



2005年3月期 決算説明会資料

2005年5月25日



伊藤忠エネクス株式会社

. 2005年3月期決算説明

取締役常務執行役員 業務統括本部長
有満 修司



ITOCHU ENEX CO.,LTD.

2005年3月期決算概況

【連結業績】は増収、減益 【単体業績】は増収、増益

連結業績

(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	増減	増減率
売上高	555,059	635,230	80,171	+14.4%
経常利益	6,396	8,678	2,282	+35.7%
当期純利益	3,798	▲4,083	▲7,881	▲207.5%

単体業績

(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	増減	増減率
売上高	450,882	523,613	72,731	+16.1%
経常利益	3,805	9,354	5,549	+145.8%
当期純利益	1,794	7,206	5,412	+301.7%

2005年3月期連結決算

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	増減	増減率
売上高	555,059	635,230	80,171	+14.4%
営業利益	4,312	6,826	2,514	+58.3%
経常利益	6,396	8,678	2,282	+35.7%
当期純利益	3,798	▲4,083	▲7,881	▲207.5%

【売上高】

- 原油高に伴う石油製品価格高騰と猛暑の影響による販売数量好調により前年対比802億円の増収

【営業利益】

- 製品コストアップを販売価格に順調に転嫁できたことと、販売数量の増加と経費削減により前年対比25億円増益

【経常利益】

- 営業利益の増益と受取配当の減少により前年対比23億円の増益

【当期純利益】

- 子会社である(株)東海の株式譲渡損失見込額を事業撤退損失引当金繰入額93億円を計上、その結果前年対比79億円の減益

連結貸借対照表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	増減
流動資産	112,352	120,784	8,432
固定資産	108,696	109,507	811
流動負債	91,422	117,299	25,877
固定負債	44,134	37,993	▲9,141
資本	78,959	72,889	▲6,070
負債及び資本合計	221,049	230,292	9,243

【流動資産】

- 売上高増に伴う売上債権増加により84億円増加

【固定資産】

- 取引先株式購入等により8億円の増加

【流動負債】

- 売上高増に伴う仕入債務増加並びに東海株式譲渡に伴う、事業撤退損失引当金等により259億円の増加

【固定負債】

- 有利子負債、東海株式譲渡に伴う連結調整勘定減により91億円の減少

【資本】

- 当期純利益赤字に伴い、61億円の減少



子会社(株)東海の決算概況

売上高は11億円増収となるも、収益面では黒字化できず。

(単位:百万円)

	2003年3月期	2004年3月期 (A)	2005年3月期 (B)	増減 (B)-(A)=(C)	増減率 (C)/(A)
売上高	20,328	19,396	20,479	1,083	+5.6%
営業利益	▲726	▲874	▲821	53	—
経常利益	▲507	▲911	▲380	531	—
当期純利益	▲459	▲838	▲485	353	—

主力製品の販売実績(国内)

(単位:千個)

ライター	136,297	120,270	114,461	▲5,809	▲4.8%
チャッカマン	11,172	10,439	10,107	▲332	▲3.2%

連結キャッシュフロー計算書

連結キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2004年3月期	2005年3月期	増 減
営業活動 C F	18,024	16,326	▲ 1,698
投資活動 C F	▲ 6,242	▲ 7,596	▲ 1,354
フリー C F	11,782	8,730	▲ 3,052
財務活動 C F	▲ 14,242	▲ 11,133	3,109

【営業活動CF】

- 税金等調整前当期純利益の大幅減少があったものの、東海撤退損や債権・債務の増減により、前期に比べ減少。

【投資活動CF】

- 投資有価証券の取得、貸付金の増加により前期に比べ増加。

【財務活動CF】

- 社債償還等の償還がなかった為、前期に比べ減少。

油種別総販売数量

猛暑の影響でガソリン・軽油の需要が増加

油種別総販売数量(連結)

(単位:千KL、千トン)

油種	2004年3月期	2005年3月期	前期比(増減率)
ガソリン	2,729	2,829	+3.7%
灯油	1,690	1,706	+0.9%
軽油	2,347	2,449	+4.3%
重油	1,739	1,705	▲2.0%
燃料油合計	8,505	8,689	+2.2%
アスファルト	184	275	+49.5%
LPガス	987	1,010	+2.3%

- LPガスの販売数量が初めて100万トンを突破。

セグメント別情報

(単位:百万円)

		産業マテリアル	カーライフ	ホームライフ(東海影響)
売上高	2004年3月期	81,669	374,831	98,558(19,396)
	2005年3月期	85,253	446,669	103,308(20,479)
	増減	3,584	71,838	4,750(1,083)
	増減率	+4.4%	+19.2%	4.8%(+5.6%)
営業利益	2004年3月期	1,136	3,587	2,368(▲874)
	2005年3月期	1,629	7,134	1,441(▲821)
	増減	493	3547	▲927(53)
	増減率	+43.4%	+98.9%	▲39.1%(-)

【産業マテリアル】

- 販売数量の増加と販売マージンの確保により増収、増益

【カーライフ】

- 販売数量の増加と販売マージンの確保により増収、増益

【ホームライフ】(東海を除く)

- 販売数量の増加と販売マージンダウンにより増収、減益

産業マテリアル事業(新エネルギー関連事業含む)

(単位:百万円)

	2004年3月期		2005年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	81,669	14.7%	85,253	13.4%	+3,584	+4.4%
営業利益	1,136	1.4%	1,629	1.9%	+493	+43.4%

販売数量(連結)

(単位:千KL、千トン)

	2004年 3月期	2005年 3月期	前期比
	数量	数量	増減率
ガソリン	29	31	+6.9%
灯油	238	241	+1.3%
軽油	312	339	+8.7%
重油	1,121	1,133	+1.1%
LPガス	131	103	▲21.4%
アスファルト	184	275	+49.5%

※営業利益の構成比は売上高営業利益率

- 供給及び流通網の整備が奏効しアスファルトの販売数量が大幅に伸長
- 燃料油の需要家への価格転嫁が浸透

- 「JHFC相模原水素ステーション」を開設し実証試験を開始(04年4月)
- DME燃料トラックの長距離走行試験を開始(04年11月)
- ディーゼル・トラックのNOx・SOx削減効果がある「尿素水」の販売開始
- 大口水道水需要家の水コスト削減の為の「地下水膜ろ過システム」の販売を開始

カーライフ事業

(単位:百万円)

	2004年3月期		2005年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	374,831	67.5%	446,669	70.3%	+71,838	+19.2%
営業利益	3,587	1.0%	7,134	1.6%	+3,547	+98.9%

※営業利益の構成比は売上高営業利益率

販売数量(連結)

(単位:千KL、千トン)

		2004年 3月期	2005年 3月期	前期比
ガソリン	総売	2,700	2,798	+3.6%
灯油	総売	1,313	1,318	+0.4%
軽油	総売	2,033	2,108	+3.7%
重油	総売	607	562	▲7.4%

- 全油種において価格転嫁を達成。
- 販売数量は猛暑等でガソリン・軽油が大幅増加、灯油は暖冬の影響により微増。
- グループSS数は前期比▲30カ所(+70▲100)だが、SSの効率化を図った。

(単位:カ所)

	2004年 3月期	2005年 3月期	前期比
給油所	2,178	2,148	▲30
内、(忠ホ-1)	(446)	(432)	▲14
内、(セルフSS)	(216)	(245)	+29

ホームライフ事業

(単位:百万円)

	2004年3月期		2005年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	98,558	17.8%	103,308	16.3%	+4,750	+4.8%
営業利益	2,368	2.4%	1,441	1.4%	▲927	▲39.1%

※営業利益の構成比は売上高営業利益率

販売数量(連結)

(単位:千KL、千トン)

		2004年 3月期	2005年 3月期	前期比
灯油	総売	140	148	+5.7%
LPガス	総売	856	907	+6.0%

LPガス消費者件数

	2004年 3月期	2005年 3月期	前期比
消費者件数	236,000	240,177	4,177

- LPガス輸入価格高騰により流通段階で価格転嫁が進まず。
- LPガス販売数量は猛暑の影響で家庭用の販売量が減少、営業努力と小売営業権買収等の販路拡大により前年並みの実績。
- 高機能・環境対応の「ガラストップコンロ」などや「高効率給湯器」等の拡販に努め大きな成果を上げている。
- (株)東海の業績厳しく、米国Ming Management, LLCに全株式を譲渡。

- LPガス販売管理システム運用会社「ガステージシステム株式会社」を出光ガスアンドライフ(株)と合併で設立(04年6月)

2006年3月期業績予想

連結の売上高、経常利益は減収減益だが純利益はV字回復

連結業績予想

(単位:百万円)

	2005年3月期		2006年3月期予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	635,230	100.0%	629,000	100.0%	▲6,230	▲1.0%
営業利益	6,826	1.1%	6,300	1.0%	▲526	▲7.7%
経常利益	8,678	1.4%	7,500	1.2%	▲1,178	▲13.6%
当期純利益	▲4,083	—	4,200	0.7%	+8,283	—

単体業績予想

売上高	523,613	100.0%	524,000	100.0%	+387	+0.1%
営業利益	4,422	0.8%	3,300	0.6%	▲1,122	▲25.4%
経常利益	9,354	1.8%	4,000	0.8%	▲5,354	▲57.2%
当期純利益	7,206	1.4%	2,200	0.4%	▲5,006	▲69.5%

2006年3月期油種別販売総数量予想

総販売数量合計 10,000千KL・千トン突破

油種別総販売数量(連結)予想

(単位:千KL、千トン)

油種	2005年3月期	2006年3月期	前期比(増減率)
ガソリン	2,829	3,000	+6.0%
灯油	1,706	1,680	▲1.5%
軽油	2,449	2,520	+3.0%
重油	1,705	1,560	▲8.4%
燃料油合計	8,689	8,760	+0.8%
アスファルト	275	255	▲7.3%
LPガス	1,010	1,020	+0.8%

主な財務指標

	2005年3月期	2006年3月期予想	増減
ROA(総資本経常利益)	3.8%	3.4%	▲0.4%
ROE(株主資本利益率)	▲5.4%	6.0%	+11.4%
1株当り当期利益(円)	▲46.6	46.6	+93.2

セグメント別業績予想

ホームライフ事業は増収増益だが他事業は減収減益を予想

セグメント別売上高(連結)

(単位:百万円)

	2005年3月期		2006年3月期予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
売上高	635,230	100.0%	629,000	100.0%	▲6,230	▲1.0%
産業マテリアル事業	85,253	13.4%	80,000	12.7%	▲5,253	▲6.2%
カーライフ事業	446,669	70.3%	455,000	72.3%	+8,331	+1.9%
ホームライフ事業	103,308	16.3%	94,000	14.9%	▲9,308	▲9.0%

セグメント別営業利益(連結)

	金額	営業利益率	金額	営業利益率	金額	増減率
営業利益	6,826	1.1%	6,300	1.0%	▲526	▲1.0%
産業マテリアル事業	1,629	1.9%	950	1.2%	▲679	▲41.7%
カーライフ事業	7,134	1.6%	6,200	1.4%	▲934	▲13.1%
ホームライフ事業	1,441	1.4%	2,700	2.9%	+1,259	+87.4%
消去または全社	▲3,378	—	▲3,550	—	▲172	↓

・中期ビジョン「創生2008」の進捗状況

代表取締役社長
山田 清實

 ITOCHU ENEX CO.,LTD.

業界環境(1)

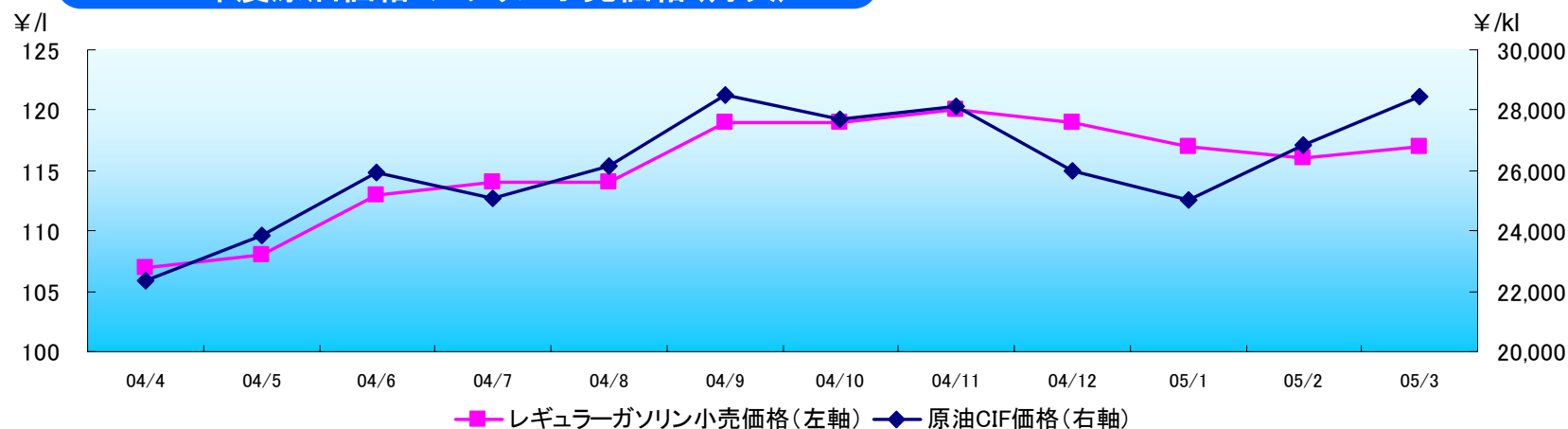
■ 原油価格の高値継続と供給不安

- 中国を中心としたエネルギー需要の拡大が続く
- 原油の新規供給余力の限界

■ 石油業界においては

- 製品コストの上昇を需要家向け価格への転嫁が順調
- 温暖化による気温上昇が自動車向け燃料油需要を押し上げる

2004年度原油価格・ガソリン小売価格(月次)

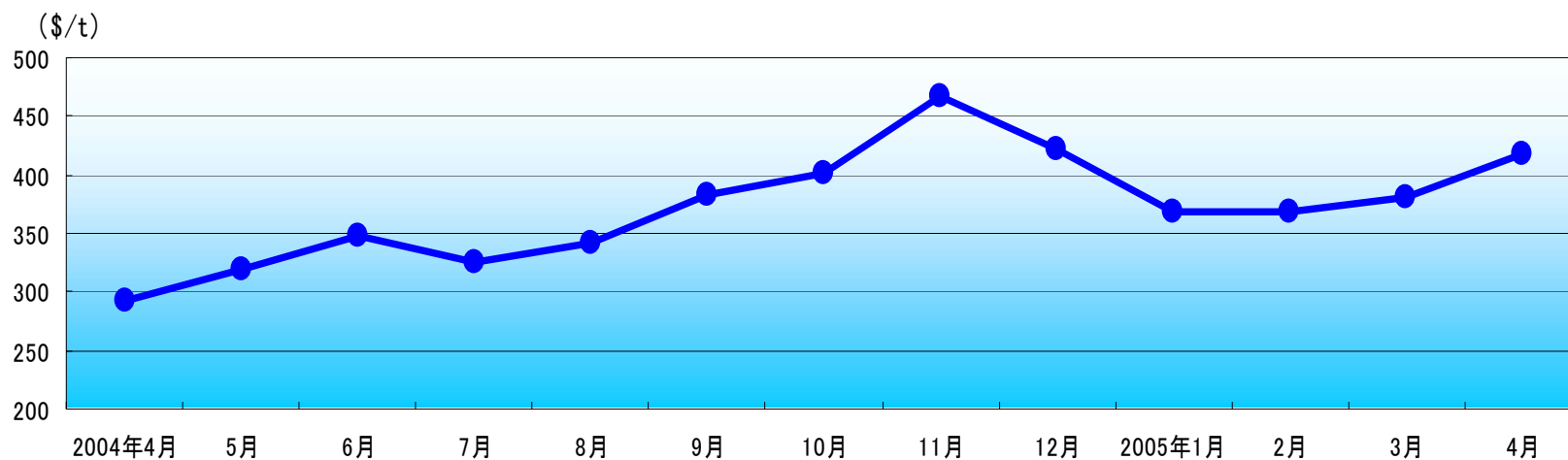


業界環境(2)

■ LPガス業界においては、

- 対電力競争がより一層激化
- 一部地域においてはLPガス業者同士の価格競争も激化

2004年度プロパンCP価格(月次)



中期ビジョン「創生2008」の進捗状況(1)

初年度は順調なスタート

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」

中期ビジョン「創生2008」の進捗状況(2)

「変える」 効率化への業務革新と組織変更

- ①支社制度を廃止し、「3事業部制」をスタート
- ②3事業本部ごとに総資産・投融資上限枠の設置
 - 初期投資額を7年以内に回収
- ③グループ会社基準を設置
 - 関連会社設立については、累損を3年以内に解消することを基準

中期ビジョン「創生2008」の進捗状況(3)

「極める」「変える」ための数値目標の設定

目標数値達成状況

	2008年度目標	2003年度	2004年度	達成率
取締役・執行役員数の削減	15名	22名	17名	71.4%
組織の集約とスリム化 部の数(単体)	28部	55部	31部	88.9%
人員(単体)	720名	828名	667名	149.1%
連結対象会社数の削減	50社	103社	102社	1.9%
売上高	7,090億円	5,550億円	6,352億円	51.9%
ROA(総資本経常利益率)	4.7%	2.8%	3.8%	52.6%
売上高経常利益率	1.5%	1.2%	1.4%	66.7%
販売管理費(対売上高)	622億円(8.8%)	559億円(10.1%)	549億円(8.6%)	—
人件費(対売上高)	173億円(2.4%)	190億円(3.4%)	193億円(3.0%)	—
総資産	2,280億円	2,210億円	2,302億円	—

中期ビジョン「創生2008」の進捗状況(4)

「創る」

事業基盤の構築と整備

- 産業マテリアル：
「トータル・エネルギー・サービス事業」を推進
- カーライフ：
「販売店様の最強の応援団」になる
- ホームライフ：
エネルギー間競争に勝ち抜く

産業マテリアル： 「トータル・エネルギー・サービス事業」を推進

- 産業用ユーザーの新規獲得
- LNG販売等の新エネルギーへの取り組み強化
- トータルエネルギーサービス事業の一環としてESCO事業への取り組み
- 採算重視の販売政策の継続
- 新エネルギー（DME・燃料電池）への研究開発の推進

新エネルギーへの取り組みの推進(1)

LNG

LNG販売会社の新会社を5月に設立

- 大口ガス事業者として天然ガスを全国レベルで販売する会社を目指す

【新会社の概要】

- 名称: エネクスエルエヌジー販売(株)
- 営業開始: 7月中旬予定
- 当初予定販売数量: 7,000千m³/年

新エネルギーへの取り組みの推進(2)

DME(ジメチルエーテル)

2007年度からの販売活動、供給設備投資を目指す

- これまで実証試験や流通インフラ既存資料の再調査、神奈川県京浜臨海部モデル事業等に参入。
- 2005年度は販売スキームの確立、官公庁への対応、他エネルギー及び機器開発動向調査を行い、DME自動車実用化に向けて活動を継続。



<写真>8t中大型DMEトラック

新エネルギーへの取り組みの推進(3)

相模原水素ステーション

2004年4月から実証試験を継続中

- 法規制緩和の方向を受け、ガソリンスタンド、LPGスタンドとの併設実現の場合の建設、事業性を一貫した水素ビジネスを模索中。
- 共同事業として燃料電池自動車用水素供給設備としては世界初となる既存オートガススタンド併設型の水素SSプロジェクトに参画。



<写真上>相模原水素ステーション
<写真下>移動式水素製造設備

カーライフ： 「販売店様の最強の応援団」になる(1)

「カーコレクション」

SS専用、車検・板金・新車・中古車の買取販売システム

- 伊藤忠エネクスと、中古車買取・販売の「ジャック」、オークション会場をネットで結んだ「オートサーバー」、自動車業界のシステムインテグレーターとして定評のある「翼システム」の4社がサービスステーション(SS)のために開発した専用商品で、SSでの車の売買を行う為のトータルサポートパッケージ。
- 車を販売することで給油や整備、板金、保険などの連鎖販売が可能に。

(単位:カ所)

	販売拠点数
カーコレクション	460
ジャックフランチャイズ ステーション	28
カーライフホリデー	54

カーライフ： 「販売店様の最強の応援団」になる(2)

「itsumoカード」

カード戦略：2008年度までに目標30万枚（05/4末現在：約6万枚）

- 現在、当社販売店における燃料油販売数量構成で
クレジットカード比率は約10%。



トータル30%のクレジット比率を目指す

- 会員向けカードメリット
 - ①年会費永年無料
 - ②入会特典 10円/L引き（ガソリン・軽油50Lまで）
 - ③ガソリン・軽油・ 2円/L引き
 - ④ワーナーマイカルシネマズ（映画館）300円引き
 - ⑤ポイント特典（JALマイレージ交換可能）
 - ⑥全国22,000店のNマークのお店で5%～20%OFF



カーライフ： 「販売店様の最強の応援団」になる(3)

「メガ・カーライフモール」

「オート・ジョイント・コーナン」1号店を
05年3月に千葉県市川市にオープン

2007年度中までに30店舗の計画。

「メガカーライフモール」とは？

カーライフステーションとホームセン
ターとのコラボレーション。



<写真>オート・ジョイント・コーナン 1号店

その他施策

- 他社に無いバラエティに富んだメニューをそろえ差別化を図る
(「リライトカード」「車検キャッチライトシステム」「ダイレクト車両保険」等)
- 系列外販売店及び地域中堅販売店のM&Aを積極的に推進

ホームライフ： エネルギー間競争に勝ち抜く(1)

■ 販売会社体制の整備、営業権の買収

- 3月に島根県瀧川産業のLPガス販売事業及び石油製品販売事業の営業譲渡契約を締結。小売買収軒数は約21,000軒。
(営業開始は2005年5月～)

■ 今期の投資金額

- M&A及び、小売権の買収で50億円を予定

販売会社体制の整備状況

	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度(計画)	2008年度(計画)
消費者件数	228,000	236,000	240,177	283,000	400,000

ホームライフ： エネルギー間競争に勝ち抜く(2)

■ 提案型営業の展開:「くらしの森」事業の推進

- LPガス事業社の優位性を活かした「食」と「お湯」のリフォームを推進

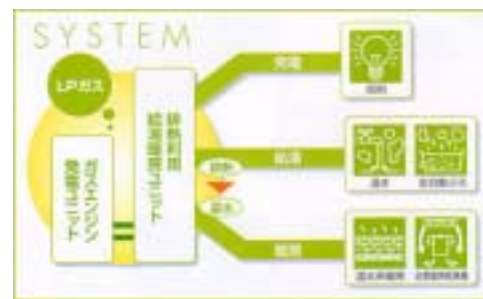
■ 家庭用ガスエンジン式・

コージェネレーションシステム「エコウィル」の拡販

- 燃料電池時代を睨んでの分散型発電への取り組みを推進

■ 低公害車開発の推進

- コープ低公害車開発株式会社と共同でLPガス車の実用化実証実験を開始



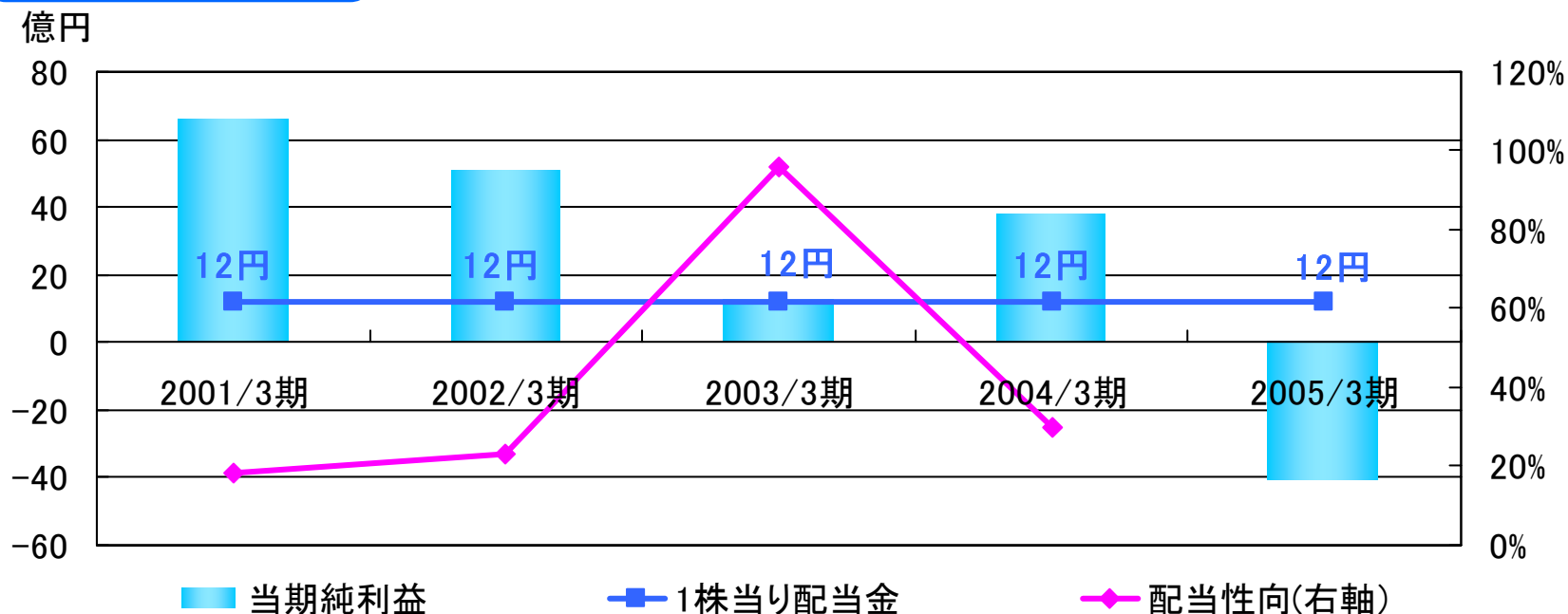
<図・写真>エコウィル

その他施策(1)

■ 配当政策

- キャッシュフローを勘案しながら、継続的安定配当を基本方針としています。

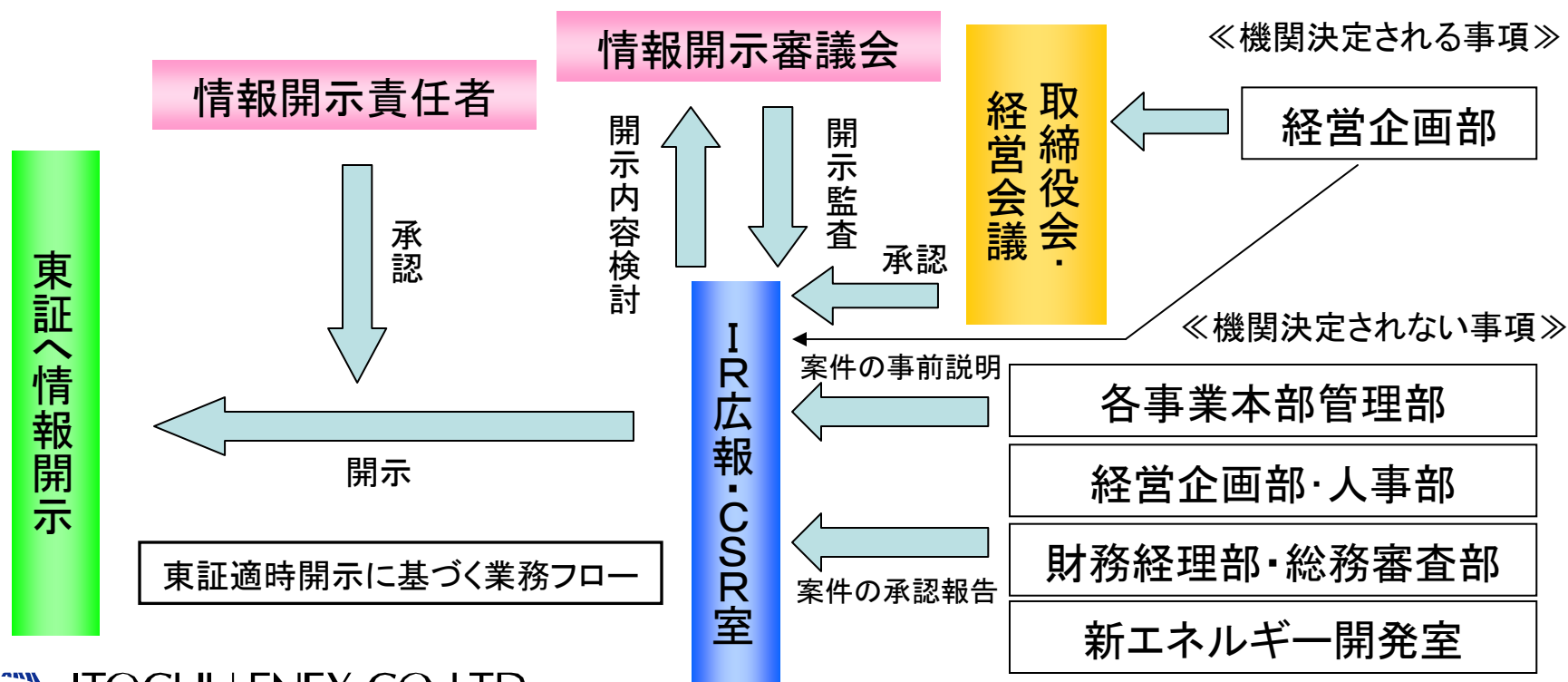
配当状況



その他施策(2)

■ コーポレートガバナンス

- 経営の透明性を高めるため、開示委員会を設置。
- 有価証券報告書の真実性確保に対する取組状況を把握できる社内体制の整備に取り組む



その他施策(3)

■ CSRの取り組み

- 災害対応型ガソリンスタンドの推進
ライフラインとしての給油所機能を維持
新潟中越地震において、被災住民に多大な貢献をした点を評価され、
グループ給油所が資源エネルギー庁長官表彰を受賞
- 販売施設・油槽所等における土壤汚染対策
2004年3月に土壤汚染等防止規定を策定、4月より運用を開始し、汚染等の
防止と汚染対策を徹底

■ 自己株式の処分は？

- 毎期70～80億円規模の投資を継続しているが、キャッシュフローを重視し、自己株式(金庫株5,262千株)の利用も考えていく。

■ 減損会計の影響は？

- 2002年3月期に土地の再評価額▲8,485百万円を計上しており、減損額は数億円。今期に与える影響は軽微。

ご注意

- 当資料のいかなる情報も、当社株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。また、当社は当資料の内容に関し、いかなる保証をするものでもありません。
- 投資を行う際には、必ず当社が発行する有価証券報告書等の財務資料をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなされるようお願い致します。また、内容につきましては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りおよび当資料に掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いかねます。
- また、当資料に記載されている当社の現在の計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の実績等に関する見通しであり、これらの将来予測には、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、記載の見通しと大きく異なる結果となることがあり得ます。
従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんのでご了承下さい。

お問い合わせ先

今後、当社に関するご質問・お問い合わせ事項がございましたら
下記の担当までご連絡ください。

〒153-8655

目黒区目黒1丁目24番12号

伊藤忠エネクス株式会社 IR広報・CSR室

遠藤／高橋／秋山

T E L (03)5436-9356

F A X (03)5436-8235

Eメール masako_akiyama@itcenex.com