



ICHINEN HOLDINGS CO.,LTD.

会社説明資料

2026年 2月版

February 2026 Presentation Material

Tokyo Stock Exchange PRIME section STOCK CODE : 9619



JPX-NIKKEI Mid Small

01

イチネングループについて

会社概要 P.4
事業概要 P.5
沿革 P.6

02

イチネングループが向かうところ

イチネングループの強み、連結業績の推移 P.8
資本コスト、資本収益性の推移 P.9
PBR向上に向けた対策 P.10
イチネングループ経営方針 P.15
イチネングループ成長戦略 P.16

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.20
ケミカル事業 P.26
パーキング事業 P.29
機械工具販売事業 P.32
合成樹脂事業 P.35
農業関連事業 P.38

04

決算報告・今期計画

2025年9月期 決算報告 P.42
2026年3月期 計画（連結） P.51

05

株主還元について

配当方針、株価の推移 P.56

06

参考資料

参考資料 P.59

01

1.イチネングループについて

02

2.イチネングループが向かうところ

03

3.イチネングループの事業紹介

04

4.決算報告・今期計画

05

5.株主還元について

06

6.参考資料

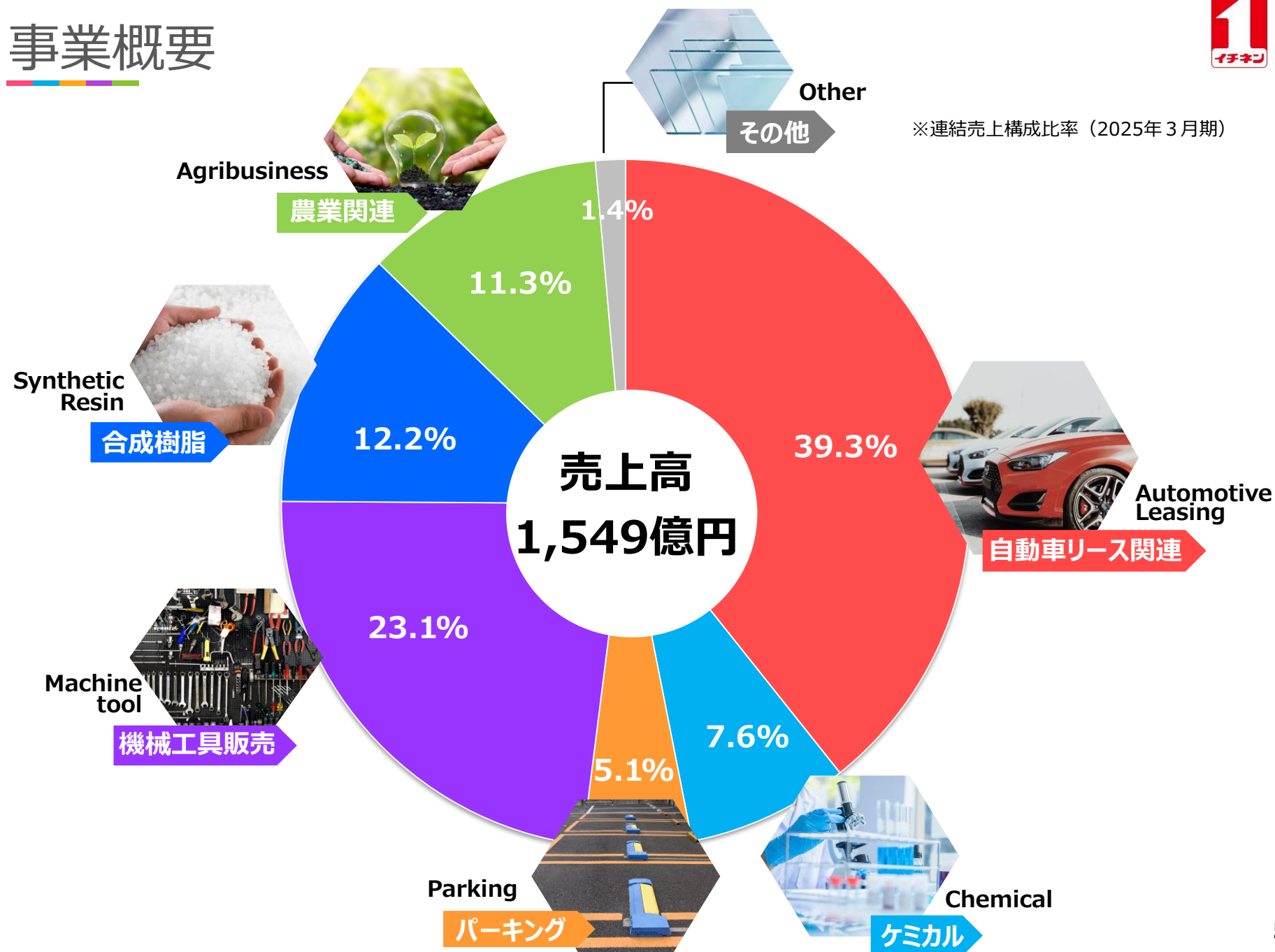
会社概要



■ 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（2025年3月31日現在）
■ 売上高	154,920百万円（2025年3月期連結実績）
■ 決算月	3月
■ 従業員数	連結2,067人（2025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。

事業概要



沿革

イチネングループは石炭販売から新たな可能性を追求し、多様な事業を通じて、時代とともに発展してまいりました。

1930

創業

石炭から石油へ転換



- 1930 黒田重太郎商店を創業、石炭販売業を開始
- 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



1969~

自動車関連分野に参入

自動車分野を中心に成長



- 1969 商号を(株)イチネンに変更、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 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、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~

多角化経営へ

自動車の変革を見据え、新たな事業へ参入



- 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営業開始(パーキング事業部を新設分割)
- 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

各事業の強化

M&Aを通じた事業多角化の強化

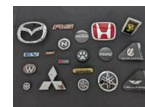
- 2013 タスコジャパン(現：(株)イチネンTASCO)をグループ会社化し、機械工具販売事業を強化
- 2014 (株)ミットモ製作所(現：(株)イチネンアクセス)をグループ会社化し、機械工具販売事業を強化
- 2015 東電リース(株)をグループ会社化、(株)イチネンTD リースに商号変更
- 2016 (株)イチネン農園を設立し、農業に参入



- 2017 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 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 (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MTMI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 (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

現在

- 2021 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
- 2022 (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
- 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し、(株)イチネンパーキングへ商号変更
- マルチ工業(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
- 2025 日石硝子工業(株)をグループ会社化し、ガラス加工事業を強化(株)イチネンと野村オートリース(株)が、(株)イチネンを存続会社として合併



海外進出強化へ

P.12を参考

イチネングループは、これまで培った事業基盤と信頼をもとに、さらなる海外市場の開拓に挑みます。



01

1. イチネングループについて

02

2. イチネングループが向かうところ

03

3. イチネングループの事業紹介

04

4. 決算報告・今期計画

05

5. 株主還元について

06

6. 参考資料

1

単一事業に
偏らない

多角化経営

2

収益機会の
創出

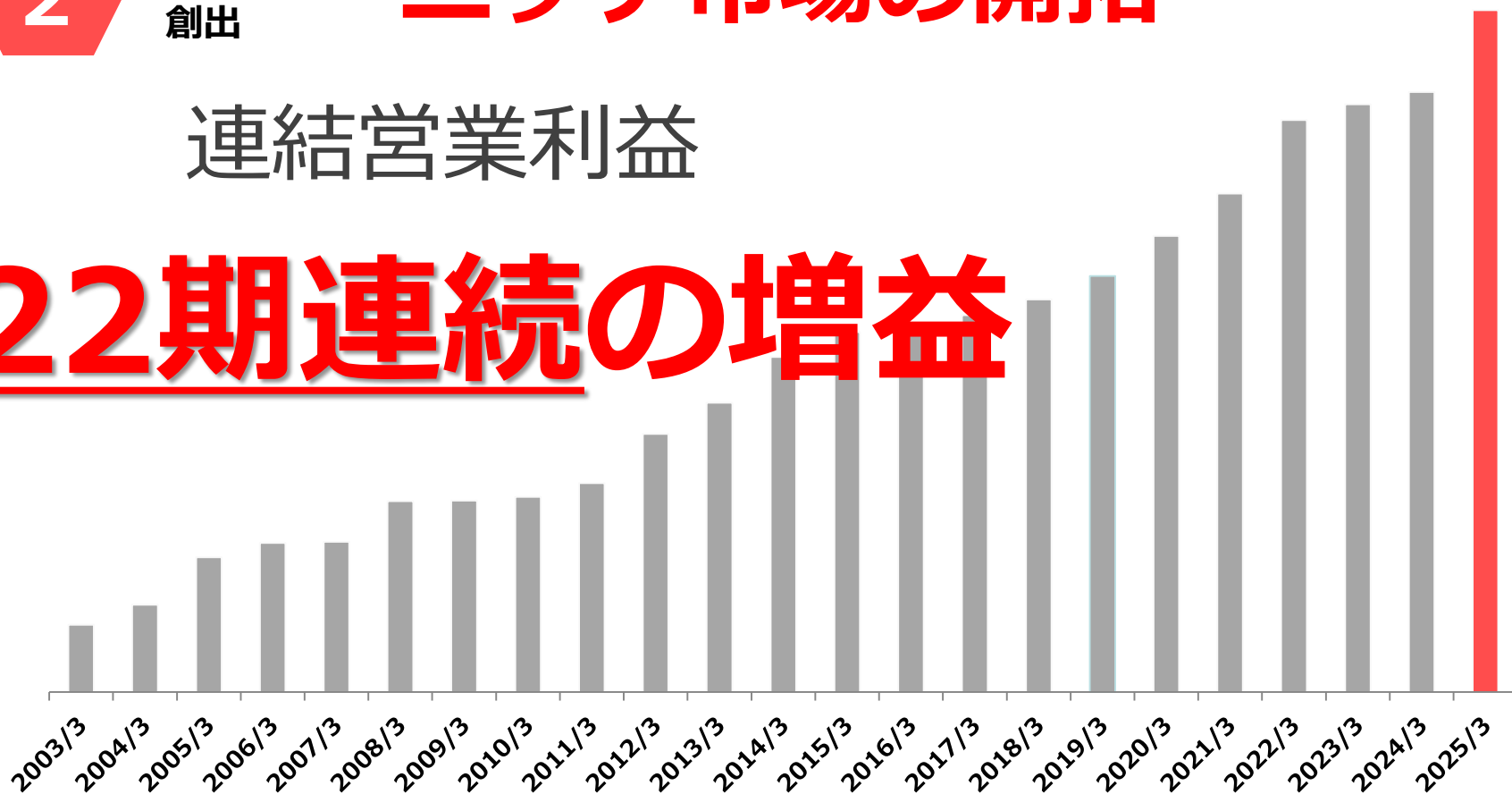
ニッチ市場の開拓

102億円

前年同期比13.6%増

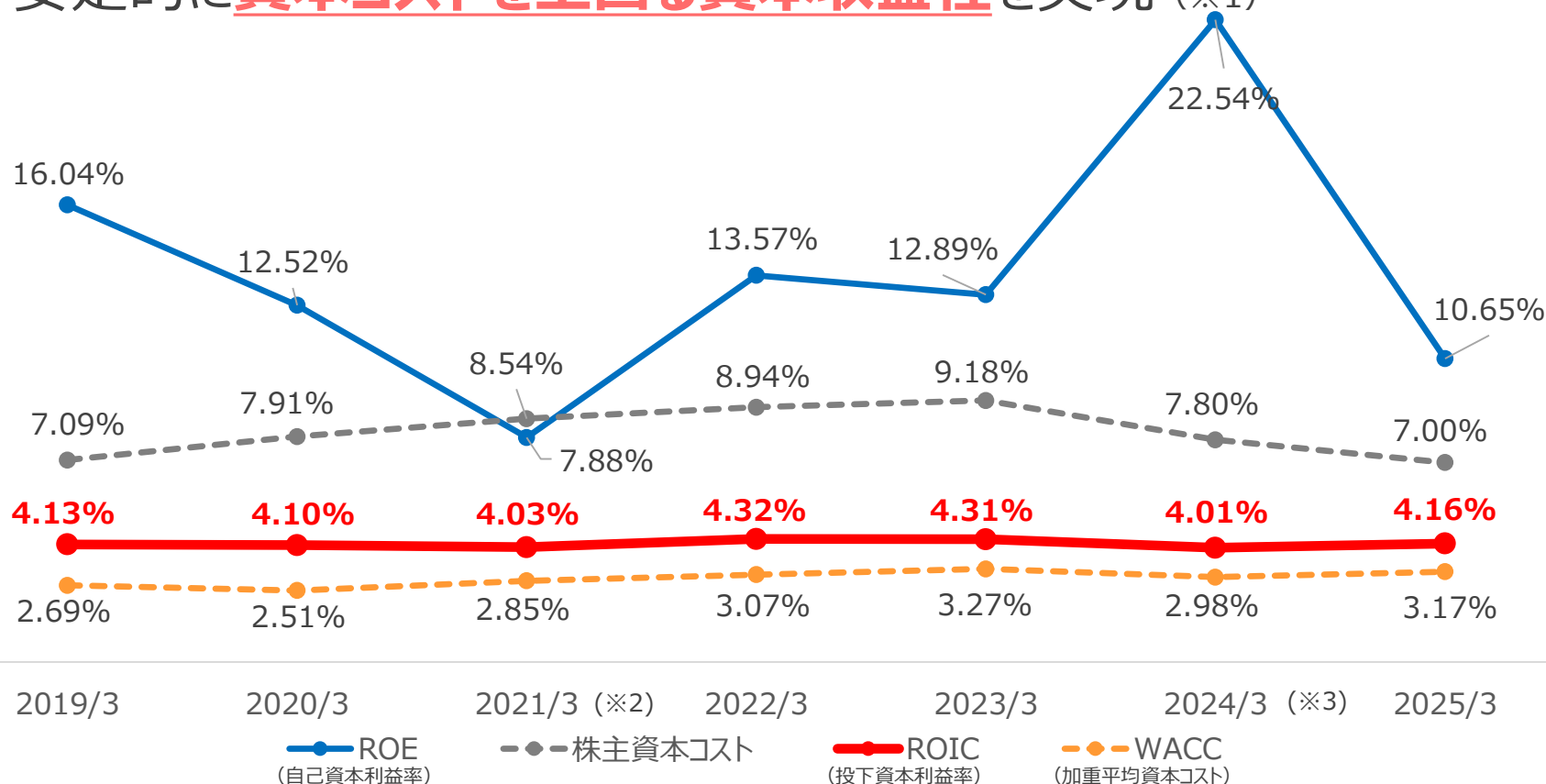
連結営業利益

22期連続の増益



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)

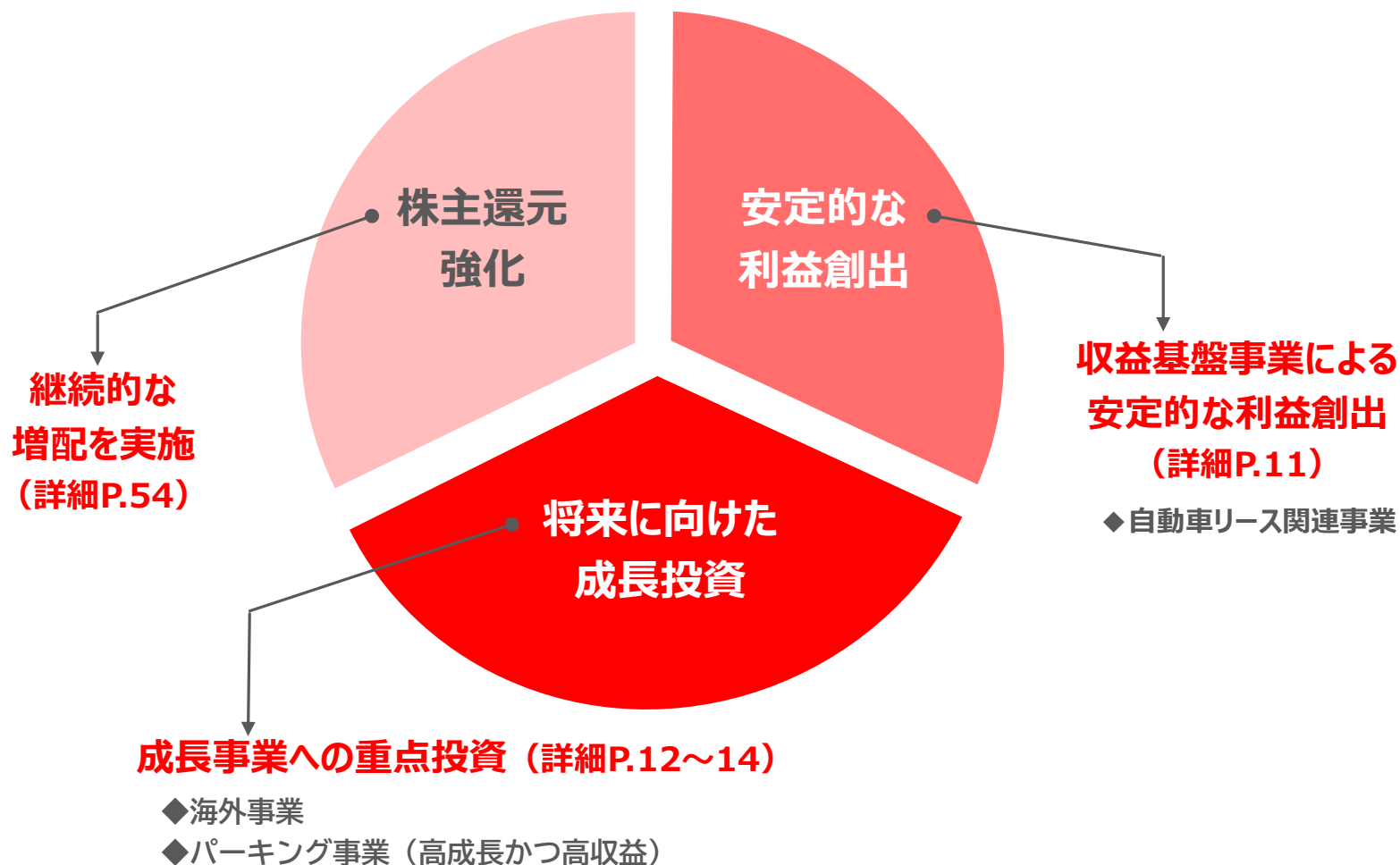


(※1) WACCの負債コストの算定には、資本市場による再調達金利の算定方法を採用しております。また、2024年3月期より、リスクフリーレートについては10年国債利回りを採用しております。(2023年3月期以前は30年国債利回りを採用)

(※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



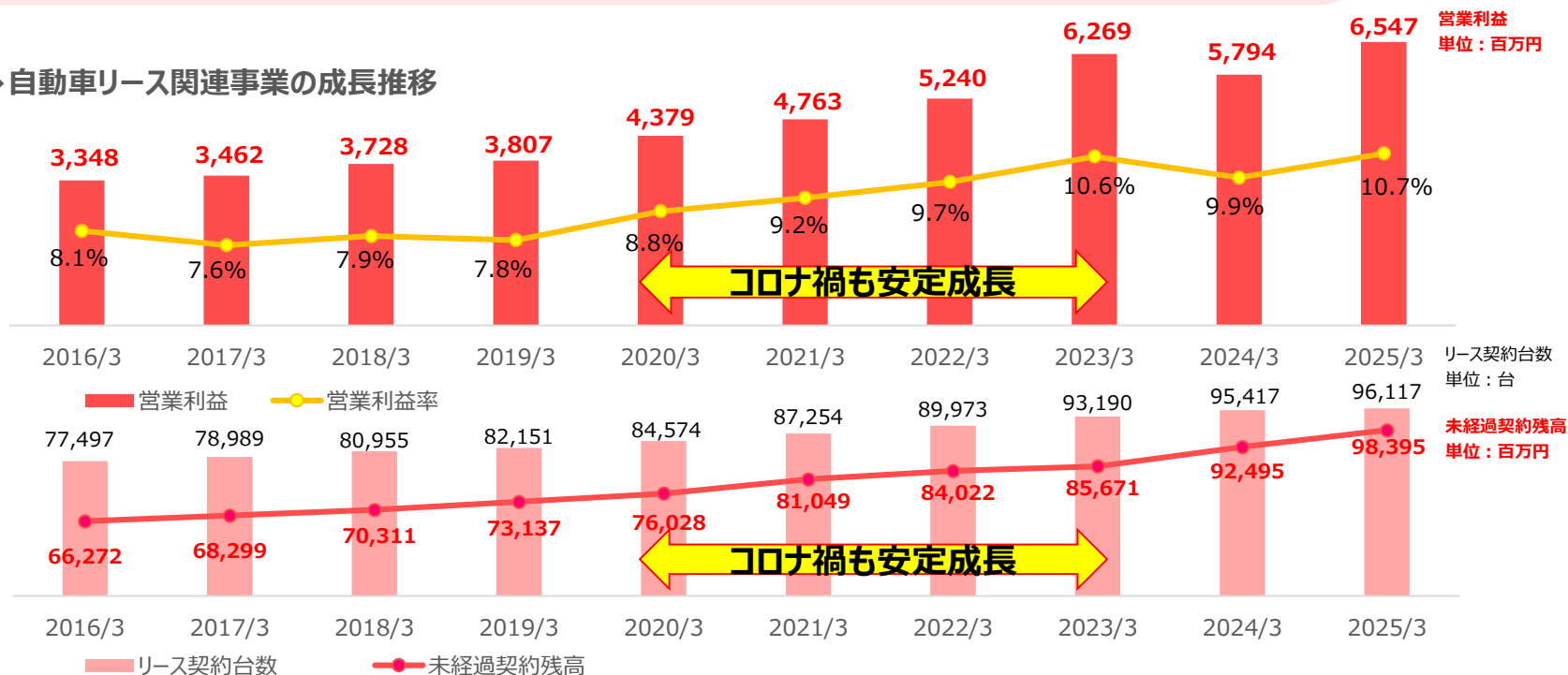
安定的な利益創出

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



将来に向けた成長投資

①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実施

■ 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

②海外事業への投資拡大

海外売上高比率20%の達成に向け、積極的な取り組みを実施

■ 注力地域、期待地域での事業拡大（詳細はP12）

※注力地域：タイ、期待地域：北米、中央アフリカ、モンゴル等

■ 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
- 当社事業と親和性のある海外企業のM&Aを検討

将来に向けた成長投資～海外事業への投資拡大～

グループ拠点

4か国 (タイ、アメリカ、中国、ニュージーランド)

グループ会社

7社 ※非連結含む

◆タイ

TASCO THAILAND 【機械工具販売事業】
MARUI SUM / MARUI INDUSTRY 【合成樹脂事業】
ICHINEN CHEMICALS (THAILAND) 【ケミカル事業】

◆ニュージーランド

ICHINEN AUTOS NZ 【自動車リース関連事業】

◆アメリカ

ICHINEN USA 【機械工具販売事業】

◆中国

蘇州豊島機械配件有限公司 【機械工具販売事業】

海外戦略

■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）

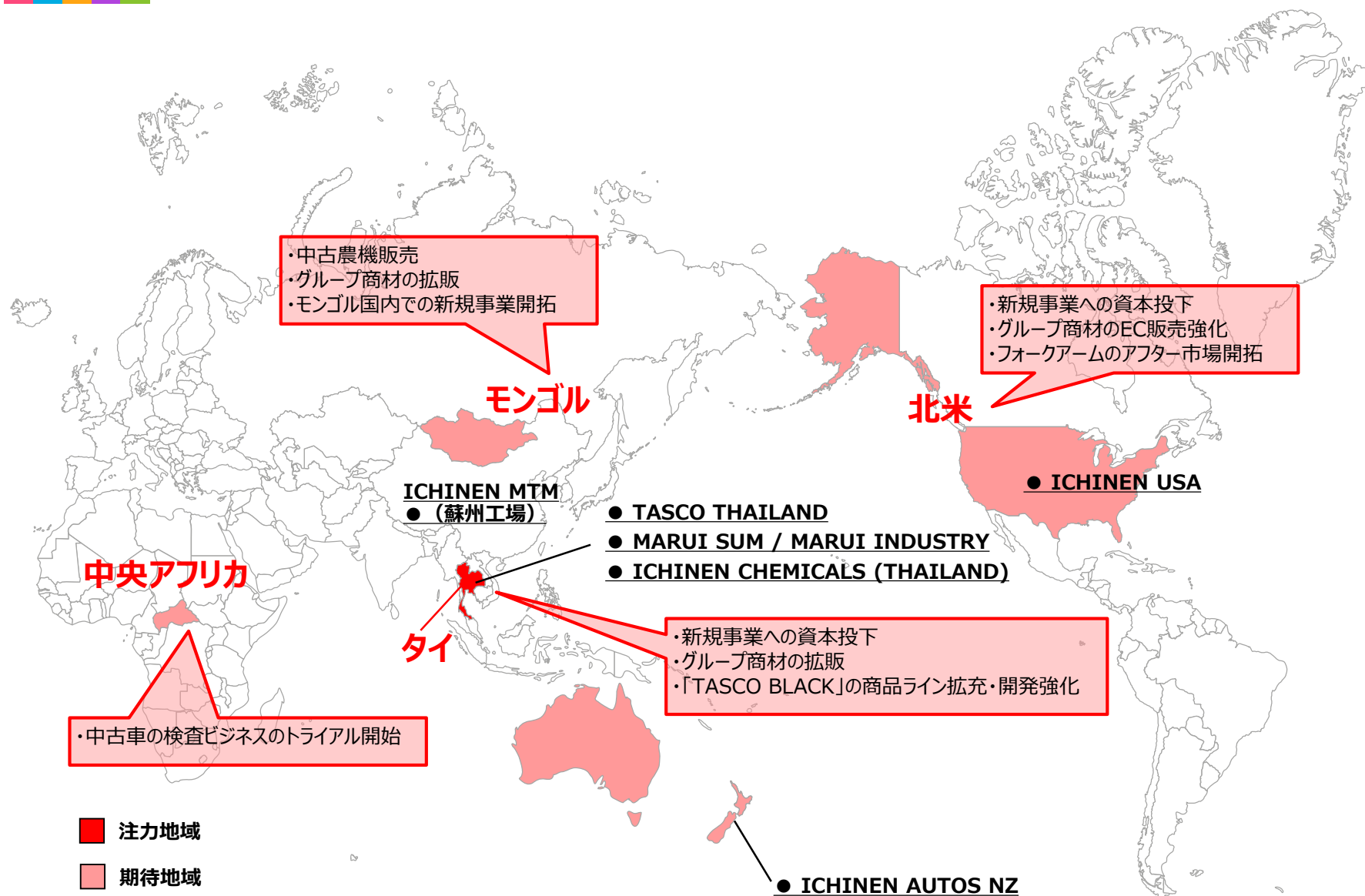
■期待地域:北米、モンゴル、中央アフリカ等における新規事業展開

- 北米における新規事業展開の検討
- モンゴル、中央アフリカ等への中古車/中古農機の輸出販売の推進

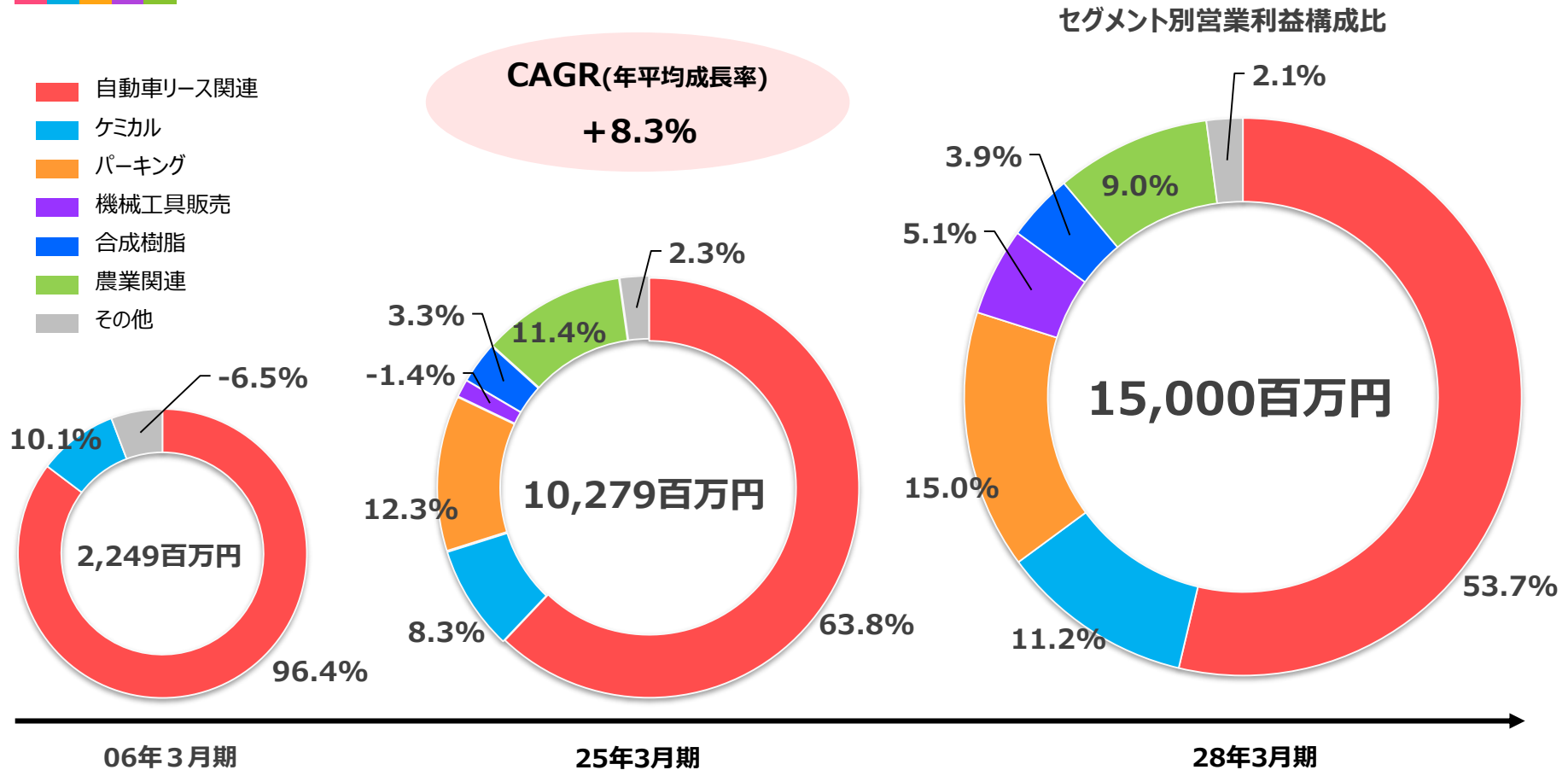
直近の進捗

- ✓ 2023/10/16付で、自動車用内外装部品の製造・販売を行うタイの子会社2社を含む**マルイ工業**がグループ入り
- ✓ 2025/8/1付で、タイでのイチネンケミカルズ製品の売上拡大を目的に、
ICHINEN CHEMICALS(THAILAND) を設立

将来に向けた成長投資～海外事業への投資拡大～



イチネングループ経営方針～中期目標～



経営
方針

- 既存事業**：自動車リース関連に次ぐ事業の柱の育成
(各セグメントの成長による収益源の分散化)
- 新規事業**：M&A・事業提携等による新規事業領域の拡充
- 財務方針**：財務健全性の維持と成長投資を両立

中期
目標

【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

成長戦略

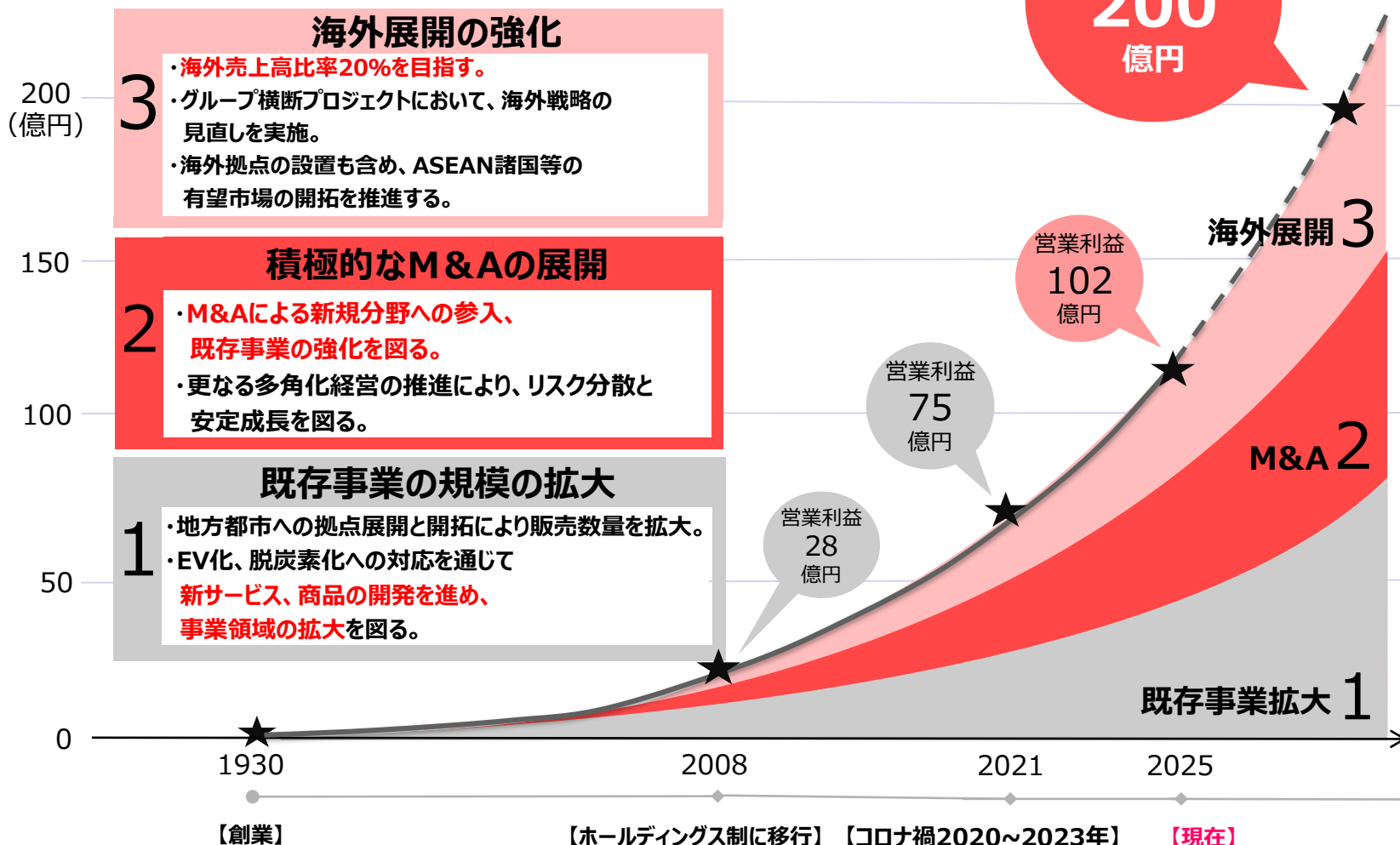
長期経営数値目標

売上高

2,000 億円超

営業利益

200 億円超



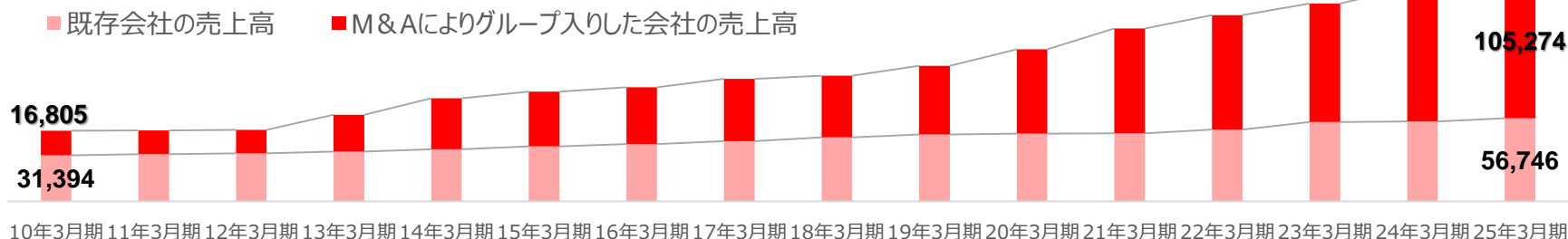
M&A戦略

目的 M&A活用により、事業規模・事業間シナジーの拡大や
海外戦略を加速化させ、**コングロマリット・プレミアム**を目指す

基準 事業領域を限定せず、グループ入り後**ただちに業績に寄与**すること

実績 **16件** (2010年3月期～2025年3月期)

(単位：百万円)



直近の実績

◆ マルイ工業株式会社

海外拠点の獲得

【グループ入り】2023年10月16日

【事業内容】自動車内外装部品の製造・販売（合成樹脂事業）

【拠点】本社：新潟県 胎内市

海外：タイ（子会社2社あり）

◆ 日東エフシー株式会社

農業関連事業の規模拡大

【グループ入り】2023年11月30日

【事業内容】肥料の製造・販売（農業関連事業）

【拠点】本社：愛知県名古屋市

NEW 日石硝子工業株式会社

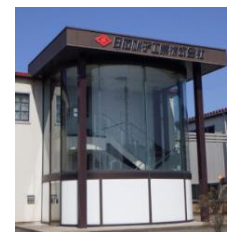
その他事業（ガラス）の規模拡大

【グループ入り】2025年3月31日

【事業内容】ガラス加工製品の製造・販売（その他事業）

【拠点】本社：富山県高岡市

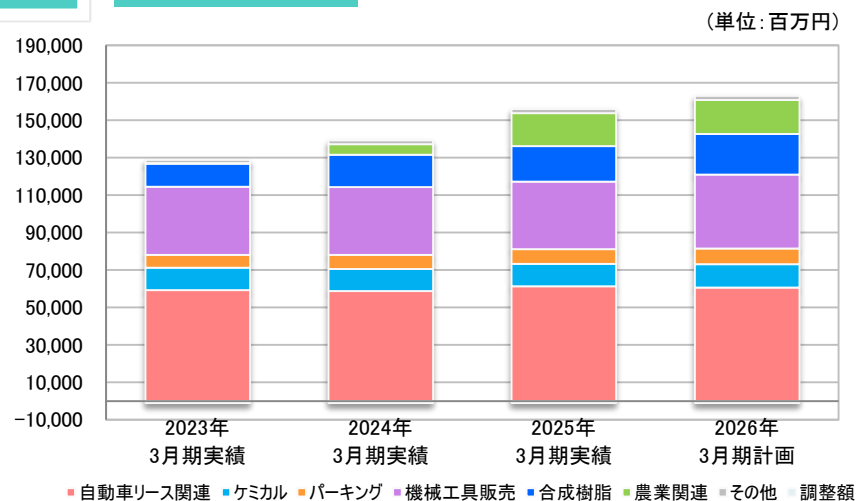
【プレスリリース】



セグメント別売上高／同シェアの推移 (百万円未満切捨)

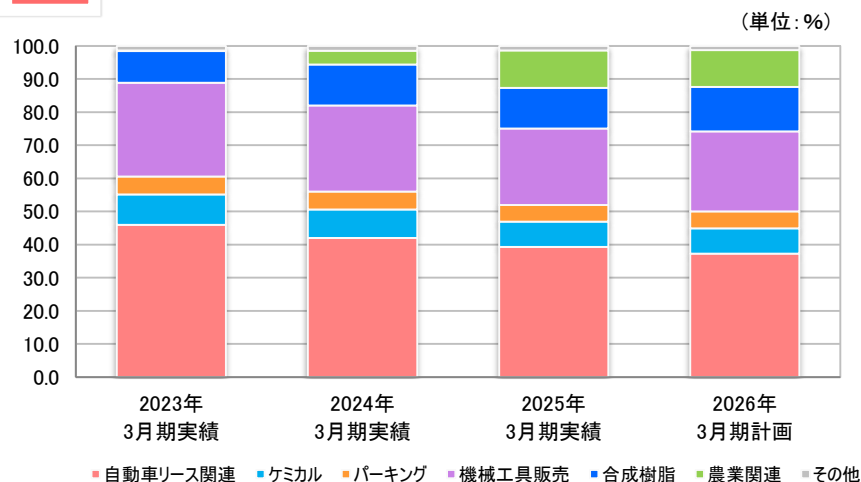
01

セグメント別売上高



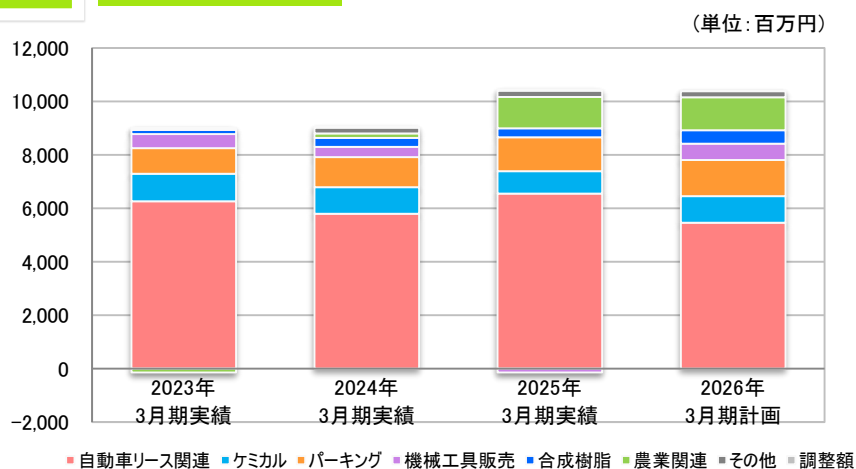
02

セグメント別売上高シェア



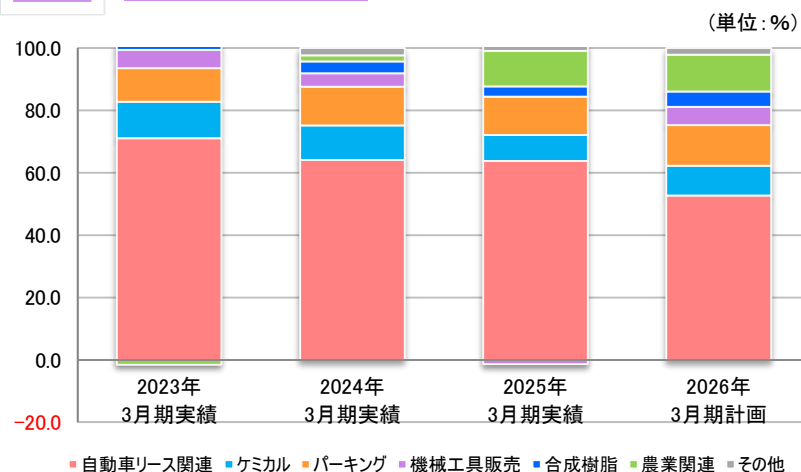
03

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. イチネングループについて

02

2. イチネングループが向かうところ

03

3. イチネングループの事業紹介

04

4. 決算報告・今期計画

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

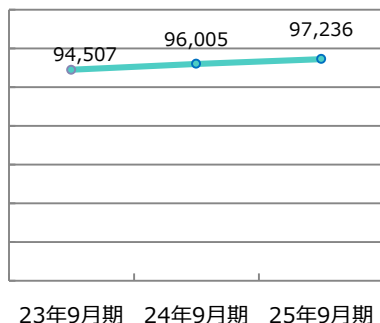
車体修理管理サービス

- ・法人顧客に対して、車体の外装修理サービスを提供

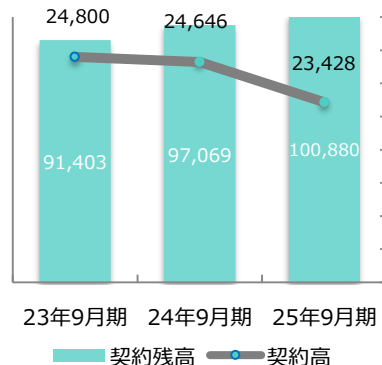
自動車リース関連事業（オートリース）

01 オートリース契約の現状

■ 契約台数（単位：台）

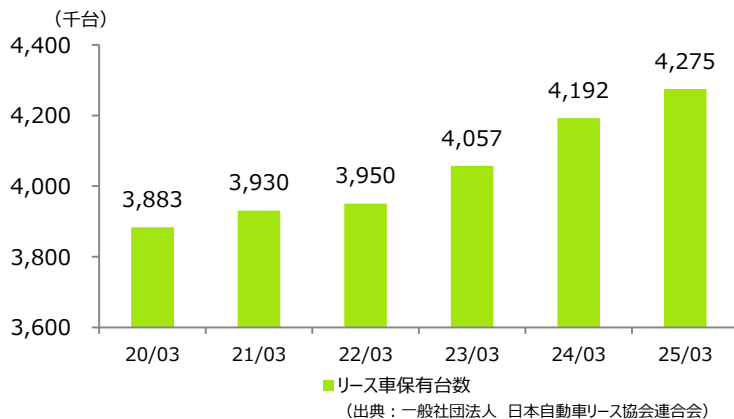


■ 契約残高・契約高（単位：百万円）



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

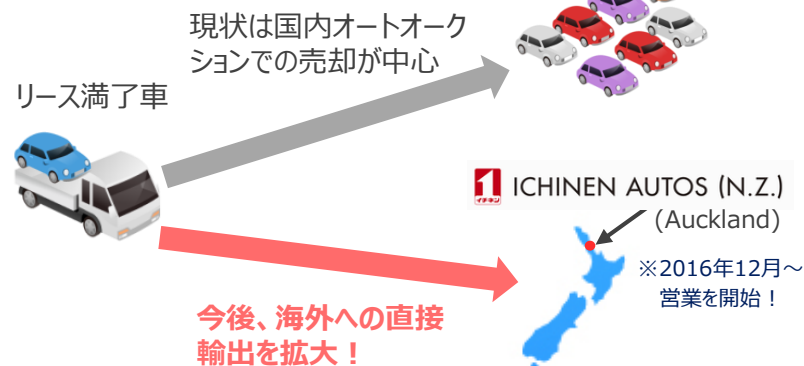


03 オートリース事業の戦略

- 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



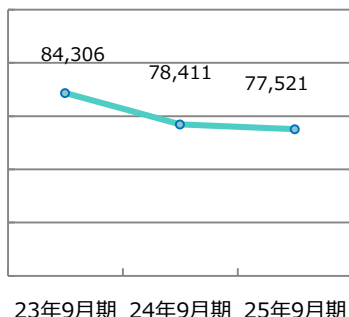
■ リース満了車の処分利益拡大



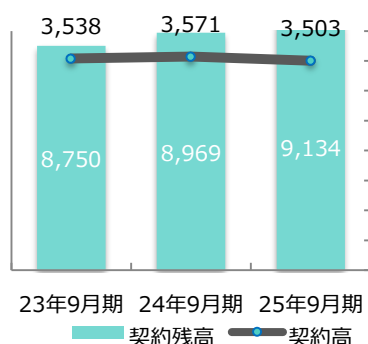
自動車リース関連事業（自動車メンテナンス受託）

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

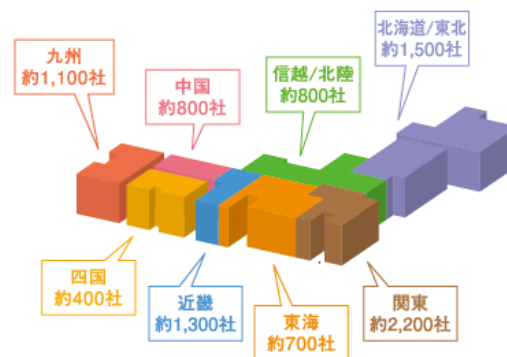
⇒ 提携工場の知識や技術力の向上により
整備環境を整え、メーカー系整備工場と併せて
メンテナンス体制を整えております！



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

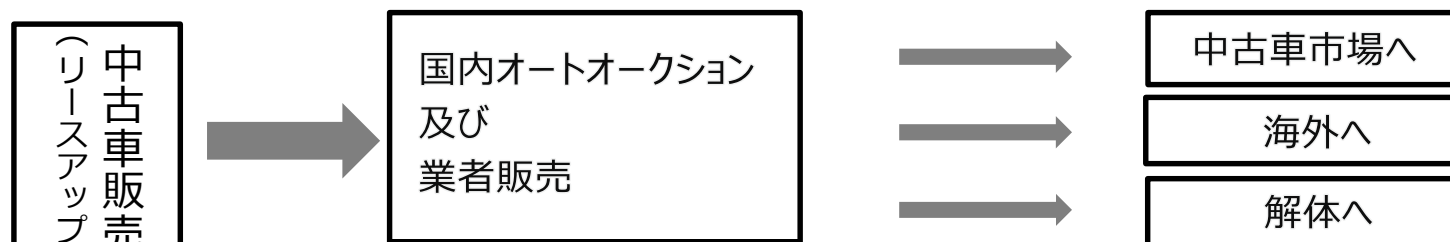


自動車リース関連事業（車両販売）

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。

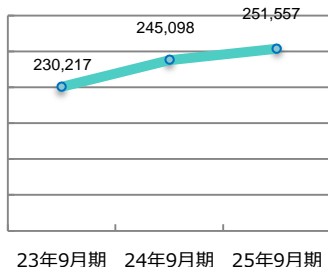


自動車リース関連事業（燃料販売、車体修理管理サービス）

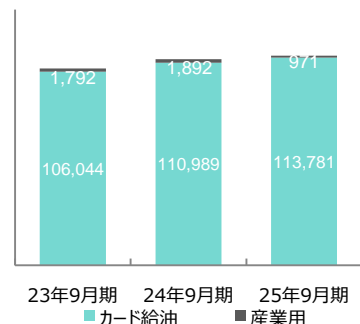
01

燃料販売の現状

■ 発券枚数（単位：枚）



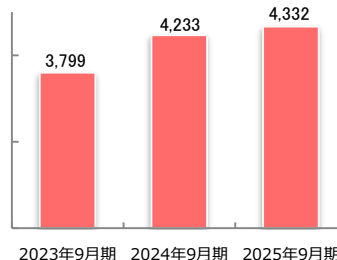
■ 販売数量（単位：KL）



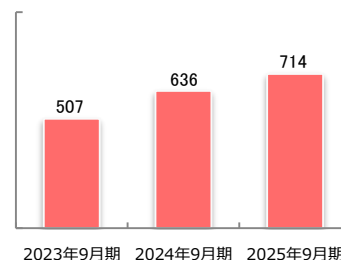
02

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



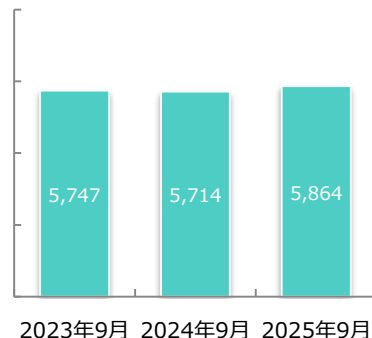
・新規事業開発部の取扱製品群

ケミカル事業

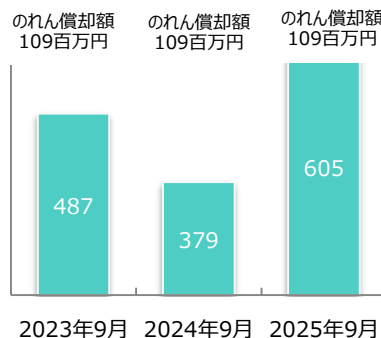
01

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

◆ 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環境配慮型製品の開発を加速する ⇒ 『Green JIP』ブランド等

◆ 海外展開を加速し、販売地域、販売品目を拡大

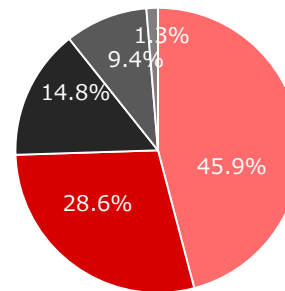


ニッチ市場におけるシェアNo.1製品の開発を目指す。

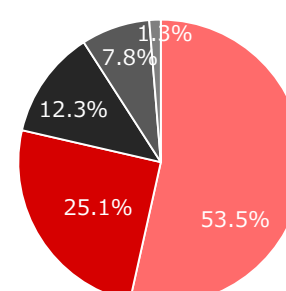
02

部門別売上/粗利益シェア

■ 売上高シェア (2025年3月期)



■ 粗利益シェア (2025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

■ PC事業部

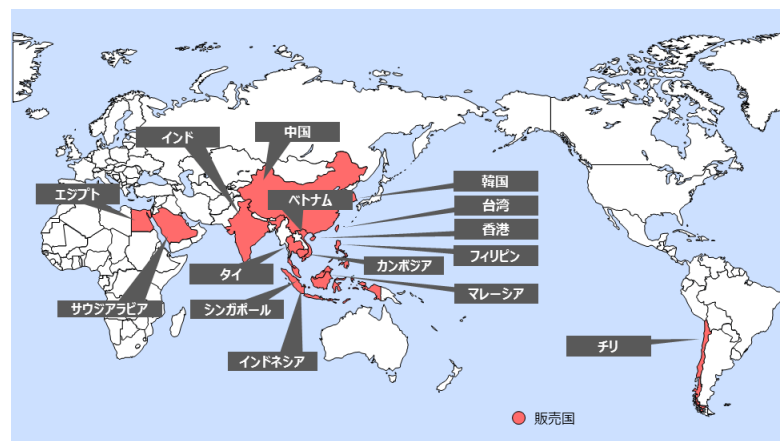
■ 第三営業部 (マリン・海外)

■ 新規事業開発部

■ TC事業部

■ CC営業部

■ 海外販売国の状況



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

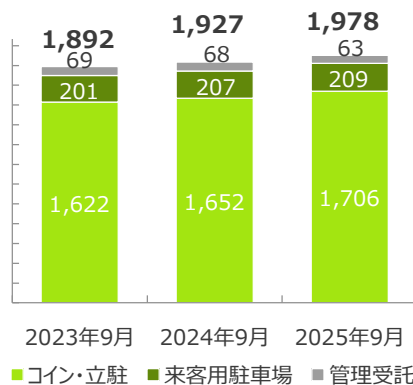
- ・病院、商業施設等の駐車場の設備投資から運営管理までを当社が受託。



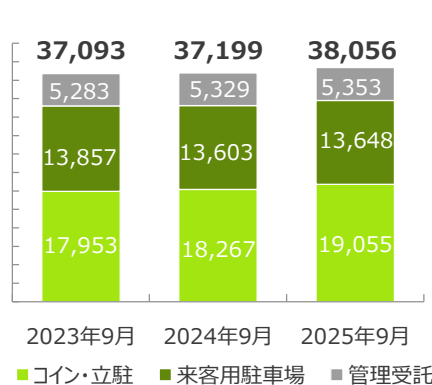
02

箇所数/管理台数の推移

■ 駐車場箇所数 (単位：箇所)



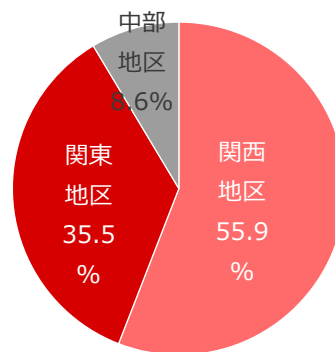
■ 管理台数 (単位：台)



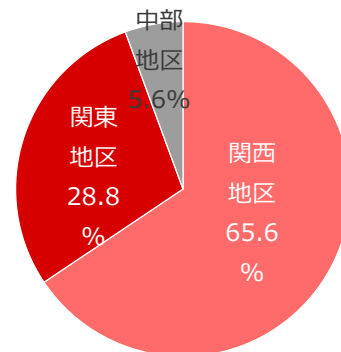
03

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



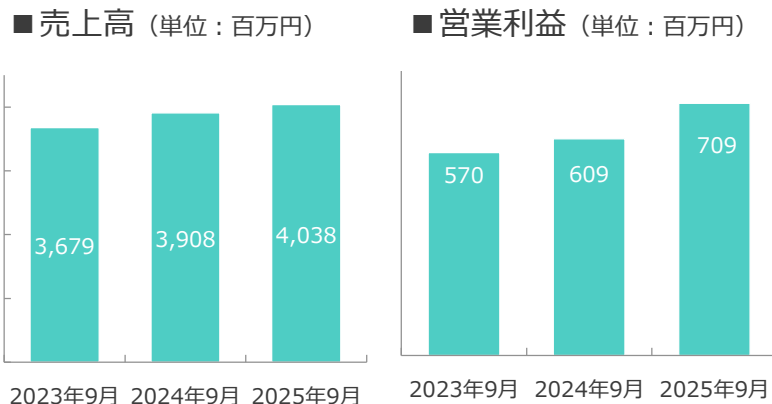
東京科学大学様の駐車場

駐 車 場 名	駐車台数
東京科学大学	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



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

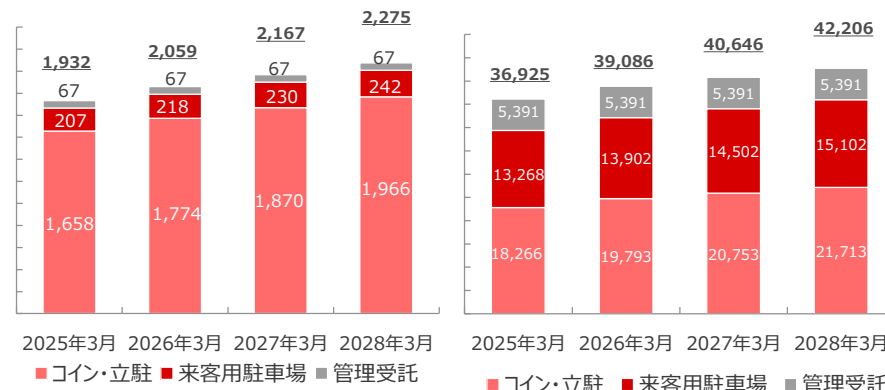
- ・周辺環境に合わせた、こまめな駐車料金の見直し
- ・サービス券提携店舗の拡充
- ・不採算駐車場の賃料交渉

■ 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、カメラ認証チケットレスシステム導入、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

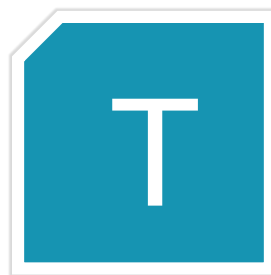


Weaknesses（弱み）

- 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 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



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

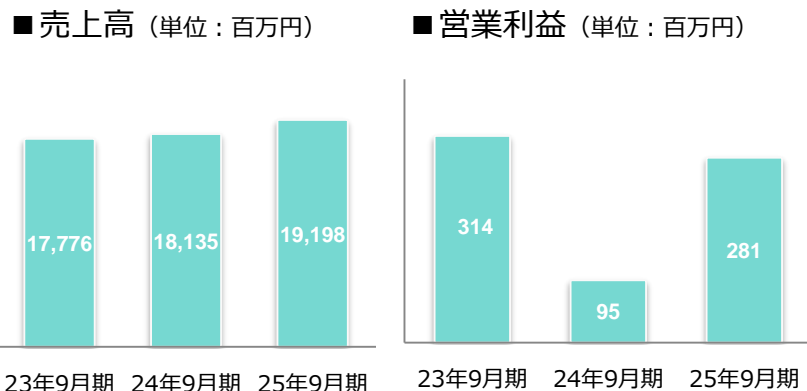
お客様満足度向上のための物流サービス事業

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



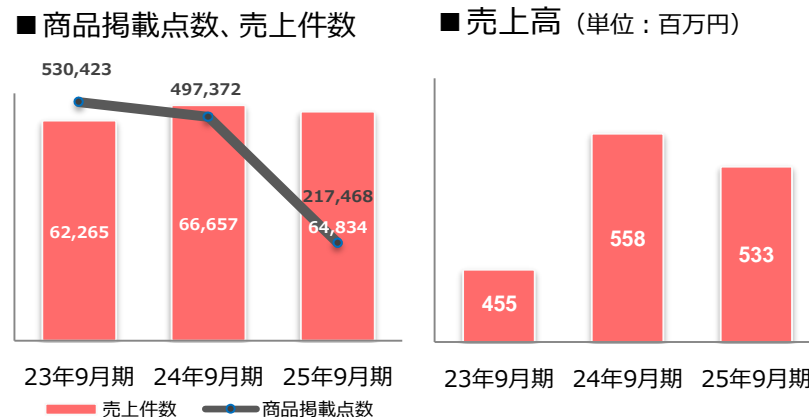
03

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（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



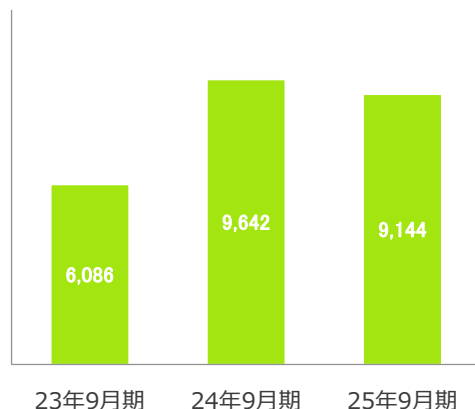
オーディオエスカッション

合成樹脂事業

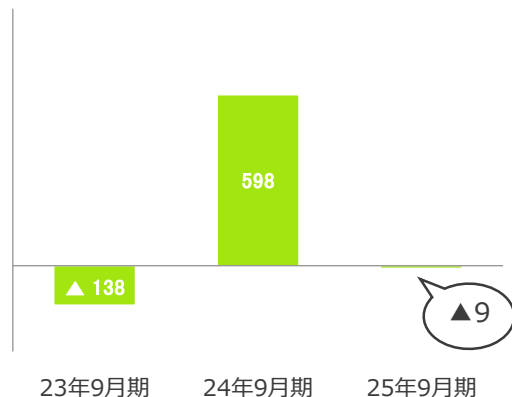
02

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、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。

新規取組紹介

既存事業で培った技術を生かし「ネクスプライズ事業」を立ち上げ、新規分野（玩具関連等）への挑戦を行っております。



『おふろアクアリウム』

■ 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活かし、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（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

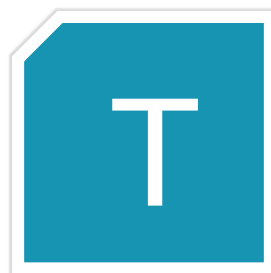


Weaknesses（弱み）

- 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。



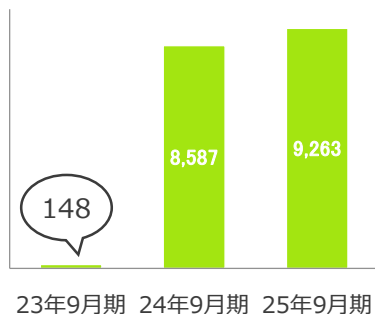
■ 商社事業

- ・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。

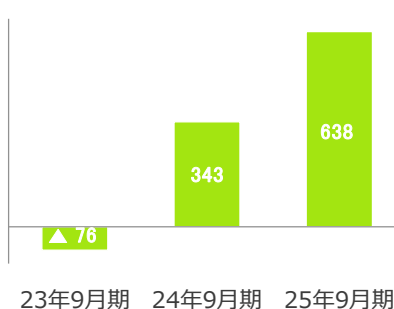
農業関連事業

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、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

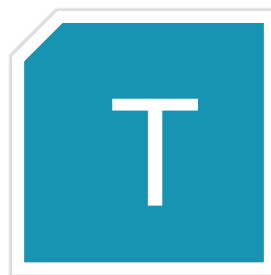


Weaknesses（弱み）

- 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.イチネングループについて

02

2.イチネングループが向かうところ

03

3.イチネングループの事業紹介

04

4.決算報告・今期計画

05

5.株主還元について

06

6.参考資料

2025年9月期 連結損益計算書 (百万円未満切捨)



単位：百万円		2024年9月期		2025年9月期		前期比 増減率	2025年 9月期 計画	計画比
		金 額	構成比	金 額	構成比			
売上高		77,610	100.0%	80,671	100.0%	103.9%	80,000	100.8%
	自動車リース関連	30,971	39.7%	32,483	40.0%	104.9%	30,643	106.0%
	ケミカル	5,714	7.3%	5,864	7.2%	102.6%	6,103	96.1%
	パーキング	3,908	5.0%	4,038	5.0%	103.3%	4,098	98.6%
	機械工具販売	18,135	23.2%	19,198	23.6%	105.9%	19,505	98.4%
	合成樹脂	9,642	12.3%	9,144	11.3%	94.8%	10,582	86.4%
	農業関連	8,587	11.0%	9,263	11.4%	107.9%	8,555	108.3%
	その他	1,132	1.5%	1,218	1.5%	107.6%	998	122.1%
	調整額	▲481	-	▲542	-	-	▲484	-
売上総利益		17,547	22.6%	18,046	22.4%	102.8%	17,728	101.8%
販売管理費		11,462	14.8%	11,999	14.9%	104.7%	12,518	95.9%
営業利益		6,084	7.8%	6,046	7.5%	99.4%	5,210	116.1%
経常利益		6,235	8.0%	6,205	7.7%	99.5%	5,088	122.0%
親会社株主に帰属する中間純利益		3,839	4.9%	4,339	5.4%	113.0%	3,250	133.5%

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の単価が上昇したことから売上が増加しましたが、一方で、車両販売に係る仕入価格が上昇したことから利益は減少しました。機械工具販売事業、農業関連事業、その他事業は販売が増加しました。

合成樹脂事業は前年同期に遊技機メーカーからの大口の受注を獲得した反動により、販売が大幅に減少しました。また、マルイ工業(株)の海外子会社2社の業績が、決算期変更に伴い前年第1四半期には連結されていなかった影響により、当中間期における販売の増加要因となりました。

これらの結果、売上高、親会社株主に帰属する中間純利益は過去最高値を更新しましたが、営業利益、経常利益は前年同期を下回りました。

2025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		2024年 9月期	2025年 9月期	前 期 比 増 減 率	2025年 9月期 計画	計 画 比
		金 額	金 額			
営業利益		6,084	6,046	99.4%	5,210	116.1%
	自動車リース関連	3,858	3,700	95.9%	2,921	126.7%
	ケミカル	379	605	159.5%	480	126.1%
	パーキング	609	709	116.3%	683	103.8%
	機械工具販売	95	281	295.8%	305	92.3%
	合成樹脂	598	▲9	-	148	-
	農業関連	343	638	185.7%	591	108.0%
	その他	190	110	57.8%	75	147.2%
	調整額	8	10	-	7	-

(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。
・車両販売に係る仕入価格が上昇したことに加え、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

(ケミカル)

・自動車整備工場向けケミカル製品、燃料添加剤及び船舶用燃料添加剤の販売は順調に推移。
・一般消費者向けケミカル製品の販売は減少。
・販売増加に加えて原材料価格等の上昇を踏まえた機動的な価格改定等の収益改善策により利益が増加。

(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、空調工具及び計測工具並びに産業機械部品の販売は順調に推移。
・DIY用品等の販売は減少。

(合成樹脂)

・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。
・遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売は前年同期に大口の受注を獲得した反動により、大幅に減少。

(農業関連)

・既存農場における農作物の販売数量は増加したものの、販売単価は下落。
・肥料製品の販売が順調に推移したことに加え、肥料の販売単価が上昇した影響により利益が増加。

2025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	2025年 3月	2025年 9月	増減額
流動資産	96,914	96,349	▲564
受取手形及び売掛金	20,849	19,518	▲1,330
リース債権及びリース投資資産	31,229	31,778	+549
商品及び製品	14,920	14,919	▲0
固定資産	108,376	109,546	+1,169
賃貸資産	62,250	62,420	+169
投資有価証券	6,055	6,536	+481
繰延資産	79	64	▲15
資産合計	205,371	205,960	+589

■ 負債の部

単位：百万円	2025年 3月	2025年 9月	増減額
流動負債	57,506	59,565	+2,058
支払手形及び買掛金	15,015	13,740	▲1,274
短期有利子負債	30,282	32,420	+2,138
固定負債	82,468	77,497	▲4,970
長期有利子負債	78,391	73,502	▲4,889

■ 純資産の部

純資産合計	65,395	68,898	+3,502
利益剰余金	59,054	61,713	+2,658
負債・純資産合計	205,371	205,960	+589

《資産の部》

- 「受取手形及び売掛金」の減少 13億30百万円
- ファイナンス・リース取引の契約増加による「リース債権及びリース投資資産」の増加 5億49百万円
- 「賃貸資産」の増加 1億69百万円
- 「投資有価証券」の増加 4億81百万円

《自己資本比率》

- 2025年9月期の自己資本比率33.2% ⇒中期数値目標は、自己資本750億円超、自己資本比率35%超

2025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	2023年9月	2024年9月	2025年9月	前期比増減額
営業活動	1,067	4,726	3,880	▲846
投資活動	▲960	▲944	▲1,158	▲214
財務活動	5,239	4,318	▲3,670	▲7,989

- ・ 営業活動によるキャッシュ・フロー：+38億80百万円
 (主な要因) ⇒「税金等調整前中間純利益」：+66億7百万円
 「減価償却費」：+94億53百万円、「売上債権の減少」：+12億41百万円、
 「リース債権及びリース投資資産の増加」：△8億81百万円、「棚卸資産の増加」△14億6百万円
 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」：△83億3百万円、
 「仕入債務の減少」：△12億93百万円、「法人税等の支払額」：△15億94百万円、「法人税等の還付額」：+16億52百万円
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー：△11億58百万円
 (主な要因) ⇒「有形及び無形固定資産の取得による支出」：△13億88百万円
- ・ 財務活動によるキャッシュ・フロー：△36億70百万円
 (主な要因) ⇒「借入れによる収入」：+122億円、
 「借入金の返済による支出」：△138億50百万円、
 「社債の償還による支出」：△1億円、「配当金の支払額」：△8億71百万円

■ 設備投資・減価償却

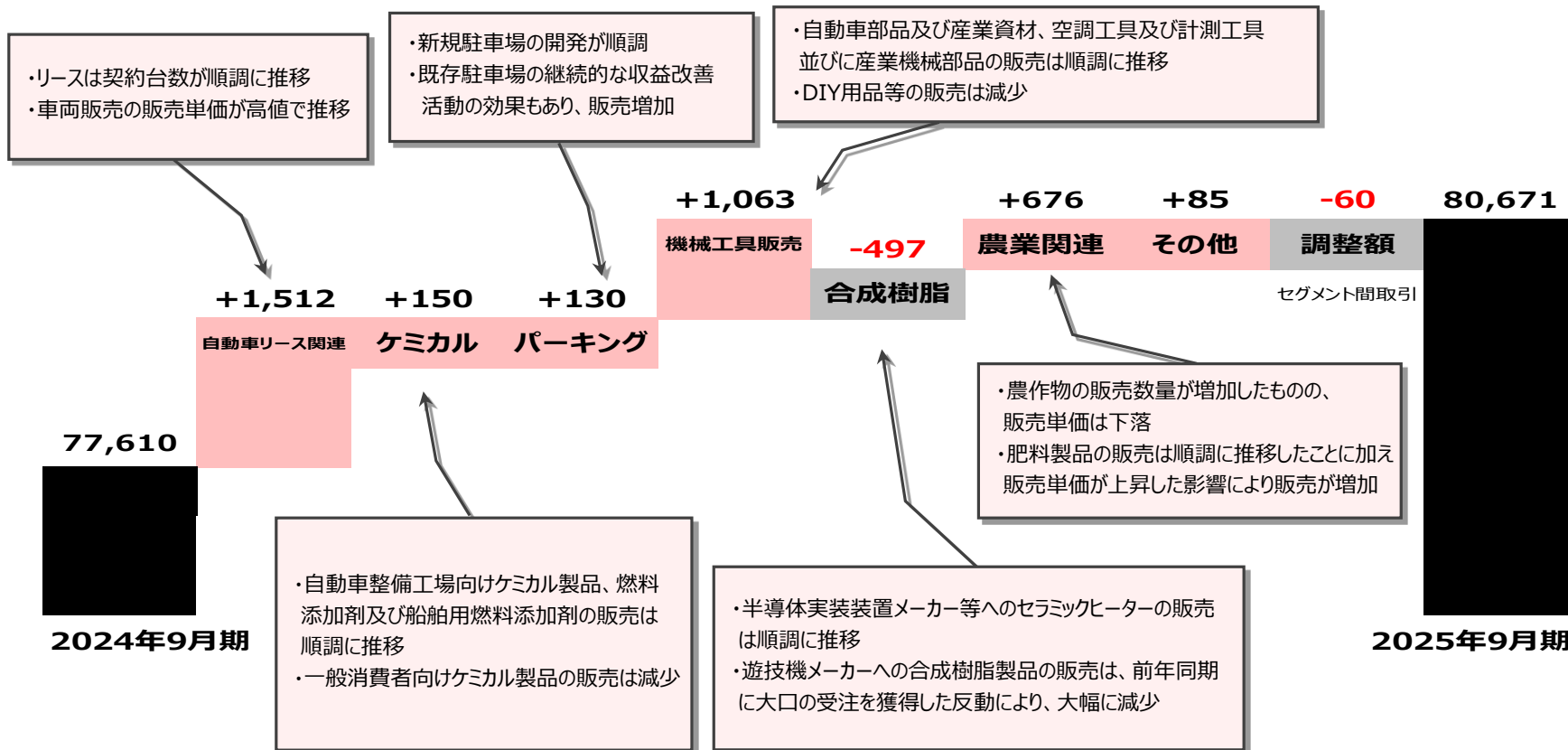
単位：百万円	2023年9月	2024年9月	2025年9月	前期比増減額
設備投資	8,581	10,044	10,850	+806
うちリース資産	7,826	8,934	9,124	+190
減価償却	8,715	9,208	9,453	+244
うちリース資産	7,781	7,997	8,249	+251

2025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	30,971	5,714	3,908	18,135	9,642	8,587	1,132	-481	77,610
当期	32,483	5,864	4,038	19,198	9,144	9,263	1,218	-542	80,671
前期増減	1,512	150	130	1,063	-497	676	85	-60	3,060

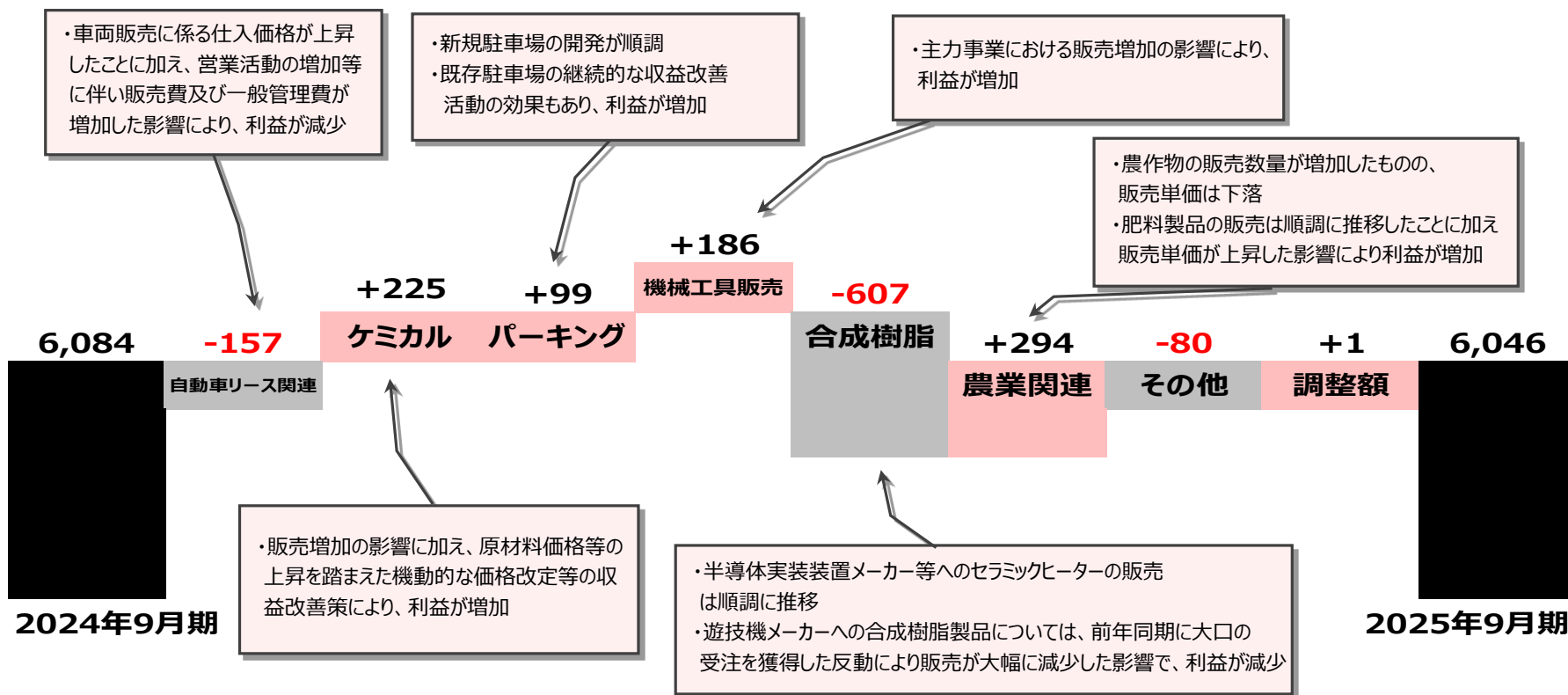


2025年9月期 連結營業利益 対前期比増減要因 (百万円未満切捨)

■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	3,858	379	609	95	598	343	190	8	6,084
当期	3,700	605	709	281	-9	638	110	10	6,046
前期増減	-157	225	99	186	-607	294	-80	1	-37



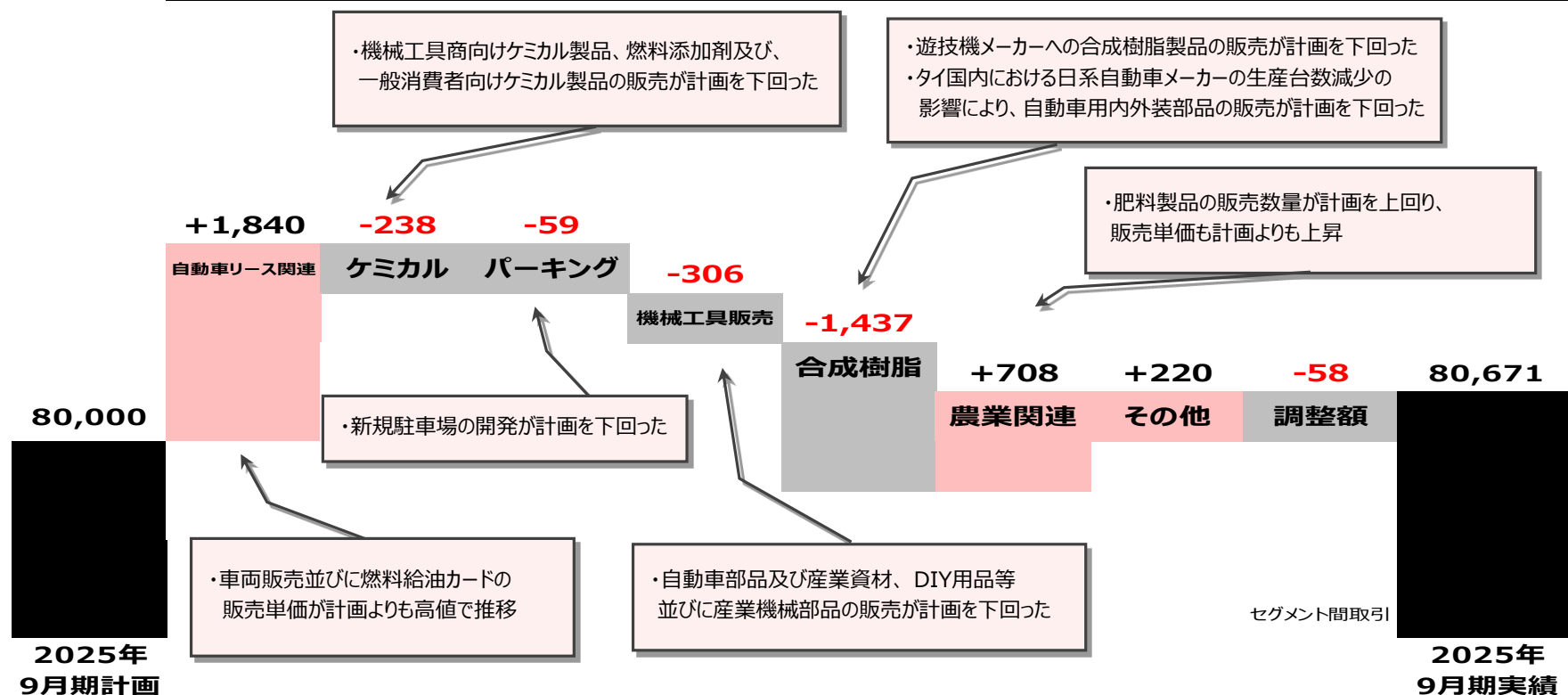
※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

2025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	30,643	6,103	4,098	19,505	10,582	8,555	998	-484	80,000
実績	32,483	5,864	4,038	19,198	9,144	9,263	1,218	-542	80,671
計画差異	1,840	-238	-59	-306	-1,437	708	220	-58	671



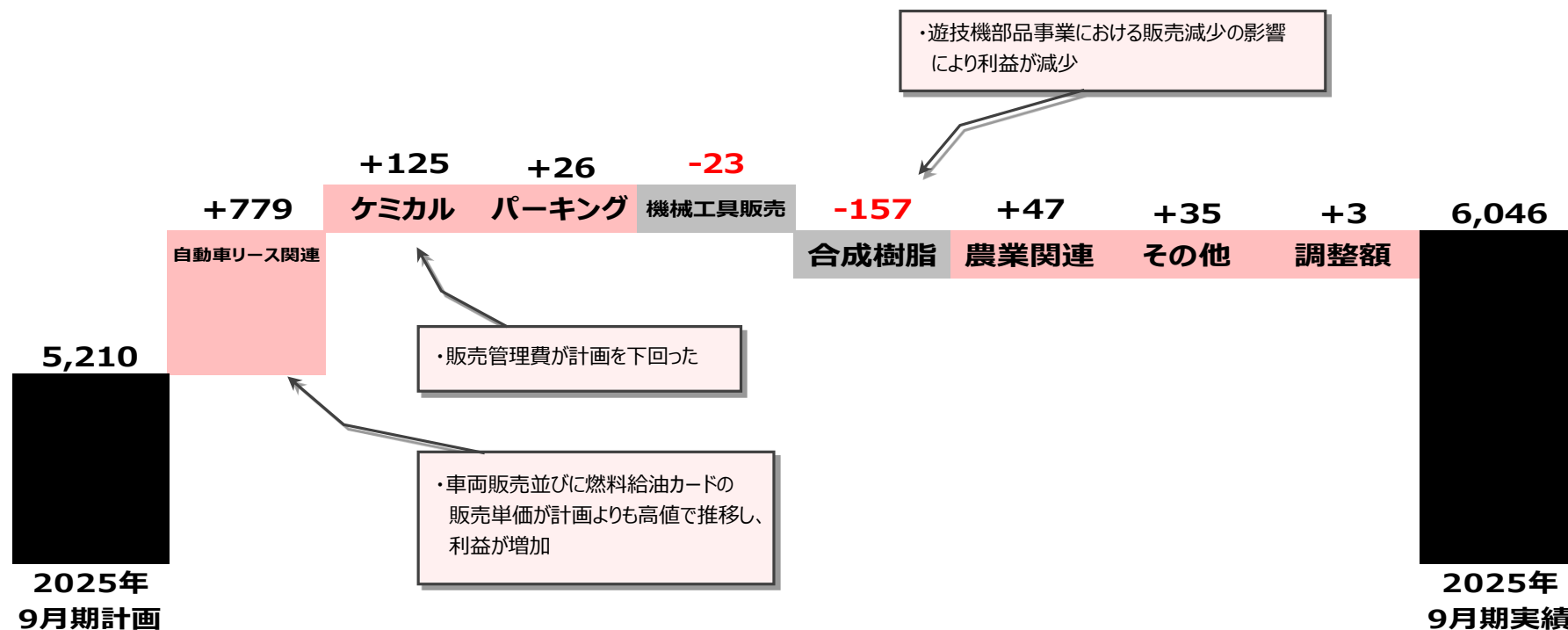
※連結売上高の要因分析は内部消去前の金額です。

2025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	2,921	480	683	305	148	591	75	7	5,210
実績	3,700	605	709	281	-9	638	110	10	6,046
計画差異	779	125	26	-23	-157	47	35	3	836



※連結営業利益の要因分析は内部消去前の金額です。

01

1.イチネングループについて

02

2.イチネングループが向かうところ

03

3.イチネングループの事業紹介

04

4.決算報告・今期計画

05

5.株主還元について

06

6.参考資料

2026年3月期 計画（連結）【2025年5月2日公表数値】（百万円未満切捨）

単位：百万円		2024年 3月期	2025年 3月期	2026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	58,673	61,361	60,699	前期に燃料給油カード及び車両販売の販売単価が好調だったことによる反動減
	ケミカル	11,918	11,854	12,472	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	7,497	7,905	8,304	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	36,189	36,085	39,466	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	17,330	19,026	21,804	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、新規事業分野への参入
	農業関連	5,673	17,578	18,150	農作物の収穫量増加、農作物の加工品開発の強化、農作業省力肥料等のラインナップ拡充や販売強化
	その他	2,075	2,153	2,143	
	調整額	▲1,104	▲1,044	▲1,038	
合 計		138,253	154,920	162,000	
営業利益	自動車リース関連	5,794	6,547	5,467	前期に燃料給油カード及び車両販売の販売単価が好調だったことによる反動減
	ケミカル	998	848	988	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	1,121	1,265	1,358	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	384	▲141	603	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	339	336	511	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、新規事業分野への参入
	農業関連	167	1,168	1,228	農作物の収穫量増加、農作物の加工品開発の強化、農作業省力肥料等のラインナップ拡充や販売強化
	その他	216	236	230	
	調整額	22	19	15	
合 計		9,045	10,279	10,400	
経常利益		9,460	10,318	10,030	
親会社株主に帰属する当期純利益		12,253	6,657	6,200	
株主資本利益率（ROE）		22.54%	10.65%	9.26%	
総資産経常利益率（ROA）		5.05%	5.06%	4.80%	

2026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	15,192	30,643	45,770	60,699
	売上総利益	2,983	6,320	8,972	12,415
	営業利益	1,280	2,921	3,836	5,467
ケミカル	売上高	3,007	6,103	9,470	12,472
	売上総利益	1,248	2,549	3,892	5,120
	営業利益	193	480	779	988
パーキング	売上高	2,015	4,098	6,212	8,304
	売上総利益	529	1,109	1,693	2,227
	営業利益	316	683	1,050	1,358
機械工具販売	売上高	9,554	19,505	29,559	39,466
	売上総利益	1,856	3,855	5,753	7,692
	営業利益	68	305	431	603
合成樹脂	売上高	5,145	10,582	16,544	21,804
	売上総利益	987	2,050	3,218	4,318
	営業利益	46	148	377	511
農業関連	売上高	4,958	8,555	12,988	18,150
	売上総利益	1,177	1,590	2,334	3,181
	営業利益	628	591	842	1,228
その他	売上高	494	998	1,613	2,143
	売上総利益	163	331	566	736
	営業利益	32	75	184	230
調整額	売上高	▲241	▲484	▲779	▲1,038
	売上総利益	▲39	▲76	▲114	▲152
	営業利益	4	7	11	15
合 計	売上高	40,124	80,000	121,377	162,000
	売上総利益	8,904	17,728	26,314	35,537
	営業利益	2,567	5,210	7,510	10,400

2026年3月期 第3四半期連結損益計算書（百万円未満切捨）



単位：百万円		2025年 3月期3Q		2026年 3月期3Q		前期比 増減率	2026年 3月期 3Q 計画	計画比
		金 額	構成比	金 額	構成比			
売上高		116,212	100.0%	121,303	100.0%	104.4%	121,377	99.9%
	自動車リース関連	46,086	39.4%	48,554	39.7%	105.4%	45,770	106.1%
	ケミカル	9,000	7.7%	8,994	7.4%	99.9%	9,470	95.0%
	パーキング	5,940	5.1%	6,117	5.0%	103.0%	6,212	98.5%
	機械工具販売	27,183	23.2%	28,568	23.4%	105.1%	29,559	96.6%
	合成樹脂	14,388	12.3%	13,968	11.4%	97.1%	16,544	84.4%
	農業関連	12,721	10.9%	14,131	11.6%	111.1%	12,988	108.8%
	その他	1,672	1.4%	1,860	1.5%	111.3%	1,613	115.4%
	調整額	▲780	-	▲891	-	-	▲779	-
売上総利益		25,722	22.1%	26,814	22.1%	104.2%	26,314	101.9%
販売管理費		17,200	14.8%	18,046	14.9%	104.9%	18,804	96.0%
営業利益		8,521	7.3%	8,768	7.2%	102.9%	7,510	116.8%
経常利益		8,805	7.6%	8,999	7.4%	102.2%	7,300	123.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益		5,591	4.8%	6,104	5.0%	109.2%	4,502	135.6%

2026年3月期 第3四半期セグメント別営業利益 (百万円未満切捨)

単位：百万円		2025年 3月期3Q	2026年 3月期3Q	前 期 比 増 減 率	2026年 3月期3Q 計画	計 画 比
		金 額	金 額			
営業利益		8,521	8,768	102.9%	7,510	116.8%
	自動車リース関連	5,131	5,147	100.3%	3,836	134.2%
	ケミカル	710	870	122.6%	779	111.7%
	パーキング	970	1,083	111.7%	1,050	103.2%
	機械工具販売	▲7	308	-	431	71.7%
	合成樹脂	666	62	9.5%	377	16.7%
	農業関連	771	1,117	144.7%	842	132.7%
	その他	268	161	60.3%	184	88.0%
調整額		10	15	-	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。
- ・燃料給油カードの販売単価が上昇。
- ・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、利益は前年同期並みの水準で推移。

(ケミカル)

- ・自動車整備工場向けケミカル製品、工業薬品関連の燃料添加剤及び船舶用燃料添加剤の販売は順調に推移。
- ・一般消費者向けケミカル製品の販売が減少。
- ・原材料価格等の上昇を踏まえた機動的な価格改定等の収益改善策により、利益が増加。

(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、空調工具及び計測工具並びに産業機械部品の販売は順調に推移。
- ・D I Y 用品等の販売は減少。

(合成樹脂)

- ・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。
- ・遊技機メーカーへの合成樹脂製品の販売が、前年同期に大口の受注を獲得した反動により、大幅に減少。
- ・マルイ工業の海外子会社 2 社の業績が、決算期変更に伴い前年第 1 四半期には連結されていなかった影響により、販売が増加。

(農業関連)

- ・肥料製品の販売は順調に推移。
- ・農作物の販売数量は増加したものの、流通市場での単価は下落。
- ・肥料の販売単価が上昇した影響により利益が増加

01

1.イチネングループについて

02

2.イチネングループが向かうところ

03

3.イチネングループの事業紹介

04

4.決算報告・今期計画

05

5.株主還元について

06

6.参考資料

株主還元について

株主還元方針

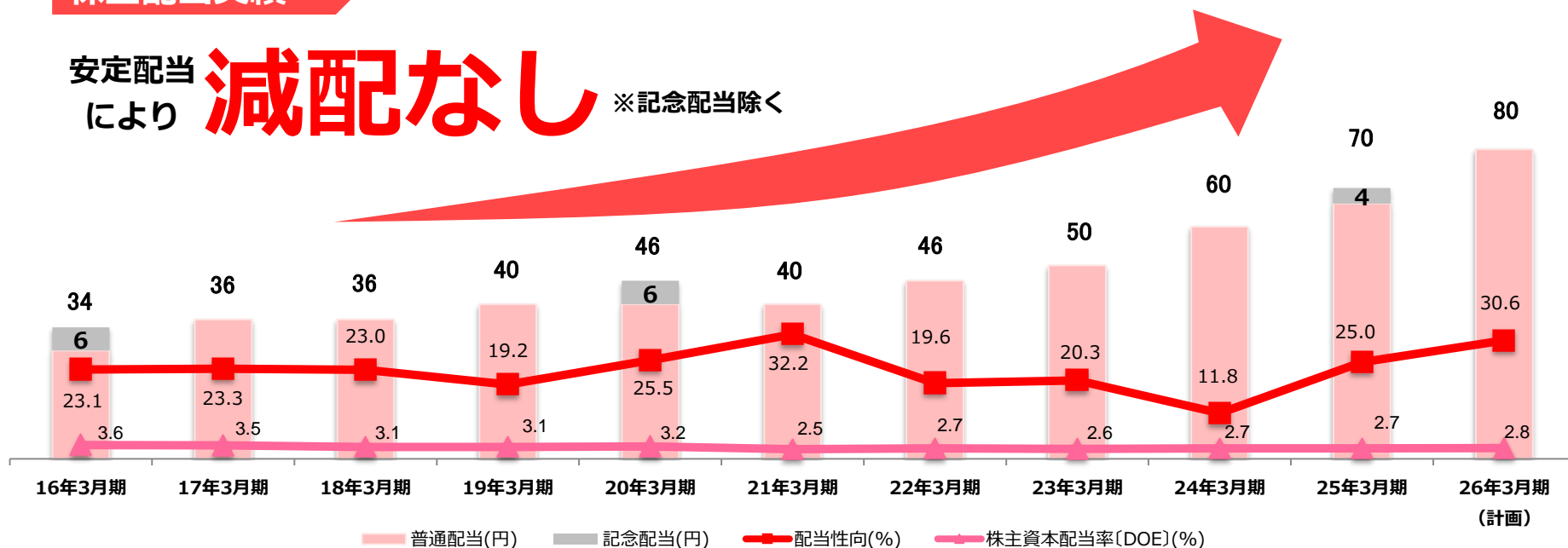
配当性向**20%～30%**程度を目安に、**安定的な配当**の実施を目指します

1株あたりの配当金（予想）

中間期末	期 末	年 間
増配 38円	増配 42円	80円

株主配当実績

安定配当により **減配なし** ※記念配当除く



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。

株価について

直近の株価

2,134 円

※2月6日終値ベース

その他指標

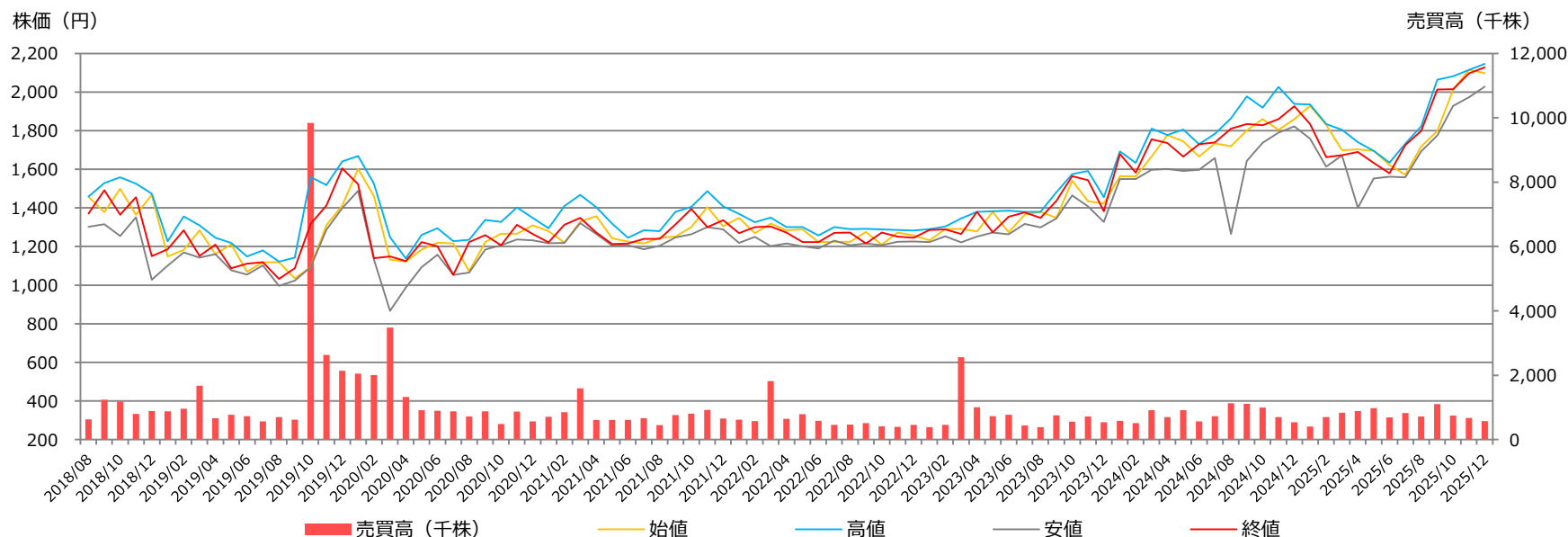
※2月6日終値ベース

時価総額 507億円

配当利回り 3.75%

PBR 0.78倍

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)

01

1.イチネングループについて

02

2.イチネングループが向かうところ

03

3.イチネングループの事業紹介

04

4.決算報告・今期計画

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。

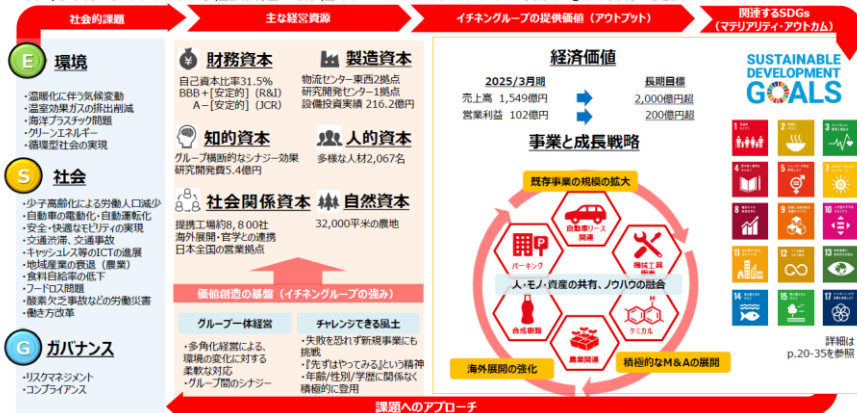
現状において、当社グループが認識している気候変動問題に係るリスク、機会、並びにそれらへの対応策等について、『イチネングループTCFDレポート』として取りまとめましたので、是非下記URLよりご覧ください。

TCFDレポート掲載サイト

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

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 2025

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>◆CO2排出量の削減に貢献</p> <p>【自動車リース関連事業】</p> <p>◆「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.62参照）</p> <p>【パーキング事業】</p> <p>◆駐車場の開発促進による交通渋滞緩和（P.61参照）</p> <p>◆オゾン層の破壊防止に貢献</p> <p>【機械工具販売事業】</p> <p>◆「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.61参照）</p>
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>◆プラスチック使用量の削減に貢献</p> <p>【ケミカル事業】</p> <p>◆汎用樹脂用バイオマス添加剤「ONEバイオ」の開発、販売（P.61参照）</p> <p>【合成樹脂事業】</p> <p>◆自社ブランドのリサイクル樹脂の開発、販売（P.61参照）</p> <p>【農業関連事業】</p> <p>◆被覆肥料を使用しない環境にやさしい肥料の開発、販売（P.61参照）</p>

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「バイオトニックシリーズ」**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。



■農業関連事業：被覆肥料を使用しない環境にやさしい肥料について

日東エフシーは、栽培後に被覆尿素の殻（プラスチック）が残ることが無く、環境にやさしい省力栽培を可能にする肥料を展開しております。

- ・エコフレンズN20
- ・テンポロン（政令指定土壌改良資材）など



■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】

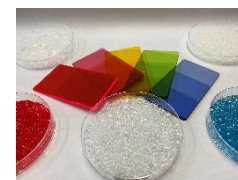
- ・パワフルな4ピストンコンプレッサーや独自の運転切替機能をはじめとした数々の技術・機能により、残存フロン回収の能力を向上。



■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



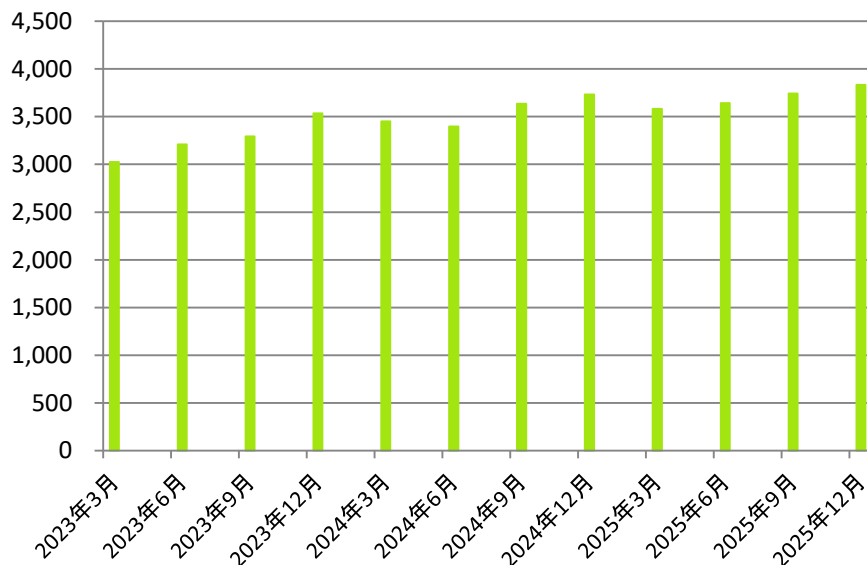
Society [社会]



■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。

イチネンテレマティクス契約台数推移



■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。



参考資料：ESG・SDGsの取り組み



Governance [企業統治]



■取締役会の監査機能強化および多様性の強化

女性取締役比率

30.0%

(2025年6月17日時点)

男性取締役

7名

女性取締役

3名

社外取締役比率

50.0%

(2025年6月17日時点)

社内取締役

5名

社外取締役

5名

◆女性役員比率**21.4%**

監査役を含めた女性役員比率においても、
2024年7月末時点における東証プライム
上場企業的女性役員比率15.6%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
2024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 (2025年6月17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 (社外)	廣富 靖以
取締役 (社外)	川村 群太郎
取締役 (社外)	常陰 均
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

■コンプライアンス・リスク管理体制

当社グループは、法令遵守とリスク管理を持続的成長の
基盤と位置付けています。予防的視点での発生防止と、
戦略的視点での適正管理を両立し、
子会社を含む全社で情報共有と
迅速な対応を実施しています。



◆基本方針

- ◆ リスク＝予期せぬ損失の可能性と定義
- ◆ 発生防止・許容範囲での制御を徹底
- ◆ リスク管理を経営の重要課題として位置付け

◆リスク対応の区分

- ◆ 極小化すべきリスク（事務・システム等）は防止策を強化
- ◆ 引き受けるリスク（投融資等）は自己資本等を踏まえ適正水準に制御

◆管理体制

- ◆ 内部管理体制を整備し、全社的に実行
- ◆ 子会社のリスクは担当役員、所管部門、
コンプライアンス・リスクマネジメント委員会が連携し指導・助言

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。

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 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 7,328百万円（2025年3月期）
（※マルイ工業及び子会社2社の単純合算）

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。

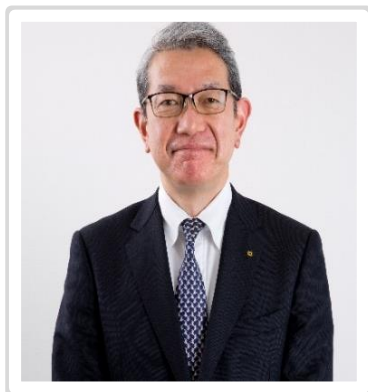
02 技術紹介

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 木村 平八
 - 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 30,114百万円 (2025年3月期)
- (※日東エフシー及び子会社9社の単純合算)

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



日石硝子工業株式会社のご紹介

01 日石硝子工業株式会社 会社概要



- 日石硝子工業株式会社
NISSEKI GLASS INDUSTRY CO., LTD.
- 代表取締役社長 関谷 智宏
- 設立 2025年3月31日
- 本社 富山県高岡市戸出栄町 7 番地
- 資本金 10百万円
- 売上高 674百万円（2024年10月期）

03 グループ化の目的

日石硝子工業は、ガラス加工製品の製造・販売を行っている企業であり、大手企業への OEM 供給をはじめ、自社オリジナル製品の販売も展開するなど、住宅・オフィス・商業施設等向けに幅広く製品を供給している企業です。

グループ化に伴い、ガラス加工製品の製造・販売を手掛ける新光硝子工業グループとの間で、ガラス製品の技術開発面での連携、原材料等の調達面におけるスケールメリット、商品ラインナップの拡充等の様々なシナジーが期待でき、ガラス加工製品の製造販売事業の規模拡大及び収益性の向上が実現できるものと考えております。

02 技術紹介

● 液晶調光ガラス マジックヴェール



● 装飾合わせガラス



ヨドバシカメラマルチメディア梅田様 立体歩道橋

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。