

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

機械工具販売、合成樹脂の新規事業を加え、
今後の成長を図る

◆当社グループ紹介

イチネングループは、イチネンホールディングスを純粋持株会社として、傘下に事業会社 10 社を有している。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、パーキング事業を各社が担当しており、カーシェアリング事業、機械工具販売事業、合成樹脂事業にも参入している。

当社は 1930 年に創業し、従業員数は連結で 753 人となっている。

中期経営計画 3 年目の財務面の数値目標として、自己資本 250 億円超・営業利益 60 億円超・自己資本比率 25% 超を掲げている。当社は自動車リースを基盤事業としており、自動車リースが伸びると自己資本比率が下がる。これが本業の手かせ足かせにならずに結果として 25% になればいいと思っている。

◆2013 年 3 月期上半期決算報告

当第 2 四半期累計期間の連結業績は、売上高 243 億 61 百万円(前年同期比 102.9%)、営業利益 20 億 6 百万円(同 106.3%)、経常利益 18 億 34 百万円(同 105.1%)、純利益 10 億円(同 92.6%)となり、純利益だけが前年同期比マイナスになっている。

セグメント別営業利益の前年同期比を見ると、リース事業は契約台数・契約残高が伸長し 120.5%となった。自動車メンテナンス受託事業も契約残高が伸長し 106.8%となった。燃料販売事業は 93.0%、ケミカル事業も 91.7%と減少している。パーキング事業は新規駐車場が増加し、101.4%となった。

連結貸借対照表については、総資産が前期末に比べ 102 億 3 百万円増加して 855 億 86 百万円となった。連結子会社の取得等に伴う受取手形および売掛金の増加 33 億 54 百万円、商品および製品の増加 9 億 15 百万円、オペレーティング・リース取引の契約増加による賃貸資金の増加 26 億 7 百万円などによる。負債合計は、前期末に比べ 94 億 71 百万円増加して 702 億 82 百万円となった。連結子会社の取得等に伴う支払手形および買掛金の増加 21 億 24 百万円、有利子負債の増加 71 億 76 百万円等による。純資産は前期末より 7 億 31 百万円増加して 153 億 3 百万円となった。自己資本比率は前期末 19.3%から 17.9%に低下している。

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マイナス 23 億 33 百万円となった。オペレーティング・リース取引の契約増加によるマイナス 56 億 68 百万円、減価償却費 34 億 95 百万円の差額による。投資活動によるキャッシュフローはマイナス 25 億 12 百万円となった。子会社株式の取得による支出 16 億 77 百万円、駐車場機器購入等の支出約 7 億円による。財務活動によるキャッシュフローは 56 億 76 百万円となった。借入による収入 142 億 21 百万円が、借入金の返済による支出 88 億 29 百万円を上回っていることによる。

連結売上高の前年同期比を見ると、燃料販売事業は 1 億 32 百万円減、ケミカル事業は 39 百万円減となった。リース事業、自動車メンテナンス受託事業、パーキング事業は増収となっており、合計で 7 億 17 百万円増となった。

連結営業利益の前年同期比を見ると、燃料販売とケミカルが減益となったが、リース、自動車メンテナンス受託、

パーキングが増益となり、合計 1 億 19 百万円増となった。過去最高益を更新している。

連結売上高の計画比については、ケミカルとパーキングが未達だったが、合計では 1 億 37 百万円上回った。営業利益では自動車メンテナンス受託とパーキングが未達だったが、合計では 1 億 80 百万円上回っている。

次に事業別の業績であるが、まずリース事業は売上高 117 億 37 百万円(前年同期比 3.9%増)、営業利益 7 億 68 百万円(同 20.5%増)となった。契約台数が前期末比 856 台増の 5 万 8,849 台となった。契約車両は依然として小型化傾向にあるが、契約高は 120 億 16 百万円(同 22.6%増)となっている。

自動車メンテナンス受託事業は売上高 40 億 27 百万円(前年同期比 4.4%増)、営業利益 2 億 86 百万円(同 6.8%増)となった。2 月に不採算得意先の解約により契約台数が減少したが、契約高・契約残高は順調に増加している。中古自動車販売が堅調に推移し売上増に寄与した。

燃料販売事業は売上高 12 億 38 百万円(前年同期比 9.6%減)、営業利益 3 億 20 百万円(同 7.0%減)となった。自動車用燃料給油カードの調整を適時・適切に実施したが、好調に推移した前年同期に若干及ばなかった。

ケミカル事業は売上高 53 億 43 百万円(前年同期比 0.7%減)、営業利益 3 億 68 百万円(同 8.3%減)となった。工業薬品関連は燃料添加剤の販売数量が増加した。化学品関連では、機械工具商向け化学品やホームセンター等で販売される個人向け自動車ケミカル製品等は好調に推移したが、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やや減少した。

パーキング事業は売上高 18 億 54 百万円(前年同期比 5.9%増)、営業利益 1 億 49 百万円(同 1.4%増)となった。9 月末現在の駐車場箇所数は 669 箇所(前期末比 48 箇所増)、管理台数は 1 万 7,157 台(同 1,047 台増)となった。月極契約の募集、駐車料金の見直し、運営コストの低減に努めている。

次に 2013 年 3 月期の計画であるが、連結売上高 490 億円、営業利益 40 億円、経常利益 37 億円、当期純利益 20 億円を予想している。売上高は増収、営業利益・経常利益・当期純利益は過去最高益を目指している。

◆今後の成長戦略

収益基盤事業であるリース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推進していく。営業利益は 2013 年 3 月期が 40 億円、2014 年 3 月期が 50 億円、2015 年 3 月期には 60 億円を目指している。2012 年 8 月 22 日付で前田機工(株)、9 月 27 日付で(株)ジコーの株式を取得し子会社化したことにより現実味が出てきた。

今後の成長戦略は、既存の事業については堅実にいきたいと思っている。当社グループのうち最大の自動車リース会社である(株)イチネンの戦略としては、地方に積極的に出店し、地域の顧客に密着していきたいと考えている。

パーキング事業は売上高 100 億円、営業利益 10 億円の事業にしたい。買収も考えているが、パーキングについては土地絡みで難しい点があるので慎重に検討している。

ケミカル事業は国内では需要がないが、燃料添加剤では、原子力発電所の停止により火力発電所の稼働率が高まり、各電力会社から燃料添加剤の受注が一部始まっている。

質の悪い燃料を使うとボイラー炉内にクリンカーというカルシウムの塊が付着する。当社の燃料添加剤(コールファイアー8000)を注入するとクリンカー付着を防止することができる。

ケミカル事業については、2004 年、(株)コーザイを子会社化して自動車・産業用ケミカル事業に参入した。この背景には、提携している自動車整備工場ネットワークとのシナジー効果への期待があった。また 2006 年にはタイホー工業(株)を子会社化したことによりケミカル事業をさらに拡大した。燃料添加剤は同社の代表的な製品である。

ケミカル事業の成長戦略は、海外で生産し、東南アジアで販売することを考えている。タイに合弁会社を設立することも検討しているが、工場と提携して一緒に生産して、東南アジア・ASEAN 諸国に売るルートを見つけていく。

ケミカルは粗利益率が高いので、150 億円ほどの売上にしていきたいと思っている。

車体修理管理サービスは、イチネンBPプラネット(株)(IBPP)が担当しているが、法人相手に約7万台の契約をいただいている。損保会社の車両保険を使う事故率は約16%といわれる。ということは、車両保険を掛けている人は6年に1度ぐらい車両保険を使うことになる。7万台あったら1年に1万何千台来るはずだが、実際には来っていない。当社ではアジャスター(損害査定士)がおり、その人間が見積もりを精査し、钣金工場と交渉して、適切な金額で見積もりを再提出して直していただくという紹介あっせん業をやっている。

IBPP という会社はエコを目指しており、中古部品、リビルド部品を極力使うようにしている。事故が多い法人には好評を得ている。ようやく黒字になったので、今後は契約台数を増やして、2億円、3億円の営業利益が出るような会社にしていきたい。

カーシェアリング事業は話題だけが先行し、どこの会社も業績は厳しいと思う。当社は大阪で45台を運営しているが、黒字の車はほとんどない。どこの会社もそうだが、料金が安すぎると思う。

次に新規事業であるが、機械工具販売事業において前田機工(株)という会社を買収した。安全で高品質な自社開発製品シリーズのほか、各メーカー製品を多く取りそろえ、整備工場や钣金工場からのあらゆる要望に応えている。

事業の多角化を考えた中で自動車整備工場ネットワークとのシナジー効果を期待し、機械工具販売事業に参入した。自動車や機械の整備に必要な不可欠な機械工具を今後も提供していく。今期は62億円ほどの売上で、営業利益1億円ほどの仕上がりになると思う。

もう一つの新規事業は合成樹脂事業であるが、(株)ジコーを子会社化した。合成樹脂事業、科学計測事業、電子事業、アミューズメント事業、LED事業など、環境配慮型事業を展開している。今期は売上高70億円、営業利益は6億円ほどである。これまで自動車に関する事業が中心だったが、将来的に自動車分野以外でも基盤になる事業を成長させなくてはいけないと考えていた。いろいろな事業を検討し、環境に配慮した事業を展開しているジコーがグループ会社に加わることになった。今期は前田機工とジコーの6カ月ないし9カ月の決算を取り込む予定である。

配当については、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いる。今期については中間で10円に増配し、期末は9円に据え置いている。年間で19円となり、計画どおり推移すると配当性向は23.9%となる。株主優待として、持ち株数に応じて2kg、5kg、10kgの「おこめ券」を贈呈している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

前田機工とジコーの決算取り込みは、どちらが9カ月なのか。

前田機工は決算が12月なので、9カ月になる。ジコーは3月決算なので、10月以降の半年を取り込むことになる。

燃料添加剤の売上はどのくらいか。

燃料添加剤は上半期で6億70百万円ほどである。石炭添加剤が別途あるので、加算すると9億円になり、前期に比べて5%ほど増えている。原発が動くと言えども、動かないことを前提にすると、2割、3割は増えると思っている。

車体修理管理サービスという話があったが、どこのセグメントに入るのか。

自動車メンテナンス受託に入る。

(平成24年11月29日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.ichinenhd.co.jp/ir/cr.html>