

## 9619 イチネンホールディングス

黒田 雅史 (クロダ マサシ)

株式会社イチネンホールディングス代表取締役社長

### 連邦制経営を強化し、より高い収益性と成長性を確保

#### ◆2010年3月期連結決算の概要

当社は、2010年6月に創業80周年を迎えた。この期をさらなる成長期へのスタートと位置付け、企業価値の向上を目指していきたい。

2010年代を迎え、環境保全に関する意識の高まりや原油価格の高騰により、電気自動車やハイブリッド車のシェア拡大といった当グループのビジネスに密接に関係する大きな変化が顕著になっている。車が変化しても必要とされる新たな事業の育成に注力し、引き続き連邦制経営を推進して経営の安定性と収益拡大を図っていく。

2010年3月期の連結業績は、売上高は471億35百万円で減収となった。営業利益は29億43百万円、経常利益は25億23百万円、当期純利益は16億64百万円となった。景気低迷の中、徹底したローコスト経営と採算の改善に取り組んだ結果、営業利益は過去最高益を達成し、当期純利益も特別損失の減少により大幅な増益となった。

連結貸借対照表については、現預金を取り崩して借入金を返済したことにより、総資産は62億28百万円減少して732億円となった。自己資本は公募増資と内部留保により150億円となり、自己資本比率は20.5%となった。

連結キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは税金等調整前当期純利益の計上24億90百万円、リース投資資産純減額26億48百万円等により50億61百万円となった。投資活動によるキャッシュフローは、駐車場設備に関する投資並びに他社からのパーキング事業買収等により、マイナス9億61百万円となった。財務活動によるキャッシュフローは、公募および第三者割当増資による株式発行の収入が発生した一方で、借入金の返済による支出が借入による収入を上回ったこと等により、マイナス91億3百万円となった。これらの結果、現金および現金同等物の期末残高は、前期末比50億2百万円減少し19億13百万円となっている。

セグメント別の状況については、自動車リース事業の売上高は236億92百万円(前期比21億61百万円減)、営業利益は12億92百万円(同3億18百万円減)となった。減収となった要因は、顧客の節約志向を受けてリース契約車両の小型化や再リース率が高まったことでリース契約率が低下したことによる。また、円高やロシアの中古車輸入規制を受けて輸出向け需要が減少したことなどからリース契約満了時の車両処分の販売価格が低迷したことも要因となっている。

自動車メンテナンス受託事業の売上高は、競合他社との競争激化の影響で75億44百万円(前期比2億89百万円減)に減少したが、不採算契約の改善により粗利益率が向上し、営業利益は6億47百万円(同1億95百万円増)の増益となった。

燃料販売事業の売上高は20億49百万円(前期比12億61百万円減)となった。主力である自動車用燃料給油カードでは、付加価値の高いサービスによって他社との差別化を図り新規顧客獲得に注力した結果、同カードによる販売数量は前期比1.9%増加した。しかし、仕入れ価格が上昇したことから採算は悪化し、産業用燃料の販売単価・数量はともに減少した。この結果、営業利益は1億52百万円(同58百万円減)となった。

ケミカル事業については、世界的な景気後退の影響を受けて需要が低調に推移した結果、売上高は109億8

百万円(前期比 4 億 64 百万円減)、営業利益は 5 億 80 百万円(同 1 億 11 百万円増)となった。工業薬品関連では、特に主要顧客である紙パルプ、鉄鋼関係において燃料転換や大幅な生産調整が行われた影響から、燃料添加剤の販売数量は減少した。一方で、新開発された大型船舶用の船舶用燃料添加剤が評価され、順調な伸びを示している。化学品関連では自動車整備工場向けや機械工具商向けの販売数量は減少したが、防水型携帯電話部品の表面処理技術において国内主要メーカーからの新規受注を獲得し、大幅な増益となっている。

パーキング事業の売上高は 28 億 70 百万円(前期比 4 億 88 百万円増)で増収となった。中長期的に安定した収益基盤を築いており、駐車場管理件数は 571 件(同 138 件増)、管理台数は 1 万 4,187 台(同 2,601 台増)となった。また、既存駐車場の収益改善やコスト低減に努めたことに加え、パーキング分野の営業権の償却が当期末で終了したこともあり、営業利益は 1 億 41 百万円(同 1 億 36 百万円増)の大幅な増益となった。

2010 年 3 月期の配当金は、1 株 5 円の記念配当を加えた合計 21 円で、配当性向は 30.3%となっている。

### ◆2011 年 3 月期の計画について

経営政策としては連邦制経営を継続し、各事業で連結営業利益の 10%以上を稼ぐことを目標としている。また、ローコスト経営を推進して財務体質の強化を図り、2013 年 3 月期には営業利益 40 億円、自己資本 200 億円、自己資本比率 25%を達成すべく邁進する。

2011 年 3 月期は連結売上高 480 億円、営業利益 30 億 50 百万円、経常利益 25 億 70 百万円、当期純利益 16 億 70 百万円で増収増益を計画している。営業利益は過去最高益の更新、経常利益は過去最高益を目指す。

セグメント別の営業利益については、リース事業では、特に福祉車両分野の新規顧客獲得に注力する一方で、コスト削減や積極的な M&A を推進する。再リースにおける粗利益率の向上に努め、前期比 26 百万円増の増益を計画している。

メンテナンス受託事業では、大口顧客の解約によりリース満了車処分台数が減少することから、前期比 2 億 8 百万円減の予想としている。

燃料販売事業では、引続き自動車用燃料給油カードに経営資源を投下して新規顧客・販売数量の拡大を図る。また、仕入価格に連動した販売価格の改定を機動的に行うことで単位粗利益を改善し、営業利益は前期比 1 億 32 百万円増を目指す。

ケミカル事業では景気低迷の影響が続くと見込まれるが、燃料添加剤以外の分野への営業展開や船舶用添加剤の拡販を強化し、化学品関連では防水型携帯電話部品関連の受注が好調であることから、営業利益は前期比 58 百万円増を計画している。

パーキング事業では駐車場数の拡大と不採算駐車場の効率化を進めて収益向上に努め、営業利益は前期比 1 億 8 百万円増を目指す。2013 年 3 月期の管理台数 1 万 6,000 台突破を目標に積極的に M&A も活用し、早期に連結営業利益の 10%以上を担う事業の柱に育成していきたい。

1 株当たり配当金は普通配当 18 円を予定しているが、これにより配当性向は 27.1%となる見込みである。なるべく早い時期に配当性向 30%を達成したいと考えている。

### ◆成長戦略

当社グループは「安全」、「安心」、「環境」をキーワードに経営戦略・事業戦略を展開しているが、グループの成長性を維持する観点から、M&A も視野に入れて新規事業の開拓を積極的に進めていく。

ケミカル事業では、燃料添加剤で 50 年の歴史をもつ子会社タイホーコーザイ(株)が大手海運会社との共同研究によって開発した船舶用燃料添加剤の拡販に注力する。この燃料添加剤はコンテナ船などの大型船において不完全燃焼を抑えるほか、エンジンのメンテナンス回数の削減、温室効果ガスなどの排出抑制、最大 1.46%の燃費改善効果が実証されている。海外では韓国、台湾の企業をターゲットに拡販を図り、2013 年 3 月期には全体で 7

億円の売上を見込んでいる。

コンシューマ向け商品として、眼鏡の曇り止め「メガネクリンビュー」を 28 年ぶりに刷新し、全国の薬局・コンビニなどで販売を再開した。再販に当たって新設した商品企画室では、マーケティング、商品コンセプト、デザインを含め、営業部門と連携しながら、スピーディな商品化を実現している。

海外市場については、燃料添加剤、石炭添加剤、船舶用燃料添加剤を中国や ASEAN 地域に積極的に展開し収益の向上に努めていく。特に石炭添加剤事業で大きな市場が見込まれる中国では、上海事務所が開設 3 年目を迎え、進展を見せている。2010 年 3 月に JCOAL の中国リノベーション事業「中国石炭火力発電所効率診断事業」に参画し特定診断を実施した結果から、当社の分析解析技術と石炭添加剤による品質改善方法について国内外での実績が注目されている。また、中国沿岸部での石炭や石油コークスの保管時の埃問題に対しても、現地商社と協力して当社の防塵剤の販売を進展させている。

そのほか、タイ国発電公社エガットとの実証試験が進行中で、ASEAN 地域でも石炭燃料添加剤等の需要は増加しており、効果的なビジネスを展開していきたいと考えている。

新事業としては、子会社イチネン BP プラネット(株)による車体修理管理サービスを展開中である。このサービスでは車体修理金額を明確化し、修理時に安易な部品交換をせずに再生品などを有効活用することで、顧客の費用負担や新品生産で発生する二酸化炭素削減にもつながる。

車体修理管理サービスは職域・一般消費者向けにサービスを開始しているが、法人契約が好調で契約台数はすでに 7 万台を超えている。2012 年 3 月期に契約台数 10 万台突破を目指しており、当グループのコア事業の一つとして育てていきたいと考えている。

(平成 22 年 6 月 2 日・東京)