



2024年6月19日

各 位

会 社 名 大井電気株式会社  
代表者の役職名 取締役社長 石田 甲  
(コード番号: 6822 東証スタンダード)  
問い合わせ先 経営管理本部長 仁井 克己  
045-433-1361

### 中期経営計画の進捗に関するお知らせ

当社は、2023年6月14日付で大井電気グループ中期経営計画<2023-2025>を策定、公表しております。このたび計画初年度である2023年度の進捗状況および今後の取り組みがまとまりましたので、お知らせいたします。

詳細については、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〈2023-2025〉 2023年度の進捗と今後の取組みについて

---

2024年6月

大井電気株式会社

## 中期経営計画<2023-2025> ~計画の位置づけ~

### 中期経営計画の位置づけ

2025年以降の飛躍に向けた、収益力・財務基盤の維持・強化に取り組む3年間



**中期経営計画**  
次なる成長の下地のため以下の事項に取り組む

- ・収益・財務基盤の維持、強化
- ・新事業開拓へ向けて挑戦する風土の醸成
- ・人的資源の最大化、最適化
- ・環境の変化に適応する体制構築



**計画初年度（2023年度）の主な実績**

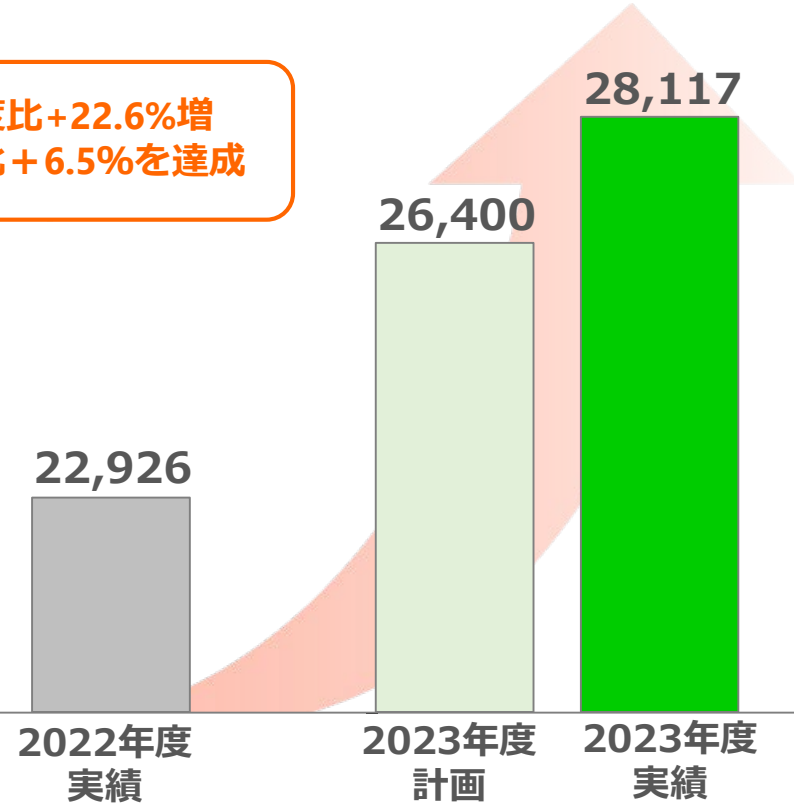
- ・売上高増、営業黒字化の達成
- ・事業の選択と集中に向けた分析検討を開始
- ・第2世代スマートメーター生産体制構築準備の開始
- ・人的資本投資に向けた検討及び諸施策の実施

## 計画初年度（2023年度）の業績

### 売上高

(百万円)

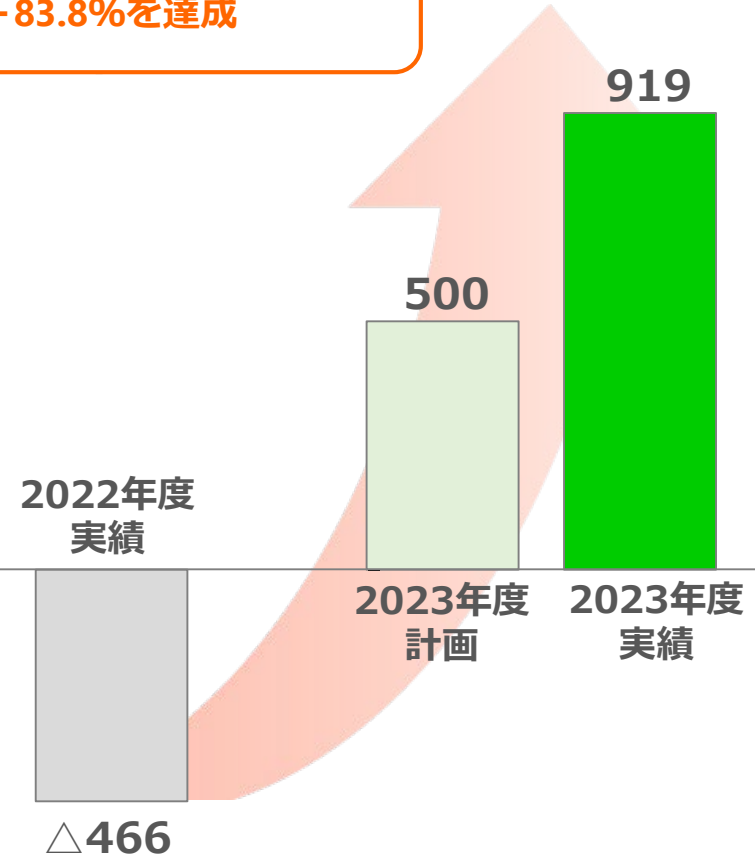
- 前年度比+22.6%増
- 計画比+6.5%を達成



### 営業利益

(百万円)

- 前年度から13億85百万円改善
- 計画比+83.8%を達成



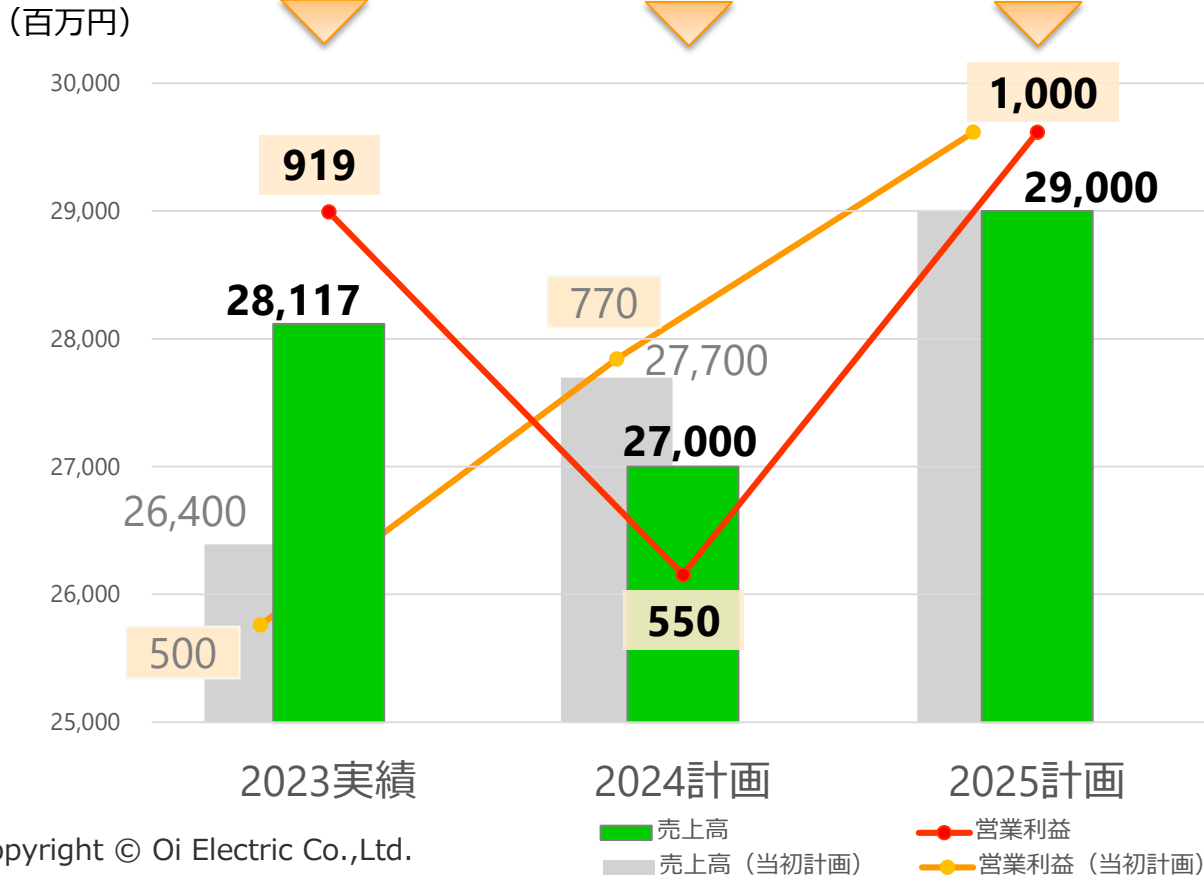
# 中期経営計画（2024年度計画）の見直しと受注状況について

## 中期経営計画の見直し

2023は部材調達問題の解消と前倒し受注により売上・利益増

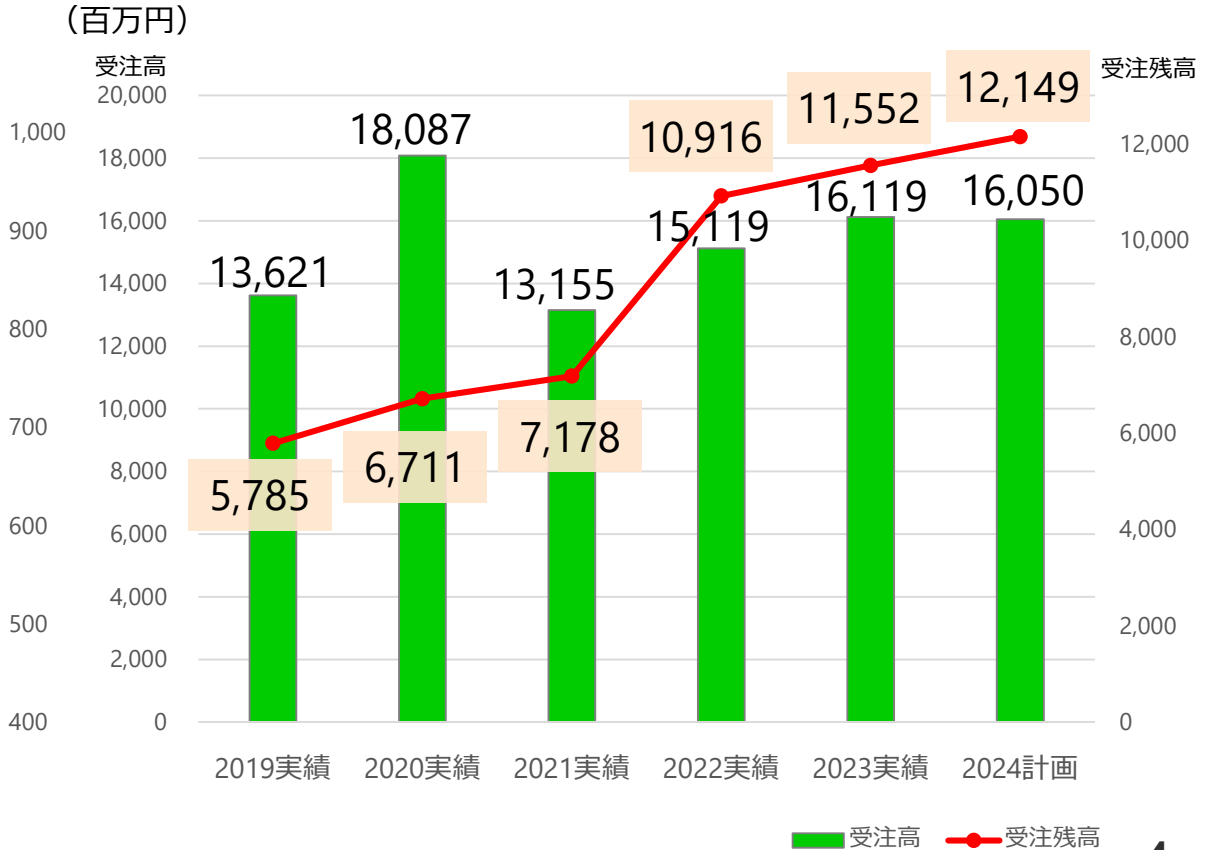
左記影響を受けて2024計画見直し

2025計画を維持



## 受注高・受注残高（情報通信機器製造販売）

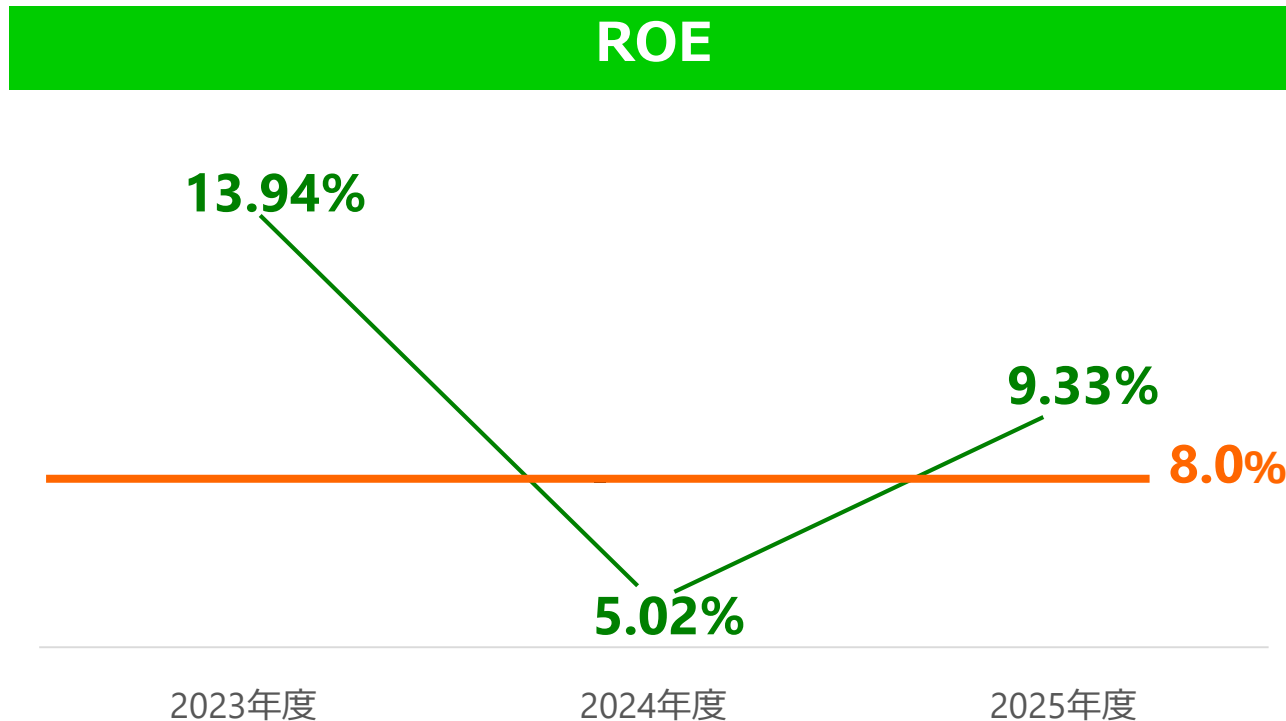
情報通信機器製造販売の受注は堅調  
受注残高は増加傾向



## 資本コストに関する取組み方針（ROE目標）

当社グループの株主資本コストは現状4%程度と認識しており、大井電気グループの目標として中長期的に株主資本コストを上回る**ROE（※）8%以上**を達成し続けることを目指します。

※ROE（%）＝売上高純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ



### ROE改善に向けた取組み

- ①売上高純利益率の改善
  - 事業投資の選択と集中による収益力の強化
  - 固定費見直しの徹底
- ②総資産回転率の改善
  - 棚卸資産回転率の向上
- ③財務レバレッジ
  - 自己資本比率の適正化

## 大井電気グループの2つの事業

### 情報通信機器製造販売事業

4つの基幹製品群を軸に通信インフラ構築に貢献することで、売上・利益の拡大を図るとともに、成長が見込まれる次世代の通信基盤の発掘・開発・製品化に向けて取り組みます。

- 光伝送システム、無線応用システム、セキュリティ・監視システム、リモート計測・センシングシステムの製造販売
- 関連ソフトウェア・システムの製造販売

**大井電気（株）**  
**オオイテクノ（株）**

### ネットワーク工事保守事業

情報通信インフラの構築や運用を行う専門技術者集団として、安全確保を前提に、携帯基地局工事の受注を始め、事業領域の拡大を図ります。

- 通信設備、光ネットワーク、CATV等の工事及び保守

**日本フィールド・エンジニアリング（株）**  
**日本テクニカル・サービス（株）**  
**（株）エヌ・エフ・サービス**

## 情報通信機器製造販売事業 < 4つの基幹製品群に関する市場分析と課題 >

市場分析

事業課題

### 製品群 No.1 光伝送システム

クラウドサービスを含む既存サービスの高度化、AI・M2M※サービスなど新たなサービスの進展によりデータトラフィックは持続的な増加が見込まれる。 ※M2M：Machine to Machine

光伝送機器市場のオープン化やディスアグリゲーションの動きが全世界的に進行しており、各ベンダーはユーザーの囲い込みが行えなくなるといった市場環境の変化が想定される。

### 製品群 No.2 スマートメーター関連機器

電力レジリエンス強化、再エネ普及・脱炭素化に対応する需給制御の高度化、需要家利益の向上等を実現する電力DX推進のツールとして、2025年度より第2世代スマートメーター導入が開始される。

第1世代スマートメーターからの円滑な移行、水道・ガスとの共同検針も視野に入れた高機能化への対応が求められる。また、為替等の影響により部材調達コストの増加が想定される。

### 製品群 No.3 伝送・監視・制御製品

通信技術の進化に伴って高速化・高機能化製品が広く普及する一方、電力、鉄道事業者等では通信インフラ維持のために既存製品のリプレイスに対するニーズは依然として根強い。

送配電事業ではレベニューキャップ制度の下、計画的な設備投資が予定されることから旧来技術設備の更新を含めた中期的かつ安定的な提供に必要な技術の継承と新技術への適合提案が求められる。

### 製品群 No.4 LPWA関連製品

省電力で広域通信を可能にする無線技術の進化により、公共インフラ、スマートシティ、農業、ヘルスケアなどの各分野でIoT機器の普及が進み、適材適所のLPWA※利用拡大と新しい利用アイデアが広がっている。 ※Low Power Wide Area

増大するLPWA需要への安定供給を図ると共に、LPWAの新たな利用ニーズの発掘、需要拡大を図るためには、パートナー企業との事業創出が必要。技術トレンドとデバイス・モジュールメーカーのロードマップに着目した技術開発戦略の立案が求められる。



## 情報通信機器製造販売事業 <重点施策の進捗 現行主力製品群の強化>

### 重点施策

新技術を活用した多様化するお客様ニーズへの対応

設備更新需要にお応えできる技術・ノウハウの継承

技術進展、部品の世代交代を見据えた後継機種の開発

生産体制の最適化による生産性向上

サポートサービスの充実による設備安定運用への貢献

### 2023年度の取組み

- コア技術への開発投資を実施
- 開発ロードマップを明確化

- 顧客の中期的な設備投資に基づく設備・人員計画を策定

- 既存製品の継続活用に向け廃止部品対応開発を実施

- 光伝送システムの受注増対応として生産プロジェクトを実施

- ネットワークを活用した運用管理、サポート体制を整備

### 2024年度以降の取組み

- 開発投資で取得した技術の製品展開
- 中長期的な事業・開発ロードマップの計画策定

- 顧客の設備投資計画の情報収集強化
- 設備・人員計画による設備投資の効率化

- 生産廃止が見込まれる部品の代替部品活用開発の推進
- 新デバイスの積極採用

- 生産本部設置による生産管理体制強化
- 生産管理システムとの連携強化による工場IoT化の推進

- 多様化する設備に対応した保守環境の更新
- 人材育成による問合せ窓口体制強化

## 情報通信機器製造販売事業 <重点施策の進捗 第2世代スマートメーター事業基盤の強化>

### 重点施策

### 2023年度の取組み

### 2024年度以降の取組み

2025年度以降の第2世代スマートメーター納入に向けた開発体制の構築・推進

- 要素技術の先行開発を実施
- 次世代開発プロセス効率化に向けプロジェクト管理体制を整備

- 社内外の情報連携体制の強化と定期的な情報交換の実施
- 現行スマートメーターで培った技術・経験をもとに継続的なイノベーションを図る

部材調達難の経験を踏まえた部材マルチソース化、生産ラインの工夫によるBCP対策の推進

- 製造外注の活用によるピーク生産対応力を強化
- 代替部品活用開発による部品調達リスクを軽減

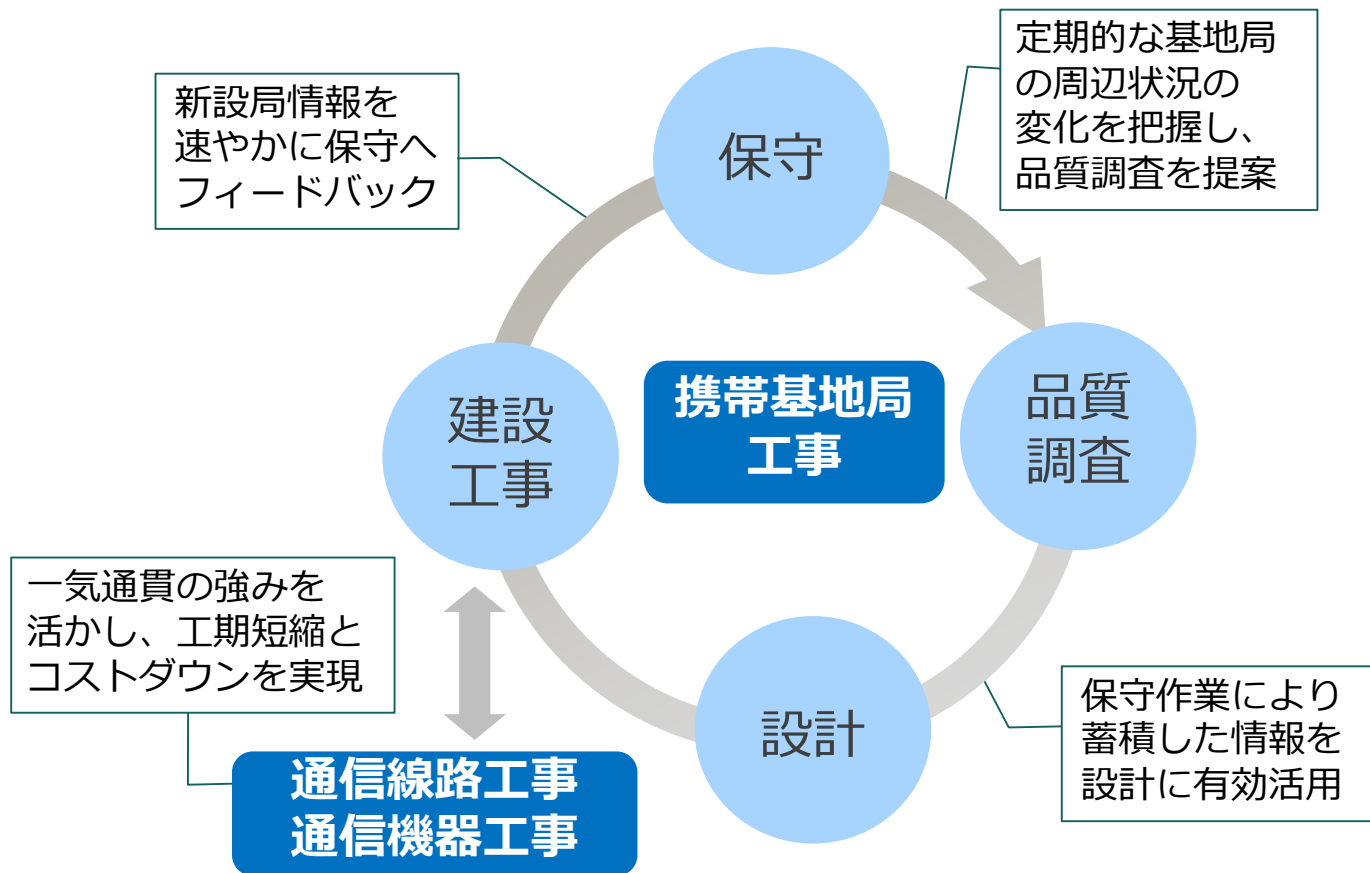
- 調達先からの代替部品に関する情報の収集活動の継続
- 品質不適合の未然防止に向けた検査方法の高度化

全戸更新を見据えた長期安定供給を実現する生産体制の構築

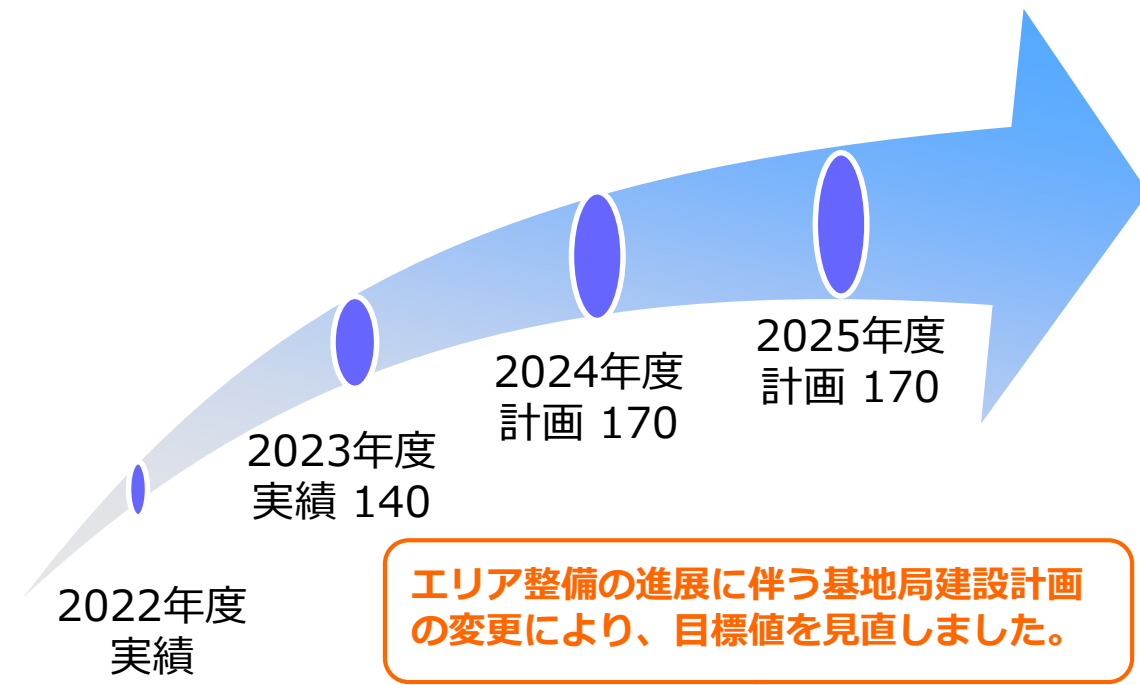
- 実生産台数想定をもとにした、製造の工程・場所・ライン構築等に関するプランニング

- 生産ピークを見込んだ製造の工程、場所、ラインの構築
- 専任化を含めた体制変更

# ネットワーク工事保守事業における重点施策



## 中期基地局工事実施目標



※基地局建設工事（計画）2022年度を100とした指数

## ネットワーク工事保守事業における取り組み

### 事業 No.1

#### 通信機器工事の取り組み

- 新規顧客の開拓、案件の確保、新規ビジネスの構築
- ファシリティ設備工事関連の受注拡大
- システム提案等のSI事業の拡大、元請工事受注の拡大

### 事業 No.2

#### 携帯基地局工事の取り組み

- 効率化・プロセス見直しによる原価改善
- 機器工事・線路工事・基地局保守等の一気通貫による効率化・売上拡大

### 事業 No.3

#### 通信線路工事の取り組み

- 保守・建設の一体化による業務効率化
- 工法・業務効率化の提案による売上・利益確保

#### 事業基盤に対する取り組み

- 新たな柱となる事業の開拓
- 資格者の育成
- 社員のスキルアップ
- 採用活動の強化
- 要員配置の適正化
- シニア社員の積極活用
- 業務効率化による生産性の向上

## 経営基盤強化の取り組み ~2023年度の進捗~

### 一人ひとりが活躍・成長する組織へ

- 職務やスキルに応じた人事評価制度の再構築と運用
- 次のリーダー層となる人材育成の強化
- キャリア自律支援によるモチベーション向上
- 挑戦を後押しする企業文化や組織風土の醸成

### 収益力/財務基盤の維持・強化

- 将来投資の選択と集中
- キャッシュフロー創出力の強化
- 顧客ニーズ・要求水準の徹底把握による顧客満足度の向上

### 環境の変化に適応する体制構築

- 部品調達リスクへの対応力強化（マルチソース化、代替部品調達の推進）
- システム化を軸とした社内情報連携の強化による生産性向上

### 2023年度の進捗

- 評価制度再構築に向けた運用改善を実施
- 管理職研修、昇格時研修プログラムの見直し
- セルフ・キャリアドックの推進  
（社員の1/3が初回面談を完了）

- 製品群毎の事業ロードマップを更新
- 資金・棚卸資産モニタリング体制の強化
- 顧客との情報連携強化に向けた協議に着手

- 代替部品の利用を可能とする製品開発の推進
- 工場IoT化による生産状況の見える化推進に着手
- 生産管理システム刷新に向けた既存システムの統合整理

## 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、潜在的リスク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。