

|| 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 >>>](#)

2025年1月6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. 2024年10月期の連結業績	01
2. 2025年10月期の連結業績(予想)	01
3. 新中期経営計画: 2027年10月期に経常利益130億円を目指す	01
4. 株主還元と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	05
■ 業績動向	09
1. 2024年10月期の連結業績	09
2. 2024年10月期の商品別概況(単体ベース)	11
■ 今後の見通し	12
● 2025年10月期の連結業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 新中期経営計画の概要と戦略	13
2. サステナビリティ経営	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 独立系では業界トップクラスの電線総合商社。 2024年10月期は売上高・利益とも3年連続で過去最高を更新。 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. 2024年10月期の連結業績

2024年10月期の連結業績は、売上高 136,153 百万円(前期比 9.0% 増)、営業利益 10,349 百万円(同 23.7% 増)、経常利益 10,761 百万円(同 22.7% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 7,578 百万円(同 28.0% 増)となり、売上高・利益とも過去最高を更新した。平均銅価格は、1,409 千円/t(同 14.4% 増)であった。増収の主な要因は実需が堅調に推移したことに加えて銅価格が高値で推移したことによる。銅価格の上昇に加えて、一部商品の利益率改善により売上総利益率は前期比で 0.6 ポイント改善し、販管費が同 4.7% 増と予算内に留まったことから営業利益は同 23.7% の大幅増益となった。

#### 2. 2025年10月期の連結業績(予想)

2025年10月期通期の連結業績は、売上高 140,000 百万円(前期比 2.8% 増)、営業利益 11,000 百万円(同 6.3% 増)、経常利益 11,200 百万円(同 4.1% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益 7,700 百万円(同 1.6% 増)と予想しており、連続で過去最高益を更新する見込みだ。平均銅価格は 1,450 千円/t(前期比 2.9% 増)との前提だ。自動車向けや利益率が改善している建設向けも堅調に推移すると見ており、加えて前年上半期にやや失速した半導体製造装置向けや工作機械向けなども回復すると予想している。

#### 3. 新中期経営計画：2027年10月期に経常利益 130 億円を目指す

同社は、2026年10月期を最終年度とする中期経営計画を発表していたが、この目標を2年前倒しで達成したことから、今回新たに2027年10月期を最終年度とする「泉州電業グループ中期経営計画」を発表した。この計画の定量的目標として、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、総還元率 50% 以上、PBR2.0 倍以上を掲げている。この目標を達成するための事業戦略としては、「オリジナル商品開発及び加工部門強化で直需部門の売上 UP」「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。この目標達成に向けて、今後同社が質的にどのように変わっていくのかにも注目したい。

要約

4. 株主還元と資本効率改善にも前向き

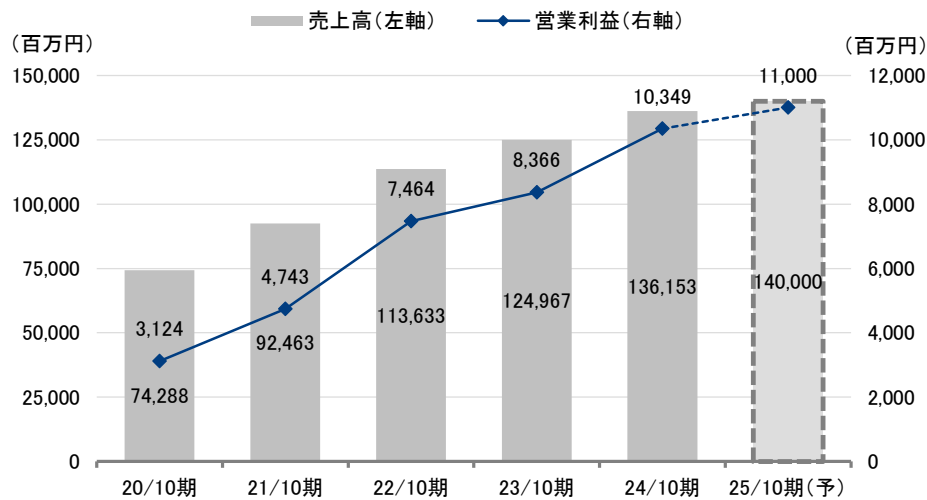
同社の財務体質は良好であり、加えて「今後は資本効率を改善し、ROE15%以上を目指す」としている。その実現のための具体策として、配当を継続的に増配している。終了した2024年10月期は、当初は年間120円の予定であったが、好調な業績を受けて最終的には年間130円(上期65円、期末65円)へ増配した。進行中の2025年10月期は年間140円の配当を予定しており、これで実質12年連続の増配となる見込みだ。

加えて同社は、自社株買い(自己株式取得)も積極的かつ継続的に行っている。進行中の2025年10月期も、2025年4月末までに上限100千株(上限金額500百万円)の自社株買いを行うことを発表済みだ。このような積極的な株主還元と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
- ・2024年10月期は23.7%の営業増益、2025年10月期も6.3%増を予想
- ・新中期経営計画では2027年10月期に経常利益130億円、ROE15%以上を目指す

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り、3年連続で最高益を更新

#### 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社であり、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した後、全国及びアジア諸国へと業容を拡大してきた。2024年10月末時点のグループ全体での従業員数825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18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(以下、東証)第2部へ上場し、さらに2017年11月には東証第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	本会社屋（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

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

会社概要

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 社であり、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 SWCC<5805>の販売会社 SFCC(株)、住電 HST ケーブル(株)である。

販売体制については、国内で支店・営業所合わせて 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。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に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 3,700 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。

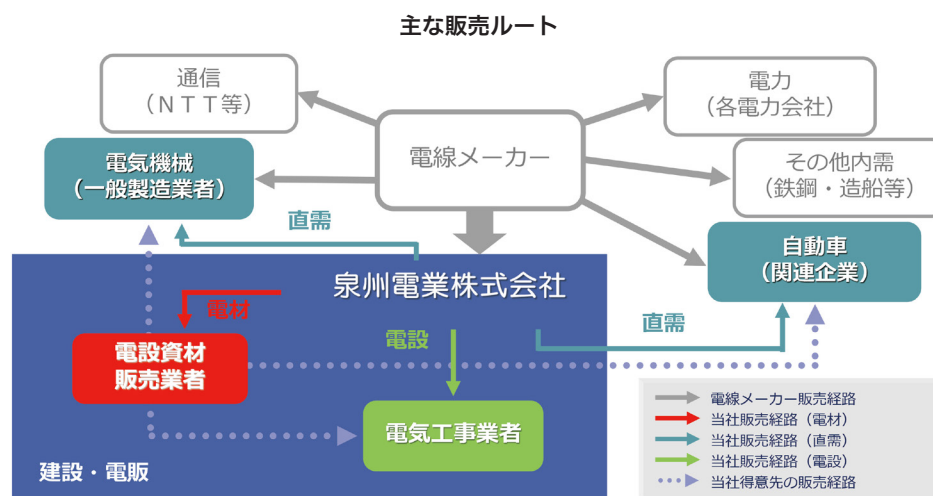
(2) 販売経路

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、電気や機械の製造業者、自動車関連企業などに同社が直接販売するルート。これらの向け先に対しては、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。この電設資材業者から電気工事業者に販売され、さらに上記の電気や機械の製造業者、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事業者に販売されるルートだ。

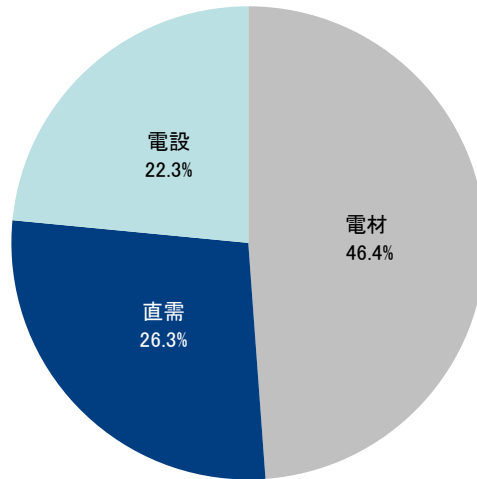


出所：決算説明資料より掲載

会社概要

2024年10月期における、各販売経路の割合は、電材が46.4%、直需が26.3%、電設が22.3%であった。

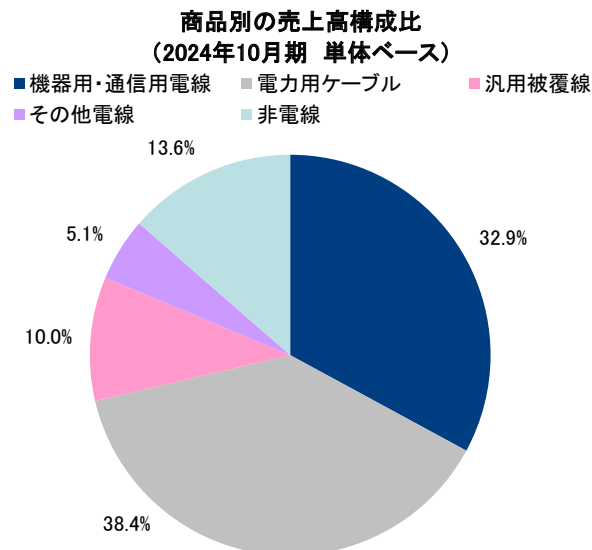
販売先の構成(2024年10月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) 商品別構成比

2024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38.4%と最も大きく、次いで機器用・通信用電線が32.9%、汎用被覆線10.0%、その他電線5.1%、非電線13.6%となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成



#### 会社概要

同社の商品別の売上高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・通信用電線が約20%、電力用ケーブルが約33%であるが、電力用ケーブルが同社と同程度である一方、機器用・通信用電線について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。

#### (4) 業界シェア

同社の業界シェアは、同社が関わる需要部門である「建設・電販部門」で見ると約15%（同社推定）になる。同業はメーカー系の商社が多く、独立系の上場企業では同社のみである。

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。

#### (5) 特色、強み

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。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。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、これも同社の強みと言える。

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。これらのことから、同社は、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。

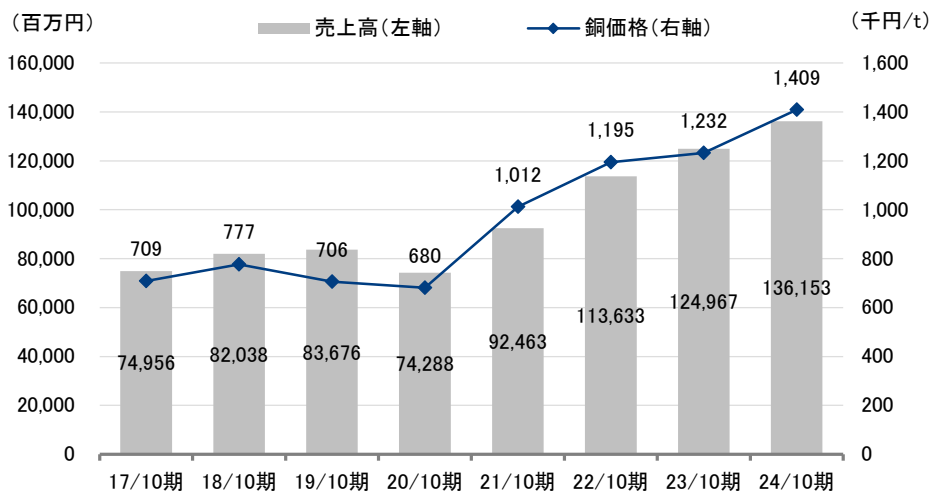
会社概要

(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ため、銅価格の利益への影響は微小であると言える。

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である。

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

### 2024年10月期は銅価格の上昇に加え需要増で23.7%の営業増益

#### 1. 2024年10月期の連結業績

##### (1) 損益状況

2024年10月期の連結業績は、売上高136,153百万円(前期比9.0%増)、営業利益10,349百万円(同23.7%増)、経常利益10,761百万円(同22.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益7,578百万円(同28.0%増)となり、売上高・利益とも過去最高を更新した。平均銅価格は、1,409千円/t(同14.4%増)であった。

売上総利益率は15.5%と前期の14.9%から0.6ポイント上昇した。これは、銅価格の上昇に加えて、電力用ケーブルで需給がひっ迫して粗利率が改善したことなどによる。販管費は、人件費や荷造輸送費などの上昇から前期比4.7%増となったが、予算の範囲内であった。この結果、営業利益は同23.7%の増益となり過去最高を更新した。

#### 2024年10月期の連結業績

(単位：百万円)

	23/10期		24/10期		増減額	増減率
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	124,967	100.0%	136,153	100.0%	11,185	9.0%
売上総利益	18,680	14.9%	21,145	15.5%	2,465	13.2%
販管費	10,313	8.3%	10,795	7.9%	481	4.7%
営業利益	8,366	6.7%	10,349	7.6%	1,983	23.7%
経常利益	8,770	7.0%	10,761	7.9%	1,991	22.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,920	4.7%	7,578	5.6%	1,657	28.0%
平均銅価格(千円/t)	1,232		1,409		177	14.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

##### (2) 財務状況

2024年10月期末の資産合計は、前期末比11,089百万円増の112,457百万円となった。流動資産は同8,612百万円増の79,442百万円となった。これは主に現金及び預金の増加1,979百万円、受取手形及び売掛金(電子記録債権を含む)の増加4,985百万円、商品の増加1,131百万円などによる。固定資産は同2,477百万円増の33,014百万円となったが、主に有形固定資産の増加1,532百万円、無形固定資産の減少(主にのれん)57百万円、投資その他の資産の増加1,002百万円などによる。投資その他の資産の増加は、主に投資有価証券の増加829百万円による。

業績動向

負債合計は前期末比 6,203 百万円増の 56,856 百万円となった。流動負債は同 6,207 百万円増の 53,920 百万円となったが、これは主に支払手形及び買掛金の増加 5,625 百万円、短期借入金の減少 309 百万円、未払法人税等の増加 700 百万円などによる。固定負債は同 3 百万円減の 2,935 百万円となったが、主に長期借入金の減少 54 百万円、社債の減少 14 百万円、退職給付に係る負債の増加 104 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 5,186 百万円、自己株式の減少（金額の増加）1,145 百万円などにより、同 4,886 百万円増の 55,601 百万円となった。

要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/10 期末	24/10 期末	増減額
現金及び預金	28,534	30,513	1,979
受取手形及び売掛金（電子記録債権を含む）	34,615	39,600	4,985
商品	6,914	8,046	1,131
流動資産合計	70,830	79,442	8,612
有形固定資産	20,355	21,887	1,532
無形固定資産	303	245	-57
投資その他の資産	9,878	10,881	1,002
固定資産合計	30,537	33,014	2,477
資産合計	101,367	112,457	11,089
支払手形及び買掛金	43,050	48,676	5,625
短期借入金	691	381	-309
未払法人税等	1,561	2,262	700
流動負債合計	47,713	53,920	6,207
社債	42	28	-14
退職給付に係る負債	2,120	2,224	104
固定負債合計	2,939	2,935	-3
負債合計	50,652	56,856	6,203
利益剰余金	48,574	53,760	5,186
自己株式	-5,142	-3,997	1,145
純資産合計	50,714	55,601	4,886
負債純資産合計	101,367	112,457	11,089

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(3) キャッシュ・フローの状況

2024年10月期の営業活動によるキャッシュ・フローは8,239百万円の収入となった。主な収入は、税金等調整前当期純利益の計上11,110百万円、減価償却費626百万円、仕入債務の増加5,606百万円などによるもので、主な支出は、売上債権の増加4,939百万円、棚卸資産の増加1,071百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,542百万円の支出であったが、主な支出は有価証券及び投資有価証券の取得219百万円、有形固定資産の取得1,882百万円などであった。財務活動によるキャッシュ・フローは3,882百万円の支出となったが、主な支出は、自己株式の取得1,365百万円、配当金の支払額2,198百万円であった。

この結果、2024年10月期の現金及び現金同等物は1,852百万円増加し、同期末残高は29,506百万円となった。

## 業績動向

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,940	8,239
税金等調整前当期純利益	8,766	11,110
減価償却費	598	626
売上債権の増減額 (- 増加)	-1,211	-4,939
棚卸資産の増減額 (- 増加)	-310	-1,071
仕入債務の増減額 (- 減少)	1,793	5,606
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,116	-2,542
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	-262	-219
有形固定資産の取得による支出	-3,057	-1,882
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,400	-3,882
自己株式の取得による支出	-736	-1,365
配当金の支払額	-1,610	-2,198
現金及び現金同等物の増減額	1,472	1,852
現金及び現金同等物の期末残高	27,654	29,506

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 2024年10月期の商品別概況（単体ベース）

## 2024年10月期の商品別売上高（単体ベース）

(単位：百万円)

	23/10期		24/10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	38,859	33.0%	42,615	32.9%	3,755	9.7%
電力用ケーブル	43,438	36.9%	49,724	38.4%	6,285	14.5%
汎用被覆線	11,444	9.7%	12,944	10.0%	1,499	13.1%
その他電線	6,145	5.2%	6,604	5.1%	459	7.5%
非電線	17,883	15.2%	17,596	13.6%	-287	-1.6%
合計	117,772	100.0%	129,485	100.0%	11,713	9.9%

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。

## (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42,615百万円（前期比9.7%増）となり、売上構成比は32.9%（前期は33.0%）となった。半導体製造装置関連や工作機械向けが停滞したが、自動車関連向けなどが好調に推移した。

## 業績動向

**(2) 電力用ケーブル**

主に建設用（ビル、工場、病院及び学校などの大型施設など）に使われる電線であるが、競争も激しく通常は利益率は低い。売上高は 49,724 百万円（同 14.5% 増）となった。住宅関連はやや低調だったが、建設関連（特に半導体工場やデータセンター向け）が堅調に推移したことや、銅価格の上昇に伴う価格改定が追いついてきたことも増収に寄与した。さらに全体的に市場で品薄感が出て需給がひっ迫していたことから、納期優先となり粗利率が改善した。

**(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。電力用ケーブルと同様、建設用を中心に回復傾向が見られ、売上高は 12,944 百万円（同 13.1% 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。売上高は 6,604 百万円（同 7.5% 増）となったが、平均銅価格が 14.4% 上昇しているため、数量ベースでは低下した。

**(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。半導体関連向けや工作機械向けがやや低調であったことなどから、売上高は 17,596 百万円（同 1.6% 減）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。

## ■ 今後の見通し

### 2025年10月期は2.8%の増収、6.3%の営業増益を予想。 需要動向や銅価格によっては上振れも

**● 2025年10月期の連結業績見通し**

2025年10月期通期の連結業績は、売上高 140,000 百万円（前期比 2.8% 増）、営業利益 11,000 百万円（同 6.3% 増）、経常利益 11,200 百万円（同 4.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,700 百万円（同 1.6% 増）と予想されている。平均銅価格は 1,450 千円 / t（前期比 2.9% 増）との前提だ。

今後の見通し

自動車向けが堅調であることに加え、建設向けの利益率が改善しつつあり、さらに前期にやや低調であった半導体製造装置や工作機械向けなどが回復すると見ている。ただし銅価格については、最近の動きはやや乱高下しているため、今後の動きには一段と注意を払う必要があるようだ。今後においては、銅価格だけでなく、堅調に推移している建設業界や自動車業界の動向に加えて、半導体製造装置や工作機械など設備投資関連業界がいつ頃底打ちから上昇に向かうかを注視する必要がある。

設備投資額は1,750百万円(前期は2,087百万円)、減価償却費は700百万円(同626百万円)が計画されている。主な投資内容は、名古屋FAセンターの開設(2025年4月完成予定。ケーブルアッセンブリー、制御盤組立て等)などである。

**2025年10月期の連結業績見通し**

(単位：百万円)

	24/10期		25/10期			
	金額	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	136,153	100.0%	140,000	100.0%	3,847	2.8%
営業利益	10,349	7.6%	11,000	7.9%	651	6.3%
経常利益	10,761	7.9%	11,200	8.0%	439	4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,578	5.6%	7,700	5.5%	122	1.6%
平均銅価格(千円/t)	1,409		1,450		41	2.9%

注：商品別売上高(単体)の予想は非開示となっている。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 新中期経営計画：2027年10月期に経常利益130億円を目指す。 収益力の向上に加えて株主還元の充実にも目標設定

#### 1. 新中期経営計画の概要と戦略

同社は、2026年10月期を最終年度とする中期経営計画を発表していたが、この計画の定量的目標を2年前倒しで達成したため、今回新たに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。

##### (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。収益力の更なる向上に加えて、株主還元の充実においても目標設定している点は注目・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	2027年10月期 目標		今後の取り組み	
連結売上高	1,361億円	<b>1,600億円</b>	+17.6%	ROE $\geq 15\%$	収益力の更なる向上
経常利益	107億円	<b>130億円</b>	+21.5%	配当性向 $\geq 35\%$	株主還元の充実
ROE	14.4%	<b>15%以上</b>	+0.6pt		
配当性向	30.1%	<b>35%以上</b>	+4.9pt	総還元率 $\geq 50\%$	
株主総還元率	48.0%	<b>50%以上</b>	+2.0pt		
PBR	1.62倍	<b>2.0倍以上</b>	+0.4倍	PBR $\geq 2$ 倍	IR(投資家)、SR(株主)活動の強化

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動向を下記のように予測している。

## a) 半導体関連

終了期(2024年10月期)は、AI関連需要は強含みだったが、製造装置関連企業の在庫調整があり横ばいであった。今後(2025年10月期～2027年10月期)は、AI関連需要がさらに継続し、製造装置関連企業も回復すると見られることから、需要は大幅増を見込む。

## b) 工作機械関連

終了期は、製造業者の在庫調整があり弱含みであったが、今後は在庫調整が終了し需要は上向くと予想。

## c) 自動車関連

終了期は、堅調に推移したが、今後も、EVの加速、蓄電池関連の投資増が続く見込みで、需要は堅調に推移する見込み。

## d) 再生可能エネルギー関連

終了期は、太陽光発電関連を中心に需要は堅調であったが、今後も太陽光発電、洋上風力発電需要は底堅く推移する見込み。

## e) 建設関連

終了期は、大型半導体工場、再開発、データセンターなどの需要が堅調であったが、今後も同様の傾向が続き需要は強含みで推移する見込み。

## f) 銅価格

終了期は急激な上昇であったが、今後は穏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

	2024年10月期	2025年10月期-2027年10月期	業種
半導体関連	→ ・AI需要増 ・製造業者の在庫調整	↑ ・AI需要継続	直需 電材
工作機械関連	→ ・製造業者の在庫調整	→ ・製造業者の在庫調整終了	
自動車関連	→ ・堅調に推移	→ ・EVの加速、蓄電池	
再生可能 工不関連	→ ・太陽光発電増	→ ・太陽光、洋上風力発電需要継続	電材
建設関連	↑ ・大型半導体工場 ・再開発、データセンター	↑ ・大型製造工場 ・再開発、データセンター	電設
銅価格	↑ ・急激な上昇	→ ・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、以下のような施策を実行していく予定だ。

- a) 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
- b) 自社ブランドを含む非電線商品の開発及び拡販、新分野の開拓推進
- c) 関東地区での営業強化及び、その他地区におけるシェア拡大

上記3つの施策を実行することで、直需売上シェア 30% (現在 26%)、非電線売上シェア 17% (同 13%) を目指す。

d) JUST IN TIME 体制の充実 (設備投資計画、P16 参照)

e) グローバル展開の強化 (グループ収益力の向上)

インドへ進出。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の推進

g) 泉州変革プロジェクト (仕入、物流、人事、新商品) の推進

上記から ESG の重要課題 (マテリアリティ) に対する取組みの推進 (P17 参照)

### (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) を以下のように計画している。

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、約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に、以下のようなものがある。(注：これ以外に今後出てくる計画もある)

2025年10月期：名古屋FAセンター (2025年4月完成予定、ケーブルアッセンブリー、制御盤組立て)

2026年10月期：沖縄営業所 (業容拡大のため現在の沖縄物流センターを格上げ、拡大)

2027年10月期：大阪本店・本社・吹田加工センター新築構想 (集約による業務効率化)

## 新分野開拓、アグリ事業で売上高10億円を目指す

(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CO<sub>2</sub>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、省エネ製品と言え、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。

「ソイルヒーター」



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

2. 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。

E：環境保全

マテリアリティ（重要課題）として、「CO<sub>2</sub>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、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「CO<sub>2</sub>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、2024年3月には「2023環境報告書」を発刊した。

成果としては、CO<sub>2</sub>排出量削減としてECO商品の売上を増加（前期比36.1%増）させた。また2024年10月期は特に、太陽光発電（設備）関連の商品が好調に推移した。

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として、次世代育成支援対策推進法に基づく、一般事業主行動計画を新たに策定した。また「健康経営優良法人2024」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、2024年5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。さらにコンプライアンスの徹底として、インサイダー取引防止研修を実施した。

サステナビリティ経営の概念図

マテリアリティ（重要課題）	関連するSDGs項目	TOPICS
<b>E</b> 環境保全	CO <sub>2</sub> 排出量削減 気候変動への対応 環境法規制の遵守	<b>CO<sub>2</sub>排出量の削減</b> ECO商品の売上増加（前期比+36.1%） 2024年10月期は特に、太陽光発電（設備）関連の商品が好調。 <small>*ECO商品は、当社内で測定した埋場型太陽光発電機のこと</small>
<b>S</b> 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	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	<b>ダイバーシティの推進</b> 次世代育成支援対策推進法に基づく、一般事業主行動計画を新たに策定。 <a href="https://www.senden.co.jp/act/social/uplifting_support/">https://www.senden.co.jp/act/social/uplifting_support/</a> <b>健康経営の推進</b> 「健康経営優良法人2024」認定
<b>G</b> ガバナンスの強化	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	<b>コンプライアンスの徹底</b> インサイダー取引防止研修の実施

出所：決算説明資料より掲載

## ■ 株主還元策

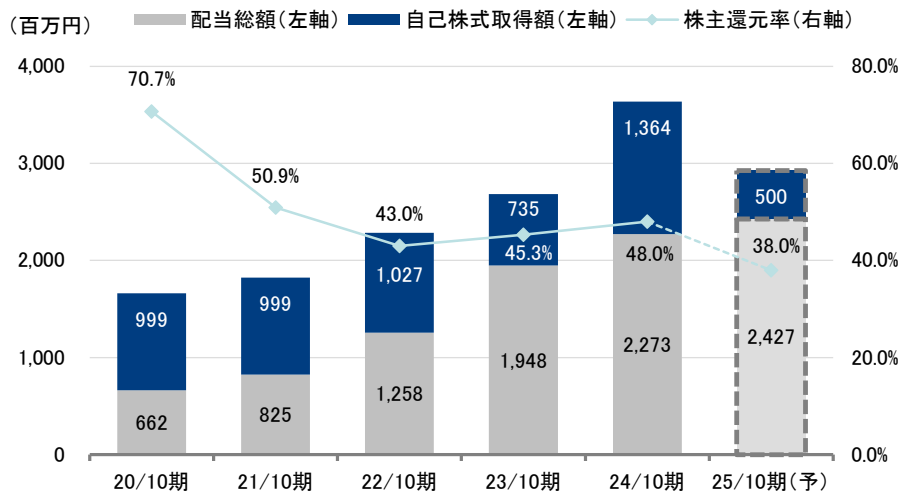
### 2025年10月期は年間配当140円を予定、12年連続の増配。 自己株式取得も発表済みで、株主還元率は38.0%を予定

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、内部留保の水準などを考慮し、総合的に判断する」としている。

配当については、終了した2024年10月期は期初には年間120円配当を予定していたが、足元の業績が好調であるため年間130円(中間65円、期末65円)へ増配した。さらに進行中の2025年10月期も年間140円(中間70円、期末70円)を発表済みだ。これで12年連続の増配になる。

さらに同社は、もう1つの株主還元策として自社株買い(自己株式取得)も積極的に行ってきた。終了した2024年10月期は1,364百万円の自社株買いを行ったが、進行中の2025年10月期については、2024年12月10日から2025年4月30日までに100千株(上限)、500百万円(上限)の取得を行うことに加えて、2024年12月16日付で100万株の自己株式消却を行うことを発表済みだ。

配当総額と自己株式取得額の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

これらの配当及び自己株式取得によって、2025年10月期の株主還元率は38.0%になる予定だが、過去数年の傾向からは、更なる増配や自己株式取得の可能性もあると弊社(フィスコ)では見ている。

泉州電業 | 2025年1月6日(月)  
9824 東証プライム市場 | <https://www.senden.co.jp/financer/press/>

#### 株主還元策

また同社は、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。

このように配当、自己株式取得、小口株主優待とバランスを取った株主還元を行っている同社の姿勢は大いに評価にされるものと思われる。

#### 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