

2025年5月12日

各位

会社名 大崎電気工業株式会社

代表者名 取締役会長 CEO 渡辺 佳英
(コード番号 6644 東証プライム)

問合せ先 取締役専務執行役員
グループ経営本部長 上野 隆一
(TEL 03-3443-7171)

中期経営計画 数値目標の修正に関するお知らせ

当社は、2024年5月9日に公表しました、2025年3月期から2027年3月期までの中期経営計画数値目標について、下記の通り修正しましたのでお知らせいたします。

1. 中期経営計画 数値目標の修正

(1) 連結数値目標

(百万円)

	25年3月期 (2024年度)		26年3月期 (2025年度)		27年3月期 (2026年度)
	計画	実績	当初計画	修正計画	計画
売上高	90,000	97,102	95,000	98,000	100,000
営業利益	4,700	5,701	5,500	5,800	9,000
当期純利益	2,000	3,504	3,500	3,600	5,500
ROE(%)	4.0	6.9	6.5	7.0	10.0

(2) セグメント別

(百万円)

		25年3月期 (2024年度)		26年3月期 (2025年度)		27年3月期 (2026年度)	
		計画	実績	当初計画	修正計画	当初計画	修正計画
売上高※	国内計測制御事業	53,500	56,061	56,000	57,700	59,500	63,700
	海外計測制御事業	36,000	40,584	38,500	40,000	40,000	36,000
	不動産事業	500	456	500	300	500	300
営業利益	国内計測制御事業	2,600	3,965	2,600	3,500	5,400	5,600
	海外計測制御事業	1,800	1,477	2,600	2,200	3,300	3,300
	不動産事業	300	270	300	100	300	100

※ 外部顧客への売上高

2. 修正の理由

上記修正に至った主な理由は以下のとおりです。修正の詳細については、添付資料「中期経営計画 数値目標の修正について」をご覧ください。

(2025 年 3 月期＝2024 年度)

以下の理由により当初計画値を上回る。

- ▶ 国内計測制御事業において、スマートメーター事業の販売が当初計画を上回り推移
- ▶ 不動産および政策保有株式の売却により特別利益を計上

(2026 年 3 月期＝2025 年度)

前提為替レートの見直しや最近の業績動向を踏まえ、売上高、営業利益について、上表のとおり当初計画値を修正。

(2027 年 3 月期＝2026年度)

概ね当初計画どおりの進捗が見込まれることから、連結の目標値は変更せず。セグメント別の売上高、営業利益について、最近の業績動向を踏まえ上表のとおり当初計画値を修正。

なお、本中期経営計画の基本方針および重点戦略についての変更はありません。詳細につきましては、2024 年5月 9 日公表の「中期経営計画(2025～2027 年 3 月期)策定およびパーパス制定のお知らせ」をご覧ください。

また、当社の企業価値向上に向けた取り組みについては、本日開示の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応(アップデート)」について」もあわせてご覧ください。

※ 上記の計画は、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異なる結果となる可能性があります。

以 上

中期経営計画 数値目標の修正について

－「中期経営計画(2025～2027 年 3 月期)策定およびパーパス制定のお知らせ」(2024年5月9日公表)の修正－

2025年5月12日
大崎電気工業株式会社

1. 数値目標の修正

数値目標の修正

	2024年度		2025年度		2026年度
	計画	実績	当初計画	修正計画	計画(修正なし)
売上高	900億円	971億円	950億円	980億円	1,000億円
営業利益	47億円	57億円	55億円	58億円	90億円
当期純利益	20億円	35億円	35億円	36億円	55億円
営業利益率	5.2%	5.9%	5.8%	5.9%	9.0%
ROE	4.0%	6.9%	6.5%	7.0%	10.0%

修正理由

- 2025年度は前提為替レートの見直しや最近の動向を反映し、売上高・営業利益を修正
- 2026年度は概ね当初の計画どおりの進捗を見込むため売上高・営業利益とも修正せず
(ただし、事業ポートフォリオ別売上高、セグメント別営業利益に一部修正あり)

	2025年度	2026年度(ご参考)
主な修正理由	【売上高】 上方修正 ・ 前提為替レートの見直し(130円→140円)による海外売上高の増 ・ 国内スマートメーター事業の販売上振れ 【営業利益】 上方修正 ・ 国内事業はスマートメーター事業の上振れにより増益 ・ 海外事業、不動産事業は減益	【売上高】 ・ 海外事業で低収益ビジネスからの撤退を進めるため、当初計画から減収 ・ 一方で、国内事業のスマートメーターが増収となるため連結売上高は修正なし 【営業利益】 ・ 国内事業はスマートメーター事業の上振れにより増益 ・ 海外事業はUSドルベースでは減益だが、為替レートの見直しにより当初計画通り ・ 不動産事業は賃貸不動産の売却により減益 ・ 連結営業利益は修正なし

数値目標(詳細)



(億円)

売上高 (事業ポートフォリオ別)

	2024年度		2025年度		2026年度	
	当初計画	実績	当初計画	修正後	当初計画	修正後
国内計測制御事業	535	561	560	577	595	637
スマートメーター事業	325	349	335	367	360	407
ソリューション事業	130	129	145	130	155	145
配電盤事業	80	82	80	80	80	85
海外計測制御事業	360	406	385	400	400	360
オセアニア	175	211	185	195	185	205
欧州	120	135	135	130	150	125
アジア	35	47	35	40	35	20
中東・アフリカ	30	13	30	35	30	10
不動産事業	5	5	5	3	5	3
合計	900	971	950	980	1,000	1,000

営業利益 (セグメント別)

国内計測制御事業	26	40	26	35	54	56
海外計測制御事業	18	15	26	22	33	33
不動産事業	3	3	3	1	3	1
合計	47	57	55	58	90	90

2025年度～2026年度 前提為替レート 140円/USD (中計策定時 130円/USD)

2. 事業の進捗・見通し

事業の進捗評価(2024年度)

■ 国内計測制御事業

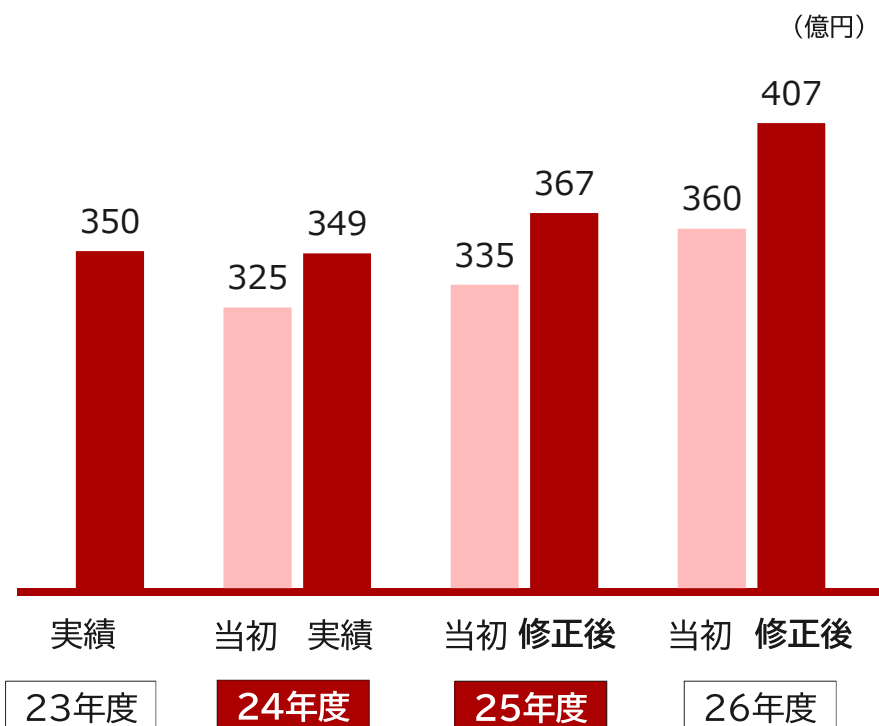
	進捗評価	ポイント
スマートメーター事業	◎	・ 現行スマートメーターは当初計画を上回る受注を獲得 ・ 第2世代スマートメーター用生産ライン構築も順調
ソリューション事業	○	・ 電力会社以外向けメーターは新規顧客獲得もあり当初計画を上回る ・ GXサービス・スマートロックは上市遅れにより計画未達
配電盤事業	◎	・ データセンター向けなど企業の設備投資堅調に伴い順調

- ・ 進捗評価は、社内基準に基づく「◎・○・△・×」の4段階評価
- ・ 期初に策定した2024年度の事業計画の進捗について、売上高および売上総利益による定量基準に加え、定性的事項も考慮し評価している

■ 海外計測制御事業

	進捗評価	ポイント
オセアニア	◎	・ 追加受注獲得により当初計画を上回る ・ 次世代メーターの開発・生産準備も計画通りに進捗
欧州(英国)	◎	・ 出荷は当初計画並みに堅調に推移 ・ 採算を重視した選択受注やポンド高影響で利益率改善
アジア	○	・ 出荷は当初計画並みに進捗
中東・アフリカ	×	・ 与信リスクを踏まえ、選択受注を行ったことから計画未達

売上高



24年度の進捗(当初計画比)

<現行スマートメーター>

- ・需要変動に対する製販一体となった対応により、当初計画を上回る受注を獲得

<第2世代スマートメーター = 25年度下期販売開始>

- ・一部工程のAIやAGV(無人搬送車)等も活用した生産ライン(自動化・省人化)の構築に着手(25年度上期完了予定)
- ・入札は現行シェア同等を見込む(当初計画どおり)

25年度の見通し

【24年度比】

- ・現行スマートメーターは生産終了のため売上減
- 第2世代スマートメーターの販売開始により増収

【当初計画比】

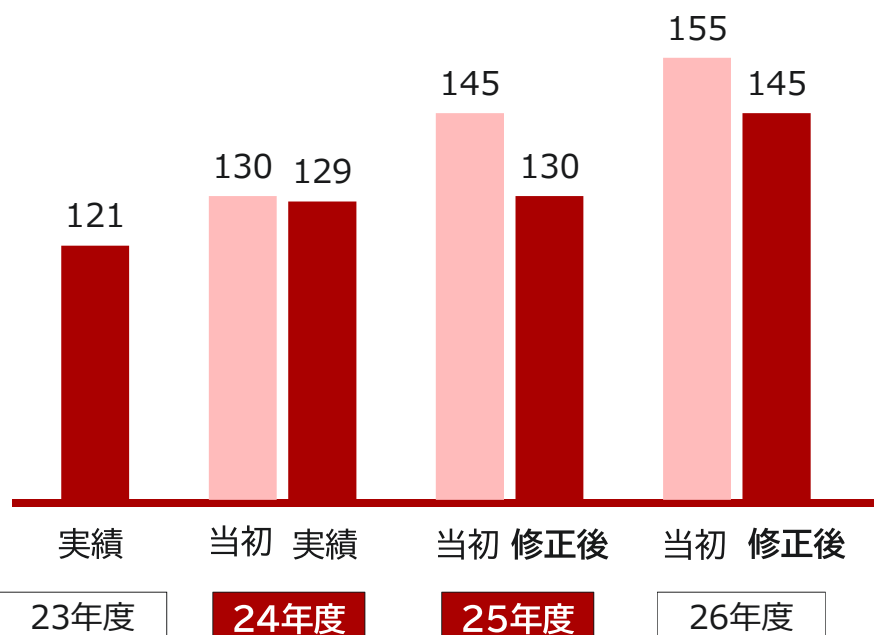
- ・第2世代スマートメーターの入札状況を踏まえ増収を見込む

<第2世代スマートメーター>

- ・25年度上期中に生産開始、下期より販売開始
- ・25年度上期中に生産ライン(第一期)の構築完了、引き続き第二期の構築に着手

売上高

(億円)



24年度の進捗(当初計画比)

- ・ 電力会社以外向けで新規顧客獲得もあり当初計画を上回る
(電力会社以外向けの各種メーターは「ソリューション事業」に計上)
- ・ GXサービスは、競争激化や一部サービスの上市遅れにより計画未達
- ・ スマートロックは、顧客の在庫調整や新製品上市遅れ、賃貸住宅市場以外への展開遅れにより計画未達

25年度の見通し

【24年度比】

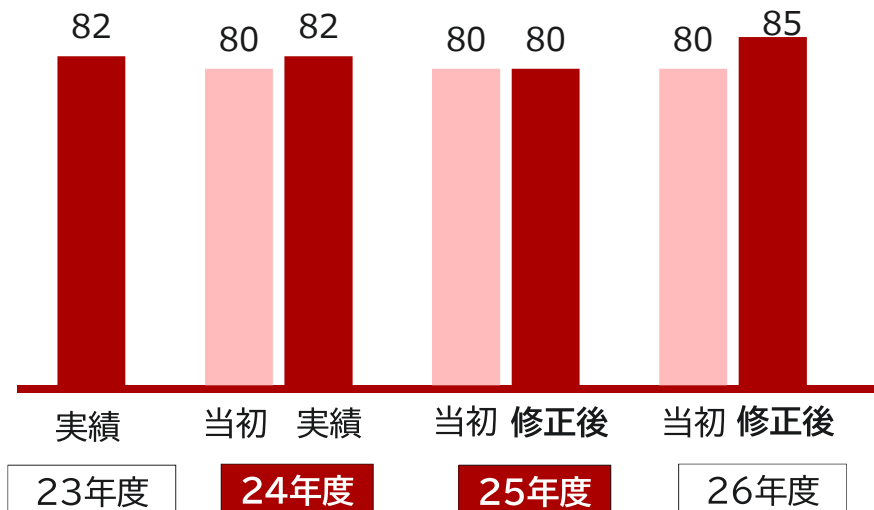
- ・ 電力会社以外向けメーターは堅調を維持し、24年度並み
- ・ GXサービスは、新規顧客獲得を進めることで、売上を拡大
- ・ スマートロックは、新製品上市により増収
- ・ 子会社の一部製品において24年度売上の反動減により24年度並み

【当初計画比】

- ・ 電力会社以外向けに新規顧客獲得もあり当初計画を上回る
- ・ GXサービスは、エネルギーマネジメントサービスの展開遅延により当初計画を下回る見通し
- ・ スマートロックは、新製品上市遅れにより当初計画を下回る見通し

売上高

(億円)



24年度の進捗(当初計画比)

- ・電力会社向けと産業向けで構成(産業向けはデータセンター向けが主力)
- ・データセンター向けが企業の設備投資堅調に伴い順調に推移

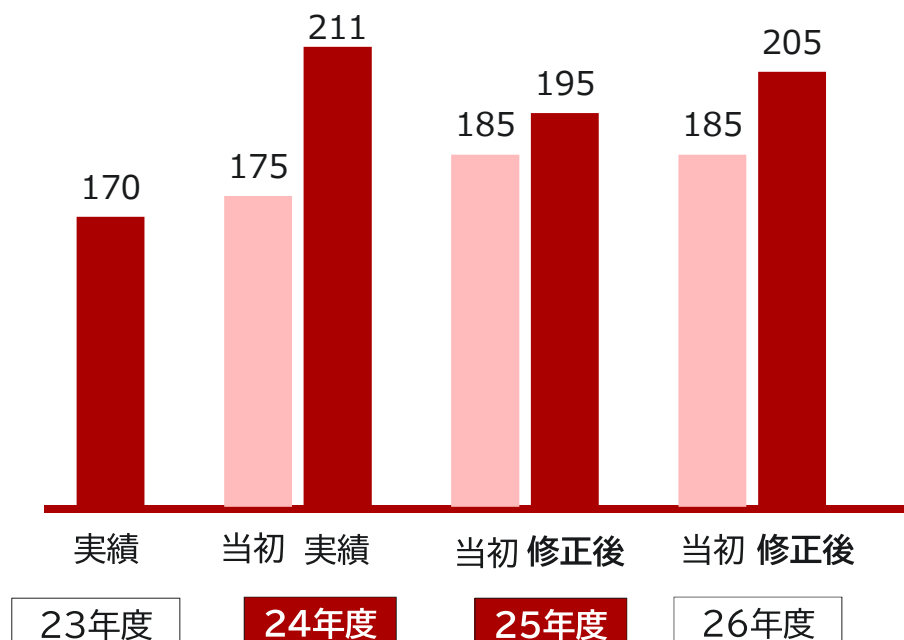
25年度の見通し

【24年度比】 【当初計画比】

- ・電力会社向け産業向けともに堅調。24年度実績を若干下回るも当初計画並み

売上高

(億円)



24年度の進捗(当初計画比)

- ・ オーストラリアを中心に追加受注があり、当初計画を上回る
- ・ 加えて為替(ドル円)が前提レートより円安となったことにより増収
- ・ 次世代メーターの開発及び生産準備も計画通りに進捗

25年度の見通し

【24年度比】

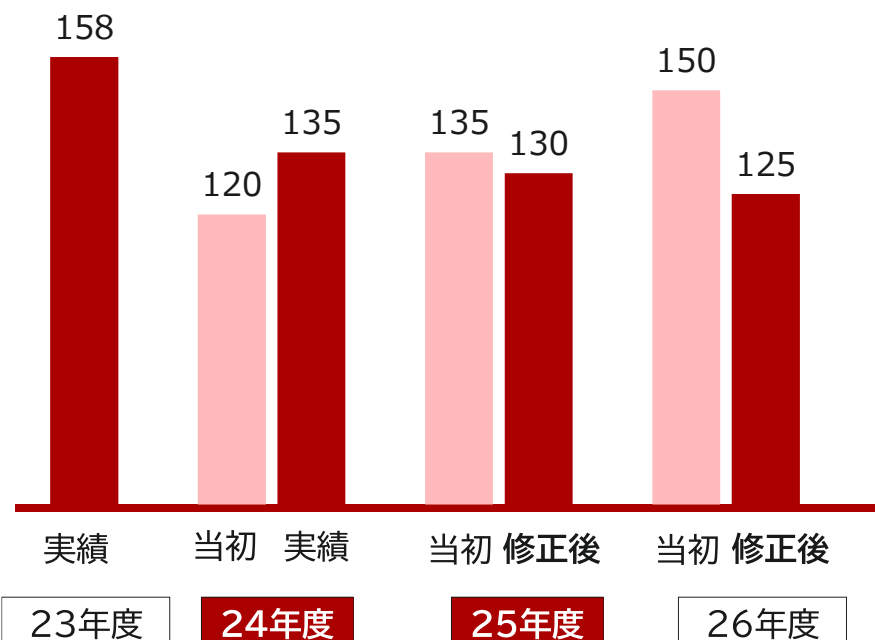
- ・ オーストラリアでの新規需要、ニュージーランドでの更新需要が続き出荷は24年度並み
- ・ 前提為替レート(ドル円)を円高に見込むことにより、円ベースでの売上高は減
- ・ 次世代メーターの投入による利益率の向上をめざす

【当初計画比】

- ・ 上期は顧客の在庫調整等により低調となるも、通期では当初計画並み
- ・ 前提為替レート(ドル円)の見直しにより増収

売上高

(億円)



24年度の進捗(当初計画比)

- ・ 出荷は当初計画並みで堅調に推移
- ・ 為替(ドル円)が前提レートより円安となったことにより増収
- ・ 採算を重視した選択受注を進めたことや、ポンド高の影響により利益率は改善

25年度の見通し

【24年度比】

- ・ 政府「スマートメータープロジェクト」の継続により売上増を見込む
- ・ 前提為替レート(ドル円)を円高に見込むことにより、円ベースの売上高は減(USDベースでは増収)
- ・ 採算を重視した選択受注と原価低減により利益率の向上をめざす

【当初計画比】

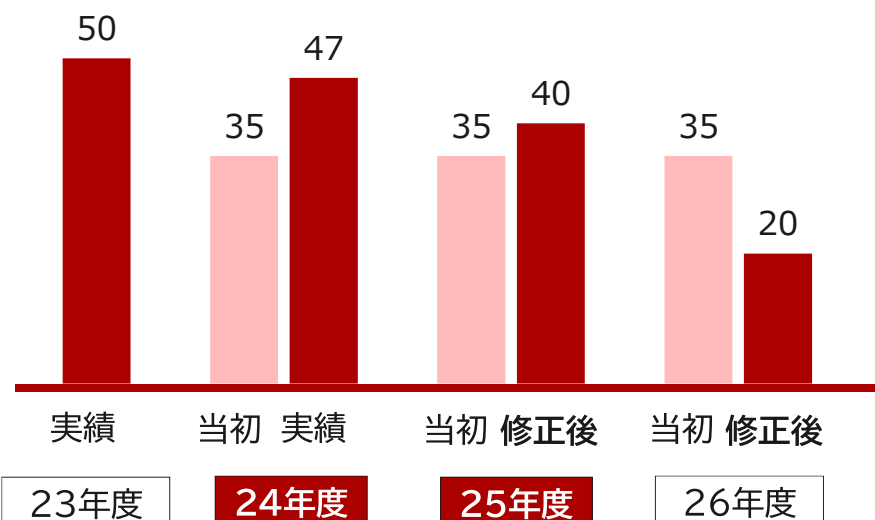
- ・ 政府「スマートメータープロジェクト」の進捗遅れにより、出荷は当初計画を下回る見通し

売上高

(億円)

24年度の進捗(当初計画比)

- ・ 出荷は当初計画並み。為替(ドル円)が前提レートより円安となったことにより増収



25年度の見通し

【24年度比】

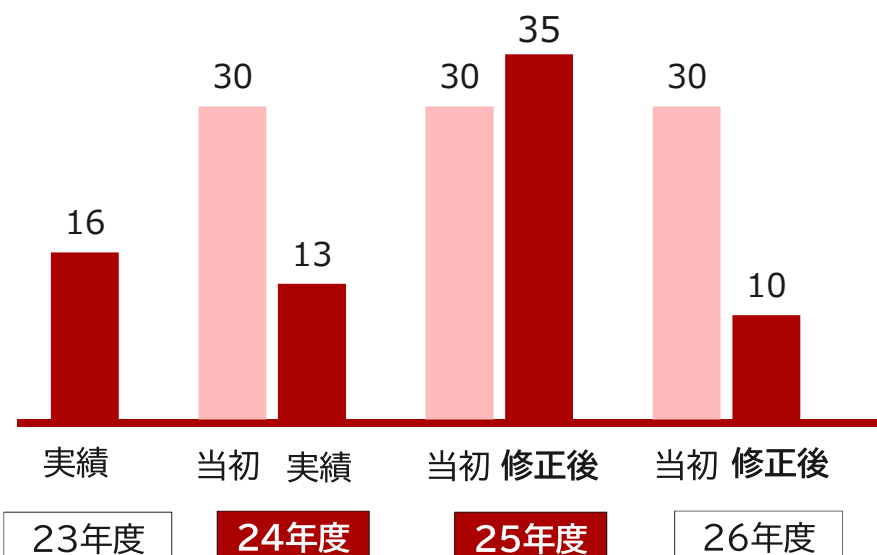
- ・ メーター単体の販売縮小により減収
- ・ 次世代産業用メーターへの切替を控えた需要減により減収
(次世代産業用メーターは26年度後半から導入)

【当初計画比】

- ・ 出荷は当初計画並み。為替レート(ドル円)の見直しにより増収

売上高

(億円)



24年度の進捗(当初計画比)

- ・ 与信リスクを踏まえ、選択受注を行ったことにより減収
- ・ コスト低減により利益率は改善

25年度の見通し

【24年度比】

- ・ 顧客との既存契約分の販売を着実に実行することにより増収

【当初計画比】

- ・ 収益性、売上債権回収、競争環境等を考慮し、今後の事業戦略を見直し中。
(販売チャネルを再構築済。規模の適正化が課題)

3. ROE10%達成シナリオ(2026年度)

2026年度 ROE10%達成シナリオ(2025年5月時点)

ROE向上策

① 売上高純利益率の向上、② 総資産回転率の向上に重点的に取り組む

① 売上高純利益率の向上

国内

- 第2世代スマートメーターの本格導入による収益性向上
 - ▶ 26年度からの物量増(25年度まではゆるやかな需要減)
 - ▶ 操業度の向上や、原価低減による収益性の向上
- ソリューション事業の伸長

海外

- オセアニア(成長市場)での売上拡大・収益性向上
 - ▶ 次世代メーターの本格投入(26年度)
- 次世代産業用メーター投入による収益性向上(26年度投入開始)
- 組織構造改革によるコスト縮減

営業利益
90億円
(25年度比+32億円)

② 総資産回転率の向上

【運転資金効率の改善】

- キャッシュ・コンバージョン・サイクルの改善、棚卸資産の圧縮

【非事業用資産の圧縮】

- 政策保有株式・不動産の売却

【株主還元の実施】

- 増益による増配

総資産圧縮

4. 想定される外部環境変化とリスク／機会・対応策

想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策(2025年5月時点)

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
地政学リスクの高まり	【リスク】地域間紛争・政情悪化等による需要減退・債権回収リスク増大 【リスク】サプライチェーンの混乱・分断	・リスク情報の素早い把握、案件の選択(選択受注) ・調達先の新規開拓・発注移転(分散化)
米国の追加関税措置	● 当社グループは対米輸出を行っておらず、直接的な影響は軽微 【リスク】米国による追加関税措置の対象国のうち、高関税率の国・地域では国内経済への負の影響が懸念。当社の部材調達先の国が対象となった場合、必要な部材をタイムリーに調達できない等、当社サプライチェーンへの影響が懸念される	
為替の急激な変動	【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	・為替変動の影響を軽減するために先物為替予約を実施 ・輸入部材価格上昇を想定した設計変更・使用材料見直しによる影響軽減
インフレ進展による原材料高	【リスク】銅や樹脂などの原材料価格の高騰	・設計変更・使用材料見直しによる影響軽減
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抑制	・顧客との良好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

想定される主な外部環境とリスク/機会の対応策(2025年5月時点)

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
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)
国内の生産人口減少	【機会】 省人化ニーズの増大 【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
世界的な電化率の向上	【機会】 スマートメータの需要拡大 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



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。
- 本資料の複製、内容の転載はご遠慮ください。