

いちねんで、いちばんの毎日を。

INTEGRATED REPORT

# 統合報告書

## 2023



株式会社 イチネンホールディングス

# ご挨拶 / INDEX

## 統合報告書の発行に際して

平素はイチネングループに対して格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。


当社グループは、2022年4月から東証「プライム市場」に移行したことに伴い、これまで公表してまいりました財務情報に加え、非財務情報や中長期の成長戦略を盛り込んだ「統合報告書」を発行することとしました。これは、当社グループの価値向上に関する取組みをお伝えするとともに、これまで以上にステークホルダーの皆様へ当社グループをご理解頂くことを目的としております。

昨今、地球規模の温暖化の深刻化や人権問題等に代表されるESG課題の重要性の高まりに伴い、当社グループを取り巻く環境も大きく変わりつつあります。当社グループは、これまで以上にシナジー効果を発揮し、グループ一体となってESG課題に取組み、価値向上の成長エンジンとして持続的な成長の実現と社会への貢献を目指します。

「統合報告書」では、2030年に創業100周年を迎えるにあたり、当社グループの変化への挑戦の歴史と、これからの進化への挑戦の展望について紹介しています。当報告書を通じて、当社グループの成長に向けた取組みに対するご理解の一助となれば幸いです。

\*本レポートに掲載されている画像などの無断転載はご遠慮ください。

01	<b>はじめに</b>		P.3
	イチネングループ経営理念	トップメッセージ	
	価値創造の歩み	グループ業績	
	資本コスト、資本収益性の推移	前期のポイント	
02	<b>イチネングループの価値創造 (E)(S)</b>		P.12
	価値創造モデル	経営方針	
	事業戦略の方向性	事業と成長戦略	
	価値創造を支える基盤	影響を与えうる主要リスク	
03	<b>ガバナンス (G)</b>		P.31
	コーポレート・ガバナンス体制	株主との対話の実施状況	
	取締役・監査役の構成及び報酬		
	役員一覧・スキルマトリックス	社外取締役メッセージ	
	リスクマネジメント		
04	<b>データ</b>		P.38
	主要財務データ	非財務データ	
	株式情報	社外からの評価	
	会社情報／拠点情報		



はじめに

# イチネングループ経営理念

## ■ 経営理念

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、  
社会に奉仕します。

- 最高品質の追求
- 顧客満足度の追求
- ステークホルダーへの利潤還元
- 社会貢献

## ■ グループスローガン

いちねんで、いちばんの毎日。  
ICHINEN GROUP

## ■ グループスローガンについて

当社グループのスローガンは、2014年に制定しました。

これは、当社グループが、「一日、一日が最高の毎日」となるように、グループのサービスや商材を通じて皆様に快適さをご提供し、社会に貢献出来る事業の拡大を目指していきます、という想いが込められております。また、当社グループはこの想いを社会の皆様とお約束するとともに、皆様から“信頼”される企業グループを目指します。



# トップメッセージ



いちねんで、いちばんの毎日を。

私たちイチネングループは、  
一日、一日が最高の毎日になるように  
事業を通じて、快適さをご提供し続けます。

代表取締役社長 黒田雅史

## 90年超、事業継続できた理由は、 時代の変化への適応と堅実経営にあり。

イチネングループは、1930（昭和5）年に当時の基幹エネルギーであった石炭の販売で創業し、第2次世界大戦後は石油の取扱いを開始し、高度成長期に入った頃には、長年お付き合い頂いているお客様からのご要望もあり、ガソリンスタンドの経営をスタートしました。その当時、ガソリンスタンドの業務は肉体労働でもある為、経営者が従業員将来を案じた経緯もあり、自動車整備、そしてオートリースと、時代に合わせて事業を変化させ成長を図ってまいりました。また、石炭・石油販売の頃から現金商売による着実なキャッシュフローや、現在まで続く取引先の与信管理の徹底等によるリスク管理が、堅実な経営継続をもたらしたと考えております。更に、イチネングループはリース事業、パーキング事業といったストックビジネスを

収益基盤としていることから、比較的景気変動に強く、また近年では一つの事業に執着すること無く、M&A等による事業領域の多角化によってリスク分散が図れ、安定的かつ持続的な成長に繋がっていると考えます。

## 厳しい経営環境の中、グループ一体経営の強みを発揮し、営業利益は20期連続で増益を達成

直近の実績につきまして、2023年3月期は自動車リース関連事業のリース満了車処分と燃料販売が好調に推移し、グループ全体の業績を押し上げました。また、パーキング事業もコロナ禍の影響が残る病院施設の需要が伸び悩んだものの、官公庁、商業施設の需要は順調に回復してきました。加えて、コインパーキングにおける不採算物件の整理が進捗し、新規獲得も好調に進展したことにより、前期に引き続き売上高・営業利益とも過去最高を更新し、営業利益に

ついては20期連続で増益を達成しました。前期においても、多角的な事業展開によるグループ一体経営の強みが発揮できたといえます。

## 海外事業の進展とM&A戦略について

長期経営数値目標の達成へ向けた成長戦略では、「海外展開の強化」「積極的なM&A」を掲げております。現在、海外では事業別の展開を行っております。ニュージーランドの中古車販売は、ICHINEN AUTOS（N.Z.）LIMITED（非連結子会社）が担っており、2023年3月期も順調に実績を伸ばしました。また2022年12月に輸入車両検査業務を行っているEAGLE AUTO SERVICES JAPAN LIMITEDの株式を取得し、仕入・輸入・検査・小売の一貫した業務の流れが構築できました。これにより収益性・効率性の向上が図れることとなります。今後の施策としては、ニュージーランドの南島及び隣国のオーストラリアにおける需要獲得を目指してまいります。



タイのTASCO（THAILAND）Co., Ltd.（非連結子会社）は空調工具の販売を中心に関連事業を展開しており、ASEAN諸国への拠点として機能しております。同社は着実に実績を上げており、将来的には当社グループのASEAN地域における拠点を目指しております。

また、海外事業の進展に欠かせないのが人材であり、2023年3月期より新たに「グローバル人材育成プラン」を開始し、20代から30代の社員を海外拠点へ派遣しました。日本で携わっている職種や事業内容にこだわることなく人選し派遣先も決めております。少人数の短期派遣ですが、回数を増やしていく予定です。M&Aについては、新規の事業領域や今後の海外事業の拡大へ向けた案件に注力しており、特に海外は早期に実現できればと考えております。

# トップメッセージ



## 持続的な成長のためには、新規事業の開発が鍵であり、「シナジー」がポイント

中核事業の自動車リース関連事業においては、メンテナンス受託が大きな変化を余儀なくされます。EVの増加は周知のことであり、いずれ現在のメンテナンス体制では従来の様なサービスが提供できなくなってきました。また、機械工具販売事業では、卸事業がすでに時流に合わなくなりつつあり、将来的に衰退せざるを得ない商環境にあります。これら以外にも、時代に取り残されていく可能性がある事業は、今後、出てくるのが予想されますが、この課題に対応すべく、「業種や勤務形態が異なる各事業セグメントを無理に統合せず、柔軟な事業経営を図ること」、「経営者・管理職のポストを増やし、経営者の育成を図ること」を目的にイチネングループは事業の多角化によるグループ一体経営を継続していきます。

また、イチネングループの持続的な成長は、新規事業が鍵を握っています。新規事業の開発には「シナジー」が有効な手段の一つです。異なるものが融合すれば、新しいものが誕生する可能性は大きくなります。従って、今後の課題として、より一層のグループ各社の連携を高めていく必要があると考えております。社員1人1人の他事業に対する意識と理解を深め、グループ全体の経営資源である人材・モノ・資産の積極的な共有化を推進していきます。そして、新規事業開発を念頭に置いた戦略的M&Aでは、現実性が非常に高くなっていきます。例えば、2021年に買収した新光硝子工業(株)および新生ガラス(株)は、ガラス加工製品の製造・販売を行っている企業であり、当社グループにとって完全なる新規事業になりますが、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、合成樹脂事業における製品製造のノウハウを融合することで、新たなシナジーが創出できると考えております。今後も、上場企業のルールに沿った各種改善を実施しながら、戦略的M&Aを推進していきます。

新型コロナウイルスの感染拡大で、国内外の経済は多大な打撃を受けました。幸いにしてイチネングループは、事業の多角化によるグループ一体経営で、影響を最小限にとどめることができましたが、ビジネス環境や社会のニーズは大きく変わろうとしています。

チャレンジ精神を今こそ発揮して、より強固なグループ一体経営を推進します。

## 脱炭素社会への移行を見据え、企業価値の向上に邁進

業績を上げるべく、持続的な成長を図りながらESG課題に取り組むことが重要であり、それらを目的化してはいけないと考えております。現在、全社横断のポストコロナプロジェクトにおいて、脱炭素社会に対応した新規事業や新製品の開発を検討しております。脱炭素化が進展するなか、現状のビジネスだけでは立ち行かなくなることが想定されます。脱炭素社会への移行を見据え、環境に配慮した新商材の採用や新技術の開発、新たな事業モデルへの転換による持続可能な収益基盤を構築することで、企業価値の向上を図るとともに、カーボンニュートラルをはじめとした社会課題の解決に貢献できるよう努めます。直近の動きとしては、イチネングループ各社のノウハウを融合し、トマトの残渣を活用した発電等の仕組みと農業を結び付けた事業化の検討などを進めております。

今後も引き続き、環境問題をはじめとした社会課題の解決に繋がる事業の拡大を目指し、イチネングループは、「プライム市場」の一員として、現状に満足することなく、更なる企業価値の向上に邁進していきます。

## ステークホルダーの皆さまへ

当社は、2022年4月より東証プライム市場に移行いたしました。より厳しくなった上場基準を満たしているとはいえ、現状に満足することなく更なる企業価値の向上に邁進しなければなりません。そのためには、グループ間の交流をより一層促進し一体感を醸成することや、お客様に喜んで頂けて、且つ当社としても有益な取引を拡大することで、安定した経営を実現する必要があります。将来においても戦略として事業の多角化は推し進めていく予定であり、より強固なグループ一体経営の実現により、株主様を含めたステークホルダーの皆様の期待にお応えしていきたいと考えています。





# 価値創造の歩み

## 90年の歴史が紡ぐDNA「チャレンジ精神」。そして、その先へ。

イチネングループは、1930年（昭和5年）6月という昭和大恐慌の真っ只中に石炭販売業の個人商店として産声を上げました。それから90年もの間、時代の変化を読み取り、新しい事業へ果敢に取り組んでまいりました。現在は、「自動車リース関連事業」「ケミカル事業」「パーキング事業」「機械工具販売事業」「合成樹脂事業」「農業事業」等を展開。まさに「チャレンジ精神」こそがイチネングループのDNAです。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。

### 1930年～ 石炭から石油へ転換

- 1930 「黒田重太郎商店」創業、石炭販売業 開始
- 1941 太平洋戦争を機に、石炭が戦時統制品となり、休業
- 1949 大阪地区で一番初めに石炭販売を再開  
これを機に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)」に商号変更
- 1963 「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



若き日の黒田 重太郎



ガソリンスタンド第1号店



当時の整備工場



1976（昭和51）年頃作成したオートリースのガイドブック



当時のメンテナンスの様子



イチネンパーキングの看板



イチネンケミカルズの取扱い製品

### 1969年～ 自動車分野を中心に成長

- 1969 「(株)イチネン」に商号変更、自動車リース業を開始
- 1980 自動車メンテナンス受託事業を開始
- 1994 大阪証券取引所市場第二部（旧：新二部）上場
- 2000 自動車リース関連事業の「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
- 2002 パーキング事業を開始
- 2004 「(株)コーザイ」をグループ会社化し、自動車・産業用ケミカル事業に参入
- 2005 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 「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 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」が営業開始（パーキング事業部を新設分割）

# 価値創造の歩み

## 2009年～ 自動車の変革を見据え新たな事業へ参入

- 2009 黒田雅史が代表取締役社長に就任
- 2012 「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
- 2013 「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
- 2014 「(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
- 2015 「東電リース(株)」(現:「(株)イチネンTDリース」)をグループ会社化し、自動車リース関連事業を強化
- 2016 「(株)イチネン農園」を設立し、農業に参入  
自動車リース関連事業の「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
- 2017 グループの物流業務効率化を目的とし、「(株)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神奈川県藤沢市に新築移転
- 2018 「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
- 2019 自動車リース関連事業の「(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、(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、「(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
- 2020 イチネングループ新本社ビル完成  
「(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 「(株)イチネンロジスティクス」東京物流センター完成  
「新光硝子工業(株)」をグループ会社化
- 2022 「(株)オートリ」(現:「(株)イチネンパーキング」)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  
合成樹脂事業の「(株)浅間製作所」と「(株)イチネンジコー」が、「(株)浅間製作所」を存続会社として合併、「(株)イチネン製作所」に商号変更
- 2023 「(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、「(株)イチネンパーキング」に商号変更



高知日高村農園のハウス栽培



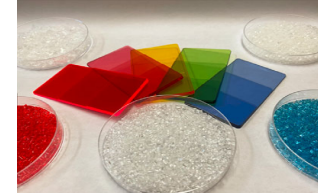
イチネンケミカルズ研究開発センター



イチネングループ新本社ビル



東京物流センター



イチネン製作所 再生ペレット



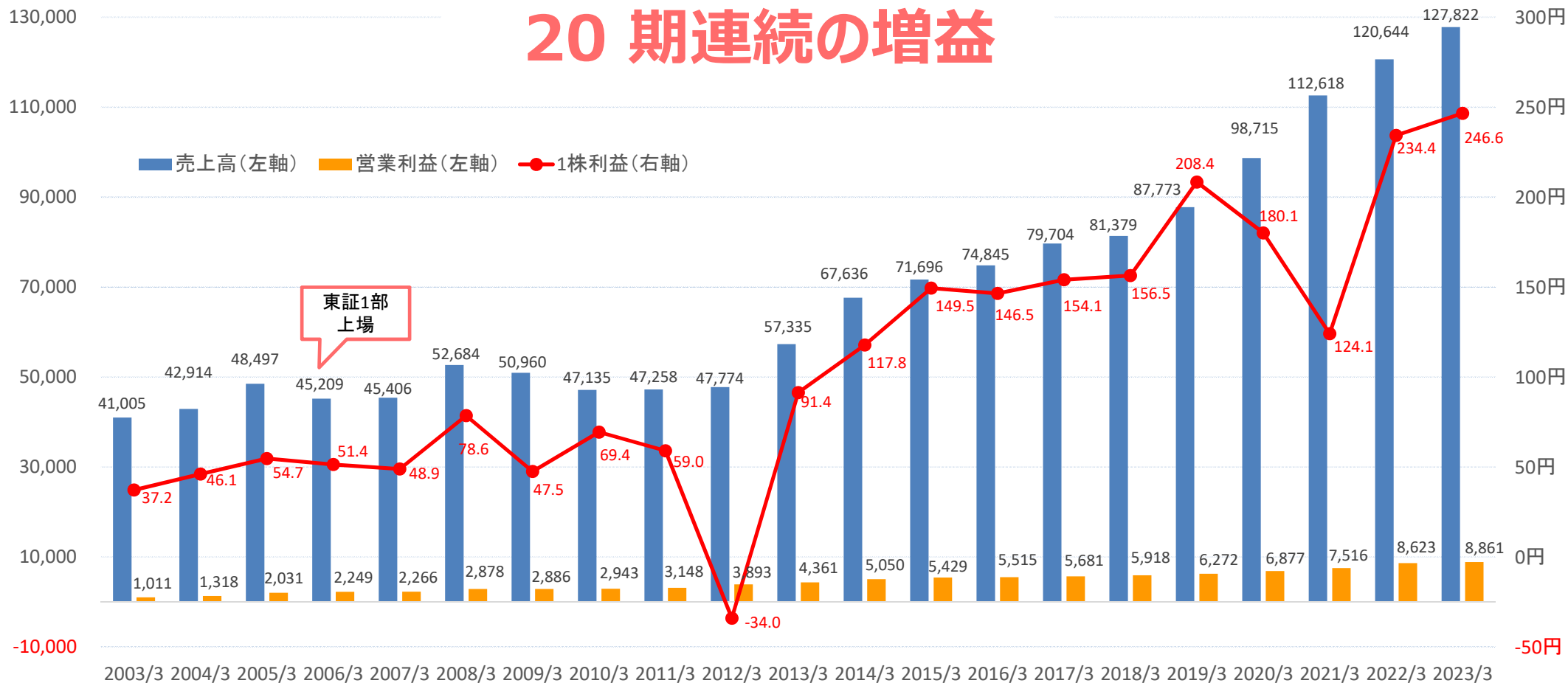
新光硝子工業 東証マーケットセンター



## 連結営業利益

# 20 期連続の増益

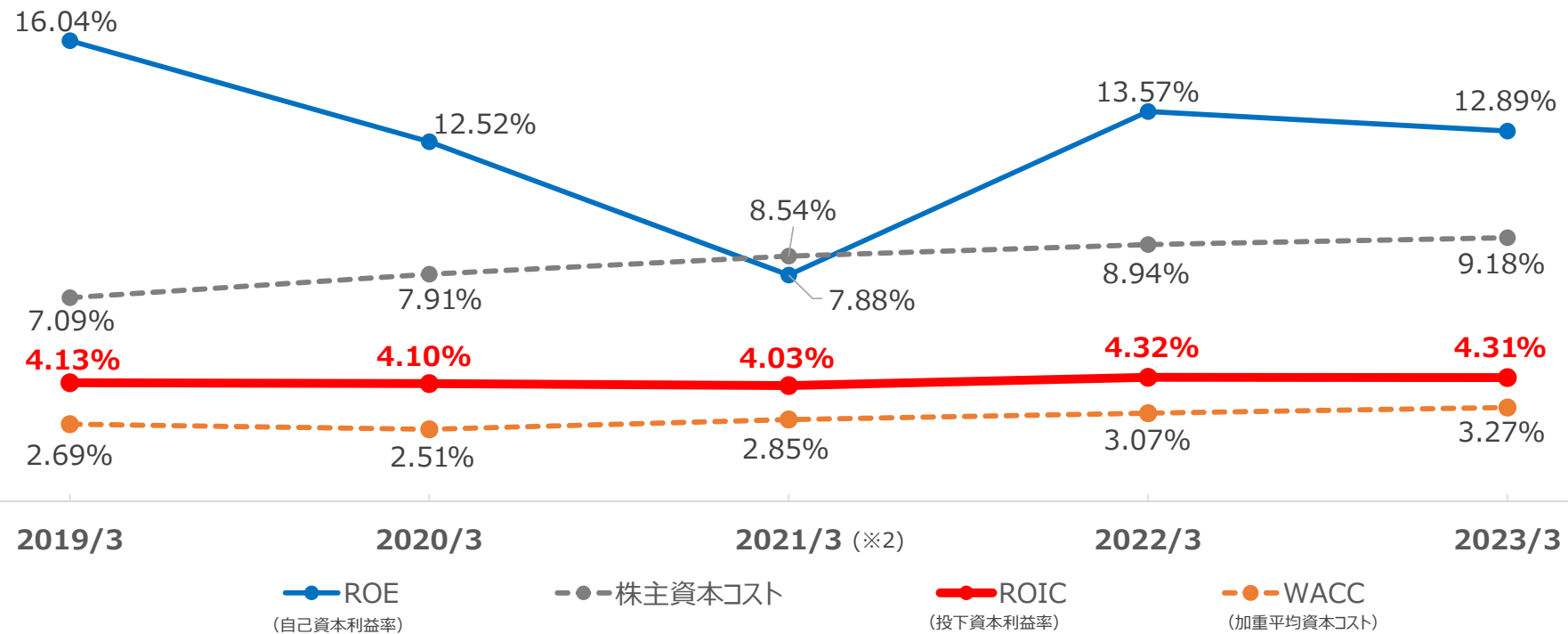
【単位:百万円】



※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。

## 前期のポイント

### 2023年3月期のポイント

#### ●売上高及び各利益項目で過去最高を更新。20期連続の営業増益を達成！

主力の自動車リース関連事業において、リース契約台数が順調に増加したことに加え、引き続き中古車相場が好調に推移したため、リース満了車の売却に伴う利益が大幅に増加しました。また、パーキング事業もコロナ禍からの回復が本格化したことで利益が増加しました。これらの要因により、売上高及び各利益項目の全てで過去最高値を更新し、20期連続の営業増益を達成しました。


#### ●パーキング事業は好調に推移し、セグメント利益が前期の約2倍と大幅に伸長。

パーキング事業では、コロナ禍の影響が残る病院施設の附帯駐車場は稼働率が伸び悩んだものの、商業施設の需要回復に加え、コインパーキングにおける不採算駐車場の整理が進捗し、新規獲得も好調に推移しました。また、2022年3月にグループ化した(株)オートリの業績も寄与したことで、セグメント利益は前期の約2倍となりました。

#### ●合成樹脂事業は2022年3月期の遊技機入替に伴う大幅な需要増の反動で低調な結果に。

合成樹脂事業は、主力の遊技機部品事業が、2022年3月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反動により、販売が大幅に落ち込んだことから低調な業績となりました。一時は赤字も予想されましたが、何とか踏みとどまり黒字を堅持しました。





イチネングループの価値創造

**E**NVIRONMENT

**S**OCCIAL

# 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。

## 社会的課題

## 主な経営資源

## イチネングループの提供価値（アウトプット）

## 関連するSDGs (マテリアリティ・アウトカム)

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減
- ・海洋プラスチック問題
- ・グリーンエネルギー
- ・循環型社会の実現

### S 社会

- ・少子高齢化による労働人口減少
- ・自動車の電動化・自動運転化
- ・安全・快適なモビリティの実現
- ・交通渋滞、交通事故
- ・キャッシュレス等のICTの進展
- ・地域産業の衰退（農業）
- ・食料自給率の低下
- ・フードロス問題
- ・酸素欠乏事故などの労働災害
- ・働き方改革

### G ガバナンス

- ・リスクマネジメント
- ・コンプライアンス

#### 財務資本

自己資本比率28.1%  
BBB+[安定的] (R&I)  
BBB+[安定的] (JCR)

#### 製造資本

物流センター東西2拠点  
研究開発センター1拠点  
設備投資実績 174.5億円

#### 知的資本

グループ横断的なシナジー効果  
研究開発費5.6億円

#### 人的資本

多様な人材1,454名

#### 社会関係資本

提携工場約8,700社  
海外展開・官学との連携  
拠点数120か所

#### 自然資本

34,500平米の農地

### 価値創造の基盤（イチネングループの強み）

#### グループ一体経営

- ・多角化経営による、環境の変化に対する柔軟な対応
- ・グループ間のシナジー

#### チャレンジできる風土

- ・失敗を恐れず新規事業にも挑戦
- ・『先ずはやってみる』という精神
- ・年齢/性別/学歴に関係なく積極的に登用

### 経済価値

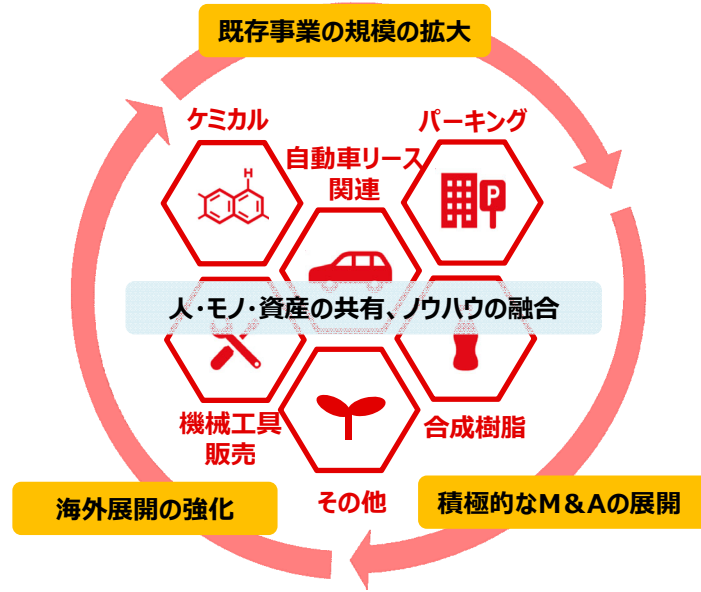
#### 2023/3月期

売上高 1,278億円  
営業利益 88億円

#### 長期目標

2,000億円超  
200億円超

### 事業と成長戦略



## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



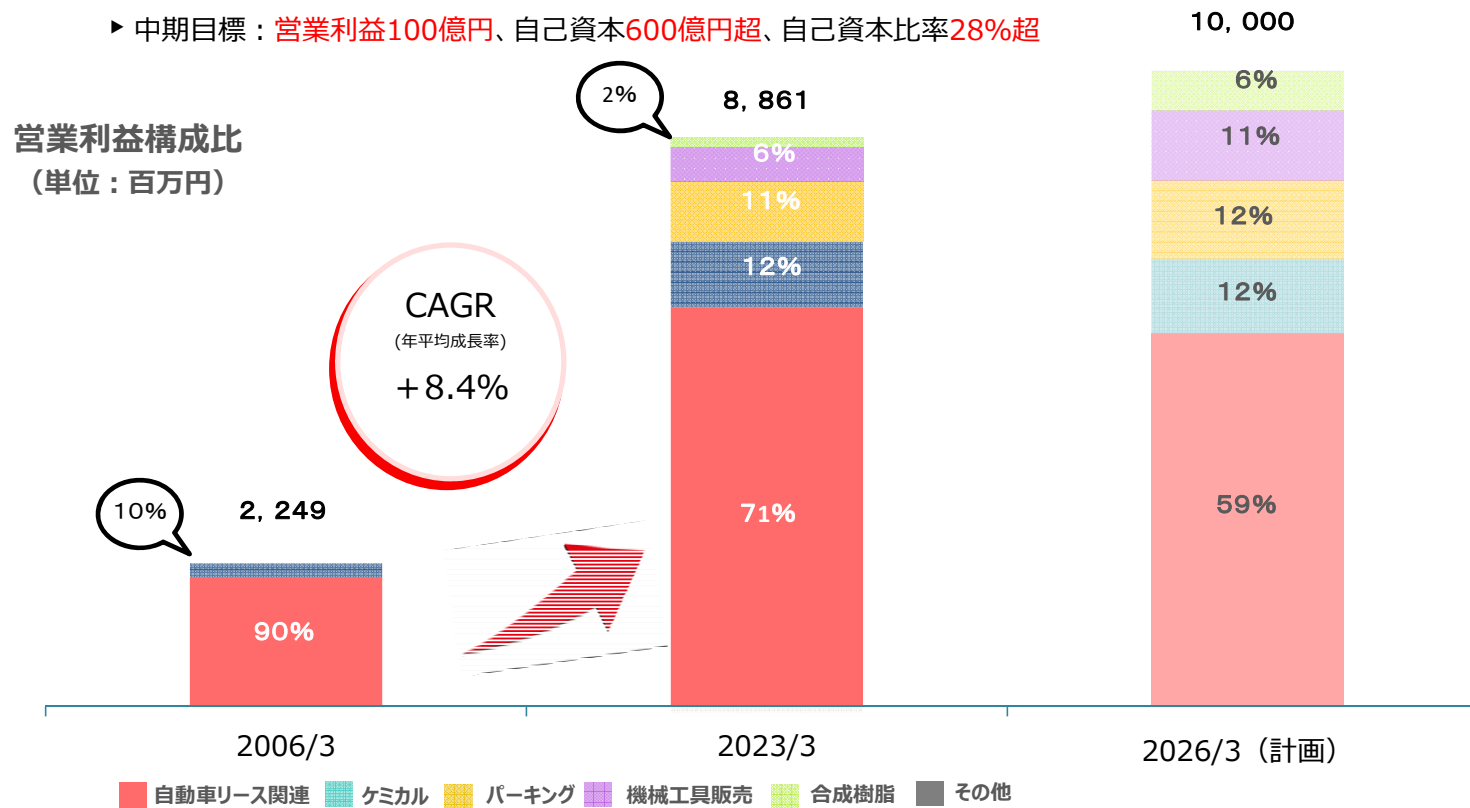
詳細は  
P.16-29を参照

## 課題へのアプローチ

# 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

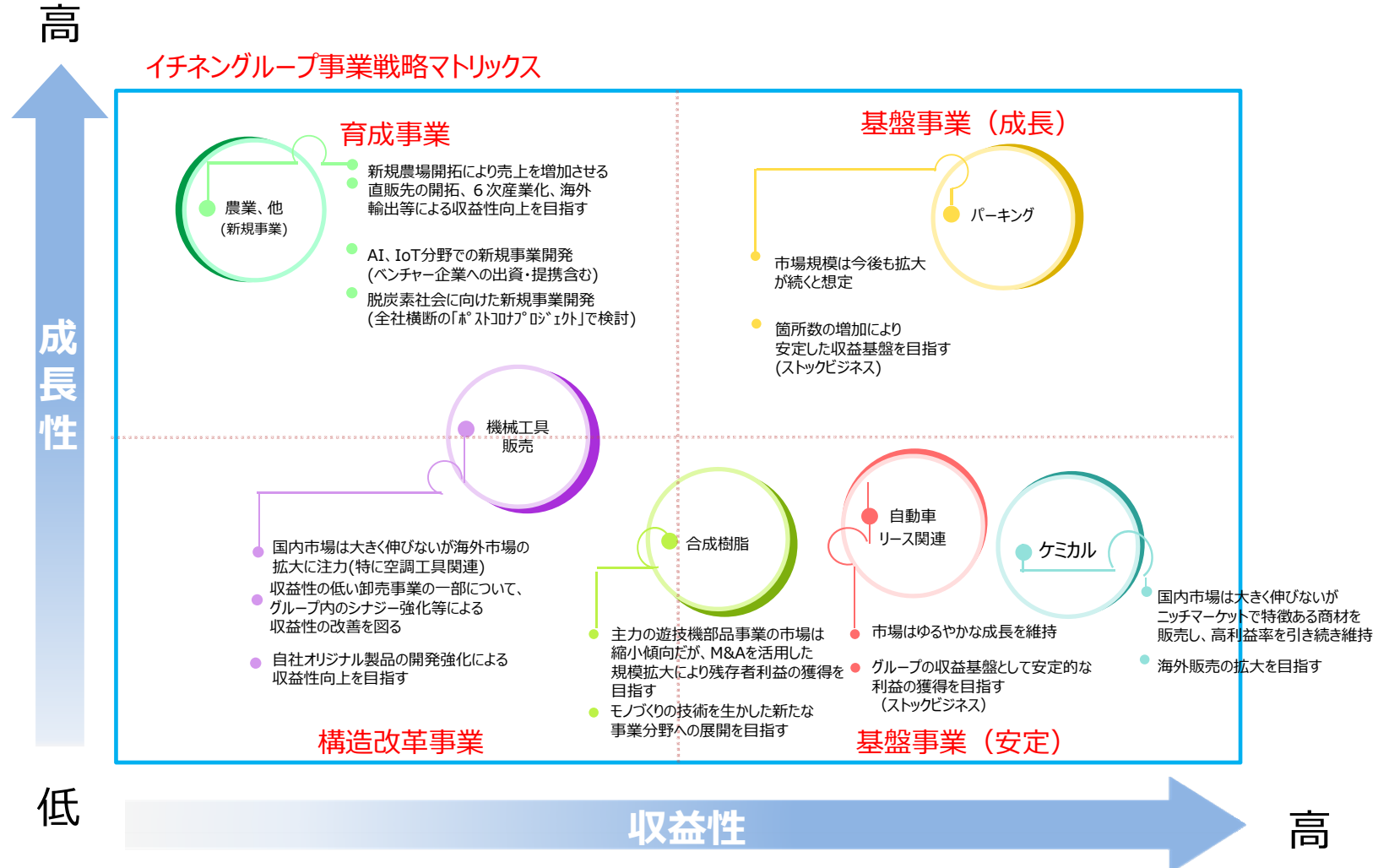


※2006年3月期については、リース、メンテナンス受託、燃料販売、その他の合計値を「自動車リース関連」としています。  
 ※2023年3月期の構成比には、その他セグメントの数値-2%が含まれています。



# 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



# 事業と成長戦略

## グループ一体経営によるシナジー効果 = 人・モノ・資産の共有化、ノウハウの融合。

イチネングループは、株式会社イチネンホールディングスを純粋持株会社とし、グループ各社が強力なシナジー効果でさらに付加価値を高めながら、オンリーワンのサービスを創出。グループ一体経営を推進しております。





# 事業と成長戦略（自動車リース関連事業）

自動車リースは、自動車に付加価値を付けて長期間お貸出する（リース）サービスです。車両の調達、定期点検、車検、各種税金・保険の手続き、事故対応など車両に関するありとあらゆる業務を代行することで、お客様の経営課題を解決します。環境保全の視点を取り入れながら、お客様に最適なお提案をし、安全・安心・快適なカーライフをおくっていただきます。また、燃料販売事業においては、限りあるエネルギーの有効活用を考えながら石油の老舗ならではのノウハウで、燃料代と経理事務の削減を実現しています。

## 社会的課題

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減

### S 社会

- ・少子高齢化による労働人口減少
- ・自動車の電動化・自動運転化
- ・交通渋滞、交通事故



通信型ドライブレコーダー

## 自動車リース関連事業の提供価値（アウトプット）

### ■ 主な事業・取扱品目

- 自動車リースサービス
- 自動車メンテナンス受託 / 車体修理管理サービス
- 燃料販売：ガソリン（自動車用）、軽油（自家発電用・自動車用）  
重油（ボイラー用・自家発電用・船舶用）  
灯油（ボイラー用・自家発電用・暖房用）  
潤滑油（産業用機械用・自動車用・船舶用）

- 中古車販売

### ■ 経済価値

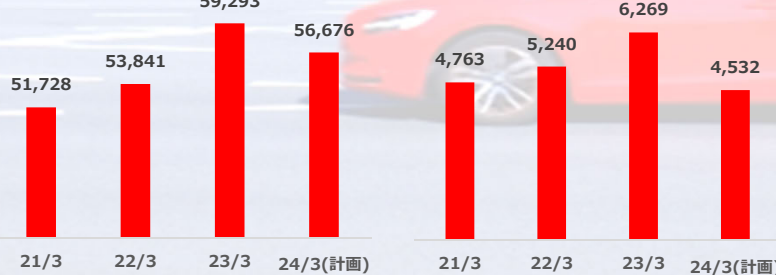
#### 売上高

592億93百万円  
前期比 10.1%増加 ↑

#### 営業利益

62億69百万円  
前期比 19.6%増加 ↑

(グラフ単位：百万円)



## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### ■ 次世代自動車の普及促進

EVにおける豊富な取引経験を活かし、EV導入に先進的に取り組んでいます。車両に限らず充電設備も提供し、一元的な管理・運用をご支援します。EVの導入促進によりお客様のCO<sub>2</sub> 排出量の削減に寄与するだけでなく、BCPの観点から非常用電源としての活用についても関連商材をご提案しながら包括的にご支援します。また、EV関連サービスの提供を行う企業と協業し、EVの充電インフラの拡充や充電カードの商品化に取り組んでいます。

### ■ イチネンテレマティクス

イチネンテレマティクスを活用する事で車両の使用状況が可視化出来ます。これにより事故削減に寄与するだけでなく、運行ルート最適化やエコドライブを実現し、CO<sub>2</sub> 排出量を削減し、排出量の削減効果を定量的にご案内出来ます。また、運行ルート最適化により運転に伴う心身の負担も軽減します。今後も提供元のパイオニア様と協業し、ハード・ソフト面の機能拡充を推進していきます。

### ■ リビルド・リサイクル部品の使用

車両の整備・修理時に、安全性能の基準を満たしたリビルド・リサイクル部品を使用し、資源の保全と環境負荷の低減に取り組んでいます。



# 事業と成長戦略（自動車リース関連事業）

## グループにおける規模感

売上構成比

46.0%



営業利益構成比

70.9%



## 事業会社

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

ICHINEN AUTOS (N.Z.) LIMITED

(※) ICHINEN AUTOS (N.Z.) LIMITEDは非連結

## 対処すべき課題

- ① 自動車の電動化 及び リース契約車両の小型化
- ② 整備委託料金の上昇によるメンテナンスコストの増加（整備士の人材不足、後継者問題等を背景とした廃業の増加）
- ③ 車両販売事業の収益性の改善
- ④ 低燃費車の普及による給油量の減少 および 脱炭素社会におけるクリーンエネルギーへの転換
- ⑤ 基幹システムの改良
- ⑥ 収益性の向上

## 取り組み内容

- ① ●メーカー系整備工場と併せて次世代自動車に対応したメンテナンスサービスネットワークを構築し、メンテナンスに関するノウハウを蓄積しつつ、お客様の車両の使用実態を鑑みた導入提案をする事で、お客様と一緒に脱炭素の実現を目指します。  
●比較的競合の少ない地方市場及び中小規模の企業を積極的に開拓し、購買原価の低減、車両処分方法の多様化により、契約台数の拡大及び契約残高の増加を図ります。
- ② ●提携工場と信頼に基づく取引関係を構築し、自動車の変革や法制度の改定に対応する為の情報提供に取組み、高品質なメンテナンスサービスを提供出来る当社独自のメンテナンスネットワークを構築します。  
●走行距離に応じた適切なメンテナンスサイクルと料金設定を行い、メンテナンスコストを抑制します。
- ③ ●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、ニュージーランドに拠点を置く、ICHINEN AUTOSを含む海外への輸出も積極的に進め、リース・メンテナンス受託に次ぐ第三の事業の柱として育てます。  
●販売方法の多様化により収益の向上と価格競争力の向上を両立し、仕入れ台数の増大による規模拡大に取り組めます。
- ④ ●既存顧客に対する顧客満足度の追求並びに新規顧客の獲得により販売数量の増加に努めるとともに、ガソリンに代わる新たな燃料・動力ビジネスの構築に取り組めます。
- ⑤ ●業務の合理化・最適化を行うことで、新たな価値を創造できる組織へ変革するため「業務改革プロジェクト」を設立しました。次期システム開発を見据えた業務プロセスの見直し（BPR）を推進し、並行してデジタル技術の導入による業務効率化を進め、単純業務から創造性のある付加価値の高い仕事へのシフトを実現し、競争力の向上に繋がります。
- ⑥ ●顧客密着による非価格優位性の高い事業推進により顧客基盤を強化しつつ、資産効率の高い非リース事業の規模拡大による収益の構成比率を高め、更なる収益性・効率性の向上を図ります。



# 事業と成長戦略（ケミカル事業）

ケミカル事業は船舶用燃料添加剤の販売からスタートしました。「住みよい地球環境と人々の暮らしの向上に貢献する」という創業以来の企業理念のもと、国内外問わず、省エネと環境のグリーン化に貢献する信頼の化学薬品・工業薬品を中心に提供しています。

## 社会的課題

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減
- ・海洋プラスチック問題

### S 社会

- ・少子高齢化による労働人口減少
- ・安全・快適なモビリティの実現



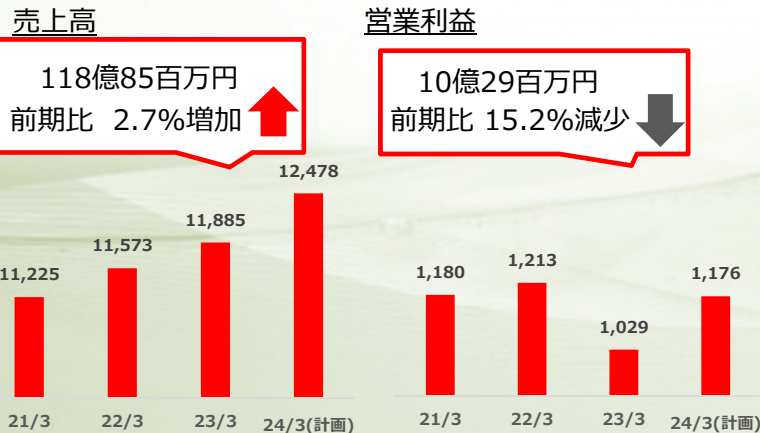
多種多様なケミカル製品

## ケミカル事業の提供価値（アウトプット）

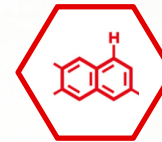
### ■ 主な事業・取扱品目

- プロケミカル：自動車整備、钣金工場、食品工場等のあらゆる生産工場で使われる各種ケミカル製品
- テクケミカル：火力発電所や鉄鋼工場等の産業用ボイラー、ディーゼルエンジンなどの燃料添加剤
- マリケミカル：船舶用重油添加剤および各種洗浄剤
- コンシューマケミカル：一般ユーザー向け自動車用ケミカル製品
- ファインケミカル：インクジェットプリンター用メディアフィルム、OA機器向け業務用クリーナー
- 新規事業：抗菌・繊維処理剤、各種表面処理技術

### ■ 経済価値



## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### ■ バイオマス発電向け燃料添加剤『バイオニックシリーズ』

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。

### ■ 汎用樹脂向けバイオマス添加剤『ONEバイオ』

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。



### ■ その他、環境配慮型のケミカル製品を展開

低環境負荷・人体安全性の高い製品、バイオプラスチック関連製品、温室効果ガス削減を配慮した製品など、環境改善に向けた製品・サービスの提供を通して、環境保全・省エネルギー・省資源に配慮した事業活動を展開します。



# 事業と成長戦略（ケミカル事業）

## グループにおける規模感

売上構成比  
**9.2%**



営業利益構成比  
**11.6%**



## 対処すべき課題

- ①脱炭素社会への対応
- ②事業規模の拡大
- ③物価値上がり傾向への対応／製品の安定供給
- ④新製品の開発

## 事業会社

株式会社 **イチネンケミカルズ**



## 取り組み内容

- ① ●プラスチック（ポリプロピレン、ポリエチレン）製品用の植物由来添加剤『ONEバイオ』の拡販に注力し、CO2排出量の削減（廃プラスチック量の削減）に貢献致します。  
●植物由来の工業用薬品のラインナップ拡充を図り、モノづくりにおける脱炭素化に貢献致します。  
●バイオマスボイラー向けの燃料添加剤の製品開発を加速・強化し、エネルギーの低炭素化に貢献します。  
●EV化を見据えた、新たなモビリティ社会に適応する新製品の開発に努めます。
- ② ●海外展開を加速させ、販売先・販売数量の拡大を目指します。  
●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します。
- ③ ●商材に合わせた臨機応変な仕入れ先の選定（複数化と集約化）を行い、コストと製品供給の安定化に努めます。
- ④ ●商品開発力の強化及び品質向上に取り組み、付加価値の高い製品をご提供いたします。  
●セールスエンジニアの育成を行い、新製品の開発及び既存品のリニューアル等、商品開発力の強化に取り組みます。



# 事業と成長戦略（パーキング事業）

地球環境への優しさと、より安全で快適な車社会に必要な不可欠なパーキング。『One Park』、『Park-it』の2つのブランドにて全国に駐車場を展開。大事な駐車場及び土地の活用を任せて頂いたオーナー様に応えるべく、コインパーキングや施設付帯駐車場の管理受託など、様々な駐車場及び土地ニーズにあった有効活用の提案をしております。

## 社会的課題

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減

### S 社会

- ・交通渋滞、交通事故
- ・キャッシュレス等のICTの進展

## パーキング事業の提供価値（アウトプット）

### ■ 主な事業・取扱品目

- コインパーキング運営管理
- 来客用駐車場の運営管理
- 病院・商業施設等の施設付帯駐車場の管理受託

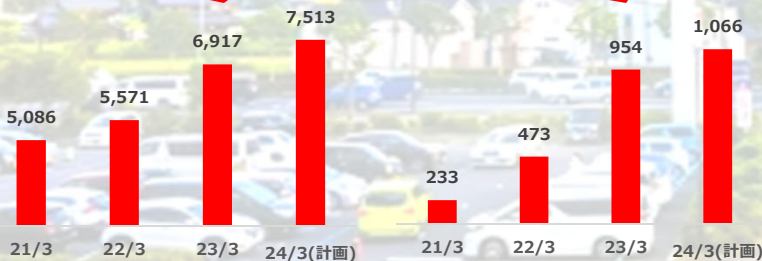
### ■ 経済価値

#### 売上高

69億17百万円  
前期比 24.2%増加 ↑

#### 営業利益

9億54百万円  
前期比101.5%増加 ↑



## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### ■ 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、より良い街づくりに貢献します。

### ■ 駐車場設備に対する環境配慮

駐車場内の照明設備にLED照明を積極的に採用することにより、消費電力の低減に取り組んでいます。また、駐車場の利用促進により、炭素排出量を削減します。

### ■ キャッシュレスによる便利なまちづくり

現金払いの煩雑さを解消する便利でスマートなキャッシュレス決済。駐車場の決済にも活用し、スムーズで安心、安全な決済環境を実現します。



当社運営駐車場



# 事業と成長戦略（パーキング事業）

## グループにおける規模感

売上構成比

**5.4%**



営業利益構成比

**10.8%**



## 事業会社

株式会社 **イチネンパーキング**

## 対処すべき課題

- ① ICTが進展する社会への対応
- ② 事業規模の拡大

## 取り組み内容

- ① ● キャッシュレス決済やフラップレス化の導入促進等により他社との差別化を図り、既存駐車場の売上拡大に努めます。
- ② ● 中長期的に安定した収益基盤を築くため、引き続き営業力を強化し、駐車場数の拡大を図ります。また、病院、商業施設等に付帯した駐車場にも積極的に取り組み、グループの基盤事業の一つとして安定的な収益を稼ぐ事業に育成します。

### 【規模の拡大】

- 宅建協会、税理士組合等との連携による情報収集やインターネット広告の強化により、規模の拡大（新規開拓）を図ります。

### 【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や、サービス券提携店舗の拡充、月極契約者を獲得することで、収益力を高めます。

### 【サービス品質の向上】

- 設備の定期点検、駐車場の巡回点検をさらに強化します。
- 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します。



# 事業と成長戦略（機械工具販売事業）

地球環境や省エネに配慮し、私たちの生活に身近なDIY工具から自動車部品、産業用機械、空調取付工具まで様々な分野を跨いだラインナップで、「世の中の現場の“働く”」をサポートしています。また、商品開発や商品企画、商品センターと物流ネットの整備などグループ会社のシナジーを最大限に発揮して皆様に製品を提供しています。

## 社会的課題

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減
- ・循環型社会の実現

### S 社会

- ・自動車の電動化・自動運転化
- ・交通渋滞、交通事故



多種多様な機械工具製品

## 機械工具販売事業の提供価値（アウトプット）

### ■ 主な事業・取扱品目

- 機械工具、自動車整備用工具・機器
- 空調工具及び計測機器卸売業
- 工作機械・切削工具の卸売業
- 自動梱包機、封緘器、包装荷造機械等、製造・販売
- 各種自動車部品、建設機械部品、製造販売業
- インターネット通販事業
- 物流業務に関する受託事業

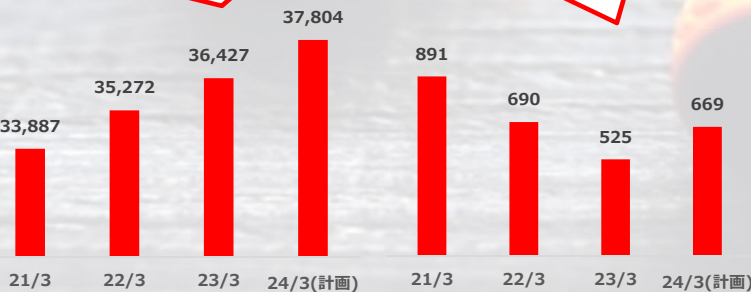
### ■ 経済価値

#### 売上高

364億27百万円  
前期比 3.3%増加 ↑

#### 営業利益

5億25百万円  
前期比 24.0%減少 ↓



## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### ■ リビルド商品拡販による環境負荷低減

リサイクル機運の高まりを受け、自動車部品のリビルド商品の拡販継続と、EV車両搭載の動力バッテリーなど、今後の次世代車向けのキーになる関連商材のリビルドメーカーとの関係性を重視しております。また開発協力から販売支援を行うことによりカーメーカー商流との差別化を図りながら、資源循環体制の実現に向けて取り組んでおります。

### ■ OBD車検に必須のアイテム、故障診断機の販売

近年の自動車技術の高度化に対応するために2024年にOBD車検が導入される予定になっており、OBD車検に使用する故障診断機の販売を通じて、自動車検査手法の高度化に寄与し、安全・安心な交通社会の実現に貢献します。

※OBD車検：衝突被害軽減ブレーキ等の自動運転技術等に用いられる電子制御装置の目に見えない故障に対応するための電子的な検査

### ■ 冷媒回収装置による温室効果ガス排出の抑制

より多くの施工業者様に冷媒回収装置をご使用いただく事によって、温室効果ガスであるフロンを排出を抑制し、オゾン層保護・地球温暖化防止に貢献します。また昨今の低GWP冷媒への移行に対応すべく、低GWP冷媒に対応した工具のラインナップも取り揃えております。

※GWP：地球温暖化係数（「二酸化炭素の何倍の温室効果があるのか」を表す係数）

### ■ 物流時のカーボンニュートラルの実現

荷物の小型化を促進し、自然に優しい梱包材の使用を推進しています。



# 事業と成長戦略（機械工具販売事業）

## グループにおける規模感

売上構成比  
**28.3%**



営業利益構成比  
**5.9%**



## 事業会社

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**

TASCO (THAILAND) CO.,LTD. (※)

(※) TASCO (THAILAND) CO.,LTD.は非連結

## 対処すべき課題

- ① 脱炭素社会への対応
- ② 自動車の電動化/自動運転化への対応
- ③ 事業規模の拡大
- ④ 収益性・営業利益率の改善
- ⑤ 働き方改革の推進

## 取り組み内容

- ① ● 脱炭素社会に向けた商品等の取り扱い品目を拡大し、国内外のマーケットシェアの拡大を目指しています。  
● 環境配慮型の商品開発も強化し、中長期で環境配慮型商品の売上構成シフトを推進します。  
● ASEANで取り組む冷媒再生ビジネスと冷媒破壊施設開設や温暖化につながる冷媒回収を通じ脱炭素化社会に貢献します。
- ② ● 自動車の電動化/自動運転化による車体構造の変化等に対応した商品の開発を強化します。
- ③ ● 取扱アイテムの拡充及び自社オリジナル製品の開発・販売力を強化します。  
● ネット販売については、自社サイトを中心に販売の強化を継続します。
- ④ ● 事業内で重複する機能を集約・統合し経営の効率化を図るとともに、商品一括仕入機能の強化による商品調達コストの軽減、適正な在庫水準の実現、物流の内製化・効率化等の取り組みを更に進めます。  
● IT化、DX化を推進し抜本的な業務変革により生産性の改善を追求します。
- ⑤ ● 従業員のライフステージに合った柔軟な働き方、安心して働ける人事環境を整備するとともに、労働生産性の改善を図ります。



# 事業と成長戦略（合成樹脂事業）

地球環境の保全に貢献する企業として、自動車のバンパーなどを再生したリサイクル樹脂の原料、機械の販売、酸素計・セラミックヒーターの開発及び営業販売、各種プラスチック製品の受注販売をおこなっています。また、大手遊技機メーカー様からの開発依頼に対し、パチンコ・パチスロの筐体・役物等のデザイン・設計から材料選定、モデル品制作、金型設計、成形、特殊加工、量産、販売と一気通貫でお客様に提供しております。

## 社会的課題

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減
- ・海洋プラスチック問題

### S 社会

- ・酸欠欠乏事故などの労働災害



ガス検知器

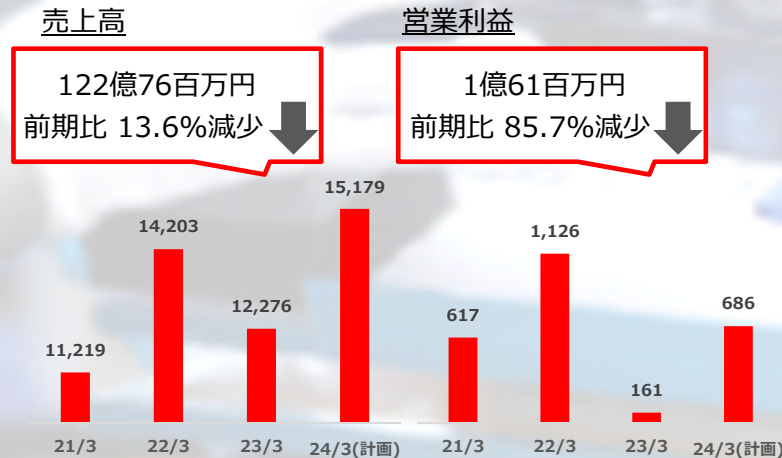
酸素モニター

## 合成樹脂事業の提供価値（アウトプット）

### ■ 主な事業・取扱品目

- 合成樹脂、環境システム、機械・環境プラントの販売、合成樹脂リサイクル材の開発・製造・販売
- 遊技機製品の開発・製造・販売
- 科学計測器（ガス検知器）、セラミックヒーターの開発・製造・販売

### ■ 経済価値



## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### ■ リサイクルペレットの製造/販売

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。当社特許技術を用い、リサイクル素材に混在するアルミを完全除去し、高品質のリサイクルPP樹脂を開発しております。リサイクル案件はG20の環境閣僚会議で話題になっている「海洋プラスチックゴミ問題」への取組みに繋がる事業です。また、2022年4月施行の「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律」をチャンスと捉えて積極的に推進いたします。

これ以外でも、多種にわたるエコ商品用の再生加工原料の販売、またはそれに付随するリサイクル用素材の回収と製品用途の開発に積極的に取り組んでいます。

### ■ 地球環境を見守るガス検知器

イチネン製作所の濃度計や警報器は、酸欠や有害ガスに対するの安全管理や、温室効果ガスの濃度管理用として、幅広い分野で採用され、安全・安心な労働環境や地球環境の保全と改善を促進します。



# 事業と成長戦略（合成樹脂事業）

## グループにおける規模感

売上構成比  
**9.5%**



営業利益構成比  
**1.8%**



## 対処すべき課題

- ①脱炭素社会への対応
- ②事業規模の拡大

## 事業会社

**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**

## 取り組み内容

- ① ●新たな収益の柱を構築するため、これまでに培った合成樹脂のリサイクル技術をベースに、環境負荷の低い樹脂製品の開発・販売等、脱炭素社会に向けた新商材の採用、新製品の開発に注力します。
- ②【遊技機メーカーへの合成樹脂製品販売】
  - 多品種・小ロット・短リードタイムに対応できる開発・量産体制を構築することで、売上、利益の安定化を図ります。
  - 次世代型遊技機向けの部材開発や、リサイクル材を採用した部材等の技術開発、提案力の強化に注力することで、新規案件の受注拡大を図るとともに、品質改善に努めます。

### 【合成樹脂事業】

- 自社で保有する再生技術を活用し、高付加価値のリサイクル樹脂を拡販します。

### 【ガス検知器・セラミックヒーターの販売】

- シェアの拡大により業界の標準メーカーとなることを目指し、開発・製造・販売・メンテナンス部門の強化を推進します。



# 事業と成長戦略（その他事業）

新規参入したガラス加工製品の製造業では、主力の建材用加工ガラスの他、工作機械用の軽量で高強度な樹脂合わせガラス、ショーケース用の高品位な曲げ複層ガラス、鉄道車両用の大面積複雑形状ガラス等、“環境と調和する快適な空間創り”に貢献するモノづくりを行っております。また、農業では、「安全」、「安心」、そして「美味しい」野菜を皆様の食卓へお届けできるよう、経営を軌道に乗せるべく、継続してノウハウの蓄積を行い、新しい販路の開拓及び6次産業化に向けた検討等、収益化に向けた取り組みを行っております。今後、新規事業への参入の模索も継続いたします。

## 社会的課題

### E 環境

- ・温暖化に伴う気候変動
- ・温室効果ガスの排出削減
- ・循環型社会の実現

### S 社会

- ・少子高齢化による労働人口減少
- ・地域産業の衰退（農業）
- ・食料自給率の低下
- ・フードロス問題

## その他事業の提供価値（アウトプット）

### ■ 主な事業・取扱品目

- ガラス加工製品（曲げガラス、樹脂合わせガラス、その他の二次加工等）の製造・販売
- 兵庫県丹波篠山市【ミニトマト】、高知県日高村【ミニトマト】高知県南国市【ピーマン】の生産販売、それらを原材料とする食料品の製造販売

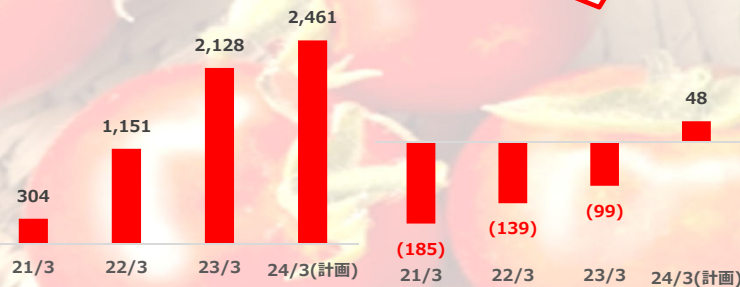
### ■ 経済価値

#### 売上高

21億28百万円  
前期比 84.9%増加 ↑

#### 営業利益・損失

営業損失  
99百万円



イチネン農園の作るミニトマト「アイコ」

高知県日高村のふるさと納税返礼品「トマトディップキャラメル」

## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### ■ 環境にやさしいガラス製品の開発と製造・販売

省エネ性に優れた高性能断熱ガラスや、資源循環と高機能化の両立を目指すCNF応用製品などの開発と製造・販売に取り組んでいます。  
※CNF（セルロースナノファイバー）：バイオマス由来のナノ材料

### ■ 農業を通じた地域貢献

自治体・地域社会と連携し、行政指導の下、農場の開発・運営をしています。耕作放棄地の有効活用や地元採用による地域雇用の創出、職場の提供や農業知識・技術の伝承に取り組んでいます。

### ■ 地球環境に配慮した農業経営

日々の営農活動から発生する植物性の残渣を再利用しています。当社の使用済みヤシガラ培地の再利用を希望する近隣農家に販売、肥料として利用を希望する近隣農家へ提供しております。今後は、残渣を再利用した製品として、固形燃料、CNF、バイオプラスチック、バイオペーパー等の加工・提供を模索することで、農業を通じた循環型社会を創出します。また、食品ロスの取り組みとして、外部加工業者と連携し、規格外などの安全・安心であるものの、廃棄せざるを得ない野菜を活用した加工食品への原料供給をおこなっております。そして、次世代環境制御装置にて、温度、湿度、CO<sub>2</sub>量、採光量、その他を自動管理しており、地球環境に配慮した農業経営をしています。

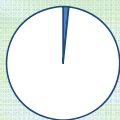


# 事業と成長戦略（その他事業）

## グループにおける規模感

売上構成比

1.6%



## 対処すべき課題

- ①新規事業“ガラス加工事業”における事業規模の拡大
- ②農業事業における事業規模の拡大
- ③農業事業における高品質な農産物の提供と販売単価の向上
- ④農業事業における生産に係る各種コストの低減

## 事業会社

**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**

## 取り組み内容

- ① ●ガラス加工事業では、販売力、技術力、生産力を高め、業界における優位性、独自性を追求し、新たな技術や製品開発、市場開拓に取り組んでまいります
- ② ●2022年9月より、高知県南国市に栽培用ハウスを建設し、ピーマンの生産を開始しました。当社グループの生産拠点としては、兵庫県丹波篠山市（ミニトマト）、高知県日高村（ミニトマト）に次ぐ3例目となります。今後も新たな大規模農場の開拓を図ります。
- ③ ●安定した収穫量及び出荷数量を維持することによる市場からの信頼獲得、販売ルートの特多様化による直販比率の向上、バイオスティミュラント資材等の導入による収穫量拡大に向けた試作、農作物の加工品開発による6次産業化の推進等、収益性の改善に向けた取り組みを推進します。
- ④ ●栽培ハウス内の温度管理の徹底による燃油代の削減、作業時間短縮を目的とした農業用機器の導入による人件費の削減、選果料等の外部委託業務に係る手数料の削減交渉等の取り組みを進めます。



# 価値創造を支える基盤 = “人財”

イチネングループは、社員一人ひとりの努力と挑戦により人財価値を高めることでグループの企業価値を高めることを目指します。その為に社員を大切に、社員一人ひとりの自律的な成長を積極的に支援し、『社会の変化、自社の変化を理解し、その対応策を考え実行して行くことのできる人財』を採用・育成・処遇し続けます。社員一人ひとりが自ら、「努力」し、成長に「挑戦」し続け、社員自身・社員の家族・お客さま、全てのステークホルダーと「信頼関係」を築き「満足」を与えることで、強いイチネングループをつくります。

## 社会的課題

## イチネングループの提供価値（アウトプット）

## 関連するSDGs（マテリアリティ・アウトカム）



### 社会

働き方改革

#### 組織の基礎となる 従業員の採用・登用の考え方

労務構成バランス等を考慮し、人員確保のために性別・学歴に関係なく、採用活動を行っております。定期的に20~30名程度採用し、事業の拡大には中途採用等にて柔軟に対応しています。会社の成長・発展の為に前向きに挑戦する従業員は、年齢・性別・学歴に関係なく積極的に登用しています。また、女性の管理職登用については、トップメッセージとして明確に示しております。

#### イチネングループの強み

チャレンジできる風土

グループ一休経営

#### ■ グループを横断したプロジェクト

事業会社の垣根の無い各種プロジェクトにて、今後も永続的に成長・発展する為にグループシナジーを発揮した新規事業・新サービス、並びに多様な働き方やダイバーシティの推進などを検討しています。

#### ■ 資格取得支援制度や各種研修の実施

従業員のスキルアップを目的とした資格取得の為に費用を会社が補助しています。また、年次・階層別に社内・社外講師による研修を定期的に実施し、従業員の能力開発と次世代リーダーの育成に取り組んでいます。2023年3月期からは、グループの海外事業拡大に向けた人材育成のため、若手社員をグループの海外拠点に一定期間派遣する「グローバル人材育成プラン」を新たに開始しました。

#### ■ ワークライフバランスの推進

5日間連続休暇制度や、1時間単位で有給休暇制度を設けています。時間単位の年次有給休暇制度は新しい働き方に関するアンケート調査を行った結果から実現した取り組みで、さらに実行可能なものがあれば、検討します。

#### ■ 健康経営

株式会社日本政策投資銀行の「DBJ健康経営格付」において、10年連続格付対象になるなど、従業員の健康配慮への取り組みが社外からも評価されています。

#### ■ ハラスメントの防止

2021年より、全社員を対象にハラスメント防止教育を実施しています。また、万一ハラスメントが発生した場合に備え、匿名でも利用可能な相談窓口を設け、プライバシーに配慮した対応の行える体制を整えています。



#### ◆ 階層別研修体系図

	能力開発	キャリア開発	その他
次期 経営者候補	次世代経営者育成 ステップアップ研修 次世代経営者育成 研修		
管理職	上級ビジネスリーダー 研修 ビジネスリーダー ステップアップ研修 ビジネスリーダー研修 労務管理研修		グローバル人材 育成プラン 資格取得支援 ハラスメント 防止研修 労務管理研修
中堅社員	リーダーシップ研修		
若手社員	OJTリーダー研修	キャリアビジョン研修	
新入社員	新入社員研修		

※以上の研修は、グループで実施する研修の一部です。個社別にも別途研修があります。

## 人財育成による基盤の強化 / 組織風土・グループシナジーの醸成

# 影響を与えうる主要リスク

	金利変動リスク	与信リスク	原油価格変動によるリスク	競合に関するリスク
リスクの内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>金利上昇</li> <li>資金調達コストの増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>景気変動やその他の事由による、取引先の業績悪化や倒産。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>原油の市況変動</li> <li>原油を主原料とする原材料等の仕入れ価格上昇。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループの顧客層への新規参入及び競合他社との過度な価格競争の発生。</li> </ul>
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>金利上昇リスク等について、常に分析・検討を行い、財務戦略を立案・執行し、金利変動を踏まえた最適な調達を行う。</li> <li>内部保留の充実による企業体質の更なる強化を図り、格付けの維持・向上とともに、徹底したリスク管理の実施と資金調達コストの低減を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引開始時に厳格に審査を行い、取引先毎に与信限度を設ける。</li> <li>取引開始後も、随時業況を注視し、与信リスクの極小化を目指す。</li> <li>取引内容に即した与信管理規程を策定し、与信限度額を設けるなどの与信管理体制を整え、リスクの極小化に努める。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>随時仕入価格の変動状況を注視して販売価格の決定を行っており、原油価格変動によるリスクを最小限にする。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競合他社の強みや戦略・戦術、他社製品・サービス等が当該市場で売れている要因を研究・分析する事で、適正な販売対応を図る。</li> </ul>
	流動性及び資金調達に関するリスク	残価リスク	M&A及び新規事業への参入に係るリスク	品質に関するリスク
リスクの内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融市場に混乱が生じる、又は銀行の貸出姿勢の変化等により、資金の安定的な確保が困難となる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車リース関連事業のリース満了車処分において、中古車市場の状況によっては、実際の処分額と想定した価格との差が大きくなる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aにおいて、当初想定しない減損処理等の発生。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造物責任賠償につながるような製品の欠陥の発生。</li> </ul>
リスク管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>資金繰りの管理方法を定め、資金調達のための資産の流動化を円滑に行うことができる措置をとる。</li> <li>資産と負債の両面から流動性についての評価を行い、流動性確保状況を把握する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約当初の自動車の見積もり残価は、過去及び現在の中古車市場の動向を勘案し、適切でなおかつ保守的な見積もり残価を設定している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A検討の段階で、予め詳細なデューデリジェンスの実施を図る。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>品質管理規定を定める。</li> <li>製品の欠陥やクレーム等のデータを集計し、社内並びに仕入先にも情報共有し、欠陥の発生を防ぐ。</li> </ul>





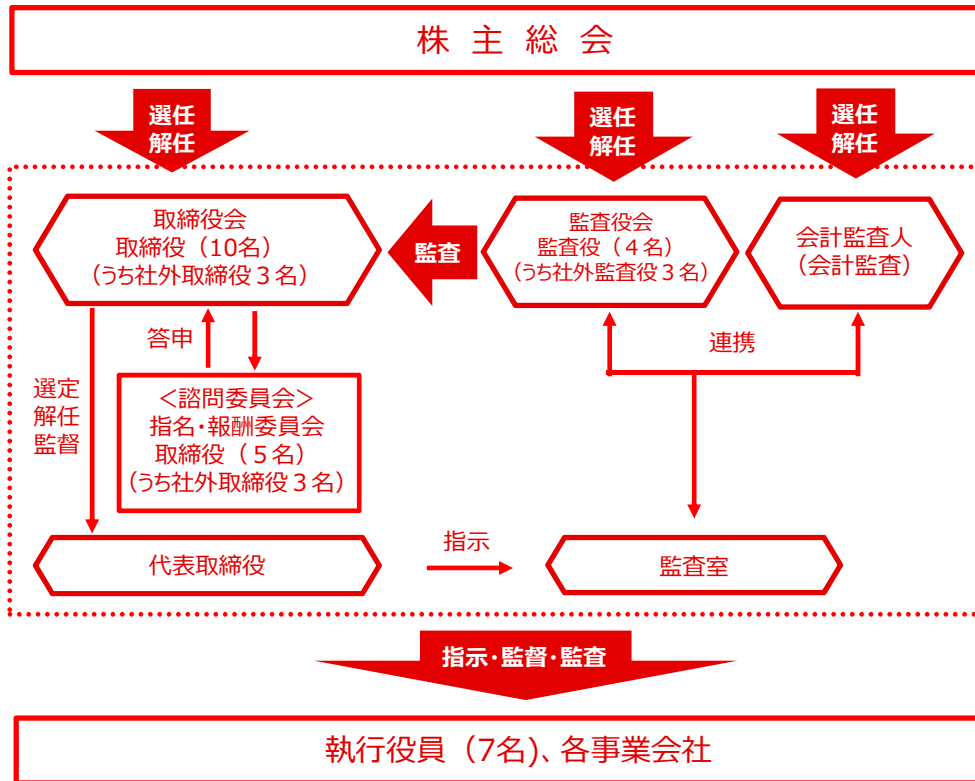
ガバナンス  
**G**OVERNANCE

# コーポレート・ガバナンス体制

## 基本的な考え方

当社グループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、「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、かつ社会に奉仕する。」という経営理念に基づき、経営の健全性と効率性、透明性を高めることであると考えております。そのためには、適時適切な情報開示に努めるとともに、内部統制システムの強化、リスク管理体制の充実を図り、経営環境の変化にも迅速に対応することによって、持続的に企業価値を高めていくことが重要であると考えております。

## コーポレート・ガバナンス体制



## 取締役・監査役の選任方針

### 取締役候補の選任の基準

- 業務上の専門的知識と幅広い経験を有し、的確かつ迅速な意思決定ができること
- 個人として誠実な人格、人望、倫理観を有すること

### 監査役候補の選任の基準

- 財務・会計に関する相当程度の知見、または専門分野における高度な知識・経験を有すること
- 企業経営に関する多様な視点を持ち、また個人として誠実な人格、人望、倫理観を有すること

## 指名・報酬委員会

当社は、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指名・報酬委員会を設置しております。

### 指名・報酬委員会の構成

- 取締役会の決議により選定された取締役である委員 3 名以上で構成する
- その過半数を独立社外取締役とする
- 委員長は代表取締役社長が務める

### 取締役会の諮問に応じて審議・答申する項目

- 取締役の選任・解任に関する事項
- 代表取締役・役付取締役の選定・解職に関する事項
- 取締役の報酬限度額及び報酬等に関する事項
- 後継者計画に関する事項
- その他経営上の重要事項で取締役会が必要と認めた事項

# 株主との対話の実施状況

## 株主との対話の主な実績（2023年3月期）

実施時期	当社の主な対応者	対話を行った株主の概要		対話の主なテーマ	取締役会へのフィードバック(※)
		所在地	対応者の属性		
2022年5月	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	22.3期の業績概況（事業セグメント別）、23.3期業績計画の概要及び前提条件等、今後の成長戦略（海外展開、M&A等）、事業ポートフォリオ戦略、株主還元方針	○
2022年5月	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	22.3期の業績概況（事業セグメント別）、23.3期業績計画の概要及び前提条件等、今後の成長戦略（海外展開、M&A等）、株主還元方針	○
2022年6月	代表取締役社長	国内	アナリスト	22.3期の業績概況（事業セグメント別）、23.3期業績計画の概要及び前提条件等	○
2022年8月	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	23.3期1Qの業績概況（事業セグメント別）、原価上昇に伴う価格転嫁の状況、海外事業拡大に向けた施策の進捗、M&A戦略、事業ポートフォリオ戦略	○
2022年8月	代表取締役社長	国内	アナリスト	23.3期1Qの業績概況（事業セグメント別）、原価上昇に伴う価格転嫁の状況、M&A戦略について	○
2022年9月	代表取締役社長	国内	アナリスト	23.3期1Qの業績概況（事業セグメント別）、原価上昇に伴う価格転嫁の状況	○
2022年11月	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	23.3期2Qの業績概況（事業セグメント別）、原価上昇に伴う価格転嫁の状況、海外事業拡大に向けた施策の進捗、M&A戦略、24.3期の事業環境の見通し	○
2022年12月	代表取締役社長	国内	アナリスト	23.3期2Qの業績概況（事業セグメント別）、原価上昇に伴う価格転嫁の状況、24.3期の事業環境の見通し	○
2023年2月	取締役 執行役員 総合企画部長	国内	ESG担当	非財務情報の開示状況、マテリアリティ、社会課題の解決と経済価値向上を両立する成長ストーリーの構築、Scope3の対応状況、従業員エンゲージメントの向上	○
2023年3月	代表取締役社長	国内	アナリスト	23.3期3Qの業績概況（事業セグメント別）、原価上昇に伴う価格転嫁の状況、24.3期の事業環境の見通し、事業ポートフォリオ戦略	○

※月1回開催の取締役会において、全出席役員(社外役員含む)に対して投資家との面談概要を報告しているほか、必要に応じてメールでの報告も行っております。

## 株主との対話から経営に取り入れた事項

- 中長期の事業戦略や株主還元方針の検討において、機関投資家からの意見・提言を参考にしております。
- 非財務情報の開示強化に関する機関投資家からのアドバイスを踏まえ、2022年5月に統合報告書を、同6月にTCFDレポートを新たに開示し、環境方針も改定しました。

## 個人株主との対話の機会の確保

- 株主総会終了後の株主懇談会の開催や、個人投資家向けの会社説明会（東京、大阪、名古屋）、IR関連展示会への参加等により、個人株主との交流の機会の増加を図っております。



株主懇談会風景



# 取締役・監査役の構成及び報酬

## 報酬等の額又はその算定方法の決定方針

当社の役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針としては、株主、従業員に対する役員のあるべき役割の検討を通じて、役員の経営環境の変化への対応能力強化や、不祥事発生防止、経営層の世代交代の円滑化等のために、役員の経営能力をより一層高めていくことが必要であると考え、「取締役報酬内規」として定めており、本規則の改廃は、取締役会の決議によるものとしております。取締役会の決議に際しましては、あらかじめ決議する内容について指名・報酬委員会へ諮問し、答申を受けております。

株主総会で決議された報酬限度枠の範囲内において、各個人毎の配分方法の取り扱いについては、その役職に応じて、「取締役報酬内規」に基づき、当社社長が決定することとしております。

## 報酬の種類と決定方法

具体的な金額の決定方法としては、役員報酬を業務執行責任報酬と業績報酬、ストックオプションに区分し、その役割、業績に応じて決定することとしております。業務執行責任報酬については、代表取締役の指揮下での業務の遂行、担う役割の大きさ、責任の範囲、重さ及び役員退職慰労金に相当する額によって決定しております。

また、業績連動報酬の額の決定については、各事業年度の業績、株主への配当、従業員給与水準等の事情を総合的に勘案し、適切な水準となるよう決定しております。ストック・オプションについては、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的としております。

## 社外取締役・監査役

### 社外取締役の独立性判断基準

社外取締役の選任に当たっては、会社法上の社外性要件に加え、上場証券取引所の定める独立役員の独立性基準を充たしており、一般株主と利益相反の生じる恐れのないことを独立社外取締役に指定するための基準としております。

### 社外取締役（社外監査役）のサポート体制

取締役会、各種会議及び委員会に出席するとともに、各会議資料を事前に配付しております。また、必要とする月例資料につきましても、毎月定期的に配付しております。

### 社外取締役3名体制

取締役10名中3名が社外取締役であり、取締役会等において、独立的な立場から活発な意見交換を行っております。

### 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、上場企業的女性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）

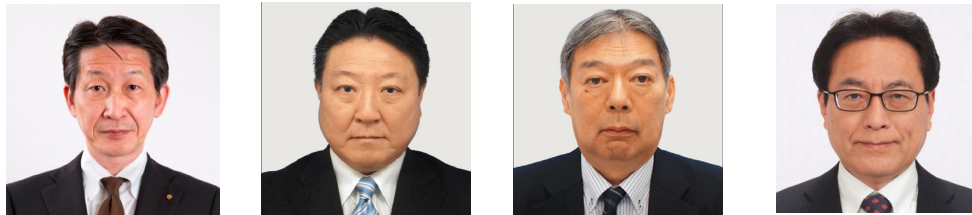
## 取締役及び監査役（2023年6月20日現在）

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

# 役員一覧・スキルマトリックス



氏名	黒田 雅史	黒田 勝彦	木村 平八	村中 正	井本 久子	三村 一雄	飯室 治	廣富 靖以	川村 群太郎	下村 信江
役職	代表取締役社長	取締役副社長	取締役 常務執行役員	取締役 執行役員	取締役 執行役員	取締役	取締役	取締役 (社外)	取締役 (社外)	取締役 (社外)
事業経営	○	○	○			○	○	○	○	
(営業マーケティング・海外) 業界知識	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	○		○		○	○	○	○	○
	経営企画・M&A	○				○	○	○	○	
財務会計				○		○	○			
法務 リスクマネジメント	○		○	○					○	
人事労務 ダイバーシティ			○		○	○	○	○	○	
ESG・SDGs	○			○	○		○	○	○	



氏名	足立 広志	青山 俊治	奥田 雅輝	中川 一之
役職	常勤監査役	常勤監査役 (社外)	常勤監査役 (社外)	監査役 (社外)



# 社外取締役メッセージ

## 社外取締役の経験・知見をグループの発展のために活かしてまいります。

イチネグループにおける、今後のテーマと期待、課題について社外取締役の皆様からメッセージをいただきました。



取締役（社外）廣富 靖以

### 社員一人一人が持てる力を十分発揮できる風土作りが大切

イチネグループは、これまで、自動車リースなど既存事業の規模拡大と並んで、積極的なM&Aによる事業の多角化、新規事業進出により、20期連続で連結営業利益増益を果たしてきました。その中で、社外取締役としての私がいつも気を付けていることは、こうした積極的な事業拡大を進める経営陣の「もっと前へ」の経営のチャレンジ精神や強さを尊重しつつ、少し距離を置いた視点で様々な経営判断の妥当性を検証し、「本当に正しいこと」は何なのかを問い続けることです。企業の健全なる成長には、優れた経営力と並んで、社員一人一人が持てる力を十分発揮できる風土作りが大切です。昨今の企業不祥事にみるまでもなく、経営と現場が遊離した企業に未来はなく、そして消費者の支持なくして、企業の成長はあり得ません。経営陣がグループ各社の現場社員や、現実とシンクロして初めて企業は健全なる成長が約束されると考えています。大きくなったイチネグループが、昨今のESG、SDGsの観点も含め、変化の激しい時代に、若い力を引き出し、更なる成長を遂げられることを期待しています。



取締役（社外）川村 群太郎

### 中長期計画における方向性や目標設定を具体化し、更なる成長に繋げていくことを期待

イチネグループは多様な事業を抱えながら、20期に亘り連続して好業績を続けるユニークな会社であります。1事業毎の規模は小さくとも、各社は地域・顧客に密着し、堅実な経営に徹しており、財務面においてはホールディングス体制により統括管理が適確になされています。また、取締役会の開催状況は、極めてオープンで話しやすい雰囲気運営されており、各社の予算執行状況はもとより、各社社長決裁の稟議内容まで報告されます。社外取締役に対しては、取締役会とは別で月次決算等について説明される時間があり、透明性の高い対応がなされています。一方で、小型買収の意図及び目的が単独事業になっている傾向があり、会社全体からみたグループ間のシナジー戦略の構築が課題であると考えます。今後は、当社の強みである会社トップから第一線現場までのフラットで一丸となってやりとげる行動力を生かし、M & A後のグループ間のシナジー戦略や海外展開、ポストコロナ、カーボンニュートラル、ステークホルダー資本主義といった各種課題に対して、中長期計画における方向性や目標設定を具体化し、更なる成長に繋げていかれることを期待しています。



取締役（社外）下村 信江

### 適正に意思決定がなされているか検証するべく、十分に議論が尽くされる機会の確保が重要

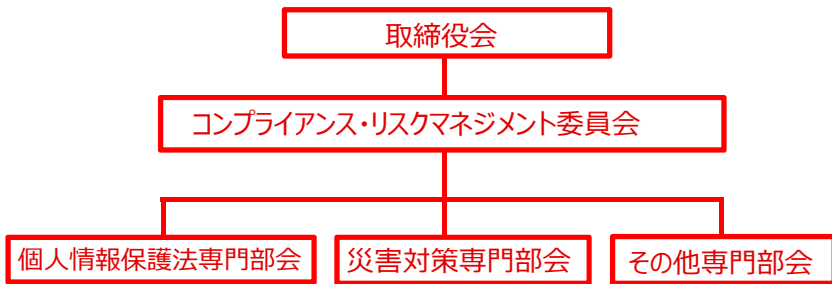
2014年から社外取締役に就任しています。社外取締役として、取締役会の意思決定が適正に行われているかを客観的に検証すること、また、その前提として、十分に議論が尽くされる機会を確保することが重要であると考えています。当社の取締役会については、事前に議題の概要が説明され、そのことが取締役会における活発な議論に結びつき、その結果、迅速に意思決定が行われ、当社の発展をもたらしていると感じています。就任以来、特に、コンプライアンスやダイバーシティについて、問題提起や提言を行ってきました。私の指摘については、当社の取締役会等に真摯に受け止めてもらうことができ、様々な改善等が行われました。イチネグループは「いちねんで、いちばんの毎日を。」という理念のもと、利益のみならず、社会貢献をも追求する姿勢をもって様々な事業を展開し、著しい成長を続けています。今後も、イチネグループがコンプライアンスを遵守しつつ、理念を忘れることなく、社会に貢献できる企業としてさらなる発展を遂げるように微力を尽くして参ります。

# リスクマネジメント

## リスク管理の基本方針

1. リスクとは、予想しない損失が発生する可能性をいい、リスク管理とは、リスクの発生を防止またはリスクを一定の許容範囲内で制御するよう努めることをいう。
2. 当社グループでは、業務の健全性および適切性を確保するためにリスク管理を経営の重要課題と位置付け、極小化すべきリスク（事務リスク、システムリスク等）については防止に向け、また、能動的に引き受けるリスク（投融資リスク等）については自己資本等経営体力をふまえた適正水準に制御するために、適切にリスク管理を実行する内部管理体制を整備する。
3. 子会社が負担する諸リスクについては、各事業に係る法令等に従い、各子会社を所管する担当役員、所管部門およびコンプライアンス・リスクマネジメント委員会が、子会社を指導・助言し、適切に管理する。

## リスク管理組織体制



## 気候変動問題に関するガバナンス体制

気候変動に関する課題に対しては、コンプライアンス・リスクマネジメント委員会を中心に課題の抽出や対策の議論を行い、それらを取締役会で監視・評価・管理する体制を構築しており、グループの経営戦略やリスク管理に適切に反映してまいります。

## リスク管理の報告体制

- ①当社グループ各社、各部門および関連部門はリスクに関する情報を定期的に、または必要に応じて随時、コンプライアンス・リスクマネジメント委員会に報告する。
- ②コンプライアンス・リスクマネジメント委員会は、リスクに関する情報を定期的に、または必要に応じて、コンプライアンス・リスクマネジメント委員会委員長を通じて、(株)イチネンホールディングス取締役会に報告する。
- ③上記各項にかかわらず、緊急時は、リスク発生部門よりコンプライアンス・リスクマネジメント委員会委員長または(株)イチネンホールディングス社長に直接報告し、必要な対応につき指示を受ける。この場合、リスク発生部門は、事後的に、事務局を通じてリスク管理関係部門に報告しなければならない。

## 気候変動対応に関するガバナンス体制図







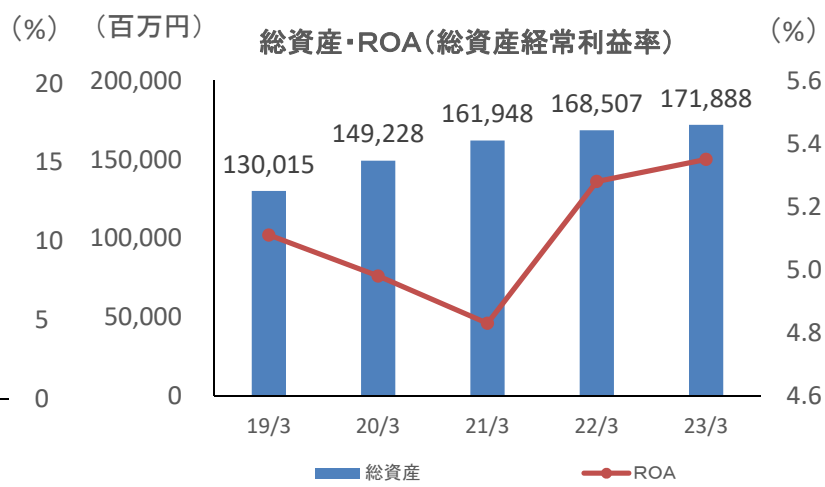
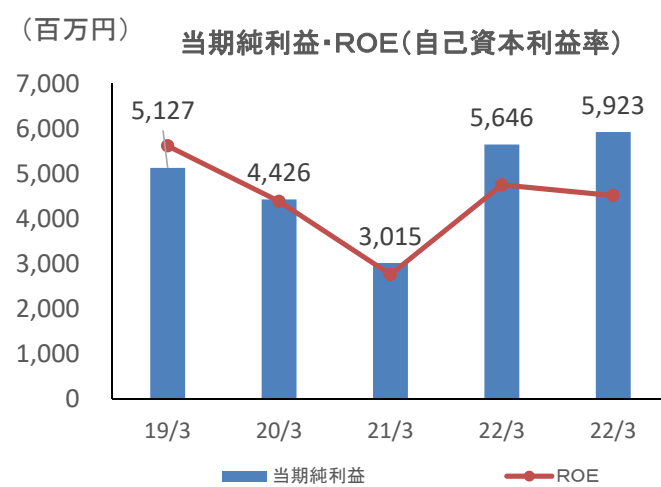
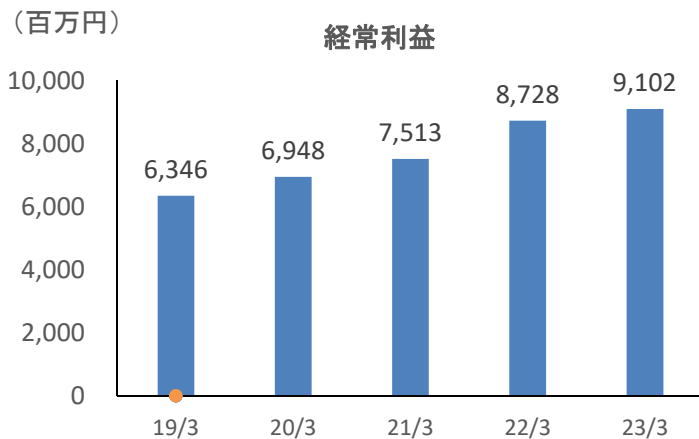
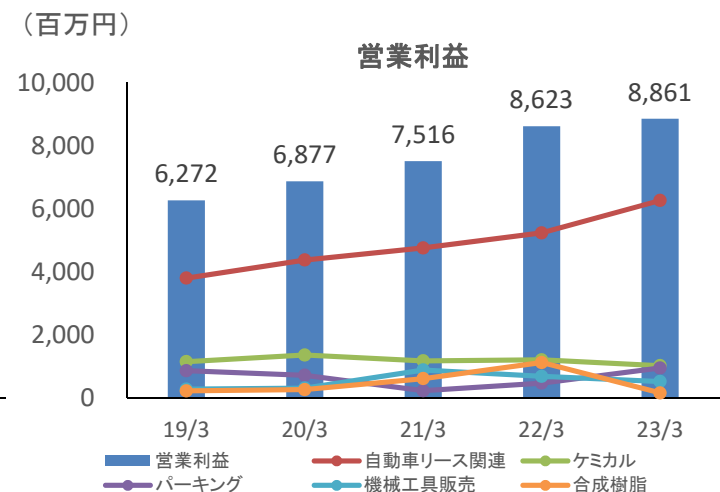
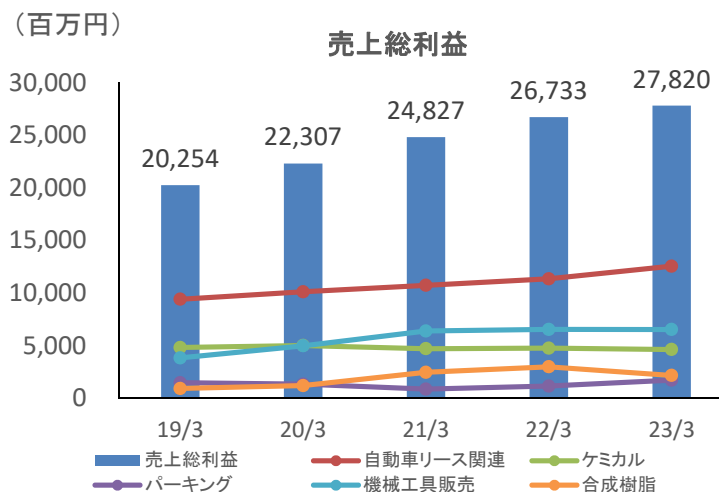
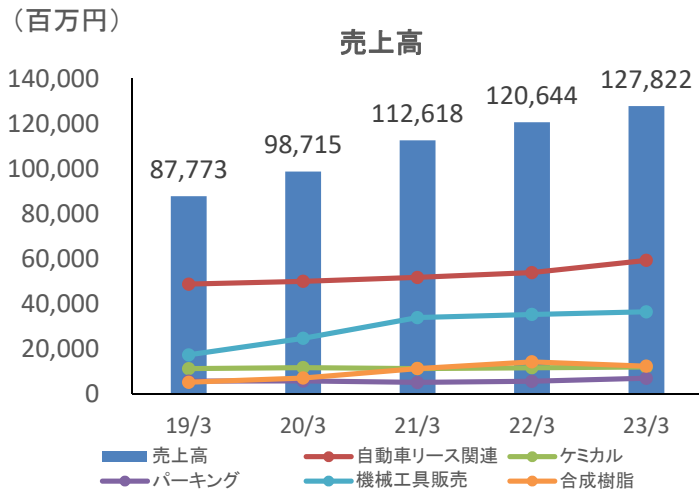
データ / Data

# 主要財務データ

	2019年3月期	2020年3月期	2021年度3月期	2022年3月期	2023年3月期
<b>業績等の状況 (百万円)</b>					
売上高	87,773	98,715	112,618	120,644	127,822
売上総利益	20,254	22,307	24,827	26,733	27,820
営業利益	6,272	6,877	7,516	8,623	8,861
経常利益	6,346	6,948	7,513	8,728	9,102
親会社株主に帰属する当期純利益	5,127	4,426	3,015	5,646	5,923
設備投資	18,841	21,959	23,149	19,765	17,448
減価償却費	13,799	14,522	15,864	16,898	17,242
営業活動によるキャッシュ・フロー	909	1,823	3,161	5,093	2,716
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,299	△6,957	△3,078	△4,671	△1,860
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,213	5,094	9,746	△1,543	△1,778
<b>財務状況 (百万円)</b>					
総資産額	130,015	149,228	161,948	168,507	171,888
有利子負債	76,475	85,722	96,657	97,029	96,429
純資産額	33,798	36,915	39,706	43,673	48,375
<b>1株当たり情報 (円)</b>					
当期純利益 (EPS)	208.44	180.13	124.12	234.36	246.63
純資産額 (BPS)	1,374.01	1,518.16	1,631.60	1,819.55	2,009.64
配当額	40.0	46.0	40.0	46.0	50.0
<b>経営指標 (%)</b>					
ROA (総資産経常利益率)	5.11	4.98	4.83	5.28	5.35
ROE (自己資本利益率)	16.04	12.52	7.88	13.57	12.89
配当性向	19.2	25.5	32.2	19.6	20.3

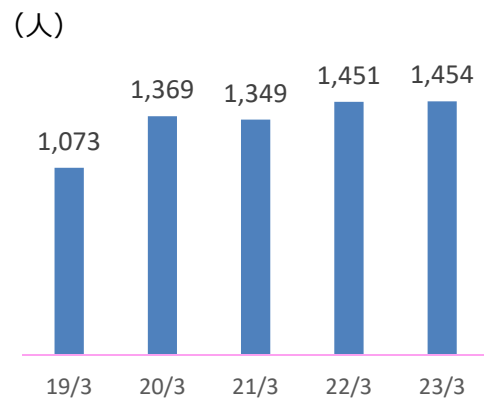


# 主要財務データ

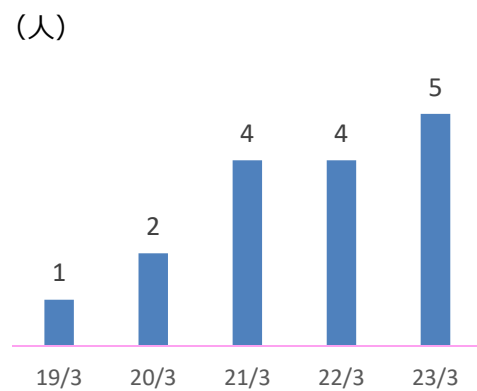


# 非財務データ

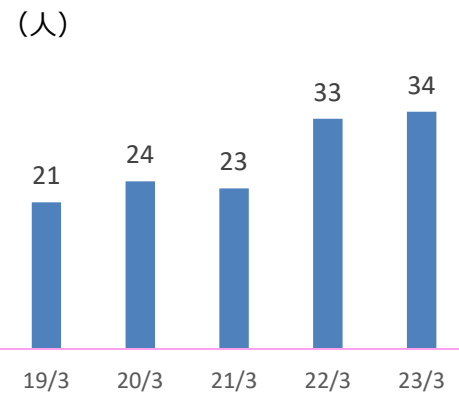
## 従業員数



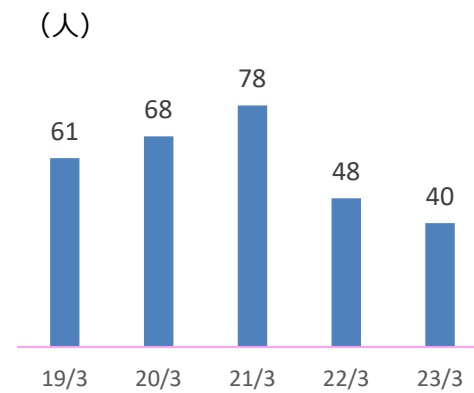
## 女性管理職数



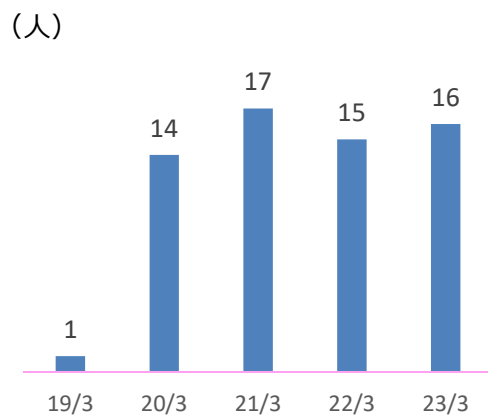
## 新卒採用者数



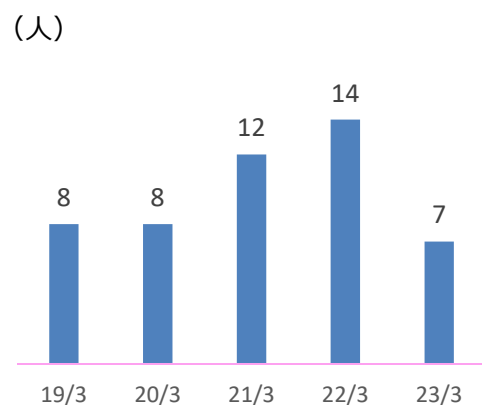
## 中途採用者数



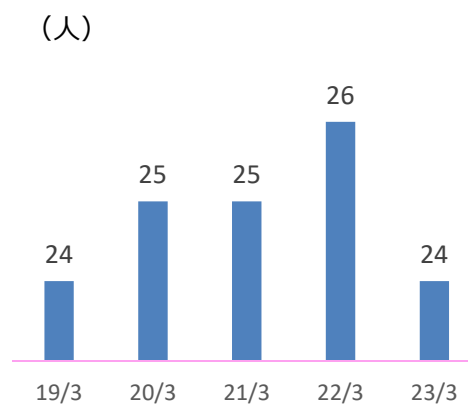
## 外国人労働者数



## 育児・介護休業取得者数



## 育児・介護時の短時間勤務取得者数



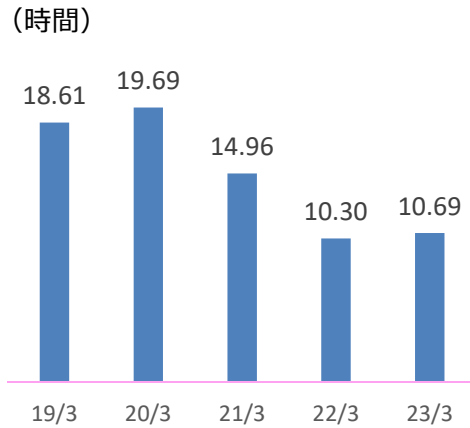
※すべて、グループ連結の実績

※新会社は、グループ入りした次年度より実績対象

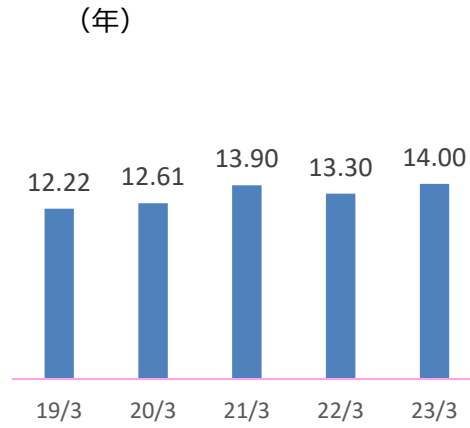


# 非財務データ

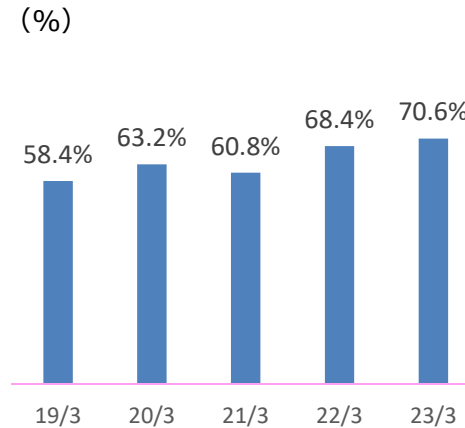
## 平均月間所定外労働時間



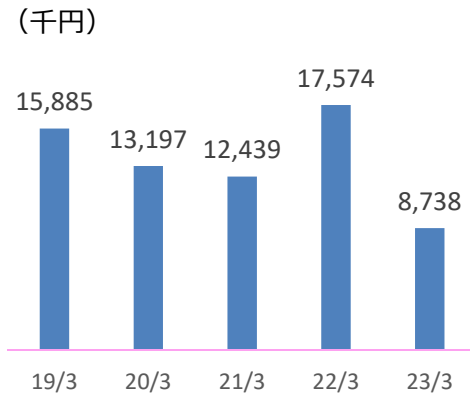
## 平均勤続年数



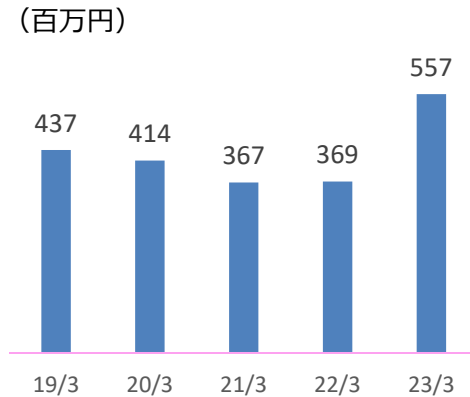
## 有給取得率



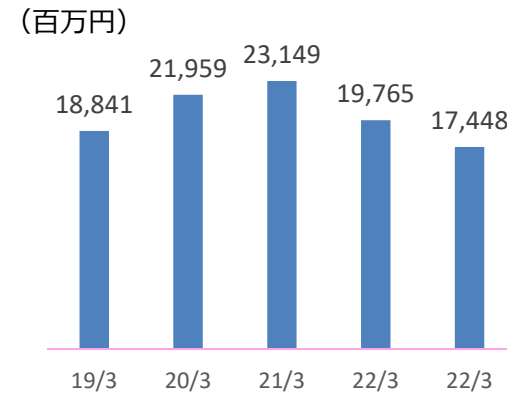
## 社内研修費



## 研究開発費



## 設備投資



※平均月間所定外労働時間については、  
(株) イチネンホールディングス単体の実績。  
その他はグループ連結の実績

※新会社は、グループ入りした次年度より  
実績対象

# 株式情報

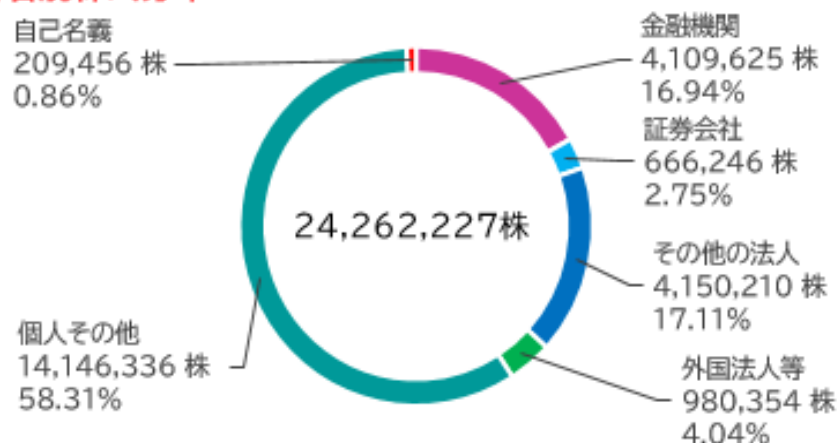
## 株式の状況(2023年3月31日現在)

発行可能株式総数	80,000,000 株
発行済株式の総数	24,262,227 株
株主数	28,291 名
大株主	

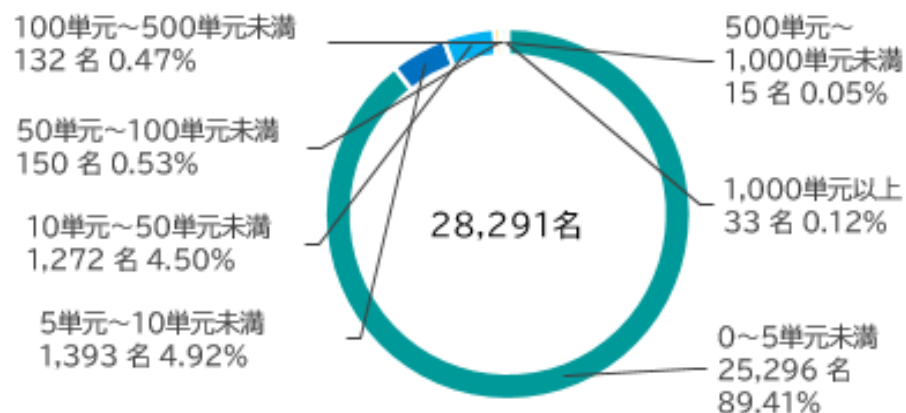
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
第一燃料株式会社	2,764	11.49
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,939	8.07
黒田 雅史	719	2.99
黒田 勝彦	685	2.85
黒田 和伸	636	2.64
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	597	2.49
三井住友信託銀行株式会社	470	1.95
イチネン共栄会持株会	467	1.94
日本生命保険相互会社	454	1.89
黒田 雄彦	447	1.86

(注)持株比率は自己株式(209,456株)を控除して計算しております。

## 所有者別株式分布



## 所有単元数別株主分布





# 社外からの評価



## DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）格付

---

「DBJ健康格付」融資は、株式会社日本政策投資銀行により、従業員への健康配慮の取り組みが優れた企業を評価・選定し、その評価に応じて融資条件を設定するという、「健康経営格付」の専門手法を導入した世界で初めての融資メニューであり、10年連続で選定されています。



## 格付投資情報センター（R&I）

---

格付：BBB→BBB+ [格付の方向性：安定的]  
発表日：2022年08月22日  
対象：発行体



株式会社 日本格付研究所

## 日本格付研究所（JCR）

---

格付：BBB+ / 安定的  
発表日：2022年08月23日  
対象：発行体

# 会社情報／拠点情報

## 【大阪地区】

大阪本社（大阪市淀川区）  
 ・（株）イチネンホールディングス  
 ・（株）イチネン  
 ・野村オートリース（株）  
 ・（株）イチネンパーキング  
 大阪本社（大阪府池田市）  
 ・（株）イチネンアクセス  
 ・（株）イチネンMTM  
 大阪本社（大阪府東大阪市）  
 ・（株）イチネンTASCO  
 ・（株）イチネンネット  
 ・（株）イチネンロジスティクス  
 大阪物流センター（大阪府東大阪市）

## 【兵庫地区】

篠山農場（兵庫県丹波篠山市）  
 ・（株）イチネン農園  
 播磨工場（兵庫県播磨町）  
 ・（株）イチネンケミカルズ  
 兵庫工場（兵庫県加東市）  
 ・（株）イチネンMTM

## 【四国地区】

日高村農場（高知県日高村）  
 南国農場（高知県南国市）  
 ・（株）イチネン日高村農園

## 【会社概要】

株式会社イチネンホールディングス（9619）  
 創業：1930年6月1日  
 本社：大阪市淀川区西中島4丁目10番6号  
 資本金：25億29百万円（2023年3月31日現在）  
 従業員数：75名（グループ計1,454名）（2023年3月31日現在）

## 【関東地区】

東京本社（東京都港区）  
 ・（株）イチネンTDリース  
 ・（株）イチネンケミカルズ  
 ・（株）イチネンテック  
 ・（株）イチネンポリマー  
 東京物流センター（東京都江東区）  
 ・（株）イチネンロジスティクス  
 開発センター（東京都港区）  
 ・（株）イチネン製作所

研究開発センター（神奈川県藤沢市）

・（株）イチネンケミカルズ

関東工場（茨城県古河市）

・（株）イチネンケミカルズ

群馬工場（群馬県邑楽郡）

・（株）イチネンテック

美里工場（埼玉県児玉郡）

・（株）イチネンポリマー

## 【東海・北陸地区】

富山本社  
 ・新光硝子工業（株）（富山県砺波市）  
 ・新生ガラス（株）（富山県富山市）

愛知本社・天白工場（愛知県名古屋市中区）  
 ・（株）イチネン製作所

## 【海外拠点】

・ICHINEN AUTOS(N.Z.) LIMITED（ニュージーランド）  
 ・蘇州豊島機械配件有限公司（中国）  
 ・ICHINEN USA CORPORATION（アメリカ）  
 ・TASCO (THAILAND) CO., LTD.（タイ）