

2026年3月期第1四半期 決算説明資料

2025年8月8日

大崎電気工業株式会社（東証プライム 6644）

1	事業の概要	P.3
2	2025年度第1四半期 決算概要	
1	2025年度第1四半期 決算ハイライト	P.7
2	2025年度第1四半期 通期業績に対する進捗	P.8
3	2025年度第1四半期 業績(連結)	P.9
4	ポートフォリオ別売上高	P.10
5	営業利益増減分析	P.12
6	研究開発費・減価償却費・設備投資額	P.13
7	連結貸借対照表	P.14
8	四半期毎の売上高・営業利益推移	P.15
3	2025年度 業績見通し	
1	2025年度 業績見通し	P.17
2	ポートフォリオ別概況	P.20
3	株主還元	P.26
4	トピックス	
1	直近のサステナビリティ活動	P.29

本日は、当社決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日ご説明する内容はご覧のとおりです。
それでは、資料にもとづき説明します。

5ページをご覧ください。

1 事業の概要

(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)

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>

- 主力製品である電力量計(スマートメーター)は、全国の電力会社(10社)向け製品のほか、電力会社以外にも産業用、商業用製品を幅広く納入しており、販売実績(シェア)は国内首位です。
 - 日本国内に限らず、オセアニア(オーストラリア、ニュージーランド)、ヨーロッパ(特に英国)、アジアを中心に海外でも多くの国・地域でスマートメーターを販売しています。(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(中国除く)を合わせた世界シェアは約8%(第4位)です。
 - 企業の持続的な成長を図るため、スマートメーター以外の製品・サービスの開発・販売にも注力しています。
- (主な製品・サービス)
- エネルギーマネジメントシステム(お客様の効率的な電力利用をサポート)
 - スマートメーターリングシステム(電力・ガス・水道使用量の自動検針とクラウド管理で省力化・省人化に貢献)
 - 配電盤・分電盤(電力会社やデータセンター向けに販売)
 - スマートロック(建物のカギをスマート化。賃貸物件管理会社の管理コスト削減や「置き配」拡大にも貢献)

<事業セグメント>

当社は、事業を3つのセグメントに分けて管理しています。本決算説明資料でも、3つのセグメント単位で決算情報を記載しています。

- ・ 国内計測制御事業
- ・ 海外計測制御事業
- ・ 不動産事業

(主な製品・サービス)

スマートメーター



国内

海外

エネルギーマネジメントシステム



配電盤・分電盤



スマートロック



Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 5

当社は、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。

主力である電力量計、スマートメーターは、国内の電力会社向け製品のほか、電力会社以外にも広く納入しており、国内での売上シェアは首位となっています。

国内だけでなく、オーストラリア、ニュージーランド、英国など海外でも多くの地域でスマートメーターを販売しており、中国を除く世界シェアでは約8%、第4位を維持しています。

また、エネルギーマネジメントシステムや配電盤、スマートロックなど、スマートメーター以外の製品・サービスの開発・販売にも注力しています。

つづいて2025年度1Qの決算概要についてご説明いたします。

7ページをご覧ください。

2 2025年度第1四半期 決算概要

01

前年同期比 増収増益(営業利益ベース)

国内はスマートメーターの販売が堅調、減価償却費や販管費の増加により増収減益
海外は英国堅調、オセアニア顧客在庫調整により減収増益となり、連結では増収増益

02

国内計測制御事業 増収減益(前年同期比)

【売上】現行スマートメーターの最終需要の堅調等により増収
【利益】第2世代スマートメーターの減価償却費や販売管理費の増加等により減益

03

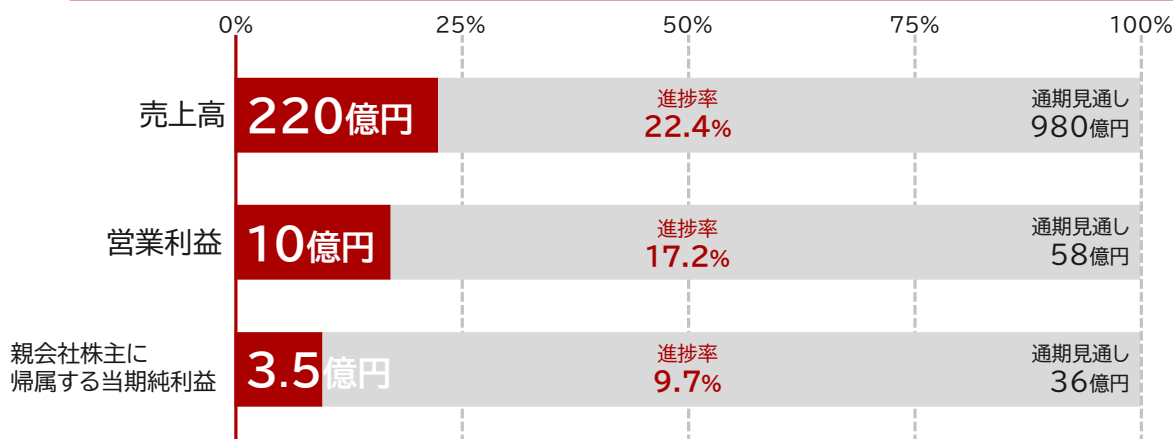
海外計測制御事業 減収増益(前年同期比)

【売上】英国での出荷が増加するも、オセアニアでの顧客の在庫調整等により減収
【利益】英国での売上増や、組織構造改革による販売管理費の縮減により増益

2025年度1Q決算の概要はご覧のとおりです。次ページ以降で詳しくご説明いたします。
8ページをご覧ください。

2 2025年度第1四半期 通期業績に対する進捗

- 第1四半期の売上・営業利益は、国内・海外ともに期初予想並みで推移
期初予想通り、国内・海外とも下期での伸長を見込む
- 国内は売上、営業利益とも第2世代スマートメーターの本格的な導入が第4四半期から見込まれており、
下期での拡大を見込む
- 海外はオセアニアでの一部顧客の在庫調整が継続するリスクはあるものの、売上・営業利益ともに下期での
拡大を見込む



Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 8

通期業績に対する進捗です。

1Qの営業利益の通期見通しに対する進捗率は17.2%となっていますが、1Qは、国内・海外ともに期初予想並みで推移しています。

2Qまでは同様の傾向が続きますが、期初予想どおり、国内・海外とも下期での伸長を見込んでいます。

国内については、第2世代スマートメーターの本格的な導入が4Qから見込まれることから、売上、営業利益とも下期に拡大する見通しです。

海外についても、オセアニアでの一部顧客の在庫調整が継続するリスクはあるものの、売上・営業利益ともに下期での拡大を見込んでいます。

9ページをご覧ください。

3 2025年度第1四半期業績(連結) 前年同期比 増収増益 OSAKI

【売上高】 **国内** スマートメーター事業において、現行スマートメーターの最終需要が堅調であったこと等から増収
海外 英国での政府主導「スマートメータープロジェクト」の出荷増により増収。一方、オセアニアでの顧客の在庫調整等による売上減、アジアでの前期に好調であった製品の反動減、中東・アフリカ向けの与信リスクなどを踏まえた選択受注等により全体で減収

【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の発生や人的経費を中心とする販売管理費の増加等により減益
海外 英国での売上増、利益率改善や組織全体での構造改革の推進による販売管理費の縮減等により増益

	2024年度1Q実績		2025年度1Q実績		前年同期増減	
売上高	21,300		21,966		666	+3.1%
国内計測制御事業	12,449		13,418		969	+7.8%
海外計測制御事業	9,030		8,712		△318	△3.5%
不動産事業	138		128		△9	△6.7%
調整額	△318		△293		24	—
営業利益（率）	830	(3.9%)	1,009	(4.6%)	179	+21.6%
国内計測制御事業	861		805		△56	△6.6%
海外計測制御事業	△106		152		259	—
不動産事業	74		67		△6	△8.3%
調整額	0		△16		△16	—
経常利益（率）	952	(4.5%)	1,147	(5.2%)	194	+20.4%
特別損益	10		△109		△119	—
親会社株主に帰属する当期純利益（率）	345	(1.6%)	350	(1.6%)	5	+1.5%

Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 9

2025年度1Qの連結の業績は、売上高220億円、営業利益10億円と前年度と比べて増収、増益となりました。

国内は、スマートメーター事業において、現行スマートメーターの最終需要が堅調であったことから増収となりました。

利益面では、第2世代スマートメーター生産開始による減価償却費の発生や人的経費を中心とする販売管理費の増加により減益となりました。

海外は、英国において政府主導「スマートメータープロジェクト」の出荷増により増収となりました。

一方で、オセアニアでの顧客の在庫調整等による売上減、アジアでの前期に好調であった製品の反動減、中東・アフリカ向けの与信リスクなどを踏まえた選択受注等により、海外全体では減収となりました。

利益面では、英国での売上増や利益率の改善に加えて、組織全体での構造改革の推進による販売管理費の縮減により増益となりました。

10ページをご覧ください。

4 ポートフォリオ別売上高①（国内） 前年同期比



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、最終需要が堅調であったことから増収
ソリューション事業	増収▲ ・ 市販メーター(※)は、市況の影響をうけ、前年同期を若干下回る水準 ・ GXサービスは、期初予想比で若干の遅れがあるが、新規顧客開拓および既存顧客へのエネマネサービスの拡販を通じて前年同期比増 ・ スマートロックは、顧客の在庫調整一巡により前年同期比増。遅延があるものの新製品の上市に向けて注力中 ・ その他、子会社における売上増により事業全体では増収
配電盤事業	減収▼ ・ 電力会社向け、産業向けともに前年並みに堅調だが、売上計上時期のずれ(1Q→2Q以降)により前年同期を下回る

	2024年度 1Q実績	2025年度 1Q実績	前年度増減		通期見通し
国内計測制御事業	12,443	13,411	968	+7.8%	57,700
スマートメーター事業	8,372	9,381	1,008	+12.0%	36,700
ソリューション事業	2,580	2,740	159	+6.2%	13,000
配電盤事業	1,489	1,289	△200	△13.4%	8,000

(単位:百万円)

国内計測制御事業のポートフォリオ別売上高です。

スマートメーター事業、ソリューション事業はともに対前年同期で増収。

配電盤事業が減収となっていますが、売上計上時期のずれによる一時的な減収です。需要は依然好調を維持しています。

11ページをご覧ください。

4 ポートフォリオ別売上高②（海外） 前年同期比

海外計測制御事業

オセアニア

減収▼

・顧客の在庫調整により出荷が減少し減収

欧州

増収▲

・英国スマートメータープロジェクトにおける出荷増により増収

アジア

減収▼

・前年同期に一時的に好調であった製品の反動減により減収

中東・アフリカ

減収▼

・与信リスク等を考慮した選択受注の継続により減収

	2024年度 1Q実績	2025年度 1Q実績	前年同期増減		通期見通し
海外計測制御事業	8,745	8,452	△292	△3.3%	40,000
オセアニア	4,469	3,653	△816	△18.3%	19,500
欧州	2,461	3,949	1,487	+60.4%	13,000
アジア	1,325	800	△525	△39.6%	4,000
中東・アフリカ	487	48	△438	△90.0%	3,500
期中平均為替レート(円/USD)	148.63	152.55			

(単位:百万円)

海外計測制御事業です。

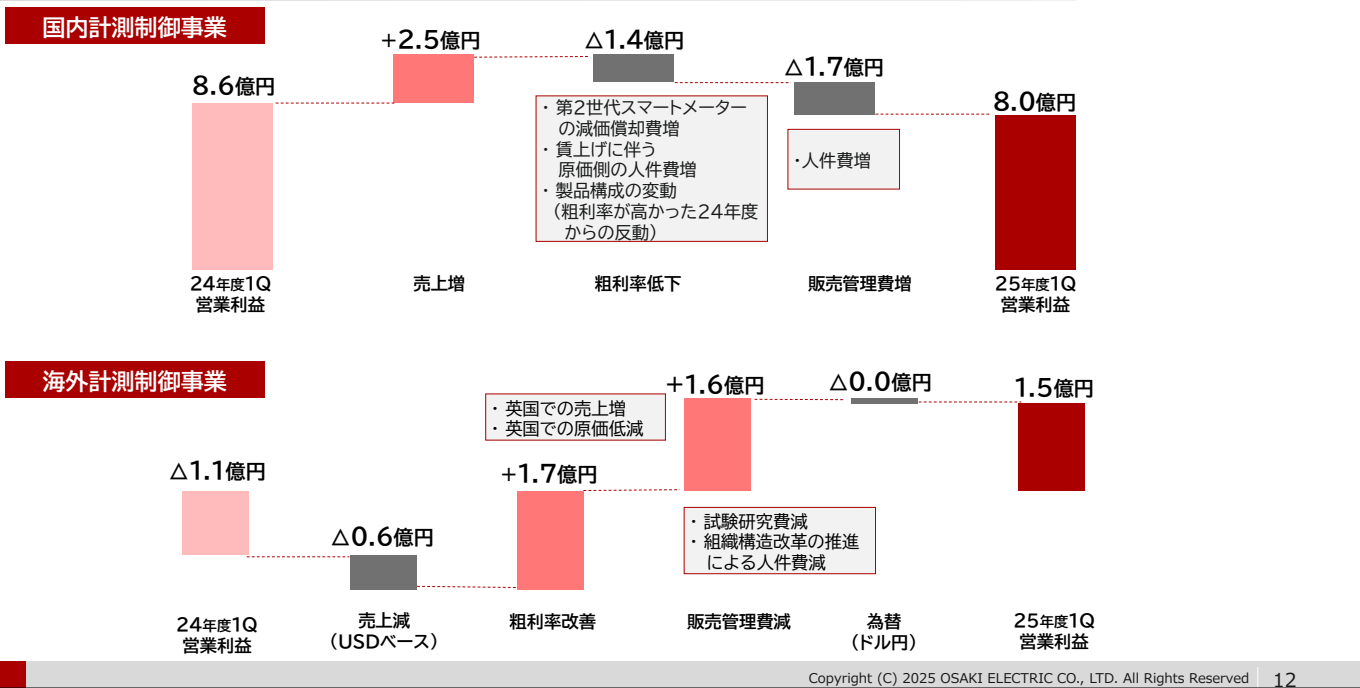
オセアニアは、一部顧客の在庫調整の影響で出荷が減少し減収。

アジアは、昨年度の1Qにあった一時的な販売増の反動減で減収。

中東・アフリカは与信リスク等を考慮した選択受注の継続により減収となった一方、英国では政府が進めるスマートメータープロジェクトに伴う出荷増により増収となりました。

12ページをご覧ください。

5 営業利益増減分析



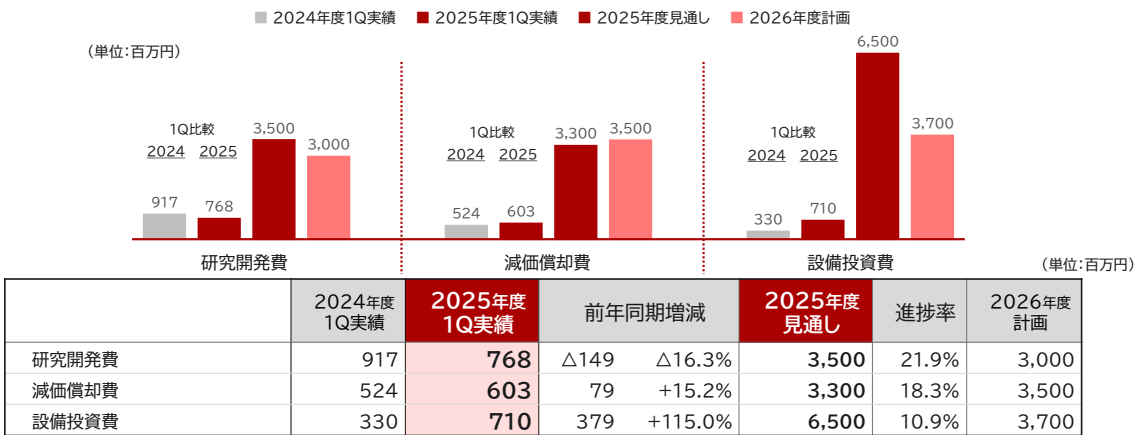
営業利益の主な増減要因です。

国内は、増収効果があった一方、第2世代スマートメーターの減価償却費が増加したことや賃上げに伴う人件費の増加により減益となりました。

海外は、減収により減益の一方で、英国の売上増に伴う収益の改善や組織構造改革の推進による販売管理費の減少により増益となりました。

13ページをご覧ください。

6 研究開発費・減価償却費・設備投資額



<25年度見通し>

- 【研究開発費】
 - ・ 国内外のスマートメーター、国内ソリューションへの研究開発を継続実施
- 【減価償却費】
 - ・ 第2世代スマートメーターの本格的な物量増に先行して減価償却費(主に金型)が2Qからさらに増加
- 【設備投資費】
 - ・ 第2世代スマートメーターの設備投資が2Q以降に活発化

研究開発費、減価償却費、設備投資です。

特に注目いただきたいのは設備投資で、第2世代スマートメーターの投入と物量増に対応するための投資がこの1Qより始まっており、2Q以降も継続的な投資を計画しています。

それに伴い、第2世代スマートメーターに関する減価償却費が、本格的な物量増に先行して1Qから発生しており、2Q以降さらに増加する見通しです。

14ページをご覧ください。

7 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 1Q末	増減額	主な増減	
資産 合計	100,513	93,778	△6,735	現金	△2,123
流動資産	59,547	54,167	△5,379	売掛債権	△2,683
固定資産	40,966	39,610	△1,356	棚卸資産	△695
負債 合計	37,170	31,802	△5,368	仕入債務	△1,236
流動負債	29,240	25,058	△4,181	借入金	△1,749
固定負債	7,930	6,743	△1,187		
純資産 合計	63,343	61,976	△1,366	利益剰余金	△193
自己資本	52,151	50,734	△1,417	為替換算調整	△525
非支配株主持分	10,724	10,775	50	自己株式取得	△535
その他	466	466	—		
自己資本比率	51.9%	54.1%	2.2pt.		

【資産】

- ・ 借入金の返済により現金減少
- ・ 国内での売掛金の回収により売掛債権減少
- ・ 海外での完成品の出荷により棚卸資産減少

【負債】

- ・ 国内での買掛金の支払いにより仕入債務減少
- ・ グループファイナンス用外貨借入の返済により借入金減少

【純資産】

- ・ 配当の支払により利益剰余金減少
- ・ 自己株式取得により自己株式控除額が増加

● 自己資本比率 54.1%

連結貸借対照表です。

前期末と比較して資産合計は67億円減少し、負債合計も53億円減少しました。

資産の部は、借入金の返済により、現金が減少。売掛債権、棚卸資産も減少しました。

負債の部は、仕入債務の減少や借入金が減少しました。

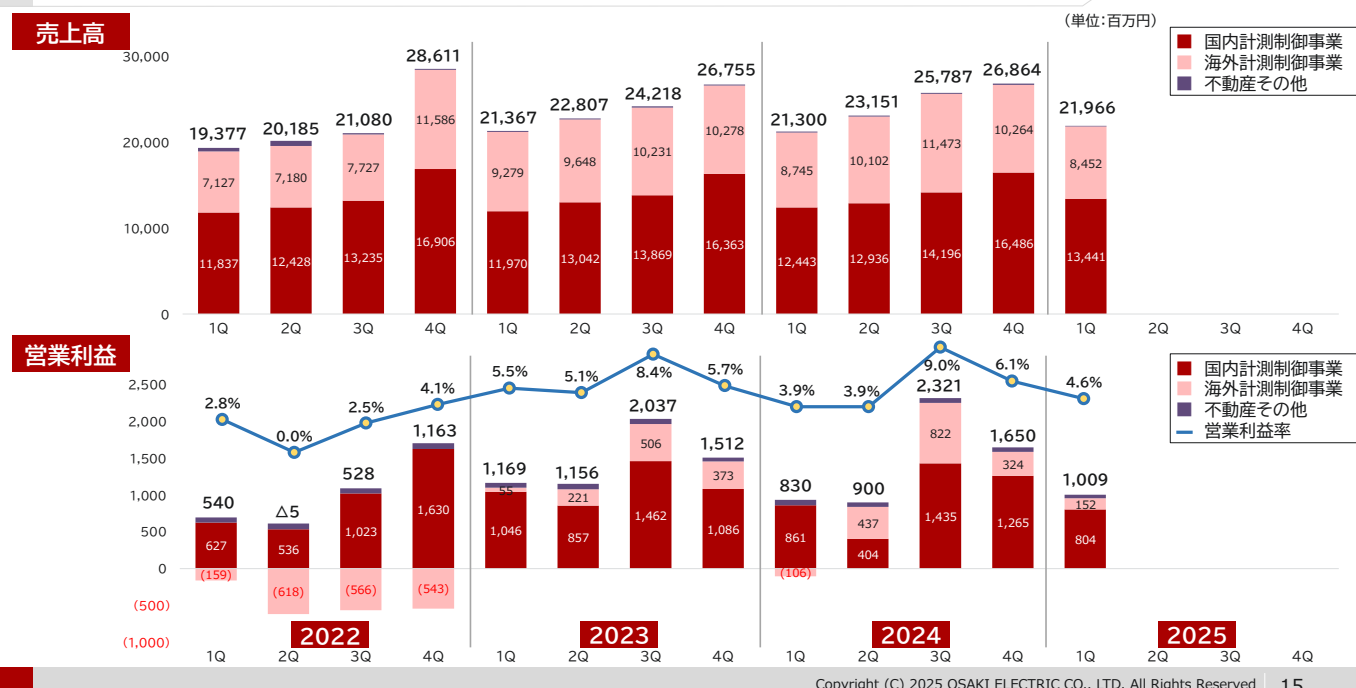
これにより、1Q末の自己資本比率は54.1%となりました。

当社は2026年度までの中期経営計画のキャッシュアロケーション方針でメーターを中心とする既存事業の拡大に向けた投資と成長分野への投資を掲げています。

M&Aや資本提携、人的資本の拡充等を視野に、企業価値向上へ向け、必要に応じて外部資金の調達なども機動的に検討することとしています。

15ページをご覧ください。

8 四半期ごとの売上高・営業利益推移



四半期ごとの売上高・営業利益推移です。

電力会社や事業会社への販売は年度末にかけて増加する傾向にあるため、売上高も同様の傾向にあります。

一方、利益も、下期に増加する傾向にありますが、2Qならびに4Qは減価償却費、期末特有費用の増などにより、前の四半期と比べ若干減少する傾向にあります。

続いて、2025年度の業績見通しについてご説明します。

17ページをご覧ください。

3 2025年度 業績見通し

1 2025年度 業績見通し

上期

期初予想比



上期 期初予想から上方修正

(単位:百万円)

	2024年度 上期実績	2025年度上期		期初予想比 増減	
		期初予想	見通し		
売上高	44,451	45,500	46,600	1,100	+2.4%
国内計測制御事業	25,379	27,800	27,800	—	—
海外計測制御事業	18,847	17,500	18,600	1,100	+6.3%
不動産事業	224	200	200	—	—
営業利益	1,730	1,200	1,500	300	+25.0%
国内計測制御事業	1,265	750	950	200	+26.7%
海外計測制御事業	331	350	450	100	+28.6%
不動産事業	136	100	100	—	—
調整額	△2	-	—	—	—
経常利益	1,568	1,100	1,400	300	+27.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	571	100	300	200	+200.0%
為替レート(円/USD)	152.36	140.00	148.40		

国内 期初予想並み・増益

【売上高】

- ・国内全体では期初予想を据え置く
- ・スマートメーター事業が現行スマートメーターの販売終了に伴う最終需要堅調で増収となる見通し
- ・ソリューション事業が減収となる見通し

【営業利益】

- ・スマートメーター事業の増収により増益となる見通し

海外 増収増益

【売上高】

- ・英国の政府主導「スマートメータープロジェクト」における出荷増により増収となる見通し

【営業利益】

- ・英国の増収が寄与し、増益となる見通し

2025年度の上期の業績見通しは、売上高・利益とも期初予想から上方修正いたしました。

国内については、スマートメーター事業が現行スマートメーターの販売終了に伴う最終需要が堅調であることから増収となる見通しですが、ソリューション事業に市況影響による不透明感があるため、国内全体では、期初予想を据え置いています。

利益面では、スマートメーター事業の増収により、増益となる見通しです。

海外については、英国の政府主導「スマートメータープロジェクト」による英国向け出荷が増え、これが売上・利益とも牽引し、増収・増益となる見通しです。

18ページをご覧ください。

1 2025年度 業績見通し

通期

前年度比



通期 期初予想から修正なし

(単位:百万円)

	2024年度 通期実績	2025年度 期初予想/見通し	前年度比	
売上高	97,102	98,000	897	+0.9%
国内計測制御事業	56,061	57,700	1,638	+2.9%
海外計測制御事業	40,584	40,000	△584	△1.4%
不動産事業	456	300	△156	△34.2%
営業利益	5,701	5,800	98	+1.7%
国内計測制御事業	3,965	3,500	△465	△11.7%
海外計測制御事業	1,477	2,200	722	+48.9%
不動産事業	270	100	△170	△63.0%
調整額	△12	—	12	—
経常利益	5,386	5,700	313	+5.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,504	3,600	95	+2.7%

為替レート(円/USD)	151.69	140.00	
--------------	--------	--------	--

国内 増収減益

【売上高】

- ・スマートメーター事業は第2世代スマートメーターへの移行が進むことにより増収となる見通し
- ・ソリューション事業および配電盤事業は前年度を上回る見通し

【営業利益】

- ・第2世代スマートメーター生産開始による減価償却費の発生、人的経費を中心とする販売管理費の増等により減益見通し

海外 減収増益

【売上高】

- ・英国での政府主導「スマートメータープロジェクト」の継続や中東・アフリカでの既存契約分の確実な出荷等により増収
- ・米ドルベースでは増収の一方、前提為替レートを円高に見込むことにより減収見通し(1USD=151.7円→140.0円)

【営業利益】

- ・売上高の増加、組織構造改革進展による販売管理費の減少等により増益となる見通し

2025年度 通期の見通しは期初予想から修正していません。
次のページで詳しくご説明します。

19ページをご覧ください。

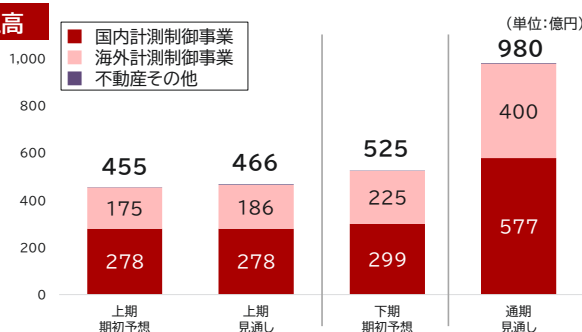
1 2025年度 業績見通し

通期

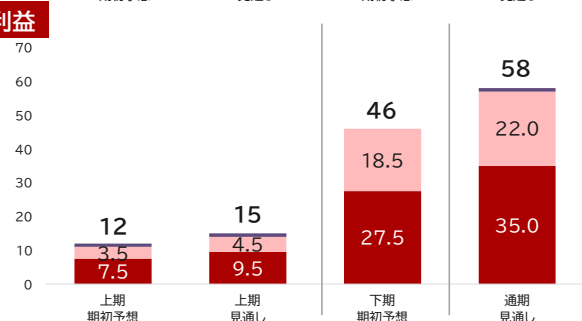
期初予想比

OSAKI

売上高



営業利益



売上高

- 上期 国内** ・スマートメーター事業が現行スマートメーターの販売終了に伴う最終需要堅調で増収
 - 海外** ・英国の出荷が堅調に推移すること、円安による為替レートの見直しにより増収 (1USD=140.0円→148.4円)
 - 通期 国内** ・現行スマートメーターから第2世代スマートメーターへの移行が進むのに加え、ソリューション事業・配電盤が前年度実績を上回ること等により堅調に推移し上ぶれの可能性あり
 - 海外** ・オセアニアの一部顧客に在庫調整による売上延期リスクあり、現在、売上影響を精査中
- ⇒ 国内・海外とも期初予想を据え置く

営業利益

- 上期 国内** ・スマートメーター事業等の増収により増益
 - 海外** ・英国を中心とした増収が寄与し増益
 - 通期 国内** ・国内での増収による増益の見通しがある一方、海外、特にオセアニアで売上延期リスクあり、現在、利益影響を精査中
 - 海外** ・オセアニアの一部顧客に在庫調整による売上延期リスクあり、現在、利益影響を精査中
- ⇒ 国内・海外とも期初予想を据え置く

Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 19

右側の赤枠内の「通期」と書かれた部分をご覧ください。

まず売上高ですが、国内では、この下期より現行スマートメーターから第2世代スマートメーターへの移行が進むことに加え、ソリューション事業・配電盤事業が前年度実績を上回る見通しであることなどにより堅調に推移するとともに、上振れの可能性もあります。

一方、海外では、オセアニアの一部顧客に在庫調整による売上延期のリスクがあり、現在、この影響を精査しています。

これらのことから、国内・海外とも期初予想を据え置いています。

利益面でも、国内での増収による増益の見通しがある一方、海外ではオセアニアでの売上延期リスクの利益影響を現在精査中であることから、国内・海外ともに期初予想を据え置いています。

20ページをご覧ください。

2 ポートフォリオ別概況（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		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
8,372	9,381	36,700	25.6%

第2世代スマートメーター
▼ 量産開始セレモニー



▼ 自動化された生産ライン



1Q実績

<現行スマートメーター>

- ・ 第2世代スマートメーター販売前の最終需要好調により、前年同期比で増収

<第2世代スマートメーター>

- ・ 生産体制(第一期)の構築完了
 - ✓ 2025年7月より生産開始
 - ✓ AIの活用などで自動化・省人化を進め、品質向上を実現

通期見通し

期初予想並みを見込む

<第2世代スマートメーター>

- ・ 下期より出荷開始。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するため、一時的に収益が悪化するも、4Qからの数量増により収益改善を見込む
- ・ 生産ライン(第一期)の構築完了。引き続き第二期の構築に着手
- ・ 期初予想からのさらなる上積みにも挑戦

ポートフォリオ別の概況です。

国内のスマートメーター事業です。

下期から本格化する第2世代スマートメーターの出荷に向け、生産体制の構築も順調に進んでいます。

通期の見通しも、第2世代スマートメーターの物量増を織り込んだ内容としています。

2Qより減価償却費が先行して本格的に発生するため、一時的に損益が悪化しますが、4Qからの本格的な数量増により損益改善を見込んでいます。

加えて、期初予想からのさらなる物量の上積みにも挑戦しています。

21ページをご覧ください。

2 ポートフォリオ別概況（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		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
2,580	2,740	13,000	21.1%

▼ 市販メーター※



▼ エネルギーマネジメントサービス



1Q実績

<市販メーター>

- ・ 市況の影響をうけ、前年同期を若干下回る水準

< GXサービス >

- ・ 期初予想対比で若干の遅れあるが、新規顧客開拓および既存顧客へのエネマネサービスの拡販を通じて、前年同期比増

<スマートロック>

- ・ 顧客の在庫調整一巡により前年同期比増
- ・ 遅延があるものの新製品の上市に向けて注力中

通期見通し

期初予想並みを見込む

<市販メーター>

- ・ 市況回復をとらえ下期挽回し期初予想達成を見込む

< GXサービス >

- ・ 新規顧客開拓と既存顧客への拡販活動を継続し前年度実績を上回る売上高を見込む

<スマートロック>

- ・ 新製品の上市による拡販（設置地域の拡大等）を進め、前年度実績を上回る売上高を見込む

※ 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

国内のソリューション事業です。

1Qおよび上期は主力製品がふるわず期初予想比で減収となりますが、通期では期初予想並みの売上高を見込んでいます。

市販メーターが下期での挽回が見込まれることに加え、GXサービス、スマートロックにおいてもそれぞれの売上拡大策を実行することで前年度実績を上回る売上高を見込んでいます。

22ページをご覧ください。

2 ポートフォリオ別概況（国内：配電盤事業）

売上高

（単位：百万円）

2024年度	2025年度		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
1,489	1,289	8,000	16.1%

▼ 配電盤



1Q実績

- ・ 企業の設備投資堅調に伴い順調に推移
- ・ 顧客の納期変更により、産業向けで前年同期比で減収

通期見通し

期初予想並みを見込む

- ・ データセンター向け需要などもあり、順調に推移
- ・ 電力会社向け、産業向けともに堅調で、前年度実績を上回り
期初予想達成を見込む

配電盤事業です。

配電盤事業は、電力会社向けと産業向けで構成されていますが、産業向けにおいて、データセンター向け需要が堅調であり、前年度実績を上回り、期初予想達成を見込んでいます。

23ページをご覧ください。

2 ポートフォリオ別概況（海外：オセアニア）

売上高

（単位：百万円）

2024年度	2025年度		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
4,469	3,653	19,500	18.7%



1Q実績

- 顧客の在庫調整により、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

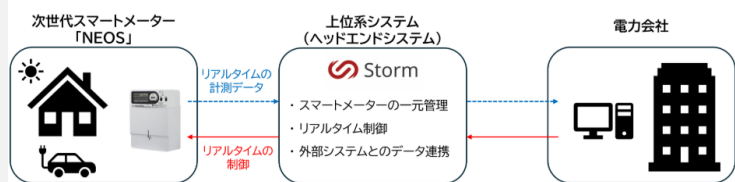
通期見通し

期初予想並みを見込む

- オーストラリアでの新規需要、ニュージーランドでの更新需要が続くものの、オセアニアの一部顧客に在庫調整による売上延期リスクあり。現在、売上影響を精査中
- 次世代メーター「NEOS」の投入による利益率の向上をめざす

次世代メーターNEOS

- 次世代スマートメーター「NEOS」を投入。同製品を活用して既存システムをバージョンアップ。7月から受注開始
- 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すことで従来以上の収益性を見込む



Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 23

海外事業のオセアニアです。

次世代スマートメーター「NEOS」（ネオス）を中核商材とする「NEOSソリューション」の市場投入に向け、この7月から受注を開始しています。

NEOSの本格的な売上・利益貢献は4Q以降となりますが、NEOS拡販で利益率向上をめざします。

足もとでは、オーストラリアの一部顧客の在庫調整により、1Qはスロースタートとなりました。

オセアニア地域全体での新規・更新需要はあるものの、一部顧客の在庫調整による売上延期のリスクもあり、現在、その影響を精査しています。

24ページをご覧ください。

2 ポートフォリオ別概況（海外：欧州(英国)）

売上高

(単位:百万円)

2024年度	2025年度		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
2,461	3,949	13,000	30.4%



1Q実績

- ・出荷は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

期初予想並みを見込む

- ・ 政府「スマートメータープロジェクト」の出荷が堅調
- ・ 採算を重視した選択受注と原価低減により利益率の向上をめざす

英国です。

英国政府主導によるスマートメーターへの置き換えプロジェクトが継続しており、それに伴う出荷増で前年同期を上回る売上となりました。また、増収効果に加え、コスト削減を進めることで利益率も改善しています。

通期見通しは、スマートメータープロジェクトによる出荷が引き続き堅調であることから、期初予想並みの売上を見込んでいます。

また、採算を重視した選択受注とさらなる原価低減を進めることで、利益率の向上を目指します。

25ページをご覧ください。

2 ポートフォリオ別概況（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		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
1,325	800	4,000	20.0%

中東・アフリカ

（単位：百万円）

2024年度	2025年度		
1Q実績	1Q実績	通期見通し	通期見通し 進捗率(1Q)
487	48	3,500	1.4%

1Q実績

- ・ 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

1Q実績

- ・ 与信リスクを踏まえた、選択受注を継続しており、前年同期比減収
- ・ コスト低減により利益率は改善

通期見通し

期初予想並みを見込む

- ・ 家庭用メーター、産業用メーターとも期初予想並みを見込む

通期見通し

期初予想並みを見込む

- ・ 2Q以降、顧客との既存契約分の販売を着実に実行することによる出荷増を見込む

アジアと中東・アフリカです。

まず、アジアは、昨年度の1Qにあった一時的な販売増の反動減で、前年同期比で減収となりましたが、産業用メーターの販売増により利益率は改善しています。

通期見通しは、家庭用メーター・産業用メーターともに期初予想並みを見込んでいます。

中東・アフリカは、与信リスクを踏まえた選択受注を継続しているため、前年同期比で減収となりました。

通期見通しは、2Q以降、顧客との既存契約分の販売を着実に実行することにより、出荷増を見込んでいます。

つづいて株主還元についてご説明します。

26ページをご覧ください。

3 株主還元①

(以下は2025年5月26日「2025年3月決算説明会資料」と同内容です)

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

- 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】

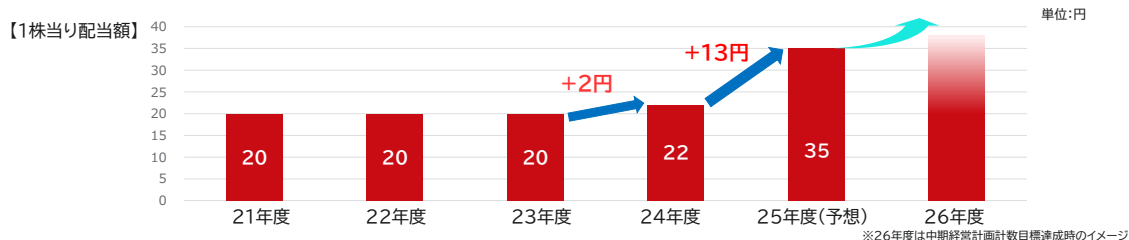
DOE 2%と配当性向30%のいずれか高い額を目安に決定

【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)



Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

26

株主還元のうち、配当に関する内容です。

当社は、株主の皆様へ安定的な配当を実施しつつ、利益向上による継続的な増配を目指すとの配当方針のもと、株主の皆様への利益還元をより一層充実させるため、本年5月に配当方針を変更し、DOE基準をこれまでの2%から3%へ引き上げることを決定しました。

これにより、25年度の配当額は、期初予想通りの業績となった場合、年間35円となり、24年度比で13円の増配となる見通しです。

26年度以降は、利益を拡大させ、配当性向基準の適用によるさらなる増配をめざします。

27ページをご覧ください。

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、用途が見込まれない自己株式については消却

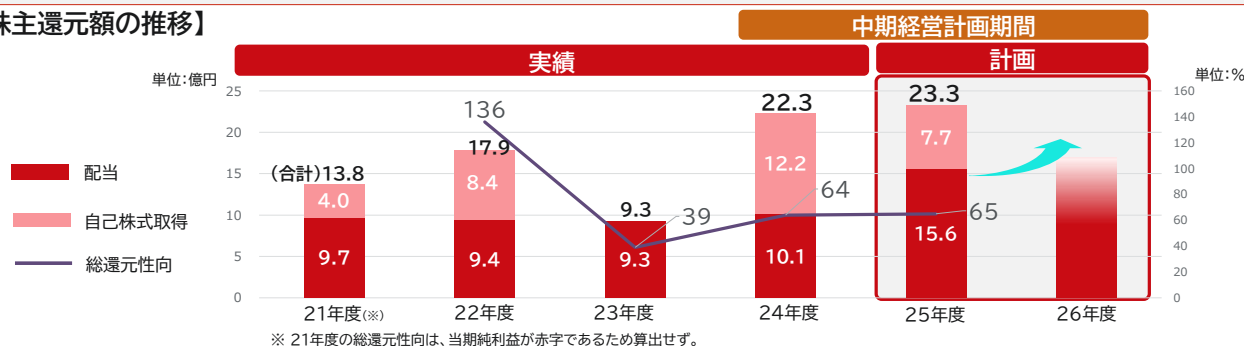
■ 24年8月に自己株式の取得を決議・25年8月6日に取得完了

<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：246万株（上限 250万株）
- ・ 取得価額の総額：20億円（上限20億円）

【株主還元額の推移】



Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

27

株主還元のうち、自己株式の取得に関する内容です。

24年8月に取締役会で決議しました自己株式の取得については、本年8月6日に取得を完了しました。取得株式数は約246万株、取得価額総額は約20億円となりました。

当社は、保有する自己株式の総数について、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することを基本方針としています。現時点では消却時期は未定ですので実施時期につきましては、決定のタイミングでお知らせいたします。

今後の自己株式の取得については、キャッシュポジション、投資案件の有無、株価水準等を総合的に検討の上、判断いたします。

29ページをご覧ください。

4 トピックス

1 直近のサステナビリティ活動

2025年 2月	サステナブルな社会の実現に貢献する方針を制定 ・当社が果たすべき社会的責任をESG視点でとらえ、整備が必要と判断した4方針を新たに制定 ① 大崎電気グループ 環境方針 ③ 大崎電気グループ 社会貢献方針 ② 大崎電気グループ 人権方針 ④ 大崎電気グループ 腐敗防止方針 ・CSR調達ガイドラインを制定	
5月	国連グローバル・コンパクト賛同表明 ・「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」に関わる10原則にトップのコミットメントのもとで賛同	
6月	当社サステナビリティ推進委員会にワーキンググループ設置 ・「環境推進WG」「人財活躍推進WG」を設置 ・具体的な施策の企画、立案、実行を加速	
	ESG指数構成銘柄への新規採用 ・ESG投資における代表的な指数に初選定 ① FTSE Blossom Japan Index ② FTSE Blossom Japan Sector Relative Index	▼ 当社が構成銘柄入りするGPIF採用のESG指数  FTSE Blossom Japan Index  FTSE Blossom Japan Sector Relative Index  S&P/JPX カーボン エフィシエント 指数

Copyright (C) 2025 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 29

最後に直近の当社のサステナビリティ活動についてご説明します。

当社は、企業価値向上のためにはサステナビリティへの取り組みが不可欠と考えており、各活動に取り組んでいます。

2025年2月にはサステナブルな社会の実現に貢献する4つの方針とCSR調達ガイドラインを制定しました。

6月には、サステナビリティ推進委員会内に環境と人財活躍推進のワーキンググループを新たに設置し、取り組みを加速させています。

同じく6月には、GPIFが採用するESG指数、「FTSE Blossom Japan Index」と「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に初めて採用されました。

説明は以上です。

なお、30ページ以降に当社事業に対する理解を深めていただくために必要な参考資料をまとめておりますので、お時間のある時にご一読いただけましたら幸いです。

ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。

(ご参考) 当社をより詳しくご理解いただくために

企業理念
(パーパス)

見えないものを見る化し、
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

3C視点での事業概要 (お客様、自社、競合他社)

国内電力量計(スマートメーター) ①



● 当社では、「電力会社向け」と「その他業種向け」の電力量計(スマートメーター)を製造・販売

売上比率 電力会社向け 約85% その他業種向け 約15% (敬称略)

■ 電力会社向け電力量計(スマートメーター)(日本国内) スマートメーター事業

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



- ・ 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

2014年～

第2世代スマートメーター



2025年～

- ・ 高精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! 電力量計(スマートメーター)の使用期間は**10年**(一部機種7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家庭に設置＝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

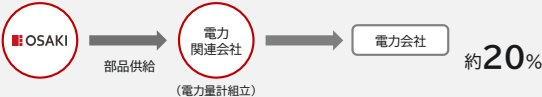
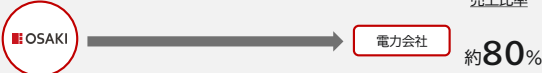
- ・ 製品ラインナップ
- ・ 生産能力/デリバリー力
- ・ 営業・サービス体制
(グループ会社を含めた協力体制)

生産拠点

- ・ 埼玉
- ・ 大阪

商流

売上比率



■ その他電力量計(スマートメーター)(日本国内)

ソリューション事業

主なお客様(エンドユーザー)

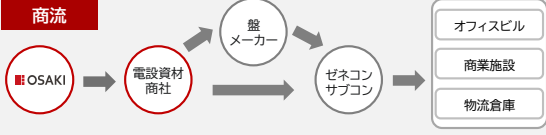
- ・ オフィスビル
- ・ 商業施設
- ・ 物流倉庫
- ・ 駅ビル

など

用途

- ・ テナント・住戸ごとの電力使用量の把握
→ 電気料金の配分使用
- ・ 電力使用量の検針・課金業務

商流



競合他社

- ・ 三菱電機
- ・ 富士電機
- ・ 東光高岳

3C視点での事業概要 (お客様、自社、競合他社)

国内電力量計(スマートメーター) ②

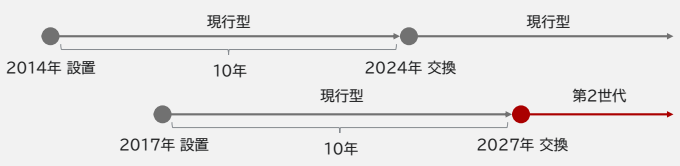


■ 電力会社向け電力量計(スマートメーター)(日本国内)の販売数量の推移(イメージ) スマートメーター事業

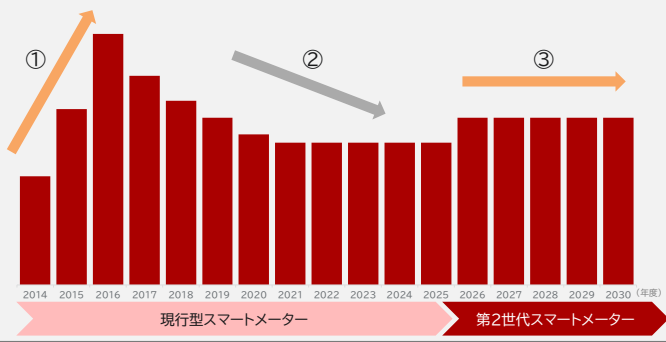
電力量計(スマートメーター)交換サイクル

- ・ 家庭用電力量計(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)



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
当社の生産高も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平準化
- ・ 初期導入スマートメーターの置換え需要(現行型⇒現行型)

2025年度～ (第2世代スマートメーター導入) ③

- ・ 2025年度から第2世代スマートメーター本格導入

※ 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。

3C視点での事業概要 (お客様、自社、競合他社)

ソリューションビジネス(一部)・配電盤



■ スマートロック ソリューション事業

製品特徴



OPELO(商品名)

- ・ ICカード、スマートフォンなどに鍵機能を付与
- ・ 直接パスワードでの解錠も可能
- ・ 通信ネットワーク不要
 - ハッキングリスクや通信不良による解錠ミスなし
 - ワンタイムパスワード発行も可能
- ・ 既存ドアシリンダーと一体構造
 - 堅牢、セキュリティ強化

主なお客様

- ・ 大手賃貸物件
管理会社
- ・ 大手外食チェーン
- ・ 民泊事業者
など

商流



競合他社

- ・ スマートロック
事業者
- ・ 大手鍵メーカー

■ GXサービス ソリューション事業

製品特徴



エネルギー管理サービス

- ・ 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)

3C視点での事業概要
(お客様、自社、競合他社)

海外電力量計(スマートメーター)



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)



- ・ 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

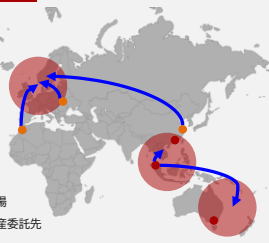
メーターデータ
マネジメントシステム
(MDMS)

上位系システム
(ヘッドエンドシステム)



- ・ 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

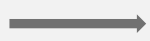
海外拠点



主なお客様

- ・ 電力会社
- ・ 送配電事業者
- ・ ガス事業者
- など

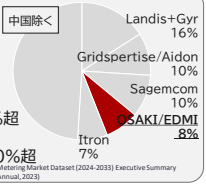
商流



- 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



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

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



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> ・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	<弱み> ・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> ・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)	<脅威> ・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)	2026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	・顧客ニーズに訴求する受注戦略の実行	● 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	・2025年度主要施策の継続
● 現行型スマートメーターの最終需要での収益性の維持 ・ラストパイ需要の確実な取込みと利益確保	・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)	● スマートメーター以外の製品での収益力拡大 ・VCT(電力需給用計器用変成器)等の生産効率化等	・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
● スマートメーター以外の製品での収益力拡大 ・VCT(電力需給用計器用変成器)等の新規・更新需要対応 等	・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		

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 【GX】 ・法定計量制度要件に準拠した直流計器 ・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) 【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)	2026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(OPELO II 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	● 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

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 ・専門技術やデタススキルの不足(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)	2026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	● 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)

想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策(2025年7月時点)

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
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)
米国の追加関税措置	● 当社グループは対米輸出を行っておらず、直接的な影響は軽微 【リスク】米国による追加関税措置の対象国のうち、高関税率の国・地域では国内経済への負の影響が懸念。当社の部材 調達先の国が対象となった場合、必要な部材をタイムリーに調達できない等、当社サプライチェーンへの影響が 懸念される	
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
インフレ進展による原材料高	【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
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

想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策(2025年7月時点)



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
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)
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
世界的な電化率の向上	【機会】スマートメータの需要拡大 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

中期経営計画の数値目標



	2024年度 実績	2025年度 見通し	2026年度 計画
売上高	971億円	980億円	1,000億円
営業利益	57億円	58億円	90億円
当期純利益	35億円	36億円	55億円
営業利益率	5.9%	5.9%	9.0%
ROE	6.9%	7.0%	10.0%

中期経営計画の数値目標(詳細)



(億円)

売上高 (事業ポートフォリオ別)

	2024年度	2025年度	2026年度
	実績	見通し	計画
国内計測制御事業	561	577	637
スマートメーター事業	349	367	407
ソリューション事業	129	130	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	195	205
欧州	135	130	125
アジア	47	40	20
中東・アフリカ	13	35	10
不動産事業	5	3	3
合計	971	980	1,000

営業利益 (セグメント別)

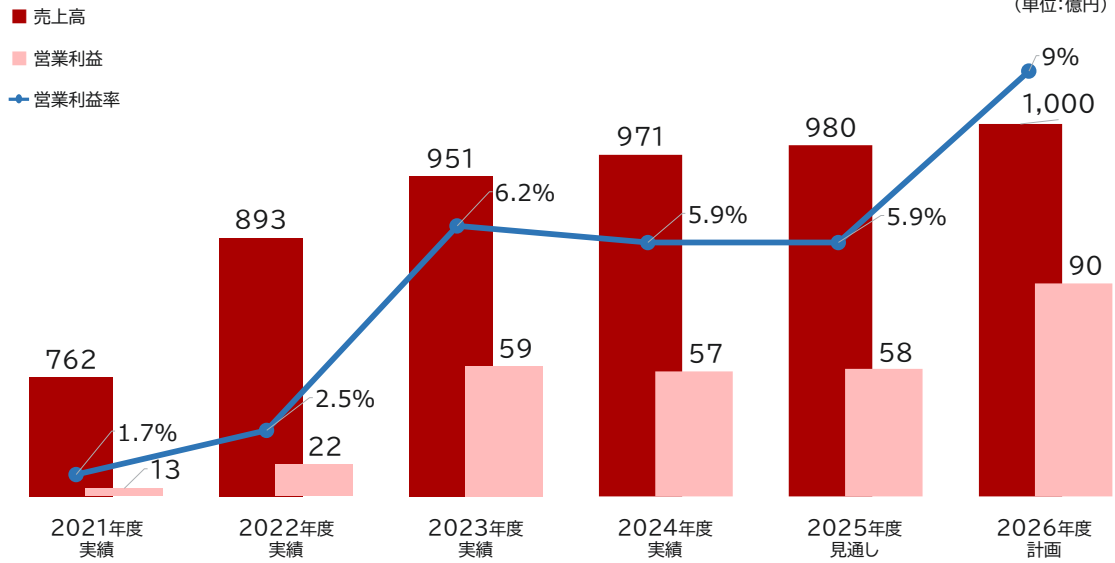
国内計測制御事業	40	35	56
海外計測制御事業	15	22	33
不動産事業	3	1	1
合計	57	58	90

2025年度～2026年度 前提為替レート 140円/USD (中計策定時 130円/USD)

売上高・営業利益・営業利益率 推移



(単位:億円)



中期経営計画(2025-27年3月期)期間



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。