

川下で社会とくらしを支え続ける

1961年、戦後の混乱を乗り越え、国民一人ひとりがより豊かな生活を求め知恵を絞り、国際社会に復帰しようと国力としても製造業が伸長し始めた高度経済成長期の初期に伊藤忠エネクスは誕生しました。以来、一貫して川下に身を置き、地域社会の人々の生活と産業、そして取引先に真摯に寄り添いながら、移り変わる時代の要請に応えることで取扱商品の多様化や提供地域の拡大を実現してきました。その間、底流にあり続けたのは、創業時に掲げた社訓です。エネルギーの規制緩和による販売競争激化や元売会社の再編を受けて、2001年に制定した新たな経営理念「社会とくらしのパートナー」にも、創業時の精神の承継と実践こそが、持続的発展に向けて伊藤忠エネクスが守り続けるべきものであるという想いが込められています。今、当社を取り巻く環境は大きく変化しています。しかし、時代がいかに変わろうとも私たちは「社会とくらしのパートナー」として社会と人々のくらしを支え続けるという使命を果たし続けます。

創業時の社訓 (1962年制定)

社訓

1. 信義と誠実を旨として日々の業務に励もう
2. 創意と工夫により経営を合理化し、限りなき前進を続けよう
3. 公明と清廉を信条としてお互いに仲良く、会社に関係あるすべての人々の幸福と繁栄を図ろう

2001年～現在

経営理念

社会とくらしのパートナー
～エネルギーと共に・車と共に・家庭と共に～

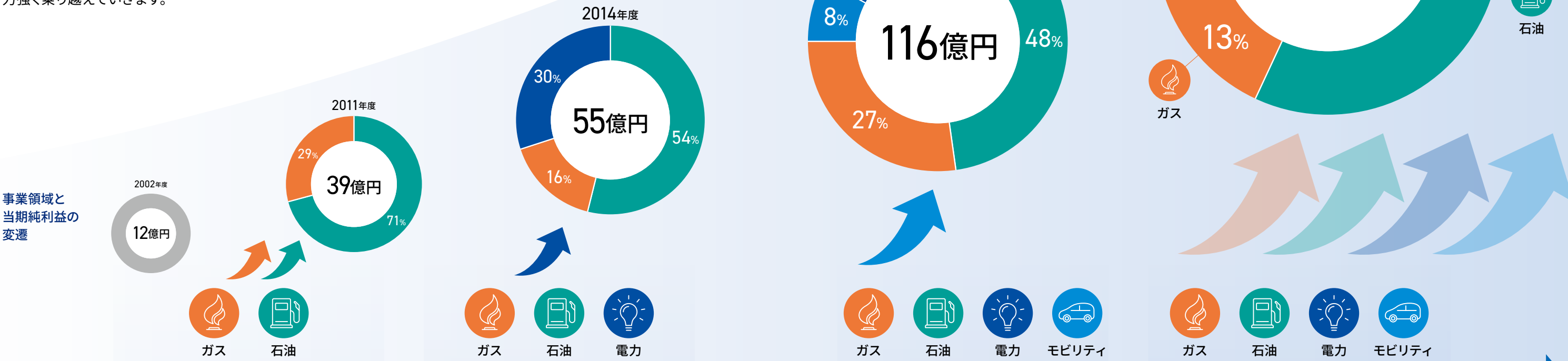
行動規範

有徳

信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉

社会と共に変革を続けるエネクスグループ

当社グループは、設立から60年以上にわたり、社会構造やお客様のニーズを先取りし、事業ポートフォリオの柔軟な変革と事業基盤の継続的な拡大につなげることで、様々な難局を乗り越えてきました。現在直面している、これまでにない大きな環境変化も、事業基盤の維持・拡大と新たなチャレンジを両輪として、生活や産業へ多様なエネルギー・サービスを提供することで、力強く乗り越えていきます。



川下に軸足を置いた事業基盤の拡大

石油販売網の強化とLPガス事業のM&A

規制緩和による販売競争激化や内需の減少による元売会社の再編など、石油業界の変革の加速を受け、燃料商社からエネルギー商社への飛躍に踏み出しました。2007年には伊藤忠エネクスホームライフ九州(株)と(株)イデックスガスの合併により(株)エコアを発足、2009年にはLPガス元売の(株)ジャパンガスエナジーの株式を取得しLPガス事業を強化しました。石油事業では2008年に港南(株)より石油販売事業を承継。同時にコーナンフリート(株)(現エネクスフリート(株))の株式を追加取得し、販売網を強化しました。

- 規制緩和による販売競争激化や元売会社の再編
- 地球温暖化問題

電力事業への参入

石油・LPガスを中心とした事業での経営環境が厳しくなる中、エネルギー・車・家庭を核とした「複合エネルギー企業」への進化を基本方針に掲げ、ポートフォリオの多角化による収益基盤の拡大を図りました。トレード事業やソーラー・EV事業の推進に向けた体制整備を実施し、2011年のJENホールディングス(株)(現エネクス電力(株))の株式取得を皮切りに電力事業に本格参入。2012年には東京都市サービス(株)の株式取得を実施し、地域熱供給事業にも新規参入を果たしました。

- エネルギー価格高騰、電力・都市ガスとの垣根を越えた競争激化

カーディーラー事業への参入

様々な外部環境変化が加速し、未来の価値観や生活に資する事業転換を行うべく中期経営計画を策定。「Moving!」を合言葉に新たな市場開拓や、旧来のやり方の抜本的な見直しを実施しました。2014年に大阪カーライフグループ(株)の株式を取得しカーディーラー事業に参入。これまでの燃料販売を軸としたCS事業の顧客基盤・販売ネットワークを活かしながら、より産業の川下でのニーズ開拓を進め、新たなCSモデルの構築とモビリティの事業領域を拡大しました。

- 少子高齢化、消費者意識、省エネルギーや効率化への関心の高まり

2030年に向けた事業ポートフォリオの進化

“くらしの原動力を創る”をスローガンに、2023年に8か年の中期経営計画「ENEX2030」を策定。現場力の強化により既存事業における顧客基盤のさらなる充実と収益力の向上、及び新規戦略投資を実行します。新規戦略投資は、AIを活用した電力分析による新サービス、自動車アフターマーケット事業、道路インフラメンテナンス領域事業への投資を実施。2024年には中古車販売事等の事業を運営する(株)WECARSを設立し、中古車ビジネスの透明化、業界の信頼回復などの実現に取り組んでいます。今後も既存事業の基盤拡大と新規戦略投資により事業ポートフォリオを進化させていきます。

- グローバルなエネルギーの構成・構造の急速な変化
- 脱炭素社会への機運の高まり

「強み」の好循環により事業ポートフォリオを変革し、信頼を積み上げる

積み上げてきた事業



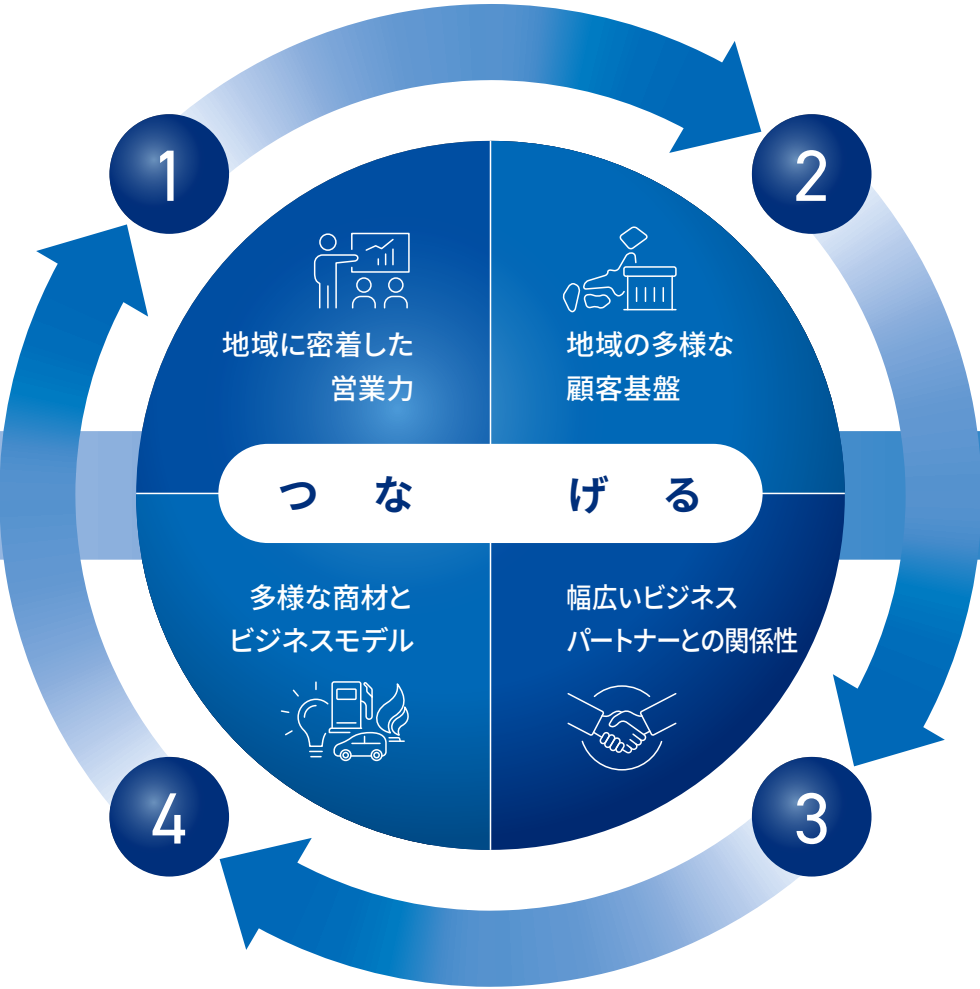
ポートフォリオ基盤



地域に密着した営業力

当社グループは設立以来、全国に顧客基盤を築き上げ、各地域に根差した事業展開を行っています。地域に密着した営業を徹底し、ニーズにきめ細かくお応えすることで、新たなビジネスを生み出すとともに、顧客基盤をより強固なものとしてきました。築き上げてきたネットワークを活かすことで、平時も非常時も全国のあらゆる場所へ、安全・安心にお届けできるインフラを維持しており、有事の際であっても滞りなくエネルギーをお届けできる体制となっています。

エネクスグループの「強み」



地域の多様な顧客基盤

当社グループは全国1,566カ所のCSを通じた販売ネットワークを構築するとともに、全国約3,000カ所の事業所で法人向けエネルギーを、約150万世帯のご家庭にガスをお届けしており、これらが当社グループ独自の顧客基盤となっています。こうした顧客基盤は、当社グループに安定収益と新たな商機の発掘をもたらす、重要な基盤と言えます。誠実な顧客対応の徹底に加え、地域ごとの多様な商材の提供とパートナーとの連携を通じて信頼関係の深化に努め、顧客基盤のさらなる拡大を進めています。

多様な商材とビジネスモデル

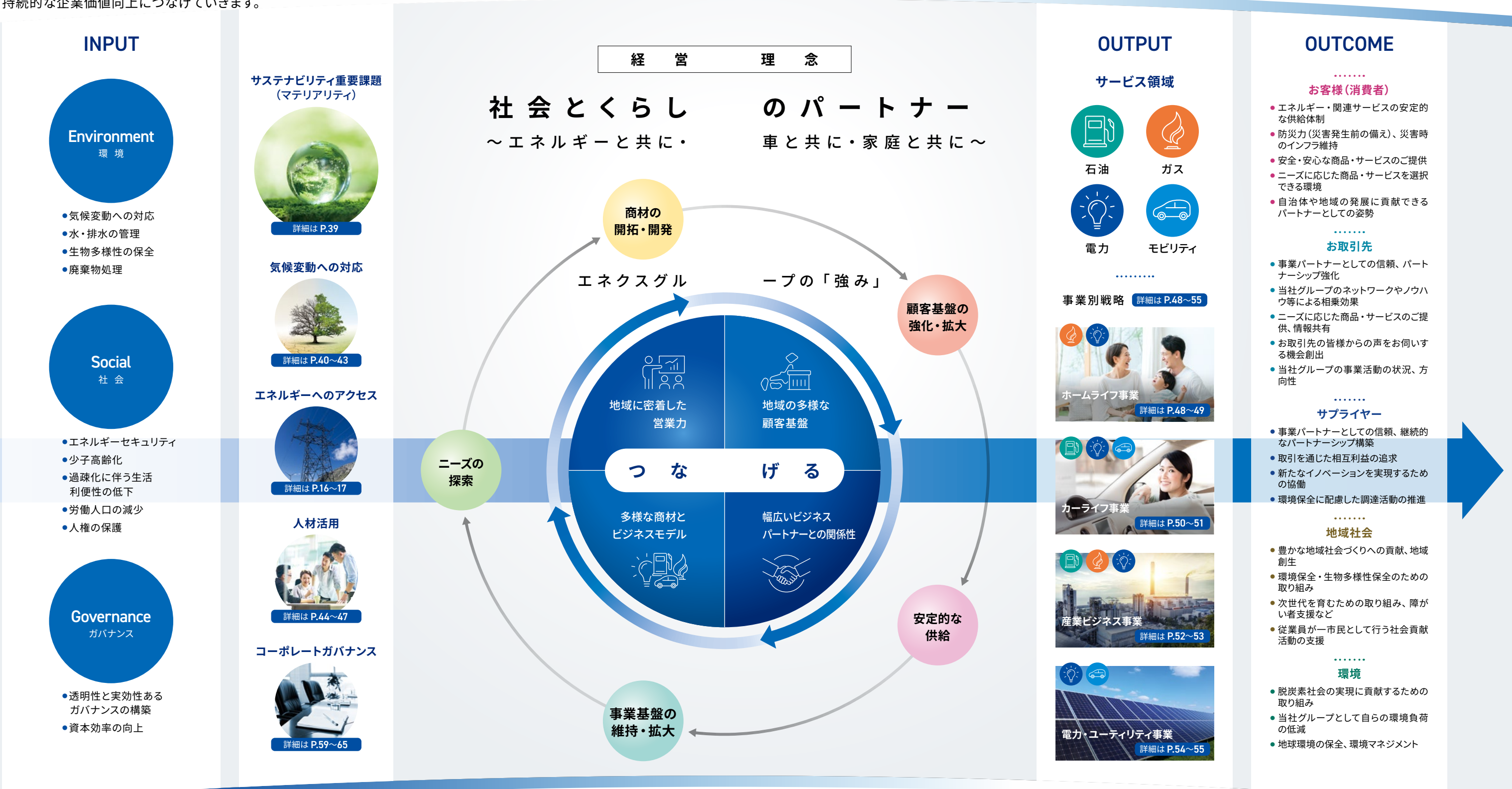
当社グループはこれまで、社会情勢への対応やお客様のニーズを先取りし、事業を拡大してきました。祖業はLPガスと石油が主軸でしたが、現在ではLPガス・石油・電力・モビリティ関連と幅広い事業分野を扱っています。エネルギー商社である当社グループは、製造設備への投資を抑制でき商材の制限もなく、「エネルギーの安定供給」という使命に基づき、多様なエネルギー商材を柔軟に提供することが可能です。また、代替エネルギーや新規事業の創出により、持続的に企業価値を高められるビジネスモデルとなっています。

幅広いビジネスパートナーとの関係性

築き上げてきた幅広い販売チャネルに加え、エネルギー商社という柔軟性を活かし、多種多様な他業種の大手企業や地方自治体など様々なビジネスパートナーとの協業を進めています。石油・LPガスからクリーンエネルギー、そして生活を支える様々なサービスにおいてWin-Winの関係を築き上げ、地域ごとのニーズに応じた商品・サービスの提供につなげています。またエネルギー業界以外の企業の皆様と協業することで、当社にはなかったノウハウを得ることができており、事業領域の拡大にもつながっています。

価値創造プロセス

当社グループは、「社会とくらしのパートナー」として、現場の声を通じて各地域のニーズをいち早くつかみ、社会課題解決への貢献を続けています。これからも課題解決に努めていくことで顧客基盤と収益の拡大を実現するとともに、持続的な企業価値向上につなげていきます。



ビジネスモデル

当社グループは、全国へのエネルギーの安定供給に努めることで
強固な顧客基盤を構築するとともに、社会構造やニーズの変化に合わせて
商材を多様化することで、さらなる顧客基盤の拡大と深化を実現してきました。
エネルギー業界の大きな環境変化が進む中、柔軟に変化しながら、
社会課題の解決を通じた収益の拡大を目指します。



商 材 を 拡 げ る



顧 客 基 盤 を 拡 げ る



事業別ビジネスフロー例

HOME-LIFE
DIVISION
ホームライフ事業

	調 達	充 填	卸 売	販 売
LPガス	●元売より調達	●各充填所にて、シリンダー、バルク、ローリーなどの販売形態に合わせて充填	●全国の販売拠点へ卸売	●グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭へ販売、及び商業用・工業用向けに販売 ●オートガスタン্ডにて、LPガス自動車（タクシー・バス）へ供給
生活関連機器	●メーカーより調達		●全国の販売拠点へ卸売	●グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭へ販売、及び商業用・工業用向けに販売

CAR-LIFE
DIVISION
カーライフ事業

	調 達	卸 売	販 売
自動車用エネルギー	●元売より調達	●全国の販売拠点へ卸売	●CSにて一般消費者へ販売 ●CSの運営サポート ●トラック向け大型CSの運営
カーディーラー	●日産自動車㈱より調達		●日産大阪販売㈱にて一般消費者へ販売

INDUSTRIAL
BUSINESS
DIVISION
産業ビジネス事業

	調 達	卸 売	販 売
産業用エネルギー	●元売より調達 ●海外より輸入	●自社基地にて貯蔵 ●石油製品及び化学品向けに保管用タンクの賃貸	●船舶用燃料の販売 ●産業用ガスの販売 ●法人向け電力小売提案や産業廃棄物処理の提案なども行う
産業用資材	●アスファルトを海外より輸入 ●AdBlue®※の原料を海外より輸入、国内提携工場で製造 ●その他国内各社より調達	●自社基地にて貯蔵	●道路会社中心にアスファルトを販売 ●AdBlue®の販売 ●火力発電所で排出される石炭灰を回収し、道路資材として販売

※AdBlue®とは、ディーゼル車の排気ガスを分解して無害化する際に使われる世界標準の高品位尿素水。(®AdBlueはドイツ自動車工業会 (VDA) の登録商標です。)

POWER &
UTILITY
DIVISION
電力・ユーティリティ事業

	電 源 開 発	生 産 ・ 調 達	需 給 管 理	卸 売 ・ 販 売
電力	●ファンドなどによる再生可能エネルギーを中心とした開発推進	●自社電源による発電に加え、大手電力会社とのアライアンスなどによる電力調達	●市場取引やデリバティブ取引などを活用し、需給バランス最適化・トレーディングを実施	●異業種アライアンスパートナーにより電力販売 ●当社グループが持つ顧客基盤へ電力をセット販売 ●法人企業へ電力を販売
地域熱供給	●設備開発	●熱供給プラントの設置	●製造	●供給
		●熱供給プラントで空調用の冷水や温水を製造		●区域の複数の建物へ供給