

平成17年3月期中間決算 説明会資料

平成16年11月25日

伊藤忠エネクス株式会社



目次

1 . 平成16年度上期の総括

- ・ 上期のレビュー
- ・ 創生2008
- ・ 通期の見通し

2 . 決算内容説明

3 . 各事業本部の下期の具体的施策

- ・ 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年度上期の総括

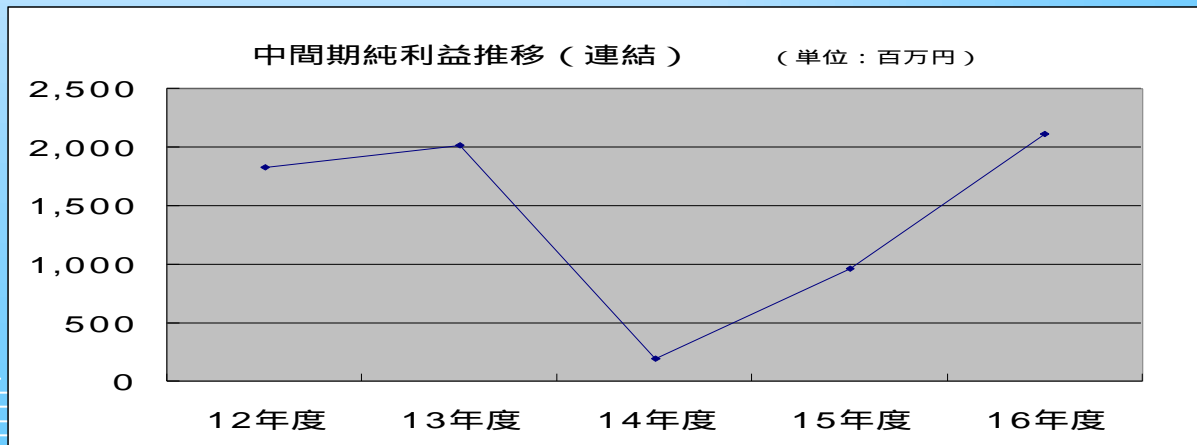
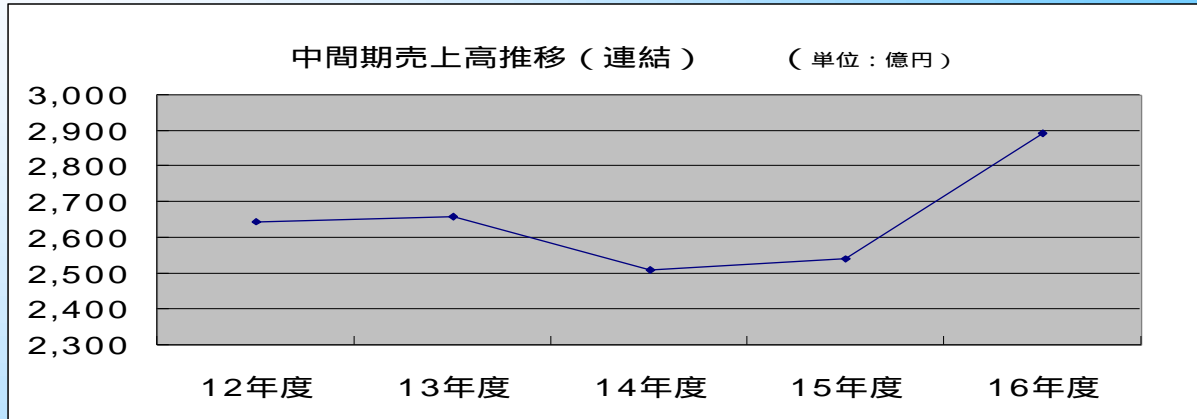


上期のレビュー

- 記録的猛暑、原油価格高騰、供給タイト
- ガソリン：カーエアコン使用による消費量増大
元売の「量から質への転換」
- LPガス：猛暑による給湯需要の減退
CPの異常高値推移
- 産業エネルギー：客先への価格転嫁難航



上期のレビュー



中期経営ビジョン「創生2008」

経営目標：エネルギー・車・家庭を核とした
「複合エネルギー企業」の実現

スローガン：「変える」「極める」「創る」

対象期間：2004年4月～2009年3月（5年）

連結業績目標：（2003年度実績 2008年度目標）

売上高：5,551億円 7,090億円

営業利益：43億円 106億円

経常利益：64億円 108億円

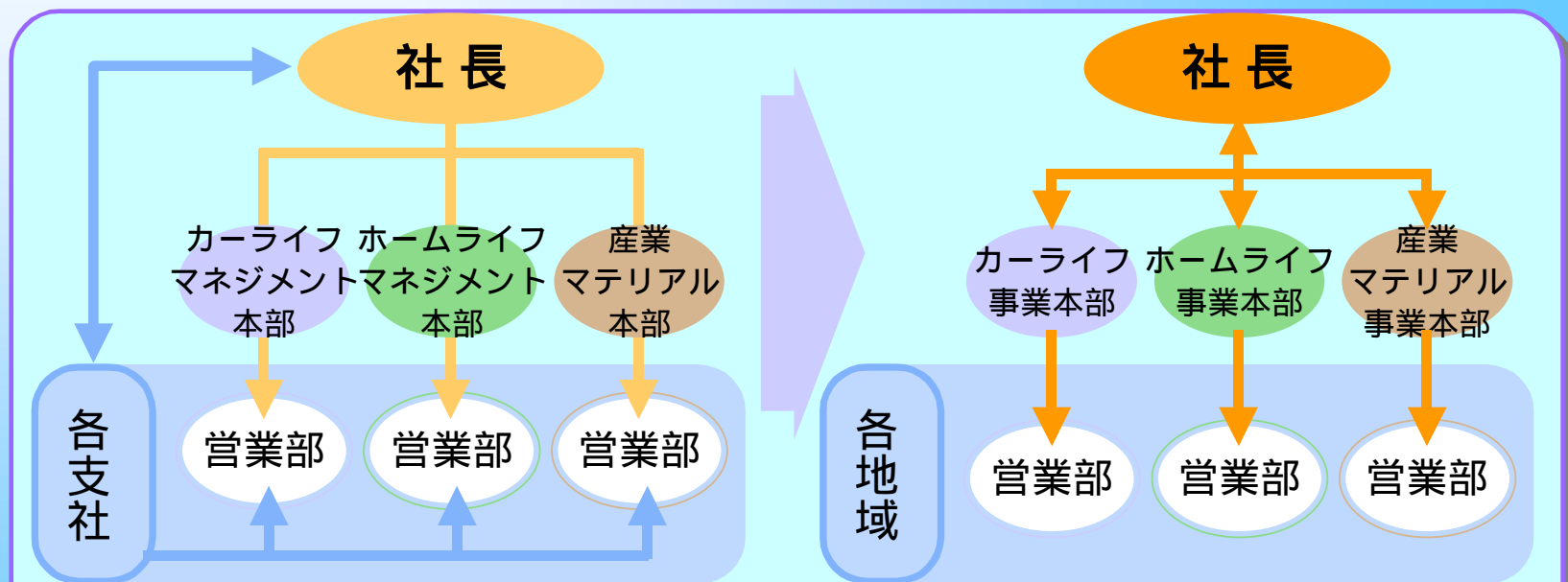
当期純利益：38億円 60億円

ROA（総資産経常利益率）：2.8% 4.7%



創生2008：組織改編

「支社制」を廃止し「3事業本部制」に



効果：意思決定のスピードアップ

効果：事業ごとの最適な組織配置・運営と戦略の最適化

創生2008：上期レビュー

- ・ **カーライフ事業本部**
 - ・ 新情報ネットワークの構築
 - ・ 車関連事業への多様な取り組み
- ・ **ホームライフ事業本部**
 - ・ 同業他社との連携強化
 - ・ 「くらしの森」の展開拡大
- ・ **産業マテリアル事業本部**
 - ・ アスファルトの拡販
 - ・ 新エネルギーへの取り組み加速



通期の見通し

- ・ 下期の業界環境は極めて不透明
 - ・ 暖冬予想
 - ・ 原油価格下落傾向
 - ・ CPの異常高騰
 - ・ 電力の攻勢（値下げ、オール電化など）
 - ・ 市況下落傾向下での価格交渉



通期の見通し

平成17年3月期 連結業績予想

(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%
経常利益	6,900	6,396	107.9%
当期純利益	4,000	3,798	105.3%

平成17年3月期 単体業績予想

(単位：百万円)

	今期予想	前期実績	前期比
売上高	497,000	450,882	110.2%
経常利益	4,300	3,805	113.0%
当期純利益	2,500	1,794	139.4%

ITOCHU
ITOCHU

2 . 決算内容説明

ITACHI
ITOCHU

決算内容説明

連結決算の概要

連結決算

	16年3期中間	17年3期中間	前年同期比
売上高	254,144	289,381	113.9%
営業利益	1,112	2,319	208.4%
経常利益	1,726	3,469	201.0%
当期純利益	964	2,110	218.8%

(単位：百万円)

17年3期予想	前期比
589,000	106.1%
5,500	127.6%
6,900	107.9%
4,000	105.3%

投資状況

	16年3期中間	17年3期中間	前年同期比
投資額	3,720	2,745	73.8%
減価償却費	2,832	2,775	98.0%

(単位：百万円)

17年3期予想	前期比
6,000	75.6%
6,300	106.2%

連結対象会社

(単位：社)

	16年3期末	16年9末	増減
連結子会社	42	41	1
非連結子会社	40	35	5
持分法適用会社	23	24	+1
合計	105	100	5



決算内容説明

セグメント情報

セグメント別売上高内訳

	(注1) 16年3期中間	17年3期中間	前年同期比
産業マテリアル事業	35,465	38,809	109.4%
カーライフ事業	174,708	205,996	117.9%
ホームライフ事業	43,970	44,575	101.4%
合計	254,144	289,381	113.9%

(単位：百万円)

17年3期予想	前期比
68,000	92.3%
418,000	108.3%
103,000	108.1%
589,000	106.1%

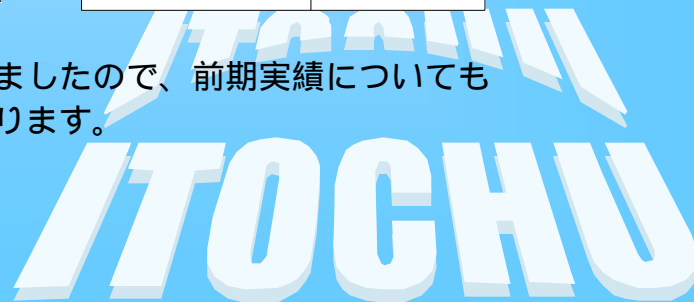
セグメント別営業利益内訳

	(注1) 16年3期中間	17年3期中間	前年同期比
産業マテリアル事業	486	495	101.9%
カーライフ事業	1,451	2,468	170.1%
ホームライフ事業	285	682	239.3%
本社及び消去	1,110	1,326	-
合計	1,112	2,319	208.4%

(単位：百万円)

17年3期予想	前期比
800	75.4%
5,000	133.0%
3,000	132.2%
3,300	-
5,500	127.6%

注1) 今期より子会社事業のセグメント区分を変更いたしましたので、前期実績についても今期と同一の区分にて仕分けした金額を表記しております。



決算内容説明

販売数量および販売施設

石油製品販売数量（連結）

油種	16年3期中間	17年3期中間	前年同期比
ガソリン	1,323	1,464	110.7%
灯油	399	428	107.3%
軽油	1,127	1,224	108.6%
重油	802	808	100.7%
LPガス	456	455	99.8%

（単位：千KL、千トン）

17年3期予想	前期比
3,000	109.9%
1,660	98.2%
2,440	103.9%
1,650	94.8%
1,000	101.3%

石油製品販売数量（単体）

油種	形態	16年3期中間	17年3期中間	前年同期比
ガソリン	系列	1,035	1,153	111.4%
	総販売	1,216	1,349	110.9%
灯油	系列	265	274	103.4%
	総販売	370	398	107.6%
軽油	系列	963	1,039	107.9%
	総販売	1,066	1,158	108.6%
重油	系列	633	637	100.6%
	総販売	718	726	101.1%
LPガス	系列	375	373	99.5%
	総販売	412	417	101.2%

（単位：千KL、千トン）

17年3期予想	前期比
2,270	108.8%
2,750	109.2%
1,070	100.6%
1,540	97.7%
2,070	105.1%
2,310	104.0%
1,320	99.8%
1,510	97.6%
840	101.8%
920	102.0%

決算内容説明

販売施設

	16年3期末	16年9末	増減
給油所	2,178	2,175	3
内、(忠ボーイ)	(446)	(448)	(+2)
内、(セルフSS)	(216)	(225)	(+9)
LPG充填所	55	55	±0
LPG直売軒数	(注2)236,000	238,500	+2,500

(単位：ヶ所)

17年3期予想	前期末比
2,229	51
(493)	(47)
(254)	(38)
53	-2
257,000	21,000

注2) 2004/3期末LPG直売軒数については閉栓先のカウント方法の見直しにより242,000軒から236,000軒に修正しております。

(株)東海グループ決算概要

決算数値

(単位：百万円)

	16年3期中間	17年3期中間	前年同期差
売上高	9,303	9,945	+642
営業利益	544	119	+425
経常利益	558	263	+821
当期純利益	462	91	+553



3 . 各事業本部の 下期の具体的施策



下期の具体的施策： カーライフ事業本部

- ・ 「カーコレクション」の全国展開開始
 - ・ インターネットによる中古車売買システム
 - ・ 系列SS2,200店及び全国のSSに展開
- ・ 顧客サービスの拡大
 - ・ 「itsumoカード」、車検、保険など
- ・ メガカーライフモールの展開
 - ・ コーナングループと合併事業
 - ・ 下期に第一号店立ち上げ。3年間で30店舗目標



下期の具体的施策： カーライフ事業本部

- ・ 「創生2008」の達成に向けて
 - ・ 販売店の「最強の応援団」となる
 - ・ 車関連事業の収益貢献度を上げる
 - ・ ITネットワーク構築による
高効率オペレーションの実現



下期の具体的施策

ホームライフ事業本部

- 販売基盤の拡充

- 地域販社制開始時の176千軒（平成9年）から
238千軒（16年上期） 257千軒（17年3月）に

- 合従連衡の更なる推進

- 物流コストの削減
- 次世代モデルシステムの確立による業務高効率化
- 「やっぱりガスだね!!」キャンペーンの推進
 - 床暖房拡販キャンペーンを開始



下期の具体的施策

ホームライフ事業本部

- 低公害エネルギー車の普及促進
- 「創生2008」の達成に向けて

- 直売軒数を400千軒に

大型M&Aと営業権買収強化により達成

- 販売強化による販売数量増加

今年度1,000千トッから1,140千トッへ

- 営業利益を56億円に

直売規模の拡大とコスト削減



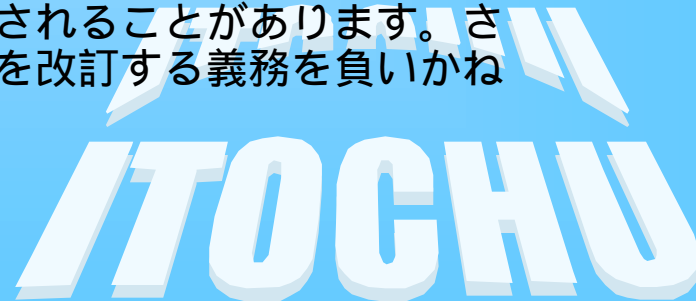
下期の具体的施策： 産業マテリアル事業本部

- 新規取引先の獲得による販売数量アップ
- アスファルトの拡販
- 新規事業の取り組み推進
 - 低公害ディーゼル車用「尿素水」の販売
 - 地下水膜ろ過システムの販売
- 「創生2008」の達成に向けて
 - 新規事業及びLNGにより収益構造を転換
 - DME、水素エネルギーの事業化積極推進
 - アスファルト及び燃料油の拡販



～ ご注意 ～

- 本資料は伊藤忠エネクス株式会社の平成17年3月期中間決算説明会における補足資料として作成されたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料における将来の業績に関する見通し等は、現在入手可能な情報から得られた当社の経営陣の判断に基づいています。
- 実際の業績は、当社の事業領域を取り巻く経済環境等さまざまな要素により、本資料における見通しとは異なる結果となりうる為、これら業績見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願いします。
- あらたな情報、将来の事象、その他の結果に関わらず、常に当社が将来の見直しをすることは限りません。また、内容については細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。さらに、変更があった場合でも当社は本資料を改訂する義務を負いかねますのでご了承ください。

The logo for ITOCHU is displayed in the bottom right corner. It features the word "ITOCHU" in a large, bold, white, sans-serif font. The letters are slightly shadowed, giving them a 3D appearance as if they are floating above the blue background. The background behind the logo consists of several horizontal white lines of varying lengths, creating a sense of motion or a modern, dynamic feel.

MEMO

お問い合わせ先

伊藤忠エネクス株式会社

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>

The logo for ITOCHU, featuring the word "ITOCHU" in a bold, white, sans-serif font. The letters are slightly shadowed to give a 3D effect. The logo is positioned in the bottom right corner of the page, set against a light blue background with horizontal white lines.