



個人投資家向け I R セミナー資料

東証 2 部 証券コード: 7677

株式会社ヤシマキザイ

2020年 7月20日

(会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会 日経茅場町別館)

1. 会社概要と沿革	P. 2
2. 事業概要	P. 8
3. 特長と強み	P.16
4. 事業環境	P.20
5. 成長戦略	P.24
6. 2021年3月期 業績・配当予想	P.28
7. 2021年3月期の取り組み	P.32



1. 会社概要と沿革

1

鉄道業界をメインフィールドとして、鉄道という特殊な条件に適合する商材やサービスを提供する**専門商社**です。

2

3 現主義を基に、取引先と強固なリレーションシップを形成して国内の鉄道業界を支える重要なポジションを確立しています。

3

鉄道関連事業への業容拡大、公民鉄への販路拡大を図り、グローバル化の促進を通じ、**中長期的な成長**を目指しています。

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 高田 一昭				
設立	1948年10月28日				
資本金	9,990万円				
従業員数	263名（2020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
	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%
	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%
※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	インド支店、ミャンマー支店、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 ■ 亜西瑪(上海)貿易有限公司：上海・青島・深圳				

年月	概 要
1948年10月 (昭和23年)	香西角三郎他 6 名を発起人とし、資本金25万円で東京都中央区に 八洲器材株式会社 として設立
1951年 8 月	振興造機株式会社 (現 神鋼造機株式会社) と代理店契約を締結
1962年 4 月	株式会社日本エヤーブレーキ (現 ナブテスコ株式会社) の販売代理店となる
1965年10月	株式会社日立製作所「鉄道車両用品」の旧国鉄向け販売代理店となる
1977年10月	日本航空電子工業株式会社「コネクター及び同関連製品」の特約店となる
1990年 4 月 (平成 2年)	小糸工業株式会社 (現 コイト電工株式会社) 「鉄道車両部品」の特定地区向け代理店となる
1995年 4 月	ヤシマ物流株式会社を設立 (100%出資)
2004年 4 月	中国現地法人 亜西瑪 (上海) 貿易有限公司を設立 (100%出資)
2013年11月	本社を現所在地に移転 (東京都中央区日本橋兜町 6 番 5 号)
2013年12月	当社の商号を 株式会社ヤシマキザイ に変更
2019年 6 月 (令和元年)	東京証券取引所 市場第二部 に上場

■ 1948年に設立、旧国鉄との取引から始まり70年、
鉄道の発展に寄与して成長してまいりました。

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>



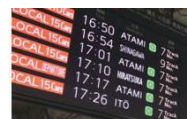
<ドア開閉装置>



<速度発電機>



<運行管理システム>



代表取締役社長
高田 一昭
<2014年就任>

<エンジン部品>



<コネクタ>



第2の創業

'03 秋田

'11 ロンドン、ハノイ
'15 ジャカルタ

'17 インド
'18 ミャンマー

'04 上海

【海外拠点】

'84 静岡
('20 浜松に移転)

九州

高松

川崎

水戸

広島

仙台

名古屋

'51 大阪
札幌

【国内拠点】

1948年10月設立

JR・電車の歴史



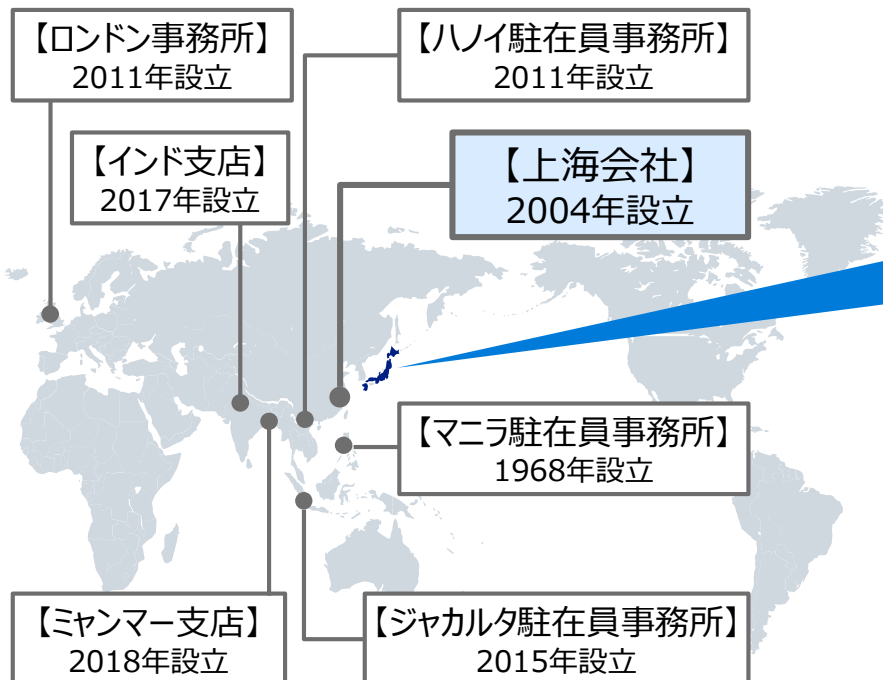
内燃機関 → 電化 → 高速化 → IT化 → グローバル化

1950年代 1960～80年代 1990年代 2000年代 2010年代

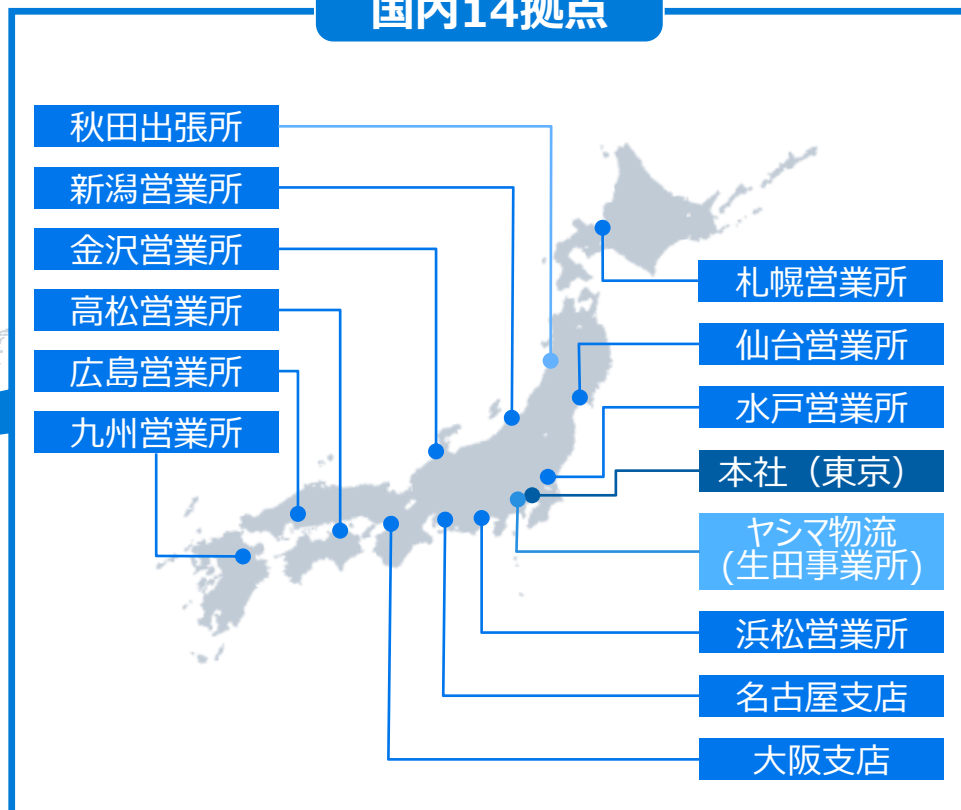
■ 日本全国を唯一網羅する14拠点に加え、海外への展開を進めています。

海外7拠点

■ 連結子会社 □ 支店・駐在員事務所



国内14拠点

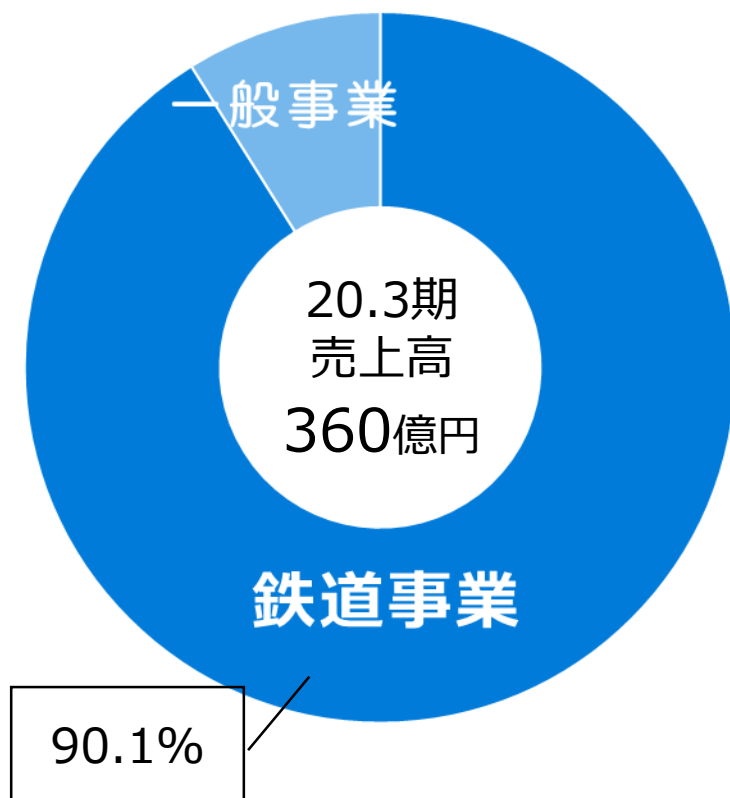




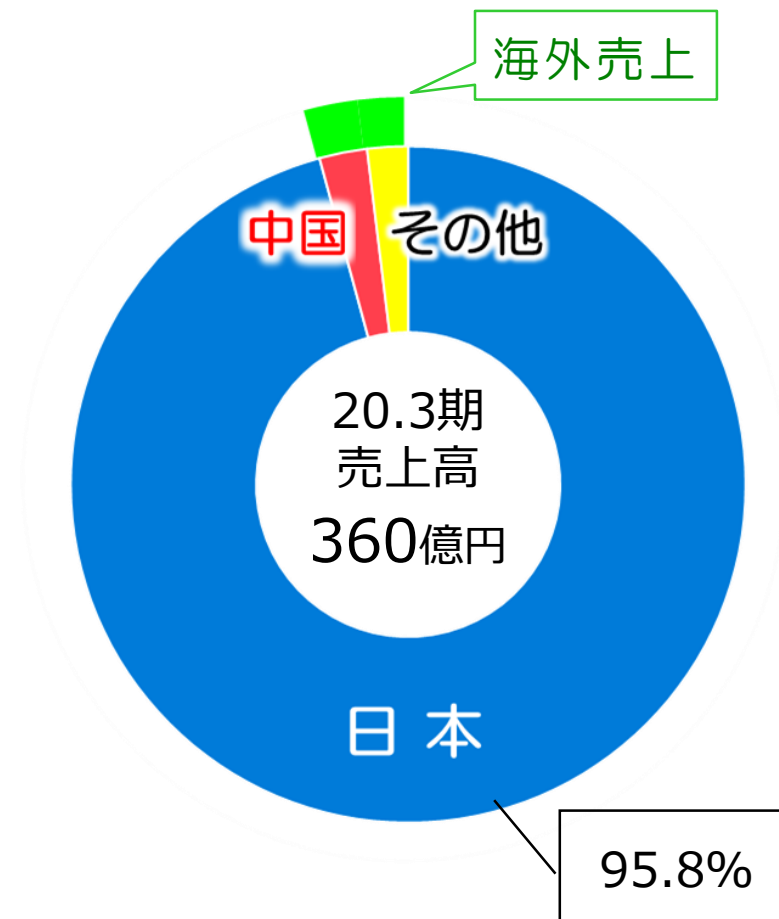
2. 事業概要

- 主に鉄道関連業界への販売 (セグメント別 売上高) および、国内市場をメイン (地域別 売上高) としています。

セグメント別 売上高構成比

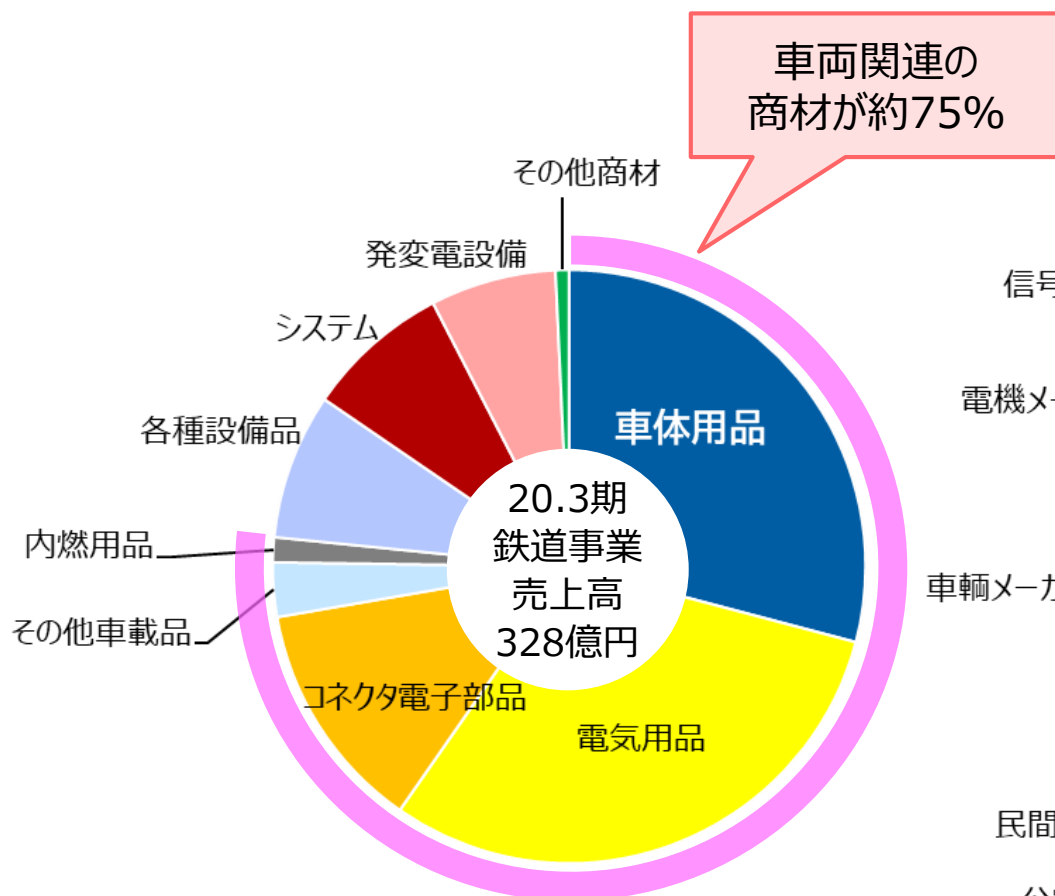


地域別 売上高構成比

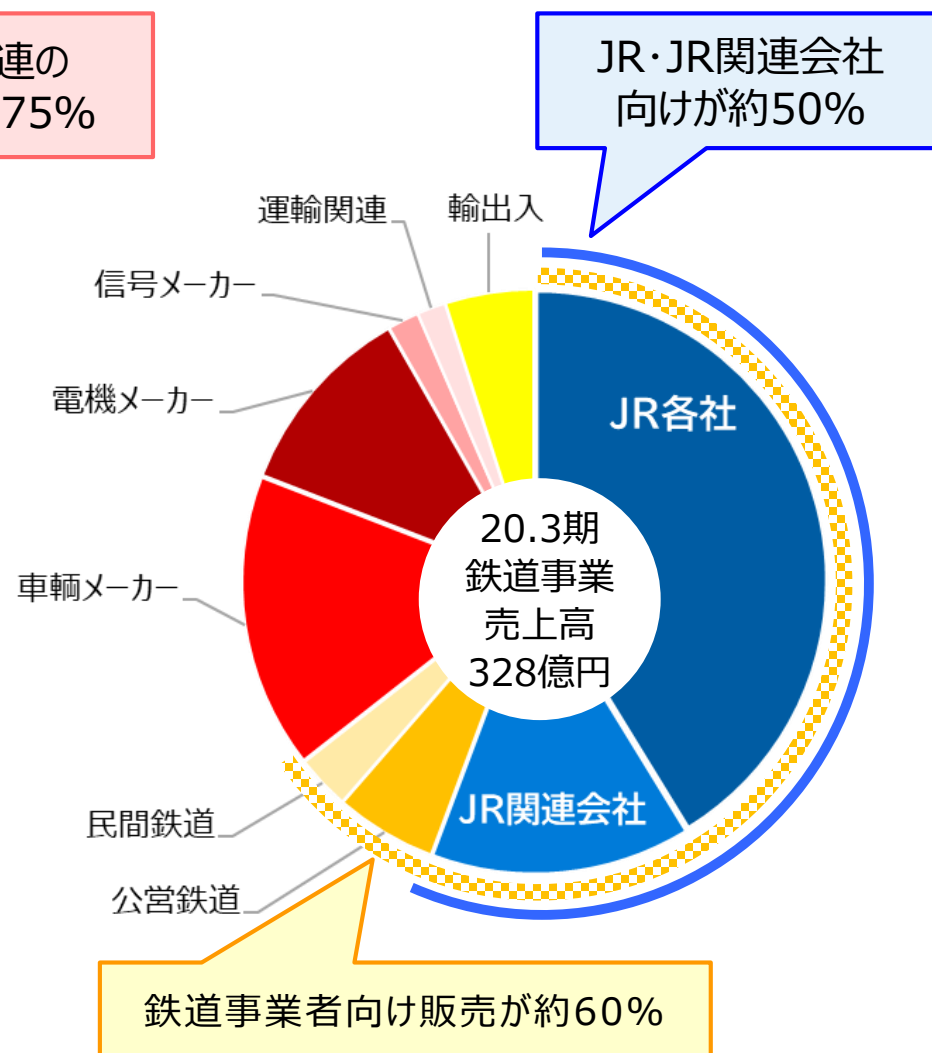


- 鉄道事業においては、**9分類**の商材を、**9分類**の業界へ販売しています。

9商材別 売上高構成比



9業界別 売上高構成比



■ 鉄道車両関連の商材紹介 ①

車体用品

鉄道車両を構成する各種機器 (電気用品以外)



ブレーキ制御装置



ドア開閉装置



表示器

その他車載品

車両内で使用される搭載品など



ロールカーテン



殺菌装置用UVランプ



内燃用品

ディーゼルエンジン部品など



電気用品

鉄道車両を動かすための各種電気製品



モーター



インバーター



計器

コネクタ・電子部品

車両搭載機器間や機器内を接続



鉄道車両用コネクタ

■ 鉄道車両関連以外の商材紹介 ②

検修施設、駅などで使用するものや、電車の運行に必要なシステム、発電所・変電所の製品も扱っています。

各種設備品

車両検修施設などで使用する設備品



バッテリー式牽引車



簡易型輪重測定装置



集塵機



システム

電車の運行や、乗客案内などのシステム



運行管理システム



通信用機器

発電変電設備

発電から電車に電気を供給する設備



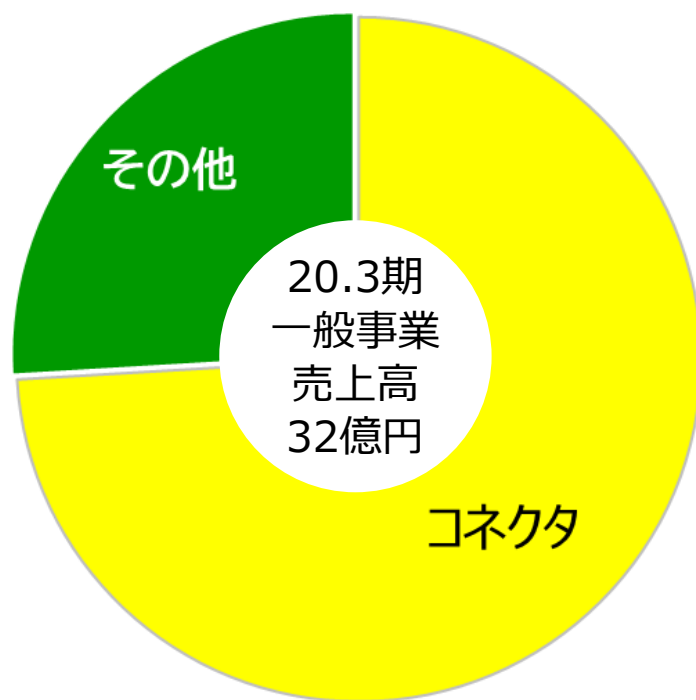
発電所設備



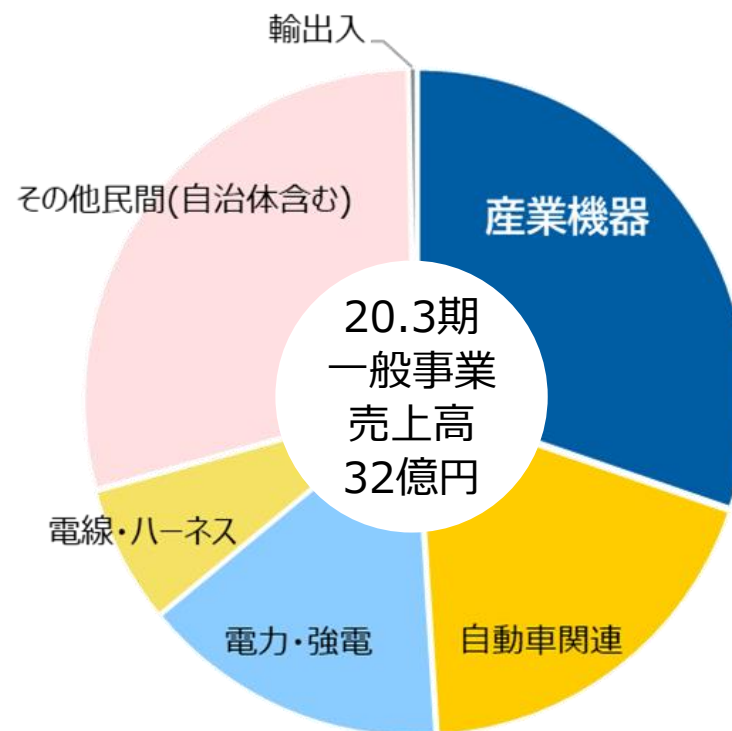
変電所設備

- 鉄道業界以外の6分類の業界へ、主にコネクタ・電子部品を販売しています。

商材別 売上高構成比



顧客業界別 売上高構成比



■ 一般事業 の商材紹介

電力・強電 業界向け



EV充電器・
充電スタンド



電力用コネクタ



移動電源車



ウルトラファインバブル
生成装置



自動車用ミラー



自動車用コネクタ

自動車関連 業界向け

産業機器 業界向け



産業機器用コネクタ



船用コネクタ



エレベータ用コネクタ



建機用コネクタ



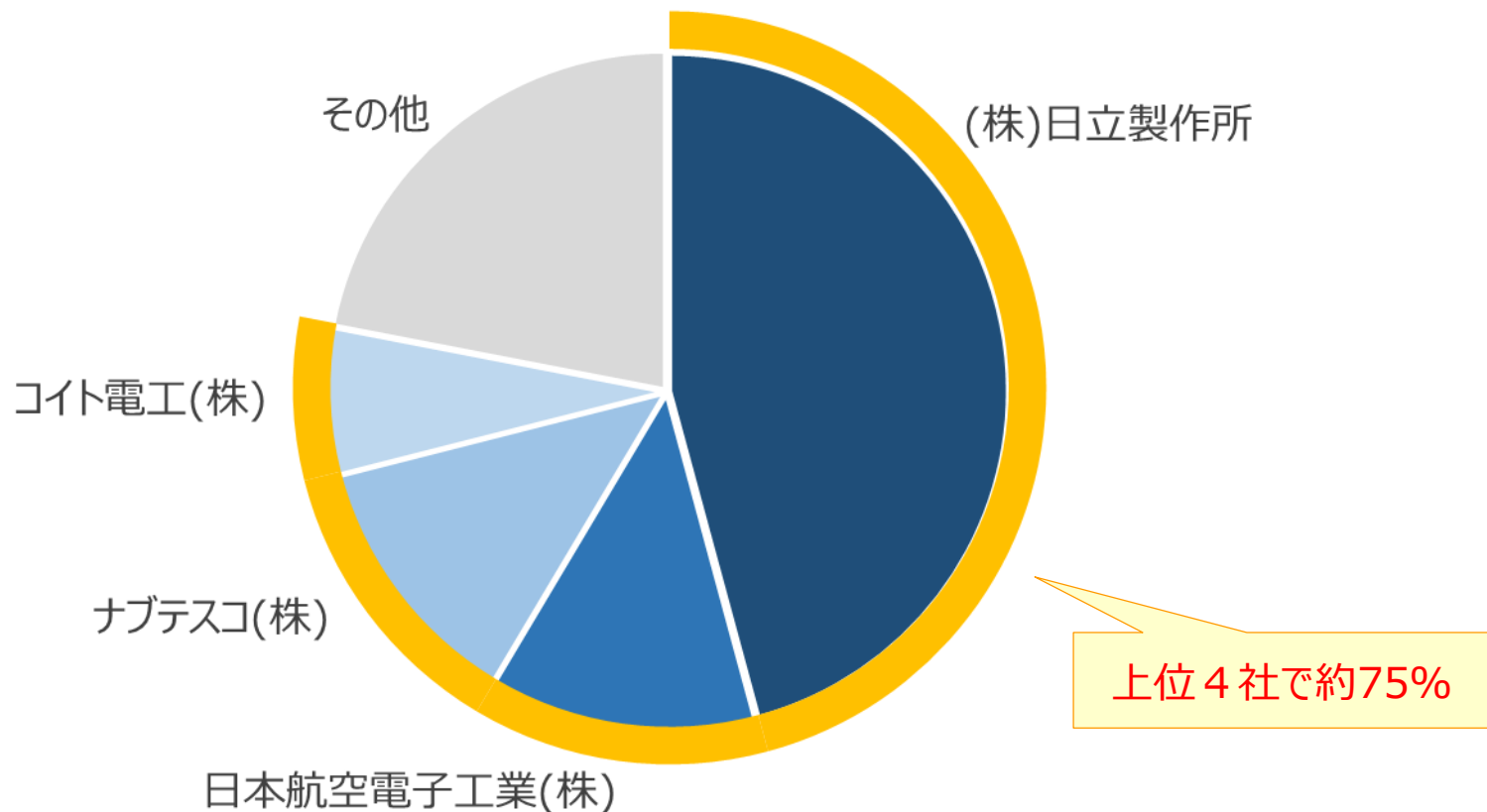
電線



ハーネス

電線・ハーネス 業界向け

- 2020年3月期における、仕入先の構成を表すと次のとおりです。
- 上位4社で約75%の構成比となっています。
(この構成比は、每期概ね同様です)



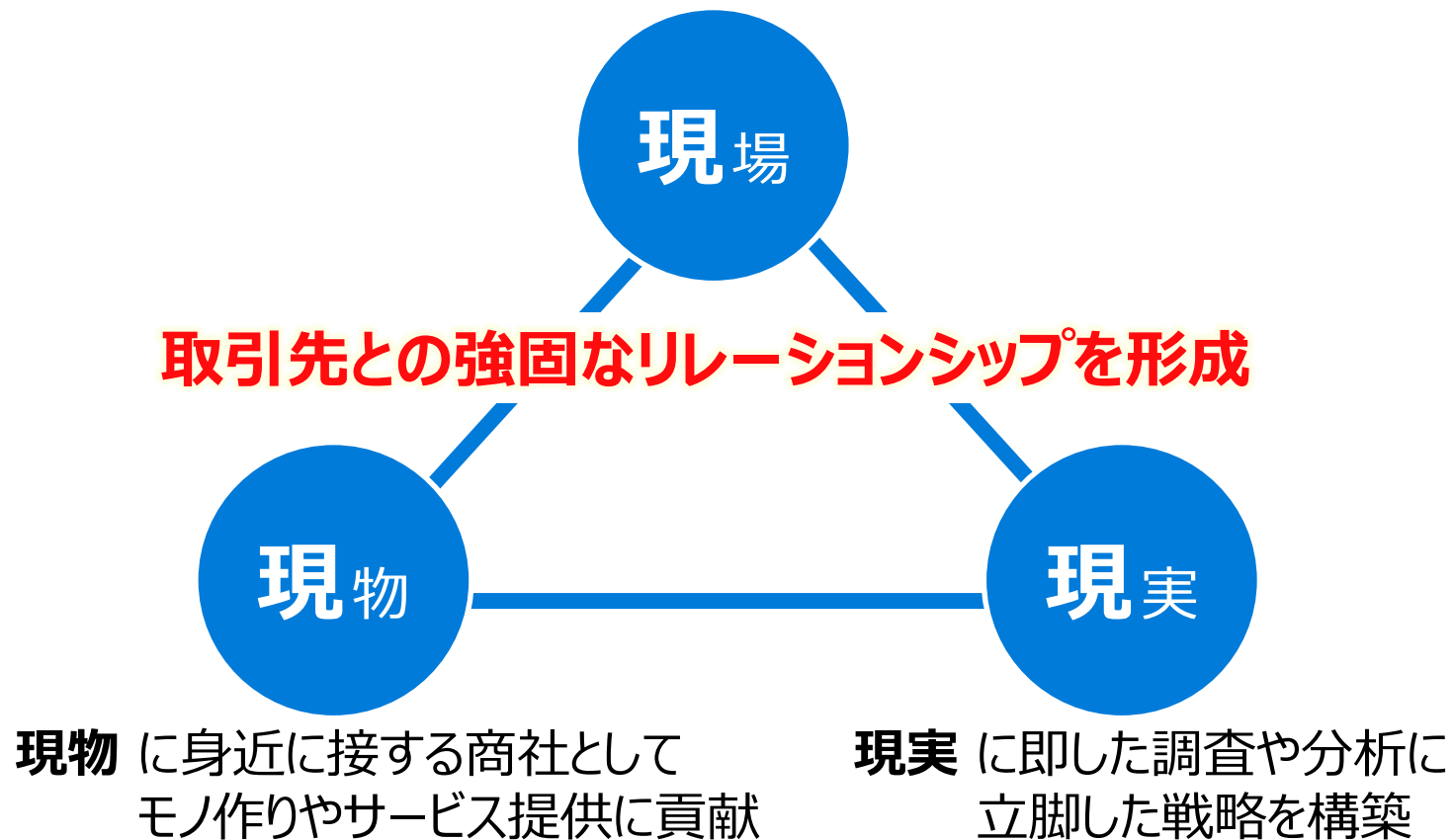
お客様のニーズに基づいて、新しい仕入先や商材の開拓にも注力しています。

3. 特長と強み

■ 3 現主義 とは・・・

顧客の**現場**に足を運び、**現物**に触れて、**現実**を知り、**現場**のニーズをくみあげて仕入先に展開し、ソリューションを組み立てる ことです。

現場 の声を全国展開のサービス網を通じて営業活動に反映



創業以来**70**年、**3現主義**で築き上げた
取引先との**強固なリレーションシップ**を形成しています。

1 高い専門性と3 現主義に根差した商社機能

- ・**鉄道業界のワンストップ・ソリューション**として、存在価値を発揮しています。
長年の実績による専門性を有した**国内外の拠点**を通じて、
現場の要求や課題を取得、数百社の仕入先とのパイプ役に

2 業界で唯一、北海道から九州まで、全国を網羅するサービス網

- ・**業界で唯一全国をカバー**する現場力で差別化を図っています。
大手企業ではカバーできない**小回りの良さ**
現場密接を活かし、**現場のニーズに基づいた**商材・サービスを提供

3 鉄道業界の水先案内人としての海外展開力

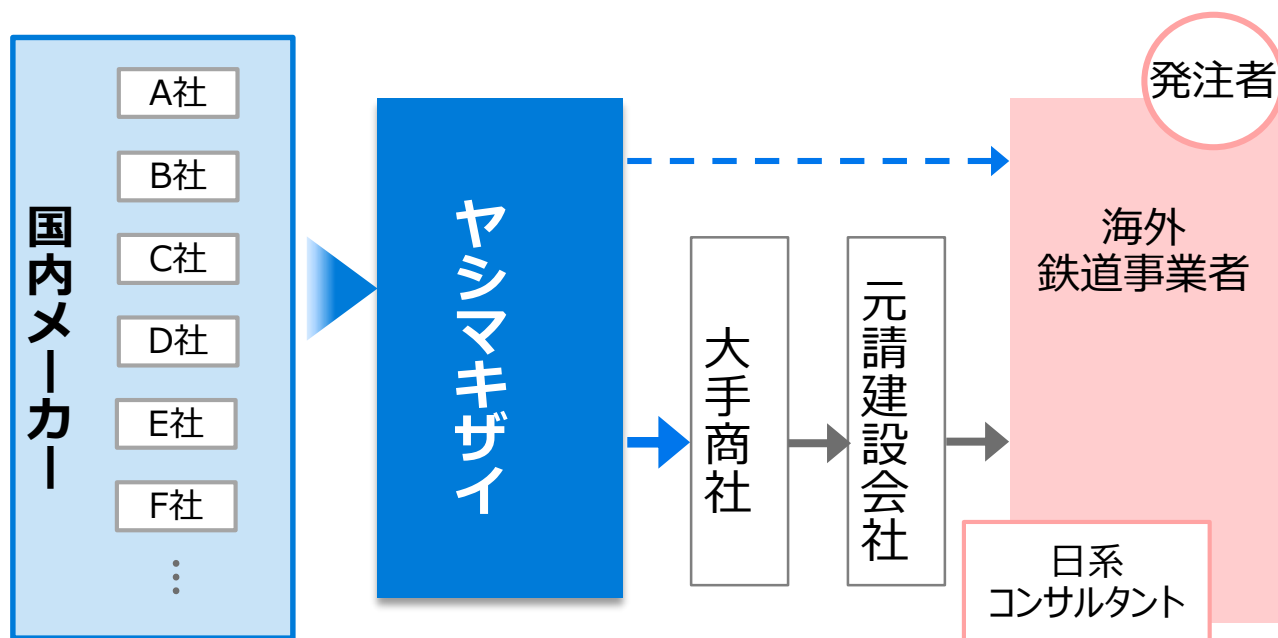
- ・海外鉄道インフラ整備や、特殊車両等の販売で実績を得ています。

■ 鉄道業界の水先案内人

国内メーカーと海外の鉄道事業者等を結びつけます。

< ODA案件等で仕様交渉と商流構築力を実践 >

- 仕様や納期について難しい調整をクリア
- 大手商社にはない中小メーカーとのパイプ役

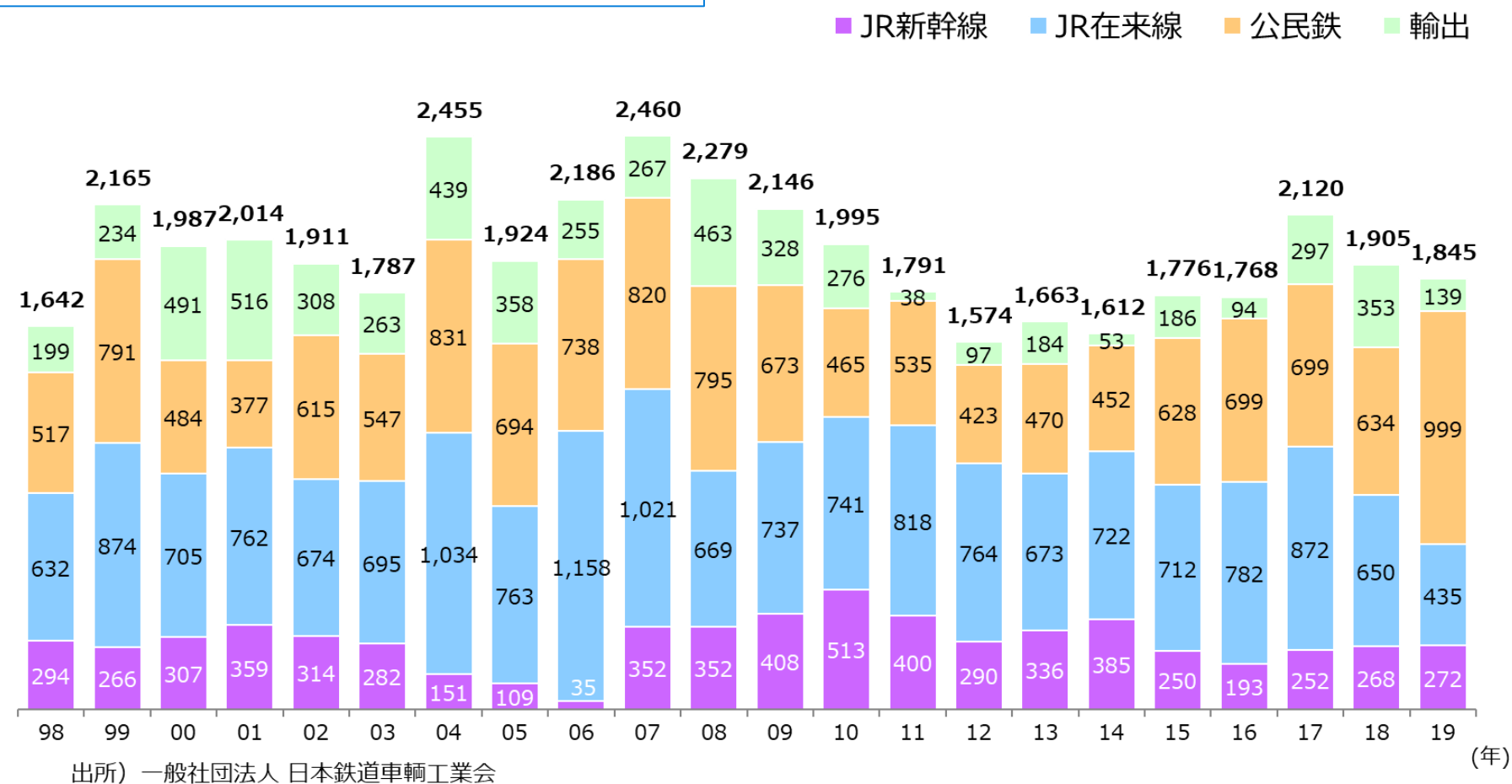


国内メーカーとエンドユーザーの間で、オーガナイズ機能を発揮しています。

4. 事業環境

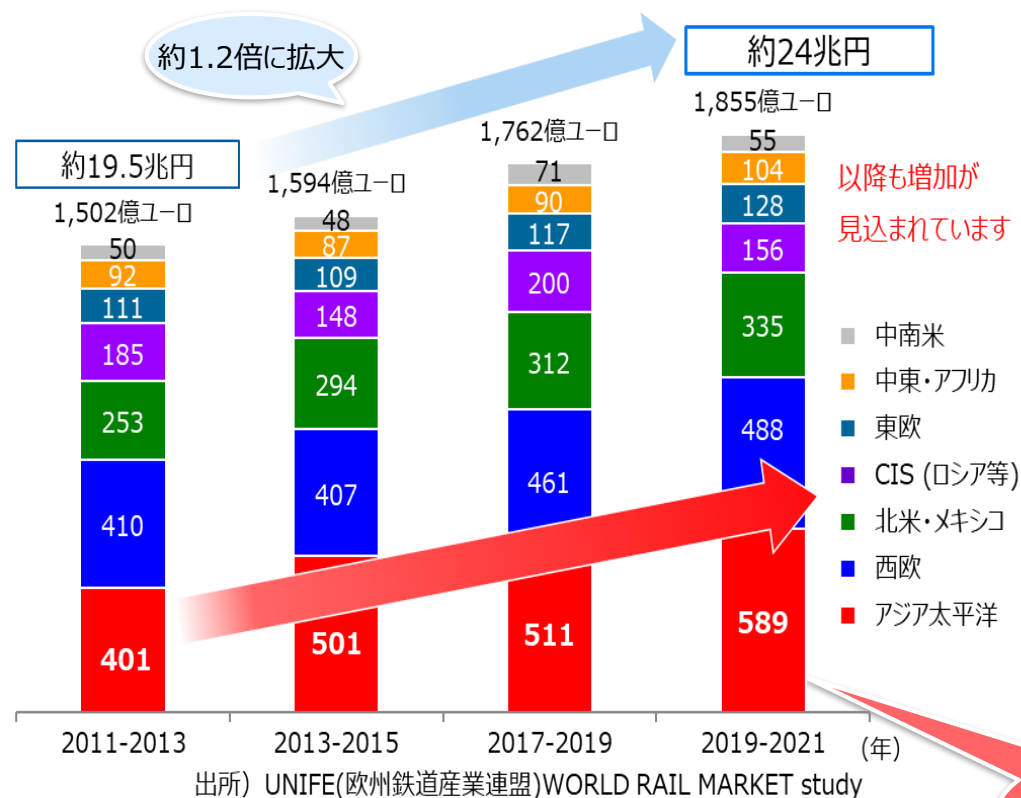
- 車両生産推移から、国内は新線・延伸等による大きな伸長はないものの更新需要等もあり、一定の市場規模は維持するものと思われます。

年度別需要先別鉄道車両生産実績（単位：両）

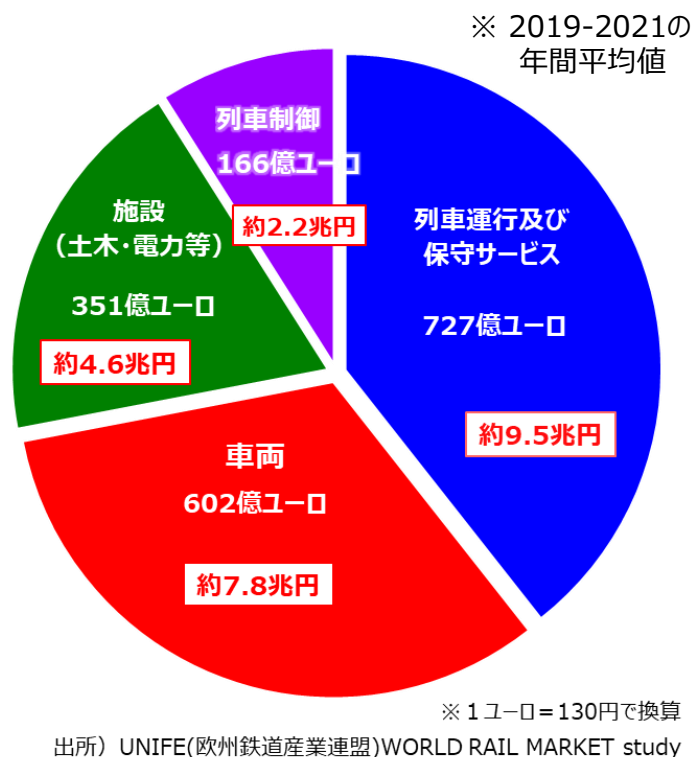


- アジア太平洋・西欧がけん引役となり、グローバル市場は成長する予想です。
- また内訳は、車両の割合は約30%、インフラ構築やメンテナンス、システムが約70%です。

鉄道産業の地域別市場規模推移 (億ユーロ)



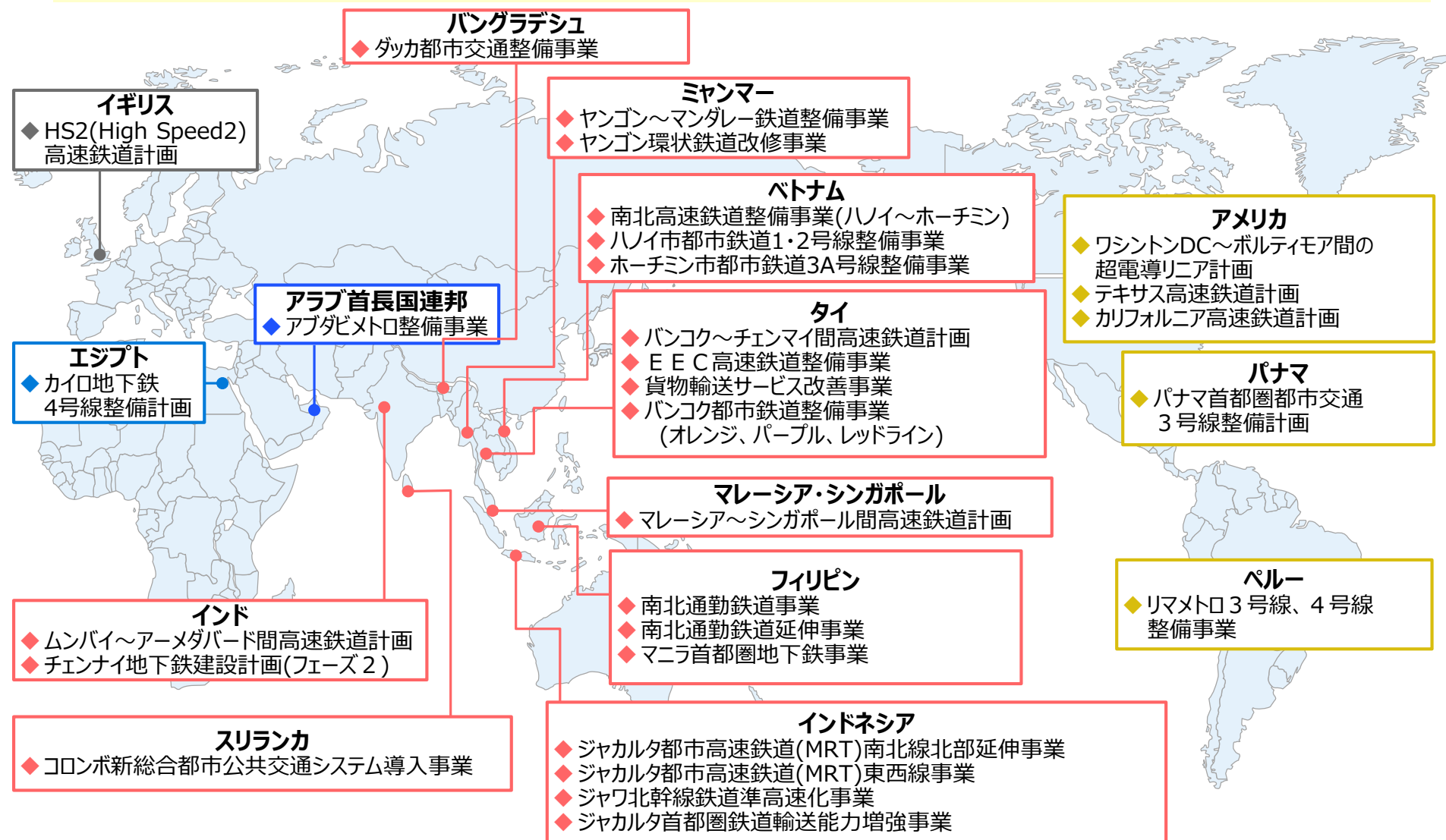
鉄道産業の業態別市場規模の推計値



アジア太平洋は
約1.5倍に拡大

■ 今後数年間の注視すべきプロジェクト

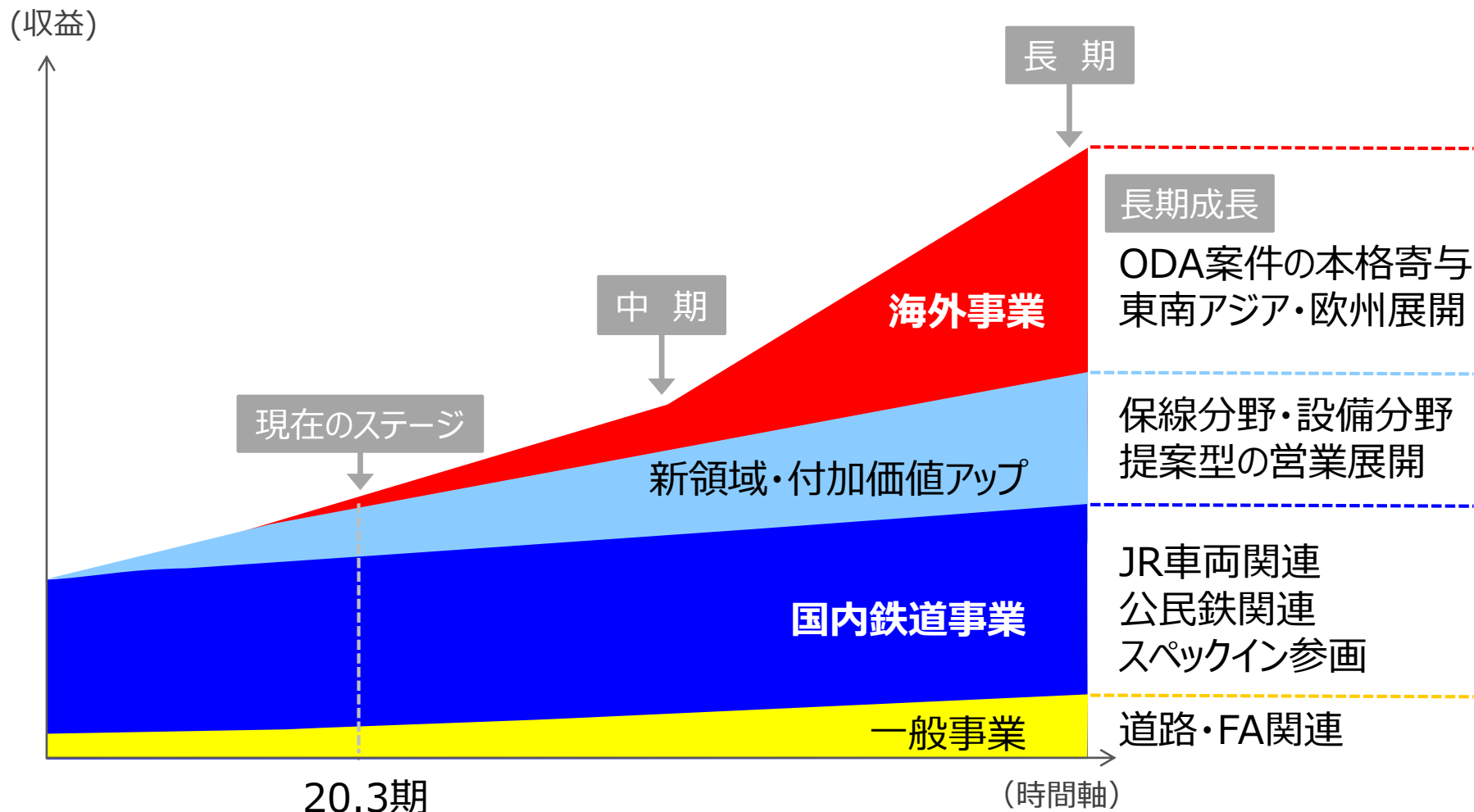
出所：国土交通省「インフラシステム海外展開行動計画2020」より





5. 成長戦略

■ 鉄道専門商社として持続的成長を目指します。



1 既存事業の強化

▶ 安定的経営基盤の強化や、業務の効率化

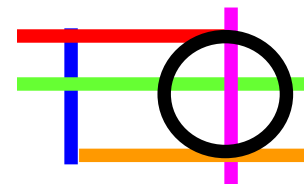
- ・ メインの収益基盤「JR車両関連」における拡販
- ・ 「公営鉄道、民間鉄道」分野への一層の注力
- ・ 新設計、仕様変更、スペックインに参画



新線、更新需要など
新造車両の案件



性能向上・延命
改造などの案件



大手民鉄16社
関西地区に注力

鉄道事業者

当社

サプライヤー

2 新領域・付加価値アップ

▶ 検修設備や保線など車両周辺領域への展開

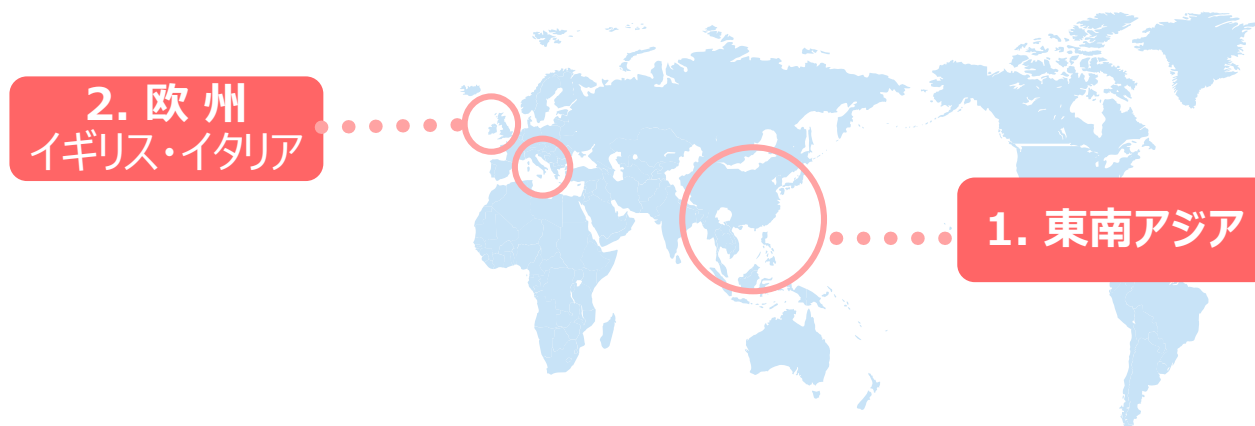
- ・ 導入事例を基に各鉄道事業者への水平展開
- ・ 提案型の営業展開による付加価値アップ



3

グローバル市場の開拓・ グローバル化の促進

東南アジア・欧州での**商圏拡大**



ODA案件をはじめ、鉄道インフラ整備や車両部品販売などで **業容を拡大**

ODA案件

鉄道インフラ構築

- J V傘下で検修設備案件などの取りまとめを図る
- 中期案件として対応



ODA後

運行、保守・メンテナンス

- 納入先、納入元企業とのリレーション構築し、納入設備の維持をフォロー
- 長期的なビジネス対応



6. 2021年3月期 業績・配当予想

- 緩やかながら増収増益を見込んでおります。

金額単位 (百万円)	20/3期 実績	前年比	21/3期 見込	前年比
売上高	36,082	▲2.5%	38,207	+5.9%
営業利益 (売上高利益率)	350 (1.0%)	▲45.2%	412 (1.1%)	+17.4%
経常利益 (売上高利益率)	441 (1.2%)	▲41.7%	472 (1.2%)	+6.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (売上高利益率)	248 (0.7%)	▲48.1%	300 (0.8%)	+20.6%

- 新型コロナウイルス感染症による影響は、現段階で合理的に算定ができないため
上記業績予想には織り込んでおりません。

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

	2018/ 3 期	2019/ 3 期	2020/ 3 期	2021/ 3 期 (予想)
1 株当たり年間配当額	15.00円	25.00円	25.00円	25.00円
1 株当たり当期純利益	124.32円	185.80円	89.68円	105.98円
配当金総額（合計）	38百万円	64百万円	70百万円	—
配当性向（連結）	12.1%	13.5%	27.9%	23.6%

なお株主優待につきましては、現段階で公表できるものはございませんが、株主の皆様喜んで頂けるような内容を考えていきたいと思っております。

- 新型コロナウイルス感染症の拡大によって、経済活動の停滞、個人消費の低迷などが生じて、景気の先行きは一変しました。
- 当社グループの主な販売先であるＪＲ各社や、その他の販売先各社、また主な仕入先においても、2021年3月期の業績予想を「未定」とする企業が多くあります。
- 現段階において、当社グループにおける新型コロナウイルス感染症の拡大による影響の予測を、合理的に算定することは非常に難しい状況です。
- また、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響は、長期化することが予想されているため、合理的な算定時期の見通しも困難な状況にあります。
- 一方、業績予想に大きな影響を生じさせる、明らかな減収または増収案件等は、現段階では認識しておりません。
- 従いまして、当社グループの2021年3月期の連結業績予想において、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響は織り込んでおりません。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大による業績への影響は、主要な取引先の動向についても注視して、当社グループにどのような影響を及ぼすのか引き続き状況の把握と精査に努めてまいります。



7. 2021年3月期の取り組み

従来からの成長戦略も踏まえて、今年度、重点的に取り組む施策として、次の4つを社内に提示しています。

① 鉄道分野の業務効率化

② 公民鉄関連の受注拡大

③ ASEAN圏における海外鉄道事業拡大

④ 「NEXCO」への深耕

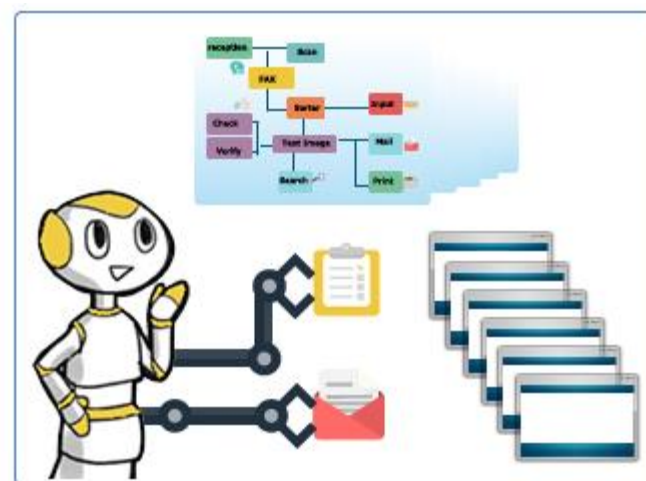
① 鉄道分野の業務効率化

「RPA(Robotic Process Automation)」を導入

定型業務をロボットが代行

→ 業務プログラム、ソフトウェアによるロボティクス

作業工数削減・品質の向上を図り、
業務の効率化を推進します。



② 公民鉄関連の受注拡大

「成長戦略」の中で、「公民鉄分野への注力」を挙げていますが、当社では以下の製品を扱っており、今まで以上に積極的に展開して、受注の拡大を目指します。

長期持続型の抗菌・消臭剤 YAMシリーズ



光触媒

+



=



光ギンテック

酸化チタン(光触媒)には悪臭や病原菌の分解除去において一定の効力がありますが、光がないと作用しないという欠点がありました。

光のない
ところでも
効果を発揮!

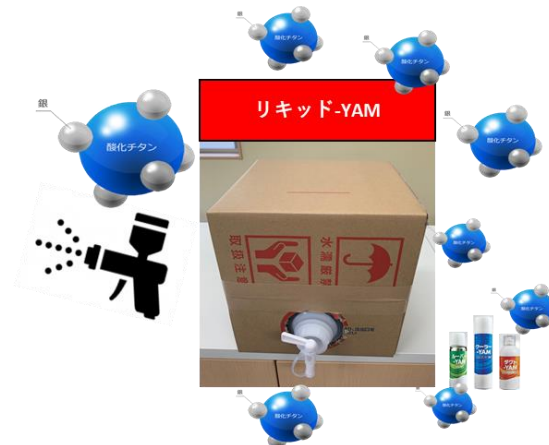
強力な抗菌効果と脱臭力
悪臭・病原菌を分解除去
菌の毒素や市街まで分解

さらに・・・

光ギンテック+ウイルス対策有効成分 ハイブリッド液 YAMシリーズコア技術【光ギンテック】

光ギンテックは銀系無機抗菌剤であり、明所・暗所でも強い**抗菌作用**を発揮！
2020年5月、**新型コロナウイルスに有効な界面活性剤を配合**、消臭・防カビ
効果に加え、**ウイルス対策にも有効**！

ウイルスを不活性化する成分を配合した新たなYAMシリーズ。
感染症対策及び社会に貢献してまいります。

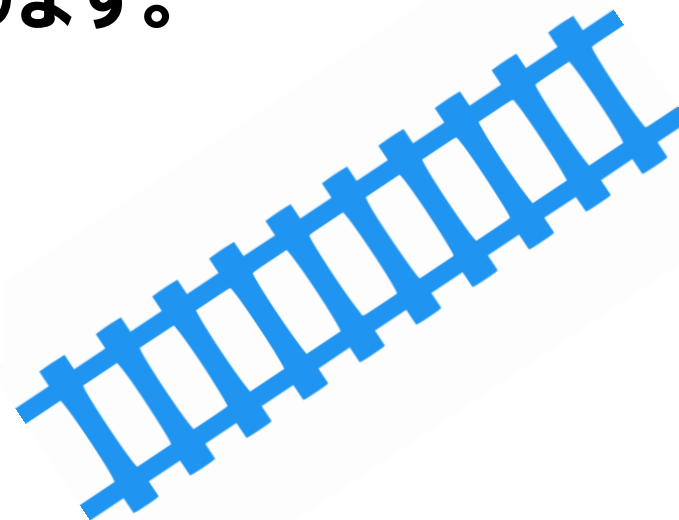


③ ASEAN圏における海外鉄道事業拡大

今後数年間の注視すべき海外鉄道プロジェクトの中心は「ASEAN」圏

※ ASEAN（東南アジア諸国連合）

**具体的な案件等を示すことはできませんが、
ミャンマー、ベトナム、フィリピン、インドネシア等の
案件の受注獲得に注力して、近い将来の売上に
寄与できるようにしてまいります。**



④ 「NEXCO」への深耕

近年、NEXCO各社から受注を得ています。

まだ全社を牽引するような大きな金額ではありませんが、NEXCO各社は規模が大きく、今後注力すべき販売先と捉えています。

NEXCO各社に対する拡販対応として、北から南までの各拠点からなる「専任チーム」を今期発足しました。

全国各営業部門が連携して、NEXCO各社への深耕に取り組んでまいります。



**今期の取り組みや成長戦略を通して、ヤシマキザイは
一步一步、着実に成長を遂げてまいります。**

**本日はご多忙中にも関わらず、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

2020年7月20日 個人投資家向け I R セミナー

(会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会 日経茅場町別館)



【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。

上場取引所：東証２部 証券コード：７６７７

<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

（会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会 日経茅場町別館）