

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社長

ケミカル、パーキングなど成長事業を積極的に展開

◆営業利益、経常利益で過去最高を更新

東日本大震災の影響としては、リース車両 40 台程度が水没などの被害を受けたが、直接的な被害はほとんど出ていない。

当社は昨年で創業 80 年を迎えた。石炭販売業からスタートしたが、現在は石炭を扱っていない。財務面の目標としては、自己資本 200 億円、営業利益 40 億円超、自己資本比率 25%超を目指している。

2011 年 3 月期の連結売上高は 472 億 58 百万円(前期比 0.3%増)となり、3 期ぶりに増収に転じた。営業利益は前期比 7%増、経常利益は 9.7%増となっており、過去最高益を更新している。ただし、当期純利益は 10.8%減となっており、ケミカル事業の繰延税金資産の取り崩し、パーキング自社物件の減損処理が要因である。

セグメント別営業利益では、リース事業および自動車メンテナンス受託事業が減益となった。自動車メンテナンス受託事業については、前期に大口の解約が発生したことが要因である。リース事業については、契約台数が増加したものの、車両の小型化、再リース率の上昇が減益要因となった。一方、パーキング事業は大幅な増益となっており、のれんの償却が終わったことが最大の要因である。

資産合計は前期比で 42 億 78 百万円増加しており、主な要因は、リース子会社の買収に伴うリース投資資産の増加、賃貸資産の増加である。負債の部では、借入金の増加により流動負債が 34 億 5 百万円増加した。自己資本比率は 20.5%となっている。

キャッシュフローについては、契約台数が順調に伸びたため、営業活動によるキャッシュフローがマイナス 14 億 63 百万円となった。投資活動によるキャッシュフローはマイナス 2 億 43 百万円となっており、駐車場の設備投資(6 億 60 百万円)が主な要因である。財務活動によるキャッシュフローは、借入金による収入が返済を上回ったため、20 億 79 百万円となった。

◆燃料販売事業が大幅な増収

セグメント別売上高については、車両の小型化により、リース事業が減収となった。一方、燃料販売事業は大幅な増収となっており、販売数量の増加に加え、価格転嫁が順調に進んだことが要因である。ケミカル事業は、工業用薬品、自動車整備用ケミカルが復調し、増収となった。パーキング事業は、昨年 1 月に買収合併した 1 社の売上が追加され、増収となっている。

リース事業の状況としては、リース車両が前期比で 5,027 台増加し、契約残高も増加したが、売上・利益の増加には至っていない。自動車メンテナンス受託事業についても、車両管理台数が約 6 万 4 千台に回復し、契約残高も増加しているが、大口の解約が発生したため、営業利益は減少した。

燃料販売事業の売上は、産業用(A 重油、C 重油など)、SS 給油(ガソリンスタンド 2 軒)、カード給油に分類されるが、産業用、SS 給油は、ほとんど利益に貢献していない。法人向け給油カード(エクソンモービル・コーポレートカード)がメイン商品となっており、当社が仕入れ、価格を設定して販売している。当期のカード発券枚数は約 18 万

5千枚となり、前期比で減少しているが、1年間未使用のカードを抹消することで稼働率を維持している。

ケミカル事業については、売上高が横ばいとなっており、船舶用燃料添加剤の販売が想定したほど急速に進んでいない。防水型携帯電話のケミカル処理については、スマートフォンへの移行が進んだことから受注が減少したが、今期に入って、スマートフォンの一部機種防水加工を受注することができた。現在の受注台数は30万台程度となっており、単価は低いが、利益率が高いため、100万台まで受注を伸ばしたいと考えている。

パーキング事業については、不採算駐車場の採算改善に注力したことから、前期比で8カ所の増加にとどまり、管理台数も微増となったが、買収効果もあって売上高および営業利益は増加している。今期は箕面市民病院、大阪急性期医療総合センター、中央区役所の駐車場管理を受注し、良いスタートを切ることができた。また、駐車場近辺の店舗に対するチケットの販売、月極駐車場の時間貸しなどにも取り組んでいる。

◆5月よりカーシェアリング事業を開始

2012年3月期の連結売上高は490億円を計画しているが、震災の影響は考慮していない。営業利益は32億円を見込んでおり、震災の影響を若干加味した。想定される震災の影響として、リース事業では、新車の納入遅れにより、古い車両の再リースが増加し、売上高が減少する可能性がある。一方で、中古車市場が活況となっているため、リースアップした車両の処分益が増加することが予想される。ケミカル事業では、原子力発電の問題により、旧来の化石燃料(重油、石炭など)のボイラーをフル稼働した場合、添加剤の販売が増加する可能性がある。また、一般企業の工場においても、休止しているボイラーを稼働させるケースが考えられ、当社にとってチャンスとなる。

今後の成長戦略として、ケミカル事業では、国内での成長が見込めないため、近隣諸国(主に東南アジア)に展開していく。パーキング事業については、土地を購入せず、賃貸で進めていくが、数を増加させる必要があるため、パーキング会社の買収も視野に入れていく。

イチネンBPプラネットで行っている車体修理管理サービス(板金)は、当期の黒字化を予定していたが、震災の影響で達成できなかった。今期は黒字に転換し、30百万円程度の営業利益を計上できる見込みである。新規事業のカーシェアリング事業については、1月に会社を設立した。5月8日からスタートしたため、まだ売上は計上されていないが、7カ所で展開中である。同業他社の顧客は9割が個人だが、当社では法人顧客4割を目指しており、リース事業の顧客などを対象として営業を行っていく。まず大阪を中心に展開し、確固たる地位を確立していきたい。

リース事業については、2009年3月期の売上高シェアが50.3%、今期の計画は47.1%となっているが、これは他の事業が伸びるためであり、リース事業の売上を減らすことは考えていない。

◆スマートフォンの防水仕様技術を確立

ケミカル事業の状況として、タイにおける高カルシウム石炭発電所のテストには失敗したが、高カルシウムの石炭を日本に持ち込み、対応するケミカル製品を研究所で検討して、再度、発電所に持ち込みたいと考えている。化学品関連では、スマートフォン機種の防水仕様の技術を確立した。工業薬品関連では、大手タイヤメーカーのバイオマスボイラーに当社の添加剤が採用された。海外展開については、価格、管理などの問題を解決しながら進めていきたい。

商品面では、昨年、28年ぶりに「メガネクリンビュー」をリニューアルしたが、爆発的なヒットには至っていない。また、ワックスなどの自動車関連製品も伸び悩んでいるため、今後は開発体制を整え、自動車関連以外の商品を開発していきたいと考えている。大手海運会社との共同研究で開発した船舶向けの燃料添加剤については、約1.4%の燃費改善効果を実証されており、今期は70隻程度に納入される予定である。

パーキング事業では、病院や商業施設に付帯する駐車場の管理・運営に力を入れており、京阪神の約1,000カ所の病院を重点ターゲットとして積極的にアプローチしている。コインパーキングについては、価格を頻繁に見直し

て売上増につなげていく。コイン、来客用、立体を合わせた駐車場数は、現在、646カ所だが、早期に1,000カ所を達成し、利益の柱にしていきたい。

車体修理管理サービスでは、管理台数10万台突破を目指し、2014年3月期には売上高19億25百万円、営業利益1億35百万円を達成したいと考えている。カーシェアリング事業については、これまで採算面を考慮して参入を控えてきたが、一般的に認知度が向上してきたため、参入を決定した。2014年3月期には300カ所に展開を拡大し、2016年3月期には500カ所、1,000台、会員数1万5千人、売上高15億円を目指す。利用頻度にもよるが、車1台につき15名程度の会員で運営する予定である。

配当金については、連結当期純利益の30%程度の配当性向を目標としているが、今期は中間9円、期末9円、年間18円(配当性向34.5%)を予定している。

◆質疑応答◆

ケミカル事業で繰延税金資産の取り崩しを行った理由を伺いたい。

13億30百万円程度の課税所得を見込んでいたが、実際には11億円程度となったため、取り崩しを行った。

法人向け給油カードについて、営業方法や売上が立つ仕組みを教えてください。

全国统一価格で給油でき、管理が楽になることをアピールして販売しており(車両1台につきカード1枚)、ガソリンスタンドに支払う代行給油手数料を差し引いた粗利の部分が当社の売上となる。

タイの発電所で実施したテストについて、詳細を教えてください。

タイの国営発電所で高カルシウムの石炭を使う必要が生じ、当社に対して添加剤の依頼があったが、カルシウムが窯の中に付着してしまい、失敗に終わった。

「メガネクリンビュー」が爆発的ヒットに至らなかった要因を伺いたい。

この市場は三十数億円の規模だと見積もっているが、90%以上のシェアを競合商品の「メガネふきふき」が有している。当社では、取扱店舗を開拓するため、問屋ルートを通じてドラッグストア、一部コンビニ、駅中売店、ホームセンターなどに販促を行ったが、想定どおりの展開にはならなかった。ただし、競合商品も現状に至るまでに7~8年は要しており、当社としては、今後もトライしていきたいと考えている。

(平成23年5月24日・東京)