



2026年 3 月期 決算説明資料

2026年 6 月 2 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

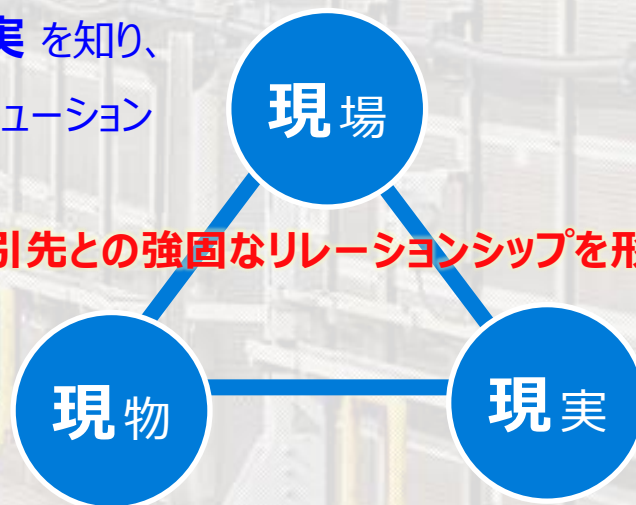
鉄道業界を主な市場として、商材やサービスを提供する商社です

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 連結通期決算概況	P. 3
2. 2027年3月期 連結通期業績・配当予想	P. 11
3. 2025年3月期～2027年3月期	P. 18
中期経営計画の実施状況	
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 連結通期決算概況

① 貸借対照表（連結）

【連結通期決算概況】

YASHIMA

- 流動資産は、販売増に伴う受取手形や売掛金、営業未収入金の増加により増加。
固定資産は、新潟トランスへの間接投資と株高により投資有価証券が増加したことで増加。
- 流動負債は、販売増に伴う仕入債務の増加により買掛金・営業未払金が一時的に大きく膨らみ増加。
- その他の包括利益累計額は、株高を受けた有価証券評価差額金等により増加。

金額単位 (百万円)	24/3期	25/3期	26/3期	前期増減	前期比
【資産の部】					
流動資産	21,682	21,796	22,160	+363	+1.7%
（うち、現預金）	(9,779)	(9,571)	(9,692)	(+120)	(+1.3%)
固定資産	3,383	3,597	5,622	+2,025	+56.3%
資産合計	25,066	25,394	27,783	+2,389	+9.4%
【負債の部】					
流動負債	14,189	14,439	15,884	+1,445	+10.0%
固定負債	1,097	1,591	1,602	+11	+0.7%
負債合計	15,286	16,030	17,487	+1,457	+9.1%
【純資産の部】					
株主資本	8,865	8,294	8,734	+439	+5.3%
その他の包括利益累計額	913	1,069	1,561	+492	+46.0%
純資産合計	9,779	9,364	10,296	+931	+10.0%
負債純資産合計	25,066	25,394	27,783	+2,389	+9.4%

(参考) 自己資本比率 (自己資本÷総資本) 36.9% → 37.1%

(参考) 当座比率 (当座資産÷流動負債) 134% → 124%

(参考) 流動比率 (流動資産÷流動負債) 151% → 140%

■ 売上高は前期から増加

【鉄道事業】鉄道事業者の業績回復を受けた受注環境の好転や一部案件の翌期からの前倒しもあって増収

【一般事業】主力商品であるコネクタ・電子部品の在庫調整局面からの改善等により増収

■ 利益面は前期のような一時的な要因がなく、増収に伴い増益

【売上総利益・営業利益・経常利益】

増収による売上総利益の増加に加え、前期のような多額の各種引当金計上がなく黒字回復

【当期純利益】過年度の石油関連取引に係る貸倒引当金戻入額(64百万円)を特別利益として計上

金額単位 (百万円)	24/3期	25/3期	26/3期	前期増減	前期比
売上高	27,729	29,046	33,864	+4,817	+16.6%
鉄道事業	25,094	26,605	31,362	+4,756	+17.9%
一般事業	2,635	2,441	2,502	+61	+2.5%
売上総利益	3,970	3,632	4,656	+1,024	+28.2%
販売費及び一般管理費	3,605	3,676	3,928	+252	+6.9%
営業利益	364	▲44	727	+771	—
営業外収益	167	190	187	▲2	—
営業外費用	41	658	157	▲501	—
経常利益	490	▲511	758	+1,270	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	392	▲509	502	+1,012	—
ROE	4.1%	▲5.3%	5.1%		

一時的な要因を除いた調整後損益を算出した前期との比較

- 2026/3期は、2024/3期、2025/3期調整後との比較で増収増益、売上高売上総利益率も同程度の水準を確保

（金額単位・百万円）	2024/3期 実績	2025/3期 調整前	（金額単位・百万円）	2025/3期 調整後	2026/3期 実績	（前期調整後） 増減
売上高	27,729	29,046	売上高	29,046	33,864	4,817
売上総利益	3,970	3,632	調整後売上総利益 ※1	3,981	4,656	675
売上高売上総利益率	14.3%	12.5%	売上高売上総利益率	13.7%	13.7%	
販売費及び 一般管理費	3,605	3,676	販売費及び 一般管理費	3,676	3,928	252
売上高販管費率	13.0%	12.7%	売上高販管費率	12.7%	11.6%	
営業利益	364	-44	調整後営業利益	304	727	422
営業外収益	167	189	営業外収益	189	187	-1
営業外費用	41	657	調整後営業外費用 ※2	44	157	112
経常利益	490	-511	調整後経常利益	450	758	307
特別利益	114	67	特別利益	67	64	-2
特別損失	0	43	特別損失	※3 43	0	-43
親会社株主に帰属する 当期純利益	392	-509	調整後親会社株主に 帰属する当期純利益	332	502	170

（2025年3月期 調整の内容）

- ・ ※1 バングラデシュ案件における受注損失引当金(348百万円)
- ・ ※2 レンマックに対する貸倒引当金(87百万円)及び債務保証損失引当金(385百万円)、QYPLに対する貸倒引当金(141百万円)
- ・ ※3 東京支店における事業用資産の減損損失

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、当期純利益や営業未払金の増加によりプラス
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券取得等によりマイナス
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払いによりマイナス

⇒これらの結果、現預金及び現金同等物は8.5%減少

金額単位 (百万円)	24/3期	25/3期	26/3期
売上債権の増減額（▲は増加）	▲ 243	383	▲ 790
棚卸資産の増減額（▲は増加）	▲ 6	330	▲ 115
仕入債務の増減額（▲は減少）	2,720	▲ 128	602
その他	923	430	763
営業C／F	3,394	▲ 155	1,066
投資C／F	▲ 45	▲ 114	▲ 1,623
財務C／F	▲ 71	▲ 77	▲ 80
換算差額	21	53	61
現預金の増減額（▲は減少）	3,299	291	▲ 879
現預金及び現金同等物の期末残高	10,057	10,349	9,470

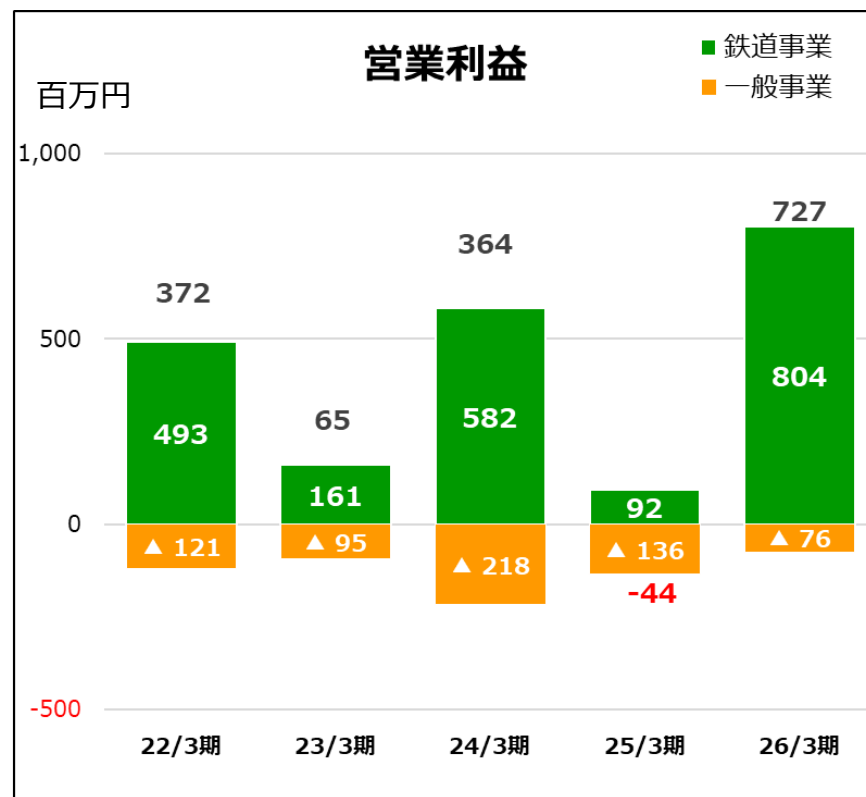
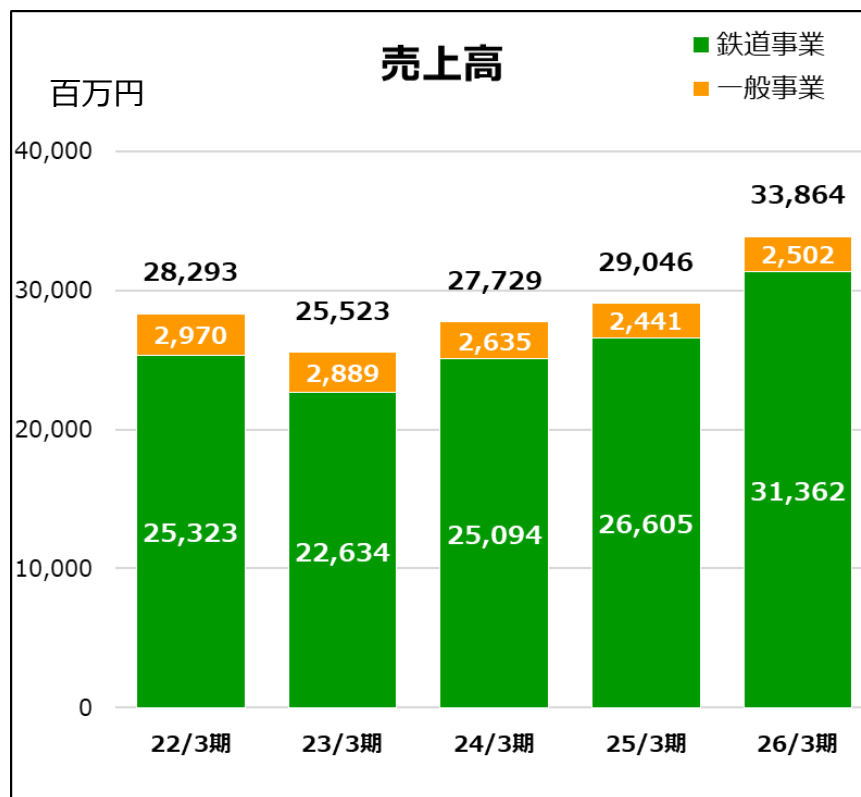
④ セグメント別業績の推移

【連結通期決算概況】

YASHIMA

- ・ **鉄道事業** 鉄道事業者の好調な業績を受け、23/3期を底に売上は回復傾向
前期に受注損失引当金を計上した反動により、営業利益は大幅に改善
- ・ **一般事業** 一部業界でコネクタの在庫調整局面が解消し売上は回復基調に入る
コスト削減等により営業赤字幅は前期比で減少

セグメント別 売上高・営業利益推移



売上高は 鉄道事業 +17.0%増加
営業利益は 鉄道事業 +770.7%増加
一般事業 +2.5%増加
一般事業 - %増加

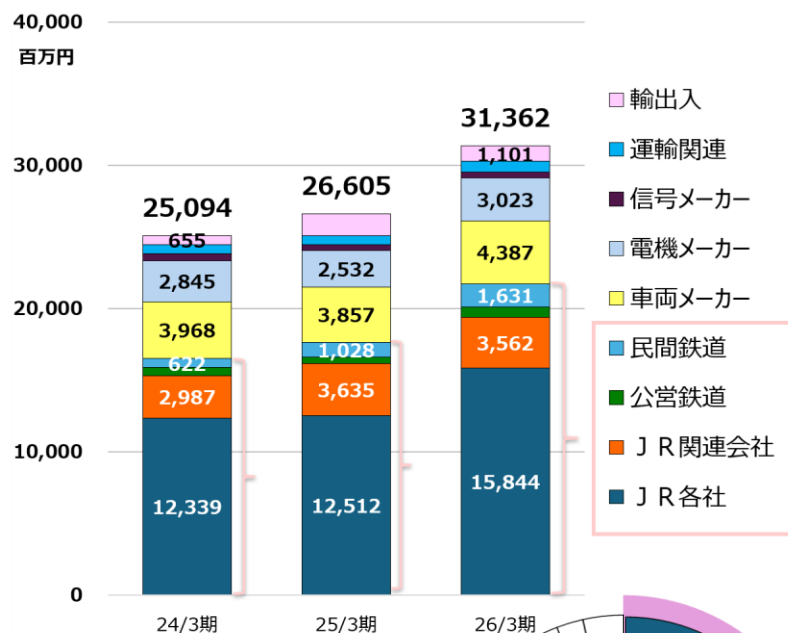
⑤ 鉄道事業の売上高

【連結通期決算概況】

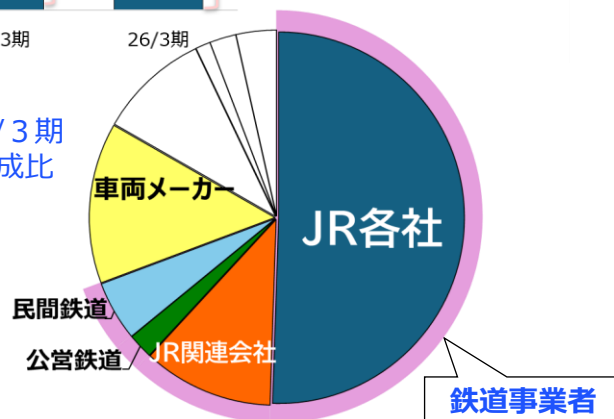
YASHIMA

- 業界別では、業績好調な国内鉄道事業者に対する販売が増加し、当社業績を支える
- 商材別では、車体用品・電気用品・発変電設備等の需要が増加

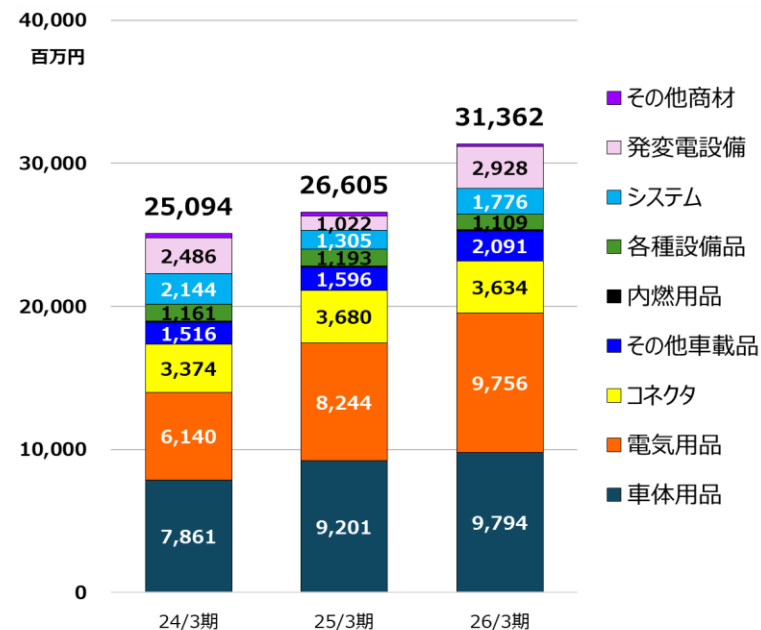
業界別 売上高



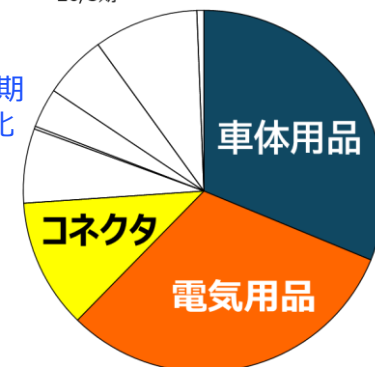
26/3期
構成比



商材別 売上高



26/3期
構成比



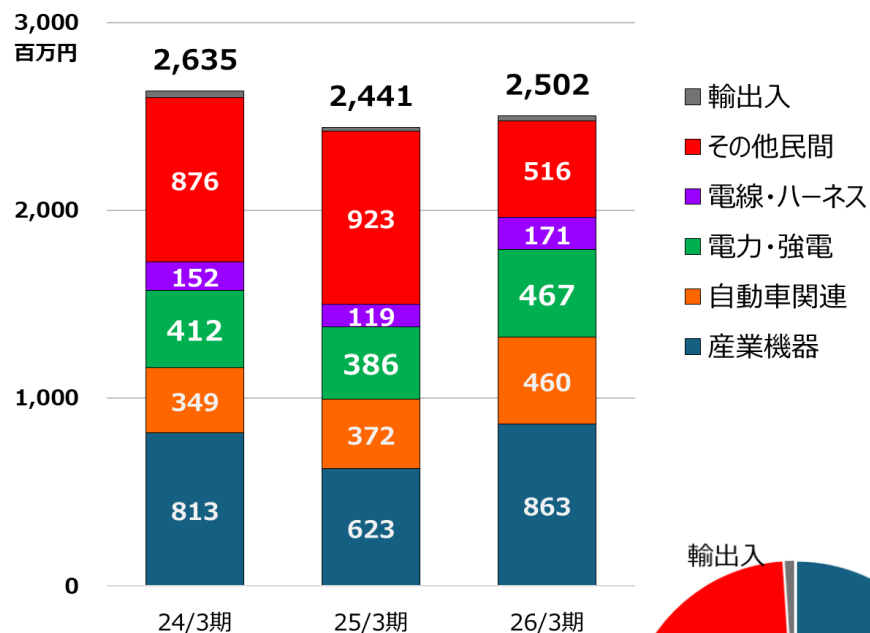
⑥ 一般事業の売上高

【連結通期決算概況】

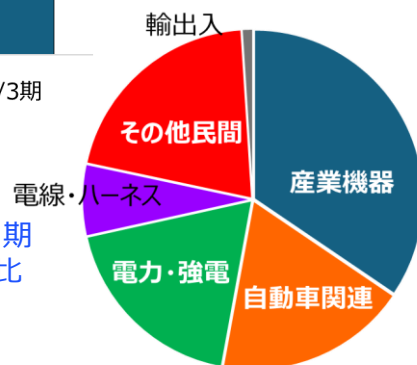
YASHIMA

- 業界別では、産業機器向け等で在庫調整局面の解消等により増収
- 商材別では、コネクタが主力の傾向は変わらず

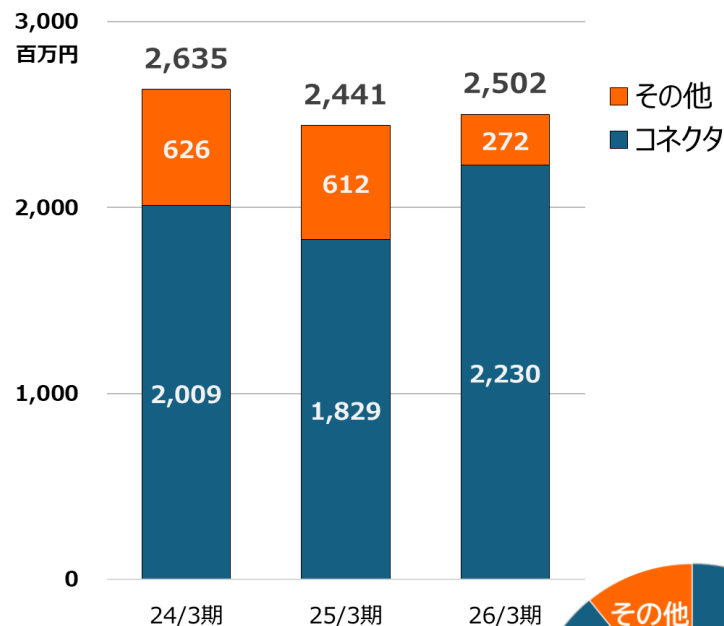
業界別 売上高



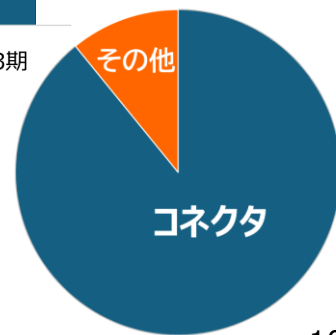
26/3期
構成比



商材別 売上高



26/3期
構成比





2. 2027年3月期 連結通期業績・配当予想

【JR各社（単体）の運輸収入】

大阪万博開催や円安傾向を受けたインバウンド需要の取り込みや、国内旅行・出張需要の増加等もあって、運輸収入は増加傾向だったが、27/3期は横ばいの予想

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た将来的な旅客数減少懸念も

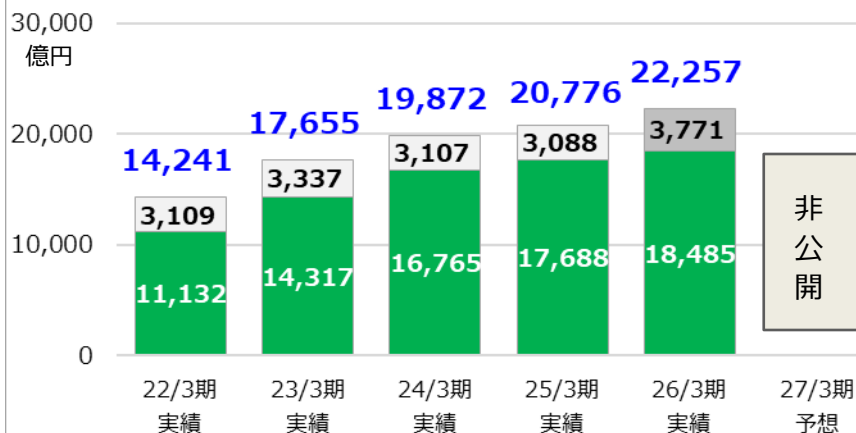
⇒各社とも鉄道事業以外の収益源開拓や、省力化や効率化による収益力向上を模索

※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

単体 通期 営業収益 推移

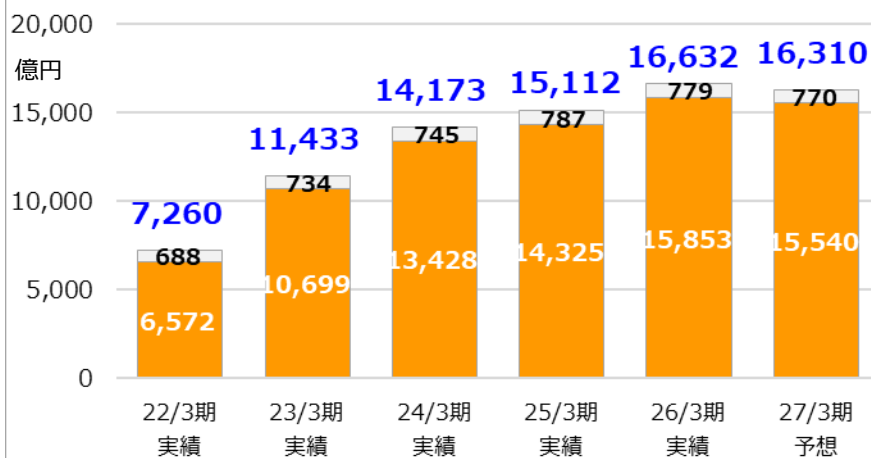
■ 運輸収入 □ その他収入



JR東海

単体 通期 営業収益 推移

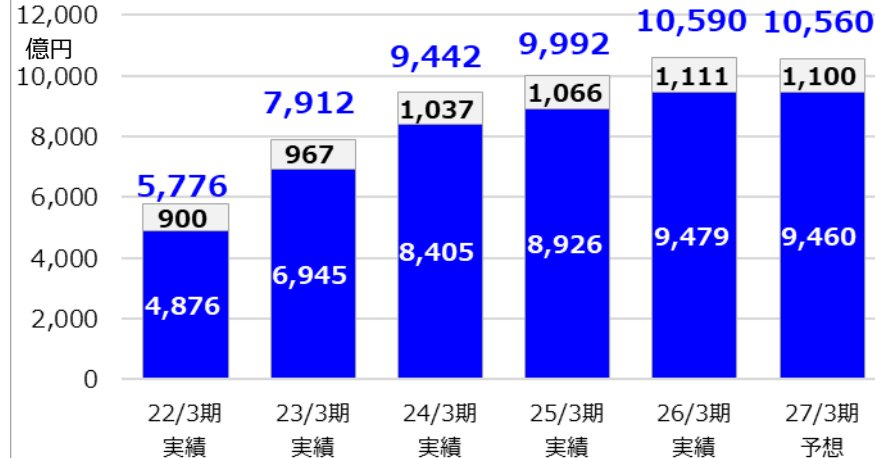
■ 運輸収入 □ その他収入



JR西日本

単体 通期 営業収益 推移

■ 運輸収入 □ その他収入



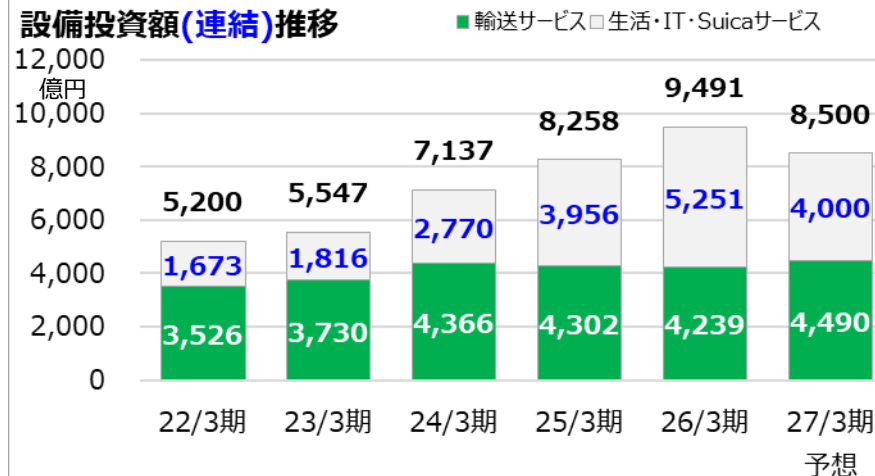
【JR各社の設備投資意欲が回復】

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

⇒27/3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

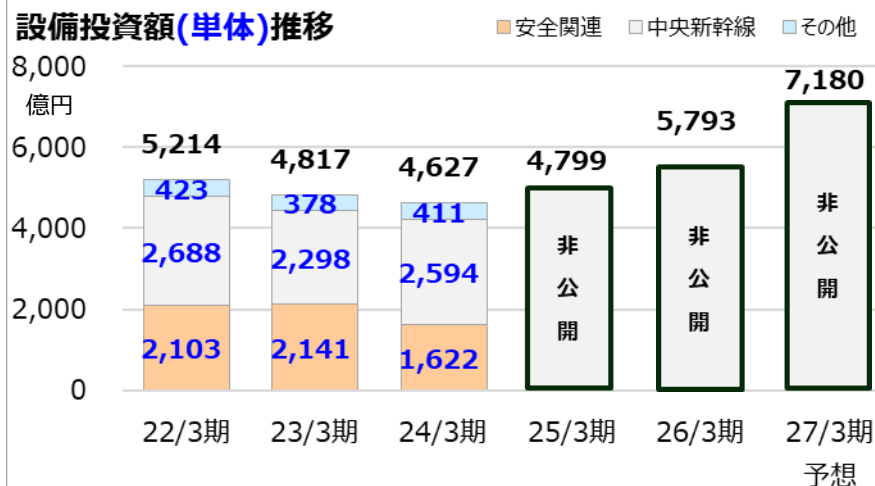
JR東日本

設備投資額(連結)推移



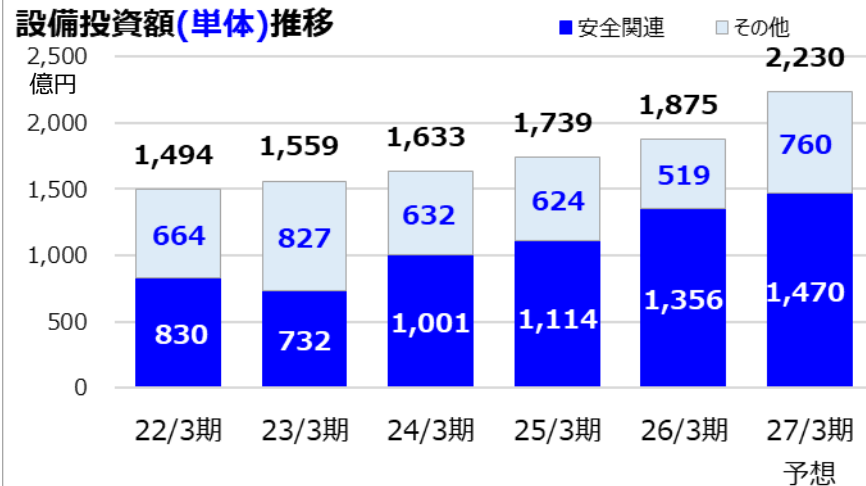
JR東海

設備投資額(単体)推移



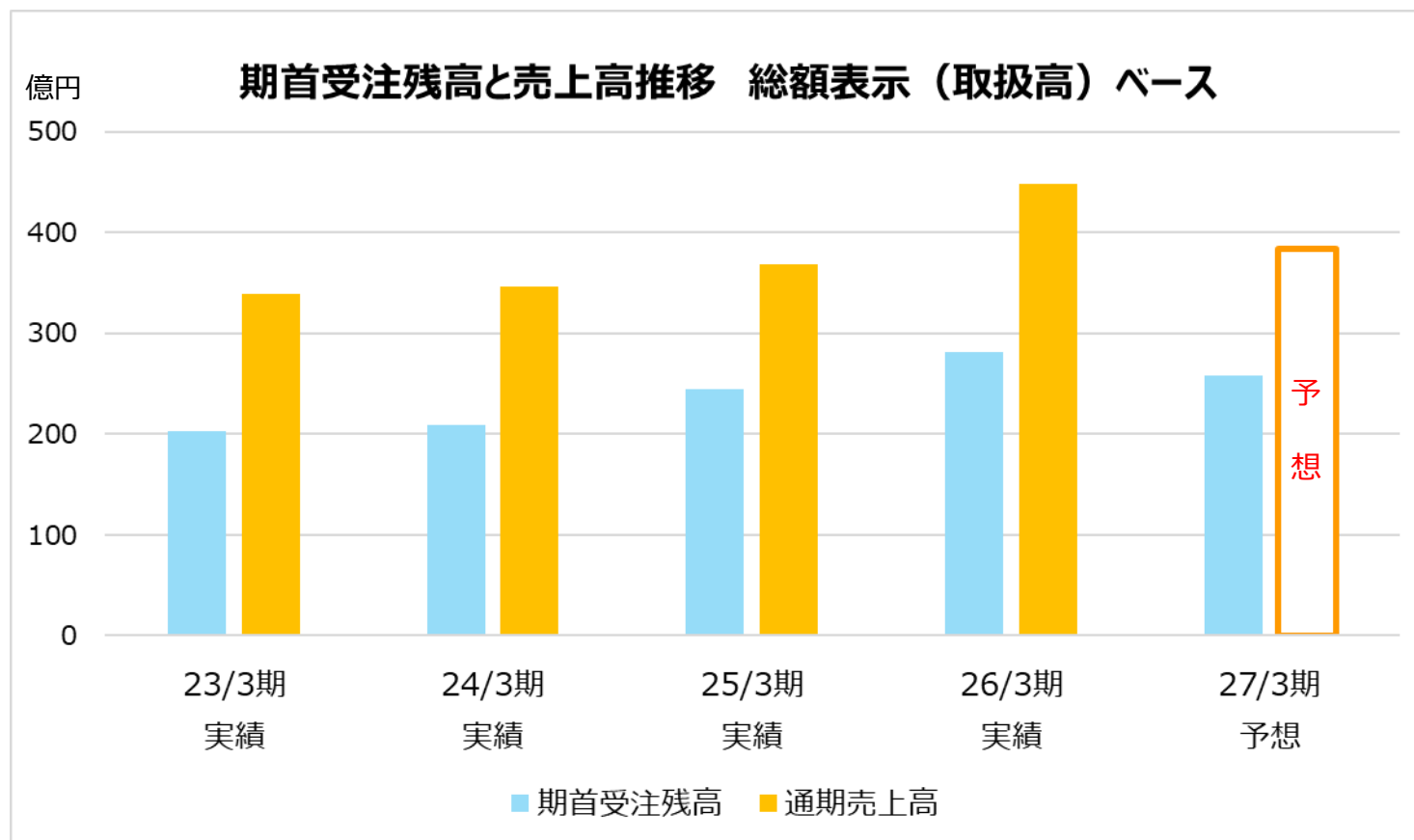
JR西日本

設備投資額(単体)推移



【受注残高と販売動向】

- ・ 上場 J R 3 社からの受注高は堅調に推移するも、27/3期は前期への前倒しもあり、**期首の受注残高は、やや減少**



※受注は総額表示（取扱高）ベースで管理しており、開示数値（純額表示）と異なるため、金額は非表示としております。

- 売上高は、一部案件の前期への前倒し等により期首受注残が減少しているため減収の見通し
- 減収に伴い、営業利益以下の段階利益は減益となるものの、中期経営計画の目標数値は達成できる見通し

金額単位 (百万円)	26/3期 実績	27/3期 予想	増減	前期比
売上高	33,864	32,000	▲1,864	94.5%
営業利益	727	600	▲127	82.5%
経常利益	758	710	▲48	93.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	502	460	▲42	91.6%

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。

【中東情勢に関わる当社への影響について】

仕入先・メーカーの一部では、既に納期が遅れるケースが生じております。
そのほかにも取引先から「塗料等の石油由来製品の手配・入手が難しくなっている」、
また、今後の状況次第では「納期の確約が困難になる可能性がある」、
「出荷ができなくなる可能性がある」といった懸念の声が上がり始めております。

物価上昇の影響としては、一部メーカーから資材価格の上昇を理由とした
商品価格値上げの動きも出始めています。

3 現主義で培った取引先とのリレーションシップを活かし、
引き続き詳細情報の収集を行い、精査しておりますが、
その結果、当社の業績への影響が大きいと判断した場合は、速やかに公表いたします。

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

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3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	137.16円	▲177.73円	174.94円	160.18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%	—	14.3%	15.6%

2027/3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15.6%となる予想です。



3. 2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画の実施状況

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。

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 実績	27/3期 目標	24/3期 比較
売上高	27,729	29,046	33,864	32,000	15.4%
営業利益	364	▲ 44	727	600	64.8%
経常利益	490	▲ 511	758	710	44.9%
当期純利益	392	▲ 509	502	460	17.3%
ROE	4.1%	▲ 5.3%	5.1%	5.0%	

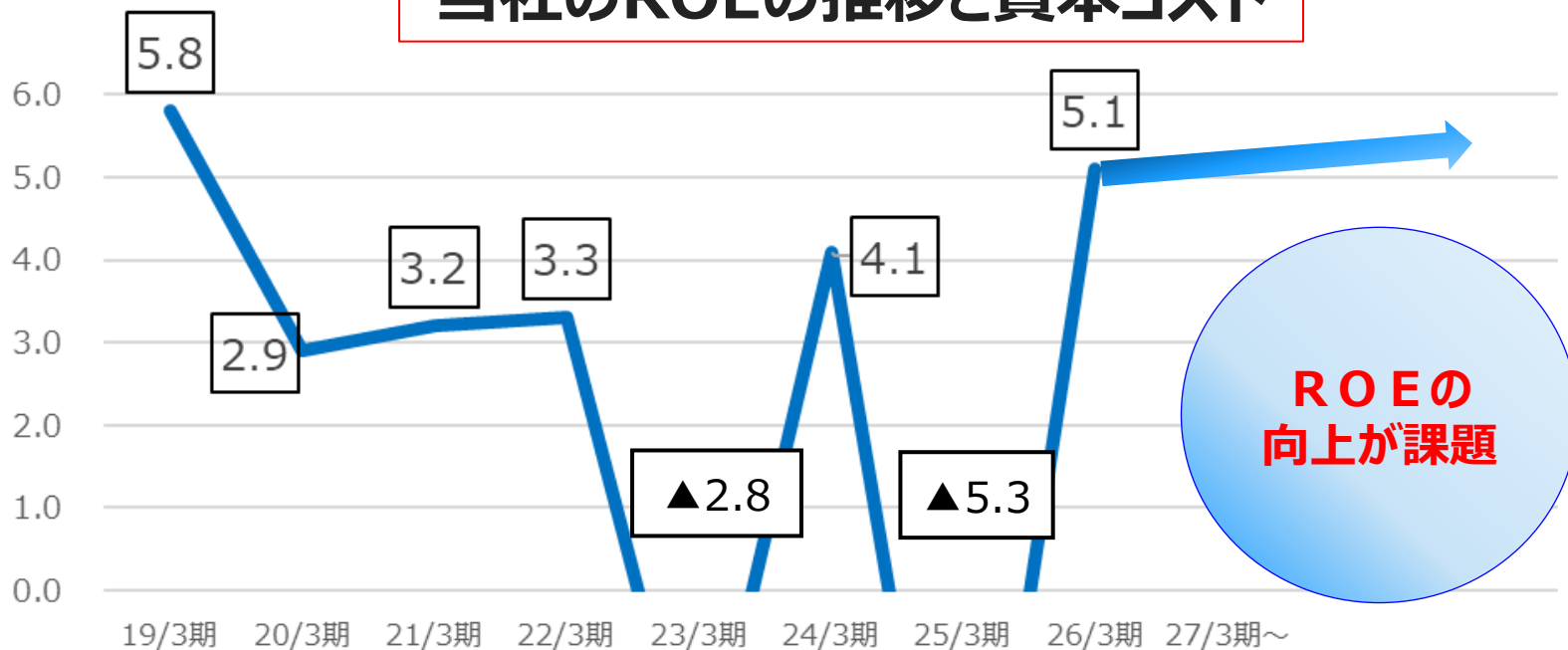
2024年5月に策定した、現行の中期経営計画におけるROEの定量目標である5%超は、2026年3月期で達成したものの、中計策定時に前提とした市場における全般的な株価水準等の諸条件が大きく変動していることから、現行の利益目標の水準では2027年3月期のROE目標の達成が難しい状況にあるため、さらに当期純利益を増加させるための取り組みを進めてまいります。

なお、2028年3月期以降のROEの目標水準等については2027年3月期に新中期経営計画として策定いたします。

資本コストの想定とROEの推移

- ・過去データや社会情勢を基に当社が想定し、ROE目標策定にあたって参照している**資本コスト**は**5%**となります。 ※注
 - ・ROEは、26/3期は5.1%でしたが、さらなる向上を目指します。
- ⇒資本コストと株価を意識し、ROE向上による企業価値向上に取り組んでいます。

当社のROEの推移と資本コスト



※注 最新のデータを基にCAPMを使用して算出した当社の資本コストは、当社のβ値の水準もあって5%を下回っておりますが、最低限の水準感として5%としております。

ROE 5 %超達成のためにKPIを設定

- ・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**

$$\begin{array}{c} \text{ROE} \\ \frac{\text{純利益}}{\text{純資産}} \end{array} = \begin{array}{c} \text{純利益粗利率} \\ \frac{\text{純利益}}{\text{売上総利益}} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{KPI①} \\ \text{営業人員1人} \\ \text{当たり売上総利益} \\ \frac{\text{売上総利益}}{\text{営業人員数}} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{KPI②} \\ \text{営業人員} \\ \text{比率} \\ \frac{\text{営業人員数}}{\text{総人員数}} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{人的リソース} \\ \text{レバレッジ} \\ \frac{\text{総人員数}}{\text{純資産}} \end{array}$$

決算期	ROE (%)	純利益／売上総利益 (純利益粗利率)	売上総利益／営業人員数 (営業人員1人あたり粗利) KPI① (百万円)	営業人員数／総人員数 (営業人員比率) KPI② (%)	総人員数／純資産 (人的リソースレバレッジ)
2026年3月期	5.1%	10.8%	23.2	64.0%	3.2
2025年3月期	-5.3%	-14.0%	17.6	66.2%	3.3
2024年3月期	4.1%	9.9%	20.0	64.1%	3.2

26/3期は、KPI①達成により、ROE 5 %超達成に貢献

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、当社の強みを生かすことができる投資を検討



【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

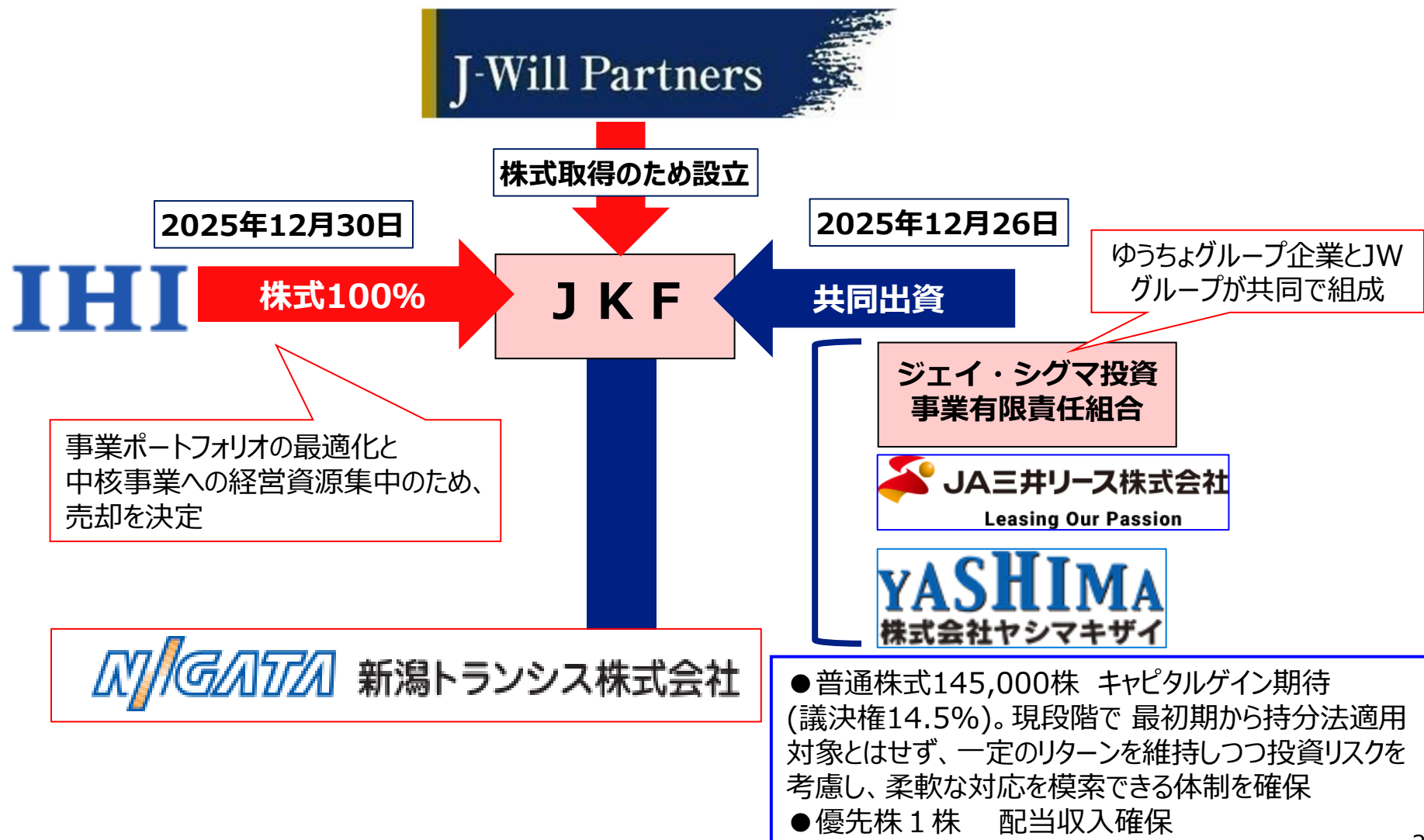
⇒ 5 億円弱の赤字・・・ 出資による立て直しを図る

【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

■ 出資の概要

IHIから「新潟トランスス」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



■ 戦略的な位置付け

× 単発の財務投資

○ 協業・関係構築を通じて事業構造の進化を図ることを目的とした戦略投資

⇒ 新潟トランススへの投資は、事業領域の拡大に直結しうるポテンシャルを内包

■ 中期経営計画における投資戦略との関連

既存事業の強化・収益性の向上を目指す取り組みを継続しつつ（オーガニック成長）、安定成長軌道への回帰・新たな企業価値の創出に向け、外部の経営資源の活用（インオーガニック成長）に着目

■ インオーガニック成長の必要性

【鉄道市場の現状】オーガニック成長のみでは事業領域拡大に時間を要する

- ・ 市場の成熟化（車両回り中心の既存事業でのシェア拡大余地に乏しい）
- ・ 技術・製品の高度化（需要の変化に応じた新商材の開発が必要）
- ・ 人材や知見の内部蓄積に要する時間の長期化

⇒ 外部の知見、機能、事業基盤を戦略的に取り込むことが不可欠

⇒ 新領域への進出により、成長実現までの時間を投資によってカバー

■ 想定されるシナジー効果

【事業領域拡大・商圏獲得】

- ① 専門メーカー機能と専門商社機能を組み合わせ、販売・保守・部材供給までの一体提案が可能となり、案件獲得力と顧客生涯価値（LTV）を向上させる
- ② 「鉄道ひろば」で第三セクターや地方鉄道事業者と関係を深めつつあるヤシマキザイが、新潟トランスの強みを活かせる地方鉄道事業者における商圏拡大を目指す

【既存事業への直接的な収益シナジー】

- ① 新潟トランス製車両への部品供給・取扱高拡大
- ② 商圏拡大により、保守・アフターサービス等の継続取引に転換していくことでストック型の収益を厚くする



■ 資本規律

（前提）ファンドからの追加投資や株式の買い増しを義務として負う立場にない
将来的に関与の在り方を見直す可能性はありうるが、その場合でも、以下の観点で満足できない判断は行わない

- ・資本コスト
- ・資本効率
- ・回収期間
- ・価格や条件の妥当性



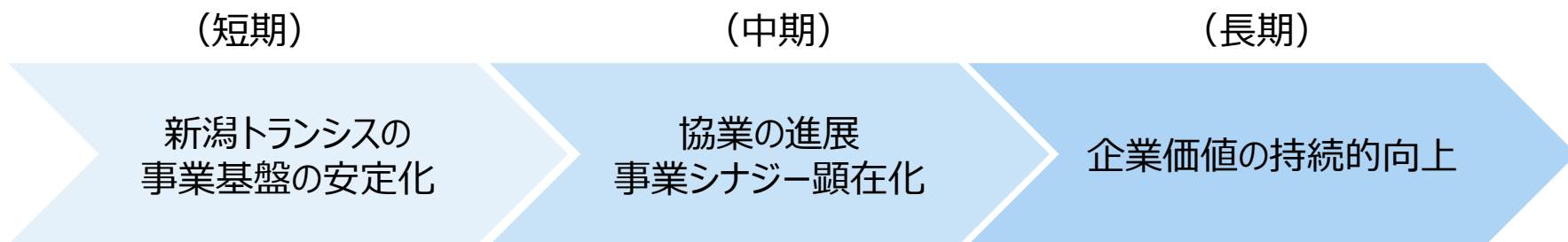
⇒ 資本効率を損なう条件での追加投資を前提とした戦略ではなく、
インオーガニック成長への挑戦と資本規律の維持を両立させることが不可欠

■ 価値の創出に向けて

- ・ 短期的な収益獲得も重要なが、
段階的なプロセスを踏んで中長期の企業価値向上を見据える

■ 資本コストと時間軸

- ・ 単年度の損益・即時のリターンではなく、時間軸を持って投資成果を評価していく方針
- ・ 投下資本回収のスキームや関与のレベルは、特定のシナリオに固執せず、
モニタリングを通じて状況を丁寧に見極め、柔軟に対応していく



スタンドアロン化の実現
モニタリング・対話フェーズ

- ・ 事業運営の健全性
- ・ 収益構造・競争力の改善
- ・ 協業を通じた相互理解と実行力の蓄積

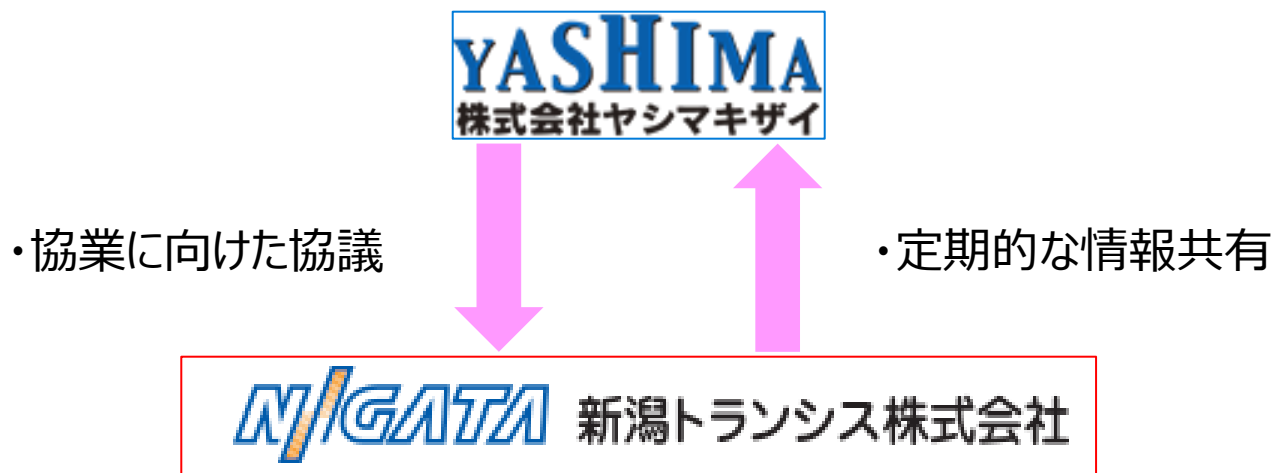
ヤシマキザイ本体の
資本効率改善

投下資本の回収

■ モニタリング・対話フェーズ

- ・現時点では、「成長を急ぐ」よりも「健全性を見極める」局面として、新潟トランススがまずスタンドアロン企業として自立した事業運営を確立すべき段階にあると認識

⇒ 過度な介入ではなく、モニタリングと対話を通じて今後を見極める



■ 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

・現在、富山地方鉄道のクラウドファンディング展開中 ⇨



旅する鉄ひろチャンネル

@tetsuhira_YSM・チャンネル登録者数 950人・98本の動画
鉄道事業者が出品する鉄道専門のフリマサイト「鉄道ひろば」を運営している。...さらに表示
tetsuhira.com、他2件のリンク

ホーム 動画 再生リスト 投稿

おすすめ



【クラファン】富山港線20周年 その想いを、記念ラッピング電車に乗せて走らせたい（富山地方鉄道株式会社）

● 集まっている金額

¥719,000 (目標 ¥1,000,000)

目標達成率 72%

募集期限 2026年07月01日

残り時間 34日 6:54:20

支援する

お気に入りに登録する

🔗 ポスト 🟢 LINEで見る 📌 シェアする

募集方式 : ALL or Nothing

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

メインフィールドの鉄道車両部品

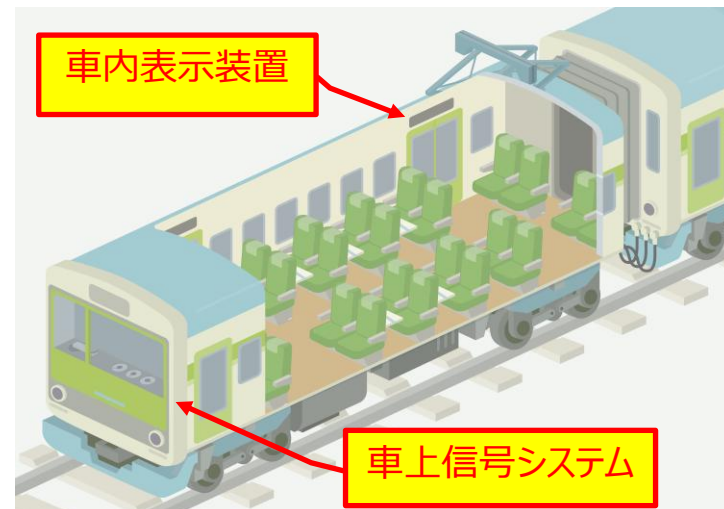
⇒ 着実な需要取り込みと、価格転嫁交渉継続による収益性向上

鉄道事業者の投資傾向の変化に対応した提案営業の強化

⇒ 3 現主義の実践により、変化していくニーズをくみ取り、豊富な仕入先を駆使して省力化・効率化を実現する商材を提案・販売

(主な実績)

- ・南海電気鉄道新観光列車（GRAN天空） 改造設計・改造部材案件
- ・関東地区鉄道事業者向け 旅客案内装置案件
- ・関東地区鉄道事業者向け 車内表示装置案件
- ・関西地区車両メーカー向け 車上信号システム更新 ほか



「鉄道技術展・大阪」へ出展しました

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

2026年5月27～29日 インテックス大阪にて開催
(URL: <http://www.mtij.jp/osaka/>)

第2回
—ひと・もの・まちをつなぐ—
鉄道技術展・大阪
Mass-Trans Innovation Japan Osaka 2026

＜主な出展商材＞

*** 鉄道車両用品**

車載搭載カメラシステム
鉄道車両用スライドシステム
コーティングガラス/調光ガラス

*** 省人・省力化製品**

レール温度監視システム

*** デジタルソリューション**

鉄道業務支援×次世代AIテクノロジー

*** 次世代モビリティ**

Zippar（自走式ロープウェー）

ほか



当社ブースイメージ

■ SaaS型 販売管理システム「ハチヨ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

■ 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

- ・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



■ 台湾駐在員事務所設立について

海外展開戦略の一環として2026年4月に設立

台湾高速鉄道（台湾新幹線）に導入が進む「N700ST」型電車や、日本製在来線車両のメンテナンスビジネスを取り込むべく、情報収集等を開始

- 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

(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



提供：Zip Infrastructure

福島県南相馬市にZippar実験線を建設

(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



地政学的リスクの高まり等を受けたサプライチェーンへの影響懸念や、鉄道事業者等が事業の多角化を模索する等、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

2026年 6月 2日 2026年 3 月期 通期決算説明会

(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 関 正一郎					
設立	1948年10月28日					
資本金	9,990万円					
従業員数	268名（2026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、台湾駐在員事務所、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

ヤシマキザイ主要商材

<インバータ装置>



<座席>



<情報通信・制御機器>



<検測車>



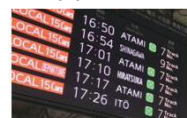
<ドア開閉装置>



<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
関 正一郎
<2026年就任>

'26
台湾

'17
インド

'15
ジャカルタ

'11
ロンドン
ハノイ

'04
上海

'03
秋田

'84
静岡

九州 ('20 浜松に移転)

高松

川崎

水戸

広島

仙台

名古屋

'51 大阪

札幌

【国内拠点】

【海外拠点】

JR・電車の歴史



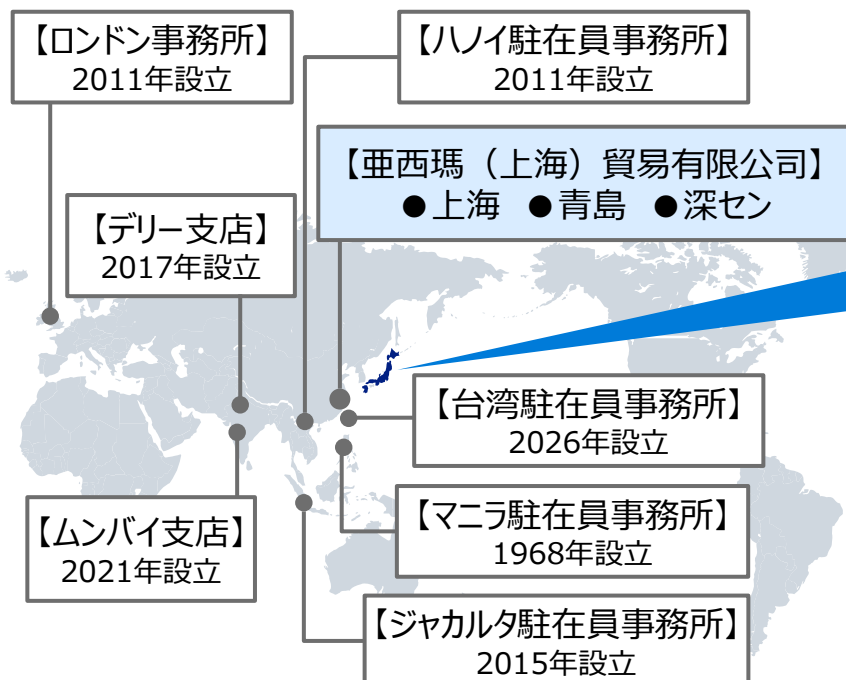
1948年10月設立



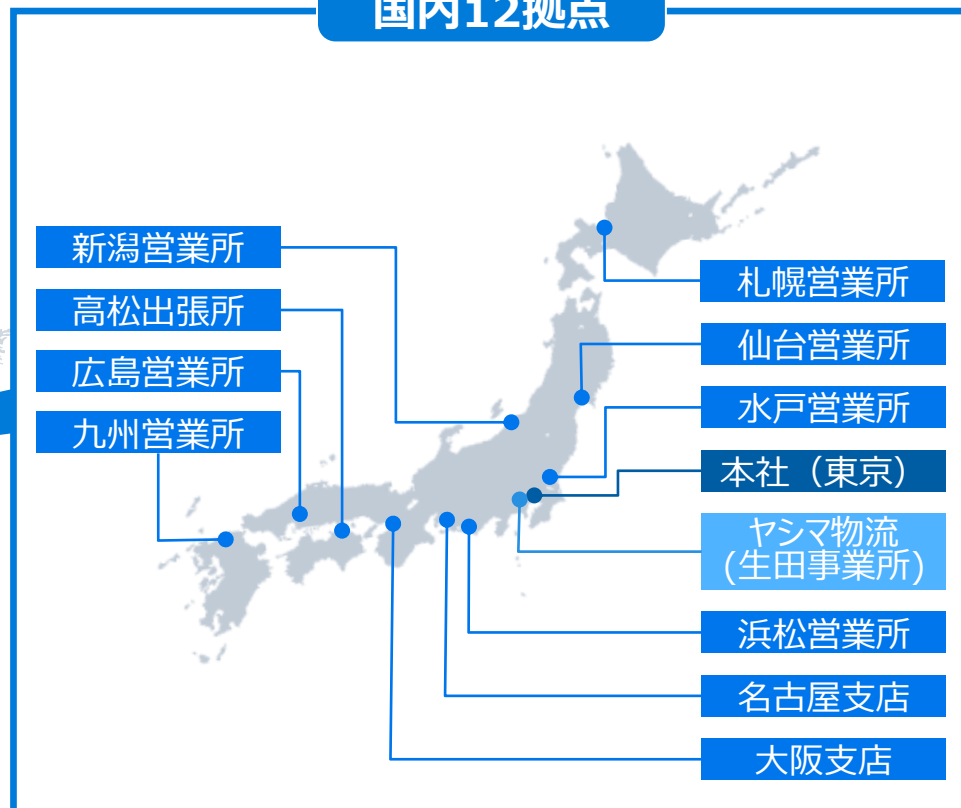
- 日本全国を網羅する12拠点に加え、海外への展開を進めています

海外拠点

■ 連結子会社 □ 支店・駐在員事務所



国内12拠点





	内容
2026年 5月15日	2026年 3月期決算発表
2026年 6月 2日	機関投資家向けIRミーティング
2026年 6月26日	定時株主総会
2026年 8月14日	第 1 四半期決算発表
2026年 8月27日	個人投資家向けIRセミナー
2026年11月13日	第 2 四半期決算発表
2026年11月下旬頃	機関投資家向けIRミーティング
2026年12月上旬頃	個人投資家向けIRセミナー
2027年 2月12日	第 3 四半期決算発表



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