

2025年度上期(第2四半期) 決算説明資料

2025年11月4日

大崎電気工業株式会社 (東証プライム 6644)

1	事業の概要		
2	2025年度上期(第2四半期) 決算概要		
	1 2025年度上期 決算ハイライト	P.6	
	2 2025年度上期進捗(対通期見通し)	P.7	
	3 2025年度上期業績(連結)	P.8	
	4 国内 製品・サービス別売上高 [上期]	P.9	
	5 海外 地域別売上高 [上期]	P.10	
	6 営業利益増減分析	P.11	
	7 設備投資費・減価償却費・研究開発費	P.12	
	8 連結貸借対照表	P.13	
	9 四半期ごとの売上高・営業利益推移	P.14	
3	2025年度 通期見通し		
	1 2025年度 通期見通し	P.16	
	2 製品・サービス別概況(国内)	P.19	
	3 地域別概況(海外)	P.22	
P.3	4 中期経営計画(2024-2026)の進捗		
	1 重点戦略		P.26
	2 中期経営計画の数値目標(詳細)		P.27
	3 重点戦略の取り組み状況		P.28
	4 資本政策の取り組み状況 (非事業用資産の圧縮)		P.29
	5 配当政策の取り組み状況		P.30
	6 キャッシュアロケーション (2025年5月12日公表済み資料・再掲)		P.31
	5 直近のサステナビリティ活動		
	1 直近のサステナビリティ活動		P.33

1

事業の概要

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4四半期累計	=	通期
第2四半期累計	=	上期
第1四半期	=	1Q
第2四半期	=	2Q
第3四半期	=	3Q
第4四半期	=	4Q

<当社事業の特長>

- 電気の使用量を計測する電力量計(スマートメーター)が主力製品であり、販売実績(シェア)は**国内首位**
- オセアニア、ヨーロッパ(主に英国)、アジアを中心に海外でもスマートメーターを販売
特にオーストラリア(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(中国を除く)を合わせた**世界シェアは約8%(第4位)**

当社は3つのセグメントで事業を管理

国内計測制御事業

- ・スマートメーター
- ・エネルギーマネジメントシステム
- ・配電盤・分電盤 等



スマートメーター エネルギーマネジメントシステム 配電盤・分電盤

海外計測制御事業

- ・スマートメーター
- ・ヘッドエンドシステム
(スマートメーターと電力会社が持つデータマネジメントシステムをつなぐシステム)
- ・ガスメーター
- ・水道メーター 等



スマートメーター

不動産事業

- ・不動産の賃貸

2

2025年度上期(第2四半期) 決算概要

1 2025年度上期 決算ハイライト

前年同期比 増収増益(営業利益ベース)

【売上高】

- ・ 国内は現行スマートメーターの販売終了に伴う最終需要増で受注が堅調であったこと等から増収
- ・ 海外は英国で増収の一方、オセアニアでの顧客の在庫調整やアジアで一時的に発生した個別案件の反動減等により全体で減収

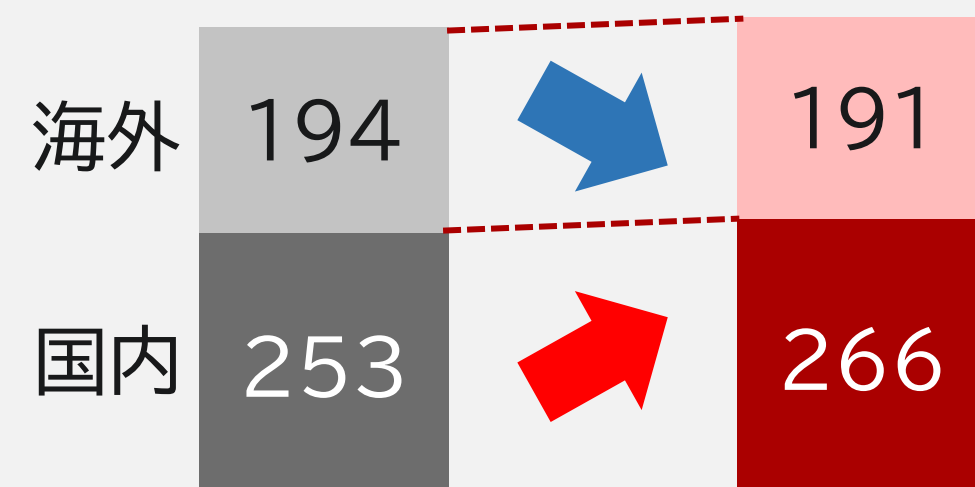
【営業利益】

- ・ 国内は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
- ・ 海外は英国での増収・利益率改善、2024年度から取り組む組織構造改革による販管費縮減等により増益

売上高 (上期)

454億円

前年同期比
+2.2%



不動産その他 △3.3億円

国内
266億円

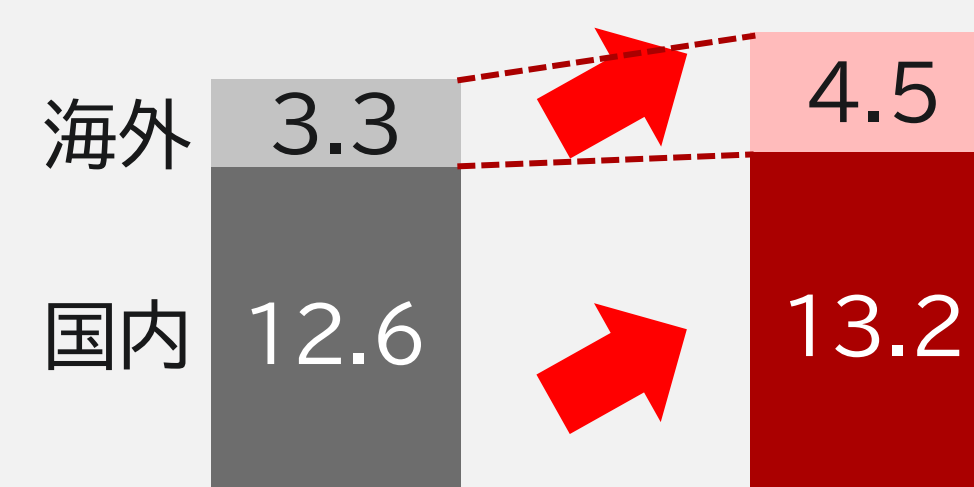
海外
191億円

国内 増収
海外 減収

営業利益 (上期)

18億円

前年同期比
+8.7%



不動産その他 1.0億円

国内
13億円

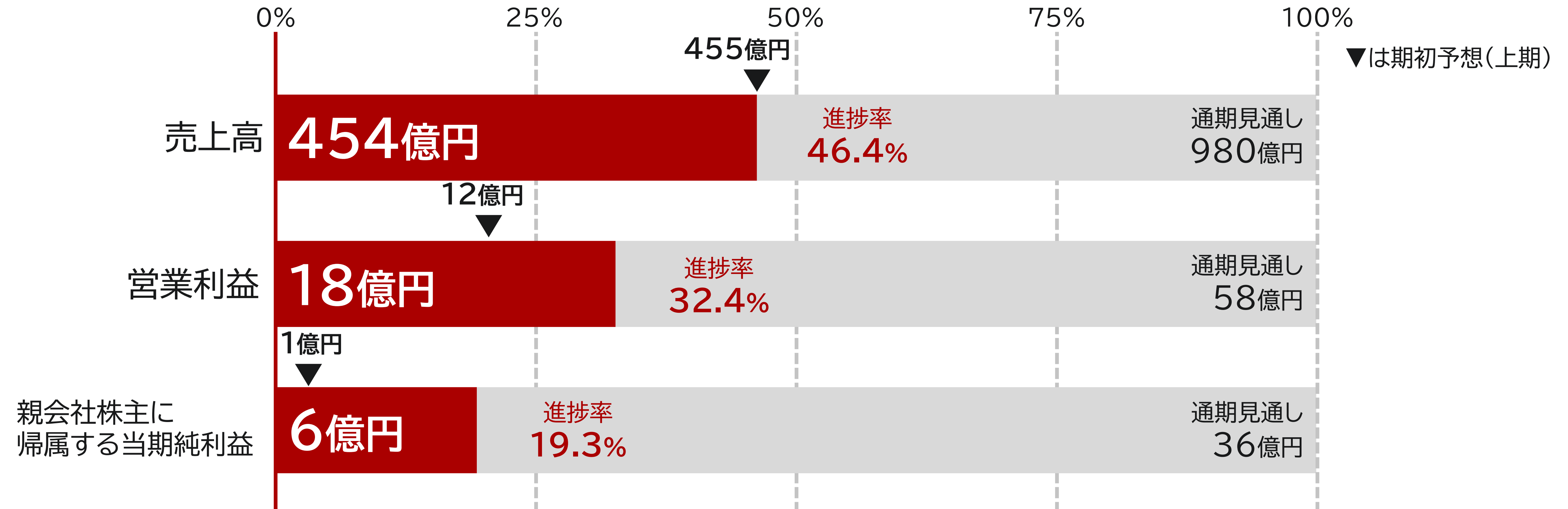
海外
4億円

国内 増益
海外 増益

2 2025年度上期進捗（対通期見通し）

● 期初予想は4Qを業績のピークとしており、売上・営業利益・当期純利益ともに下期での拡大を見込む

- ・ 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販管費の縮減



3 2025年度上期業績(連結)

前年同期比

増収増益



- 【売上高】

国内

海外

スマートメーター事業において、現行スマートメーター販売終了に伴う最終需要が伸長し、受注が堅調であったこと等から増収
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、アジアでの一時的に発生した個別案件の反動減等により全体で減収
- 【営業利益】

国内

海外

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
英国での売上増、利益率改善や組織構造改革による販管費の縮減等により増益

	2024年度上期実績		2025年度上期実績		増減	
売上高	44,451		45,429		978	+2.2%
国内計測制御事業	25,390		26,625		1,234	+4.9%
海外計測制御事業	19,424		19,136		△287	△1.5%
不動産事業	277		234		△42	△15.3%
調整額	△641		△567		74	—
営業利益（率）	1,730	(3.9%)	1,880	(4.1%)	149	+8.7%
国内計測制御事業	1,265		1,328		62	+4.9%
海外計測制御事業	331		451		119	+36.1%
不動産事業	136		113		△22	△16.7%
調整額	△2		△12		△9	—
経常利益（率）	1,568	(3.5%)	1,865	(4.1%)	297	+19.0%
特別損益	△113		△41		71	—
親会社株主に帰属する当期純利益（率）	571	(1.3%)	693	(1.5%)	121	+21.3%

(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は販売終了を控え、最終需要が伸長。確実な受注で売上を拡大
- ・ VCT（高圧計器用変圧変流器）は新規・リプレイス需要が堅調。生産体制の強化により需要増を取り込む

ソリューション事業

減収▼

- ・ 市販メーター(※)は、前年同期の大型受注の反動減により、前年同期を若干下回る水準
- ・ GXサービスは、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、前年同期比で増収
- ・ スマートロックは、新製品の上市遅れにより前年同期並み
- ・ 子会社での前年同期の反動減なども影響し、事業全体では減収

配電盤事業

減収▼

- ・ 電力会社向け、産業向けともに需要は堅調だが、電力会社・産業向け一部案件の期ズレや産業向け出荷の下期集中により上期は前年同期を下回る

	2024年度 上期実績	2025年度 上期実績	増減		通期見通し
国内計測制御事業	25,379	26,611	1,232	+4.9%	57,700
スマートメーター事業	16,879	18,388	1,509	+8.9%	37,200
ソリューション事業	5,278	5,155	△122	△2.3%	12,500
配電盤事業	3,221	3,067	△153	△4.8%	8,000

(単位:百万円)

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による出荷が減少し減収

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発生した個別案件の反動減により減収

中東・アフリカ

増収▲

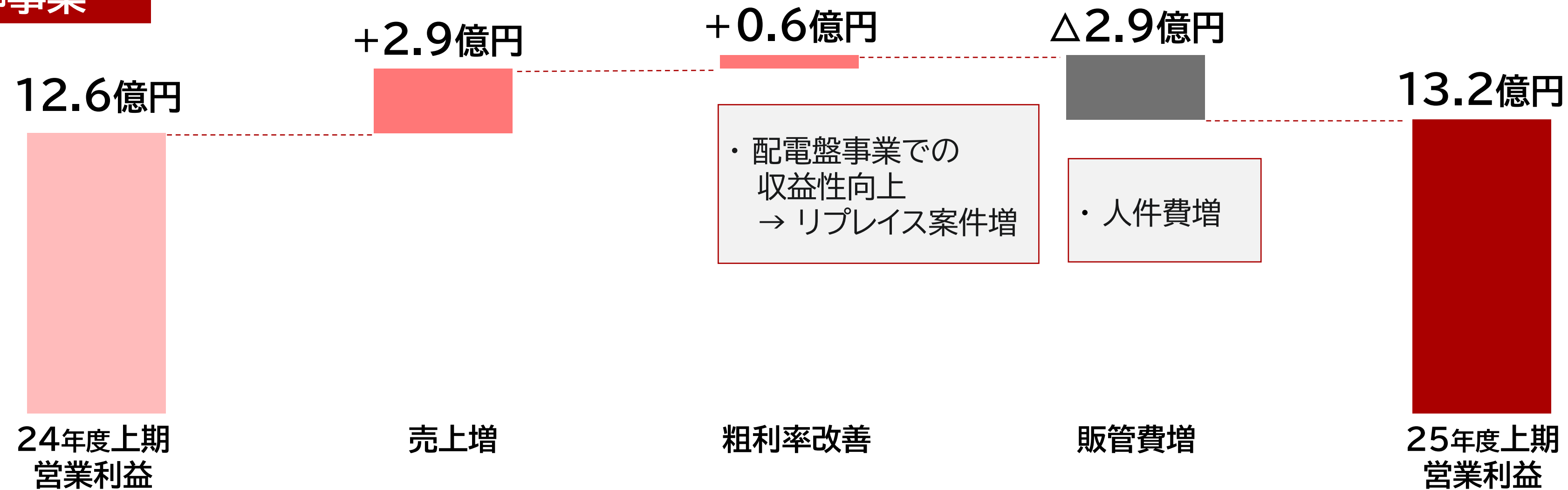
・ 与信リスク等を考慮した選択受注は継続するも、既存特定顧客からの追加受注により微増

	2024年度 上期実績	2025年度 上期実績	増減		通期見通し
海外計測制御事業	18,847	18,636	△211	△1.1%	40,000
オセアニア	10,590	7,820	△2,769	△26.2%	16,000
欧州	5,620	8,200	2,580	+45.9%	14,500
アジア	2,112	2,003	△108	△5.2%	4,500
中東・アフリカ	524	611	86	+16.5%	5,000
期中平均為替レート(円/USD)	152.36	148.40			

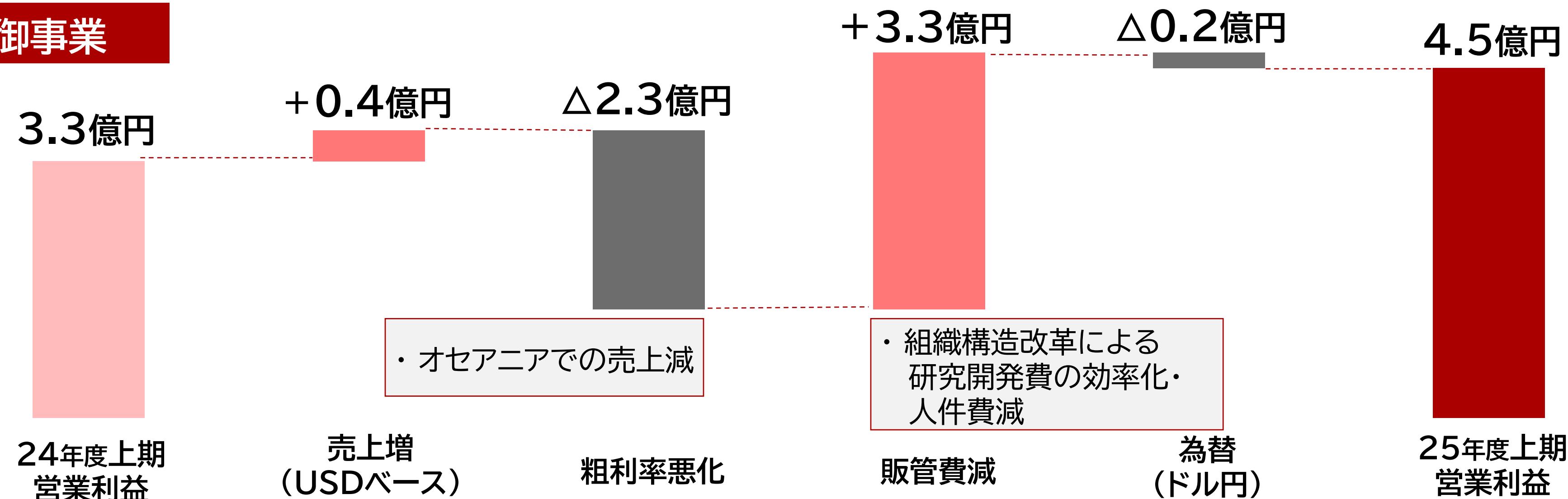
(単位:百万円)

6 営業利益増減分析

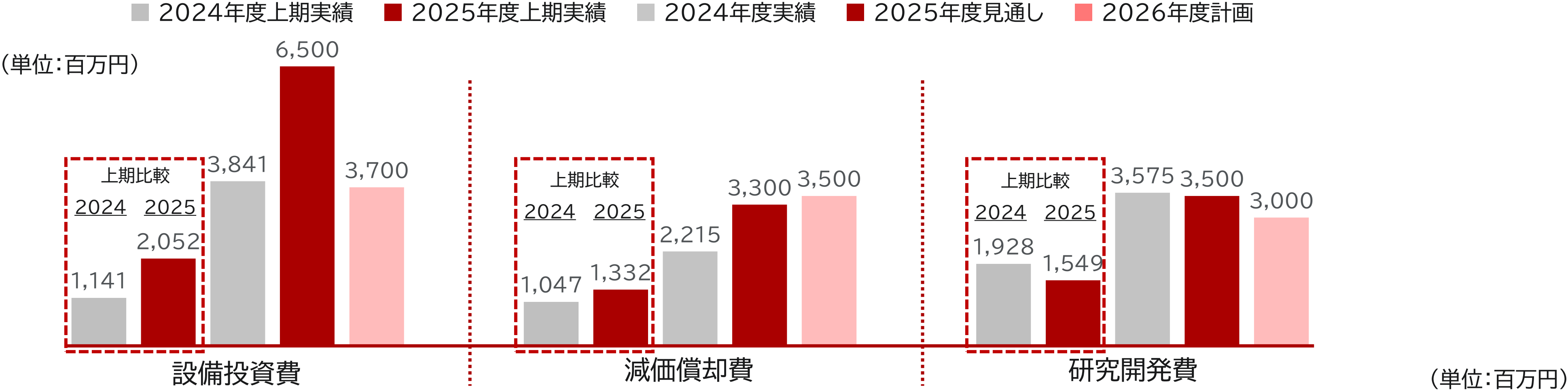
国内計測制御事業



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 上期実績	2025年度 上期実績	増減		2024年度 実績	2025年度 見通し	2026年度 計画
設備投資費	1,141	2,052	910	+79.8%	3,841	6,500	3,700
減価償却費	1,047	1,332	284	+27.2%	2,215	3,300	3,500
研究開発費	1,928	1,549	△378	△19.6%	3,575	3,500	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が2Q以降に活発化、その傾向は2026年度まで継続（ピークは2025年度）
- 【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2Q以降さらに増加（主に金型）。
金型を1年で償却するため、2026年度まで同様の傾向が継続
- 【研究開発費】
 - 海外での組織構造改革による研究開発費の効率化を受け上期では減少、通期では前年度並みを見込む

8 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 上期末	増減額	主な増減	
資産 合計	100,513	94,878	△5,635	現金	△2,680
流動資産	59,547	54,073	△5,473	売掛債権	△1,139
固定資産	40,966	40,805	△161	棚卸資産	△1,256
負債 合計	37,170	32,359	△4,811	仕入債務	△1,078
流動負債	29,240	25,534	△3,705	借入金	△1,309
固定負債	7,930	6,825	△1,105		
純資産 合計	63,343	62,519	△824	利益剰余金	△774
自己資本	52,151	51,192	△959	為替換算調整	△770
非支配株主持分	10,724	10,860	135		
その他	466	466	—		
自己資本比率	51.9%	54.0%	2.1pt.		

【資産】

- ・ 借入金の返済により現金減少
- ・ 棚卸資産は、特に海外での削減が影響し減少
(棚卸資産削減プロジェクトを実施中)

【負債】

- ・ 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

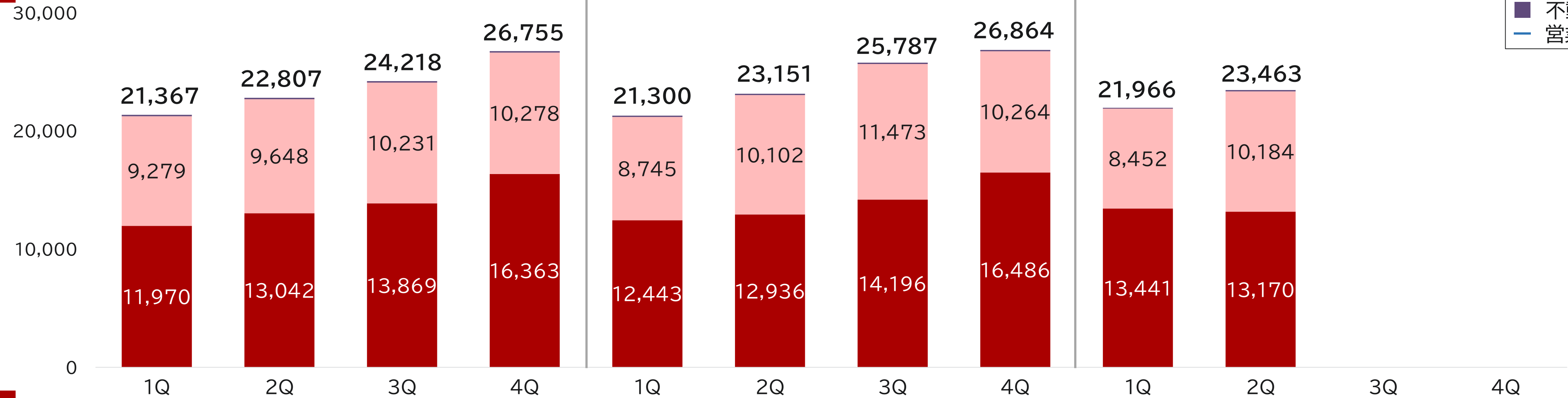
● 自己資本比率 54.0%

9 四半期ごとの売上高・営業利益推移

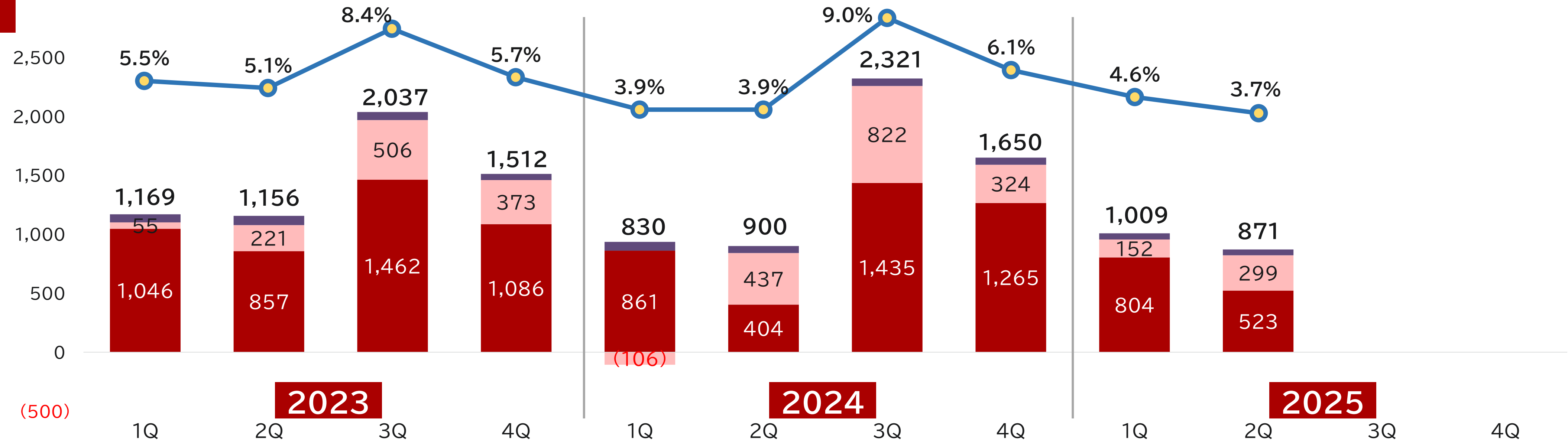
売上高

(単位:百万円)

- 国内計測制御事業
- 海外計測制御事業
- 不動産その他
- 営業利益率



営業利益



3

2025年度 通期見通し

1 2025年度 通期見通し

通期

期初予想比



● 上期決算発表時点で通期連結業績予想は修正せず。営業利益の国内、海外の構成を一部見直す

- 【売上高】

国内

第2世代スマートメーターの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→145.0円(通期予想レート)）
- 【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

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

	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	
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	4,200	700	+20.0%
海外計測制御事業	1,477	2,200	1,500	△700	△31.8%
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	3,600	—	—

(単位:百万円)

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	
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	145.00		

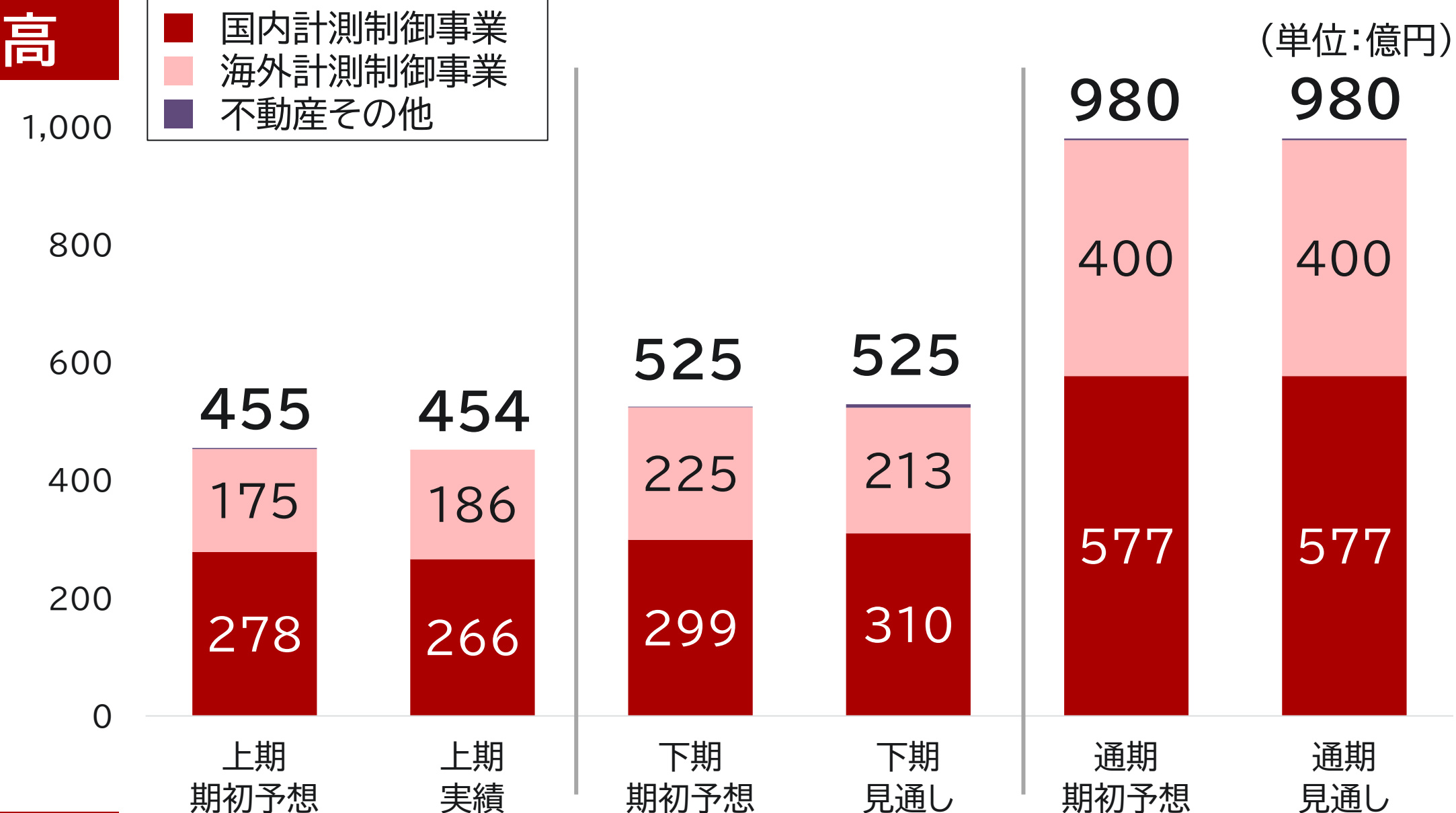
1 2025年度 通期見通し

通期

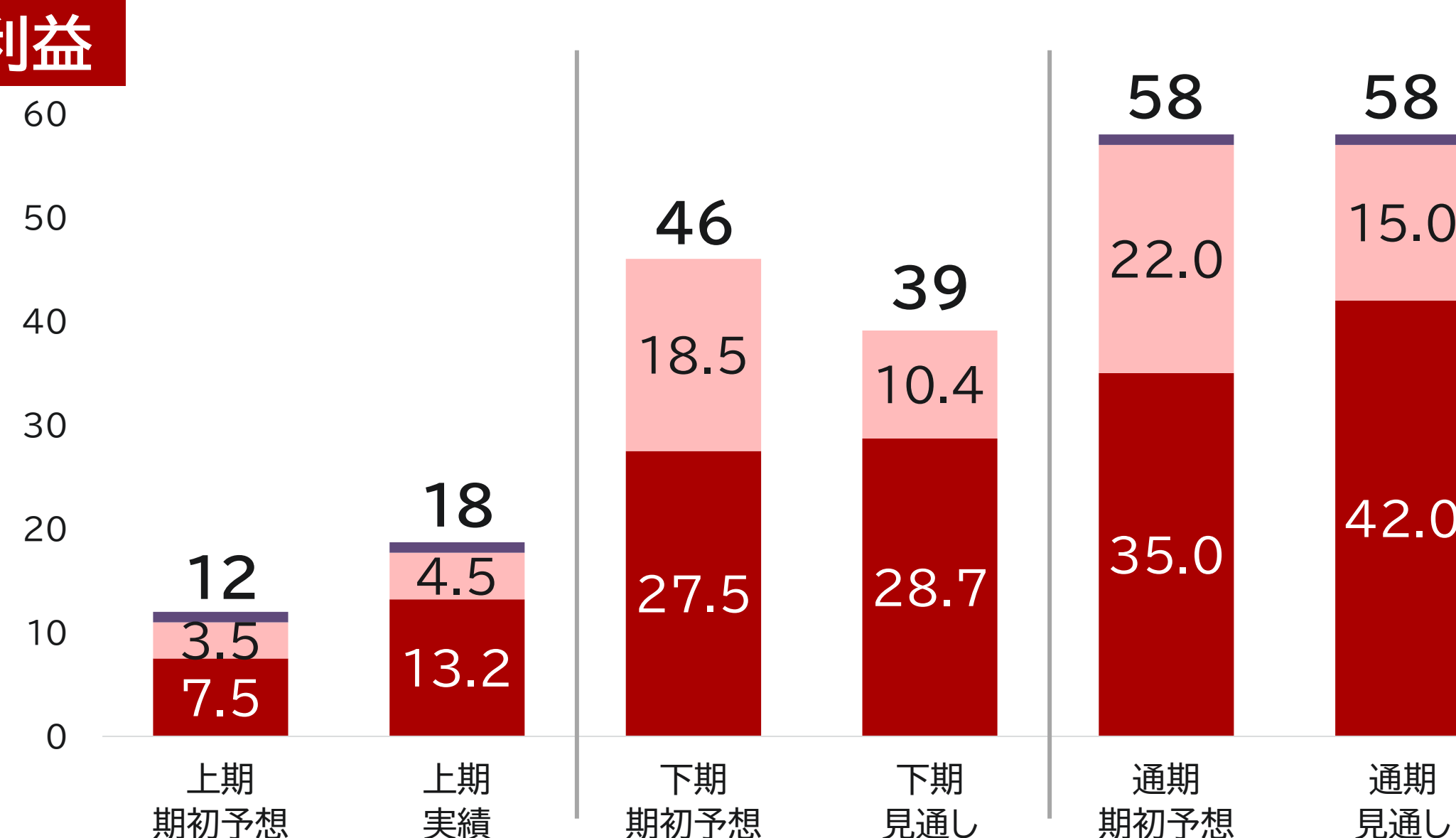
期初予想比



売上高



営業利益



売上高

- 上期**
- 国内** ・ スマートロック新製品上市遅れ、配電盤売上計上時期のずれにより減収
 - 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(上期実績レート))
- 下期**
- 国内** ・ 第2世代スマートメーターの受注堅調、配電盤売上計上時期のずれにより増収
 - 海外** ・ 英国が好調の一方、オセアニア一部顧客の在庫調整が継続し、減収

通期 国内・海外とも期初予想並み

営業利益

- 上期**
- 国内** ・ 配電盤事業の収益性向上や販管費の縮減により増益
 - 海外** ・ 英国を中心とした増収が寄与し増益
- 下期**
- 国内** ・ 第2世代スマートメーターの受注堅調、配電盤の収益性向上により増益
 - 海外** ・ 英国の増収、販管費縮減の一方、オセアニア一部顧客の在庫調整が継続し、減益

通期 国内増益、海外減益を見込み、全体としては期初予想並み

売上高

(単位:百万円)

2024年度	2025年度			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
16,879	18,388	36,700	37,200	49.4%

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



上期実績

<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が伸長し、需要が堅調であったことから前年同期比で増収

<第2世代スマートメーター>

- ・ 生産体制(第1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・省人化を進める一方、高品質の維持を実現

通期見通し

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
- ・ 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

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			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
5,278	5,155	13,000	12,500	41.2%

※ 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

▼ 市販メーター※

▼ エネルギーマネジメントサービス



上期実績

<市販メーター>

- ・ 前年同期の大型受注の反動減により、前年同期を若干下回る水準

< GXサービス >

- ・ 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、前年同期比で増収

<スマートロック>

- ・ 新製品の上市遅れにより前年同期並み

通期見通し

期初予想を下回る見通し

<市販メーター>

- ・ 市況回復をとらえ下期挽回し、期初予想を上回る見通し

< 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、期初予想並みとなる見通し

<スマートロック>

- ・ 下期に新製品上市遅れに伴い、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			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
3,221	3,067	8,000	8,000	38.3%

▼ 配電盤



上期実績

- ・ 企業の設備投資堅調に伴い電力会社向け、産業向けともに順調に推移
- ・ 産業向けが今期は下期偏重となることから前年同期を下回る
- ・ 操業度向上などにより利益率が改善

通期見通し

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
- ・ 操業度向上など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			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
10,590	7,820	19,500	16,000	48.9%



上期実績

- 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

期初予想を下回る見通し

- 前提為替レートを円安に見直すものの、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

<在庫調整継続の背景・状況>

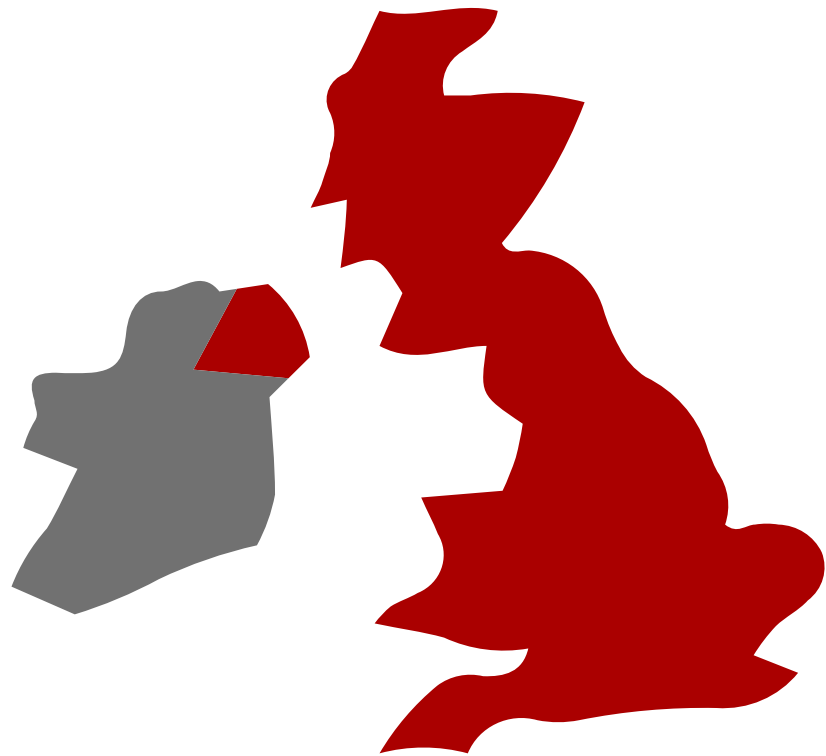
- 災害発生に伴う州政府予算の見直しなどにより、一部顧客のスマートメーター設置計画の変更あり
- NEOS販売を控えた現行機の買い控え
- 住宅着工需要は底堅く、在庫調整は25年度末までとなる見通し
- 今回の事態を踏まえたマーケットシェアへの影響はない

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			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
5,620	8,200	13,000	14,500	56.6%



上期実績

- ・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
- ・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			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
2,112	2,003	4,000	4,500	44.5%

上期実績

- ・ 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

通期見通し

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			
上期実績	上期実績	通期 期初予想	通期 見通し	通期見通し 進捗率(上期)
524	611	3,500	5,000	12.2%

上期実績

- ・ 与信リスクを踏まえた選択受注を継続するも、既存特定顧客からの追加受注を確実に取り込み前年同期並み
- ・ 原価低減により利益率は改善

通期見通し

期初予想を上回る見通し

- ・ 既存特定顧客から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

中期経営計画(2024-2026)の進捗

基本方針

■ グループシナジーを最大限に活かし、スマートメーターを基軸としつつ、脱炭素社会の実現などの社会課題に対する新たなソリューションの提供を通じて、グループの持続的な成長を目指す

- ・ 3年後のゴール：持続的な利益の創出による企業価値の向上
- ・ KGI：2026年度連結営業利益 90億円

重点戦略

国内計測制御事業

スマートメーターを基軸としつつ、
社会環境の変化を見据えたソリューション事業の伸長

- ・ 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
- ・ 脱炭素社会の実現に向けたトータルGXサービスの提供

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

- ・ グループ人材育成/活用の強化
- ・ グループリスク管理の強化
- ・ バランスシートの効率化とキャッシュの最適配分
- ・ サステナビリティ活動の推進

2 中期経営計画の数値目標(詳細)

(億円)

	2024年度	2025年度		2026年度	
	実績	期初予想(5月12日)	修正(11月4日)	計画	
売上高	国内計測制御事業	561	577	577	637
	スマートメーター事業	349	367	372	407
	ソリューション事業	129	130	125	145
	配電盤事業	82	80	80	85
	海外計測制御事業	406	400	400	360
	オセアニア	211	195	160	205
	欧州	135	130	145	125
	アジア	47	40	45	20
	中東・アフリカ	13	35	50	10
	不動産事業	5	3	3	3
	合計	971	980	980	1,000
営業利益	国内計測制御事業	40	35	42	56
	海外計測制御事業	15	22	15	33
	不動産事業	3	1	1	1
	合計	57	58	58	90
ROE	6.9%	7.0%	7.0%	10.0%	

前提為替レート・2025年度 145円/USD (期初予想時 140円/USD)
・2026年度 140円/USD (中計策定時 130円/USD)

3 重点戦略の取り組み状況

[主な重点戦略]

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

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

25年度上期の主な取り組み状況

- 25年度下期の第2世代スマートメーター導入開始に向けた生産体制構築(第1期)完了
→ 自動化や省人化による生産効率化により、収益向上を図る
- 第2世代スマートメーターの受注活動に注力
→ 売上高、利益とも期初予想を上回る見通し
- オセアニア向け次世代メーター「NEOS」の開発・生産準備は計画通りに進捗。25年7月から受注を開始
- 英国向け出荷は計画を上回り推移。原価低減活動により利益率が改善
- アジアでの次世代産業用メーター(26年度投入)に向けて開発は計画通りに進捗
- 中東・アフリカは、収益性、売上債権回収、競争環境等を考慮し事業戦略の見直しを推進
- 組織構造改革を強力に推進
 - ・ 市場や製品戦略に合わせて開発体制を最適化
 - ・ 本社機能を最適化
 - ・ 人員14%削減(2024年3月末→2025年9月末)

4 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**

売却実績

- ・ 売却件数 1件
- ・ 売却益 9.4億円 （2025年1月31日開示済）

残る売却対象不動産も
中期経営計画期間中の売却に向けて活動を進めている

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（累計額）

- ・ 削減額 9.0億円
- ・ 売却益 7.9億円 （2025年度上期時点）

残る政策保有株式も
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 配当政策の取り組み状況

自己株式取得

自己株式の取得状況

取得期間	2024年8月～2025年8月
取得株式総数	2,464,400株
取得価額総額	1,999,942,500円

■ 2025年9月30日付で、1,350,000株の自己株式を消却完了

今後の対応

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

配当方針

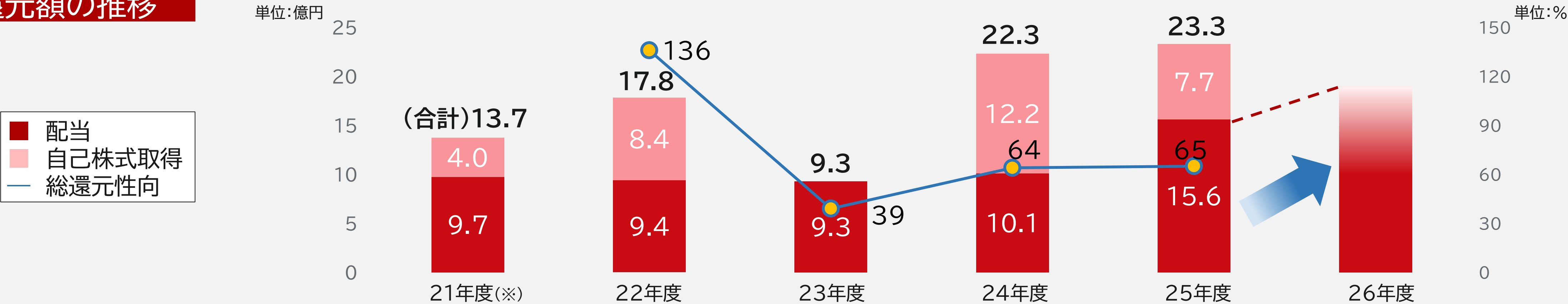
配当方針の変更(2025年5月決定)

配当方針を変更(2025年度の中間配当から適用)
【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
■ 2025年度の1株あたり配当予想は年間35円 (24年度比+13円)

今後の見通し

2026年度は中期経営計画を達成することで、配当性向基準適用によるさらなる増配を目指す

株主還元額の推移



※ 21年度の総還元性向は、当期純利益が赤字であるため算出せず

6 キャッシュアロケーション(2025年5月12日公表済み資料・再掲)

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

250億円
(+10億円)

政策保有株式の圧縮

20億円

不動産の売却

9億円 (+9億円)

キャッシュアウト

運転資金

55億円
(▲5億円)

成長投資 設備投資(既存事業含む)

～200億円
(▲20億円)

株主還元

配当(非支配株主への配当含む)

65億円～ (+24億円)

自己株取得

20億円～ (+20億円)

既存事業への投資

国内 第2世代スマートメーター、ソリューション事業
海外 スマートメーター + 上位系システム

(24年度の取り組み)

国内：第2世代スマートメーター生産設備へ投資
海外：次世代メーター生産設備へ投資

成長分野への投資

・今後の成長と収益性を見込む分野を中心に検討
(24年度の主な取り組み)
・市場調査と案件の精査を継続的に実施

株主還元

・継続的な増配を目指す
・自己株式取得については継続的に検討
(24年度の主な取り組み)
・自己株式取得の実施
・DOE基準による増配

- ・ 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

※「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」の全体資料は以下リンク先をご参照ください。
https://www.osaki.co.jp/ja/ir/news/auto_20250512540016/pdfFile.pdf

5

直近のサステナビリティ活動

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
 - ② 大崎電気グループ 人権方針
 - ③ 大崎電気グループ 社会貢献方針
 - 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



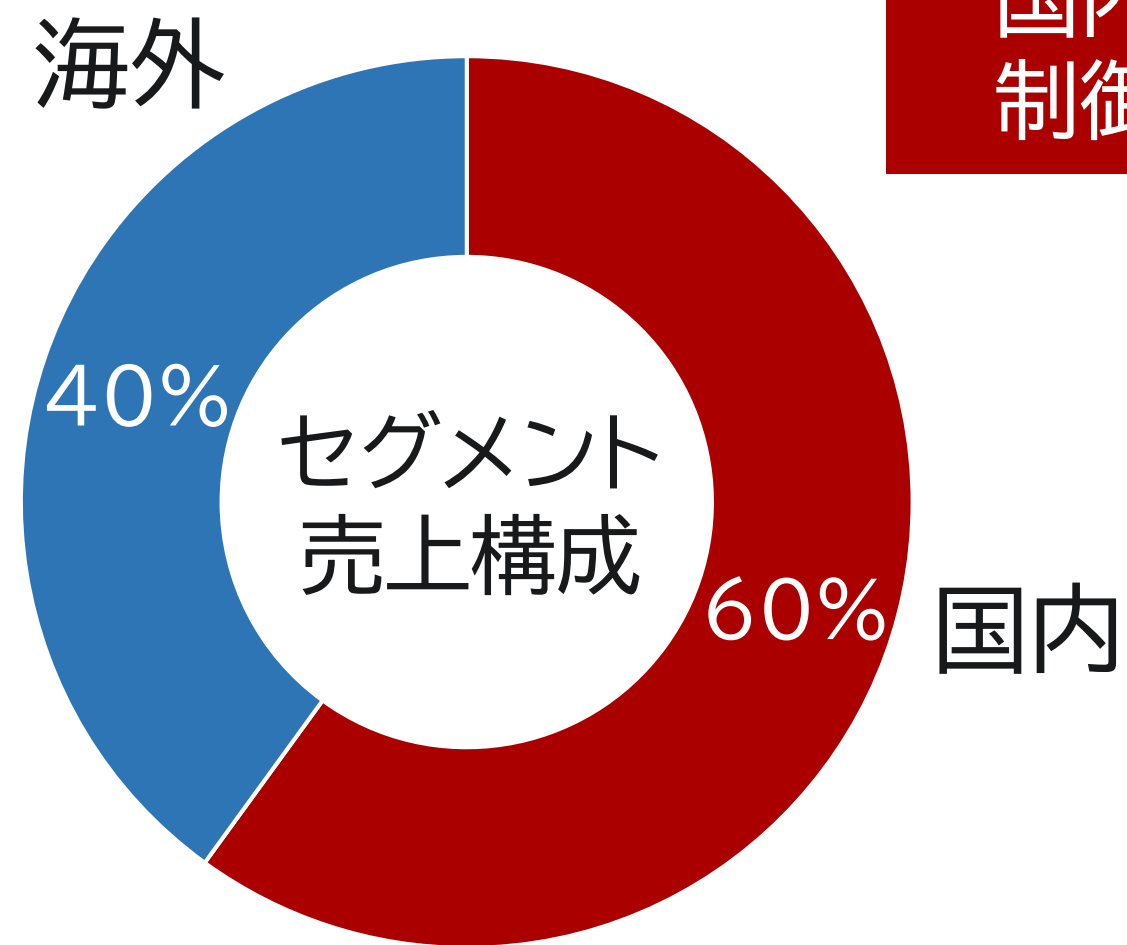
FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



（ご参考） 当社をより詳しくご理解いただくために

セグメント別売上構成比率(イメージ)

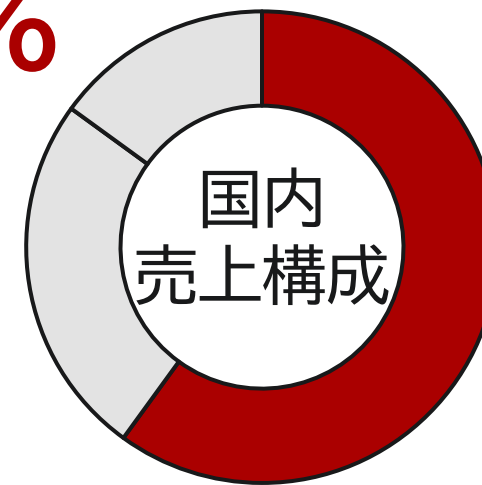
※ 構成比は2025年度上期の業績を厳密に反映したもの
ではありません



国内計測制御事業

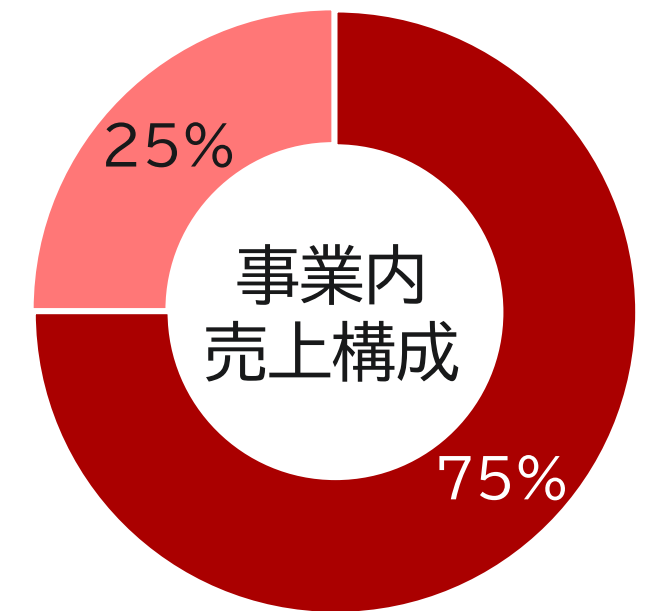
スマートメーター事業

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)

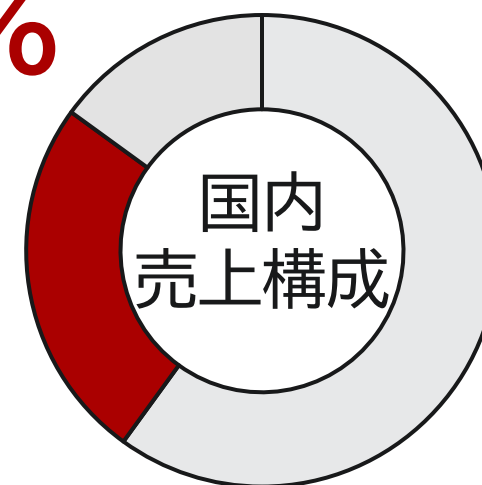


■ スマートメーターおよび付帯サービス
■ その他電力会社向け製品・サービス

海外計測制御事業

ソリューション事業

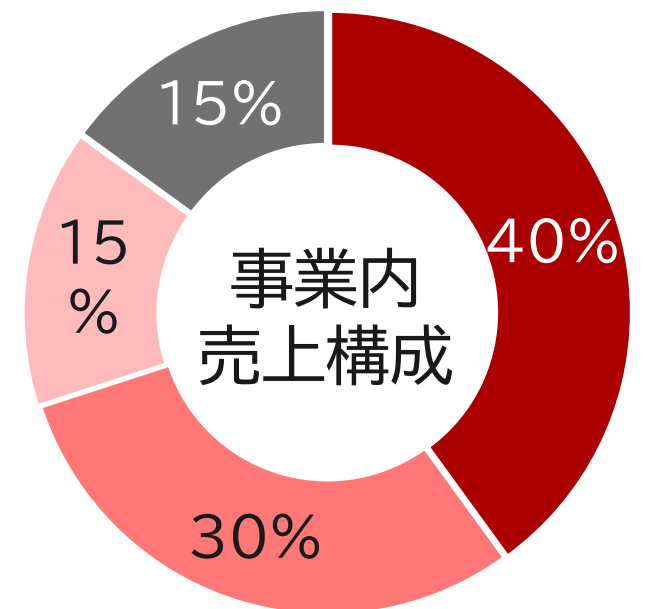
25%



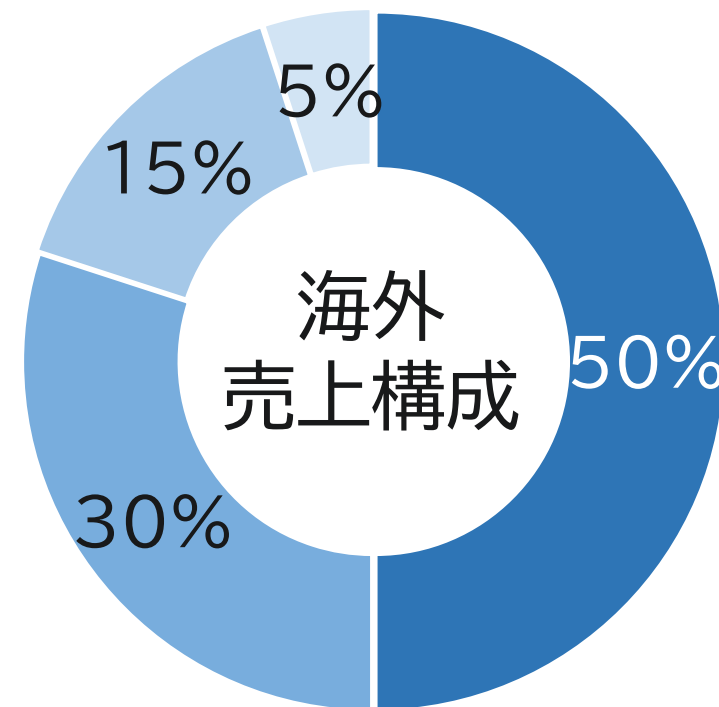
市販メーター
・電力会社以外向けスマートメーターおよび計測・制御機器

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」



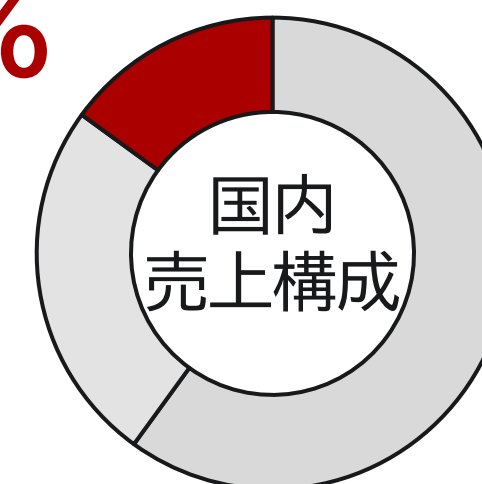
■ 市販メーター ■ スマートロック
■ GXサービス ■ その他



■ オセアニア ■ アジア
■ ヨーロッパ ■ 中東・アフリカ

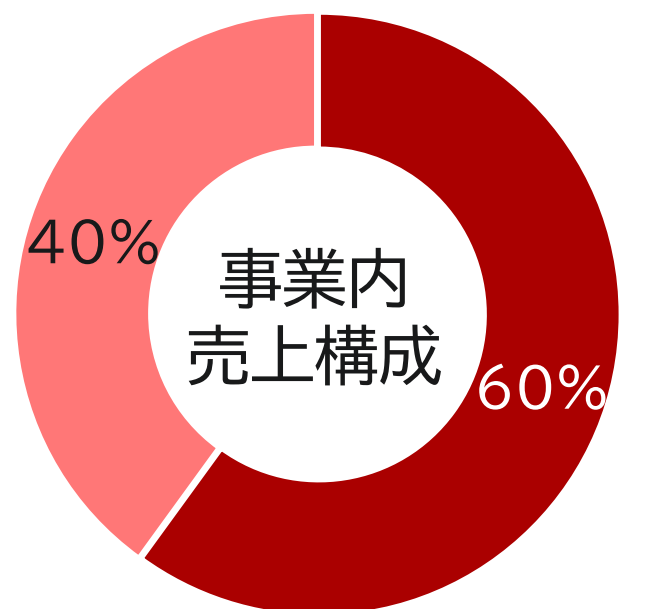
配電盤事業

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

3C視点での事業概要 (お客様、自社、競合他社)

国内スマートメーター事業 ①



- 当社では、住宅からビル・工場まで全施設に対応した電力量計(スマートメーター)を製造・販売

市場規模

住宅等向け 約8,000万台 高圧受電するビル・工場等向け 約85万

■ 住宅等に設置される電力量計(スマートメーター) (日本国内)

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

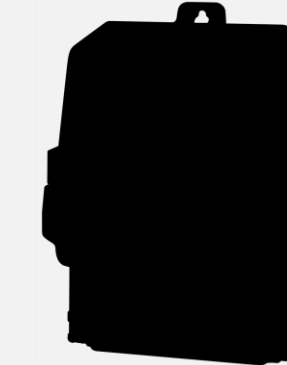
2014年～



- ・ 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

第2世代スマートメーター

2025年～



- ・ 高粒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! 住宅等に設置される電力量計(スマートメーター)の使用期間は**10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住宅等に設置＝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)

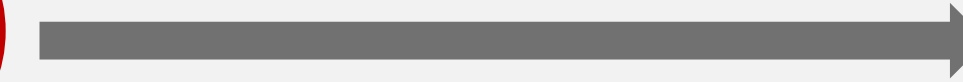
当社の優位性

- ・ 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

- ・ 埼玉県三芳町
- ・ 大阪府摂津市

商流



電力会社

売上比率

約**80%**



部品供給



(電力量計生産)

電力会社

約**20%**

■ 高圧受電するビル・工場等に設置される電力量計(スマートメーター)等 (日本国内)

高圧受電用設備

- ・ 高電圧の電力使用量計測に使用する製品
→ 高圧電力は家庭用電力量計では計測できず特別な計測機器が必要
- ・ 設置場所は工場やビルなど

VCT (高圧計器用変圧変流器)



- ・ 高電圧の電気を電力使用量計測が可能な水準に電圧と電流を変換する機器

競合他社 ・ 東光高岳

高圧計器



- ・ VCTで変換した電気を計測する電力量計
- ・ 住宅等向けと比較してより精密な計測が求められる

競合他社 ・ 三菱電機 ・ 富士電機 ・ 東光高岳

当社の優位性

- ・ 一貫生産体制による高い品質
- ・ 生産能力/デリバリー力
- ・ 営業・サービス体制
(グループ会社含めた協力体制)

3C視点での事業概要 (お客様、自社、競合他社)

国内スマートメーター事業 ②

■ 住宅等に設置される電力量計(スマートメーター)(日本国内)の販売数量の推移(イメージ)

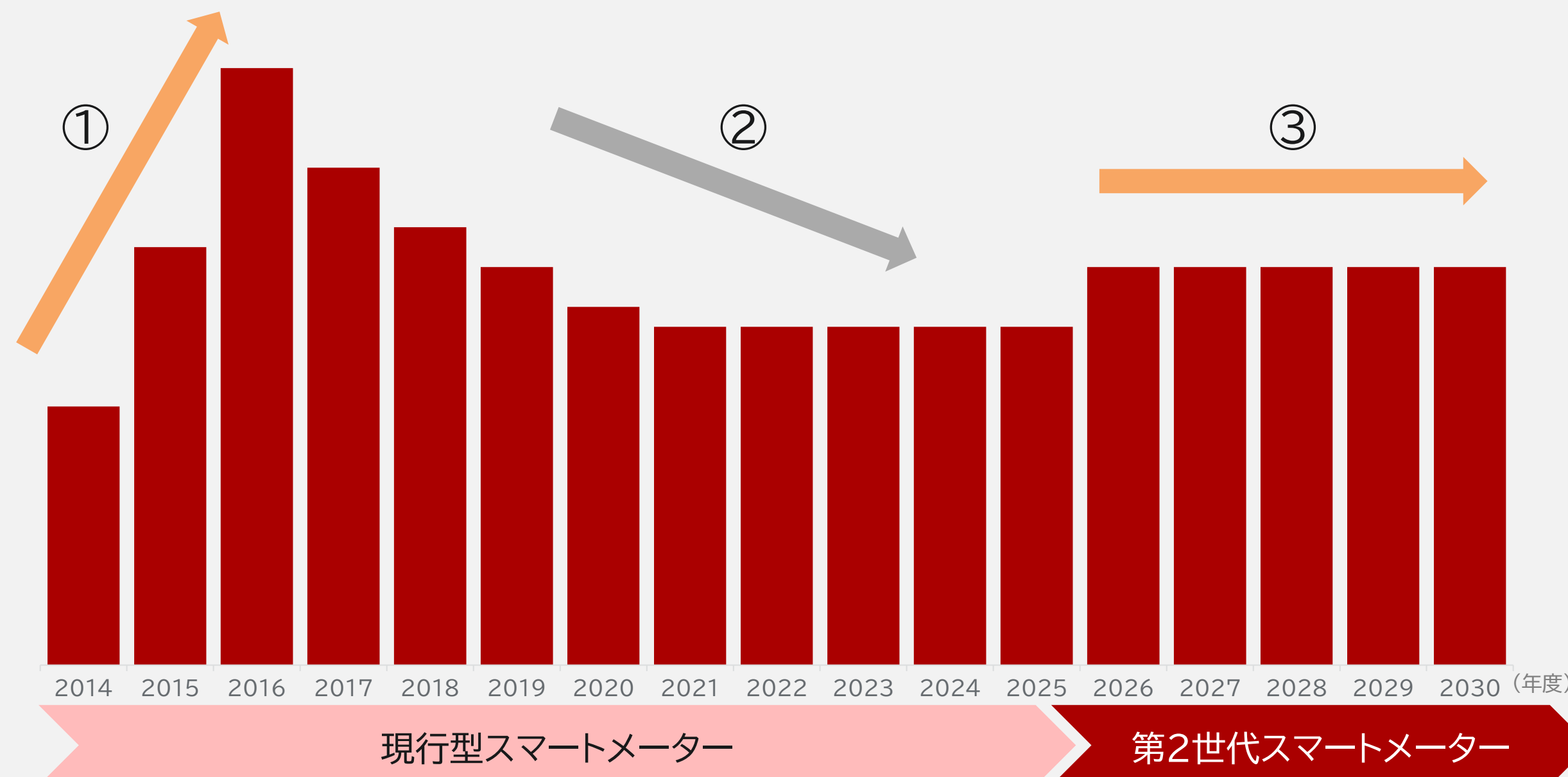
電力量計(スマートメーター)交換サイクル

- ・ 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
当社の販売高も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電力会社は平準化
- ・ 初期導入スマートメーターの置換え需要(現行型から⇒現行型へ)

2025年度～ (第2世代スマートメーター導入) ③

- ・ 2025年度までは現行型も販売し、その需要が期初予想を上回る見込みだが、**追加受注を想定以上に獲得できたことによる**ものであり、第2世代スマートメーターの需要の前倒しではない
- ・ 2025年度下期から第2世代スマートメーター導入スタート
(**本格的な導入は2026年度**)
- ・ **2026年度以降の販売数量は概ね均等に推移**する見通し

※ 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



■ 電力会社以外のお客様向け電力量計(スマートメーター)(日本国内)

ソリューション事業

製品特徴

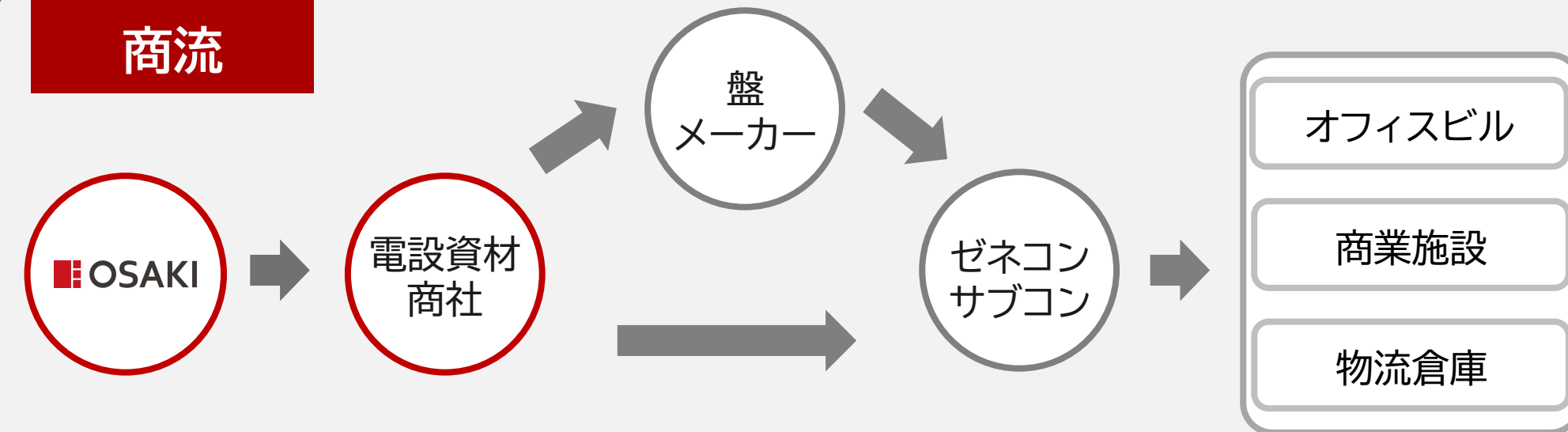


- ・テナントごとの電力使用量の把握
→ オーナーから各テナントへの電気使用料請求に活用

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

商流



競合他社

- ・三菱電機
- ・富士電機
- ・東光高岳

■ GXサービス

ソリューション事業

富士電機

製品特徴



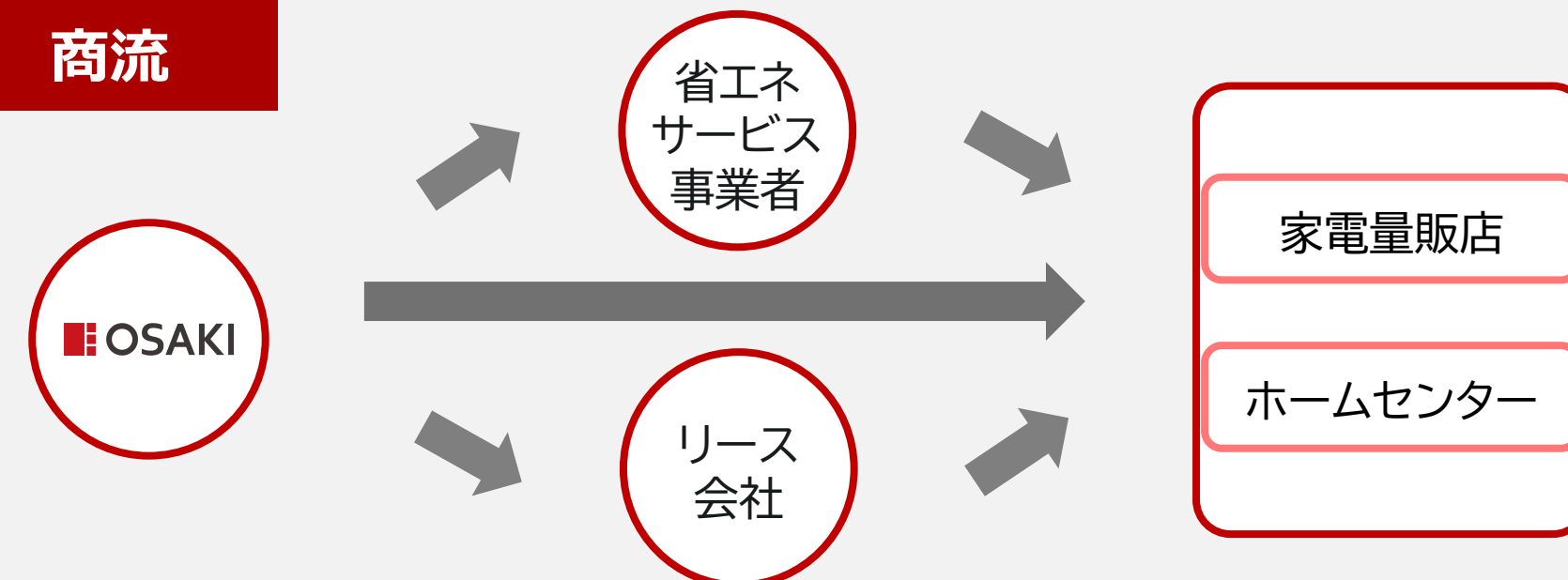
エネルギーマネジメントサービス

- ・設備ごとの電力使用量が見える化し、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



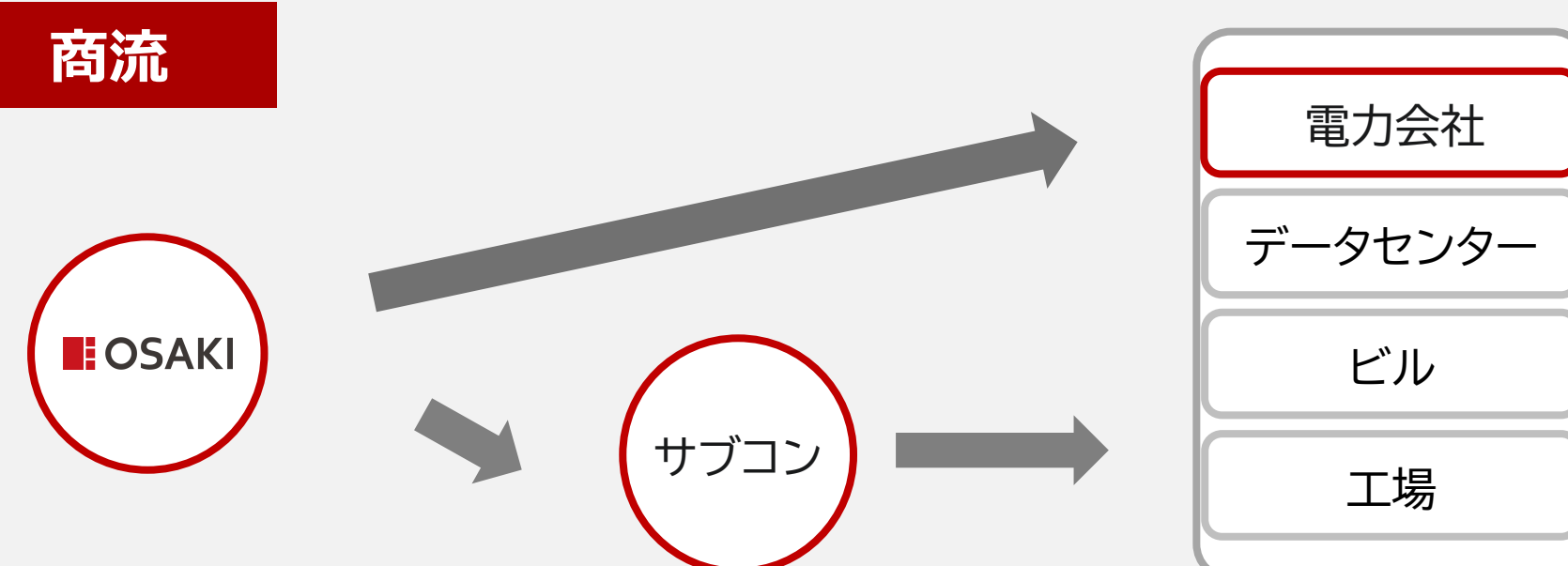
配電盤・分電盤 等

- ・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

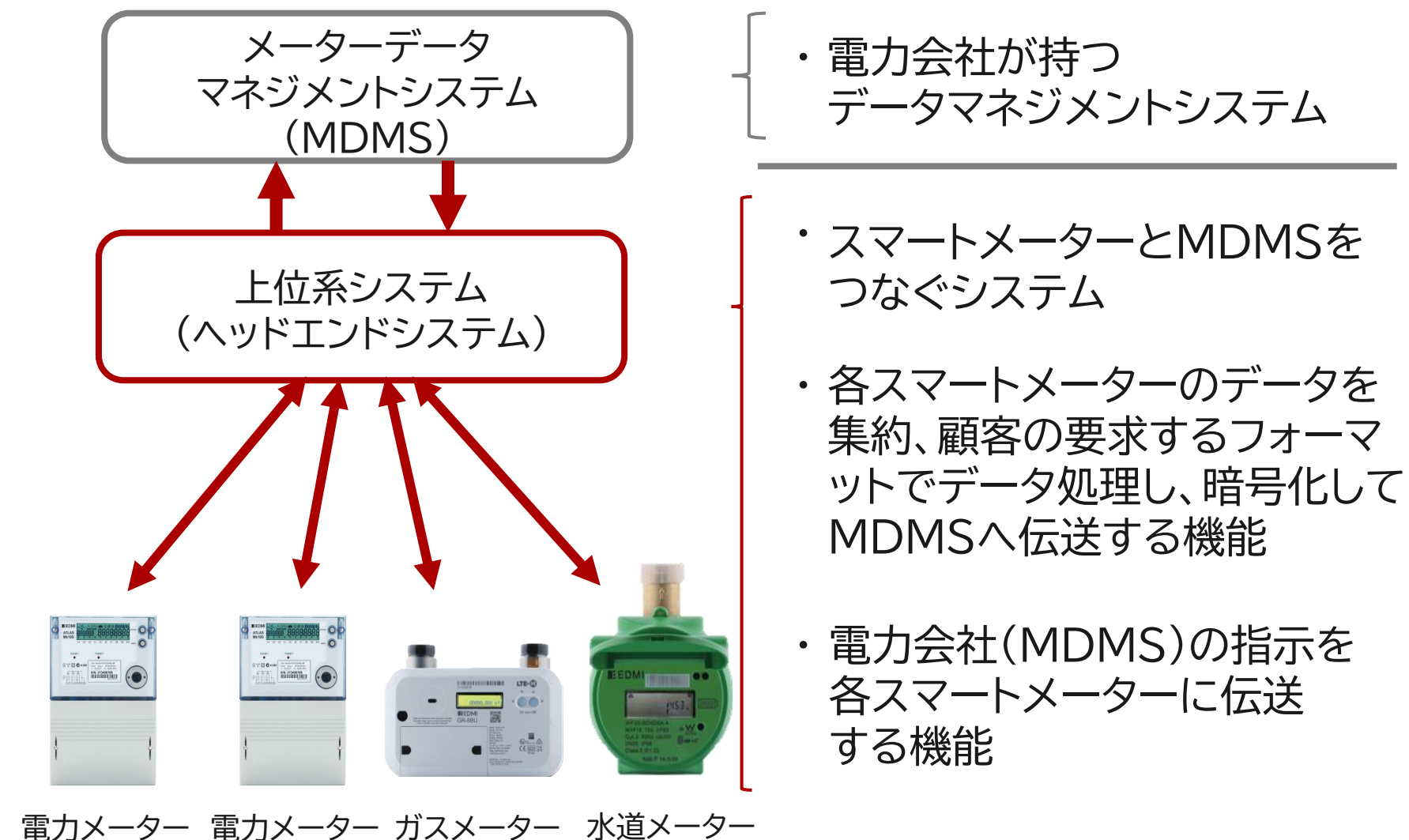


次世代スマートメーター
(NEOSシリーズ) 2025年7月～

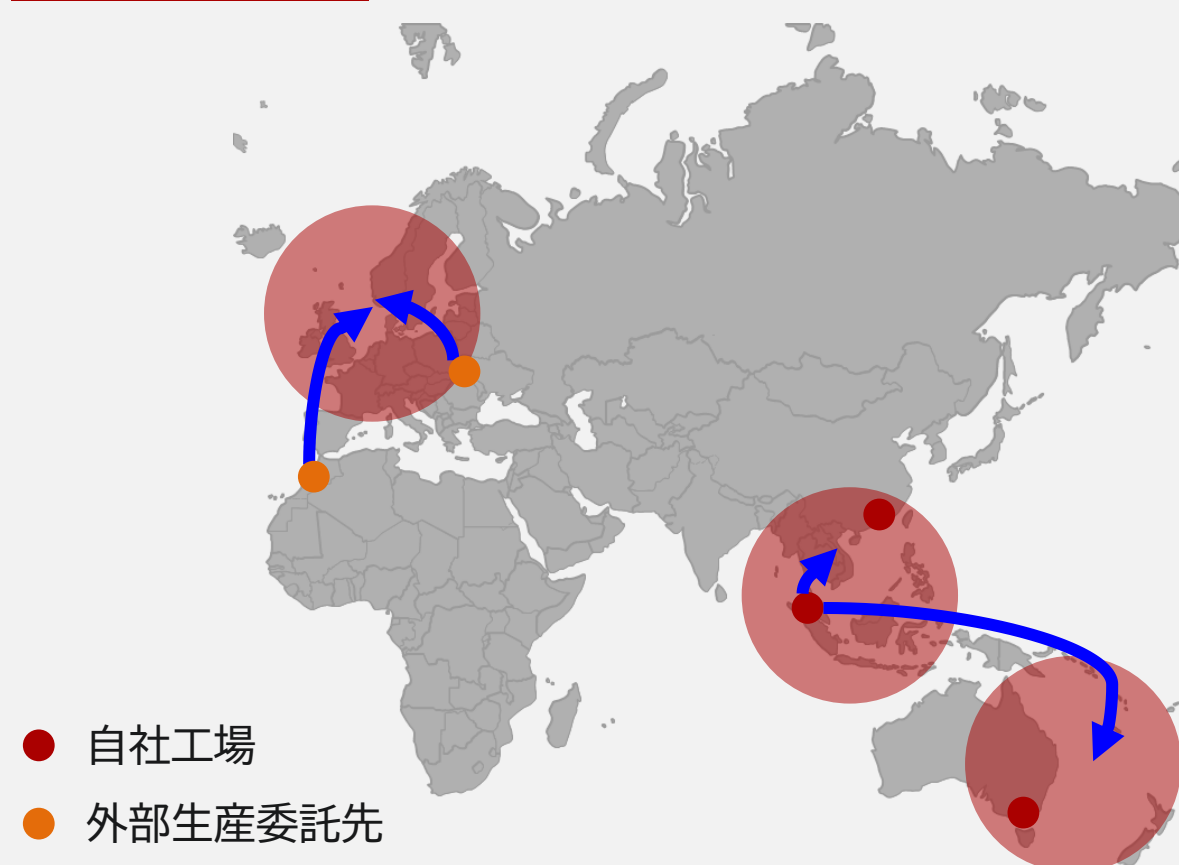


- 単一設計プラットフォームに統一
→ 上位系システムへの対応が容易
→ 製品コスト低減
- 通信部分の後付けが可能
→ 通信方式選択の自由度拡大

上位系システム



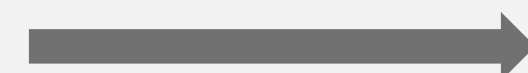
海外拠点



主なお客様

- 電力会社
 - 送配電事業者
 - ガス事業者
- など

商流



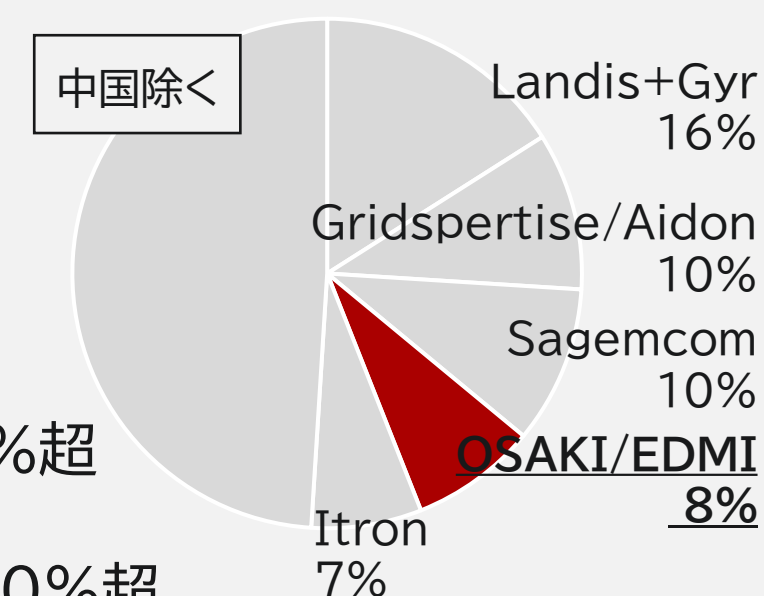
電力会社

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



*Data source: 2024 Northeast Group, LLC - Global Electricity Metering Market Dataset (2024-2033) Executive Summary
GLOBAL AMI MARKET SHARE - METER COMMUNICATIONS (Annual, 2023)

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

■外部環境変化予測(～2027年ごろ)

P olitics (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
E conomy (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)
S ociety (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
T echnology (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)

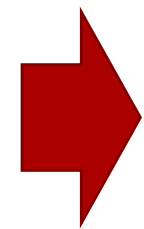
2025年度	(具体的施策)
● 第2世代スマートメーター拡販に向けた事業基盤構築(2025年上期後半から上市開始) ・トップシェア獲得 ・生産体制構築 ・設計-生産-出荷工程における原価低減・販管費適正化 ● 現行型スマートメーターの最終需要での収益性の維持 ・ラストバイ需要の確実な取込みと利益確保 ● スマートメーター以外の製品での収益力拡大 ・VCT(高圧計器用変圧変流器)等の新規・更新需要対応 等	・顧客ニーズに訴求する受注戦略の実行 ・AI活用や自動化率を高めた生産ライン構築(省人化や生産L/T短縮による原価低減) ・調達先多様化による調達リスクの分散とグループ共同調達による調達原価の低減 ・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



2026年度	(具体的施策)
● 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 ● スマートメーター以外の製品での収益力拡大 ・VCT(高圧計器用変圧変流器)等の生産効率化等	・2025年度主要施策の継続 ・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

外部環境変化予測(～2027年ごろ)

P olitics (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
E conomy (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)
S ociety (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)
T echnology (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(国内唯一の専門メーカー) → 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) ・豊富な納入実績(エネルギー管理システム) 【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管理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

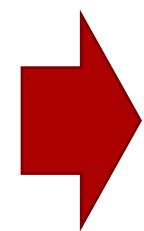
中期経営計画達成に向けた事業戦略(2025年5月時点)

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)

P olitics (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
E conomy (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
S ociety (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(電力不可欠だ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)
T echnology (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 ・専門技術やデータスキルの不足(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)
● 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



2026年度	(具体的施策)
● 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

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

詳細はP.45へ

詳細はP.45へ

想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策

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

米国追加関税措置の影響

- 当社グループは対米輸出を行っていないため、**直接的な影響なし**
→ 一部部材調達での影響が懸念されるが、影響は軽微

為替変動の影響

- 海外売上高は全て海外事業会社(EDMI社)での売上(連結売上高に占める比率40%) → 国内から海外への販売はなし
- 機能通貨：**USドル**
- 為替(USドル/日本円)の変動により、海外事業の売上高・営業利益が変動
1円の変動 年間 売上高 → 約2.8億円 営業利益 → 約0.2億円 (2025年度見通しベース)
- 各国の販売子会社の**売上は現地通貨**、**仕入はUSドル**のため、現地通貨に対しUSドル高になると利益は**減少**
→ 英国：売上規模が大きいため、英国ポンド/USドルの影響が大きい
→ オセアニア：売上の半分以上がUSドル建てであるため影響を受けにくい

海外事業の為替影響イメージ



(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)

企業理念
パーパス

見えないものを見える化し、
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



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。