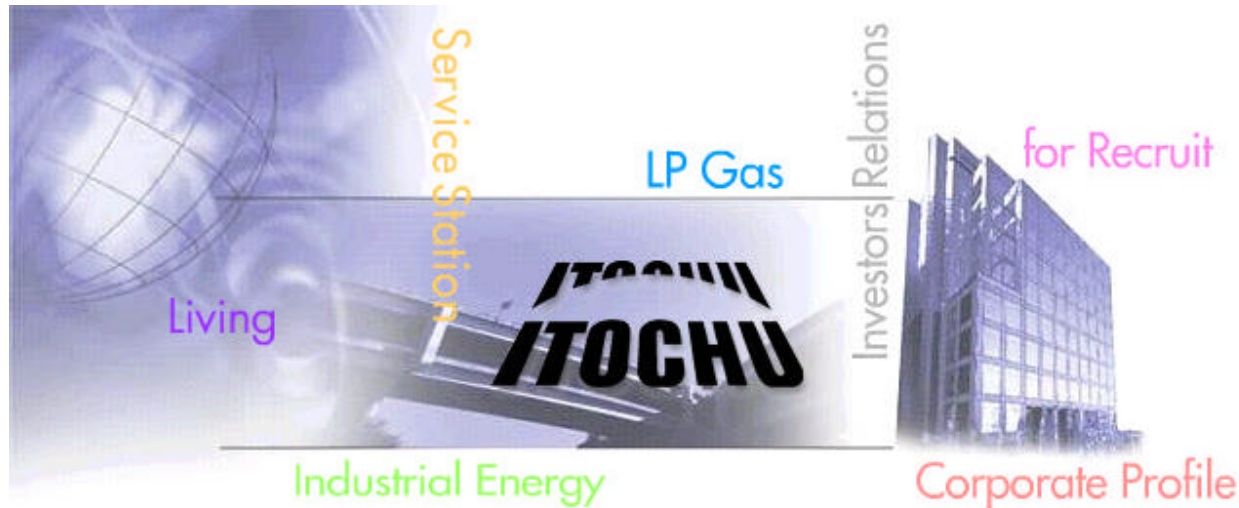


伊藤忠エネクス株式会社

2004年3月期

中間決算説明会



平成15年11月26日

お問い合わせ先

経営企画部 IR広報チーム

遠藤 勝隆

高木 康治

TEL ; 03 - 5436 - 8206

FAX ; 03 - 5436 - 8235

E-mail ; masataka_endo@itcenex.com

yasuharu_takagi@itcenex.com

http ://www.itcenex.com

- 目次 -

中間決算総括と進捗状況

業界環境	・・・ 2
決算概況	・・・ 3
今期の基本方針（進捗状況）	・・・ 4～6
通期の業績予想	・・・ 7

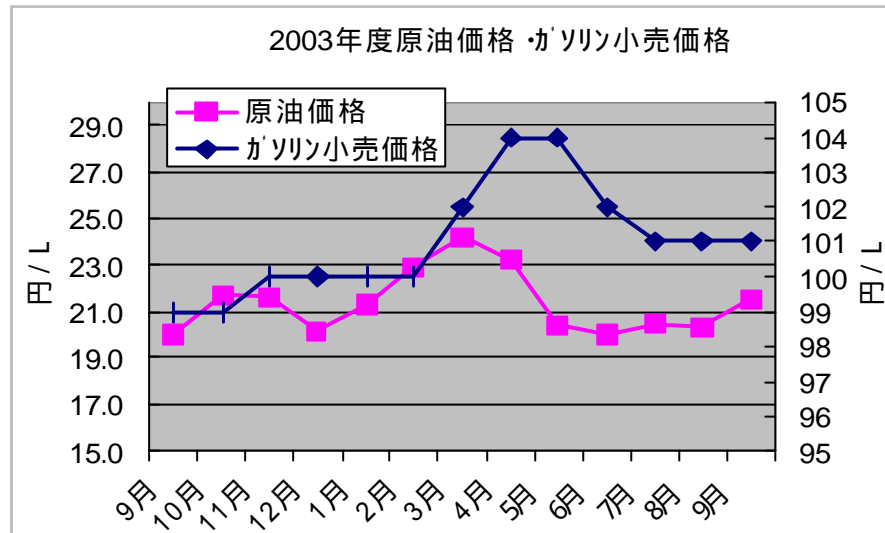
カーライフ事業部門・概況	・・・ 8～9
--------------	---------

ホームライフ事業部門・概況	・・・ 10～11
---------------	-----------

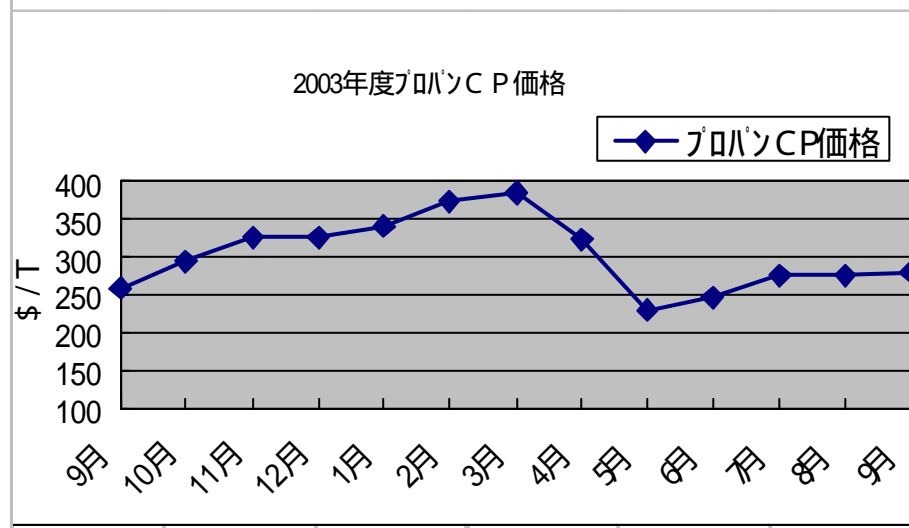
(添付資料)

- ・決算短信
- ・補足資料





- ～ 日本経済の動向 ～
- ・ 製造業を中心に企業収益回復
 - ・ 民間設備投資の復調
 - ・ 地方経済低迷、消費の冷込み



- ～ エネルギー業界 ～
- ・ 原油価格の高止まり
 - ・ 冷夏の影響による需要減退
 - ・ 製油所・油槽所の火災事故等

決算概況

決算実績 (単位:百万円)

2004年3月期中間連結決算

	実績	前期実績	前年同期比
売上高	254,144	250,959	101.3%
営業利益	1,112	924	120.3%
経常利益	1,726	1,361	126.8%
当期利益	964	192	501.0%

(参考) 2004年3月期中間単体決算

	実績	前期実績	前年同期比
売上	204,713	199,481	102.6%
営業利益	872	436	200.0%
経常利益	1,790	1,127	158.8%
当期利益	1,336	669	199.7%

- ・売上高は、販売価格の上昇により増収となった。
- ・経常利益は、売上総利益がダウンするものの年金制度改革効果と経費削減、持分法投資収支の改善により増益となった。
- ・当期利益は、年金の移行時差異の減少により大幅改善となった。

（1）エネルギー事業の進捗状況

コスト競争力の最大化

販売シェアの拡大

（2）新業態の進捗状況

車関連事業

中古車の買取販売事業

車検整備事業

第2ステップへの取組（自動車部品・損害保険）

くらしの森事業

くらしの森とフルールウーマン

（2）環境への取組

DMEの実用化に向けた取組

- ・ 燃焼実証試験を終了、年内にデータをまとめる
- ・ 「中大型DME自動車の実用化研究開発」に参画

燃料電池関連の取組

「水素・燃料電池実証プロジェクト」に当社・シネソ・栗田工業の3社で共同参画

DPF（粒子状物質減少装置）の販売

韓国SKコーポレーションと現代モータース社が共同開発したDPFを販売

全LPガス販売子会社、「ISO14001」の認証取得

(3) 株主価値の向上

安定配当の継続 年12円/株

配当性向30%以上を目標に利益配分

自己株式取得の継続

当中間上期 取得株数1,490千株 金額7.4億円

コンプライアンスを含めた企業倫理の啓蒙

社長直轄の「CSR推進部」を新設

IR活動の推進

今期の決算予想

決算予想値 (単位:百万円)

2004年3月期連結業績予想

	今期予想	前期実績	前期比
売上高	584,000	548,952	106.4%
営業利益	6,000	3,900	153.8%
経常利益	6,700	5,236	128.0%
当期利益	3,500	1,227	285.2%

・平成15年5月14日発表から変更なし。

2004年3月期単体業績予想(参考)

	今期予想	前期実績	前期比
売上	466,000	442,175	105.4%
営業利益	3,000	2,424	123.8%
経常利益	3,500	3,167	110.5%
当期利益	2,000	403	496.3%

・この中間決算発表時に、
上方修正しております。

【1】単体 CM部門・販売数量 記録的な冷夏の影響

販売数量 燃料油計 2,458千KL(前年同期比約100%) 善戦

当中間末・SS総数2136ヶ所 (純増+4ヶ所/新規+45、廃業等 41)

【2】連結・営業利益

前中間・営業利益 1,615百万円 当中間・営業利益 1,383百万円

【3】新業態の進捗状況 (当中間末拠点数等の状況)

・中古車買取販売事業

JFS 27ヶ所(前期末比 1/新規+3/閉鎖 4)、ジャック・ソズ 181ヶ所(前期末比+1)

・車検整備事業

カーライフホリデー23ヶ所(前期末比+5)

・車関連事業会社の収支改善

【4】下期の取組

エネルギー部門

- ・CS戦略をさらに、強化推進

(3つのCS = コンビニエンス・サービス、カスタマ-・サティスファクション、コネクティブ・セルス)

- ・業態特化型の店舗作りに注力

カーライフ部門

- ・保険、部品事業など新たな事業展開
- ・集客手段として整備工場へセルフSSの運営を提案

【1】業界動向

- ・当中間期、プロパンのサウジFOBが高騰
- ・小売販売会社の収益を圧迫
- ・関東エリアでは、小売価格が低下傾向にある

【2】当中間期の動向

連結・営業利益（ホームライフ事業のみ）

前期末のCP高騰、利幅圧縮 経費削減でカバー

前中間営業利益 877百万円 当中間営業利益 867百万円（前年並み）

高機能ガスコンロのキャンペーン

対電化対策 シナネン(株)と共同で販売キャンペーンを実施

ガスの優れた利便性とメリットを広くお客様に知ってもらう

フルールウーマン

大手パレルメーカーとタイアップし、東京・大阪を中心に年間10回程度開催

新システム開発

出光ガスアンドライフと共同で新LPガスシステムを開発中

【3】下期の取組

- ・「くらしの森」事業をガスの周辺事業として展開
- ・ダイレクトマーケティング事業を強化
- ・ガスエンジンコージェネや燃料電池の取組
- ・小売営業権の買取を積極的に展開