



ICHINEN HOLDINGS CO.,LTD.

会社説明資料

2024年10月版

October 2024 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
- PBR向上に向けた対策 P.12
- イチネングループ経営方針 P.18
- イチネングループ成長戦略 P.19

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.23
- ケミカル事業 P.30
- パーキング事業 P.34
- 機械工具販売事業 P.37
- 合成樹脂事業 P.41
- 農業関連事業 P.45

04

決算報告

2024年9月期 決算報告 P.49

05

今期の計画

2025年3月期 計画（連結）P.58

06

株主還元について

配当方針、株価の推移 P.61

07

参考資料

参考資料 P.63

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（2024年3月31日現在）
■ 売上高	138,253百万円（2024年3月期連結実績）
■ 決算月	3月
■ 従業員数	連結2,031人（2024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（2024年3月期）

自動車リース関連事業

42.1% 586億円

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

8.6% 119億円

株式会社 **イチネンケミカルズ**

パーキング事業

5.4% 74億円

株式会社 **イチネンパーキング**

機械工具販売事業

26.0% 361億円

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

12.4% 173億円

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**
マルイ工業株式会社 MARUI SUM (THAILAND) CO., LTD.
MARUI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.

農業関連事業

4.1% 56億円

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** **日東エフシー株式会社**
 明京商事株式会社 日東運輸倉庫株式会社
MEIKYO TRADING Co., Ltd.

その他事業

1.4% 20億円

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

【関連会社（非連結）】 ICHINEN AUTOS (N.Z.) LIMITED（中古車販売）、株式会社イチネンオートス・ジャパン（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

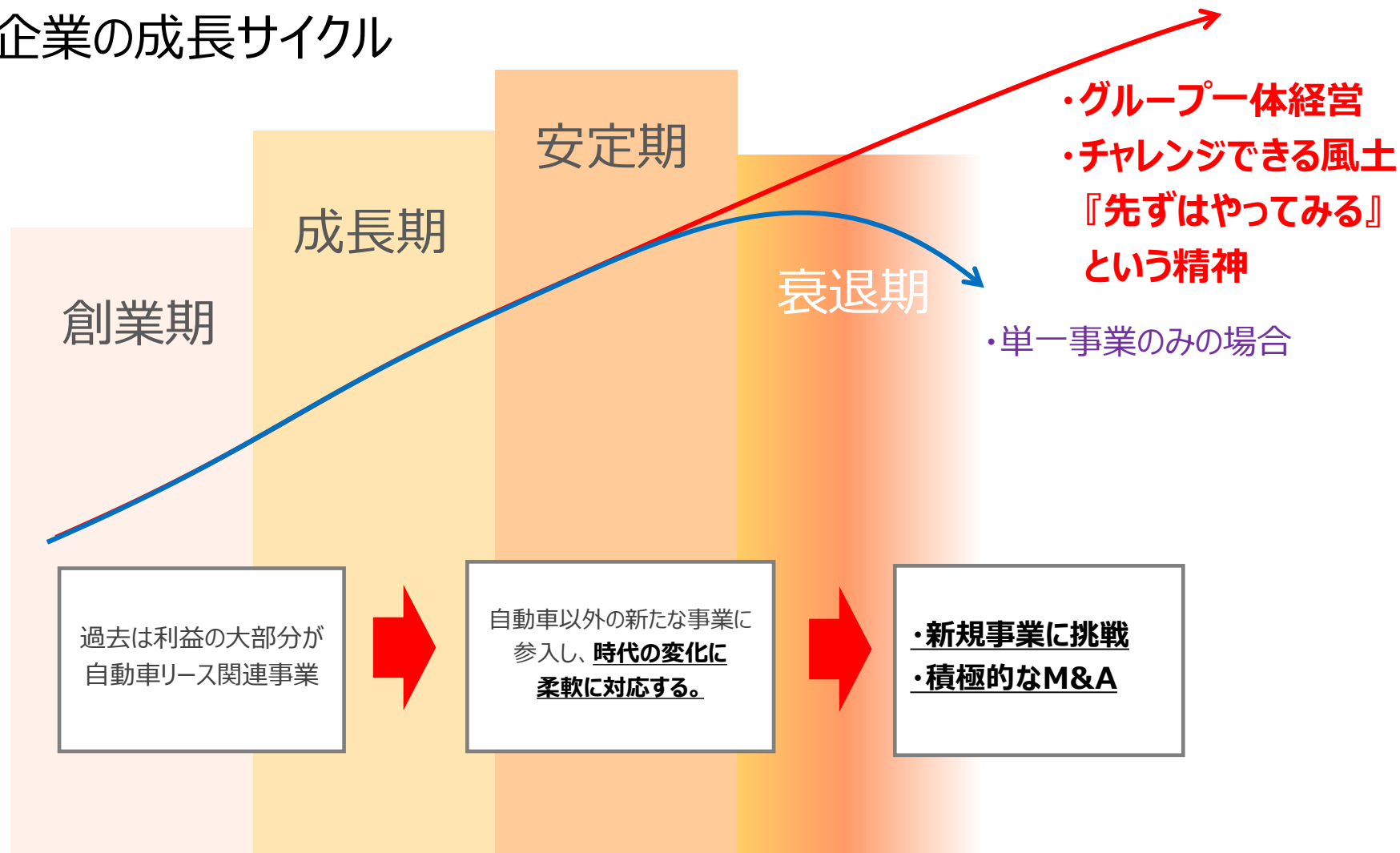
・(株)イチネンパーキングと(株)オートリは、(株)オートリを存続会社として
合併し、(株)イチネンパーキングへ商号変更
・マルイ工業(株)と日東エフシー(株)をグループ会社化し、
合成樹脂事業ならびに農業事業を強化



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

6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21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

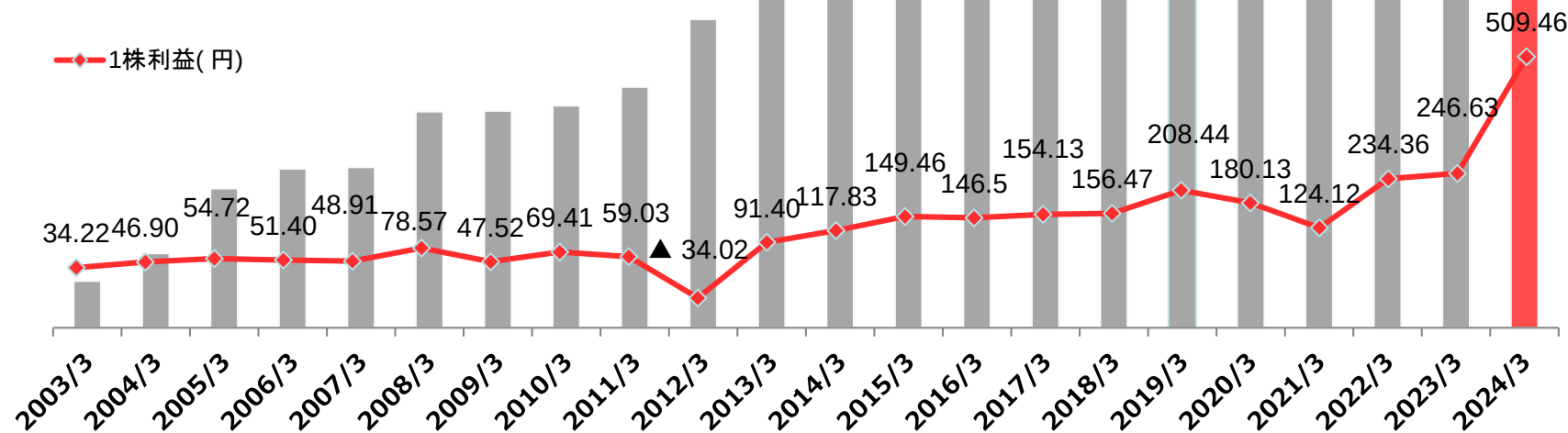
6.参考資料

90億円

前年同期比2.1%増

連結営業利益

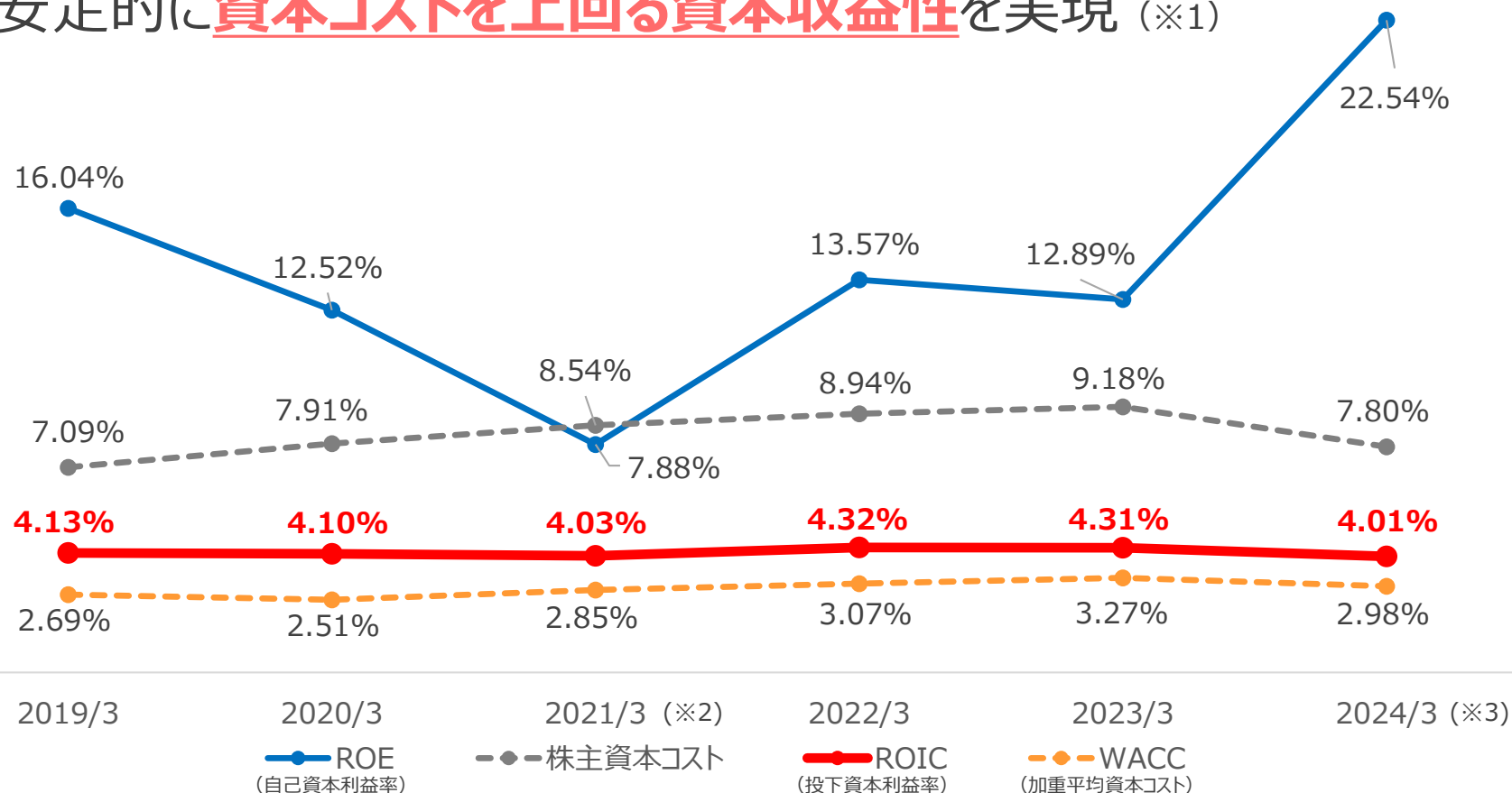
21期連続の増益



※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）

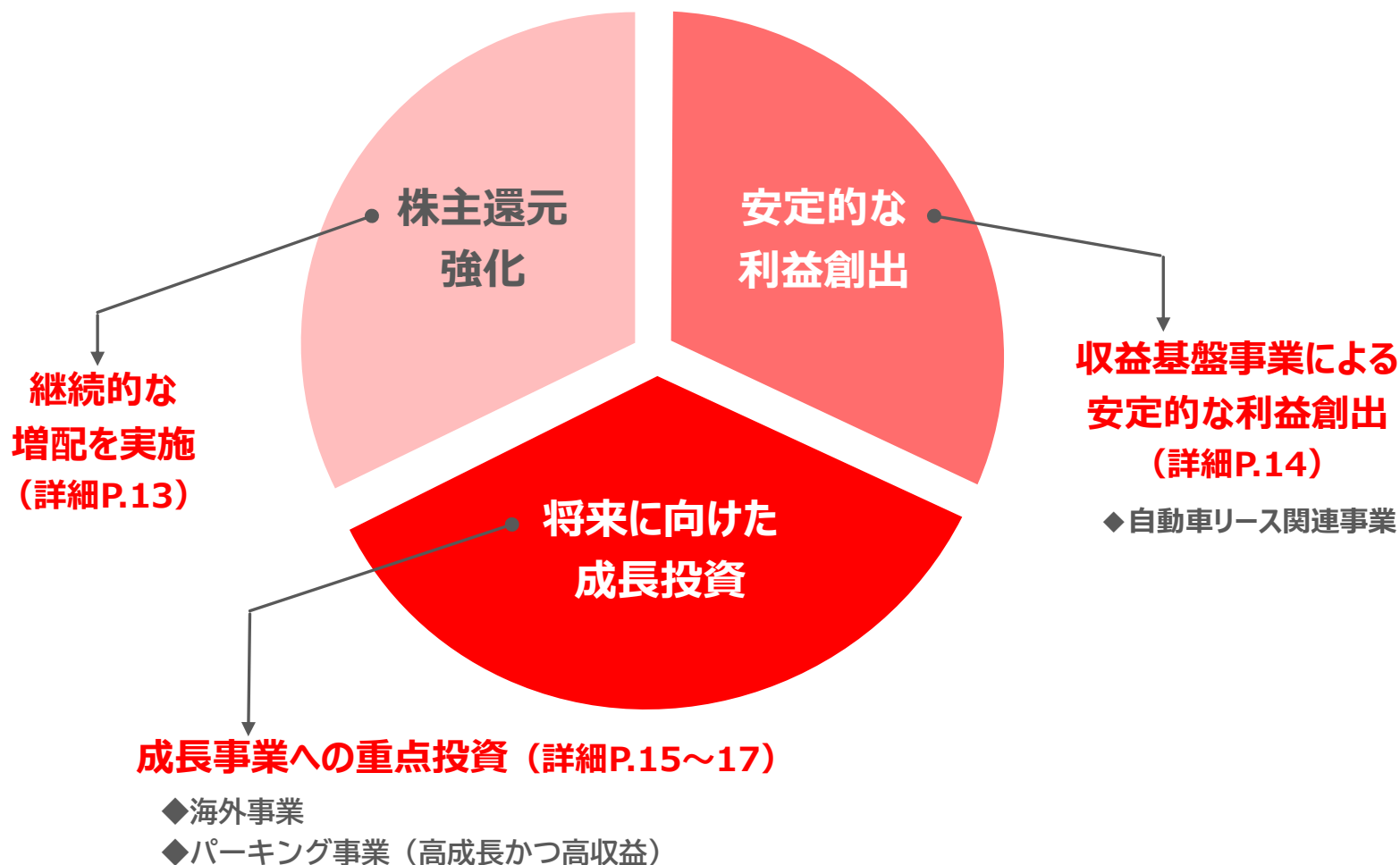


（※1） WACCの負債コストの算定には、資本市場による再調達金利の算定方法を採用しております。また、2024年3月期より、リスクフリーレートについては10年国債利回りを採用しております。（2023年3月期以前は30年国債利回りを採用）

（※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。

（※3）2024年3月期は、M&Aに伴う「負ののれん発生益」の計上により大幅にROEが上昇しておりますが、「負ののれん発生益」の影響を除外したROEは10.85%となります。

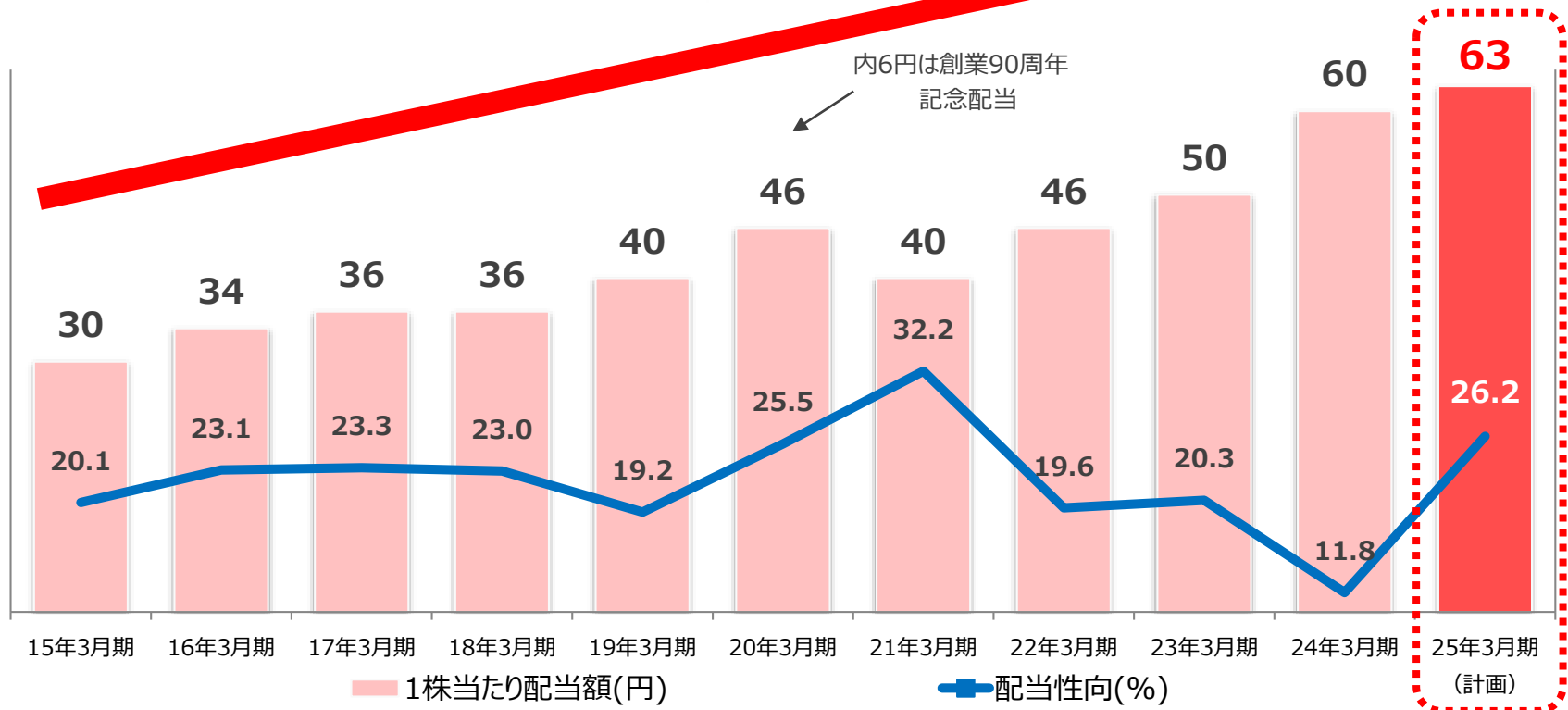
イチネングループのPBR改善策 3本柱



株主還元の強化

- 2023年3月末時点の株主様への贈呈をもって株主優待制度を廃止しました。
- 今後は現金配当による直接的な利益還元を強化してまいります。

コロナ禍や外部要因等の影響が大きい中でも、
記念配当を除く**配当額の減配無し**

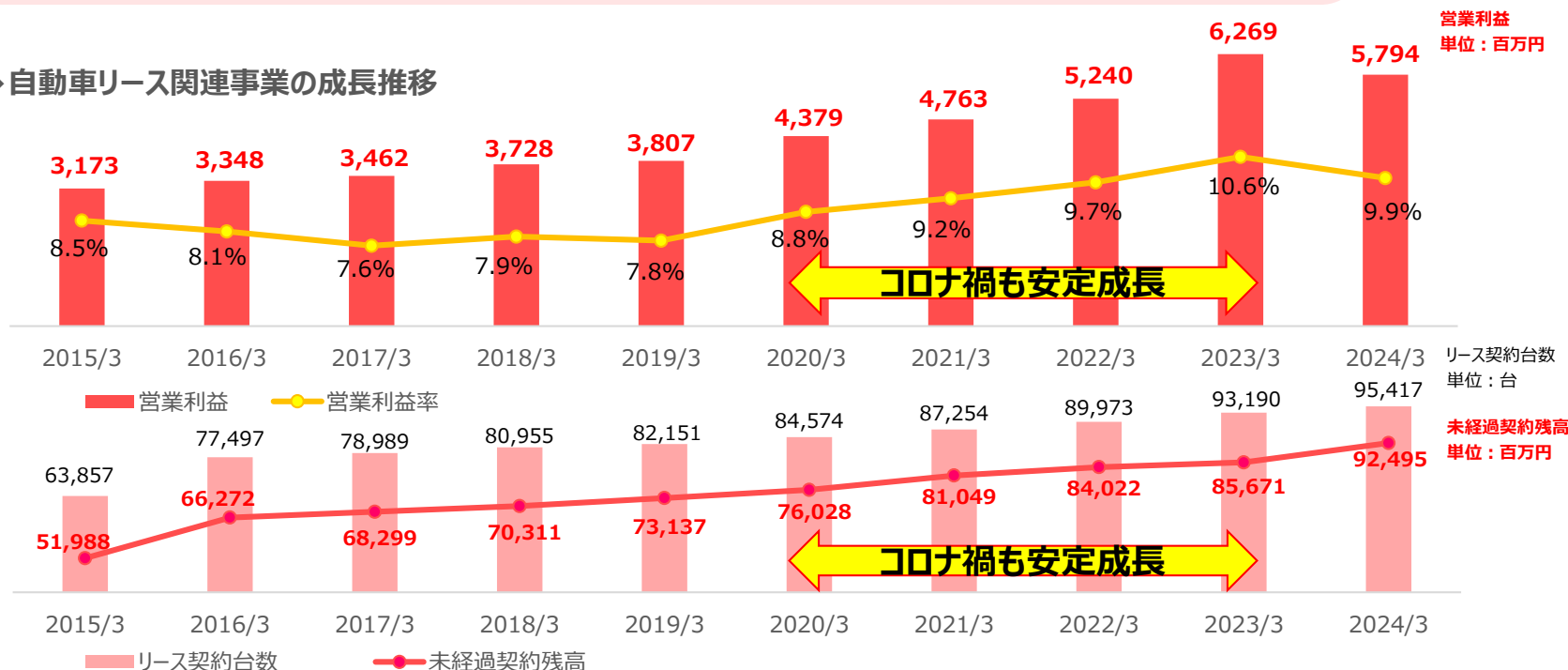


自動車リース関連事業は、グループの収益基盤事業として 今後も規模拡大に注力し、**安定的な利益創出を実現します**

POINT

- 安定的な利益成長により、**グループの盤石な収益基盤を形成**
- EV化が進んでも、リース契約台数は今後も継続伸長が見込める
- 収益基盤事業の安定的な利益をベースに、**成長事業への投資を加速**
- コロナ禍においても**安定した業績を維持・成長**

◆自動車リース関連事業の成長推移



① 海外事業への投資拡大

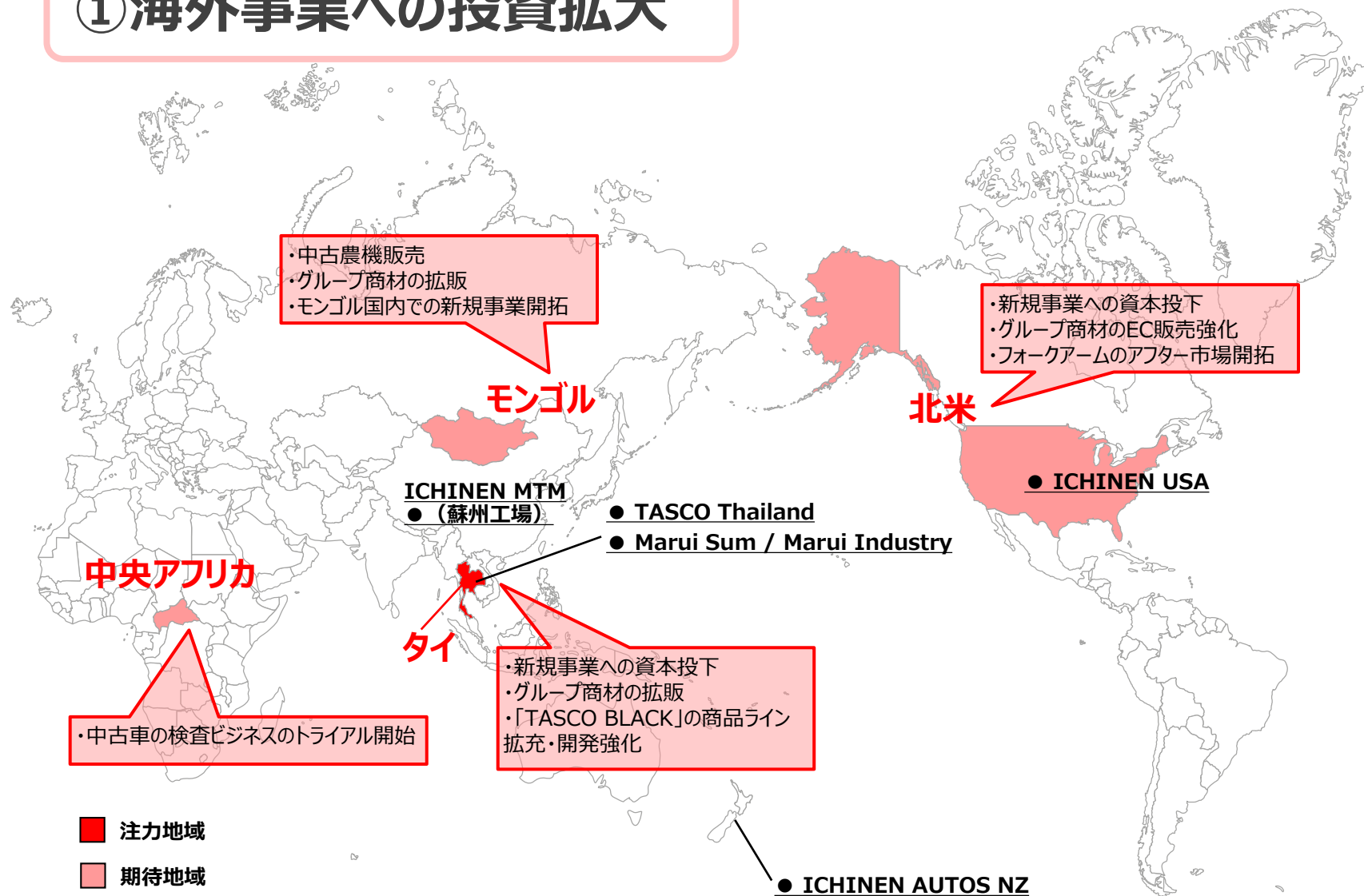
海外売上高比率20%の達成に向け、以下の取組を推進します

- **注力地域:タイ**における既存事業の拡大
 - 空調工具の独自ブランド「TASCO BLACK」の商品ライン拡充・開発強化
 - グループ商材のタイにおける拡販（タイ合併会社の有効活用）
 - **期待地域:北米、中央アフリカ、モンゴル等**における新規事業展開
 - 北米における新規事業展開の検討
 - 中央アフリカ、モンゴル等への中古車/中古農機の輸出販売の推進
 - **M&Aの更なる強化、スピードアップ**
 - 海外に一定の事業基盤を持つ国内企業のM&Aを推進
- TOPICS**

**2023/10/16付で、主にタイで自動車用内外装部品の製造・販売を行う
マルイ工業が新たにグループに加入** <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9619/tdnet/2345874/00.pdf>

 - 当社事業と親和性のある海外企業のM&Aを検討

① 海外事業への投資拡大



② パーキング事業への積極投資

高成長かつ高収益なパーキング事業に積極投資を行います

- **駐車場の新規設備投資**による稼働率向上
 - キャッシュレス決済、フラップレス駐車場の導入を加速し、利便性向上による顧客獲得、稼働率の向上に繋げる
- **M&Aによる事業規模拡大**
 - 2022年3月に(株)オートリ(2023年4月にイチネンパーキングと合併)を子会社化し、パーキング事業の規模拡大を加速

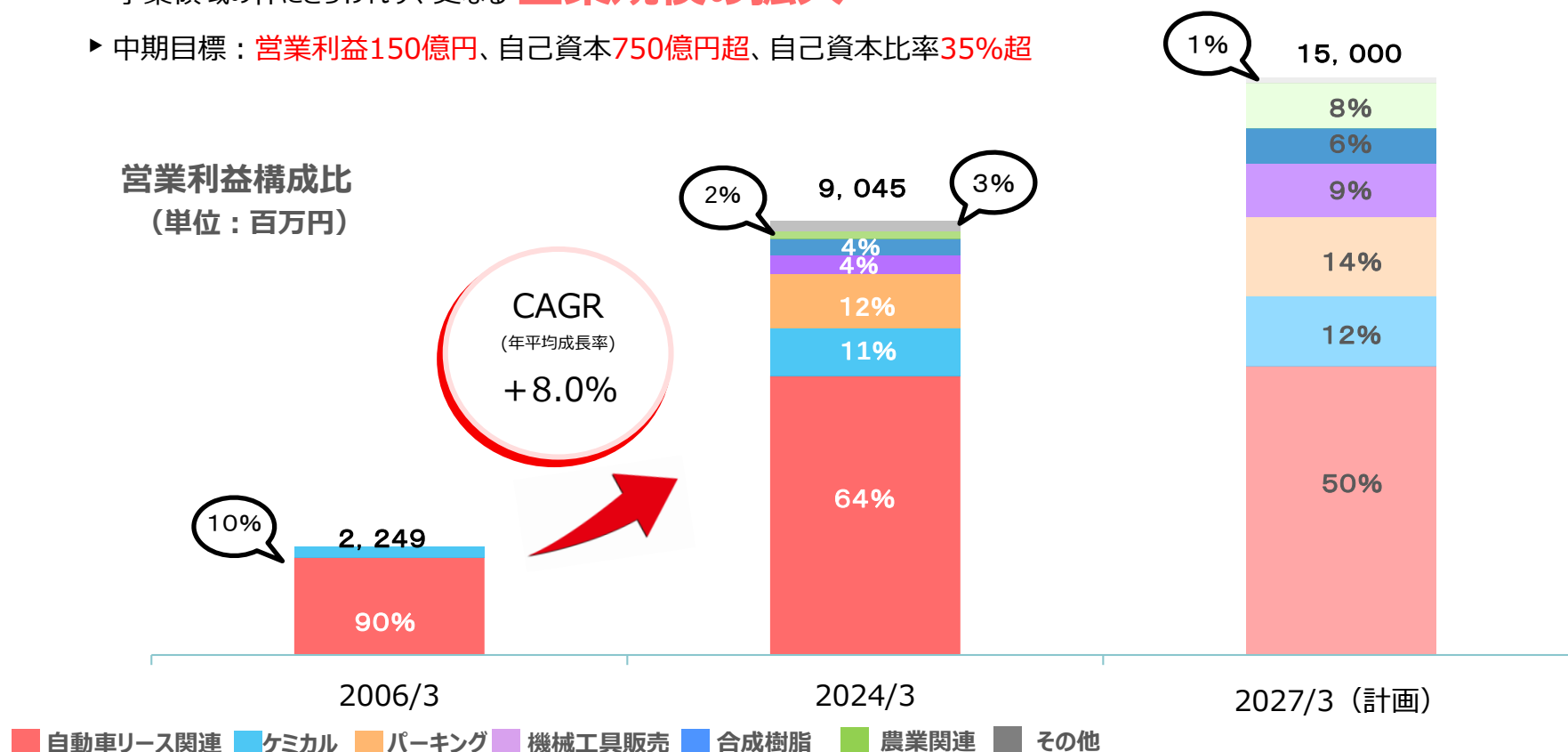


イチネングループ経営方針

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150億円、自己資本750億円超、自己資本比率35%超

営業利益構成比
(単位：百万円)



※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。

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

- ・海外売上高比率20%を目指す。
- ・グループ横断のプロジェクトにおいて、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
2024年3月期 170,392台

200億円

90億円

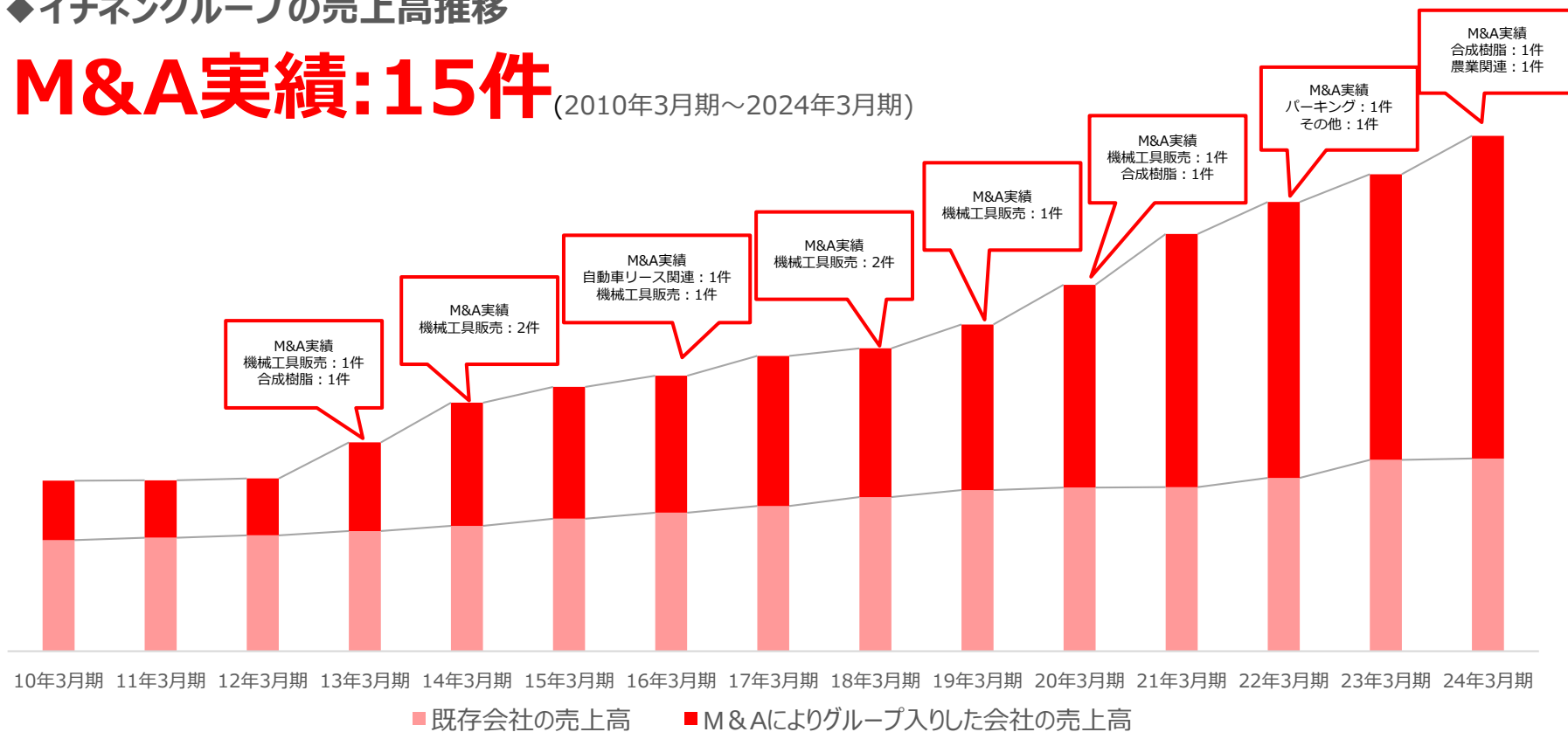
■ 積極的なM&Aを実施するために2008年10月より**ホールディングス体制に移行**

- M&Aの狙い：更なる**事業の多角化・企業規模の拡大**を推進
- M&Aの基準：**グループ入り後ただちに業績に寄与**すること

◆ イチネングループの売上高推移

M&A実績:15件

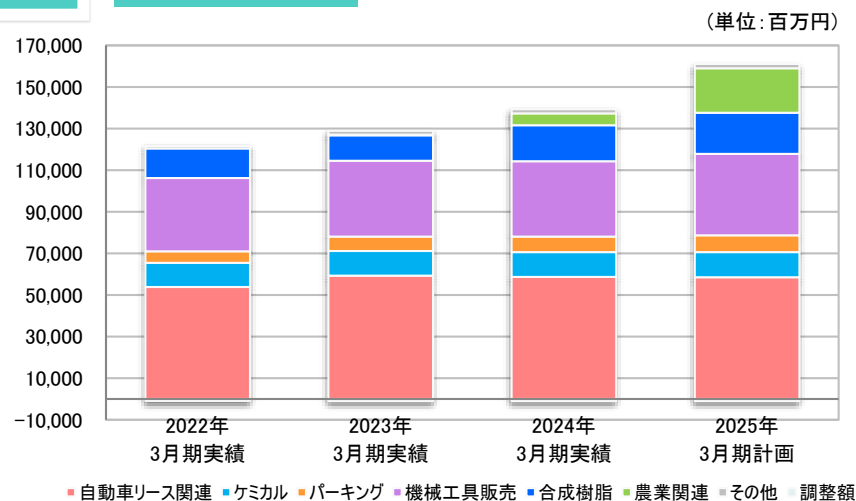
(2010年3月期～2024年3月期)



セグメント別売上高／同シェアの推移 (百万円未満切捨)

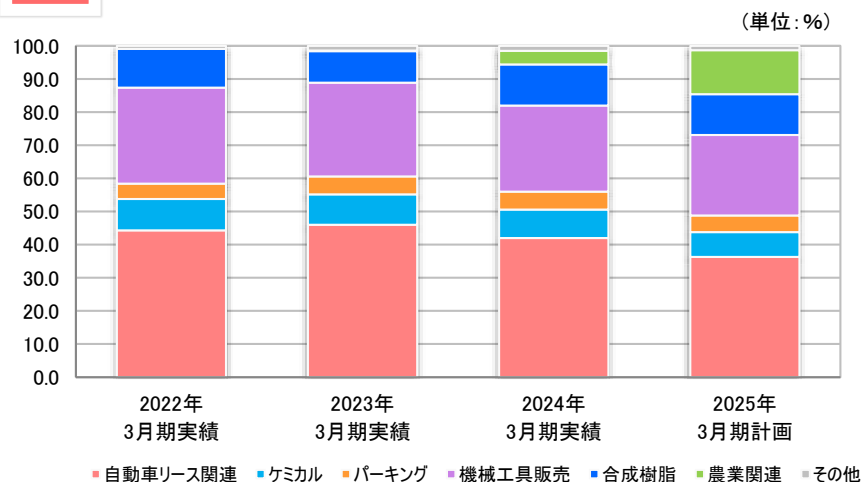
01

セグメント別売上高



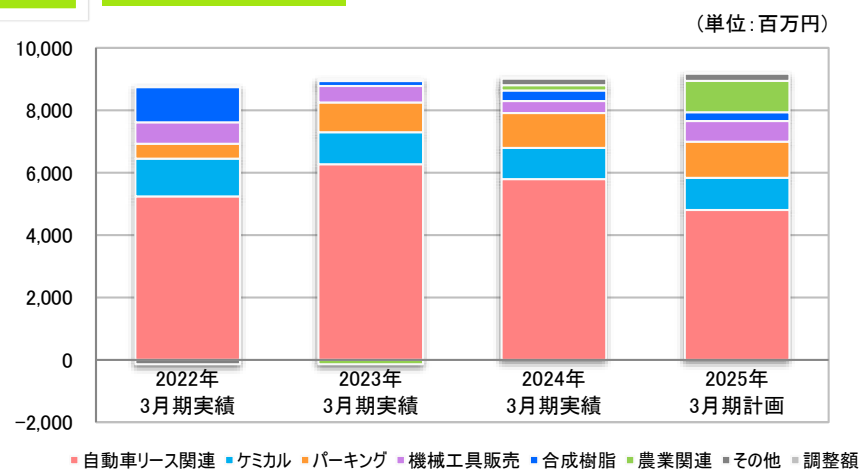
02

セグメント別売上高シェア



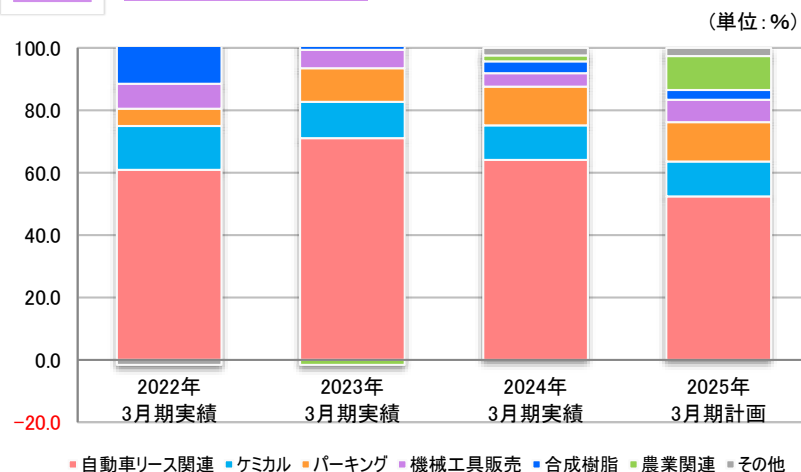
03

セグメント別営業利益



04

セグメント別営業利益シェア



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

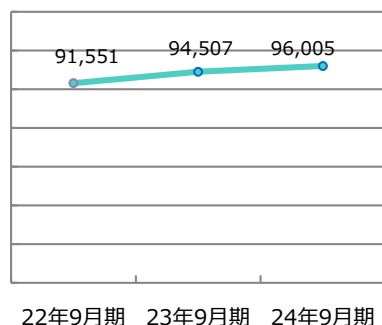
車体修理管理サービス

- ・法人顧客に対して、車体の外装修理サービスを提供

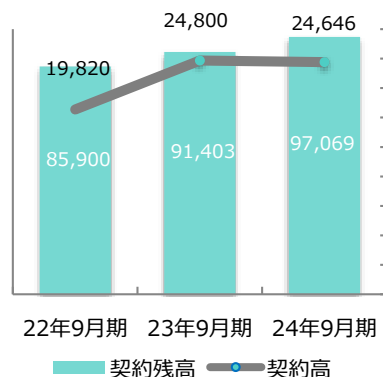
自動車リース関連事業（オートリース）

01 オートリース契約の現状

■ 契約台数（単位：台）

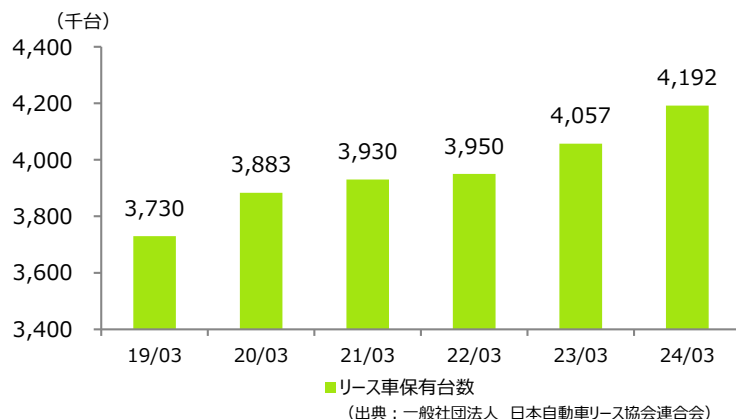


■ 契約残高・契約高（単位：百万円）



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



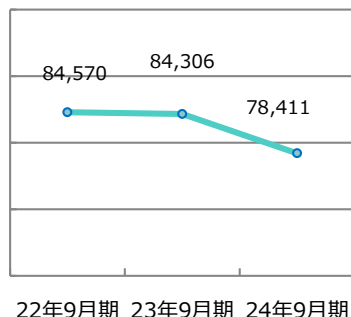
■ リース満了車の処分利益拡大



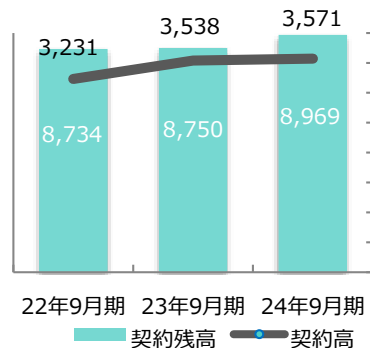
自動車リース関連事業（自動車メンテナンス受託）

01 メンテナンス受託契約の現状

■ 契約台数（単位：台）



■ 契約残高・契約高（単位：百万円）



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

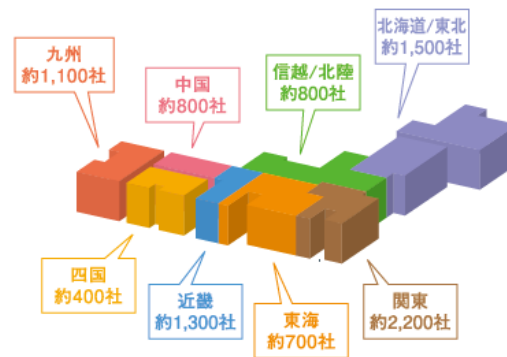
⇒ 提携工場の知識や技術力の向上により
整備環境を整え、メーカー系整備工場と併せて
メンテナンス体制を整えております！



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8,800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8,800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

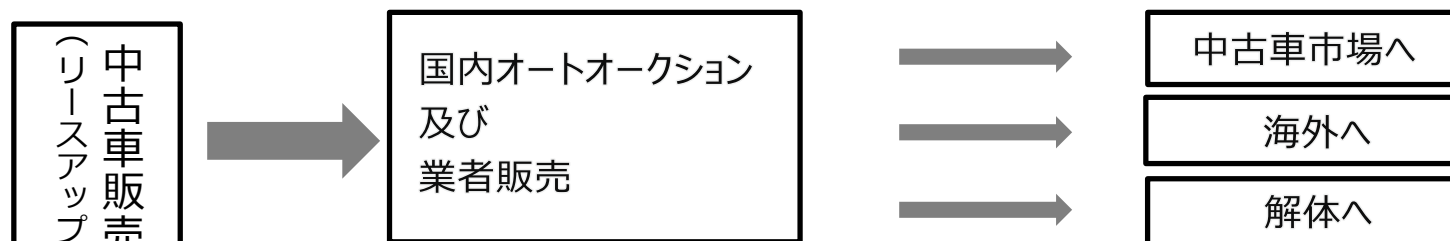


自動車リース関連事業（車両販売）

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（神戸市）



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

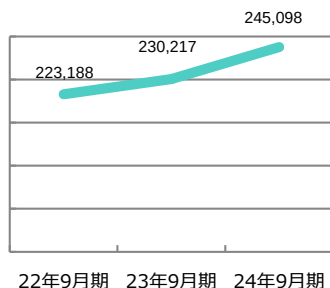


自動車リース関連事業（燃料販売、車体修理管理サービス）

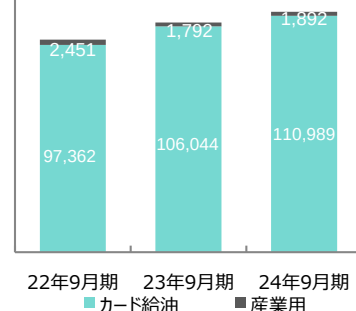
01

燃料販売の現状

■ 発券枚数（単位：枚）



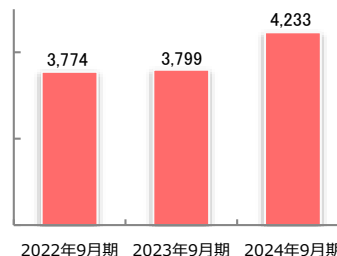
■ 販売数量（単位：KL）



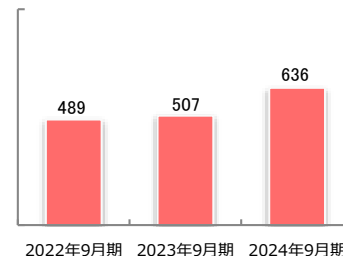
02

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입・原料販売



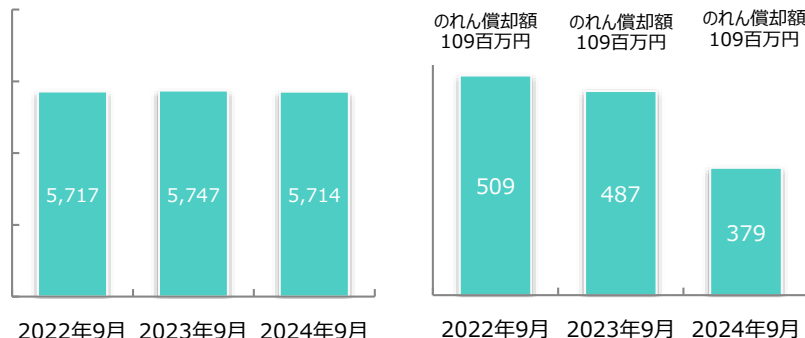
・新規事業開発部の取扱製品群

01

売上/営業利益の推移

■ 売上高 (単位: 百万円)

■ 営業利益 (単位: 百万円)



03

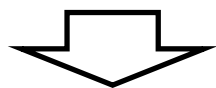
今後の課題、重点取り組み項目

◆ 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



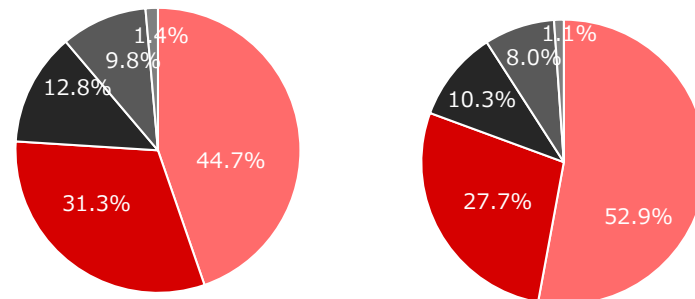
ニッチ市場におけるシェアNo.1製品の開発を目指す。

02

部門別売上/粗利益シェア

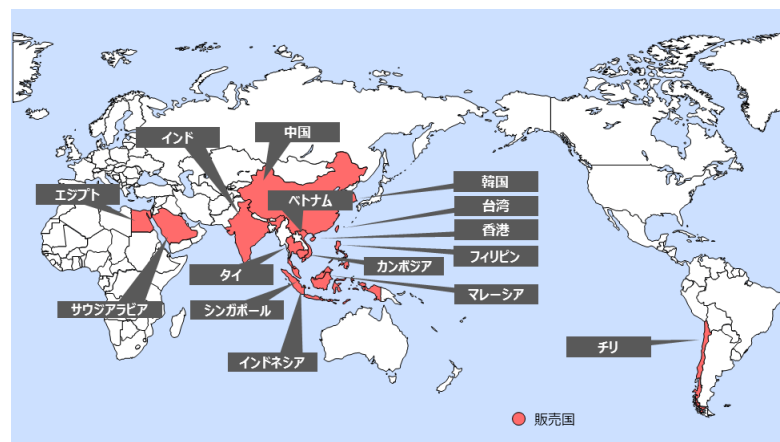
■ 売上高シェア (2024年3月期)

■ 粗利益シェア (2024年3月期)



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

■ 海外販売国の状況



ケミカル事業（参考資料）

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を取得しました

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）

品名	CO ₂ 排出量 (g/本)
品番: 001020 植物性パーツクリーナー (500mL)	315
品番: 000255 2Bクリーナー (500mL)	966
品番: 000598 パーグムプレーキクリーナー (840mL)	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。
- 洗浄成分が濃縮性ではないので汚れに浸透していき、強力に除去します。
- 第二石油無なので引火点が高く、第一石油油と比較して安全性が高いです。
- 「有機溶剤中毒予防規則」、「PRTR」非該当。

用途

- 接着剤、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指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

イチネンケミカルズ

バイオマス 80 認証番号 210019

Plastics Smart

- 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。

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

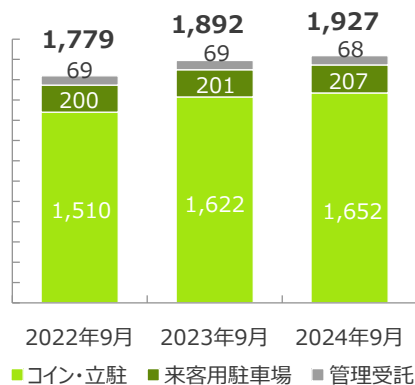
- ・病院、商業施設等の駐車場の設備投資から運営管理までを当社が受託。



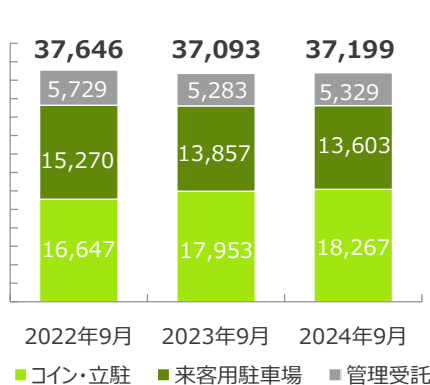
02

箇所数/管理台数の推移

■ 駐車場箇所数 (単位：箇所)



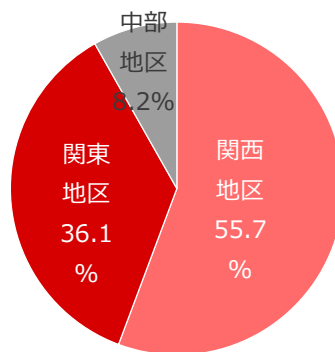
■ 管理台数 (単位：台)



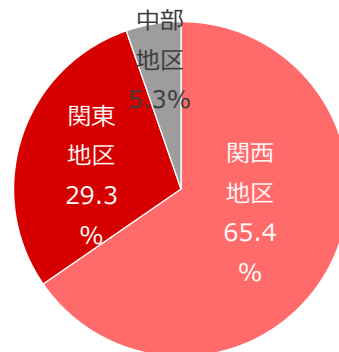
03

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
東京医科歯科大学	516台
ジャンボスクエア香芝店（屋上・地下駐車場）	425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

パーキング事業

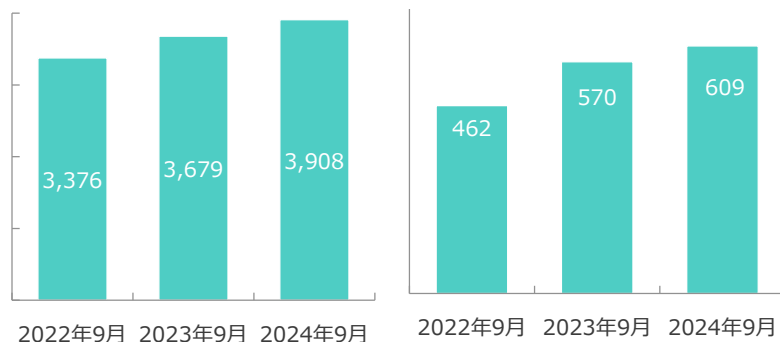


01

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)



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

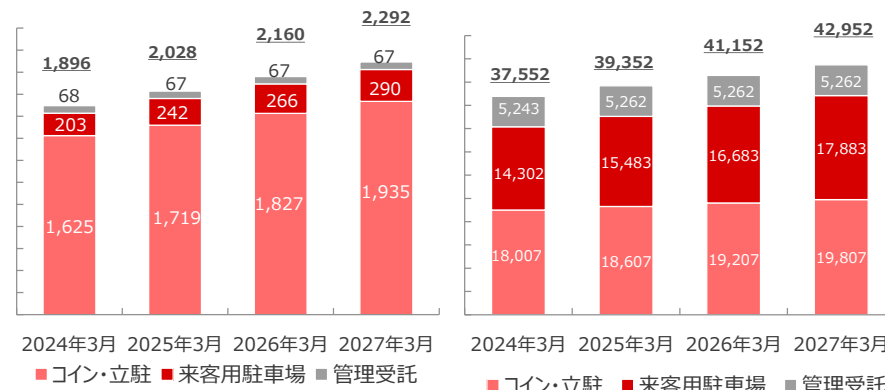
- ・設備の定期点検、駐車場の巡回点検をさらに強化
- ・キャッシュレス化、フラップレス化、老朽化設備のリニューアルを推進。

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)



【中期目標】

■ 売上高 **100億円** ■ 営業利益 **15億円**

■ 駐車場箇所数 **2,500箇所**



ジャンボスクエア香芝店様の駐車場

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



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 TASCOT

空調冷凍機器工具業界No.1の売上実績と高い信頼のTASCOTブランド



フロン回収機



サーモグラフィ



フロンリークモニター

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

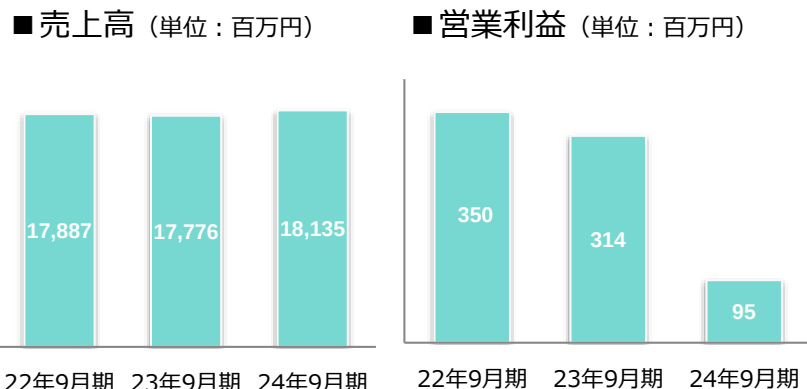
お客様満足度向上のための物流サービス事業

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



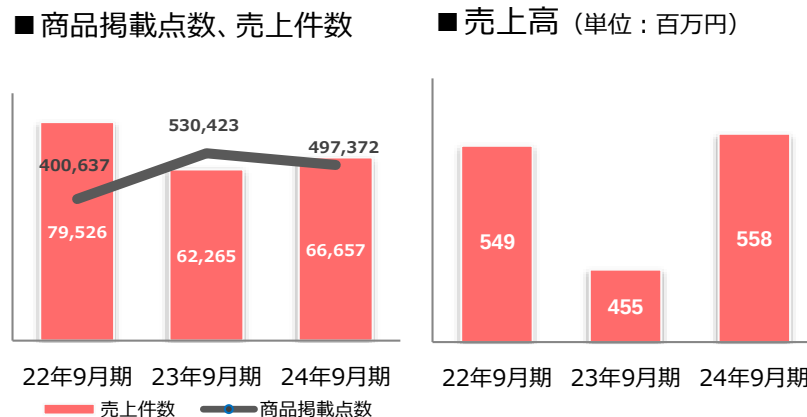
03

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



【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



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

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



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

■ 株式会社 イチネン 製作所

■ 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

■ マルイ工業株式会社

■ 自動車用内外装部品事業

- ・大手日系自動車メーカーにエンブレムを中心とした外装装飾部品及び、レーザー加工技術等によるオーディオエスカッションボタン等の内装部品を日本及びタイで製造・販売。
- ・これまで培ってきた各種樹脂へのめっき、塗装、印刷等の高度な表面処理技術、成形技術やノウハウを生かし、あらゆる装飾部品のニーズに対応したデザインから設計開発、生産、品質保証まで一貫して製品を提供。



自動車用エンブレム



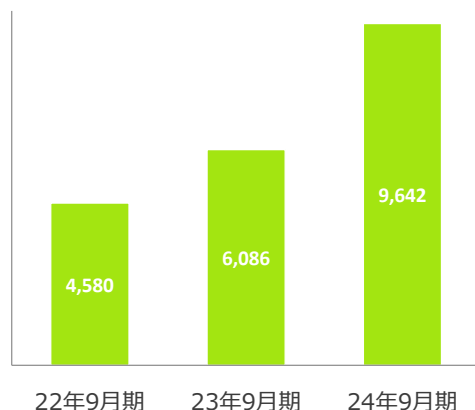
オーディオエスカッション

合成樹脂事業

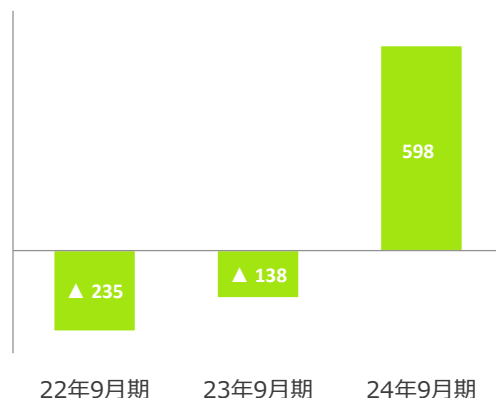
02

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)



※上記、22年9月期、23年9月期の売上・営業利益には、マルイ工業株式会社及びMARUI SUM (THAILAND) CO., LTD. MARUI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD. の売上・営業利益が含まれておりません。

03

今後の課題、重点取り組み項目

株式会社 **イチネン** 製作所

■ 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。

■ マルイ工業株式会社

■ 新規顧客の開拓

■ 製品の更なる生産効率向上・量産化

■ 海外売上・事業展開の強化

■ EV向け部品等の新商品の開発・販売

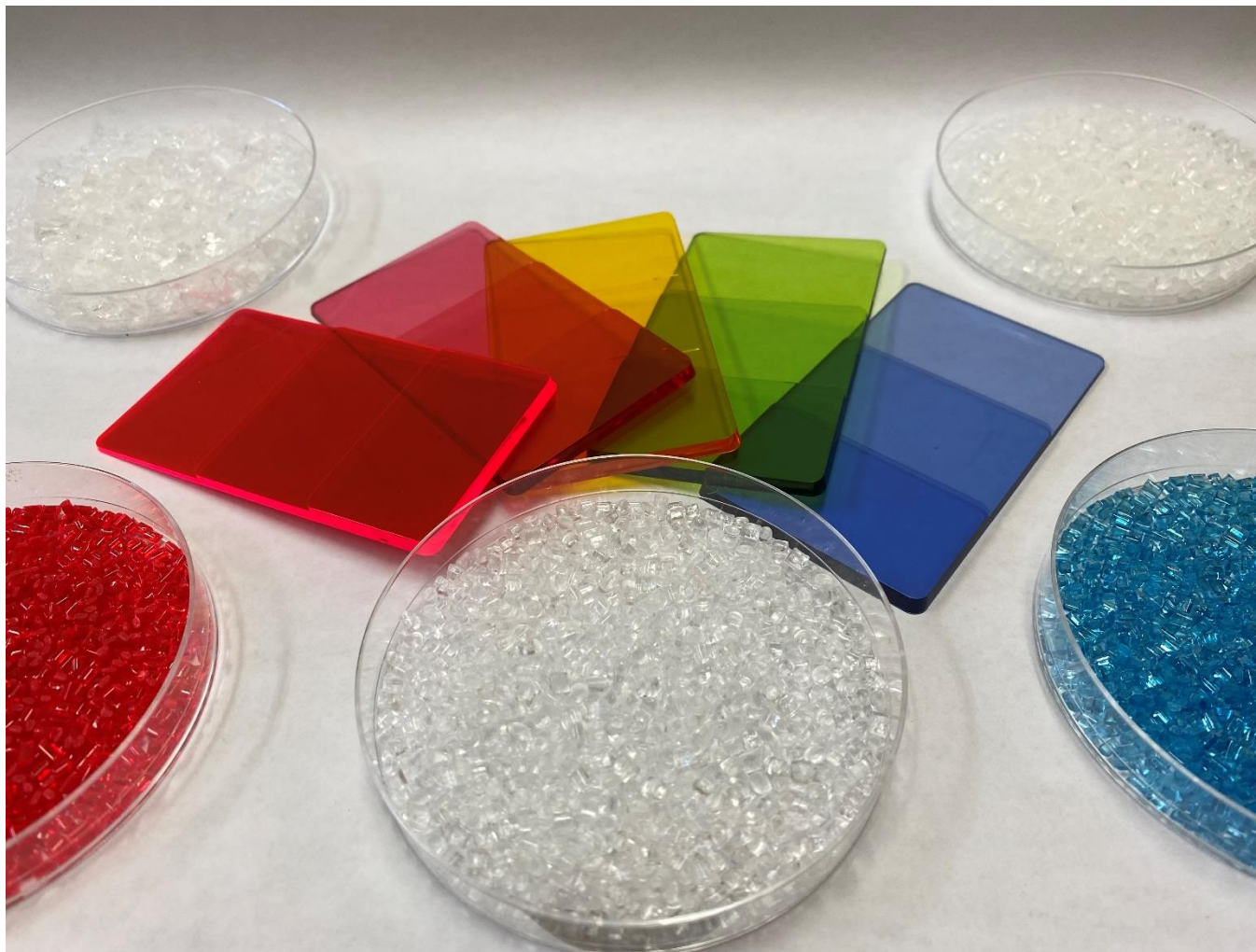
【中期目標】

■ セグメント売上高**300億円超**を目指す。

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）

- 各事業において、主要大手メーカー（自動車メーカー、遊技機メーカー等）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
- 自動車用内外装部品は、完全機械化が難しい工程が多く、省人化が途上である

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
- 自動車用内外装部品事業で培った高い技術力をベースとした非自動車分野の拡販



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
- EV化の進展に伴う自動車用内外装部品の需要変化、構造変化への対応が必要

01

農業関連事業の事業分野

- 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**

・イチネン高知日高村農園では、高知県高岡郡日高村で2.1haの大規模ハウスでミニトマトを栽培。
2022年夏より同じく高知県の南国市で1.1haの次世代ハウスでピーマンの栽培を開始。
また、農作物の栽培だけでなく、各地域の農業関係とともに地域野菜の普及や、6次産業化、農業のIT化等に積極的に取り組みを実施。



■ 日東エフシー株式会社

■ 明京商事株式会社

■ 日東運輸倉庫株式会社

■ 肥料事業

- ・原料調達から製造、包装、出荷まで一気通貫で対応できる体制を整えており、多種多様な肥料を自社で製造・販売。
また、栽培ノウハウの知見を有し、肥料の製造販売だけでなく、農家への栽培指導も実施。

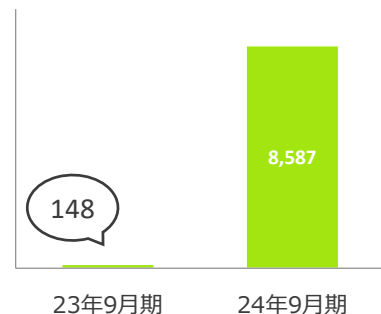


■ 商社事業

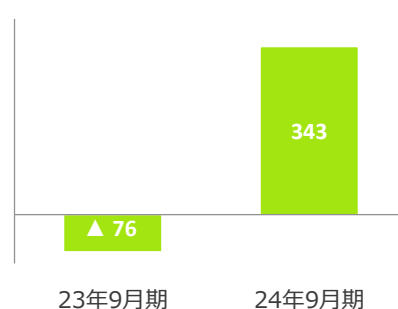
- ・日東エフシーの子会社である明京商事を通じて、海外の化学・肥料メーカーからの直接調達ルートを持ち、Canpotex(カナダ)やYara(ノルウェー)等の製品の輸入・販売を展開。
また、AlzChem(ドイツ)の石灰窒素に関しては、総輸入販売代理権を保有。

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）



※上記、23年9月期の売上・営業利益には、日東エフシー及びその子会社8社並びに孫会社1社の売上・営業利益が含まれておりません。

03 今後の課題、重点取り組み項目

- 販売ルート多角化に向けた新規顧客の開拓
- 栽培農作物以外の新規事業での売上構築（加工品、仕入野菜、中古農機販売等）
- 農業ベンチャー企業と連携したDX化の促進
- 安定した材料調達先の確保
- 生産効率の向上、製品ラインナップの拡充

【中期目標】

- 【社会課題の解決へ】
- ・食への安全意識向上
 - ・農業人口の減少
 - ・耕作放棄地の増加
 - ・食糧自給率の低下
 - ・地域の活性化

2016年
農業に参入

農地拡大

6次化

自動化
(AI、ロボット)

日東エフシーが
グループに加入し、
農業関連事業の規模を
大幅に拡大

自動車リース関連
事業に次ぐ
主力事業の一つに
成長させる

日高村



南国市



肥料



→高知県は全国第三位のピーマン産地
(栽培に適した土地)

農業関連事業（セグメントSWOT分析）

Strengths（強み）

- 次世代型大規模ハウスにより安定的な農作物の供給が可能
- 肥料事業において、原材料の調達から製造・包装・出荷まで一貫した生産体制を構築
- 自社の土壌分析設備、試験圃場等を活用した生産者への栽培指導



Weaknesses（弱み）

- 市場単価によって農作物の販売価格が大きく影響される
- 肥料事業は全農の価格設定によって販売価格が大きく影響される

Opportunities（機会）

- 農業のDX化による農作物の栽培の更なる効率化
- 企業による農業の大規模化に対応した肥料の拡販、当社シェア拡大
- 液体肥料、当社が強みを持つ樹脂不使用の緩効性肥料の更なる販売強化



Threats（脅威）

- 農作物の生産における原材料のさらなる価格の高騰（燃料代、資材費等）
- 国内農家数の減少や耕地面積減少に伴う肥料需要の長期的な減少トレンド

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9月期 連結損益計算書 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2023年9月期		2024年9月期		前期比 増減率	2024年 9月期 計画	計画比
		金 額	構成比	金 額	構成比			
売上高		63,525	100.0%	77,610	100.0%	122.2%	80,000	97.0%
	自動車リース関連	29,581	46.2%	30,971	39.7%	104.7%	29,580	104.7%
	ケミカル	5,747	9.0%	5,714	7.3%	99.4%	5,915	96.6%
	パーキング	3,679	5.7%	3,908	5.0%	106.2%	3,973	98.4%
	機械工具販売	17,776	27.8%	18,135	23.2%	102.0%	19,511	92.9%
	合成樹脂	6,086	9.5%	9,642	12.3%	158.4%	10,034	96.1%
	農業関連	148	0.2%	8,587	11.0%	5791.3%	10,378	82.7%
	その他	1,005	1.6%	1,132	1.5%	112.6%	1,111	101.9%
	調整額	▲498	-	▲481	-	-	▲502	-
売上総利益		13,854	21.8%	17,547	22.6%	126.7%	16,435	106.8%
販売管理費		9,622	15.1%	11,462	14.8%	119.1%	11,868	96.6%
営業利益		4,231	6.7%	6,084	7.8%	143.8%	4,567	133.2%
経常利益		4,540	7.1%	6,235	8.0%	137.3%	4,511	138.2%
親会社株主に帰属する中間純利益		3,123	4.9%	3,839	4.9%	122.9%	2,834	135.5%

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車両販売が好調に推移したことから売上・利益が増加しました。パーキング事業、その他事業は販売が増加しました。また、前連結会計年度より連結子会社となった、マルイ工業(株)及び日東エフシー(株)の業績が寄与したこと等により合成樹脂事業並びに農業関連事業の販売が増加しました。合成樹脂事業は主力の遊技機部品事業において、主力顧客からの量産受注を獲得したことにより、遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が大幅に増加しました。

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中間純利益の全ての項目で過去最高値を更新しました。

2024年9月期 セグメント別営業利益 (百万円未満切捨)

単位：百万円		2023年 9月期	2024年 9月期	前 期 比 増 減 率	2024年 9月期 計画	計 画 比
		金 額	金 額			
営業利益		4,231	6,084	143.8%	4,567	133.2%
	自動車リース関連	2,971	3,858	129.8%	2,691	143.4%
	ケミカル	487	379	77.9%	504	75.3%
	パーキング	570	609	106.8%	536	113.7%
	機械工具販売	314	95	30.3%	259	36.7%
	合成樹脂	▲138	598	-	94	637.0%
	農業関連	▲76	343	-	308	111.6%
	その他	91	190	209.0%	164	116.4%
	調整額	10	8	-	11	-

(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。
・車両販売の販売単価が上昇。
・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)

・機械工具商向けケミカル製品及び船舶用燃料添加剤の販売は順調に推移。
・自動車整備工場向けケミカル製品、燃料添加剤及び石炭添加剤並びに一般消費者向けケミカル製品の販売は減少。
・販売減少に加えて営業活動の増加等に伴い販売費及び一般管理費が増加した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。
・建設機械部品及び産業機械部品の販売は減少。
・急激な為替変動の影響に加えて営業活動の増加等に伴い販売費及び一般管理費が増加した影響により利益が減少。

(合成樹脂)

・遊技機部品事業において、主力顧客からの量産受注を獲得したことにより、遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が大幅に増加。
・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順調に推移。

(農業関連)

・既存農場における農作物の販売単価の上昇等の影響により利益が増加。
・前期に連結子会社となった日東エフシーが利益増加に寄与。

2024年9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	2024年 3月	2024年 9月	増減額
流動資産	94,997	100,064	+5,067
受取手形及び売掛金	21,637	18,189	▲3,448
リース投資資産	28,913	31,286	+2,372
商品及び製品	15,830	13,645	▲2,184
固定資産	107,547	106,968	▲578
投資有価証券	6,863	6,036	▲826
繰延資産	61	94	+32
資産合計	202,606	207,128	+4,521

■ 負債の部

単位：百万円	2024年 3月	2024年 9月	増減額
流動負債	63,559	56,885	▲6,674
支払手形及び買掛金	16,076	14,083	▲1,993
短期有利子負債	33,166	30,102	▲3,063
固定負債	78,038	86,896	+8,857
長期有利子負債	74,381	83,188	+8,807

■ 純資産の部

純資産合計	61,007	63,346	+2,338
利益剰余金	53,887	57,017	+3,130
負債・純資産合計	202,606	207,128	+4,521

《資産の部》

- 「受取手形及び売掛金」の減少 34億48百万円
- 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 23億72百万円
- 「商品及び製品」の減少 21億84百万円
- 「投資有価証券」の減少 8億26百万円

《自己資本比率》

- 2024年9月期の自己資本比率30.3% ⇒中期数値目標は、自己資本750億円超、自己資本比率35%超

2024年9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	2022年9月	2023年9月	2024年9月	前期比増減額
営業活動	▲463	1,067	4,726	+3,659
投資活動	▲1,175	▲960	▲944	+15
財務活動	1,851	5,239	4,318	▲921

- ・ 営業活動によるキャッシュ・フロー：+47億26百万円
 (主な要因) ⇒「税金等調整前中間純利益」：+60億28百万円、
 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」：△79億66百万円、
 「減価償却費」：+92億8百万円、「売上債権の減少」：+48億66百万円、
 「仕入債務の減少」：△23億63百万円、「法人税等の支払額」：△34億80百万円、
 「リース投資資産の増加」：△26億84百万円
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー：△9億44百万円
 (主な要因) ⇒「有形及び無形固定資産の取得による支出」：△10億59百万円
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フロー：+43億18百万円
 (主な要因) ⇒「借入れによる収入」：+124億50百万円、「社債の発行による収入」：+99億52百万円、
 「借入金の返済による支出」：△115億75百万円、
 「社債の償還による支出」：△51億30百万円、「配当金の支払額」：△7億21百万円

■ 設備投資・減価償却

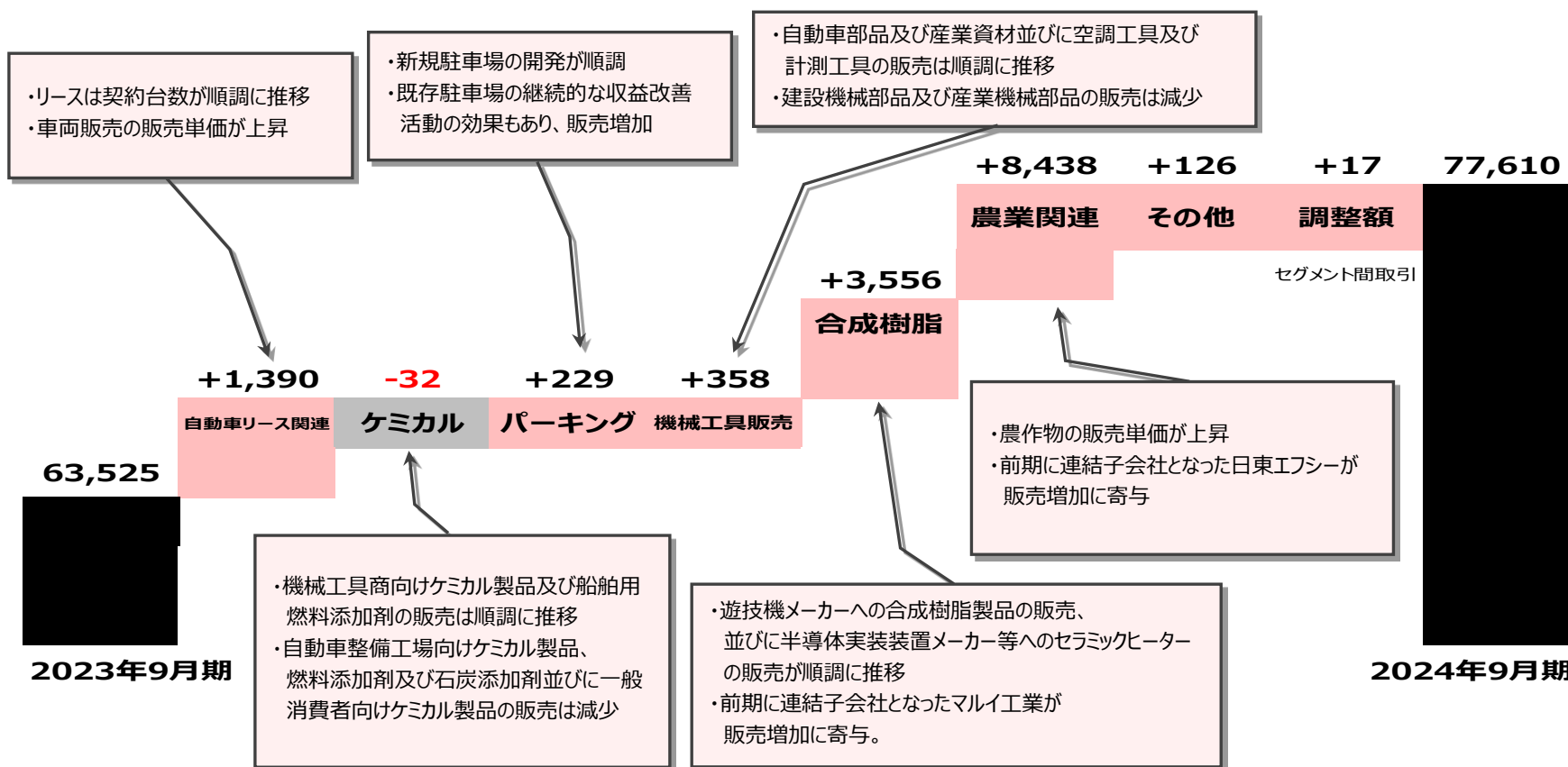
単位：百万円	2022年9月	2023年9月	2024年9月	前期比増減額
設備投資	8,451	8,581	10,044	+1,463
うちリース資産	7,429	7,826	8,934	+1,107
減価償却	8,580	8,715	9,208	+493
うちリース資産	7,663	7,781	7,997	+216

2024年9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	農業関連	その他	調整額	合計
前期	29,581	5,747	3,679	17,776	6,086	148	1,005	-498	63,525
当期	30,971	5,714	3,908	18,135	9,642	8,587	1,132	-481	77,610
前期増減	1,390	-32	229	358	3,556	8,438	126	17	14,085



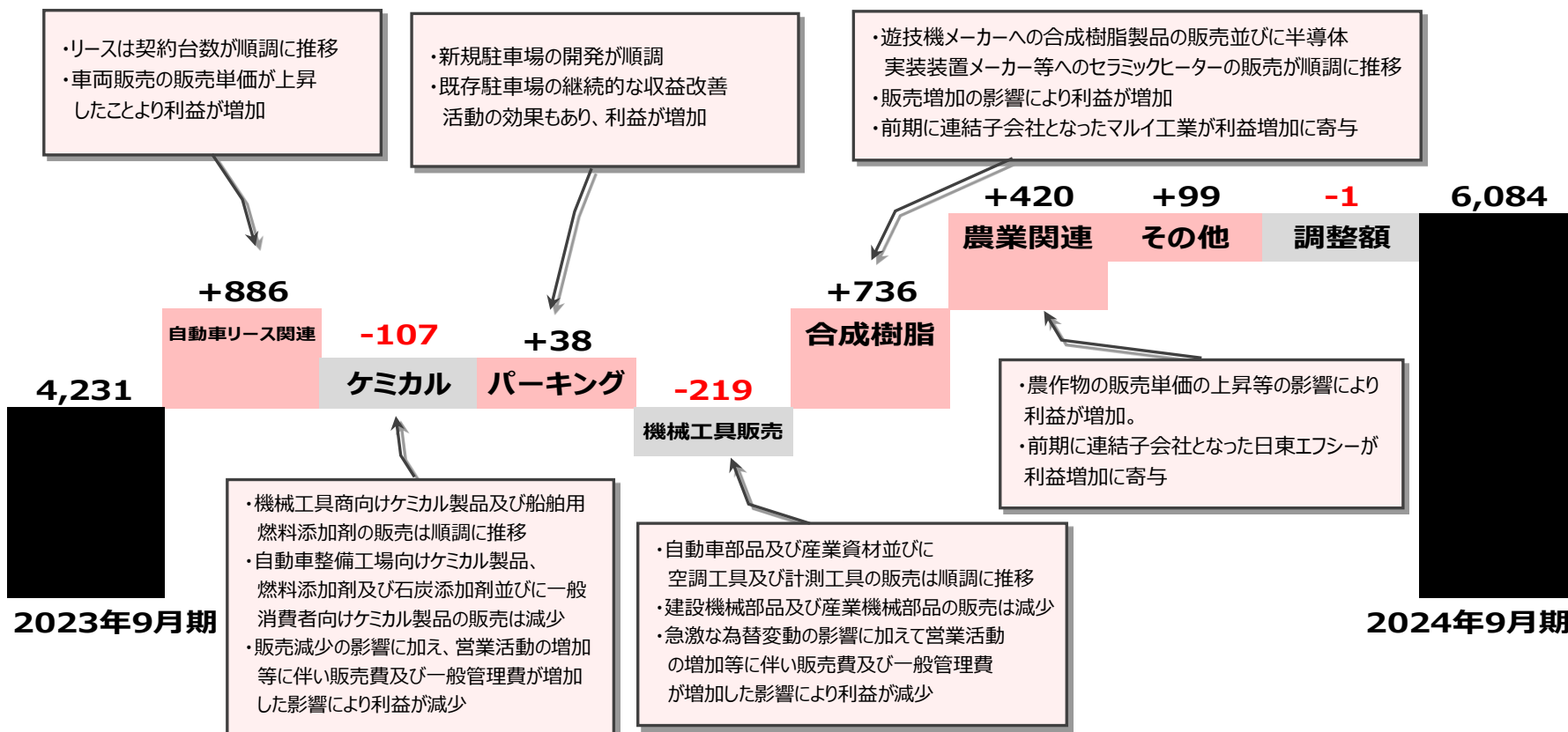
※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

2024年9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	農業関連	その他	調整額	合計
前期	2,971	487	570	314	-138	-76	91	10	4,231
当期	3,858	379	609	95	598	343	190	8	6,084
前期増減	886	-107	38	-219	736	420	99	-1	1,853



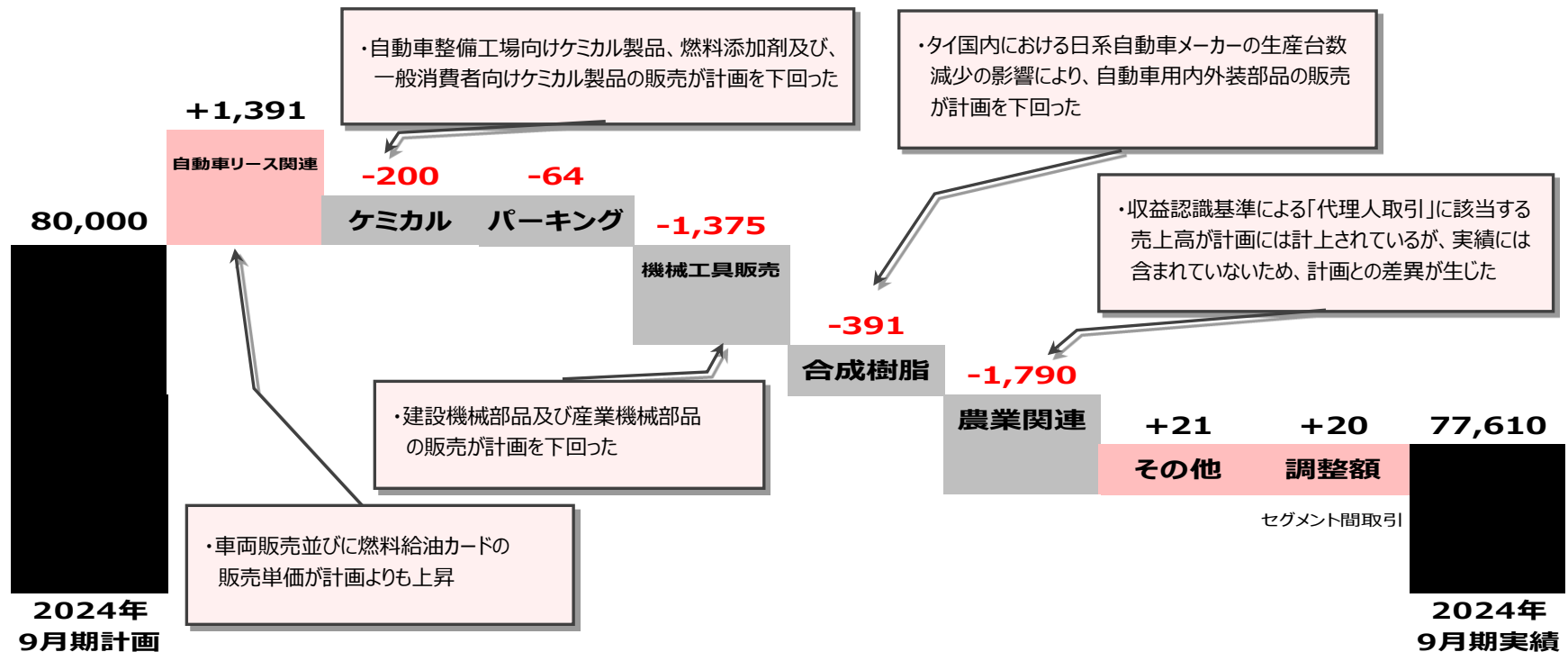
※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

2024年9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	農業関連	その他	調整額	合計
計画	29,580	5,915	3,973	19,511	10,034	10,378	1,111	-502	80,000
実績	30,971	5,714	3,908	18,135	9,642	8,587	1,132	-481	77,610
計画差異	1,391	-200	-64	-1,375	-391	-1,790	21	20	-2,389



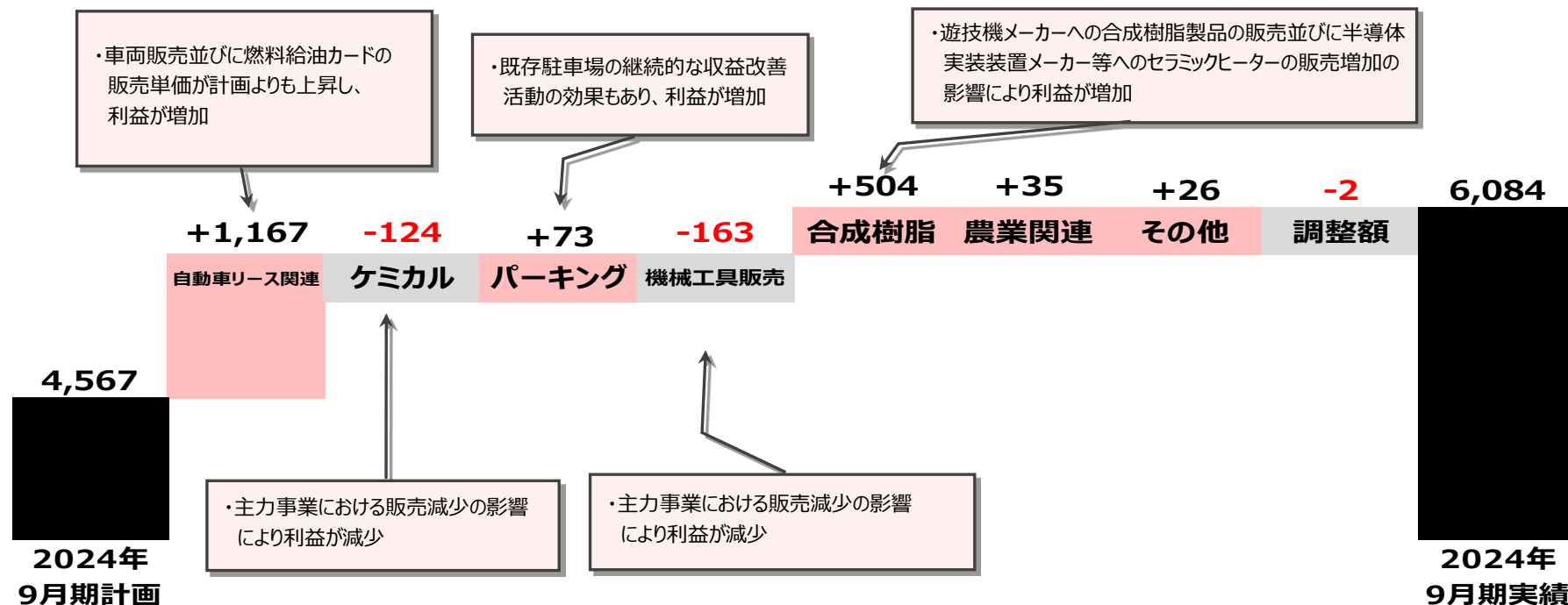
※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

2024年9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	農業関連	その他	調整額	合計
計画	2,691	504	536	259	94	308	164	11	4,567
実績	3,858	379	609	95	598	343	190	8	6,084
計画差異	1,167	-124	73	-163	504	35	26	-2	1,517



※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

2025年3月期 計画（連結）【2024年5月1日公表数値】（百万円未満切捨）

単位：百万円		2023年 3月期	2024年 3月期	2025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	59,293	58,673	58,536	前期に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、車両販売の販売台数及び販売単価が減少
	ケミカル	11,885	11,918	12,074	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	6,917	7,497	8,106	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	36,427	36,189	39,111	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	12,276	17,330	19,800	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、自動車用内外装部品の販売強化、事業セグメント内での製品の共同開発
	農業関連	281	5,673	21,417	農作物の収穫量増加、農作物の加工品開発の強化、肥料の取扱アイテムの拡充や販売強化
	その他	1,846	2,075	2,086	安全ガラス、機能性ガラス等製品の販売強化
	調整額	▲1,107	▲1,104	▲1,130	
	合 計	127,822	138,253	160,000	
営業利益	自動車リース関連	6,269	5,794	4,804	前期に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、メンテナンス原価及び各種仕入価格の上昇による利益減少
	ケミカル	1,029	998	1,032	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	954	1,121	1,157	新規駐車場の開拓、既存駐車場の継続的な収益改善
	機械工具販売	525	384	661	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	161	339	286	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、自動車用内外装部品の販売強化、販管費の増加により利益減少
	農業関連	▲138	167	1,005	農作物の収穫量増加、農作物の加工品開発の強化、肥料の取扱アイテムの拡充や販売強化
	その他	38	216	235	安全ガラス、機能性ガラス等製品の販売強化
	調整額	22	22	20	
	合 計	8,861	9,045	9,200	
経常利益		9,102	9,460	9,000	
親会社株主に帰属する中間純利益		5,923	12,253	5,700	前期に負ののれん発生益（特別利益）を計上したため大幅に減少
株主資本利益率（ROE）		12.89%	22.54%	9.12%	
総資産経常利益率（ROA）		5.35%	5.05%	4.37%	

2025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	14,815	29,580	43,996	58,536
	売上総利益	2,949	5,994	8,447	11,489
	営業利益	1,283	2,691	3,528	4,804
ケミカル	売上高	2,915	5,915	9,153	12,074
	売上総利益	1,228	2,497	3,777	4,977
	営業利益	206	504	797	1,032
パーキング	売上高	1,950	3,973	6,036	8,106
	売上総利益	407	918	1,436	1,926
	営業利益	215	536	868	1,157
機械工具販売	売上高	9,613	19,511	29,541	39,111
	売上総利益	1,774	3,669	5,514	7,447
	営業利益	46	259	409	661
合成樹脂	売上高	4,613	10,034	15,339	19,800
	売上総利益	624	1,689	2,866	3,658
	営業利益	▲52	94	379	286
農業関連	売上高	6,201	10,378	15,431	21,417
	売上総利益	972	1,341	2,134	3,051
	営業利益	403	308	586	1,005
その他	売上高	480	1,111	1,624	2,086
	売上総利益	147	402	565	705
	営業利益	22	164	211	235
調整額	売上高	▲254	▲502	▲848	▲1,130
	売上総利益	▲38	▲75	▲112	▲149
	営業利益	5	11	15	20
合 計	売上高	40,333	80,000	120,272	160,000
	売上総利益	8,063	16,435	24,627	33,104
	営業利益	2,128	4,567	6,793	9,200

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

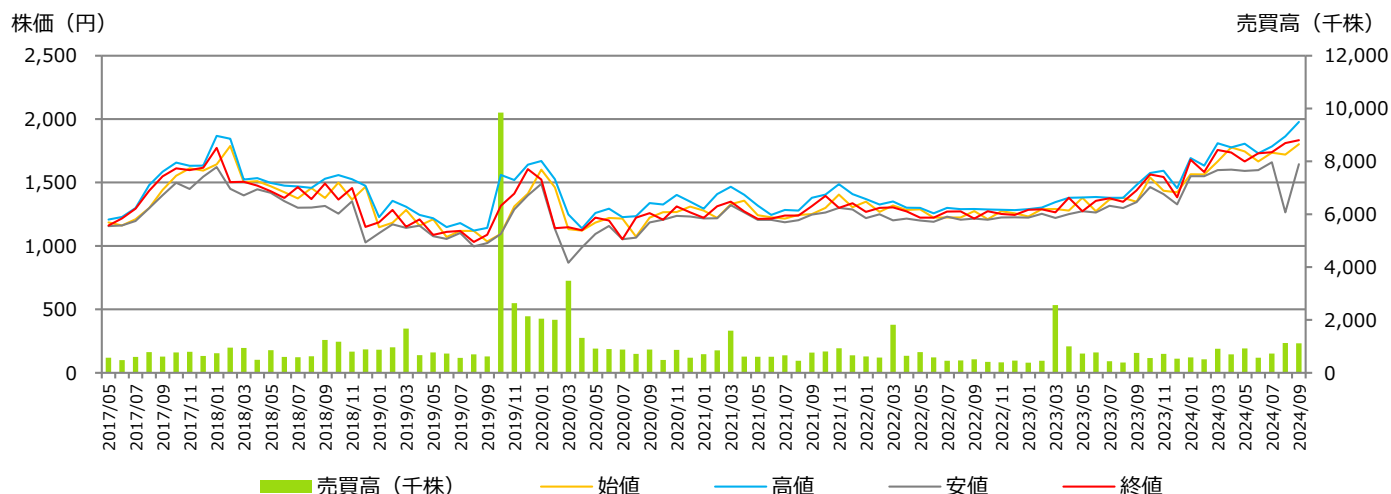
- 連結業績を基本とする配当政策といたします。
- 配当性向は、連結当期純利益の20%～30%程度とすることを目標として検討しております。

1株あたりの配当金（予想）

	中間期末	期 末	年 間
増配	33円	30円	63円

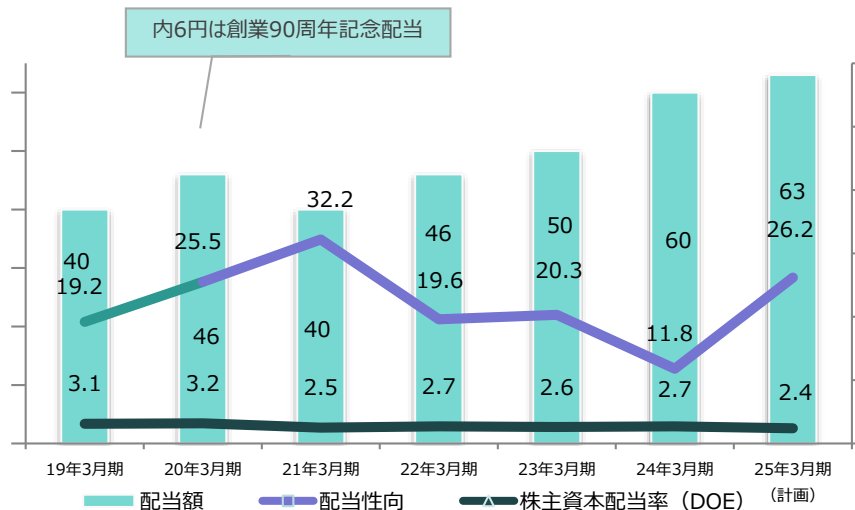
02

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://www.ichinenhd.co.jp/ir/library6/>

◇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。

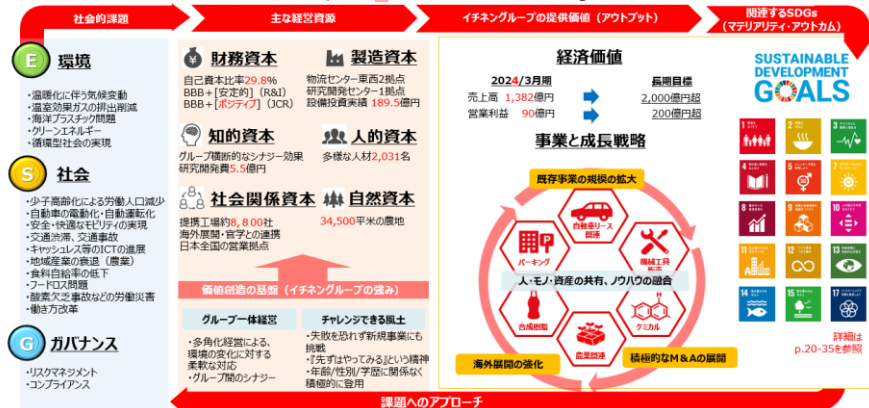
現状において、当社グループが認識している気候変動問題に係るリスク、機会、並びにそれらへの対応策等について、『イチネングループTCFDレポート』として取りまとめましたので、是非下記URLよりご覧ください。

TCFDレポート掲載サイト

<https://www.ichinenhd.co.jp/environment/tcfd/>

価値創造モデル

イチネングループは、さまざまな社会課題に取り組み、「いちねんで、いちばんの毎日を。」をお客様に提供します。



イチネングループ TCFDレポート 2024

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	【自動車リース関連事業】 ◆「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.66参照） ➢ <u>CO2排出量の削減に貢献</u> 【パーキング事業】 ◆駐車場の開発促進による交通渋滞緩和（P.65参照） ➢ <u>CO2排出量の削減に貢献</u> 【機械工具販売事業】 ◆「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.65参照） ➢ <u>オゾン層の破壊防止に貢献</u>
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)	【ケミカル事業】 ◆汎用樹脂用バイオマス添加剤「ONEバイオ」の開発、販売（P.65参照） ➢ <u>プラスチック使用料の削減に貢献</u> 【合成樹脂事業】 ◆自社ブランドのリサイクル樹脂の開発、販売（P.65参照） ➢ <u>プラスチック使用料の削減に貢献</u>

参考資料：ESG・SDGsの取り組み



Environment [環境]



■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】

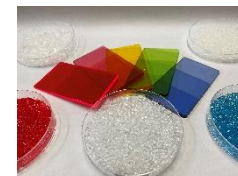
・パワフルな4ピストンコンプレッサーや独自の運転切替機能をはじめとした数々の技術・機能により、残存フロン回収の能力を向上。



■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。

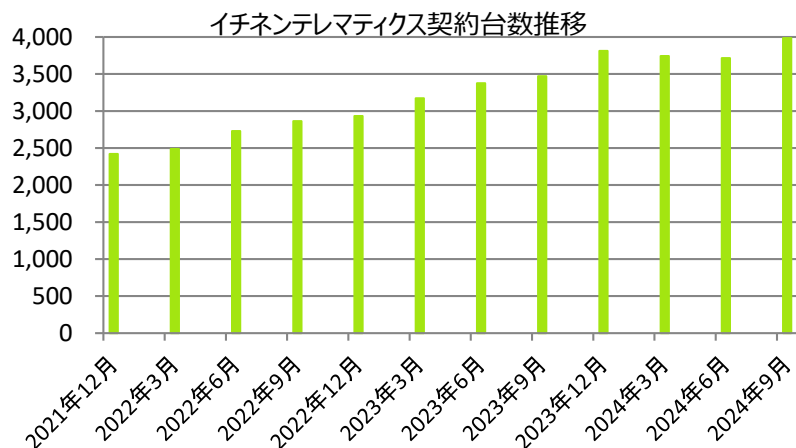


参考資料：ESG・SDGsの取り組み



■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。



■女性役員比率21.4%

2023年7月末時点における東証プライム上場企業の女性役員比率13.4%を大きく上回る水準となっております。

(引用：内閣府 男女共同参画局
2023年度プライム市場上場企業「女性役員比率」調査)

■取締役及び監査役 (2024年6月18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	村中 正
取締役常務執行役員	井本 久子
取締役	木村 平八
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
取締役(社外)	宮口 亜希
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：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。

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㈱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



マルイ工業株式会社のご紹介

01 マルイ工業株式会社 会社概要



- マルイ工業株式会社
Marui Industrial Co., Ltd.
- 代表取締役 社長執行役員 中澤 鉄
- 設立 1947年6月7日
- 本社 新潟県胎内市高畑字新割53番地2
- 資本金 100百万円
- 売上高 6,414百万円（2023年3月期）
（※子会社であるMST、MITを含む）

03 グループ化の目的

マルイ工業は、国内外において樹脂を利用したエンブレム等の自動車用内外装部品を製造・販売しております。

グループ化に伴い、既存の合成樹脂事業とマルイ工業のそれぞれが持つ樹脂製品の製造ノウハウの共有や製造拠点の相互活用、機械工具販売事業においては製品ラインナップの拡充による収益基盤の強化が期待でき、さらにはマルイ工業のタイにおける製造・販売拠点を当社グループ全体で活用することにより、当社グループが注力する海外事業の規模拡大に大きく寄与するものと考えております。

02 技術紹介

自動車用エンブレム等外装部品



日東エフシー株式会社のご紹介

01 日東エフシー株式会社 会社概要



- 日東エフシー株式会社
NITTO FC Co., Ltd.
- 代表取締役社長 横山 昌己
- 創立 1952年1月18日
- 本社 名古屋市港区いろは町1-23
- 資本金 100百万円
- 売上高 26,556百万円 (2023年9月期)

03 グループ化の目的

日東エフシーは、国内において70数年に亘り化成肥料、配合肥料、液体肥料、土壌改良材などを製造・販売しております。また、自社で保有する試験圃場や土壌分析設備を活用し、肥料の販売のみならず農家への栽培指導も行うなど、農業現場における豊富な知見を有しております。

本件の株式取得に伴い、日東エフシーグループが持つ農業関連の知見、技術を当社グループの農業関連事業の規模拡大及び収益性向上に最大限活かすことができ、さらには肥料事業に係る技術開発力と、当社グループのケミカル事業が持つ技術力を融合することで、新製品の開発や新規事業領域への進出にも繋げてまいりたいと考えております。

02 製品紹介

● 作物・使用時期・使用用途に合わせた各種肥料



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。