

個人投資家様向け会社説明会

大崎電気工業株式会社（東証プライム 6644）

2026年8月18日

1	事業概要	p.4
2	中期視点での成長ストーリー	p.17
3	2025年度決算および2026年度業績見通し	p.20
4	キャッシュアロケーション	p.25
5	株主還元	p.28
	補足資料	p.35



【国内】第2世代スマートメーター



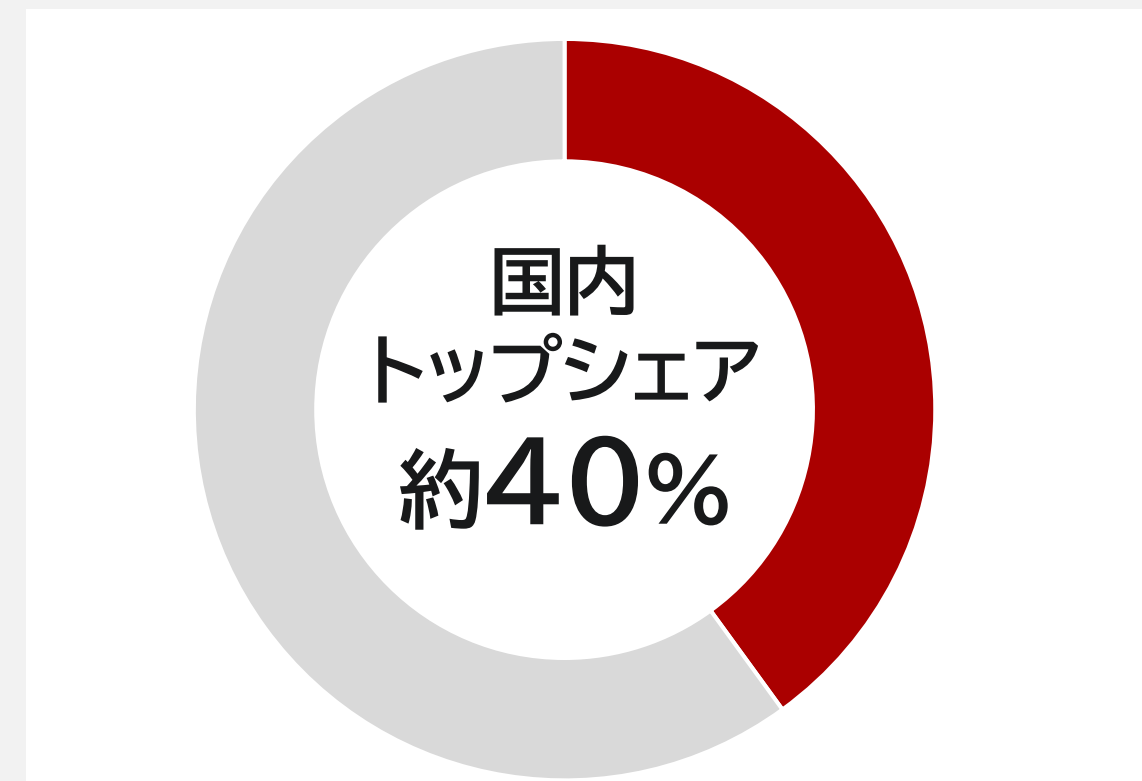
【海外】次世代スマートメーター(NEOS)

1 事業概要

1

電力量計 国内トップシェア

●国内シェア約 40%



●日本国内すべての電力会社 と取引（10社）

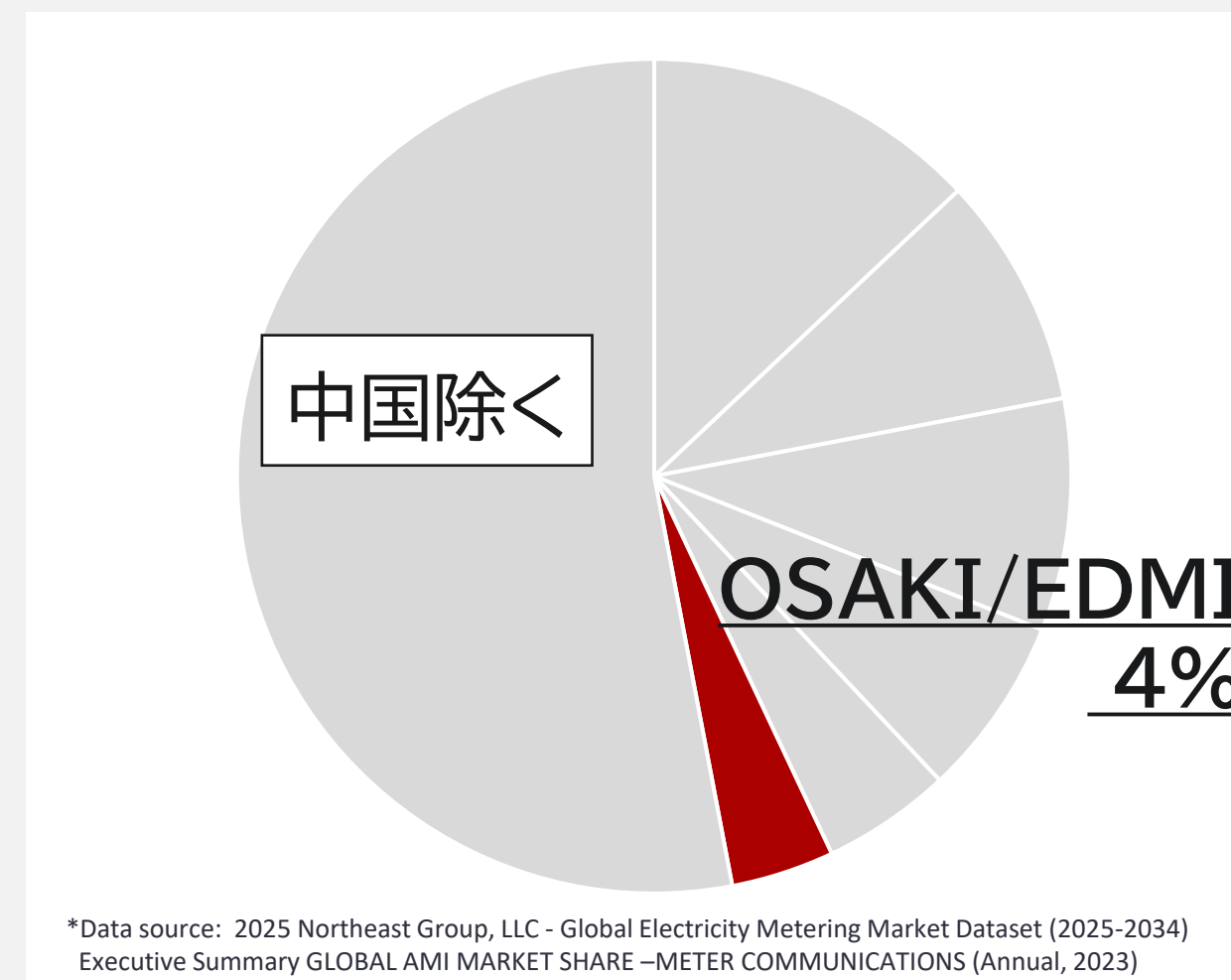


2

海外事業を拡大

中国除く電力量計世界シェア第6位

●世界シェア約 4%（中国除く）



- 日本からの輸出なし
- オセアニアで高いシェア（70%超）
- 米国市場への進出検討本格化

3

第三の事業群も収益貢献

① 配電盤

- ・ データセンター向け好調

② 電力会社以外のお客様向け スマートメーター

- ・ オフィスビル
- ・ 商業施設
- ・ 物流倉庫

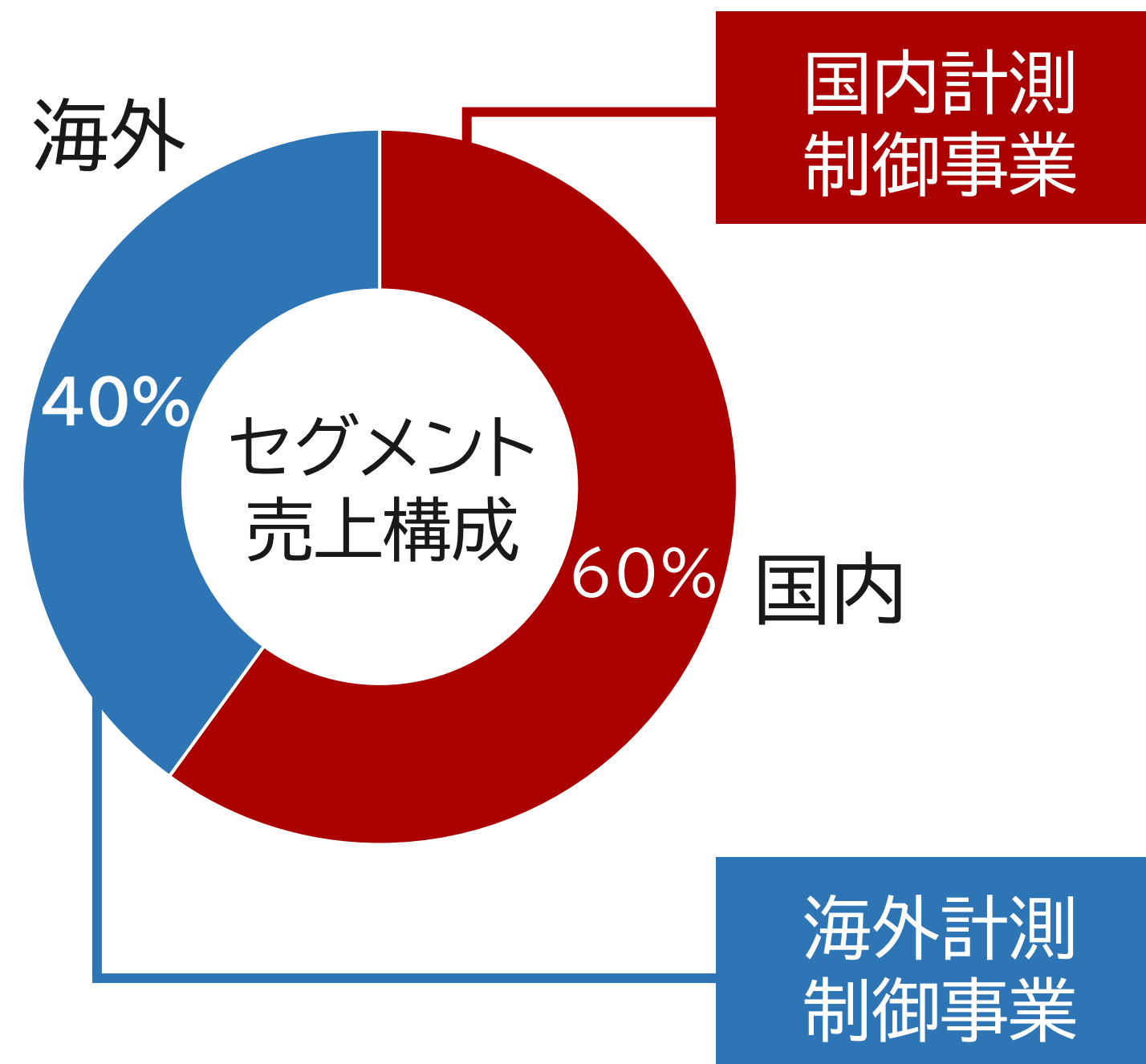
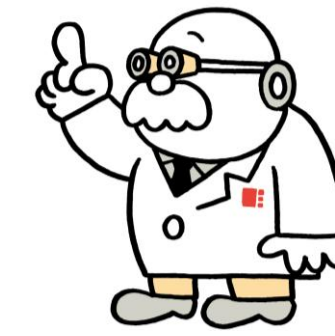
③ GXソリューション

- ・ 「AI制御×蓄電池」
エネルギーマネジメント
システム

セグメント別売上構成比率（イメージ）

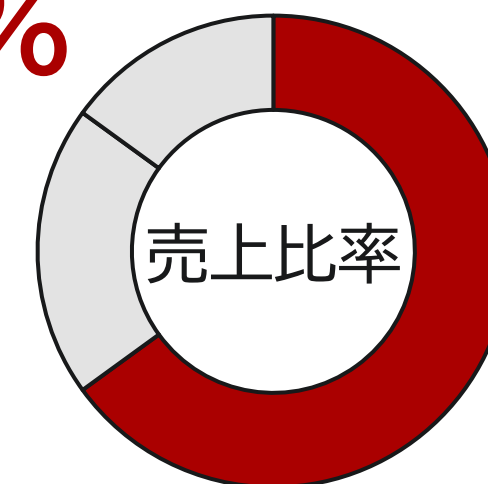
※ 構成比は過去実績に基づくイメージであり
最新の業績を反映したものではありません

- ポイント ● 海外売上高比率 約 40%
● 国内事業の約 65%「スマートメーター事業」



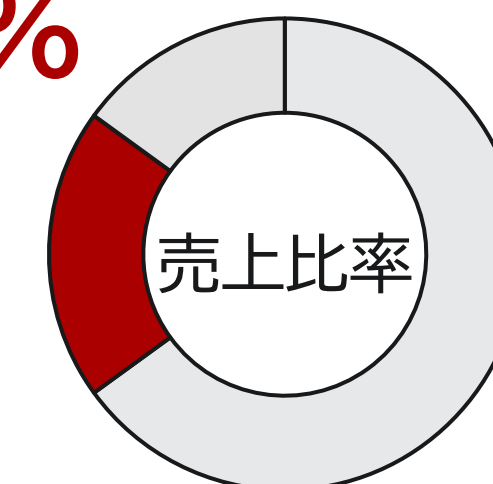
スマートメーター事業

65%



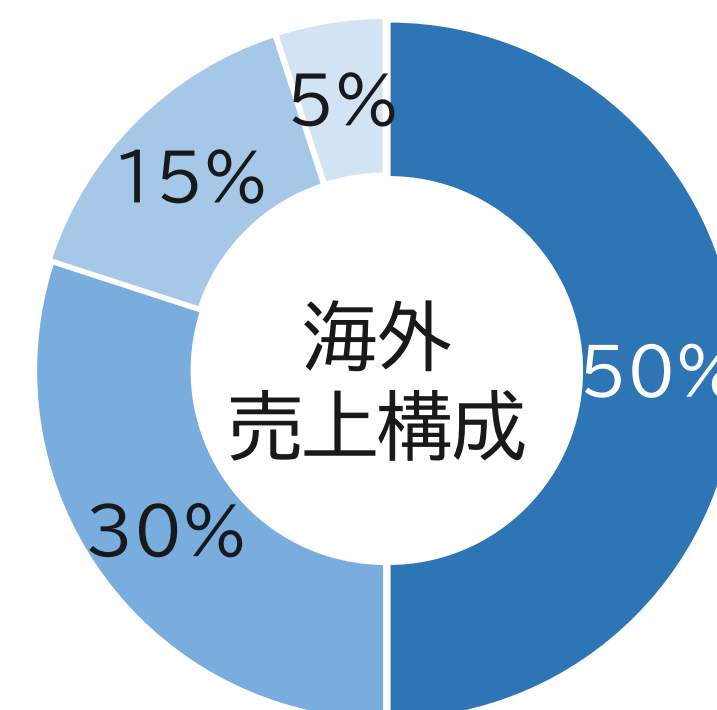
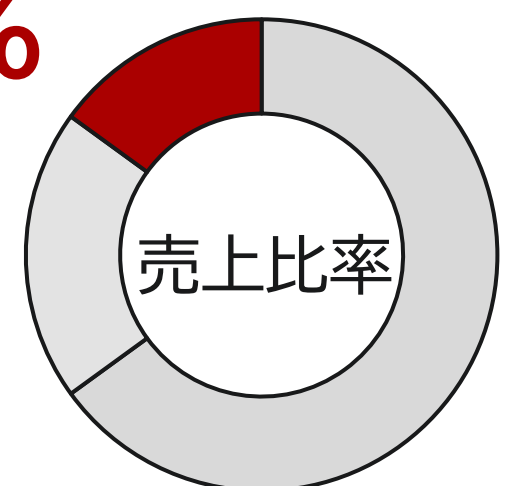
ソリューション事業

20%



配電盤事業

15%



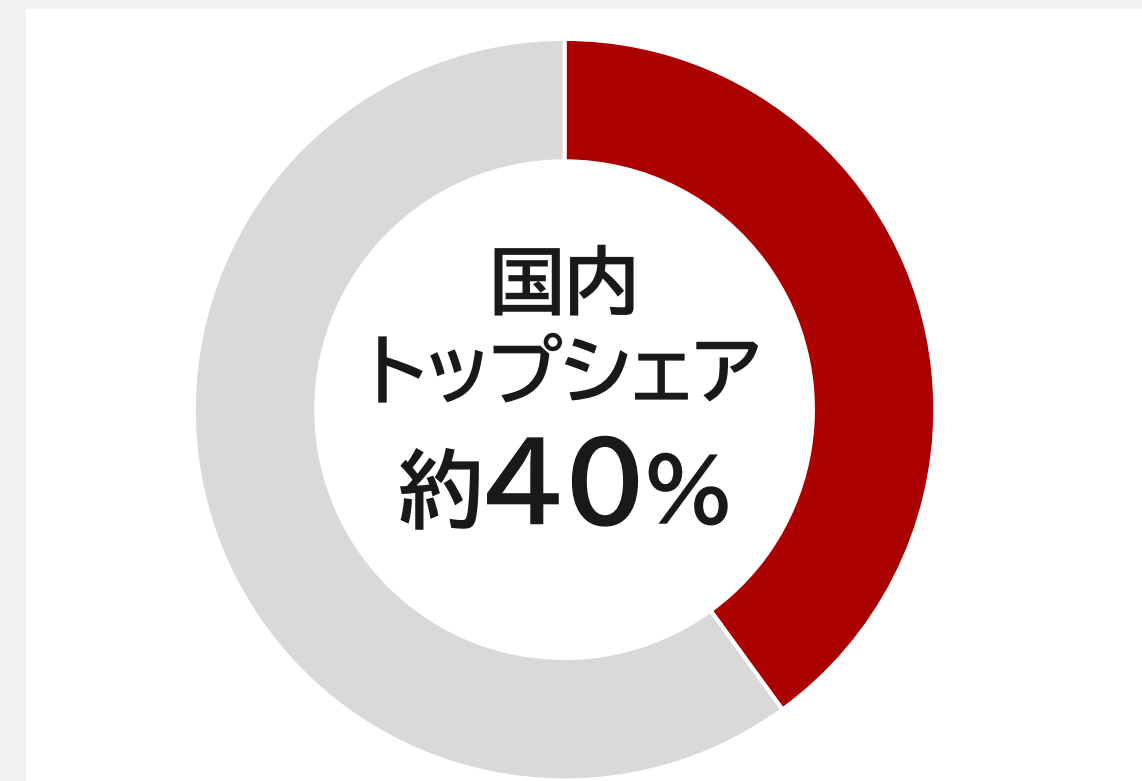
■ オセアニア
■ ヨーロッパ

■ アジア
■ 中東・アフリカ

1

電力量計 国内トップシェア

●国内シェア約 40%



●日本国内すべての電力会社 と取引（10社）

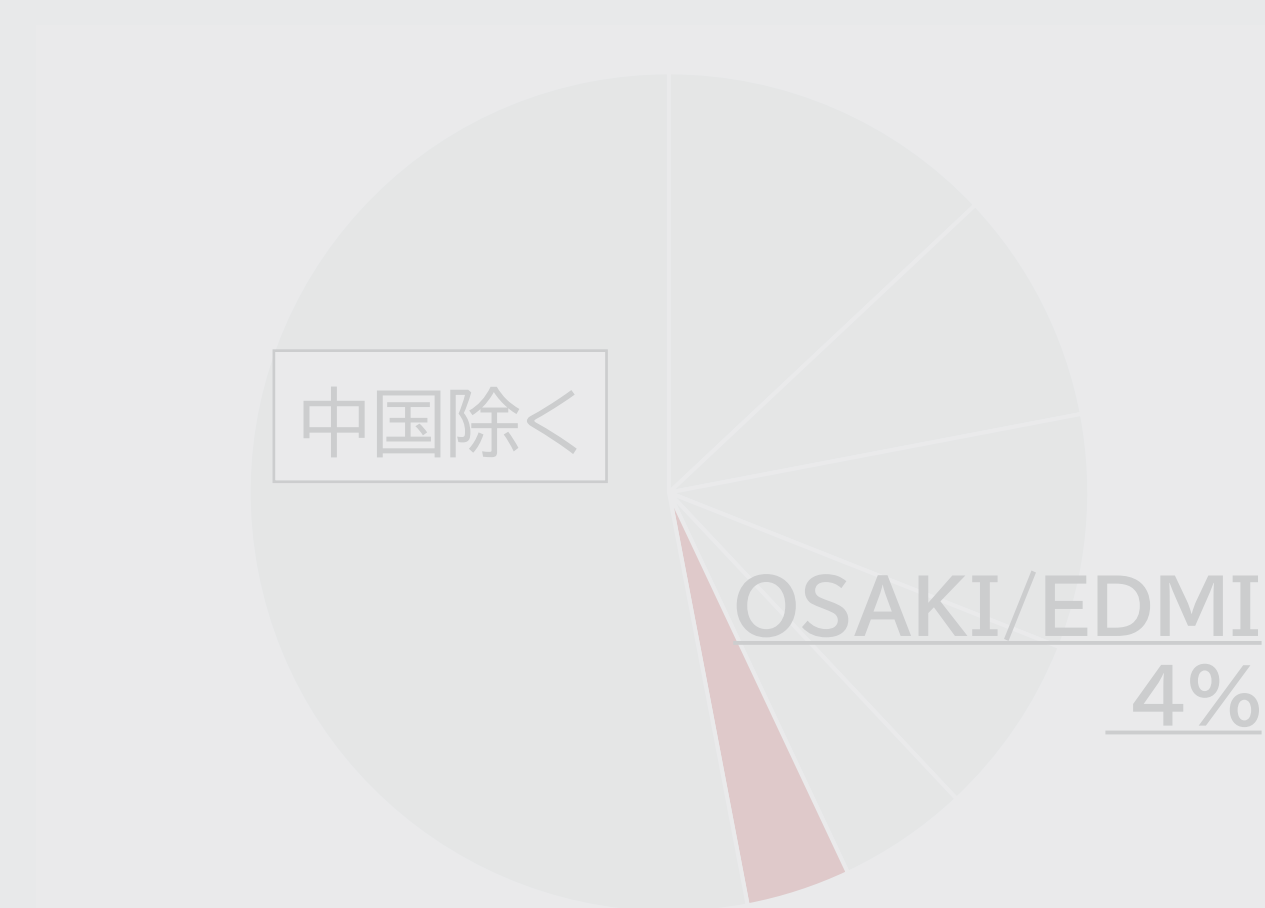


2

海外事業を拡大

中国除く電力量計世界シェア第6位

●世界シェア約 4%（中国除く）



*Data source: 2025 Northeast Group, LLC - Global Electricity Metering Market Dataset (2025-2034)
Executive Summary GLOBAL AMI MARKET SHARE -METER COMMUNICATIONS (Annual, 2023)

- 日本からの輸出なし
- オセアニアで高いシェア（70%超）
- 米国市場への進出検討本格化

3

第三の事業群も収益貢献

① 配電盤

- ・ データセンター向け好調

② 電力会社以外のお客様向け スマートメーター

- ・ オフィスビル
- ・ 商業施設
- ・ 物流倉庫

③ GXソリューション

- ・ 「AI制御×蓄電池」
エネルギーマネジメント
システム

スマートメーター



第2世代スマートメーター

- ・高粒度(15分単位)計測
→ 速やかな停電検知
→ 電力安定供給
- ・遠隔制御・通信機能向上

第2世代移行による収益性向上

市場規模

- ・住宅等向け 約8,000万台
- ・向こう10年で毎年ほぼ均等に設置

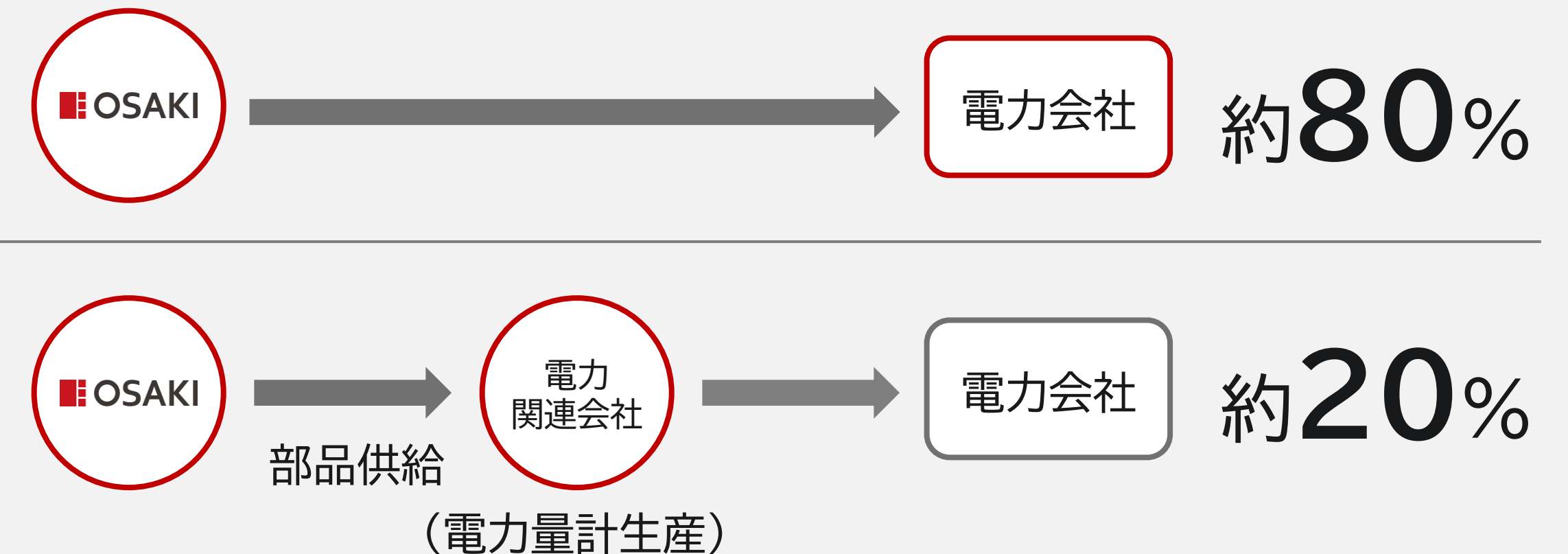
安定的な需要

- ・交換サイクル **10年** (法定)
- ・**10年ごとの確実な交換需要**

競合他社

- ・三菱電機
- ・富士電機
- ・東光高岳

商流



当社の優位性

- ・製品フルラインナップ
- ・国内2工場体制(安定供給)
- ・柔軟な納期対応力

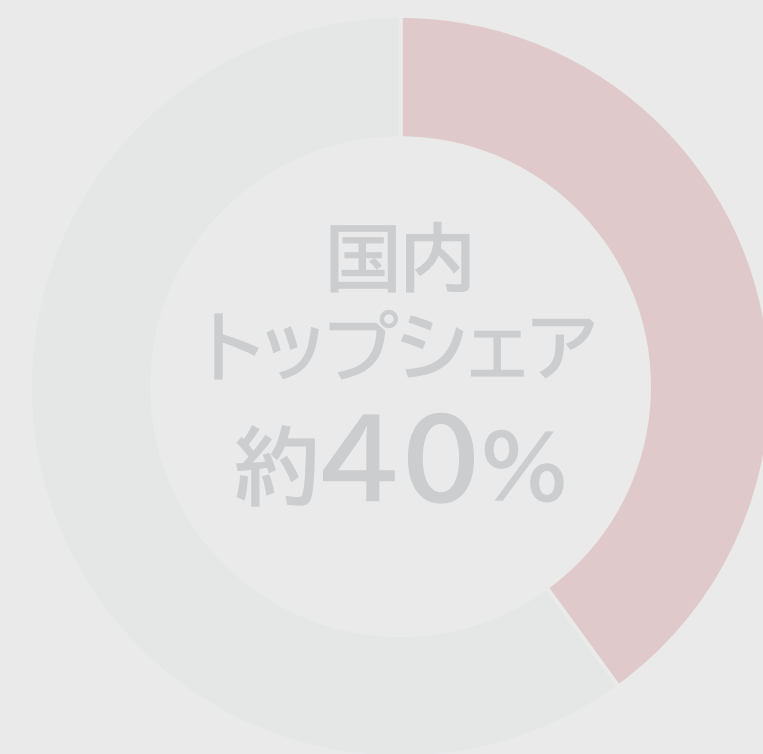
生産面での強み

- 自社で開発・製造 (製品基幹部)
- ロボット・AI導入による自動化/省人化
⇒ 原価低減に貢献

1

電力量計 国内トップシェア

- 国内シェア約 40%



- 日本国内すべての電力会社
と取引（10社）

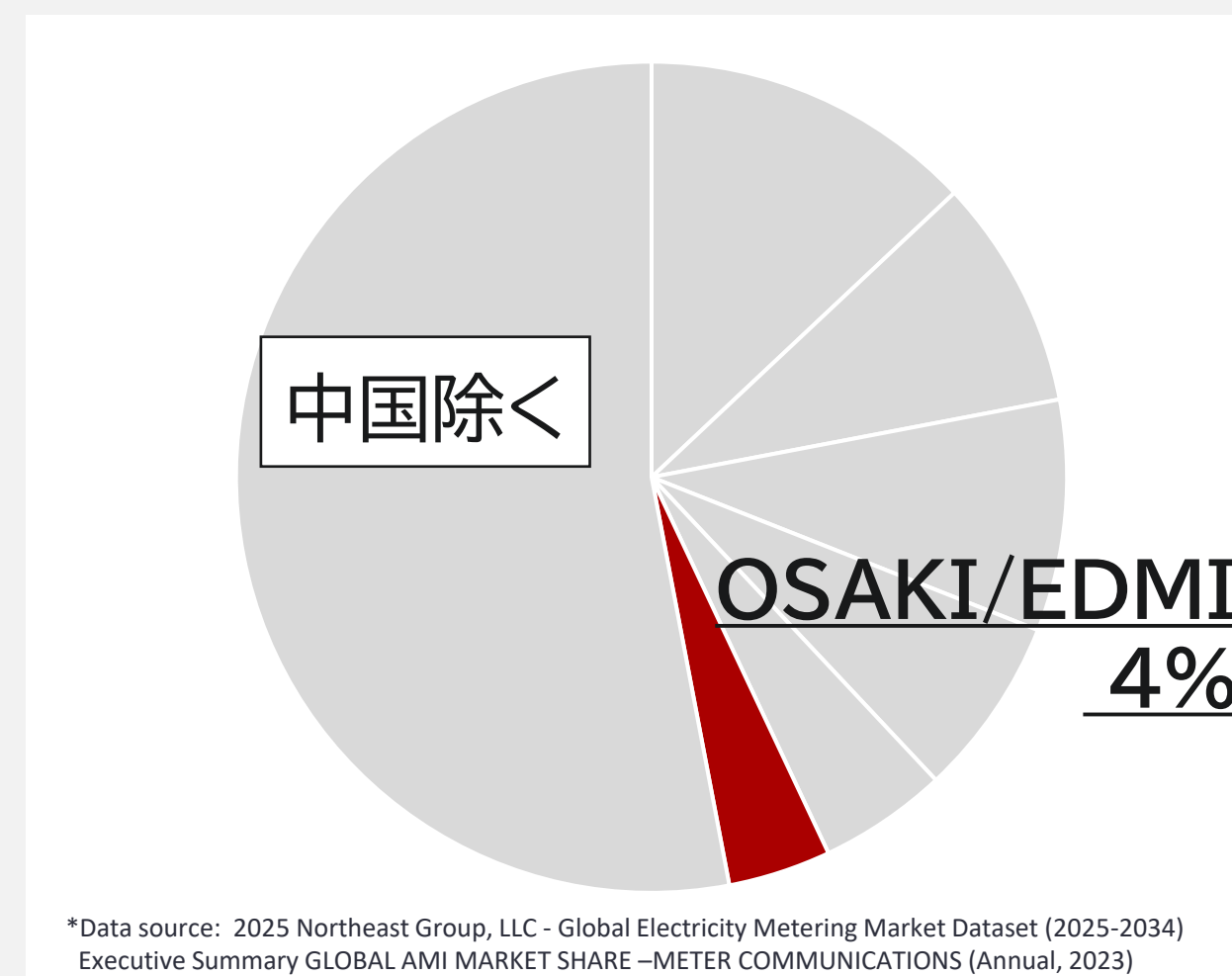


2

海外事業を拡大

中国除く電力量計世界シェア第6位

- 世界シェア約 4%（中国除く）



- 日本からの輸出なし
- オセアニアで高いシェア
（70%超）
- 米国市場への進出検討本格化

3

第三の事業群も収益貢献

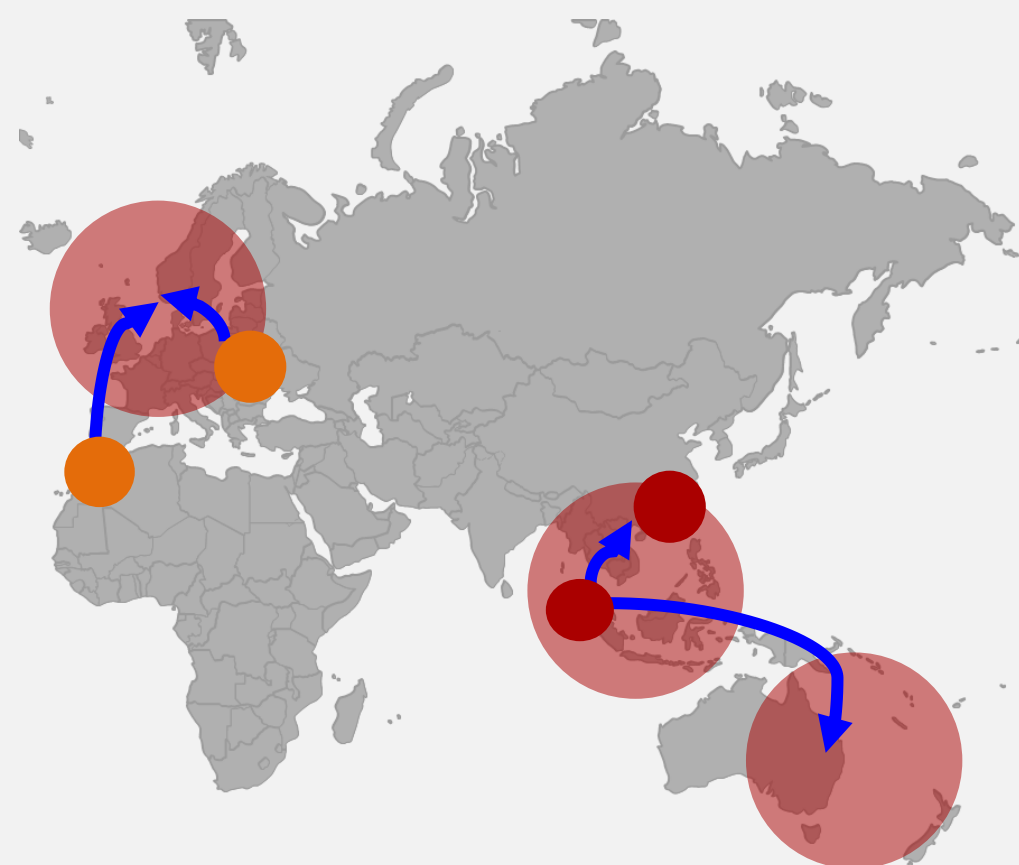
- ① 配電盤
 - ・データセンター向け好調
- ② 電力会社以外のお客様向け
スマートメーター
 - ・オフィスビル
 - ・商業施設
 - ・物流倉庫
- ③ GXソリューション
 - ・「AI制御×蓄電池」
エネルギーマネジメント
システム

概要

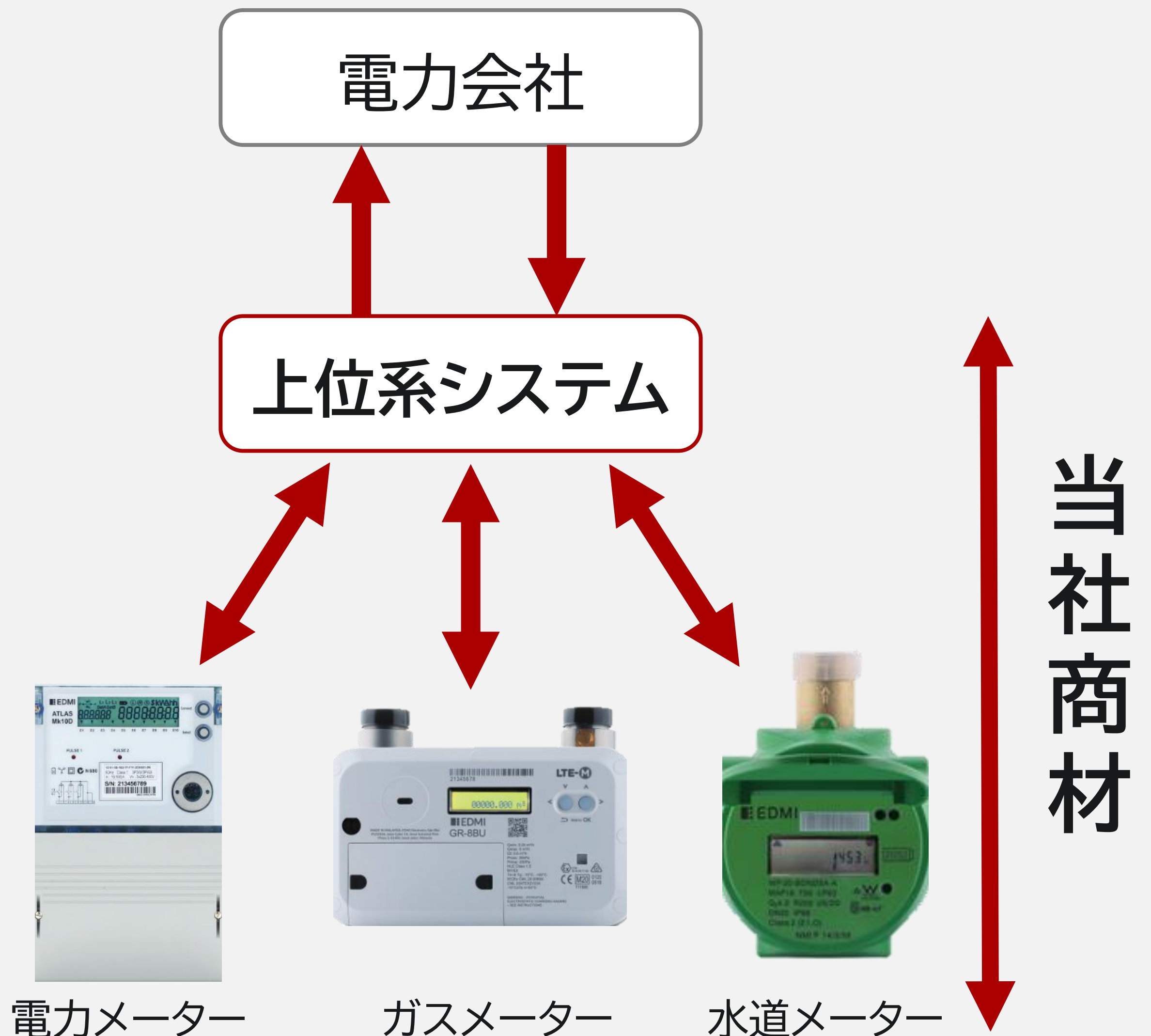
- EDM社(在シンガポール)が統括
- メーター単体＋上位系システムに強み
- オセアニア高シェア(70%超)
- 英国、アジアでも事業展開
- 米国進出検討本格化

海外拠点

- 自社工場
- 外部生産委託先



上位系システム



次世代スマートメーター（NEOS）



- ・ 設計思想大幅変更
- ・ 高機能化
- ・ 生産コスト低減
- ・ 後付けオプション拡大

今後の需要動向

<オーストラリア>

- 政府主導「レガシーメーター更新計画」スタート
(2026年～2030年)

新規需要 + 更新需要

<ニュージーランド>

- 2008年よりスマートメーター本格導入 ⇒ 更新期

安定的な更新需要

市場規模

当社シェア

約1,200万台 70%超

※ いずれもオーストラリア(東部5州) + ニュージーランド

当社の優位性 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

競合他社

- ・ Landis & Gyr [スイス]
- ・ Secure Meters [インド]
- ・ CrescoNet [アメリカ]

トピックス

豪州の一部顧客より

5年間(2026～2030年)で550億円超の大型受注

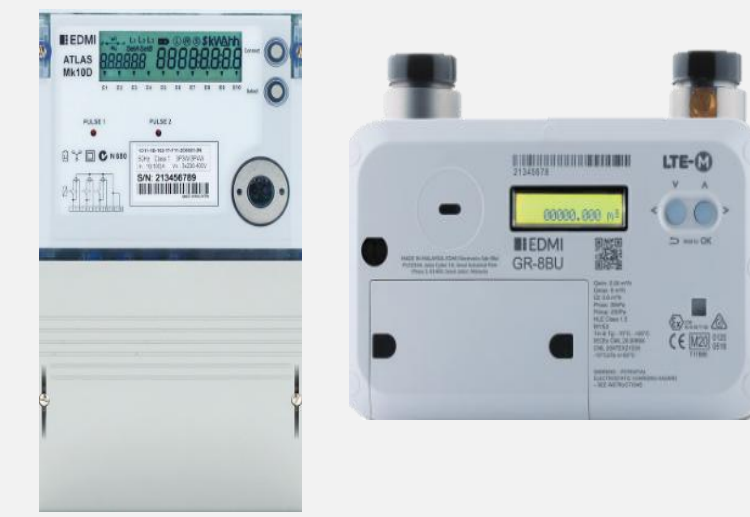
(2026年1月リリース)

■ 英国

商材

スマートメーター（電力・ガス）

ハードウェア単体販売中心のため、オセアニアと比較して収益性は低い



電力メーター ガスメーター

今後の需要動向

- 「スマートメータープロジェクト」は2030年度終了予定（新規設置は2026年度以降ピークアウト）
- 競合他社（一部）に市場撤退の動きあり

新規需要 + 安定的な更新需要

市場規模

約5,300万台

※「スマートメータープロジェクト」で設置予定の電力・ガスメーターの総数

当社シェア

約20%

- ・ 政府主導「スマートメータープロジェクト」進行中

競合他社

- ・ Landis & Gyr [スイス]
- ・ Secure Meters [インド]
- ・ Kaifa [中国]
- ・ Aclara [アメリカ]

当社の優位性

- サポート・エンジニアリング体制
- 生産リードタイム（短縮）
- 生産・納期対応力

戦略

- 利益最大化
→ 利益率重視の受注、コスト削減、原価低減
- 更新需要を中心とした残存者利益獲得

■ アジア

商材

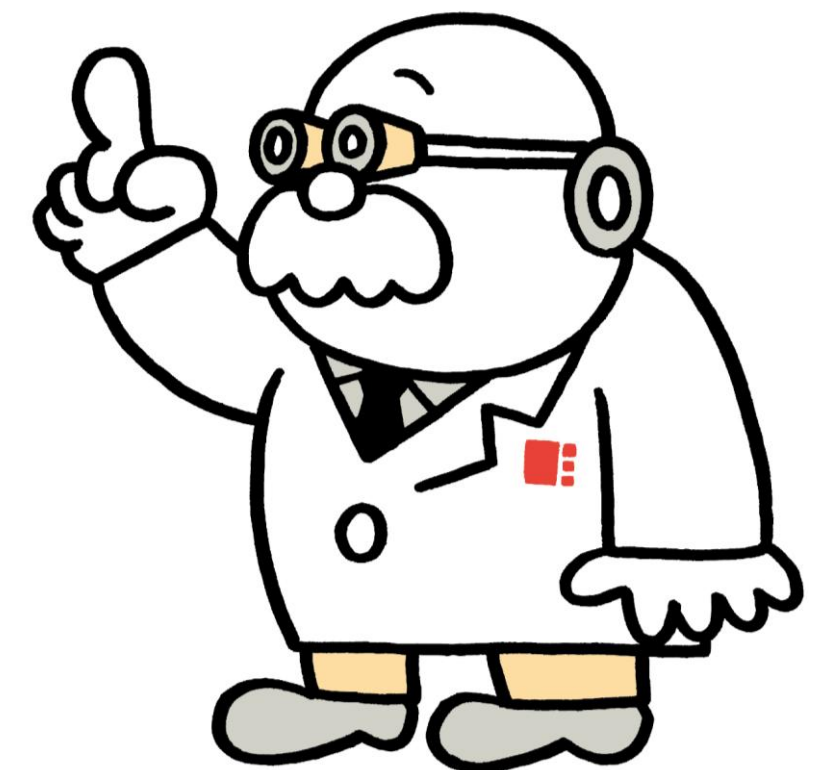
- スマートメーター＋上位系システム(ソリューション)
（メーター単体販売から撤退）
- 産業用メーター

今後の需要動向

- 人口増と電化の進展を背景に電力量計の
設置が進む

戦略

- メーター＋システムのソリューション販売
- 次世代産業用メーターの市場投入



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」を開発
(オセアニアでの開発資産、品質管理システムを活用)

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
→ 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

(州によりタイミング異なる)

ターゲット

地域電力事業者（約3,000社）

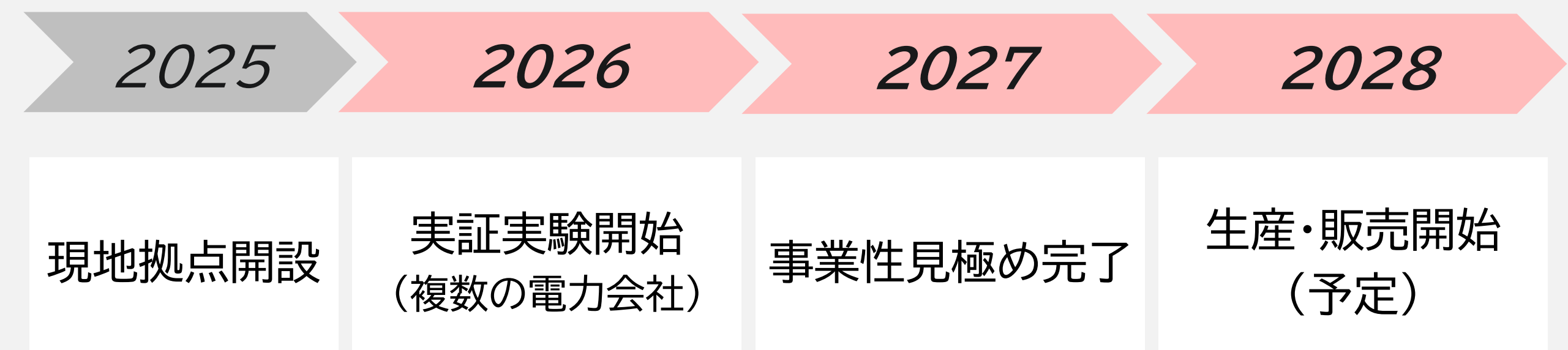
- 競合他社(大手)のサポートが手薄な領域に参入
- 市場規模はオーストラリアの約**10倍**

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

事業性検証スケジュール

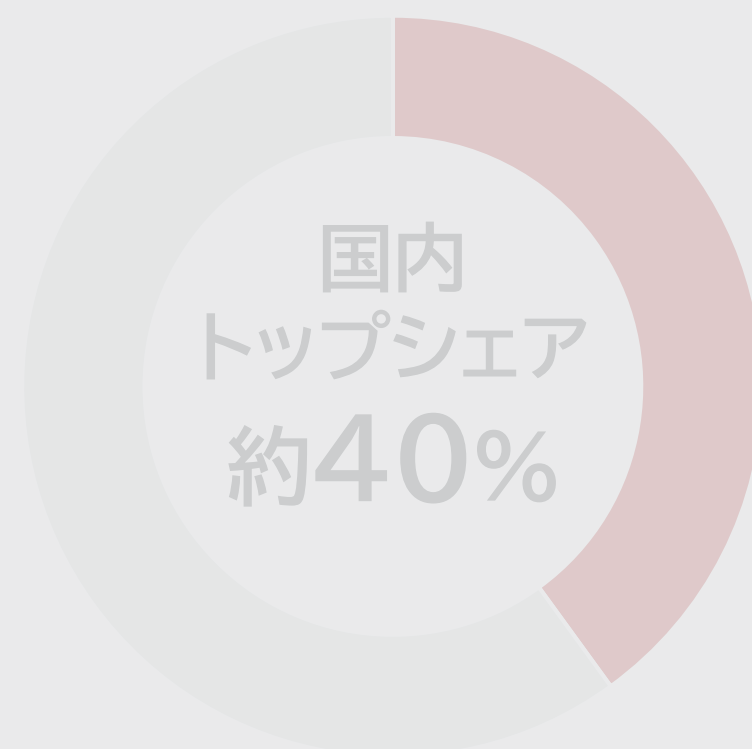


1 電力量計(スマートメーター) 国内トップシェア

- 日本国内すべての電力会社
(10社)と取引

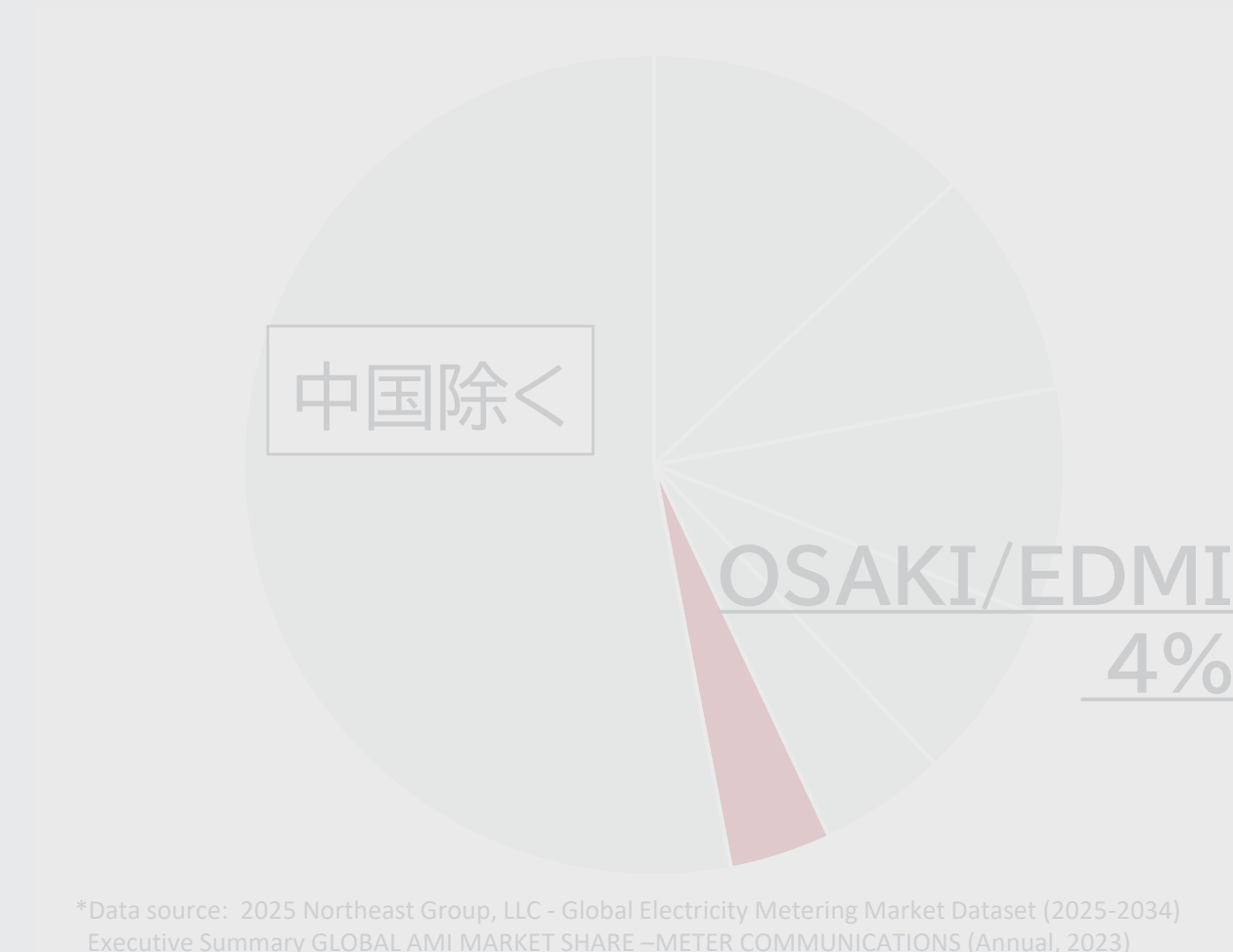


- 国内シェア約 40%



2 海外事業を拡大 中国除く電力量計世界シェア第6位

- 世界シェア約 4% (中国除く)



- シンガポールから世界へ
(日本からの輸出なし)
- オセアニアで高いシェア
(70%超)
- 米国市場への進出検討本格化

3 第三の事業群も収益貢献

- ① 配電盤
 - ・ データセンター向け好調
- ② 電力会社以外のお客様向け
スマートメーター
 - ・ オフィスビル
 - ・ 商業施設
 - ・ 物流倉庫
- ③ GXソリューション
 - ・ 「AI制御×蓄電池」
エネルギーマネジメント
システム

配電盤事業

製品特徴



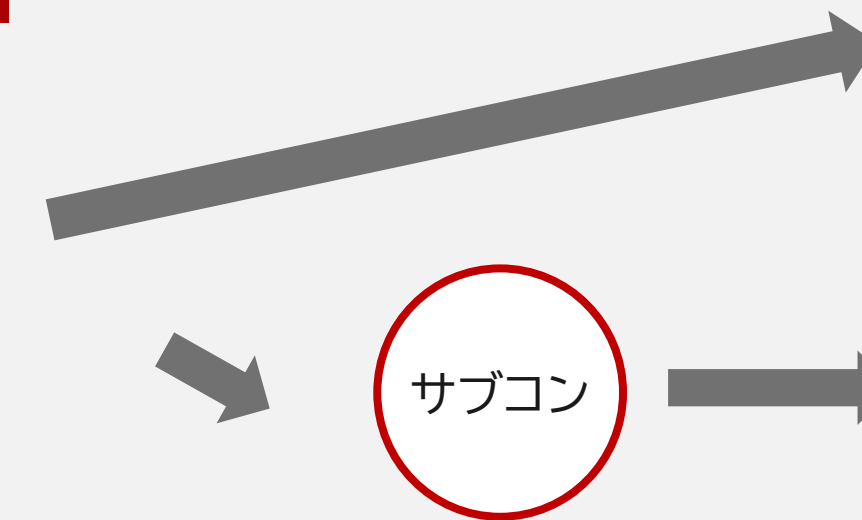
配電盤・分電盤 等

- ・ データセンター(DC)需要拡大
- ・ DC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
→ DC
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)

電力会社以外のお客様向けスマートメーター(日本国内)ソリューション事業

製品特徴



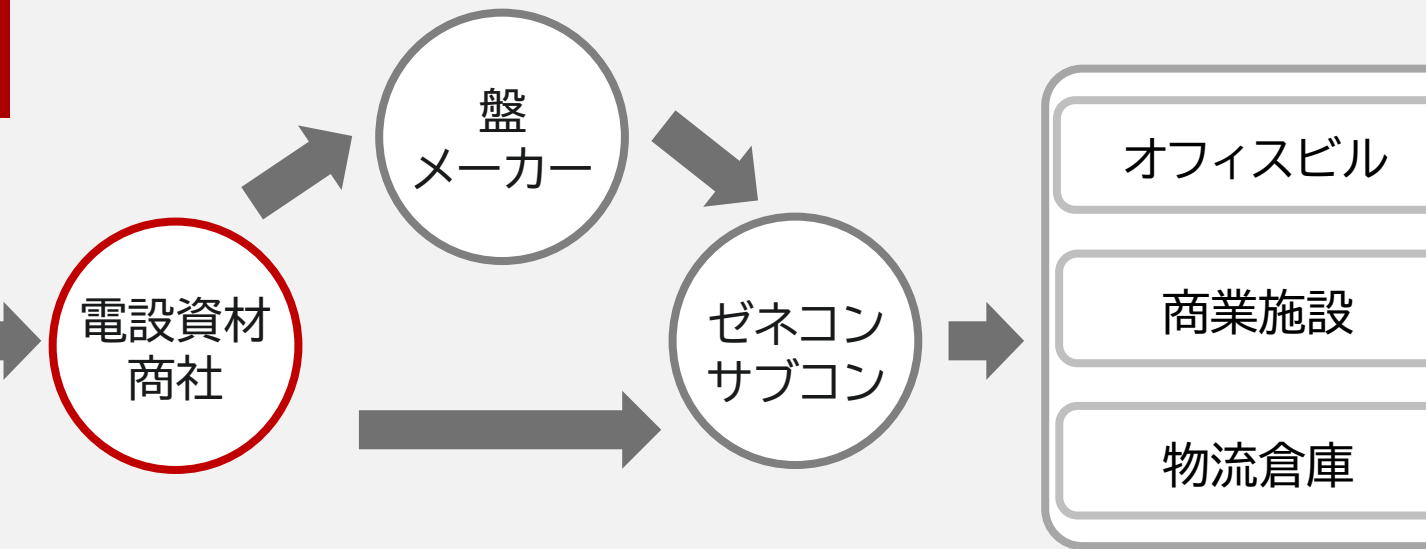
市販メーター

- ・ テナントごとの電力使用量の把握
オーナー ↔ テナント間の電気代
精算

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 など

商流



競合他社

- ・ 三菱電機
- ・ 富士電機
- ・ 東光高岳

GXソリューションソリューション事業

製品特徴



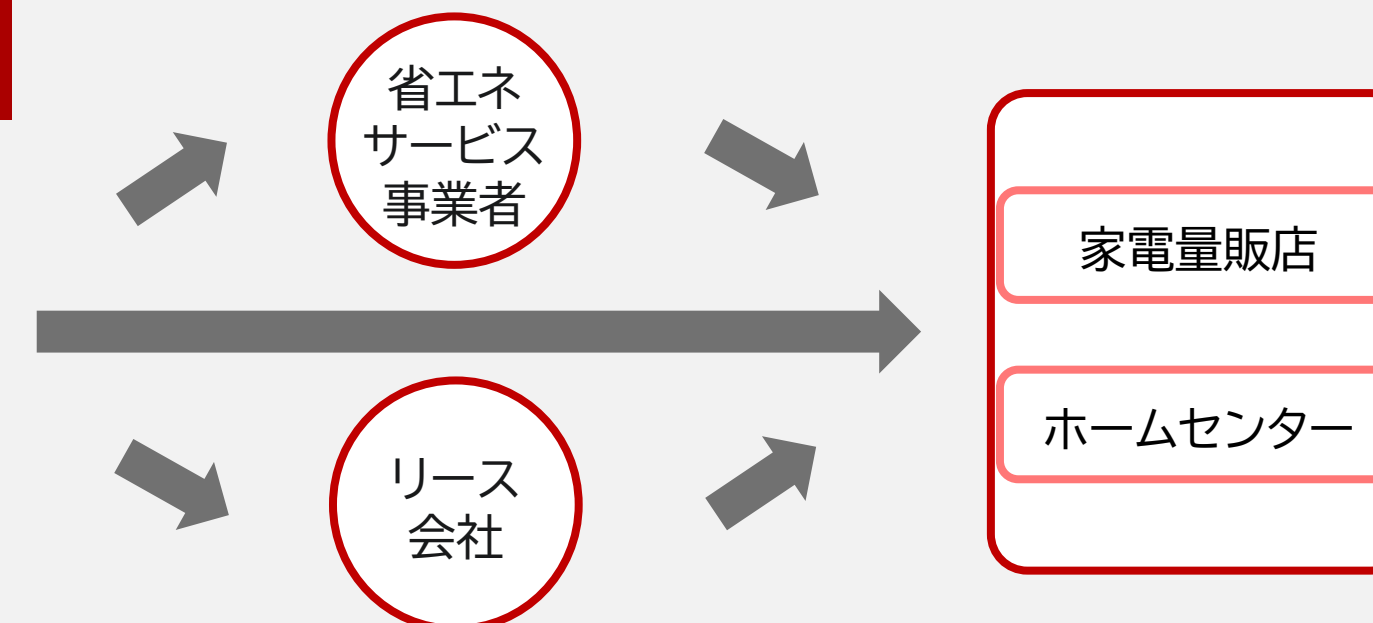
エネルギーマネジメントサービス

- ・ 最適な省エネ・省コストを実現
- ・ 現場負担を軽減(自動制御)
- ・ 他社にないアフターサービス

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



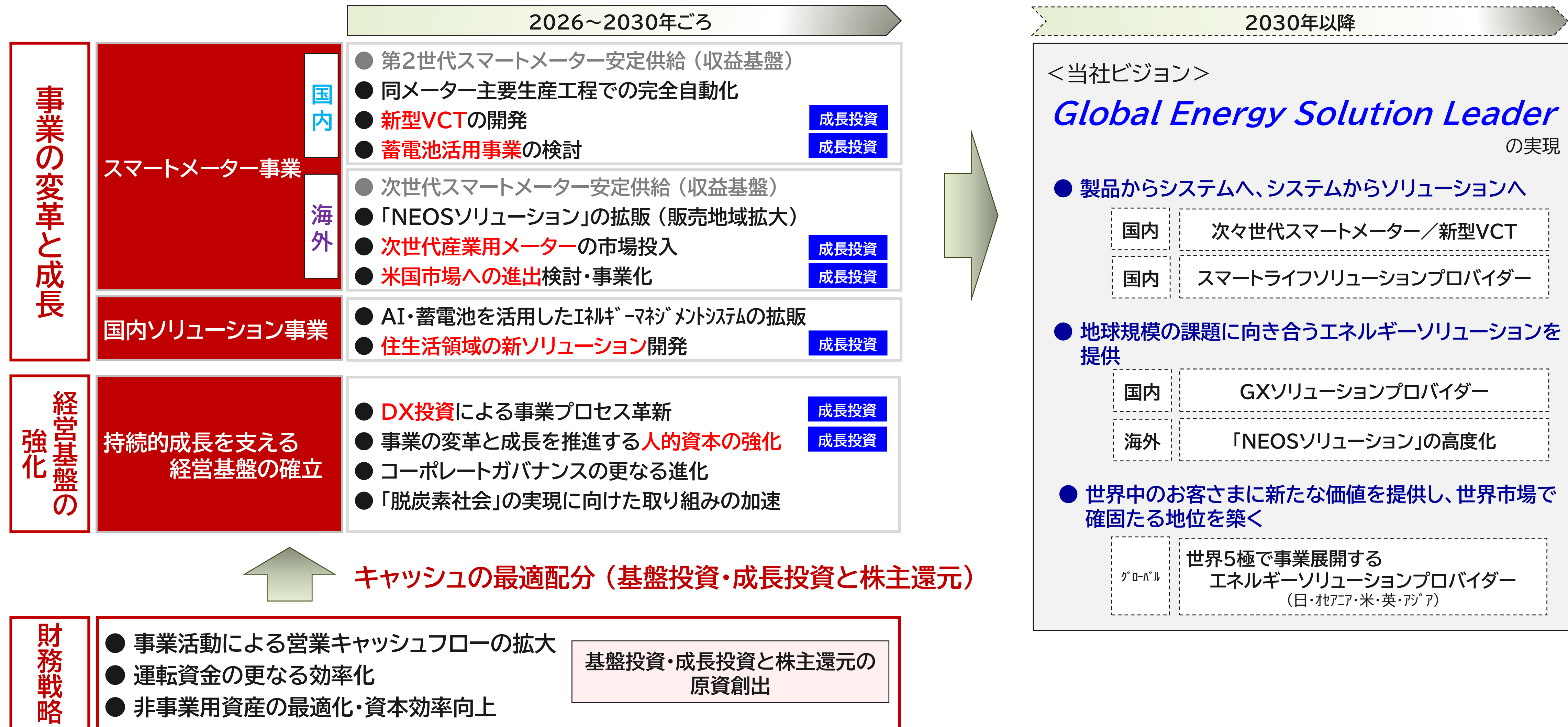
競合他社

- ・ 小売業向け
EMSプロバイダー

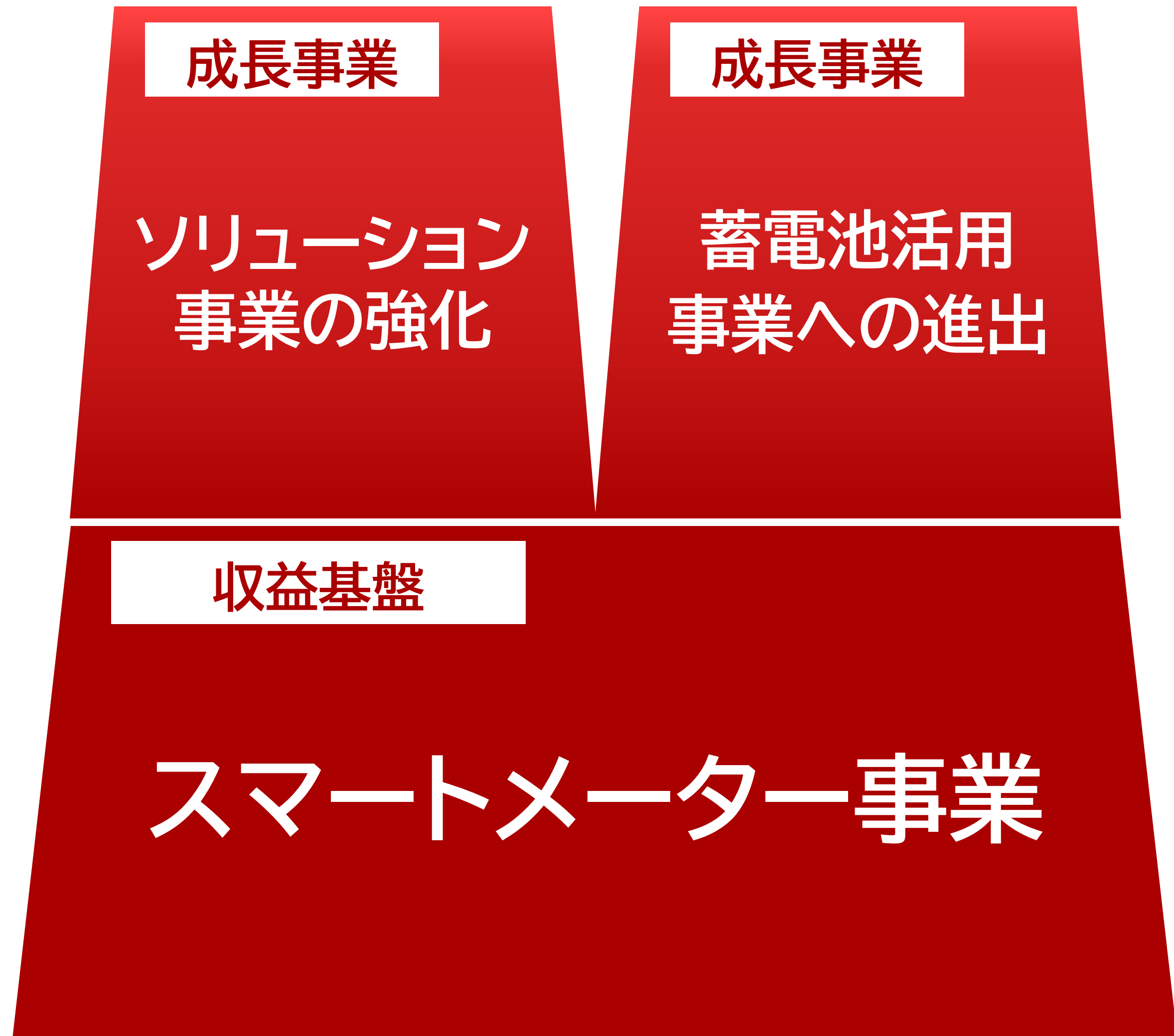
2 中期視点での成長ストーリー

中期視点での成長ストーリー（2026～2030年ごろ）

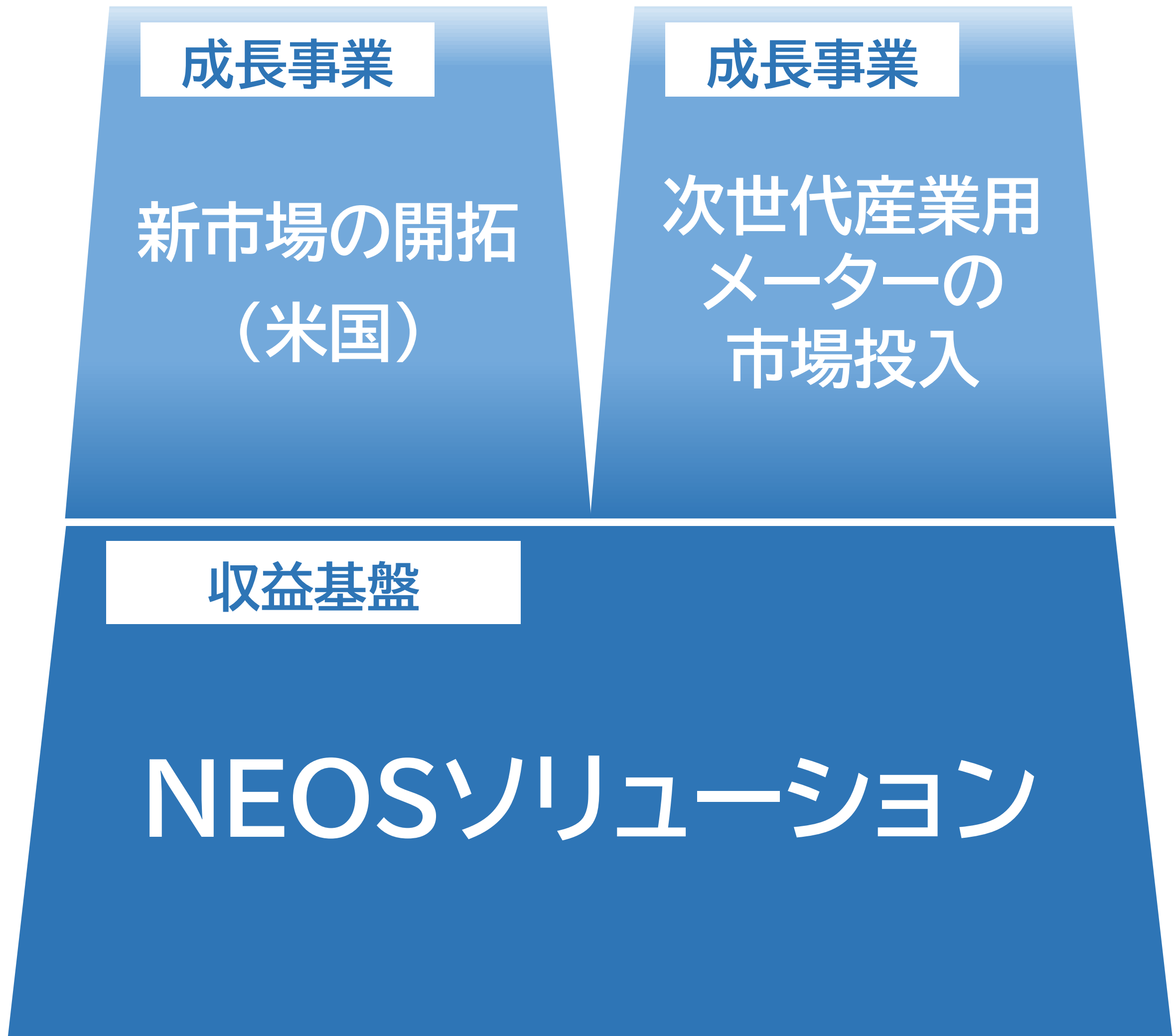
- 効率的に原資を創出し「成長投資」を実行。次代の事業成長の基盤を構築
 - 経営の効率性を高め「株主価値の向上」を図る（ROE・PBR向上）
- 2025年度末実績 PBR **1.31**倍 ・ ROE **10.6**%



国内



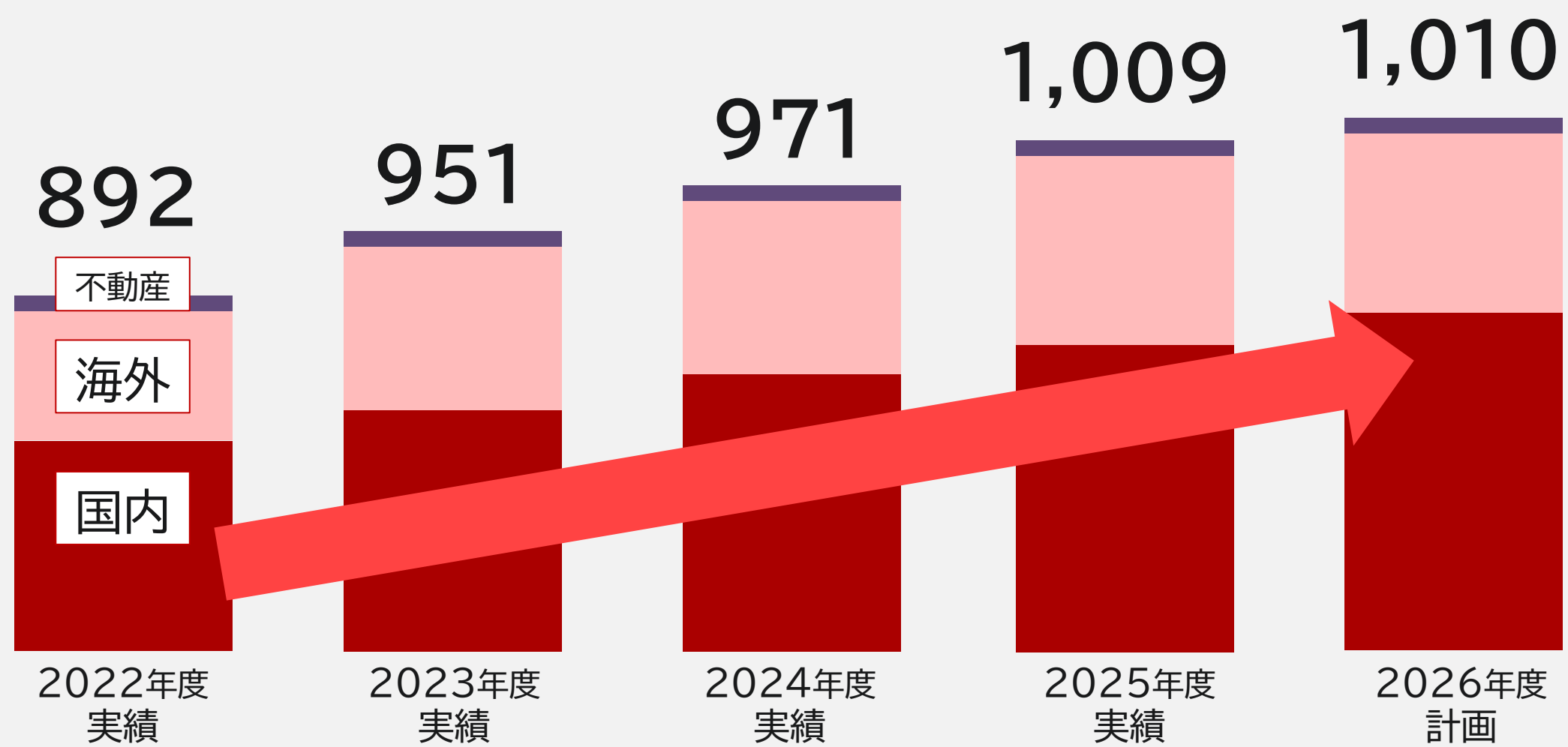
海外



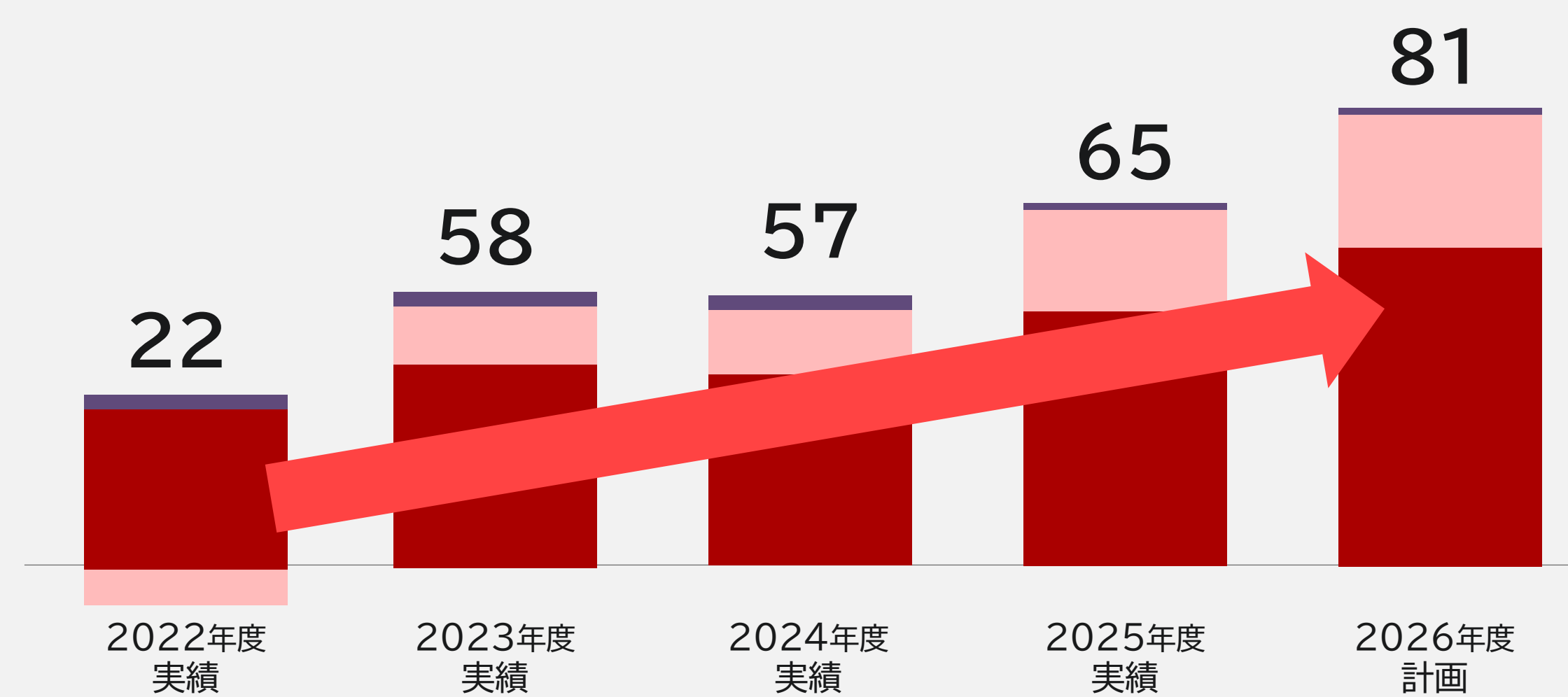
3 2025年度決算および2026年度業績見通し

業績ハイライト（2022-2026年度）

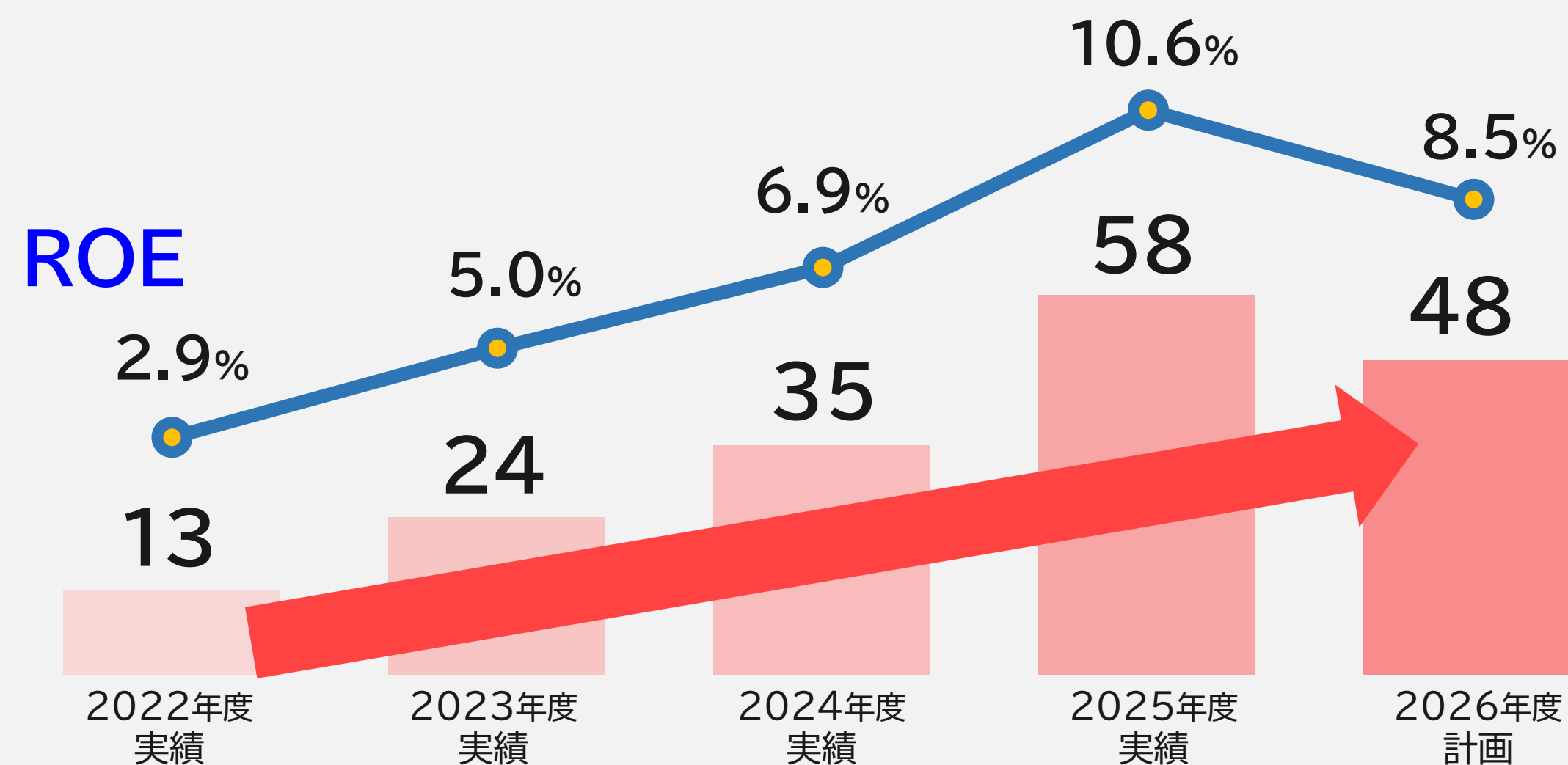
売上高（億円）



営業利益（億円）



当期純利益（億円）



ポイント

- 売上高：中計目標値を**1年前倒し**で達成（2025年度）
- 営業利益：**過去最高益**を見込む（2026年度）

2025年度 通期業績ハイライト

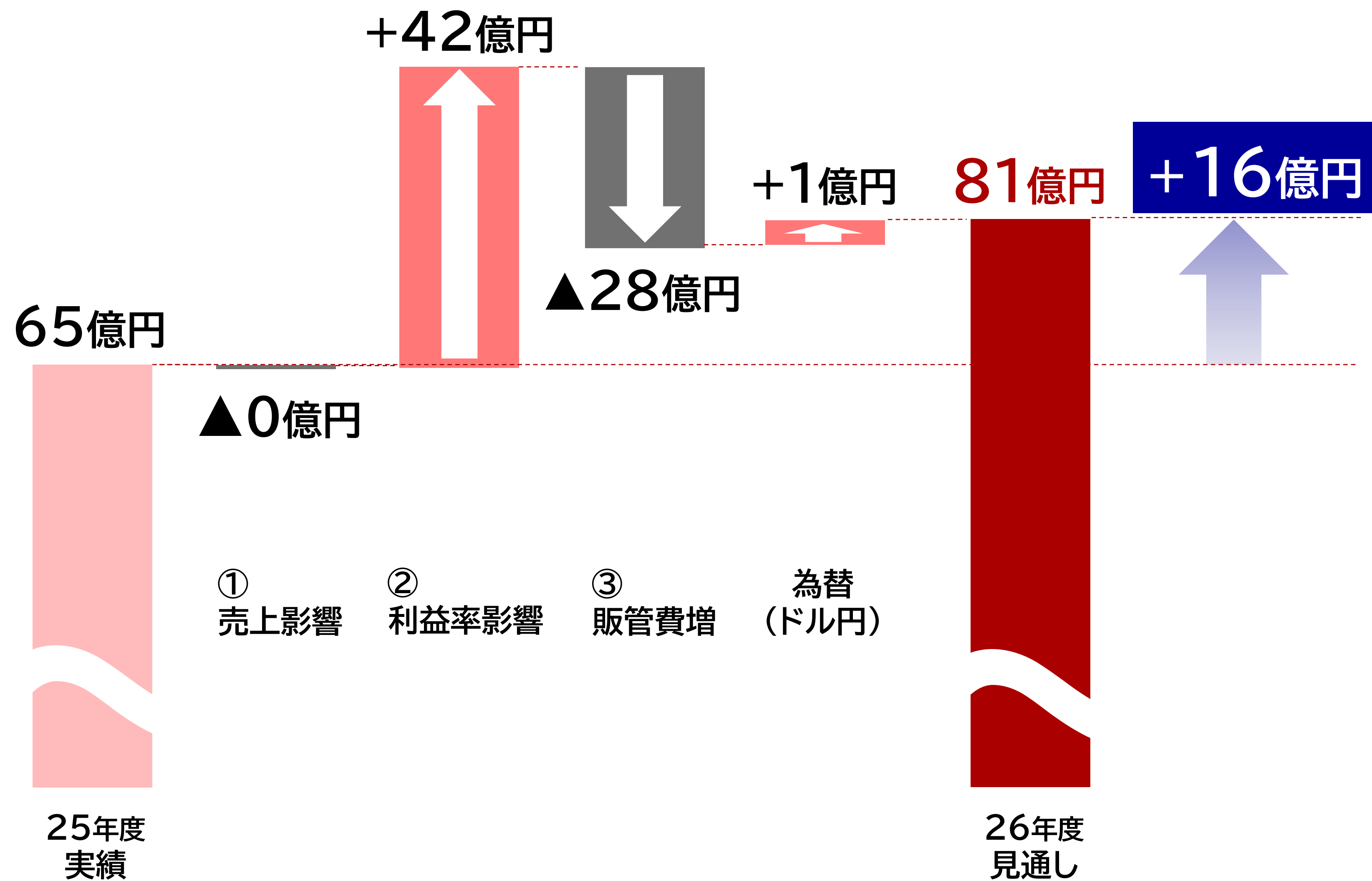
	2024年度 実績	2025年度		2026年度	
		実績	前年度比	見通し	前年度比
売上高	971億円	1,009億円	+37.9億円 +3.9%	1,010億円	+0.9億円 +0.1%
営業利益	57億円	65億円	+8.2億円 +14.5%	81億円	+15.7億円 +24.1%
当期純利益	35億円	58億円	+22.7億円 +64.9%	48億円	▲9.7億円 ▲16.9%

2025年度 実績ハイライト

- 前年度比 **増収増益**(営業利益ベース)
- 中計2年目の目標値をすべて上回る
- 売上高は**中計目標値を1年前倒しで達成**
(上場来初の1,000億円到達)
- 非事業用資産売却を進め、**株主還元強化**

2026年度 見通しハイライト

- 前年度比 **増収増益**(営業利益ベース)
- 営業利益(81億円)で**過去最高益を更新**見込み
- **原材料価格高騰**等により営業利益中計目標
(90億円)を下回る見通し
- 米国市場への進出検討本格化など**新たな成長戦略**を推進



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・アフリカ撤退
- ・英国「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

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

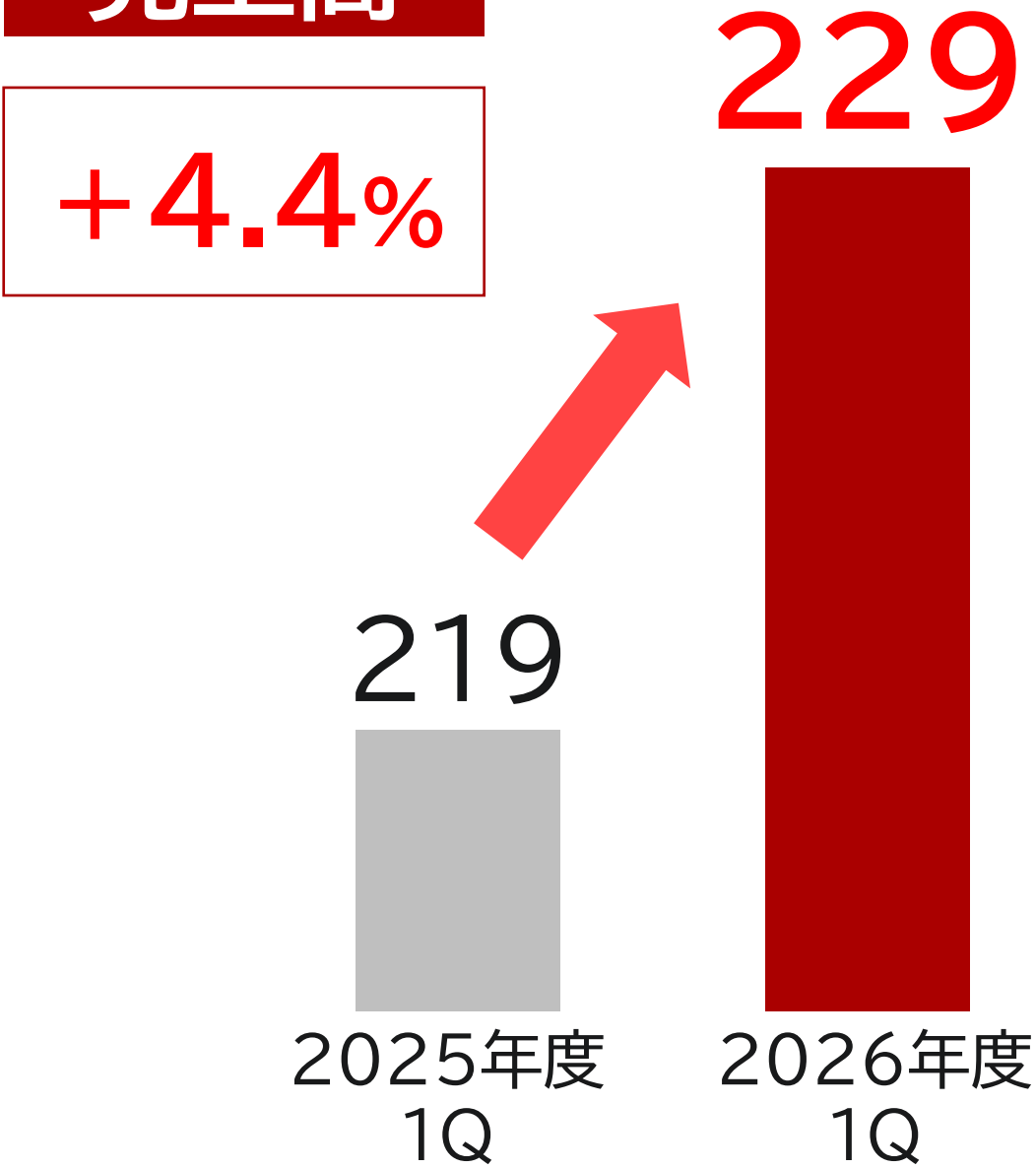
- ・米国進出検討費用増

2026年度 1Q決算ハイライト

	2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減(億円)	
売上高	219.7億円	229.2億円	+9.5	+4.4%
営業利益	10.0億円 (4.6%)	18.1億円 (7.9%)	+8.1	+79.6%
当期純利益	3.5億円	11.8億円	+8.3	+237.2%

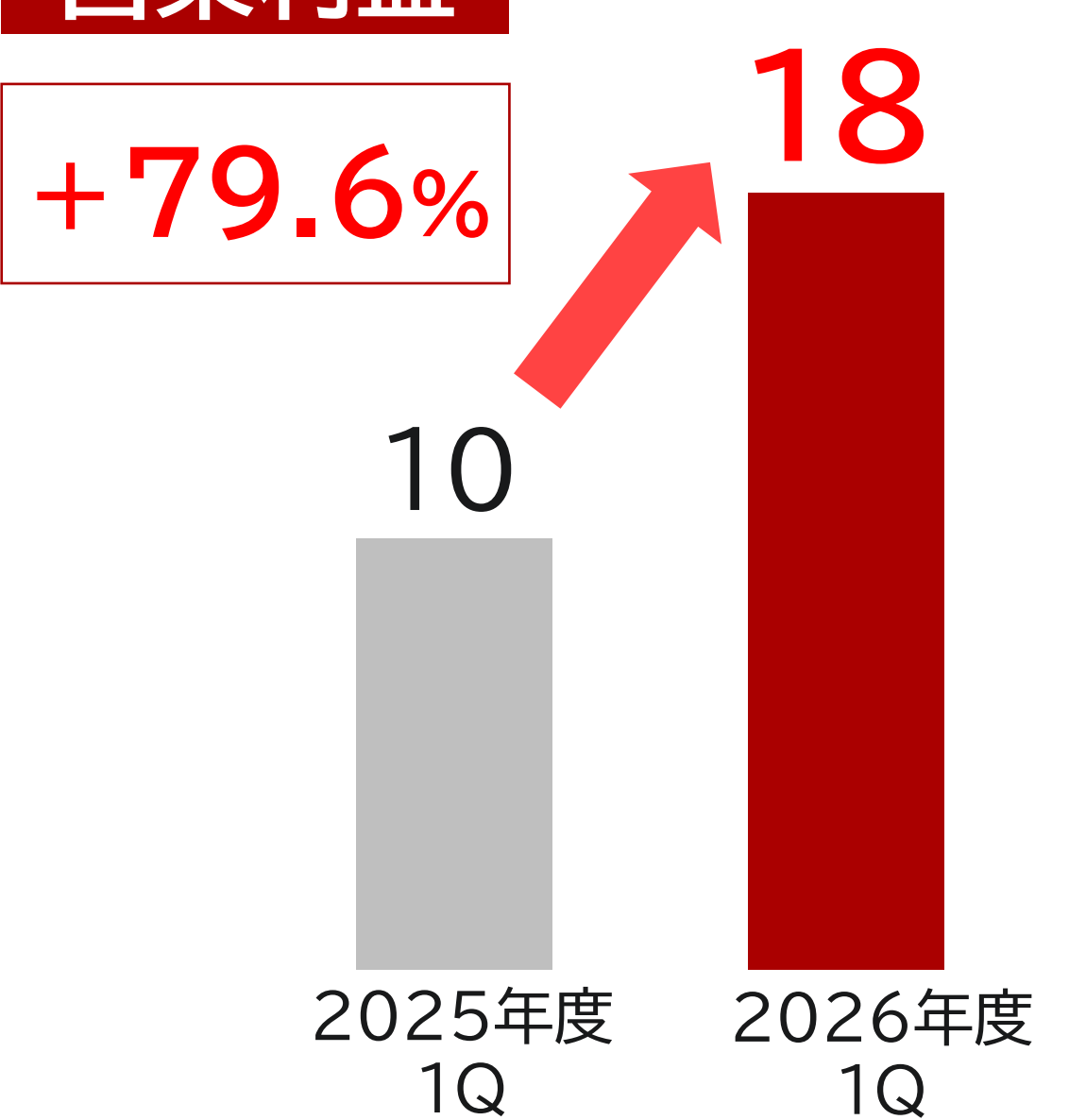
売上高

+4.4%



営業利益

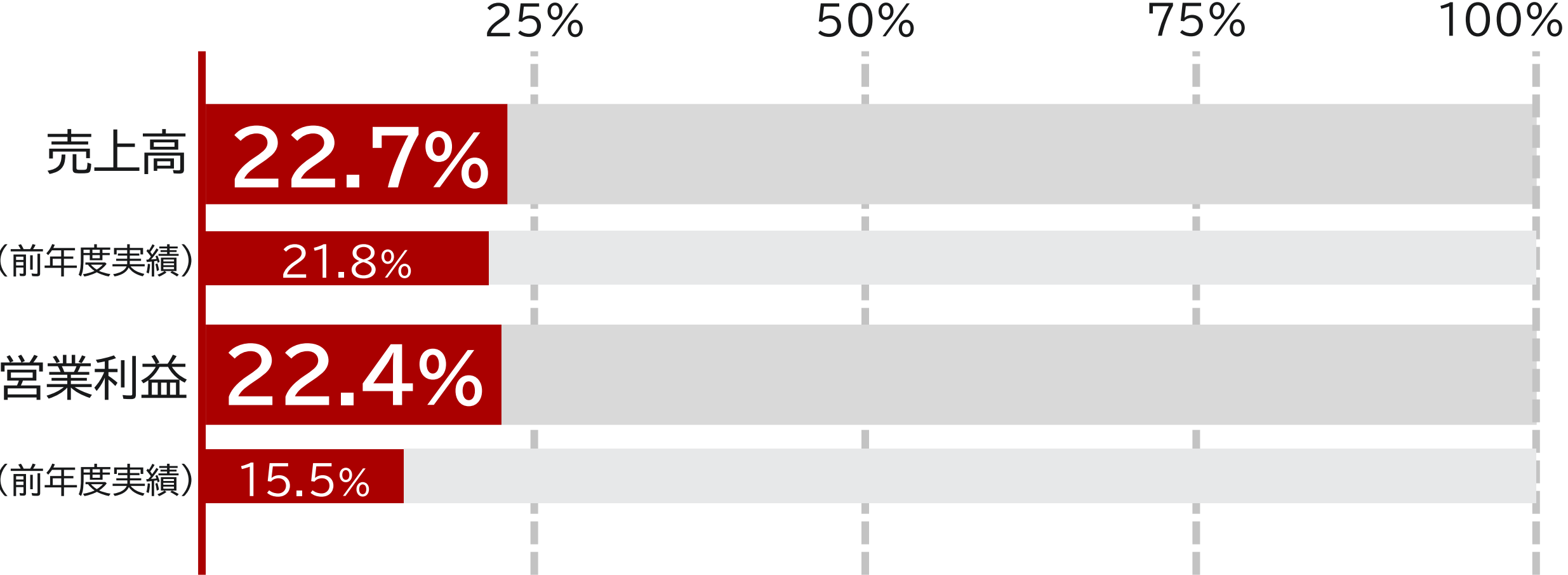
+79.6%



ポイント

- 売上高 : 前年同期比増収
1Q売上高として過去最高
- 営業利益 : 前年同期比増益
1Q営業利益として過去最高
- 当期純利益 : 前年同期比増益

1Q進捗



4 キャッシュアロケーション

キャッシュアロケーション（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

65億円
(+10億円)

成長投資
基盤投資

252億円
(+52億円)

株主還元

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 ※

88億円(+88億円)

成長投資

96億円

- 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
- 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

- 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

- 安定的な配当を継続
 - ・ DOE基準引き上げ【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

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(30億円程度)**

売却実績

(2024年度～2025年度累計額)

- ・ 売却件数 2件
- ・ 売却益 約70億円 (内、2025年度約60億円)

本中期経営計画期間中の売却完了

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

(2024年度からの累計額)

- ・ 削減額 12.1億円
- ・ 売却益 11.2億円 (2025年度時点)

残る売却対象政策保有株式も
中期経営計画期間中の圧縮に向けて活動中

成長投資・収益性向上のための投資・株主還元等への活用

5 株主還元

配当予想（2025-2026年度）

	2025年度		
	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

配当性向基準適用により1株あたり4円増配 ※

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

2025年度の配当水準を維持

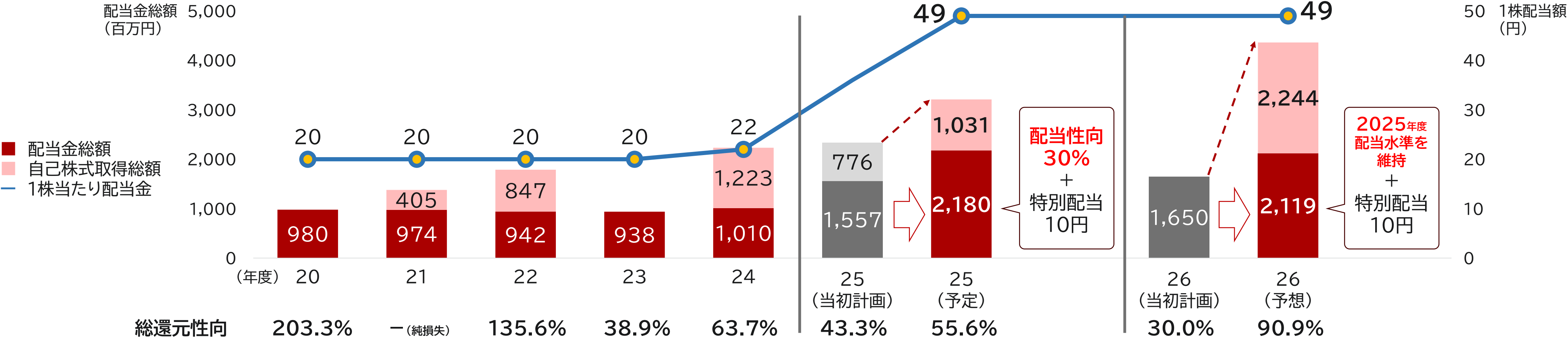
※ 直近予想値 45円(2026年2月19日修正開示)

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



- **配当基準の引き上げ** (DOE基準 2% → 3%)
- **増配** (2025年度)
- **特別配当** (2025年度期末・2026年度中間期 各10円)
- **自己株式取得継続** (2024年度・2025年度・2026年度)
- **株主優待制度新設** (基準日 9月末日／100株以上)

対象となる株主様

- 基準日(毎年9月末日)の株主名簿に記載・記録された当社普通株式を100株以上保有する株主様
- 初回基準日：2026年9月30日

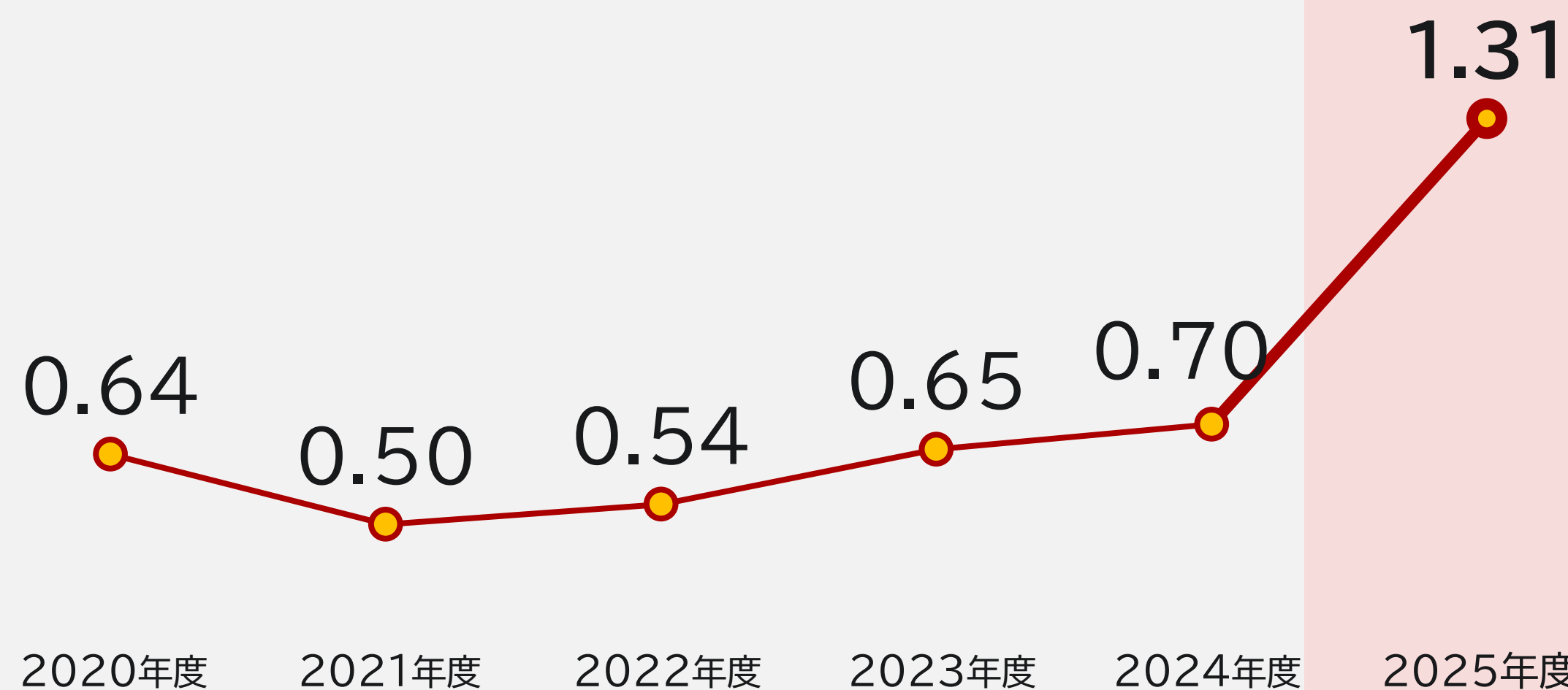
優待内容

保有株式数	優待内容
100～999株	デジタルギフト® 1,000円相当
1,000株以上	デジタルギフト® 5,000円相当

※「デジタルギフト®」は株式会社デジタルプラスの登録商標です。
オンラインで受け取り可能な電子ギフトです。

主要指標の推移

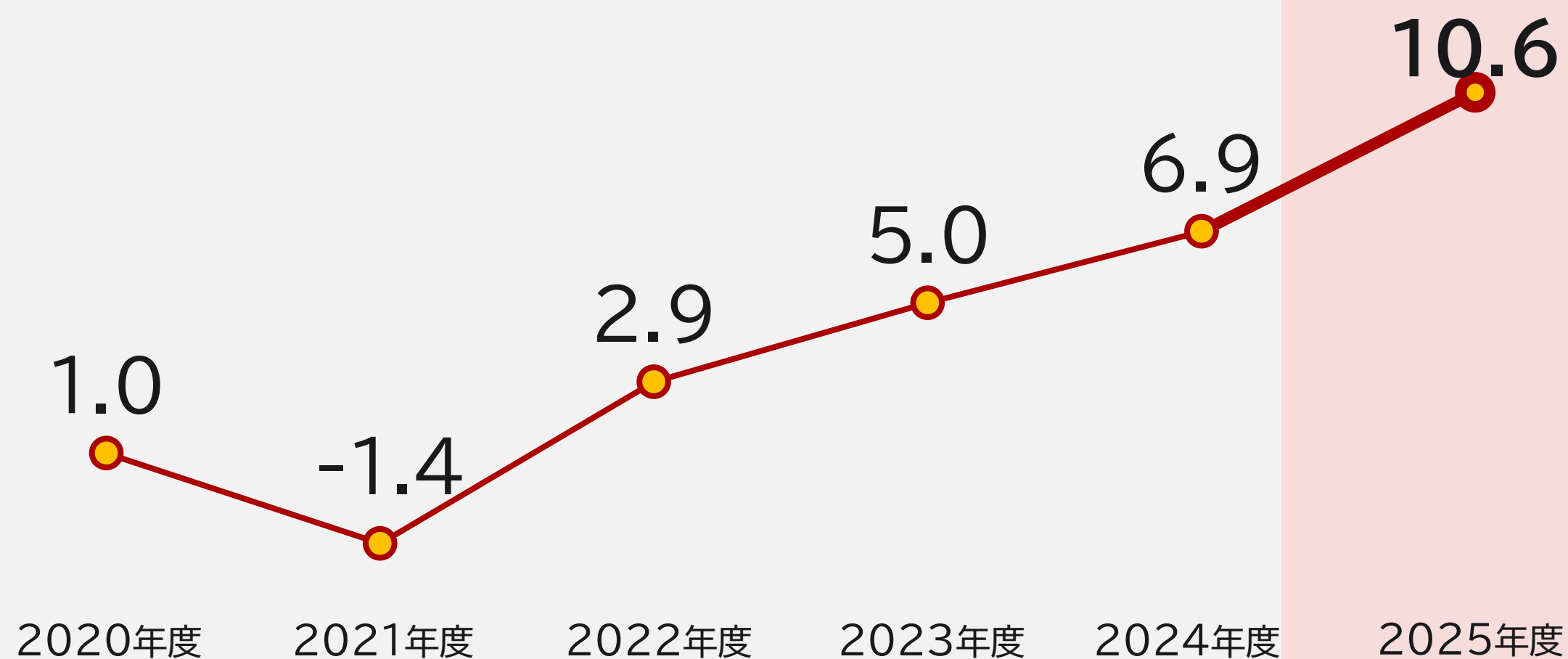
PBR (倍)



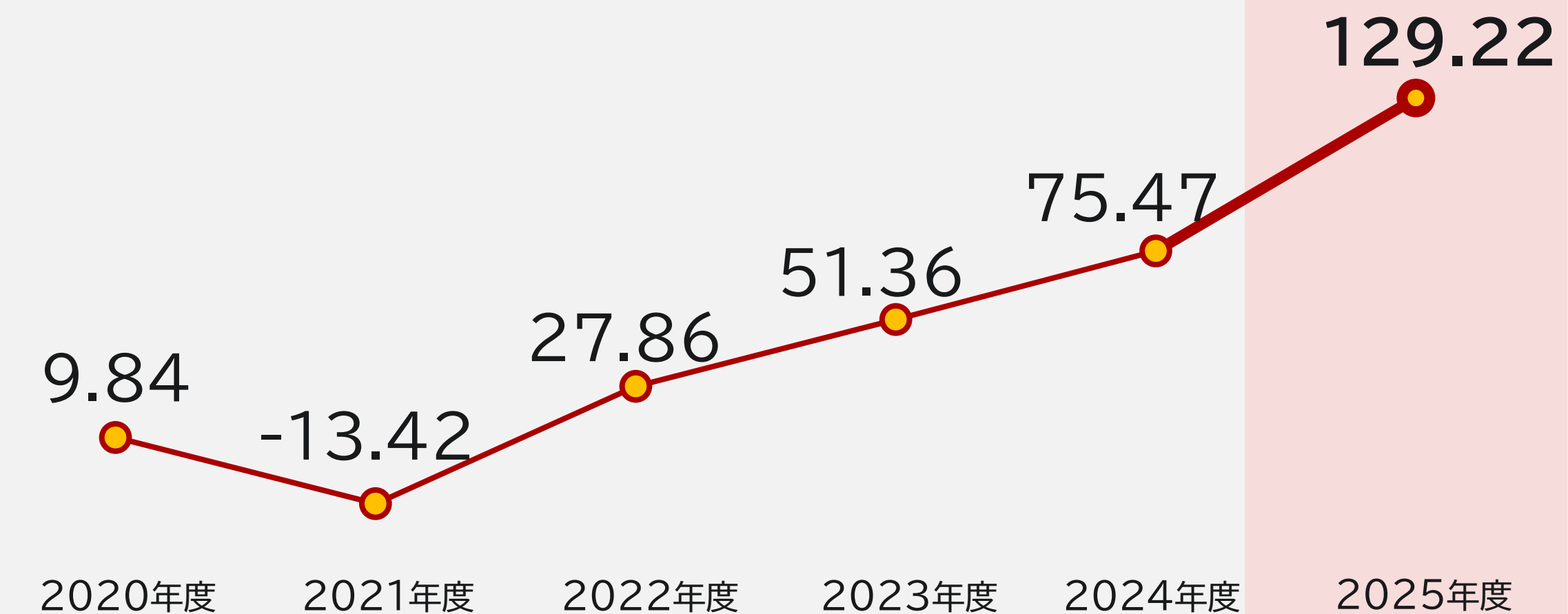
PER (倍)

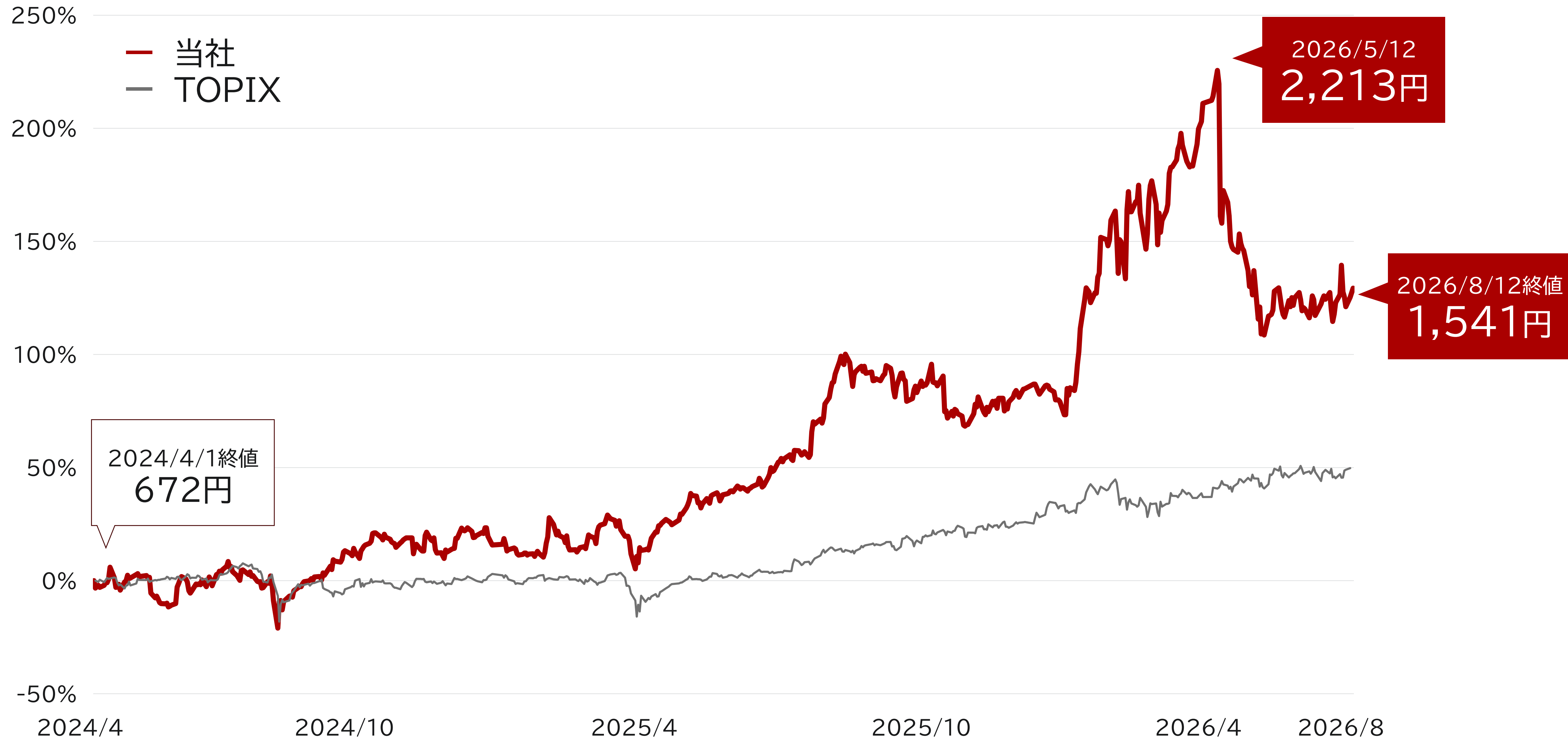


ROE (%)



EPS (円)





当社をご理解いただくために



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](#)

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～

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 スポンサーードリサーチレポート

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



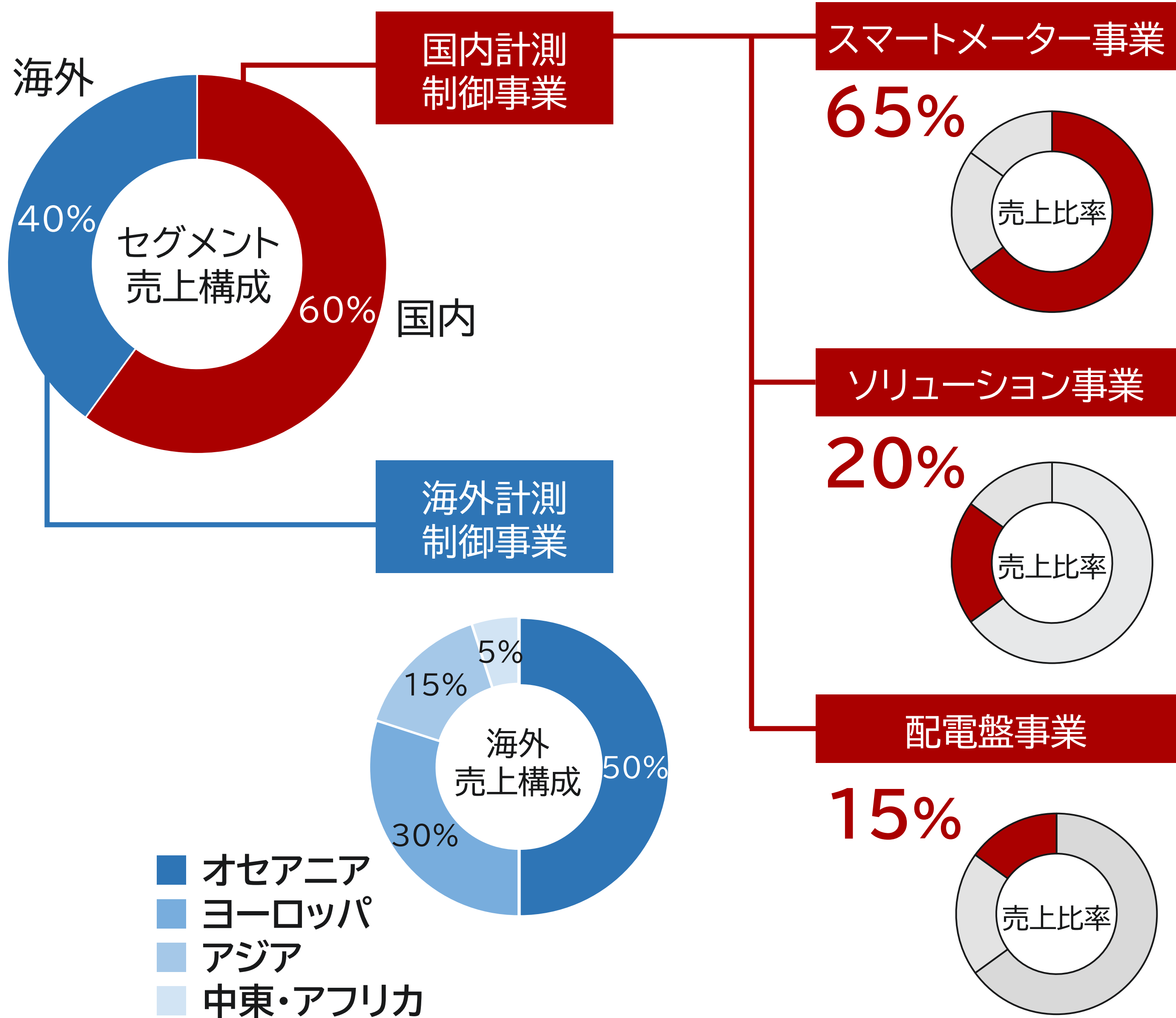
補足資料



- サブセグメント売上構成比率(イメージ)
- サブセグメントの戦略と見通し
- 原材料・部材価格高騰の主な影響
- 設備投資費・減価償却費・研究開発費
- 為替変動の影響
- 海外の生産戦略（アセットライト型生産モデルへの移行）
- 主な外部環境とリスク/機会
- 次期TOPIX構成銘柄入りを見据えた取り組み
- 主要財務データ（2014-2025年度）

サブセグメント売上構成比率（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



国内 スマートメーター事業

<売上高>

(億円)

2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減	2026年度 見通し
94	104	10	425

事業戦略

- トップシェアサプライヤーとして安定的に製品供給
- **利益率重視**の受注戦略。品質、納期対応力など総合力でシェア維持
- **価格転嫁**を進め利益率を改善
- **原価低減**活動などによる収益性の向上(生産の自動化と省人化を推進)
 - ・ 生産ラインへ「ロボット」「AI」「AMR(自律走行搬送ロボット)」を導入
- 27年度からは減価償却費が減少。利益改善に寄与

26年度見通し

- 例年同様、4Qに向けて販売数量増加の見込み
- 第2世代スマートメーターへの切り替えにより前年度比増収見込み(前年度4Qより本格導入)
 - ・ 第1世代と比べ収益性向上
 - ・ 第1世代の最終年であった25年度と比べ、第2世代の増収効果が通期で寄与

国内 ソリューション事業

<売上高>

(億円)

2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減	2026年度 見通し
27	23	▲4	135

事業戦略

- 市販メーター : 販売チャネルとの連携を強化し拡販と価格転嫁を進める(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 : 賃貸住宅向けの新製品(25年度3Q販売開始)の拡販を通じた売上拡大を図る

26年度見通し

- 例年同様、4Qに向けて販売数量増加の見込み
- 市販メーター : 主に盤メーカー向け需要低調により販売低調。3Q後半からの回復を見込む
- GXサービス : 期初見通しどおりの推移を見込む。価格転嫁にも取り組む
- スマートロック : 部材価格上昇などのコストアップ分の価格転嫁に取り組み、順次売価への反映(損益改善)を見込む

国内 配電盤事業

<売上高> (億円)

2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減	2026年度 見通し
13	16	2	90

事業戦略

- 収益性の向上
 - ・ 選択受注(高採算案件)、リプレイス案件増、高操業度の維持 → 利益率向上
 - ・ 好調なデータセンター向け需要の確実な取り込み

26年度見通し

- 例年同様、4Qに向けて販売数量増加の見込み (特に産業向けでその傾向が顕著)
- 電力会社向け、産業向け(特にデータセンター向け)ともに引き続き堅調な需要が継続

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 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減	2026年度 見通し
36	35	▲0	170

事業戦略

- 次世代スマートメーター「NEOS」の市場投入で収益性向上
 - ・ 26年度2Qより本格的に市場投入
 - ・ **現行機種比で高利益率**の「NEOS」拡販により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)
 - ・ **リカーリングビジネス(課金ビジネス)**の拡大・収益性向上

26年度見通し

- 「NEOS」販売割合は下期からの拡大を見込む (通年での販売割合見通し: 26年度 約40%)
 - 「レガシーメーター更新計画」(26~30年度)がスロースタート (期初見通しには反映済み)
 - ・ 30年度までのトータル物量に変更ないため、27年度からの回復を見込む
- | | | | | | |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|
| (例) [豪州 配電事業者A社の年別メーター更新計画] | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 |
| 更新割合 | 15% | 24% | 24% | 20% | 16% |
- 26年度およびそれ以降の受注確度や収益性向上に向け、EDMI社トップがオセアニア主要顧客を訪問する「エグゼクティブ・エンゲージメント」を実施(上期)

海外 スマートメーター事業（欧州）

<売上高>				(億円)	
2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減	2026年度 見通し		
39	35	▲4	137		

事業戦略

- 利益率重視の受注、コスト削減、原価低減により利益最大化
- 一部競合が撤退するなかで、27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

26年度見通し

- 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・利益逡減が継続（期初見通し通りに推移していく見込み）
- 原価低減モデルの市場投入（価格転嫁が難しい機種を対象）
- 販管費適正化によるコスト削減

海外 スマートメーター事業（アジア）

<売上高>				(億円)	
2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減	2026年度 見通し		
8	10	2	50		

事業戦略

- 中国企業などとの価格競争を回避し、**利益率重視**の受注戦略
 - ・ 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

26年度見通し

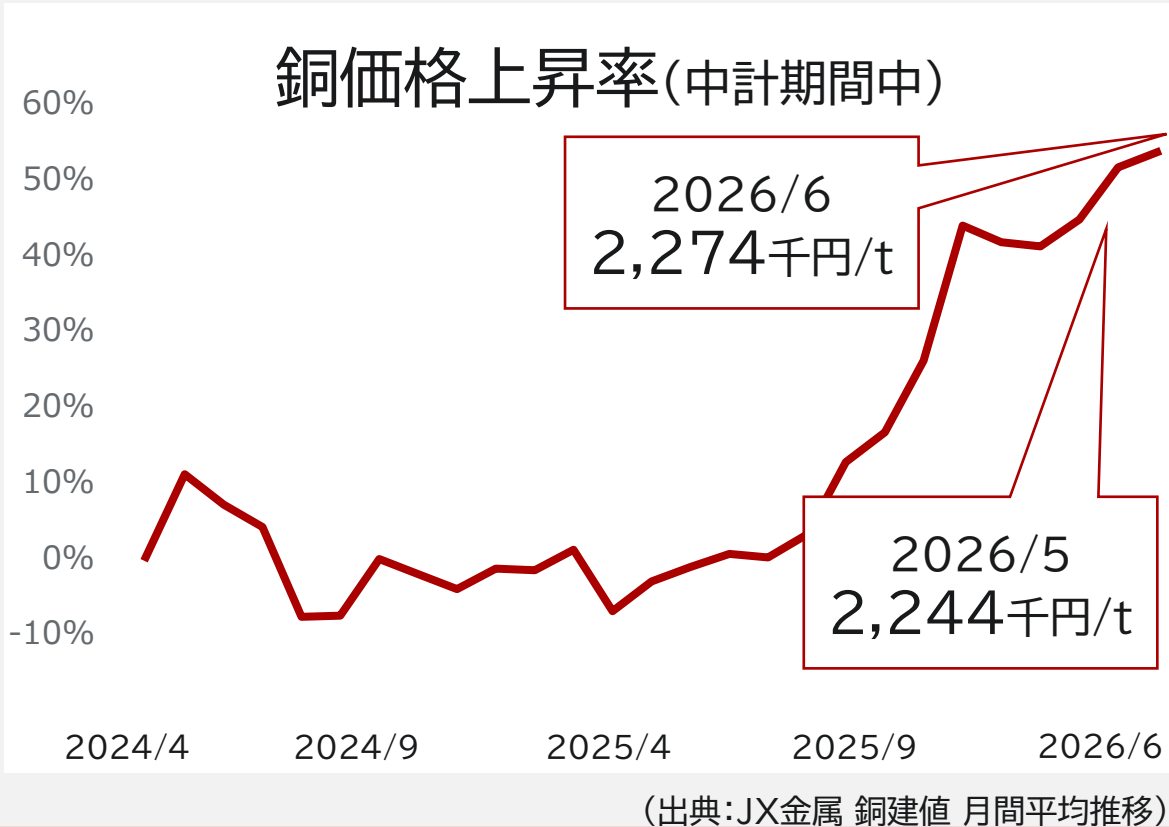
- ソリューションと産業用メーターの拡販により昨年を上回る売上を目指す

銅

主な使用製品

- スマートメーター(端子部)
- VCT(コイル) 等

市況 (国内)



今期業績影響

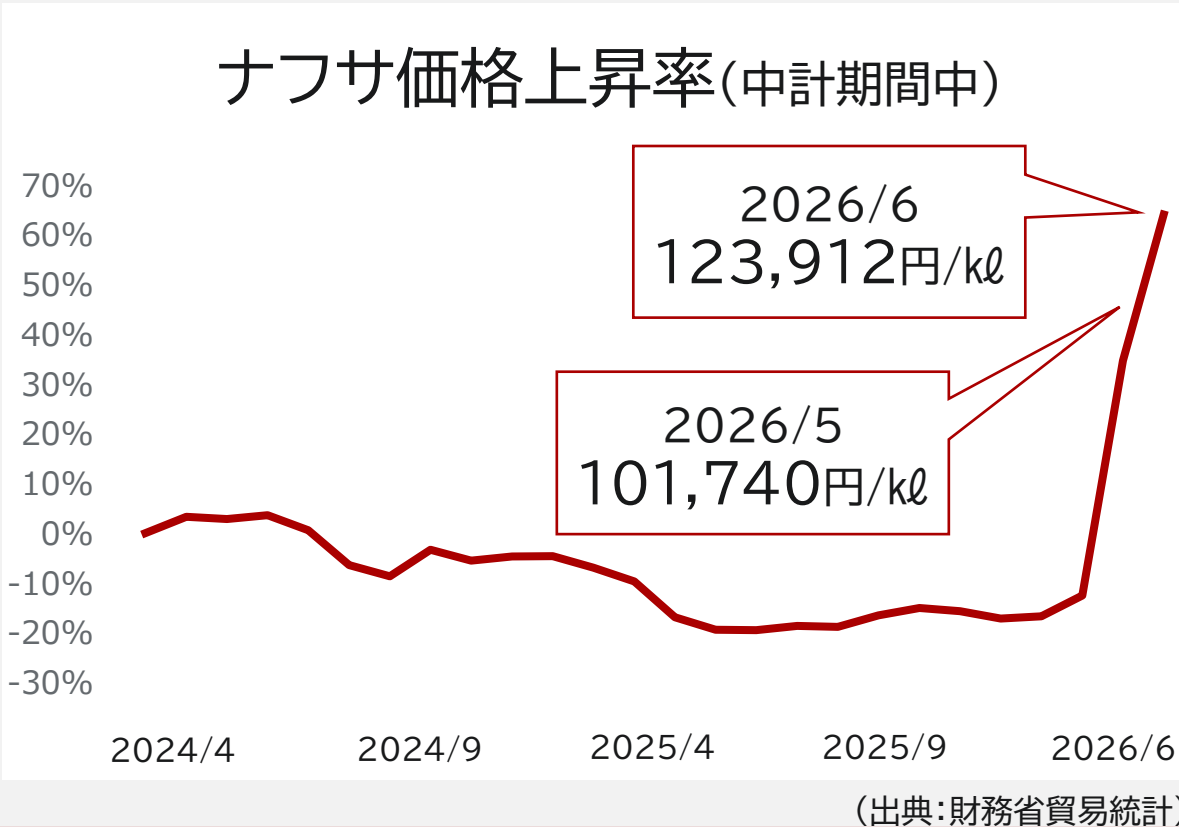
- ・ 25年4月以降、銅価格が上昇基調に転じたため、一定の調達価格増は通期業績見通し(5月)に反映済
- ・ 価格上昇率は前年度比で若干の鈍化は見られるものの、依然高水準で推移。
- ・ 生産必要量の調達に現時点で影響はない

石油化学製品

主な使用製品

- 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(配送で使用) 等

市況 (国内)



今期業績影響

- ・ 樹脂、シンナー、塗料などを中心に通期業績見通し(5月)に織り込んだ影響額を上回るコスト影響が続いている
- ・ 生産必要量の調達に現時点で影響はない

価格転嫁の状況

国内

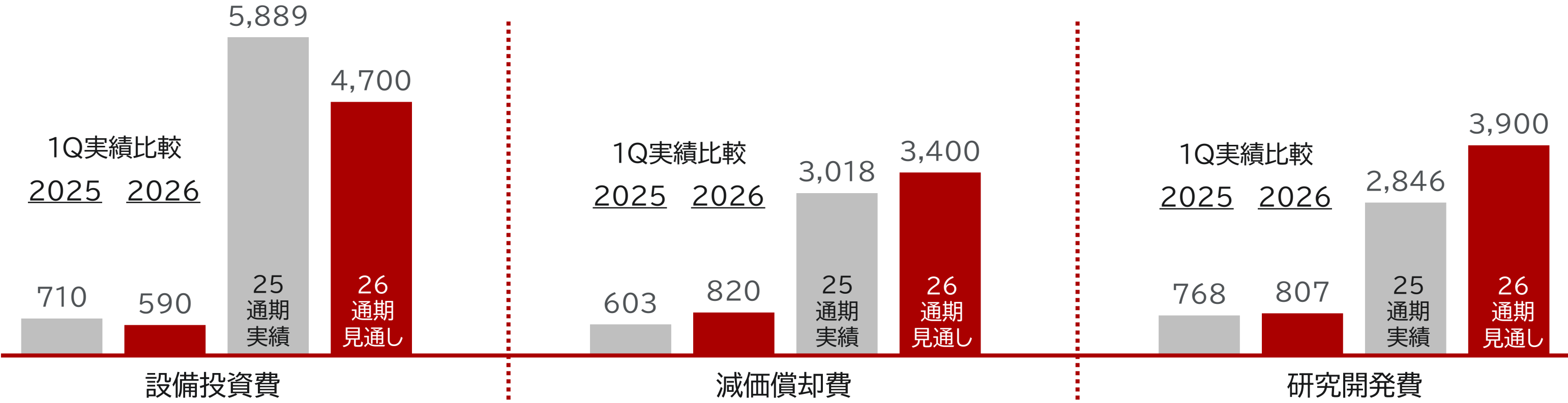
- スマートメーターは一般的に年単位で入札が行われることから、確定済み案件については価格転嫁が難しいが、新規入札分については原材料・部材価格高騰分を入札価格に反映
- ソリューション事業では可能なものから売価改定を交渉中

海外

- 日本とは売価決定プロセスが異なるため、顧客ごとの事情に応じた価格転嫁交渉を推進

設備投資費・減価償却費・研究開発費

(単位:百万円)



	2025年度 1Q実績	2026年度 1Q実績	増減		2026年度 見通し
設備投資費	710	590	▲119	▲16.8%	4,700
減価償却費	603	820	216	+35.9%	3,400
研究開発費	768	807	39	+5.1%	3,900

<2026年度1Q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既に25年度でピークを迎えたため、26年度は減少を見込む
- 減価償却費
第2世代スマートメーターに関する減価償却費が25年度2Q以降増加したため、前年同期比増加。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

為替変動の影響

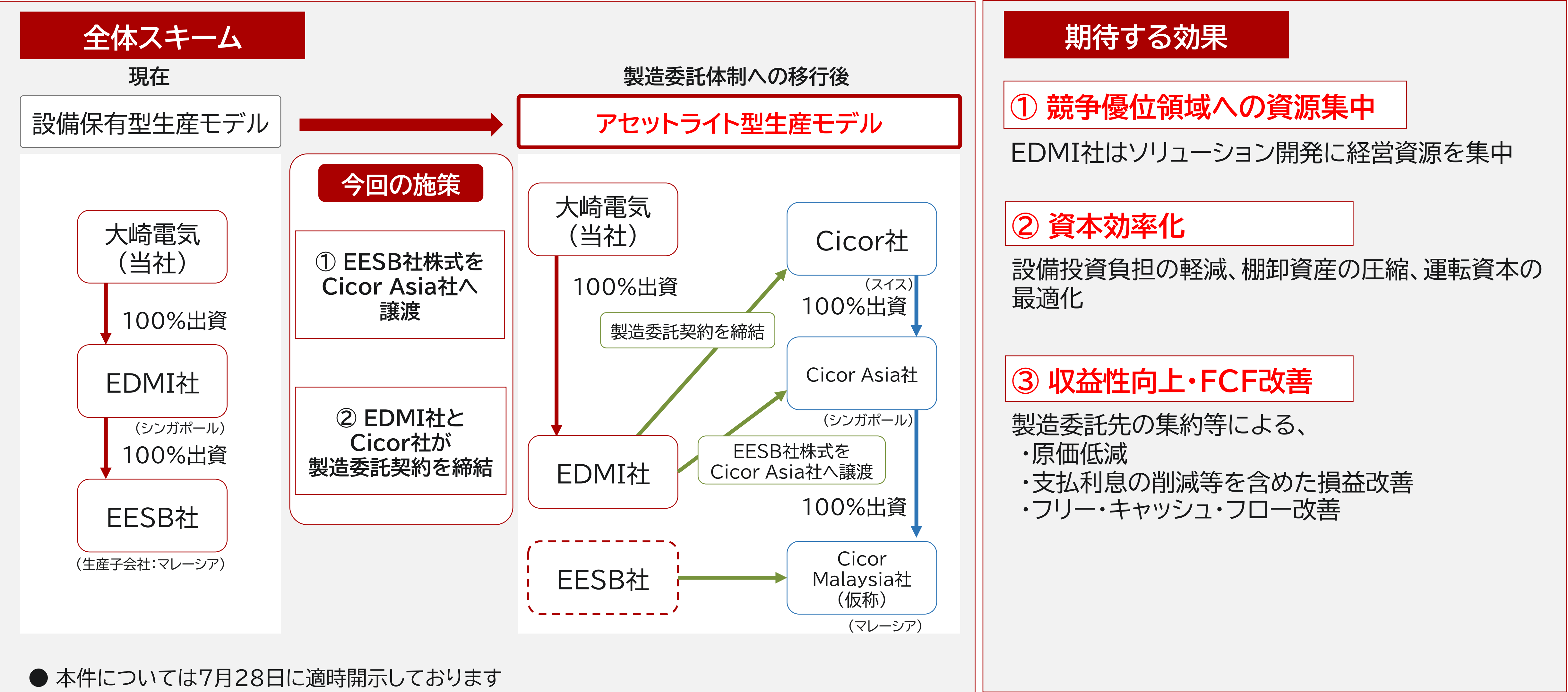
- 海外売上高は全て海外事業会社(EDMI社)での売上（連結売上高に占める比率40%）
→ 国内から海外への販売はなし
- 機能通貨：**米ドル**
- 為替(米ドル/日本円)の変動により、海外事業の売上高・営業利益が変動
1円の変動 年間 売上高 → 約2.3億円 営業利益 → 約0.2億円（2026年度見通しベース）
- 各国の販売子会社の**売上は現地通貨**、**仕入は米ドル**のため、現地通貨に対し米ドル高になると利益は**減少**

海外事業の為替影響イメージ



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生産機能を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）



主な外部環境とリスク/機会 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】 半導体メモリ不足	● 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	
【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

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 【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

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

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取り組みを強化）
- 持続的な事業成長に取り組む一方、「資本コスト・株価を意識した経営」の強化、IR/SR強化にも取り組む

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） → 156回（25年度）

決算説明会

年 2回（～24年度） → 年 4回（25年度）

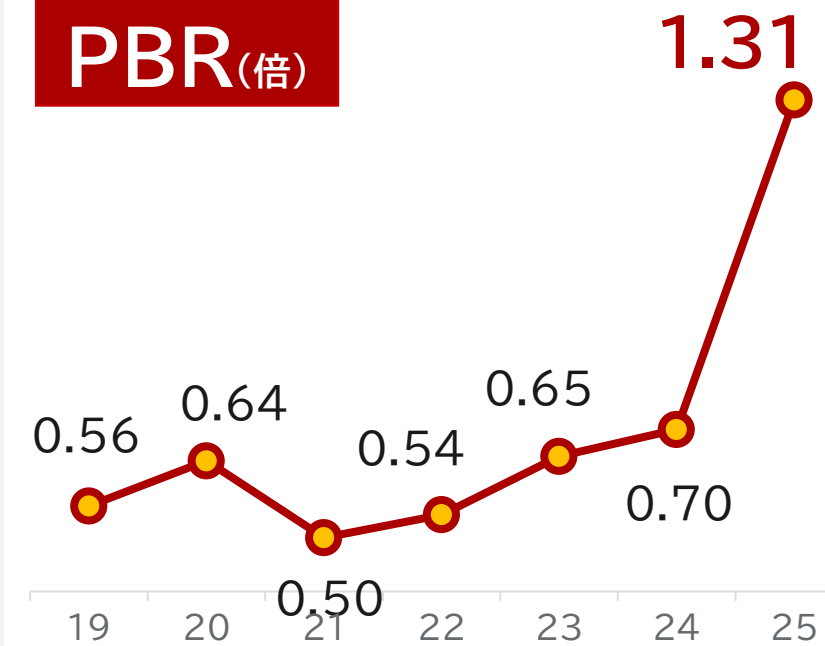
● IR資料の拡充

決算資料充実、インベスターズガイド発行 等

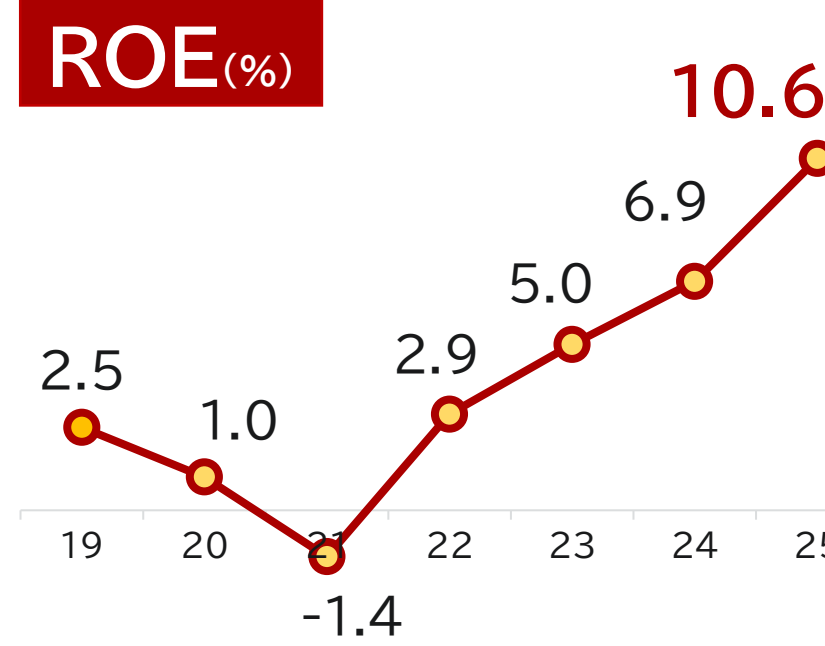


資本コスト・株価を意識した経営

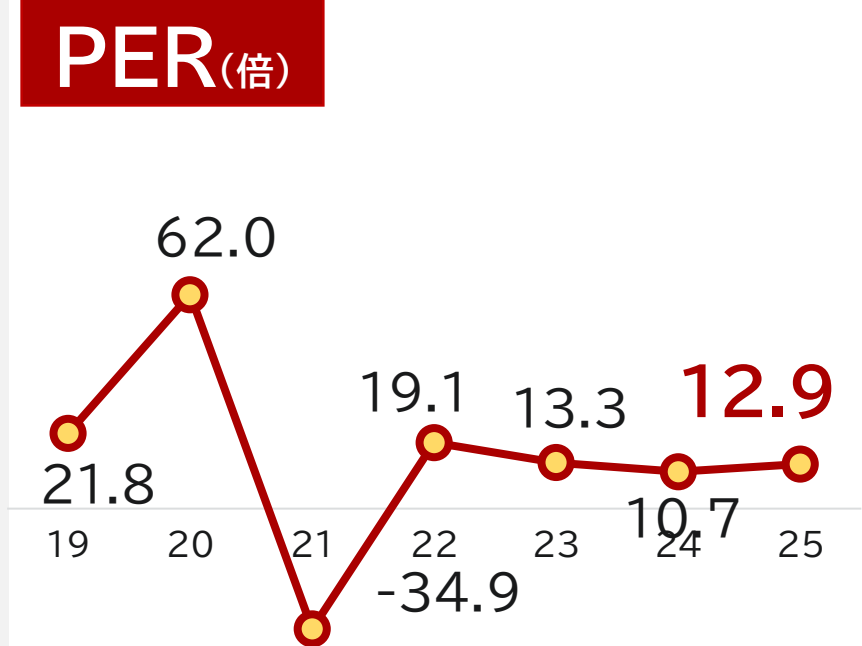
PBR(倍)



ROE(%)



PER(倍)



- 株主資本コスト(2026年度)：6.8%～8.0%
 - ・ 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

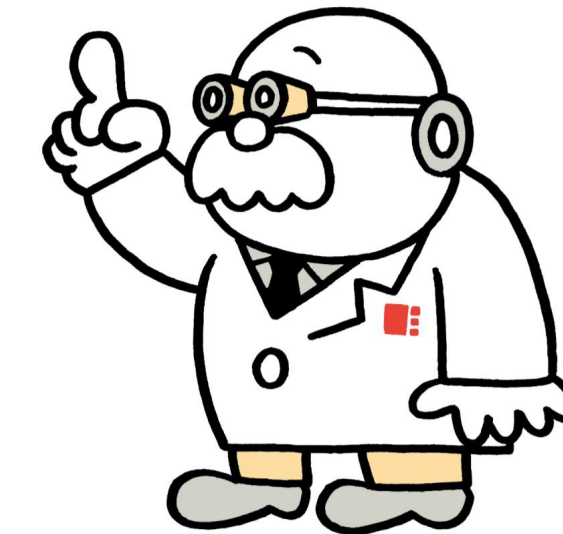
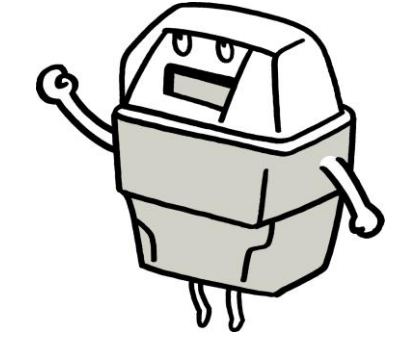
129日 → 123日
(2023年度) (2025年度)

- 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

主要財務データ（2014-2025年度）



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	対前期増減率 (%/ポイント)
財務データ												
売上高	75,596	86,159	78,780	82,089	90,069	76,255	76,184	89,253	95,147	97,102	100,900	3.9
営業利益	3,738	7,692	5,544	4,299	3,691	2,684	1,277	2,226	5,874	5,701	6,526	14.5
経常利益	4,003	7,426	5,634	4,293	3,544	2,888	1,189	1,885	5,488	5,386	6,567	21.9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,493	3,803	2,666	1,806	1,197	482	△658	1,319	2,407	3,504	5,777	64.9
1株当たり当期純利益(円)	33.46	80.65	54.63	36.95	24.47	9.84	△13.42	27.86	51.36	75.47	129.22	71.2
売上高営業利益率(%)	4.9	8.9	7.0	5.2	4.1	3.5	1.7	2.5	6.2	5.9	6.5	0.6ポイント
売上高経常利益率(%)	5.3	8.6	7.2	5.2	3.9	3.8	1.6	2.1	5.8	5.5	6.5	1.0ポイント
売上高当期純利益率(%)	2.0	4.4	3.4	2.2	1.3	0.6	△0.9	1.5	2.5	3.6	5.7	2.1ポイント
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	3.9	9.2	5.8	3.8	2.5	1.0	△1.4	2.9	5.0	6.9	10.6	3.7ポイント
総資産経常利益率(ROA)(%)	4.5	8.3	6.3	4.7	3.6	3.1	1.3	2.0	5.8	5.5	6.6	1.1ポイント
海外売上高比率(%)	27.1	26.6	23.9	29.7	40.6	34.9	38.2	37.9	41.5	41.8	40.5	△1.3ポイント
総資産	87,428	92,206	85,785	98,314	97,962	90,989	91,222	93,268	95,641	100,513	99,821	△0.7
純資産	51,028	55,347	57,924	58,881	58,637	58,887	57,611	58,629	62,532	63,343	68,834	8.7
自己資本	38,343	44,563	46,794	47,695	46,790	46,614	45,236	45,933	49,609	52,151	56,791	8.9
自己資本比率(%)	43.9	48.3	54.5	48.5	47.8	51.2	49.6	49.2	51.9	51.9	56.9	5.0ポイント
1株当たり純資産(円)	854.31	913.09	958.80	974.95	956.44	950.37	936.60	981.44	1,057.46	1,148.93	1,277.66	11.2
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,373	7,369	8,110	76	△394	10,503	4,422	260	4,187	6,889	8,862	28.6
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,332	△4,302	△4,305	△2,818	△4,120	△1,187	△1,219	1,349	△2,895	△1,229	4,828	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,096	△3,142	△5,510	5,739	328	△6,939	△2,934	△5,072	△2,990	△3,028	△8,807	-
フリー・キャッシュ・フロー	2,041	3,067	3,805	△2,742	△4,514	9,316	3,203	1,610	1,291	5,659	13,690	141.9
現金及び現金同等物の期末残高	15,691	15,417	13,701	16,422	12,366	14,654	15,335	12,718	10,843	13,085	18,408	40.7
設備投資額	3,362	5,187	2,403	1,885	2,064	1,662	2,537	1,643	1,625	3,457	5,172	49.6
研究開発費	3,422	3,317	3,398	3,059	3,242	2,900	3,043	3,233	3,529	3,575	2,846	△20.4
減価償却費	2,214	2,664	2,820	2,634	2,905	2,749	2,536	2,587	2,304	2,215	3,018	36.2
配当性向(%)	35.9	24.8	36.6	54.1	81.7	203.3	-	71.8	38.9	29.1	37.9	8.8ポイント
1株当たり年間配当金(円)	12.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	22.00	49.00	27.00円
配当金総額	537	959	976	978	978	980	974	942	938	1,010	2,180	115.8



大崎電気工業株式会社
東証プライム:6644

＜本資料に関するお問い合わせ先＞
コーポレートコミュニケーション部
e-mail : ir@osaki.co.jp

- 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。