

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス（経営理念）

見えないものを見る化し、社会に新たな価値を生み出す

売上高

100,000百万円

営業利益

9,000百万円

親会社株主帰属利益

5,500百万円

ROE

10.0%

② 中長期の経営戦略

1. スマートメーター主軸

2027年3月期から本格導入の第2世代スマートメーターの生産体制構築。再生可能エネルギー・電動車対応の直流計器投入

3. GXサービス拡大

エネルギーマネジメントで流通小売業以外への新規顧客開拓。付加価値の高いGXソリューション提案で収益力向上

2. 顧客DX支援

スマートロック新製品投入でパートナー連携強化。賃貸・住宅・法人への導入拡大。自動検針サービスの新規・交換需要獲得

4. 海外利益重視化

オセアニア・欧州・アジア・中東アフリカで高付加価値ソリューション提供。産業用メータービジネス再強化と低収益事業撤退

③ 対処すべき課題

① スマートメーター収益確保

- ・ 第2世代スマートメーター導入時の最適生産体制構築
- ・ 新領域への付加価値提供による市場開拓

② GXニーズへの対応

- ・ 脱炭素化ニーズの高まりへのキャッチアップ
- ・ 既存顧客への付加価値提案で次の成長柱構築

③ 海外事業の収益性向上

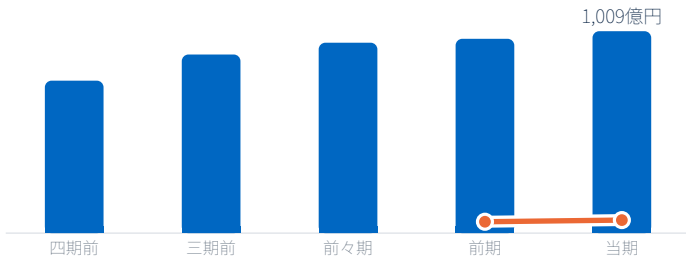
- ・ オセアニア・欧州・アジア・中東アフリカの地域特性に合わせた戦略
- ・ 低収益ビジネス撤退と組織構造改革の推進

面接で使えるポイント

- ・ 創業以来の電気ものづくりから電力見える化へ進化し、スマートメーターを基軸に社会課題解決に取り組む企業
- ・ 2024年度から『見えないものを見る化』を新経営理念として、2027年3月期売上高100,000百万円を目指す
- ・ 脱炭素社会実現に向けGXサービス・スマートロックなど新ソリューション事業を展開する意欲的な企業

証券コード 6644

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,009億円営業利益率
6.5%財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 52.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
723万円

電気機器内 100位/225社

平均年齢
42.8歳

電気機器内 133位/225社

平均勤続
16.2年

電気機器内 107位/225社

女性管理職
6.0%

電気機器内 76位/182社

男性育休
100.0%

電気機器内 18位/171社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 大崎電気工業(株)【6644】：決算情報

