2026 年 11 月 25 日
大崎電気工業株式会社

2026 年度第 2 四半期決算説明会 質疑応答(要旨)

1. 日時: 2026 年 11 月 24 日(火)10:00 ～ 11:00(Zoom にて開催)
2. 回答者:

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
グループ経営本部 コーポレートコミュニケーション部長	松園 健也

Q1.　オーストラリアにおける 2 社購買の導入や価格重視の調達方針への転換といった顧客動向変化を踏まえると、対策を講じても業績が従来の水準まで回復しない可能性もあるのではないか。

A.　オーストラリアにおける顧客動向の変化については、より早期に把握し、対策を講じるべきであったと反省している。本日の資料に記載のとおり、主要顧客の資本異動等によりさまざまな影響が生じているが、各社の経営トップから調達部門の実務担当者に至るまで関係を改めて強化し、当社の収益にプラスとなるよう、海外子会社(EDMI 社)の CEO および COO が先頭に立って動いている。
競合状況にもよるが、当社としては従来のシェアを回復すべく最大限の努力を続けていく考えである。

Q2.　原材料・部材価格高騰の影響について、国内では一部の電力会社が入札後の価格見直しに応じる意向を示しているとのことだが、価格転嫁をめぐる状況は国内と海外、また顧客ごとに異なり、常に変化しているのではないか。原材料価格の変動が販売価格にどのように反映されると考えればよいか、国内・海外別に聞きたい。また、足元で価格が下落している原材料については、逆にお客様から値下げを求められることも起こり得るのではないか。

A.　国内では、従来は価格の見直しが難しかった入札済みの案件についても、昨今の環境変化を踏まえ、一部のお客様に個別に価格見直しに応じていただけるようになっており、引き続き各社のご理解を得られるよう要請を続けたい。なお、原材料価格が下落した場合の販売価格は個々の電力会社との協議によって決めるべきものであり、仮定を前提に現時点で断定的な回答はできない。
海外では、海外向け製品に使用する高仕様のメモリ価格が急激に上昇している。価格転嫁については、お客様との契約内容や取引状況に基づき交渉中であり、一部ご理解をいただけるお客様もおり、引き続き交渉を進めていく。特にオセアニアでは、主要顧客の調達方針変更の動きも踏まえ、個別に対応していく。
また、海外の生産委託パートナーである Cicor(シコール)社との協業により生産委託先の集約を進め、コストや納期の面から原材料・部材価格高騰の影響緩和に努めたい。

Q3.　米国市場への進出検討について、現時点での進捗状況と今後の発展可能性について聞きたい。

A.　米国では、下期に入り地域電力事業者 1 社との実証実験を既に開始しており、現時点では順調に進捗している。その他数社についても年度内に実証実験を開始する予定であり、現地での当社に対する期待は非常に高い。2027 年度までに事業性を十分に見極めたうえで、2028 年度以降に売上を計上していくという方針に変更はない。

Q4.　市販メーターの需要回復の遅れについて聞きたい。3Q からの回復に遅れはないか。他のサプライヤーには前倒しで回復している印象もある。遅れがあれば背景を聞きたい。

A.　市販メーターの需要には回復の兆しが見られる。他社がより早く回復しているとのご指摘だが、当社と他社とで主要顧客の構成が異なることもあり当初より3Q 以降からの回復を見込んでいる。他社比では若干遅れ気味に映るが、需要は回復傾向にあると見ている。

Q5.　今回の業績下振れ要因のうち、一過性の費用（輸送費等）金額はどの程度か。来期はどの程度の増益要因となるのか。また、国内でのサイバー攻撃によるシステム障害は減益要因と考えておくべきか。生産停止の影響は修正見通しに織り込まれているのか。

A.　一過性要因の合計額は開示していないが、基本的に来期には解消されるため、来期の増益要因となる。一方、海外事業を中心に、AI 関連の需要拡大によりメモリやプリント基板の価格が急激に上昇しており、これらは減益要因となり得る。精査したうえで、来期以降の計画に織り込んでいく。
サイバー攻撃による当社業績への影響は、生産・出荷の再開時期について確定的な回答ができないため、現時点では未定である。外部専門機関による調査費用や復旧費用等の発生を見込んでいるが、その金額も未定であり、今年度の修正見通しには反映していない。

Q6.　オセアニアにおける主要顧客の調達方針変更の影響は、決算説明会資料（p.8）に記載の海外事業の下方修正要因のうち、売上高・営業利益でそれぞれ何億円程度か。また、この影響が今下期から顕在化したとすれば来年度は通年で及ぶため、今年度よりも悪化幅が大きくなると想定すべきか。さらに、オセアニアにおける業績回復戦略（p.9、10）について、現時点での手応えと、効果が表れる時期についても聞きたい。

A.　主要顧客の調達方針変更による一部影響は、資料（p.8）の売上減（期初見通し比▲6.5 億円）に含まれている。来年度以降の業績への影響は現在精査中であり、現時点では申し上げられない。
影響の拡大幅についても見極めているところであるが、主要顧客が 2 社購買を導入しても、これまでのシェアを 100%とした場合に 50%になるとは考えていないが、影響の見極めを行っており、現時点で確定的なことは申し上げられない。各社の調達計画については、EDMI 社のトップが各社を訪問して情報収集しているので、それを基に見極めることになる。

Q7.　決算説明会資料（p.31）に記載の米国市場への進出検討とリスク管理について聞きたい。来年度までに事業性の見極めを完了するとのことだが、実証実験を行うお客様とは、ある程度事業化までを視野に入れたうえで進めているか。盤石と思われていたオセアニアでの顧客動向の変化を踏まえると、米国でも今後、競争環境の変化などのリスクがあると考える。そのリスク管理は EDMI 社に任せるのか、それとも本社が関与して管理するのか聞きたい。

A.　ご指摘のとおり、オセアニアについては当社がトップシェアであったことからリスク管理が足りなかった点は否めない。従来、海外事業は地域別のポートフォリオのため地域ごとの計画精査に本社も関与してきたが、今回の反省を踏まえ、現在は主要顧客別にまで踏み込んで計画策定に親会社としてより深く関与している。
米国は新たな市場であり、ゴールデンマーケットになる可能性もあることから、実証実験の結果について親会社としてきちんと精査する一方、顧客別の売上・利益計画についても同様に精査して事業化を積極的にコントロールしていく考えである。

Q8.　プリント基板の調達は、長期の調達計画を立てたうえで来年度の必要量に目処をつけたうえで価格を調整するとの計画だと思うが、今後も調達価格が上昇すると見ているか。メモリについても聞きたい。

A.　まずメモリは、国内はデータセンター等で使われるような高価格帯の製品ではないため、それほど大きな影響は出ていない。一方、プリント基板は、価格高騰が続いている。市場を注視しながら、リードタイムの長いものについては中期的なフォーキャストに基づく調達量を提示するなどして計画的な調達を進めている。価格上昇にはある程度応じざるを得ないが、調達自体が滞るということはない。

Q9.　プリント基板を中心に、上期は頻繁な値上げがあったと認識しているが、下期以降の価格動向をどのように見ているか。

A.　次回の価格交渉で上昇する品目もあるのではと認識している。

以 上