

2024年3月期 通期決算説明資料

レシップホールディングス株式会社

2024年5月22日

Agenda

01

2024年3月期 通期業績の概要

P3~P14

02

2025年3月期 通期業績予想・配当の状況

P16~P18

03

新中期経営計画

Reach our Target 2026

P20~P36

【ご参考資料】:P38~P48

- 会社概要・事業内容
- 主な経営指標の推移
- 年間業績の推移
- 四半期別の業績推移

2024年3月期:通期業績の要約

前年比

売上高



増収

損益面



過去最高



輸送機器

Transport Equipment

- バス・鉄道事業者の設備投資意欲が回復。
- バス市場では、製品全体の売上が増加したことに加え、新紙幣関連売上も増加。
- 北米向けLED灯具も引き続き売上計上。
- 損益面は、増収と価格改定効果により、黒字化。

増収



産業機器

(エネルギーマネジメントシステム)

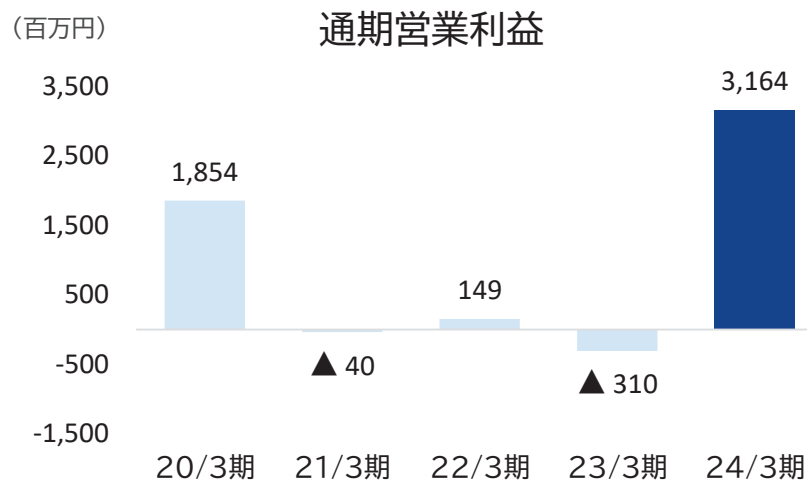
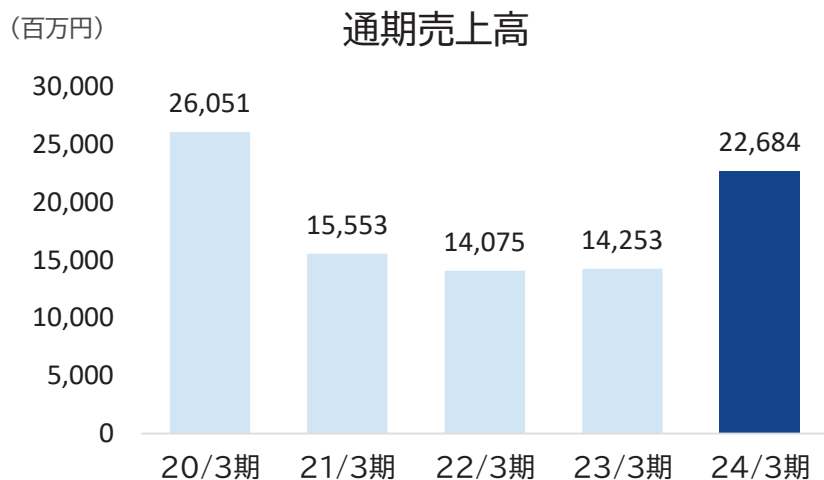
Industrial Equipment
(Energy Management System)

- 物流市場の活況により、バッテリー式フォークリフト用充電器の売上が底堅く推移。
- EMS市場は引き合いが増加し、増収。
- 損益面は、価格改定効果による、黒字化が継続。

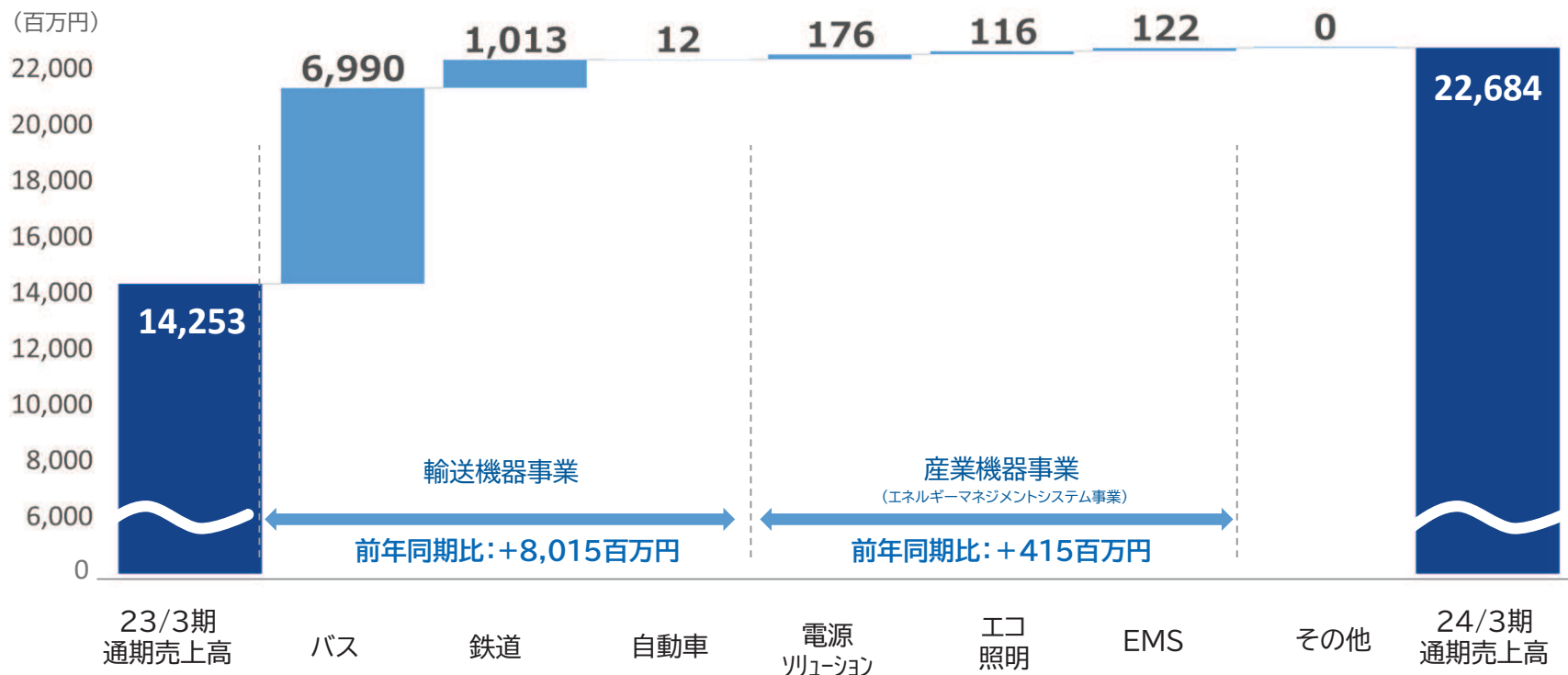
増収

2024年3月期:通期業績の要約

連結業績	2023年3月期 通期		2024年3月期 通期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	14,253	100.0%	22,684	100.0	+8,431	+59.2%
売上総利益	3,709	26.0%	7,864	34.7%	+4,154	+112.0%
営業利益	▲310	▲2.2%	3,164	13.9%	+3,474	-
経常利益	▲207	▲1.5%	3,557	15.7%	+3,764	-
当期純利益	▲249	▲1.8%	2,416	10.7%	+2,666	-

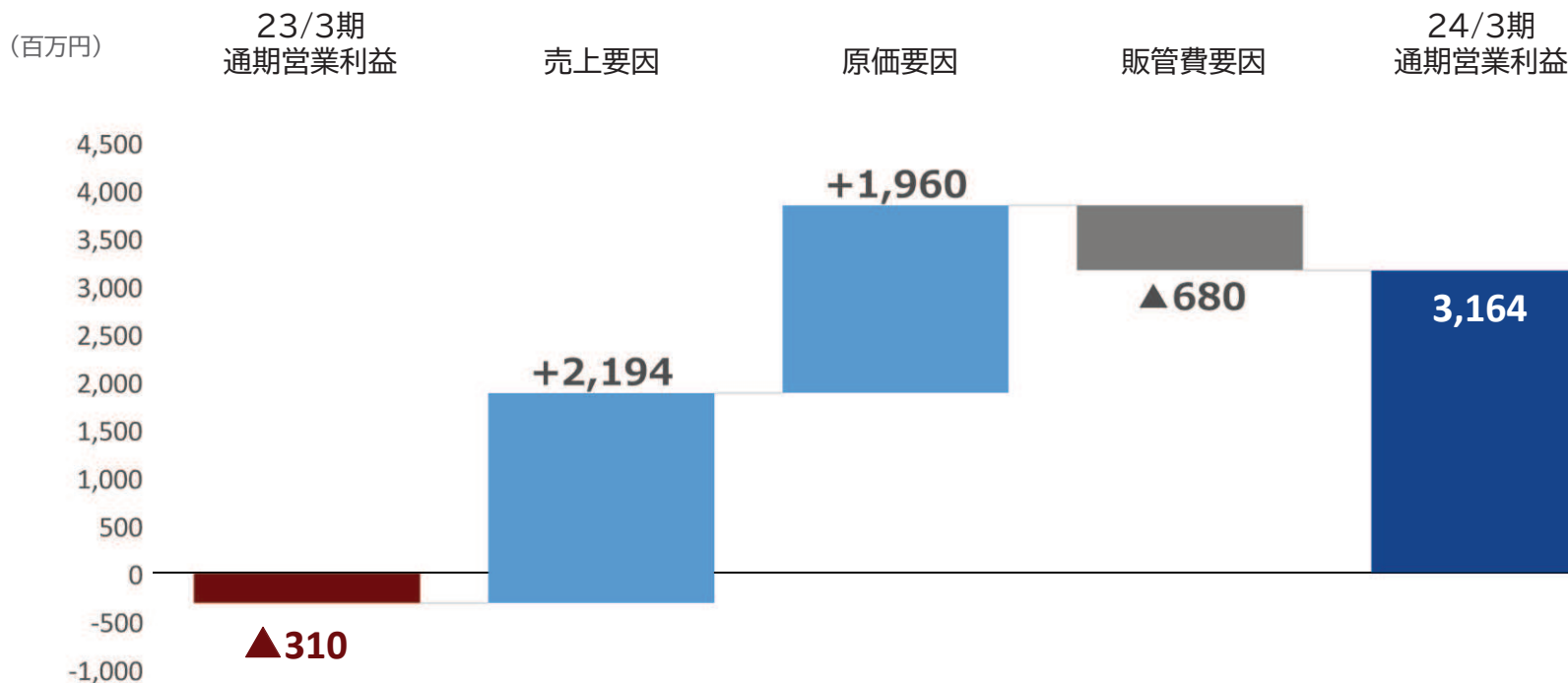


2024年3月期:通期 売上高の増減要因



- 輸送機器事業、産業機器事業ともに売上が増加。
- バス市場ではバス事業者の設備投資意欲の回復、新紙幣関連売上増加に伴い増収。
- 電源ソリューション事業ではフォークリフト用充電器の売上が増加。

2024年3月期:通期 営業利益の増減要因



- 売上要因 : 前年同期比+59.2%の増収。
- 原価要因 : 商品構成の変化等により良化。
- 販管費要因 : 事務用機器(パソコン等)購入費用、外部委託費用、試験研究費等が増加。

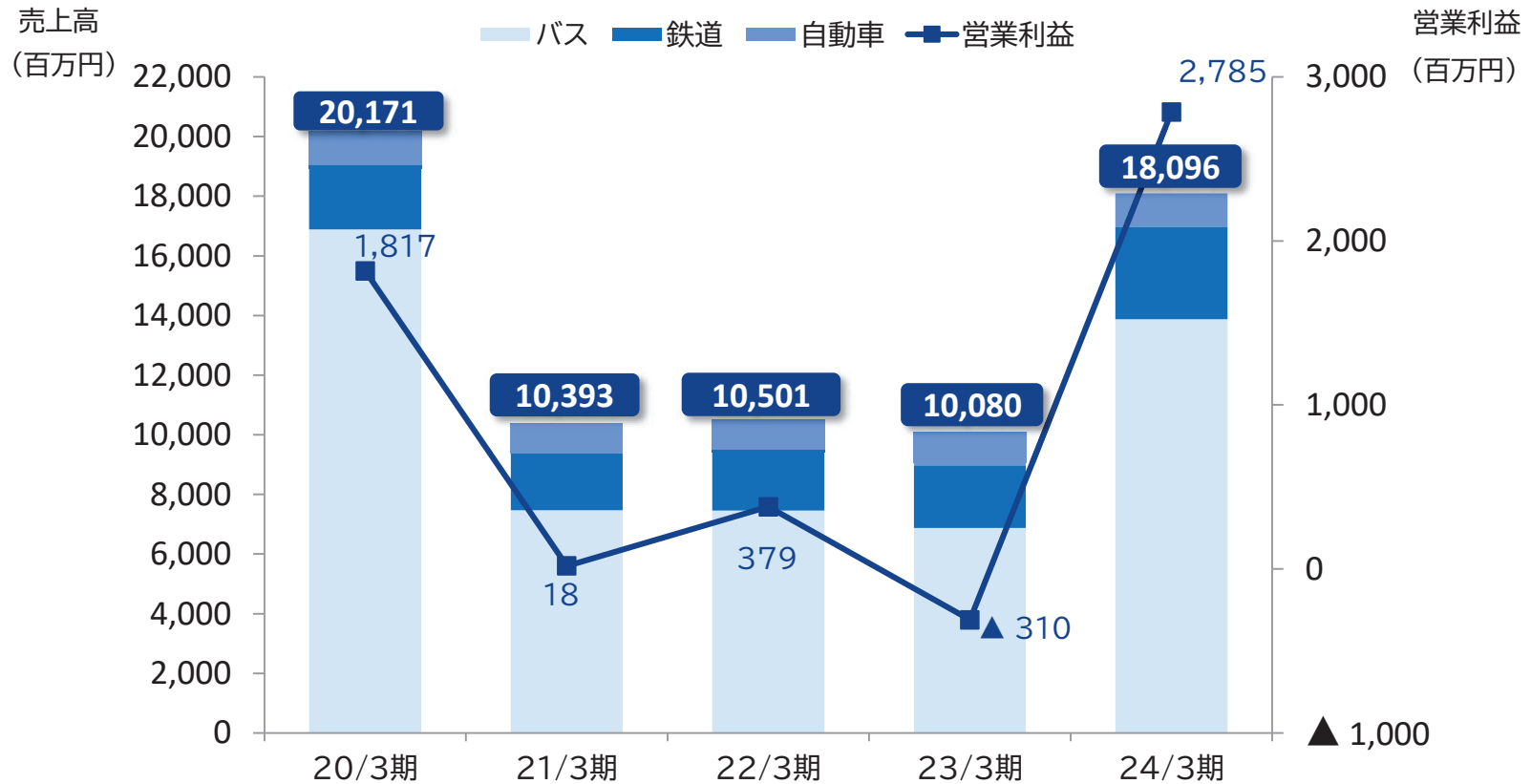
2024年3月期:通期セグメント別業績

売上高	2023年3月期 通期		2024年3月期 通期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
輸送機器事業	10,080	70.7%	18,096	79.8%	+8,015	+79.5%
産業機器事業 (エネルギー・マネジメントシステム事業)	4,135	29.0%	4,551	20.1%	+415	+10.0%
その他事業	37	0.3%	37	0.2%	▲0	▲0.4%
連結売上高	14,253	100.0%	22,684	100.0%	+8,431	+59.2%

営業利益	2023年3月期 通期		2024年3月期 通期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
輸送機器事業	▲256	99.1%	2,785	86.3%	+3,041	-
産業機器事業 (エネルギー・マネジメントシステム事業)	▲11	4.3%	436	13.5%	+447	-
その他事業	8	▲3.4%	4	0.2%	▲3	▲43.3%
計	▲258	100.0%	3,226	100.0%	+3,484	-
消去・全社	▲51	-	▲61	-	▲10	-
連結営業利益	▲310	-	3,164	-	+3,474	-

輸送機器事業：通期業績

通期売上高・営業利益の推移



- 売上高 : 前期比 +80億15百万円 +79.5%
- 営業利益 : 前期比 +30億41百万円

※ 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております。

輸送機器事業：通期業績



バス市場

13,869 百万円 (+101.6%)

前年同期比：+69億90百万円

- ◆ 移動需要の回復により、バス事業者の設備投資意欲が回復。
- ◆ 運賃收受システムの導入に伴うシステム開発案件、運賃箱、ICカードリーダーライタなどの売上が増加。
- ◆ 新紙幣発行に伴う運賃箱の改造・ソフト改修などの売上が増加。

鉄道市場

3,112 百万円 (+48.2%)

前年同期比：+10億13百万円

- ◆ ニューヨーク市地下鉄に係る製品の納入が引き続き進行中。北米向け列車用LED灯具の売上が増加。
- ◆ 新紙幣発行に伴う運賃箱改造・ソフト改修などの売上が増加。

自動車市場

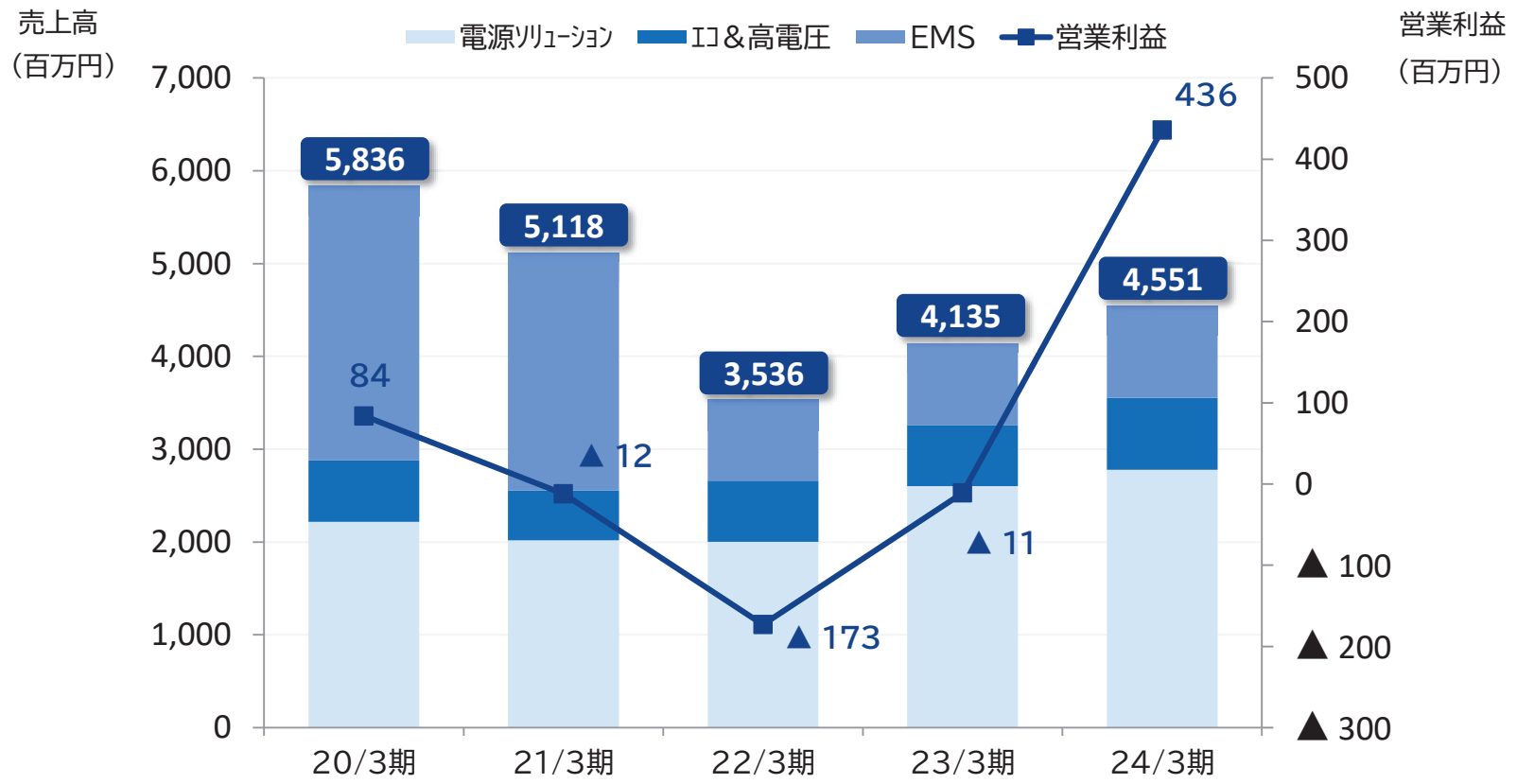
1,113 百万円 (+1.1%)

前年同期比：+12百万円

- ◆ 自動車用LED灯具の売上が増加。

産業機器事業(エネルギー管理システム事業) : 通期業績

通期売上高・営業利益の推移



■ 売上高 : 前期比 +4億15百万円+10.0%
 ■ 営業利益 : 前期比 +4億47百万円

※ 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております。

産業機器事業(エネルギーマネジメントシステム事業):通期業績



電源ソリューション市場 **2,779**百万円 (+6.8%)

前年同期比: +1億76百万円

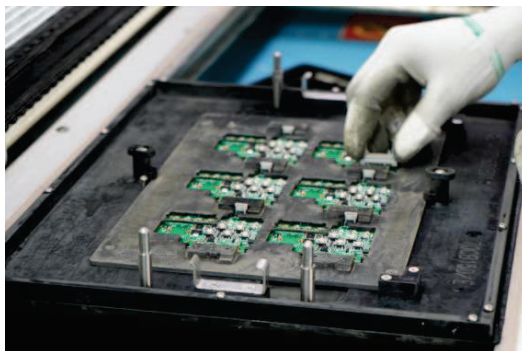
- ◆ 物流市場の活況に伴うフォークリフトの安定的な需要が続き、バッテリー式フォークリフト用充電器の売上が堅調に推移。
- ◆ 材料価格の値上がりを踏まえた価格の改定交渉の成果も増収に寄与。



工照明・高電圧ソリューション市場 **775**百万円 (+17.7%)

前年同期比: +1億16百万円

- ◆ 燃烧器具用変圧器、電子式ネオン変圧器などの売上が増加。



EMS市場 **996**百万円 (+14.0%)

前年同期比: +1億22百万円

- ◆ 産業機器向け基板実装売上が増加。

連結損益計算書

【連結P/L】	2023年3月期 通期		2024年3月期 通期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	主な増減要因
売上高	14,253	100.0	22,684	100.0	+8,431	
売上原価	10,543	74.0	14,820	65.3	+4,276	
売上総利益	3,709	26.0	7,864	34.7	+4,154	
販売管理費	4,019	28.2	4,699	20.7	+680	消耗工具器具備品費:+229百万円 給料及び手当・賞与・賞与引当金繰入・法定福利費:+113百万円 事務委託費:+104百万円
営業利益	▲310	▲2.2	3,164	13.9	+3,474	
営業外収益	142	1.0	431	1.9	+288	為替差益:+262百万円
営業外費用	39	0.3	37	0.2	▲1	雑損失 :▲2百万円
経常利益	▲207	▲1.5	3,557	15.7	+3,764	
特別利益	-	-	376	-	+376	事業譲渡益:+296百万円 固定資産受贈益:+80百万円
特別損失	5	0.0	16	0.1	+10	減損損失:+9百万円 等
税金等調整前純利益	▲212	▲1.5	3,918	17.3	+4,130	
法人税等合計	37	0.3	1,501	6.6	+1,464	
当期純利益	▲249	▲1.8	2,416	10.7	+2,666	

連結貸借対照表

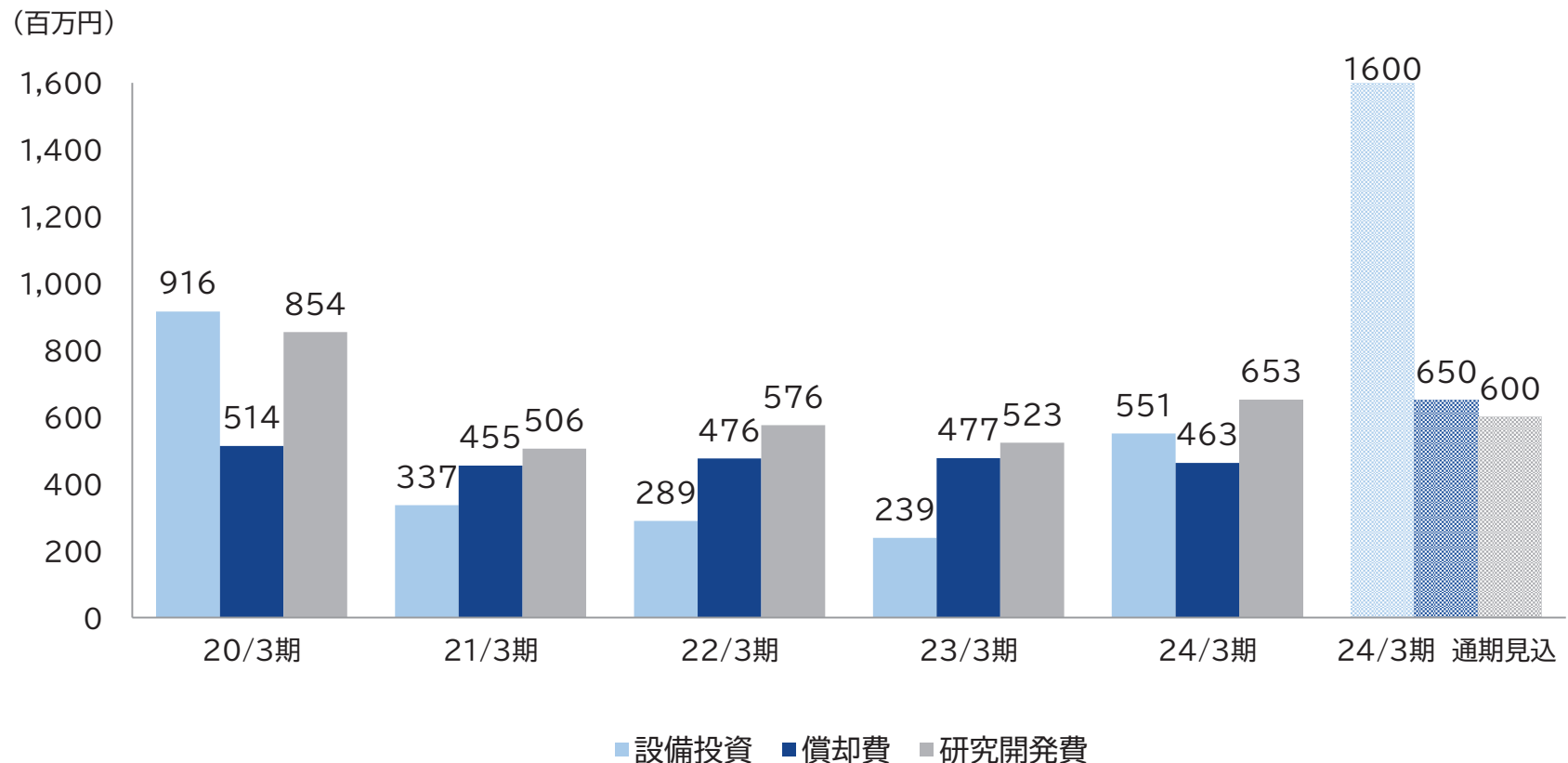
【連結B/S】	2023年3月期 期末		2024年3月期 通期			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	主な増減要因
流動資産	11,826	79.6	16,473	82.6	+4,647	売掛金 :+ 2,320百万円 原材料及び貯蔵品 :+ 1,532百万円 商品及び製品 :+ 412百万円 仕掛品 :+ 87百万円 現金及び預金 :▲ 215百万円
固定資産	3,030	20.4	3,475	17.4	+444	有形固定資産 :+ 148百万円 無形固定資産 :▲ 64百万円 投資その他の資産 :+ 361百万円
資産合計	14,856	100.0	19,948	100.0	+5,092	
流動負債	9,106	61.3	11,901	59.7	+2,794	未払法人税等 :+ 1,728百万円 電子記録債務 :+ 1,350百万円 前受金 :+ 518百万円 支払手形及び買掛金 :+ 414百万円 短期借入金 :▲ 2,387百万円
固定負債	1,061	7.1	1,166	5.8	+104	リース債務(固定) :▲ 41百万円
負債合計	10,167	68.4	13,067	65.5	+2,899	
純資産合計	4,688	31.6	6,881	34.5	+2,192	株主資本 :+ 2,386百万円 為替換算調整勘定 :▲ 257百万円
負債・純資産合計	14,856	100.0	19,948	100.0	+5,092	

研究開発費、設備投資、償却費の推移

24/3期 通期実績

■設備投資 建設仮勘定(レシップ電子新工場)、機械及び装置(太陽光発電設備)、金型 等

■研究開発費 キャッシュレス対応、デジタルサイネージシステムの開発、運賃箱・IC機器の開発 等



Agenda

01

2024年3月期 通期業績の概要

P3~P14

02

2025年3月期 通期業績予想・配当の状況

P16~P18

03

新中期経営計画

Reach our Target 2026

P20~P36

【ご参考資料】:P38~P48

- 会社概要・事業内容
- 主な経営指標の推移
- 年間業績の推移
- 四半期別の業績推移

2025年3月期:通期業績予想

業績予想は減収減益の見通し

(単位:百万円)

連結業績	2024年3月期 通期		2025年3月期 通期			
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	22,684	100.0%	21,000	100.0%	▲1,684	▲7.4%
営業利益	3,164	13.9%	1,000	4.8%	▲2,164	▲68.4%
経常利益	3,557	15.7%	900	4.3%	▲2,657	▲74.7%
当期純利益	2,416	10.7%	550	2.6%	▲1,866	▲77.2%

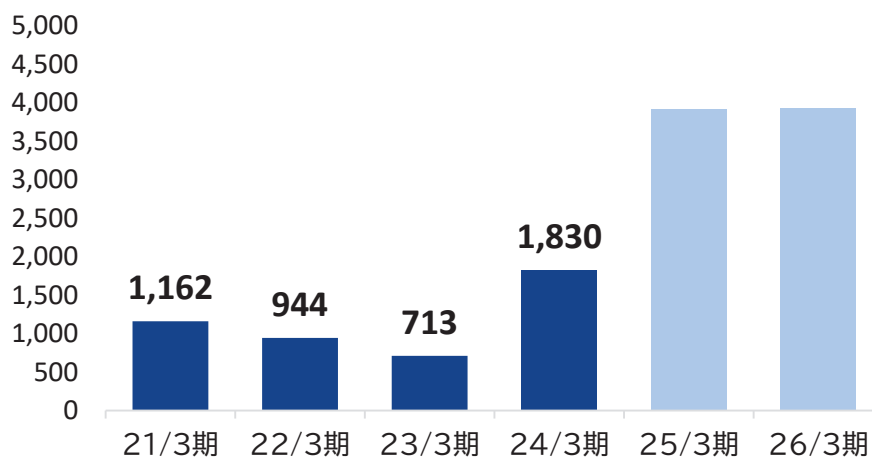
トピックス — 新紙幣対応

2024年7月に、20年ぶりの新紙幣発行が予定されており、関連需要が増加予定。

▶ 商品構成の変化

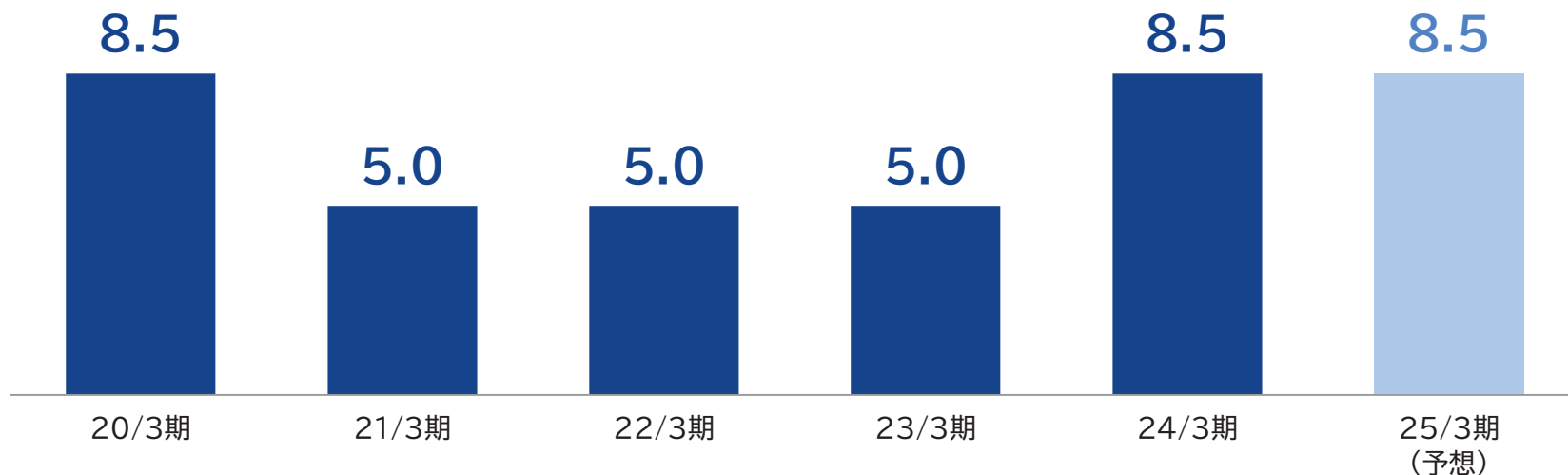
- 2024年3月期下期:
運賃箱改造・ソフト改修を中心に売上増加
新紙幣発行を契機とした大規模な運賃收受システムの導入案件も増加(ソフト売上増加)
- 2025年3月期～2026年3月期:
運賃箱本体の更新を中心に売上増加見込み

運賃箱 販売実績・見込(台数) ※ソフト売上含まず



2025年3月期:配当の状況

- 株主の皆様への安定的な利益還元を目指し、配当予想8円50銭を計画



- ・ 2024年度予想 1株あたり8.5円

Agenda

01

2024年3月期 通期業績の概要

P3~P14

02

2025年3月期 通期業績予想・配当の状況

P16~P18

03

新中期経営計画

Reach our Target 2026

P20~P36

【ご参考資料】:P38~P48

- 会社概要・事業内容
- 主な経営指標の推移
- 年間業績の推移
- 四半期別の業績推移

新中期経営計画

Reach
our
Target
2026 

【重点課題】

- ・海外事業の確立
- ・新規領域の拡大
- ・収益性・効率性の追求
- ・経営効率の向上
- ・新たな企業文化の醸成

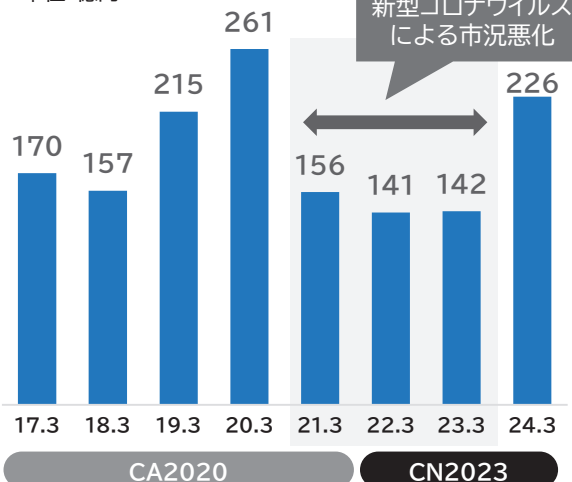
前中期経営計画の振り返り①

	24/3期 (中期目標)	24/3期 (実績)
売上高	200億円	226億円
営業利益率	5%	13.9%
ROE	8%	41.8%

- ・計画前半はコロナ禍の影響があったものの、23年5月の5類感染症移行後は移動需要が回復
- ・24.3期は、移動需要増加に伴いバス・鉄道事業者様の設備投資意欲が回復。新紙幣関連売上も増加し、計画達成

連結売上高の推移

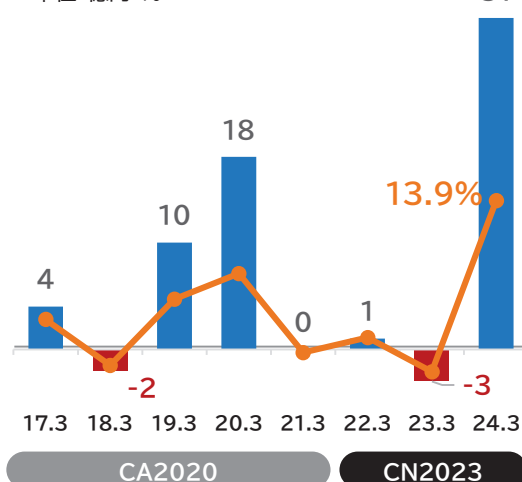
単位:億円



- ・コロナ禍期間の売上減少
- ・市場動向、需要変動に売上が左右される

連結営業利益・率の推移

単位:億円・%



- ・コロナ禍の売上減少に伴う利益悪化
- ・原材料価格高騰を踏まえた価格改定

ROEの推移

単位:%



- ・業績の変動が大きくROEが安定しない

前中期経営計画の振り返り②

「CN2023」の重点課題に対する成果と課題

	前中計の重点課題	主な実績と成果	課題
国内	モノ+コトへの新たな事業展開	<ul style="list-style-type: none"> マルチ決済端末の導入拡大 新サービスによる観光市場参入 (CMP、QUICK TRIP) 新たなニーズへの対応 (乗務員支援システム、バスロケなど) 	<ul style="list-style-type: none"> 安定した収益の計上 既存ビジネスの収益性向上 エネルギーマネジメントシステム関連製品の提供価値の見直し
	MaaS、スマートシティに向けた新しい価値の提供		
海外	海外・国内ビジネスの新たな融合と広がり	<ul style="list-style-type: none"> 米国AFC案件の納入完了と実績を契機とした新規受注獲得 NY地下鉄向け鉄道灯具の納入 	<ul style="list-style-type: none"> 大型案件の納入・サポート体制の確立 米国市場での安定的な受注獲得 海外向け製品のラインナップ拡充
基盤強化	事業構造の転換に向けた業務プロセスの抜本的変革	<ul style="list-style-type: none"> 価格のモニタリングプロセスの整備 作業ナビ、RPA導入などによる生産性向上、業務改善 	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンリスクへの対応 コトビジネス(製品のサービス化)の強化 新市場での顧客接点の創出
	育成分野への経営資源のスムーズな移行	<ul style="list-style-type: none"> 部門横断型の管理体制整備 特殊トランス事業の譲渡 レシップ電子の新工場建設開始 多様なチャネルによる採用活動 	<ul style="list-style-type: none"> 環境変化に対応した組織の最適化 ソリューション提案ができる人材育成 ミッション、ビジョン、バリューの再定義

新中期経営計画の位置づけ



【VISION2030を見据えた中期経営計画】

- 長期ビジョンからのバックキャストにより、中期経営計画を立案。
- 長期ビジョン実現に向けたアクションプランとして、2021年度から2030年度までの10年間を、3つのフェーズに分けて取り組む。

中期経営計画「RT2026」の概要・重点課題

長期ビジョンVISION2030実現に向け、中期業績目標の達成を目指す。

中期業績目標
(27/3期)

連結売上高
240億円

営業利益率
5% 以上

ROE
9% 以上

基本戦略

①海外事業の確立

- ・米国案件の安定納入と体制確立
- ・新規案件の継続的な獲得
- ・製品ラインナップの拡充

②新規領域の拡大

- ・モノ+コトビジネスの成長
- ・新規市場への本格的な進出
- ・周辺市場への製品展開

③収益性・効率性の追求

- ・顧客起点の製品・サービス開発
- ・商品ポートフォリオの最適化
- ・原価と品質の作りこみ
- ・レシップ電子の販路拡大

全社戦略

④経営効率の向上

- ・DX化の推進
- ・組織体制の最適化、意思決定の効率化
- ・KPIと予実管理の強化
- ・企業価値向上を目指した財務戦略

⑤新たな企業文化の醸成

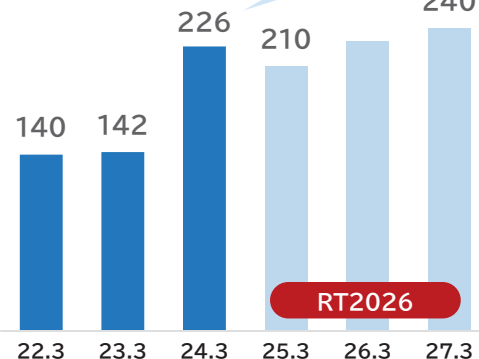
- ・ミッション、ビジョン、バリューの浸透
- ・人事制度改革
- ・提案型人材の育成

中期経営計画「RT2026」の概要

前期の特殊要因(ソフト・修理構成の増加・事業譲渡影響)がなくなる一方、新紙幣対応に伴う運賃箱の需要は26.3期中ごろまで継続する見通し。中期3か年にて海外事業の成長、新製品・サービスの創出による事業構造の変革を進め、27.3期以降も安定的な売上・利益の計上を目指す。

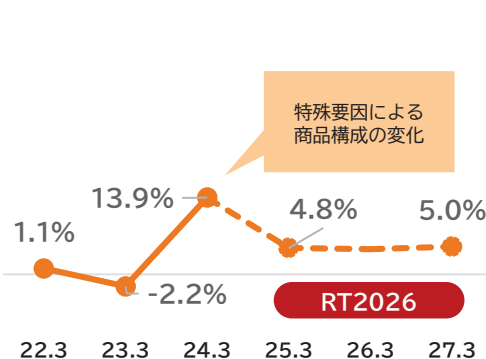
連結売上高

単位:億円



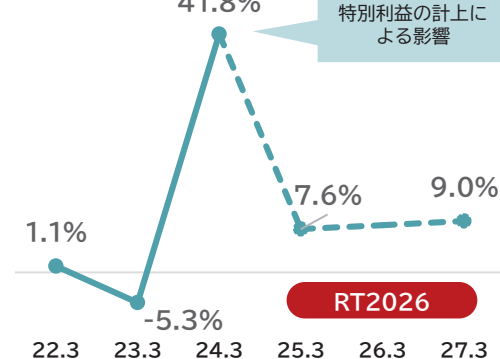
連結営業利益率

単位:%



ROE

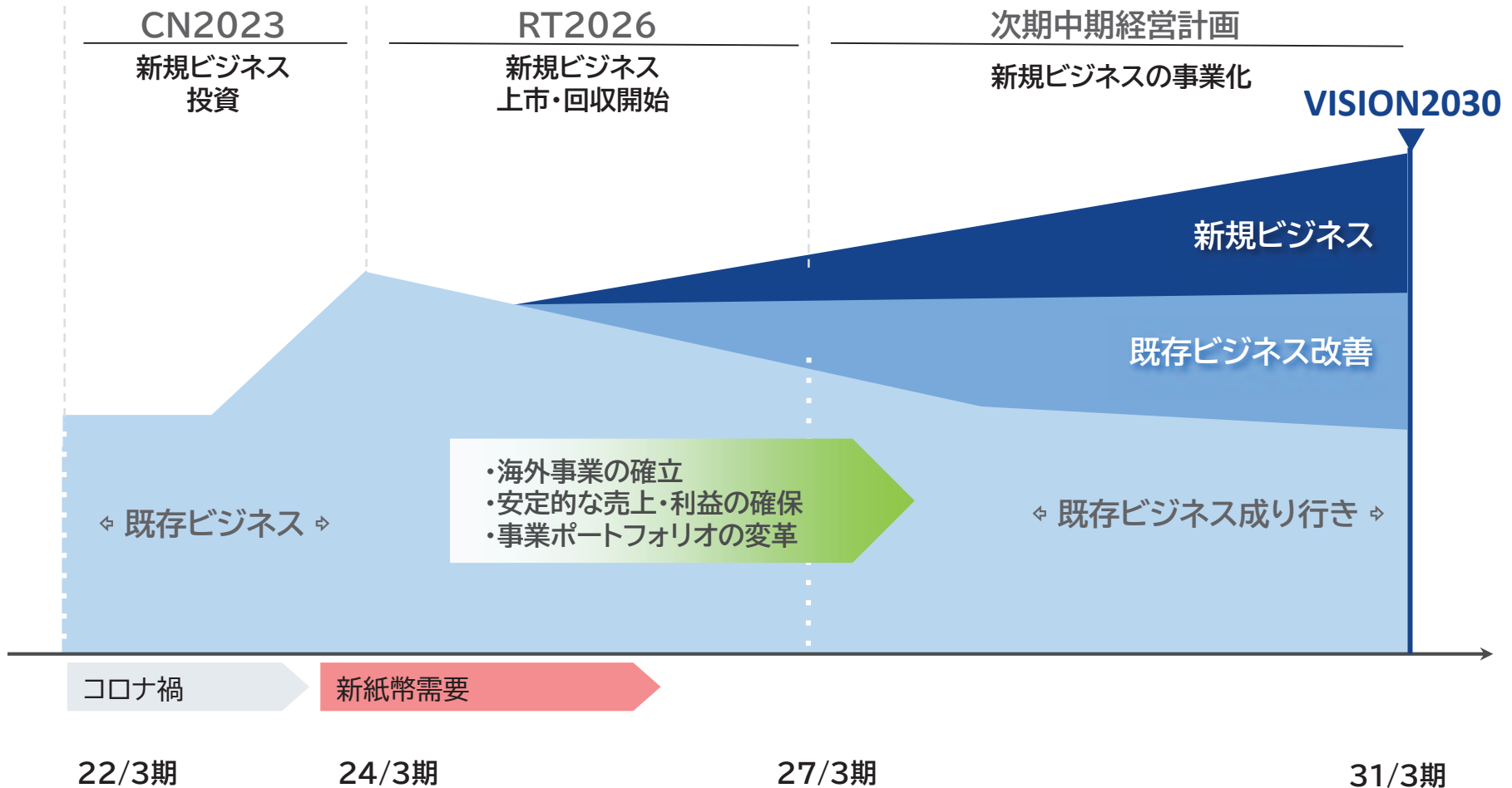
単位:%



(単位:億円, %)	22.3期	23.3期	24.3期	25.3期	...	27.3期
売上高	140	142	226	210	...	240
営業利益	1.4	-3.1	31	10	...	12
営業利益率	1.1%	-2.2%	13.9%	4.8%	...	5.0%
当期純利益	0.5	-2.4	24.1	5.5	...	7.5
ROE(想定)	1.1%	-5.3%	41.8%	7.6%	...	9.0%
EPS	4.2	-19.2	178.03	40.4	...	55.1

中長期的な成長イメージ

育成分野(海外事業・新規領域)の成長、既存事業の収益性向上により、事業構造の変革を進め、企業価値の持続的な成長を目指す。



重点課題① 海外事業の確立

今後の市場拡大が期待できる米国市場を中心に、海外売上高を拡大し、海外売上高比率**20%以上**を目指す。

海外に関する基本方針

▶ 米国市場

受注件数増加による売上の伸長

- 受注済み案件の安定納入
生産/調達/サポート体制の整備・強化
- 新規案件の継続獲得と販路拡大
- 市場ニーズに合わせた
製品ラインナップの拡充と新規開拓
(運賃收受システム・鉄道照明以外)

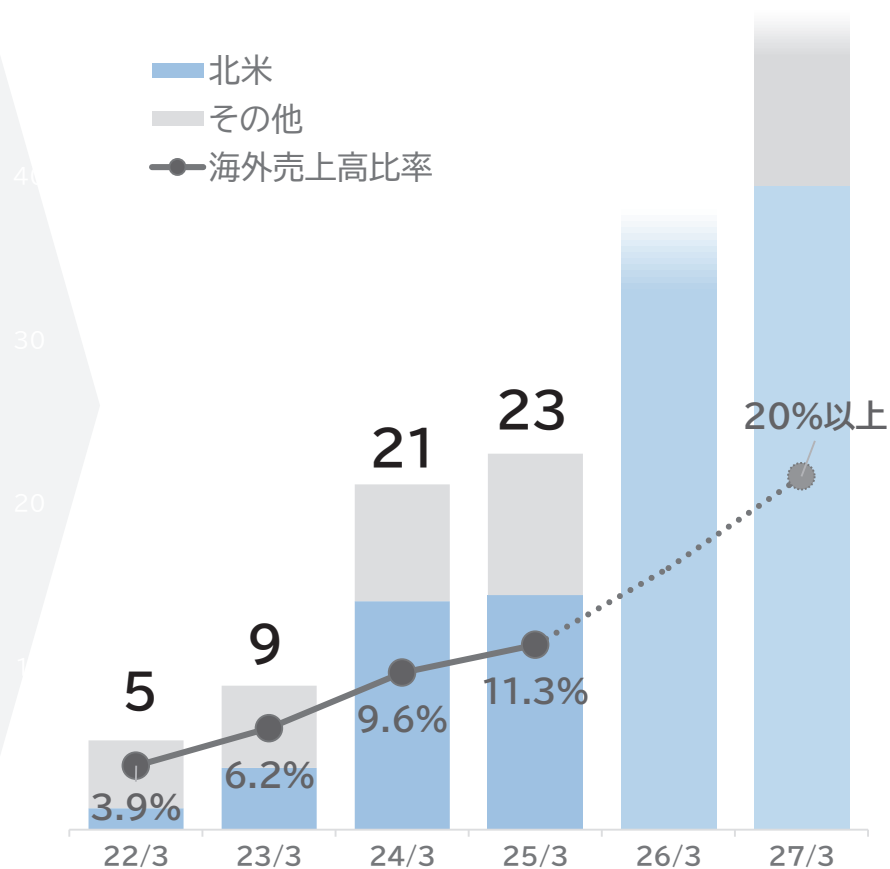
⇒安定的なO&M売上による収益性向上

▶ その他市場(ASEAN・ヨーロッパ)

- 各拠点の周辺国への拡販
- 地域ごとの特性に合わせた商品開発

海外売上高比率

単位:億円・%



トピックス:米国AFC(運賃收受システム)事業の歩み

米国バス市場における実績づくりに成功し、大口受注の獲得に成功

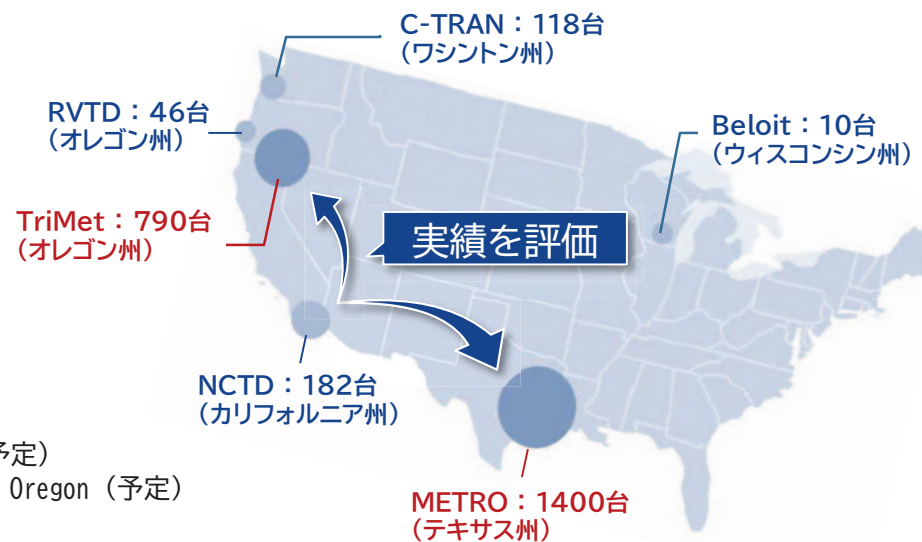
■ 米国AFC事業について

当社は北米に運賃收受システムを納入している唯一の日本企業です

2008年 APTA (アメリカ公共交通機関協会) 主催の展示会に出展
2010年 LECIP INC. 設立

導入実績

- 2016年 C-TRAN : Clark County Public Transportation Benefit Area
- 2018年 RVTD : Rogue Valley Transportation District
- 2019年 Beloit : Beloit transit System
- 2023年 NCTD : North County Transit District
- 2025年 METRO : Metropolitan Transit Authority of Harris County (予定)
- 2025年 TriMet : Tri-County Metropolitan Transportation District of Oregon (予定)



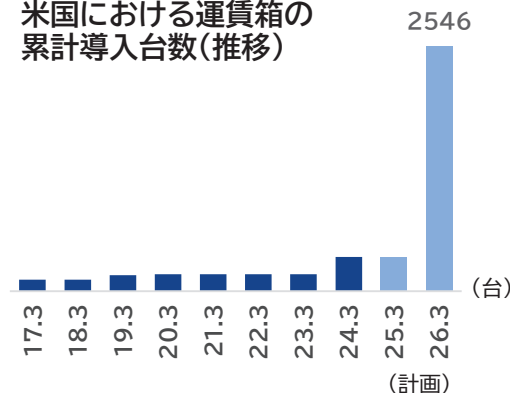
NCTD様での導入事例

米国の公共交通は全て入札によって運営されているため、実績づくりが重要。



2023年3月に納入したNCTDの実績を契機に、大口受注を続けて獲得。

米国における運賃箱の累計導入台数(推移)



トピックス: 米国AFC(運賃收受システム)事業の戦略

2019年9月: 現金収受に特化したシンプルな新型運賃箱を市場投入

米国バス事業者のニーズ

- ✓ 公共交通では現金以外の支払方法を持たない乗客への対応も必要
- ✓ 必要な機能だけ利用したいが、米国では多機能型運賃箱が主流
- ✓ 予算・スケジュールに合わせ、必要な機能に設備投資したい

⇒ 現金の収受に特化し、競合との差別化を図る

多機能型
米国向け運賃箱



ハイスパック・
高価・複雑

- ▶ 硬貨・紙幣
- ▶ プリンタ機能
- ▶ 磁気カード
- ▶ 外付け操作盤

現金収受特化型
米国向け運賃箱
(2019年～)



シンプル・
コンパクト・安価

- ▶ 硬貨・紙幣

トピックス: 米国事業で目指すビジネスモデル

ハードウェアの納入に加え、O&M※契約 / Option契約、保守部品で持続的に回収する。
ベース製品の受注獲得継続と、周辺売上の積み上げにより売上拡大を目指す。

市場ニーズに合わせた製品開発、ラインナップ拡充によりレシップブランドの浸透を図る。

※O&M: Operation(運用)&Maintenance(保守)



重点課題② 新規領域の拡大

既存ビジネスで培った強み(モノ)を活かした新規サービス(コト)への挑戦
 新中期経営計画期間中(2027年3月期まで)の収益化を目指す

観光市場への参入

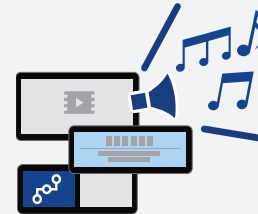
AFC / TMS



観光DXをテーマにした
 新たなサービスの展開
 (モバイルチケット・デジタルサイネージ)

鉄道市場への 乗客情報システム展開

TMS



バス市場のノウハウを活かした
 デジタルサイネージ・放送装置の展開

モノ+コトへの
 事業構造の変革

位置情報などの
 データ活用サービスの提供、
 バス以外の移動体への展開

TMS

車両データを活用した
 ソリューション提案



成長市場
 (フォークリフト・AGV、EVバスなど)への
 充電システムとしての製品展開

EMS

充電器から
 充電ソリューションへ



トピックス:モバイルチケット QUICK TRIP (2024年3月リリース)

観光・イベントのような一時利用に特化したWEBアプリ



観光・
イベント
向け

◎ インバウンド観光需要に対応する多言語チケット

日本語 中国語(繁・簡) 韓国語
英語 ベトナム語 タイ語

◎ 様々な観光チケットをデジタル化

乗車券・入場券・クーポン券・
イベント券など

◎ アプリダウンロード不要で
WEBブラウザ上から購入可能

顧客ニーズに合わせたサービスの展開を進める

通勤・通学
利用者向け

QUICK RIDE

開発向け
チケット
システム提供

QUICK RIDE API

重点課題③ 収益性・効率性の追求

ニッチトップ戦略を継続し、独自性のある提案により売上・利益の最大化に注力する。
製品の付加価値向上・ラインナップ拡充に努め、顧客満足とシェア拡大を目指す。

- ✓ 製品単体の付加価値向上
- ✓ 製品ラインナップの拡充による
ワンストップサービスの実現

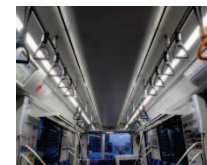
⇒相乗効果による顧客満足度の向上



- ▶ **バス市場** ● ●
 - ・トップシェアの維持
 - ・トータルサプライヤーとしての製品提案



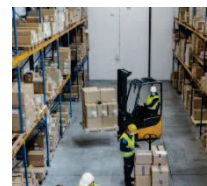
- ▶ **鉄道市場** ● ●
 - ・新規取引先(電車市場)の開拓
 - ・特急車両向け高付加価値商品の提案



- ▶ **自動車市場** ● ●
 - ・車両メーカーとの関係強化による純正品採用の継続
 - ・特装車両向け表示器関連製品などの販売強化



- ▶ **電源ソリューション市場** ●
 - ・サプライチェーンの見直しによる原価改善
 - ・物流市場(AGV・AMR等)への拡販



- ▶ **EMS(レシップ電子)市場** ●
 - ・車載向け製品売上拡大と生産能力向上
 - ・新規取引先(成長市場である半導体製造装置やロボット向け)の開拓



トピックス:レシップ電子 生産能力の増強

産業機器事業・EMS(プリント基板実装)市場の受注増加に活用

▶ 新工場を建設

2024年10月竣工、2025年1月からの稼働開始を予定

新工場稼働により、生産能力は現在の約1.5倍へ

⇒車載向け製品の受注増加に対応(車載用一貫生産体制の立ち上げ)

新規取引先(成長市場である半導体製造装置やロボット向け)の開拓による売上増加を目指す



工場イメージ図

④重点課題 経営効率の向上

デジタル技術の活用により、業務の効率化を図る。
データの利活用、組織体制の見直しにより、効率的な
経営を目指す。

▶ DX化の推進

- ・ SFA(営業支援システム)、RPAの活用による業務効率向上
- ・ 作業現場の自動化・省人化の推進による生産性向上

▶ 組織体制の最適化・意思決定の効率化

- ・ 部門横断型組織(ビジネスユニット)の設置による育成分野の強化
- ・ 組織再編による責任と権限の明確化
- ・ 価格のモニタリングプロセスの整備による採算管理の徹底



重点課題⑤ 新たな企業文化の醸成

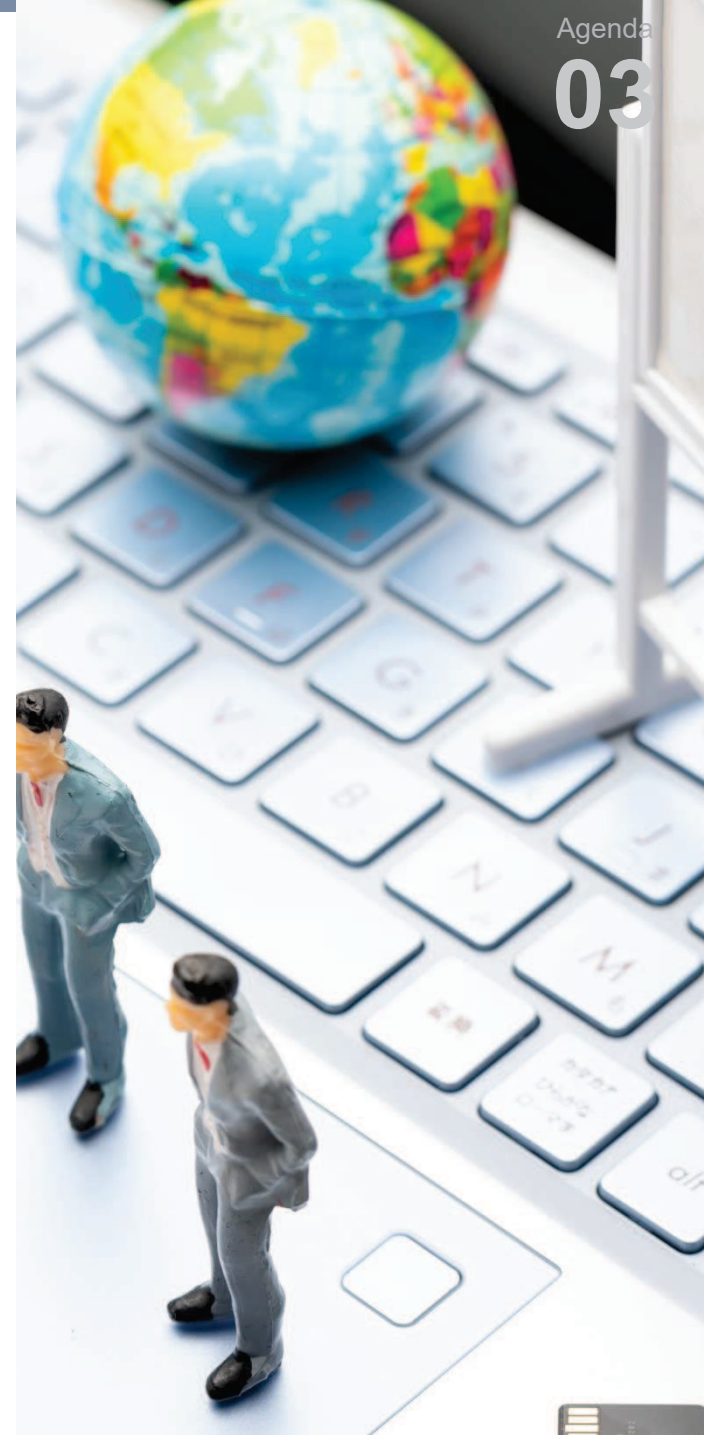
会社と社会の持続的な成長を実現するための基盤強化を図る。

▶ 経営戦略を実現するための人的資本の強化

- ・ ミッション、ビジョン、バリューの浸透
- ・ 人事制度改革による期待役割の明確化
- ・ リスキリングや多様な人材の活用による提案型人材の育成

▶ 持続可能な社会への貢献

- ・ 社会課題の解決に貢献する製品・サービス開発
- ・ 2030年度までのカーボンニュートラル実現に向けた削減策の推進
- ・ 環境に配慮した製品開発



Agenda

01

2024年3月期 通期業績の概要

P3~P14

02

2025年3月期 通期業績予想・配当の状況

P16~P18

03

新中期経営計画

Reach our Target 2026

P20~P36

【ご参考資料】:P38~P48

- 会社概要・事業内容
- 主な経営指標の推移
- 年間業績の推移
- 四半期別の業績推移

当社を取り巻く環境変化とマテリアリティ(重要課題)

社会の変化に対応した価値提供を通じて、社会的価値・経済的価値を高める。

▶ 主要な環境変化

- ・国内における人口減少・少子高齢化
- ・社会情勢の変化
- ・気候変動・カーボンニュートラル
- ・デジタル化の進展
- ・サステナビリティの実現に向けた意識変化

(リスク)

- ・国内既存市場の縮小
- ・労働力の減少、技術力維持の難化
- ・経済、社会情勢の悪化に伴う需要減少
- ・政策の変更、輸出・投資規制強化
- ・環境対応コストの増加
- ・資源・エネルギー価格の上昇
- ・自然災害による事業活動停止
- ・キャッシュ決済普及による現金需要低下
- ・サイバー攻撃・不正利用/システム障害
- ・デジタル人材の不足
- ・従業員エンゲージメントの低下
- ・レピュテーションの低下

(機会)

- ・運行の効率化・無人化に対する投資の増加
- ・交通弱者向け移動サービス等の需要の高まり
- ・景気回復に伴うインバウンド需要増加
- ・海外公共交通の需要拡大と設備投資増加
- ・公共交通需要の増加
- ・自動車・産業車両の電動化ニーズ増加
- ・新たな取引機会の拡大
- ・エネルギー効率向上の充電、蓄電投資拡大
- ・デジタル化による新たなビジネスの創出
- ・DXによる生産性の向上
- ・サステナビリティ関連ビジネス機会の増加
- ・サステナビリティ推進による競争力強化
- ・ESG投資の拡大

▶ 社会に提供する価値

使いやすいシームレスな
輸送システム



持続可能な公共交通を維持・活性化できる仕組みづくりにより、安全・安心で最適な移動の実現に貢献します

脱炭素社会を支える
周辺技術



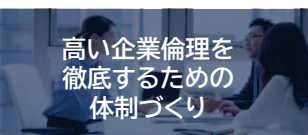
電力変換技術、蓄電・充電技術を活かし
エネルギーの効率的な運用に貢献します

安全・安心な街づくり



誰もが安全・安心に暮らすことができる
街づくりに貢献します

▶ マテリアリティ(重要課題)



長期ビジョン「VISION2030」について

2030年に向けた長期ビジョン

VISION2030



ビジョンステートメント

変わりゆく社会に、つなぐ技術とアイデアで、
安全・安心、最適な日常を。

目指す姿

モノとモノ・情報・サービスをつなぐことで、
今後の時代に求められる
安全・安心でかつ、最適な仕組みを実現する。

定量目標 売上高 300億円 / 営業利益率 10%

長期ビジョン「VISION2030」について

海外ビジネスの拡大

公共交通市場が拡大する米国・ASEAN地域でのバス・鉄道ビジネスを中心に事業を拡大。



モノ+コトへの事業構造の変革

ハードウェア中心の事業構造から、ハードを軸にソフトウェアを組み合わせたシステム・サービスへとシフトし、高付加価値型の体質へ。



産業機器(エネルギー管理システム)事業の育成

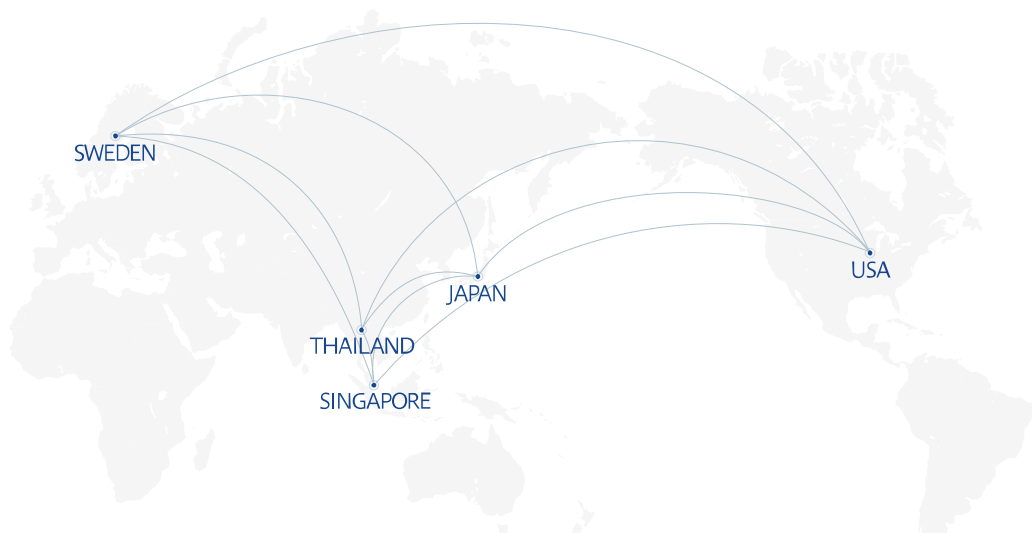
世界的に温室効果ガス削減の動きが進む中、世の中のEVシフトに対応すべく、充電器ビジネスの横展開を目指す。



LECIP GROUP

レシップホールディングス株式会社
 レシップ株式会社
 レシップ電子株式会社
 レシップエンジニアリング株式会社
 レシップデジタルサイネージ株式会社 ※

LECIP INC.
 LECIP (SINGAPORE) PTE LTD
 LECIP THAI CO., LTD.
 LECIP ARCONTIA AB



会社名	レシップホールディングス株式会社 (LECIP HOLDINGS CORPORATION)
設立	1953年3月
代表者	代表取締役社長 杉本 眞
本社所在地	岐阜県本巣市上保1260番地の2
資本金	11億9,095万円
発行済株式総数	14,178,200株
上場証券取引所	東証スタンダード、名証プレミア (証券コード:7213)
連結対象会社	8社 (国内4社、海外4社) ※レシップデジタルサイネージ株式会社は 非連結子会社です。
連結従業員数	600名 (国内:562名、海外38名) 2024年3月末時点



JAPAN



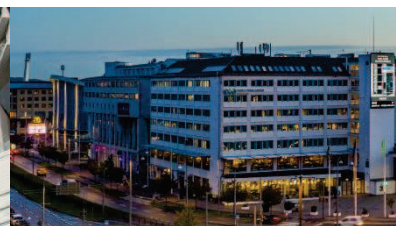
USA



SINGAPORE

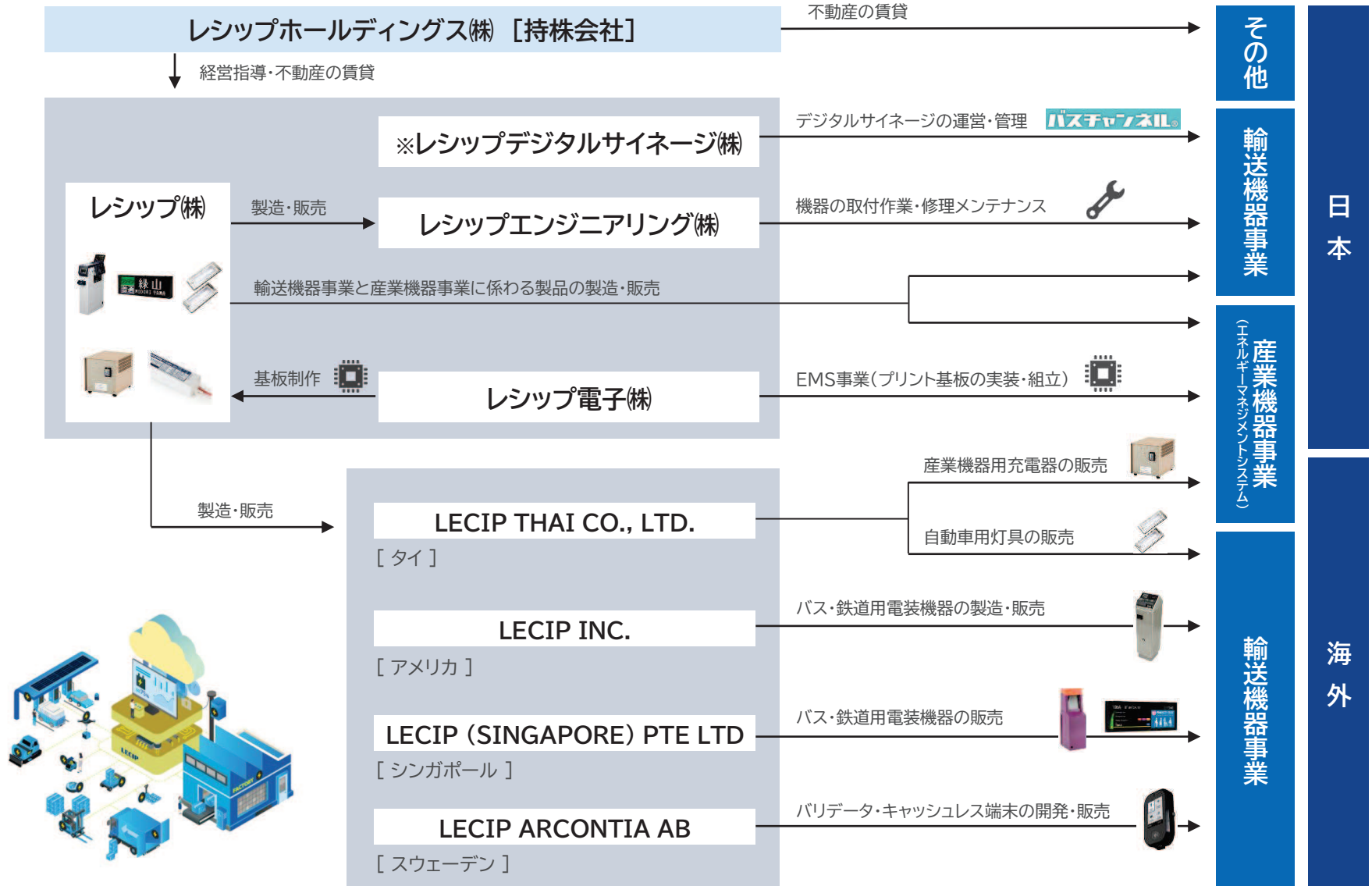


THAILAND



SWEDEN

事業系統図



2024年3月期 通期の事業セグメント別売上高

24/3期 連結売上高:22,684百万円

産業機器事業(エネルギーマネジメントシステム事業)

20.1%

4,551百万円

バッテリー式フォークリフト用充電器
屋外用無停電電源装置
LED電源
直管型LEDランプ
ネオン変圧器
プリント基板実装事業

輸送機器事業

79.8%

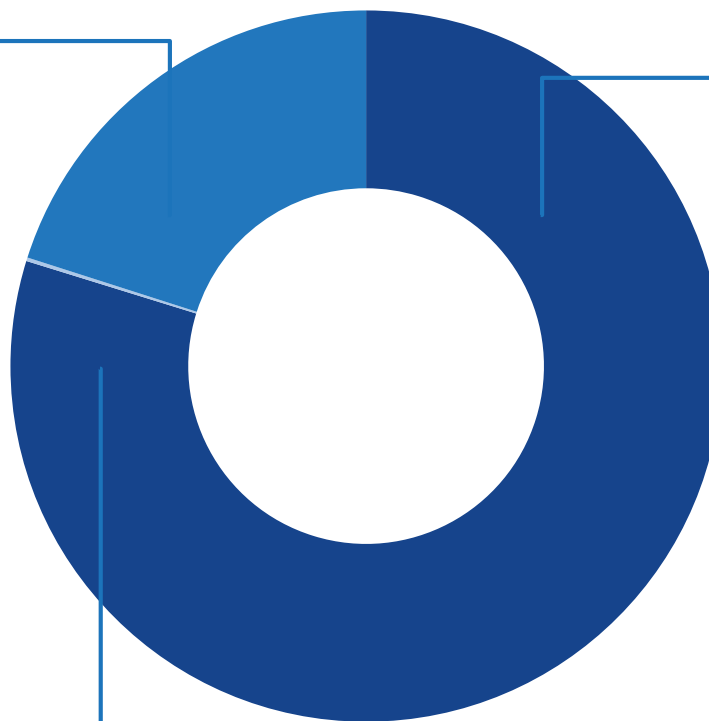
18,096百万円

バス・鉄道用運賃箱
ICカードシステム
OBC(液晶表示器)
LED式行先表示機器
車載用照明機器

その他

0.2%

37百万円



主な経営指標の推移

(単位:百万円)

主な経営成績 指標の推移	2005/3期	2006/3期	2007/3期	2008/3期	2009/3期	2010/3期	2011/3期	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期
売上高	16,346	17,233	17,572	18,511	16,933	13,585	12,551	13,059	13,480	14,157	20,215
営業利益	1,122	1,089	1,189	1,232	1,070	29	121	493	477	151	603
営業利益率 (%)	(6.9)	(6.3)	(6.8)	(6.7)	(6.3)	(0.2)	(1.0)	(3.8)	(3.5)	(1.1)	(3.0)
経常利益	1,124	1,086	1,191	1,208	1,104	64	154	514	526	164	779
経常利益率 (%)	(6.9)	(6.3)	(6.8)	(6.5)	(6.5)	(0.5)	(1.2)	(3.9)	(3.9)	(1.2)	(3.9)
当期純利益	654	622	668	686	521	41	46	132	292	▲98	227
当期純利益率 (%)	(4.0)	(3.6)	(3.8)	(3.7)	(3.1)	(0.3)	(0.4)	(1.0)	(2.2)	(▲0.7)	(1.1)
総資産	10,529	10,512	11,533	11,470	10,417	10,521	9,698	10,347	9,791	12,677	14,431
純資産	2,519	3,895	4,408	4,995	5,339	5,289	5,275	5,308	4,755	4,614	4,637
自己資本比率 (%)	(23.9)	(37.1)	(38.2)	(43.5)	(51.2)	(50.3)	(54.4)	(51.3)	(48.6)	(36.4)	(32.1)
EPS(円)	53.85	48.14	52.34	53.69	40.80	3.27	3.67	10.40	23.43	▲9.05	20.76
ROE (%)	29.7	19.4	16.1	14.6	10.1	0.8	0.9	2.5	5.8	▲2.1	4.9
BPS(円)	220.83	299.82	344.91	390.83	417.74	413.82	412.80	415.38	438.69	422.21	422.30

※2014年4月を効力発生日として、普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。

株式分割前のEPS、BPSにつきましても、株式分割後の株数の基準でもって、算定し直し、現在と同じ基準で表示を行っております。

主な経営指標の推移

(単位:百万円)

主な経営成績 指標の推移	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 (予想)
売上高	16,203	16,985	15,749	21,538	26,051	15,553	14,075	14,253	22,684	21,000
営業利益	▲571	483	▲235	1,021	1,854	▲40	149	▲310	3,164	1,000
営業利益率 (%)	(▲3.5)	(2.8)	(▲1.5)	(4.7)	(7.1)	(▲0.3)	(1.1)	(▲2.2)	(13.9)	(4.8)
経常利益	▲649	354	▲248	1,030	1,830	35	325	▲207	3,557	900
経常利益率 (%)	(▲4.0)	(2.1)	(▲1.6)	(4.8)	(7.0)	(0.2)	(2.3)	(▲1.5)	(15.7)	(4.3)
当期純利益	▲1,378	50	▲454	438	891	▲124	53	▲249	2,416	550
当期純利益率 (%)	(▲8.5)	(0.3)	(▲2.9)	(2.0)	(3.4)	(▲0.8)	(0.4)	(▲1.7)	(10.7)	(2.6)
総資産	13,173	13,048	12,465	16,445	14,791	15,129	14,449	14,856	19,948	—
純資産	3,277	3,499	2,985	3,427	5,078	4,912	4,775	4,688	6,881	—
自己資本比率 (%)	(24.9)	(26.8)	(24.0)	(20.8)	(34.3)	(32.5)	(33.0)	(31.6)	(34.5)	—
EPS(円)	▲125.25	4.59	▲40.91	38.75	74.39	▲9.77	4.16	▲19.19	178.03	40.43
ROE (%)	▲34.8	1.5	▲14.0	13.7	21.0	▲2.5	1.1	▲5.3	41.8	—
BPS(円)	297.03	315.51	267.56	301.92	398.64	385.17	371.56	346.64	505.94	—

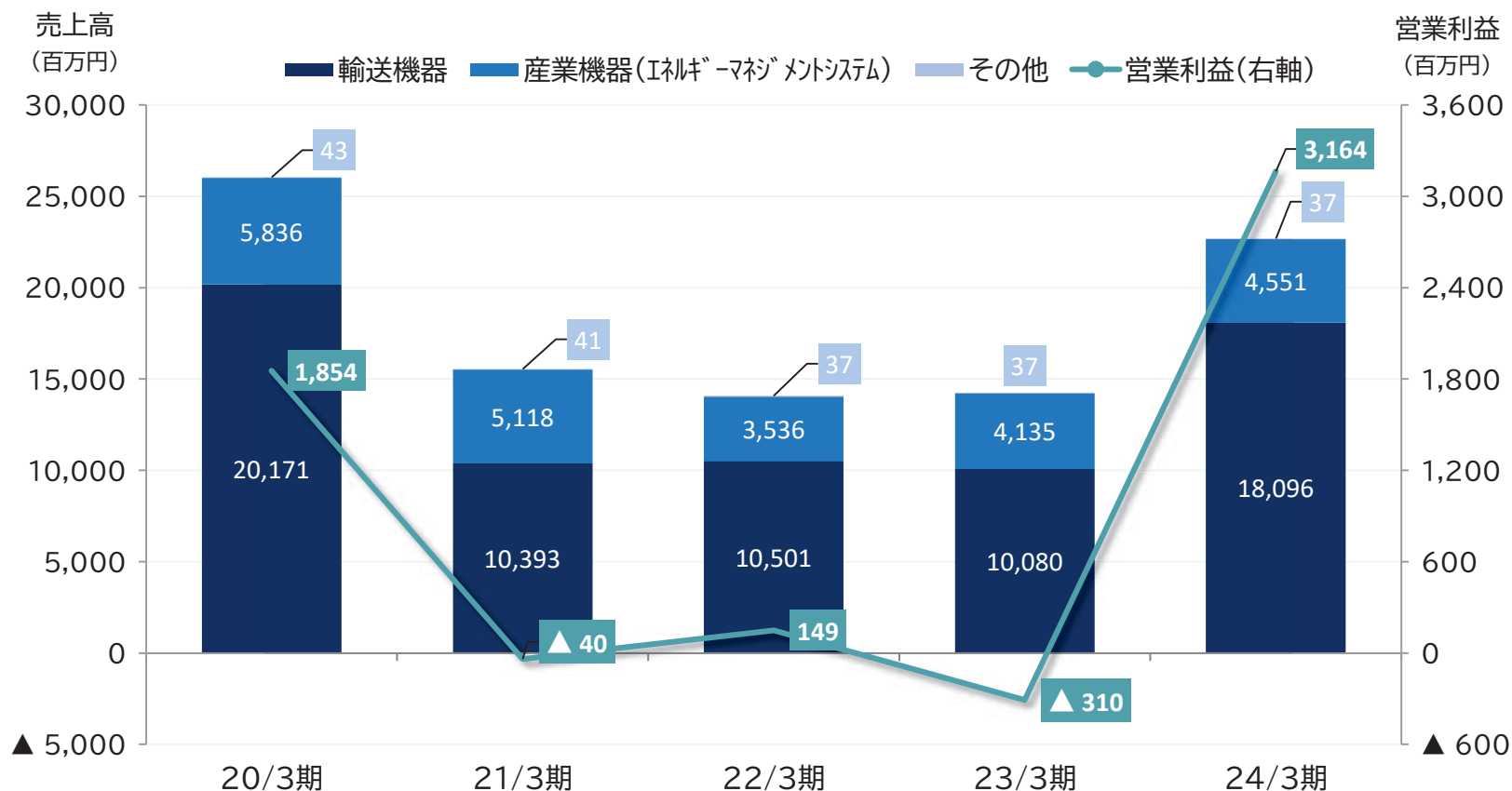
※ 2020年3月期に、新株発行(138万株)増資を行っております。

※ 2022年3月期より、企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」及び
企業会計基準適用指針第30号「収益認識に関する会計基準の適用指針」を適用しております。

年間業績の推移

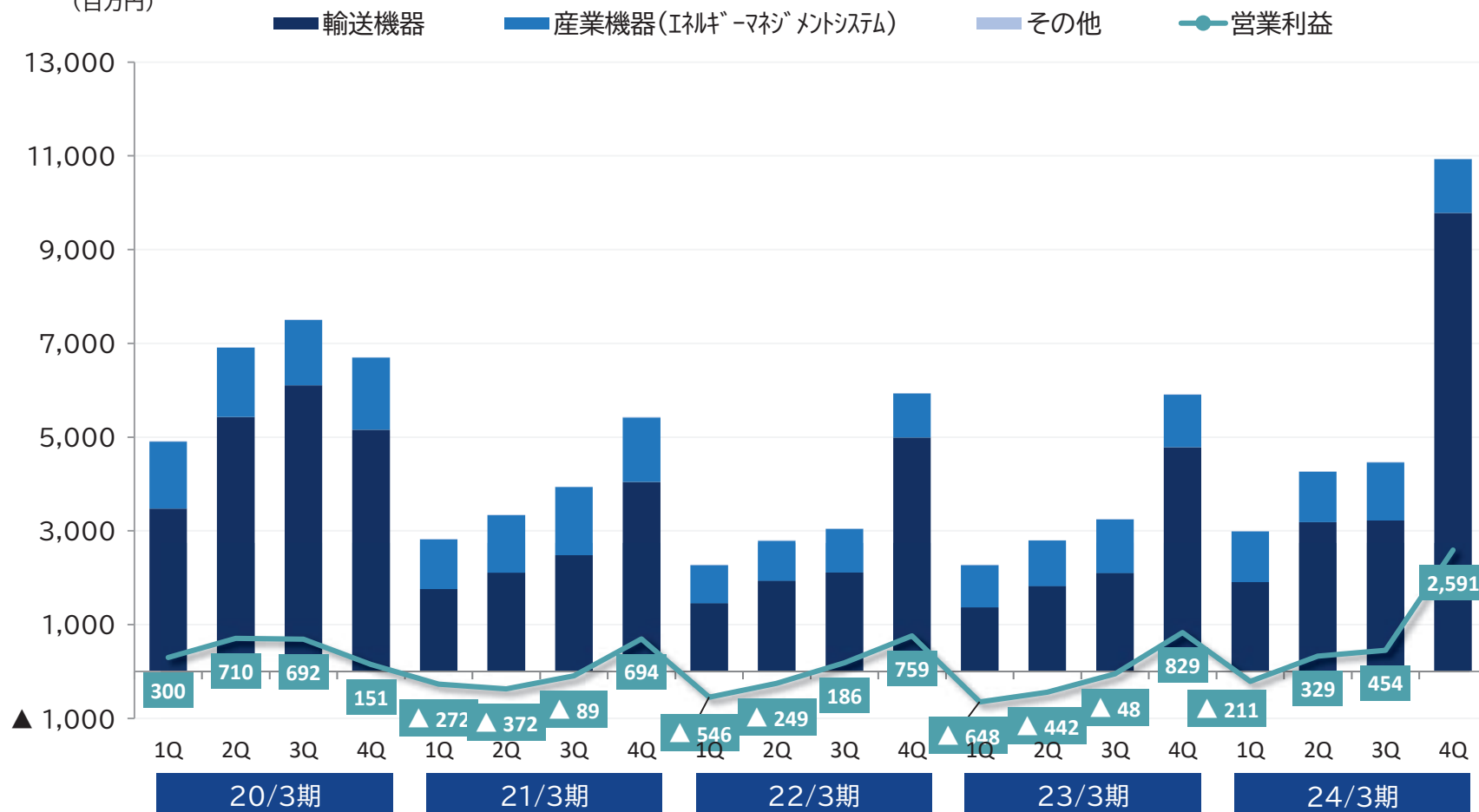
(単位:百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期
売上高	26,051	15,553	14,075	14,253	22,684
営業利益	1,854	▲40	149	▲310	3,164



四半期業績の推移

売上高・営業利益
(百万円)



四半期業績の推移

(単位:百万円)

売上高	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
輸送機器	1,757	2,110	2,482	4,042	1,458	1,935	2,113	4,993	1,369	1,821	2,102	4,787	1,906	3,183	3,223	9,782
産業機器 (エネルギー・マネジメントシステム)	1,062	1,225	1,454	1,376	812	856	929	938	901	973	1,143	1,117	1,083	1,080	1,238	1,148
その他	10	10	10	10	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
売上高合計	2,831	3,347	3,947	5,427	2,279	2,801	3,052	5,941	2,279	2,803	3,255	5,914	2,999	4,273	4,471	10,940

営業利益	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
輸送機器	▲215	▲343	▲116	693	▲466	▲168	169	846	▲542	▲377	▲98	761	▲271	222	287	2,546
産業機器 (エネルギー・マネジメントシステム)	▲42	▲16	34	10	▲64	▲77	31	▲62	▲93	▲54	61	74	75	120	175	64
その他	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	0
全社・消去	▲16	▲14	▲10	▲11	▲16	▲5	▲15	▲25	▲14	▲14	▲14	▲8	▲17	▲14	▲10	▲19
営業利益合計	▲272	▲372	▲89	694	▲546	▲249	186	759	▲648	▲442	▲48	829	▲211	329	454	2,591

LECIP GROUP

レシップホールディングス株式会社

【資料お問合せ先】 管理本部 経営管理部 電話番号 : (058)324-3121

将来予測について

本資料のうち業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が見通しの数値と異なる結果となり得ることをご承知おきください。