











各セグメントおよび主要グループ企業紹介

イチネングループの価値創造を支えるコア事業













01
自動車リース関連事業

Mission

信頼の絆で心をつなぎ、
未来へ挑む感動のサービスを創る

お取引先・パートナー企業などあらゆる関係者との信頼関係を原動力に、
変化する社会や多様なニーズに果敢に挑戦し、これまでにない感動
体験を創出します。

社会に向けた提供価値

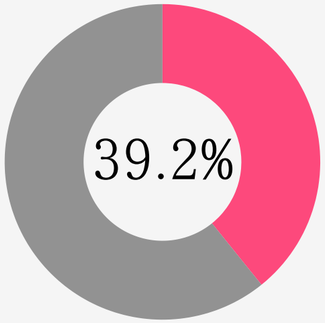
❶企業活動と地域社会を支える
「移動インフラの安定供給」

❷安全・環境に配慮した
持続可能なモビリティの実現

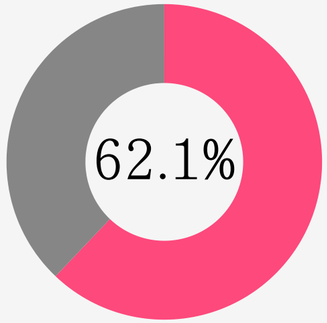
自動車リース関連事業

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

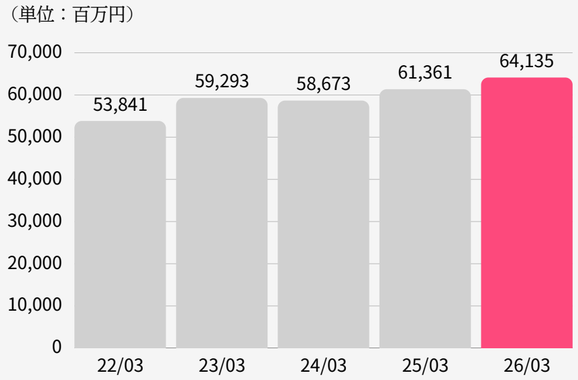


売上構成比

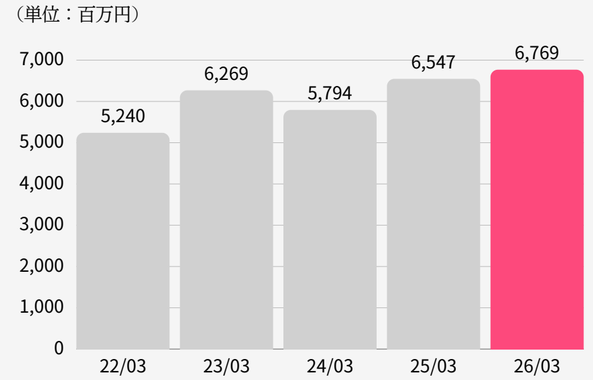


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- 「所有から利用へ」ニーズが変わっており、法人・個人共に需要の高まり
  特に個人市場の成長が顕著
- 競合構造が多様化しており専業リース会社以外のプレイヤーが増加
- CASE（Connected, Autonomous, Shared, Electric）対応の必要性向上
- リース会計基準の変更（2027年4月1日から強制適用）

効率化

- 業務効率化とコスト効率化ニーズの高まり
  車両管理システムやテレマティクス等のニーズが増加
- 脱炭素化に向けたEV導入支援
  EV導入に向けたシミュレーションや導入効果検証ニーズが増加

社会課題

- 温暖化に伴う気候変動
- 温室効果ガスの排出削減
- 少子高齢化による労働人口減少
- 交通渋滞、交通事故

▶重要課題（マテリアリティ）

①自動車の電動化 およ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
⑦金利上昇による資金原価の上昇

自動車リース関連事業

株式会社イチネン　株式会社イチネンTDリース

事業環境

機会

- 個人リース市場の拡大余地
- 法人需要の多角化
- 中小零細企業・自治体の広がり
- EV/電動車の需要拡大
- デジタル化・サービス高度化のニーズ
- 中古車の価値向上

リスク

- 法制度・政策の変化
- 相場の変動による収益減少（中古車・石油）
- メンテナンスコストの上昇とサービス体制の維持
- 金利の上昇

強み

- 信頼関係を軸とした強固なサービスネットワーク
- 複数商材でのワンストップサービス
- 地域密着戦略によるきめ細かなサービス



黒田　勝彦

代表取締役社長

「果敢にチャレンジできる人を育て、
会社の未来を作り、企業成長を実現する」

社員が発信できる場、アイデアを実現できる場、
挑戦できる場を作れる会社にしていくことが、経営陣の使命です。

成長戦略

■ MIRAI PROJECT2030の遂行

新成長戦略として「事業変革と未来創造」を掲げております。
その一環として取り組んでおりますMIRAI PROJECT2030において「事業戦略」「デジタル戦略」「組織戦略」の３つ成長戦略を掲げ、自動車リース関連事業からの進化を目指しております。事業戦略においては従来、国内・法人中心の事業でしたが、海外・個人という領域にも目を向けた事業展開を検討したいと考えております。デジタル戦略においてはITを活用し、業務の効率化に加えITを活用した新規事業開発の推進をしたいと思います。組織戦略においては多様性を重視し、変化に柔軟に対応できる組織体制を目指します。これらを実現することで自社の成長はもちろん、各事業会社へ貢献できる人財を輩出するような会社を目指してまいります。当社での成功体験をグループ会社に波及していくことでグループ全体を盛り上げていくことに繋げていきたいと考えております。

■ 人材育成

今後の更なる成長のため、人材育成も注力したいと思います。
特に若手の成長・次代の会社を担う人材育成を推進してまいります。そのためにも、現在の経営陣の役割は、「若手が発信できる場、アイデアを実現できる場、挑戦できる場」を設けることと考えており、果敢にチャレンジできる人を育てることが会社の未来を作り、成長を実現していくと考えています。

取り組み

■ MIRAI PROJECT2030の実施

従来、新たな取り組みは経営層・幹部層が中心となっていたが、本プロジェクトにおいては若手を中心とした組成でボトムアップ型の取り組みとなっています。
会社の未来創造と人材の育成両面において重要な取り組みとして推進しています。

■ 損傷判定アプリ「AUX　Checker」の実証

自動車の外部損傷判定にAI画像解析技術を活用することで自動車産業のDX化を促進しております。顧客からリース車両が返却される際の原状復帰請求について、業界全体での精度向上と、提携陸送会社の収益向上に寄与することを目的として実証中です。



■設備リースの推進

太陽光発電・蓄電池など脱炭素社会の実現に寄与する商材を中心に設備リース事業を展開しております。また、エネルギーサービスプロバイダー（ESP）向けの案件も手掛けており、事業を通じて、お客様のエネルギーコスト削減と環境負荷低減の両立を支援するとともに、持続可能な社会の実現に貢献しております。

事業紹介

自動車を中心に、お客様の課題解決に向けた付加価値の高いサービスを提供しています



リース事業

法人向けに自動車及び設備の
リース事業を展開しております。
企業様の抱える業務面及び費用面の課題解決をサポートいたします。
車両管理台数約17万台のスケールメリットと長年の経験を活かし、最適なサービスを提供いたします。



メンテナンス受託事業

自動車のメンテナンスを受託するサービスを展開しております。
全国約9,000箇所のメンテナンスネットワークを活かし、高品質なメンテナンスサービスを全国均一で提供いたします。
業界随一の点検実施率を誇っており、安心してお任せいただけます。



燃料カード

全国のENEOSで使用いただける給油カードを発行しております。
ガソリンスタンド約200店舗相当のスケールメリットを活かし、燃料費の削減に寄与いたします。
また、支払いの一元化により業務効率化に寄与いたします。



車体修理管理サービス

万一発生した車体修理を「安全・安心」かつ「適正価格」にて提供いたします。
料金設定の不明瞭な車体修理をプロがチェックし、適正価格での修理を実現いたします。
全国300か所のネットワークを活用し、全国の修理をワンストップで承ります。



車両販売

国内外の多様な販路を活かした
車両買取サービスを提供いたします。
自動車リース事業を通じて培ってきた車両販売ノウハウを活用し、商品車から事故車まで幅広く買取いたします。
最適な販路での売却により車両価値極大化を実現いたします。



02 ケミカル事業

Mission

技術の向上を追求し、化学を通じて人々の暮らしを豊かにする

人と地球にやさしい製品開発を通じて、暮らしに豊かさと
未来への価値を届けます。

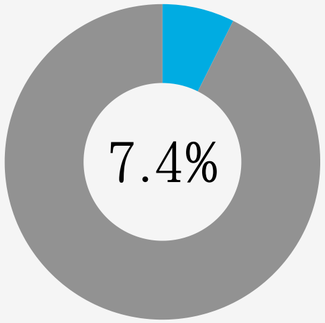
社会に向けた提供価値

❶法令順守・環境改善に向けた製品の提供。

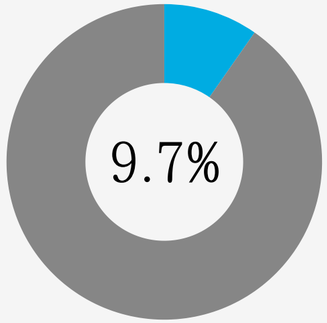
❷技術革新を通じた、人と社会の暮らしの向上

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

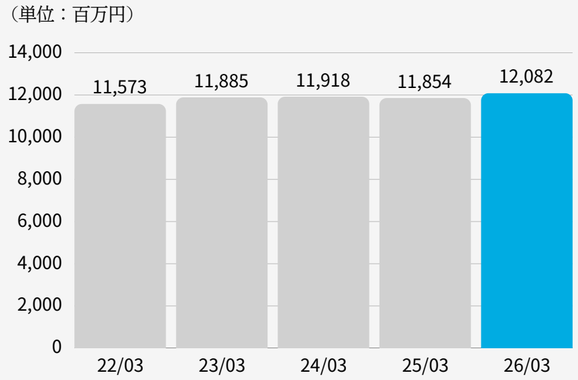


売上構成比

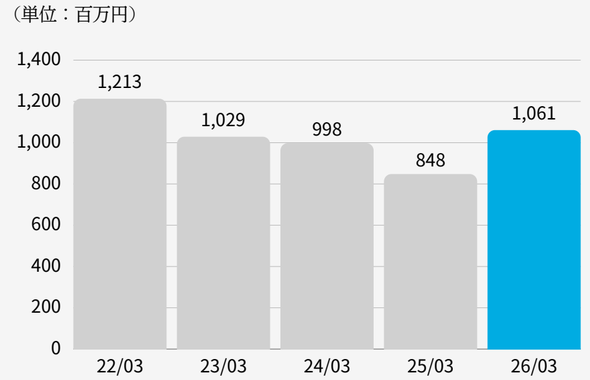


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- 脱炭素社会への転換： 自動車（内燃機関車）化石燃料使用設備（ボイラー等）の削減による添加剤ビジネスの縮小
- 原価コスト上昇：原材料、為替、物流コスト等の上昇による利益圧迫、販売価格への転嫁

効率化

- 原料の標準化を行い、効率的な原料活用方法を構築し在庫減少によるコストダウン化
- 過剰在庫の抑制：購買部門強化により、過剰在庫、欠品、機会ロスを削減
- 生産工場の効率化：工場の設備集約、更新、自動/半自動設備導入により生産工程の効率化

社会課題

- 植物由来商品の展開：脱炭素化に向け、GreenJIPやONEバイオといった植物由来の製品開発と展開
- 環境配慮型製品の開発：有機溶剤といった環境負荷が高い商品から低い次世代商品の開発

▶重要課題（マテリアリティ）

① 脱炭素、3つのR（リデュース、リユース、リサイクル）をテーマとして次世代事業の構築を行う
②品質の安定、向上を常に目指し、製品開発及び製品供給を行う
③ニッチマーケットを主戦場とし、その市場においてシェアNO.1を目指す
④ 海外市場開拓を推進し、販売品目の増大、販売地域の拡大を行い海外売上の増加を実現する
⑤経営、管理職層の世代交代の推進
⑥社員が安全で安心して働きやすい職場環境の整備
⑦環境負荷（有機溶剤等の労働環境と自然環境）が低い製品の開発推進

事業環境

機会

- 脱中国化に伴い、タイ法人での製造品ニーズの上昇
- 環境負荷の低い商品の市場拡大
- AIの普及化に伴う、研究開発や工場へのAIの活用
- 海外進出による新規マーケット開拓

リスク

- 原料コスト・為替変動による利益圧迫
- 内燃機関減少により、燃料添加剤やクリーナー類の市場縮小
- 人材不足/技能継承遅れによる競争力低下
- インフレによる価格競争の激化

強み

- ニッチ市場でのシェアの高さと、長年の実績から確立されたブランド力
- 長期安定性のある高品質な製品の製造試験のノウハウ
- エアゾール製品のノウハウ（液/ガスの比率/ノズル等）
- 商品の企画/開発から製造/供給まで一貫して行えるバリューチェーンの長さ

イチネンケミカルズ



黒田　雄彦

代表取締役社長

迅速に決め、バリューチェーン全体への影響を見通して判断する。

成長戦略

■ 海外事業拡大

当社では海外マーケットでのシェア拡大の一歩として、2025年8月にタイでICHINEN CHEMICALS (THAILAND) CO., LTD.を設立しました。このタイ現地法人では、NX/JIPブランド商品をベースに販売しており、次にカー用品も扱っています。このような商品群を通じながら、現地マーケット向けの商品を現地開発・製造する事で、タイでのシェア獲得と認知度拡充を行い、現地法人を成長させていきます。

■ 燃料添加剤の海外マーケットへの展開

燃料添加剤を海外マーケットへ展開していく事も重要な成長戦略です。
具体的には東南アジアやインドに向けて燃料添加剤の市場シェア獲得を目指しています。

■ 新規市場の開拓

現在取引のあるマーケットとは異なる、成長産業領域を対象に、樹脂関連の新規商品の開発を推進し、新市場への参入を目指しています。

価値創造ストーリー

■ 化学を通して人々の暮らしを豊かに

お客様の設備の安定した運転や、生活をより豊かにできるような商品を開発・製造する事で価値を創造し、社会に貢献していく。
この為に社内の人材育成に努め、社員一人一人が日々考え、日々行動し、全員が開発者という視点で働き、新たな商品価値を生み出せるように努める。

取り組み

■商品開発中期経営計画の作成

この計画を作成することで、計画的な商品開発と上市が可能になりました。
また、商品だけ開発して終わりではなく、商品開発と共にプロモーションやデザインなどの仕組み作りを充実させ、戦略的に取り組めるようになりました。
加えて当社は、商品を供給して終わりではなく、メーカーとして、商品の安定性・品質を担保するために長期安定性を測る試験にも重点を置いています。

■従業員からの商品提案機会の設立

研究開発センターでは、社歴を問わず従業員による製品提案の機会を設けています。提案された内容は各部門にて精査のうえ、毎月の開発検討会議にて審議され、新製品の上市へと繋がっています。

■次世代リーダーを育成するためのビジネススクール受講支援

次世代リーダー育成のために、ビジネスの基礎となるクリティカルシンキングなどを学ぶ場として、グロービスのベーシックコースへの通学費用を毎年数名サポートしています。

■高度外国人材の採用

外国人材の採用を進め、彼らの高い英語文献の読解力や学力を活かして活躍してもらうことで、研究開発力の底上げを図っています。

事業部門紹介

プロユースケミカル事業部



自動車整備、鈑金工場等で使用する補修ケミカルや製造、メンテナンス、サービス業などで使用する潤滑剤、防錆剤やクリーナー、表面処理剤等、各種汎用・専用ケミカル製品を製造販売しています。

ブランド一覧

ENGAI GUARD 塩害ガード
STAINBRITE
Green JIP
アイコート
WeissSol
WELD
JIP
NX

特設ホームページはこちら！
製品紹介動画の特集ページはこちら！

テクノケミカル事業部



テクノケミカル事業部のメイン商品は燃料添加剤です。電力会社の火力発電所、民間会社の自家発電等の発電用ボイラーをターゲットとし、バイオマス燃料、重油燃焼によるボイラー炉内の汚れ防止、大気汚染物質（NOｘ,煤塵）の抑制、又ディーゼルの黒煙防止、燃焼効率向上等に効果を発揮します。そして最近では、原油価格高騰により燃料の見直しがなされ、バイオマス、石炭、石油コークス、高粘度残渣油などが使用されて来ており、これらの燃料による種々の障害に対しても十分に対応できる技術と製品群を備えております。その他にも製紙会社や鉄鋼会社等、様々な業種に対応した工業薬品の製造販売をしております。

取り扱い商品のカタログはこちら！

コンシューマーケミカル営業部



コンシューマーケミカル営業部は、カーケミカル用品の製造販売しています。
車には欠かせない「クリンビュー」や「ノータッチ」、「イオンコート」など多種に渡って開発してきました。その中で培われた分散技術や表面処理技術でカーケミカル市場を牽引し、新たな市場へチャレンジしていきます。

ブランド一覧



クリンビューのX公式アカウント

事業部門紹介

海外FC営業部



海外営業課では当社製品の海外販売及び輸出を行っています。
近年では海外市場専用商品の開発も行っています。
FC営業課では、印字メディア（インクジェットプリンター用フィルムへの受容層液の開発・販売）、『環境配慮型』・『人体安全性』をコンセプトに、業務機器用クリーナー（複合機用保守メンテナンス用クリーナーの開発・販売）他、OEM・ＯＤＭの受託製造も幅広く取り扱っております。
また、ONEバイオシリーズとして、汎用樹脂（PP・PE）向けバイオマス添加剤ＯＮＥバイオB-001、環境配慮樹脂ＯＮＥバイオB-001R-PPを発売。CO2排出削減の一助になり、脱炭素社会に貢献します。

取り扱いブランド





ONEロゴ
使用ケース外観



ONEバイオ外観



プロセスオイル
外観

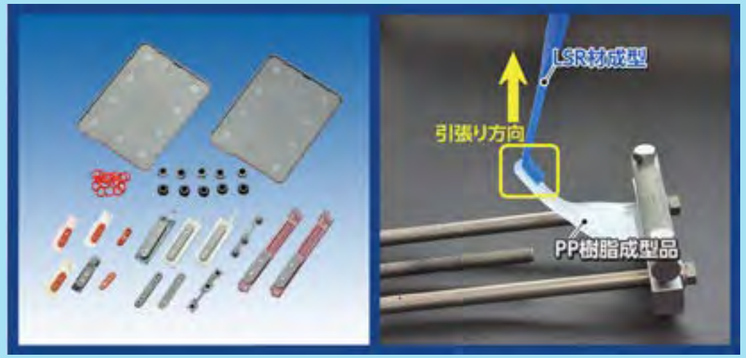
マリン営業部



マリン営業部は、当社創業時の船舶用重油添加剤の輸入販売事業を源とし、その後、国産製品開発、販売を半世紀を越える現在まで受け継ぎ、船舶用ケミカルメーカーとして時代を超えて内外の船舶の安定運航に貢献してまいりました。
中でも、重油添加剤はディーゼルエンジン用燃焼促進剤、強力スラッジ分散剤、燃焼効率向上剤はもとより、タービン船ボイラー用腐食防止剤など様々な燃料性状の変化に対応した製品を提供しております。
また、甲板部、機関部用各種洗浄剤、主機冷却水防錆剤、油処理資材一式、水処理剤など、多種多様の製品を取り揃えております。

取り扱い商品の
カタログはこちら！

新規事業開発部



新規事業開発部は、難密着素材のプライマー・機能性コーティング剤で製品への付加価値をご提供。密着が困難な素材へ機能性表面処理をご提案致します。 また、開発した微量コーティング技術により、定量薄膜で環境負荷を低減させ、機能的な精密コーティングのOEM受託にも対応します。

主な製品

機能素材 ： ゴム・樹脂・エラストマー・塗料・糸・繊維加工素材
機能性コーティング剤 ： 潤滑・防汚・ガス透過抑制・表面改質等、
電子・日用雑貨・食品・衛生商品・医療機器等

研究開発センター紹介

神奈川県藤沢市にある研究開発センター

すべての事業の製品開発・改良・各種分析を行っています。
市場のニーズに沿った製品や環境対策品などの研究開発を通して、社会に貢献できるよう日々活動しています。

研究開発センター外観



オフィス

フリーアドレスにより、柔軟な働き方を実現



実験室

研究から試験・評価まで一貫して取り組める、先進的な設備環境



ピットルーム

現場と同様な環境で試験を行うためのピットルームを完備



シナジースペース

リラックスしながら議論やアイデア創出が行える空間





03 パーキング事業

Mission

地域と人を支え、価値ある毎日を届ける

地域のインフラとして利用者への利便性の提供に加え、
土地オーナー様に充実した毎日を提供します。

社会に向けた提供価値

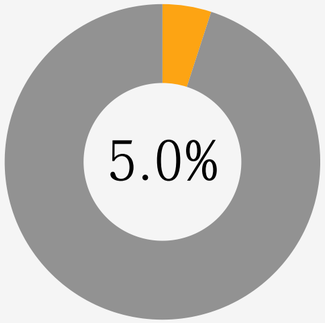
❶地域の生活・経済活動を支える
社会インフラの構築

❷ 快適で利用しやすい
都市交通環境の整備

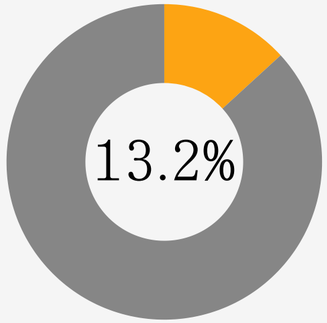
パーキング事業

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

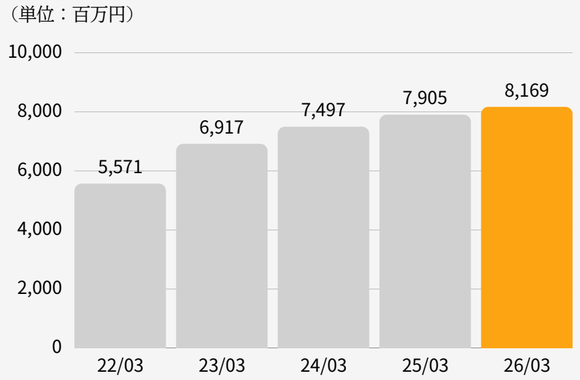


売上構成比

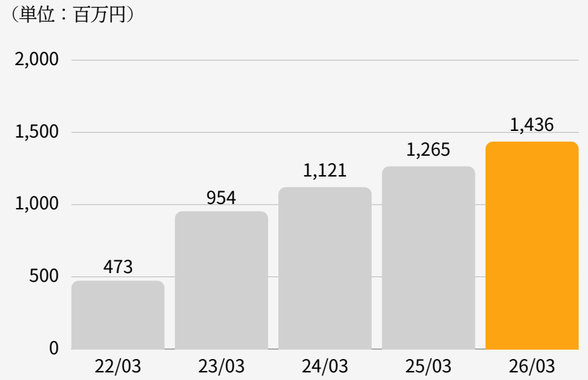


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- 需要の質が変化。マイカー利用が減っている一方、都市部においては短時間利用/予約型/EV対応などニーズが多様化している。
- プレイヤーが拡大しており、大手専業に加え、不動産系・MaaS系などの参入者が増加
- アプリ/プラットフォームの連携によりリアル資産の電子化

効率化

- カメラ認証など無人/非接触型の駐車場など高度化が進行
- リアルタイムでの空き状況確認/ダイナミックプライシングなど収益性改善
- イベント時の一時共有など運用の柔軟化

社会課題

- 都市部の交通渋滞と違法駐車
- 脱炭素化に向けたＥＶインフラ整備
- 災害時の対応力（有事の際のインフラ機能）

▶重要課題（マテリアリティ）

①ICTが進展する社会への対応
②事業規模の拡大
③不正駐車・トラブル対応などに関するガイドライン整備と対応体制
④誰もが安心して使用できる安全性の確保
⑤地域交通・まちづくりとの共生

株式会社イチネンパーキング

事業環境

機会

- 高齢化に伴う新需要。
（送迎ニーズ/高齢者向け仕様）
- 新サービス領域の拡大による
隣接領域での活用拡大
- DXによる差別化/付加価値

リスク

- 競争激化による価格下落
- 都市計画等による規制強化
- 土地価格/賃料変動
- 運営コストの上昇
- 新モビリティによる需要減少

強み

- キャッシュレス/フラップレスなど
最新の駐車場開発
- コインパーキングに限らず
施設管理など事業体多様化
- ユーザーフレンドリーな設計による
利用者満足度向上



黒田　和伸

代表取締役社長

「地道な営業対応を愚直に継続することが
未来の大きな差別化につながる」

細かく丁寧な仕事をオーナー様から評価されることが多くあります。
一軒一軒の土地オーナー様との信頼関係を構築していくことが重要です。

成長戦略

■ 管理駐車場数の増加による収益拡大

市場における駐車場数は横ばいと考えており、そういった中で駐車場管理数を増加させるためにも情報の流入量が重要と考えています。不動産会社様との信頼関係の構築のほか、SEO対策・MEO対策を通じ認知を拡大させることで獲得案件数を増加し、収益の拡大を実現します。

■ 収益性の高い駐車場運営の推進

土地を最大限有効に活用するため、稼働率を分析し、必要に応じて一部を月極駐車場に変更することや、近隣店舗との提携、チラシ配りなど地道な取り組みも含めて収益性を高めることに注力しております。収益改善のために、土地オーナー様に賃料交渉等をすることは最終手段として、土地オーナー様にも喜んでいただける運営を実現してまいります。

■ストレスフリーな駐車場の実現

利用者様がストレスフリーでご利用いただける駐車場作りを目指しております。そのために、駐車場の美観維持や品質向上に向けた設備投資（リニューアル・新設備導入等）も積極的に実施してまいります。

価値創造ストーリー

■ 顧客ニーズを捉えた商品開発

利用者様に選ばれる駐車場作りが重要と考えており、使いやすさを重視し、フラップレス駐車場やキャッシュレス駐車場などを先行して取り組んでまいりました。
今後も利用者様のニーズに合わせて使いやすい駐車場開発を進めることでより多くの方にご愛顧いただける駐車場作りを推進いたします。



取り組み

■ 取り扱いブランド

OnePark　Park-it!

全国で約2,000箇所・約38,000台の駐車場管理をしております。
施設等の来客駐車場・管理受託・コインパーキングの取り扱いをしております。
コインパーキング事業においては全国で約1,700箇所・約19,000台の管理をしており、多くのお客様にご利用いただいております。
引き続き、利用者様に選んでいただける駐車場を目指して管理件数を拡大してまいります。

サービス紹介

コインパーキング事業



導入事例

都市部から住宅地まで多様なエリアにおいてコインパーキング事業を展開し、
土地の有効活用と地域インフラの構築に貢献しています。
本事業は、立地特性や周辺需要を分析した上で最適な運営計画を策定し、設計・施工から運営管理までを一貫して担うビジネスモデルを強みとしています。時間貸しと月極の併設など柔軟な運用により収益性の向上を図るとともに、安全・安心な駐車環境の整備に努めています。
また、一括借上げ方式を中心としたスキームにより、土地オーナー様に安定的な収益機会を創出すると同時に、管理負担の軽減を実現しています。これにより、遊休地の暫定活用から中長期的な資産価値向上まで、多様なニーズに対応可能な事業基盤を構築しています。

病院駐車場・商業施設駐車場事業



導入事例

病院駐車場および商業施設駐車場の管理事業を展開しています。
本事業では、施設特性や利用形態に応じた最適な管理体制を構築し、オーナー様の運営負担を軽減しています。煩雑になりがちな駐車場管理業務を専門的にサポートすることで、安定した運営と利用者満足度の向上を実現しています。
また、稼働状況の分析や運営改善提案を通じて、収益性の向上にも貢献しています。既存駐車場の価値を高めるとともに、運営効率化を図ることで、資産価値の最大化を支援します。



04 機械工具販売事業

Mission

現場の力を最大化し、
信頼のパートナーとして歩み続ける

世の中の現場の「働く」をサポートします。

社会に向けた提供価値

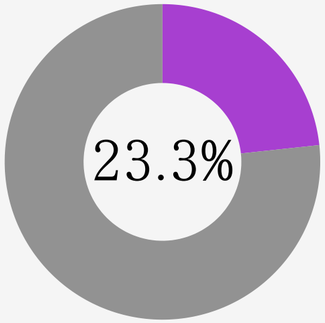
❶信頼の品質で、生産性と安全、その先を提供

❷現場の力を最大化する商品以上の価値を提供

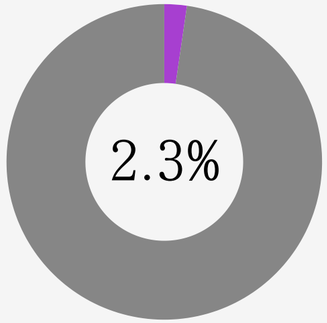
機械工具販売事業

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

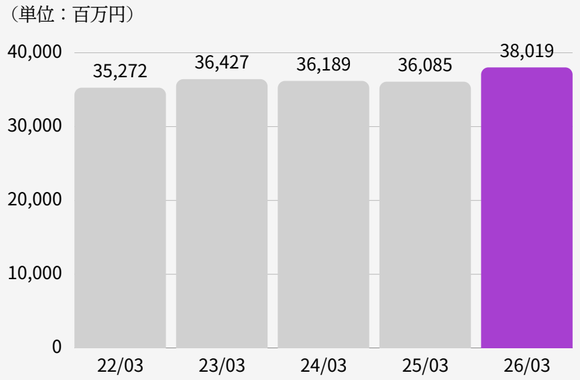


売上構成比

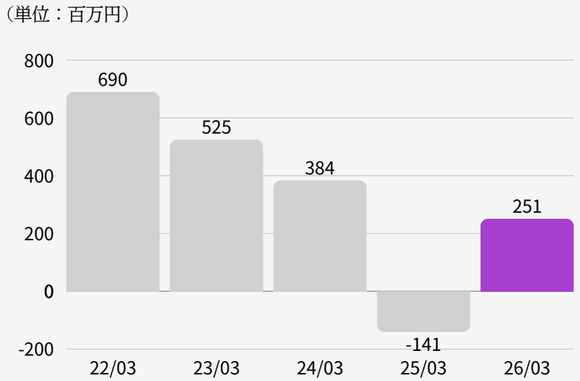


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- 自動車整備市場規模は、車両保有台数の横ばい傾向や少子化の影響
- EV・ハイブリッド普及による新たな専門ツールの台頭
- 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
- 海外製品、ネット販売との競合による価格の下落
- IoT対応やAI制御に伴い工具類もデジタル化・高度化

効率化

- Bluetooth対応工具といったIoT対応のスマートツールへの需要
- AIを活用した、工具や部品の需要予測や管理システムへの移行
- 工場や物流倉庫におけるロボットや自動倉庫（AS/RS）の導入
- 持続可能性・省エネ技術を活用したエネルギー効率の高い電動工具の台頭

社会課題

- 製造業の投資一巡や人手不足による省力化
- 少子高齢化に伴う人手不足による物流コスト上昇と納期遅延リスク
- 自動車の電動化・自動運転化

▶重要課題（マテリアリティ）

①オリジナル製品の開発、販売強化による収益性向上
②脱炭素社会に向けた取扱い商材の拡充
③リビルド商品拡販による環境負荷低減
④ネット通販事業のさらなる収益拡大
⑤海外展開の強化による事業成長と収益性向上
⑥物流機能の集約による効率化
⑦人材・働き方改革への推進

機械工具販売事業

事業環境

機会

- 脱炭素/省エネニーズの高まり
- HVAC（空調/冷凍）業界の環境転換需要
- アフターマーケット需要の拡大
- 製造業の自動化・省人化投資の拡大

リスク

- 国内製造業の減少/設備投資抑制
- 価格競争の激化
- 原材料・物流コストの高騰
- デジタル販路の寡占化
- 環境規制・安全基準の強化

強み

- グループ内での多層的な販売チャネル
- 高品質・信頼性重視の製品群
- 国内外における確立されたブランド力
- グループシナジーによる効率化

株式会社イチネンアクセス　株式会社イチネンMTM　ICHINEN USA CORPORATION　蘇州豊島機械配件有限公司
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

成長戦略

■ 専門性とデジタルを融合した高付加価値領域への進出

自動車関連商材、空調工具、フォークアーム加工技術、現場提案力など、グループ各社の専門性を横断的に組み合わせることで、高精度計測やIoT対応ツール、作業データ管理などデジタル要素を加えた新しい価値提供を推進します。従来の工具販売にとどまらず、現場効率や安全性を高めるソリューションとして展開することで、価格競争に左右されない高付加価値市場での競争力を強化します。

■ 海外展開と新領域対応による成長エンジンの拡大

国内市場に加え、ASEAN・中東・北米など成長性の高い海外市場でTASCOブランドやマストツールブランドを中心に販路を拡大し、日本品質の工具をグローバルに展開します。同時に、新たな需要が生まれる分野に対応した製品開発やソリューション提供を進めることで、長期的な成長力を持つ新規事業領域を育成し、事業ポートフォリオの拡充につなげます。

■ グループ横断の調達・物流最適化による利益率改善

アクセス、TASCO、MTM、ネットの4社が共通の調達基盤を活用し、メーカーとの共同交渉や海外調達先の拡大、物流拠点の統合運用などを進めることで、大きなスケールメリットを創出します。調達コストの削減に加え、物流効率化は納期短縮・在庫圧縮にもつながり、全体の利益率向上を実現します。

価値創造ストーリー

■ 機械工具販売におけるハイブリット販売

当社にしかできない「現場目線」「顧客目線」の立ち位置を明確にし、ニーズ・トレンドに合わせた販売でブランドを確立





展示会等を通じて、現場の声・ニーズをキャッチし、ユーザーに寄り添ったものづくりを実現する。




自社ECサイトおよび各種サイトを通じ、各グループ商材をユーザーに届ける

機械工具販売事業

事業環境

機会

- 中古車市場が活況。自動車が長期間使われる傾向にあり、補修用部品の需要は比較的安定。
- 工具分野の競争激化。メーカー機能を活かし新たな価値を提供。

リスク

- EV化による自動車一台当たりの部品点数の減少。
- オンライン販売の台頭による「卸の存在価値」の曖昧化。

強み

- 「現場力」＋「製造力」。
- 車両整備の現場ニーズに即応。
- 現場から直接フィードバックを得ることで、製造部門で自社開発が可能に。

株式会社 イチネン アクセス



西 益弘

代表取締役社長

「現場目線・顧客目線を忘れず、
常に挑戦する会社でありたい」

安定期こそ変革のタイミングです。アクセスは、変わればもっと強くなる。
この言葉を胸に、100周年に向けて新しい未来を一緒に作っていきたいと考えています。

成長戦略

■ 国内市場の強化

合併以降、イチネンアクセスの事業基盤は拡大しましたが、未だ十分とは言えません。今後はより積極的に地域の市場を開拓していくことが必要です。その際、顧客となる部品商様といち早く関係を築いていくことが非常に重要です。

■新規事業への展望

今後の柱として考えているのが、ドローンおよび無人運搬車の事業です。昨今はドライバー不足や高齢化が進み、農業・物流の現場では人手が足りません。こうした現場に向け、無人運搬車やドローンを活用した運搬支援サービスを展開したいと考えています。メーカーが自社完結でメンテナンスを行うのは難しく、地域の整備工場との連携が鍵になるはずです。当社の整備部品の供給ネットワークをドローンや無人運搬車のメンテナンス部品供給に応用できると見ています。農業機械も同様に、車と同じ工場で整備できるような協業モデルを構築したいと考えております。当社の流通網を活かして、地方整備業者の支援や協業を広げてまいります。

■ 「現場対応力と自社開発力」

当社にしかできない「ものづくり商社」の立ち位置を明確にし、ブランドを確立していきます。100周年に向けては、「変革への意識」と「ものづくりの誇り」を軸に、次の成長ステージへ進みたいと考えています。

取り組み

■機械工具・自動車整備用機器のオリジナルブランドの展開

- プロフェッショナルのために開発したオリジナルブランド製品。各メーカー製品も取り揃え、全国の整備工場をサポートします。



MUSTTOOL





■カスタマイズドパーツ

- 個人のお客様向けにも特殊圧延技術を利用した自動車部品、各有名メーカーの商品まで幅広く取り扱っています。

ONE-J



事業環境

機会

- 市場自体の成長：フォークリフト業界は今後も拡大
- 物流需要拡大・自動化の進展によりフォークアーム需要も伸長
- 新製品レンジの大型アームの開発による新市場への参入

リスク

- 日本・ASEAN各国の市場を中国勢が席巻
- 価格競争が激化し、利益率低下リスク
- 北米子会社（USA）及び蘇州（中国）の組織・人材課題

強み

- 一次下請け（ティア1）としての45年の実績
- イチネングループ連携による販路拡大力
- 品質・安全・納期・労災管理の高さ

株式会社イチネンMTM



三村 一雄

代表取締役社長

「50年後のMTMに誇りを持てるように、
今できる全てをやる」

次の50年を支えるのは、北米での伸長と、製品レンジ拡大、そして高安全と高品質の文化の継承。
「現場が主役」という姿勢を守り、次の世代に胸を張って渡していける会社にしたい。

成長戦略

■北米市場の本格強化と現地完結型生産への転換

北米市場を「日本の10倍規模の最大の成長エリア」と位置付けており、今後の事業成長の最重要戦略として掲げています。イチネンUSAでは営業人材の強化を進めるとともに、インディアナ州拠点での「仕掛品の現地最終組立・現地出荷」体制へ転換することで、リードタイム短縮と利益率向上を狙います。フォークリフトメーカーへのOEM製品の提供と北米市販の拡大を軸に、2026～2028年にかけて収益のV字回復を実現し、北米を新たな収益エンジンに育てる方針です。

■ 製品レンジ拡張と国内市販ルート再構築

主力製品であるフォークアームについては、OEM製品に関して主力2.5t対応から16tの大型クラスへの製品レンジ拡大に着手しており、新セグメントに参入することで、国内外での受注機会を広げる戦略です。また、旧トヨシマ時代の市販ネットワークを再活用し、大手フォークリフトメーカーのティア1サプライヤーとしてのメリットを最大限活用することによって国内販売の再構築を進めています。既存顧客との関係性回復により、市販部門の売上拡大を目指します。

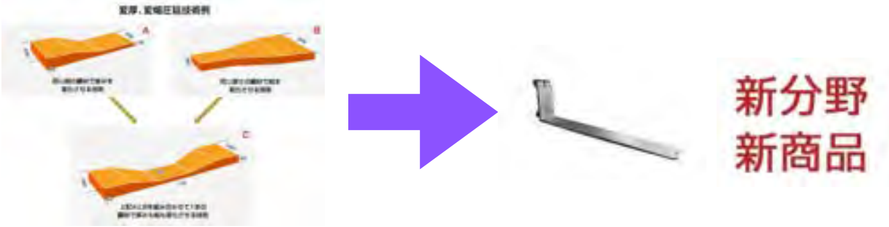
■ 品質・安全・納期環境対応を軸とした「ティア1強化」とグループ連携深化

MTMはフォークリフトメーカーの一次下請け（ティア1）として45年以上の信頼を積み重ねてきました。この強みを維持・強化するため、労災ゼロ活動や品質管理レベルの向上、老朽設備の撤去と省エネ化を推進し、環境スコアの改善にも取り組んでいます。また、イチネンアクセスの全国営業網を活用した販路拡大、複数工場との安全・品質向上の共有など、グループシナジーによる成長基盤の再構築も進めています。

取り組み

■圧延技術を新分野・新商品へ応用

変厚変幅圧延技術を応用し業界の常識にとらわれない発想でコストダウンと短納期を実現する。



■北米アフターマーケット向けにラインナップの拡充とオンライン販売の強化

Silver Forkブランドによるフォークアームのアフター販売を強化。
また、エンドユーザー向けにECサイト経由での販売もスタート。



事業環境

機会

- 環境・規制対応・新冷媒への移行に伴い、対応工具の開発・販売機会が拡大
- 世界の空調工具市場は日本の数倍規模で伸びしろが期待できる。

リスク

- フロン系冷媒から自然冷媒への移行により、既存工具の一部が不要になる可能性。
- ファブレス体制による国際サプライチェーンの不安定性
- アジア市場では低価格の中国・台湾メーカーがシェアを拡大

強み

- 空調・冷凍業界で「TASCO＝信頼と高品質」として確固たる地位を確立。
- 業界ネットワークと情報優位性
- 営業・開発・技術が一体化した組織で迅速な製品化を実現

株式会社 イチネン TASCO



岩田 全弘

代表取締役社長

成長戦略

■新製品・新分野への積極開発
（高付加価値・消耗品・計測機器領域の拡大）

新製品・新分野への取り組みについてですが、当社では既存の空調工具の高性能化、特に軽量化・コンパクト化を進めるとともに、リピート需要が見込める消耗品やケミカル類の開発に注力しております。さらに、用途拡大の観点から、国内外で需要の伸びが期待される計測機器や関連機器のラインナップを拡充し、市場シェアの向上を目指しております。加えて、新冷媒・代替冷媒への移行に対応した工具の早期開発にも取り組んでおり、こうした技術変化を成長機会として積極的に捉えております。

■ 海外市場の本格拡大とアフターサービス体制の構築

海外展開については、国内市場の成熟を見据え、ASEAN・欧州・中東を重点地域として拡大していきます。特にASEANはエアコン普及率が低く、今後の需要拡大が期待されるため、タイを基点に市場シェアの向上を図ってまいります。
また、国内では外部委託から内製化へ移行し、サービス品質の向上を進めます。海外では修理・メンテナンスの現地対応力を強化するためサービス拠点を整備し、「販売＋アフターサービス」の体制を構築することで、ブランド信頼性と収益性の向上を目指します。

■ 組織のスピード経営と人材強化による競争力向上

市場変化に迅速に対応するため、営業/企画/開発を統合した「営業開発部」を設置し、製品企画から市場投入までのリードタイムを大幅に短縮することを目指します。これにより新製品の投入スピードを高め、ユーザーニーズに即応する体制を確立します。

「社員には、会社を好きになってほしい」

私自身、会社を好きになってから仕事への姿勢が変わりました。
どんな会社にも良いところと悪いところがありますが、
嫌いなら続かないし、好きならどんどん良くなっていく。
だから「会社を好きになってください」と伝えています。

取り組み

■新ブランド（TASCO BLACK）の国内販売の強化

新たなブランドとして、スタイリッシュで高品質というコンセプトのもと、新たなラインナップで国内シェアを獲得する。





■ 国際シンポジウム2025をはじめ、各種工業団体に所属し活動を実施

地球温暖化防止対策を中心とした環境保全に寄与する新たな冷凍空調および新冷媒の技術開発を紹介。



■オゾン層保護対策と地球温暖化防止対策の促進を目的としてTASCOの冷媒回収装置「クワトロ」TA110VFが経済産業大臣賞を受賞





商品紹介

株式会社イチネンアクセス

幅広いラインナップ
“Nexusオイル”



低価格・高品質
“Nexusバッテリー”



自動車優良部品の独自ブランド
“AXESSパーツ”



PROユーザーをメインに
“MUSTTOOL” （マストツール）



株式会社イチネンTASCO





空調工具ブランド “TASCO”





株式会社イチネンMTM





フォークアームを主力とした、
産業・建機部品





サービス紹介

イチネンアクセス
公式ホームページ



第13回大阪モーターショー
出展



イチネンTASCO 各種案内ページ

新商品やキャンペーン情報をＳＮＳを通じてお客様に提供

LINE

Instagram



総合カタログ

製造メーカーとしての環境への取り組み

国際標準化機構による品質マネジメントシステム
「ISO 9001」に加え、環境に対する取り組みとして、
「エコステージ」認証を2007年3月に取得し、
環境経営に取り組んでおります。



05
合成樹脂事業

Mission

地球にやさしいモノ作りの力で
暮らしの美しさと安全を提供する

資源を大切にする設計と、環境負荷の小さい加飾・製造で、
毎日の生活に“きれい（美しさ）”と“あんしん（安全）”を届けます。

社会に向けた提供価値

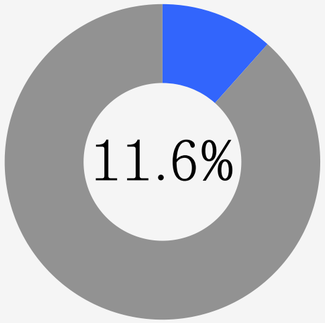
❶設計起点の循環型モノづくり

❷“美しさ×環境”を両立する
加飾ソリューション

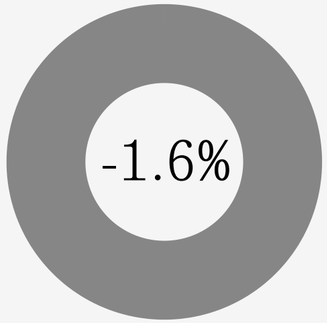
合成樹脂事業

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

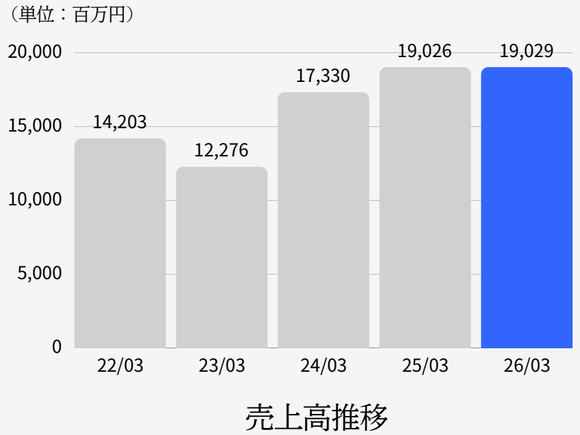


売上構成比

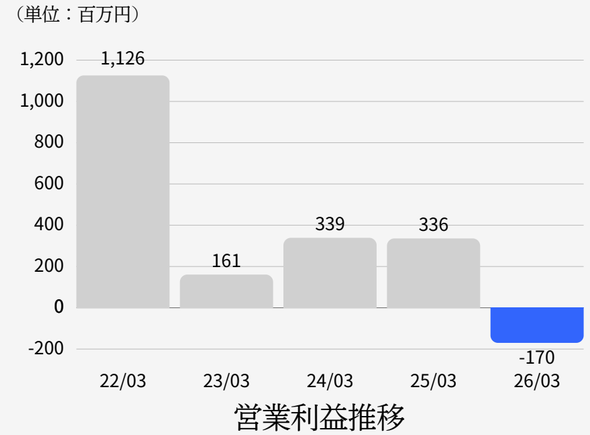


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- バージン材（新規原料から作る樹脂材料）の市場が縮小傾向
- リサイクル樹脂・バイオマス樹脂・環境負荷の低い樹脂材料の需要が拡大
- 政策・規制による「設計からの循環」へのシフト
- サプライチェーンや原料価格上昇、為替変動、環境規制強化（脱炭素、循環型社会）

効率化

- 射出成形のスマート化…金型内センシング×AIで不良検知・予兆保全・条件再現を実装する事例が増加
- 金型管理のローコストDX、成形の省人化、外観検査AI、ロボット取出し、循環水の一元管理といった短サイクル改善の積み上げ

社会課題

- 資源循環・気候対応…自治体・事業者の回収・再資源化の強化
- 欧州規制対応…PPWR（再生材義務・再使用・D4R）、ELV規則改定（自動車の再生材利用義務化の方向）など、輸出・グローバルOEM調達への影響
- 化学物質・表面処理規制
- 人材・技能の継承

▶重要課題（マテリアリティ）

① 脱炭素社会対応・環境配慮型製品の強化
② 事業規模の拡大・新規顧客開拓
③ 加飾・表面処理の脱有害化／代替化
④ 労働安全・職場環境DX
⑤ 人材・技能継承×自動化
⑥ サプライチェーン・規制対応力
⑦ 海外拠点の活用（タイ等）とレジリエンス

事業環境

機会

- 環境規制強化・循環型社会の加速
- 自動車のEV化・車内外装材の軽量化ニーズ
- 多品種・小ロット・短リードタイムという製造トレンド
- 既存用途からの新用途展開（産業機器、半導体装置、遊技機等）

リスク

- 原料価格・調達不安定
- 規制コンプライアンス
- 国際取引リスク
- 人手不足・技能伝承
- 需要循環

強み

- “素材×機械×製品”の一気通貫
- 加飾技術の厚み
- リサイクルペレットの自社製造＋環境計測（ガス検知器）
- グループ統合と海外拠点

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　MST　MIT

成長戦略

■環境価値の創出
環境面では、廃プラスチックの回収から再生材・ペレットへの再資源化、めっき工程で使用する水の再生・循環利用など、環境負荷を低減する取り組みを強化しています。これらの仕組みを国内外の拠点に展開し、再生材や環境配慮型素材の安定供給を実現しております。

■新用途への展開
市場面では、遊技機部品や自動車部品で培った精密成形技術を活かし、玩具・生活用品・産業資材など新たな用途領域への展開を進め、ポートフォリオの多様化と収益の安定化を図ります。

■生産効率と供給力の強化
生産体制では、多品種・小ロット・短納期に対応した柔軟な製造・供給基盤を整備、品質改善や工程効率化によるコスト競争力の向上を進めております。

■海外展開によるスケール拡大
海外生産拠点の活用強化や、M&A・提携による事業拡大を通じてスケールメリットを確保し、グローバルでの供給力を拡大しております。

これらの取り組みにより当セグメントは、「環境価値 × 技術優位 × グローバル展開力」を備えた事業へ進化し、グループの中長期的な成長と持続的価値創造に貢献していきます。

価値創造ストーリー

～　未来に残る“つくる力”を、環境とともに。～

イチネン製作所グループ

廃プラスチックの回収・再資源化（イチネンポリマー㈱）

自社および取引先で発生する廃プラスチックを回収し、独自の選別・粉砕・再生工程を経て、
高品質なリサイクルペレットとして再生。廃棄物削減と資源循環に貢献しております。









マルイ工業グループ

循環型の浄水設備運用（マルイ工業㈱／MIT）

めっき工程で使用する洗浄水・処理水を独自の浄水設備で再生・循環利用することで、水資源の使用量と排水量を大幅に削減しております。 工程ごとの水質要求に応じた高度な浄化プロセスを構築し品質維持と環境負荷低減を両立しております。

事業環境

機会

- 2025年の遊技機販売台数は前年を上回ったものの、市場縮小傾向は継続見通し。
- 合成樹脂市場では、特殊用途樹脂・環境配慮型樹脂の需要が拡大。
- ガス検知機市場は、販売・アフターサービス含め国内約700億円規模。
- セラミックヒーター市場は、世界的な半導体需要を背景に成長基調が継続。

リスク

- 規制（警察庁・型式試験・風営法等）の強い影響（遊技機事業）
- 石油系原料依存による原油市況、為替変動リスク（合成樹脂事業）
- 法改正による仕様・検定方法変更リスク（ガス検知器事業）
- 中国・東南アジア製の低価格品による市場侵食リスク（セラミックヒーター事業）

強み

- 業界上位メーカー全社との取引実績による柔軟な対応力・品質・提案力（遊技機事業）
- リサイクル技術の活用や独自技術を持つ企業との提携による幅広い樹脂原料提案力（合成樹脂事業）
- 点検ネットワーク拡大による広域対応力（ガス検知器事業）
- 顧客要望に応じた柔軟なカスタマイズ対応力（セラミックヒーター事業）

株式会社イチネン製作所



伊藤 洋樹

代表取締役社長

考え、決め、動く。
何事にも当てはめて行動すること。

成長戦略

■ 新規事業への挑戦

遊技機事業は市場縮小や規制・メーカー動向の影響を受けやすい構造的課題を抱えており、当社は通年で安定的に販売できる新たな収益基盤の必要性を検討してきました。その結果、社内活性化や新規人材の獲得、短期開発・販売体制の構築、収益機会の拡大を目的に、新規事業「ネクスプライズ事業」を立ち上げました。
本事業は、当社が遊技機事業で培った樹脂成型のノウハウとの親和性が高く、国内外市場への展開可能性を備えた成長領域です。今後も必要な経営資源を投入し、早期の事業確立を目指します。将来的には、既存の主要3事業に続く新たな収益の柱として育成し、3年後の黒字化と海外展開の開始を見据えております。

■ 国内事業の強化

ネクスプライズ事業の推進に加え、既存事業の収益基盤強化にも取り組んでおります。遊技機事業での収益性重視の選択と集中、合成樹脂事業での外部企業との提携による提案領域拡大、ガス検知器事業での点検ネットワーク強化を進めております。また、セラミックヒーターは世界的需要を背景に生産体制を強化し、当社の重要な収益基盤として位置付けております。これらの取り組みを通じ、国内事業全体の収益力と持続的な成長基盤の強化を図っております。

取り組み

■ ネクスプライズ事業とし、新規業界への参画

遊技機で培った樹脂成型の知識をもとに”玩具”美容”の業界への参画を図るオリジナル商品の販売（2027年販売予定）しております。





■ 東京おもちゃショー2025にて、日本おもちゃ大賞2025 デジタル部門優秀受賞

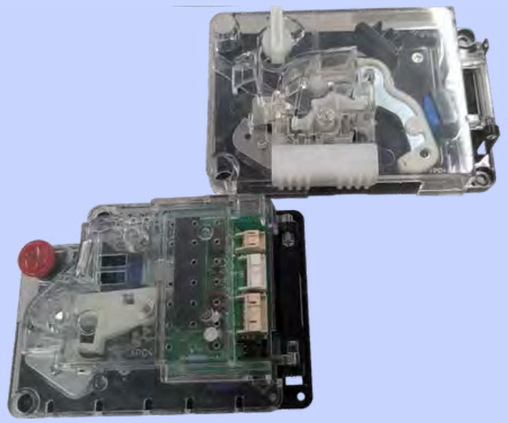
受賞品：おふろアクアリウム
おふろで遊んで学べる！防水×知育ゲーム
「学研の図鑑LIVE」コラボ商品（特許出願中）



東京おもちゃショー2025
公式サイト

事業部門紹介

遊技機部品



遊技機（パチンコ・パチスロ）の分野において、設計、デザインから材料選定、試作、金型設計、成形、特殊加工という一貫した流れでお客様にご提供しております。
上記画像は球の発射装置のみですが、その他にも動く役物や、パチンコ外枠の意匠など遊技機の樹脂部分すべて作成しております。
また、作成だけでなく製品の組み立てから検査まで全体を通して取り扱っております。
新作遊技機の企画、デザイン、開発などソフト面でも大きな実績をあげており、現在も積極的に取り組んでおります。

合成樹脂・機械・製品



熱可塑汎用樹脂から高機能性樹脂に至るまでの新材を幅広く提供させていただくとともに、資源の有効利用を図る為に、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おります。

ガス検知器・ヒーター



高機能タイプの酸素濃度計、可燃性ガス、毒性ガス検知器など幅広く取り揃えています。また、ご購入後のガス検知器のアフターサービスに力を入れており出張・引き取り点検などのサービスも行っております。
セラミックヒーターに関しましてはオーダーメイド対応で要望に合わせてお好みの条件の製品を作成しております。

ガス検知器の専用サイト

セラミックヒーターの専用サイト

ネクスプライズ事業



イチネングループ事業会社の中で独自に新しい業界（玩具・美容）への参画し、新たにオリジナル商品・自社ブランドとして立ち上げ事業拡大に向け取り組んでおります。

ネクスプライズ事業のオンラインショップ

ib (Ichinen Beauty) の公式オンラインストア

マルイ工業株式会社

事業環境

機会

- 次世代モビリティへの移行（環境対応・脱炭素化・DX/GX）による外装樹脂部品の役割変化
- 脱炭素化・軽量化トレンドによる塗装レス（原着材）装飾部品への市場機会
- EV普及に伴う発光装飾部品やセンサー内蔵など機能付加樹脂部品の需要増
- 欧州ELV規則対応としてのリサイクルプラスチック配合品量産化の要請

リスク

- 地政学リスク（内製・外製双方）
- 国内工場およびタイ拠点のコスト競争力改善の必要性
- 為替変動（バーツ高）による海外調達費増加リスク
- 国内取引先からの値上要請リスク
- 営業・開発技術・管理者の高齢化に伴う採用・人材育成の遅れ

強み

- 大手自動車産業を主要顧客とする安定した取引基盤
- 新製品・新工法の計画的開発推進
- ホットスタンプ等の保有技術の高度化
- タイ拠点による日本・ASEANの動向把握
- 市場変化への臨機応変な対応体制



中澤 鉄

代表取締役社長

「より美しく、より光輝に」

～ 単なる機能部品ではなく、感性に訴える製品づくりを ～

成長戦略

■ 国内事業の強化

イチネングループに参入する前は、国内内製事業の撤退という縮小路線を取らざるを得ない状況でしたが、改めて国内内製事業の成長戦略へと180度転換したため、現時点では課題である人材不足を補うべく、各部署の採用活動と人材育成を最重要課題の一つとして取り組んでおります。
営業員や設計開発員の増員による受注拡大と、開発～生産部門の補強による合理化推進、さらにはIT化・FA・DXの推進により、収益を生み出す好循環を築いてまいります。

■ 先行開発課設置による新規事業への挑戦

製造業にとって重要なことは、新製品や新工法の開発であると考えております。諸般の事情により長らく凍結されてきた新規事業への挑戦を再開するため、先行開発課を設置し、営業部門やタイ事業会社との連携のもと、展示会への出展など社外へのPR活動を積極的に進めております。

■製販一体を実現する環境構築

若い世代が活躍できる環境づくりにも取り組むとともに、日本・タイ（および中国）間の連携を強化することで、営業と製造が製販一体となって開発を推進できる体制構築を図っております。

取り組み

■ 既存工法の展開による製品多角化

内装部品で培った工法を外装部品へ適用し、意匠性ニーズへの対応力を強化

- 外装部品を より綺麗に自由な意匠選択が可能に
- 薄型化のトレンドを捉え、微細かつハイスペックな表現を強みに
- 自動車部品に限らず、多様なニーズに対応可能に

■オートモーティブワールド2025へ出展

- 約100品目を展示
- 85,000人以上が来場



■再生可能エネルギーによるCO_2削減への取り組み

- 実質再生可能エネルギー100%電力を使用し、「実質的なCO_2排出削減」
- 2月1日より太陽光発電を導入し、使用電力量の約15%を自家発電
- 環境対応が取引条件となる自動車業界においてCO_2削減に取り組む製造環境を製品の付加価値と位置づけ







商品紹介

マルイ工業㈱の取扱商品



マルイ工業㈱は、自動車エンブレムをはじめとした外装パーツに、高意匠メッキ・高精度塗装・複合コーティングなどの表面処理技術を提供し、製品ごとに最適な工法を組み合わせ、デザイン性と耐久性を両立した仕上がりを実現しております。
当ページに掲載の製品の中にも、当社の技術が幅広く活用されております。

製品特徴

- 樹脂成形～塗装～メッキ～組立まで一貫対応
- 小ロットから量産まで柔軟に対応
- 複雑形状でも均一な仕上がりを実現する独自治具・設備
- 自動車メーカー基準の品質管理体制
- リサイクル材活用や環境に配慮した工程構築にも対応可能

マルイ工業㈱
製品紹介ページ

保有技術紹介（一部）



■ 高意匠メッキ加工（光輝感・金属質感の再現）

- 均一で深みのある光沢を生み出す電気メッキ・無電解メッキ
- 複雑な立体形状にも対応し、ロゴやエンブレムの“存在感”を強調
- 耐候性・耐腐食性を高め、外装パーツの長寿命化に貢献



■ 成形技術

- 射出成形・圧縮成形・押出成形などによる部品製造技術
- 高精度かつ効率的な生産が可能
- 素材や用途に応じて最適な成形方法を選択
- 品質向上と生産性向上を実現



■ 真空蒸着技術

- 真空中で金属や化合物を蒸発させ、素材表面に薄膜を形成する技術
- 「乾式メッキ」とも呼ばれる表面処理技術
- 均一なコーティングが可能
- 様々な素材への加工に対応可能



■ 高精度塗装（艶・色調・質感のコントロール）

- 自動車用グレードの塗装品質
- 鏡面仕上げからマット仕上げまで、用途に応じた表現が可能
- 密着性・耐摩耗性・耐薬品性を確保する独自プロセスを採用



■ ハイブリッド加工（塗装 × メッキ × 印刷の組み合わせ）

- 樹脂成形品に対する複合処理で、デザインの幅を最大化
- 加飾と機能性を同時に付与（耐傷性UP・退色防止など）
- 自動車メーカーの厳しい品質基準を満たす工程管理

海外拠点紹介

MARUI SUM (THAILAND) CO., LTD. (MST) およびMARUI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.（MIT）は、マルイ工業㈱の海外生産拠点としてタイに設立されたグループ会社です。
両社は、マルイ工業㈱で培った精密加工や射出成形に関する技術・ノウハウを活用し、自動車部品を中心とした製品の製造を行っています。タイにおいて生産体制を構築することで、お客様の多様なニーズに対応するとともに、高品質な製品をグローバル市場へ供給しています。
また、日本の品質基準をベースとした生産・品質管理を行い、安定した品質の確保に努めています。加えて、現地人材の育成や技術指導にも取り組み、生産技術の向上と製造体制の強化を進めています。
MSTおよびMITは、マルイ工業㈱の海外生産機能を担う重要な拠点として、グループのものづくりを支えています。

MARUI INDUSTRY (THAILAND) CO.,LTD (MIT)



■304工業団地に所在



■MIT正門


■MITめっきライン


■MIT射出成型

MARUI SUM (THAILAND) CO.,LTD (MST)



■MST正門



06
農業関連事業

Mission

最高の１日は豊かな食卓から
地球にやさしく生命を支える

人にも環境にもやさしい農業から、暮らしの中で
一番身近である「食」を支え、毎日に彩りを届けます。

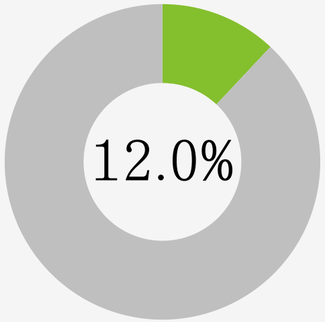
社会に向けた提供価値

❶国内の食料生産を支える
「現場起点のソリューション」

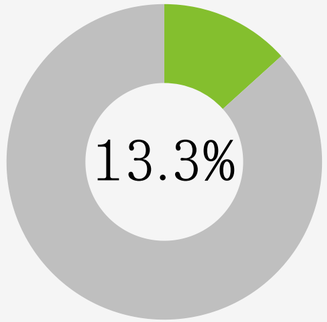
❷農業を通じた人の暮らしと
豊かな地域社会の実現

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

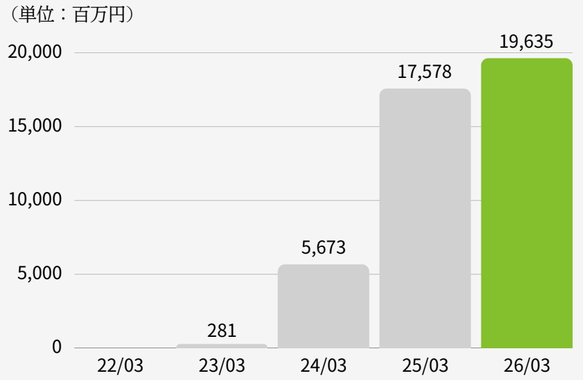


売上構成比

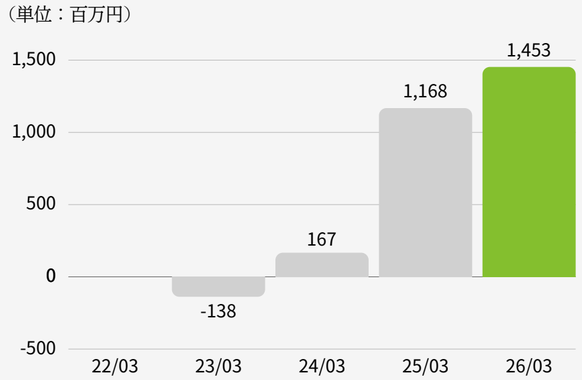


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- 少子高齢化による農業労働人口減少・耕作面積縮小
- 地域産業としての農業の衰退、小売店（農業資材店）の閉業
- 肥料メーカーの統合合併等、農業資材メーカーも規模縮小傾向
- 国際情勢の不安定化に伴った肥料主要原料の輸出規制原料価格の高騰

効率化

- 省力型肥料の普及
- 農業の大規模化・法人化および農地集約の進展
- ICT・IoTやドローンを活用したスマート農業の普及

社会課題

- 食料自給率の低下
- 気候変動に伴う栽培環境の悪化、農作物収穫量および品質の低下・価格の変動
- 食料・農林水産業の生産力向上と持続性の両立にむけた「みどりの食料システム戦略」
- E（環境）…温室効果ガスの排出削減、マイクロプラスチックの海洋汚染問題
- S（社会）…フードロス問題、法律改正によるドライバーの労働時間規制（2024年問題）

▶重要課題（マテリアリティ）

- 気候変動下においても安定的な収量を実現
  環境変化に対応できる資材の開発、高温耐性品種に適応する資材の開発に努めます。

- 環境負荷の低い持続可能な農業資材の開発
  国内未利用資源の利用拡大、脱プラスチック肥料の開発・改良に努めます。

- 農業の省力化・軽労化の推進
  労働環境の改善による後継者・新規就農者の確保、生産効率向上による収益増加に努めます。

- 六次産業化による地域活性化
  自社や産地の農作物の直売、加工商品の販売を通して地域の経済を支えてまいります。

事業環境

機会

- 競合他社の減少、規模縮小に伴う
  ①市場シェア拡大
  ②新規農地拡大
- 農業の大規模化
- 省力化に対応した肥料の拡販
- 気候変動や環境問題に対応した資材開発

リスク

- 海外依存による肥料や農資材の原料単価の乱高下
- 工場設備の老朽化
- 人口減少トレンドに伴う野菜の消費量減少
- 気候変動への適応

強み

- 海外情勢に対応した柔軟な原料調達
- 製造から出荷までの一貫供給体制
- エンドユーザーへの継続的なサポート
- 高機能商材の開発による差別化
- データ活用による高品質・安定生産

イチネン農園　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 MEIKYO TRADING Co.,Ltd.
日東運輸倉庫株式会社　太陽肥料株式会社　イチネンMAC　エムシー・ファーディコム株式会社

成長戦略

■ 農業業界の変化への適応

- 日東エフシーグループでは農家の大型化、省力化といった農業業界の変化に対応するべく、ドローン専用肥料の開発を行ってきました。例えば、2024年から新たに販売を開始した「ロングソラマキ君」では斜面で栽培する果樹に対する施肥の労力負担が大きいという課題に対して、ドローン散布による省力化が可能になっています。今後は人の手で散布しにくい箇所での使用についても拡大していきたいと考えます。



- 農園グループでは環境変化への対応として、環境制御装置を備えた次世代型大規模施設で栽培を行っております。ハウス内の温度や湿度、CO_2濃度やその他の環境条件を自動制御することで、年間を通した高品質かつ安定的な農作物の供給を実現しています。

価値創造ストーリー

近年、気候変動や災害、感染症流行など世界情勢が大きく変わる中でも、日本の食卓は未だ海外品への依存が続いている状況です。そのなかで、当農業関連事業においては、日本の農業を守り、食糧自給率向上への取り組みと農作物にとって必要な肥料の提供と栽培技術の確立により、大事な“食”を支える事業として日本の食生活を支えて参りました。

農園グループでは、外国人の積極雇用とデータ駆動型の農業管理を駆使し、生産・出荷体制を整えてきたことで、当グループが目指してきた「安全・安心な野菜で家庭の食卓を支えること」を第一に活動しております。

日東エフシーグループにおいては、その農作物に必要な肥料を提供するメーカーとして農業の現場を支え、現場の課題に対しては技術普及活動を通じたフォローアップを行っております。また、現場ニーズやトレンドを収集し、社内での試験・検証を踏まえた新商品を開発、より実用性の高い資材を今後も提供してまいります。

イチネン農園 イチネン高知日高村農園

事業環境

機会

- 農業従事者の高齢化と後継者不足
- 2030年に向けた農業経営体数の減少
- 競合減少に伴う農地の集積化
- 農業の大規模化による需要拡大

リスク

- 農業人口減少に伴うプロフェッショナル人材確保の課題
- 長期的な人口減少トレンドにより野菜の消費量の減少
- 気候変動による収穫量変動

強み

- 次世代型大規模施設とデータ活用による栽培管理
- 安定した収量と高品質な生産を実現
- 1000㎡あたり20トン超のミニトマト生産量（国内トップレベル）
- 日東エフシーの栽培指導・資材を活用
- さらなる収量向上に向けた取り組みを推進



岸野 広

代表取締役社長

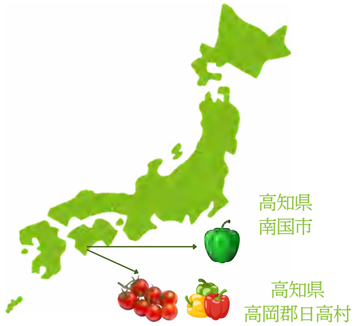
「安全で安心な野菜を安定して
お客様の食卓へお届けするを第一に」

農業事業開始当初より、高品質な商品を安定してお届けすることを大切にしてまいりました。
この想いを受け継ぎながら、100周年に向けて新たな未来の創造に取り組んでまいります。

成長戦略

■ 既存事業の売上拡大

農園グループでは今後も環境制御装置を駆使した新規農地を拡げ、安定的で高品質な農作物を収穫し続けることで、規模拡大を続けてまいります。また、販路の多様化や加工品製造販売事業にも取り組み、安定した収益基盤の確立を目指します。



■ 新たな大規模農場の開拓

現在、2か所の農場に限られているため、まずは、農場数増加による規模拡大が必要と考えます。各農場には農業のプロ人材である農場長を配置し、人材が確保することが難しい農場では外国人材の採用により人材基盤を確保してまいります。また、今までの農場運営で培った経験も駆使し、安定収量を実現します。

■ 商社機能拡大

農園グループでは栽培活動に限らず、仕入れた野菜の販売を行う商社機能も有しております。仕入れ先となる契約農家数を増やすことにより、少ない投資で利益向上を目指します。また、一定の価格で毎年買い取りをお約束をすることで、契約農家の収益確保に繋げ、地域農業全体を支えていきたいと考えます。



取り組み

■ 六次産業化に向けた商品開発

- 日高村農場のトマトを使用した「ダイヤモンドカリー」の販売
- オール高知にこだわった「キーマカレー」の販売
- 龍馬情報ビジネス&フード専門学校様とのコラボで実現した「肉味噌ピーちゃん」を販売開始







■ 農業を通した地域貢献活動

- 地元人材を採用し、雇用を創出
- 地産地消の観点から、地域の学校給食に新鮮な野菜を提供
- 地元スーパーや直売所で当社の野菜を販売し、地域の食を支える
- 高知の農業の周知拡大のため、地元学校の農場社会見学等の受入れ

施設紹介







ミニトマト栽培の生産効率を高め安定生産を実現するため、次世代型ハウスを導入しています。天井の高い構造と最長148メートルにおよぶ奥行きのハウス施設にて、年間を通して高いレベルでの品質管理を実行し、安定した供給体制を構築しています。

商品紹介

～自社栽培品目～

ミニトマト



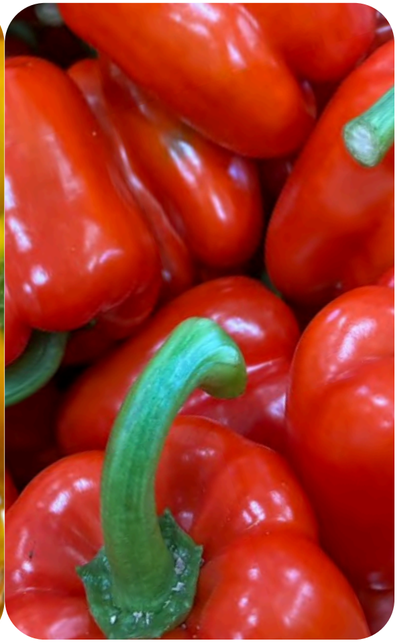
ピーマン



パプリカ（黄）



パプリカ（赤）



【商社機能】
～取扱い品目～



など

高知県産品種を中心に
仕入野菜を拡充中！

自社農場での栽培に加え、高知県産を中心とした多様な農産物の取り扱いを行っております。自社生産と外部調達を柔軟に組み合わせることで、顧客ニーズに応じた幅広い供給体制を構築し、事業機会の拡大と持続的な価値創出へとつなげています。

農園グループホームページ

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

事業環境

機会

- 耕作面積減少に伴い肥料業界も縮小傾向。競合他社撤退の中でのシェア拡大を狙う
- 農業の大規模化・省力化に対応した肥料の拡販
- 気候変動に対応した資材の開発

リスク

- 肥料原料の海外依存による原料供給不安と原料価格の乱高下
- 工場設備の老朽化
- 気候変動や異常気象による農業需要・収穫への影響

強み

- 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し安定的な供給が可能
- 海外情勢を加味した中長期的な原料手配
- 営業部門による末端ニーズの聞き取り実施。研究開発,製造部門との連携による他社にはない高機能商材の開発



木村 平八

代表取締役社長

「日本の農業を農家と一緒に支えていく」

日々の取り組みを着実に積み重ねることが、大きな目標の実現につながると考えております。
前向きに挑戦を続け、困難も成長の機会として捉えながら、農業の未来に貢献してまいります。
この理念を胸に、100周年に向けて新たな未来を築いてまいります。

成長戦略

■ 国内シェアの拡大

農業業界では、高齢化や後継者不足による労働人口の減少や耕作地面積の減少が生じており、肥料業界の規模も縮小傾向にあります。一方で、農業がなくならない限り、肥料のニーズ自体は決してなくなることはありません。他社の肥料事業の撤退もある中で、我々としてはシェアを拡大していきたいと考えます。そのために、現場に即した資材の販売のみならず、 他社にはなく未来も見据えた高機能性資材の開発・販売を行い、ニッチなシェアも獲得していく戦略です。

■ エンドユーザーへの訪問

当社の「強み」の一つとして、エンドユーザーである農家に訪問する技術普及部があります。効果的な使用方法や栽培管理方法を中心とした技術指導や講習会を通して、農家との信頼構築や肥料拡販を実現しており、今後もこの強みを活かしていきたいと考えます。また、営業・技術普及による全国各地の現場課題やニーズの収集を活かし、需要に基づいた新製品開発を実施していきます。

■ 高い製造技術の活用と新たな造粒方法の検討





現場ニーズを形にするために、開発部門のラボベースでの造粒性の検証と製造部門の積み上げられた高い技術力をもって、当社はスピード感のある製品化を実現してきました。製品の拡充に向けて、既存の製造方法上作れない設計も存在しているため、新規製造法の実験機を導入し検証を行っております。

取り組み

■ 省力化につながるドローン向け肥料の開発

- ドローン専用肥料
  「ソラマキ君」「ロングソラマキ君」を開発・推進



■ 環境保全や気候変動に対応した化成肥料の開発

- プラスチックの被覆殻や樹脂被殻が残らない
  環境対応型の緩効性肥料の開発・推進
- 下水汚泥資源などの未利用資源の活用を通じた
  環境負荷の低減と持続可能な食料システムの構築



■ 講習会の実施

- 全国各地の販売店や農家に対して、
  肥料や栽培管理についての講習会を実施しております。





商品紹介



日東エフシー㈱では化成肥料のほかに配合肥料・液肥・微量要素資材を製造・販売しております。
また、肥料以外にも土づくりの為の土壌改良材についてもラインナップを取り揃えております。

日東エフシー肥料紹介ページ





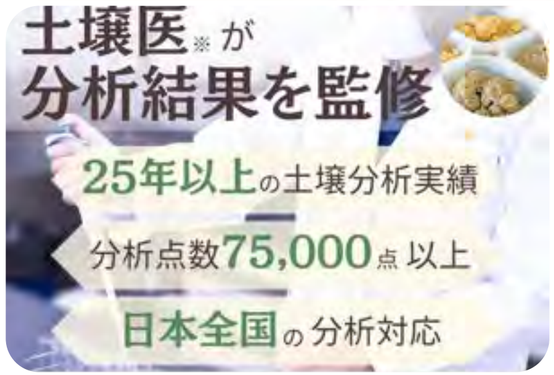
「自然暮らし」は、植物をもっと身近に感じ、植物との暮らしを楽しんでいただきたいという想いから生まれた、使いやすくわかりやすいご家庭向け園芸資材ブランドです。

自然暮らしホームページ

サービス紹介









「土壌分析Webサービス」では、スマホやPCからWebで簡単に土壌分析を申込でき、診断結果もWebでいつでも確認いただけます。

土壌分析ホームページ



07
その他事業

Mission

社会を止めない、縁の下の技術力で、安心・安全を支える

見えないところまで行き届いた品質が、街の景観と価値を高めます。

社会に向けた提供価値

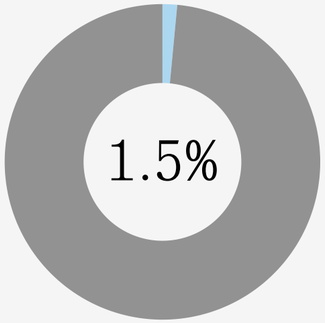
❶安心・安全を支える品質

❷社会機能を止めない継続運用力

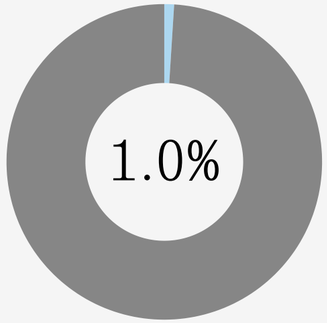
その他事業（ガラス）

▶グループにおける規模感

※2026年3月期末のデータ

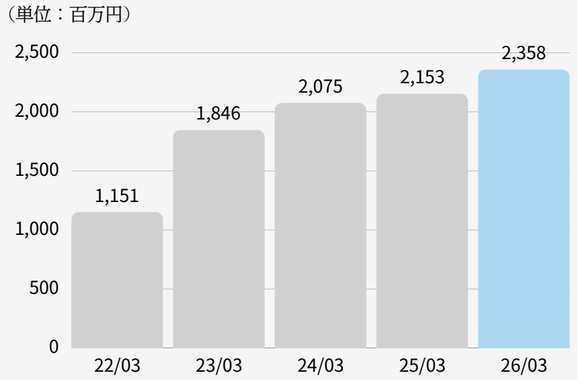


売上構成比

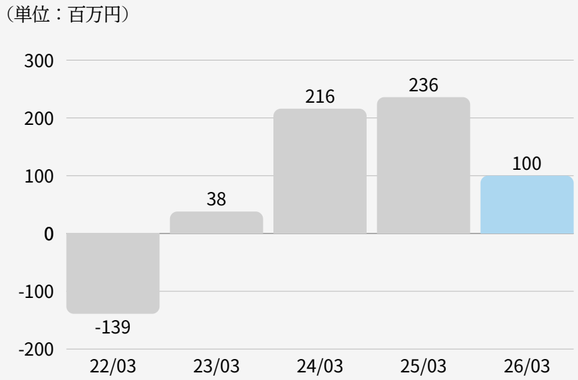


営業利益構成比

▶業績推移



売上高推移



営業利益推移

▶市場環境

市場の変化

- 国内の建築用ガラス需要は減少傾向にある一方、断熱・省エネ・高機能ガラスや非建築分野への需要が拡大
- 海外勢による低価格攻勢と国内大手の寡占化が進む中、中堅・中小企業には差別化と統合再編が求められている
- 高機能・多層化ガラスやZEB/ZEH対応、省エネ・スマート化技術の進展が新たな市場機会

効率化

- 生産プロセスの合理化：省エネ炉導入／IoT自動化／再生ガラス活用／歩留まり改善
- 経営・サプライチェーン効率化：グループ統合／DX推進／調達・物流最適化／在庫削減
- 効率化の課題：高額投資負担／人材・スキル不足／老朽設備更新遅れ

社会課題

- 脱炭素・環境規制の強化
- 製品性能・法制度の変化によるリサイクル対応や循環型設計の不可欠性
- 環境性能や透明性への評価が高まり、グリーン調達や情報開示が取引・信頼性の重要度の高まり

▶重要課題（マテリアリティ）

①新規事業「ガラス加工事業」における事業規模の拡大
ガラス加工事業では、販売力・技術力・生産力を高め、業界内での優位性・独自性を追求するとともに、新技術・新製品の開発や市場開拓に取り組んでまいります。
②顧客・テナントへの価値提供
安全・環境・価値保全・地域貢献・ガバナンスの5つを柱とし、持続可能な資産づくりを通じて社会への貢献に努めてまいります。

▶その他事業を構成する事業会社

新光硝子工業株式会社
新生ガラス
イチネンファシリティーズ

新光硝子工業株式会社　新生ガラス

事業環境

機会

- 省エネ・断熱・調光など高機能ガラス需要の拡大
- リノベーション・改修市場での断熱改修需要の拡大
- リサイクル・循環型素材への社会的関心の高まり

リスク

- 原材料・エネルギーコスト上昇による収益圧迫
- 設備更新投資負担や老朽化リスクの増大
- 人材不足・技能継承の遅れによる技術力低下

強み

- 柔軟な対応力
- グループ内連携による資金力・調達力・営業ネットワーク
- 長年の加工技術・品質信頼性による一定のブランド基盤



関谷 智宏

代表取締役社長

成長戦略

■ 高付加価値領域への集中による差別化戦略

当社のガラス加工事業の強みは、他社ではほとんど製造していない専門性の高い製品群を手掛けている点にあります。高度な加工技術や精度管理が求められるニッチ領域において、長年培ってきた技術力と蓄積されたノウハウが顧客から高く評価されています。これらの領域は市場規模こそ限定的であるものの、品質要求が厳しく参入障壁が高いため、当社固有の競争優位性が発揮される分野です。今後も、こうした独自性の高い製品ポートフォリオを強化し、薄利多売型のビジネスに流されることなく、高付加価値製品を適正な価格で提供していくことで、安定した収益確保と持続的な成長基盤の構築につなげてまいります。

■ 新体制で挑むガラス加工事業の競争力強化

イチネングループは、傘下企業とのシナジーを最大化するため、生産体制の最適化と事業再編を着実に進めています。ガラス加工事業においては、2025年にグループの一員となった旧日石硝子工業が保有していた工場の余剰スペースを活用し、新生ガラス㈱が担ってきた事業の一部移管や、製品ごとの工程整理を進めています。
これにより、新光グループの各種製品製造プロセスを再編し、重複工程の削減や設備稼働の最適化を図ることで、生産効率の一層の向上を目指しています。
これらの取り組みは、グループ全体の競争力を高め、ガラス加工分野における持続的な成長基盤を確立するうえで重要なステップであると認識しています。

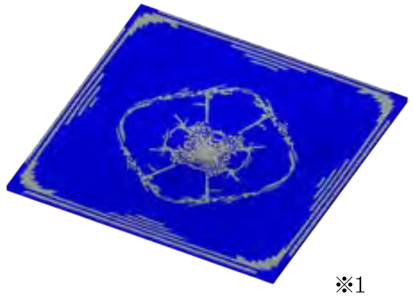
「不可能を可能にする」

「できない」ではなく、どうすれば「できる」か考え、顧客の要望に応える。チャレンジ精神を大事にする。

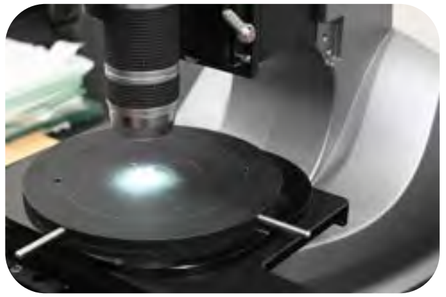
取り組み

独自技術を活かした市場拡大と付加価値創出

他社ではほとんど取り組まれていない樹脂合わせガラスのコア技術を活かし、さらなる用途開発や新たな機能付与に向けた研究開発を推進しています。高い加工技術と独自のノウハウを背景に、ガラスの新たな価値創出に挑戦することで、より広い市場領域への展開を目指しています。
また、ガラス二次加工メーカーでは稀な取り組みとして、当社では有限要素解析（FEA）を活用しています。多様なガラス形状における力学特性や、製造工程に関する数値シミュレーションを行うことで、設計の高度化と製品品質の向上を図っています。これらの取り組みは、精度の高いものづくりを支えるとともに、お客様に対してより安心・高品質な製品を提供する基盤となっています。



※1



※1：ガラスとポリカーボネートの合わせガラスに飛翔体が衝突した際の変形とガラスの割れ方（グレーの部分）の様子を示したもの。

商品紹介







shinG

匠の技が生み出す、暮らしの逸品　- shinG -

「shinG（シング）」は、新光硝子が長年培ってきたガラス加工技術を生活者に直接届けるために立ち上げた、当社のB2Cブランドです。一枚の板硝子に、曲げ、刻み、合わせといった高度な加工を施し、熟練の職人による精緻な手仕事によって、硝子本来の美しさと質感を最大限に引き出しています。

従来、業務用・産業用を中心に展開してきた新光硝子の技術を、一般のお客様にも手元で楽しんでいただきたい――。その思いから、「shinG」は硝子の新しい可能性と暮らしへの提案価値を追求しています。名称には、

- Shin Glass（新しい硝子）
- Shin Good（新しい良きもの）
- Shin Great（新しい素敵な暮らし）

という想いを込め、ガラス製品における新たな価値基準の創出を目指しています。

富山の地で磨かれた匠の技を受け継ぎながら、板硝子の用途を窓以外の領域へと拡張し、これまでにない発想の製品開発へ挑戦しています。
「shinG」は、日常の中で長く愛される“ここちの逸品”を通じて、硝子の魅力をより身近に届けるブランドとして、当社の価値創造に新たな広がりをもたらしています。

shinGの製品一覧は
こちらよりご覧いただけます。

受賞歴







富山県推奨「とやまブランド」への認定

― 高度な成型技術が生み出す3次元曲面成型加工ガラス ―

当社グループ会社である新光硝子工業㈱の「3次元曲面成型加工ガラス」は、申請名称「3次元曲面成型加工ガラス」として、富山県推奨「とやまブランド」に認定されました。本認定は、地域産業の高度化や独自性の高い技術・製品を評価する制度であり、当社の成型加工技術が有する技術力と市場価値が公的に認められたものです。
本製品は、板ガラスを三次元的に成型する高度な曲げ加工技術を用い、通常であればシワや折れが生じやすい立体形状においても、均一で美しい曲面を実現しています。複雑な形状であっても、意匠性と品質を両立できる点が特長であり、当社の長年にわたる加工ノウハウと技術蓄積が活かされています。これまでに、鉄道車両、建築内装用パーテーション、高意匠ショーケースなど幅広い分野で採用されており、デザイン性と機能性の両面から高い評価を獲得してきました。2025年2月5日に富山県庁で開催された認定証交付式には、同社代表取締役社長が出席し、副知事より認定証が授与されました。
イチネングループは今後も、各事業会社が有する独自技術の高度化と付加価値創出を通じて、社会や産業の発展に貢献するとともに、地域に根差したものづくり企業としての価値向上を目指してまいります。

砺波認定「となみブランド」への認定

― 地域に根差した技術力と信頼性の評価 ―

当社グループ会社である新光硝子工業㈱は、砺波市が認定する「となみブランド」に選定されています。
砺波市は、富山県西部の庄川流域に広がる砺波平野に位置し、豊かな水資源と肥沃な大地、気候風土に恵まれた地域です。「となみブランド」は、こうした環境のもとで生み出された地域産品の中から、特に優れたものを、市内外の有識者で構成される砺波市ブランド認定委員会が、「砺波らしさ」「継続性・信頼性」「優位性」「将来性」などの観点で厳正に審査し、認定する制度です。
新光硝子工業は、地域に根差した事業活動を通じて、ガラス成型・加工技術の高度化に継続的に取り組んできました。鉄道車両や建築内装など、多様な分野での採用実績は、同社の技術力と信頼性を示すものです。
本認定は、地域性に裏打ちされたものづくりと、継続的な価値創出が評価された結果であり、イチネングループは今後も地域社会とともに成長する企業グループを目指してまいります。

商品紹介



液晶調光ガラス「**マジックヴェール®**」
― 空間の未来をつくるスマートガラス

製品概要

新生ガラスが開発・提供するマジックヴェール®は、ガラス内部に液晶調光フィルムを組み込み、電源のON／OFF操作によって透明状態と不透明状態を瞬時に切り替えることができる次世代ガラス製品です。スイッチ一つで視界を自在に制御できるため、従来必要とされてきたブラインドやカーテンを不要とし、空間の開放感とプライバシー確保を高い次元で両立します。

本製品は、オフィスの会議室や応接室、医療・福祉施設、ホテル、商業施設など、用途やシーンに応じた柔軟な空間演出を可能にするスマートガラスとして、幅広い分野で導入が進んでいます。ブラインドレス化により、清掃性や衛生性が向上する点は、特に医療・福祉分野において高く評価されており、快適性と機能性を兼ね備えた空間づくりに貢献しています。

また、Low-Eガラスや強化ガラスとの組み合わせが可能であり、断熱性・安全性・意匠性を同時に実現できる点も特長です。
調光機能による日射制御は、冷暖房負荷の低減にも寄与し、省エネルギーや環境配慮型建築の実現を支える製品として、持続可能な社会の構築にも貢献しています。

マジックヴェール®は、単なる建材にとどまらず、空間価値そのものを高めるソリューションとして、人と環境にやさしい新たな建築・空間のあり方を提案しています。

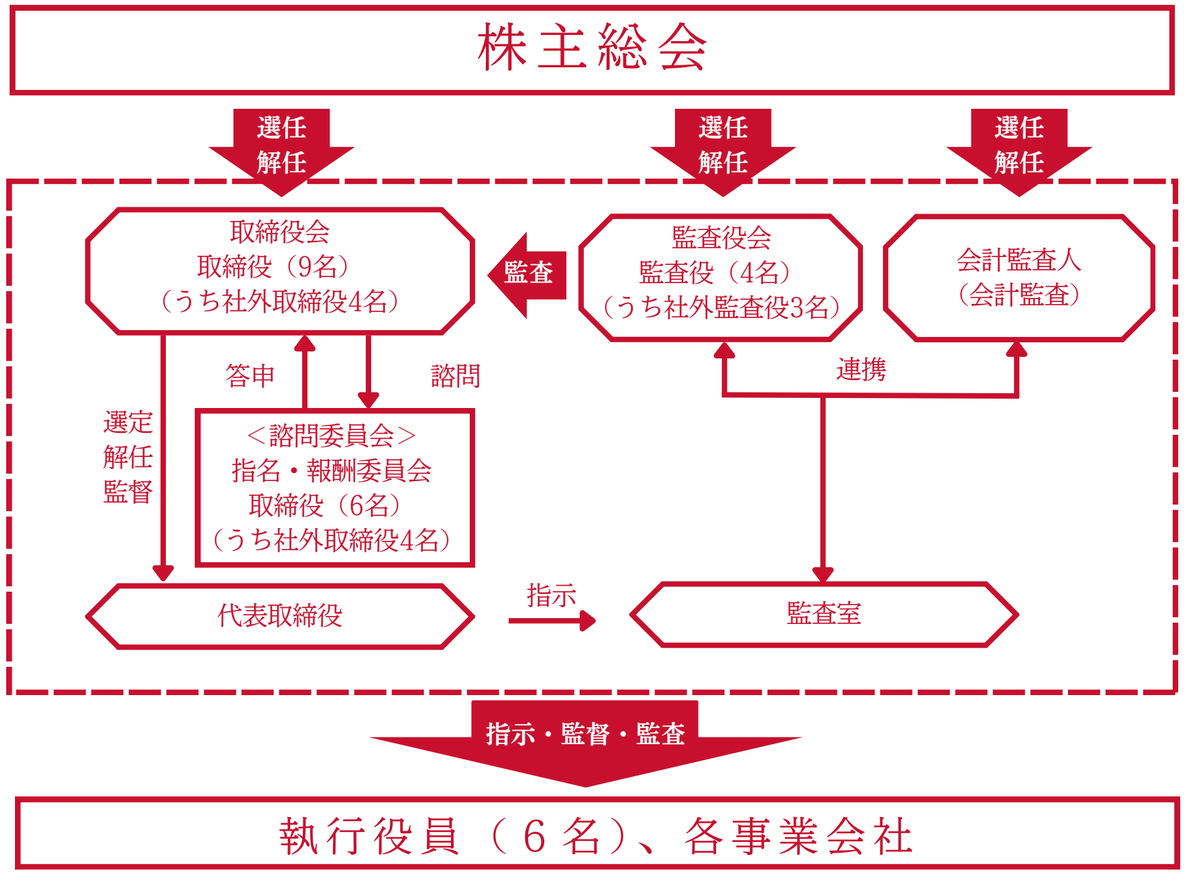


ガバナンス

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

株主との対話の主な実績（2026年3月期）

実施日	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	説明会全体へのフィードバック
		所在地	対応者の属性		
2025/5/8	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	25.3期の業績概況（事業セグメント別）、26.3期業績計画の概要等、株主還元方針、M&A概況	○
2025/5/9	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	25.3期の業績概況（事業セグメント別）、26.3期業績計画の概要等、株主還元方針、M&A概況	○
2025/6/2	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	M&A概況、経営戦略、株主還元方針について	○
2025/6/16	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	M&A概況、経営戦略、各事業概況について	○
2025/6/24	代表取締役社長	国内	アナリスト	25.3期の業績概況（事業セグメント別）、26.3期業績計画の概要等、株主還元方針、M&A概況	○
2025/8/27	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	26.3期1Qの業績概況（事業セグメント別）、26.3期業績計画の概要等、M&A概況	○
2025/9/16	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	26.3期1Qの業績概況（事業セグメント別）、M&A概況	○
2025/11/12	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	26.3期2Qの業績概況（事業セグメント別）、M&A概況、海外展開概況	○
2025/11/13	代表取締役社長	海外	ファンドマネージャー	26.3期2Qの業績概況（事業セグメント別）、M&A概況	○
2025/11/13	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	26.3期2Qの業績概況（事業セグメント別）、M&A概況、株主還元方針	○
2026/2/19	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	M&A概況、経営戦略	○
2026/3/5	代表取締役社長	国内	アナリスト	26.3期3Qの業績概況（事業セグメント別）、来期計画見通し、M&A概況、経営戦略、株主還元方針について	○
2026/3/11	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	26.3期3Qの業績概況（事業セグメント別）、来期計画見通し、M&A概況	○
2026/3/30	代表取締役社長	国内	ファンドマネージャー	26.3期3Qの業績概況（事業セグメント別）、M&A概況	○

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

- 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。

取締役・監査役の構成及び報酬

報酬に関して

報酬等の額又はその算定方法の決定方針

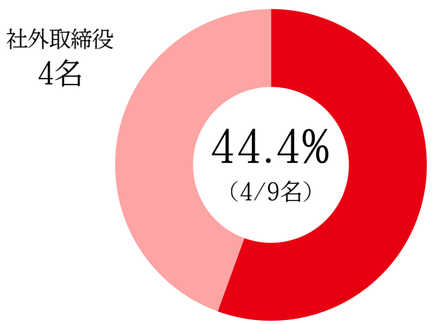
当社の役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針としては、株主、従業員に対する役員のあるべき役割の検討を通じて、役員の経営環境の変化への対応能力強化や、不祥事 発生の防止、経営層の世代交代の円滑化等のために、役員の経営能力をより一層高めていくことが必要であると考え、「取締役報酬内規」として定めており、本規則の改廃は、取締役会の決議 によるものとしております。取締役会の決議に際しましては、あらかじめ決議する内容について指名・報酬委員会へ諮問し、答申を受けております。 株主総会で決議された報酬限度枠の範囲内において、各個人毎の配分方法の取り扱いについては、その役職に応じて、「取締役報酬内規」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

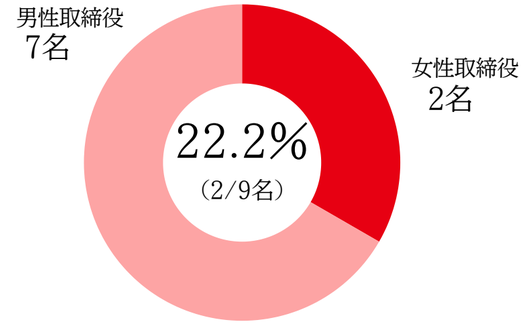
報酬の種類と決定方法 具体的な金額の決定方法としては、役員報酬を業務執行責任報酬と業績報酬、ストック・オプションに区分し、その役割、業績に応じて決定することとしております。業務執行責任報酬について は、代表取締役の指揮下での業務の遂行、担う役割の大きさ、責任の範囲、重さ及び役員退職慰労金に相当する額によって決定しております。また、業績連動報酬の額の決定については、各事業年度の業績、株主への配当、従業員給与水準等の事情を総合的に勘案し、適切な水準となるよう決定しております。ストック・オプションにつ いては、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的としております。

取締役の構成 （2026年6月17日現在）

取締役の社外取締役比率



取締役のダイバーシティ
（女性取締役比率）



取締役9名中4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。

取締役・監査役の体制

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。

役員一覧 （2026年6月17日現在） ※所有株式数は2026年3月期末



代表取締役社長
黒田 雅史
1965年6月26日生

■所有株式数　708,300株

■重要な兼職
㈱イチネンパーキング
代表取締役会長
㈱イチネンアクセス
代表取締役会長
㈱イチネン製作所
代表取締役会長
マルイ工業㈱ 代表取締役会長
日東エフシー㈱ 代表取締役会長
㈱イチネンMAC 代表取締役会長
エムシー・ファーティコム㈱
代表取締役会長
新光硝子工業㈱ 代表取締役会長



取締役副社長
黒田 勝彦
1960年5月25日生

■所有株式数　693,100株

■重要な兼職
㈱イチネン 代表取締役社長
㈱イチネンＴＤリース
代表取締役社長



取締役常務執行役員
村中 正
1965年8月11日生

■所有株式数　6,300株

■重要な兼職
グループ管理本部長
ＣＳＲ担当
㈱イチネンＴＤリース 取締役
㈱イチネンファシリティーズ
取締役



取締役常務執行役員
井本 久子
1971年10月25日生

■所有株式数　13,200株

■重要な兼職
総合企画部長 兼
グループ事業開発室長
㈱イチネンケミカルズ 取締役
㈱イチネンアクセス 取締役
㈱イチネンＴＡＳＣＯ 取締役
㈱イチネン製作所 取締役
マルイ工業㈱ 取締役
太陽肥料㈱ 取締役
㈱イチネンMAC 取締役
エムシー・ファーティコム㈱
取締役



取締役
木村 平八
1963年10月25日生

■所有株式数　13,300株

■重要な兼職
日東エフシー㈱ 代表取締役社長
明京商事㈱ 代表取締役会長
日東運輸倉庫㈱ 代表取締役社長
太陽肥料㈱ 代表取締役社長
日本ダイホスカ㈱ 代表取締役社長
㈱イチネン高知日高村農園 取締役
㈱イチネンMAC 取締役
エムシー・ファーティコム㈱ 取締役
㈱イチネンファシリティーズ 監査役



取締役（社外）
廣冨 靖以
1954年6月15生

■所有株式数　3,200株

■重要な兼職
共英製鋼㈱ 取締役相談役



取締役（社外）
川村 群太郎
1945年1月8日生

■所有株式数　－株

■重要な兼職
ダイキン工業㈱ 特別顧問



取締役（社外）
常陰 均
1954年8月6日生

■所有株式数　－株

■重要な兼職
三井住友信託銀行㈱ 特別顧問
南海電気鉄道㈱ 社外取締役
レンゴー㈱ 社外監査役
京王電鉄㈱ 社外取締役



取締役（社外）
宮口 亜希
1967年1月19日生

■所有株式数　－株

■重要な兼職
公認会計士宮口亜希事務所
所長
山陽特殊製鋼㈱ 社外取締役
監査等委員
宝ホールディングス㈱
社外監査役



常勤監査役
足立 広志
1961年2月1日生

■所有株式数　300株

■重要な兼職
㈱イチネン 監査役
㈱イチネンアクセス 監査役
㈱イチネンＭＴＭ 監査役
マルイ工業㈱ 監査役
㈱イチネン高知日高村農園 監査役
日東エフシー㈱ 監査役
太陽肥料㈱ 監査役
㈱イチネンMAC 監査役
エムシー・ファーティコム㈱ 監査役
新光硝子工業㈱ 監査役
新生ガラス㈱ 監査役
蘇州豊島機械配件有限公司 監事



常勤監査役（社外）
青山 俊治
1964年5月31日生

■所有株式数　500株

■重要な兼職
㈱イチネン 監査役
㈱イチネンケミカルズ 監査役
㈱イチネンＴＡＳＣＯ 監査役
㈱イチネンロジスティクス
監査役
㈱イチネン製作所 監査役
㈱イチネンテック 監査役
㈱イチネンポリマー 監査役



常勤監査役（社外）
奥田 雅輝
1965年1月18日生

■所有株式数　500株

■重要な兼職
旭精工㈱ 社外監査役
㈱イチネン 監査役
㈱イチネンＴＤリース 監査役
㈱イチネンパーキング 監査役
㈱イチネンアクセス 監査役
㈱イチネンネット 監査役
日東エフシー㈱ 監査役



常勤監査役（社外）
中川 一之
1957年3月30生

■所有株式数　3,200株

■重要な兼職
中川一之公認会計士事務所 所長
㈱トーホー 社外監査役
㈱ＢｌｕｅＭｅｍｅ
社外監査役

役員一覧・スキルマトリックス

	氏名	役職	性別	取締役会出席数 ※2026年3月期	当社が取締役に期待する経験・知見							
					事業経営	グローバル ビジネス	経営企画 M&A	ＩＴ・ＤＸ	財務会計	法務 リスクマネジメント	人財開発 ダイバーシティ	サスティナビリティ ＥＳＧ
社内	黒田 雅史	代表取締役社長	男性	15回/15回	●	●	●	●		●		●
社内	黒田 勝彦	取締役副社長	男性	15回/15回	●	●					●	●
社内	村中 正	取締役常務執行役員	男性	15回/15回				●	●	●		●
社内	井本 久子	取締役常務執行役員	女性	15回/15回		●	●				●	●
社内	木村 平八	取締役	男性	15回/15回	●				●	●	●	
社外	廣冨 靖以	取締役	男性	15回/15回	●	●	●	●				
社外	川村 群太郎	取締役	男性	14回/15回	●	●	●				●	
社外	常陰 均	取締役	男性	11回/11回	●		●	●	●			
社外	宮口 亜希	取締役	女性	15回/15回					●		●	●

スキル項目	選定理由
事業経営	各事業を取り巻く環境の変化が大きく、先行きが見通しにくい状況下において、当社グループの中長期経営目標の達成を含む持続的な成長を実現するためには、企業経営に関する深い知識と豊富な経験を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
グローバルビジネス	当社グループは、海外事業の拡大を将来に向けた成長ドライバーと位置付けており、「海外売上高比率20%」の達成を長期的な目標として掲げております。当該目標を達成するうえで、グローバル企業経営及び海外事業のマネジメント、海外事業の拡大に係るプロジェクト推進等の経験・知見を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
経営企画 M&A	当社グループは、事業領域の多角化によって経営の安定性向上と持続的な利益成長を実現する経営方針としており、その手段としてM&Aの活用による事業領域・規模の拡大を推進しております。最適な事業ポートフォリオの構築を通じた成長ストーリーの立案、戦略実行のためには、経営企画/M&Aに関する実務経験及び専門的知識を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
ＩＴ・ＤＸ	経営効率の向上やビジネスの変革を実現するためには、ITの活用が不可欠であると考えており、IT/DXに関する経験・知見を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
財務会計	正確な財務報告と強固な財務基盤の構築により、将来に向けた成長投資と株主還元の強化を実現するため、財務・会計に関する経験・知見を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
法務 リスクマネジメント	持続的な企業価値の向上を実現するためには、適切なガバナンス体制の構築が必須であり、また今後グローバルな事業展開を目指していくうえでも、リスク管理の重要性が一層高まることから、法律やリスク管理に関する経験・知見を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
人財開発 ダイバーシティ	事業環境・市場ニーズの変化や、今後のグローバルでの事業展開に対応するためには、多様な人財の確保と社員個々のスキル向上が必須であると同時に、社員の多様性を尊重し、その能力を最大限に発揮できるような組織風土の醸成が必要になります。これらを実現するためには、人財開発及びダイバーシティマネジメントに係る経験・知見を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。
サスティナビリティ ＥＳＧ	当社グループが将来にわたって世の中に必要とされるためには、事業成長による経済価値の拡大のみならず、事業を通じてESG要素を含むサスティナビリティ課題に取り組むことで、社会価値の創造に貢献する必要があると考えております。これらを実現するためには、環境・社会課題やサスティナビリティに係る知見、環境・CSR関連のプロジェクト推進等の経験・知見を持つ役員が必要であると考えているため、本項目を選定しております。



社外取締役座談会

コングロマリット・プレミアム実現に向け、イチネングループの“強み”を発揮されている領域は何か?

かつては「選択と集中」が企業価値の基本とされ、多角化経営はコングロマリット・ディスカウントの評価をされがちでした。一方、環境変化が激しい現在では、多様な事業を通じてリスク耐性と成長機会を両立する「コングロマリット・プレミアム」の議論が広がっています。イチネングループがこの潮流の中で発揮できる強み、そして経営として押さえるべき要諦について、社外取締役が議論しました。

コングロマリット・プレミアムへ――時代の変化をどう捉えるか

廣冨：
以前は「専門分野の外へ広げるほど企業価値は下がる」という見方が強かったですよね。買収でも、コングロマリット・ディスカウントを前提に企業価値を算出するのが一般的でした。
ただ、今は状況が変わってきています。多様性の価値が上がり、「一つの事業に集中していると、環境変化で会社が立ち行かなくなる可能性がある」という認識が広がっています。そういう意味で、多角化そのものが価値として評価され始めている。ここが大きな転換点だと思います。
その流れを「コングロマリット・プレミアム」と呼び、経営理論としても整理され、評価対象になりつつありますね。

常陰 ：
おっしゃる通りですね。ただ、プレミアムの中核は「事業が多い」こと自体ではなくて、資本の循環（キャピタルサイクル）を回せているか、そこに尽きると思います。
過度にシナジーを意識して経営が緩んでしまうと逆効果になり得る。むしろ、拡大局面でも規律を保ち、時には厳しい判断も含めてやり切れるかどうか。その上で初めてメリットが出てくる、という整理ですね。
その点で見ると、イチネングループは今、メリットを出せる路線に乗りつつあると私は見ています。

イチネングループらしい強み――「良い事業を見極め、技術と人を継承する」

廣冨：
イチネングループは、リースを中心に「設備を持たない」事業基盤です。だからこそ、ソフト領域に進出するのは比較的自然な方向性だと思います。
一方で、メーカー機能を取り込むとなると話は変わってきます。安全や品質に対して、相応の覚悟と体制が求められる。旧トヨシマ（現㈱イチネンMTM）がグループ入りした際にも、その点はまさに重要な論点でしたよね。
ただ、当社のM&Aを振り返ると、「強みが明確な企業を適切に継承してきた」という成功パターンが見て取れます。
たとえば新光硝子㈱のように、事業承継の課題はあるけれど、技術と人材が品質管理やサービスをしっかり支え、次のオーナーを探していた企業に、当社がスポンサーとしてはまった。これは象徴的な事例だと思います。マルイ工業㈱も同様で、品質・サービスが徹底され、技術と人が揃った企業をグループに迎え入れてきました。

川村：
そこは本当に強みですよね。一方で、買収を「不動産のように買う」発想では、今の時代は通用しなくなっているとも思います。
「どういう商品を、どの顧客に、どう売って伸ばすか」だけでは足りなくて、お客様の困りごとをどこまで聞き切れるか、解決まで伴走できるか――このソフト面が重要になっています。日本ではまだ十分に浸透していない場面もありますが、その中でもイチネングループは着実に領域を広げ、コングロマリット化を進めている。これは評価できる点だと感じています。

プレミアム実現のカギは「規律」――成長局面だからこそ、撤退・売却判断を持てるか

川村：
事業の見切りをつけるタイミングは、むしろ成長している時がベストです。ギリギリになって改善が難しい段階での判断は、経営としては失敗になりやすい。引っ張り続けるのは避けるべきです。

常陰：
同感です。売却も結局、「売れる時に売れる形」を作っておかないといけない。キャピタルサイクルを回すなら、出口戦略も含めて平時から準備しておく。ここが重要だと思います。

宮口：
グループ会社が増えてきて、良いところと課題がよりはっきり見えるようになってきましたよね。リース事業が好調な局面で、ケミカル事業も多数の事業を展開しながら利益を出している。このような状況だからこそ、撤退・売却については、適切なタイミングで見切る判断を持つことの重要性が高まっていると思います。

廣冨 ：
一方で、グループが拡大するほど、経営体制をより強固にしなければ、足の引っ張り合いのような事象が起き得る点は留意が必要です。だからこそ、当社の強みである「良い企業を見極める目」を活かしながらも、買収が“ババつかみ”にならないよう、慎重な判断とガバナンスが不可欠だと考えています。



“商業”と“製造”の違いを超える――メーカー事業を伸ばすための覚悟と人材

常陰 ：
リース事業は商業的な要素が強い一方、製造業には製品の厳格性や規制対応など、異なる文化と前提があります。そこを取り込むのはイチネングループにとってチャレンジですが、現状は覚悟と準備をもって経営に臨んでいる点に安心感があります。
ただし、文化の違いは単純なローテーションで解決できるものではありません。人材育成も含めて違いを認識し、異なる哲学を組織と人に根づかせる。ここが重要だと思います。

廣冨：
当社のメーカーの歴史としてはイチネンケミカルズ㈱が先行例ですね。メーカー事業を進めるほど、設備投資のハードルレートや投資基準の設定、過剰設備を避ける議論など、投資の規律がより重要になります。コングロマリットとしてメーカーを運営する難しさはありますが、ここを丁寧に積み上げることが価値創出につながると思います。

いちねんで、いちばんの毎日を。
ICHINEN GROUP

国内外に広がる機会――「生き抜く知恵」としてのコングロマリット化

廣冨 ：
強いブランド力を持ちグローバル展開する企業が増える中、人口減少社会で中小企業が生き抜くには、フィールドを広げ、多様な取り組みに挑戦する必要があります。イチネングループは石炭から石油へ、そして業容を変化させながら事業を拡大してきた歴史がある。イチネングループにとってコングロマリット化は、環境変化に適応し続けるための重要な戦略だと考えています。その中で、地方の優良企業で事業承継に悩む企業を“技術と人ごと”受け継ぐこと、また大企業が選択と集中で撤退する領域をうまく拾うことは、当社の生き抜く知恵になり得ます。

川村 ：
海外に出る場合は、現地企業と組まなければ単独ではハードルが高い。国内では技術・人材にフォーカスしたM&Aが有効ですが、海外ではパートナー戦略が重要になると思います。

宮口：
国内は事業承継課題が顕在化しており機会は多い一方、M&Aでトップラインを増やすことだけにこだわるとよくありません。技術や人にフォーカスする姿勢が重要です。海外ではその前提が変わる分、相手を見極めた協業がより大切になりますよね。

廣冨 ：
海外案件は法整備状況など、しっかり見定める必要があります。当社が過去に、法制度面を理由に買収を断念した判断があったことも、規律ある意思決定の一例だと捉えています。

ガバナンスの進化――権限移譲とリスク議論を“次の段階”へ

川村 ：
現状、グループ会社の社長以下に権限移譲しながら経営できている点は評価しています。一方で、リスクの見定めについては、より発展的な議論となるよう、リスクヘッジの検討を深める余地があると思います。

常陰 ：
イチネングループは判断が早いのは強みですが、拙速になりやすい傾向もありますよね。慎重と積極のバランスをうまく取ることが重要だと思います。
今後も国内外で案件は多いでしょう。特に国内は人口減少の中で中小企業を守る動きもあり、当社にとってチャンスは数多くあると考えています。

多角化を価値に変えるのは、単なる事業領域の拡大ではなく、技術と人を継承し、その価値を見極める力、資本の循環を回す投資規律、そして撤退も含めた強い意思決定。

イチネングループは、これらを磨き上げることで「コングロマリットであること」を
競争優位へ転換し、コングロマリット・プレミアムの実現に向けた歩みを着実に進めています。



社外取締役座談会

当社グループの多様な事業基盤、総合力、事業間シナジー、今後の成長余地などについて、社外取締役視点での見解・期待を掲載しました。



VOICE



取締役
廣冨 靖以

多様な事業基盤と現場力を活かし、コングロマリット・プレミアムの実現へ

イチネングループは、９５年の歴史の中、激しい時代の変化に対応して、石炭から石油、そしてカーリースへと自らの中核事業を変化させてきました。ダーウィンの「最も強いものが生き残るのではなく、最も賢いものが生き残るのでもない。唯一生き残るのは変化するものである」の言葉を体現している当社グループは、経営判断の迅速性と柔軟性において、勝ち残りができる企業グループに成長してきています。しかしながら、我々を取り巻く環境は、大きく変化してきています。地政学的リスクは高まり、生成AIが変える社会が到来しつつあります。国内の人口減少社会の到来に加え、益々厳しさが増す社会経済環境の中、当社は持ち前の自己変革力と大手とは違うお客様に近い現場力を如何なく発揮して、これからも厳しい時代を生き抜いていかなければなりません。
その布石として当社グループは、近年、自動車リース関連事業に拘らず多様な業種のM&Aや海外事業の拡大に取り組んでおり、規模は小さくとも独自性を持つ企業集団を作り上げてきています。かつて経営の多角化は、効率性と選択と集中の観点からコングロマリット・ディスカウントとマイナス評価されていましたが、昨今の様な変化の激しい時代環境の中、リスクを分散化する観点から、コングロマリット・プレミアムといわれる時代に変化してきています。今後は、その多様な経営基盤を生かし、グループ総合力を発揮した効率性と独自性を追求した企業グループとして更なる成長を実現していかなければなりません。
その為には、これまで培われてきた経営の迅速性と柔軟性を大切にする一方、時代の流れを見据えた高い視座に立ったチャレンジングな経営が求められています。一方で上場企業に求められているリスクマネジメント、内部統制を利かせた経営も求められており、常に緊張感ある経営判断を重ねていく必要があります。また、社員一人一人の仕事のQualityを上げていくことも重要であり、一人一人の自己研鑽に加え、様々な人材の確保と人材教育、優れた人的資本経営に取り組む必要があります。優れた経営力と強い社員力がシンクロナイズしたイチネングループが、日本の人口減少社会に対応し、海外も含めた新しいビジネスに果敢に取り組む姿に期待しています。

VOICE



取締役
川村 群太郎

堅実な多角化経営を礎に、M&A・海外展開で成長領域を拡大

リーマンショックやコロナ鍋にあっても、23期連続増益を果たしていることは素晴らしい。リース業を核とする堅実なホールディング運営と、傘下の各社経営陣に敬意を表します。不確実な社会・経済情勢の下で、経営安定のため、多角化経営をホールディング体制によって着実に、堅実に行っていることは大いに是としたい。
一方で、シナジーが生まれるような買収先の検討が望まれる。最近の農業事業に関する買収案件は好事例。今後のさらなる成長に向けては、中長期視点での戦略立案機能の強化が期待される。また、これまで推進してきた小規模M&Aについては、今後、投資判断の考え方や期待するシナジー、投資後の成果検証プロセス等をより体系的に整理・可視化していくことで、グループ全体としての成長戦略の解像度向上につながるものと考える。農業事業は、ミニトマトなどの農園事業から始めたが、肥料会社の買収で体制の基礎ができた。巨大なJAが君臨する中で、新規軸となる事業がどれだけ展開できるか。消費者のニーズをつかみ、肥料供給を礎に農作物を消費者に届けるルートをいかに囲いこめるか、AIの活用によって効率的な事業確立を粘り強く取り組んでいってもらいたい。企業の社会貢献に結びつく事業として期待している。
今後、イチネングループを大きく成長させるためには、グローバル進出が必須であることは論を俟たない。現状は、ホールディングの中核となっている事業とは離れた展開となっている。培ってきた強みを活かす戦略立案が必要で、その橋頭堡となる現地海外会社の発掘が第一ステップであると考えるが、リース事業でその糸口を見つけられないかと考える。 現状では 、㈱イチネンTASCO の海外展開を強化することが、グループ全体の海外戦略を前進させる近道と思われる。現状のホールディング経営は順調に推移しているが、将来のことを考えると若い人材の育成や登用を図ることが必要ではないか。三回程、若い人達との研修をさせて頂いたが、若い優秀な人が多くいる。幸いグループ会社が多く存在するので、主要ポストへの配置や海外拠点での経験を積ませることを、若いうちから実施していくことが、将来の経営基盤強化につながるものと考える。取締役会の運営や事前資料の配布など、丁寧に行われており、議事進行も詳細な事柄までオープンであり、発言も自由に出来る。今後は、買収案件や中長期的な経営戦略など、将来の成長に関わるテーマについて、取締役会で議論・共有する機会をさらに充実させていくことで、より実効性の高い議論や認識共有につながるものと考える。

社外取締役メッセージ

VOICE



取締役
常陰 均

「グループとしての現場力」を浸透させて更なる飛躍を期待

私はイチネングループ創業95周年にあたる昨年6月に社外取締役に就任しました。イチネングループは「時代の変化を読み取り新しい事業へ果敢に取り組んでいくチャレンジ精神」をDNAとして中核事業を石炭販売、石油販売、自動車整備、自動車リースと変化させてきました。また、2008年のホールディングス体制への移行を機にM&Aを加速させて規模の拡大と事業の多角化を進めてきています。このような経営戦略が奏功して23期連続で連結営業増益を達成したことはすばらしいことです。

一方で規模の拡大や事業の多角化には、グループとしての一体感と健全な財務体質やリスク管理体制を棄損するリスクがあります。しかし、イチネングループの経営に参画して強く感じるのは、長年にわたり現場起点の事業運営を軸にして多角的な事業を積み重ねてきた歴史を強みとしている点です。顧客の課題に正面から向き合い、時代の変遷に応じた価値を提供する姿勢が外部環境の変化に左右されにくい収益基盤を形成しています。この「現場力」は単なるオペレーション能力ではなく、顧客への深い理解とそれに基づく信頼関係として蓄積された無形資産であり、グループ各社の連携・強化の紐帯であります。

激変する経営環境下では、長い歴史によって培われた強みも時代に対応して新たな強みに昇華させる必要があります。今後は「現場力」を他にない付加価値の高い「グループとしての現場力」にさらに磨き上げることが更なる飛躍の原点になると思います。

資本市場からは成長投資や事業展開が中長期な企業価値向上にどう結びつくのか、資本効率やリスク管理を含めた説明が求められます。短期的成果に偏らずに中長期的視点に立った意思決定、即ちこの２つの両睨みのバランス経営の視点が保持されているか、を微力ながら社外取締役の立場から監督・支援していきたいと考えます。

VOICE



取締役
宮口 亜希

安定収益基盤と人的資本を強みに、挑戦と多角化で成長を加速する

イチネングループは、自動車リース関連事業を基盤としつつ、積極的なM&Aを通じて事業の多角化を推進し、23期連続の営業増益を達成しました。10年前と比較して、売上高、営業利益ともに約2倍の水準となるなど、着実に成長を遂げてきています。ストックビジネスである自動車リース関連事業が安定的な収益基盤として機能し、その収益を原資にM&Aや新規事業に成長投資を行うことで、今ではケミカル事業、パーキング事業、農業関連事業も新たな収益の柱へと育っています。企業を取り巻く事業環境が大きく変化する中、既存事業をより深化させて収益力を上げ、成長投資を行うという好循環を実現してきました。この背景には、環境変化に適応しながら挑戦を続ける企業文化があると評価しています。不確実性の高い時代において、多角化を通じたリスク分散に加え、新たな成長機会を捉え迅速に取り込む機動力は、イチネングループのチャレンジ精神に裏打ちされた競争優位性であり、強みであると考えます。その持続的な成長を支える中核にあるのが「人的資本」であると認識しています。グループ従業員数が2,000名を超え、事業領域も多様化する中で、単に規模を拡大するだけでなく、人材一人ひとりの価値をいかに引き出し、グループとしての力に転換していくかが、今後の成長を左右する重要なテーマです。事業領域や規模の異なるグループ会社において、グループとしてのビジョンや価値観を共有しつつ、各社・各事業の特性に応じた人材戦略を策定することが必要です。グループ各社が総じて個々の人材に目を配ることができる規模であることは、個々の能力や志向に応じた育成と人材の強みを最大限に活かす配置を進めるうえでの強みであり、今後さらに活かされていくことに期待しています。性別、国籍、役職、年代、正規・非正規、再雇用などにかかわらず、全員が能力を発揮でき、成長を実感できる組織作りが理想形です。そのためには、多様な人財が活躍できる環境整備や、挑戦を後押しする組織風土の醸成も欠かせません。これらの取り組みを通じて、社員一人ひとりのエンゲージメントと生産性を高め、グループ会社の次世代を担うリーダーの育成にもつなげていくことに大きな期待を寄せています。

グループビジョン「前へ、もっと、前へ。」に象徴される挑戦し続ける姿勢が、人的資本の強化を通じてさらに深化し、グループ全体の競争力向上へと発展していくことを期待しています。人的資本への継続的な投資とその価値創出が、イチネングループの中長期的な企業価値向上を力強く支えていくものと考えます。

VOICE



取締役
下村 信江

一人ひとりの挑戦心と多様な事業基盤を、グループ成長の推進力へ

イチネングループの事業運営を拝見しておりますと、まず強く感じられるのは、社員一人ひとりの高いポテンシャルと、主体的に事業を切り拓こうとする姿勢です。各自が起業家のようなバイタリティを有し、その積み重ねがグループ全体の推進力となっている点は、同社の大きな強みであるといえます。

また、近年においては事業セグメントが一層多様化し、バラエティに富んだ事業ポートフォリオが構築されています。多角化された事業基盤は、環境変化に対する耐性を高めるとともに、新たな成長機会の創出にも資するものであり、実際に収益面においてもその成果が現れていると評価できます。

もっとも、こうした多角化の進展に伴い、グループ各社における企業風土や価値観の共有・浸透には、相応の時間と丁寧な取組みが求められます。とりわけ、M&Aを通じて新たに加わったグループ会社においては、各社が培ってきた強みを活かしつつ、イチネングループとしての一体感をいかに醸成していくかが、今後の重要な課題となると考えられます。この点に関連して、多角化の進展に伴う企業価値の向上は、自動的に実現されるものではなく、投資、場合によっては撤退を含む規律ある意思決定によって初めて持続的なものになると考えられます。このような規律は、単なるリスク管理にとどまるものではなく、持続的な企業価値の向上を支える基盤として機能するものと考えます。新規事業の機会を的確に捉え、機動的に挑戦していく姿勢は引き続き重要ですが、同時に、コーポレート・ガバナンスおよびコンプライアンスの観点からの検証を不断に行い、その実効性を高めていくことが不可欠であると考えます。

イチネングループにおいては、これまでも多様な事業領域において着実に成果を積み重ねてきた実績があります。今後においては、これまで以上に、事業展開に対応しうる人材の育成に努め、多角化経営の強みを基盤としつつ、規律と挑戦のバランスをより一層高い次元で実現することにより、持続的な成長を遂げていくことが期待されるところです。

※取締役 下村信江は、2026年6月17日開催の当社第64期定時株主総会の終結をもって、任期満了により、退任いたしました。

社外からの評価（2026年3月31日現在）

第三者の視点を経営改善と価値創造につなげる

当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、経営戦略の妥当性、財務の健全性、ならびに事業ポートフォリオの競争力について、格付機関をはじめとする第三者による客観的な評価を定期的に受けています。
こうした外部評価は、当社グループの経営を多角的に検証する重要な機会であり、経営陣にとっての自己点検であると同時に、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を深めるための基盤と位置づけています。
当社グループでは、外部から示された評価や指摘を真摯に受け止め、単なる結果の確認にとどめることなく、事業戦略の見直しや財務規律の強化、リスク管理の高度化など、具体的な経営改善に継続的に反映してきました。
その積み重ねが、安定した収益基盤の構築や、成長投資と財務健全性の両立につながっていると考えています。
今後も、社外の視点を積極的に経営に取り入れながら、透明性の高い経営を推進し、信頼される企業グループとして、持続的な価値創造に取り組んでまいります。

格付投資情報センター（R&I）

格 付：ＢＢＢ＋ [格付の方向性：安定的]
発表日：2025年9月29日
対 象：発行体

日本格付研究所（JCR）

格 付：A-　／　安定的
発表日：2025年8月26日
対 象：発行体

JCRによる評価（要旨）

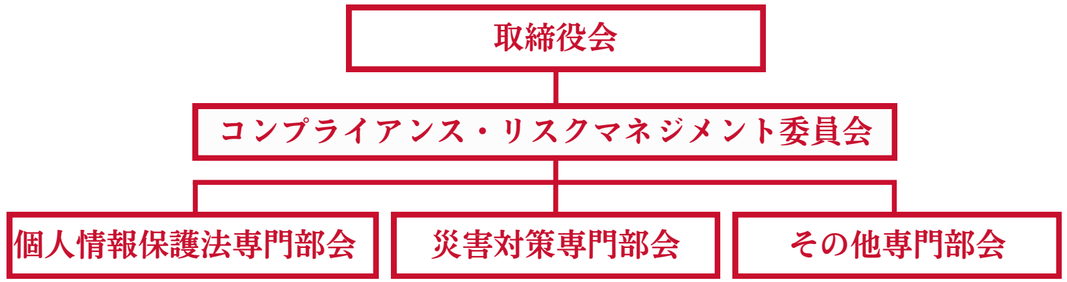
日本格付研究所（JCR）は、当社グループについて、自動車リース関連事業を中核とした安定的な収益基盤、M&Aを通じた事業の多角化、ならびに財務健全性の維持を評価し、グループ信用力を「A-」相当としています。※以下記載は、JCR公表資料を基に当社が要約したものです。

安定収益を支える事業ポートフォリオ
イチネングループは、自動車リース関連事業を中核に、ケミカル、パーキング、機械工具販売、合成樹脂、農業関連など多角的な事業を展開しています。
主力事業の安定収益を基盤に、収益源の分散が進んでいます。
継続的な利益成長とM&A効果
26/3期の連結営業利益は109億円と23期連続の増益を達成しました。自動車リース関連事業が安定的に業績を牽引するとともに、M&Aによる事業拡大が収益成長に寄与しています。
良好な資産の質と健全な財務基盤
営業資産の質は良好で、与信リスクは限定的と評価されています。利益蓄積により自己資本は着実に拡充しており、成長投資を継続する中でも財務健全性は維持されています。
グループ信用力「A-」相当
以上を踏まえ、JCRからはイチネングループの信用力を「A-」相当と評価いただきました。

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



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。

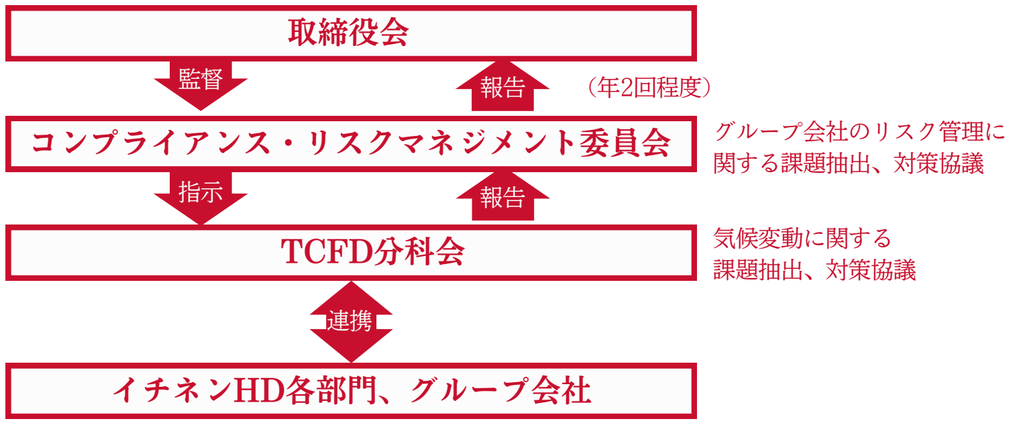
②コンプライアンス・リスクマネジメント委員会は、リスクに関する情報を定期的に、または必要に応じて、
コンプライアンス・リスクマネジメント委員会委員長を通じて、㈱イチネンホールディングス取締役会に報告する。

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㈱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。

気候変動対応に関するガバナンス体制図



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	・金利上昇 ・資金調達コストの増加	・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。	・原油の市況変動 ・原油を主原料とする原材料等の仕入れ価格上昇。	・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。
リスク管理	・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。 ・内部保留の充実による企業体質の更なる強化を図る。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。	・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。 ・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。 ・取引内容に即した与信管理規程を策定し、与信限度額を設定するなどの与信管理体制を整え、リスクの極小化に努める。	・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。	・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。
	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	・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。	・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。	・M&Aにおいて、当初想定しない減損処理等の発生。	・製造物責任賠償につながるような製品の欠陥の発生。
リスク管理	・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。 ・コミットメントラインの設定 ・資産と負債の両面から流動性について評価を行い、流動性確保状況を把握する。	・契約当初の自動車の見積り残価は、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り残価を設定している。	・M&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。	・品質管理規定を定める。 ・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。


Q2
Q3
5,500
5,000
4,500
3,000
2,500
2,000
Fig.3
4,000
6,000
8,000
10,000
12,000
14,000
1,200
1,000

データ

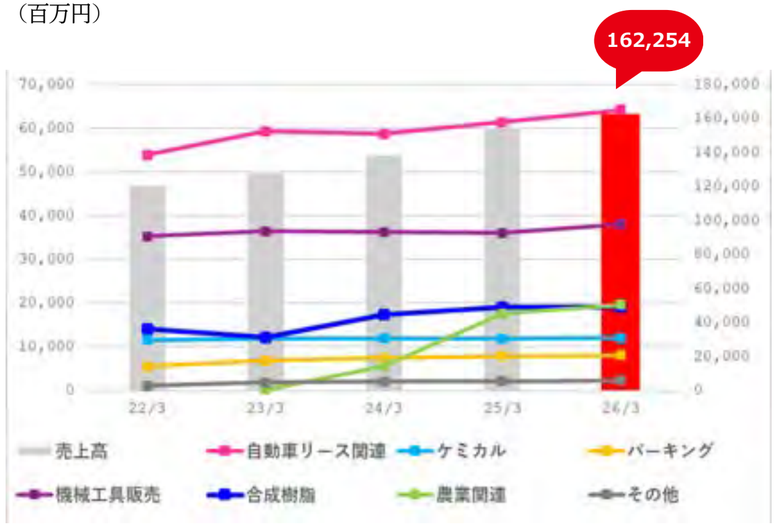
DATA

主要財務データ（2026年3月期末）

※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

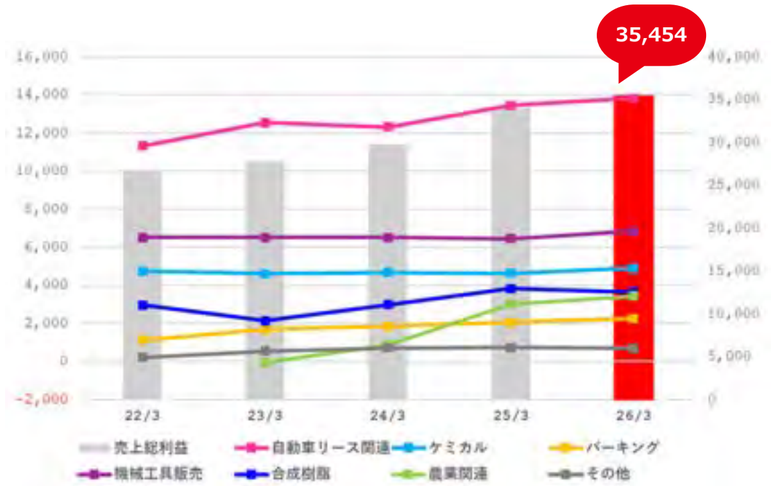
売上高

（百万円）



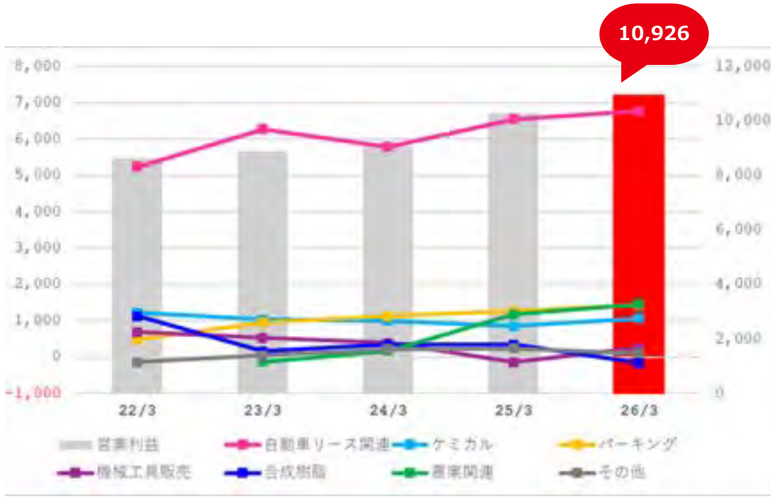
売上総利益

（百万円）



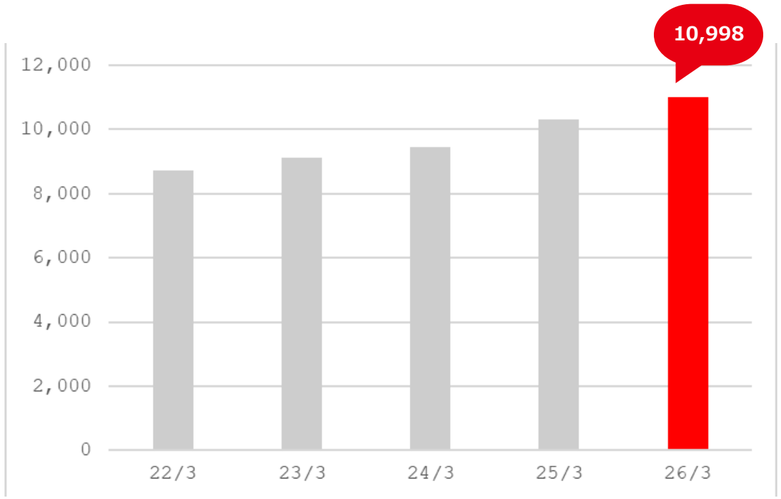
営業利益

（百万円）



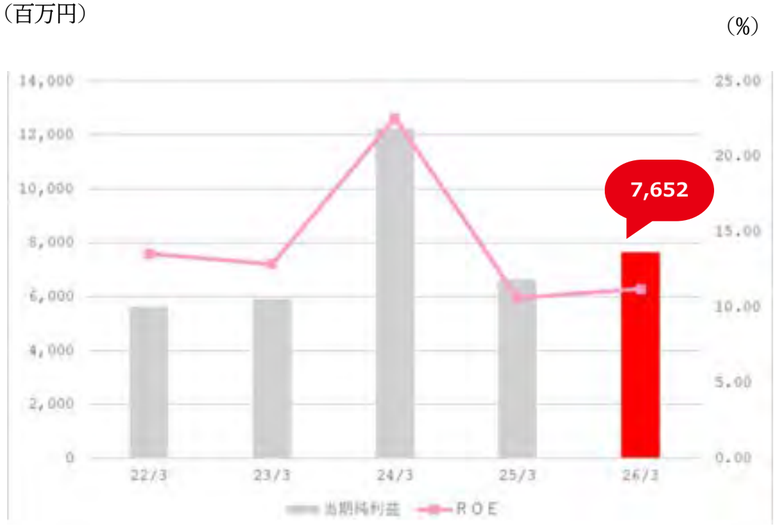
経常利益

（百万円）



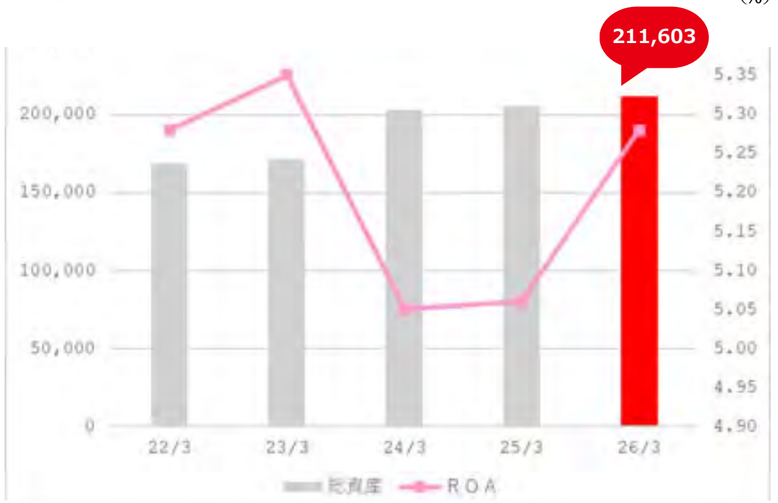
親会社株主に帰属する当期純利益・ROE（自己資本利益率）

（百万円）　（%）



総資産・ＲＯＡ（総資産経常利益率）

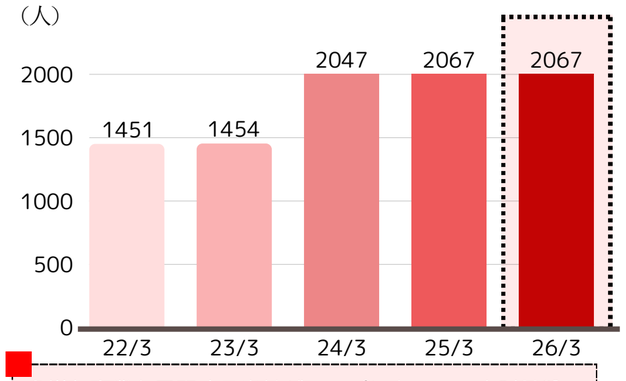
（百万円）　（%）



非財務データ （2026年3月31日現在）

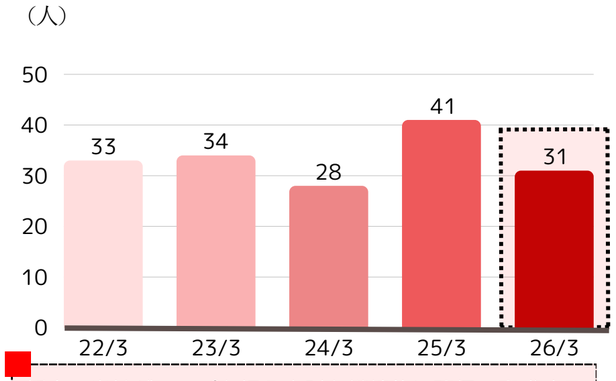
※すべて、グループ連結の実績
※新会社は、グループ入りした次年度より 実績対象

従業員数



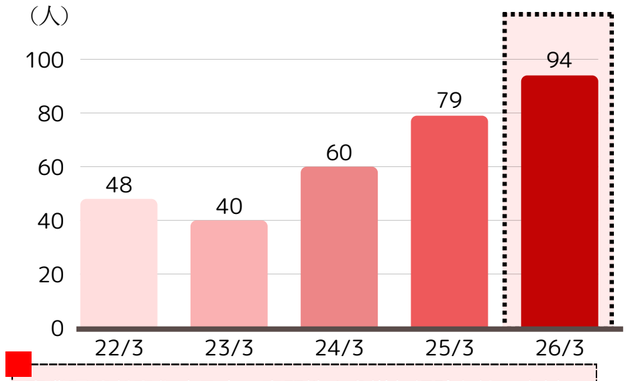
多様な事業を展開する当社グループにおいて、人財基盤の強化は持続的成長を支える重要なテーマと位置付けております。社員一人ひとりが能力を発揮できる環境を整え、グループ全体の企業価値向上につなげてまいります。

新卒採用者数



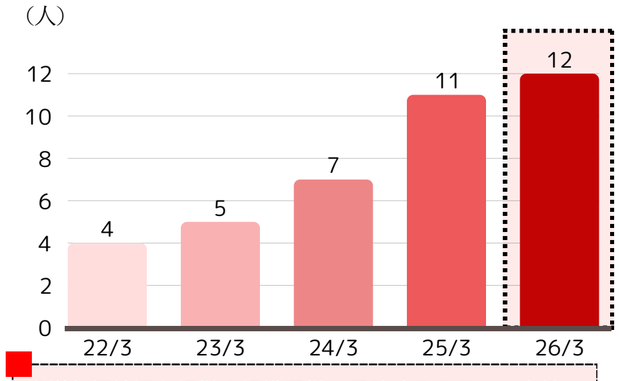
将来の当社グループを担う人財を継続的に確保・育成することは、企業価値向上の基盤になると考えております。若手社員が早期に成長し、挑戦できる機会を広げることで、次世代を担う人財の育成に取り組んでいます。

キャリア採用者数



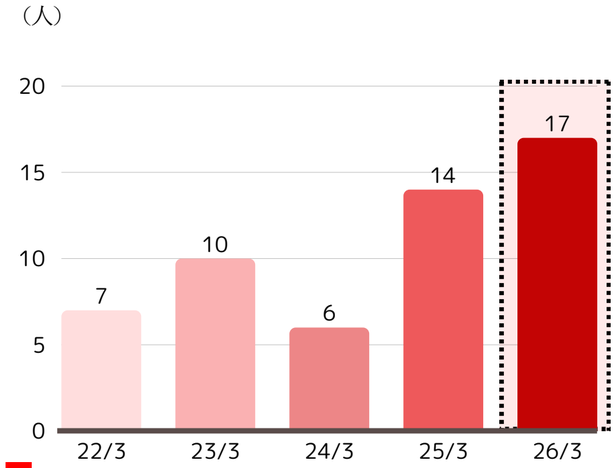
事業環境が変化する中、専門性や多様な経験を持つ人材の活躍が組織力の向上につながると考えています。キャリア採用を通じて新たな知見を取り入れ、各事業の競争力強化と価値創出を図ります。

女性管理職数



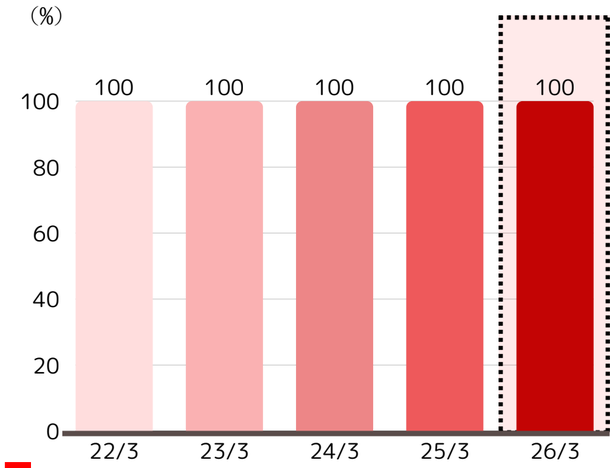
多様な価値観を経営や組織運営に反映するうえで、女性の活躍推進は当社グループの重要な取り組みの一つです。性別関係なく、登用機会の拡大と働きやすい環境整備を進め、多様な人財が活躍できる組織を目指します。

外国人労働者数



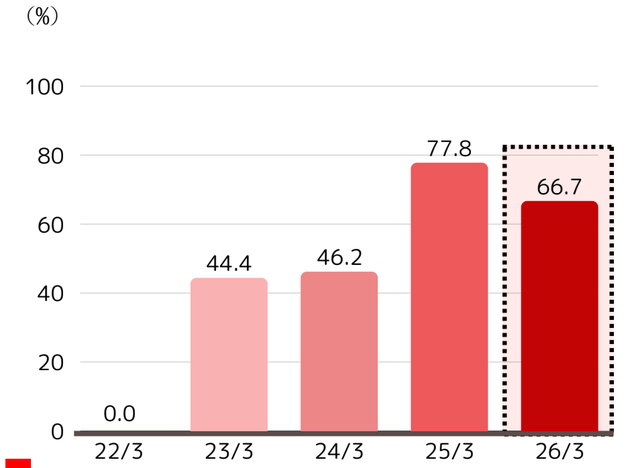
グローバル化や事業領域の拡大に対応するため、国籍や文化を問わず多様な人財の力を活かすことが求められています。外国人労働者の活躍を通じて、組織の多様性と共創力を高めていきます。

育児休業取得率（女性）



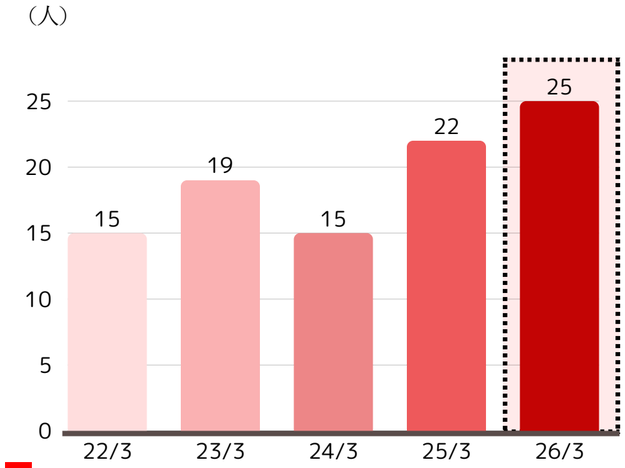
出産・育児・介護などのライフイベントを経ても、安心して働き続けられる環境づくりを進めています。制度の利用を促進し、女性社員が継続的に能力を発揮できる職場環境の整備に努めます。

育児休業取得率（男性）



当社グループでは、仕事と家庭の両立を実現するため、男性社員の育児・介護への参画を後押ししています。制度を利用しやすい環境を整え、性別にかかわらず働きやすい組織風土の醸成を図ります。

育児短時間勤務制度利用者

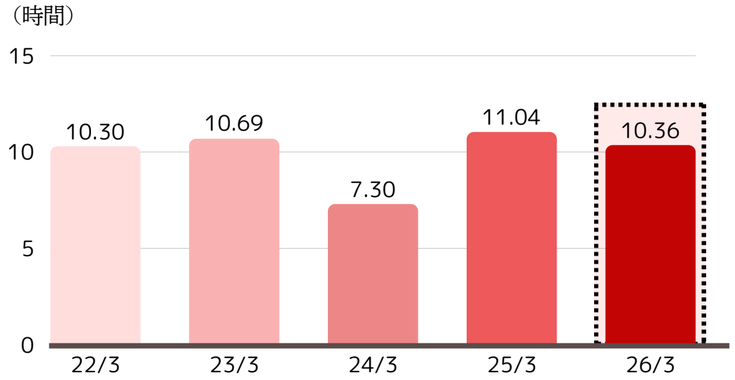


育児期においても社員が安心して働き続けられるよう、柔軟な働き方の選択肢を整えています。育児短時間勤務制度の活用を促進し、一人ひとりが能力を発揮できる環境づくりを進めます。

非財務データ （2026年3月31日現在）

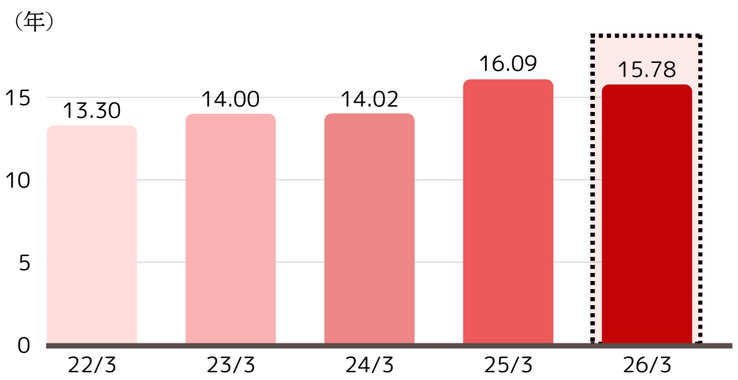
※すべて、グループ連結の実績
※新会社は、グループ入りした次年度より 実績対象

月間平均所定外労働時間



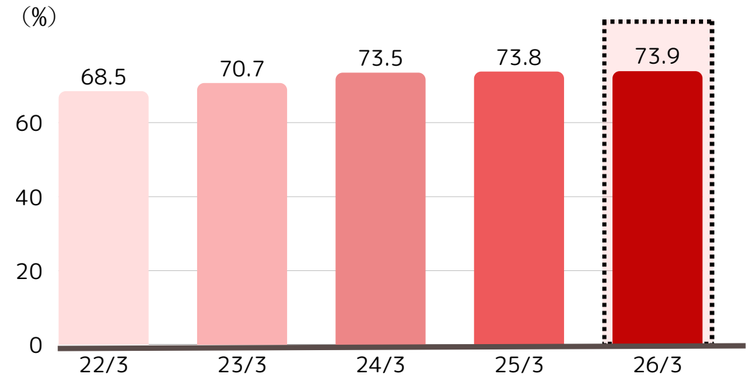
当社グループでは、社員が健康で働きがいを持って活躍できるよう、適正な労働時間管理に取り組んでいます。業務効率化や生産性向上を進め、長時間労働の抑制と働きやすい職場環境の実現を目指します。

平均勤続年数



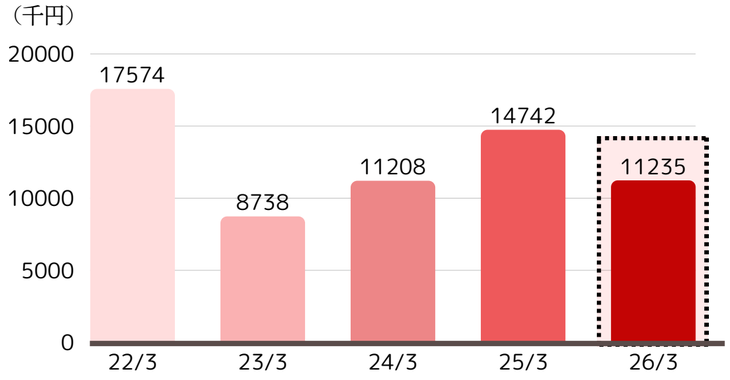
社員が長期的に成長し、安心して働き続けられる環境が、持続的成長を支える基盤になると考えています。働きがいの向上とキャリア形成支援を通じて、人財価値の向上につなげます。

有給休暇取得率



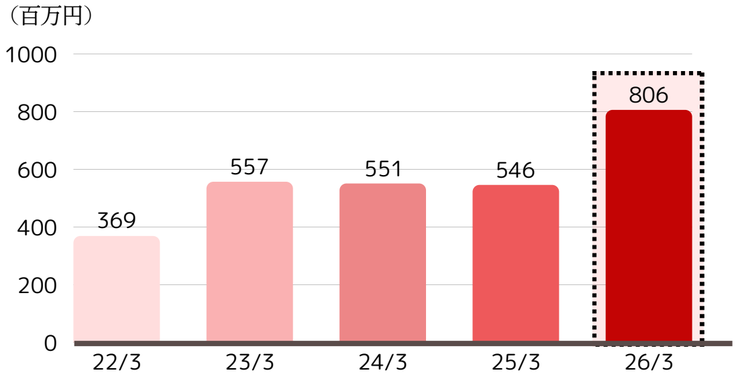
社員が心身ともに健康で能力を発揮できるよう、休暇を取得しやすい環境づくりを進めています。有給休暇の取得を促進し、ワークライフバランスの充実と生産性向上を図ります。

社内研修費



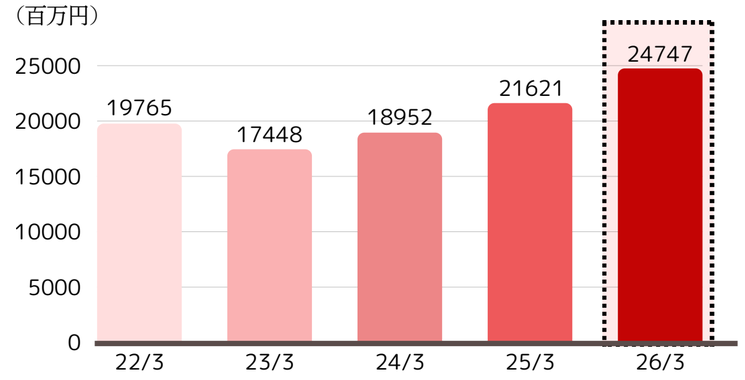
事業環境の変化に対応し、持続的な成長を実現するためには、人材育成への継続的な投資が重要と考えております。階層別研修や専門教育を通じて、自ら考え挑戦できる人財の育成を進め、組織全体の力を高めていきます。

研究開発費



市場や顧客ニーズの変化に対応し、新たな価値を提供し続けるためには、技術・商品・サービスなどの開発に取り組んでいます。研究開発費を継続的に投下することで、製品・サービスの付加価値向上や競争力強化を推進します。

設備投資



安全性や生産性、品質の向上を図るために、将来を見据えた設備投資を進めています。各事業の成長や効率化、環境負荷低減に資する投資を行い、事業活動を支える環境を整備し、中長期的な成長と安定した価値提供につなげます。

株式情報 （2026年3月31日現在）

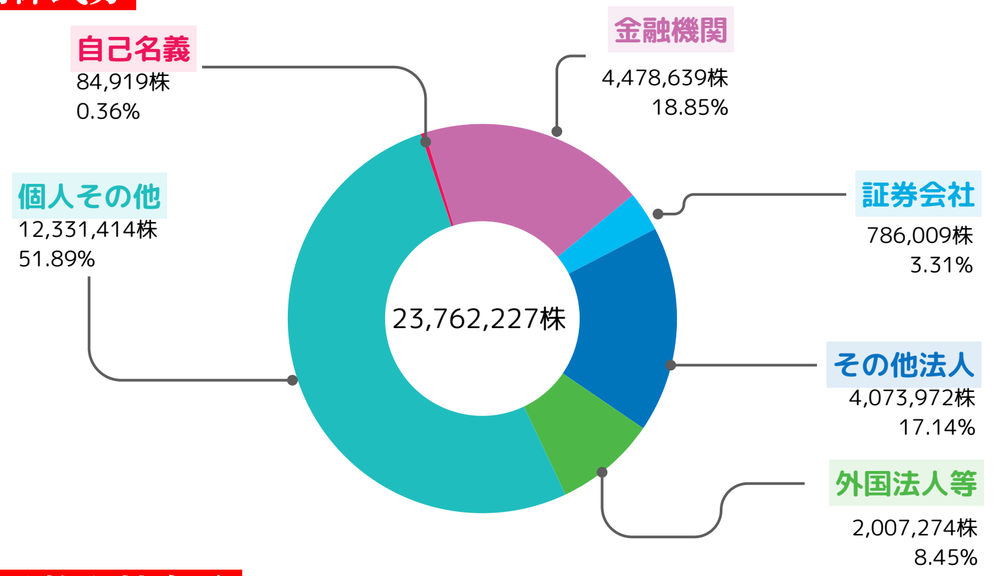
発行可能株式総数	80,000,000 株
発行済株式総数	23,762,227 株
株主数	12,164 名

大株主

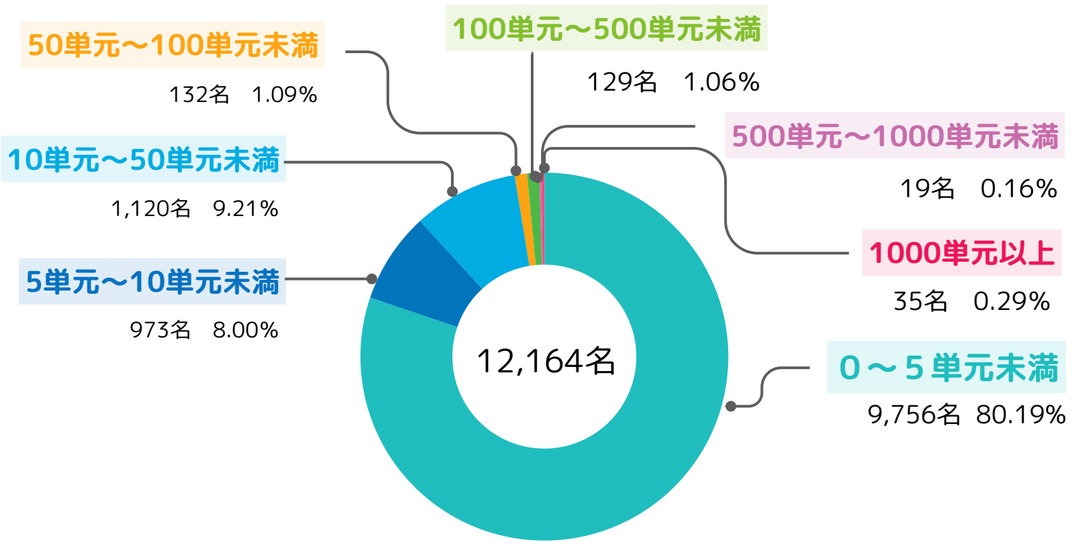
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
第一燃料株式会社	2,764	11.67
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社（信託口）	2,473	10.45
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	713	3.01
光通信ＫＫ投資事業有限責任組合	708	2.99
黒田 雅史	708	2.99
黒田 勝彦	693	2.93
黒田 和伸	563	2.38
イチネン共栄会持株会	492	2.08
三井住友信託銀行株式会社	470	1.99
日本生命保険相互会社	454	1.92

（注）持株比率は自己株式（84,919株）を控除して計算しております。

所有者別株式分



所有単元数別株主分



イチネングループのSNS一覧

いちねんで、いちばんの毎日を。
ICHINEN GROUP

@ichinen_group

本アカウントは㈱イチネンホールディングス が運営しているイチネングループの公式アカウントです。イチネングループ各事業会社の取り組みや事業の活動、最新情報などを毎週更新、お届けしています。

@ichinen_group_recruit

本アカウントでは、イチネングループで働く社員の職場や仲間の紹介を通じて、就職活動に役立つ情報を発信しています。

@ichinen_autos_nz

本アカウントは、イチネングループのニュージーランドにある事業会社ICHINEN AUTOS (N.Z)の公式アカウントです。We provide high-quality, reliable vehicles tailored for the New Zealand market.

@mustool.ax

2026年から新規開設した㈱イチネンアクセス・ HC機工部が手がける工具ブランド【MUSTTOOL（マストツール）】の公式アカウントです。新商品の情報や、現場で役立つ便利な工具の使い方、スタッフおすすめの注目ポイントなどをいち早く発信していきます。

@tasco.jp

本アカウントは㈱イチネンTASCOの公式アカウントです。当社は空調冷凍機器工具の売上No.1、業界トップクラスのシェアを誇ります。現場のプロを支える最新ツールや役立つ情報をお届けします。

@tasconosabuaka

本アカウントは㈱イチネンTASCOのサブアカウントです。営業社員が直接運営しているのでより詳しい情報がゲットすることができます。

@tasco.eakon.hvac

2025年4月から新規開設した㈱イチネンTASCOの「商品部」が運営するアカウントです。定番から人気モデルまで、TASCO製品の魅力を動画で分かりやすく発信します。

@tasco_overseas

㈱イチネンTASCOの海外営業部を中心とし、運営しているアカウントです。㈱イチネンTASCO の海外に向ける展示会・製品などを様々な情報を発信中です。

@ichinennet

㈱イチネンネットの公式アカウントです。
商品のお得な情報や新商品情報をお伝えします。

@recoroom.i

㈱イチネンネットの姉妹サイト「RECOROOM」の公式アカウントです。かわいらしく、おしゃれなアイテムを通じて、素敵な生活をサポートいたします。

@nexpla1s

㈱イチネン製作所のオリジナルブランド
「Nexpla1s（ネクスプライズ）」の公式アカウントです。
楽しく遊んで学べるおもちゃを開発中！

@ichinen_beauty

㈱イチネン製作所の美容ブランド「ib」公式アカウントです。
「Beauty in Daily Life」美しさは毎日の中にある。
ib製品を通じて、日々をより豊かに彩ります。
製品の魅力や最新情報を発信しています。

@sanimals_37

㈱イチネン製作所の新商品「totonoi link fit」に登場するキャラクター、サウナにすむ妖精たち「Sanimals」とのサ活をお届けします。
今日もいっしょに、ととのいませんか？

@nittofc_fukyu

農業関連事業日東エフシー㈱の公式アカウントです。
様々な植物の情報を肥料のプロが発信しています。

@shizengurashi

日東エフシー㈱のオリジナルブランド「自然暮らし」の公式アカウントです。植物とあなたのための商品と情報をお届けしています。

@shin.g_glass

新光硝子工業㈱のオリジナルブランド「shinG」の公式アカウントです。熟練の硝子職人の技が光る美しい一品を、あなたの上質な暮らしに。

イチネングループのSNS一覧

イチネングループ

本アカウントは㈱イチネンホールディングス が運営しているイチネングループの公式アカウントです。イチネングループ各事業会社の取り組みや事業の活動、最新情報などを毎週更新、お届けしています。

Ichinen Autos - N.Z. Ltd

Ichinen Autos NZ imports reliable and the best quality cars that suit the New Zealand Market. We offer car finance, competitive rates, extended mechanical warranty and nationwide delivery.

ICHINEN CHEMICALS Thailand

本アカウントはタイ国に向けて、㈱イチネンケミカルズの商品情報や販売キャンペーンなどについて色々と日々発信しております

ICHINEN AXESS OVERSEAS Department

本アカウントは海外市場に向けて、イチネンアクセスのDIYツールを中心として様々な情報を日々発信しております

TASCO THAILAND

本アカウントはタイ国に向けて、㈱イチネンTASCOの「TASCO BLACK」ブランドを中心とし、様々な情報を日々発信しております

イチネンネット

本アカウントは㈱イチネンネットの公式アカウントです。商品のお得な情報や新商品情報をお伝えします。

ネクスプライズ/イチネン製作所

@Nexpla1s

本アカウントは㈱イチネン製作所のオリジナルブランド「Nexpla1s（ネクスプライズ）」の公式アカウントです。楽しく遊んで学べるおもちゃを開発中！

ib

@ichinen_beauty

本アカウントは㈱イチネン製作所の美容ブランド「ib」公式アカウントです。「Beauty in Daily Life」美しさは毎日の中にある。ib製品を通じて、日々をより豊かに彩ります。製品の魅力や最新情報を発信しています。

サニマルズ

@Sanimals_37

本アカウントは㈱イチネン製作所の新商品「totonoi link fit」に登場するキャラクター、サウナにすむ妖精たち「Sanimals」とのサ活をお届けします。
今日もいっしょに、ととのいませんか。

クリンビュー【公式】

@klin_view

本アカウントは㈱イチネンケミカルズのカーケアケミカル＜クリンビュー＞の公式アカウントです。 新製品やイベントのご案内だけではなく、洗車やドライブなどのお役立ち情報も発信をしています。

YouTube

㈱イチネンホールディングス

DATABOOK・FACTBOOKのご紹介

より詳しい財務データは、DATABOOK・FACTBOOKよりご覧いただけます。
QRコード・URLより、アクセスいただけます。

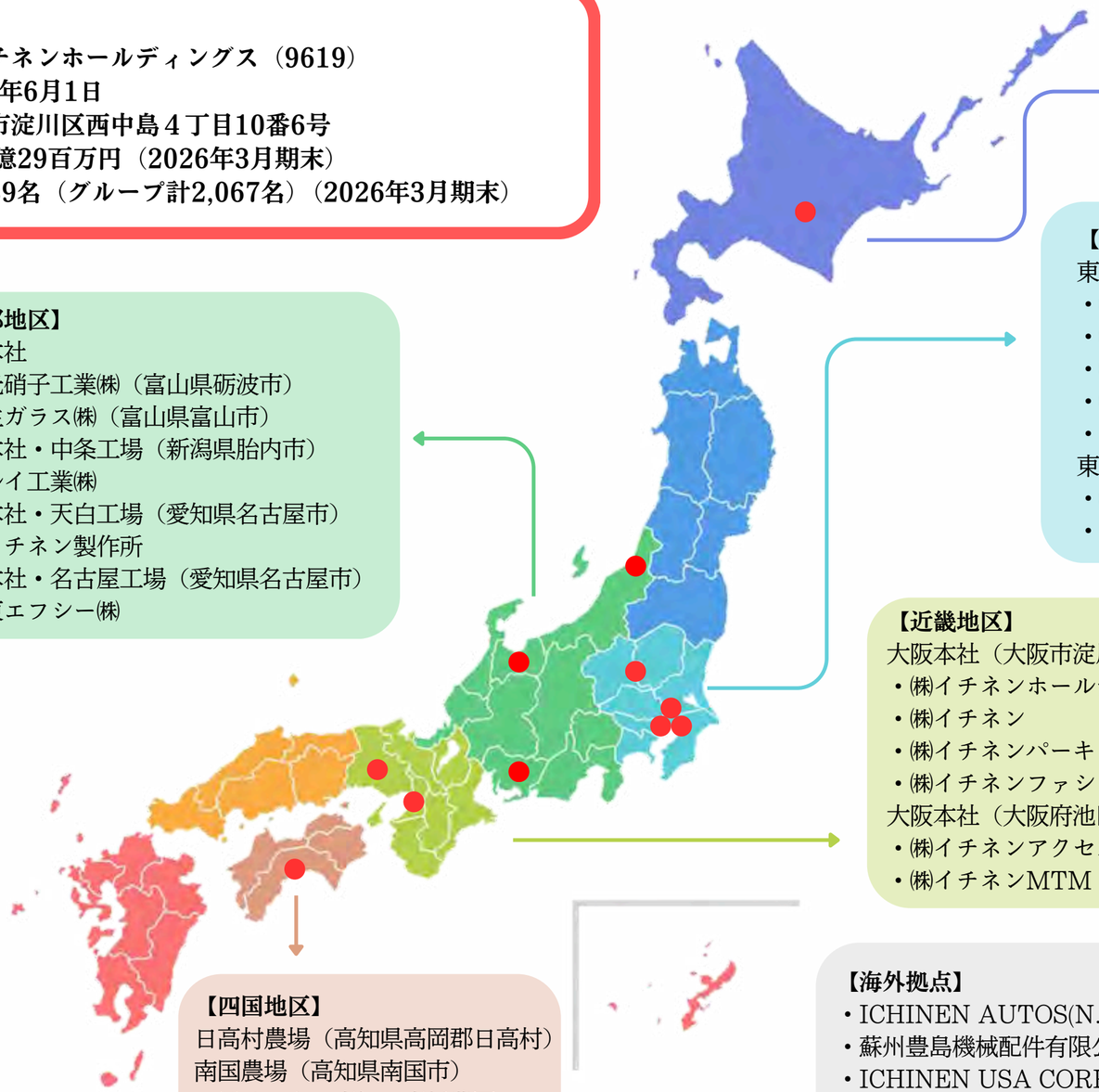




https://www.ichinenhd.co.jp/ir/library/

会社情報／主要拠点情報（2026年6月17日現在）

【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（2026年3月期末）
従業員数：89名（グループ計2,067名）（2026年3月期末）



【北海道地区】
天北（てんぽく）工場（北海道天塩郡）
苫小牧工場（北海道苫小牧市）
室蘭工場（北海道室蘭市）
・日東エフシー㈱

【関東地区】
東京本社（東京都港区）
・㈱イチネンTDリース
・㈱イチネンケミカルズ
・㈱イチネンテック
・㈱イチネンポリマー
・明京商事株式会社
東京本社（東京都千代田区）
・㈱イチネンＭＡＣ
・エムシー・ファーティコム㈱
東京物流センター（東京都江東区）
・㈱イチネンロジスティクス
開発センター（東京都港区）
・㈱イチネン製作所
研究開発センター（神奈川県藤沢市）
・㈱イチネンケミカルズ
群馬工場（群馬県邑楽郡）
・㈱イチネンテック
美里工場（埼玉県児玉郡）
・㈱イチネンポリマー
千葉工場（千葉県市原市）
・日東エフシー㈱
茨城本社・工場（茨城県神栖市）
・太陽肥料㈱

【中部地区】
富山本社
・新光硝子工業㈱（富山県砺波市）
・新生ガラス㈱（富山県富山市）
新潟本社・中条工場（新潟県胎内市）
・マルイ工業㈱
愛知本社・天白工場（愛知県名古屋市）
・㈱イチネン製作所
愛知本社・名古屋工場（愛知県名古屋市）
・日東エフシー㈱

【近畿地区】
大阪本社（大阪市淀川区）
・㈱イチネンホールディングス
・㈱イチネン
・㈱イチネンパーキング
・㈱イチネンファシリティーズ
大阪本社（大阪府池田市）
・㈱イチネンアクセス
・㈱イチネンMTM
大阪本社（大阪府東大阪市）
・㈱イチネンTASCO
・㈱イチネンネット
・㈱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）
播磨工場（兵庫県加古郡播磨町）
・㈱イチネンケミカルズ
兵庫工場（兵庫県加東市）
・㈱イチネンMTM
商品管理センター（兵庫県三木市）
・㈱イチネンアクセス

【四国地区】
日高村農場（高知県高岡郡日高村）
南国農場（高知県南国市）
・㈱イチネン高知日高村農園

【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）
・MARUI SUM (THAILAND) CO., LTD.（タイ）
・MARUI INDUSTRY (THAILAND) CO., LTD.（タイ）
・ICHINEN CHEMICALS (THAILAND) CO.,LTD.（タイ）


イチネン
いちねんで、いちばんの毎日を。