

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

泉州電業

9824 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 6 月 28 日 (月)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年10月期第2四半期の連結業績（実績）	01
2. 2021年10月期の連結業績（予想）	01
3. 中期経営計画：最終年度（2024年10月期）に経常利益50億円目標	01
4. 株主還元、資本効率改善にも前向き	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 業績動向	07
1. 2021年10月期第2四半期の連結業績	07
2. 2021年10月期第2四半期の商品別概況（単体ベース）	08
■ 今後の見通し	10
1. 2021年10月期の連結業績見通し	10
2. 商品別の売上高見通し（単体ベース）	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中期経営計画：目標年度を2024年10月期へ変更	12
2. 中期経営計画：「SS2024」達成に向けての重要施策	12
3. 中期経営計画：設備投資計画と専用サイトの立ち上げ	12
4. ESGとSDGsへの取り組み	13
5. 同社設立記念日の11月18日が「電線の日」に制定	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

独立系電線商社の大手。堅実経営で着実な成長続く。 財務内容は堅固で株主還元にも前向き

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 5 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っている。

1. 2021 年 10 月期第 2 四半期の連結業績 (実績)

2021 年 10 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高 42,973 百万円 (前年同期比 11.9% 増)、営業利益 1,905 百万円 (同 5.6% 増)、経常利益 2,090 百万円 (同 9.3% 増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,442 百万円 (同 9.2% 増) となった。増収の最大の要因は銅価格の急騰であるが、実需も半導体業界向けなどは堅調に推移した。またそれまで停滞していた建築・住宅市場向けも 3 月以降需要が盛り返したことに加え、海外子会社も予想以上に健闘したことから、売上高は通年では増収となった。銅価格の上昇が急ピッチであったため売上総利益率は低下したが、販管費が前年同期比で減少したことから営業利益は予想を上回り前年同期比で増益を確保した。

2. 2021 年 10 月期の連結業績 (予想)

2021 年 10 月期通期の連結業績は、売上高 86,900 百万円 (前期比 17.0% 増)、営業利益 3,850 百万円 (同 23.2% 増)、経常利益 4,200 百万円 (同 24.2% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 2,900 百万円 (同 23.3% 増) と予想されており、期初予想 (売上高 821 億円、営業利益 33 億円) を上方修正した。上方修正した主な要因は、銅価格の急上昇 (売上増加要因)、堅調な需要 (半導体向け等の好調、自動車や工作機械向けの底打ち、3 月以降の住宅・建設市場の回復傾向)、さらに予想以上に好調な海外子会社などによる。2021 年 5 月末時点での修正であるため、この予想が達成される可能性は高いだろう。期中の平均銅価格は 956 千円 / トン (前期比 40.6% 増) を予想している。

3. 中期経営計画：最終年度 (2024 年 10 月期) に経常利益 50 億円目標

同社は、2024 年 10 月期に売上高 1,000 億円、経常利益 50 億円、ROE8.0% 以上を目指す中期経営計画を発表している。今後のコロナの収束次第で業界環境が好転する可能性もあり、この目標値と達成時期はその都度見直される予定だが、各種施策については粛々と進めていく方針だ。キーワードとして、「AI・IoT・5G」「EV・再生可能エネルギー」「M&A」「大阪万博」「アグリ事業」「グローバル」を掲げている。

要約

4. 株主還元、資本効率改善にも前向き

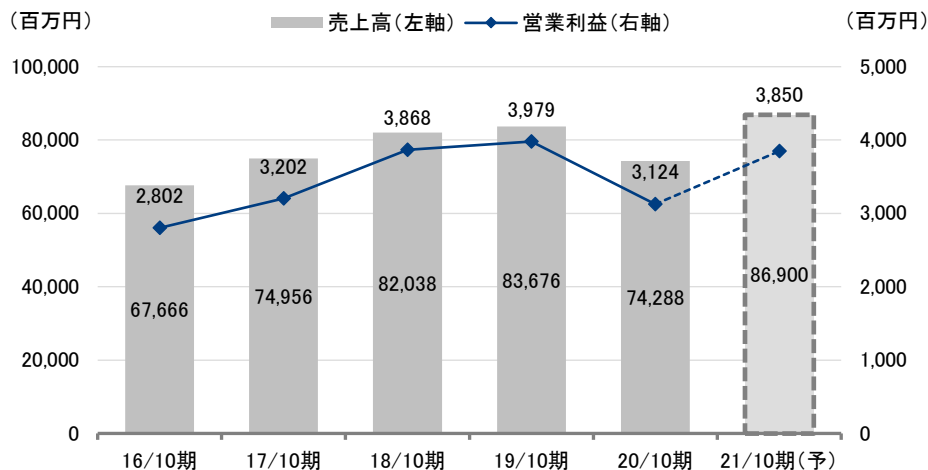
同社の財務体質は良好であり、加えて「今後は資本効率を改善し、まずはROE8.0%以上を目指す」と述べている。実現のための具体策として、年間配当を2016年10月期の40円から、2017年10月期45円、2018年10月期55円、2019年10月期には70円（内、記念配当10円）、2020年10月期には普通配当だけで年間70円の配当を行った。さら進行中の2021年10月期には年間80円配当（中間40円、期末40円）を行うことを発表済みだ。

加えて同社は、自社株買いも積極的に行っている。2016年10月期に271,700株、2018年10月期に150,000株、2019年10月期に300,000株、さらに2020年10月期も315,700株の自社株買いを行った。進行中の2021年10月期も、上期中に146,000株を行い、下半期も最大150,000株の自社株買いを行うことを発表している。この結果、総還元性向は2020年10月期に70.7%となったが、2021年10月期も59.8%になる見込みだ。このような株主還元、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。

Key Points

- ・独立系では業界トップクラスの電線総合商社。オリジナル商品で差別化を図る
- ・2021年10月期は前期比23.2%の営業増益予想
- ・中期経営計画は、2024年10月期に経常利益50億円を目指す

売上高と営業利益の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

独立系では業界トップクラスの電線総合商社。 オリジナル商品で差別化を図る

1. 会社概要

同社は電線の総合専門商社で、独立系では業界トップクラスである。その歴史は古く、創業は 1947 年に遡る。仕入先は約 250 社となっており、大手は言うに及ばず、国内の電線メーカーの半分以上と取引がある。在庫商品アイテム数は約 5 万点と、国内における商品の調達力は抜きん出ている。

2. 沿革

同社の歴史は古く、1947 年に西村電気商会として創業された後、全国及びアジア諸国へと、業容を拡大してきた。2021 年 4 月末時点のグループ全体での従業員数 732 名、国内連結子会社 5 社、海外連結子会社 5 社（タイ 1 社、中国 1 社、台湾 1 社、フィリピン 1 社、ベトナム 1 社）、国内拠点 17 ヶ所を擁する。

株式については、1991 年 6 月に大阪証券取引所市場第 2 部へ上場した。その後 2002 年 11 月に東京証券取引所市場第 2 部へ上場し、さらに 2017 年 11 月には同市場第 1 部へ指定替えとなった。

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
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
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
1992年11月	（株）エステックを設立
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 6月	ヤスヰ電業（株）を完全子会社化
2002年11月	東京証券取引所市場第 2 部に上場
2004年 4月	上海泉秀国際貿易有限公司を設立
2005年 2月	いすゞ電業（株）を完全子会社化
2010年11月	三光商事（株）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
2013年 5月	エヌビーエス（株）を完全子会社化
2013年11月	いすゞ電業（株）がヤスヰ電業を吸収合併
2014年10月	SENSHU ELECTRIC PHILLIPINES CORPORATION を設立
2015年 3月	アシ電機（株）を完全子会社化
2015年 6月	太平洋通信工業（株）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
2017年11月	東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定
2019年 5月	吹田物流センターを移転・改称し、大阪府豊中市に大阪物流センターを開設
2019年10月	SENSHU ELECTRIC VIETNAM CO.,LTD. を設立
2020年 8月	いすゞ電業（株）を吸収合併

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

(1) 仕入先と販売体制

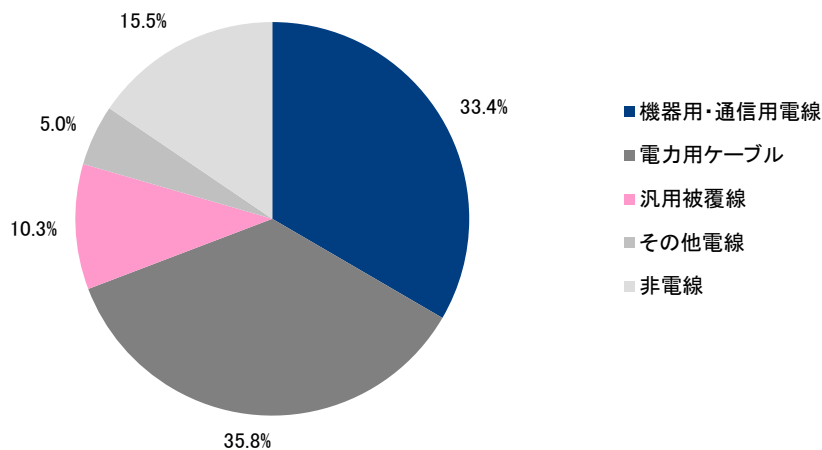
同社は電線の総合専門商社で、独立系では業界トップクラスである。仕入先は約 250 社となっており、国内の電線メーカーが中小企業を含めて約 400 社ある中で、同社は半分以上のメーカーから仕入れていることになる。在庫商品アイテム数で約 5 万点と、国内における商品の調達力は抜きん出ている。主な仕入先は昭和電線ホールディングス<5805>、住電日立ケーブル(株)となっている。

販売体制については、国内で支店・営業所合わせて 17 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 社合計でも約 15% 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。

(2) 商品別構成比

同社の商品別の売上高構成比(2021年10月期第2四半期、単体ベース)は、電力用ケーブルが 35.8% と最も大きく、次いで機器用・通信用電線が 33.4%、汎用被覆線 10.3%、汎用被覆線 10.3%、その他電線 5.0%、非電線 15.5% となっている。

商品別売上高構成比(単体)
(2021年10月期第2四半期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

同社の商品別構成比を業界全体の構成比と比較すると、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・通信用電線で約 20%、電力用ケーブルで約 33% 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。

(3) 業界シェア

（一社）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 14%（同社推定）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（同社未公表のため弊社試算）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。

電線業界では現状、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。

(4) 特色、強み

前述のように同社は多くの種類の機器用・通信用電線を手掛けているが、なか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おり、これは同社の特色だろう。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。

また同社は、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色は、「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約 3 分の 1 程度を占めており、これも同社の特色であり強みと言えるだろう。

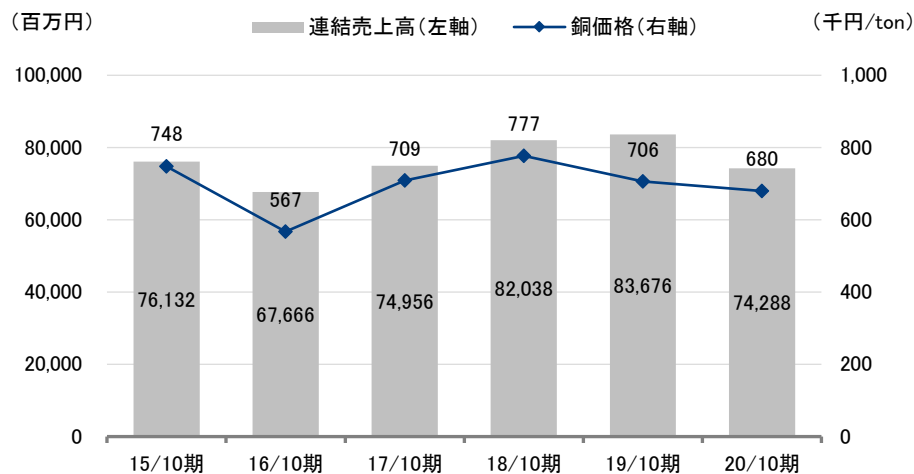
こうしたなかで、同社はオリジナル商品の開発で顧客との強い関係を築き上げているほか、多品種少量受注にも対応できるデリバリー体制を構築していること、及び商品ラインナップにおいて中小メーカーの特殊ケーブルなどもそろえることができるといったメーカー系列にはない強みを持っていることなどにより、今後も独立系商社のトップ企業として成長を続けていくことは十分に可能であると弊社では見ている。

会社概要

(5) 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小であると言える。（注：但し2021年10月期第2四半期については下記参照）

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でその傾向が強く、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。

連結売上高と銅価格の推移


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2021年10月期第2四半期は銅価格急騰だが5.6%の営業増益。 手元の現金及び預金は237億円と潤沢

1. 2021年10月期第2四半期の連結業績

(1) 損益状況

2021年10月期第2四半期の連結業績は、売上高42,973百万円（前年同期比11.9%増）、営業利益1,905百万円（同5.6%増）、経常利益2,090百万円（同9.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益1,442百万円（同9.2%増）となった。

増収の最大の要因は、銅価格の急騰であるが、実需も半導体業界向けなどは堅調に推移した。またそれまで停滞していた建築・住宅市場向けも3月以降需要が盛り返したことに加え、海外子会社も予想以上に健闘したことから、売上高は通年では増収となった。銅価格の上昇があまりに急ピッチであったため、通常とは逆になり原材料価格の上昇が先行したことから売上総利益率は低下したが、販管費が前年同期比で減少したことより営業利益は予想を上回り前年同期比で増益を確保した。

2021年10月期第2四半期の連結業績

（単位：百万円、%）

	20/10期2Q		21/10期2Q		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	38,399	100.0	42,973	100.0	4,573	11.9
売上総利益	6,388	16.6	6,458	15.0	69	1.1
販管費	4,584	11.9	4,553	10.6	-30	-0.7
営業利益	1,804	4.7	1,905	4.4	100	5.6
経常利益	1,911	5.0	2,090	4.9	178	9.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,320	3.4	1,442	3.4	121	9.2

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

期間中の設備投資額は85百万円（前年同期127百万円）、減価償却費は285百万円（同291百万円）であった。投資の主な内訳は、沖縄物流センター関連28百万円、複合機等17百万円、子会社エステック8百万円（エコミーティングサーバー他）など。

(2) 財務状況

2021年10月期第2四半期末の資産合計は、前期末比9,035百万円増の76,437百万円となった。流動資産は同9,151百万円増の52,815百万円となったが、主に現金及び預金の増加5,316百万円、受取手形及び売掛金の増加2,387百万円、商品の増加686百万円などによる。固定資産は同115百万円減の23,621百万円となったが、主に減価償却費増や除却による有形固定資産の減少206百万円などによる。

業績動向

負債合計は前期末比 8,105 百万円増の 35,097 百万円となった。流動負債は同 8,181 百万円増の 32,444 百万円となったが、主に支払手形及び買掛金の増加 8,348 百万円などによる。固定負債は同 75 百万円減の 2,653 百万円となったが、主に退職給付に係る負債の増加 59 百万円などによる。純資産合計は、主に四半期純利益の計上による利益剰余金の増加 1,114 百万円などにより、同 929 百万円増の 41,339 百万円となった。

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/10 期末	21/10 期 2Q 末	増減額
現金及び預金	18,461	23,778	5,316
受取手形及び売掛金	16,273	18,661	2,387
商品	3,847	4,534	686
流動資産計	43,664	52,815	9,151
有形固定資産	17,774	17,568	-206
無形固定資産	120	105	-15
投資その他の資産	5,842	5,948	105
固定資産計	23,737	23,621	-115
資産合計	67,401	76,437	9,035
支払手形及び買掛金	21,858	30,206	8,348
短期借入金	105	105	0
未払法人税等	462	627	165
流動負債計	24,262	32,444	8,181
退職給付に係る負債	2,103	2,162	59
固定負債計	2,728	2,653	-75
負債合計	26,991	35,097	8,105
純資産合計	40,409	41,339	929
負債・純資産合計	67,401	76,437	9,035

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2021年10月期第2四半期の商品別概況(単体ベース)

2021年10月期第2四半期の商品別売上高(単体ベース)

(単位：百万円、%)

	20/10 期 2Q		21/10 期 2Q		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
機器用・通信用電線	12,709	35.4	13,422	33.4	713	5.6
電力用ケーブル	12,583	35.1	14,421	35.8	1,838	14.6
汎用被覆線	3,444	9.6	4,147	10.3	703	20.4
その他電線	1,621	4.5	2,030	5.0	409	25.2
非電線	5,538	15.4	6,208	15.5	670	12.1
合計	35,898	100.0	40,230	100.0	4,332	12.1

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

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

取扱商品の中では比較的付加価値が高く、銅価格の変動の影響が少ない商品である。売上高は 13,422 百万円（前年同期比 5.6% 増）となった。半導体製造装置関連など堅調に推移したのもあったが、米中貿易摩擦やコロナの影響を受け工作機械向けや自動車関連向けはやや低調に推移した。しかし期の後半にはこれらも回復の気配が見られた。比較的銅価格の影響は少ないが、数量ベースでは前年同期比でほぼ横ばいとなった。

(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、競争も激しく利益率は低い。オリンピック関連等は既に竣工済みの一方で、住宅・建設関連が低調であったが、期の後半（3月～4月）から回復が見られた。その結果、銅価格の上昇の影響もあり売上高は 14,421 百万円（同 14.6% 増）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。傾向は電力用ケーブルと同様で、期の後半に回復傾向が見られた。加えて銅価格の影響を受けやすいので、売上高は 4,147 百万円（同 20.4% 増）となった。

(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ため、販売価格はほぼ銅価格にスライドする。末端での需要そのものは低調であったが、銅価格の上昇から、売上高は 2,030 百万円（同 25.2% 増）となった。

(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、銅価格の影響は比較的小さく相対的に利益率の高い部門である。半導体関連向けや太陽光関連、小型コネクタが比較的堅調であった。売上高は 6,208 百万円（同 12.1% 増）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。

(6) 子会社の状況

会社は「近年は連結決算において子会社の貢献度が大きくなってきている」と述べているが、2021 年 10 月期第 2 四半期においても子会社の健闘が大きかったようだ。個別の業績動向は開示されていないが、国内・海外子会社 8 社が黒字化（利益計上）しているとのこと。特に半導体関連を扱うエヌビーエス（株）、各種配線部材等を扱う大洋通信工業（株）が好調であった。今後は子会社群の動向も注視する必要があるようだ。

■ 今後の見通し

2021年10月期は23.2% 営業増益へ上方修正

1. 2021年10月期の連結業績見通し

2021年10月期通期の連結業績は、売上高86,900百万円（前期比17.0%増）、営業利益3,850百万円（同23.2%増）、経常利益4,200百万円（同24.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,900百万円（同23.3%増）と予想されているが、期初予想（売上高821億円、営業利益33億円）から上方修正された。上方修正した主な要因は、銅価格の急上昇（売上増加要因）、堅調な需要（半導体向け等の好調、自動車や工作機械向けの底打ち、3月以降の住宅・建設市場の回復傾向等）、さらに予想以上に好調な子会社群などによる。2021年5月末時点での修正であるため、この予想が達成される可能性は高いだろう。期中の平均銅価格は956千円/トン（前期比40.6%増）を予想している。

設備投資額は1,218百万円、減価償却費は571百万円が見込まれている。主な投資は、名古屋支店物流センター用地取得(1,000百万円)などが計画されている。太洋通信の工場機械設備については、2020年10月期に一部(55百万円)を完了し、残りを2021年10月期に実施する予定となっている。

2021年10月期の連結業績見通し

(単位：百万円、%)

	20/10期		21/10期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	74,288	100.0	86,900	100.0	12,612	17.0
営業利益	3,124	4.2	3,850	4.4	726	23.2
経常利益	3,382	4.6	4,200	4.8	818	24.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,351	3.2	2,900	3.3	549	23.3

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

銅価格は上昇、全商品で増収予想

2. 商品別の売上高見通し（単体ベース）

同社では商品別の売上高（単体ベース）を以下のように予想している。

2021年10月期通期の商品別売上高見通し（単体ベース）

（単位：百万円、%）

	20/10期		21/10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	24,299	35.0	26,500	32.7	2,201	9.1
電力用ケーブル	24,173	34.8	29,400	36.3	5,227	21.6
汎用被覆線	6,906	9.9	8,300	10.2	1,394	20.2
その他電線	2,987	4.3	4,000	4.9	1,013	33.9
非電線	11,140	16.0	12,800	15.9	1,660	14.9
合計	69,507	100.0	81,000	100.0	11,493	16.5

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 機器用・通信用電線

売上高は前期比 9.1% 増の 26,500 百万円と予想されている。コロナの影響もあり設備投資需要全般は不透明だが、半導体製造装置関連や中国での自動車関連に動きが出てきていることから、増収を見込んでいる。

(2) 電力用ケーブル

売上高は前期比 21.6% 増の 29,400 百万円が予想されている。銅価格の上昇に加え、停滞していたビル建設工事にも動きが始まっていることから、通期では 20% 超の増収を予想している。

(3) 汎用被覆線

売上高は前期比 20.2% 増の 8,300 百万円が見込まれている。電力用ケーブルとほぼ同様で、コロナの影響などで遅れていた住宅向けや中小ビル向けの工事も戻ると予想されることに加え、銅価格の上昇により増収を予想している。

(4) その他電線

銅価格が上昇する見込みであることに加え、主な需要先の中小ケーブルメーカーの動きも復活してくると思われ、売上高は前期比 33.9% 増の 4,000 百万円と予想されている。

(5) 非電線

上半期と同様に、加工品及びソーラー関連の需要は引き続き堅調に推移すると予想されることから、売上高は前期比 14.9% 増の 12,800 百万円を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

2024 年 10 月期に売上高 1,000 億円、経常利益 50 億円、ROE8.0% 以上を目指す

1. 中期経営計画：目標年度を 2024 年 10 月期へ変更

同社は 2019 年 11 月に設立 70 周年を迎えたが、ここを 1 つの通過点として、2017 年 10 月期より 2021 年 10 月期を最終年度とする中期経営計画（5 ヶ年）を推進してきた。この中期経営計画の数値目標として、売上高で 1,000 億円、経常利益で 50 億円、ROE で 6.0% 以上を掲げていたが、コロナの影響で足元の業績や業界環境が大きく変わってきていることから、ROE の目標値を 8.0% 以上へ引き上げるとともに、目標年度を 2024 年 10 月期に変更した。ただし、今後のコロナの収束状況や業界環境によって、これらの目標時期や数値を再度見直す可能性はある。現時点においては、以下のような重要施策を粛々と進めていく予定だ。

2. 中期経営計画：「SS2024」達成に向けての重要施策

この目標を達成するために、主に以下の重要施策を実行していく方針である。

- (1) 売上高 1,000 億円、経常利益 50 億円、ROE で 8.0% 以上の達成。
- (2) オリジナル商品の開発と加工部門の強化により直需部門の売上アップ。
- (3) ジャスト・イン・タイム体制の充実。
- (4) 関東・東京地区での営業強化。また、その他地区においてもシェア拡大を図る。
- (5) 自社ブランドを含む非電線商品の開発・拡販及び新分野の開拓を積極的に進める。
- (6) 海外での収益拡大のため海外連結子会社との連携を進め、グローバル展開の強化を図る。（米国での拠点を検討）
- (7) 社会環境の解決を起点とした新たなビジネスの創出、ESG 経営及び SDGs を含めたサステナビリティへの貢献を通じて企業価値を向上。
- (8) 泉州改革プロジェクト（仕入、物流、人事、新商品、コスト削減）の推進。

3. 中期経営計画：設備投資計画と専用サイトの立ち上げ

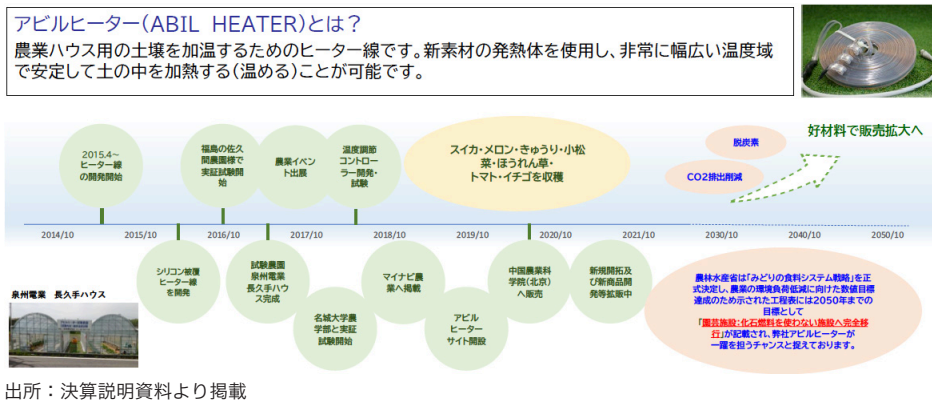
この目標を達成するための設備投資としては、2021 年 10 月期 1,218 百万円、2022 年 10 月期 397 百万円、2023 年 10 月期 2,884 百万円が見込まれている。主な投資案件は、沖縄出店（2021 年 5 月）、米国進出（デトロイト近辺）、名古屋物流センターの土地、Web サイトの強化などとなっている。特に Web サイトの強化では、ここ数年間で以下のような専用サイトを立ち上げた。

中長期の成長戦略

(1) 「アビルヒーター」

新分野であるアグリ事業において、「農業ハウス用地中加熱ビニール線“アビルヒーター”」専用サイトを2019年にオープン。長久手ビニールハウスでの試験結果やアグリ製品を紹介し、新分野での商品拡販を進めている。この“アビルヒーター”は、一種の電熱線であり、これを地中に埋めることで土中を加温し、農作物の生育をサポートするもので、温度を一気に約40℃まで上げることができる。そのため、コストはビニールハウスの約半分と推定され、今後の拡販が期待出来る。某大手メーカーとの協同開発品で、同社が独占販売権を有している。現在はサンプル出荷だが、2021年10月期から本格出荷が始まる予定となっている。

「アビルヒーター」事業の活動内容



(2) 「アットスカイ@ sky」

自社ブランドを含む「アットスカイ@ sky」を2009年に立ち上げ、カタログを発刊してきたが、2018年に“アットスカイカタログサイト”をオープンし、Web サイトでの通販も強化している。

(3) 「泉州電業 FA サイト」

電線等の取扱商品情報を掲載した「泉州電業 FA サイト」を2016年にオープン。各種電線等の詳細情報を掲載し、顧客ニーズ対応や新規開拓に活用している。

4. ESG と SDGs への取り組み

同社では、ESG と SDGs への様々な取組状況について発信している。こうしたなかで、重要課題(マテリアリティ)として、1) 商品供給とサービスの提供、2) 環境保全活動、3) 人材創出とその環境づくり、4) 地域社会とのコミュニケーションの充実の4点を挙げている。

1) 商品供給とサービスの提供

法令順守及び公正取引を行いつつ、商品の安全・品質を確保している。技術革新への貢献、イノベーションの推進も図るとしている。また、事業継続計画(BCP)についても取り組んでいく。具体的には、CG 体制を構築し、コンプライアンス委員会やリスク管理委員会を立ち上げているほか、ISO9001 の認証取得を行っている。

中長期の成長戦略

2) 環境保全活動

気候変動への対応や循環社会の構築に向けて、環境保全を目指していく。具体的には、地球温暖化防止の取り組みを進めるほか、資源の有効活用や周辺清掃活動を推進する。環境調和型製品の売上促進に加えて、環境配慮型文具の購入率も向上させている（ISO14001の運用）。

3) 人材創出とその環境づくり

ダイバーシティを推進しながら人材育成を図っており、具体的には、次世代育成支援や障がい者雇用支援、女性の活躍促進に取り組んでいる。また、外国人技術実習生の受け入れを行っているほか、各種研修や資格取得を推奨している。健康経営の推進に加えて安全衛生の維持にも努めている。

4) 地域社会とのコミュニケーションの充実

社会貢献活動に注力しており、災害支援や職場学習体験を行っている。また、地域交通安全活動や献血、エコキャップ、Wリボン自動販売機の設置、植樹（大阪府吹田市）などにも取り組んでいる。

ESGとSDGsへの取り組み

重要課題(マテリアリティ)	主な取り組み	SDGs目標
◎商品供給とサービスの提供	*法令順守、公正取引 *商品の安全・品質確保 *技術革新への貢献 /イノベーションの推進 *BCP リスク管理委員会	
◎環境保全活動	*気候変動への対応 *循環社会の構築 *環境保全 地球温暖化防止の取り組み 資源の有効活用 周辺清掃活動の推進 環境調和型製品の売上促進 環境配慮型文具の購入率アップ (ISO14001、PLC)	
◎人材創出とその環境づくり	*ダイバーシティ *人材育成 次世代育成支援、障がい者雇用支援、 女性活躍推進、 外国人技術実習生の受け入れ 各種研修、資格取得推奨 健康経営推進、安全衛生	
◎地域社会とのコミュニケーションの充実	*社会貢献活動 災害支援、職場学習体験、 地域交通安全活動、献血、 エコキャップ、Wリボン自販機設置、 植樹(吹田市)他	

出所：決算説明資料より掲載

5. 同社設立記念日の11月18日が「電線の日」に制定

同社の業績とは直接関係ないが、(一社)日本電線工業会は11月18日を「電線の日」に制定した。なぜ11月18日かについて日本電線工業会では「現代社会を支えるすべての電線を表す(111)と、様々な電線があらゆるものに無限(∞)につながっていることを表している」と説明している。ここで興味深いのは、同社の設立記念日もまた11月18日である点。これは単なる偶然ではあるが、同社の事業もまた無限大(∞)に発展する可能性を示唆しているのかもしれない。

■ 株主還元策

2021 年 10 月期は年間配当 80 円の予定だが、 自社株買いと合わせた総還元性向は 59.8% の見込み

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。

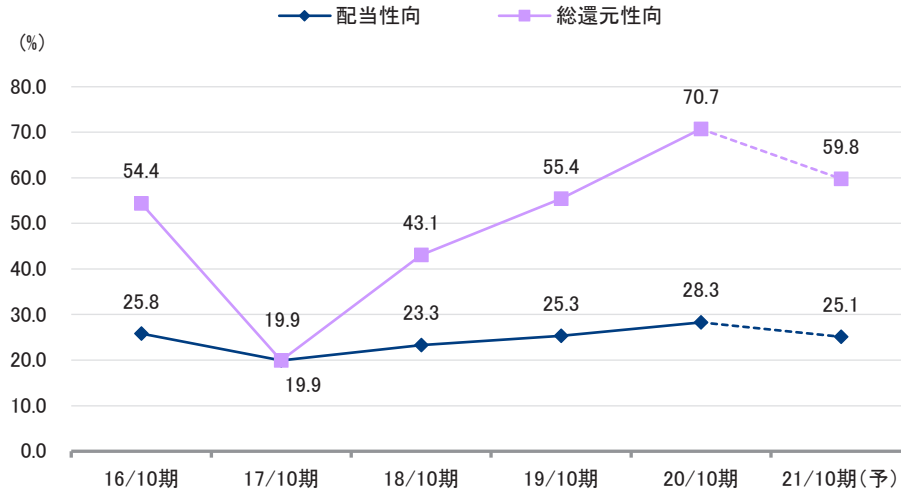
実際の配当については、年間配当を 2016 年 10 月期の 40 円から、2017 年 10 月期には 45 円、2018 年 10 月期 55 円と増配を続け、さらに 2019 年 10 月期は創立 70 周年の記念配当 10 円を含めて年間 70 円の配当、2020 年 10 月期には普通配当で年間 70 円を行った。さらに進行中の 2021 年 10 月期は普通配当で年間 80 円を発表している。

また単位株（100 株）を保有する株主に対しては、以前はオリジナル QUO カード（1,000 円分）を贈呈していたが、現在は 1 年未満保有株主にはオリジナル QUO カード 1,000 円分を、1 年以上保有株主には同 2,000 円分を贈呈しており、小口株主に対しても積極的に株主還元を行っている。

さらに同社はもう 1 つの株主還元策として、自社株買いにも前向きである。2016 年 10 月期に 271,700 株、2018 年 10 月期に 150,000 株、2019 年 10 月期に 300,000 株、2020 年 10 月期には 315,700 株（999 百万円）の自社株買いを実行した。進行中の、2021 年 10 月期も上期に 146,000 株（499 百万円）を実行、下期についても上限で 150,000 株（500 百万円）行うことを発表済みだ。この結果、予定どおり自社株買いが実行されれば、配当金と合わせた 2021 年 10 月期の総還元性向は 59.8% に達する見込みだ。

株主還元策

配当性向と総還元性向の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

このように、事業拡大と合わせて資本効率の向上に対する同社の姿勢は大いに評価できるだろう。

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp