

# 泉州電業株式会社

## 2024年10月期 決算説明会 Q&A

[日時] 2024年12月10日(火) 10:30-11:30

[場所] 東京都中央区日本橋室町2-2-1 岡三証券(株)室町本店 14階 会議室G

Q1. 2024年10月期は特に第4四半期が非常に良かった理由と、足元の状況も踏まえて何か需要が好転しているのか、もしそうであれば今年度につながるのか教えてください。

A1. 第4四半期(8~10月)が良かった背景の1つとして、銅価の上昇があります。銅価が上がって実際に反映されるまで時間がかかりますので、それが第4四半期に影響しました。物の動きも具体的には、半導体工場(札幌)が動き出したというところです。直需部門については大きな動きはありませんでした。利益率の改善は、ここ数年やっていますが、やはり年初に起こった電線の品不足が、納期優先的な動きとして期を通して特に後半強くなった感じがしております。

Q2. 2025年10月期の見通しの事業環境について、直需の回復が遅れている気がしていますが、どのようにお考えでしょうか？需給ひっ迫によるマージンの改善は更に続くのでしょうか？

A2. 直需全般は期を通して活発な動きはありませんでした。具体的には半導体製造装置になりますと、動き出しているものもありますが、本流があまり動いていません。工作機械では顧客サイドで手持ち在庫、相当先買いもされているようですので、それが捌ければ動いてくると思っています。需給ひっ迫によるマージン改善については、仕入先からの値上げを速やかに転嫁する形ですが、値上げのピッチも早くなっていますので、うまく進めたいと思っています。

Q3. 半導体や工作機械の回復は、予想には織り込んでいないという理解で良いでしょうか？

A3. どのタイミング(春なのか、後半になるのか、あるいは早くなるのか)を見極めてとなりますので、四半期毎に確認しながらという形にさせていただき、今回の数字を出しております。

Q4. 中期経営計画について、直需の売上を上げるためにどのような施策でシェアを上げていくのか等その辺り3年間で何をするのか教えてください。

A4. 日本の経済指標からしますと、産業機械は、大体40%くらいが中部地区を中心に動いており、来年4月に名古屋FAセンターを設けます。ここを活用して顧客の開拓・深堀を進めていきたいと思います。また、海外と連携し、海外工場とも繋げながら、直需の顧客開拓をしたいと考えます。

Q5. 直需のシェアを落とされた背景として、半導体製造装置の取引割合が多いためにシェアが落ちたのか教えてください。

A5. 我々が申し上げるシェアというのは、売上構成比におけるシェアとして、やはり銅価格が上がりまと、電設・電材の売上が上がりますので、実際に直需の売上も落ちているわけではなく、他が上がる中でシェアが落ちたというところです。

- Q6. 中期経営計画のスライド（P20：市場・環境予測）でこの3年間でどのように伸びていくのかイメージ感を教えてください。**
- A6. 半導体ですが、スーパーサイクルがどういう形で来るのか、またAIを含めた展開はグローバルで動く中で、日本の製造装置業界がどう動くのか、動き出せば、かなり大きいと思っています。建設については、古い設備の更新需要、再生可能エネルギー関連、あと新しく出てきたデータセンターは外資中心に首都圏以外でも出てきますので、電線需要自体は旺盛だと思います。もっと広い範囲で言えば、円安による製造業の国内回帰の動きは、インパクトは継続すると見ております。
- Q7. ワイヤレス給電への御社への影響や、もし影響があるのであれば対策を教えてください。**
- A7. 「ワイヤレスになると電線の需要が減るのではないか」というところですが、今のところ影響はないと思っています。どこが減ってどこが増えるかだと思いますが、顧客の利便性は確実に高まりますので、その辺りの対応を行えば、売上を伸ばしていくと考えております。
- Q8. 中期経営計画の経常利益は、利益率が改善されると思いますが、商品別の見方（例えば、機器用・通信用電線が伸びる）を教えてください。**
- A8. 直需は機器用・通信用電線が中心で、非電線ではハーネス加工品も含まれます。ここを増やせば、利益率の改善は進むと思います。銅価格の上昇により電力用ケーブルとの兼ね合いもありますが、この利益率は十分可能であると思っています。
- Q9. 自動車向けが堅調とのことですが、EV自体はそれほど盛り上がりっていないですが、EVの開発投資が堅調なのでしょうか？**
- A9. EVでも電池関係への投資が具体的になっております。あとは、自動車の生産全般にいきますと、コロナ禍前半のパワー半導体の不足や、その後自動車業界では生産が伸び悩んでいたところが、昨今は生産ラインの整備や需要が出てきているところです。自動車メーカーにより相当差もあります。
- Q10. 中期経営計画のグローバル展開で、インドの売上比率が長期的に30%と驚く数字ですが、日系企業に付いていく形を想定していると思いますが、どういった企業でしょうか？**
- A10. 本資料の記載はお詫びいたしますが、インドに出して、インドだけでなく全体の国際取引、国際部門の売上を30%にしようというところです。現在はまだ5%に達しておらず、将来的にインドも含めて30%に持っていきたいと考えています。かなり高い目標ですが、来年1月にインドの国際工作機械展に出展することになっており、できるだけ出遅れないように対応していきたいと考えております。

以上

---

本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。

将来の業績は、様々な要素により、これらの業績見通しとは異なる結果となりうることにご留意下さい。本資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行なって下さい。

万が一この情報にもとづいて被ったいかなる損害について、弊社及び情報提供者は一切責任を負いません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願ひいたします。

尚、情報は常に最新情報を反映しているものではないことをご承知おき下さい。