

2025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

2025年5月29日

Agenda

01

2025年3月期 通期業績の概要

P3～P13

02

2026年3月期 通期業績予想の状況

P15

03

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

P17～P35

【ご参考資料】：P36～P49

- 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:通期業績の要約

前年比

売上高



増収

営業利益



過去最高



輸送機器

Transport Equipment

- ・ バス・鉄道事業者の設備投資需要が堅調。
- ・ バス市場では、新紙幣関連売上に加え、カラーLED式行先表示器やICカードリーダーライタ等の売上も増加。
- ・ 北米向けLED灯具の納入も順調に進捗。
- ・ 損益面は、増収効果により増益。

増収・増益



産業機器

(エネルギーマネジメントシステム)

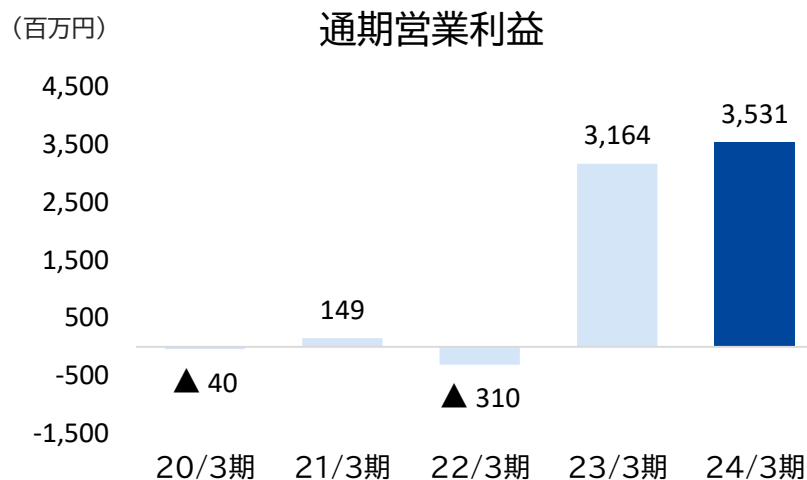
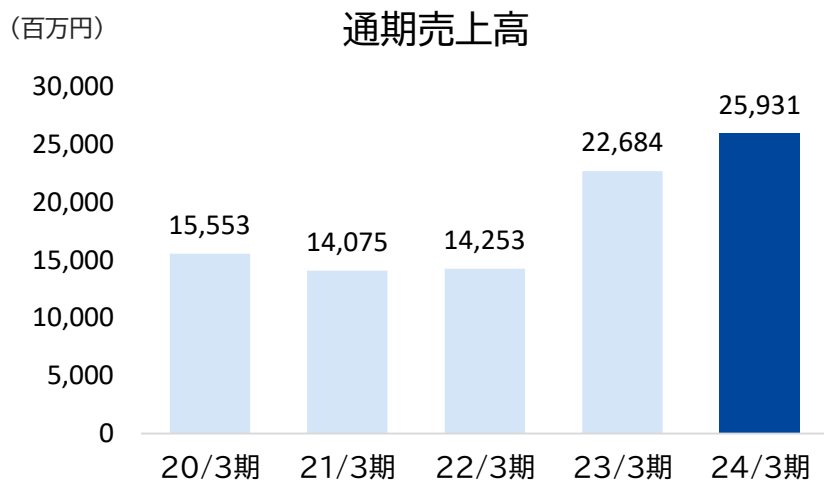
Industrial Equipment
(Energy Management System)

- ・ 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市場は自動車向けの売上が増加。
- ・ 前年実施した高電圧変圧器事業の事業譲渡の影響により売上が減少
- ・ 損益面は、減益。

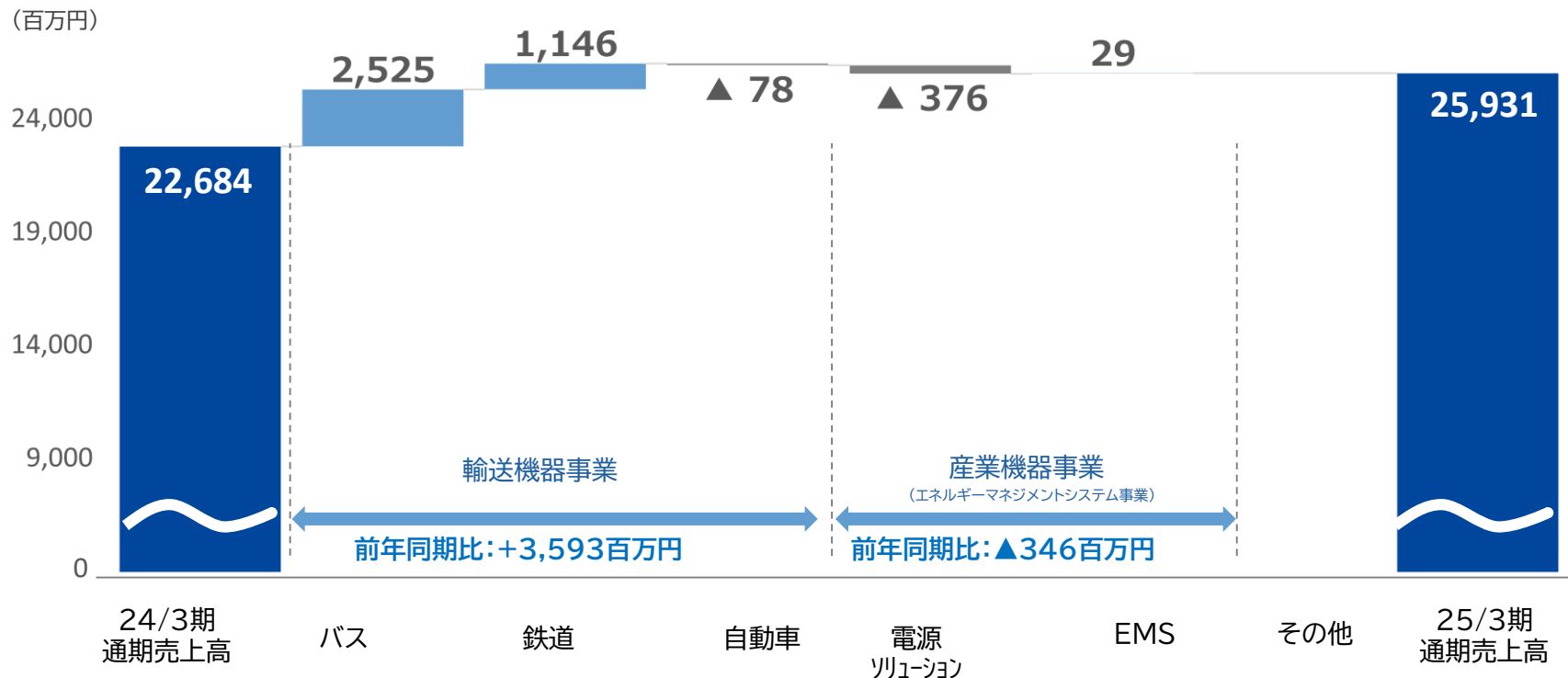
減収・減益

2025年3月期:通期業績の要約

連結業績	2024年3月期 通期		2025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	22,684	100.0%	25,931	100.0	+3,247	+14.3%
売上総利益	7,864	34.7%	8,631	33.3%	+767	+9.8%
営業利益	3,164	13.9%	3,531	13.6%	+367	+11.6%
経常利益	3,557	15.7%	3,483	13.4%	▲74	▲2.1%
当期純利益	2,416	10.7%	2,255	8.7%	▲161	▲6.7%

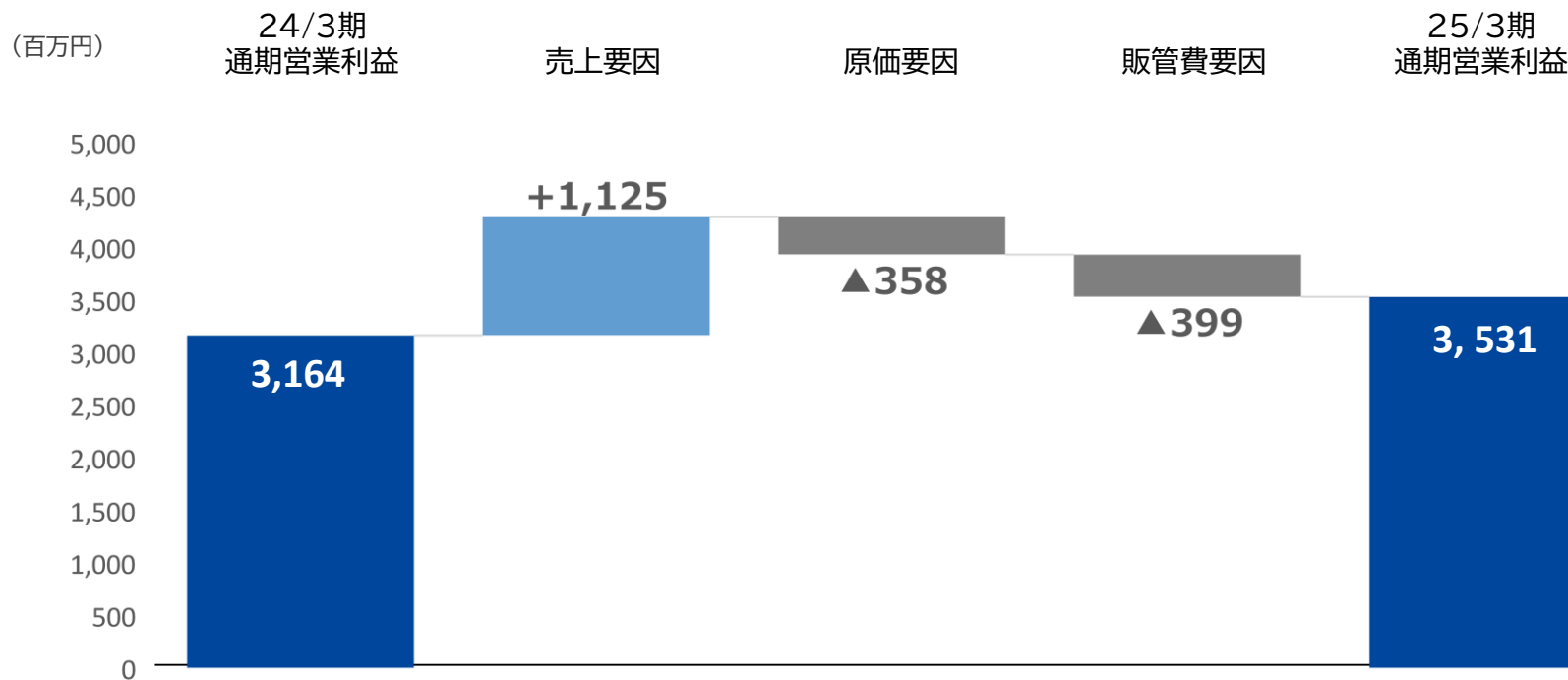


2025年3月期:通期 売上高の増減要因



- 輸送機器事業は増収、産業機器事業は減収。
- バス・鉄道市場では運賃箱、新紙幣関連売上、LIVU、ICカードリーダーライタなどの売上が増加。
- 電源ソリューション事業では高電圧変圧器事業(2024年3月事業譲渡)分の影響により減収。

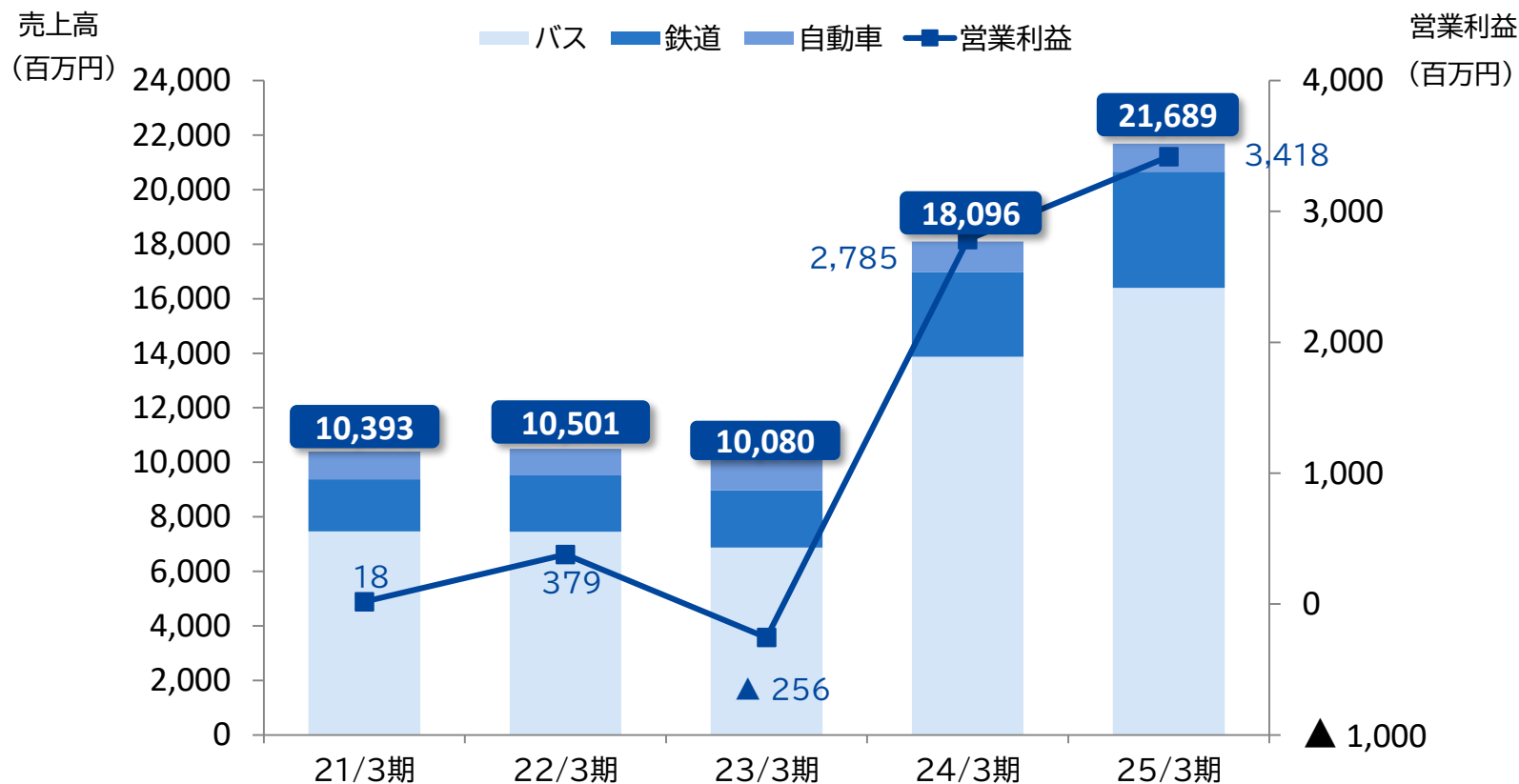
2025年3月期:通期 営業利益の増減要因



- 売上要因 : 前年同期比+14.3%の増収。
- 原価要因 : 商品構成の変化等により悪化。
- 販管費要因 : 人件費、事務用経費(派遣費用、人材紹介料等)が増加。

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 +35億93百万円 +19.9%
 ■ 営業利益 : 前期比 +6億33百万円 +22.7%

※ 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

16,395 百万円 (+18.2%)

前期比: +25億25百万円

- ◆ 新紙幣発行に伴う運賃箱の改造・ソフト改修、運賃箱の買替などの売上が増加。



鉄道市場

4,259 百万円 (+36.8%)

前期比: +11億46百万円

- ◆ 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。



自動車市場

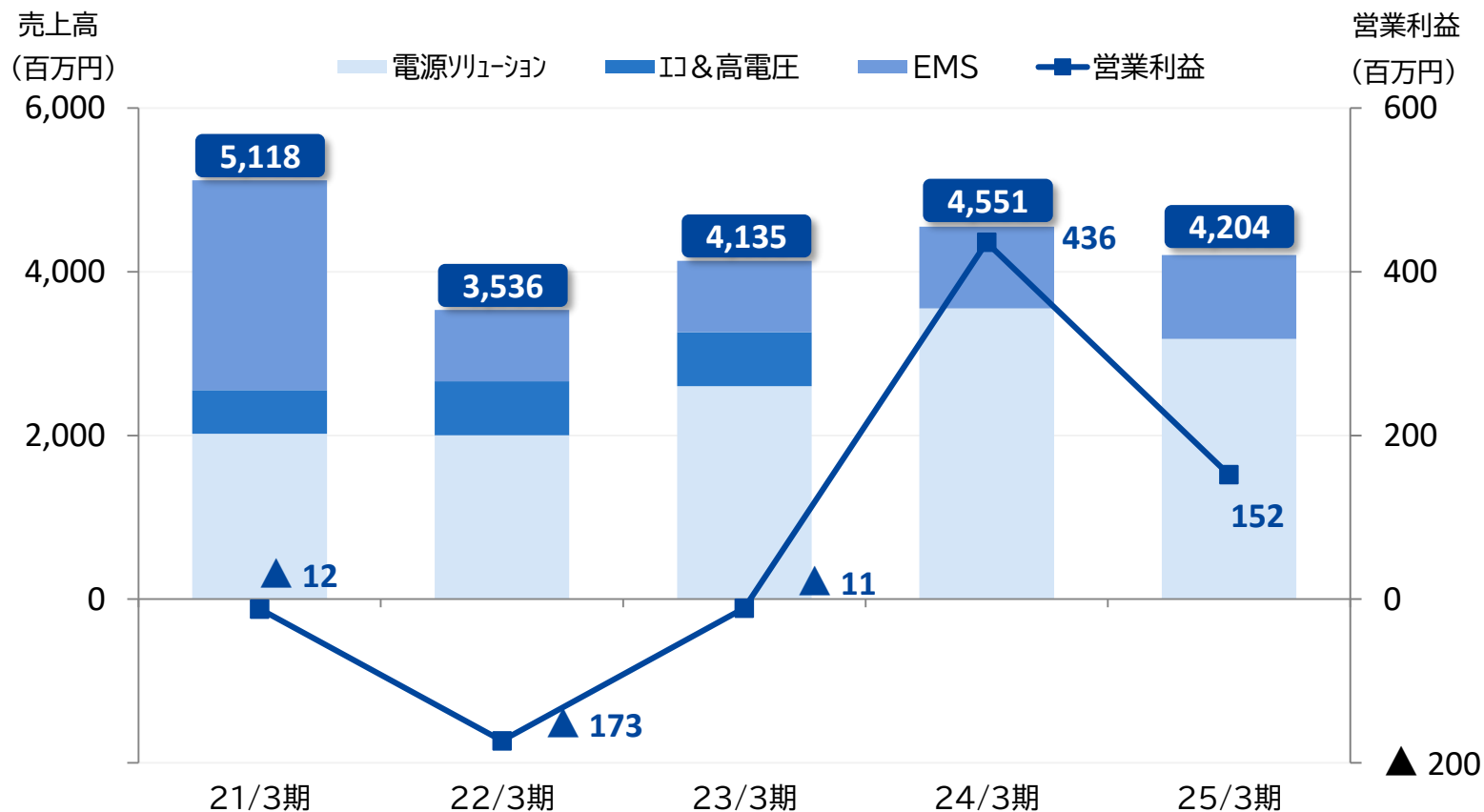
1,034 百万円 (▲7.1%)

前期比: ▲78百万円

- ◆ 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 ▲3億46百万円 ▲7.6%
■ 営業利益 : 前期比 ▲2億83百万円 ▲64.9%

※ 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。

※ 2024年3月期に行った高電圧変圧器事業の事業譲渡に伴い、
これまでエコ照明・高電圧ソリューション市場として表示していた内容を電源ソリューション市場に組み替えております。

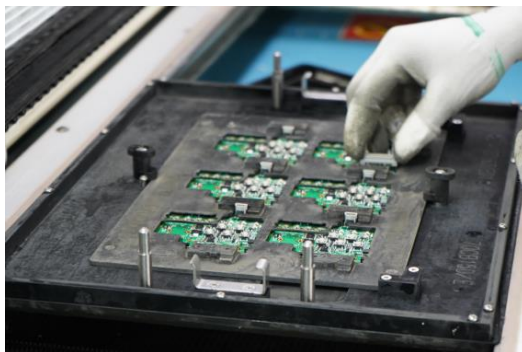
産業機器事業(エネルギーマネジメントシステム事業):通期業績



電源ソリューション市場 **3,178**百万円 (▲10.6%)

前期比: ▲3億76百万円

- ◆ 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安定推移。
- ◆ 2024年3月に事業譲渡が完了した高電圧変圧器事業に関する売上(燃烧器具用変圧器等)が減少。



EMS市場 **1,026**百万円 (+3.0%)

前期比: +29百万円

- ◆ 自動車向け基板実装売上が増加。

※2024年3月期に行った高電圧変圧器事業の事業譲渡に伴い、これまでエコ照明・高電圧ソリューション市場として表示していた内容を電源ソリューション市場に組み替えております。

連結損益計算書

【連結P/L】	2024年3月期 通期		2025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	22,684	100.0	25,931	100.0	+3,247	
売上原価	14,820	65.3	17,300	66.7	+2,479	
売上総利益	7,864	34.7	8,631	33.3	+767	
販売管理費	4,699	20.7	5,099	19.7	+399	給料及び手当・賞与・賞与引当金繰入・法定福利費：+233百万円 役員報酬：+117百万円 消耗工具器具備品費：▲181百万円
営業利益	3,164	13.9	3,531	13.6	+367	
営業外収益	431	1.9	152	0.6	▲279	為替差益：▲374百万円 受取保証金：+73百万円
営業外費用	37	0.2	200	0.8	+162	損害賠償金：+76百万円 為替差損：+70百万円
経常利益	3,557	15.7	3,483	13.4	▲74	
特別利益	376,459	-	—	-	▲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	16	0.1	83	0.3	+67	子会社清算損引当金繰入：+66百万円 等
税金等調整前純利益	3,918	17.3	3,399	13.1	▲518	
法人税等合計	1,501	6.6	1,144	4.4	▲357	
当期純利益	2,416	10.7	2,255	8.7	▲161	

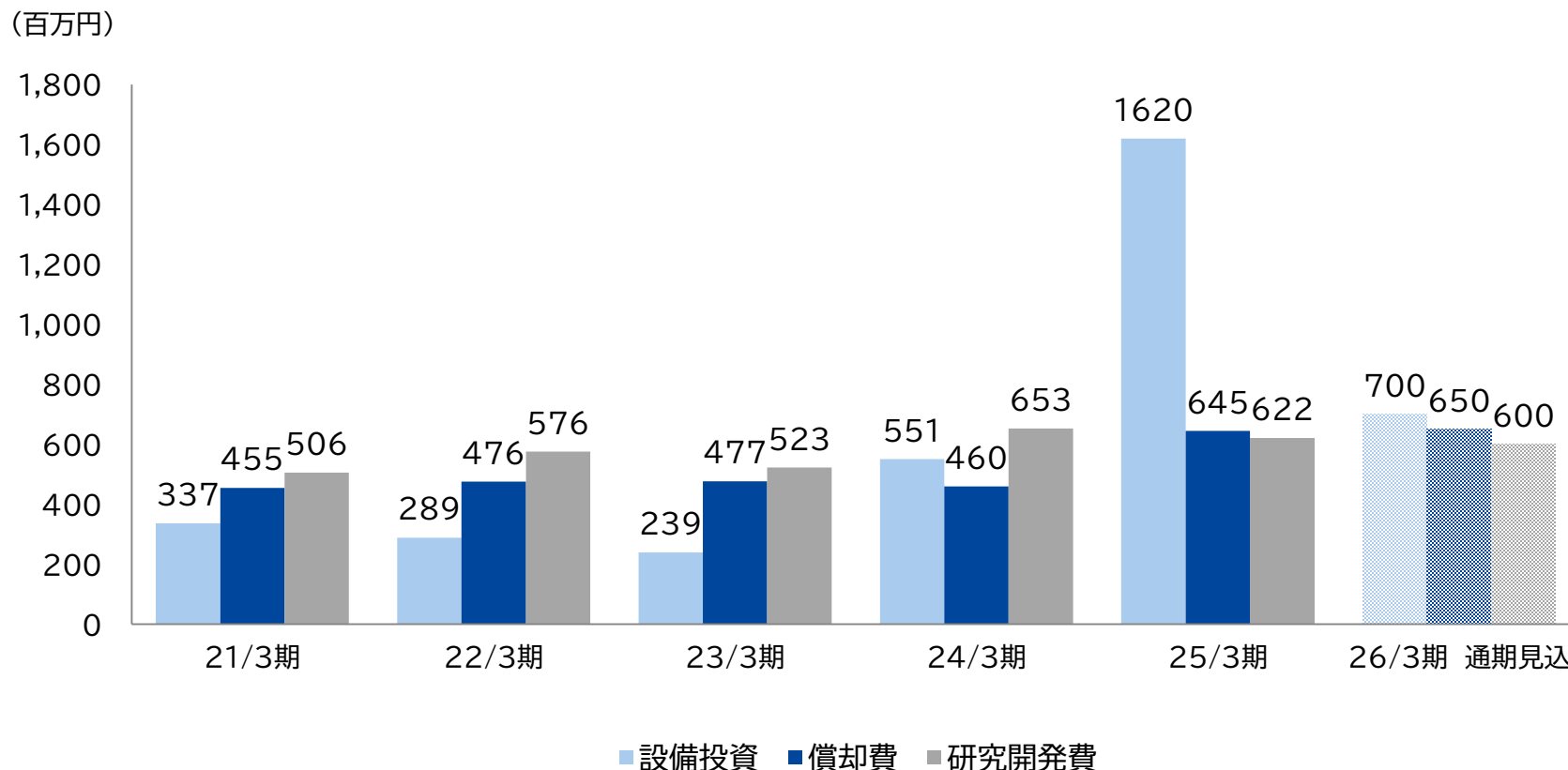
連結貸借対照表

【連結B/S】		2024年3月期 期末		2025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		16,473	82.6	16,088	78.9	▲385	現金及び預金 : ▲ 890百万円 受取手形 : ▲ 430百万円 商品及び製品 : + 871百万円 売掛金 : + 261百万円
	固定資産	3,475	17.4	4,315	21.1	+839	有形固定資産 : + 1,043百万円 無形固定資産 : ▲ 108百万円 投資その他の資産 : ▲ 95百万円
資産合計		19,948	100.0	20,403	100.0	+454	
流動負債		11,901	59.7	9,401	46.1	▲2,500	未払法人税等 : ▲ 1,485百万円 短期借入金 : ▲ 1,100百万円 支払手形及び買掛金 : ▲ 693百万円 電子記録債務 : ▲ 439百万円 前受金 : + 1,496百万円
	固定負債	1,166	5.8	901	4.4	▲264	長期借入金 : ▲ 172百万円
負債合計		13,067	65.5	10,302	50.5	▲2,764	
純資産合計		6,881	34.5	10,100	49.5	+3,218	株主資本 : + 3,210百万円
負債・純資産合計		19,948	100.0	20,403	100.0	+454	

研究開発費、設備投資、償却費の推移

25/3期 通期実績

- 設備投資 機械及び装置(レシップ電子ライン)、建物・建物付属設備(レシップ電子新工場)、金型 等
- 研究開発費 キャッシュレス対応、観光DX、デジタルサイネージシステムの開発 等



Agenda

01

2025年3月期 通期業績の概要

P3～P13

02

2026年3月期 通期業績予想の状況

P15

03

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

P17～P35

【ご参考資料】：P36～P49

- 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

2026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	2025年3月期 通期		2026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	25,931	100.0%	24,000	100.0%	▲1,931	▲7.4%
営業利益	3,531	13.6%	1,100	4.6%	▲2,431	▲68.9%
経常利益	3,483	13.4%	1,100	4.6%	▲2,383	▲68.4%
当期純利益	2,255	8.7%	800	3.3%	▲1,455	▲64.5%

Agenda

01

2025年3月期 通期業績の概要

P3～P13

02

2026年3月期 通期業績予想の状況

P15

03

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応

P17～P35

【ご参考資料】：P36～P49

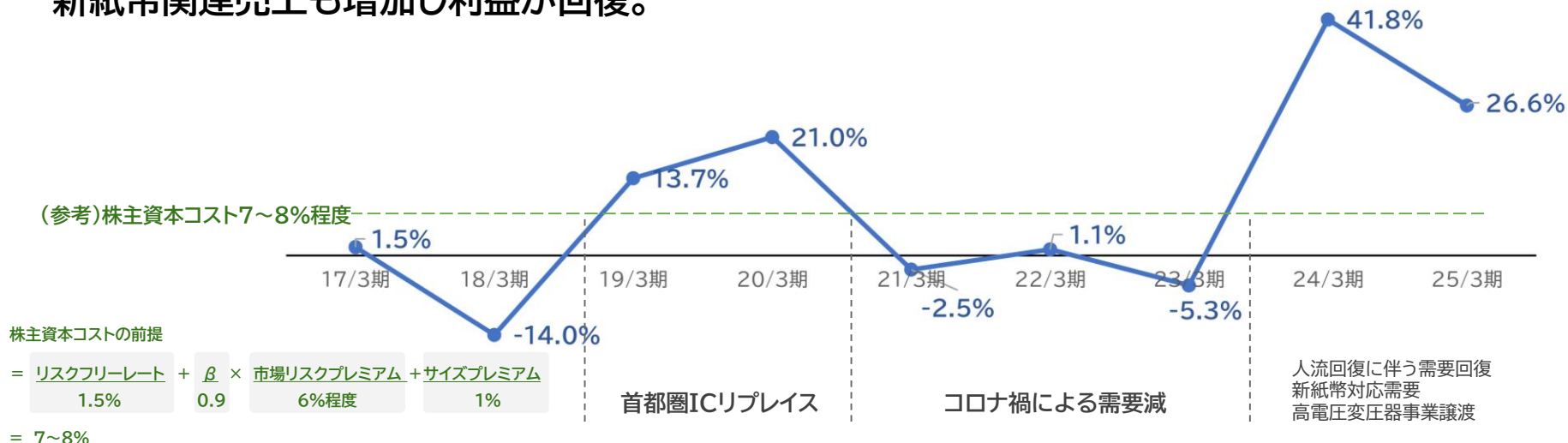
- 会社概要・事業内容
- 主な経営指標の推移
- 年間業績の推移
- 四半期別の業績推移

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

現状分析 ― 資本収益性

ROEの推移

24.3期以降、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利益が回復。



ROEの分解

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
ROE	1.5%	-14.0%	13.7%	21.0%	-2.5%	1.1%	-5.3%	41.8%	26.6%
売上高純利益率	0.3%	-2.9%	2.0%	3.4%	-0.8%	0.4%	-1.8%	10.7%	8.7%
総資産回転率	1.30回	1.23回	1.49回	1.67回	1.04回	0.95回	0.97回	1.30回	1.29回
財務レバレッジ	3.87倍	3.94倍	4.51倍	3.67倍	3.00倍	3.05倍	3.10倍	3.01倍	2.38倍

現状分析 ― 市場評価

- PBRは足元で1倍を割り込む状況にある。
- PBR=PER×ROEであるため、PERの影響が大きいと認識。
- 業績のボラティリティの高さもあり、当社の収益性や将来の成長性に対する市場の評価が不安定である。
- 課題は安定した成長とその成長ストーリーの情報開示の充実。

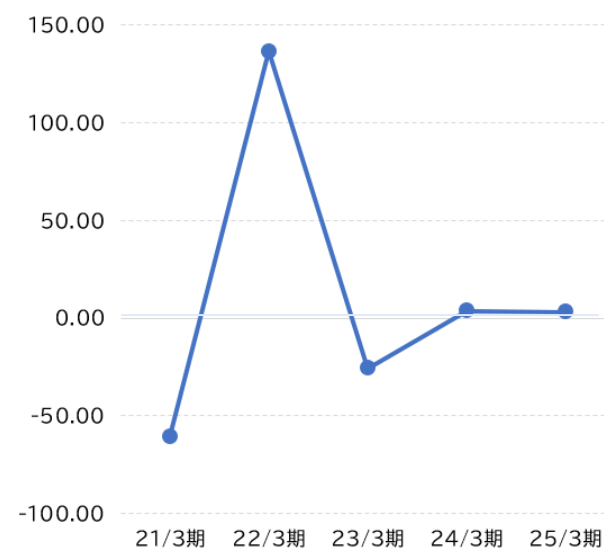
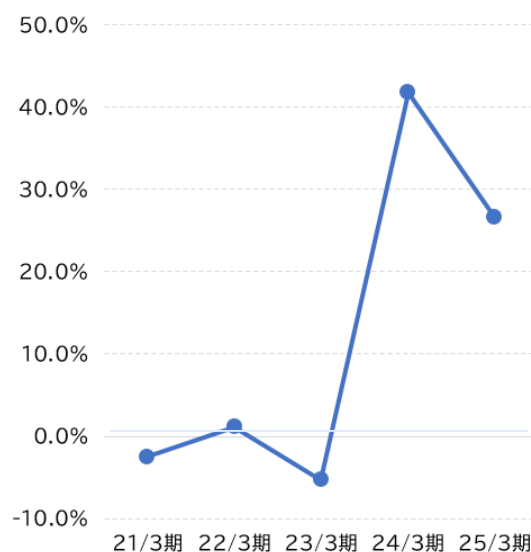
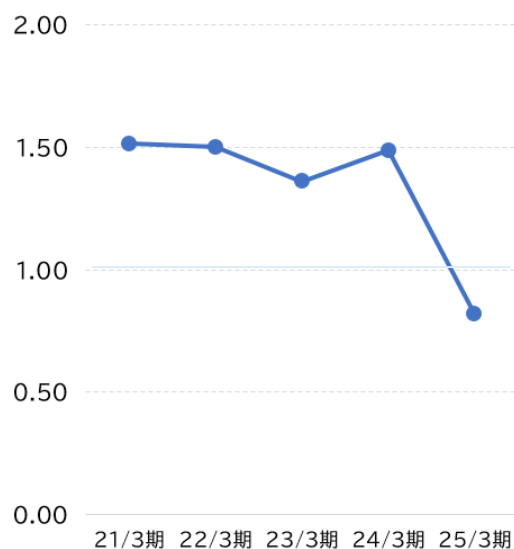
PBR

=

ROE

×

PER



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた方針

【現状分析】

- 当社の株主資本コストは概ね7～8%であることを認識。
- 需要の変動の影響を受けやすく、業績のボラティリティが高い為、PERの変動も激しい。
- PBRは直近において1倍を割り込む状況。
- 市場からの評価を得るためには、安定的な売上・利益を生み出す必要がある。
- 当社の業績や事業戦略について十分な理解が得られるよう、積極的な情報開示を行う必要がある。



事業ポートフォリオの変革

株主還元の強化

IR活動の強化

方針

需要の影響を受けやすい事業構造を変革し、安定的な売上・利益を生み出す事業構造へのシフトを行う。

短期的な業績の変動による影響を抑制しつつ、株主還元を強化する。

当社のビジネス・戦略についての理解促進により、期待値の向上と不安の払拭に努め、市場からの評価を高める。

取り組み

- 中期業績目標の達成
- 重点課題
 - 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

- 純資産配当率(DOE)2%以上純資産の積み上げによる増配を目指す
- 機動的な自己株式の取得

- 開示情報の充実
- 投資家との対話促進

具体的な対応① 成長戦略の実行

■方針 安定した収益基盤の構築

需要の影響を受けやすい事業構造を変革し、安定的な売上・利益を生み出す事業構造へのシフトを行う。

■指標

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

■主な取り組み

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

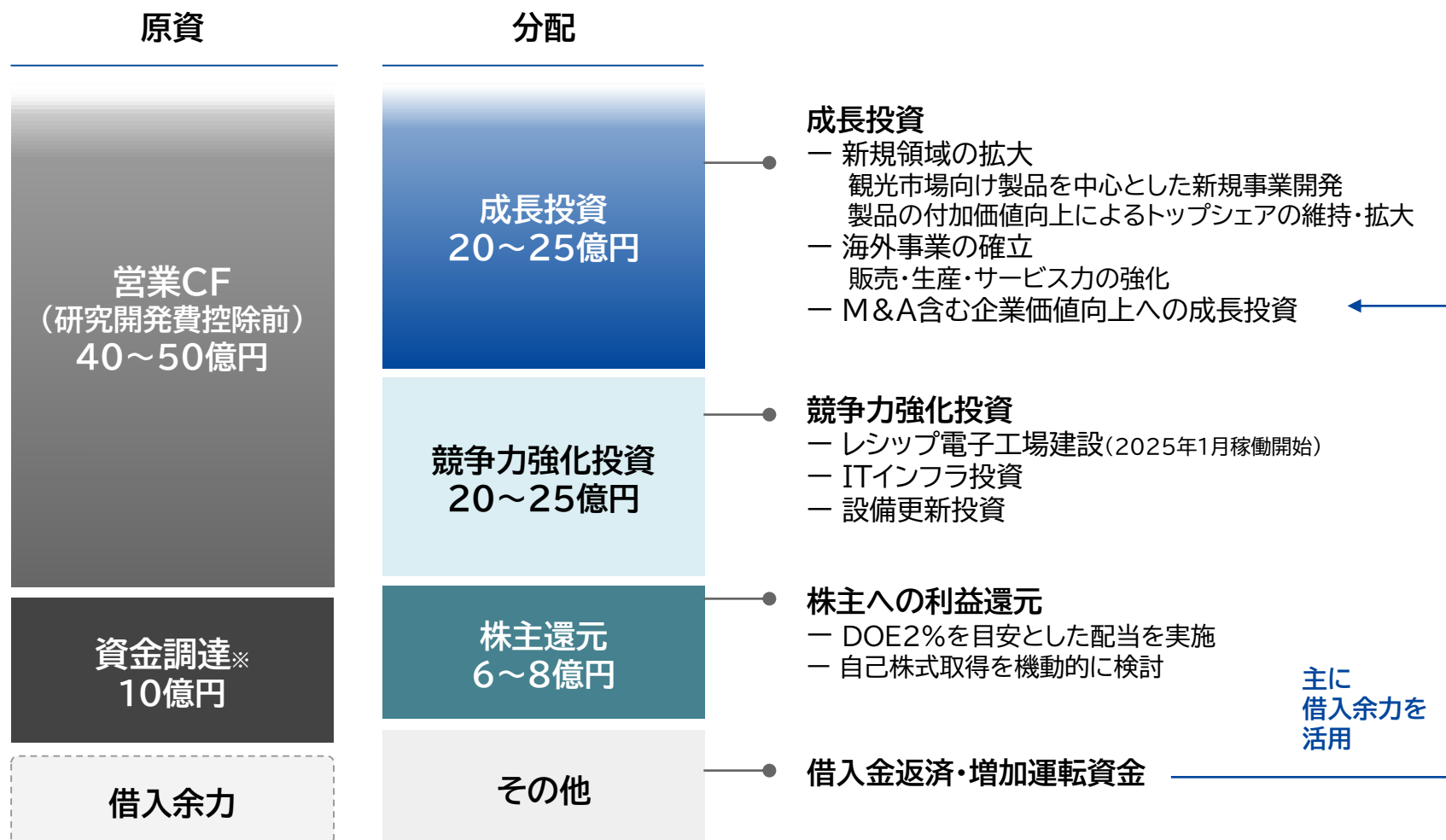
- ・DX化の推進
- ・組織体制の最適化、意思決定の効率化
- ・KPIと予算管理の強化
- ・企業価値向上を目指した財務戦略

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

キャッシュ・アロケーション（RT2026 3か年累計）

- RT2026重点課題に基づき海外を中心とした成長市場への積極的な投資を実施
- 事業成長・収益性向上による株主還元の強化を実現



※2024.7月に公募増資を実施

具体的な対応② 株主還元方針

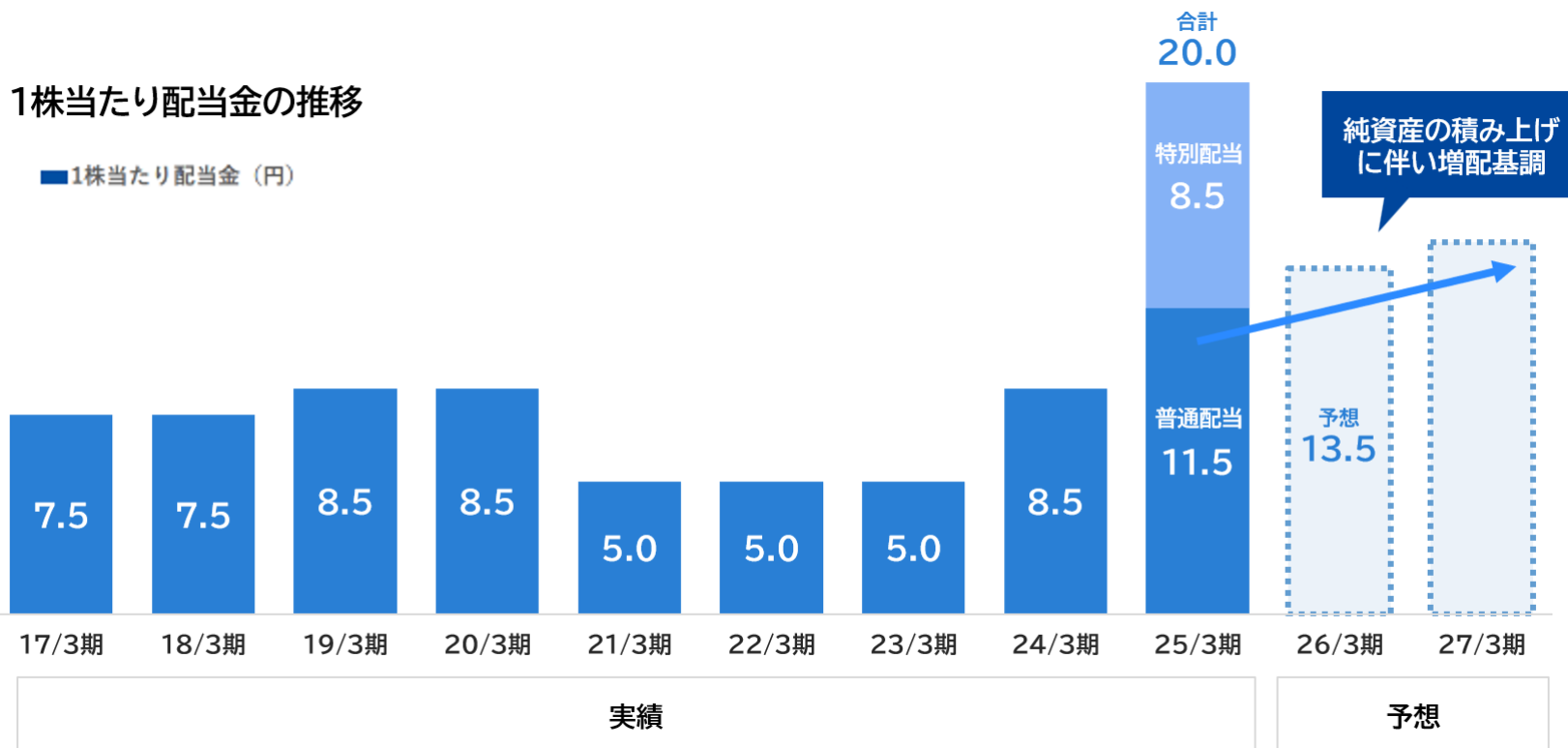
※DOE(%) = 配当金支払総額 ÷ 純資産

- 純資産配当率(DOE)を指標として採用し、配当利回り・自己資本比率等の指標などを総合的に勘案して配当を決定。純資産配当率(DOE)の目安は 2%以上

※25/3期の配当については、配当方針の見直しに伴う 普通配当の増配に加え、
通期業績予想の上方修正をふまえ、特別配当を実施。

1株当たり配当金の推移

■1株当たり配当金 (円)



具体的な対応③ IR活動の強化

当社のビジネス・戦略についての理解を促進することで、期待値の向上と不安の払拭に努め、市場からの評価を高める。

<具体的な対応策>

■開示情報の増加と充実

- 四半期毎の決算説明資料の開示
- 開示情報量の拡充(各種KPI、業界動向、ビジネスモデル、売上構成比等)
- 統合報告書の発行
- IRページ、製品ページなどホームページのリニューアル
- 英文開示

■投資家との対話の促進

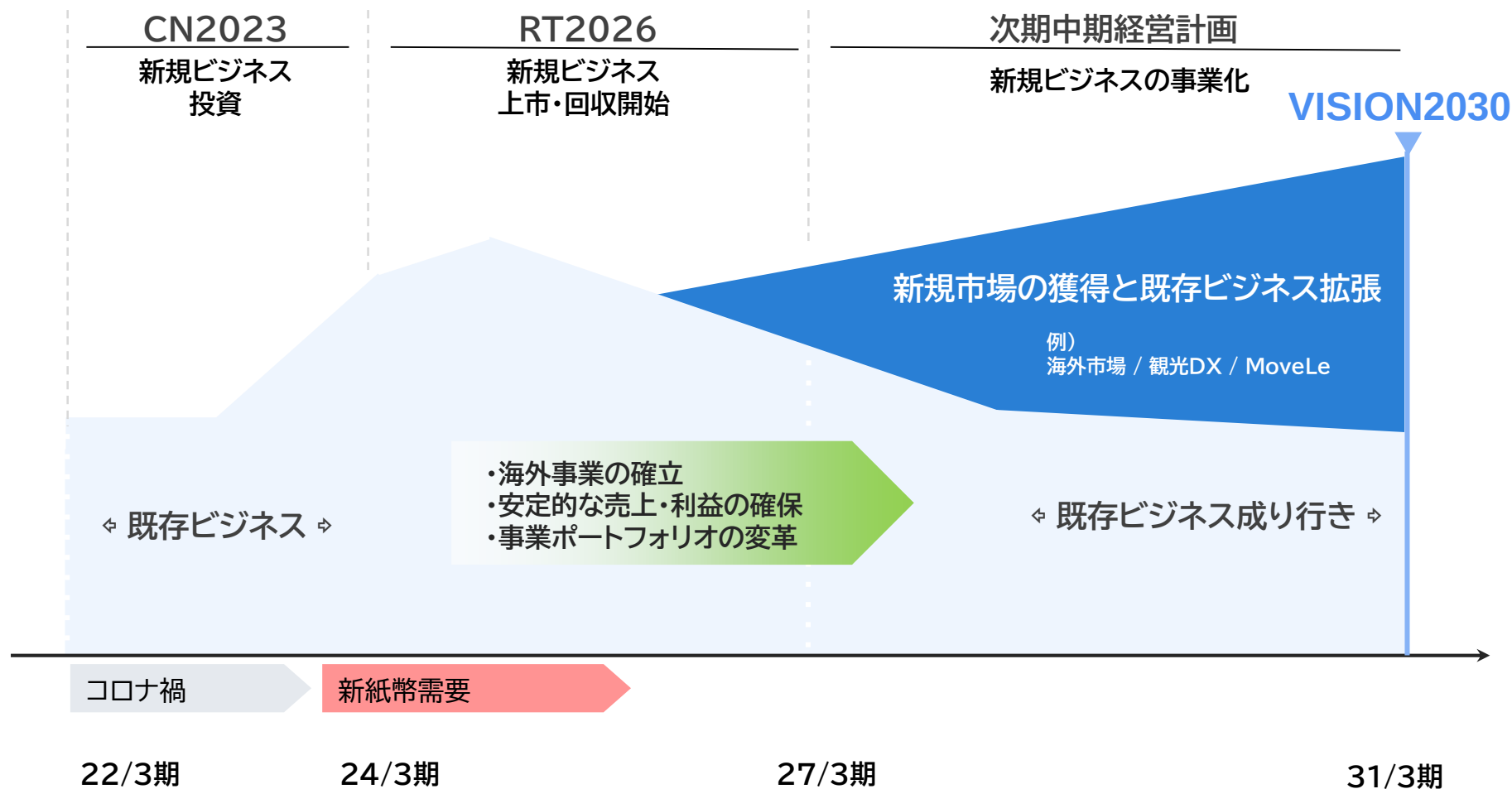
- オンライン決算説明会の開催
- 決算説明会スクリプト、書き起こし記事の公開
- 機関投資家との積極的な面談の実施

■認知度の拡大

- 積極的な広報活動の実施による会社理解の促進

中長期的な成長イメージ

海外事業・新規ビジネスの育成による新規市場の獲得や既存ビジネスの拡張により、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。



海外事業の確立：米国で公共交通機関向けバス用運賃収受システムを2件受注

カリフォルニア州オレンジ郡にてバスなどの公共交通機関を運営する
Orange County Transportation Authority (OCTA) (本部:米国カリフォルニア州) 及び

フロリダ州コリアー郡にてCollier Area Transit (CAT)としてバスなどの公共交通機関を運営する
Collier County (本部:米国フロリダ州) の2事業者より運賃収受システムを受注

【米国におけるこれまでの受注実績】

	C-TRAN	RVTD	BTS	NCTD	Houston METRO	TriMet	OCTA	CAT
納入時期	2016年 4月	2018年 1月	2019年 12月	2023年 3月	2025年 (予定)	2025年 (予定)	2026年 (予定)	2026年 (予定)
運賃箱 台数(台)	118	46	10	182	1,431	790	592	33

【評価された項目】

納入実績

プロジェクト
体制

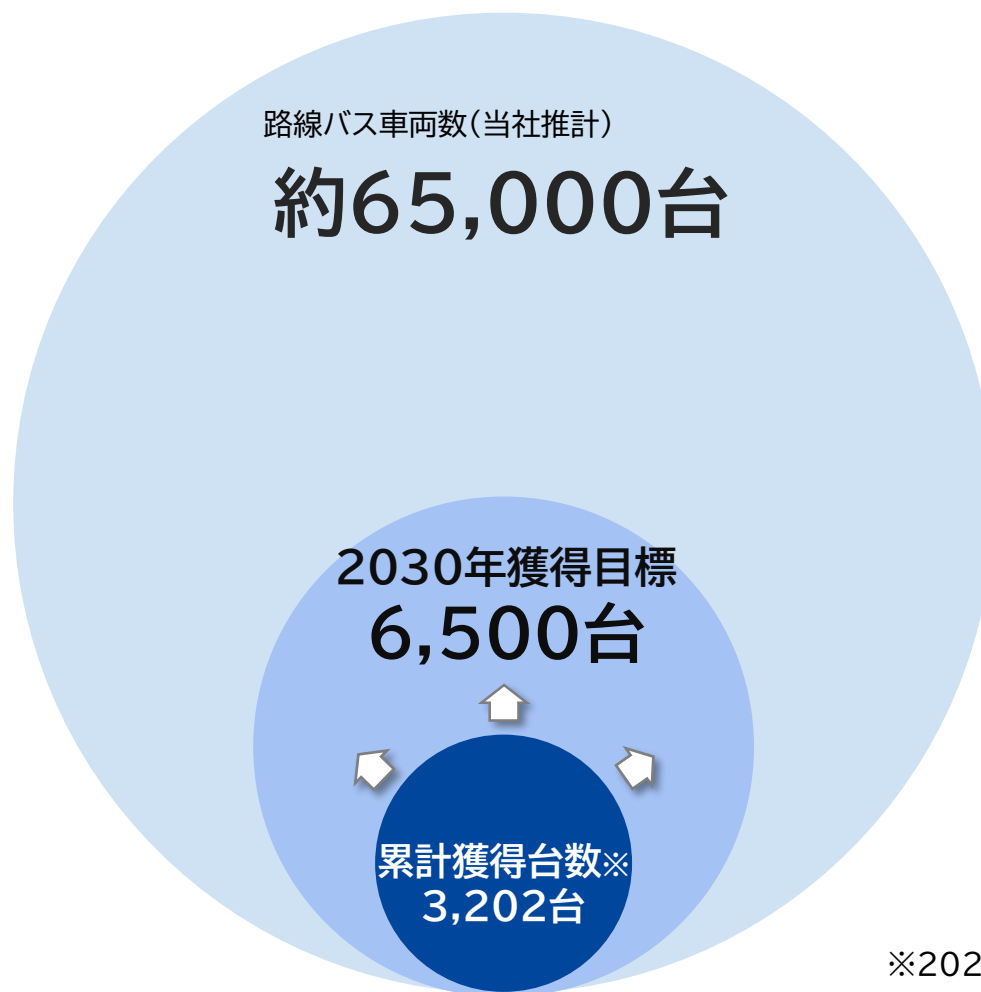
高い
製品品質

→引き続き北米市場における公共交通機関向けAFC(運賃収受システム)事業を強化し、さらなる実績獲得に努める



米国の路線バスにおけるAFC市場について

米国の路線バス市場におけるAFCシェアは、当社は約3%程度と推定。
2030年にはマーケットシェア 10%を目指し、継続的な案件獲得を進める。



※2025年5月時点の受注済み案件を含む

新規領域の拡大：観光DXによる課題解決 - 静岡県富士登山事前登録システム

▶ 背景（静岡県の条例で制定）

富士登山の安全確保と環境保全を目的とし
登山規制を導入する条例が制定。



▶ システムに求められる機能と目的

- ・ 入山予定日・ルートなどの事前登録による入山管理の徹底
- ・ 入山料の事前徴収によるオーバーツーリズムの低減
- ・ 安全な登山と環境保護のための事前学習の実施
- ・ 登山者の位置情報による緊急時の安全確保

▶ レシップのソリューション

～「LECIP CMP ※」及び関連アプリを活用し、以下の価値を提供～

- ・ 登山事前登録・決済のオンライン化で登山者管理を効率化
- ・ 多言語対応(7言語)でインバウンド客も円滑に利用可能
- ・ 登山ルール・マナーの事前学習を促進し安全意識を向上

※ コンテンツ・マネジメント・プラットフォーム

▶ 期待される効果



**持続可能な
観光**

環境負荷低減



**安全性・利便性
向上**

満足度向上



**地域DX
推進**

データ活用支援

▶ 主なシステム構成要素



静岡県 FUJI NAIVIアプリ(新開発)

- ・ 登山者登録・オンライン事前学習
- ・ 入山許可証(二次元バーコード)表示
- ・ 地図機能(現在位置、安全施設表示)
- ・ 緊急情報等プッシュ通知 等



QUICK TRIP

入山証販売アプリ (QUICK TRIP)

- ・ 入山証の電子販売
- ・ 払い戻し、予約変更
- ・ 多言語領収書の発行 等



現地スタッフ用アプリ

- ・ 入山証の認証



CMP
Content Management Platform

管理システム (LECIP CMP)

- ・ 条件ごとの入山証(チケット)の販売設定
- ・ 販売／予約状況の監視、チケット管理
- ・ 帳票出力／データ分析 など

▶ 開発資産の横展開と今後の展望

今回の実績を活かし、公共交通の周辺市場獲得を目指す

・スマートツーリズム

→ 観光地や大規模イベントの課題解決
(混雑緩和、周辺地域への周遊促進など)

・MaaS連携

→ シームレスな移動体験支援
(バスロケーションシステム連携・予約・決済等)

国内公共交通市場の現状と未来

国内の公共交通市場は、人口減少や地方の交通網維持といった課題に直面。
このような状況下においても、市場には大きな成長の機会が存在。

社会課題
(国土交通省)

地域における
モビリティ危機

デジタル化、
モビリティ革命等の停滞

脱炭素社会への対応



業界の取組
(全国バス協会)

安全・安心な
バスの実現

地域総合交通産業
として維持発展

人材確保と
働き方改革

次世代のバス輸送
への転換



主な施策
(事業者)

運賃改定・路線見
直し(収益改善)

業務DX・
外国人採用

インバウンド対策
(需要創出)

自動運転・
EVバス

交通インフラ整備
(譲渡・バス代替)



成長ドライバー

デジタル変革(DX)の加速

サステナビリティへの意識
の高まり

新たな移動ニーズへの対応

当社の提供価値

長年培ってきたハードウェアの技術力を活かしつつ、
ソフトウェアやサービスを組み合わせることで、
お客様にとってより価値の高いソリューションを提供
「モノ+コト」への転換

モノ+コトビジネスの開発：公共交通事業者向けの統合ソリューション「MoveLe」

レシップのトップシェアのポジションとコア技術を結集し、バス業界の持続可能な未来を共創

運行管理の効率化

運転支援、運行管理支援システムによる業務効率化
ODデータ・乗降人数等自動集計システムによる運行計画最適化



公共交通を持続可能なものにするために

地域交通の維持・再生への貢献
地域経済の活性化
持続可能なモビリティ社会の実現
公共交通のデジタル変革の推進

顧客へのアウトカム

運行コストの削減と収益性の向上
業務効率化による労働環境の改善
利用者満足度の向上とリピート率の増加
データに基づいた迅速な意思決定とPDCAサイクルの最適化
持続可能な経営モデルの構築

当社の特長である運賃箱等の
ハードとデータを融合できる強みを生かし、
「モノ+コト」で実現する
PDCAソリューションを提供。

MoveLe
ムーブル

データに基づいた
効率化支援

トータルな車載器
ソリューション

包括的なサービス
ラインナップ

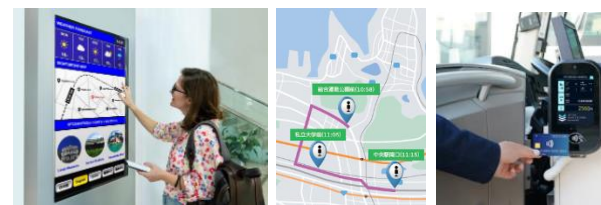
収益向上支援

データ分析による路線・ダイヤ最適化
車内デジタル広告など副収入創出支援
観光向けソリューションによる集客支援



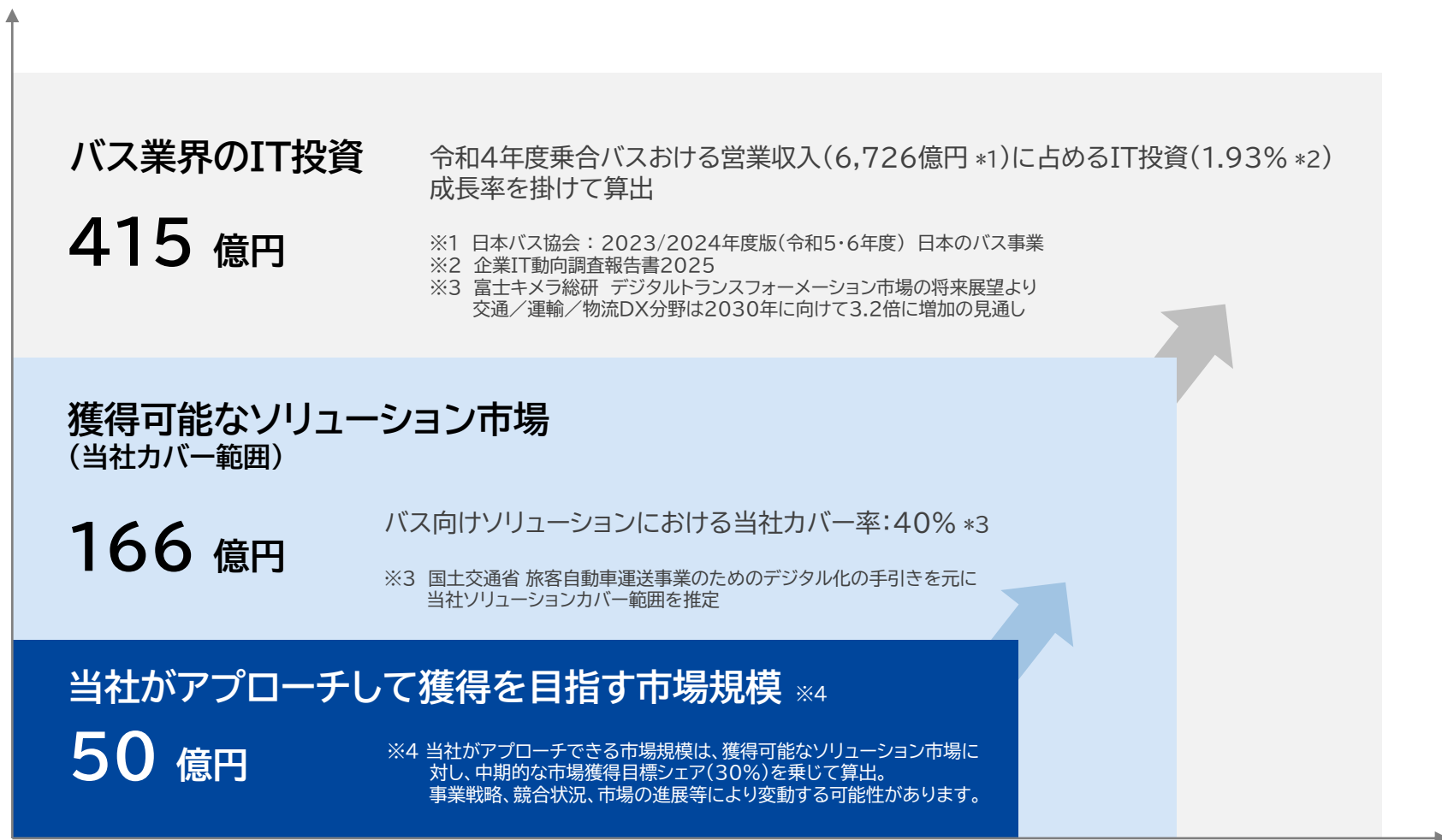
乗客の利便性向上

ICカード決済やモバイルチケット対応端末
リアルタイム位置情報提供、乗客情報システム
観光地情報提供アプリや多言語対応機器



MoveLeの開発によりアプローチするバス用ソリューション市場

バス業界の構造課題(人手不足、2024年問題等)に対し、MoveLeは当社のハード・ソフト統合力でDXを牽引。拡大するソリューション市場の獲得を目指す。



バス市場での多くのトップシェアのポジションを活かし、機器と連携したソリューションを順次展開



シェア1位



シェア2位

※当社調べ

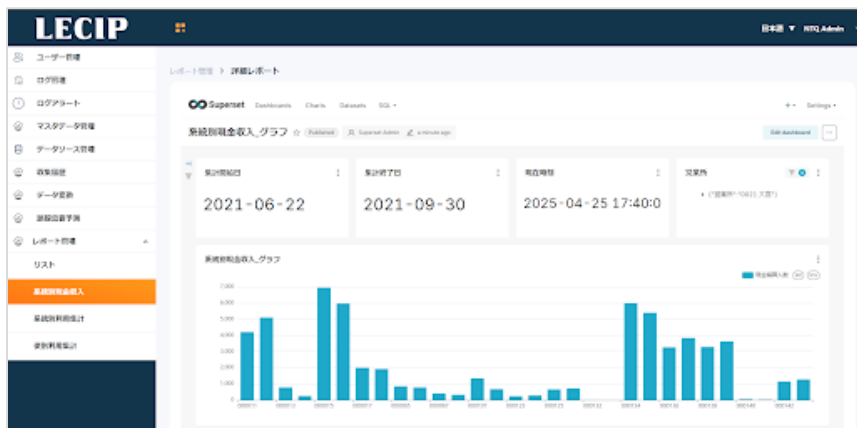
2025年3月期のソリューション(円の外側の製品群)の
売上構成比:約5%程度

→今後の成長領域として育成。

事例①:収入集計システム

～ データ活用でバス事業の効率化と収益改善を支援 ～

運賃箱からの売上・OD情報、運行実績、外部データ(人流など)を自動取込・集約し、集計・分析・可視化するシステムです。バス事業の運営をデータに基づいて最適化します。



主な機能・提供価値

- データの一元管理（現金/IC/定期券, 利用実績）
- 利用実態の可視化（帳票/グラフ/地図）
- 業務効率化（集計自動化, 報告書作成迅速化）
- 意思決定支援（路線/ダイヤ最適化, 需要予測）

導入事例ハイライト

【A社】

課題 ・ダイヤ編成のために必要となる
利用人数や収支の集計作業が手作業
・集計作業に毎月50時間、人件費も負担

効果 集計時間 1/10 !、人件費 約90%削減 !



【B社】

ニーズ データ自動化, 可視化, 経営活用, DX推進

期待効果 業務効率化と経営判断の迅速化・高度化

→ 煩雑な集計業務から解放され、データに基づいた戦略的な路線・ダイヤ編成を実現

事例②:ダイヤ編成システム ～ 業務効率化とコスト削減を実現 ～

路線・系統・車両・乗務員計画に基づき、
効率的な路線バスダイヤを編成するシステムです。
(レシップ・ホクリコム共同開発)



主な機能・提供価値



運行管理システム連携

データ一元化によりバス運行業務全体の効率化を支援



レシップ製機器連携

運行支援ユニット「LIVU」等とスムーズにデータ連携し、
ダイヤ改正時の更新負担を軽減



計画 → 実行 → 分析

計画から実行、分析までのシームレスな連携

導入事例ハイライト

【岩手県交通株式会社様】

国際東北グループ
岩手県交通株式会社



課題

- ・ダイヤ改正関連作業の効率化
- ・GTFSフォーマットへの対応における
データ更新負担の軽減



効果

業務効率の大幅向上

- ・専門の担当者が長時間かけて行っていた
GTFS出力業務が大幅に省力化
- ・バス停時刻表の出力作業が半減

データ更新負担の軽減

- ・LIVUとの連携により、
ダイヤ改正時の更新作業が簡略化

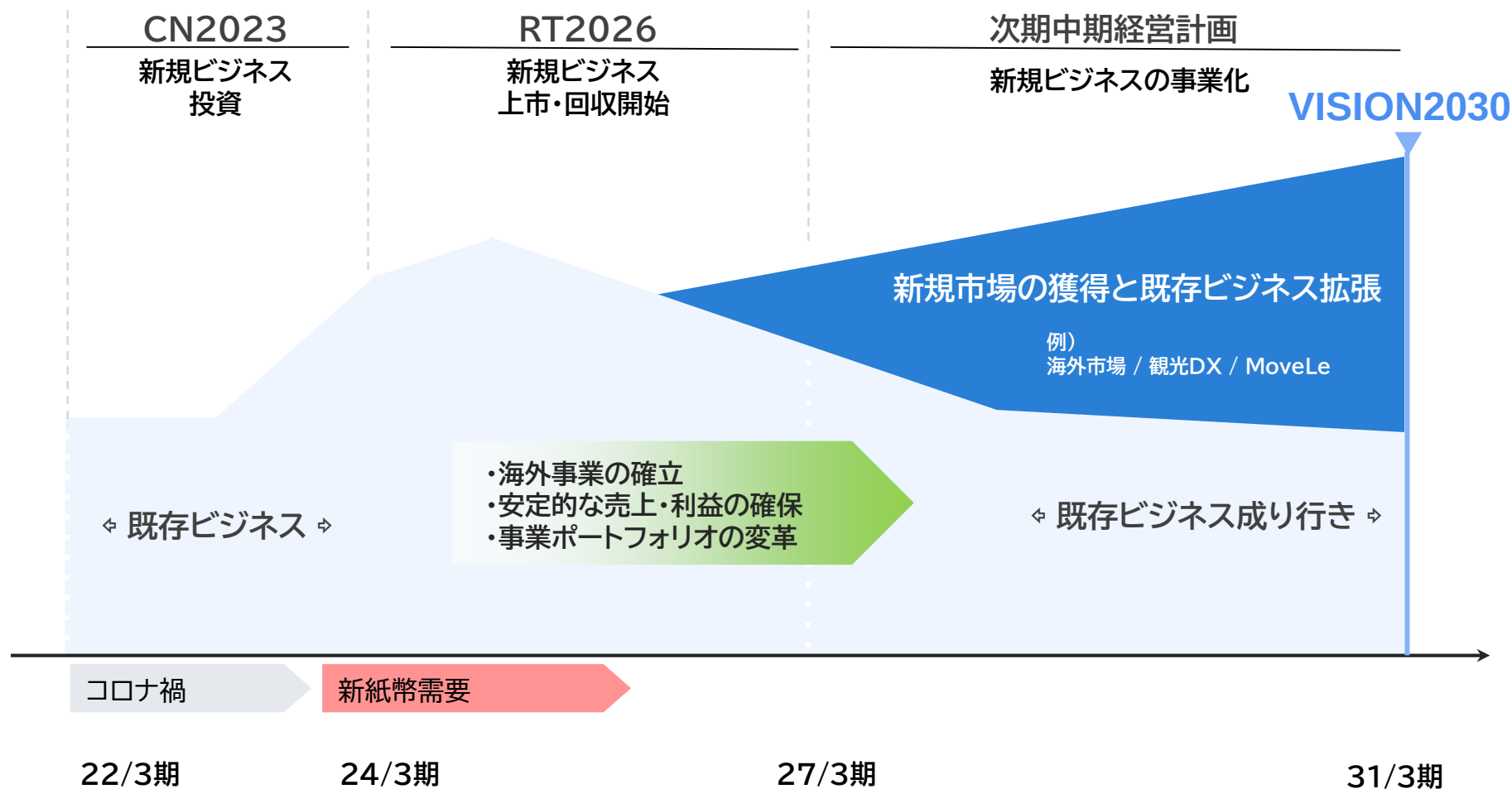
ダイヤ作成の業務フローを、正確に、スピーディーに完結！



→効率的なダイヤ作成機能と既存システム連携に加え、
将来的なEVバスの普及を見据え、充電計画も含めた開発を推進

中長期的な成長イメージ

海外事業・新規ビジネスの育成による新規市場の獲得や既存ビジネスの拡張により、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。



Agenda

01

2025年3月期 通期業績の概要

P3～P14

02

2026年3月期 通期業績予想・配当の状況

P16～P19

03

中期経営計画

Reach our Target 2026の取組状況

P21～P28

【ご参考資料】：P30～P40

- 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

使いやすくシームレスな
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)



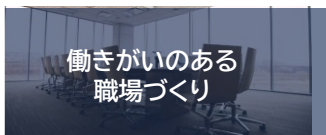
使いやすく持続可能な
輸送システムの提供



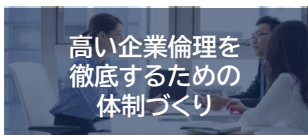
脱炭素社会への貢献



持続可能な
ものづくり



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

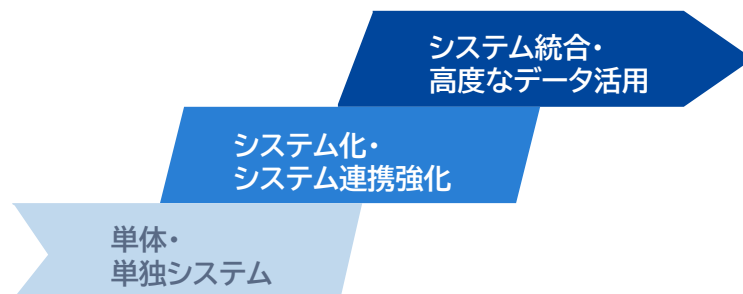
海外ビジネスの拡大

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(エネルギーマネジメントシステム)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

LECIP INC.

レシップ株式会社

LECIP (SINGAPORE) PTE LTD

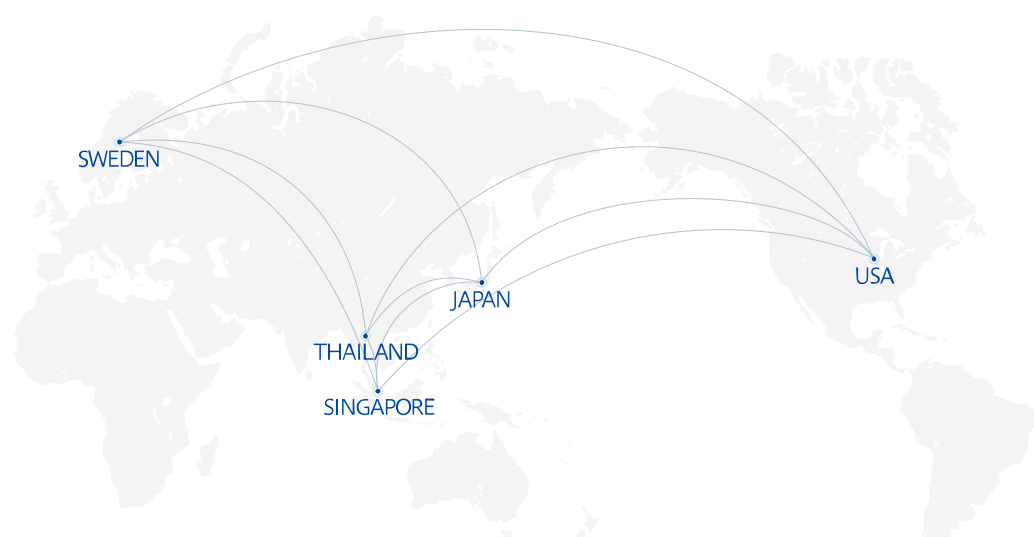
レシップ電子株式会社

LECIP THAI CO., LTD.

レシップエンジニアリング株式会社

LECIP ARCONTIA AB

レシップデジタルサイネージ株式会社 ※



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 17億1,822万円

発行済株式総数 15,891,500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 633名(国内:594名、海外39名)
2025年3月末時点



JAPAN



USA



SINGAPORE

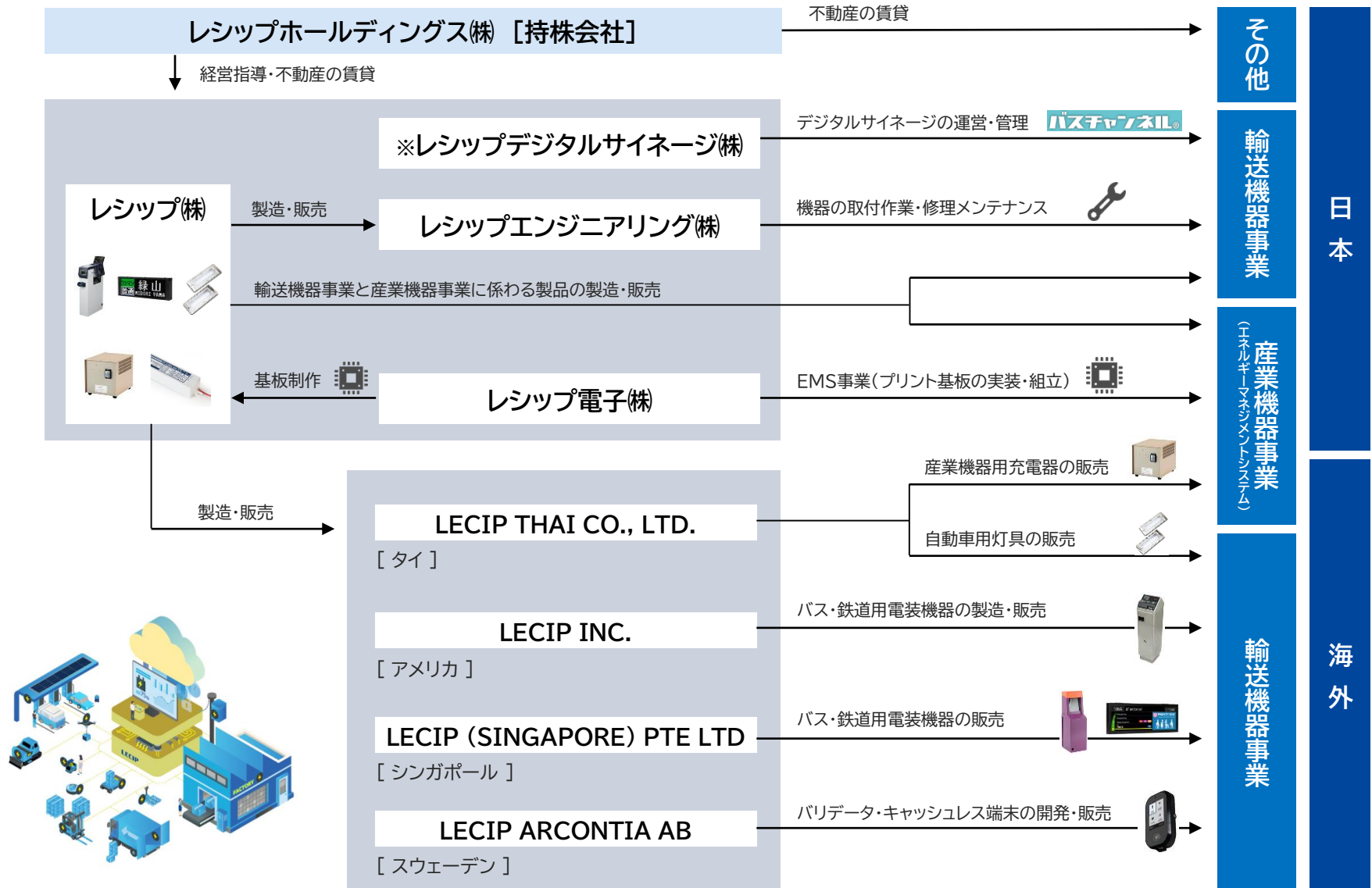


THAILAND



SWEDEN

事業系統図



(注) 当社は2024年12月19日開催の取締役会において、
LECIP THAI CO., LTD. の解散及び清算を決定しております。

2025年3月期 通期の事業セグメント別売上高

25/3期 連結売上高:25,931百万円

産業機器事業(エネルギー管理システム事業)

16.2%

4,204百万円

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
プリント基板実装事業

輸送機器事業

83.6%

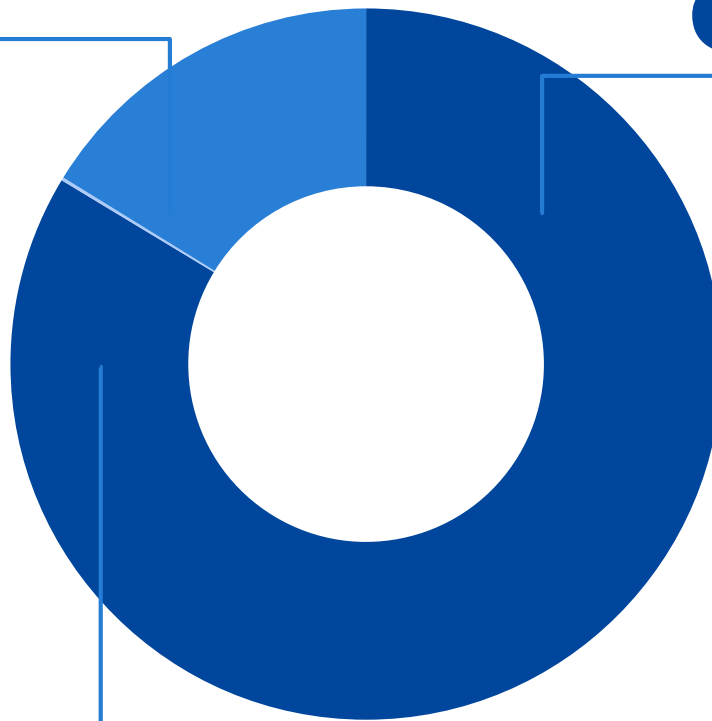
21,689百万円

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

0.1%

37百万円



2025年3月期:通期セグメント別業績

売上高	2024年3月期 通期		2025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	18,096	79.8%	21,689	83.6%	+3,593	+19.9%
産業機器事業 (エネルギーマネジメントシステム事業)	4,551	20.1%	4,204	16.2%	▲346	▲7.6%
その他事業	37	0.2%	37	0.1%	+0	+0.0%
連結売上高	22,684	100.0%	25,931	100.0%	+3,247	+14.3%

営業利益	2024年3月期 通期		2025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	2,785	86.3%	3,418	95.5%	+633	+22.7%
産業機器事業 (エネルギーマネジメントシステム事業)	436	13.5%	152	4.3%	▲283	▲64.9%
その他事業	4	0.2%	6	0.2%	+1	+37.7%
計	3,226	100.0%	3,577	100.0%	+351	+10.9%
消去・全社	▲61	-	▲45	-	+15	-
連結営業利益	3,164	-	3,531	-	+367	+11.6%

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	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	2016/3期
売上高	17,233	17,572	18,511	16,933	13,585	12,551	13,059	13,480	14,157	20,215	16,203
営業利益	1,089	1,189	1,232	1,070	29	121	493	477	151	603	▲571
営業利益率 (%)	(6.3)	(6.8)	(6.7)	(6.3)	(0.2)	(1.0)	(3.8)	(3.5)	(1.1)	(3.0)	(▲3.5)
経常利益	1,086	1,191	1,208	1,104	64	154	514	526	164	779	▲649
経常利益率 (%)	(6.3)	(6.8)	(6.5)	(6.5)	(0.5)	(1.2)	(3.9)	(3.9)	(1.2)	(3.9)	(▲4.0)
当期純利益	622	668	686	521	41	46	132	292	▲98	227	▲1,378
当期純利益率 (%)	(3.6)	(3.8)	(3.7)	(3.1)	(0.3)	(0.4)	(1.0)	(2.2)	(▲0.7)	(1.1)	(▲8.5)
総資産	10,512	11,533	11,470	10,417	10,521	9,698	10,347	9,791	12,677	14,431	13,173
純資産	3,895	4,408	4,995	5,339	5,289	5,275	5,308	4,755	4,614	4,637	3,277
自己資本比率 (%)	(37.1)	(38.2)	(43.5)	(51.2)	(50.3)	(54.4)	(51.3)	(48.6)	(36.4)	(32.1)	(24.9)
EPS(円)	48.14	52.34	53.69	40.80	3.27	3.67	10.40	23.43	▲9.05	20.76	▲125.25
ROE (%)	19.4	16.1	14.6	10.1	0.8	0.9	2.5	5.8	▲2.1	4.9	▲34.8
BPS(円)	299.82	344.91	390.83	417.74	413.82	412.80	415.38	438.69	422.21	422.30	297.03

※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	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	2026/3期 (予想)
売上高	16,985	15,749	21,538	26,051	15,553	14,075	14,253	22,684	25,931	24,000
営業利益	483	▲235	1,021	1,854	▲40	149	▲310	3,164	3,531	1,100
営業利益率 (%)	(2.8)	(▲1.5)	(4.7)	(7.1)	(▲0.3)	(1.1)	(▲2.2)	(13.9)	(13.6)	(4.6)
経常利益	354	▲248	1,030	1,830	35	325	▲207	3,557	3,483	1,100
経常利益率 (%)	(2.1)	(▲1.6)	(4.8)	(7.0)	(0.2)	(2.3)	(▲1.5)	(15.7)	(13.4)	(4.6)
当期純利益	50	▲454	438	891	▲124	53	▲249	2,416	2,255	800
当期純利益率 (%)	(0.3)	(▲2.9)	(2.0)	(3.4)	(▲0.8)	(0.4)	(▲1.7)	(10.7)	(8.7)	(3.3)
総資産	13,048	12,465	16,445	14,791	15,129	14,449	14,856	19,948	20,403	—
純資産	3,499	2,985	3,427	5,078	4,912	4,775	4,688	6,881	10,100	—
自己資本比率 (%)	(26.8)	(24.0)	(20.8)	(34.3)	(32.5)	(33.0)	(31.6)	(34.5)	(49.5)	—
EPS(円)	4.59	▲40.91	38.75	74.39	▲9.77	4.16	▲19.19	178.03	152.29	52.03
ROE (%)	1.5	▲14.0	13.7	21.0	▲2.5	1.1	▲5.3	41.8	26.6	—
BPS(円)	315.51	267.56	301.92	398.64	385.17	371.56	346.64	505.94	656.86	—

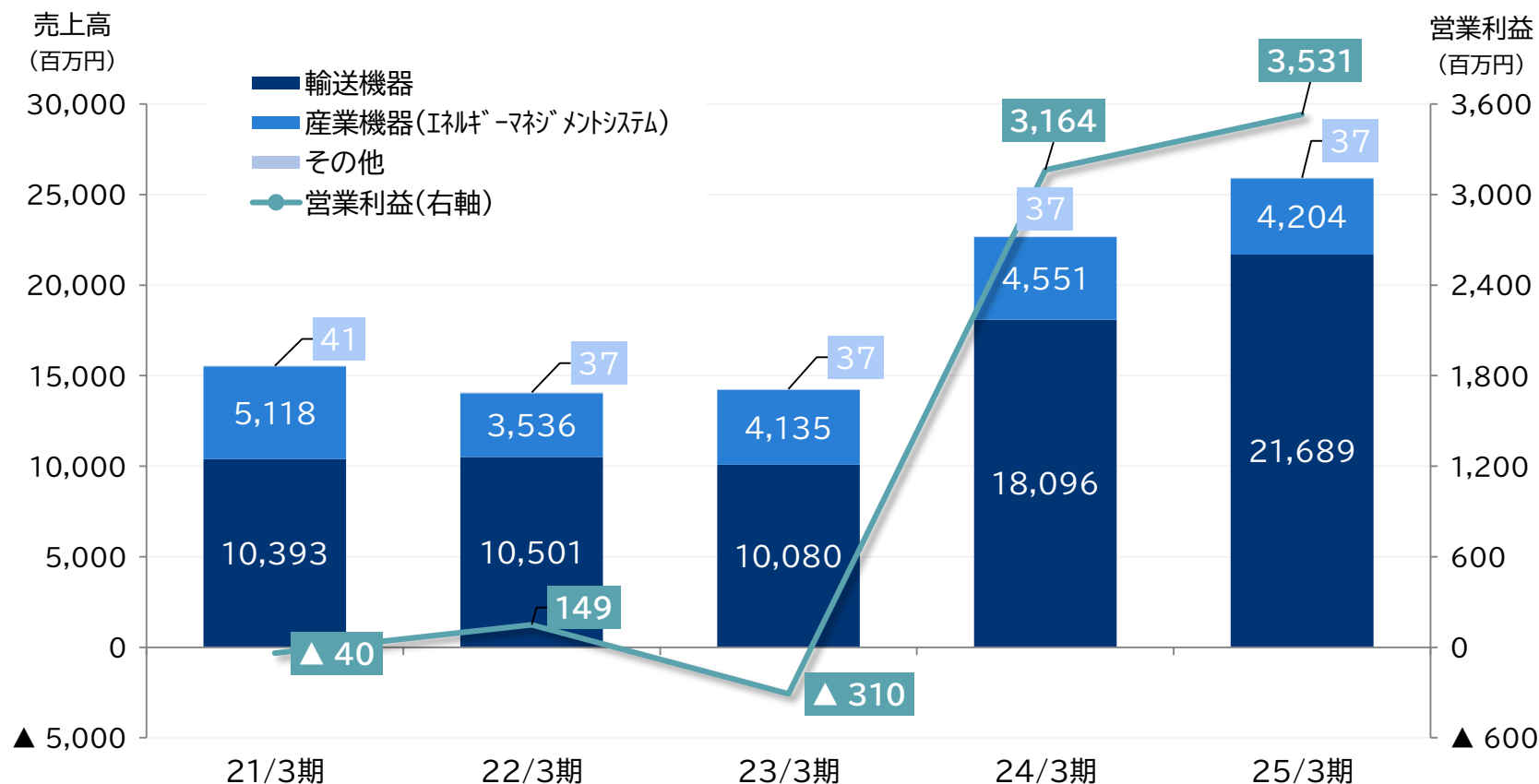
※ 2020年3月期に138万株、2025年3月期に171万株の新株発行増資を行っております。

※ 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

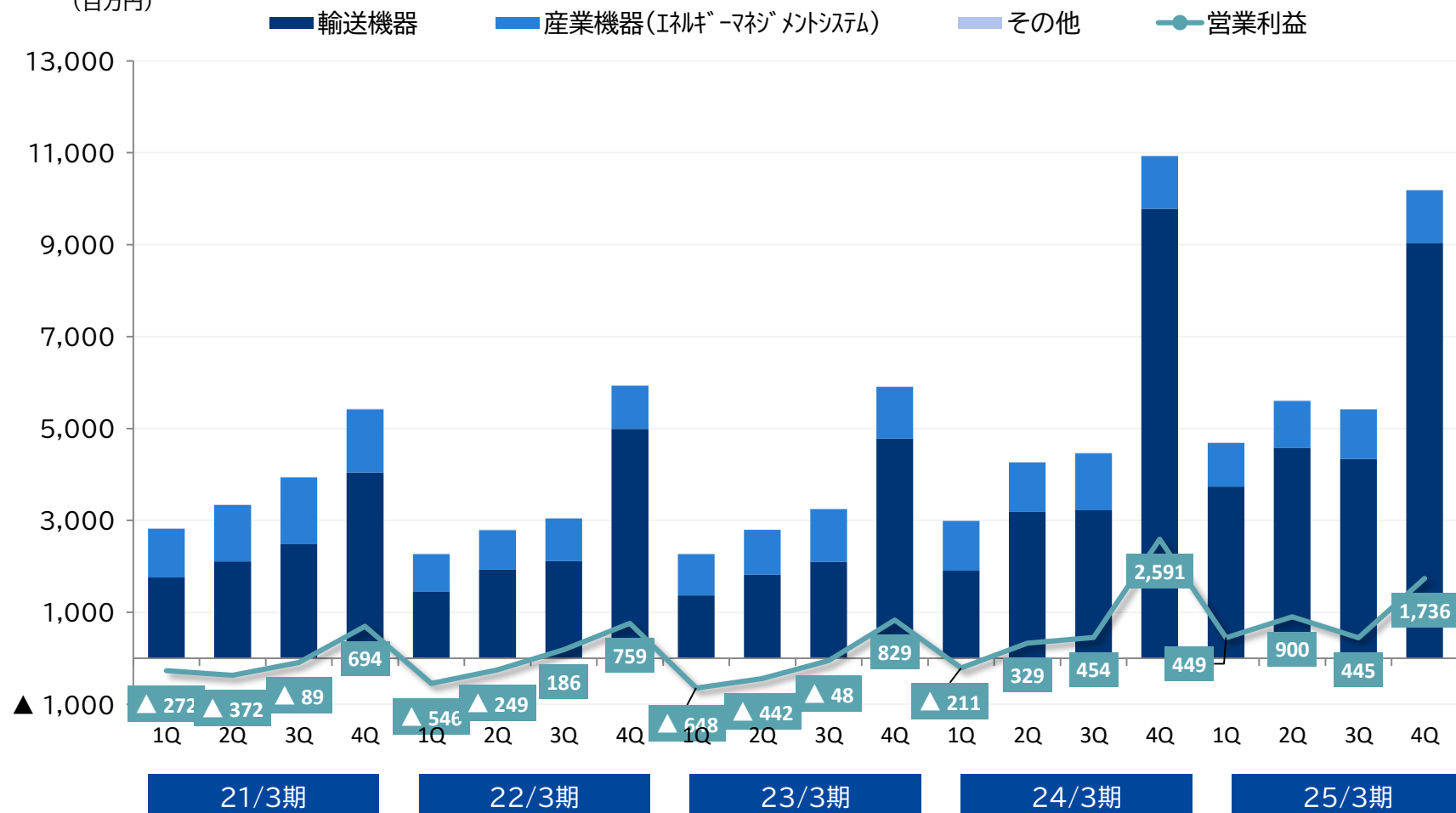
(単位:百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
売上高	15,553	14,075	14,253	22,684	25,931
営業利益	▲40	149	▲310	3,164	3,531



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	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
輸送機器	1,458	1,935	2,113	4,993	1,369	1,821	2,102	4,787	1,906	3,183	3,223	9,782	3,735	4,581	4,339	9,033
産業機器 (エリギ [®] -マネジ メントシステム)	812	856	929	938	901	973	1,143	1,117	1,083	1,080	1,238	1,148	951	1,023	1,078	1,150
その他	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
売上高 合 計	2,279	2,801	3,052	5,941	2,279	2,803	3,255	5,914	2,999	4,273	4,471	10,940	4,696	5,614	5,427	10,193

営業利益	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
輸送機器	▲466	▲168	169	846	▲542	▲377	▲98	761	▲271	222	287	2,546	404	815	433	1,764
産業機器 (エリギ [®] -マネジ メントシステム)	▲64	▲77	31	▲62	▲93	▲54	61	74	75	120	175	64	57	91	28	▲24
その他	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	0	3	1	1	0
全社・消去	▲16	▲5	▲15	▲25	▲14	▲14	▲14	▲8	▲17	▲14	▲10	▲19	▲16	▲8	▲17	▲3
営業利益 合 計	▲546	▲249	186	759	▲648	▲442	▲48	829	▲211	329	454	2,591	449	900	445	1,736



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。