



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

2026年 8月 27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

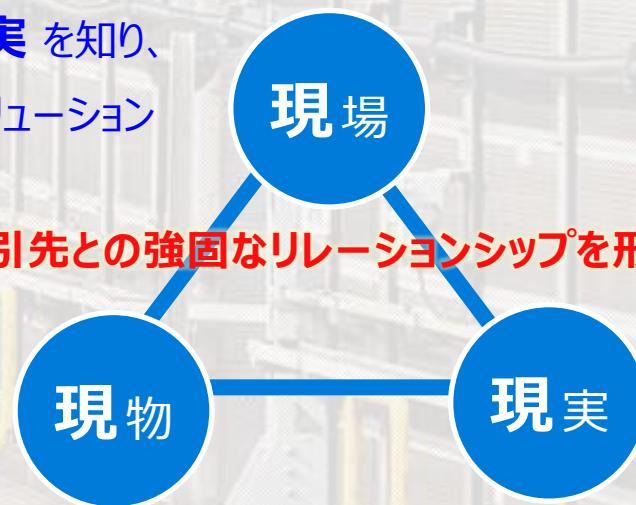
鉄道業界を主な市場として、商材やサービスを提供する商社です

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. 14
3. 業績推移	P. 19
4. 成長戦略	P. 22
(2025年3月期～2027年3月期 中期経営計画)	
5. 2027年3月期 通期業績予想	P. 34
6. 配当・株主還元	P. 40
7. トピックス	P. 44
8. ご参考資料	P. 50

【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. 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>



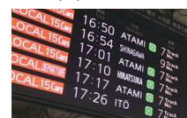
<ドア開閉装置>



<速度発電機>



<運行管理システム>



代表取締役社長
関 正一郎
<2026年就任>

<エンジン部品>



<コネクター>



【国内拠点】

'51 札幌
'51 大阪
名古屋
仙台
広島
水戸
川崎
高松
九州
('20 浜松に移転)

'03 秋田

'04 上海

'11 ロンドン
ハノイ

'15 ジャカルタ

'17 インド

'26 台湾

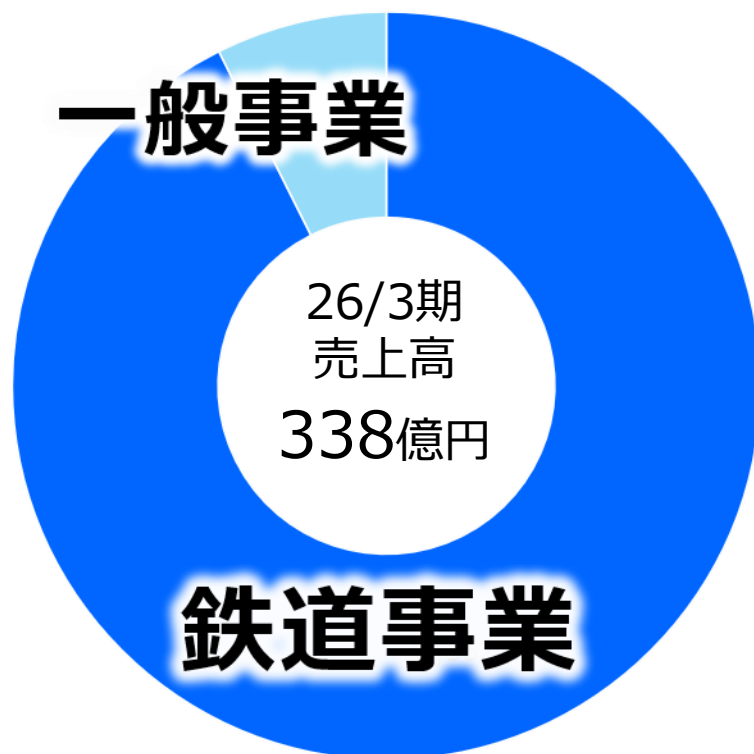
JR・電車の歴史



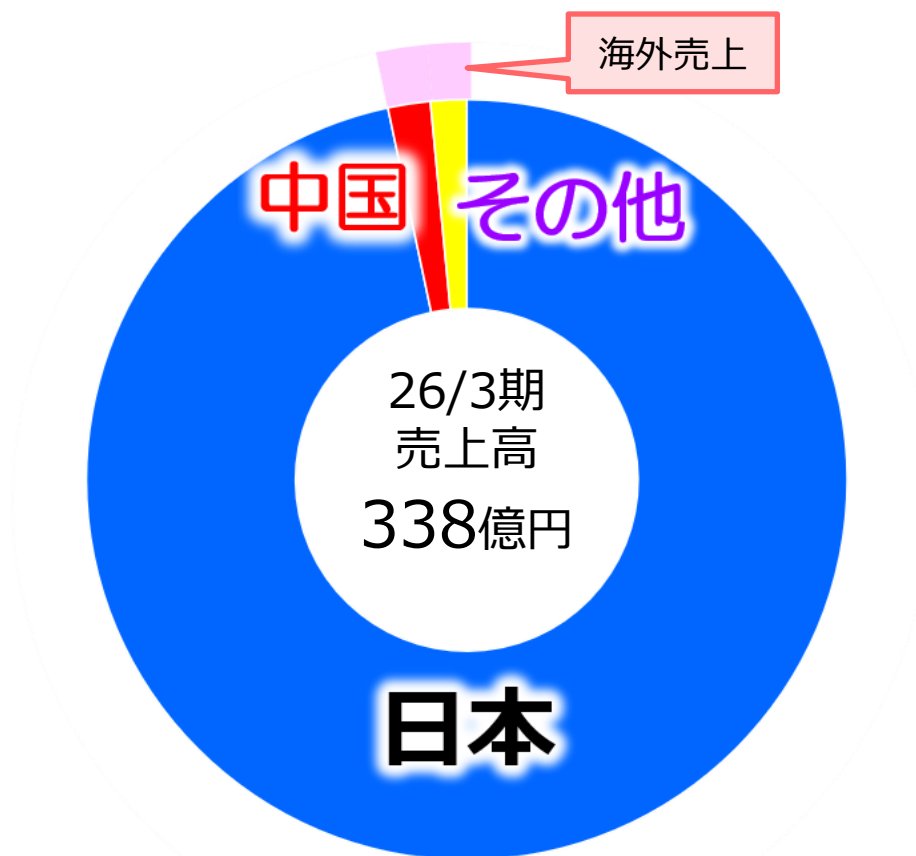
鉄道事業 鉄道事業者や車両メーカー等に車体用品、電気用品等を販売

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

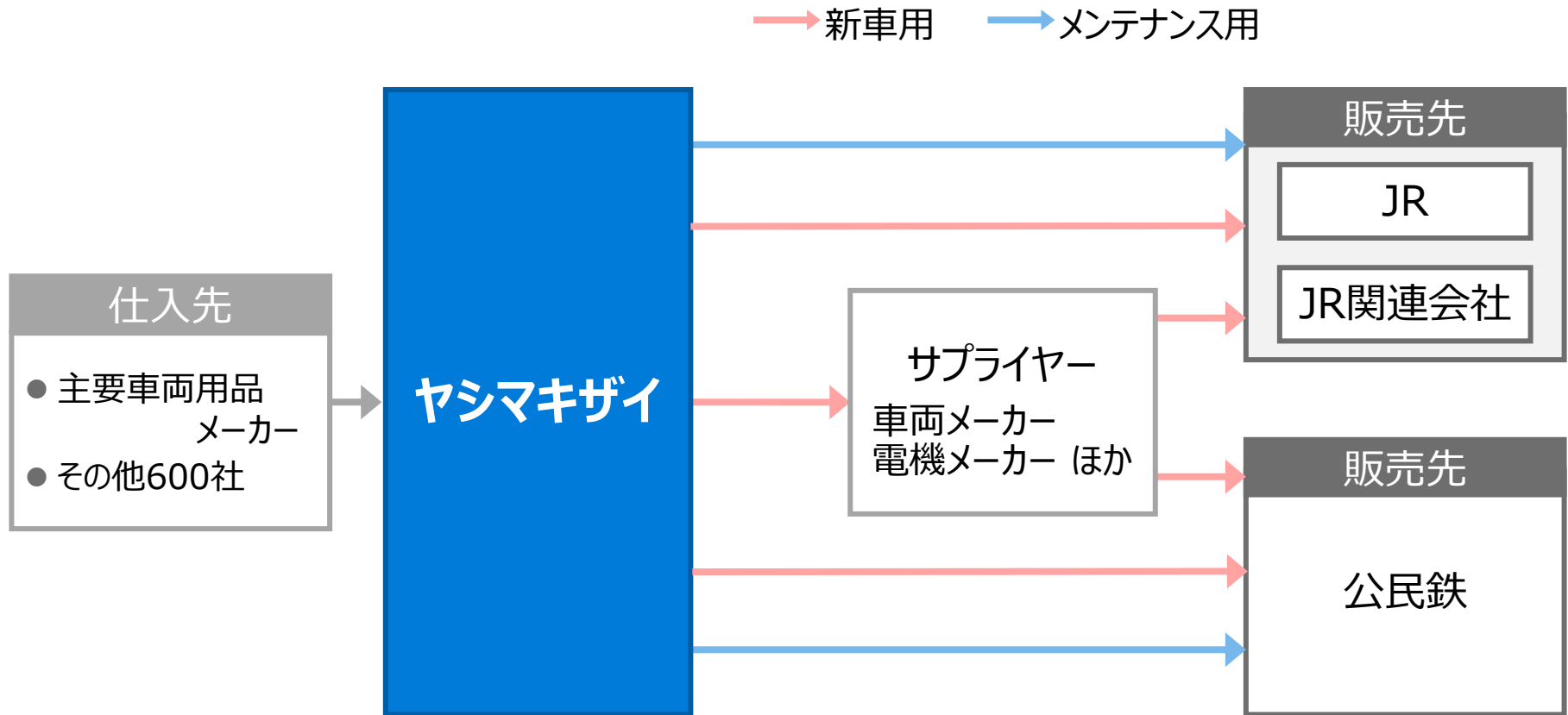
セグメント別 売上高構成比



地域別 売上高構成比

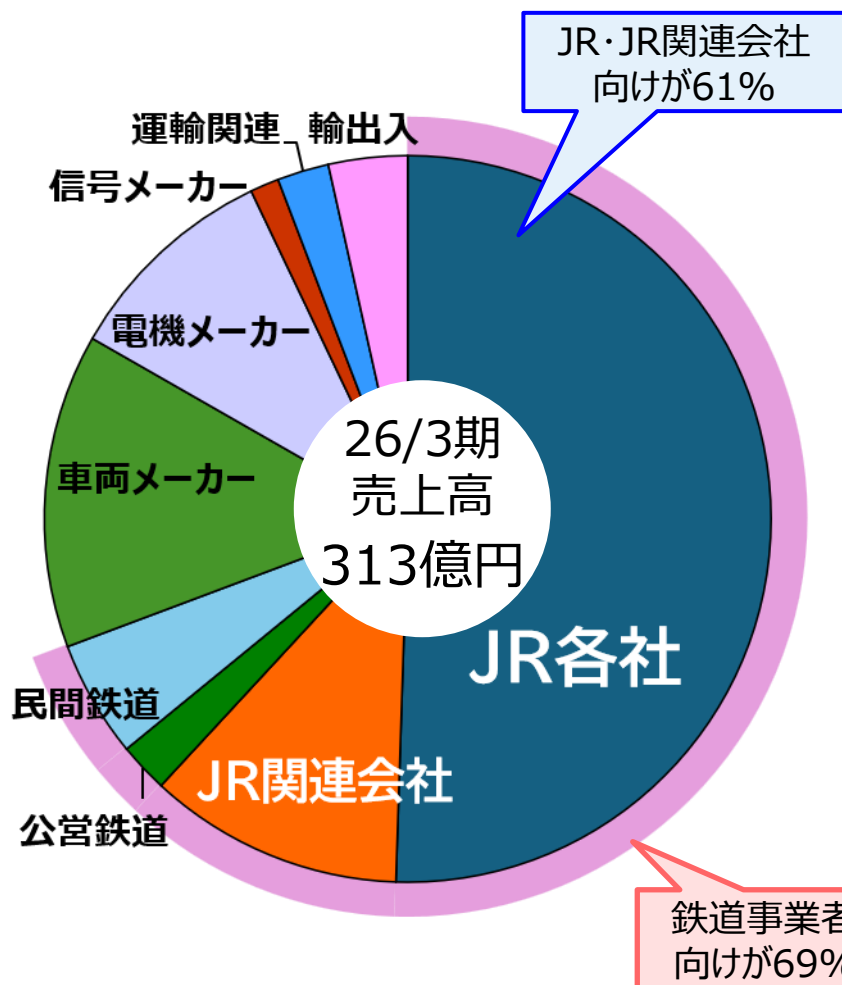


- 仕入先は**日立製作所**、**日本航空電子工業**、**ナブテスコ**、**コイト電工**などの国内有数メーカー
 - ◆ JRはじめ鉄道各社と仕入れ先を結ぶ重要なポジションで商材を提供

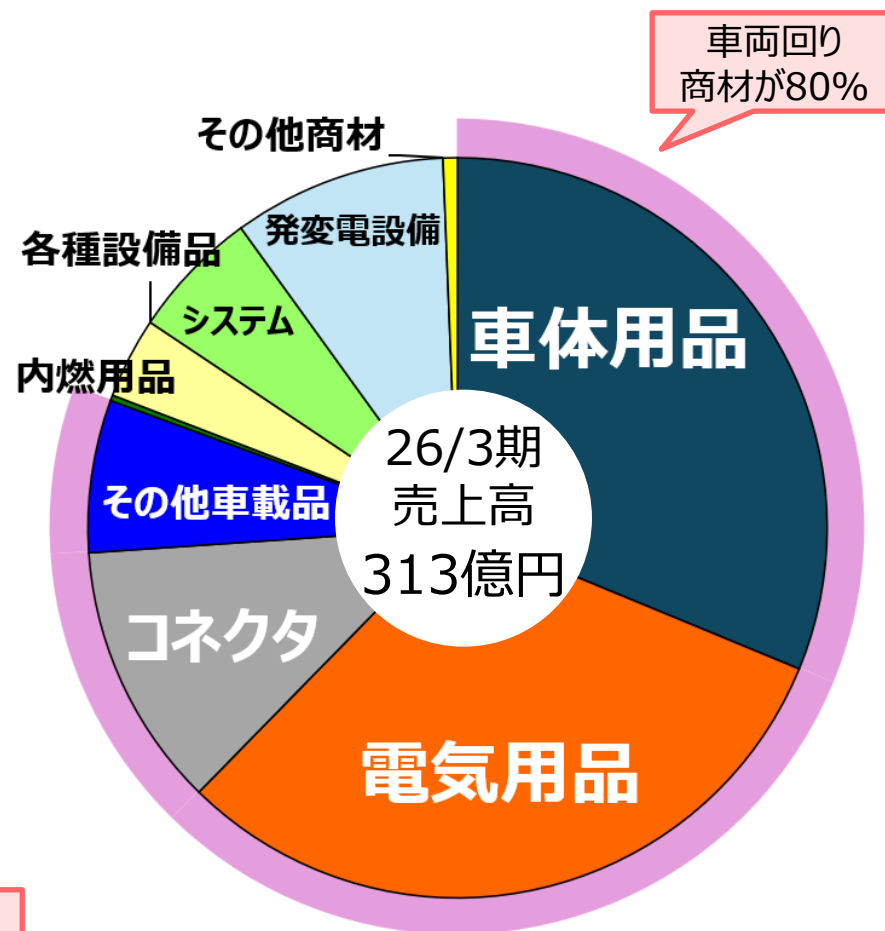


- 鉄道という特殊な条件に適合する**9**業界へ**9**商材を提供

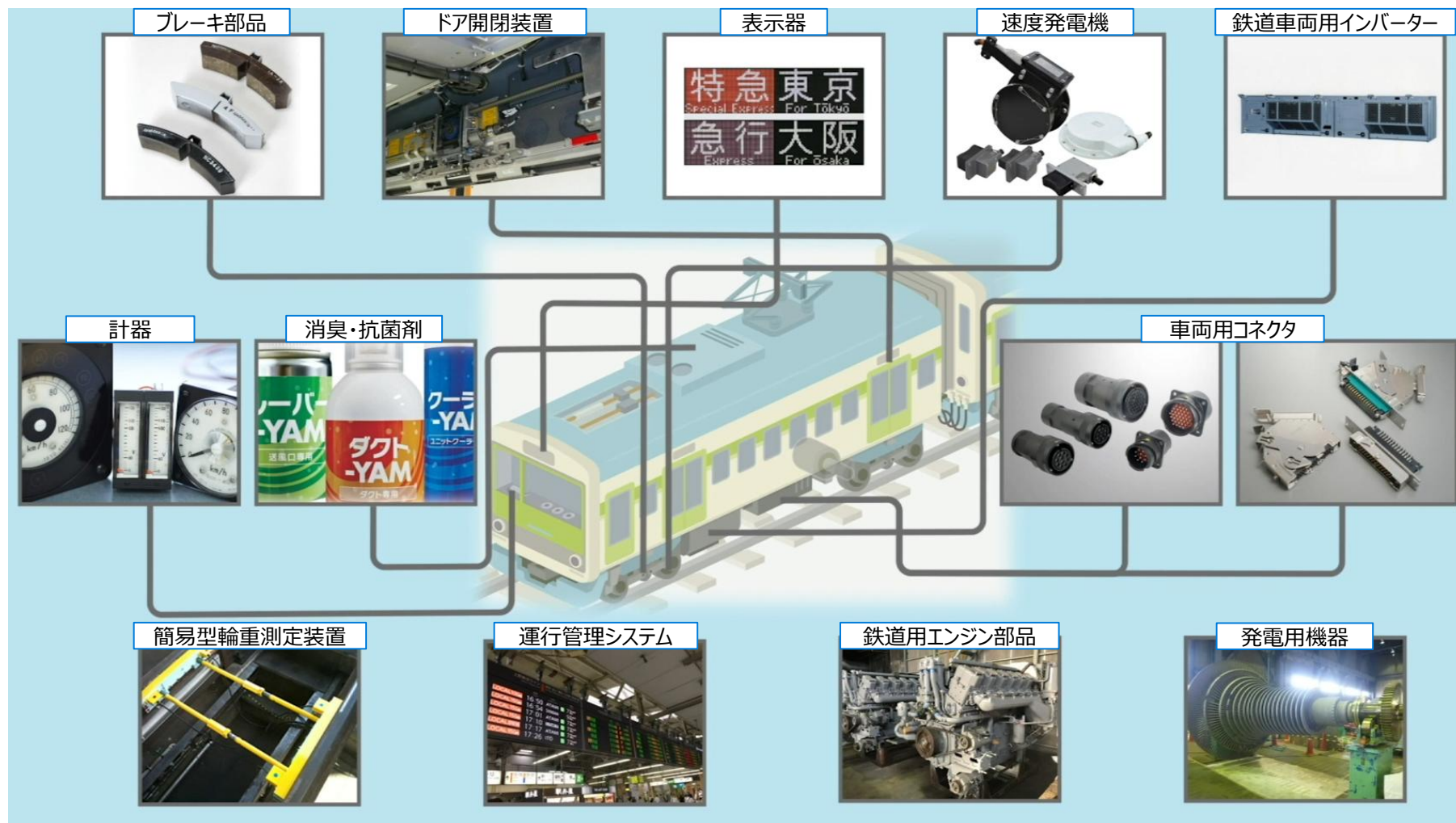
9業界別 売上高構成比

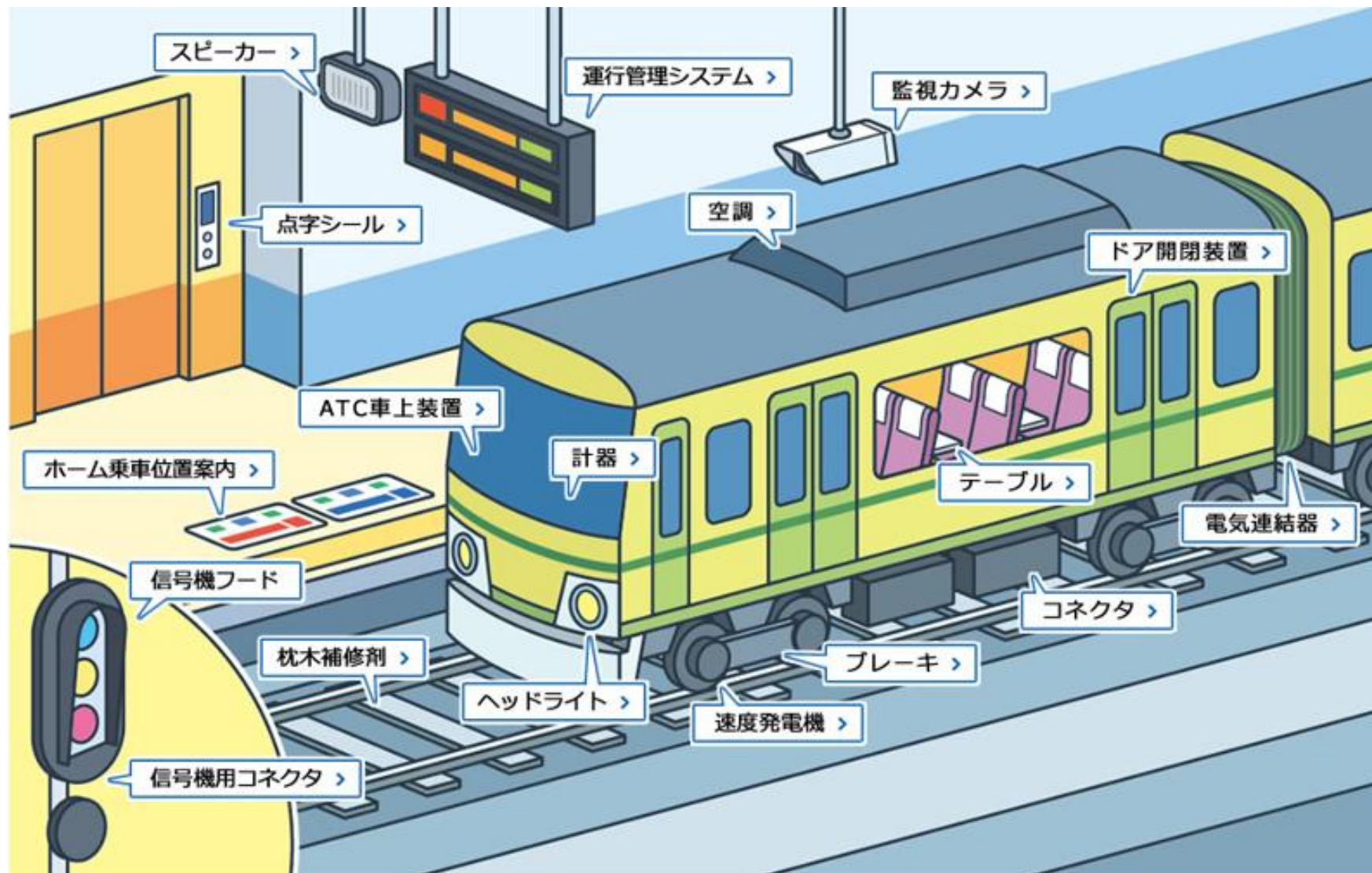


9商材別 売上高構成比



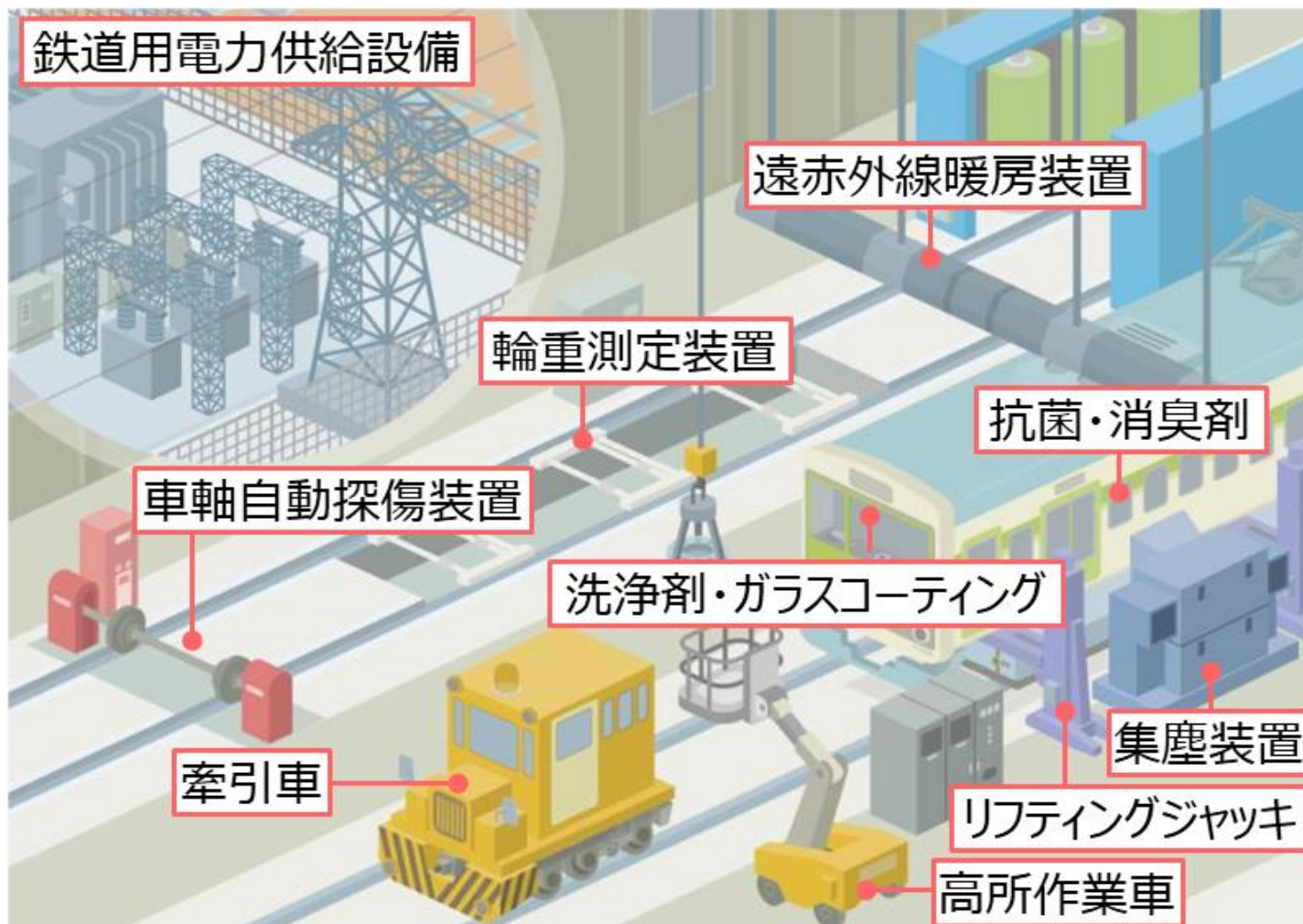
- 車両周りをメイン分野とし、幅広い鉄道関連商材を取り扱う





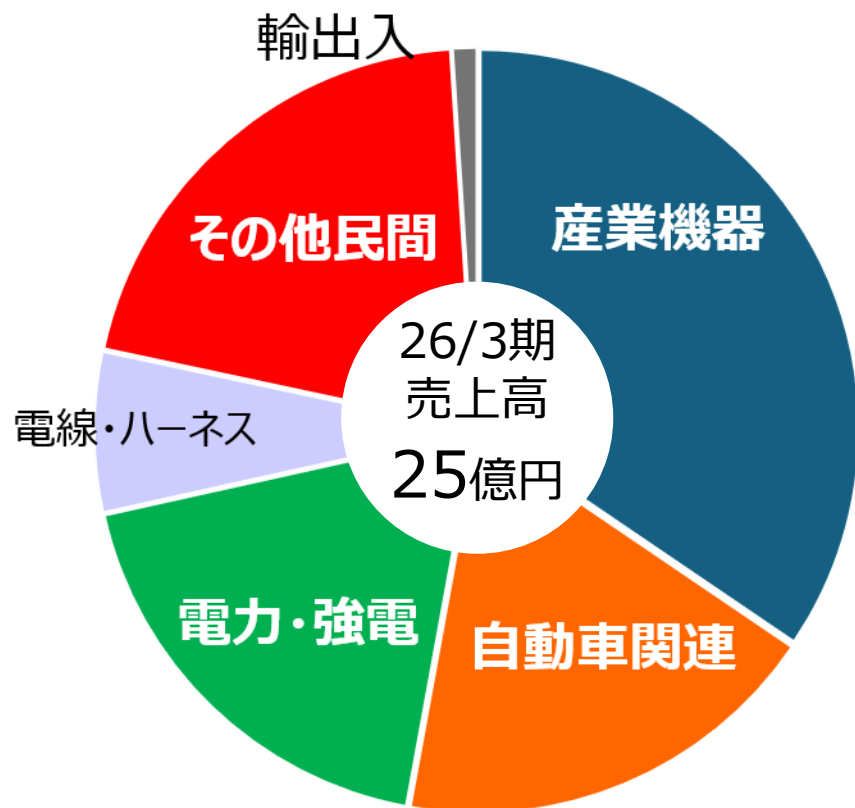
■ 車両周り以外にも、幅広く鉄道業界を支える

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

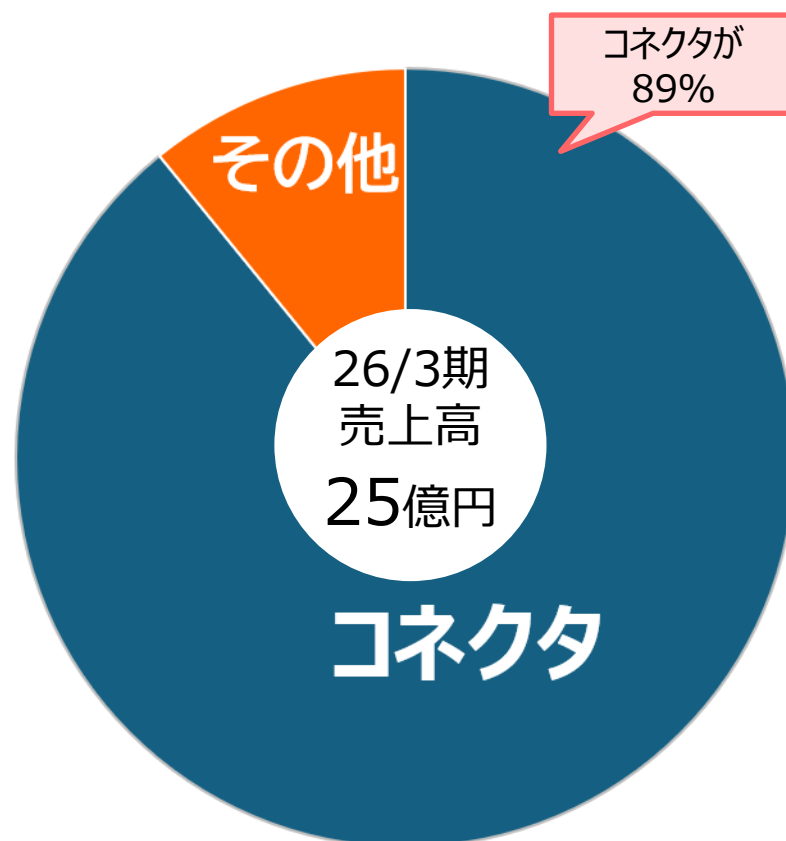


- 鉄道事業における販売先以外の6業界へ、コネクタ・電子部品などを販売

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



ETC・サービスエリア向け融雪装置



落雷抑制型避雷針



熱中症対策商品

※AIによるイメージ画像



熊除けスプレー

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

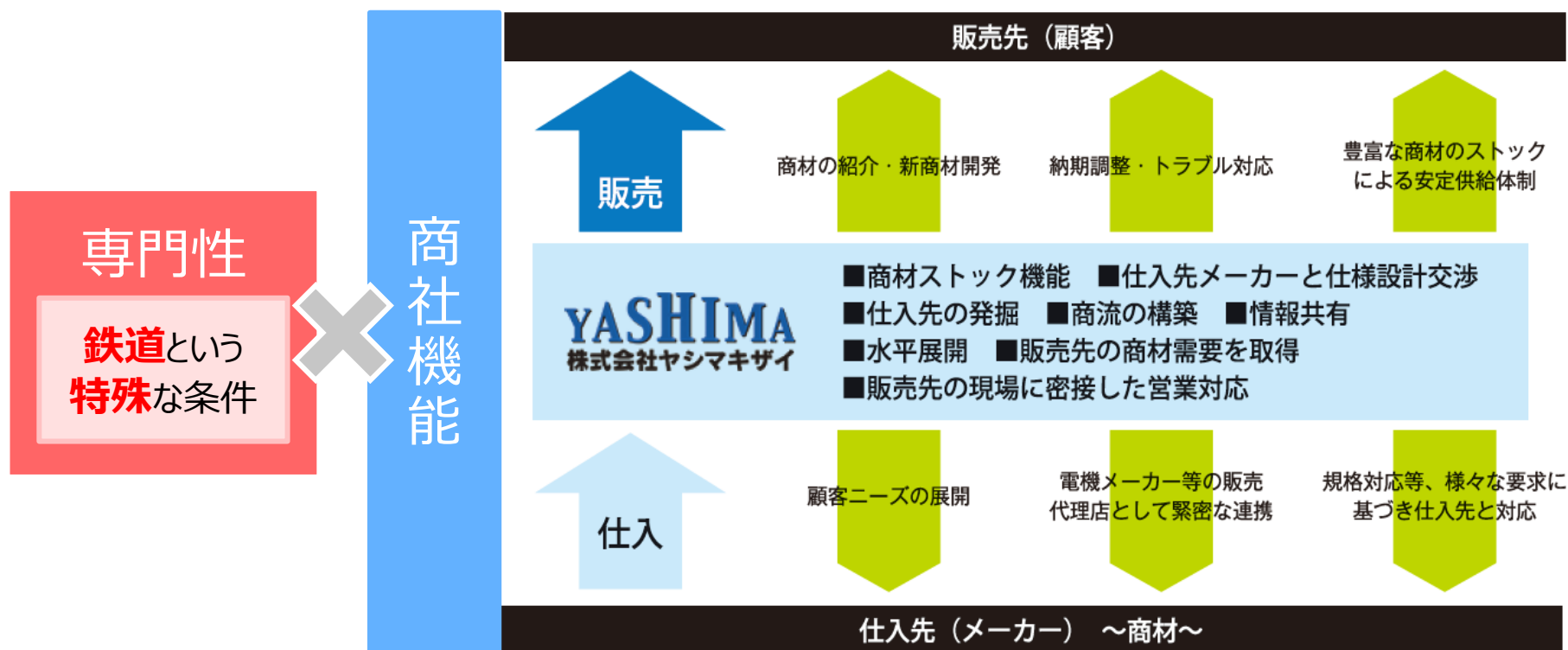
3

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



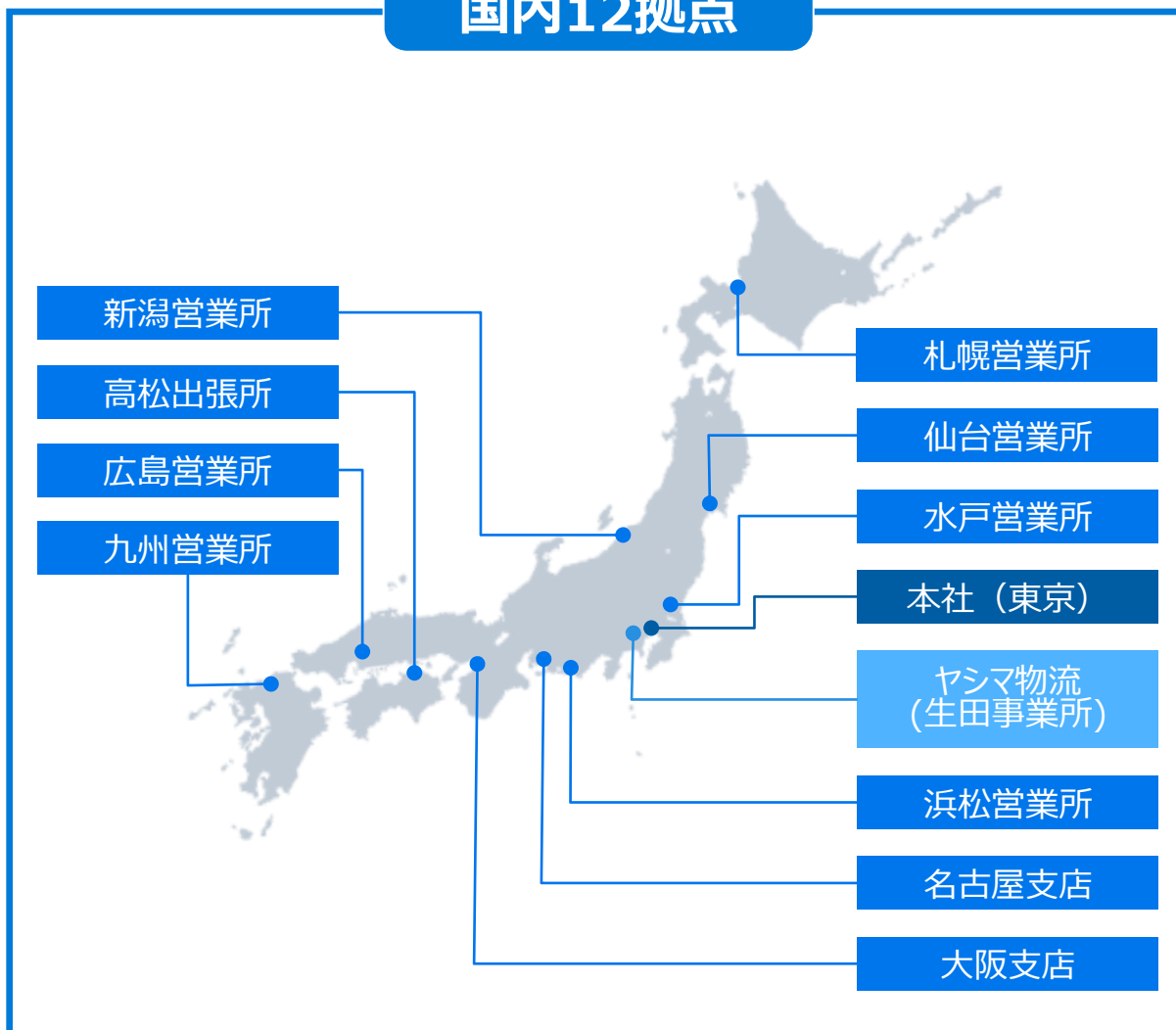
②業界で唯一、全国を網羅するサービス網

YASHIMA

■ 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



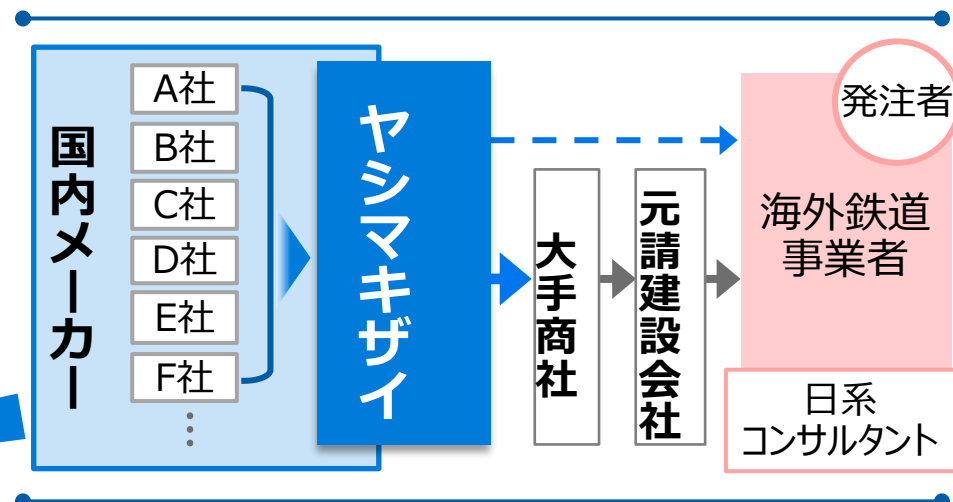
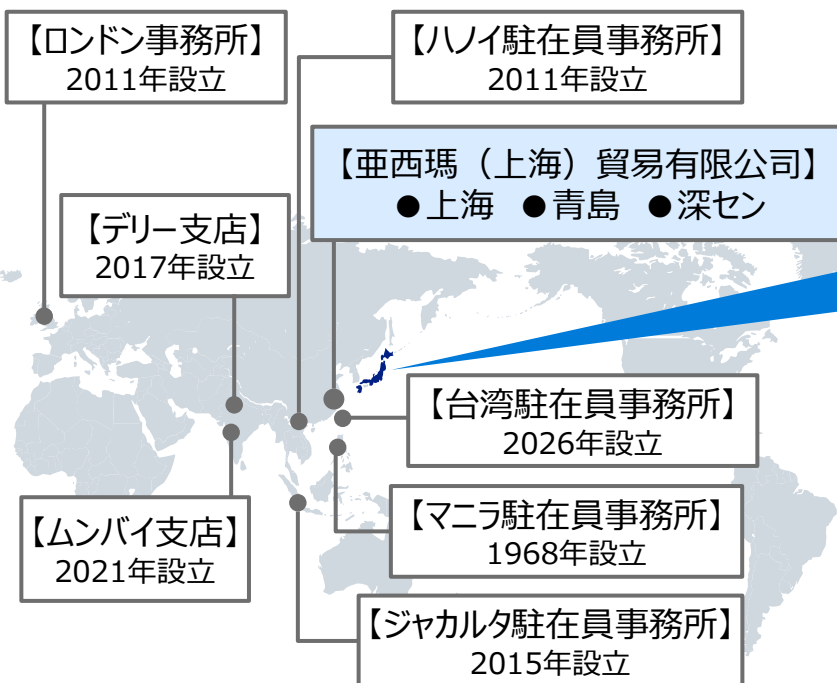
名古屋支店

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

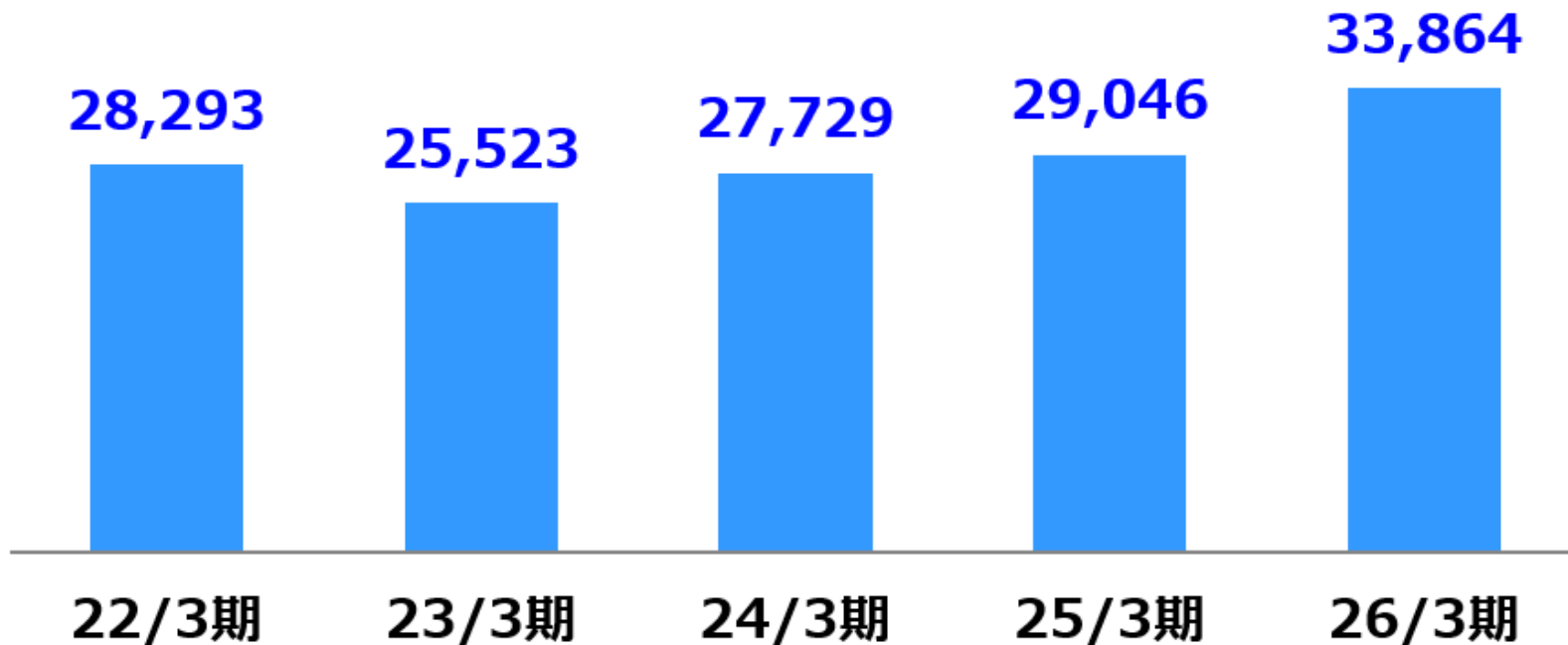


国内メーカーと海外鉄道事業者等を結び付け、仕様や納期の調整に加え、大手商社が持たない中小メーカーとのパイプ役として、存在感を発揮

3. 業績推移

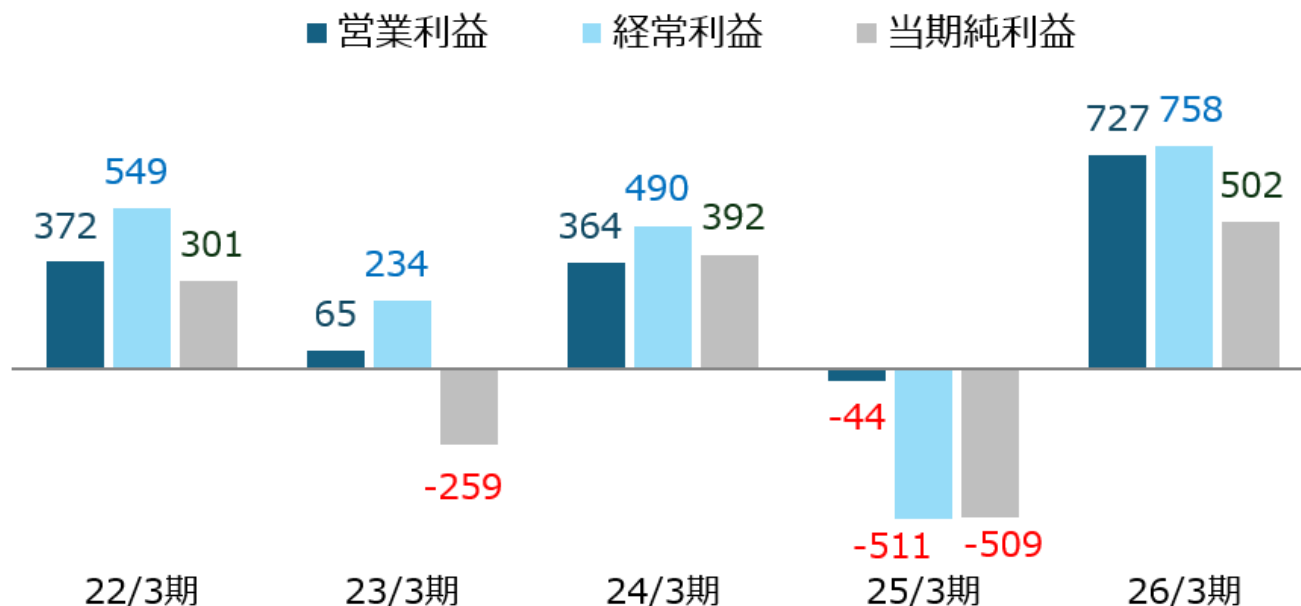
- インバウンド需要等に支えられ、主要顧客の鉄道事業者の旅客収入がコロナ禍から回復し、安全投資のほか、省力化・効率化のための投資意欲が向上

連結売上高の推移 (百万円)



- **23/3期**
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**
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**
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
- **26/3期**
国内鉄道事業者の業績が好調に推移し投資需要が増大
また一部顧客の製造スケジュールや修繕計画の前倒し等もあり増益

利益の推移（百万円）





4. 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





えちごトキめき鉄道『雪月花』



宇都宮ライトレール



【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

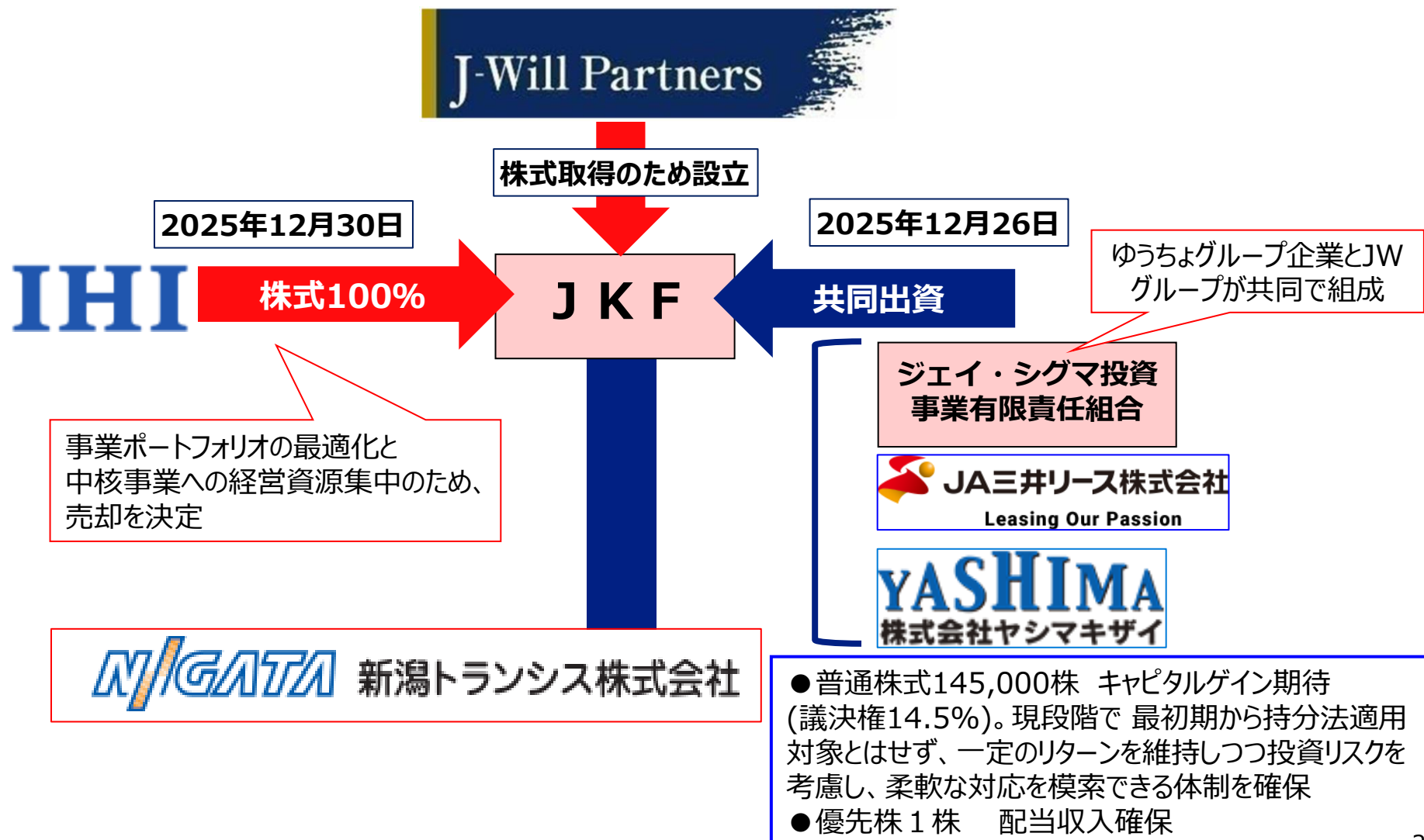
⇒ 5億円弱の赤字・・・出資による立て直しを図る

【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」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



■ 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



ヤシマキザイのAIソリューション

～ヤシマオリジナルブランド商品～

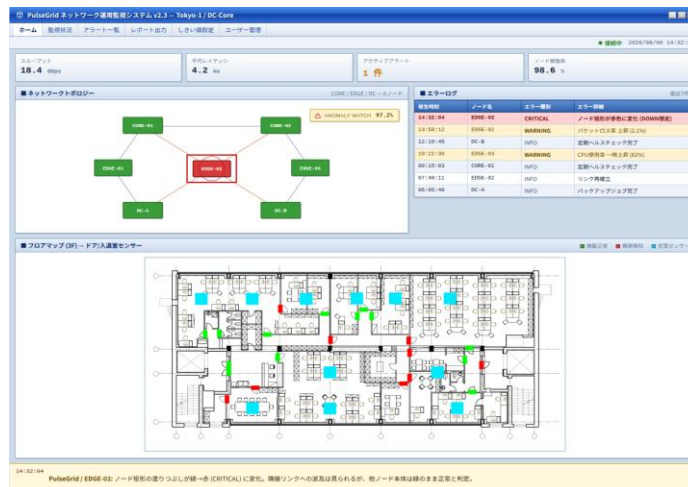
最新のVLM（Vision Language Model）技術により、
AIが“画面を見る”だけで、あらゆる現場を自動監視

監視システム等は従来、人間が画面を注視し異常の表示を確認していた
→AIが画面に映る情報を理解し、異常発生等を知らせる

既設のモニターやカメラ画像を取り込むだけ
→既存システムの改修不要、短期間・低コストで導入可能

鉄道・製造業・物流・エネルギー・公共インフラ・オフィス業務など、
業界を問わず幅広い市場への展開が可能！

＜活用例＞ ※一部開発中の機能が含まれます ※画像はイメージです



①ビル設備・状態監視ソリューション

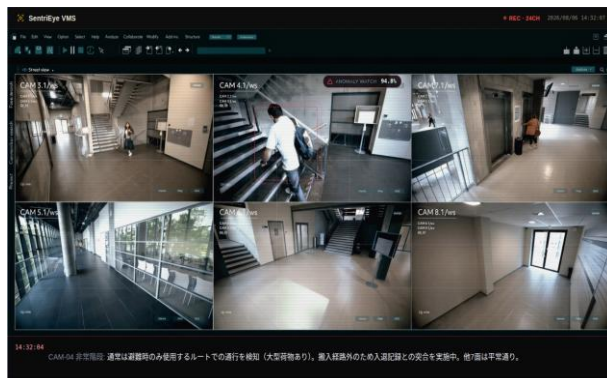
【システム監視】

運行管理システムや生産管理システムの画面を
24時間監視し、エラーや異常表示を
自動検知して担当者へ通知。

（導入実績：某データセンター運営会社）

ヤシマキザイのAIソリューション

<活用例>



※一部開発中の機能が含まれます ※画像はイメージです

②監視カメラソリューション

【防犯・安全監視】

既存の監視カメラ映像から、
不審者侵入・転倒・暴力行為などを
自動検知し、迅速な初動対応を支援。

③センサデータ監視ソリューション

【ダッシュボード監視】

売上・設備稼働率・運行状況などのグラフや
数値を監視し、急激な変化や異常傾向を
自動で発見。

④メーター監視ソリューション

【設備点検の自動化】

受変電設備や計器類のメーター値を
AIが読み取り、
人による巡回点検を大幅に削減。

■ 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 8月3日に開所式を開催
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



8月3日 開所式



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%
R O E	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。



5. 2027年3月期 通期業績予想

【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

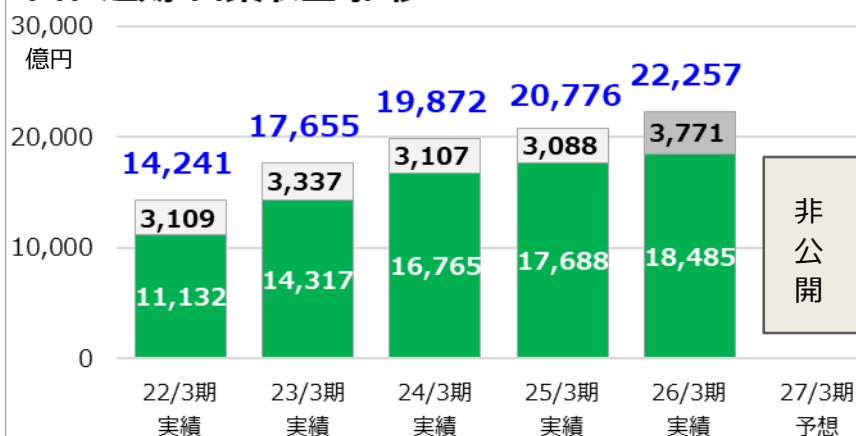
一方でリモートワークの普及等に代表される生活様式の変化や、人口減少傾向を受けた将来的な旅客数減少懸念も

⇒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

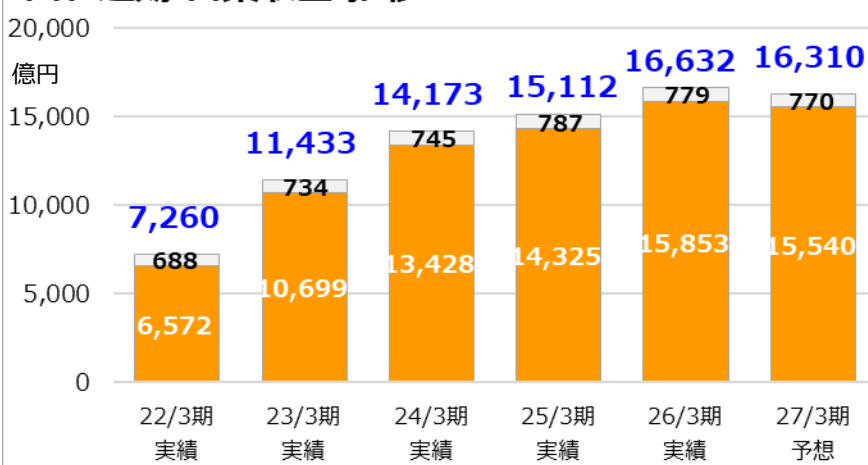
JR東日本

単体 通期 営業収益 推移



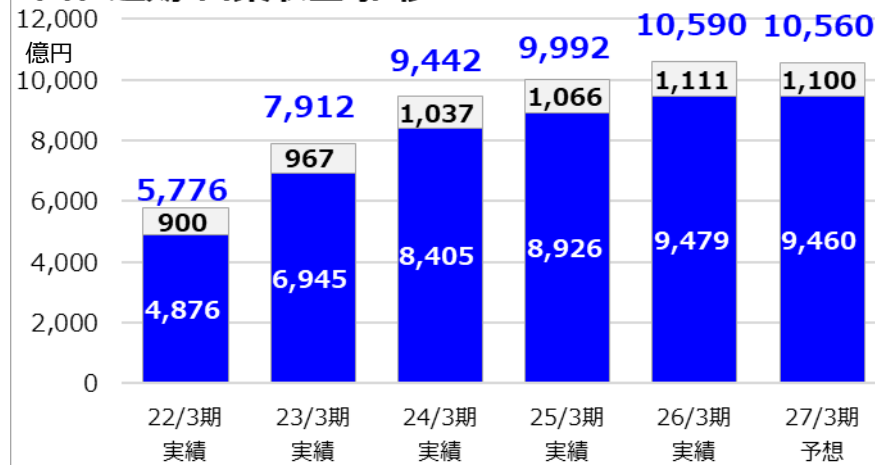
JR東海

単体 通期 営業収益 推移



JR西日本

単体 通期 営業収益 推移



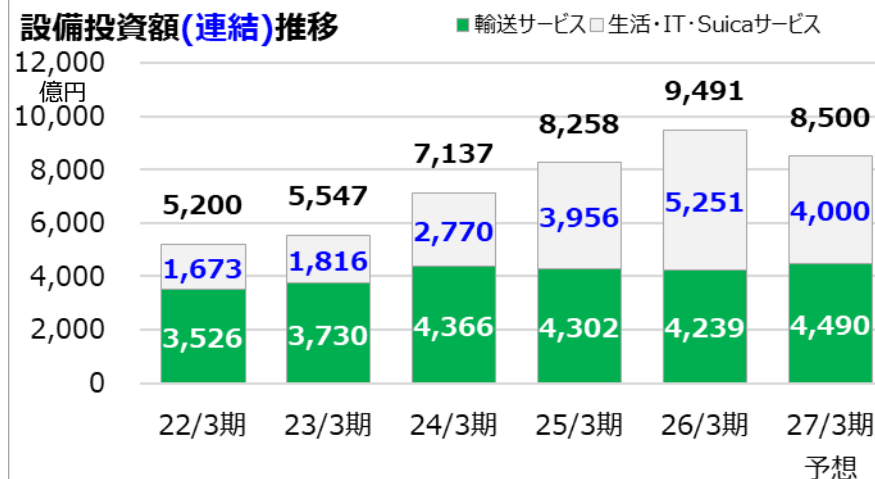
【JR各社の設備投資意欲が回復】

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

⇒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

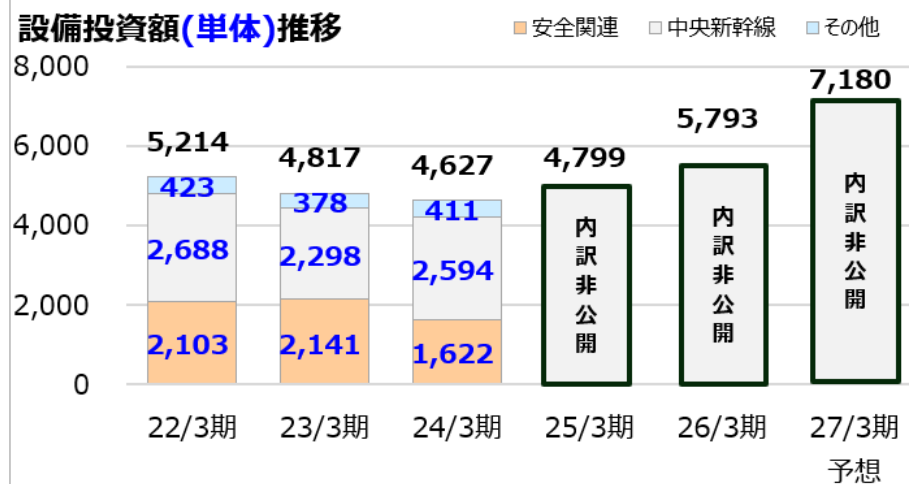
JR東日本

設備投資額(連結)推移



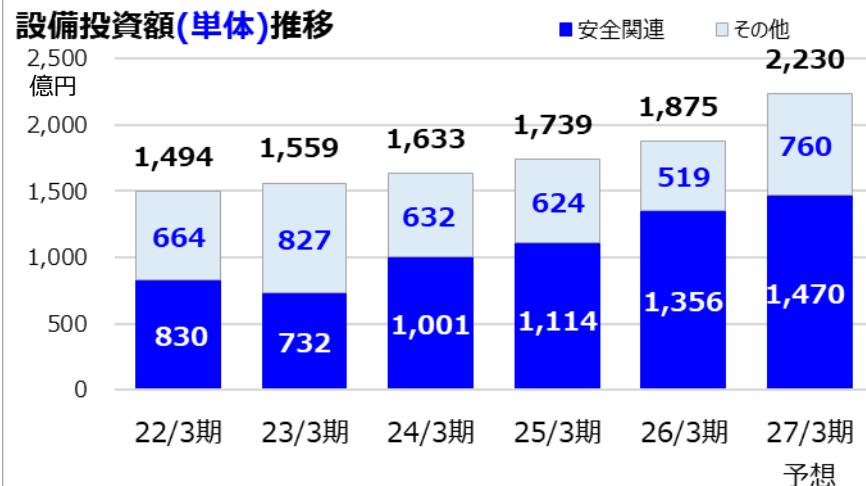
JR東海

設備投資額(単体)推移



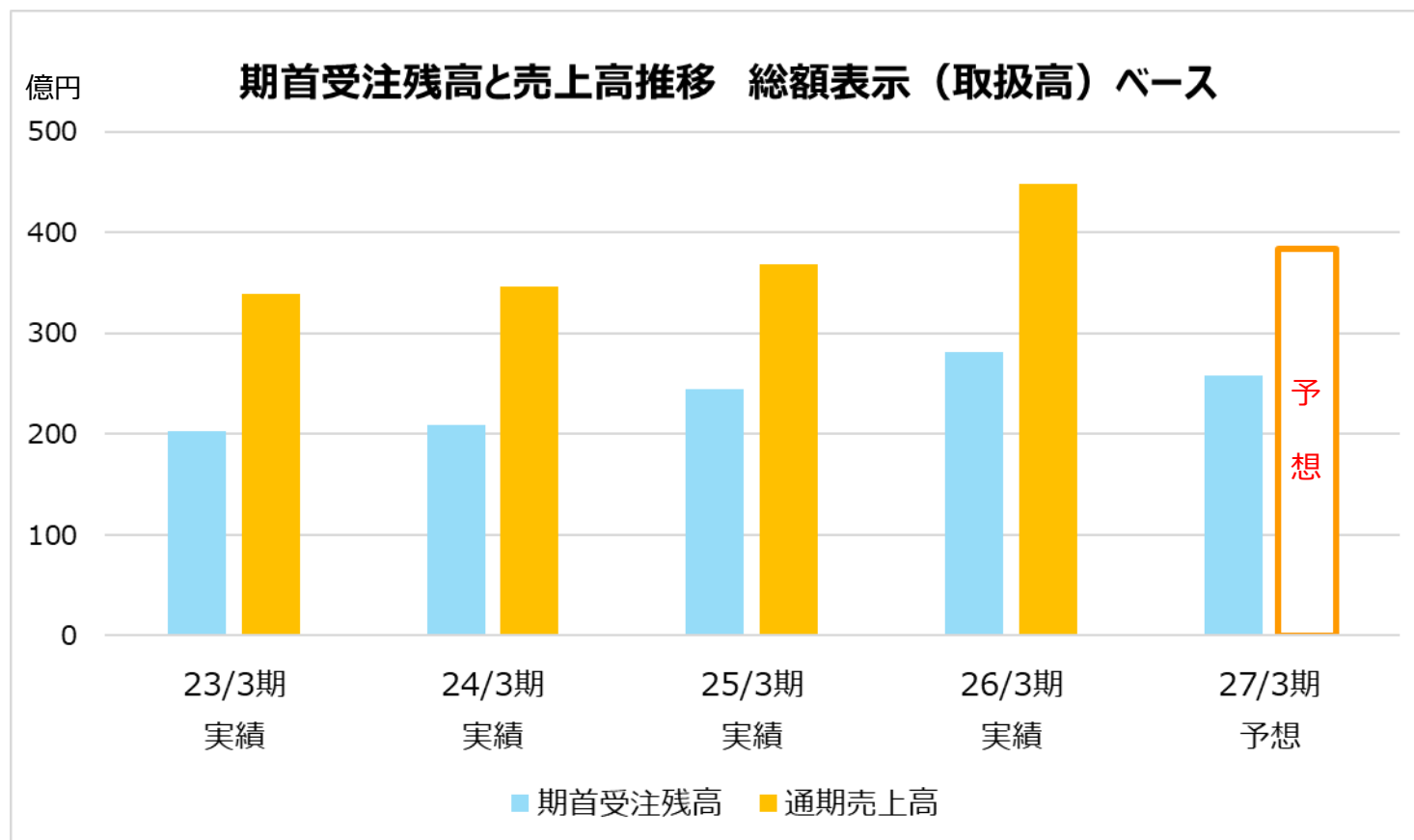
JR西日本

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。

- 第2四半期以降に予定されていた案件の前倒し、および案件の純増等により、前年同期に劣るものの例年より高い水準で推移
高利益率の案件が計上されたため、営業利益・経常利益は前年同期比で増益

金額単位 (百万円)	26/3期 第1四半期	27/3期 第1四半期	増減	前年同期比
売上高	8,070	7,797	▲273	▲3.4%
営業利益	67	125	+58	+87.2%
経常利益	115	186	+70	+61.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	115	115	▲0	▲0.3%

- 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。



6. 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

	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。

- ・ 対象： **9月末に100株以上**を保有する株主様
- ・ 保有株式数・保有期間に応じて優待ポイントを贈呈
- ・ **「ヤシマキザイ・プレミアム優待倶楽部」**にて5,000点以上の商品と交換可能
（「鉄道ひろば」のクーポン券への交換も可能）
- ・ ポイントは最大2回まで繰越可能
- ・ 長期保有株主様にはポイントを加算

株主還元の充実と中長期保有株主の増加を目指しております

YASHIMA
株式会社ヤシマキザイ



Premium
プレミアム優待倶楽部



【ポイント付与方式の株主優待】

毎年9月末日の株主名簿に、100株以上保有する株主様の保有株式数に応じてポイントを贈呈いたします。

＜初回のポイント数＞

保有株式数	付与ポイント
100～299株	3,000ポイント
300～499株	5,000ポイント
500株以上	10,000ポイント

【長期保有特典ポイント】

9月末日の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上かつ100株以上保有が記載された株主様へ下記の長期保有特典ポイントを贈呈いたします。

保有株式数	初回付与	長期保有特典	合計
100株以上	3,000ポイント	500ポイント	3,500ポイント
300株以上	5,000ポイント	1,000ポイント	6,000ポイント
500株以上	10,000ポイント	2,000ポイント	12,000ポイント

詳細は、弊社WEBサイトにも掲載しておりますので、どうぞご参照ください。

<https://www.yashima-co.co.jp/ja/ir/stock/dividend.html>

A blue-tinted photograph of a Shinkansen (bullet train) on tracks. The train is white with blue accents and is moving towards the right. Overhead power lines and support structures are visible above the tracks. The background shows some trees and a clear sky.

7. トピックス

鉄道技術展・大阪への出展

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

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

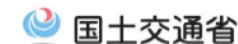


当社ブースイメージ

自走式ロープウェイ「Zippar」

当社が資本業務提携しているZip Infrastructure株式会社の「Zippar」が、令和8年度版国土交通白書に、「再投資による持続的なインフラの次世代交通システム」として取り上げられました。

第2章 国土交通分野における取組と今後の展望



第2節 望ましい未来に向けた展望

2 国民生活が豊かになる明るい未来に向けた展望

- リニアの開業等、高度なハード・ソフトのインフラにより生産性が大幅に向上し、**ライフスタイルが画期的に変化**。
- **既存の道路空間を活用し**、無人化・自動化された新たな物流システム「**自動物流道路**」や、自動運転技術等により安全・環境・利便性を向上させた「**次世代交通システム**」の運用で、**持続的にストック効果を発揮**。
- AI・ロボットや再生可能エネルギーの活用により、「**地域や観光の足**」の確保や「**インフラの老朽化**」、「**燃料コストの削減**」といった**インフラが抱える課題**と、「**機会損失の削減**」や「**現場の効率性の底上げ**」、「**エネルギー自給率の向上**」といった**経済社会の課題**を同時解決。

【生産性が向上する高度なインフラ】

- リニア中央新幹線や高規格道路等の整備により移動の速達性が向上し、これまでよりも広域な新たな経済圏が誕生する。



【再投資による持続可能なインフラ】

- 既存インフラへの再投資により持続的にストック効果を発揮。

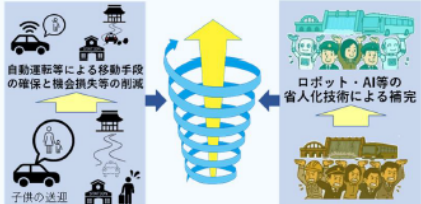


自走式ロープウェイ
「Zippar」

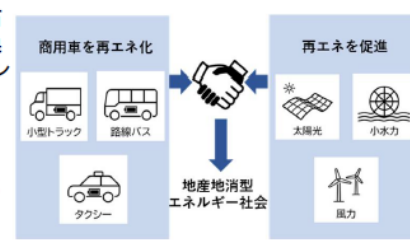
【インフラと経済社会の課題の同時解決】

コラム：機会損失の削減・現場の生産性向上と成長余力の連鎖的拡大

- インフラを取り巻く課題の解決により、**地域経済の潜在需要の掘り起こしや労働力の補充が進み、生産性が向上するなど「成長余力の連鎖的拡大」を実現**。



- 輸送エネルギーを化石燃料から再エネに転換し、全国の再エネポテンシャルを最大限引き出す。
- 「**燃料コストの削減**」と「**エネルギーの地産地消**」を同時実現。



<自走式ロープウェイ「Zippar」の主な特徴>

空間の有効活用	デッドスペースとなっている道路上の空間などを有効活用
低コスト	既存のモノレールの半分の輸送量を、約1/5のコスト・期間で建設可能
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

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。

Zip Infrastructure社 ウェブサイト

<https://zipinfra.co.jp/index.html>

も、ぜひご覧ください。



提供：Zip Infrastructure

自走式ロープウェイ「Zippar」実験線の様子

■ 当社は出品型鉄道専門 フリーマーケットサイト「鉄道ひろば」を通して 地域の鉄道事業者を応援しています

鉄道古物や鉄道グッズ、体験イベント等の販売やクラウドファンディングでの資金調達支援等を通じて、鉄道事業者との関係強化

・富山地方鉄道のクラウドファンディングも目標金額達成！ ⇨

現在、鉄道事業者28社＋関連企業13社が出展



YouTube「旅する鉄ひろチャンネル」での魅力発信
出張訪問時に、沿線風景・ご当地グルメ等を撮影

⇨ 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



【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
¥1,247,000 (目標 ¥1000000)
目標達成率 125%
募集期限 2026年06月30日
残り時間 終了しました

プロジェクトは成立しました！

終了報告書を読む

お気に入り登録する

📧 ポスト 📞 LINEで見る 📺 シェアする

募集方式 : ALL or Nothing



鉄道ひろば

<https://www.tetuhiro.com/>



YouTube
「旅する鉄ひろチャンネル」

https://www.youtube.com/@tetsuhiro_YSM

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、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

2026年 8月 27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)

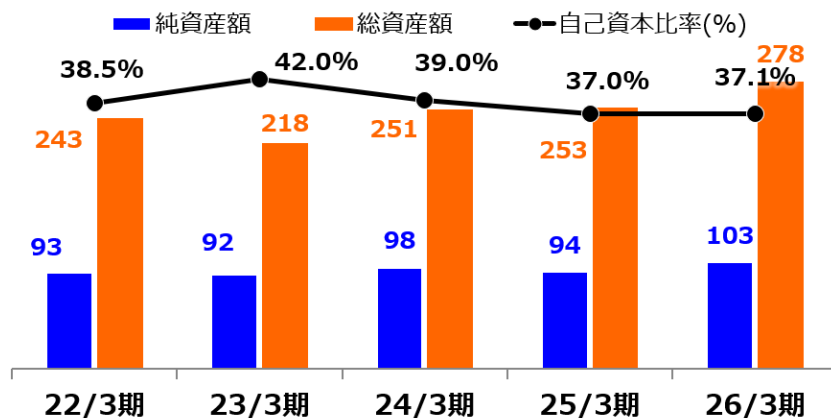
A blue-tinted photograph of a Shinkansen (bullet train) on tracks with overhead power lines. The train is white with blue accents and is moving along the tracks. The background shows a clear sky and some distant structures.

8. ご参考資料

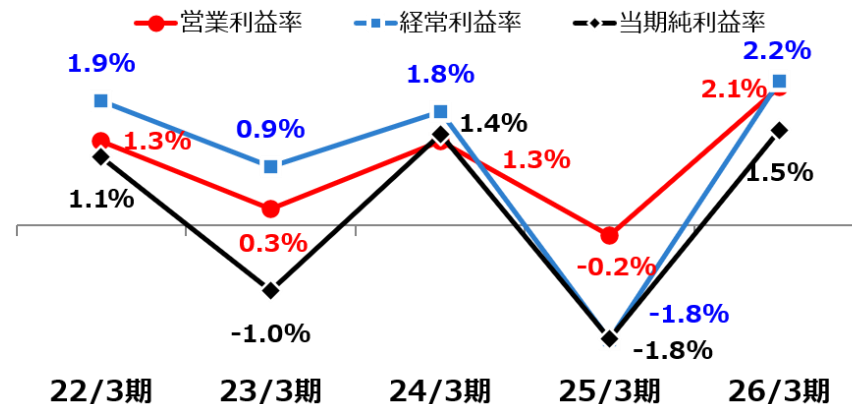
年月	概 要
1948年10月	香西角三郎他 6 名を発起人とし、資本金25万円で東京都中央区に 八洲器材株式会社 として設立
1951年 8 月	振興造機株式会社（現 神鋼造機株式会社）と 代理店契約 を締結
1962年 4 月	株式会社日本エヤーブレーキ（現 ナブテスコ株式会社）の 販売代理店 となる
1965年10月	株式会社日立製作所「鉄道車両用品」の旧国鉄向け 販売代理店 となる
1971年 8 月	神鋼電機株式会社（現 シンフォニアテクノロジー株式会社）の 販売代理店 となる
1977年10月	日本航空電子工業株式会社「コネクター及び同関連製品」の 特約店 となる
1990年 4 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

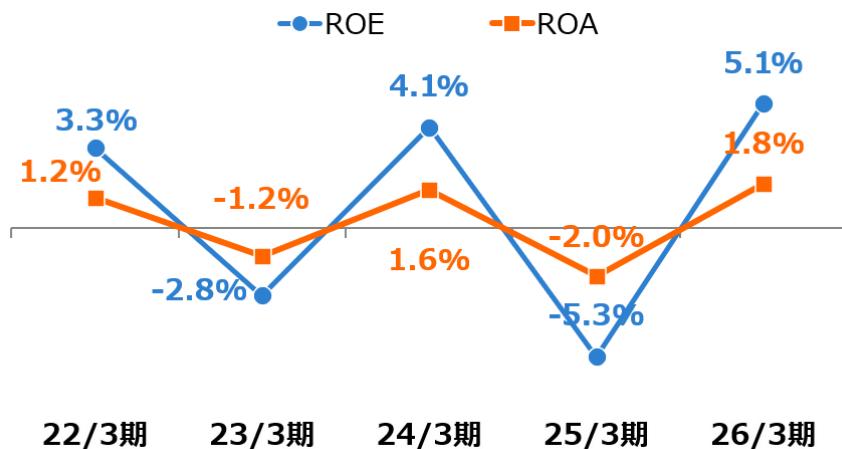
総資産・純資産 の推移 (億円)



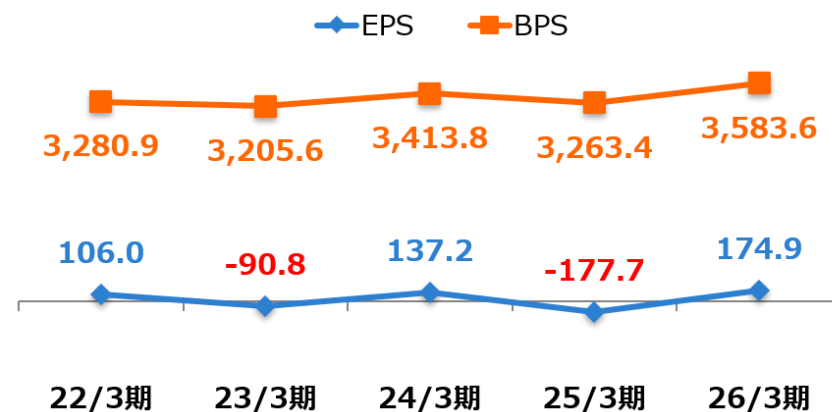
利益率 の推移



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