OSAKI

2026年度 上期(第2四半期) 決算説明会資料
(2027年3月期)

2026年11月24日

大崎電気工業株式会社 (東証プライム 6644)

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

皆さま、本日は大変お忙しい中ご出席いただきまして、誠にありがとうございます。

この説明会は、11月20日金曜日にホームページに掲載いたしました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 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。

それでは早速、本日の出席者をご紹介いたします。

取締役社長執行役員COO　渡辺 光康(わたなべ みつやす)
取締役専務執行役員 グループ経営本部長　上野 隆一(うえの りゅういち)
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(やまと てつや)
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(まつぞの たつや)

出席者は以上です。

次に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。

(中略)

また、今後のIR活動の参考とさせていただくため、アンケートへのご協力をお願いいたします。
なお、本日のスピーチ原稿は、説明会終了後、当社ホームページへの掲載を予定しております。

それでは渡辺社長、よろしくお願いいたします。

本資料の構成

1 2026年度 通期業績見通し（下方修正の要因・打ち手・今後の方向性） p.3

2 2026年度　上期（第2四半期）決算概要 p.12

3 2026年度　通期業績見通し［前年度対比］ p.15

4 株主還元 p.18

（補足説明資料を巻末に掲載）

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

大崎電気工業　渡辺でございます。

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。

まずはじめに、11月15日に発生しました当社ネットワークに対する不正なサイバー攻撃に関し、今後の業績への影響も含め、本日ご参加の皆さまには大変ご心配とご迷惑をおかけしております。
この場を借りて深くお詫び申し上げます。
現在、停止しておりますシステムの早期復旧、同種事案の再発防止に向けたセキュリティ強化ならびに製品の生産・出荷に向けて、外部の専門的知見も活用しながら、全社の総力をあげて取り組んでおります。
すでに第二報で皆さまにも最新の状況をお伝えしておりますが、公表すべき新たな事実が判明した際には、速やかにホームページなどを通じてお知らせいたしますのでご理解賜りますようお願い申し上げます。

それでは2026年度上期の決算概要、ならびに11月5日に公表いたしました通期業績見通しの修正についてご説明いたします。

本日は、まず、通期業績見通しの下方修正につきまして、その要因、打ち手、今後の方向性からご説明し、その後、上期の決算概要、前年度対比での通期業績見通し、株主還元の順でご説明いたします。

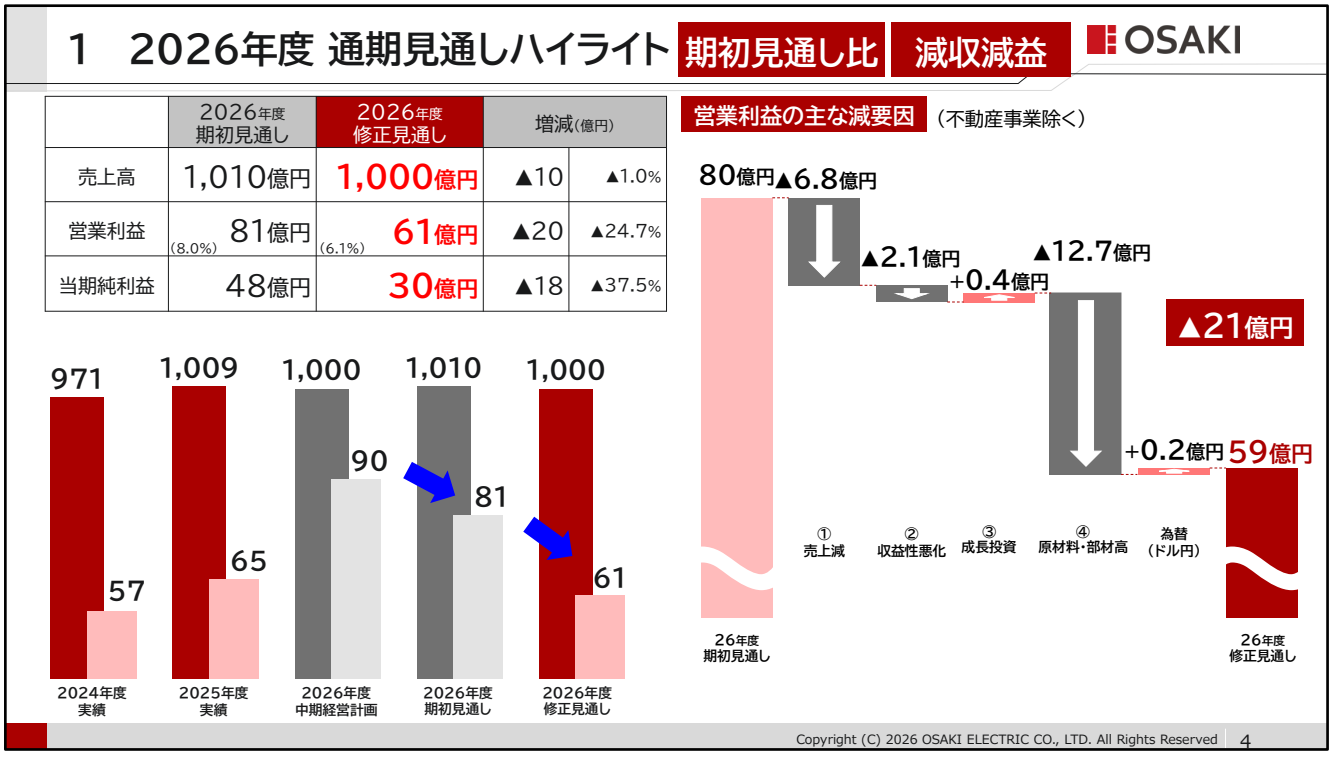
4ページをご覧ください。

1 2026年度 通期業績見通し
（下方修正の要因・打ち手・今後の方向性）

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4四半期累計	→	通期
2026年度業績見通し（5月12日公表）	→	期初見通し
2026年度業績修正見通し（11月5日公表）	→	修正見通し

（注）
本決算説明会資料に記載しているセグメントおよびサブセグメント売上高は、事業活動の実態を示すため内部売上高を除いて表示しております。
一方、決算短信の売上高は（連結財務諸表ベースであり）内部売上高を含んでおります。このため、両資料間で売上高および前年同期比増減等が異なります。

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



通期業績見通しの修正のハイライトです。

上期の実績と足元の事業環境を踏まえ、11月5日に通期業績見通しを修正いたしました。期初見通しと比べ、売上高は10億円減の1,000億円、営業利益は20億円減の61億円、当期純利益は18億円減の30億円と、減収減益の見通しとしております。

売上高は、国内では、第2世代スマートメーターの出荷拡大がある一方、市販メーター、スマートロック、子会社エネゲートの出荷減により減収、海外では、オーストラリアにおける水道メーター出荷の期ズレ、一部主要なお客様の調達方針変更、メーター設置計画の期ズレなどが影響し減収を見込んでおります。

営業利益は、不動産事業を除くベースで21億円の下方修正となりますが、右のグラフをご覧のとおり、原材料・部材価格の高騰による12.7億円の減益影響が最大の要因であり、これに売上減による6.8億円が続いております。原材料・部材価格の高騰は国内外ともに影響しており、海外ではこれに加え、オーストラリアの減収、一部案件の収益性悪化、生産委託効果の刈り取り時期延期などを織り込んでおります。

5ページをご覧ください。

2　2026年度 通期業績見通し(連結) 期初見通し比 減収減益

OSAKI

(単位:百万円)

	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減		2026年度 上期実績	2026年度 下期見通し
売上高	101,000	**100,000**	▲1,000	▲1.0%	46,496	53,504
国内計測制御事業	65,000	**64,900**	▲100	▲0.2%	29,515	35,385
スマートメーター事業	42,500	**43,700**	1,200	+2.8%	21,442	22,258
ソリューション事業	13,500	**11,500**	▲2,000	▲14.8%	4,602	6,898
配電盤事業	9,000	**9,700**	700	+7.8%	3,470	6,230
海外計測制御事業	35,700	**34,800**	▲900	▲2.5%	16,833	17,967
オセアニア	17,000	**15,100**	▲1,900	▲11.2%	6,753	8,347
欧州(英国)	12,950	**13,600**	650	+5.0%	7,107	6,493
アジア	5,000	**5,100**	100	+2.0%	2,207	2,893
中東・アフリカ ※	750	**1,000**	250	+33.3%	765	235
不動産事業	300	**300**	0	0.0%	147	153
営業利益	8,100	**6,100**	▲2,000	▲24.7%	2,591	3,509
国内計測制御事業	5,200	**4,900**	▲300	▲5.8%	1,881	3,019
海外計測制御事業	2,800	**1,000**	▲1,800	▲64.3%	591	409
不動産事業	100	**200**	100	100.0%	118	82

為替レート(円/USD)	155.00	**158.67**

売上高

国内

(+) 第2世代スマートメーターの出荷拡大
(▲) ソリューション事業(市販メーター、スマートロック)の出荷減
(▲) 子会社(エネゲート)の出荷減

海外

(+) ガスメーター販売好調(英国)
(▲) 水道メーター出荷の期ズレ(オセアニア)
(▲) 一部主要顧客の調達方針変更(オセアニア)
(▲) メーター設置計画の期ズレ(オセアニア)

営業利益

次ページ以降でご説明

※ 期初見通しでは「中東・アフリカ」の売上を「欧州(英国)」に計上

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

期初見通しと修正見通しをセグメント、サブセグメントに分解したものです。あわせて、右側に上期実績と下期見通しの内訳を記載しております。

売上高は、国内計測制御事業で、スマートメーター事業と配電盤事業を上方修正する一方、ソリューション事業を20億円下方修正し、全体ではほぼ期初見通し並みを見込んでおります。海外計測制御事業は、英国、アジア、中東・アフリカを上方修正する一方、オセアニアを19億円下方修正しております。

営業利益は、国内で3億円、海外で18億円の下方修正としており、海外の減益幅が大きくなっております。主な増減要因につきましては、次ページ以降でご説明いたします。

6ページをご覧ください。

3　営業利益予想の推移



中計目標値との差異（減要因）

- 主に中東情勢に起因する原材料・部材価格高騰
- 中計策定時に未想定の新たな成長投資の実行
  - 米国市場への進出検討
  - 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

期初見通しとの差異（減要因）

- 原材料・部材価格高騰（期初見通しからさらに悪化）
- オセアニア事業の下振れ
  - 水道メーター出荷期ズレ（来期へ）
  - スマートメーター設置計画の期ズレ（来期へ）
  - 主要顧客の調達方針変更
- 市販メーターの回復遅れ

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

営業利益予想の推移です。

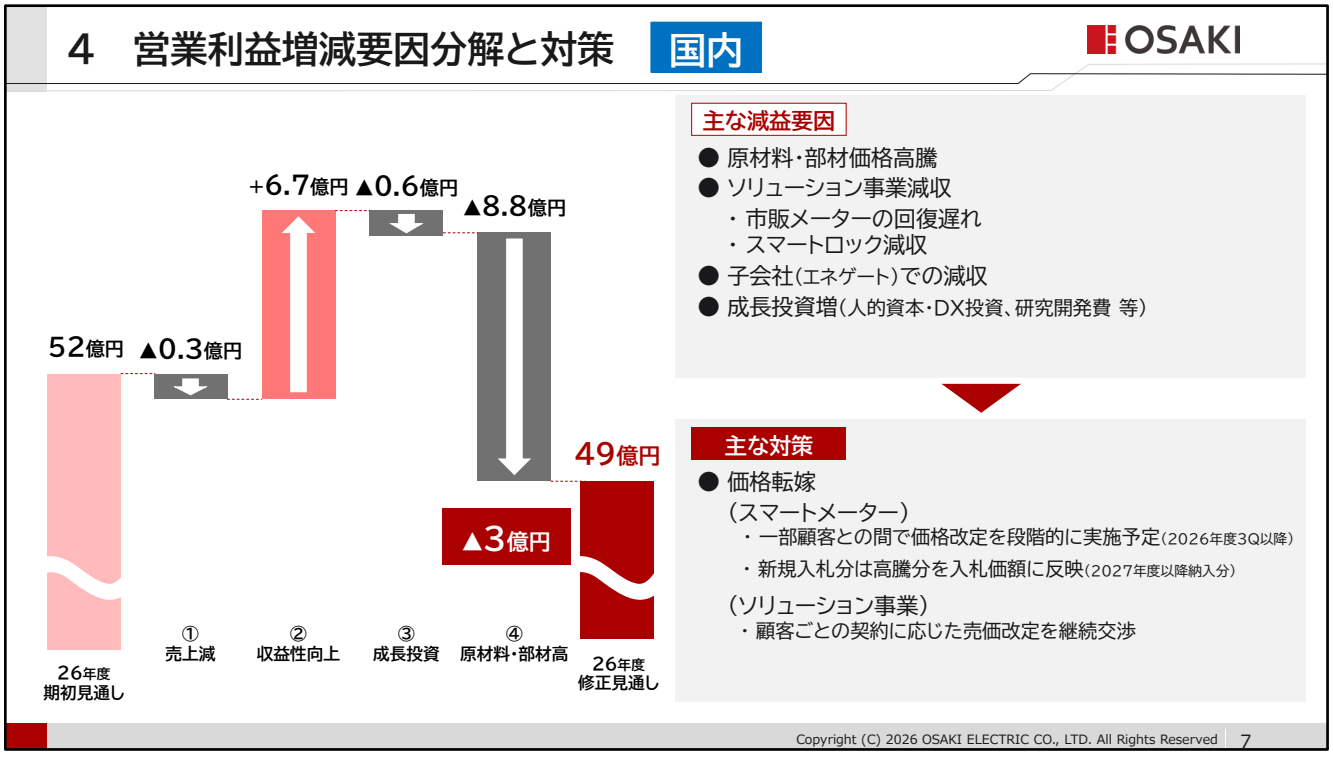
営業利益が中期経営計画の最終年度目標である90億円から、期初見通しの81億円、そして今回の修正見通しの61億円へと修正した主な要因です。

90億円から81億円への9億円の下方修正は、5月の期初見通し公表時にご説明したとおり、主に中東情勢に起因する原材料・部材価格の高騰と、米国市場への進出検討、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など、中計策定時には想定していなかった新たな成長投資を実行していることによるものでございます。

そして今回の81億円から61億円への20億円の下方修正は、水道メーターやスマートメーター設置計画の期ズレ、主要なお客様の調達方針変更によるオセアニア事業の下振れ、市販メーターの回復遅れ、そして期初見通しからさらに悪化した原材料・部材価格の高騰が主な要因でございます。

次ページ以降、国内、海外それぞれの営業利益の増減要因分析と主な対策をご説明いたします。

7ページをご覧ください。



国内事業の営業利益の増減要因と主な対策です。

国内は、期初見通しの52億円に対し、3億円減の49億円としております。

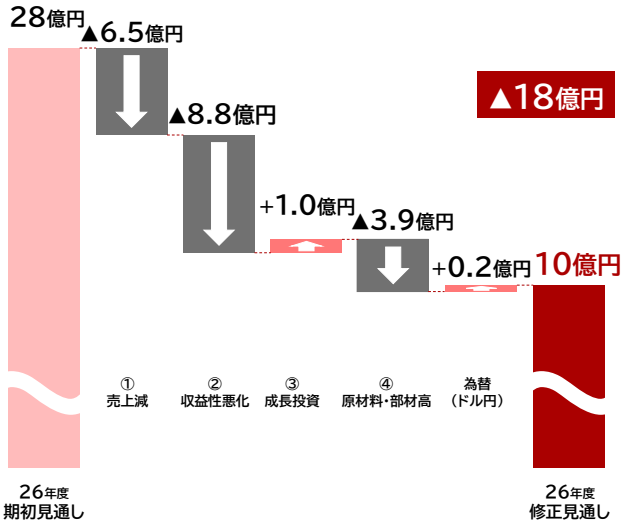
第2世代スマートメーターの出荷拡大や配電盤事業の好調による収益性の向上が6.7億円の増益要因となる一方、原材料・部材価格の高騰が8.8億円の減益要因となっており、これが国内の下方修正の最大の要因でございます。

また、市販メーターの回復遅れやスマートロックの減収といったソリューション事業の減収、子会社エネゲートでの減収、人的資本・DX投資、研究開発費などの成長投資の増加も減益要因となっております。

対策としては、価格転嫁を最優先に取り組んでおります。スマートメーターにつきましては、一部のお客様との間で、2026年度3Q以降、段階的に価格改定を実施する方向であるほか、新規入札分につきましては、2027年度以降の納入分から高騰分を入札価格に反映しております。ソリューション事業につきましても、お客様との契約に応じた売価改定の交渉を継続しております。

8ページをご覧ください。

4　営業利益増減要因分解と対策　海外



主な減益要因

- オセアニアでの減収
  - ・水道メーター出荷期ズレ（来期へ）　一過性
  - ・スマートメーター設置計画の期ズレ
  - ・一部顧客の調達方針変更
- 一部案件での収益性悪化（主にアジア）　一過性
- 輸送費の増加　一過性
- 生産委託効果の刈り取り延期（来期へ）
- 原材料・部材高

主な対策

オセアニアを中心に次ページ以降でご説明

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

海外事業の営業利益の増減要因です。

海外は、期初見通しの28億円に対し、18億円減の10億円としており、今回の下方修正の大部分を占めております。

主な減益要因は3つございます。

1つ目は売上減で、6.5億円の減益要因となっております。オーストラリアにおける水道メーター出荷の来期への期ズレ、スマートメーター設置計画の期ズレ、一部主要なお客様の調達方針変更によるオセアニアの減収が主なものでございます。

2つ目は収益性の悪化で、8.8億円の減益要因となっております。主にアジアの一部案件での収益性悪化、輸送費の増加、生産委託効果の刈り取りが来期へ延期となったことによるものです。このうち、一部案件の収益性悪化と輸送費の増加は今期限りの一過性の要因であると考えております。

3つ目は原材料・部材価格の高騰で、3.9億円の減益要因となっております。

これらのうち、水道メーターや設置計画の期ズレ、生産委託効果の刈り取り延期は、来期以降の業績に反映されるものでございます。一方、オセアニアの主要なお客様における調達方針の変化は構造的な変化と認識しており、対応策を実行中でございます。

次ページ以降、オセアニアを中心に対策をご説明いたします。

9ページをご覧ください。

5　オセアニアにおける業績回復戦略(主要テーマ)

OSAKI

■ 高シェアをより強固に

- 顧客に提供する付加価値サービス群の拡充（停電管理機能、電力品質レポート、データ送信の高頻度化など）
- 顧客の運用コスト削減提案
- (2社購買下における)受注最大化に向けた顧客調達部門への訴求強化
- 顧客の購買方針に応じた戦略的な価格施策　　等

■ 収益性の強化に向けて

- 旧機種(ATLAS)から新機種(NEOS)への移行促進(収益性向上)
- 生産委託パートナーとの連携強化による収益性向上
- 顧客状況に応じた価格転嫁交渉の強化　　等



次世代スマートメーター「NEOS」

■ 上記施策の確実な成果抽出に向けて

- 海外部門COOがオセアニア地区責任者を兼務
  同地域を重点地域と位置付け、顧客調達部門との関係強化、R&D機能強化等に優先的に取り組む
- 日本本社も上記施策の進捗を月次でモニタリング(Global Strategy Meeting)
  テーマごとに戦略スタッフを現地派遣し、COOのオペレーションを支援

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

オセアニアにおける業績回復戦略です。

オセアニアは当社海外事業最大の市場であり、今回の下方修正の主因でもあることから、同地域を重点対策地域と位置付け、3つの観点で取り組みを進めております。

1つ目は、高いシェアをより強固にすることです。停電管理機能、電力品質レポート、データ送信の高頻度化といった、お客様に提供する付加価値サービス群の拡充、お客様の運用コスト削減のご提案、2社購買のもとでの受注最大化に向けたお客様の調達部門への訴求強化、お客様の購買方針に応じた戦略的な価格施策などを進めております。

2つ目は、収益性の強化です。旧機種「ATLAS」(アトラス)から、収益性の高い新機種「NEOS」(ネオス)への移行促進、生産委託パートナーとの連携強化による原価低減、お客様の状況に応じた価格転嫁交渉の強化に取り組んでおります。

3つ目は、これらの施策の確実な実行に向けた体制の構築です。海外部門のCOOがオセアニア地区の責任者を兼務し、お客様の調達部門との関係強化やR&D機能の強化に優先的に取り組むとともに、日本本社も月次のGlobal Strategy Meetingで進捗をモニタリングし、テーマごとに戦略スタッフを現地に派遣してCOOのオペレーションを支援する体制としております。

10ページをご覧ください。

6　オーストラリア市場におけるシェア維持・拡大策

顧客	調達方針変化	シェア維持・拡大策	当社の優位性
A社	・メーター事業がファンドに売却 ・2社購買を導入	・付加価値サービスの拡充 ・調達部門への訴求強化	・設置の容易性 ・上位系システムとの接続性 ・総コスト視点での価格競争力
B社	・調達方針変更 ・価格選好が強まる	・戦略的な価格施策 ・顧客の運用コスト削減提案	・高機能、高品質
C社	【変化なし】 ・創業期からの長年の信頼関係 ・NEOSへの期待も大きい	・コミュニケーション強化によるリテンション ⇒ 発注動向の早期把握と施策反映	・長年の製品提供実績 ・顧客ニーズを満たすカスタマイズ力
D社	【変化なし】 ・当社シェア高い ・受注量は他社より少ない	・コミュニケーション強化によるリテンション ⇒ 発注動向の早期把握と施策反映	・長年の製品提供実績 ・顧客ニーズを満たすカスタマイズ力

※ 顧客の掲載順はシェア・売上高の順位を示すものではありません

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

オーストラリア市場における主要なお客様の調達方針変化と当社対応策です。

A社につきましては、メーター事業がファンドに売却され、新たな経営陣のもとで2社購買が導入されました。これに対し、付加価値サービスの拡充と調達部門への訴求強化により、設置の容易性、上位系システムとの接続性、総コストで見た価格競争力といった当社の優位性を訴求してまいります。

B社につきましては、調達方針の変更により価格選好が強まっております。高機能・高品質に加え、価格弾力性の高い「NEOS」を活かした戦略的な価格施策と、お客様の運用コスト削減のご提案で売上拡大を狙います。

C社、D社につきましては、状況に大きな変化はなく、長年の信頼関係のもと、継続的なコミュニケーションにより発注動向を早期に把握し、安定した受注につなげてまいります。

11ページをご覧ください。

7　原材料・部材価格高騰の主な影響

OSAKI

銅

主な用途

● スマートメーター（端子部）
● VCT（コイル）等（VCTは国内事業のみ）

今期業績影響

国内
- 素材相場は5月以降やや鈍化したが、購入部品（端子部・コイル等）への銅価格の転嫁が遅れて進行
- 期初見通し（5月）の想定を上回る調達価格上昇が続く。期初比の増加要因としては最大
- 現時点で生産必要量の調達に影響はない

海外
- EMSパートナー（Cicor社）への製造委託に伴い、同社の調達力を活かした必要量確保とコスト圧縮を図る

石油化学製品

主な用途

● スマートメーター（筐体・端子部等のプラスチック）
● 配電盤（塗料）● 梱包材（配送用）等

今期業績影響

国内
- 樹脂、シンナー、塗料などを中心に期初見通し（5月）に織り込んだ想定額を上回る調達価格上昇が続く
- 調達面での工夫や設計・工程の見直し等で価格上昇影響の抑制に努めている。今後の価格推移も不透明
- 現時点で生産必要量の調達に影響はない

海外
- 左記同様の効果を期待

プリント基板・半導体メモリ

今期業績影響

国内
- データセンター需要の高まりなどを背景に基板材料の供給が世界的に逼迫。プリント基板の調達に影響。急激な価格上昇に直面
- 通期業績見通し（期初見通し＝5月）に織り込んだ想定額を上回る調達価格上昇が続く
- 現時点で生産必要量の調達に影響はない
- 長納期化が進行
- 必要量確保に向け、価格対応が不可避の状況
- 海外事業については、左記同様、Cicor社の調達力を活かして生産への影響軽減を図る

海外
- プリント基板、半導体メモリの高騰影響あり（国内と海外では使用するメモリのスペック帯が異なるため）
- 左記同様、Cicor社の調達力を活かして生産への影響軽減を図る

価格転嫁の状況

国内
● 入札確定済み物量への遡及値上げに一部電力会社が応じる意向（当社初）。3Q以降段階的に実施
● 2027年度物量も交渉スコープ。新規入札分（2027年度以降納入分）は高騰分を入札価額に反映
● 価格改定の効果は修正見通しに未織込（実現分はアップサイド）

海外
● 顧客ごとの契約に応じた価格転嫁交渉を推進

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

原材料・部材価格高騰の影響です。

先ほどご説明したとおり、原材料・部材価格の高騰は、期初見通し比で国内外あわせて12.7億円の減益要因となっており、今回の下方修正の最大の要因でございます。

銅は、先行きが不透明となっております。AI・半導体需要を背景に需給が逼迫している中で、調達価格が下落する可能性は低く、今後も高水準で推移する見通しでございます。

また、今回新たに、プリント基板の影響が顕在化しております。データセンター需要の高まりなどを背景に基板材料の供給が世界的に逼迫し、急激な価格上昇と長納期化に直面しており、必要量の確保に向け、価格面での対応が不可避の状況でございます。

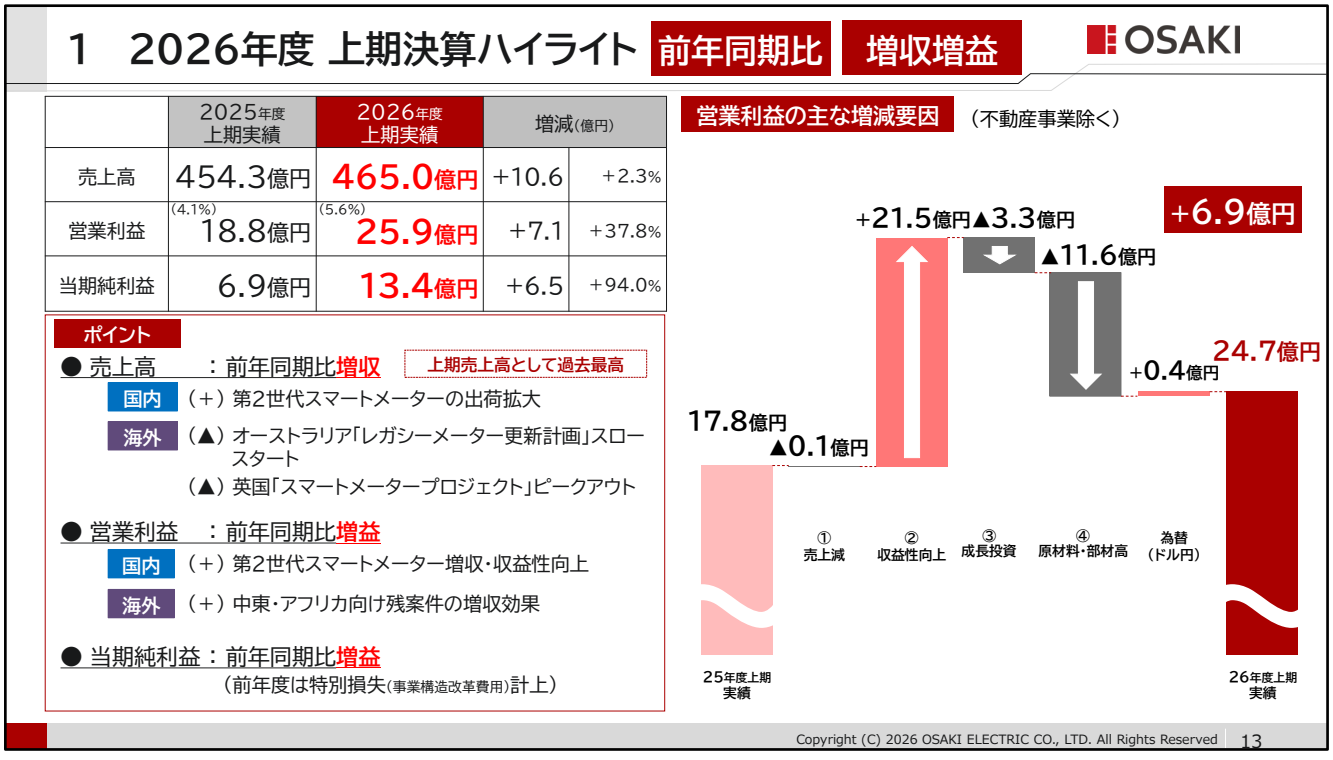
いずれも、現時点で生産必要量の調達に影響は出ておりません。海外事業につきましては、EMSパートナーであるCicor（シコール）社の調達力を活かし、必要量の確保とコスト圧縮を図ってまいります。

価格転嫁につきましては、スマートメーターは、一部のお客様との間で、2026年度3Q以降、段階的に価格改定を実施する方向であるほか、新規入札分につきましては、2027年度以降の納入分から高騰分を入札価格に反映しております。ソリューション事業につきましても、お客様との契約に応じた売価改定の交渉を継続しております。

13ページをご覧ください。

2 2026年度 上期(第2四半期)決算概要
(2027年3月期)

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



2026年度上期決算のハイライトです。

上期は、前年同期比で増収増益となり、売上高は上期として過去最高となりました。

売上高は、国内では第2世代スマートメーターの出荷拡大により増収となった一方、海外では、オーストラリア政府主導の「レガシーメーター更新計画」のスロースタート、英国政府主導の「スマートメータープロジェクト」のピークアウトが影響し、減収となりました。

営業利益は、原材料・部材価格の高騰による11.6億円の減益影響や成長投資の増加があったものの、国内の第2世代スマートメーターの増収と収益性向上、海外の中東・アフリカ向け残案件の増収効果などによる収益性向上がそれらを上回り、前年同期比で7.1億円の増益となりました。

当期純利益は、前年同期に事業構造改革費用を特別損失として計上していたこともあり、大幅な増益となっております。

14ページをご覧ください。

2　2026年度 上期業績(連結)

前年同期比　増収増益

OSAKI

(単位:百万円)

	2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減		主な増減要因
売上高	45,429	**46,496**	1,067	+2.3%	
国内計測制御事業	26,611	**29,515**	2,903	+10.9%	
スマートメーター事業	18,388	**21,442**	3,053	+16.6%	第2世代スマートメーターの出荷拡大 (前年同期はすべて第1世代)
ソリューション事業	5,155	**4,602**	▲552	▲10.7%	GXサービス、スマートロックが増収の一方、市販メーター不振が影響
配電盤事業	3,067	**3,470**	402	+13.1%	電力向け・産業向け(データセンター)ともに需要堅調
海外計測制御事業	18,636	**16,833**	▲1,802	▲9.7%	
オセアニア	7,820	**6,753**	▲1,067	▲13.7%	次世代スマートメーター「NEOS」の出荷が始まる一方、オーストラリア政府「レガシーメーター更新計画」の初年度設置がスロースタート
欧州(英国)	8,200	**7,107**	▲1,092	▲13.3%	英国政府「スマートメータープロジェクト」ピークアウトによる (期初計画に織り込み済)
アジア	2,003	**2,207**	204	+10.2%	香港ほか既存顧客からの受注拡大
中東・アフリカ	611	**765**	154	+25.2%	事業撤退前残契約の売上計上 (2025年度に事業撤退済)
不動産事業	182	**147**	▲34	▲18.9%	不動産売却による賃料収入減
営業利益	1,880	**2,591**	710	+37.8%	
国内計測制御事業	1,328	**1,881**	553	+41.7%	第2世代スマートメーター出荷拡大に伴う収益性向上
海外計測制御事業	451	**591**	140	+31.0%	オセアニア・英国の減収影響を「NEOS」投入による収益性改善と他地区増収効果がカバー
不動産事業	113	**118**	4	+4.2%	—

期中平均為替レート(円/USD)	148.40	**158.29**	2026年度期初想定為替レート(円/USD)	155.00

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

上期の連結業績をセグメント、サブセグメントに分解したものです。

国内は、第2世代スマートメーターの出荷拡大と配電盤事業の堅調な需要により、前年同期比10.9%の増収、41.7%の増益となりました。ソリューション事業は、GXサービス、スマートロックが増収となった一方、市販メーターの不振が影響し、減収となっております。

海外は、オセアニア、英国の減収により9.7%の減収となりましたが、「NEOS」投入による収益性改善と、アジア、中東・アフリカの増収効果がカバーし、31.0%の増益となりました。

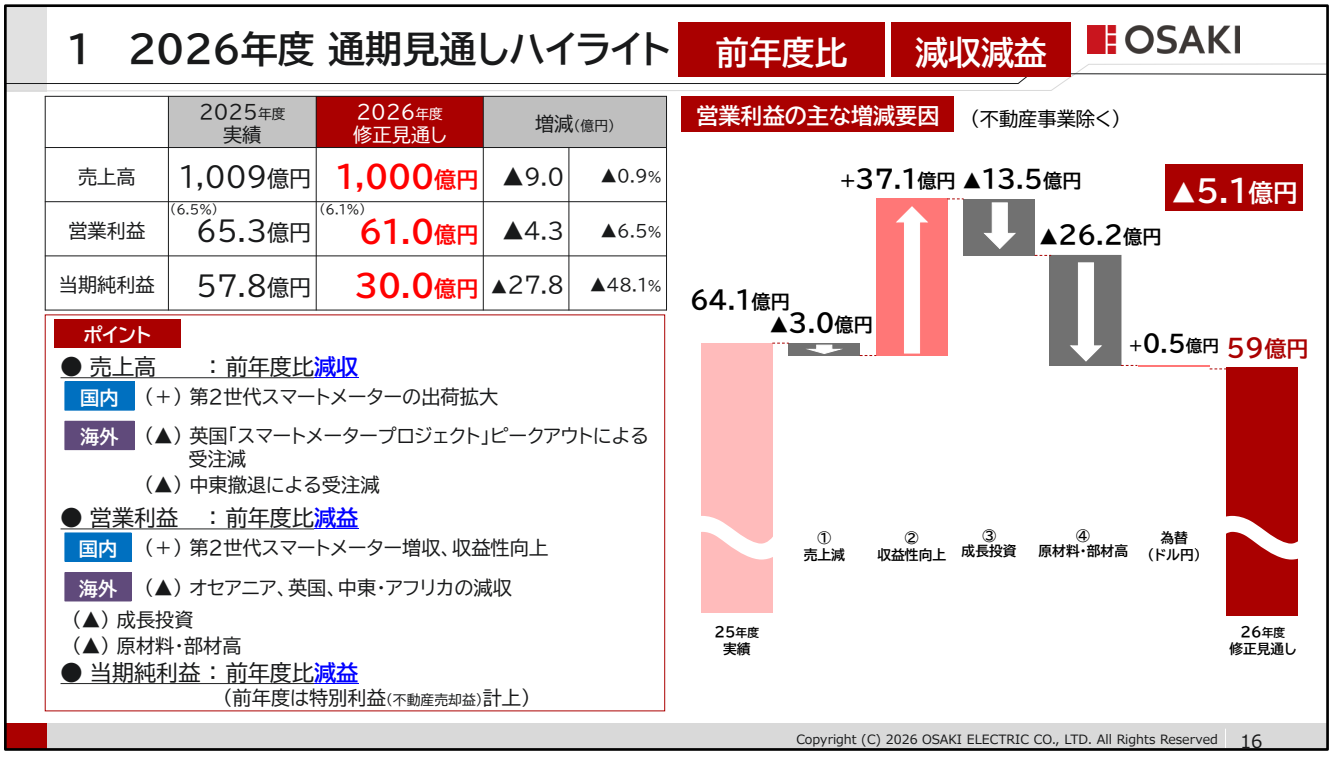
サブセグメントごとの上期実績と下期見通しにつきましては、巻末の補足説明資料(27～30ページ)に記載しておりますので、のちほどご覧ください。

次に、通期業績見通しを前年度との対比でご説明いたします。16ページをご覧ください。

3 2026年度 通期業績見通し
（2027年3月期）

［前年度対比］

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



ここからは、修正見通しを前年度実績と比較してご説明いたします。

修正見通しは、前年度比で、売上高は9億円減の1,000億円、営業利益は4.3億円減の61億円と、減収減益の見通しでございます。

売上高は、国内では第2世代スマートメーターの出荷拡大により増収となる一方、海外では、英国の「スマートメータープロジェクト」のピークアウトや、中東からの撤退による受注減などにより減収を見込んでおります。

営業利益は、第2世代スマートメーターの収益性向上を中心に37.1億円の収益性向上を見込む一方、原材料・部材価格の高騰が26.2億円、成長投資が13.5億円の減益要因となり、前年度比で減益となる見通しです。

当期純利益は、前年度に不動産売却益を特別利益として計上していたため、大幅な減益となります。

17ページをご覧ください。

2　2026年度 通期業績見通し(連結)　前年度比　減収減益

OSAKI

(単位:百万円)

	2025年度 実績	2026年度 修正見通し	増減	
売上高	100,900	**100,000**	▲900	▲0.9%
国内計測制御事業	59,707	**64,900**	5,192	+8.7%
スマートメーター事業	40,274	**43,700**	3,425	+8.5%
ソリューション事業	11,379	**11,500**	120	+1.1%
配電盤事業	8,053	**9,700**	1,646	+20.4%
海外計測制御事業	40,862	**34,800**	▲6,062	▲14.8%
オセアニア	15,880	**15,100**	▲780	▲4.9%
欧州(英国)	15,342	**13,600**	▲1,742	▲11.4%
アジア	4,846	**5,100**	253	+5.2%
中東・アフリカ	4,793	**1,000**	▲3,793	▲79.1%
不動産事業	330	**300**	▲30	▲9.2%
営業利益	6,526	**6,100**	▲426	▲6.5%
国内計測制御事業	4,676	**4,900**	223	+4.8%
海外計測制御事業	1,743	**1,000**	▲743	▲42.6%
不動産事業	103	**200**	96	+92.4%
期中平均為替レート(円/USD)	149.61	**158.67**		

売上高

国内

(+) 第2世代スマートメーター出荷拡大、配電盤増収等が寄与
(25年度は第2世代市場投入の本格化は4Qから、26年度は第2世代がフルに貢献)
(▲) 市販メーター、スマートロック減収

海外

(▲) オセアニア水道メーター出荷の期ズレと一部顧客からの受注減
(▲) 英国「スマートメータープロジェクト」ピークアウトによる受注減
(▲) 中東撤退による受注減等

営業利益

国内

(+) 第2世代スマートメーター、配電盤の増収効果による増益
(▲) 成長投資の増加、原材料・部材価格高騰

海外

(+) NEOS投入による収益性改善
(+) 中東・アフリカでの高利益案件
(+) 英国でのコスト削減強化　等
(▲) 成長投資(米国進出検討費用 等)
(▲) 原材料・部材高　　等

※ 不動産事業の増益は、昨年度の不動産売却に伴う租税公課の減少等による

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

前年度実績と修正見通しをセグメント、サブセグメントに分解したものです。

国内は、第2世代スマートメーターの本格投入が通期でフルに寄与することに加え、配電盤事業の増収もあり、増収増益を見込んでおります。

海外は、オセアニア、英国での売上減、中東からの撤退などにより、減収減益を見込んでおります。「NEOS」投入による収益性改善や英国でのコスト削減強化はあるものの、成長投資や原材料・部材価格の高騰がそれを上回る見通しです。

次に、株主還元についてご説明いたします。19ページをご覧ください。

4 株主還元

- 26年度配当は25年度水準を維持
- 自己株式取得を実施（11月5日開示）

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

1　株主還元の強化（配当予想・自己株式取得）

OSAKI

配当予想（2026年度）

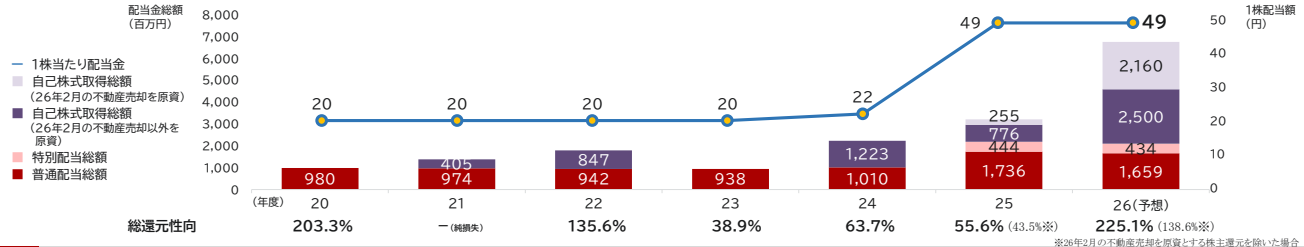
	2026年度		
	中間	期末	年間
普通配当	19円	20円	39円
特別配当	10円	—	10円
計	29円	20円	49円

2025年度の配当水準を維持

自己株式の取得

	2024-2025年度	2026年度（11月5日開示）	
取得株式数	約246万株	上限150万株	上限200万株
取得価額の総額	約20億円	上限25億円	上限30億円
取得期間	2024年8月～2025年8月	2026年2月～9月	2026年11月～2027年4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



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

株主還元の状況です。

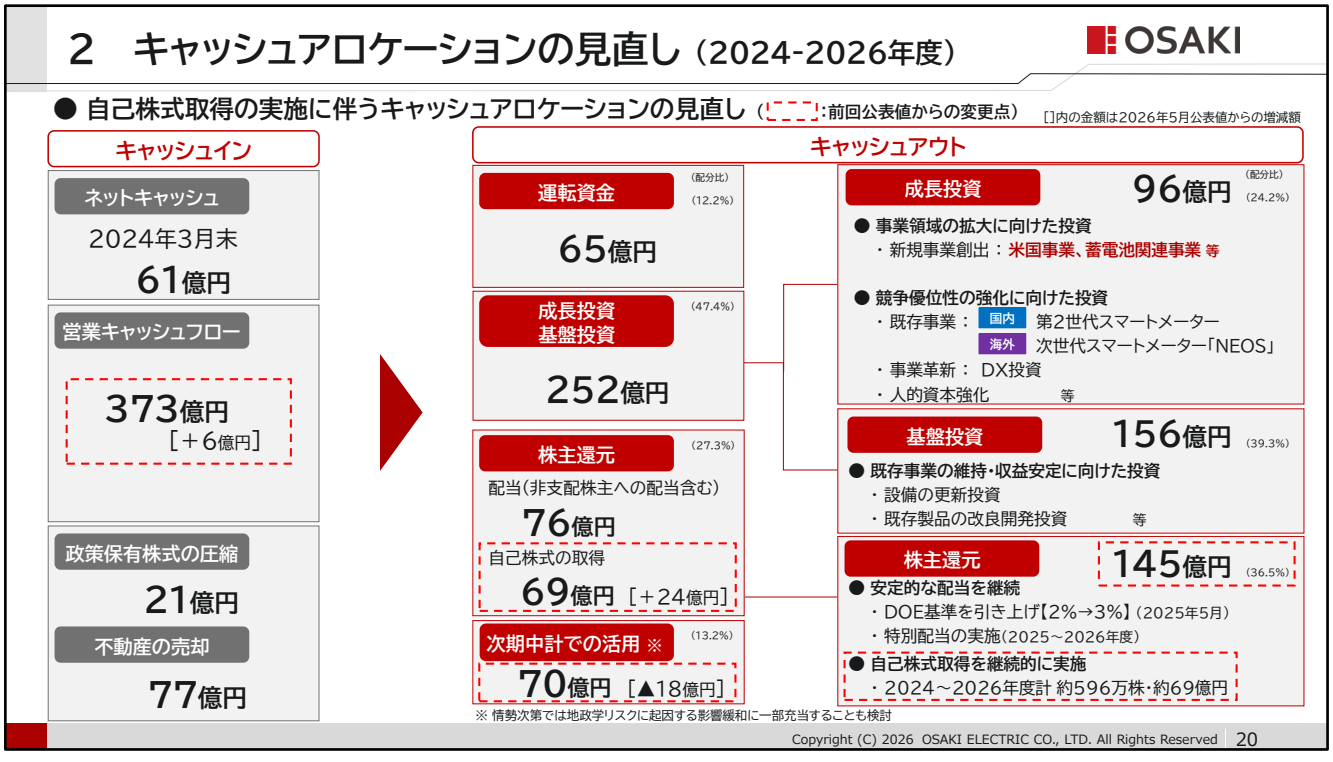
配当予想につきましては、本年5月に開示した内容から変更はございません。2026年度の配当も、株主のみなさまへの還元を重視し、増配と特別配当を加味した2025年度の水準を維持する考えです。

自己株式の取得につきましては、2026年2月から9月までに上限150万株、25億円の取得を実施いたしました。これに加え、11月5日に、上限200万株、30億円、取得期間を2026年11月から2027年4月とする新たな自己株式取得を公表しております。

2026年度の総還元性向は一時的に高い水準となる見込みですが、これは主に2026年2月の不動産売却を原資とする株主還元を含むためでございます。

引き続き、成長投資とのバランスを図りながら、安定的な配当と機動的な自己株式取得を通じて、株主還元の充実に取り組んでまいります。

20ページをご覧ください。



キャッシュアロケーションの見直しです。

2024年度から2026年度までの3年間のキャッシュアロケーションにつきまして、今回の自己株式取得の実施を反映しております。

成長投資と株主還元とのバランスを考慮したうえで、株主還元の充実に努めていることがご理解いただけるかと存じます。

なお、本年5月12日の前年度決算と同時に発表しました、次期中期経営計画の基本的な枠組みとなる「中期視点での成長ストーリー」を、補足説明資料（22ページ）に掲載しておりますのであわせてご確認ください。

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。

補足説明資料

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

1　中期視点での成長ストーリー（2026～2030年ごろ）

2026年5月12日開示（再掲）

OSAKI

● 効率的に原資を創出し「成長投資」を実行。 次代の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%

2026～2030年ごろ

事業の変革と成長

スマートメーター事業

国内
- ● 第2世代スマートメーター安定供給（収益基盤）
- ● 同メーター主要生産工程での完全自動化
- ● 新型VCTの開発　成長投資
- ● 蓄電池活用事業の検討　成長投資

海外
- ● 次世代スマートメーター安定供給（収益基盤）
- ● 「NEOSソリューション」の拡販（販売地域拡大）
- ● 次世代産業用メーターの市場投入　成長投資
- ● 米国市場への進出検討・事業化　成長投資

国内ソリューション事業
- ● AI・蓄電池を活用したｴﾈﾙｷﾞｰﾏﾈｼﾞﾒﾝﾄｼｽﾃﾑの拡販
- ● 住生活領域の新ソリューション開発　成長投資

経営基盤の強化

持続的成長を支える経営基盤の確立
- ● DX投資による事業プロセス革新　成長投資
- ● 事業の変革と成長を推進する人的資本の強化　成長投資
- ● コーポレートガバナンスの更なる進化
- ● 「脱炭素社会」の実現に向けた取り組みの加速

キャッシュの最適配分（基盤投資・成長投資と株主還元）

財務戦略
- ● 事業活動による営業キャッシュフローの拡大
- ● 運転資金の更なる効率化
- ● 非事業用資産の最適化・資本効率向上

基盤投資・成長投資と株主還元の原資創出

2030年以降

＜当社ビジョン＞

Global Energy Solution Leader

の実現

- ● 製品からシステムへ、システムからソリューションへ
  - 国内　次々世代スマートメーター／新型VCT
  - 国内　スマートライフソリューションプロバイダー
- ● 地球規模の課題に向き合うエネルギーソリューションを提供
  - 国内　GXソリューションプロバイダー
  - 海外　「NEOSソリューション」の高度化
- ● 世界中のお客さまに新たな価値を提供し、世界市場で確固たる地位を築く
  - ｸﾞﾛｰﾊﾞﾙ　世界5極で事業展開するエネルギーソリューションプロバイダー（日・ｾｾｱﾆｱ・米・英・ｱｼﾞｱ）

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

2　中期視点での成長ストーリー（事業別）①

2026年5月12日開示（再掲）

OSAKI

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）
・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	・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）
・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）	・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（生産自働化）

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）
・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	・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）
・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	・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 → 収益基盤構築
- 「NEOSソリューション」拡販（販売地域拡大）
- **リカーリングビジネス**の拡大・収益性向上

＜成長事業＞

- Edge Intelligence（ｴｯｼﾞ・ｲﾝﾃﾘｼﾞｪﾝｽ）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

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

2　中期視点での成長ストーリー（事業別）②

2026年5月12日開示（再掲）

OSAKI

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）	Society（消費者動向、ライフスタイル変化など）
・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	・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）
・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）	・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。再生可能エネルギーの変動に対応し、電力系統の安定化や効率的な運用を支える中核的なインフラ。広域的な電力需給調整や市場取引など多様な機能を持ち、今後の脱炭素社会における重要な役割が期待される。

Edge Intelligence

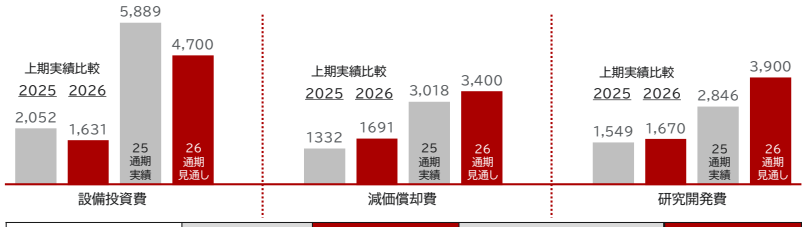
データの処理をクラウドで行うのではなく、データを収集する端末（エッジ）でAIなどを使用して解析処理を行う技術。（クラウド：集中処理 ⇔ エッジ：分散処理）
従来は、「端末でデータ収集 → クラウドに送る → クラウドで解析する → 端末に指示」という流れが一般的だったが、これを端末（エッジ）だけで完結させようとする考え方。

＜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

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

3　設備投資費・減価償却費・研究開発費（上期・通期）

（単位：百万円）



	2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減		2026年度 見通し
設備投資費	2,052	1,631	▲420	▲20.5%	4,700
減価償却費	1,332	1,691	358	+26.9%	3,400
研究開発費	1,549	1,670	120	+7.8%	3,900

【2027年度の見通し】
・減価償却費は減少見込み
・設備投資、研究開発費は次期中期経営計画の「成長投資」「基盤投資」のなかで説明

＜2026年度上期実績＞

● **設備投資費**
　第2世代スマートメーター関連の設備投資は25年度がピーク。26年度から減少を見込む

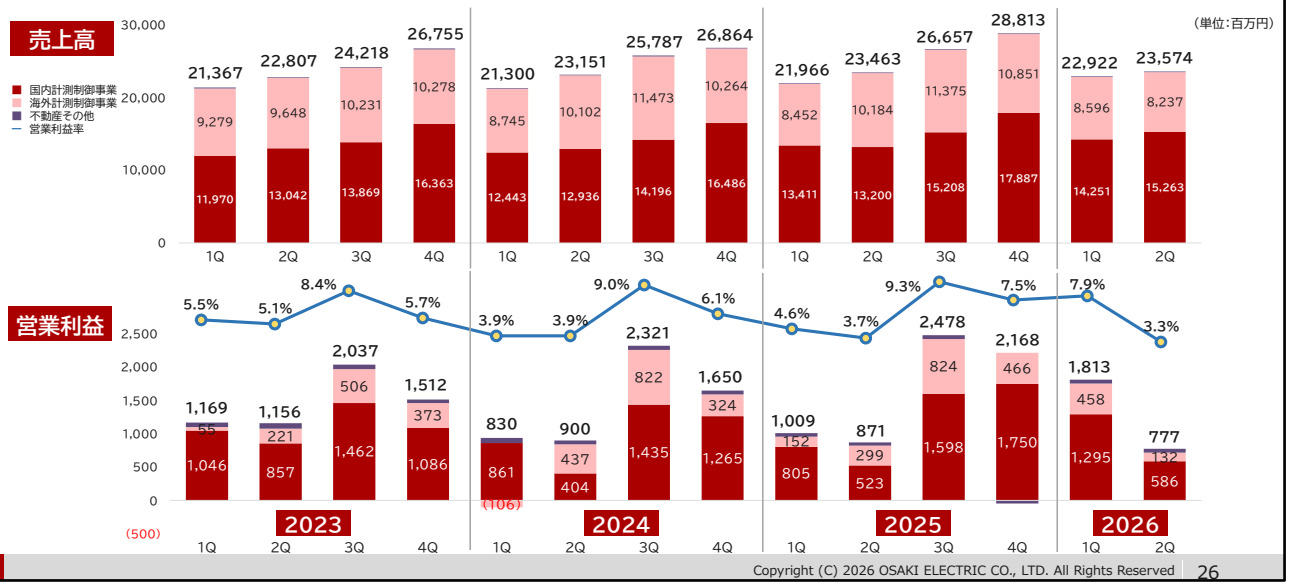
● **減価償却費**
　第2世代スマートメーターの設備投資にほぼ連動するかたちで減価償却費が25年度2Q以降増加。金型（1年償却）が主であるため、26年度が減価償却費のピーク

● **研究開発費**
　国内事業における成長投資、米国進出に向けた実証実験費用を中心とした増加

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

4　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。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



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

5　サブセグメント別 下期売上高見通し ①

国内 スマートメーター事業

<売上高>　(億円)

2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減	2025年度 下期実績	2026年度 下期見通し	増減	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減
184	**214**	30	219	**222**	3	425	**437**	12

上期実績

- 第2世代スマートメーター出荷拡大(物量増)
- 収益性の高い第2世代スマートメーターへの切り替え、出荷拡大に伴う操業度向上が利益に寄与
- 利益率を重視した受注戦略を継続

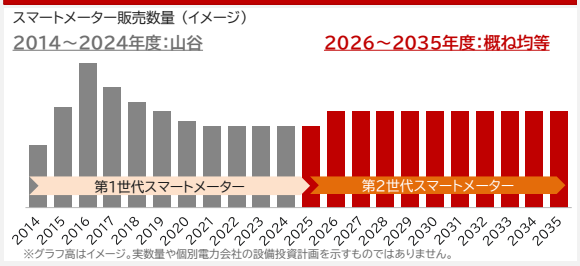
下期見通し

- 下期は一部の顧客でスマートメーター出荷の期ズレが発生するものの、前年同期比増の売上高を維持し、通期では期初見通しを上回る見通し（期ズレは27年度への延期）
- 急激なインフレ進行を受けて、一部顧客との間で価格改定を段階的に実施予定(3Q以降)

スマートメーターの需要動向

2025年度から2026年度に一段増加、以降は平準化

スマートメーター販売数量（イメージ）



※グラフ高はイメージ。実数量や個別電力会社の設備投資計画を示すものではありません。

① 過去の山谷：導入の前倒しとその後の平準化

・電力小売り自由化対応などで2015～2018年に設置が集中
・2020～2024年度は設置台数の平準化と第1世代への更新が進展

② 2025年度～2026年度：第2世代の本格導入

第1世代から第2世代の本格販売へ切り替わり
（2025年度3Qより徐々に第2世代へ切り替え）

③ 2027～2034年度：設置平準化を踏まえた需要となる見通し

電力会社の設置台数平準化を背景に、販売数量は概ね均等を想定

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

5　サブセグメント別 下期売上高見通し ②

国内 ソリューション事業

<売上高>

(億円)

2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減	2025年度 下期実績	2026年度 下期見通し	増減	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減
52	**46**	▲5	62	**69**	7	135	**115**	▲20

上期実績

- 市販メーター　：
  - ・盤メーカー向けメーター　トップランナー制度の影響を受け反動減
  - ・直流計器　顧客の投資一巡に伴う需要減が想定以上に拡大
  - ・集中検針　昨年度の反動減。集合住宅・商業ビル等の着工延期、工期延長等も当期売上に影響
- GXサービス　：新規顧客開拓および既存顧客への拡販
- スマートロック：賃貸住宅向けの新製品の拡販

下期見通し

- 市販メーター　：3Q後半より盤メーカー向け需要回復を見込む 直流計器や集中検針は低調続く
- GXサービス　：新規顧客開拓および既存顧客への拡販を強化
- スマートロック：賃貸物件の入退去が活発化する下期に販売集中傾向。下期偏重となる見通し

国内 配電盤事業

<売上高>

(億円)

2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減	2025年度 下期実績	2026年度 下期見通し	増減	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減
31	**35**	4	50	**62**	12	90	**97**	7

上期実績

- 電力会社向け、産業向け(DC向け含む)ともに高水準の需要が継続
- 好採算案件の選択受注により収益性向上
- 工場フル稼働の状態で、操業度向上が利益にも寄与

下期見通し

- 産業向け大型案件(大型商業施設等)の増加による着工延期、工期延長等が発生するも依然高水準の需要が継続
- 引き続き、採算性重視の選択受注や高操業度維持、操業の平準化等による収益性向上を図る

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

5　サブセグメント別 下期売上高見通し ③

海外 スマートメーター事業（オセアニア）

<売上高>　（億円）

2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減	2025年度 下期実績	2026年度 下期見通し	増減	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減
78	68	▲10	81	83	2	170	151	▲19

上期実績

- オーストラリア政府主導「レガシーメーター更新計画」が想定以上にスロースタート →2026年度のメーター設置計画が保守的
- 顧客動向に大きな変化
  - ・主要顧客の調達方針に大幅な変更あり
    → 2社購買の導入、購買判断における価格選好の強まり 等

下期見通し

- 「レガシーメーター更新計画」が引き続きスローに進捗
  （2030年までのトータル物量は不変のため来年度より物量拡大見込む）
- 水道メーター案件の来期への期ズレ等も減収要因
- 現行機種比で高利益率の次世代スマートメーター「NEOS」の導入割合を高めることで収益性向上を目指す
  （共通プラットフォーム設計、生産効率化で原価低減）

豪州スマートメーター市場の概要

市場規模と更新需要



- 豪州の電力需要の約8割は東部に集中
- 東部主要4地域の普及率は約4割
- 従来型メーターからの更新余地が大きい

東部4地域のメーター数
約900万台

スマートメーター普及率（東部4地域）
約40%
（当社調べ）

取引構造（EDMIの位置づけ）

配電事業者	年度別のメーター更新計画を策定
小売電気事業者	家庭・企業に電力を販売 MCを選定し、委託する台数を決定
メーター管理事業者（MC）	メーターを保有し、設置・保守を担当 EDMIからメーターを調達
EDMI	MC向けにメーターを供給

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

5　サブセグメント別 下期売上高見通し ④

海外 スマートメーター事業（欧州）

<売上高>

（億円）

2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減	2025年度 下期実績	2026年度 下期見通し	増減	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減
82	**71**	▲10	71	**65**	▲6	130	**136**	6

上期実績

- 英国政府主導「スマートメータープロジェクト」ピークアウトによる売上逓減（期初見通しで想定済）、一部顧客都合による案件期ズレ（下期へ）等により前年同期実績を下回る
  - ・プロジェクトは2030年まで継続の見込み
- 売上高減少に伴い、販管費適正化等によるコスト削減を強化

下期見通し

- 下期は政府主導「スマートメータープロジェクト」ピークアウトに伴う売上逓減が期初見通し通り進行（営業利益も逓減）
- ガスメーターの販売増の一方で電力メーター売上減
- 通期では前年度比減収となるものの期初見通しを上回る着地を見込む

海外 スマートメーター事業（アジア）

<売上高>

（億円）

2025年度 上期実績	2026年度 上期実績	増減	2025年度 下期実績	2026年度 下期見通し	増減	2026年度 期初見通し	2026年度 修正見通し	増減
20	**22**	2	28	**29**	1	50	**51**	1

上期実績

- 香港等での既存顧客からの受注獲得等により前年同期実績を上回る

下期見通し

- 下期はカンボジア向け受注獲得等により、前年同期並みに推移する見通し（上期比では増収）
- 通期では前年度比微増、期初見通し並みの着地を見込む

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

6　米国市場への進出検討

Key商材

● ***NEOS Solution***
- スマートメーター＋上位系システム
- 米国規格「NEOS」

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拡大**
- 電力需要増（AI利用拡大）
- 分散型エネルギーと既存電力網の統合に伴う制御強化
- 停電時のレジリエンス（復旧力）強化　等

● **次世代グリッドソリューションの導入が進行中**

ターゲット

● **地域電力事業者（約3,000社）**
- 市場規模はオーストラリアの**約10倍**
- 競合他社（大手）のサポートが手薄な領域に参入

当社の優位性

● **オセアニアの高シェアを支える開発力・営業力・品質**
- リアルタイムデータ計測・収集技術
- 顧客密着の「課題解決型」営業モデル
- スマートメーターソリューション提供実績

スケジュール

2025	2026	2027	2028
現地拠点開設（完了）	**実証実験開始**（複数の電力会社）	事業性見極め完了	生産・販売開始予定

進捗状況

当初計画どおり実証実験を開始

● **実証実験**
- 複数の地域電力事業者との実証実験を来年度まで継続

● **米国規格「NEOS」開発**
- オセアニアでの開発資産、品質管理システムを活用

● **現地拠点の開設**
- マーケティング活動を強化

▼ 実証実験で実際に設置したEDMIスマートメーター

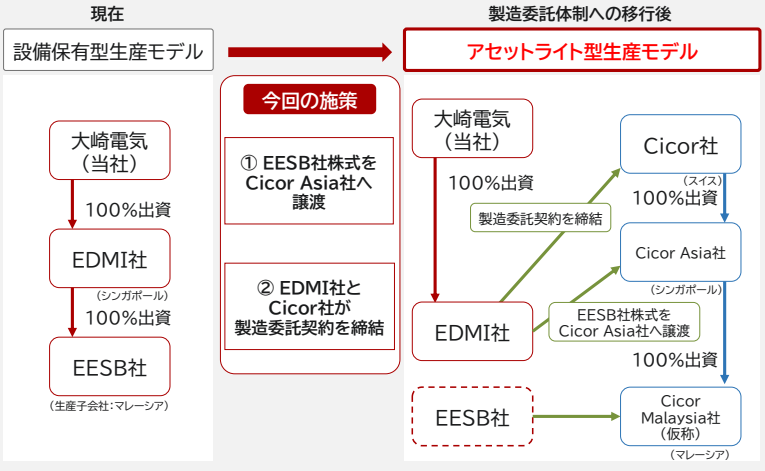


Copyright (C) 2026 OSAKI ELECTRIC CO., LTD. All Rights Reserved

7　海外の生産戦略（アセットライト型生産モデルへの移行）

● 海外の主要市場向け製品製造機能をEMS(電子機器製造受託サービス)パートナーへ移管
● 海外事業会社(EDMI社)は競争優位領域に経営資源を集中(製品、ソフトウェア、エッジインテリジェンスおよびグリッドソリューションの開発など)

全体スキーム



● 本件についての適時開示(7月28日)は下記をご覧ください
→ アセットライト化による資本効率向上および生産体制最適化に向けた連結子会社の異動(株式譲渡)に関するお知らせ

期待する効果

【現在】設備保有型生産モデル → 【今後】アセットライト型生産モデル

① 競争優位領域への資源集中
EDMI社はソリューション開発に経営資源を集中

② 資本効率化
設備投資負担の軽減、棚卸資産の圧縮、運転資本の最適化

③ 収益性向上・FCF改善
製造委託先の集約等による原価低減、支払利息の削減等を含めた損益改善およびフリー・キャッシュ・フロー改善

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

8　連結貸借対照表

貸借対照表

（単位：百万円）

	2025年度 期末	2026年度 上期末	増減額	主な増減
資産 合計	99,821	**96,047**	▲3,773	現金 ▲2,529 売掛債権 ▲4,039 棚卸資産 115
流動資産	58,786	**53,098**	▲5,687	
固定資産	41,034	**42,949**	1,914	
負債 合計	30,986	**27,167**	▲3,819	仕入債務 ▲1,850 未払法人税等 ▲1,967 未払金 ▲647
流動負債	23,610	**19,242**	▲4,368	
固定負債	7,376	**7,925**	549	
純資産 合計	68,834	**68,880**	45	利益剰余金 ▲77 自己株式取得 ▲1,884
自己資本	56,791	**56,666**	▲124	
非支配株主持分	11,576	**11,825**	249	
その他	466	**388**	▲78	
自己資本比率	56.9%	**59.0%**	2.1pt.	

【資産】
- 自己株式の取得、配当金の支払い等により現金減少
- 国内外での売掛金の回収により売掛債権減少

【負債】
- 海外での買掛金の支払いにより仕入債務減少
- 前年度の不動産売却に伴う未払法人税減少

【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　59.0%

自己資本比率の目標水準については、次期中期経営計画「資本戦略」への反映に向け検討中

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

9　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
【短期】 中東情勢長期化による原材料・部材の調達量減少	【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	・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）
【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）	【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	・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
【短期】 為替変動の不確実性拡大	【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
【短期】 人件費の構造的上昇	【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	・「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

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

9　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
【短期】 コーポレートガバナンス・開示要求の高度化	【機会】市場要求に応え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 【リスク】取り組み遅行による市場評価低下	・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
【短期】 国内金利水準の上昇	【リスク】・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	・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
【短期】 インフレ・コスト上昇の常態化	【リスク】・継続的な利益圧迫 ・人件費負担の増加	・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
【短期】 生成AI技術の急速的進展・普及	【機会】業務効率・生産性向上 【リスク】情報セキュリティインシデントの発生	・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
【短期】 サイバーセキュリティリスクの増大	【リスク】・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	・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

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

9　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
【中長期】 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延期	・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
【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	【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）
【中長期】 国内の生産年齢人口減少	【機会】 省人化ニーズの拡大 【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
【中長期】 世界的な電化率の向上	【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	・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

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

10　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おります
　当社ウェブサイト スポンサードリサーチレポート

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おります

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おります。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



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

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おります。
■ 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、それを前提としておりますが、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。