

7213 レシップホールディングス

～バスのTMS(運行管理)で先進、交通系システムのDX企業を目指す～

2026年2月27日

東証スタンダード

ポイント

・公共交通事業者向けの新しいプラットフォーム「MoveLe（ムーブル）」作りが本格化している。1) 乗客の利便性向上、2) 運行管理の効率化、3) 収益向上の支援に向けて、データ分析、運行計画最適化、観光向け集客支援、多言語対応機器などの新たなソリューションが事業化されよう。新規事業で50億円の市場獲得を目指す。

・当社は、①業務の実態が分かっており、②実際のデータの収集も行っている。その上で、③システム開発力を有している。機器の製造販売会社から、交通系システムのIT/DX企業への変身を目指し、レシップモデルのサービス開発を次々と実践している。

・その1つである「運行最適化支援システム」の本格提供が開始された。もともとは収入集計システムのサービスであったが、AIも取り入れて、1) 日々の集計業務の自動化と、2) データの一元管理による経営判断支援システムに仕上げている。クラウドサービスとして、路線再編やダイヤ改正にまで活用できるようにしている。このシステムを全国の交通事業者に拡販し、3年間で50社への導入を目指している。

・米国での地下鉄向け灯具や路線バス向けAFC（運賃収受システム）の納入が本格化し、念願であった海外部門の黒字化が実現しよう。米国でのAFCのシェアは3%程度であるが、2030年にはシェア10%の6500台を目指す。その基盤作りはできている。

・今2026年3月期は、新紙幣対応の運賃収受システムの需要増が一巡して、業績は大きく落ち込もう。但し、会社計画は上回ってこよう。米国でのAFCの納入増加に加えて、国内でもシステム開発案件が順調である。来期も運行管理システムなどのシステム型商品サービスへのシフトが一段と進むことになるろう。

・10年ビジョンを策定し、2030年度で売上高300億円、営業利益率10%を目指す。前期から第2フェーズの新3ヵ年計画がスタートした。AFC（自動運賃収受システム）+TMS（運行管理システム）+EMS（エネルギーマネジメントシステム）を事業のコアに、「モノ+コト」のビジネスモデル創りに邁進している。そのテンポに注目したい。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

目次

1. 特色 情報処理(非接触 IC カード利用)、電力変換(電源)、光(LED)が得意
2. 強み バスの運賃収受システムで国内シェア 6 割を有するトップメーカー
3. 中期経営計画 10 年ビジョンと新中期計画で MaaS と海外市場開拓を推進
4. 当面の業績 今期は大幅減益ながら、海外部門が念願の黒字化へ
5. 企業評価 新規受注案件の仕上がり注目

企業レーティング B

株価 (2026 年 2 月 26 日) 478 円 時価総額 76 億円 (15.89 百万株)

PBR 0.69 倍 ROE 11.1% PER 6.2 倍 配当利回り 2.8%

(百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
2016.3	16203	-571	-649	-1378	-125.3	7.5
2017.3	16985	483	354	50	4.6	7.5
2018.3	15749	-235	-248	-454	-40.9	7.5
2019.3	21538	1021	1030	438	38.8	8.5
2020.3	26051	1854	1830	891	74.4	8.5
2021.3	15553	-40	35	-124	-9.8	5.0
2022.3	14075	149	325	53	4.2	5.0
2023.3	14253	-310	-207	-249	-19.2	5.0
2024.3	22684	3164	3557	2416	178.0	8.5
2025.3	25931	3531	3483	2255	152.2	20.0
2026.3(予)	24000	1500	1650	1200	77.6	13.5
2027.3(予)	22000	1600	1600	1050	67.9	13.5

(2025.12 ベース)

総資産 20294 百万円 純資産 10740 百万円 自己資本比率 52.9%

BPS 694.2 円

(注) ROE、PER、配当利回りは今期予想ベース。

担当アナリスト 鈴木行生

(日本ベル投資研究所 主席アナリスト)

企業レーティングの定義：当該企業の、①経営者の経営力、②事業の成長力、③業績下方修正のリスクマネジメント、④ESG から見た持続力、という点から定性評価している。

A：良好である、B：一定の努力を要する、C：相当の改善を要する、D：極めて厳しい局面にある、という 4 段階で示す。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

1. 特色 情報処理(非接触 IC カード利用)、電力変換(電源)、光(LED)が得意

バス用電装機器のトータルサプライヤー～ニッチトップを指向

当社は国内唯一のバス用電装機器のトータルサプライヤーである。国内では 5.8 万台の路線バスが走っているが、その中で当社の主力製品はシェア 6 割強を有する。最近は観光・インバウンド分野にも力を入れている。

レシップホールディングスは 1953 年に岐阜で設立され、本巣市に本社を置く。ホールディング体制をとっている。杉本眞社長は 4 代目の社長で、創業者である天野眞徹氏の娘婿である。杉本社長の持株比率は 3% とさほど高くない。

グループの社員数は 2025 年 3 月末現在 633 名（うち海外 39 名）である。2005 年にジャスダックに上場し、2007 年東証 2 部、2014 年東証 1 部、2022 年 4 月の東証プライムを経て、2023 年 10 月に東証スタンダードに移行した。

レシップHDの事業セグメント

(百万円)

	売上高			セグメント利益			主な事業内容
	2023.3	2024.3	2025.3	2023.3	2024.3	2025.3	
輸送機器事業	10080	18096	21689	-256	2785	3418	AFC(自動運賃収受システム)、TMS(運行管理システム)
バス用	6879	13869	16395				運賃箱、ICカードシステム、液晶表示器、LED表示器
鉄道用	2099	3112	4259				LED灯具、ICカードシステム
自動車用	1101	1113	1034				LED灯具
産業機器事業 (エルギーマネジメントシステム)	4135	4551	4204	-11	436	152	各種産業用電源機器、プリント基板実装
電源ソリューション	2602	2779	3178				バッテリーフォークリフト用充電器、PHS基地局用電源
エコ照明・高電圧	658	775					LED照明用電源、ネオン変圧器
EMS	874	996	1026				プリント基板の実装
その他	37	37	37	8	4	6	不動産賃貸
合計	14253	22684	25931	-310	3164	3531	

(注)エコ照明・高電圧ソリューションのうち、高電圧変圧器事業は2024年3月期に撤退、それ以外は電源ソリューションに統合。

小型変圧器からスタートし、バスの運賃システムに発展

輸送機器では、バスの AFC(運賃収受システム)や TMS(運行管理システム)を主力とし、バスについてはこの分野でトップの電装品サプライヤーである。産業機器は、バッテリーフォークリフト用の充電器やプリント配線基板も得意とし実装を行っている。

当社の前身は 1948 年(昭和 23 年)に、小型変圧器の製作からスタートした。それから、ネオンサイン用の変圧器、バス用蛍光灯、バス用運賃箱、バッテリーフォークリフト用マイコン式充電器、列車用蛍光灯、非接触 IC カードシステム、LED 電源へと発展させた。

セグメントの 1 つは輸送機器で、売上高の 84% を占める。内訳はバス用 75%、鉄道用 20%、自動車用 5% である。2 つ目は、産業機器で売上高の 16% を占める。EV 用フォーク

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

リフトの電源や、自動車用のプリント基板を手掛けている。

当社の事業ドメイン(領域)は、社名の頭文字(LECIP、レシップ)にそのまま表われている。L(光、Lighting)、EC(電力変換、Electric power Conversion)、IP(情報処理、Information Processing)の3つの分野である。

AFC、TMS、EMSの融合

AFC(自動運賃収受システム)、TMS(運行管理システム)、EMS(電源・蓄電・照明・表示などのエネルギーマネジメントシステム)の3つの事業領域の融合を図っている。

子会社のレシップ電子は当社グループのプリント基板の実装を行っている。バスの運賃箱をはじめ、機器のコントロールには電子回路が必須である。このハードウェアは社内で作るという方針をとってきた。社内ユースが基本であるが、それだけでは仕事に繁閑がでる。そこでリソースの活用という点も含めて、社外の仕事も必要に応じて請け負ってきた。この社外向けが、自動車の電子化で大きく伸びている。

レシップHDの組織体制



(注) レシップエスエルピーは2020年4月にレシップに吸収合併、岐阜DS管理は2023年10月にレシップデジタルサイネージへ社名変更。
レシップタイは2024年12月に解散・精算を決定。

2000年代後半に国内市場が一巡後、海外市場の開拓に入った

国内の運賃箱の代替サイクルは通常10~15年である。運賃箱は、現金から磁気カード、磁気カードからICカードへと変化した。

国内がICカードの特需で盛り上がっている頃に、海外市場の開拓に向かった。バスについて国内市場は成熟であるが、海外の成長余地は大きい。バスの市場が伸びる地域は、途上国を中心に多い。先進国でも、運賃システムを高度化して、効率化を図りたいというニーズは高い。その市場開拓を目指した。

米国には現地法人を作り、受注に成功した。しかし、納入に向けて苦労が続いた。シン

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ガポールには主力のバス会社が2社あるが、その運賃箱はいずれも当社製であった。シンガポールには30年前から参入しており、シェア100%をとってきた。

2013年にスウェーデンの交通システム機器開発会社であるアーカンシア(ARC)社を、約8億円で買収した。アーカンシアはバス料金を徴収する非接触型ICカードの読み取り機を開発している。

米国でAFCの実績づくり

米国の地域路線バスは、ほぼ100%公共機関がマネジメントしている。入札は、①価格、②技術、③納入実績で決まるが、技術力をリード役に、受注を獲得した。実績をあげれば加点されるので、入札は有利となる。

米国市場では、米国のGenfare社がバス運賃システムでシェア8割を握っている。他にドイツの企業などがある。入札で勝つには、技術、実績、価格の3つが重要である。

ワシントン州クラーク郡交通局の案件に力を入れ、2017年3月期に納入完了となった。ハードの生産については、「バイアメリカ」の部分も含めてほぼ対応できるようになった。ソフトの開発については、米国の委託先から、日本に開発主体を移管し、開発力を強めた。

米国の運賃箱には、現地のニーズに合わせながら、日本の運賃箱の機能のよさも取り入れている。米国の運賃箱は、全米の各交通局で細かな仕様(スペック)が異なるとしても、全体の7~8割は共通化して使えるので、カスタマイズするウェイトは少なく済む。よって、米国において受注実績を積み上げてくれば、収益性は高まってこよう。

コーポレートガバナンスへの対応

2024年の株主総会を経て、三井常務が専務に、長野取締役と品川取締役が常務取締役に昇格した。新任の監査等委員四井氏は名古屋国税局出身の税理士である。また、昨年就任した監査等委員の山口氏はアスクルの執行役員を務めた経験があり、ITやマーケティングに詳しい。

現在、取締役9名のうち、執行サイド6名、社外取締役3名(監査等委員)である。執行役員は全体で9名、うち2名が取締役の兼務である。

長野常務取締役は生産統括兼海外統括、田中常務執行役員は品質担当、品川常務取締役は管理担当である。岩佐取締役は開発担当の執行役員、北野取締役は営業担当の執行役員である。執行役員は8名で、昨年3名加わった。TMS担当とビジネス開発担当など重要分野の人材が昇格した。

レシップHDの組織改革では、開発本部の技術開発の強化、IT開発の強化、海外関連の強化、営業本部でも海外の強化に力を入れている。昨年、米国のレシップインクのCEOに大村氏が就任した。海外事業の経験が豊富なので事業拡大のリード役となっている。

取締役の若返りが進んでいる。三井氏が2番目のポジションに就いている。創業家とい

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

う点で、三井専務は杉本社長の長女である。将来、杉本社長の後継者をどのように選任するかという点では、すでにホールディングのもとでカンパニー制をとっているため、社内マネジメントの中から次の経営陣を育てていこうという方向にある。

サステナビリティ経営への取り組み

サステナビリティへの取り組みでは、2023年3月期にサステナビリティ委員会を設置して、5つのマテリアリティを特定した。①使い易く持続可能な輸送システムの提供、②脱炭素社会への貢献、③持続可能なものづくり、④働きがいのある職場づくり、⑤高い企業倫理を徹底するための職場づくり、である。

とりわけ、公共交通の利便性の向上、EMS（エネルギー管理システム）の事業育成、働きやすさ向上、などに力を入れていく。

TCFD（気候関連財務情報タスクフォース）では、ガバナンス、戦略、リスク管理を定めて、指標と目標を設立した。2030年までに、1) 自己消費燃料50%削減、2) 購入電力の再生可能エネルギーへの転換30%、3) 消費電力20%削減を図る。さらに、2050年度の目標として、カーボンニュートラル（CN）を実現する。なお、スコープ3については、まだ難しさを抱えており、各事業分野における戦略を引き続き検討していく。

2. 強み バスの運賃収受システムで国内シェア6割を有するトップメーカー

ICカードシステムでシェア6割

当社はニッチトップ戦略を長年とっており、これによって主力製品分野でトップシェアを獲得してきた。ICカードシステムのシェアは高い。首都圏で見れば1.6万台の代替需要の内、当社は1.2万台（シェア75%）を獲得した。その要因はICカードシステムの品質性能がよく、サービスも充実していることによる。

当社は、バスや鉄道用のワンマンシステム機器、車載用の照明機器、屋外用の電源機器など、ニッチな分野に特化している。技術的には、①通信、制御、表示に関わるシステム技術（非接触ICカード、液晶式運賃表示のOBC-VISION）、②車載用蛍光器具に関わる高周波インバータ技術、③ネオン変圧器に関わる乾式高圧絶縁技術、④バッテリー式フォークリフト用の充電器に関わる直流制御技術、⑤高速チップマウンターに関わるプリント基板精密実装技術、などをコアコンピタンスとして得意にしている。

バス用運賃箱では国内シェア60%（2024年度総搭載台数シェア）を有する。業界では、小田原機器（コード7314）とシェアを争うが、近年差を拡げている。鉄道の改札システムでは、オムロン、東芝、日本信号が強い。当社が同じ分野で参入できる余地はない。逆にバスの運賃収受システムについては、ニッチな分野であり、大手が参入するほどの分野でもない

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ので、当社の強みが活かしている。

OBC-VISION は液晶の表示装置で、運賃表示だけでなく、停留所名、周辺施設情報、運行案内の他、ニュースや天気予報、CM などの表示ができる。OBC のシェアは運賃箱以上に高いので、これも業績の支えとなっている。

当社は各バス会社の運賃データを持っているので、表示についても対応しやすい。また、バスはアイドリングロスを避けるために自動的にエンジンを切ったりする。この時の電圧変動にも当社の技術力が活かしている。

同業の小田原機器は運賃箱中心であり、当社はフルラインメーカーとして取り扱い領域が広い。TMS を含むバスのデータの一元化を図るようになると、当社にとっては有利に働こう。国内シェアでは、カラーの行き先表示器でシェアアップに成功している。

また、バッテリーフォークリフト用充電器でも国内トップシェアを有する。フォークリフトの電動化も進展するので、需要増が期待できよう。

主要商品の国内シェア

		(%)					
		2010.3	2015.3	2020.3	2023.3	2024.3	2025.3
車両機器	バス						
	運賃箱	48.9	54.7	60.1	62.0	62.4	60.3
	ICカードシステム	52.2	60.3	63.4	61.6	61.8	58.4
	液晶運賃表示機器	69.9	72.4	72.3	74.2	74.9	75.8
	LED行き先表示機器	42.3	41.7	41.0	41.4	42.1	42.9
	鉄道						
	運賃箱	91.3	91.2	91.4	91.8	91.9	92.4
	車両用蛍光灯具	34.8	16.4	33.0	37.2	40.3	42.0
	自動車						
トラック用蛍光灯具	83.9	85.5	87.2	81.7	67.9	56.4	
産業機器	S&D						
	巻き線式ネオン変圧器	65.0	98.2	94.1	94.6	97.6	95.3
	産業機器						
バッテリーフォークリフト用充電器	59.5	57.9	58.4	69.4	56.8	55.7	

岐阜の本社工場で生産

2025年3月末の社員は633名であるが、この他に臨時従業員が232名働いている。工場をはじめ各々の部門で戦力となっており、役割を果たしている。

レシップの国内グループ会社を見ると、レシップ（社員431人）はバスの運賃箱を主力に製造販売しているが、産業機器（照明関係）も取り込んで一体化した。

レシップ電子（同89人）はプリント基板の実装・組立ラインをもっていて、自社用の他に自動車メーカーなどの部品用にも生産している。

レシップの岐阜にある本社工場では、バスの運賃箱を生産している。1台100万円前後

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

である。バス1台は3000万円であるから、その装備品としては高額である。

強みは、1) 大手が撤退する中で、ニッチ市場でトップを握った、2) 顧客のニーズにきめ細かく対応する、3) アフターサービスがよい、4) 直販である、という点にある。小田原機器は代理店販売で、ニーズ対応力も相対的に低い。

LECIIPのTMS (Transit Management System)

- ・無線LANとクラウドサーバーを活用した、リアルタイムな情報伝達及び経営データの蓄積
- ・バスロケーションシステム・・・GPS機能を活用したバスの位置情報管理
 - *停留所へのバス到着時刻表示
 - *ケータイで運行情報を検索
- ・デジタルサイネージ・・・バス内での電子看板、電子情報表示
 - *無線LANにより、車内でCM、ニュースをリアルタイムで更新
- ・バス乗務員支援システム・・・位置情報と車載ソフトの連動による乗務員支援
 - *時刻表よりも早く発車すると警告音が鳴る
 - *ルート間違い、通学路危険地点などを液晶画面にポップアップ表示
 - *運転実績データを記録し、タイヤ改正や路線見直しに活用
- ・データロガー・・・運行データの収集
 - *法定3要素（速度、時間、距離）、急ブレーキ・急発進・急ハンドル、アイドリングストップ、燃費、扉開閉などのデータ収集
 - *これらのデータを乗務員教育や車両管理に活用

TMSが第2の柱

運賃箱以外に、TMS(Transit Management System、運行管理システム)の強化に力を入れてきた。これはバスの位置情報管理システムである。GPSでバスのロケーションを管理し、運行状況、安全確認、ナビゲーションへの応用など、サーバーにデータを蓄積し、ダイヤの見直しや運行の効率性アップに活かしていく。

運賃箱を必要とする国内のバスは、5.8万台である。ここにAFC(Automated Fare Collection system、自動運賃収受システム)が普及してきた。かつてのワンマン化、磁気化に続き、ICカードが普及した。全国平均で65%がICカード化した。

そこで、公共交通の分野で新しい商品を伸ばすことにした。TMS(トランジット・マネジメント・システム)である。バスのロケーション(位置)を知る、バスの燃費を測る、ドライバーのパフォーマンスを記録する(急発進、急ブレーキの回数など)といった情報をやりとりする車載用の機器及びソフトを開発してきた。自社開発のTMS車載機LIVUに、

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

アプリケーションを載せることで、これらのサービスを実現していく。

LIVU（ライブ：LECIP Intelligent Vehicle Unit）は、TMSのプラットフォームという位置づけで、ハードウェアにOS（アンドロイド）が載り、GPSや通信モジュールが内蔵されている。使い方としては、このLIVUにさまざまなアプリケーション（アプリ）を追加で載せることで、バスロケ機能や、自動歩進機能、音声機能などのサービスが提供できる。

3. 中期経営計画 10年ビジョンと新中期計画でMaaSと海外市場開拓を推進

大手バス会社の設備投資が活発化

大手バス会社の動きをみると、業績の回復に合わせて設備投資を増加させた。人手不足は顕著で、とりわけバスドライバーの確保に力を入れている。当然ドライバーの負担を軽減して、効率を高めるようなTMSにも力が入っている。将来的には自動運転、AIバスの開発、利用が進もう。

長期ビジョン「VISION2030」～モノ+コトへの事業構造改革

2030年度までの10年の長期ビジョン「VISION2030」では、つなぐ技術を強調している。2030年に向け社会に提供していく価値として、1) 使いやすくシームレスな輸送システム（運行支援、決済、スモールモビリティなど）、2) 脱炭素社会を支える周辺技術（EV産業車両用バッテリー、電源ソリューション）、3) 安心、安全な街づくり（災害用インフラ、移動など）をあげている。

事業戦略としては、第1に、ハード中心からソフトを組み合わせたシステム・サービスへシフトさせていく。モノ+コトへの事業構造改革で、高付加価値型の体質を作っていく。

第2は、エネルギーマネジメントシステム事業の育成である。EVシフトに対応して、充電器ビジネスの領域を横へ広げていく。再生可能エネルギーやスマートシティの領域に新ビジネスを開拓していく。

10カ年を3年、3年、4年の3つのフェーズに向けて、中期計画を推進していく。10年後の財務目標としては、売上高300億円、売上高営業利益率10%を掲げている。

中期3ヵ年計画の第1フェーズは達成

中期計画CN2023の数値目標は、2024年3月期で売上高200億円、売上高営業利益率5%、ROE8%以上であったが、十分達成した。第1フェーズの中期計画3ヵ年計画「CN2023（Challenge to the Next stage）」では、2023年度までに5つの課題に取り組んだ。

デジタル変革を軸にした新たなサービスの提供を目指した。1) AFC（自動運賃収受システム）のキャッシュレス化、2) 窓口に並ぶ必要のないスマホによる乗車券購入、3) 米国

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

でのAFCの受注の拡大、4) TMS (Transit Management System) での飛躍を目指す路線バス運行支援システムの拡大、5) EV化が進む中での充電器ビジネスの領域拡大などを図った。

長期ビジョン VISION2030

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・サービスを提供する

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

社会に提供していく価値

- * 使いやすくシームレスな輸送システム
 - ・シームレスな決済・乗車
 - ・輸送の効率化、運行支援
 - ・乗り換えに関する最適な情報
 - ・スモールモビリティシステム
- * 脱炭素社会を支える周辺技術
 - ・EV産業用車両向け電源ソリューション
 - ・IoTを活用したバッテリー遠隔監視機能等のエネルギーマネジメントシステム
 - ・EV市場向け基板実装
- * 安全・安心な街づくり
 - ・災害時にもインフラを動かし続けるシステム・サービス
 - ・移動と目的地をシームレスにつなげる仕組み

事業戦略

1. モノ+コトへの事業構造の転換
 - ・ハードを軸にソフトウェアを組み合わせたシステム・サービスにシフトし、高付加価値型へ
 - ・単体システム→システム連携 → システム統合 /高度データ活用
2. エネルギーマネジメントシステム事業の育成
 - ・EVシフトに対応した、充電器ビジネスの横展開
 - ・バッテリー遠隔監視機能の開発など、新ビジネス領域の開拓

定量目標

売上高300億円、売上高営業利益率10%

3つのフェーズ

10年を3つに分け、ビジョンからバックキャストして、中期経営計画を立案
Phase1(CN2023) : 2021~2023、Phase2 : 2024~2026、Phase3 : 2027~2030

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

第2フェーズの新中期計画「RT2026」がスタート

2025年3月期からスタートした中期3カ年計画は、2030年に向けた長期ビジョンの第2フェーズである。「VISION2030」の目指す姿である「モノ+コトへの事業構造の変革」を実現するためのアクションプランと位置付けている。1) 事業構造の変革に向けた3つの基本戦略と、2) それを支える2つの全体戦略から成る。

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・効率性の追求を掲げ、全体戦略では、④経営効率の向上、⑤新たな企業文化の醸成を目指す。

海外事業では、米国での公共交通でビジネスを確立し、収益性を大幅に改善させる。海外売上比率も米国、アジア、欧州を含めて20%以上にもっていく。

新規領域の拡大では、交通データを活用したTMS（運行管理システム）で新しいソフトの開発を活かした新サービスの提供を伸ばしていく。バスロケプレミアム、バスロケベリック、観光向けモバイルチケットなど新サービスを提案している。

収益性・効率性の追求では、蓄電ソリューションの強化やEMS（プリント基板の実装）の新工場稼働による高付加価値化を狙っている。

新中期計画 RT2026 の戦略と重点課題 ～「Reach our Target 2026」～

基本戦略

①海外事業の確立	米国での体制確立 新規案件の獲得	海外売上比率20%以上
②新規領域の拡大	コトビジネスの成長 観光市場への参入	モバイルチケット、デジタルサイネージ データソリューション、充電ソリューション
③収益性・効率性の追求	事業ポートの最適化 ニッチトップ戦略	高付加価値化、ラインアップの充実 シェア拡大、EMSの市場開拓

全社戦略

④経営効率の向上	DX化の推進 意思決定の迅速化	省人化・自動化、営業支援システム（SFA） ビジネスユニットの強化
⑤新たな企業文化の醸成	提案型人材の育成	新人事評価システムの導入

(注) 会社資料よりアナリスト作成

組織改編を実施

2024年の組織改革では、1) 販売推進部、販売企画部の設置、2) AFC 開発部、TMS 開発部、EMS 開発部、共通技術開発部の設置を実施し、2023年度の製造部に続き、組織を再編

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

し、マーケティング、開発の強化を図った。

また、人事制度では、従来あった 11 の役職名を廃止し、5 つの新たな役職名に統合した。部長、次長、課長などから、ディレクター、グループマネージャー、リードプロフェッショナルなどへのシフトである。階層を減らすとともに専門性を高めることとした。

中期計画の定量目標

(億円、%)

	第1フェーズ CN2023 2024.3期 (目標) (実績)		第2フェーズ RT2026 2027.3期 (目標)	第3フェーズ <VISION2030> 2031.3期 (目標)
売上高	200	226	240	300
営業利益率	5.0	13.9	5.0 以上	10
ROE	8.0	41.8	9.0 以上	

ユニット体制の導入、「1 Value 4 Stance」を推進

2025 年の統合報告をみると、三井専務は、1) 「vision2030」の達成に向けた社内改革や、2) 新規ビジネスを成功に導く組織体制づくりにリーダーシップを発揮している。

具体的には、ビジネスユニット体制の導入や社会のあるべき姿「1 Value 4 Stance」(オーナーシップを持って、カスタマーサクセスを起点に、データドリブンで、オープンマインドに、失敗を成功につなげようという指針)を実践している。

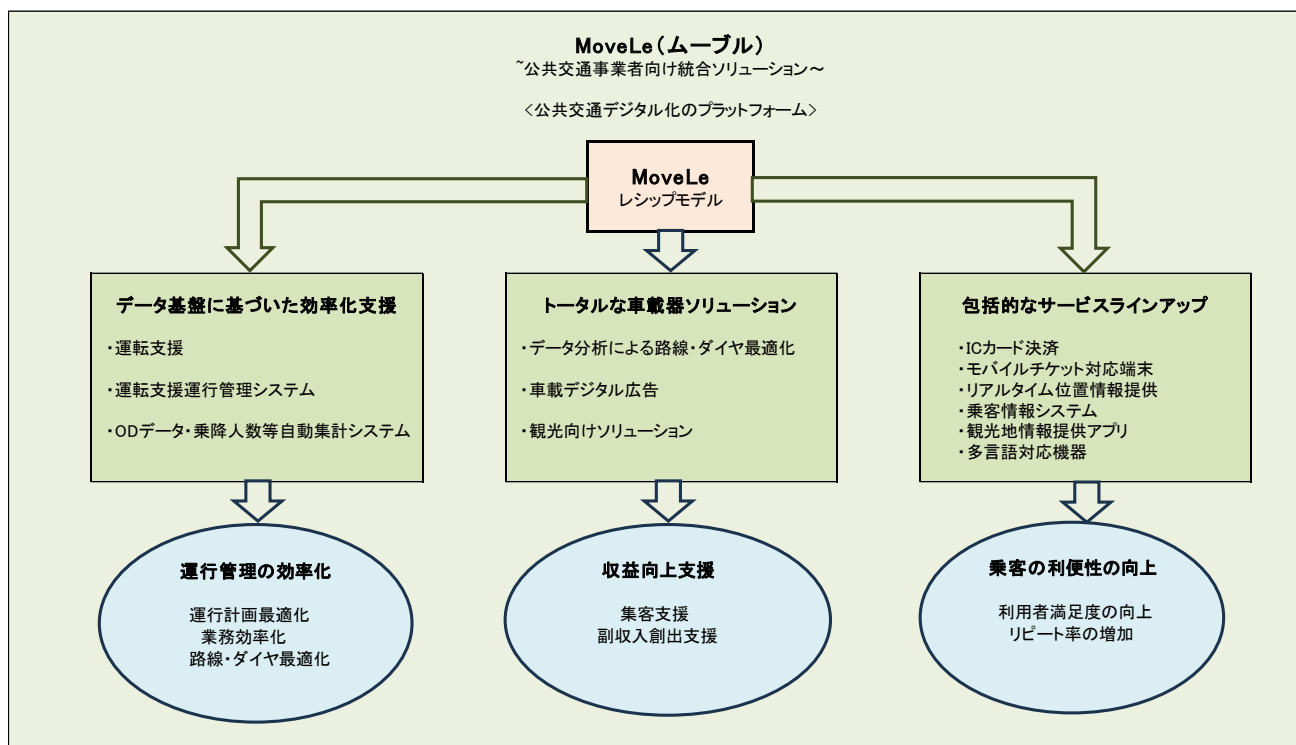
MoveLe (ムーブル) が始動～公共交通を持続可能にするためのプラットフォーム

「モノ+コトビジネス」の開発として、公共交通事業者向けの総合ソリューション「MoveLe (ムーブル) の開発を進めている。MoveLe は、公共交通を持続可能にするためのプラットフォームである。Move (移動) をサステナブル (sustainable) にという意味を込めたレシップのオリジナルなブランドである。

MoveLe では、1) 運行管理の効率化 (データに基づいた効率化支援)、2) 収益向上支援 (トータルな車載器ソリューション)、3) 乗客の利便性向上 (包括的なサービスラインアップ) を図っていく。レシップのトップシェアポジションとコア技術を結集して、バス業界の持続可能な未来を共創するという思いを込めている。

当社がアプローチするバス業界の IT 投資は年間 425 億円、そのうち当社のカバー範囲 (獲得可能なソリューション市場) は 166 億円、そのうち実際に獲得を目指す市場は 50 億円と会社サイドはみている。コアの製品サービスとし、LIVU、バスロケベーシック、QUICK TRIP、QUICK RIDE、収入集計システム、ダイヤ編成システムなどに加えて、新たなソリューションを開発していく。新領域の売上高は現在 5%程度 (10~15 億円) であるが、これを 50 億円規模に高めていく計画である。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。



「運行最適化支援システム」の提供を開始

「運行最適化支援システム」の本格提供を開始した。もともとは収入集計システムのサービスであったが、これをAIも取り入れて、1) 日々の集計業務の自動化と、2) データの一元管理による経営判断支援システムに仕上がっている。クラウドサービスとして、路線再編やダイヤ改正にまで活用できるようにしている。

このシステムが札幌のバス事業者「(株)じょうてつ」に導入された。効果は集計時間が10分の1の5時間になり、収入分析の可視化が大きく進展した。このシステムを全国の交通事業者に拡販し、3年間で50社への導入を目指している。

当社は、①業務の実態が分かっており、②実際のデータの収集も行っている。その上、③システム開発力を有している。この「運行最適化支援システム」は、MoveLe (ムーブル)の1つのサービスとして位置づけられる。こうしたレシップモデルのサービスを次々と開発していくことを実践している。機器の製造販売会社から、交通系システムのIT企業に変身しようというトレンドの1つとして注目したい。

MaaS への対応

内外ともにMaaSの動きが急展開を見せている。移動に当たって最適な手段を最適な価格で提供するプラットフォーム作りが始まっている。全体の構図の中で、バスが重要な役割を担うことはまちがいない。

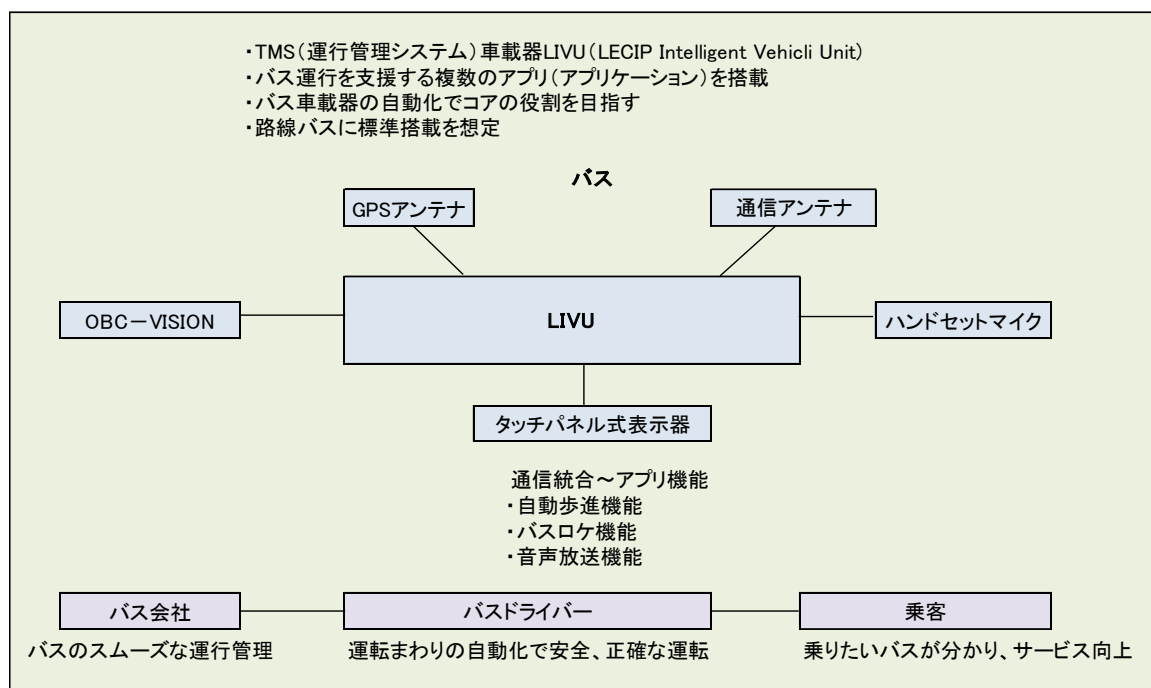
本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

まずは、路線バス運行業務の支援で、1) GPS 活用による車内の自動案内放送機能の提供、2) 運賃表示器、運賃データに自動更新機能の提供で業界をリードし、バス車載機器の自動化で領域を広げていく。そのための技術開発人材の強化に最も力を入れている。

長期的には、MaaS (Mobility-as-a-Service) に対応していく。MaaS とは、移動にあたって、鉄道、バス、タクシー、カーシェア、バイクシェアなどを最適に組み合わせていくシステムのことで、プラットフォーム化されていく。

ここには、①発券、運賃収受、②運行支援、リアルタイム乗客情報サービス、③移動システムの計画、報告、分析、④車両管理など含む。当社は、バスを軸に、AFC や TMS を得意とする。全体システムにいかに関わってビジネス領域を拡大して、存在感を示しているかが大きなテーマである。

TMS車載器LIVUの特長
～安心、安全、サービス向上によって、高付加価値化を推進～



LIVU の展開～業界をリードするバス用アプリ型プラットフォーム

路線バスの運行を支援するアプリを搭載した LIVU は、国内路線バス 5.8 万台への標準搭載を目指している。アンドロイドを使ったバス運行管理のアプリなので、応用範囲は広い。自動歩進、自動案内、経路管理、バスロケーションなどに使える。

顧客はアプリを使ってバスを使い易くなり、ドライバーは安全とサービスの品質を高めることができ、本社はセンターシステムを通して運行の効率を大きく高めることができる。

バスが便利になれば、日本人も外国人も今まで以上にバスを使うようになり、バスの路

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

線や台数は増えていこう。首都圏だけでなく、地方でも、そのニーズは高まってこよう。いかに、運賃箱（AFC）をコアにしながら、TMS を巻き込んで、新たなサービスシステムのプラットフォームで競争力を高めることができるか。勝負の局面にある。

当社にとって、MaaS の核となる路線バス運行システム LIVU は、バス運行業務の自動化を進め、労働負荷の軽減を図り、サービスの最適化を図るものである。とりわけ、ドライバーが次のバス停の表示作業を自分で行わなくて済む自動歩進や、自動案内放送、自動案内表示のニーズが高い。

このサービスのユニットデバイスとして、LIVU をまず納入し、次にもっと幅広いサービスに応用分野を広げていくことになる。このユニットはソフトウェアを加えることで、システムの高度化はいくらでも図ることができる。

レシップのバスロケ ～2つのプラン～		
	バスロケプレミアム	バスロケベーシック
サーバー方式	専用サーバー	共用サーバー
車載機器	運行支援システム「LIVU」	専用機器
GTFS-JP (標準的なバス情報フォーマット)	○	○
GPSによる運行管理	○	○
拡張機能	有	無
	IP無線使用通話 乗務員支援（経路ナビ） 混雑データ 停留所発着情報による位置補正	

バスロケプレミアム（標準的なバスロケ）

- ・バスの位置情報+「乗務員と営業所の通話機能」、「乗務員への経路案内」など多機能
- ・「バスロケベーシック」は、これをシンプル化

バスロケベーシック

- ・バスの位置情報を事業者・利用者に提供
- ・バスの位置情報に特化、専用機器を常設
- ・低コスト・短納期で導入可能（最短2カ月、1台から）
- ・小規模事業者でも手軽に活用

バスロケベーシックを開発

バスロケーションシステム「バスロケベーシック」を新たに開発した。バスロケとは、バスの発車時刻や現在位置、到着時刻などを利用者、事業者提供するシステムである。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

バスロケベーシックはバスの位置情報に特化したシンプルなバスロケで、小規模バス事業者でも低コスト、短納期で導入が可能である。これは便利なので、今後幅広い導入が見込めよう。

スマホアプリ「QUICK RIDE」が進展

バスや鉄道の日乗車券などの企画券・回数券・定期券をスマホで購入できるアプリ「QUICK RIDE」は、APIも含めて多くの会社に導入されている。

「QUICK RIDE」は、若手のアイデアを商品化した。いちいち乗車券をバス会社や駅で購入する必要はなく、スマホで購入できる。バスの運賃計算システムは当社の得意とするところである。

この「QUICK RIDE」はスマホアプリで、これを利用すると販売窓口の営業時間を気にすることなく、どこでもバスや鉄道のチケットを購入できる。一日乗車券、回数券、定期券など購入し、バスや鉄道に乗る時、スマホのアプリ画面を見せるだけでスムーズに乗れる。

バスや鉄道会社にとっては、紙のチケット不要、集計の手作業不要、在庫管理不要など、デジタル化を進めることで効率化が図れる。新しい企画も容易に打ち出せるので、集客にも役立つ。定期券やQRコードにも対応して、キャッシュレスサービスの向上を図っていく方向にある。

モバイルチケット“QUICK TRIP”のバージョンアップ

2024年3月に、モバイルチケット“QUICK TRIP”をリリースした。これは、観光・イベントのような一時利用に特化したWEBアプリで、①インバウンド観光需要に対応する多言語チケットなど、②観光チケット（乗車券、入場券、クーポン券、イベント券など）をデジタル化し、③アプリのダウンロードが不要で、WEBブラウザ上から購入できるので、極めて便利である。ユーザーは続々と増えている。

松江城、松江水燈路国際交流イベントチケットの取り扱いが2024年10月に開始された。これは、4か国表示（日、英、中、韓）に対応している。このQUICK TRIPは、スマホにアプリをダウンロードする必要がない。多言語表示に対応している。乗車券や施設入場券をはじめ、チケットをデジタル化して発行・販売・管理するシステムである。バス、鉄道の乗車券という領域をこえて、適応分野を広げている。

QUICK TRIPの機能を2024年10月よりバージョンアップした。QUICK TRIP Ver, 1.2.0では、①多区間制予約、②クーポンコード認証、③店舗・スタッフアプリなどを実装した。事業者からの要請に応えたものである。

多区間制予約券では、乗車場所、降車場所、乗車日時を選択して、予約ができる。事業者はダイナミックプライシングを取り入れた価格を設定できる。観光地のシャトルバス、フェリーなどのチケットに活用できる。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

クーポンコード認証機能では、これによってチケットの購入者を限定することができるので、宿泊施設や観光施設など、利用者限定チケットの販売が可能となる。

無償チケット発行機能も有しており、特定の施設利用者に限定して、無償化することもできる。また、チケット購入時アンケート機能で、質問内容を自由に設定して、属性を取得して、購入者を分析し、マーケティングや拡販に利用できる。さらにアプリの活用で、各店舗や施設で利用状況をリアルタイムで確認できる。スタッフは予約者の確認ができる。

日本のキャッシュレス化～タッチ決済対応の完全キャッシュレスバス

キャッシュレスが本格化しているが、バスの場合、米国でもシンガポールでもバス利用者のことを考えて、必ずキャッシュが利用できるようになっている。日本でもこの傾向は続こう。キャッシュレスが進むとしても、現金収受がいらなくなることはないと思われる。

キャッシュレスに対応した運賃箱では、クレジットカード、電子マネー、ICカード、QRコードなど、いずれにも対応できる LV-1 が国内で伸びている。欧州で培ったノウハウを活かし、国内向けに国内で開発を行った。ここでも、開発力が活かしている。国内のバス会社向けでは、LV-1 の納入が拡大している。クレジットカードやデビットカードによるタッチ決済で、当社のシステムの導入が相次いでいる。

タッチ決済の導入が進展中

関西国際空港や大阪（伊丹）空港の空港リムジンバスで、クレジットカード等によるタッチ決済が今年3月よりスタートする。空港に乗り入れているバス会社5社で一斉に導入される。5社で260台に搭載される。

このタッチ決済乗車サービスは大きな広がりを見せている。山口県では、昨年12月に同県で初めて船鉄バス・ブルーライン交通バスに導入された。愛媛県では、今年2月に同県で初めて、しまなみライナー及びキララエクスプレスにてタッチ決済サービスを開始した。

LECIP CMP（コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム）が好調

「LECIP CMP」（コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム）は、チケット発行とデジタルサイネージ配信を一貫して行うクラウドシステムである。スマホやサイネージに表示するコンテンツを簡便に作成することができる。

CMPはクラウドの活用で、交通情報をリアルタイムで集約し、表示案内ができる。東京駅八重洲口のJRバスターミナル発着案内表示システムとして使われている。

バスの運行状況の遅れや緊急情報がいくつもの拠点から入ってくる時、即時的に対応することが難しかった。集中室に人が介在して、現場に知らせるという仕組みであった。これを、クラウドシステムを利用して情報を集中して収集し、必要な場所に発信する。それを案内表示システムで簡単に知らせることができる。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

CMP は、クラウド型デジタルコンテンツ制作・配信システムで、1) デジタルチケットの発行、設定変更、利用状況の確認を行うことができる。また、2) デジタルサイネージ配信機能により、発行したチケットの最新情報を各地に設置したディスプレイに即時に配信できる。これによって利用者の利便性を高めると同時に、販売促進にも活用できる。

東急バスでは、LECIP CMP の利用を 2024 年 9 月から 5 か所（渋谷マークシティ、渋谷フクラス、新宿、二子玉川、たまプラーザ）で開始した。1) 多言語で案内ができ、運行予定の変更もリアルタイムでできる。2) デジタル広告の設定や配信を遠隔操作でできる。

富士山静岡空港に CMP（バス発車案内表示システム）を納入

昨年 10 月に富士山静岡空港に CMP（バス発車案内表示システム）を納入した。クラウド型の CMP（コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム）である。このデジタルサイネージは、バスの発車時刻、のりば案内、運行状況を多言語でリアルタイムに表示する。

LECIP CMP はデジタルコンテンツを制作できる統合型クラウドシステムである。自社の PC（パソコン）でデジタルサイネージ上のコンテンツ作成、モバイルチケットの発行などができる。1) オフィスから遠隔操作のできるロケーションフリーである、2) 業務の権限をきちんと設定でき、運行管理、広告配信などの作業を的確にできる、3) サイネージの拡張性に優れている、4) 緊急時の案内などにもフレキシブルに対応できる、などの機能を有しており、利用は広がっている。

路線バス向けダイヤ編成システムの開発を強化

レシップは金沢市のホクリクコムと共同で、運行データを利用した路線バス向けダイヤ編成システムの開発に取り組むと 2024 年 11 月に公表した。ホクリクコムは北陸鉄道グループの情報システム企業である。

両社の強みを持ち寄って、効率よいダイヤや編成ができるシステム作りを目指す。従来の手間がかかるダイヤ編成ではなく、データ連携を活かして、フレキシブルなダイヤ作成ができるシステム開発を行う。

観光 DX への広がり～富士登山事前登録システム

これまでのシステムを活用して、観光 DX に参入した。静岡県の富士登山事前登録システムを受注した。QUICK TRIP を入山証販売アプリとして、CMP を管理システムとして、加えて、FUJI NAIVI アプリを新開発した。この NAIVI アプリは、登山者登録、入山許可証、地図機能、緊急情報通知などに対応する。

今回の実績を活かして、公共交通の周辺ビジネスの獲得を目指している。観光地やイベントとの連携、シームレスな移動など、スマートツーリズムや MaaS との連携を図っていく。

「観光 DX・マーケティング EXPO」、「スマートシティ EXPO」に出展

2025 年に東京ビックサイトで開催された「観光 DX・マーケティング EXPO」(6 月)、「第 5 回スマートシティ推進 EXPO(自治体・公共 WEEK2025)」(7 月)に出展した。

観光 EXPO では、観光 DX ワンストップソリューション「QUICK TRIP」を紹介した。インバウンド対応やオーバーツーリズム対策に役立てることができる。

実際、観光・イベント向けモバイルチケットシステム「QUICK TRIP Ticket」を使って、北海道の定山溪エリアのアクティビティプランチケット(札幌市のじょうてつ)、大阪狭山市の花火大会の有料観覧席チケット、石垣島に寄港するクルーズ船の乗客向けバスチケット(名鉄観光サービス)、愛知県一宮駅周辺で開催される飲み歩きイベント「いち飲み夜(ナイト)」のチケットなどに活用される。

「スマートシティ EXPO」では、地域公共交通計画の立案・遂行に当たって、レシップがその PDCA(現状診断、目標・計画策定、運行、評価)を強力にサポートできることをアピールした。具体的には、①ダイヤ編成システム/需要予測システム、②収入集計システム、③バスロケーションシステム、④デジタルサイネージ案内などを活用して、フレキシブルで効率的なバスの運行をサポートする。

塵芥車向け廃棄物収集業務効率化システム、「G-SUPPORT」を販売へ

当社は、新明和工業と「廃棄物収集業務効率化システム」の共同開発を進めてきた。この塵芥車向け廃棄物収集業務効率化システム、「G-SUPPORT」の販売を昨年 12 月から開始した。このシステムは、1) 塵芥車に車載通信機器(LIVU)を搭載し、2) 位置、稼働、積載などのデータを蓄積し利用する。

新明和工業はこの塵芥車で国内トップ、バス運行管理システムでトップのレシップと組んで、実用化に入った。具体的には、1) ルート案内や日報の電子入力などのドライバー支援、2) 収集管理、ルートの自動作成、メンテナンスなどの管理者支援、3) DX、業務効率化などを行う。

新明和は塵芥車(ゴミ収集車)で国内シェア 6 割を有するトップ企業である。塵芥車の利用状況を効率的に把握して、作業効率を高める。全国の自治体や民間事業者への普及で 2030 年までに累計 5000 台の導入を目指す。ニッチな領域ではあるが、強みを発揮することができよう。

海外ビジネスの採算改善に目途

国内ビジネスで 10~15 億円の営業利益を出すことができる。今後海外で一定の営業利益が稼げるようになれば、全体で 15~20 億円は十分確保できよう。

海外拠点では、米国、欧州が厳しかった。シンガポールは黒字を確保できている。海外の赤字をいかに減らしていくか。米国の AFC は実績を積み上げていけば、売上で 20~30 億

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

円は可能である。米国の鉄道車両照明がうまくいけば、欧州、アジアでの展開余地が広がってくる。欧州の非接触 IC カードビジネスも一定の需要が見込め、ここで5億円は上乗せできよう。シンガポールなどアジアのビジネスで、5~10億円は達成できよう。海外売上50億円で営業利益5億円が着実に出せるようになれば、当社の収益力はかなり安定化する。

海外売上高

(百万円、%)

	米国	シンガポール	欧州	タイ他	合計	海外売上比率
2020.3	291	336	6	217	876	3.4
2021.3	61	411	25	84	613	3.9
2022.3	131	262	18	107	545	3.9
2023.3	377	288	35	140	881	6.2
2024.3	1416	544	116	288	2365	10.4
2025.3	1878	591	113	8	2590	10.0
2026.3(予)	5000	400	100	0	5500	22.9
2027.3(予)	4000	500	200	0	4700	21.3

(注) タイ拠点は2025.3期に撤退。(予)はアナリスト予想。

米国のバス用で SaaS 型を開始

米国でのバス用 AFC の受注拡大が期待できる。新型コロナウイルスが落ち着いて、公共交通インフラへの投資が動き始めており、当社にとってもチャンスが広がっている。

2021年に米国で新型運賃箱 LF-7000 の受注に成功した。カリフォルニア州北部サンディエゴ地方の NCTD (公共交通機関運営会社) に 182 台を納入した。製品の生産については問題なく、テストが終了してからの売上計上となった。

今回はハードの売り切りではなく、10年間の保守サポートも請け負うのでサブスク型のビジネスとなった。米国でこの SaaS タイプの AFC ビジネスが拡大すると、サポートフィーが安定収益源となって、海外ビジネスの黒字化、収益向上に結び付いてくるので、今後の展開が大いに注目される。

米国では、2019年に新型運賃箱を投入した。従来の運賃箱は、現金磁気カード、ICカードに対応したものであるが、今回のものは、現金ベースを基本に必要な IC カードも使えるようにした。中小バス会社にも納入できるように、フレキシブルな対応を図った。

テキサス州ヒューストンの公共交通機関向けで大型受注に成功

ヒューストンの公共交通機関 (Metropolitan Transit Authority of Harris county) 向け運賃箱収受システムを受注した。同メトロの全てのバスを対象とする。ドイツの INIT (init innovation in traffic systems SE) が全体を統括し、当社は米国 INIT と契約して、バスの AFC 1400 台を担当する。また、5年間の保守・運用支援も請け負う。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ヒューストンでの受注実績が認知されれば、次の受注に結び付く公算も一段と高まろう。米国 AFC 事業の成長が期待される。米国での AFC は、性能、品質面で評価は高まっている。テキサス州ヒューストンの AFC1400 台は当社にとって初の大型受注であり、納入は数年がかりとなる。

北米バス市場で、AFC の受注が実績を積み、それが次の大口受注につながり始めた。AFC 事業の黒字化がみえてきたと判断してよい。

北米AFC事業の導入実績と予定

(件)

年	州	運営機関	導入件数
2016	ワシントン	C-TRAN	118
2018	オレゴン	RVTD	46
2019	ウィスコンシン	BTS	10
2023	カリフォルニア	NCTD	182
2025 (予)	テキサス	Houston METRO	1431
	オレゴン	TriMet	727
2026 (予)	カリフォルニア	OCTA	592
	フロリダ	CAT	33

(注) (予) は受注済み

テキサス州 METRO で 1431 台、2025 年オレゴン州 TriMet で 727 台が計画されている。今期の 3Q に 1 件の売上が計上され、もう 1 件は 4Q に予定されている。納入後システムが稼働し、それを検収して売上高に計上される。現在 6 件の受注に成功しているが、この後の受注も大いに期待できよう。

オレゴン州ポートランドの TriMet からの AFC の受注は 790 台で、11 百万ドル (約 16 億円) である。システムや運用を含むが 1 台当たり、200 万円に相当する。テキサス州 METRO の 1400 台もふくめると、50 億円弱となる。一定の利益は見込めるので、北米事業の黒字化に大きく貢献しよう。

新規受注～米国でシェア 10%を目指す

今期は米国で 2 件の AFC を受注した。受注台数は 2 件で 625 台、13 百万ドル (約 19 億

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

円)である。納入及び運用開始は2026年である。5年間の保守、運用支援も請け負っている。1件はカリフォルニア州オレンジ郡のOCTAで592台、もう1件はフロリダ州コリアー郡のCATで33台である。

米国路線バスのAFC市場は、約6.5万台である。このうち現在のシェアは約3%であるが、2030年には10%を目指す。

ニューヨーク地下鉄の照明を受注

米国での鉄道車両向け照明が本格的に納入となっている。地下鉄用の灯具は535両に加えて、オプションも入ってくるので1612両に拡大する。2027年3月期まで続くことになり、後半の方が収益性も上がってこよう。

そうすると、今後数年は期待でき収益性も高まってこよう。NYの地下鉄向けは、5年かけて納入していく。「バイアメリカ(米国で製造)」なので、シカゴで生産している。

ニューヨークの通勤電車向けは、バイニューヨーク(NYで製造)に対応している。2018年に、米国の川重からニューヨークの地下鉄用の車両照明システムを受注した。535両用、28種類の照明である。これには、最大1,077両のオプションがついているので、最大1,612両の大型案件となった。

LV-700 (キャッシュレス決済運賃収受機器) をドイツのIVU社が採用

スウェーデンの子会社レシップアーカンシアで、新型バリデータ(運賃収受機器)を開発した。キャッシュレス決済の機能を一体化したもので、非接触クレジットカード、デバイスカード、非接触ICカード、QRコード等に対応できる。

幅広いバスや路面電車などの公共交通機関で利用できる。LV-700は、安全性はもちろん、防水、耐久、メンテナンスに優れている。

このLV-700がドイツのIVU社の運賃収受システムに採用された。IVUはドイツのシステムインテグレータで、ドイツ最大のドイツ鉄道はじめ、世界各国の500以上の公共交通機関に運賃収受システムや運行管理システムを提供している。

ドイツの展示会IT-TRANSに「LV-800series」を出展

今年3月にドイツのカールスルーエで催されるIT-TRANSに出展する。レシップアーカンシアが公共交通向け新バリデータ「LV-800series」を展示する。これまでの700シリーズをさらに改良したものである。非接触カード決済、QRコード決済で、主要は国際決済ブランドに対応しており、認証も得ている。使い易く、スムーズな乗降をサポートする。

2025年3月に、英国ロンドンで開催された世界最大級の公共交通チケット・モビリティイベント「Transport Ticketing Global」に出展した。この時も新型バリデータLV-800やキャッシュレス端末を展示した。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

また、2025年6月のUITPサミットハンブルグ（ドイツ）に出展した。ここでは次世代型統合バリデータ「LV-800」、旅客情報表示システム「PIDS」、コンテンツ管理プラットフォーム「CMP」などを展示した。

シンガポールで国際展示会へ出展

2024年にシンガポールで開催されたLTA-UITPシンガポール国際交通会議・展示会に出展した。PIDS (Passenger Information Display System)、CMP、TMS、AFCなどを展示した。最新の表示システム、オールインワンのサイネージ制作システム、バスロケベシック、新世代のバリデータ、QUICK TRIPなどをアピールした。

シンガポールのバスに関しては、大型の入札が実施される。新しいバスシステムが導入される計画なので、当社にも関連企業と連携して受注をとりに行く方針である。シンガポールのAFC、TMSには当社は先行の強みをもっているため、これを活かしていく。

米国で APTA EXPO2024 に出展

2023年に米国でAPTA EXPO2023が開催された。米国公共交通協会（APTA）の国際展示会で、フロリダ州のオーランドで開催された。当社は、1) 北米向け運賃收受システム（AFC）、2) CMP（コンテンツ・マネージメント・プラットフォーム）としてのデジタルサイネージシステム、3) 鉄道用灯具などの展示とデモンストレーションを行った。

さらに、2024年に、米国オレゴン州ポートランドで開催されたAPTAの国際展示会（Mobility conference）に出展した。北米向けAFCをマーケティングした。

R&D 投資で成果

東京の開発機能を強化している。MaaS、内外のAFC、TMS、照明システムなど、新規の開発を加速させるためである。中途採用に新卒も加えて、70名を超える陣容となっている。

当社は、バスシステム、鉄道システムを取り扱っているため、いわゆるバスマニア、鉄道マニアがエンジニアとして入ってくることもある。人材は比較的順調に採用できている。実際、自動歩進システムの開発は、東京の技術開発部が担当し、通信技術や組み込み型ソフト開発が重要であった。

R&Dでは、バス用運賃箱の小型化、ICカードシステムの多様化、地方創生に対応したニーズに対応している。路線バス運行支援ユニットLIVUの機能拡張、海外向けキャッシュレス決済対応運賃收受デバイス、QRコード化やクレジットカード化、EMS(エネルギーマネージメントシステム)の監視システムなどである。

中期的には、1) 新しいFinTechはさまざまな分野に入ってくる。ここに対応していく必要がある。2) 公共交通は、運転手/車掌のツーマンからワンマンへ、そして無人化へと進む。これをサポートするTMSで新しいサービスを創っていく必要がある。

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

産業機器では、バッテリー遠隔監視システムの開発を進めている。フォークリフトのバッテリーの状況を稼働や充電に合わせてコントロールできるように可視化していく。新規の活用が始まろう。

EVバス向け充電切替装置のサービス提供で中部電力と協業

EVバス向けの急速充電器と受電設備について開発を進めている。2025年5月に当社は中部電力と、EV充電切替装置のサービス提供について協業の協定を結んだ。バス事業者が複数のEVバスを導入していく時、その充電システムについて効率を高めていく必要がある。中部電力が提供するEV充電マネジメントシステム「OPCAT」と当社のEV充電切替装置（特許出願中）を組み合わせ、例えば4台のEVバスの効率よく充電できるようにする。

脱炭素でEVバスは一定程度普及しよう。その時、複数のEVバスに対して、充電設置を自動的に切り替えて急速充電していく。これによって、省人化、省設備投資、省電力化によるコスト削減が図れよう。

設備投資と試験研究費

(百万円)

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3 (計画)
設備投資	770	916	337	289	239	551	1620	700
試験研究費	761	854	506	579	523	653	622	600
当期純利益	438	891	-124	53	-249	2416	2255	800
減価償却費	534	514	455	476	477	463	645	650

(注) (計画) は会社計画

EMSで新工場が稼働

設備投資では、新しい増産体制が必要になった。ICカードシステムの設備の拡充、社内ITインフラ（生産・販売管理システム等）の更新や、自動車向けプリント基板実装ラインの拡充が進んだ。

プロジェクト管理システムの導入にIT投資を行った。設計段階において、プロジェクト管理の効率化を図るITシステムを当社に合った形で開発した。設計図、部品管理、スケジューリング、CADなど、さまざまなレベルでの生産性向上が見込める。

国内の運賃箱は月産能力を上げた。自動車はEV化で、当社のプリント基板もかなり増強する必要があった。プリント基板用のチップマウンターに投資し、従来の自動車用電装品向けから、新しい分野の電装品向けに対応するため設備を増強した。今後も生産能力の適正化を図っていく。

EMS（プリント基板実装）の新工場を建設した。前期の設備投資は16億円に拡大したが、このうち11億円（建物7.5億円、生産設備3.5億円）が新工場対応であった。既に稼働し

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

ている。プリント基板で、需要は強い。名古屋地区で、当社の品質が高く評価され、受注に結び付いた。

一貫生産ラインで自動化も一段と進んでいる。設備投資に対して、事業再生構築の補助金も受けられるので、投資効率は高いものとなろう。EMS 事業は現在年商 10 億円規模であったが、今後大幅増が期待できよう。

エネルギーマネジメントシステムでも開発を強化～急速充電器、遠隔監視システム

物流現場で使われる AGV（無人搬送車）や電動車に使われる急速充電器をリニューアルした。これまでの固定型に対して、充電パターンが変更できるタイプで、国内初となる。複数の充電パターンを簡単に切り替えて使うことができるので、精度の高い電圧・電源への対応ができる。

開発中のバッテリー遠隔監視システムでは、フォークリフトの稼働状況や充電状況を可視化し、管理やメンテナンスの工数削減を図る。データの活用でサービスの付加価値を高めていく。

バランスシート

(百万円、%)

	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024	2025.3
流動資産	11233	11746	11282	11826	16473	16088
現預金	2249	3388	4094	3179	2964	2073
受取手形・売掛金	6026	4939	3354	3632	6133	5964
商品製品・仕掛品	1270	791	1376	1825	2325	3205
固定資産	3558	3382	3167	3030	3475	4315
有形固定資産	1787	1635	1535	1435	1583	2627
投資その他	1106	1058	1044	1127	1488	1393
資産合計	14791	15129	14449	14856	19948	20403
流動負債	8454	9048	8419	9106	11901	9401
支払手形・買掛金	3328	2542	2696	3001	4766	3633
短期借入金	1939	4561	3642	4074	2320	586
固定負債	1259	1167	1255	1061	1166	901
純資産	5078	4912	4775	4688	6881	10100
有利子負債	2376	5351	4141	4660	2881	1534
有利子負債比率	16.1	35.4	28.7	31.4	14.4	7.5
自己資本比率	34.3	32.5	33.0	31.6	34.5	49.5

(注) 短期借入金は1年以内の長期借入金を含む。

財務体質は大幅改善

B/S では借入金の返済が進み、バランスシートが改善している。過去 2 年の高収益で資金的な余裕ができたので、それを活用している。

自己資本比率が、2024 年 3 月期の 34.5%に対して、2025 年 3 月期には 49.5%に大きく

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

改善している。エクイティファイナンスで 10.4 億円、内部留保で 19.4 億円が加わって、純資産は 68.8 億円から 101 億円へ増加した。

借入金の返済も進んでいる。EMS への新工場建設にはエクイティファイナンス分を充当した。ここ 2 年の内部留保の充実で借入金は積極的に返済しており、有利子負債比率は大きく下がっており、財務体質は健全である。

バランスシートでは、売掛金などの回収を早めるようにした。納入先に対して、支払いの早期化を要請しており、CCC（キャッシュ・コンバージョン・サイクル）が改善する方向にある。これによって、増加運転資金が少なく済むようになった。

当社の設備投資は内部資金でほぼ賄える。海外も自社単独の工場ではない。米国は販社で、アッセンブリーは委託生産を行っている。シンガポールも販社である。スウェーデンの会社は開発会社である。一方、システム開発と試作には資金を要する。

キャッシュ・フローの推移

(百万円)

	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3
営業キャッシュ・フロー	2876	-1130	2300	-1494	2336	1183
税引後当期純利益	995	-883	610	-599	3986	793
減価償却	514	455	476	477	463	645
減損損失	80	5	11	4	14	13
売上債権の増減	898	1086	1546	-262	-2447	167
仕入債務の増減	-647	-786	146	290	-1939	-1132
棚卸資産の増減	959	-187	-588	-1141	1740	-964
前受金					475	1535
投資キャッシュ・フロー	-685	-481	-138	-222	-105	-1556
有形固定資産の取得	-341	-311	-126	-157	-353	-1437
無形固定資産の取得	-348	-169	-70	-56	-89	-80
財務キャッシュ・フロー	-2239	2747	-1415	781	-2480	-543
短期借入金の増減	-2751	3078	-1381	795	-2400	-1120
長期借入金の増減	-161	-96	146	166	93	-246
株式の発行	897					1040
自己株式の取得	1	6	0	4	-67	0
配当支払い	-104	-116	-68	-69	-69	-117
現金・同等物の期末残高	2194	3333	4094	3179	2964	2073

2024 年 7 月にエクイティファイナンス（公募＋第三者割当増資）を実施した。株式数は 171.3 万株（公募 150 万株、第三者割当 21.3 万株）、発行価格は 615.5 円、ディスカウント率 3.13%であった。ダイリューション（希薄化）は 12.1%であった。

ファイナンスによる手取金額は 10.5 億円であった。その用途は、1) R&D に約 5 億円、2) 新工場建設に 5.5 億円を充当した。R&D では、AFC（運賃收受システム）、TMS（運行管理システム）、EMS（エネルギーマネジメントシステム）の新領域に活用した。

2025 年 3 月期の KAM（監査上の主要な検討事項）では、前期に引き続き繰延税金資産の

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

回収可能性が検討された。B/Sには、繰延税金資産 424 百万円が計上されている。繰延税金負債との相殺前では 505 百万円で、総資産の 2.5%を占めている。当社の場合、事業特性から売上の変動が大きく、期末集中の売上となる。そこで、将来減算一時差異を十分検討する必要がある。事業計画の整合性などを含めて、特に問題はなかった。

工場見学～自動化の進展

2025年2月に本社工場を見学した。レシップホールディングスの下に、国内では、レシップ（輸送機器、産業機器の製造販売）、レシップエンジニアリング（製品導入支援、製品修理業務）、レシップ電子（EMS）が業務を分担している。EMSとは、Electronic Manufacturing Serviceで、電子機器制御用のプリント基板の製造・組立を中心とする。

岐阜県本巣市の本社事業所は、土地面積 7.1 万㎡を有する。レシップ電子の新工場は投資額 11.1 億円で、2024年10月に完成した。

工場には、第1工場（レシップ電子の新工場）、第2工場（レシップ電子の既工場）、第3工場（レシップの工場）、第4工場（レシップの工場）の4つがある。旧第1工場があったところに、プリント基板の新工場を建てたので、第1工場と呼んでいる。

工場見学では、第3工場にある運賃箱製造ラインと、第1工場のレシップ電子工場と第2工場を見学した。

第3工場 AFC（運賃收受システム）の運賃箱の製造ラインでは、1) 部品点数 100 個から成るメカ部分の製造、2) 組み立て準備のためのキッティング（部品揃え）、3) 200 個の部品組み立て、4) 検査を行っている。

生産ラインにおいては、いかにヒューマンエラーを減らすか、職人的な熟練に依存しない仕組みを作るか、に力を入れている。2020年にキッティング工程に「品揃えナビシステム」を導入し、組み立て前の部品の品揃えをスムーズに行えるようにした。必要な部品を必要なところからとって、1つのボックスに揃えていく。これがテキパキできる。従来 45 分かかっていたものが、今は 25 分でできるようになり、エラーもなくなっている。生産効率は圧倒的に上がっている。

組み立てラインは 3 ラインあるが、2018 年から「作業ナビシステム」を導入して、ディスプレイの画面をみながら、組み立て作業を進めていく。必要な部品を的確に取り、それを取り付ける工具も的確なものを選んだかまで、すべて表示で適・不適が出る。

部品によって、ねじの締め付け強度が異なるので、それに合った工具が必要となる。これによって、手順通りに作業が進む。機種によるが、組み立て効率は 10%以上上がっているという。

こうした生産ラインの作業手順、段取り、自動化、表示システムについては、そのソフトを生産技術部門が自社で開発、日々の製造指示については、現場の製造管理者が工程を

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

計画している。レシップの強みは、社内のシステムを独自に自社開発し、それを製造ラインに導入しているところにある。

第1工場 EMSの新工場は2024年10月に完成した。すでに稼働しており、量産も順調である。既存工場から移設しており、2階で5ライン、3階で2ライン、1階は検査で、いずれも自動化が進んでいる。新工場では、プリント基板を収納するラックの回収に、ロボットを活用している。

既存工場に5ライン残っている。現在の合計12ラインに対して、新工場では、さらに6ライン作るキャパはあるので、あと1.5倍には拡張できる余地はある。

検査工程での品質基準は200ppmレベルである。つまり100万個に対して、不良は200個以内、これをここでみつけてはじいていく。出荷は100%良品を確保する。品質不良の原因はハンダ付けにおける機械的な実装の微妙なズレに起因する。

工場内では、IC部品を使うので、湿度管理が重要で、ここにも力を入れている。プリント基板は、自動車用部品や産業用FA機器において、何らかのエレクトロニクス制御を要するところでは、プリント基板回路を使う。衝突防止のセンサー、ドア、ウインドウのスイッチ、ワイパーなどいたるところで必要となる。

プリント基板は多種多様である。それを少量から大量までフレキシブルに生産でき、かつ高品質を確保できるのがレシップの強みである。

量産ラインでは、チップ部品の揃え、装入実装、ハンダ付、基板検査、防湿材のコーティングなどをすべて一貫生産する。月産50万個を、1シート24片取りで一貫生産する。この全自動化に成功している。

このEMSのプリント基板事業は今後も拡大が見込めそうである。自動化によって従来よりも採算が高まるので収益貢献も期待できよう。

2030年に向けて

2028年度から首都圏での運賃収受システムの入れ替えが始まる。東京都バスをはじめ、新たな更新需要が期待できよう。

これまでの運賃箱主体から運行管理システムなどのシステム型商品サービスへのシフトが一段と進むことになろう。

2030年の売上高300億円、営業利益率10%に向けて、既存ビジネスに加えて、1) 海外市場、2) 観光DX、3) MoveLeなどの新規市場を開拓して、実現する方向である。既存市場の150~200億円、国内新市場30~60億円、海外市場40~80億円というイメージが想定される。

4. 当面の業績 今期は大幅減益ながら、海外部門が念願の黒字化へ

四半期開示の特性

当社のビジネスの特性上、4Q(1~3月)に利益が一気に計上される。1Q、2Q、3Qは通常赤字で、4Qに大幅黒字になるが、この傾向にも変化がみられるという点で、四半期開示は注意深く見ていきたい。4Qに軸足を置きながら、四半期の赤字に捉われることなく、通期の業績を評価していく必要がある。

四半期別業績推移

		(百万円)			
		1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	2021.3	2831	3347	3947	5427
	2022.3	2279	2801	3054	5941
	2023.3	2279	2803	3256	5914
	2024.3	2999	4273	4471	10940
	2025.3	4696	5614	5427	10193
	2026.3	3509	4777	7176	
営業利益	2021.3	-272	-372	-90	694
	2022.3	-546	-249	186	759
	2023.3	-648	-442	-49	829
	2024.3	-211	329	454	2591
	2025.3	449	900	445	1736
	2026.3	-409	164	1036	

前2025年3月期も営業利益で過去最高を達成

2025年3月期は、売上高25931百万円(前年度比+14.3%)、営業利益3531百万円(同+11.6%)、経常利益3483百万円(同-2.1%)、純利益2255百万円(同-6.7%)となった。

セグメント別にみると、輸送機器事業は前年度比で売上高+19.9%、営業利益3418百万円(同+22.7%)となった。バス市場の売上高が+18.2%、鉄道市場が+36.8%、自動車市場が-7.1%であった。

産業機器事業(エネルギーマネジメント事業)は、売上高-7.6%、営業利益152百万円(-64.9%)となった。電源ソリューション市場の売上高が-10.6%、EMS市場が+3.0%であった。バッテリーフォークリフト用充電器は堅調であったが、事業譲渡した変圧器が減少した。EMSは増収となったが、新工場の稼働に伴う減価償却が先行負担となった。

前期と当期で、中期で目標とする年間営業利益の5年間分を稼いだことになる。当期は当初の営業利益計画が10億円であったが、2Qが終わったところで20億円に上方修正し、

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

昨年3月に30億円へ上げた。結果は35億円と、過去最高の営業利益をあげた。

要因は、1)新紙幣発行に伴う運賃箱の改造、ソフト改修の加速化、2)カラーLED式行先表示器、車載情報表示システム(OBC-VISION)やLIV(路線バス運行支援システム)の需要増加、3)ニューヨークの市営地下鉄用車両灯具の納入が順調に進んだことによる。

当初の予算が慎重すぎたという面はある。期初には固めの計画を組む傾向がある。加えて、期中にバス会社から受注が増え、納入を早める動きも活発であった。増産に対応する生産性の向上もあったので、利益面では大幅な増益を達成した。

セグメント別の業績

(百万円、%)

	売上高				セグメント利益		
	2023.3	2024	2025	(伸び率)	2023	2024	2025
輸送機器事業	10080	18096	21689	+19.9	-256	2785	3418
バス用	6879	13869	16395	+18.2			
鉄道用	2089	3112	4259	+36.8			
自動車用	1101	1113	1034	-7.1			
産業機器事業	4135	4551	4204	-7.6	-11	436	152
(エルギーマネジメントシステム)							
電源ソリューション	3260	3554	3178	-1.6			
EMS	874	996	1026	+3.0			
その他	37	37	37		8	4	6
合計	14253	22684	25931	+14.3	-310	3164	3531

(注) エコ照明・高電圧ソリューションは電源ソリューションに統合

新しい配当方針

2025年3月期より配当方針を変更した。安定的かつ継続的な配当方針として、DOE(純資産配当率)2%以上を目安とすることにした。業績見通し、配当利回り、自己資本比率なども考慮しつつ、総合的に判断する。2025年3月末の純資産は101億円であるから、DOE2%とすると、配当は13円に相当する。

2025年3月期は、業績が大幅に伸びたこともあり、普通配当11.5円、特別配当8.5円として、合計20円を配当した。今期については、13.5円を計画している。

今期は大幅減益ながら、会社計画を上回ろう

今2026年3月期の会社計画は、売上高24000百万円(前年度比-7.4%)、営業利益1100

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

百万円（同-68.9%）、経常利益 1100 百万円（同-68.4%）、純利益 800 百万円（同-64.5%）である。

今期の会社計画が大幅減益となる要因は、新紙幣関連需要が一巡することによる。しかも採算が大きく変化し、プロダクトミックスがマイナスに働く。過去 2 年はシステム関連のソフト売上が先行したが、これは採算がよかった。一方で、運賃箱の機器の方は、ソフト関連よりも相対的に収益性は低い。加えて、採算は受注内容によって変化する。今期はソフト関連の需要が落ち込むので、減益幅が大きくなる。

一方で、新紙幣対応以外で見ると、国内のバス・鉄道事業者の設備投資需要は堅調である。米国子会社の AFC 案件で 2 件が売上に立ってくる。北米事業は黒字化してくるので、利益貢献が見込める。

四半期別セグメント業績

(百万円)

	2023.3		2024.3		2025.3		2026.3	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
輸送機器事業								
1Q	1369	-542	1906	-271	3735	404	2618	-356
2Q	1821	-377	3183	222	4581	815	3857	147
3Q	2102	-98	3223	287	4339	433	6190	993
4Q	4787	761	9282	2546	9033	1764		
通期	10080	-256	18096	2785	21689	3418		
産業機器事業								
1Q	901	-93	1083	75	951	57	882	-39
2Q	973	-54	1080	120	1023	91	910	32
3Q	1143	61	1238	175	1078	28	976	61
4Q	1117	74	1148	64	1150	-24		
通期	4135	-11	4551	436	4204	152		
合計								
1Q	2279	-648	2999	-211	4696	449	3509	-394
2Q	2803	-442	4273	329	5614	900	4777	149
3Q	3255	-48	4471	454	5427	445	7176	1035
4Q	5914	829	10940	2591	10193	1736		
通期	14253	-310	22684	3164	25931	3531		

2026 年 3 月期の 3Q 累計は、売上高 15462 百万円（前年同期比-1.8%）、営業利益 790 百万円（同-56.0%）、経常利益 952 百万円（同-52.1%）、純利益 900 百万円（同-27.7%）となった。通期の会社計画は変更されていないが、会社計画の営業利益 1100 百万円は上回ってこよう。

新紙幣発行に伴う特需の一巡で、大幅減益を計画していたが、状況は改善している。3Q だけの営業利益は 1036 百万円（前年同期 445 百万円）と過去最高となった。米国向け AFC

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

(運賃收受システム)の大型案件が計上されたことに加えて、国内のシステム案件も計画よりも好転していることによる。

4Qについては、1) 米国向け AFC のもう 1 件の大型案件が売上に計上できるか、2) 例年 4Q に売上が集中するが、3 月末までに予定通り仕上がるか、3) 新規の大型案件の受注を確保し、その採算に目途が立つかなど、まだ不確定な要素を残している。このあたりが確定すれば、今後一定の上方修正を公表してこよう。

3Q は、営業外収益で為替差益 152 百万円 (同 168 百万円) が発生している。これは海外子会社へのファイナンスに伴う評価益である。この分が経常利益にオンしている。

3Q は特別利益として、補助金収入が 298 百万円入った。子会社レシップ電子の EMS (プリント基板製造) 工場の新設 (投資額 11 億円) に対し、半導体関連ということで、補助金がついた。この資金が入ってきた。

業績予想

(百万円)

	2019	2020	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3 (予)	2027.3 (予)
輸送機器事業									
売上高	15977	20171	10393	10501	10080	18096	21689	19500	17000
営業利益	986	1817	18	379	-256	2785	3418	1400	1400
産業機器事業									
売上高	5517	5836	5118	3536	4135	4551	4204	4500	5000
営業利益	75	84	-12	-173	-11	436	152	100	200
合計									
売上高	21538	26051	15553	14075	14253	22684	25931	24000	22000
国内	20534	25175	14940	13506	13372	20504	23341	18500	17300
海外	1004	876	613	569	881	2180	2590	5500	4700
営業利益	1021	1854	-40	149	-310	3164	3531	1500	1600

トランプ関税の影響

米国向け製品はこれまでの規制もあって、現地化比率を高めている。コアの部材については日本から持っていっているもので、この部分には関税の影響が出てくる。

今期については、部材は現地では調達済なので影響は出ない。来期については、関税分について値上げ交渉をしていく方向にある。関税分については採算が下がる可能性はあるが、赤字になることはないので一定の収益は確保できよう。

懸念材料は、米国ビジネスにおいて、トランプ政権の政策が公共交通の見直しにまで及

本レポートは、独自の視点から書いており、基本的に会社側の立場に立つものではない。本レポートは、投資家の当該企業に対する理解促進をサポートすることを目的としており、投資の推奨、勧誘、助言を与えるものではない。内容については、担当アナリストが全責任を持つが、投資家の投資判断については一切関知しない。本レポートは上記作成者の見解を述べたもので、許可無く使用してはならない。

んでくるかどうかにある。各州レベルの公共バスへの影響が気になる。今のところ米国での AFC の受注環境は良好なので、一定の受注は継続的に取れていこう。

会社としては、AFC から TMS へのシフトを急いでいる。バスの運賃箱収受システム以外の交通に関わるシステム開発に一段と力を入れている。この分野は大手と競合する領域でもあるので、現場のニーズに則したニッチな分野で先行することを目指している。

今後の見方

来期は、内外とも売上高は減少しようが、案件の採算は改善してくるので、増益は確保できよう。バス・鉄道における既存機器システムの更新に加えて、新しい分野の需要も少しずつのってこよう。海外については、米国での AFC の受注がどこまで伸ばせるかにかかっている。米国のバス向け、鉄道向けが寄与してくるので、海外事業が一定の収益をキープすることができる。これが業績面でプラスとなろう。

5. 企業評価 新規受注案件の仕上がり注目

新製品サービスと海外採算に着目

当社はニッチ分野ながら重要な役割を果たし、独自のシェアを有している。その価値を価格反映させるプライシング戦略で一段と工夫が求められよう。内外でのインフレの進行下にあつて、製品・サービスの価格改定が図られている。このチャンスを活かして、妥当なプライシングの実施が前進しよう。

当社は、AFC（自動運賃収受システム）+TMS（運行管理システム）+EMS（エネルギーマネジメントシステム）を事業のコアとするが、当面の課題は、1) TMS を事業の柱に育てること、2) 3つの事業要素から新しい戦略システム商品を開発することにある。杉本社長は、この認識のもと、人材の強化と開発マーケティングの一体化に全力投入している。

MaaS の実現に向けた新しい価値の創造と海外ビジネスの黒字化が注目される。海外市場の開拓では、米国を攻めてきた。苦しい戦いが続いてきたが、ようやく納入実績を梃に新たな展開が期待できよう。

バスの高機能化で、当社のビジネスは広がりが出てくる。技術開発、量産化、海外でのプロジェクトマネジメントなど、仕事に見合った能力を人材、組織体制で強化し、収益性の向上に結びついていく必要がある。業績の安定性はかつてよりも高まってこよう。

海外売上比率の向上が期待できる。海外採算の向上が進めば業績は大きく向上しよう。今後の業績は海外にかかっているため、企業評価はBとする。（企業評価のレーティングについては表紙を参照）

株主優待は中長期の株主作り

2025年9月末の株主数は1.75万人、個人その他が約76%を占める。大株主にはレシップ社員持株会が持株比率5.74%で上位にいる。

昨年9月に株主を対象として本社工場見学会を実施し好評であった。運賃箱やプリント基板実装の製造ラインを見学した。今後も継続していく方針で、株主に価値創造の現場を体感してもらうことは意義深い。

2年前に株主優待制度を変更した。優待の対象を、①200株以上から500株以上、②保有期間を1年から3年へ、という条件にした。200株で2000円相当から、500株を3年間で2800円相当とする。継続的株主を重視し、株主を絞り込むという点で一定の効果が出た。

株主優待について、選択項目を増やしている。従来からの優待、①富有柿1箱、②明宝ハム詰合せ1箱、に加えて、③株主からの寄付金を岐阜県の団体へ寄付、という選択肢を入れた。③の寄付に関しては、SDGsの観点も踏まえて、物品以外の選択肢を用意した。

成長性を可視化して

会社側では、資本コストを7~8%と認識している。リスクフリーレート1.5%+ β 0.9×市場リスクプレミアム6%+サイズプレミアム1%という算定である。

資本コスト8%とすると、ROEで9%を確保するには、営業利益で15億円を安定的に確保したい。海外の黒字化を安定収益源に定着できるか。国内のバスシステムの買い替えサイクルに伴う需要変動をもう少し安定化できるか。新しい市場開拓でボラティリティを下げることが大きなテーマである。

現在、その方向に向かいつつある。当社のTMSはIT、通信システムを活用しており、この分野でのDXニーズに合致している。需要は一過性ではなく、ベースが広がっている。海外市場の開拓も成果を上げている。長期ビジョンが掲げている売上高300億円、営業利益率10%（営業利益30億円）に向けて、成長性を可視化することが重要であろう。

現在の株価は、PBRで0.69倍、ROE11.1%、PER6.2倍、配当利回り2.8%である。中期的な利益水準がどの程度まで向上し、安定するか。MaaS関連のプラットフォーム化と海外の収益向上が期待される。株価は割安である。今後の業績向上に注目したい。