



2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11月27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2セミナールーム

株式会社ヤシマキザイとは

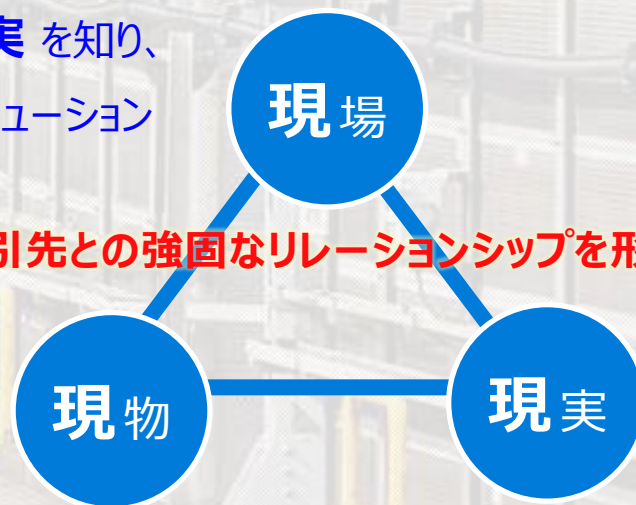
鉄道業界を主な市場として、商材やサービスを提供する商社です

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. 2026年3月期 連結第2四半期決算概況	P. 4
2. 2026年3月期 連結通期業績・配当予想	P.12
3. 2025年3月期～2027年3月期	P.18
中期経営計画と今期の取組み	
4. ご参考資料	P.37

【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. 2026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、有価証券評価差額金が増加

金額単位（百万円）	コロナ前 20/3末	前期末 25/3末	当期 25/9末	前期末 増減	前期末比
【資産の部】					
流動資産	22,693	21,796	18,664	▲3,132	▲14.4%
（うち、現預金）	(8,618)	(9,571)	(7,976)	(▲1,594)	(▲16.7%)
固定資産	3,038	3,597	4,003	+405	+11.3%
資産合計	25,732	25,394	22,667	▲2,727	▲10.7%
【負債の部】					
流動負債	16,184	14,439	11,370	▲3,068	▲21.3%
固定負債	933	1,591	1,610	+19	+1.2%
負債合計	17,117	16,030	12,981	▲3,048	▲19.0%
【純資産の部】					
株主資本	8,392	8,294	8,430	+136	+1.6%
その他の包括利益累計額	221	1,069	1,254	+185	+17.3%
純資産合計	8,614	9,364	9,685	+321	+3.4%
負債純資産合計	25,732	25,394	22,667	▲2,727	▲10.7%

(参考) 自己資本比率 (自己資本÷総資本)	36.9%	→	42.7%
(参考) 当座比率 (当座資産÷流動負債)	139%	→	149%
(参考) 流動比率 (流動資産÷流動負債)	151%	→	164%

■ 売上高は前年同期から増加

【鉄道事業】鉄道事業者の業績向上を受けて需要が増大。また前期案件の当期への後倒しや下期案件の前倒しも重なり増収
 【一般事業】産業機器メーカー向け等が回復基調も、原発再稼働延期を受けた電力業界向け等の低迷によりほぼ横ばい

■ 営業利益・経常利益・最終利益とも増益に

- ・増収を受けて売上総利益が増加
- ・販管費は増収を受けた販売費の増加に加え、賃上げや営業活動に係る費用が増加。
- ・当期は、前期の持分法適用会社に係る営業外費用（▲138百万円）に代表されるマイナス要因の減少や、過年度の中国石油関連取引に係る未収入金の回収を受けた貸倒引当金戻入益の計上（+42百万円）等により最終損益は黒字に転じる

金額単位 (百万円)	コロナ前 19/9累計実績	前年同期 24/9累計実績	当期 25/9累計実績	前年 同期増減	前年 同期比
売上高	15,440	12,960	15,806	+2,845	+22.0%
鉄道事業	14,160	11,863	14,718	+2,855	+24.1%
一般事業	1,284	1,096	1,087	▲9	▲0.9%
売上総利益	1,845	1,659	2,025	+365	+22.0%
販売費及び一般管理費	1,779	1,807	1,903	+96	+5.3%
営業利益	66	▲147	121	+269	—
営業外収益	90	108	123	+14	+13.5%
営業外費用	36	145	36	▲109	▲75.2%
経常利益	120	▲184	208	+393	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	84	▲152	198	+351	—
ROE	1.0%	▲1.6%	2.1%		

（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

②-2 損益計算書（連結）

【連結第2四半期決算概況】

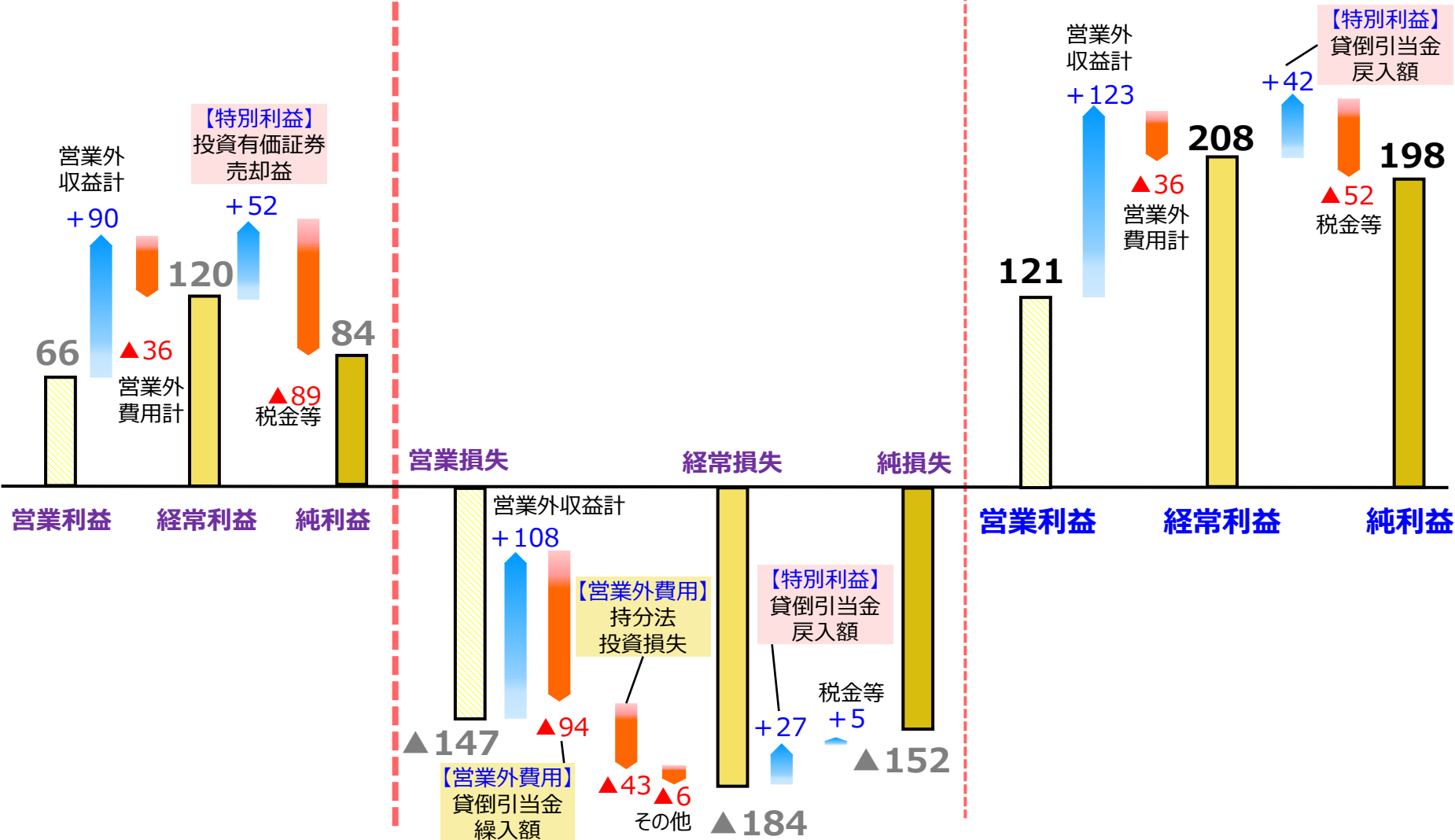
YASHIMA

■ 経常利益・当期純利益の変動要因

コロナ前19/9

前年同期24/9

当期25/9



③ 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、有形固定資産の取得により減少
- 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

一方で前年同期との比較では、現預金及び現金同等物は13.0%増加

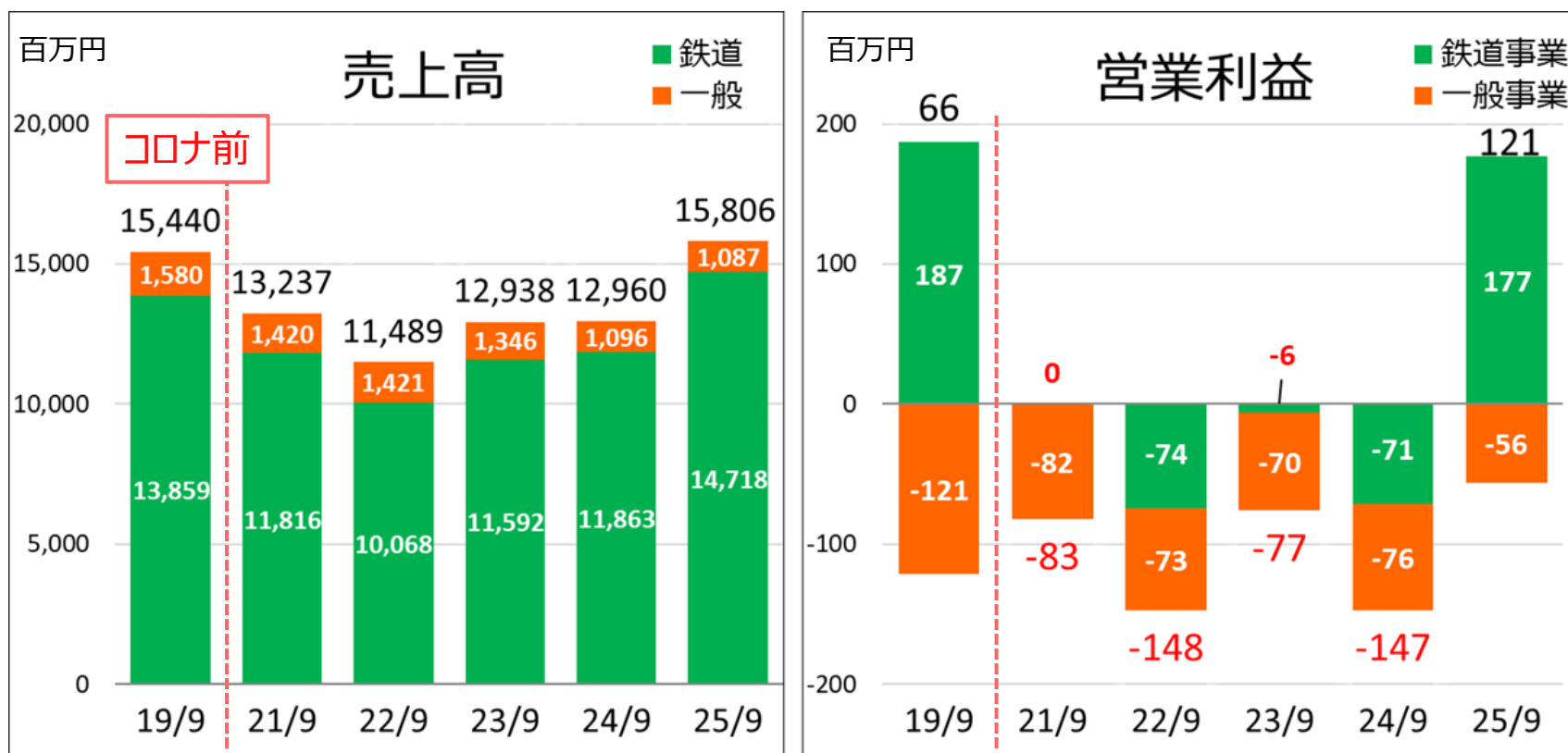
金額単位 (百万円)	コロナ前 19/9累計実績	前期 24/9累計実績	当期 25/9累計実績
売上債権の増減額（▲は増加）	2,264	2,184	916
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲ 191	338	▲ 7
仕入債務の増減額（▲は減少）	▲ 4,141	▲ 4,065	▲ 2,204
その他	▲ 330	▲ 770	▲ 134
営業C／F	▲ 2,399	▲ 2,313	▲ 1,430
投資C／F	114	5	▲ 29
財務C／F	231	▲ 71	▲ 76
換算差額	▲ 6	67	▲ 57
現預金の増減額（▲は減少）	▲ 2,060	▲ 2,311	▲ 1,594
現預金及び現金同等物の期末残高	6,577	7,745	8,754

（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

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
鉄道事業者の好調を受けて売上はコロナ前水準を超える
- ・ **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
一部業界の過剰在庫問題が解消し需要回復傾向も、電力業界等の需要減少がブレーキ

セグメント別 売上高・営業利益推移



売上高は 鉄道事業 +24.1% 増加 一般事業 ▲0.9 % 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

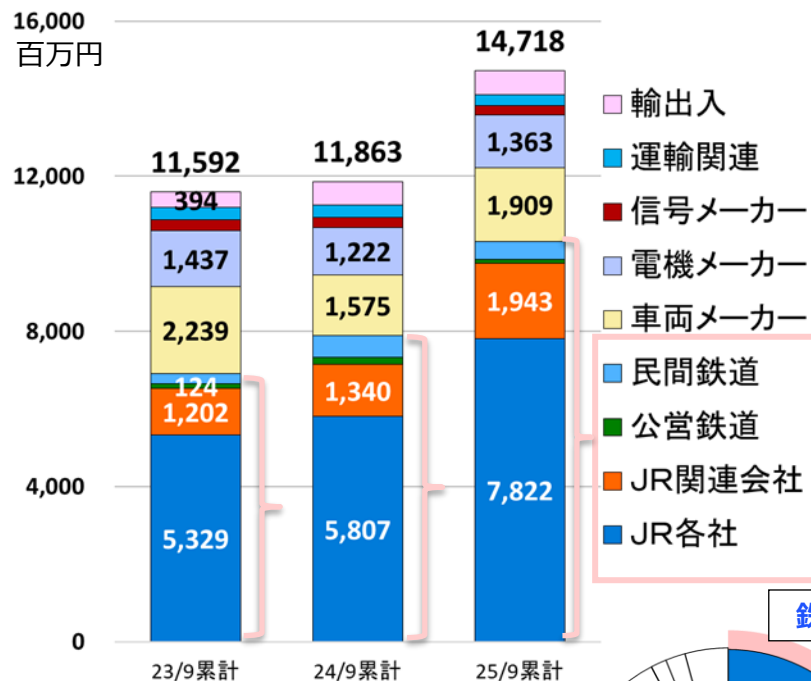
⑤ 鉄道事業の売上高

【連結第2四半期決算概況】

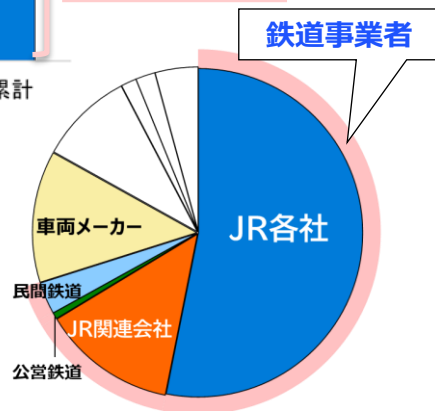
YASHIMA

- 業界別では、鉄道事業者向け保守部品や、車両改造需要増大で車両メーカー向けが増加
- 商材別では、車両の保守や改造需要等の高まりを受け、車体用品・電気用品の販売が増加

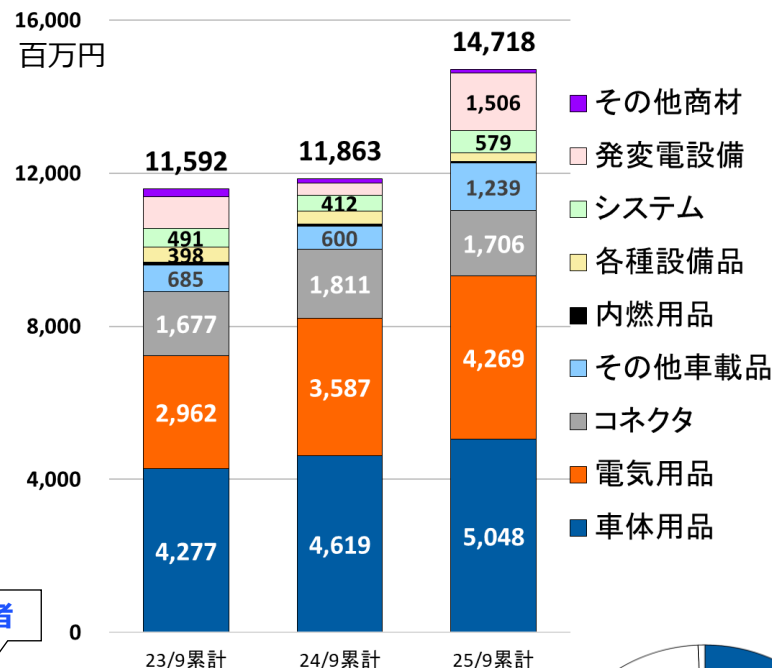
業界別 売上高



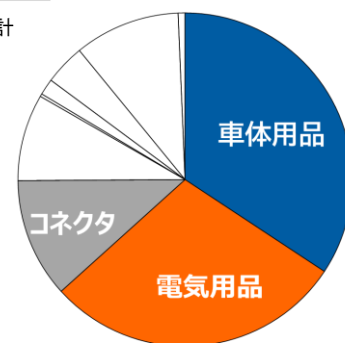
25/9
構成比



商材別 売上高



25/9
構成比



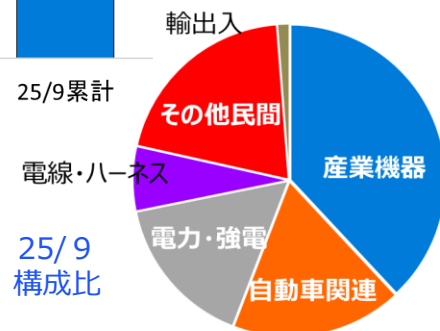
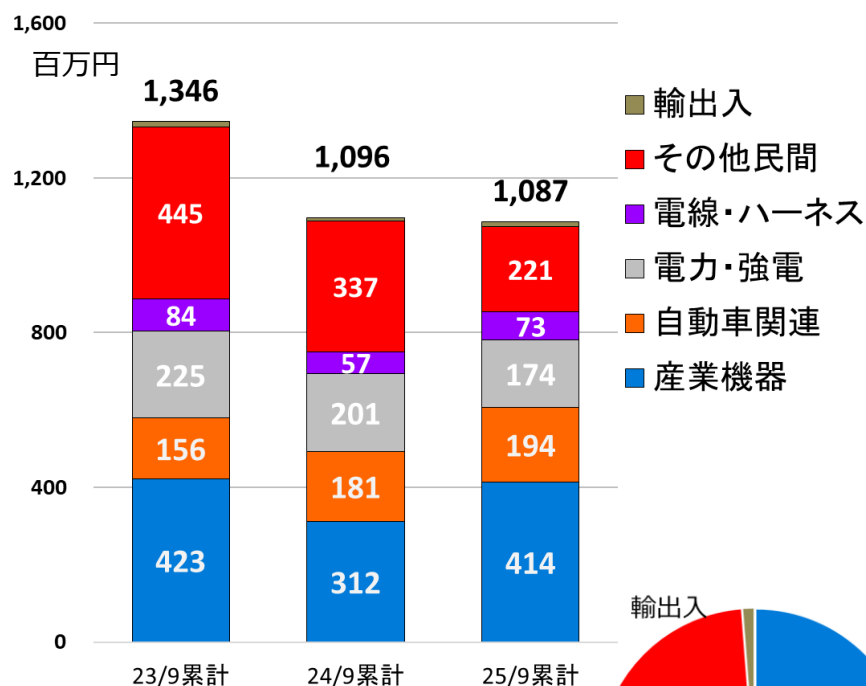
⑥ 一般事業の売上高

【連結第2四半期決算概況】

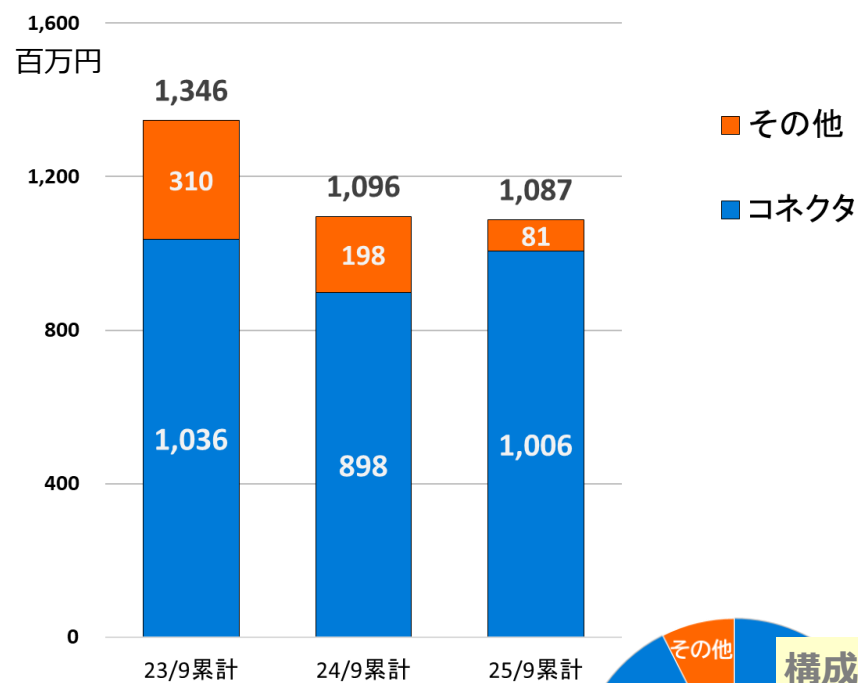
YASHIMA

- 業界別では、産業機器メーカー等が回復傾向も、電力向けの低迷や、その他民間向けで前年同期が設備機器案件で膨らんだ反動もあって、ほぼ横ばい
- 商材別では、産業機器メーカー等で過剰在庫問題が緩和され、コネクタ需要が回復

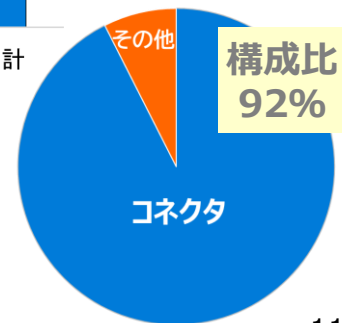
業界別 売上高



商材別 売上高



25/9
構成比





2. 2026年3月期 通期業績・配当予想

【JR各社（単体）の運輸収入】

円安傾向の後押しを受けたインバウンド需要の取り込みや、国内旅行やビジネス需要の高まり等を受けて、運輸収入はコロナ禍以前の水準まで回復

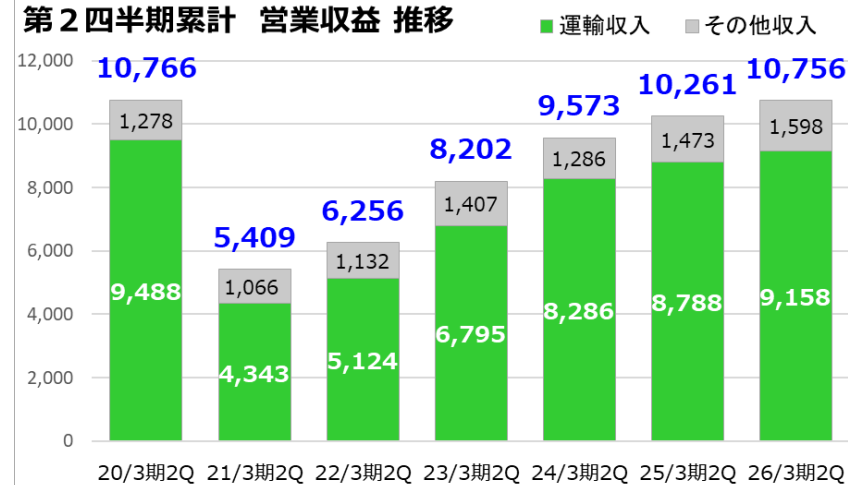
一方でリモートワークの普及等に代表される生活様式の変化や、人口減少傾向を受けて従業員確保が難しくなり、また不採算路線の存廃議論が活発化する等、将来的な旅客数減少懸念も

⇒各社とも鉄道事業以外の収益源開拓や、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

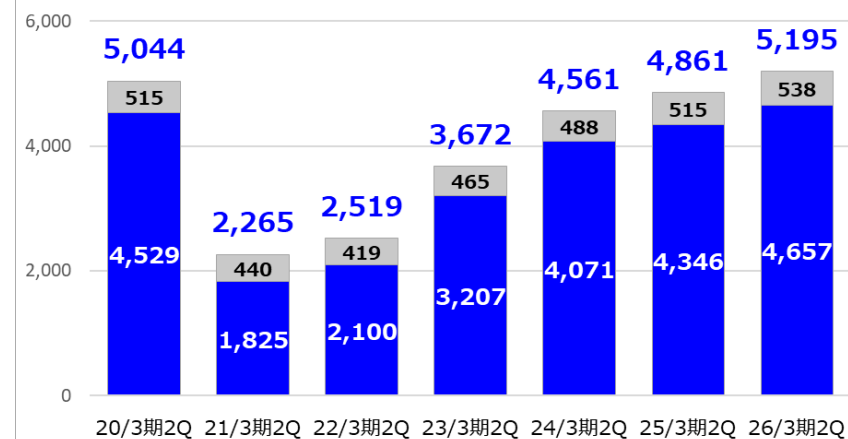
JR東日本

第2四半期累計 営業収益 推移



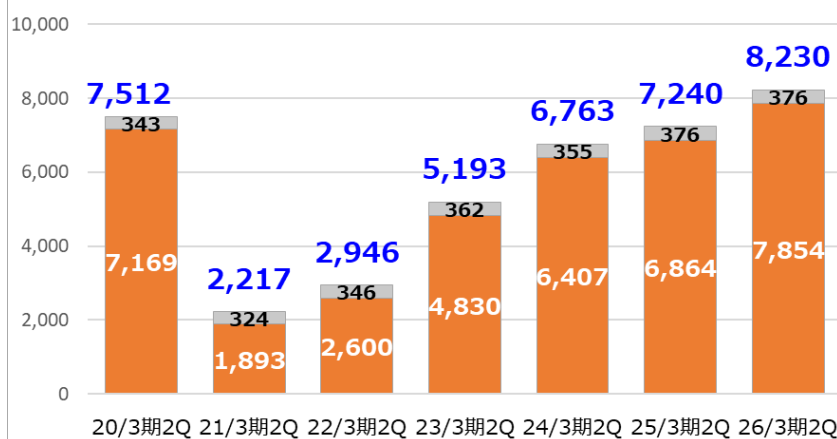
JR西日本

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



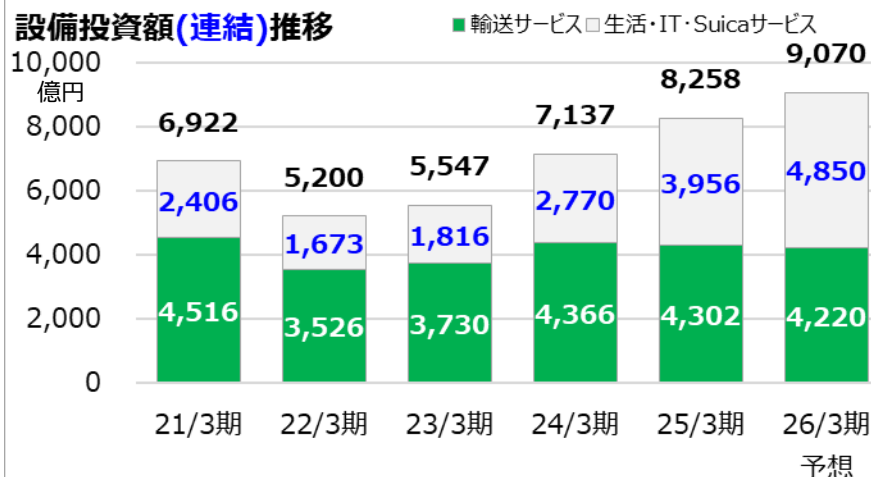
【JR各社の設備投資意欲が回復】

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

⇒2026/3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2025/3期から増加することが期待できる

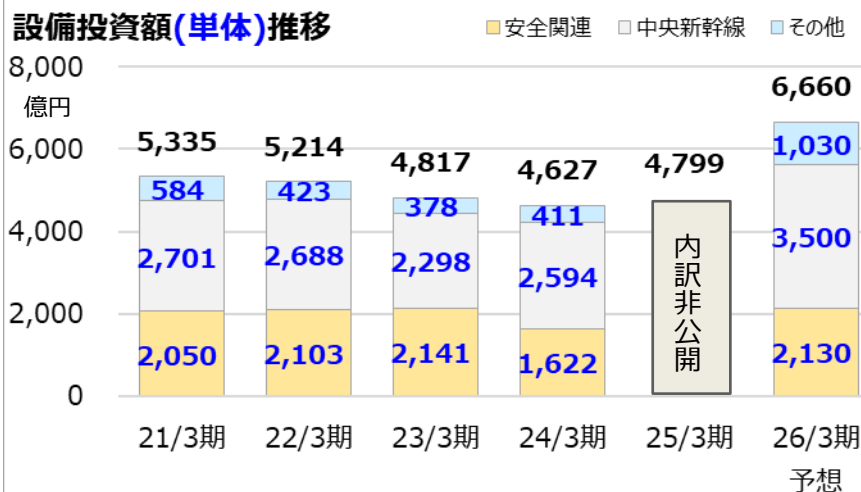
JR東日本

設備投資額(連結)推移



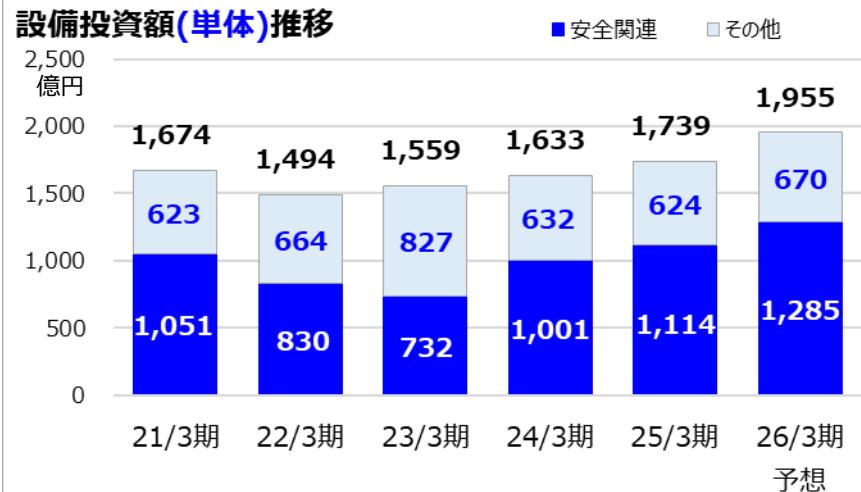
JR東海

設備投資額(単体)推移



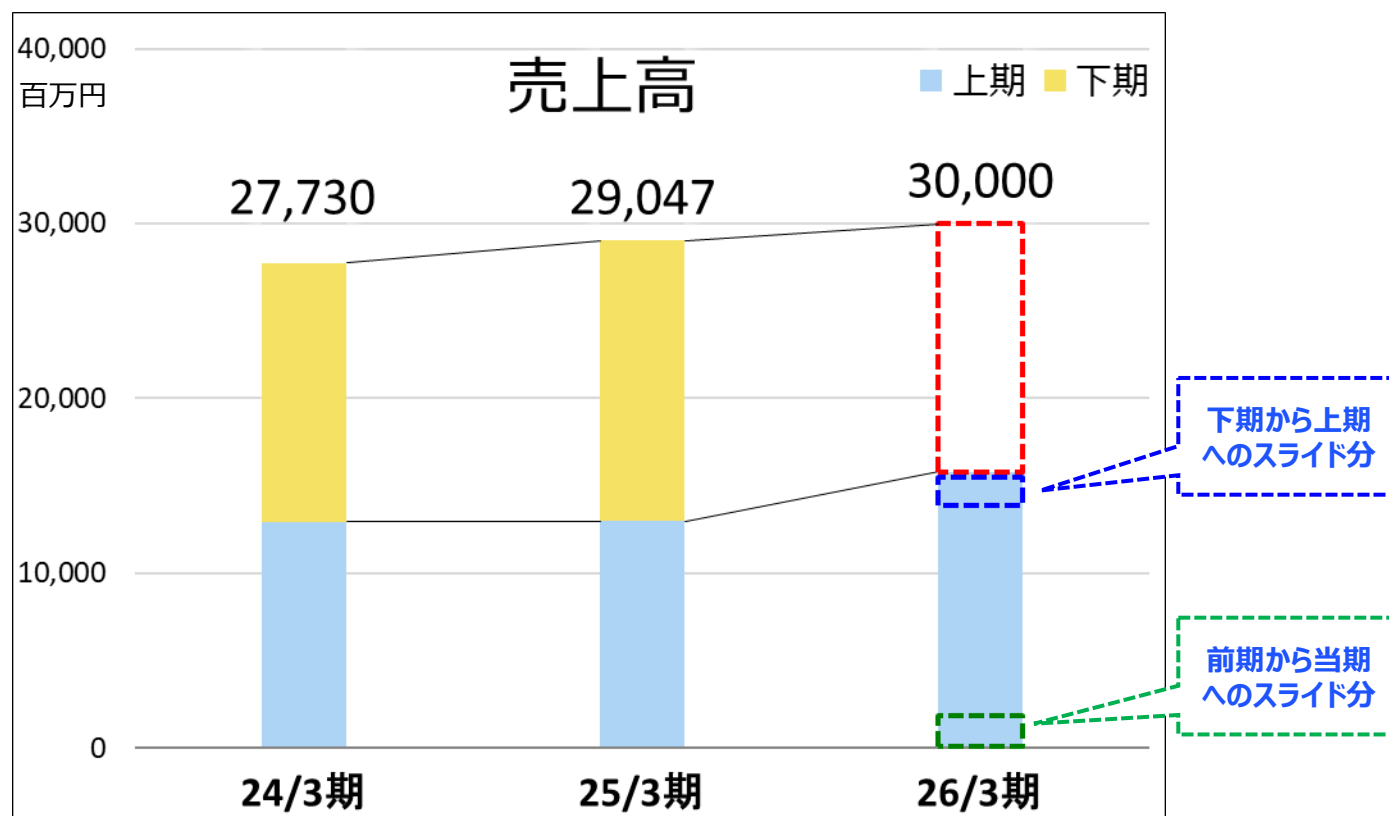
JR西日本

設備投資額(単体)推移



【売上高】

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25/3期を上回っているほか、新規受注も好調で**取扱高ベースで前期を上回る**状況



- 顧客の予算執行の傾向から、当社の売上も下期に偏重する傾向にあるものの、当期は顧客の製造や点検スケジュールの遅延や前倒しによって納品が上期に集中して業績に影響
⇒ 本来下期に計上予定の案件が減少するため、下期の伸びは従来との比較で鈍化する想定

- 売上高は好調な受注環境を反映し増収となり、売上総利益も増加する予想だが、ODA案件の完工遅れ等の不確定要素もあり、今後業績予想が変動する可能性が残る
- 一方で販売の好調を受けた販売費の増加や賃上げに加え、下期は展示会出展費用等の営業活動を強化するための経費の発生を想定しており、通期での黒字転換は実現するものの増益幅は限定されるものと想定

金額単位 (百万円)	25/3期 実績	26/3期 予想	増減	前期比
売上高	29,046	30,000	953	103.3%
営業利益	▲44	150	194	-
経常利益	▲511	290	801	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲509	190	699	-

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

	23/ 3 期	24/ 3 期	25/ 3 期	26/ 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	▲90.78円	137.16円	▲177.50円	66.22円
配当金総額（合計）	71百万円	71百万円	71百万円	71百万円
配当性向（連結）	－	18.2%	－	37.8%

2025/ 3 期は赤字決算となりましたが、過年度利益の蓄積によって十分な配当可能限度額を確保しており、1 株当たりの年間配当額25.00円を維持しました。

当期についても引き続き **1 株当たり年間配当額を25.00円とする方針です。**

業績予想に基づく現時点での配当性向は37.8%を想定しております。



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。

② 数値目標

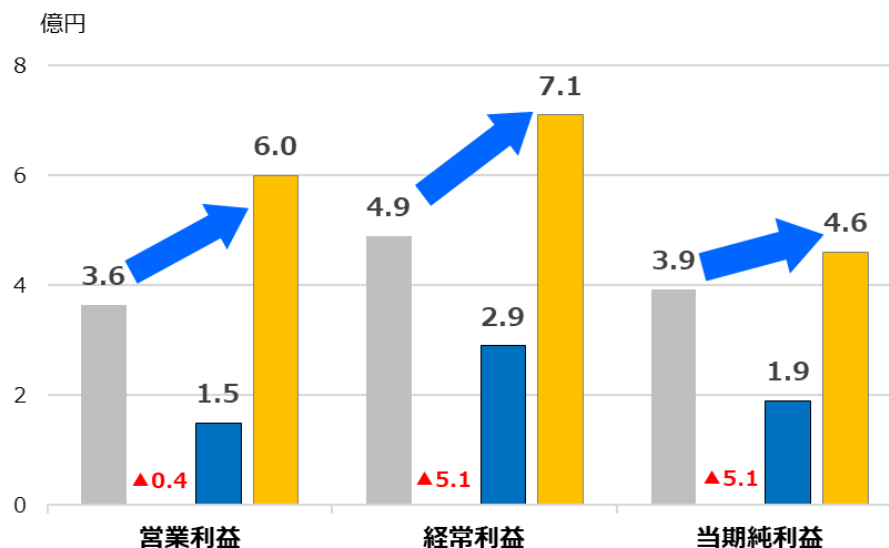
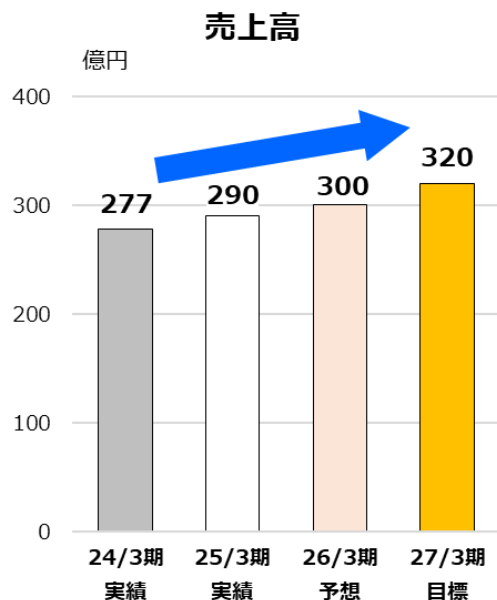
【中期経営計画】

YASHIMA

現行の中期経営計画

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 予想	27/3期 目標	24/3期 比較
売上高	27,729	29,048	30,000	32,000	15.4%
営業利益	364	▲ 44	150	600	64.8%
経常利益	490	▲ 511	290	710	44.9%
当期純利益	392	▲ 509	190	460	17.3%
R O E	4.1%	▲5.3%		5.0%	



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

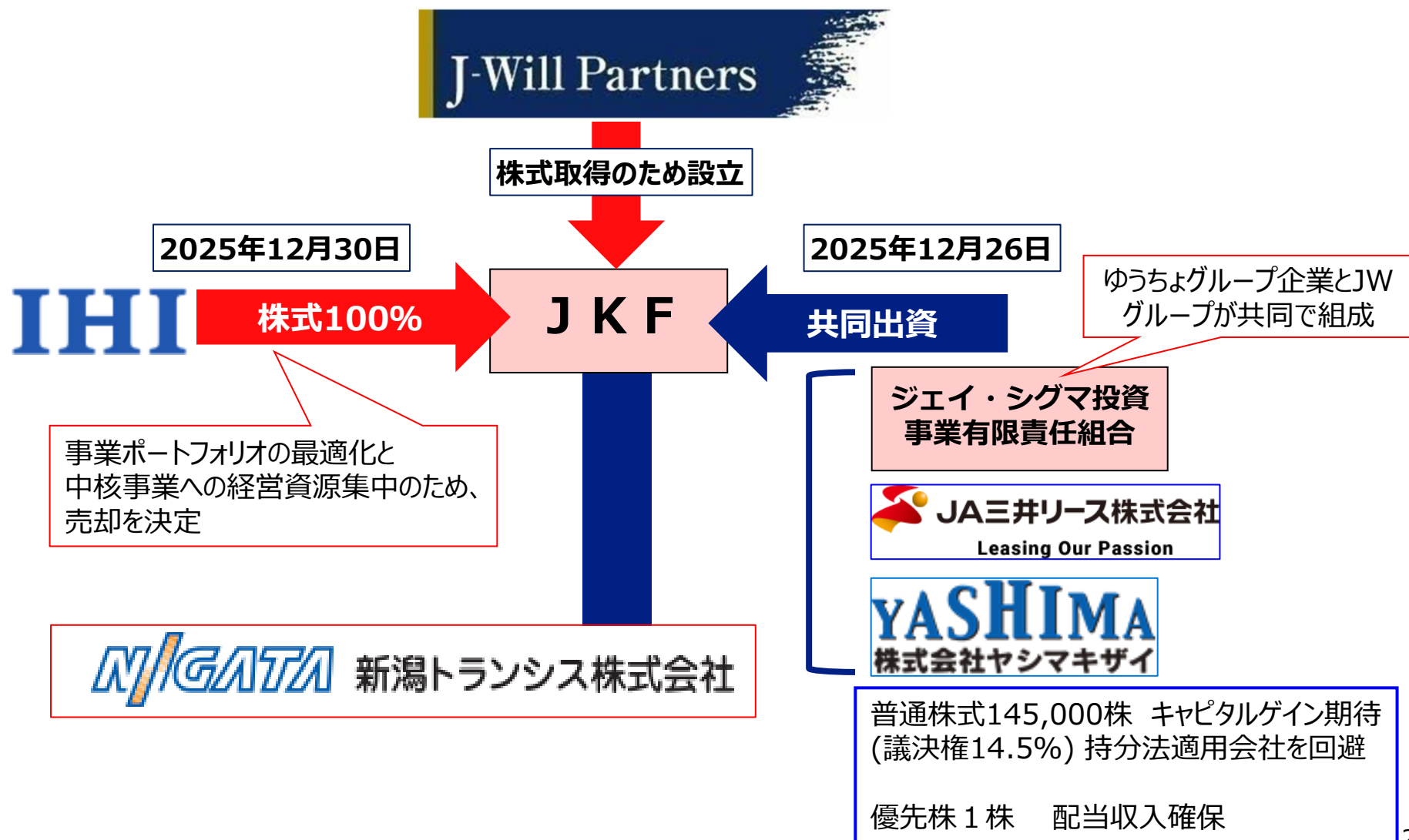
3

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

■ 出資の概要

IHIから「新潟トランス」を買収する「ジェイ・ケイ・エフ」（JKF：ジェイ・ウィル・パートナーズ（JWP）が運営管理するファンドによる特別目的会社）に対する共同出資





【鉄道業界における位置づけ】

（沿革）

旧新潟鐵工所の新交通システム・鉄道車両・除雪機械・産業用車両部門と富士重工業の鉄道車両部門を統合する形で設立され、IHI傘下に

（評価）

国内の車両メーカーとして、**気動車**（ディーゼルカーなど）・**保守用車におけるシェア 1 位**を誇るほか、**ロータリー除雪車両も国内で 2 社による寡占のうち一角**を担う

⇒ 安定的かつ高採算事業を保持。

【業績】

年商200億円、純利益10～15億円規模

※2025年 3 月期は除雪車両納入に係る一部不適切行為で引当金等計上

⇒ 5 億円弱の赤字 . . . 出資による立て直しを図る

【車両製造・導入実績等】

- 路面電車製造 . . . 宇都宮LRT、富山LRT、熊本市交通局、等
- 気動車両製造 . . . JR在来線、地方の中小鉄道事業者、等
- 新交通システム . . . ゆりかもめ、台湾桃園国際空港スカイトレイン、等
- **保守用車両**（業務提携中の北陸重機工業と製造車種住み分け）
- **除雪車両** ロータリー除雪車両等で海外展開を狙う



■ 期待リターンとリスク

※直ちに当社業績に反映はできないものの、当社としてはこれまでにないインオーガニック戦略による事業拡大を図る

（期待リターン）

- ① **シナジー効果** …… 当社事業領域拡大による国内鉄道事業基盤強化・領域拡大と業績向上
- ② **キャピタルゲイン** …… （普通株式）ファンドのEXIT時に合わせて売却する場合
※今後のシナジー効果等を見て、売却の他、一層の関係強化も含めて模索
- ③ **インカムゲイン** …… （優先株式）償還時に一括受領する配当金

（リスク）

- ① **減損処理リスク** …… 対象会社の継続的な損失やキャッシュフローが赤字の場合の減損リスク
⇒ 経営決定権はないが、出資サイドで唯一の鉄道業界ノウハウを生かすため、監視・関与の範囲で経営に参画することで損失リスクを低減可能と想定
- ② **レピュテーションリスク** …… IHIブランドからの離脱による業績悪化リスク
⇒ 対象会社でしか製造できない車両が多く、競争力は維持と想定

■ クラウドファンディング や グッズ販売などを通じて地方鉄道事業者との関係強化

Zipparや長良川鉄道のクラウドファンディング成功により、様々な地方鉄道事業者から問い合わせやグッズ販売も含めた参加希望が増加



【クラファン】みんな大好き食品サンプル列車を今後も多くの人に乗ってもらうためにメンテナンス＆リニューアルがしたい！（長良川鉄道）



鉄道ひろば参加の打合せに合わせて出張時に沿線風景やグルメ紹介の動画を撮影、YouTube にアップすることで鉄道事業者の魅力をPR

⇒ 鉄道事業者との関係強化の結果、コンテンツ作成への積極協力に加え、新規で保守部品の引き合いなどが発生

当社と、電化されていない区間を多く抱える地方鉄道事業者 との関係性を強化することで、気動車を得意とする 新潟トランス の営業リソース不足を補い、複数鉄道事業者との共通車両開発など、これまで取りこぼしていた分野における国内鉄道市場でのシェア拡大を目指す

■ SaaS型 販売管理システム「ハチョDX」の拡販

「みんなシステムズ」と協力して自社ブランドのシステム開発・提案

(ビジネスモデル)

顧客の初期費用を抑え、導入後の月額料金を長期的に獲得

①無料お試し期間で導入促進

⇒ 正式採用後は、月額利用料を得ながら、システム保守等の最小限のコストのみで運営し、高収益率を実現

②顧客の要望により別料金でカスタマイズにも対応可能

③問い合わせやサポート工数削減のため、AIアシスタント機能を新たに搭載

(進捗状況)

- ・中小規模メーカーで無料お試しを経て、カスタマイズ要望があり、数社対応中
- ・中小専門商社等に提案実施中



■ その他のシステム

「みんなシステムズ」との協業の他、複数の開発・改修案件の引き合いを受け、他のシステムベンダーとの協力も模索中

泉北高速鉄道
(現：南海電気鉄道) で
導入された資材管理システム

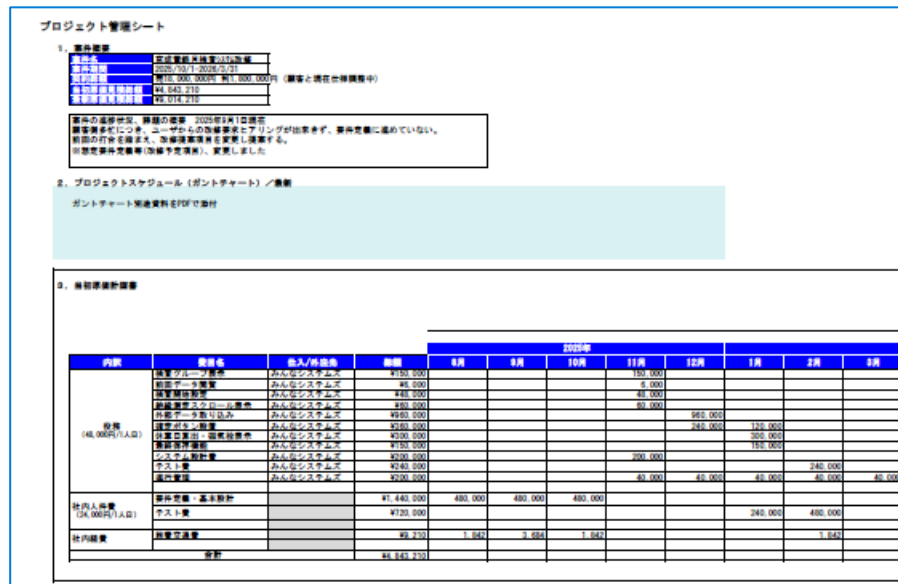
- ・資材管理システム
- ・検査記録データベース化
- ・線路の枕木データ管理システム
- ・調達システム改修 など



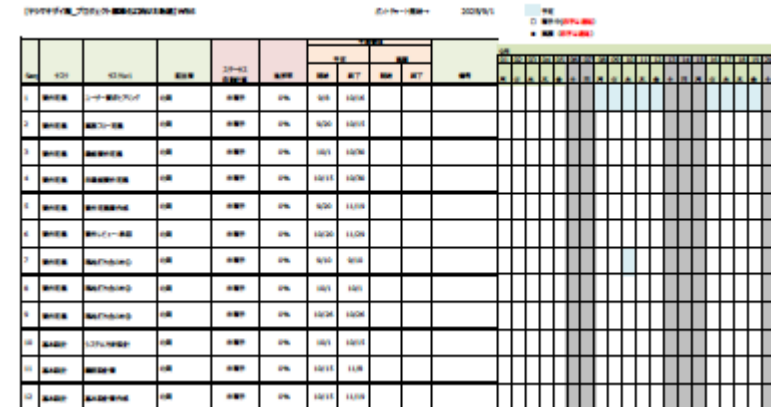
■ プロジェクト案件業務の管理を標準化

国内市場でも物品納入単独の案件メインから、設置等を含めたワンストップ注文が増加

- ⇒ これまで以上に利幅を確保できる余地が生じると同時に、進行基準案件の対応等が必須に
- ⇒ 営業各自が独自にエクセル等で管理していた管理業務を標準化し、工数・コストの削減と適切な収益計上・案件履行体制を確保



プロジェクト管理シート（左）と
ガントチャート（下）を標準化して導入
⇒ システム化も検討中



■ 取扱商材の拡充

顧客の省力化・効率化ニーズ等の高まりに合わせた商材開発を強化

- ⇒ メーカーと協力して 鉄道技術展2025 に出展



鉄道技術展2025への出展

新規商材の開発と拡販によって、
鉄道事業の領域拡大を目指す

- ・2025年11月26～29日 幕張メッセにて開催
(URL: <https://www.mtij.jp/>)



＜出展テーマと主な商材＞

* 鉄道車両・工場設備製品

高所作業車
電気式赤外線ヒーター
鉄道車両用コネクタ
車載カメラ・次世代通信技術

* デジタルソリューション

踏切内滞留検知システム
AI画像認識ソリューション
検査データ管理ソリューション
AI「ハチヨDX」



* 省人・省力化製品

ネットワーク機器フリーズ対策
ウルトラファインバブル生成装置
レール温度測定装置
音声誘導装置

* 次世代モビリティ

Zippar (自走式ロープウエー)

【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2025に出展（東京ビッグサイト）

・道路業界での当社の認知度向上と情報収集のため、10月16日～17日に参加



* 出展内容

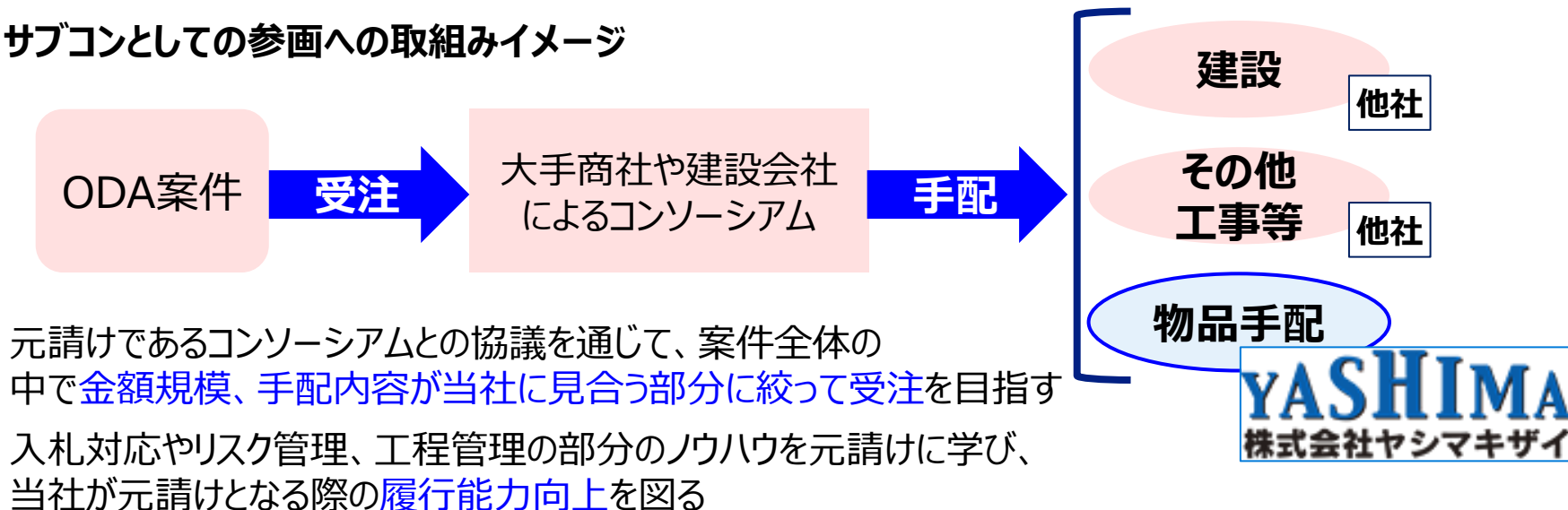
災害対策製品
BCP関連製品
省エネ製品
省人化・省力化製品
害獣忌避製品 など

当社のブースには215名の方々に
ご来場いただきました

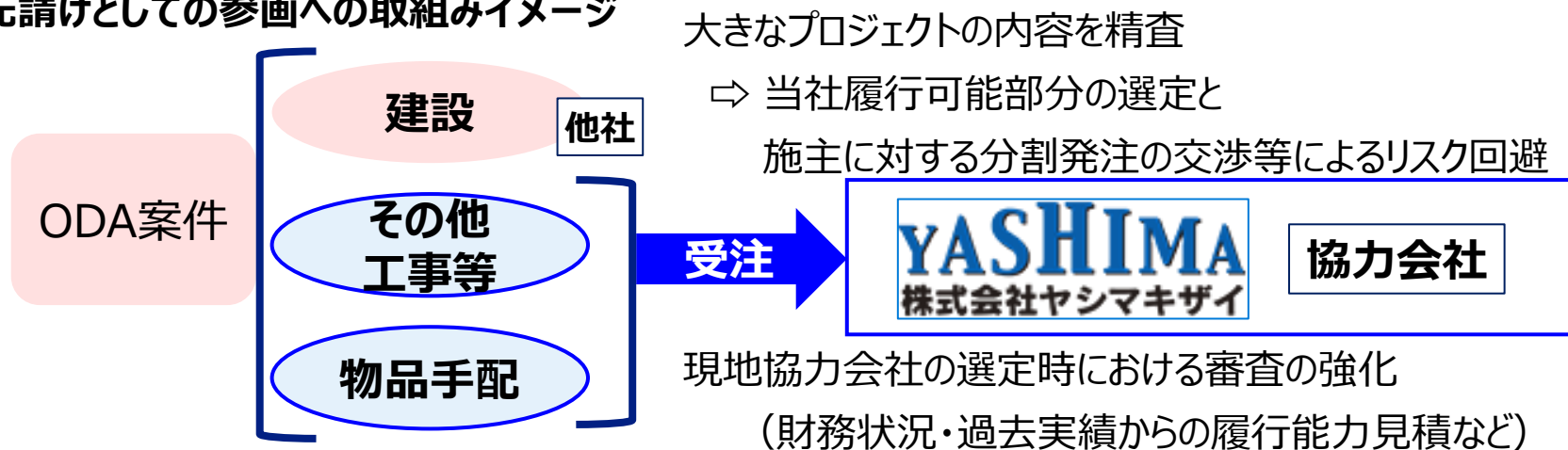
ハイウェイテクノフェアは、公益財団法人 高速道路調査会が主催し、高速道路の建設・管理技術の普及や活用を促進するとともに、高速道路事業について広くお客様や社会の理解を得ることを目的に、「高速道路の建設・管理技術」に焦点をあてて開催される展示会です。

- 国内での事業領域拡大に加え、成長余地の大きい海外鉄道業界に対しても取組み中（ODA案件）

- ・サブコンとしての参画への取組みイメージ



- ・元請けとしての参画への取組みイメージ



- 次世代新交通システムへの参画により、部品交換需要等をいち早く取り込み、また話題性のある分野への投資を通じて低コストでのヤシマキザイのイメージ向上を図る

他交通システムとの比較

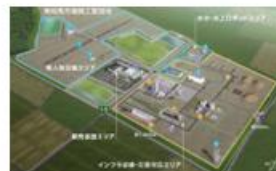
	導入者 (自治体・企業)	利用者
 バス	・初期コストが安い ・路線導入が簡単 ・バスの運転手不足	・定時性が低い ・運行本数が少ない ・渋滞に巻き込まれる
 鉄道・軌道交通	・初期コストが高い ・実導入まで数十年 ・用地買収が困難	・定時性が高い ・交通渋滞に影響されない ・高頻度運行
 Zippar	・コストは鉄道の1/10 ・設計1年・建設1年 ・用地買収が最小限	・定時性が高い ・交通渋滞に影響されない ・高頻度運行

開発状況

福島県南相馬市 原ノ町駅から約5kmの場所に福島ロボットテストフィールドにて試験線を建設予定

福島ロボットテストフィールド

陸・海・空のフィールドロボットの一大開発実験拠点で、インフラや災害現場など実証の使用環境を再現して、ロボットの性能評価や操縦訓練ができる施設



地域復興実用化開発等促進事業補助金

地域復興を目的として、福島県が拠出する補助金を活用。3年で総事業費 9.7億円(内 7.3億円補助金)利用し、Zipparの実証線を選定している



福島試験線完成イメージ

路線導入に向けて活動

	Zippar導入調査(F/S)実施件数	予算規模	進捗状況
2023	3件	13,000千円	3件完了
2024	5件(海外1件含む)	62,000千円	5件完了
2025	8件(現時点)	入札中	8件実施予定

フィリピン基地転換開発公社

BCDA



マレーシア科学大学



MoU締結

神奈川県



神奈川県 厚木市



福島県

南相馬市



沖縄県

豊見城市



連携協定の締結
導入検討地域

(Zippar 採用に向けた動向)

- 国土交通省が助成する「新モビリティサービスと一体となった防災総合公園整備に係る官民連携手法調査」で Zippar 導入可能性が検討されるなど、複数自治体が予算化して導入可能性を探る調査を実施し、比較的高評価を得ることが増加

【R6:先-2】新モビリティサービスと一体となった防災総合公園整備に係る官民連携手法調査 (実施主体:茨城県守谷市)

調査結果

1. ヒアリング等による情報収集

- 関係者へのヒアリング(市内企業9社、交通事業者3社)
- 市民向けワークショップ(全2回 参加者:28名[第1回]、26名[第2回])
- 民間事業者への意向調査(13社)

項目	アイデア・意見等
①コンセプト・テーマ、施設・機能	- コンセプト・テーマ:スポーツ、健康増進、インクルーシブ、多世代交流、自然・環境、防災など - 施設・機能:屋内施設、サッカー場、ランニングコース、芝生広場、イベントスペース、アスレチックインクルーシブ遊具、飲食・物販など
②モビリティサービスの導入可能性	- 守谷駅～総合公園:自動運転バス、カーシェアなど - 守谷SA～総合公園:自動運転バス、カーシェアなど - 総合公園内:グリーンスローモビリティ、シェアサイクル、次世代モビリティの実証実験の場など
③防災拠点として求める設備・機能	- 守谷SAで一時的に受け入れた避難者の次の避難先 - 土地区画整理事業区域内の避難先のバックアップ - モビリティの災害時利用(移動手段、非常用発電など)
④周辺施設等との連携	- イベントや野球教室など、スポーツを軸とした賑わい創出 - モビリティサービス導入による市内の観光資源の周遊 - 総合公園を中心としたエリアマネジメント

2. 新モビリティサービスの導入可能性

- 総合公園来訪者数と来訪手段分担率から、来訪手段別の来訪者数を推計
- モビリティサービスを導入するルートとして、①守谷駅～守谷SA～総合公園、②総合公園内の2つを想定
- 上記ルートごとに「需要」、「整備・運用」、「費用」の3つの視点からモビリティサービスを比較・検討
- 自動運転バス、都市型ローブウェイ、シェアサイクルはいずれのルートにおいても導入可能
- モビリティサービス導入に係る法制度や地権者等との調整などは、事業者を中心に解決に向けた協議が必要

【総合公園へのアクセスルート】

【新モビリティサービス導入可能性の検討】

種別	守谷駅～守谷SA～総合公園	総合公園内
LRT	○ (検討対象外)	○ (検討対象外)
BRT	○ (検討対象外)	○ (検討対象外)
自動運転バス	○	○
都市型ローブウェイ	○	○
シェアサイクル	○	○
グリーンスローモビリティ	○	○
カーシェア	○	○

3. コンセプト、施設・機能の見直し

- 総合公園のコンセプトを「ひとまちも健康になれるスポーツパーク」から「ひとまちも“育っていき”公園」へと見直し、施設・機能を以下のとおり見直した。

【施設・機能の見直し】

見直し前	見直し後
サッカー場	サッカーコート 観客席
芝生広場	屋内施設 (インクルーシブ遊具広場、防災広場)
インクルーシブ遊具広場	アスレチック遊具広場(屋内)
防災広場	多目的広場
多目的広場	多目的広場
市民体育広場	整備しない
駐車場	駐車場(無料)
観客席	観客席(有料)
ランニングコース	ランニングコース
その他	その他(パークセンター、防災広場など)

【基本計画図(見直し後)】



4. 事業スキームの検討

- 本公園整備については、従来方式、DBO方式、PFI(BTO)方式、PFI(BOT)方式、PFI(BT+コンセッション)方式、定期借地権方式、Park-PFIを比較・検討
- DBO方式、PFI(BOT)方式に優位性があることを確認(Park-PFIの併用は可能)
- 新モビリティサービス導入については、上下分離方式(従来方式、DB方式、指定管理者制度、コンセッション方式、貸付による運営)と上下一体方式(PFI(BOT)方式、PFI(BOO)方式、第三セクター方式)を比較・検討
- 上下分離方式(DB方式+貸付による運営)に優位性があることを確認
- ただし、モビリティサービスは専門性が高く、運営可能な事業者が限られている一方、複数のモビリティサービスを導入・併存できることから、公園整備とは一体にせず事業実施
- 本公園整備にかかるVFMを算定したところ、DBO方式では4.95%、PFI(BOT)方式では3.66%と算定され、いずれの方式も本市の財政負担額の縮減が期待できることを確認

事業スケジュール(案)

年度	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
事業計画	策定	策定	策定	策定	策定	策定	策定
事業実施							
事業評価							

今後の課題

- 適正な工期の設定
- 適正な予定価格の設定
- 工事による周辺への影響
- 周辺との連携、エリアマネジメントの検討

(その他参考)

提携先の沖縄県豊見城市での Zippar導入を目指すポスター



■ 人材獲得競争力とエンゲージメントの強化に向けた取組み

賃上げの実施

人材確保と定着の強化、働き方改革の推進、物価上昇への対応等、従業員が安心して働ける環境整備が重要な経営課題

2025年3月期に5%程度の賃上げを実施

⇒ 引き続き2026年3月期においても5%程度の賃上げを実施

ファミリーデーイベントの実施

(2025年11月実施)

場所：JR東日本・東京総合車両センター

当社社員が家族とともに、鉄道車両整備工場を訪問。

電車のしくみや社員の仕事についての理解を深めるための体験イベントとして、JR東日本様の協力を得て開催



ファミリーデーの様子

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

2025年9月末の進捗状況

(単位：百万円・人)	2025年9月			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	2,025.2	203.7	9.9	3,801.6	1,697.6	44.7%	4,535.2	22.3
(営業人員比率)	64.8%							

【営業人員1人当たり売上総利益】

- ・2025年9月末時点の実績は9.9百万円/人
 - ⇨当期は前期からの後倒しや下期からの前倒しにより上期の売上・売上総利益が上昇
 - ⇨過去の進捗率で9.9百万円/人を割り戻すと、通期想定では22.3百万円/人であり、下期が例年通りの進捗であれば目標達成が見込まれるが、状況を注視する必要がある

【営業人員比率】

- ・現時点の期中平均営業人員比率は64.8%で目標に達しておらず、営業人員の確保が課題

鉄道事業者等が将来を見据えて鉄道中心から多角化への方向性を模索する等、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

2025年11月27日 2026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 2 セミナールーム)

4. 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	266名 (2025年3月末現在 連結)					
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77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
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】

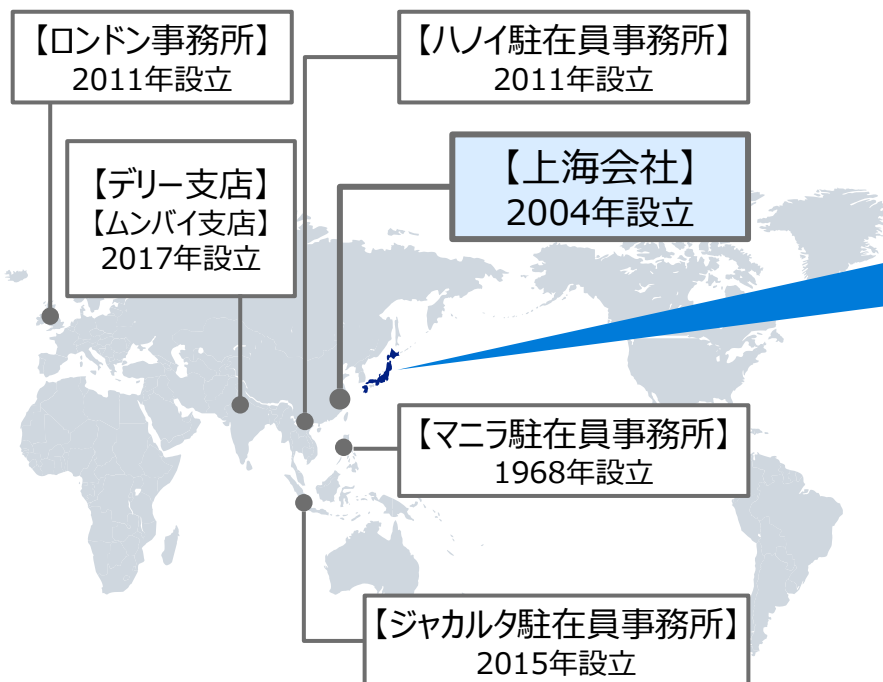
1948年10月設立



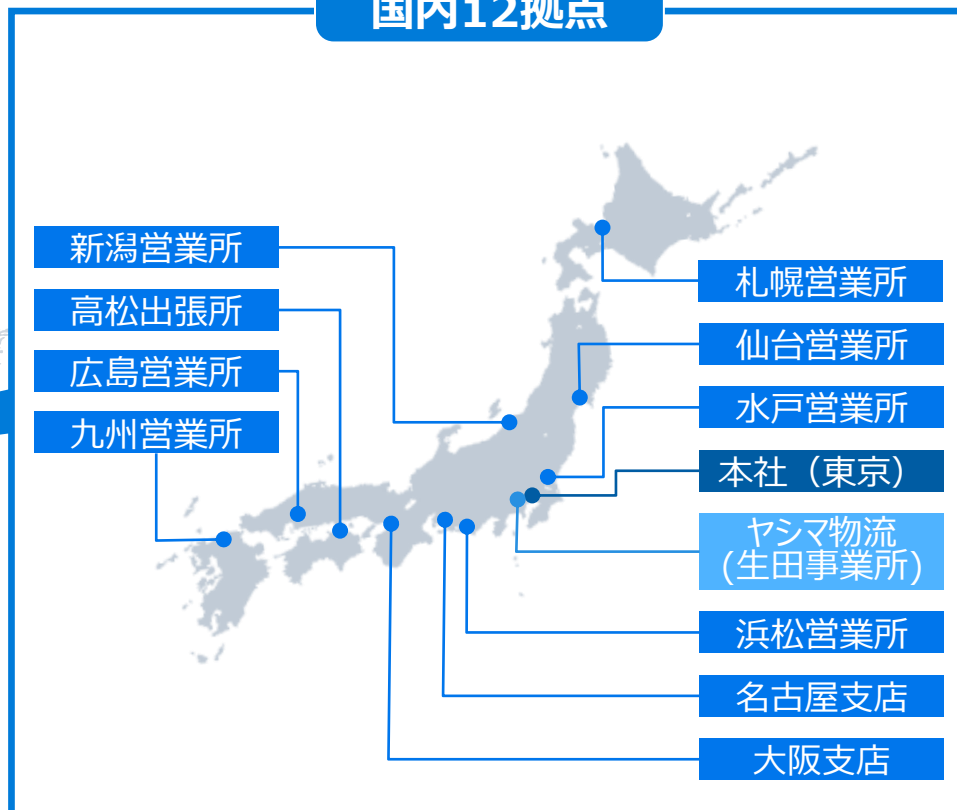
- 日本全国を網羅する12拠点に加え、海外への展開を進めています

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