

|| 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 >>>](#)

2026年6月26日(金)

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. 2026年10月期中間期の業績概要	01
2. 2026年10月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元策	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	08
1. 2026年10月期中間期の業績概要	08
2. 2026年10月期中間期の商品別概況 (単体ベース)	10
■ 今後の見通し	11
● 2026年10月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中期経営計画の概要と戦略	12
2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	15
3. サステナビリティ経営	17
■ 株主還元策	18

要約

電線の総合商社、独立系では国内トップクラス。 財務内容は堅固で株主還元にも積極的

泉州電業<9824>は、独立系では国内トップクラスの電線の総合専門商社である。仕入先は約250社以上、在庫商品アイテム数は約5万点に上り、「必要な時に必要な量を」に対応できるデリバリー体制 (JUST IN TIME) が強みである。自社が独自で販売するオリジナル商品で差別化を図っている。

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の連結業績は、売上高76,779百万円 (前年同期比11.3%増)、営業利益5,594百万円 (同16.6%増)、経常利益5,845百万円 (同16.3%増)、親会社株主に帰属する中間純利益4,199百万円 (同23.3%増) となり、売上高、営業利益は過去最高となった。平均銅価格は2,009千円/t (同39.2%増) と前年同期比大幅増であった。主力の機器・通信用電線は半導体製造装置や工作機械向けを中心に需要が回復し、建設用電力ケーブルは数量こそ低迷したものの、銅価上昇に伴い増収となった。損益面では、高利益率商品の割合低下により売上総利益率は0.3ポイント低下したが、増収効果で売上総利益は9.5%増となった。販管費は人件費を中心に3.5%増とほぼ計画どおりに推移したため、営業利益は大幅な増益となった。

2. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績は、売上高154,000百万円 (前期比13.6%増)、営業利益11,200百万円 (同25.1%増)、経常利益11,700百万円 (同26.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益8,500百万円 (同26.5%増) と予想されており、期初予想 (売上高144,000百万円、営業利益10,700百万円) から上方修正された。前提となる平均銅価格は、2,000千円/t (同35.5%増) である。機器・通信用電線の需要回復や建設向けの堅調な推移に加え、前期に不調だった国内子会社の業績改善や銅価格の高止まりを背景に、業績はV字回復を見込む。なお、上半期の好調さに比べて今回の修正幅が小幅にとどまることから、弊社ではさらなる上方修正の可能性もあると見ており、今後の動向を注視したい。

3. 中期経営計画

同社は、2027年10月期を最終年度とする「中期経営計画：SS2027」を発表したが、現時点でこの計画の内容は変えていない。定量的目標として、2027年10月期に売上高1,600億円、経常利益130億円、ROE15%以上、配当性向35%以上、株主総還元率50%以上、PBR2.0倍以上を掲げている。事業戦略としては、「オリジナル商品開発及び加工部門強化」「自社ブランド含む非電線商品の開発及び拡販、新分野の開拓」「関東地区営業強化及びその他地区のシェア拡大」「JUST IN TIME体制の充実」「グローバル展開の強化 (グループ収益向上)」「サステナビリティ経営」「泉州変革プロジェクトの推進」を掲げている。目標達成に向けて、今後同社が質的にどのように変革を遂げていくのかという点にも注目したい。

要約

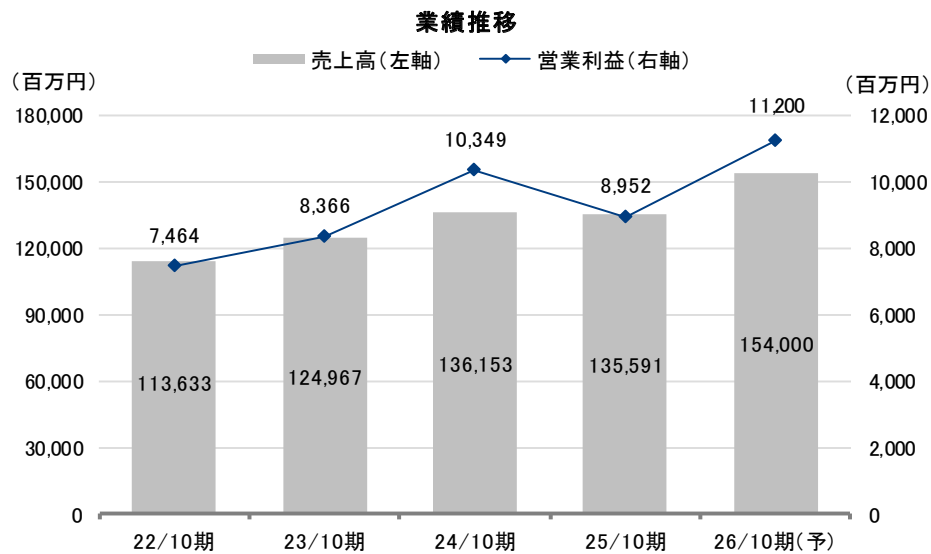
4. 株主還元策

同社は良好な財務体質を背景に、資本効率の改善によるROE15%以上の達成を掲げている。具体策として継続的な増配を実施しており、2025年10月期に年間150円(中間75円、期末75円)へ増配したほか、進行中の2026年10月期も堅調な業績を理由に年間160円への増配を発表した。

さらに自己株式取得も積極的かつ継続的に行っている。2025年10月期は300千株の取得と1,500千株の消却を実施し、2026年10月期も上半期に89,200株(499百万円)を取得した。加えて下半期には上限100千株(上限金額600百万円)の自社株買いを発表している。こうした積極的な株主還元と資本効率向上への姿勢は高く評価できる。

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
- ・2026年10月期中間期は16.6%の営業増益、2026年10月期は25.1%の営業増益を見込む
- ・中期経営計画では2027年10月期に経常利益130億円、ROE15%以上を目指す



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

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社を超え、大手のみならず国内電線メーカーの半数以上と取引関係にある。約5万点に及び豊富な在庫商品アイテム数を誇り、国内における商品調達力は抜きん出ている。

2. 沿革

1947年に西村電気商会として創業した後、全国及びアジア諸国へと業容を拡大してきた。2025年10月末時点におけるグループ全体の従業員数は859名であり、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18拠点を擁している。

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、2017年11月には同市場第1部へ指定替えとなった。現在は市場再編に伴い、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 1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	大洋通信工業(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	米国に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
2023年 5月	北陸支店を開設
2025年 4月	名古屋FAセンターを愛知県稲沢市に開設

出所:有価証券報告書、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

仕入先は250社を超え、国内に約400社ある電線メーカーの半数以上から調達している。在庫商品アイテム数は約5万点に及び、国内屈指の調達力を誇る。主な仕入先はSWCC<5805>の販売会社であるSFCC(株)や、住電HSTケーブル(株)である。

販売面では国内拠点18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。さらに納入先の近隣に加工工場(外注工場を含む)を配置し、「必要な時に必要な量」届けるJUST IN TIMEの配送・在庫管理体制を強みとする。在庫水準は「0.8ヶ月以内」と厳格に規定し、銅相場の変動リスクを抑えつつ適正水準を維持している。顧客層は電材販売業者やメーカー、電気工事会社など3,700社以上に上る。最大顧客への売上比率は約3%、上位10社合計でも約15%にとどまり、特定顧客への依存度が低い分散された顧客基盤が特徴である。

会社概要

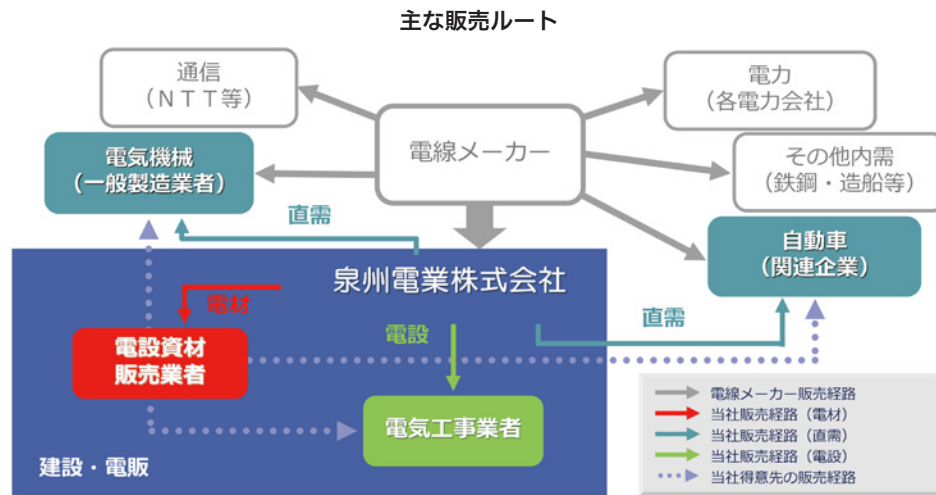
(2) 販売経路

同社の販売経路は、「直需」「電材」「電設」の3つに分けられる。

「直需」は、電機・機械製造業者や自動車関連企業などへ直接販売するルートである。これらの顧客に対しては、電線メーカーが直接販売するケースもある。

「電材」は、電設資材販売業者向けのルート。この電設資材販売業者から電気工業者に販売され、さらに電機・機械製造業者、自動車関連企業などに販売されるケースもある。

「電設」は、同社から一般的な電気工業者に販売されるルートである。

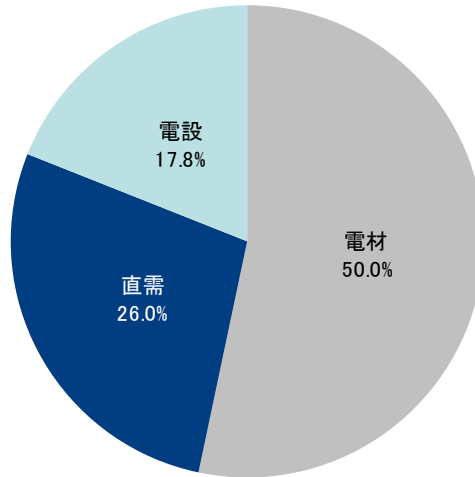


出所：決算説明資料より掲載

2026年10月期中間期における、各販売先の割合は、電材が50.0%、直需が26.0%、電設が17.8%であった。

会社概要

販売先の構成(2026年10月期中間期)



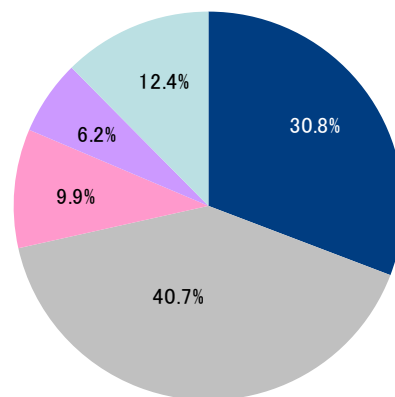
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 商品別売上高構成比

2026年10月期中間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40.7%と最も大きく、次いで機器用・通信用電線が30.8%、汎用被覆線が9.9%、その他電線が6.2%、非電線が12.4%となっている。

商品別の売上高構成比
(2026年10月期中間期、単体ベース)

■ 機器用・通信用電線 ■ 電力用ケーブル ■ 汎用被覆線 ■ その他電線 ■ 非電線



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

同社の商品別売上高構成比を業界全体と比較すると、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、業界全体で大きな割合を占める輸送用電線（主に自動車用ワイヤーハーネス）を同社が扱っていないためである。輸送用電線を除いた業界合計の構成比は機器用・通信用電線が約16%、電力用ケーブルが約38%となる。同社は電力用ケーブルで業界合計を2ポイントほど上回るだけでなく、機器用・通信用電線の比率もさらに高くなっており、この構成が同社の大きな特徴である。

(4) 業界シェア

同社が関わる需要部門である「建設・電販部門」における同社の業界シェアは、自社推定で約15%になる。電線業界では現在も電力用ケーブル分野を中心に価格競争が続いており、同分野を扱う独立系当社には厳しい環境が続いている。経営体力が乏しく、差別化できる商材を持たない電線当社が、大手メーカー系当社の傘下に吸収・統合される傾向が続いているようである。

(5) 特色、強み

同社は多種多様な機器用・通信用電線を扱っているが、特に自動車やエレクトロニクス業界の工場生産ラインで使われる電線を主力としている点が特色である。具体的には、FA機器や工作機械の間をつなぐケーブルや、機器の内部に組み込まれる電線などが挙げられる。そのため同社の業績は、これら国内製造業の設備投資動向と高い相関性を持っている。

同社は機器用・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、営業活動を通じて収集した顧客ニーズに基づき、オリジナル商品をメーカーと共同開発することで、単なる仕入販売にとどまらない高付加価値なビジネスを展開している。顧客の近隣に加工拠点を置くロケーション戦略により、密接な関係を構築し、新製品や生産ラインの設計段階から情報を入手して商品開発に活かしている。これらのオリジナル商品は、耐久性や耐環境性（温度変化、防油、防水など）、ノイズ対策といった多様なニーズに応える点が特徴である。オリジナル商品は、同社が在庫リスクを負うものの売上総利益率は高く設定されており、機器用・通信用電線におけるオリジナル商品の売上高比率は約3分の1を占め、同社の大きな強みとなっている。

同社はオリジナル商品の開発を通じて顧客との強固な関係を築いているほか、多品種少量の受注に対応できるデリバリー体制を確立している。さらに、中小メーカーの特殊ケーブルまで網羅した豊富な製品ラインナップを誇るなど、メーカー系列にはない独自の強みを持つ。これらの要因から、同社が今後も独立系当社のトップクラス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。

(6) 銅価格の影響

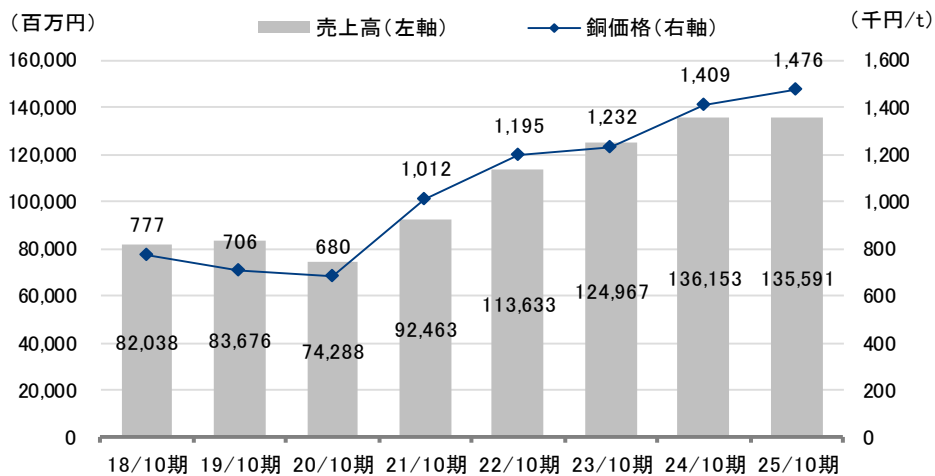
同社の業績に影響を与える大きな要素として「銅価格」が挙げられる。同社が扱う電線類の主原材料は銅であるため、仕入れ及び販売の電線価格は国際商品市場の銅価格に連動する。そのため、銅価格の変動によって売上高は大きく増減するが、仕入価格と販売価格が同様に動くため、マージンは変わらない。

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ため、銅価格の上昇局面では過去の低い原価が計上されて利益が先行して出やすく、反対に下落局面では過去の高い原価が計上されて利益が圧迫されやすい傾向がある。もっとも、長期的に見ればこれらは相殺されて平均化されるため、銅価格の変動が利益に与える実質的な影響は軽微であると言える。

会社概要

一方で販売価格は、銅価格の変動だけでなく市場の競争環境にも左右される。特に電力用ケーブルはその傾向が顕著であり、同社商品のなかでも売上総利益率は低い水準にとどまっている。しかし、電力用ケーブルは顧客である約1,100社の電材販売業者にとって、品揃えに欠かせない重要商品である。また、もう一つの支柱である機器用・通信用電線は製造業の設備投資動向に依存し、好不調の波が激しいという側面を持つ。そのため、経営の安定化やリスク分散の観点からも、電力用ケーブルは同社にとって不可欠な商材となっている。

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

2026年10月期中間期は需要増と銅価格の上昇で大幅増益

1. 2026年10月期中間期の業績概要

2026年10月期中間期の連結業績は、売上高76,779百万円（前年同期比11.3%増）、営業利益5,594百万円（同16.6%増）、経常利益5,845百万円（同16.3%増）、親会社株主に帰属する中間純利益4,199百万円（同23.3%増）となり、売上高、営業利益は過去最高となった。平均銅価格は2,009千円/t（同39.2%増）と前年同期比では大幅増であった。

売上総利益率は14.9%（前年同期は15.2%）と0.3ポイント低下したが、これは主に比較的利益率が高い商品の売上高構成比が下がったという製品構成の変化によるものである。ただし、大幅な増収効果によって売上総利益は11,462百万円（前年同期比9.5%増）をとった。一方で、販管費は人件費を中心に同3.5%増とほぼ予算どおりに推移したため、営業利益は同16.6%増の大幅な増益となった。

業績動向

2026年10月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/10期中間期		26/10期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	68,982	-	76,779	-	7,797	11.3%
売上総利益	10,467	15.2%	11,462	14.9%	995	9.5%
販管費	5,669	8.2%	5,868	7.6%	198	3.5%
営業利益	4,798	7.0%	5,594	7.3%	796	16.6%
経常利益	5,025	7.3%	5,845	7.6%	819	16.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,405	4.9%	4,199	5.5%	794	23.3%
平均銅価格(千円/t)	1,443		2,009		566	39.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年10月期中間期末の資産合計は、前期末比13,472百万円増の124,475百万円となった。流動資産は同13,134百万円増の89,428百万円となったが、これは主に現金及び預金の増加7,255百万円、受取手形及び売掛金(電子記録債権を含む)の増加3,570百万円、商品の増加2,148百万円による。固定資産は同338百万円増の35,046百万円となった。主に有形固定資産の減少323百万円、無形固定資産の増加55百万円、投資その他の資産の増加606百万円による。

負債合計は前期末比10,082百万円増の62,162百万円となった。流動負債は同10,110百万円増の59,434百万円となったが、これは主に買掛金及び電子記録債務の増加9,061百万円、未払法人税等の増加793百万円による。固定負債は同27百万円減の2,727百万円となったが、主に退職給付に係る負債の増加76百万円、社債の減少7百万円、その他の減少97百万円による。純資産合計は、同3,389百万円増の62,312百万円となったが、主に親会社株主に帰属する中間期純利益の計上による利益剰余金の増加2,913百万円、自己株式の増加(金額の減少)389百万円による。

業績動向

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/10期末	26/10期中間期末	前期末比
現金及び預金	32,966	40,222	7,255
受取手形及び売掛金 (電子記録債権を含む)	32,873	36,444	3,570
商品	7,807	9,956	2,148
流動資産合計	76,294	89,428	13,134
有形固定資産	22,241	21,918	-323
無形固定資産	130	186	55
投資その他の資産	12,335	12,941	606
固定資産合計	34,708	35,046	338
資産合計	111,002	124,475	13,472
買掛金及び電子記録債務	45,261	54,322	9,061
未払法人税等	1,303	2,096	793
流動負債合計	49,323	59,434	10,110
社債	14	7	-7
退職給付に係る負債	2,066	2,143	76
その他固定負債	673	576	-97
固定負債合計	2,755	2,727	-27
負債合計	52,079	62,162	10,082
利益剰余金	55,036	57,949	2,913
自己株式	-2,260	-2,649	-389
純資産合計	58,923	62,312	3,389
負債純資産合計	111,002	124,475	13,472

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 2026年10月期中間期の商品別概況 (単体ベース)

2026年10月期中間期の商品別売上高 (単体ベース)

(単位：百万円)

	25/10期中間期		26/10期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
機器用・通信用電線	20,409	31.2%	22,458	30.8%	2,049	10.0%
電力用ケーブル	26,560	40.7%	29,728	40.7%	3,168	11.9%
汎用被覆線	6,086	9.3%	7,192	9.9%	1,106	18.2%
その他電線	3,237	5.0%	4,543	6.2%	1,306	40.3%
非電線	9,016	13.8%	9,046	12.4%	30	0.3%
合計	65,309	-	72,970	-	7,660	11.7%

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

取扱い商品のなかでは比較的付加価値が高く、銅価格の変動による影響が少ない商品である。売上高は22,458百万円(前年同期比10.0%増)となり、売上高構成比は30.8%(前年同期は31.2%)とわずかに低下した。増収の主要因は、半導体製造装置関連や工作機械向けの需要が回復したことである。一方で、本商品は比較的利益率が高いため、その売上高構成比が下がったことが、全体の売上総利益率を押し下げる要因となった。

業績動向

(2) 電力用ケーブル

主にビルや工場、病院、学校などの大型施設を中心とした建設用に使われる電線であるが、市場競争が激しいため通常は利益率が低い商品である。期中は住宅関連が低調だったことに加え、建設関連でも資材高騰や人手不足の影響で一部の工事に遅れが生じ、数量ベースでは低調に推移した。しかし、銅価格の上昇が寄与したことにより、売上高は29,728百万円(前年同期比11.9%増)の増収となった。

(3) 汎用被覆線

主に電力用より細い電線で、一般住宅などに用いられる。電力用と同様に、数量ベースでは微増にとどまったものの、銅価格の上昇が追い風となり、売上高は7,192百万円(前年同期比18.2%増)の増収となった。

(4) その他電線

主に中小メーカー向けの銅の芯線販売であるため、販売価格はほぼ銅価格に連動する。数量ベースでの販売が堅調に推移したことに加え、銅価格の上昇も追い風となり、売上高は4,543百万円(前年同期比40.3%増)の大幅な増収となった。ただし、利益への貢献度は低い。

(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、主要製品はエレクトロニクス関連の部品やワイヤーハーネス関連である。銅価格の変動による影響は比較的小さく、相対的に利益率の高い部門という特徴を持つ。自動車向けを中心としたハーネス類の伸びが低調に推移したことから、売上高は9,046百万円(前年同期比0.3%増)の微増にとどまった。

■ 今後の見通し

2026年10月期は営業利益25.1%増とV字回復を見込む

● 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の連結業績は、売上高154,000百万円(前期比13.6%増)、営業利益11,200百万円(同25.1%増)、経常利益11,700百万円(同26.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益8,500百万円(同26.5%増)と予想されており、期初予想(売上高144,000百万円、営業利益10,700百万円)から上方修正された。前提となる平均銅価格は、2,000千円/t(同35.5%増)だ。

商品別売上高(単体ベース)の予想は開示していないが、半導体製造装置関連や工作機械向けなどが引き続き堅調に推移する見込みだ。さらに建設関連も底堅い需要が続くと見ている。銅価格については、現在の水準で推移し、前期比では大幅上昇を予想している。

今後の見通し

設備投資額は966百万円（前期は1,148百万円）、減価償却費は755百万円（同708百万円）を計画している。沖縄営業所（仮称）への投資が遅れているため、通年での設備投資額は当初の予定（約2,377百万円）から下方修正された。

2026年10月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/10期		26/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	135,591	-	154,000	-	18,409	13.6%
営業利益	8,952	6.6%	11,200	7.3%	2,248	25.1%
経常利益	9,272	6.8%	11,700	7.6%	2,428	26.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,717	5.0%	8,500	5.5%	1,783	26.5%
平均銅価格 (千円/t)	1,476		2,000		524	35.5%

注：商品別売上高（単体ベース）の予想は非開示となっている

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の目標は据え置き、収益力向上と株主還元拡充を並走へ

1. 中期経営計画の概要と戦略

同社は、前回の中期経営計画を2年前倒しで達成したため、新たに2027年10月期を最終年度とする「中期経営計画：SS2027」を2024年12月に発表した。現時点において、この計画の目標や戦略に変更はない。以下はその概要である。

(1) 定量的目標

定量的目標としては、2027年10月期に連結売上高1,600億円、経常利益130億円、ROE15%以上、配当性向35%以上、株主総還元率50%以上、PBR2.0倍以上を掲げている。収益力のさらなる向上に加えて、株主還元の充実においても目標設定している点は評価に値するだろう。

中長期の成長戦略

中期経営計画

	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	2027年10月期 目標	26/10予想比 (進捗率)
連結売上高	1,361億円	1,355億円	1,540億円	1,600億円	↑ 96.3%
経常利益	107億円	92億円	117億円	130億円	↑ 90.0%
ROE	14.4%	11.8%	13.9%	15%以上	↑ 92.7%
配当性向	30.1%	38.7%	32.0%	35%以上	-
株主総還元率	48.0%	58.4%	45.0%	50%以上	-
PBR	1.62倍	1.33倍	1.68倍*	2.0倍以上	↓ 84.0%

*2026年4月末時点

<進捗率の基準> 予想比90%以上：順調 ↑ / 85%以上90%未満：やや遅れ → / 85%未満：遅れ ↓

出所：決算説明資料より掲載

(2) 市場環境・予測

この計画を推進するにあたり、同社では主な向け先市場の今後の動向を次のように予測している。

a) 半導体関連

進行期(2026年10月期)は、AI関連需要が市場を牽引、2027年10月期に向けて需要はさらに継続する。

b) 工作機械関連

足元では更新需要中心に回復傾向。2027年10月期には更新需要がさらに底堅く推移する見込み。

c) 自動車関連

進行期では、EV需要は一服だがHEV需要が生産を下支え。2027年10月期にはHEV需要が継続し、高機能部品需要も拡大する見込み。

d) 再生可能エネルギー関連

進行期は電力需要増加により、蓄電池を含めて追い風。2027年10月期は電力需要増加により蓄電池含め需要が継続すると予想。

e) 建設関連

進行期は、建設コスト上昇、人手不足による工期延期が続く。2027年10月期は大型半導体工場、データセンター建設が進む一方で、工期延期も続く見込み。

f) 銅価格

進行期は乱高下しながら高値で推移し、今後は緩やかな上昇が続くと見ている。

中長期の成長戦略

市場環境・予測

	2025年10月期	2026年10月期	2027年10月期	業種
半導体関連	→ ・AI特需で急成長も地域差あり ・一部在庫調整の名残あり	→ ・AI関連需要が市場を牽引 ・2027年に向け回復加速	→ ・AI需要継続	直需 電材
工作機械関連	→ ・製造業者の生産計画底打ち	→ ・更新需要中心に回復	→ ・更新投資が底堅く推移	
自動車関連	→ ・米関税による設備投資停滞	→ ・HEV需要が生産を下支え ・EVシフトが一服	→ ・HEV需要が継続 ・高機能部品需要が拡大	
再生可能 エネ関連	→ ・太陽光発電は伸びが鈍化	→ ・電力需要増加により 蓄電池含め需要に追い風	→ ・電力需要増加により 蓄電池含め需要継続	電材
建設関連	→ ・建設案件はあるも工期遅延 や建設の谷間	→ ・建設コスト上昇、人手不足 による工期遅延	→ ・大型半導体工場、 データセンター建設 ・工期遅延は継続	電設
銅価格	→ ・乱高下しながら高値で推移	→ ・乱高下しながら高値で推移	→ ・緩やかな上昇	-

出所：決算説明資料より掲載

(3) 事業戦略

計画の推進にあたり、以下の施策を実行する。

- a) オリジナル商品開発及び加工部門強化
- b) 自社ブランド含む非電線商品の開発及び拡販、新分野の開拓
- c) 関東地区営業強化及びその他地区のシェア拡大

この3つの施策により、2027年10月期には直需売上シェア30% (2026年10月期中間期26%)、非電線売上シェア17% (同12%) を目指す。

- d) JUST IN TIME体制の充実
- e) グローバル展開の強化 (グループ収益向上)
インドへの進出を検討。グローバル長期目標として連結海外売上高比率30%を目指す。
- f) サステナビリティ経営
ESGの重点課題に対する取り組みを推進する。
- g) 泉州変革プロジェクト (仕入れ・物流、人事、商品開発、DX推進)

(4) 財務戦略

財務戦略として、「営業活動により創出するキャッシュより財務健全性を確保し、投資と株主還元に分配する」ことを基本方針としている。

2025年10月期から2027年10月期までの3年間の財務戦略 (キャッシュインとアウト) を次のとおり計画している。

中長期の成長戦略

(キャッシュイン：530億円)
 営業キャッシュ・フロー：230億円
 手元預金：300億円

(キャッシュアウト：530億円)
 事業投資：130億円 (うち設備投資100億円、M&Aほか30億円)
 株主還元 (50%)：120億円 (うち配当金90億円、自己株式取得30億円)
 手元預金：280億円 (月商2ヶ月分)

(5) 設備投資計画

本計画の3年間で、100億円の設備投資を予定している。現時点で明らかになっているものは以下のとおりだが、今後新たな追加投資の予定もあるとしている。

2025年10月期：名古屋FAセンター (2025年4月開設、ケーブルアッセンブリー、制御盤組み立て等)
 2026年10月期以降：沖縄営業所 (仮称) (業容拡大のため現在の沖縄物流センターを格上げ、拡大)

(6) 新分野開拓 (アグリ事業)

新分野開拓の一環として、自社開発品である「アビルヒーター」の改良・廉価版となる「ソイルヒーター」を上市した。これは農業用地中加温ビニール線で、ビニールハウスなど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。燃料を使用するボイラーに代わり、ビニールハウス内を温めることから脱炭素、省エネ製品としてSDGsに貢献する。同社では、「アビルヒーター/ソイルヒーター」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。

「資本コストを意識した経営」を取締役会で決議

2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

同社では、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について改めて現状分析を行い、今後の取り組みを取締役会で決議した。以下がその概要である。

(1) 目標値に対する現状評価
目標値と現状評価

	2027年10月期 最終目標	2025年10月期 実績	評価
1) ROE	15%以上	11.8%	目標値15%以上に届いていないが、社内で算出した資本コスト(8~10%)を上回る。
2) 配当性向	35%以上	38.7%	12年連続の増配、自己株式取得累計273万株(87億円)と積極的な株主還元を行った結果、配当性向及び株主還元率は目標を上回った。
3) 株主総還元率	50%以上	58.4%	目標には届いていないが、1.0倍は超える結果となっている。
4) PBR	2.0倍以上	1.33倍※	※ 2025年10月31日株価：4,525円

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

(2) 今後の取り組み
1) 収益力のさらなる向上 (ROE)

収益の向上を目指して下記の事項に取り組み、企業価値の向上を図る。

- a) 同社グループの存在意義 (パーパス) を改めて認識し、事業活動を行う。
同社グループパーパス：「社会に必要な重要なインフラ製品を責任を持って供給する」
- b) 人員の確保、人材の育成に経営資源を投入し社員のさらなる成長を図る。
- c) 多彩なユーザーニーズに応えるため、事業所の拡充を進める。
- d) 事業の拡充を図るためM&Aなどを活用する。
- e) DXを推進し経営の効率化を図る。

2) 株主還元の充実 (配当性向、株主総還元率)

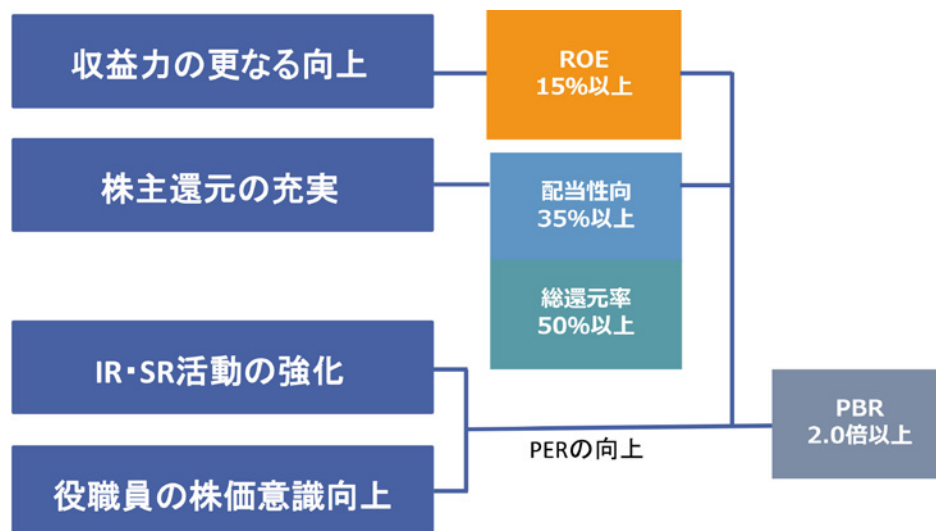
株主への利益還元は重要な経営課題としており、安定的な配当を維持することを基本方針とし、業績、内部留保などを総合的に判断し株主還元の実現に努める。

3) IR (投資家)、SR (株主) 活動の強化 (PBR)

同社に投資したい人を増加させるため積極的なIR活動を行う。また、既存株主には株主還元をしっかりと行い、長く保有してもらうため、SR活動にも注力する。

4) 役職員の株価意識向上 (PBR)

役職員がより株価を意識した経営を行うため、取締役及び従業員に対しストック・オプション (新株予約権) を発行し、取締役に対しては報酬の一部を譲渡制限付株式で付与している。また、従業員に対し従業員持株会へ譲渡制限付株式も発行済み。

資本効率向上への取り組み


出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

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」を推進する方針だ。

E：環境保全活動

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)提言に賛同し、同提言に基づく「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年度までに2013年度比50%削減」、長期目標として「2050年度カーボンニュートラル」を掲げている。このほか、2026年3月には「2025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」「福利厚生の充実」を挙げている。成果としては、ダイバーシティの推進で2026年に女性活躍推進法に基づく「一般事業主行動計画」を策定。また、「健康経営優良法人2026」に認定されている。

G：ガバナンスの強化

マテリアリティとして、「コーポレート・ガバナンスの充実」「コンプライアンスの徹底」「リスク管理」を挙げている。具体的な取り組みとして、2026年1月30日に「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」を開示した。

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

2026年10月期は年間配当160.0円を予定。 新たな自己株式取得も発表

同社は株主還元策として、配当金、株主優待制度、及び自己株式取得などを実施する方針である。配当金に関しては、安定的な配当の維持を基本方針としながら、当期の業績や内部留保の水準などを総合的に勘案して判断するとしている。

2025年10月期の配当については、期初時点で1株当たり140.0円(中間70.0円、期末70.0円)の年間配当を予想していたが、2025年6月に修正を行い、150.0円(中間75.0円、期末75.0円)へと増配した。進行期である2026年10月期についても、年間160.0円(中間80.0円、期末80.0円)への連続増配を発表した。

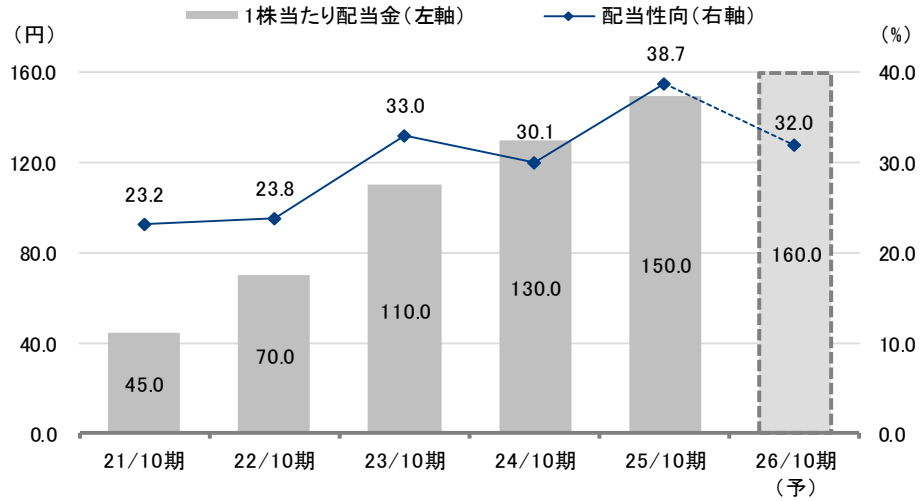
また、もう一つの主要な株主還元策である自己株式取得についても、同社は積極的に推進してきた。2025年10月期には、300千株(1,337百万円)の自己株式を取得し、あわせて1,500千株を消却した。続く2026年10月期は、上半期中に既に89,200株(499百万円)を取得しており、下半期(2026年5月~10月末)には上限100千株(上限金額600百万円)の自社株買いを行う予定を公表している。

これらの施策の結果、2026年10月期の総還元率は45.0%となる見込みである。加えて、単元株(100株)以上を保有する株主に対しては、年1回、保有期間に応じた株主優待を贈呈している。具体的には、保有期間1年未満の株主には1,000円分、1年以上の継続保有株主には2,000円分のオリジナルQUOカードを贈呈しており、小口株主への還元にも注力している様子がうかがえる。

このように、積極的な株主還元を通じて資本効率の向上を目指す同社の姿勢は、評価できるものである。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2022年11月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施した。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して配当性向を算出

出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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