

2026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 03-6694-7140)

**資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の
アップデートについて**

当社グループは、2024年5月9日に公表いたしました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について、現状の分析・評価及び今後の取組み方針についてアップデートいたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては添付資料をご覧ください。

以 上

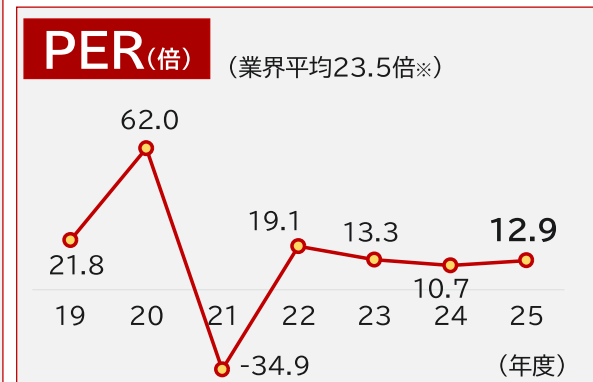
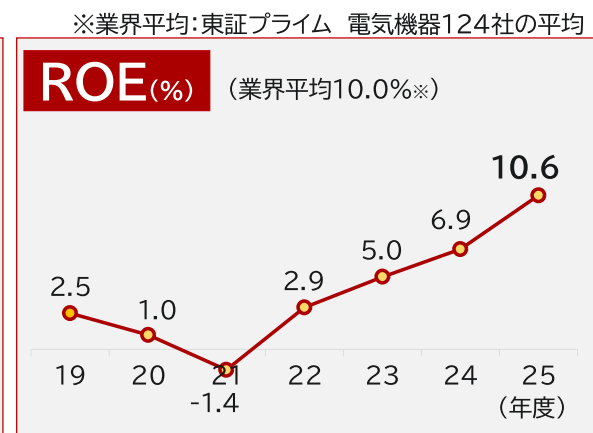
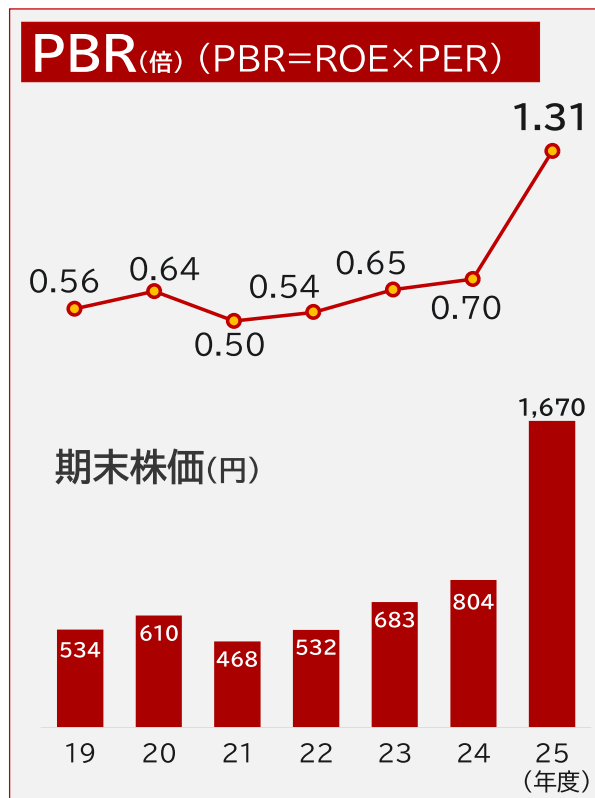
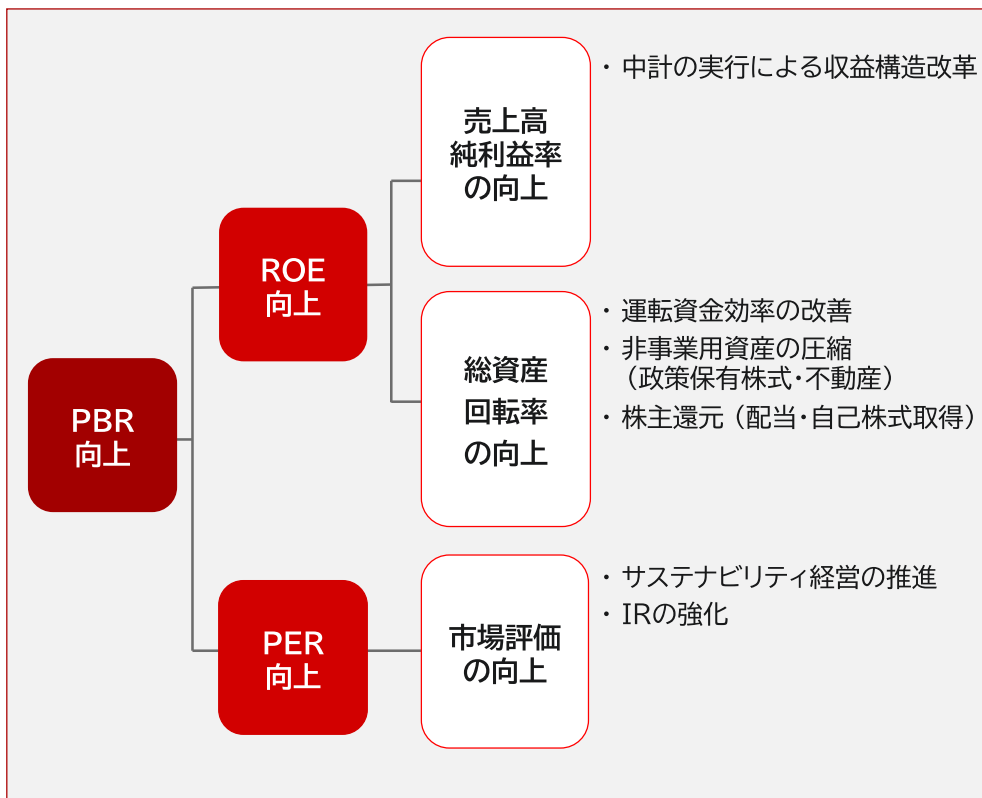
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
(アップデート=2026/05/12付)

2026年5月12日
大崎電気工業株式会社

2025年度の総括

- PBR1倍割れの早期解消に向けて、ROE・PERの両面から取り組みを推進
- PBR1倍超えは通過点。2026年度以降もさらなる向上に取り組む
 - ▶ 中期経営計画に掲げた施策を確実に、スピード感をもって進める

PBR 1.31倍・ROE 10.6% (2026年3月31日現在)

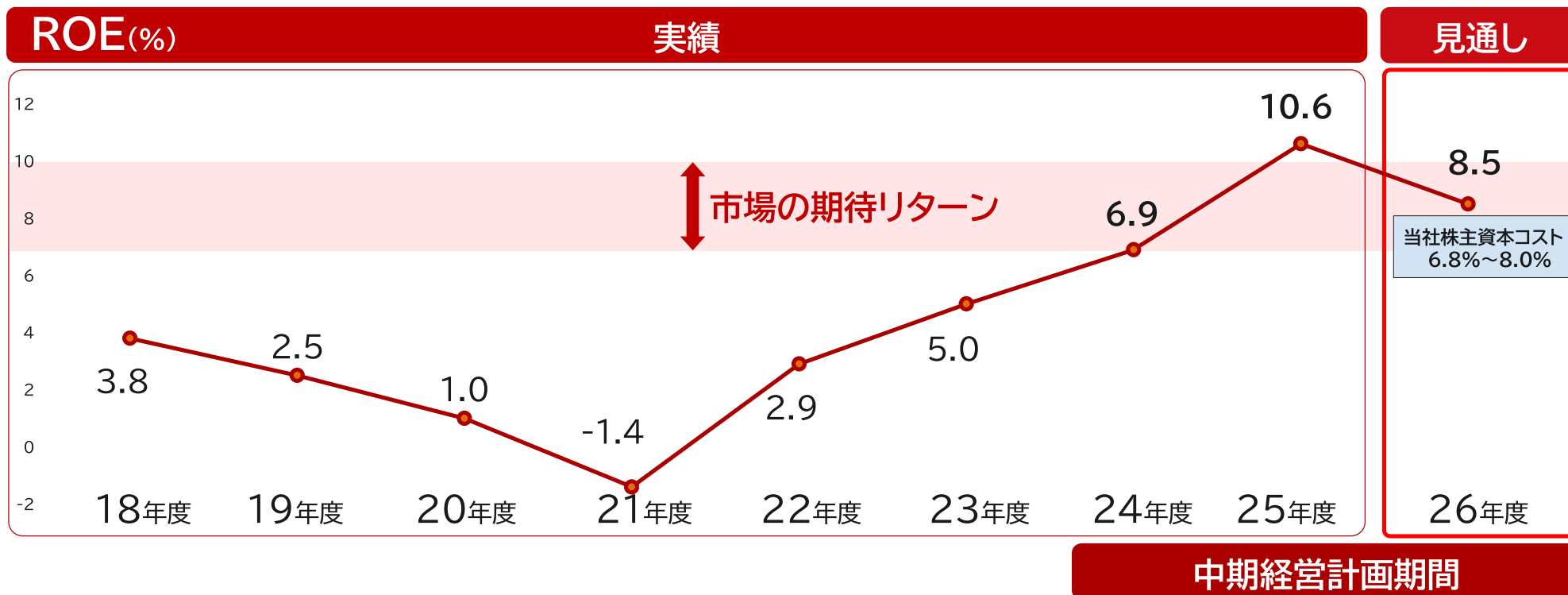


ROE向上に向けた取り組み

1 ROE目標

■ 目標: ROEについて早期に10%を達成するとともに、さらなる向上を目指す

- 株主資本コスト(当社独自算定値)は **6.8%** (CAPMに基づき算出)
- 市場が期待する株主資本コストは **7~10%** (IR/SR面談を通じて把握)
- 上記を踏まえ、当社が認識する2026年度の株主資本コストは、**6.8%(下限値)~8.0%** とする
- 2026年度のROEは8.5%となる見通し。早期の10%回復を目指す



2 中期経営計画における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継続的に取り組む

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
- ソリューション事業の伸長

海外

- オセアニア(成長市場)：売上拡大・収益性向上
- 英国：競合他社に撤退の動きがあるなか、残存者利益を獲得
- 事業構造改革によるコスト縮減

詳細は6ページ

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
 - ・ 増配、自己株式の取得

詳細は7ページ

詳細は8ページ

詳細は10ページ

3 売上高純利益率の向上(2025年度実績・2026年度方針)

国内計測制御事業

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

- 生産体制を刷新、自動化・省人化推進と高品質維持を両立
- 順調に受注獲得

2026年度

- 更なる原価低減・コスト削減に取り組むことで収益性向上を目指す

ソリューション事業の伸長

<GXサービス>

- ・ 新規・既存顧客へのエネルギーマネジメントシステム拡販

<スマートロック>

- ・ 3Qより新製品を市場投入開始

2026年度

<市販メーター>

- ・ 直流計器の販売拡大による収益性向上に取り組む

<GXサービス>

- ・ 新製品投入による事業領域の拡大に取り組む
→ AI・蓄電池と組み合わせた新サービスの市場投入

<スマートロック>

- ・ 新製品拡販に取り組む

海外計測制御事業

オセアニア(成長市場)での売上拡大・収益性向上

- 次世代スマートメーター「NEOS」の開発・生産準備は計画通り進捗

2026年度

- 「NEOS」を本格的に市場投入
- 2027年度以降も販売を強化し、更なる収益性向上を目指す

英国「スマートメータープロジェクト」需要の確実な取り込み

- 政府主導「スマートメータープロジェクト」による出荷増

2026年度

- 「スマートメータープロジェクト」ピークアウトにより競合他社に撤退の動きあり。更新需要を中心とした残存者利益獲得を目指す

組織構造改革によるコスト縮減

- 市場や製品戦略に合わせて開発体制を最適化
- 本社機能を最適化
- 人員16%削減(2023年12月末→2025年12月末)

4 運転資金効率の改善(2025年度実績・2026年度方針)

キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)の改善

方針

- 国内外の棚卸資産・売上債権・仕入債務の適切な管理・圧縮を進める
- 【目標】棚卸資産を2026年度末までに2023年度末(223億円)比で**約30億円圧縮**

主な取り組み

国内 ・ 第2世代スマートメーターへの移行を見据え、適正な在庫水準を維持に取り組む

海外 ・ プロジェクトチームを組成し、全社横断的に棚卸資産削減に取り組む

2026年度も継続

活動実績

(2026年3月末時点)

< CCC >	2023年度 129日	⇒	2025年度 123日	6日間の短縮
< 棚卸資産 >	2023年度 223億円	⇒	2025年度 182億円	41億円の圧縮

ROICの試験導入

- 2025年度から当社単体および海外子会社においてROICを試験的に導入。棚卸資産削減等に活用

5 非事業用資産の圧縮(2025年度実績・2026年度方針)

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年度からの累計額)

- ・ 削減額(簿価) 29.5億円
- ・ 売却件数 2件
- ・ 売却益 約70億円

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 (目標進捗率 約60%)
- ・ 売却益 11.2億円

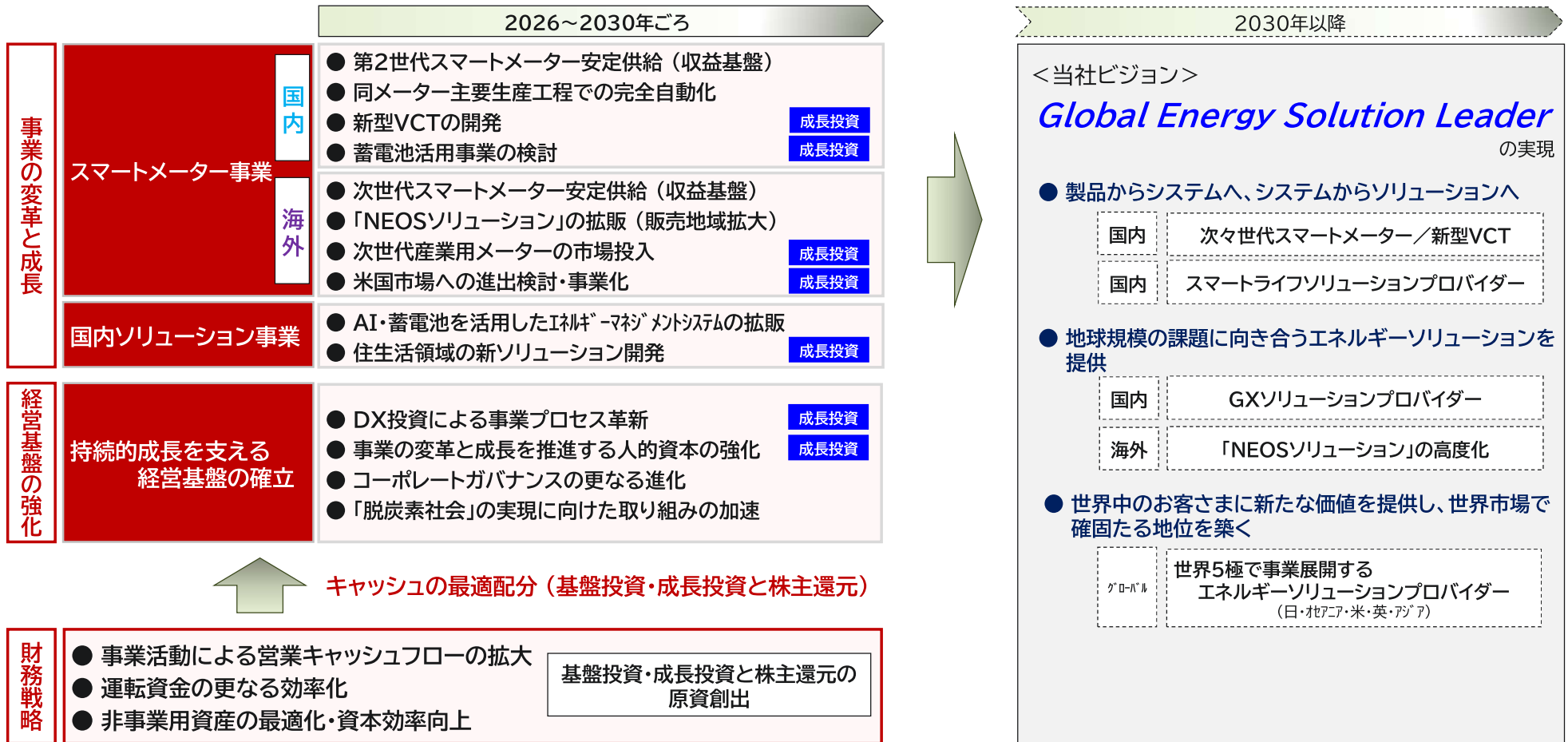
2026年度 残る売却対象政策保有株式の中期経営計画期間中での圧縮に向けて活動を進める

成長投資・収益性向上のための投資・株主還元等への活用

6 中期視点での成長ストーリー (2026~2030年ごろ)

- 効率的な原資創出により各事業で「成長投資」を実行。次なる事業成長の基盤構築に注力
- 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%



7 株主還元

配当予想 (2025-2026年度)

	2025年度			2026年度		
	中間	期末	年間	中間	期末	年間
普通配当	17円	22円	39円	19円	20円	39円
特別配当	—	10円	10円	10円	—	10円
計	17円	32円	49円	29円	20円	49円

配当性向基準適用により1株あたり4円増配 ※

2025年度の配当水準を維持

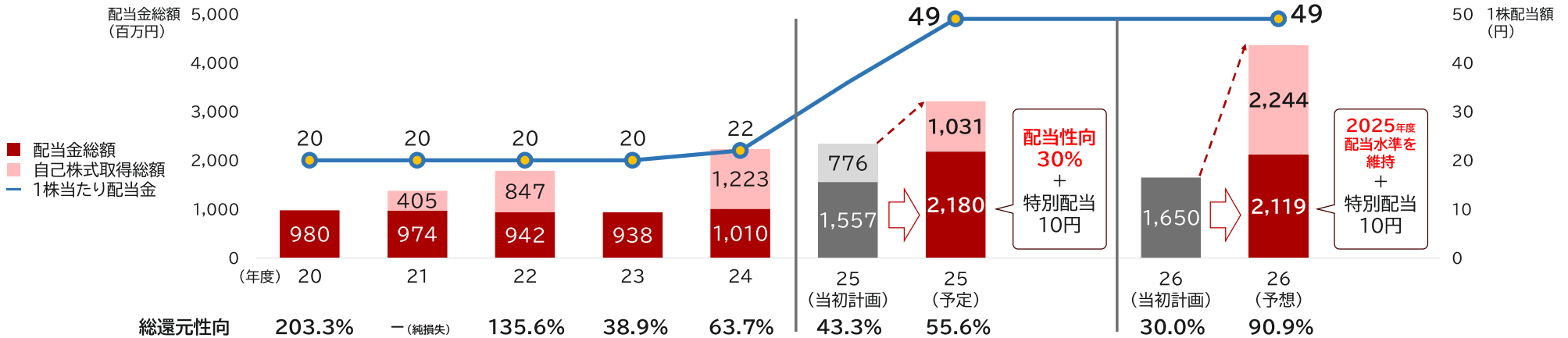
※ 直近予想値 45円(2026年2月19日修正開示)

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



8 キャッシュアロケーションの見直し (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

(配分比)
(12.4%)

65億円
(+10億円)

成長投資 基盤投資

(47.9%)

252億円
(+52億円)

株主還元

(23.0%)

配当(非支配株主への配当含む)
自己株式の取得

76億円 (+11億円)

45億円 (+25億円)

次期中計での活用 ※

(16.7%)

88億円 (+88億円)

成長投資

96億円 (配分比)
(25.7%)

- 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 p.9 ご参照
- 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 (配分比)
(41.9%)

- 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 (配分比)
(32.4%)

- 安定的な配当を継続
 - ・ DOE基準を引き上げ【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

PER向上に向けた取り組み

1 PER向上へ向けた取り組み

- PBR向上にはPER向上が必要（PER向上に向け、今後の成長性などに対する市場評価を高めることが重要）
- 資本市場からの適切な評価獲得に向け、中期経営計画の着実な実行に加え以下課題に取り組む

サステナビリティ経営の推進

人的資本の強化

- 組織の多様性推進(女性社員・シニア社員等)
- DX推進人材の育成
- 経営理念・価値観の浸透活動

コーポレートガバナンスの強化

- 「稼ぐ力を強化する」取締役会への進化
 - ・「中期視点での成長ストーリー」の実現に向けて
 - ① スキルマトリックスの刷新
 - ② 重要となる分野のスキルを補完
- CEOほかトップマネジメントの後継者育成計画を策定（指名・報酬委員会）

気候変動への対応

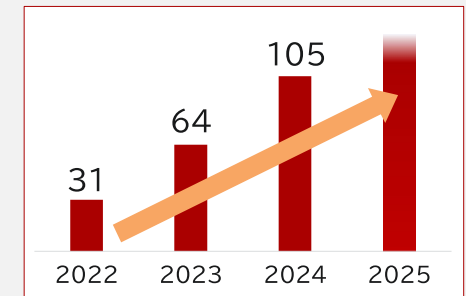
- 温室効果ガス(GHG)排出量の削減
- GHG排出量算定に関する第三者検証に着手

IR・SRの強化

投資家との対話強化

- IR・SR面談回数の増加
 - ・ 2022年度の31回から大幅増加（2025年度3Q決算後時点で**132回**）
- 決算説明会の開催頻度の見直し
 - ・ 従来の半期ごと（年2回）から**四半期ごと**（年4回）へ変更

▼ IR/SR面談回数推移（22～25年度）



IR資料の充実

- 「インベスターズガイド」
 - 「IR面談等でごよくいただくご質問について」
 - 「統合報告書2025」の内容拡充
 - ・ 価値創造プロセスの再整理
 - ・ 経営資本戦略の記載拡充
 - ・ 事業戦略の記載拡充
- など

▼ 拡充したIR資料





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。