

泉州電業

9824 東証 2 部

2015 年 7 月 9 日 (木)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
寺島 昇

■ 独立系では国内トップの電線の総合専門商社

泉州電業<9824>は独立系では国内トップの電線の総合専門商社である。仕入先は約 250 社、在庫商品アイテム数は約 2 万点に上り、「必要な商品を、必要な分だけ、必要なときに届ける」というデリバリー体制が強みである。自社開発のオリジナル商品で差別化を図る。

2015 年 10 月期第 2 四半期の業績は、売上高で前年同期比 2.7% 増の 39,122 百万円、営業利益で同 10.1% 増の 1,304 百万円、経常利益で同 10.2% 増の 1,468 百万円、四半期純利益で同 8.4% 増の 841 百万円となった。売上高、各利益は、若干のプラスマイナスはあるもののほぼ期初予想どおりの結果となったが、商品別では特に電力用ケーブル及び、非電線が好調であった。

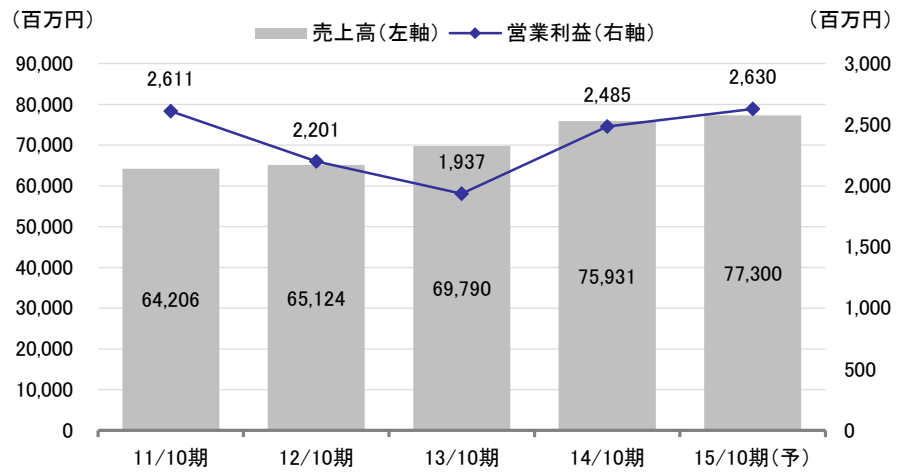
2015 年 10 月期の通期の連結業績は、売上高で前年同期比 1.8% 増の 77,300 百万円、営業利益で 5.8% 増の 2,630 百万円、経常利益で同 1.6% 増の 2,880 百万円、当期純利益で同 1.0% 増の 1,680 百万円を見込む。比較的利益率の高い機器用・通信用電線が下半期に盛り返してくれば、増額修正の可能性もある。同社では付加価値の高いオリジナル商品の開発強化及び、現在売上高の 4% 程度にとどまっている海外向け売上高比率を中期的に 30% まで引き上げることで、業績の更なる拡大を目指している。

同社の財務体質は良好であり、加えて「今後は資本効率を改善し、まずは ROE6% を目指す」と述べている。その第 1 歩として 2014 年 10 月期の期末配当を 18 円に増配し、年間配当を 34 円 (2013 年 10 月期 32 円) としたのに続き、2015 年 10 月期の年間配当予想を 36 円としている。今後、更なる業績拡大及び、増配及び自社株買いなどの資本効率の向上に向けた取り組みを進めていけば、同社株の魅力度は更にアップするものと思われる。

■ Check Point

- ・ ジャスト・イン・タイムのデリバリー体制及び在庫管理能力に強み
- ・ 同社商品に対する需要は好調に推移、業績は上方修正の可能性も
- ・ 配当性向は 30% も意識、増配にも前向き

売上高と営業利益の推移



■ 会社概要

1947 年設立後、全国及びアジア諸国へと業容を拡大

(1) 沿革

同社の歴史は古く、1947 年に「西村電気商会」として設立された後、全国及びアジア諸国へと、業容を拡大してきた。2015 年 4 月末時点のグループ全体での従業員数 523 名、国内子会社 6 社（2015 年 6 月末 太洋通信工業を子会社化）、海外子会社 4 社（タイ、中国、フィリピン）、国内支店 8 ヶ所、営業所 7 ヶ所を擁する。



泉州電業

9824 東証 2 部

2015 年 7 月 9 日 (木)

会社の沿革

1947年 1月	大阪市北区堂山町 15 番地に西村電気商会創業
1949年11月	会社設立、資本金 30 万円にて発足
1960年11月	東京営業所を東京都台東区に開設
1962年 6月	本社社屋（泉州ビル）を大阪市北区兎我野町 2-4 に新築移転
1964年 6月	資本金 10 百万円に増資
1980年 1月	資本金 120 百万円に増資
1982年 4月	大阪国際見本市メカトロニクス・ロボットショーに出展
1991年 6月	大阪証券取引所市場第 2 部（特別指定銘柄）に上場、資本金 2,104 百万円に増資
1996年 1月	大阪証券取引所第 2 部銘柄（コード 9824）に指定
1996年 5月	高松営業所を高松市朝日新町に移転 豊橋営業所を豊橋市新栄町に移転
1996年 6月	ヤスキ電業株式会社を完全子会社化
1998年 4月	札幌支店内に加工場を設置 タイ駐在員事務所を開設（現、SENSHU ELECTRIC INTERNATIONAL CO.,LTD）
1998年10月	東京支店を東京都大田区京浜島に新築移転 高岡営業所内に加工場を設置
2001年11月	SENSHU ELECTRIC (THAILAND) CO., LTD. を設立
2002年11月	東京証券取引所市場第 2 部に上場 東京支店において「ISO9001」認証取得
2003年 2月	SENSHU ELECTRIC INTERNATIONAL CO.,LTD. を設立
2003年 8月	資本金 2,215 百万円に増資
2004年 4月	上海泉秀国際貿易有限公司を設立
2010年11月	三光商事株式会社を完全子会社化
2011年 5月	上海泉秀国際貿易有限公司 天津分公司を開所
2012年11月	東京東営業所を千葉県柏市に開設
2013年 5月	エヌビーエス株式会社を完全子会社化
2013年11月	いすゞ電業（株）がヤスキ電業（株）を吸収合併
2014年10月	SENSHU ELECTRIC PHILLIPINES CORPORATION を設立
2015年 3月	アン電機株式会社を完全子会社化
2015年 6月	太洋通信工業株式会社を完全子会社化

ジャスト・イン・タイムのデリバリー体制及び在庫管理能力に強み

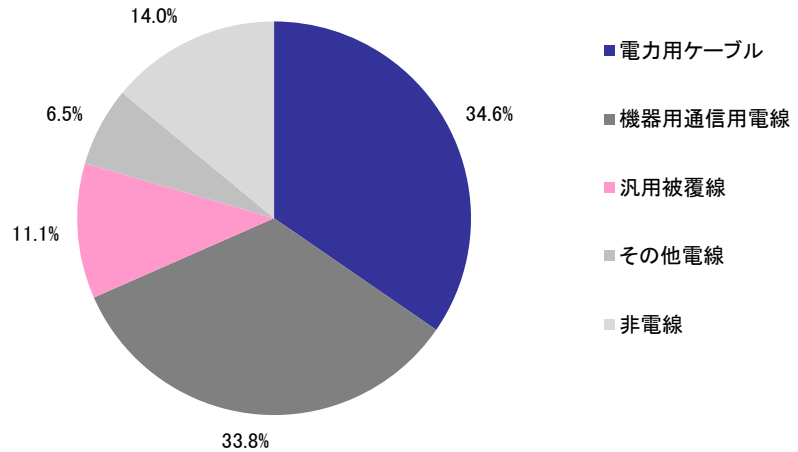
(2) 事業概要

同社は電線の総合専門商社で独立系では最大手である。仕入先は約 250 社となっており、国内の電線メーカーが中小企業を含めて約 400 社ある中で、同社は半分以上のメーカーから仕入れていることになる。在庫商品アイテム数で約 2 万点と、国内における商品の調達力は抜きん出ている。主な仕入先は昭和電線ホールディングス<5805>、住電日立ケーブル(株)となっている。

販売体制については、国内で支店 8ヶ所、営業所 7ヶ所を有し、各支店・営業所に物流センターを併設し、営業社員 200 名体制で全国展開している。また、加工品の工場（外注工場を含む）を納入先の近隣に設けるなど、「必要な商品を、必要な分だけ、必要なときに届ける」というジャスト・イン・タイムのデリバリー体制及び在庫管理能力を強みとしている。在庫水準に関しては「0.8ヶ月以内」と厳しい社内規定を設けて、銅相場の変動に対応できるよう適正在庫水準を常に維持している。顧客は電材販売業者及びメーカー、電気工事会社など約 3,500 社に上り、最大の顧客先の売上構成比は約 3%、上位 10 社合計でも 19% 程度と、特定の顧客に対する依存度が低く、幅広い顧客と取引を行っているのが特徴である。

同社の商品別の売上構成比(2015 年 10 月期第 2 四半期)はグラフのとおりで、電力用ケーブルで 34.6%と最も大きく、次いで機器用・通信用電線で 33.8%、汎用被覆線で 11.1%、その他電線で 6.5%、非電線で 14.0%となっている。

商品別売上構成比(単体)
(2015年10月期第2四半期)



同社の商品別構成比を業界全体の構成比（2014 年暦年）と比較すると、機器用・通信用電線及び電力用ケーブルの比率が高いことがわかる。これは業界合計では比率の高い輸送用電線（主に自動車用ワイヤーハーネス）を同社では手掛けていないことによる。輸送用電線を除いた業界合計の構成比は機器用・通信用電線で 19.7%、電力用ケーブルで 33.2% となっており、電力用ケーブルは同社とほぼ同じ数値となっている一方、機器用・通信用電線は同社の構成比が高くなっており、この点が同社の特徴と言える。

また、同社は機器用・通信用電線の中でも自動車業界及びエレクトロニクス業界における工場の生産ラインで用いられる電線を主力としている。それらは FA 機器及び工作機械をつなぐケーブル、これら機器内に組み込まれる電線などである。このため同社の業績は、国内における自動車・エレクトロニクス業界を中心とした製造業の設備投資動向と相関性が高くなっている。

同社はこの機器用・通信用電線において他社との差別化を図っている。具体的には、営業が集めてきた顧客ニーズをもとにオリジナル商品を独自で、またはメーカーとの共同で開発し、単なる仕入販売商社ではない付加価値商品の販売を行っている。前述のとおり、同社は加工品の拠点を顧客の近隣に展開しているが、このロケーション戦略によって顧客との接触を密にし、新製品及び生産ラインの設計段階からの情報を入手して商品開発に活かしている。こうしたオリジナル商品の特徴は、「耐久性、耐環境性（温度変化、防油、防水など）、ノイズ対策」など、顧客の多様なニーズに応えられる点である。一方でオリジナル商品に関しては在庫リスクを同社が抱えるため、粗利益率も高く設定されている。機器用・通信用電線の中でこうしたオリジナル商品の売上構成比は半分程度を占めている。機器用・通信用電線の売上構成比は 33.8% であるが、前述のように粗利益率は高く、同社の業績が製造業の設備投資動向と相関性が高い要因となっている。

大手メーカー系商社にはない強みで差別化

(3) 業界シェア、特色、強み

日本電線工業会の統計データから同社の業界シェアを推計すると、電線総出荷額ベースでは 4% 程度と推計されるが、同社の関わる需要部門である「建設・電販部門」だけで見ると約 15% になる。また、商品別で見れば、同社の収益源となる機器用・通信用電線のシェア（同社未公表のためフィスコ試算）は約 14% となっている。同業はメーカー系の商社が多く、上場企業は同社のみとなっている。

業界では現状、電力ケーブル分野における価格競争が続いており、同分野を手掛けている独立系商社にとっては厳しい状況が続いている。経営体力がなく、差別化できる商材を持っていない電線商社は、大手メーカー系商社の傘下に吸収・統合されるといった傾向が続いているようである。

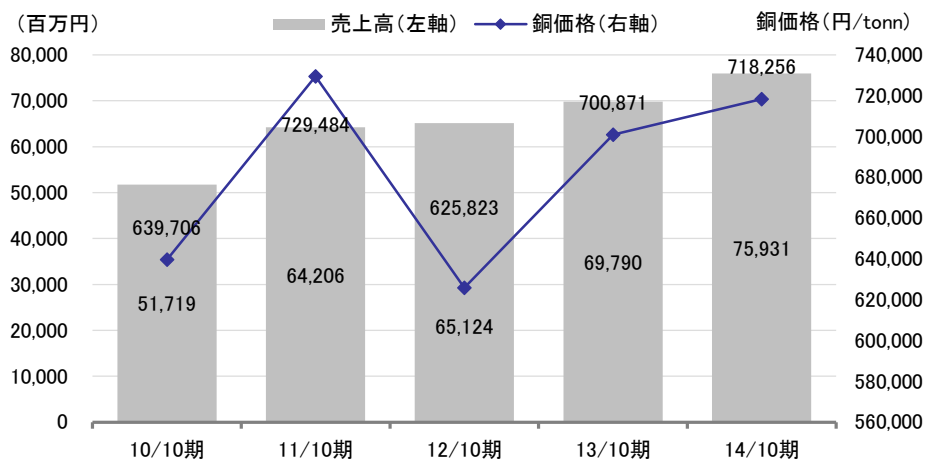
こうしたなかで、同社はオリジナル商品の開発で顧客との強い関係を築き上げているほか、多品種少量受注にも対応できるデリバリー体制を構築していること及び、商品ラインナップにおいて中小メーカーの特殊ケーブルなども揃えることができるといったメーカー系列にはない強みを持っていることなどにより、今後も独立系商社のトップ企業として成長を続けていくことは可能と、弊社ではみている。

電力用ケーブルは経営の安定性という意味でも不可欠の商材

(4) 銅価格の影響

同社の業績に影響を与える大きな要素として銅価格が挙げられる。同社が扱っている電線類の主原材料は銅であるため、電線価格（仕入・販売）は国際商品市場での銅価格にスライドする。そのため、銅価格の動きによって売上高は大きく変動するが、仕入価格も販売価格と同様に変動していくためマージンは変わらない。ただし、同社は在庫評価方法に「移動平均法」を採用していることから、銅価格が上昇する局面ではそれまでの低い原価が計上されるため利益が先に出る傾向があり、反対に下降局面ではそれまでの高い原価が計上されるため利益が少なくなる傾向がある。長期的に見ればこれらは平均化されるので、銅価格の利益への影響は微少であると言える。

売上高と銅価格の推移



(出所: IMF - Primary Commodity Prices)

一方で、販売価格に関しては銅価格の影響だけでなく、競争による影響もある。特に電力ケーブルにおいてその傾向が強く、電力用ケーブルの粗利益率は同社商品の中でも低い水準である。ただし、電力用ケーブルに関しては顧客となる電材販売業者約 1,100 社が扱っており、品揃えとして欠かせない商品であることも事実である。また、もう 1 つの柱である機器用・通信用電線は設備投資動向への依存度が大きく、好不調の波が激しいこともあって、経営の安定性（リスク分散）という意味でも電力用ケーブルは同社にとって不可欠の商材となっている。

■ 決算動向

15/10 期第 2 四半期は、ほぼ予想どおりで着地

(1) 2015 年 10 月期第 2 四半期の業績

○収益状況

2015 年 10 月期第 2 四半期の業績は、売上高で前年同期比 2.7% 増の 39,122 百万円、営業利益で同 10.1% 増の 1,304 百万円、経常利益で同 10.2% 増の 1,468 百万円、四半期純利益で同 8.4% 増の 841 百万円となった。売上高は平均銅価格が上昇したことから 400 百万円ほど期初予想を上回ったが、営業利益で 50 百万円、経常利益で 12 百万円ほど期初予想を下回った。金額的には僅少であり、ほぼ予想どおりであったと言えよう。平均銅価額は 774 千円/トン（前年同期 764 千円/トン）であった。

2015 年 10 月期第 2 四半期の業績

(単位：百万円、%)

	14 年 10 月期 第 2 四半期		15 年 10 月期 第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	38,105	100.0	39,122	100.0	1,017	2.7
売上総利益	5,107	13.4	5,379	13.7	272	5.3
販管費	3,922	10.3	4,075	10.4	153	3.9
営業利益	1,184	3.1	1,304	3.3	120	10.1
経常利益	1,331	3.5	1,468	3.8	137	10.2
四半期純利益	775	2.0	841	2.1	66	8.4

売上総利益率は前年同期比 0.3 ポイント上昇の 13.7% と改善した。比較的利益率の高い機器用・通信用電線及び非電線（オリジナル商品などを含む）の対売上高構成比が上昇したことで全体の利益率が改善した。

一方、販管費は人件費及びその他経費の抑制に努めたことで、対売上高比率で 0.1 ポイントの上昇にとどまった。結果、営業利益率で 3.3% と前年同期比 0.2 ポイント改善し、営業増益につながった。受取利息の増加 7 百万円及び受取配当金の増加 9 百万円などによる営業外収支の増加もあり、経常利益率で 3.8%、四半期純利益率で 2.1% となり、前期からそれぞれ 0.3 ポイント、0.1 ポイントの上昇となった。

2015 年 10 月期第 2 四半期のセグメント別業績

(単位：百万円、%)

	14 年 10 月期 第 2 四半期		15 年 10 月期 第 2 四半期			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
機器用通信用電線	12,247	33.5	12,710	33.8	463	3.8
電力用ケーブル	12,194	33.4	12,999	34.6	804	6.6
汎用被覆線	4,308	11.8	4,158	11.1	-150	-3.5
その他電線	2,965	8.1	2,432	6.5	-532	-18
非電線	4,833	13.2	5,312	14.0	479	9.9
合計	36,549	100.0	37,614	100.0	1,064	2.9

注：商品別売上高及び対売上高比率はいずれも単体ベース

2015 年 7 月 9 日（木）

商品別の状況は以下のとおりであった。

（機器用・通信用電線）

売上高は前年同期比 3.8% 増の 12,710 百万円となったが、期初計画が同 7.9% 増であったことから計画は下回った。主力の FA ケーブルでは、半導体製造装置向けは上期後半にやや停滞したが比較的順調に推移した。液晶関連は依然として動きが鈍く、反対に工作機械向けは、海外（主に米国、中国）が順調であったことに加え国内でも更新需要があったことから好調に推移した。自動車関連では、部品メーカー向けは比較的好調であったが、本体（アセンブリー）メーカー向けは予想したほどは伸びなかった。

（電力用ケーブル）

主に建設用（ビル、工場、病院及び学校等の大型施設など）に使われる電線であるが、利益率は低い。期初では同 1.6% 減を予想していたが、結果は同 6.6% 増の 12,999 百万円となった。特に病院、学校などでの耐震化のための建て替えによる需要が好調であった。またソーラー関連向けケーブルも増収に寄与した。

（汎用被覆線）

主に電力用より細い電線で、住宅などに用いられる。当初は同 1.9% 増を見込んでいたが、住宅関連において消費増税の反動が予想以上であったことから、結果的には同 3.5% 減の 4,158 百万円となった。

（その他電線）

主に中小メーカー向けの銅裸線の販売である。期初では同 19.1% 減を見込んでいたが、結果は 18.0% 減の 2,432 百万円となった。減収率は大きいですが、売上金額が少ないこと及び、利益率が低いことなどから利益に与える影響は少ない。

（非電線）

電線以外の商品が含まれる。各種の加工品、付属品、周辺機器などで、相対的に利益率の高い部門である。当初は同 1.4% 増を予想していたが、結果は同 9.9% 増の 5,312 百万円となった。主な要因はソーラー関連の部品及び加工品※が伸びたことである。約 479 百万円の増収分のうち、ソーラー関連・加工品が約 282 百万円を占めた。それ以外ではワイヤーハーネス関連が約 120 百万円増加した。その結果、対売上高比率は 14.1%（前年同期 13.2%）へ上昇し、全体の利益率改善に寄与した。

○財務状況

2015 年 10 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 59 百万円増の 60,228 百万円となった。流動資産は同 6 百万円減の 41,274 百万円となったが、主に売上債権の減少 861 百万円などによる。固定資産は同 64 百万円増の 18,953 百万円となったが、主に新規子会社買収に伴うのれんの増加 115 百万円や投資有価証券の増加 68 百万円などによる。

負債については、負債合計が前期末比 1,026 百万円減の 25,959 百万円となった。流動負債は同 686 百万円減の 23,858 百万円となったが、主に仕入債務の減少 340 百万円や未払法人税等の減少 142 百万円等による。固定負債は同 340 百万円減の 2,101 百万円となったが、主に退職給付に係る負債の減少 333 百万円による。純資産合計は、主に利益剰余金の増加 884 百万円やその他有価証券評価差額金の増加 75 百万円などにより、同 1,084 百万円増の 34,268 百万円となった。

※ソーラー関連は、ケーブルだけの場合は「電力用ケーブル」に、コネクタ及び加工品が付いた場合は「非電線」に区分けされている。

貸借対照表

(単位：百万円、%)

	14/10 期末	15/10 期 第 2 四半期末	増減額
現金・預金	12,521	12,745	224
受取手形・売掛金	23,934	23,073	-861
商品	4,297	4,667	370
その他流動資産	528	789	261
流動資産計	41,280	41,274	-6
有形固定資産	13,230	13,174	-56
無形固定資産	152	266	114
投資その他の資産	5,506	5,512	6
固定資産計	18,889	18,953	64
資産合計	60,169	60,228	59
支払手形・買掛金	22,129	21,789	-340
短期借入金	220	170	-50
未払法人税等	749	607	-142
その他流動負債	1,444	1,289	-155
流動負債計	24,544	23,858	-686
退職給付に係る負債	1,669	1,336	-333
役員退職慰労引当金	437	455	18
その他固定負債	335	310	-25
固定負債計	2,441	2,101	-340
負債合計	26,985	25,959	-1,026
純資産合計	33,184	34,268	1,084
負債・純資産合計	60,169	60,228	59

同社商品に対する需要は好調に推移、業績は上方修正の可能性も

(2) 2015 年 10 月期通期の業績見通し

2015 年 10 月期通期の業績は、売上高で前年同期比 1.8% 増の 77,300 百万円、営業利益で 5.8% 増の 2,630 百万円、経常利益で同 1.6% 増の 2,880 百万円、当期純利益で同 1.0% 増の 1,680 百万円を見込むが、これは期初の予想と変わっていない。平均の銅建値の影響はほぼ中立と予想している。

2015 年 10 月期通期の業績見通し

(単位：百万円、%)

	14 年 10 月期実績		15 年 10 月期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	75,931	100.0	77,300	100.0	1,369	1.8
営業利益	2,485	3.3	2,630	3.4	145	5.8
経常利益	2,835	3.7	2,880	3.7	45	1.6
当期純利益	1,663	2.2	1,680	2.2	17	1.0

商品別の売上高（単体ベース）は以下のように予想されている。機器用・通信用電線は設備投資関連の需要が盛り返してくると見ており、前期比 4.4% 増の 25,500 百万円と予想している。電力用ケーブルはソーラー関連の伸びが一服すると見られること、さらに売上高よりも利益優先の営業を展開する計画であることから同 2.5% 増の 25,300 百万円を予想している。汎用被覆線は住宅向けが引続き停滞するとの見方から同 2.8% 減の 8,300 百万円、その他電線は特に積極的な販売を行わない計画であることから同 10.8% 減の 4,800 百万円と予想している。非電線はソーラー関連が失速する可能性があるため、通年で伸び率は同 3.1% 増の 10,100 百万円と予想している。

2015 年 7 月 9 日 (木)

2015 年 10 月期通期のセグメント別業績見通し

(単位：百万円、%)

	14 年 10 月期実績		15 年 10 月期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
機器用通信用電線	24,432	33.8	25,500	34.5	1,068	4.4
電力用ケーブル	24,681	34.6	25,300	34.2	619	2.5
汎用被覆線	8,542	11.1	8,300	11.2	-242	-2.8
その他電線	5,380	6.5	4,800	6.5	-580	-10.8
非電線	9,794	14.2	10,100	13.6	306	3.1
合計	72,830	100.0	74,000	100.0	1,170	1.6

設備投資額は 1,500 百万円(前期 208 百万円)、減価償却費は 452 百万円(同 425 百万円)が計画されている。主な内容は、東京西八王子の営業所を賃貸から自社所有にするための土地、建物の投資にそれぞれ 500 百万円と、合計 1,000 百万円を計画している。

現在の同社の事業環境から判断すると、旺盛な建設需要に支えられて電力用ケーブル及び、汎用被覆線は引続き好調に推移する可能性が高い。主力の機器用・通信用電線もここへきて国内の設備投資関連に動きが出ていることから予想以上に続伸する可能性がある。また非電線もソーラー関連は不透明であるが、その他は増加も期待できそうである。この結果、全体的に同社商品に対する需要は今期(2015 年 10 月期)も引き続き好調に推移すると思われる。売上高は順調に拡大する可能性が高い。一方で、コストに関しては同社の見方はかなり保守的であることから、利益についても上方修正の可能性はありそうである。

■ 中長期戦略
創立 70 周年に向けて、売上高 1,000 億円の目標を掲げる

同社では、創立 70 周年(2019 年 10 月期)に向けて、売上高で 100,000 百万円、経常利益で 5,000 百万円、ROE で 6% の目標を掲げている。この目標を達成するために、主に以下の施策を実行していく方針である。

○機器用・通信用のシェア拡大

この分野は商品の半分近くが同社のオリジナル商品であり、直需比率も高く同社の強みの分野である。さらに市場自体も伸びると予想されることから、更なるシェア拡大を目指す。これによって同社全体の粗利益率を改善していく方針である。

この一環として、2013 年 5 月に(株)エヌビーエスの全株式を取得して完全子会社化した。エヌビーエスは、大電流・高電圧用のコネクタメーカーとして、高付加価値の特注品製造を得意としており、特に半導体業界及び自動車業界のユーザーから高い評価を得ている。このエヌビーエスの子会社化により、同社のオリジナル商品比率は更に高まっていくと予想される。

○関東地区の営業強化

同社では従来、関東地区の売上構成比が 2 割弱と業界平均(3 割強)と比較して低く、やや弱い地域であったとの認識を持っている。国内では最大の需要地域であるだけに、今後の開拓余地も大きいと言えよう。このため、関東地区の営業基盤強化も重要な戦略と位置付けている。

2015 年 7 月 9 日 (木)

■ 中長期戦略

具体的な施策としては、2012 年 11 月に東京東営業所（千葉県柏市）を開設し、営業体制の強化を図っている。さらに今期（2015 年 10 月期）に全体で約 1,500 百万円の設備投資を計画しているが、主に埼玉営業所（埼玉県さいたま市）の拡大、東京西営業所（東京都八王子市）の自社物件化などを予定している。

また、新規顧客の開拓については、従来の自動車、エレクトロニクス業界に加えて、食品及び医療機器、ロボット業界などでも進めていく方針である。特に食品業界及び医療機器業界ではここ数年で生産ラインのハイテク化が進んでおり、ノイズ対策用ケーブルなどでオリジナル開発商品を持つ同社にとっても開拓余地が大きいと言える。

○ グローバル展開の強化

グローバル展開の強化においては、現在 4% 程度の海外売上比率を、中期的に 30% まで引き上げていく考えである。既にタイ及び中国に子会社があるが、グローバル化を更に進めるため 2014 年 10 月に新たにフィリピンに現地法人を設立した。このフィリピン現地法人では、2015 年 3 月に工場が稼働し、既に日本向けワイヤーハーネスの生産を開始したが、近い将来には成長が見込まれる ASEAN の需要を取り込む計画である。このように同社のグローバル戦略はスローではあるが、着実に歩を進めていると言える。

○ M&A 戦略

M&A に関して、同社では同業の独立系電線商社で投資に見合う案件があれば前向きに検討するとしているが、むしろ、2013 年 5 月に子会社化したエヌビーエスのように、周辺技術で同社のオリジナル商品開発及び新規顧客の開拓にシナジーが発揮できるような中小メーカーなどが対象になってくるものと思われる。その一環として、2015 年 3 月には、自動車向け制御盤の設計、組立、加工などを行うアシ電機（株）を完全子会社化した。連結収益に与える影響は少ない（売上高約 210 百万円、営業利益 26 百万円）が、技術力の蓄積と新規顧客の開拓（主に自動車関連）と言う点では大きなメリットが期待できそうである。

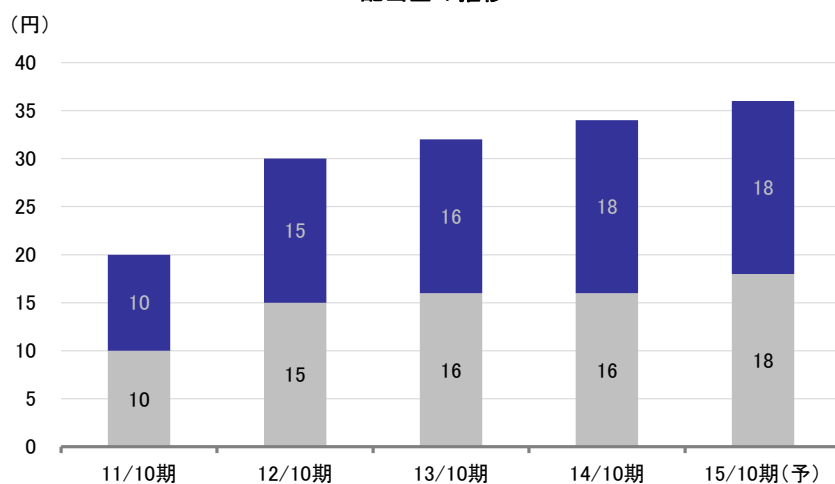
■ 株主還元策

配当性向は 30% も意識、増配にも前向き

同社は株主還元策として配当金及び株主優待制度、自社株買いなどで対応していく方針である。特に配当金に関しては「安定的な配当を維持することを基本方針として、当期の業績、内部留保の水準等を考慮し、総合的に判断する」としている。2010 年 10 月期以降の配当性向は 25% 前後の水準となっているが、「今後は 30% も意識」と述べており増配にも前向きである。

事実、2014 年 10 月期の期末配当を 18 円（前年同期は 16 円）に増配し、年間配当を 34 円（同 32 円）とした。さらに進行中の 2015 年 10 月期は、中間・期末ともに 18 円（年間 36 円）を予想している。

配当金の推移



ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ