

■ 株主インフォメーション

- 配当金はお早めにお受取りください。
郵便振替支払通知書による配当金のお受取り期間は、2007年1月5日（金）までとなっております。郵便振替支払通知書をお持ちになって、お近くの郵便局でお早めにお受取りください。
- お受取り期間を過ぎてしまった場合は？
お受取り期間を過ぎますと、郵便局でのお受取りができなくなります。郵便振替支払通知書の裏面にお受取り方法をご指定のうえ、住友信託銀行証券代行部までご郵送ください。
- 郵便振替支払通知書を紛失された場合は？
住友信託銀行証券代行部までご連絡ください。なお、未払いの確認と再発行の手続きのため、お支払いまで多少日数を必要としますので、あらかじめご了承ください。
- 口座振込みのご指定が安心・確実です。
郵便振替支払通知書による配当金のお受取りは忘れやすいものです。安心・確実な銀行預金または郵便貯金口座振込みによるお受取り方法をお勧めいたします。詳しくは住友信託銀行証券代行部までお問い合わせください。

- ホームページで
最新情報を即座に発信

www.ichinen.co.jp/



■ 株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会 毎年6月開催
- 基準日
定時株主総会 毎年3月31日
期末配当金 毎年3月31日
中間配当金 毎年9月30日
- 単元株式数 100株
- 株主名簿管理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
- (郵便物送付先) 〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
- (電話照会先) (住所変更用紙のご請求)
☎ 0120-175-417
(その他のご照会)
☎ 0120-176-417
- (ホームページ URL) <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>
- 同 取 次 所 住友信託銀行株式会社 全国各支店
- 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部
大阪証券取引所市場第一部
- 公 告 方 法 電子公告の方法により行います。
ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じた場合には、日本経済新聞に掲載して行います。
公告掲載URL
<<http://www.ichinen.co.jp/>>



株式会社 イチネン

〈東証・大証1部コード：9619〉
〒532-8567 大阪市淀川区西中島四丁目10番6号
TEL. 06-6309-1800 (代表)

ICHINEN
For comfortable **First** Life
人と社会に、こちよい安全・安心とやさしい環境を創る。

イチネンの「1=First」は、
新しい時代の先進(一番に・初めて)を拓く**First**であり、
いつも最高級のサービスや製品をお届けする**First**です。
人と社会に、こちよい安全・安心とやさしい環境を。
今までも。そして、これからも。

第45期 中間事業報告書

2006年4月1日から2006年9月30日まで

東証・大証1部 コード：9619

株式会社 イチネン

R100

PRINTED WITH
SOY INK

古紙/インク配合率100%再生紙を使用しています。地球環境に配慮した大豆インクを使用しています。

株主のみなさまへ

株主様におかれましては、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り、厚く御礼申し上げます。

さて上半期の業績は対前年同期比では上回っているものの、3ヵ年の中期経営計画からすると、やや苦戦いたしました。しかしながら下半期は好材料もあって業績伸長が予想され、年度目標は達成できそうです。おかげさまで業績は順調に推移しておりますが、当社を取り巻く環境は決して楽観視できるものではありません。イチネングループがマーケットとする自動車関連業界は、ガソリンからの燃料転換が進んでおり、近い将来、市場が大きく変動することが予想されます。

今期を初年度とする中期経営計画（2007年3月期～2009年3月期）は、そのような変化に備えるため、体質強化、新事業開発を含めた「連邦制経営」の強化が眼目となっております。計画1年目の今期は、グループ内および各事業間のシナジー効果を高めるため、間接業務を集約化するシェアードサービスを、今年の4月から導入いたしました。業務効率率30%以上アップが当面の目標です。また、ケミカル事業におきましては、効率化と事業強化を目的に、子会社のタイホー工業株式会社と株式会社コーザイの合併をおこない、株式会社タイホーコーザイとして10月1日にスタートいたしました。いずれも効果が表れるには若干の時間を要するため、来期の業績への寄与を期待しております。

当社グループは、急成長するような企業体ではありません。コツコツと地道に成長を積み重ねていくタイプです。株主様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長 黒田 倅稔

Top Interview

「循環型クルマ社会」の到来へ向け
さらなる「連邦制経営」の強化で
揺るぎない安定成長をめざします。

中期経営計画の骨子についてお聞かせください。

いま私たちの暮らしをはじめ社会、産業など、様々な側面で石油燃料からの転換が進んでおります。自動車メーカーならびにユーザーは、ガソリン車からハイブリッド車・燃料電池車へと移行する傾向を見せ、時代の流れは「循環型クルマ社会」へ向けて確実に歩みを進めています。このような市場の動向を、当社グループでは数年前より“2010年問題”として受け止め、

近い将来、起こりうる大きな変化に対し、どのように対応していくか、模索をしております。

中期経営計画は、この課題を克服し、さらなる成長へ向けての基礎固めと位置付けています。グループの体質改善・強化、新たな柱となり得る新規事業への取り組み、今後の事業発展に必要な次世代の組織構築と人材の育成等——これらの施策を推進することで、「連邦制経営」はより機能的にはたらいいていくと考えております。

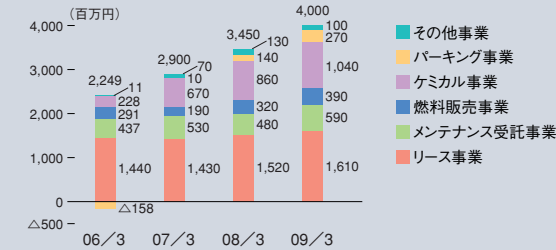
中期経営計画

2007/3～2009/3

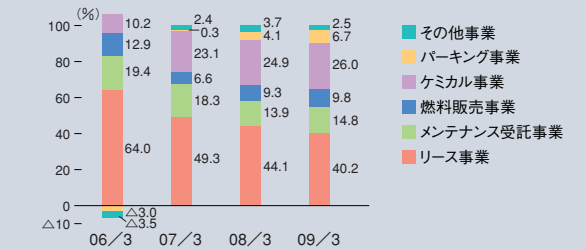
- 連邦制の経営を推進し企業価値の向上を目指す。
- シェアードサービスによるグループ業務の集約化により、コストダウンを実現し、グループの利益、競争力向上を図る。

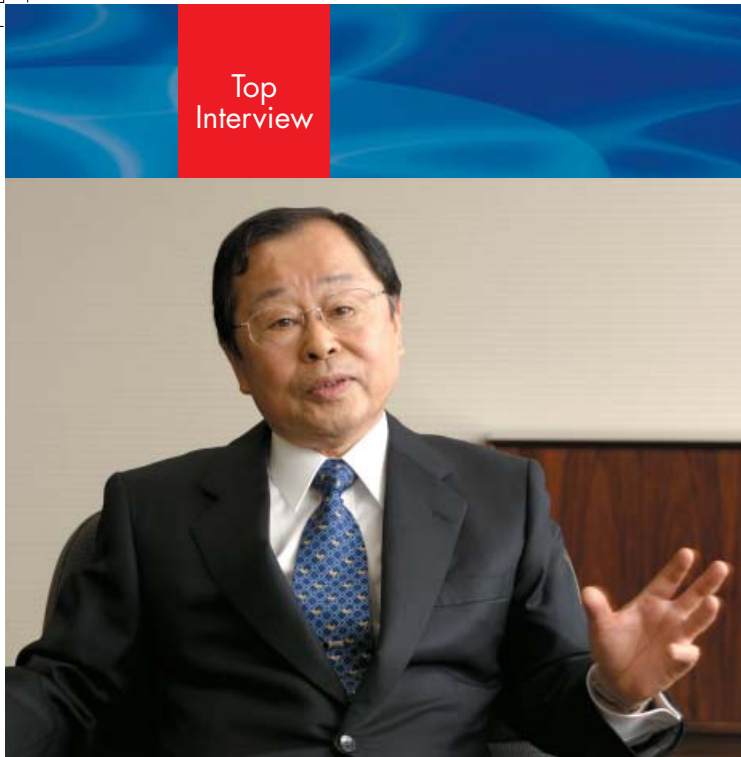
- 投資効率の向上を目指す。
不採算事業、不採算取引、資産等の投資効率の見直しを行い、3年間で50億円削減し、投資効率の高い事業へ再投資を図る。
- 財務面の目標数値（2009年3月期）
■ 純資産200億円 ■ 時価総額300億円 ■ 営業利益40億円
- 当社グループでは、次世代の経営組織の構築を目指しており、子会社を活用して経営者の育成につとめてまいります。

中期経営計画 セグメント別営業利益推移



中期経営計画 セグメント別営業利益シェア推移





Top Interview

イチネングループの経営の特徴である「連邦制経営」とは、どのような考え方なのでしょうか。

リース事業・自動車メンテナンス受託事業・燃料販売事業・ケミカル事業・パーキング事業の5つの事業を「連邦」に見立て、事業の偏重によるリスク回避と、多角化による個々の事業の専門性向上を踏まえて、グループ全体における業績の安定と成長をめざしています。各事業が連結営業利益の10%以上のシェア獲得を目標とし、また事業間で、連携できる部分は積極的に連携し、シナジー効果が上がる有機的な組織体の構築をはかっています。

連邦制経営が誕生した経緯をお聞かせください。

当社は燃料販売の企業として創業し、モータリゼーションの流れに沿って、1968年に自動車整備、69年にオー

トリースを事業として開始しました。オートリース事業は、スタート時から今日では当たり前となっている、メンテナンスサービスの付いた「メンテナンスリース」を実施し、業界では“メンテナンスリースのイチネン”と呼ばれるほど、高い評価を受けました。その後、メンテナンス機能を自動車メンテナンス受託事業として発展させ、続いて自動車関連市場を当社のメインフィールドと捉えて、2000年代に入ってからパーキング事業・ケミカル事業を開始し、今日に至っています。それぞれをセグメントとする連邦制経営を打ち出したのは、経営の安定化もさることながら、自動車関連市場を細分化し、ニッチの領域でシェアNo.1をはかっていこうと考えたからです。各事業が成長し、シナジー効果を上げていけば、点から面への展開となり、市場全体に対してイチネングループのポジションは確固たるものになります。

事業間の連携についてお願いします。

オートリース事業と自動車メンテナンス受託事業との連携がいい事例だと思います。両事業における強みは、全国約7,000社に及ぶメンテナンスサービスの全国ネットワークにあります。リース契約車の点検率は、70%くらいが業界の一般的とされていますが、イチネンは92~95%以上という実績を誇っており、オートリース事業の優位性を形づくっています。徹底した定期点検日のお知らせをおこない、整備不良による事故を未然に防ぐ予防整備が、お客様からの高い信頼と評価につながっているのです。

一方、自動車メンテナンス受託事業は、オートリース事業の契約車を核に他のリース会社へも拡大をはかっています。メンテナンスビジネスに加え、リース満了時の車両処分や残価保証業務の受託など、サポート機能にも力を入れており、メンテナンス契約台数14万台超と、業界の上位に位置するシェアを獲得しています。

経営の安定と企業の成長をもたらすイチネンの「連邦制経営」

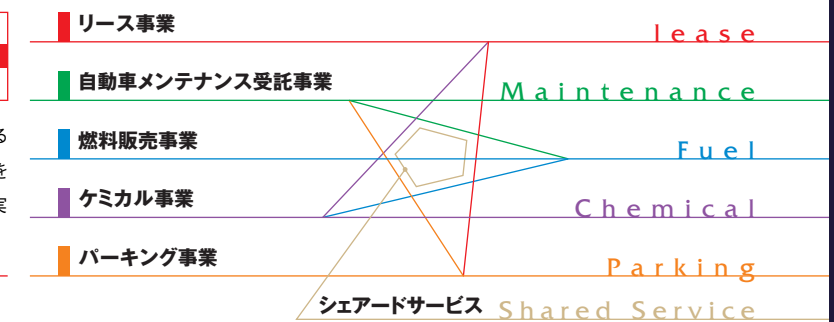
強力なシナジー効果を発揮する

Power of 5

イチネングループは、リース事業・自動車メンテナンス受託事業・燃料販売事業・ケミカル事業・パーキング事業の各事業の“連邦”に加え、2006年4月よりグループの間接業務を集約化するシェアードサービスを導入し、これまで以上に効率性かつ収益性を追求していく体制が整いました。

イチネンの「連邦制経営」とは

多角的・多面的に展開する事業間のシナジー効果を発揮するだけでなく、めまぐるしく移り変わるニーズに対して事業内容を有機的に変化させ、イチネングループの安定した経営と着実な成長を維持していくための経営コンセプトです。

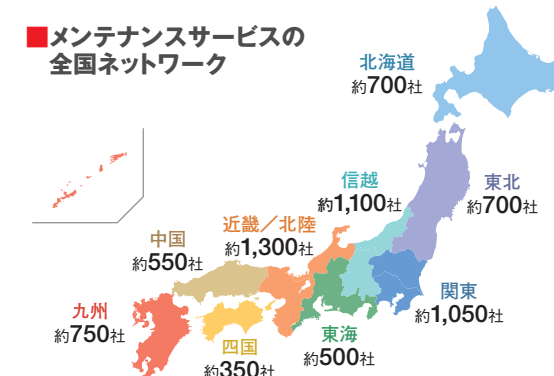


お客様の信頼を獲得する強みは業界トップクラスの点検率

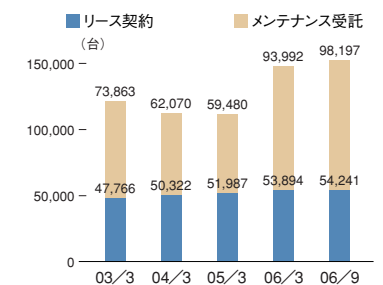
オートリース事業とメンテナンス受託事業のシナジー効果で着実な収益と成長を確保

リース車における点検率は、一般に70%程度だといわれています。イチネングループでは、オートリース事業と、全国約7,000社に及ぶメンテナンスサービスの全国ネットワークを有するメンテナンス受託事業が連携して、92~95%以上の点検率を誇っています。それは「安全・安心」を根幹とし、故障がおこらない車を提供する「予防整備」に力を入れているからです。当グループの姿勢と体制を評価し、大手リース会社との業務提携も進行しています。

メンテナンスサービスの全国ネットワーク



イチネングループのメンテナンス受託契約台数



Top Interview



新しい事業の柱として
2002年からスタートしたパーキング事業は、
どのような成長を遂げていますか。

パーキング事業は、業界の特徴として、設備・看板・照明等の初期投資やメンテナンス等のランニングコストは、運営会社が負担します。そのため多額の先行投資が必要で、通常赤字からのスタートとなってしまいます。当社も事業をスタートして以降、2005年3月期・2006年3月期の営業利益は、事業の拡大を優先したこともあり、マイナスを計上しておりましたが、今期からは黒字転換し、営業利益1,000万円を計画しています。パーキング事業は、中期経営計画の目標達成へ向け、当社グループの成長エンジンと位置付けています。

市場全体としては、道路交通法の改正による放置車両の民間委託が追い風になっているようですが、当社では売上げの3%程度の寄与と見ています。今期、大きく伸ばした要因は、数年間の実務を通して人材が育成できた点にあります。なかでも培われた提案力が大きいと思います。表通りに面した好立地でなくとも、集客をはかる企画や利益を上げるための運営に関する提案が、他社よりも優れていたと考えられます。

とくに来客用駐車場への取り組みに力を注いでおられるようですが、その理由をお聞かせください。

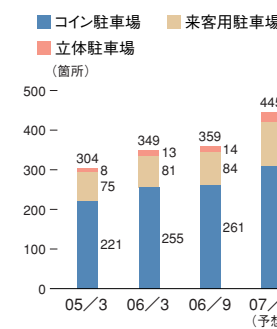
来客用駐車場は、施設の利用客を対象にしていることもあって、自主管理が多く駐車料金も無料といったケースが主流でした。当社はパーキング事業に取り組みだした早い時期から、開拓しやすいターゲットとして来客用駐車場をマークしていました。また、一般のコイン駐車場の運営契約期間は3年が通例ですが、来客用駐車場の場合は5~10年と長く、経営の安定面からいっても、メリットの大きいターゲットです。現在、運営の契約をしている来客用駐車場の中で当社が注目しているのは、病院の駐車場です。経営が厳しい状況下にある病院にとって、無料から有料化による新しい収益の確保、専門業者による運営で来院サービスの向上がはかれるなど、メリットは大きくなります。病院の来客用駐車場に関しては、独自のノウハウを確立し、パーキング事業における強みとして位置付け、さらなる拡大をはかっていきたいと考えております。

パーキング利用者の安全と安心を確保し所有者の収益を創造する独自のノウハウ

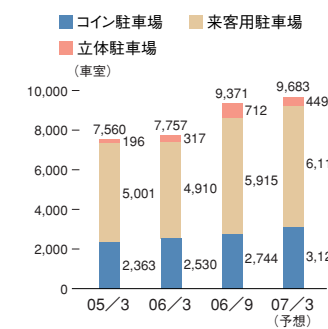
徹底したリサーチで最適な提案をおこなうパーキング事業

駐車場業界は、道路交通法の改正により追い風の環境下にあります。イチネングループのパーキング事業も、その勢いに乗り遅れることなく順調に契約管理駐車場を伸ばしています。当事業の他社を凌駕する強みは、用地に関する徹底したマーケティングリサーチです。とくに病院等の来客用駐車場については、利用する客層・年齢・性別・時間帯、駐車時間等を入念に調査し、用地の形状を加味して、安全・安心を機軸とした駐車レイアウトや管理・運営・収益性までもプレゼンテーションしています。これら独自のノウハウと提案力が大きな信頼を築き上げていると自負しております。

■ 駐車場箇所数の推移



■ 駐車場車室数の推移



■ パーキングバックアッププラン

市場を再生し創造するイチネンの取り組み

一括借上げプラン 遊休土地から駐車場へ
道路交法改正が追い風となるプラン。土地オーナーは運営実務ナンで毎月定額の賃料確保。

来客用駐車場有効活用プラン 無料から有料へ
長時間駐車・不正駐車防止による利用率向上と無料駐車場の有料化を推進。

立体駐車場有効活用プラン 不稼働から稼働へ
改善提案による運営管理で不稼働駐車場の活性化プラン。

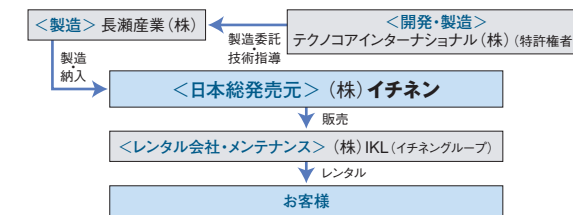
新製品 トビックス

省エネ 超急速充電器

フォークリフトを使う物流の現場に
経費節減・環境配慮で大きく寄与!

国内で約40万台のフォークリフトが使用されていますが、作業環境にやさしい電気式が約40%と、排気ガスをともなうエンジン式がまだまだ主流です。電気式の採用が遅れている要因は、4~5年サイクルのバッテリー交換と破棄、そして長時間充電にともなう作業効率の低下と予備車両・バッテリーの負担にありました。イチネングループがレンタルを開始した「省エネ・超急速充電器」は、従来の充電所要時間を約4分の1に、加えてトランス方式とIC&Cスイッチング方式により電力ロスを軽減し、従来の急速充電器のようにバッテリー寿命を低減させる心配がありません。フォークリフトを使用する物流の現場で、大いに需要が見込まれます。

■ レンタルまでの流れ



子会社同士の合併を実施されましたが、狙いはどこにあるのですか。

合併する両子会社は、ともにケミカル事業を展開する企業で、タイホー工業株式会社は工業薬品を、株式会社コーザイは自動車関連製品を、それぞれメインにしています。10月1日スタートの新会社は株式会社タイホーコーザイです。

今回の合併は、両社が持つ優位性をさらに高め、一方で研究所や生産工場の統合による効率化と人的交流による技術の高度化をはかることが目的です。さらに、新しいニーズの開拓という期待も抱いています。当社グループのコア事業であるリース・自動車メンテナンス受託・燃料販売は、どちらかといえば市場対応型です。それに対しケミカル事業は、メーカー機能という市場創造型の特性も持ち合わせています。新しく開発する製品が、これまで埋もれていたニーズを顕在化させる期待があります。

また、合併による組織強化によって、中国をはじめとするアジア諸国を中心に、海外進出のプランも現実味を帯びてきました。もともとタイホー工業株式会社が製造していた燃料添加剤は国内シェア70%の実績がある製品で、原油高を背景に、石炭への燃料転換を進めているアジア諸国は、魅力あるターゲットです。特別に良質なものは別として、一般的に石炭は石油に比べて燃焼効率が悪いいため、それを高め、なおかつ排煙・



排ガスを抑制するには、燃料添加剤が必要となります。当社グループでは現在、このビジネスチャンスを見逃さず、確実に事業化していく戦略を練っているところです。

下半期は、合併のメリットを高めるために今年の3月からプロジェクトチームを組み検討してきた様々な施策を実行してまいります。売上・利益等の数字的な面で合併効果が表れてくるのは来期以降ということになるでしょう。

各事業における今後の展望をお聞かせください。

リース・自動車メンテナンス受託・燃料販売のコア事業に関しては、2010年代に本格化するであろう「循環型クルマ社会」の影響が懸念されますが、現時点ではまだまだ成長の余地を残しており、シェアアップをはかることで時代の変化へ対応する事業転換への力を蓄えたいと思います。中でもオートリース事業については、シェア獲得へ向けて積極的な拡大路線を展開していく予定です。それに伴い自ずとメンテナンスや燃料給油カードとのシナジー効果も期待されます。

また、パーキング事業は、黒字となる今期が実質的な意味での出発点であり、先ほど申し上げた病院の来客駐車場における独自のノウハウ確立が、さらなる業績アップへのトリガーになるでしょう。

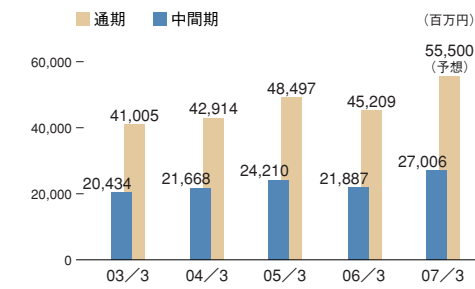
最後に成長に欠かせない人材育成の取り組みについてお願いします。

人材育成については、中期経営計画にも掲げているように、次世代の経営組織の構築を目的に、早い時期から幹部候補生を子会社の社長・役員に任命し、実体験の中から経営のあり方を学ばせています。企業は目の前にあるビジネスに邁進する一方で、将来の布石を一つひとつ打っていかねばなりません。

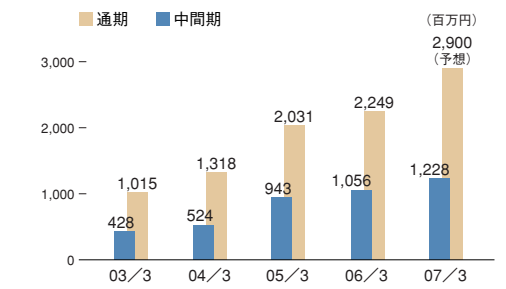
現在、イチネングループにとっての重要課題は「循環型クルマ社会」への対応です。いま新しい時代に応える新事業を開発するため、有能な人材を投入して専門研究チームを編成し、取り組んでいます。その中で生まれてきた事業を、連邦制経営の新たな柱として組み込み、6事業、7事業の連邦制を築いていきたいと考えております。株主様におかれましては、これまで同様、あたたかいご支援を賜りますよう、今後ともよろしくお願い申し上げます。

中間連結財務ハイライト

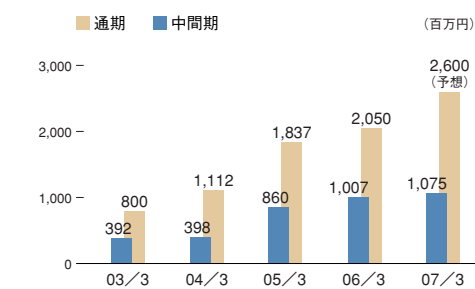
売上高



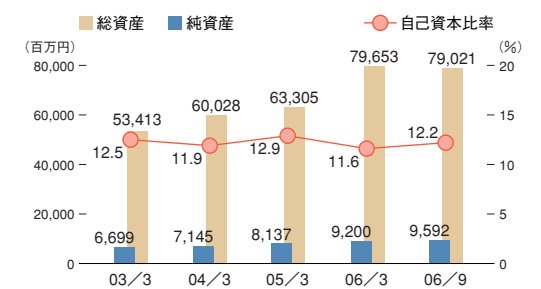
営業利益



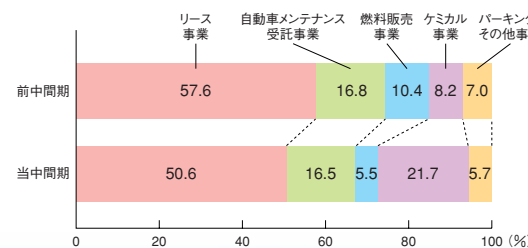
経常利益



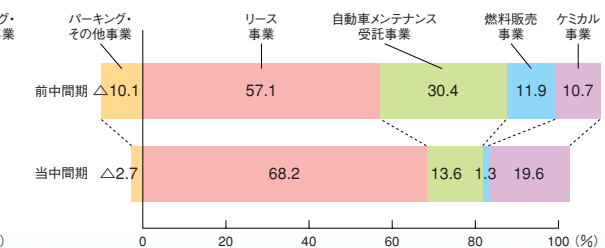
総資産／純資産／自己資本比率



セグメント別売上高



セグメント別営業利益



セグメント別概況

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、企業収益の改善に伴い、雇用状況の改善や設備投資の増加が進み、景気は緩やかな回復基調で推移しました。しかしながら、原油価格の高騰やゼロ金利解除に伴う金利の上昇懸念など、先行き不透明感が継続しております。

このような経済環境のもと、当社グループは、「リース事業」「自動車メンテナンス受託事業」「燃料販売事業」「ケミカル事業」「パーキング事業」の5つの事業を柱に事業の安定性を保ちつつ、利益の拡大を進めることを目的とする連邦制の経営を引き続き実践しております。

これらの結果、当中間連結会計期間の連結売上高は、270億6百万円（対前年同期比23.4%増）、営業利益は12億28百万円（対前年同期比16.3%増）、経常利益は10億75百万円（対前年同期比6.8%増）、中間純利益は4億93百万円（対前年同期比7.9%増）となりました。

なお、タイホー工業(株)は前連結会計年度末のみなし取得となっており、同社の損益は当中間連結会計期間から業績に含まれております。

リース事業

リース事業につきましては、当社グループが強みとするメンテナンスリースを中心に投資効率を重視した契約の増加に努めてまいりました。特に新規顧客の開拓は、中・小口の顧客にターゲットを絞った営業展開を進めるとともに、既存取引における採算性の改善にも注力してまいりました。

これらにより、リース契約高は118億76百万円（対前年同期比8.6%減）、当中間連結会計期間末リース未経過契約残高

は533億33百万円（対前連結会計年度末比0.5%減）となりました。

損益面では、車両の入替促進が思うように進まず、依然として高い再リース率が続いており、メンテナンスコストの増加など厳しい状況が続いております。一方でリース契約終了後の車両処分が期間を通じて好調に推移いたしました。

以上の結果、売上高につきましては、136億68百万円（対前年同期比8.4%増）、営業利益は8億37百万円（対前年同期比39.0%増）となりました。

自動車メンテナンス受託事業

自動車メンテナンス受託事業につきましては、メンテナンスサービスの品質向上と業務プロセスの改革を日々図りながら、全国均一のメンテナンスサービスを展開しております。また、業界でも最高水準の点検率の高さを維持しつつ、環境に配慮した「安全」「安心」のサービスの実現に努めてまいりました。その結果、新規契約の獲得は順調に推移し、メンテナンス管理台数におきましても堅調に推移しております。

しかし、当中間連結会計期間は、石油商品であるタイヤやエンジンオイルの仕入価格の高騰に加え、大口契約先に対する原価見積もりで見込み違いがあり、北海道・東北地区を中心にメンテナンスコストが大幅に膨らむ結果となりました。

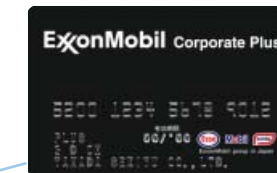
以上の結果、メンテナンス受託契約高は31億7百万円（対前年同期比30.9%増）、当中間連結会計期間末メンテナンス未経過契約残高は73億76百万円（対前連結会計年度末比12.4%増）となりました。また、売上高につきましては、44億67百万円（対前年同期比21.7%増）、営業利益は1億67百

万円（対前年同期比47.9%減）となりました。

燃料販売事業

燃料販売事業につきましては、原油価格の高騰が続く中、石油元売りからの仕入価格も頻繁に値上げとなる状況が続きました。このような状況下、主力である自動車用燃料給油カードでは、仕入価格の上昇分を販売価格への転嫁は半月程度の遅れが生ずることから、採算面において大変厳しい状況となりました。

以上の結果、売上高につきましては、14億89百万円（対前年同期比34.6%減）、営業利益は16百万円（対前年同期比87.0%減）となりました。



- エクソンモービル・コーポレート・プラスカード
- 入会金・年会費無料
- 全国のエッソ、モービル、ゼネラルのプラスカード加盟店でご利用可能
- 全国統一価格で対応
- 支払窓口の一元化
- 給油実績データ提供で経費分析も可能

ケミカル事業

ケミカル事業につきましては、2006年2月に子会社化したタイホー工業(株)の損益が、当期より業績に含まれております。これにより、従来の自動車・機械・設備用ケミカル製品に加

え化学薬品関連事業が加わっております。このような状況下、原油価格高騰の影響により原材料価格が上昇し製造コストの増加要因となりましたが、製品価格への転嫁や製造・物流コストの低減等の改善努力により、収益は堅調に推移いたしました。



以上の結果、売上高につきましては、58億73百万円（対前年同期比226.8%増）、営業利益は2億40百万円（対前年同期比113.5%増）となりました。

その他事業

その他事業のうち、中核となるパーキング事業につきましては、積極的に新規物件の獲得に努めております。既存物件では、定期的に物件個々の近隣調査を行いながら、採算面や稼働状況について改善を進めてまいりました。

以上の結果、売上高につきましては、17億85百万円（対前年同期比0.3%減）、営業損失は10百万円（前年同期は1億5百万円の営業損失）となりました。



連結財務諸表(要約)

中間連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前中間期 2005年9月30日	当中間期 2006年9月30日	前期 2006年3月31日
資産の部			
流動資産	11,808	17,325	17,912
現金及び預金	1,835	3,592	5,063
受取手形及び売掛金	4,118	6,541	6,679
リース・メンテナンス等未収入金	2,376	2,514	2,267
その他	3,477	4,676	3,902
固定資産	52,299	61,676	61,732
有形固定資産	44,277	48,368	48,731
リース資産	37,748	39,722	39,868
建物及び構築物	1,412	2,390	2,436
土地	3,602	4,666	4,854
その他	1,513	1,589	1,571
無形固定資産	2,327	6,889	6,956
のれん(前期(前中間)は連結調整勘定及び営業権)	1,928	6,143	6,307
その他	399	745	649
投資その他の資産	5,694	6,418	6,044
投資有価証券	1,698	2,035	1,880
長期前払費用	1,181	1,346	1,295
その他	2,814	3,036	2,869
繰延資産	12	19	8
資産合計	64,120	79,021	79,653

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

科目	前中間期 2005年9月30日	当中間期 2006年9月30日	前期 2006年3月31日
負債、純資産の部			
流動負債	27,098	36,270	39,276
支払手形及び買掛金	6,689	8,139	8,480
短期借入金	13,721	18,198	22,029
コマーシャル・ペーパー	—	2,500	—
1年以内償還予定の社債	2,020	2,120	3,640
リース・メンテナンス等前受金	3,218	3,427	3,230
その他	1,449	1,884	1,896
固定負債	28,373	32,896	31,012
社債	5,030	5,660	4,900
長期借入金	22,695	25,727	24,601
その他	647	1,508	1,510
負債合計	55,472	69,166	70,288
株主資本			
資本金	1,981	2,104	2,023
資本剰余金	3,007	3,129	3,049
利益剰余金	3,683	4,515	4,190
自己株式	△156	△157	△157
評価・換算差額等			
その他有価証券評価差額金	132	41	94
新株予約権	—	2	—
少数株主持分	—	218	163
純資産合計(前期(前中間)は資本合計)	64,120	79,021	79,653
負債純資産合計	60,890	64,120	63,305

中間連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	前中間期 2005年4月1日から 2005年9月30日まで	当中間期 2006年4月1日から 2006年9月30日まで	前期 2005年4月1日から 2006年3月31日まで
売上高	21,887	27,006	45,209
売上原価	17,548	20,817	36,503
売上総利益	4,338	6,189	8,705
販売費及び一般管理費	3,281	4,960	6,455
営業利益	1,056	1,228	2,249
営業外収益	98	104	157
営業外費用	147	257	355
経常利益	1,007	1,075	2,050
特別利益	96	59	345
特別損失	206	165	285
税金等調整前中間(当期)純利益	897	969	2,110
法人税、住民税及び事業税	232	303	458
法人税等調整額	207	110	539
少数株主利益	—	62	—
中間(当期)純利益	457	493	1,113

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	前中間期 2005年4月1日から 2005年9月30日まで	当中間期 2006年4月1日から 2006年9月30日まで	前期 2005年4月1日から 2006年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,136	△43	△891
税金等調整前中間(当期)純利益	897	969	2,110
減価償却費	6,930	7,788	14,339
売上債権の増減額(増加:△)	△748	138	△436
リース資産の純増加額	△7,903	△7,363	△15,179
仕入債務の増減額(減少:△)	156	△340	△104
法人税等の支払額	△192	△362	△323
その他	△1,276	△873	△1,298
投資活動によるキャッシュ・フロー	△175	△424	△4,518
有形・無形固定資産の取得による支出	△354	△566	△659
投資有価証券の取得による支出	△179	△267	△1,071
新規連結子会社の株式取得による支出	—	—	△4,271
その他	358	409	1,483
財務活動によるキャッシュ・フロー	44	△945	6,320
社債・借入金の増減額(減少:△)	△6	△979	6,335
配当金の支払額	△102	△126	△248
その他	153	160	233
現金及び現金同等物の増減額	△2,268	△1,413	909
現金及び現金同等物の期首残高	4,056	4,965	4,056
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	1,787	3,552	4,965

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結財務諸表(要約)

中間連結株主資本等変動計算書 (2006年4月1日から2006年9月30日まで) (単位:百万円)

	株主資本				株主資本合計	評価・換算差額等		新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式		その他の有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計			
2006年3月31日 残高	2,023	3,049	4,190	△157	9,105	94	94	—	163	9,364
中間連結会計期間中の変動額										
新株の発行	80	80			160					160
剰余金の配当			△126		△126					△126
利益処分による役員賞与			△40		△40					△40
中間純利益			493		493					493
自己株式の取得				△0	△0					△0
株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額(純額)					—	△53	△53	2	54	3
中間連結会計期間中の変動額合計	80	80	325	△0	486	△53	△53	2	54	489
2006年9月30日 残高	2,104	3,129	4,515	△157	9,592	41	41	2	218	9,854

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

会社概要

(2006年9月30日現在)

商号 株式会社イチネン (ICHINEN.CO.,LTD.)
 U R L http://www.ichinen.co.jp/
 本店所在地 大阪市淀川区西中島四丁目10番6号
 創業 1930年(昭和5年)6月1日
 会社設立 1963年(昭和38年)5月7日
 資本金 2,104,205,586円
 従業員数 連結652名(当社246名)

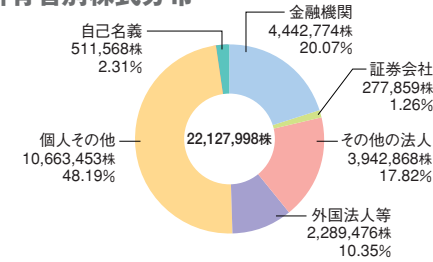
株式の状況

(2006年9月30日現在)

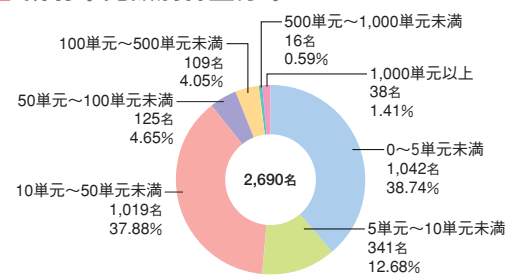
株式の総数

発行可能株式総数 60,000,000株
 発行済株式の総数 22,127,998株
 株主数 2,690名

所有者別株式分布



所有単元数別株主分布



取締役及び監査役 (2006年9月30日現在)

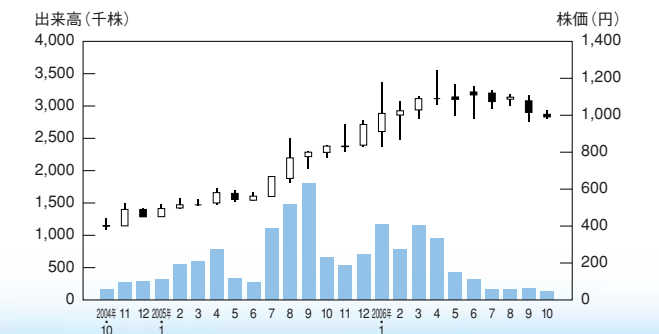
代表取締役会長	黒田 恭 年	取締役常務執行役員	三 村 一 雄
代表取締役社長	黒田 倅 稔	取 締 役	浅 井 和 良
取締役副社長	黒田 雅 史	常 勤 監 査 役	岸 本 謙 次
取締役副社長	黒田 勝 彦	常 勤 監 査 役	戸 田 隆 啓
専務取締役	影 山 忠 広	監 査 役	高 田 圭 三
取締役常務執行役員	岡 野 智 嗣	監 査 役	岸 野 信 雄
取締役常務執行役員	灰 本 栄 三		

大株主

株 主 名	当社への出資状況	
	持株数	出資比率
第一燃料株式会社	2,360千株	10.66%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,472	6.66
ビービーエフフォーティティジャパンズモルカンパニーファンド	882	3.99
住友信託銀行株式会社	820	3.71
黒 田 雅 史	726	3.28
黒 田 和 伸	653	2.95
黒 田 勝 彦	588	2.66
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	569	2.57
バンクオブニューヨークシーエムクワイアントアカウンツイーアイエスジー	544	2.46
ノザムトラスト・サービス信託銀行株式会社(信託口)	483	2.18

1. 当社は自己株式を511,568株所有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
 2. 2006年4月17日付で提出されました大量保有報告書により、フィデリティ投資株式会社が2006年3月31日現在で1,892,000株(出資比率8.55%)を保有している旨の報告を受領しておりますが、当社としては、中間期末における所有株式数の把握ができていないので、上記大株主の状況には含めておりません。

株価及び出来高の推移



株主優待情報

割当基準日/3月末日における持株数に対して下記の内容のおこめ券を進呈いたします。

枚 数	内 容	
100株以上 500株未満	全国共通おこめ券	2kg
500株以上 2,000株未満	全国共通おこめ券	5kg
2,000株以上	全国共通おこめ券	10kg

