

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

泉州電業

9824 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月29日(木)

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. 2022年10月期の連結業績（実績）	01
2. 2023年10月期の連結業績（予想）	01
3. 新中期経営計画：2025年10月期に売上高1,250億円、経常利益85億円を目指す	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. 2022年10月期の連結業績	07
2. 2022年10月期の商品別概況（単体ベース）	09
■ 今後の見通し	10
1. 2023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：数値目標と重要施策	12
2. 中期経営計画：新分野の開拓 / アビルヒーター	14
3. サステナビリティ経営	14
■ 株主還元策	16

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. 2022 年 10 月期の連結業績（実績）

2022 年 10 月期の連結業績は、売上高 113,633 百万円（前期比 22.9% 増）、営業利益 7,464 百万円（同 57.4% 増）、経常利益 7,894 百万円（同 57.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,314 百万円（同 48.3% 増）となり、売上高と営業利益は過去最高を更新した。また同社として初めて売上高が 1,000 億円を超えた。平均銅価格は、1,195 千円/t（同 18.1% 増）であった。増収の最大の要因は銅価格の上昇だが、実需も半導体製造装置向け、工作機械向けや自動車業界向けなどを中心に堅調に推移した。比較的利益率の高い機器用・通信用電線の売上構成比が上昇したことから、実質的な売上総利益率が改善した。販管費の伸びが 4.9% に留まったことから営業利益は大幅増益となった。これに伴い、年間配当を 140 円（当初予定は 100 円）に増配した。

2. 2023 年 10 月期の連結業績（予想）

2023 年 10 月期通期の連結業績は、売上高 118,200 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益 7,800 百万円（同 4.5% 増）、経常利益 8,100 百万円（同 2.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,500 百万円（同 3.5% 増）と予想されている。平均銅価格は、1,200 千円/t（同 0.4% 増）とほぼ前期並みの前提だ。引き続き半導体製造装置向けや自動車や工作機械向けなどの需要は堅調に推移すると予想されることから、この予想が達成される可能性は高いだろう。銅価格だけでなく、各需要先の動向も注視したい。

3. 新中期経営計画：2025 年 10 月期に売上高 1,250 億円、経常利益 85 億円を目指す

同社は、2024 年 10 月期を最終年度とする中期経営計画（目標：売上高 1,050 億円、経常利益 63 億円）を発表していたが、この目標を 2 年前倒して達成したことから、今回新たに 2025 年 10 月期を最終年度とする新しい中期経営計画（3 ヶ年）を発表した。定量的目標として売上高 1,250 億円、経常利益 85 億円を掲げているが、この計画では、経常利益は 3 年間でわずか 6 億円しか増加しないことになるので、かなり控え目な目標と言えるだろう。

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ROE10.0%以上を目指す」と述べている。その実現のための具体策として、配当を継続的に増配しており、終了した2022年10月期は、当初は年間100円配当を行う予定であったが、業績が好調なため最終的には年間140円へ増配した。さらに進行中の2023年10月期は、年間配当160円※を発表している。これにより、実質10年連続の増配となる見込みだ。

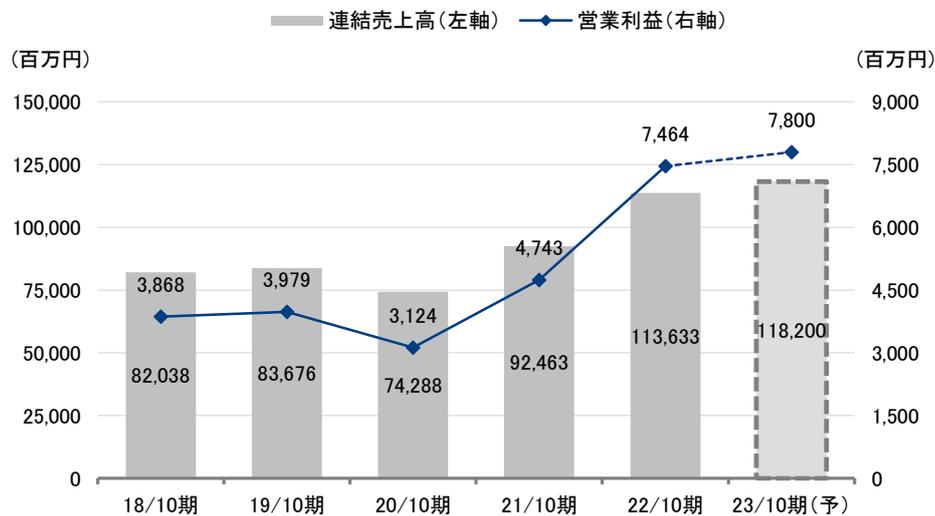
※ 2022年11月1日付けで1:2の株式分割を行っているため、実際の年間配当は80円となる。

加えて同社は、自社株買いも積極的かつ継続的に行っている。2021年10月期は1,000百万円、2022年10月期も1,028百万円の自社株買いを行った。さらに進行中の2023年10月期も上半期中に上限200千株、同600百万円の自社株買いを行うことを発表済みだ。これが実行されれば、15回目の自社株買いになる。このような積極的な株主還元、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
- ・2023年10月期は前期比4.5%の営業増益と堅めの予想。今後の動向に要注目
- ・新中期経営計画を発表。2025年10月期に経常利益85億円を目指す

連結売上高と営業利益の推移



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。2022年10月末時点のグループ全体での従業員数796名、国内連結子会社7社、海外連結子会社7社(タイ1社、中国2社、台湾1社、フィリピン1社、ベトナム1社、米国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(特別指定銘柄)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。現在は東証プライム市場に移行している。

会社概要

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）を大阪市北区兔我野町 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 210,400 万円に増資
1992年11月	（株）エステックを設立
1996年 1月	大阪証券取引所市場第 2 部銘柄（証券コード：9824）に指定
1996年 6月	ヤス中電業（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	エヌピーエス（株）を完全子会社化
2013年11月	いすゞ電業がヤス中電業を吸収合併
2014年10月	SENSHU ELECTRIC PHILIPPINES 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	いすゞ電業を吸収合併
2021年 5月	沖縄物流センターを開設
2021年 8月	アメリカに SENSHU ELECTRIC AMERICA,INC. を設立
2022年 3月	（株）北越電研を完全子会社化
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行

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

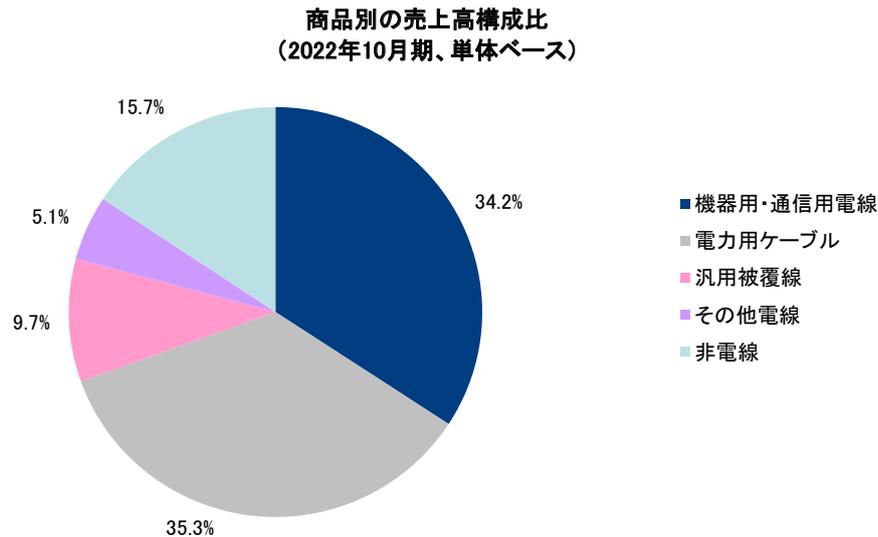
同社は電線の総合専門商社で、独立系では業界トップクラスである。仕入先は約 250 社となっており、国内の電線メーカーが中小企業を含めて約 400 社あるなかで、同社は半分以上のメーカーから仕入れていることになる。在庫商品アイテム数で約 5 万点と、国内における商品の調達力は抜きん出ている。主な仕入先は昭和電線ホールディングス<5805>、住電 HST ケーブル（株）となっている。

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。

会社概要

(2) 商品別構成比

2022年10月期の商品別の売上高構成比（単体ベース）は、電力用ケーブルが35.3%と最も大きく、次いで機器用・通信用電線が34.2%、汎用被覆線9.7%、その他電線5.1%、非電線15.7%となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。同業はメーカー系の商社が多く、独立系の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まっている。

会社概要

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基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。

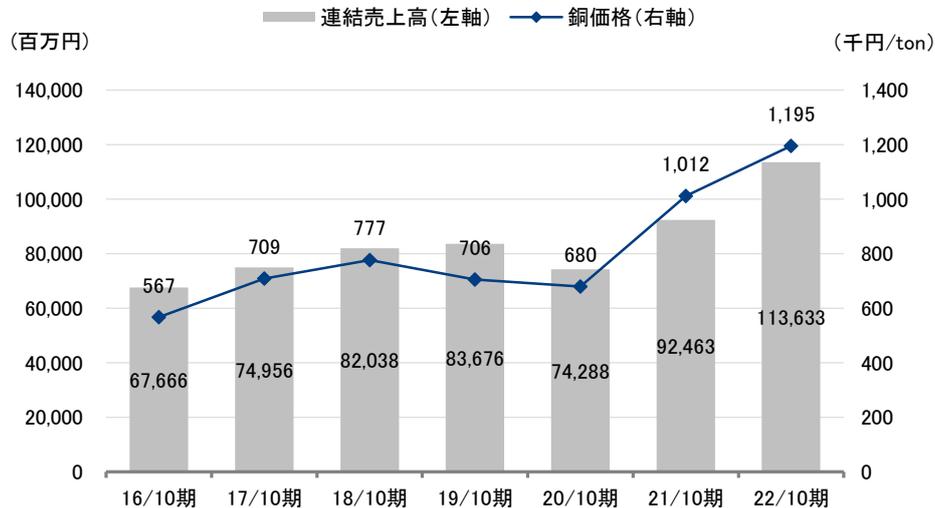
(5) 銅価格の影響

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。

会社概要

連結売上高と銅価格の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2022年10月期は銅価格の上昇と主要客先の重要増により、前期比57.4%の営業増益。手元の現金及び預金は271億円と潤沢

1. 2022年10月期の連結業績

(1) 損益状況

2022年10月期の連結業績は、売上高113,633百万円(前期比22.9%増)、営業利益7,464百万円(同57.4%増)、経常利益7,894百万円(同57.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5,314百万円(同48.3%増)となり、売上高と営業利益は過去最高を更新した。また、売上高が1,000億円を超えたのは同社として初めてであった。平均銅価格は、1,195千円/t(同18.1%増)であった。

増収の最大の要因は銅価格の上昇だが、実需も半導体製造装置向け、工作機械向けや自動車業界向けなどを中心に堅調に推移した。売上総利益率は15.0%と前期(15.1%)から若干低下したが、銅価格の上昇で売上高が膨らんでいる点を考慮すれば、実質的には売上総利益率は改善したと言える。比較的利益率の高い機器用・通信用電線の売上構成比が上昇したことから、実質的な売上総利益率が改善した。さらに依然として営業活動等が新型コロナウイルス感染症拡大の影響から完全に回復していないこと等に加え、各種経費の削減に努めたことから販管費の伸びが4.9%に留まった。この結果、営業利益は前期比で大幅増益となり過去最高を更新した。

業績動向

2022年10月期の連結業績

(単位：百万円、%)

	21/10期		22/10期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	92,463	100.0	113,633	100.0	21,169	22.9
売上総利益	13,921	15.1	17,093	15.0	3,172	22.8
販管費	9,177	10.0	9,629	8.4	451	4.9
営業利益	4,743	5.1	7,464	6.6	2,720	57.4
経常利益	5,004	5.4	7,894	6.9	2,890	57.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,583	3.9	5,314	4.7	1,731	48.3
平均銅価格(千円/t)	1,012		1,195		183	18.1

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 財務状況

2022年10月期末の資産合計は、前期末比11,390百万円増の95,381百万円となった。流動資産は同7,577百万円増の67,910百万円となったが、主に現金及び預金の増加830百万円、受取手形及び売掛金(電子記録債権を含む)の増加4,550百万円、商品の増加1,658百万円などによる。固定資産は同3,813百万円増の27,471百万円となったが、主に有形固定資産の増加491百万円、無形固定資産の増加(主にのれん)229百万円、投資その他資産の増加3,093百万円などによる。投資その他資産の増加は、主に長期預金の増加3,000百万円による。

負債合計は前期末比7,877百万円増の48,982百万円となった。流動負債は同7,496百万円増の45,922百万円となったが、主に支払手形及び買掛金の増加5,585百万円、短期借入金の増加526百万円、未払法人税等の増加815百万円などによる。固定負債は同380百万円増の3,059百万円となったが、主に社債の増加107百万円、役員退職慰労引当金の増加178百万円などによる。純資産合計は、主に当期純利益の計上による利益剰余金の増加4,223百万円などにより、同3,513百万円増の46,399百万円となった。

業績動向

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/10 期末	22/10 期末	増減額
現金及び預金	26,335	27,165	830
受取手形及び売掛金（電子記録債権を含む）	28,852	33,403	4,550
商品	4,916	6,575	1,658
流動資産計	60,333	67,910	7,577
有形固定資産	17,287	17,779	491
無形固定資産	110	339	229
投資その他の資産	6,259	9,352	3,093
固定資産計	23,657	27,471	3,813
資産合計	83,990	95,381	11,390
短期借入金	105	631	526
未払法人税等	1,024	1,840	815
流動負債計	38,426	45,922	7,496
社債	-	107	107
役員退職慰労引当金	-	178	178
固定負債計	2,678	3,059	380
負債合計	41,104	48,982	7,877
純資産合計	42,886	46,399	3,513
負債・純資産合計	83,990	95,381	11,390

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2022年10月期の商品別概況（単体ベース）

2022年10月期の商品別売上高（単体ベース）

(単位：百万円、%)

	21/10 期		22/10 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	29,353	33.8	36,618	34.2	7,266	24.8
電力用ケーブル	30,995	35.7	37,865	35.3	6,869	22.2
汎用被覆線	8,872	10.2	10,371	9.7	1,499	16.9
その他電線	4,552	5.2	5,436	5.1	883	19.4
非電線	13,126	15.1	16,929	15.7	3,803	29.0
合計	86,900	100.0	107,221	100.0	20,320	23.4

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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36,618百万円（前期比24.8%増）となった。半導体製造装置関連が好調であったことに加え、工作機械向けや自動車関連向けも好調に推移した。比較的利益率が高いため、利益への寄与は大きかったようだ。

業績動向

(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。住宅・建設関連で回復が見られたが、数量ベースでは微増で、銅価格の上昇により売上高は 37,865 百万円（同 22.2% 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、回復傾向が見られたが、数量ベースでは微増に留まり、銅価格の上昇の影響で、売上高は 10,371 百万円（同 16.9% 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 5,436 百万円（同 19.4% 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。半導体関連向けや小型コネクタが比較的堅調で、売上高は 16,929 百万円（同 29.0% 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」に区別されている。

(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」と述べていたが、2022年10月期においては、子会社の寄与はやや低下したようだ。国内・海外子会社9社が黒字化（利益計上）しているとのこと。

■ 今後の見通し

2023年10月期は前期比4.5%の営業増益と堅めの予想。 銅価格は現水準を予想

1. 2023年10月期の連結業績見通し

2023年10月期通期の連結業績は、売上高 118,200 百万円（前期比 4.0% 増）、営業利益 7,800 百万円（同 4.5% 増）、経常利益 8,100 百万円（同 2.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,500 百万円（同 3.5% 増）と予想されている。平均銅価格は、1,200 千円/t（同 0.4% 増）とほぼ前期並みの前提だ。

今後の見通し

半導体製造装置向けや自動車や工作機械向けなど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、この予想が達成される可能性は高いだろう。銅価格だけでなく、各需要先の動向も注視したい。

設備投資額は1,900百万円(前期は605百万円)、減価償却費は639百万円(同547百万円)が計画されている。主な投資内容は、北陸支店(金沢、2023年5月開業予定)、名古屋FAセンター(2024年以降予定)の土地取得などとなっている。

2023年10月期の連結業績見通し

(単位:百万円、%)

	22/10期		23/10期予想			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	113,633	100.0	118,200	100.0	4,567	4.0
営業利益	7,464	6.6	7,800	6.6	336	4.5
経常利益	7,894	6.9	8,100	6.9	206	2.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,314	4.7	5,500	4.7	186	3.5

出所:決算短信よりフィスコ作成

全商品で増収予想だが上振れの可能性も

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。

2023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、%)

	22/10期		23/10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	36,618	34.2	37,300	34.2	682	1.9
電力用ケーブル	37,865	35.3	38,500	35.3	635	1.7
汎用被覆線	10,371	9.7	10,500	9.6	129	1.2
その他電線	5,436	5.1	5,500	5.0	64	1.2
非電線	16,929	15.7	17,200	15.9	271	1.6
合計	107,221	100.0	109,000	100.0	1,779	1.7

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1.9%増の37,300百万円と予想されている。半導体製造装置関連を中心に、設備投資の国内回帰の動きが強まっていることなどを考慮すると、かなり控え目な予想と思われる。予想を上回る増収の可能性もあり、今後の動向を注視する必要があるだろう。

今後の見通し

(2) 電力用ケーブル

売上高は前期比 1.7% 増の 38,500 百万円が予想されている。ビル建設工事など堅調な動きが出ているが、数量ベースではほぼ横ばい予想となっている。

(3) 汎用被覆線

売上高は前期比 1.2% 増の 10,500 百万円が見込まれている。あまり強い需要回復は見込んでいないので、数量ベースでは微増を予想している。

(4) その他電線

銅価格は上昇する見込みであるが、需要増はあまり期待せずに、売上高は前期比 1.2% 増の 5,500 百万円と予想されている。

(5) 非電線

加工品の需要は堅調に推移する見込みだが、ソーラー関連はやや停滞する可能性があることから、売上高は前期比 1.6% 増の 17,200 百万円を見込んでいる。ただし、各業界の設備投資動向などを考慮するとかなり控え目な予想と思われる。

■ 中長期の成長戦略

新中期経営計画を発表。 2025年10月期に経常利益 85 億円を目標に掲げる

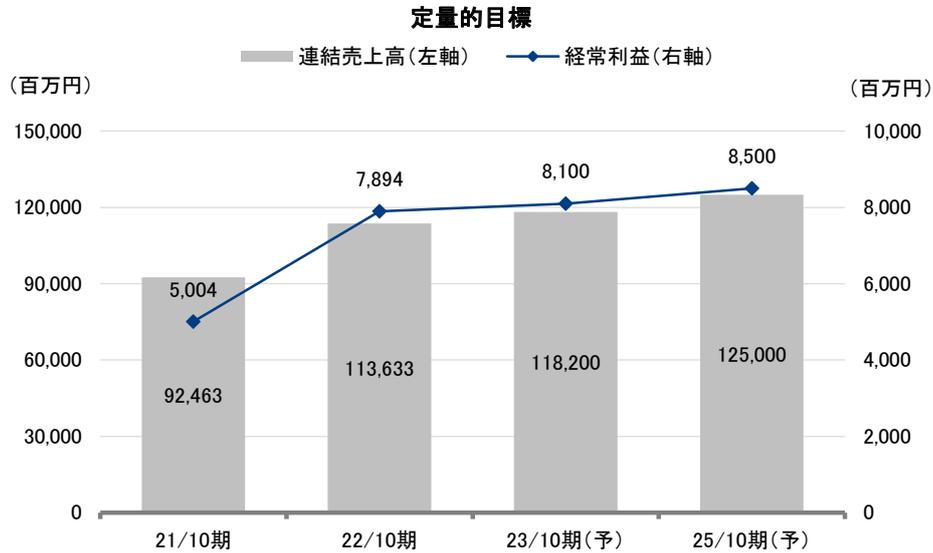
1. 中期経営計画：数値目標と重要施策

同社は 2024 年 10 月期を最終年度とする「SS2024」と名付けた中期経営計画を発表していた。この計画の数値目標は、「2024 年 10 月期に売上高 1,050 億円、経常利益 63 億円、ROE8% 以上」であったが、既にこの目標を 2 年前倒しで達成したため、新たに 2025 年 10 月期を最終年度とする中期経営計画（3 ヶ年）を発表した。

(1) 定量的目標

定量的目標としては、2025 年 10 月期に売上高 1,250 億円、経常利益 85 億円、ROE10.0% 以上を掲げている。ただし、この計画では 2022 年 10 月期（実績）から 3 年間の経常利益の増加は 6 億円にしかならず、かなり控え目な予想と言えるだろう。

中長期の成長戦略



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 重要施策

基本的には前回の計画と同じであり、主に以下の重要施策を実行していく方針だ。

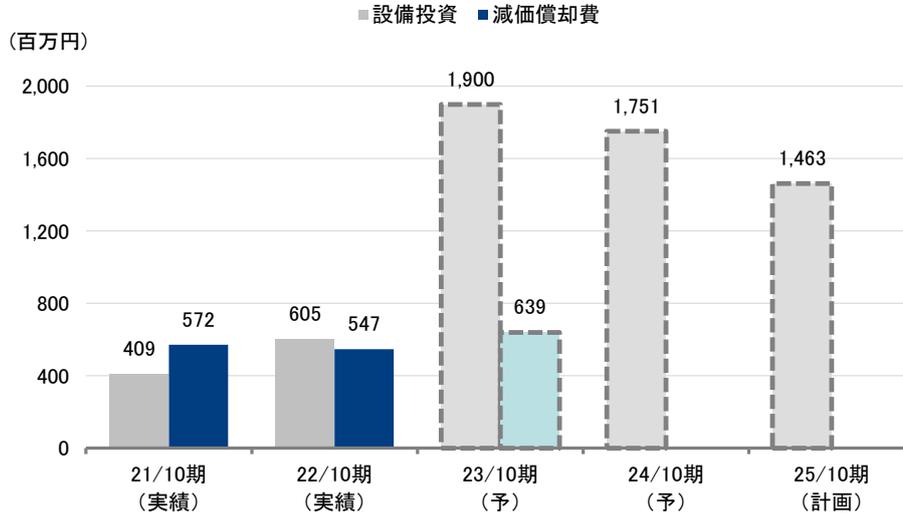
- a) 売上高 1,250 億円、経常利益 85 億円、ROE10% 以上の達成。
- b) オリジナル商品開発及び加工部門強化により直需部門の売上アップ。
- c) ジャスト・イン・タイム体制の充実。
- d) 関東地区での営業強化。また、その他地区においてもシェア拡大を図る。
- e) 自社ブランドを含む非電線商品の開発及び拡販、新分野の開拓を進める。
- f) グローバル展開の強化を図り、グループ収益力の向上を目指す。
- g) サステナビリティ経営の推進。
- h) 泉州変革プロジェクト（仕入、物流、人事、新商品、コスト削減）の推進。

(3) 設備投資と減価償却

今後3年間で約50億円の設備投資を計画している。現在計画している主な投資内容は、北陸支店（金沢、2023年5月開業予定）の土地・建物、名古屋FAセンター（新築、2024年以降予定）の土地・建物などである。

中長期の成長戦略

設備投資と減価償却費



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中期経営計画：新分野の開拓 / アビルヒーター

自社開発品である「アビルヒーター」の拡販をさらに進める。「アビルヒーター」は農業用地中加温ビニール線で、ビニールハウス等の土壌を直接温めることでCO₂排出量の削減に寄与し、生育スピードを早めることで収穫回転率を上げることができる。同社では、「アビルヒーター」を含むアグリ事業で2027年までに年間売上高10億円を目標に掲げており、今後の進展が注目される。

「アビルヒーター」

▶アビルヒーター ▶泉州電業 長久手ハウス (愛知県長久手市)

▶設置事例

2022年10月12日～14日 幕張メッセ (千葉県) で開催された農業資材EXPOへ出展いたしました。

事例

- ◆いちごの収穫量が1.4倍に！
- ◆アビルヒーターの提案からビニールハウス2棟の受注に！
- ◆アビルヒーターを使用した温風器を試験稼働中！

YouTubeで設置現場の様子を配信中

アビルヒーターは、脱炭素、省エネの観点からSDGsに貢献します

出所：決算説明資料より掲載

3. サステナビリティ経営

同社では、経営理念として「新しい価値を創造して能力を発揮し社業の発展に努め社会に貢献するとともに株主に報い社員の福利厚生を図る」を掲げている。これに基づき、「企業価値向上」のために「ESG経営」と「サステナビリティ経営」を推進していく方針だ。

中長期の成長戦略

E：環境保全

マテリアリティ（重要課題）として、「CO₂ 排出量削減」「気候変動への対応」「環境法規制の遵守」を挙げている。具体的な取り組みとして、2021年12月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言へ賛同し、TCFDに基づく「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」の4分野での情報開示を行っている。また、中期目標として「CO₂の排出量を2030年に2013年度比50%削減」、長期目標として「2050年カーボンニュートラル」を掲げている。このほか、2022年4月には「2021環境報告書」を発刊した。

S：人権の尊重と配慮 / 働きがいのある職場環境の整備 / 安定的な商品供給とサービスの供給

マテリアリティとして、「情報セキュリティ強化」「品質管理体制の強化」「取引先・従業員とのエンゲージメント向上」「健康経営の推進」「安全衛生の充実」「ダイバーシティの推進」「福利厚生 of 充実」を挙げている。成果として「健康経営優良法人2022」に認定されている。このほか、GLTD（団体長期障害所得補償保険）へ加入している。

G：ガバナンス体制の構築

マテリアリティとして、「法令遵守」「コンプライアンスの徹底」「BCP体制の維持」を挙げている。具体的な取り組みとして、2022年1月28日に「コーポレートガバナンス報告書」を開示している。

サステナビリティ経営の概念図



出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

2023年10月期は年間配当80円(分割後)へ増配予定。 10年連続の増配と15回目の自社株買いを予定

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、終了した2022年10月期は期初には年間50円配当を発表していたが、好調な決算を受けて通期で70円(中間期30円、期末40円)へ増配した。さらに進行中の2023年10月期も年間80円(予想配当性向25.7%)を予定しており、これで10年連続の増配になる※。

※年間配当は2022年11月1日付けで行われた1:2の株式分割を遡及して反映している。

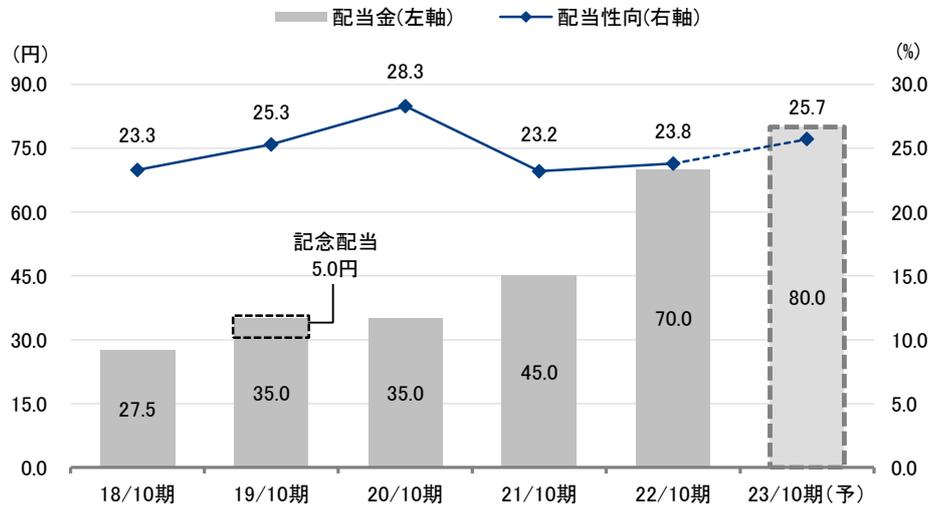
また単位株(100株)を保有する株主に対しては、1年未満保有株主にはオリジナルQUOカード1,000円分を、1年以上保有株主には同2,000円分を贈呈しており、小口株主に対しても積極的に株主還元を行っている。

さらに同社は、もう1つの株主還元策として、自社株買いも積極的に行ってきた。終了した2022年10月期も183千株、1,028百万円の自社買いを行ったが、進行中の2023年においても、上半期中に200千株(上限)、600百万円(同)の自社株買いを行うことを発表済みだ。これが予定どおり実行されれば、今期(2023年10月期)の総還元性向は36.6%となり、15回目の自社株買いとなる。

このように、事業拡大と併せて資本効率の向上に対しても前向きな同社の姿勢は、大いに評価できるだろう。

株主還元策

配当金と配当性向



注：2022年11月1日付けで1：2の株式分割を行っており、22/10期以前の金額は遡及して反映している。

19/10期の配当金35.0円には記念配当5.0円を含む

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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