

前へもつと前へ  
ICHINEN GROUP



イチネン  
グループ

総合情報誌

第94号

2012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



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。

世界の経済は、ギリシャの財政危機に始まりユーロ15カ国を巻き込んで減速・又は今後のリスクを拡大させております。加えて昨秋、タイでは大洪水が起こりました。このユーロ危機による行き過ぎた円高、自動車・ハイテク産業を直撃したタイの大洪水は、輸出大国であり、アジアに生産拠点を展開している我が国の経済にとって大打撃となっております。また、昨年3月11日に発生した東日本大震災・大津波及び原子力発電所問題は、グローバル・サプライチェーンに大きな影響を与え、最終製品の組立が出来ない等、日本国内に留まらず世界的な問題となりました。東北地方の復旧・復興が急がれる中ではありますが、国内政治の混乱・デフレの継続・高い失業率・上場企業の不祥事等が有り、国内景気は停滞、不透明感を払拭出来ません。

この様な経済環境の下、イチネングループの第3四半期につきましては、売上高は自動車リース事業、ケミカル事業は前期比で減少、メンテナンス受託事業、燃料販売事業、パークینگ事業は前期比増加となり、販売数量は増加しているが売上が伸びにくい状況となっております。また、車体修理管理サービス、新規に取組んでおりますカーシェアリング事業は計画未達となっております。利益面につきましては、10月26日に第2四半期決算を上

方修正しましたが、通期では上記による景気の不透明感もあり当初計画通りとし、修正しております。

ホールディングス体制の下、各事業会社が競争に生残りを賭け、成長・発展できる運営をし、結果し始めております。

本年も「環境・安全・安心」を掲げ、より一層の規模拡大、収益増大が目に見えることを期待し、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。
  3. 原価及び販売管理費において業務効率の改善を含めより徹底した管理をする。
- グループ各社間で商圏の融通・拡大等を図り、間接部門はシナジーを発揮させる為の協力・努力を惜しまない。
- 不採算取引の改善で、採算性の向上を図る。
- 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達成に向け鋭意実行中です。

事業別には、コア事業である自動車関連事業の課題は、引続き契約台数、契約残高、販売数量の更なる増加です。また、適正な利潤を確保する為の各施策の継続実施です。ケミカル事業は中核事業であることを認識し、国内外を問わず販売数量を増加させ、自社製品の売上を増加させる事が喫

緊の課題の一つです。加えて、メーカーの生命線である既存の製品・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です。パークینگ事業は、グループの成長を加速させる事業であり、管理車室数・管理箇所数の早期拡大が必要であると共に、個別の採算を向上させる駐車場利用率のアップ等も重要です。車体修理管理サービスは、契約台数の増加による受注台数の増大が、連結損益へ貢献する方法の一つです。新規事業のカーシェアリング事業は会員数を拡大させ、サービス向上及び損益の改善を図ります。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、労働環境の改善を含めた上場会社としての管理体制の充実を進め、企業価値の向上を追求します。

企業経営の最も重要な課題の一つに業績があります。短期、中期に亘り、利害関係者との関係を良好に保つには、適正な利益を確保する事が重要です。継続できる積極的な企業活動、即ち投資・分配を可能にする為、各事業会社はグループ結束力による規模拡大、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すことが出来ます。

経営環境がはつきりしない中、各事業会社、各部門、役員は、日々の業務に埋れる事無く、各人が担っている業務を遂行し、企業規模の拡大、経営方針のコストダウンによる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、企業として常に一定の経営資源を投入し、一本でも二本でも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。発展途上の企業グループでありますが、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步乗り越え、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

# 『イチネンパーキング駐車場施設がWi-Fi(ワイファイ)スポットに!』

㈱イチネンホールディングス

情報システム 茅野 義勝

2011年10月5日にイチネンパーキングの有人駐車場施設3箇所にソフトバンクモバイルの公衆無線LANサービス「Wi-Fi(ワイファイ)設備」を導入しました。ソフトバンクとは通信回線やiPhoneの導入で取引があり、ソフトバンクがWi-Fiスポット(ULTRA SPEED)の展開を増やしたいという事と後で記載しております目的と合致しましたので導入に至りました。

## 【Wi-Fiスポットの導入目的】

1. ソフトバンクのWi-Fiスポットを導入することにより関西では駐車場施設に導入実績が無いので、話題性やイチネンパーキングのブランドイメージの向上
2. 集客力の拡大
3. 駐車場滞在時間の拡大
4. 駐車場施設の付加価値向上

(Wi-Fiは高速でインターネットの接続が可能ですので、モバイルPC端末、スマートフォンやiPad等による車両内での仕事やインターネット検索利用が可能です。)

以上のような目的をもって導入させていただきました。

導入しました3箇所は直営有人駐車場の大阪中央区のOne Park心斎橋、淡路町、平野町に設置しました。今後の展開としては現在、全国に有人駐車場が10箇所、その中にはパーキングが注力を進めている病院施設駐車場があり、来院者の待ち時間で高速回線が利用できるように、Wi-Fiを順次導入を行い、付加価値の向上を行いたいと考えております。又、今後新規有人駐車場にも設置する方向で検討しております。

ソフトバンクモバイルWi-Fiスポットは「iPhone(アイフォーン)やiPad(アイパッド)」、スマートフォン(多機能携帯電話)、PC端末等を使って利用が可能で、アクセスポイントはファーストフード、カフェ、主要駅、ホテル等で高速インターネットが出来、11月24日時点で14万箇所を突破しております。

## 【カーシェアリング・ワン】イベント情報

株式会社イチネンカーシェアリング

代表取締役社長 堀 義朋

カーシェアリング・ワンでは、現在会員獲得に向け日々営業活動を続けております。

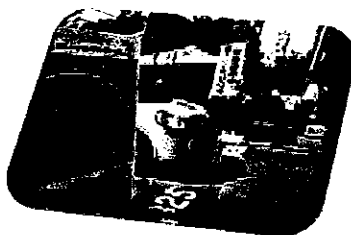
さて今回のふえろーでは、カーシェアリング・ワンで行ったイベントをお知らせ致します。

今後もこのようなイベントを通じて更なる会員獲得に奔走したいと思いますので、皆様にご協力賜ります様、何卒よろしくお願い申し上げます。

### 2011年度イベント情報

日程	開催場所
8月26日、27日	グリーンパーク北堀江
9月4日	グリーンパーク京都四条通
9月22日、23日	ONE PARK 海老江第3
10月7日、8日	ONE PARK 友洲町
10月11日～14日	イチネン本社前
10月21日、22日	新南堀江パーキング
11月2日、3日	セレパーク京町堀
11月3日	サムティ土佐堀Ribera
11月11日、12日	プライムレジデンス西宮
11月12日	S-RESIDENCE甲子園
11月18日、19日	長瀬パーキング
11月19日	S-RESIDENCE西本町
11月25日、26日	ONE PARK 阪神野田駅前
12月2日、3日	ONE PARK 元町3丁目第3
12月3日	ラムール難波西
12月9日、10日	三宮ランドビル南駐車場

日程	開催場所
12月16日、17日	ONE PARK 中野町
12月17日、18日	関西スーパー 福島店



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

その他ホームページに詳しい情報を随時更新しております。是非ご覧ください。  
<http://www.carsharing1.jp/>



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

# 『facebook企画案内』

昨年6月よりfacebookで運営を開始したイチネングループファンページも半年が経過いたしました。この活動は日刊自動車新聞様にも掲載いただきました。当社ファンページも『いいね』ファンの数が順調に伸びており、ファンの皆様はじめアクセス頂いている方々に心より感謝いたします。

発信する情報は、IR情報、カーシェアリングワンのイベント情報をはじめ、当社グループの支店・営業所の地方情報を発信しております。また当社グループ会社のタイホーコーザイが開発製造しているクリンビュー製品のご紹介とともに、抽選で商品をプレゼントする『いいね』ファン感謝キャンペーンも企画いたします。少しでも多くのファンの皆様にクリンビュー製品の良さを体感頂ききっかけになればと考えております。

カーシェアリング・ワンのfacebookも開設され、こちらでも定期的なイベント情報など発信しております。

採用活動でも各企業様が、facebookを利用し始めており、当社も人事総務部で多くの学生の皆様と交流し、当社グループの良さを理解頂けるよう立ち上げ始めております。今後とも当社グループのファンページをよろしくお願ひ申し上げます。

## facebook推進メンバー

茅野 義勝・高添 善匡・上村 祐介・花岡 美也



「聞いて得する企業IRセミナー」  
「上場企業研究セミナー」の個人投資家様  
向け会社説明会に参加いたしました

㈱イチネンホールディングス  
社長室 高添 善匡

11月7日(月)に「聞いて得する企業IRセミナー」、11月30日(水)には「上場企業研究セミナー」の個人投資家様向け会社説明会に参加してまいりました。野村インベスター・リレーションズ様が主催で開催され、イチネンホールディングスにご興味を持たれて応募され、抽選に当選された個人投資家様が対象となっております。

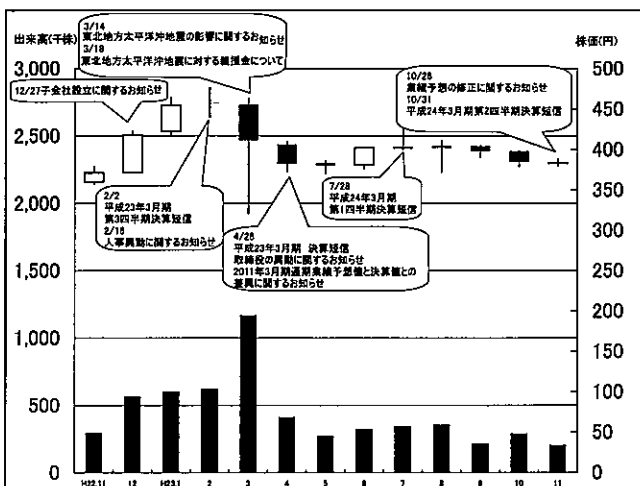
両日で約260名のご来場数があり、(株)イチネンホールディングス 黒田雅史社長よりイチネングループの80年以上の軌跡や事業内容、決算状況、成長戦略、配当や株主優待について説明され、非常に熱心にお聴きいただくことができました。またケミカル事業については、(株)タイホーコーザイ 黒田雄彦社長からもご説明をいただきました。

質疑応答の際には積極的にご質問をいただき、個人投資家様のご理解をより一層深められたと考えております。

ご来場いただいた個人投資家様へは、メガネクリンビューや靴の消臭剤などケミカル商品やエコバックをご進呈し喜んでいただきました。

アンケートでも多くの方が、当社のことを「よく理解できた」というご回答をいただいた結果となりました。会社説明会にご来場いただいた個人投資家様へは心より感謝申し上げます。

今後も「より多く、より良く、より詳しく」イチネングループを知っていただけるよう、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申し上げます。



2011年  
10/26 業績予想の修正に関するお知らせ  
10/31 平成24年3月期 第2四半期決算短信



# わが社のお得意様

## 株式会社リエイ

本日は、自動車リース等でお取引  
 いただいている(株)リエイ様をご紹介  
 致します。

1980年創立。「人から人への  
 生活サービス」を企業理念に、企業  
 福利厚生サービス事業と、介護総合  
 サービス事業を展開。両部門に共通  
 するのは人々の生活に密着した生活  
 サービスと、食事の提供。人をお  
 世話する・おもてなしの心「を事業  
 の根底に30年を越える実績と信頼を  
 重ねられております。

社員寮・社員食堂運営など、企業  
 福利厚生施設の運営管理では、全国  
 約380ヶ所(2011年12月現在)を  
 手がける中、運営・雇用リスクに  
 対応した同社独自の業務パートナー  
 システムを導入し、施設運営に関る  
 労務・雇用リスクから企業を解放す  
 るなど、施設運営のエキスパートと  
 して注目の存在です。施設メンテナ  
 ンス、フードサービス、清掃など、  
 多岐に渡る施設運営業務から、リス  
 ク管理までを任せることが出来る、  
 企業・担当者にとっても頼もしい存  
 在といえると思います。

2000年に参入した介護事業は、  
 国内では有料老人ホーム、デイサー  
 ビス、グループホームなど、「介護  
 から快護へ」癒されてこそ介護を  
 事業テーマに、関東を中心に関西・  
 福岡など29施設を展開(2011年  
 12月現在)。介護事業は急速な少子  
 高齢化が進むアジア地域に向けたサ  
 ービス提供のネットワークを構築中と

【株式会社リエイ】  
 ◆所在地：本社  
 千葉県浦安市入船1-5-2  
 ◆代表者：代表取締役 花澤 一  
 ◆設立：1980年7月25日  
 ◆資本金：10,350万円  
 (授權資本金3億6000万円)  
 ◆URL: <http://www.riei.co.jp/>  
 ◆取引開始：1994年12月  
 ◆委託台数：90台 (2011年11月末現在)



紹介者：野村オートリース(株)  
 (東京支店 鈴木 健一)

のことで、2003年のタイ国に  
 続き、2011年5月に中国現地法  
 人を設立。日本式の介護をアジア各  
 国に広めるべく、取り組んでおられ  
 ます。

最後に、同社の益々のご発展をお  
 祈り申し上げます。

# ふえろ〜提携工場紹介

## 株式会社くるま生活



弊社は昭和34年に「み  
 ずし自動車商工株式会社」  
 として、祖父が創業した会社です。  
 50周年を迎えて、この先の50年もお客様に  
 支持されるためにはどうあるべきかと考え  
 た結果、今後の当社のビジネスモデルに相  
 応しい名前に社名を変更することにいたし  
 ました。これは正に、3代目の私が企業理  
 念や社是、社訓をもって創業することと同  
 じでした。おそらく50数年前の祖父は、「  
 これからの時代は自動車の時代になる」  
 と考え創業したものと思います。(昭和55  
 年に他界しているため聞くことはできませ  
 んが)今後の自動車社会は、HV・PH  
 V・EV・FCVのシェアが大きくなって  
 いくでしょう。もちろんすべてがこれら  
 の次世代自動車になるわけではありませんが、  
 少なくとも10〜20%のシェアには至ると考  
 えられます。そうであるならば、これらの  
 自動車の販売・アフターサービスを生業に  
 するべきだと思えます。しかしながら、こ  
 れらの車両は、ディーラー以外が販売整備  
 を行える環境にはありません。そこで、我々  
 のような自営業者がEVを扱うためには以  
 下の選択肢から選択することになります。

①自分でEVを生産する。②既にあるガソ  
 リン車をEVにコンバートする。③海外で  
 生産されたEVを輸入して販売する。  
 ④ハードルが高いので現実的ではありません  
 せん。⑤は購入補助金が得られなければ備  
 格競争力がありません。(補助金制度がな  
 くなればチャンスはありません)そこで、  
 消去法で⑥を選択して輸入することにしま  
 した。当社は、2000年以降、自社  
 オリジナリティを強化するために、EUや  
 USA、ロシア・韓国・中国などから自  
 動車を輸入していましたが、比較的③に  
 対する技術力があつたことも影響していま  
 す。2003年に自営備業の仲間と設立  
 したNPO法人NAFCAのメンバーから  
 の後押しもあり、2009年からEVの  
 輸入と型式の取得を成し遂げました。現  
 在は東京モーターショーで発表した韓国A  
 D・MOTOR社のCHANGEという  
 EVを発売しています。

私が扱うEVは低遠近距離輸送用のE  
 Vですが、これを販売していくうちにニッ  
 チなマーケットが存在することがわかりま  
 した。実は、大多数の顧客は山間部の高

【株式会社くるま生活】  
 ◆所在地：広島県福山市明神町2丁目9-25  
 ◆代表者：代表取締役社長 井上 康一  
 ◆従業員数：21名  
 ◆委託台数：195台 (2011年11月末現在)

年齢者だったの  
 です。この顧  
 客層は安定し  
 た貯蓄があり、  
 特徴として他  
 人に迷惑をか  
 けたくないとい  
 う欲求があり  
 ます。それが  
 並行して購入  
 されているもの  
 が太陽光発電  
 (PV)でした。  
 我々が展示会  
 を行うと、必  
 ずと言ってい  
 いほどPVの  
 ブースがありました。そこで、PVの販売  
 会社とコラボレートすることに参入す  
 ることになりました。時を同じくして、震災  
 の影響からEVから家庭用の電源が確保  
 できないかとのニーズが発生します。当社  
 はEVのアフターサービスを通じてリチウ  
 ムバッテリーのマネジメント技術を習得し  
 たので、家庭用非常用電源として蓄電池  
 を開発しました。この技術はEVの技術  
 を生かしたものです。現在の当社は、「エコ  
 事業部」を設立し、家庭におけるエネルギー  
 政策を提案するビジネスを行っています。  
 我々自営業者には、安定的な顧客デ  
 タと定期的な顧客接点という武器がありま  
 す。PVの販売店は工務店や  
 電気工事関係の業界の  
 人が多いですが、これら  
 他の業界では定期点検や  
 車検のような接点がない  
 ので、自営備業をうらや  
 ましく思われます。当社  
 はもともとあった顧客デ  
 タと地域密着型の社風を  
 武器にPVやエネファ  
 ムなどの業界に進出する  
 戦略をとっています。今  
 活の「株式会社くるま生  
 活」はお客様から車を通  
 してエネルギー政策をお  
 任せいただけるような企  
 業を目指します。



**Wの効果で、氷をつかむ!**

**吸着ナノゴム** × **ひっかきナノ**

氷に吸い着き、氷をひっかく。  
 それが TOYO TIRES の新しいスタッドレス。  
 「吸着ナノゴム」と「鬼クルマの殻」が相乗効果を発揮し、  
 力強いグリップを実現。あらゆる氷雪路で安定した走りを叶える。  
 進化したスタッドレスの誕生です。

冬のドライブで出会う、あらゆる氷雪路・状況で効く!

**360° STUDLESS PERFORMANCE**

- ロードコンディションを選ばず、強力吸着!
- 凍った路面を力強くひっかいて、とらえる!
- 冬の路面で、あらゆる角度にグリップする!
- 様々なタイプの路面に効く、マルチな対応力!

Winter **TRAMPATH MK4α** NEW

**GRIT GS**

TOYO TIRE & RUBBER CO., LTD <http://toyotires.jp>