



2026年5月15日

各 位

会 社 名 大井電気株式会社
代 表 者 名 取締役社長 石田 甲
(コード番号：6822 東証スタンダード)
問 合 せ 先 経営管理本部長 鈴木 康治
045-433-1361

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2028年を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、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

大井電気グループ 中期経営計画 〈2026-2028〉

2026年 5月 15日
大井電気株式会社

目 次

I

理 念

経営理念 / 長期ビジョン

II

2023-2025中計の振返り

業績数値 / 振返りと課題

III

中期経営計画 2026-2028

基本方針 / 成長ストーリー / 業績目標 / 事業戦略 / 研究開発計画 / サステナビリティ / 財務戦略 / 資本コスト・資本政策



理 念

Philosophy / Long-term Vision

経営理念

「豊かな自然環境の保護・存続を使命とし、
技術革新に努め、生産活動を通じて、広く社会に貢献する。」

<私たちが大切にしている価値観>

信頼

お客様・社会から信頼される
誠実な企業活動

技術

トップレベルの技術力と
品質で社会インフラを
支える

貢献

持続可能な社会の実現に
向けた積極的な取り組み

大井電気グループ長期ビジョン2035

情報・通信インフラの新設・運用・保守・更新におけるお客様の困りごとを、
トップレベルの技術・品質・安全で解決する、
社会と人を支える企業グループを目指します。



強み

- ・蓄積した技術・実績による信用
- ・中堅企業ならではのスピードを活かした小回りの効いた対応力
- ・トップレベルの技術力・品質・安全



成長基盤

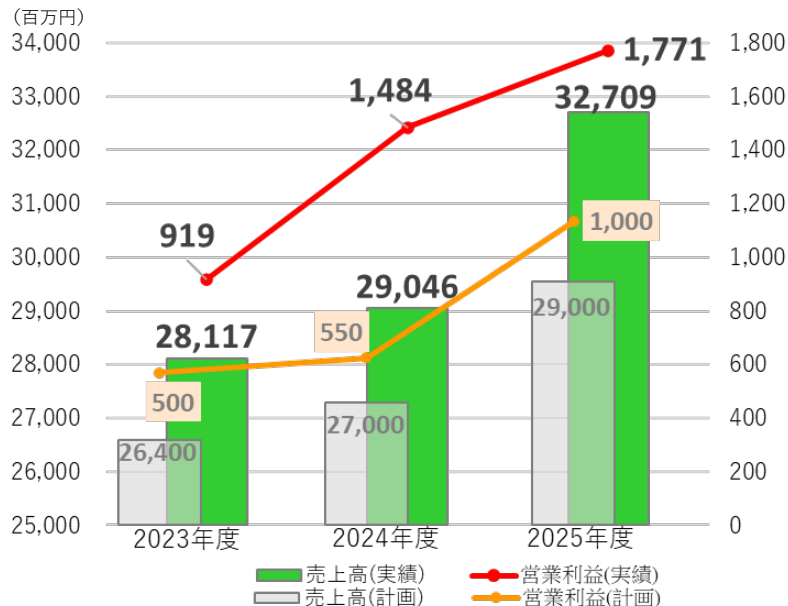
社員の成長による価値提供力の向上と生産性向上

2023-2025 中計の振り返り

Review of Mid-term Plan 2023-2025

業績数値（売上高・営業利益）

2023-2025年度は、主要顧客向け需要の着実な取り込みと収益構造の改善により、売上高・営業利益ともに計画を上回って推移しました。
また、資本コストに関する取組み方針として設定したROE 8%以上についても、継続して達成しました。



指標	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 目標	FY2025 実績	達成度
連結売上高 (百万円)	28,117	29,045	29,000	32,709	112.8%
連結営業利益 (百万円)	919	1,484	1,000	1,771	177.1%
営業利益率	3.2%	5.1%	—	5.4%	—
ROE	13.3%	15.7%	10.2%	17.1%	8%以上 継続達成

2023-2025 中計の振り返り / 2026-2028に向けた課題

	重点施策	成果・達成事項	次期中計への課題
製造販売	<現行主力製品群の強化> <ul style="list-style-type: none"> 新技術活用によるニーズ対応 技術進展等を見据えた後継機種開発 生産体制の最適化による生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> AI/DC需要の拡大 + 光伝送装置新機種投入による売上・利益の増加 技術蓄積を活かした後継機種開発により安定的な利益を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 設備需要増 + 新技術を活用したユーザーニーズ対応製品の開発・投入 開発効率向上による更新需要の取込み、顧客基盤/技術資産を活かした事業開拓
	<第2世代スマメ*関連事業基盤の強化> <ul style="list-style-type: none"> 開発体制の構築・推進 生産・供給BCP対策の推進 長期安定供給に向けた生産体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> 第2世代スマメ開発の推進、納入開始 ラインの自動化(ロボット化)を含む安定供給体制を構築 	<ul style="list-style-type: none"> 第2世代スマメ(他機種、システム)開発 本格量産に向けた原価改善の推進、コストダウン開発による利益確保 事業領域の拡大
工事保守	<受注拡大・原価改善・事業基盤強化> <ul style="list-style-type: none"> 新規顧客の獲得、事業領域の拡大 携帯基地局工事の原価改善・売上拡大 採用活動強化、社員スキルアップ等 	<ul style="list-style-type: none"> 主要顧客向け対応を通じて安定収益基盤を維持 基地局数減少の一方、代替案件を獲得 採用活動強化による技術人財の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 隣接領域への事業拡大 機器販売・保守との一体提案強化、高付加価値案件比率の引上げ 人員採用・定着・技能承継の推進
経営基盤	<人的資本・財務・リスク対応> <ul style="list-style-type: none"> 一人ひとりが活躍・成長する組織へ 収益力/財務基盤の強化 環境の変化に適応する体制構築 	<ul style="list-style-type: none"> 技術者の採用・育成、シニア活用推進 借入返済の進展で財務健全性が改善 CDP気候変動でB(SME)スコアを取得 ESG開示・体制整備を進展 	<ul style="list-style-type: none"> 中核人材の確保・育成 資本効率の改善、投資判断基準の明確化 脱炭素・人的資本・ガバナンスの定量開示強化

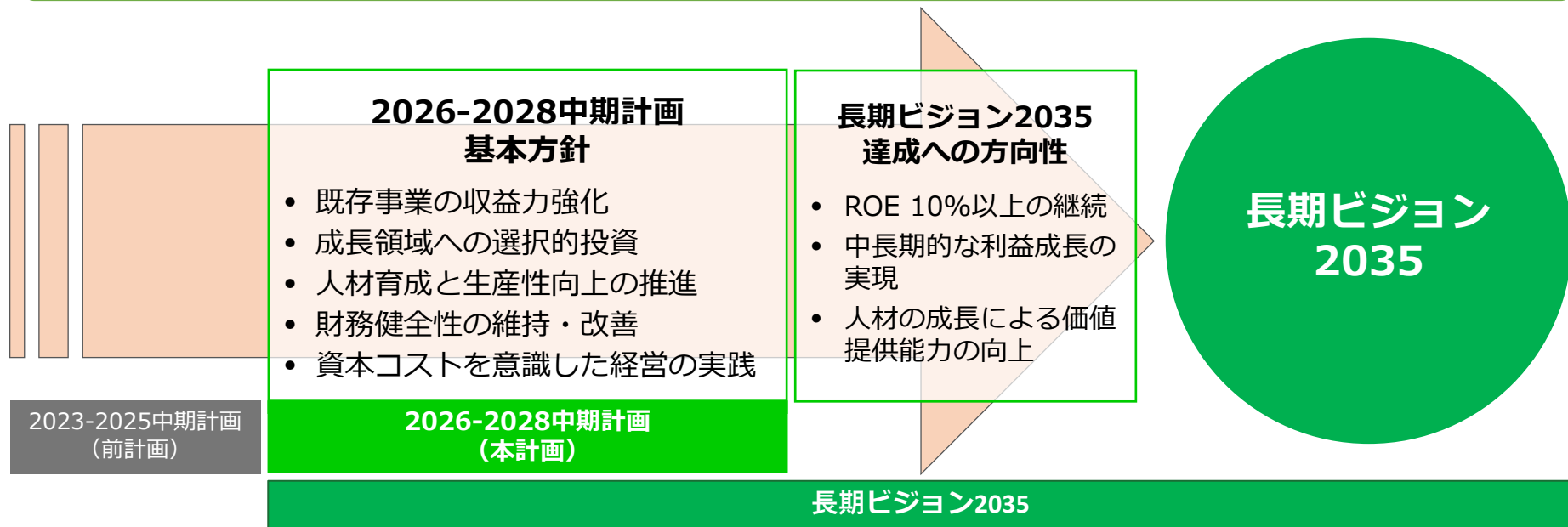
*第2世代スマートメーター向け通信機器

III 中期経営計画 2026-2028

Mid-term Management Plan 2026-2028

基本方針・位置づけ

2026-2028年度は、収益性改善と成長投資の実行により、2035年度に向けた持続的成長の基盤を固める3年間と位置付けます。既存事業の収益力強化、成長領域への投資、人材育成の強化を通じて、資本コストを上回る収益性と中長期的な利益成長の両立を目指します。



成長ストーリー

① 外部環境

- AI/データ活用の進展による通信トラフィックの増加
- データセンター投資の拡大
- 電力インフラの高度化・スマート化需要の拡大

② 当社の強み

- 長年の実績に基づくお客様との信頼関係
- 情報通信機器の設計開発力/製造力
- 高信頼・長期供給に対応できる技術力

③ 成長領域

- 第2世代スマートメーター向け通信機器：中長期の収益基盤
- 光伝送装置：通信トラフィック増加に対応
- IoT関連機器：インフラ×データ 活用領域

④ 成長の姿

- 売上成長+収益性改善の両立
- ROE10%以上の継続達成
- 資本コストを上回る持続的成長



業績目標

	FY2026業績予想	FY2028計画
売上高	40,200 百万円	40,400 百万円
情報通信機器製造販売	28,200 百万円	27,700 百万円
ネットワーク工事保守	13,600 百万円	14,400 百万円
(グループ内取引)	(1,600 百万円)	(1,700 百万円)
営業利益	1,600 百万円	2,100 百万円
情報通信機器製造販売	1,200 百万円	1,600 百万円
ネットワーク工事保守	400 百万円	500 百万円
営業利益率	3.98%	5.20%

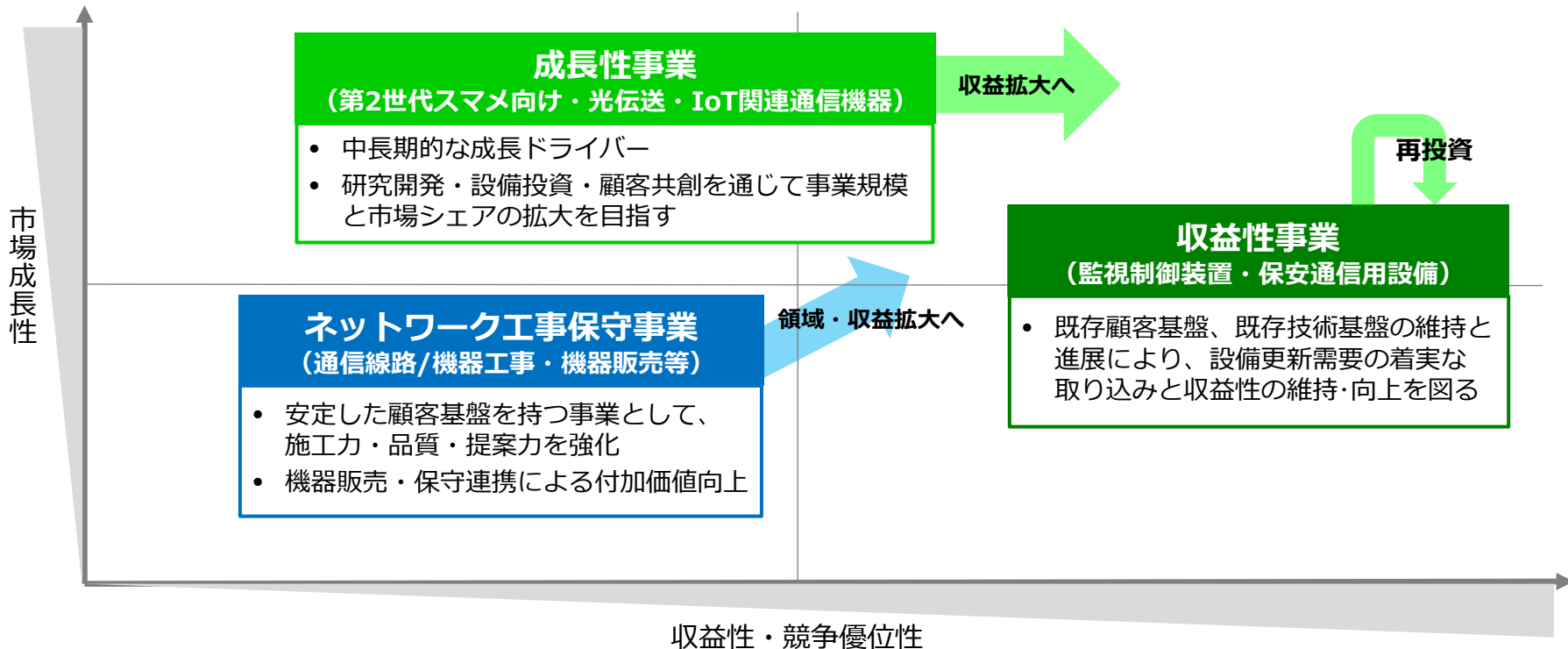
※電子部品・材料等の一部を海外から調達しており、為替相場の大幅な変動、特に円安進行は収益性に影響を与える可能性があります。

セグメント事業分類・取組方針

事業分類	情報通信機器製造販売		ネットワーク工事保守事業
	収益性事業	成長性事業	
製品・サービス分類	監視制御装置	第2世代スマートメーター向け通信機器	通信線路工事
	保安通信用設備	IoT関連装置	通信機器工事
取組方針	安定収益の確保と更新需要の取り込み	収益性改善と市場の拡大	隣接市場の開拓
	<ul style="list-style-type: none"> 主要顧客の計画的な設備更新への対応力強化 顧客との連携強化によるインフラ維持に必要な老朽化システムの更新、再開発の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 中長期的な成長基盤への進展（第2世代スマートメーター関連） 顧客・パートナー企業との共創による高付加価値製品の提供 	<ul style="list-style-type: none"> 既存事業領域を基盤に、隣接領域への事業展開 機器販売・保守の一体提案強化

事業ポートフォリオ戦略

◆ 各事業のポートフォリオと事業戦略の方向性



事業戦略（1）

収益性事業

電力・鉄道等の社会インフラ企業や地方公共団体の通信設備を主要市場とする事業

◆ 事業の強み

長年の信頼関係に基づく顧客基盤と確立された販売チャネルを活かし、安定的かつ継続的な収益創出力がある

◆ 主要製品・サービス

社会インフラ企業（電力、鉄道）及び地方自治体向け
監視・制御装置

事業戦略

- レベニューキャップ制度※に対応した計画的な設備更新需要の取り込み
- 老朽化システムの更新や代替部材へ対応した改良開発の実施によるニッチ市場のポジション確保

※送配電事業者において必要な設備投資を回収できるようにする料金規制制度

成長性事業

エネルギー・通信の次世代化に対応する領域を市場とする成長事業

◆ 事業の強み

電力・通信関連の社会インフラについて、エンドユーザーに近い足回り領域のネットワーク構築力に独自のポジションを持つ

◆ 主要製品・サービス

第2世代スマートメーター向け通信機器、光伝送装置、IoT関連製品（各種IoTに活用される無線機器）

事業戦略

- 第2世代スマートメーター関連の技術開発・設備投資による市場シェアを確保と、原価低減及び生産性向上を通じた収益性の向上
- 多様な顧客ニーズに応じた光伝送装置、IoT関連製品の開発投資を実施し、市場拡大を狙う

事業戦略（2）

ネットワーク工事保守事業

通信ネットワーク構築に必要な通信線路の敷設工事や機器設置工事を市場とする事業

◆ 事業の強み

主要顧客である電力会社や大手キャリア会社との強固な信頼関係をもとにした安定した収益基盤

◆ 主要製品・サービス

通信線路工事（光ファイバー敷設等）、通信機器工事、基地局その他工事、工事に付随する機器販売

事業戦略

- 工事・保守に加えて、付随するサービスや機器販売による付加価値の向上
- 価値の源泉となる技術者・工事業有資格者の育成

新規事業創出に向けて

通信技術関連の市場動向

技術革新のスピードが加速し、事業環境が急速に変化する中、既存事業領域に留まるだけでは長期的に競争優位性の維持が困難となることが予見される。



収益性事業・成長性事業の強化に加え、「**新たな事業の創出**」を重要な経営戦略の柱として取り組む必要がある。

研究開発

既存技術の深化にとどまらず、異分野との融合や先端技術を積極的に探索する。

- 次世代光／無線通信
- センシング技術
- AI活用領域の拡大・深耕

市場開拓

顧客の潜在的なニーズや社会課題を深く分析し、市場が求めるソリューションの提供を目指す。

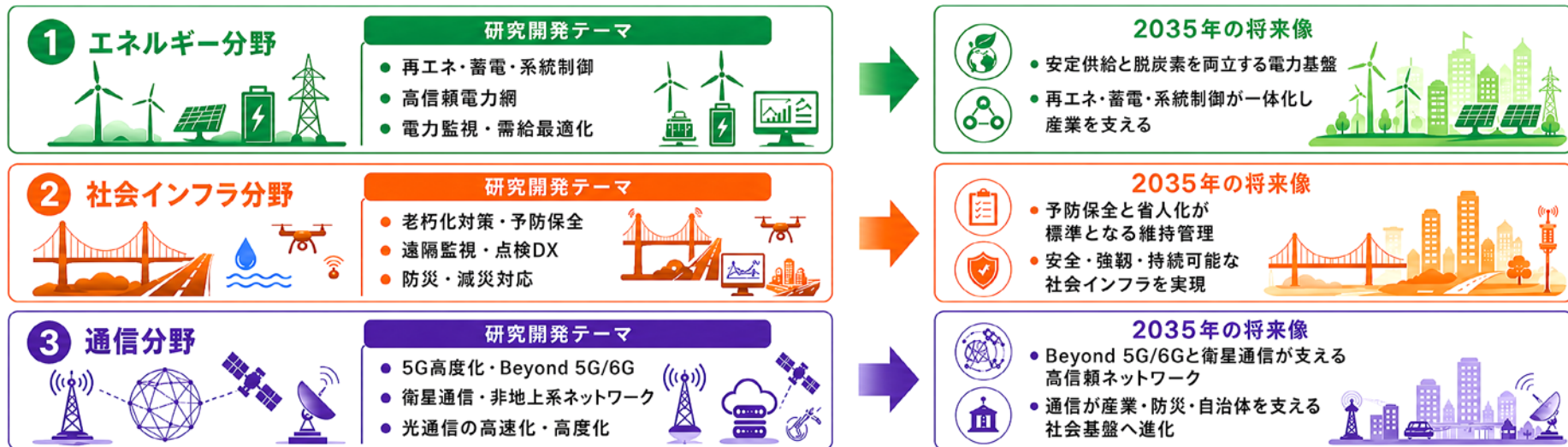
- エネルギー領域
- 社会インフラ領域
- 通信技術領域

研究開発計画

研究開発の方針

技術変化の激しい市場環境を勝ち抜くため、開発リソースを最適化し将来にわたる競争優位性を確保してまいります。

◆ 各技術分野における研究開発テーマ



将来像の実現に向け、今から研究開発投資を加速し、技術実装を前倒しで進める





サステナビリティ戦略 — マテリアリティ（重要課題）

E 環境	S 人的資本	G ガバナンス
<p>◆ 温室効果ガスの削減</p> <p>CO2排出量の管理と削減 CO2フリー電力の利用拡大</p>	<p>◆ 人権の尊重</p> <p>人権侵害リスクのない取引関係の 確立</p>	<p>◆ 価値創造ストーリーの構築</p> <p>当社の強みを活かした複数シナリオに 基づく成長戦略の構築</p>
<p>◆ 再生可能エネルギー活用検討</p> <p>太陽光発電システム利用の評価と 導入検討</p>	<p>◆ 従業員の健康・労働環境への配慮</p> <p>従業員の心身の健康増進 健全な労働環境の確立</p>	<p>◆ 選択と集中の後押し</p> <p>適切なリスクテイクによる成長投資の 実行判断</p>
<p>◆ 環境配慮型製品開発促進</p> <p>製造業における環境配慮型製品の 新規/改良開発の促進</p>	<p>◆ ダイバーシティ&インクルージョン</p> <p>女性活躍の推進 育児休暇取得率の向上</p>	<p>◆ 中長期的な目線での成長志向の経営</p> <p>成長と価値創造に重点を置いた経営の 推進</p>
<p>◆ 従業員への環境教育・意識向上</p> <p>従業員が企業活動において環境負荷 低減を実践するための教育実施と 意識の醸成</p>	<p>◆ 雇用の促進・維持、人材育成</p> <p>採用・再雇用を通じた高度人材の確保 専門性・技能を活かした人材育成の 強化</p>	<p>◆ 適切なリスクテイクを可能とする リスク管理</p> <p>客観的なリスクシナリオと数値データ に基づく統制の実行</p>

財務戦略

キャッシュアロケーション方針（FY2026 – FY2028）

当社は、3カ年で創出する営業キャッシュフローを原資に、成長投資と財務健全性の確保、株主還元のバランスを重視した資本配分を基本方針としております。

営業キャッシュフロー（研究開発投資控除前）
約80億円

+

保有資産の見直し（資産売却等）
約7億円

研究開発投資

スマートメーター関連技術や次世代通信分野に重点配分し中長期的な事業基盤の強化と新たな事業機会の創出を推進

30~40億円

設備投資

生産能力の増強および自動化を中心に実施し、供給力強化と生産性向上による収益力の改善を推進

10~20億円

財務基盤の強化

有利子負債の圧縮等を通じて財務体質の改善を進め、成長投資に対応可能な柔軟な財務基盤を構築

10~20億円

資本政策 （株主還元を含む）

自己株取得および配当を機動的に実施し、資本効率の向上と株主還元の充実を図る

3~10億円

資本コストに関する取組み方針

PBR・ROE目標

当社グループの株主資本コストは、現状 **7%**程度と認識しております。前中期経営計画においてはROE* **8%**以上を目標として掲げ、これを達成することができました。次のステップとして、株主資本コスト及び前中計で達成したROE目標を上回る、**ROE10%以上**を継続的に達成することを目標といたします。

あわせて、収益力の向上、資本効率を意識した経営及び株式市場との対話強化を通じて、中期経営計画期間内に**PBR1.0倍**達成を目指してまいります。

※ROE = 純利益率×総資産回転率×財務レバレッジ



ROEの分解と取組み

①純利益率の改善	 ROE	原価率低減・固定費削減	3.98% (FY2026) → 5.20% (FY2028)
②総資産回転率	 ROE	在庫削減・不要資産圧縮	1.26回 (FY2025) の水準を維持
③財務レバレッジ	 ROE	自己資本比率の適正化	有利子負債の返済による財務体質の改善

資本政策

株主還元方針について

当社は、資本効率を意識した経営を推進するとともに、中長期的な企業価値向上と安定的・持続的な株主還元の両立を図ってまいります。将来的には、DOE（株主資本配当率）も意識した還元のあり方について検討を進めるとともに、グループ全体の資本効率及び最適な資本構成を踏まえながら、段階的に資本政策の高度化を進めてまいります。

一方で、現時点においては、成長分野への投資及び財務基盤強化を優先すべき段階にあると認識しております。本中期経営計画期間における配当については、FY2025の配当実績を基準として、累進的な配当を意識した株主還元を実施し、安定的な株主還元の継続と企業価値向上の両立を目指してまいります。

その他の資本政策について

当社は、資本効率の向上および株式流動性の改善を重要な経営課題と認識しており、グループ全体の資本効率及び財務健全性を踏まえながら、以下の施策について継続的に検討してまいります。

- 株式分割の検討
東京証券取引所が要請する望ましい投資単位の水準等を踏まえ、投資家層の拡大および株式流動性向上を目的として、株式分割の実施について検討してまいります。
- 自己株式の取得
成長投資、財務基盤強化および株主還元のバランスを総合的に勘案しながら、資本効率向上を目的とした自己株式取得について、機動的な実施を含め検討してまいります。

将来予測に関する記述

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現在における入手可能な情報に基づき当社が判断した内容であり、潜在的风险および不確実性が含まれます。

このため、今後様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている内容と大きく異なる場合があることをご承知おきください。