
2012年6月18日（月）

前へ、もっと、前へ。
ICHINEN GROUP

株主懇談会資料



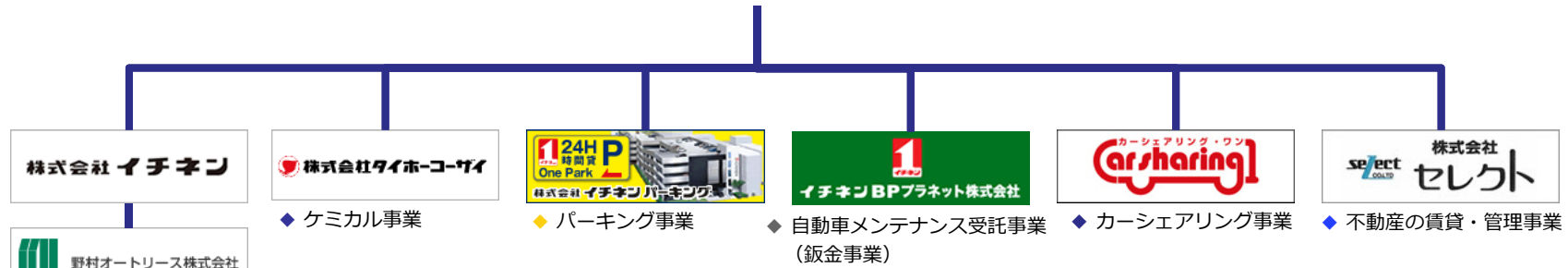
株式会社 **イチネンホールディングス**
東証・大証一部 コード：9619

目次

グループ会社の紹介	P. 3	2013年3月期 計画	P.18
経営理念および会社概要	P. 4	今後の成長戦略	P.20~P.24
経営施策および経営・事業戦略	P. 5	ケミカル事業の今後の方針・成長戦略	P.25~P.27
オートリース事業の概要	P. 8	パーキング事業の今後の方針・成長戦略	P.28~P.29
自動車メンテナンス受託事業の概要	P. 9	車体修理管理サービス事業の成長戦略	P.30
車両処分業務の概要	P.10	カーシェアリング事業の成長戦略	P.31
燃料販売事業の概要	P.11	配当について	P.32
ケミカル事業の概要（工業薬品）	P.12	株主還元のお知らせ	P.33
ケミカル事業の概要（化学品）	P.13	参考資料	P.35~P.39
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		

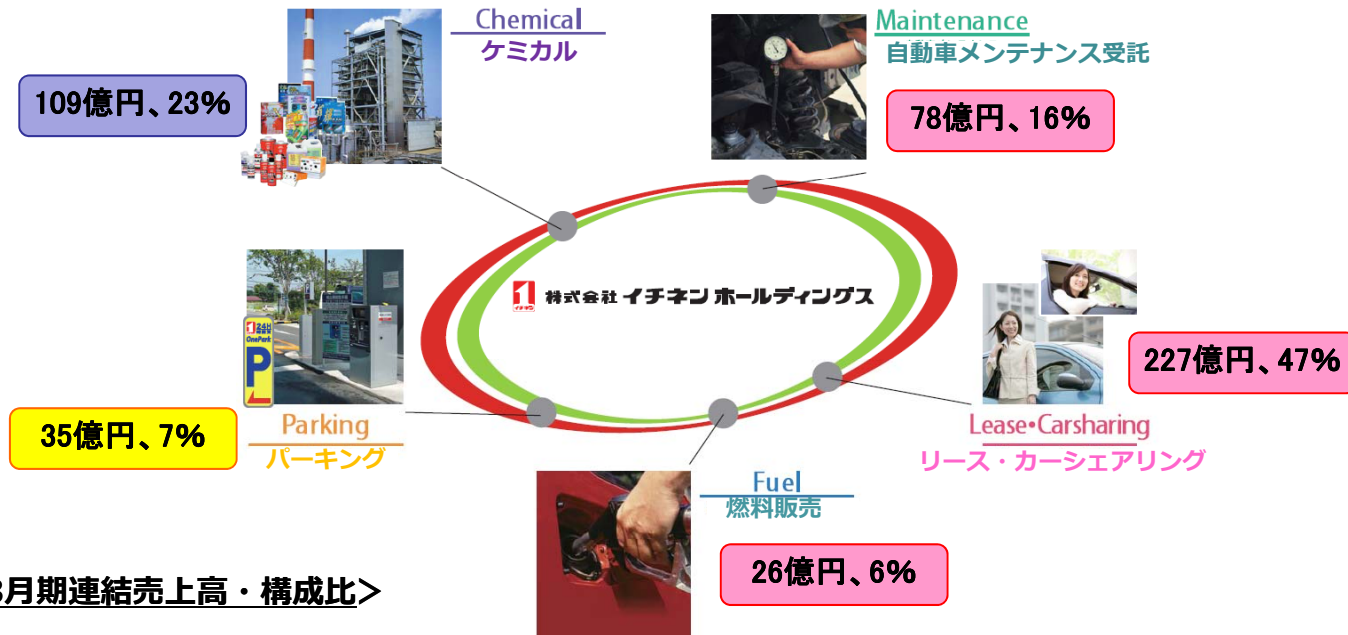
1 ICHINEN GROUP

1 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



<2012年3月期連結売上高・構成比>

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3月31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585人(2012年3月31日現在)



代表取締役社長 黒田 雅史

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

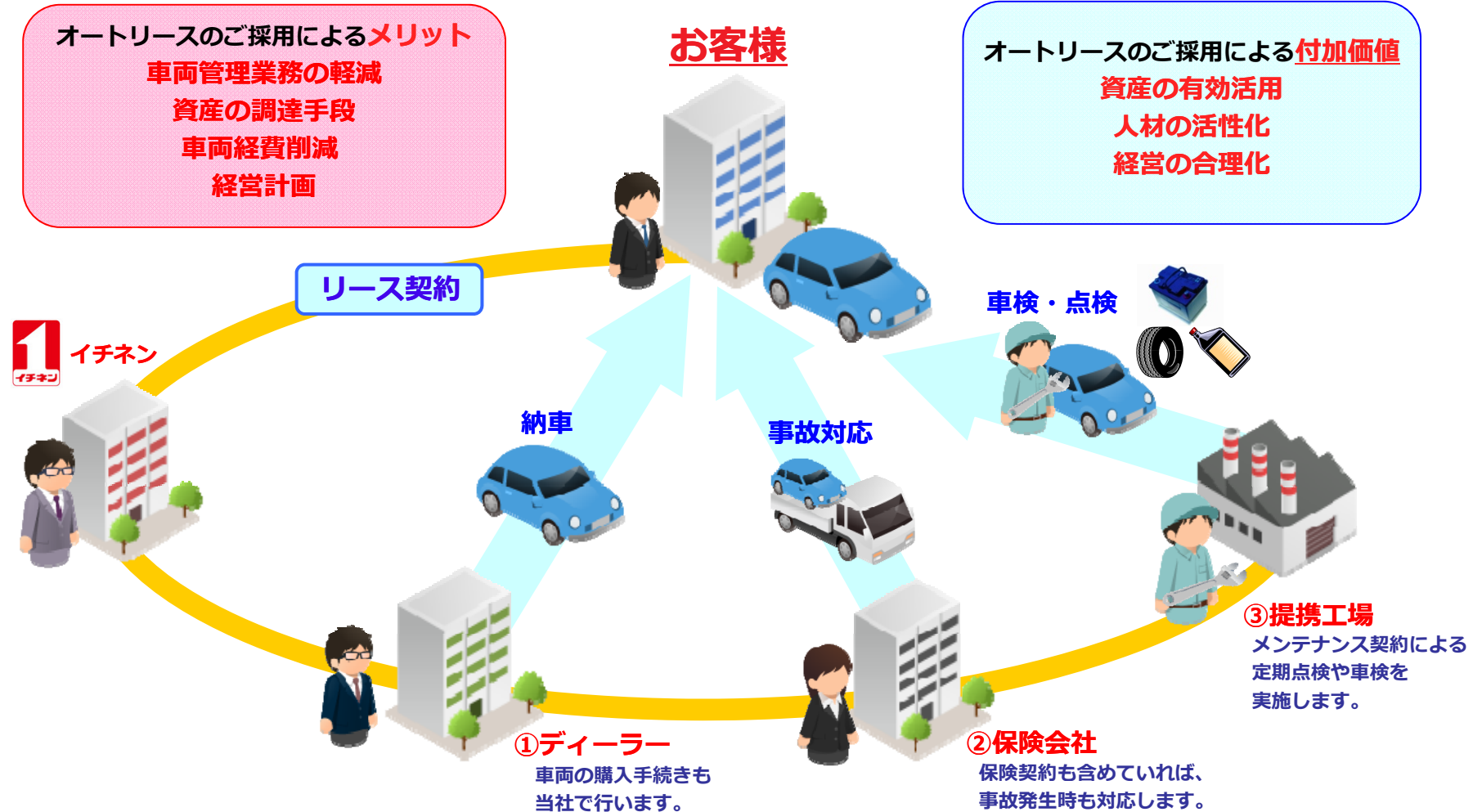
イチネングループは「安全・安心」そして「環境」の面から、企業に、社会に、未来に貢献していきます。

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



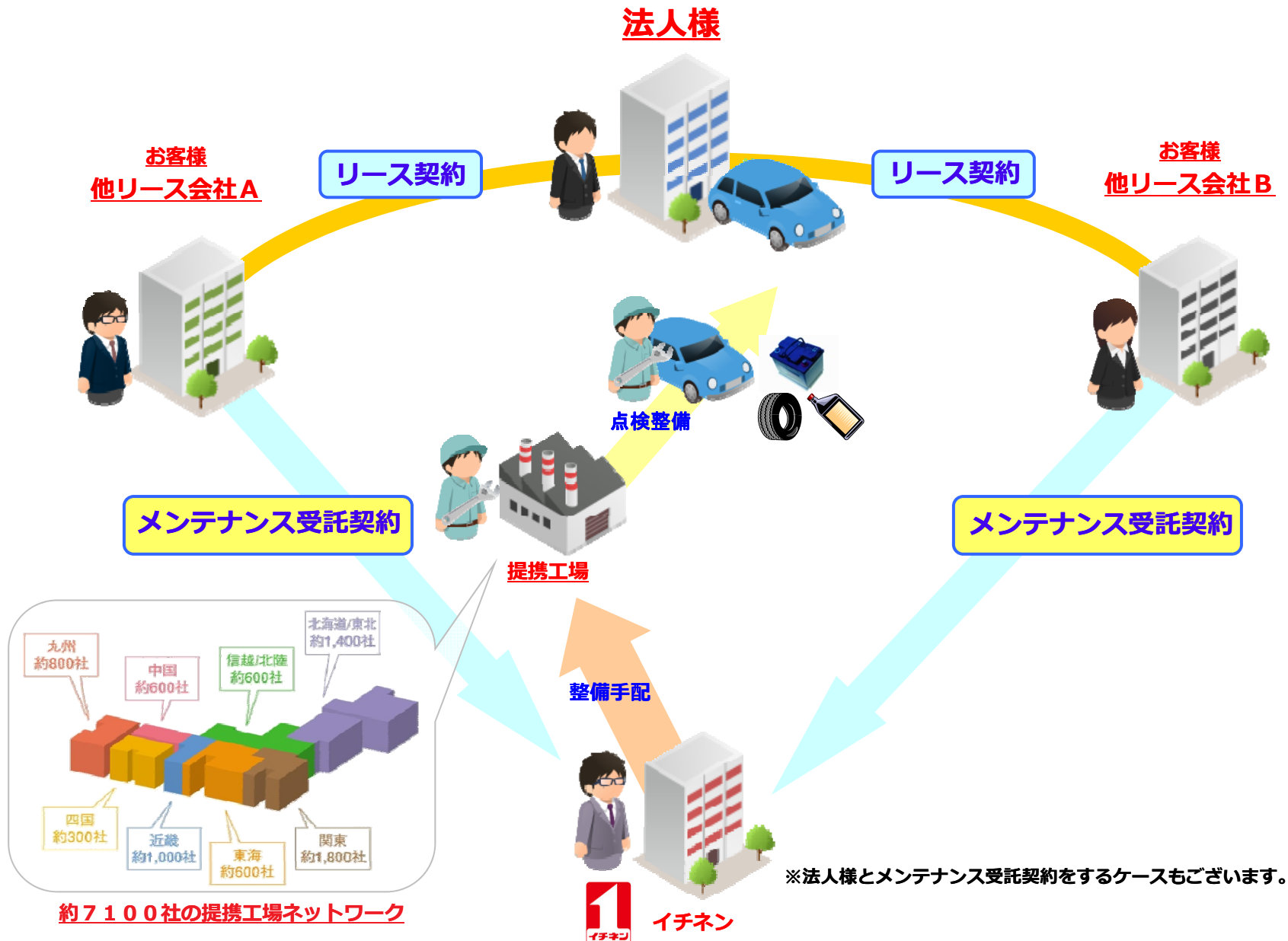
<メモ>

事業紹介



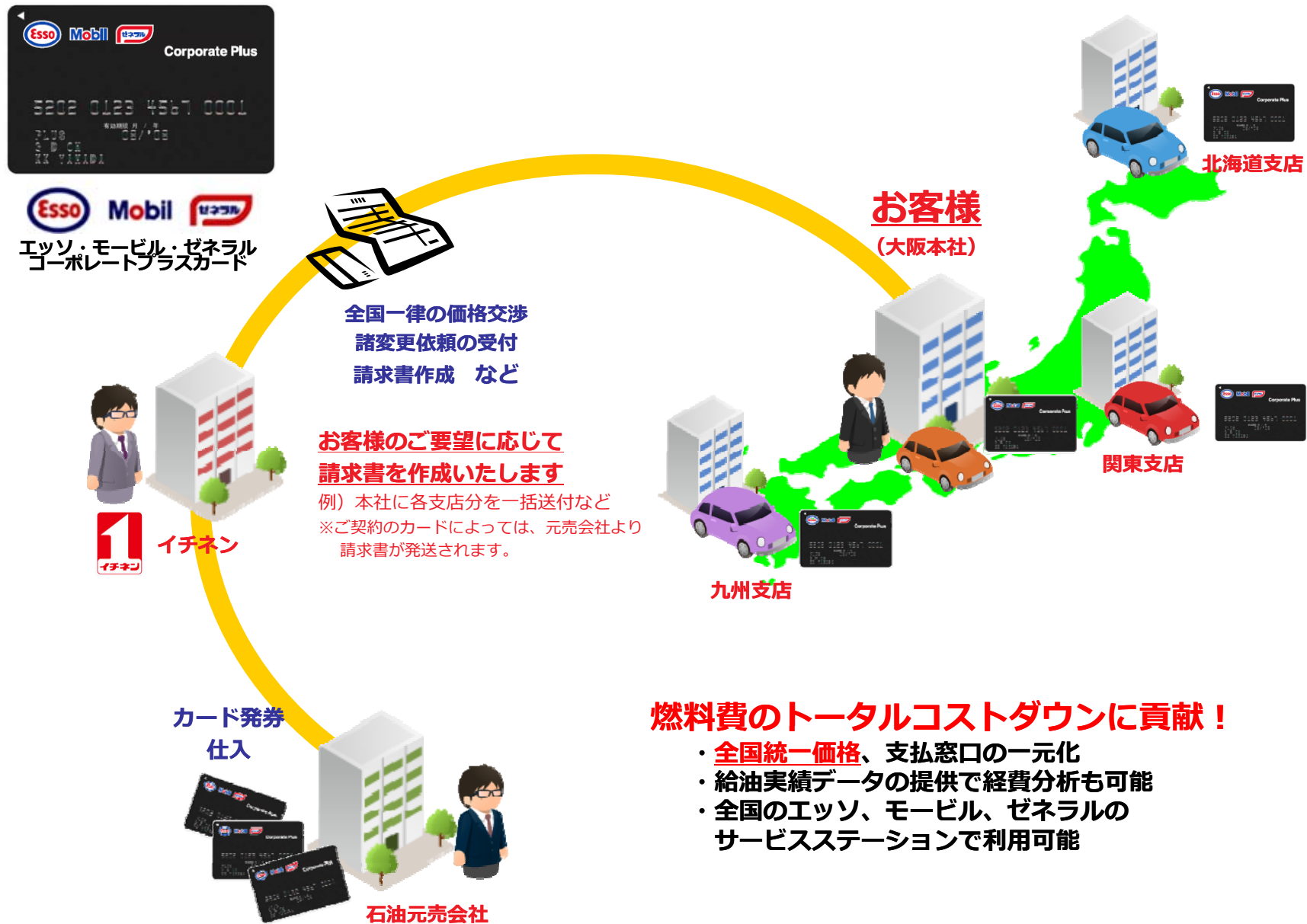
- 1.自動車、点検整備に関わる部品・消耗品、タイヤやバッテリーなどを大量一括購入することによるスケールメリットでコストを圧縮。
- 2.お客様の走行距離に合わせた定期的な予防整備で無駄を省きます。

- 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。**

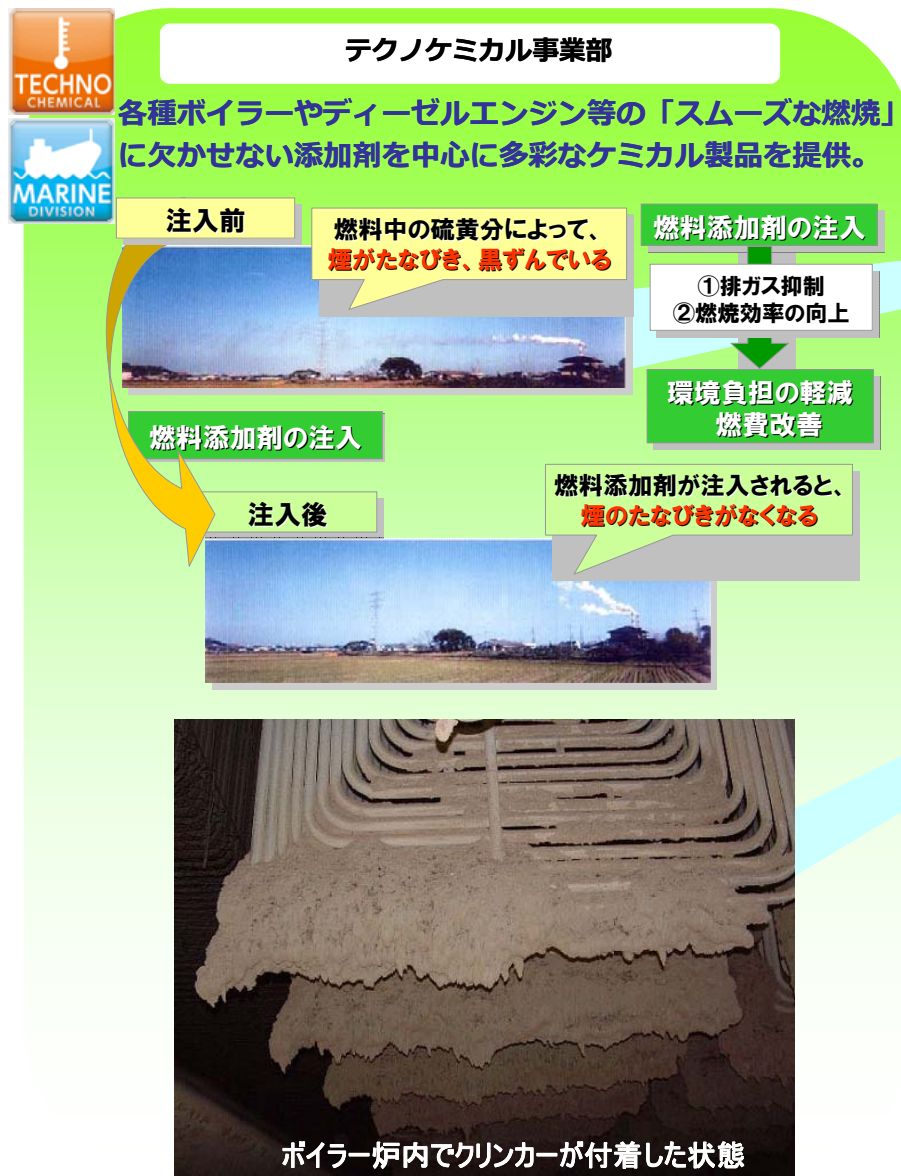


車両処分業務とは…





工業薬品（主要製品は燃料添加剤）



火力発電所のボイラー全景



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

燃焼時にボイラー炉内にクリンカーが付着し堆積（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

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



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

コイン・立体型の駐車場システム

1 OnePark

土地を有効活用したいが
どうすれば良い？



駐車場設備の設置工事



立体駐車場の工事・運営



株式会社 **イチネンパーキング**



管理受託型の駐車場システム (病院附带駐車場など)

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



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



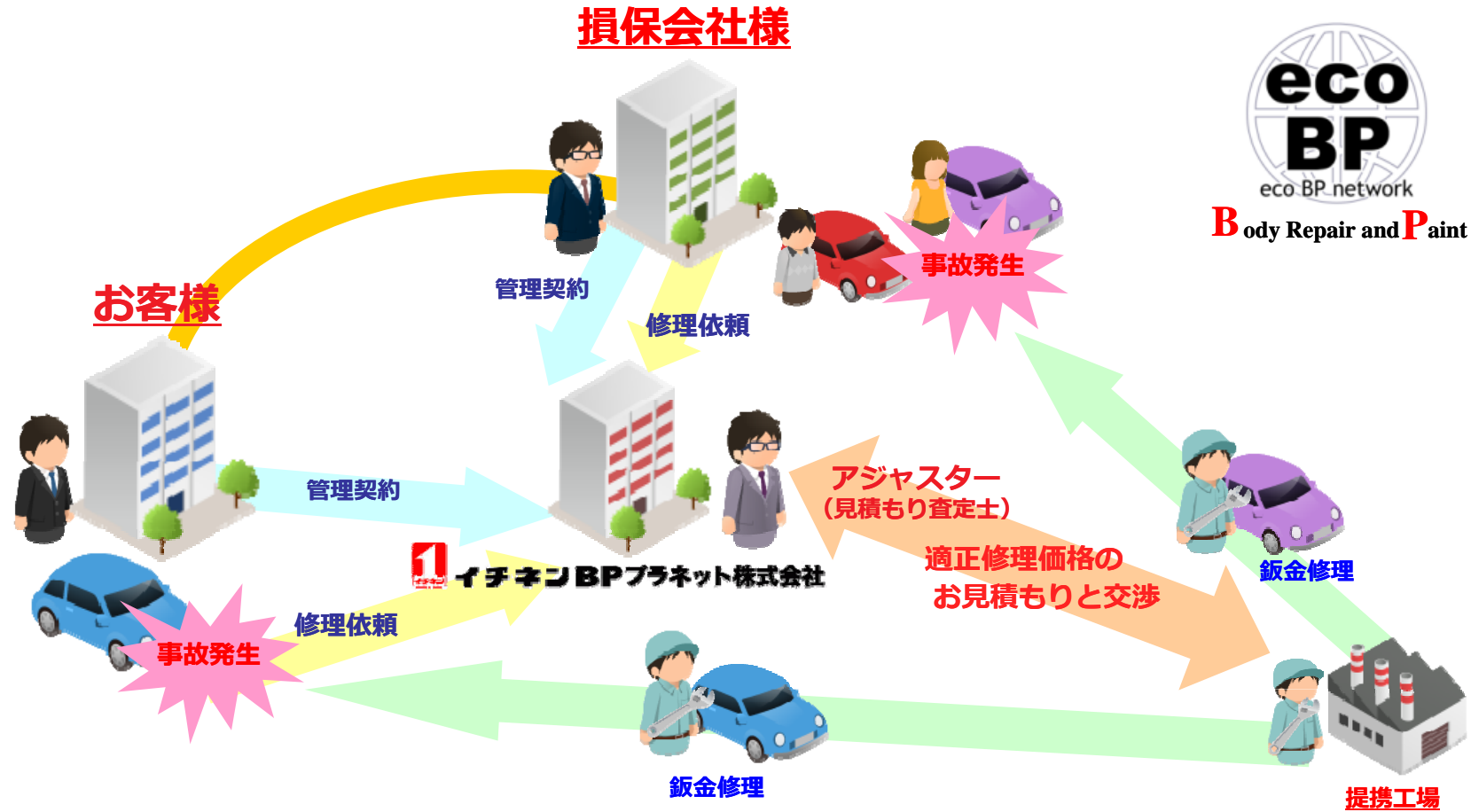
駐車場設備の設置工事

駐車場設備を建設中の風景



駐車場運営管理

駐車場設備が完成し、現在、
イチネンパーキングにて管理・運営
を行わせていただいております。

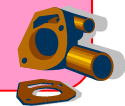


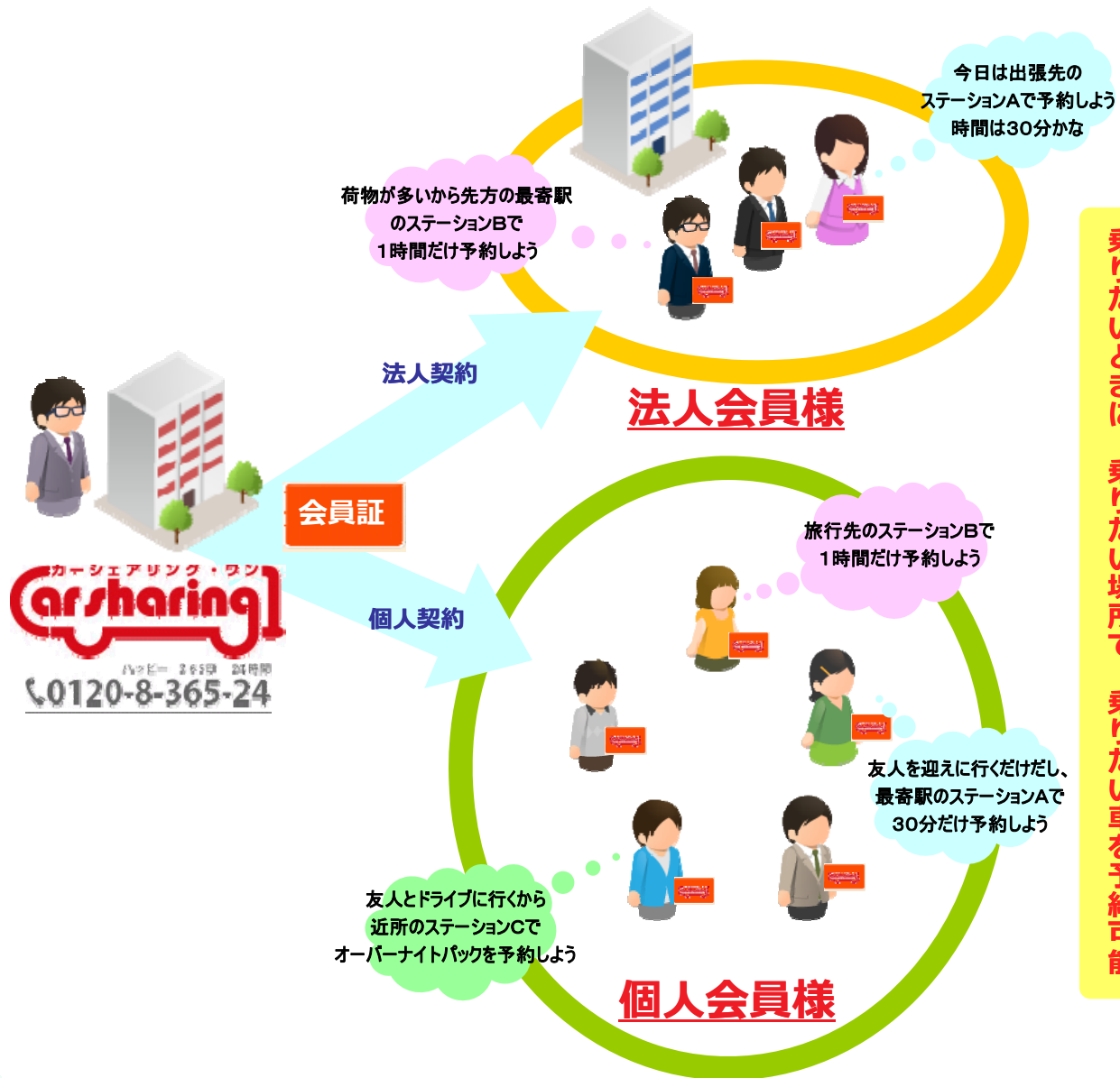
イチネンBPプラネット株式会社

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



<メモ>

2013年3月期計画

		2010年 3月期実績	2011年 3月期実績	2012年 3月期実績	2013年 3月期計画
売上高 (百万円)	リース	23,692	22,743	22,780	23,489
	メンテナンス	7,544	7,549	7,886	7,740
	燃料販売	2,049	2,508	2,656	2,154
	ケミカル	10,908	11,030	10,925	11,305
	パーキング	2,870	3,421	3,570	3,823
	その他	541	441	417	489
	連結調整	-470	-436	-463	—
	計	47,135	47,258	47,774	49,000
営業利益 (百万円)	リース	1,292	1,257	1,347	1,479
	メンテナンス	647	482	606	720
	燃料販売	152	323	581	456
	ケミカル	580	683	838	713
	パーキング	141	247	335	480
	その他	118	141	173	152
	連結調整	10	12	12	—
	計	2,943	3,148	3,893	4,000
経常利益 (百万円)		2,523	2,768	3,558	3,700
当期純利益 (百万円)		1,664	1,484	-855	2,000
株主資本利益率 (ROE)		11.97%	9.61%	-	13.73%
総資産営業利益率 (ROA)		3.85%	4.18%	5.09%	5.31%
1株当たり当期純利益 (円)		69.41	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。

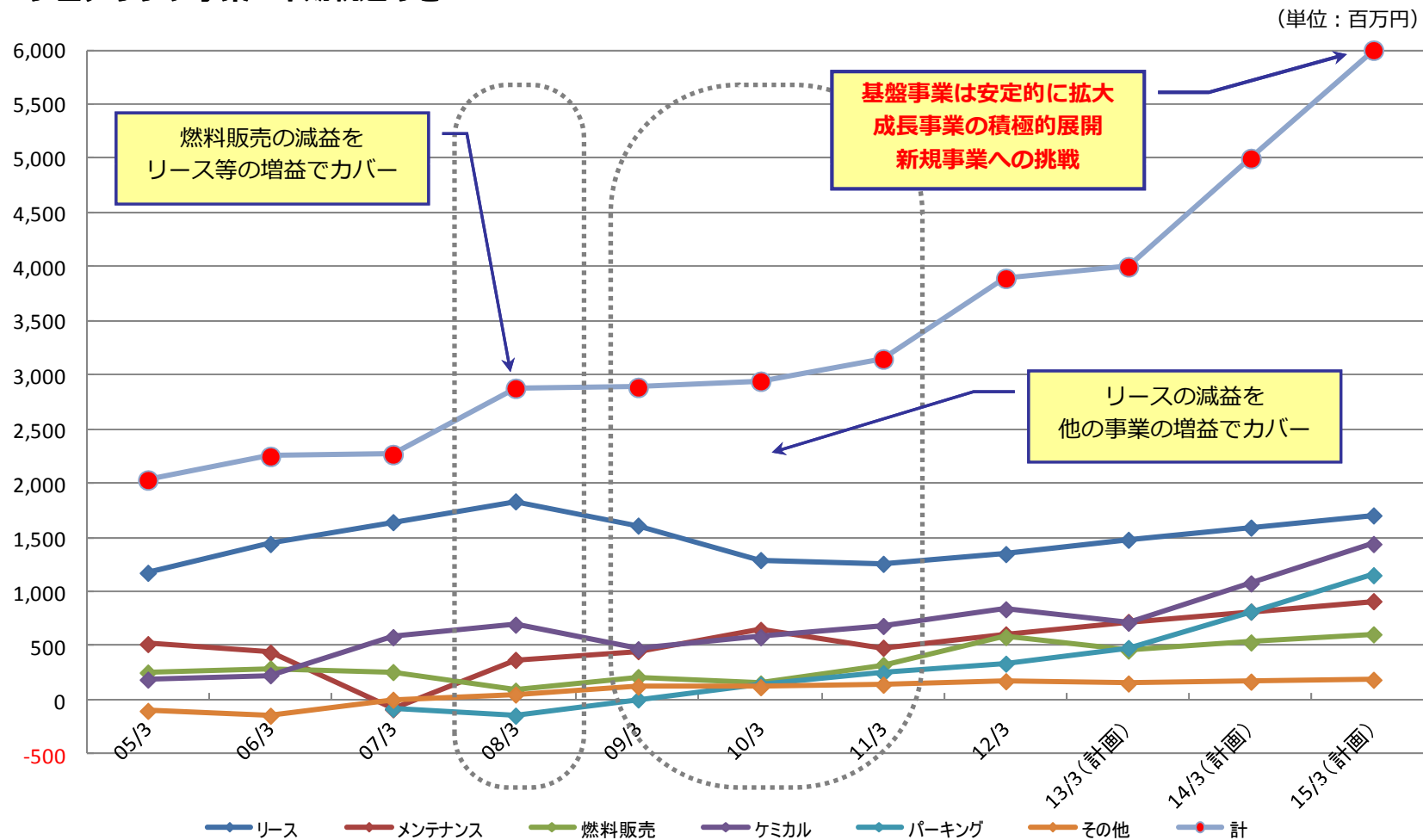
今後の成長戦略

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

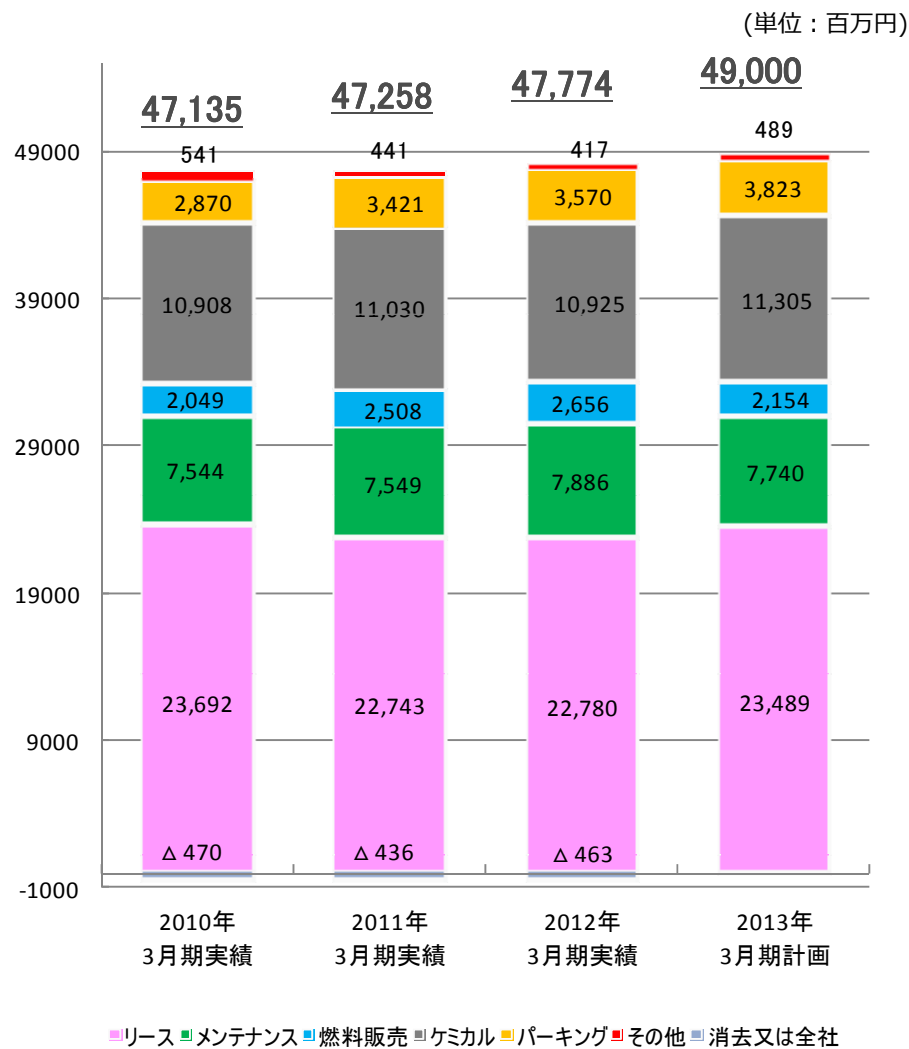
収益基盤事業

- 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。**



【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

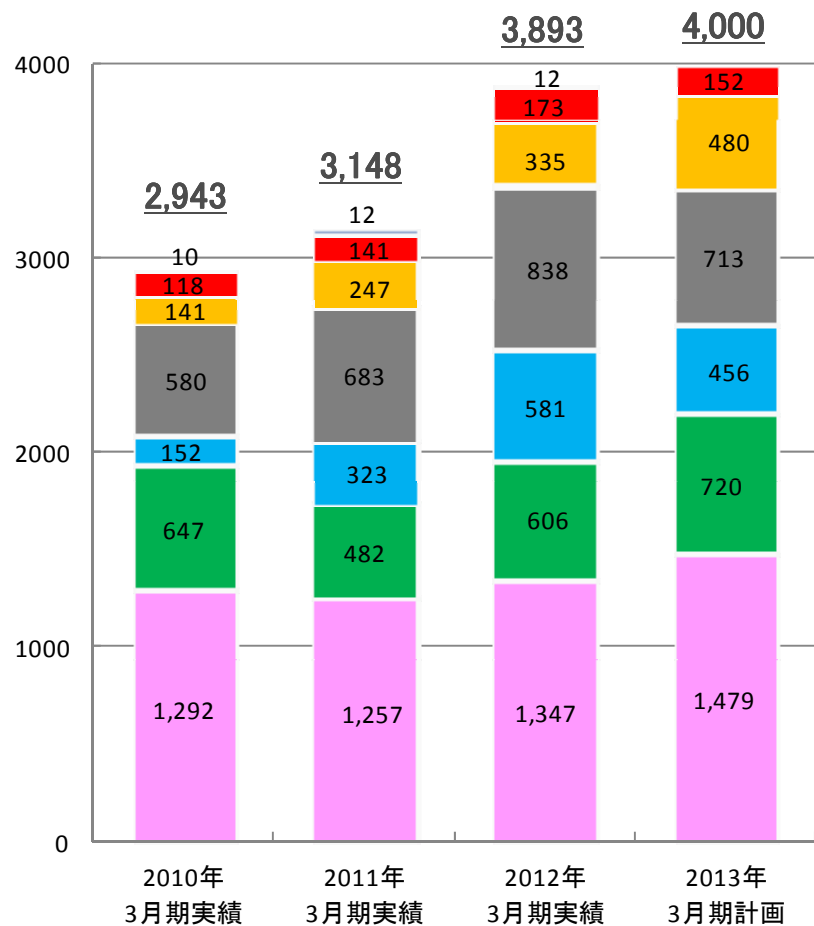


セグメント別売上高シェア



セグメント別営業利益

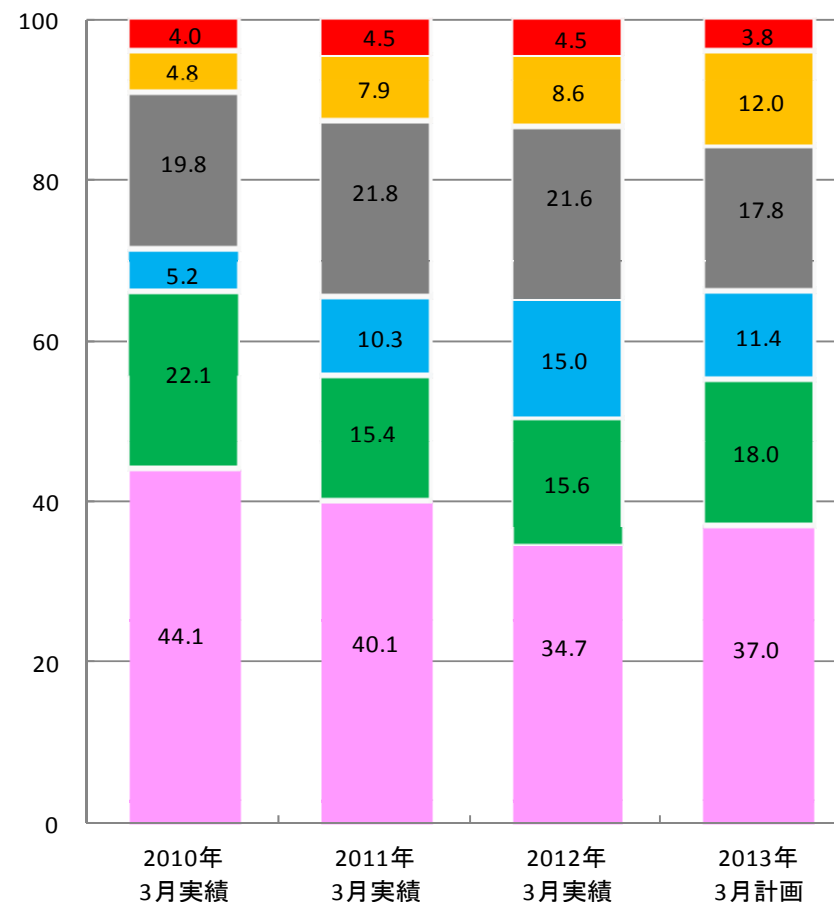
（単位：百万円）



■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 ■消去又は全社

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

(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

- ・ **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)
- ・ 海外マーケットへの展開（中国・ASEAN諸国へ）
- ・ 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
- ・ 安全、便利を追求し、常に高品質な製品を提供する

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
火力発電所が再稼動することで電力各社様
からの需要が増加



- ・ マリン（船舶）用燃料添加剤の拡販



化学品関連



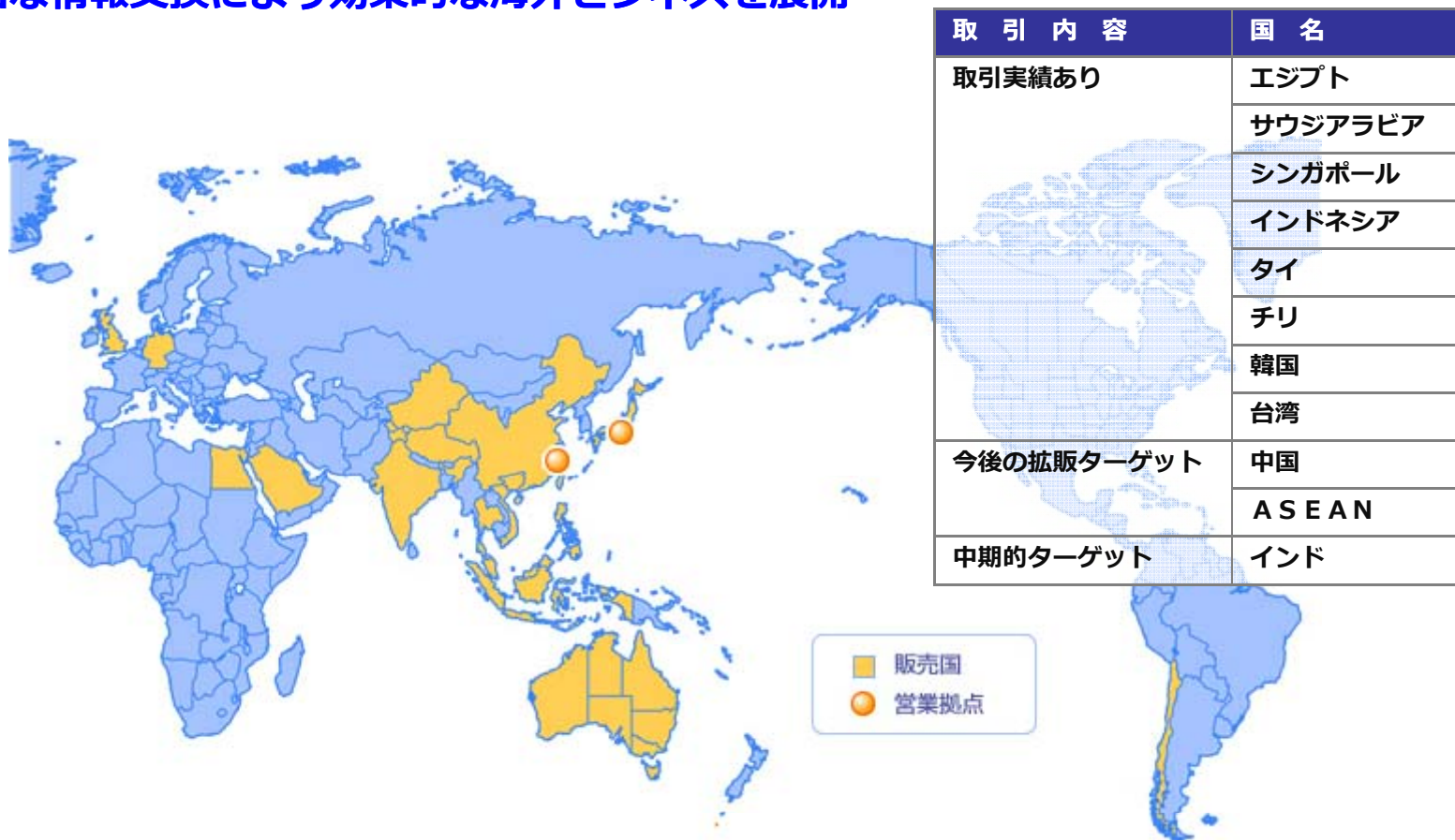
- ・ 防水型携帯電話部品関連で、スマート
フォン機種への防水仕様の技術確立



- ・ 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)



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



東南アジアを中心に海外での生産拠点、拡販ルートを開拓し
積極的な海外進出を目指します！



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**の燃費改善効果が実証されました。
 （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 KOH ZAI

クリンビュー

商品情報

★クリンビューは50周年
 ★ノータッチは25周年
 ★メガネクリンビューも各種ラインナップ！
 （納入店舗数：10,000店舗以上達成！）



ロングセラー自動車ケミカル商品

メガネクリンビュー



液体タイプ

不織タイプ

クリンビュー50周年！ノータッチ25周年のロングセラー！

● 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・商業施設附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
- ・ホームページリニューアルによる利便性向上（駐車場検索）



病院附帯および官公庁の駐車場の導入事例

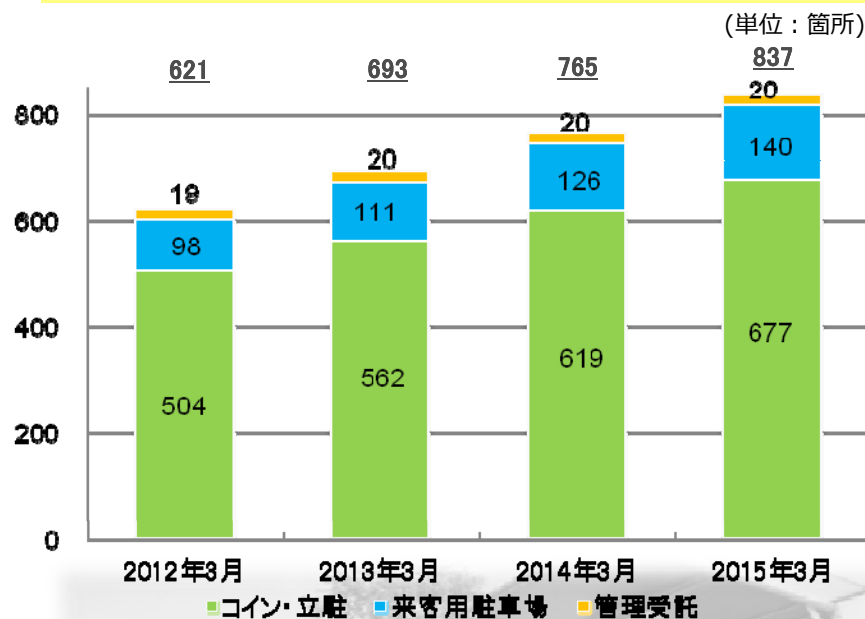
駐車場名	分類	駐車台数
大阪府立急性期・総合医療センター (旧大阪府立病院)	来客用	438台
箕面市立病院	来客用	389台
大阪府中央区役所	来客用	41台
母子医療センター	来客用	408台
東京医科歯科大学	来客用	238台

官公庁の入札（駐車場）にも積極的に参加！

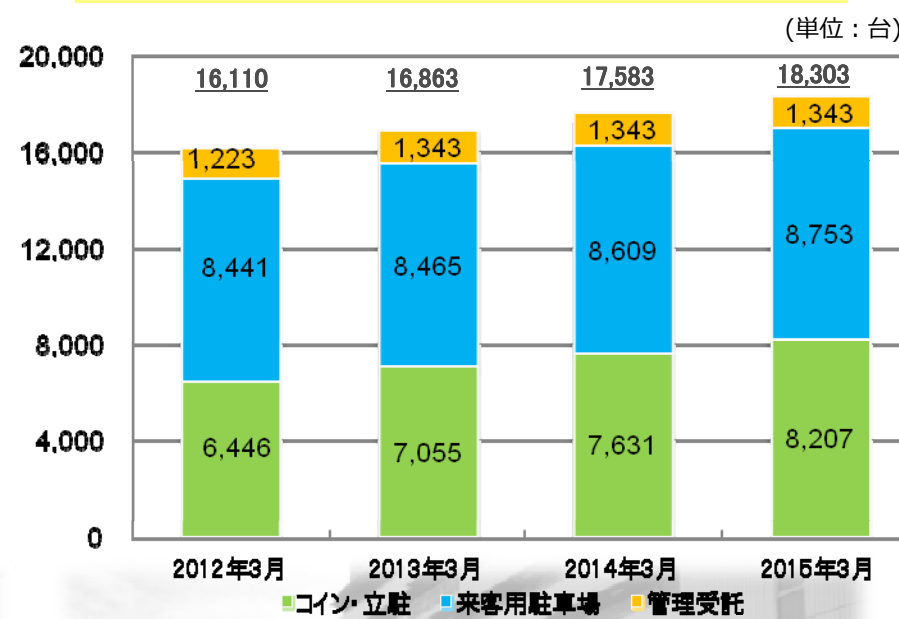


大阪府立急性期・総合医療センター(旧大阪府立病院)様の事例写真

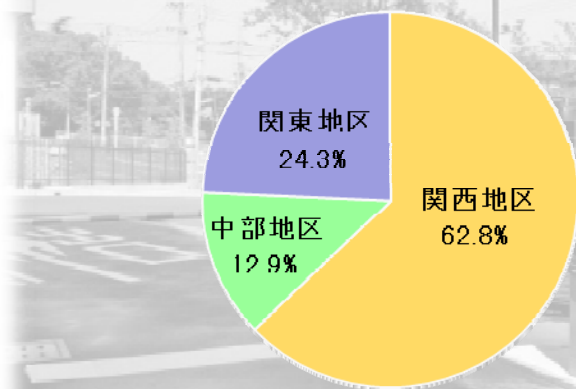
中期計画－駐車場箇所数



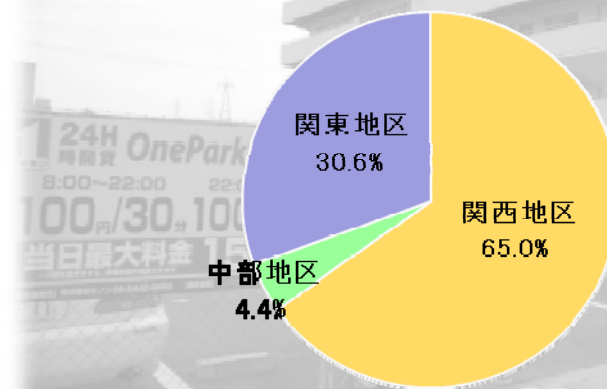
中期計画－駐車場管理台数



地区別契約件数比率（2012年3月末）



地区別契約台数比率（2012年3月末）

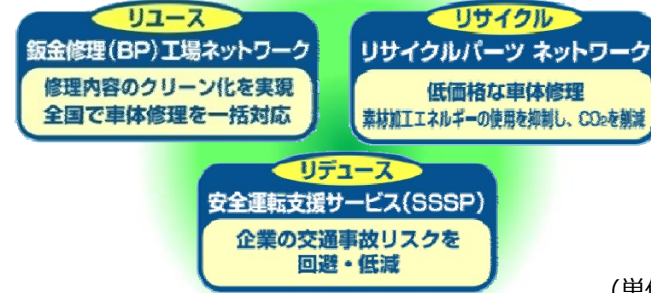


イチネンBPプラネット株式会社

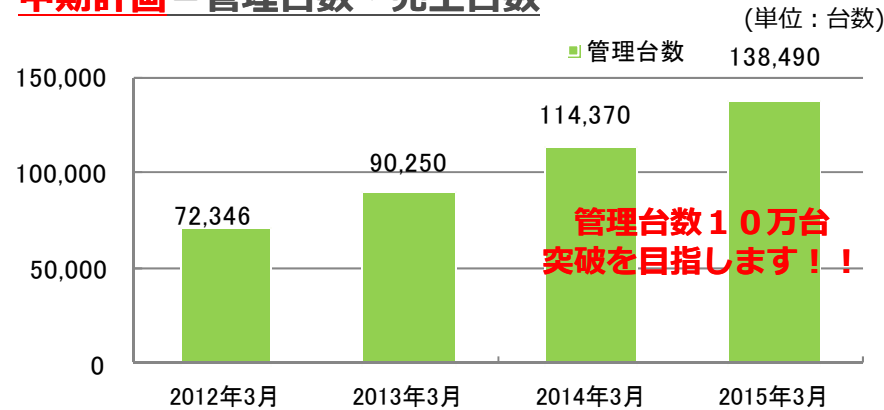
車体修理管理サービス

修理時に部品交換をするのではなく、使用可能な部品を
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CO2を削減

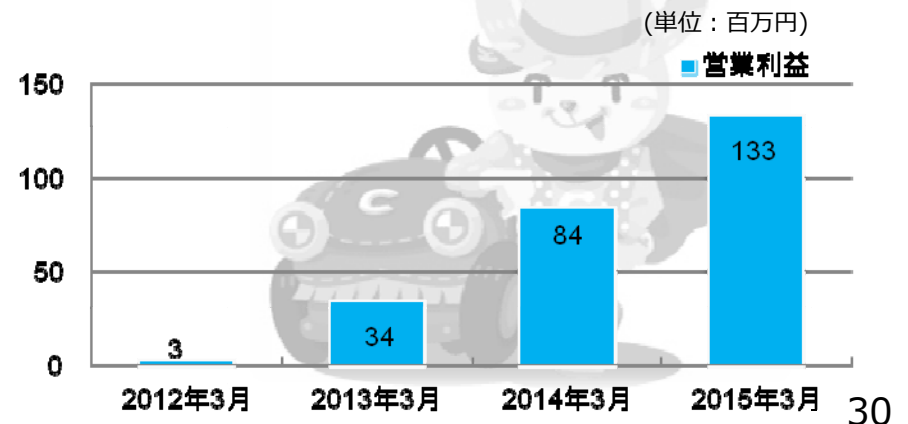
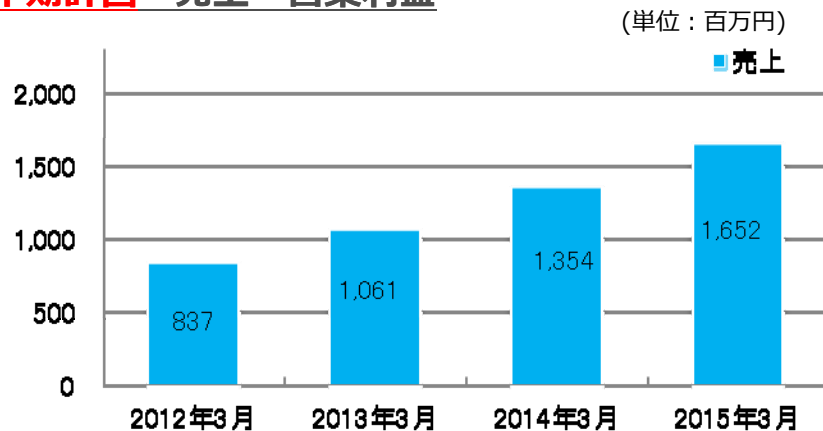
車体修理もE C Oの時代



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)



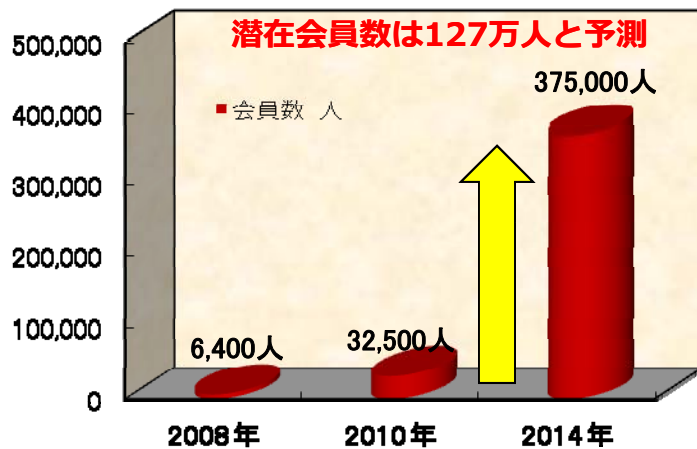
入会説明会イベントの様子



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



(出典：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。

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)
9.00円	9.00円	18.00円	22.6%

株 主 優 待 情 報

割当基準日／3月末日における
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 資 料

社名の由来

【背景】

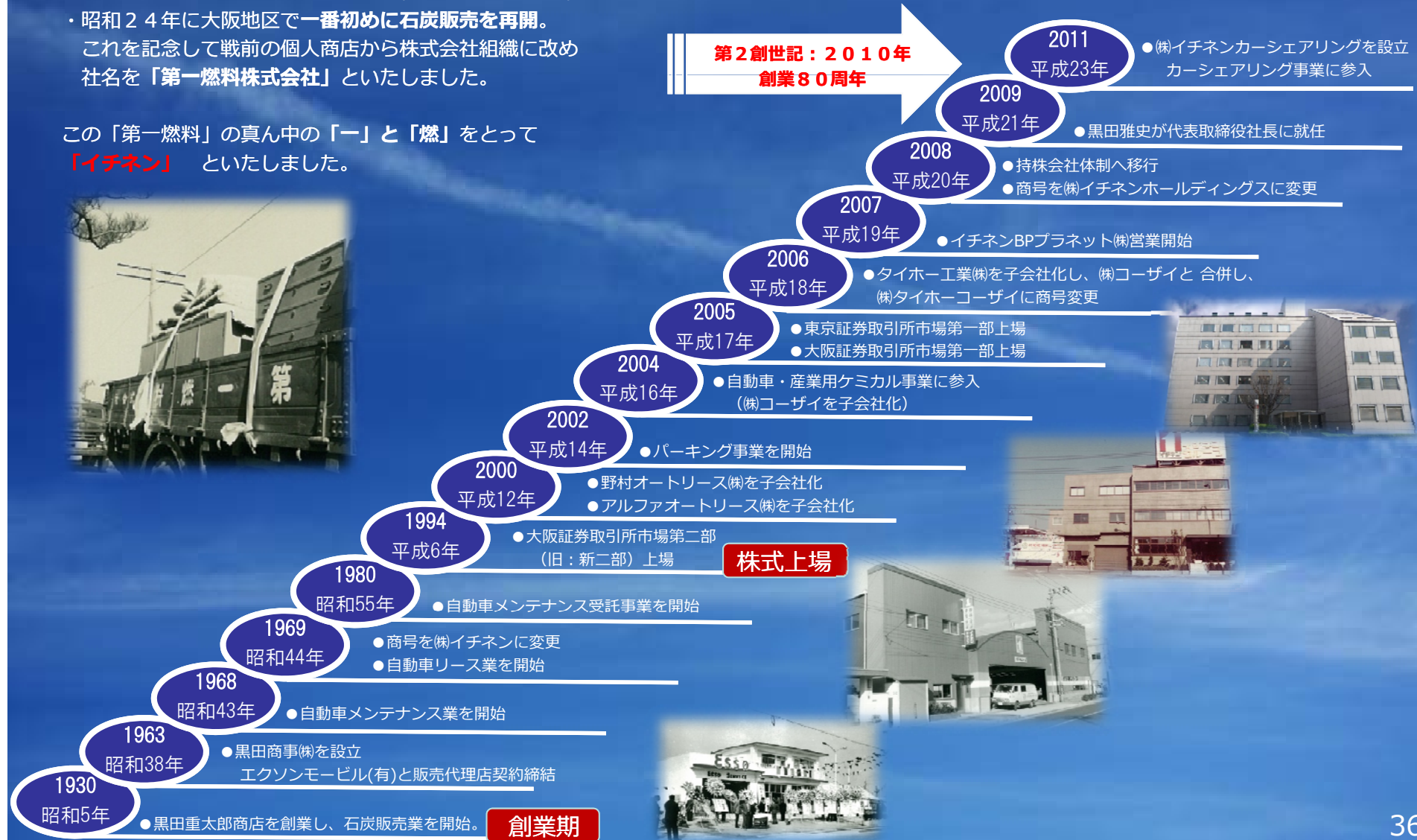
- ・昭和16年から24年までの太平洋戦争中から戦後にかけての8年間、石炭が戦時統制品となり、休業。
- ・昭和24年に大阪地区で一番初めに石炭販売を再開。これを記念して戦前の個人商店から株式会社組織に改め社名を「第一燃料株式会社」といたしました。

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。



イチネングループの軌跡

第2創世記：2010年
創業80周年



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」と「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