

合同個人投資家セミナー



ICDAホールディングス

International Conglomerate of Distribution for Automobile



2024年9月20日

	会社概要	—————	P. 2
	市場環境・強み	—————	P. 7
	2024年3月期 決算概要	—————	P.28
	2025年3月期 業績予想	—————	P.36
	成長戦略	—————	P.38

会社概要



社名	ICDAホールディングス株式会社 (International Conglomerate of Distribution for Automobile Holdings Co.,Ltd.)
設立	2009年10月1日
本社	三重県鈴鹿市飯野寺家町234番地の1
代表者	代表取締役社長 向井弘光
資本金	1,161百万円
発行済株式総数	2,099,793株 (自己株式207株を除く)
事業内容	自動車販売関連事業 【(株)ホンダ四輪販売 三重北】 【(株)オートモール】 自動車リサイクル事業 【(株)マーク・コーポレーション】
売上高	33,101百万円【連結】(2024年3月期)
経常利益	1,830百万円 【連結】(2024年3月期)
従業員数	395名【連結】(2024年3月期)

ICDAホールディングス

International Conglomerate of Distribution for Automobile

- I**nternational 国際的
- C**onglomerate 複合事業体
- D**istribution 流通
- A**utomobile 自動車

新車から中古車・リサイクルまで幅広く取り扱い、
自動車流通にイノベーションを起こすことを目指す企業グループ

我々は、すべての商品に愛情と情熱を持ち、
つねに初心を忘れず、
真心をもってお客様に接しご満足していただくことを誇りとする。

各種提案



販売



カーライフサポート

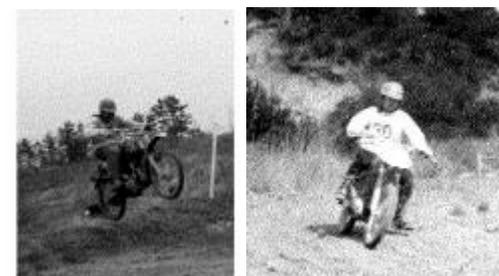


■ 自動車の分野での事業化を目指し24歳の時に創業



**代表取締役社長
向井 弘光**

- 1943年 三重県熊野市に生まれる
- 1960年～ 名古屋で働きながら、バイクレースに参加するために鈴鹿サーキットへ
- 1967年 5月 向井自動車商会（現(株)オートモール）創業代表
- 1972年 9月 向井自動車販売(有)（現(株)オートモール）設立代表取締役
- 1977年12月 向井自動車販売(株)（現(株)ホンダ四輪販売三重北）設立代表取締役
- 1978年 9月 (株)ホンダベルノ三重北代表取締役
- 2001年10月 (株)オートモール代表取締役会長兼社長（現任）
- 2007年 6月 (株)ホンダ四輪販売三重北代表取締役会長（現任）
- 2009年 4月 (株)マーク・コーポレーション代表取締役社長（現任）
- 2009年10月 ICDAホールディングス株式会社設立代表取締役社長（現任）



市場環境・強み



■ 自動車業界を取り巻く環境

100年に一度の車業界大変革時代の到来

自動車業界 → 「自動化」と「電動化」の2つの歴史的
パラダイムシフトを同時進行で経験

→ 想定外の変化に対応すべく業界の構造改革が必至

自動運転車



Google発
自動運転車
ショック

ITSを活用
した
ドライバー支援

電子業界やIT業界の力を
借りてクルマの自立化を加速

降ってわいた**自動化の動き**

電気自動車



欧米発
EVシフト

ハイブリッド車
での
優位性を堅守

電気・電子業界の力を借りて
クルマの電動化を加速

降ってわいた**電動化の動き**

1. 次世代のクルマ開発は、もはや産業の戦争
2. 自前技術にこだわらず、外部技術を徹底的に取り込む
3. ピラミッド型の業界構造では、想定外の変化に対応できない

低炭素社会の実現

経済産業省「グリーン成長戦略」

自動車 → 2030年代半ばまでに
軽自動車を含め新車を電動化

販売の現場で
起こりうる混乱

- ・今ガソリン車を販売（購入）することへの不安
- ・ガソリン車・ディーゼル車の下取り価格の暴落

ICDAグループの業界に類を見ない 自動車流通バリューチェーンクロス・ミックスビジネス

モビリティ社会のパイオニアとしてお客様の心配・不安に対応

→ 低炭素モビリティ社会への貢献とデジタル化対応を推進
しながら、クルマ社会の楽しさ・喜びを次世代へ

クリーンで
安全・安心な社会へ

環境No.1
CO₂ゼロ

安全No.1
交通事故ゼロ

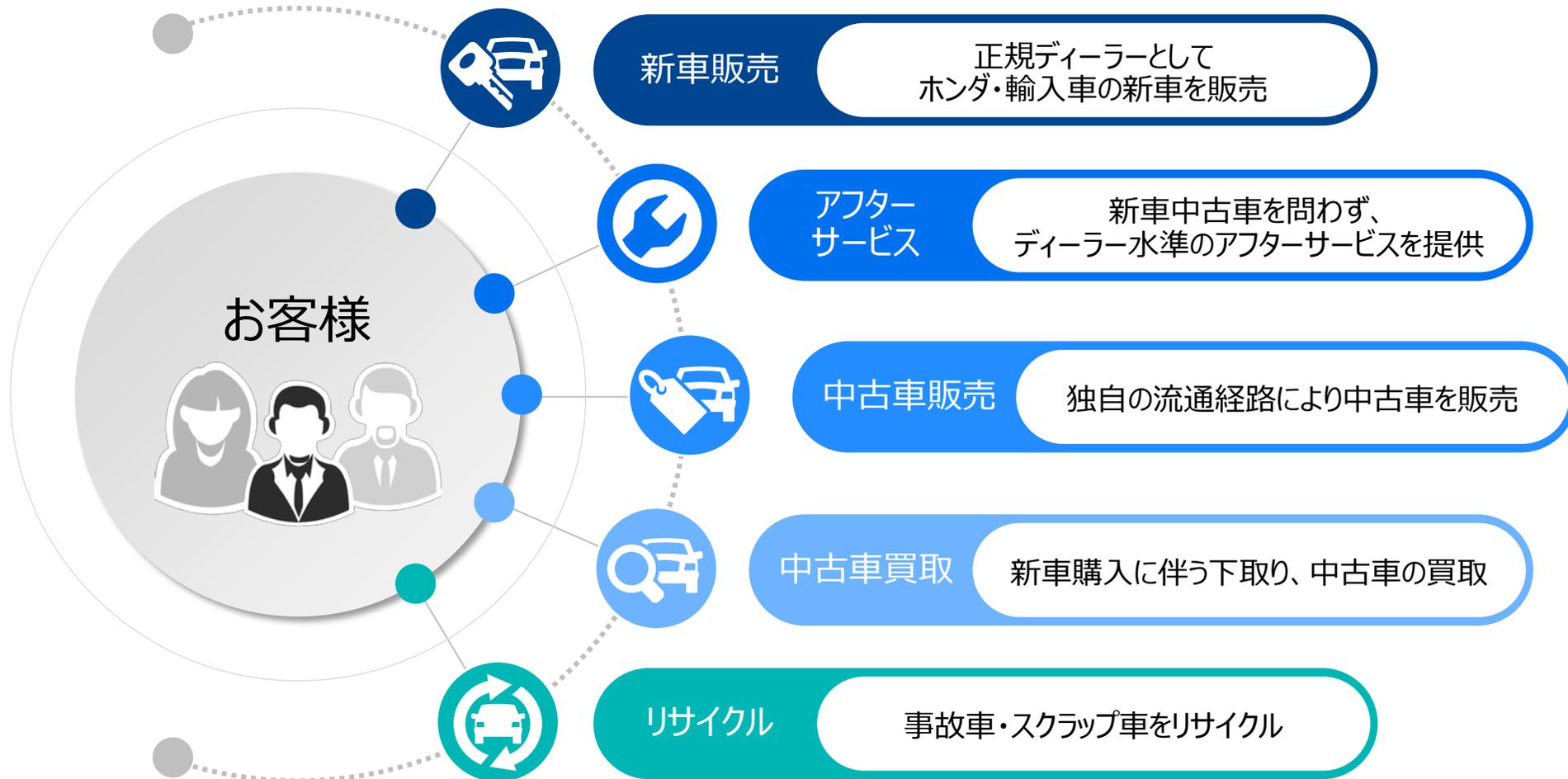
環境・安全領域へさらなる研究開発の進化、
自動車業界の垣根を超越した提携（系列の大変革）
お客様に認められるNo.1へ

提供価値

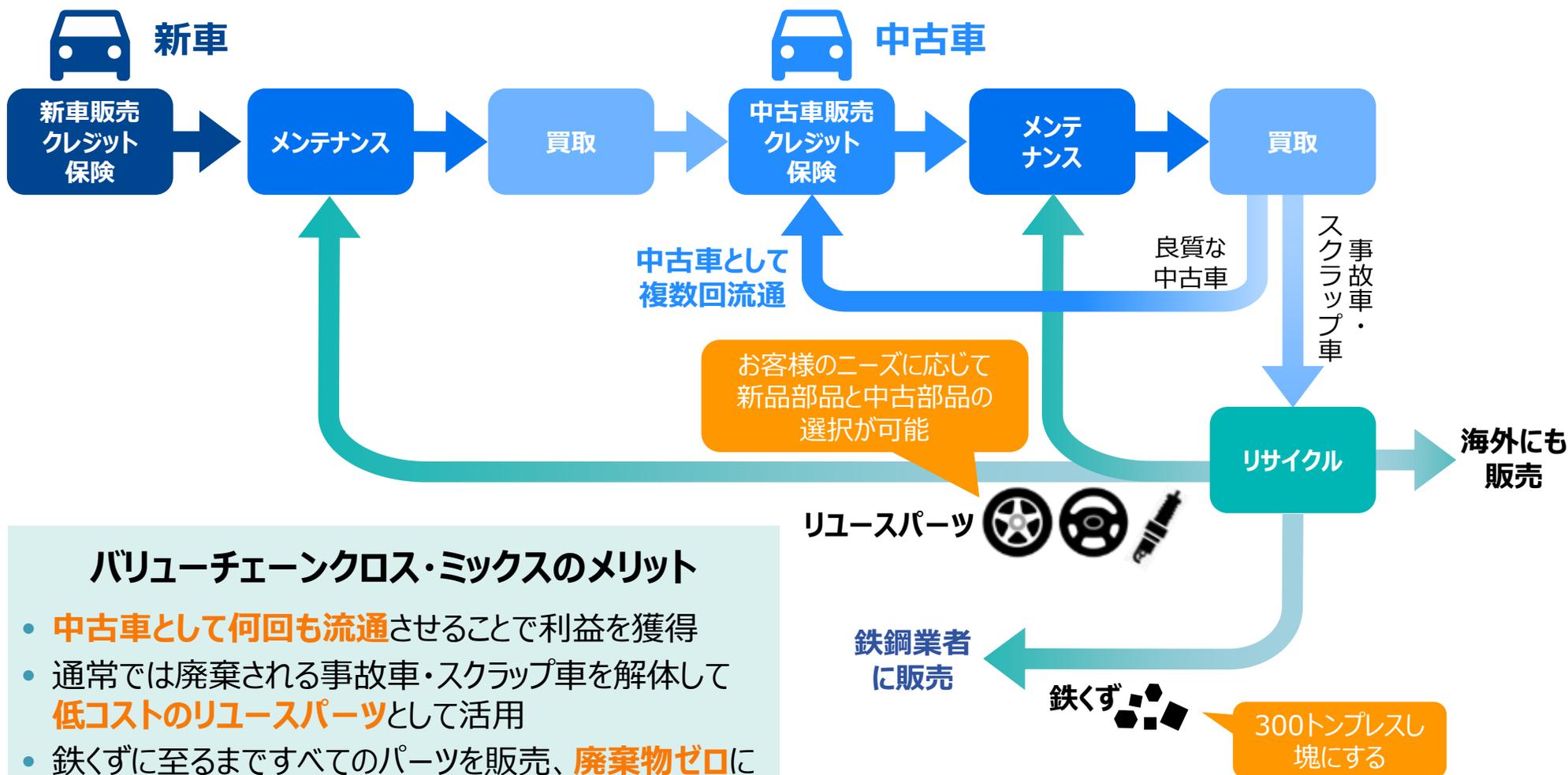
カーボンフリー社会の
実現をリード

交通事故ゼロ社会の
実現をリード

■ 自社グループにおいて、一連の業務を行うことでお客様への提案内容が拡大



- グループ間で新車販売・中古車販売・中古車買取・アフターサービス・リサイクルの流通経路を網羅することで、お客様に向けて商品やサービスの付加価値を最大化



バリューチェーンクロス・ミックスのメリット

- **中古車として何回も流通**させることで利益を獲得
- 通常では廃棄される事故車・スクラップ車を解体して**低コストのリユースパーツ**として活用
- 鉄くずに至るまですべてのパーツを販売、**廃棄物ゼロ**に

■ バリューチェーンを自社グループで構成することによる効果

① 収益機会の増加



② 独自の中古車流通



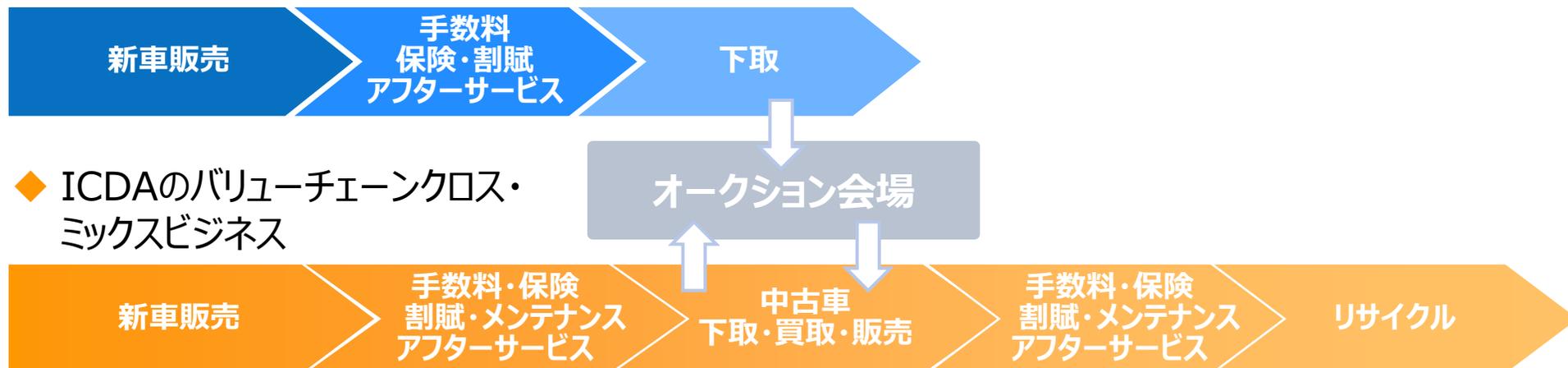
③ リユースパーツの活用



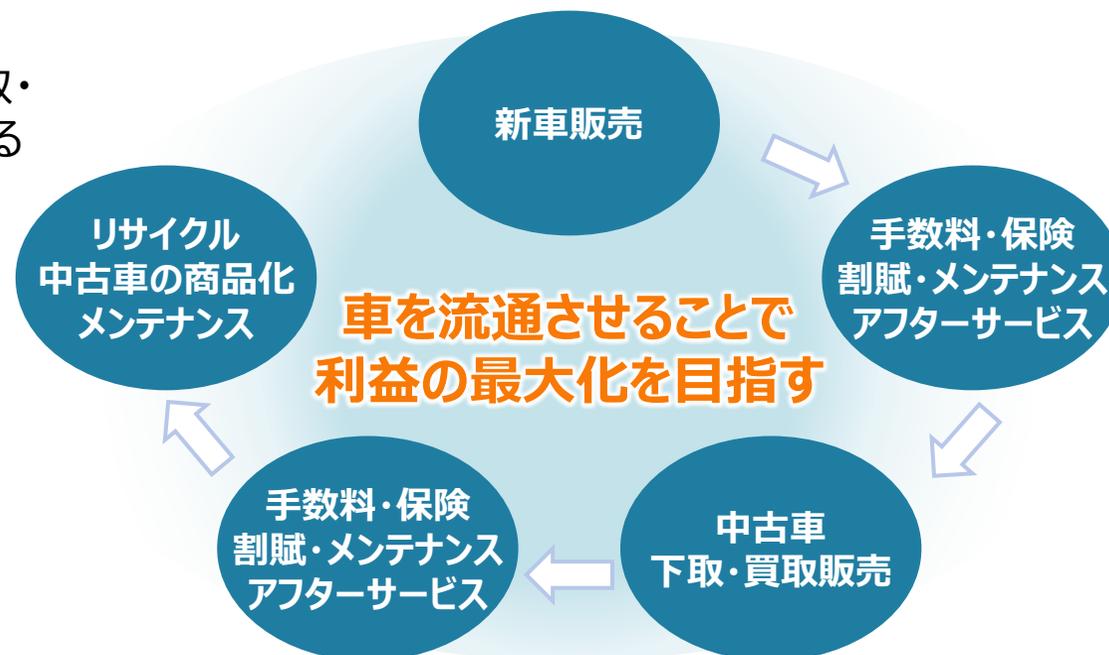
④ 店舗開発ノウハウ



■ 一般的な新車ディーラーにおけるバリューチェーンビジネス

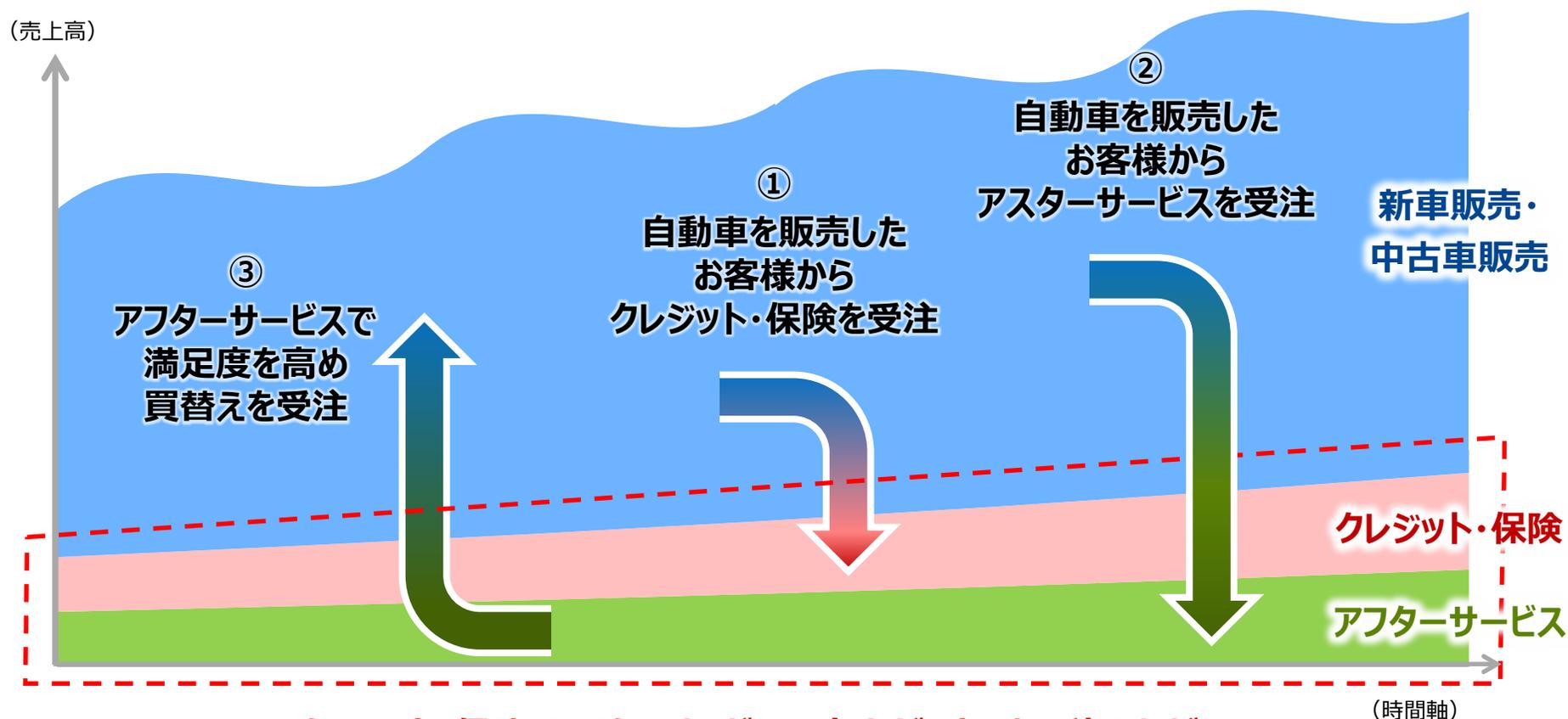


自社グループにて新車販売・中古車下取・買取・販売、リサイクルを一貫して手がけることにより1台の自動車流通する際の**収益機会が増加**



■ 販売、クレジット・保険、アフターサービスの**相乗効果**で安定的な収益を確保

自動車販売事業売上高推移のイメージ



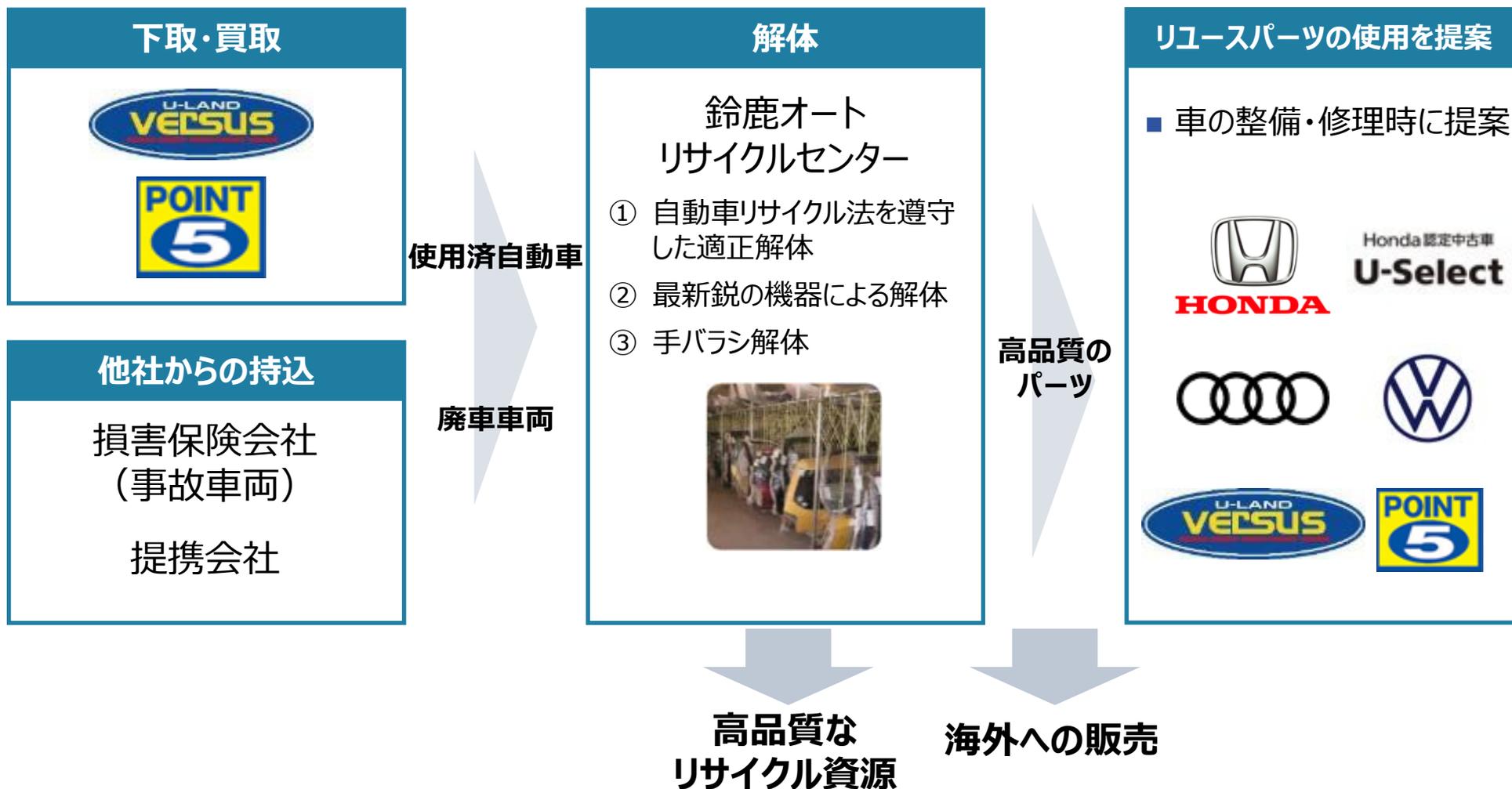
クレジット・保険、アフターサービスの売上がストックで積みあがる

■ アフターサービス ■ クレジット・保険 ■ 新車・中古車販売

■ 車の種類・状態等に合わせ、**グループ内で効率よく流通**



- 品質の高いリユースパーツを提案
- **低コストでの修理が可能**となり顧客満足度が向上



- 複数のブランドを組み合わせることで**マーケットに合わせた店舗展開**が可能
- 選択肢が多い店舗を実現することで**ターゲット層が拡大し、集客力が向上**

(1) 複合型店舗

新車ディーラーを核とした複合型



✓ 幅広いターゲットに対応

(2) 小規模併設店舗

POINT⑤と組合せた出店



✓ 低コストのオペレーション

(3) 隣接型店舗

他社商業施設内での展開



✓ ファミリー層に対応

(4) ライフ・ミックス・オートモール

当社敷地に他社テナントを誘致した複合施設



✓ 幅広いターゲットに対応

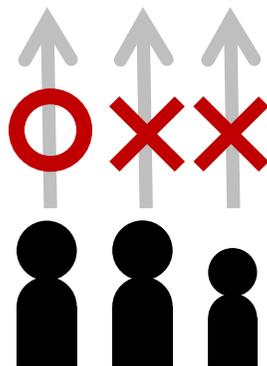
- 新車・中古車の異なる業態を組み合わせる複合商業施設（オートモール）を6箇所で開催中
- 地域にあった最適な業態の店舗を組み合わせることで、集客力の向上、新規出店費用の抑制へ

単独出店の場合

顧客を取り逃がす可能性が高い



このメーカーで
買いたい！



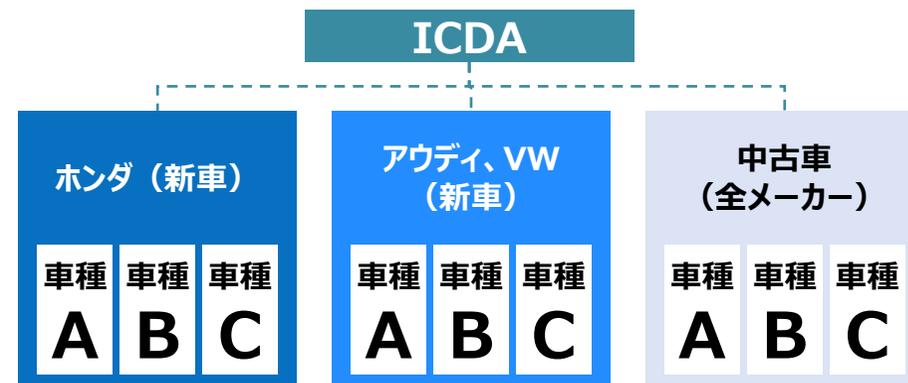
消費者（家族）

選択肢が少ない

ICDA

複合商業施設（オートモール）の場合

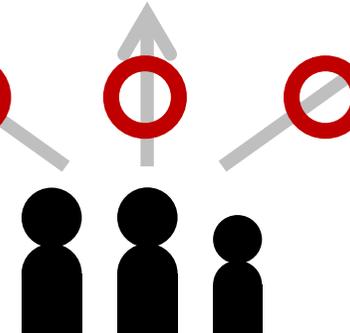
幅広い顧客の取り込みが可能



ホンダ車

輸入車

2台目需要、
価格重視 など



消費者（家族）

■ 人口の多い北部エリアを中心に店舗を展開

5つのエリアで三重県の人口の約76%をカバー

桑名・いなべエリア : 4店舗

- ホンダカーズ三重北 : 2店舗
- ヴァーサス : 1店舗
- POINT⑤ : 1店舗

鈴鹿・亀山エリア : 12店舗

- ホンダカーズ三重北 : 5店舗
- U-Select : 2店舗
- ヴァーサス : 1店舗
- ヴァーサスプラス : 1店舗
- アウディ三重 : 1店舗
- POINT⑤ : 2店舗

四日市・三重郡エリア : 9店舗

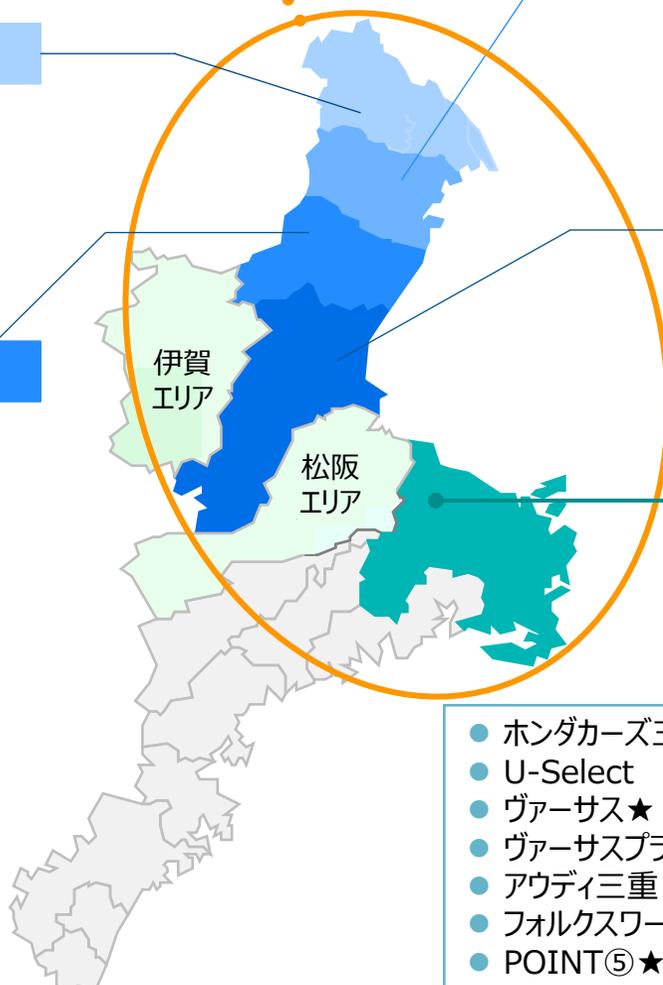
- ホンダカーズ三重北 : 4店舗
- ヴァーサス : 2店舗
- アウディ三重 : 1店舗
- フォルクスワーゲン : 1店舗
- POINT⑤ : 1店舗

津エリア : 4店舗

- ホンダカーズ三重北 : 1店舗
- ヴァーサス : 1店舗
- アウディ三重 : 1店舗
- POINT⑤ : 1店舗

伊勢エリア : 2店舗

- ヴァーサス : 1店舗
- POINT⑤ : 1店舗



未出店エリア

- ホンダカーズ三重北 (12店舗) : ホンダの正規ディーラー
- U-Select (2店舗) : ホンダ車専門の中古車業態
- ヴァーサス★ (6店舗) : 全メーカーを扱う中古車業態
- ヴァーサスプラス★ (1店舗) : ハイセレクト中古車業態
- アウディ三重 (2店舗) : アウディの正規ディーラー
- フォルクスワーゲン (2店舗) : フォルクスワーゲンの正規ディーラー
- POINT⑤★ (6店舗) : 全メーカー中古車

★ オリジナルブランド

太陽光発電設備及び蓄電設備等の環境に配慮した店舗

太陽光
発電

蓄電
設備

急速
充電器

- 新車 & 中古車併売店
- 車買取センター
- POINT⑤伊勢店



洗車場



POINT⑤



ショールーム



ショールーム



整備場

超急速EV充電ステーションオープン

店舗運営を通じて環境負荷ゼロの循環型社会の実現に貢献



- パワーエックス社の蓄電池型超急速EV充電器「Hypercharger」を採用
- 充電に使用する電力は屋上に設置された太陽光発電設備（定格出力165kW）からの余剰となる再生可能エネルギーを主に活用

最大出力150kWの
超急速充電可能

三重県的高速道路
上以外で初稼働

パワーエックス社「Hypercharger」

国内最速クラス
超急速EV充電器



- 一般的なEV5台分（車載電池容量：70kWhの場合）にも及ぶ大容量の蓄電池を搭載することで、電力系統への負荷軽減や場所を選ばない設置を実現
- 太陽光発電設備からの余剰電力をEV充電に使用するのも最適な蓄電池
- EV充電以外でも設置施設のピークカットなどのエネルギーマネジメントや地域のBCP電源としても活用可能（一部対応モデルのみ）

伊勢オートモール（動画）

気づきを、動きへ。



- 様々な価格帯の自動車を取り扱うことで、**幅広い顧客層**に車を提供することが可能

業態名	事業内容	取扱車種例	店舗数
ホンダカーズ三重北	ホンダの正規ディーラー	N-BOX、フィット、ヴェゼル、フリード	12
フォルクスワーゲン	フォルクスワーゲンの正規ディーラー	Polo、Golf、T-Cross、Passat、Arteon	2
アウディ三重	アウディの正規ディーラー	A3、A4、Q3、Q5、A8、R8、e-tron	2
ユーセレクト	ホンダ車専門の中古車業態	ホンダ車中古車	2
ヴァーサス ★	全メーカーを扱う中古車業態	全メーカー中古車	7
POINT⑤ ★	低年式・多走行の中古車販売と買取強化店舗	全メーカー中古車	6

★ : オリジナルブランド

■ 厳しい環境の中、持続的な成長を実現

2016年3月期

2024年3月期

売上高

234億円

41.4%増

331億円

2016年3月期

2024年3月期

純資産額

41億円

127.0%増

95億円

経常利益

5億円

3.4倍

18億円

自己資本比率

27.6%

18.8Pt増

46.4%

経常利益率

2.3%

3.2Pt増

5.5%

ROE

8.3%

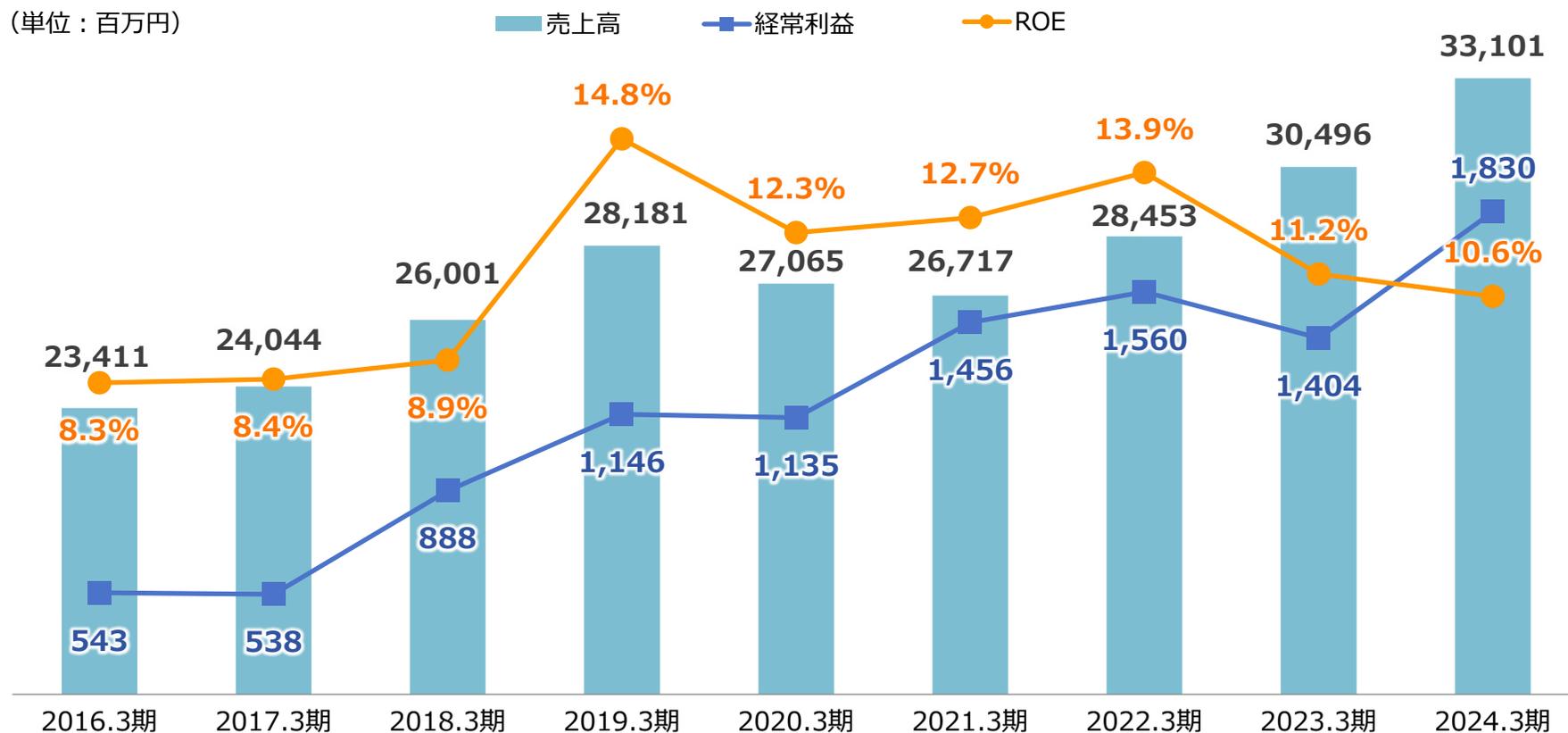
2.3Pt増

10.6%

■ 三重県を地盤に、業容を拡大しながら持続的に成長

売上高・経常利益・ROE 推移

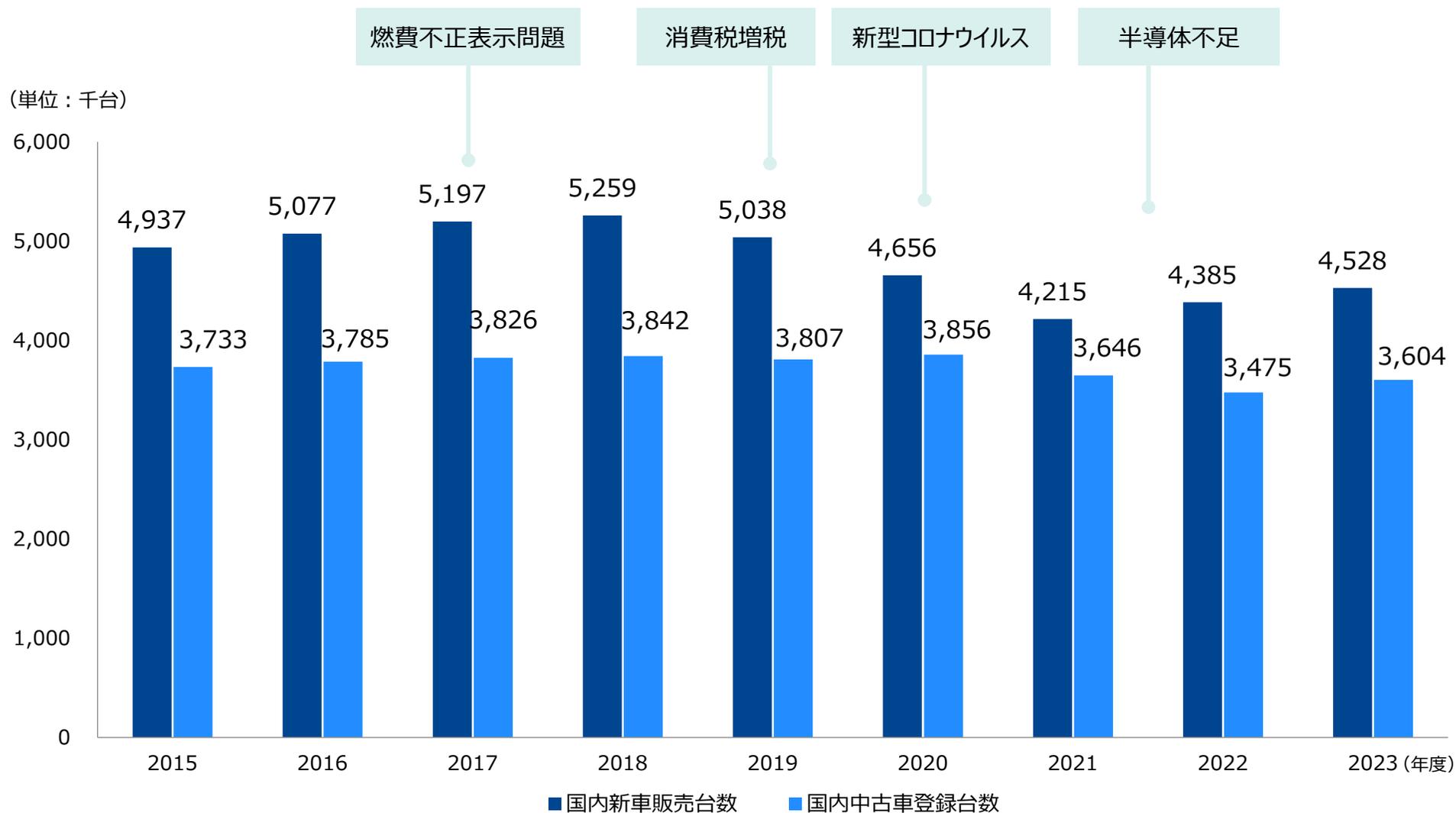
(単位：百万円)



主な経営指標の推移

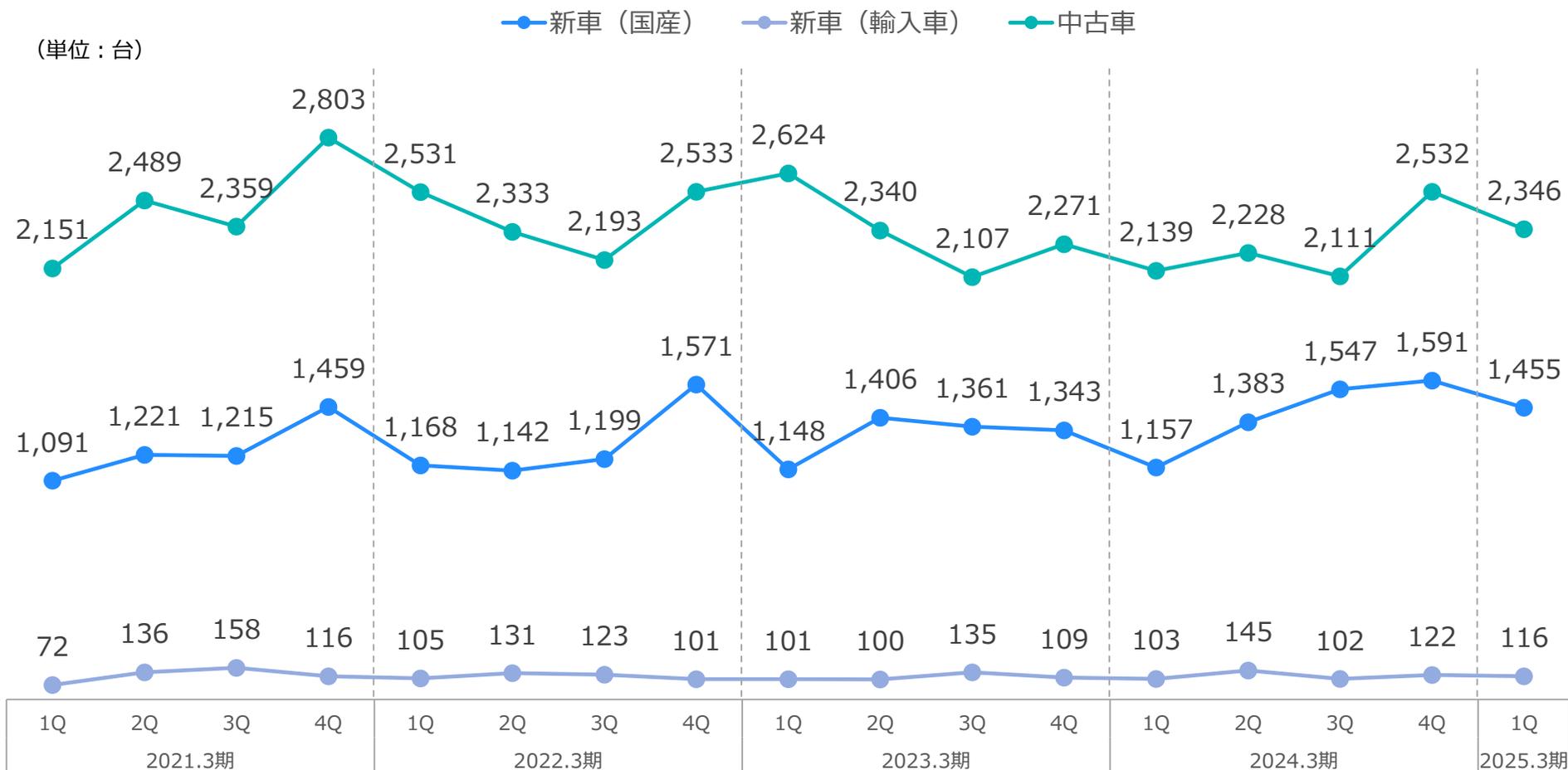
決算年月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
売上高 (百万円)	27,065	26,717	28,453	30,496	33,101
経常利益 (百万円)	1,135	1,456	1,560	1,404	1,830
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	679	788	975	883	930
純資産額 (百万円)	6,006	6,763	7,709	8,568	9,523
総資産額 (百万円)	14,663	14,716	15,253	15,618	19,829
1株当たり純資産 (円)	2,772.15	3,119.21	3,549.22	3,943.40	4,385.06
1株当たり当期純利率 (円)	323.57	375.45	464.75	420.75	443.32
自己資本比率 (%)	39.7	44.5	48.9	53.0	46.4
自己資本利益率 (%)	12.3	12.7	13.9	11.2	10.6
株価収益率 (倍)	3.6	6.3	5.2	6.7	6.1

国内新車販売台数及び国内中古車登録台数の推移



出所：(社)日本自動車販売協会連合会HP統計資料より当社作成

過去4年の四半期販売状況



2024年3月期 決算概要



- 国産新車の商品供給が回復。国産新車販売台数が堅調
- 新店舗伊勢オートモールが2024年3月末に完成、2024年度は中古車販売台数復調への期待

連結業績

売上高

33,101百万円

 前年同期比 **+8.5%**

経常利益

1,830百万円

 前年同期比 **+30.3%**

経常利益率

5.5%

 前年同期比 **+0.9Pt**

自動車販売事業

新車国産車販売台数

5,678台

 前年同期比 **+8.0%**

新車輸入車販売台数

472台

 前年同期比 **+6.1%**

中古車販売台数

9,010台

 前年同期比 **▲3.6%**

自動車リサイクル事業

再資源処理生産台数

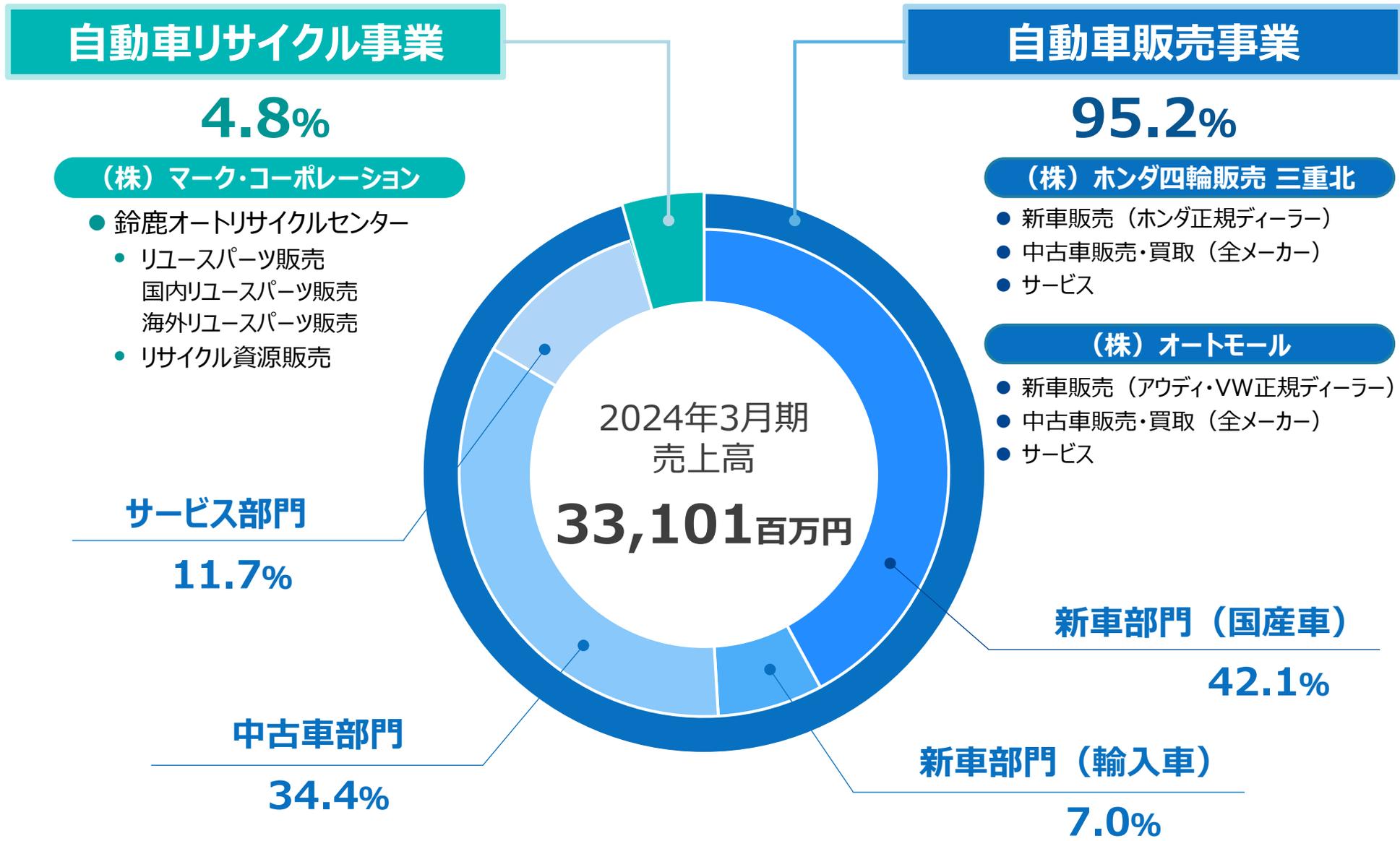
9,054台

 前年同期比 **+0.0%**

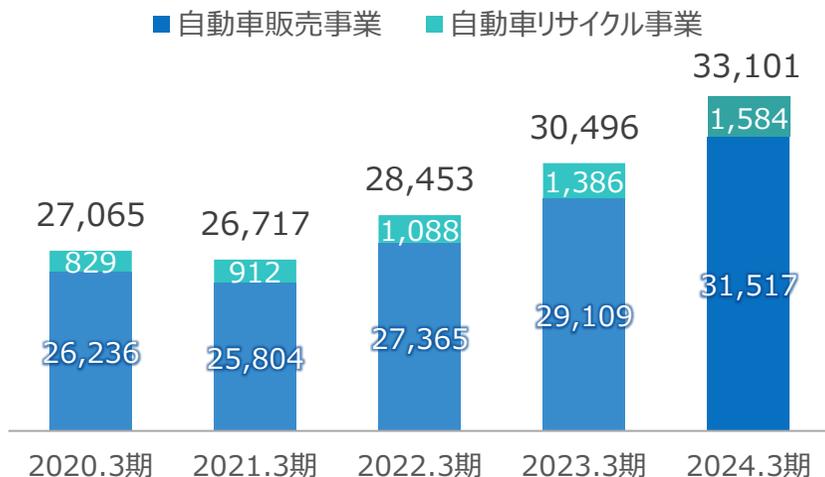
使用済自動車台数

8,712台

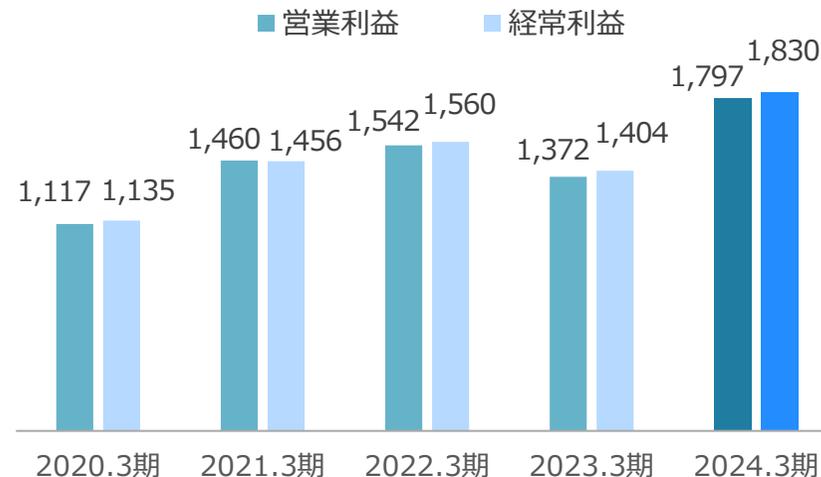
 前年同期比 **▲7.2%**



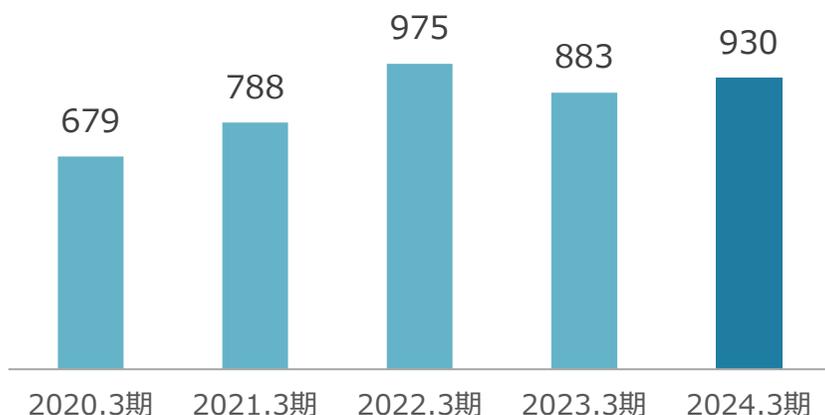
売上高 (百万円)



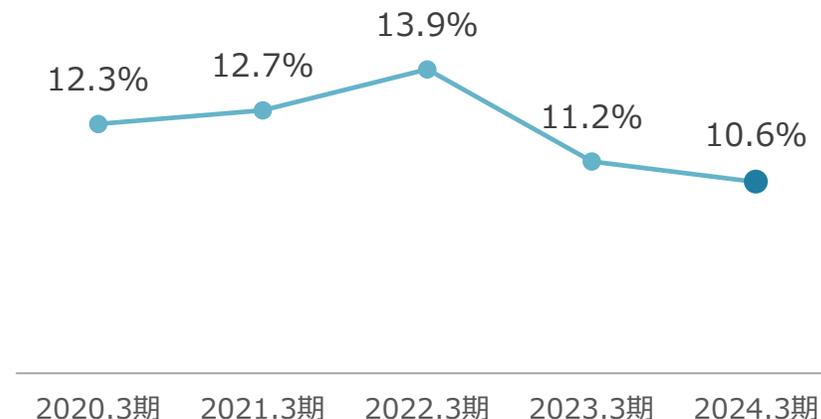
営業利益・経常利益 (百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



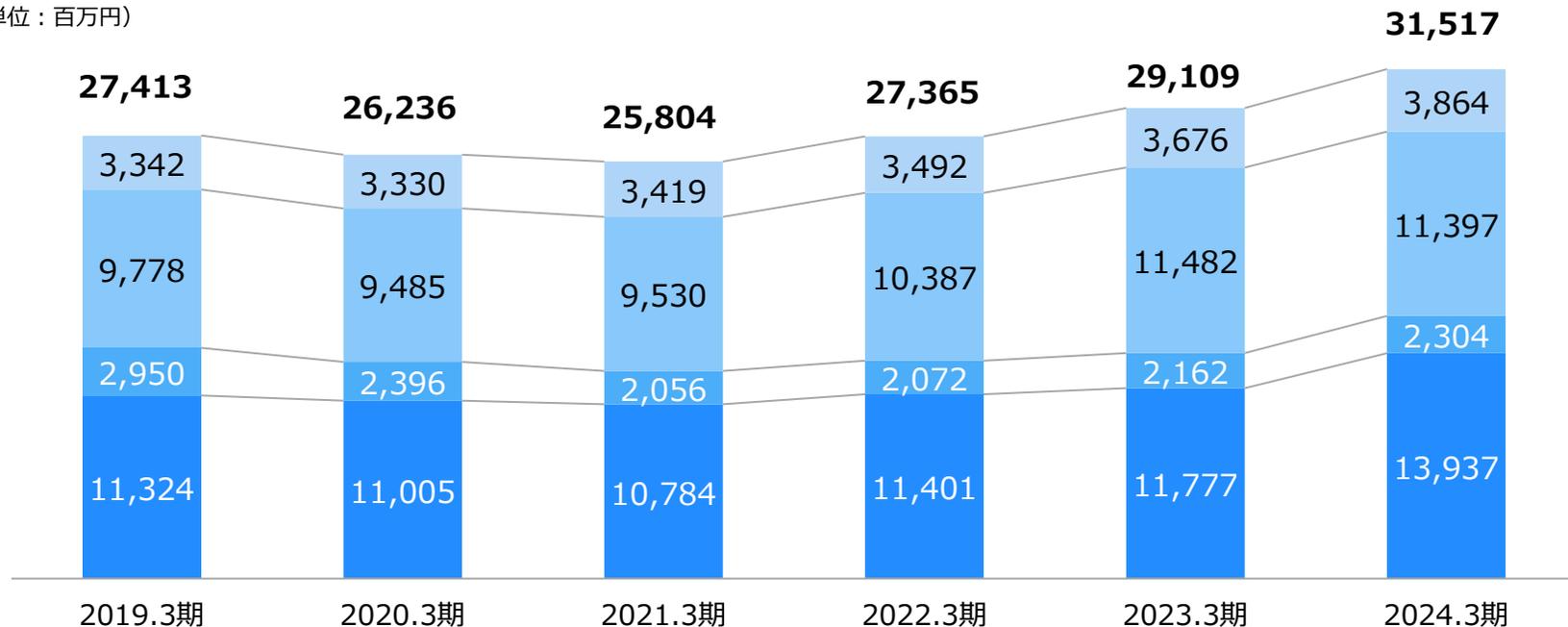
ROE (%)



■ 在庫車両の販売に注力し、商品在庫減を見越した商品仕入れを実施

■ 新車部門（国産車） ■ 新車部門（輸入車） ■ 中古車部門 ■ サービス部門

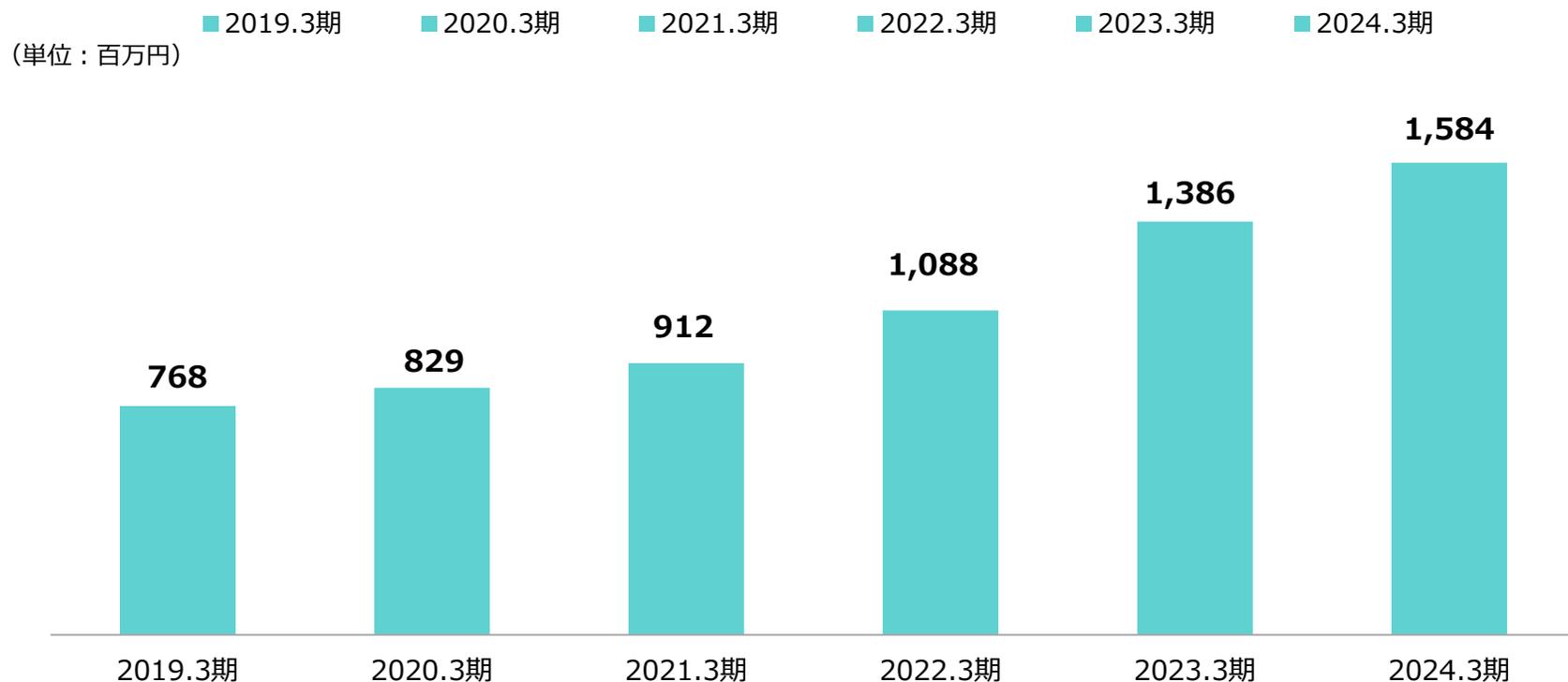
(単位：百万円)



(単位：台)

グループ 販売台数の推移	2022年3月期			2023年3月期			2024年3月期			
	上期	下期	累計	上期	下期	累計	上期	下期	累計	前年同期比
新車国産車	2,310	2,770	5,080	2,554	2,704	5,258	2,540	3,138	5,678	📈 8.0%増
新車輸入車	236	224	460	201	244	445	248	224	472	📈 6.1%増
中古車	4,864	4,726	9,590	4,964	4,378	9,342	4,367	4,643	9,010	📉 3.6%減

■ 資源相場が高値で推移したため、資源関連売上高が増加



(単位: 台)

グループ 販売台数の推移	2022年3月期			2023年3月期			2024年3月期			
	上期	下期	累計	上期	下期	累計	上期	下期	累計	前年同期比
再資源化处理※1	4,499	3,961	8,460	4,576	4,475	9,051	4,355	4,699	9,054	↗ 0.0%増
使用済自動車※2	3,887	4,331	8,218	4,300	5,090	9,390	4,323	4,389	8,712	↘ 7.2%減

※1 再資源処理：仕入れた使用済の自動車を分解・シュレッダー処理した台数

※2 使用済自動車：スクラップ処理する自動車を仕入れた台数

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
流動資産	4,945	8,008	+ 3,062
固定資産	10,672	11,820	+1,147
資産	15,618	19,829	+4,210
流動負債	5,931	9,148	+3,217
固定負債	1,119	1,156	+37
負債	7,050	10,305	+3,255
資本金	1,161	1,161	0
資本剰余金	1,148	1,148	0
利益剰余金	5,882	6,708	+825
純資産	8,568	9,523	+955

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,194	1,136	△2,058
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,269	△2,752	△482
財務活動によるキャッシュ・フロー	△923	1,697	+2,620
現金及び現金同等物の期首残高	676	678	+2
現金及び現金同等物の期末残高	678	760	+81

2025年3月期 業績予想



2025年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	2025年3月期	
	実績		予想	増減額
売上高	33,101	35,000	+1,899	+5.7%
営業利益	1,797	1,536	△261	△14.5%
経常利益	1,830	1,550	△280	△15.3%
親会社株式に帰属する当期純利益	930	1,019	+89	+9.5%

(単位：台)

	2024年3月期	2025年3月期	2025年3月期	
	実績		予想	増減数
新車（国産車）販売台数	5,678	5,800	+122	+2.1%
新車（輸入車）販売台数	472	500	+28	+5.9%
中古車販売台数	9,010	10,000	+990	+11.0%
生産台数（再資源化処理）	9,054	9,500	+446	+4.9%

成長戦略



長期的な営業環境

- 少子高齢化の進行による人口動態の変化（労働人口減少）
- 消費者の環境意識の高まり
- EV車のシェア拡大
- 消費嗜好や生活スタイル等の変化（デジタル化）

取組み

- 顧客拡大（生涯満足度の追求）
- 太陽光発電設備及び蓄電設備等の環境に配慮した次世代店舗展開
- 自動車リサイクルにおける全部再資源化処理の推進と積極的な展開
- 人材（人財）の確保、育成
- バリューチェーンクロス・ミックスビジネスの強化の推進
- 内部統制の強化とコーポレート・ガバナンスの充実

企業価値の向上

	取り組み	SDGs目標
<h2>E nvironment</h2>	<ul style="list-style-type: none"> 低炭素社会の実現へ向け、店舗での電気使用管理の徹底、一部店舗への太陽光パネルを設置等を実施 店舗・サービス工場・事務所等の整理・整頓・清掃、また周辺の美化活動の推進 ゴミの分別や油脂等の適切な取り扱い、管理を徹底 使用済自動車のリサイクル事業（鈴鹿オートリサイクルセンター） 鈴鹿オートリサイクルセンターにおける、海外・県内外からの見学者に対する環境啓蒙活動、子供たちへの教育活動の支援 	
<h2>S ocial</h2>	<ul style="list-style-type: none"> 鈴鹿市との災害時における車両の提供等に関する協定の締結 スーパー耐久レースへの参戦 地元、地域活動への積極的な参加 女性活躍推進プロジェクトの実施 営業会議・等級別勉強会・研修・ミーティング・外部研修等、目標達成、考える力の育成のための質の高い社員教育を実施 新卒採用活動の強化 	
<h2>G overnance</h2>	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会・取締役の監査・監督機能の充実を図るため監査等委員会設置会社を採用 経営幹部を支える役員や管理職を育成するため「次世代経営者候補人材育成研修」を実施 会社説明資料などに長期ビジョンを掲げ、株主・投資家と共通認識を醸成 インターネットによる議決権の電子行使を実施 経営陣の能力を示すスキルマトリックスを開示 	

鈴鹿オートリサイクルセンター

三菱マテリアル社・ホンダトレーディング社・当社グループのマーク・コーポレーションの3社で共同実施したNEDO事業「**使用済み自動車からのネオジム磁石および非鉄金属回収技術開発**」で導入した実証試験設備を設置

■ 希少金属回収事業

- レアアース及びレアメタルに係わる技術開発やデータ収集などの事業化が順調
- 自社生産品だけでなく他社からの素材を回収し、徐々に成果が出ている



マーク・コーポレーションの次世代事業

一般社団法人産業環境管理協会主催「環境循環 技術システム表彰」で「**レアメタルリサイクル賞**」受賞



実施体制



出所：一般社団法人産業環境管理協会 3R先進事例発表会 資料 (2015.10.16)

鈴鹿オートリサイクルセンター（動画）



鈴鹿オートリサイクルセンター（工場見学）

年間、2千名の見学者の受け入れを行っており、自動車のリサイクルを通じ「もったいない」「資源の大事さ」を学んでいただく活動を行っています。



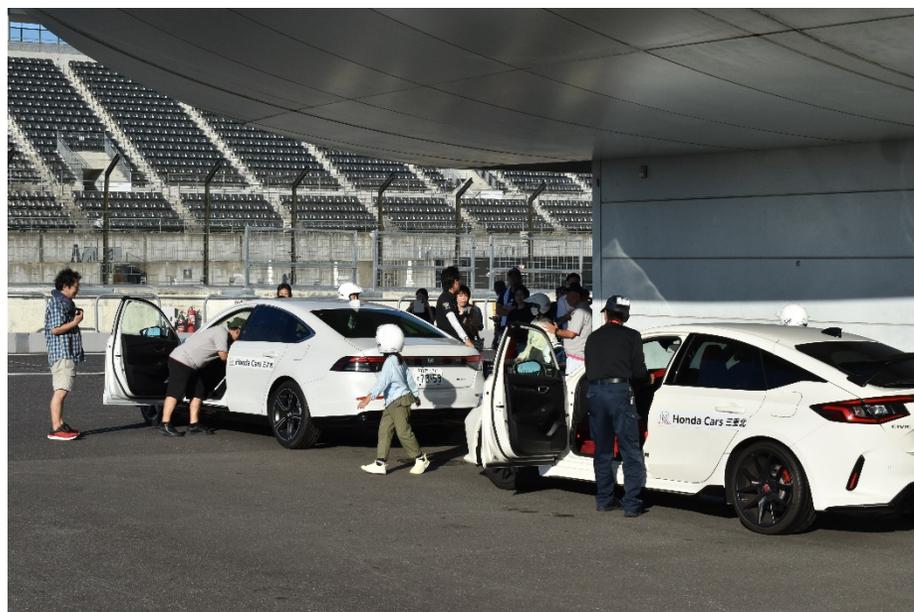
モータースポーツ友の会（鈴鹿市）

協賛内容

レーシングドライバーの運転でコースを体験走行する子供向けイベントにおいて、車両を提供

走行車両
7台

展示車両
1台



鈴鹿サーキット マイカーラン走行会

株主総会後に、鈴鹿サーキット国際レーシングコースを使用したマイカーランを実施



2024年6月吉日

鈴鹿サーキット マイカーランのご案内

ICDAホールディングス株式会社

当社の株主様には、株主総会終了後、ご参加いただけます。

鈴鹿サーキットマイカーラン・試乗会・プロドライバー同乗走行・・・先着100名様限定
 当社グループ取扱車種(※1)もご用意しておりますので、ご試乗頂くことも可能となっております。
 数々の名勝負の舞台となった鈴鹿サーキット国際レーシングコースをドライブしてみませんか。
 是非、この機会に、ふるってご参加ください。

(※1) 試乗会の車両・プロドライバー同乗走行車両については抽選とさせていただきます。

参加資格 普通自動車免許をお持ちの当社株主様

参加車両 一般公道の走行可能な4輪車両

スケジュール ※詳細は株主総会終了後にご説明いたします。

12:30～ 受付 メディアセンターにて

13:20～ 走行に関する事前説明 ブリーフィングルームにて

13:55～ 記念写真撮影

14:00～17:00 走行会
 ※メディアセンターおよびブリーフィングルームは、ピットハウス2Fにあります。

申込方法

本用紙の裏面に記載の注意事項、誓約事項をご確認頂き、必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。 ご記入頂いた、ご連絡先電話番号に当社よりご連絡致します。

申込・走行会に関するお問い合わせ先

ICDAホールディングス(株) 管理部総務課
 TEL:059-381-5540(10:00～19:00) 水定休





鈴鹿サーキット マイカーラン走行会（動画）

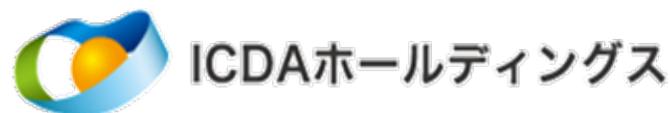
学生へのリクルーティングメッセージ

クルマのチカラで三重を楽しく！

三重を代表する会社を 一緒につくろう！



Honda 認定中古車
U-Select

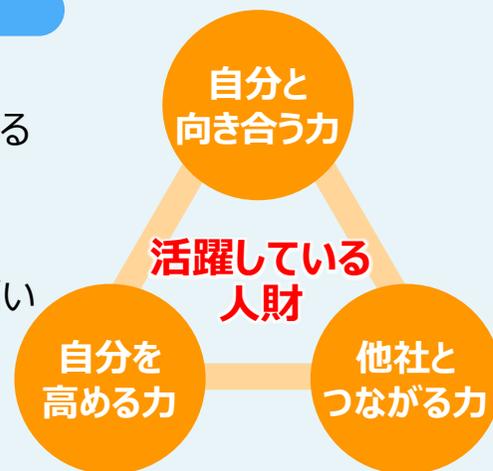


採用活動の強化

採用の段階で厳選し、将来有望な人材を獲得

求める人材

- 意欲的・向上心がある
- 明確な将来への目標がある
- 体力がある
- チャレンジ精神にあふれる
- コミュニケーション能力が高い
- 人と接するのが好き



過去5年間の新卒採用者のうち
50%が体育会学生

スポーツ強豪校で活躍した社員も多数所属

育成方針

- **入社1年目から多くの顧客を担当**
お客様の数150～250名を配属後に引き継ぎ
- **若手の段階からチャンスが豊富**
新規来店は早い者勝ち、年齢・経験関係なし
- **トップセールスから直接学ぶ**
全国トップレベルのセールスと一緒に働き、学べる
- **充実したスキルアップ・トレーニング**
現場や座学での研修を通じて、「営業スタイル」を身に着ける
- **人間力向上を重視した人材育成**
魅力ある人材になれるよう、誠実さと向上心を教育



■ ホンダ社ディーラーの中で毎年トップクラスの売り上げを誇る人財を育成

基礎からしっかり学び約5年で一人前のセールスマンに育成

育成のための施策

- 1年を通じた新人研修の実施
- 姿勢や表情や声に至るまで徹底指導
- 先輩の営業現場に同行
- ロールプレイの反復練習

生涯
カーライフパートナー
を实践する
セールスマンを育成

一人前の
セールスマン

新入社員を
採用

やる気のある人材を採用

入社約5年で
ホンダカーズ販売台数
中部トップ10 多数輩出

- ★ホンダ年間表彰新車部門（営業スタッフの部）
2年連続 第1位 当社社員獲得
- ★ホンダ年間表彰新車部門（拠点の部）
最優秀拠点賞 当社拠点獲得
- ★ホンダ年間表彰新車部門（法人の部）
最優秀販社賞 当社獲得
- ★中古自動車査定士技能コンテスト
全国 第1位 当社社員獲得
- ★Honda Tops（セールスコンテスト）
全国 第1位 当社社員獲得

◆ ホンダカーズ販売店地場資本 販売台数ランキング

	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期	24.3期
売上順位	5位	4位	4位	4位	4位

(ホンダディーラー約570社内)

女性活躍推進プロジェクト

2020年、女性活躍の取り組みとしてグループ内の男女差を是正していくため立ち上げられたプロジェクト

育成方針

単発の研修で終わらせることなく、
実際の現場において管理職、中核人材
として成長・活躍できるまでをサポート

グループ管理職に占める女性の割合

2025年3月期



目標：5.0%以上

将来の女性幹部候補が増加



女性幹部候補
の割合

5.6%
【2024年3月期】



10.0%以上
【2025年3月期 目標】

女性が実力を発揮・活躍できる機会をつくり、
研修で身につけた知識を活かし、マネジメント力
等向上について考え実践できるように取り組む

SDGs目標15-2：「森林の保護」にかかわる事例

事例
11

データの送受信による情報処理でペーパーレス化

ICDAホールディングス(株) 事業本部 HONBU2022サークル 田上沙祐美さん

会社と職場の紹介

当社は、三重県鈴鹿市に本社を置き、県内30店舗で事業を展開する自動車ディーラー（グループの総人数389名）です。私たちは、事業本部の人材開発部・登録課・保険課・仕入課の各代表メンバー5名で、プロジェクトサークルを編成し、今回のテーマに取り組みました。



田上さん

問題の背景

当社では、紙を使う業務が多く、机の上にはたくさんの用紙類が積まれており、決して綺麗な職場とはいえませんでした。そこで、事業本部が一体となって、「ペーパーレス化」に取り組むことになり、私がリーダーとなって活動を進めました。

改善の内容

これまでは、自動車の希望ナンバー申請や任意保険の契約に、印刷・FAX・社内便を使っていたため、紙ベースの処理業務が多く発生していました。そこで、「PCデスクトップの専用トレイにデータ転送するシステム」を導入し、ペーパーレスによる業務の効率化をはかりました（図・1参照）。さらに、同様システムをすべてのFAXに展開したことで、全社的なペーパーレス化につながりました（図・2参照）。



図・1 PCのトレイ

図・2 FAXのデータ処理

得られた成果

事業本部では、年間に約12万枚（A4サイズ）の紙を削減しています。これは、樹木に換算すると42本に相当します。また、紙ベースで発生していた残業時間が、登録課と保険課の8名で、年間に約378時間も減少していることがわかりました。

維持管理の定着

申請業務を動画マニュアルで標準化しました。その中で、手順を間違えるとシステムを経由して、店舗に否認通知が届くような工夫もしています。また、毎月の紙の使用状況をグラフ化し、用紙ストックの壁に掲示することで意識づけを行っています。

◎学びどころ

ペーパーレス化は、送受信双方の問題共有が必要であり、関係部署のメンバーによるプロジェクト活動として効果を上げている事例です。特に、紙の削減効果を樹木換算し、残業時間の軽減で示されている点が参考になります。さらに、紙の使用状況を見える化することで、確実な日常管理の定着がなされています。（構成 廣田 衛）

鈴鹿市との災害協定の締結

災害時における車両の提供等に関する協定

目的 様々な支援を通して被災者の支援を円滑に実施すること

- 地震等による大規模災害発生時に公用車が不足した場合における車両の貸与
- 停電した避難所へ非常用電源となる電気自動車の支援 等



三重バイオレットアイリス（女子ハンドボールチーム）

ハンドボール女子日本リーグチーム
「三重バイオレットアイリス」を支援

ホンダ四輪販売三重北所属



飯塚 美沙希 選手



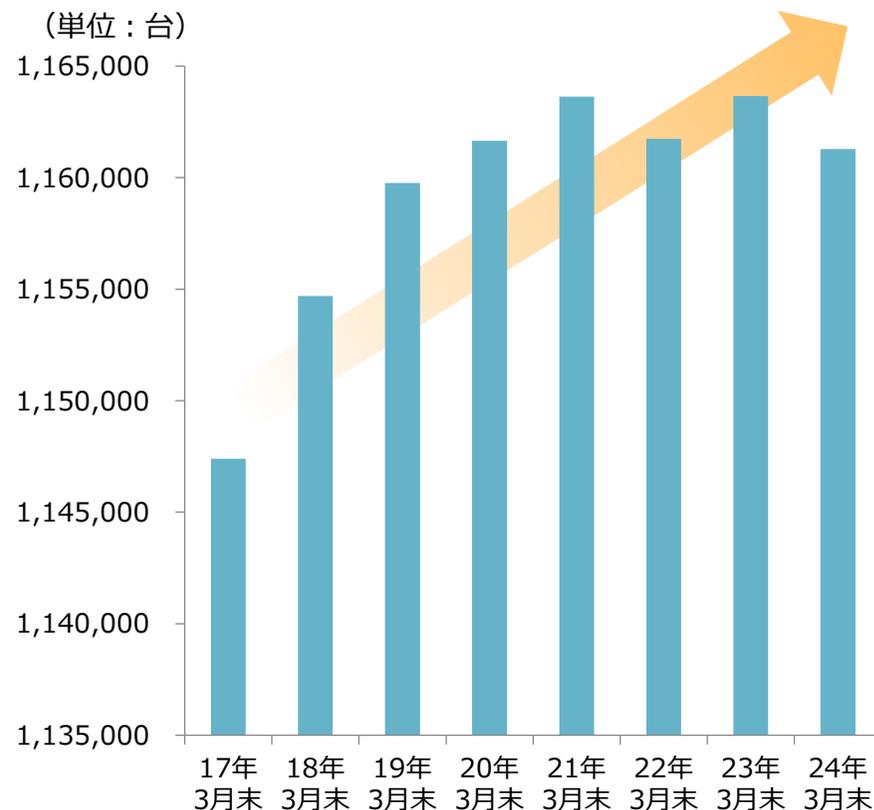
横田 希歩 選手

■ 三重県においては、自動車保有台数の増加が続く

東海三県の自家用乗用車※の普及台数及び保有台数
(2024年3月末)

県名	普及台数/ 世帯 (台)	全国順位	保有台数 (千台)	全国順位
愛知	1.218	31位	4,216	1位
岐阜	1.518	9位	1,295	18位
三重	1.421	15位	1,161	21位
全国	1.016	—	61,762	—

三重県の自家用乗用車保有台数推移

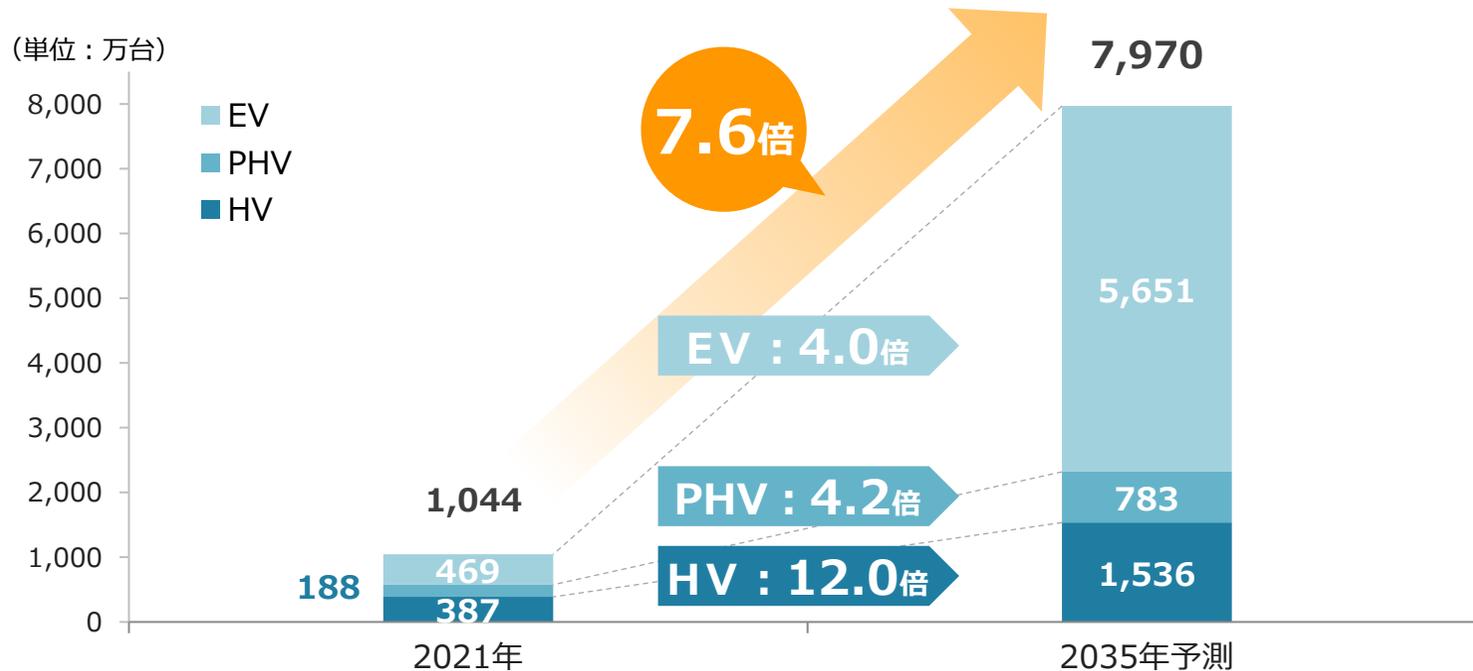


出所：一般財団法人 自動車検査登録情報協会「自家用自動車の世帯当たり普及台数」より当社作成

出所：(社)日本自動車販売協会連合会三重県支部「三重県自動車数要覧」より当社作成

※ 自家用乗用車・登録車と軽自動車の合計

EV・PHV・HV車の市場動向予想（乗用車・新車販売台数）

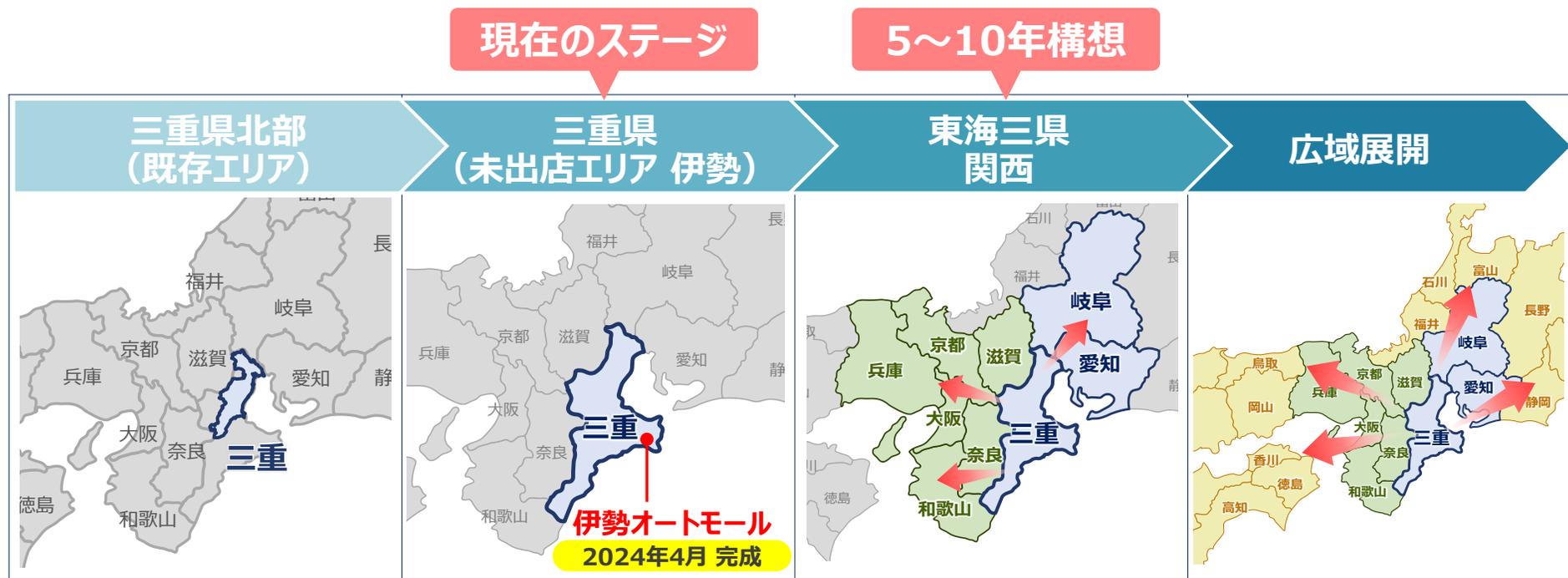


出典：富士経済「HV・PHV・EVの世界市場を調査（2022年8月9日）」

EV・PHV・HV車のリサイクルが自動車産業の大きな課題

異業種との協業・連携も検討し、無駄のないリサイクルの実現へ

- 出店余地がある三重県での複合型店舗の推進 (伊勢オートモール)
- 中期的には**M&A**を踏まえ出店エリアを東海三県・関西の近隣地区へ拡大



出店エリア選定基準

人口3万人以上の都市

交通インフラが未整備な地域

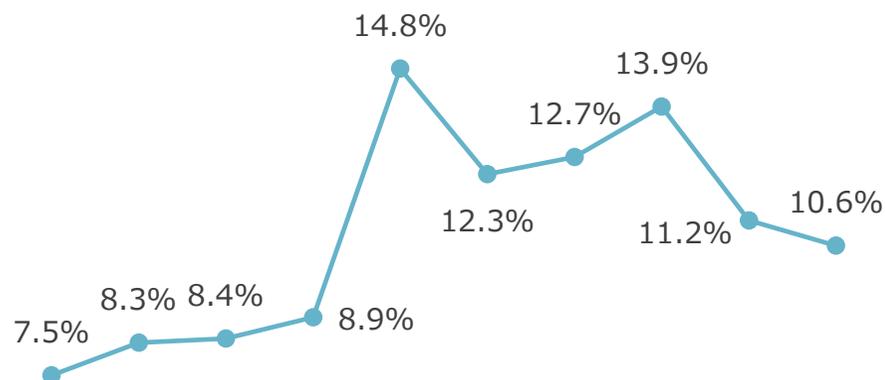
1世帯あたり自動車所有台数
1.0台以上

四日市オートモール紹介（動画）



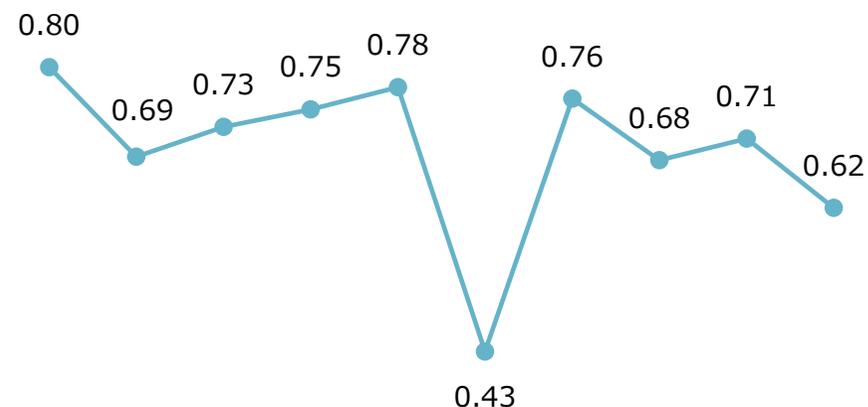
現状分析

ROE (%)



15.3期 16.3期 17.3期 18.3期 19.3期 20.3期 21.3期 22.3期 23.3期 24.3期

PBR (倍)



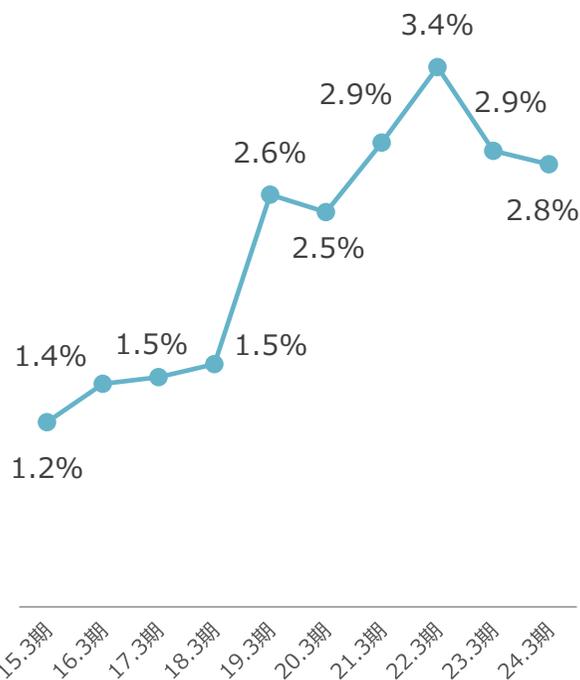
15.3期 16.3期 17.3期 18.3期 19.3期 20.3期 21.3期 22.3期 23.3期 24.3期

※PBR = 時価総額 (自己株式調整後) ÷ 株主資本等合計により算出

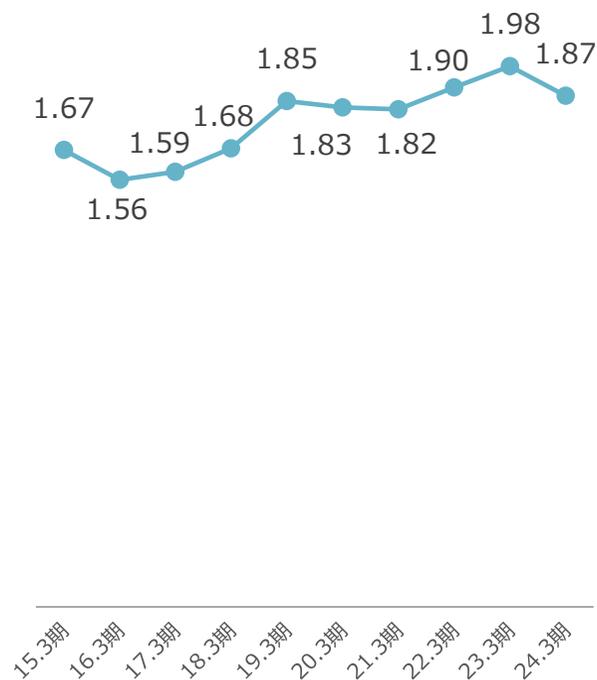
現状分析

- 売上高当期純利益率、総資産回転率は緩やかに改善している一方、財務レバレッジは大幅に低下
- 売上高当期純利益率は改善傾向にはあるが、収益性のさらなる向上に課題

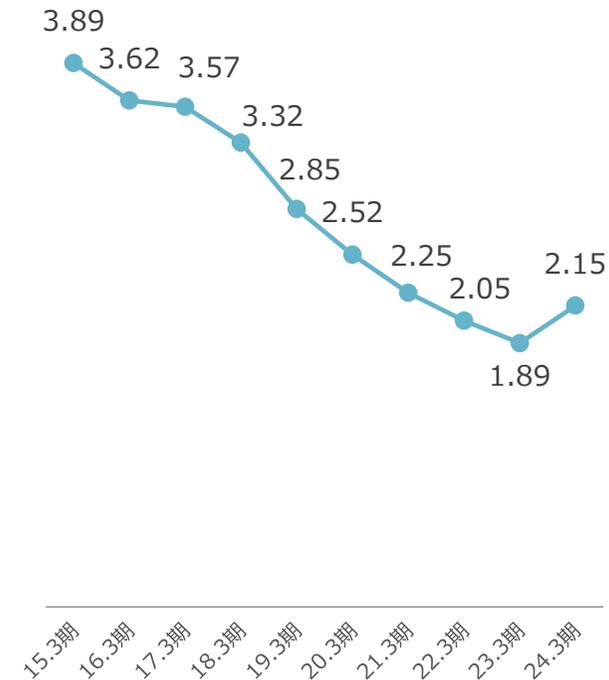
売上高当期純利益率 (%)



総資産回転率 (回)



財務レバレッジ (倍)



現状分析

- コロナが収束した2023年3月期以降は、財務体質が強化されたこともあり、投資額を大幅に増加
- 2024年4月、伊勢オートモールが完成し、今後の業績拡大に寄与することを期待
- 今後の成長に向け店舗CI変更などの投資も継続して行っていく

投資キャッシュフロー（百万円）・ 自己資本比率（%）

■ 投資CF ● 自己資本比率

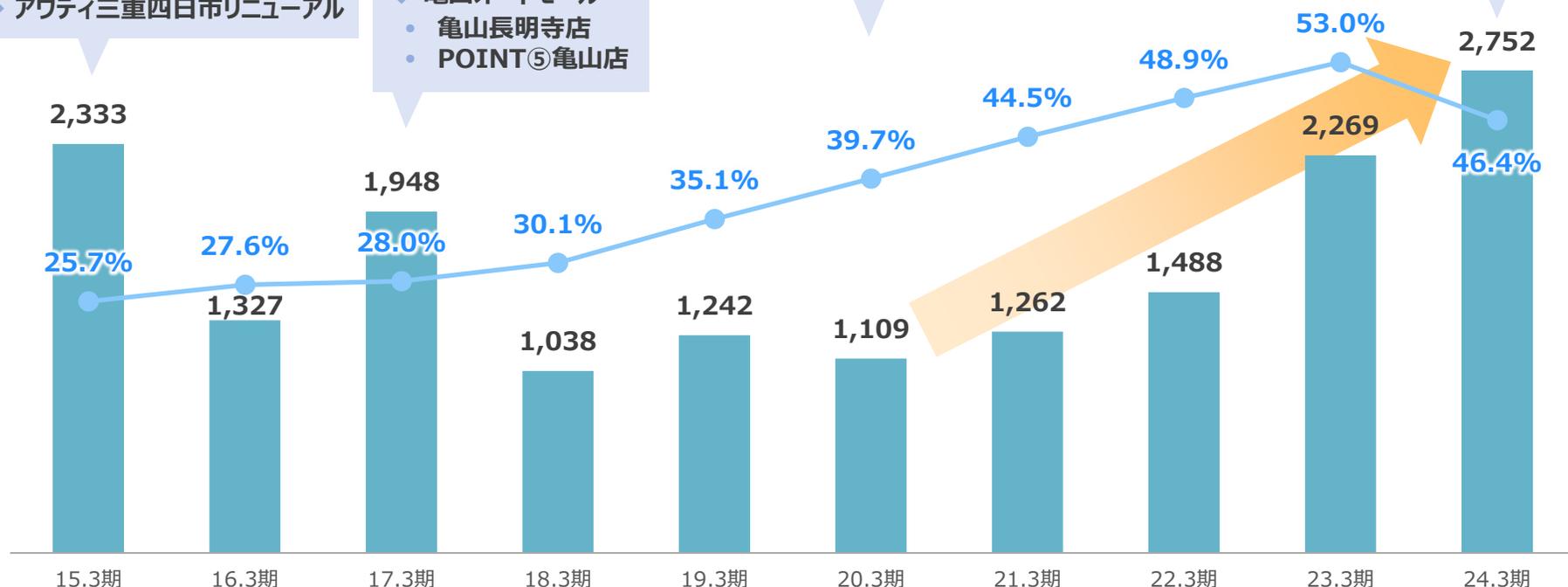
主な投資案件

- ◆ 四日市松本店
- ◆ POINT⑤四日市松本店
- ◆ アウディ三重四日市リニューアル

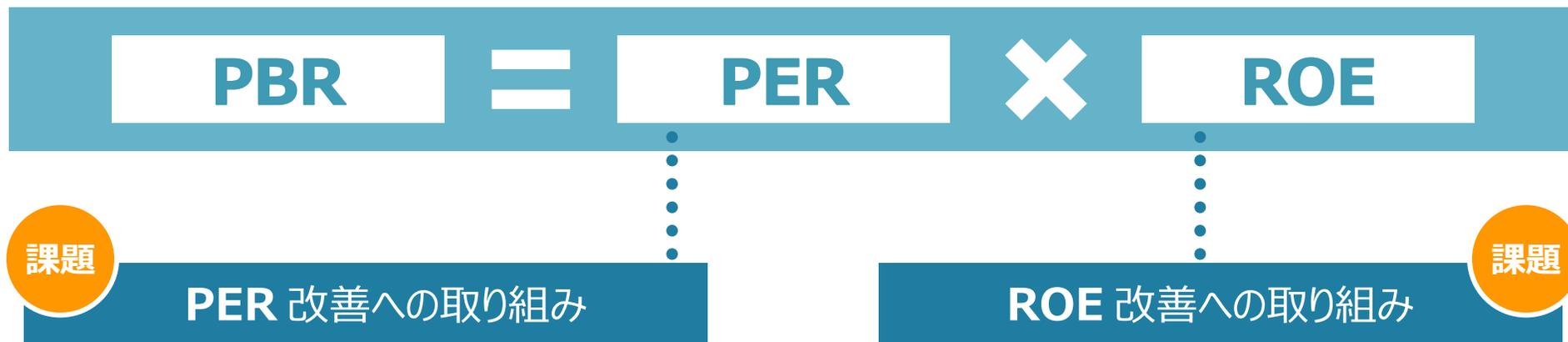
- ◆ 亀山オートモール
- 亀山長明寺店
- POINT⑤亀山店

- ◆ ヴァーサスプラス鈴鹿店

- ◆ 伊勢オートモール
- ヴァーサス伊勢店
- POINT⑤伊勢店
- 超急速EV充電器



■ 収益力の強化、積極的なIR活動を実行し、PBR向上に取り組む



- IR活動の強化
 - IRイベント、会社説明会に参加
 - 流動性不足への対応
- 投資家との対話の推進
 - 成長性に対する期待の醸成
 - 十分な市場評価を得る

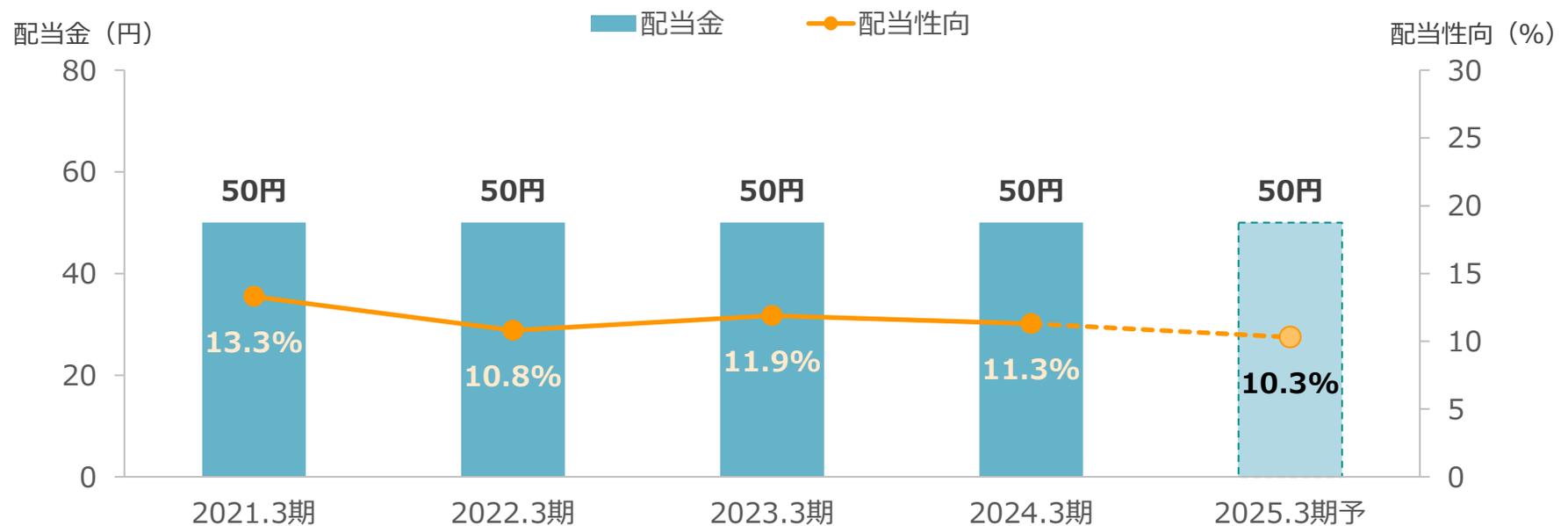
- 売上高経常利益率
 - 4%を安定的に達成
 - 利益率のさらなる向上
 - IT化の推進による合理化
- 成長に向けた投資
 - 太陽光発電設備及び蓄電設備等の環境に配慮した店舗開発

➡ **PBR1倍超の達成へ**

基本方針

将来の事業展開と経営体質の強化をしつつ、
1株当たり年間配当50円以上を基本に安定配当を継続

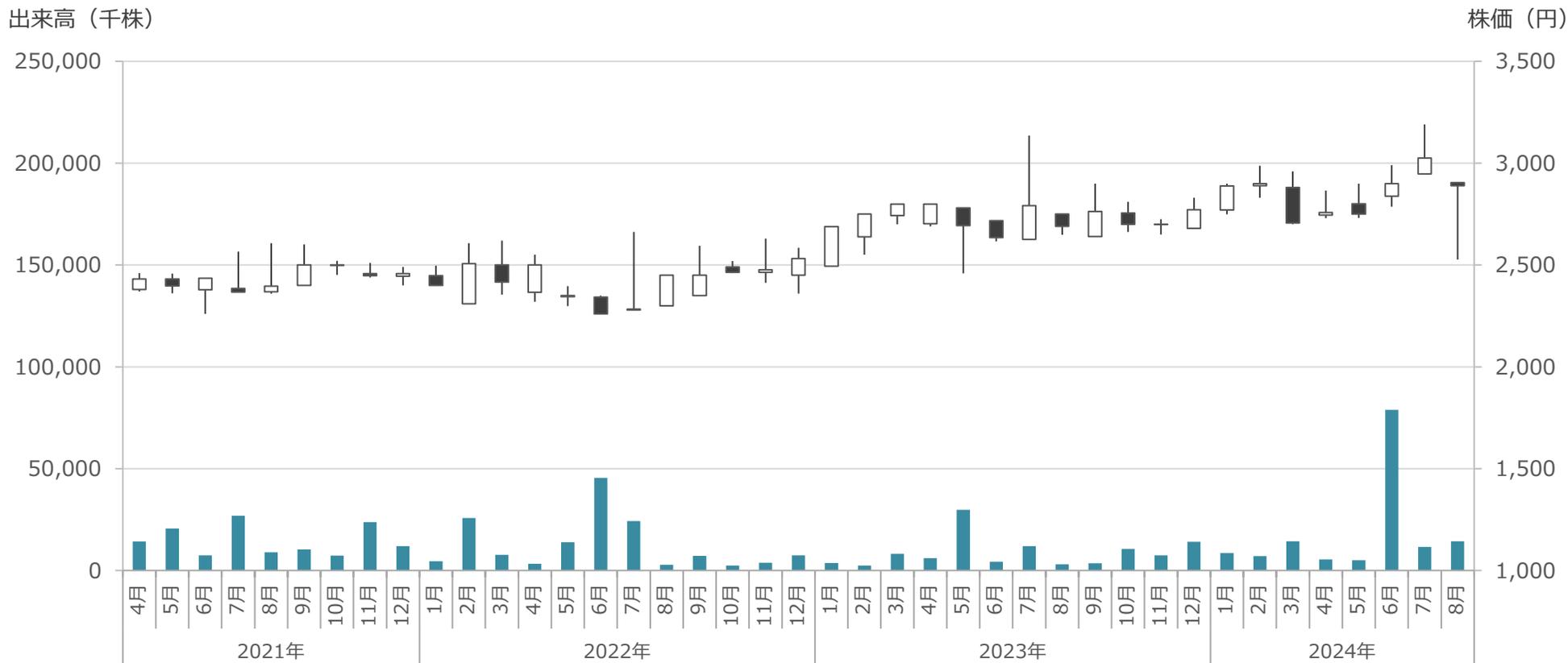
配当の状況



※業績や資金需要に大きな変動が生じた場合、期末配当金額を変更することがあります。

株価推移 (月足ベース：2021年4月～2024年8月)

終値 2,751円 (2024年9月9日現在)



最低投資金額

275,100円

純資産倍率 (PBR)

0.61倍

株価収益率 (PER)

5.67倍

本資料には将来の見通しについての記載が含まれていますが、これらは発表時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であり、経済情勢や市場動向等の変化により 予想と大きく異なることがあります。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。

今後、新しい情報が入った場合においても、当社は本資料に含まれる見通しに関する情報の修正や更新を行う義務を負うものではありません。

本資料及び当社IRに対するお問い合わせ先



ICDAホールディングス

International Conglomerate of Distribution for Automobile

管理部総務課

【TEL】 059-381-5540
【FAX】 059-384-2881
【URL】 <https://www.icda.jp/>