

2011年7月7日(木)開催  
主催:(社)日本証券アナリスト協会

# 個人投資家様向け 会社説明会資料



株式会社 **イチネンホールディングス**

2011年3月11日に発生しました「東北地方太平洋沖地震」  
により被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。  
被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

株式会社イチネンホールディングス

代表取締役社長 **黒田 雅史**

## 株式会社イチネンホールディングス

### 株式会社イチネン

- ◆ リース事業
- ◆ 自動車メンテナンス受託事業
- ◆ 燃料販売事業

野村オートリース株式会社

アルファオートリース株式会社

### 株式会社イチネンパーキング

- ◆ パーキング事業

### 株式会社タイホーコーザイ

- ◆ ケミカル事業

### イチネンBPプラネット株式会社

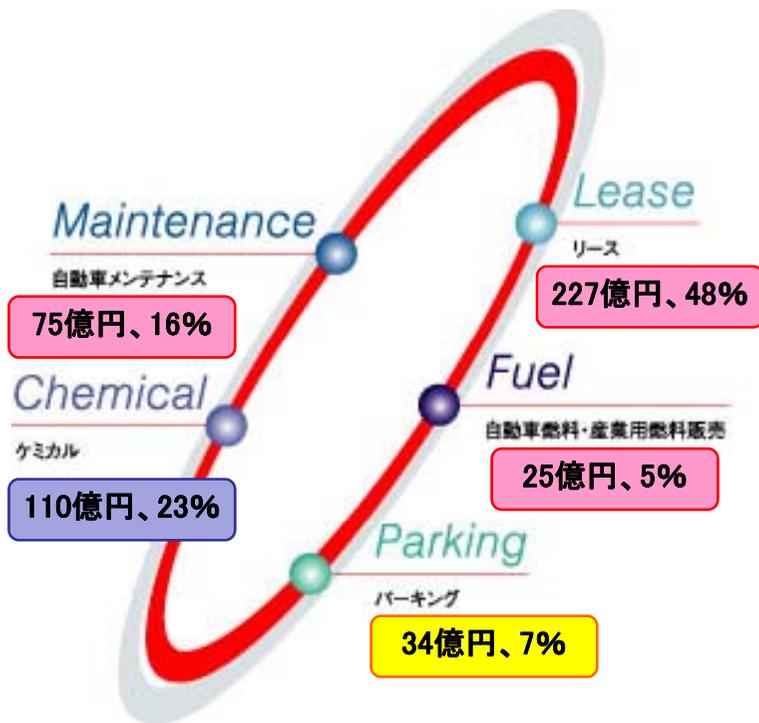
- ◆ 自動車メンテナンス受託事業

### 株式会社イチネンカーシェアリング

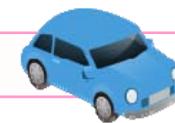
- ◆ カーシェアリング事業

### 株式会社セレクト

## <2011年3月期連結売上高・構成比>



## リース事業



イチネンのリース事業は、整備工場を経営する中で創り上げました。だからこそ高品質なメンテナンスに自信があります。

◎自動車に関わる負担を大幅に削減します。

- 車両管理業務の軽減
- 資金の有効活用
- 車両経費の削減

## ケミカル事業



産業工業製品並びに民生用化学製品の分野に独自の技術力、開発力を投じオリジナル製品／OEM製品を開発しています。

- 工業用薬品類(燃料添加剤、産業用溶剤、高性能潤滑剤)
- 化学品類(カーケア用品、自動車工業用品、ゴム・プラスチックの表面加工、各種クリーナー)

## 自動車メンテナンス受託事業



メンテナンスを中心とした車両管理のアウトソーシング。法人・リース会社様への自動車メンテナンス受託事業を行っています。

◎業界一を誇る点検実施率で全国どこでも高品質な『安全』と『安心』をお届けします。

- 約7,000社のサービスネット
- 点検情報の集中管理
- 巡回サービス
- 車体修理管理サービス

## 燃料販売事業



創業80年。石油の老舗ならではのノウハウと燃料給油カードで企業の燃料コストと経理事務の大幅な削減を実現しています。

- ガソリン(自動車用燃料)
- 軽油(自家発電用燃料・自動車用燃料)
- 重油
- 灯油
- 潤滑油

## パーキング事業



現在拡大中の駐車場市場。独自の管理システムで既存駐車場や遊休土地に安定収益を提供するパーキングを展開していきます。

- 既存駐車場の運営管理
- 立体駐車場の運営管理
- 土地の一括借り上げによるコインパーキング運営管理

## カーシェアリング事業

New



2011年1月より、同事業へ参入。

自動車の短距離・短時間の利用を促進することでカーライフの最適化、コスト削減、環境への貢献をお手伝いします。

- カーシェアリング業務

## 経営理念

当社は、最高の品質とサービスで、より多くの顧客に満足を与え、  
 適正な利潤を確保することにより、株主及び従業員に報い、且つ  
 社会に奉仕することを経営の基本理念とする。

## 会社概要

商号	株式会社イチネンホールディングス(ICHINEN HOLDINGS CO.,LTD)
設立年月日	1963年(昭和38年)5月7日
本社	大阪市淀川区西中島四丁目10番6号
代表者	代表取締役社長 黒田 雅史(くろだ まさし)
上場	東証・大証1部(9619)
資本金	2,529百万円(2011年3月31日現在)
売上高	47,258百万円(2011年3月期連結実績)
従業員数	連結591名(2011年3月31日現在)

# 経営施策

経営の安定性を図り、かつ、経営の効率性を高め、収益性の高い企業グループへ飛躍する。

- グループ一体経営を継続する
- 業務効率の向上、コストダウンを図る
- 財務体質を強化する
- 財務面の中期数値目標

自己資本200億円超・営業利益40億円超・自己資本比率25%超

# 経営・事業戦略

イチネングループは「安全・安心」そして「環境」の面から、企業に、社会に、未来に貢献していきます。

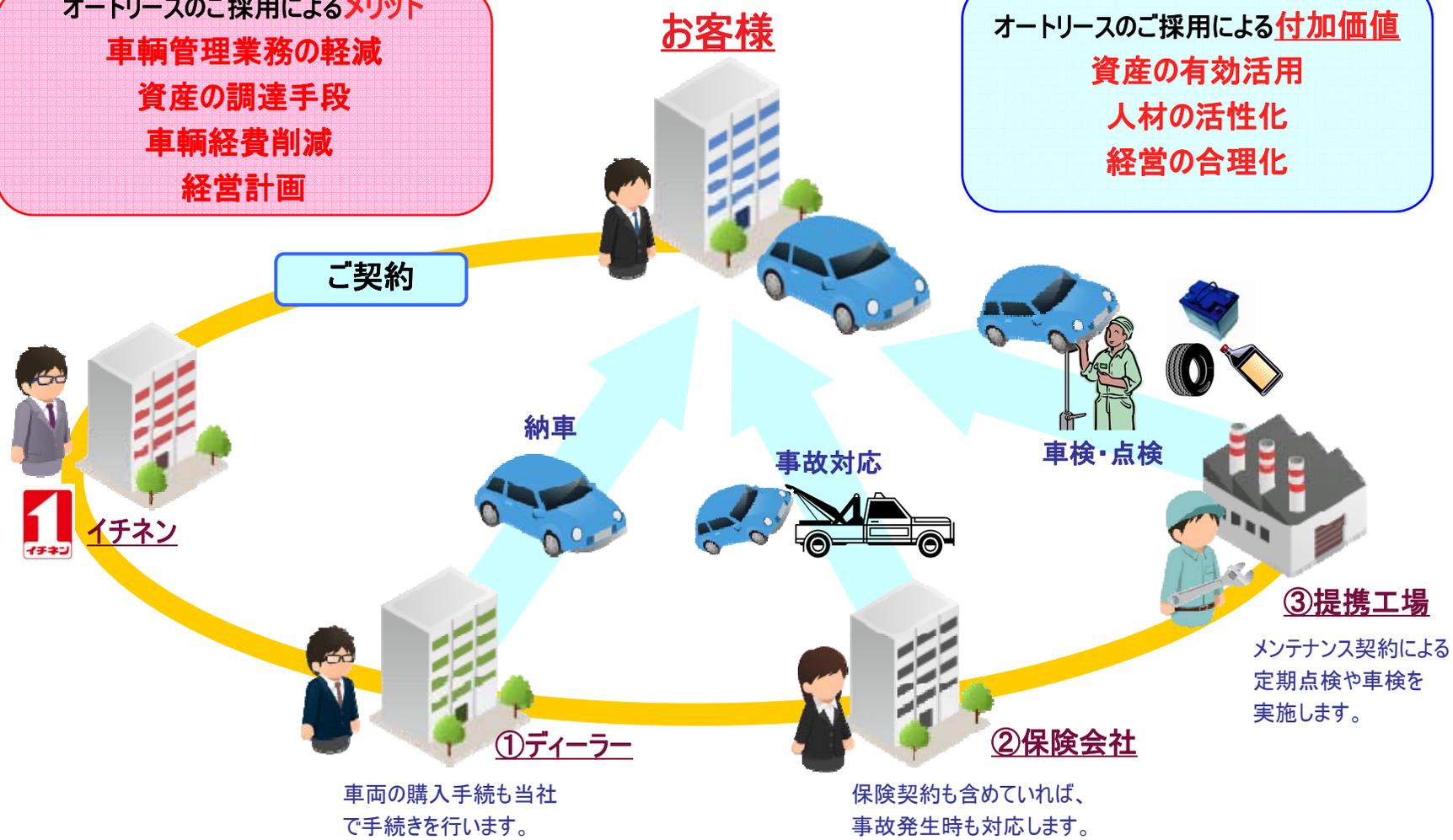
イチネングループのCSR  
Corporate Social Responsibility



# 事業紹介

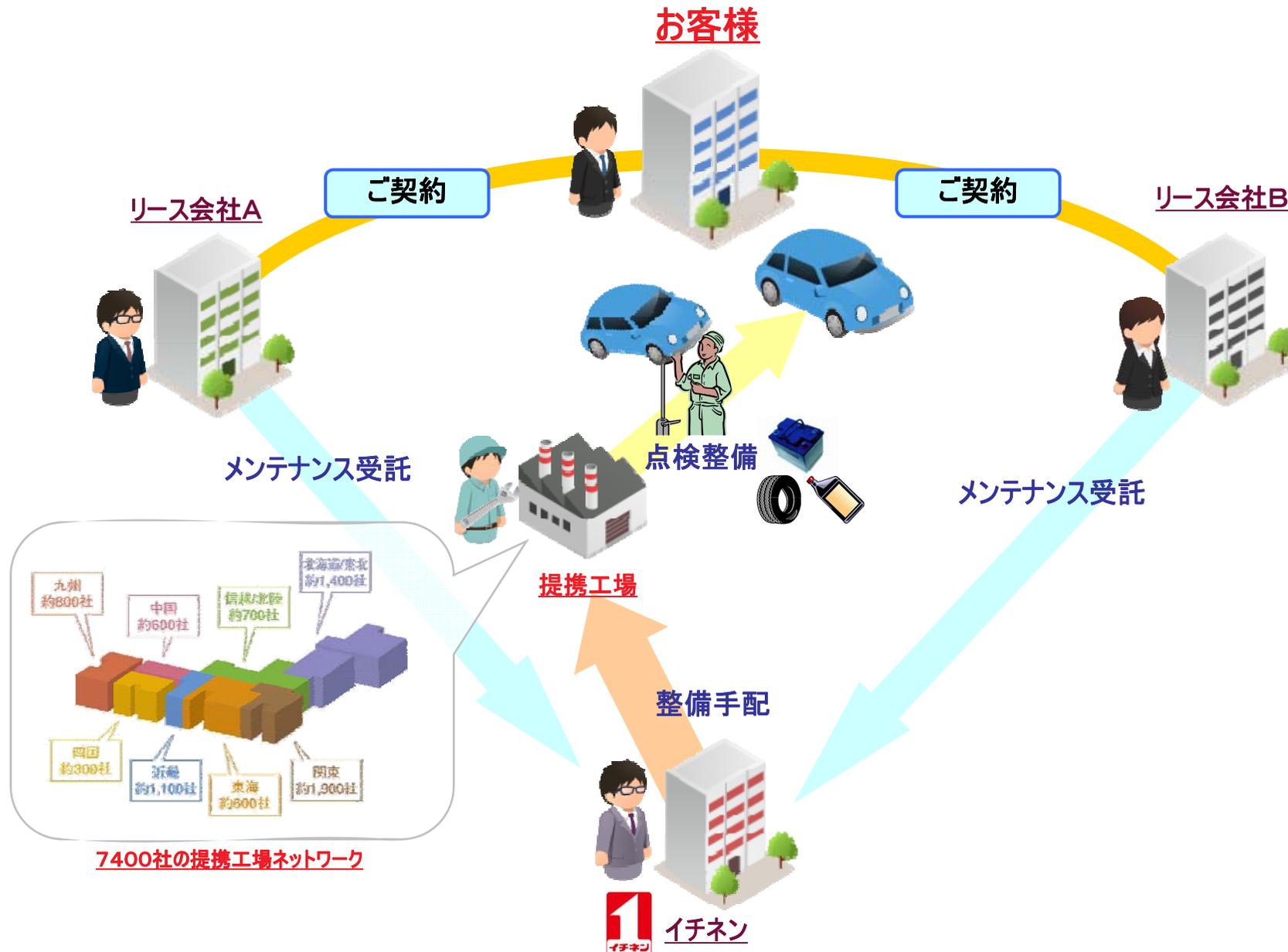
オートリースのご採用による**メリット**  
**車両管理業務の軽減**  
**資産の調達手段**  
**車両経費削減**  
**経営計画**

オートリースのご採用による**付加価値**  
**資産の有効活用**  
**人材の活性化**  
**経営の合理化**



- 1.自動車、点検整備に関わる部品・消耗品、タイヤやバッテリーなどを大量一括購入することによるスケールメリットでコストを圧縮。
- 2.お客様の走行距離に合わせた定期的な予防整備で無駄を省きます。

- 3.車両管理に関わるほとんどの業務を、イチネンが代行することによって、**人件費をはじめとした、さまざまな人的負担が削減されます。**





## 工業薬品 (主要製品は燃料添加剤)

### テクノケミカル事業部

各種ボイラーやディーゼルエンジン等の「スムーズな燃焼」に欠かせない添加剤を中心に多彩なケミカル製品を提供。



液体燃料用添加剤  
(重油・軽油・バイオマス)  
国内市場  
80%シェア



燃焼時にボイラ炉内にクリンカーが付着素堆積(左図)  
燃料添加剤(コルファイア-8000)を注入することで、クリンカー付着を防止!!  
クリンカの体積 奥行き60m/高さ30m

## 化学 品

### ファインケミカル事業部

液晶ディスプレイやOA機器等のクリーナー製品、コーティング、精密機器の防水パッキンの分野で活躍。



各種クリーナー製品



スマートフォン内部の防水パッキン

### プロユースケミカル事業部

自動車補修・整備用ケミカル「NX」ブランドと「JIP」ブランドを中心にプロユースのニーズに応える。



### コンシューマケミカル事業部

カー用品全般のケミカル用品。メガネクリンビュー製品など「快適に、清潔に、便利に」という消費者のニーズに応える。







イチネンBPプラネット株式会社



イメージキャラクターのCARBOY

良リビルド品の採用による修理費用の削減  
引き取り手数料は無料  
代車も無料手配・永久保障





乗りたいときに、乗りたい場所で、乗りたい車を予約可能



# お客様のスタイルに合わせた2つの料金プラン！

**お得 POINT** 初期費用0円！



	ベーシックプラン		バリュープラン	
	Aクラス マーチ・デミオ・フィットなど 660～1,500ccクラス	Bクラス プリウス・インサイトなど ハイブリッド車	Aクラス マーチ・デミオ・フィットなど 660～1,500ccクラス	Bクラス プリウス・インサイトなど ハイブリッド車
月会費	980円		2,000円	
登録料	無料	無料	無料	無料
カード発行料	無料	無料	無料	無料
利用料（15分）	350円	450円	250円	350円
6時間パック	5,500円	6,500円	5,000円	6,000円
12時間パック	6,500円	7,500円	6,000円	7,000円
24時間パック	9,500円	10,500円	9,000円	10,000円
オーバーナイトパック 18:00～翌9:00	2,500円 2時間以上利用	3,500円 2時間以上利用	2,500円 2時間30分以上利用	3,500円 2時間30分以上利用
距離加算（1Km）	無料	無料	無料	無料
超過料金/違約金（15分）	700円	900円	500円	700円



Aクラス



Bクラス



# 2011年3月期決算報告

単位:百万円	2010年3月期		2011年3月期		前期比 増減率	2011年3月期 計画	計画比
	金額	構成比	金額	構成比			
売上高	47,135	100.0%	47,258	100.0%	0.3%	48,000	△1.5%
リース	23,692	50.3%	22,743	48.1%	△4.0%	22,727	0.1%
メンテナンス	7,544	16.0%	7,549	16.0%	0.1%	7,180	5.1%
燃料販売	2,049	4.3%	2,508	5.3%	22.4%	2,479	1.2%
ケミカル	10,908	23.1%	11,030	23.3%	1.1%	11,734	△6.0%
パーキング	2,870	6.1%	3,421	7.2%	19.2%	3,508	△2.5%
売上総利益	11,539	0.0%	11,792	25.0%	2.2%	11,950	△1.3%
販売管理費	8,596	0.0%	8,643	18.3%	0.5%	8,900	△2.9%
営業利益	2,943	6.2%	3,148	6.7%	7.0%	3,050	3.2%
経常利益	2,523	5.4%	2,768	5.9%	9.7%	2,530	9.4%
当期純利益	1,664	3.5%	1,484	3.1%	△10.8%	1,670	△11.1%

売上高は、3期連続減収より増収への転換。営業利益は過去最高益の更新、経常利益は過去最高益、特別損失にてパーキング自社物件の減損264百万円、およびケミカル事業の繰延税金資産取崩しによる法人税等調整額 252百万円を計上したことで、当期純利益は前期比、計画比ともに減益となりました。

単位:百万円	2010年3月期	2011年3月期	前期比	計画	計画比
	金額	金額	増減率		
営業利益	2,943	3,148	7.0%	3,050	103.2%
リース	1,292	1,257	△2.7%	1,318	95.4%
メンテナンス	647	482	△25.5%	439	110.0%
燃料販売	152	323	111.6%	284	113.9%
ケミカル	580	683	17.9%	638	107.2%
パーキング	141	247	75.5%	249	99.5%
その他	118	141	19.5%	122	115.6%

## 【リース事業】

## 【自動車メンテナンス受託事業】

- ・契約台数増加により、契約残高は増加。
- ・リース契約終了後の車両売却益が堅調に推移。
- ・引き続き、リース契約車両は小型化傾向、再リース率は上昇傾向。

## 【燃料販売事業】

- ・主力の自動車用燃料給油カードによるガソリン消費量が大幅に拡大。
- ・販売価格の調整が適時適切に実施できた。  
(大口取引先との取引内容改善)

【資産の部】

単位: 百万円	10/3期 期末	11/3期 期末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>30,272</b>	<b>32,582</b>	<b>2,309</b>
現金及び預金	1,913	2,296	383
リースメンテナンス未収入金	1,528	1,731	203
リース投資資産	16,586	18,002	1,415
<b>固定資産</b>	<b>42,924</b>	<b>44,905</b>	<b>1,980</b>
賃貸資産	31,323	34,112	2,789
<b>資産合計</b>	<b>73,266</b>	<b>77,544</b>	<b>4,278</b>

【負債の部】

単位: 百万円	10/3期 期末	11/3期 期末	増減額
<b>流動負債</b>	<b>24,051</b>	<b>27,457</b>	<b>3,405</b>
短期有利子負債	13,205	17,454	4,974
<b>固定負債</b>	<b>34,197</b>	<b>34,193</b>	<b>△4</b>
長期有利子負債	33,045	31,985	△210

【純資産の部】

<b>純資産合計</b>	<b>15,016</b>	<b>15,894</b>	<b>877</b>
その他の包括利益累計額	10	△43	△54
<b>負債・純資産合計</b>	<b>73,266</b>	<b>77,544</b>	<b>4,278</b>

《資産の部》

- 連結子会社の取得に伴う「リース投資資産」の増加 ○手元流動性の確保による「現金及び預金」の増加
- オペレーティングリース取引の契約増加に伴う「賃貸資産」の増加

《負債の部》

- 手元流動性の確保による「短期有利子負債」の増加

《自己資本比率》

- 2011年3月期の自己資本比率20.5% ⇒中期数値目標は、自己資本200億円、自己資本比率25%

## キャッシュ・フロー

単位:百万円

	2009年3月	2010年3月	2011年3月	増減額
営業活動	5,174	5,061	△1,463	△6,524
投資活動	△1,368	△961	△243	717
財務活動	1,557	△9,103	2,079	11,182

- ・ 営業活動によるキャッシュフロー: △14億63百万円  
 (主な要因) ⇒ 主力の自動車リース事業において、契約台数が順調に伸長(賃貸資産の純増額: △78億46百万円が減価償却費58億92百万円を上回った)
- ・ 投資活動によるキャッシュフロー: △2億43百万円  
 (主な要因) ⇒ 駐車場設備に関する投資: △6億61百万円、投資有価証券売却による収入: 1億95百万円 ⇒ 子会社株式の取得による収入: 1億41百万円  
 ⇒ 保険積立金の解約による収入: 1億33百万円
- ・ 財務活動によるキャッシュフロー: 20億79百万円  
 (主な要因) ⇒ 借入による収入(178億43百万円)が借入金返済による支出(マイナス155億15百万円)を上回った

## 設備投資・減価償却

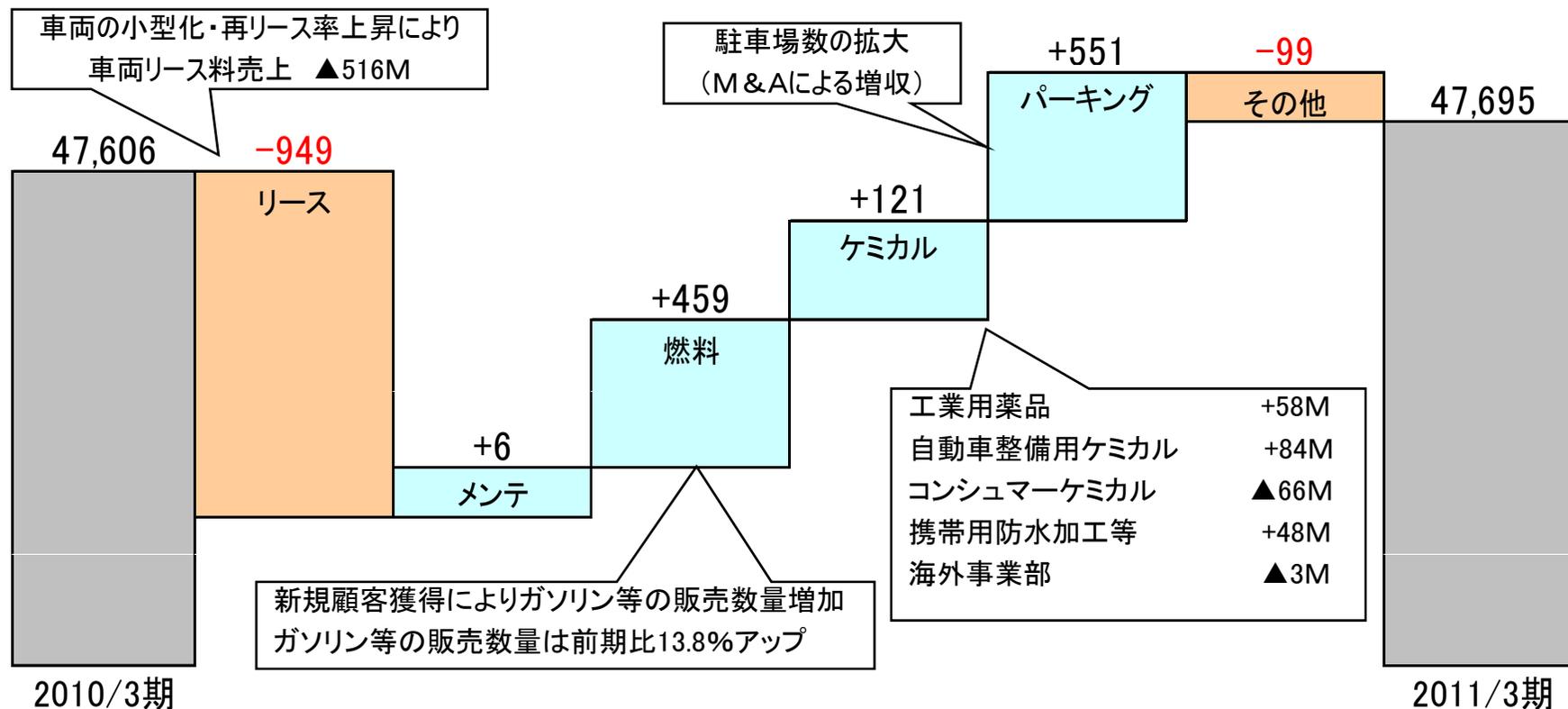
単位:百万円

	2009年3月	2010年3月	2011年3月	増減額
設備投資	7,292	7,614	8,969	1,355
うちリース資産	5,994	6,658	8,307	1,649
減価償却	5,078	5,361	5,892	531
うちリース資産	4,469	4,646	5,119	473

■連結売上高 対前期比■

単位：百万円

	リース	メンテ	燃料	ケミカル	パーキング	その他	合計
前期	23,692	7,544	2,050	10,909	2,870	541	47,606
当期	22,743	7,550	2,509	11,030	3,421	442	47,695
前期増減	-949	6	459	121	551	-99	89

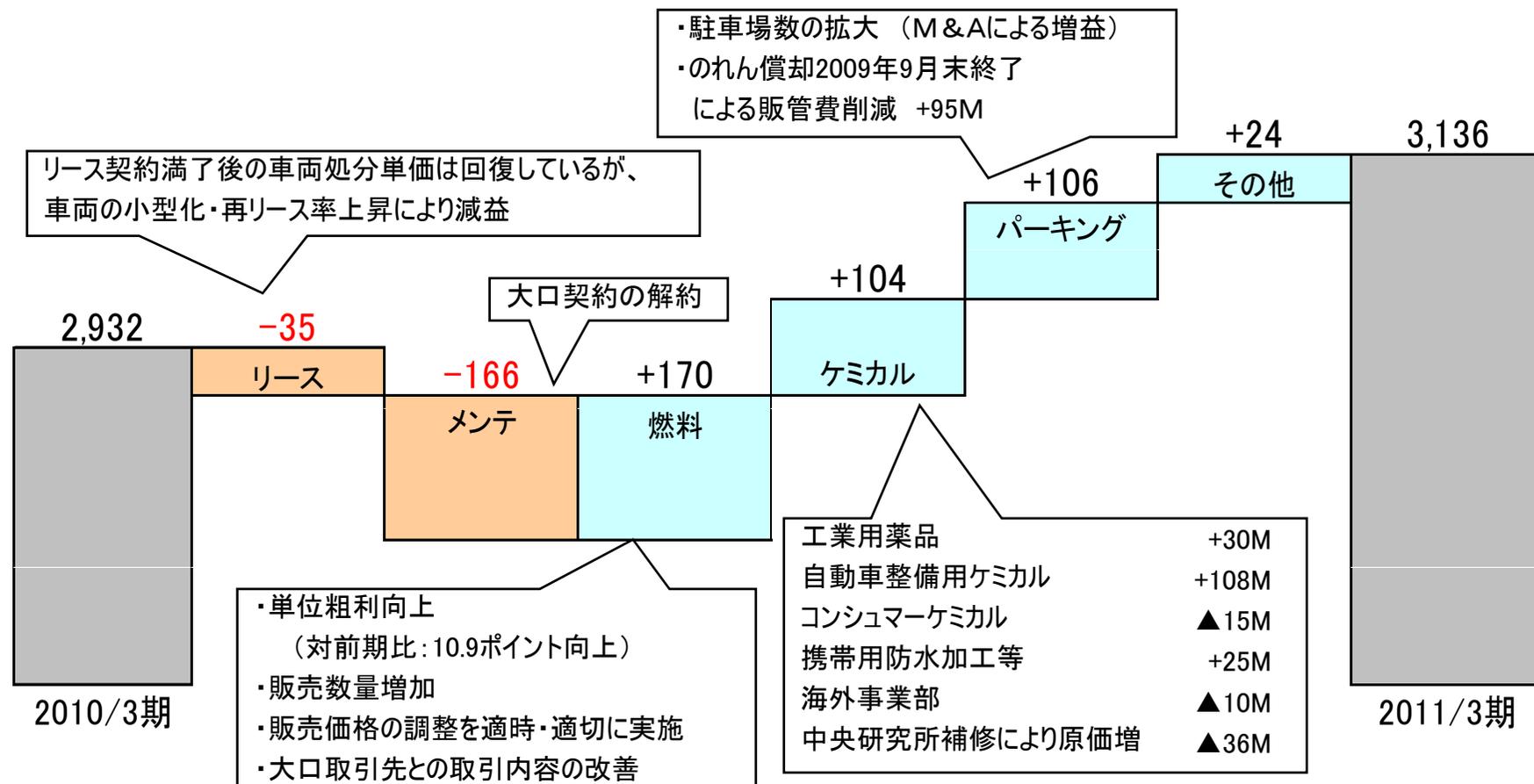


※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

■連結営業利益 対前期比■

単位：百万円

	リース	メンテ	燃料	ケミカル	パーキング	その他	合計
前期	1,292	648	153	580	141	118	2,932
当期	1,257	482	323	684	247	142	3,136
前期増減	-35	-166	170	104	106	24	204

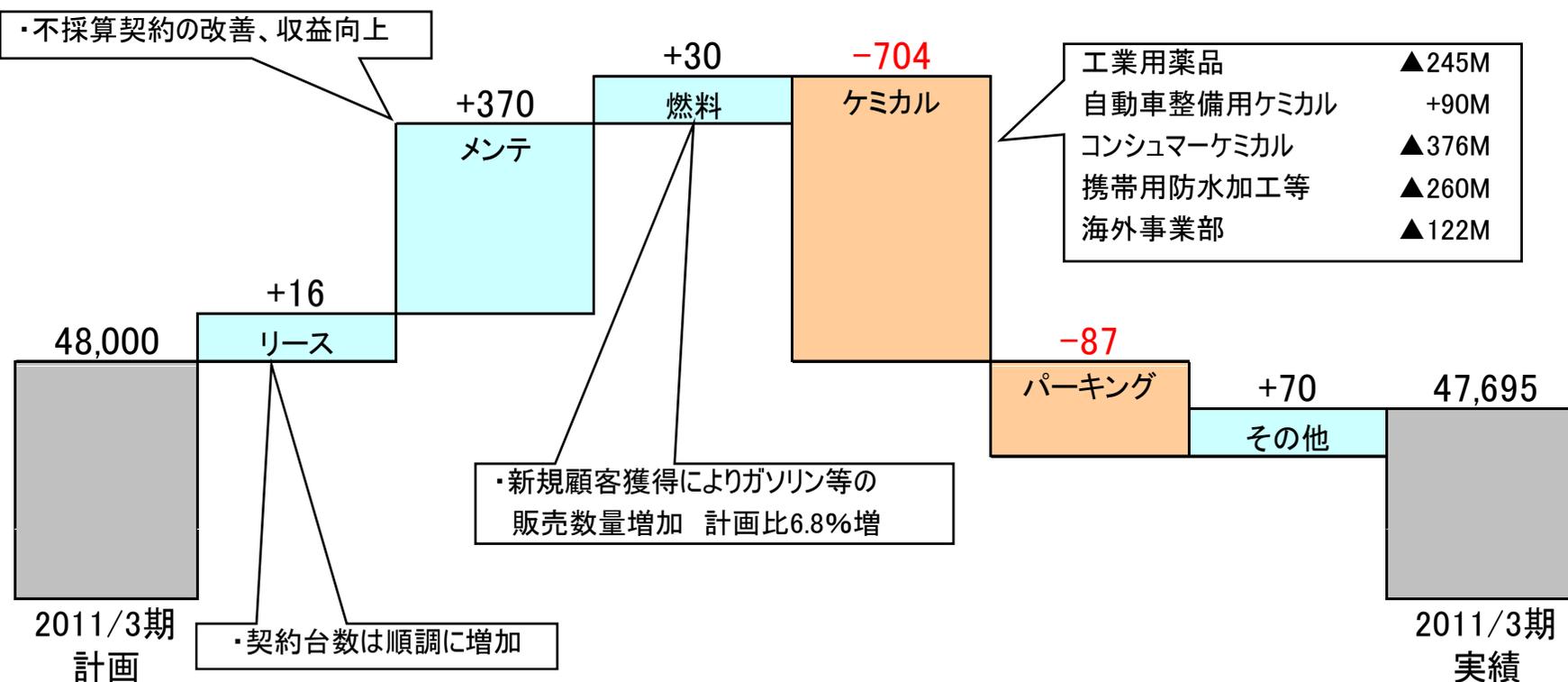


※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額であります。

## ■連結売上高 対計画比■

単位:百万円

	リース	メンテ	燃料	ケミカル	パーキング	その他	合計
計画	22,727	7,180	2,479	11,734	3,508	372	48,000
実績	22,743	7,550	2,509	11,030	3,421	442	47,695
計画差異	16	370	30	-704	-87	70	-305

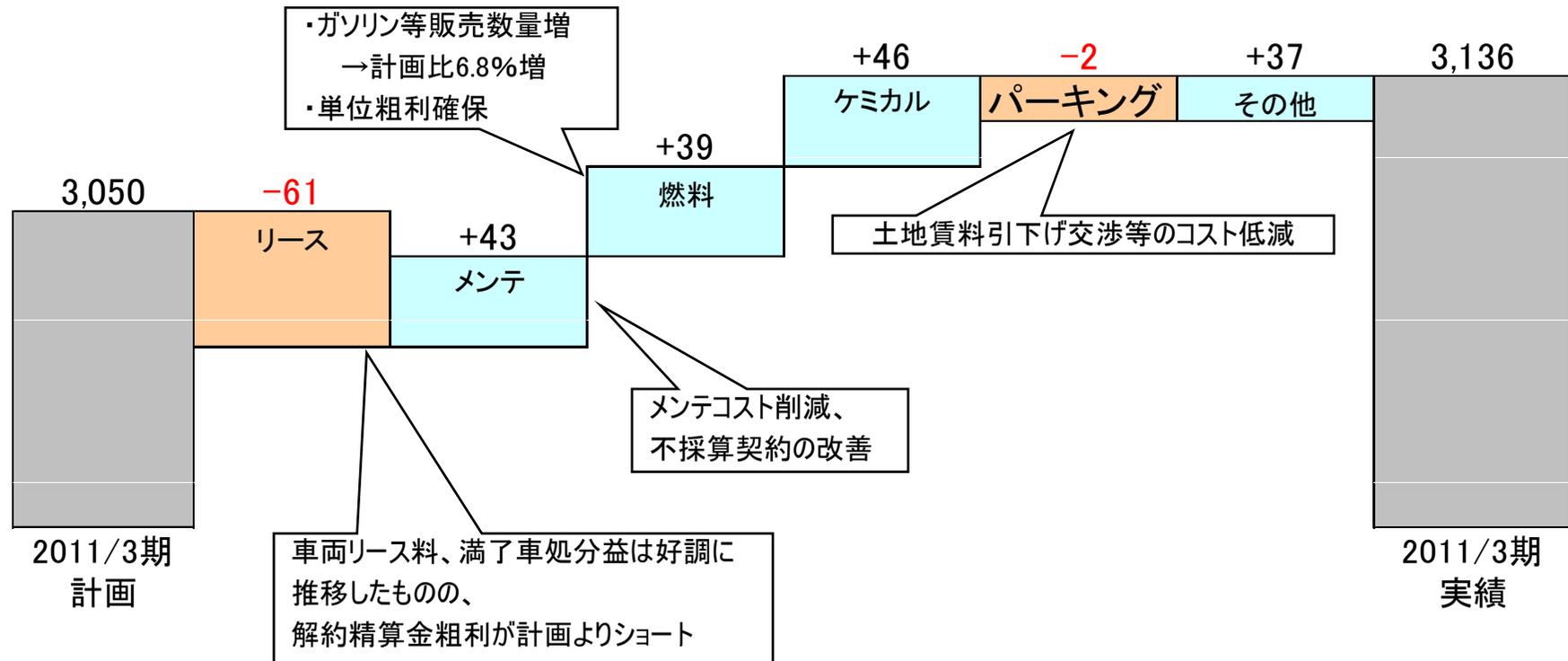


※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額であります。

## ■連結営業利益 対計画比■

単位：百万円

	リース	メンテ	燃料	ケミカル	パーキング	その他	合計
計画	1,318	439	284	638	249	122	3,050
実績	1,257	482	323	684	247	142	3,135
計画差異	-61	43	39	46	-2	20	85



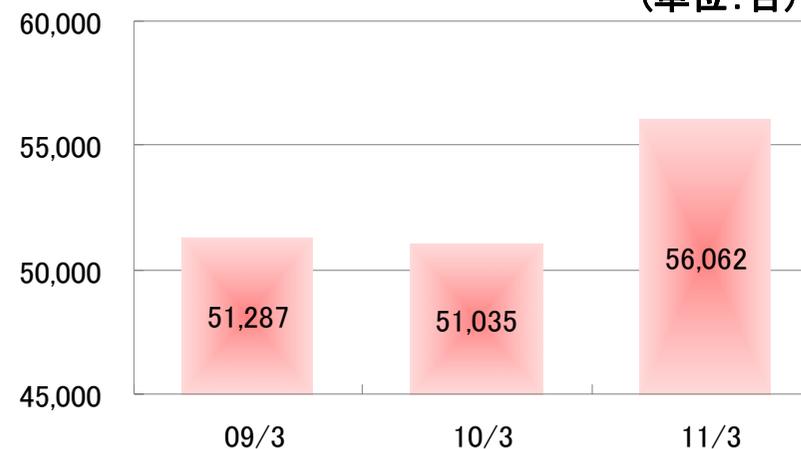
※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額であります。

## ●2011年3月期の総括

- ・M&A成功(約3,000台)により保有台数が大幅に増加
- ・満了車処分粗利益は、回復基調へ
- ・徹底した原価見直しによるコスト削減
- ・顧客の節約志向による車両の小型化、再リース率の上昇(マイナス要因)

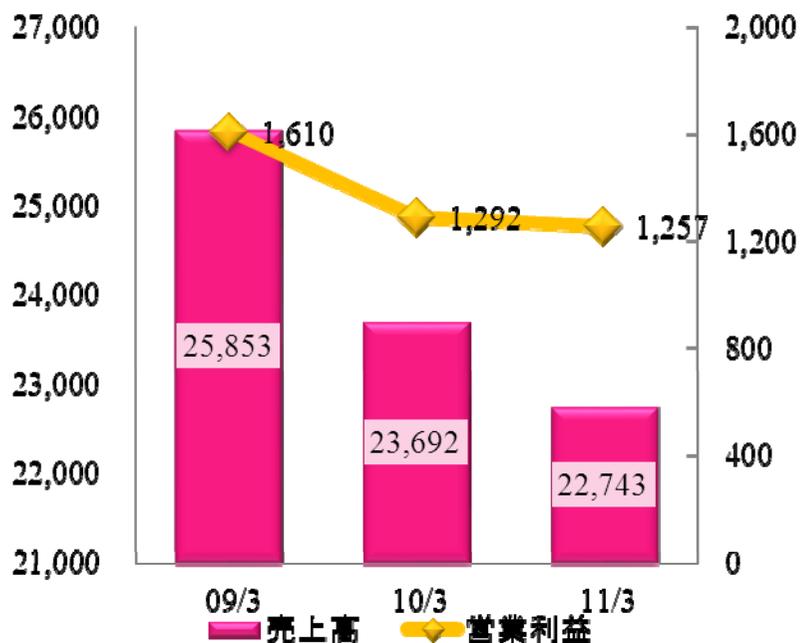
## リース車両管理台数

(単位:台)



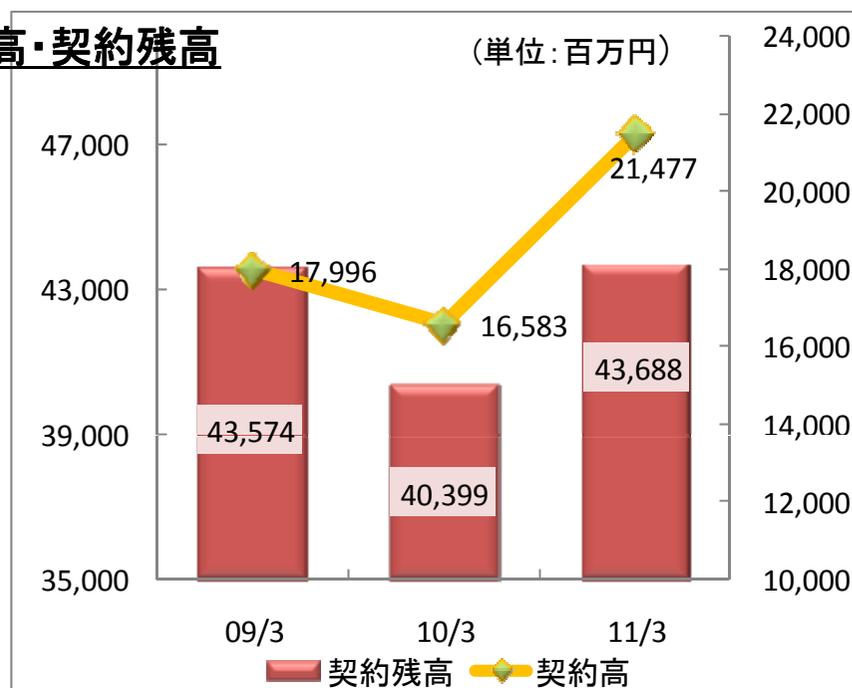
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 契約高・契約残高

(単位:百万円)



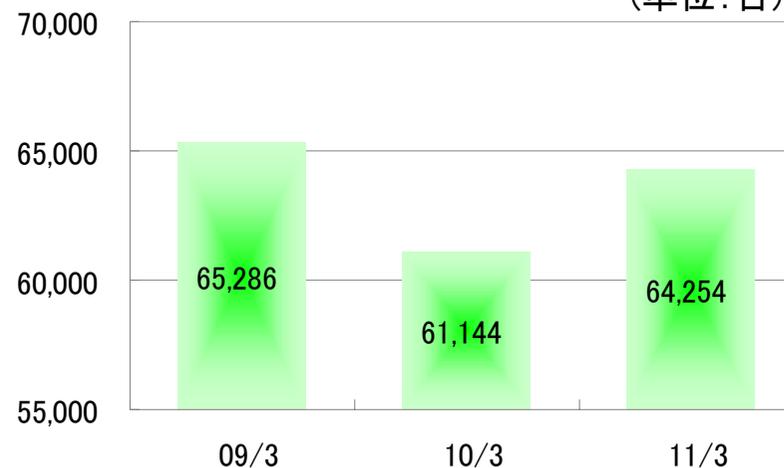
※売上高、営業利益は連結消去前の金額であります。

## ●2011年3月期の総括

- ・徹底した採算改善による粗利益率の改善
- ・前期の大口顧客の解約による利益減少が  
当期末まで影響（マイナス要因）

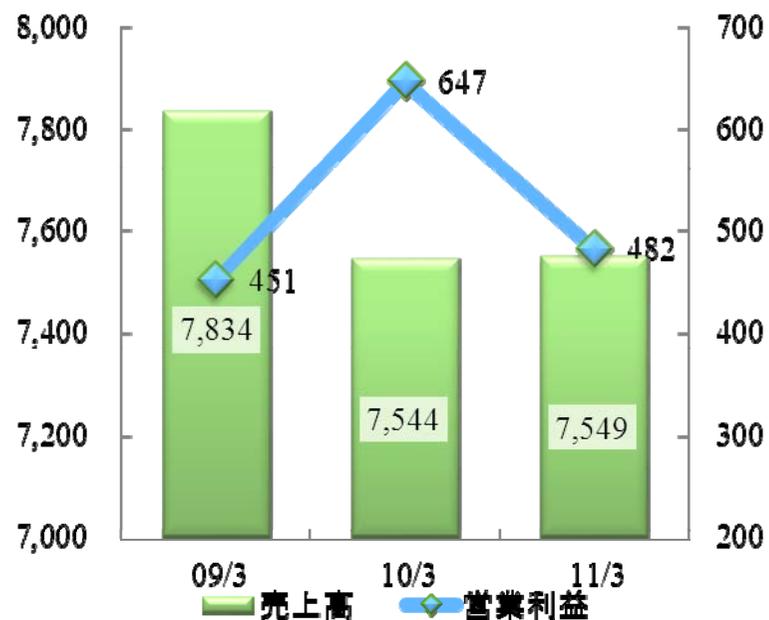
## メンテナンス受託車両管理台数

(単位:台)



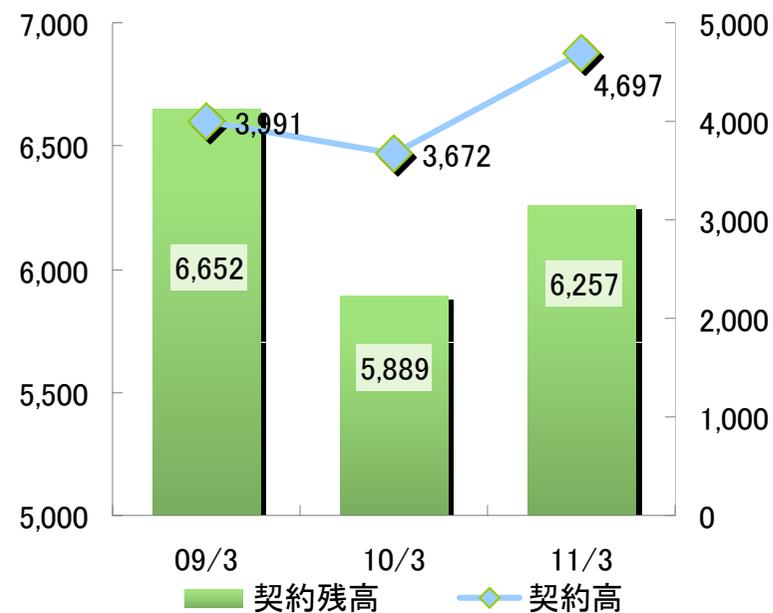
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 契約高・契約残高

(単位:百万円)



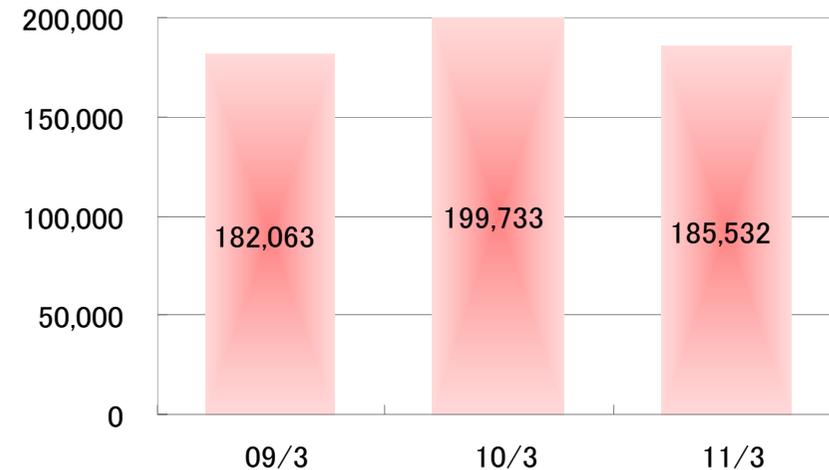
※売上高、営業利益は連結消去前の金額であります。

## ●2011年3月期の総括

- ・主力の燃料カードによるガソリン等の販売数量は新規顧客獲得によるガソリン消費量の拡大もあり、**前年同期比13.8%増**
- ・**販売価格の調整を適時適切に実施**
- ・**大口取引先との取引内容の大幅改善に成功**

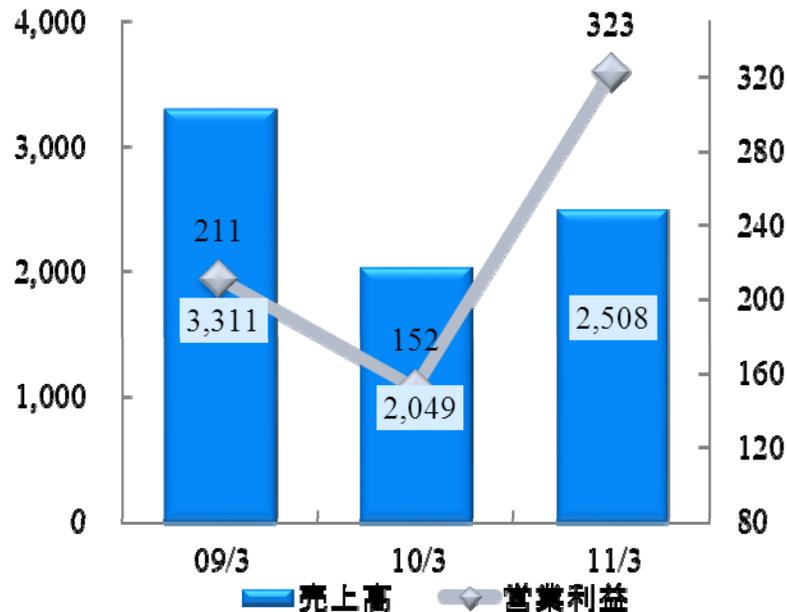
## カード発券枚数

(単位:枚)



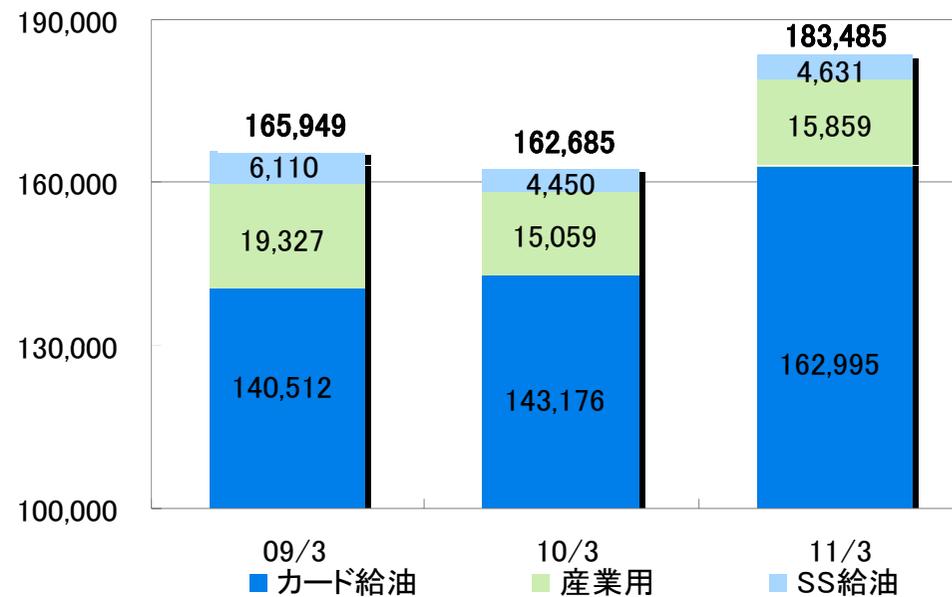
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 売上数量

(単位:KL)



※売上高、営業利益は連結消去前の金額であります。

## ● 2011年3月期の総括

### 【工業薬品関連】

- ・燃料添加剤の**販売数量が対前年比で微増**、**船舶用燃料添加剤については、引き続き順調に推移**

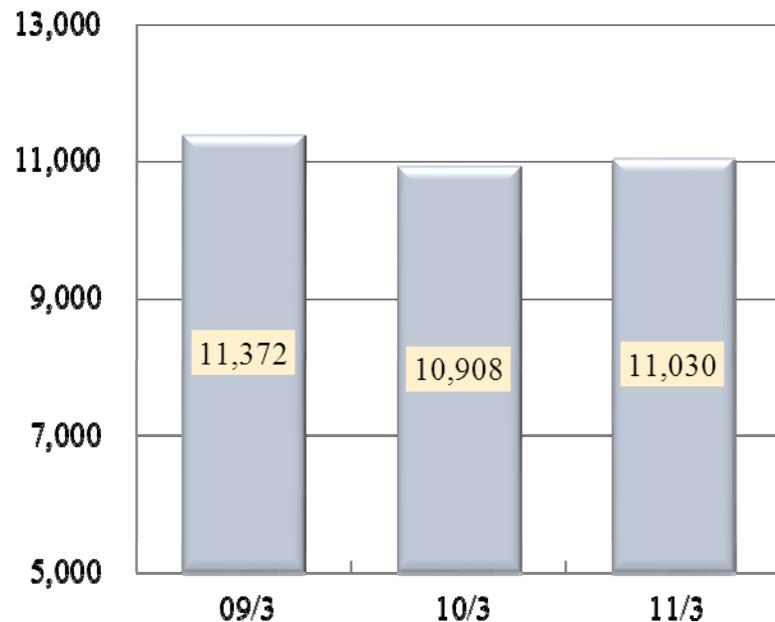
### 【化学品関連】

- ・機械工具商向け化学品等の需要が回復
- ・防水型携帯電話部品関連で、**スマートフォンへの移行**により、従来型機種を受注台数が大幅減少

(マイナス要因)

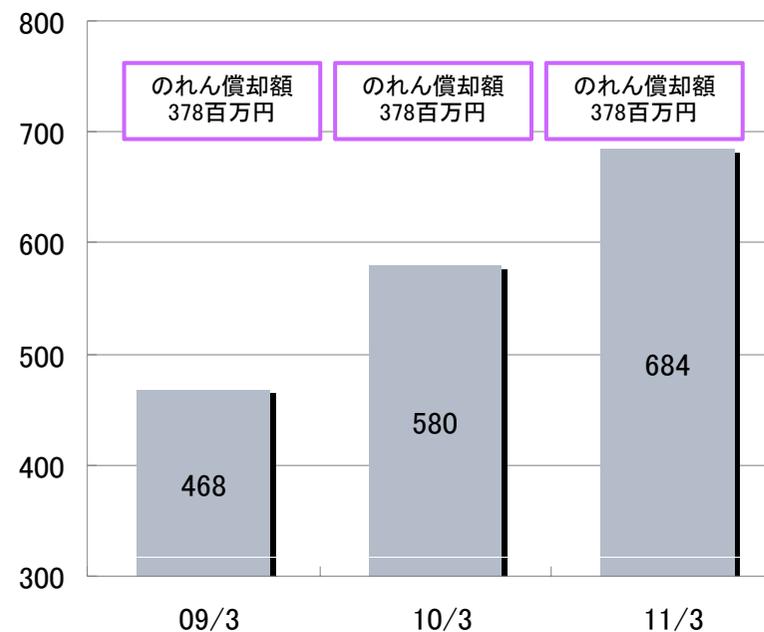
## 売上高

(単位:百万円)



## 営業利益

(単位:百万円)



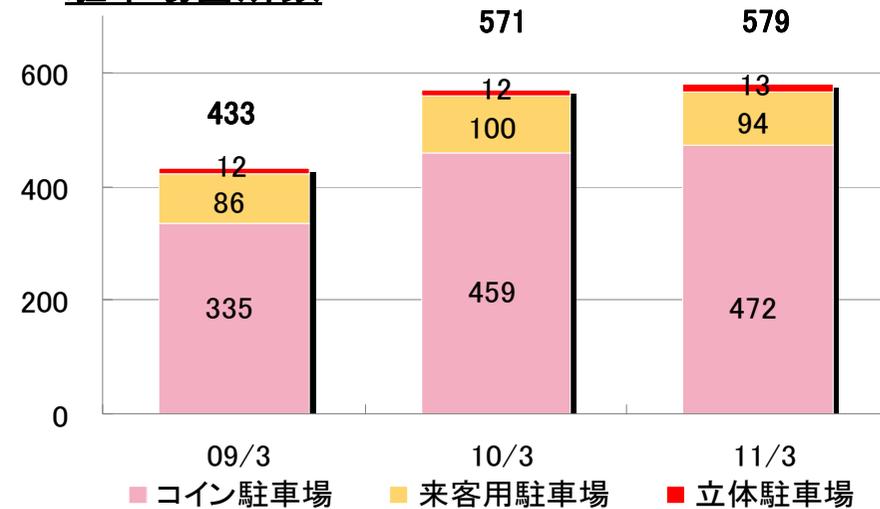
※売上高、営業利益は連結消去前の金額であります。

## ●2011年3月期の総括

- ・病院・商業施設附帯の駐車場へ積極アプローチ
- ・不採算駐車場の採算改善
  - 月極め契約の募集、駐車料金の見直し(売上拡大)
  - 土地賃借料の引き下げ交渉、赤字物件の解約

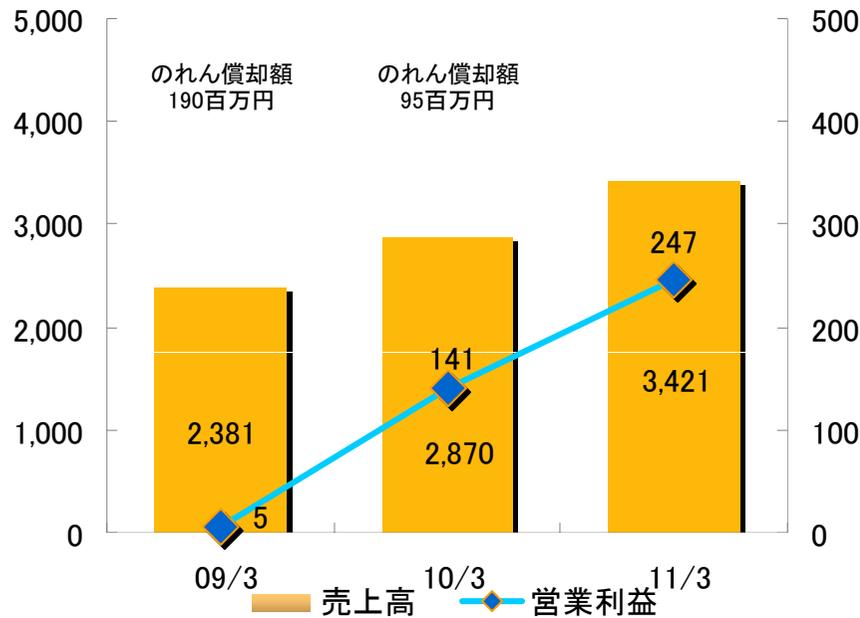
## 駐車場箇所数

(単位:箇所数)



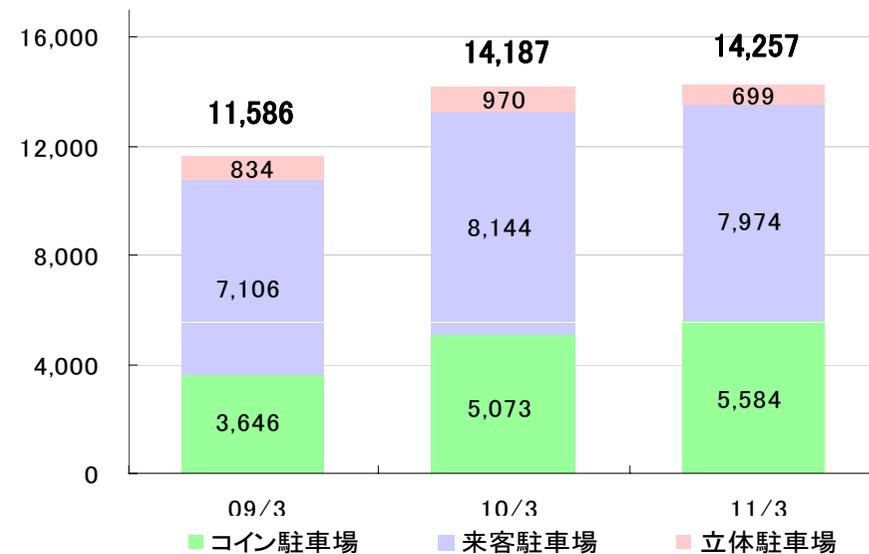
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 管理台数

(単位:台数)



※売上高、営業利益は連結消去前の金額であります。

# 今後の成長戦略

## 【2011年4月28日公表数値】

		09/3実績	10/3実績	11/3実績	12/3計画
売上高 (百万円)	リース	25,853	23,692	22,742	23,069
	メンテナンス	7,834	7,544	7,549	7,557
	燃料販売	3,311	2,049	2,508	2,514
	ケミカル	11,372	10,908	11,030	11,713
	パーキング	2,381	2,870	3,421	3,679
	計	50,960	47,135	47,258	49,000
営業利益 (百万円)	リース	1,610	1,292	1,257	1,260
	メンテナンス	451	647	483	483
	燃料販売	211	152	323	302
	ケミカル	468	580	683	721
	パーキング	5	141	245	292
	計	2,886	2,943	3,149	3,200
経常利益 (百万円)		2,419	2,523	2,768	2,830
当期純利益 (百万円)		1,085	1,664	1,468	1,310
株主資本利益率 (ROE)		8.72%	11.97%	9.61%	8.00%
総資産営業利益率 (ROA)		3.65%	3.85%	4.18%	4.10%
1株当たり当期純利益 (円)		47.52	69.41	59.03	52.08

売上高は増収、営業利益、経常利益は過去最高益の更新を目指します。当期利益に関しては、ケミカル事業における繰延税金資産の取崩しによる法人税等調整額が発生するため、減益となります。カーシェアリング事業は、リースセグメントに含めております。(12.3期計画)

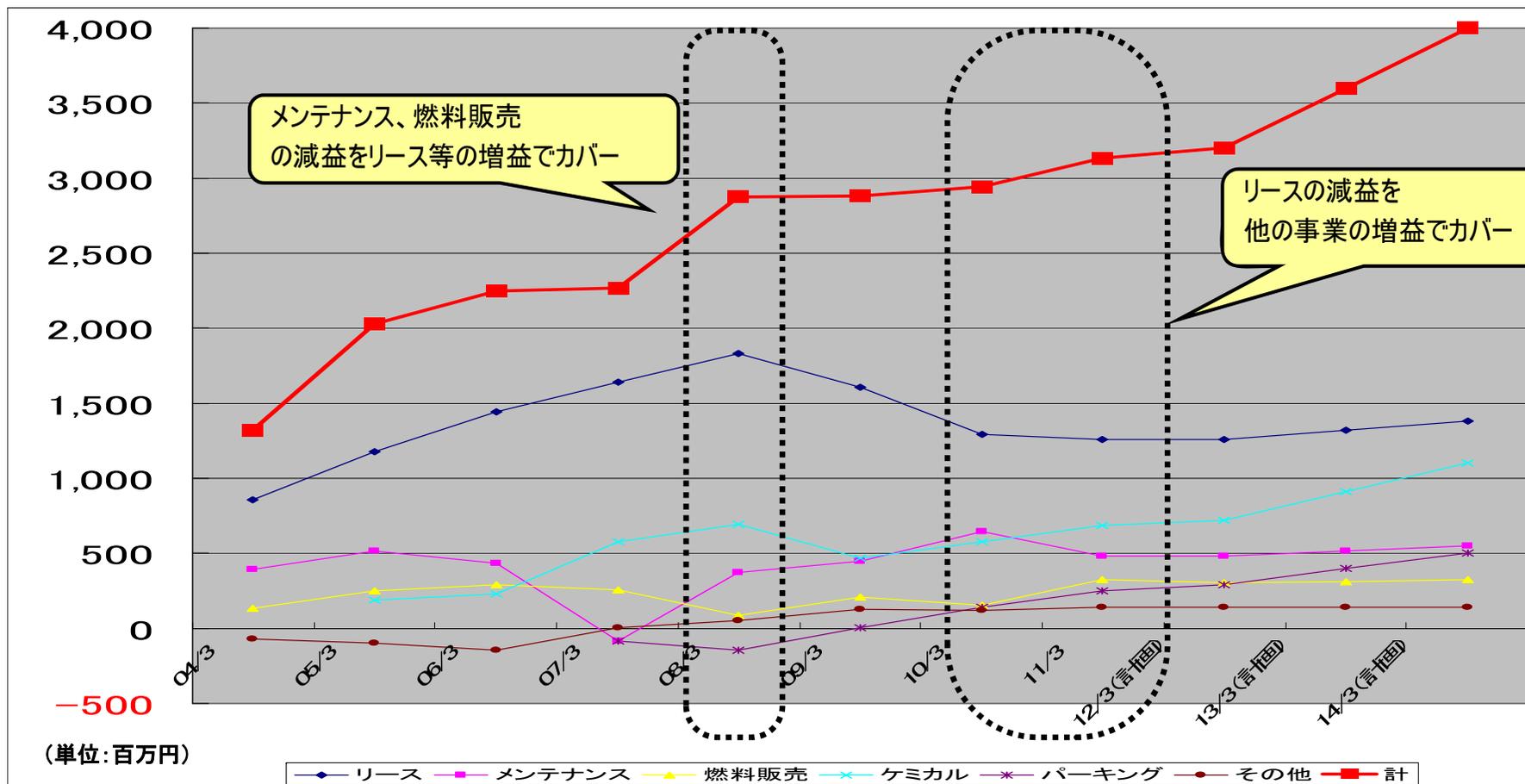
## 成長事業

- ケミカル事業: グローバル展開へ
- パーキング事業: 投資回収期へ
- 車体修理管理サービス事業(板金)
- カーシェアリング事業: 規模拡大

## 収益基盤事業

- リース事業

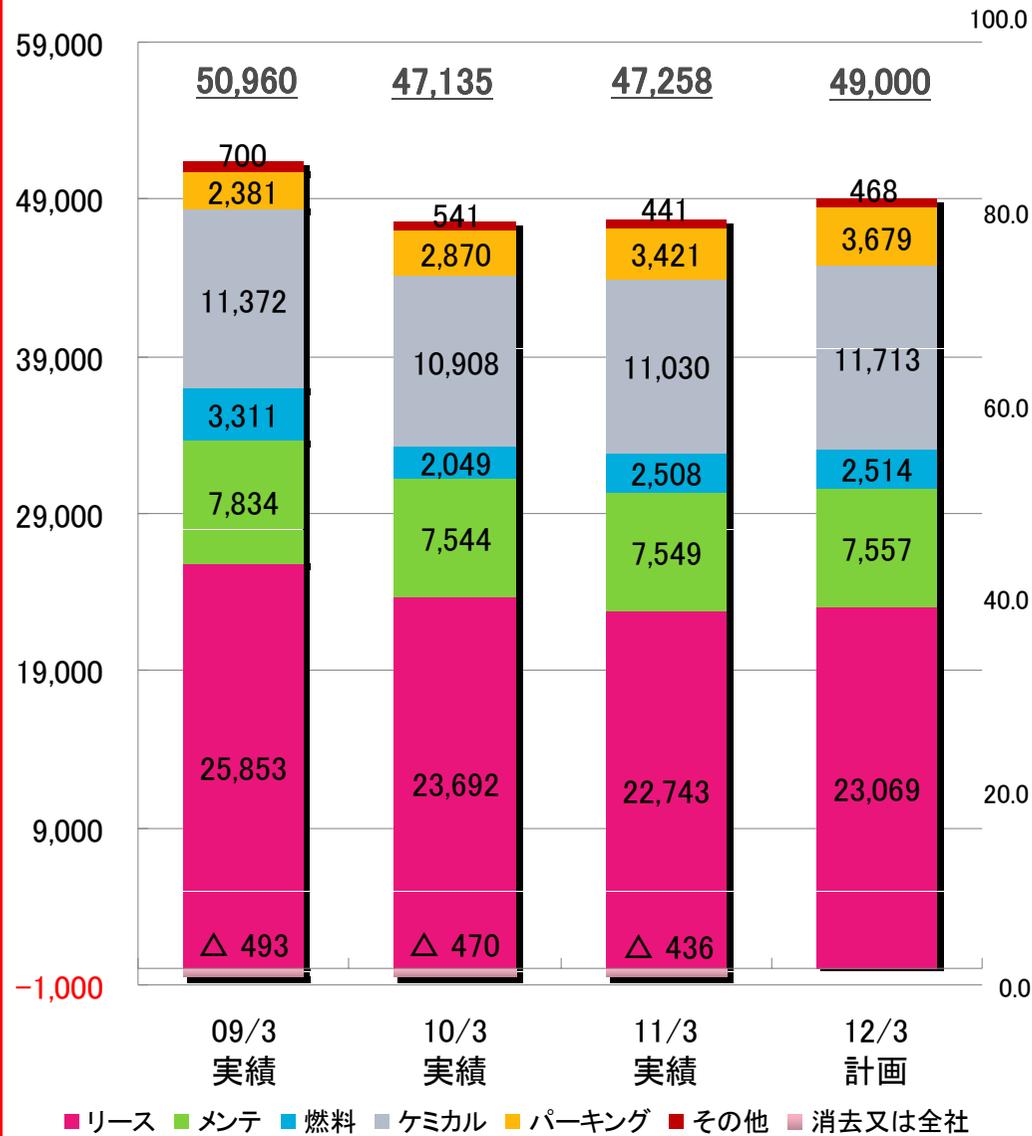
収益基盤事業での安定性を確保しつつ、成長事業の積極的な展開を図ることでグループの成長を図ってまいります。



【注】パーキング事業においては、2006.3期までは、全セグメントの資産合計額の10%未満であったため、その他事業に含めております。

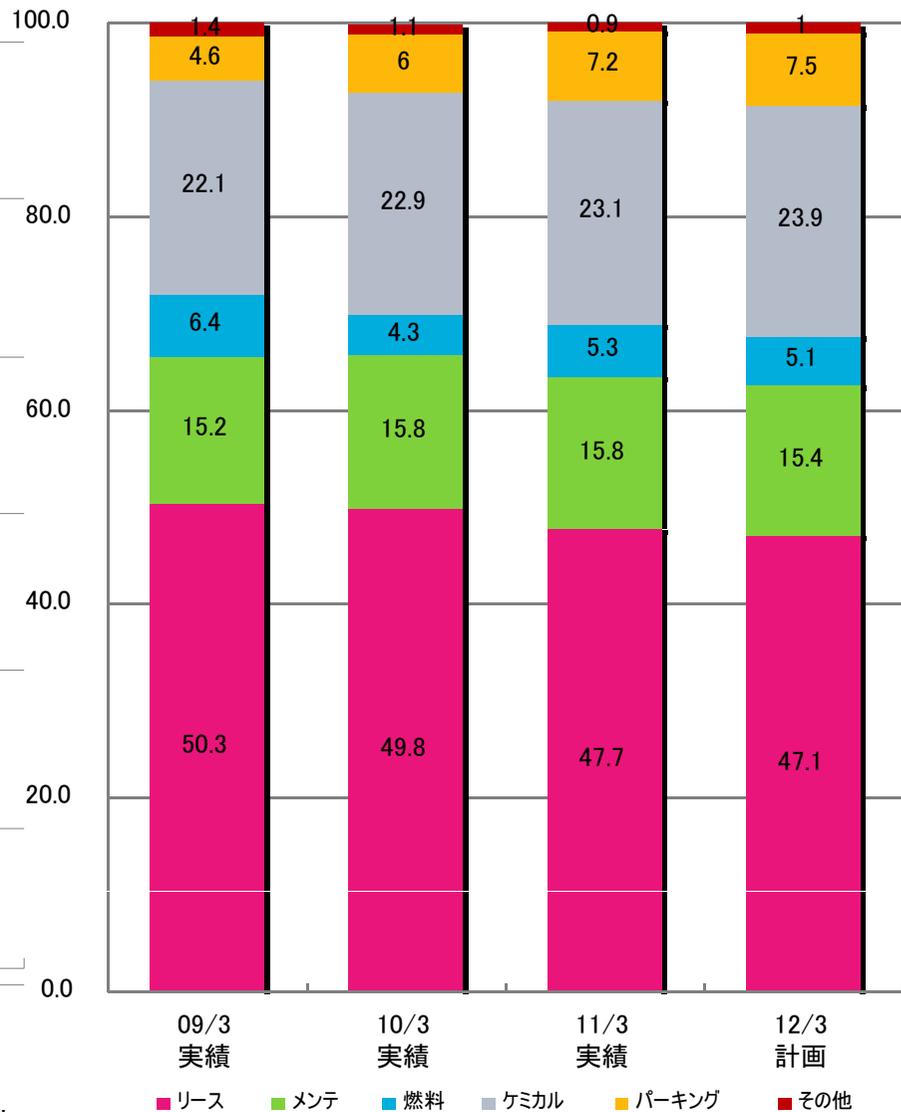
## セグメント別売上高

(単位:百万円)



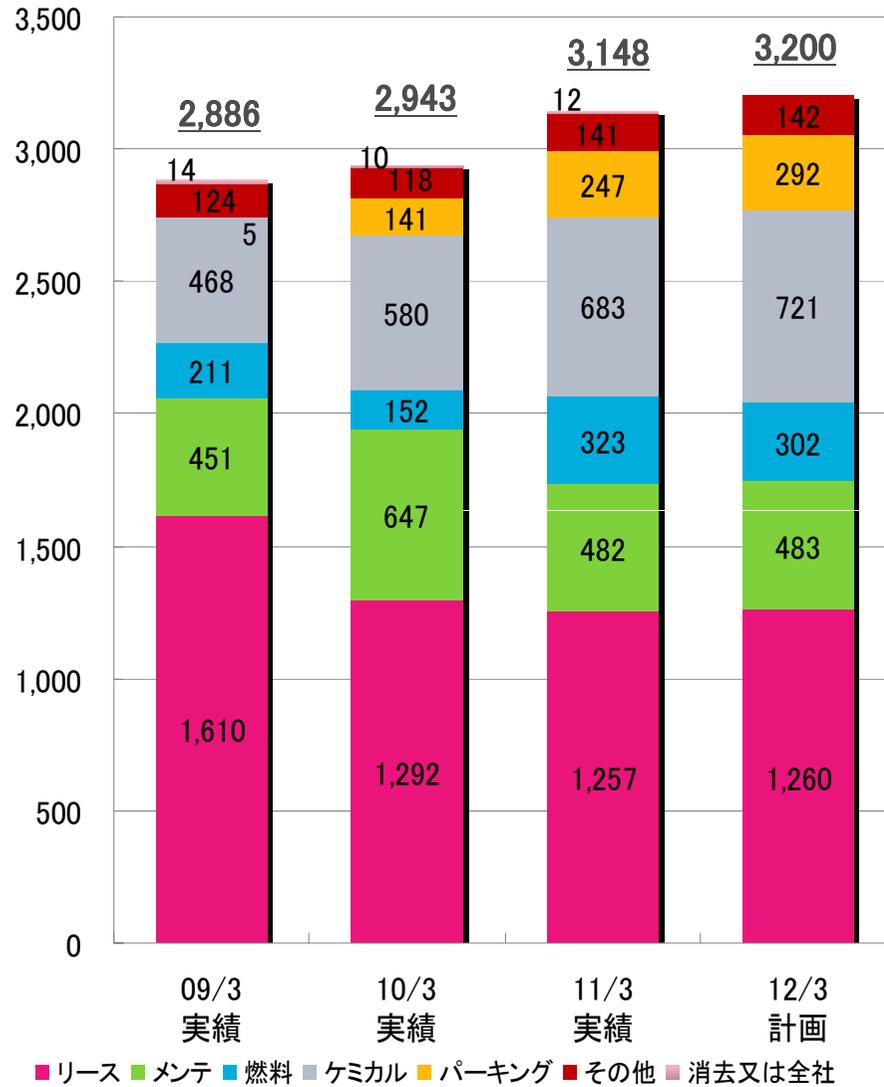
## セグメント別売上高シェア

(単位:%)



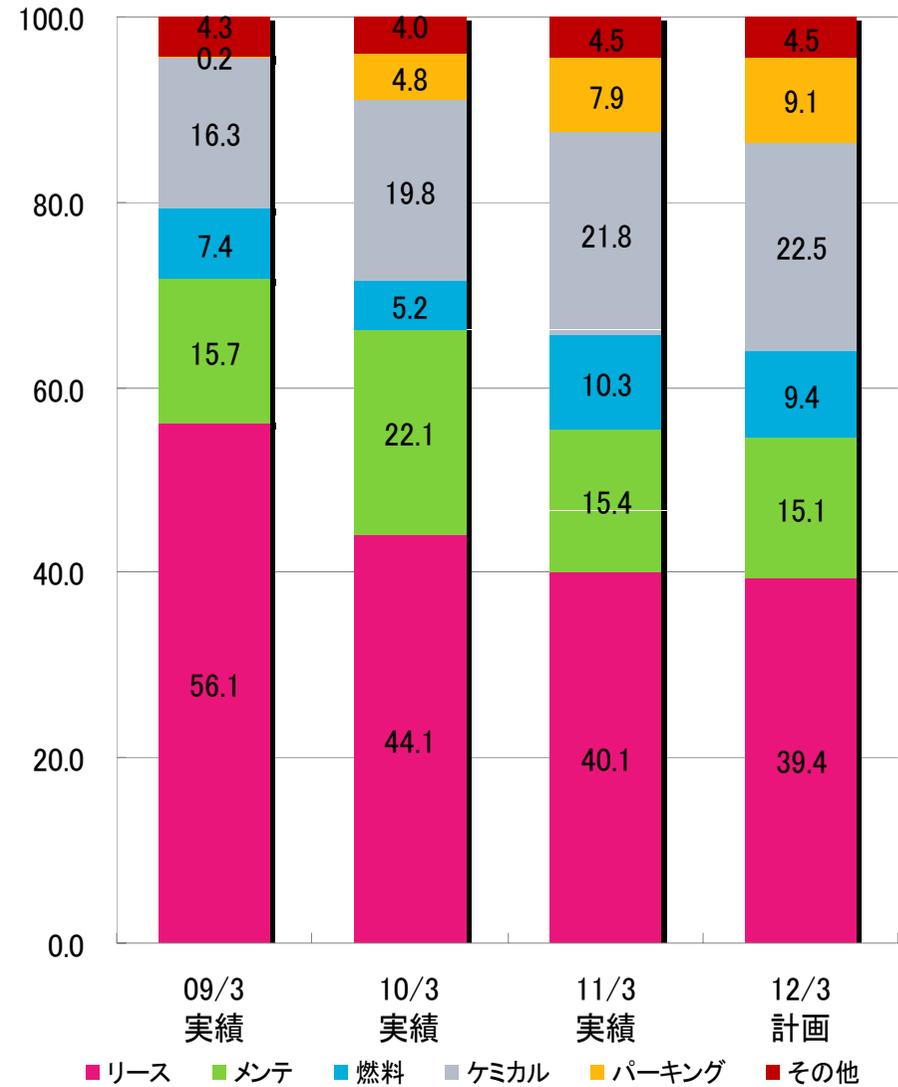
## セグメント別営業利益

(単位:百万円)



## セグメント別営業利益シェア

(単位:%)



(単位:百万円)		第1四半期	第2四半期(累計)	第3四半期(累計)	第4四半期(累計)
リース	売上高	5,617	11,361	17,151	23,069
	粗利益	931	1,982	2,956	4,045
	営業利益	202	566	852	1,260
メンテナンス	売上高	1,879	3,768	5,657	7,557
	粗利益	385	867	1,280	1,881
	営業利益	42	193	279	483
燃料販売	売上高	593	1,233	1,890	2,514
	粗利益	216	454	686	912
	営業利益	55	144	225	302
ケミカル	売上高	2,796	5,776	8,824	11,713
	粗利益	1,131	2,330	3,522	4,665
	営業利益	119	346	540	721
パーキング	売上高	861	1,777	2,721	3,679
	粗利益	117	283	457	628
	営業利益	30	113	204	292
その他	売上高	144	265	354	468
	粗利益	48	112	162	229
	営業利益	26	68	97	142
合計	売上高	11,890	24,180	36,597	49,000
	粗利益	2,828	6,028	9,063	12,360
	営業利益	474	1,430	2,197	3,200

カーシェアリング利益計画は、リースセグメントに含んでおります。

## ●2012年3月期の方針

- ・ **自社製品比率の向上による粗利益率の大幅向上**・・・(2011年3月期: 自社製品比率実績: 47% ⇒ 50%超へ)
- ・ 海外マーケットへの展開(中国・ASEAN諸国へ)
- ・ 新規製品、商品の開発スピードの加速、早期の軌道乗せ

### 工業薬品関連

- ・ 収益性の高い燃料添加剤  
(特に石炭・バイオマス)の拡販

(火力発電の再稼働により⇒弊社添加剤による燃焼効率アップによる貢献)

- ・ マリン(船舶)用燃料添加剤の拡販

### 化学品関連

- ・ 防水型携帯電話部品関連で、スマートフォン機種  
の防水仕様の技術確立
- ・ コンシューマー向け商品の拡販  
(重点小売店への効果的な提案によるグリップ強化)



船舶用燃料添加剤



自動車用ケミカル用品



スマートフォン内部の防水パッキン



工業薬品・化学品の輸出を行い、その地域に強い商社と協力し、綿密な情報交換により  
効果的な海外ビジネスを展開

特に中国、ASEANにおける  
拡販を目指す！  
2008年4月上海事務所開設！



取引内容	国名
取引実績あり	エジプト
	サウジアラビア
	シンガポール
	インドネシア
	タイ
	チリ
	韓国
今後の拡販ターゲット	中国
	ASEAN
中期的ターゲット	インド

世界市場での石炭燃料添加剤の増加

(商品情報)

★省エネ用(船舶向け)燃料添加剤・タイクラッシュHD  
大手海運会社との共同研究により、開発！  
約1.4%強の燃費改善効果が実証されました。  
(大手海運会社にとっては年間約20億～30億円の燃料費削減効果)



船舶向け燃料添加剤

火力発電所の添加剤

『地球に優しい』ケミカル品の開発と製造販売

(商品情報)

★クリンビューは50周年  
★ノータッチは25周年  
★昨年、28年振りにメガネクリンビューを  
リニューアル！  
(納入店舗数：10,000店舗達成！)



カー用品

クリンビュー

メガネクリンビュー

クリンビュー50周年！ノータッチ25周年のロングセラー達成

## ●2012年3月期の方針

- ・「安全・安心・清潔」で利用しやすい駐車場を提供
- ・規模の拡大(新規開拓)→積極的な事業展開(M&Aの推進)
- ・病院・商業施設附帯の駐車場への積極的アプローチ  
 ⇒京阪神の約1,000箇所の病院を重点ターゲットに！！
- ・土地の有効利用と安定収益の実現
- ・不採算駐車場の採算改善  
 →月極め契約の募集、駐車料金の見直し(売上拡大)  
 →運営コストの低減



## 新規オープン(2011年4月)

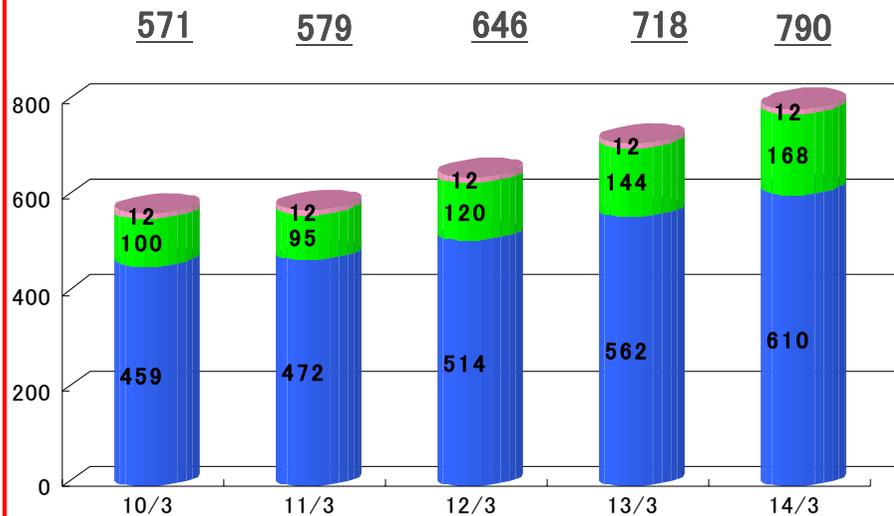
駐車場名	分類	台数
大阪府立急性期・総合医療センター(旧大阪府立病院)	来客用	438台
箕面市立病院	来客用	367台
大阪府中央区役所	来客用	41台

官公庁の入札(駐車場)にも積極的に参加！！



### 中期計画—駐車場箇所数

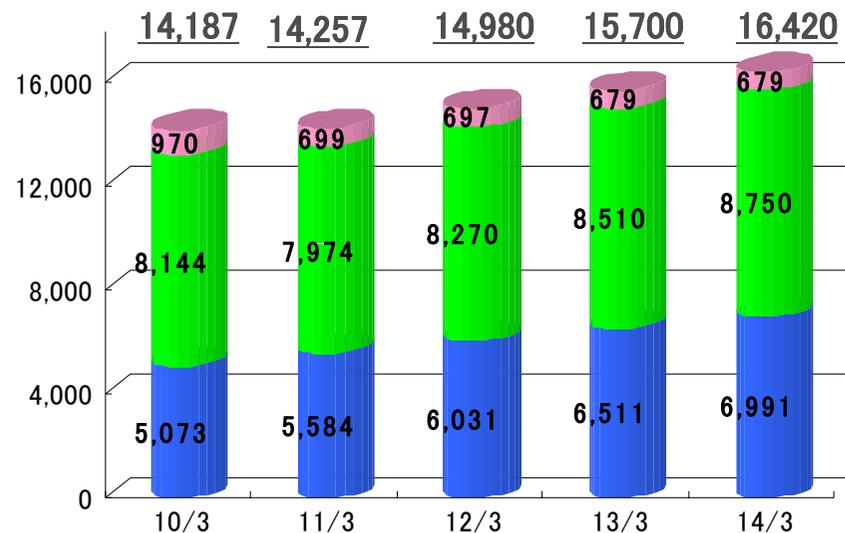
(単位:箇所)



■コイン駐車場 ■来客用駐車場 ■立体駐車場

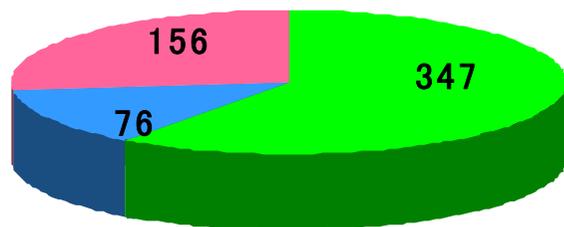
### 中期計画—駐車場管理台数

(単位:台)



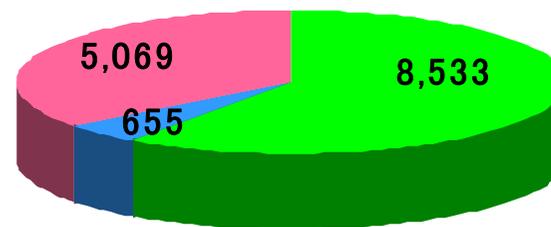
■コイン駐車場 ■来客用駐車場 ■立体駐車場

### 地区別契約件数(2011年3月末)



■ 関西地区 ■ 中部地区 ■ 関東地区

### 地区別契約台数(2011年3月末)



■ 関西地区 ■ 中部地区 ■ 関東地区



## 車体修理管理サービス

修理時に部品交換をするのではなく、使用可能な部品を  
 鈑金作業で再生し、リサイクル部品を有効活用。  
 費用負担を抑え、新品生産によるCO2を削減。

**リユース**  
 鈑金修理(BP)工場ネットワーク  
 修理内容のクリーン化を実現  
 全国で車体修理を一括対応

**リサイクル**  
 リサイクルパーツ ネットワーク  
 低価格な車体修理  
 素材加工エネルギーの使用を抑制し、CO2を削減

**リデュース**  
 安全運転支援サービス(SSSP)  
 企業の交通事故リスクを  
 回避・低減

## 管理台数10万台 突破を目指す！！

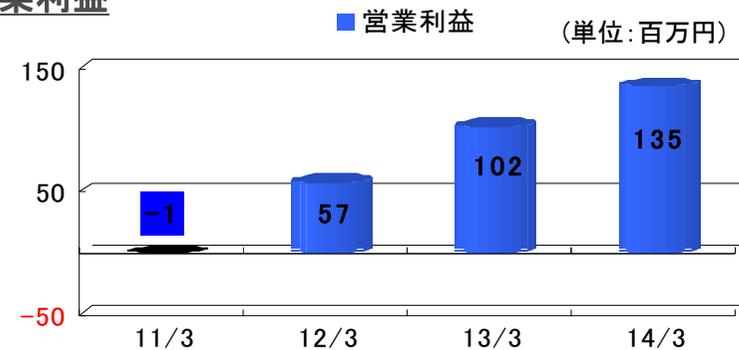
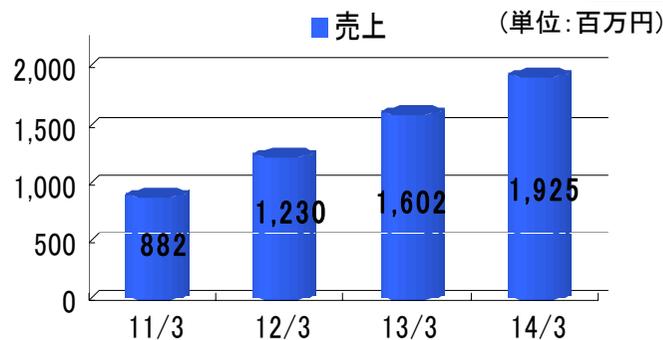


## 中期計画—管理台数・売上台数

## 車体修理もECOの時代 (単位: 台数)



## 中期計画—売上・営業利益

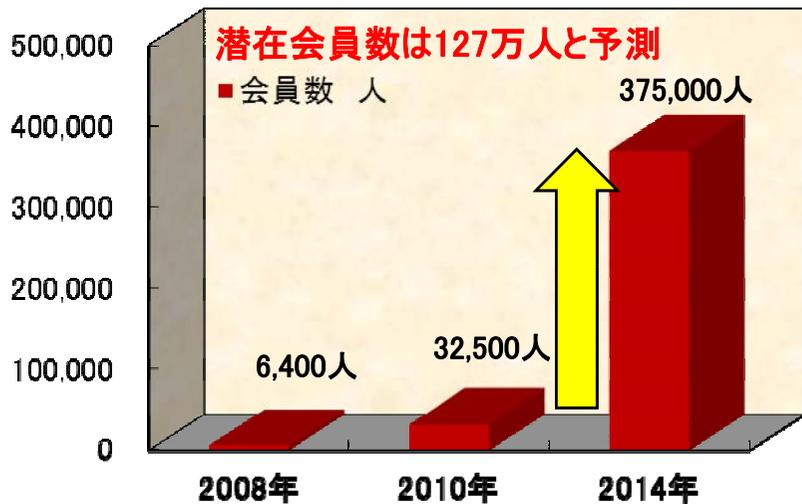




2014年3月期には  
単年度黒字を  
目指します

2016年3月期には、  
500拠点・1,000台規模、  
会員数15,000人！  
売上高15億円を目指します

国内のカーシェアリング市場の成長予測



(2009年 富士キメラ総研より)

株式会社イチネンカーシェアリング  
資本金：1億円  
事業内容：カーシェアリング事業  
(株式会社イチネンホールディングス 100%連結子会社)

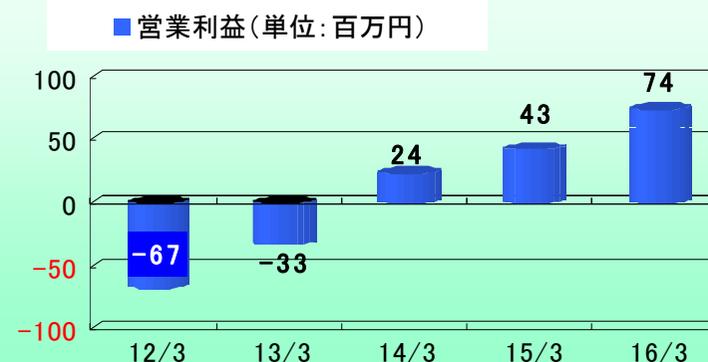


当社のカーシェアリングはお客様にベネフィットを提供し、  
クルマ社会の可能性を追求しながら人と社会に貢献する  
ことをめざします。

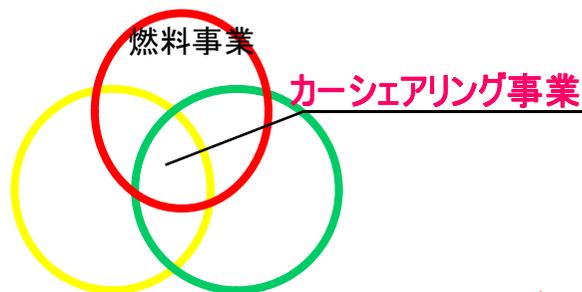
## 中期計画－拠点数・台数・会員数

	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期
拠点数(箇所)	100	200	300	400	500
台数(台)	200	400	600	800	1000
期末会員数(人)	3,000	6,000	9,000	12,000	15,000

## 中期計画－売上・営業利益



リース・メンテナンス受託事業



### 《当社独自の取組み》

◎法人企業への拡販 (例えば、既存のリースのお客様 等)

当社の会員戦略⇒法人4:個人:6 (業界平均 法人1:個人9) ※当社調べ

◎イチネンパーキングを活用したステーション展開

◎グループ商材の拡販(燃料、車体修理はグループ内事業会社を活用)

**既存事業との親和性も高く、各事業の競争力を活用して展開！！**

## 配当に関する基本方針

- 連結業績を基本とする配当政策といたします。
- 配当性向は、連結当期純利益の30%程度とすることを目標として検討しております。

## 2012年3月期配当金(予想)

1株あたりの配当金(予想)			配当性向(連結)
第2四半期末	期末	年間	(予想)
9.00円	9.00円	18.00円	34.1%

## 株主優待情報

割当基準日／3月末日においての  
持株数に対して下記の内容の  
お米券を進呈いたします。



所有株数	内 容
100株以上 500株未満	全国共通おこめ券(1kg)…2枚
500株以上 2,000株未満	全国共通おこめ券(1kg)…5枚
2,000株以上	全国共通おこめ券(1kg)…10枚

# ご清聴ありがとうございました。



## ICHINEN HOLDINGS

### 【9619】

このプレゼンテーション資料には、2011年6月17日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。実際の業績は、今後のさまざまな要因によって、これらの計画・見通しとは異なる可能性があります。

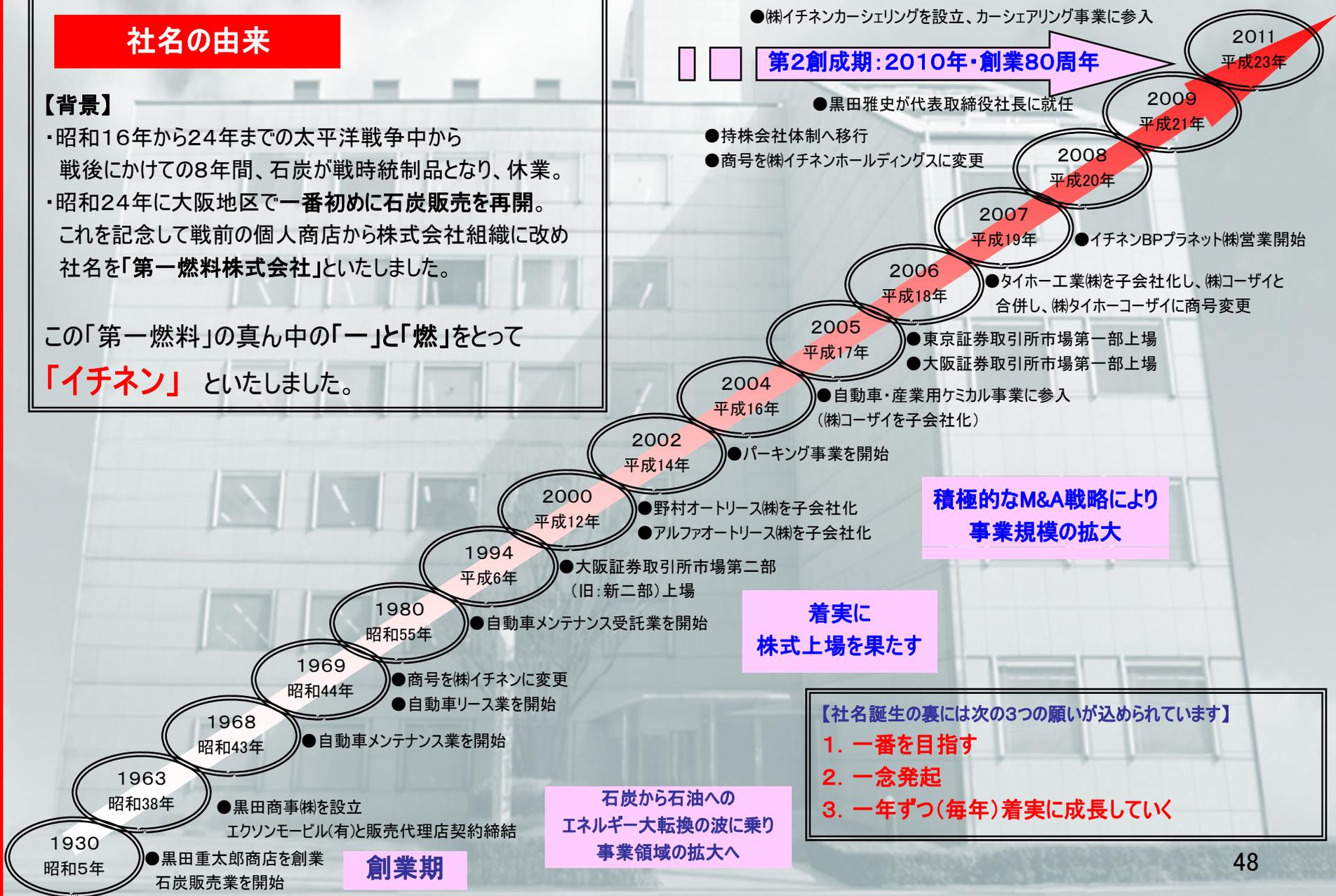
# 参 考 資 料

## 社名の由来

### 【背景】

- ・昭和16年から24年までの太平洋戦争中から戦後にかけての8年間、石炭が戦時統制品となり、休業。
- ・昭和24年に大阪地区で一番初めに石炭販売を再開。これを記念して戦前の個人商店から株式会社組織に改め社名を「第一燃料株式会社」といたしました。

この「第一燃料」の真ん中の「一」と「燃」をとって「イチネン」といたしました。



### 「リースカー」と「レンタカー」、「カーシェアリング」との違い

自動車の賃貸借は「賃貸」という点においては、「リース」、「レンタル」、「カーシェアリング」も基本的には同じ意味ですが実際には次のように大きな相違点があります。

	リースカー	レンタカー	カーシェアリング
使用目的	計画的使用・長期継続利用	一時的使用・短期集中利用	短時間利用(自動車を使用した公共交通システム)
契約期間	長期(年単位・通常2年以上)	短期(時間・日・週・月)	短期(時間・日)
所有者(車検証上)	リース会社	レンタカー会社	カーシェアリング会社
使用者(車検証上)	ユーザー	レンタカー会社	カーシェアリング会社
ユーザー	特定ユーザー	不特定多数	登録会員のみ
Noプレート	所有との区別なし	「わ」ナンバー(北海道は「わ」「れ」)	レンタカーと同じ
車両在庫	在庫せずその都度要望車種を調達	一定在庫を持ちその中から選択する	各貸出拠点(車両ステーション)に配置された車両を無人貸出
車両保管場所	ユーザーが確保する	貸主(レンタカー会社)が確保する	街中、駅前などの駐車場にカーシェアリング運営会社が確保
投入原価の回収	1契約により回収(一回の長期契約)	複数契約による回収(短期繰返)	複数契約による回収(短期繰返)
利用料金の比較	安い(年間常時利用を前提としており月額では割安)	高い(年間の稼働率によって算出されるため月額では割高)	月会費と利用料金(時間・距離)を設定。(一回の利用が6時間未満ならレンタカーより割安の場合が多い)
利用手続き		利用に際して特に申請手続きの必要はない(免許証提示のみ)	利用に際してカーシェアリング会社に会員登録が必要
中途解約	原則として不可能(損害金を支払えば可能)	車両返却と同時に可能	車両返却と同時に可能
車両維持管理(メンテナンス)	契約内容により貸主(リース会社)が実施(メンテナンス契約の場合)	全てレンタカー会社にて完全整備を実施	全てカーシェアリング運営会社が実施
継続検査(車検)	所有した場合と同じ	初回のみ2年、2回目以降1年毎	レンタカーと同じ
法定耐用年数	所有した場合と同じ	乗用車・貨物車とも3年	レンタカーと同じ
架装・塗装等	ユーザーの要望通り可能	原則的には不可能	レンタカーと同じ

### 自動車リース会社の形態

自動車リース業界は、「自動車」に携わる様々な業態の会社が多数参入しており、それぞれの特徴を企業別にみると次のように分類することができます。

企業形態	特徴
自動車メーカー系自動車リース会社 自動車ディーラー系自動車リース会社 自動車ディーラー	現金・割賦・オートローンなどと同様に、自動車の販売手段の一つとして発展 グループの営業所や工場ネットを活用し、効率の良いきめ細かなサービスを提供することが可能 自動車の仕入れ・登録納車・アフターサービス・処分など一貫した管理体制をとることができる
総合リース会社系自動車リース会社 総合リース会社	銀行・商社・損保・生保などの共同出資により設立されたものが多い 資金量が豊富で、取扱物件も多種・多様 自動車リースは車両の維持管理業務が煩雑なため、専門会社として分離独立するケースが多い 出資母体の系列企業や協力会社などと連携して、有利に展開できる
自動車販売金融会社	自動車メーカーが、自動車の販売のために設立した自社系列の金融会社 その資金力と管理力を活かして自動車リースにも進出している
レンタリース会社	レンタカーと自動車リース業を併業している会社で、自動車メーカー系・ディーラー系に属さない ユーザーの必要に応じて短期(レンタ)・長期(リース)いずれにも対応できる 全国主要都市にあるレンタカー営業所を拠点として活用できる
自動車整備専門会社	メンテナンスを主軸に業務を行っている企業で、自動車リース事業を手がけている会社 自動車整備工場からの進出も増えてきている メンテナンスノウハウを活かし、他のリース会社からのメンテナンス受託にも積極的に取り組んでいる
クレジット・信販会社	豊富な個人情報と資金量で、個人向け自動車リース事業を中心に展開している
その他	その他、企業グループ内リース会社、ガソリンスタンド、中古車業者などの各種企業が自動車リース事業に進出している