



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

2025年 12月 11日

(主催：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)

株式会社ヤシマキザイとは

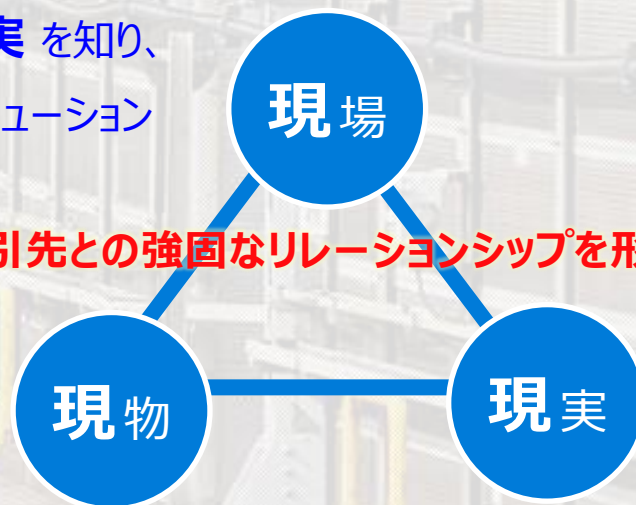
鉄道業界を主な市場として、商材やサービスを提供する商社です

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. 会社概要	P. 4
2. 特長と強み	P.15
3. 成長戦略	P.21
(2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画)	
4. 2026年3月期 通期業績予想	P.34
5. 配当・株主還元	P.40
6. トピックス	P.43
7. ご参考資料	P.52

【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 high-speed train, likely a Shinkansen, is shown on a track. The train is white with a blue stripe and has a very aerodynamic, bullet-like nose. It is positioned on a set of tracks that recede into the distance. 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 entire image has a light blue tint.

1. 会社概要

■ 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】

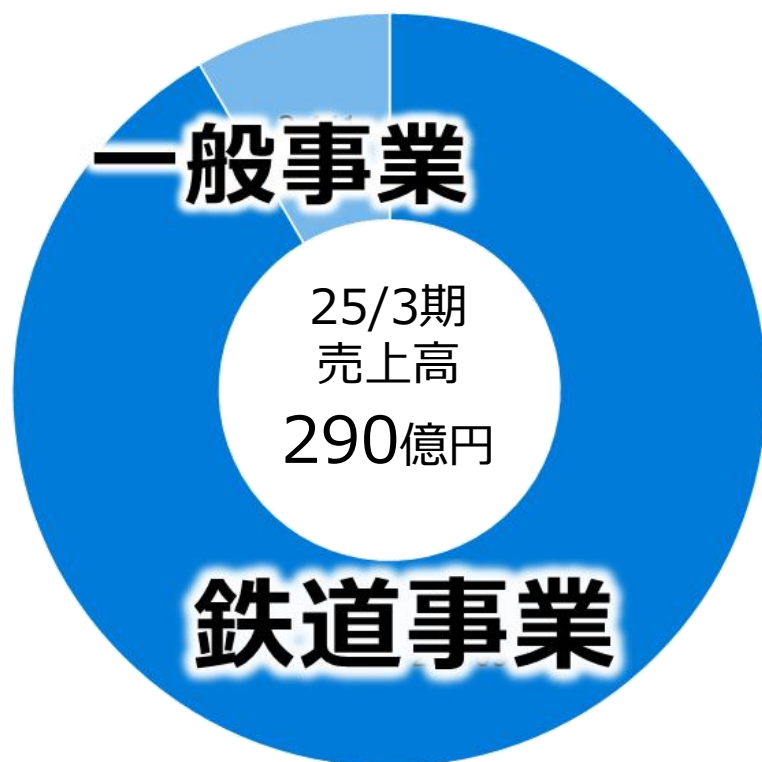
1948年10月設立



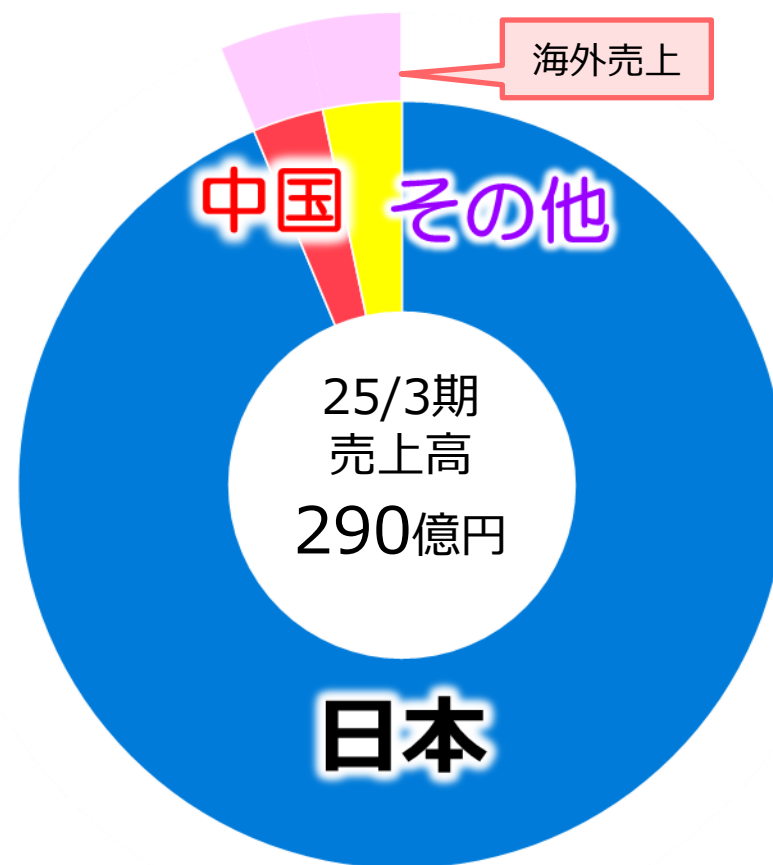
鉄道事業 鉄道事業者や車両メーカー等に車体用品、電気用品等を販売

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

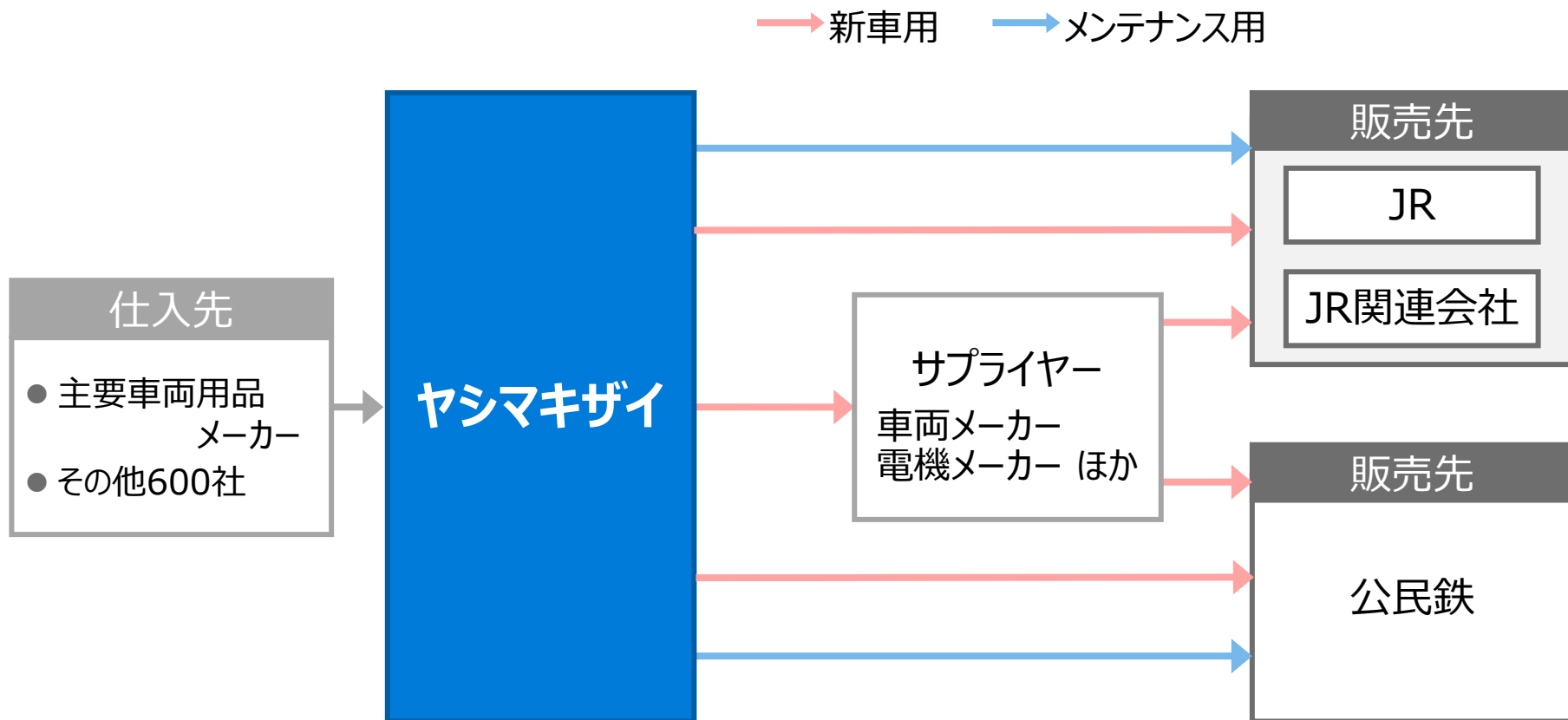
セグメント別 売上高構成比



地域別 売上高構成比

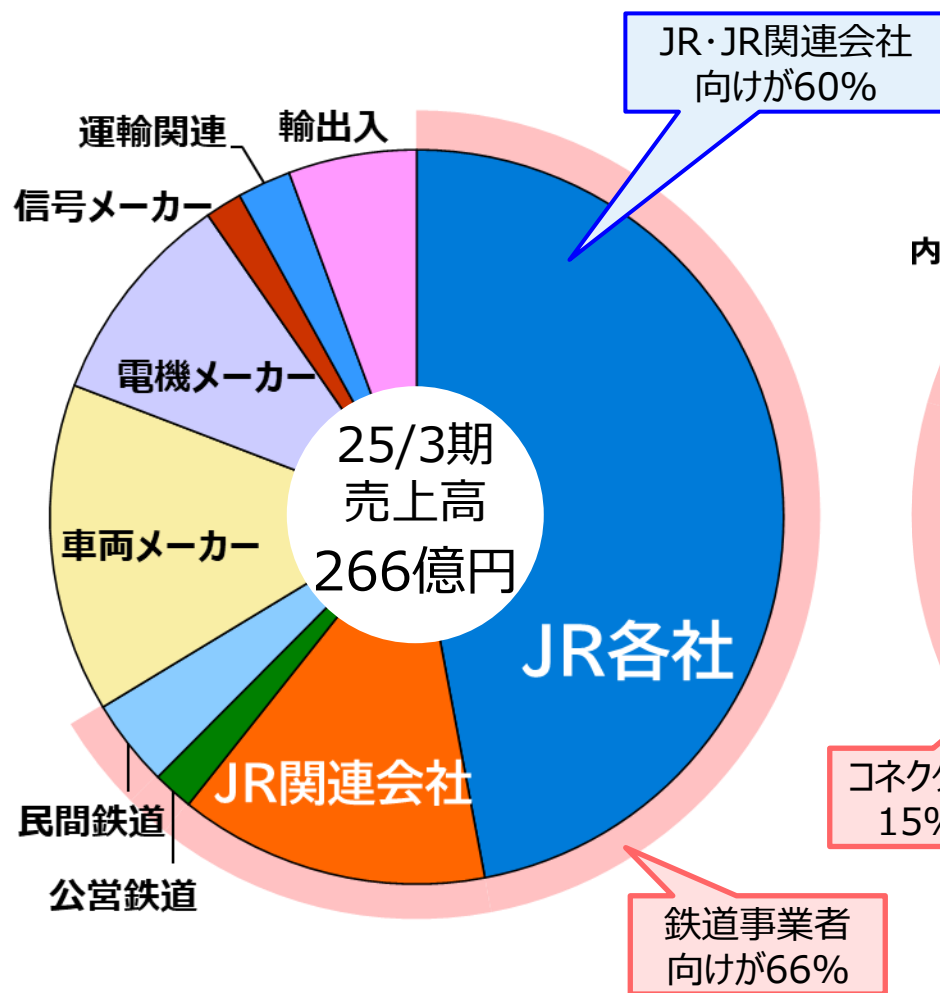


- 仕入先は**日立製作所**、**日本航空電子工業**、**ナブテスコ**、**コイト電工**などの国内有数メーカー
 - ◆ JRはじめ鉄道各社と仕入れ先を結ぶ重要なポジションで商材を提供

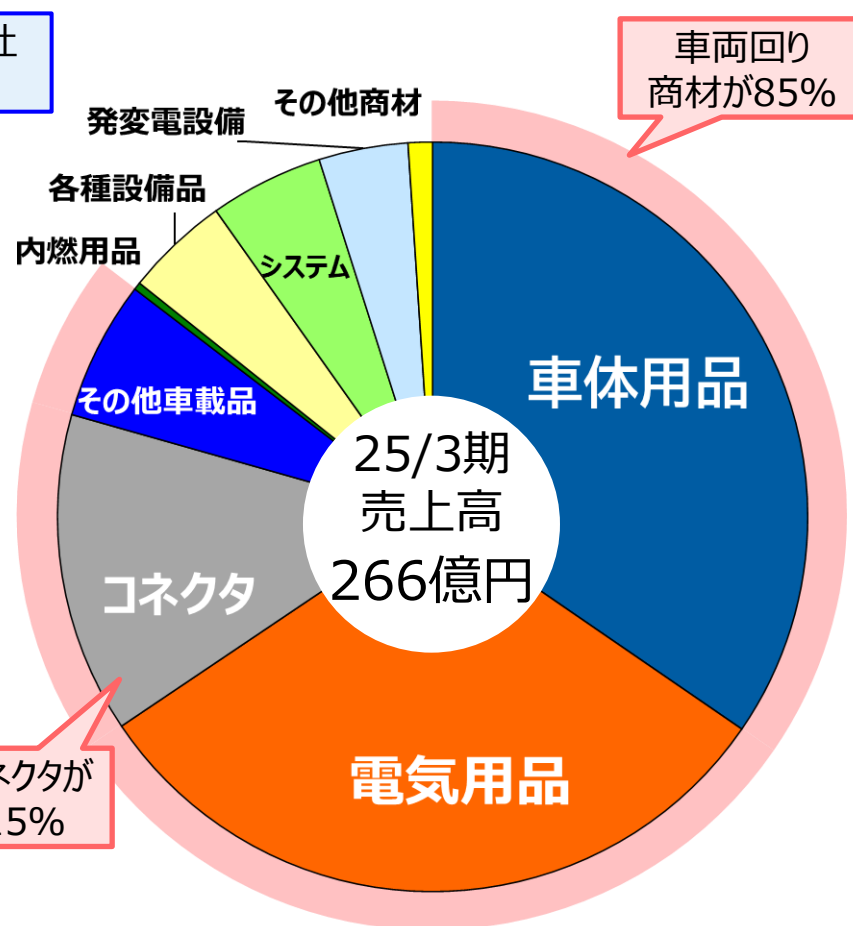


- 鉄道という特殊な条件に適合する**9**業界へ**9**商材を提供

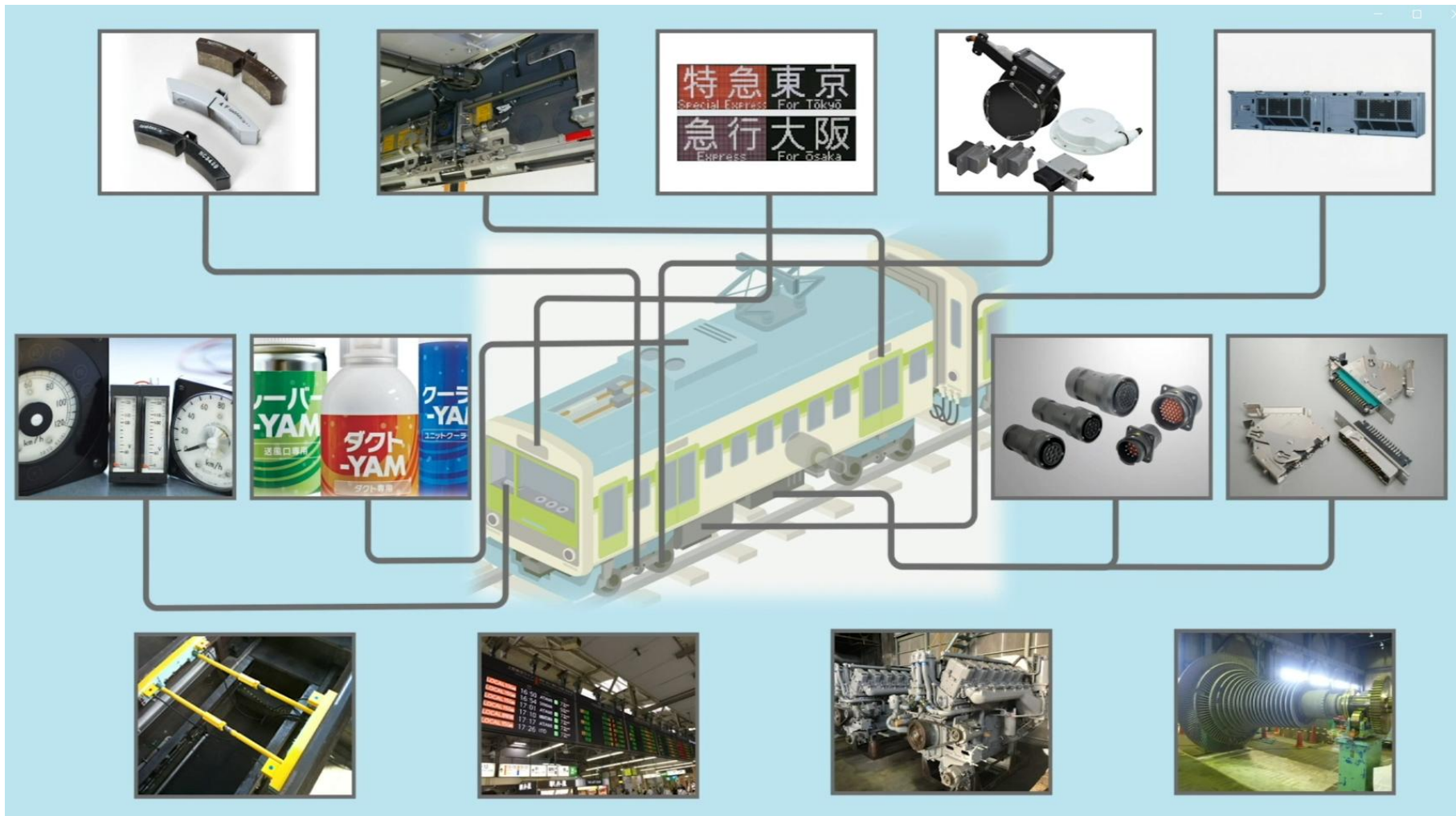
9業界別 売上高構成比



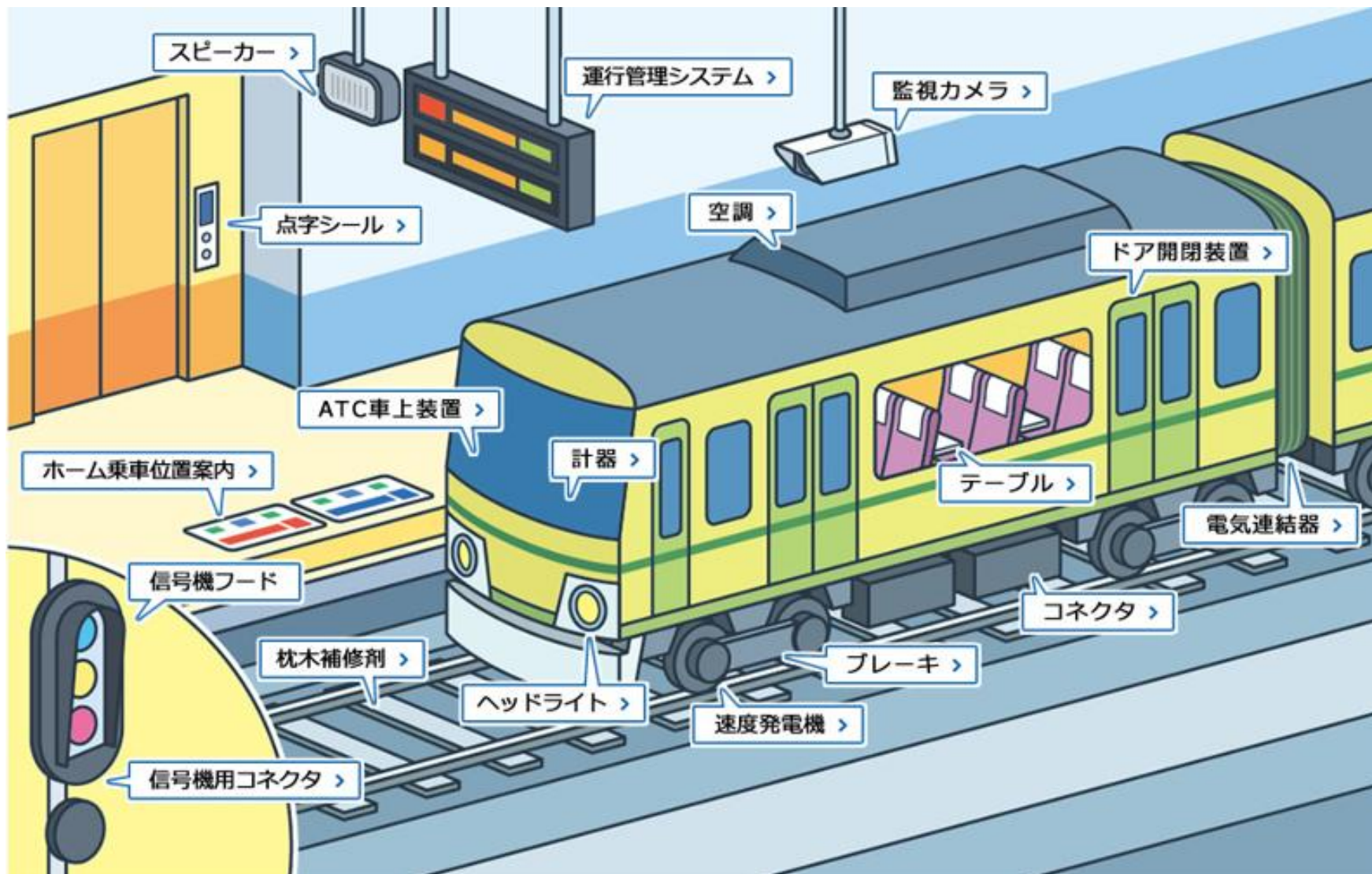
9商材別 売上高構成比



- 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

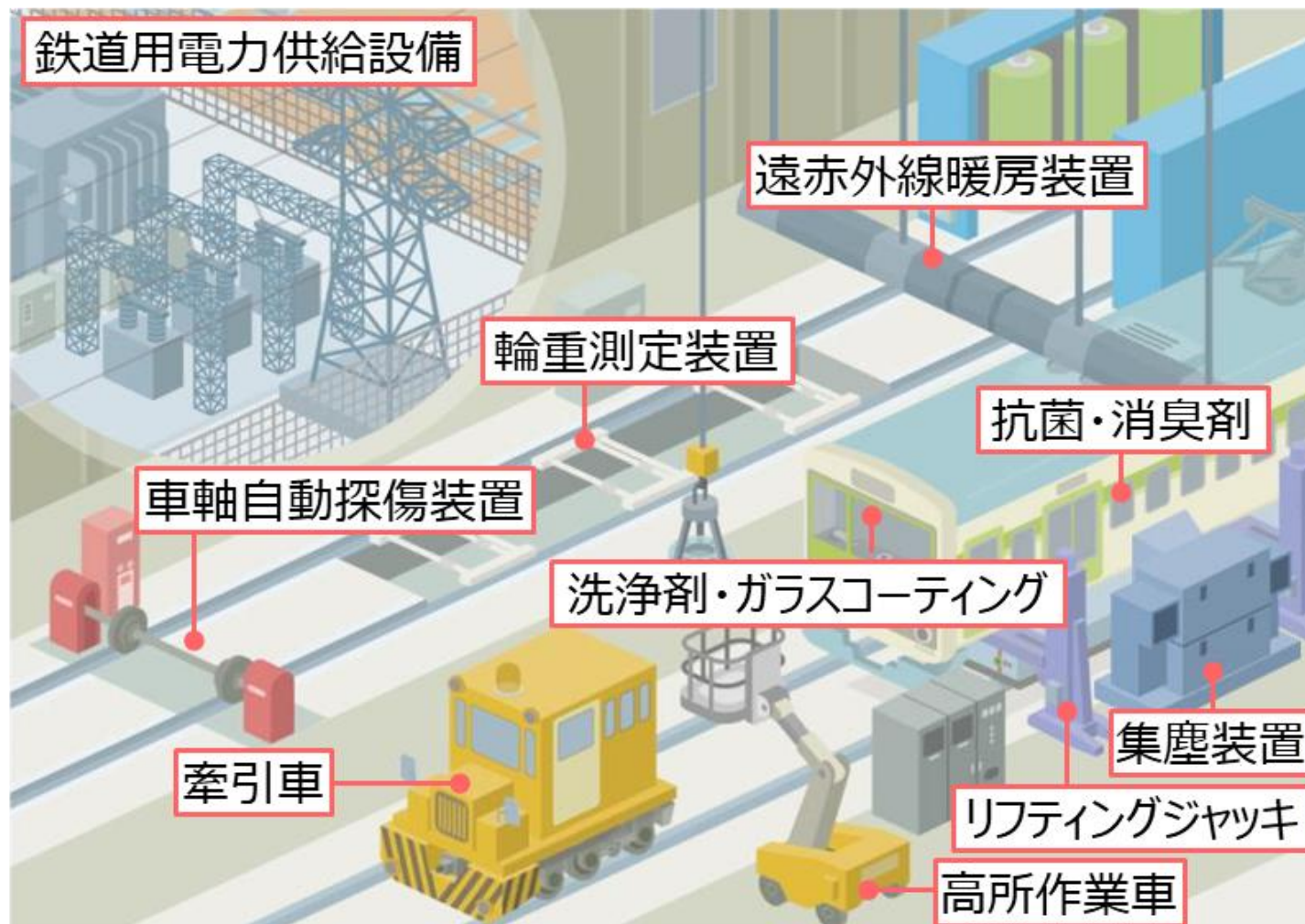


- 車両周りをメイン分野とし、幅広い鉄道関連商材を取り扱う



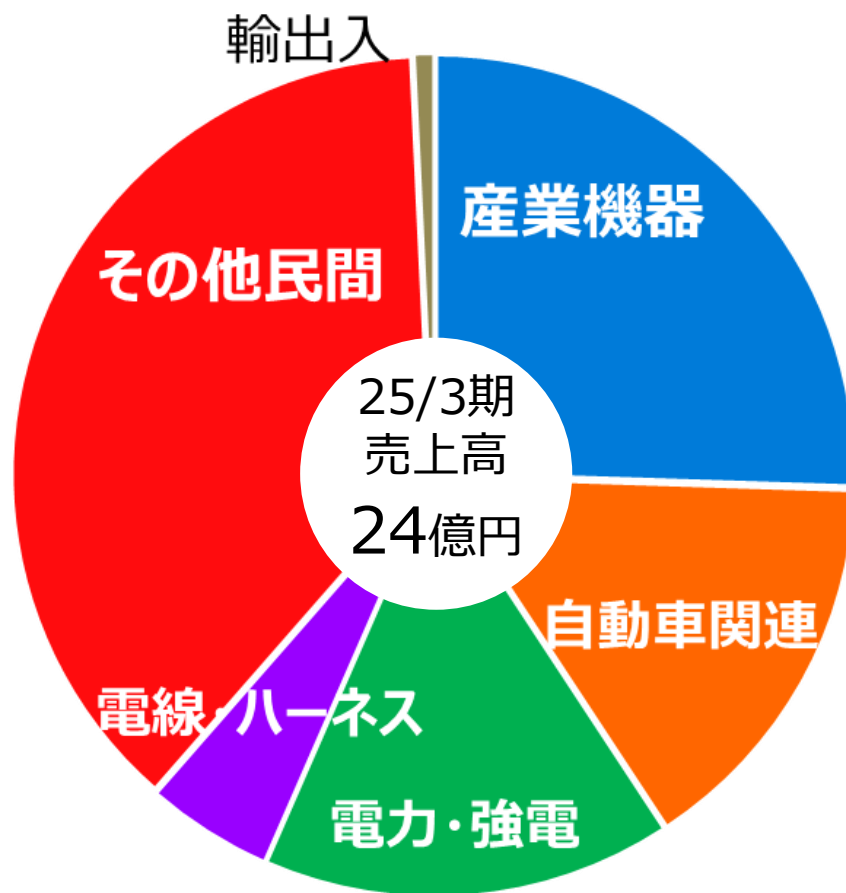
■ 車両周り以外にも、幅広く鉄道業界を支える

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

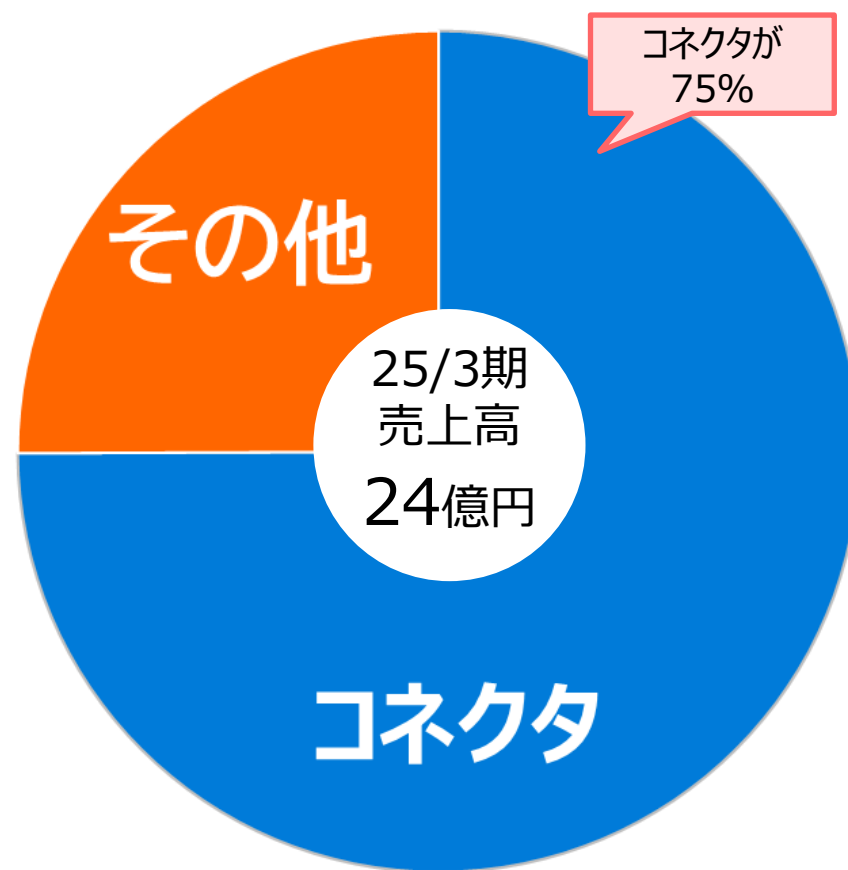


- 鉄道事業における販売先以外の6業界へ、コネクタ・電子部品などを販売

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



- コネクタ以外の商材ラインナップも拡販中
(写真は道路インフラ業界向けに提案している商材)



移動電源車



トンネル向け融雪装置



落雷抑制型避雷針



ETC・サービスエリア向け融雪装置

2. 特長と強み

創業以来**77**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

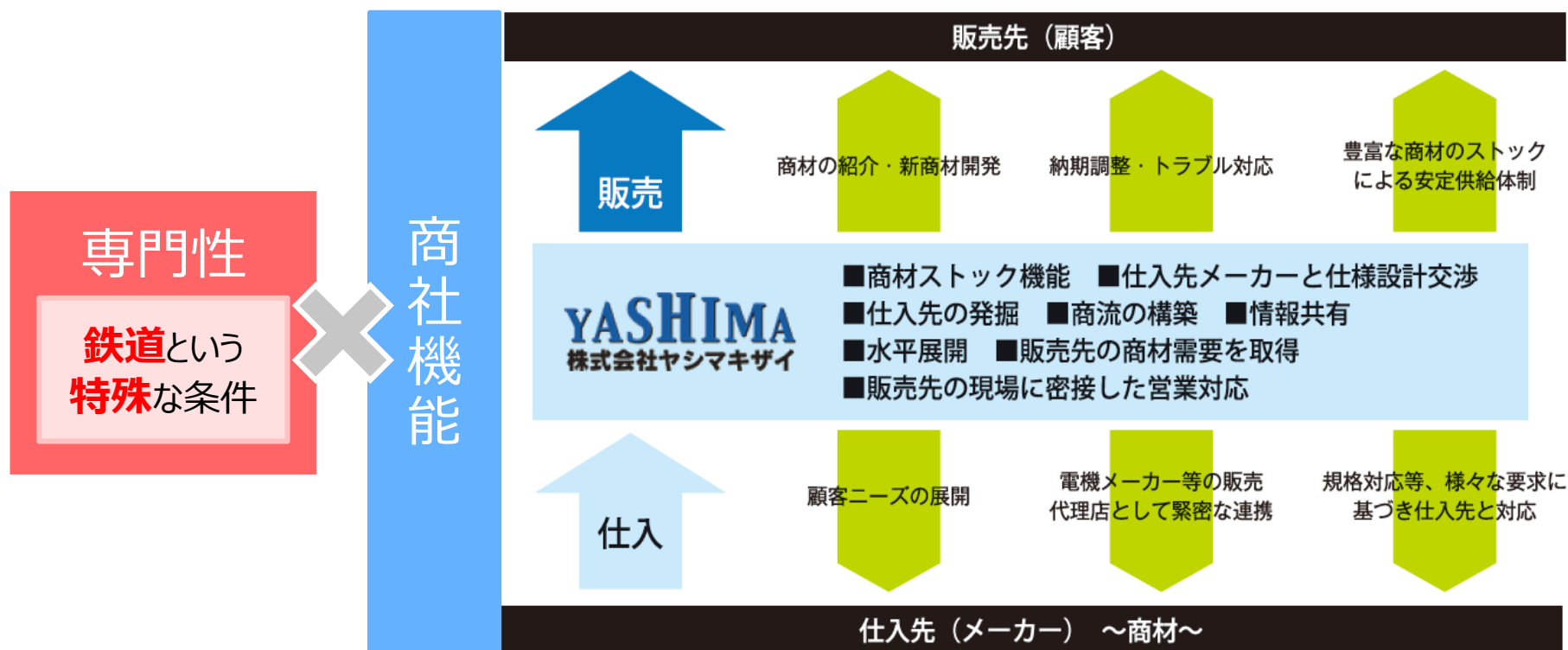
3

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

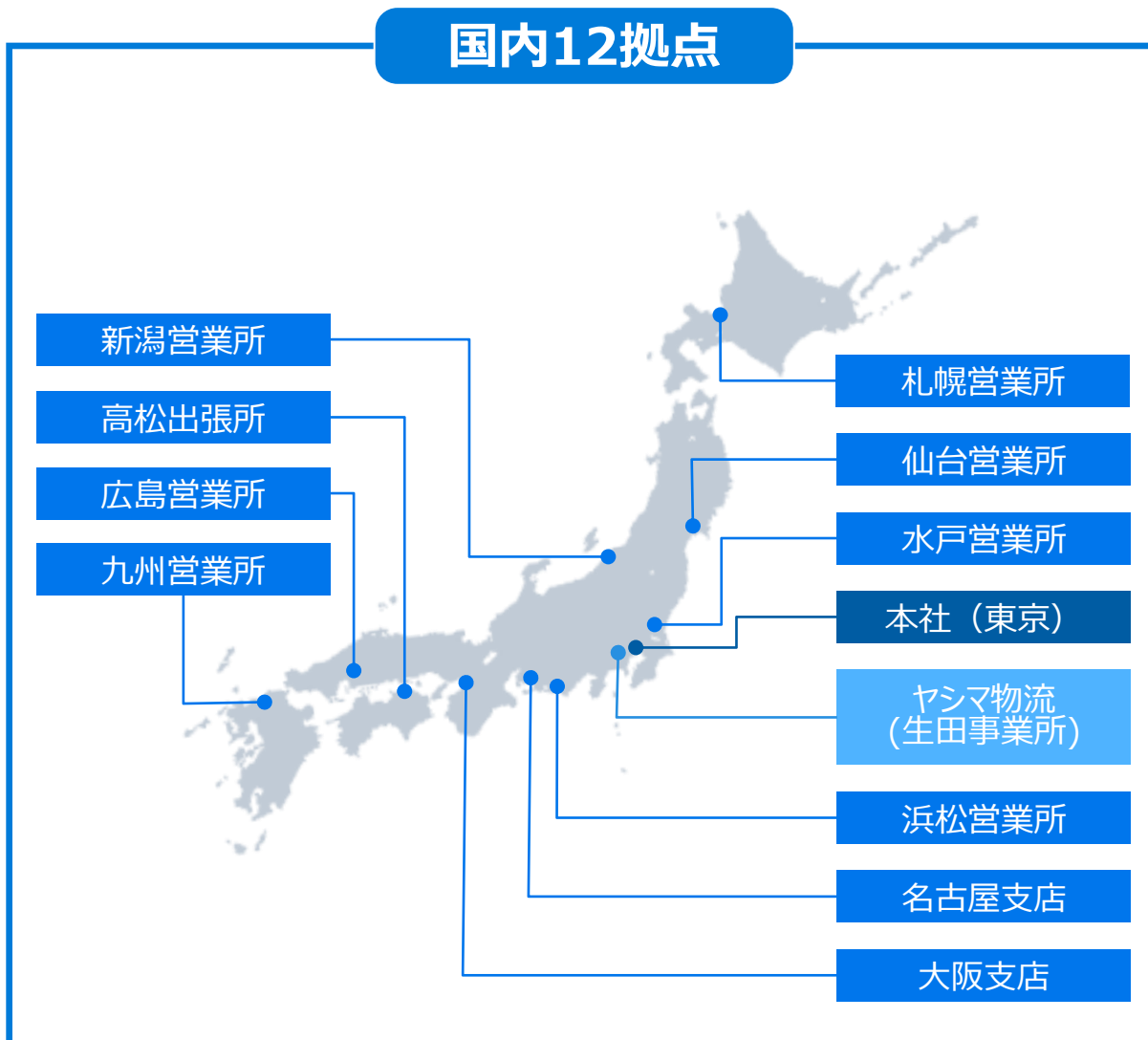


②業界で唯一、全国を網羅するサービス網

■ 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12拠点



東京本社



大阪支店



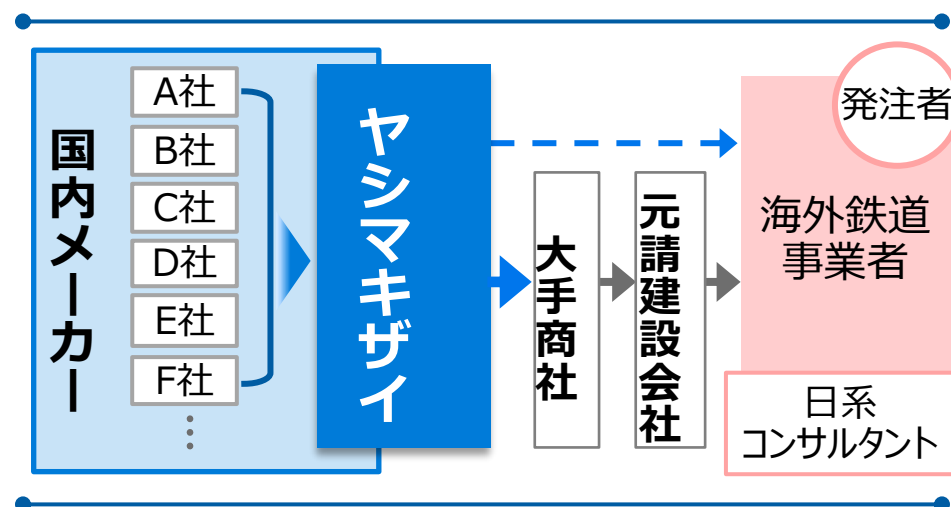
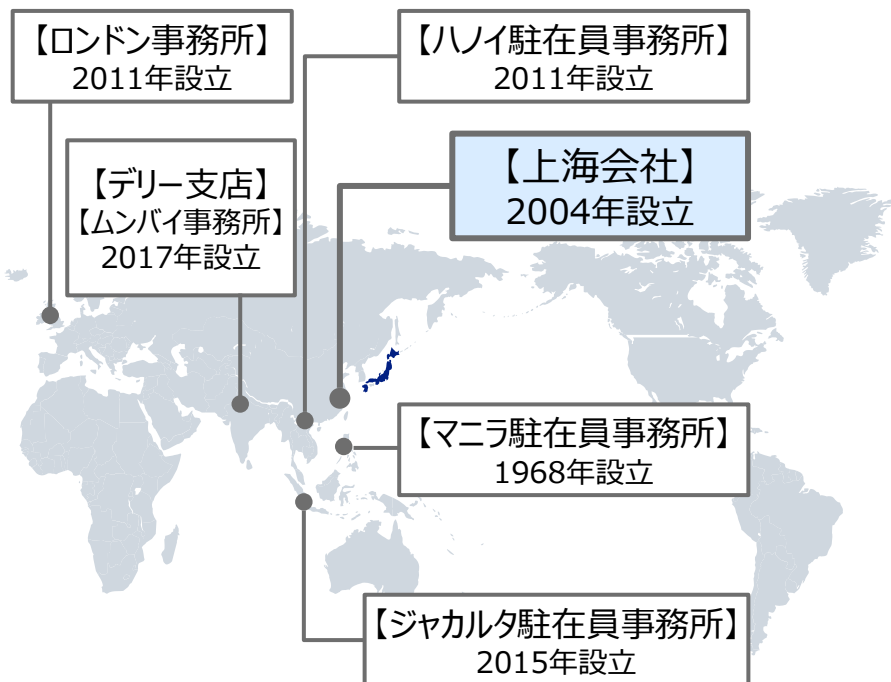
名古屋支店

③鉄道業界の水先案内人としての海外展開力

- 国内で培ったノウハウを基に、海外への展開を進める
- ODA案件等で仕様交渉と商流構築力を実践

海外7拠点

■ 連結子会社 □ 支店・駐在員事務所



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 (2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画)

中期経営計画 基本目標

前中期経営計画が未達成に終わったことを受け、新中期経営計画でも基本目標・方針を引き継ぐ

1

安定成長軌道への回帰

2

新たな企業価値の創出

3

ROE 5%超の達成

中期経営計画 基本方針・戦略

全般事項

人的資本への投資を通じて
グループの成長力強化

ヤシマキザイグループとしての
連携強化、信頼回復・向上



中期経営計画 基本方針・戦略

鉄道セグメント

既存事業の基盤強化と
付加価値の向上

成長発展分野の選定
次世代を担う新事業の開拓



中期経営計画 基本方針・戦略

一般セグメント

一般セグメントの収益性向上
投下リソースに見合う採算確保

デジタル分野

AIを活用したニーズへの対応

海外事業

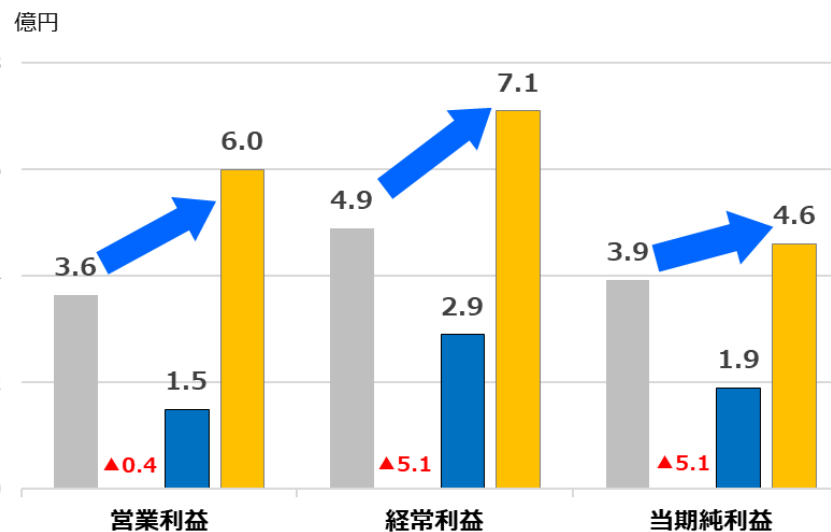
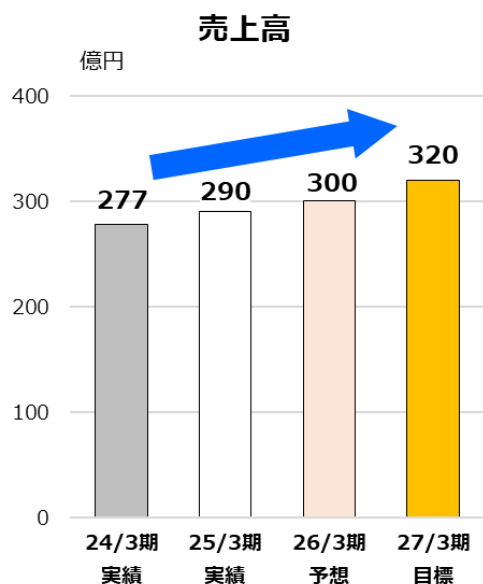
ODA鉄道インフラ整備案件への
参画を通じてグローバル市場開拓



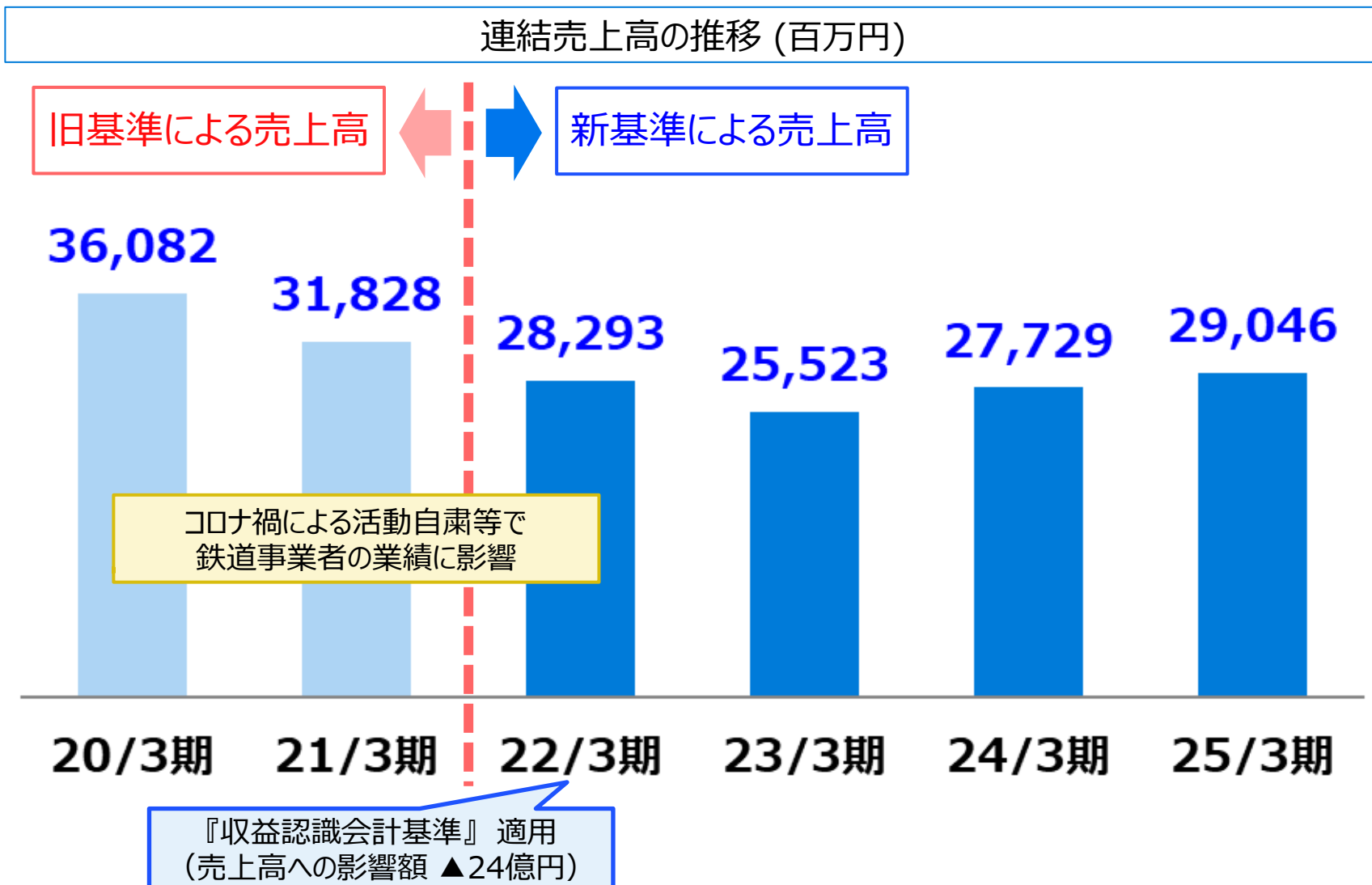
現行の中期経営計画

(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	29,046	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%	

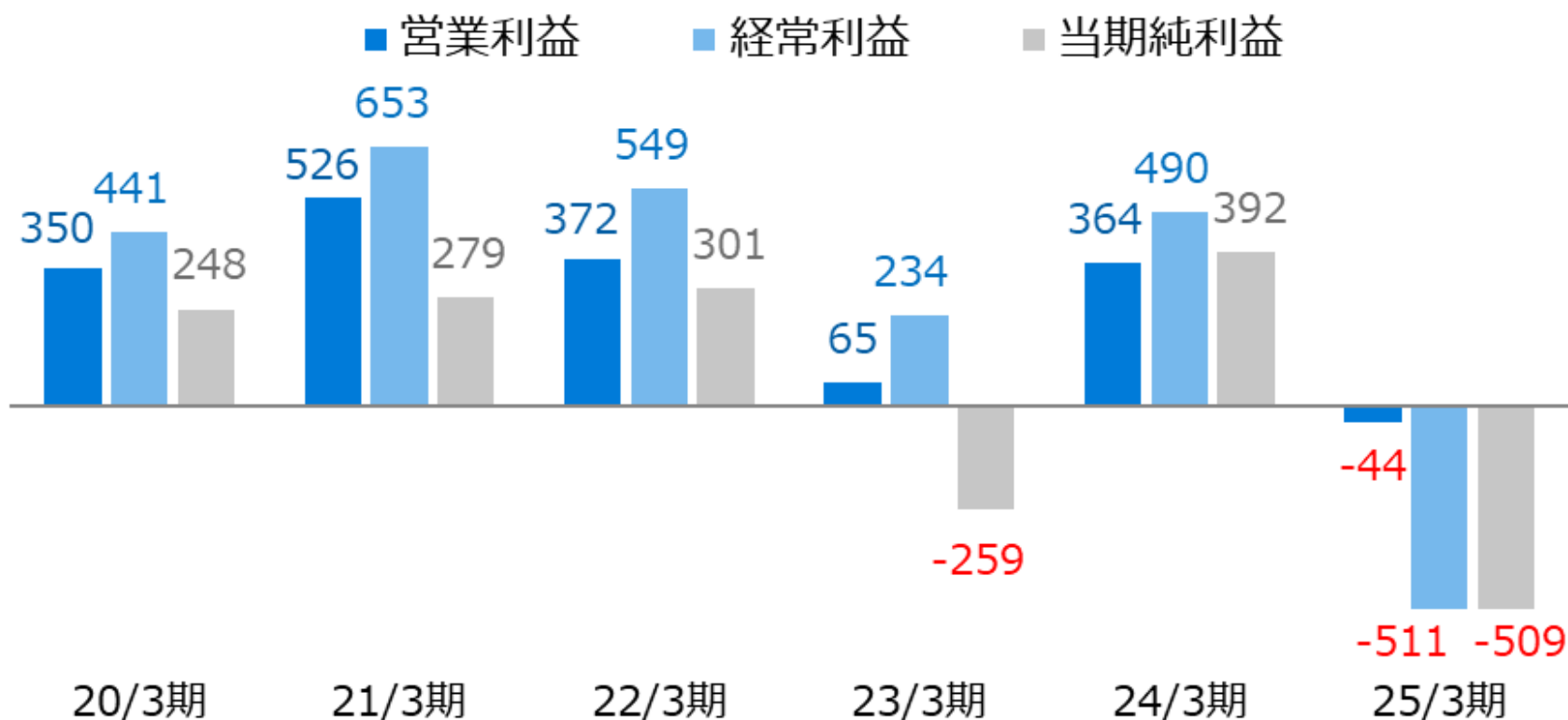


- インバウンド需要等に支えられ、主要顧客の鉄道事業者の旅客収入がコロナ禍から回復し、安全投資のほか、省力化・効率化のための投資意欲が向上



- ・ **23/3期**は不適切な会計処理の発覚により、売上の一部取り消し、また中国子会社の一部取引につき不正の疑いが払拭しきれず、対象取引先に対する未収入金について貸倒引当金（特別損失）を計上して最終赤字
- ・ **24/3期**は、23/3期の未収入金を一部回収し、特別利益を計上して当期純利益が増加
- ・ **25/3期**は海外展開の一環としてODA案件に元請として参画し、ノウハウの蓄積に努めた一方、工期の遅れ等により各種引当金を計上した影響で減益

利益の推移（百万円）



- 25 年 3 月期業績において大きな影響を及ぼした一時的な要因を除き、調整後の損益を算出すると以下の通り

(金額単位・百万円)	24/3期 実績	25/3期 調整前		25/3期 調整後	(調整後) 前期増減
売上高	27,729	29,046	売上高	29,046	1,316
営業利益	364	-44	調整後営業利益 ※1	304	-59
経常利益	490	-511	調整後経常利益 ※2	467	-23
当期純利益	392	-509	調整後当期純利益 ※3	332	-60

(調整の内容)

- ・ ※1 ODA案件における受注損失引当金(348百万円)を原価として計上した分を消去している
- ・ ※2 ※1、および海外パートナー会社に対する貸倒引当金(228百万円)、
債務保証損失引当金(385百万円)、株式減損処理(17百万円)を計上した分を消去している
- ・ ※3 ※1、※2によるもの



【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

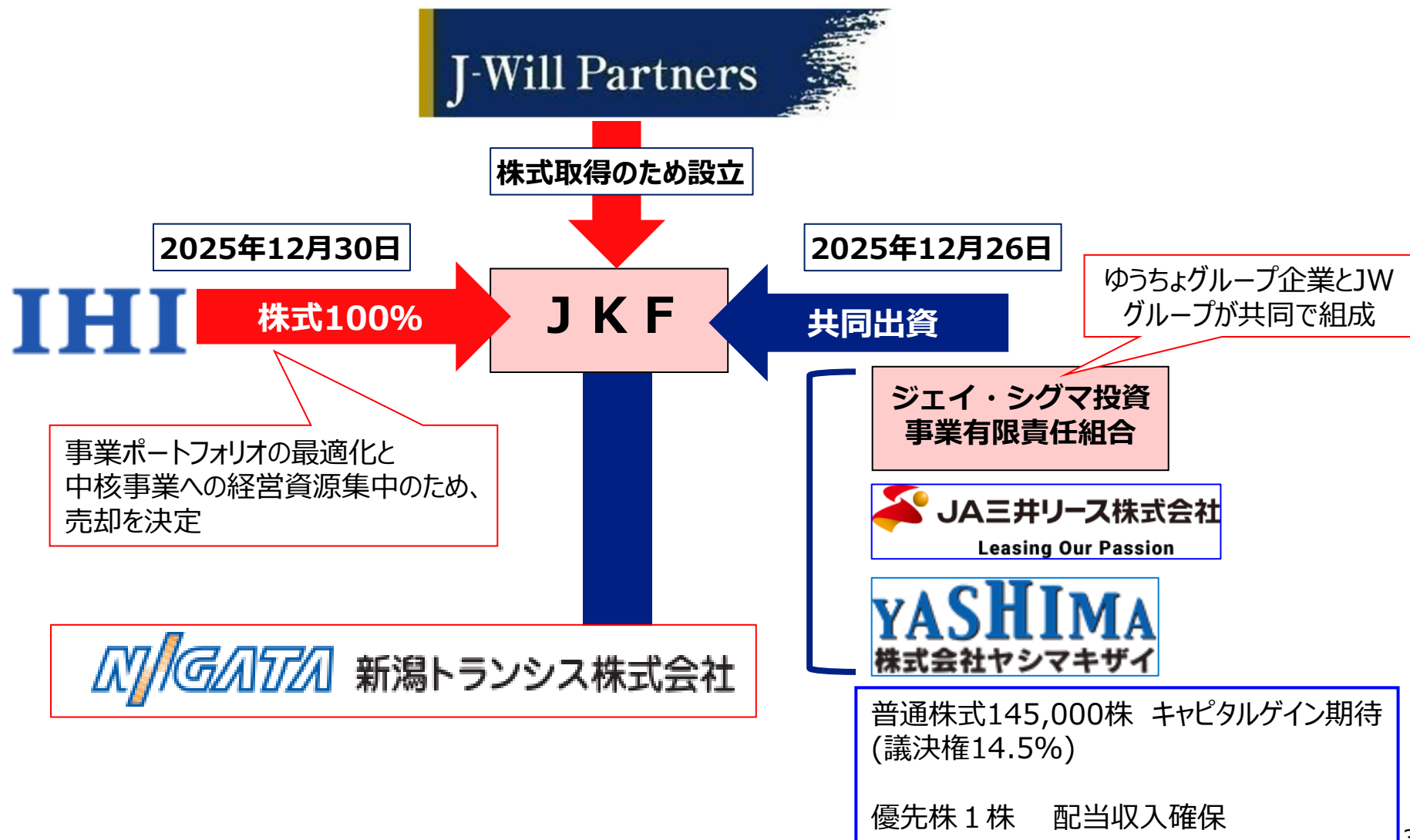
【車両製造・導入実績等】

- 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（業務提携中の北陸重機工業と製造車種住み分け）
- 除雪車 ロータリー除雪車等で海外展開を狙う



■ 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



■ 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





4. 2026年3月期 通期業績予想

【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

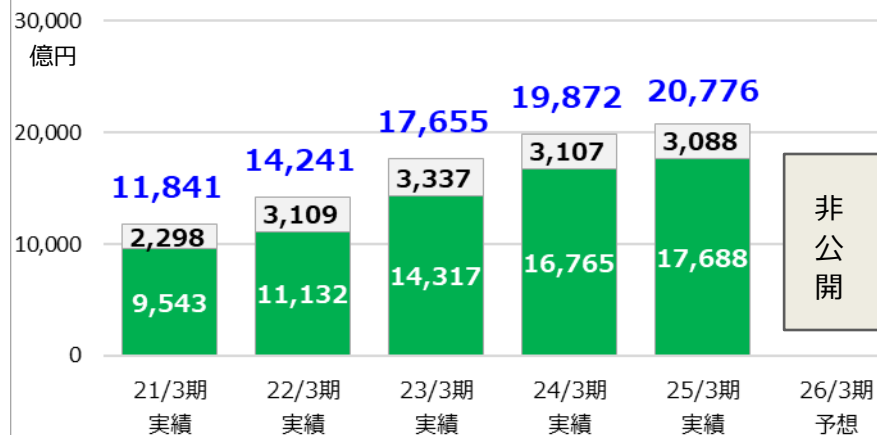
⇒各社とも鉄道事業以外の収益源開拓や、省力化や効率化による収益力向上を模索

※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

単体 通期 営業収益 推移

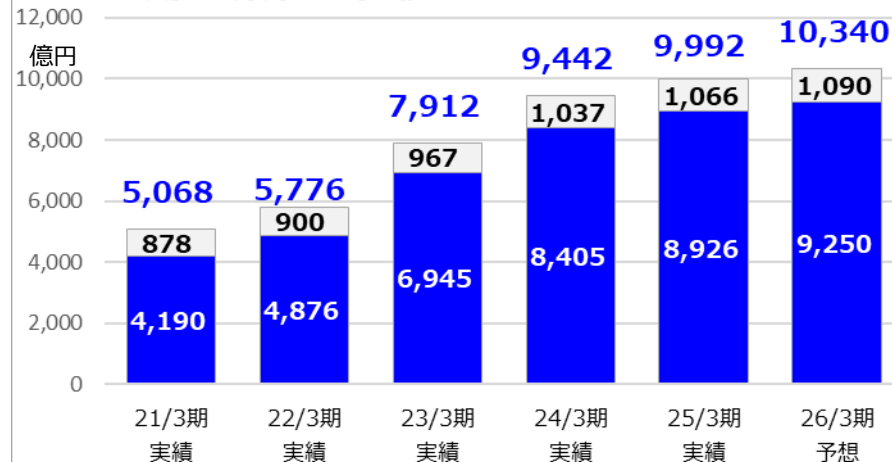
■ 運輸収入 □ その他収入



JR西日本

単体 通期 営業収益 推移

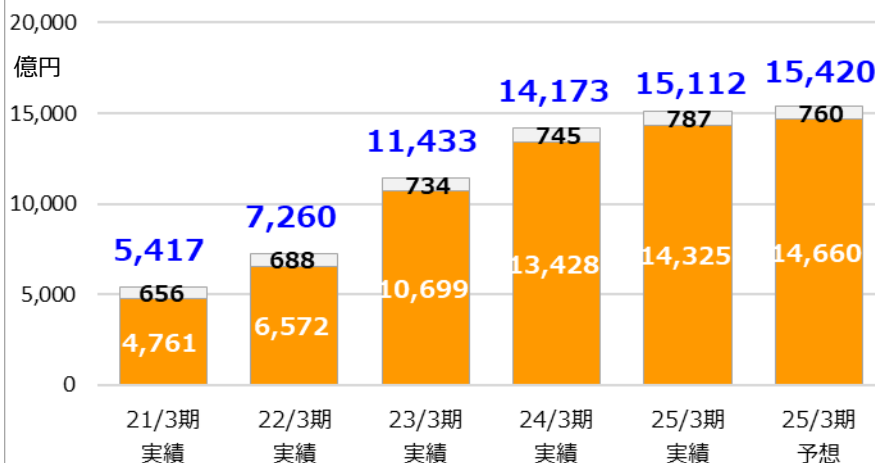
■ 運輸収入 □ その他収入



JR東海

単体 通期 営業収益 推移

■ 運輸収入 □ その他収入



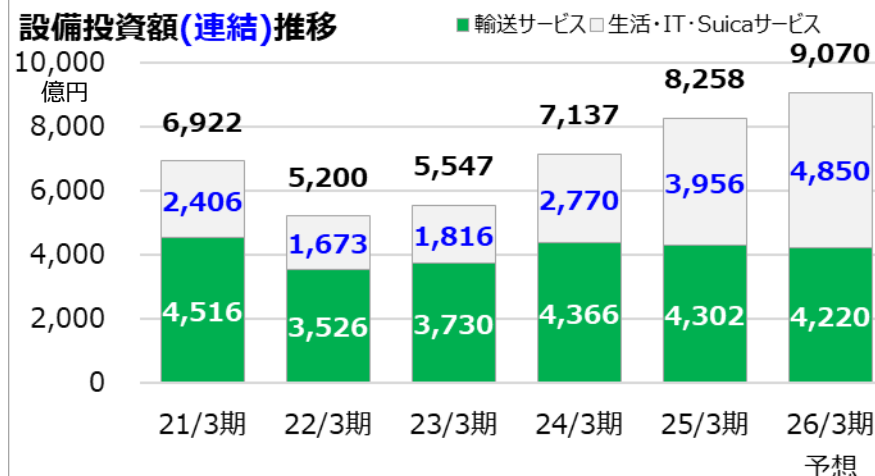
【JR各社の設備投資意欲が回復】

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

⇒26/3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25/3期から増加することが期待できる

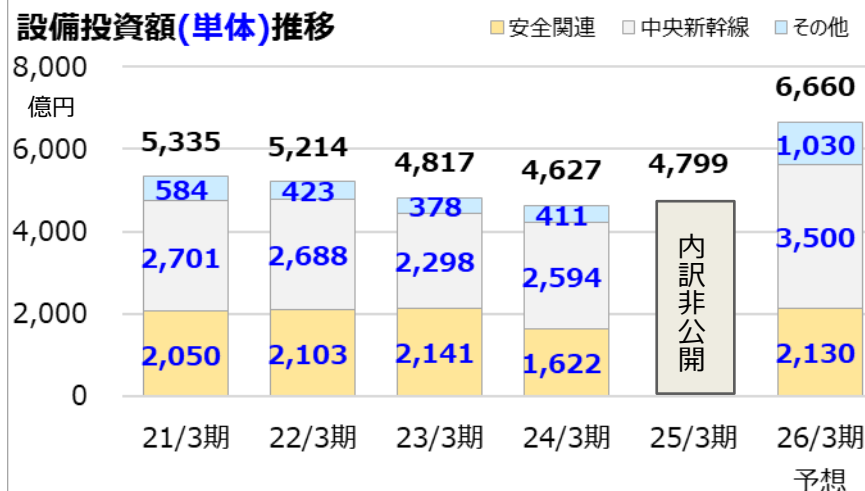
JR東日本

設備投資額(連結)推移



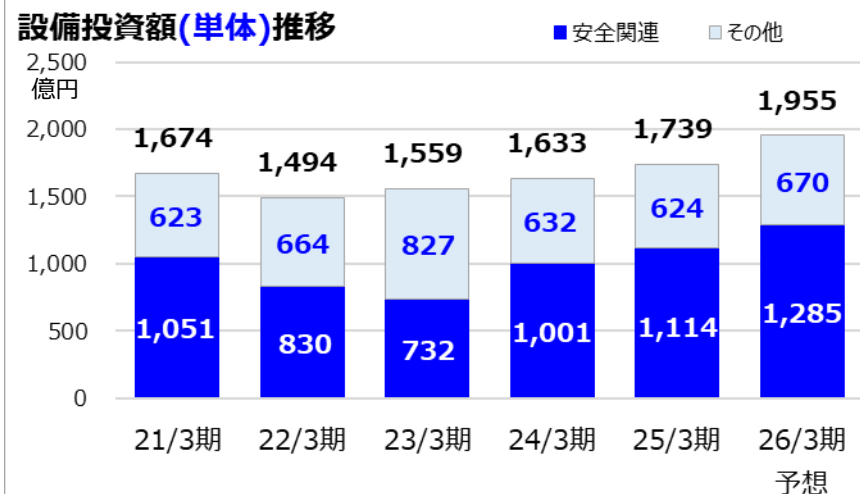
JR東海

設備投資額(単体)推移



JR西日本

設備投資額(単体)推移



■ 当期上期の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

■ 当期上期は営業利益・経常利益・最終利益とも増益に

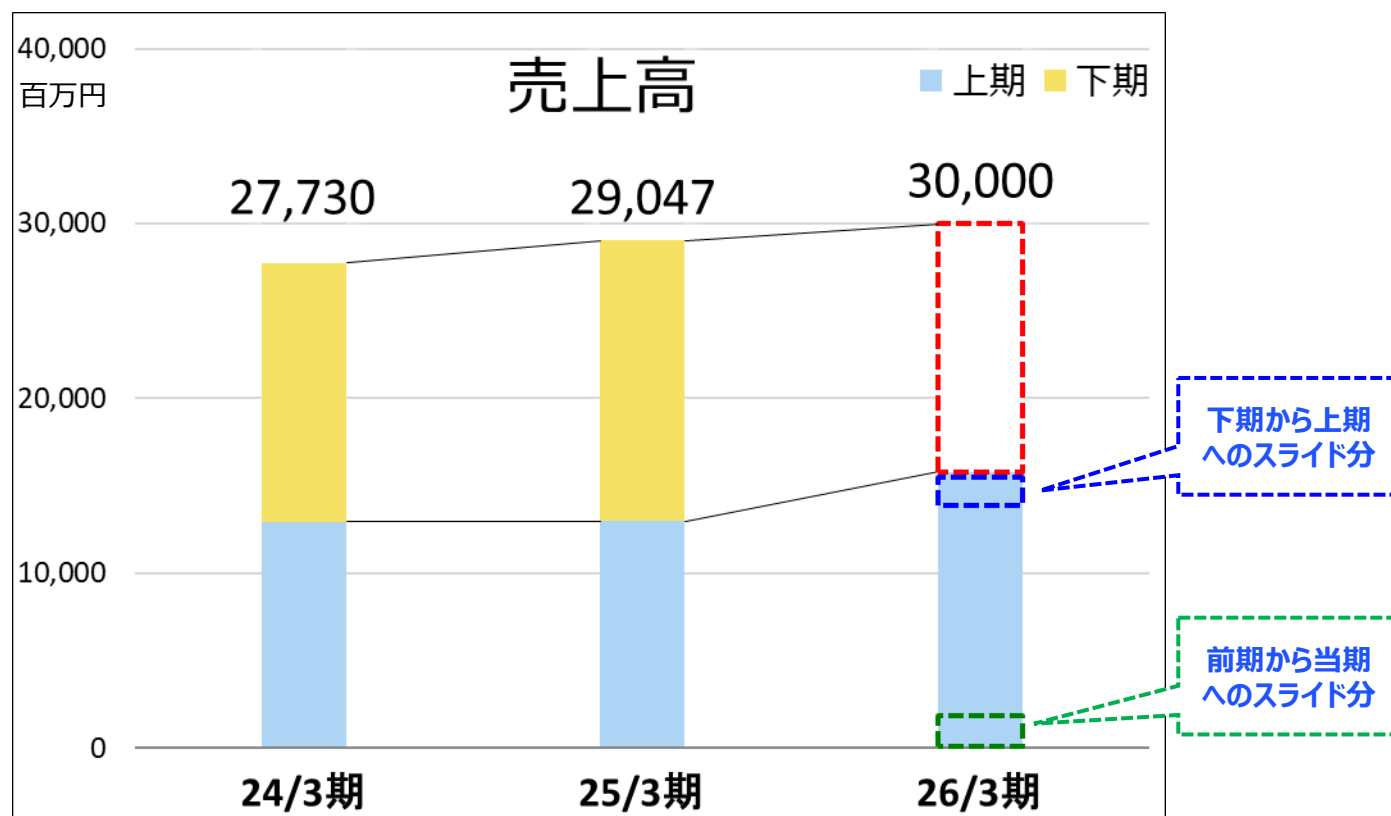
- ・増収を受けて売上総利益が増加
- ・販管費は増収を受けた販売費の増加に加え、賃上げや営業活動に係る費用が増加。
- ・当期は、前期の持分法適用会社に係る営業外費用（▲138百万円）に代表されるマイナス要因の減少や、過年度の中国石油関連取引に係る未収入金の回収を受けた貸倒引当金戻入益の計上（+42百万円）等により最終損益は黒字に転じる

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

【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	+ 3.0%
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。



5. 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。

	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	▲177.73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。

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）

※優待ポイントは最大2回まで繰越可能です。

※株式の長期保有には長期保有特典としてポイントが加算されます。

YASHIMA
株式会社ヤシマキザイ



Premium
プレミアム優待倶楽部



6. トピックス

■ 南海電気鉄道様 新観光列車「GRAN 天空」について

現在運行中の観光列車「天空」に代わる、新たな観光列車の運行開始が予定されており、当社はその車両の設計の一部や部品手配の一部について担当いたします。

運転台周辺や車両の床下に搭載する機器配置の設計

インバータ制御装置や車両連結部のドア装置等の電気用品

車両の内装関係の一部部品

(新観光列車内装イメージ)



**列車は4両編成で、難波駅～極楽橋駅間を、2026年4月26日に運行開始予定です。
ご期待ください！**

■ 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

⇒11月よりオークション機能を実装し、
順次出品数拡大を目指す



孤独の中年ひとり旅 鉄道ひろば

@tetsuhiro_YSM・チャンネル登録者数 701人・63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

tetsuhiro.com、他 2 件のリンク

チャンネル登録

ホーム 動画 再生リスト

動画



貴重映像! 真岡鉄道社員による蒸気機関車 SL 解説動画... 声優 林柚月 真岡鉄道に乗って益子焼と絶品チーズパウ... 声優 林柚月が鉄道ひろばを運... 大人気! IRIしかわ鉄道 みんなでバックヤードツアーに...

【オークション】国鉄中村線 中村駅 運賃一覧表 (土佐くろしお鉄道株式会社)

オークション
商品コード: A014-10000
販売企業: 土佐くろしお鉄道株式会社
お問い合わせ先: (メールアドレス) n-event@stosakuro.co.jp または (電話番号) 0880-35-4962 (am8:30~pm5:30)

現在 **¥50,000** (税込)

- ・入札金額は5分ごとに更新されます
- ・最新の入札金額は「入札に進む」ボタンからご確認ください
- ・送料は、商品説明欄にてご確認ください
- ・最高入札者情報はマイページ「入札一覧」よりご確認ください
- ・落札者様はマイページ「落札一覧」より落札日から7日以内に決済手続きをお願いいたします

入札期限: 2026年01月11日22:00 終了予定

入札に進む

お気に入り登録する

普通運賃 (単位円: こども半額)
印は右下の割引きっぷ欄もご覧ください。

中村	900	土佐丸	1060	大井	4100	新井	7300	福島	14200
西大井	190	南川	1220	十川	1220	徳島	4700	徳島	8300
土佐丸	180	佐川	1540	江川	1380	鳴門	5000	多良	8800
浮城	220	伊野	1800	宇治	2100	香小島	4700	米原	3100
土佐丸	220	高知	1800	入野	2800	野井	5000	徳島	9800
香川	300	徳島	2100	野井	2800	白河	5500	徳島	9800
土佐丸	300	土佐丸	2100	松山	3700	本州	10500	徳島	11800
土佐丸	380	大井	2400	松山	4000	岡山	5500	静岡	11000
伊予	480	徳島	3400	今治	4500	岡山	6300	静岡	11800
岡山	540	徳島	3700	新井	5000	三原	6800	新井	12500
岡山	700	多良	4100	川口	4700	徳島	6300	千代	12700
岡山	780	徳島	4400	徳島	4400	徳島	6800	宇治	13000
								徳島	16200

● 夜間割引 片道601キロメートル以上利用の場合は、乗りの運賃が2割引になります。

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

■ 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

- ・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 など



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

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 (自走式ロープウェー)

【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

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。

(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 新 サッカー場
芝生広場	芝生広場 (メイン・サブ広場、遊具広場、防災広場)
アスレチック遊具広場	アスレチック遊具広場 (遊具広場)
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)
機水広場 (調整中)	機水広場 (調整中)
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(BTO)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(BTO)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
事業概要	基本設計	実施設計	建設	建設	建設	建設	建設
新モビリティサービス							
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							

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

豊見城市への
自走式ローブウェイ Zippar
導入を目指して

Zippar 4つの特徴

- ① 低コスト: 従来方式と比べて約1/10のコストで、建設費が抑えられる。
- ② 自動運転: 高度な安全技術を採用し、24時間自動運転が可能。
- ③ 自由設計: 様々な形状・長さのコースが設計可能。
- ④ 快適・安心運行: 2人乗りのシートで、安全な運行を実現。

Zipparの開発状況

豊見城市では、2024年度にZipparの導入を目指しています。

福島県南相馬市にZippar実験線を建設中 その試験風景です



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、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。

(7677) 株式会社ヤシマキザイ

2025年 12月 11日 個人投資家向け I R セミナー

(主催：公益社団法人日本証券アナリスト協会 会場：日経茅場町別館 B 1 F)

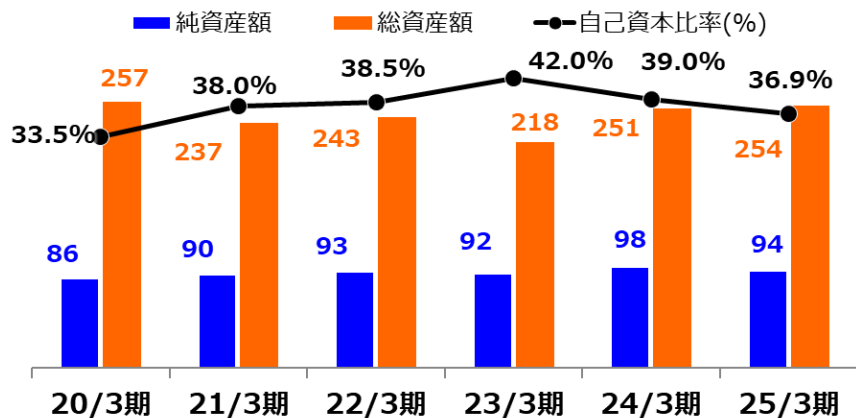


7. 参考資料

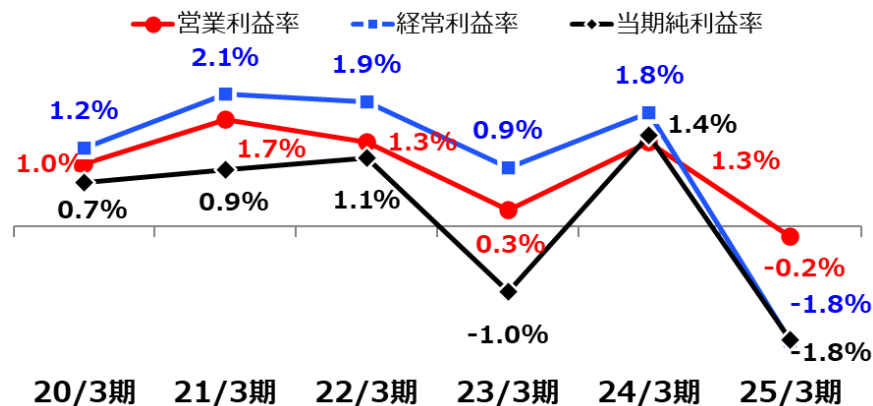
年月	概 要
1948年10月	香西角三郎他 6 名を発起人とし、資本金25万円で東京都中央区に 八洲器材株式会社 として設立
1951年 8 月	振興造機株式会社（現 神鋼造機株式会社）と 代理店契約 を締結
1962年 4 月	株式会社日本エヤーブレーキ（現 ナブテスコ株式会社）の 販売代理店 となる
1965年10月	株式会社日立製作所「鉄道車両用品」の旧国鉄向け 販売代理店 となる
1971年 8 月	神鋼電機株式会社（現 シンフォニアテクノロジー株式会社）の 販売代理店 となる
1977年10月	日本航空電子工業株式会社「コネクター及び同関連製品」の 特約店 となる
1990年 4 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					

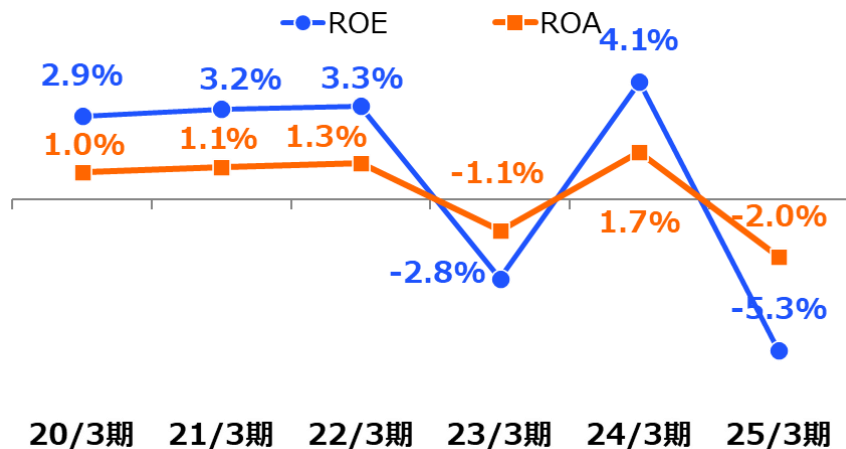
総資産・純資産 の推移 (億円)



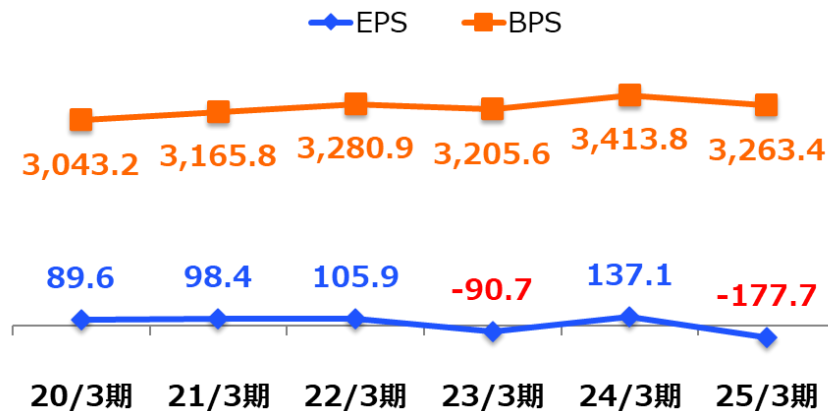
利益率 の推移



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

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



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