

## 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

### ケミカル事業、パーキング事業に注力

#### ◆今後の伸びが期待できるケミカル事業

当社は持株会社となっており、傘下にリース事業、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、パーキング事業を行う会社を有している。経営の基本理念としては、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、株主および従業員に報い、かつ社会に奉仕することを掲げている。2004年4月には、グループの2010年問題(ハイブリッドカーや電気自動車の増加が自動車メンテナンス受託事業や燃料販売事業に与える影響)を想定し、新しい事業を考え、次の柱を育てて行こうという、「連邦制経営」を打ち出した。

リース事業は、4トン未満の自動車のメンテナンスリースが中心となっており、顧客の大半が法人である。現在、国内の自動車総保有台数は約7,600万台となっており、このうち295万台がリース登録されている。まだ全体の4%程度だが、今後、10%程度まで伸びる可能性がある。

自動車メンテナンス受託事業では、他のリース会社からメンテナンス部分のみを受託している。巡回サービスカーで客先に出向き、その場で日常の点検・整備を行うことが特徴となっており、現在、7,000社前後のネットワークで運営している。

燃料販売事業は、創業事業である。創業当初は石炭であったが、現在はガソリン給油カードがメインとなっている。重油・軽油の販売も行っているが、量的には少ない。ガソリンスタンドについては、エクソンモービルの特約店を確保することを目的として、大阪で2店舗を運営している。ガソリン給油カードは、現在、約20万枚発行しているが、前年同期と比較して給油量が18%程度伸びている。

ケミカル事業はタイホーコーザイが行っており、今後の成長が期待できる。重油ボイラー向け燃料添加剤、石炭ボイラー向け燃料添加剤のほか、ガラスクリーナーなどの製造・販売も行っている。また、シャープ、NEC、パナソニックモバイルなどの携帯電話の防水パッキンのケミカル処理も行っている。新商品としては、商船三井と共同で船舶用の燃料添加剤を開発した。すでに商船三井の30隻程度に納入したが、今後、徐々に増加すると見ている。

パーキング事業では、コイン駐車場のほか、ビルや病院に附帯した駐車場の運営・管理を行っており、約600カ所(1万5,000台弱)の駐車スペースを確保している。

#### ◆燃料販売事業で販売量が増加

2011年3月期第2四半期の連結売上高は前年同期比1.1%増となった。前期まで3期連続で減収となっていたが、今期で底を打つことができたと考えている。営業利益は11%増、経常利益は11.6%増、純利益は25.5%増となった。資産合計は前期末比で46億59百万円増加しており、リース投資資産の増加、賃貸資産の増加による。負債合計は41億60百万円増加しており、資産の取得に伴って借入が増加した。純資産は5億円増加し、155億16百万円となった。自己資本比率は、前期末の時点で20%を超えていたが、当上期は19.9%となった。

セグメント別売上高については、リース事業、自動車メンテナンス受託事業が前年同期比で減少した。リース事

業の減収は、車両の小型化、再リース率の上昇が要因である。自動車メンテナンス受託事業では、大口契約の解約が発生した。一方、燃料販売事業、ケミカル事業、パーキング事業は増収となった。燃料販売事業では、石油の販売量が前年同期比で18%増加したが、粗利部分を売上として計上しているため、売上高の増加額は3億95百万円にとどまっている。ケミカル事業では、工業用薬品、自動車整備用ケミカルが持ち直した。パーキング事業については、年初に同業他社より譲り受けた駐車場(約2,000車室)が加わったことが要因である。

営業利益の状況として、リース事業については、リーマンショックの影響などにより、リース満了後の車両処分の粗利益が半減していたが、今期に入って若干回復してきた。ただし、車両の小型化・再リース率の上昇による影響が大きく、前年同期比で66百万円の減益となっている。自動車メンテナンス受託事業は1億43百万円の減益となっているが、大口契約の解約が要因である。

燃料販売事業は2億20百万円の増益となった。ガソリン市況が比較的安定していたため、利ざやを確保することができた。ケミカル事業は、工業用薬品、自動車整備用ケミカルの利益が増加し、41百万円の増益となった。パーキング事業は、のれん代の償却が2009年9月末で終了したため、販管費が減少し、92百万円の増益となった。

なお、第2四半期については、業績予想の上方修正を発表したが、通期については、当初予想を変更していない。

### ◆病院に附帯する駐車場に注力

各事業の状況として、リース事業については、今年7月に、約3,000台を保有するオートリース会社の全株式を取得して子会社化し、10月1日付で当子会社をイチネンと合併した。これにより、保有台数は5万5,276台(前期末比4,241台増)となった。

自動車メンテナンス受託事業では、点検率の向上に努めている。また、再リース時にリース期間中の修理が想定される場合は、金額に反映させるなど、契約内容が改善してきた。新規事業の板金事業については、損保会社のアジャスターによる見積もりチェック、整備工場との価格交渉などを行っており、現在、7万台程度の契約がある。なお、顧客は法人であるため、リビルド・リサイクルの部品で環境に優しい板金を行っている。

燃料販売事業では、現在、エクソンモービルとエネオスのガソリン給油カードを販売しているが、来年度からは出光カードの取り扱いも開始する。カードは全国统一価格で販売しているが、値付けはイチネンが行っており、仕入価格が変動した場合は迅速に販売価格を変更できる体制を取っている。

ケミカル事業については、燃料添加剤の販売数量が前年同期比で横ばいとなった。一方で、前期に市場投入した「炉床滑り剤」の販売数量が伸びている。防水型携帯電話の部品加工については、若干減少しているが、新機種への立ち上げが下期に集中するため、通期では前期を上回る見込みである。

パーキング事業については、9月27日に大阪府済生会富田林病院に附帯する駐車場(158台)と新規契約を行った。コインパーキングについては、近隣の状況によって収益が大きく変動するため、状況を見ながら価格を設定している。今年に入って値上げを実施したが、実施した駐車場の7割で売上が増加した。ただし、数年前と比較して、コインパーキングの売上単価が半分程度となっているため、今後は病院や商業施設に附帯する駐車場に力を入れていきたい。

### ◆カーシェアリング事業に参入

今後の成長戦略としては、リース事業および自動車メンテナンス受託事業の売上高シェアを徐々に低下させていきながら、ケミカル事業とパーキング事業に力を入れ、連結売上高を伸ばしていく。燃料販売事業については、大きな伸びが見込めない。

ケミカル事業については、国内において、「炉床滑り剤」、船舶用の燃料添加剤の拡販に力を入れる。海外では、東南アジア向けに石炭ボイラー用添加剤を販売していきたいと考えている。現在、タイ国営発電所で試験を行って

いるが、良い結果が出た場合は採用される見込みとなっており、その際は、製造も海外で行う予定である。

パーキング事業については、2013年3月期には800カ所程度まで規模を拡大したいと考えている。病院の駐車場に力を入れるほか、空き地を有する地主との交渉も着実に進めていきたい。

板金事業については、現在、自動車メンテナンス受託事業に含まれているが、売上を増加させ、将来的には1つのセグメントとして独立させたいと考えている。

新規事業としては、来年4月からカーシェアリング事業に参入する。当初は大阪市内の10~20拠点からスタートするが、5年後には500拠点(1,000台規模)、会員数1万5,000人、売上高15億円を目指す。一般的なカーシェアリングは9割程度が個人向けだが、当社はリース事業を行っているため、法人に強みを持っている。自社の駐車場、管理運営しているビルの駐車場に拠点を設け、法人会員を集めることで、法人の比率を4割程度にしたいと考えている。

今期の配当については、1株当たり年間18円(配当性向27.1%)を予想しているが、中期的には配当性向30%を目標とする。

### ◆ASEAN 諸国に燃料添加剤を販売

(株)タイホーコーザイ会長 浅井和良

タイホーコーザイでは、28年ぶりに「メガネクリンビュー」を発売しており、全国のホームセンター、ドラッグストア(約9,000店)に置かれるようになった。燃料用添加剤については、質の低い石炭を使用しているASEAN諸国に根付かせたいと考えている。香港やインドネシア、フィリピンなどの電力会社から引き合いは来ているが、具体的な進捗には至っていない。タイでの試験が順調に進んだ場合は、ASEAN諸国からの引き合いが増加し、売上高を現在の120億円前後から140億円程度まで増加させることができると考えている。なお、当社のユーザーは、国内の電力会社、自家発電している企業であり、300~400°Cの排熱を大気中に放出しているため、現在、この排熱を利用した新規事業の開発を進めている。

(平成22年11月26日・東京)