



# 個人投資家向け I R セミナー資料

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

2022年 7月22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 B 1 F)

1. 会社概要	P. 2
2. 特長と強み	P.14
3. 成長戦略	P.20
(2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画)	
4. 配当・株主還元	P.28
5. トピックス	P.32
6. ご参考資料	P.40

【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。

A blue-tinted photograph of a high-speed train on tracks. The train is sleek and aerodynamic, moving from left to right. Overhead power lines and support structures are visible above the tracks. The background shows a residential area with houses and trees.

# 1. 会社概要

■ 1948年に設立、旧国鉄との取引から始まり73年、鉄道の発展に寄与し成長

## ヤシマキザイ主要商材

<座席>    
 <情報通信・制御機器>    
 <検測車>    
 <インバータ装置>    
 <運行管理システム>    
 <ドア開閉装置>    
 <速度発電機> 

   
 代表取締役社長  
 高田 一昭  
 <2014年就任>

<エンジン部品>    
 <コネクター> 



JR・電車の歴史

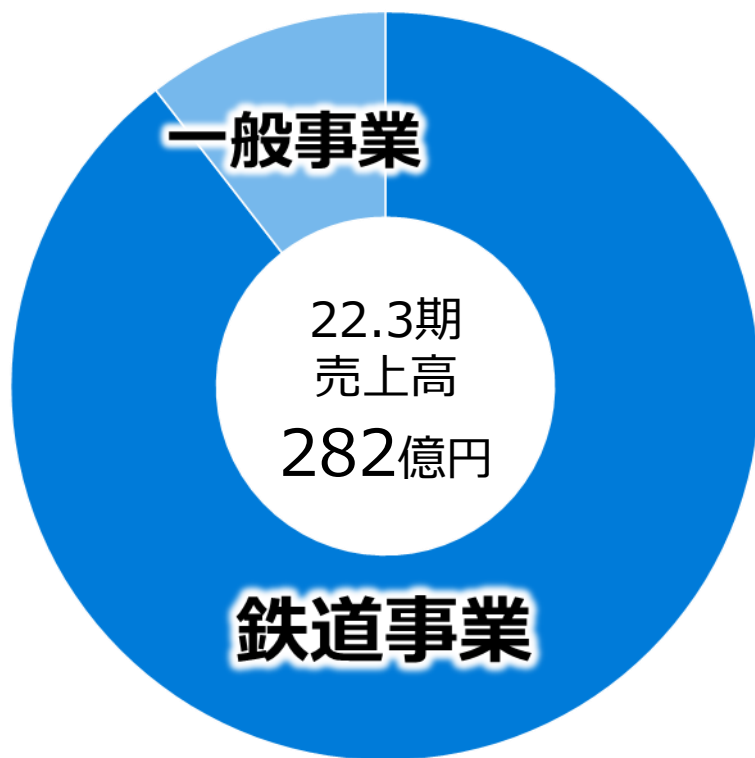
1948年10月設立



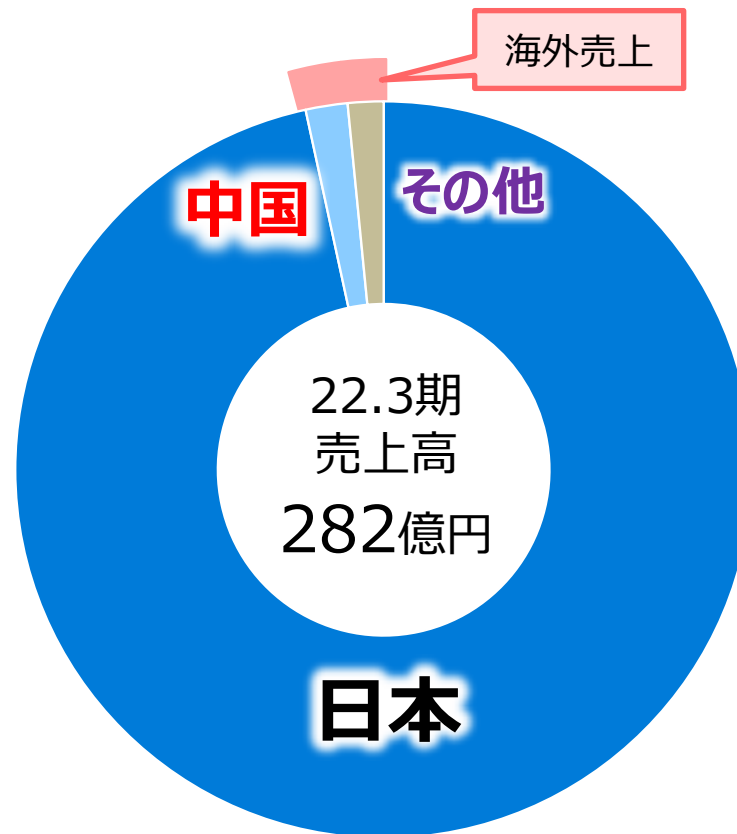
**鉄道事業** 鉄道事業者や車両メーカー等に車体用品、電気用品等を販売

**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

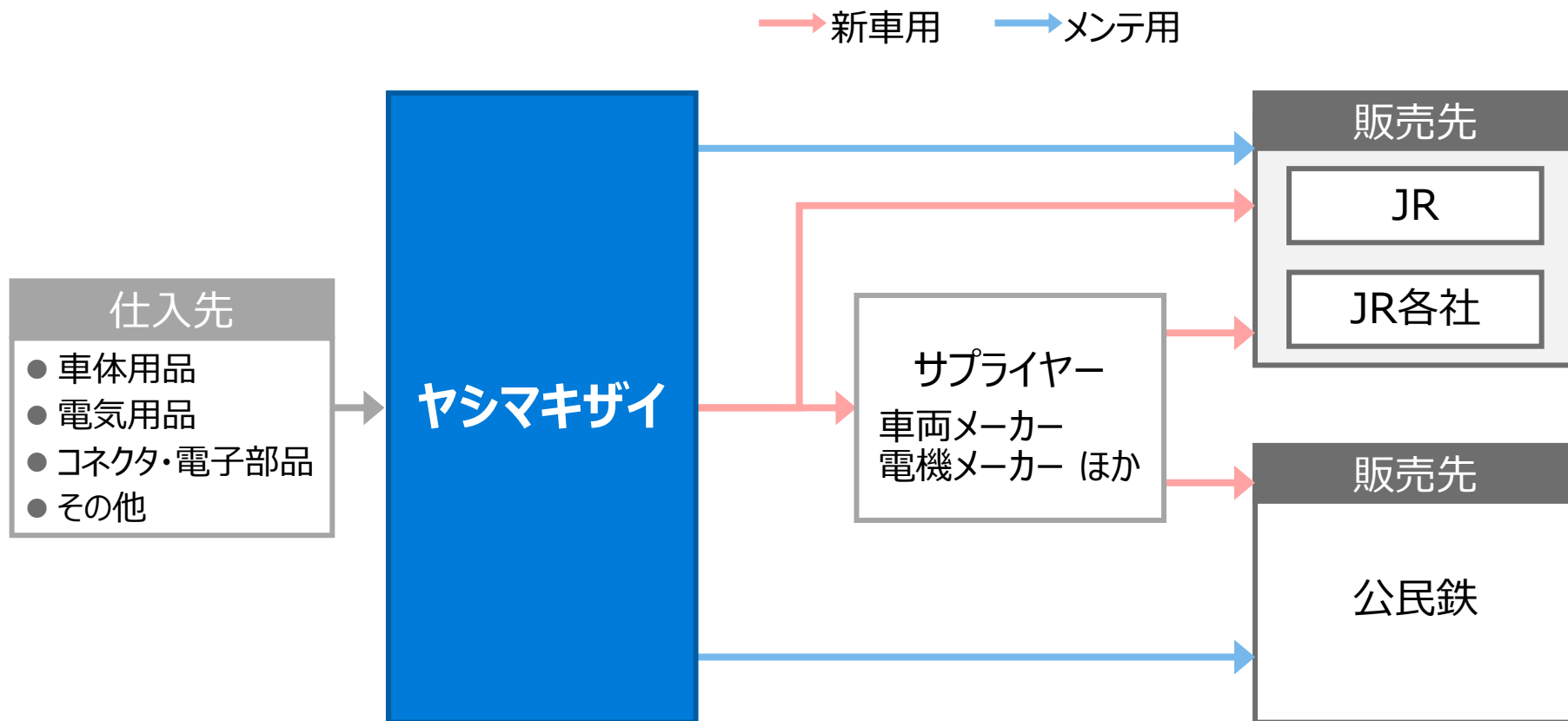
セグメント別 売上高構成比



地域別 売上高構成比



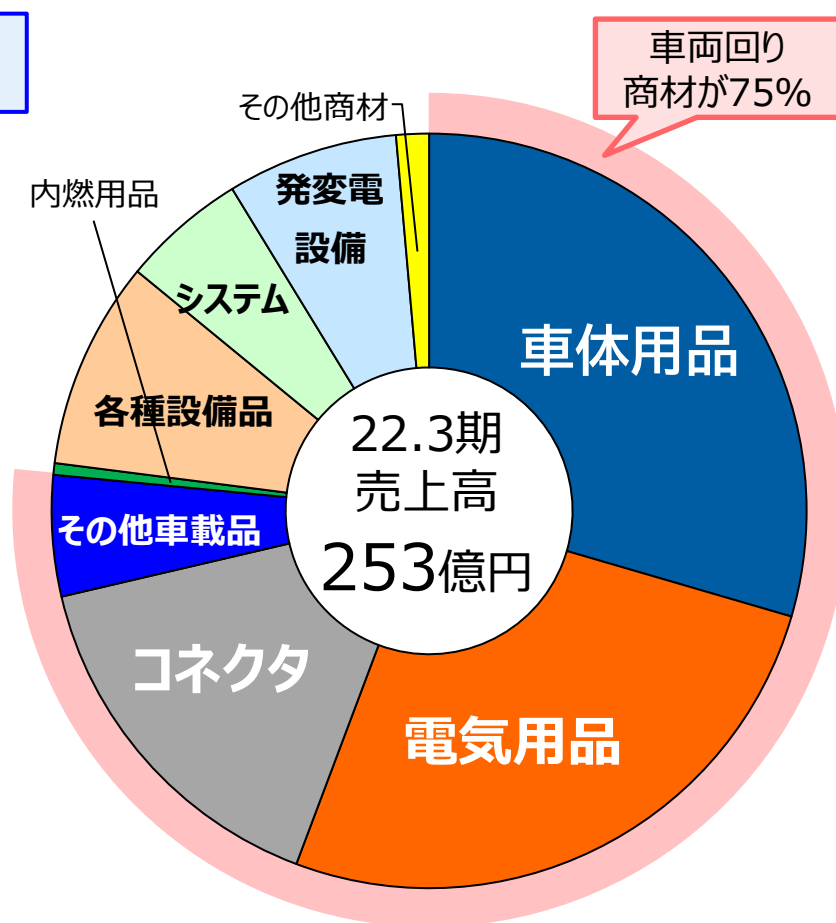
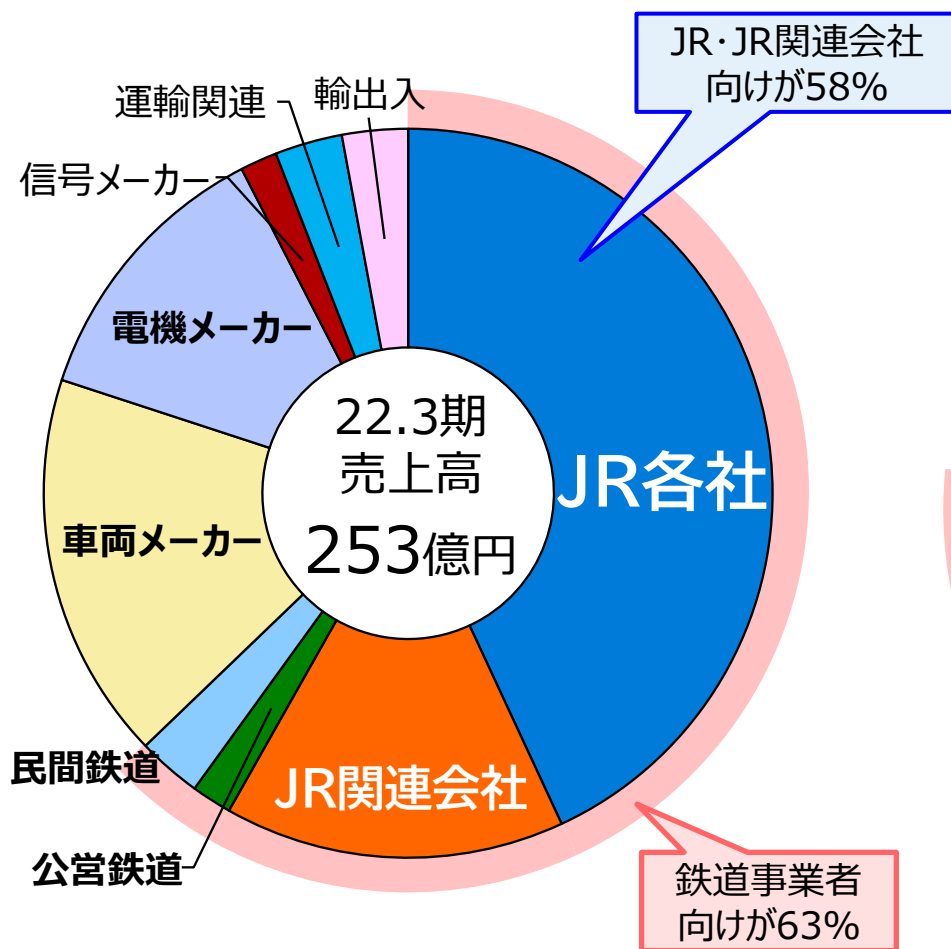
- 仕入先は**日立製作所**、**日本航空電子工業**、**ナブテスコ**、**コイト電工**などの国内有数メーカー
  - ◆ JRはじめ鉄道各社と仕入れ先を結ぶ重要なポジションで商材を提供



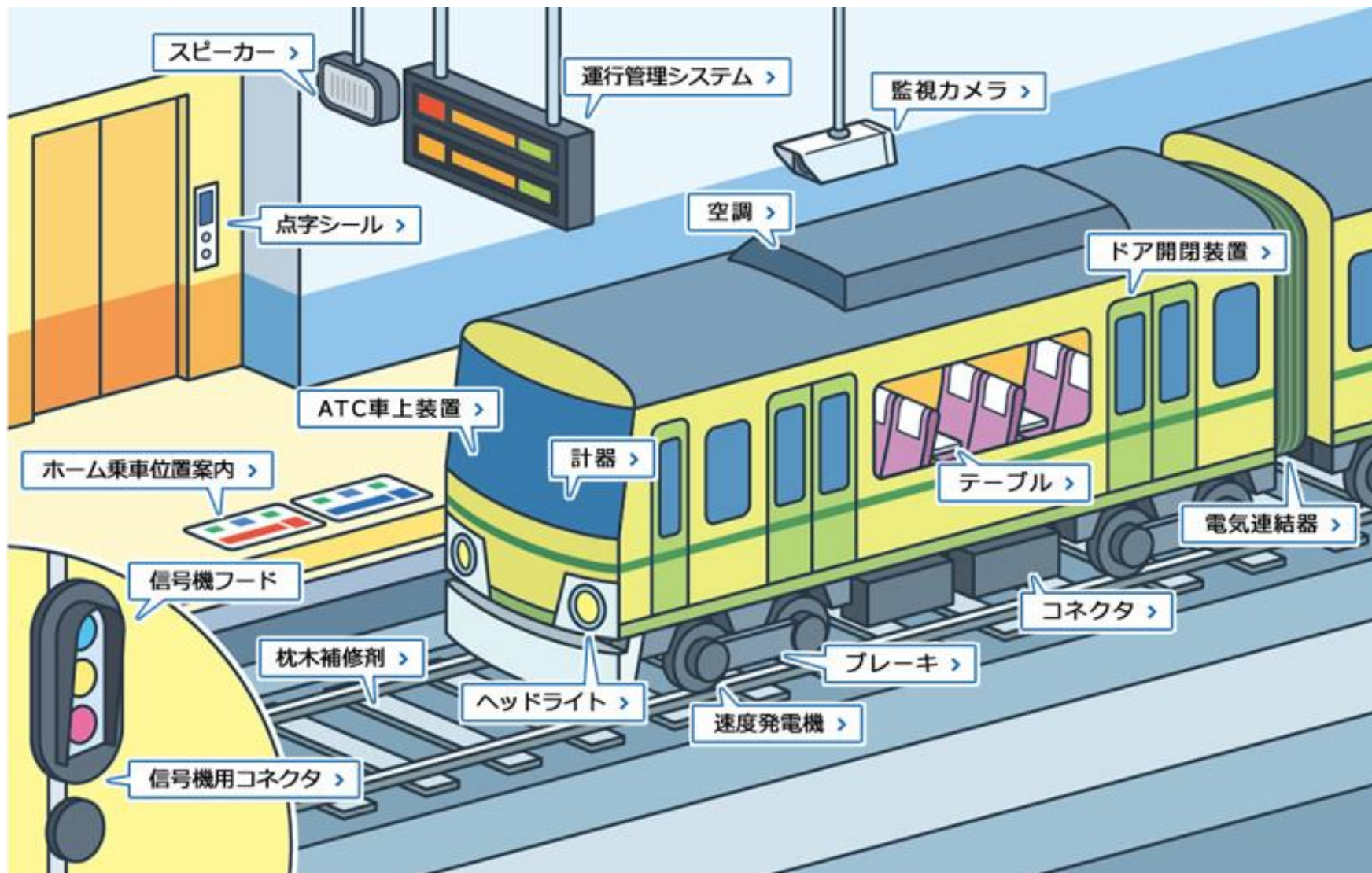
- 鉄道という特殊な条件に適合する**9**業界へ**9**商材を提供

**9**業界別 売上高構成比

**9**商材別 売上高構成比



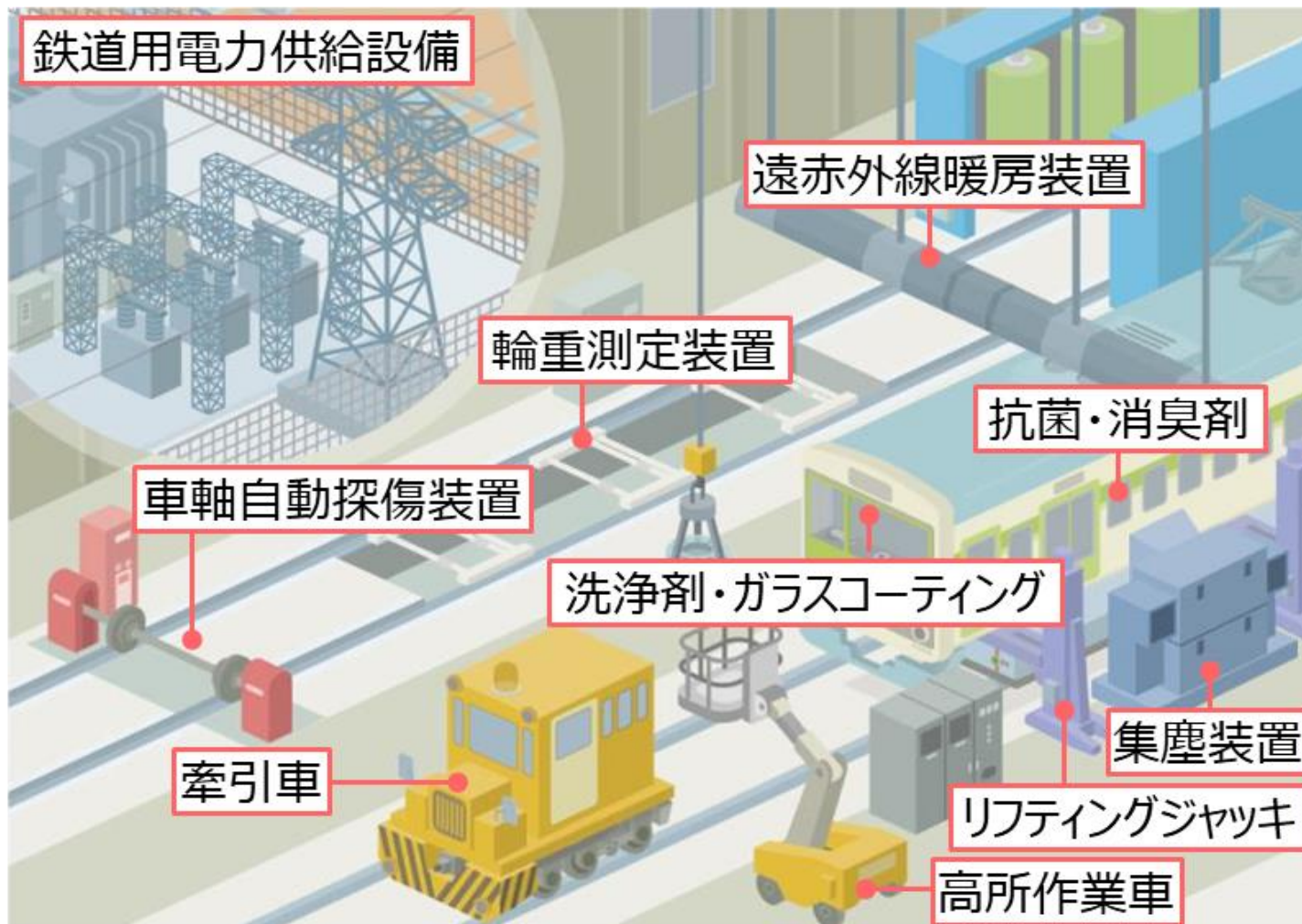
- 車両周りをメイン分野とし、幅広い鉄道関連商材を取り扱う





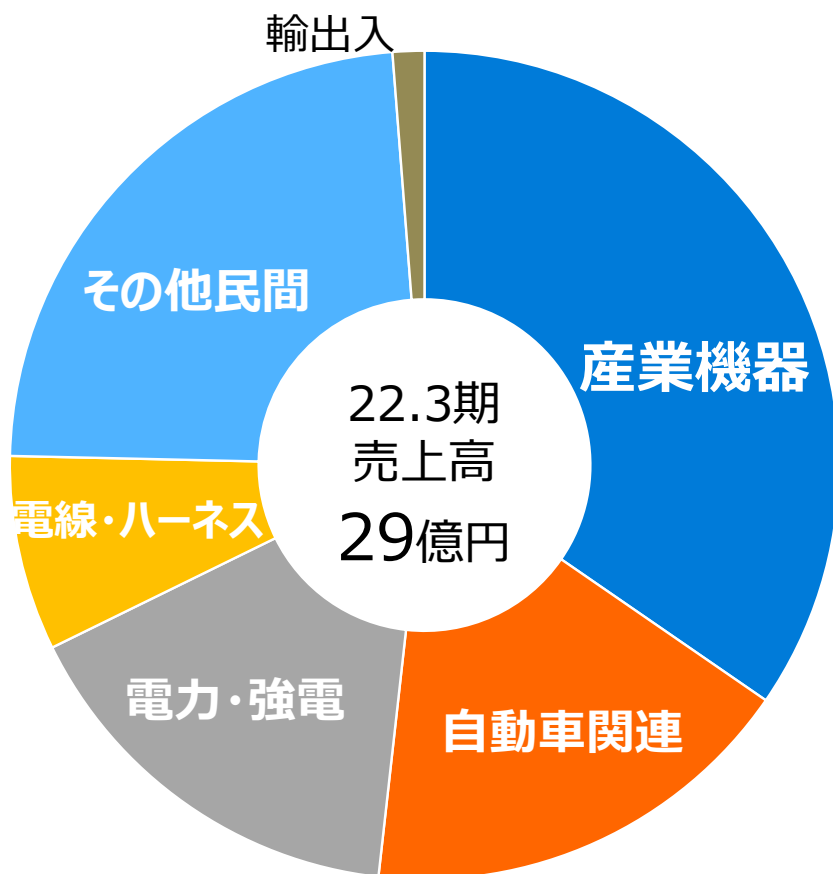
## ■ 車両周り以外にも、幅広く鉄道業界を支える

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・変電所の製品も扱う

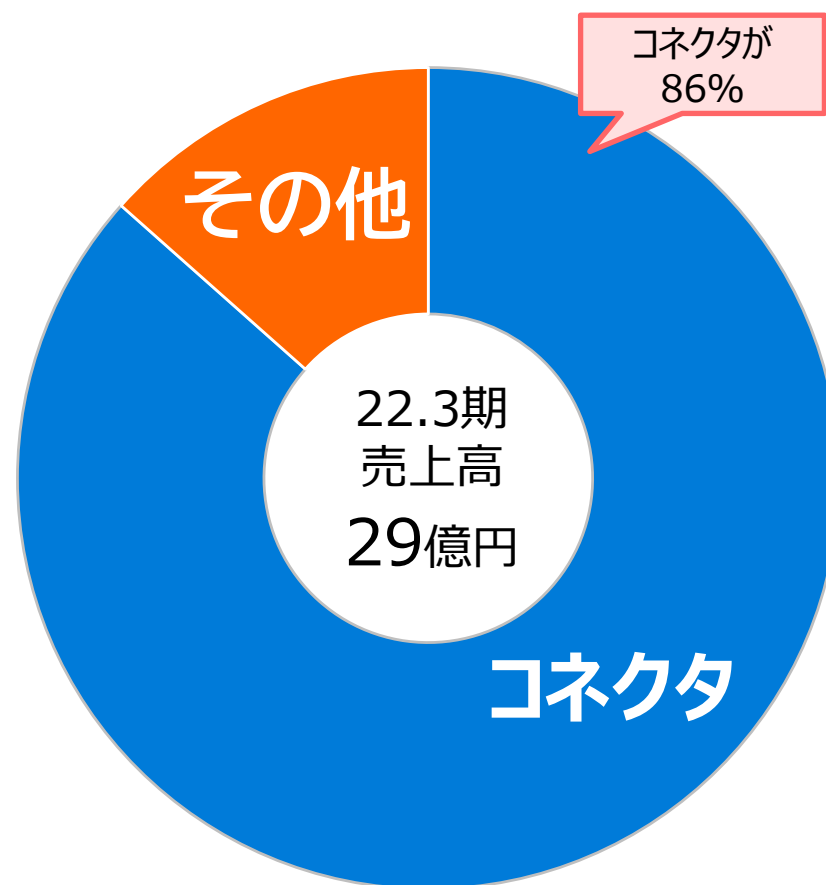


- 鉄道事業における販売先以外の6業界へ、コネクタ・電子部品などを販売

6業界別 売上高構成比



商材別 売上高構成比



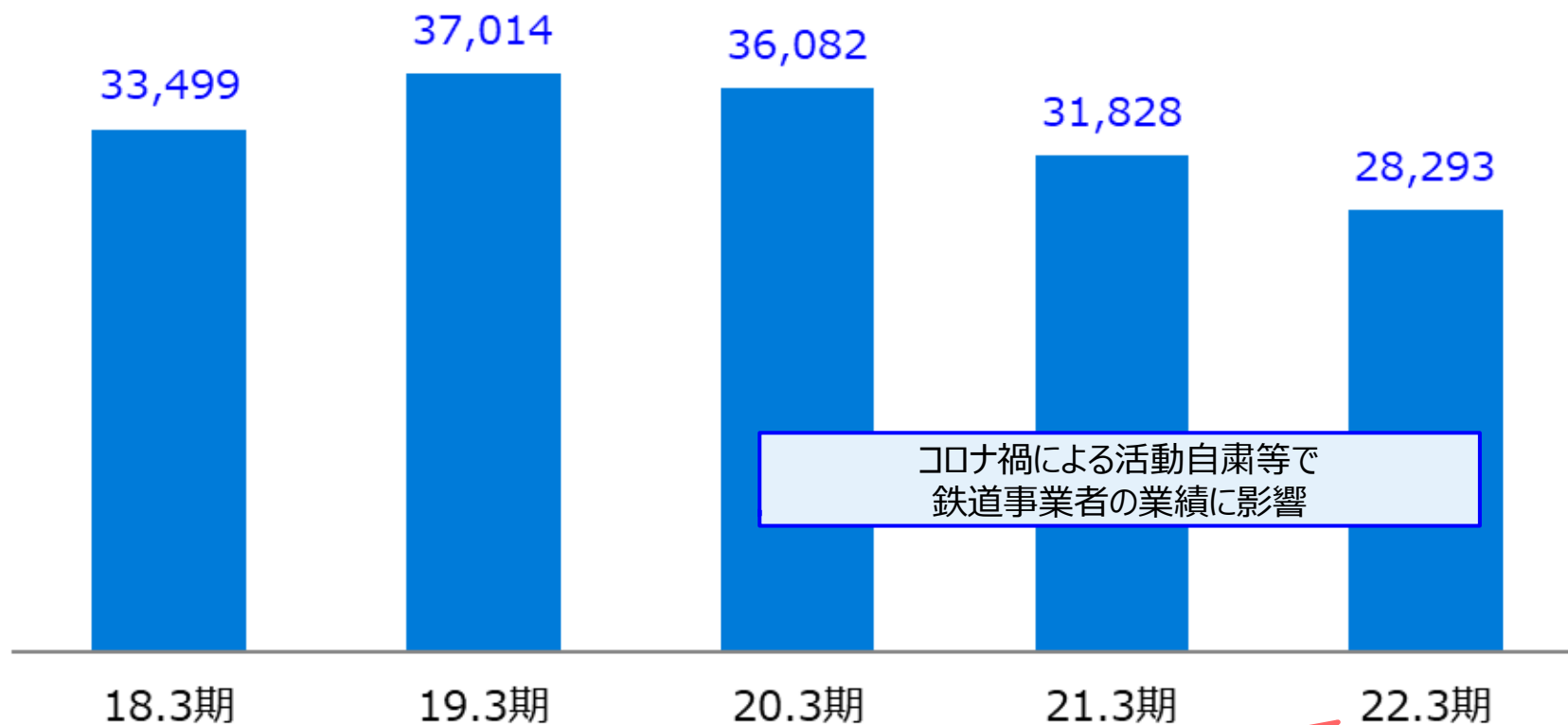
- 鉄道事業以外の販売先を対象に、主にコネクタ・電子部品などを販売



- コロナ禍の影響が残り、主要顧客の鉄道事業者の業績は未だ回復途上にあるが、厳しい状況が続く

売上高の推移 (億円)

## ■ 売上高(連結)

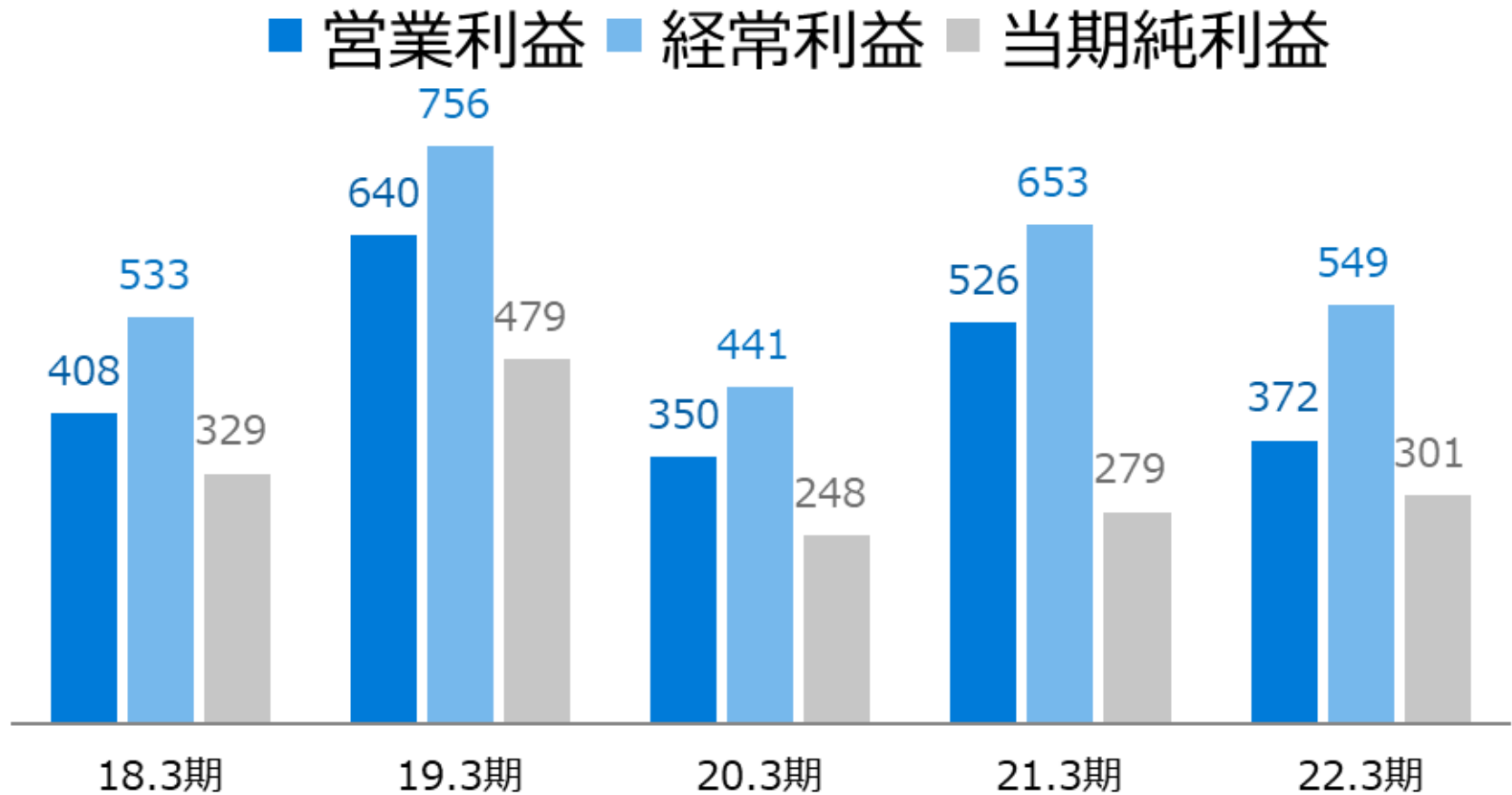


コロナ禍による活動自粛等で  
鉄道事業者の業績に影響

『収益認識会計基準』適用  
(売上高への影響額 ▲24億円)

- 当期純利益は、2020年3月期をボトムとして徐々に回復傾向も、コロナ以前の水準には達せず

利益の推移（億円）



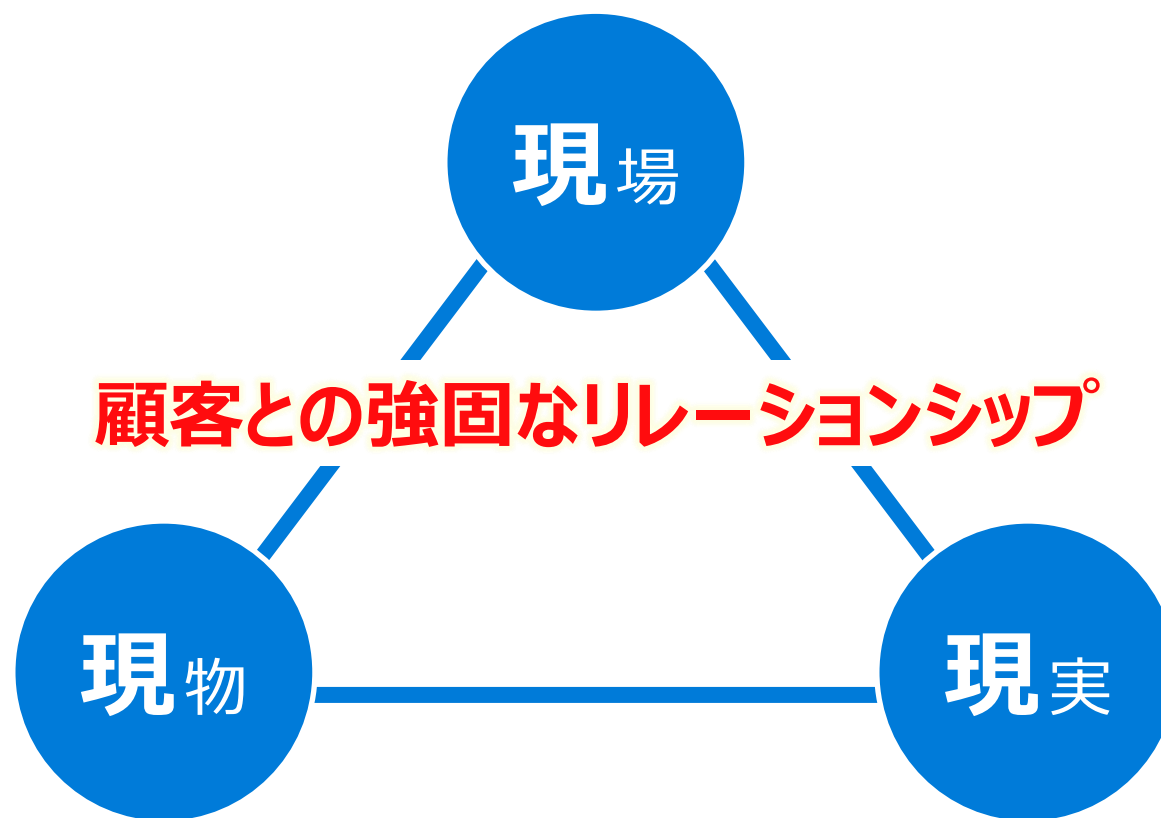




## 2. 特長と強み

- 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

全国展開のサービス網  
現場の声を営業活動に反映



商社として流通機能を極め  
モノづくりに貢献

市場調査、分析に  
立脚した戦略



創業以来**73**年、**3現主義**で築き上げた、**顧客との強固なリレーションシップ**

1

高い専門性と3現主義に根差した商社機能

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

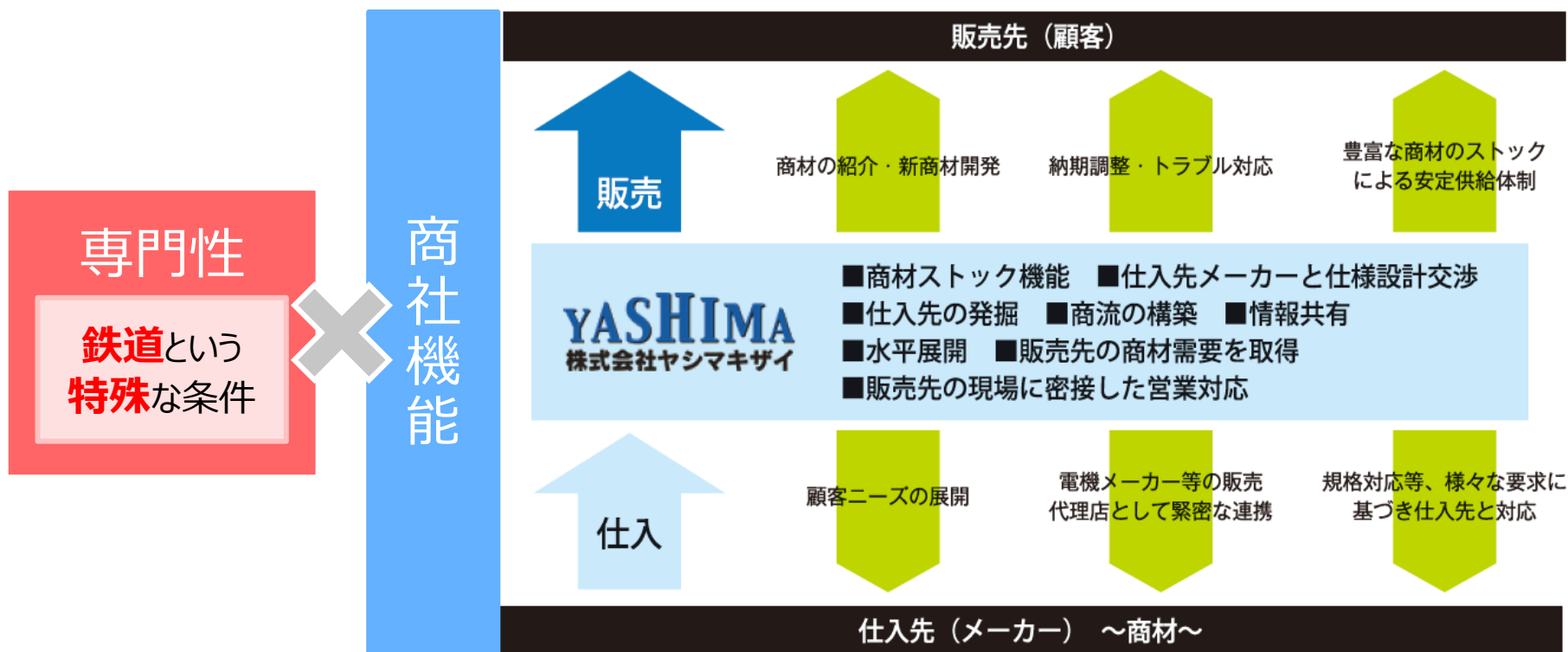
3

鉄道業界の水先案内人としての海外展開力

# ①高い専門性と3現主義に根差した商社機能

- 永く鉄道業界で培ったノウハウと、約600社の仕入先・中小メーカーとのパイプを活かし、顧客の実情に合わせた様々な商材を提案

⇒ 専門商社として、鉄道という社会インフラを支える

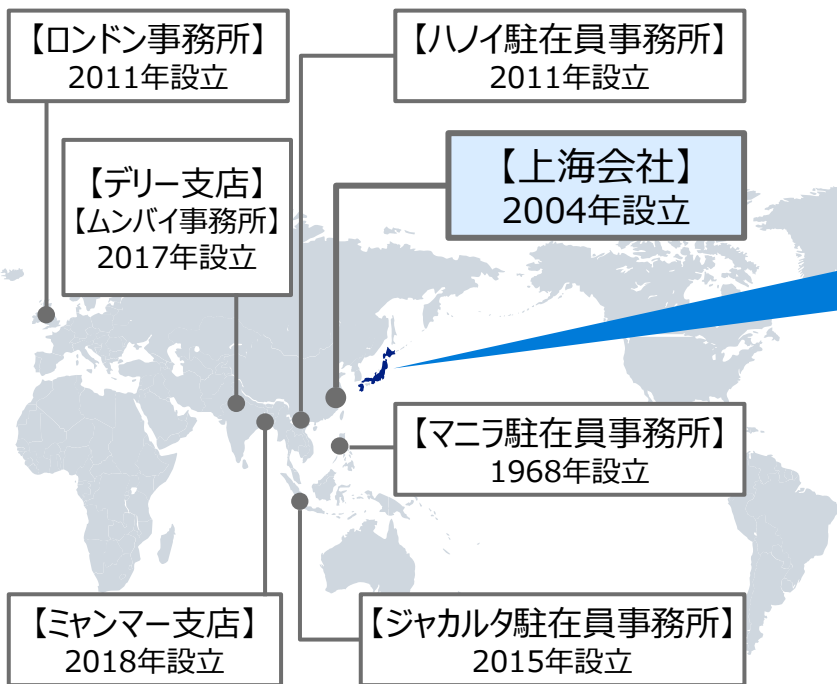


## ②業界で唯一、全国を網羅するサービス網

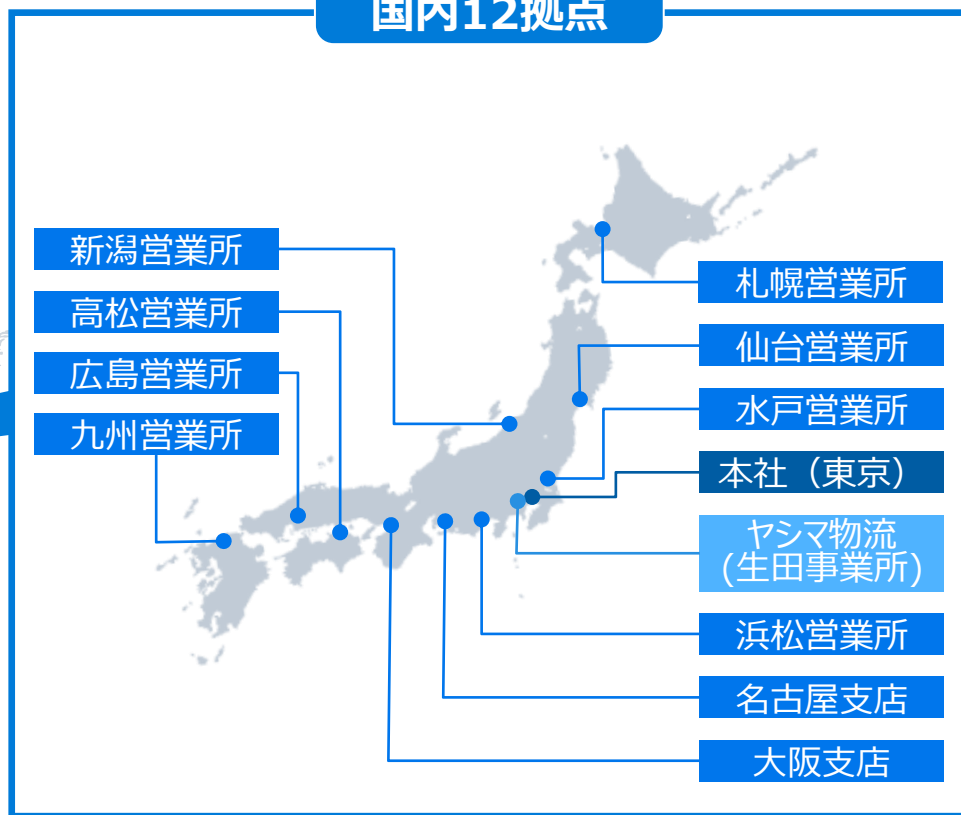
- 業界で唯一全国をカバーする現場力で差別化  
大手企業ではカバーしきれない小回りの良さで、現場のニーズに根差した商品を提案
- 国内で培ったノウハウを基に、海外への展開を進める

### 海外8拠点

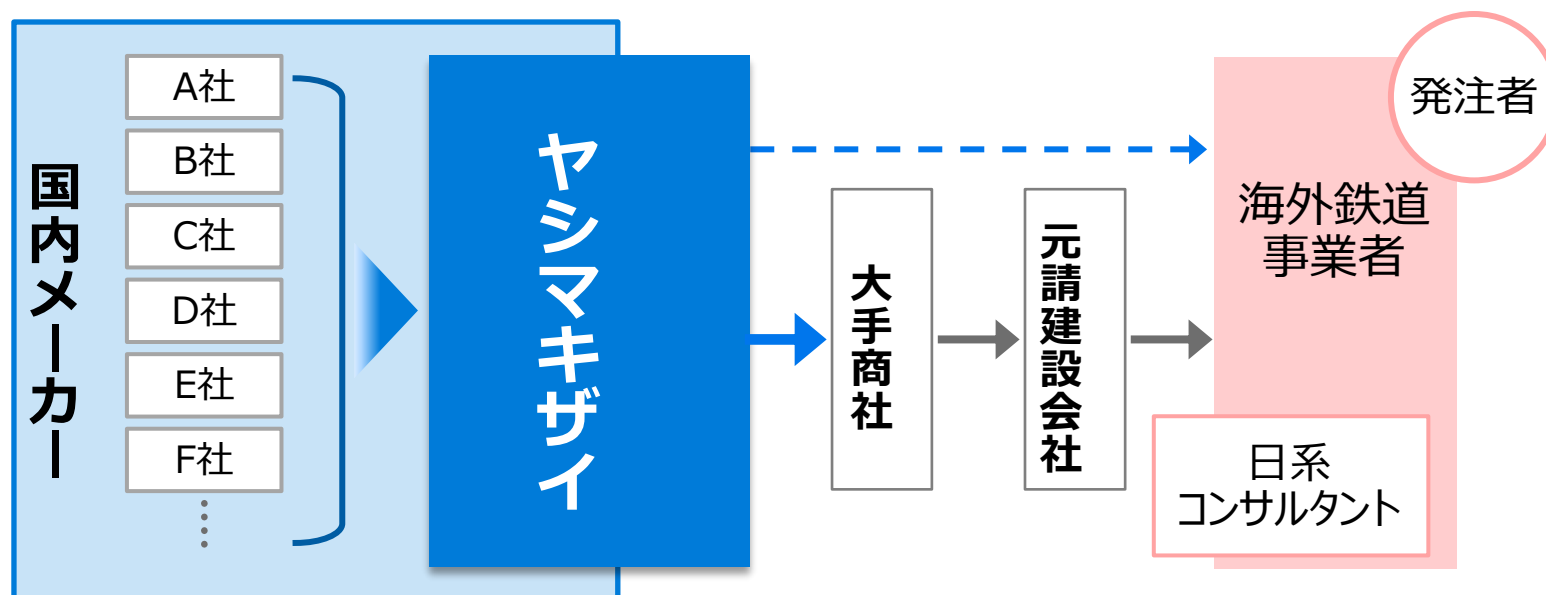
■ 連結子会社    □ 支店・駐在員事務所



### 国内12拠点



- ODA案件等で仕様交渉と商流構築力を実践



国内メーカーと海外鉄道事業者等を結び付け、仕様や納期の調整に加え、大手商社が持たない中小メーカーとのパイプ役として、存在感を発揮



### 3. 成長戦略 (2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画)

## 中期経営計画 基本目標

1 ポストコロナに向け、安定成長軌道への回帰

2 事業環境の変化を見据え、新たな企業価値・存在価値の創出

3 2024年3月期 R O E 5%

中期経営計画 基本方針・戦略

1 鉄道セグメント

既存事業基盤の強化による  
持続的成長の実現

車両回り中心の既存事業基盤の強化

「公営鉄道」「民間鉄道」への  
注力と受注拡大

事業領域拡大  
高付加価値サービスの提供

検修設備・保線等  
車両周辺領域への深耕

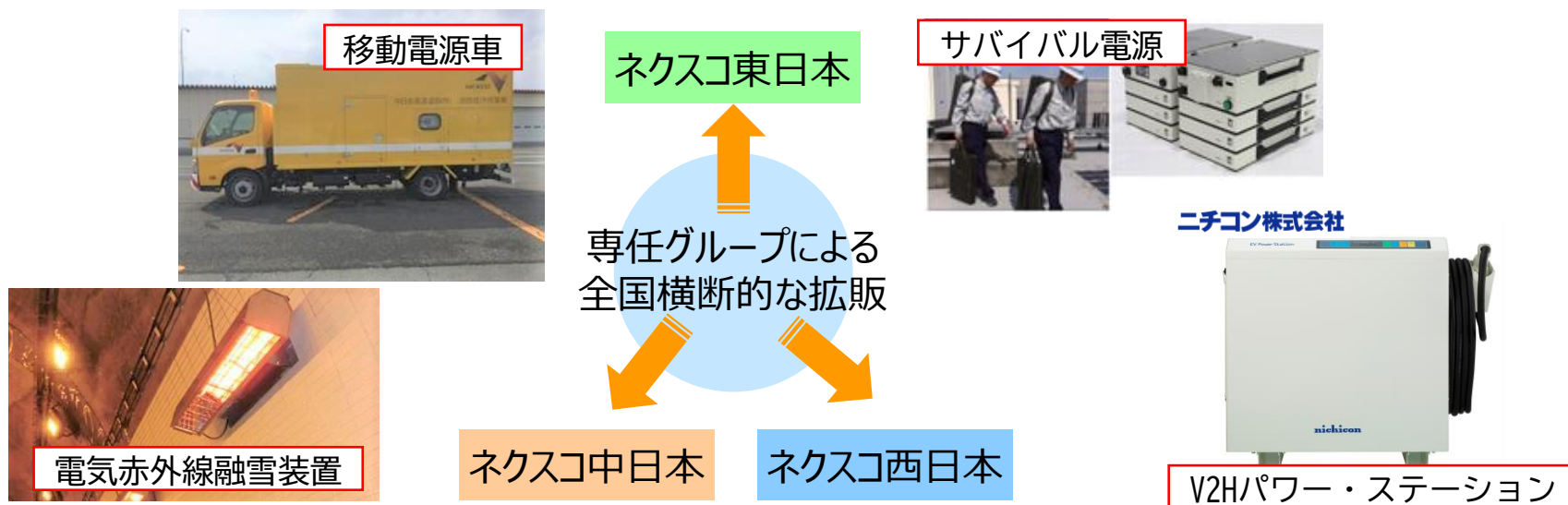
顧客のニーズ・課題の把握  
新たなビジネスモデル創出

中期経営計画 基本方針・戦略

2 一般セグメント

収益性向上、投下リソースに見合う採算を確保できる体制構築

業務効率化・生産性の向上





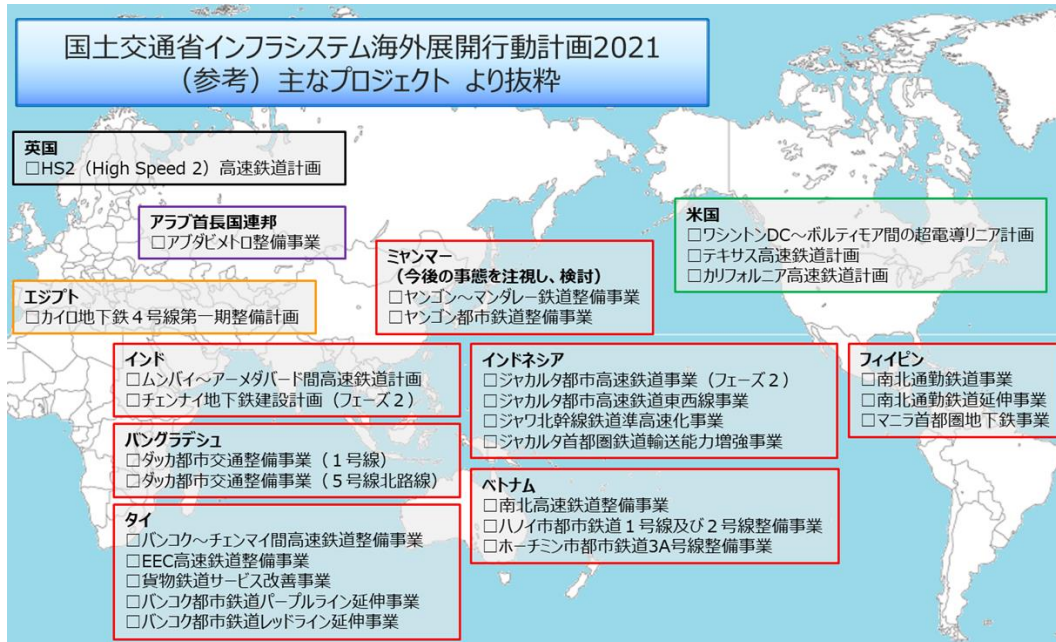
## 中期経営計画 基本方針・戦略

### 3 海外事業

グローバル市場の開拓・  
ODA鉄道インフラ整備案件  
への参画促進

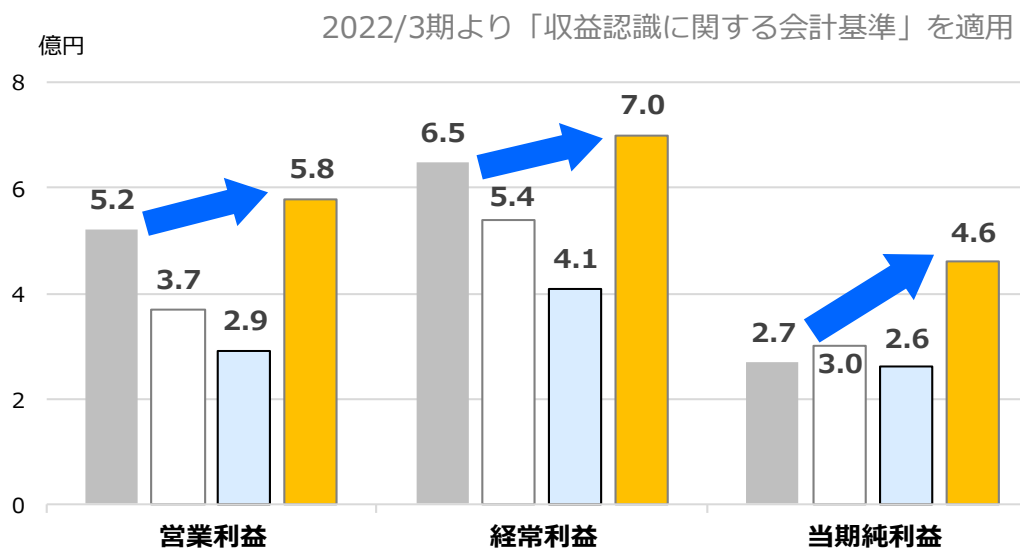
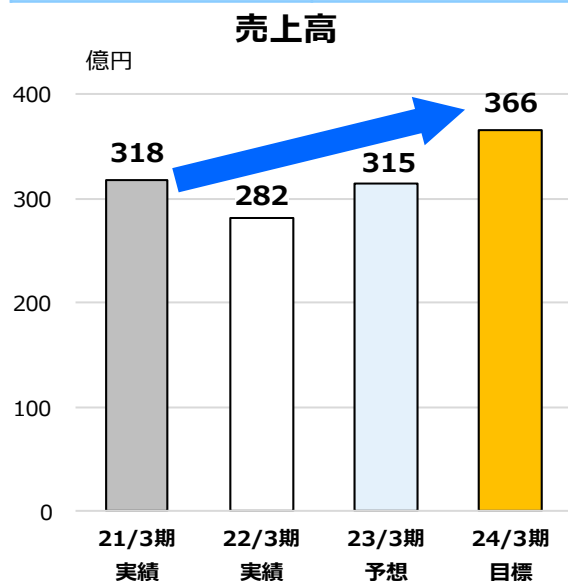
現地対応力の強化

ODA 案件への注力



## ■ 2022年3月期より 3ヶ年中期経営計画 がスタート

(金額単位 百万円)	21.3期 実績	22.3期 実績	23.3期 予想	24.3期 目標	21.3期 比較
<b>売上高</b>	—	28,293	31,581	<b>36,649</b>	—
(旧基準)	31,828	30,739	—	38,761	+21.8%
<b>営業利益</b>	526	372	294	<b>586</b>	+11.4%
<b>経常利益</b>	653	549	413	<b>705</b>	+8.0%
<b>当期純利益</b>	279	301	265	<b>462</b>	+65.6%
<b>ROE</b>	3.2%	3.3%		<b>5.0%</b>	



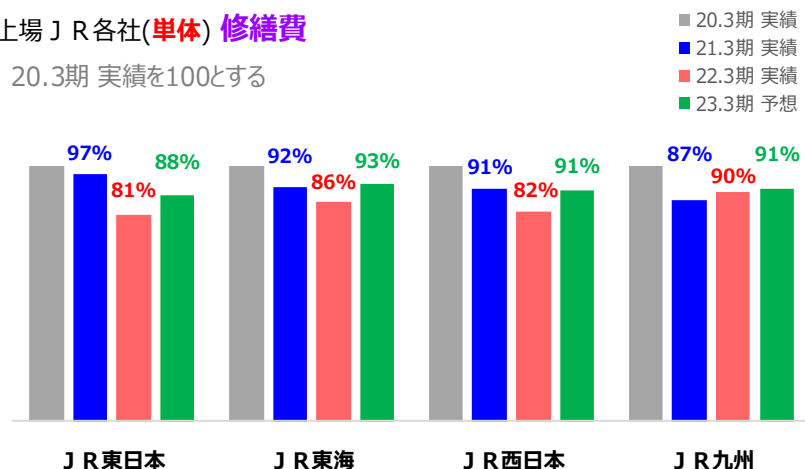
## 【J R各社の投資意欲の向上】

新型コロナウイルスの感染症に対する行動制限等が緩和され、2023年3月期は各社とも営業損益が黒字に転換する予想を公表

⇒2022年3月期で抑制されていた各種修繕や設備投資に対する意欲が高まる

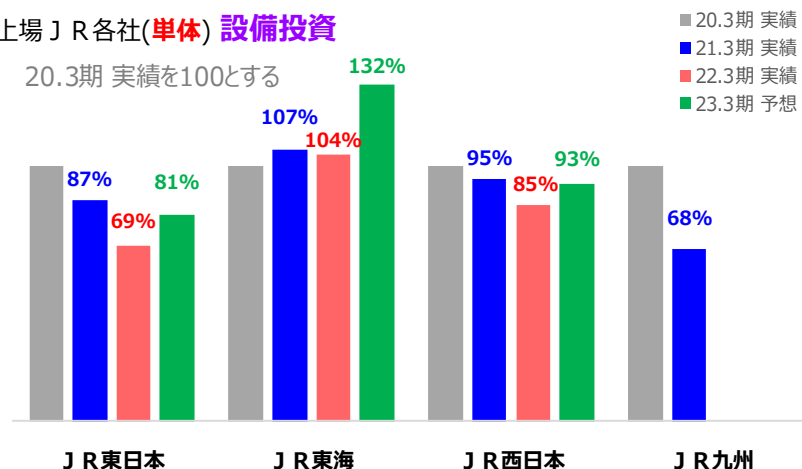
### ①上場J R各社(単体) 修繕費

20.3期 実績を100とする



### ②上場J R各社(単体) 設備投資

20.3期 実績を100とする



JR九州は単体の22/3期実績及び23/3期予想を非公表


## 【J R以外の鉄道事業者の動向】

大手民間鉄道事業者も 2023年3月期 は増収増益の予想を相次いで公表しており、J R各社の様に各種修繕や設備投資を増加させることが期待される

- 主要顧客である鉄道事業者の増収増益予想を受け、設備投資等の発注計画は回復傾向にあり、当社グループの受注環境も好転
- 売上高は増収となり、売上総利益も前期比でプラスを予想
- 販売費及び一般管理費は、経済活動や営業活動の再開により、前期比でプラスを予想
- 販売費及び一般管理費の増加が売上総利益の増加を上回るため、営業利益以下の段階利益は前期比で減益となる予想

金額単位 (百万円)	2022.3期 実績	2023.3期 予想	前期比
売上高	28,293	<b>31,581</b>	+11.6%
営業利益	372	<b>294</b>	▲20.8%
経常利益	549	<b>413</b>	▲24.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	301	<b>265</b>	▲12.1%

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。

A blue-tinted photograph of a high-speed train on tracks. The train is white with a sleek, aerodynamic nose. It is positioned on a set of tracks with gravel ballast. Above the tracks, there is a complex system of overhead power lines and support structures. The background shows some trees and a clear sky. The overall image has a monochromatic blue color scheme.

## 4. 配当・株主還元

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

	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3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	89.68円	98.49円	105.97円	93.07円
配当金総額（合計）	70百万円	70百万円	71百万円	—
配当性向（連結）	27.9%	25.4%	23.8%	26.8%

2023年3月期の当期純利益は前期から減少する予想ですが、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**

**9月末に100株以上**を保有する株主様を対象に、株主優待を行っています。

株主様の日頃のご支援への感謝と、当社株式への魅力をより一層高め、中長期的に保有いただける株主様の増加を図ることを目的としています。

保有株式数及び保有期間に応じて優待ポイントが贈呈され、そのポイントの特設サイト「**ヤシマキザイ・プレミアム優待倶楽部**」にて、2000点以上の商品からお好みの商品をお選びいただけます。（社会貢献活動への寄付も可能です）

また、優待ポイントは次年度に繰り越すことができます。（最大3年間有効です）

**YASHIMA**  
株式会社ヤシマキザイ



*Premium*  
プレミアム優待倶楽部



2021年度は、小湊鐵道 様のご協力の下、オリジナル企画セットを提供





# 5. トピックス

## 1. 鉄道技術展・大阪への出展

営業活動の一環として、2022年5月25(水)～27日(金)に『鉄道技術展・大阪』に出展しました。



ヤシマキザイは抗菌・抗ウイルス「YAM」シリーズを出展しました。

また、メーカー様と共同で、  
・車両インテリア関連製品  
・土木インフラ関連製品  
を出展し、好評を得ました。

## 2. 「YAM」シリーズが抗ウイルス分野でSIAA認証を取得

2021年12月に、従来の**抗菌分野のSIAA認証**に加え、**抗ウイルスの分野でもSIAA認証**を取得し、品質と安全性の基準を満たしていることが認められました。

※**SIAA（抗菌製品技術協議会）**とは、適正で安心できる抗菌加工製品の普及を目的とし、抗菌剤・抗菌加工製品のメーカー、試験機関が集まってできた団体です。業界だけでなく、消費者代表、専門家および行政などの幅広い意見を聞きながら、抗菌加工製品に求められる品質や安全性に関するルールを整備し、かつそのルールに適合した製品の安心のシンボルSIAAマーク表示を認めています。

「YAM」シリーズによる抗菌・抗ウイルスコーティングの販売実績は、鉄道車両で3,000両を超え、駅構内施設から、ホテルや商業施設、レジデンス、クルーズ船、バス等へと拡大しています。



### 3. 新交通システム開発のスポンサー契約締結

当社は、**Zip Infrastructure**（ジップ・インフラストラクチャー）**株式会社**  
（本社：神奈川県秦野市、代表取締役：須知高匡、以下 Zip Infrastructure 社）  
が取り組む**自走式ロープウェイ「Zippar**（ジッパー）」の**開発を支援**するため、スポンサー契約を締結いたしました。



「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>

Zip Infrastructure 社は、世界の都市部で 26.7 兆円/年超の経済損失を生む「渋滞問題」の解決のため、既存の交通インフラの隙間を埋める新しい交通システムである自走式ロープウェイ「Zippar」の開発に取り組み、**2025 年の運用開始を目指しています。**

## 4. ハイウェイテクノフェアへの出展 決定

2022年11月に開催される、「**高速道路の建設・管理技術**」に焦点をあてた展示会にヤシマキザイがブースを出展することが決まりました。

**道路インフラ業界、ネクソ各社**にたいするヤシマキザイの存在感を増し、一般セグメントの生産性の向上をはかります。



### < ハイウェイテクノフェア 概要 >

日時：2022年11月24～25日

※オンライン展示は

2022年11月17日～12月14日

会場：東京ビッグサイト 西1・2ホール

## 5. サステナビリティ

ヤシマキザイグループは、SDGs（持続可能な開発目標）の趣旨に賛同しています。私たちが今できることを、具体的行動に移し、SDGsが掲げるゴールを目指します。

### 地球温暖化や大気・水質汚染の防止

ペーパーレス化を通じた森林破壊の抑制・地球温暖化や水質汚染の防止

タブレット導入によるペーパーベースの会議資料の削減・精算システム導入による書類削減等に取り組んでいます。



### 社会貢献活動

医療・環境・教育団体へ寄付を通じ、社会貢献活動に従事

当社および株主優待経由で、日本赤十字社・WWF ジャパン・日本学生支援機構への寄付を行っています。備蓄食料をフードバンクに寄付しています。



### 社員が働きやすい環境作り

働き方改革や健康経営の推進により、ダイバーシティとワークライフバランスの実現を目指す

ダイバーシティやLGBTへの理解向上への研修や、健康診断受診率向上への取組みを実施しています。テレワークや時差勤務、ノー残業デー等の取組みを進めています。



**YASHIMA**

**新型コロナウイルス感染症の影響は予断を許さず、当社を取り巻く環境も厳しい状況にありますが、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、I Rセミナー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

2022年7月22日 個人投資家向け I Rセミナー

(説明会会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会 日経茅場町カンファレンスルーム)



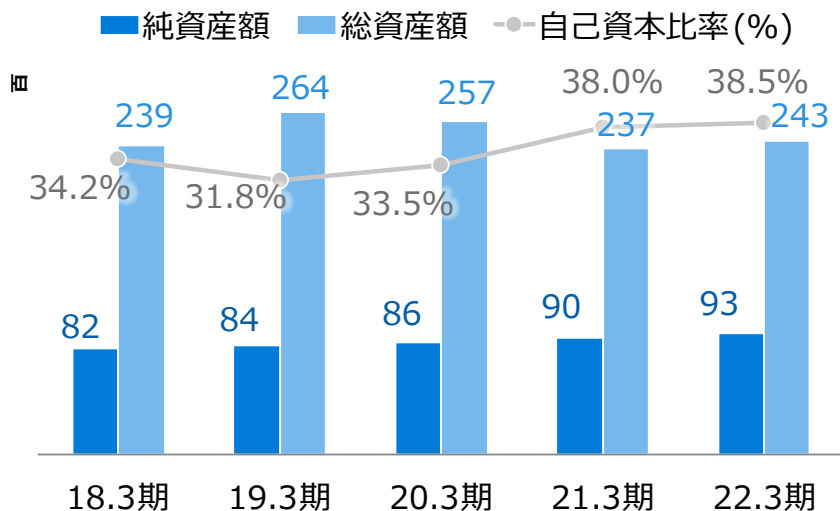


## 6. ご参考資料

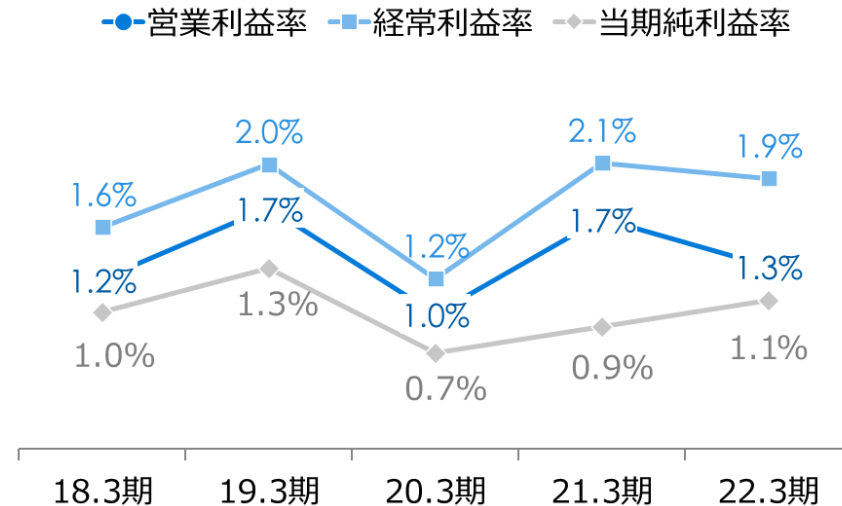
年月	概要
1948年10月	香西角三郎他6名を発起人とし、資本金25万円で東京都中央区に八洲器材株式会社として設立
1951年8月	振興造機株式会社（現 神鋼造機株式会社）と代理店契約を締結
1962年4月	株式会社日本エアーブレーキ（現 ナブテスコ株式会社）の販売代理店となる
1965年10月	株式会社日立製作所「鉄道車両用品」の旧国鉄向け販売代理店となる
1971年8月	神鋼電機株式会社（現 シンフォニアテクノロジー株式会社）の販売代理店となる
1977年10月	日本航空電子工業株式会社「コネクター及び同関連製品」の特約店となる
1990年4月	小糸工業株式会社（現 コイト電工株式会社）「鉄道車両部品」の特定地区向け代理店となる
1995年4月	東京都中央区に子会社 ヤシマ物流株式会社 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）
2008年1月	三友物産株式会社 を子会社化（100%出資）
2011年10月	日立三菱水力株式会社「水力発電システム」の販売代理店となる
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
2017年4月	三友物産株式会社 を吸収合併
2019年6月	東京証券取引所 市場第二部に上場
2022年4月	東京証券取引所 市場区分の見直しにより 市場第二部からスタンダード市場に移行

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	265名 (2022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 役員の兼務4名
※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、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、ムンバイ事務所 ■上海会社(現地法人)：上海・青島・深圳					

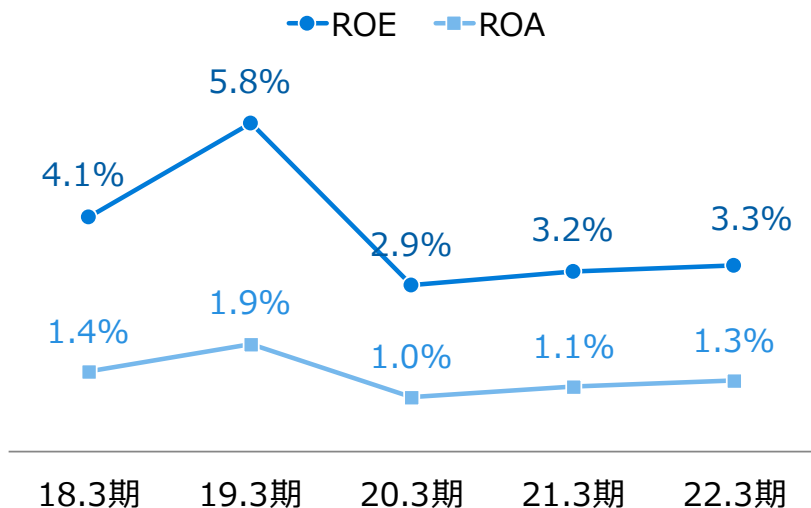
## 総資産・純資産の推移 (億円)



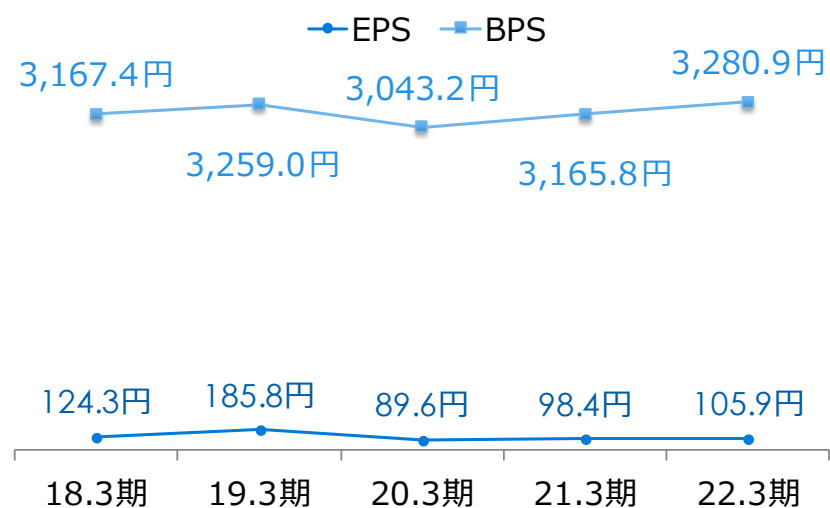
## 利益率の推移



## ROE・ROAの推移



## EPS・BPSの推移



## 【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