性向基準の適用)

【1株当たり配当額】



※26年度は中期経営計画計数目標達成時のイメージ

③ 株主還元-2

自己株式取得

【実施方針】 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、使途が見込まれない自己株式については消却

■ 24年8月に自己株式の取得を決議

<背景>

- ・ 当社株価は低調に推移
- ・ 不動産・政策保有株式の売却により得られるキャッシュも念頭に手持ちキャッシュ、運転資金等を総合的に勘案して決定

・ 取得期間：2024年8月～2025年8月

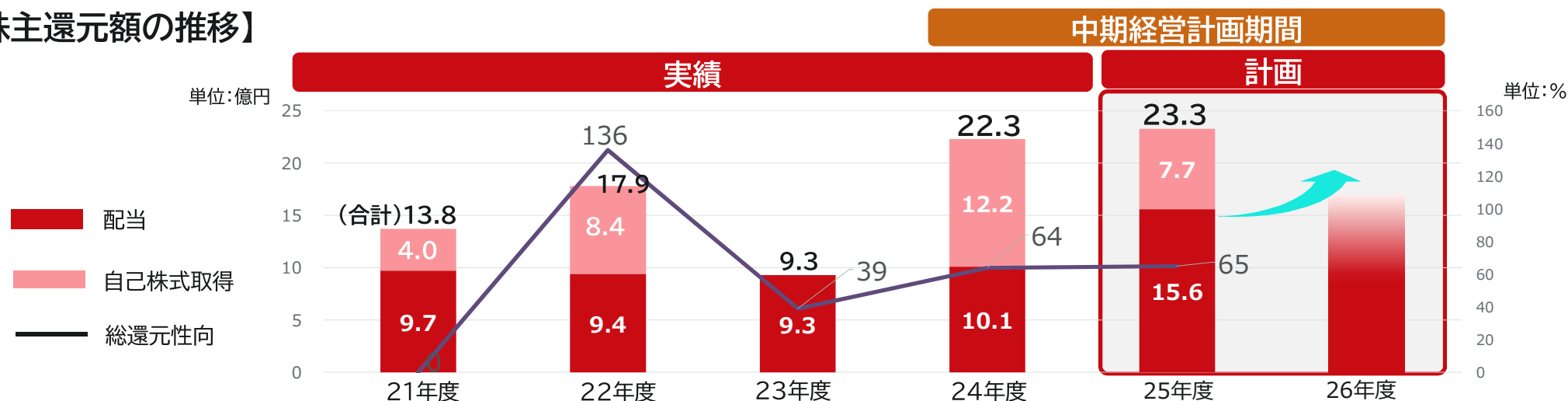
・ 取得株式数：250万株

・ 取得価額の総額：20億円

・ 取得自己株式の累計（2025年3月31日現在）：

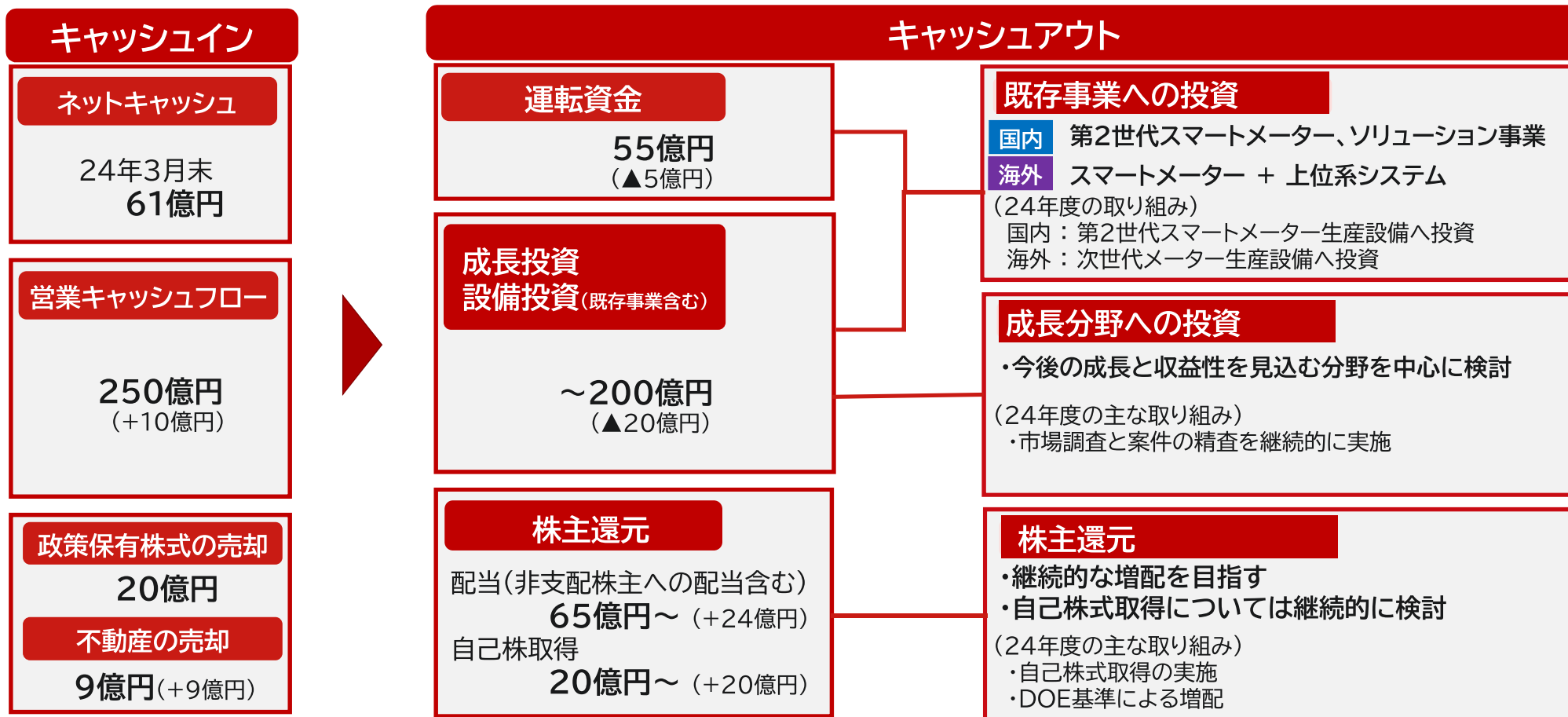
株式総数 160万株、取得価額 12.2億円

【株主還元額の推移】



④ キャッシュの適正な活用(キャッシュアロケーション)

株主還元を強化(配当方針の変更による増配、自己株式取得の実施)



- ・ 24年度実績、25~26年度計画をもとに作成
- ・ ()内の金額は24年5月公表値からの増減額

PER向上に向けた取り組み

取り組み方針(PERの向上)

- PBR改善にはPER向上が必要（PER向上に向け、今後の成長性などに対する市場評価を高めることが重要）
- 資本市場からの適切な評価獲得に向け、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

▶ 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

▶ 気候変動への対応

(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

24年度の主な取り組み状況

- 評価制度、報酬制度、育成制度の見直しを実施（単体）
 - ダイバーシティの推進
 - ・ 定年到達者再雇用率 100%（2024年度定年到達者・単体）
 - ・ 女性社員比率／女性幹部社員比率拡大
 - 後継者計画について指名・報酬委員会より取締役会に答申
 - ▶ 社長（役員）後継者の人材要件、育成方針、キャリアパス
 - SBT認定を取得（新規）
 - CDP（気候変動）「B」評価（最高AからD-までの8段階評価）
-
- IR面談回数は増加（23年度 55回 → 24年度 81回）
 - SR活動を継続的に実施
-
- 会社ホームページを全面リニューアル → 情報発信強化
 - 統合報告書の全面改訂に着手

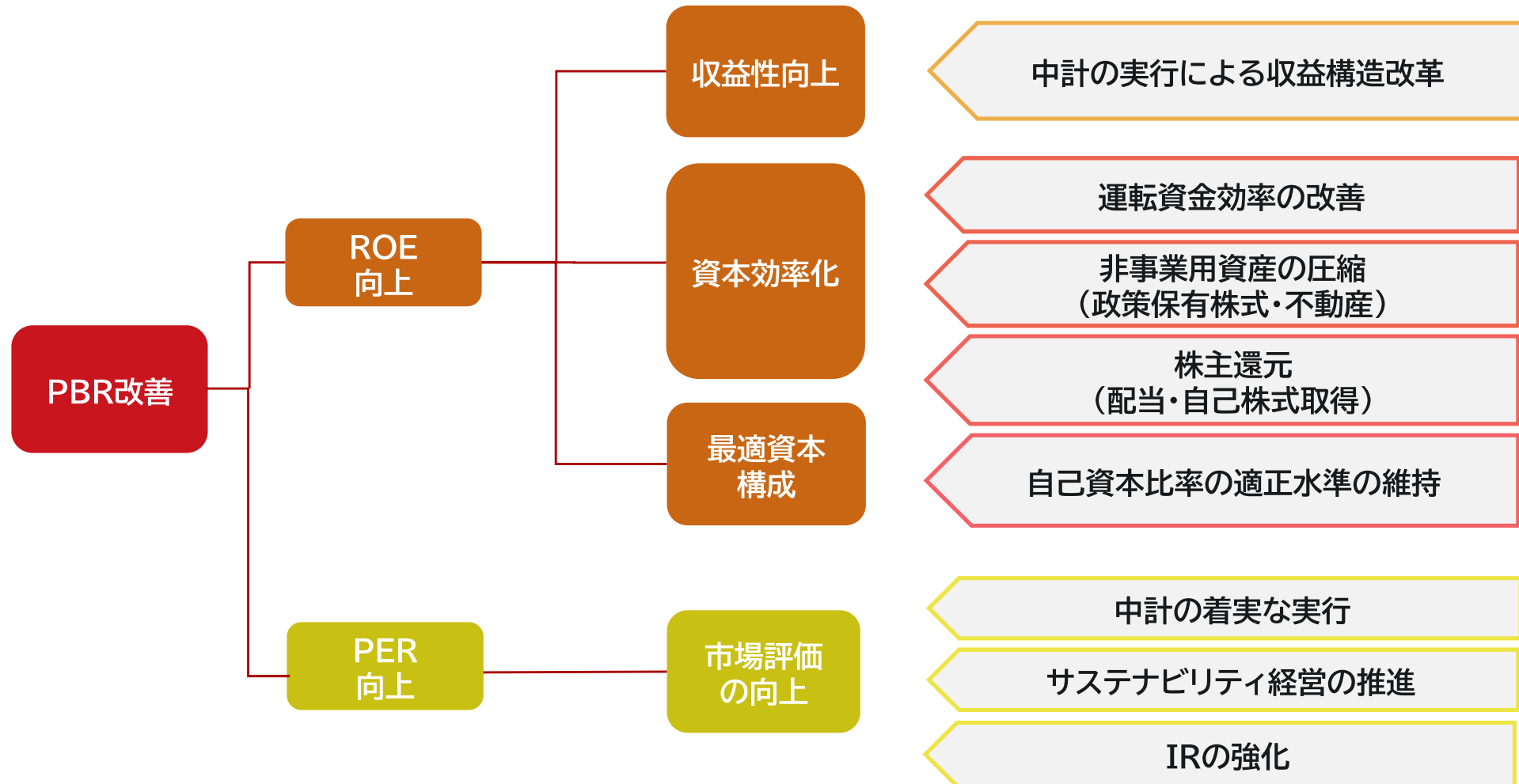
A thick red vertical bar on the left side of the page.

ご参考

A thin horizontal line extending from the red bar across the page, with a small step-down on the right side.

(参考)PBR改善 ロジックツリー

ROEとPERの向上により、PBR向上を実現する



(参考)中期経営計画 数値目標

	2024年度		2025年度		2026年度
	当初計画	実績	当初計画	修正計画	計画
売上高	900億円	971億円	950億円	980億円	1,000億円
営業利益	47億円	57億円	55億円	58億円	90億円
営業利益率	5.2%	5.9%	5.8%	5.9%	9.0%
当期純利益	20億円	35億円	35億円	36億円	55億円
純利益率	2.2%	3.6%	3.7%	3.7%	5.5%
ROE	4.0%	6.9%	6.5%	7.0%	10.0%

	24年度実績	3年累計
設備投資額	38億円	約140億円
減価償却費	22億円	約90億円
研究開発費	36億円	約100億円



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。