

平成16年3月期決算説明会資料

平成16年5月27日

伊藤忠エネクス株式会社



－目次－

1. 平成16年3月期決算説明

- ・業界環境
- ・決算概要説明
- ・決算内容説明

2. 今後の経営方針

- ・中期経営計画「創生2008」
- ・今期の基本方針
- ・今期の決算予想

3. 各事業本部の今期の具体的施策

- ・カーライフ事業本部
- ・ホームライフ事業本部
- ・産業マテリアル事業本部

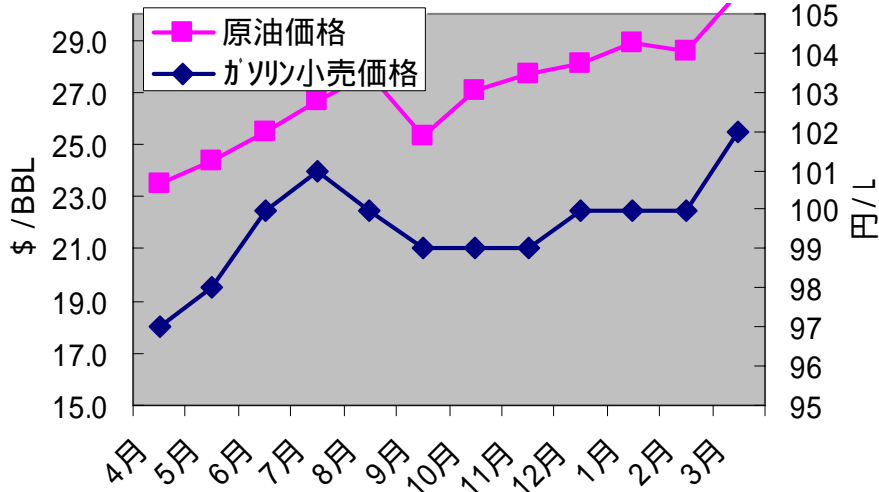


1. 平成16年3月期決算説明



業界環境

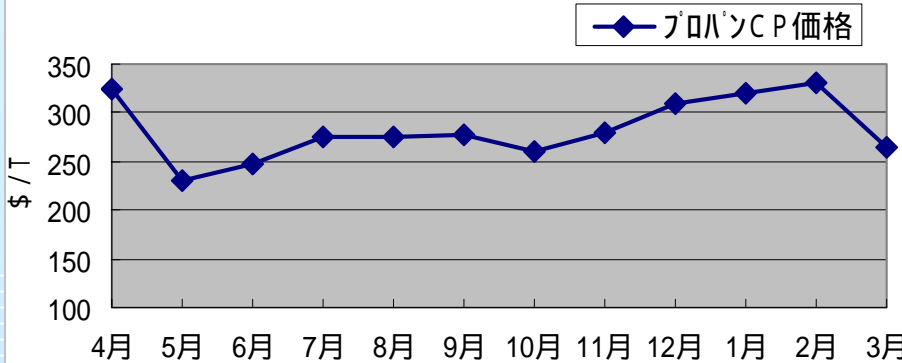
2003年度原油価格・ガソリン小売価格



～ 日本経済の動向 ～

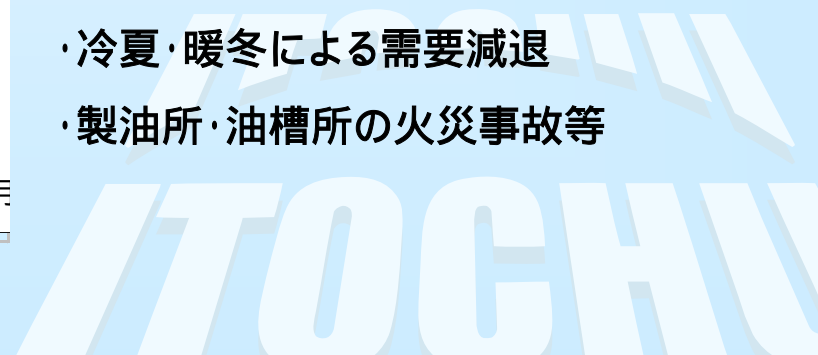
- ・日経平均株価の上昇、企業業績の回復
- ・横這いの個人消費、厳しい雇用情勢

2003年度プロパンCP価格



～ エネルギー業界 ～

- ・原油価格の高騰
- ・冷夏・暖冬による需要減退
- ・製油所・油槽所の火災事故等



決算実績 (単位:百万円)

2004年3月期連結決算

	実績	前期実績	前期比
売上高	555,059	548,952	101.1%
営業利益	4,312	3,900	110.6%
経常利益	6,396	5,236	122.2%
当期純利益	3,798	1,227	309.5%

(参考) 2004年3月期単体決算

	実績	前期実績	前期比
売上高	450,882	442,175	102.0%
営業利益	2,588	2,424	106.8%
経常利益	3,805	3,167	120.1%
当期純利益	1,794	403	445.2%

- ・売上高は販売数量が堅調に推移したことにより微増となった。
- ・グループをあげての経費削減により営業利益、経常利益は増益を確保した。
- ・当期純利益は前期の大幅減益からV字回復を達成。

決算内容説明



セグメント情報

セグメント別売上高内訳

(単位:百万円)

	2003/3期	2004/3期	前期比
産業マテリアル事業	86,592	81,669	94.3%
カーライフ事業	361,233	374,831	103.8%
ホームライフ事業	101,126	98,558	97.5%
合計	548,952	555,059	101.1%

2005/3期予想	前期比
68,000	83.3%
418,000	111.5%
103,000	104.5%
589,000	106.1%

セグメント別営業利益内訳

(単位:百万円)

	2003/3期	2004/3期	前期比
産業マテリアル事業	151	1,136	752.3%
カーライフ事業	4,172	3,587	86.0%
ホームライフ事業	2,350	2,368	100.8%
本社及び消去	2,773	2,779	100.2%
合計	3,900	4,312	110.6%

2005/3期予想	前期比
800	70.4%
5,000	139.4%
3,000	126.7%
3,300	118.7%
5,500	127.6%

決算項目

営業外収支の主な増減要因

(単位:百万円)

要 因	2003/3期	2004/3期	増減額
金融収支	273	105	168
持分法投資利益	194	805	611
為替差損	88	269	181
その他収支	1,327	1,115	212
合 計	1,336	2,084	748

特別損益の主な増減要因

(単位:百万円)

要 因	2003/3期	2004/3期	増減額
固定資産売却益	948	140	808
投資有価証券評価損	1,370	17	1,353
事業等整理損	1,029	300	729
退職給付引当金繰入損	924	83	841

キャッシュフローの状況

(単位:百万円)

	2003/3期	2004/3期	前期比
営業活動によるCF	2,040	18,024	883.5%
投資活動によるCF	2,608	6,242	239.3%
フリーキャッシュフロー	568	11,782	
財務活動によるCF	1,157	14,242	

販売数量および販売施設

石油製品販売数量(連結)

油種	2003/3期	2004/3期	前期比
ガソリン	2,557	2,730	106.8%
灯油	1,678	1,690	100.7%
軽油	2,369	2,348	99.1%
重油	1,902	1,740	91.5%
LPガス	961	987	102.7%

(単位:千KL、千トン)

2005/3期予想	前期比
2,900	106.2%
1,630	96.4%
2,370	100.9%
1,650	94.8%
1,000	101.3%

石油製品販売数量(単体)

油種	形態	2003/3期	2004/3期	前期比
ガソリン	系列	2,027	2,086	102.9%
	総販売	2,342	2,518	107.5%
灯油	系列	1,175	1,064	90.6%
	総販売	1,565	1,576	100.7%
軽油	系列	2,041	1,970	96.5%
	総販売	2,236	2,222	99.4%
重油	系列	1,470	1,323	90.0%
	総販売	1,683	1,547	91.9%
LPガス	系列	791	825	104.3%
	総販売	887	902	101.7%

(単位:千KL、千トン)

2005/3期予想	前期比
2,160	103.5%
2,700	107.2%
1,070	100.6%
1,510	95.8%
2,000	101.5%
2,240	100.8%
1,280	96.7%
1,470	95.0%
840	101.8%
920	102.0%

販売施設

(単位:ヶ所)

	2003/3期	2004/3期	前期比
給油所	2,132	2,178	46
内、(忠ボーイ)	(420)	(446)	(26)
内、(セルフSS)	(167)	(216)	(49)
JAC店舗	28	28	0
カーライフホリデー	18	28	10
ジャックピンス	176	182	6
LPG充填所	59	55	-4
オートガスネットワーク数	-	159	-
LPG直売軒数	228,000	242,000	14,000

2005/3期予想	前期比
2,229	51
(493)	(47)
(254)	(38)
46	18
61	33
196	14
53	-2
165	6
263,000	21,000

(株)東海グループ決算概要

決算数値

(単位:百万円)

	2003/3期	2004/3期	前期比
売上高	20,328	19,396	95.4%
営業利益	726	874	
経常利益	507	911	
当期利益	459	1,071	



2. 今後の経営方針



中期経営計画「創生2008」

- 目的 エネルギー、車、家庭を核とした「複合エネルギー企業」を目指す
- スローガン 「変える」「極める」「創る」
 - ・ 「変える」 効率化への業務革新と組織変更
 - ・ 「極める」 「変える」ための数値目標
 - ・ 「創る」 事業基盤の構築と整備
- 対象期間 5カ年 (2004/4 ~ 2009/3)
- 収益目標等 (連結)

	(2003年度実績)	2008年度目標)
・ 売上高:	5,551 億円	7,090 億円
・ 経常利益:	64 億円	108 億円
・ 当期利益:	38 億円	60 億円
・ ROA(総資産経常利益率):	2.8 %	4.7 %

ITOCHU

業務と組織体制を「変える」

3事業本部制の導入

- ・4月1日より従来の4本部8支社制を3事業本部制に組織改編
- ・意思決定 / 伝達のスピードアップを図る
- ・全国一元的対応による新商圏の開拓

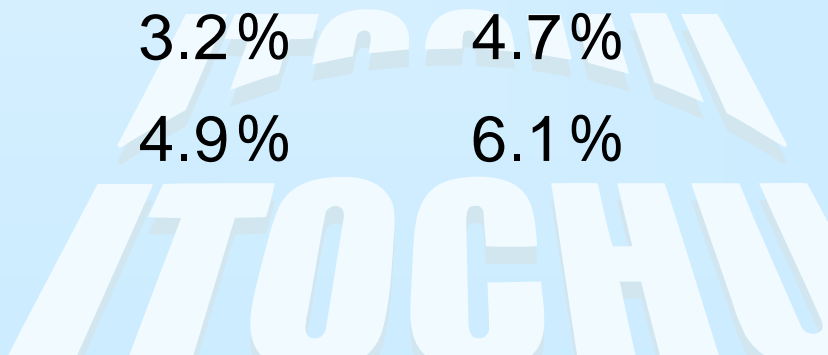
組織コベナントの導入

- ・事業本部ごとに総資産 / 投資 / 融資保証上限枠を設定
- ・エネクス版EVA導入に向けて社内啓蒙活動開始
- ・新基幹ITシステムの導入

今期の基本方針 2

連結経営を「極める」

	2003年度 実績	2004年度 計画	2008年度 計画
取締役・執行役員数	22	17	15
部数	55	31	28
社員数(年度末人員)	802	733	720
連結関連会社数	105	80	50
ROA	2.8%	3.2%	4.7%
ROE	4.7%	4.9%	6.1%



「創る」事業基盤の構築と整備

カーライフ事業

- ・SS事業の基盤強化
- ・車関連事業の充実

ホームライフ事業

- ・販売会社の強化
- ・「くらしの森」事業の一層の推進

新エネルギー事業への取組み

- ・水素ステーション開所(5/26)
- ・DME自動車の実用化研究開発推進
- ・電力サービス事業、ESCO事業の本格展開

株主価値の向上

CSR経営の強化

- ・リスクマネジメントの体系化と一元管理の推進

環境活動の活性化

- ・販売店も含めたエネクスグループ全体の環境活動

IR活動の積極推進

- ・アナリスト/個人投資家向け説明会
- ・HP/社内イントラの拡充



今期の決算予想

決算予想値

2005年3月期連結決算

(単位:百万円)

	今期予想	前期実績	前期比
売上高	589,000	555,059	106.1%
営業利益	5,500	4,312	127.6%
経常利益	6,900	6,396	107.9%
当期純利益	4,000	3,798	105.3%

- ・ガソリンやLPガスの販売量の伸びと販売単価の上昇により売上高は増収を見込む。
- ・販売数量の伸びによる増収と管理費の削減により当期純利益は増益を見込む



3. 今期の具体的施策



白油三品の拡販

新規系列化(新設8、転籍140、廃業離脱97、純増51)

- ・合従連衡並びに地場大手特約店M&A、元売との提携による系列化
- ・異業種との提携・取組みによる販路の拡大

カーライフ事業の深耕

第一ステップ

- ・中古車売買事業、車検整備事業

第二ステップ

- ・メガカーライフモール、钣金事業展開、損害保険事業展開、中古車トラック販売事業

CSサポート強化

GSからCSへの第二ステップ

新システム「E3(イースリー)」導入促進によるCSの競争力
アップ

元売り・仕入れ・物流政策

元売りとのパートナーシップ強化

地域戦略強化

供給部門の構造改革(9億円プロジェクト)

『最強・最質の販売力！最強のコスト！！最強の応援団！！』

販売会社を核としたグループ基盤強化

販社体質の強化 収益基盤の拡大

販社の再編と事業会社の統合

システム開発による業務効率化

同業他社との提携によるロジスティクスコストの低減

低公害エネルギーへの取組

低公害エネルギーとしてのオートガスの推進

・排ガス規制を踏まえ、広域取引の需要開拓を推進

くらしの森の推進

電化対策

- ・「やっぱりガスだね！」キャンペーンの展開

リフォーム事業の再構築

- ・「食」「お湯」をテーマとしたリフォーム展開

エコウィル(家庭用ガスエンジンコージェネ)の販売

宅配システムによる「水」の継続的販売の開始

フルールウーマンの取組み



産業エネルギー部の体質強化

東日本、中日本、西日本の3部体制に

新エネルギー案件の推進

オンサイト発電、電力事業、バイオディーゼル、ESCO事業

アスファルト部の設立

仕入れの全国一本化、流通・販売体制の確立

新拠点の稼動開始(釧路油槽所、鹿児島油槽所)

お問い合わせ先

経営企画部 IR広報担当

坂上 泰治郎

田邊 哲二郎

TEL ; 03 - 5436 - 8206

FAX ; 03 - 5436 - 8235

E-mail ; Taijiro_Sakagami@itcenex.com

Tetujirou_Tanabe@itcenex.com

http ://www.itcenex.com

