

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

1

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

レシップホールディングスの杉本でございます。
本日は、当社の2024年3月期通期決算説明会にご参加頂き、誠にありがとうございます。

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

本日の説明項目ですが、ご覧いただいている順に、ご説明させていただきます。

なお、決算説明資料の巻末には、ご参考資料として、当社の会社概要や事業内容、業績推移等の資料もございますので、必要に応じて、ご参照頂きますよう、お願い申し上げます。

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

3

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

新型コロナウイルス感染症が、5類感染症に移行されたことに伴い、移動需要が本格的に回復しました。

当社の主要な取引先であるバス・鉄道事業者様の輸送量の回復と、それに伴う業績の回復が鮮明となっています。

24年3月期は、これらの事業者様の設備投資がしっかりと回復したという手ごたえのある1年となりました。

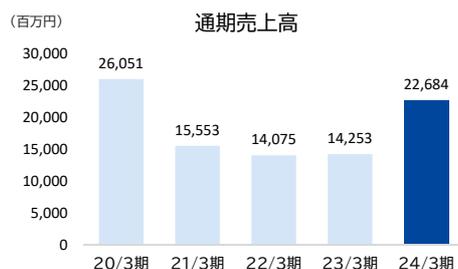
また、7月の新紙幣発行を控え、関連売上も増加し、好調な業績となりました。

産業機器分野についても、バッテリー式フォークリフト用充電器の需要が底堅く推移していることに加え、価格改定の効果も表れました。

以上により、輸送機器事業、産業機器事業ともに増収、各段階利益は過去最高となりました。

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	-



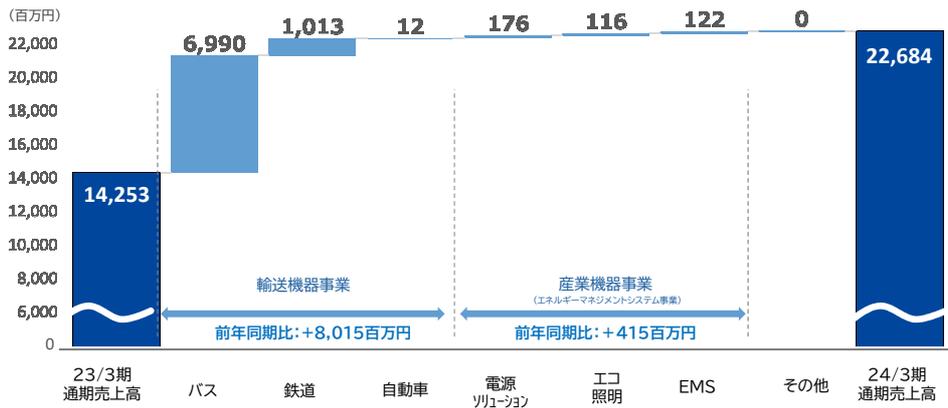
4

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

それでは、まず最初に、2024年3月期通期の決算数値についてご説明させていただきます。当社グループの連結業績につきましては、売上高は前期比59.2%増の226億84百万円、営業利益31億64百万円、経常利益35億57百万円、親会社株式に帰属する当期純利益は24億16百万円となりました。

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。

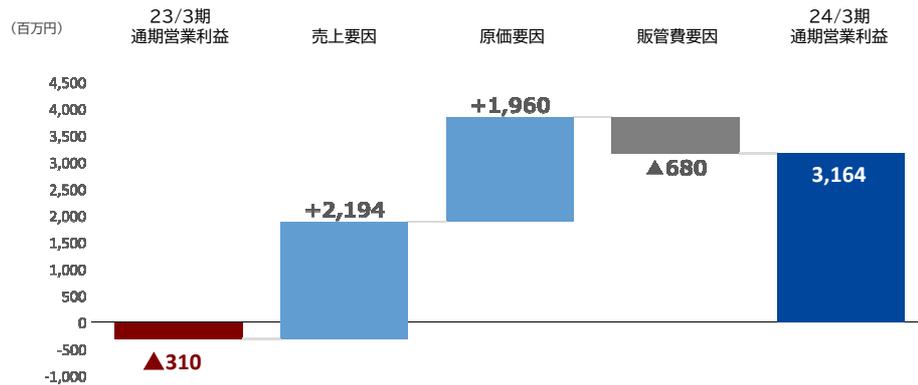
続いて、売上高の増減要因を、各市場別の売上増減およびその他要因にブレイクダウンしますと、ご覧頂いている通りです。

輸送機器事業では、バス市場が大幅に増加し、鉄道市場・自動車市場の売上も増加となり、増収となりました。

産業機器事業では、全市場の売上が増加し、増収となりました。

この結果、売上高は前期に比べ、増収となりました。

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。

続いて、営業利益の増減を、売上・原価・販管費による要因にブレイクダウンしますと、ご覧頂いている通りです。

原価要因による利益の良化につきましては、商品構成が変化したことによるもの、販管費要因につきましては、パソコン等事務用機器の購入費用、外部委託費用、試験研究費等の増加によるものです。

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 (EPC・マシナリ・メンテナンス事業)	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 (EPC・マシナリ・メンテナンス事業)	▲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	-

7

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

次に、事業セグメント別の業績についてですが、こちらのページに記載の通りです。

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

8

※ 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。

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

まず、輸送機器事業につきましては、売上高は、前期比79.5%増の180億96百万円、営業利益は27億85百万円となりました。

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。
- ◆ 運賃収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。

輸送機器事業における各市場別の状況についてご説明します。

バス市場につきましては、移動需要の回復に伴う、バス事業者の設備投資意欲の回復により、運賃収受システムの導入に伴うシステム開発案件や、運賃箱、ICカードリーダーライタなどの売上が増加しました。

また、新紙幣発行に伴う運賃箱の改造・ソフト改修などの売上也増加し、増収となりました。

鉄道市場につきましては、引き続きニューヨーク市地下鉄車両用灯具の納入が順調に進行しております。

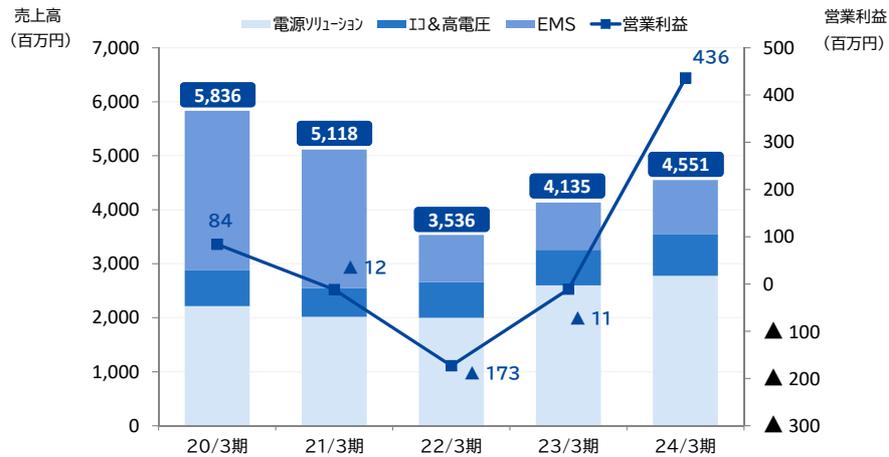
加えて、鉄道市場においても新紙幣発行に伴う運賃箱改造・ソフト改修などの売上が増加し、増収となりました。

自動車市場につきましては、自動車用LED灯具の売上が増加し、増収となりました。

損益面につきましては、増収に加え、商品構成の変化による原価率の低下により、黒字となりました。

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

10

※ 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。

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

産業機器事業につきましては、売上高が、前期比10%増の45億51百万円、営業利益が4億36百万円となりました。

なお、EMS市場の売上高は、2022年3月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したことにより、従来基準の適用時より18億円程度減少して推移しております。

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。



エコ照明・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

- ◆ 燃焼器具用変圧器、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。

11

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

電源ソリューション市場につきましては、バッテリー式フォークリフト用充電器の需要が底堅く推移していることに加え、価格改定の効果も表れ、増収となりました。

エコ照明・高電圧ソリューション市場につきましては、燃焼器具用変圧器等の売上が増加し、増収となりました。

EMS市場につきましては、産業機器向け基板実装売上が増加し、増収となりました。

損益面につきましては、増収に加え、材料価格の値上がりを踏まえた価格改定の効果も寄与し、黒字となりました。

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	

続きまして、連結損益計算書の状況は、こちらのページに記載の通りです。

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	

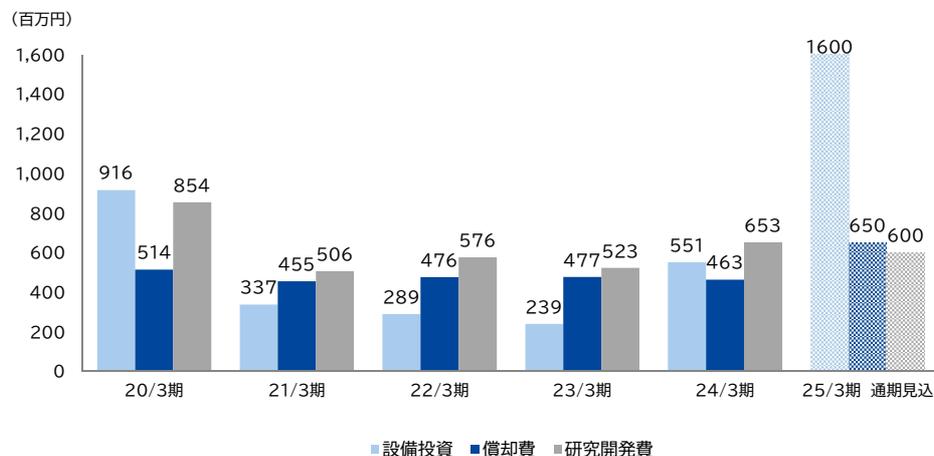
続きまして、連結貸借対照表の状況は、こちらのページに記載の通りです。

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



14

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

続きまして、研究開発費と設備投資の状況についてご説明します。

研究開発費につきましては、通期は、主に、キャッシュレス決済端末や、デジタルサイネージシステム、運賃箱・ICカード関連機器の開発などに充当しました。

来期も同様の開発に対し、6億円の投資を予定しています。

また、設備投資につきましては、25年1月に稼働開始を予定しているレシップ電子の新工場や太陽光発電設備、金型などに充当しました。

来期も引き続きレシップ電子新工場に関する建物、機械装置などへ投資を継続するほか、工場設備の更新などに対し、16億円の投資を予定しています。

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

続きまして、2025年3月期通期の業績予想と配当について、ご説明させていただきます。

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%

16

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

まず、通期の連結業績予想について、ご説明します。

25年3月期の連結業績予想につきましては、売上高が前期比7.4%減の210億円、営業利益10億円、経常利益9億円、親会社株主に帰属する当期純利益5億50百万円を見込んでおります。

引き続き、運賃箱を含めた設備投資需要が堅調に推移する見通しですが、前期にあった運賃收受システムの導入に伴うシステム開発や、新紙幣対応に関する改修売上、加えて、産業機器分野にて事業譲渡を行った高電圧変圧器事業の売上減少により、減収となる見込みです。

損益面は、減収に加え、商品構成の変化による原価率の上昇と生産量の増加に伴う製造経費の増加、レシップ電子の新工場に関する償却費の増加により、減益となる見込みです。

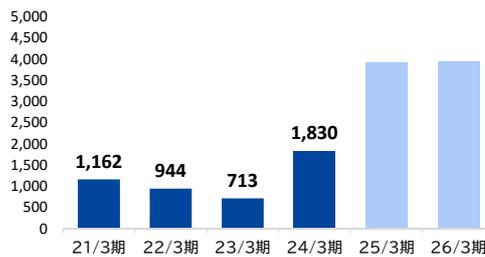
トピックス — 新紙幣対応

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



17

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

続いて、当社の業績に大きな影響を与える、新紙幣の発行に伴う需要について、詳細をご説明します。24年7月に予定されている新紙幣に対応することを目的とした運賃箱の改造・買替需要は、24年3月期下期から26年3月期ごろまで続く見込みです。

24年3月期は、運賃箱を制御するソフト改修が売上の中心となりました。

加えて、新紙幣発行が需要の契機となり、大規模な運賃收受システムの導入案件が増加し、システム開発売上が増加しました。

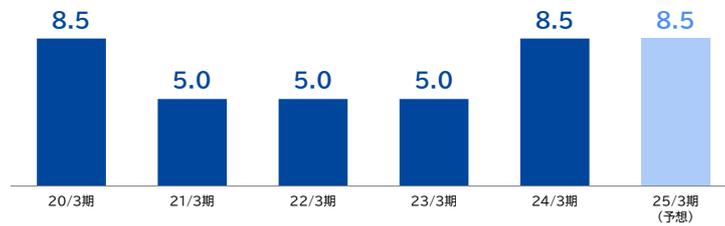
25年3月期以降は、このような売上の比重が少なくなり、代わりに運賃箱本体の更新売上が増加する見込みです。

このような商品構成の変化が、25年3月期の製品原価の増加に影響を与えています。

2025年3月期:配当の状況

Agenda
02

- 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

18

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION LECIP

次に、配当についてご説明させていただきます。

25年3月期の配当予想につきましては、前期と同額の8.5円を予定しています。

引き続き、成長投資と株主還元のバランスをとりながら、企業価値向上に取り組んでまいります。

また、昨今のトレンドも鑑み、資本コストや株価を意識した開示の必要性も認識しております。

こちらにつきましては、社内での検討を進め、開示できる準備を進めていく所存です。

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

最後に、2024年4月よりスタートした3か年の新中期経営計画についてご説明いたします。



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

新中期経営計画は、「RT2026(Reach our target 2026)」というテーマで、こちらに記載の重点課題に基づき取り組めます。

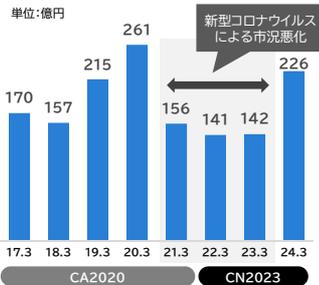
まず、前中期経営計画の振り返りからご説明します。

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



- ・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



- ・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



- ・業績の変動が大きくROEが安定しない

21 ※ 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。

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

21年3月期からはじまった前中期経営計画は、コロナの長期化が当社の主要な取引先であるバス・鉄道事業者様の業績に大きな影響を及ぼし、長らく、厳しい状況が続きました。計画期間の前半は、売上・利益ともに伸び悩みましたが、最終年度にはようやく回復の兆しが表れ、売上高200億円、営業利益率5%、ROE8%という目標を達成することができました。特に、24年3月期は、コロナ禍からの回復に加え、24年7月を予定している新紙幣発行に伴う需要も重なったため、例年とは異なる商品構成となり利益率の良化につながりました。一方、ご覧のとおり、市場動向による需要の増減に影響を受けやすく、売上・利益が安定しないという課題を改めて認識することとなりました。

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 エネルギー管理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

22

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

次に、重点課題ごとの振り返りです。

2030年に「モノ+コトへの事業構造の変革」を達成することを目指し、国内事業においては新たな事業展開と新しい価値の提供に取り組みました。

これから挑戦する新たな市場として、バス・鉄道事業者と関係の深い観光市場をターゲットに定め、観光市場向けの新サービスをリリースすることができました。

また、既存製品である乗務員支援システムやバスロケについて、社会課題や市場ニーズに合わせたさらなる開発も進行しています。

今後の課題としては、これらサービスについて、安定した収益が計上できるビジネスモデルの構築と収益性の向上に取り組む必要があると考えています。

海外事業においては、米国バス市場において、大型のAFC導入案件を受注することができました。

また、鉄道市場でも鉄道灯具の納入を進めています。

今後は、この次となる案件の獲得継続と、米国の体制強化に取り組むことで、さらなる成長につなげます。

このように、前計画では、事業構造変革に向け、新たな収益源となる芽を見つけ、育てはじめることができました。

新中期経営計画の位置づけ

Agenda
03



【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。

23

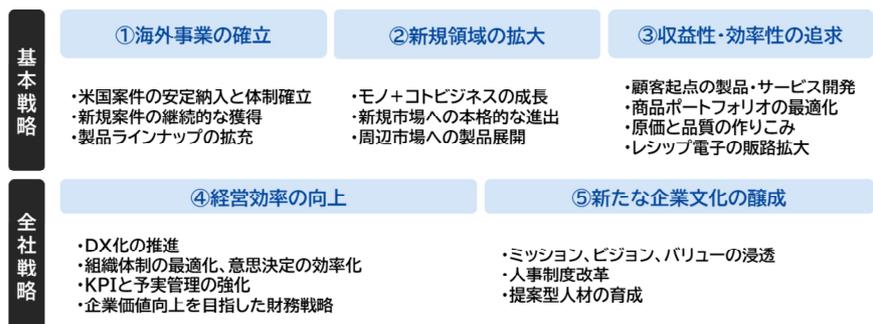
Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION **LECIP**

新中計は、長期ビジョンからのバックキャストにより、ビジョン実現に向けたアクションプランとして策定しました。
第2フェーズとなるRT2026は、前の中計で種まきを行った収益源を、当社の成長を支える事業となるまで育てあげる期間と位置づけています。

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
-------------------	------------------------	-----------------------	---------------------



24

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

このような振り返りのもと、策定した新中期経営計画概要はこちらです。

長期ビジョン達成に向け、大きくふたつ、事業構造の変革に向けた基本戦略と、それを支える全社戦略です。

基本戦略は、「海外事業の確立」「新規領域の拡大」「収益性・効率性の追求」に取り組み、持続的に成長できる事業構造への変革を目指します。

これらを支える経営基盤を強化するために、「経営効率の向上」「新たな企業文化の醸成」の全社戦略に取り組みます。

そして、計画の最終年度である2027年3月期には、売上高240億円、営業利益率5%、ROE9%の達成を目指します。

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



連結営業利益率



ROE



(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

25

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

計画期間中の経営指標の推移見通しは、こちらに記載の通りです。

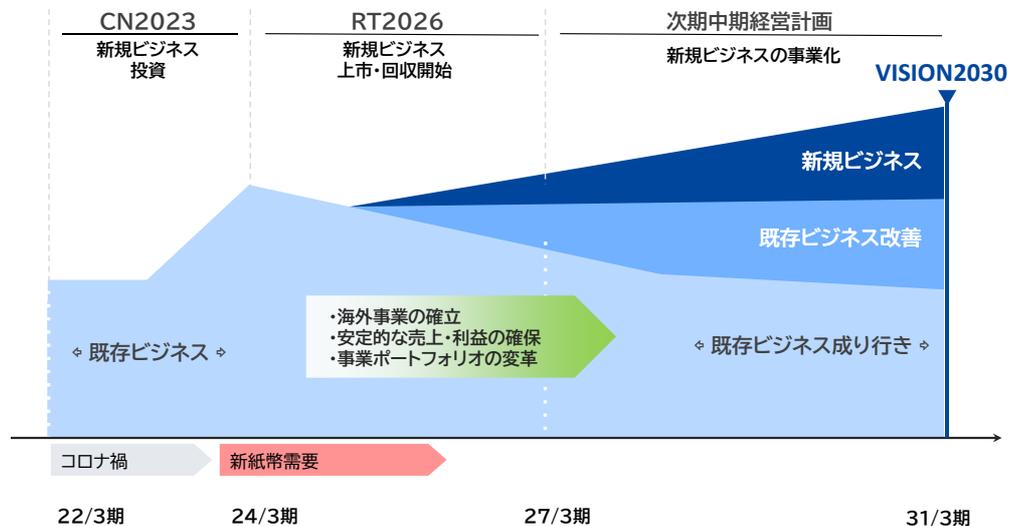
24年3月期は、新紙幣発行に伴う運賃箱の改造・ソフト改修売上が増加したことに加え、運賃收受システム導入に伴うシステム開発売上が増加したことにより、売上・利益が大幅に増加しました。

新紙幣対応に伴う関連需要の増加は26年3月期ごろまで継続する見通しです。

一定の売上・利益が見込まれる間に、海外事業の成長、新製品・サービスの創出と収益化による事業構造の変革を進めます。

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。



26

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

国内市場は人口減少により縮小傾向にあり、新紙幣関連売上が落ち着いたあとには、成行では売上が減少することとなります。

このような経営環境の中でも、持続的な成長を続け企業価値を向上させるために、さきほど申しあげた基本戦略に基づき、今後の育成分野に対する積極的なチャレンジを行ってまいります。

重点課題① 海外事業の確立

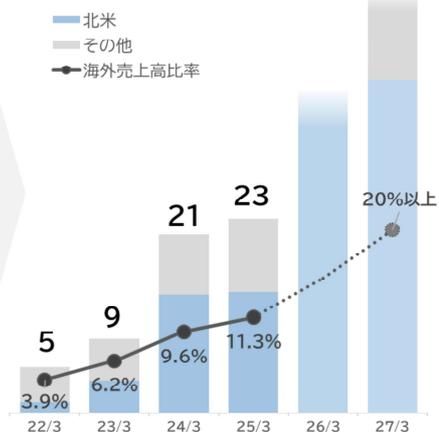
今後の市場拡大が期待できる米国市場を中心に、海外売上高を拡大し、海外売上高比率**20%以上**を目指す。

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・%



27

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION LECIP

ここからは、重点課題の詳細についてご説明します。

ひとつめの基本戦略は「海外事業の確立」です。

人口減少により縮小が予想される国内市場に対し、今後も成長が期待できる海外、とりわけ人口増加により公共交通需要が高まる米国市場を中心に、海外事業を確立させます。

米国では、23年に大型案件の受注を獲得することができ、26年3月期の売上計上を予定しています。

バス市場、鉄道市場における現在進行中の案件の次となる案件の獲得継続と、米国向け製品ラインナップの拡充による売上増加により、海外売上比率20%以上の達成を目指します。

トピックス:米国AFC(運賃収受システム)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

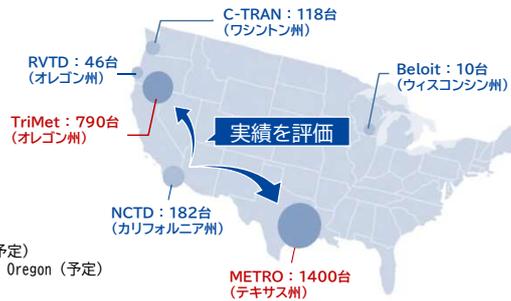
■ 米国AFC事業について

当社は北米に運賃収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)

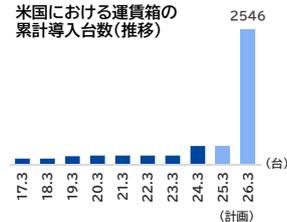


NCTD様での導入事例

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)



28

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

続いて、米国事業の進捗についてご説明します。

米国で当社がターゲットにする路線バスは7~8万台の市場規模と想定しています。米国の公共交通は、行政によって運営されるため、設備投資は入札によって決まります。入札条件として、実績が重視されるため、実績が獲得できるまで長らく投資フェーズにありました。しかしながら、23年のカリフォルニア州での導入案件を評価して頂き、規模の大きな案件を継続的に獲得することができました。

今回の大口受注の獲得を契機に、米国事業の人員体制を強化し、米国でのシェア拡大を目指します。

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**



29

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

続いて、米国AFC市場における、戦略についてご説明します。

米国で一般的に流通している運賃箱は、大型でキャッシュレス決済機能なども備えた多機能型であることが特徴です。

一方、各事業者のニーズに合わせ、運賃箱に備え付けの機能を使わず、別のキャッシュレス端末を併用するケースが少なくありません。

米国の運賃箱業界では寡占が進み、細かなニーズに合わせた製品が提供されていないからです。

また、移民による人口増加が特徴的である米国では、現金決済の需要が底堅く推移すると見込んでいます。

このような状況に着目し、当社は現金収受に特化した運賃箱を開発しました。

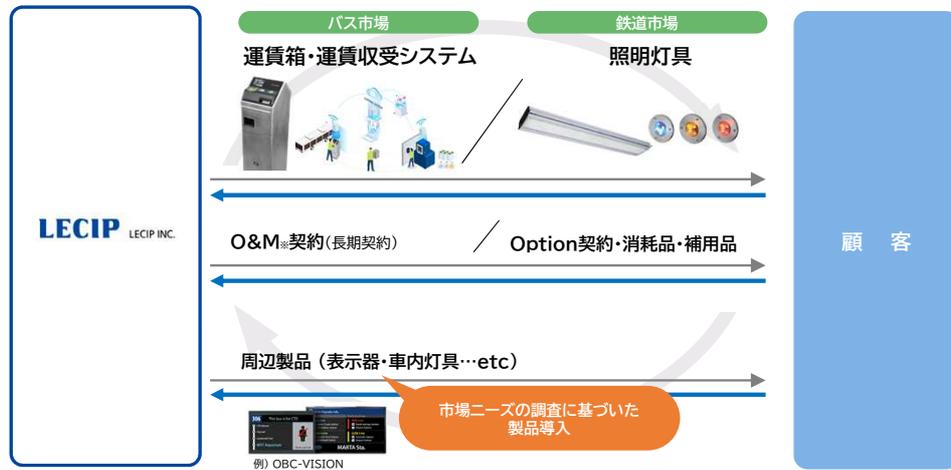
現金収受に特化した運賃箱という特徴で競合と差別化を行い、キャッシュレス決済に強みを持つメーカーとも協力することで、今後の販路拡大を目指します。

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)



30

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

続いて、米国市場で目指すビジネスモデルについてご説明します。

米国では、日本と異なり、製品の納入だけでなく、合わせて一定期間のO&M契約も受注することが特徴です。

受注獲得の継続と導入台数の増加により、持続的な利益の獲得が期待できます。

また、現在、米国市場ではバスは運賃收受システム、鉄道は照明灯具のみのラインナップとなっています。

国内では、これらの製品を基盤として徐々に周辺製品のシェアを伸ばしてきた歴史があり、米国市場でもこのような展開ができる余地がないか、市場ニーズの調査を行い、売上拡大を目指します。

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



31

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

次に、ふたつめの基本戦略である「新規領域の拡大」についてご説明します。

これまでの事業での製品や販路を活かし、周辺市場への参入や新サービスの投入を推進します。

たとえば、バス・鉄道事業者様と関係の深い観光市場での新たなサービスの展開や、バス市場での車両データを活用したソリューション提案など、事業領域の拡大に取り組めます。

モノだけではなく、モノとサービスを組み合わせた提案により、売り切りではなく継続的な収益が得られるビジネスモデルの構築により、2027年3月期までの収益化を目指します。

Agenda **03**

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



開発向け
チケットシステム提供

QUICK RIDE API

32 Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION **LECIP**

「新規領域の拡大」に関するトピックスとして、モバイルチケットをご紹介します。

現在、スマホによるモバイルチケットは、利用客層やすでに導入済みのサービスとの兼ね合いなど、事業者のニーズに合わせて3タイプで展開しています。購入したモバイルチケットを、乗車時などに、乗務員にスマホを見せる方法で運用されており、利用者のスマホだけで完結するため、事業者様側の初期投資が不要である点が好評です。

24年3月には、観光市場をターゲットとし、WEBアプリ版モバイルチケット、QUICK TRIPをリリースしました。アプリをダウンロードする必要がなく、多言語にも対応しているため、インバウンド観光客でも使いやすいことが特徴です。また、観光施設のチケットと乗車券のセット売りなど、さまざまなモバイルチケットを事業者が自分で作成することもでき、事業者の業務負担軽減・ペーパーレス化・窓口混雑解消など、観光にまつわるさまざまな課題解決への貢献が期待できます。

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



33

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

次に、みつつめの基本戦略である「収益性・効率性の追求」についてご説明します。

こちらは既存事業についての戦略です。既存事業には、売上・利益ともにまだまだ伸ばせる余地があると考えています。

製品のラインナップ拡充、価値向上、コストダウンにより、お客様に満足していただいた結果としてのシェア拡大ができるよう、各市場における顧客ニーズに誠実に向き合い、売上の積み上げに取り組んでまいります。

また、24年3月期は、高電圧変圧器事業の事業譲渡を行いました。最適な事業ポートフォリオ構築のための事業の選択と集中も、引き続き検討を続けてまいります。

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

34

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION

LECIP

「収益性・効率性の追求」に関するトピックスとして、レシップ電子の新工場建設についてご紹介します。

プリント基板実装を中心に、EMS事業を行うレシップ電子は、昨今、自動車に搭載される電子部品の増加により、引き合いが増加してまいりました。

設備投資の増加やサプライチェーンの国内回帰の動きもあり、今後も相応の受注増加を見込んでおります。

このような受注増加に対応するために生産能力を増強することを目的とし、新たに工場を建設し、25年1月からの稼働開始を予定しています。

新工場では、車載向け製品を中心に、専用の一貫製造ラインを構築する予定です。

今後は、車載向け製品だけでなく、成長市場の新規取引先を開拓し、売上拡大を目指します。

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

35



続いて、全社戦略である「経営効率の向上」についてご説明します。

デジタル技術を活用し、開発・製造・営業など、あらゆる部署での業務の効率化を目指します。

営業では、営業支援システムを導入します。

新規事業では、これまでとは異なる顧客へのアプローチも行っていくため、データの見える化による効率的な営業体制を推進します。

また、引き続き作業現場の自動化・省人化を進め、生産性向上による工数削減を目指します。

合わせて、組織体制の再編を行い、部門横断的な活動や意思決定が迅速に行うことができる体制を構築します。

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

36



続いて、「新たな企業文化の醸成」についてご説明します。

長期ビジョン、新中計を実現し、事業構造を変革するためには、企業文化も変革しなければいけません。

人事制度改革やリスキリングなどを実施し社員ひとりひとりがオーナーシップを発揮して、個々の能力を最大限に活かすことができる環境づくりを行っていきます。

また、「快適な日常の実現」という経営理念のもと、社会課題とお客様の困りごとを解決する製品開発を行うことで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

最後に、ようやくコロナの影響がなくなり、回復の兆しが表れてまいりましたが、長期的には当社を取り巻く経営環境の厳しさは変わっておりません。

新中期経営計画に着実に取り組むことで、持続的な成長への道筋をつけてまいります。ステークホルダーの皆様には、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

以上で、説明を終了します。

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

【経済】

- ・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

【社会】

- ・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)

使いやすい持続可能な
輸送システムの提供

脱炭素社会への貢献

持続可能な
ものづくり

働きがいのある
職場づくり

高い企業倫理を
徹底するための
体制づくり

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

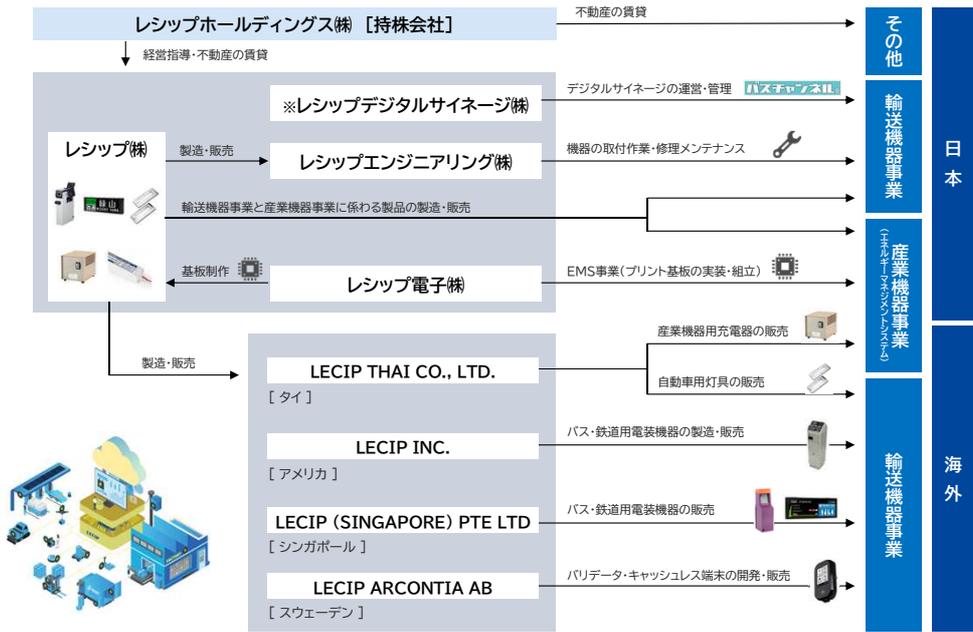


会社名	レシップホールディングス株式会社 (LECIP HOLDINGS CORPORATION)
設立	1953年3月
代表者	代表取締役社長 杉本 眞
本社所在地	岐阜県本巣市上保1260番地の2
資本金	11億9,095万円
発行済株式総数	14,178,200株
上場証券取引所	東証スタンダード、名証プレミア (証券コード:7213)
連結対象会社	8社 (国内4社、海外4社) ※レシップデジタルサイネージ株式会社は 非連結子会社です。
連結従業員数	600名 (国内:562名、海外38名) 2024年3月末時点



※レシップデジタルサイネージは非連結子会社です。

事業系統図



42 レシップグループ一覧
https://www.lecip.co.jp/hd/company/company_04.html

Copyright © LECIP HOLDINGS CORPORATION



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(エネルギー管理システム事業)

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%

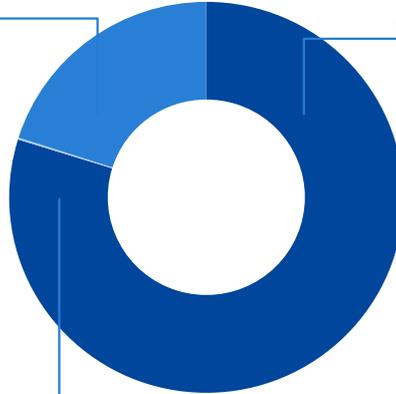
18,096百万円

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

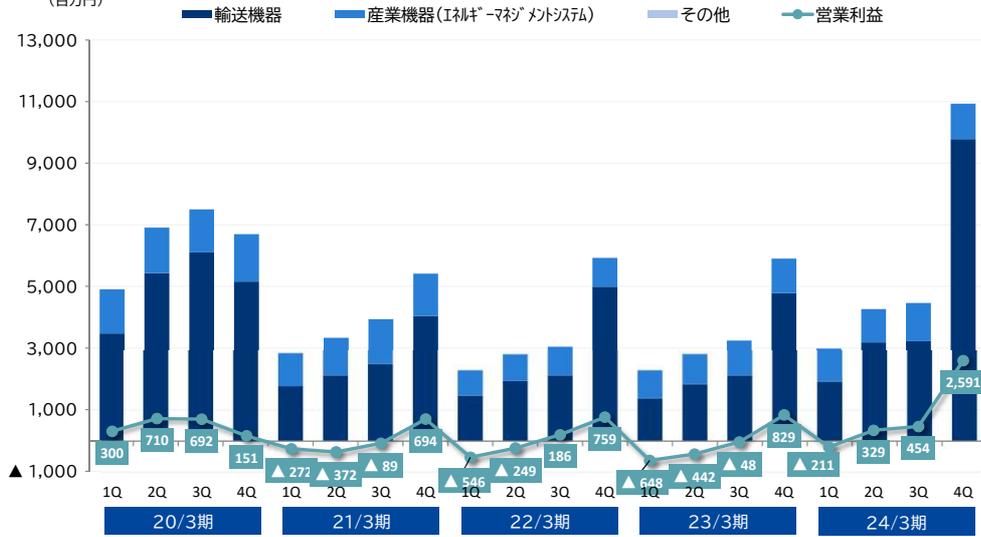
(単位:百万円)

	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												
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 (工程机械・マシナリシステム)	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 (工程机械・マシナリシステム)	▲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実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さください。