

# 会社説明会資料

---



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

## イチネングループについて

グループ会社の紹介	P. 3
経営理念および会社概要	P. 4
イチネンホールディングス 80年の軌跡	P. 5
経営施策および経営・事業戦略	P. 6

## 事業紹介

オートリース事業の概要	P. 8
自動車メンテナンス受託事業の概要	P. 9
車両処分業務の概要	P.10
燃料販売事業の概要	P.11
ケミカル事業の概要（工業薬品）	P.12
ケミカル事業の概要（化学品）	P.13
パーキング事業の概要	P.14
車体修理管理サービス事業の概要	P.15
カーシェアリング事業の概要	P.16
機械工具販売事業の概要	P.17
合成樹脂事業の概要	P.18

## 決算状況

2012年9月期 決算報告	P.20~P.33
---------------	-----------

## 今期の計画

2013年3月期 計画	P.34~P.35
-------------	-----------

## 今後の成長戦略

今後の成長戦略	P.36~P.40
ケミカル事業の成長戦略	P.41
パーキング事業の成長戦略	P.42~P.43
車体修理管理サービス事業の成長戦略	P.44
カーシェアリング事業の成長戦略	P.45

## 配当と株主優待

配当について	P.46
株主還元のお知らせ	P.47
参考資料	P.49~P.52

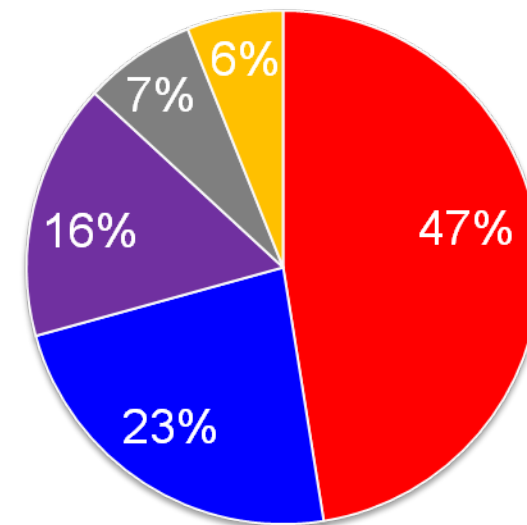
# イチネンホールディングス グループ会社の紹介

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、パーキング事業の各事業を展開しており、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おります。

## イチネングループ

会社名	事業内容
 株式会社 <b>イチネンホールディングス</b>	純粋持株会社
 株式会社 <b>イチネン</b>	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
 野村オートリース株式会社	オートリース事業
 アルファオートリース株式会社	オートリース事業
 株式会社 <b>タイホーコーザイ</b>	ケミカル事業
 株式会社 <b>イチネンパーキング</b>	パーキング事業
 イチネンBPプラネット株式会社	車体修理管理サービス事業(钣金事業)
 株式会社 <b>イチネンカーシェアリング</b>	カーシェアリング事業
 前田機工株式会社 <span style="border: 1px solid red; border-radius: 5px; padding: 2px;">新規参入!</span>	機械工具販売事業
株式会社 <b>ジコー</b> <span style="border: 1px solid red; border-radius: 5px; padding: 2px;">新規参入!</span>	合成樹脂事業
 株式会社 <b>select</b> セレクト	不動産の賃貸・管理事業

連結売上構成比率  
(2012年3月期)



- リース・カーシェアリング(227億円) 基盤事業
- ケミカル(109億円) 成長事業
- 自動車メンテナンス受託(78億円)
- パーキング(35億円) 成長事業
- 燃料販売(26億円)

## 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(2012年9月30日現在)
売上高	47,774百万円(2012年3月期連結実績)
従業員数	連結735人(2012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年から昭和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。これを機に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。



### 第2創世記:2010年 創業80周年



イチネングループはこれまでも時代の変化に対応し成長してまいりました。  
今後も基盤事業の強化を進めながら、  
事業領域の枠にとらわれず、  
永続的な発展につとめてまいります！

# 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250億円超・営業利益60億円超・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のメリット！

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

法人様



株式会社 **イチネン**



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

リース契約

納車

事故対応

車検・点検



③提携工場様

①ディーラー様

②保険会社様

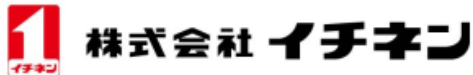
基盤事業

## オートリース事業ヒストリー

1969年よりオートリース事業を開始しました。弊社は単純にオートリースをご提供するだけでなく、整備工場を運営する過程で培ってきた、自動車メンテナンスや自動車保険を付加価値としたメンテナンスリースを主力としてお客様にご好評をいただいております。**オートリース事業はイチネングループの基盤事業**です。







法人様

※法人様とメンテナンス受託契約をするケースもございます。

お客様  
他リース会社様

リース契約

リース契約

お客様  
他リース会社様

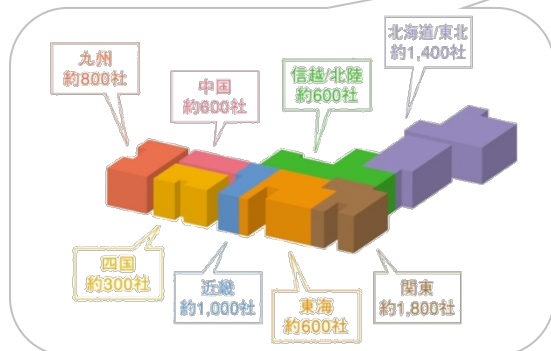
提携工場様

点検整備

メンテナンス受託契約

メンテナンス受託契約

整備手配



約7,100社の提携工場ネットワーク

## 自動車メンテナンス受託事業ヒストリー

基盤事業

1980年より自動車メンテナンス受託事業を開始しました。  
イチネンの高点検率や提携工場ネットワークは他社のリース会社様からもご評価いただき、この自動車メンテナンス部分のみの受託をはじめたことが事業のきっかけとなり、現在も基盤事業のひとつとなっております。



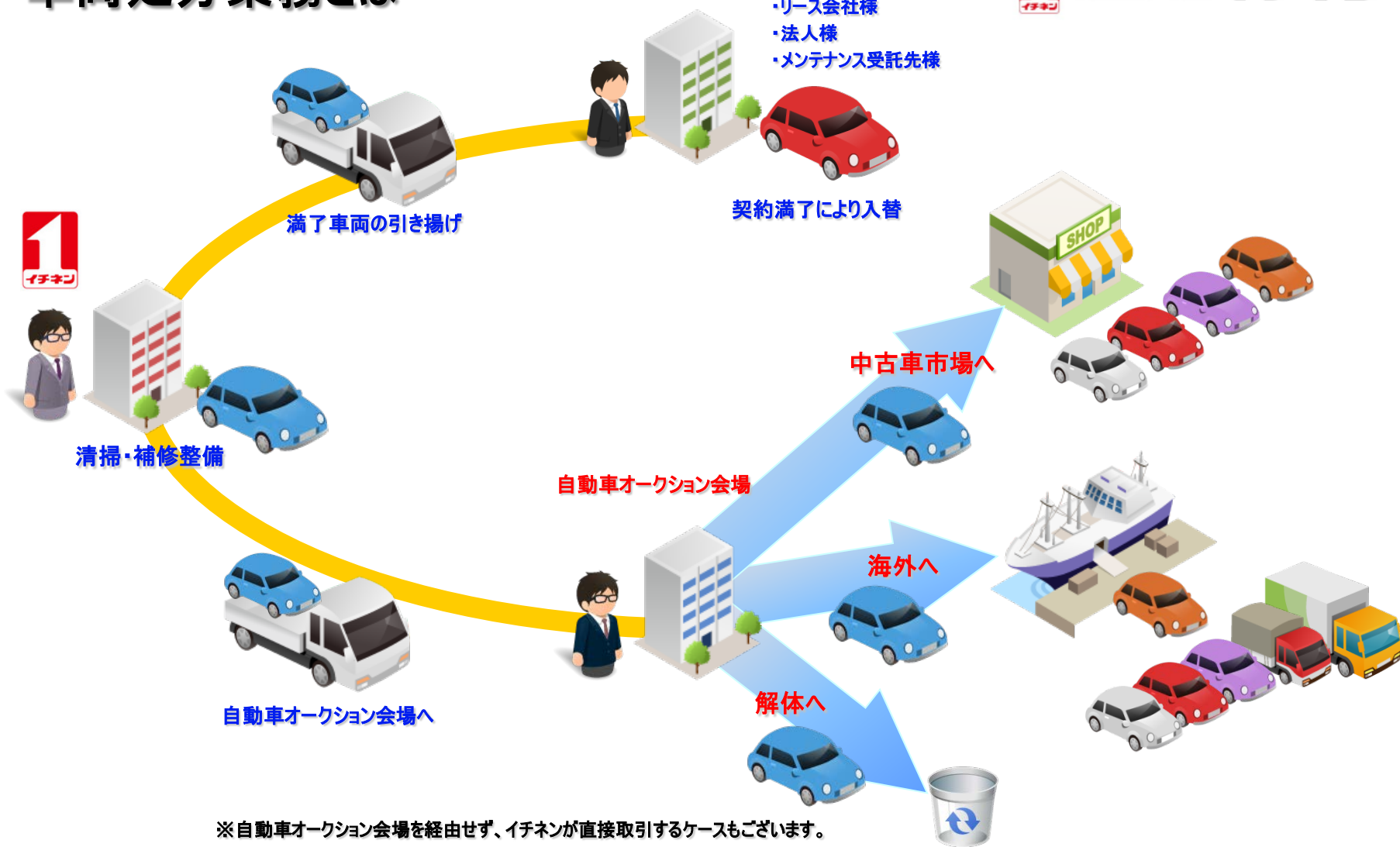
## 車両処分業務とは…

お客様

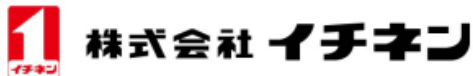
- ・リース会社様
- ・法人様
- ・メンテナンス受託先様



株式会社 イチネン



※自動車オークション会場を經由せず、イチネンが直接取引するケースもございます。



エッソ・モービル・ゼネラル  
コーポレートプラスカード



全国一律の価格交渉  
諸変更依頼の受付  
請求書作成 など

お客様のご要望に応じて  
請求書を作成いたします

例) 本社に各支店分を一括送付など  
※ご契約のカードによっては、元売会社より  
請求書が発送されます。

**お客様**  
(大阪本社)

九州支店

関東支店

北海道支店

カード発券  
仕入

石油元売会社

**燃料費のトータルコストダウンに貢献！**

- ・全国統一価格、支払窓口の一元化
- ・給油実績データの提供で経費分析も可能
- ・全国のエッソ、モービル、ゼネラルのサービスステーションで利用可能



## 燃料販売事業ヒストリー

1930年の創業以来、石炭販売業からエネルギー転換の波にのりながら  
重油やガソリン、軽油を販売し、ガソリンスタンドの経営も行ってまいりました。  
現在ではガソリン給油カードを主力に創業から続く燃料販売事業を継続しております。

## 株式会社タイホーコーザイ

### 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



燃焼時にボイラー炉内にクリンカーが付着し堆積した状態。(奥行き60m/高さ30m)  
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!!

火力発電所のボイラー全景



#### ケミカル事業ヒストリー

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ました。参入した背景には、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りました。また2006年にはタイホー工業(株)を子会社化したことでケミカル事業をさらに拡大しました。

成長事業



化 学 品



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。



- シャシー塗装剤アンダーコート
- 塩害ガード
- 防錆コート
- その他塗料
- 潤滑・浸透剤
- 手洗い石けん
- クリーナー
- つやだし剤
- 液体パッキン・シール剤
- 探傷剤
- ケガキニス
- 離型剤
- 溶接剤の処理剤
- ステンレス表面処理剤
- ボルト接合面処理剤
- 亜鉛メッキ用処理剤
- その他



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。



- OA機器用クリーナー
- プリンタ搬送ローラー用クリーナー
- インクジェットプリンタ用耐水光沢フィルム
- 液晶用バックライト
- ゴム・樹脂・金属部分への特殊コーティング
- 光学ゴム部品の精密洗浄
- 銀鏡塗装
- その他



スマートフォン内部の防水パッキン



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。



- イオンコート
- ノータッチ
- ガラスコート
- メガネクリンビュー
- その他

## 株式会社 イチネン パーキング



### コイン・立体型の駐車場システム

駐車場ブランドの「OnePark」ロゴ



土地を有効活用したいが  
どうすれば良い？



賃貸契約

賃借料のお支払い



イチネンパーキング

土地オーナー様



駐車場設備の設置工事



立体駐車場の工事・運営

### 管理受託型の駐車場システム (病院附帯駐車場など)

駐車場の増設をして、  
運営管理までしてほしい

駐車場の新設工事から  
運営管理までしてほしい



ご提案

駐車場工事・運営委託



イチネンパーキング

病院・商業施設様

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



駐車場設備の設置工事



駐車場運営管理



### パーキング事業ヒストリー

オートリース事業や自動車メンテナンス受託事業に次ぐ基盤事業を目指して、  
2002年にパーキング事業を開始しました。将来的にも自動車の駐車スペースは社会的な課題  
ともいえ、皆様に清潔な駐車場を安心して安全にご利用いただくという基本方針のもと、  
着実に成長している事業のひとつです。

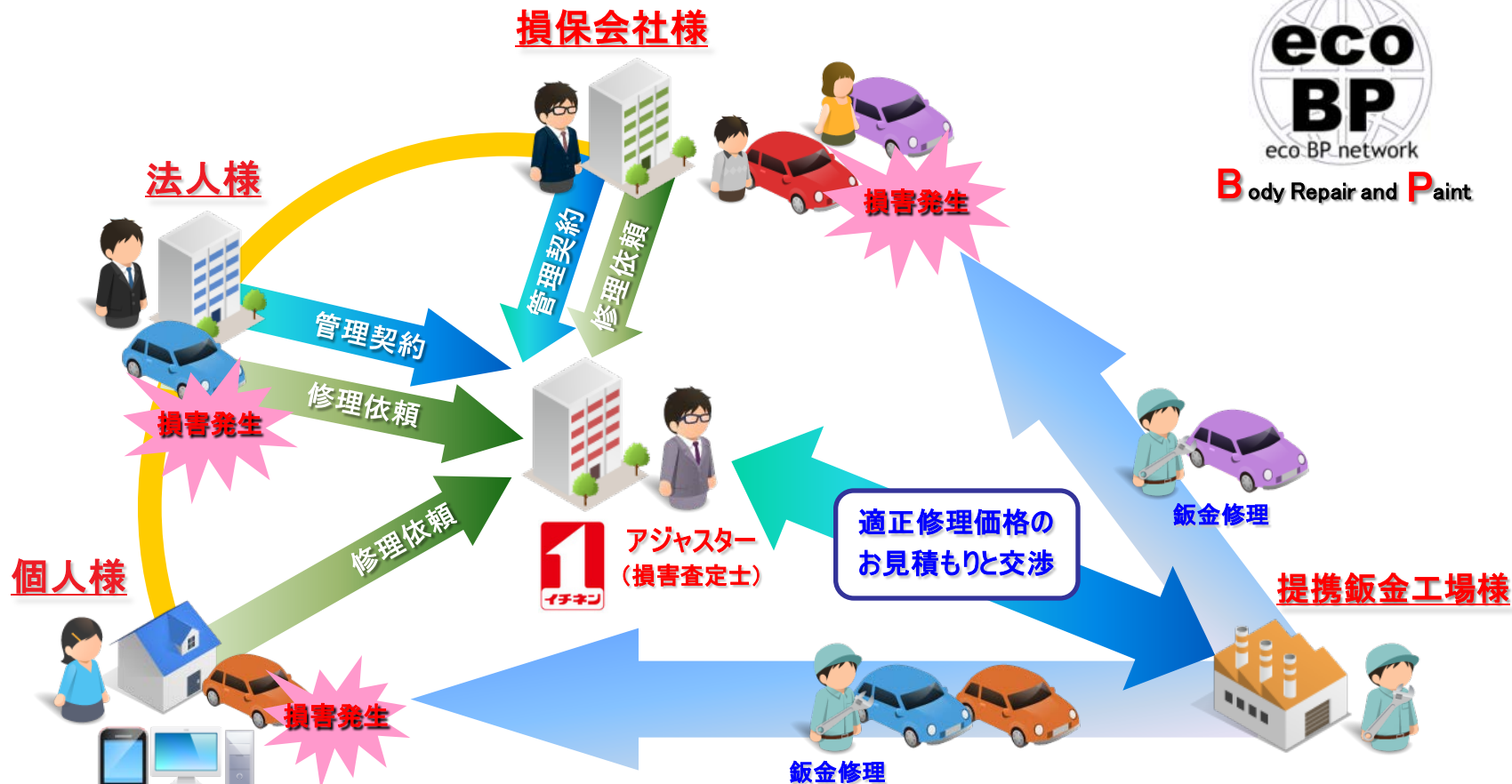
成長事業



イチネンBPプラネット株式会社



eco BP network  
Body Repair and Paint



WEBで詳細お見積り  
車の修理ならお任せ!

新Webサービスを2012年7月より開始!

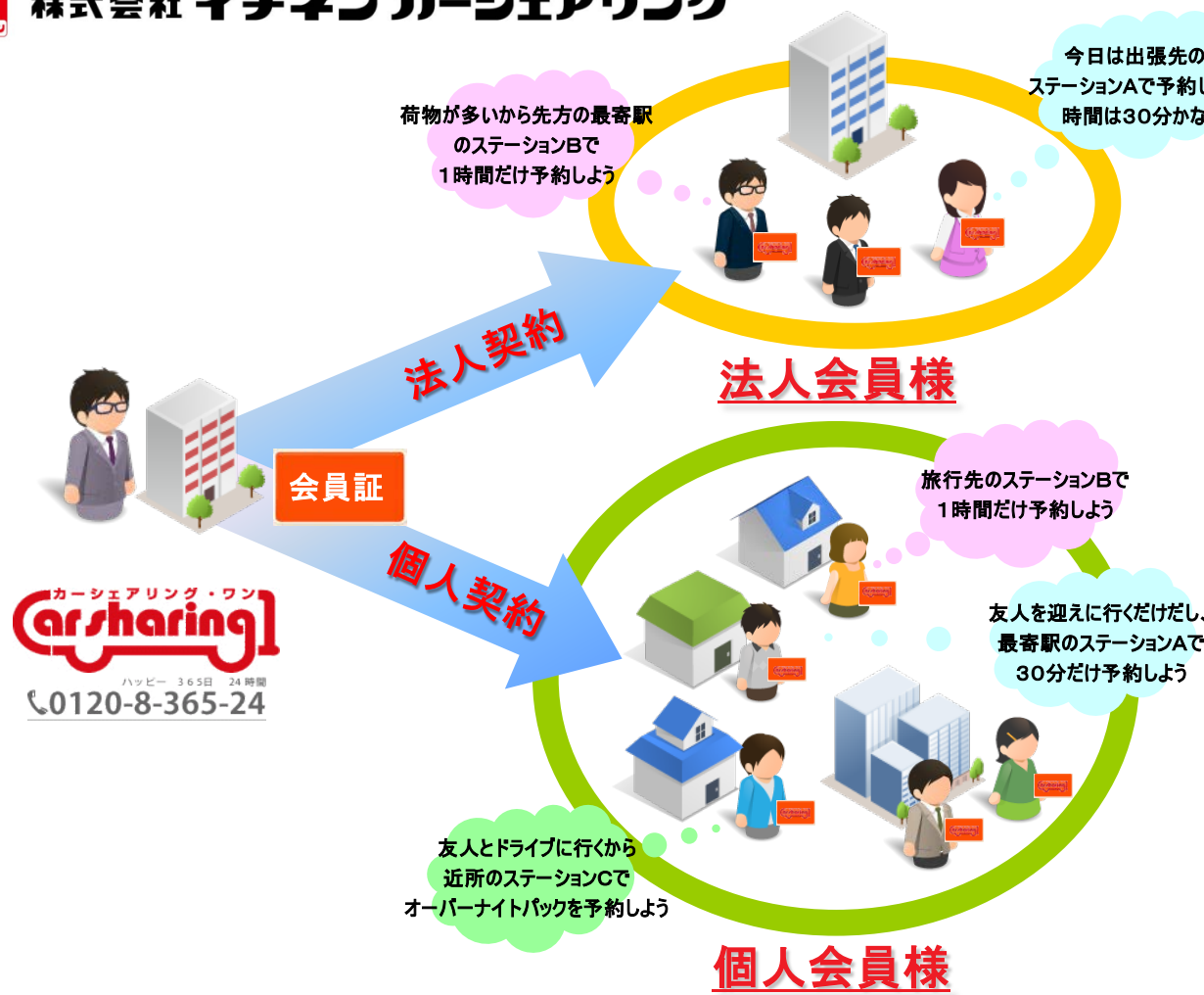


## 車体修理管理サービス事業ヒストリー

自動車の原動力や形が変わっても自動車に関する事業を安定的に成長させたい!  
そのような課題のもと、自動車の钣金修理は今後も不可欠であるという点に目をつけました。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・永久保障など、他社には負けない強みも持っています。

成長事業

## 株式会社 イチネンカーシェアリング



カーシェアリング・ワン  
**Carsharing**  
ハッピー 365日 24時間  
☎0120-8-365-24

乗りたいときに、乗りたい場所で、乗りたい車を予約可能

カーシェアリング・ワン  
**Carsharing**

ステーションA

カーシェアリング・ワン  
**Carsharing**

ステーションB

カーシェアリング・ワン  
**Carsharing**

ステーションC

### 成長事業

### カーシェアリング事業ストーリー

個人のお客様にもっと気軽に自動車をご利用いただきたい！  
オートリースを採用されない法人様にも低コストで自動車をご利用いただきたい！  
そのような思いから、2011年1月よりカーシェアリング事業に参入いたしました。





## 前田機工株式会社

安全で高品質を目指し、自社で開発した製品シリーズのほか、各メーカー製品を多く取り揃え、整備工場や钣金工場からのあらゆるご要望にお応えしております！

### 問屋



工具量販店様



自動車整備学校様



自動車整備工場様  
自動車钣金工場様

## 前田機工株式会社



### 前田機工オリジナルブランド



物の加工や機械の整備点検に不可欠な高品質なプロ向けの工具（ハンドツール）です。



自動車の安全性の向上とともに急激に変化するボディー構造。このボディー構造を安全かつ確実に修正するシステムです。



钣金を行う一連の工程すべてに対応できるプロ向けの钣金ツールです。

各メーカー様  
(綿タイホーコーザイなど)



トルクスソケットセット



デジタルノギス



### 機械工具販売事業ヒストリー

事業の多角化を考えたなかで自動車整備工場ネットワークとのシナジー効果へ期待し、この事業に参入いたしました。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ご提供してまいります。

### 新規事業



塗装用ブースシステム

### フレーム修正システム





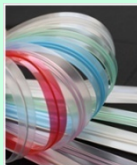
ジコーは環境配慮型事業！！



“活かす”

## 合成樹脂事業

各種樹脂の新材を幅広く提供させていただくとともに、資源の有効利用を図るために、多種にわたるエコ商品用の再生加工原料の販売、また、それに付随するリサイクル素材の回収と製品用途の開発に積極的に取り組んでいます。

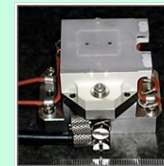
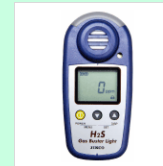


ジェイロック

(ビニール製ジップ式ロック)



ペレット



“守る”

## 科学計測器事業、電子事業

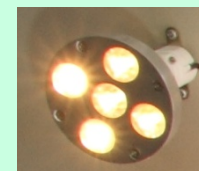
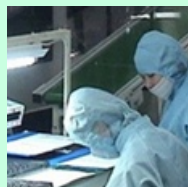
大気中の環境チェックに必要な各種ガス濃度計、警報器を製造・販売。濃度計や警報器は、幅広い分野で採用され、皆様の安全、地球環境を見守っています。



“担う”

## アミューズメント事業

お客様から預かった、2D・3Dデータ及び、自社設計を基に、量産へ向けての材料の選定、試作、金型設計、成形、2次加工、梱包デザイン等を提供いたします。



“創る”

## LED事業

当社が取り組んできたLED光源技術を応用し、当社独自のユニークなフラットパネルディスプレイや照明を手掛けています。これらLED製品は消費電力を抑え、CO<sub>2</sub>を削減する効果もあり、環境に対しても十分配慮した取り組みとなっております。



## 合成樹脂事業ヒストリー

これまで自動車に関する事業が中心でしたが、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いといけないと考えておりました。いろいろな事業を検討し、環境に配慮した事業を展開されている(株)ジコーがグループ会社に加わりました！

新規事業

<メモ>

# 2012年9月期 決算報告

---

単位:百万円	2011年9月期		2012年9月期		前期比	2012年9月期 当初計画	計画比
	金額	構成比	金額	構成比	増減率		
売上高	23,670	100%	24,361	100%	102.9%	24,030	101.4%
リース	11,301	47.3%	11,737	47.7%	103.9%	11,572	101.4%
メンテナンス	3,859	16.2%	4,027	16.4%	104.4%	3,812	105.7%
燃料販売	1,370	5.7%	1,238	5.0%	90.4%	1,063	116.5%
ケミカル	5,382	22.5%	5,343	21.7%	99.3%	5,459	97.9%
パーキング	1,750	7.3%	1,854	7.5%	105.9%	1,863	99.5%
その他	235	1.0%	416	1.7%	177.0%	261	159.5%
連結調整	-229	-	-256	-	-	-	-
売上総利益	6,249	26.4%	6,257	25.7%	100.1%	6,240	100.3%
販売管理費	4,361	18.4%	4,251	17.4%	97.5%	4,420	96.2%
営業利益	1,887	8.0%	2,006	8.2%	106.3%	1,820	110.3%
経常利益	1,745	7.4%	1,834	7.5%	105.1%	1,680	109.2%
当期純利益	1,080	4.6%	1,000	4.1%	92.6%	890	112.5%

売上高は前年同期比 102.9%、営業利益は前年同期比 106.3%、経常利益は前年同期比 105.1%

単位:百万円	2011年9月期	2012年9月期	前期比	当初計画	計画比
	金額	金額	増減率		
営業利益	1,887	2,006	106.3%	1,820	110.3%
リース	637	768	120.5%	699	109.9%
メンテナンス	268	286	106.8%	312	91.8%
燃料販売	344	320	93.0%	219	146.3%
ケミカル	401	368	91.7%	320	115.0%
パーキング	147	149	101.4%	190	78.5%
その他	83	108	130.4%	80	135.8%
連結調整	6	6	100.0%	-	-

営業利益合計は  
前期比、計画比ともに増益

(リース)

・契約台数・契約残高が伸長。

(メンテナンス)

・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が  
やや減少。

(パーキング)

・新規駐車場が増加。

## 【資産の部】

単位：百万円	2012年 3月	2012年 9月	増減額
流動資産	31,084	36,204	+5,120
受取手形及び売掛金	5,855	9,210	+3,354
前払費用	1,605	2,248	+643
リース投資資産	17,230	16,680	▲550
固定資産	44,256	49,349	+5,093
賃貸資産	21,272	23,879	+2,607
繰延資産	41	31	▲9
<b>資産合計</b>	<b>75,382</b>	<b>85,586</b>	<b>+10,203</b>

## 【負債の部】

単位：百万円	2012年 3月	2012年 9月	増減額
流動負債	30,967	39,346	+8,379
短期有利子負債	19,568	25,833	+6,265
固定負債	29,844	30,935	+1,091
長期有利子負債	28,068	28,979	+911

## 【純資産の部】

純資産合計	14,571	15,303	+731
その他の包括利益累計額	▲57	▲99	▲42
<b>負債・純資産合計</b>	<b>75,382</b>	<b>85,586</b>	<b>+10,203</b>

## 《資産の部》

- 連結子会社の取得等に伴う「受取手形及び売掛金」の増加 33億54百万円、「商品及び製品」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「賃貸資産」の増加 26億7百万円

## 《負債の部》

- 連結子会社の取得等に伴う「支払手形及び買掛金」の増加 21億24百万円
- 有利子負債の増加 71億76百万円

## 《自己資本比率》

- 2012年9月期の自己資本比率17.9% ⇒中期数値目標は、自己資本250億円、自己資本比率25%

## キャッシュ・フロー

単位:百万円

	2010年9月	2011年9月	2012年9月	増減額
営業活動	△1,406	290	△2,333	△2,623
投資活動	△84	△220	△2,512	△2,292
財務活動	1,477	△359	5,676	+6,036

- ・ 営業活動によるキャッシュ・フロー: △23億33百万円  
(主な要因)⇒オペレーティング・リース取引の契約増加による「貸貸資産の純増減額(△は増加)」: △56億68百万円  
「減価償却費」: +34億95百万円
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー: △25億12百万円  
(主な要因)⇒子会社株式の取得による支出: △16億77百万円
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フロー: +56億76百万円  
(主な要因)⇒CPの発行による収入: +240億万円、CPの償還による支出: △225億円  
借入による収入: +142億21百万円、借入金の返済による支出: △88億29百万円

## 設備投資・減価償却

単位:百万円

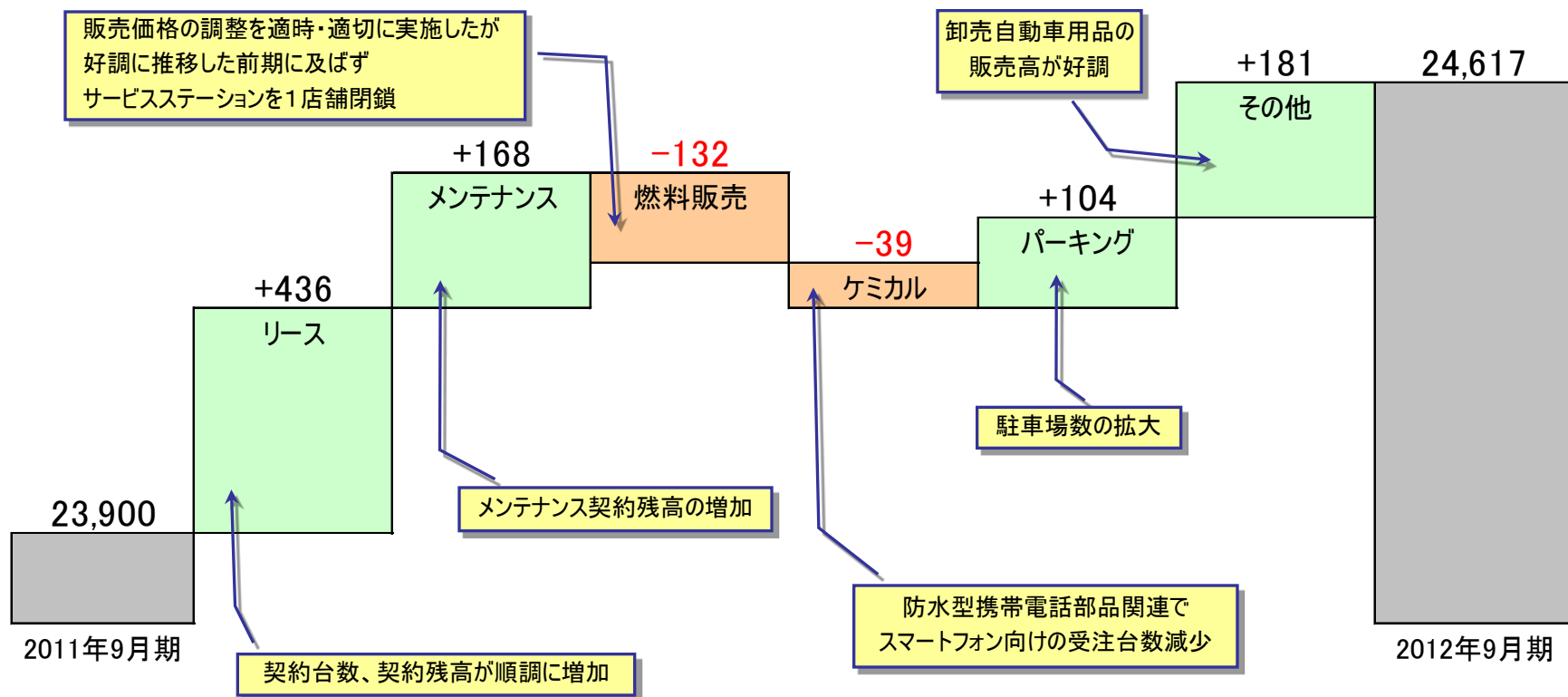
	2010年9月	2011年9月	2012年9月	増減額
設備投資	4,638	3,919	6,720	+2,800
うちリース資産	4,224	3,761	5,927	+2,165
減価償却	2,869	3,090	3,495	+405
うちリース資産	2,486	2,727	3,139	+411



■連結売上高 対前期比■

単位：百万円

	リース	メンテナンス	燃料販売	ケミカル	パーキング	その他	合計
前期	11,301	3,859	1,370	5,382	1,750	235	23,900
当期	11,737	4,027	1,238	5,343	1,854	416	24,617
前期増減	436	168	-132	-39	104	181	717

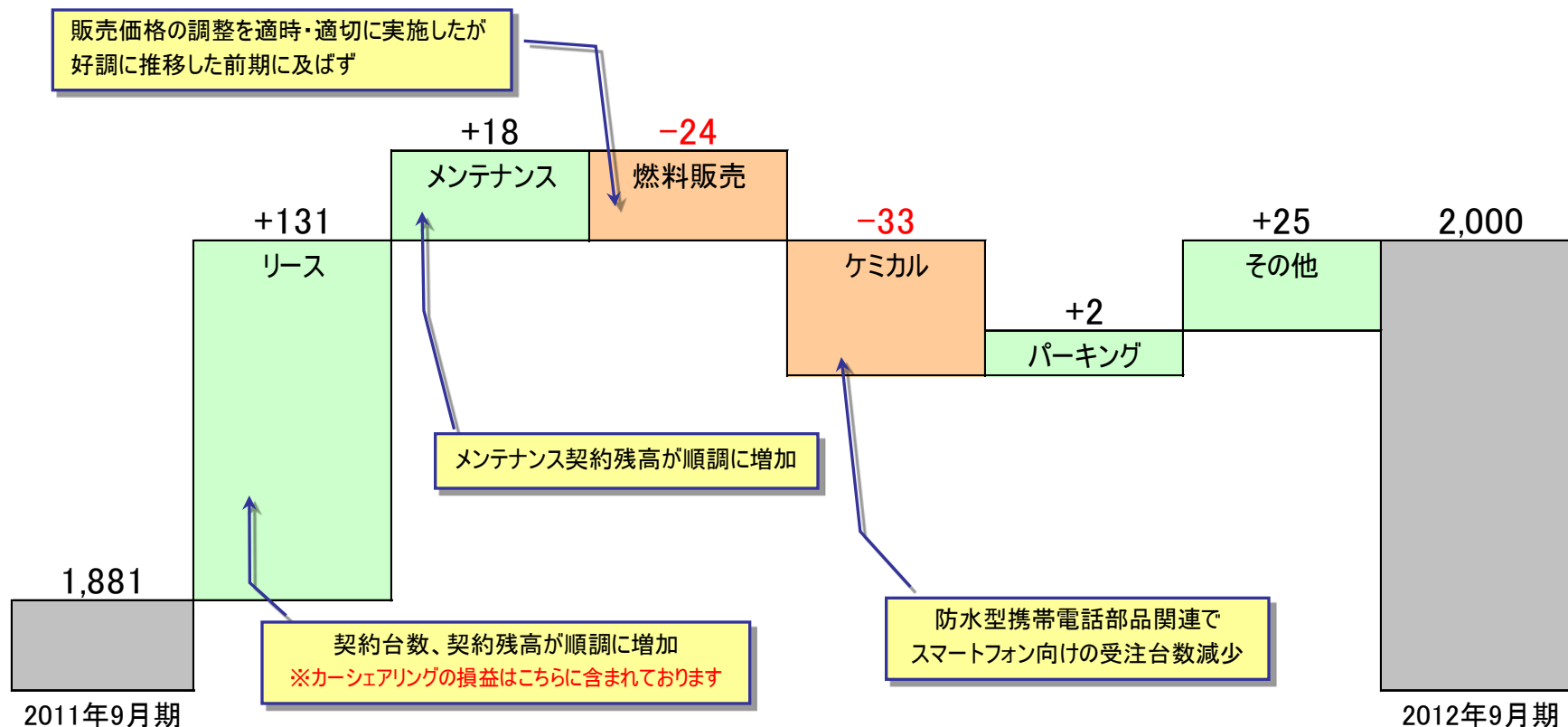


※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

■連結営業利益 対前期比■

単位：百万円

	リース	メンテナンス	燃料販売	ケミカル	パーキング	その他	合計
前期	637	268	344	401	147	83	1,881
当期	768	286	320	368	149	108	2,000
前期増減	131	18	-24	-33	2	25	119

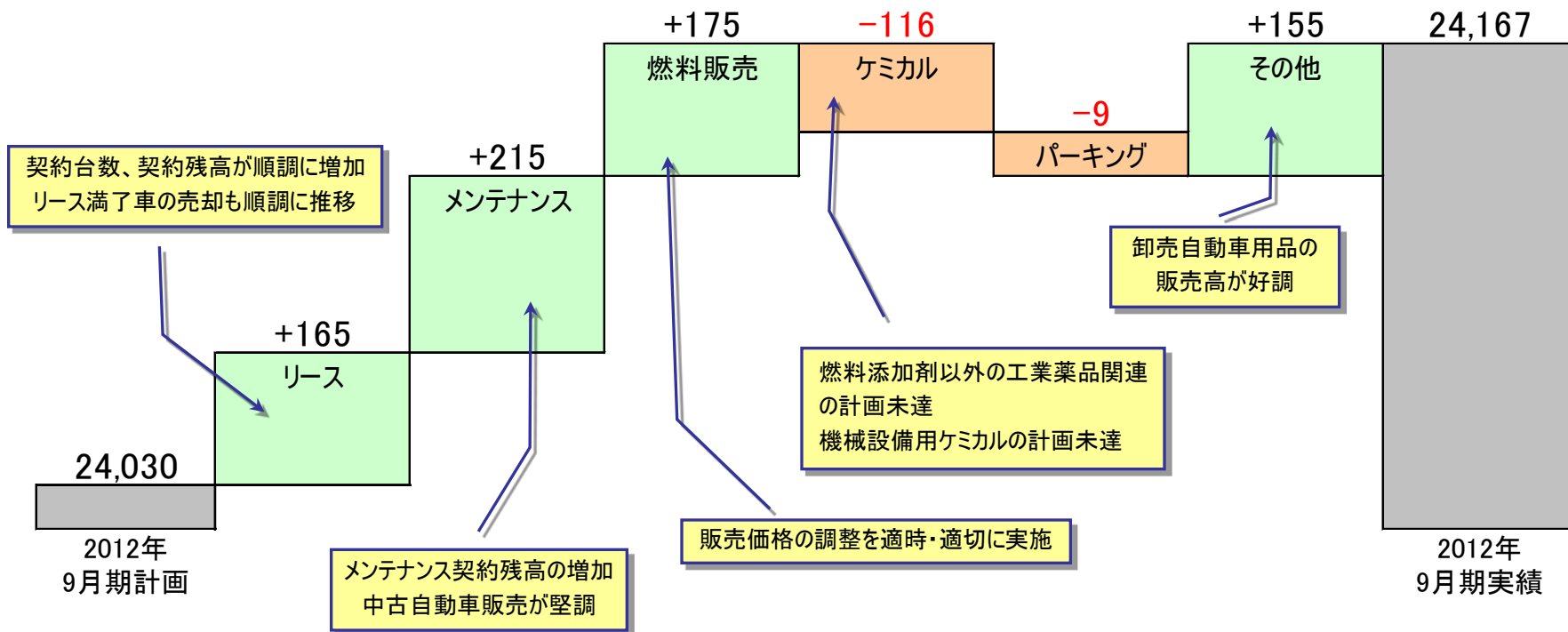


※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

■連結売上高 対計画比■

単位：百万円

	リース	メンテナンス	燃料販売	ケミカル	パーキング	その他	合計
当初計画	11,572	3,812	1,063	5,459	1,863	261	24,030
実績	11,737	4,027	1,238	5,343	1,854	416	24,167
計画差異	165	215	175	-116	-9	155	137

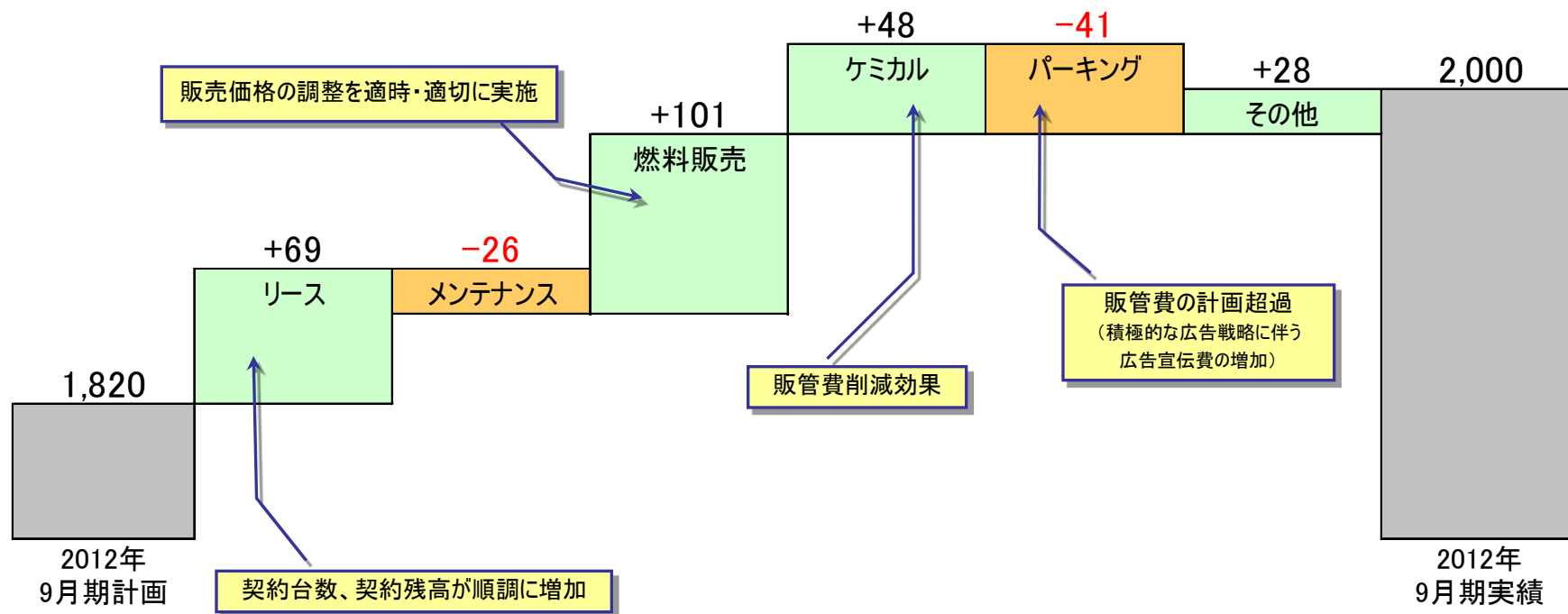


※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

■連結営業利益 対計画比■

単位：百万円

	リース	メンテナンス	燃料販売	ケミカル	パーキング	その他	合計
当初計画	699	312	219	320	190	80	1,820
実績	768	286	320	368	149	108	2,000
計画差異	69	-26	101	48	-41	28	180

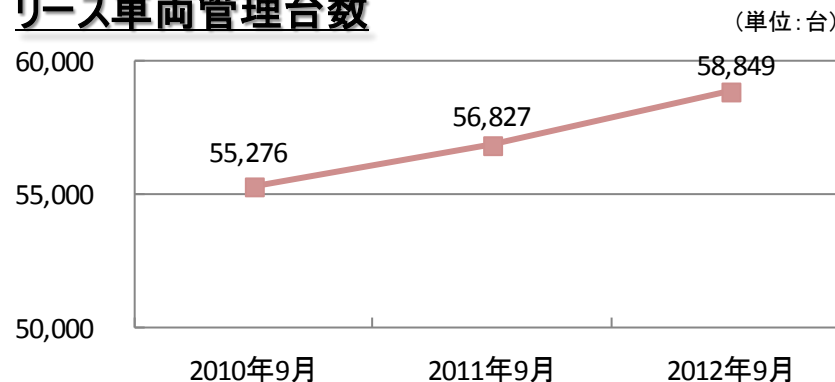


※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

## ●2012年9月期の総括

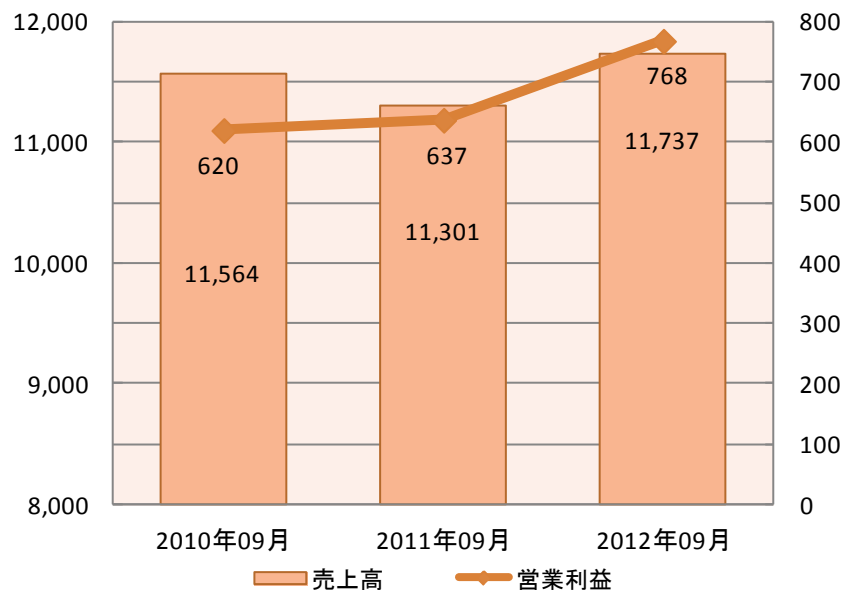
- ・契約台数が順調に増加
- ・契約高・契約残高が順調に増加
  - 契約数増が主因だが、東日本大震災の影響より昨年上昇した再リース率が低下したことも一因。
  - エコカー補助金による新車入替効果。
  - 新規顧客の獲得。

## リース車両管理台数



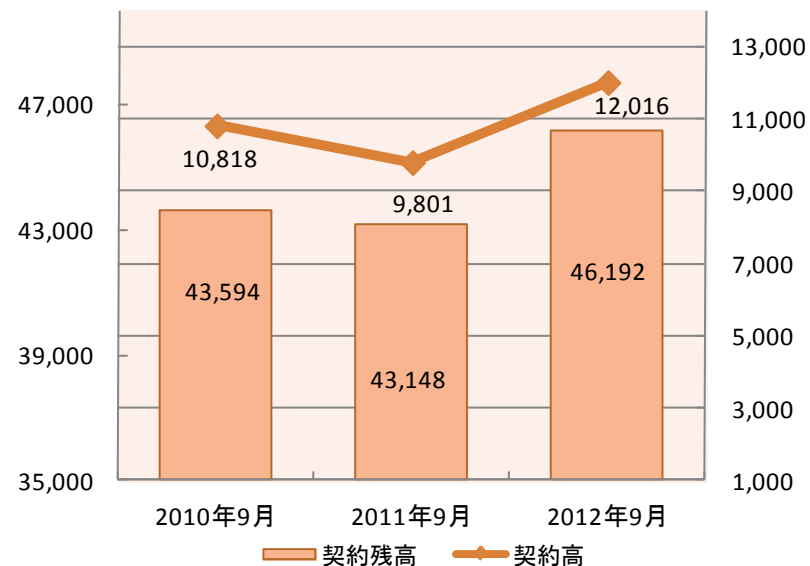
## 売上高・営業利益

(単位:百万円)



## 契約高・契約残高

(単位:百万円)



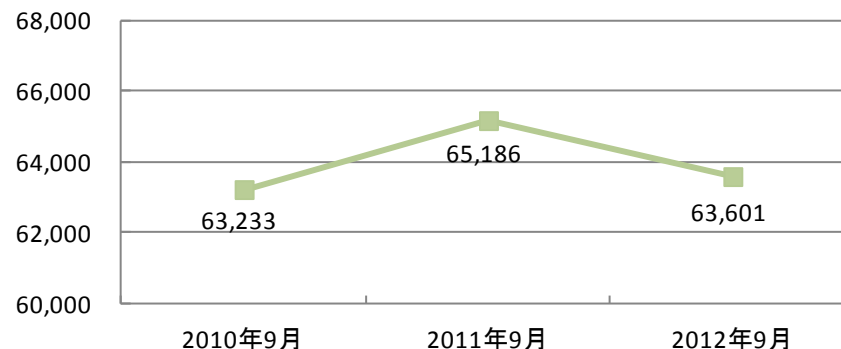
※売上高、営業利益は連結消去前の金額です。

## ●2012年9月期の総括

- ・契約高・契約残高が順調に増加
- ・契約台数の減少(2月に不採算先解約により)
- ・中古自動車販売が堅調に推移し売上増に寄与

## 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)



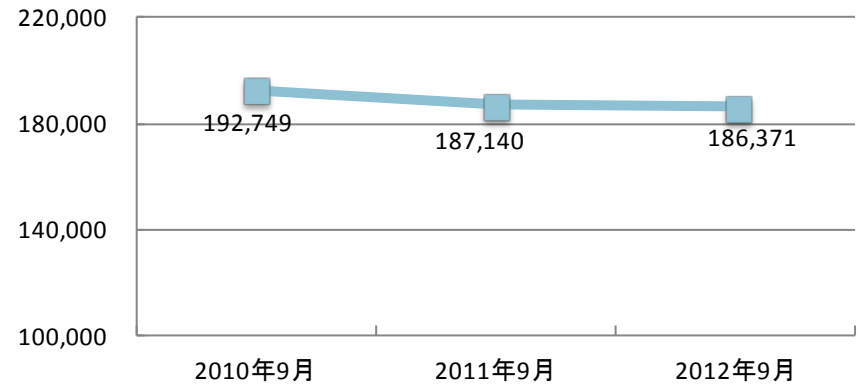
※売上高、営業利益は連結消去前の金額です。

## ●2012年9月期の総括

- ・売上高はサービスステーションの一部閉鎖に伴い減少
- ・販売価格の調整を適時適切に実施しましたが、好調に推移した前年に及ばず
- ・未使用カードの整理によりカード発券枚数減少
- ・売上数量は車両の小型化及び燃費性能向上により減少

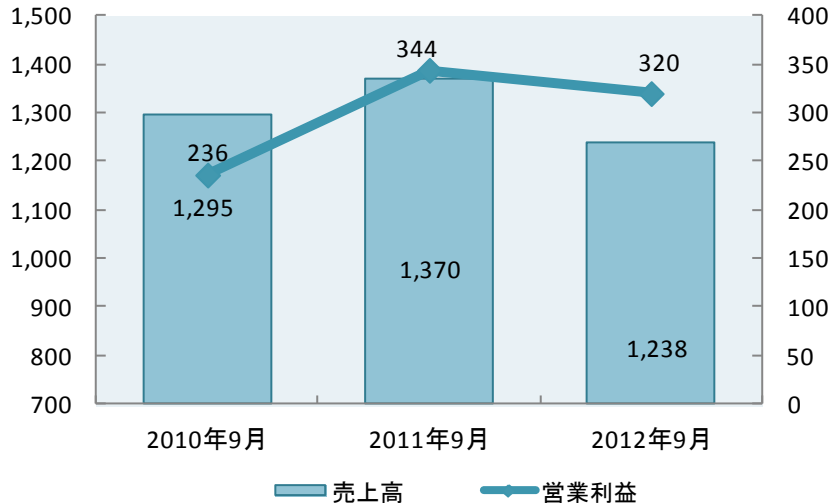
## カード発券枚数

(単位:枚)



## 売上高・営業利益

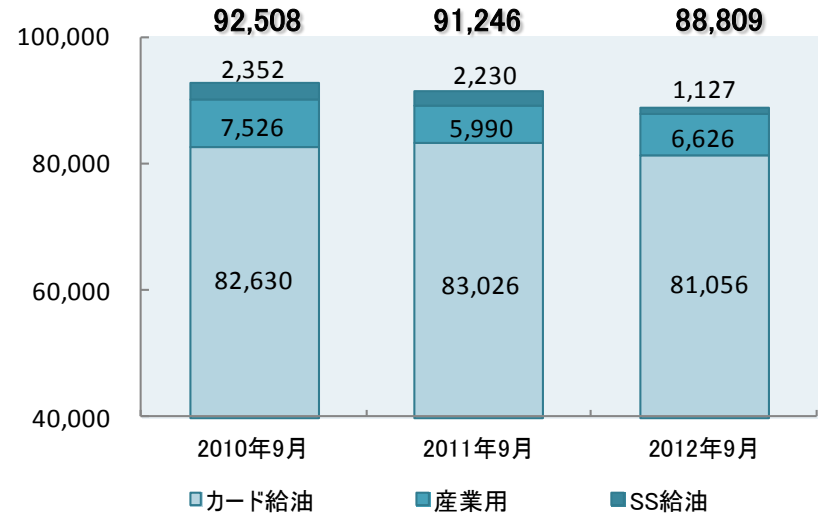
(単位:百万円)



※売上高、営業利益は連結消去前の金額です。

## 売上数量

(単位:KL)



●2012年9月期の総括

【工業薬品関連】

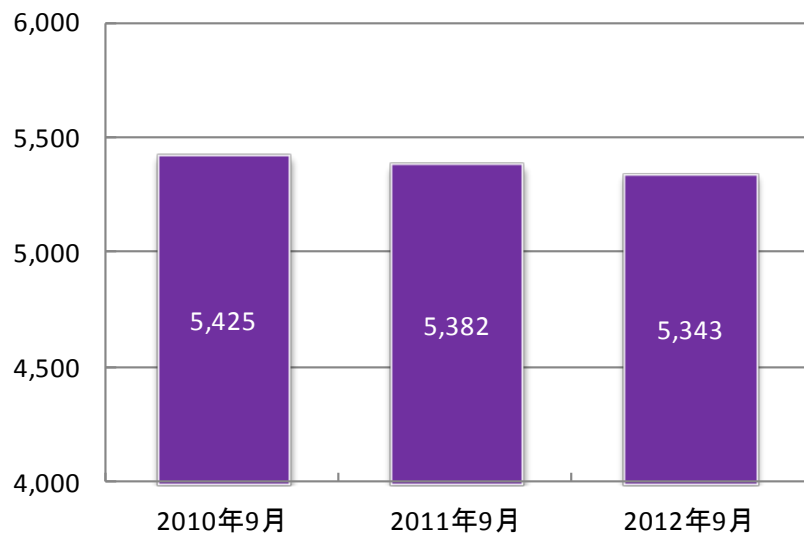
- ・燃料添加剤の販売数量が対前年比で増加

【化学品関連】

- ・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**の受注台数が減少

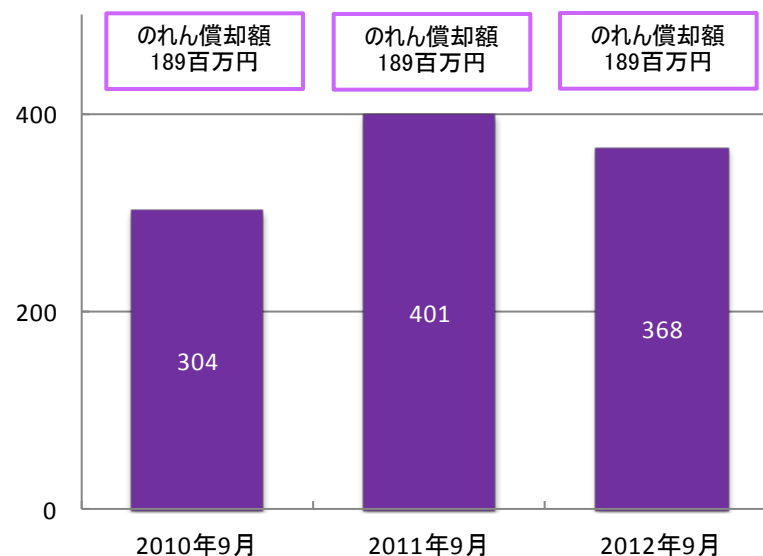
売上高

(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。

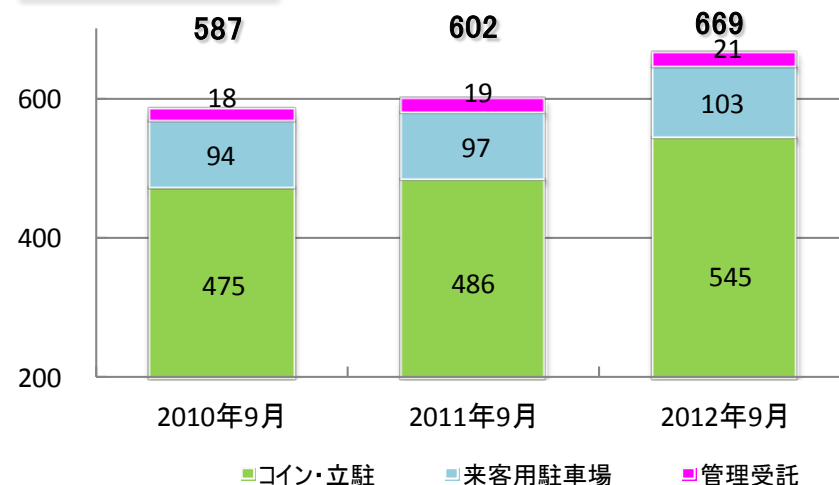


●2012年9月期の総括

- ・新規駐車場が堅調に増加
- ・駐車場個々の収益が向上
  - 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

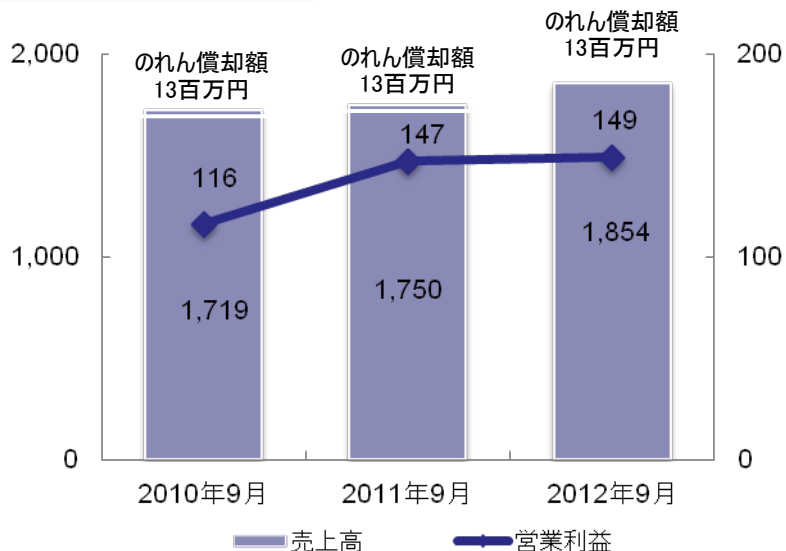
駐車場箇所数

(単位:箇所)



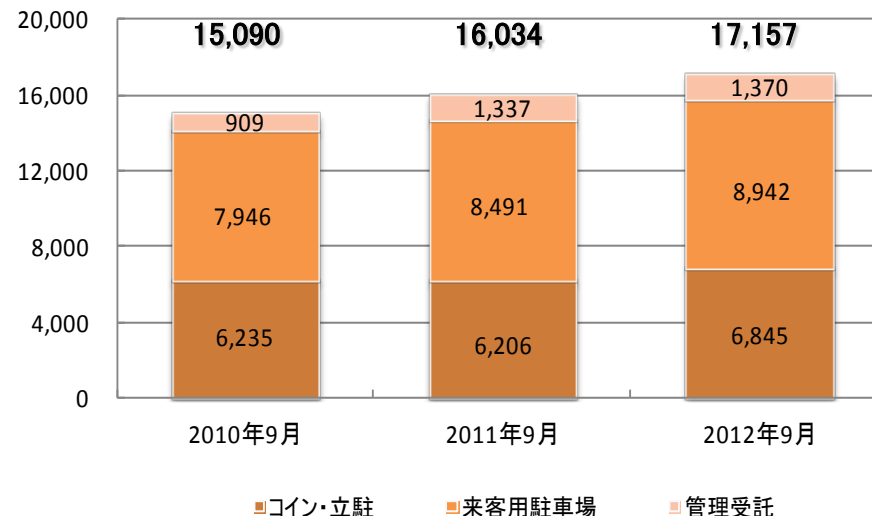
売上高・営業利益

(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す。

# 2013年3月期 計画

---

		2011年 3月期実績	2012年 3月期実績	2013年 3月期計画	前期比の主な増減要因
売上高(百万円)	リース	22,743	22,780	23,489	契約台数の増加。
	メンテナンス	7,549	7,886	7,740	不採算取引の改善。中古車相場の安定。
	燃料販売	2,508	2,656	2,154	SS1店舗閉鎖。前期よりも安定計画。
	ケミカル	11,030	10,925	11,305	プロ向け、個人向け製品の拡販。 携帯防水技術部品の拡販など。
	パーキング	3,421	3,570	3,823	新規駐車場の開拓。
	その他	441	417	489	
	連結調整	-436	-463	—	
	計	47,258	47,774	49,000	
営業利益(百万円)	リース	1,257	1,347	1,479	契約台数の増加。
	メンテナンス	482	606	720	不採算取引の改善。
	燃料販売	323	581	456	SS1店舗閉鎖。前期よりも安定計画。
	ケミカル	683	838	713	コンサル導入等による販管費増加。
	パーキング	247	335	480	駐車場個々での採算分析による経営。
	その他	141	173	152	
	連結調整	12	12	—	
	計	3,148	3,893	4,000	
経常利益(百万円)		2,768	3,558	3,700	
当期純利益(百万円)		1,484	-855	2,000	
株主資本利益率(ROE)		9.61%	-	13.73%	
総資産営業利益率(ROA)		4.18%	5.09%	5.31%	
1株当たり当期純利益(円)		59.03	-34.02	79.51	

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の更新を目指します。  
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。

# 今後の成長戦略

---

## 成長事業

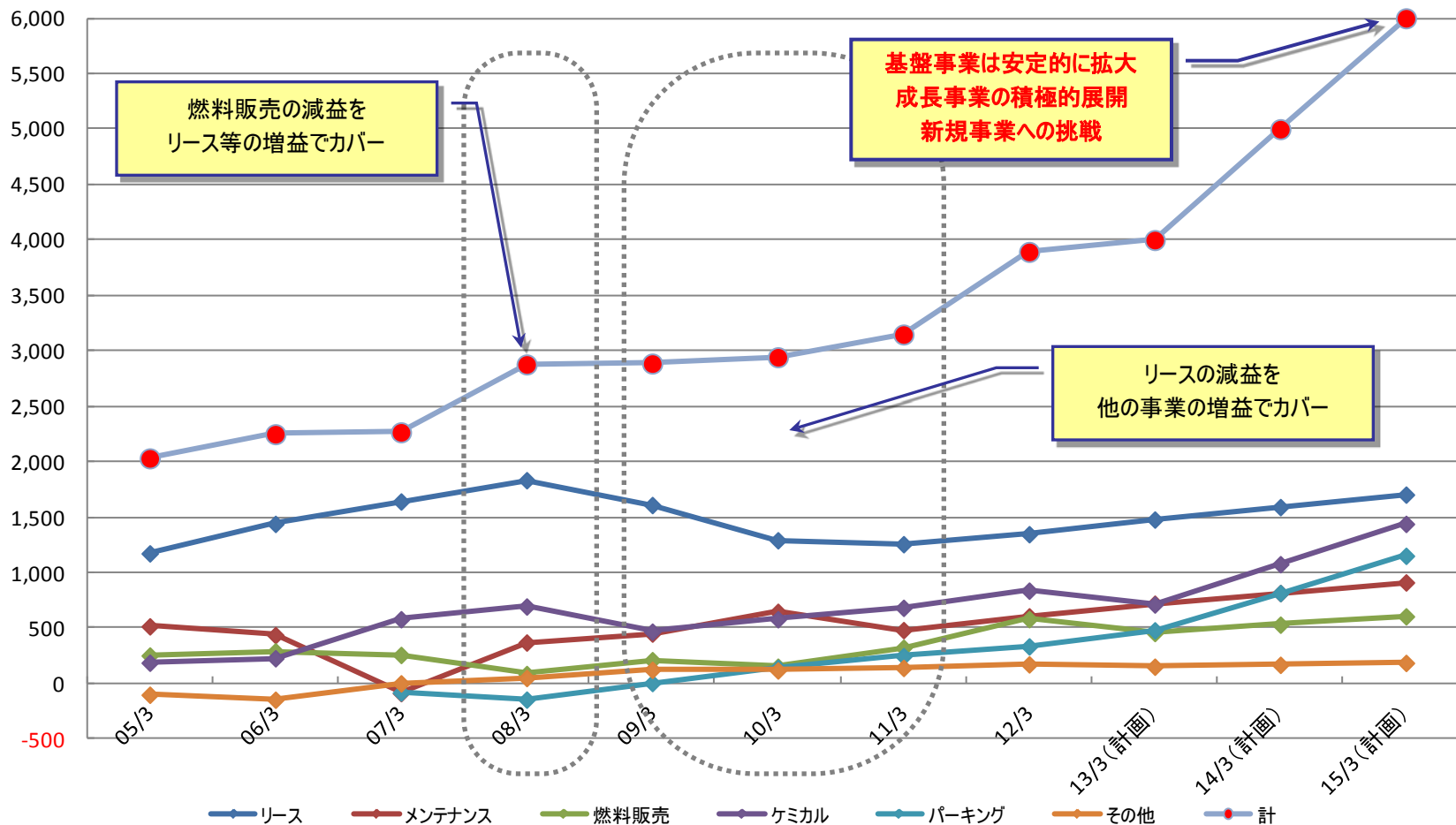
- ケミカル事業: グローバル展開へ
- パーキング事業: 規模拡大へ
- 車体修理管理サービス事業(钣金): 規模拡大へ
- カーシェアリング事業: 早期軌道のせ

## 収益基盤事業

- リース事業

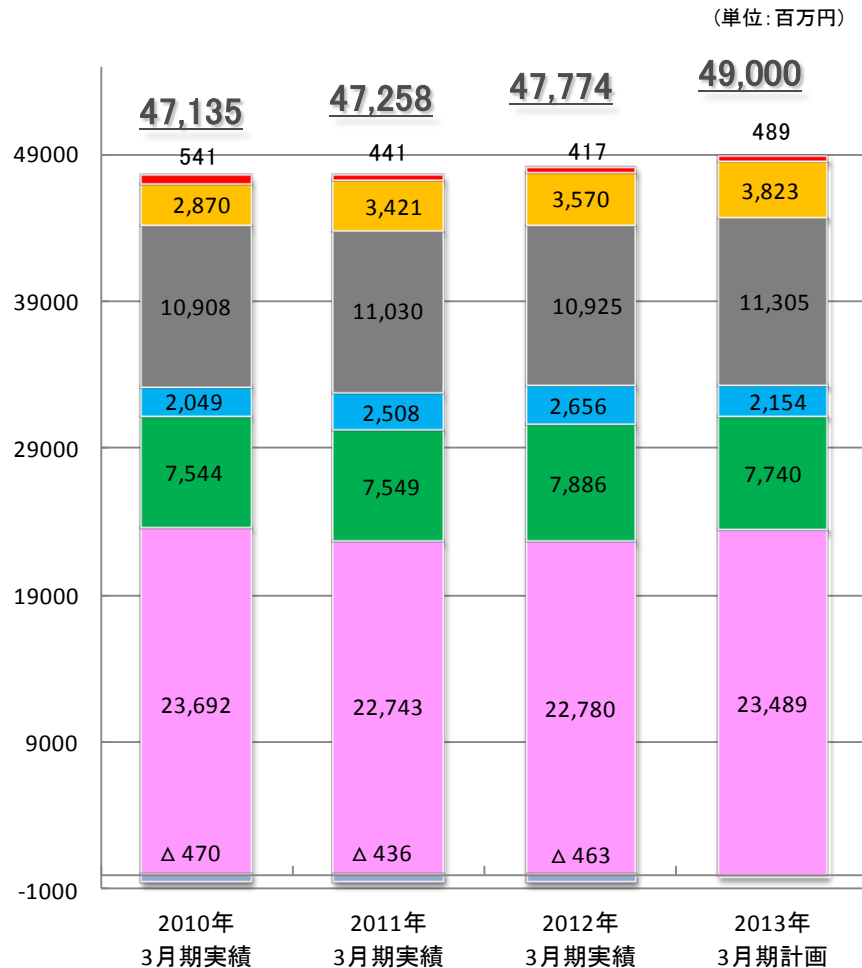
収益基盤事業での安定性を確保しつつ、成長事業の積極的な展開を図ることでグループの成長を図ってまいります。

(単位: 百万円)



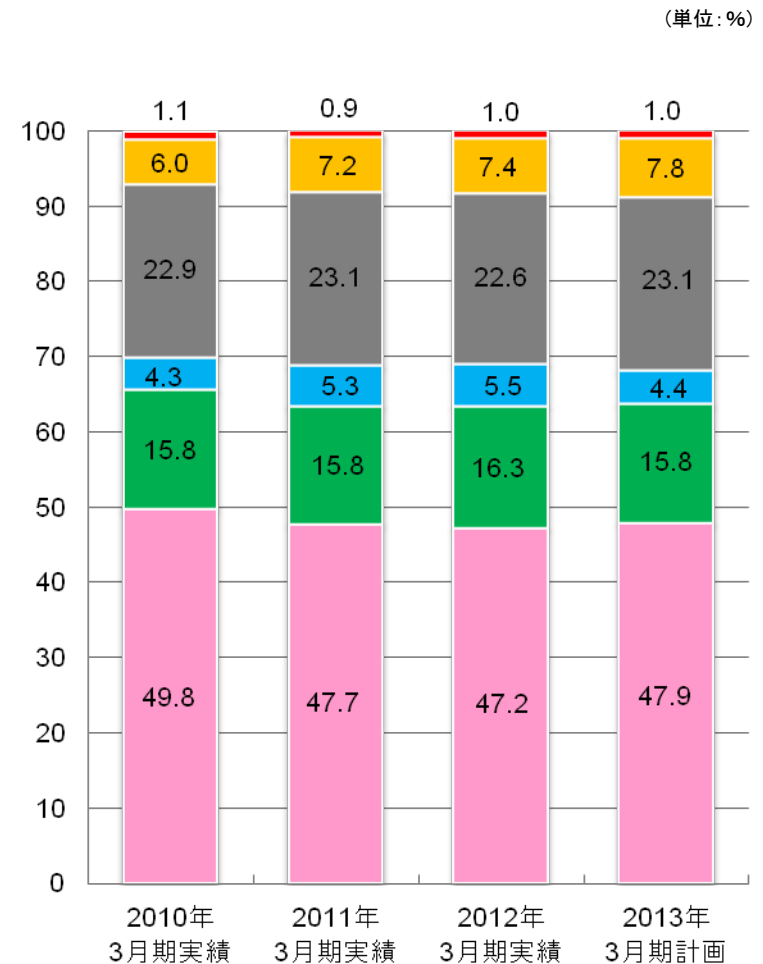
【注】パーキング事業については、2006年3月期までは、全セグメントの資産合計額の10%未満であったため、その他事業に含めております。

## セグメント別売上高



■リース ■メンテナンス ■燃料販売 ■ケミカル ■パーキング ■その他 ■消去又は全社

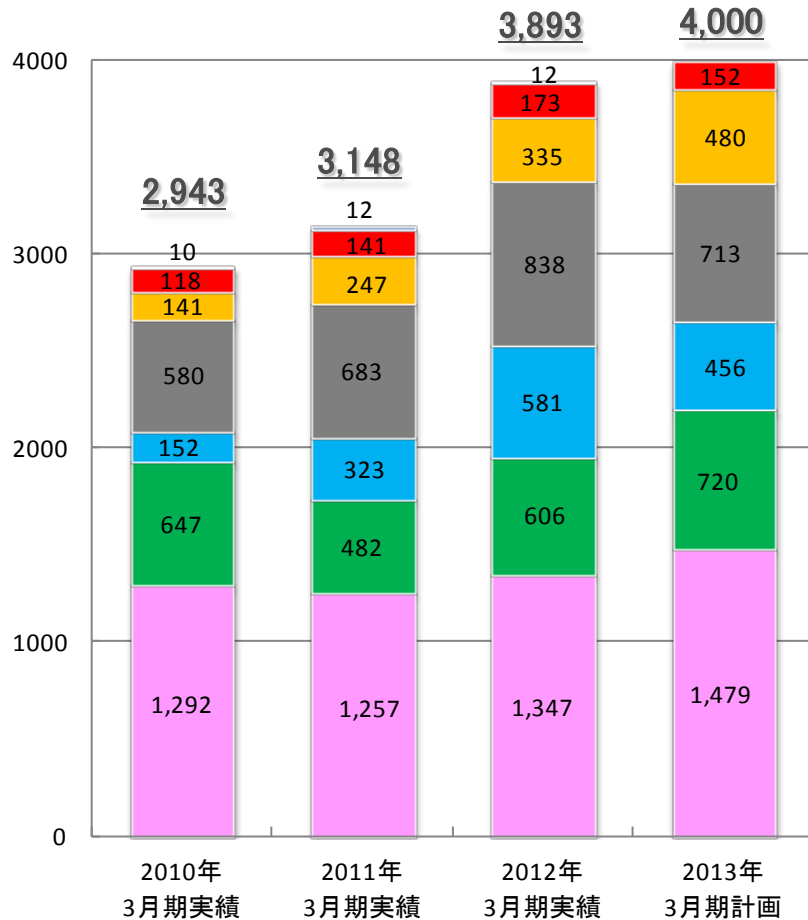
## セグメント別売上高シェア



■リース ■メンテナンス ■燃料販売 ■ケミカル ■パーキング ■その他

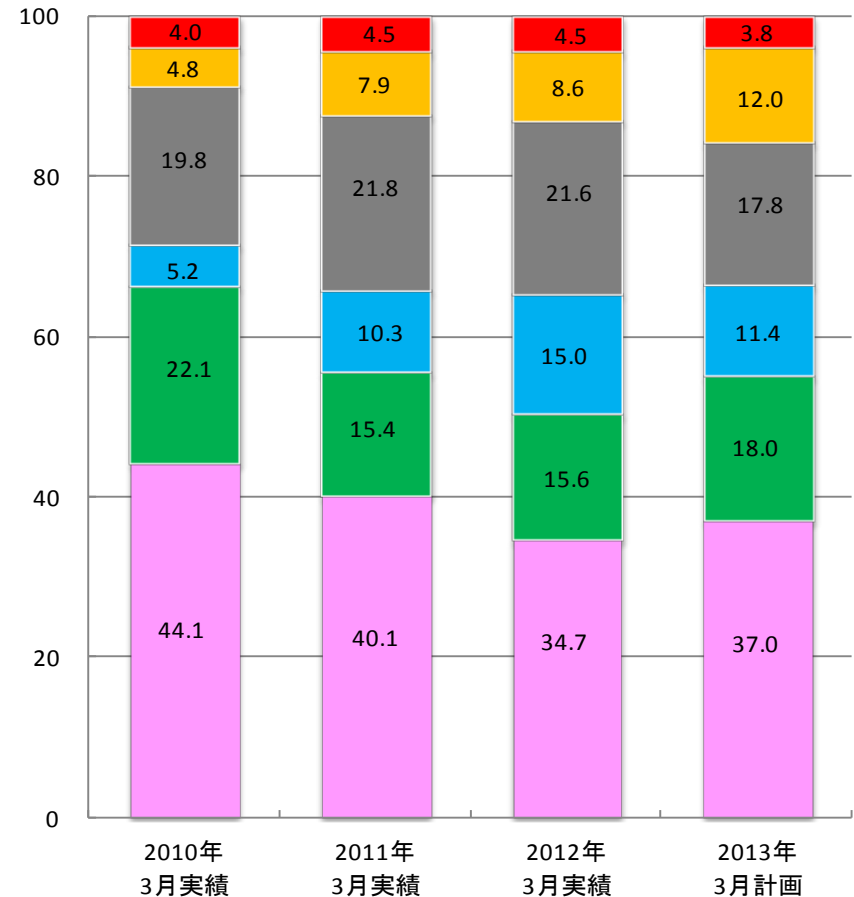
## セグメント別営業利益

(単位:百万円)



## セグメント別営業利益シェア

(単位:%)



■リース ■メンテナンス ■燃料販売 ■ケミカル ■パーキング ■その他 ■消去又は全社

■リース ■メンテナンス ■燃料販売 ■ケミカル ■パーキング ■その他

(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	5,742	11,572	17,478	23,489
	粗利益	1,011	2,076	3,082	4,205
	営業利益	309	699	1,030	1,479
メンテナンス	売上高	1,910	3,812	5,783	7,740
	粗利益	433	941	1,353	1,959
	営業利益	112	312	419	720
燃料販売	売上高	514	1,063	1,628	2,154
	粗利益	215	460	704	943
	営業利益	92	219	343	456
ケミカル	売上高	2,675	5,459	8,464	11,305
	粗利益	1,105	2,302	3,511	4,653
	営業利益	104	320	542	713
パーキング	売上高	917	1,863	2,849	3,823
	粗利益	175	365	602	833
	営業利益	86	190	337	480
その他	売上高	131	261	374	489
	粗利益	45	96	129	182
	営業利益	37	80	106	152
合計	売上高	11,889	24,030	36,576	49,000
	粗利益	2,984	6,240	9,381	12,775
	営業利益	740	1,820	2,777	4,000

カーシェアリング利益計画は、リースセグメントに含めております。



【2013年3月期の方針】

① 自社製品比率の向上による粗利益率の大幅向上  
(2012年3月期: 自社製品比率実績: 47% ⇒ 50% 超へ)

② 新規商材、商品開発力の強化、新商品開発のスピードアップ

③ 安全、便利を追求し、常に高品質な製品を提供する

④ 海外マーケットへの展開! (中国・ASEAN諸国へ)



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



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  
フォン機種防水仕様の技術確立



コンシューマー向け商品の拡販  
(自動車以外の日用雑貨ケミカルへの参入)



## 【2013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  
→ 規模に関わらず全国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）
- ・Wi-Fiスポットエリアとして利用者へ快適な通信環境を提供
- ・ホームページのリニューアルによる利便性向上（駐車場検索）



## 病院付帯および官公庁の駐車場の導入事例

駐車場名	分類	駐車台数
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	389台
大阪府中央区役所	来客用	41台
母子医療センター	来客用	408台
東京医科歯科大学	来客用	238台

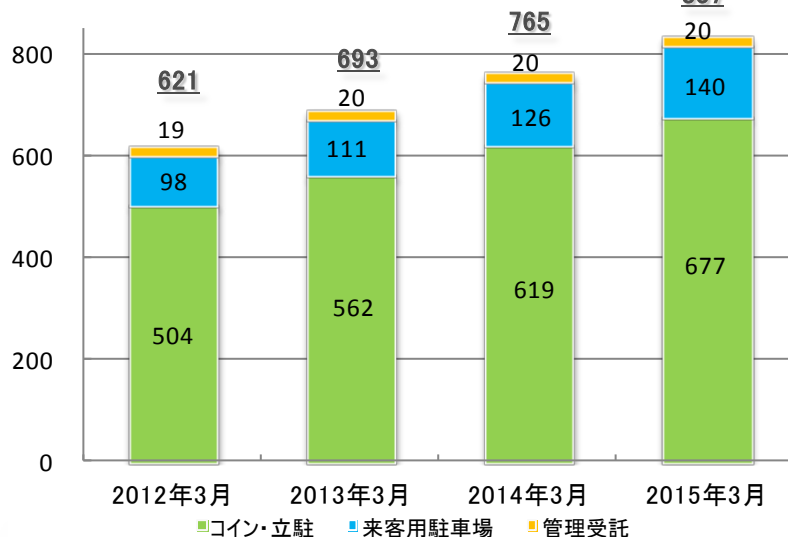
官公庁の入札（駐車場）にも積極的に参加！



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

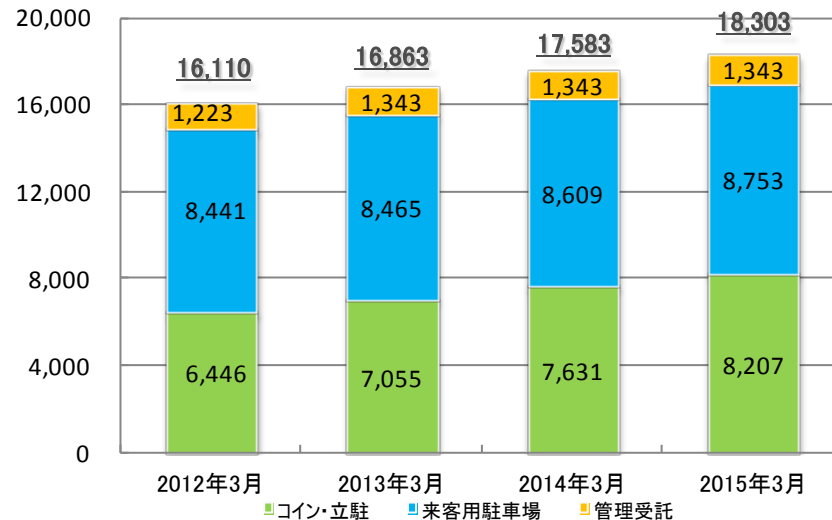
## 中期計画一駐車場箇所数

(単位:箇所)

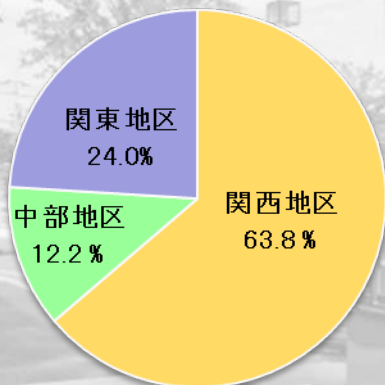


## 中期計画一駐車場管理台数

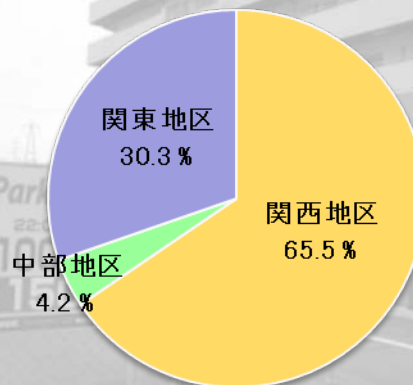
(単位:台)



## 地区別契約件数比率(2012年10月末)



## 地区別契約台数比率(2012年10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  
钣金作業で再生し、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

### 車体修理もECOの時代

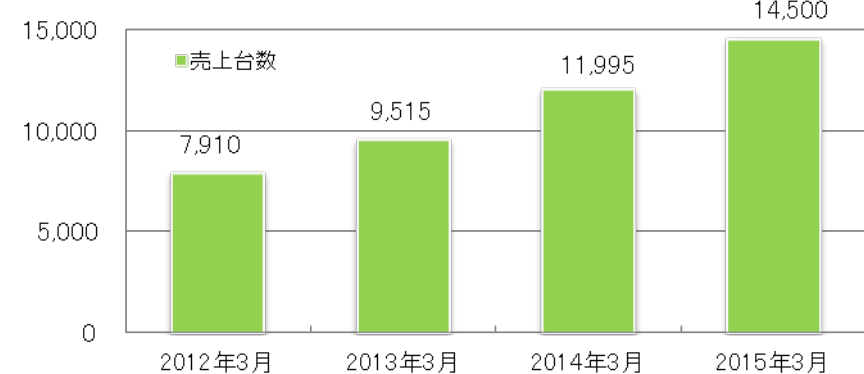


### 中期計画 - 管理台数・売上台数

(単位: 台数)

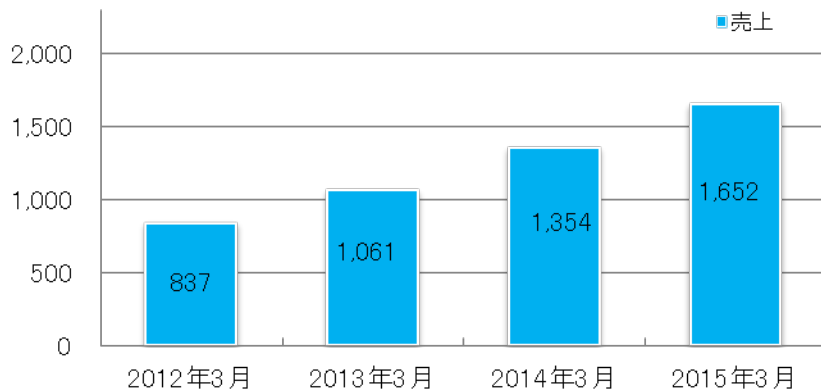


(単位: 台数)

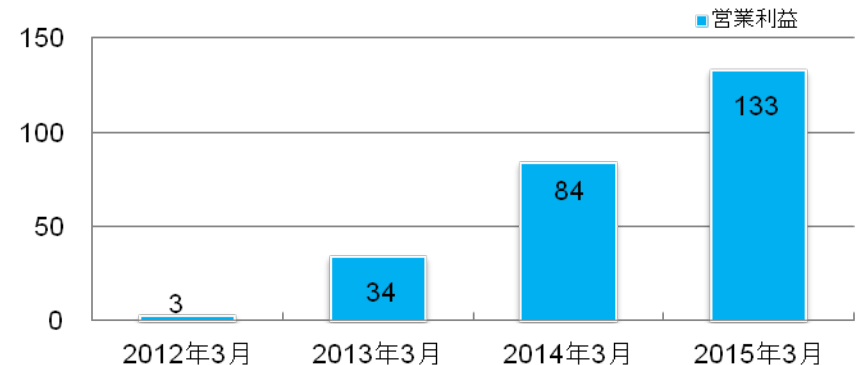


### 中期計画 - 売上・営業利益

(単位: 百万円)



(単位: 百万円)

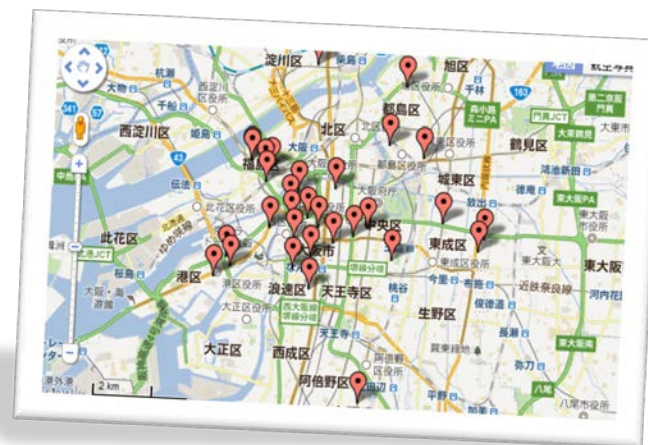


株式会社 **イチネンカーシェアリング**

カーシェアリング・ワン  
**Carsharing1**



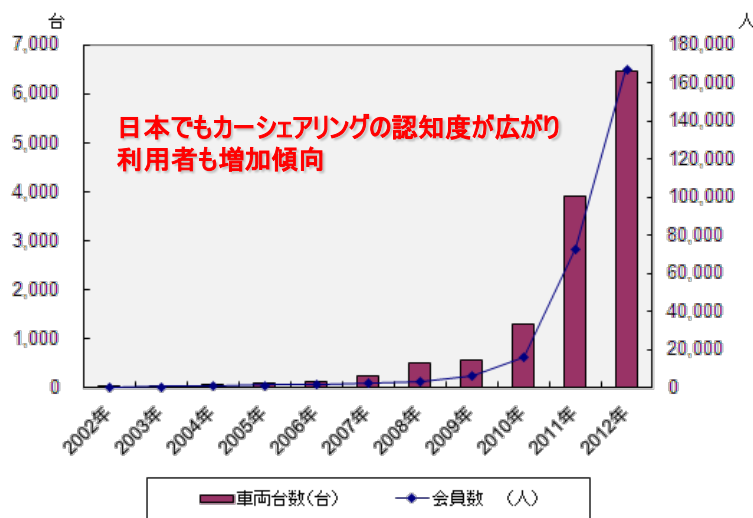
入会説明会イベントの様子



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martなカーライフ

わが国のカーシェアリング車両台数と会員数の推移



(出典：交通エコロジー・モビリティ財団HP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。

## 2013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)
10.00円	9.00円	19.00円	23.9%

## 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、現時点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 资 料

---

## 前田機工株式会社(機械工具販売事業)



### 会社概要

前田機工株式会社



商号	前田機工株式会社
代表者	代表取締役 影山 忠廣
創業年月日	1925年(大正14)年1月15日
本社	大阪市西区新町3-13-25
資本金	2億7,500万円
売上高	62億円(2011年12月期)
従業員数	95名
事業所	大阪本社・大阪・東京・仙台・東東京・横浜・名古屋・東大阪・広島・福岡

### 事業内容

機械工具、自動車整備用工具・機器、自動車鈑金省力化システムの販売、オリジナル機器・商品の開発販売、損害保険、リース業

### 子会社化の目的

イチネンの7,100社の工場ネットワークへの前田機工の商品の拡販。  
前田機工の2,000社の取引先様へのイチネングループのサービス・商品の拡販。

### 今後の事業展開

長い歴史のなかで築き上げてきた商品力と組織力を活かし、会社としての総合力を向上させることに注力していきたい。従来の取扱商品がベースとなるが、産業用機械工具と自動車用機械工具の両方を取り扱っている強みをさらに磨き、今後は当社独自の特徴を見だし、各分野で柱となる商品の企画、開発を手掛けていく。販売戦略については、グループ会社としてのシナジー効果を狙い、商品にひと工夫するために販売店様および部品商様の協力を仰ぎ、販売ルートを整理したい。もちろん、販売だけではなく、仕入れ先であるメーカー様にも今まで通りの協力をお願いしたいと思っている。当社は双方の協力なくしては商売ができない。そのためにも取引先に安心感を与えられる会社へと成長し、今まで以上に強固なネットワークを構築していきたい。

## 株式会社ジコー(合成樹脂事業)



### 会社概要

株式会社ジコー  
JIKCO



商号	株式会社ジコー
代表者	代表取締役 灰本 栄三
創業年月日	1976(昭和51年)年9月13日
本社	東京都千代田区岩本町2-16-2 神田MCビル
資本金	1億6,700万円
売上高	64億円(2012年3月期)
従業員数	70名
事業所	株式会社ジコー 東京本社、開発センター 株式会社ジコーテック 群馬工場 株式会社ジコーポリマー 美里工場

### 事業内容

合成樹脂、環境システム、アミューズメント、LED照明、機械・環境プラント、科学計測器、電子

### 環境に配慮した事業展開

#### リサイクル型

リサイクルを通して、地球資源を守る。  
合成樹脂のリサイクルコンパウンド技術

合成樹脂・機械

#### 環境貢献型

自社製品を中心に環境貢献企業へのアプローチ  
ガス濃度計、セラミックヒーター等の精密機器

合成樹脂・機械・計測器・その他

#### 環境改善型

飛灰処理や土壌改善等の有害物質処理  
自治体、発電所の排出物のクリーン化

計測器・その他

#### 省電力長寿命型

LEDを通じて省電力長寿命商品の提供  
液晶バックライト・ユニット技術の商品群

LED照明・アミューズメント



### 「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」と「レンタカー」、「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(1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(1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」に携わるさまざま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生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生かし、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