

泉州電業

9824 東証 2 部

<http://www.senden.co.jp/financer/>

2016 年 6 月 28 日 (火)

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

[企業情報はこちら >>>](#)

■「必要な商品を、必要な分だけ、必要なときに届ける」 デリバリー体制が強み

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。

2016 年 10 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高で前年同期比 10.0% 減の 35,193 百万円、営業利益で同 9.7% 増の 1,431 百万円、経常利益で同 3.7% 増の 1,521 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 8.5% 増の 913 百万円となった。銅価格の低下により売上高は減少したが、高付加価値品の売上比率が上昇したことなどから、営業利益以下は前年同期比で増加となった。

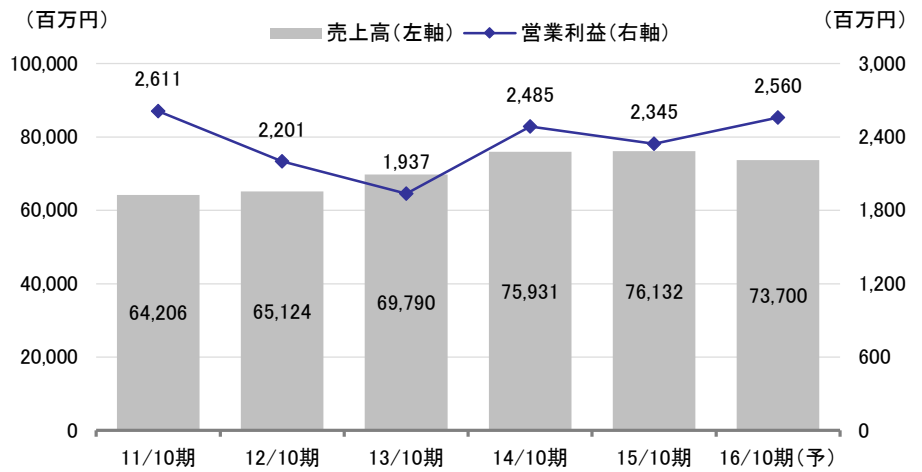
2016 年 10 月期の通期の連結業績は、売上高で前期比 3.2% 減の 73,700 百万円、営業利益で同 9.1% 増の 2,560 百万円、経常利益で同 5.1% 増の 2,880 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 19.7% 増の 1,880 百万円を見込む。銅価格が低下していることから売上高は期初予想から下方修正されたが、営業利益以下は期初予想と変わっていない。引き続き比較的利益率の高い機器用・通信用電線の拡販に注力し、通期でも増益を目指している。自動車や電機関係で設備投資の動きが見られることから、この目標達成は十分可能だろう。同社では付加価値の高いオリジナル商品の開発強化、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 2015 年 10 月期の期末配当を 18 円に増配し、年間配当を 36 円 (2014 年 10 月期 34 円) としたのに続き、2016 年 10 月期の年間予想配当は 40 円としている。さらに上限 37 万株の自社株買いも発表しており、資本効率の向上に向けた同社の姿勢は大いに評価されるべきだろう。

■ Check Point

- ・独立系では国内トップの電線の専門商社
- ・オリジナル商品の開発で顧客との強い関係を築く
- ・海外売上比率を中期的に 30% まで引き上げる

売上高と営業利益の推移(連結)



■ 会社概要

独立系では国内トップの電線の専門商社

(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。2016年4月末時点のグループ全体での従業員数720名、国内連結子会社6社、海外連結子会社5社（タイ2社、中国1社、台湾1社、フィリピン1社）、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

<http://www.senden.co.jp/financer/>

2016 年 6 月 28 日 (火)

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	アソ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
2016年 1月	台湾泉秀有限公司を設立
2016年 3月	本社を大阪府吹田市南金田 1-4-21 へ移転

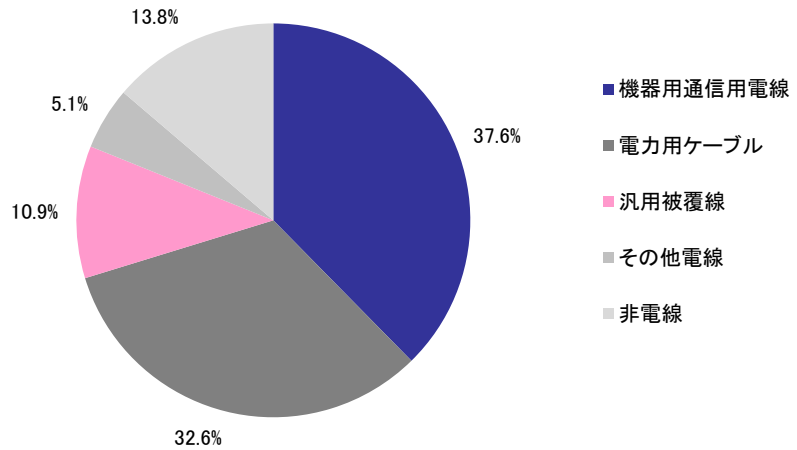
(2) 事業概要

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（2016 年 10 月期第 2 四半期、単体ベース）は、機器用・通信用電線が 37.6%と最も大きく、次いで電力用ケーブル 32.6%、汎用被覆線 10.9%、その他電線 5.1%、非電線 13.8%となっている。

商品別売上構成比(単体)
(2016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生かしている。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、防水等)、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37.6%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。

オリジナル商品の開発で顧客との強い関係を築く

(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。

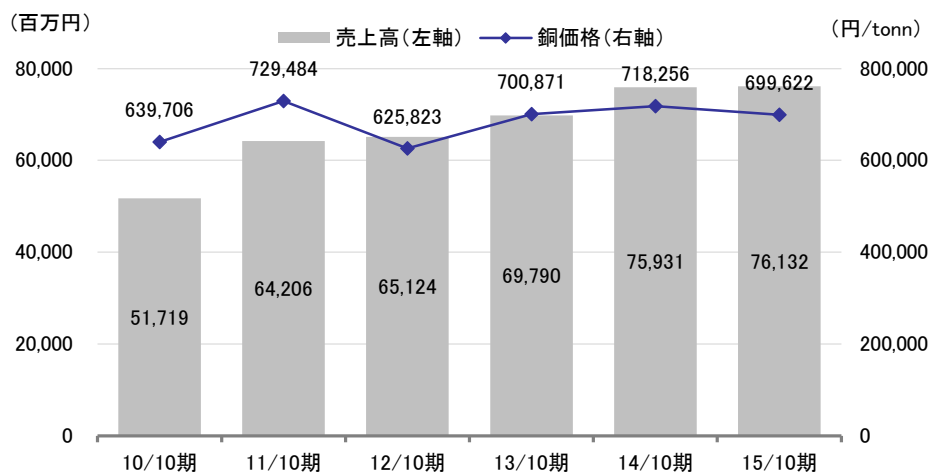
こうしたなかで、同社はオリジナル商品の開発で顧客との強い関係を築き上げているほか、多品種少量受注にも対応できるデリバリー体制を構築していること及び、商品ラインナップにおいて中小メーカーの特殊ケーブルなどもそろえることができることといったメーカー系列にはない強みを持っていることなどにより、今後も独立系商社のトップ企業として成長を続けていくことは可能と、弊社ではみている。

(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。

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。特に電力用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、品ぞろ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。

売上高と銅価格の推移



出所: IMF - Primary Commodity Pricesよりフィスコ作成

16/10 期 2Q は減収増益で着地

(1) 2016 年 10 月期第 2 四半期の連結業績

a) 収益状況

2016 年 10 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高で前年同期比 10.0% 減の 35,193 百万円、営業利益で同 9.7% 増の 1,431 百万円、経常利益で同 3.7% 増の 1,521 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 8.5% 増の 913 百万円となった。期中の平均銅価額が 597 千円/トン（前年同期 774 千円/トン）と低下したことから、売上高は前年同期比で減少となったが、比較的利益率の高い機器用・通信用ケーブルが設備投資関連の需要増によって売上比率が上昇、これにより各利益は前年同期比で増加となった。

2016 年 10 月期第 2 四半期の連結業績

（単位：百万円、%）

	15 年 10 月期 第 2 四半期		16 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	39,122	100.0	35,193	100.0	-3,929	-10.0
売上総利益	5,379	13.7	5,758	16.4	379	7.0
販管費	4,075	10.4	4,327	12.3	252	6.2
営業利益	1,304	3.3	1,431	4.3	127	9.7
経常利益	1,468	3.8	1,521	4.3	53	3.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	841	2.1	913	2.6	72	8.5

売上総利益率は同 2.7 ポイント増の 16.4% と大きく改善したが、これは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、銅価格の低下に伴う仕入価格と販売価格の時間差などによるもの。その結果、減収ながら売上総利益額は 5,758 百万円（同 7.0% 増）となった。

一方、販管費は 4,327 百万円（同 6.2% 増）となったが、増加の大部分は新規連結子会社によるもので、単体及び既存子会社の販管費はほぼ横ばいであった。この結果、営業利益は前年同期比 9.7% 増の 1,431 百万円となったが、その他営業外収益の減少 44 百万円などから経常利益は同 3.7% 増にとどまった。特別損益では、特別損失として川崎の社宅建替えに伴う取壊費用などの固定資産除却損 73 百万円があったものの、特別利益として受取保険金 73 百万円の計上したことなどから、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 8.5% 増の 913 百万円となった。

2016 年 10 月期第 2 四半期のセグメント別売上高（単体ベース）その他

（単位：百万円、%）

	15 年 10 月期 第 2 四半期		16 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	12,710	33.8	12,451	37.6	-259	-2.0
電力用ケーブル	12,999	34.6	10,790	32.6	-2,208	-17.0
汎用被覆線	4,158	11.1	3,593	10.9	-565	-13.6
その他電線	2,432	6.5	1,696	5.1	-736	-30.3
非電線	5,312	14.0	4,552	13.8	-760	-14.3
合計	37,614	100.0	33,085	100.0	-4,528	-12.0

2016 年 6 月 28 日 (火)

商品別の状況（単体ベース）は以下のとおりであった。

1) 機器用・通信用電線

売上高は 12,451 百万円（前年同期比 2.0% 減）となったが、減収は銅価格の低下によるもので粗利額は増加した。特に半導体製造装置関連、液晶関連、工作機械向け、自動車関連などが比較的好調であった。

2) 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。銅価格の影響で 10,790 百万円（同 17.0% 減）と大幅減収となったが、需要そのものも弱含みで推移した。その結果、粗利額も減益となった。

3) 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。原材料の影響で売上高は 3,593 百万円（同 13.6% 減）であったが、営業努力等により数量ベースでは増加した。そのため粗利額は前年同期比で 30% 強増加したもよう。

4) 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。売上高は 1,696 百万円（同 30.3% 減）となった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全体の利益に与える影響は少ない。

5) 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、主要製品はソーラー関連の部品及び加工品※とワイヤーハーネス関連だが、相対的に利益率の高い部門である。売上高は 4,552 百万円（同 14.3% 減）となったが、落ち込みの多くが太陽光関連であった。

b) 財務状況

2016 年 10 月第 2 四半期末の資産合計は前期末比 1,895 万円減の 57,944 百万円となった。流動資産は同 1,600 百万円減の 39,899 百万円となったが、主に現金・預金の増加 818 百万円、売上債権の減少 2,469 百万円などによる。固定資産は同 296 百万円減の 18,044 百万円となったが、主に売却に伴う有形固定資産の減少 280 百万円などによる。

負債については、負債合計が前期末比 2,073 百万円減の 23,375 百万円となった。流動負債は同 2,083 百万円減の 21,081 百万円となったが、主に仕入債務の減少 2,062 百万円による。固定負債は同 10 百万円増の 2,293 百万円となったが、主に退職給付に係る負債の増加 5 百万円などによる。純資産合計は、主に利益剰余金の増加 726 百万円やその他包括利益累計額の減少 218 百万円などにより、同 177 百万円増の 34,568 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、コネクター及び加工品が付いた場合は「非電線」に区分けされている。

2016 年 6 月 28 日 (火)

要約連結貸借対照表

(単位：百万円、%)

	15 年 10 月 期 末	16 年 10 月 期 第 2 四 半 期 末	増減額
現金・預金	13,807	14,625	818
受取手形・売掛金	22,403	18,272	-4,131
商品	4,526	4,143	-383
その他流動資産	763	2,859	2,096
流動資産計	41,499	39,899	-1,600
有形固定資産	13,203	12,923	-280
無形固定資産	523	512	-11
投資その他の資産	4,613	4,608	-5
固定資産計	18,340	18,044	-296
資産合計	59,839	57,944	-1,895
支払手形・買掛金	20,960	18,898	-2,062
短期借入金	120	120	0
未払法人税等	571	615	44
その他流動負債	1,513	1,448	-65
流動負債計	23,164	21,081	-2,083
退職給付に係る負債	1,427	1,432	5
役員退職慰労引当金	474	472	-2
その他固定負債	382	389	7
固定負債計	2,283	2,293	10
負債合計	25,448	23,375	-2,073
純資産合計	34,391	34,568	177
負債・純資産合計	59,839	57,944	-1,895

c) キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローは 1,433 百万円の収入であったが、税金等調整前四半期純利益 1,516 百万円、減価償却費 216 百万円、売上債権の減少 1,965 百万円等の収入に対して、仕入債務の減少 2,041 百万円、法人税等の支払い 559 百万円等の支出による。

投資活動によるキャッシュ・フローは 138 百万円の収入であったが、主に定期預金の払戻による収入 150 百万円、生命保険積立金解約による収入 203 百万円に対して、投資有価証券の取得 110 百万円等の支出が主要因。財務活動によるキャッシュ・フローは 550 百万円の支出であったが、主に自己株式の取得 325 百万円、配当金の支払い 186 百万円が主要因。

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16 年 10 月 期 第 2 四 半 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,433
税金等調整前四半期純利益	1,516
法人税等の支払額	- 559
減価償却費	216
売上債権の減少 (- 増加)	1,965
仕入債務の増加 (- 減少)	- 2,041
投資活動によるキャッシュ・フロー	138
定期預金の払戻による収入	150
投資有価証券の取得 (ネット)	- 110
生命保険積立金解約による収入	203
財務活動によるキャッシュ・フロー	- 550
自己株式の取得	- 325
配当金の支払い	- 186
現金および現金同等物の増減	966
現金および現金同等物の期末残高	14,236

2016 年 6 月 28 日 (火)

銅価格の低下で売上高予想は控えめ

(2) 2016 年 10 月期通期の連結業績見通し

2016 年 10 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 3.2% 減の 73,700 百万円、営業利益で 9.1% 増の 2,560 百万円、経常利益で同 5.1% 増の 2,880 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 19.7% 増の 1,880 百万円を見込む。銅価格が低下していることから売上高は期初予想から 5,000 百万円下方修正されたが、営業利益以下は期初予想と変わっていない。平均の銅建値は下半期 650 千円 / トン、通期で 634 千円 / トンと予想している。

2016 年 10 月期通期の連結業績見通し

(単位：百万円、%)

	15 年 10 月期実績		16 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	76,132	100.0	73,700	100.0	-2,432	-3.2
営業利益	2,345	3.1	2,560	3.5	215	9.1
経常利益	2,740	3.6	2,880	3.9	140	5.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,570	2.1	1,880	2.6	310	19.7

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引き続き好調に推移すると見ており、銅価格の低下があるものの前期比 1.1% 増の 25,460 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需要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 7.9% 減の 22,830 百万円を予想している。汎用被覆線は住宅向けが低金利の影響もあり、比較的好調に推移するとの見方から同 3.6% 減の 7,900 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 23.4% 減の 3,480 百万円と予想している。非電線はソーラー関連がさらに失速する可能性があるものの、その他製品がある程度の伸びが期待出来ることから同 6.0% 減の 9,420 百万円と予想している。

2016 年 10 月期通期のセグメント別業績見通し（単体ベース）

(単位：百万円、%)

	15 年 10 月期実績		16 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	25,175	34.6	25,460	36.9	286	1.1
電力用ケーブル	24,798	34.1	22,830	33.0	-1,967	-7.9
汎用被覆線	8,193	11.3	7,900	11.4	-293	-3.6
その他電線	4,546	6.3	3,480	5.0	-1,065	-23.4
非電線	10,024	13.9	9,420	13.6	-603	-6.0
合計	72,736	100.0	69,090	100.0	-3,645	-5.0

設備投資額は約 1,500 百万円（前期 357 百万円）、減価償却費は 423 百万円（同 424 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が、これは本来が前期（2015 年 10 月期）に実施する計画だったもので、適当な物件が見つからなかったことから今期へずれ込んだ。

■ 中長期戦略

海外売上比率を中期的に 30% まで引き上げる

同社では、創立 70 周年（2019 年 10 月期）に向けて、連結売上高で 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。

(1) 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さらに高まっていくと予想される。また下記に述べるようにアシ電機（株）、太洋通信工業（株）の子会社化も機器用・通信用電線の比率アップに寄与すると思われる。

(2) 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る。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。

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（2016 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。

(3) 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、グローバル化をさらに進めるため 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 月に工場が稼働開始、既に日本向けワイヤーハーネス製品の出荷を開始しているが、今後は製品のレベルアップを図ると同時に、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。また 2016 年 1 月には台湾に販売子会社を設立、2 月中旬より営業を開始しており、ローカルの顧客取り込みを狙う。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。

(4)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を完全子会社化し、さらに同年 6 月には NTT 向けの通信用部材を製造する太洋通信工業を完全子会社化した。どちらの子会社も連結収益に与える影響は少ないが、新商材の獲得、技術力の蓄積と新規顧客の開拓（主に自動車関連や NTT 関連）とい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

自社株買いを行い、株主還元には積極的

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。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、2015 年 10 月期の年間配当を 36 円（2014 年 10 月期は 34 円）に増配し、進行中の 2016 年 10 月期も年間 40 円を予想している。これは現在の予想利益に対しては 21.7% の水準であり、今後の利益の水準によっては増配の可能性もありそうだ。

さらに同社はもう 1 つの株主還元策として、2016 年 7 月末までに株式市場を通じて 370 千株（株式取得価額 650 百万円）を上限とする自社株買いを発表している。既に 2016 年 5 月末までに 292,800 株（同 502 百万円）を取得済みであるが、今後も株価の動向を見て機敏に自社株を取得する予定だ。

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