

## 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)

### (進行)

本日はお忙しい中、大崎電気工業株式会社の2025年度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。

本説明会は、当社ホームページに掲載しております2026年5月29日付決算説明会資料に基づき実施いたします。お手元に資料をご準備されていない方がいらっしゃいましたら、お手数ですが当社ホームページトップに掲載しております決算説明会資料をご覧ください。

本日の出席者をご紹介します。

代表取締役社長執行役員COO 渡辺光康

取締役専務執行役員 グループ経営本部長 上野隆一

執行役員グループ経営本部 副本部長 兼 経理財務部長 大和哲也

コーポレートコミュニケーション部長 松園健也

本日の進め方ですが、社長の渡辺より資料に沿って決算概要をご説明しました後、質疑応答に移りたいと存じます。

なお、進行の都合上、資料の一部ページの説明を割愛する箇所がございますが、ご説明するページは都度ご案内いたします。

### (ここから資料に基づき説明)

大崎電気工業 渡辺光康でございます。

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。

本日も説明する内容は、2ページに記載のとおりでございます。

それでは、資料にもとづき説明させていただきます。

4ページをご覧ください。

- 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>

	中間	期末	年間
・ 配当			
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	<b>1,009億円</b>
営業利益	(5.9%) 57億円	(5.9%) 58億円	(6.5%) <b>65億円</b>
当期純利益	35億円	36億円	<b>58億円</b>
ROE	6.9%	7.0%	<b>10.6%</b>

## 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)

2025年度通期決算について概要をご説明いたします。

2025年度は売上高1,009億円、営業利益65億円、当期純利益58億円といずれも前年度を上回り、増収増益となりました。

一方、2025年度は中期経営計画2年目にあたりますが、売上高、営業利益、当期純利益、ROEのいずれも中期経営計画2年目の数値目標を達成しております。

とりわけ、売上高につきましては、中期経営計画の最終目標値を1年前倒しで達成し、上場来初の売上高1,000億円を達成いたしました。具体的な数字はご覧のとおりです。

あわせて、資本政策も強化し、特に非事業用資産の圧縮を昨年に引き続き実行しました。まず、不動産の売却については中期経営計画の目標値である、不動産簿価約30億円の売却を完遂しました。また、政策保有株式につきましても中期経営計画の目標を達成するため、継続的に削減活動を進めているところでございます。具体的な進捗状況はご覧のとおりです。

そうした取り組みによって創出したキャッシュは成長投資と株主還元重点的に配分いたします。

2025年度の株主還元は普通配当で年間39円、それに特別配当を加えることで年間49円の水準としております。これは、本年2月に発表した配当予想に比べ、1株あたり4円増配する結果となっております。

また本年2月より、25億円を上限とする自己株式の取得も進めております。

続いて5ページをご覧ください。

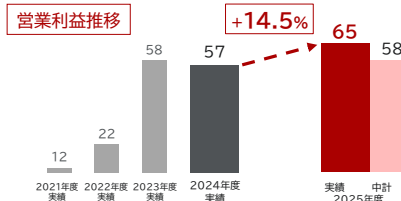
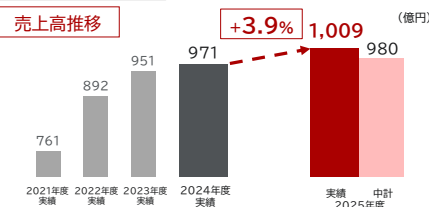
## 2 2025年度 通期決算

前年度比

OSAKI

(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

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 5

2025年度セグメント別の前年度比較では、国内・海外とも増収増益となりました。

売上高は、国内は第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したこと等が寄与し増収。

海外は英国での「スマートメータープロジェクト」による出荷増や中東・アフリカでの一過性の追加受注が寄与し増収となりました。

次に、営業利益につきまして、国内はスマートメーター事業の増収や収益性向上、配電盤事業での利益率改善等により増益となりました。

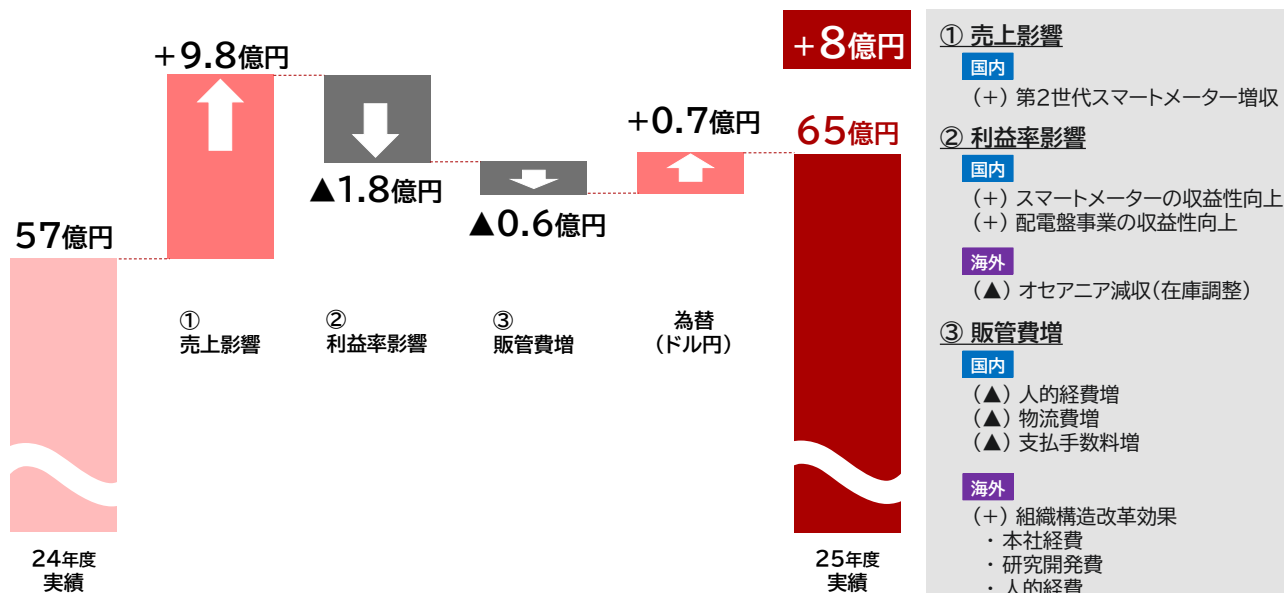
海外は中東・アフリカでの一時的な売上貢献や、組織構造改革による販管費の圧縮等により増益となりました。

続いて6ページをご覧ください。

### 3 営業利益 増減要因分析

前年度比

OSAKI



2025年度の営業利益を前年度と比較した増減要因分析です。

2024年度の営業利益57億円に対し、2025年度は8億円増の65億円となりました。

売上影響は、主に第2世代スマートメーターの増収効果等により9.8億円の利益押し上げ、

利益率影響では、スマートメーター事業や、配電盤事業での収益性向上があった一方、オセアニアの減収が影響し、1.8億円の減となっております。

販売管理費では、海外での組織構造改革による削減効果の一方、国内での人的経費、物流費、支払手数料等の増が影響し、0.6億円の利益押し下げとなっております。

続いて8ページをご覧ください。

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

<b>売上高</b> 1,000億円の更なる上積みを目指す	<b>営業利益</b> 中計目標値(90億円)を下回るが過去最高益を更新	次なる成長市場へ <b>米国市場への進出検討</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● <b>国内スマートメーター事業が牽引</b> ・第2世代スマートメーター受注堅調</li> <li>● <b>海外では英国、アジアの増収が寄与</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>最高益(81億円)を見込む</b></li> <li>● <b>原材料・部材価格高騰の影響拡大</b> ※ ・銅製品、石油化学製品 等</li> <li>● <b>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</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 米国市場での事業性検証</li> <li>○ 蓄電池活用事業の検討</li> <li>○ 人的資本の強化</li> <li>○ DX投資による事業プロセス革新</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>米国市場での事業可能性の検証を本格化</b></li> </ul> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;"> <b>ターゲット</b> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中規模の地域電力事業者(約3,000社)</li> </ul> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;"> <b>商材</b> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・スマートメーターソリューション <b>NEOS Solution</b> (米国規格対応)</li> </ul> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; margin-bottom: 2px;"> <b>取り組み</b> </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>・複数の電力会社と実証実験開始(2026年度~)</li> </ul>

	2025年度実績	中期経営計画 (2026年度)	2026年度見通し	ポイント	対前年度 増収増益 (営業利益ベース)
売上高	1,009億円	1,000億円	<b>1,010億円</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 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)</li> </ul>	※ 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
営業利益	(6.5%) 65億円	(9.0%) 90億円	<b>(8.0%) 81億円</b>		
当期純利益	58億円	55億円	<b>48億円</b>		
ROE	10.6%	10.0%	<b>8.5%</b>		

ここからは2026年度の業績見通しについてご説明いたします。

売上高は1,010億円、営業利益は81億円、当期純利益は48億円となる見通しです。前年度比では、前年度に不動産売却による特別利益を計上していたため、当期純利益は減益となる一方、売上高、営業利益は増収増益となる見通しです。

まず、売上高ですが、2025年度に中期経営計画の目標値を1年前倒して達成しておりますが、2026年度はその水準を維持するとともに、さらなる上積みを目指します。

営業利益は、過去最高益となる81億円を見込んでおりますが、中期経営計画の目標値である90億円を下回る、大変厳しい着地を見通しております。

中東情勢に起因する石油化学製品の急激な価格上昇に加え、昨年より続く銅を中心とした素材・原材料価格の高騰が現中期経営計画を策定した2024年時点の想定を大きく超えることによるものであります。

中東情勢、素材価格上昇とも、未だ収束の見通しが立てづらい状況ではありますが、更なる悪化の回避に向け、考えるあらゆる施策を動員し、営業利益の確保に最善を尽くす所存でございます。

2026年度は、新たな成長市場への進出検討を加速いたします。海外事業のさらなる拡大に向け、米国での事業可能性の検討を本格化いたします。まず、2026年度は米国の複数の中規模配電事業者とタイアップして、EDMI社が提供するメーターソリューションが米国のお客様の課題解決に貢献することができるかの実証実験を行う計画です。

続いて9ページをご覧ください。

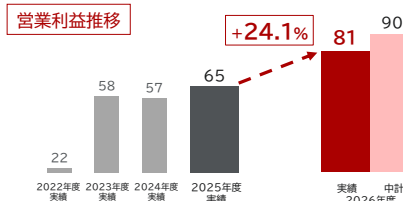
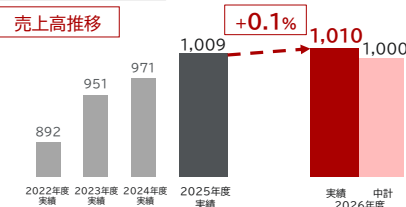
## 2 2026年度 通期業績見通し

前年度比

OSAKI

(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)

Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved 9

2026年度セグメント別の前年度比較です。

売上高は、国内で第2世代スマートメーターの通期での寄与、配電盤事業でのデータセンター需要の確実な取り込みにより増収を見込む一方、海外は、中東・アフリカからの事業撤退による売上減や英国「スマートメータープロジェクト」のピークアウトにより対前年度で減収となる見通しです。

営業利益は、国内は、第2世代スマートメーター増収効果により増益。

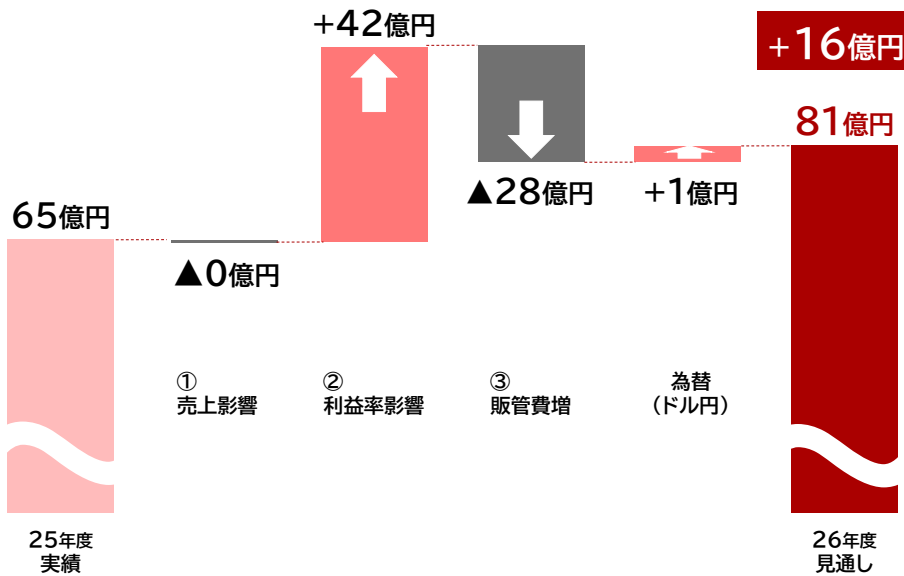
海外でも、利益率の高いオセアニアでの在庫調整終了による増収効果等で、増益を見込んでおります。

続いて10ページをご覧ください。

### 3 営業利益 増減要因分析 ①

前年度比

OSAKI



#### 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

2026年度の営業利益を前年度と比較した増減要因分析です。

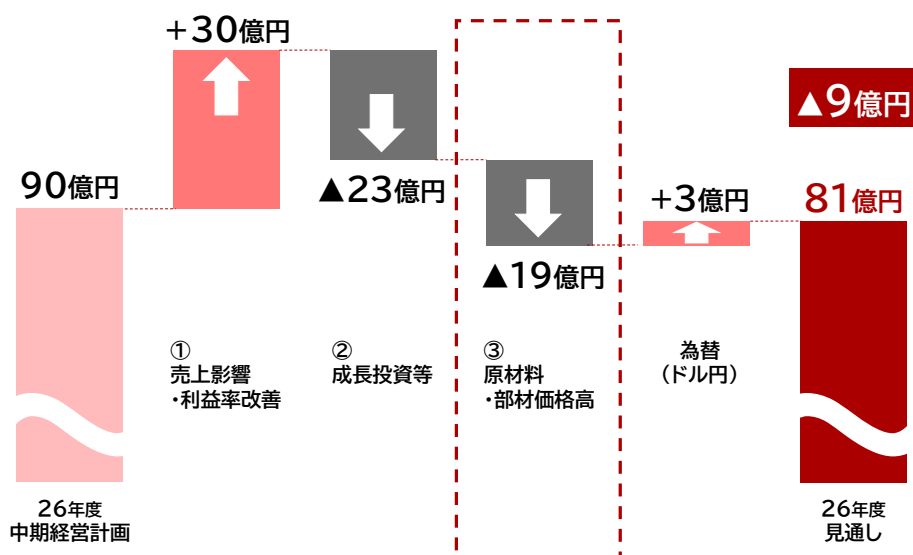
2025年度の営業利益65億円に対し、2026年度は16億円増の81億円となる見通しです。

売上影響は、第2世代スマートメーター、配電盤事業の増収効果を、中東・アフリカからの事業撤退や英国「スマートメータープロジェクト」のピークアウトによる売上減等が打ち消し、ほぼゼロとなる見通しです。

利益率影響は、第2世代スマートメーターの増収効果、オセアニアでの収益性向上により42億円の利益押し上げとなる一方、

販管費で、国内のDX投資や人的投資といった成長投資や海外の米国進出検討費用を想定したことにより、28億円の影響を見込みます。

続いて11ページをご覧ください。



## 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

(▲) 銅製品

(▲) 石油化学製品

(▲) 電子部品

## 海外

こちらは2026年度の営業利益の見通しと中期経営計画最終年度の営業利益目標値とを比較した増減要因分析です。

売上影響・利益率改善では、国内第2世代スマートメーターを中心とした増収の一方、オセアニアでのスマートメーター設置計画が当初想定よりスロースタートとなること等による減収が影響し、30億円の利益貢献を見込んでいます。

一方、成長投資等では2030年頃までを想定した中期視点での成長ストーリーに基づく成長投資を2026年度から本格的に実行することとしており、DX投資、人的資本の強化、米国市場進出等を主に販管費で計上しております。

この段階で差し引きすると営業利益は90億円を上回る水準となりますが、昨今の中東情勢を受けた原材料・部材価格の高騰が顕著になっており、銅を中心とした素材価格の継続的な値上がりや部材価格上昇を織り込んだ結果、現時点では中期経営計画比9億円減益となる81億円を見込んでおります。

続いて12ページをご覧ください。

## 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

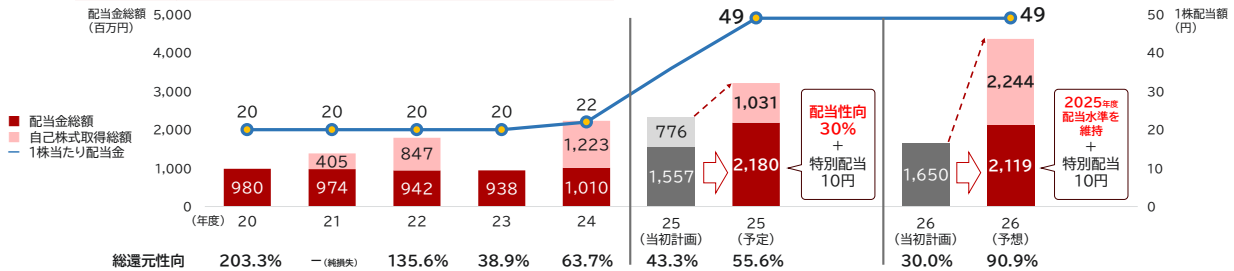
※ 直近予想値 45円(2026年2月19日修正開示)

### 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



総還元性向

203.3%

— (純損失)

135.6%

38.9%

63.7%

43.3%

55.6%

30.0%

90.9%

株主還元の状況です。

2025年度は、本年2月に開示した直近の配当予想に対し、4円の増配としております。これは、2025年度の実績に基づき、普通配当の算定基準に配当性向基準を適用することによるものです。

加えて、非事業用資産の売却に伴う特別配当として、2025年度末ならびに2026年度中間期において、それぞれ1株あたり10円の特別配当を実施する予定です。

また、2026年度の配当につきましても株主のみなさまへの還元を重視し、配当金は2025年度の水準を維持する考えです。

また、本年2月より150万株、25億円を上限とする自己株式の取得を行っており、配当とあわせ株主還元の強化に取り組んでおります。

続いて14ページをご覧ください。

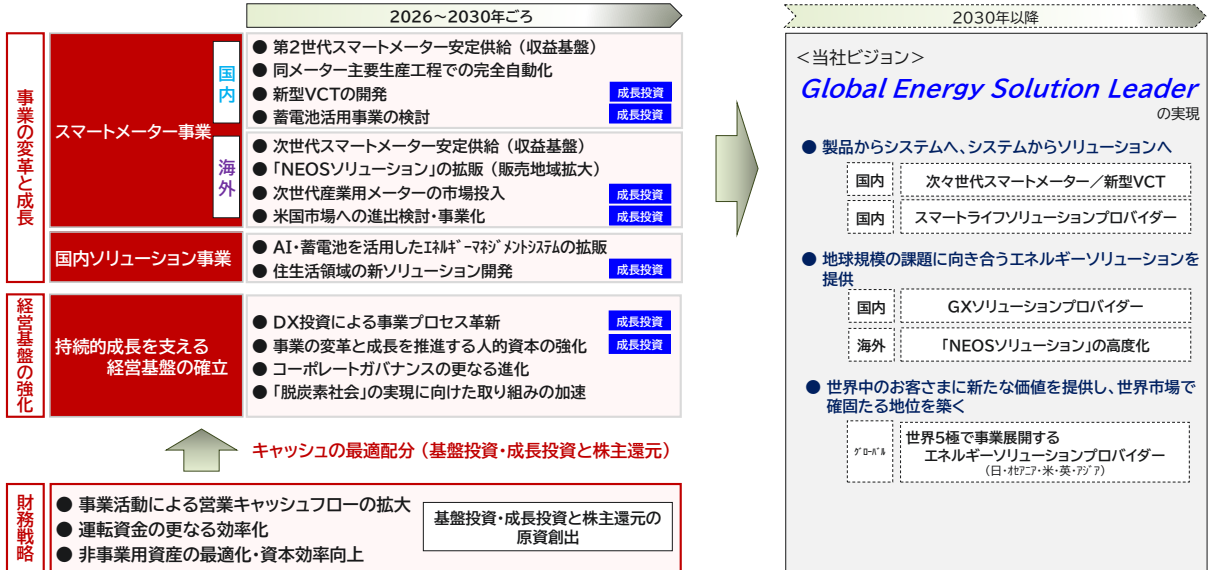
## 3 中期視点での成長ストーリー

---

# 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%



国内の第2世代スマートメーターや海外での次世代スマートメーター「NEOS」が安定的な収益基盤となる一方、持続的な事業成長に向けては、新しい事業の確立・拡大と収益化が不可欠と考えております。

キャッシュアロケーションの考えに基づき、この中期経営計画期間中の事業活動で得たキャッシュを成長が期待できる事業に投下することで、次の時代を支える新たな事業の基盤構築に取り組みます。

経営の効率性を一層高め、効率的なキャッシュの創出とその最適な配分を通じて、各部門での成長投資を実行します。

続いて15ページをご覧ください。

## 2 サブセグメント別の成長戦略 ①

### 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

サブセグメント別の成長戦略です。

国内スマートメーター事業ですが、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することを想定しています。

そのため、基盤事業である第2世代スマートメーターの安定供給と収益性の向上に取り組む一方、成長事業としては、系統用蓄電所への参入を足掛かりに、電力需給調整や市場取引などに関する知見・技術・ノウハウ等を蓄積し、将来的な系統安定化やGXに貢献するビジネスの拡大を目指します。

また、次々世代スマートメーターに向けた構想の検討や、新型VCT開発にも取り組んでまいります。

続いて海外スマートメーター事業です。電化進展や脱炭素化を背景とした中長期的な市場拡大を見込んでおります。

そのため、基盤事業である次世代スマートメーター「NEOS」の安定供給、収益性向上と「NEOSソリューション」の販売地域拡大に取り組みます。

一方、成長事業として、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、市場投入に加え、米国市場での事業化の検討に取り組んでまいります。

続いて16ページをご覧ください。

### 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

続いて国内ソリューション事業です。脱炭素化や省人化ニーズの拡大、電力需要の増加などを背景に、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すると想定しています。

基盤事業である非電力会社向けメーターで利益率向上を図る一方、成長事業として、AI、蓄電池を活用したエネルギーマネジメントシステムの市場投入と拡販、自動検針やスマート保安といったDXソリューションの拡大に加え、住生活領域での新たなソリューション提供に挑戦いたします。

続いて17ページをご覧ください。

### 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、インバスターズガイド発行 等

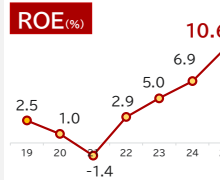


#### 資本コスト・株価を意識した取り組み

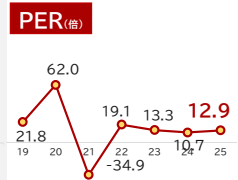
PBR(倍)



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 → 123日  
(2023年度) (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

最後に、次期TOPIX構成銘柄入りを見据えた取り組みについてご説明いたします。

今年10月に初回入れ替えが予定されている次期TOPIXについて、当社は構成銘柄入りを目指しております。

事業計画にもとづき、収益性を継続的に向上させることはもちろんのこと、ご覧のような施策にも取り組んでおります。

事業と一体となった、これらの取り組みを着実に実行することで、次期TOPIX構成銘柄入りに必要な基準を満たすとともに、株式市場の皆さまからの評価の更なる向上を目指してまいります。

ご説明は以上です。ご清聴いただきまして誠にありがとうございました。



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。