

# 2026年度 1Q(第1四半期) 決算説明資料

(2027年3月期)

2026年8月4日

大崎電気工業株式会社 (東証プライム 6644)

- 1 2026年度 1Q(第1四半期)決算概要 p.3
- 2 2026年度 通期業績見通し（修正なし = ご参考） p.20
- 3 株主還元 p.22

（補足説明資料を巻末に記載）

1

# 2026年度 1Q(第1四半期)決算概要

(2027年3月期)

本資料中では以下の通り表記します

|                          |   |     |
|--------------------------|---|-----|
| 第1四半期                    | → | 1Q  |
| 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<br>(5月12日公表) | → | 見通し |

(注)  
本決算説明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。



# 1 2026年度 1Q決算ハイライト

前年同期比

増収増益



(億円)

|       | 2025年度<br>1Q実績   | 2026年度<br>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  | (4.6%)<br>10.0億円 | (7.9%)<br>18.1億円 | +8.1   | +79.6%  |
| 当期純利益 | 3.5億円            | 11.8億円           | +8.3   | +237.2% |

## 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

**国内** ・ 第2世代スマートメーターの出荷拡大

**海外** ・ オーストラリアでの顧客の在庫調整がほぼ解消された一方、「レガシーメーター更新計画」スロースタート  
・ 中東・アフリカ向け事業撤退前残契約の売上

● 営業利益 : 前年同期比**増益** 1Q営業利益として過去最高

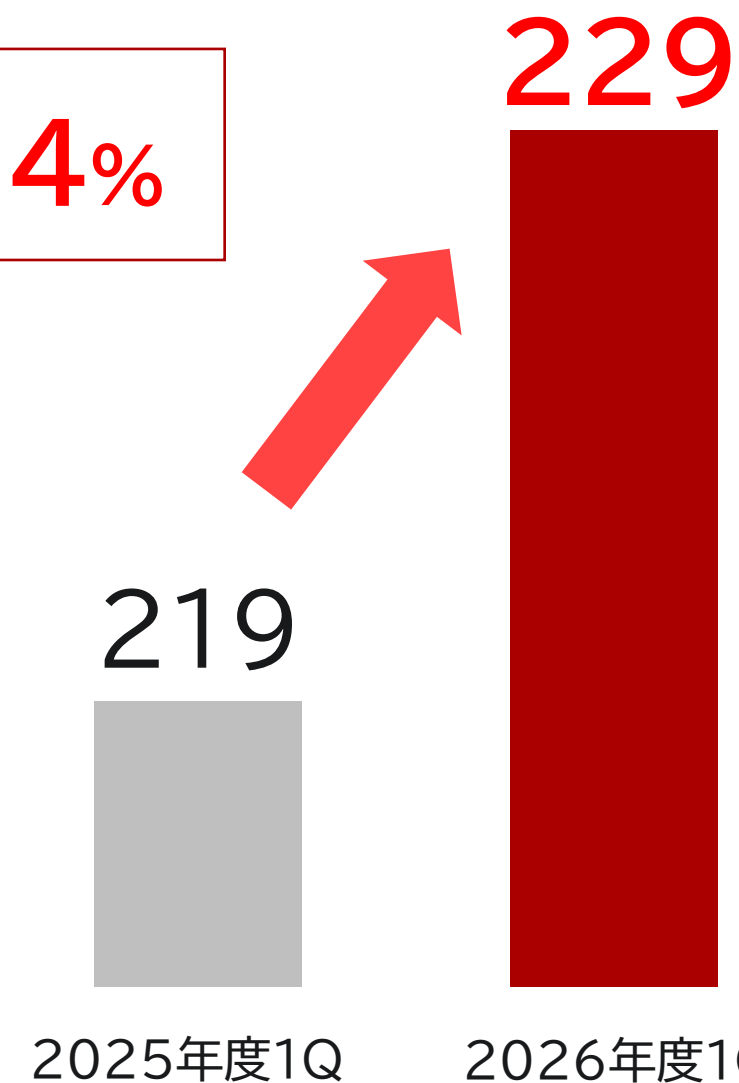
**国内** ・ 第2世代スマートメーター増収による収益性向上

**海外** ・ 英国でのコスト削減強化  
・ 中東・アフリカ向け増収効果

● 当期純利益 : 前年同期比**増益**  
(前年同期は特別損失(事業構造改革費用)計上)

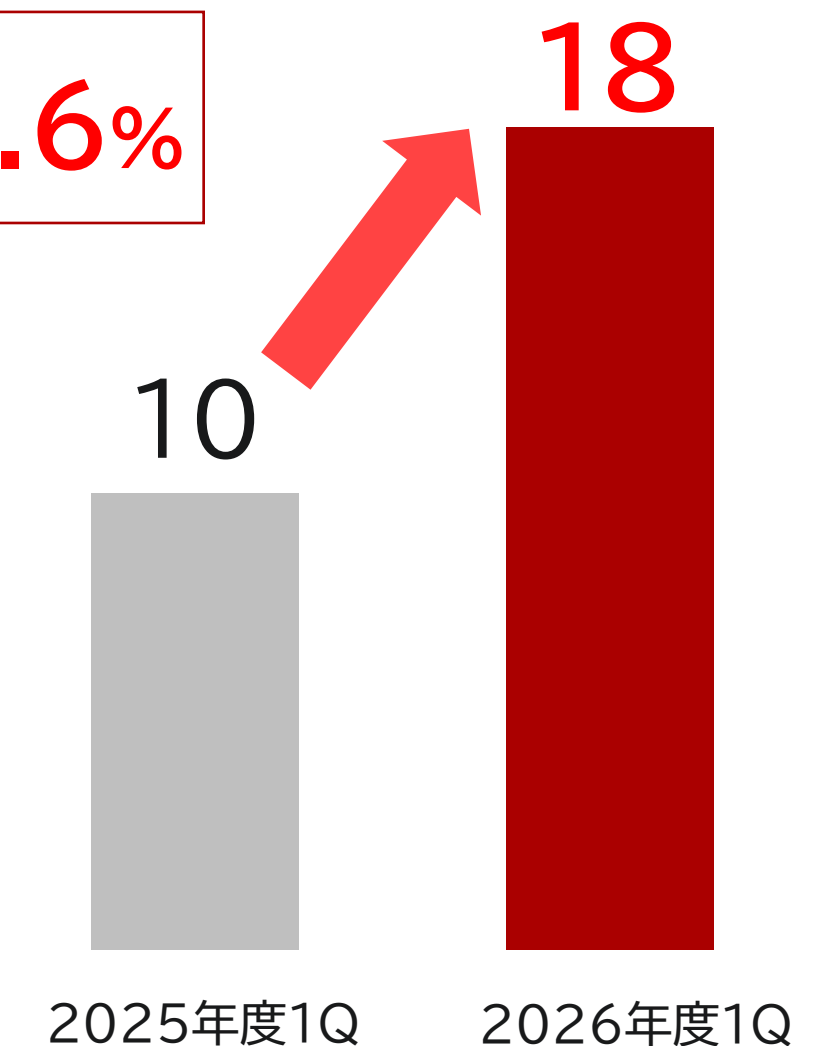
## 売上高

+4.4%

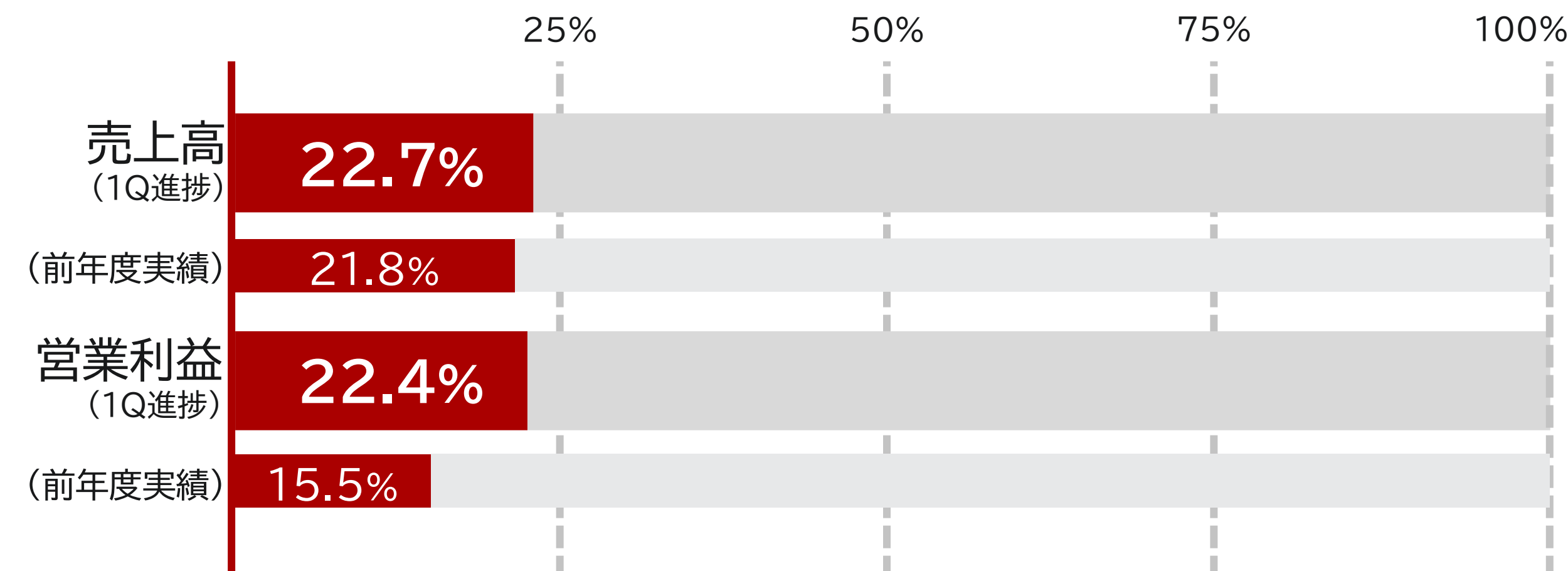


## 営業利益

+79.6%



## 1Q進捗



2 2026年度 1Q業績(連結)

(単位:百万円)

|            | 2025年度<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減    |         | 主な増減要因                                                      |
|------------|----------------|----------------|-------|---------|-------------------------------------------------------------|
| 売上高        | 21,966         | 22,922         | 955   | +4.4%   |                                                             |
| 国内計測制御事業   | 13,411         | 14,251         | 839   | +6.3%   |                                                             |
| スマートメーター事業 | 9,381          | 10,387         | 1,005 | +10.7%  | (+) 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  | 2,740          | 2,277          | ▲462  | ▲16.9%  | (▲) 市販メーター※の売上減(市況回復遅れ)                                     |
| 配電盤事業      | 1,289          | 1,586          | 296   | +23.0%  | (+) 昨年度からの期ズレ影響                                             |
| 海外計測制御事業   | 8,452          | 8,596          | 143   | +1.7%   |                                                             |
| オセアニア      | 3,653          | 3,578          | ▲75   | ▲2.1%   | (▲) 豪政府主導「レガシーメーター更新計画」初年度スロースタート<br>(2030年度までのトータル物量は変わらず) |
| 欧州(英国)     | 3,949          | 3,543          | ▲406  | ▲10.3%  | (▲) 政府主導「スマートメータープロジェクト」ピークアウト<br>(2024~2025年度が売上ピーク期)      |
| アジア        | 800            | 1,083          | 283   | +35.4%  | (+) カンボジアおよび香港の既存顧客からの受注獲得により増収                             |
| 中東・アフリカ    | 48             | 390            | 342   | +699.4% | (+) 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      | 102            | 74             | ▲27   | ▲27.2%  | (▲) 不動産売却による賃料収入減                                           |
| 営業利益       | 1,009          | 1,813          | 803   | +79.6%  |                                                             |
| 国内計測制御事業   | 805            | 1,295          | 490   | +60.9%  | (+) 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   | 152            | 458            | 305   | +200.1% | (+) 英国でのコスト削減強化、中東・アフリカでの増収効果                               |
| 不動産事業      | 67             | 59             | ▲8    | ▲11.8%  | —                                                           |

※ 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

|                  |        |        |
|------------------|--------|--------|
| 期中平均為替レート(円/USD) | 152.55 | 156.95 |
|------------------|--------|--------|



3サブセグメント別実績

国内

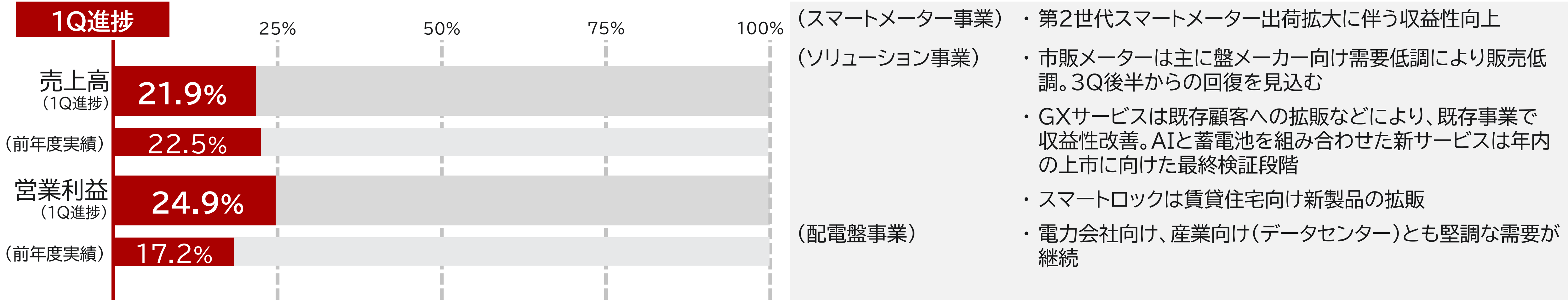
(製品・サービス別)

増収増益



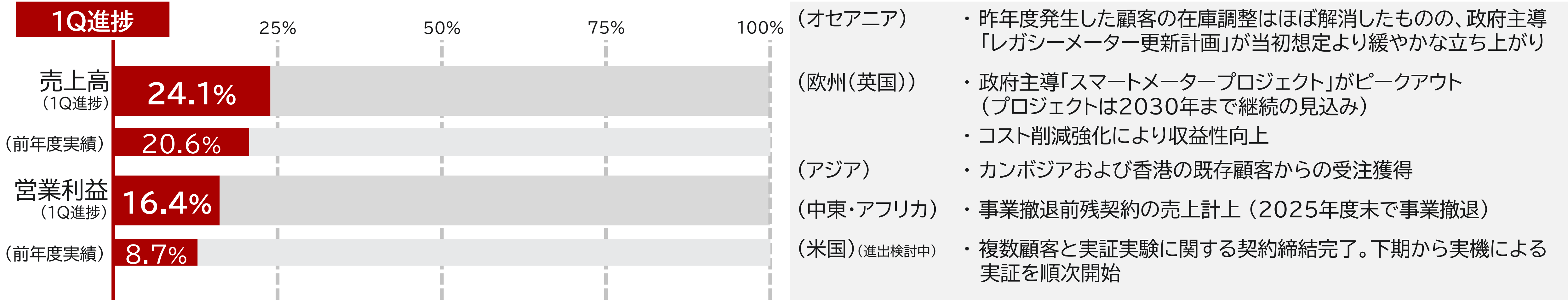
(単位:百万円)

| 国内計測制御事業<br><small>※ 連結調整後の数値</small> | 2025年度<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減    |        | 主な増減要因                                                                                   |
|---------------------------------------|----------------|----------------|-------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高                                   | 13,411         | 14,251         | 839   | +6.3%  |                                                                                          |
| スマートメーター事業                            | 9,381          | 10,387         | 1,005 | +10.7% | (+) 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                             | 2,740          | 2,277          | ▲462  | ▲16.9% | (▲) 市販メーター※：市況影響により販売低調（減収）<br>(+) GXサービス：既存顧客への拡販（増収）<br>(+) スマートロック：賃貸住宅向け新製品拡販（増収）    |
| 配電盤事業                                 | 1,289          | 1,586          | 296   | +23.0% | (+) 昨年度の顧客都合での期ズレ分を計上                                                                    |
| 営業利益                                  | 805            | 1,295          | 490   | +60.9% | (+) 第2世代スマートメーター出荷拡大に伴う収益性向上<br>(+) 配電盤、GXサービス、スマートロック増収効果<br>(▲) 原材料・部材価格高騰（主に銅、石油化学製品） |



(単位:百万円)

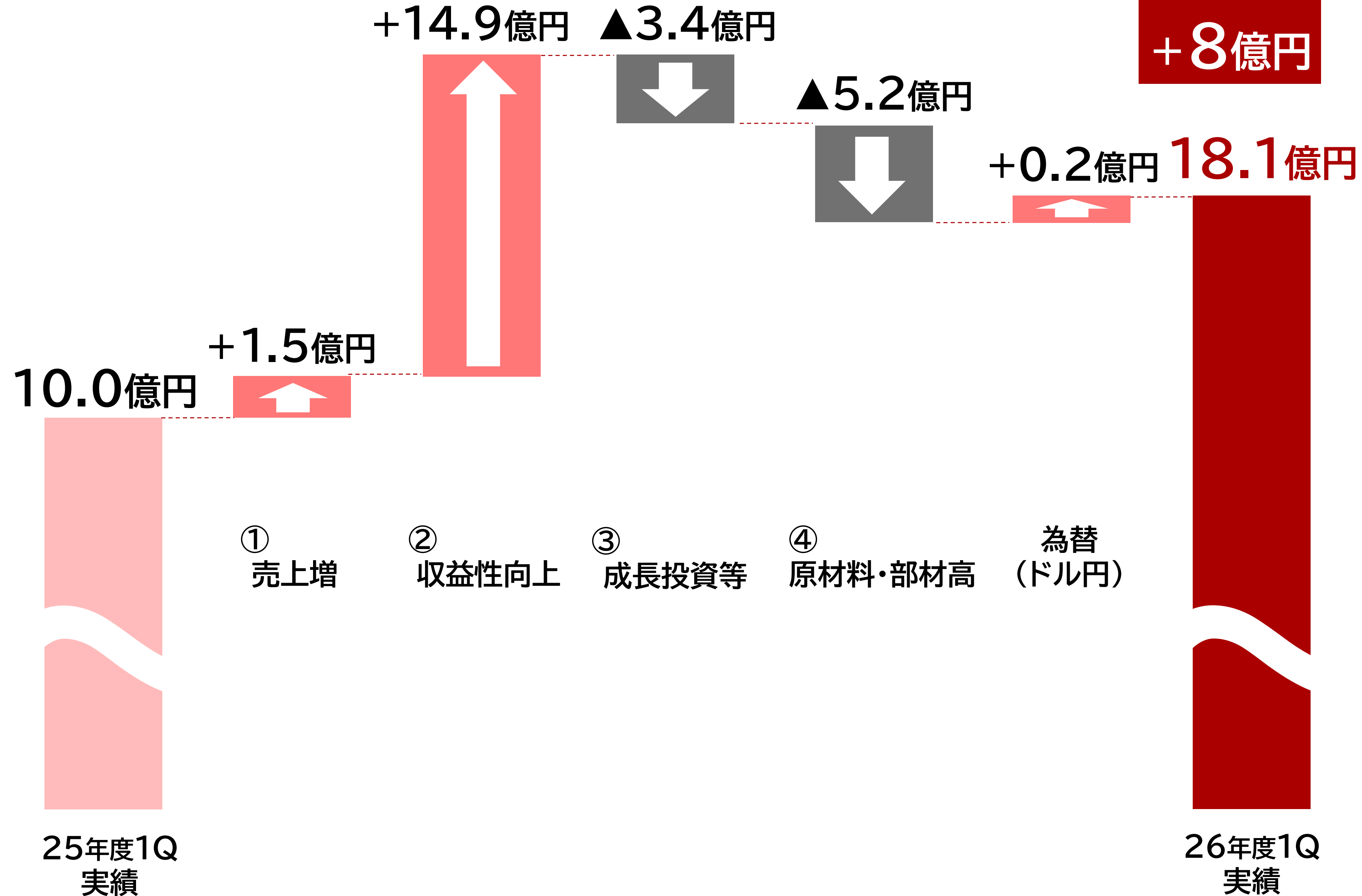
| 海外計測制御事業<br><small>※ 連結調整後の数値</small> | 2025年度<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減   |         | 主な増減要因                                                                                                          |
|---------------------------------------|----------------|----------------|------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高                                   | 8,452          | 8,596          | 143  | +1.7%   |                                                                                                                 |
| オセアニア                                 | 3,653          | 3,578          | ▲75  | ▲2.1%   | (+) 昨年度発生した顧客の在庫調整はほぼ解消<br>(▲) 豪政府主導「レガシーメーター更新計画」が初年度スロースタート<br>・ 2027～2028年度にかけて物量増加の見込み(2030年までのトータル物量は変わらず) |
| 欧州(英国)                                | 3,949          | 3,543          | ▲406 | ▲10.3%  | (▲) 「スマートメータープロジェクト」ピークアウトにより減収(期初予想織り込み済)                                                                      |
| アジア                                   | 800            | 1,083          | 283  | +35.4%  | (+) カンボジアおよび香港の既存顧客からの受注獲得により増収                                                                                 |
| 中東・アフリカ                               | 48             | 390            | 342  | +699.4% | (+) 2025年度の残契約の売上計上(2025年度に事業撤退済)                                                                               |
| 営業利益                                  | 152            | 458            | 305  | +200.1% | (+) 英国でのコスト削減強化、(+) 中東・アフリカでの増収効果<br>次世代スマートメーター「NEOS」投入による収益性向上は下期からを見込む                                       |



# 4 連結営業利益 増減要因

前年同期比

増益



## ① 売上増

国内

(+) 第2世代スマートメーター増収

## ② 収益性向上

国内

(+) スマートメーターの収益性向上

海外

(+) 英国でのコスト削減強化

## ③ 成長投資等

国内

(▲) 人的投資増

海外

(▲) 米国進出検討費用

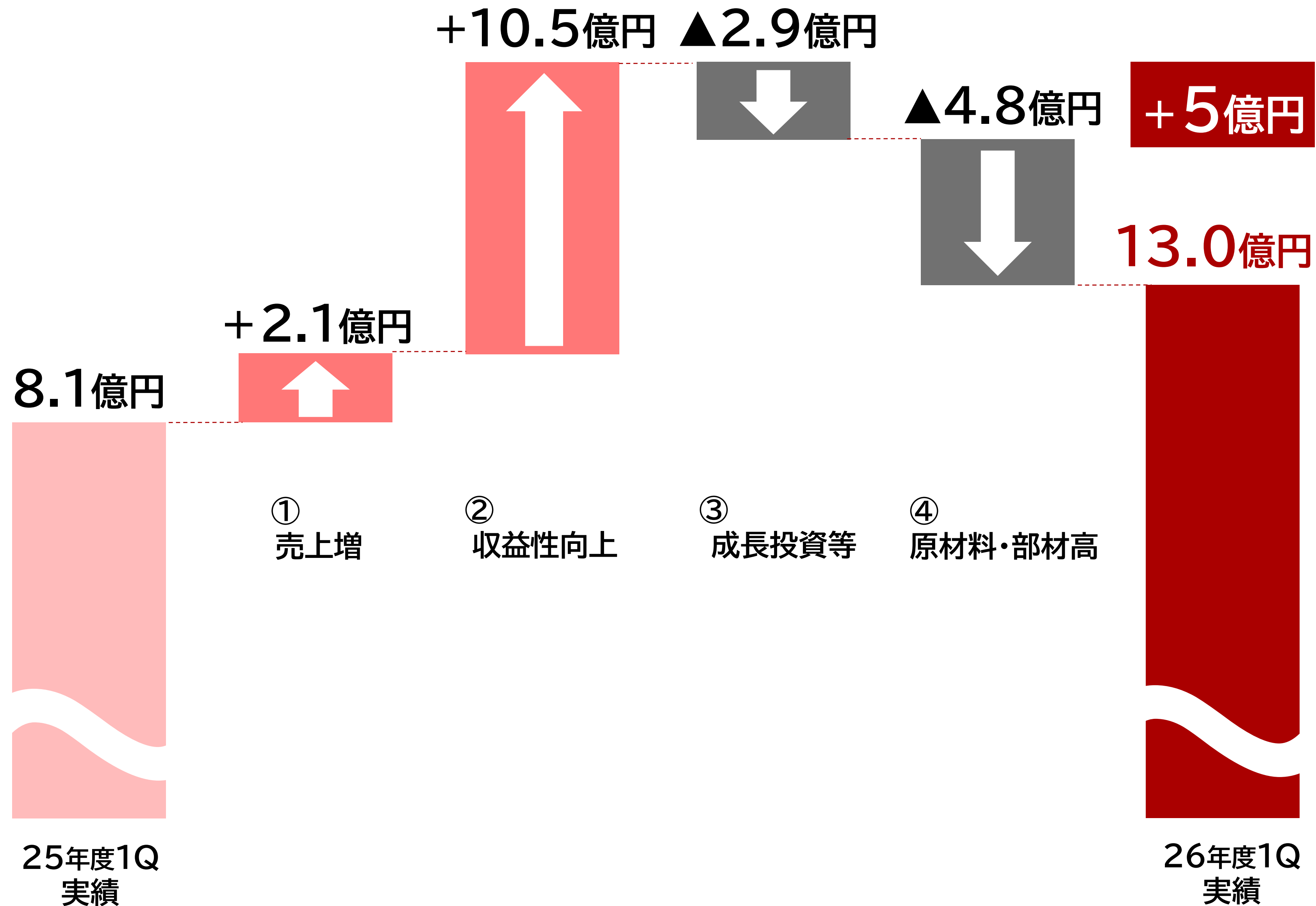
## ④ 原材料・部材高

国内

(▲) 銅

(▲) 石油化学製品





### ① 売上増

- (+) 第2世代スマートメーター増収
- (+) 配電盤事業増収

### ② 収益性向上

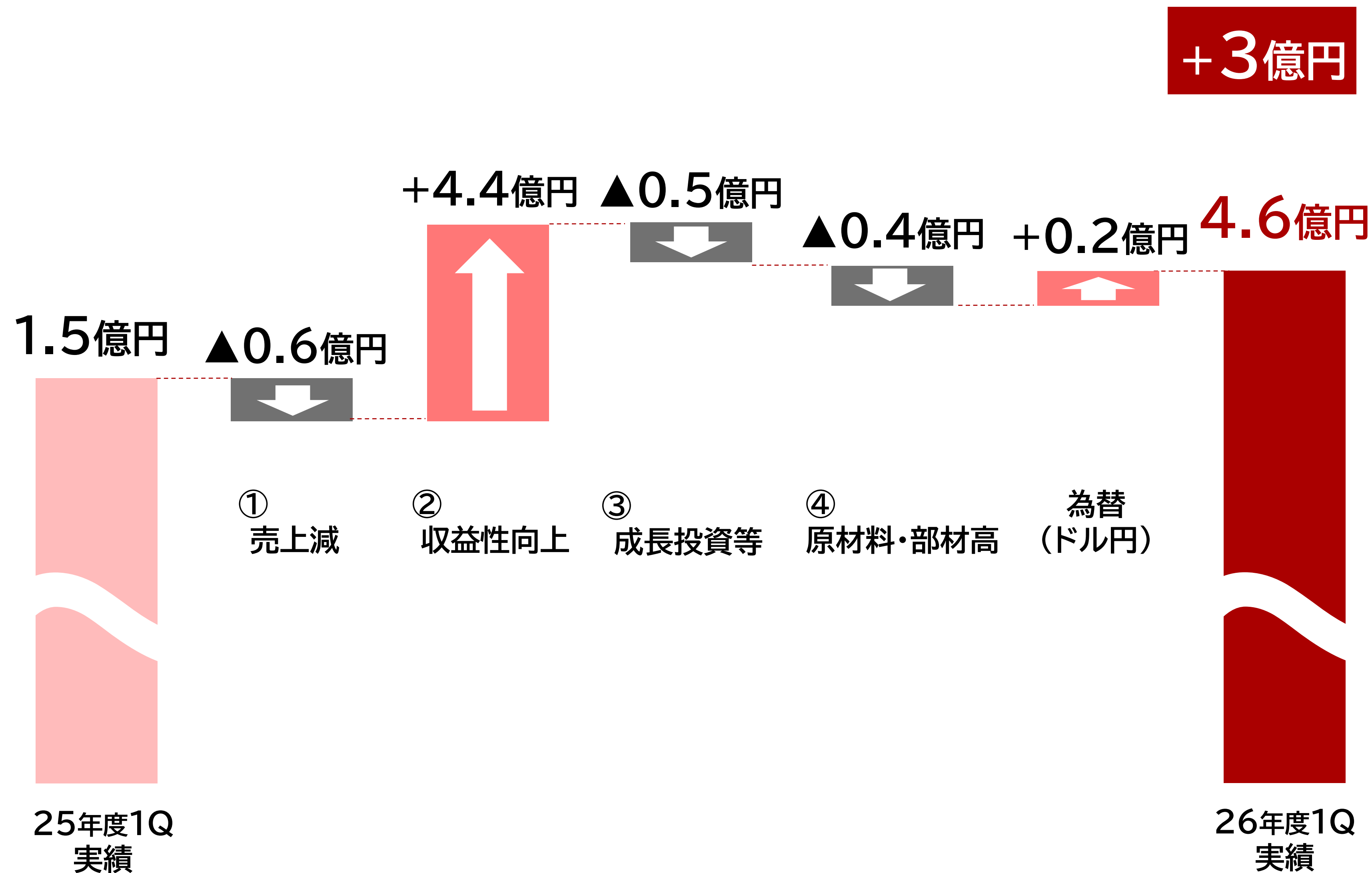
- (+) スマートメーターの収益性向上

### ③ 成長投資等

- (▲) 人的投資増
- (▲) 研究開発費増

### ④ 原材料・部材高

- (▲) 銅
- (▲) 石油化学製品



### ① 売上減

- (▲) オセアニアでの減収  
(政府主導「レガシーメーター更新計画」が初年度スロースタート)
- (▲) 英国での減収  
(政府主導「スマートメータープロジェクト」ピークアウト)
- (+) アジアでの増収  
(カンボジアおよび香港の既存顧客からの受注獲得)
- (+) 中東・アフリカでの増収  
(事業撤退前残契約の売上計上)

### ② 収益性向上

- (+) 英国でのコスト削減強化
- (+) 中東・アフリカでの高利益率案件

### ③ 成長投資等

- (▲) 米国進出検討費用

### ④ 原材料・部材高

- (▲) 電子部品

売上規模の大きいオセアニアで「レガシーメーター更新計画」がスロースタートとなったこと等により、影響は限定的

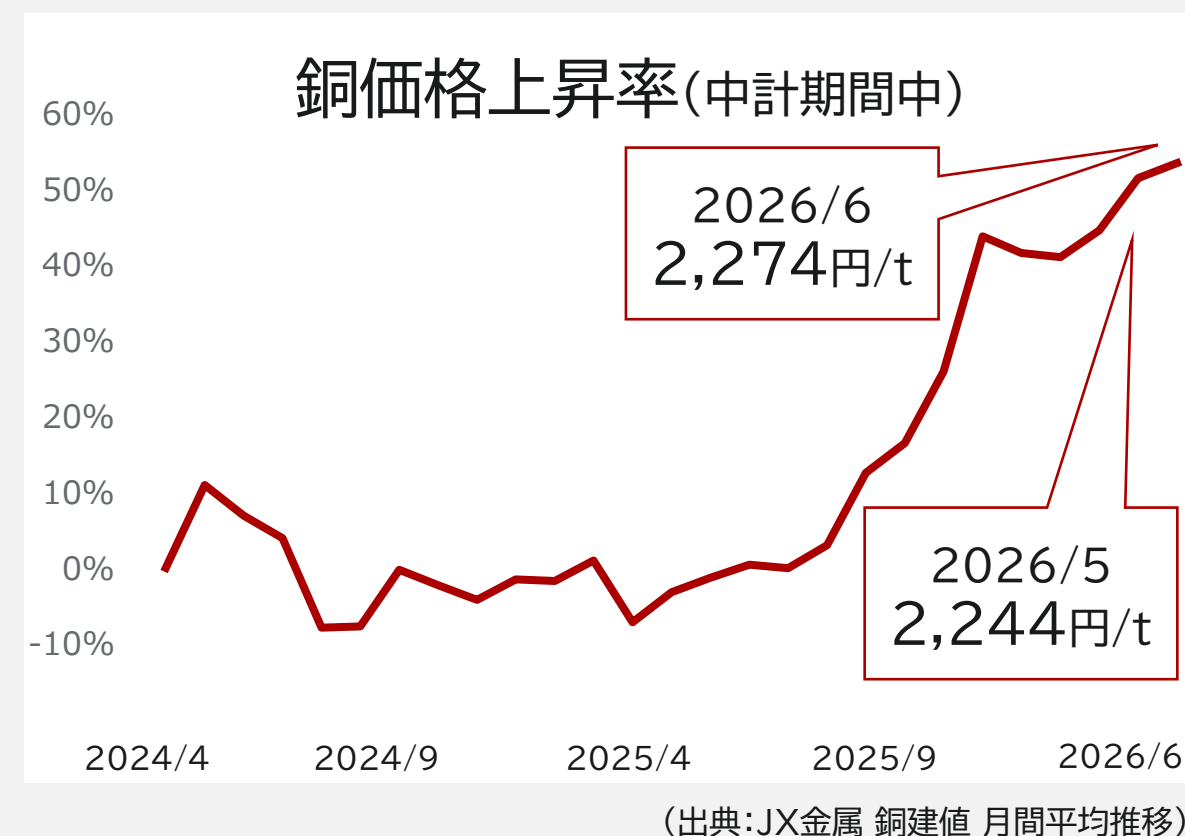
# 5 原材料・部材価格高騰の主な影響

## 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

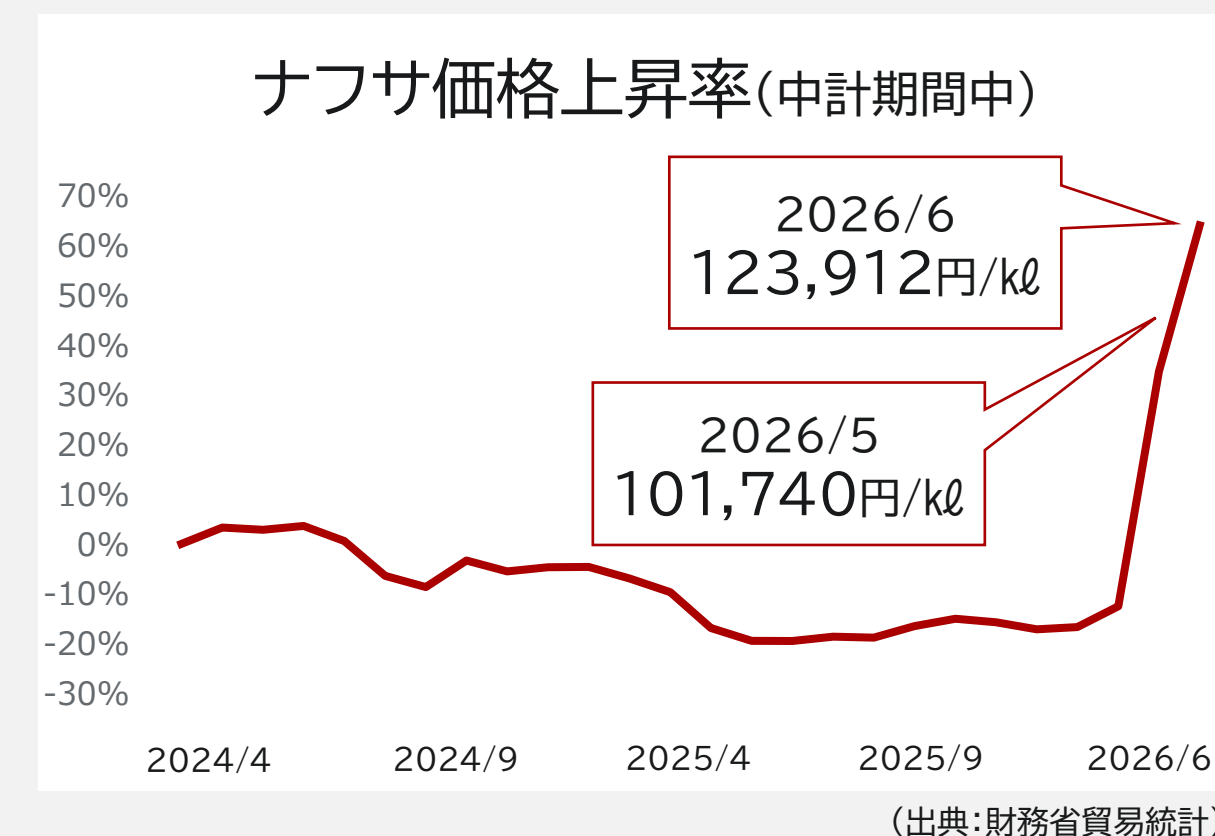
- ・ 25年4月以降、銅価格が上昇基調に転じたため、一定の調達価格増は通期業績見通し(5月)に反映済
- ・ 価格上昇率は前年度比で若干の鈍化は見られるものの、依然高水準で推移。
- ・ 生産必要量の調達に現時点で影響はない

## 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は、サブセグメント別に顧客と売価改定を交渉中

### 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



# 6 サブセグメントの戦略と見通し ①

## 国内 スマートメーター事業

<売上高>

(億円)

| 2025年度<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減 | 2026年度<br>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<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減 | 2026年度<br>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<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減 | 2026年度<br>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<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減 | 2026年度<br>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)



## 6 サブセグメントの戦略と見通し ③

### 海外 スマートメーター事業（欧州）

<売上高>

（億円）

| 2025年度<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減 | 2026年度<br>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<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減 | 2026年度<br>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

# 7 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」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）

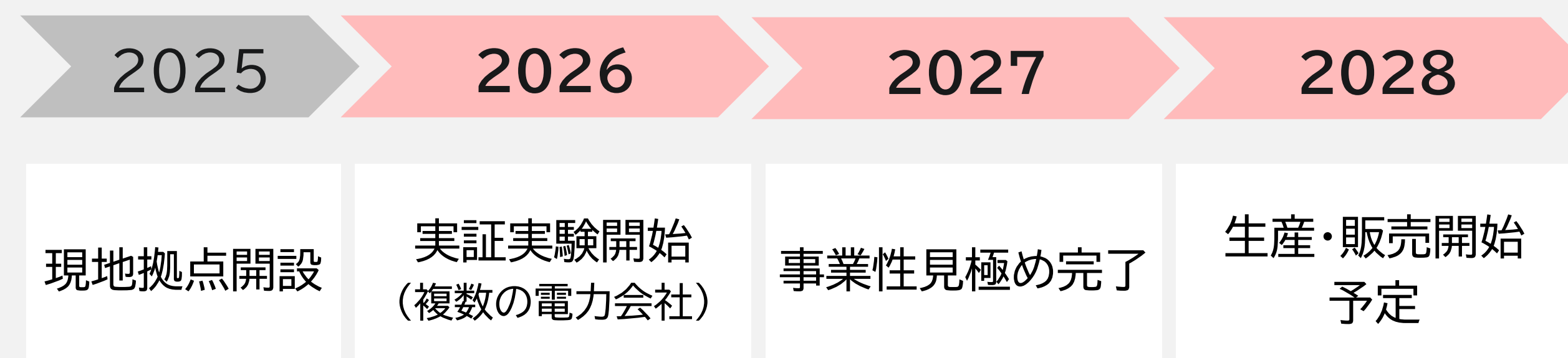
- ・競合他社(大手)のサポートが手薄な領域に参入
- ・市場規模はオーストラリアの約10倍

## 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



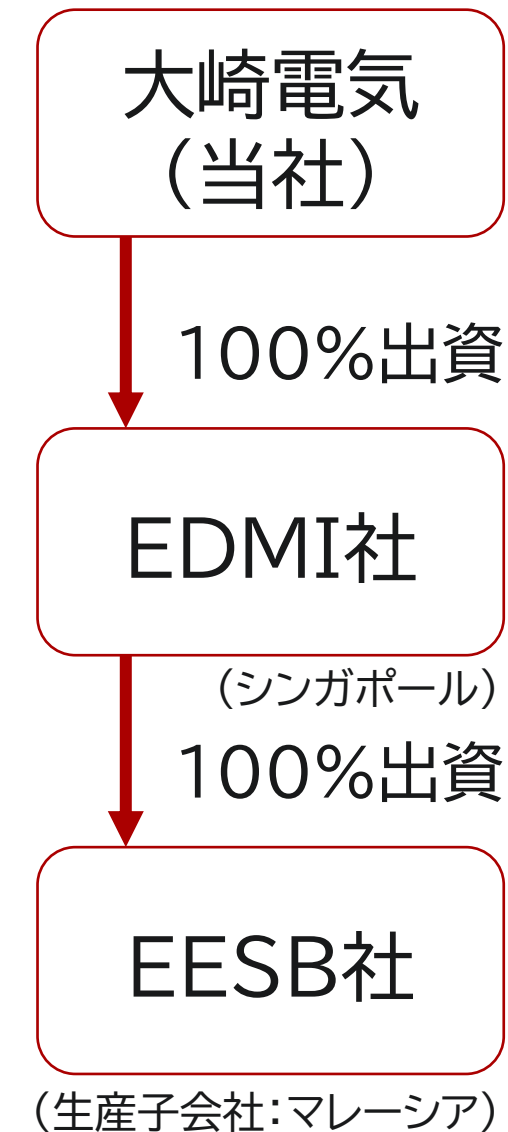
# 8 海外の生産戦略（アセットライト型生産モデルへの移行）

- 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）

## 全体スキーム

現在

設備保有型生産モデル



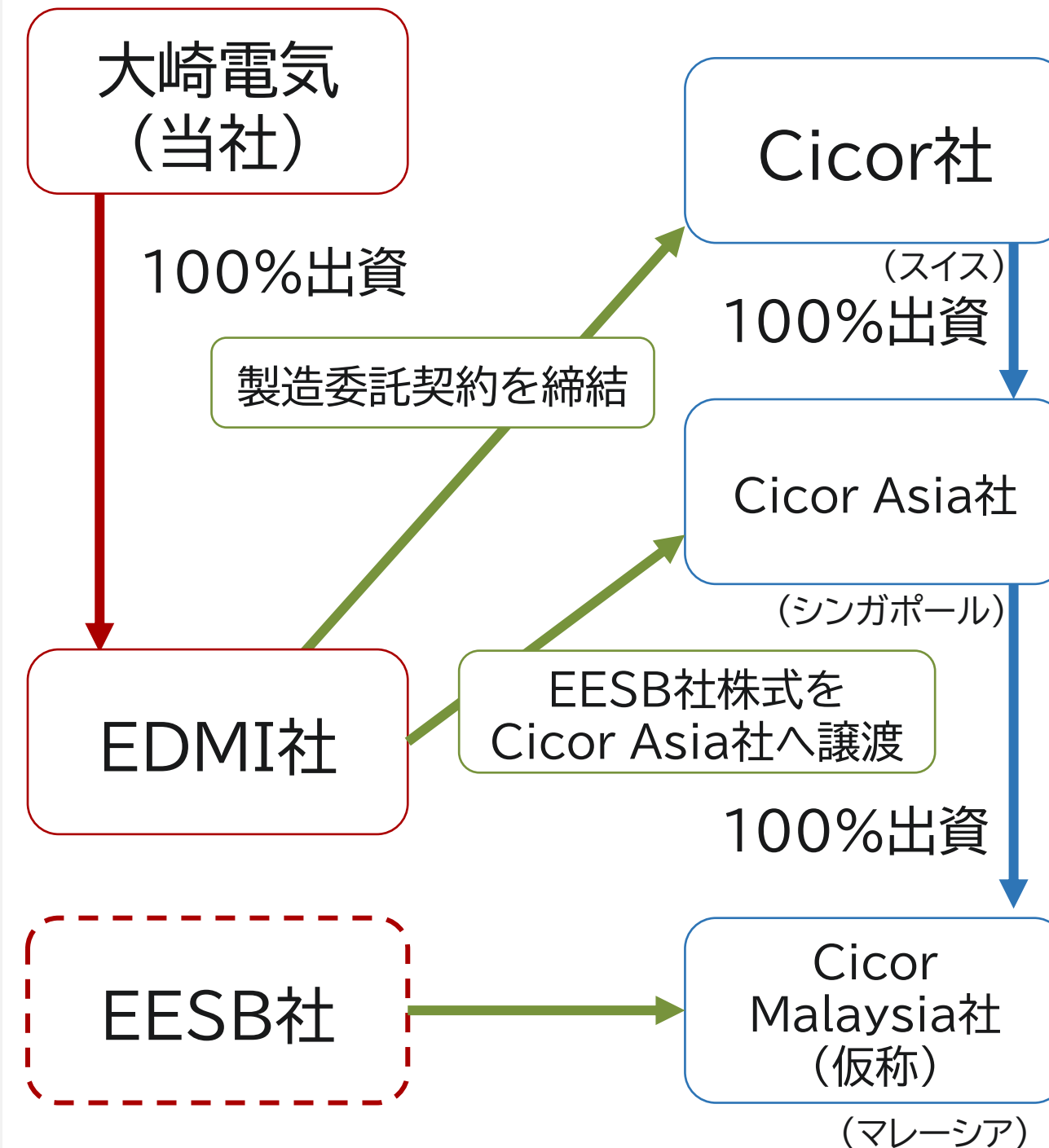
### 今回の施策

① EESB社株式をCicor Asia社へ譲渡

② EDMI社とCicor社が製造委託契約を締結

製造委託体制への移行後

アセットライト型生産モデル



## 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

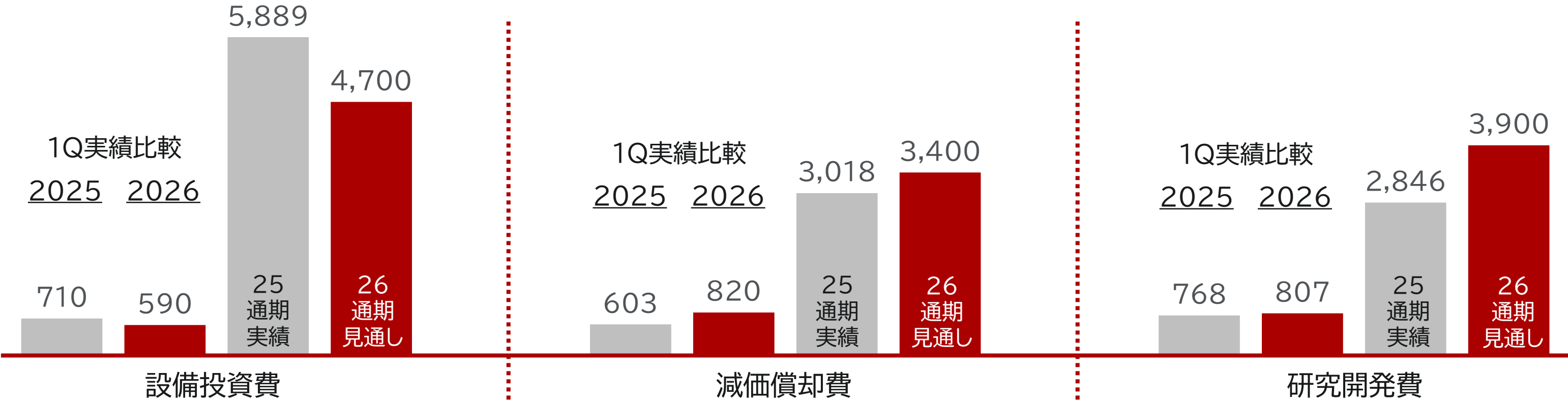
1Q決算公表時点で通期業績見通しの修正なし

- 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](#)
- Cicor社の概要はp.30へ



9 設備投資費・減価償却費・研究開発費

(単位:百万円)



|       | 2025年度<br>1Q実績 | 2026年度<br>1Q実績 | 増減   |         | 2026年度<br>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



10 連結貸借対照表

貸借対照表

(単位:百万円)

|         | 2025年度<br>期末 | 2026年度<br>1Q末 | 増減額    | 主な増減                                    |
|---------|--------------|---------------|--------|-----------------------------------------|
| 資産 合計   | 99,821       | 96,268        | ▲3,552 | 現金 ▲177<br>売掛債権 ▲4,606<br>棚卸資産 ▲227     |
| 流動資産    | 58,786       | 54,279        | ▲4,506 |                                         |
| 固定資産    | 41,034       | 41,989        | 954    |                                         |
| 負債 合計   | 30,986       | 27,630        | ▲3,356 | 仕入債務 ▲2,249<br>未払法人税等 ▲2,349<br>借入金 650 |
| 流動負債    | 23,610       | 19,834        | ▲3,776 |                                         |
| 固定負債    | 7,376        | 7,796         | 420    |                                         |
| 純資産 合計  | 68,834       | 68,638        | ▲195   | 利益剰余金 ▲239<br>自己株式取得 ▲1,086             |
| 自己資本    | 56,791       | 56,452        | ▲338   |                                         |
| 非支配株主持分 | 11,576       | 11,718        | 142    |                                         |
| その他     | 466          | 466           | —      |                                         |
|         |              |               |        |                                         |
| 自己資本比率  | 56.9%        | 58.6%         | 1.7pt. |                                         |

【資産】

- ・ 配当の支払いにより現金減少
- ・ 国内外での売掛金の回収により売掛債権減少
- ・ 海外「棚卸資産削減プロジェクト」の成果が引き続き発現し棚卸資産減少

【負債】

- ・ 海外での買掛金の支払いにより仕入債務減少
- ・ 海外での借入により借入金増加

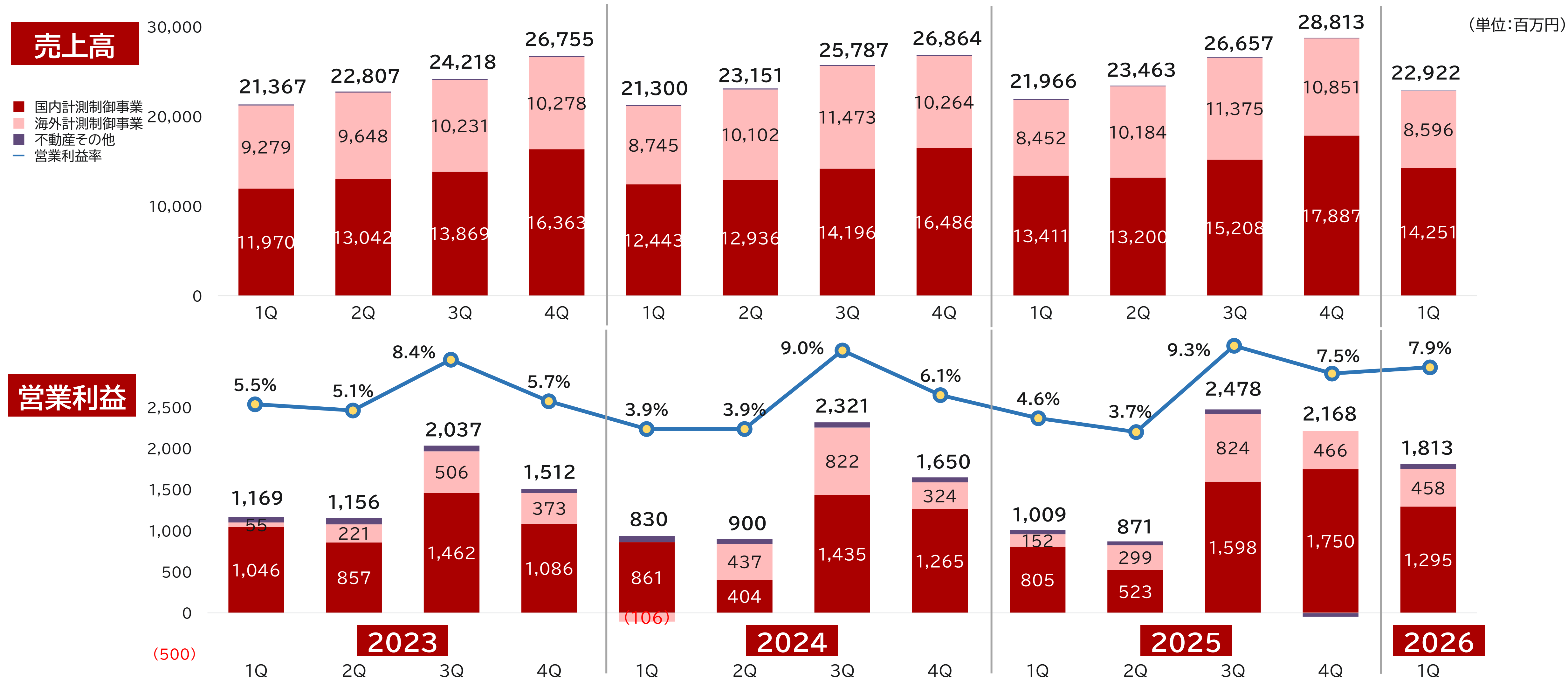
【純資産】

- ・ 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 58.6%

# 11 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



2

## 2026年度 通期業績見通し (2027年3月期)

- 1Q時点で通期業績見通しの修正は行わない



1 2026年度 通期業績見通し

修正なし



(単位:百万円)

|                  | 2024年度実績 | 2025年度実績 | 2026年度<br>見通し(5月12日) | 25実績 vs 26見通し     |        |
|------------------|----------|----------|----------------------|-------------------|--------|
| 売上高              | 97,102   | 100,900  | 101,000              | 99                | +0.1%  |
| 国内計測制御事業         | 56,061   | 59,707   | 65,000               | 5,292             | +8.9%  |
| スマートメーター事業       | 34,892   | 40,274   | 42,500               | 2,225             | +5.5%  |
| ソリューション事業        | 12,934   | 11,379   | 13,500               | 2,120             | +18.6% |
| 配電盤事業            | 8,234    | 8,053    | 9,000                | 946               | +11.7% |
| 海外計測制御事業         | 40,584   | 40,862   | 35,700               | ▲5,162            | ▲12.6% |
| オセアニア            | 21,147   | 15,880   | 17,000               | 1,119             | +7.1%  |
| 欧州               | 13,451   | 15,342   | 13,700               | ▲1,642            | ▲10.7% |
| アジア              | 4,693    | 4,846    | 5,000                | 153               | +3.2%  |
| 中東・アフリカ          | 1,292    | 4,793    | —                    | ▲4,793            | —      |
| 不動産事業            | 456      | 330      | 300                  | ▲30               | ▲9.2%  |
| 営業利益             | 5,701    | 6,526    | 8,100                | 1,573             | +24.1% |
| 国内計測制御事業         | 3,965    | 4,676    | 5,200                | 523               | +11.2% |
| 海外計測制御事業         | 1,477    | 1,743    | 2,800                | 1,056             | +60.6% |
| 不動産事業            | 270      | 103      | 100                  | ▲3                | ▲3.8%  |
| 期中平均為替レート(円/USD) | 151.69   | 149.61   | ※ 155.00             | ※ 2026年度見通しは想定レート |        |



### 3 株主還元

- 26年度配当は25年度水準を維持
- 26年9月末日を基準日として株主優待制度を新設

# 1 株主還元の強化（配当予想・自己株式取得）

## 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 ※

※ 予想値(2026年2月19日開示)は45円

| 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 |

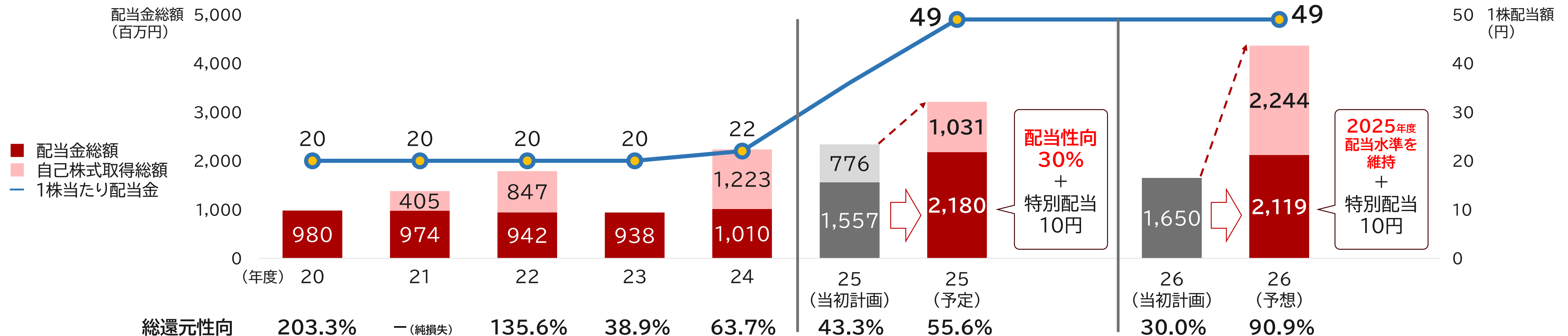
2025年度の配当水準を維持

## 自己株式の取得

|         | 2024<br>-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<br>～2025年8月 | 2026年<br>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



## 2 株主還元の強化（株主優待制度の新設）

### 株主優待制度の新設（2026年6月）

#### 対象株主

- 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株以上保有の株主様
- 初回基準日：**2026年9月30日**

#### 優待内容

- 基準日における保有株式数に応じて、オンラインで受け取り、複数の交換先からご希望に応じて交換先を選択できる電子ギフト「デジタルギフト®」※を進呈

| 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。



## 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（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）

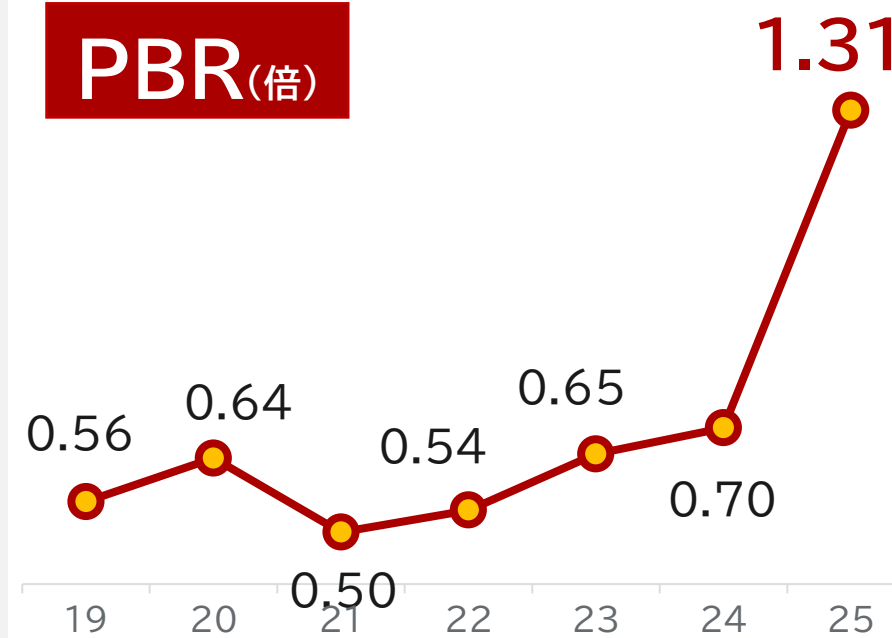
### ● IR資料の拡充

決算資料充実、インベスターズガイド発行 等

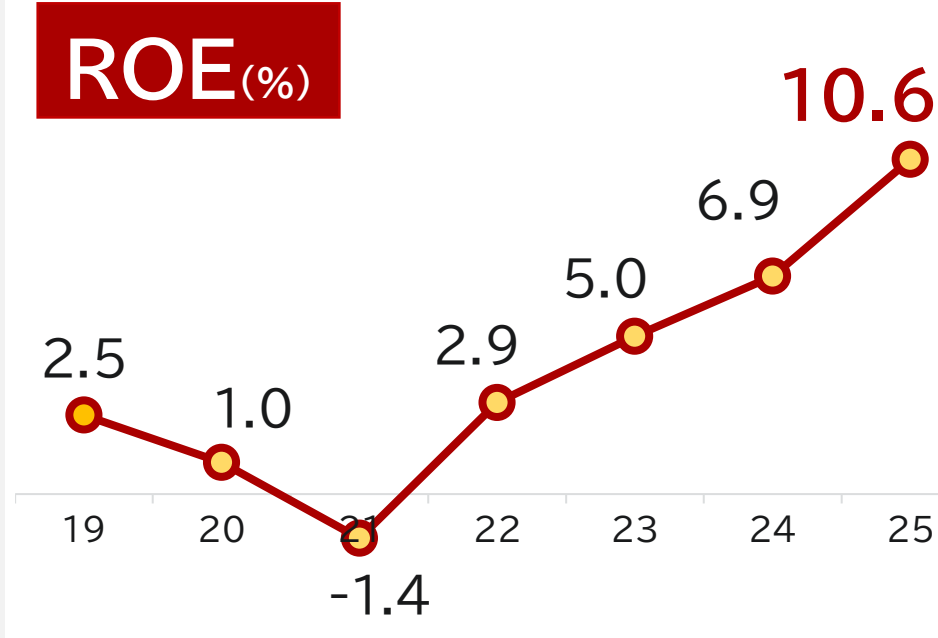


## 資本コスト・株価を意識した経営

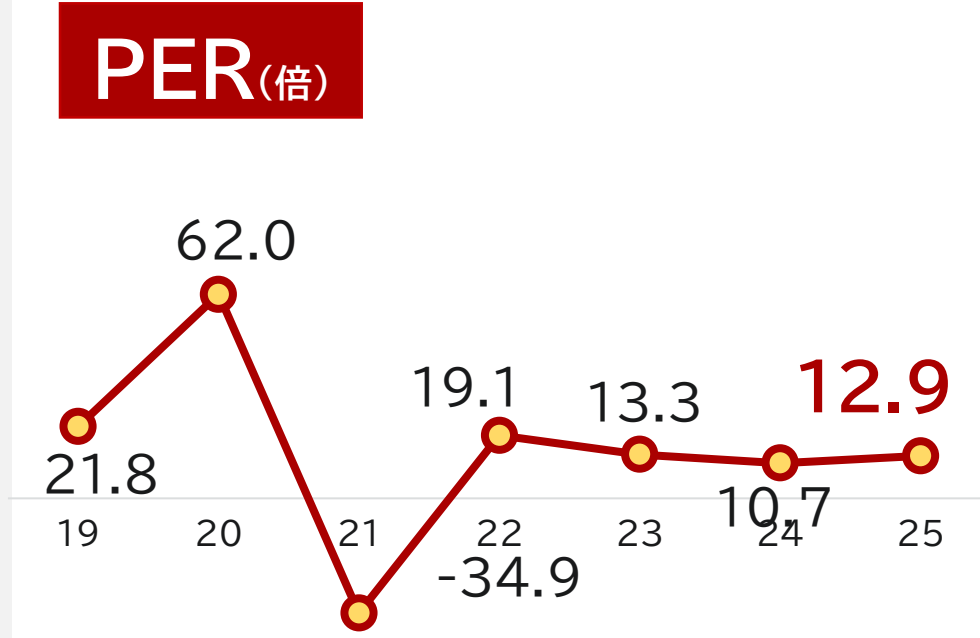
PBR(倍)



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

## 株主還元の強化

### ● 配当方針の見直し

- ・ DOE基準引き上げ（2025年度以降）：

2% → **3%**

### ● 増配・特別配当の実施

- ・ 1株あたり配当予想：

20円 → **49円**  
（2023年度） （2025年度）

### ● 株主優待の導入

## 資本効率化

### ● 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）

### ● 政策保有株式の圧縮

### ● 非事業用不動産の売却

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                                                                                                                 |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 【短期】<br>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<br>・ 調達リードタイムの長期化<br>【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<br>・ 代替材料・部材の検討、設計変更と代替技術確立<br>・ 生産時の製品ミックスの調整、納期交渉、在庫管理強化<br>・ 契約形態の見直し(長期供給契約、優先供給契約等) |
| 【短期】<br>原油高騰によるコスト上昇<br>(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<br><br>【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<br>・ 販売価格への適正転嫁<br>・ 原価低減活動の強化<br>・ 物流効率化、在庫管理強化                                       |
| 【短期】<br>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<br>→ 輸入部材の調達価格上昇<br><br>【リスク】 自国通貨高(円高など)の進行<br>→ 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<br>・ 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】<br>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<br>【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】<br>人件費の構造的上昇                         | 【機会】 省人化ニーズ拡大<br><br>【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<br>・ 人的資本戦略強化による一人あたり付加価値の向上<br>・ 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                                                                                                                                      |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 【短期】<br>コーポレートガバナンス・開示<br>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<br>の強化 → 非財務視点での市場評価向上<br><br>【リスク】 取り組み遅行による市場評価低下                                                                                                              | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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<br/>体制・施策の強化（取締役会の実効性評価とセットで推進）</li><li>・ 取り組み進捗・結果に関する開示充実</li></ul> |
| 【短期】<br>国内金利水準の上昇                | 【リスク】 <ul style="list-style-type: none"><li>・ 支払い利息増</li><li>・ 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</li><li>・ 生産系設備投資減少による配電盤・VCT等の売上減少</li><li>・ 非事業用資産の価値低下</li><li>・ 投資判断の厳格化、投資延期・縮小</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 借入スイッチ、手元資金での負債圧縮</li><li>・ 対象事業でのQCD戦略強化、高収益化</li><li>・ 投資判断基準再検討、投資回収期間の短期化</li></ul>            |
| 【短期】<br>インフレ・コスト上昇の常態化           | 【リスク】 <ul style="list-style-type: none"><li>・ 継続的な利益圧迫</li><li>・ 人件費負担の増加</li></ul>                                                                                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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<br/>強化による生産性向上</li><li>・ 代替材料・部材の検討、設計変更と代替技術確立</li></ul>            |
| 【短期】<br>生成AI技術の急速的進展・普及          | 【機会】 業務効率・生産性向上<br><br>【リスク】 情報セキュリティインシデントの発生                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>・ DX推進人材の継続的・積極的な育成とスキル活用</li><li>・ 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<br/>みの構築</li></ul>               |
| 【短期】<br>サイバーセキュリティリスクの<br>増大     | 【リスク】 <ul style="list-style-type: none"><li>・ サイバーセキュリティインシデントの発生</li><li>・ 情報漏洩等による事業機会逸失</li><li>・ 社会的信用の低下</li></ul>                                                                    | <ul style="list-style-type: none"><li>・ サイバーセキュリティ対策投資の強化</li><li>・ 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</li><li>・ 社内教育・訓練の徹底</li></ul>          |

## 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                                                                                                                                              |
|------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 【中長期】<br>景況悪化・原油高等による<br>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                                                          | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>ソリューション事業の拡大</li></ul>                                               |
| 【中長期】<br>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<br><br>【リスク】再エネ・省エネ政策強化による買電コスト・<br>自社発電コスト(例:太陽光)の増 | <ul style="list-style-type: none"><li>メーター(直流計器)、GX関連製品・サービス等の売上拡大</li><li>コスト増を吸収・緩和できる利益確保策の実施</li><li>自社GX製品の活用(エネルギーコストの最適化)</li></ul>         |
| 【中長期】<br>国内の生産人口減少                 | 【機会】省人化ニーズの拡大<br><br>【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                            | <ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li></ul> |
| 【中長期】<br>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<br>送配電施設・設備の新設・更新の増加                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>スマートメーターや送配電関連機器の売上拡大</li><li>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</li></ul>                    |

### 3 海外事業製造委託先(Cicor社) 概要

- スイス証券取引所上場のグローバルEMS(電子機器製造受託サービス)企業
- 海外事業会社(EDMI社)との協業実績、品質、コスト競争力、生産能力、グローバル展開力を総合的に評価し、最適な生産パートナーと判断し、製造委託契約を締結

#### Cicor社

※ 企業規模、拠点はCicor社「Annual Report 2025」より

#### 事業領域

電子機器の開発・製造・サプライチェーン支援

#### 企業規模

売上高 : 616.5百万CHF (約1,200億円 / 2025年度)

従業員 : 4,500名以上

#### グローバルネットワーク

14カ国に生産拠点

#### 上場企業

SIX Swiss Exchange 上場 (CICN)

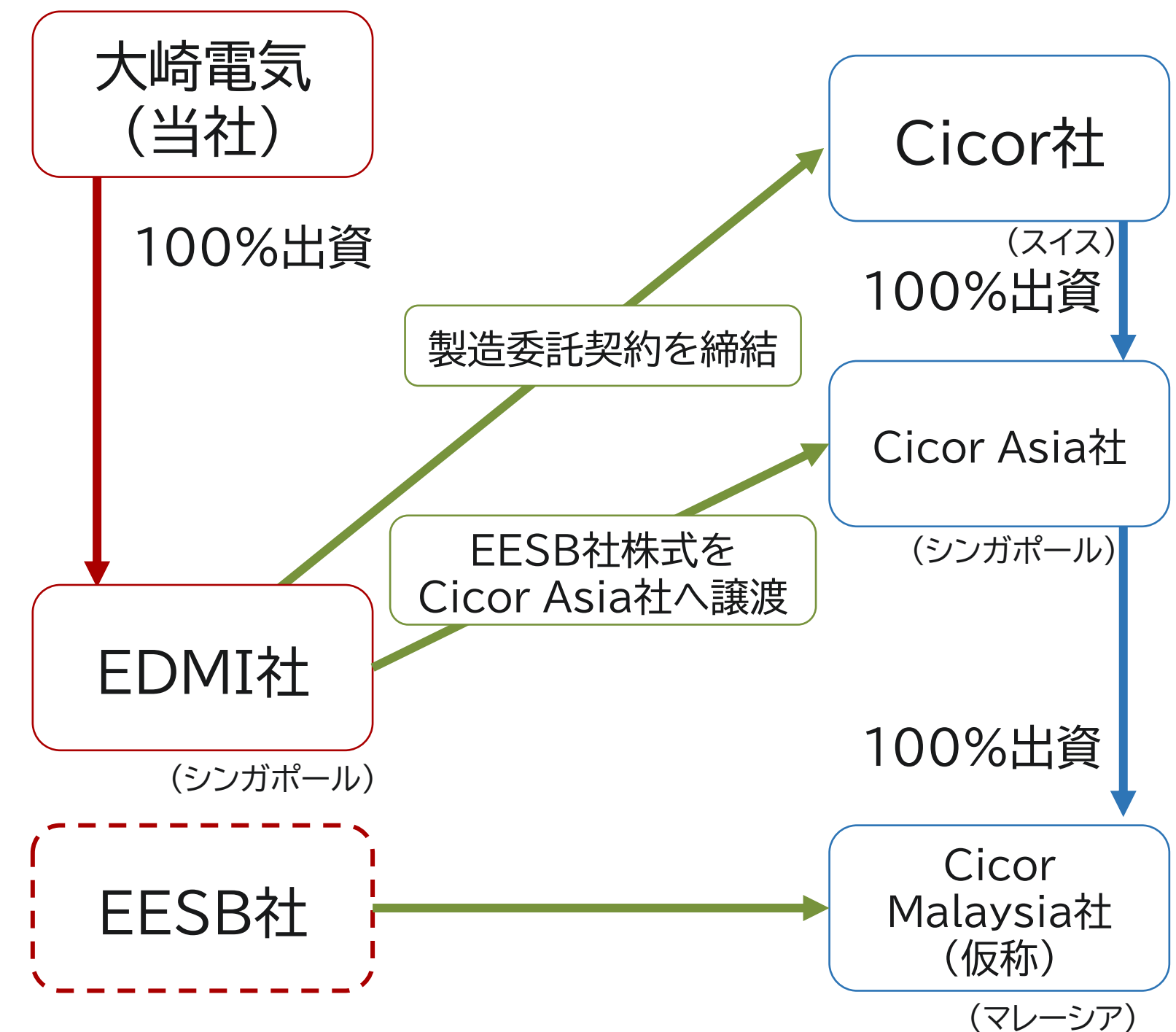
#### EDMI社との関係

EDMI社の英国向け製品をモロッコ(北アフリカ)で生産中

#### 製造委託体制移行後

(p.16再掲)

#### アセットライト型生産モデル







**OSAKI**

# スポンサードリサーチレポート

- # インベスターズガイド

- # 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





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。