

レシップホールディングス株式会社

<https://www.lecip.com>

〒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 2025

レシップ統合報告書 2025



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
Lighting

LECIP

電力変換
Electric power
Conversion

情報処理
Information
Processing

「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 専務メッセージ
- 11 レシップグループの歩み
- 13 At a Glance
- 14 新たな価値創造への取組
- 15 価値創造プロセス

中長期的な成長を支える戦略

- 17 長期ビジョン「VISION2030」
- 18 事業環境認識・リスクと機会
- 19 中期経営計画「Reach our Target 2026」
- 23 財務戦略
- 25 事業概要
- 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2025」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

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.com/ir/ir_top.html
IR資料/株式情報 など

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
サステナビリティ
https://www.lecip.com/esg/esg_top.html
環境/社会/ガバナンス など



統合報告書

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.com/ir/ir_04_lib.html#report

対象期間

2025年3月期(2024年4月～2025年3月)
※一部、2024年3月期以前および2025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.com/company/company_02.html

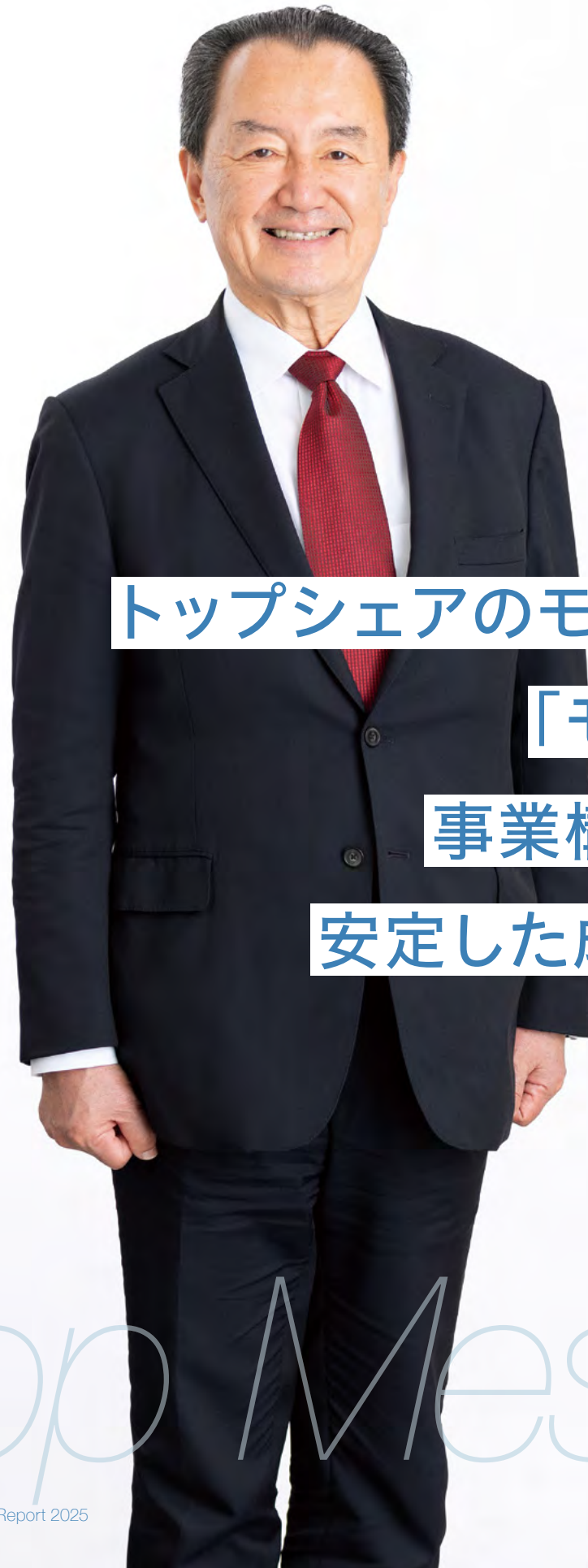
本レポートに関するお問い合わせ

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



トップシェアのモノづくりを礎に
「モノ+コト」への
事業構造変革を進め、
安定した成長を実現する

レシップホールディングス株式会社
代表取締役社長

杉 孝 雄

Top Message

「モノ+コト」の価値提供でバス業界のDXを牽引する

2025年3月期は、売上高が過去2番目となる増収、営業利益は過去最高となりました。新紙幣の発行やコロナ後の国内移動・インバウンド観光が回復したことで、バス・鉄道事業者様の設備投資需要が堅調となり、売上拡大に大きく貢献しています。外部環境の変化による影響を受けやすいビジネスであるからこそ、国内・海外の新市場開拓にも引き続き注力し、さらなる成長を目指して今期も邁進していきます。

レシップはこれまでバス・鉄道・自動車などの車載機器・システムを中心とした「輸送機器事業」と、インバータ技術をベースにした産業用電源関連機器やプリント基板実装などの「産業機器事業」を展開し、製品づくりに努めてきました。なかでも「輸送機器事業」は売上の約8割を占め、主力事業となっています。特に国内のバス市場においては、この20年間でシェアを伸ばし続け、一部を除いたほぼ全ての製品・システムで業界最大手のポジションを確立することができました。

しかし、変わりゆく社会のなかで、モノづくりだけでは経営理念である「快適な日常を実現する」ことが難しくなっています。そこでレシップは2021年に長期ビジョン「VISION2030」を策定し、4年前から「モノ+コトへの事業構造の変革」という大きな挑戦に取り組んできました。例えば、レシップの主な取引先であるバス業界では昨今、人口減少や少子高齢化、地方利用者の減少などによって事業環境が一層厳しさを増しています。加えて、運転手の人手不足や高齢化といった構造的な課題に直面しています。

こうした状況を受け私たちは、「公共交通の持続可能な未来」をバス業界と共創していく使命を強く感じています。そこで2025年3月期より本格的に取り組んだのが、バスのオペレーション全体におけるDXです。これまで提供してきた運賃箱などの「モノ」だけではなく「コト」であるシステム・サービスの開発にも注力し、バス業界のDXを牽引できるよう体制も整えてきました。これはまさに、「VISION2030」につながる取り組みです。いよいよ2026年3月期からは、「モノ」に加えてこれらの「コト」を活用し、社会課題解決につながる価値のあるソリューションを積極的に提供していきます。

2025年3月期の大きな環境変化としては、運賃のキャッシュレス決済への移行が進み、主力製品である運賃収受システムをとりまく状況に変化が見られました。これに先駆け、レシップでは2019年にICカードやクレジットカード、QRコードなどのマルチ決済に対応した運賃収受機器「LV-700」を開発し、2023年からは運賃箱連動型マルチ決済端末「LV-1」も発売しました。すでに全国各地のバス・鉄道事業者様に導入していただき、おかげさまで好評を得ています。ただ、今後のキャッシュレス対応については、各地域の需要を慎重に見極める必要があると考えています。例えば、首都圏の通勤では高速の情報処理能力が必要であり、交通系ICカードと同等のスペックがなければ対応できません。一方、人口密度が低い地域では、それほどのスピードは不要で、簡便さやコストなどがより重要となるかもしれません。各地域の実情に合った方向性を関係者の方々と相談しながら、運賃収受システムの最適化を進めていこうと考えています。

「挑戦なくして成長なし」アメリカ進出時に決めた覚悟

創業以来モノづくりに専念してきたレシップは、「VISION2030」の達成に向けて「モノ+コト」へ事業構造を変革するという、大きな転換点に立っています。そんな今、私が思い出すのは、10年以上前に初めてアメリカの鉄道市場へ進出した時のことです。

思い起こせば私たちの最初の挑戦は、ニューヨーク州ロングアイランド鉄道の通勤電車への灯具の納入でした。灯具とは、客室主照明をはじめ、ヘッドライトやテールライト、扉開閉予告



運賃箱連動型マルチ決済端末「LV-1」

灯、読書灯など車両に搭載される全ての照明を指します。当時はまだアメリカでの納入実績がなかったため、参入にはニューヨーク市交通局 (New York City Transit) からクオリフィケーション (適格性評価) を得る必要がありました。そこで実施されたのが、試験的に地下鉄車両6両に灯具を取り付け、半年間運行すること。かかる費用は数千万円で、もちろん全て無償です。相応のリターンが得られるのかを不安に感じ、この挑戦を実行するかどうか、悩みに悩みました。私は、若い頃に商社の社員として5年間ブラジルで勤務した経験があり、文化やルール、国民性の違いなど海外でビジネスを営む難しさを身に染みて知っていたからです。しかし、国内のバス・鉄道市場だけでは今後の成長に限度があります。会社がより大きく飛躍するためには、海外進出が避けられない。だからこそ覚悟を決めて挑戦する道を選びました。その結果、半年の間に問題は起きず、無事にクオリファイド (適格) となりました。この挑戦を経て、レシップは2018年にニューヨーク州ロングアイランド鉄道の通勤電車における灯具の大口案件を受注しました。この実績は、現在も納入を継続しているニューヨーク市地下鉄車両の灯具の受注にもつながっています。「新しいビジネスでは、勇気を持って挑戦し、一つ一つ手順を踏むことが重要だ」そんな学びを得た、大きな決断、経験でした。

今、会社の事業構造が変化するなかで、レシップの社員たちは挑戦の日々を過ごしています。各々が勇気を持って一步一步進んでいくことで、レシップは必ず大きな成長を遂げられると信じています。

「VISION2030」達成へ、見えてきた道のり

2021年に発表したレシップの長期ビジョン「VISION2030」では、「2030年にレシップがありたい姿」を明確にしました。変化の激しい社会に対し、これからも社会から求められる企業であり続けるために、レシップは社会課題と向き合い、これまでに培ってきたモノづくりの技術を活用し、ソフトウェアやサービスを組み合わせた「モノ＋コト」の新たな価値を提供します。そしてその先に、持続可能で快適な日常を実現することを目指しています。

「VISION2030」を達成するために、私たちが行うのは、「海外ビジネスの拡大」「モノ＋コトへの事業構造の変革」「産業機器 (エネルギー・マネジメントシステム) 事業の育成」です。これらの戦略には、レシップの業績を安定的かつ継続的に成長させる狙いがあります。国内市場向けのモノづくりだけでは、どうしても市場の需要動向など外部環境の影響を受けやすいものです。そこで、海外にも市場を広げ、「モノ」に「コト」をつなぐことでレシップの新たな収入源を確保し、快適な日常を実現していきます。

2025年3月期は、主力事業であるバス市場でレシップが取り組むべき「コト」ビジネスの方向性が明確になりました。「バス業界のDXを牽引する」という使命を強く自覚し、これからは「乗務員課題解決」「データ活用」「キャッシュレス対応」「インバウンド対応」「MaaS」「自動運転バス」「EVバス」の各領域において、システム・サービスの開発を進めていきます。すでに各領域における多くの製品でトップシェアのポジションにあることを活かし、機器と連携したソリューションを順次展開していく計画です。

「VISION2030」の定量目標では、2030年の売上高を300億円に設定しました。しかし、これはあくまで仮置きだと考えています。なぜなら、原価を積み上げて価格が決まる「モノ」ビジネスに対し、「コト」ビジネスはお客様からのニーズや評価が価格設定にも影響するからです。まずは、私たちがお客様にとって本当に価値のあるものをつくり上げ、提供していくこと。それができれば、目標以上の結果も得られるのではないかと期待しています。

長期ビジョン
「VISION2030」P.17

中期経営計画「RT2026」一年目の振り返りと今期の見通し

「VISION2030」の実現に向け、中期経営計画ではアクションプランを設定しています。第1フェーズ (2021～2023年) の「CN2023 (Challenge to the Next stage 2023)」に続き、昨年から第2フェーズ (2024～2026年) 「RT2026 (Reach our Target 2026)」が始まりました。「RT2026」で立ち向かうべき最大の課題は、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になること。戦略は大きく2つ、事業構造の変革を推し進める「基本戦略」と、それを支える「全社戦略」です。「基本戦略」では①海外事業の確立、②新規領域の拡大、③収益性・効率性の追求に力を注ぎ、「全社戦略」では、④経営効率の向上、⑤新たな企業文化の醸成を含めた①～⑤の課題に取り組んでいきます。業績目標は連結売上高240億円、連結営業利益率5%以上、ROE9%以上に設定しました。必ずこれを実現したいと考えています。

「RT2026」1年目となった2025年3月期は、売上高は259億円で増収、営業利益は35億円で過去最高となりました。大きな要因は、バス・鉄道事業者様がコロナで設備投資を控えていたあとに、昨年の新紙幣発行があり、設備投資への意欲が高まったこと。特にバス市場においては、新紙幣発行に伴う運賃箱の入れ替え、改造・ソフト改修など、運賃収受関連の設備投資が急増しました。鉄道と違い、バスの場合は車内でICカードをチャージする利用者が多く、新紙幣に対応した運賃箱への置き換えが急務だったためです。また、産業機器 (エネルギー・マネジメントシステム) 事業では、物流市場の活況や電動化への機運によるフォークリフトの安定的な需要により、バッテリー式フォークリフト用充電器の販売が底堅く推移しました。

「RT2026」2年目となる今期は、売上の追求よりも事業構造の変革をさらに前へ進め、新しいソリューションの開発・提案を進めます。業績は前期の反動や、価格競争の激化により慎重に予想していますが、「コト」ビジネスで「いかに多くの経営資源を割けるか」は、今期、来期が勝負の時です。ここでしっかりと実績を残していけるよう、毎年6～7億円を配分している開発投資については、今後の状況に応じて最適な判断をしていきたいと考えています。また、アメリカの関税問題が業績に影響を及ぼす可能性についても、決算に一部織り込みました。しかし基本的には、製品の組み立てをアメリカ国内の会社に依頼していることや、競合会社においても全てのパーツがアメリカ製ではないことから、乗り越えられる程度の影響だと考えています。

中期経営計画「RT2026」が育てる新たなビジネス

今期、レシップが特に注力している課題は、「RT2026」の「基本戦略」のうち、「新規領域の拡大」です。新たなソリューションの採用事業者も徐々に増えており、引き続き「モノ＋コトへの事業構造の変革」を推し進めていきます。さらに「海外事業の確立」では、アメリカの路線バス業界にレシップの名前が一定程度浸透したため、継続的に入札し続けるフェーズに入りました。また、「収益性・効率性の追求」においては、既存製品のシェアアップによって企業の成長を維持するため、まだトップシェアではない製品の技術面や営業方法の改善を実施します。お客様の声や不満の中に、成長のチャンスを見出すことができると考えています。

新規領域の拡大

2025年3月期は、「新規領域の拡大」に向けて、ソリューションの開発が進み、公共交通事業者向けの統合ソリューション「MoveLe (ムーブル)」が誕生しました。MoveLeはハード・ソフトの統合力でバス業界のDXを牽引する、いわばソリューションパッケージです。運賃箱をはじめとするトータルな車載機器の提供と、そこから得られるデータに基づいた「運行管理の効率化」、さらにデジタル広告などの「収益向上支援」、モバイルチケットやバスの位置情報提供などによる「乗客の利便性向上」を実現します。これにより人手不足などバス業界の課題を解決

中期経営計画
「Reach our Target 2026」P.19

中期経営計画
「Reach our Target 2026」
新規領域の拡大P.21

し、持続可能な未来を共創していきます。

MoveLeを構成するソリューションの1つとして、「収入集計システム」と「ダイヤ編成システム」も新たに開発しました。「収入集計システム」は運賃箱から売上・OD(乗降区間)情報・運行実績・人流などの外部データを自動で取込・集約し、集計・分析・可視化するシステムです。バス事業者様がダイヤ編成や人員の配置を考える際に「ベースとなるデータを提供する」というのがこのソリューションの肝となります。

「ダイヤ編成システム」は、いわゆるダイヤ編成におけるDXで、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。株式会社ホクリクコム様との共同開発であるこれらのシステムは、バス事業者様が抱えるシフトなどの問題を同社にヒアリングしながら開発を進めました。これらのソリューションを統合したMoveLeで、今後はバス用ソリューション市場の獲得を目指します。ここにおいては、バス事業者様から困りごとをフランクに相談していただけるようなパートナーとしての関係づくりを進めることが、今後の成長のカギを握ると考えています。

これに加え、観光市場への参入も開始しました。2024年3月にリリースした観光・イベント向けモバイルチケットシステム「QUICK TRIP」は、乗車券や施設入場券、体験チケットなどをデジタル化して発行・販売・管理することができます。インバウンド需要にも応える多言語対応のWEBアプリで、すでに長良川や熊野古道など全国の観光地で採用され、観光DXに貢献しています。2025年5月より運用が始まった「静岡県富士登山事前登録システム」は、静岡県から受託を受けて開発したものです。クラウド型のデジタル情報配信システム「LECIP CMP(コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム)」や関連アプリを活用し、オンラインでの登山事前登録・入山料決済・登山ルールやマナーの事前学習などを多言語(7言語)対応で実現しています。観光DXによって環境負荷やオーバーツーリズムなどの社会課題解決へ貢献することができました。今後はさらに、観光市場でスマートツーリズムやMaaS連携なども展開し、公共交通の周辺市場の開拓を目指していきます。

一方で異業種共創として、廃棄物収集業界でトップシェアを誇る新明和工業株式会社様と連携し、「廃棄物収集業務効率化システム」の共同開発も進めています。路線バスの車載用運行支援ユニット「LIVU」を塵芥車に搭載し、ドライバーとオペレーター双方の業務の効率化をはかるシステムで、2025年のリリースを予定。公共交通分野で培ったコアコンピタンスを新市場へ展開し、持続的な成長につなげていきます。

海外事業の確立

海外事業については、「RT2026」の課題である「海外事業の確立」に向けて、アメリカの路線バス市場で積極的な受注活動を継続しました。成果として2025年5月には、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(以下OCTA)様、及びフロリダ州コリアー郡にてバスなどの公共交通機関を運営するCollier County(以下CAT)様の2事業者様より、運賃収受システムを受注しました。OCTAに592台、CATに33台のバス用運賃箱を納入し、バックオフィスシステムを含む、現金に関わる運賃収受システム全体を2026年に納入します。

アメリカの公共交通は、行政によって運営されており、運営や設備投資は全て入札によって契約が行われます。レシップは2023年にNorth County Transit District(カリフォルニア州)へ納入した米国向け新型運賃箱「LF-7000」(182台)の案件が高い評価を受け、2026年3月期にはMetropolitan Transit Authority of Harris County(テキサス州)などをはじめとし、合計2,221台の運賃箱を納入予定となっており、公共交通機関向けAFC(運賃収受システム)の大型受注が続いています。今回の受注もこれらの実績やレシップのプロジェクト体制、製品品質が高く評価された結果となりました。

アメリカの路線バス市場は長らく投資フェーズでしたが、その間に着実に信頼と実績を積み重ねてきました。2023年のTri-County Metropolitan Transportation District of Oregon



静岡県FUJI NAVIアプリ

中期経営計画
「Reach our Target
2026」
海外事業の確立

P.20

(オレゴン州)の受注(790台)に関しては、相互運行していたC-TRAN(ワシントン州)が2016年にレシップ製品を導入していたことから、いい評判を伝えてくださったと聞いています。このように、レシップの名前がアメリカの公共交通機関を運営するバス会社に浸透してきたことは、北米市場におけるAFC事業の基盤を強化し、事業の確立につながると確信しています。アメリカの鉄道市場では、前述の灯具をニューヨーク市交通局(NYCT)の地下鉄車両に向けて引き続き納入しています。オプション契約の行使により、2022年、2025年に追加受注があったためです。この受注により、2028年までに合計1,610両の地下鉄車両にレシップの製品が搭載される予定です。

一方で、今後のアメリカの公共交通ビジネスにおける課題は、シェアアップです。これまでバスには運賃箱、鉄道には灯具のみを納入してきました。しかし、今後は国内市場で展開している幅広い車載機器も北米市場に持ち込むことを検討しています。また、アメリカの路線バス市場におけるマーケットシェアは、推定でまだ3%程度のみであり、2030年までには10%のシェア獲得を目指します。アメリカにおける公共交通は福祉政策としての側面も持ち、文化の違いなど乗り越えるべきことも多いですが、私たちができることはまだまだあると考えています。

海外の拠点では、2024年12月にタイの連結子会社LECIP THAI CO., LTD.を経営効率化のために解散および清算を決めました。一方、シンガポールのLECIP (SINGAPORE) PTE LTDでは、数年前から止まっていた入札が再開されました。引き続き、事業構造の変革を目指し、機を逸することなく動きたいと考えています。

社会から求められる会社であり続けるために

レシップは主力事業において、バス・鉄道という公共交通機関へのサプライヤーとしての役割を担ってきました。そのため事業を通して「社会に貢献する会社であり続ける」という想いは、いつでも全社一体となって共有しています。その想いは事業展開にも反映され、2022年にサステナビリティ委員会を設置して社会課題の解決を目指してきました。委員会で特定した5つのマテリアリティのうち、2025年3月期は特に「脱炭素社会への貢献」に取り組み、新設した新第一工場の屋根一面に太陽光パネルを設置したほか、社有車の一部をEV車両へ置き換えました。今後は、産業機器事業が技術を持つ蓄電池の活用についても検討していきます。地球温暖化対策に取り組むことは、今や企業にとって果たすべき責務です。だからこそこれからも、利益の一部を設備投資に費やし、環境への取り組みを続けていきます。

またレシップでは、コーポレート・ガバナンス強化のために3名の社外取締役を迎え、毎月の取締役会では貴重なコメントとともに健全な経営の監視を行っています。さらに、公共交通機関の在り方について、大学の教授やバス事業者のオーナーなど有識者との意見交換も積極的に行い、レシップが果たすべき役割を常に確認するなど、社会貢献や健全な経営に向けて意欲的に取り組んできました。

レシップは、これからも社会から求められる企業であり続けるために、こうした活動を前提としながら、公共交通機関の維持・活性化を支え、快適な日常を社会へ提供していきます。そして「VISION2030」を主軸に、バス業界のDXをはじめとする「モノ＋コトへの事業構造の変革」をさらに前進させ、持続的で安定した企業へと成長を遂げていきます。ステークスホルダーの皆様におかれましては、ぜひ、今後のレシップグループの成長にご期待ください。そして、引き続きのご支援をよろしくお願い申し上げます。



専務メッセージ

主体性を磨く企業文化と 戦略的な組織体制のもと、 全社員で 「VISION2030」の実現を

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

全社員で「VISION2030」を達成するための社内改革

レシップは長期ビジョン「VISION2030」を全社一体となって達成すべく、社内制度の改革を進めています。中期経営計画「RT2026 (Reach our Target 2026)」では、全社戦略において「経営効率の向上」と「新たな企業文化の醸成」を課題に設定しました。これにともない、以前より進めてきたビジネスユニット（部門横断型組織）の導入や既存組織の改編による、部門を横断した活動や意思決定の迅速化を図ってきました。さらに2025年3月期にはレシップ社員のあるべき姿である「1Value 4Stance」を策定し、新たな企業文化の浸透を推し進めています。今はまだ改革の過渡期ですが、2026年3月期は「1Value 4Stance」の浸透をより一層深め、組織体制を整えるだけでなく、そこから行動につなげるメンバーがさらに増えてくるよう、一步一步ステップを踏みながら成果につなげていきたいと考えています。

新規ビジネスを花開かせる新しい組織体制

レシップの組織改革は、戦略と人事を連動させ、戦略における成果の最大化を目指しています。例えば、「モノ＋コト」の新規事業の育成では、従来体制を刷新し、ビジネスユニット体制を初めて導入しました。製品分野ごとにビジネスユニットを編成し、開発を主導する技術サイドが統括することで、これまで

縦割りで活動していた営業・開発・製造・品証の各部門に横軸を通しました。これによりアイデアを持ち寄って各分野における製品・システムのバリエーションを広げることで、「新しいソリューションの開発」に一層注力しています。また、各ビジネスユニットでは、専門分野に特化したワーキンググループも生まれ、幅広いアイデアを出す若手メンバーとマネジメント層の役割がうまくかみ合った結果、大変順調に開発が進みました。一方、2023年に開設したビジネス開発センターでは、既存の製品・システムを他業界へ応用展開する活動に注力しています。ビジネス開発センターは、新規領域で得られた知見を既存領域へ還元するなど、今後も、会社全体に新しい風を吹き込む存在として運用していきたいと考えています。

2025年3月期までが新規ビジネスの「種まき」期間だとすると、今期は開発したソリューションを市場に展開し、事業として開花させる「勝負の年」です。そのために必要なのが、行動のシフトチェンジです。従来までの「顧客の顕在ニーズ起点でモノを提供するビジネス」から、「顧客の潜在ニーズや課題を先読みし、最適な解決策を提案する営業スタイル」を新しく作っていかねばなりません。そこで今期は、この新しい営業スタイルを推進するため、既存のビジネスユニット（BU）を営業部門が統括する提案型の組織へと再編し、その編成もプロダクト軸から顧客ニーズ軸へと移行しました。この新たなビジネスユニットにおいて、お客様に最も近い営業部門がオーナーシップを発揮し、ニーズ起点で、これまでに開発したソリューションを新規ビジネスとして開花させていきたいと考えています。

「1Value 4Stance」が浸透し、 主体的な行動が生まれるために

2025年3月期からは、新しい企業文化の醸成も進めています。「VISION2030」に掲げる「モノ＋コト」の事業構造では、自ら社内外に提案し、新しいビジネスを創っていく力が必要だと考えたからです。これまでは「モノ」を中心とした事業構造で、効率的な運営のために上意下達の組織文化が中心でしたが、これを変化させなくてはなりません。主体性を発揮できるカルチャーのもと、のびのびと社員が活躍してこそ、レシップは成長できると考えています。また「1Value 4Stance」は、同時に刷新された人事制度とも連携しています。新しい人事制度は成果主義とし、評価軸には「1Value 4Stance」の要素を設定。社員が主体的に新しい価値を創造すればするほどキャリアアップできる仕組みにしました。「新しい企業文化を土台として社員も組織も育ち、会社の成果にもつながる」そんな好循環を生んでいく計画です。

「1Value 4Stance」の浸透に向けては、具体的な事例を社員がインプットする場を用意しつつ、全社員を巻き込んでアウトプットする場を年2回設けています。インプットでは、理念共有活動事務局が、各組織の「1Value 4Stance」に沿った取り組みを発信し全社員で共有しています。さらに社内SNSでも、各組織に持ち回りで日々のチャレンジを投稿してもらい、称賛文化の醸成につなげています。

またアウトプットでは、前期末に「バリュアワード」と称する表彰イベントを実施しました。この狙いは、「1Value 4Stance」の理念に基づいた具体的な取り組みを見える化し、一人ひとりの行動につなげること。そのため2024年秋には全社員参加型のワークショップを開催し、「1Value 4Stance」に基づく各自の取り組みを発表する機会を持ちました。そして自薦、各組織からの推薦を通じて「バリュアワード」のノミネート候補を選出し、それぞれ候補者の取り組みストーリーについて全社で共有を行い、2025年3月期末には全社員の投票によって上位3位を決定しました。第1回バリュアワードの受賞事例は、産学連携で技術開発を進めた事例のほか、お客様の声をきっかけに小さく仕組みをつくり、課題をクリアしながら改善を進めている事例、顧客ニーズを掘り下げて既存システムの資産を活か



「バリュアワード」の様子

あるべき姿「1Value 4Stance」

- 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

しつつ、新たな機能を開発・統合して新しいソリューションとして提供した事例などが受賞しました。全社員参加型のイベントにより「1Value 4Stance」で目指す姿を全社員に分かりやすく伝えるように取り組んでおり、少しずつ自分ごと化を進められていると感じています。

こうしたインプット・アウトプットを繰り返すことで、社内には、新しい企業文化が根付き、社員一人ひとりの主体的な行動が活性化しつつあります。2030年に目指す姿である「VISION2030」を策定し、中期経営計画の戦略を実現するための目指す組織像、人材像である「1Value 4Stance」を再定義して以降、「一緒により良いビジネスを生み出そう」という潮流が生まれ、各ビジネスユニットを中心に、新たな価値創出への主体的な動きや連帯感が見られるようになってきました。

全社一体となり改革を加速させていく

2025年3月期は、「経営層とマネジメント層の意識を同期させること」にも力を注ぎました。マネジメント層は、会社の戦略を理解したうえで各メンバーに期待や役割を伝えます。だからこそ、経営層とマネジメント層が同じビジョンを持つことが必要であり、これにより現場から経営トップまで一丸となって改革を進めることが叶うのです。最近では、この取り組みの効果も日々感じられるようになり、次なる進化の兆しが見えてきました。これに加えて引き続きレシップは、全社員へ「1Value 4Stance」のさらなる浸透を今後も図っていきます。そして社員の理解度を向上することで、より行動を起こしやすい組織をつくっていきと考えています。レシップが「VISION2030」を達成することは、すなわち公共交通事業のサステナビリティを支援することです。これからの社会に貢献し続ける会社となるために、今期もレシップは全社一丸となって組織改革を加速させていきます。

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

2024

観光市場への参入

当社が培ってきた「移動」についてのビジネスノウハウを活かし、バス・鉄道のその先の市場へと事業を拡げ、2021年に開発した統合型DXクラウドシステム「LECIP CMP(コンテンツ・マネジメント・プラットフォーム)」と、2024年に開発した乗車券WEBアプリ「QUICK TRIP」の2つの製品を軸に、DXをテーマとした観光市場への本格参入を開始しました。インバウンド需要やオーバーツーリズムなどの課題に対し、独自のソリューションを提供することを目標としています。



観光市場参入

1940年

創業期
変圧技術を軸に市場参入

1970年

バス用電装機器の
トータルサプライヤーへ

1990年

キャッシュレス技術への
早期対応

2000年

ニッチトップメーカーの
地位確立

2010年

新たな成長機会としての
海外展開

2020年

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用す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

バスや鉄道で使用する照明灯具は、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

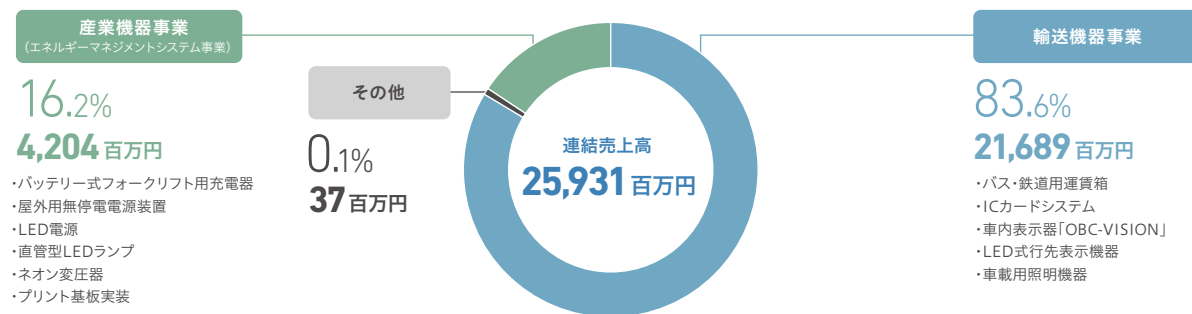
2000年 環境マネジメントシステムISO14001取得
2001年 三陽貿易株式会社を100%子会社化し、同社営業部門を当社内に移管
2002年 三陽電機製作所からレシップ株式会社に社名変更
2005年 ジャスダック証券取引所に株式を上場
2007年 東京証券取引所市場第二部、名古屋証券取引所市場第二部に株式を上場

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移行
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
資本金を17億1,822万円に増資

At a Glance

事業セグメント別売上高 2025年3月期



2025年3月期 業績サマリー

売上高	25,931百万円
売上総利益	8,631百万円
営業利益	3,531百万円

経常利益	3,483百万円
当期純利益	2,255百万円

輸送機器事業

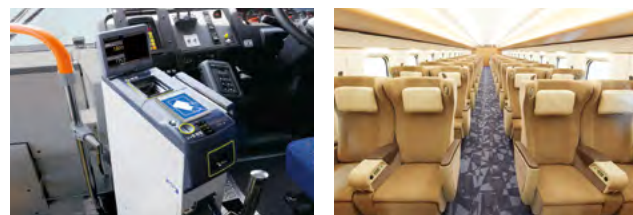
バス・鉄道用機器総合メーカーとして、公共交通の運行や乗客の利便性向上を支える製品・サービスをソフト・ハード両面からサポートしています。また、バス・鉄道に加え、トラックを中心に自動車に搭載される照明機器の製造・販売も行っています。公共交通であるバス市場を中心に、車載システムから発展してきたトータルサプライヤーとして培ったノウハウを活かし、鉄道・自動車市場にも製品を展開し、事業を拡大しています。

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※1市場

主な製品

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



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

新たな価値創造への取組

レシップグループは、「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。」を目指し、公共交通、物流・産業機器、海外分野の各領域で、従来のモノづくりに留まらない新たな価値創造を加速しています。

公共交通分野

公共交通分野では、キャッシュレス決済を推進するモバイルチケットアプリ「QUICK RIDE」「QUICK TRIP」を開発し、観光DXにも積極的に参入しています。また、バスロケーションシステムや乗務員支援など、運行効率化と安全性向上に貢献するソリューションを提供するとともに、自動運転バスなどの次世代技術への挑戦も視野に入れています。これらは、ハードウェアとソフトウェア、サービスを組み合わせた「モノ＋コト」による新たな価値提供の具体例です。



モバイルチケット

バスロケーションシステム

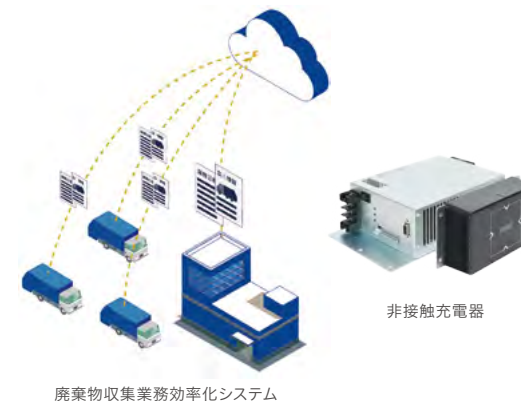
乗務員支援システム

マルチ決済端末

物流・産業機器分野

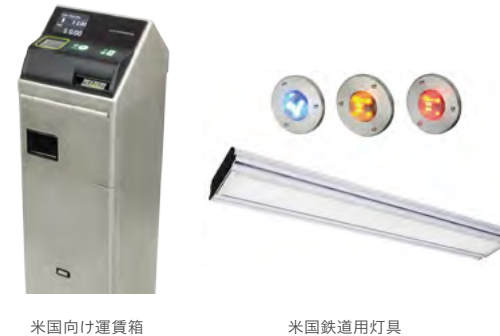
物流・産業機器分野では、「廃棄物収集業務効率化システム」の共同開発を開始するなど、IoTやDXを活用した新規事業領域の開拓を積極的に推進しています。

既存領域においては、フォークリフト用充電器のコスト改善・販売を強化するとともに、労働力不足や効率化ニーズを背景に物流倉庫や工場で自動化が進展し、AGV(無人搬送車)やAMR(自律走行搬送ロボット)の導入が拡大していることから、これらの自動化機器に対応した製品開発を強化しています。自動制御や遠隔監視などの技術も活用し、新たな製品・サービスの開発を推進することで、省人化や効率的な運用を実現します。これらの取り組みを通じて、利益重視の運営体制への変革を図り、持続的な成長を目指します。



海外分野

グローバル市場への展開を重要な成長の柱と位置づけ、積極的に事業を推進しています。特に、公共交通分野においては、米国カリフォルニア州でのAFC(自動運賃収受システム)案件の獲得など、着実に海外での実績を積み重ねています。さらに、ニューヨーク地下鉄向け鉄道灯具の納入など、鉄道分野においても海外展開を強化しています。今後は、既存の強みを活かしつつ、各国の市場ニーズに合わせた製品ラインナップの拡充や、新規市場への本格的な進出を視野に入れ、グローバルビジネスを加速させていきます。



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信じています。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

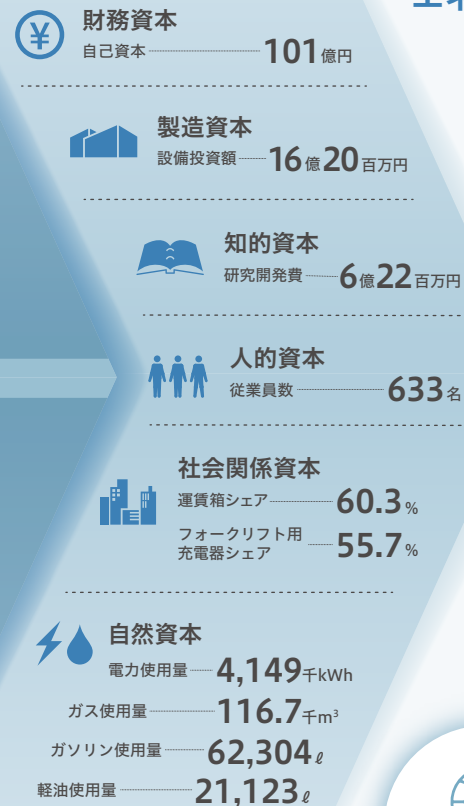
経営理念

「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



全社戦略



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

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.17へ

使いやすく
シームレスな
輸送システム

脱炭素社会を
支える周辺技術

安全・安心な
街づくり

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。

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%

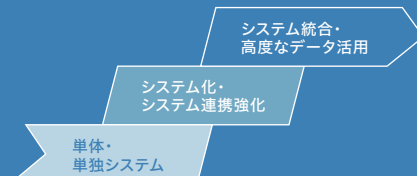
海外ビジネスの拡大

モノ＋コトへの事業構造の変革

産業機器
(エネルギーマネジメントシステム)
事業の育成



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。



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。



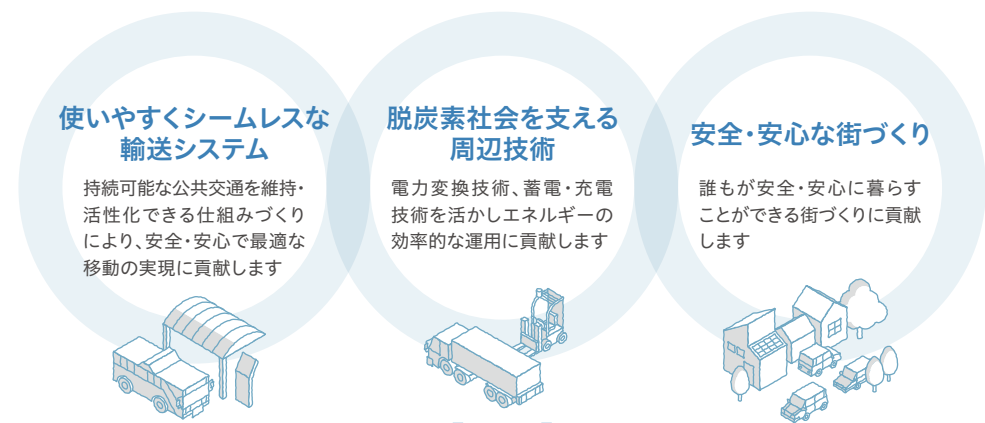
世界的に温室効果ガス削減の動きが進む中、世の中のEVシフトに対応すべく、充電器ビジネスの横展開を目指す。

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環境変化
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	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	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	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	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 - 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	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	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	機会 - MaaSの普及と高度化 - デジタル化投資の拡大 - DXによる生産性の向上	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

社会に提供する価値

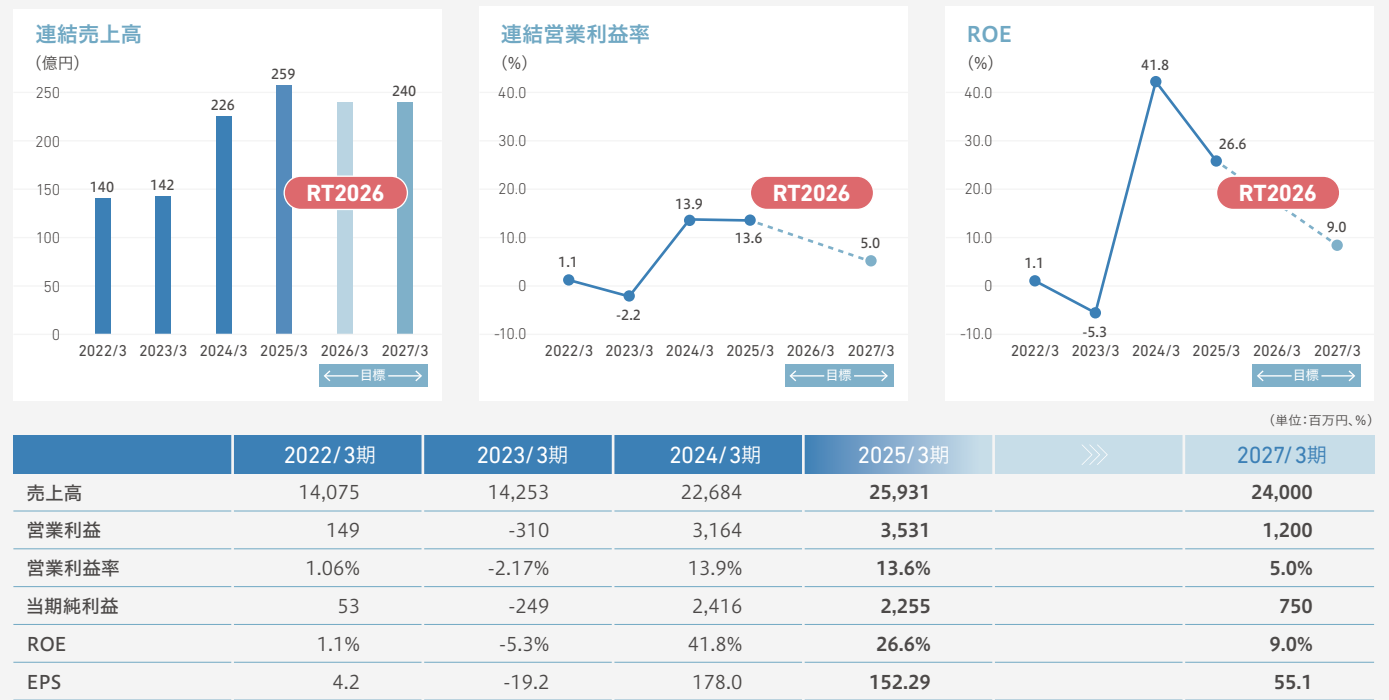


マテリアリティ(重要課題)





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。



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と予実管理の強化
- 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.27～30へ

海外事業の確立

米国におけるAFCシステム受注と海外事業の進捗

海外事業の確立に向けた戦略的進捗: 米国におけるバス用運賃収受システム(AFC)の大型受注

当社は、持続的な成長戦略の柱の一つである海外事業の確立に向け、北米市場における事業拡大を着実に推進しております。この度、米国カリフォルニア州のOrange County Transportation Authority (OCTA) 様、およびフロリダ州のCollier Area Transit (CAT) 様の2事業者様より、公共交通機関向けバス用運賃収受システム(AFC)を連続して受注いたしました。両案件を合わせ、バス用運賃箱約600台を含む大規模なシステム納入となり、当社の海外事業における重要なマイルストーンです。

今回の受注は、これまでの納入実績、大規模プロジェクトを完遂する体制、そして製品の高い品質が総合的に評価された結果となります。2016年のC-TRAN (ワシントン州) 様への納入を起点に、RVTD (オレゴン州) 様、BTS (ウィスコンシン州) 様、NCTD (カリフォルニア州) 様など、着実に米国市場での信頼と実績を積み重ねてまいりました。今回の受注により、2025年5月時点での累計獲得台数は3,202台に達する見込みです。

今後の展開について

米国の路線バスAFC市場は、約65,000台の潜在規模を有すると推定しており、当社の現時点でのシェアは約3%です。今後、当社が強みとする製品の信頼性および顧客ニーズへの柔軟な対応力を活かし、競合他社との差別化を図ることで、2030年にはマーケットシェア10% (累計獲得目標6,500台) の達成を目指し、戦略的な案件獲得を進めます。

今回の大型受注は、北米市場におけるAFC事業基盤の強化に大きく貢献するものであり、グローバル市場における当社のプレゼンス向上にもつながるものと確信しております。引き続き、海外事業の収益性向上と持続的な成長の実現に向けて、全社一丸となって活動を推進します。

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

米国の路線バスにおけるAFC市場について



新規領域の拡大

観光DXによる持続可能な観光と地域活性化への貢献

富士山の抱える課題と観光DXによるアプローチ

世界文化遺産である富士山では、登山者の集中による環境負荷や安全管理、オーバーツーリズムが深刻な課題となっています。そこで当社は、これらの課題解決に貢献すべく、登山の事前登録から入山料等の決済までをオンラインで完結できる「富士登山事前登録システム」の開発を静岡県様より受託し、導入いただきました。

「富士登山事前登録システム」の概要と提供価値

本システムは、当社の「LECIP CMP (コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム)」を基盤とし、登山のオンライン事前登録や入山料決済、多言語(7言語)対応によりインバウンド登山者の利便性向上を実現し、登山体験をデジタルで支援します。

特に、登山ルール・マナーのオンライン事前学習による安全意識向上と環境保全への貢献を重視しています。また、登山者の位置情報活用による緊急時の安全確保も図ります。

システムは、登山者向け「静岡県FUJI NAVIアプリ」、入山証販売「QUICK TRIP」、現地用認証アプリ、および管理システム「LECIP CMP」で構成されています。これらの連携により、入山管理の効率化、オーバーツーリズム緩和、安全で快適な登山体験の提供を目指します。

期待される効果と今後の展望

本システムの導入により、富士山における環境負荷の低減、登山者の満足度向上、そして将来的には蓄積されたデータを活用したさらなる地域DXの推進が期待されます。当社は、本案件での実績を基盤とし、同様の課題を抱える全国の観光地や大規模イベントにおける混雑緩和、周遊促進といった「スマートツーリズム」の実現に貢献していきます。さらに、バスロケーションシステム等との連携によるシームレスな移動体験を提供するMaaS連携も見据え、地域社会全体の活性化に貢献するソリューションを展開していきます。

静岡県FUJI NAVIアプリ



中期経営計画

新規領域の拡大 モノ+コトビジネスの開発

統合ソリューション「MoveLe」による社会課題解決への貢献と持続的成長

成長ドライバーとしての統合ソリューション「MoveLe」

当社は、ハードウェア(モノ)の技術力とソフトウェア・サービス(コト)を融合させ、お客様とともに社会課題を解決する事業を推進していきます。特に、人口減少や担い手不足といった構造的課題に直面する国内公共交通市場において、この取り組みは不可欠です。この社会課題解決型事業の成長ドライバーとなるのが、統合ソリューション「MoveLe(ムーブル)」です。当社は今後、MoveLeを活用した顧客との協創を通じて、お客様のDXを迅速に実現し、新たな価値創出を目指します。

具体的には、当社の強みである運賃箱などのハードウェアと、そこから得られるデータを融合させ、お客様の事業課題を継続的に解決する価値協創の仕組みづくりを進め、①運行管理の効率化、②収益向上支援、③乗客の利便性向上という三つの価値を柱として、トータルな業務ソリューションを提供します。これにより、データに基づいた的確な現状把握(Check)から、改善策の立案・実行(Act, Plan, Do)へとつなげるPDCAサイクルを現場で実現し、お客様の事業運営の最適化と持続的な成長を支援します。

市場機会と成長戦略

バス業界におけるDXの潮流は、事業環境を大きく変え、新たなソリューション市場の拡大を力強く後押ししています。この大きな成長機会の中で、当社はMoveLeが提供できる独自の価値は非常に大きいと確信しています。当社の強みであるハードとソフトの統合力を最大限に発揮し、この有望な事業機会を確実に捉え、MoveLeを当社の将来を担う重要な収益の柱へと成長させていきます。

公共交通事業者向けの統合ソリューション「MoveLe」



新規領域の拡大 周辺市場への製品展開

新明和工業と「廃棄物収集業務効率化システム」の共同開発を開始

新たな成長領域への挑戦：社会インフラを支える廃棄物収集DX

当社の公共交通分野で培った強みを新たな領域へ展開する重要な一歩が、廃棄物収集業界のDX推進です。

廃棄物収集の現場では、人手不足や働き方改革などの課題が深刻化しています。この社会課題に対し、当社は塵芥車で国内トップシェアを誇る新明和工業株式会社様と両社の技術と知見を融合させた「廃棄物収集業務効率化システム」の共同開発に着手しました。これは当社のコアコンピタンスを新市場へ展開し、持続的成長を目指す重要な取り組みです。

異業種協創による価値創造

本システムの核心は、バス運行管理で実績ある当社の車載通信機器「LIVU(LECIP Intelligent Vehicle Unit)」を塵芥車に搭載し、日々の業務データを活用する点にあります。経路ナビゲーションや車両位置のリアルタイム管理、日報自動作成などの機能で、ドライバーとオペレーター双方の業務を大幅に効率化します。この価値創造は、特装車のリーディングメーカーである新明和工業様のノウハウと、当社のICT・データ活用技術という異業種の強みを掛け合わせることで可能になりました。これは「モノ+コト」による価値提供を、公共交通の枠を超えて実現する新たな協創モデルです。

実証実験による着実な事業化と今後の展望

開発システムの有効性を検証すべく、廃棄物収集運搬事業者様のご協力のもと、実稼働中の塵芥車で実証実験を開始しました。現場の声を反映し基本機能を磨き上げる、着実な事業化プロセスを進めています。今後は実証実験の成果をもとに、積載量連携や住民向け情報提供サイトなど付加価値の高い機能を開発し、2025年内のサービス提供開始を目指します。将来的には、2030年までに5,000台への導入を目標としています。

今後も社会インフラを支える多様な領域へソリューションを展開し、持続可能な社会の実現に挑戦し続けます。

収益性・効率性の追求 レシップ電子の販路拡大

レシップ電子株式会社 新工場稼働開始

当社グループのレシップ電子は、約11億円を投じ新工場を建設し、このほど本格稼働を開始しました。これは、将来の事業拡大を見据えた重要な戦略的投資です。

新工場設立の背景と目的

自動車産業の電動化・電子化を背景に、車載向け製品の需要が力強く拡大しています。この旺盛な需要に応え、成長機会を確実に取り込むため、車載向け専用ラインを有する新工場を設立しました。

新工場の特徴

市場需要に応える生産体制の強化

車載向け専用ラインを新設し、生産能力を大幅に向上させました。需要に応じ柔軟に増設可能な設計で、フル稼働時には現在の約1.5倍の生産能力を実現し、お客様への安定供給体制を盤石にします。

サステナビリティ経営の推進

工場の屋根に太陽光発電システムを導入しています。使用電力の一部を再生可能エネルギーで賄うことで、環境負荷の低減に貢献します。

競争力の源泉となるモノづくり力の向上

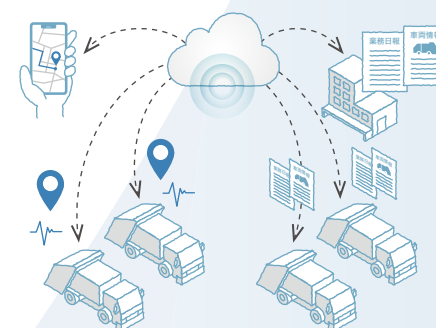
高品質が求められる車載ニーズに応えるべく、品質管理体制を一層強化しました。さらに、一貫生産ラインの全自動化を実現し、生産性の最大化とコスト競争力の向上を図ります。

レシップ電子は、この新工場稼働を機に、お客様への安定供給と環境配慮を両立させ、事業の持続的発展を目指します。今後は、車載向け市場を固めつつ、半導体製造装置やロボット関連など、新たな成長市場の開拓にも注力し、さらなる企業価値向上に努めます。

ShinMaywa LECIP

廃棄物収集業務効率化システム

デジタル技術を活用して効率的で持続可能な収集運搬を実現します。



電子新工場

財務戦略

資本コスト・株価を意識した経営の実現に向けて

当社は、持続的な企業価値の向上を実現するため、資本コストを意識した経営を推進しています。当社の株主資本コストは概ね7～8%と認識しており、この資本コストを上回るROE9%以上の達成を目指しています。2025年3月期はROE26.6%と目標を大きく上回りましたが、これは新紙幣関連の特需も含まれており、持続的な資本効率の向上が今後の課題です。

2025年3月期の振り返り

2025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月に発行された新紙幣関連の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+14.3%の259億31百万円、営業利益は35億31百万円、当期純利益は22億55百万円となりました。ROEは、当期純利益が大幅に伸長したことで26.6%となり、目標としている9%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後には成り行きでは売上が減少することが懸念されます。今後も安定的な売上・利益を計上し、ROE9%を達成するために持続的な成長を続け企業価値を向上させるため、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育成分野への積極的な投資を行ってまいります。

米国では、2024年に大型案件の受注を複数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獲得の継続と、米国向け

資本効率の向上と最適資本構成

当社は、持続的な企業価値の向上を実現するため、資本効率の向上と最適な資本構成の維持に注力しています。現在、当社のPBRは1倍を下回る状況にあり、これは業績のボラティリティの高さが主な要因と認識しています。この課題に対処し、資本市場からの適切な評価を得るため、以下の取り組みを推進します。

事業ポートフォリオの最適化

米国を中心とした海外事業の拡大と、国内における事業の選択と集中を進め、資本効率の高い事業構造への転換を図ります。特に、2023年に獲得した米国での大型案件の確実な遂行と新規案件の継続的な獲得により、海外売上比率20%以上の達成を目指します。

財務レバレッジの適正化

D/Eレシオは2025年3月期に0.18倍まで改善しました。今後も適切な有利子負債水準を維持しながら、成長投資と財務健全性のバランスを図ります。

運転資本の効率化

子会社の資金管理・調達はホールディングスが一括管理し、キャッシュ・マネジメント・システムを活用して資金効率を高めています。

中期経営計画達成に向けた財務戦略は、①海外事業の確立、②新規領域の拡大、③収益性・効率性の追求の三本柱を支える役割を担っています。特に、需要変動の影響を受けやすい事業構造から、安定的な収益基盤の構築へのシフトを進めることで、中長期的な企業価値の向上を目指します。

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。今回の大口受注獲得を契機として米国事業の人員体制強化も進めています。一方で、当社グループは事業ポートフォリオの変革を推進しており、2024年12月にはタイ子会社LECIP THAI CO., LTD.の解散および清算を決定しました。これは、タイの市場動向や事業環境の変化を勘案し、経営効率化および経営資源の有効活用を目的としたものです。

国内では、価格改定や生産合理化による収益性改善、高電圧変圧器事業譲渡（2024年3月実施）など収益性の高い事業への選択と集中を進めており、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まいります。

2025年3月期 決算サマリ

	RT2026目標値	2025.3期 実績
売上高	240億円	259億円
営業利益率	5%以上	13.6%
ROE	9%以上	26.6%

現預金・有利子負債とD/Eレシオの推移

	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
現預金(百万円)	3,333	4,094	3,179	2,964	2,073
有利子負債(百万円)	5,764	4,521	5,479	3,108	1,778
D/Eレシオ(倍)	1.17	0.95	1.17	0.45	0.18
自己資本(百万円)	4,912	4,775	4,688	6,881	10,100

キャッシュアロケーション

レシップグループは、中長期的な企業価値向上を実現するため、戦略的なキャッシュアロケーションを行っています。RT2026の重点課題に基づき、海外を中心とした成長市場への積極的な投資を実施するとともに、事業成長と収益性向上による株主還元の強化を目指しています。

当社は、以下の領域への投資を優先的にを行います。

成長投資

VISION2030実現に必要な分野へ每期一定額以上の投資を継続し、競争優位性を強化します。2025年3月期も前期同様、600百万円程度の研究開発投資を予定しています。

競争力強化投資

レシップ電子の新工場建設（2025年1月稼働）など、生産能力増強と業務効率改善のための投資を実施します。

投資判断においては、資本コストを上回るリターンを創出できるかを厳格に評価し、企業価値の向上に貢献する案件に投資します。また、成長投資と株主還元のバランスを取りながら、中長期的な株主価値の最大化を図ります。

RT2026の3か年累計では、営業キャッシュフローと借入余力を原資として、成長投資、競争力強化投資、株主還元、借入金返済にバランスよく配分する計画です。この戦略的なキャッシュアロケーションにより、持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

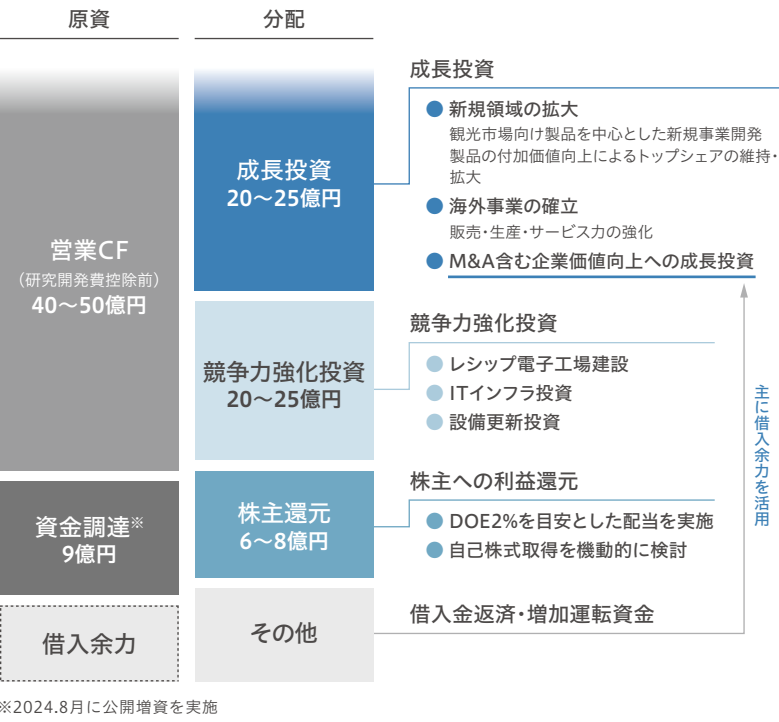
株主還元

レシップグループは、株主還元の強化を重要な経営課題と位置付け、安定的かつ持続的な配当を目指しています。

2025年2月に配当方針を変更し、純資産配当率(DOE)2%以上を目安とする新たな基準を設定しました。この方針に基づき、過去の連結業績の推移、今後の見通し、配当利回り、自己資本比率等の指標を総合的に勘案して配当を決定しています。

2025年3月期の配当については、新たな配当方針に基づく普通配当の増額に加え、通期業績予想の大幅な上方修正を踏まえ、特別配当も実施しました。

株主還元の強化にあたっては、短期的な業績変動の影響を抑制し



つつ、中長期的な株主価値の最大化を図ることを重視しています。

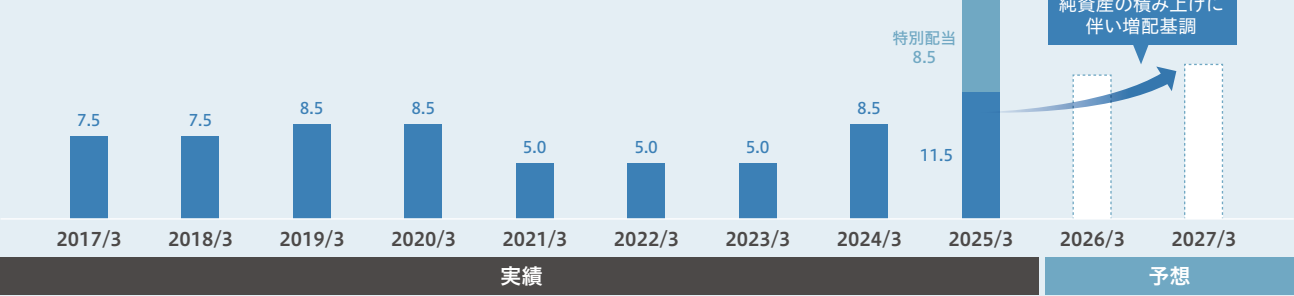
そのため、純資産配当率(DOE)を主要な指標として採用し、配当利回りや自己資本比率などの指標を総合的に勘案して配当を決定しています。

また、機動的な自己株式の取得においても、株価水準や資本効率、投資機会等を総合的に判断して実施する方針です。

このような株主還元策を通じて、株主の皆様への利益還元を強化するとともに、企業価値の持続的な向上を目指しています。今後も、業績の動向や財務状況を考慮しながら、安定的かつ継続的な配当の実施に努めてまいります。

1株当たり配当金の推移

■ 1株当たり配当金(円)



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。



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
- ・新たな技術、規格の登場

機会

- ・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
- ・観光DX、MaaS連携の進展

2025年3月期の実績

バス市場（売上: 163億95百万円, 前期比+18.2%）

- ・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。
- ・移動需要回復を背景に、カラーLED式行先表示器やICカードリーダー等の上も増加。

鉄道市場（売上: 42億59百万円, 前期比+36.8%）

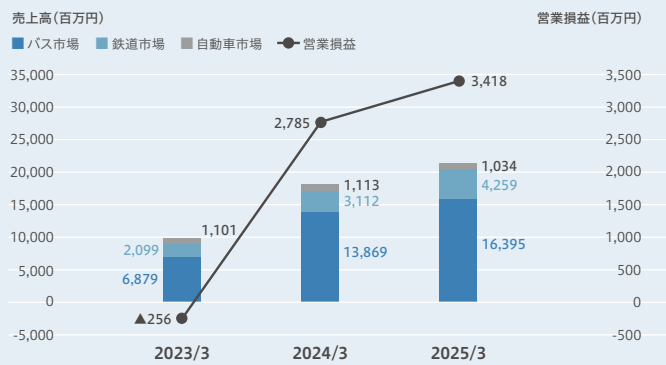
- ・米国向け列車用LED灯具の売上が継続
- ・新紙幣発行に伴う運賃箱の改造、ソフト改修売上の増加

自動車市場（売上: 10億34百万円, 前期比▲7.1%）

- ・自動車用LED灯具の売上の増加

競争優位性

- ・バス用電装機器のトータルサプライヤー
- ・全国の営業所による直販体制と顧客密着サポート
- ・系統的に連動したバス用製品の幅広いラインナップ
- ・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力
- ・鉄道市場での実績とワンマン鉄道市場での高いシェア
- ・米国AFC市場での納入実績に対する高い評価（プロジェクト体制・高品質な製品）
- ・海外仕様に対応した開発ノウハウとグローバルな開発体制



中期経営計画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（MoveLeの開発）
- ・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
- ・塵芥車向けソリューション（廃棄物収集業務効率化システム等）の開発推進

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システム受注拡大

これまでのシステム導入実績が高く評価され、大規模案件の獲得につながっています。

以前より受注しておりましたオレゴン州ポートランドのTriMet様（790台）およびテキサス州ヒューストンのMETRO様（1,431台）の案件については、現在納入を進めており、これらは2026年3月期に売上計上を予定しています。

さらに、2025年5月には、新たにカリフォルニア州オレンジ郡のOCTA様（運賃箱592台）およびフロリダ州コリアー郡のCAT様（運賃箱33台）からも運賃収受システムを受注しました。これらの進捗を踏まえ、米国事業の人員体制を強化し、受注済み案件の安定的な納入と、さらなる新規案件の獲得を積極的に進めています。

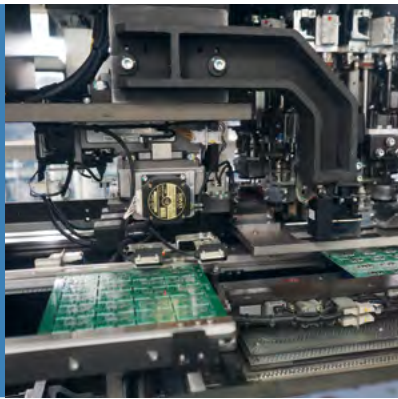


米国市場向け運賃箱 LF-7000

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。



リスク

- ・原材料価格（鉄、銅など）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技術シフトへの対応

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
- ・物流市場の成長と安定したフォークリフト需要
- ・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
- ・生産拠点の国内回帰の動き
- ・EMS市場における自動車の電子化進展

2025年3月期の実績

電源ソリューション市場（売上: 31億78百万円, 前期比▲10.6%）

- ・物流市場の活況に伴うフォークリフトの安定的な需要により、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（燃焼器具用変圧器等）が減少し、減収。

EMS市場（売上: 10億26百万円, 前期比+3.0%）

- ・自動車向け基板実装売上が増加し、増収。

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）
- ・防塵・防水技術に基づく高い安全性・耐久性を有する製品開発力
- ・車載分野で培った高品質で信頼性の高い基板実装力（レシップ電子）
- ・レシップ電子新工場稼働による生産能力増強と一貫生産体制

中期経営計画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
- ・ソリューションビジネスへの取り組み、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稼働

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稼働が開始しました。生産能力はこれまでの約1.5倍となります。新工場では、車載用一貫生産体制を開始したほか、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。

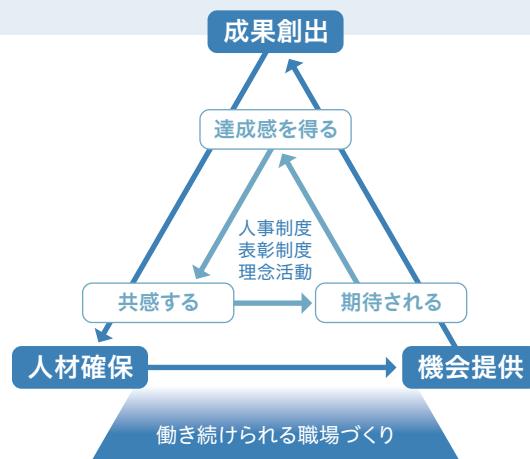


人材戦略

人的資本経営の考え方

当社グループでは、人材を企業の持続的成長を支える重要な無形資産と位置づけています。

そのため、社員一人ひとりが持つ能力を最大限に発揮し、成果へとつなげるための制度設計を進めています。さらに、制度面の整備にとどまらず、心のマネジメントにも着目し、エンゲージメント向上をベースコンセプトとした様々な施策を運用面に組み込むことにより人的資本の価値を高める好循環(プラスのスパイラル)を生み出すことを目指しています。



ハード(制度)

経営戦略の実行に必要な人材を新卒・中途を問わず採用し、社員一人ひとりに成長機会を提供しています。また入社後も人材育成と成果創出の循環を促す仕組みを整備しています。

ソフト(心理)

本人の納得感や仕事のやりがいを高めるため、職場における1on1の実施や、それぞれの期待役割の理解を深める研修などを行っています。また、各社員の心の状態を定量的に測る仕組みを取り入れています。

プラスのスパイラルを生み出す3つの仕掛け

人事制度

各社員の役割を明確にし、役割に沿った目標設定および評価をしっかりと行うことで、納得感のある制度運用となるよう工夫しています。そのキープポイントとなる管理者研修に力を入れています。

表彰制度

ほめる文化の醸成を目指した「従業員表彰」、職場の一体感を高める「部門表彰」、valueの浸透を目指す「value award」など、それぞれの目的を明確にしつつ、社員にとって公平な制度運用を行っています。

理念活動

すべての社員が仕事のやりがいを実感できるよう、ミッション・ビジョン・バリューの浸透を図る活動を継続しています。浸透度を測る指標としてエンゲージメントスコア等のデータを収集し、次のアクションにつなげています。

● 等級制度

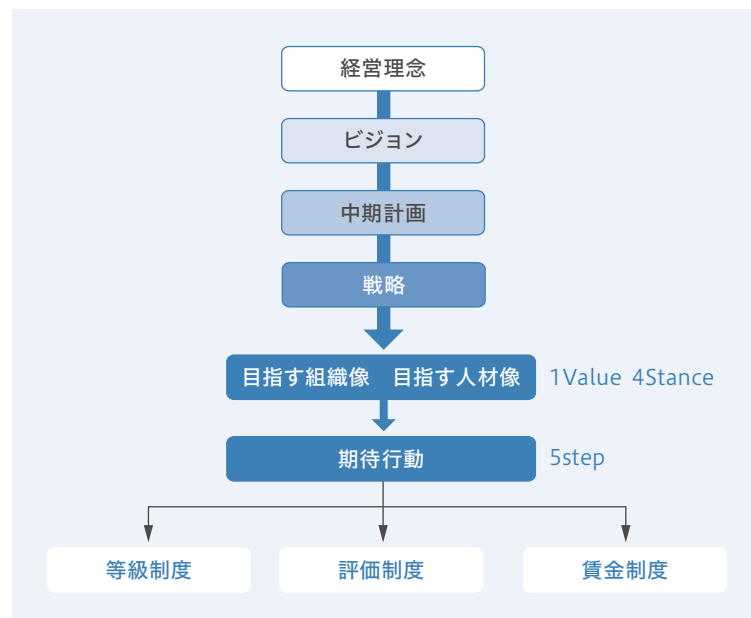
管理職は「職務内容」、非管理職は「期待役割」を軸とし、各等級に求める役割を明確にしております。また専門職を設けるなど複線型の人事制度としています。

● 評価制度

各等級に求められる期待に沿った目標設定と評価を行っています。また評価結果については、本人の成長につながるよう丁寧にフィードバックしております。

● 賃金制度

職務内容や期待役割によって処遇にメリハリを付けるとともに、成果にしっかりと報いる仕組みとしています。



人材確保 共感する

採用においては、採用キャッチコピーの策定や採用サイトのリニューアル、SNSの継続的な運用などを通じて、当社で働く魅力や社内の雰囲気を知りやすく発信しています。ターゲット層とのつながりを深めながら、共感を育んでいきます。こうした活動を通じて、当社の理念や価値観に共感し、共に成長していける人材の採用につなげていきたいと考えています。

採用キャッチコピーの策定



当社は、バスや鉄道などの交通インフラを支える製品を数多く手がけており、こうした社会貢献性の高い製品に携われることは、社員にとって大きなやりがいとなっています。また、未経験からでも設計職にチャレンジできる研修制度に加え、若手に裁量を持たせる文化も根付いており、成長と挑戦を通じて、理想とする自分を実現できます。仕事を通じて「社会を支える」と同時に「自分を叶える」ことができる—そんな当社の魅力をこのキャッチコピーに込めました。

共感を生む情報発信

採用サイトのリニューアル

学生の知りたい情報と、会社の伝えたい魅力が直感的に伝わるよう、構成や導線を見直し、使いやすいサイトに刷新しました。



interview | 採用サイトからの抜粋



人々の足となる交通インフラを支える製品の開発に関わることで、社会貢献になっているというのが大きなやりがいです。また、製品を使ったお客様から「この製品いいね」と良い反応をいただけたときも非常にやりがいを感じます。

採用サイト <https://www.lecip.co.jp/recruit/>



密着動画・インタビュー動画の公開

会社説明会などで活用している動画は、社会に貢献しながら自分らしいキャリアを築いている社員の姿が学生から好評を得ています。



認知を広げ、共感へつなぐ導線設計

採用マーケティング

認知 → 興味関心 → 比較・検討 → 応募・選考 → 内定

認知層の拡大

- ・大学や高校との連携強化
- ・インターン、会社見学の受け入れ

興味関心の醸成

- ・Web会社説明会
- ・採用コンテンツの提供

SNSの活用による
つながり(リレーションシップ)の
維持・強化

応募・選考

大学や高校との連携強化による「認知層の拡大」から、採用サイトのリニューアルなどを通じた「興味関心の醸成」、そして「応募・選考」へと至る一連のプロセスにおいて、SNSの運用は、学生との“つながり(リレーションシップ)”を維持・強化するための重要なツールです。企業を知った段階で接点が途切れることのないよう、継続的な情報発信を通じて関心を高めてもらい、企業への理解や共感を少しずつ育てながら、応募・選考へとつなげていく—その橋渡し役として、SNSを戦略的に活用していきます。

大学との連携強化

当社のモバイルチケットシステムを活用した出張講義や、大学OB社員による研究室訪問など、大学とのつながりを深める取り組みを進めています。



機会提供 期待される

社員一人ひとりには、等級ごとに定義された期待役割に基づいて毎年目標が設定され、日々の業務を通じた成長が促されています。また目標面談や1on1などを通じ、「なぜその目標なのか」「どのような背景や期待があるのか」を丁寧に説明することで納得感の醸成につながっています。

成長を促す環境づくり

社員一人ひとりに対して、期待役割に基づいた多様な成長の機会を提供しています。また、期待役割を具体的に実践するための行動指針として「期待行動5ステップ」を策定しています。このステップに沿って行動を重ね、成果につなげることが重要です。

期待行動5ステップ

- 1

自分のユーザーを取り巻く環境やニーズを深く理解する
- 2

活かせる社内外のシーズを探索する
- 3

ユーザーにとって価値のある企画を立案する
- 4

能動的にユーザーに働きかけ、反応を引き出す
- 5

PDCAを素早く回し、次に活かす

interview

私はビジネス開発センターという部署で、デザイン制作業務を担当しています。配属当初は、新人として業務全体を理解するために、サイネージ設置作業など、現場での業務に多く携わりました。「お客様目線」の重要性を肌で感じた、貴重な経験でした。その後、Webサイトやチラシの制作といった本格的なデザイン業務の経験を重ねる中で、より学びを深めたいという思いが強まり、上司に相談したところ、会社の支援でデザインスクールに通わせていただけることになりました。体系的に知識を習得したことによりスキルが向上し、その後担当した「富士登山事前登録システム」の案内ページ制作では、ユーザーから見てわかりやすいデザインを心がけ、問い合わせ件数の削減につなげました。配属当初から培ってきた「お客様目線」の姿勢とスクールでの成長が活かされた経験だと実感しています。今後は、見た目だけでなく、使いやすさや利便性にもこだわったデザインを追求し、UXデザイナーとしてさらに成長していきたいです。

レシップ株式会社 ビジネス開発センター 技術部

濱本 理彩



成果創出 達成感を得る

当社では以前より、褒める文化の醸成や組織内の一体感向上を目的に、表彰制度や社内発表会などの仕組みを運営してきました。近年はさらに、社内外とのコミュニケーションツールの積極的な活用を進め、社員の取り組みや成果を可視化・共有することで、事業に対する共感を高め、エンゲージメント向上へとつなげています。



働き続けられる職場づくり

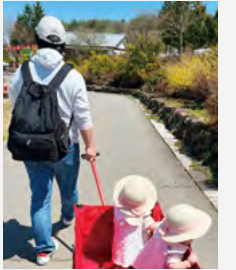
人材の採用・定着そして成長を実現するための働きやすい職場づくりに向けて、「仕事と育児・介護の両立」に向けた各種施策に注力しています。その他、テレワークやフレックス制度など、働き方の柔軟性や仕事と休暇のメリハリを持たせて長く働き続けられる環境づくりにも努めています。

仕事と育児・介護の両立

近年の育児・介護分野における法改正を受け、当社では関連制度・規定の整備を適切に実施しています。また制度の実効性を高めるため、積極的な情報発信に加え、労務アプリケーションツールを活用し、制度の周知や利用事例の共有などを通じた利用促進に取り組んでいます。その結果、男性社員の育児休業については、「パパ育休」の利用者を含め、対象者11名全員が育休を取得するなど、実績にもつながっています。また近年では、育児だけでなく、介護との両立に関する相談も増加しており、社員一人ひとりがライフステージに応じた働き方を選択できる環境づくりを、今後も継続的に進めてまいります。

interview

双子の誕生をきっかけに、夫婦で育児を分担したいと考え、育児休業を取得しました。育児は想像以上に大変でしたが、子どもの成長を間近で見守ることができた時間は、かけがえのない経験でした。職場の理解と協力のおかげで安心して休業でき、復職後もスムーズに業務へ戻ることができました。温かいサポートに心より感謝しています。



レシップ株式会社 開発本部 AFC開発部

高井 慎也

人材マテリアリティ

	項目	2024年3月期以前からの継続活動	2025年3月期	2026年3月期(予定)
ビジネスユニットが求める人材の供給	新卒採用	・新人教育の強化	・コンセプトの刷新 「社会を支える、自分を叶える」 ・産学連携の強化	・インターンシップ、オープンカンパニーの強化 ・SNSマーケティング ・外国人学生の採用拡大
	キャリア採用	・リファラル採用 ・アルムナイ活動	・特定技能の受入れ	・外国人技術者の採用拡大
	その他	・副業人材の活用	—	・外部プロフェッショナル人材の活用
提案型組織への変革に向けた人材開発	—	・社内公募制度 ・ITアーキテクト社内認定制度 ・社内リスキリング講習	・新人事制度の導入	・タレントマネジメントシステムの導入 ・人材ポートフォリオの運用 ・人材開発会議の運用
従業員エンゲージメントの向上	—	・全社エンゲージメントサーベイ ・1on1の推進	・Value Awardの創設 ・パルスサーベイによる継続的な職場改善	・職場内アンバサダーを中心としたエンゲージメントの改善
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		・仕事と介護の両立支援

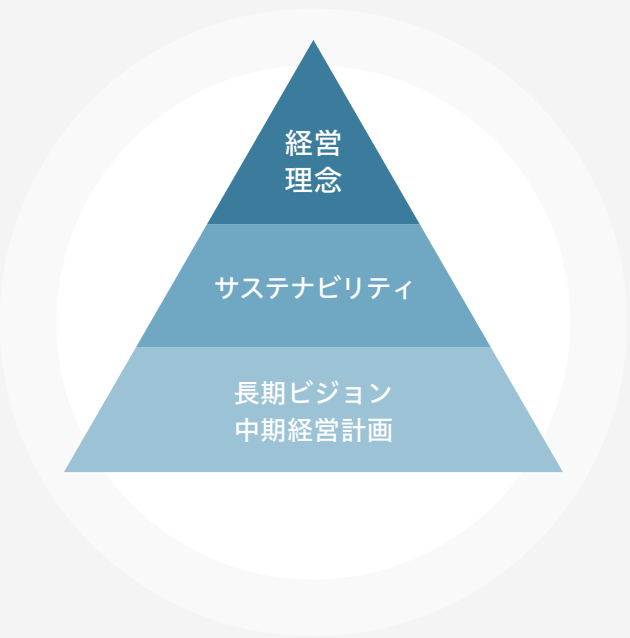
		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期目標
ビジネスユニットが求める人材の供給	新入社員採用人数	21名	22名	17名	—
	中途社員採用人数	47名	42名	55名	—
	海外ビジネス従事者	45名	61名	65名	—
提案型組織への変革に向けた人材開発	社内ITアーキテクト認定者数	6名	9名	9名	15名以上
	社内リスキリング講習受講者	17名	125名	72名	50名
従業員エンゲージメントの向上	1on1満足度	67.2点	67.5点	69.3点	70点以上
	エンゲージメントスコア	※データ取得段階であり、公表方法を検討中			
働き続けられる職場づくり	育児休暇取得後の復帰率	100%	100%	100%	100%維持
	男性育児休暇取得率	10%	67%	100%	100%維持
	有給休暇取得率	75%	69%	71%	75%以上

※新入社員的人数は次年度4月の入社者数

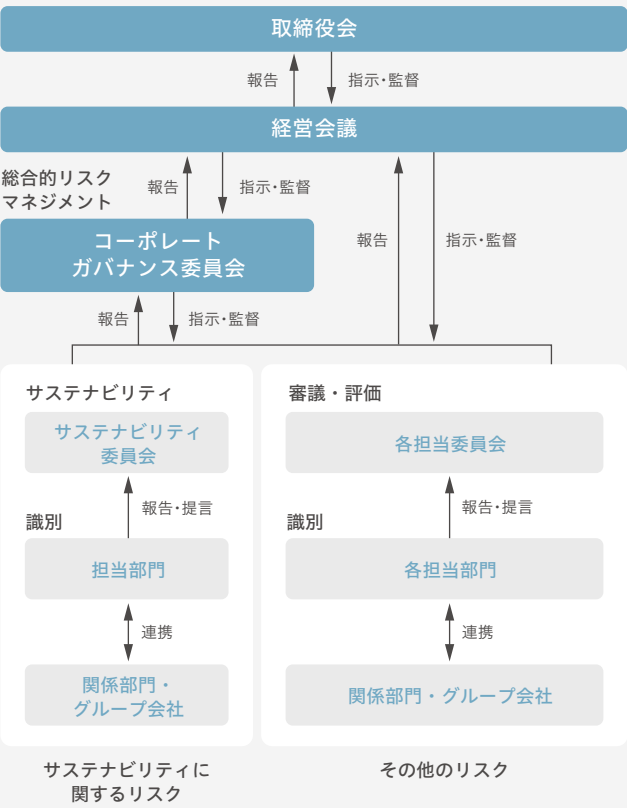
サステナビリティ経営

「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

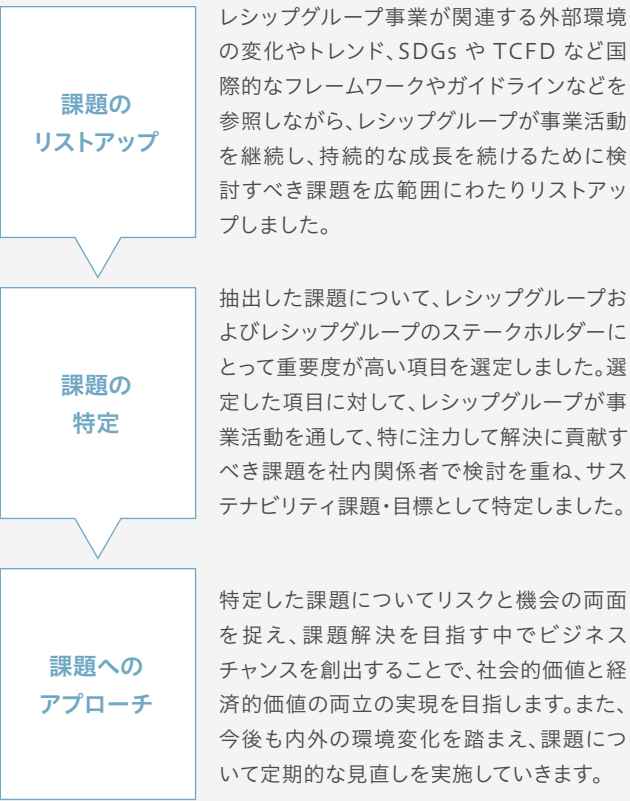


レシップグループは、2022年4月に執行役員を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、グループ全体のサステナビリティに関する推進体制を強化し、取り組みを進めています。グループ全社よりメンバーが参加し、レシップグループにとって重要な課題であると認識するサステナビリティに関するリスク・機会に対し、具体的な活動を議論・決定するために、必要に応じた頻度で会議体を開催しています。重要な案件については、サステナビリティ委員会より、経営会議および取締役会に上申し、経営方針の策定・経営判断に取り入れています。

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
- ・従業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

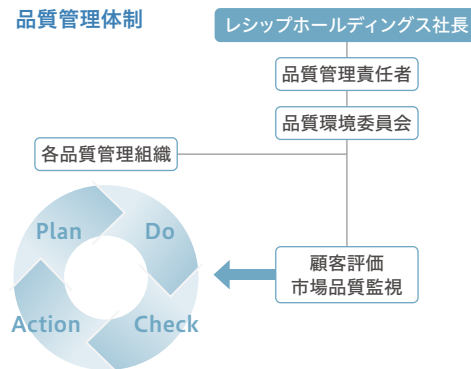
お客様との関わり

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いきます。

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。25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。

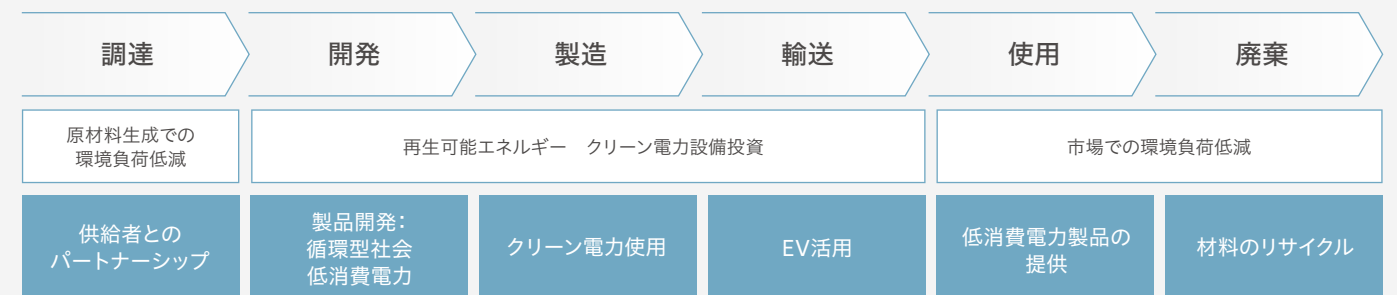
環境への取組

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いきます。

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:ガソリン車からEV/HV車への変更
- ・Scope1:ガス暖房から社内発電電力を使用した電気暖房へ転換
- ・Scope2:さらなる既存天井への太陽光パネルの設置検討

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。

- ・CDPを通じた「GHG排出量」と「カーボンニュートラルに向けた削減への取り組み」の公開
- ・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

レシップグループでは2050年のカーボンニュートラルに向けて、計画的に使用燃料の削減、使用電力量の削減、再生可能エネルギーへの転換を進めています。

燃焼燃料の削減

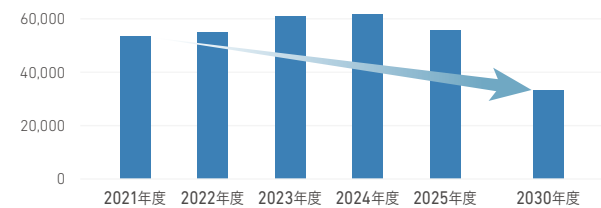


輸送・移動手段の環境配慮車両(EV/HV)への置き換え

2024年度 ・5台のガソリン車をハイブリッド車両へ
・1台のガソリン車をEV車両への置き換え

2025年度 ・1台のガソリン車をEV車両への置き換え
・EV車の利用促進キャンペーン
・社有車の利用から公共交通利用へ

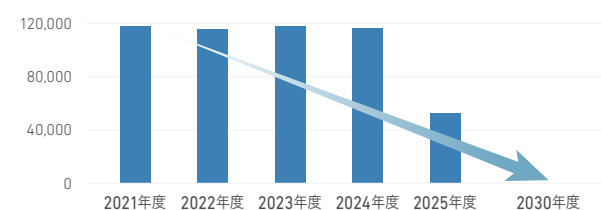
ガソリン総使用量
(L)



空調機の置き換え ガス式から電気式へ

2023年度 ・第2工場
2024年度 ・第4工場
・新第1工場は最初から電気式を導入
2028年度 ・第3工場
2030年度 ・ガス消費量を限りなくゼロに近づけます

都市ガス使用量
(m³)



購入電力量の削減

2024年8月までに450kW出力の太陽光パネルの設置を完了し、稼働させました。この結果、年間500MWhが再生可能エネルギーに置き換わり、290t-CO₂の削減を実現します。



岐阜本社東側駐車場



岐阜本社中央駐車場



レシップ電子新工場



さらなる購入電力削減

使用電力の削減

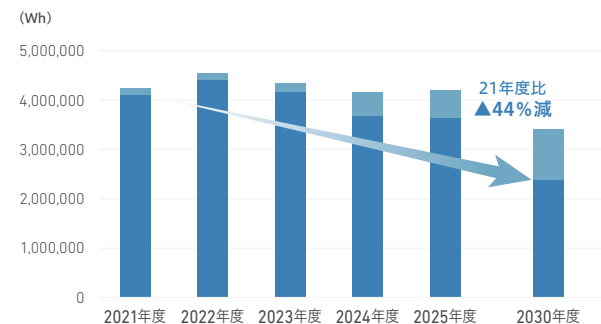
- ・計画的な低消費電力設備への更新
- ・蛍光灯設備をLED化

既存建屋の天井への太陽光パネルの設置

- ・再生可能エネルギー率 30%目標

蓄電設備の導入によるピークシフトと余剰電力の有効活用を検討

電力総使用量推移



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。
- ・執行役員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年度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全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。

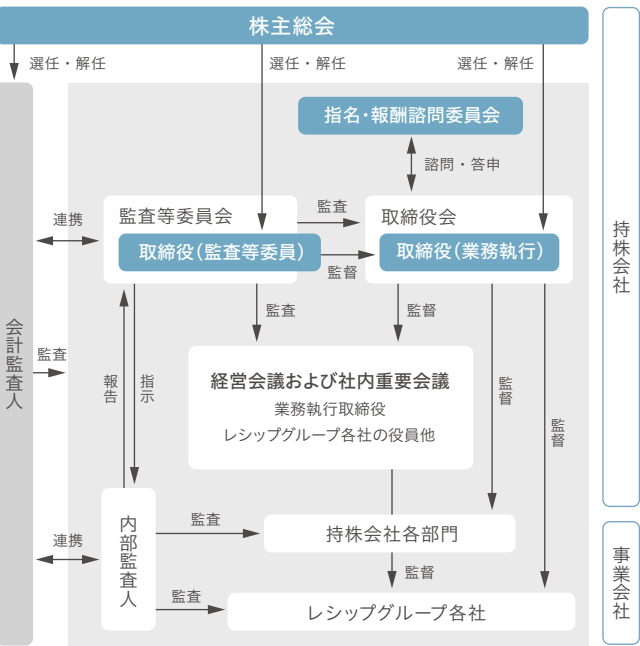
(5)株主との対話
投資家向け説明会等のI R活動、統合報告書、株主通信等の発行やマスメディアによる情報発信等を通じて、当社と株主の間における建設的な対話を促進することにより、当社の経営戦略や経営計画等に対する株主の理解を得ることに努め、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ります。

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に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、さら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 (2025年6月25日現在)



取締役 監査等委員 (社外)	取締役 監査等委員 (社外)	取締役 監査等委員 (社外)	取締役	
四井 清裕 SHII Kiyohiro	山口 美和 YAMAGUCHI Miwa	木村 静之 KIMURA Kiyoyuki	岩佐 幸治 IWASA Kouji	
取締役	常務取締役	代表取締役社長	専務取締役	常務取締役
北野 元昭 KITANO Motoaki	長野 晴夫 NAGANO Haruo	杉本 眞 SUGIMOTO Makoto	三井 紘子 MITSUI Hiroko	品川 典弘 SHINAGAWA Norihiro

スキルマトリックス

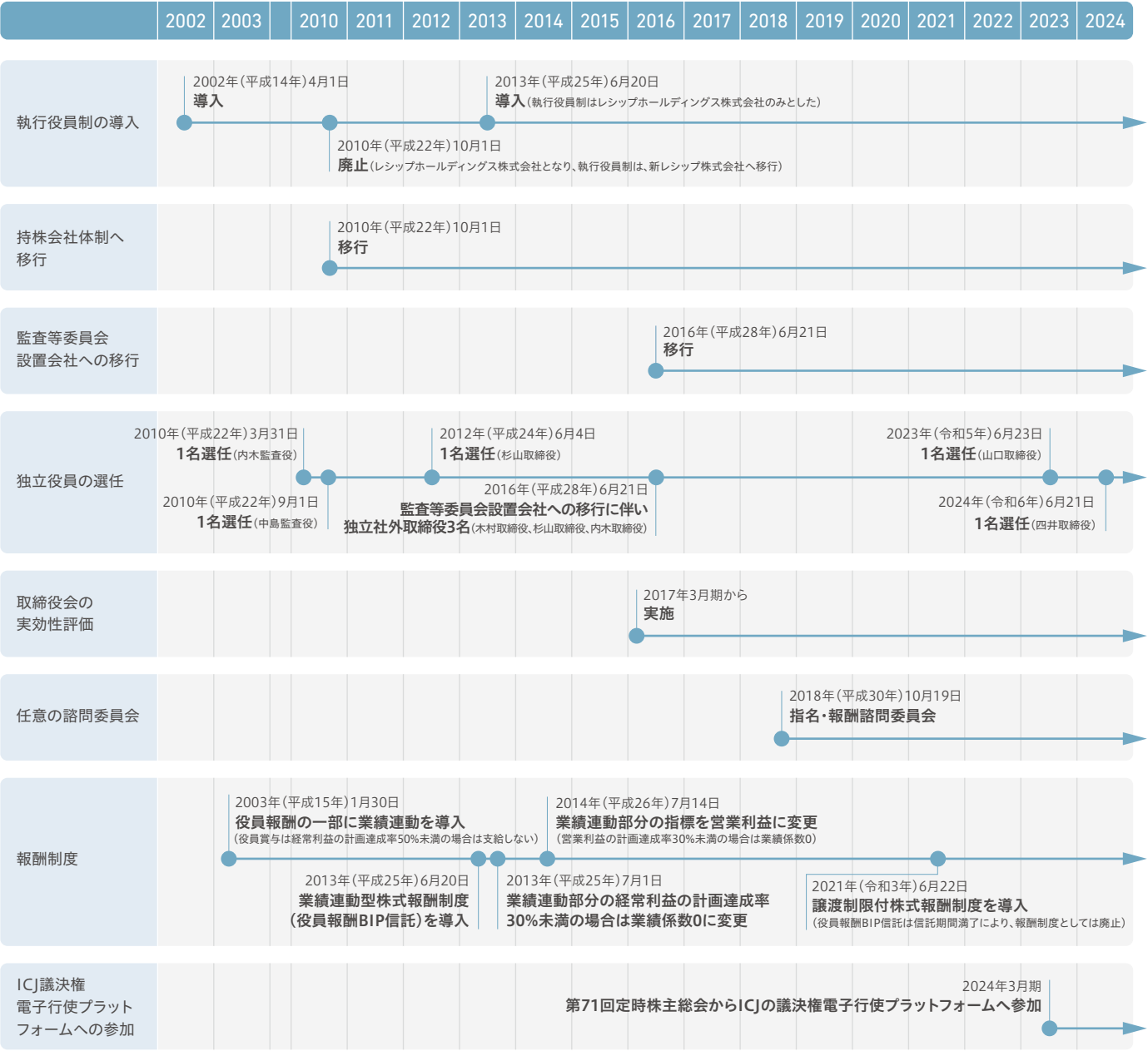
スキルマトリックスは、取締役会が監督機能を発揮するために、各取締役の知識・経験・能力といった「スキル」と「多様性」の組合せを一覧表にまとめたものです。その目的は経営戦略に照らして企業が必要とする取締役の知識・経験・能力と、各取締役の知識・経験・能力とを対照させ、取締役会全体としてバランスの取れた構成である

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	●	●	●	●		●	●	●	
北野 元昭	●				●	●			
岩佐 幸治	●		●	●	●	●			●
木村 静之			●						
山口 美和	●				●	●	●		
四井 清裕		●	●						

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス強化の変遷



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を等しい項目を個別具体的に精査、検証し、その概要を開示します。

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。

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。

取締役会の実効性評価

当社は2017年3月期より、取締役会の実効性向上のため、毎年以下の通り評価を実施しており、評価の結果をふまえた継続的改善を図っております。

結果の概要

調査項目について概ね適切であり、実効性は確保されているとの評価がされています。取締役会での議論を活性化するために社外役員への情報提供の充実化を図るなど、今後のさらなる実効性向上に向け改善に取り組んで参ります。

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2025年3月期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2025年3月期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。

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。

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



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

2024年3月期決算、2025年3月期決算は、交通事業者による新紙幣対応やキャッシュレス需要などにより好調でした。公共交通にも観光事業にもDXが推進され、市民生活の利便性向上に貢献しています。懸案であった海外事業は、いま業績を拡大しつつありますので、これによりレシップグループが今後着実に成長していくことを期待します。企業の課題として、従業員の能力の開発、SDGsなどグローバルな問題への貢献が挙げられますが、これらについては「VISION2030」などの長期的な目標を設定して取り組んでいます。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。

昨年度は運賃収受システムを中心とした輸送機器事業で多くのお客様にご支持をいただきました。「VISION2030」の重点施策である海外事業の確立と新規領域の拡大も着実に前進しています。一方で、少子高齢化やオーバーツーリズム、環境問題など、私たちを取り巻く社会課題はますます多様化・複雑化しています。当社の技術とサービスが日常の利便性向上と課題解決の一助となることを期待しています。持続可能な成長と企業価値の向上には、変化に柔軟かつ迅速に対応する創造力と実行力が不可欠です。従業員一人ひとりがその意識を持ち、自らの可能性を最大限に発揮していただくことを願っています。私自身も社外取締役として、営業・商品開発・IT分野で得た経験をもとに、客観的かつ中立的な立場から提言を行い、より透明性の高いガバナンスの強化に尽力してまいります。



社外取締役・監査等委員

山口 美和



社外取締役・監査等委員

四井 清裕

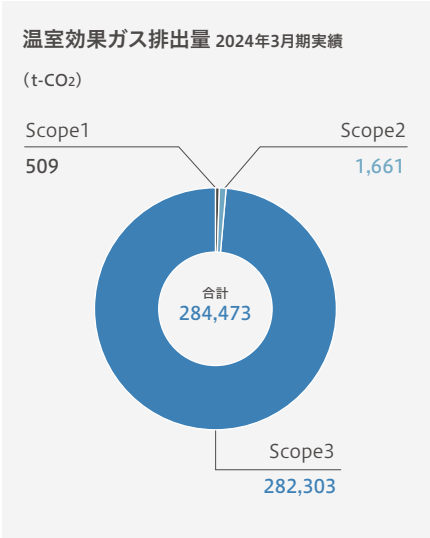
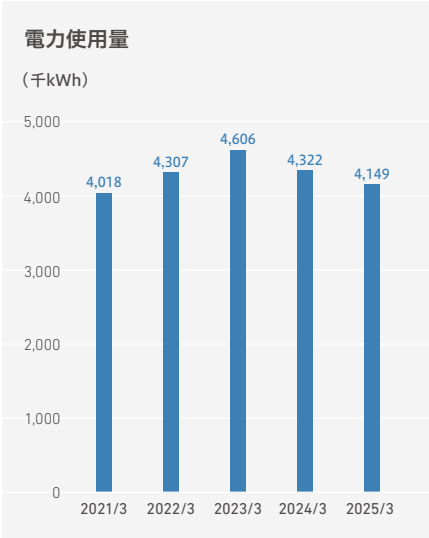
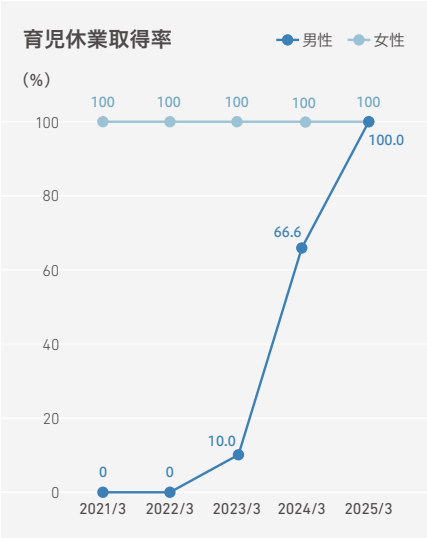
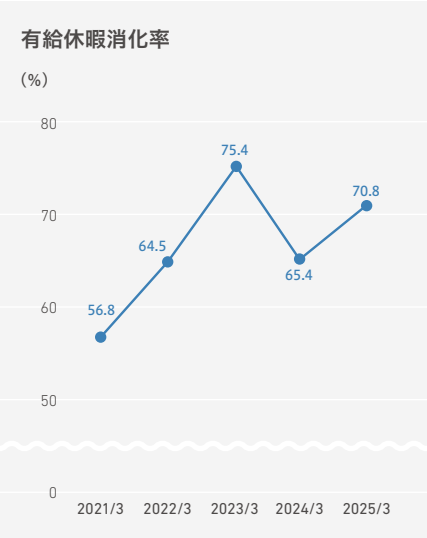
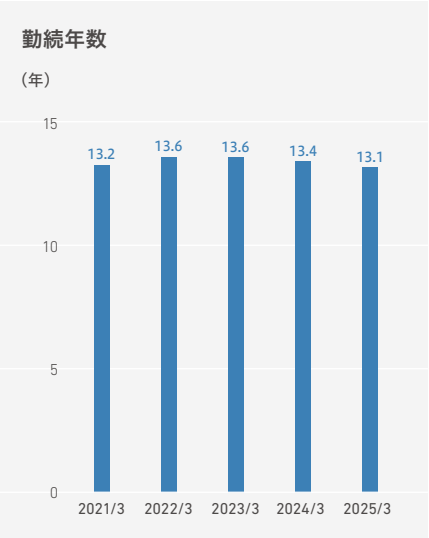
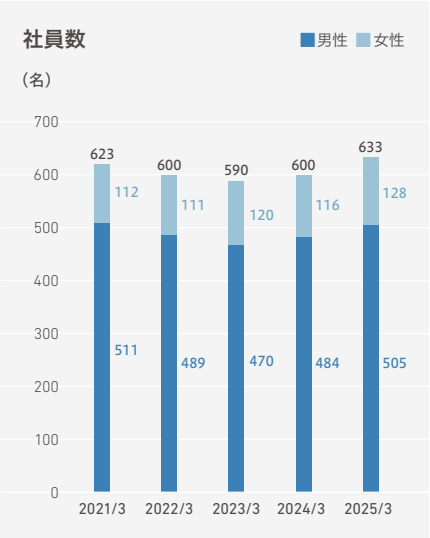
2025年3月期は新紙幣やキャッシュレス需要への対応として運賃収受システム等が堅調に推移しました。一方で、持続的な企業成長を実践していくためには、多様化する環境の中で、社会のトレンドやニーズを的確に把握し、迅速かつ的確な戦略が求められます。レシップグループは公共インフラの整備で培ってきた強みを活かしつつ、今後の時代に求められる事業の確立を目指した、長期ビジョン「VISION2030」を策定しています。このビジョンへは、海外事業の伸長や新規事業の拡大はもとより、企業を支える社員一人一人の成長(自己のスキルアップを見据えたチャレンジ)を期待しています。私は、社外取締役として、税務での経験を活かしつつ、ガバナンスの強化に取り組むほか、客観的な立場から適切な助言を行い、レシップグループの成長及び企業価値の向上に努めてまいります。

財務ハイライト

	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	2025 / 3期
損益状況												
売上高(百万円)	20,215	16,203	16,985	15,749		21,538	26,051	15,553	14,075	14,253	22,684	25,931
営業利益(百万円)	603	△571	483	△235		1,021	1,854	△40	149	△310	3,164	3,531
経常利益(百万円)	779	△649	354	△248		1,030	1,830	35	325	△207	3,557	3,483
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	227	△1,378	50	△454		438	891	△124	53	△249	2,416	2,255
財政状態												
総資産(百万円)	14,431	13,173	13,048	12,465		16,445	14,791	15,129	14,449	14,856	19,948	20,403
純資産(百万円)	4,637	3,277	3,499	2,985		3,427	5,078	4,912	4,775	4,688	6,881	10,600
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)	△292	324	1,135	487		125	2,876	△1,130	2,300	△1,494	2,336	1,183
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△722	△555	△387	△326		△452	△685	△481	△138	△222	△105	△1,556
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	1,306	402	△59	△187		1,005	△2,239	2,747	△1,415	781	△2,480	△543
関連情報												
設備投資額(百万円)	652	488	306	492		770	916	337	289	239	551	1,620
減価償却費(百万円)	585	528	384	473		534	514	433	476	477	463	645
研究開発費(百万円)	408	395	445	691		761	854	506	576	523	653	622
指標												
自己資本比率(%)	32.1	24.9	26.8	24.0		20.8	34.3	32.5	33.0	31.6	34.5	49.5
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	4.9	△34.8	1.5	△14.0		13.7	21.0	△2.5	1.1	△5.3	41.8	26.6
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	20.8	△125.3	4.6	△40.9		38.8	74.4	△9.8	4.2	△19.2	178.0	152.2
1株当たり純資産(BPS)(円)	422.3	297.0	315.5	267.6		301.9	398.6	385.2	371.6	346.6	505.9	656.8

※ 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

(2025年3月31日現在)

	前連結会計年度 2024年3月31日	当連結会計年度 2025年3月31日
資産の部		
流動資産	16,473,364	16,088,045
現金および預金	2,964,080	2,073,769
受取手形	787,116	356,329
売掛金	5,346,118	5,607,752
商品および製品	1,625,948	2,497,149
仕掛品	700,313	708,071
原材料および貯蔵品	4,174,775	4,148,480
未収還付法人税等	899	67,249
その他	874,119	629,248
貸倒引当金	△7	△6
固定資産	3,475,309	4,315,148
有形固定資産	1,583,680	2,627,596
建物および構築物	3,416,104	4,269,026
減価償却累計額	△2,669,293	△2,731,093
建物および構築物(純額)	746,811	1,537,932
機械装置および運搬具	1,184,599	1,684,786
減価償却累計額	△926,648	△1,086,128
機械装置および運搬具(純額)	257,951	598,657
工具、器具および備品	3,397,847	3,492,260
減価償却累計額	△3,230,782	△3,318,356
工具、器具および備品(純額)	167,065	173,904
土地	110,915	110,915
リース資産	543,749	395,134
減価償却累計額	△383,330	△208,133
リース資産(純額)	160,418	187,001
建設仮勘定	108,778	11,185
使用権資産	31,739	7,998
無形固定資産	403,136	294,499
投資その他の資産	1,488,492	1,393,102
投資有価証券	763,331	750,496
繰延税金資産	496,905	424,461
その他	272,176	260,794
貸倒引当金	△43,921	△42,650
資産合計	19,948,674	20,403,193

連結損益計算書

(2024年4月1日から2025年3月31日まで)

	前連結会計年度 自 2023年4月1日 至 2024年3月31日	当連結会計年度 自 2024年4月1日 至 2025年3月31日
売上高	22,684,639	25,931,893
売上原価	14,820,446	17,300,210
売上総利益	7,864,192	8,631,683
販売費および一般管理費	4,699,856	5,099,794
営業利益又は営業損失(△)	3,164,336	3,531,888
営業外収益		
受取配当金	16,152	18,186
為替差益	374,540	－
受取補償金	－	73,601
助成金収入	3,460	11,689
貸倒引当金戻入額	1,200	1,250
技術支援料	－	30,000
その他	36,086	17,287
営業外費用		
支払利息	30,182	25,963
為替差損	－	70,107
障害者雇用納付金	3,250	2,500
債権売却損	90	104
納期遅延損害金	2,853	8
技術支援費用	－	10,508
株式交付費	－	14,448
損害賠償金	－	76,000
その他	1,560	765
経常利益又は経常損失(△)	3,557,838	3,483,496
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	14,766	13,990
固定資産廃棄損	1,414	3,626
子会社清算損失引当金繰入額	－	66,000
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	3,918,116	3,399,880
法人税、住民税および事業税	1,743,054	1,061,076
法人税等調整額	△241,568	83,339
当期純利益又は当期純損失(△)	2,416,631	2,255,463
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(△)	2,416,631	2,255,463

(単位:千円)

	前連結会計年度 2024年3月31日	当連結会計年度 2025年3月31日
負債の部		
流動負債	11,901,159	9,401,129
支払手形および買掛金	1,782,618	1,088,846
電子記録債務	2,984,106	2,544,878
短期借入金	1,686,940	586,320
1年内返済予定の長期借入金	633,841	559,687
リース債務	78,426	68,714
未払金	641,385	454,827
未払法人税等	1,749,261	263,776
前受金	707,463	2,204,399
賞与引当金	537,982	427,239
製品保証引当金	79,892	127,587
受注損失引当金	－	36,438
子会社清算損失引当金	－	66,000
その他	1,019,241	972,413
固定負債	1,166,057	901,720
長期借入金	560,773	388,586
リース債務	110,611	143,541
繰延税金負債	10,127	10,126
役員報酬BIP信託引当金	80,268	80,268
退職給付に係る負債	40,180	－
その他	364,097	279,198
負債合計	13,067,217	10,302,849
純資産の部		
株主資本	6,969,290	10,179,788
資本金	1,190,955	1,718,223
資本剰余金	1,227,276	1,747,974
利益剰余金	4,802,404	6,939,698
自己株式	△251,346	△226,107
その他の包括利益累計額	△87,833	△79,444
その他有価証券評価差額金	257,589	224,801
為替換算調整勘定	△345,422	△304,246
純資産合計	6,881,457	10,100,344
負債純資産合計	19,948,674	20,403,193

(単位:千円)

会社情報・株式の状況

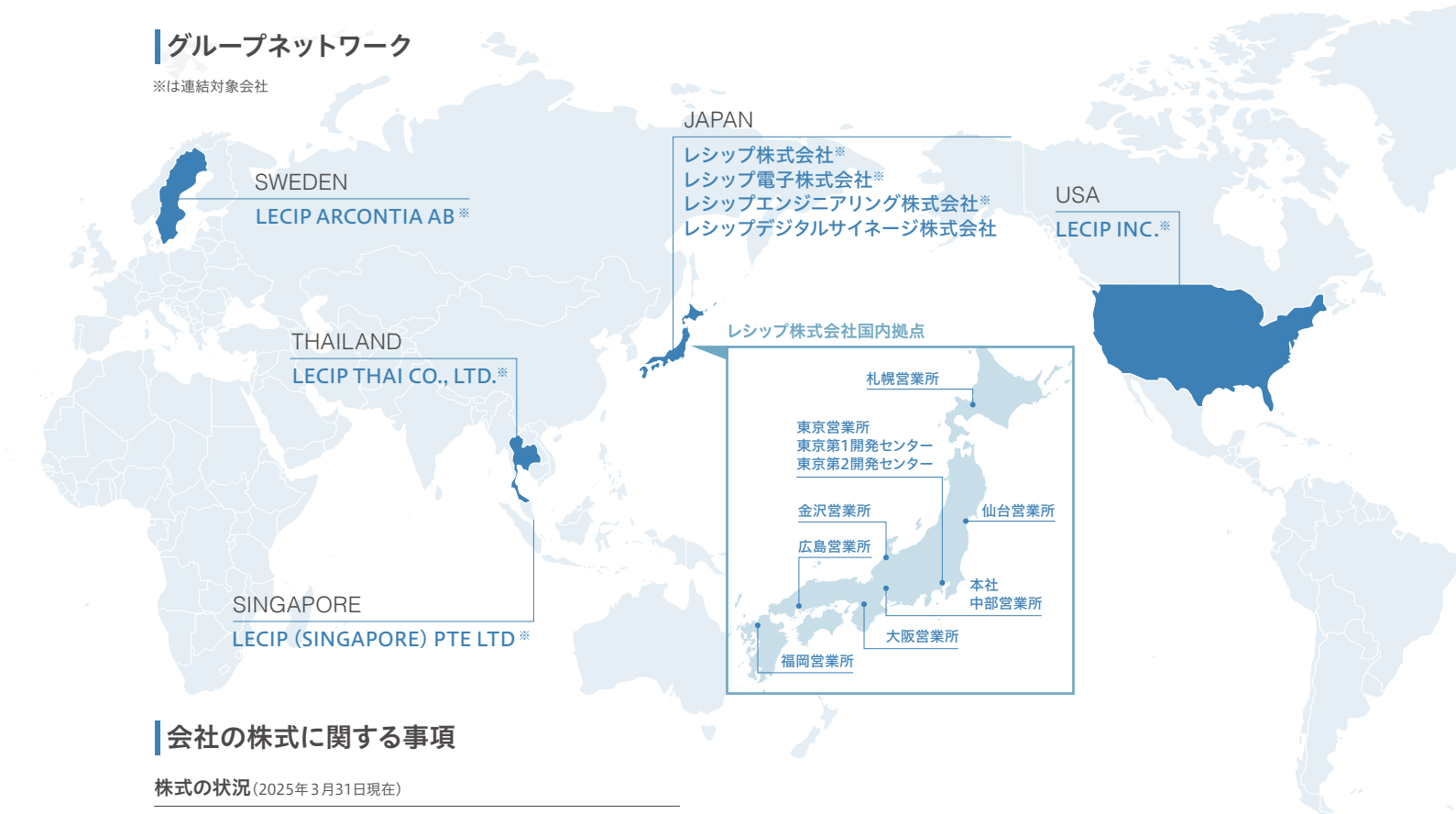
会社概要

(2025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	17億1,822万円
社 員	連結:633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(2025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	15,677,744株(自己株式213,756株を除く)
当事業年度末株主数	17,411名

大株主の状況(2025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	975,746 株	6.22 %
名古屋中小企業投資育成株式会社	936,480	5.97
株式会社十六銀行	560,000	3.57
杉本眞	435,941	2.78
レシップ取引先持株会	374,500	2.38
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	1.91
日本生命保険相互会社	260,000	1.65
株式会社三菱UFJ銀行	245,000	1.56
株式会社大垣共立銀行	140,000	0.89
共栄ライフパートナーズ株式会社	140,000	0.89

(注)1. 当社は、自己株式213,756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(213,756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(213,756株)を控除して計算しております。

所有者別株式数分布

