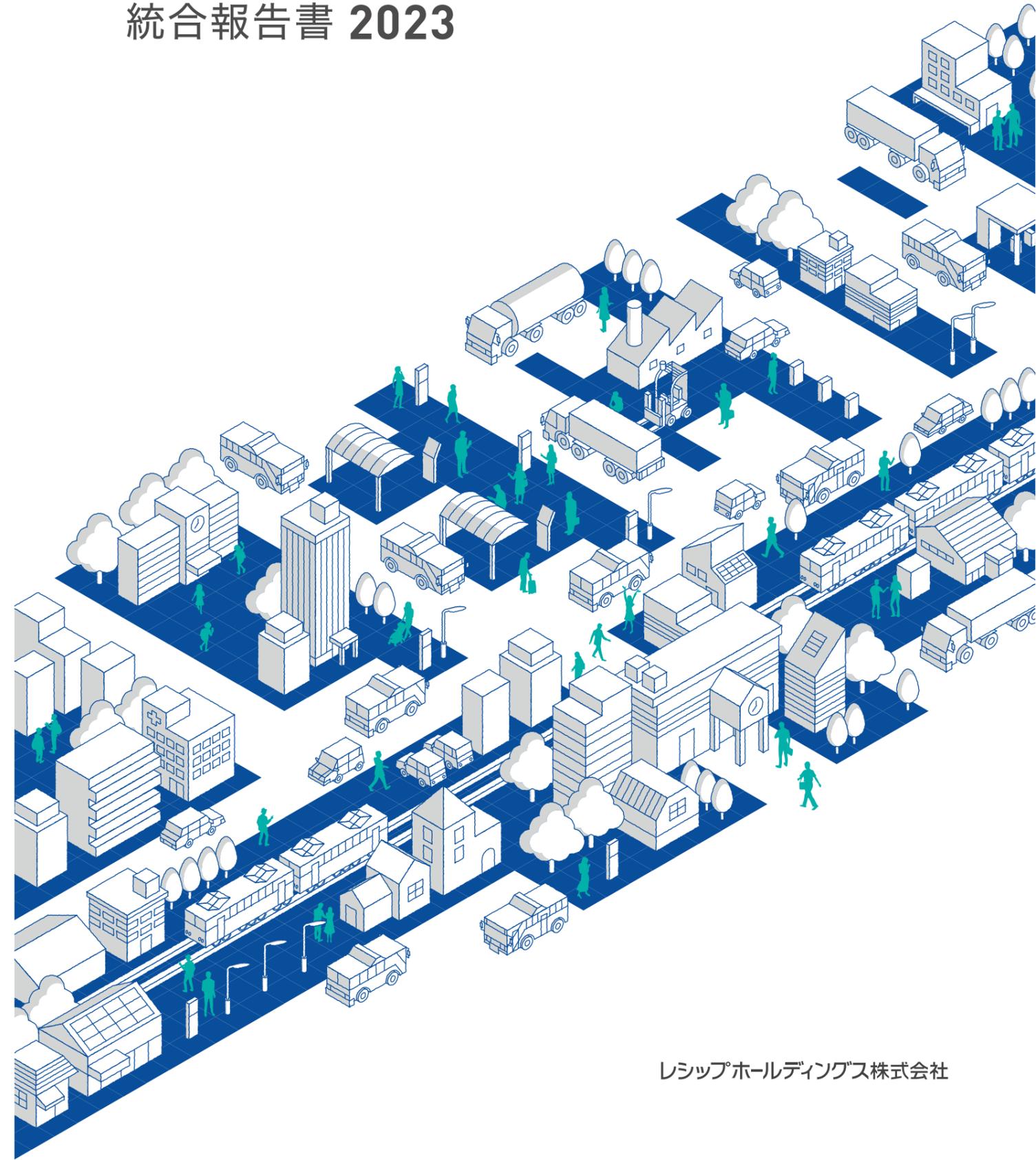


# LECIP

## 統合報告書 2023



レシップホールディングス株式会社

[www.lecip.co.jp/hd/](http://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



レシップホールディングス株式会社



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。

編集方針

「統合報告書2023」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	統合報告書	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 <a href="https://www.lecip.co.jp/hd/ir/ir_top.html">https://www.lecip.co.jp/hd/ir/ir_top.html</a> 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 <a href="https://www.lecip.co.jp/hd/esg/esg_top.html">https://www.lecip.co.jp/hd/esg/esg_top.html</a> 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。  
[https://www.lecip.co.jp/hd/ir/pdf/lecip\\_integrated\\_report\\_2023.pdf](https://www.lecip.co.jp/hd/ir/pdf/lecip_integrated_report_2023.pdf)

対象期間

2023年3月期(2022年4月～2023年3月)  
※一部、2022年3月期以前および2023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](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。

価値創造の基盤

- 01 経営理念
- 03 レシップの歩み
- 05 At a Glance

価値創造の戦略

- 07 社長メッセージ
- 13 事業環境・リスクと機会
- 15 長期ビジョン[VISION2030]
- 17 サステナビリティ経営
- 19 価値創造プロセス
- 21 中期経営計画
- 23 財務戦略
- 25 事業概要

サステナビリティ

- 27 人材活躍のために
- 31 ステークホルダーとの関わり
- 33 環境への取り組み
- 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

# レシップの歩み

レシップグループは創業以来「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・販売を担当し、着実に成長を重ねてきました。これからも、「快適な日常を実現する」ことで、社会に貢献してまいります。

1948年—1960年代

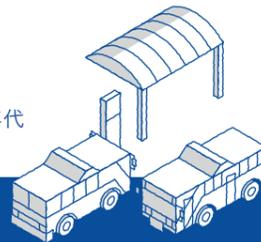


## 創業期 変圧技術を軸に市場参入

**Point** ▶ ●変圧技術をベースに  
蛍光灯でバス・鉄道市場に参入

ネオン管を点灯させるために高電圧へと昇圧させる技術がレシップグループの祖業です。バスや鉄道など、特殊な電圧が求められ、電圧が安定しない環境で使用される蛍光灯を開発したことで、今も続く、公共交通業界との取引がはじまりました。

1970年—1990年代



## バス用電装機器の トータルサプライヤーへ

**Point** ▶ ●バスのワンマン運転化  
●バス関連製品の売上伸長

1960年代頃より、路線バスのワンマン運転化が広がりました。運賃収受や発券業務、案内放送などこれまで車掌が担っていた業務の代わりとなる、運賃箱や運賃表示器などの新製品を開発しました。バッテリー式フォークリフトもこの時期に開発しており、レシップの主力事業が成長しました。

1995年—2000年代



## ICカードシステム開発 システム開発力の強化

**Point** ▶ ●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

当時の先進技術であった非接触ICカードシステム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、大きくシェアを伸ばしました。2001年に、株式会社三陽電機製作所からレシップ株式会社に社名変更を行い、2005年に株式公開も行いました。

2010年—



## 新しい価値の創造 海外市場への挑戦

**Point** ▶ ●新たな成長機会としての  
海外事業拡大  
●社会課題の解決と持続的な成長へ

2016年、国内メーカーとして初めて米国での運賃箱納入に成功しました。これからも、グローバルに挑戦し続ける企業であり続けるとともに、変化の激しい社会環境の中でも「快適な日常の実現」という経営理念のもと、社会課題の解決に事業を通して貢献します。

### 情報処理

### 光

### 電力変換

- 1950年10月  
ネオン変圧器の販売を開始
- 1951年10月  
バス用蛍光灯の開発
- 1960年9月  
自動車用蛍光灯を開発
- 1961年9月  
鉄道車両用蛍光灯を開発



- 1970年9月  
バス用運賃箱を開発
- 1985年1月  
バッテリー式フォークリフト用充電器を開発
- 1988年3月  
バス用磁気カードシステムの納入を開始
- 1992年4月  
新幹線(のぞみ型)用蛍光灯の生産を開始
- 1993年7月  
電子式インバータネオン  
変圧器(αネオン)の販売を開始



- 1995年11月  
非接触ICカードシステムを発表
- 1999年8月  
香港へ非接触ICカードリーダライタを納入
- 2007年3月  
首都圏のIC乗車券相互利用サービスのバス用共通化ユニットを納入



- 2016年7月  
アメリカの路線バスに運賃収受システムを納入
- 2017年10月  
乗務員支援システム「LIVU」を開発
- 2020年10月  
乗車券購入アプリ「QUICK RIDE」のサービス開始
- 2021年11月  
CMP(コンテンツ・マネジメント・システム)を開発



- 1948年1月  
三陽電機製作所を創業
- 1953年3月  
株式会社三陽電機製作所を設立
- 1968年12月  
岐阜県本巣郡糸貫町に工場建設

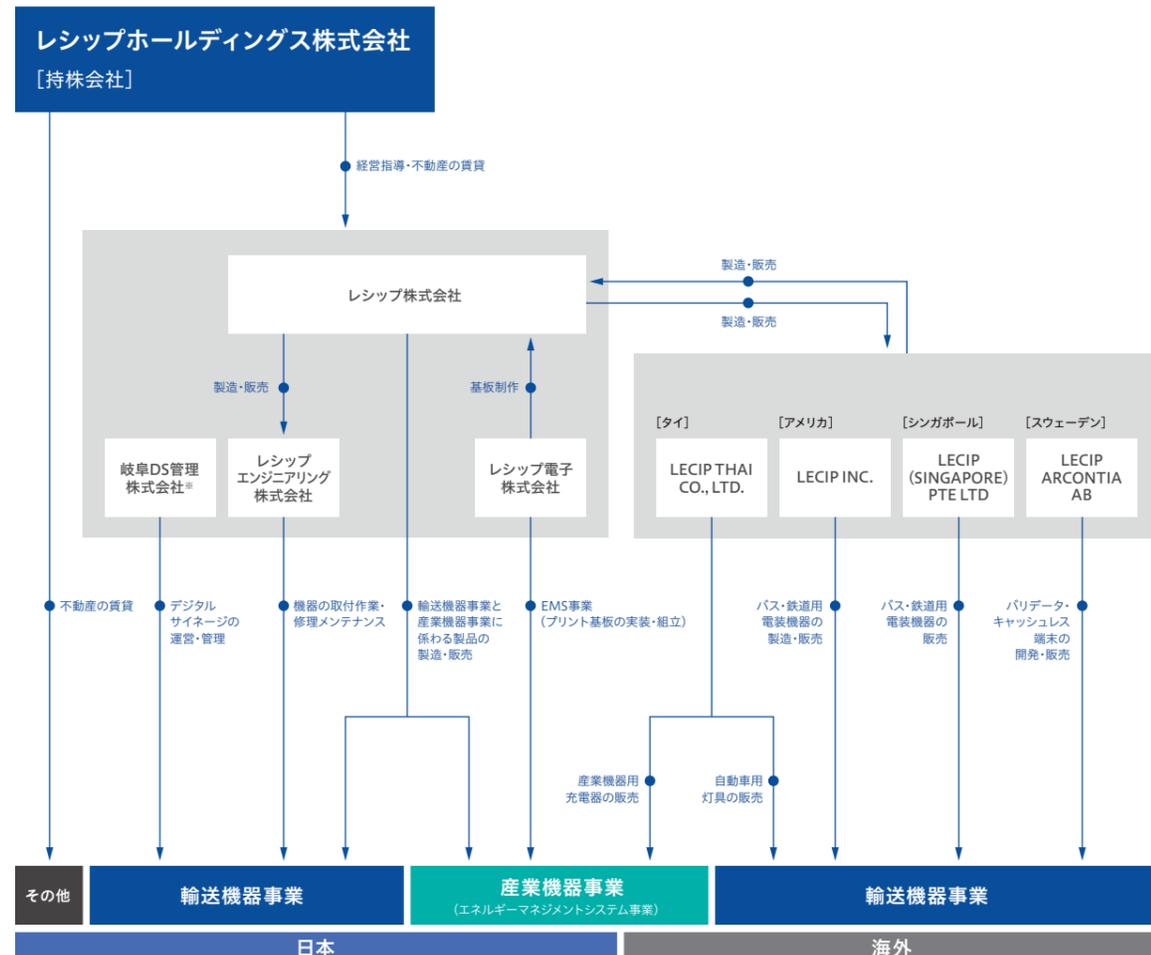
- 1989年3月  
三陽電子株式会社(現レシップ電子株式会社)を設立

- 2002年1月  
レシップ株式会社に社名変更、ブランド名もLECIPに変更
- 2004年7月  
岐阜県本巣市に移転

- 2010年3月  
米国にLECIP INC.を設立
- 2012年12月  
シンガポールにLECIP(SINGAPORE) PTE LTDを設立
- 2013年8月  
スウェーデンのArcontia International ABを子会社化
- 2013年10月  
タイに、現地法人タイ・インダストリアル・パーツ社と、合併会社LECIP THAI CO., LTD.を設立

# At a Glance

主要事業である輸送機器事業・産業機器事業(エネルギーマネジメントシステム事業)について、製品・サービスの企画・設計から製造、販売、アフターサービスまで一貫したサポートを行っています。国内5社・海外4社の体制で展開し、更なる事業拡大にチャレンジしています。



## 産業機器事業 (エネルギーマネジメントシステム事業)

29.0% 4,135百万円

- ・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

## その他

0.3% 37百万円



## 輸送機器事業

70.7% 10,080百万円

- ・バス・鉄道用運賃箱
- ・ICカードシステム
- ・車内表示器「OBC-VISION」
- ・LED式行先表示機器
- ・車載用照明機器

## レシップの強み

### 国内唯一の「バス用電装機器のトータルサプライヤー」

レシップは、バスの運行に必要なあらゆる電装機器を取り扱う国内唯一のバス用電装機器トータルサプライヤーです。バスの走行状況に合わせ、運賃や車内状況が刻一刻と変化するため、運賃箱や行先表示器、放送装置など、様々な機器がシステム的に連動しながら機能しています。レシップは、バス

用電装機器のトータルサプライヤーとしての優位性を活かし、ソフト・ハード、車内・車外といった区分にとらわれず、機器単体のみならず全体の運用を考えた製品・サービスの提案を強みとしています。乗車から降車まで、安全・安心で快適なバスの利用を支えています。



## 数字で見るレシップ

レシップは、バス・鉄道などの公共交通を支える製品やサービス、フォークリフト用充電器などの産業機器分野といった、ニッチな分野に特化した製品・サービスのラインナップをそろえることで「快適な日常」の実現を支えています。

### バス用運賃箱シェア

62.0%

1970年に運賃箱を開発して以降、全国のバス事業者様に採用されています。

### ICカードシステムシェア

61.6%

近年急速に進むキャッシュレス決済にも対応しています。

### 乗務員支援システム「LIVU」累計計車台数

1,631台

路線バス運転士の業務負担軽減を目指し、普及に取り組んでいます。

### バッテリー式フォークリフト用充電器シェア

69.4%

1985年に市場投入されて以降、物流現場の電動化を支えています。

### 海外での活動開始

1983年

1983年にシンガポール向けの受注を獲得して以降、グローバルにビジネスを展開しています。

### 海外売上高比率

6.2%

2010年代から本格的に海外拠点の整備を進め、米国を中心に事業の拡大を目指しています。

# 社長メッセージ

Top Message



「モノ+コト」の価値提供で

バス、鉄道、そして、

その先の新たな市場に事業を創造します

レシップホールディングス株式会社  
代表取締役社長

石原 将

## 市場での 高シェア維持を支える 技術対応力

レシップグループは、2001年に制定した経営理念において、「省エネルギー」「地球環境対応」「セキュリティ強化」の3つをキーワードとし、快適な日常を実現する製品・サービスの提供をお約束しています。現代において非常に身近で重要な、この3つのキーワードを20年以上前に経営理念で掲げた理由には、私の経歴が関わっています。私は、自身のキャリアにおいて1980年代にブラジルに駐在していた経験があります。勤務を経て帰国した際、強く感じたことは、日本は先進国として社会の仕組みが整ってはいるものの、非常に硬直的で融通の利かない、非合理的な仕組みで構成されているということでした。今風に言えば、様々な社会課題をその時に強く認識したのです。その後、1990年にレシップホールディングスの取締役、93年に代表取締役社長に就任した私は、レシップグループの経営姿勢として「透明性の確保」「合理性の追求」「魅力的であろうとする熱意」の3つを説き続け、2001年に経営理念を刷新した際には、合理的で融通が利く安全・安心な社会をつくる、すなわち、「快適な日常の実現に貢献する」ことを掲げました。そして私が理想とする快適な日常の実現は、「省エネルギー」「地球環境対応」「セキュリティ強化」に対応していくことで達成できると考えました。以降、レシップグループの代表としてさま

### 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。

ざまな場所で会社の目指す方向、提供価値を発信してまいりました。

社長就任から30年、国内の人口減少、気候変動問題、デジタル化の進展など社会は様変わりし課題も山積している状況です。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、この変化は企業の持続性に関わる大きな問題であり、これまで同様の事業展開で成長していくことは不可能と言わざるを得ません。ここ2～3年は、コロナ禍によって急激に市場が縮小するという厳しい現実に向き合いましたが、いずれ来たであろうこの状況に対して、何をしなければならないのか明確になったと実感しています。国内市場縮小への対応、労働力不足に直面するバス・鉄道会社様の業務効率化のサポートを強化し、加えて海外市場での事業拡大にも積極的に取り組んでいく必要があると考えています。また、収益の主軸がバス用運賃箱を中心とする「AFC (Automated Fare Collection system: 運賃収受システム) 事業」に偏っており、AFC事業だけではなく事業構造へ転換を図ることは必須だと認識しています。

レシップグループは、これまで運賃箱を中心とした運賃収受システムを提供し、国内のバス運賃箱では約6割のシェアを誇っています。ICカードによる運賃支払いが可能になってからはICカード用システムを構築し、国内のバス会社に向け提供し、運賃収受のキャッシュレス化を支え確固たる地位を築いてきました。2020年には、スマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」を開発し、新たなチケットシステムも提供しています。レシップグループは、運賃箱とキャッシュレス決済のどちらにおいてもリーディングカンパニーであり、変わりゆく社会にハード、ソフト両面から価



スマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」

## Top Message

値を提供できることが強みです。

こうした強みを踏まえ、構造も価値観も急速に変化する社会から求め続けられるために、レシップグループは企業としてどうあるべきなのか、更なる価値をどう提供していくのかをあらためて考えました。それが、長期ビジョン「VISION2030」とアクションプランである中期経営計画「CN2023 (Challenge to the Next stage)」(2022年3月期～2024年3月期)です。

## 「VISION2030」 達成に向けた3つのポイント

「VISION2030」では、レシップグループが培ってきたモノづくりの技術を活用し、「モノ+コト」から生まれる新たな価値の提供を目指しています。「モノとモノ」「モノと情報」「モノとサービス」をつなぎ、「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」を提供し、社会に貢献することで長期ビジョンを達成していきます。これらを実現するためのポイントは3つです。1点目は、「モノ+コト」への事業構造の変革、すなわち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やサービスを生み出す事業構造への変革です。2点目は、エネルギー管理システム(EMS)事業の育成です。温室効果ガス削減の動きが世界的に進む中、これまでの産業機器事業を新たな成長ドライバーとして再定義し活動していきます。この2つの大きな転換によって生み出される価値は、海外市場においても評価されると確信しています。3点目は、「VISION2030」で目標としている売上高、営業利益率達成に向けて重要なドライバーとなる海外ビジネスの拡大を位置付けます。

### ～「モノ+コト」への事業構造変革～

「VISION2030」の実現にあたり、一番の肝となるポイントが「モノ+コト」への事業構造の転換です。モノづくりをしながら、コトビジネスをどのように進めていくのか、非常に大きな挑戦ですが、すでにいくつかの取り組みが進んでいます。東京駅八重洲口にあるJR高速バスターミナルには、クラウド型のデジタル情報配信システムである「コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム(CMP)」を提供しています。CMPは簡単に言えば、散らばっている情報をクラウド上に集め、遠隔地にある多数の表示器に配信するシステムであり、JR高速バスターミナルでは、乗客に必要な発着に関わる案内をリアルタイムで提供しています。CMPはクラウド型のシステムとなっており、複数の企業や拠点のそれぞれの場所から個別に情報を入力し、利用者に提供できるため、公共交通に限らず幅広い用途に活用できます。また、これから強化していきたい事業として「TMS(Transit Management System: 運行管理システム)事業」があります。TMS事業の主力製品としては、位置情報を活用したシステムである、乗務員支援システム「LIVU(LECIP Intelligent Vehicle Unit)」が、バス・鉄道業界の切迫した課題である乗務員不足などの課題解決に貢献するシステムとして製品化できており、拡販を進めています。加えて「LIVU」によって収集したデータを分析、可視化し、ソリューションを提供する、データアナリスト的な業務もレシップグループが担うべきだと考えています。インフラである公共交通は、少子高齢化が進む社会において、一企業ではなく地域社会、つまり地方自治体も一体となって支えていくものに変化していくのではないのでしょうか。そう



CMP  
(コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム)



乗務員支援システム  
「LIVU」

なれば、地域社会にとっても利用者にとっても、適切で効率的な運行がより必要となります。レシップグループが提供するハード、ソフトから取得できるデータを組み合わせ、地域社会に最適な公共交通の運行を提案できる、モノづくりと仕組みづくりを提供できる強さを最大限生かしていきたい考えです。

2023年4月、レシップ株式会社(以下、レシップ)では、新たな部署としてビジネス開発センターを設立し、東京を拠点に活動しています。レシップグループは、バス・鉄道市場を主軸に事業を展開していますが、私たちが持つ技術やノウハウを他のマーケットで活用する機会を探求し、実行していくため同センターを新設しました。CMPをはじめとした各製品の市場開拓を進めるほか、「QUICK RIDE」のビジネスモデルを拡充し、手数料以外の収入源を持つ多層型のビジネスに発展させていくなどして、バス・鉄道市場の先に新たなビジネスを創造し、「VISION2030」の実現を確かなものにしていきます。

### ～エネルギー管理システム(EMS)事業の育成～

レシップグループでは、バッテリー式フォークリフト用充電器や停電時に安定的な電力供給を行う無停電電源装置など、長年、産業機器向けの電源ビジネスを提供してきました。この技術や知見は、拡大するエネルギー関連市場に展開することで新たな成長ドライバーになると考えています。例えば、今後バス会社が保有するEVバスが大幅に増加した場合、滞りなく充電を完了し、計画的に運行させる仕組みがバス会社には必要となります。レシップグループでは、充電器に関する知見とともに、TMSを掛け合わせた独自性のあるエネルギー管理システム(EMS)を事業者にご提供することができます。現在、エネルギーを取り巻く情勢は転換期ではありますが、これから重要なことは、電動化によってお客様は何に困るのか、何に不安を感じるのかを、漏らすことなくお聞きし、知見を増やしていくことだと考えています。

EMS事業は、再生可能エネルギーやスマートシティなど拡大が期待される市場でのビジネスを視野に、長期的な目線で事業に取り組んでいきます。

### ～海外ビジネスの拡大～

日本の人口減少による市場縮小に対してレシップグループは、海外ビジネスを拡大することで事業の成長を図っていきます。海外への投資は、1980年代から開始し、アメリカ、シンガポール、タイ、スウェーデンに拠点をもち、ビジネスを展開しています。このうち成長の軸は、移民による人口増加が予想されているアメリカでの公共交通ビジネスの拡大です。鉄道事業においてはニューヨーク市地下鉄車両向け灯具の納入を進めており、オプション契約が行使され納入が完遂されれば、2027年3月期までに最大1,612両にレシップグループの製品が搭載されます。バス事業においては、レシップグループは、アメリカ市場では無名の存在であり、まずは信頼関係を構築するため試験的な製品の納入を、2016年から始めました。2019年には、アメリカ向けに開発した新型運賃箱LF-7000の納入を開始しました。2023年3月、カリフォルニア州サンディエゴの公共交通機関運営会社North County Transit Districtに運賃収受システムを納入しました。これは、新型運賃箱LF-7000の初の本格導入事例となっています。アメリカにバス用運賃箱を納入



北米用運賃箱「LF-7000」

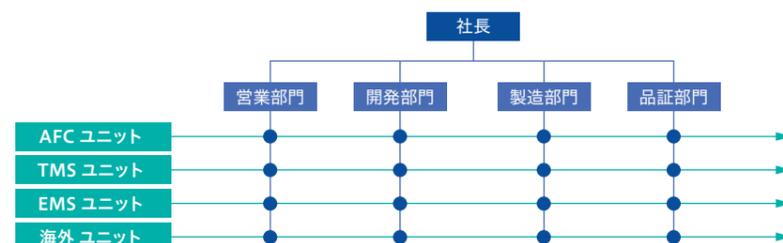
## Top Message

している日本企業はレシップグループのみであり、実績づくりに苦労してきましたが、こうした事例をきっかけに受注の引き合いも増えています。2023年5月には、テキサス州ヒューストンの公共交通機関運営会社Metropolitan Transit Authority of Harris County向けに全てのバス1,236台を対象とする運賃收受システムの受注を獲得しました。アメリカではクレジットカードを保有できない人も多いため、現金に特化した運賃箱の需要は高いと考え、まずは運賃箱で市場を開拓し、情報や人脈を得た上でキャッシュレス分野にも事業を広げたい考えです。レシップグループでは、10年以上にわたってアメリカでビジネスを継続してきましたが、日本と比較して市場も人口も大きく勝っているアメリカで認知度を高めるのは容易ではなく、ましてや安定した実績を生み出すことは非常に難しい挑戦です。依然として投資フェーズではあるものの、鉄道、バスともに手ごたえが出始めたと感じており、今後の事業に期待を持っているところです。 [詳細はP.15へ](#)

## 「VISION2030」実現を支える組織変更と人事制度改革

「VISION2030」で目指す提供価値を実現するため、2021年5月、レシップでは、既存の組織に、4つの事業ドメインで横串を通すビジネスユニットを採用しました。機能別の部門・部署を軸にした既存の組織だけでは、レシップグループが提供しようとする新たな価値を、高い創造力を持って生み出すことは難しいと考えました。ビジネスユニットは、横串を通すことで事業に高いクリエイティビティを生み出すことがポイントとなりますが、採用から約2年、コミュニケーションが格段に増加し、製品をつくる部署、売る部署という壁を越え、同じ目的に向かい一体となって進んでいる手ごたえを感じています。加えて、2023年4月には長年、必要だと認識しながら課題となっていた生産本部の改編も行い、これまで生産本部内にあった設計と製造を、それぞれ「開発本部」「製造本部」として分離独立させました。設計や価格に関する要望などが製造現場から出にくい環境にあったものを改善し、営業、開発、製造、品質保証の各部署が率直に議論し合い、高品質で価格競争力のある製品をつくることを目指しています。

既存組織の改編とビジネスユニットの採用は、レシップグループが2030年の社会に向けて提供したい価値、目指している売上と利益の最大化を実現する基盤となって、その役割を果たしていくものと考えています。



また、レシップでは、2025年3月期から新たな人事制度を開始するため準備を進めています。創造性のある新しい事業に挑戦していくには、人的資本への投資、人材育成の見直しを図る必要があると考え、2023年4月、人事部の組織変更・異動を行い、人事制度改革を推進する体制に整えました。新たな人事制度にはリスクリングも含まれます。現在、運賃箱を中心とした運賃收受システムを提供するAFC



事業が主軸となっているため、その分野で働くエンジニアが多く在籍します。会社が「モノ+コト」の価値提供へと舵を切った中、AFC事業の内容も「モノ」だけではない「コト」への移行が始まり、また、外部の環境変化によって事業ポートフォリオの変化も見込まれる中、エンジニアのリスクリングは必須となります。リスクリングを通してエンジニアをAFC事業から、育成を進めているTMS・EMS事業へとシフトしていくことができるよう教育の場と制度を整えていきます。 [詳細はP.27へ](#)

## 成長への軌道を再び確かなものとするために

中期経営計画「CN2023」の中間地点であった2023年3月期は、「モノ+コト」ビジネス、EMS事業の育成など新しい事業への取り組みに注力しましたが顕著な成果にまでは及ばず、主軸となっているAFC事業においてもバス業界の設備投資抑制が影響し売上が伸び悩みました。また、想定を超える原材料費の高騰スピードに対してお客様への価格交渉が追いつかなかったことも業績に大きく影響することとなりました。これらにより2023年3月期の連結業績は、売上高142億53百万円（前期比1.3%増）、営業損失3億10百万円（前期は営業利益1億49百万円）、経常損失2億7百万円（前期は経常利益3億25百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失2億49百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純利益53百万円）となっています。レシップグループが持続性のある事業展開をしていくために、適正な利益の確保は必要であり、お客様にご理解をいただける価格交渉を進め、2023年3月期の下期から効果が出始めたところです。加えて更なるコスト削減を行い、生産性を向上させます。組織改編によって「製造本部」を独立させたことで、製造と開発（設計）の両方を担っていた本部長は製造のみに業務を集中できるポストとなり、これまで以上にコスト削減に向き合う環境が整いました。生産性を高め利益率を向上させるとともに、「モノ+コト」やEMSといった新たな事業を早期に実りあるものにして、これからも成長を続けるために最適な事業ポートフォリオの構築を目指します。

振り返れば、新型コロナウイルス感染症拡大による市場の縮小は、レシップグループ成長のブレーキとなりましたが、いずれは来たであろう市況の変化を前向きに受け止め、新たなシステムやサービスの開発に挑戦しています。社会や消費者の皆さまが快適な日常を実現できる製品・サービスを提供しレシップグループの成長へとつなげてまいります。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き、ご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

# 事業環境・リスクと機会

レシップグループの経営に影響を及ぼす

重要な社会予測を踏まえたリスクと機会を抽出しました。

## レシップグループが貢献する社会課題と社会に提供する価値

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。

### これからの社会予測

<p><b>P</b>olitics</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 交通政策や都市計画の変化</li> <li>● 持続可能性のある社会への移行を目指した取り組みの加速</li> <li>● 気候変動対策、GHG排出量の規制</li> </ul>	<p><b>E</b>conomy</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 景気動向の変化</li> <li>● 新しいビジネスモデルの広がり (サービタイゼーション、サブスクリプション)</li> <li>● サステナビリティへの社会的な注目度の高まりと投資拡大</li> <li>● 地政学リスク等の影響による材料・エネルギー高と調達不安</li> </ul>
<p><b>S</b>ociety</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内の人口減少、高齢化の進行</li> <li>● 地方の過疎化による公共交通の変化</li> <li>● 物流市場の拡大と労働力の不足</li> <li>● 価値観の多様化(サステナビリティ)</li> <li>● コロナ禍を踏まえた新しい生活様式の定着</li> </ul>	<p><b>T</b>echnology</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 非対面、非接触志向を背景としたキャッシュレス決済の普及</li> <li>● モビリティの変化 (EV化、自動運転の実用化、マイクロモビリティの普及)</li> <li>● 技術革新によるビジネスモデルの変化</li> <li>● デジタル化の進展</li> </ul>

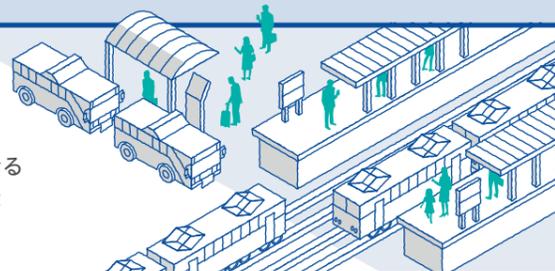
## レシップグループのリスクと機会

国内における人口減少・少子高齢化	
<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・公共交通の需要減少に伴う事業者体力の減少</li> <li>・人口減少に伴う国内既存市場の縮小</li> <li>・労働力の減少、技術力維持の難化</li> </ul>	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・運行の効率化・無人化に対する投資の増加</li> <li>・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</li> </ul>
社会情勢の変化	
<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経済、社会情勢の変化に伴う需要構造の変化</li> <li>・政策の変更、輸出規制強化による対応コスト増加</li> <li>・サプライチェーンの分断</li> </ul>	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・景気回復に伴うインバウンド需要の増加</li> <li>・海外公共交通の需要拡大に伴う設備投資の増加</li> <li>・物流ソリューションニーズの増加</li> </ul>
気候変動・カーボンニュートラル	
<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・環境対応コストの増加</li> <li>・資源・エネルギー価格の上昇</li> <li>・自然災害による事業活動停止</li> </ul>	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・低炭素な交通手段である公共交通の利用促進</li> <li>・自動車・産業車両の電動化ニーズの増加</li> <li>・新たな取引機会の拡大</li> <li>・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</li> </ul>
デジタル化の進展	
<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・キャッシュレス決済の普及による現金需要の低下</li> <li>・サイバー攻撃や不正利用によるシステム障害</li> <li>・デジタル人材の不足</li> </ul>	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・MaaSの普及と高度化</li> <li>・デジタル化による新たなビジネスの創出</li> <li>・DXによる生産性の向上</li> </ul>
サステナビリティの実現に向けた意識変化	
<p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員エンゲージメントの低下</li> <li>・レピュテーションの低下</li> <li>・対応の遅れに伴うビジネス機会損失</li> </ul>	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サステナビリティ関連ビジネス機会の増加</li> <li>・サステナビリティ推進による競争力強化</li> <li>・ESG投資の拡大</li> </ul>

### 社会に提供する価値

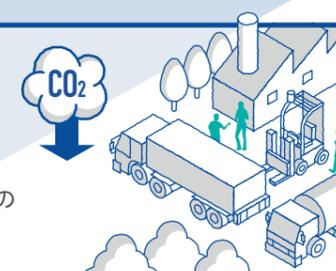
#### 使いやすくシームレスな輸送システム

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)

詳細はP.18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



#### 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]

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、2030年にレシップのありたい姿として長期ビジョン「VISION2030」を策定しました。

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 > **お客さまと伴走しながら、今まで培ってきたモノをつくる技術を軸に、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。**

売上高 **300**億円 営業利益率 **10%**

育成分野 >

**1** モノ+コトへの事業構造の変革

**2** エネルギーマネジメントシステム事業の育成

**3** 海外ビジネスの拡大

長期ビジョンでは「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。」という目標を掲げ、変化の激しい社会の中においても「快適な日常」を提供し続ける企業となることを表明しています。

私たちは、これまで「快適な日常の実現」という経営理念のもと、公共交通を軸として、時代の変化に合わせた技術開発を行い、顧客ニーズに合わせた製品・サービスを提供することで、社会を支えてきました。この理念は、昨今のようなサステナビリティが重視される時代においても輝きを放つ揺るぎない理念としてレシップグループ内に浸透しています。

これからの社会における私たちの大きな役割は、インフラとしての公共交通の維持・発展に資する安全・安心で快適なシステムの提供、及び、蓄電池に関する長年の知見を活かしたエネルギーインフラの効率化だと認識しています。

また、少子高齢化で人口が減少する日本のみならず、人口が増加する米国、ASEAN等でのビジネス拡大も私たちの挑戦すべき大きな課題としています。

このような課題に対し、私たちがこれまで培ってきた「モノをつくる技術」を活かし、そして新たに「モノとモノをつなぎ、情報をつなぎ、サービスをつなぐ」ことで、社会に価値を提供していきます。

長期ビジョンで掲げた目標を実現するための成長の柱を、

- ①モノ+コトへの事業構造の変革
- ②エネルギーマネジメントシステム事業の育成
- ③海外ビジネスの拡大

として定義し、これらを軸に事業領域を拡大することで、2030年度に売上高300億円、営業利益率10%を目指します。

## 育成分野

### 1 モノ+コトへの事業構造の変革

レシップグループは、公共交通をより便利で快適な乗り物にするため、ストレスフリーな決済、乗車輸送の効率化、運行支援、乗換に関する最適な情報提供といった分野で価値提供を行っています。

これらの取り組みの中で、これまでの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やデータを組み合わせたシステム・サービス提供へとシフトし、高付加価値型で継続的な収益が得られるビジネスモデルへの変革を目指します。

バス・鉄道市場で高いシェアを持つ既存製品を活かした市場開拓により、顧客の困りごとやニーズを引き出し、事業者の業務効率化や利用者の利便性向上を実現する新たな製品・サービスの開発に取り組みます。



### 2 エネルギーマネジメントシステム事業の育成

レシップグループは、これまで電源・充電など電力変換技術を軸としたビジネスに携わってきました。カーボンニュートラルの動きは世界規模で加速しており、気候変動リスクに対してレシップグループのビジネスを通して貢献していくことは、経営理念にも掲げている通り、レシップグループが取り組むべき課題だと認識しています。

脱炭素社会の実現に向け、産業用車両や自動車の電動化への対応、再生可能エネルギーの活用、電力の効率的な運用などを目的とした蓄電・充電技術の重要性がよりいっそう高まると予想しています。これらの需要に対し、既存製品だけでなく、エネルギーマネジメントシステムの構築を図り、新たなビジネス領域の開拓に挑戦します。



### 3 海外ビジネスの拡大

レシップグループがこれからも成長を続けるためには、国内市場だけでなく、経済成長が続くグローバル市場でのビジネス拡大が不可欠であると考えています。

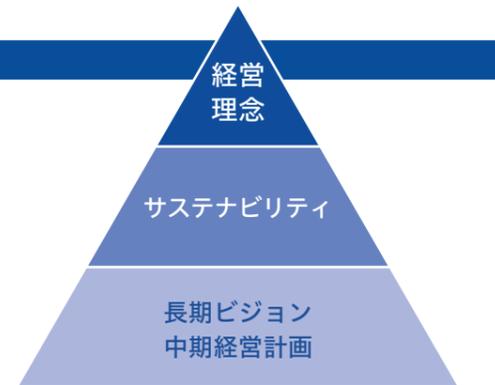
特に、人口増加に伴うインフラ整備を目的とし、公共交通ビジネスが拡大する米国・ASEAN市場でのバス・鉄道ビジネスを中心とした事業戦略を継続します。引き続き、現地企業のパートナーとして、更なる売上拡大を目指します。また、公共交通に関して先進的に取り組むヨーロッパやシンガポールの技術を取り入れ、国内ビジネスに還元することで、他社との差別化を図り、市場競争力を高めます。



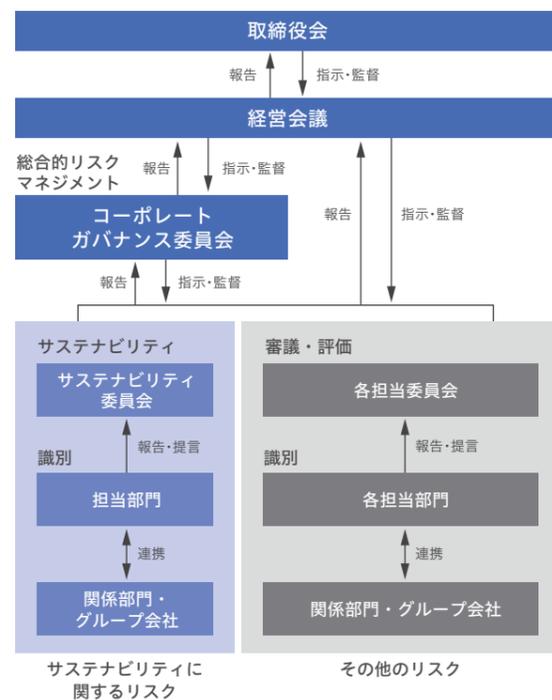
# サステナビリティ経営

## 「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

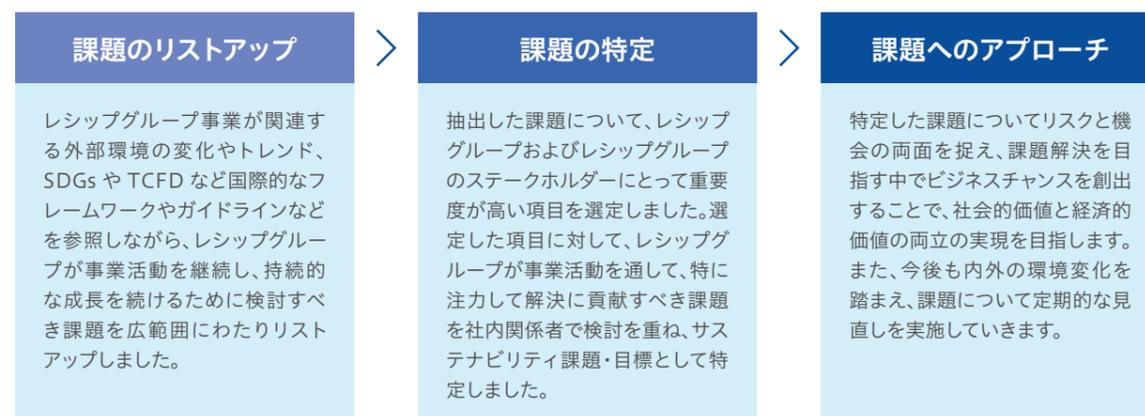


レシップグループは、2022年4月に取締役を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、グループ全体のサステナビリティに関する推進体制を強化し、取り組みを進めています。グループ全社よりメンバーが参加し、レシップグループにとって重要な課題であると認識するサステナビリティに関するリスク・機会に対し、具体的な活動を議論・決定するために、必要に応じた頻度で会議体を開催しています。重要な案件については、サステナビリティ委員会より、経営会議および取締役会に上申し、経営方針の策定・経営判断に取り入れています。

## 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

<ul style="list-style-type: none"> <li>公共交通の利便性向上</li> <li>キャッシュレス化の推進</li> <li>運転士の負荷軽減への貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>パスロケーションシステムのラインナップ拡充</li> <li>現金以外の新たなチケットシステムの開発</li> <li>乗務員支援システム「LIVU」の機能拡充と導入数拡大</li> </ul>	
---	--	--

### 脱炭素社会への貢献

<ul style="list-style-type: none"> <li>EMS 事業の育成</li> <li>再生可能エネルギーの活用推進</li> <li>製品の小型・軽量化、低CO<sub>2</sub>化</li> <li>温室効果ガス排出量の削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>蓄電、充電技術を活用した新製品の開発</li> <li>社内太陽光発電設備への投資、社有車のEV化</li> <li>環境負荷を意識した製品設計</li> <li>生産性の改善によるエネルギー消費量削減</li> <li>サプライヤーとの協調による排出量削減 (Scope1&amp;2)</li> </ul>	
---	--	--

### 持続可能なものづくり

<ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷物質の削減</li> <li>製品の品質向上</li> <li>サプライヤーとの関係構築</li> <li>地域社会との共生</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境設計ガイドラインに基づいた製品開発</li> <li>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</li> <li>グリーン調達ガイドラインの実施</li> <li>地域との交流による相互理解の促進</li> </ul>	
--	--	--

### 働きがいのある職場づくり

<ul style="list-style-type: none"> <li>人材育成</li> <li>ダイバーシティ&amp;インクルージョン</li> <li>従業員エンゲージメントの向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な人材の雇用と活用</li> <li>技術者教育の充実によるエンジニア人材の育成</li> <li>働きやすい環境、制度の整備</li> </ul>	
--	---	--

### 高い企業倫理を徹底するための体制づくり

<ul style="list-style-type: none"> <li>誠実で公正な事業活動</li> <li>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</li> <li>情報セキュリティの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>内規定の整備とコンプライアンス意識の向上</li> <li>改訂コーポレート・ガバナンスコードへの対応</li> <li>ISMSの運用によるセキュリティ体制の強化</li> </ul>	
--	--	--



# 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ミ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.13へ

	財務資本 自己資本	46億88百万円
	製造資本 設備投資額	2億39百万円
	知的資本 研究開発費	5億23百万円
	人的資本 従業員数	590名
	社会関係資本 運賃箱シェア フォークリフト用充電器シェア	62.0% 69.4%
	自然資本 電力使用量 ガス使用量 ガソリン使用量 軽油使用量	4,606千kwh 115.8千m <sup>3</sup> 53,500ℓ 18,783ℓ

## 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 海外ビジネスの拡大



詳細はP.21へ

## CN2023 Challenge to the Next stage

産業機器事業 輸送機器事業  
(エネルギーマネジメントシステム事業)

### 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

使いやすい  
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

### VISION 2030

詳細はP.15へ

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。

### 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.18へ

使いやすい持続可能な  
輸送システムの提供

脱炭素社会への貢献

持続可能なものづくり

働きがいのある  
職場づくり

高い企業倫理を  
徹底するための体制づくり



# 中期経営計画

## Challenge to the Next stage 2023

長期ビジョン実現に向けたアクションプランとして、  
2021年度から2030年度までの10年間を、3つのフェーズに分けて取り組みます。  
第1弾として取り組む中期経営計画(Challenge to the Next stage 2023)は、  
10年後、確実に「モノ+コトへの事業構造の変革」を成し遂げるべく、  
VISION2030実現に向けた確かな投資期間として位置づけます。

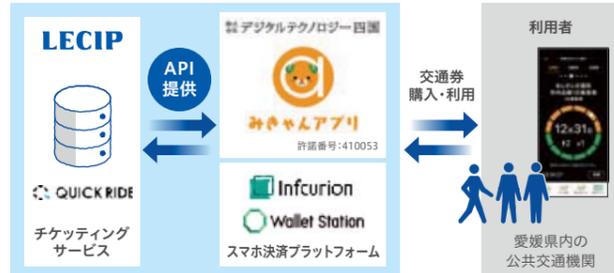


### 重点課題 1. モノ+コトへの新たな事業展開

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やデータを組み合わせたシステム・サービス提供へとシフトし、高付加価値型で継続的な収益が得られるビジネスモデルへの変革を果たすべく、課題解決型ビジネスへの投資を行います。

#### Topics 乗車券購入アプリQUICK RIDEの広がり

コト売りのビジネスモデル確立に向けて、スマホ乗車券アプリ「QUICK RIDE」の拡販と機能向上に取り組みました。2023年6月時点で、28社局のバス・鉄道事業者様に導入され、顧客の利便性向上だけでなく、紙券の削減により事業者の業務効率化に貢献しています。QUICK RIDEの新たな事業展開として、2023年2月、愛媛県民の消費活性化を目的とした「みきゃんアプリ」に、QUICK RIDEを基盤としたモバイルチケットシステム「QUICK RIDE API」を提供しました。QUICK RIDEで提供する交通系チケットの各種機能をアプリ運営事業者様向けに個別提供するサービスです。エリアや事業者ごとに異なるニーズに対し、本サービスを活用したソリューションメニューづくりを進めています。



### 重点課題 2. MaaS、スマートシティに向けた新しい価値の提供

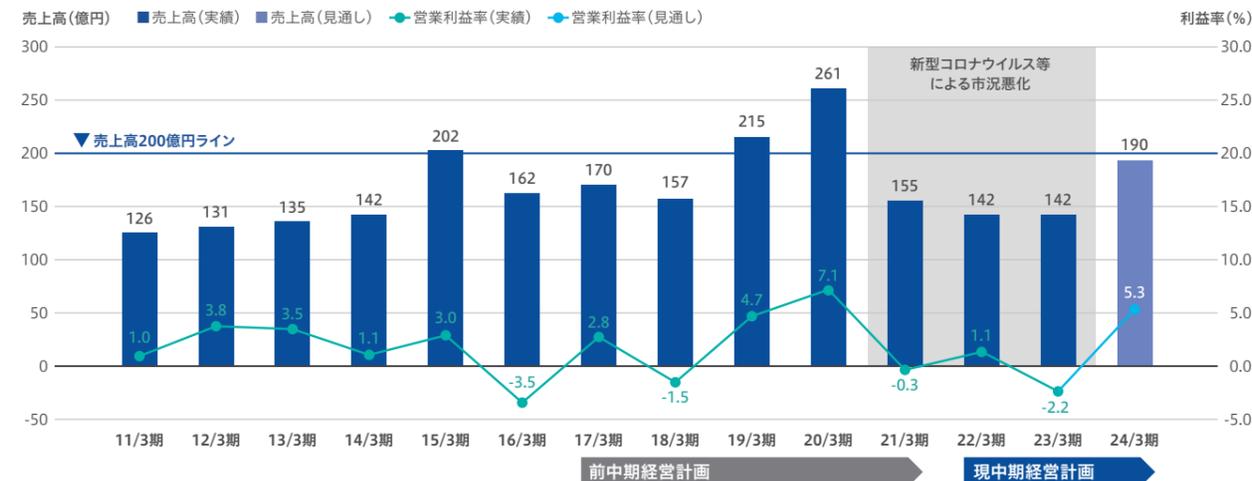
快適で持続可能な生活の実現を目指し、MaaS、スマートシティの実現に向けた取り組みが広がっています。これまでのノウハウを活かし、輸送機器市場ではキャッシュレス関連製品やバスロケーションシステム、産業機器市場では充電の効率化、IoT化を軸に新製品の市場導入を進めます。

#### Topics キャッシュレス決済ニーズへの対応

新しい生活様式への対応や観光需要回復などを背景に、公共交通におけるキャッシュレス決済ニーズが高まっています。交通系ICカードだけでなく、需要が拡大するクレジットカードやQRコードなど、多様な決済手段の提供により、コスト面・運用面など利用されるシーンやターゲットに合わせた提案を進めています。



### 中期経営計画の進捗



	中計目標	2023年3月期実績	2024年3月期予想
売上高	200億円	142億円	190億円
営業利益率	5%以上	▲2.2%	5.3%

#### 2024年3月期予想の要因

- 増収要因**
- ・新紙幣対応関連受注の増加
  - ・北米向け(バス・鉄道市場)の売上増加
- 増益要因**
- ・増収による利益率の改善
  - ・原価上昇分の価格転嫁活動の推進

### 重点課題 3. 海外・国内ビジネスの新たな融合と広がり

人口増加に伴うインフラ整備を目的とし、公共交通ビジネスが拡大する米国・ASEAN市場でのバス・鉄道ビジネスを中心とした事業戦略を継続し、更なる売上拡大を目指します。また、国内・海外の市場動向や技術を相互に取り入れることでシナジー効果を高め、競争力・付加価値向上を目指します。

#### Topics 鉄道車両用灯具の受注活動を推進

ニューヨーク市地下鉄車両用灯具の本格納入が進むほか、本件を経て獲得した海外鉄道向け照明システムのノウハウを活かし、国内車両メーカー向けの海外鉄道案件の受注が増加しました。引き続き、市場認知度の向上に努めるとともに、海外ビジネスを支える体制構築を進めています。



### 重点課題 4. 事業構造の転換に向けた業務プロセスの抜本的変革

生産性を向上させ、収益力の向上と新たな価値創造を図るべく、業務の本質的な見直しを行っていきます。

#### Topics 価格改定委員会の設置

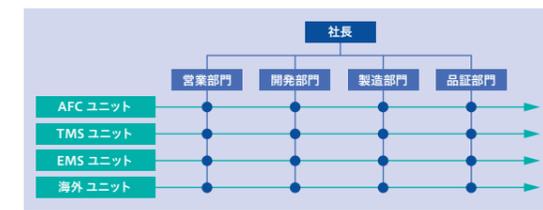
原材料価格の高騰リスクに対し、売価への反映と仕入価格低減による利益確保を目的とし、価格改定委員会を設置しました。営業・製造・調達各部門からの情報を全社的に共有することで、取引先への適正なタイミングでの価格改定交渉を実施しています。

### 重点課題 5. 育成分野への経営資源のスムーズな移行

新しい価値提供を目指した体制構築と戦略的な経営資源配分により、育成分野の成長を推進します。

#### Topics ビジネスユニット体制の実施

既存事業や市場にとらわれない新たな価値提供を目指し、提供価値を軸にした事業ドメインを新たに定義しました。各事業ドメインは、ビジネスユニットと位置づけ部署横断的な組織体制としています。各ユニットごとに戦略策定を行い、ビジョン実現に向けた活動を行っています。



# 財務戦略

## 長期的な戦略投資により、企業価値向上を目指します。

2023年3月期は、COVID-19の影響から、レシップグループの主力である公共交通市場は大きな影響を受け、当初の目標を大きく下回りました。VISION2030では「モノ+コト」の事業変革に向けた活動を続け、営業利益の拡大、ROE8%以上の達成を目指します。そのためには、既存事業の収益性を追求しながら、海外事業の収益化を図り、継続的な成長投資によるサポートをして企業価値の向上に努めます。



品川 典弘

取締役 兼  
執行役員(管理担当) 兼  
管理本部長

### 2023年3月期の振り返り

#### 事業環境の財務的な影響、財務面の総括(売上・営業利益、ROE等戦略上の目標値)

2023年3月期には、新型コロナウイルス感染症対策にて、マスク着用が個人判断となるなど、少なからず人流における回復の兆しがみられたものの、欧州の地政学リスクに伴う資源等の価格高騰や、半導体をはじめとした電子部品等の供給不足などにより、依然としてコロナ禍前の水準までは経済活動は回復しませんでした。このような状況下にて、輸送機器事業においては、事業者様の継続したコスト削減や投資計画の見直し等が行われ、前期に続き、レシップグループの対計画売上高は大きく減少しました。また、産業機器事業においては、材料高の高騰に伴う価格改定活動を進めたものの、年間を通じて十分な価格転嫁を達成することができず利益面において課題を残しました。

この結果、2023年3月期は、連結売上高142億53百万円、連結営業利益▲3億10百万円となり、当社グループの中期経営計画CN2023(Challenge to the Next Stage 2023)目標値である、売上高200億円、営業利益率5%、ROE8%に対し、大きく下回る結果となりました。

2024年3月期は、2024年7月の新紙幣発行に向けた設備の更新需要が見込まれることや、国内バス車両の新車生産台数にも増産の兆しが見えてきていること等の明るい話題もあり、機会を確実に捉え、VISION2030実現に向けた中期経営計画CN2023の利益目標達成を目指し、着実に活動を進めていきます。

#### 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、資金調達を安定化を図るべく、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、2023年3月期までは新型コロナウイルス感染症の拡大や為替リスク等の経済情勢を踏まえ、有事に備えるべく手元

の現預金比率を高めてまいりました。今後は、経済の回復基調に合わせ、手元資金の有効活用も検討しながら、必要な投資活動へと充当していきます。

#### 現預金・有利子負債とD/Eレシオの推移

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
現預金(百万円)	2,169	2,194	3,333	4,094	3,179
有利子負債(百万円)	5,742	2,861	5,764	4,521	5,479
D/Eレシオ(倍)	1.68	0.56	1.17	0.95	1.17
自己資本(百万円)	3,427	5,078	4,912	4,775	4,688



### 財務戦略について

#### 長期ビジョン・中期経営計画で掲げた目標の進捗

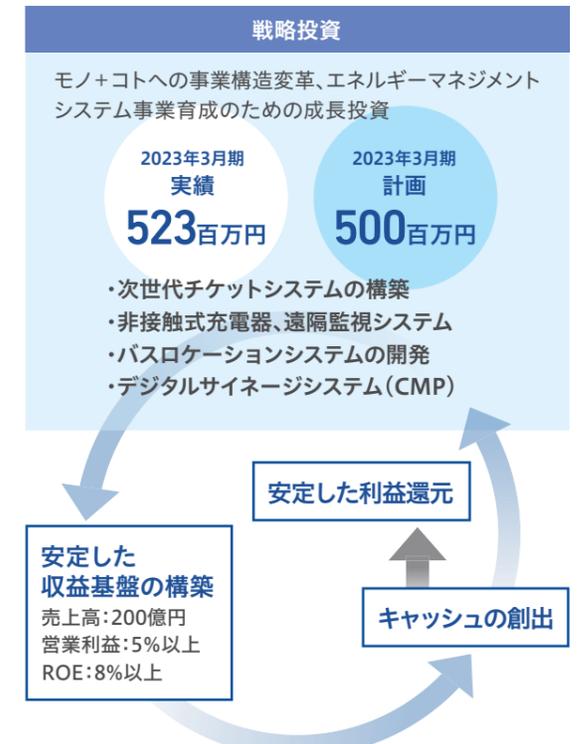
レシップグループは、持続的な企業価値の向上を図るために長期ビジョン「VISION2030」と、その第1フェーズである「CN2023」を策定しました。VISION2030では①使いやすくシームレスな輸送システム、②脱炭素社会を支える周辺技術、③安全・安心なまちづくりによる社会課題の解決を目指しており、現中期経営計画 CN2023 は、長期ビジョン実現のための投資フェーズと位置付けています。

新型コロナウイルス感染症の拡大により、公共交通業界の受けたダメージは大きく、レシップグループにおきましても、売上・利益ともに大きく影響を受けておりますが、こうした厳しい状況の中でも、中長期的な目線での利益確保を目指し、次の成長分野への投資を進めています。研究開発投資計画については、モノ+コトへの事業構造変革およびエネルギーマネジメントシステム事業育成のため、システム開発を中心とした投資を継続します。

2023年3月期には、クレジットカード決済に対応したキャッシュレス運賃収受器LV-700や、リアルタイム案内情報と広告動画をひとつの画面に配信可能なCMP(コンテンツ・マネジメント・クラウドプラットフォーム)の市場導入、AGV/AGF(自動搬送車/フォークリフト)向け非接触充電関連製品や置き去り防止車内点検支援装置の開発推進などを進めてきました。

設備投資計画については、ビジネスモデルの変化に合わせた業務プロセスの抜本的変革を目指し、業務効率改善や生産能力向上に係る投資を継続しています。

これらの先行投資が費用増加につながり、業績に影響を及ぼすことが無いよう、引き続き利益率向上に向け、コスト削減、投資効果の回収、事業運営の効率化を推進します。



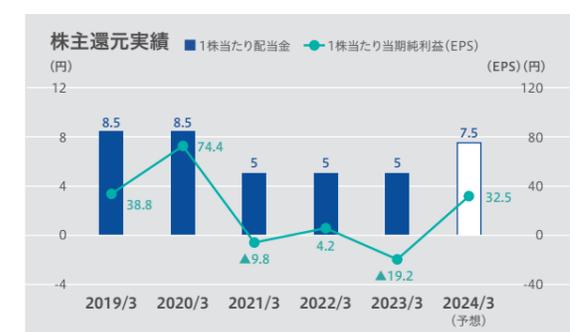
#### サステナビリティ経営の推進に関する方針

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目標を一体化しました。これらに基づき戦略的に投資を行うことにより、社会課題の解決に貢献する製品・サービスの提供によりサステナビリティ経営を推進します。特に、環境対応においては、GHG(Green House Gas)排出量の削減を企業の喫緊の課題として認識しており、まずは、Scope 1(直接排出量)とScope 2(間接排出量)の削減目標

を定め、設備投資を進めます。また、Scope 3(その他の間接排出量)については、省エネルギー化、再生可能エネルギー活用につながる製品開発により貢献を目指します。人的資本を初めとする非財務に関する情報開示が求められる、重要性が増しております。人的資本は成長のための重要な要素であると認識しており、これからの社会に対応すべく取り組みを進めていきます。

#### 株主還元の方針について

レシップグループは、株主の皆様への利益還元が経営の重要課題であるとの認識のもと、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して、安定的な利益還元を基本方針としています。2023年3月期は最終赤字決算となったものの、長期安定的な配当を重視する方針に基づき、1株当たり年間5円の配当としました。2024年3月期は業績改善の見通しに基づき1株当たり年間7.5円を予定しています。今後も、中期経営計画の達成により、更なる株主還元を目指してまいります。



# 事業概要

## 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・乗用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拡大してきました。お客様に寄り添い、選ばれることを喜びとして製品・サービスを提供し、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。



**北野 元昭**  
取締役 兼  
執行役員(営業担当) 兼  
営業本部長

## 産業機器事業 (エネルギー管理システム事業)

インバータ技術をベースに産業用電源関連機器や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、産業機器関連の各種プリント基板実装を行っています。

レシップグループは、バッテリーフォークリフト用充電器と言う形で産業機器の電動化に早期から携わってまいりました。今、カーボンニュートラル社会の実現に向けて、再生可能エネルギーの有効活用も含め、産業機器の電動化はますます伸展していくと考えられます。そうした中で、レシップグループが培った充電・蓄電技術を活かして持続可能な社会実現に貢献してまいります。



**岩佐 幸治**  
取締役 兼  
執行役員(開発担当) 兼  
開発本部長

### 事業環境

#### リスク

- ・ 少子高齢化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
- ・ EV車の台頭に伴う仕様の変化

#### 機会

- ・ 新紙幣発行に伴う設備投資需要
- ・ キャッシュレス決済の普及
- ・ 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

### 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製品を幅広く展開
- ・ 運賃、運行データのノウハウを活かしたアプリ開発

#### ワンマン鉄道市場での高いシェアと実績

- ・ 信頼性が求められる鉄道業界での実績
- ・ 高いシェアを活かした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
- ・ グローバル視点を持った開発体制

### 2023年3月期の実績

#### バス市場

- ・ カラーLED式行先表示器や乗務員支援システム「LIVU」の売上が増加
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大の影響による業界全体の設備投資抑制傾向が続いた

#### 鉄道市場

- ・ 北米向け列車用LED灯具の売上が増加

#### 自動車市場

- ・ 乗用車用LED灯具の売上が増加



### 戦略

#### バス市場

- ・ 新紙幣発行に伴う決済システムの更新需要獲得
- ・ TMS関連製品(バスロケーションシステム、PIS製品)の拡販
- ・ データ活用と安定した収益基盤の確立

#### 鉄道市場

- ・ ワンマン市場以外(複数列車編成向け)への展開
- ・ バス市場向け製品の横展開

#### 自動車市場

- ・ バス、鉄道市場で培った製品の市場展開
- ・ 受注済案件(鉄道車両用灯具・AFC)納入に向けたサプライチェーン整備と事業拡大のための体制強化

### 2024年3月期の重点ポイント

2024年7月に予定されている新紙幣発行に伴う運賃箱の更新需要が全国規模で発生すると見込んでいるほか、設備投資意欲回復傾向を好機に、バスロケーションシステムなどの拡販を進めます。また、海外市場ではカリフォルニア州のバス事業者向け運賃収受システム、ニューヨーク市地下鉄車両用灯具の売上増加を予定しています。



### 事業環境

#### リスク

- ・ 鉄、銅などの仕入価格高騰
- ・ 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
- ・ 変動が激しい市場環境、新たな技術・規格の登場

#### 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
- ・ eコマース増加に伴う物流市場における安定したフォークリフトの需要
- ・ AGV・AGF(自動搬送機械)の増加に伴う非接触充電需要
- ・ 生産拠点の国内回帰

### 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)技術/蓄電技術
- ・ トランスに関する設計/評価/製造技術

#### 車載分野向けの製品開発・生産ノウハウ

- ・ 車載市場で培った高品質で信頼性の高い基板実装力
- ・ 防塵・防水技術に基づく高い安全性、耐久性

### 戦略

#### 電源ソリューション市場

- ・ 製品ラインナップ拡充による付加価値向上
- ・ AGV・AGF向け非接触充電器の拡販
- ・ カーボンニュートラルを見据えた新規ビジネスの検討
- ・ 生産体制の見直しによるコストダウン

#### エコ照明・高電圧ソリューション市場

- ・ 採算を重視した集中的な営業活動

#### EMS市場

- ・ グループ外売上の拡大
- ・ 調達・設計も含めた一貫受注体制の整備

### 2023年3月期の実績

#### 電源ソリューション市場

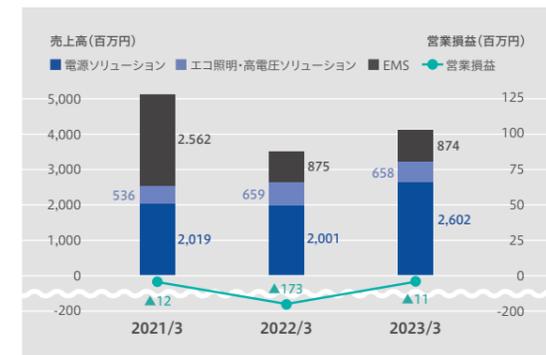
- ・ 物流市場活況により、バッテリー式フォークリフト用充電器の売上が増加
- ・ 無停電電源装置の売上が増加

#### エコ照明・高電圧ソリューション市場

- ・ 燃焼器具用変圧器の売上が増加
- ・ 店舗看板の更新一巡によりLED電源の売上が減少

#### EMS市場

- ・ 自動車向け基板実装売上が増加
- ・ 産業機器向け基板実装売上が減少



### 2024年3月期の重点ポイント

物流市場活況を背景に、バッテリー式フォークリフト用充電器の底堅い需要が続くと見込んでおり、引き続き価格改定交渉を継続することで、利益確保を目指します。また、国内生産回帰の傾向を受け、自動車向け基板実装売上の引き合いが増加しており、売上増加を目指し生産体制の整備を進めます。



# 人材活躍のために

レシップグループはVISION2030を掲げ、社会インフラを担うお客様が必要とする製品・サービスを提供するだけでなく、お客様の潜在的なニーズや社会の要求を基に、お客様の課題解決や新たな事業展開を支えるソリューションを提供するモノ+コトビジネスへの構造変革を進めております。目指すのは「個が輝き、成長する」文化。多様なニーズに応えていくために、チームに多様性を持たせることが鍵になります。また自らの能力を最大限に活かせることは社員の働きがいや幸せにつながります。これまで蓄積した技術力や知見、お客様に寄り添い最適解を導いてやり抜く組織能力を活かし、顧客成功を起点として新たな価値を提案・実現できる人材の育成と組織づくりにアプローチしてまいります。



**三井 紘子**

常務取締役 兼  
管理本部副本部長 兼  
ビジネス開発センター長

## 人材に関する基本的な考え方

レシップグループは、絶えず変わりゆく社会環境の中でも、経営理念に掲げる「快適な日常」の実現に向けて、これからも求められる企業であり続けるために、事業構造の変革を目指しています。人材は経営理念の実現に向けた最も重要な会社の資本です。レシップグループはこれまでも、社員教育の充実や中途人材・海外人材の採用などを積極的に行い、様々なバックグラウンドを持つ社員が活躍できる企業文化の醸成に努めてまいりました。これからも、レシップグループの多様な人材が十分に能力を発揮し、活躍できる社内環境の整備と人材育成に努めてまいります。

### レシップを支える人材

従業員数	590名
平均勤続年数	13.6年
中途採用比率	75.8%
女性社員比率	20.1%
海外人材	45名

※2023年3月期末時点

## 人材戦略の目指す姿

企業は人で成り立つという考えのもと、経営理念や経営戦略と連動する形で、多様でプロフェッショナルな人材の採用と育成、またそれを支える社内環境の整備を進めます。



### 人材活躍のための現在の取り組みとステップアップ項目

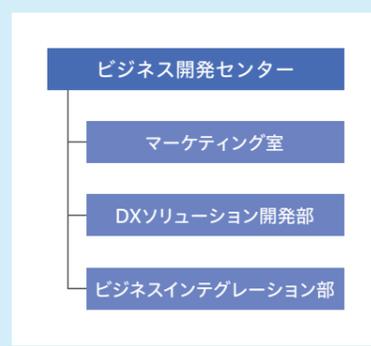
大項目	小項目	現在の取り組み	ステップアップ項目
流動性	採用	リファラル(人材紹介)/アルムナイ活動	人事制度改革
	維持	パルスサーベイの運用とノウハウの蓄積	
	サクセッション		
育成	リーダーシップ		マネジメント力の強化
	育成	新人研修/専門研修 リテラシー教育(オンライン学習) リスキリング研修	キャリア自律の文化醸成 社内公募制の運用
	スキル・経験		
エンゲージメント	-	理念共有活動 1on1ミーティング	行動指針の改訂と浸透
ダイバーシティ	ダイバーシティ	多様な人材が働きやすい職場環境の整備	
	非差別		
	育児休業		男性社員の育休取得率向上
健康・安全	精神的健康	メンタルヘルスチェック	健康経営=パルスサーベイ結果の活用
	身体的健康	法令に基づく定期健康診断 安全衛生委員会	
	安全		
労働慣行	組合との関係	適正な労働契約・労務管理	採用、育成、エンゲージメント、ダイバーシティ、 健康・安全を支える各種施策の展開
	賞金の公正性		
	福利厚生		
	労働慣行		
強制的労働			
コンプライアンス	-	コンプライアンス研修	

## 持続的な企業の成長を支える人材育成

レシップグループの総合力を高めるため、人材育成に積極的に取り組み、従業員ひとりひとりの能力を最大限に発揮できる環境づくりに取り組んでいきます。また、経営戦略に沿って、今後の育成分野で活躍できる人材を確保するためのリスキリング教育を積極的に進めます。

### 1 顧客起点の製品開発ができる人材の育成

レシップグループでは受注対応型のビジネスモデルから、市場やお客様の声を基に新しい製品・サービスを生む顧客起点のビジネスモデルへの変革を目指し、2023年4月より新たにビジネス開発センターを設けました。同センターには市場の潜在ニーズを集めるマーケティング室、シーズ開発を行うDXソリューション開発部、新規ビジネスと既存ビジネスの融合を図るビジネスインテグレーション部を置いています。それぞれの部には、若手社員を多く配置するとともに、自由闊達に議論できる組織風土の醸成とコア人材の育成に努めています。昨年度は、前身のコミュニティ事業開発本部にて「顧客の創造ワークショップ」を数か月に亘って開催し、マーケティングやアイデア出しのフレームワークをハンズオン形式で学習しました。



### 2 競争力の維持・向上を支える人材の育成

これからも継続的な成長を続けるため、レシップグループでは新入社員教育、リテラシー教育、専門教育の3階層に分けて、教育を実施しています。新入社員教育では、入社から半年間、岐阜本社の研修室にて、社内外の講師による基礎教育を実施します。またリテラシー教育に関しては、オンライン教材を使い、各々が学びたい項目を選択して学習します。専門教育については、部門ごとに作成する教育訓練計画に加え、IT人材の育成に向けたリスキリング研修を実施しています。

### 新入社員研修

新入社員研修では、約6か月間、ビジネスマナーから技術研修まで文系・理系を問わずレシップグループで活躍するための基礎教育を実施します。新人研修の集大成として取り組む「ものづくり研修」では、「デザイン思考」を専門とする岐阜大学の講師をお招きし、お客様との「共感」をベースに新製品やサービスを考える研修プログラムを行っています。「ものづくり研修」の最後には、社長を含む全社員参加型の技術発表会を行い、自分たちが考えた製品・サービスをプレゼンし、忌憚のないフィードバックを受ける機会を設けています。この研修を通じて得た知識は、問題解決能力と顧客起点での製品開発力・提案力の獲得につながっています。



### リスキリング研修

技術者に対するITスキルの向上を目的としたリスキリング研修を実施しています。レシップグループが従来から保有するソフトウェアエンジニアスキルは、組み込みソフトやオンプレミス(自社運用)のサーバを安定的に運用するスキルでしたが、昨今の技術進歩・トレンドの変化に対応できる人材を育成するために、スマホアプリやクラウド技術に対応できる技術者の育成を進めています。

### リテラシー教育(オンライン学習システム)

レシップグループでは2種類のオンライン学習システムを導入しており、各社員は当システムを活用して各々が学びたい分野の学習を進めております。プログラミング、クラウドサーバ、ネットワークの基礎などIT関係の講座に人気がありますが、他にも英語や会計など広い範囲で学びのツールとしての活用が広がっています。

	2022/3	2023/3
一人当たりの新入社員研修日数	100日	90日
教育訓練計画実施率	51.6%	59.2%
オンライン講座の自己学習率	11.7%	25.1%
リスキリング講座の受講人数	-	16名

## 人材活躍のために

### ダイバーシティ&インクルージョンの推進

多様なバックグラウンドを持つ人材が各々の能力を発揮し、活躍できる職場づくりを進めることが、イノベーションの創出に寄与すると考えています。優秀な人材にレシップグループを選び続けてもらえる魅力的な制度設計と風土醸成を進めます。

#### 1 多様な人材の確保

経営戦略に基づいた人材の獲得や、多様な価値観やバックグラウンドから生まれる新たな価値創造を目的として、中途採用者を積極的に活用しています。キャリアに関わらず、能力に応じた公平な評価制度を運用しています。

##### 中途採用比率

レシップグループでは2010年以降、新たな成長ドライバーとしてTMS事業の育成と海外展開をスピード感を持って進めるにあたり、中途採用枠を大幅に拡大しました。近年は特定の事業や職種にかかわらず、スキルや経験のある人材を広く採用しており、中途採用比率・管理職社員に占める中途社員比率ともに50%を超えている状況です。今後も、成長戦略に基づき各事業の成長に必要な人材の採用を積極的に進めます。

#### 2 働きやすい環境の整備

レシップグループに必要な人材が、性別やライフスタイルの変化に関わらず能力を発揮できる職場づくりを積極的に進めています。また、働き方や価値観の変化に対応できる柔軟な人事制度を整備していきます。

##### 育児中の社員に対する支援

2009年より本社事業場内に社内託児所「わくわくひろば」を開設し、現在も運営を続けております。高いスキルや経験を持った女性社員が、出産や育児を理由に退職することなく、かつ育児中も能力を発揮できる環境を提供しております。また、現在でも子どもが3歳に到達するまで活用できる時短勤務制度を設けておりますが、同制度がより活用しやすくなるよう見直しも検討を進めます。

##### 男性育休の推進

レシップグループの男性社員の育児休暇取得率はこれまで低調に推移しており、2023年3月期においても10%(1名)となっております。この課題を改善するため、2023年4月から「配偶者の分娩並びに育児関わる特別休暇」として最大5日間取得できる制度を設けるなど、2026年3月期までに取得率が50%以上となるよう取り組みます。

##### その他の柔軟な働き方に関する諸制度

レシップグループでは育児や介護、また業務の効率化を目的としたテレワークやフレックス制度を2017年より導入しております。新型コロナウイルス感染症の拡大をきっかけに利用者が増加した後、ある程度の収束が見られている現在も技術部門を中心に利用が定着しております。

	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
育児休暇取得者数	6	10	3	5	4
育児休暇取得後の復帰率	100.0	100.0	90.9	100.0	100.0
男性育児休暇取得率	0.0	8.3	0.0	0.0	10.0
社内託児所利用者数	7	8	6	5	3
有給休暇消化率	52.2	55.7	56.8	64.5	75.4
月平均残業時間	20時間40分	23時間54分	18時間27分	20時間12分	17時間54分



### 従業員エンゲージメントの向上

レシップグループが今後も持続的に成長し続けるためには、社員個人の自律的な成長が必要であると考えています。社員自らが、会社の成長と個人のありたい姿のために何ができるかを考え、自身のキャリアや自分らしい働き方を自律的に選択することで、ひとりひとりが能力を最大限に発揮できるよう取り組んでおります。

#### 1 ビジョンの浸透とキャリア自律

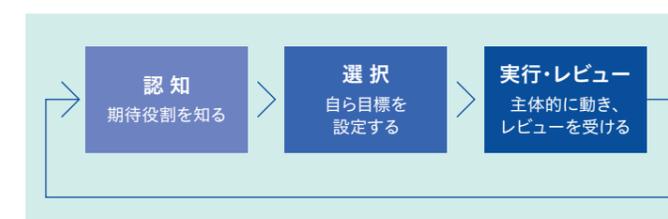
従業員エンゲージメントの向上に向けて、レシップグループの存在理由(パーパス)及びビジョン・戦略の浸透を図るとともに、その実現に向けて自部門並びに自身が何をすべきかを一人一人が考える機会を設けることで、会社の方向性と自身のキャリアのベクトルを併せる活動をしております。

##### 理念共有活動ワークショップ

レシップグループでは、2018年より、従業員エンゲージメントの向上を目指して、会社のビジョンや行動指針を全社的に共有するためのワークショップを開催しております。ワークショップでは、部門をまたぐチームメンバーでディスカッションを行うなど、双方向のコミュニケーションを盛り込むことで、会社のビジョンや行動指針に対する理解を深めて、自身の自律的な行動と成長につなげていけるようにしております。

##### 目標評価制度(MBO制度)

レシップグループは役割等級制度を運用しており、それぞれの等級における期待役割に沿って、社員自ら目標設定します。評価は年1回ですが、少なくとも四半期に一度は上司と部下が面談し、進捗のレビューや期待役割に沿った行動をとっているかフィードバックする場を設けています。



#### 2 心のマネジメント

人材の多様化や大きな変化を背景に、戸惑いや不安を感じる社員もいます。そうした社員の気持ちに寄り添えるように、各職場あるいは会社全体で対応するための仕組みを構築しています。

##### 1on1ミーティング

レシップグループでは、社員の自律的な成長に向けて、上司と部下による1on1ミーティングの実施を推奨しています。各職場においては、概ね3か月に1回のペースで実施されています。実施にあたっては、上司・部下向けにそれぞれ動画配信によるガイダンスを行う等により、1on1ミーティングの浸透と質の向上を図っています。

##### パルスサーベイ

2023年1月よりトライアルとして一部の開発部門に所属する社員を対象に、「仕事」「職場環境」「体調」の状態を質問するパルスサーベイを実施しており、2023年4月以降はその対象範囲を拡大しております。そのサーベイ結果をもとに、組織課題や個々の状況を掴み、職場改善と離職防止に努めています。また今後はパルスサーベイ結果を健康経営に向けた各種施策の検討材料として活用することを考えています。

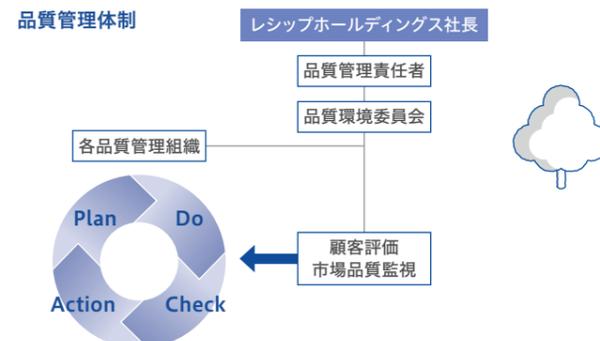
## ステークホルダーとの関わり

### お客様との関わり

レシップグループでは「省エネルギー」「地球環境対応」「セキュリティ強化」を通じて、快適で安心な日常を実現するための製品・サービスを提供する会社を目指します。

#### 品質方針

品質マネジメントシステムを運用し、顧客に満足いただける製品を提供する



#### 品質システムの運用

レシップグループでは、ISO9001/IATF16949を基本とした品質システムを構築し、顧客視点に立った高い品質基準を満たす製品開発に努めています。

その企業活動の監視として、品質環境委員会による、市場品質・顧客満足度の定期的なモニタリングを通して、レシップグ

ループの現状把握と改善施策の策定を推進し、各部門へ展開し実行に移しています。また、そのレビューとして、年間活動状況を社長へ報告し、次期方針を明確化するとともに、品質改善活動へフィードバックし、品質向上に努めています。

### 取引先との関わり

持続可能な社会の実現に向けた活動は、自社で完結するものではなく、取引先様（上流）と共に活動していく必要があります。そのためには、取引先様と定期的な対話を維持し、双方の情報及び価値観の共有をすることにより、同じ方向を向いたQCDS（Quality, Cost, Delivery, Safety, Environment）の実現に向けた活動を展開します。

#### カーボンニュートラルへの取り組み

取引先様との緊密なコミュニケーションを通じて、取引先様での燃焼燃料（Scope1）及び使用電力（Scope2）の削減について協力して進め、サプライチェーン全体での企業活動における燃焼燃料及び使用電力の削減を達成していきます。燃焼燃料の削減については、自社消費ゼロを目指すという共通の目標設定を行い、燃焼燃料の転換を協力して進めてゆきます。消費電力については、生産性の改善・節電意識の改善をお願いしていくと共に、再生可能エネルギーへの転換も検討していただきます。また、レシップ製品の材料起因によるCO<sub>2</sub>排出量削減に向けて、サプライヤー様との協議を通してよりCO<sub>2</sub>排出量の少ない原材料への転換や樹脂材への転換に向けた技術協力体制を構築していきたいと考えています。加えて、化学物質含有削減に向けても、より環境負荷の少ない材料への転換を取引先様と協力しながら推進し、人及び地球環境にやさしい製品づくりに向けて協力体制を強化していく所存です。

#### 調達方針

取引先様とのコミュニケーションを通して、品質向上、環境負荷物質削減及びカーボンニュートラルに向けた協力体制を構築します

#### 環境負荷物質削減—グリーン調達ガイドライン

レシップグループではグリーン調達ガイドラインを制定し、部品の取引先様と協力して環境負荷物質の非含有化製品の開発を進め、人や地球にやさしい・安心できる製品の市場導入を心掛けています。また、自社内に環境データ管理システムを構築することにより、お客様に対しても環境データが提供できる体制を整備しております。

#### 品質向上への取り組み

取引先様においては、レシップグループの品質システムをご理解いただき、取引先様の協力を得て、上流の部品品質からレシップグループの製品品質の改善活動を維持・継続してまいります。また、定期的なレシップグループの品質情報及びレシップ製品の市場品質情報を元に、自社のみならず取引先様の品質管理にもフィードバックを行いながら、継続して品質改善活動を進めています。

### 地域社会との関わり

地域社会の一員として、学生向けの工場見学・職場体験や、環境保全活動、地域の皆さま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ます。

#### 工場見学の受け入れ

近隣の小学生・中学生や取引先様関係者を対象とし、展示室や工場見学、職場体験の受け入れをしています。生活に密着する製品やものづくりの現場を見ていただくことで、次世代を担う子どもたちへの教育活動に貢献します。



#### 環境保全活動、清掃活動の実施

この地域で事業活動を行うことができるのは、地域住民の皆さまのご理解とご協力のおかげです。地域の皆さまへの感謝の気持ちを込めて、環境保全活動および地域貢献活動の一環として、工場近隣の清掃活動を実施しています。



#### 淡墨桜の一般公開

開花時期に合わせて、本社敷地内にある樹齢約50年の淡墨桜をライトアップし、一般公開しています。国指定天然記念物である岐阜県本巣市根尾谷の淡墨桜から株分けをしていただき、大切に育てている桜です。美しい桜を地域の皆さまにも見ていただきたいという社員の声から、2010年から一般公開をはじめました。2023年3月の一般公開では、約130名以上の方々にご覧いただくことができました。



### 株主との対話

会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上をはかるために、株主・投資家の皆さま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を、適切なタイミングで情報開示するとともに、よりレシップグループについての理解を深めていただくことができるように、わかりやすく、透明性の高い情報発信に努めてまいります。23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、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。

# 環境への取り組み

レシップグループは、「快適な日常の実現」という経営理念のもと、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生み出すことを目指しています。

自らの事業活動における環境負荷低減はもとより、地域・社会との共生を図りながら、継続して環境保全に努めてまいります。

1999年4月、レシップの前身である三陽電機製作所時代に環境方針を定めて以来、地球環境に適合した魅力ある製品を供給することで、環境保護に努めてきました。現レシップにおいても継続して環境保護に努めていますが、昨今の異常気象を鑑みるに、気候変動に対する取り組みは待ったなしの状態になってきていると日々感じる今日この頃です。そのような社会環境下で、レシップグループにおいても企業活動の中で、地球温暖化に影響するCO<sub>2</sub>排出量の削減に積極的に取り組んでいます。レシップグループでの燃焼燃料や使用電力の削減は当たり前のこととして、さらにはサプライチェーンを通じた上流である取引先とのコミュニケーションを充実させ、上流工程での燃焼燃料や使用電力の削減への取り組みを進めていきます。またお客様でのCO<sub>2</sub>排出量の削減に貢献する低消費電力・高効率エネルギー変換装置の開発を進めることにより、サプライチェーン全体でのCO<sub>2</sub>排出量の削減に貢献していきます。



**田中 徹**  
常務執行役員(品質担当)  
兼 品質保証本部長

## 環境方針

**基本方針** 私たちレシップは、社会の一員として21世紀にふさわしい循環型社会を創りあげていくために、地球環境に適合した魅力あふれる製品とサービスを生み出していくとともに、地域・社会との共生を図りながら、継続して環境保護に努めていきます。

- 行動方針**
- ①環境に関わる法令・規則を順守し、具体的な環境目的・目標を設定し、実行してレビューすることを通じ、環境保護と汚染予防に継続的に取り組みます。
  - ②社員全員が会社の環境に対する活動理念を共有し、一人ひとりが自らの日常業務と環境との関係を深く理解して行動に結び付けられるよう、周知・啓発を行います。
  - ③環境保護に関わる地域住民や取引先の活動に対して協力・連携していくとともに、当社の環境への取り組みを積極的に公開します。

## 環境に関する取り組み

レシップグループの環境に関する取り組みとして、2つの目標を掲げ活動を進めています。1点目は、2050年脱炭素社会の実現に向けて、年度毎の環境目標(環境マネージメントプログラム)を設定し、2050年度のカーボンニュートラルの実現に向けて活動を進めています。2点目は、人や地球環境に影響を及ぼす化学物質ゼロを目指して、商品化サイクルの中で環境負荷物質削減に取り組んでいきます。

### 温室効果ガス(CO<sub>2</sub>)削減

レシップグループの企業活動における燃焼燃料(Scope1)の削減、購入電力の使用量削減(Scope2)及び再生可能エネルギーの導入(Scope2)について、各年度ごとに環境マネージメントプログラムを設定し、確実に取り組みを進めています。今後も継続して2050年度のカーボンニュートラルを目指していきます。

Scope3については、取引先と共に、取引先の企業活動における燃焼燃料及び使用電力の削減に向けて協力体制を構築し、具現化に協力していきます。また、レシップグループで導入する製品の消費電力の削減及び使用材料の削減(Scope3)を実現することによりサプライチェーンを通してのCO<sub>2</sub>排出量の削減にも貢献していきます。

### グリーン調達

レシップグループ共通のグリーン調達ガイドライン(2022年度改訂)を改定し、管理対象物質を拡大させると同時に、取引先と協力体制を構築し、環境負荷物質の使用量管理及び使用量削減に向けて積極的に取り組みます。このグリーン調達ガイドラインは、日本国内の法規だけでなく、海外各国の環境法規や業界団体の環境要求も踏まえた当社独自のガイドラインです。国際的にも適合する水準で、環境負荷物質の使用量管理・削減を進めています。また、構築した環境データに基づき、製品の新規開発時には、環境負荷物質非含有材料・部品を積極的に採用しています。引き続き、環境負荷物質フリーな製品開発を推進します。

## カーボンニュートラルの実現に向けて

レシップグループは、2021年4月に策定した長期ビジョン「VISION2030」に基づき、レシップグループがこれまで培ってきたモノをつくる技術を活用し、モノと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することで、持続的で快適な日常を実現することを目指しています。その中でも、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、社会が直面する課題である気候変動リスクと向き合うことは、レシップグループの経営にとっても重要な課題であると認識しています。

### カーボンニュートラルに受けた基本方針

企業としての成長戦略を維持しつつ、2050年には、燃焼燃料の使用量ゼロ、使用電力の再生可能エネルギーへの転換を実現し、またJクレジットの購入を通じてカーボンニュートラルに取り組む世界的な活動に賛同するとともに自社の企業活動におけるカーボンニュートラルの実現を目指します。

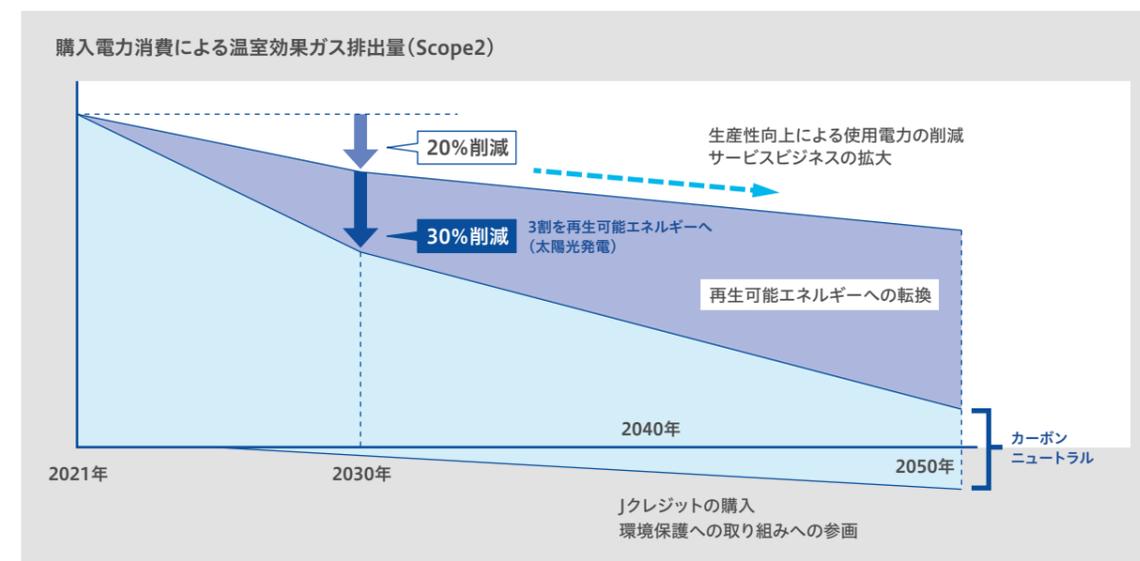
### 2030年度目標：2050年度カーボンニュートラル実現に向けて

CO<sub>2</sub>削減 第1次活動計画:  
2030年度目標(2021年度比)

- |                          |                        |
|--------------------------|------------------------|
| 1. 燃焼燃料(Scope1)          | 各燃料を50%削減              |
| 2. 使用電力(Scope2)          | 企業活動における電力使用量を20%削減    |
| 3. 再生可能エネルギーへの転換(Scope2) | 全使用電力の30%を再生可能エネルギーへ転換 |

### カーボンニュートラルロードマップ

2050年カーボンニュートラルを目指し2030年までの第1次活動計画を策定し、CO<sub>2</sub>削減活動を推進しています。具体的な2030年までの目標として、2021年度比 ①燃焼燃料の50%削減、②事業活動による使用電力の20%削減、③全使用電力の30%を再生可能エネルギーへの転換、を掲げ、各年度の具体的な活動に落とし込んでいます。



- 活動方針**：
- 燃焼燃料は早期に電動化へ
  - 購入電力削減は使用電力の削減と再生可能エネルギーへの転換の両輪で実現

## 環境への取り組み

### CO<sub>2</sub>削減に向けた取り組み

#### 使用燃料の削減

2022年度まではコロナ禍の感染防止のために、換気をしながらの冷暖房のためにガスの消費量が増大しました。2023年度からは、運用方法の見直しやガス空調設備の更新を行う予定であり、ガス消費量の削減を進めます。また、2022年度には社有車の一部をHV車/EV車へ置き換えを実施しました。2023年度も引き続き社有車のEV化を進め、使用燃料の削減を進めていきます。



#### 使用電力の削減

設備面においては、2022年度は、電力消費の多い設備(基板製造装置、信頼性試験装置)を特定し、低消費電力化に向けた設備の更新を進めています。また、各設備の有効稼働時間、設備効率、空調効率を優先した建屋の検討を開始しました。より、エコな工場施設への変貌を目指します。  
生産面においては、タクトタイムの改善や市場不良率の低減などを実現することで、使用電力の削減を目指しています。生産性の向上により、企業活動全般で使用する燃料や電力の削減にもつなげ、ゆとりのある動きがいのある職場環境への改革に取り組む計画です。



#### 再生エネルギーへの転換

再生可能エネルギー比率の向上を目指し、2019年度に導入した太陽光パネル(140MWh/年)に続き、2023年度には240MWh/年クラスの太陽光発電システムの導入を計画しています。  
将来的には、カーボンニュートラルを実現するために、140MWh/年クラスの発電設備を現状の13倍まで拡大する計画です。本社工場を最大限有効活用し、外壁や天井なども含めた太陽光発電システム導入の検討や、技術革新による新たな再生可能エネルギーにも目を向け、積極的な導入を推進します。



#### 脱炭素社会におけるビジネス機会への取り組み

産業機器(エネルギーマネジメントシステム)事業では、エネルギー変換を事業領域としています。電動化の潮流を受け、変換効率の向上と高出力化を突き詰めた新しい製品・サービスの開発に取り組んでいます。また、将来的に増加することが予想されるEVバス需要に対し、充電器分野で培ったバッテリー管理技術と、バス市場で培った知見を融合させたシステムの開発にも取り組んでいます。EVバスの充電と運行を効率的・計画的に行うことができる仕組みの提供を目指します。

一方、ハードウェア製品については、より消費電力の少ない製品開発を進めるとともに、使用材料の削減やCO<sub>2</sub>排出量の少ない材料への転換を進めるなど多方面からのCO<sub>2</sub>削減に取り組んでいます。これらの新商品を市場に導入することで、導入事業者様の電力使用量を抑制し、サプライチェーン全体でのカーボンニュートラルに取り組んでいきます。



### 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・充実に伴う公費投入 ・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・Scope2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、従業員、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、CSR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

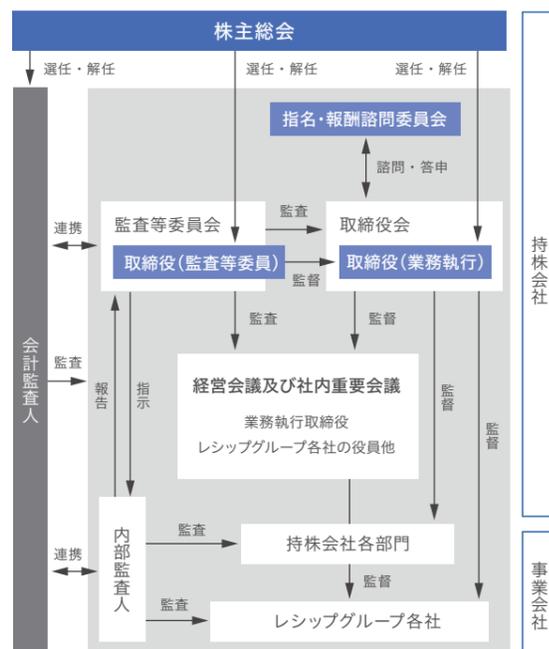
取締役会は、「光(Lighting)」「電力変換(Electric power

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、当社の持続的な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、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 (2023年6月23日現在)



代表取締役社長  
杉本 眞  
すぎもと まこと



常務取締役  
三井 紘子  
みつい ひろこ



取締役  
長野 晴夫  
ながの はるお



取締役  
品川 典弘  
しながわ のりひろ



取締役  
岩佐 幸治  
いわさ こうじ



取締役  
北野 元昭  
きたの もとあき



取締役 監査等委員 (社外)  
木村 静之  
きむら きよゆき



取締役 監査等委員 (社外)  
内木 一博  
ないき かずひろ



取締役 監査等委員 (社外)  
山口 美和  
やまぐち みわ

## スキルマトリックス

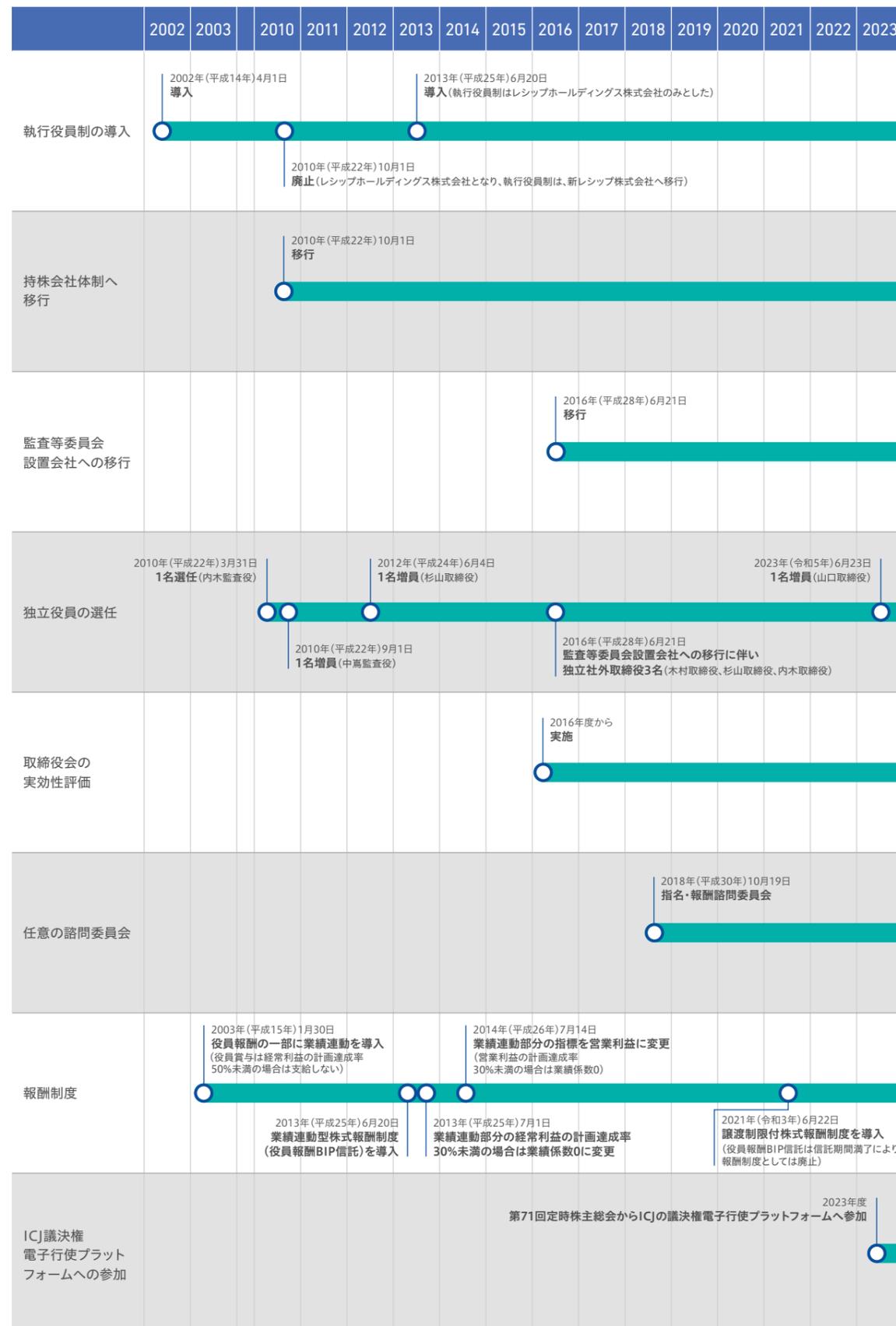
スキルマトリックスは、取締役会が監督機能を発揮するために、各取締役の知識・経験・能力といった「スキル」と「多様性」の組合せを一覧表にまとめたものです。その目的は経営戦略に照らして企業が必要とする取締役の知識・経験・能力と、取締役の知識・経験・能力とを対照させ、取締役会全体としてバランスの取れた構成であることや経営戦略に合致した

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、経験及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			●						
内木 一博		●							
山口 美和	●				●	●	●		

## 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、2023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<sup>※1</sup>又はその業務執行者
- (2) 当社グループの主要な取引先<sup>※2</sup>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<sup>※3</sup>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<sup>※4</sup>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。)の近親者
  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) 執行役員等の選任および解任
- (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及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、営業機会へ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、従業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・従業員に対し、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従業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、従業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

レシップグループは、公共交通という社会インフラの重要部分を担っています。すぐれた商品を生み出すことにより市民生活に利便性をもたらし、それは、社会全体の利益になるとともに企業の成長につながります。企業の課題としては、従業員の能力を開発し、従業員がやりがいを感じられることが大切です。また企業としてSDGsなどグローバルな社会的課題に貢献することも求められています。レシップグループはこれらの課題を踏まえ、VISION2030などの長期的な目標と展望を掲げ、新時代に向けての成長を目指しています。ガバナンスの構築・強化は、企業の健全な成長のために必須です。私は、社外役員として外部からの客観的な視点を提供し、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、レシップグループが社会に役立つ存在として企業価値をさらに高められるよう努めます。



社外取締役・監査等委員  
内木 一博

レシップグループを取り巻く環境変化の中には、交通弱者の解消、災害への備え、労働力不足、脱炭素社会の実現等、様々な社会課題があります。企業には、これらの社会課題の解決に向けた積極果敢な先行投資や事業展開を進めることで、社会の発展に貢献していくことが求められていると考えています。そのような中において、レシップグループには、とりわけ、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、といった価値を社会に提供していくことで、社会課題の解決に向けた取り組みを進めていくことを期待しています。また、2021年6月から適用が開始された改訂版コーポレートガバナンス・コードに続いて、2023年1月には開示府令が改正され、取締役会や各委員会の活動状況、内部監査の実効性に関する取り組み、政策保有株式に関する説明等、新たな事項の開示が求められることになり、ガバナンスの強化への要請はますます高まるばかりです。社外取締役として、年々厳格化するコーポレート・ガバナンスの水準や今後の動向も視野に入れつつ、取締役会、監査等委員会、指名・報酬諮問委員会等において、主体的かつ積極的に提言することで、レシップグループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につなげていければと考えています。



社外取締役・監査等委員  
山口 美和

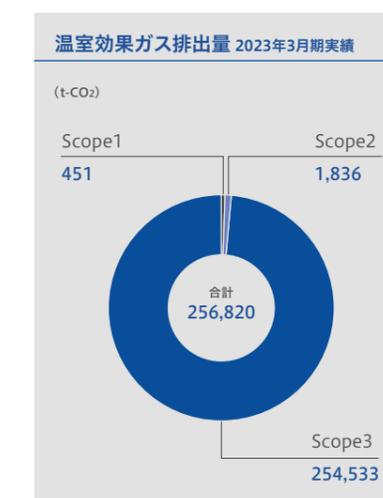
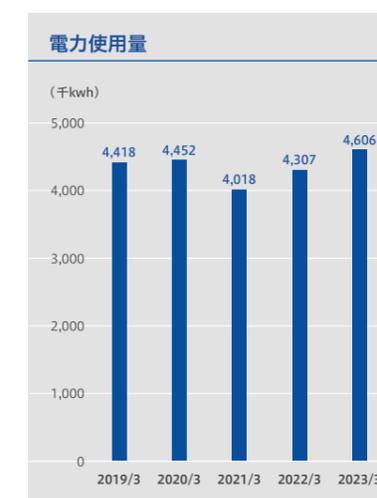
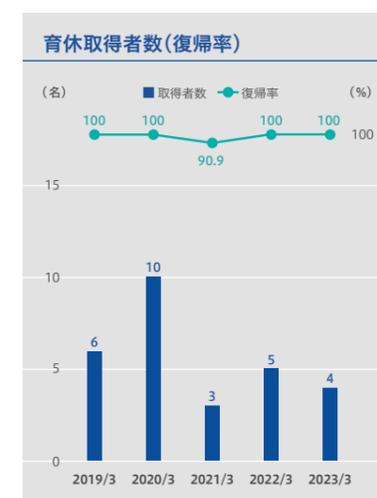
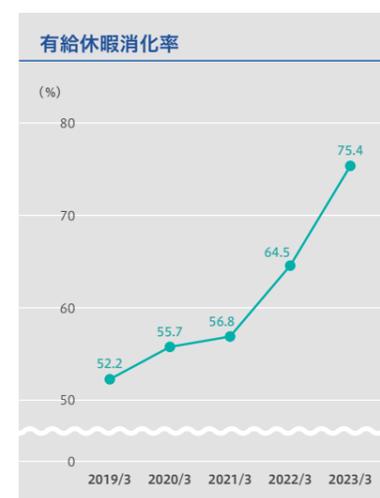
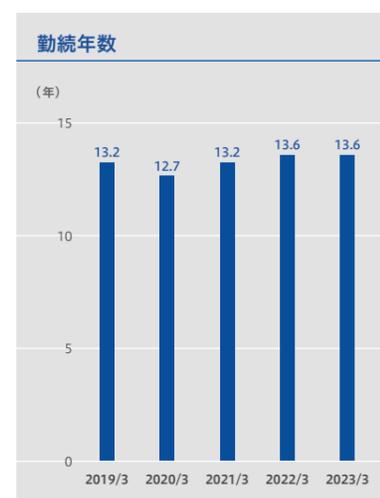
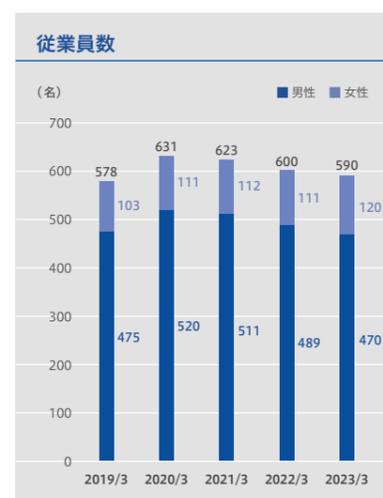
激動の時代、レシップグループを取り巻く環境も厳しい状況が続いておりますが、「ピンチはチャンス」、今こそ「モノ+コトへの事業構造の変革」を推進すべき時であると考えます。この挑戦には従業員一人一人の成長が不可欠です。企業としては多様性が尊重され、チャレンジできる環境構築が求められます。AI活用の時代においてこそ、人材がより一層重要です。昨今、日本の国力が低下しているとの声もありますが、長年社会インフラを支えてきたレシップグループが強みをいかして「VISION2030」を実現していくことが、SDGsにおける国内外の様々な課題解決に貢献し、日本の競争力強化を後押ししていくものと期待しています。私も社外取締役として営業・マーケティング・IT分野で得た経験を元に、客観的に課題や可能性を提言していくとともに、ガバナンス強化にも取り組んでまいります。

# 財務ハイライト

	2013/3期	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
<b>損益状況</b>											
売上高(百万円)	13,480	14,157	20,215	16,203	16,985	15,749	21,538	26,051	15,553	14,075	<b>14,253</b>
営業利益(百万円)	477	151	603	△571	483	△235	1,021	1,854	△40	149	<b>△310</b>
経常利益(百万円)	526	164	779	△649	354	△248	1,030	1,830	35	325	<b>△207</b>
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	292	△98	227	△1,378	50	△454	438	891	△124	53	<b>△249</b>
<b>財政状態</b>											
総資産(百万円)	9,791	12,677	14,431	13,173	13,048	12,465	16,445	14,791	15,129	14,449	<b>14,856</b>
純資産(百万円)	4,755	4,614	4,637	3,277	3,499	2,985	3,427	5,078	4,912	4,775	<b>4,688</b>
<b>キャッシュ・フロー状況</b>											
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	248	△560	△292	324	1,135	487	125	2,876	△1,130	2,300	<b>△1,494</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△136	△1,052	△722	△555	△387	△326	△452	△685	△481	△138	<b>△222</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△416	1,293	1,306	402	△59	△187	1,005	△2,239	2,747	△1,415	<b>781</b>
<b>関連情報</b>											
設備投資額(百万円)	218	537	652	488	306	492	770	916	337	289	<b>239</b>
減価償却費(百万円)	353	786	585	528	384	473	534	514	433	476	<b>477</b>
研究開発費(百万円)	243	323	408	395	445	691	761	854	506	576	<b>523</b>
<b>指標</b>											
自己資本比率(%)	48.6	36.4	32.1	24.9	26.8	24.0	20.8	34.3	32.5	33.0	<b>31.6</b>
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	5.8	△2.1	4.9	△34.8	1.5	△14.0	13.7	21.0	△2.5	1.1	<b>△5.3</b>
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	23.4	△9.1	20.8	△125.3	4.6	△40.9	38.8	74.4	△9.8	4.2	<b>△19.2</b>
1株当たり純資産(BPS)(円)	438.7	422.2	422.3	297.0	315.5	267.6	301.9	398.6	385.2	371.6	<b>346.6</b>

※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 (2023年3月31日現在)

(単位:千円)

	前連結会計年度 2022年3月31日	当連結会計年度 2023年3月31日		前連結会計年度 2022年3月31日	当連結会計年度 2023年3月31日
<b>資産の部</b>					
流動資産	11,282,458	11,826,072	流動負債	8,419,649	9,106,306
現金及び預金	4,094,941	3,179,471	支払手形及び買掛金	1,183,455	1,367,662
受取手形	592,576	606,871	電子記録債務	1,512,855	1,634,081
売掛金	2,762,281	3,025,629	短期借入金	3,205,615	4,074,400
商品及び製品	839,266	1,213,207	1年内返済予定の長期借入金	437,201	515,564
仕掛品	537,168	612,770	リース債務	110,494	103,773
原材料及び貯蔵品	1,908,013	2,642,259	未払金	384,776	416,272
未収還付法人税等	2,519	88,871	未払法人税等	286,532	20,289
その他	545,692	456,991	前受金	124,577	189,274
固定資産	3,167,510	3,030,416	賞与引当金	315,473	316,890
有形固定資産	1,535,570	1,435,168	製品保証引当金	60,355	53,268
建物及び構築物	3,367,689	3,369,428	受注損失引当金	116,569	-
減価償却累計額	△2,560,579	△2,617,146	その他	681,742	414,829
建物及び構築物(純額)	807,109	752,282	固定負債	1,255,023	1,061,214
機械装置及び運搬具	1,131,578	1,207,082	長期借入金	499,133	586,344
減価償却累計額	△946,246	△997,386	リース債務	231,439	162,536
機械装置及び運搬具(純額)	185,332	209,695	繰延税金負債	3,900	9,454
工具、器具及び備品	3,463,441	3,433,647	従業員株式付与引当金	201,626	-
減価償却累計額	△3,319,860	△3,326,091	役員報酬BIP信託引当金	102,866	80,268
工具、器具及び備品(純額)	143,581	107,556	退職給付に係る負債	35,830	35,170
土地	110,915	110,915	その他	180,228	187,440
リース資産	641,330	601,308	負債合計	9,674,672	10,167,520
減価償却累計額	△360,247	△382,794	純資産の部		
リース資産(純額)	281,083	218,513	株主資本	4,626,863	4,582,361
建設仮勘定	7,548	16,360	資本金	1,190,955	1,190,955
使用権資産	-	19,842	資本剰余金	1,211,976	1,218,003
無形固定資産	587,885	467,775	利益剰余金	2,773,271	2,454,912
投資その他の資産	1,044,054	1,127,472	自己株式	△549,340	△281,510
投資有価証券	558,180	667,638	その他の包括利益累計額	148,433	106,606
繰延税金資産	301,763	278,253	その他有価証券評価差額金	120,417	194,419
その他	230,411	226,680	為替換算調整勘定	28,015	△87,812
貸倒引当金	△46,300	△45,100	純資産合計	4,775,296	4,688,968
資産合計	14,449,969	14,856,489	負債純資産合計	14,449,969	14,856,489

## 連結損益計算書 (2022年4月1日から2023年3月31日まで)

(単位:千円)

	前連結会計年度 自 2021年4月1日 至 2022年3月31日	当連結会計年度 自 2022年4月1日 至 2023年3月31日
売上高	14,075,755	14,253,591
売上原価	10,121,386	10,543,874
売上総利益	3,954,368	3,709,716
販売費及び一般管理費	3,804,572	4,019,821
営業利益又は営業損失(△)	149,796	△310,104
営業外収益		
受取配当金	11,094	13,253
為替差益	144,273	111,587
助成金収入	40,023	5,600
貸倒引当戻入額	1,150	1,200
その他	13,503	11,211
営業外費用		
支払利息	28,904	28,944
障害者雇用納付金	4,200	4,150
債権売却損	110	93
付加価値税追徴税額	-	5,654
その他	1,506	907
経常利益又は経常損失(△)	325,120	△207,001
特別損失		
減損損失	11,753	4,687
固定資産廃棄損	968	640
投資有価証券評価損	3,800	-
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	308,598	△212,329
法人税、住民税及び事業税	286,346	35,607
法人税等調整額	△31,023	1,536
当期純利益又は当期純損失(△)	53,275	△249,473
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(△)	53,275	△249,473

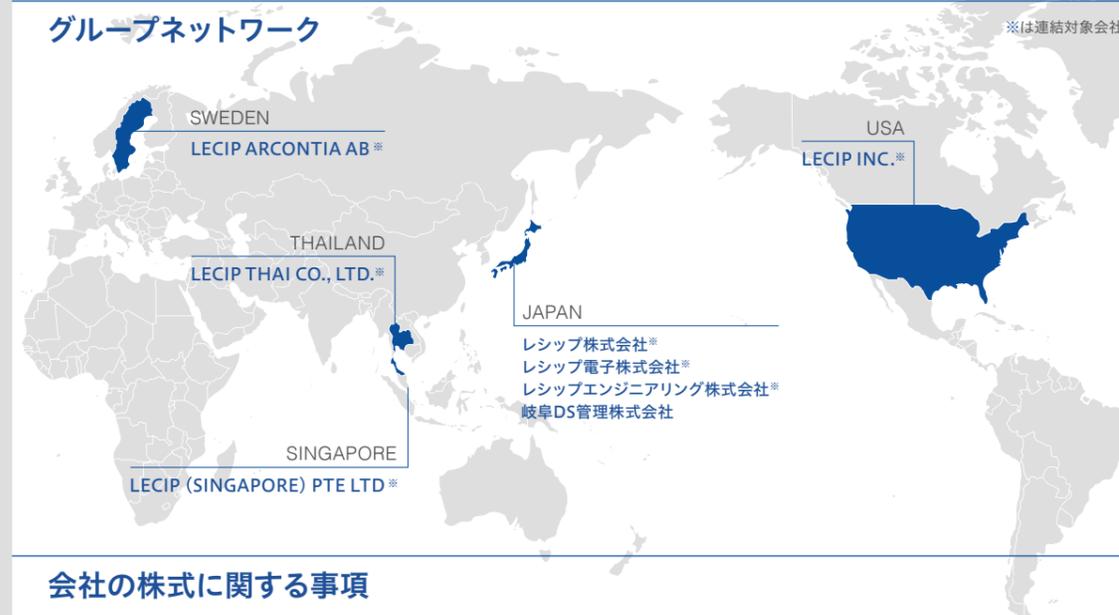
# 会社情報・株式の状況

(2023年3月31日現在)

## 会社概要

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	グループ会社一覧と主な事業内容
所在地	〒501-0401 岐阜県本巣市上保1260番地の2	レシップ株式会社 バス・鉄道用電装機器、各種産業機器および自動車部品等の製造および販売
設立	1953(昭和28)年3月	レシップ電子株式会社 プリント基板の実装・組立
資本金	11億90百万円	レシップエンジニアリング株式会社 バス・鉄道用電装機器、各種産業機器の導入支援および修理
従業員	連結590名	岐阜DS管理株式会社 デジタルサイネージの運営管理
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	LECIP INC. 北米輸送機器市場へのレシップグループ製品の販売
		LECIP(SHINGAPORE) PTE LTD ASEAN 諸国等輸送機器市場へのレシップグループ製品の販売、導入支援および修理
		LECIP THAI CO., LTD. バス用電装機器、各種産業機器および自動車部品等の販売
		LECIP ARCONTIA AB 輸送機器市場関連製品およびソフトウェアの製造および販売

## グループネットワーク



## 会社の株式に関する事項

### 株式の状況 (2023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	13,827,790株(自己株式350,410株を除く)
当事業年度末株主数	19,240名

### 大株主の状況 (2023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	978,740株	7.07%
名古屋中小企業投資育成株式会社	936,480	6.77%
株式会社十六銀行	560,000	4.04%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	553,900	4.00%
杉本 真	413,215	2.98%
レシップ取引先持株会	318,500	2.30%
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	2.17%
楽天損害保険株式会社	300,000	2.16%
日本生命保険相互会社	260,000	1.88%
株式会社三菱UFJ銀行	245,000	1.77%

(注)1. 当社は、自己株式350,410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(350,410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(350,410株)を控除して計算しております。

### 所有者別株式数分布

