

レシップホールディングス株式会社

www.lecip.co.jp/hd/

〒501-0401 岐阜県本巣市上保1260-2

TEL : 058-324-3121

FAX : 058-323-2597



LECIP

レシップホールディングス株式会社

Integrated Report 2024

レシップ統合報告書 2024



経営理念体系

経営理念

「省エネルギー」「地球環境対応」「セキュリティ強化」を通じて、
快適な日常を実現するための製品・サービスを社会に提供します。

レシップグループは、1948年の創業以来、ニッチな市場分野に特化して、

お客様にご満足いただける製品づくりに努めてまいりました。

今日では、バス・鉄道用のワンマン機器や、車載用照明灯具、フォークリフト用充電器など、

数多くのトップシェア製品を世の中に送り出すまでに成長しました。

レシップグループは、これからも、「快適な日常を実現する」という経営理念のもと、

新たな価値の創出を目指した技術開発を進め、安全・安心で最適な日常を支えます。



社名の由来



「光」「電力変換」「情報処理」
というレシップグループのコアとなる
3つの事業領域の英文頭文字から成っております。

> CONTENTS

レシップの価値創造

- 01 経営理念体系
- 03 社長メッセージ
- 09 レシップグループの歩み
- 11 At a Glance
- 13 価値創造プロセス

中長期的な成長を支える戦略

- 15 長期ビジョン「VISION2030」
- 17 前中期経営計画の振り返り
- 18 事業環境認識・リスクと機会
- 19 中期経営計画「Reach our Target 2026」
- 21 財務戦略
- 23 事業概要
- 25 新しいあるべき姿 1Value 4Stance
- 27 人材戦略

価値創造の基盤強化

- 31 サステナビリティ経営
- 33 ステークホルダーとの関わり
- 34 環境への取組
- 35 カーボンニュートラルに向けて
- 37 コーポレート・ガバナンス
- 42 社外取締役メッセージ

データ

- 43 財務・非財務ハイライト
- 45 連結財務諸表
- 46 会社情報・株式の状況



編集方針

「統合報告書2024」では、レシップグループが事業を通じて、どのように社会課題を解決し、持続的な企業価値を向上していくのかをお伝えするために制作・発行いたしました。
制作にあたっては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省が策定した「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参考に編集しています。

情報開示体系

財務情報		サステナビリティ
レシップホールディングス ホームページ 株主・投資家情報 https://www.lecip.co.jp/hd/ir/ir_top.html IR資料/株式情報 など		レシップホールディングス ホームページ サステナビリティ https://www.lecip.co.jp/hd/esg/esg_top.html 環境/社会/ガバナンス など

PDF版はホームページをご覧ください。
IR資料室>統合報告書
https://www.lecip.co.jp/hd/ir/ir_04_lib.html#report

対象期間

2024年3月期(2023年4月～2024年3月)
※一部、2023年3月期以前および2024年4月以降の活動内容を含みます。

対象組織

レシップグループ(レシップホールディングスおよび関連会社)
※関連会社は下記URLに記載しています。
https://www.lecip.co.jp/hd/company/company_02.html

本レポートに関するお問い合わせ

レシップホールディングス株式会社 管理本部 経営管理部
〒501-0401 岐阜県本巣市上保1260-2
E-mail: info@mb.lecip.co.jp

見通しに関する注意事項

本報告書には、将来に関する見通しおよび計画に基づいた予測が含まれています。実際の成果や業績などは異なる可能性があることをご承知おきください。

社長メッセージ

Top Message



「VISION2030」実現に向けた 第2フェーズでは 「モノ+コト」への挑戦を、 新たな価値へと育て上げ 事業構造変革を前進させていきます

レシップホールディングス株式会社
代表取締役社長

杉 井 孝

「モノ+コト」の価値提供で目指す 安定的かつ継続的な成長

2023年度は、新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行したことで、国内の移動需要が本格的に回復した年となりました。レシップグループの主な取引先であるバス・鉄道事業者様において業績とともに設備投資への意欲も回復し、幅広い発注をいただくことができました。また2024年7月の新紙幣発行に伴う需要も増加しています。こうした固有の要因によって2024年3月期決算は、増収増益となりました。ただ、公共交通を主たるビジネスとしているレシップグループにとって、移動需要の変動など外部環境の変化は、安定的かつ継続的な成長が難しい要因となっています。国内の人口減少や気候変動問題、デジタル化の進展など、社会の大きな変化は事業そのものに大きな影響を与えるため、これに対応できる会社へと変革させることが社長である私の責務だと認識しています。レシップグループは、2001年に経営理念を刷新し、企業として「快適な日常の実現に貢献する」ことを明文化し、社会にお約束しました。さらに2021年には、長期ビジョン「VISION2030」を策定して、2030年に私たちがどうありたいかを明確にしました。これまでレシップは、交通機関の運賃収受に関わる機器を開発製造してきましたが、社会が多くの課題を抱え、激しく変化する中、求められる企業となるには、モノづくりだけでなく「モノ+コト」の新たな価値を提供していく必要があると考えました。つまり「モノ」に「情報」や「サービス」をつなぎ、利用者がより快適に移動できる手段を提供していくということです。それには、ハードウェア中心の事業構造からソフトウェアやサービスを組み合わせた事業も展開する構造改革を実現せねばならず、大きな挑戦となっています。これまでモノづくりに専念し

経営理念

「省エネルギー」「地球環境対応」
「セキュリティ強化」を通じて、
快適な日常を実現するための
製品・サービスを社会に提供します。

てきた社員に対して、それぞれの立ち位置で「モノ＋コト」とは何なのかを考える機会を十分に提供し、失敗を恐れずトライ＆エラーで前に進むよう促しています。事業を担う社員が、いかにバリューを生み出していくかという方向で人材戦略を立案、推進しています。レシップは、役員も含め、キャリア採用の人材も多く、東京などでの技術職採用もあり、多様性と柔軟性に富んだ人的資本構成も特徴です。現代はGAFAMのようなテクノロジー企業によって社会構造やビジネスが劇的に変化し、社会全体に発想の転換が求められています。世の中の動きを捉え、社員が会社と自身の仕事の変革に向き合い、アクションを起こすことは通常であれば容易ではありません。しかし、コロナ禍を経験したいま、レシップグループは「VISION2030」への歩みを着実に進めていると感じています。

小さな事業の芽を確実に育て上げる 新中期経営計画「RT2026」

2023年度は、「VISION2030」のアクションプランである中期経営計画「CN2023(Challenge to the Next stage)」(2021年4月-2024年3月)の最終年度でした。コロナ禍だったこの3か年は、すべてがイレギュラーだったと言わざるを得ません。取引先であるバス・鉄道事業者様の業績が厳しく設備投資が進まなかったため、計画期間の前半は、売上、利益ともに伸び悩みました。しかし、2023年度には取引先の投資需要が一気に戻り、新紙幣発行に伴う需要も出始め、売上、利益とも改善しました。これにより、目標としていた連結売上高200億円、営業利益率5%以上、ROE8%以上を達成することができました。ただ、当社グループの売上、利益は、市場の需要動向に大きく影響を受け、変動が激しいという

課題を改めて強く認識しました。現在レシップグループは、「モノ＋コト」への事業構造変革を目指し、事業や領域の拡大を図っていますが、「CN2023」では、これまでにない収入源を見つけ育て始めることができました。スマホを使った新しいチケットングシステム「QUICK RIDE」の開発・展開やその技術をベースにした観光市場向け新サービスのリリースを実現しました。「QUICK RIDE」はDXを具現化した商品としてレシップグループのシンボルになると考えています。このほか、アメリカのバス市場において大型のAFC(Automated Fare Collection system:運賃収受システム)導入を2件獲得するなど、海外での事業展開を大きく前進させることができました。こうした種まきをこれからも続けつつ、発芽した小さな芽を確実に育てる“水やり”の期間が、新中期経営計画「RT2026(Reach our Target 2026)」(2024年4月-2027年3月)の3か年となります。レシップグループの中期経営計画(中計)は、「VISION2030」からバックキャストして立案しています。前中計「CN2023」は第1フェーズにあたり、第2フェーズとなる新中計「RT2026」では、前中計から取り組んでいる投資事業の育成に注力し、連結売上高240億円、営業利益率5%以上、ROE9%以上を目指します。この数値は保守的との見方もありますが、「RT2026」の3か年は、投資・開発費用はかかる反面、売上、利益への大きな貢献は期待できない時期です。この3か年の目標は保守的にならざるを得ませんが、第3フェーズとなる次期中計で、投資・育成した事業の成果を十分に刈り取っていく予定です。2024年4月にスタートした「RT2026」では、次の5つの重点課題に取り組みます。

海外事業の確立

経営効率の向上

新規領域の拡大

新たな企業文化の醸成

収益性・効率性の追求

海外事業の確立

人口減少によって縮小が予想される国内需要に対して、海外ビジネスを拡大することで事業成長を図っていきます。レシップグループでは、アメリカ、シンガポール、タイ、スウェーデンに拠点を持ち、ビジネスを展開していますが、今後も成長が期待できるとして注力しているのが、移民による人口増加が予想されるアメリカでの公共交通ビジネスです。アメリカ市場を中心に売上高を拡大し、海外売上高比率20%以上を目指します。アメリカの公共交通機関は行政が運営しており、設備投資は入札によって決定します。それには実績が重視されるため長らく投資フェーズが続きました。2010年にLECIP INC.を設立し、当社グループがアメリカのバス市場において初めてAFCを導入できたのが2016年。その後、少しずつ実績を重ね、2023年にNorth County Transit District(カリフォルニア州)が導入した案件を評価いただき、2025年にMetropolitan Transit Authority of Harris County(テキサス州)とTri-County Metropolitan Transportation District of Oregon(オレゴン州)で大規模な案件を手掛けることが決定しました。私はアメリカに出張した際、たびたびバスに乗車しましたが、クルマ社会であるアメリカにおいて車を持たない方々にとって公共交通は福祉的な役割があると感じました。公共交通を利用して職場に向かう労働者も多く、そうした場合、運賃はキャッシュレスではなく現金で支払われることがほとんどです。労働人口が多いアメリカでの現金決済需要は、今後も底堅く推移すると予想できます。一方、アメリカで

の運賃箱業界は、寡占化が進み、大型でキャッシュレス決済が可能な多機能型が一般的で、利用者の細かなニーズに対応した製品は提供されていません。こうした状況に着目し、当社グループでは現金収受に特化した運賃箱を開発し、差別化を図りました。アメリカでは、製品の納入だけでなく、O&M: Operation(運用)&Maintenance(保守)契約もあわせて受注するため、今後も導入実績を増やし、継続的かつ安定的な売上、利益の確保を目指していきます。さらには、日本市場で成功したビジネス展開をアメリカでも実践していきます。AFC導入をきっかけに、お客様のお困りごとを把握し、最適な製品の提供や開発を行ってビジネスを拡大し、アメリカにおけるレシップブランドの浸透を図り、事業を拡大していきます。

新規領域の拡大

レシップグループは、2030年のありたい姿を実現するため、現在、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)の創出に挑戦し、本中計画期間中(2027年3月期まで)の収益化を目指しています。そのひとつが、観光市場への参入です。これまでは生活の足として利用されているバス・鉄道など公共交通向けを中心に製品を提供してきましたが、バス・鉄道事業者と関係の深い観光市場を新たなターゲットとし、新たにサービスの提供をはじめました。2020年にリリースした通勤通学利用者向けモバイルチケットアプリ「QUICK RIDE」の技術を活用し、観光客向けの「QUICK TRIP」を開発し、2024年3月にリリースしました。これは、乗車券のほか、施設やイベントの入場券をはじめとしたさまざまなチケットの発行・販売・管理がオンライン上でできるシステムです。現在、6つの言語に対応し、ダウンロード不要のWEBアプリであることから、国内だけでなくインバウンドの観光客も使いやすいシステムとなっています。観光市場では、対応人員不足や多言語での情報提供不足といった課題への対策が事業者から



中期経営計画 Reach our Target 2026



スマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」



North County Transit District(カリフォルニア州)



米国用運賃箱「LF-7000」

望まれており、そのソリューションとして旅行会社や観光協会の皆様に活用いただけるのではないかと考えています。すでに岐阜県の長良川流域の観光施設で利用できる「長良川体験チケット」をはじめ、さまざまな観光シーンで「QUICK TRIP」は利用されています。これまで「長良川体験チケット」は、紙式のチケットを案内所やホテル・店舗などで事前購入する必要がありましたが、「QUICK TRIP」によっていつでもどこでもチケットを購入できるうえ、体験プログラムの検索から利用まで、これひとつで完結できるようになりました。事業者は、紙チケットの在庫管理、施設ごとの利用枚数管理などの事務負担が軽減されるだけでなく、観光シーズンや混雑時の状況にあわせた内容や提供コンテンツの更新など柔軟な変更・設定を行えることも特徴です。観光のDXを実現した「QUICK TRIP」は、事業者と利用者、双方の利便性向上に貢献しています。

レシップでは、新規ビジネスの確立を目指し、2023年4月、東京にビジネス開発センターを設立しました。この組織は、岐阜本社にある開発本部と同等の位置づけで活動しており、今後は、双方が連携し、会社一丸となって新規サービスの創出を推進していきます。「モノ」を生かした「コト」の提供は、観光市場に限らずさまざまなバリエーションに活用できます。レシップグループらしい「モノ+コト」のご提供で社会課題の解決にしっかりと貢献していきたいと思っています。

■ 収益性・効率性の追求

現在、レシップグループは、事業の構造改革を図っていますが、事業の礎となっているモノづくりについては、収益性・効率性を高め、新たな事業とバランスを取りながら、継続していく考えです。既存事業はニッチな市場で高いシェアを獲得していますが、まだ伸ばせる余地はあると判断しました。お客様のお困りごとに対する製品ラインナップの拡充や付加価値の向上などにより満足度を上げていくことでシェア拡大を図り、収

益性と効率性を向上させ、売上・利益の積み上げに取り組んでいきます。

プリント基板実装を手掛けるレシップ電子は、生産能力を増強するため新工場を建設し、2025年1月の稼働を予定しています。現在、自動車産業では、部品の電子化が進み、プリント基板実装への需要が高まっています。新工場では、プリント基板部品の受け入れから生産・検査・梱包・出荷まで一貫して製造することができるラインを構築する予定です。また、車載向け製品だけでなく、半導体製造装置やロボット向けなど成長市場からの需要も見込めます。新工場建設によって生産能力は1.5倍になる見通しで、既存の受注増加にもれなく対応するだけでなく、新規顧客を開拓し、売上拡大を目指します。

■ 経営効率の向上

本中計では、全社戦略として経営効率の向上を実現するため、「DXの推進」と「組織体制の最適化・意思決定の効率化」のふたつのテーマに取り組んでいます。デジタル技術の活用により、業務の効率化を図るとともに、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していきます。デジタル技術の活用は、開発、製造、営業などあらゆる部署で行っており、すでに営業部では、SFA(Sales Force Automation:営業支援システム)を導入して、営業活動の可視化、自動化を進めています。また、これまでとは異なる顧客へのアプローチを行う新規事業では、データを見える化して効率的な営業を行える体制を整えていきます。作業現場においては、引き続き自動化、省人化を進め、生産性向上による工数削減を目指します。組織体制については、ビジネスユニット(部門横断型組織)の採用や既存組織の改編などを実施しており、部門を横断した活動や迅速な意思決定を行う体制を整え、実行している状況です。こうした取り組みによって「VISION2030」を実現できる強固な経営基盤を構築していきます。

■ 新たな企業文化の醸成

「VISION2030」と中計の達成には、企業文化の変革も必要であると認識しています。レシップグループは長年モノづくりを行ってきた企業であり、「モノ+コト」への事業構造転換をこれまでの意識で実現するのは非常に難しいと考えるからです。そこでレシップグループでは、社員のあるべき姿を刷新し、一人ひとりが会社や事業とどう向き合い、変革していくのかを明確にしました。「Take Ownership & Initiative」、社員一人ひとりがオーナーシップを発揮し、その能力を最大限に生かしていくことで、進化したレシップグループを創造していきます。会社としては、人事制度改革やリスクリングなどを実施し、個々の能力を最大限に生かすことができる環境作りを進めています(詳細はP25へ)。中でも、意識改革の第一歩として「さん付け」で呼び合うことを推奨しています。2024年4月に人事制度を大幅に変更した際、従来の役職名をあえて英語に変更し、「さん付け」で呼びやすいようにしました。役職者=偉い人ではなく、特定の役割を担う人材という認識が根付き、それぞれが役割を持って仕事に向き合い、自由闊達な議論が生まれる職場になることを期待しています。

社会に求められ、社員が誇れる企業となるために

私は、乗り物に乗ることが非常に好きで、週2回は地元の岐阜バスを利用しています。海外出張の際も、バスや地下鉄など、その土地にある公共交通をすべて利用します。いま風に言えば「乗り鉄」なのですが、そこでの乗車体験、車両体験では、社会の変化を感じることができます。現代は、ICカードやQRコード、クレジットカードなど新しいツールも含めた多様な決



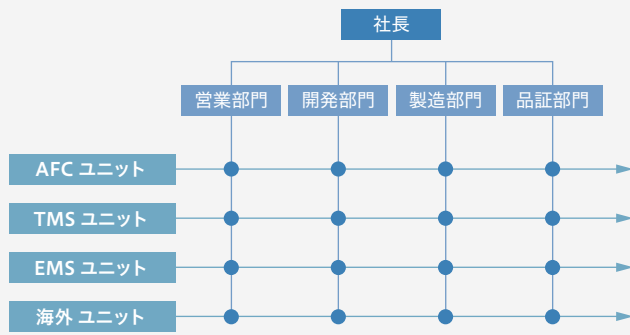
済手段が揃い、鉄道で利用することができます。それだけでなくスーパー、コンビニなど日常生活を送る上で欠かせない施設でも多様な決済手段の利用があたりまえになっています。そのような世の中になっている時に、バスの運賃箱では特定の決済手段が利用できないという状況をつくってはいけないと思うのです。レシップグループでは、公共交通を利用する方々の快適な日常を実現するため、全方向での製品づくりをしていかなければならないと考えています。また、モノづくりだけでなく、快適な移動を実現するサービスの研究開発も行わなければなりません。レシップグループは、社会の変化に対しビジネスモデルを変革して適合させ、人々の生活になくてはならない企業であり続けたいと考えています。同時に社員が誇れる会社にしていくことも私の大きな使命です。公共交通への貢献という事業の軸を変えることなく、社会課題に向き合い、「VISION2030」実現に向けた挑戦を続けていきます。その第2フェーズに踏み出したレシップグループにご期待ください。ステークホルダーの皆様には、引き続きご支援を賜りたくよろしくお願い申し上げます。



観光向けモバイルチケット「QUICK TRIP」



レシップ電子 新工場イメージ



既存組織の改編とビジネスユニットの採用



LECIP Value「1Value 4Stance」

レシップグループの歩み

快適な日常の実現を目指して

1948年の創業以来、レシップグループは「技術開発先行型で市場創造型であること」という姿勢で、どの系列にも属さずに独自に開発から製造・販売までを担当し、着実に成長を重ねてきました。「快適な日常を実現する」という理念のもと、今日まで、さまざまなニーズや社会課題への貢献に挑戦してきました。現在、事業領域は、バス、鉄道、自動車、産業機器、そしてその先のコミュニティ、海外へと広がっています。

1970

バス用運賃箱を開発

路線バスで運転士が車掌業務も行う「ワンマン運転化」が広がりました。運賃箱を皮切りに、これまで車掌が行っていた運賃収受、発券業務、案内放送などの業務の代わりとなる運賃表示器などのワンマン機器を次々と開発しました。この頃開発されたバス市場向け製品の多くは、今も当社を代表するトップシェア製品です。



自動循環式
両替機能付運賃箱

1983

シンガポール向けバス車載用チケット発券器を独占受注

世界有数の公共交通先進国であるシンガポールから、最先端の技術を学ぶために、シンガポールでの入札に参加しました。シンガポールで納入した磁気式プリペイドカードの技術を活かし、国内初の磁気式プリペイドカードの導入に成功しています。現在も、運賃箱とレシートプリンターはシンガポールでのシェア100%の実績があります。



2007

首都圏IC乗車券相互利用サービス バス用共通化ユニットを納入

当時の先進技術であった非接触ICカードシステムに関する技術をいち早く取り入れ、首都圏でのIC乗車券相互利用サービス開始にあたり、首都圏でのシェアを大きく伸ばしました。



ICカードリーダライタ

2020

スマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」開発

事業者の業務負担軽減と利用者の利便性向上に貢献する新たな運賃収受方法として、スマホ画面を見せて乗るだけのスマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」を開発しました。2024年には、観光市場向けにダウンロード不要のWEBアプリ「QUICK TRIP」のラインナップも増やしました。モノ単体の売り切り型ではなく、付加価値の高いコトビジネスの売上を増やし、継続的な収益が得られるビジネスモデルの確立を目指しています。



日常利用向け
ネイティブアプリ版
QUICK RIDE



観光/イベント利用向け
WEBアプリ版
QUICK TRIP

1940年

1970年

1990年

2000年

2010年

2020年

創業期
変圧技術を軸に市場参入

バス用电装機器の
トータルサプライヤーへ

キャッシュレス技術への
早期対応

ニッチトップメーカーの
地位確立

新たな成長機会としての
海外展開

新しい価値の創造
社会課題の解決と持続的な成長へ

1950

ネオン変圧器の販売開始

屋外看板として普及しはじめたネオン管向けにネオン変圧器を開発しました。ネオン管を点灯させるために高電圧へと昇圧させる変圧技術が、当社の祖業です。その後、LEDの登場とともに取扱の難しいネオン看板は姿を消しつつありますが、ここで培った変圧技術は、電圧の不安定な環境で使われる様々な車載機器製品の礎となっています。



巻線式ネオン変圧器

1951

照明灯具をきっかけにバス市場へ参入

バスや鉄道で使われる照明灯具は、家庭用や普通車用とは異なる電圧と、電圧が安定しない環境でも常時点灯する性能が求められます。このような車載環境に応えられる蛍光灯を開発したことをきっかけに、バス市場に参入し、その後、鉄道・自動車市場との取引開始にもつながりました。



バス照明

1985

バッテリー式フォークリフト用充電器を開発

祖業の変圧技術を活かし、バッテリー式フォークリフト用充電器を開発しました。エンジン式のフォークリフトに比べ、静かで排ガスが出ないバッテリー式フォークリフトは、屋内での作業や環境に配慮した製品です。脱炭素社会の実現に向けた電動化推進のトレンドを追い風に、充電器の販売も堅調に推移しています。



フォークリフト用充電器

2016

米国向け運賃収受システム納入

日本企業として初めての米国での運賃箱納入に成功しました。運賃収受ビジネスは、国ごとによって異なる文化・政策が製品・サービスに大きく影響します。現地のニーズをくみ取り、海外でも受け入れられる製品を開発することで、海外での更なる事業拡大を目指しています。



米国用運賃箱
「LF-9000」

米国用運賃箱
「LF-7000」

1948年 三陽電機製作所を創業
1953年 三陽電機製作所を設立
1968年 岐阜県本巣郡糸貫町(現:岐阜県本巣市)に工場建設開始

1974年 海外拡販のための貿易専門商社として三陽貿易株式会社を設立
1989年 三陽電子株式会社(現:レシップ電子株式会社)を設立

1996年 品質マネジメントシステムISO9001取得

2000年 環境マネジメントシステムISO14001取得
2001年 三陽貿易株式会社を100%子会社化し、同社営業部門を当社内に移管
2002年 三陽電機製作所からレシップ株式会社に社名変更
2005年 ジャスダック証券取引所に株式を上場
2007年 東京証券取引所市場第二部、名古屋証券取引所市場第二部に株式を上場

2010年 米国にLECIP INC.を設立
2010年 純粋持株会社体制への移行
2010年 レシップホールディングス株式会社に商号変更
2010年 岐阜DS管理株式会社(現:レシップデジタルサイネージ株式会社)を設立
2011年 レシップエンジニアリング株式会社を設立
2011年 情報マネジメントシステムISO27001取得
2012年 シンガポールにLECIP(SINGAPORE) PTE LTDを設立
2013年 スウェーデンのArcontia International AB(現:LECIP ARCONTIA AB)を子会社化
2013年 タイに、現地法人タイ・インダストリアル・パーツ社と、合弁会社LECIP THAI CO., LTD.を設立
2014年 東京証券取引所市場第一部、名古屋証券取引所市場第一部に指定

2016年 レシップホールディングス株式会社が監査等委員設置会社へ以降
2019年 資本金を11億9,095万円に増資
2022年 東京証券取引所プライム市場、名古屋証券取引所プレミアム市場へ移行
2023年 東京証券取引所スタンダード市場へ移行
2024年 高電圧変圧器に関する事業を譲渡

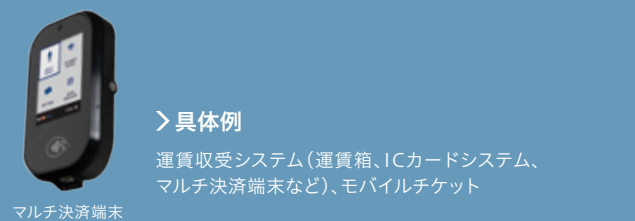
At a Glance



事業ポートフォリオの変革に関する4つのビジネスユニット

AFC (Automated Fare Collection System)

- 快適でストレスフリーなチケットング方法の提供により、バス・鉄道と地域をつなげ、豊かな公共交通の実現に貢献
- トップメーカーとして市場をリードする製品・サービスの提供とポジショニングの構築

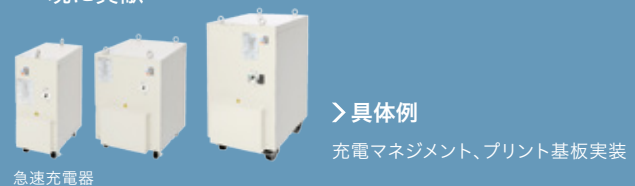


マルチ決済端末

＞具体例
運賃収受システム(運賃箱、ICカードシステム、マルチ決済端末など)、モバイルチケット

EMS (Energy Management System)

- 充電・蓄電技術を活かし、市場動向に合わせたビジネスドメインの再定義
- プリント基板実装を中心とした質の高いモノづくり技術を提供する
- EVモビリティの発展と安全・安心、最適な地域社会の実現に貢献



急速充電器

＞具体例
充電マネジメント、プリント基板実装

TMS (Transit Management System)

- ハードメーカーの強みを生かした「モノ+コト」で実現するトータルソリューションを提供
- 社会課題(乗務員不足・カーボンニュートラル)に対するソリューションを提案し、安全・安心で持続可能な公共交通の実現に貢献

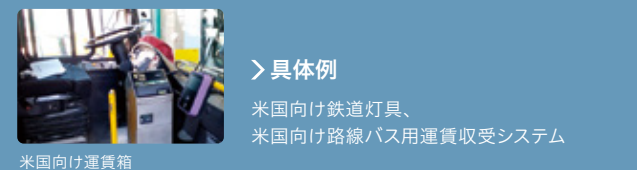


乗務員支援システム

＞具体例
乗務員支援システム、バスロケーションシステム、CMP

海外 (米国/シンガポール/タイ/スウェーデン)

- 各地域拠点に根差した現地企業のパートナーとして持続可能な公共交通を支える
- 海外拠点を活用した海外の技術動向の収集



＞具体例
米国向け鉄道灯具、
米国向け路線バス用運賃収受システム

輸送機器事業

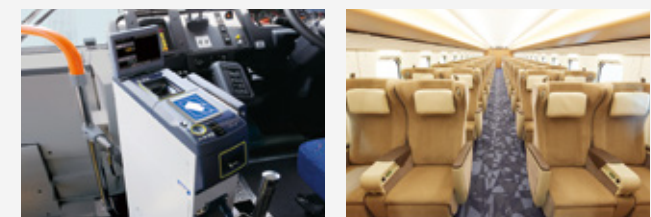
バス・鉄道用機器総合メーカーとして、公共交通の運行や乗客の利便性向上を支える製品・サービスをソフト・ハード両面からサポートしています。また、バス・鉄道に加え、トラックを中心に自動車に搭載される照明機器の製造・販売も行っています。公共交通であるバス市場を中心に、車載システムから発展してきたトータルサプライヤーとして培ったノウハウを活かし、鉄道・自動車市場にも製品を展開し、事業を拡大しています。

サブセグメント

バス市場、鉄道市場、自動車市場

主な製品

運賃収受システム(運賃箱、ICカードシステム等)、LED式行先表示器、車内液晶表示器、乗務員支援システム、バス・鉄道・自動車用照明灯具



産業機器事業

(エネルギーマネジメントシステム事業)

インバータ技術をベースに産業用電源関連機器を提供するほか、子会社レシップ電子において、自動車用電装品、産業機器関連の各種プリント基板実装を行っています。バッテリー式フォークリフト用充電器の提供を通じて、産業機器の電動化に早期から携わってきました。カーボンニュートラル社会の実現に向けて、ますます重要性が高まる産業機器の電動化に対し、これまで培った充電・蓄電技術を活かして持続可能な社会の実現への貢献を目指します。

サブセグメント

電源ソリューション市場、EMS市場^{※1}

主な製品

バッテリー式フォークリフト用充電器、LED電源、屋外用無停電電源装置、プリント基板実装



2024年3月期 業績サマリー

売上高	22,684百万円
売上総利益	7,864百万円
営業利益	3,164百万円
経常利益	3,557百万円
当期純利益	2,416百万円

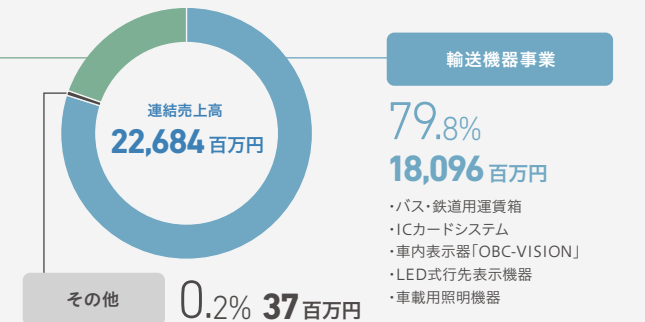
事業セグメント別売上高

2024年3月期

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



セグメントとビジネスユニットの事業領域

ビジネスユニット		AFC	TMS	EMS ^{※2}	海外	レシップ電子	レシップエンジニアリング
輸送機器事業	バス市場	●	●	●	●		●
	鉄道市場	●	●	●	●		●
	自動車市場		●	●	●		
産業機器事業	電源ソリューション市場			●	●		●
	EMS市場 ^{※1}					●	

※1 EMS(電子機器受託製造:Electronics Manufacturing Services)

※2 EMS(エネルギーマネジメントシステム:Energy Management System)

価値創造プロセス

レシップグループは「快適な日常を実現する」という経営理念のもと、社会課題の解決に取り組むことが、私たちの存在価値であると考えています。現状認識と環境変化を踏まえ、実現したい社会像や会社の姿を描き、その実現に向けレシップらしい個性的でチャームングな事業活動を行うことで、新たな価値を創造していきます。

インプット

価値創造活動

アウトプット

アウトカム

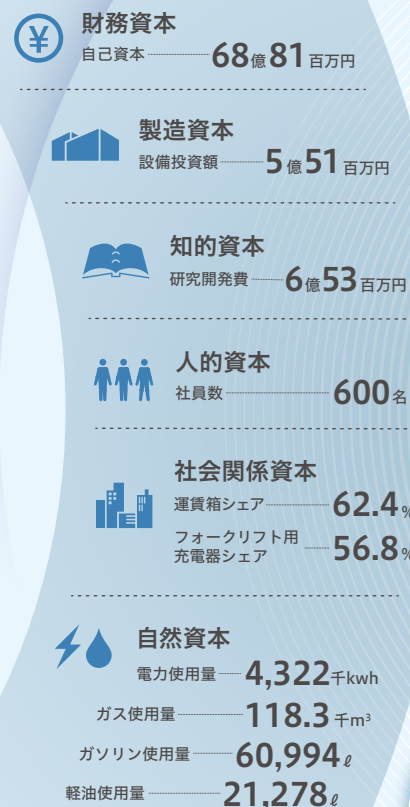
経営理念

「省エネルギー」・
「地球環境対応」・
「セキュリティ強化」を通じて、
快適な日常を
実現するための
製品・サービスを
社会に提供する。

レシップグループの リスクと機会

- 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環境変化

詳細はP.18へ



海外ビジネスの拡大
モノ+コトへの事業構造の変革
エネルギーマネジメントシステム事業の育成

Reach
our
Target
2026

基本戦略



海外事業の確立



新規領域の拡大

収益性・効率性の
追求

全社戦略



経営効率の向上

新たな企業文化の
醸成

AFC

自動運賃収受システム
Automated Fare Collection System



ストレスフリーな
チケットングを提供

TMS

運行管理システム
Transit Management System



利用者・事業者
に安全・安心、最適な移動を提供

EMS

エネルギーマネジメントシステム
Energy Management System



EVモビリティの発展と
安全・安心、最適な地域社会の実現に貢献

GROUP

海外、レシップエンジニアリング、
レシップ電子



グループ総合力の活用
海外ビジネス展開

VISION2030

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。

詳細はP.15へ

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。

事業を通じて達成に貢献したいSDGs目標



マテリアリティ 詳細はP.32へ

使いやすく持続可能な
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

企業の成長を支える
人材の確保・育成

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」

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。

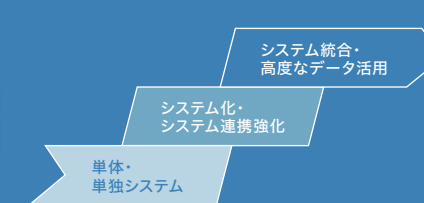
定量目標

売上高300億円／営業利益率10%

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。

Topics 長期ビジョン実現に向けた取組

海外ビジネスの拡大

米国AFC事業の本格展開

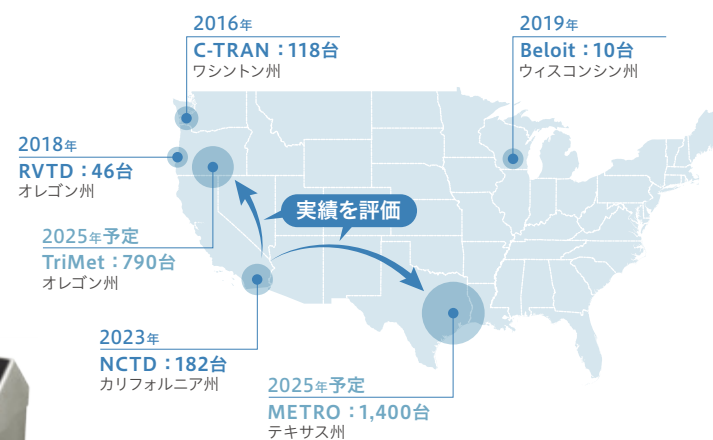
人口増加により公共交通需要が拡大する米国において、AFC
(運賃収受システム) 案件の受注件数増加、製品ラインナップ
拡張により、売上拡大を目指します。

取組内容

米国で一般的に流通している多機能型運賃箱(キャッシュレス決
済・現金決済・磁気カードなど)に対し、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っています。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が、2023年度のカリ
フォルニア州での導入実績が評価され、案件を継続的に獲得する
ことができています。

米国用運賃箱の特徴

- 現金特化型で競合と差別化
- シンプルな機能で操作性・メンテナンス性が高い
- 他社製キャッシュレス端末と併用した運用も可能



実績を評価

モノ+コトへの事業構造の変革

モバイルチケットシステムの提案

バス・鉄道事業者への販路とチケットティングシステムの技術を活
かし、成長市場である観光市場への展開を進めています。

取組内容

回数券や定期券などの紙チケットをデジタル化することを目的と
し、路線バス向けを中心にスマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」の
導入を進めています。この技術をベースに、昨今の観光需要の高ま
りを受け、観光客向けに特化したダウンロード不要のWEBアプリ
「QUICK TRIP」を開発しました。観光・イベント向けの企画券や施
設入場券などとのセット券などの取扱が可能です。ペーパーレスや
多言語対応など、事業者の業務負担軽減にもつながるため、交通事
業者だけでなく、観光事業者など新たな市場への観光DX提案に挑
戦します。

モバイルチケットの特徴

- 設備投資不要で気軽に始めることができる
- 導入事業者の特性や利用シーンに合わせ3タイプを用意
- 多言語対応、ペーパーレスにより、事業者負担軽減に貢献

紙のチケットをデジタル化するサービス

- 24 いつでも販売可能
- 在庫管理不要
- 売上集計の自動化
- いつでも購入可能
- 不正利用の防止

1. 通勤・通学利用者向け

QUICK RIDE

2. 観光・一時利用向け

QUICK TRIP

3. 開発向け チケットシステム提供

QUICK RIDE API



前中期経営計画の振り返り

2022年3月期から3か年の計画として取り組んだ前中期経営計画CN2023「Challenge to the Next Stage 2023」は、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、新たな事業展開と新しい価値の提供に取り組みました。前中期経営計画は、計画期間の過半がコロナ禍となり、長らく厳しい状況が続きました。一方、計画最終年度である2024年3月期は、コロナ禍からの設備投資意欲の回復に新紙幣需要が重なり、売上・利益は目標数値を達成することができました。市場動向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になった一方、事業構造変革に向けた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。

	24/3期 (中期目標)	24/3期 (実績)	計画前半はコロナ禍の影響があったものの、 23年5月、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後は、 移動需要が回復 2024年3月期は、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
売上高	200億円	226億円	
営業利益率	5.0%	13.9%	
ROE	8.0%	41.8%	

「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	- 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) マルチ決済端末 CMP(統合型DXクラウドシステム)	- 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	- 米国カリフォルニア州での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 米国用運賃収受システム	- 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	- 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	- 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	- 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 レシップ電子新工場(イメージ)	- 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

事業環境認識・リスクと機会

新型コロナウイルスの流行を経てもたらされた新しい生活様式や、カーボンニュートラル、SDGsへの対応などの外部環境変化の影響を踏まえ、レシップグループがおかれた経営環境を認識し、リスクと機会を抽出しました。リスクへの適切な対応を行い、機会をビジネスにつなげます。また、レシップグループは企業活動を通じた社会課題の解決により、これからも社会から求められる会社であり続けることを目指しています。持続可能な社会とレシップグループの持続的な成長を実現するために、社会に価値を提供します。

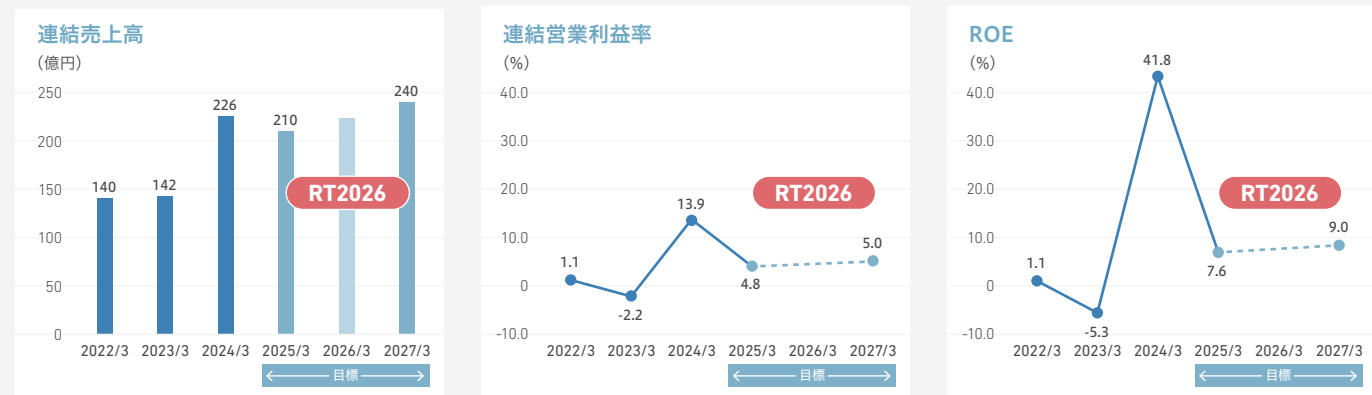
国内における人口減少・少子高齢化	社会情勢の変化	気候変動・カーボンニュートラル	デジタル化の進展	サステナビリティの実現に向けた意識変化
リスク - 公共交通の需要減少に伴う事業者の投資意欲減少 - 人口減少に伴う国内既存市場の縮小 - 労働力の減少、技術力維持の難化 機会 - 運行の効率化・無人化に対する投資の増加 - 交通弱者向け移動サービスなど新たな移動需要の高まり	リスク - 経済、社会情勢の変化に伴う需要構造の変化 - 政策の変更、輸出規制強化による対応コスト増加 - サプライチェーンの分断 機会 - 景気回復に伴うインパウンド需要の増加 - 海外公共交通の需要拡大に伴う設備投資の増加 - 物流ソリューションニーズの増加	リスク - 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 機会 - 低炭素な交通手段である公共交通の利用促進 - 自動車・産業車両の電動化ニーズの増加 - 新たな取引機会の拡大 - エネルギー効率向上のための充電、蓄電に関する投資拡大	リスク - キャッシュレス決済の普及による現金需要の低下 - サイバー攻撃や不正利用によるシステム障害 - デジタル人材の不足 機会 - MaaSの普及と高度化 - 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	リスク - 社員エンゲージメントの低下 - レピュテーションの低下 - 対応の遅れに伴うビジネス機会損失 機会 - 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



中期経営計画



海外事業の成長、新規事業の創出による
事業構造の変革により、
安定的な売上・利益が計上できる企業を目指します。



	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2027/3期
売上高	14,075	14,253	22,684	21,000	24,000
営業利益	149	-310	3,164	1,000	1,200
営業利益率	1.06%	-2.17%	13.9%	4.8%	5.0%
当期純利益	53	-249	2,416	550	750
ROE	1.1%	-5.3%	41.8%	7.6%	9.0%
EPS	4.2	-19.2	178.0	38.8	55.1

中期業績目標
(2027/3期)

連結売上高

240億円

連結営業利益率

5%以上

ROE

9%以上

基本戦略

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

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

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

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と予算管理の強化
- 企業価値向上を目指した財務戦略

新たな企業文化の醸成

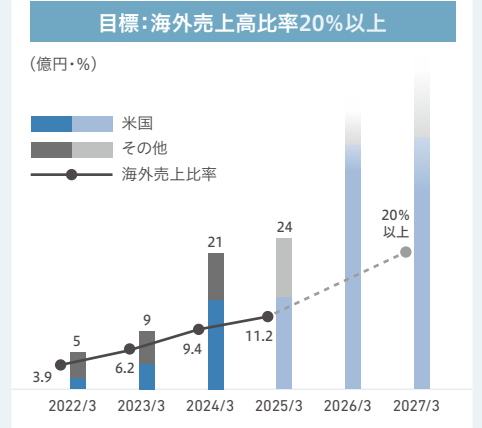
- ミッション、ビジョン、バリューの浸透
- 人事制度改革
- 提案型人材の育成

詳細はP.25～30へ

海外事業の確立

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
・製品ラインナップの拡充と販路拡大
(運賃収受システム・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**
・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



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

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

収益性・効率性の追求

製品ラインナップ拡充

製品の付加価値向上

シェア拡大

既存ビジネスに関する基本方針

- **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
純正品採用獲得の継続
・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
・新規取引先の開拓
(成長市場である半導体製造装置やロボット向け)

財務戦略

飛躍へ向かい、新中期経営計画を始動します。

2024年3月期は、移動需要の回復に伴い、当社の主要な取引先であるバス・鉄道事業者様の設備投資意欲が回復基調になったこと等も起因し、中期経営計画CN2023(Challenge to the Next stage 2023)の目標値を大きく上回る結果となりました。RT2023(Reach our Target 2026)では、海外事業の確立、新規領域の拡大、収益性効率性の追求を基本戦略として掲げ、積極的な挑戦を行います。各年度において、確実な利益計上とVISION2030に向けた投資を行い、当社グループの企業価値向上に向けた活動を推進します。

2024年3月期および、前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画について

2024年3月期は、新型コロナウイルスが5類感染症に移行したことに伴い、移動需要がようやく回復し、バス・鉄道市場における設備投資需要が増加しました。また、2024年7月の新紙幣発行に関連した売上も増加するなど、特殊要因が重なり収益の柱である輸送機器事業が大変好調に推移しました。この結果、グループ全体の売上高は前期比+59%の226億円84百万円、営業利益は31億64百万円、当期純利益は24億16百万円となりました。営業利益、当期純利益ともに過去最高益を更新し、営業利益については中期経営計画の最終年度である2024年3月期の目標10億円、営業利益率5%を大きく上回る結果となりました。ROEは、当期純利益が大幅に伸長したことで41.8%となり、目標としている8%を大きく上回りました。

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、成り行きでは売上が減少することとなります。今後も安定的な売上・利益を計上し、ROE9%を達成するため

成長投資

レシップグループは、持続的な企業価値の向上を図るために長期ビジョン「VISION2030」を策定しました。VISION2030では①使いやすくシームレスな輸送システム、②脱炭素社会を支える周辺技術、③安全・安心なまちづくりによる社会課題の解決を目指しており、現中期経営計画 RT2026 は、長期ビジョン実現のためのアクションプランと位置付けています。

RT2026では、基本戦略を①海外事業の確立、②新規領域の拡大、③収益性・効率性の追求としています。戦略に基づき、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を目指し、事業構造の変革を進め、企業価値の持続的な成長を行うために必要な分野への研究開発投資を継続します。

2024年3月期の研究開発費は、マルチ決済端末の開発などキャッシュレス決済に対応するためのシステム開発や、デジタルサインージシステム(CMP)の開発、観光市場向けモバイルチケットの開発、米国向けAFCシステムの機能強化などに充当しました。

に持続的な成長を続け企業価値を向上させるために、中期経営計画の基本戦略に基づき、中長期的に成長が見込まれる海外、とりわけ米国事業の確立と国内における今後の育成分野に対する積極的な投資を行ってまいります。

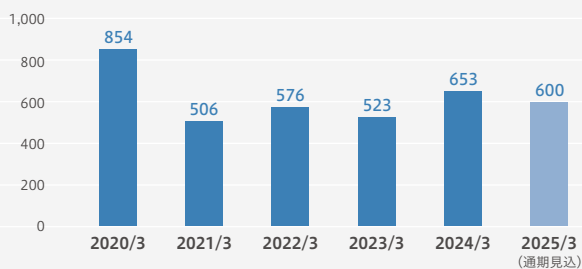
米国では、2023年に大型案件の受注を2件獲得することができ、2026年3月期の売上計上を予定しています。米国バス・鉄道市場における現在進行中の案件の次となる案件の獲得継続と、米国向け製品ラインナップの拡充による売上増加により、海外売上比率20%以上の達成を目指します。今回の大口受注の獲得を契機に、米国事業の人員体制の強化も進めています。

また、国内においても、価格の見直しや生産合理化による収益性の改善、事業譲渡(2024年3月、高電圧変圧器事業の事業譲渡を実施)等による収益性の高い事業を目指した選択と集中も進めており、引き続き当社グループ全体で資本効率を意識した利益成長を目指していきます。

2025年3月期も、引き続き、これらの育成分野の成長と改善を目的とした研究開発を継続します。

設備投資計画については、レシップ電子の新工場建設を進めています。2025年1月稼働開始を予定しており、受注増加に対応するための生産能力の増強と業務効率改善を目的としています。

研究開発費の推移 (百万円)



財務健全性の維持

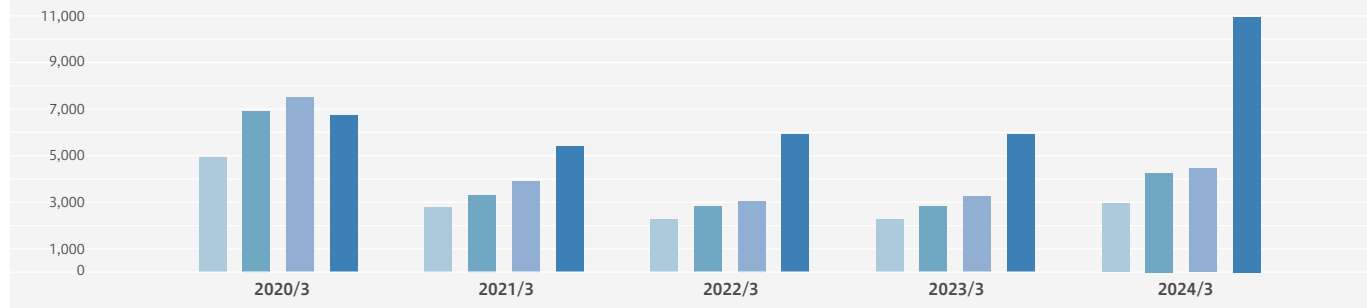
レシップグループは主要事業である輸送機器事業において公共交通に関する売上比率が大きいため、年度末に売上が偏重するという傾向があり、売上高の季節変動リスクがあります。これらのリスクに対し、資金調達の安定化を図るべく、短期・長期のバランスを取りながら資金調達を行っています。子会社の資金管理・調達に関しては、レシップホールディングス株式会社が一括管理し、国内主要子会社との間においてキャッシュ・マネジメント・システムを通じて供給することで資金調達の一元化および効率化を図っています。また、2024年3月期には、業績が好調に推移し資金繰りの改善が見られましたことから、積極的に短期借入金の返済を行

いました。今後も、事業状況に合わせ、柔軟かつ効率的な資金対応を進め、必要な投資については確実に実行していきます。

現預金・有利子負債とD/Eレシオの推移

	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
現預金(百万円)	2,194	3,333	4,094	3,179	2,964
有利子負債(百万円)	2,861	5,764	4,521	5,479	3,108
D/Eレシオ(倍)	0.56	1.17	0.95	1.17	0.45
自己資本(百万円)	5,078	4,912	4,775	4,688	6,881

四半期毎の売上高の推移 (百万円)



キャッシュフローの配分に関する考え方

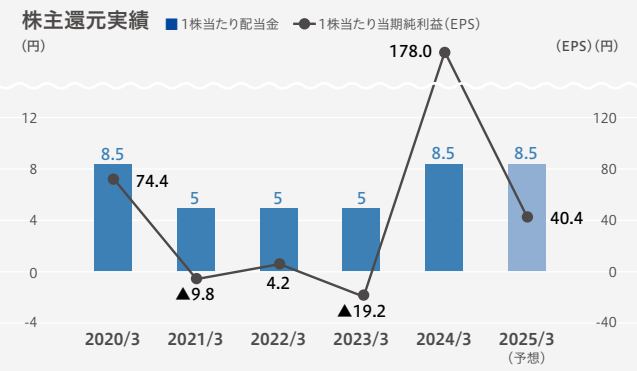
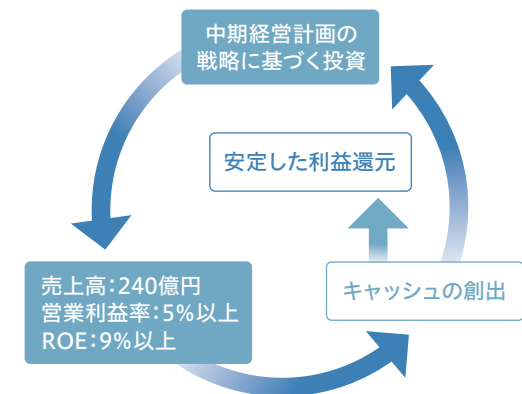
成長投資、株主還元および財務体質の健全化のバランスを確保しながら、経営資源を配分し、最適な資本構成を維持することを基本的な考えとします。その上で、創出したキャッシュフローは、持続的な利益成長を図り、企業価値の向上に努めるため、ビジョン実現に必要な分野へ、每期一定額以上の研究開発投資を行うことを優先します。また、モノづくり企業としての体制・品質維持による競争力の確保のため、工場設備を主体とした設備の維持・更新と生産性向上に係る投資を実施します。その次に、利益・資金計画および実績に基づき、配当水準を検討します。

企業の持続的な成長のため、研究開発・設備投資を行い、獲得したキャッシュをさらなる成長のために投資するという好循環の構築を目指してまいります。

株主還元

レシップグループは、持続的な配当を安定的に行うことを経営の重要課題であると認識し、業績動向、財務体質、将来の成長に必要な一定の内部留保の確保等を総合的に勘案することとしています。

これに基づき、2024年3月期の業績は2023年3月期に対し+3.5円となる8.5円とさせていただきます。2025年3月期には、同額となる8.5円の配当を予定し、今後も株主の皆様への安定的な利益還元を進めていきます。



事業概要

輸送機器事業

バス市場における車載機器・システムのトータルサプライヤーとして培ったノウハウを活かし、鉄道・自動車市場にも製品を展開し拡大してきました。バス・鉄道用電装機器総合メーカーとして、公共交通の運行や乗客の利便性向上を支える製品・サービスをソフト・ハード両面からサポートしています。これまでのモノだけでなく「モノ＋コト」ビジネスの創出を目指し、各事業者様が抱える課題に対してソリューションを提供することで、持続可能な輸送システムと安全・安心な街づくりの実現に貢献します。



事業環境・リスク

- ・人口減少に伴う地域交通の統廃合による需要減少
- ・生活様式の変化に伴う公共交通輸送人員の減少
- ・国内市場における価格競争の激化
- ・政策変更に伴う公共交通への設備投資方針の変更

事業環境・機会

- ・新紙幣発行に伴う設備投資需要の増加
- ・人流回復、インバウンド増加による需要の増加
- ・キャッシュレス化対応への需要の増加
- ・運行の効率化、無人化に対する投資の増加
- ・公共交通維持、活性化に向けた公的支援の増加

2024年3月期の実績

バス市場

- ・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
- ・新紙幣発行に伴う運賃箱の改造、ソフト改修売上の増加

鉄道市場

- ・米国向け列車用LED灯具の売上が継続
- ・新紙幣発行に伴う運賃箱の改造、ソフト改修売上の増加

自動車市場

- ・自動車用LED灯具の売上の増加

強み(競争優位性)

バス用電装機器のトータルサプライヤー

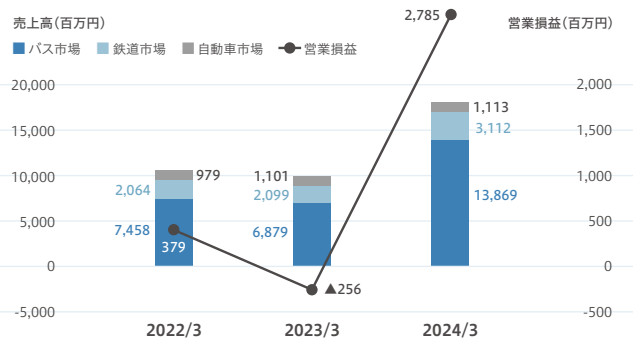
- ・システム的に連動したバス用製品の幅広いラインナップ
- ・全国の営業所による直販体制
- ・運賃、運行データのノウハウを活かした自社システム開発

鉄道市場での実績とワンマン鉄道市場での高いシェア

- ・信頼性が求められる鉄道業界での実績
- ・高いシェアを持つ販路と実績を活かした営業活動

海外仕様に対応した開発ノウハウ

- ・鉄道インフラの海外輸出に関するノウハウ
- ・米国AFC市場での導入実績(国内企業唯一の進出)
- ・グローバル視点を持った開発体制



新中計の実現に向けた戦略

バス市場

- ・トップシェアの維持とトータルサプライヤーとしての製品提案
- ・位置情報などデータ活用サービスの提供
- ・観光DXをテーマにした新たなサービスの展開

鉄道市場

- ・ワンマン市場以外(電車市場)の開拓
- ・バス市場のノウハウを活かした乗客情報システム製品の横展開

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

海外市場

- ・安定納入に向けた生産／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

戦略の進捗

米国AFC大口案件の獲得

2023年のカリフォルニア州でのAFC案件の導入実績が評価され、規模の大きな案件を獲得することができました。

オレゴン州、テキサス州のバス事業者様向けに、合わせて約2,000台超の導入を予定しており、2025年の売上計上を予定しています。本件を契機に米国事業の人員体制を強化し、受注済み案件の安定納入と更なる案件獲得を目指します。



North County Transit District
(カリフォルニア州)

産業機器事業

インバータ技術をベースに、産業用電源関連機器や産業車両(フォークリフト等)向け充電器を提供するほか、子会社レシップ電子において、自動車用電装品、産業機器関連など幅広い業界向けにプリント基板実装を行っています。カーボンニュートラル社会の実現に向け、業種を問わず産業全体で電動化の気運が高まっており、これまで培った充電・蓄電技術を活かして、脱炭素・エネルギーの有効活用などに貢献する製品・サービスを開発・提供することで持続可能な社会の実現に貢献します。



事業環境・リスク

- ・鉄、銅などの仕入価格の上昇
- ・海外メーカーとの価格競争の激化
- ・鉛蓄電池からリチウムイオン電池への置き換え
- ・新たな技術、規格の登場

事業環境・機会

- ・カーボンニュートラルに向けた電動化ニーズの増加
- ・荷物量増加に伴う物流市場の成長と安定したフォークリフトの需要
- ・AGV/AMR(自律走行搬送ロボット)の増加に伴う非接触充電需要の増加
- ・生産拠点の国内回帰

2024年3月期の実績

電源ソリューション市場

- ・物流市場の活況に伴い、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

- ・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

- ・産業機器向け基板実装売上が増加

強み(競争優位性)

バッテリー式フォークリフト用充電器の高いシェア

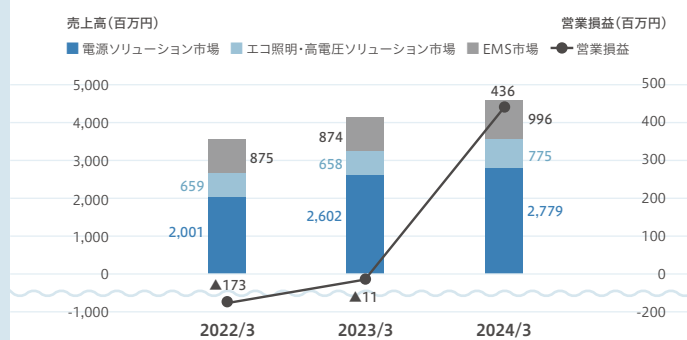
- ・国内市場での知名度と販路を活かした営業活動

電力変換技術

- ・充電(インバータ技術)、蓄電技術
- ・防塵・防水技術に基づく高い安全性、耐久性

車載分野向けの製品開発・生産のノウハウ

- ・車載市場で培った高品質で信頼性の高い基板実装力
- ・産業集積地に近い立地を活かした生産拠点



新中計の実現に向けた戦略

電源ソリューション市場

- ・物流市場(AGV/AMR向けなど)への拡販
- ・成長市場(物流、EVバス向けなど)への充電システムとしての製品展開
- ・サプライチェーンの見直しによる原価改善

EMS市場

- ・車載向け製品売上拡大と生産能力向上
- ・新規取引先(半導体製造装置、ロボット向けなど)の開拓
- ・調達・設計も含めた一貫受注体制の整備

戦略の進捗

レシップ電子新工場の建設

自動車の電子化進展に伴う電子部品の増加による受注増加に対応するため、プリント基板実装を行う新工場の建設を開始しています。2024年10月竣工、2025年1月からの稼働開始を予定しており、新工場稼働開始後の生産能力は現在の約1.5倍を目指しています。新工場では、車載用一貫生産体制を立ち上げるほか、生産能力増強により、新規取引先の開拓による売上増加を目指します。



工場イメージ図

新しいあるべき姿 1Value 4Stance

「VISION2030」実現のため、 全社員が主体的に行動し、 共に成長し続ける組織へ

レシップホールディングス株式会社
専務取締役

三井 紘子

「VISION2030」実現を基軸とした組織改革

長期ビジョン「VISION2030」を実現するためには、レシップグループが持つ強みを最大限に活かし、さらなる進化を遂げる必要があります。レシップグループの強みは、お客様の要望を実現する力と、最後までやり遂げる姿勢です。しかし、これまでは、お客様の要望を起点に奮闘はしても、私たちが自ら課題を示し、解決策を提案するような企業文化ではありませんでした。「VISION2030」を掲げ、お客様・社会のために自らの役割を広げ、モノ+コトの新しい価値を提供する会社になるためには、これまでの強みをベースに、新たな企業文化をつくる必要があると考えています。

2021年に策定した「VISION2030」では、当社が今後どのように成長し、どのような目標を達成するのかを社員主体で明確にすることが重要だと捉え、部門長を中心に部門横断で議論を重ねることで目指すべき姿を共創しました。それから3年間にわたって開催した全社員参加型のワークショップを通じて、長期ビジョン実現に向け、何を目指し、どんな行動をしていくべきか、それぞれの観点から話し合いを重ね、2023年12月にレシップグループの新たな「バリュー」を策定しました。この過程を通じて、全社員がオーナーシップを持ち、自分で考え、行動する文

化を育むことを目指しました。部門横断的な組織であるBU（ビジネスユニット）制の導入もメンバーが自分の意見を打ち出しやすい環境になるよう整備し、部門間の連携を強化しました。長期ビジョンの数値目標は、守りの姿勢だけでは達成できません。私たちが自ら提案し、新しいビジネスを創出して初めて目標を達成することができます。これまでの売り切り型ビジネスだけでなく、継続的な価値提供を目指すことで、安定した経営を実現するためには、全社員が一丸となって新しい挑戦に取り組むことが不可欠です。

そのためにも、一人ひとりが主体的に考え、みんなが共感できる新しい考え方を取り入れる必要がありました。それぞれがオーナーシップを発揮して、自分たちの手で未来を切り拓く姿勢を持つことが、一人ひとりの人生の豊かさにつながり、レシップのさらなる成長の源泉になると考えています。

レシップグループの新しいあるべき姿 「1Value 4Stance」に込められた想い

このたび策定した「1Value 4Stance」の理念は、長期ビジョンを実現するためのレシップ社員のあるべき姿であると同時に、レシップがお客様や社会に対して提供する価値を示しています。レシップの価値を表現した「1Value」には、「Take Ownership & Initiative」を掲げました。全社員がオーナーシップを持って



新しいあるべき姿「1Value 4Stance」を策定

LECIP Value

Take Ownership & Initiative
オーナーシップをもって踏み出そう

Our Stance

Customer Success
カスタマーサクセスを起点に本質を見極めよう

Data Driven
事実をデータで正しく把握しよう

Trust & Open mind
オープンマインドで高め合おう

Fail Fast
失敗を成功につなげよう

仕事に取り組むことを示しています。オーナーシップには、「主体性」と「当事者意識」の2点が重要だと考えています。主体性は生まれながらに持つ自分の内側から湧き出る「やりたい」というエネルギー、当事者意識は自分の外側から取り込んだ、自分の重要なテーマをもっとよくしようということだと認識しています。当社の社員は、「自分たちが社会インフラの一部を支えるんだ」という当事者意識を既に持ち合わせていますので、これからは長期ビジョンに向けて各チームの目標を明確に持ち、視野を広げながら、会社全体で当事者意識を高めていきたいです。また、主体性という面では、これまでのモノを中心とした事業構造における効率的な運営のための上意下達の体制では、抑えられてきた部分もあると感じています。そのため、より主体性が発揮できるような仕組みを構築し、当事者意識を今以上に高めていけるよう、社内で多様なアイデアや知見を集積し、それらを行動に移すことで価値あるものを生み出していきます。

また、社員一人ひとりの姿勢を示した「4Stance」では、

Take Ownership & Initiative:

レシップがこれまで培ってきた「やり抜く力」「お客様に寄り添う姿勢」をベースに、変わりゆく社会や環境における様々な課題に対して、視野を広げ視座を高めながら、業務やキャリアにおける自らのテーマに対して主体的に取り組んでいく。

Customer Success:

お客様の成功を起点として、レシップグループから新しい価値を提案し、提供する。

Data Driven:

思い込みではなく、事実をデータに基づいて正しく把握することで変化に対応していく。

Trust & Open mind:

今持っていないものを取り入れる柔軟な思考によって、社内外でのチームワークを高めていく。

Fail Fast:

新しいことに挑戦するために、失敗を恐れず、トライアンドエラーしながら行動する。

「Customer Success」、「Data Driven」、「Trust & Open mind」、「Fail Fast」を掲げ、「1Value」であるオーナーシップを発揮するにあたってのポイントをまとめています。

この「1Value 4Stance」の理念は、単なるスローガンではなく、全社員が日々の業務の中で体現すべき指針として、自分で考え、行動する文化を育み、将来の当社の強みとすることを目指しています。

また、この新たなバリューは、2024年4月に行った人事制度改革に連携させています。「1Value 4Stance」を人事制度における新たな期待行動のスタンダードとして設定し、社員一人ひとりの挑戦を支援し、その成果を適切に評価する仕組みを導入していきます。（詳細はP27へ）

共に成長し続ける組織になるために

全社員が自分の役割に対して高い当事者意識を持ち、自らの成長と組織の発展に貢献できる環境を実現することで、常に革新を追求し続ける組織でありたいと考えています。全社員が一丸となって新しい挑戦に取り組む姿勢により、会社としての利益追求だけではなく、社会課題の解決により持続可能な成長を実現していきます。また、社員一人ひとりが「レシップの一員」としての誇りを持ち、自己成長と組織の発展に努めることで、「VISION2030」の実現を目指して、全社員が主体的に行動し、共に成長し続ける組織を築いていきます。



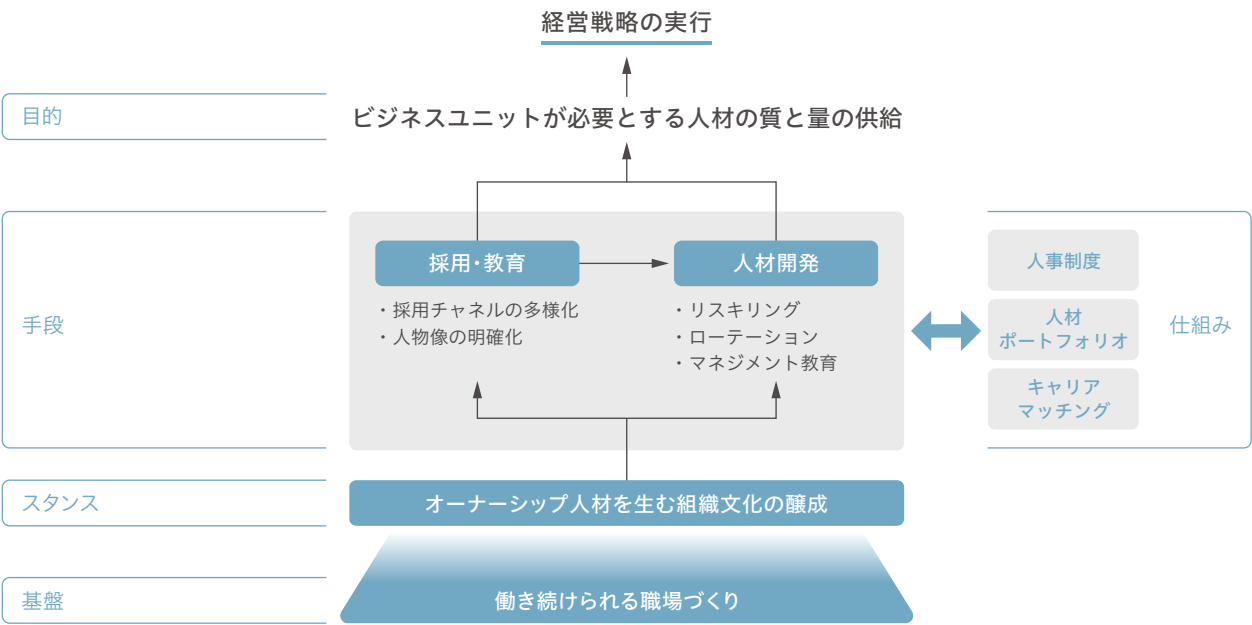
人材戦略

人的資本経営の考え方

当社グループでは、人材は企業の持続的な成長を可能にするための重要な無形資産と捉えています。そのため、それぞれの人材の持つ能力が最大限発揮されるよう、環境づくりと個々のキャリア像に照らし合わせた成長機会の提供を行っています。

VISION2030の達成に向け、今年(2024年)にあるべき人物像(1Value 4Stance)と併せ人事制度の刷新を行いました。多様性に富んだ人材が、同じ企業カルチャー・価値観の中で、同じベクトルに向かって進んでいけるよう工夫をしています。

AFC・TMS・EMSの各ビジネスユニットを軸とした事業戦略を進める上で必要となる人材の質と量を確保し続ける人事施策を今後も展開してまいります。



人材マテリアリティ	項目	前中期計画(2021～23年度)の実績	現中期計画(2024～26年度)の取組
ビジネスユニットが求める人材の供給	人材採用	・新入社員研修などの自社強みを活かした採用活動の強化 ・人材エコシステムのコンセプトに沿ったアルムナイ活動や社員紹介制度の仕組み作り	・選び選ばれるための採用マーケティングの強化
	人材開発	・戦略の実行に必要なスキル向上に向けたリスキリング機会や自律的学習機会の提供	・持続的成長に向けた人材ポートフォリオおよびサクセッションプランの運用
	人材維持	・特定のITスキルを持つ社員に対する新卒手当の創出	・キャリア自律に向けた仕組みの整備と教育の強化
オーナーシップ人材を生む組織文化の醸成(=提案型組織作り)	—	・VALUEおよび人事制度改定を通した求める人物像および期待行動の明確化 ・エンゲージメントサーベイの実施によるノウハウの蓄積	・理念共有活動や新人事制度の運用を通した新しいVALUEおよび期待行動の浸透 ・エンゲージメントサーベイ結果を元にした数値の継続的改善。そのキーとして管理者教育の強化
働き続けられる職場づくり	—	・「仕事と育児の両立」を軸とした施策展開 ・男性社員の育休取得率の向上 ・柔軟な働き方の支援	・当社におけるWell-beingの定義づけと実践

新人事制度の導入

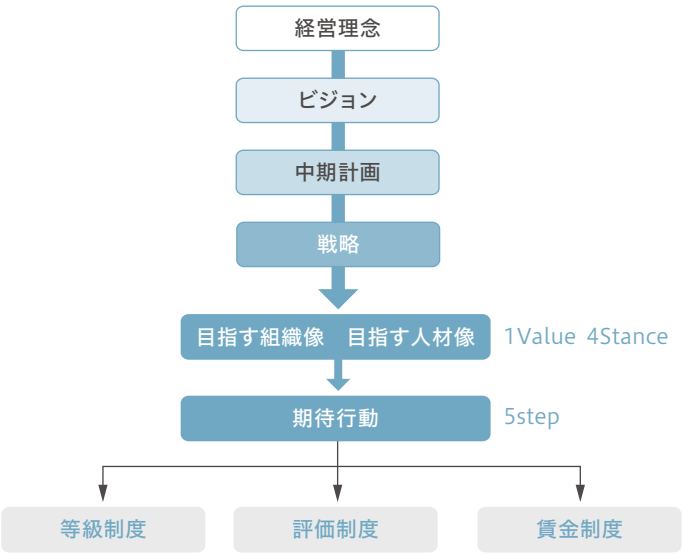
新人事制度の導入の背景、コンセプト

当社は長期ビジョン「VISION2030」に向けて、新たな事業領域に挑戦しています。そのためには、従来の受注型から提案型組織へと変革することが必要です。今回の人事制度変更は、このビジョン実現に向けた組織風土の変革を目的としています。

今回の人事制度変更で最も重視したことは、提案型行動とは何かを突き詰め期待行動として定義すること、また新しいVALUE(1Value 4Stance)との一貫性を持たせること、この2点です。例えば期待行動の最初のステップとして、自分のユーザーを取り巻く環境やニーズの深い理解を掲げています。メーカーである当社としては自社の持つシーズを優先にしていまいがちですが、それでは真の顧客ニーズに沿った提案行動とは言えません。また提案活動を早く回すため、失敗を恐れない(fail fast)という新しい価値に沿って、早く顧客に働きかけ反応を出すステップを入れています。

また、これまで曖昧な部分があった個々の役割についても明確にしました。特に管理職については役職の種類や階層も一新し、ポジション別の役割を明確にしています。

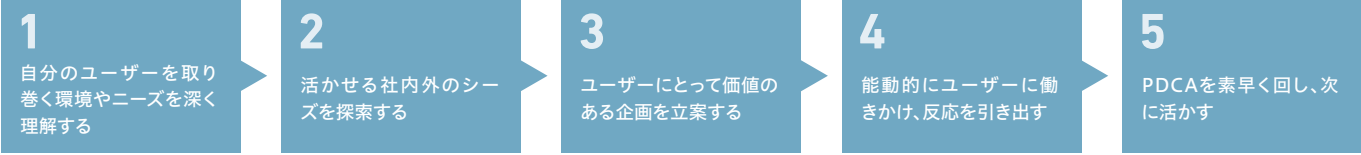
以上のように、個々の社員への期待行動や期待役割を明確に伝えることを、今回の人事制度変更において重視しています。



人事制度改革の骨子

等級制度	評価制度	賃金制度
管理職層は「職務内容」、一般職(非管理職)層は「期待役割」を等級の軸とし、各等級に求める内容を明確にしました。また専門職コースを設けるなど、複線型人事制度としました。	成果のみではなく、成果を生み出すための行動も評価する制度としました。管理職と非管理職で評価方法を変え、自身の業績・行動の状態をわかりやすくフィードバックし、成長につなげます。	職務内容や期待役割によって処遇にメリハリをつけるとともに、成果(評価)にしっかりと報いる仕組みとしました。また採用力確保のため、若年層の賃金ベースの底上げを行いました。

期待行動5ステップ



人事制度変更のスローガン「3つのmake」

make <u>difference</u> 違い[変化]をもたらす	●受注型から提案型組織への変革に向けた期待行動を明確にする。 ●個々の役割を明確にし、役割に基づいた目標を明確にする。 ●役割・難易度・成果をベースに報酬に差をつける。
make <u>sense</u> 腹落ちする	●戦略～あるべき人材像～期待行動～制度設計まで、論理性をもって一貫して説明できる制度とする。 ●誰にとっても公平で、希望の持てる制度とする。 ●人事制度を出来る限り公開し、透明性を高める。
make <u>a new culture</u> 新しい文化をつくる	●期待行動の浸透を通じ、失敗を恐れない企業文化を醸成する。 ●複線型キャリアパスを用意し、各社員が主体性をもってキャリアデザインできるようにする。 ●各社員の選択を受け入れ、お互いに尊重する文化をつくる。

人材戦略

採用・教育

ビジネスユニットが必要とする人材の質と量を確保するため、採用チャネルの多様化を進めています。

新卒採用については、大学との連携や早期インターンシップの実施等により、早い段階から学生の認知度向上を図ることと併せ、選考段階において入社後のキャリアイメージをできる限り伝えることで、入社意欲の向上と入社後の早期離職の防止につなげております。また、当社の特徴として、入社後に6ヵ月間の新入社員研修を組んでおり、この間に様々な外部機関と連携して新社会人

としての教育から専門教育まで幅広く実施しております。この手厚い新入社員研修を新卒採用にも活用することで、毎年、優秀な学生の確保につなげております。

また中途採用については、採用マーケティングの強化に加え、社員紹介やアルムナイなど、幅広いチャネルを確保することにより、優秀な人材の確保に努めております。とりわけ、今後の海外事業の拡大を見据え、海外ビジネス経験の豊富なキャリア採用に積極的に取り組んでおります。

新入社員教育

当社の新入社員研修は、4月中旬までに会社の事業内容や各組織の職務内容を学びます。4月後半には配属先面談にて仮配属を決定します。5月から9月までは仮配属先でのOJTと人事主導の専門教育を並行して進めるとともに、「ものづくり研修」と呼ぶ、新入社員のアイデアを取り入れた新製品のプロトタイプを数人のチームに分かれて制作します。

毎年、文系学生をはじめ機電系・IT系以外の学生も多く入社していますが、新入社員たちは6ヵ月間の研修を通してしっかりと実務に役立つスキルを身に付けていきます。

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
入社オリエンテーション						
仮配属先の決定						
仮配属先でのOJT						
専門教育						
ものづくり研修						
ものづくり発表会						

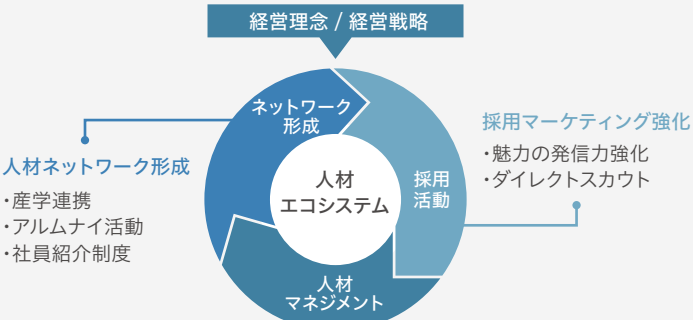
新入社員教育担当の宮部です。新入社員教育を担当して10年以上になります。新人たちは、ものづくり研修を経てスキル向上と併せ、メーカーとして必要な協働の大切さを学んでいきます。また最近の取り組みとして、集合研修から個々のスキルレベルに合わせた教育カリキュラムを組むようにしています。毎年20名前後の若者を受け入れ、成長する姿を見ることは、自身の働きがいにもなっています。

人事部 宮部 憲司



キャリア採用

当社ではキャリア採用を積極的に行っており、社員の約75%が中途採用によるものです。また、近年は退職した社員の再入社が増加しており、即戦力として歓迎されています。会社もアルムナイ活動を通じて再入社を支援しています。さらに社員紹介制度を通じた入社者も増えており、昨年度は7名がこの制度を通じて入社しました。



アルムナイ活動

人材開発

提案型組織に必要な経験・スキルの底上げと併せ、事業戦略の実行に必要な特定スキルの向上に向けた人材開発に取り組んでおります。

2030年の目標を掲げた「VISION2030」の実現に向けては、これまでの受注対応型のビジネスモデルから、市場やお客様の声をベースに新しい製品・サービスを生む顧客起点のビジネスモデルへの変革が必要となります。それに向けて新規ビジネスの創出をミッションとするビジネス開発センターにおいて、若手社員を積

極的に配置し実践の中で多くの学びを得る成長機会を提供するとともに、既存事業においてもマーケティング研修等の実施を行っております。また技術分野においても、ITアーキテクチャ設計ができる人材の育成と確保のため、資格取得の推奨等と併せ、計画的なジョブローテーションによる成長機会の提供に努めております。

IT人材の育成と確保

当社では事業戦略の実行に必要なIT人材の育成を進めています。特に、お客様のニーズを製品やサービスに変換するITアーキテクチャ設計のスキルアップに注力し、外部講師を招いたリスキリング研修や自社サービスを教材とした研修を行っています。また、スキル取得のモチベーション向上と人材維持のために、ITアーキテクト手当を設け、スキルレベルや成果に応じた手当を支給しています。

その他にも、組み込み系技術に対するサーバー・ネットワーク講習や間接部門の社員に対するプログラミング講習など、リテラシーレベルから高い専門教育まで幅広く実施しております。新人教育で培ってきて様々な教育機関とのつながりが、リスキリング講習においても活かされています。

ITアーキテクト手当

対象者	管理職を除く正社員全員
審査基準	成果創出×スキル×指定する資格
手当	レベル1～4に応じて1～10万円/月



リスキリング研修



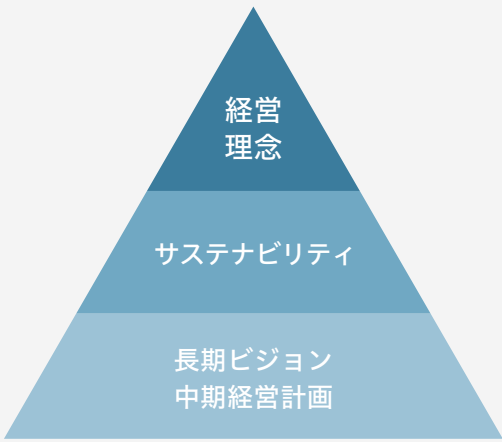
		指標および目標	2022年度	2023年度	2025年目標
ビジネスユニットが求める人材の供給	人材採用	新入社員採用人数※	21名	22名	設定なし
		中途社員採用人数	47名	42名	設定なし
	人材開発	社内リスキリング講習の受講人数	17名	125名	50名以上
		オンライン講座の自己学習率	25%	30%	50%以上
	人材維持	ITアーキテクト認定者(非管理職のみ)	6名	9名	15名以上
オーナーシップ人材を生む組織文化の醸成		※指標検討中	—	—	—
働き続けられる職場づくり		育児休暇取得後の復帰率	100%	100%	100%
		男性育児休暇取得率	11%	67%	100%
		有給休暇取得率	75%	69%	75%以上

※新入社員の人数は次年度4月の入社者数

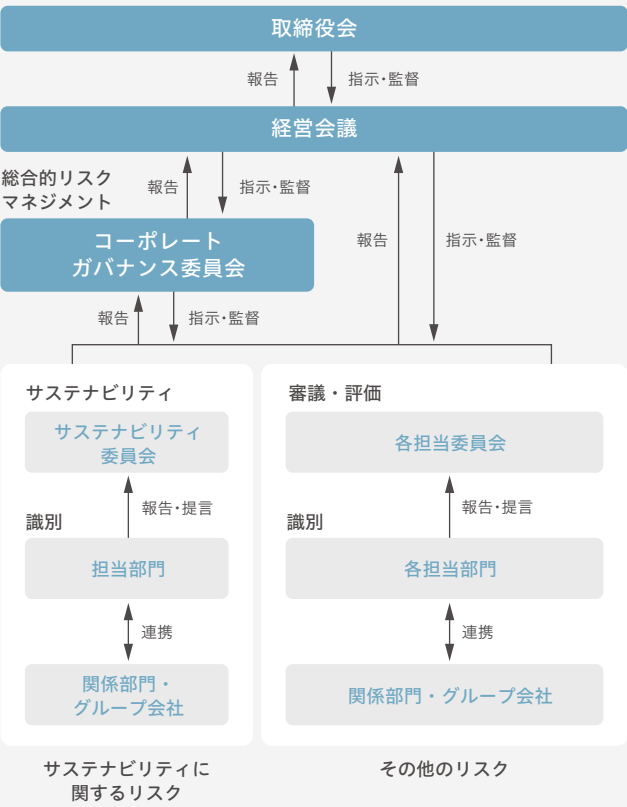
サステナビリティ経営

「快適な日常を実現する」ために

レシップグループは、経営理念のもと、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に取り組むため、マテリアリティを特定し、事業戦略とサステナビリティ課題・目標を一体化しました。これらのマテリアリティのもと、長期ビジョン、中期経営計画に基づいた事業展開を行うことで、レシップグループの強みを活かした新たな価値創造による社会課題の解決を目指します。



サステナビリティ推進体制

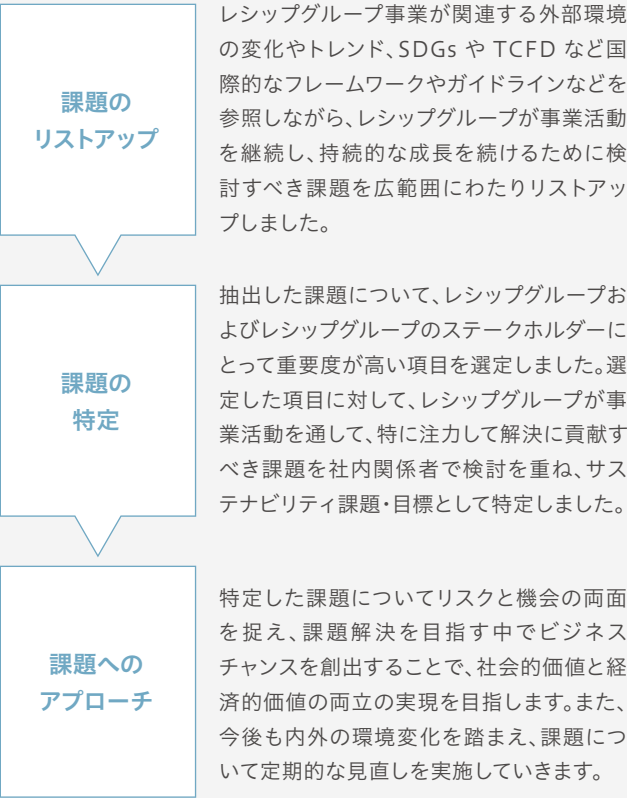


レシップグループは、2022年4月に執行役員を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、グループ全体のサステナビリティに関する推進体制を強化し、取り組みを進めています。グループ全社よりメンバーが参加し、レシップグループにとって重要な課題であると認識するサステナビリティに関するリスク・機会に対し、具体的な活動を議論・決定するために、必要に応じた頻度で会議体を開催しています。重要な案件については、サステナビリティ委員会より、経営会議および取締役会に上申し、経営方針の策定・経営判断に取り入れています。

マテリアリティの特定

レシップグループは、取り組むべきマテリアリティについて以下のプロセスで分析を行い、特定しました。特定したマテリアリティについては、今後も適宜見直しを行っていきます。

マテリアリティ特定プロセス



サステナビリティ課題・目標(マテリアリティ)

マテリアリティ(課題)	主な施策	関連するSDGs
-------------	------	----------

使いやすく持続可能な輸送システムの提供

- ・公共交通の利便性向上
- ・キャッシュレス化の推進
- ・運転士の負担軽減への貢献
- ・バスロケーションシステムのラインナップ拡充
- ・現金以外の新たなチケットングシステムの開発
- ・乗務員支援システムの機能拡充と導入数拡大
- ・利用者向け情報システム・乗務員支援システムの多言語化
- ・路線バス収入データ等の可視化



脱炭素社会への貢献

- ・エネルギーマネジメントシステム事業の育成
- ・再生可能エネルギーの活用推進
- ・製品の小型・軽量化、低CO₂化
- ・温室効果ガス排出量の削減
- ・蓄電、充電技術を活用した新製品の開発
- ・社内太陽光発電設備への投資、社有車のEV化
- ・環境負荷を意識した製品設計
- ・生産性の改善によるエネルギー消費量削減
- ・サプライヤーとの協調による排出量削減 (Scope1,2)



持続可能なものづくり

- ・環境負荷物質の削減
- ・製品の品質向上
- ・サプライヤーとの関係構築
- ・地域社会との共生
- ・環境設計ガイドラインに基づいた製品開発
- ・品質マネジメントシステムの運用による信頼される製品の提供
- ・グリーン調達ガイドラインの実施
- ・地域との交流による相互理解の促進



企業の成長を支える人材の確保・育成

- ・ビジネスユニットが求める人材の供給
- ・提案型組織への変革に向けた人材開発
- ・社員エンゲージメントの向上
- ・働き続けられる職場づくり
- ・選び選ばれるための採用マーケティングの強化
- ・人材ポートフォリオおよびサクセッションプランの運用
- ・1Value 4Stanceおよび期待行動の浸透
- ・エンゲージメントサーベイ結果の継続的改善
- ・当社におけるWell-beingの定義付けと実践



高い企業倫理を徹底するための体制づくり

- ・誠実で公正な事業活動
- ・コーポレート・ガバナンスコードを活用したガバナンス強化
- ・情報セキュリティの強化
- ・社内規定の整備とコンプライアンス意識の向上
- ・改訂コーポレート・ガバナンスコードへの対応
- ・ISMSの運用によるセキュリティ体制の強化



ステークホルダーとの関わり

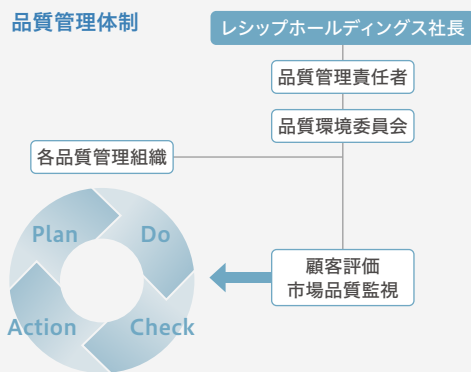
お客様との関わり

品質方針

顧客視点での品質の在り方を念頭に、お客様の期待に応えられる製品およびサービス品質レベルを達成すべく常に改革にチャレンジします。

レシップグループでは、品質環境システムを構築・運営をし、品質維持向上に努めています。その中で、特に重要な、お客様の声や要望に耳を傾け、開発する製品・サービスに積極的に反映する取り組みを実施しています。

品質管理体制



取引先との関わり

基本方針

取引先様とのコミュニケーションを充実させ、品質向上・カーボンニュートラルの実現・環境負荷物質の削減に向けた活動を展開します。

レシップグループでは、持続可能な社会・環境の実現に向けて、自社のみならず、取引先様と連携を取りながら、QCDSE (Quality, Cost, Delivery, Safety, Environment) の実現に向けた活動を継続してゆきます。

人権の尊重

レシップグループの行動憲章において、サプライチェーンに対する人権尊重の働きかけを行う旨を定め、グローバル企業としての社会的責任を強く認識し、サプライチェーンに対しての労働環境改善などの働きかけや、社内での必要な教育の実施に努めています。

レシップグループ行動憲章 抜粋(人権の尊重)

すべての人々の人権を尊重する経営を行う。強制労働、児童労働を認めず、また、若年労働者を健康や安全が危険にさらされる可能性がある業務に従事させることを認めない。



工場見学



清掃活動

地域社会との関わり

地域社会の一員として、近隣の児童・生徒向けの工場見学・職場体験や、環境保全活動および工場近隣の清掃活動、地域の皆様との交流などの地域貢献に取り組み、市民社会のパートナーシップを推進しています。

株主との対話

中長期的な企業価値の向上を図るために、株主・投資家の皆様との建設的な対話に取り組むことが重要であると考えています。投資判断に必要な情報の適切な開示と理解促進のための情報開示の充実にも努めてまいります。24年3月期は、年2回の決算説明会、年2回の株主報告書の発行、統合報告書の発行、機関投資家との個別ミーティングを実施しました。

ディスクロージャーポリシー

情報開示の基準

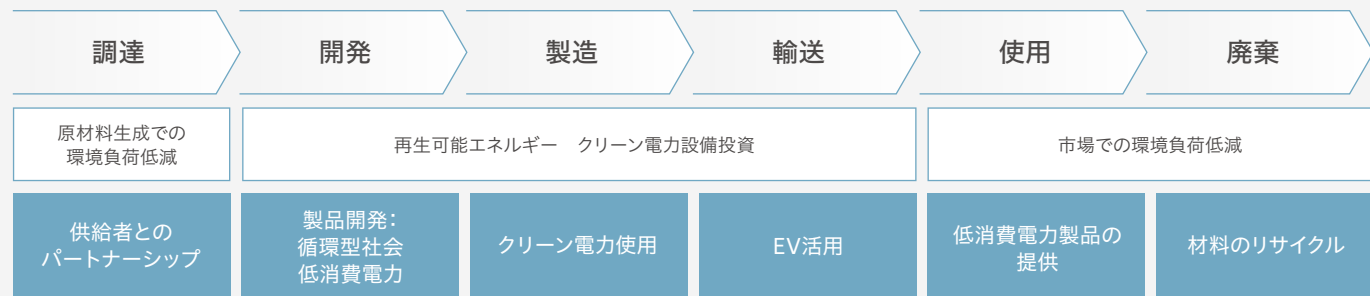
当社は、会社法、金融商品取引法および証券取引所の定める適時開示規則に沿って、情報開示を行っております。また、適時開示規則に該当しない情報であっても、当社への理解をより深めていただけるよう有用な情報提供を行い、「透明性の確保」に努めてまいります。

環境への取組

◎レシップグループ 環境VISION

サステナブルな社会の実現に向けて、地球環境に配慮した魅力あふれる製品とサービスを提供します。

各プロセスにおいて環境に配慮した事業活動を推進します。



レシップグループではライフサイクルの各プロセスを通して一貫して環境に配慮した活動を展開しています。上流においては、供給者とのパートナーシップを強化し、供給者のカーボンニュートラル推進に協力すると共に、CO₂排出量の少ない材料・環境負荷物質の削減材料への転換を進めています。製品開発においては、CO₂排出量の少ない材料・環境負荷物質の削減材料を使用した製品開発、下流工程でのCO₂排出を抑えるためにより消費電力の少ない製品開発を進めています。さらには循環材料を積極的に使用すると共にリサイクルしやすい構造を意識した設計を進めています。

生産活動においては、事業所に太陽光パネルの設置を進め、2030

年度には生産活動の使用電力の30%を太陽光パネルの発電電力に置き換えます。さらには次世代クリーン電力の導入やクリーン電力の購入により事業活動からのCO₂排出ゼロを目指しています。事業活動・製品輸送においては、燃焼燃料ゼロを目指し社有車のEV化を進めると共に、物流業界の改革に対応した輸送体制への転換を進めて行きます。こうした活動を通して、サプライチェーン／ライフサイクル全体を通じたCO₂排出量ゼロを目指すとともに、環境負荷を低減した製品を供給することにより地球環境保全に取り組んでいきます。

中期経営計画RT2026期間でのサステナビリティ活動

製品開発



レシップグループの製品開発においては、環境負荷低減を進めます。

- ・製品の低消費電力化
- ・リサイクル可能な製品設計
- ・リサイクル材の積極的な使用
- ・環境負荷物質の非含有化

生産・ビジネス活動



レシップグループでは、カーボンニュートラルを目指し積極的に設備投資を進めます。

- ・Scope1:EV車の導入で燃焼燃料削減
 - ・Scope2:新第1工場に屋根ソーラーパネル設置予定
- 再生可能エネルギー率12.3%を目指します。

パートナーシップ



レシップグループは、積極的な情報公開とコミュニケーションの充実を図ります。

- ・環境影響評価の実施と監視・情報公開
- ・地域に根差した生物多様性保全活動に積極的な参画

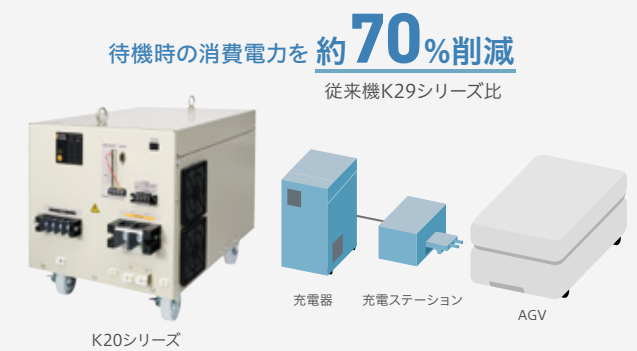
カーボンニュートラルに向けて

レシップグループは2050年度のカーボンニュートラルに向けて、計画的な使用燃料の削減、使用電力の削減、および再生可能エネルギーの導入拡大を推進しています。

2023年度・2024年度の実施事例

低消費電力製品の開発

- ・待機電力を大幅に削減したK20シリーズ【2024年度販売開始】



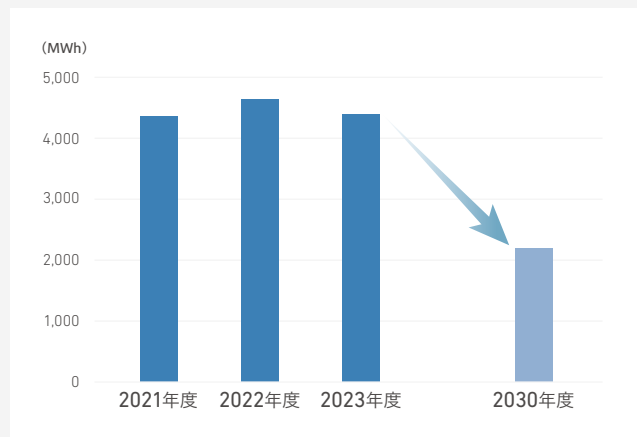
お客様の使用時におけるCO₂削減製品の開発を進めています

輸送・移動手段の環境配慮車両(EV・HV)への置換え

- ・EV 3台、HV 3台をガソリン車から置換え【2023年度実績】
- ・将来のEV化に向けて急速充電器を導入



購入電力量推移

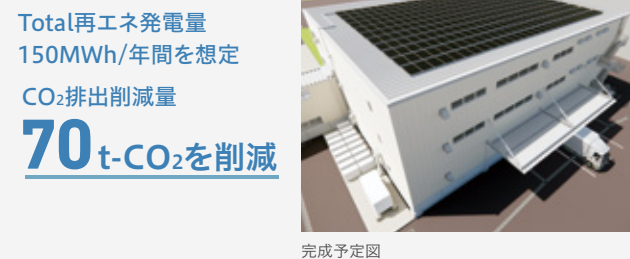


太陽光パネルの増設

- ・ソーラーカーポートの導入【2023年度】
本社構内に267.52kWのパネルを備えたソーラーカーポートを設置



- ・ソーラーパネル増設【2024年度計画】
新第1工場(建設中)の屋上に127.8kWのパネルを増設



2024年度までの施策による期待効果

- ・再エネ電力量:610MWh/年間
➡ CO₂排出削減量:280t-CO₂を削減

2030年度目標に向けた更なる取組

- ・太陽光パネルの追加導入を検討しています。
- ・太陽光発電電力の有効活用に向けて蓄電システムの導入を検討しています。
- ・次世代クリーン電力設備の導入検討を開始しています。
- ・省エネ設備への転換を行います。

TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示

レシップグループは2021年10月に「気候関連財務情報開示タスクフォース(以下、TCFD)」の提言に賛同することを表明しました。以下の4項目について、引き続き情報開示を推進していきます。

ガバナンス

- ・取締役会による監督体制として、所管する社内重要会議体で審議した気候関連の課題と対応について、年1回以上経営会議を通じた報告を受け、取締役会において審議の上、決議。
- ・取締役を委員長としたサステナビリティ委員会を設置。気候変動等による事業リスク・機会の共有や対策の検討、企業情報開示についての方針検討・決定・進捗管理を実施。
- ・品質担当執行役員を委員長とした品質環境委員会を設置。品質や環境の維持管理とグループに変わる品質・環境問題の解決の推進を実施。

戦略

- ・国内グループ会社の輸送機器事業および産業機器事業を対象に、分析対象を2030年と設定し、事業活動に対して気候変動が及ぼす影響評価を実施し、事業活動に与える影響を分類。
- ・輸送機器事業では、マイカー保有の規制強化により自動車生産台数は減少する一方、公共交通の利用が推奨され公共交通の利便性が求められる。産業機器事業においては、電動化ニーズの高まりにより、製品の省電力化および電力変換の高効率に対する需要が高まることを機会と認識した。
- ・事業全体のリスクとして、原料・資源の価格高騰、災害の激甚化による工場の稼働停止等への対応の検討が必要であると認識した。
- ・これらの機会・リスクを、中期経営計画および長期ビジョンの事業戦略の中で、対応を行う。

リスク・機会		影響
リスク	政策・法規制の変化	・炭素税の導入による原材料等調達コスト・物流コストの増加 ・化石燃料を使用した車両保有規制の強化、燃料価格の上昇に伴う顧客の設備投資抑制 ・グリーン電力購入に伴う電力調達費用の増加
	変化する顧客行動	・環境に対する顧客意識の変化による環境対応(省電力・省資源等)製品の需要増加および対応の遅れに伴う機会損失
	異常気象の激甚化	・物流網の寸断による調達・製造能力の低下 ・異常気象による工場稼働停止
機会	電動化の推進	・自動車・産業車両(フォークリフト、AGV)のEV化が進むことによる、既存製品の置き換えやEV向け製品のビジネス機会の拡大 ・エネルギー効率を高めた充電器の需要増加、効率運用へのニーズ増加充電器・蓄電池の活用範囲の拡大
	公共交通利用の推進	・公共交通の利用が推奨されることによる利用客数の増加に伴う設備投資の増加 ・MaaS関連ビジネスの機会拡大 ・公共交通網の維持・充実に対する公費投入 ・公共交通の効率的な運用(キャッシュレス・運行管理負担軽減等)に対するニーズの増加

※国際エネルギー機関(IEA)および気候変動政府間パネル(IPCC)などを参照し、シナリオ分析を実施

リスク管理

- ・気候変動に関する事項を所管する担当部門が、社内関係部門やグループ会社と連携して状況の把握を行い、サステナビリティ委員会またはその他の社内重要会議体にて報告・提言。
- ・識別されたリスクと機会については、経営会議を通じて取締役会に報告。(年1回以上)
- ・サステナビリティ委員会およびその他社内重要会議体は、必要に応じて、コーポレートガバナンス委員会に報告・提言を行う。
- ・取締役会は、サステナビリティ委員会およびその他社内重要会議体等から気候変動に関するリスク管理の状況と対応を含む統合的リスク管理の状況と対応について報告を受け、監督を行う。

指標と目標

- ・2050年度までにカーボンニュートラルを実現することを目指し、そのマイルストーンとして2030年までの削減目標を設定。
- ・2030年度までに、Scope1,2の削減。

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

私たちレシップグループは、『『省エネルギー』『地球環境対応』『セキュリティ強化』を通じて、快適な日常を実現するための製品・サービスを社会に提供する』ために、お客様や株主の皆様をはじめとするすべてのステークホルダーの利益を尊重した経営の実現およびコーポレート・ガバナンスの強化を経営上の最重要課題として認識し、以下に掲げる5つの基本方針に基づく取り組みを行っております。また、レシップグループは、持株会社制を採用しており、各事業会社に対し、管理・監督およびグループ経営戦略に沿った経営指導を行うことにより、レシップグループ全体のガバナンスをより一層強化することに努めております。

コーポレート・ガバナンスの基本方針

- (1)株主の権利・平等性の確保
- 株主総会における権利行使に係る適切な環境整備等により、株主の実質的な権利を確保し、かつ、あらゆる株主の実質的な平等性を確保します。
- (2)ステークホルダーとの適切な協働
- ステークホルダー尊重の企業文化・風土を醸成し、お客様、株主、社員、取引先、地域社会等のステークホルダーとの適切な協働により、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の創出を実現します。
- (3)適切な情報開示と透明性の確保
- 財務情報のみならず、経営方針、経営課題、事業活動状況、C S R活動等、有用性の高い企業情報の適切な開示・提供に主体的に取り組むことにより、株主等との建設的な対話を行うための基盤を構築します。

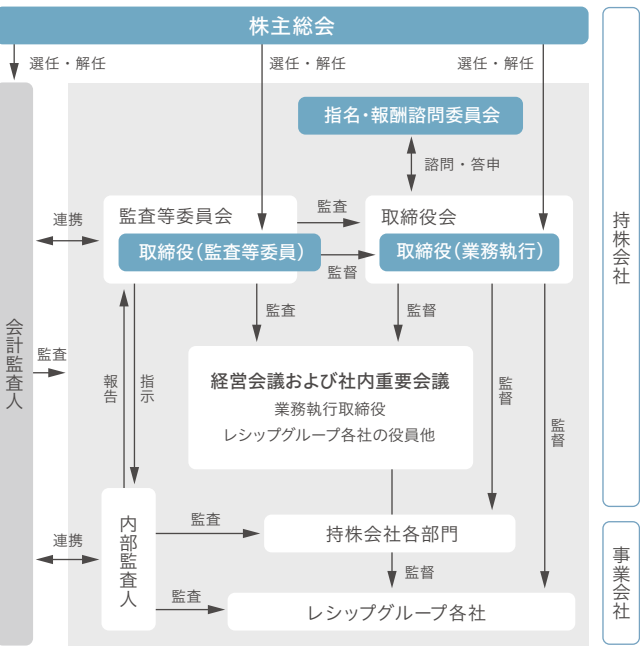
- (4)取締役会の責務の遂行
- 取締役会は、「光（Lighting）」「電力変換（Electric power Conversion）」「情報処理（Information Processing）」の3つの分野に経営資源を集中し、各事業分野におけるトップシェア製品を創出する当社の事業戦略を推進します。戦略実現に向け、取締役会は、経営陣幹部による適切なリスクテイクを支える環境整備や経営陣・取締役に対する実効性の高い監督等の役割・責務を適切に果たし、当社の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を促し、収益力・資本効率等の向上を図ります。
- (5)株主との対話
- 投資家向け説明会等のIR活動、アニュアルレポート、株主通信等の発行やマスメディアによる情報発信等を通じて、当社と株主との間における建設的な対話を促進することにより、当社の経営戦略や経営計画等に対する株主の理解を得ることに努め、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ります。

コーポレート・ガバナンス体制

レシップグループは、過半数の社外取締役を構成員とする監査等委員会を設置し、監査等委員である取締役が取締役会における議決権を付与することにより、取締役会の監督機能を一層強化し、また、業務執行の決定を広く取締役へ権限委譲することにより、経営の意思決定の迅速化と効率性を高め、更なる企業価値の向上を図るため、2016年6月より監査等委員会設置会社に移行しております。

また、レシップグループは、持株会社体制を採用しており、グループ共通の間接業務（人事、総務、経理業務など）を持株会社に一元化し、各事業会社に対し、管理・監督およびグループ経営戦略に沿った経営指導を行うことにより、レシップグループ全体のガバナンスを一層強化することに努めています。

また、レシップグループは、代表取締役、取締役、執行役員等の指名および取締役の報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的として、取締役会の下に指名・報酬諮問委員会を設置しております。指名・報酬諮問委員会は、委員5名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役で構成しております。



取締役 (2024年6月21日現在)

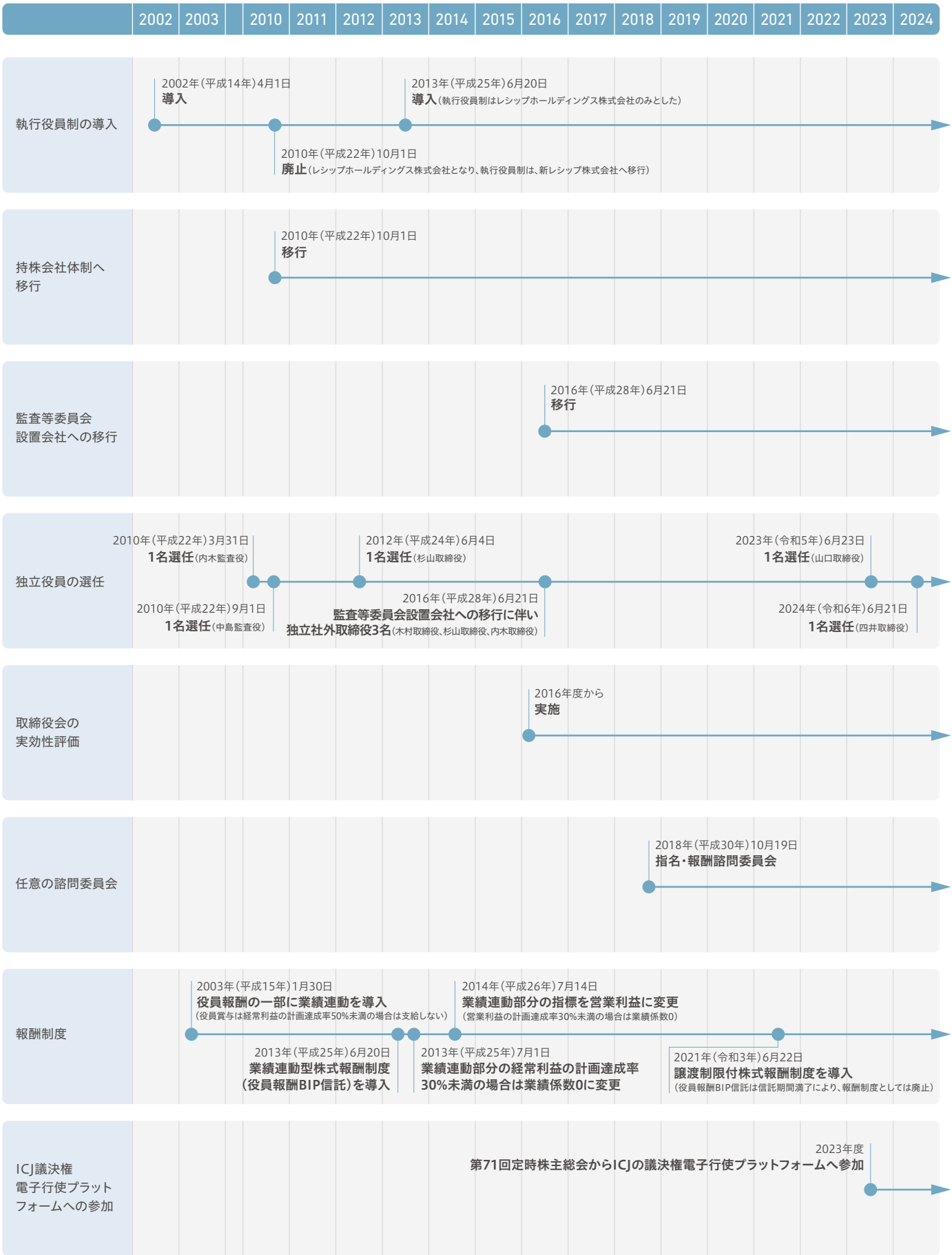


スキルマトリックス

スキルマトリックスは、取締役会が監督機能を発揮するために、各取締役の知識・経験・能力といった「スキル」と「多様性」の組合せを一覧表にまとめたものです。その目的は経営戦略に照らして企業が必要とする取締役の知識・経験・能力と、各取締役の知識・経験・能力とを対照させ、取締役会全体としてバランスの取れた構成である

ことや経営戦略に合致した取締役選任の適切性を開示することにあるとされています。レシップグループは、知識、経験および能力等のバランス並びに多様性に配慮して取締役候補者を指名しています。レシップグループの各取締役のスキルマトリックスは、以下の通りとなります。

	経営	財務・会計	法務・リスク・コンプライアンス	グローバル	営業・マーケティング	IT・デジタル	サステナビリティ・ダイバーシティ	人事・労務	研究・開発
杉本 眞	●	●		●	●	●	●	●	
三井 紘子	●			●	●	●	●	●	
長野 晴夫	●			●		●			●
品川 典弘	●	●	●	●		●	●	●	
岩佐 幸治	●		●	●	●	●			●
北野 元昭	●				●	●			
木村 静之			●						
山口 美和	●				●	●	●		
四井 清裕		●	●						



政策保有株式

1. 政策保有株式に関する方針

レシップグループは、事業戦略や取引先との事業上の関係等を総合的に勘案し、中長期的な企業価値の向上に必要な場合に、限定的に政策保有株式として保有しております。その必要性の判断は適宜見直しを行い、意義が不十分、あるいは資本政策に合致しない保有株式については縮減を進めます。

定期的な見直しについては、取締役会で毎年、政策保有している上場株式について、保有による便益やリスクが資本コストに見合っているか等の項目を個別具体的に精査、検証し、その概要を開示します。

レシップグループは、2024年5月開催の取締役会において検証を実施した結果、保有する全ての銘柄について保有の合理性があることを確認しました。ただし、政策保有株式に関する方針に則り、保有の合理性が確認された株式についても、事業戦略や取引先との事業上の関係等を考慮しつつ、意義が不十分、あるいは資本政策に合致しない保有株式については、縮減を進めていきます。

2. 政策保有株式に係る適切な議決権行使を確保するための基準

レシップグループは、政策保有株式に係る議決権の行使について、画一的な基準で賛否を判断するのではなく、当該投資先企業の経営方針・戦略等を十分尊重したうえで、中長期的な企業価値の向上につながるかどうか等の視点に立って判断しております。

独立社外取締役の独立性判断基準

独立性判断基準

レシップグループは、東京証券取引所が定める独立性基準に加え、以下の各要件のいずれかに該当する者は、独立性を有しないものと判断しております。

- (1) 当社又は当社子会社(以下、「当社グループ」という)を主要な取引先とする者^{※1}又はその業務執行者

(2) 当社グループの主要な取引先^{※2}又はその業務執行者

(3) 当社グループから役員報酬以外に多額の金銭^{※3}その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家又は法律専門家(当該財産を得ている者が法人、組合等の団体である場合は、当該団体に所属する者をいう。)

(4) 最近^{※4}において次の1.から3.までのいずれかに該当していた者

1.(1)、(2)又は(3)に掲げる者

2.当社の親会社の業務執行者又は業務執行者でない取締役

3.当社の兄弟会社の業務執行者

(5) 次の1.から5.までのいずれかに掲げる者(重要でない者を除く。)

1.(1)から前(4)までに掲げる者

2.当社の子会社の業務執行者

3.当社の親会社の業務執行者又は業務執行者でない取締役

4.当社の兄弟会社の業務執行者

5.最近において前2.又は当社の業務執行者に該当していた者

(6) その他、一般株主との間で利益相反が生じるおそれのある者

※1:「主要な取引先とする者」とは、直近事業年度における取引金額が、当該その者の年間連結総売上高の2%以上の者をいう。

※2:「主要な取引先」とは、直近事業年度における取引金額が、当社グループの年間連結総売上高の2%以上の取引先をいう。

※3:「多額の金銭」とは、その価額の総額が、過去3年間の平均で、1,000万円を超えるときをいう。

※4:「最近」とは、過去3年のいずれかの時点をいう。

指名・報酬諮問委員会の独立性に関する考え方・権限・役割

レシップグループは、代表取締役、取締役、執行役員等の指名および取締役の報酬に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的として、取締役会の下に指名・報酬諮問委員会を設置しております。

指名・報酬諮問委員会は、委員5名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役で構成しております。

指名・報酬諮問委員会は、取締役会の諮問に応じて、以下の事項について審議をし、取締役会に対して助言・提言を行います。

- (1) 取締役の選任および解任に関する株主総会議案

(2) 代表取締役社長(最高経営責任者)の選任および解任ならびにその後継者プラン

(3) 前号以外の代表取締役の選任および解任

(4) 執行役員の選任および解任

(5) 独立役員の独立性の基準

(6) 前各号を決議するために必要な基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止

(7) その他、前各号に関して指名・報酬諮問委員会が必要と認めた事項
- (8) 取締役および執行役員の個人別の報酬等の内容に係る決定に関する方針(業績連動型報酬についてのリンク対象となる業績等の指標の選定および株式関連報酬の付与基準等を含む。)

(9) 取締役および執行役員の個人別の報酬等の内容

(10) 前2号を決議するために必要な基本方針、規則および手続等の制定、変更、廃止

(11) その他、取締役および重要な使用人の報酬等に関して指名・報酬諮問委員会が必要と認めた事項

コーポレート・ガバナンス

マネジメント

公正かつ透明性の高い経営を推進するため、コーポレート・ガバナンスの基本方針に基づき、コンプライアンスの徹底、継続的なリスクマネジメント、迅速かつ適切な情報開示に努めています。

内部統制

会社法に基づき、業務の執行が適正に行われることを確保するために「内部統制システムの整備に関する基本方針」を制定し、レシップグループ全体の内部統制システムの整備充実を図っています。また、監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制の整備と運用、内部統制評価体制の整備、あるべき内部統制の構築および継続的維持のための体制構築、および内部統制の構築・評価を通じた業務効率の改善を目的として各年度の基本計画を定め、内部統制活動を行い、内部統制報告書を作成し開示しています。

リスクマネジメント

レシップグループは、非常事態の発生に備えて、情報収集および社内における情報の共有化を心がけています。大規模災害・震災に対するリスク管理については、危機管理マニュアルを整備し、組織的体制を整備のうえ、被害の最小化を図っています。また、法令遵守の徹底や、他企業などとの紛争の未然防止のために、法務部門による法改正情報の収集、契約締結前の審査、他社の知的財産情報の調査、コンプライアンス教育の実施などによる法的リスクの低減を図っています。

情報セキュリティ

レシップグループが保有する情報資産は経営資産そのものであり、事業継続のために非常に重要な要素です。その情報の機密性、完全性、可用性を確保することが、経営上の重要な課題となります。また、お客様との関係において、情報セキュリティ事件・事故が発生した場合は信用の失墜、営業機会の損失などの影響が大きなものとなります。情報、運用体制、情報機器およびネットワークなどの情報システムを情報資産と位置づけて、レシップ株式会社の一部およびレシップエンジニアリング株式会社においてISO/IEC 27001に基づく情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)を確立、導入、運用、監視、レビュー、維持、および継続的に改善することにより、企業の社会的責任を果たすべく取り組んでいます。

コンプライアンス

レシップグループは、コンプライアンスに関する規定を制定し、レシップグループの法令遵守の姿勢と仕組み、社員の心構えを明確にしています。また、法令遵守推進のため、役員・社員に対し、遵守すべき関係法令・上記規定・コンプライアンスコードの内容などの周知徹底を図っています。海外への事業展開の本格化に合わせて、海外子会社や海外関連部門における現地法令の遵守や国際的な法規制などへの対応を徹底すべく、海外ビジネスにおけるコンプライアンスの社内規定の整備や社員教育についても積極的に推進しています。

BCP(事業継続計画)

災害や事故などの予期せぬ事象が発生した際にも、事業継続の確実性を高めて、目標復旧時間内に再開できるよう、行動計画・手順などについて定期的に見直しを図っています。ITインフラについては、メールなどの情報系のクラウド化や回線の冗長化、サーバ室に供給する電力の自家発電設備、ガス消火設備、遠隔地保管などのデータバックアップ整備などにより、災害時のリスクの最小限化を図るとともに迅速な復旧対策を行っています。また、災害時に備えて、年1回、社員の安否確認訓練を実施しております。

個人情報保護

レシップグループでは、「個人情報保護方針」を制定し、その内容を「個人情報の利用目的」と併せて、ホームページにて対外的に公表しています。個人情報の紛失や漏洩がないように安全対策を講じています。マイナンバーを含んだ特定個人情報については、特に重要性が高いことから、適正な取扱いを行うために管理区域を設定し、利用に関する記録を付け、適法かつ厳正な管理を行っています。2022年4月、レシップ株式会社においてプライバシーマークを取得しました。より一層、個人情報の保護と適正利用の徹底に努めます。

社外取締役メッセージ

変化の激しい社会や事業環境の中、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上のために、社外取締役の視点からレシップグループが果たすべき役割についてお伝えいたします。



社外取締役・監査等委員

木村 静之

昨今の交通事業者による設備投資の回復によって、昨年度の業績は好調でした。公共交通にもDXが進み、それを担うレシップグループの事業は市民生活の利便性を高め、社会全体に利益をもたらしています。今後、観光ビジネスへの拡大や海外事業を軌道に乗せることによって、毎年着実な業績を挙げていくことを期待します。企業の課題として、社員の能力の開発、SDGsなどグローバルな問題への貢献が挙げられますが、すでに「VISION2030」などの長期的な目標を設定してこれらの課題に取り組んでいます。企業の健全な成長のためにはリスク管理とガバナンスの構築・強化が必須です。私は、社外役員として外部からの視点を提供し、また弁護士として法的観点から適正な運営がなされるよう監査し、レシップグループの企業価値がさらに高められるよう努めます。



社外取締役・監査等委員

山口 美和

VUCAの時代において、企業は急速に変化する社会環境と新たなニーズに即応し、適切な戦略を展開することが求められています。このような状況下、中期経営計画の重点課題である「海外事業の確立」や「新規領域の拡大」において、米国での実績が信頼を築き、販路拡大につながっています。また「QUICK TRIP」をはじめとする新サービスの開始により、「VISION2030」に掲げるモノ＋コトへの事業構造変革が着実に進展しています。当社の技術力をグローバルに展開し、ブランド価値を向上させること、そして持続可能な成長を通じて社会課題の解決に寄与することを期待しています。今後も社外取締役として、商品開発やマーケティングなどの多様な経験を活かし、客観的・中立的な立場から積極的に助言を行い、監督の責務を果たしながらガバナンスの強化に努めてまいります。



社外取締役・監査等委員

四井 清裕

レシップグループの強みは、公共交通を通じて、社会の成長に貢献できるとともに、より良い製品・サービスを提供することにより、企業価値の向上につながっていく点であります。一方で、レシップグループを取り巻く環境は変化が激しく、諸課題(人口減少、社会情勢の変化、デジタル化の進展等)に対して、先見性を持って対処していく必要があります。その上で、「VISION2030」を実現していくためには、強固な組織、卓越した人材の教育、そして実効性のあるコーポレートガバナンスの構築が求められます。私は、社外取締役として、税務での経験を活かしつつ、自身のスキルアップはもとより、円滑なコミュニケーションを通じて、主体的に提言することにより、レシップグループの成長・企業価値の向上につながるよう努めていきたいと考えています。

コーポレートガバナンスに関する報告書 <https://www.lecip.co.jp/hd/esg/pdf/2024corporate-governance-report.pdf>

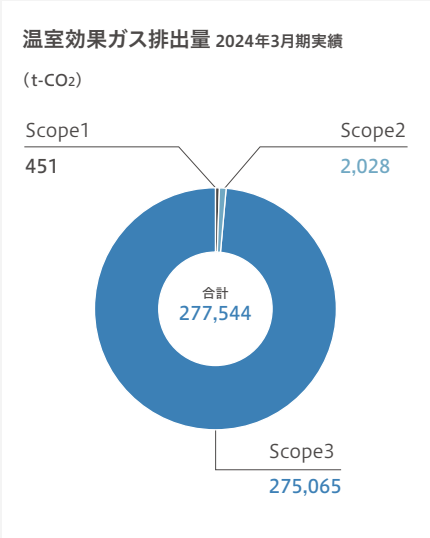
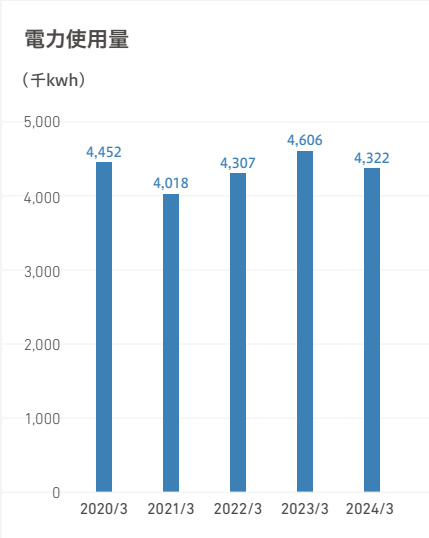
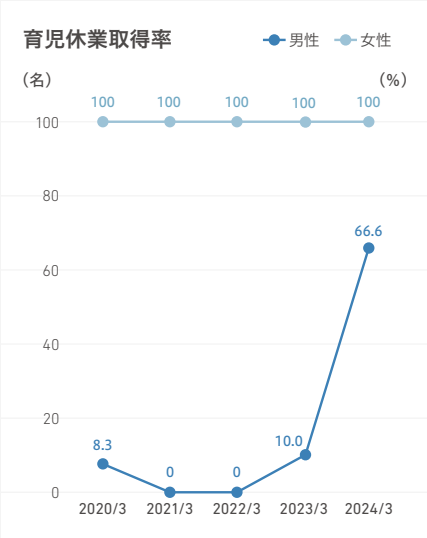
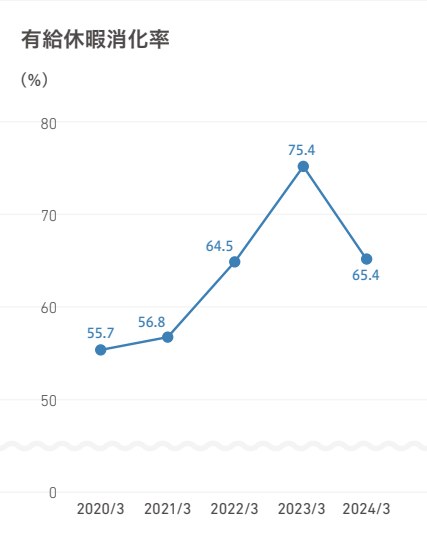
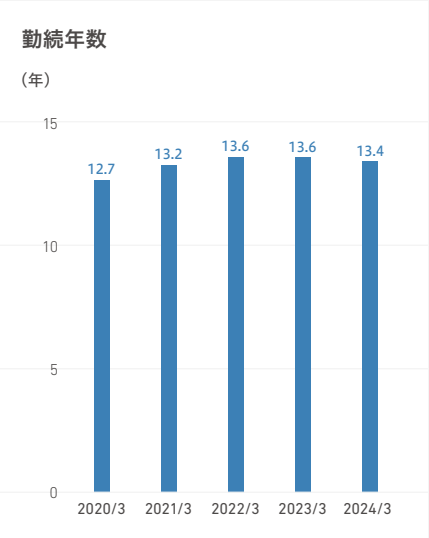
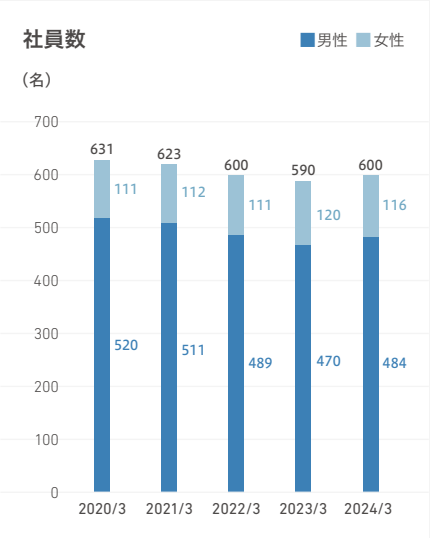


財務ハイライト

	2014 / 3期	2015 / 3期	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
損益状況												
売上高(百万円)	14,157	20,215	16,203	16,985		15,749	21,538	26,051	15,553	14,075	14,253	22,684
営業利益(百万円)	151	603	△571	483		△235	1,021	1,854	△40	149	△310	3,164
経常利益(百万円)	164	779	△ 649	354		△248	1,030	1,830	35	325	△207	3,557
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	△98	227	△1,378	50		△454	438	891	△124	53	△249	2,416
財政状態												
総資産(百万円)	12,677	14,431	13,173	13,048		12,465	16,445	14,791	15,129	14,449	14,856	19,948
純資産(百万円)	4,614	4,637	3,277	3,499		2,985	3,427	5,078	4,912	4,775	4,688	6,881
キャッシュ・フロー状況												
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△560	△292	324	1,135		487	125	2,876	△1,130	2,300	△1,494	2,336
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△1,052	△722	△555	△387		△326	△452	△685	△481	△138	△222	△105
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	1,293	1,306	402	△59		△187	1,005	△2,239	2,747	△1,415	781	△2,480
関連情報												
設備投資額(百万円)	537	652	488	306		492	770	916	337	289	239	551
減価償却費(百万円)	786	585	528	384		473	534	514	433	476	477	463
研究開発費(百万円)	323	408	395	445		691	761	854	506	576	523	653
指標												
自己資本比率(%)	36.4	32.1	24.9	26.8		24.0	20.8	34.3	32.5	33.0	31.6	34.5
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	△2.1	4.9	△ 34.8	1.5		△14.0	13.7	21.0	△2.5	1.1	△5.3	41.8
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	△9.1	20.8	△125.3	4.6		△40.9	38.8	74.4	△9.8	4.2	△19.2	178.0
1株当たり純資産(BPS)(円)	422.2	422.3	297.0	315.5		267.6	301.9	398.6	385.2	371.6	346.6	505.9

※ 2020年3月期に、新株発行(138万株)増資を行っております。

非財務ハイライト



連結財務諸表

連結貸借対照表

(2024年3月31日現在)

	前連結会計年度 2023年3月31日	当連結会計年度 2024年3月31日		前連結会計年度 2023年3月31日	当連結会計年度 2024年3月31日
資産の部			負債の部		
流動資産	11,826,072	16,473,364	流動負債	9,106,306	11,901,159
現金および預金	3,179,471	2,964,080	支払手形および買掛金	1,367,662	1,782,618
受取手形	606,871	787,116	電子記録債務	1,634,081	2,984,106
売掛金	3,025,629	5,346,118	短期借入金	4,074,400	1,686,940
商品および製品	1,213,207	1,625,948	1年内返済予定の長期借入金	515,564	633,841
仕掛品	612,770	700,313	リース債務	103,773	78,426
原材料および貯蔵品	2,642,259	4,174,775	未払金	416,272	641,385
未収還付法人税等	88,871	899	未払法人税等	20,289	1,749,261
その他	456,991	874,119	前受金	189,274	707,463
貸倒引当金	－	△7	賞与引当金	316,890	537,982
固定資産	3,030,416	3,475,309	製品保証引当金	53,268	79,892
有形固定資産	1,435,168	1,583,680	その他	414,829	1,019,241
建物および構築物	3,369,428	3,416,104	固定負債	1,061,214	1,166,057
減価償却累計額	△2,617,146	△2,669,293	長期借入金	586,344	560,773
建物および構築物(純額)	752,282	746,811	リース債務	162,536	110,611
機械装置および運搬具	1,207,082	1,184,599	繰延税金負債	9,454	10,127
減価償却累計額	△997,386	△926,648	役員報酬BIP信託引当金	80,268	80,268
機械装置および運搬具(純額)	209,695	257,951	退職給付に係る負債	35,170	40,180
工具、器具および備品	3,433,647	3,397,847	その他	187,440	364,097
減価償却累計額	△3,326,091	△3,230,782	負債合計	10,167,520	13,067,217
工具、器具および備品(純額)	107,556	167,065	純資産の部		
土地	110,915	110,915	株主資本	4,582,361	6,969,290
リース資産	601,308	543,749	資本金	1,190,955	1,190,955
減価償却累計額	△382,794	△383,330	資本剰余金	1,218,003	1,227,276
リース資産(純額)	218,513	160,418	利益剰余金	2,454,912	4,802,404
建設仮勘定	16,360	108,778	自己株式	△281,510	△251,346
使用権資産	19,842	31,739	その他の包括利益累計額	106,606	△87,833
無形固定資産	467,775	403,136	その他有価証券評価差額金	194,419	257,589
投資その他の資産	1,127,472	1,488,492	為替換算調整勘定	△87,812	△345,422
投資有価証券	667,638	763,331	純資産合計	4,688,968	6,881,457
繰延税金資産	278,253	496,905	負債純資産合計	14,856,489	19,948,674
その他	226,680	272,176			
貸倒引当金	△45,100	△43,921			
資産合計	14,856,489	19,948,674			

連結損益計算書

(2023年4月1日から2024年3月31日まで)

	前連結会計年度 自 2022年4月1日 至 2023年3月31日	当連結会計年度 自 2023年4月1日 至 2024年3月31日
売上高	14,253,591	22,684,639
売上原価	10,543,874	14,820,446
売上総利益	3,709,716	7,864,192
販売費および一般管理費	4,019,821	4,699,856
営業利益又は営業損失(△)	△310,104	3,164,336
営業外収益		
受取配当金	13,253	16,152
為替差益	111,587	374,540
助成金収入	5,600	3,460
貸倒引当金戻入額	1,200	1,200
その他	11,211	36,086
営業外費用		
支払利息	28,944	30,182
障害者雇用納付金	4,150	3,250
債権売却損	93	90
付加価値税追徴税額	5,654	－
納期遅延損害金	－	2,853
その他	907	1,560
経常利益又は経常損失(△)	△207,001	3,557,838
特別利益		
固定資産受贈益	－	80,105
事業譲渡益	－	296,354
特別損失		
減損損失	4,687	14,766
固定資産廃棄損	640	1,414
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△212,329	3,918,116
法人税、住民税および事業税	35,607	1,743,054
法人税等調整額	1,536	△241,568
当期純利益又は当期純損失(△)	△249,473	2,416,631
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△249,473	2,416,631

会社情報・株式の状況

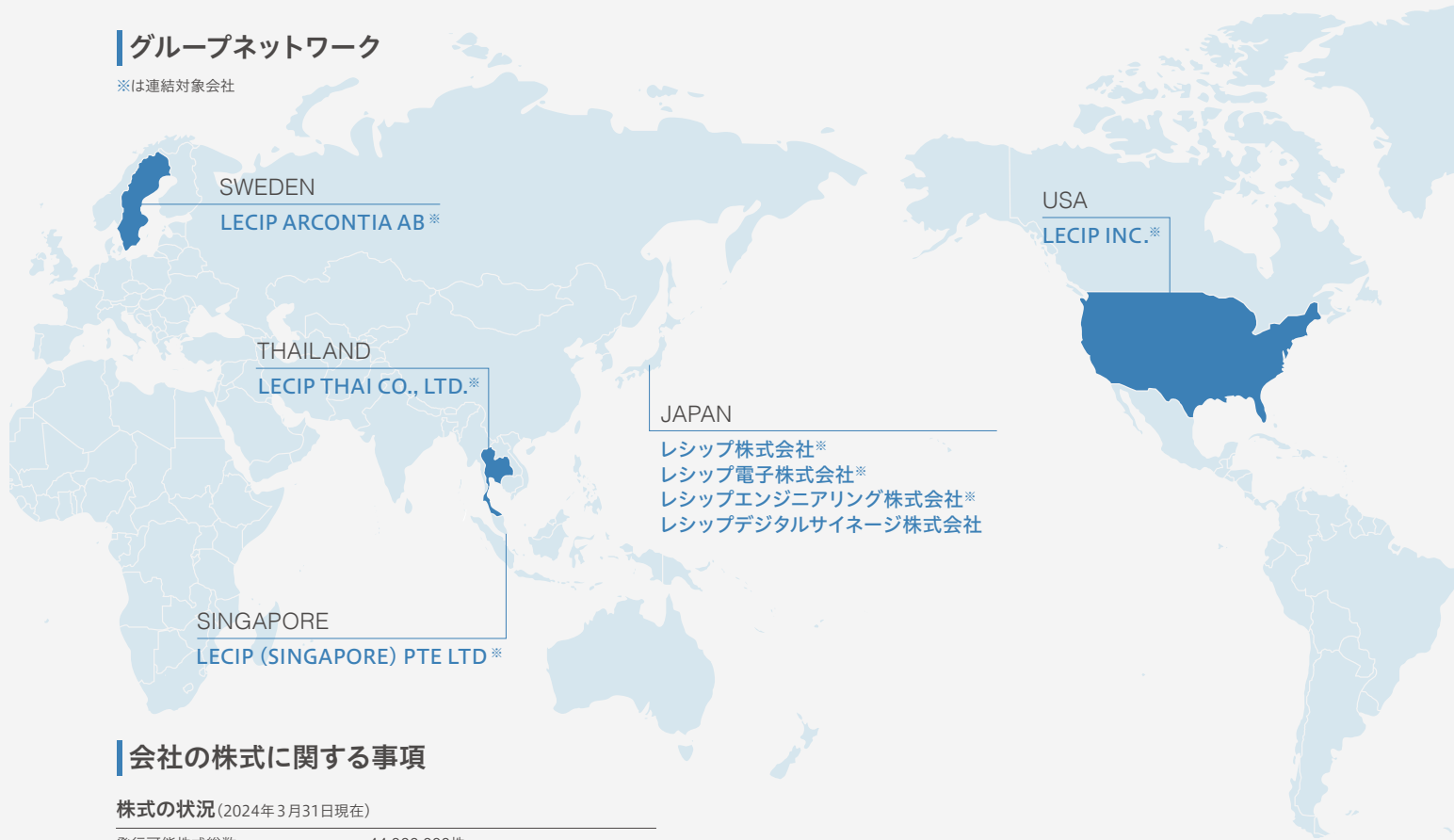
会社概要

(2024年3月31日現在)

商号	レシップホールディングス株式会社 英文社名:LECIP HOLDINGS CORPORATION
所在地	〒501-0401 岐阜県本巣市上保1260番地の2
設立	1953(昭和28)年3月
資本金	11億90百万円
社員	連結600名
事業内容	持株会社としてのグループ経営戦略の策定・推進、その他の経営支援管理

グループネットワーク

※は連結対象会社



会社の株式に関する事項

株式の状況(2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	44,000,000株
発行済株式の総数	13,902,201株(自己株式275,999株を除く)
当事業年度末株主数	19,337名

大株主の状況(2024年3月31日現在)

株主名	持株数	持株比率
レシップ社員持株会	961,734 株	6.91 %
名古屋中小企業投資育成株式会社	936,480	6.73
株式会社十六銀行	560,000	4.02
杉本 眞	423,928	3.04
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	393,000	2.82
レシップ取引先持株会	344,300	2.47
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(役員報酬BIP信託口)	300,920	2.16
日本生命保険相互会社	260,000	1.87
株式会社三菱UFJ銀行	245,000	1.76
山口 芳典	145,098	1.04

(注) 1. 当社は、自己株式275,999株を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。なお、自己株式(275,999株)には、役員報酬BIP信託口が所有する当社株式(300,920株)を含んでおりません。
2. 持株比率は自己株式(275,999株)を控除して計算しております。

所有者別株式数分布

