

前へ、もっと、前へ
ICHINEN GROUP



ふえろ〜

イチネン
グループ

総合情報誌

第98号

2013年1月1日発行(季刊)

編集

株式会社イチネンホールディングス

社長室

http://www.ichinenhd.co.jp

新年のご挨拶



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



新年明けましておめでとうございます。皆様にかかれましては、つつがなく新しい年をお迎えのこととお慶び申し上げます。また、日頃よりイチネングループ各社にご支援賜りまして感謝申し上げます。

世界経済は、債務危機の影響でヨーロッパ景気が低迷しており、中国の景気も減速、アメリカでは住宅市場の回復が見られるものの『財政の崖』への対応次第で、世界景気に悪影響が出ることも考えられます。

又、昨年は、韓国・中国との領土問題が経済へ影響を及ぼし、カントリーリスクを改めて痛感したところ。一方国内では、原子力発電所の稼働状況が低く、火力発電用燃料の天然ガス・原油の調達、加えてEU・中国向輸出の減少による貿易赤字の常態化もあり、景気の減速、不透明感があります。

この様な経済環境の下、イチネングループに昨年8月前田機工(株)、9月(株)ジョーが新たに仲間入りし、第3四半期より業績に貢献しています。売上高ではケミカル事業、燃料販売事業が前期比で減少、自動車リース事業、メンテナンス受託事業、パークング事業、車体修理管理サービス事業、中古車販売事業は前期比増加となり、販売数量でも増加しました。営業利益については、9月14日に第2四半期決算を、12月19日に2013年3月期決算予想数値を上方修正しました。

ホールディングス体制の下、各事業会社の努力により業績につきましては右肩上がりを実現しています。

本年も「環境・安全・安心」を掲げ、10年後に売上高1,000億円、営業利益100億円を実現

する為、一層の規模拡大、収益増大を期待し、以下の経営方針で運営して参ります。

1. 各セグメント・事業が連結営業利益の10%以上を稼ぐ事を目指す。

2. コストダウンを図る。

永遠のテーマではあるが、原価及び販売管理費を業務効率の改善を含め、より徹底した管理をする。

グループ各社間でのシナジーを発揮させる。商圏の融通・拡大等を図り、間接部門は協力・努力を惜しまない。

3. グループの財務体質の強化を図る。

財務面の数値目標としては、中期的に自己資本250億円超、営業利益60億円超、自己資本比率25%超を達成する。

以上の方針をもって本年度の計画を必達し来期に向けて鋭意努力、業務推進中です。

事業別の課題としては、大黒柱の自動車関連事業は、引き続き契約台数、契約残高、販売数量の拡大と、適正な利潤を確保する為の各施策を継続実施する必要があります。中核事業のケミカル事業は、国内外を問わず販売数量を増加させる為の販路拡大、売上構成の改善が喫緊の課題です。また、既存の製品・商品のリニューアル、売れる製品・商品の開発を着実に実施する事、製造については多様化が必要です。グループの成長事業のパークング事業は、管理車室数・管理箇所数の拡大スピードを加速する必要があります。加えて、駐車場の個別採算を向上させるあらゆる対策を講じる事も重要です。車体修理管理サービス事業は、グループで

の存在感を出す為、契約台数を拡大させ、受注台数の増大・確保により連結業績に貢献できる事を目指します。カーシェアリング事業は会員数を拡大、売上を増加させる事に全力を挙げ、この一年に賭ける必要があります。中古車販売事業は、仕入ソースの拡大による台数確保と利益の増大化、適正な在庫管理を徹底します。新しくセグメントされた機械工具販売事業は、既存の仕入れ先、販売先との取引関係を更に強固なものとし、売上の拡大を図ります。合成樹脂事業は顧客の開拓、品質の向上による更なる差別化を図り、100億円の売上高を目指します。また、新しいセグメントの事業会社は、上場企業グループの一員に早くなる努力をし、既存のグループ会社は受入れる必要がありません。管理間接部門は、グループ全体を見渡し各セグメント・事業会社の運営が円滑に進む様体制・環境の整備を図りつつ、牽制する立場を維持し、上場会社グループとしての企業価値向上を追求します。

企業経営の最も重要な課題の一つに業績がありますが、全ては人材次第です。積極的に社内外の研修会・勉強会等に参加し、個々人のスキルアップを図り、3年、5年後を想定し、組織・人材が維持・確保できる様、事業会社、役員は心掛ける必要が有ります。

また、短期、中長期に亘り、利害関係者と良好な関係を保つ為には適正な利益を確保する事も重要です。継続した積極的な企業活動をする為に各事業会社は結束し、規模拡大、収益増大を目指し、熾烈な競争に勝ち、お取引先様・株主様等関係者にグループの存在意義を示して参ります。

経済の先行きが不透明な中、グループ各社、各部門、役員は、日常業務の遂行により、企業規模の拡大、経営方針を意識し利益創出にも注力しなければなりません。

新規事業につきましては、常に一定の経営資源を投入し、グループの柱に育てる所存です。最後にイチネングループは、創業以来、お取引先様、仕入先様、役員等関係のある法人・個人様に助けられた事に感謝申し上げます。まだまだ発展途上ではありますが、関係各位の皆様には倍旧のご支援、絶大なるご理解・ご協力をお願いし、本年もグループ役員全社一丸となり、企業の社会的責任を果たし、厳しい経済環境を一步ずつ乗り越え、社業の更なる発展に邁進して参りますことをお誓い申し上げます。

以上

ご挨拶



株式会社ジコー
代表取締役社長

灰本 栄三



「ふえろ〜」ご愛読の皆様 あけましておめでとうございます。今年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。

さて、昨年、9月27日より、イチネンホールディングスの10社目の事業会社になりました株式会社ジコーは、合成樹脂事業を営む企業でございます。グループ初めての事業分野となります。事業内容は別途記載として、ここに経営方針をご紹介します。

経営理念

地球環境を積極的に守り、人類に寄与するために、社業を通じて利益を上げ、従業員、株主、社会に貢献する。

社是

破壊と創造

（常に「既成概念」をぶち壊して「新しい仕組み」を創造する）

Mission

現場密着（営業力）とモノ作りのワンストップソリューション（技術力）でお客様のモノ作りを支えます

Vision 2016

アミューズメント、合成樹脂/機械、科学計測器、LEDで売上高100億円、営業利益10億円を達成する

基本戦略

1、合成樹脂・機械は現状維持



株式会社ジコー
専務取締役 第一事業部長

仲村 淳

皆様、明けましておめでとうございます。旧年中は大変お世話になり有難うございました。本年も引き続き宜しくお願いします。

昨年の9月にイチネングループの仲間入りとなりました株式会社ジコー専務取締役の仲村です。この紙面をお借りして簡単ではありますが私の経歴を紹介させて頂きます。

大学を卒業して、旭化成系列の会社に入社し生産管理から品質保証を学び、株式会社ジコーには2002年3月に入社しました。

当時の当社は合成樹脂・機械を取扱う一部、液晶バックライトを取扱う二部、科学計測器、電子を取扱う三部体制の組織でした。最初に配属されたのは液晶バックライトを取扱う二部、その後、自ら新規事業でアミューズメント部を立ち上げ展開をし大手メーカーとの取引を開始し、アミューズメント部を現在の当社の主力事業にまで成長させることが出来ました。2012年3月には営業全体を統括する専務取締役に就任しました。

今後、ケミカル、合成樹脂部門においてシナジー効果が発揮出来るよう各部門の人たちとコミュニケーションをとりグループの業績向上に貢献したいと考えております。また、当社に対しても業績向上に寄与する情報等ございましたらご連絡いただければ幸いです。

最後に、この度はふえろ〜にご掲載いただきまして誠に御礼申し上げます。



株式会社ジコー
取締役 管理本部長

岡本 和人

ふえろ〜ご愛読の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。平素は、格別のご高配を賜り有り難く厚く御礼申し上げます。昨年9月27日付けで取締役就任致しました岡本和人です。重責ですが、ジコーの発展とイチネングループの業績向上に努めてまいります。

さて、この紙面をお借りしてジコーグループの概要を紹介させて頂きます。当社は1976年合成樹脂原料及び再生品の販売を目的に設立致しました。その後、合成樹脂関連機械及び合成樹脂製品の販売、アミューズメント関連製品の取扱、科学計測器等の製造、販売を行っております。また、子会社には合成樹脂製品の製造を行う株式会社ジコーテック、合成樹脂着色コンパウンド及び再生加工を行う株式会社ジコーポリマーがございます。グループで従業員約70名、売上高で約77億円（2012年3月期、単純合算）の企業グループです。

イチネングループの新規事業になりますが、引き続き顧客に信頼される上質な商品、製品の提供を行い社会及びイチネングループの業績向上に貢献して参ります。

皆様には今後ともご指導・ご鞭撻の程、何卒宜しくお願い申し上げます。



行動指針

●『利他の心』：世のため人のために尽くし、お客様に喜んで頂けることを何よりの喜びとし大切にしていきたいです。

●『謙虚にして驕らず』：傲慢経営に陥った企業は滅びます。謙虚さを維持していくことを修行と考え、常に謙虚な姿勢を忘れません。

●『思念は業をつくる』：人は思いを抱き、その思いが原因をつくり出します。良いことを思えば良い原因をつくり、悪いことを思えば悪い原因をつくり出します。どんな思いかを常に追求してまいります。

これからの環境の保全と人のために少しでもお役に立つことができるよう全社員一丸となって頑張っております。

今後ともこれまで以上のご指導、ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。



前田機工株式会社
取締役 営業本部長
下垣内 和男

ふえろ〜ご愛読の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。平素は何かとお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。

さて、当社は2012年8月22日をもって、当社がイチネングループ入りさせていただきます。弊社が創業以来87年間と福岡までの全国9ヶ所の拠点で営業活動をさせていた全国9ヶ所のお取引をさせていただきます。約2,500社とお取引をさせていただきます。機械工具商、自動車塗料商、自動車部品商、自動車工具商、自動車部品商、自動車塗料商、利器工具商等多岐の業種にわたっております。仕入先も国内一流メーカーの代理店権を有し、取扱商品点数も5万以上に上ります。また、当社ではありますが、自動車車体整備関連のオリジナル商品の開発、製造も手掛けております。特にカーアフターマーケット市場においてグループ内企業様とのシナジー効果を模索しながらユーザー様の利益に貢献できる会社を目指してまいります。

私は1975年当社に入社、以来38年間、時代の進歩と共に企業環境も大きく変化し、様々なことを経験させていただきました。感謝しております。まだ日は浅いですがグループの人たちと面談、会合を重ねるたびに当社に対する期待の大きさに戸惑いながらも、私自身の今までの反省と、使命感に燃えております。



前田機工株式会社
取締役 営業本部長
林 久雄

明けましておめでとうございます。皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。弊社は昨年八月よりイチネングループに仲間入りさせて頂き新たな年を迎えました。機械工具専門商社として全国に9ヶ所の支店を持ち、全国一円の大手工場への納入業者様をはじめ、電材商・管材商・金物商・部品商・塗料商・自動車工具商様をお得意様に持ち、特に車体整備業界におきましてはオリジナル製品を配し新規工場の立ち上げから設備に係るあらゆる商品の御提案も含め数多くのボデーショップ様に御使用して頂いております。

昨今の日本経済も状況は厳しくもありませんが、如何なる経済環境下においても常にお客様に必要とされる会社となるよう努力し信頼関係を深め、販売商品とサービスを通してお客様と地域社会に貢献出来る企業活動を目指して参ります。又、新時代に即した製品の開発・新市場の開拓と販売体制の強化を軸に、イチネングループの一員として中核を担うよう頑張っておりますので、より一層のご支援・ご指導の程、宜しく申し上げます。



前田機工株式会社
取締役
管理部長
足立 広志

明けましておめでとうございませう。ふえろ〜をご愛読の皆様におかれましては益々ご健勝のご活躍のこととお慶び申し上げます。

昨年8月30日より前田機工株式会社の取締役就任いたしました。どうぞ宜しくお願いいたします。当社は、1925年(大正十四年)に大阪市にて創業し、機会工具専門商社として今日まで高い実績を上げて参りました。仙台から福岡まで全国9ヶ所に支店を配し、約2,500社のお得意様にお取引をいただいております。反面、老舗ということに、よりかかり過ぎた面があり、世の中の変化に十分な対応が取れていなかったという反省もありません。今回のイチネングループの一員になったことを機に、組織や営業面、人材育成等の経営課題に取り組んで参ります。また、イチネングループの様々な経営資源を活用し、現在の事業セグメントに続き、存在感のある事業として努力して参ります。

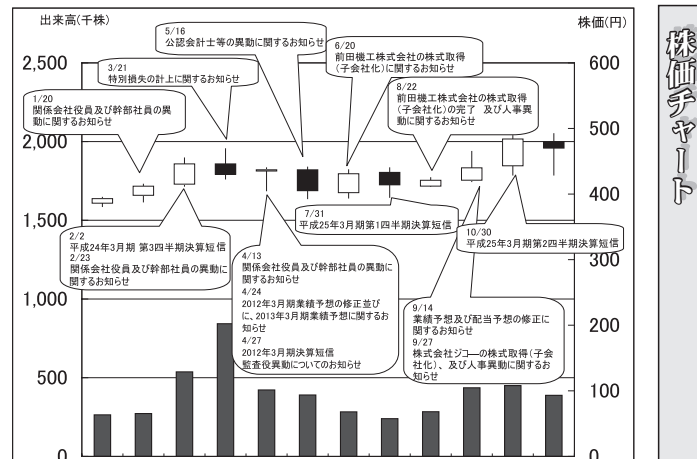
まだまだ景気が上向き気配はあまり感じられず、工場の海外移転等、逆風の方が多く感じられますが、そんな中、創意工夫をして業績を伸ばしている企業も多くあり、当社もその仲間入りをすべく邁進して参りますので、皆様方より一層のご指導・ご鞭撻の程、宜しく申し上げます。

また、イチネングループの様々な経営資源を活用し、現在の事業セグメントに続き、存在感のある事業として努力して参ります。



プレスリリース

2012年
9/27 株式会社ジコーの株式取得(子会社化)及び人事異動に関するお知らせ
10/30 平成25年3月期第2四半期決算短信業績予想の修正、及び関係会社の役員異動に関するお知らせ
12/19 株価チャート



ご挨拶

TOYO TIRES driven to perform. NANOENERGY 3. ナノバランテクノロジーが生んだ、次世代低燃費タイヤ。NANOENERGY. ナノエナジー. TOYO TIRE & RUBBER CO., LTD. | http://toyotires.jp

「野村IRフェア2012」に出展いたしました。

株式会社イチネンホールディングス
社長室 花岡 美也

12月14日(金)、15日(土)に東京国際フォーラムで「野村IRフェア2012」が開催されました。

野村インベスト・リレーションズ株式会社が主催するこのイベントは、今回が初めての開催となり、事前申し込みを頂いた個人投資家の皆様が来場されました。15日(土)は小雨の降るあいにくの天候でしたが、両日で約5,000人の個人投資家の皆様が来場されました。

当社は、14日(金)特設会場にて代表取締役社長・黒田雅史によるIRプレゼンテーションを実施し、約100名の個人投資家の皆様に当社グループの事業内容や業績動向、さらに事業の基盤となる経営理念や将来戦略について、詳細なご説明をさせていただきました。個人投資家の皆様には非常に熱心に説明をお聴きいただくことが出来ました。

また、出展ブースでは、社長室スタッフによる会社説明会を計10回実施し、2日間で約120名の個人投資家の皆様にご参加いただきました。特に当社名・業種をご存知ない投資家様には積極的に語



り掛け、説明会では個人投資家の皆さまより、積極的な質問を頂戴し、業績等を中心にしつかりとご説明させて頂きました。

当社ブースには、フェア開催期間中、多くの方々にお越しいただき、心より御礼申し上げます。

野村IRフェア2012では当社をご存知の方や既存株主様に多く出会う事が出来ました。今後も、積極的なIR活動を推進してまいりますので、引き続きご支援ご協力を賜りますようお願いいたします。

ふえろく提携工場紹介

株式会社ミズタニ

弊社は「古都京都一の世界遺産・東寺がある京都市南区に位置しており、祖父が自動車整備業を創業して今年で74年を迎える会社となりました。現在は三代目となる私が引き継ぎ、新車・中古車販売、整備、钣金塗装、生・損保業務をワンストップで完結できる体制を備え、お客様の様々なニーズにお応えできるようにスタッフ一同努力しております。従来本社(下京区：整備事業)とカーデパート(南区：中古車販売事業)の2拠点体制で営業しておりましたが、拠点間での車の回送など非効率な部分や、拠点間で会社方針の浸透に温度差が生じ始めたことなどを是正しCS向上を図るため、今年の2月20日に統合し、リニューアルオープンしました。

敷地面積2145平米で、屋外に25台の展示スペースを完備、サービスマス工場は約570平米でリフト5基、門型洗車機、移動レールを採用し下地から完成までの工程をライン化した钣金工場を完備しております。リース3名、営業4名、メカニック7名その他8名でお客様の期待を上回るサービス提供に取り組んでおります。

新社屋2階の会議室は全面ガラス張り・2階経理室も1階の様子が見え、誰がどこで何をしているか分かるように、弊社のサービスポリシー「見えないところを、さぼらない。」を具現化した設計としております。

1階のお客様待合スペースも整備作業の進捗がガラス窓越しにお客様からよく見えるように配置し、またスケジューリング点検等の入庫中のお客様が待ち時間にお仕事ができるようにPC用電源・WiFi環境も整え、お客様にご来店いただきやすい空間

提供を心がけております。

一般顧客様へは、ゴールド・シルバー・ブロンズ会員としたメンバーズカードを発行し、顧客ABC分析をして効率よくお客様に利益を還元する仕組みを構築中です。また、会社も世代交代するようにお客様の世代交代の際にも、弊社をご指定頂けるようにお子様の代にまでファンを作る「感謝祭」を展開中です。

社員に対しては常々「向上心を持ち続けましょう」と言い伝え、常に前進することを求めてサービスマスが陳腐化しないように社員全員が共有し、日々取り組んでおります。

(株)イチネンさんのお取引も20年を超え、これからも共栄会理念に沿ってサービスマスの品質向上を目指し日々の業務に邁進してまいります。そして自動車業界のみならず大変不安定なこの時代に、古いスタイルにとらわれず、お客様目線で顧客満足度を追求し、いつの日か自動車整備業界の風雲児になれるようにスタッフと共に人間的にも成長していけるように頑張っております。

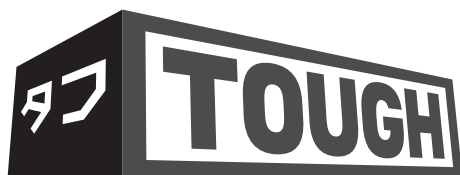
株式会社ミズタニ

代表取締役 水谷 匡



【株式会社ミズタニ】

- ◆所在地：京都市南区吉祥院宮ノ西町27番地
- ◆代表者：代表取締役 水谷 匡
- ◆従業員数：22名
- ◆取引開始：1996年1月
- ◆委託台数：156台(2012年11月末現在)



タフな安心を、あなたに。

あいおいニッセイ同和損保

MS&AD INSURANCE GROUP