

前へ、もっと、前へ。

一步踏み出す力、それが新しい歴史を創ります。

野村インバスター・リレーションズ株式会社主催  
2011年11月7日(月)開催

ご説明資料

# 合同個人投資家セミナー



株式会社 **イチネンホールディングス**

東証・大証一部 コード：9619

# 目次

グループ会社の紹介	P. 3
事業紹介	P. 8
2012年3月期 計画	P.16
2011年9月期 決算報告	P.18
今後の成長戦略	P.33
参考資料	P.48

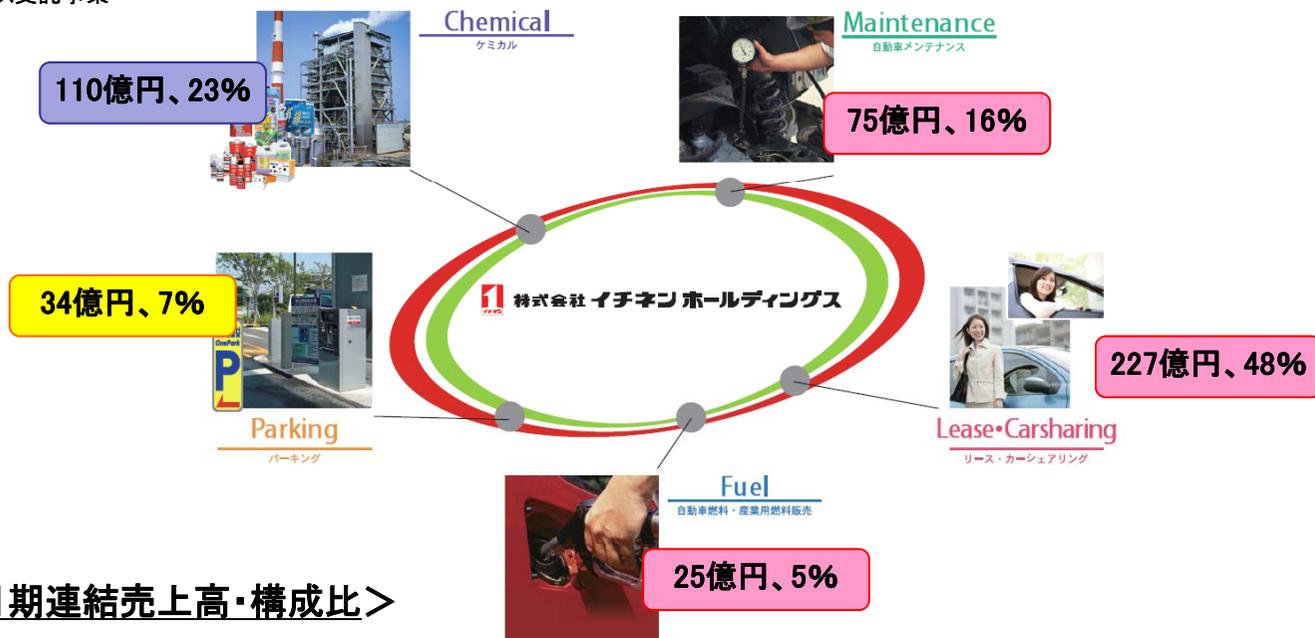


## 株式会社 イチネンホールディングス



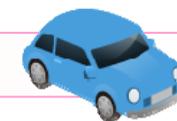
イチネングループは、オートリース事業、自動車メンテナンス受託事業、燃料販売事業、ケミカル事業、パーキング事業の5つの事業を展開しており、新たにカーシェアリング事業にも参入しました。

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



<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9月30日現在)



代表取締役社長 黒田 雅史

## 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。

## 1 イチネングループの軌跡

**第2創世記：2010年  
創業80周年**



積極的なM&Aにより  
事業規模の拡大

着実に  
株式上場を果たす

石炭から石油への  
エネルギー大転換の波に乗り  
事業領域の拡大へ



イチネングループ大阪本社社屋

# 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

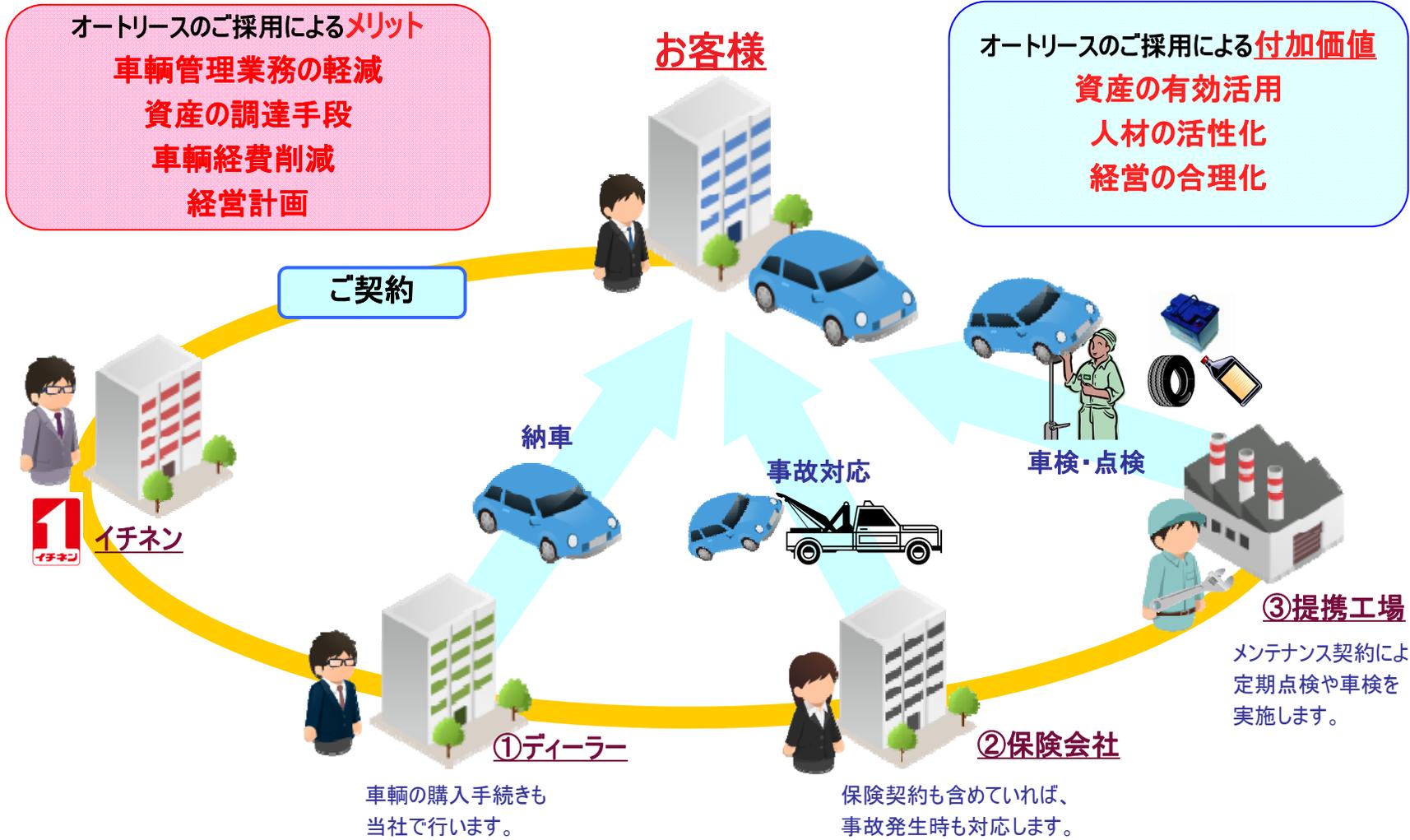
イチネングループは「安全・安心」そして「環境」の面から、企業に、社会に、未来に貢献していきます。

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



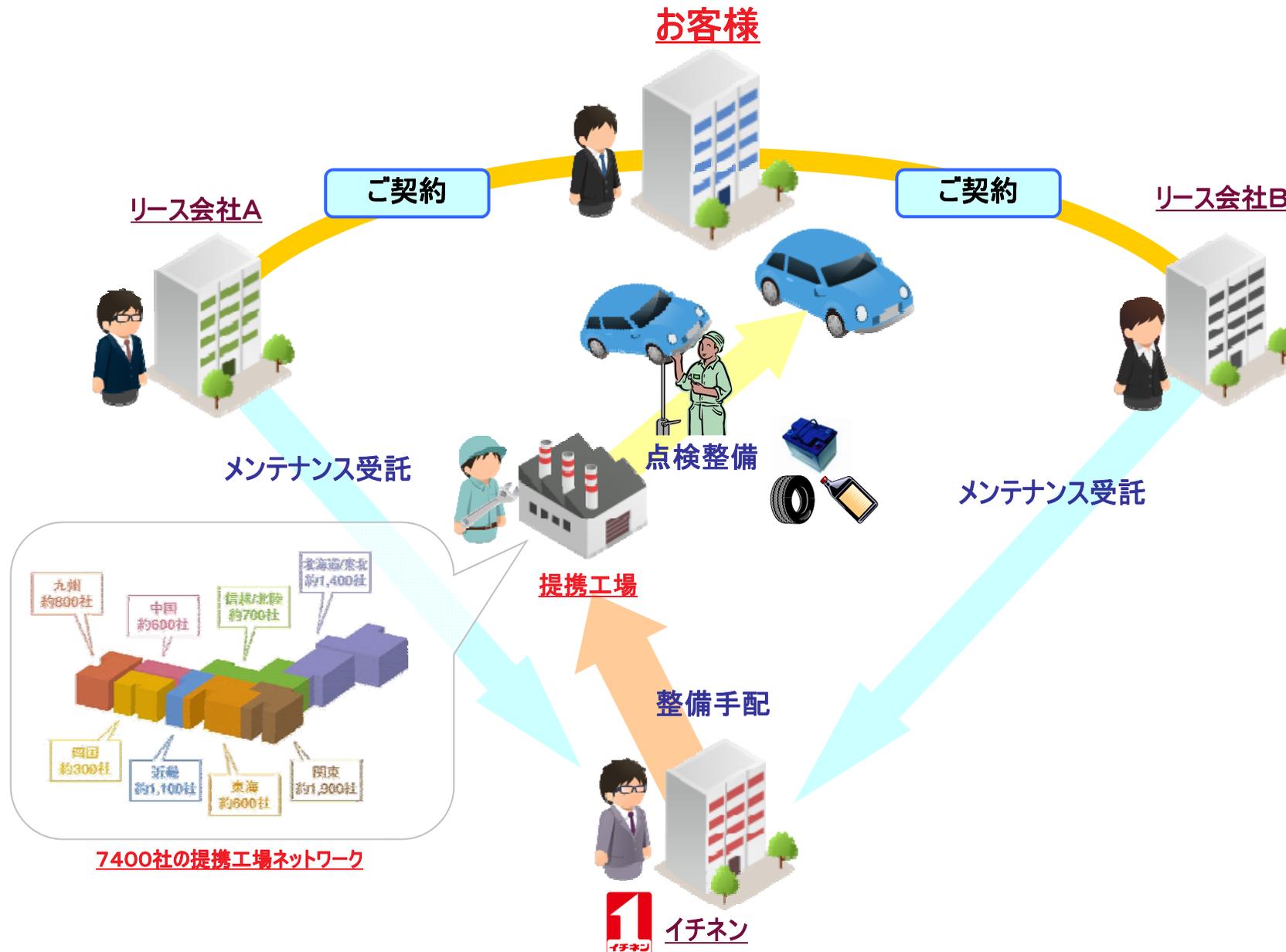
# 事業紹介

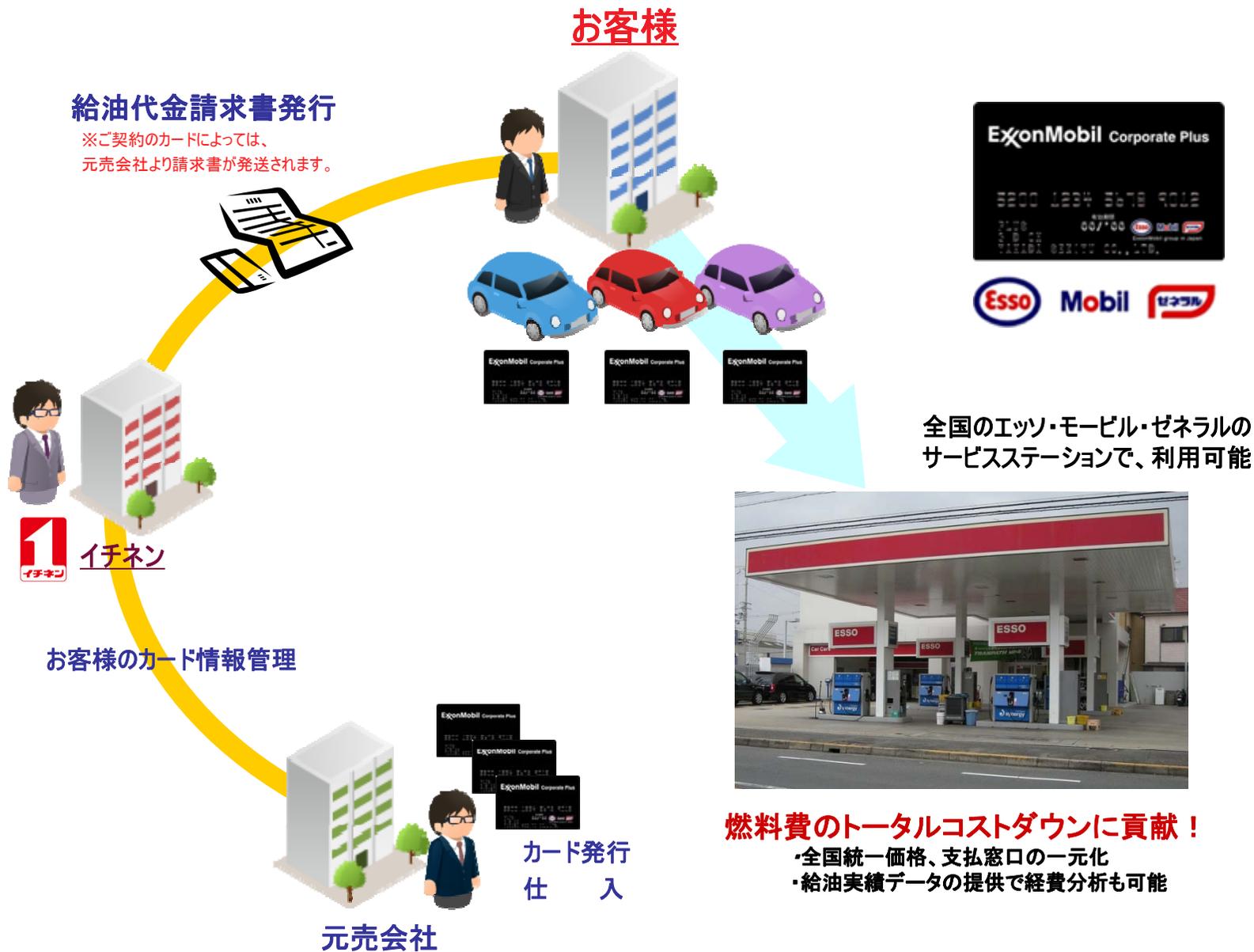
---



- 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。

注入前



燃料中の硫黄分によって、  
煙がたなびき、黒ずんでいる

燃料添加剤の注入

- ① 排ガス抑制
- ② 燃焼効率の向上

環境負担の軽減  
燃費改善

燃料添加剤の注入

注入後



燃料添加剤が注入されると、  
煙のたなびきがなくなる



燃焼時にボイラー内にクリンカーが付着素堆積(左図)

燃料添加剤(コールファイア-8000)を注入することで、クリンカー付着を防止!!

クリンカーの体積  
奥行き60m/高さ30m

燃料添加剤のトップメーカー

イチネングループ

**TAIHO KOHZAI**

株式会社タイホ-コーザイ

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

## 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。



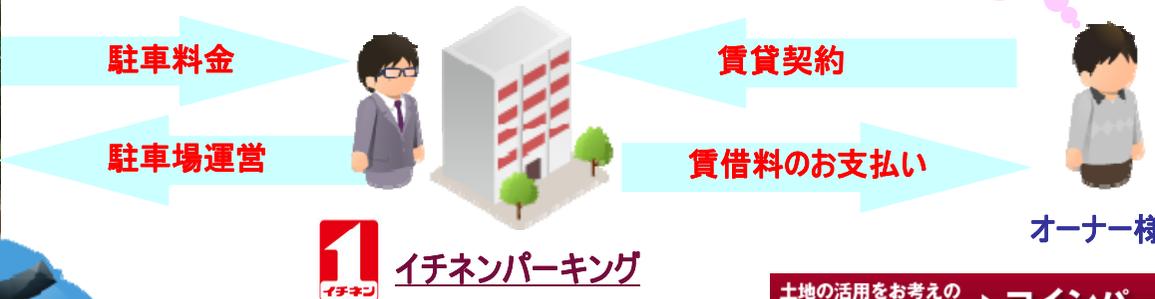
### コンシューマーケミカル事業部



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。



## コインパーキング、立体駐車場、管理受託



- 土地の活用をお考えの土地オーナー様向け ▶ コインパーキング
- 施設オーナー様向け 施設経営者様向け ▶ 既存駐車場の有効活用
- 立体駐車場のオーナー様向け ▶ 立体駐車場の有効活用

地球環境へのやさしさと、より安全で快適な車社会に必要な不可欠なパーキング。  
 独自の管理システムと積極的な事業展開で  
 土地の有効利用と  
 安定収益を実現します。

### 駐車場オープンまでの流れ





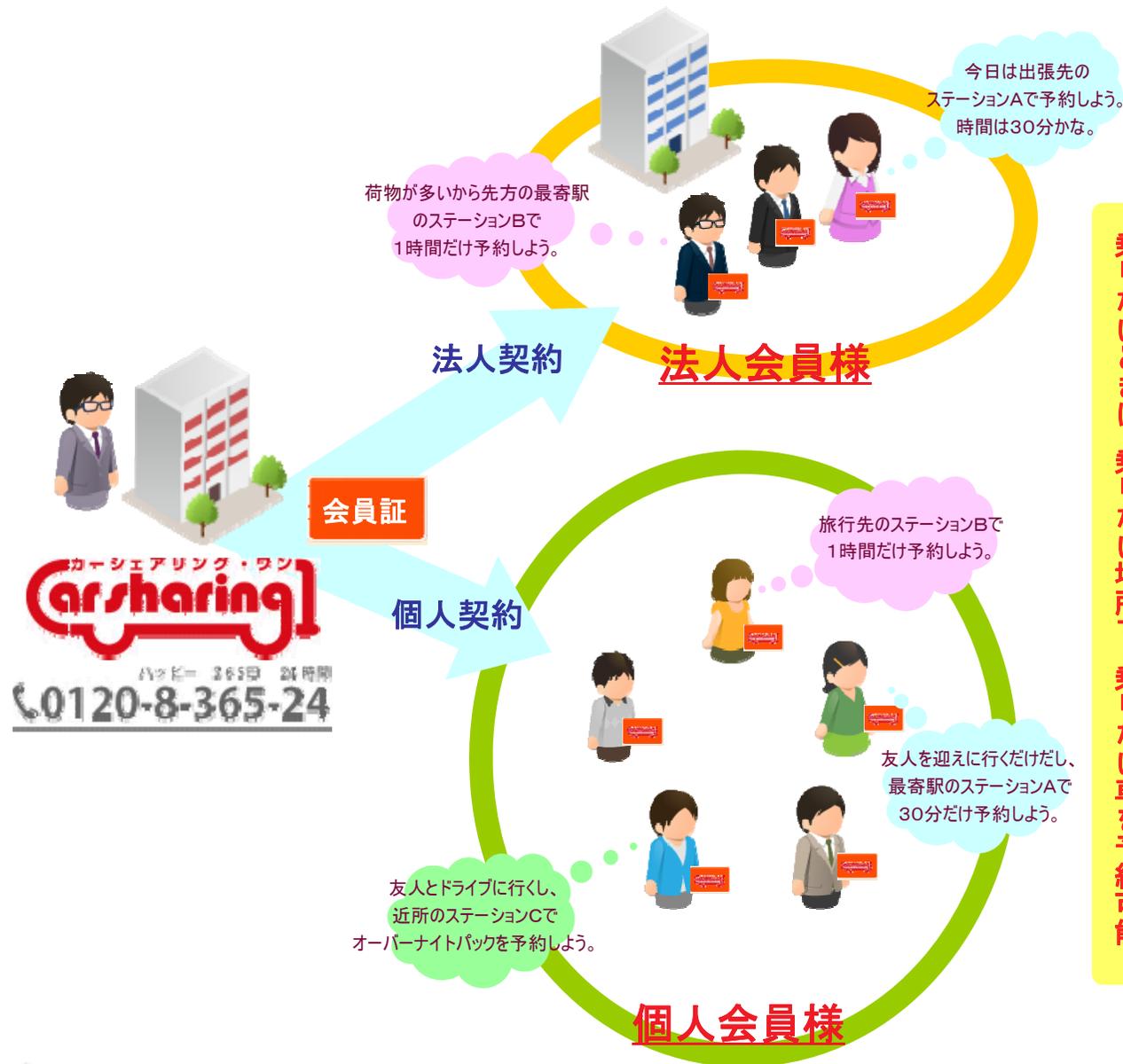
イチネンBPプラネット株式会社



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



# 2012年3月期 計画

---

## 【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)

# 2011年9月期 決算報告

---

単位:百万円	2010年9月期		2011年9月期		前期比 増減率	2011年9月期 計画	計画比
	金額	構成比	金額	構成比			
売上高	23,809	100%	23,670	100%	99.4%	24,180	97.9%
リース	11,564	48.6%	11,301	47.7%	97.7%	11,361	99.5%
メンテナンス	3,765	15.8%	3,860	16.3%	102.5%	3,768	102.4%
燃料販売	1,295	5.4%	1,370	5.8%	105.8%	1,233	111.1%
ケミカル	5,425	22.8%	5,382	22.7%	99.2%	5,776	93.2%
パーキング	1,719	7.2%	1,751	7.4%	101.9%	1,777	98.5%
売上総利益	5,957	25.0%	6,249	26.4%	104.9%	6,028	103.7%
販売管理費	4,432	18.6%	4,361	18.4%	98.4%	4,598	94.8%
営業利益	1,524	6.4%	1,887	7.8%	123.8%	1,430	132.0%
経常利益	1,326	5.6%	1,745	7.4%	131.6%	1,250	139.6%
当期純利益	914	3.8%	1,080	4.6%	118.2%	780	138.5%

営業利益は前年同期比 123.8%、経常利益は前年同期比 131.6%  
 四半期純利益は、前年同期比 118.2%となりました。

# 2011年9月期 セグメント別営業利益

単位:百万円	2010年9月期	2011年9月期	前期比	計画	計画比
	金額	金額	増減率		
営業利益	1,524	1,887	123.8%	1,430	132.0%
リース	620	637	102.7%	566	112.5%
メンテナンス	172	268	155.8%	193	138.9%
燃料販売	236	344	145.8%	144	238.9%
ケミカル	304	401	131.9%	346	115.9%
パーキング	116	147	126.7%	113	130.1%
その他	69	83	120.3%	68	122.1%

**前期比、計画比ともに増益**

**(リース事業)**

- ・リース契約終了後の車両売却益が堅調に推移。

**(自動車メンテナンス受託事業)**

- ・契約台数、契約残高が伸長。

**(燃料販売)**

- ・主力の自動車用燃料給油カードの販売価格の調整を適切に実施。

**(ケミカル)**

- ・防水型携帯電話部品関連でスマートフォン向けの受注台数伸長。

**(パーキング)**

- ・病院附帯の駐車場の新規管理受託成約を含めた新規駐車場増加。

【資産の部】

単位：百万円	11/3期	11/9期	増減額
流動資産	32,582	32,731	+149
受取手形及び売掛金	6,368	6,674	+306
前払い費用	1,573	2,158	+585
リース投資資産	18,002	17,278	▲724
固定資産	44,905	45,324	+419
賃貸資産	17,982	18,963	+981
資産合計	77,544	78,103	+559

【負債の部】

単位：百万円	11/3期	11/9期	増減額
流動負債	27,457	27,279	▲178
短期有利子負債	17,454	17,281	▲173
固定負債	34,193	34,053	▲140
長期有利子負債	31,985	32,075	+90

【純資産の部】

純資産合計	15,894	16,770	+876
その他の包括利益累計額	▲43	▲21	▲22
負債・純資産合計	77,544	78,103	+559

《資産の部》

○流動資産の増加

→自動車税の納付に伴う「前払い費用」の増加 5億85百万円、燃料販売の売上増に伴う「受取手形及び売掛金」の増加 3億6百万円、ファイナンス・リース取引の契約残高の減少に伴う「リース投資資産」の減少 7億24百万円

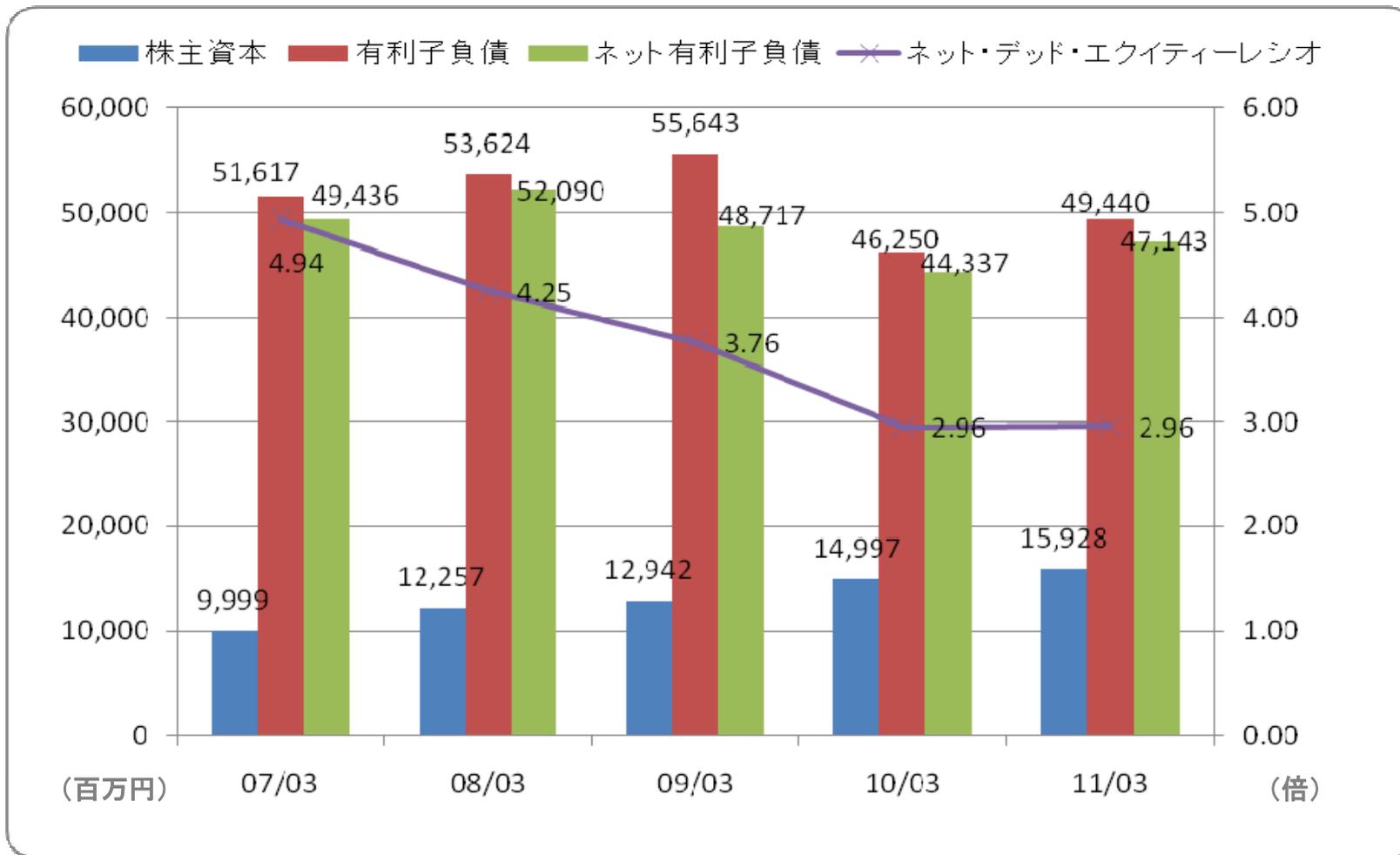
○オペレーティング・リース取引の契約増加に伴う賃貸資産の増加 9億81百万円

《負債の部》

○短期有利子負債の減少による流動負債の減少及び、「リース債務」の減少による固定負債の減少

《自己資本比率》

○2011年9月期の自己資本比率21.5% ⇒中期数値目標は、自己資本200億円、自己資本比率25%



株主資本の増加により、ネットDEレシオは低下  
 ※ネット有利子負債＝有利子負債－現預金

キャッシュ・フロー

単位：百万円

	2009年9月	2010年9月	2011年9月	増減額
営業活動	2,261	△1,406	290	+1,696
投資活動	△587	△84	△220	△136
財務活動	△4,630	1,477	△359	△1,836

- ・ 営業活動によるキャッシュ・フロー： 2億90百万円  
 (主な要因)⇒「税金等調整前四半期純利益」： +17億8百万円  
 新車の供給遅延により新規リース及び車両入替の減少による「仕入債務の増減額」： △4億27百万円  
 自動車税の納付に伴う前払い費用の増加等により「その他」： △9億37百万円
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー： △2億20百万円  
 (主な要因)⇒駐車場設備に関する投資(機器購入)： △2億32百万円
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フロー： △3億59百万円  
 (主な要因)⇒借入による収入： +174億円、借入金の返済による支出： △175億円  
 配当金の支払額： △2億26百万円

設備投資・減価償却

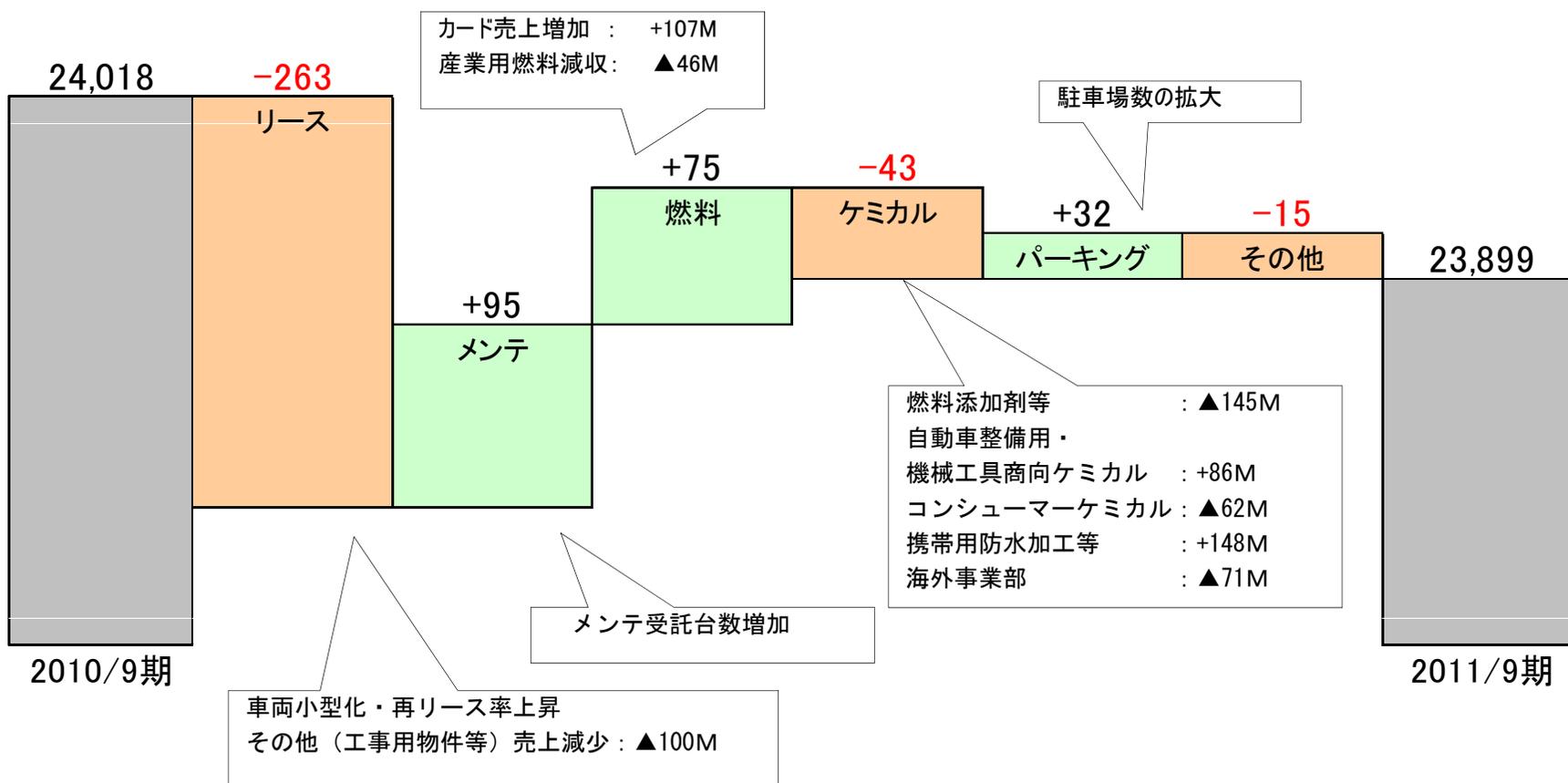
単位：百万円

	2009年9月	2010年9月	2011年9月	増減額
設備投資	3,733	4,595	3,993	△602
うちリース資産	3,214	4,220	3,760	△460
減価償却	2,628	2,869	3,090	+221
うちリース資産	2,282	2,486	2,727	+241

## ■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	11,564	3,765	1,295	5,425	1,719	250	24,018
当期	11,301	3,860	1,370	5,382	1,751	235	23,899
前期増減	-263	95	75	-43	32	-15	-119

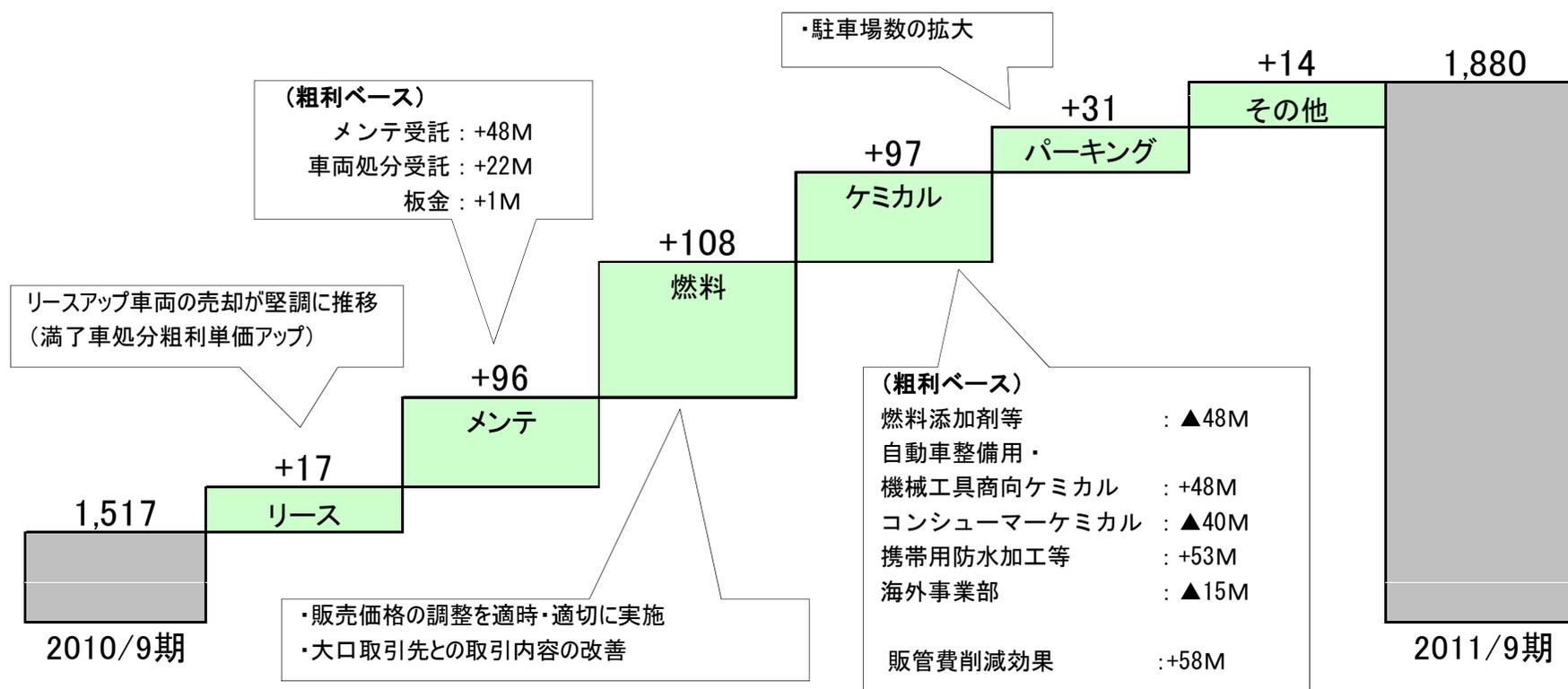


※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

## ■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	620	172	236	304	116	69	1,517
当期	637	268	344	401	147	83	1,880
前期増減	17	96	108	97	31	14	363

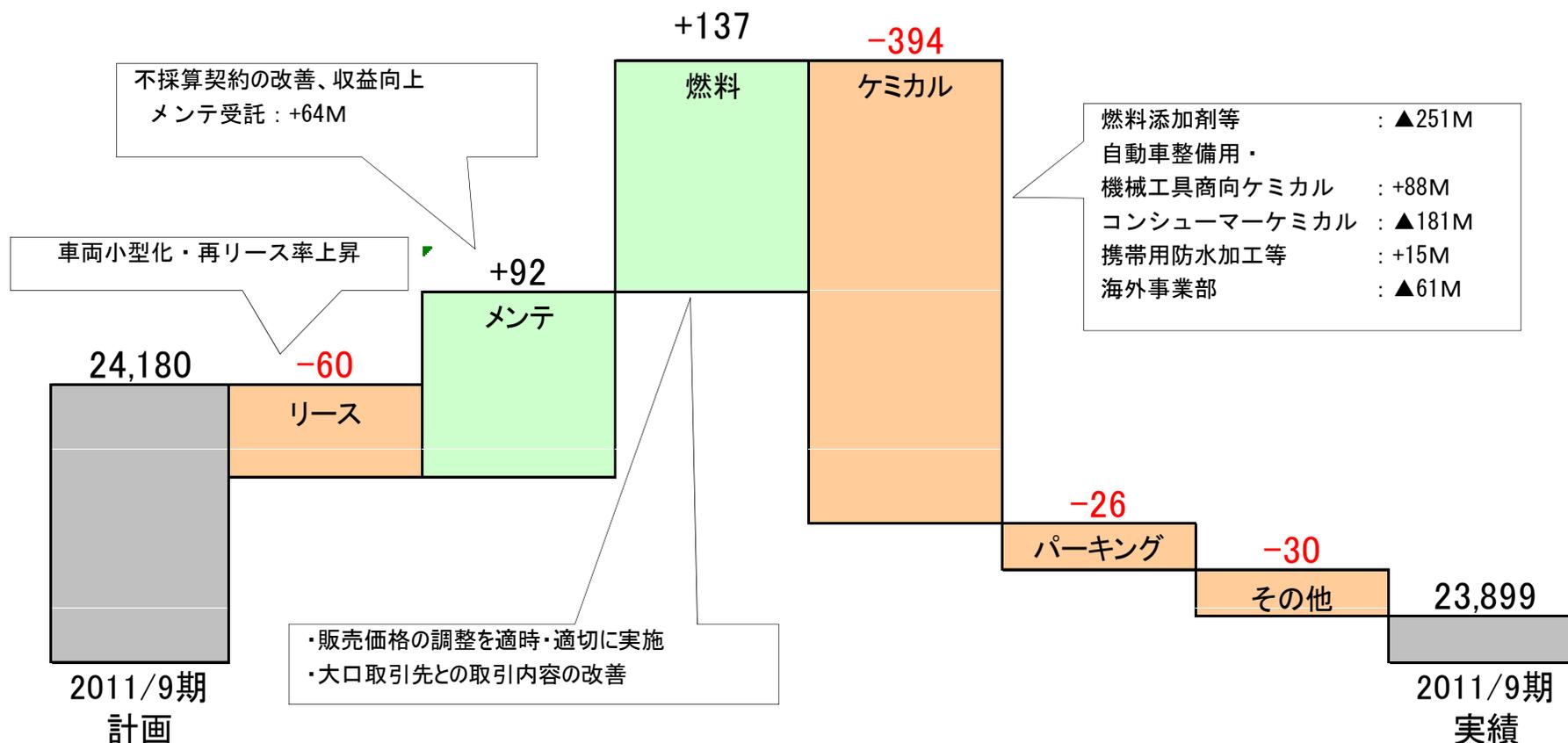


※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

## ■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	11,361	3,768	1,233	5,776	1,777	265	24,180
実績	11,301	3,860	1,370	5,382	1,751	235	23,899
計画差異	-60	92	137	-394	-26	-30	-281

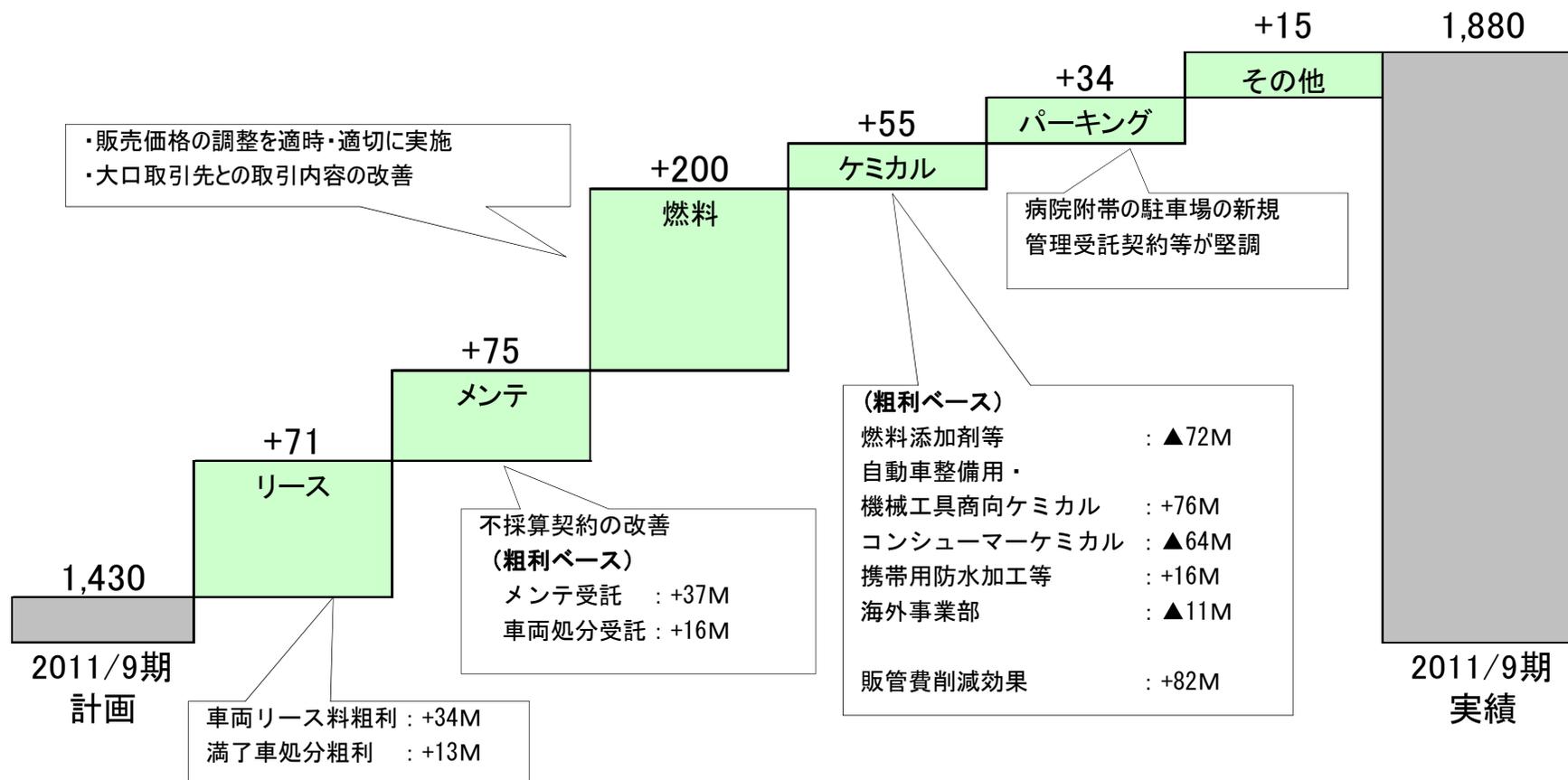


※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

## ■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	566	193	144	346	113	68	1,430
実績	637	268	344	401	147	83	1,880
計画差異	71	75	200	55	34	15	450



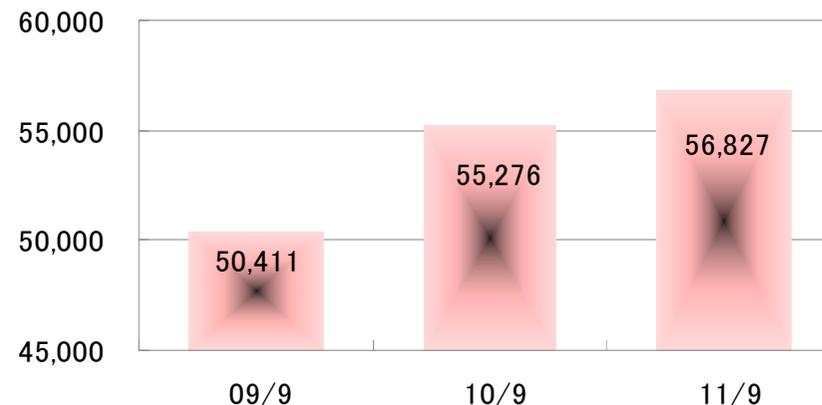
※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

## ● 2011年9月期の総括

- ・ 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、東日本大震災の影響により新車入替時の納車が遅延、再リース率の上昇（マイナス要因）

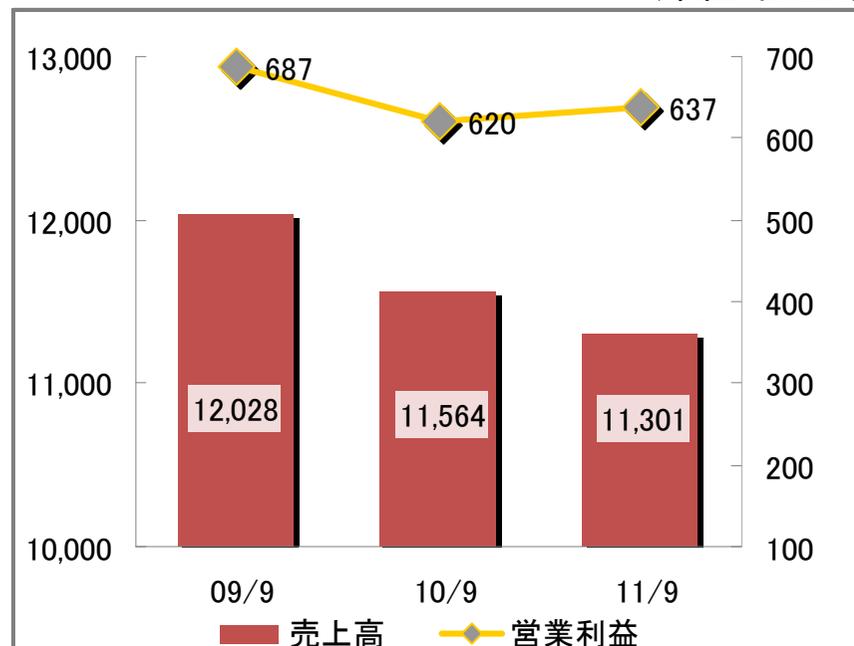
## リース車両管理台数

(単位:台)



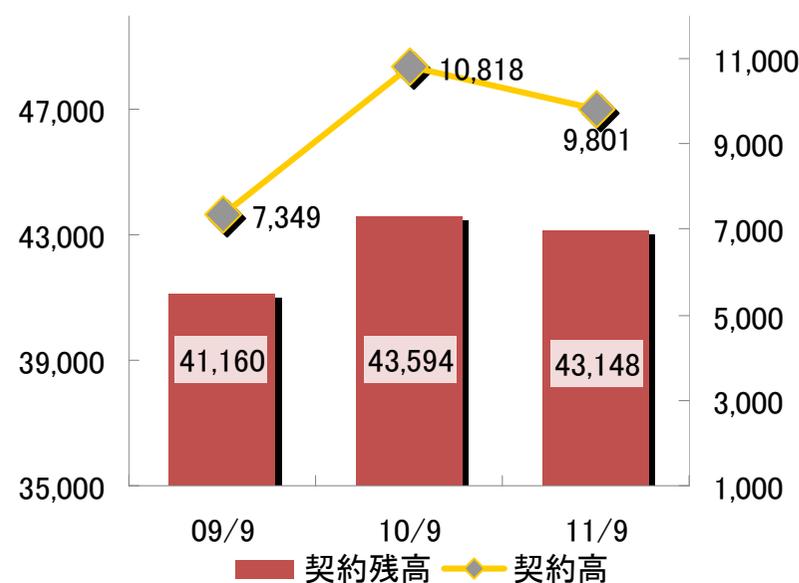
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 契約高・契約残高

(単位:百万円)



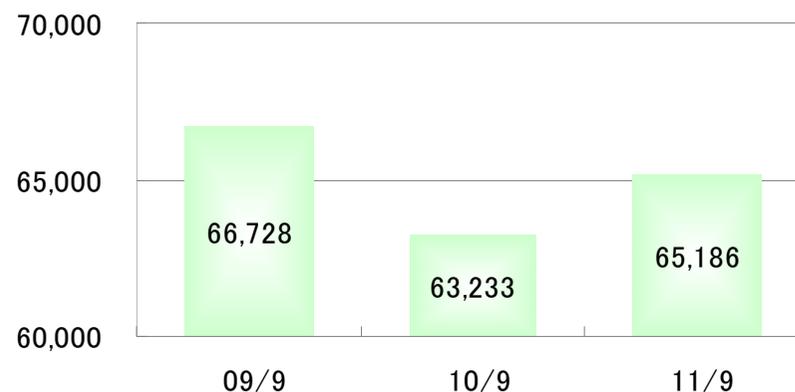
※売上高、営業利益は連結消去前の金額です。

## ●2011年9月期の総括

- ・ 低年式・走行過多車両の入替促進による徹底した採算改善による粗利益率の改善  
→ 不採算契約の改善、並びに走行距離に応じた料金設定
- ・ 契約台数の回復

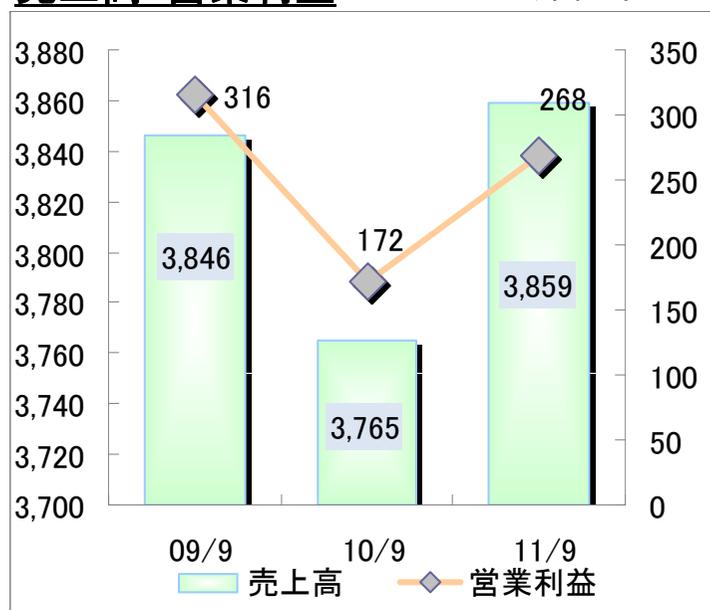
## メンテナンス受託車両管理台数

(単位:台)



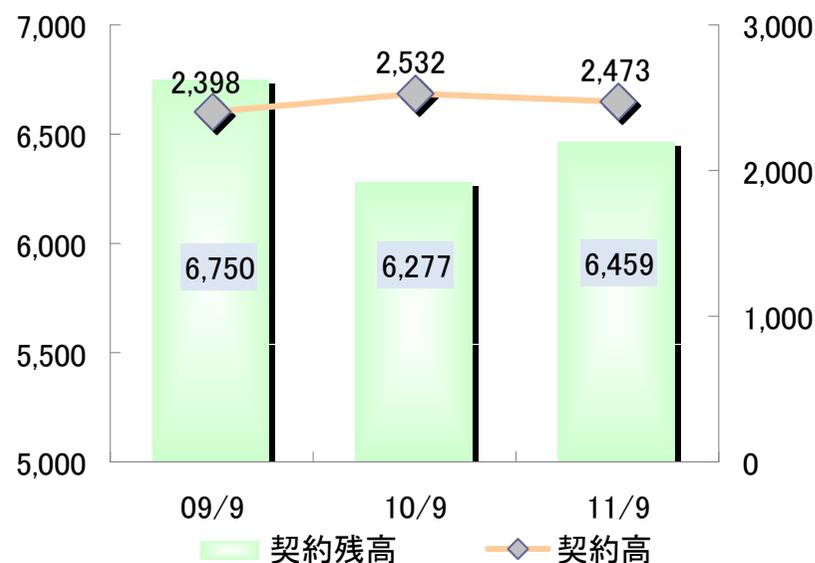
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 契約高・契約残高

(単位:百万円)

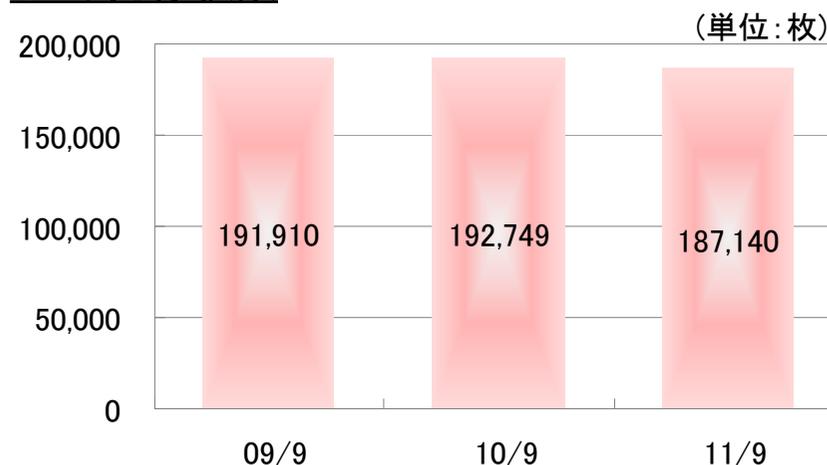


※売上高、営業利益は連結消去前の金額です。

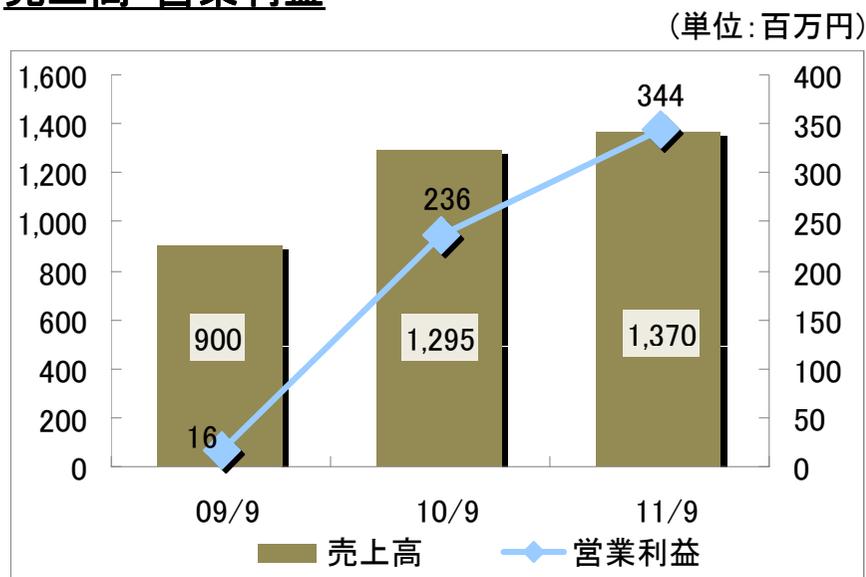
## ● 2011年9月期の総括

- ・ 付加価値の高いサービスの提供、他社との差別化を図る ことによる新規顧客獲得
- ・ 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

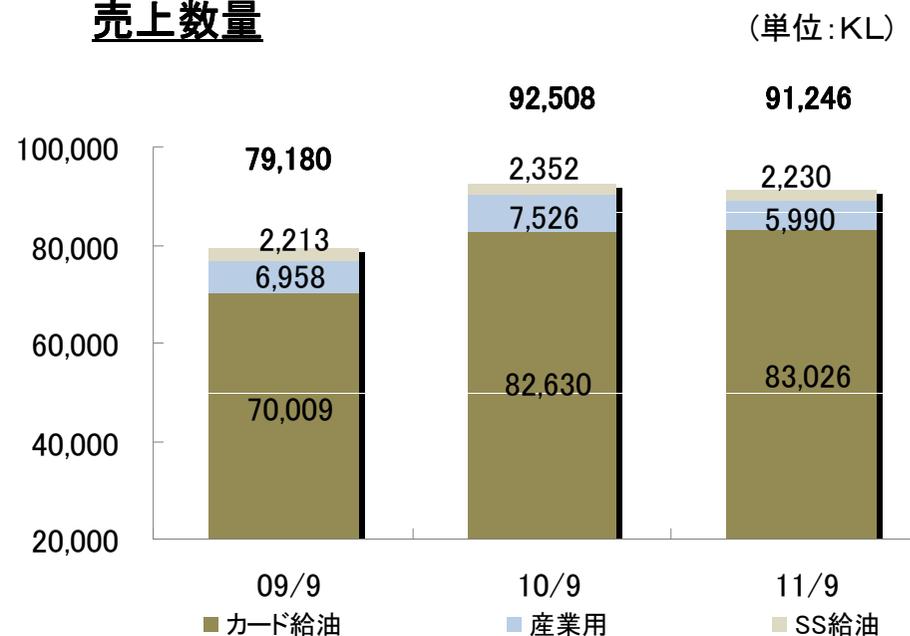
## カード発券枚数



## 売上高・営業利益



## 売上数量



※売上高、営業利益は連結消去前の金額であります。

## ● 2011年9月期の総括

### 【工業薬品関連】

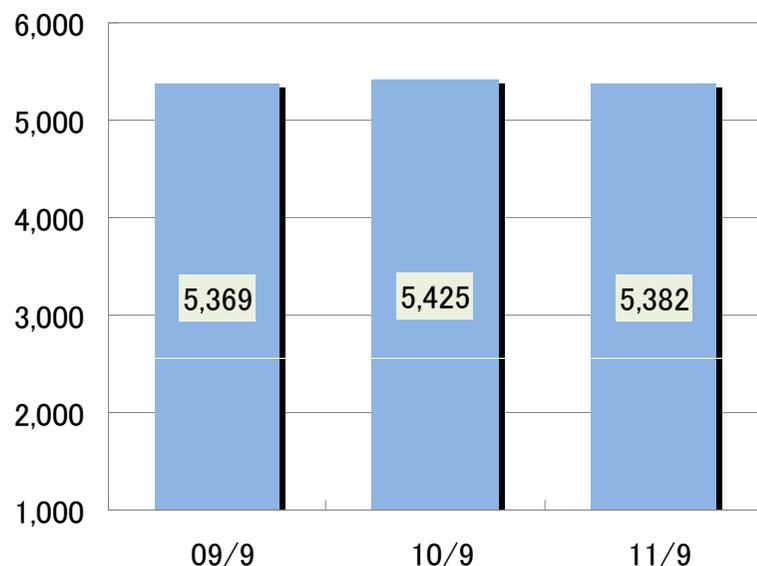
- ・燃料添加剤・船舶用燃料添加剤の販売数量が対前年比で微減

### 【化学品関連】

- ・機械工具商向け化学品等堅調に推移
- ・防水型携帯電話部品関連で、**スマートフォン向け**の受注台数が順調に推移

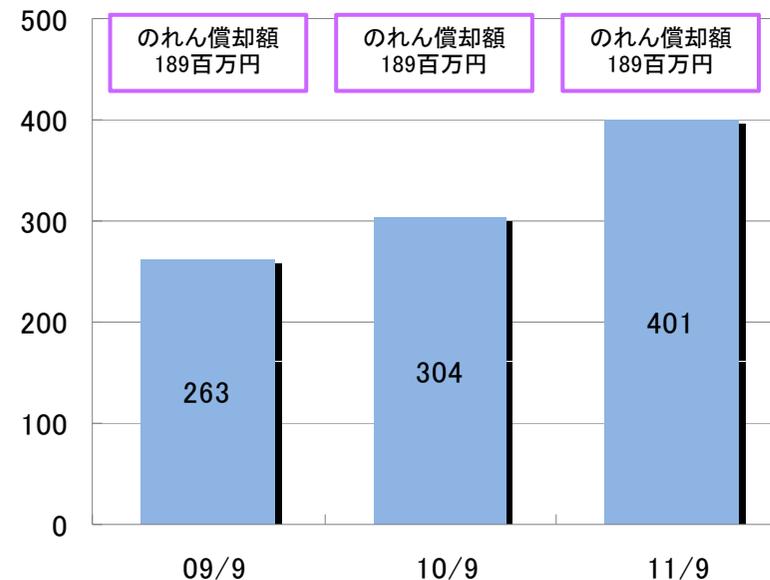
## 売上高

(単位:百万円)



## 営業利益

(単位:百万円)



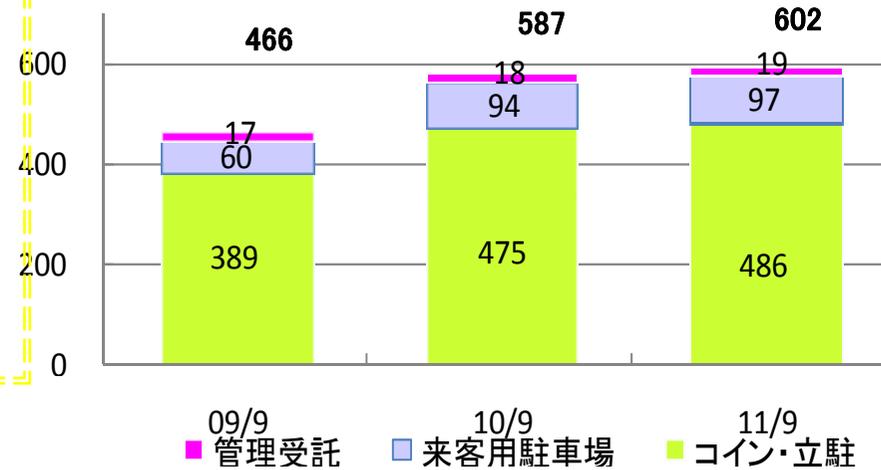
※売上高、営業利益は連結消去前の金額です。

## ●2011年9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
- ・駐車場にLED照明を積極的に採用
- ・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

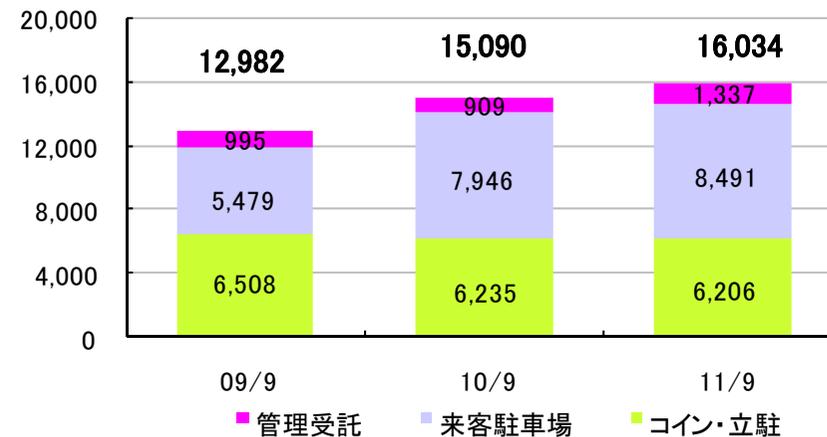
## 駐車場箇所数

(単位:箇所数)



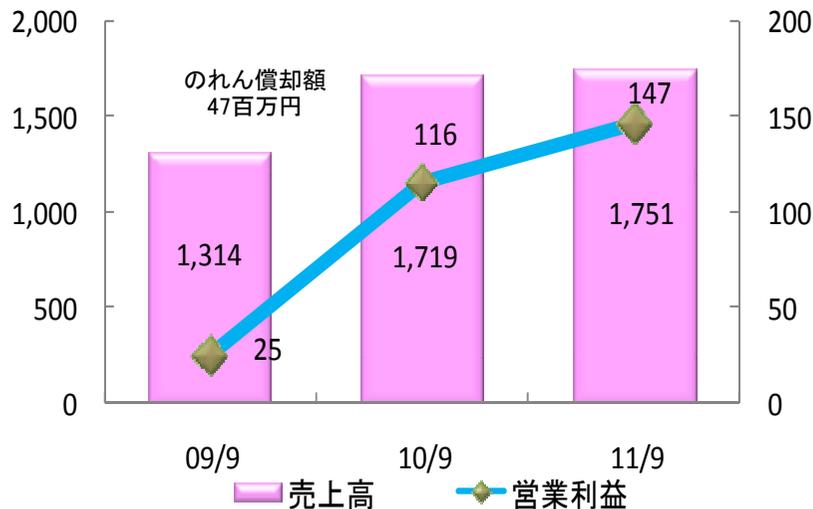
## 管理台数

(単位:台数)



## 売上高・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。

# 今後の成長戦略

---

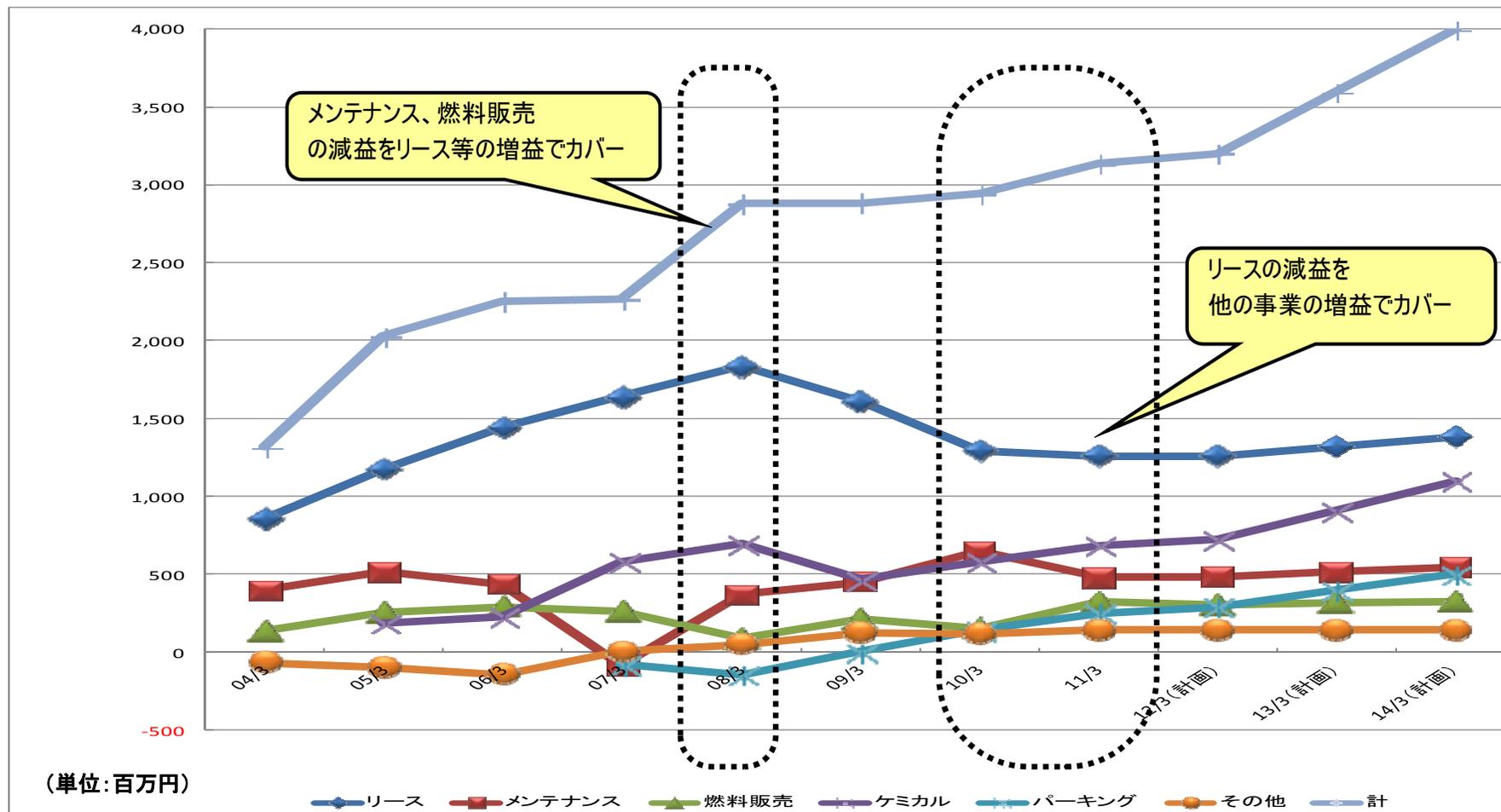
## 成長事業

- 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

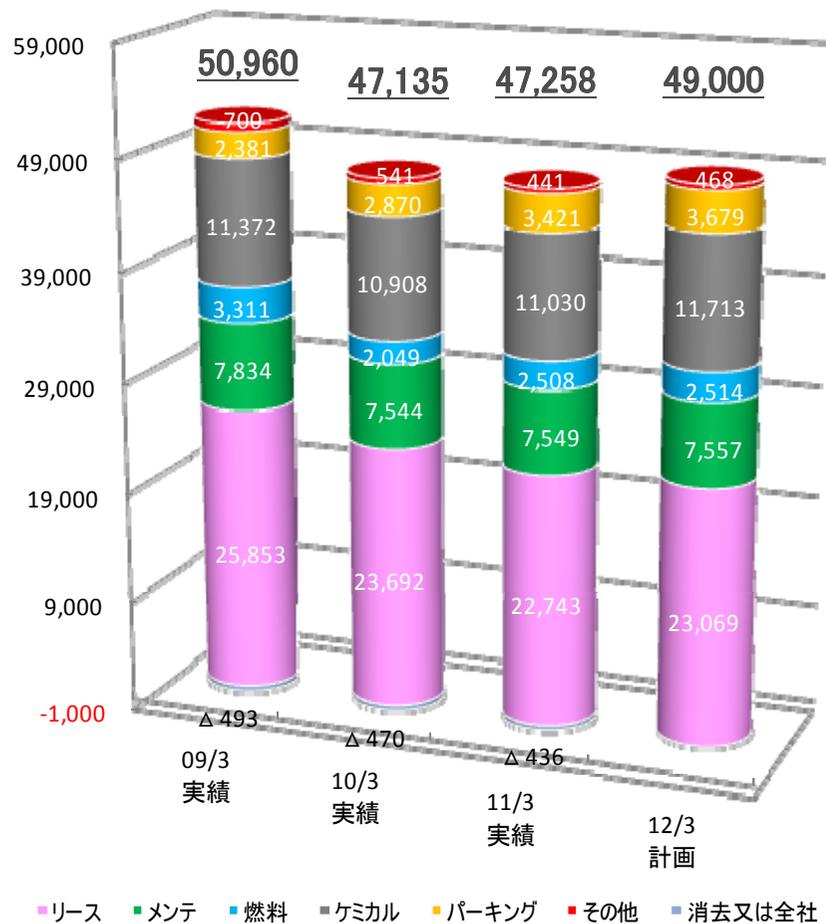
収益基盤事業での安定性を確保しつつ、成長事業の積極的な展開を図ることでグループの成長を図ってまいります。



【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。

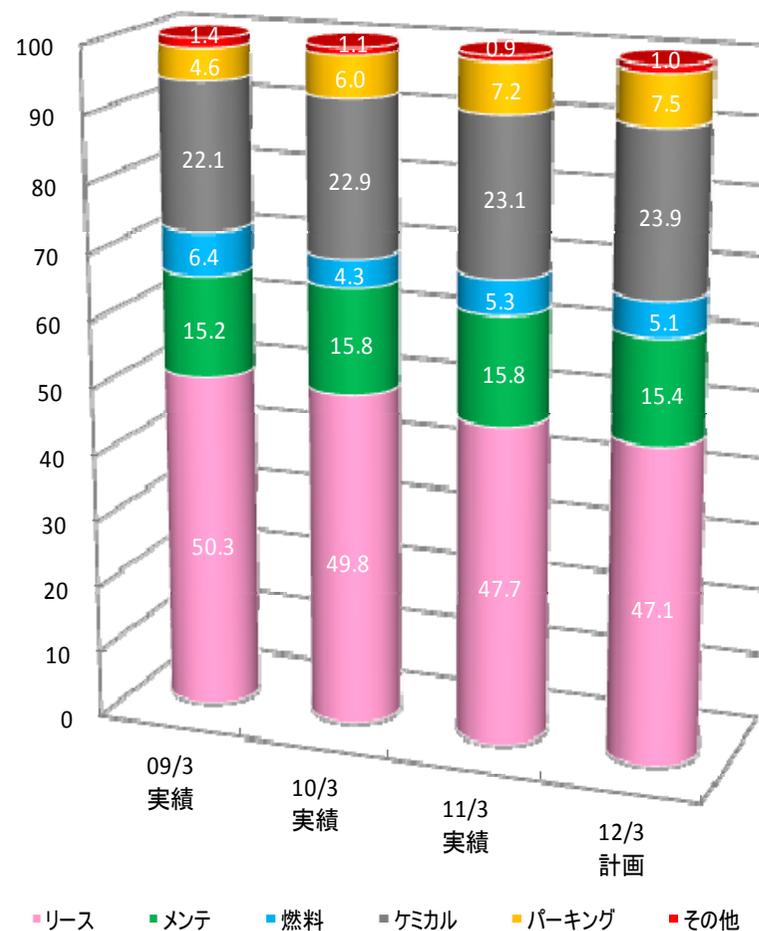
## セグメント別売上高

(単位:百万円)

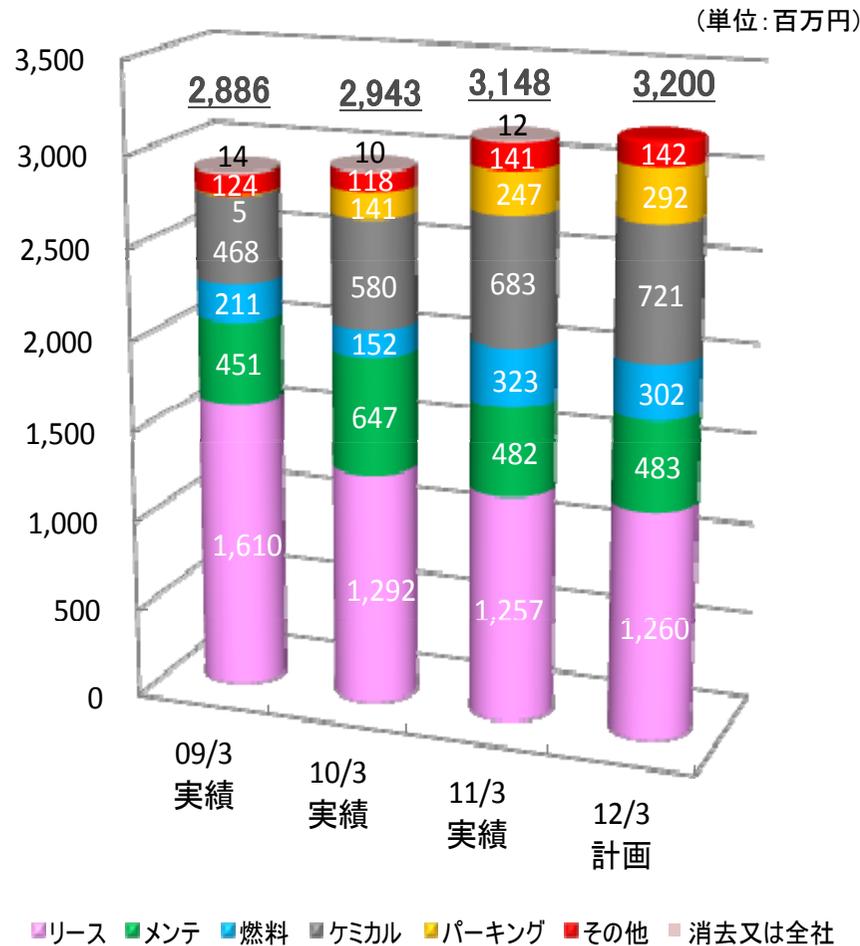


## セグメント別売上高シェア

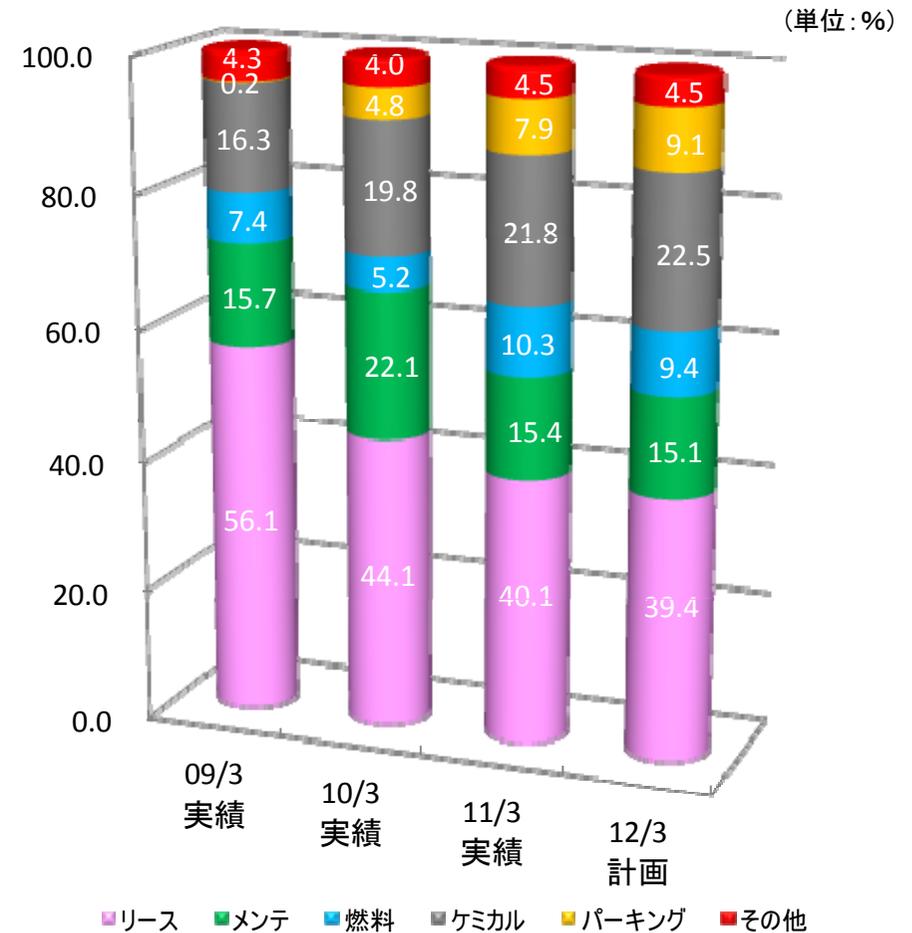
(単位:%)



## セグメント別営業利益



## セグメント別営業利益シェア



(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



住みよい地球環境と人々の暮らしの向上に貢献します。

# TAIHOKOHZAI

### 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  
(火力発電の再稼動により  
⇒ 弊社添加剤の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)



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



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

## 『地球に優しい』ケミカル品の開発と製造販売



船舶向け燃料添加剤

### 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%強の燃費改善効果の実証されました。

(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)



火力発電所向け燃料添加剤



住みよい地球環境と人々の暮らしの向上に貢献します。

# TAIHO KOKUZHAI



ロングセラー自動車ケミカル商品

### 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年ぶ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！)



塗るタイプ



拭くだけタイプ

## 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・商業施設付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
- ・駐車場ごとに運営コストを最適化  
→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(LED照明、省エネ型自動販売機の採用など)
- ・WiFi無線スポットエリアとして近隣周辺へ快適な通信環境の構築に貢献



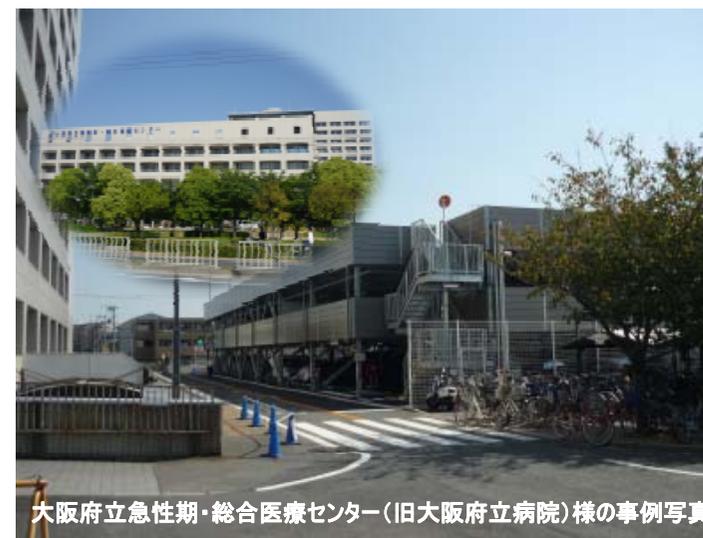
駐車場の外灯照明をLED照明へ切り替え。  
また省エネ型自動販売機への入れ替え推進。  
省エネへの配慮と運営コスト削減を目指しています。



## 新規オープン(2011年4月)

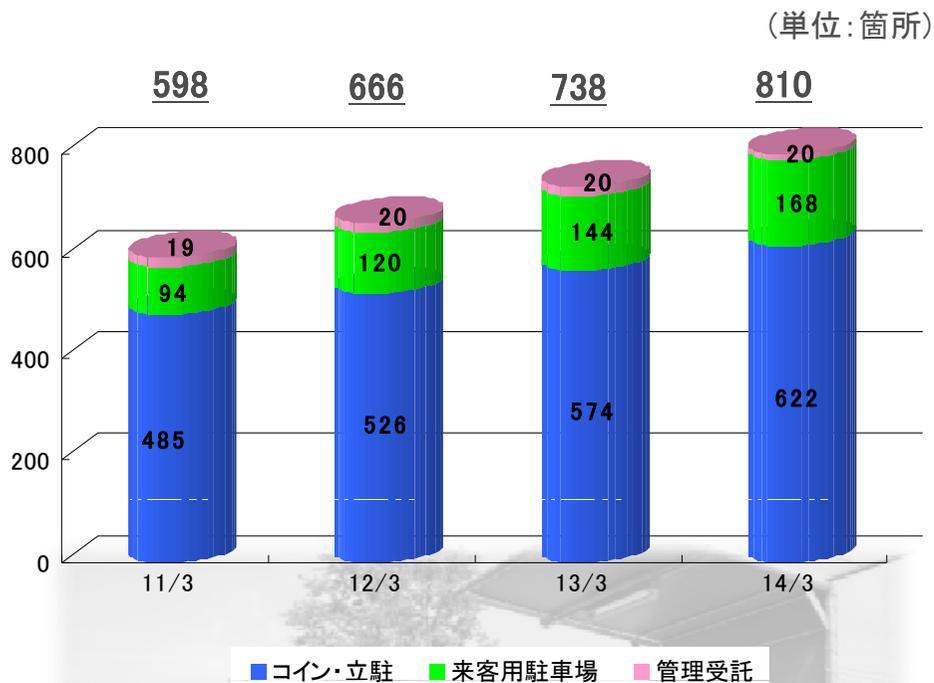
駐車場名	分類	台数
大阪府立急性期・総合医療センター(旧大阪府立病院)	来客用	438台
箕面市立病院	来客用	367台
大阪府中央区役所	来客用	41台

官公庁の入札(駐車場)にも積極的に参加！

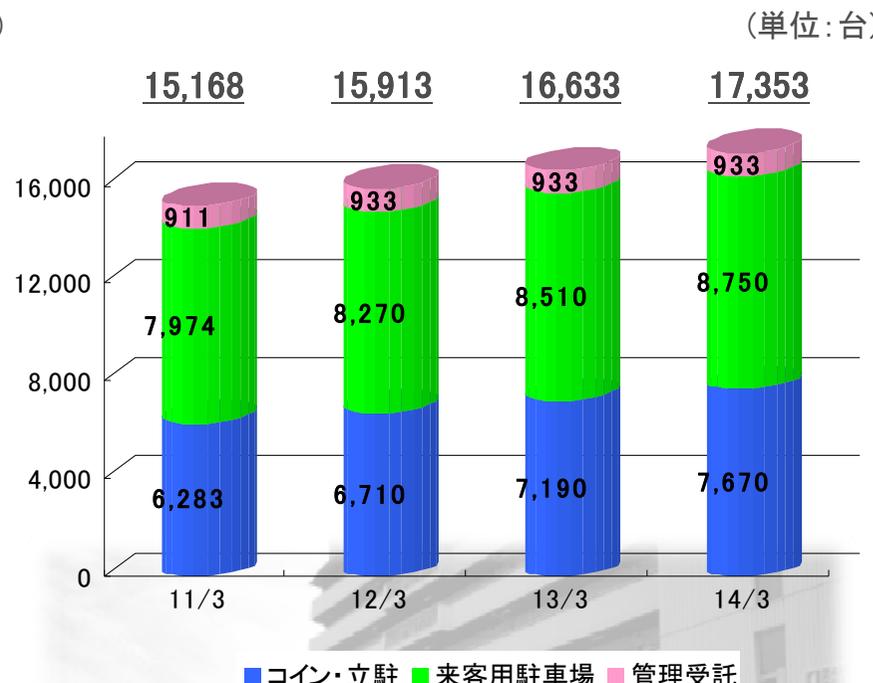


大阪府立急性期・総合医療センター(旧大阪府立病院)様の事例写真

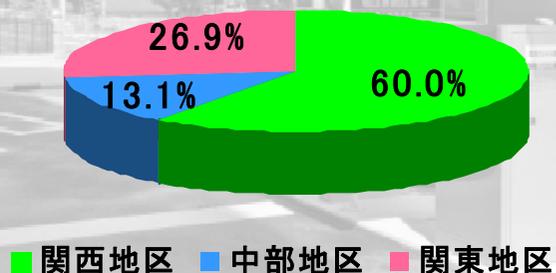
### 中期計画—駐車場箇所数



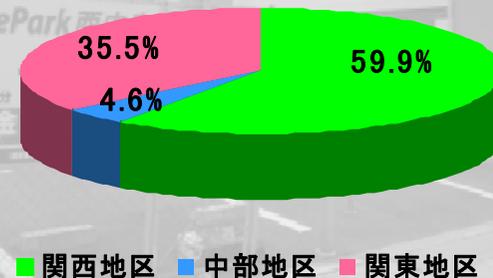
### 中期計画—駐車場管理台数



### 地区別契約件数比率(2011年3月末)



### 地区別契約台数比率(2011年3月末)





## イチネンBPプラネット株式会社

### 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  
 鍛金作業で再生し、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CO<sub>2</sub>を削減。

**管理台数10万台  
突破を目指す！！**

### 車体修理もECOの時代

**リユース**

鍛金修理 (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

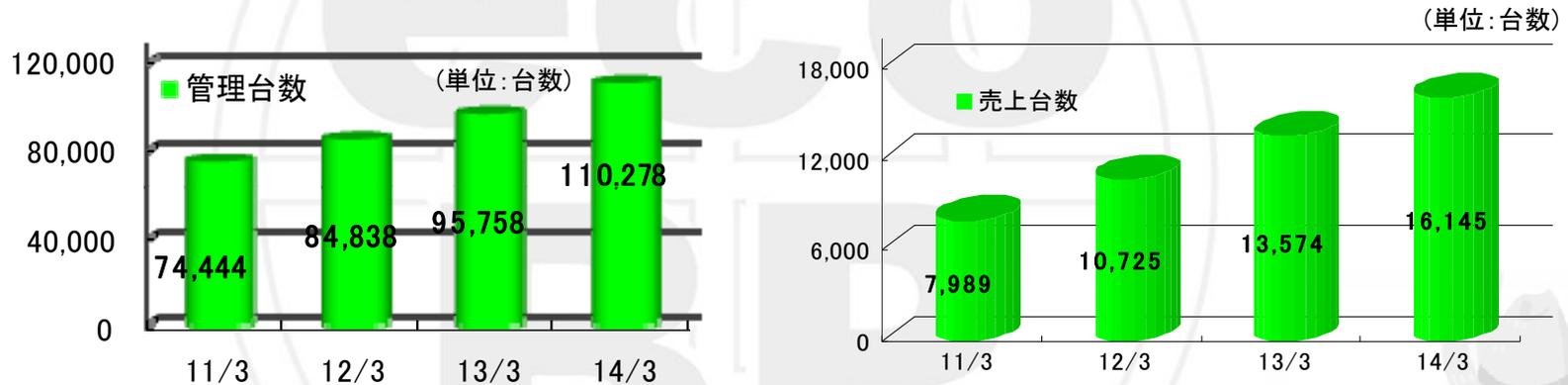
低価格な車体修理  
 素材加工エネルギーの使用を抑制し、CO<sub>2</sub>を削減

**リデュース**

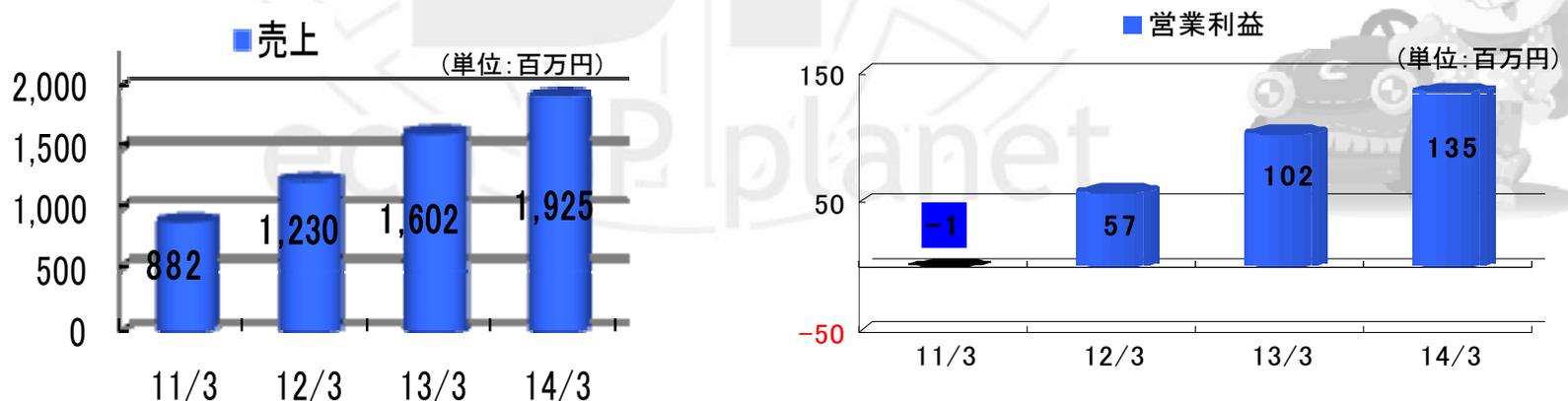
安全運転支援サービス (SSSP)

企業の交通事故リスクを  
 回避・低減

### 中期計画 - 管理台数・売上台数



### 中期計画 - 売上・営業利益





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)



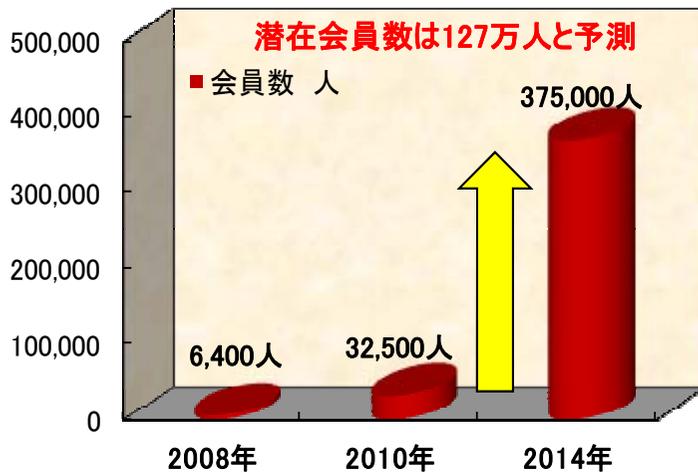
入会説明会イベントの様子



関西圏を中心としたステーション

乗りたいときに、好きなだけ。  
 カーシェアリング・ワンで、イチバンスマートなカーライフを

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)

- ・2011年1月より新規参入
- ・早期の軌道乗せを目標
- ・関西圏を中心としたステーション展開
- ・定期的なポスティング広告や入会説明会イベントを開催

《当社独自の取り組み》

- ◎法人企業への拡販(例えば、既存のリースのお客様など)  
 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（予想）	年間	（予想）
9.00円	9.00円	18.00円	34.5%

## 株 主 優 待 情 報

割当基準日／3月末日においての  
 持株数に対してこちらの内容の  
 おこめ券を進呈いたします。



株 数	優 待 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

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

---

# イチネングループファンページ開設のお知らせ



公式サイトをリニューアルし、皆様に親しんでいただける情報をfacebookより発信いたします。

**facebook「イチネングループ・ファンページ」開設！** <http://www.facebook.com/ichinengroup>

公式サイトでは提供できない情報をファンの皆様へ発信していきます。是非「いいね！」を押してファンになってください。  
パソコンからは上記のアドレスを入力されるか、検索サイトで「イチネングループファンページ」で検索ください。  
携帯などのモバイルサイトは右のQRコードから入れます。

イチネングループファンページ

検索



## 「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