



ICHINEN HOLDINGS CO.,LTD.

会社説明資料

2023年8月版

Aug 2023 Presentation Material

Tokyo Stock Exchange PRIME section STOCK CODE : 9619



01

イチネングループについて

- 会社概要 P.3
- グループ会社と事業内容 P.4
- イチネングループの沿革 P.5
- イチネングループの強み P.7

02

イチネングループが向かうところ

- 連結業績の推移 P.10
- 資本コスト、資本収益性の推移 P.11
- 事業戦略の方向性 P.12
- イチネングループ経営方針 P.13
- イチネングループ成長戦略 P.14

03

イチネングループの事業紹介

- 自動車リース関連事業 P.17
- ケミカル事業 P.24
- パーキング事業 P.28
- 機械工具販売事業 P.31
- 合成樹脂事業 P.35

04

決算報告

2023年3月期 決算報告 P.39

05

今期の計画

2024年3月期 計画（連結） P.48

06

株主還元について

配当方針、株価の推移 P.53

07

参考資料

参考資料 P.55

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
- 本社所在地 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 東証プライム（証券コード：9619）
- 資本金 2,529百万円（2023年3月31日現在）
- 売上高 127,822百万円（2023年3月期連結実績）
- 決算月 3月
- 従業員数 連結1,454人（2023年3月31日現在）
- 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、株主および従業員に報い、且つ社会に奉仕することを経営の基本理念とする。
- グループ スローガン いちねんで、いちばんの毎日。

当社は、一日、一日が最高の毎日（いちねんで、いちばんの毎日）となるように、グループの製品やサービスを通じて皆様に快適さをご提供するとともに、SDGs、脱炭素等の環境に配慮した製品・サービスの開発を進め、持続可能で豊かな社会に貢献できる事業の拡大を目指してまいります。

グループ会社と事業内容



※連結売上構成比率（2023年3月期）

自動車リース関連事業

46.0% 592億円

株式会社 **イチネン** 株式会社 **イチネンTDリース** 野村オートリース株式会社

ケミカル事業

9.2% 118億円

株式会社 **イチネンケミカルズ**

パーキング事業

5.4% 69億円

株式会社 **イチネンパーキング**

機械工具販売事業

28.3% 364億円

株式会社 **イチネンアクセス** 株式会社 **イチネンMTM** 蘇州豊島機械配件有限公司
ICHINEN USA CORPORATION 株式会社 **イチネンTASCO**
株式会社 **イチネンネット** 株式会社 **イチネンロジスティクス**

合成樹脂事業

9.5% 122億円

株式会社 **イチネン製作所** 株式会社 **イチネンテック** 株式会社 **イチネンポリマー**

その他事業

1.6% 21億円

新光硝子工業株式会社 新生ガラス株式会社 株式会社 **イチネン農園**
株式会社 **イチネン高知日高村農園** 株式会社 **イチネンファシリティーズ**（不動産の賃貸・管理）

関係会社(非連結)

ICHINEN AUTOS (N.Z.) LIMITED (中古車販売)

TASCO (THAILAND) Co.,Ltd. (機械工具販売)

イチネングループの沿革

1930年～ 石炭から石油へ転換

1930年

黒田重太郎商店を創業、石炭販売業を開始



1963年

黒田商事(株)設立、
EMGマーケティング(同)と販売代理店契約締結



1969年～ 自動車分野を中心に成長

1969年

商号を(株)イチネンに変更、
自動車リース業を開始



1980年

自動車メンテナンス受託事業
を開始



2000年

野村オートリース(株)、アルファオートリース(株)
をグループ会社化



1994年

大阪証券取引所市場第二部
(旧：新二部) 上場



2002年

パーキング事業を開始



2004年

(株)コーザイをグループ会社化、
自動車・産業用ケミカル事業に参入



2005年

東京証券取引所市場第一部、
大阪証券取引所市場第一部上場



2006年～ 自動車の変革を見据え新たな事業へ参入

2006年

タイホー工業(株)をグループ会社化、
(株)コーザイと合併し(株)タイホーコーザイ
(現：(株)イチネンケミカルズ)に商号変更



2008年

持株会社体制へ移行、商号を(株)イチネンホールディングスに変更
(株)イチネンパーキング営業開始 (パーキング事業部を新設分割)

イチネングループの沿革

2009年

黒田雅史が代表取締役社長に就任



2013年

タスコジャパン(株) (現：(株)イチネンTASCO)をグループ会社化し、機械工具販売事業を強化



2015年

東電リース(株)をグループ会社化、(株)イチネンTDリースに商号変更



2016年

・(株)イチネン農園を設立し、農業に参入
・野村オートリース(株)とアルファオートリース(株)が、野村オートリース(株)を存続会社として合併



2019年

・(株)イチネンとイチネンBPプラネット(株)が、(株)イチネンを存続会社として合併
・(株)イチネン前田と(株)イチネンミットモ、(株)ゴンドー、(株)イチネンSHOKO、(株)トヨシマが、(株)トヨシマを存続会社として合併し、(株)イチネンMTMに商号変更
・(株)イチネン農園の事業の一部を会社分割し、(株)イチネン高知日高村農園を設立
・(株)アクセス (現：(株)イチネンアクセス) をグループ会社化し、機械工具販売事業を強化

2022年

・(株)オートリをグループ会社化し、パーキング事業を強化
・(株)イチネンMTMの事業の一部を(株)アクセスへ吸収分割により継承し、(株)アクセスは(株)イチネンアクセスへ商号変更
・(株)イチネンジコーと(株)浅間製作所は、(株)浅間製作所を存続会社として合併し、(株)イチネン製作所へ商号変更
・東京証券取引所市場再編に伴い、プライム市場に移行

2012年

前田機工(株)(現：(株)イチネンアクセス)をグループ会社化し、機械工具販売事業に参入。(株)ジコー(現：(株)イチネン製作所)をグループ会社化し、合成樹脂事業に参入



2014年

(株)ミットモ製作所(現：(株)イチネンアクセス)をグループ会社化し、機械工具販売事業を強化



2017年

・グループの物流業務効率化を目的とし、株式会社イチネンロジスティクスを設立。
・(株)イチネンケミカルズ 研究開発センターを移転(神奈川県藤沢市)



2018年

昌弘機工(株) (現：(株)イチネンアクセス)及び(株)トヨシマ(現：(株)イチネンMTM)をグループ会社化し、機械工具販売事業を強化



2020年

(株)浅間製作所 (現：(株)イチネン製作所) をグループ会社化し、合成樹脂事業を強化



2021年

新光硝子工業(株)、新生ガラス(株)をグループ会社化し、ガラス加工事業に参入



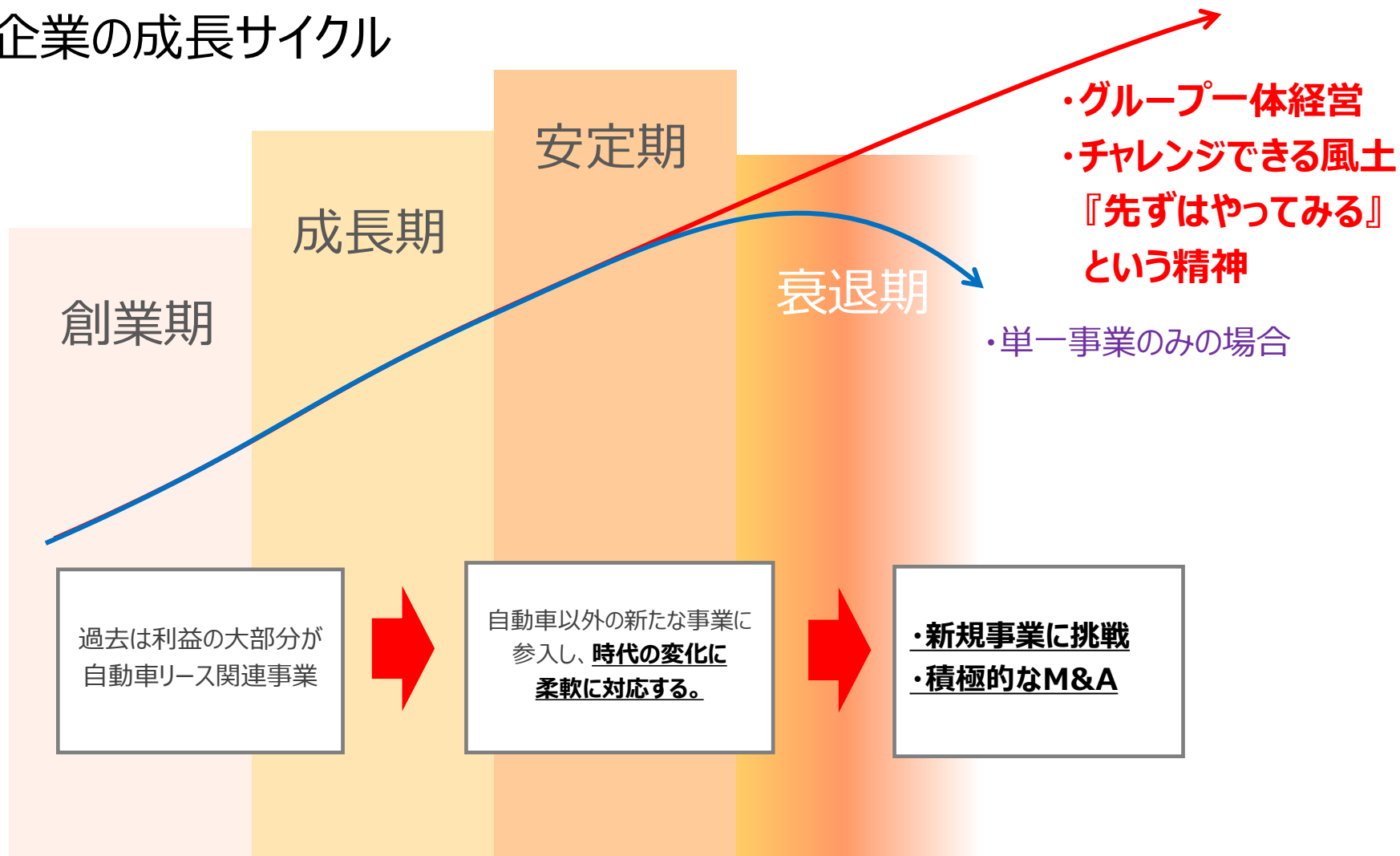
2023年

(株)イチネンパーキングと(株)オートリは、(株)オートリを存続会社として合併し、(株)イチネンパーキングへ商号変更

イチネングループの強み

企業の成長サイクル

イチネングループのビジネスモデル



次の10年・・・創業100周年、そしてその先へ向けて、

チャレンジ精神を発揮し続けます。

新たな価値を創造し持続的に成長

グループ一体経営

多角化経営

5つのセグメントから形成

コロナ禍や外部要因等の影響が大きい中でも20期連続連結営業増益達成。



チャレンジできる風土

先ずはやってみるという精神

・複数のグループ横断プロジェクト

【活動内容】

- ・海外事業の拡大
- ・脱炭素に繋がる新商品、新サービス開発検討

・従業員からの声や意見の吸い上げ

【活動内容】

- ・グループ社内制度策定
- ①グループ内転職
- ②ダイバーシティ推進

持続的な成長を実現

・経営基盤の安定

事業の柱が複数ある事により、時代の変化に柔軟に対応できる。

・新規事業

コア事業の収益を資源に新規事業へ積極的に投資、参入。(M&A等含む)

・シナジー効果

各セグメントとのシナジー効果により、事業領域を拡大。

・経営資源の有効活用

事業拠点の共有化等。

01

1. イチネングループが向かうところ

02

2. イチネングループの事業紹介

03

3. 決算報告

04

4. 今期の計画

05

5. 株主還元について

06

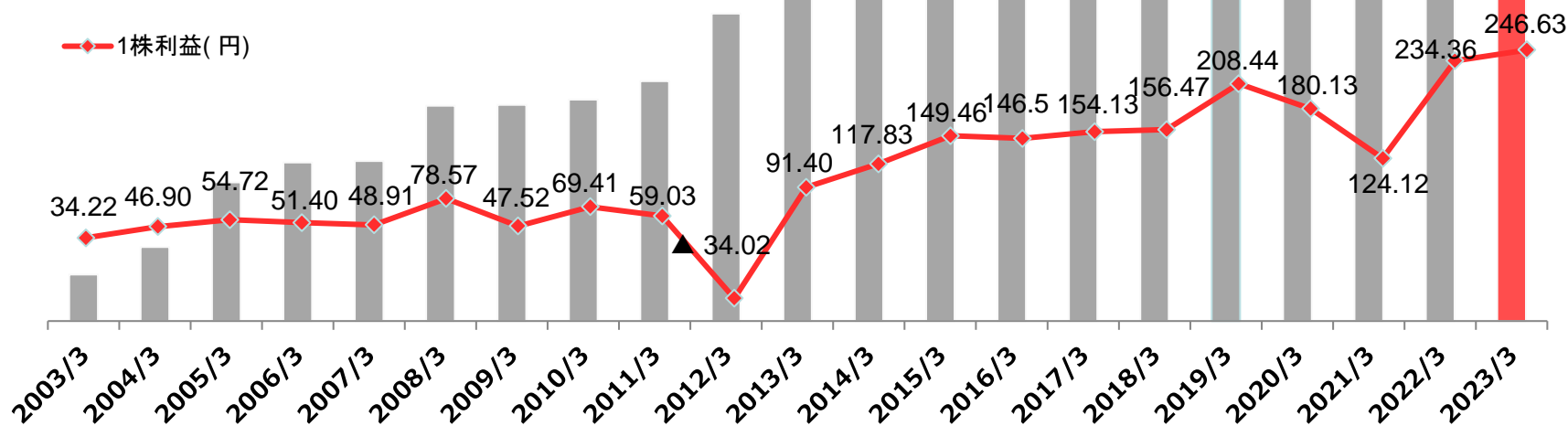
6. 参考資料

88億円

前年同期比2.8%増

連結営業利益

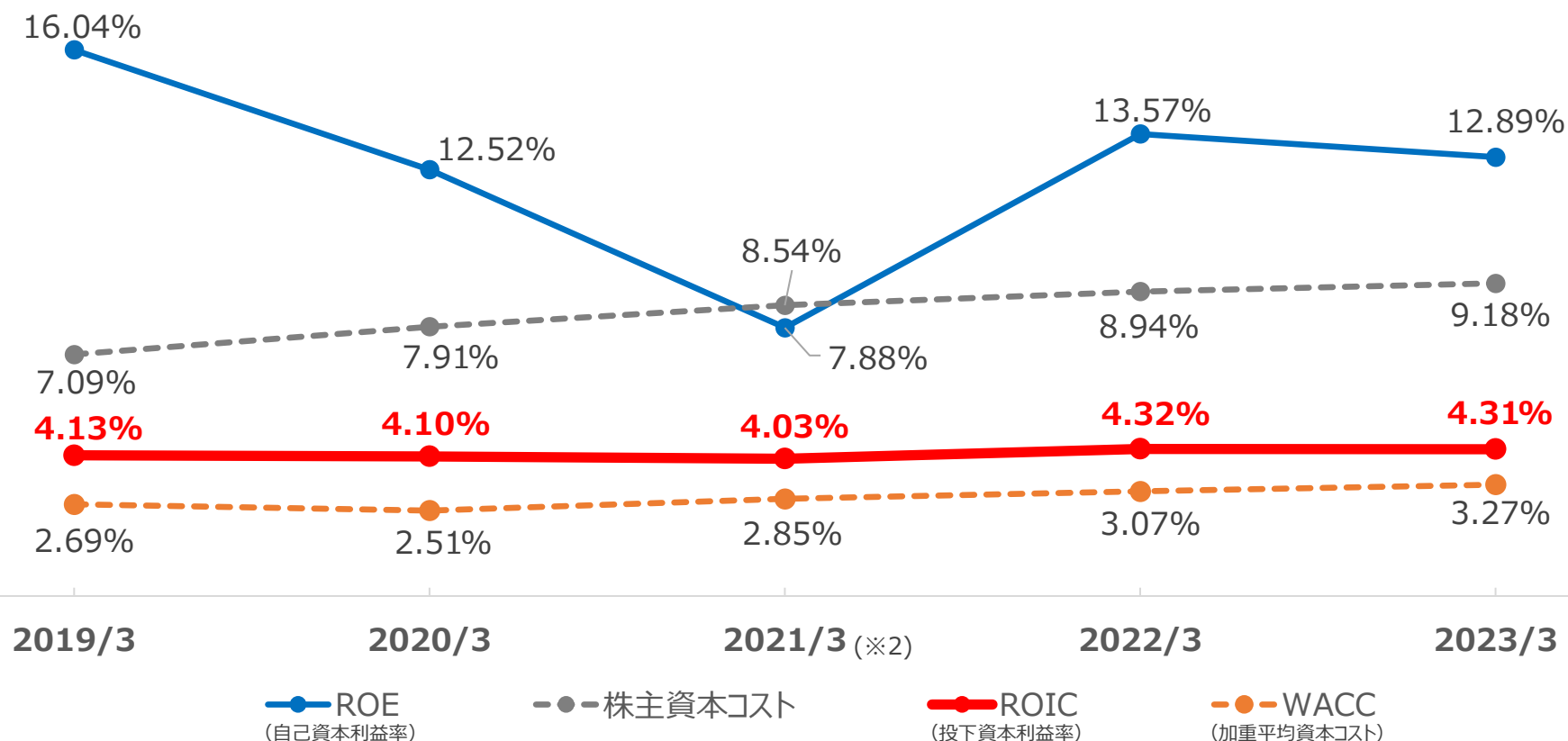
20期連続の増益



※2012年3月期は、自社保有駐車場の土地・建物の減損処理に伴い、当期純損失を計上。

資本コスト、資本収益性の推移

ROEが株主資本コストを、ROICがWACC(※1)を上回っており
安定的に資本コストを上回る資本収益性を実現



(※1) WACCの負債コストの算定には、資本市場による再調達金利の算定方法を採用しております。

(※2)2021年3月期は、自動車リース関連事業の基幹システム開発中止等に伴う固定資産除売却損を計上したことにより、一時的にROEが低下しました。

事業戦略の方向性

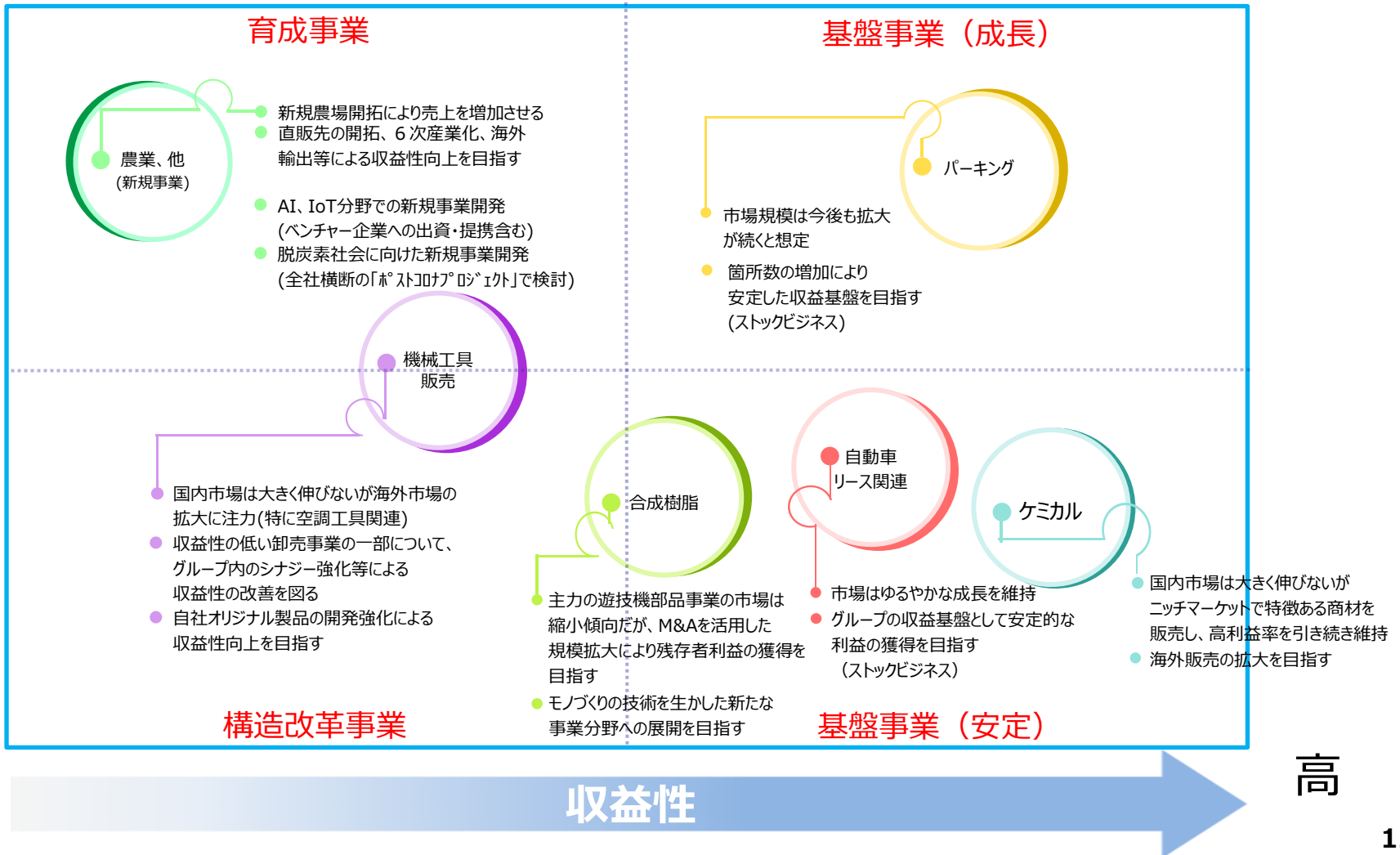
基盤事業の安定的な利益をベースに、育成事業、新規事業へ積極投資
⇒次の収益基盤となる事業の柱を育成

高

イチネングループ事業戦略マトリックス

成長性

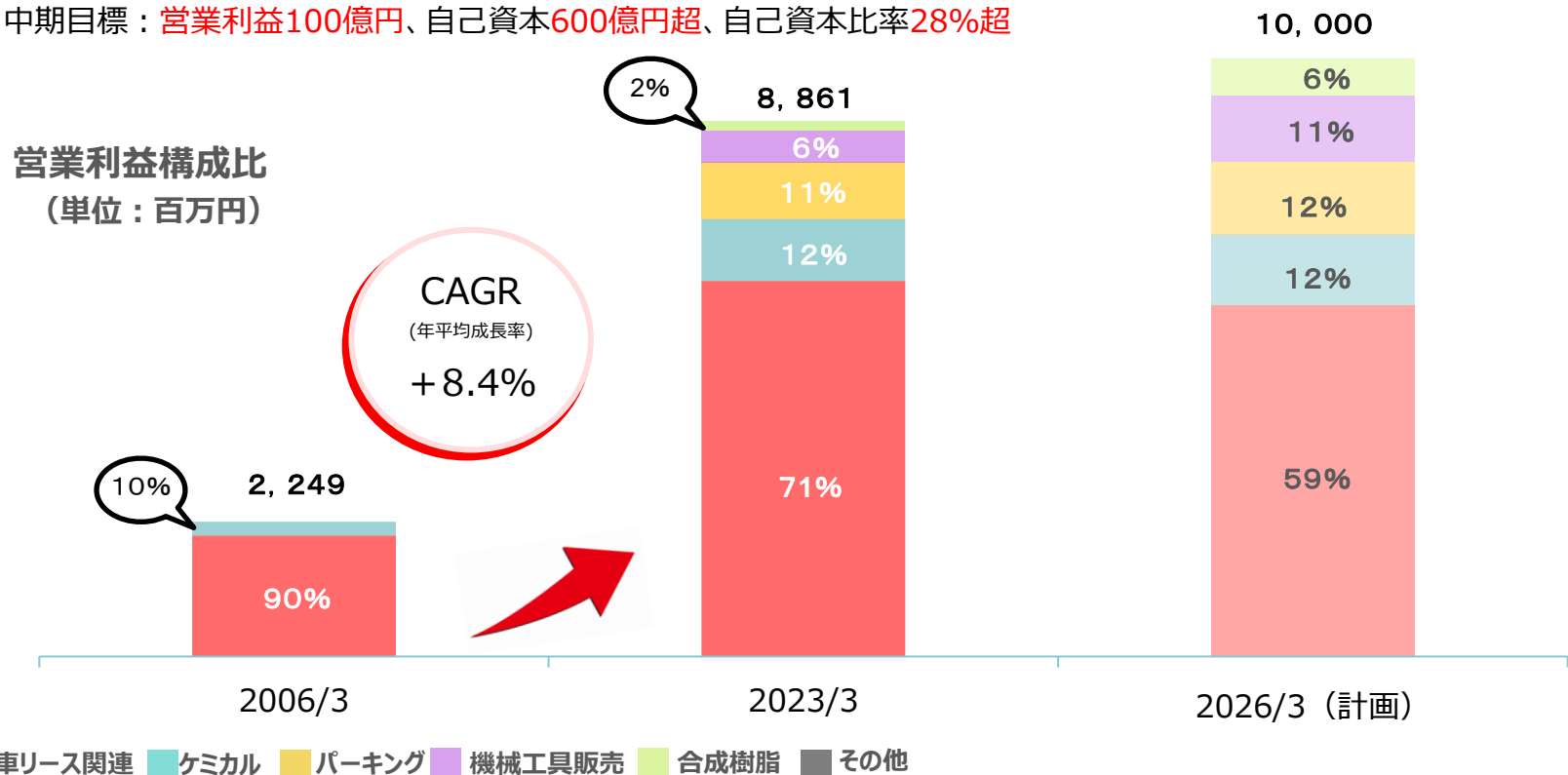
低



イチネングループ経営方針

グループ一体経営の推進

- ▶ 自動車分野以外で安定的に連結営業利益の10%以上を稼ぐ **事業の柱の育成**
- ▶ 事業領域の枠にとらわれず、更なる **企業規模の拡大**
- ▶ 中期目標：営業利益100億円、自己資本600億円超、自己資本比率28%超



※2006年3月期については、リース、メンテナンス受託、燃料販売、その他の合計値を「自動車リース関連」としています。

※2023年3月期の構成比には、その他セグメントの数値-2%が含まれています。

長期経営数値目標

売上高 2,000億円超

営業利益 200億円超

積極的なM&Aの展開

- ・M&Aによる新規分野への参入、既存事業の強化を図る。
- ・更なる多角化経営の推進により、リスク分散と安定成長を図る。

海外展開の強化

- ・海外売上高200億円（連結売上高の20%程度）を目指す。
- ・グループ横断の「ポストコロナPJ」において、抜本的な海外戦略の見直しを実施。
- ・海外拠点の設置も含め、ASEAN諸国等の有望市場の開拓を推進する。

既存事業の規模の拡大

- ・地方都市への拠点展開、新規情報源の開拓等により数量の拡大を図る。
- ・EV化、脱炭素化への取り組みにより、**新サービス・新商品の開発を進め、事業領域の拡大を図る。**

自動車リース関連事業

・リース・メンテナンス契約台数
2006年3月期 114,602台
2023年3月期 175,128台

200億円

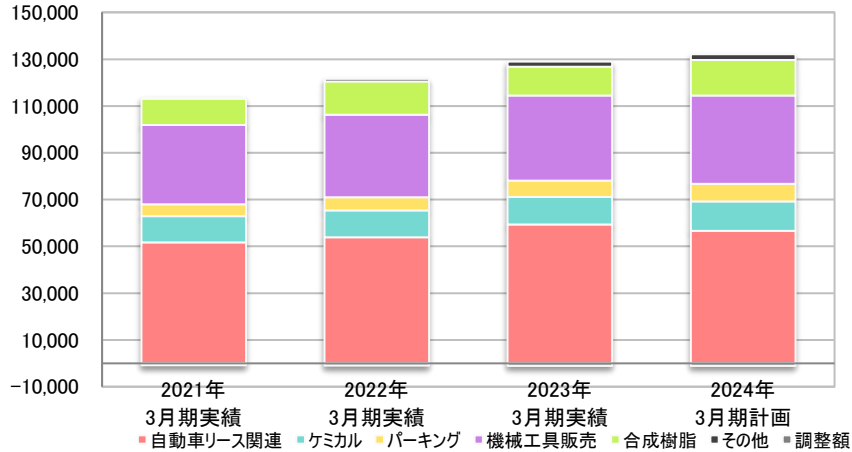
88億円

セグメント別売上高／同シェアの推移 (百万円未満切捨)

01

セグメント別売上高

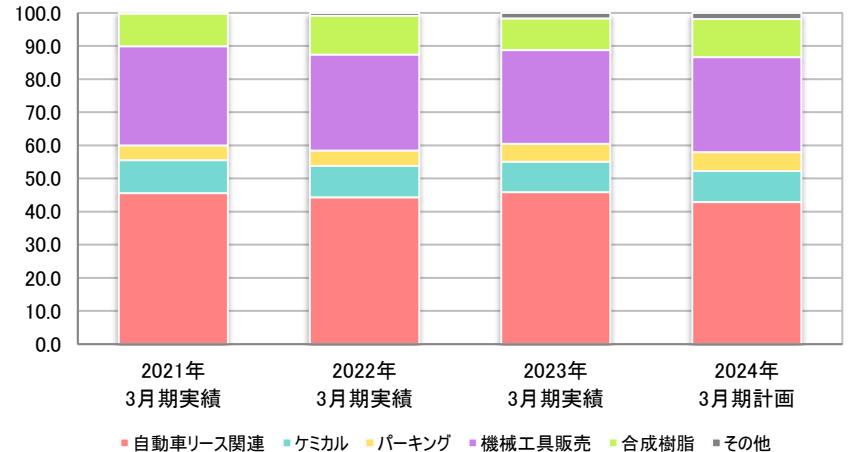
(単位: 百万円)



02

セグメント別売上高シェア

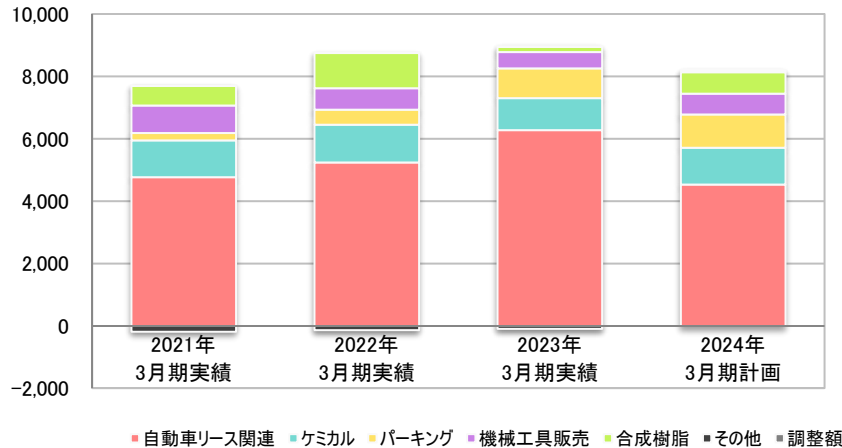
(単位: %)



03

セグメント別営業利益

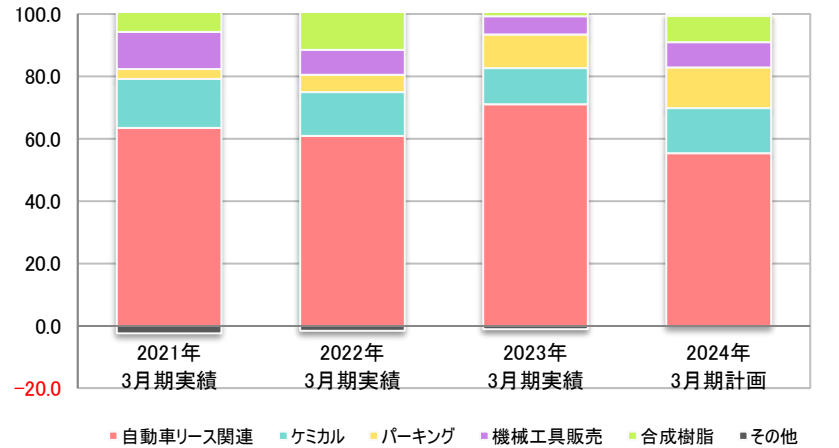
(単位: 百万円)



04

セグメント別営業利益シェア

(単位: %)



01

1. イチネングループが向かうところ

02

2. イチネングループの事業紹介

03

3. 決算報告

04

4. 今期の計画

05

5. 株主還元について

06

6. 参考資料

自動車リース関連事業

オートリース

自動車メンテナンス受託

車両販売

燃料販売

車体修理管理サービス

オートリース

- ・主に法人顧客に対して、メンテナンス付き自動車リースを提供
- ・車検、法定点検、定期点検、消耗品の交換（タイヤ、バッテリー等）税金保険料等を一つのパッケージにしてお客様に提供

自動車メンテナンス受託

- ・他のオートリース会社等に対して、メンテナンス付き自動車リースのメンテナンス部分を提供

車両販売

- ・リース満了車・外部仕入れ車両の販売を行う
- ・海外を含めた売却ルートが多様化を図り、収益性を向上させる

燃料販売

- ・主に法人顧客に対して、「燃料給油カード」を販売
- ・重油等の販売、サービスステーションの運営（1カ所）も行う

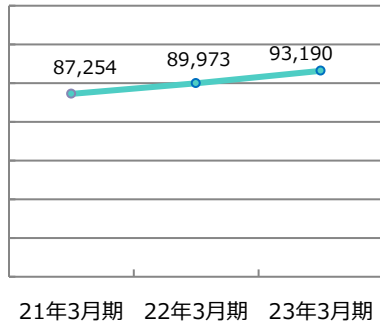
車体修理管理サービス

- ・法人顧客に対して、車体の外装修理サービスを提供

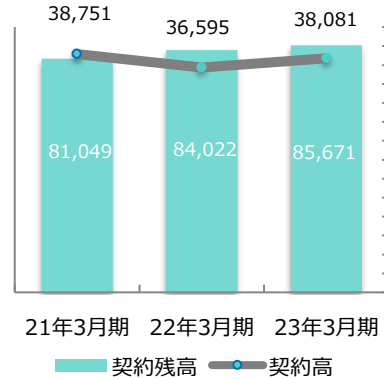
自動車リース関連事業（オートリース）

01 オートリース契約の現状

■ 契約台数（単位：台）

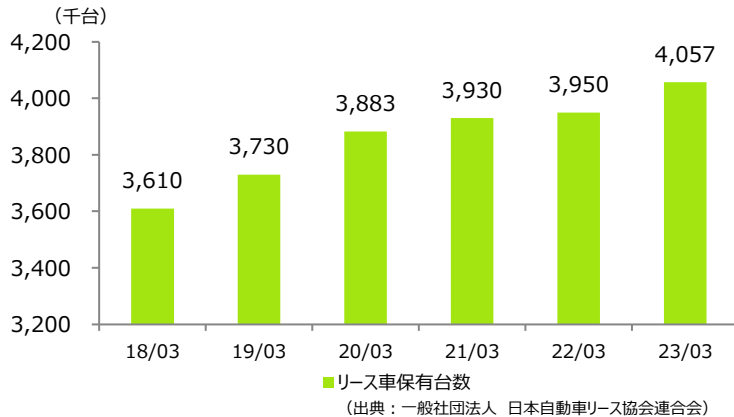


■ 契約残高・契約高（単位：百万円）



02 市場環境について

- 国内のリース車保有台数は堅調に増加
- 中小口規模企業はリース化率が低く、開拓余地あり



03 オートリース事業の戦略

- 積極的な拠点展開により台数規模を拡大
⇒ 競合の少ないエリアを開拓し、収益性を高める



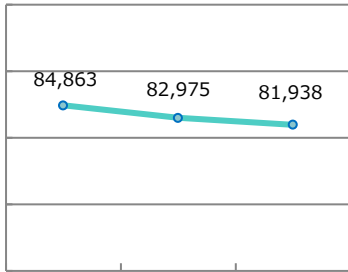
■ リース満了車の処分利益拡大



自動車リース関連事業（自動車メンテナンス受託）

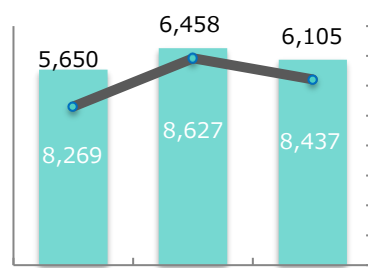
01 メンテナンス受託契約の現状

■ 契約台数（単位：台）



21年3月期 22年3月期 23年3月期

■ 契約残高・契約高（単位：百万円）



21年3月期 22年3月期 23年3月期

■ 契約残高 ■ 契約高

03 今後の課題と対策

■ 次世代自動車(HV、EV)の整備ネットワーク構築

⇒ 提携工場の知識や技術力の向上により整備環境を整え、メーカー系整備工場と併せてメンテナンス体制を整えております！



02 メンテナンス受託事業の強み

■ 高品質なメンテナンスサービス

- ・全国約8,700社の提携整備工場ネットワーク
- ・徹底した点検フォローによる、業界屈指の高点検率



サービスネットワーク 全国約8,700社

■ 様々な付随サービスの提供

- ・「フォークリフトメンテナンス」等の独自サービス
- ・顧客であるオートリース会社への営業支援 etc.

- ・安全性向上
- ・法令順守
- ・管理業務省力化

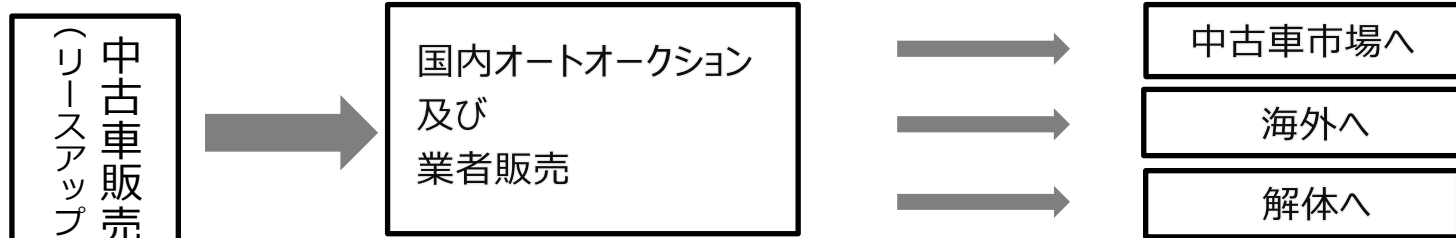


自動車リース関連事業（車両販売）

01

車両販売事業の戦略

■従来のスキーム



■これからの中古車販売方法



☞従来のオークションに比重を置いた処分方法から、業販を含めた処分ルートが多様化を図り、
ICHINEN AUTOSを含む海外への輸出も積極的に進め、リース・メンテナンスに次ぐ**第三の事業の柱**として育てる

02

トピックス

- **ICHINEN AUTOS(N.Z.)がEAGLE AUTO SERVICES社を子会社化**

⇒ ICHINEN AUTOSは、ニュージーランドのオークランド市において輸入車両検査業務（コンプライアンスセンター業務）を行っているEAGLE AUTO SERVICES社を子会社化したことにより、車両の商品化までのリードタイム短縮化を実現し、一層の販売力増強に繋げてまいります。



自動車リース関連事業（参考資料）

国内中古車ヤード（東大阪市）



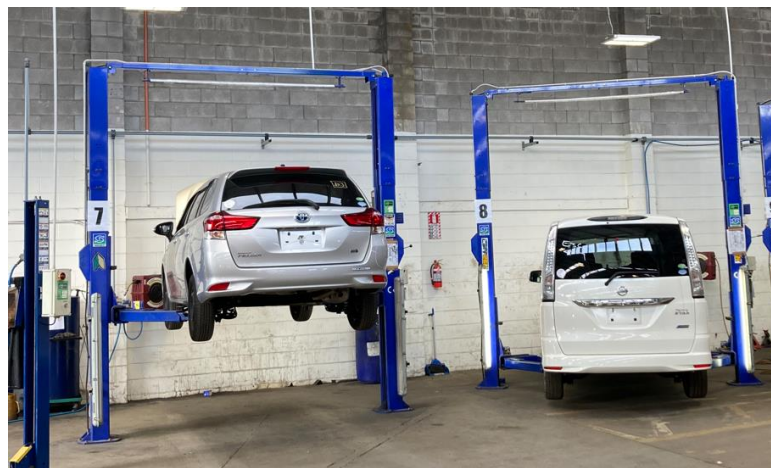
国内中古車ヤード（さいたま市）



ICHINEN AUTOS(N.Z.) LTD 2号店



EAGLE AUTO SERVICES 整備工場

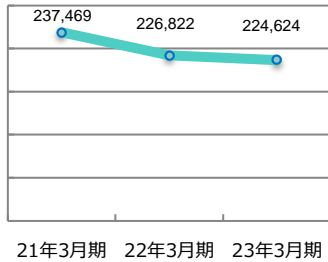


自動車リース関連事業（燃料販売、車体修理管理サービス）

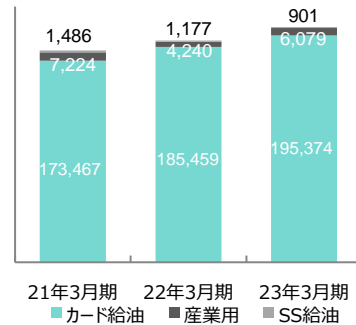
01

燃料販売の現状

■ 発券枚数 (単位: 枚)



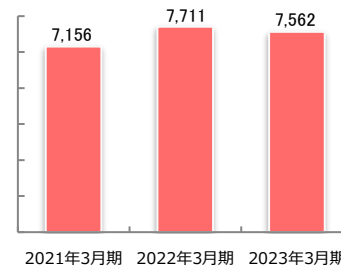
■ 販売数量 (単位: KL)



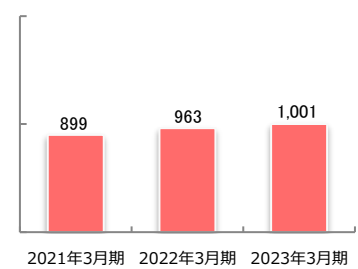
02

車体修理管理サービスの現状

■ 売上台数 (単位: 台)



■ 売上高 (単位: 百万円)



03

燃料販売の特徴、今後の課題

■ 特徴

- 全国一律の給油価格
- 一括請求書の作成
- 給油実績データの提供



■ 今後の課題

- エコカーの普及による給油量の減少
⇒ 新規顧客を開拓し、販売数量を拡大
- 脱炭素社会を見据えた新たな事業モデルの構築

04

車体修理管理サービスの特徴、今後の展開

■ 特徴

- アジャスター(損害査定士)による钣金見積金額の適正化



自動車リース関連事業（セグメントSWOT分析）



Strengths（強み）

- 過去からの整備事業で培った高品質なメンテナンスサービス(メンテ付リース、メンテ受託)
- 地方都市への拠点展開による地域密着営業



Weaknesses（弱み）

- 銀行系、商社系のリース会社と比較して規模の面で劣る

Opportunities（機会）

- 国内のリース台数は増加傾向
- 中小口規模の法人はリース化率が低く開拓余地あり



Threats（脅威）

- 車の動力源が変わることによるメンテナンス収益の減少
- 脱炭素社会におけるクリーンエネルギーへの転換（燃料販売）

ケミカル事業

PC

プロユースケミカル事業部

- 自動車整備工場などで使用する補修用ケミカルや製造業などで使用する潤滑剤、防錆剤やクリーナー等多種多様な製品を製造販売



・プロユースケミカル事業部の取扱製品群

TC

テクノケミカル事業部

- メインの商品は「**燃料添加剤**」
電力会社の火力発電所等で使用され、燃焼効率向上、ボイラー炉内の汚れ防止等に効果を発揮



・大型火力発電ボイラーの外観 ・クリンカーの堆積した様子

CC

コンシューマーケミカル営業部

- 弊社ブランドの「**クリンビュー**」「**ノータッチ**」「**イオンコート**」など車の維持に不可欠なカーケミカル用品を製造販売



・コンシューマーケミカル営業部の取扱製品群

新規

新規事業開発部

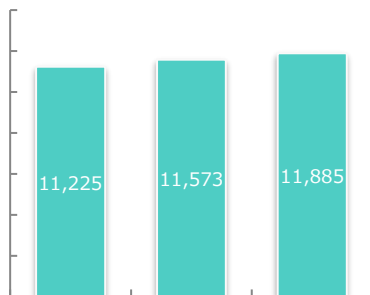
- ゴム・樹脂・エラストマー・塗料・繊維加工素材への機能技術レサイド・原料販売



・新規事業開発部の取扱製品群

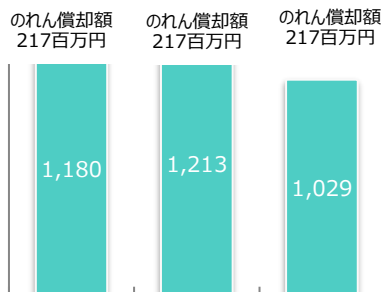
01 売上/営業利益の推移

■ 売上高 (単位：百万円)



2021年3月 2022年3月 2023年3月

■ 営業利益 (単位：百万円)



2021年3月 2022年3月 2023年3月

03 今後の課題、重点取り組み項目

◆ 新たなニッチマーケットへの参入を目指し、次なる事業の柱を構築する

⇒ 特殊潤滑剤、離型剤、文具関連等の事業拡大

◆ 脱炭素社会を見据えた製品開発を加速する

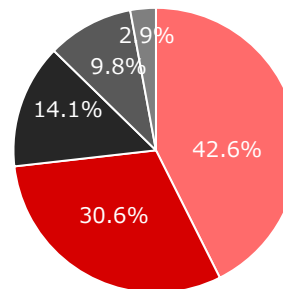
◆ 海外展開を加速し、販売地域、販売品目を拡大



ニッチ市場におけるシェアNo.1製品の開発を目指す。

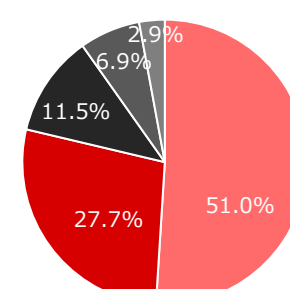
02 部門別売上/粗利益シェア

■ 売上高シェア (2023年3月期)



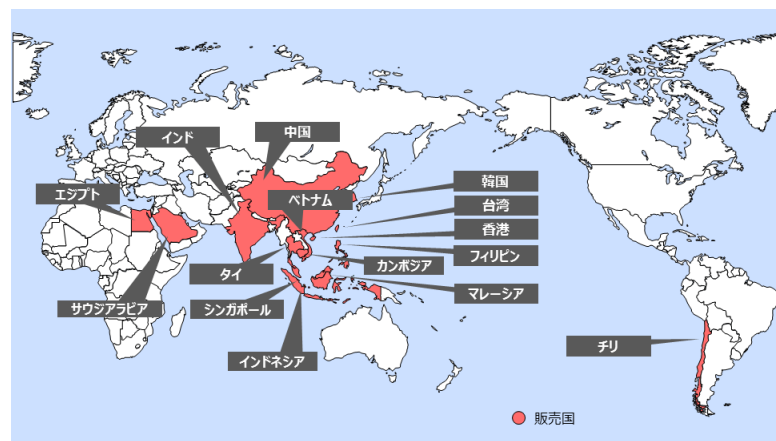
- PC事業部
- 第三営業部 (マリン・海外)
- 新規事業開発部
- TC事業部
- CC営業部

■ 粗利益シェア (2023年3月期)



- PC事業部
- 第三営業部 (マリン・海外)
- 新規事業開発部
- TC事業部
- CC営業部

■ 海外販売国の状況



植物性パーツクリーナー

洗浄成分に **植物由来原料を100%** 使用した環境配慮型洗浄剤です。

バイオマスマーク55取得しました

CO₂排出量の削減が可能！カーボンニュートラルへ貢献！

CO₂排出量の比較 (当社品)

品番	CO ₂ 排出量 [g/本]
001020 植物性パーツクリーナー (500mL)	315
002155 2BクリーナーS (500mL)	966
003596 パーツ&ブレーキクリーナー (940mL)	1547

一般的なパーツクリーナー (石油由来原料) よりも **CO₂排出量を大幅に削減**

特長

- 洗浄成分に植物由来原料を使用しているため、CO₂排出量の削減が可能です。
- 洗浄成分が溶剤性ではないので汚れに浸透していき、強力に除去します。
- 第二石油類なので引火点が高く、第一石油類と比較して安全性が高いです。
- 「有機溶剤中導引剤規制」、「PRTR」非該当。

用途

- 塗層剤、テープの剥離の除去
- 金属部品、金型、工具等の洗浄
- 機械設備及び部品の油污れ落とし
- ギアボックス、ベアリングのグリース汚れ落とし
- 油圧機器、シリンダーの油污れ落とし
- チェーンの脱脂洗浄

品番: 001020
内容量: 500mL
入数: 24本 (6本×4箱)
JANコード: 4985329010205

「Green JIP グリーンジップ」とは、地球環境に配慮したモノづくりを目的し開発した製品ブランドです。

ONEバイオ (バイオマス添加剤)

ONE BIO

バイオマス添加剤

ONE バイオシリーズ B-001

汎用樹脂 (PP・PE) 向けバイオマス添加剤

- ONE バイオ B-001 は、植物 (トウモロコシ) 由来の原料を 80% 使用したバイオマス添加剤です。CO₂ 排出削減の一助になり、地球温暖化防止に貢献します。(バイオマス 80 認証番号 210019)
- ご使用の PP、PE ペレットに混ぜるだけでバイオマス度を向上させます。
- PP、PE と成形収縮率が同等なので、現行の成型機・金型で成形が可能。
- ONE バイオ B-001 添加により、製品の一部が植物由来の原料となります。また、12.5% 添加によりバイオマス 10 認証のバイオマス度申請基準をクリアします。使用量が少なく、コスト的にも優れています。
- 環境関連への取り組み (SDGs など) における企業活動の一環としてもご利用いただけます。

Plastics Smart

ONE バイオ B-001 物性評価

	曲げ強度 (MPa) JIS K7171	曲げ弾性率 (MPa) JIS K7171	アイソット衝撃強度 (kJ/m ²) JIS K7110
ポリプロピレン汎用	41.9	1450	2.3
ONE バイオ B-001 12.5%	36.2	1240	2.5

ケミカル事業（セグメントSWOT分析）



Strengths（強み）

- 主力製品である燃料添加剤は電力・鉄鋼・製紙業界等で広く採用され、国内で高シェアを維持
- 工業・産業用から一般消費者向けケミカルまで幅広い製品群



Weaknesses（弱み）

- 多種多様な製品の開発に対応できる反面、独自技術は多くない

Opportunities（機会）

- 脱炭素社会への移行に伴うバイオマス添加剤等の商機拡大
- 電力自由化に伴い、新規参入事業者の開拓余地拡大



Threats（脅威）

- クリーンエネルギーへの転換に伴う既存の主力商材（燃料添加剤等）の需要減少
- 一般消費者向けケミカルにおける価格競争の激化

パーキング事業



01

パーキング事業の概要

■コインパーキング

- ・土地オーナー様から土地を借り上げ、当社がコインパーキングを運営。
- ・初期投資費用、ランニングコストは全て当社が負担。



■施設付帯駐車場の管理受託

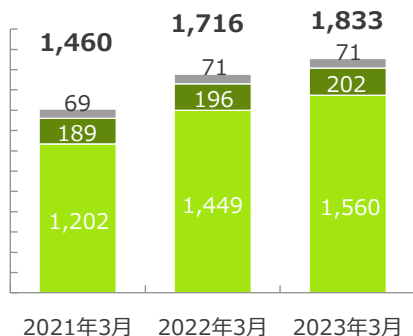
- ・病院、商業施設等の駐車場の設備投資から運営管理までを当社が受託。



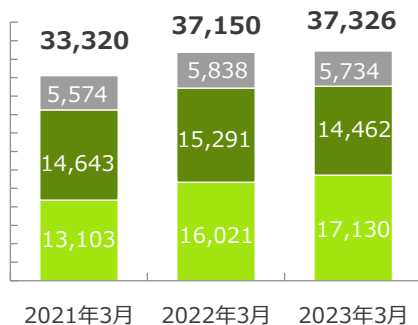
02

箇所数/管理台数の推移

■ 駐車場箇所数 (単位: 箇所)



■ 管理台数 (単位: 台)



■ コイン・立駐 ■ 来客用駐車場 ■ 管理受託

■ コイン・立駐 ■ 来客用駐車場 ■ 管理受託

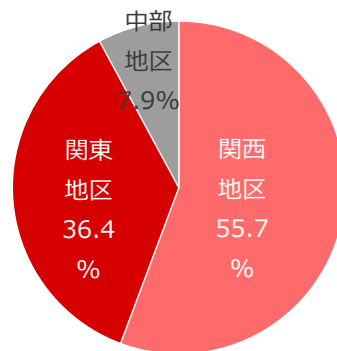
※上記、「駐車場箇所数」及び「管理台数」の2022年3月は(株)オートリのグループ入りにより大幅に増加しております。

【参考】オートリ駐車場数 (2022年3月末) 箇所数: 187箇所 管理台数: 2,338台

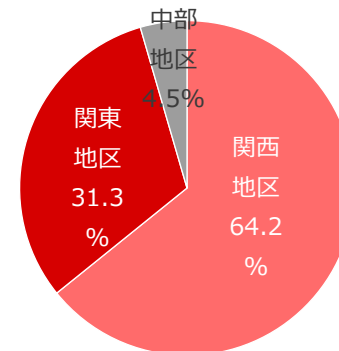
03

地区別契約件数/台数比率

■ 地区別契約件数比率



■ 地区別契約台数比率



※東北・九州地区でも一部運営しております。

04

施設付帯駐車場の導入事例



東京医科歯科大学様の駐車場

駐車場名	駐車台数
カナートモール和泉府中	618台(※)
東京医科歯科大学	516台
武田総合病院	399台
箕面市立病院	389台
大阪府立急性期・総合医療センター	360台

※カナートモール和泉府中について、駐車台数618台の他に駐輪台数が518台あります。

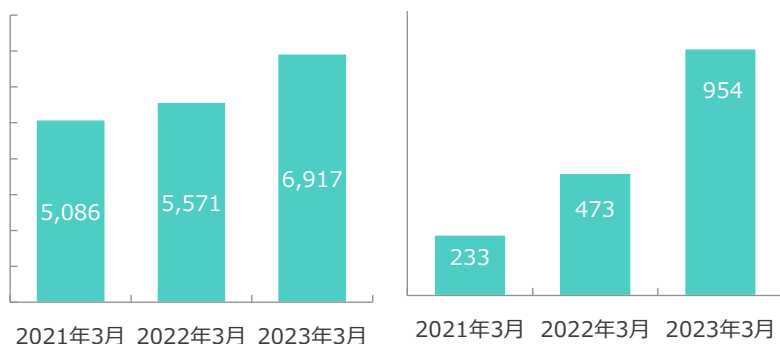
パーキング事業



01 売上/営業利益の推移

■ 売上高 (単位: 百万円)

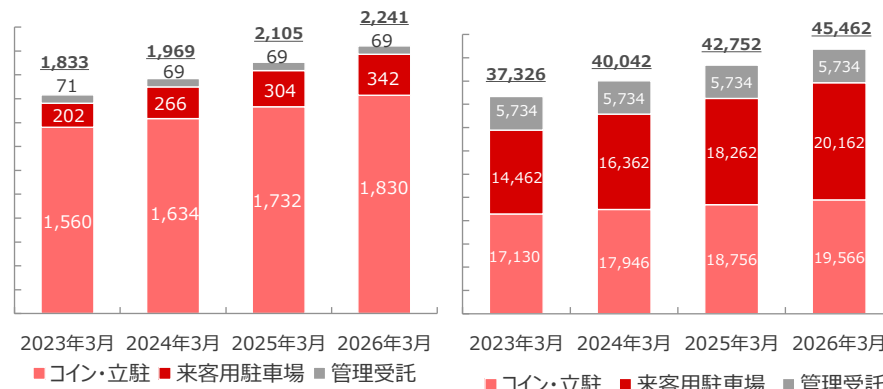
■ 営業利益 (単位: 百万円)



02 箇所数/管理台数計画

■ 箇所数計画 (単位: 箇所)

■ 管理台数計画 (単位: 台)



03 今後の課題、重点取り組み項目

■ 規模の拡大 (新規開拓)

- ・宅建協会、税理士組合等との連携による案件情報収集
- ・インターネット広告の強化

■ 既存駐車場の売上拡大、収支改善

- ・周辺環境に合わせた、こまめな駐車料金の見直し
- ・サービス券提携店舗の拡充
- ・不採算駐車場の賃料交渉

■ サービス品質向上

- ・設備の定期点検、駐車場の巡回点検をさらに強化
- ・キャッシュレス化、フラップレス化、老朽化設備のリニューアルを推進。

【中期目標】

- 売上高 **100億円** ■ 営業利益 **15億円**
- 駐車場箇所数 **3,000箇所**



カナートモール和泉府中様の駐車場

パーキング事業（セグメントSWOT分析）



Strengths（強み）

- コインパーキングの収益性を高める小回りの利いた販売促進策
- 病院等に付帯する立体駐車場の建設から管理運営までを一括して受注するPFI事業



Weaknesses（弱み）

- 同業他社との商品・サービス内容の差別化が図りにくい

Opportunities（機会）

- 国内の自動車保有台数増加に伴う駐車場需要の拡大
- 自治体や病院等による駐車場の運営委託ニーズの拡大



Threats（脅威）

- 参入障壁が比較的低い事業であり競合社数が非常に多い
- 都市部における価格競争の激化

機械工具販売事業

01 自動車、産業用機械、空調、個人向けなど幅広い工具の商品開発・販売

株式会社 イチネン アクセス

2022年4月にイチネンMTMの一部事業を吸収分割により継承し、新たにスタート。各社が培ってきたノウハウを集結し、販売力・商品開発力の強化を図る

自動車用品



- ・機械工具
- ・自動車整備用機器
- ・先端/作業/電動工具
- ・照明/防犯
- 自動梱包器・結束機



株式会社 イチネン MTM

産業・建機部品 自動車・農機部品



株式会社 イチネン TASCО

空調冷凍機器工具業界No.1の売上実績と高い信頼のTASCОブランド



2022年4月1日付で、(株)イチネンMTMの事業のうち、各種自動車部品の卸売事業、機械工具及び自動車整備工具の販売事業、電動工具・作業工具の製造販売及び卸売事業、自動梱包機・封緘機・包装荷造機械等の製造販売事業を、(株)アクセスへ会社分割（吸収分割）により継承致しました。(株)アクセスの商号は、同日付で(株)イチネンアクセスに変更となりました。

02 イチネングループ公式通販サイトの運営

株式会社 イチネン ネット



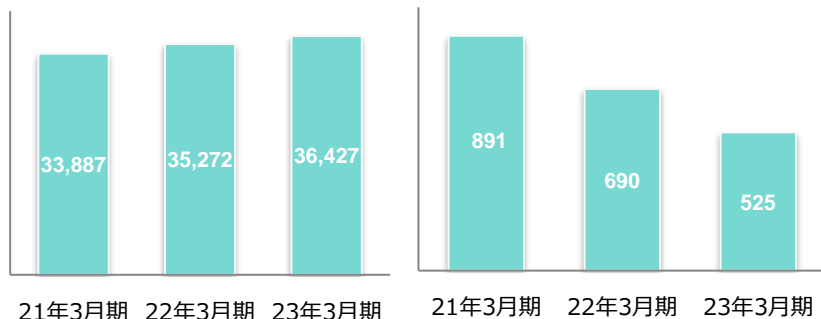
03 お客様満足度向上のための物流サービス事業

株式会社 イチネン ロジスティクス



01 売上/営業利益の推移

■ 売上高 (単位: 百万円) ■ 営業利益 (単位: 百万円)

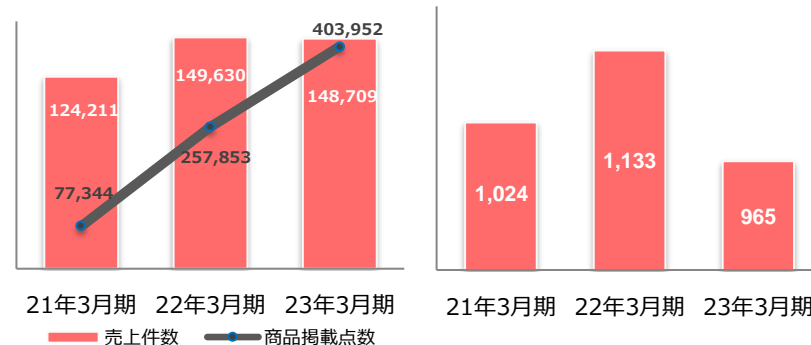


03 今後の課題、重点取り組み項目

- オリジナル製品の開発、販売強化による収益性向上
- ネット通販事業のさらなる収益拡大
- 脱炭素社会に向けた取扱い商材の拡充
- 海外展開の強化
- 物流機能の集約による効率化

02 ネット通販事業の進捗

■ 商品掲載点数、売上件数 ■ 売上高 (単位: 百万円)



【中期目標】

- セグメント売上高**500億円超**を目指し、
業界ランキング**10位以内**の規模を目指す。



・ASEAN地域向け戦略ブランド「TASCO BLACK」

機械工具販売事業（参考資料）



イチネンTASCO 冷媒回収装置"クワトロ"TA110VF



機械工具販売事業（セグメントSWOT分析）



Strengths（強み）

- 幅広い商品ラインナップを持ち自社ブランド製品も数多く展開
- TASCOブランドの空調工具は国内トップシェア
- 合併により相互の販路を活用したクロスセル等の仕入・販売面で高いシナジーが期待できる

Opportunities（機会）

- 脱炭素社会への移行に伴い、空調・冷凍機器における省エネ型自然冷媒への転換が進み、新冷媒に対応した空調工具の需要が拡大
- ネット通販市場の拡大



Weaknesses（弱み）

- 業界上位の会社と比較して事業規模が小さく、バイイングパワーの点で劣る



Threats（脅威）

- 国内の機械工具市場は飽和状態で大きな成長は見込めない
- 海外製品、ネット販売との競合による価格の下落
- 自動車の構造変化（EV・FCV化）に伴う自動車部品等の販売減少

01 合成樹脂事業の事業分野

■ 遊技機部品事業

・大手遊技機メーカー様からの開発依頼に対し、企画やデザイン、設計(電気設計含む)、試作、金型製造、成形、量産、販売までを一気通貫で対応が可能。



■ 合成樹脂事業

・自動車のバンパーなどを再生し、リサイクル樹脂を製造、販売。
又、オリジナル再生樹脂の販売。



ペレット

■ 科学計測器事業

・大気中の環境チェックに必要な各種ガス濃度計や警報器等を製造、販売する。



ガス検知器

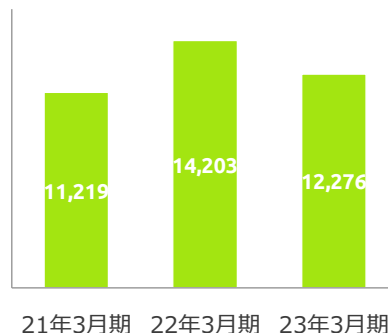


酸素モニター

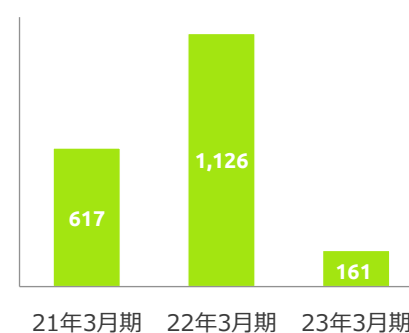
2022年4月1日付で、(株)イチネンジコーと(株)浅間製作所は、浅間製作所を存続会社として吸収合併し、イチネンジコーは解散致しました。浅間製作所は、同日付で商号を(株)イチネン製作所に変更致しました。

02 売上/営業利益の推移

■ 売上高 (単位：百万円)



■ 営業利益 (単位：百万円)



03 今後の課題、重点取り組み項目

■ 遊技機部品事業・・・売上、利益の安定化

- ⇒ 販売台数上位メーカーの筐体部材獲得に注力する。
- ⇒ 次世代型遊技機向けの部材開発、提案力強化を推進する。

■ 合成樹脂事業・・・高付加価値材料の拡販

- ⇒ 自社で保有する再生技術を強みとし、高付加価値のリサイクル樹脂を拡販する

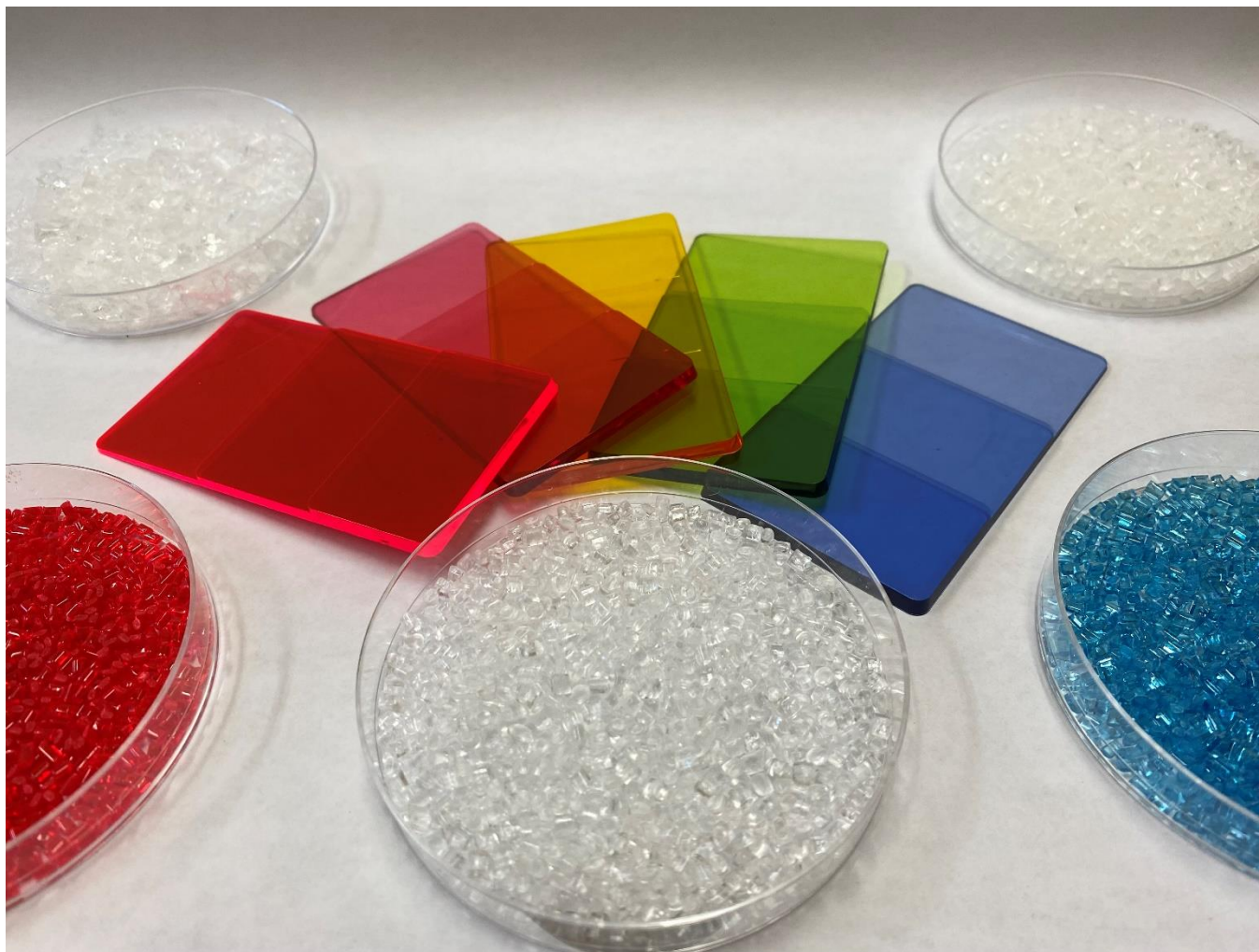
■ 科学計測器事業・・・新製品の開発、マーケットシェア拡大

- ⇒ 産業マーケットでのシェア拡大に向け、大手メーカーが対応しない領域の新製品開発・販売に注力する。

合成樹脂事業（参考資料）



イチネン製作所 自社ブランド再生プラスチック材料



合成樹脂事業（セグメントSWOT分析）



Strengths（強み）

- 遊技機部品事業は主要な大手遊技機メーカーとの安定的な取引関係を維持
- 製品のデザインから金型設計、成形、特殊加工、組立まで一気通貫の生産体制を構築



Weaknesses（弱み）

- 合成樹脂事業のリサイクル樹脂は仕入れ・販売価格とも市場相場の影響を非常に受け易く変動し易い

Opportunities（機会）

- 遊技機部品事業の市場は縮小傾向にあるものの、依然として15兆円規模の市場があり、競争に勝ち抜くことで大きな収益を上げることが可能
- 世界的な脱炭素化を背景とした再生樹脂製品の需要拡大



Threats（脅威）

- 遊技機部品の販売における顧客からのコスト削減ニーズの高まり
- 科学計測器は市場規模が小さく上位2社でシェア8割の寡占状態

01

1. イチネングループが向かうところ

02

2. イチネングループの事業紹介

03

3. 決算報告

04

4. 今期の計画

05

5. 株主還元について

06

6. 参考資料

2023年3月期 連結損益計算書 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2022年3月期		2023年3月期		前期比 増減率	2023年 3月期 計画	計画比
		金額	構成比	金額	構成比			
売上高		120,644	100.0%	127,822	100.0%	105.9%	122,000	104.8%
	自動車リース関連	53,841	44.3%	59,293	46.0%	110.1%	53,412	111.0%
	ケミカル	11,573	9.5%	11,885	9.2%	102.7%	12,094	98.3%
	パーキング	5,571	4.6%	6,917	5.4%	124.2%	6,848	101.0%
	機械工具販売	35,272	29.0%	36,427	28.3%	103.3%	36,402	100.1%
	合成樹脂	14,203	11.7%	12,276	9.5%	86.4%	12,022	102.1%
	その他	1,151	0.9%	2,128	1.6%	184.9%	2,199	96.8%
	調整額	▲970	-	▲1,107	-	-	▲977	-
売上総利益		26,733	22.2%	27,820	21.8%	104.1%	26,642	104.4%
販売管理費		18,110	15.0%	18,959	14.8%	104.7%	18,982	99.9%
営業利益		8,623	7.1%	8,861	6.9%	102.8%	7,660	115.7%
経常利益		8,728	7.2%	9,102	7.1%	104.3%	7,700	118.2%
親会社株主に帰属する当期純利益		5,646	4.7%	5,923	4.6%	104.9%	4,880	121.4%

自動車リース関連事業は車両リースが堅調に推移したことに加え、中古車相場高騰によりリース満了車処分が好調に推移したこと、また燃料販売の仕入価格が安定したことから売上・利益が増加しました。また、2022年3月期より連結子会社となった(株)オートリ並びに新光硝子工業(株)、新生ガラス(株)の業績が寄与したこと等により、パーキング事業並びにその他事業の販売が伸びました。合成樹脂事業は前期に遊技機の新基準機への移行に伴う入替需要が増加したことの影響により販売が大幅に減少しました。

これらの結果、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の全ての項目で過去最高値を更新しました。

2023年3月期 セグメント別営業利益 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2022年 3月期	2023年 3月期	前期比 増減率	2023年 3月期 計画	計画比
		金額	金額		金額	
営業利益		8,623	8,861	102.8%	7,660	115.7%
	自動車リース関連	5,240	6,269	119.6%	4,462	140.5%
	ケミカル	1,213	1,029	84.8%	1,280	80.4%
	パーキング	473	954	201.5%	794	120.2%
	機械工具販売	690	525	76.0%	832	63.1%
	合成樹脂	1,126	161	14.3%	274	58.9%
	その他	▲139	▲99	-	▲10	-
	調整額	19	22	-	28	-

(自動車リース関連)

- ・リースは契約台数が増加したことにより順調に推移。
- ・車両処分の販売単価が上昇。
- ・燃料販売は燃料給油カードの販売数量が増加し、仕入価格が、安定したことで順調に推移。

(ケミカル)

- ・自動車整備工場向けケミカル製品及び機械工具商向けケミカル製品並びに燃料添加剤の販売は順調に推移。
- ・石炭添加剤の販売並びに一般消費者向けケミカル製品の販売が減少。
- ・急激な円安の進行及び原材料価格の上昇の影響により利益が減少。

(パーキング)

- ・新規駐車場の開発は順調に推移。
- ・既存駐車場の継続的な収益改善活動の効果もあり、利益が増加。
- ・前期に連結子会社となった(株)オートリが利益増加に寄与。

(機械工具販売)

- ・自動車部品及び産業資材並びに産業機械部品等の販売は順調に推移。
- ・急激な円安の進行の影響により利益が減少。

(合成樹脂)

- ・前期に遊技機の新基準機への移行に伴う入替需要が増加したことの影響により、遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が大幅に減少。
- ・科学計測器の販売は前期並みに推移。
- ・半導体実装装置メーカー等へのセラミックヒーターの販売は減少。

2023年3月期 連結貸借対照表 (百万円未満切捨)



■資産の部

単位：百万円	2022年 3月	2023年 3月	増減額
流動資産	71,806	76,567	+4,760
現金及び預金	11,038	10,154	▲884
リース投資資産	21,936	24,389	+2,453
商品及び製品	8,173	8,913	+740
固定資産	96,638	95,279	▲1,359
賃貸資産	60,881	59,857	▲1,024
繰延資産	61	42	▲19
資産合計	168,507	171,888	+3,380

■負債の部

単位：百万円	2022年 3月	2023年 3月	増減額
流動負債	52,629	57,347	+4,718
支払手形及び買掛金	13,542	13,017	▲525
短期有利子負債	28,152	33,631	+5,478
未払法人税等	2,578	1,606	▲972
固定負債	72,204	66,165	▲6,039
長期有利子負債	68,876	62,798	▲6,078
純資産合計	43,673	48,375	+4,701
利益剰余金	38,201	42,956	+4,755
負債・純資産合計	168,507	171,888	3,380

《資産の部》

- 「現金及び預金」の減少 8億84百万円
- ファイナンス・リース取引の契約増加による「リース投資資産」の増加 24億53百万円
- 「商品及び製品」の増加 7億40百万円
- 減価償却費がオペレーティング・リース取引の契約増加を上回ったことによる「賃貸資産」の減少 △10億24百万円

《自己資本比率》

- 2023年3月期の自己資本比率28.1% ⇒中期数値目標は、自己資本600億円超、自己資本比率28%超

2023年3月期 連結キャッシュ・フロー等 (百万円未満切捨)



■ キャッシュ・フロー

単位：百万円	2021年3月	2022年3月	2023年3月	前期比増減額
営業活動	3,161	5,093	2,716	▲2,376
投資活動	▲3,078	▲4,671	▲1,860	+2,811
財務活動	9,746	▲1,543	▲1,778	▲234

- ・ 営業活動によるキャッシュ・フロー：+27億16百万円
 (主な要因) ⇒「税金等調整前当期純利益」：+89億83百万円、「減価償却費」：+172億42百万円、
 「売上債権の増加」：△9億99百万円、「棚卸資産の増加」：△12億39百万円、
 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」：△140億79百万円、
 ファイナンス・リース取引の契約増加による「リース投資資産の増加」：△29億93百万円、
 「仕入債務の増加」：+4億円20百万円、「法人税等の支払額」：△47億40百万円
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー：△18億60百万円
 (主な要因) ⇒「有形及び無形固定資産の取得による支出」：△17億69百万円
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フロー：△17億78百万円
 (主な要因) ⇒借入れによる収入：+215億円、借入金の返済による支出：△218億39百万円、
 社債の償還による支出：△2億60百万円、「配当金」の支払額△11億52百万円

■ 設備投資・減価償却

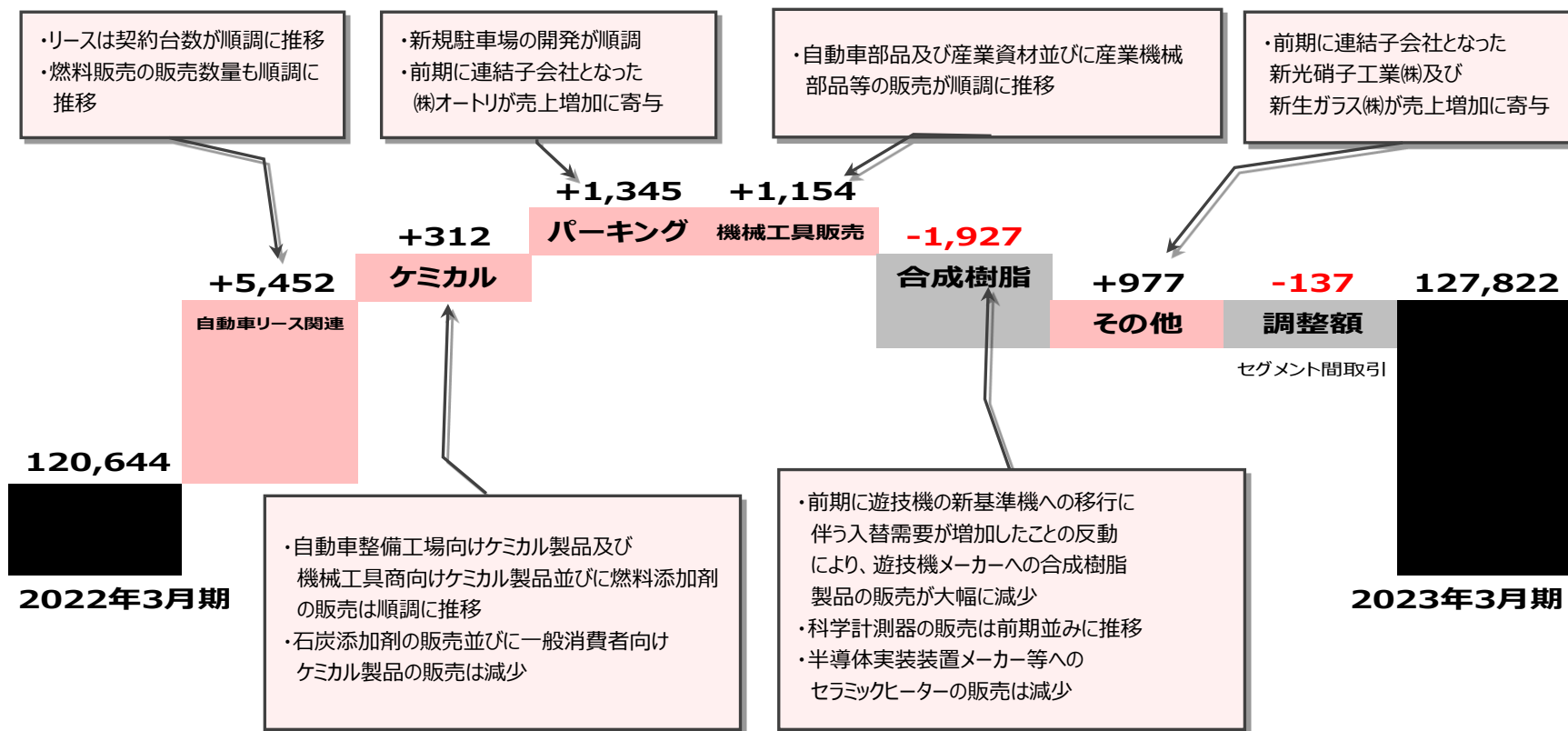
単位：百万円	2021年3月	2022年3月	2023年3月	前期比増減額
設備投資	23,149	19,765	17,448	▲2,317
うちリース資産	20,237	17,165	15,640	▲1,525
減価償却	15,864	16,898	17,242	+343
うちリース資産	14,220	15,056	15,375	+318

2023年3月期 連結売上高 対前期比増減要因 (百万円未満切捨)

■ 連結売上高 対前期比

単位：百万円

	自動車リース関連	ケミカル	パーキング	機械工具販売	合成樹脂	その他	調整額	合計
前期	53,841	11,573	5,571	35,272	14,203	1,151	-970	120,644
当期	59,293	11,885	6,917	36,427	12,276	2,128	-1,107	127,822
前期増減	5,452	312	1,345	1,154	-1,927	977	-137	7,177



※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

2023年3月期 連結営業利益 対前期比増減要因 (百万円未満切捨)



■ 連結営業利益 対前期比

単位：百万円

	自動車リース関連	ケミカル	パーキング	機械工具販売	合成樹脂	その他	調整額	合計
前期	5,240	1,213	473	690	1,126	-139	19	8,623
当期	6,269	1,029	954	525	161	-99	22	8,861
前期増減	1,029	-183	480	-165	-964	39	2	238

・リースは契約台数が増加
 ・車両処分の販売単価が上昇
 ・燃料販売は販売数量が増加し、仕入価格が安定したことにより順調に推移

・新規駐車場の開発が順調
 ・既存駐車場の継続的な収益改善活動の効果もあり、利益が増加
 ・前期に連結子会社となった(株)オートリが利益増加に寄与

・前期に遊技機の新基準機への移行に伴う入替需要が増加したことの影響により、遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が大幅に減少
 ・科学計測器の販売は前期並みに推移
 ・半導体実装装置メーカー等へのセラミックヒーターの販売は減少

+1,029

-183

+480

-165

-964

自動車リース関連

ケミカル

パーキング

機械工具販売

合成樹脂

+39

+2

8,861

その他

調整額

8,623

2022年3月期

・自動車整備工場向けケミカル製品及び機械工具商向けケミカル製品並びに燃料添加剤の販売は順調に推移
 ・石炭添加剤の販売並びに一般消費者向けケミカル製品の販売は減少
 ・急激な円安の進行及び原材料価格の上昇の影響により利益が減少

・自動車部品及び産業資材並びに産業機械部品等の販売は順調に推移
 ・急激な円安の進行により利益が減少

2023年3月期

※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

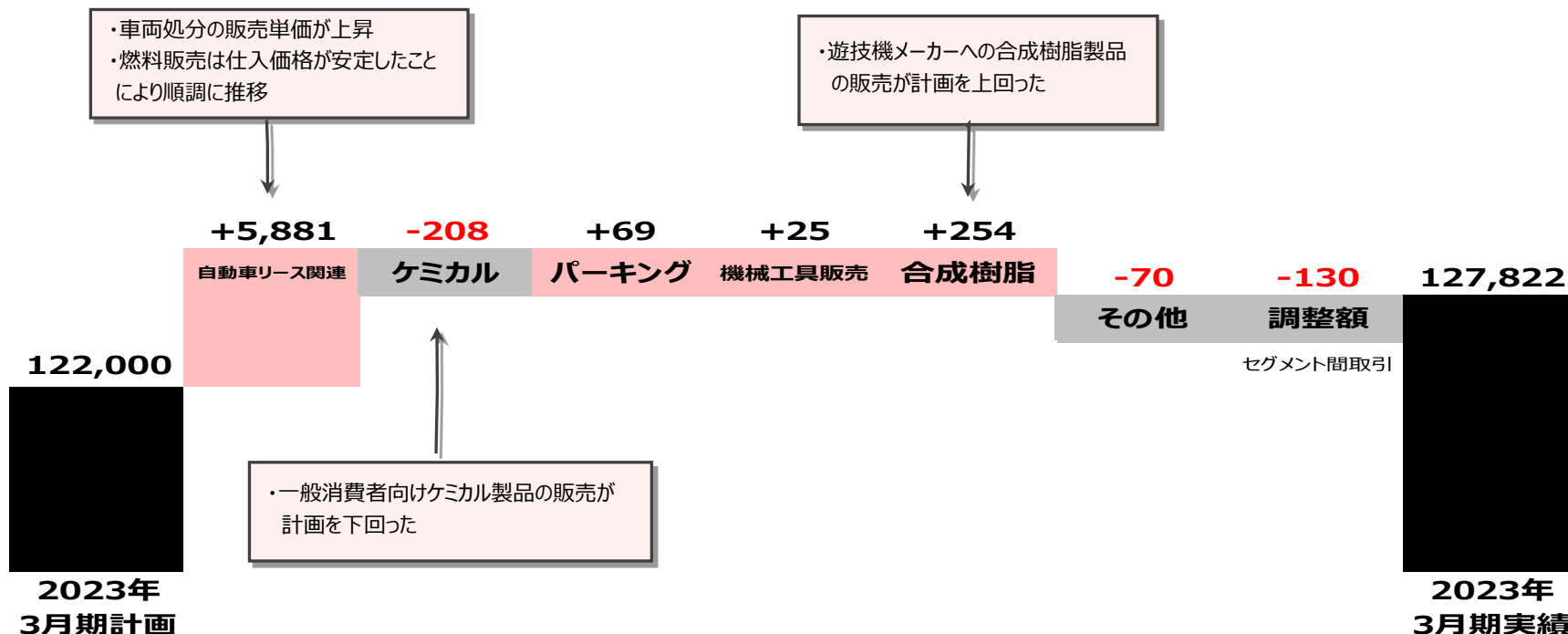
2023年3月期 連結売上高 対計画比増減要因 (百万円未満切捨)



■ 連結売上高 対計画比

単位：百万円

	自動車リース関連	ケミカル	パーキング	機械工具販売	合成樹脂	その他	調整額	合計
計画	53,412	12,094	6,848	36,402	12,022	2,199	-977	122,000
実績	59,293	11,885	6,917	36,427	12,276	2,128	-1,107	127,822
計画差異	5,881	-208	69	25	254	-70	-130	5,822



※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

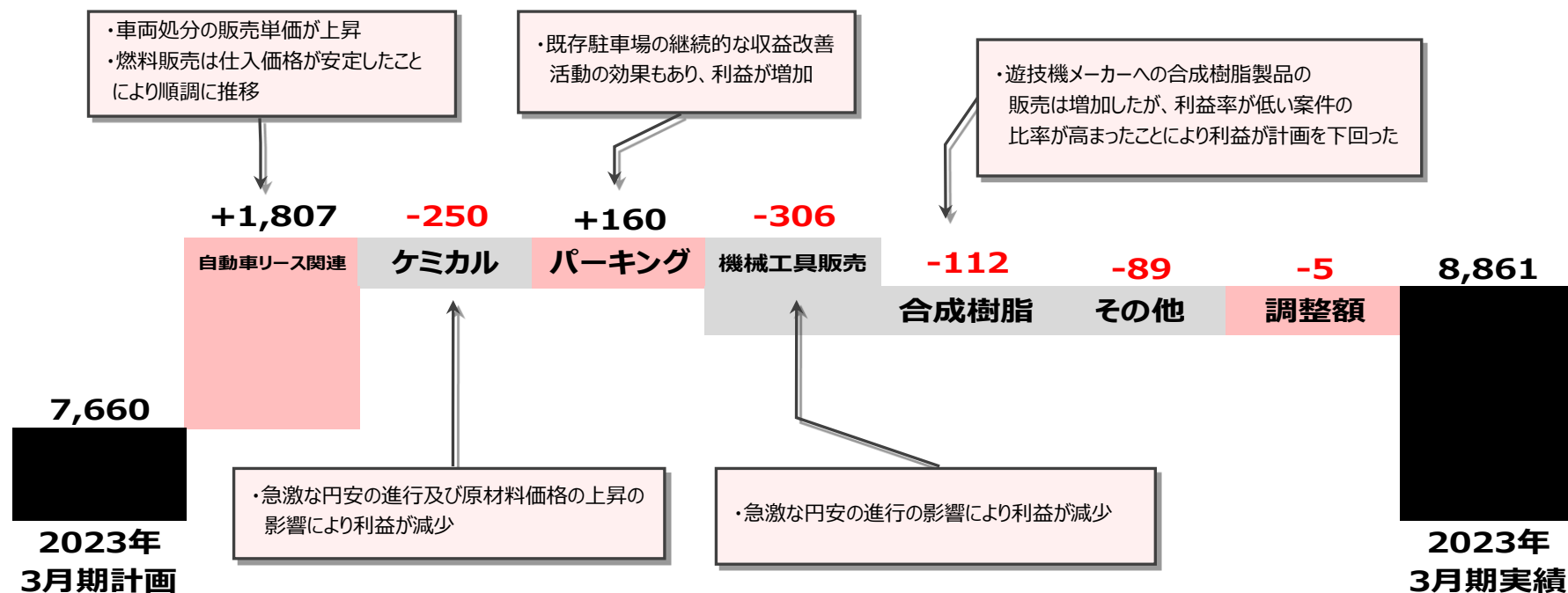
2023年3月期 連結営業利益 対計画比増減要因 (百万円未満切捨)



■ 連結営業利益 対計画比

単位：百万円

	自動車リース関連	ケミカル	パーキング	機械工具販売	合成樹脂	その他	調整額	合計
計画	4,462	1,280	794	832	274	-10	28	7,660
実績	6,269	1,029	954	525	161	-99	22	8,861
計画差異	1,807	-250	160	-306	-112	-89	-5	1,201



※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

01

1. イチネングループが向かうところ

02

2. イチネングループの事業紹介

03

3. 決算報告

04

4. 今期の計画

05

5. 株主還元について

06

6. 参考資料

2024年3月期 計画 (連結) 【2023年5月2日公表数値】 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期計画	前期比の主な増減要因
売上高	自動車リース関連	53,841	59,293	56,676	前期にリース満了車及び燃料給油カードの販売単価が好調だったことによる反動減
	ケミカル	11,573	11,885	12,478	新規顧客の開拓、脱炭素を見据えた新製品の開発、海外展開強化
	パーキング	5,571	6,917	7,513	新規駐車場の開拓、既存駐車場の継続的な収益改善、設備リニューアルによる稼働率向上
	機械工具販売	35,272	36,427	37,804	高単価・高収益商材の販売強化、ネット販売強化、海外展開強化
	合成樹脂	14,203	12,276	15,179	次世代型遊技機向け部材の提案・販売強化、リサイクル樹脂等の販売強化
	その他	1,151	2,128	2,461	安全ガラス、機能性ガラス等製品の販売強化 農作物の収穫量増加、農作物の加工品開発の強化
	調整額	▲970	▲1,107	▲1,111	
	合計	120,644	127,822	131,000	
営業利益	自動車リース関連	5,240	6,269	4,532	前期にリース満了車及び燃料給油カードの販売単価が好調だったことによる反動減
	ケミカル	1,213	1,029	1,176	新規顧客の開拓、脱炭素を見据えた新製品の開発、海外展開強化
	パーキング	473	954	1,066	新規駐車場の開拓、既存駐車場の継続的な収益改善、合併による経営効率化（部材調達先、外注先の集約等）
	機械工具販売	690	525	669	高収益な自社オリジナル商品の販売強化、ネット販売強化、海外展開強化
	合成樹脂	1,126	161	686	次世代型遊技機向け部材の提案・販売強化、リサイクル樹脂等の販売強化
	その他	▲139	▲99	48	安全ガラス、機能性ガラス等製品の販売強化 農作物の収穫量増加、農作物の加工品開発の強化
	調整額	19	22	23	
	合計	8,623	8,861	8,200	
経常利益		8,728	9,102	8,200	
親会社株主に帰属する当期純利益		5,646	5,923	5,480	
株主資本利益率（ROE）		13.57%	12.89%	10.86%	
総資産経常利益率（ROA）		5.28%	5.35%	4.66%	

2024年3月期 四半期セグメント別利益計画 (百万円未満切捨)



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)
自動車リース関連	売上高	14,062	28,216	42,588	56,676
	売上総利益	2,758	5,700	8,053	10,903
	営業利益	1,158	2,522	3,255	4,532
ケミカル	売上高	2,896	6,032	9,313	12,478
	売上総利益	1,241	2,566	3,862	5,144
	営業利益	236	558	867	1,176
パーキング	売上高	1,820	3,690	5,603	7,513
	売上総利益	446	911	1,385	1,832
	営業利益	255	527	811	1,066
機械工具販売	売上高	9,416	19,035	28,544	37,804
	売上総利益	1,727	3,595	5,344	7,151
	営業利益	72	339	472	669
合成樹脂	売上高	3,473	7,674	12,625	15,179
	売上総利益	605	1,234	2,320	2,694
	営業利益	95	213	802	686
その他	売上高	642	1,189	1,789	2,461
	売上総利益	190	306	465	655
	営業利益	24	1	14	48
調整額	売上高	▲248	▲501	▲833	▲1,111
	売上総利益	▲37	▲87	▲128	▲172
	営業利益	6	11	18	23
合計	売上高	32,061	65,335	99,629	131,000
	売上総利益	6,930	14,225	21,301	28,207
	営業利益	1,846	4,171	6,239	8,200

2024年3月期 第1四半期連結損益計算書 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2023年 3月期1Q		2024年 3月期1Q		前期比 増減率	2024年 3月期 1Q 計画	計画比
		金額	構成比	金額	構成比			
売上高		30,286	100.0%	32,010	100.0%	105.7%	32,061	99.8%
	自動車リース関連	14,592	47.8%	14,983	46.4%	102.7%	14,062	106.6%
	ケミカル	2,656	8.7%	2,798	8.7%	105.3%	2,896	96.6%
	パーキング	1,657	5.4%	1,807	5.6%	109.1%	1,820	99.3%
	機械工具販売	8,739	28.6%	8,759	27.1%	100.2%	9,416	93.0%
	合成樹脂	2,395	7.8%	3,315	10.3%	138.4%	3,473	95.5%
	その他	490	1.7%	601	1.9%	122.6%	642	93.7%
	調整額	▲245	-	▲255	-	-	▲248	-
売上総利益		6,792	22.4%	6,662	20.8%	98.1%	6,930	96.1%
販売管理費		4,579	15.1%	4,747	14.8%	103.7%	5,084	93.4%
営業利益		2,212	7.3%	1,915	6.0%	86.6%	1,846	103.8%
経常利益		2,354	7.8%	2,086	6.5%	88.6%	1,873	111.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益		1,498	4.9%	1,583	4.9%	105.7%	1,469	107.8%

2024年3月期 第1四半期セグメント別営業利益 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2023年 3月期1Q	2024年 3月期1Q	前期比 増減率	2024年 3月期1Q 計画	計画比
		金額	金額		金額	
営業利益		2,212	1,915	86.6%	1,846	103.8%
	自動車リース関連	1,766	1,349	76.4%	1,158	116.5%
	ケミカル	215	201	93.6%	236	85.3%
	パーキング	222	268	120.8%	255	105.2%
	機械工具販売	65	120	183.6%	72	166.7%
	合成樹脂	▲34	9	-	95	10.0%
	その他	▲26	▲38	-	24	-
	調整額	4	5	-	6	-

(自動車リース関連)

- ・リースは契約台数が増加したことにより順調に推移。
- ・前期に車両販売の販売単価が上昇し、利益が増加したことの影響により、利益が増加したものの反動により、利益が減少。

(ケミカル)

- ・自動車整備工場向けケミカル製品及び機械工具商向けケミカル製品並びに燃料添加剤の販売は順調に推移。
- ・石炭添加剤の販売並びに船舶用燃料添加剤の販売が減少。
- ・原材料価格の上昇の影響により利益が減少。

(パーキング)

- ・新規駐車場の開発は順調に推移。
- ・既存駐車場の継続的な収益改善活動の効果もあり、利益が増加。

(機械工具販売)

- ・自動車部品及び産業資材並びに空調工具及び計測工具の販売は順調に推移。
- ・産業機械部品等の販売は減少。

(合成樹脂)

- ・遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売、科学計測器並びに半導体実装装置メーカー等へのセラミックヒーターの販売が順調に推移。

01

1. イチネングループが向かうところ

02

2. イチネングループの事業紹介

03

3. 決算報告

04

4. 今期の計画

05

5. 株主還元について

06

6. 参考資料

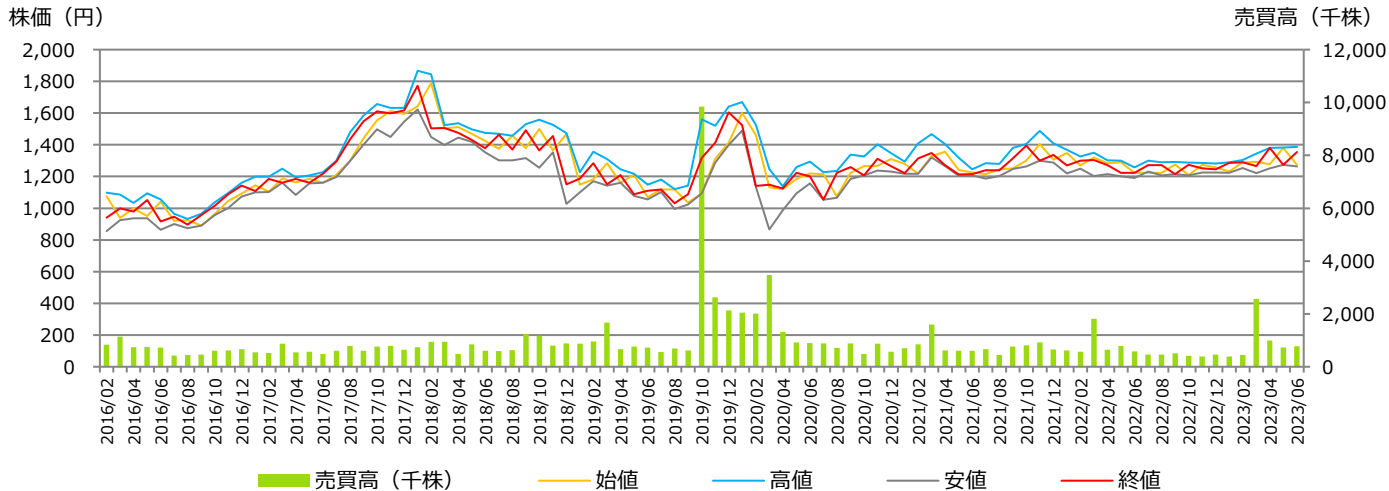
株主還元について

01 配当に関する方針

- 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20%～30%程度とすることを目標として検討しております。

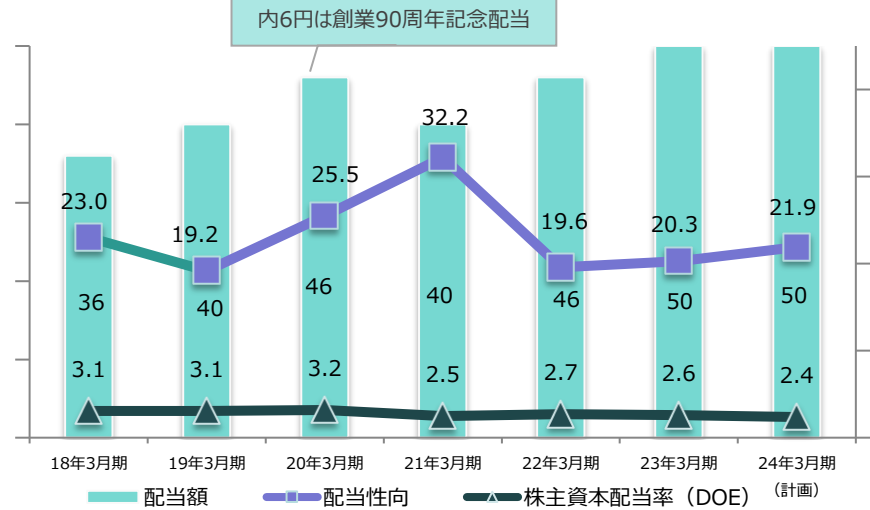
1株あたりの配当金（予想）		
第2四半期末	期 末	年 間
25円	25円	50円

02 株価の推移



※株価及び売買高の表示は月次ベースです。（株価は月末時点の数値、売買高は月の売買高の合計）

配当額、配当性向、DOEの推移



当社は2023年3月末日時点の株主名簿に記載された株主様への贈呈をもって、株主優待制度を廃止いたしました。

01

1. イチネングループが向かうところ

02

2. イチネングループの事業紹介

03

3. 決算報告

04

4. 今期の計画

05

5. 株主還元について

06

6. 参考資料

統合報告書・TCFDレポート発刊のご案内



◇統合報告書

東証プライム上場企業として、非財務情報の開示を一層強化するため、2021年よりグループ横断の社内プロジェクトを組成し、統合報告書の制作を進めてまいりました。
 イチネングループの企業価値創造に向けた取り組みを掲載しておりますので、下記URLより是非ご覧ください。

統合報告書掲載サイト

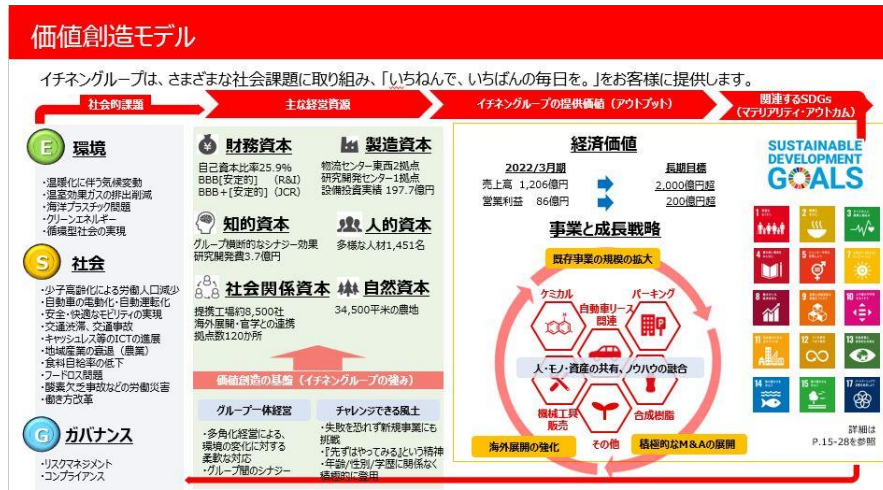
https://ssl4.eir-parts.net/doc/9619/ir_material3/209375/00.pdf

◇TCFDレポート

2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードにより、東証プライム上場企業には、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の枠組みに基づいた気候変動問題に対する情報開示が求められています。
 現状において、当社グループが認識している気候変動問題に係るリスク、機会、並びにそれらへの対応策等について、『イチネングループTCFDレポート』として取りまとめましたので、是非下記URLよりご覧ください。

TCFDレポート掲載サイト

<https://www.ichinenhd.co.jp/assets/pdf/tcfd2023.pdf>



参考資料：環境問題への取り組み



イチネングループは**多様な事業展開**を強みとして、**様々なソリューション**により**環境問題の解決に貢献**します

環境問題の分類	解決すべき課題	イチネングループのソリューション
気候変動	温室効果ガスの増加 オゾン層の破壊	<p>【自動車リース関連事業】</p> <ul style="list-style-type: none">◆「リユースバッテリー」の活用促進（P.57参照）◆「イチネンテレマティクス」の販売によるエコドライブの推進（P.58参照） ➢ CO2排出量の削減に貢献 <p>【パーキング事業】</p> <ul style="list-style-type: none">◆駐車場の開発促進による交通渋滞緩和（P.57参照） ➢ CO2排出量の削減に貢献 <p>【機械工具販売事業】</p> <ul style="list-style-type: none">◆「冷媒回収装置」の開発、販売によるフロンガスの漏洩防止（P.57参照） ➢ オゾン層の破壊防止に貢献
海洋汚染	プラスチックごみの海洋流出 (マイクロプラスチック問題)	<p>【ケミカル事業】</p> <ul style="list-style-type: none">◆汎用樹脂用バイオマス添加剤「ONEバイオ」の開発、販売（P.57参照） ➢ プラスチック使用料の削減に貢献 <p>【合成樹脂事業】</p> <ul style="list-style-type: none">◆自社ブランドのリサイクル樹脂の開発、販売（P.57参照） ➢ プラスチック使用料の削減に貢献

参考資料：ESG・SDGsの取り組み



E Environment [環境]



■自動車リース関連事業：リユースバッテリー等リサイクルパーツの活用

資源枯渇対策、環境負荷低減の一環として、リース車両の修理、整備の際に高品質な再生部品使用を推進しており、2018年3月期より、リユースバッテリーの採用を始めました。お客様のもとから回収されたバッテリーはメンテナンスサービスネットを通じて再生工場へと送られます。再生可能なバッテリーかどうか選別した後に、リサイクル処理を行います。新品と同等の性能までに復元できるものを厳選し、再生、採用します。

◆リユースバッテリー採用実績

	2022/3期	2023/3期	前期比
台数	5,401	5,114	94.7%

■ケミカル事業：脱炭素社会に貢献するバイオマス添加剤について

イチネンケミカルズは、長年にわたる火力発電向け燃料添加剤の製造技術・経験を応用して、バイオマス発電向けの燃料添加剤「バイオニックシリーズ」を展開しております。

また、新たに開発した汎用樹脂向けバイオマス添加剤「ONE バイオ」は、汎用樹脂（PE・PP）ペレットに混ぜることで、製品の原料の一部を植物由来原料とすることができ、脱炭素社会の実現に貢献できる製品となっています。



■パーキング事業：交通渋滞緩和による環境負荷の低減

駐車場不足は違法駐車を引き起こす一因であり、違法駐車は交通渋滞や交通事故などに繋がります。駐車場の開発を推進することで、交通渋滞緩和による環境負荷の低減を実現します。



■機械工具販売事業：オゾン層保護・地球温暖化防止大賞 受賞！

オゾン層保護対策と地球温暖化防止や対策の促進を目的として、日刊工業新聞社が毎年実施している「オゾン層保護・地球温暖化防止大賞」において、イチネンTASCOの「冷媒回収装置「クワトロ」TA110VF」が「経済産業大臣賞」を受賞いたしました。

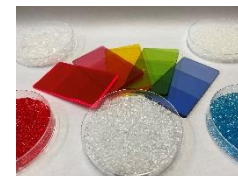


【改善点】

・パワフルな4ピストンコンプレッサーや独自の運転切替機能をはじめとした数々の技術・機能により、残存フロン回収の能力を向上。

■合成樹脂事業：リサイクルペレットの製造/販売

イチネン製作所は、企業から排出されるプラスチックゴミからリサイクルペレットを製造、販売しており、リサイクル材では難しい『自社ブランドの規格品』を揃え、“モノづくり”を行うメーカー企業様を中心に広くご提供できる体制を整えております。



リサイクル案件は環境問題への貢献に繋がる事業であり、積極的に推進いたします。

参考資料：ESG・SDGsの取り組み

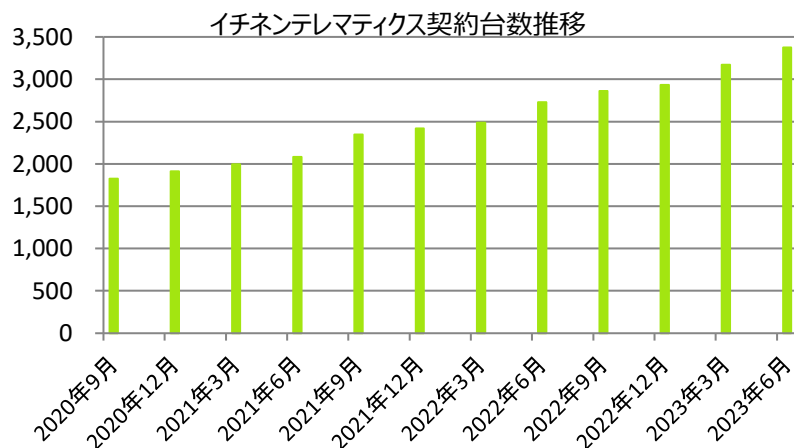


S Society [社会]



■自動車リース関連事業：イチネンテレマティクスによる交通事故撲滅のご提案

2015年よりイチネンテレマティクス(車載端末を活用した情報サービス)の販売を開始し、リース車両の商談ではテレマティクスによる交通事故撲滅の提案を推進しております。テレマティクスから得られた情報を基に、ドライバーの安全運転管理・教育を行い、お客様の交通事故削減を目指します。また、エコドライブへの意識向上により燃費が改善し、CO2削減が期待されます。



■農業を通じた地域貢献

日本の誇るべき農業を通じて雇用を促進させ、地域コミュニティとの連携も行い、地域活性化に貢献できるよう努力し、安全、安心、そして美味しい野菜をお届けします。さらに、農場では海外からの技能実習生も受け入れており、途上国への技術の移転や普及に農業を通じて貢献できるよう取り組んでまいります。



G Governance [企業統治]



■女性役員比率14.3%

上場企業3,795社の2021年度決算の女性役員比率は9.0%であり、上場企業の女性役員比率を大きく上回る数値となっております。

(引用：東京商工リサーチ
2021年度決算上場企業3,795社
「女性役員比率」調査)

■取締役及び監査役 (2023年6月20日現在)

代表取締役社長	黒田 雅史
取締役副社長	黒田 勝彦
取締役 常務執行役員	木村 平八
取締役 執行役員	村中 正
取締役 執行役員	井本 久子
取締役	三村 一雄
取締役	飯室 治
取締役 (社外)	廣 富 靖 以
取締役 (社外)	川村 群太郎
取締役 (社外)	下村 信江
常勤監査役	足立 広志
常勤監査役 (社外)	青山 俊治
常勤監査役 (社外)	奥田 雅輝
監査役 (社外)	中川 一之

■指名・報酬委員会の設置

取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性、透明性、客観性を強化し、コーポレートガバナンスの充実を図るため、取締役会の任意の諮問機関として2021年3月より指名・報酬委員会を設置いたしました。委員5名中3名が社外取締役で構成されております。

■取締役会の実効性評価

2019年3月期からは取締役会の実効性に関する自己評価を開始し、その結果を公表するとともに、必要な改善に取り組んでおります。

参考資料：ESG・SDGsへの取り組み



Environment [環境]



グリーンボンド（私募債）の発行

「Green1」という最高評価を取得しました。

👉 グリーンボンドとは

気候変動・水・生物多様性対策など、環境に好影響を及ぼす事業活動に資金用途を限定した債券のことを指します。

具体的には、企業や地方自治体等が発行する債券であって、

- ① 調達資金の用途がグリーンプロジェクトに限定され、
- ② 調達資金が確実に追跡管理され、
- ③ 発行後のレポートングを通じ透明性が確保された債券 のことです。

👉 評価されたポイント

- ① 資金用途の対象となるハイブリッド車両全てが低炭素車両として国際的な要求を満たす水準にあり、CO2排出量削減に資する点
- ② 当社が環境に対して生じる負の影響に対して適切な回避策または緩和策を講じており、資金用途となるグリーンプロジェクトに伴って環境改善効果を上回るような環境への負の影響が発生する可能性が低い点
- ③ 資金用途となるグリーンプロジェクトへの管理運営体制が確立されており、選定基準および資金管理の透明性が高い点
- ④ 当社の経営陣が環境問題を重要度の高い優先課題として位置付けている点



参考資料：知名度向上戦略



- 2014年10月より、全国ネットでテレビCMを放映しております。
- 当社の事業は、これまでのBtoB中心の領域からBtoCの領域に広がっており
- “イチネン”の知名度向上により、更なる事業拡大を図ります。

参考資料：農業について



(株)イチネン農園 [篠山農場]



(株)イチネン高知日高村農園
[日高村農場]



直販・6次産業化

※2019年8月1日付で(株)イチネン農園の事業の一部を会社分割し、(株)イチネン農園高知日高村を設立しました。
※2019年9月1日付で(株)イチネン農園高知日高村の商号を(株)イチネン高知日高村農園に変更しました。

- 兵庫県篠山市で水耕栽培によるミニトマトの生産を行っており、品種は『アイコ』を栽培。
- 2017年1月23日に高知県、日高村ならびに高知県農業協同組合との連携協定を締結。
- 生産品種はミニトマトの「千果」を栽培。
- 2.1ヘクタールの大規模ハウス。
- 直販先の新規開拓により販売ルートを多様化し、収益性の向上を図る。
- 自治体や企業と連携し規模拡大・生産品目拡大を図る。
- 農業を通じた地域貢献（雇用・地域活性化等）を実現する。
- 新たな農場案件開拓に注力するとともに、6次産業化(自社農産物の加工、製品化、販売) や将来的な海外輸出の検討も進める。

参考資料：イチネン高知日高村農園 南国農場



イチネン農園グループは、高知県南国市において新たな農場をスタートさせました。農場の正式名称は（株）イチネン高知日高村農園 南国農場で、2022年9月1日より本格的な営農活動がスタートいたしました。南国農場は、既存の農場である日高村農場から直線距離にして約30km東に位置し、日高村農場と同じく温暖な気候に恵まれた農場です。1.1ha（＝11,000㎡）の次世代型環境制御ハウスにおいて、高知県の特産品でもあるピーマンを栽培しています。

南国農場におけるピーマンの栽培時期についてですが、既存農場でのミニトマト栽培とほぼ同じで、毎年7月近辺に作を終え、苗の撤去～ハウス消毒を経て新しい作が始まり、9月辺りから収穫開始となります。収穫量については、2023年3月期は9月からのスタートとなるため約140トンの収穫見込みとなっておりますが、フル生産体制となる2024年3月期は約230トンを見込み、それ以降も栽培ノウハウの蓄積等により2031年3月期には年間約300トンを目指します。また、2022年10月9日（日）には、今期初出荷を迎えることができ、初日にはコンテナ6箱を出荷する事ができました。

南国農場、そして篠山農場、日高村農場では、これからも『安全』、『安心』、『美味しい』農作物を皆様にお届けできるよう日々精進してまいります。

参考資料：農業の事業戦略



生産 + 流通 + 販売

【生産分野】

- 経験・知識の蓄積：高効率・安定した栽培による生産量拡大
- 農業ベンチャーとコラボ：
 - ・ 実証実験 → バイオスティミュラント資材
 - ・ 共同開発 → 農作業ロボット

【流通分野】

- 流通便の構築： 地元企業との協業
 - ・ 産地と他府県都市部を結ぶ路線便構築 → 新聞輸送の帰り空便の有効利用
 - ・ 地域巡回便 (構築中：他農家作物の仕入販売開始)

【販売分野】

- 直販の強化
 - ・ 地産地消： 地元スーパー等への販売強化
 - ・ 地産外消： 宅食業界への拡販

【加工分野】

- 地域加工業者と共同開発 (一次加工、最終加工)



加工品開発
→ 六次産業化

事業領域の拡大

【生産分野】

- 直営農場開拓
- 契約農場、協業農場の開拓
- 都市型植物工場、インストアファーム
- 海外農場 (検討中)
- バイオプラスチック原料作物の栽培 (検討中)

【流通・販売分野】

- 食品流通事業 (仕入野菜、野菜以外の加工食材)
- 輸出入販売
- 農業用資材、中古農機の販売 (輸出含む)
- 生産～販売バリューチェーンの内製化

【加工分野】

- 地域名産加工品の開発
- 野菜を原料にした生活消費財の開発 (例：歯磨き粉)

【その他分野】

- AIシステムや栽培技術ノウハウのコンサル
- 農業 F C 事業

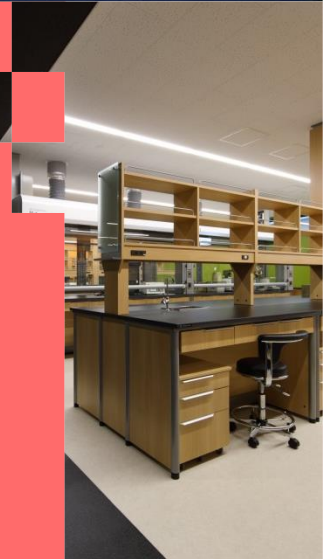
参考資料：イチネンケミカルズ 研究開発センター



イチネンケミカルズの研究開発センター(神奈川県藤沢市)を新築・移転し、2017年10月23日より営業開始いたしております。床面積を約2割広くし、動線に配慮したレイアウトで開発力を高めるよう工夫しております。



また、ピットルームを新設し、屋内に車を持ち込んで施工試験を行うことが可能となり、車用のケミカル品の更なる高機能化、開発期間の短縮などの効果が期待できます。これを機にお客様にご満足いただける製品開発に一層努力を重ねて参ります。



新光硝子工業のご紹介

01 新光硝子工業株式会社 会社概要



- 新光硝子工業株式会社
SHINKO GLASS INDUSTRY CO., LTD.
- 代表取締役社長 関谷 智宏
- 設立 1953年8月1日
- 本社 富山県砺波市太田1889-1
- 資本金 50百万円
- 売上高 18億円 (2023年3月期)
(※子会社である新生ガラス(株)を含む)

03 グループ化の目的

新光硝子工業株式会社は、ガラス加工製品の製造・販売を行っている企業であり、当社グループにはない事業領域での製品開発力や技術力に加え、盤石な営業基盤を有する企業です。今後、同社の事業を当社グループの新規事業と位置づけ、経営資源を投入する事により一層の事業拡大を目指すとともに、同社が保有するガラス製品加工に関する高度な技術と、当社グループのケミカル事業や機械工具販売事業、合成樹脂事業における製品製造の技術・ノウハウを融合することで、新たな事業分野への進出を目指してまいります。

02 技術紹介

● 東京証券取引所マーケットセンター



● 曲げガラスケース



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、現時点で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。