

2025年度通期 決算説明資料

(2026年3月期)

2026年5月12日

大崎電気工業株式会社 (東証プライム 6644)

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

(補足説明資料を巻末に記載)

1

2025年度 通期決算概要

(2026年3月期)

本資料中では以下の通り表記します

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

中期経営計画 数値目標の修正
(2025年5月12日公表) → 中期経営計画

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

資本政策(非事業用資産圧縮)の実行

- **現中計期間中の不動産売却計画完遂**
 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
- **政策保有株式の削減も進める**
 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%)

株主還元の強化

- **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>

| ・ 配当 | 中間 | 期末 | 年間 |
|------|-----|-----|-----|
| 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
- ・ 自己株式取得(2026年2月~9月)
25億円(上限150万株)
- ・ TSR(株主総利回り) 294.6% (前年度169.7%)

| | 中期経営計画 (2025年度) | 2025年度実績 |
|-------|--------------------|--------------------|
| 売上高 | 980億円 | 1,009億円 |
| 営業利益 | (5.9%) 58億円 | (6.5%) 65億円 |
| 当期純利益 | 36億円 | 58億円 |
| ROE | 7.0% | 10.6% |

ポイント

- ・ 売上高：第2世代スマートメーター販売拡大、オセアニアを除く海外での売上増が貢献
- ・ 営業利益：国内スマートメーター事業の増収効果と収益性向上、海外での事業構造改革実行等で中計比で増益。前年同期比でも増益
- ・ 特別利益：非事業用資産売却益等を計上(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)

2 2025年度 通期業績(連結)

前年同期比

増収増益



- 【売上高】**
- 国内** 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により増収
 - 海外** 英国での政府主導「スマートメータープロジェクト」による出荷増、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向けた減価償却費増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収益性の向上、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中東・アフリカでの一時的な売上貢献、組織構造改革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.9に概要を記載)

| | 2024年度通期実績 | 2025年度通期実績 | | 増減 | |
|---------------------|--------------|--------------|--|-------|---------|
| 売上高 | 97,102 | 100,900 | | 3,797 | +3.9% |
| 国内計測制御事業 | 56,084 | 59,732 | | 3,647 | +6.5% |
| 海外計測制御事業 | 41,719 | 41,566 | | △153 | △0.4% |
| 不動産事業 | 561 | 435 | | △125 | △22.4% |
| 調整額 | △1,263 | △833 | | 429 | — |
| 営業利益 (率) | 5,701 (5.9%) | 6,526 (6.5%) | | 825 | +14.5% |
| 国内計測制御事業 | 3,965 | 4,676 | | 710 | +17.9% |
| 海外計測制御事業 | 1,477 | 1,743 | | 265 | +17.9% |
| 不動産事業 | 270 | 103 | | △166 | △61.5% |
| 調整額 | △12 | 3 | | 15 | — |
| 経常利益 (率) | 5,386 (5.5%) | 6,567 (6.5%) | | 1,180 | +21.9% |
| 特別損益 | 1,003 | 4,222 | | 3,219 | +321.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 (率) | 3,504 (3.6%) | 5,777 (5.7%) | | 2,273 | +64.9% |

(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▲

- ・ 第1世代スマートメーターの最終需要を取り込む一方、第2世代スマートメーターの販売も計画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、需要増を取り込み増収に寄与

ソリューション事業

減収▼

- ・ 市販メーター※は市況影響により販売が低調であったため減収
- ・ 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により増収
- ・ スマートロックは新製品の上市遅れが影響し減収
- ・ 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 通期実績 | 2025年度 通期実績 | 増減 | |
|------------|----------------|----------------|--------|--------|
| 国内計測制御事業 | 56,061 | 59,707 | 3,645 | +6.5% |
| スマートメーター事業 | 34,892 | 40,274 | 5,381 | +15.4% |
| ソリューション事業 | 12,934 | 11,379 | △1,555 | △12.0% |
| 配電盤事業 | 8,234 | 8,053 | △180 | △2.2% |

(単位:百万円)

連結調整後の数値

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（英国）

増収▲

・ 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

増収▲

・ 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▲

・ 既存特定顧客からの一過性の追加受注により前年同期比で増収

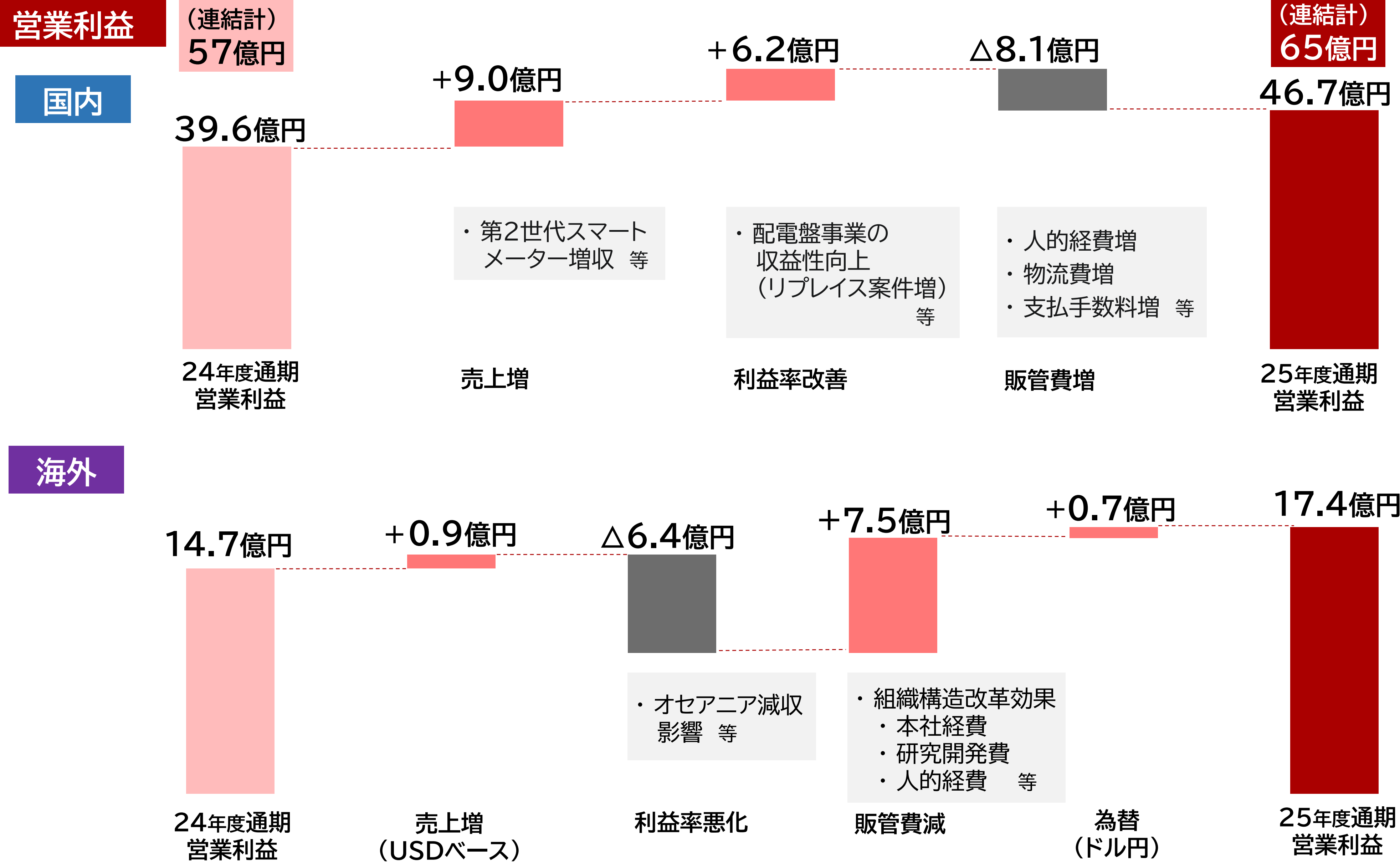
| | 2024年度 通期実績 | 2025年度 通期実績 | 増減 | |
|----------|----------------|----------------|--------|---------|
| 海外計測制御事業 | 40,584 | 40,862 | 278 | +0.7% |
| オセアニア | 21,147 | 15,880 | △5,267 | △24.9% |
| 欧州 | 13,451 | 15,342 | 1,891 | +14.1% |
| アジア | 4,693 | 4,846 | 153 | +3.3% |
| 中東・アフリカ | 1,292 | 4,793 | 3,501 | +271.0% |

(単位:百万円)

連結調整後の数値

| | | | | |
|------------------|--------|--------|--|--|
| 期中平均為替レート(円/USD) | 151.69 | 149.61 | | |
|------------------|--------|--------|--|--|

5 営業利益増減分析



「連結計」には不動産事業の営業利益含む
 (24年度:2.7億円、25年度:1.0億円)

特別利益 非事業用資産の圧縮

- 不動産の売却（2026年3月実施）
 - ・ 当社の連結子会社が保有する不動産の譲渡に伴い、固定資産売却益として**特別利益61.5億円**を計上
- 政策保有株式の圧縮（2025年度実績）

| | 金額 |
|-----|------------------------|
| 削減額 | 7.5億円 (2024年3月末の時価ベース) |
| 売却益 | 6.9億円 |

特別損失 事業構造改革

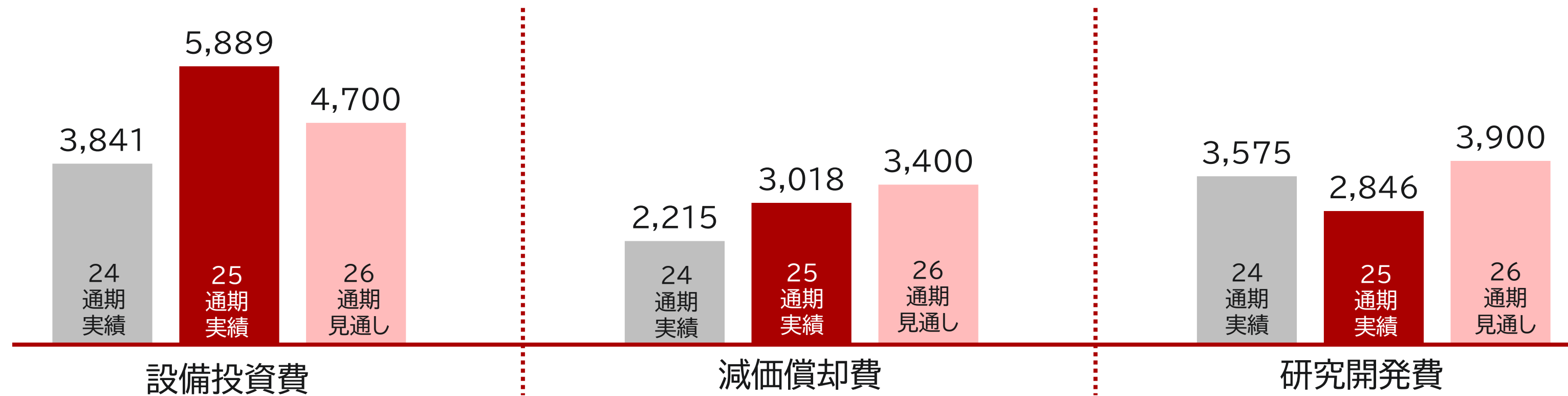
- 「中東・アフリカ」からの事業撤退
 - ・ 海外計測制御事業における事業ポートフォリオを見直し、地域別セグメントの1つ「中東・アフリカ」からの2025年度末での事業撤退を決定（2026年1月27日開催 当社取締役会）
 - ・ 事業撤退損として**特別損失20.6億円**を計上

| 内容 | 金額 |
|----------|---------------|
| 棚卸資産評価損 | 19.8億円 |
| 減損損失 | 0.4億円 |
| 貸倒引当金繰入額 | 0.3億円 |
| 合計 | 20.6億円 |

- EDM社(海外事業を担う子会社)の本社機能スリム化等による人員削減
 - ・ 2025年12月末時点で16%の人員削減（2023年12月比）
 - ・ 構造改革費用として**特別損失5.5億円**計上

7 設備投資費・減価償却費・研究開発費

(単位:百万円)



| | 2024年度実績 | 2025年度実績 | 増減 | | 2026年度見通し |
|-------|----------|----------|-------|--------|-----------|
| 設備投資費 | 3,841 | 5,889 | 2,048 | +53.3% | 4,700 |
| 減価償却費 | 2,215 | 3,018 | 802 | +36.2% | 3,400 |
| 研究開発費 | 3,575 | 2,846 | △729 | △20.4% | 3,900 |

(単位:百万円)

<2025年度実績>

- **設備投資費**
第2世代スマートメーターの設備投資は2025年度がピーク。2026年度は蓄電池関連事業等の成長投資を見込む
- **減価償却費**
第2世代スマートメーターの本格的な生産開始により、減価償却費(主に金型)が増加。金型は1年償却のため、2026年度が減価償却費のピーク
- **研究開発費**
2025年度は海外での事業構造改革による研究開発体制の効率化等により減少。2026年度は米国市場進出検討による開発投資等を見込む (米国市場進出検討の概要をp.29に記載)

8 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

貸借対照表

- 【資産】・不動産売却等により現金増加
 ・海外での「棚卸資産削減プロジェクト」が成果をあげ棚卸資産が減少

- 【負債】・グループファイナンス用外貨借入の返済等により借入金減少

(単位:百万円)

| | 2024年度 期末 | 2025年度 期末 | 前年度増減 | 主な増減理由 |
|---------|--------------|--------------|--------|--|
| 資産 合計 | 100,513 | 99,821 | △692 | 現金 +4,368 売掛債権 +1,768 棚卸資産 △6,670 有形固定資産 △310 |
| 流動資産 | 59,547 | 58,786 | △760 | |
| 固定資産 | 40,966 | 41,034 | 68 | |
| 負債 合計 | 37,170 | 30,986 | △6,183 | 仕入債務 △1,237 借入金 △6,460 |
| 流動負債 | 29,240 | 23,610 | △5,629 | |
| 固定負債 | 7,930 | 7,376 | △554 | |
| 純資産 合計 | 63,343 | 68,834 | 5,490 | |
| 自己資本 | 52,151 | 56,791 | 4,639 | |
| 非支配株主持分 | 10,724 | 11,576 | 851 | |
| その他 | 466 | 466 | — | |

| | | | |
|--------|-------|-------|--------|
| 自己資本比率 | 51.9% | 56.9% | +5.0pt |
|--------|-------|-------|--------|

キャッシュフロー計算書

- 【営業活動によるキャッシュ・フロー】 棚卸資産の減少等により増加

- 【投資活動によるキャッシュ・フロー】 不動産の売却等により増加

- 【財務活動によるキャッシュ・フロー】 借入金の返済等により減少

(単位:百万円)

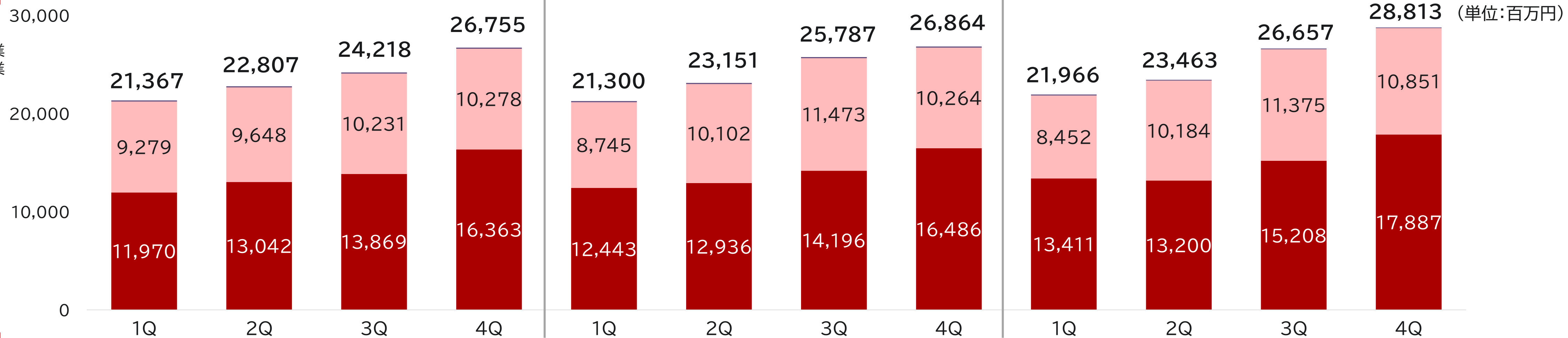
| | 2024年度 期末 | 2025年度 期末 |
|------------------|--------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 6,889 | 8,862 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △1,229 | 4,828 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △3,028 | △5,828 |
| フリーキャッシュフロー | 5,659 | 13,690 |

9 四半期ごとの売上高・営業利益推移

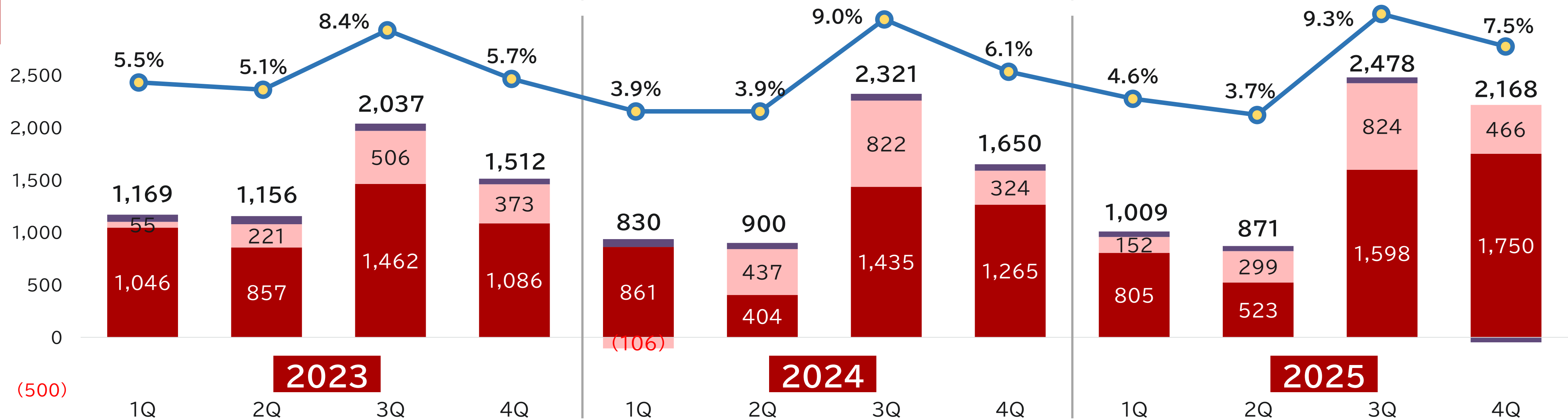
- 売上高 顧客の設備投資が年度末にかけて活発化する傾向にある。それに伴い、売上高も下期に増加傾向
- 営業利益 販管費・原価等の半期末計上等により2Q・4Qに営業利益の谷が発生する傾向

売上高

- 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



2

2026年度 通期業績見通し (2027年3月期)

1 2026年度 通期見通しハイライト

売上高 1,000億円の更なる上積みを目指す

- 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
- 国内スマートメーター事業が牽引
 - ・ 第2世代スマートメーター受注堅調
- 海外では英国、アジアの増収が寄与

営業利益 中計目標値(90億円)を下回るが過去最高益を更新

- 最高益(81億円)を見込む
- 原材料・部材価格高騰の影響拡大 ※
 - ・ 銅製品、石油化学製品 等
- 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
 - ・ 成長戦略にもとづく以下の投資を計上
 - 米国市場での事業性検証
 - 蓄電池活用事業の検討
 - 人的資本の強化
 - DX投資による事業プロセス革新

次なる成長市場へ 米国市場への進出検討

- 米国市場での事業可能性の検証を本格化
 - ・ 中期視点での成長ストーリー p.25
 - ・ 米国市場進出検討概要 p.29

ターゲット

- ・ 中規模の地域電力事業者(約3,000社)

商材

- ・ スマートメーターソリューション *NEOS Solution* (米国規格対応)

取り組み

- ・ 複数の電力会社と実証実験開始(2026年度~)

| | 中期経営計画 (2026年度) | 2026年度見通し |
|-------|--------------------|--------------------|
| 売上高 | 1,000億円 | 1,010億円 |
| 営業利益 | (9.0%) 90億円 | (8.0%) 81億円 |
| 当期純利益 | 55億円 | 48億円 |
| ROE | 10.0% | 8.5% |

ポイント

- ・ 売上高 : 国内第2世代スマートメーター受注堅調等により、中計比で増収を見込む
- ・ 営業利益 : 過去最高益を見込む一方、原材料・部材価格高騰、成長戦略の進展による販管費増等により中計最終年度目標を下回る
- ・ 成長戦略 : 米国市場への進出検討を本格化。2026年度は複数の電力会社との実証実験に着手。2028年度以降での売上貢献を目指す
- ・ 株主還元 : 1株当たり配当49円を予想(2025年度の配当水準を維持)。自己株式取得150万株・25億円(いずれも上限値)を実行

※ 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

2 2026年度 通期業績見通し 増減分析

中期経営計画比



| | 2025年度通期実績 | 2026年度通期中期経営計画 | 2026年度通期見通し | 中期経営計画増減 | |
|-----------------|------------|----------------|-------------|----------|--------|
| 売上高 | 100,900 | 100,000 | 101,000 | 1,000 | +1.0% |
| 営業利益 | 6,526 | 9,000 | 8,100 | △900 | △10.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5,777 | 5,500 | 4,800 | △700 | △12.7% |

(単位:百万円)

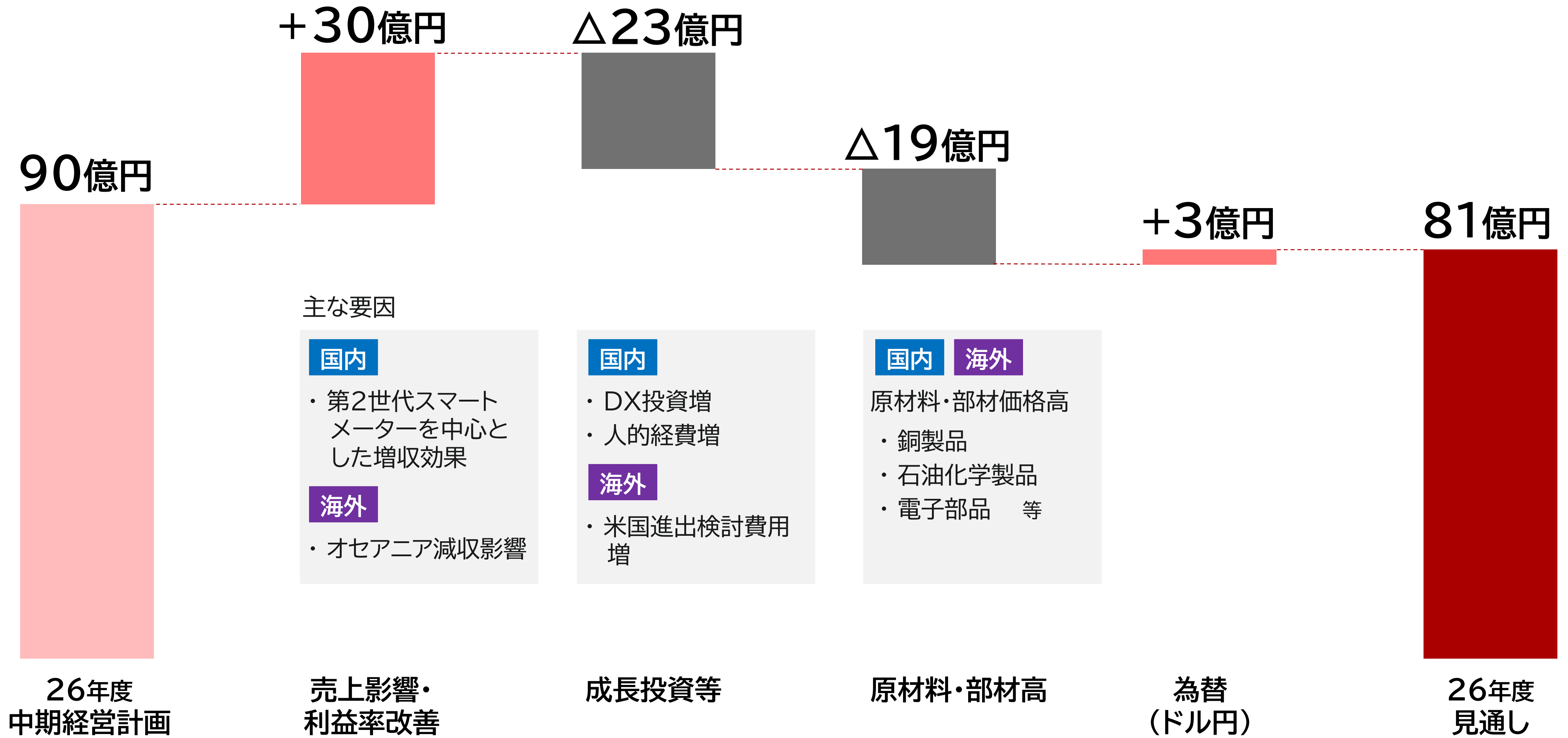
売上高

(セグメント別見通しは中期経営計画修正値(2025年5月12日修正値)との対比)

| | | | |
|----|--------|----------|--|
| 国内 | +18 億円 | スマートメーター | 第2世代スマートメーターの受注堅調等により増収 |
| | +10 億円 | ソリューション | 市販メーター、GXサービス、スマートロック、子会社(エネゲート)が中計予想値を下回ること等により減収 |
| | +5 億円 | 配電盤 | 高需要の受注環境続く。2025年度からの期ズレ案件も増収に影響 |
| 海外 | ▲35 億円 | オセアニア | ・ 2025年度実績対比では増収。但し、配電事業者による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り、2026年度は当初計画値を下回る ・ 2030年度までのトータル物量に変更はないため、2027年度からの売上増を見込む |
| | ▲3 億円 | 欧州(英国) | 政府主導「スマートメータープロジェクト」はピークアウトするも売上は中計予想値を上回る。為替レートを円安に見込むことも増収寄与 |
| | +30 億円 | アジア | 既存顧客からの大型受注獲得により増収 |

※「中東・アフリカ」からの事業撤退に伴う売上減(▲10億円)を含む

営業利益



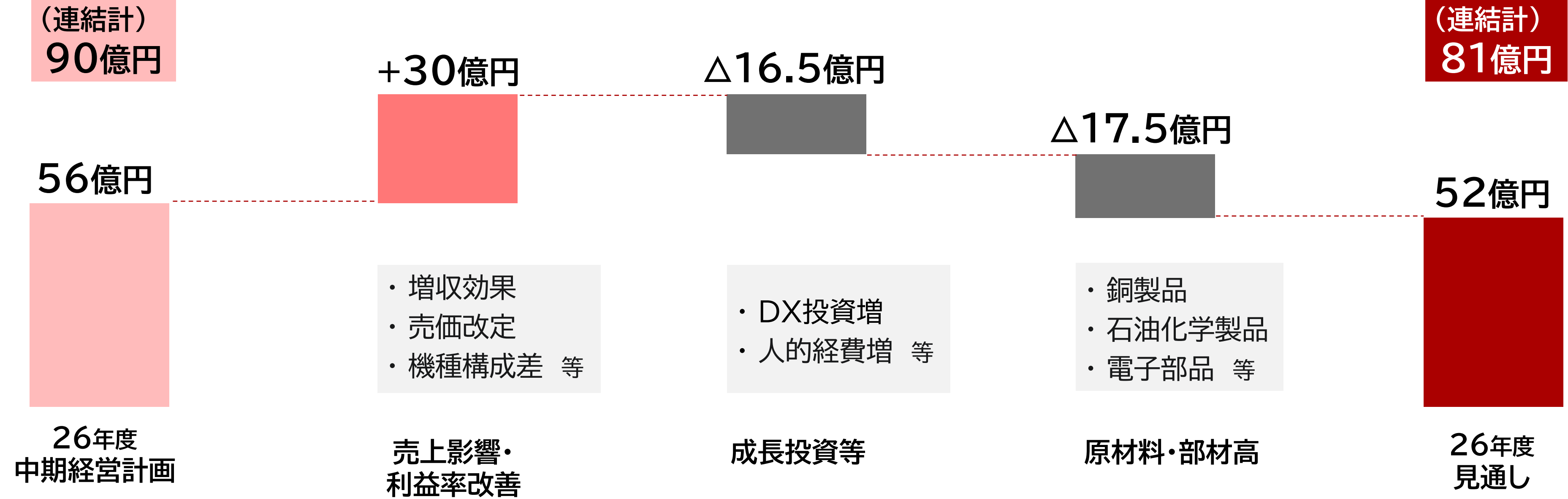
2 2026年度 通期業績見通し 増減分析

中期経営計画比



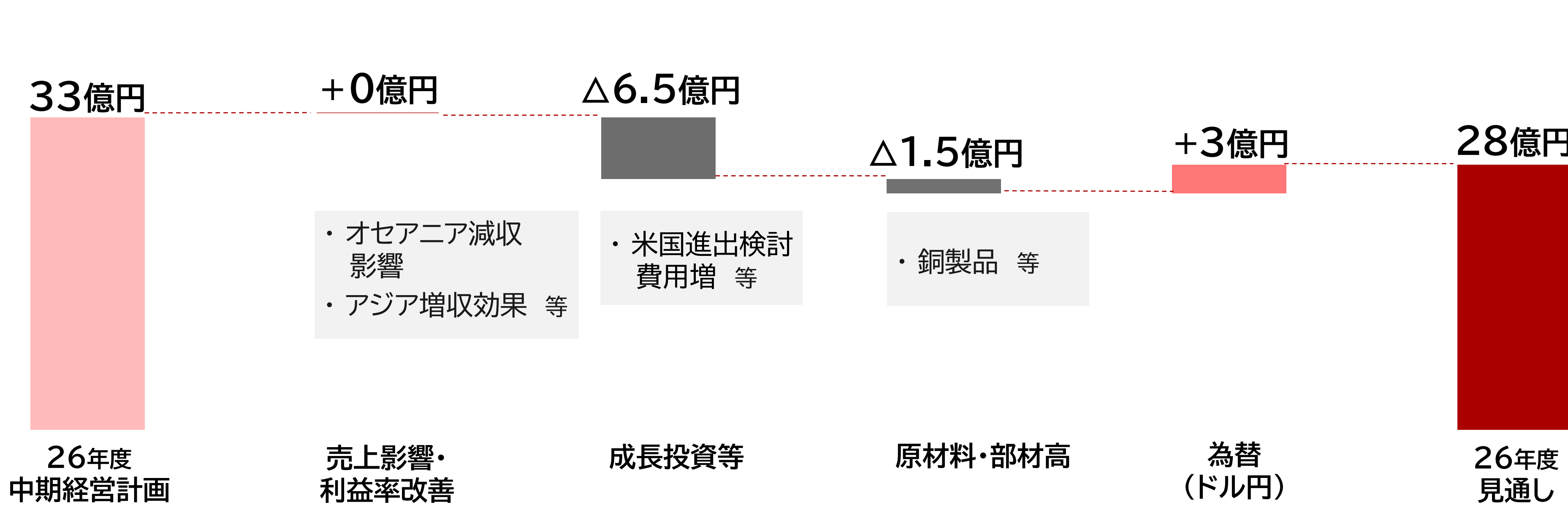
営業利益

国内



「連結計」には
不動産事業の営業利益
(いずれも1億円)を含む

海外



3 2026年度 通期業績見通し

中期経営計画比



(単位:百万円)

| | 2025年度実績 | 中計2026年度 (25年5月修正値) | 2026年度 見通し | 25実績 vs 26見通し | | 中計(修正値) vs 26見通し | |
|----------------|----------|------------------------|---------------|--------------------|--------|------------------|---------|
| 売上高 | 100,900 | 100,000 | 101,000 | 99 | +1.0% | 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% |
| スマートメーター事業 | 40,274 | 40,700 | 42,500 | 2,215 | +5.5% | 1,800 | +4.4% |
| ソリューション事業 | 11,379 | 14,500 | 13,500 | 2,120 | +18.6% | △1,000 | △6.9% |
| 配電盤事業 | 8,053 | 8,500 | 9,000 | 946 | +11.7% | 500 | +5.9% |
| 海外計測制御事業 | 40,862 | 36,000 | 35,700 | △5,162 | △12.6% | △300 | △0.8% |
| オセアニア | 15,880 | 20,500 | 17,000 | 1,119 | +7.1% | △3,500 | △17.1% |
| 欧州 | 15,342 | 12,500 | 13,700 | △1,632 | △10.7% | 1,200 | +9.6% |
| アジア | 4,846 | 2,000 | 5,000 | 153 | +3.2% | 3,000 | +150.0% |
| 中東・アフリカ | 4,793 | 1,000 | — | △4,793 | — | △1,000 | — |
| 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% | — | — |
| 想定為替レート(円/USD) | ※ 149.61 | 140.00 | 155.00 | ※ 2025年度実績は期中平均レート | | | |

4 サブセグメントの概況 ①

国内 スマートメーター事業

市場環境

- 全ての電力会社で第2世代スマートメーター設置開始
 - ・ 2025年度4Qより全電力会社へ本格的な出荷開始(計画通り)
 - ・ 向こう10年間で全数切り替えの計画
 - 安定的な需要が継続

事業戦略

- 拡大する需要を確実に取り込み安定的に製品供給
- 収益性の更なる向上
 - ・ 製造ラインへのロボット、AI、AMR(自律走行搬送ロボット)導入
 - 自動化の推進と省人化

業績見通し

● 売上高

| 2025年度実績 | 2026年度中期経営計画 | 2026年度見通し |
|----------|--------------|-----------|
| 403 | 407 | 425 |

(億円)

● 営業利益

- ・ 第2世代スマートメーターが通期で貢献(収益基盤)
- ・ 2027年度以降は減価償却費減少により利益改善を見込む

国内 ソリューション事業

市場環境

- 市販メーター : 設備投資需要が堅調に推移しており底堅い
- GXサービス : エネルギーマネジメント市場成熟化
- スマートロック : 賃貸住宅市場でトップシェア

事業戦略

- 市販メーター : 直流計器等の販売拡大で収益性向上を狙う
 - ・ 売上の伸びは緩やかだが利益率改善を図る
- GXサービス : 既存エネルギーマネジメントシステムの拡販に加え、新製品投入で売上拡大を図る
 - ・ AIと蓄電池を組み合わせた新サービス
- スマートロック : 新製品拡販を図る(2025年度3Q販売開始)

業績見通し

● 売上高

| 2025年度実績 | 2026年度中期経営計画 | 2026年度見通し |
|----------|--------------|-----------|
| 114 | 145 | 135 |

(億円)

● 営業利益

- ・ 売上拡大に伴う利益増
- ・ 直流計器等の販売拡大による利益率向上

4 サブセグメントの概況 ②

国内 配電盤事業

市場環境

- 高水準の需要が継続
 - ・ 企業の設備投資が堅調に推移し、電力会社向け、産業向けともに高水準の需要が継続
 - ・ 特にデータセンター向けの需要伸長が見込まれる

事業戦略

- 収益性の向上を図る
 - ・ 好採算案件の選択受注、高操業度を維持することによる利益率向上
 - ・ データセンター向け需要の確実な取り込み

業績見通し

● 売上高

(億円)

| 2025年度実績 | 2026年度中期経営計画 | 2026年度見通し |
|----------|--------------|-----------|
| 81 | 85 | 90 |

● 営業利益

- ・ 好採算案件の選択受注を行うことによる利益率向上
- ・ 高操業度を維持することによる利益率向上

海外スマートメーター事業 (オセアニア)

市場環境

- オーストラリア：
 - ・ 政府主導「レガシーメーター更新計画」(2026~2030年度)によるスマートメーターの新規需要を見込む (更新計画の実施主体は配電事業者)
 - ・ 2026年度は、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」となるため、需要が当初計画を下回るが、2027年での回復を見込む **(2030年度までのトータル物量に変更なし)**

(例) [豪州 A配電事業者の年度別メーター更新計画]

| | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
|------|------|------|------|------|------|
| 更新割合 | 15% | 24% | 24% | 20% | 16% |

- ニュージーランド：安定的な更新需要を見込む

事業戦略

- 次世代スマートメーター「NEOS」販売により収益性を向上
 - ・ 2026年度2Qより本格的な市場投入を開始
 - ・ 以降、「NEOS」販売を強化しさらなる利益率向上を目指す

業績見通し

● 売上高

(億円)

| 2025年度実績 | 2026年度中期経営計画 | 2026年度見通し |
|----------|--------------|-----------|
| 159 | 205 | 170 |

● 営業利益

- ・ 「NEOS」本格投入による利益率向上

4 サブセグメントの概況 ③

海外スマートメーター事業（英国）

市場環境

- 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
 - ・「スマートメータープロジェクト」は2030年度まで継続する見通し
 - ・メーターの新規設置は2025年度がピークとなり、2026年度以降スローダウン
- ピークアウトのなかで一部の競合他社に市場撤退の動きあり

事業戦略

- 収益性を優先した受注、コスト抑制、原価低減により利益を最大化
- 一部競合が撤退するなかで、2027年度以降の更新需要を中心とした残存者利益の獲得を目指す

業績見通し

● 売上高

(億円)

| 2025年度実績 | 2026年度中期経営計画 | 2026年度見通し |
|----------|--------------|-----------|
| 153 | 125 | 137 |

● 営業利益

- ・ 収益性を優先した選択受注、コスト抑制、原価低減等により収益性が向上

海外スマートメーター事業（アジア）

市場環境

- 人口増と電化の進展を背景に電力量計の設置が拡大
- 中国企業等との価格競争激化

事業戦略

- 中国企業等との価格競争を回避し、利益率重視の受注戦略をとる
 - ・ メーター単体販売からの撤退
 - ・ メーターとシステムのセット販売、産業用メーターの販売を拡大

業績見通し

● 売上高

(億円)

| 2025年度実績 | 2026年度中期経営計画 | 2026年度見通し |
|----------|--------------|-----------|
| 48 | 20 | 50 |

● 営業利益

- ・ 既存顧客からの大型受注獲得により増益

5 中期経営計画(実績+見通し)

| | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度 | |
|------|------------|------------|--------------|--------------|
| | 実績 | 実績 | 見通し | |
| 売上高 | 国内計測制御事業 | 561 | 597 | 650 |
| | スマートメーター事業 | 349 | 403 | 425 |
| | ソリューション事業 | 129 | 114 | 135 |
| | 配電盤事業 | 82 | 81 | 90 |
| | 海外計測制御事業 | 406 | 409 | 357 |
| | オセアニア | 211 | 159 | 170 |
| | 欧州 | 135 | 153 | 137 |
| | アジア | 47 | 48 | 50 |
| | 中東・アフリカ | 13 | 48 | ※ — |
| | 不動産事業 | 5 | 3 | 3 |
| | 合計 | 971 | 1,009 | 1,010 |
| 営業利益 | 国内計測制御事業 | 40 | 47 | 52 |
| | 海外計測制御事業 | 15 | 17 | 28 |
| | 不動産事業 | 3 | 1 | 1 |
| | 合計 | 57 | 65 | 81 |
| ROE | 6.9% | 10.6% | 8.5% | |

(単位：億円)

※「中東・アフリカ」セグメントは事業撤退に伴い廃止（2026年1月27日適時開示）

<為替レート>

- ・ 中計策定時 130.00円/USD
- ・ 2025年度期初予想時 140.00円/USD
- ・ 2025年度期中平均レート 149.61円/USD
- ・ 2026年度予想期中平均レート 155.00円/USD

6 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 | | | 2026年度 | | |
|--------|-----|-----|--------|-----|-----|
| 中間 | 期末 | 年間 | 中間 | 期末 | 年間 |
| 19円 | 20円 | 39円 | 19円 | 20円 | 39円 |
| 10円 | — | 10円 | 10円 | — | 10円 |
| 29円 | 20円 | 49円 | 29円 | 20円 | 49円 |

2025年度の配当水準を維持

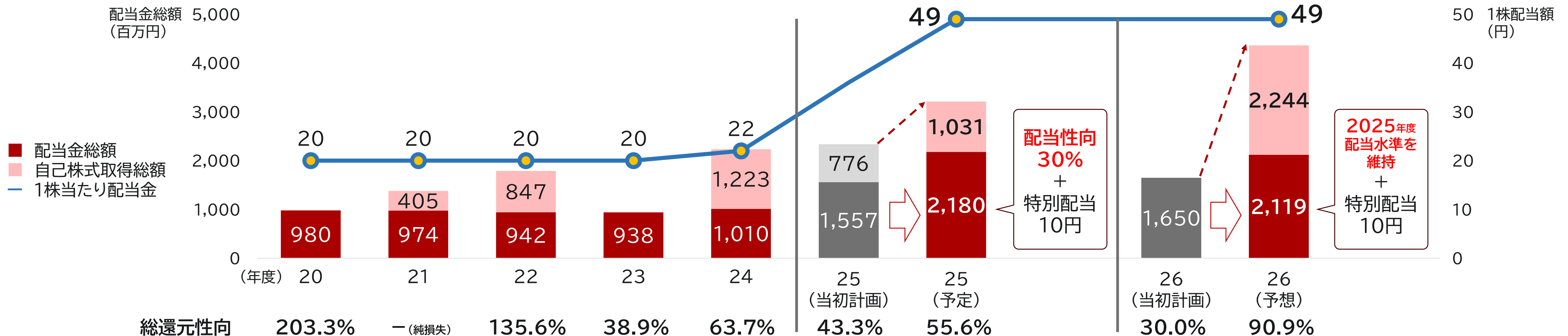
※ 直近予想値 45円(2026年2月19日修正開示)

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



3

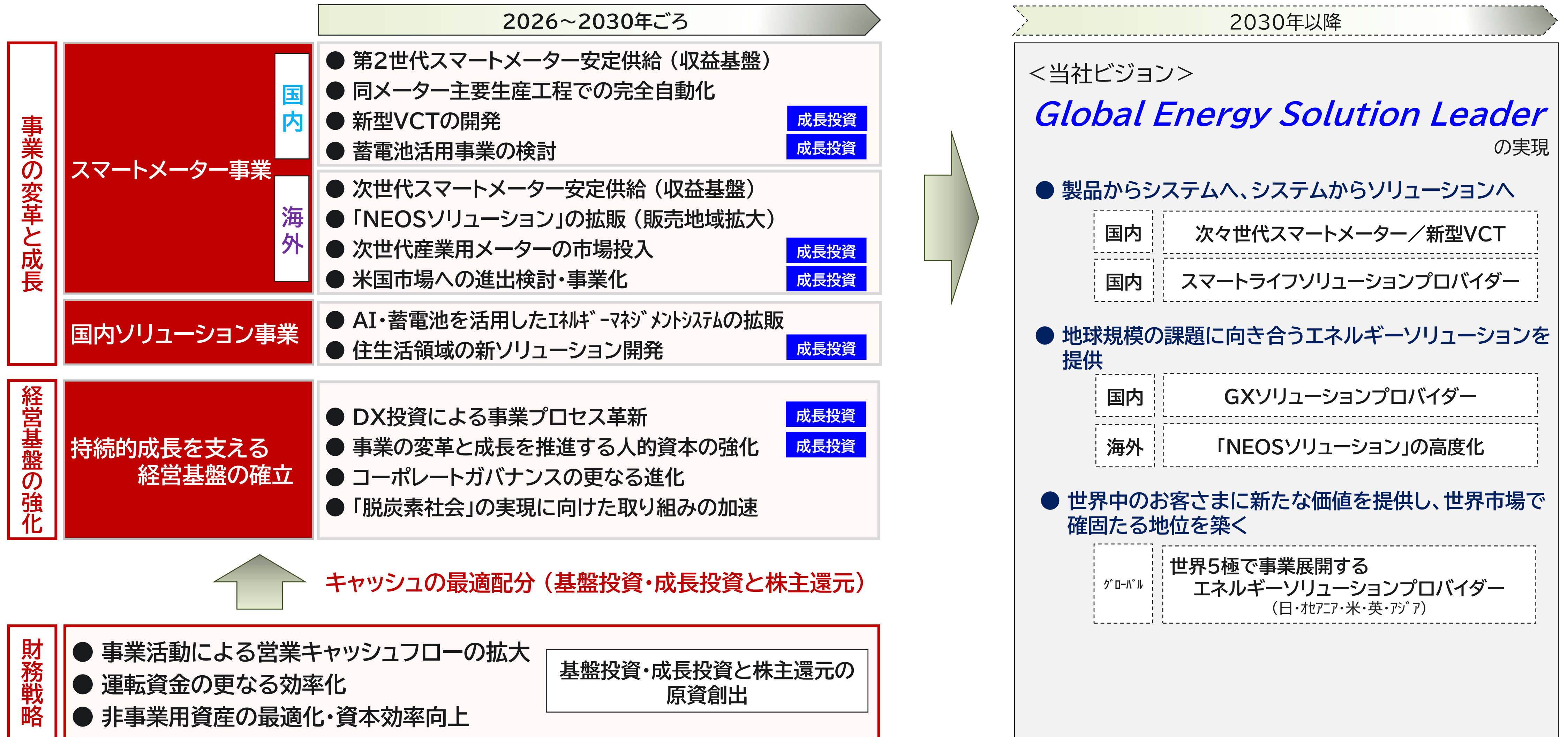
中期視点での成長ストーリー

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構築に注力

● 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%



2 中期視点での成長ストーリー(事業別) ①

国内 スマートメーター事業

想定される外部環境変化(~2030年)

| Politics (法規制、政策など) | Society (消費者動向、ライフスタイル変化など) |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策(脱炭素化)の加速 電力送配電網の整備 災害に対するレジリエンス強化 | <ul style="list-style-type: none"> 生産年齢人口減少、高齢化進展(省人化、省力化のニーズ拡大) 世帯数・住宅戸数減少 脱炭素化の進展 |
| Economy (景気動向、金利、為替など) | Technology (技術革新、既存技術の進展など) |
| <ul style="list-style-type: none"> AI・DX・GXの進展に伴う電力需要増 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) | <ul style="list-style-type: none"> 系統・需給運用の高度化 AI技術の進歩・汎用化、DX化の進展 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による収益基盤構築
→ 主要生産工程(組立工程および構内搬送)での完全自動化を実現

<成長事業>

- 「系統用蓄電所」参入 → 将来的に「GXソリューションプロバイダー」を目指す
電力インフラの安定と脱炭素化の実現に向けて、スマートメーターの計測技術 + GXソリューション事業の強みを活かした事業化に取り組む
- 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

想定される外部環境変化(~2030年)

| Politics (法規制、政策など) | Society (消費者動向、ライフスタイル変化など) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 地域紛争の発生・激化・長期化 → 原材料調達、為替、輸出管理、関税などでの地政学リスク拡大懸念 世界的な気候変動対策(脱炭素化)の加速 → 国・地域により取り組みに濃淡生じる | <ul style="list-style-type: none"> 脱炭素化の進展 人口増、世帯数・住宅戸数増 新興国を中心とした電化進展、電力計測・制御へのニーズ拡大 |
| Economy (景気動向、金利、為替など) | Technology (技術革新、既存技術の進展など) |
| <ul style="list-style-type: none"> AI・DX・GXの進展に伴う電力需要増 クリーンエネルギー投資増加 インフレ・コスト上昇の常態化(経済減速) 為替変動の不確実性が高まる | <ul style="list-style-type: none"> AI技術の進歩・汎用化 エッジコンピューティングの拡大 再生可能エネルギーと蓄電システムの拡大 専門人材の不足 → 新興国人材の確保 |

主な事業戦略

<基盤事業>

- 次世代スマートメーター「NEOS」の安定供給による収益基盤構築
- 「NEOSソリューション」の拡販(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

2 中期視点での成長ストーリー(事業別) ②

国内ソリューション事業

想定される外部環境変化(~2030年)

| | |
|---|--|
| Politics (法規制、政策など) ・ 気候変動対策(脱炭素化)の加速 ・ DX推進に関する環境整備の進展 ・ 災害に対するレジリエンス強化 | Society (消費者動向、ライフスタイル変化など) ・ 生産年齢人口減少、高齢化進展(省人化、省力化のニーズ拡大) ・ 世帯数・住宅戸数減少 ・ 脱炭素化の進展 |
| 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 ・ 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) | Technology (技術革新、既存技術の進展など) ・ AI技術の進歩・汎用化、DX化の進展 ・ 蓄電池技術革新 ・ 半導体技術の発展 |

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)の売上・収益性の拡大

<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の市場投入・拡販
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ソリューションの展開(自動検針・スマート保安)
- スマートロック「OPELOシリーズ」をフロントエンド商材と位置付け、住生活領域で新たなソリューションを開発
→ 将来的に「スマートライフソリューションプロバイダー」を目指す

系統用蓄電所

送電網・配電網(電力系統)に直接接続された大規模な蓄電池施設。再エネの普及に欠かせないインフラとして期待。電力が余って市場価格が安いときに充電し、需要が高く価格が上がったときに放電して収益を得ることが可能。

発電した電気を無駄にせず、夜間などに活用できるため、省エネ効果が期待できる。

Edge Intelligence

データの処理をクラウドで行うのではなく、データを収集する端末(エッジ)でAIなどを使用して解析処理を行う技術。(クラウド:集中処理 ⇄ エッジ:分散処理)
従来は、「端末でデータ収集 → クラウドに送る → クラウドで解析する → 端末に指示」という流れが一般的だったが、これを端末(エッジ)だけで完結させようとする考え方。

<メリット>

- ① リアルタイム：通信の往復がないため、瞬時の判断が必要な場面で威力を発揮
- ② 通信負荷・通信コスト削減：膨大なデータのすべてをクラウドに送る必要がないため、通信回線の負荷軽減と通信費の抑制が期待
- ③ 安全性：データ漏洩リスクを低減

3 キャッシュアロケーションの見直し (2024-2026年度)

()内の金額は2025年5月公表値からの増減額

キャッシュイン

ネットキャッシュ

2024年3月末
61億円

営業キャッシュフロー

367億円
(+117億円※)

※ 前提条件をキャッシュアウト関連費用控除前に変更したことによる増加

政策保有株式の圧縮

21億円(+1億円)

不動産の売却

77億円(+68億円)



キャッシュアウト

運転資金

(配分比)
(12.4%)

65億円
(+10億円)

成長投資 基盤投資

(47.9%)

252億円
(+52億円)

株主還元

(23.0%)

配当(非支配株主への配当含む)
76億円 (+11億円)

自己株式の取得

45億円 (+25億円)

次期中計での活用 ※

(16.7%)

88億円 (+88億円)

成長投資

96億円 (配分比)
(25.7%)

- 事業領域の拡大に向けた投資
 - ・ 新規事業創出： **米国事業**、**蓄電池関連事業** 等 p.25~ご参照
- 競争優位性の強化に向けた投資
 - ・ 既存事業： **国内** 第2世代スマートメーター
 - ・ **海外** 次世代スマートメーター「NEOS」
 - ・ 事業革新： DX投資
 - ・ 人的資本強化 等

基盤投資

156億円 (配分比)
(41.9%)

- 既存事業の維持・収益安定に向けた投資
 - ・ 設備の更新投資
 - ・ 既存製品の改良開発投資 等

株主還元

121億円 (配分比)
(32.4%)

- 安定的な配当を継続
 - ・ DOE基準を引き上げ【2%→3%】(2025年5月)
 - ・ 特別配当の実施(2025~2026年度)
- 自己株式取得を継続的に実施
 - ・ 2024~2026年度計 約396万株・約45億円

※ 情勢次第では地政学リスクに起因する影響緩和に一部充当することも検討

4 米国市場への進出検討を本格化 ①

高シェアを持つオセアニア市場で培った高い営業力・開発力・品質管理力を武器に米国市場での事業性検証を本格化

Key商材

NEOS Solution

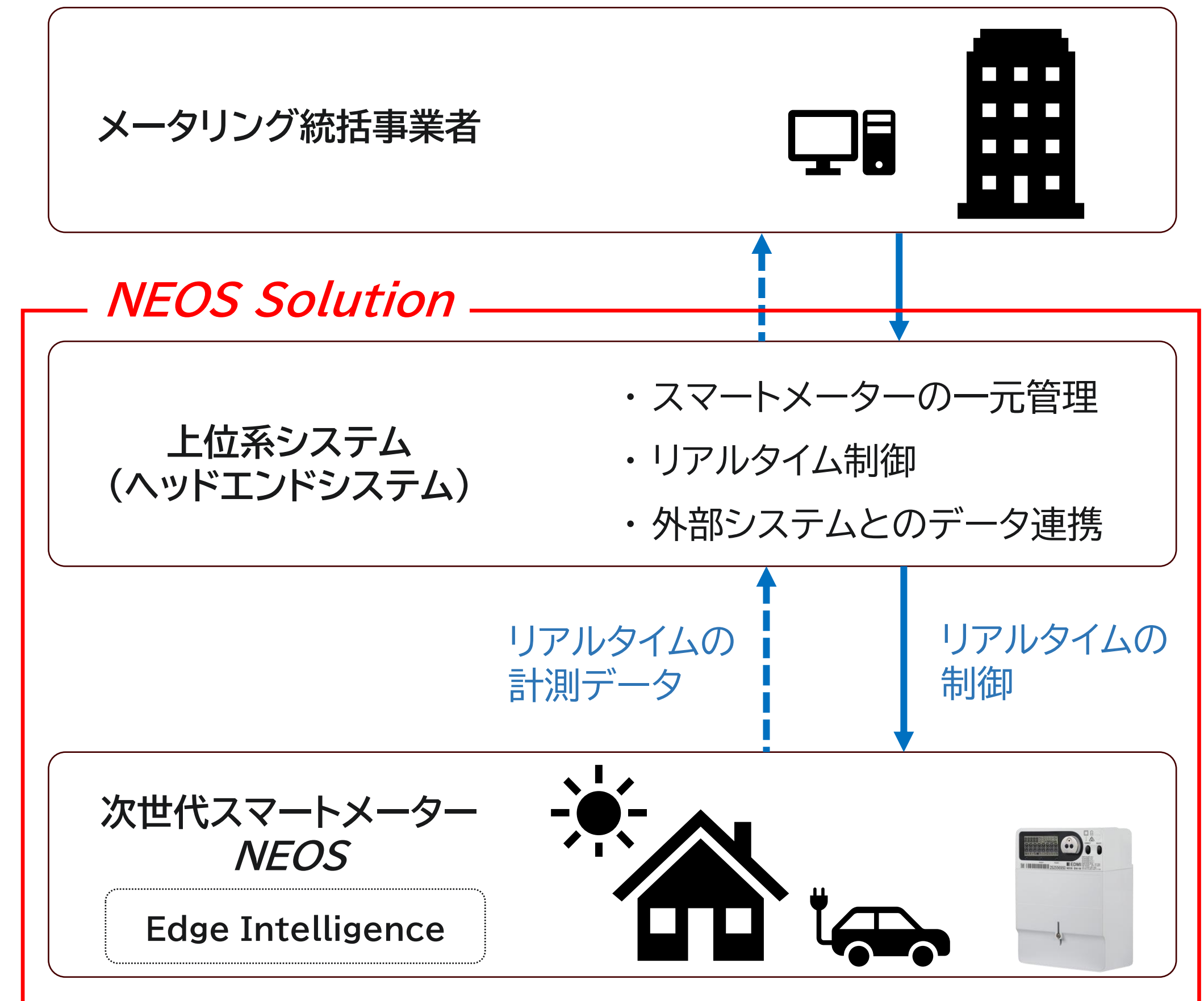
- スマートメーターと上位系システムを組み合わせたソリューション
 - ▶ 高頻度・高精度の計測 / リアルタイム監視 / 迅速・自律的な制御
 - ▶ 構築済みの開発資産、品質管理システムを活用した米国規格のスマートメーター「NEOS」
 - ▶ メーター側で高度なデータ処理を行う「Edge Intelligence」を製品に付加予定。スマートメーターのデータ処理機能を拡張

当社の強み

オセアニアでの高シェアを支えるEDMI社の営業力・開発力・品質管理力

- リアルタイムデータ計測技術
- 無線通信によるデータ収集技術
- これらを組み合わせたスマートメーターソリューション提供実績
- 顧客密着型のビジネスモデル

(NEOS Solution 概念図)



4 米国市場への進出検討を本格化 ②

米国市場環境

電力の計測・監視・制御に対するソリューションニーズが拡大

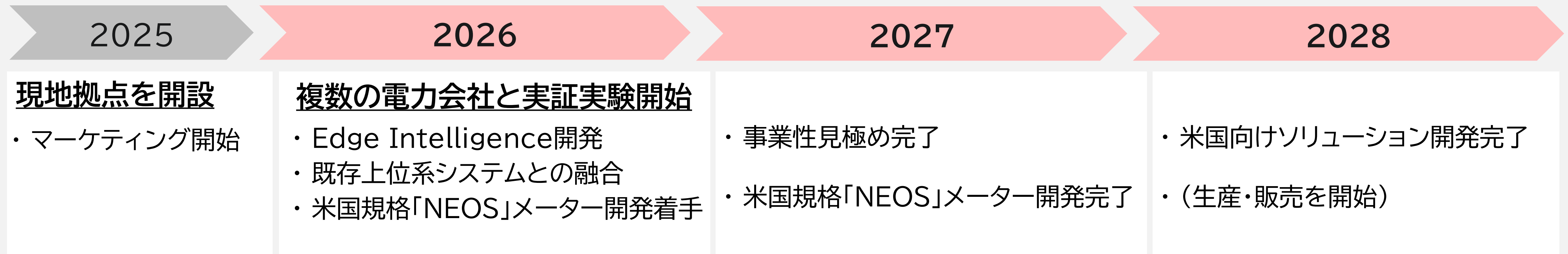
- AI利用拡大による電力需要急増
 - 分散型エネルギーと既存電力網との統合による制御強化
 - 停電時等のレジリエンス(復旧力)強化 等
- ⇒ 2026年度以降、次世代スマートメーターの導入計画スタート
(州によりタイミング異なる)

ターゲット

中規模の地域電力事業者(約 3,000社)

- ① 広大な国土と独立した送配電網、電力自由化等により約 3,000社の地域電力事業者が存在
(→ 既存競合他社の画一的サービスに不満あり)
- ② 競合他社(大手)のサポートが手薄な領域でパートナーシップ構築
- ③ 市場規模はオーストラリアの約10倍

事業性検証スケジュール



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

補足説明資料

1 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) → **132回**(25年度3Q時点)

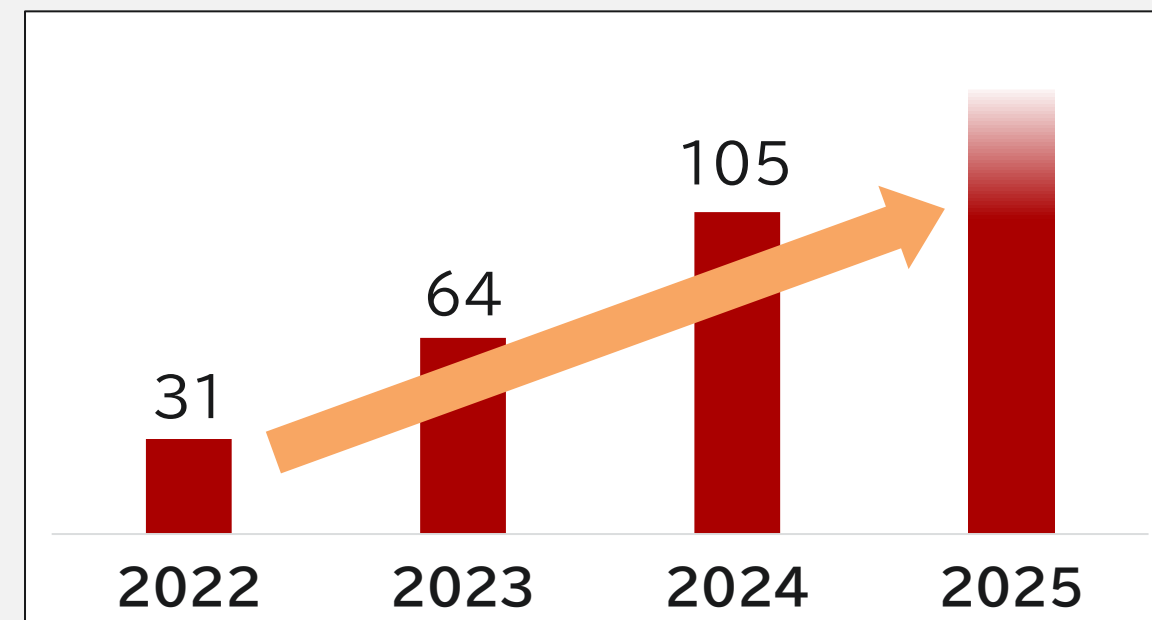
情報開示頻度の向上

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

- ・「インベスターズガイド」
 - ・「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

- PBR : 1.31倍(2025年度)
 - ROE : 10.6%(2025年度)
 - 株主資本コスト : 6.0%(2025年度)
- 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

- ・2025年度以降の配当方針を変更(**DOE基準を引き上げ**)
- ・2025年度の1株あたり配当 : 年間49円(前年度比 : **27円増配**)

自己株式の取得

- ・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
- ・取得期間 : 2026年2月~2025年9月
- ・取得株式数 : 150万株
- ・取得価額の総額 : 25億円

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2026年度末までに2023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
2025年度末の圧縮額は**40億円**(2023年度末比)

政策保有株式の圧縮

不動産の売却

2 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 |
|--|--|---|
| <p>【短期】 中東情勢長期化による原材料・部材の調達量減少</p> | <p>【リスク】・ 原材料・部材の調達不足 ・ 調達リードタイムの長期化 【リスク】 サプライチェーンの混乱・分断</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 複数サプライヤー化、調達地域分散、重要部材の先行調達 ・ 代替材料・部材の検討、設計変更と代替技術確立 ・ 生産時の製品ミックスの調整、納期交渉、在庫管理強化 ・ 契約形態の見直し(長期供給契約、優先供給契約等) |
| <p>【短期】 原油高騰によるコスト上昇 (原材料価格、燃料費、物流費など)</p> | <p>【機会】 エネルギー効率化ニーズ増 【リスク】 原材料費・物流費の増加</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 ・ 販売価格への適正転嫁 ・ 原価低減活動の強化 ・ 物流効率化、在庫管理強化 |
| <p>【短期】 為替変動の不確実性拡大</p> | <p>【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</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 為替予約の適用拡大・柔軟化 ・ 輸入部材価格上昇を想定した使用部材の見直し・設計変更と代替技術確立 |
| <p>【短期】 半導体メモリ不足</p> | <p>● 世界的に不足が報じられている半導体メモリは、25年度末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</p> | |
| <p>【短期】 人件費の構造的上昇</p> | <p>【機会】 省人化ニーズ拡大 【リスク】 人件費増加による収益圧迫</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 「らくらく検針」等の省人化製品の拡販 ・ 人的資本戦略強化による一人あたり付加価値の向上 ・ DX化推進による業務プロセスの抜本的な見直し |

2 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>【短期】 コーポレートガバナンス・開示 要求の高度化</p> | <p>【機会】 市場要求に对应得るコーポレートガバナンスの強化 → 非財務視点での市場評価向上</p> <p>【リスク】 取り組み遅行による市場評価低下</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・取締役会・監査役会を中心としたコーポレートガバナンス実行体制・施策の強化（取締役会の実効性評価とセットで推進） ・取り組み進捗・結果に関する開示充実 |
| <p>【短期】 国内金利水準の上昇</p> | <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支払い利息増 ・住宅・商業施設着工鈍化によるソリューション事業の売上減少 ・生産系設備投資減少による配電盤・VCT等の売上減少 ・非事業用資産の価値低下 ・投資判断の厳格化、投資延期・縮小 | <ul style="list-style-type: none"> ・借入スイッチ、手元資金での負債圧縮 ・対象事業でのQCD戦略強化、高収益化 ・投資判断基準再検討、投資回収期間の短期化 |
| <p>【短期】 インフレ・コスト上昇の常態化</p> | <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・継続的な利益圧迫 ・人件費負担の増加 | <ul style="list-style-type: none"> ・DX化推進による業務プロセスの抜本的な見直し、人的資本戦略強化による生産性向上 ・代替材料・部材の検討、設計変更と代替技術確立 |
| <p>【短期】 生成AI技術の急速的進展・普及</p> | <p>【機会】 業務効率・生産性向上</p> <p>【リスク】 情報セキュリティインシデントの発生</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・DX推進人材の継続的・積極的な育成とスキル活用 ・AI活用の汎用化を前提とした情報セキュリティルール・体制・しくみの構築 |
| <p>【短期】 サイバーセキュリティリスクの増大</p> | <p>【リスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サイバーセキュリティインシデントの発生 ・情報漏洩等による事業機会逸失 ・社会的信用の低下 | <ul style="list-style-type: none"> ・サイバーセキュリティ対策投資の強化 ・サイバー攻撃を想定したセキュリティルール・体制・しくみの強化 ・社内教育・訓練の徹底 |

2 想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策 ③

| 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延期</p> | <ul style="list-style-type: none"> 顧客との緊密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】省人化ニーズの拡大</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 |

3 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)

9. 2025年度中期経営計画達成に向けた事業戦略(2025年5月時点)

10. 2026年度中期経営計画達成に向けた事業戦略(2025年5月時点)

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

社外取締役(指名・報酬委員会委員長)メッセージ

社長メッセージ

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

2025年度中期経営計画(2024年度)の振り返り

2026年度中期経営計画(2025年度)の展望



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。