



2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月29日 株式会社ヤシマキザイ

(東証スタンダード市場 証券コード:7677)

説明会会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム

株式会社ヤシマキザイとは

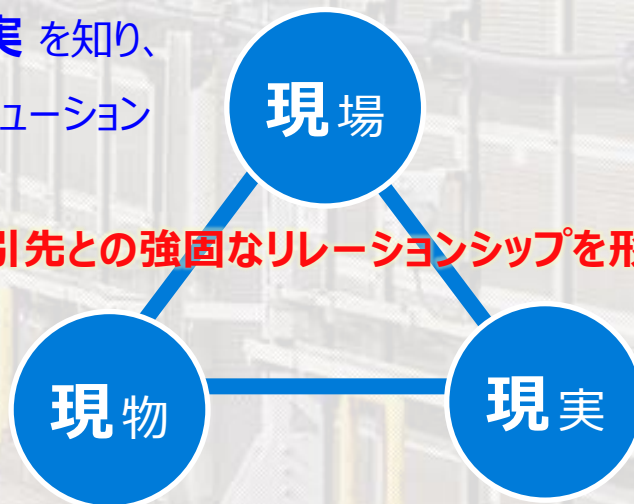
鉄道業界を主な市場として、商材やサービスを提供する商社です

3 現主義を基軸に、鉄道業界で重要なポジションを確立しています

3 現主義とは 10-500

顧客の **現場** に足を運び、**現物** に触れ、**現実** を知り、
顧客のニーズをくみあげ、仕入先に展開し、ソリューション
を組み立てることを意図しています。

取引先との強固なリレーションシップを形成



1. 2025年3月期 連結第2四半期決算概況	P. 4
2. 2025年3月期 連結通期業績・配当予想	P.15
3. 2025年3月期～2027年3月期	P.22
中期経営計画と今期の取組み	
4. ステークホルダーの皆様へ	P.35
5. ご参考資料	P.38

【ご注意事項】

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため様々な要因の変化により、実際の業績は記述している将来見通しとは、大きく異なる可能性があります。





1. 2025年3月期 連結第2四半期決算概況

① 貸借対照表（連結）

【連結第2四半期決算概況】

YASHIMA

- 流動資産は、前期末に先行していた売上債権の回収資金が、仕入債務の支払に回ったことで主として現預金が大幅に減少
- 流動負債は、仕入債務への支払により大幅に減少
- その他の包括利益累計額は、為替変動により為替換算調整勘定が増加

金額単位（百万円）	コロナ前 20/3末	前期末 24/3末	当期 24/9末	前期末 増減	前期末比
【資産の部】					
流動資産	22,693	21,682	19,556	▲2,126	▲9.8%
（うち、現預金）	(8,618)	(9,779)	(7,467)	(▲2,311)	(▲23.6%)
固定資産	3,038	3,383	3,459	+76	+2.3%
資産合計	25,732	25,066	23,016	▲2,049	▲8.2%
【負債の部】					
流動負債	16,184	14,189	12,054	▲2,134	▲15.0%
固定負債	933	1,097	1,210	+113	+10.3%
負債合計	17,117	15,286	13,265	▲2,021	▲13.2%
【純資産の部】					
株主資本	8,392	8,865	8,651	▲213	▲2.4%
その他の包括利益累計額	221	913	1,099	+185	+20.3%
純資産合計	8,614	9,779	9,751	▲28	▲0.3%
負債純資産合計	25,732	25,066	23,016	▲2,049	▲8.2%

（参考）自己資本比率（自己資本÷総資本）	39.0%	→	42.4%
（参考）当座比率（当座資産÷流動負債）	136%	→	145%
（参考）流動比率（流動資産÷流動負債）	153%	→	163%

② キャッシュ・フロー計算書（連結）【連結第2四半期決算概況】

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、仕入債務の減少等により減少
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、投資不動産の賃貸により増加
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金支払により減少

⇒これらの結果、現預金及び現金同等物は21.8%増加

金額単位 (百万円)	コロナ前 19/9累計実績	前期 23/9累計実績	当期 24/9累計実績
売上債権の増減額（▲は増加）	2,264	485	2,184
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲ 191	77	338
仕入債務の増減額（▲は減少）	▲ 4,141	▲ 1,165	▲ 4,065
その他	▲ 330	238	▲ 770
営業C／F	▲ 2,399	▲ 365	▲ 2,313
投資C／F	114	12	5
財務C／F	231	▲ 71	▲ 71
換算差額	▲ 6	21	67
現預金の増減額（▲は減少）	▲ 2,060	▲ 402	▲ 2,311
現預金及び現金同等物の期末残高	6,577	6,355	7,745

（参考） 19/9累計実績の投資C/Fは投資有価証券売却、財務C/Fは自己株式の売却で増加

■ 売上高は前年同期から増加

【鉄道事業】旅客収入の回復は途上ながら、鉄道事業者の業績は増収増益となり、受注環境の好転を受けて増収

【一般事業】一部業界において過去の在庫過剰手配の反動による在庫調整局面が継続し、主力の電子部品が伸びず減収

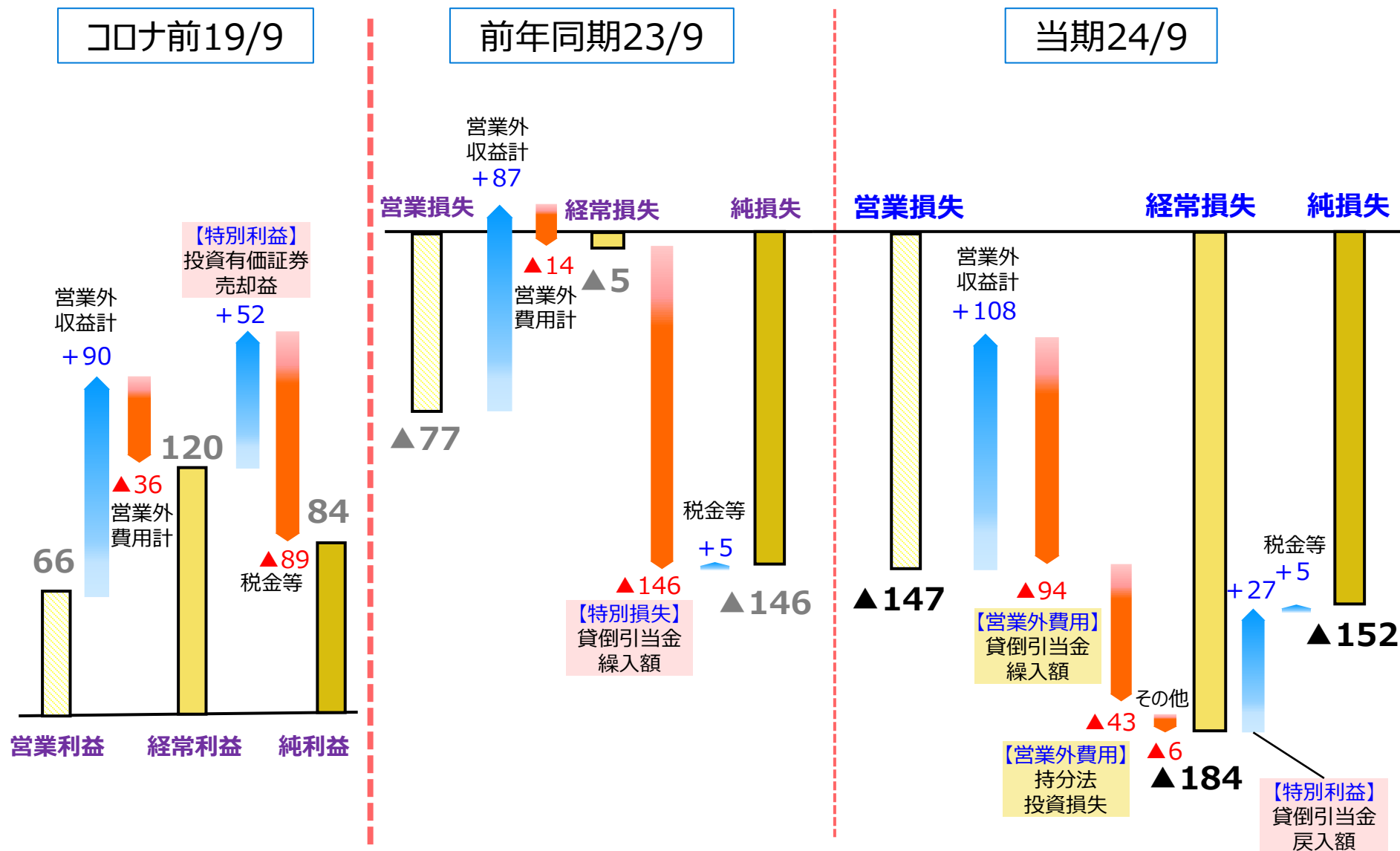
■ 営業利益・経常利益段階では減益も、最終利益段階ではほぼ前年同期並みの水準に

- ・ 構成案件の利益率の違いから売上総利益は減少
- ・ 経費面では今期は賃上げや営業活動に係る費用が増加も、前期の不適切会計対応費用が減少して横ばい
- ・ 持分法適用会社に係る営業外費用（▲138百万円）を計上して経常利益は減益も、前年同期に計上していた中国石油関連取引に係る引当金（▲146百万円）が当期は戻入（+27百万円）に転じたことで、最終損益はほぼ前期同期並みの水準に

金額単位 (百万円)	コロナ前 19/9累計実績	前年同期 23/9累計実績	当期 24/9累計実績	前年 同期増減	前年 同期比
売上高	15,440	12,938	12,960	+21	+0.2%
鉄道事業	14,160	11,592	11,863	+271	+2.3%
一般事業	1,284	1,346	1,096	▲250	▲18.6%
売上総利益	1,845	1,735	1,659	▲75	▲4.4%
販売費及び一般管理費	1,779	1,813	1,807	▲5	▲0.3%
営業利益	66	▲77	▲147	▲69	—
営業外収益	90	87	108	+21	+25.1%
営業外費用	36	14	145	+130	+878.5%
経常利益	120	▲5	▲184	▲178	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	▲146	▲152	▲5	—
ROE	1.0%	▲1.6%	▲1.8%		

（参考）19/9累計実績の売上高は「収益認識に関する会計基準」適用前の数値

■ 経常利益・当期純利益の変動要因



■ 持分法適用会社に係る営業外費用の計上について

第1四半期

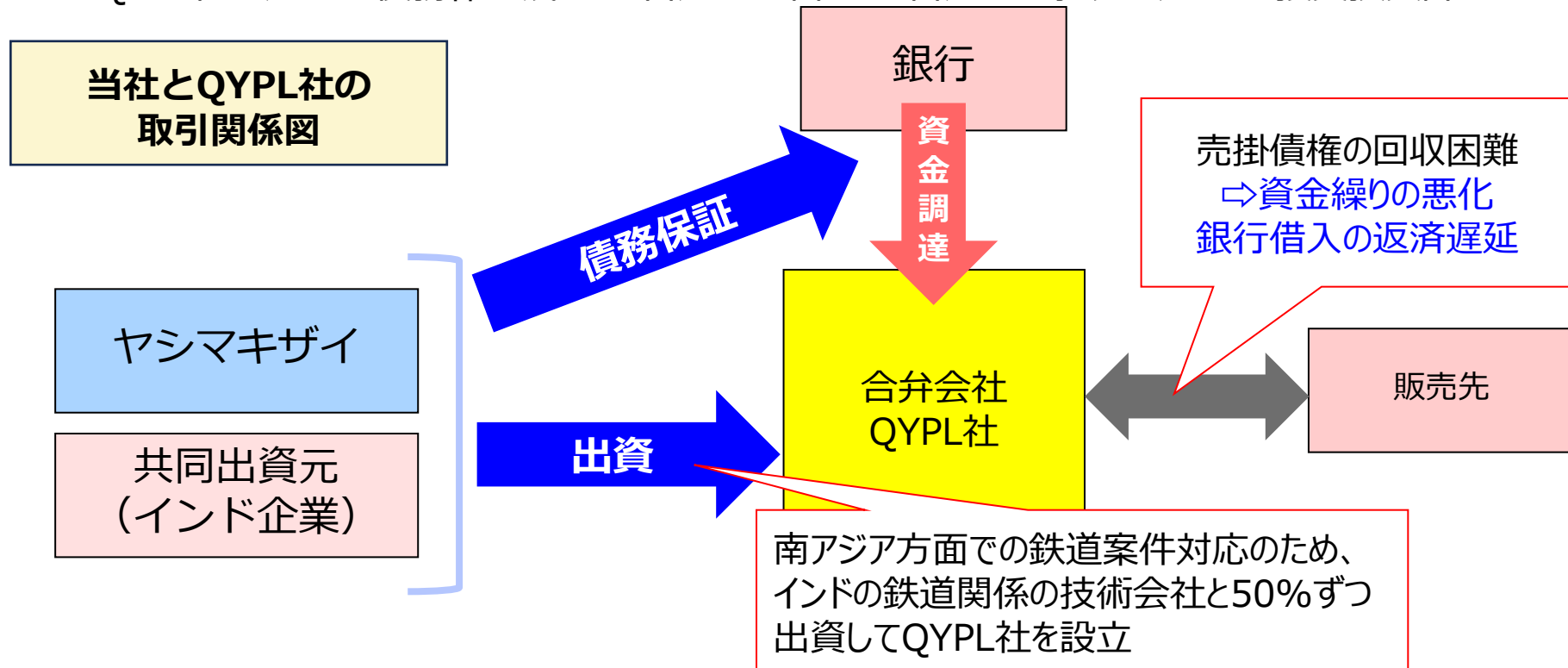
当社のインドにおける持分法適用関連会社「QUATRO YASHIMA PRIVATE LIMITED」（QYPL社）において、売掛債権の一部の回収可能性が低下していることが判明し、当社が債務保証の履行可能性を考慮し、持分法による投資損失155百万円計上

第2四半期

QYPL社の借入金に対して債務保証を履行

⇒ 履行額95百万円を未収入金計上し、その全額を貸倒引当金繰入額計上

QYPL社に対する債務保証残額42百万円を含む43百万円を持分法による投資損失計上



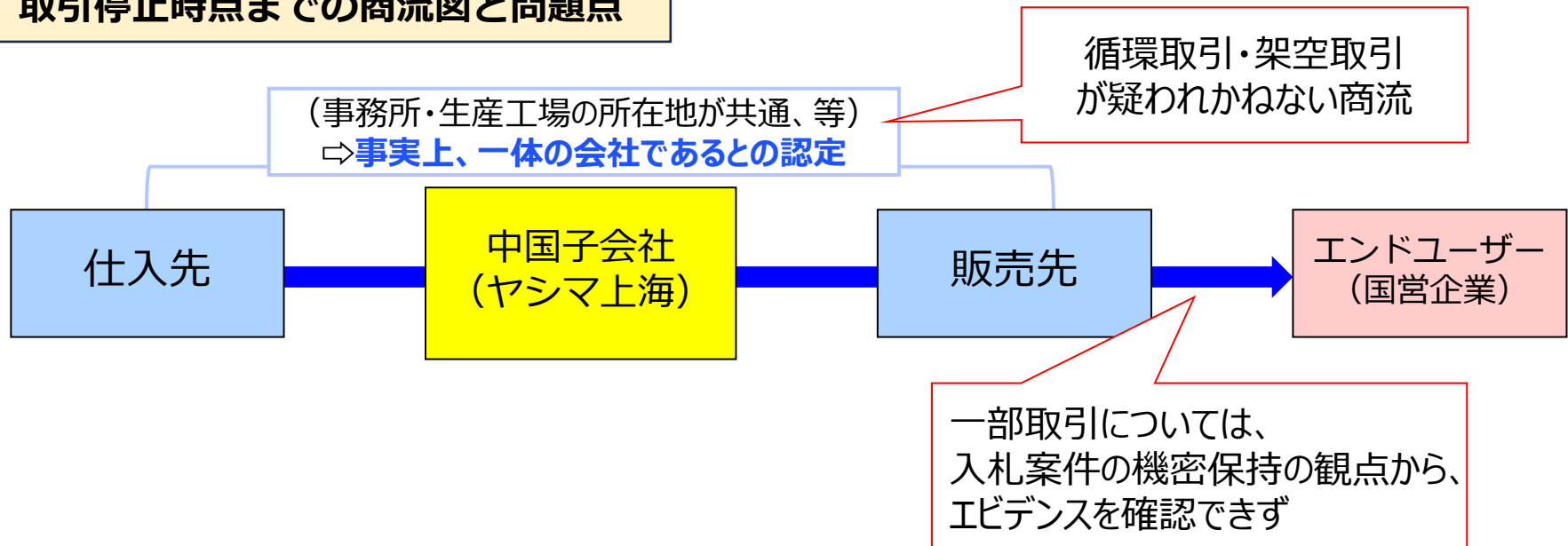
■ 前年度第2四半期累計期間までの特別損失計上について

前々年度・前年度

中国子会社の不適切な会計処理の調査において、石油関連取引の仕入先と販売先が一体である疑義が発覚、債権債務認識の不一致や、エンドユーザーとの取引エビデンスの一部が確認できないこともあり、2023年6月を以て新規取引を停止

⇒取引全件についての実在性を確認できず、売掛債権回収可能性が低いとして、正味支出金額（売掛回収額－買掛支払額）の全額を貸倒引当金として引き当て
（23/3期 436百万円、24/3期第2四半期累計期間まで146百万円）

取引停止時点までの商流図と問題点



■ 前年度第4四半期以降の特別損失解消と特別利益の計上について

未収入金の回収スキーム

販売先の生産設備等を担保として抵当登記の上、債権の回収期限を猶予（リスキ）

⇒販売先の資金繰り負担を軽減し、事業継続を支えつつ未収入金全額の回収を目指す

前年度（第4四半期以降）

回収資金を貸倒引当金の戻入に充て特別損失を解消、余剰分を特別利益に計上

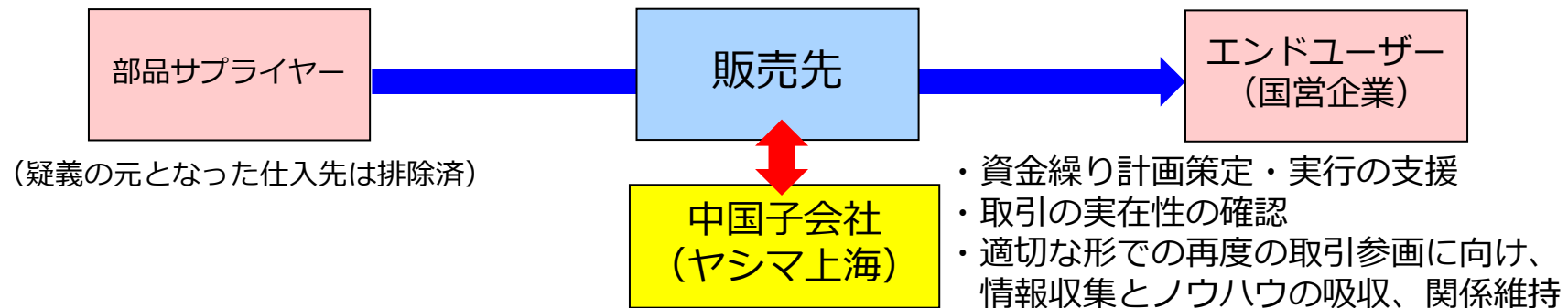
今年度

毎月定期的に未収入金を回収しており、回収分は全額特別利益に

今後の回収について

現在、取引先の財務状況を月次で把握して回収を進めており、エンドユーザーからの支払いが国営石油企業グループ再編によって不透明な状況であるものの、中国子会社の**約4億円の債権**について、2年程度で回収を進めていく予定

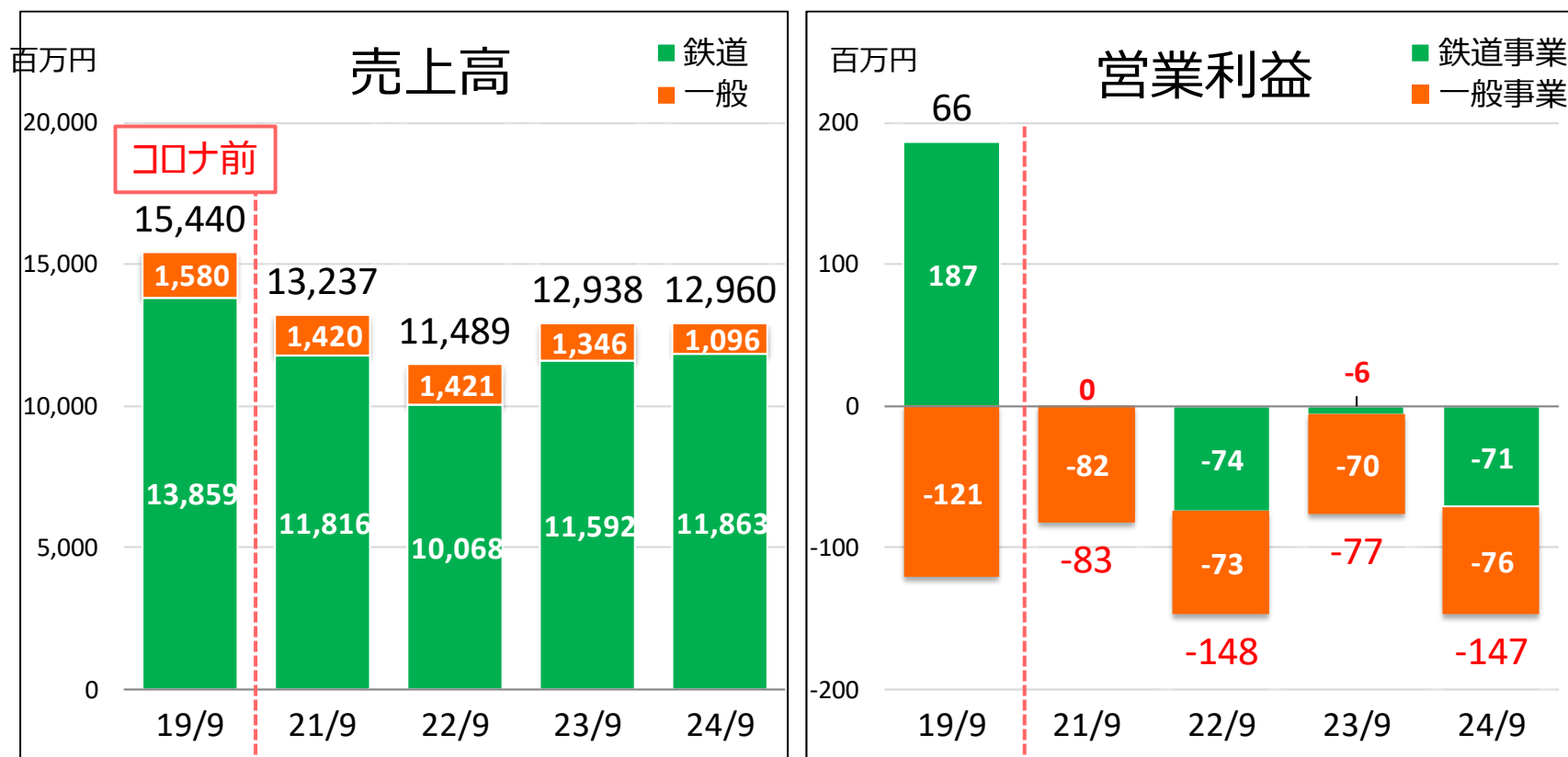
石油関連取引の再構築



④ セグメント別業績の推移【連結第2四半期決算概況】

- ・ **鉄道事業** 鉄道事業者や車両メーカー等に車体用品、電気用品等を販売
- ・ **一般事業** 鉄道業界以外の産業機器メーカー等に電子部品等を販売
電子部品の在庫過多の状況が続き、需要の減少や価格転嫁の遅れ等により赤字が拡大

セグメント別 売上高・営業利益推移



売上高は 鉄道事業 + 2.3% 増加 一般事業 ▲18.6 % 減少

※21/9以前の売上高は『収益認識会計基準』適用前の旧基準の数値

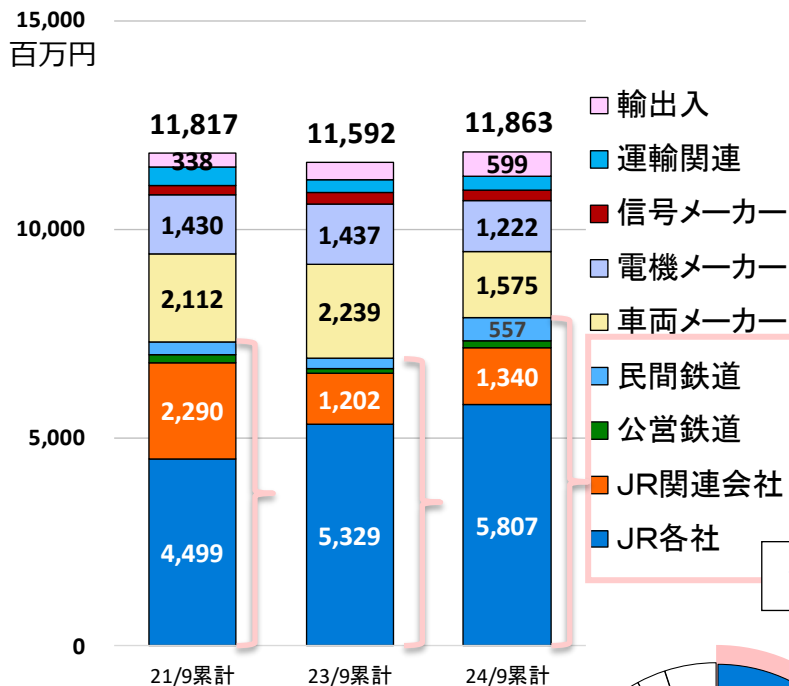
⑤ 鉄道事業の売上高

【連結第2四半期決算概況】

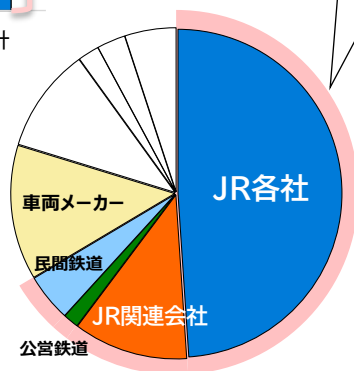
YASHIMA

- 業界別では、鉄道事業者向けの販売が増加、車両メーカー向けは新車製造の端境期で減少
- 商材別では、保守部品需要等の高まりを受け、車体用品・電気用品・コネクタの販売増加

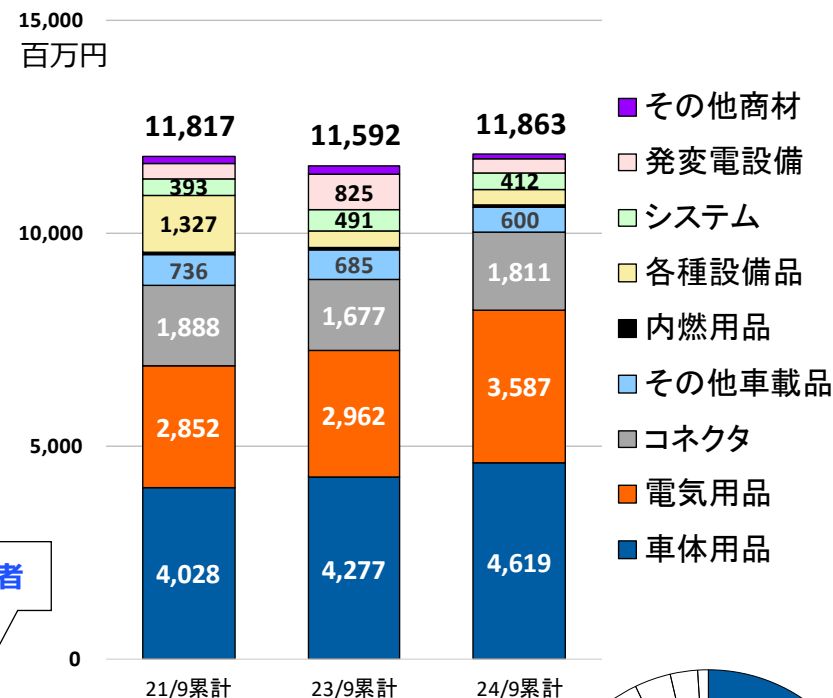
業界別 売上高



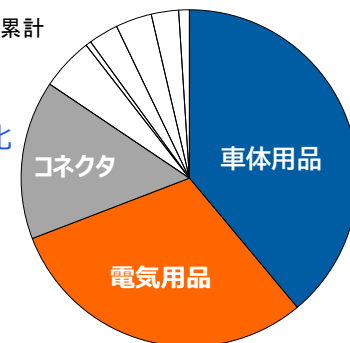
24/9
構成比



商材別 売上高



24/9
構成比



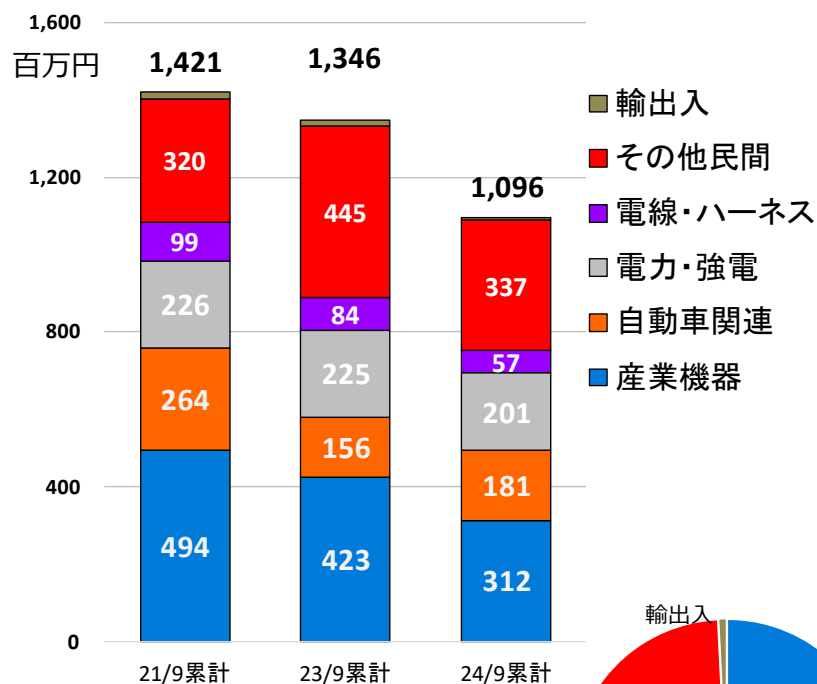
⑥ 一般事業の売上高

【連結第2四半期決算概況】

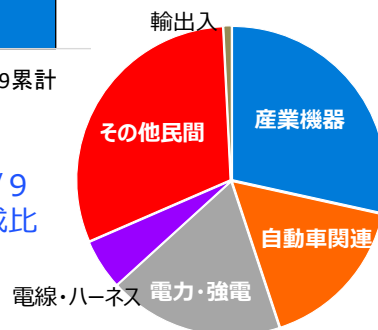
YASHIMA

- 業界別では、自動車業界が回復基調入りも、産業機器やその他民間の低迷が響く
- 商材別では、コネクタは産業機器分野等で過剰在庫の調整局面入りしている影響を受けるも、主力の傾向は変わらず、売上の約8割を占める

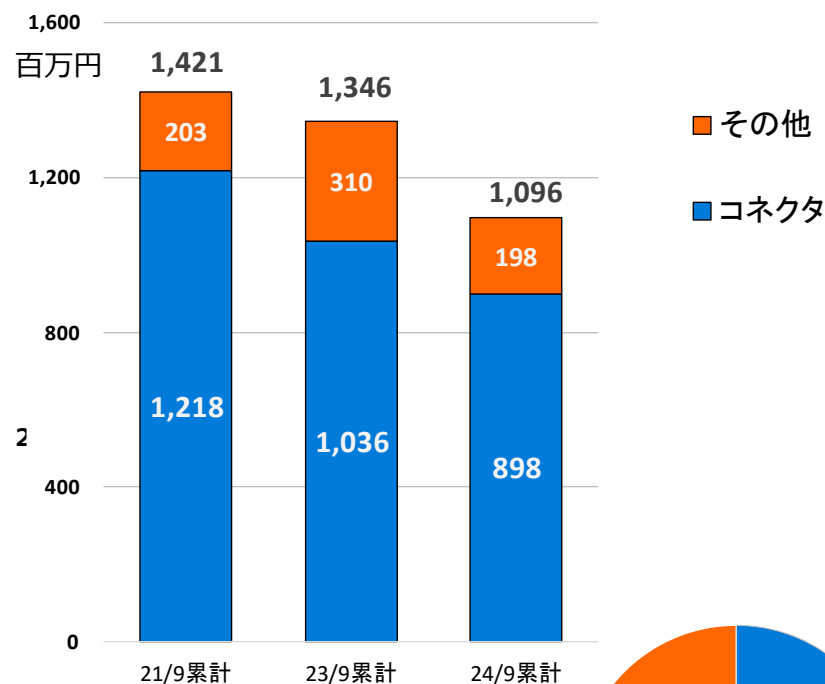
業界別 売上高



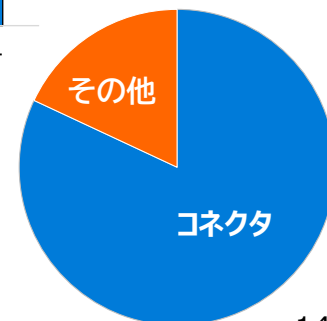
24/9
構成比



商材別 売上高



24/9
構成比





2. 2025年3月期 通期業績・配当予想

①-1 鉄道業界の状況

【通期業績・配当予想】

YASHIMA

【JR各社（単体）の運輸収入】

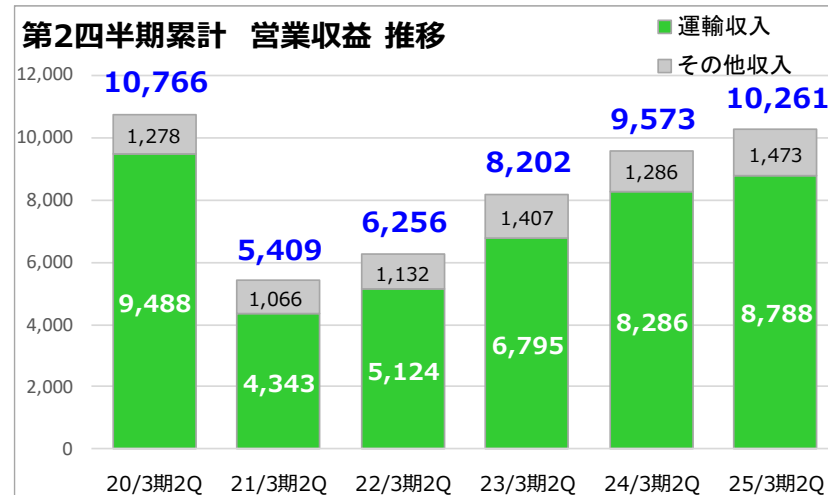
コロナ禍の影響緩和を受けて運輸収入は徐々に回復も、テレワークの普及等に代表される生活様式の変化もあり、各社ともコロナ前の水準まで回復するのに時間を要するとの見解を示す

⇒各社とも鉄道事業以外の収益源開拓や、インバウンド需要の取り込み、省力化や効率化による収益力向上を模索

※大手民間鉄道事業者についても同様の傾向がみられる

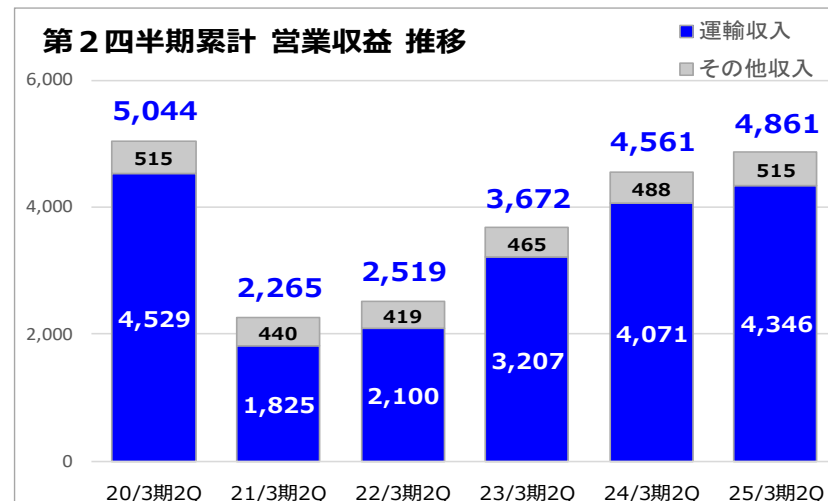
JR東日本

第2四半期累計 営業収益 推移



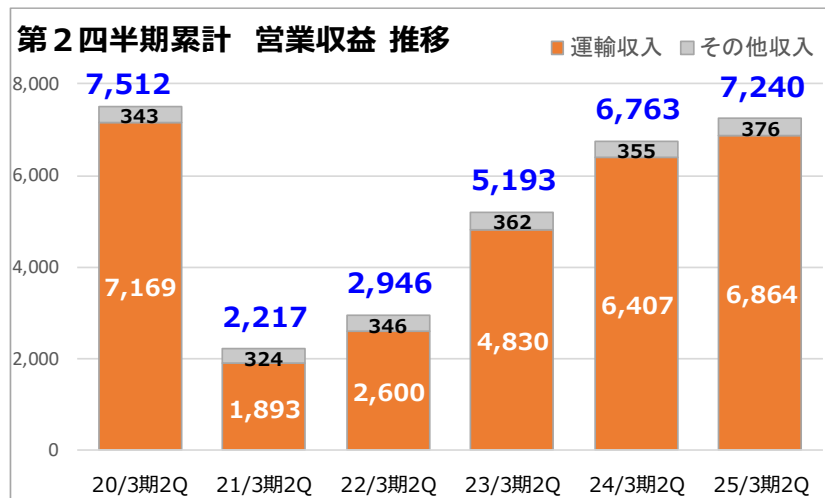
JR西日本

第2四半期累計 営業収益 推移



JR東海

第2四半期累計 営業収益 推移



【JR各社の設備投資意欲が回復】

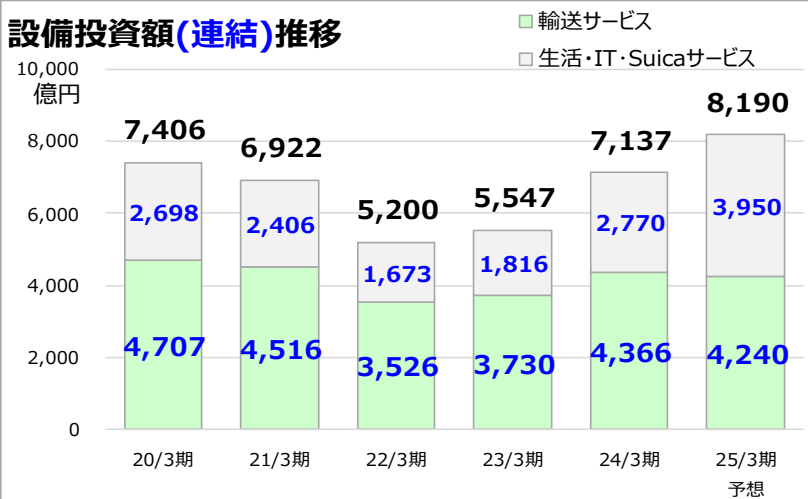
コロナ禍による運輸収入減少を受けて抑制されていた設備投資は、概ねコロナ前かそれを超える水準に回復

⇒2025/3期は各社とも当社の事業領域である安全投資や輸送サービスに関する設備投資は横ばいから増加の計画を発表しており、売上高は2024/3期から増加することが期待できる

※昨今の輪軸問題や脱線事故等の発生を受け、鉄道業界全体で安全投資への意識が高まっている

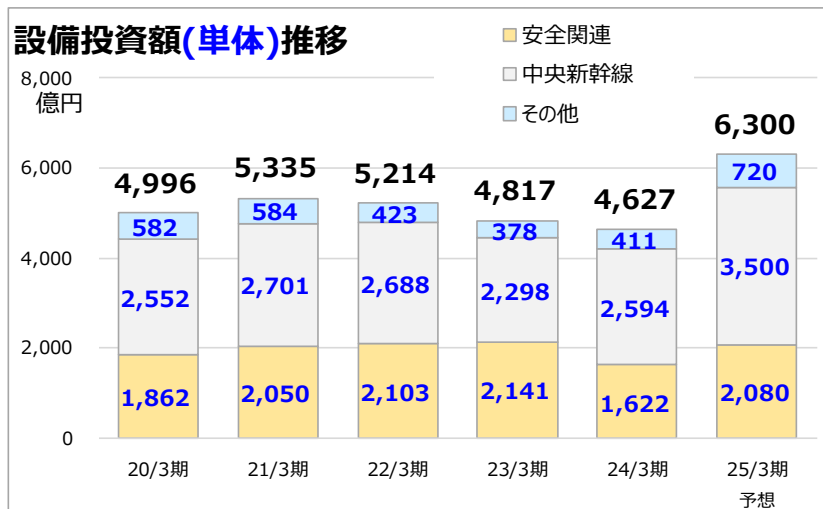
JR東日本

設備投資額(連結)推移



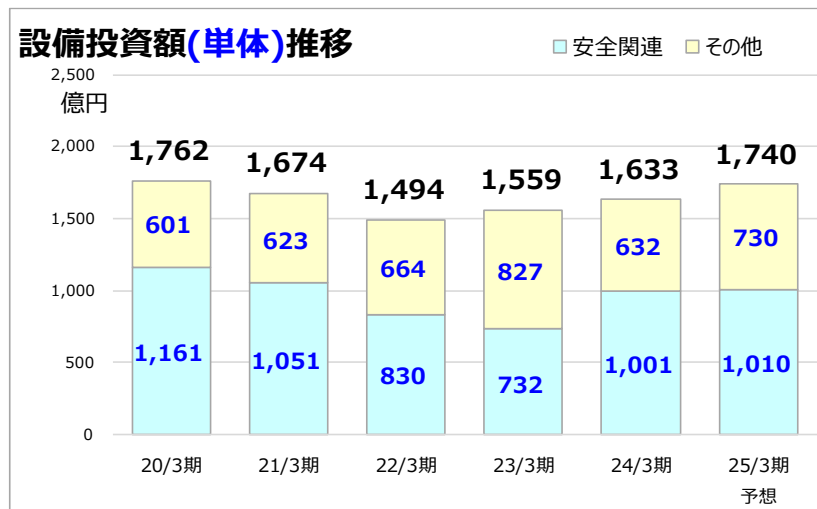
JR東海

設備投資額(単体)推移



JR西日本

設備投資額(単体)推移

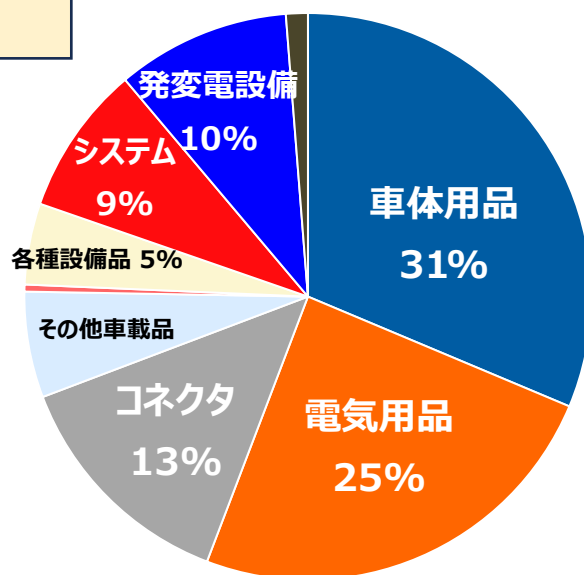


【売上高・売上総利益】

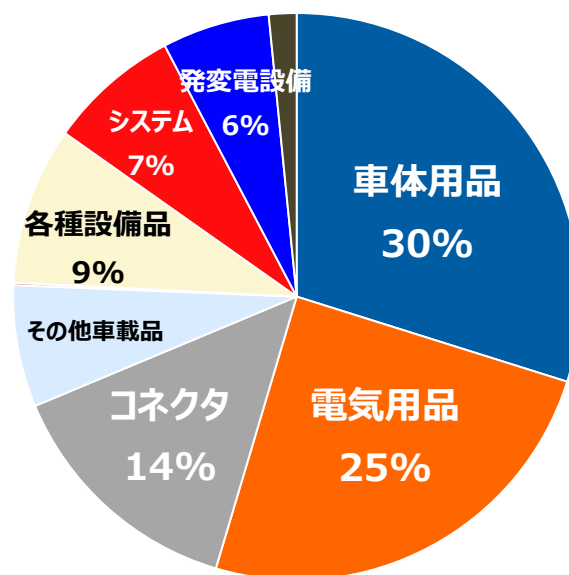
主として鉄道事業者の業績回復と投資意欲の高まりを受けて、期首時点の受注残高が24/3期を上回っている他、新規受注も好調で取扱高ベースでは想定を上回る状況

鉄道セグメントの
売上構成予想

24/3期



25/3期予想



- ・受注の増加により取扱高の増加が見込まれるものの、収益認識会計基準による表示の関係で売上高に対する影響は限定的なものに留まると想定
 - ・25/3期は新型車両製造の端境期で車体用品、電気用品、コネクタの利益率が低下する想定
 - ・利益率の高い発変電設備は、24/3期に大規模定期点検が終わり、25/3期の案件が減少
- ⇒全体として25/3期は利益率が低下するものの、案件の増加と、物価高を受けた値上げ交渉により低下幅は抑制的であることから、当初想定よりは売上総利益は増加する見通しに

【販売費及び一般管理費】

販売費及び一般管理費は当初想定よりは膨らむものの、24/3期と同水準となる予想

人件費・・・社員のエンゲージメント向上と採用市場での競争力強化のため、賃上げ

営業費用・・・営業活動の強化に伴う交通費・交際費・会議費等の増加

⇒ 海外案件への取組み強化等のため、人員増強等もあって当初想定より費用が増加

＜人件費・営業費用が増加も24/3期と同水準にとどまる要因＞

不適切会計対応費用・・・24/3期は不適切会計の調査費用や再発防止に係る費用が計上されて、販管費及び一般管理費を押し上げ

⇒ 24/3期の取組みによって内部統制が改善傾向であることを受け、25/3期は減少

⇒ 25/3期の経費増加分が24/3期の不適切会計対応費用の減少で相殺

- 当初想定より受注が好調も収益認識会計基準による表示の関係で売上高への影響は限定されるものの、売上総利益は当初想定より上振れの予想
- 販管費は、海外案件対応や人員増強等により上振れの予想も、売上総利益の上振れもあって、営業利益への影響は限定的
- 持分法適用会社に係る営業外費用の増加や、中国石油関連取引に関する特別利益については、未収入金回収の取組みを継続しており、流動的な情勢

⇒ 現時点では、2024/5/15公表の通期業績予想を維持する方針

金額単位 (百万円)	24/3期 実績	25/3期 予想	増減	前期比
売上高	27,729	28,000	+271	+1.0%
営業利益	364	180	▲184	▲50.7%
経常利益	490	300	▲190	▲38.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	392	190	▲202	▲51.5%

記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

当社は、株主に対する利益還元と内部留保の充実や、収益性、成長性、企業体質の強化等を総合的に勘案して、安定的な配当の継続維持を基本方針としております

	22/3期	23/3期	24/3期	2025/3期 (予想)
1株当たり年間配当額	25.00円	25.00円	25.00円	25.00円
1株当たり当期純利益	105.97円	▲90.78円	137.16円	66.33円
配当金総額（合計）	71百万円	71百万円	71百万円	—
配当性向（連結）	23.6%	—	18.2%	37.7%

2025/3期は安定継続配当の面から**1株当たり年間配当額は25.00円とする方針です**。
現時点での配当性向は37.7%となる予想です。



3. 2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画について

基本目標

① 安定成長軌道への回帰

② 新たな企業価値の創出

③ 定量目標：R O E 5%超

基本方針

既存事業の基盤強化と付加価値向上を図る。

成長発展が期待できる分野の選定と、人員配置の見直しにより、次世代を担う新事業を開拓する。

一般セグメントの収益性を向上させ、
投下リソースに見合う採算を確保できる体制を構築する。

O D A 鉄道インフラ整備案件への参画を通して、
グローバル市場を開拓する。

長期的な社会課題と向き合い、人的資本への投資を通じて
ヤシマキザイグループの成長力を強化する。

ヤシマキザイグループとしての連携を強化し、
信頼回復・向上を図る。

長期間にわたって支払いが先行することが想定されるODA鉄道インフラ整備案件への参画に備えて**一定の手元資金を確保しつつ**、資本効率向上のために**潜在的な投資案件の選定と検討**を実施

【投資の目的】

1

当社の得意とする車両周辺分野以外で、鉄道業界での事業領域を拡大

- ・国内の鉄道業界は成熟市場であり、既存の事業領域だけでは大きな成長が見込めないこともあり、新たな収益源獲得のための投資を検討

2

成長余力のある地域や国での現地パートナー確保と協力体制の確立

- ・その場所ならではのノウハウ等を有する現地パートナーとの協業により、リスクを抑えつつ進出を図るための投資を検討

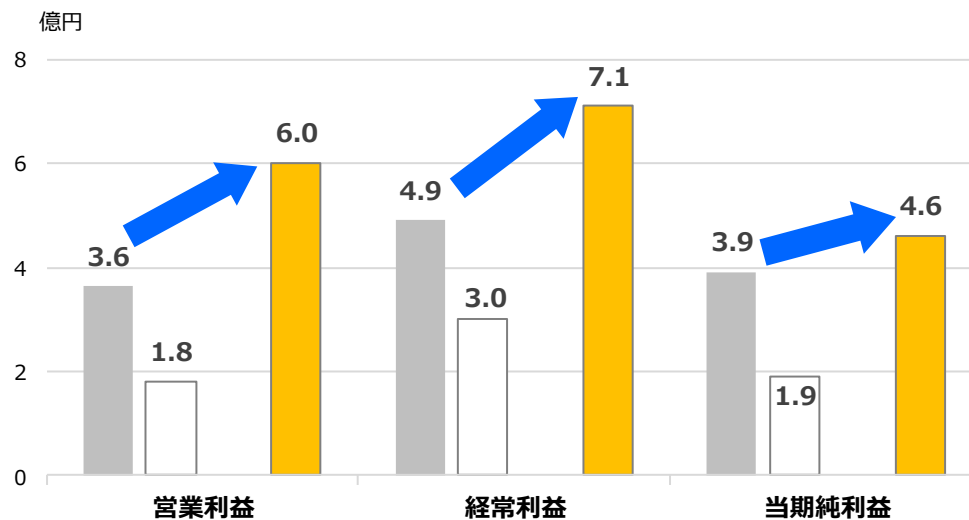
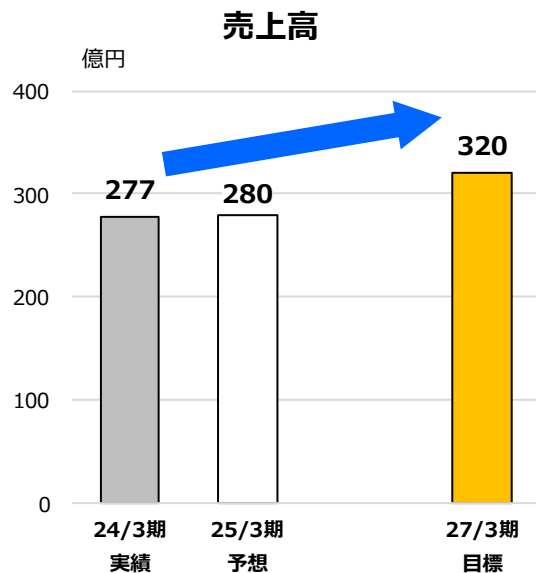
3

地域社会への貢献を図りつつ収益を確保する

- ・サステナビリティに考慮しつつ、当社の強みを活かすことができる投資を検討

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 予想		27/3期 目標	24/3期 比較
売上高	27,729	28,000		32,000	+15.4%
営業利益	364	180		600	+64.8%
経常利益	490	300		710	+44.9%
当期純利益	392	190		460	+17.3%
R O E	4.1%			5.0%	



【国内鉄道戦略】

鉄道事業の領域拡大に向けた取組み

鉄道向け機関車及び保守用車

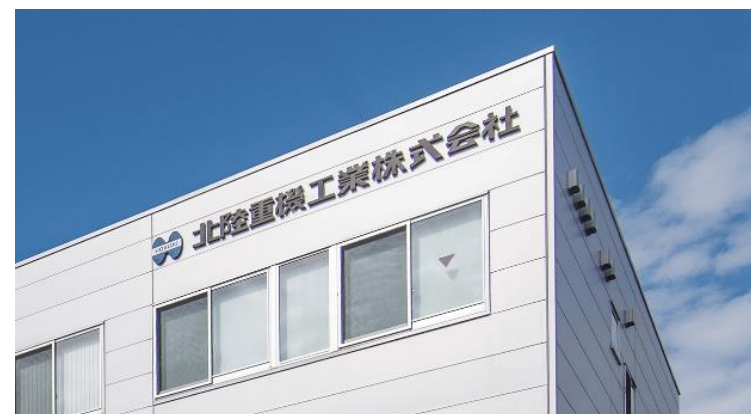
（軌道、架線のメンテナンス用車両）等を製造する

北陸重機工業株式会社（新潟県新潟市）と

2022年4月に**業務提携契約**を締結



工作車107
搬入風景



大阪モノール株式会社様（大阪府吹田市）向け「工作車」を、鉄道車両用車両移動機を製造するアント工業株式会社様（東京都港区）経由で受注

⇒万博車両基地に搬入

今後も、当社事業領域拡大を目指し、鉄道保守用車両の拡販、受注を目指す

【国内鉄道戦略】

鉄道事業関連のデジタルトランスフォーメーション（DX）における取組みを強化

- ①販売・調達・在庫管理のSaaS型自社開発システム『**ハチョDX**』
（<https://hacho.co.jp/LP/>）を2024年4月1日にリリース
- ②鉄道事業者用の資材管理システムを業務提携先の**株式会社みんなシステムズ**と開発・販売

資材管理システムの導入事例

納入先：泉北高速鉄道株式会社様
導入時期：2024年4月～

アナログな資材管理からIT技術を使用した効率的な資材管理へ
紙ベースの在庫管理 ⇨ QRコード・RFIDを利用
資材の入出庫や棚卸などオフィスと現場で連携
(QRコードの読込端末をお客様所持のスマホに設定可)

（実装機能）

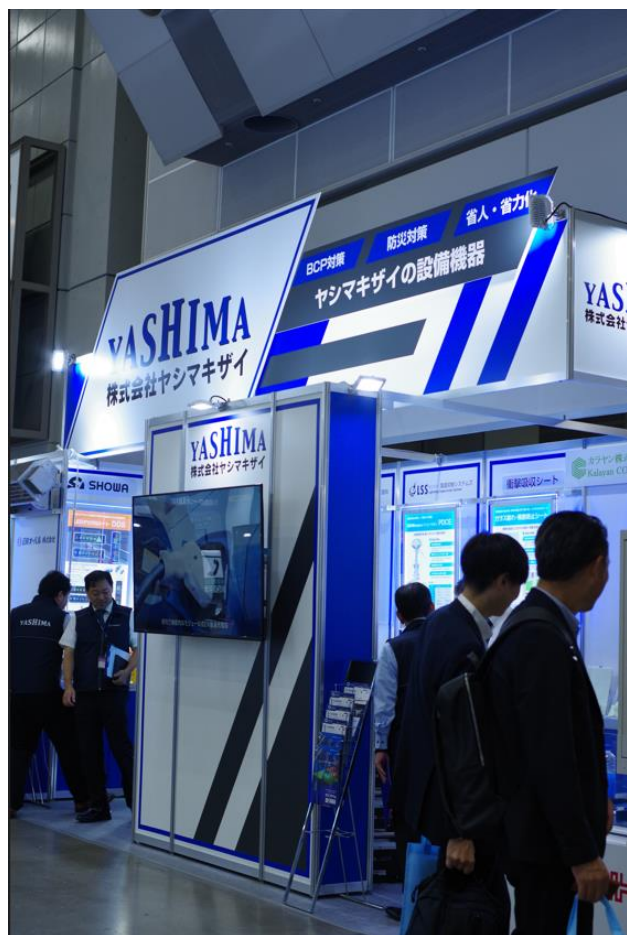


【一般戦略】

道路インフラ事業の拡大

ハイウェイテクノフェア2024に出展

・道路業界での当社の認知度向上と情報収集のため、9月26日～27日に参加



昨今のニーズの高まりを受け、
「BCP対策」、「防災対策」、「省人化・省力化」
の3つをテーマに製品を展示

【出展内容】

- ・ネットワーク(フリーズ)監視機器
- ・免震装置
など

当社のブースには239名（113社）の方々に
ご来場いただきました

ハイウェイテクノフェアは、公益財団法人 高速道路調査会が主催し、高速道路の建設・管理技術の普及や活用を促進するとともに、高速道路事業について広くお客様や社会の理解を得ることを目的に、「高速道路の建設・管理技術」に焦点をあてて開催される展示会です。

【海外戦略】

ODA案件の入札参加・受注と履行体制の確立に向けた取組み

⇒ 将来的に、元請けとして大型ODA案件の受注・履行を目指す

取組み① 下請けとしてのODA案件へ取組み

ODAプロジェクトに対する
機材納入と現地サポート

国内取引でのノウハウ活用

- 当社が国内鉄道市場で培った仕入先との関係を活かし、豊富なラインナップから最適な商材を提案・販売
- 取引形態としては当社が業務の主軸としてきた機材納入とサポートであり、リスクを抑えながら履行可能と判断

【目的】

- ・ODA参画実績獲得
- ・関係企業との海外での協力体制構築
- ・下請けとしての立場からの知見獲得

（取組み中の事例①）

フィリピン・・・南北通勤鉄道延伸区間の
メンテナンス工場設備機器納入設置

（取組み中の事例②）

フィリピン・・・マニラ首都圏地下鉄プロジェクト向け
メンテナンス工場設備機器納入設置

取組み② 元請けとしてのODA案件へ取組み

工事等を含む
ODAプロジェクトへの挑戦

比較的小規模なプロジェクトへの参画

- 進捗管理を含む全体管理、元請けとしての各種手続き等、未経験な部分を考慮し、比較的小規模なプロジェクトへの参画でリスクを低減

（取組み中の事例①）

バングラデシュ・・・信号設備機器納入・設置



（取組み中の事例②）

フィリピン・・・メンテナンス用車両の納入



【目的】

- ・入札に関する業務等の経験蓄積
- ・下請け業者の選定、リソース配分、進捗管理等、プロジェクト全体を管理していくためのノウハウ獲得
- ・施主との直接交渉経験と今後を見据えた関係構築
- ・大型プロジェクト参画に向けた課題の洗い出しと履行体制の整備

【資本業務提携契約の締結】

2024年8月に自走式ロープウェー「Zippar」を開発する
Zip Infrastructure（ジップ・インフラストラクチャー）**株式会社**（福島県南相馬市）
への資本参加を実現

SDGsの
観点からの
社会貢献

次世代交通
インフラへの
早期参画

本稼働後の
メンテナンス
体制の確立

⇒ 企業価値向上と、将来的な収益源の開拓を目指す

「Zippar」はこれまでデッドスペースとなっていた道路上の空間を生かし、従来モノレールの半分の輸送量を、5分の1のコストと期間で建設可能な新しい交通システムです。これにより既存の交通インフラの隙間を埋め、**渋滞緩和や街づくりに貢献**していきます。

<「Zippar」の主な特徴>

- ・低コスト：既存のモノレールに比べ、約1/5のコスト・期間で建設が可能
- ・自動運転：時間帯や路線など、旅客需要に応じて車両数の増減が可能
- ・自由設計：ロープとゴンドラが独立しているため、カーブや分岐に対応可能
- ・安全対策：ロープを2本とし、通常ロープウェイの1.5倍の風速まで運行可能

Zip Infrastructure社 ウェブサイト：

<https://zip-infra.co.jp/index.html>



【人的資本投資のKPI】

人的資本投資の進捗・成果の確認のためにKPIを設定

（１）コンプライアンス研修の受講率（目標値：100%）

・・・当社独自制作教材を基に、業務に関する会計やその他の法的知識、倫理について教育し、確認テストを実施の上、全員合格することで実効性を担保

（２）エンゲージメント指数（継続的なポイント上昇を目標とする）

・・・社員から見て働きやすい環境を整備できているか、自己実現のための教育体制が機能しているか等について、エンゲージメント指数の増減で測定

コンプライアンス研修

- ・2024年 8月
不適切会計に関する研修実施
⇒ **受講率100%達成**
- ・2024年 9月
研修理解度確認テスト実施
（合格まで追試を実施）
⇒ **合格率100%達成**

【今後の予定】

- ・2024年12月
ハラスメント防止研修実施

エンゲージメント指数向上への取組み

- ① 1 on 1 ミーティングの推進
（2024年 5 月に研修実施）
- ② 賃上げの実施
- ③ ファミリーデーイベントの実施
（2024年 7 月実施）
・・・社員の家族を招き、電車の
仕組みや社員の仕事についての
理解度向上を図るための
体験イベントをJR東日本様の
協力を得て開催
＜ファミリーデーの内容等＞

URL：<https://media.jreast.co.jp/articles/1752>



- 【今後の予定】・2024年12月 メンタルヘルス調査実施
⇒ エンゲージメント指数の測定へ

ROE 5 %超達成に向けたKPI

- ・デュポンシステムを参考にROEを分解
- ・当社の売上高は案件の契約形態（本人取引・代理人取引）等により大きく影響され、また、工場や設備のような保有資産に左右される製造業等と異なり、「人」が経営を左右する資本であるため、ROEとの相関も考慮の上、「人」に焦点を当てた2つの指標をKPIとして設定

①営業人員1人当たり売上総利益（目標値：20百万円/人） ⇨ 効率性の指標

②営業人員比率（目標値：66.6%） ⇨ リソース配分の適正性の指標

2024年9月末の進捗状況

(単位：百万円・人)	2024年9月まで			過去2ヶ年平均			通期想定	
	【イ】 売上総利益	【ロ】 期中平均人数	【ハ】 1人当たり	【A】通期 売上総利益	【B】9月まで 売上総利益	【C】 【B】÷【A】	【イ】÷【C】	1人当たり
連結営業計	1,659.9	204.8	8.1	3,741.9	1,672.6	44.7%	3,713.4	18.1
(営業人員比率)	69.2%							

【営業人員1人当たり売上総利益】

- ・2024年9月末時点の実績は8.1百万円/人
 - ⇨当社の業績は例年下期偏重で推移しており、過去2ヶ年平均では上期の売上総利益は通期の45%弱に留まる
 - ⇨過去の進捗率で8.1百万円/人を割り戻すと、通期想定では18.1百万円/人であり、目標達成に不足のため、利益率向上への取組みを継続中

【営業人員比率】

- ・期中平均営業人員比率は69.2%で目標値はクリア、リソース配分に問題ないと評価できる状況

- ・不適切な会計処理の発覚以降、当社は2023年6月30日に内部統制報告書で公表した**16の再発防止策**を実施し、社内体制の改善に向けた取組みを継続中

⇒今後も**継続的な研修の実施**や**各種取組みの運用確認**等を継続し、
会社の風土として定着させることで組織の強靱化を図り、企業価値の向上を図る

【内部統制強化への取組み】

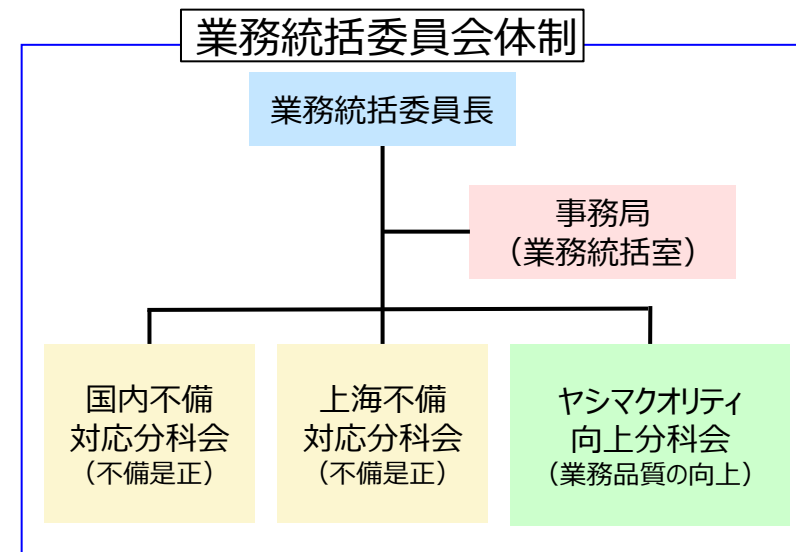
担当組織の設置

今年度より「**業務統括室**」・「**業務統括委員会**」を設置

- ⇒管理部門・営業部門から幅広く人材を集め、不適切会計の防止の他、内部統制全般を強化
- ⇒**2025年3月期には内部統制の重要な不備を解消する取組みに注力**

【活動内容】

- 非定型取引のリスク識別と評価・モニタリング
- パターン別の営業処理マニュアルの策定・周知
- 内部統制不備事項是正の進捗管理
- 各種取組みの全体管理とモニタリング
- 売上計上の整合性チェックと課題検出・是正
- 不適切会計処理等に関する研修立案・実施など





4. ステークホルダーの皆様へ

東京証券取引所スタンダード市場では、その維持基準を以下の通り定めております。

株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (円)	流通株式比率 (%)
400人	2,000単位	10億円	25%

流通株式比率について、当初は基準を充足していたものの、2023年3月31日時点では維持基準を満たしていなかったため、2026年3月末までに上場維持基準に適合するよう、各種取り組みを進めた結果、2024年3月31日時点において、**スタンダード市場の上場維持基準のすべてに適合**いたしました。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (円)	流通株式比率 (%)
当社の 適合状況 および その推移	2023年3月31日時点	647人	5,774単位	11.7億円	20%
	2024年3月31日時点	736人	7,210単位	14.6億円	25%
2024年3月31日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が2024年3月31日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

⇒ 2024年9月末時点で大株主に大きな変動はありません。

鉄道事業者等はコロナ以前の水準への回復途上にあり、当社を取り巻く環境には未だ厳しい部分もありますが、当社はその活動を通じてステークホルダーの皆様、そして社会に役立てるように努めてまいります。

本日はご多忙中にも関わらず、決算説明会にご参加を頂きまして、ありがとうございました。

これからもヤシマキザイをよろしくお願い致します。

ご清聴、ありがとうございました。

株式会社ヤシマキザイ

2024年11月29日 2025年3月期 第2四半期決算説明会

(説明会会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム)

5. ご参考資料

会社概要

社名	株式会社ヤシマキザイ【英文名】Yashima & Co.,Ltd.					
本社	東京都中央区日本橋兜町6番5号					
代表者	代表取締役社長執行役員 高田 一昭					
設立	1948年10月28日					
資本金	9,990万円					
従業員数	250名（2024年3月末現在）					
事業内容	鉄道関連製品と産業用電子部品の販売、メンテナンスサービスおよび輸出入					
連結子会社	名称	住所	資本金	事業内容	議決権の所有 (又は被所有)割合	関係内容
	ヤシマ物流株式会社	東京都中央区	40,000千円	鉄道事業、一般事業	100.0%	物流業務等の委託
	亜西瑪(上海)貿易有限公司	中国上海市	1,000千US\$	鉄道事業、一般事業	100.0%	商材の仕入・販売 借入債務の保証
	※両社とも特定子会社 ※有価証券届出書又は有価証券報告書を提出している会社はありません。					
海外拠点	デリー支店、ムンバイ支店、ハノイ駐在員事務所、ジャカルタ駐在員事務所、マニラ駐在員事務所、ロンドン事務所 ■上海会社(現地法人)：上海・青島・深圳					

■ 1948年に設立、旧国鉄との取引から始まり76年、鉄道の発展に寄与し成長

ヤマキザイ主要商材

<インバータ装置>



<座席>



<情報通信・制御機器>



<検測車>



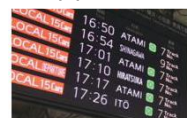
<ドア開閉装置>



<速度発電機>



<運行管理システム>



<エンジン部品>



<コネクター>



代表取締役社長
高田 一昭
<2014年就任>

第2の創業

'03 秋田

'04 上海

'11 ロンドン
ハノイ

'15 ジャカルタ

'17 インド

JR・電車の歴史



【国内拠点】

'51 札幌
'51 大阪
名古屋
仙台
広島
水戸
川崎
高松
九州

'84 静岡
('20 浜松に移転)

【海外拠点】

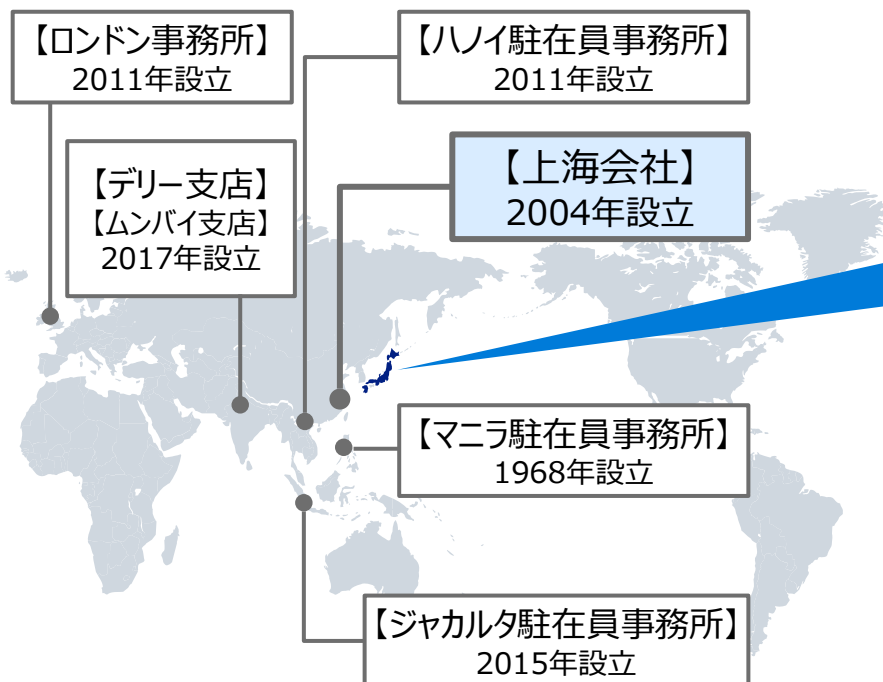
1948年10月設立



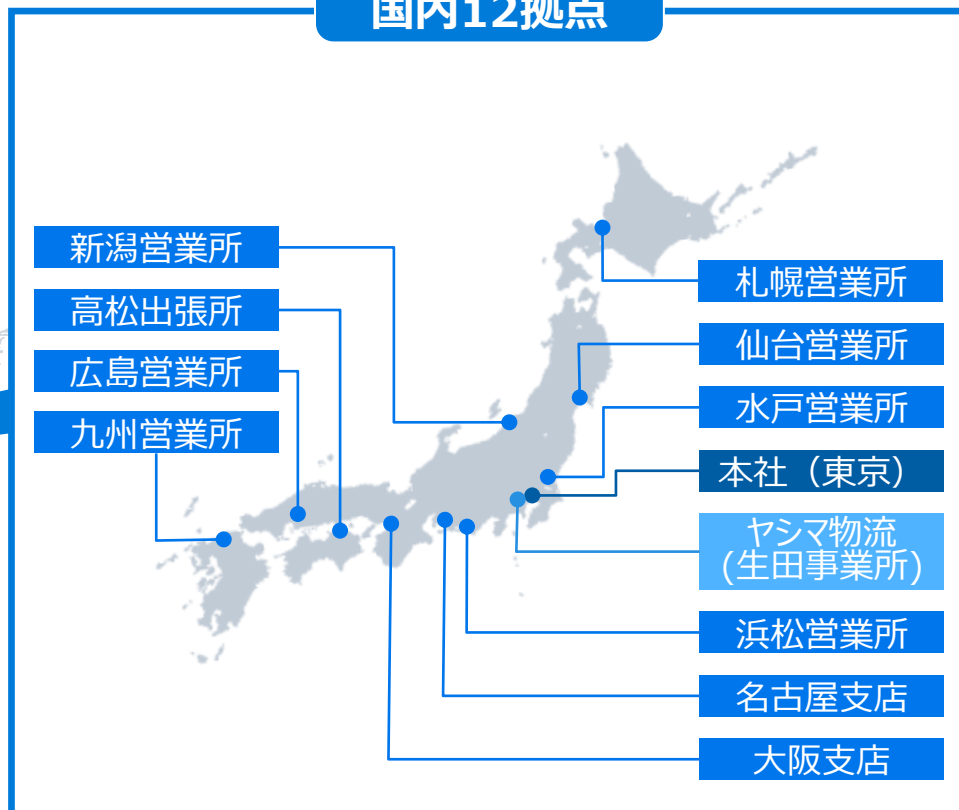
- 日本全国を網羅する12拠点に加え、海外への展開を進めています

海外7拠点

■ 連結子会社 □ 支店・駐在員事務所



国内12拠点



【経営理念】

- 一． ヤシマキザイは、鉄道・交通ビジネスに強い専門商社として、限りの無い成長を目指します
- 二． ヤシマキザイは、人材育成を通して、会社の成長を社員と分かち合います
- 三． ヤシマキザイは、法令を遵守し、良き企業市民として社会に貢献します

【行動準則】

- 一． 3現主義（「現場」「現物」「現実」）を基本にして行動する
- 二． コンプライアンス行動原則に基づき行動する



東証スタンダード市場 証券コード：7677

株式会社ヤシマキザイ <https://www.yashima-co.co.jp/>

【お問い合わせ先】 経営企画室

TEL：03-4218-0096

E-mail：contact-ir@yashima-co.co.jp