

2016年3月期決算説明会

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部：8133)

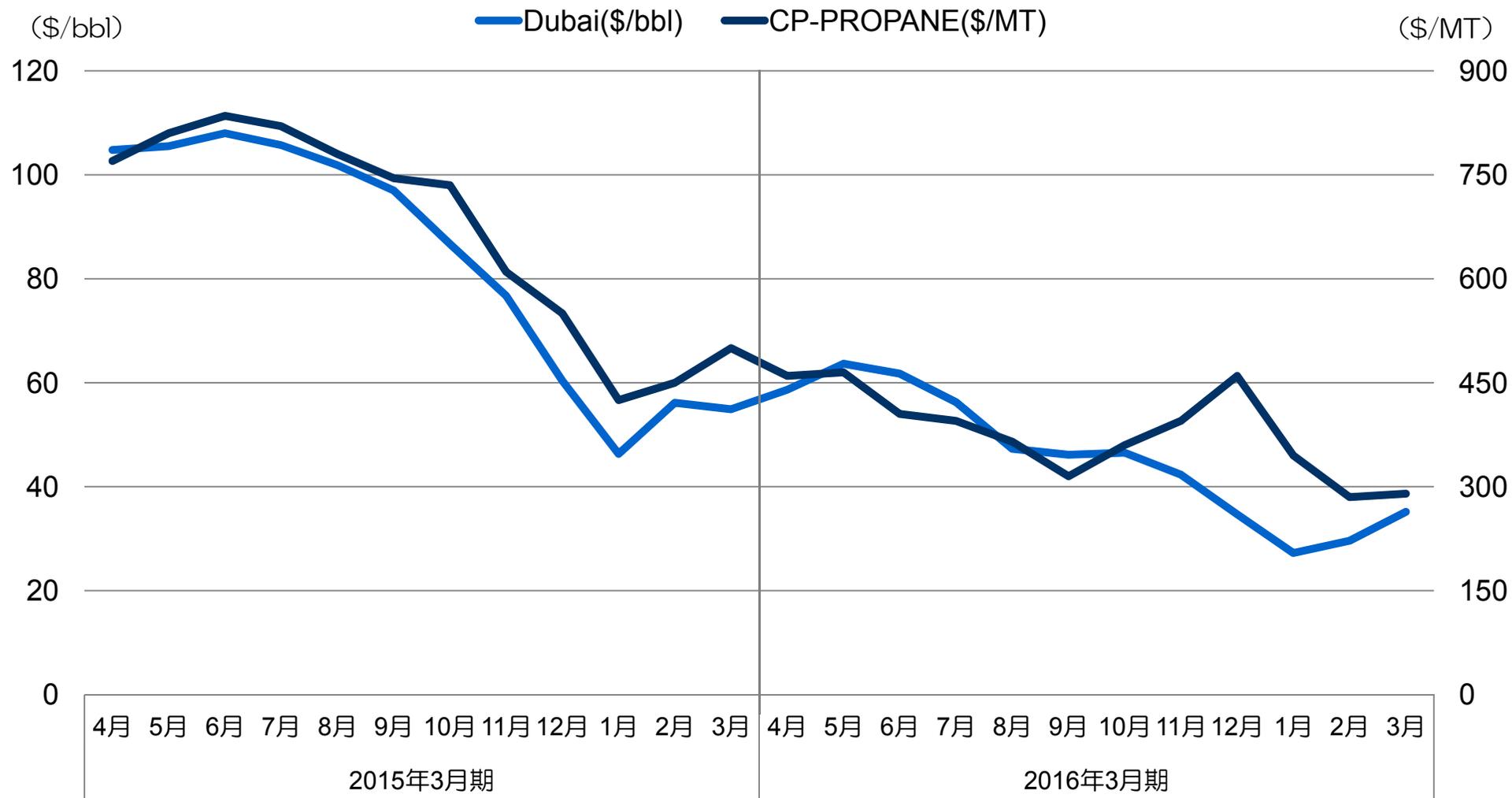
2016年5月20日



I. 2016年3月期 全社決算概要

		2014年3月	2015年3月	2016年3月	前期差
DUBAI原油	\$/BBL (月末時点)	104.76	53.40	34.91	△18.49
通関CIF原油	円/KL (月中平均)	70,890	41,318	22,781	△18,537
CP (プロパン)	\$/トン (月中実績)	855	500	290	△210
電力スポット価格 (JEPX)	円/KWh (月中平均)	17.84	12.48	7.22	△5.26
為替 (TTS)	円/\$ (月末時点)	103.92	121.17	113.68	△7.49
エネクス株価	円/株 (月末時点)	593	991	903	△88

Dubai原油・CP価格推移



2016年3月期業績



油価下落により減収なるも、収益面は好調

(単位：億円)

	15.3期	16.3期			16.3期	
			増減額	増減率	通期 期初予想	通期 達成率
売上高	13,734	10,716	△3,018	△22.0%	13,500	79.8%
売上総利益	857	896	+38	+4.5%	-	-
営業利益	131	164	+33	+25.1%	168	97.5%
税引前利益	122	150	+28	+23.4%	152	98.7%
当期純利益	55	75	+20	+35.7%	82	91.1%

*売上高は日本基準

売上総利益・営業利益・税前利益・当期純利益が過去最高

■売上

- ・ 油価下落により減少 $\Delta 22.0\%$

■営業利益 164億円 前期比+33億円 過去最高

- ・ 電力・ユーティリティ事業が大幅増（前期比+14億円、+47.5%）
電力販売数量の増加及び需給機能による増益（販売数量前年比+52.5%）
- ・ エネルギートレード事業が各部好調につき増益（前期比+11億円、+41.7%）
アスファルト在庫影響軽減、フリートを筆頭に各事業が順調に推移

■当期純利益 75億円 前期比+20億円 過去最高

- ・ 持分損益悪化（前期差 $\Delta 3$ 億円）
- ・ 税率変更影響（前期差+6億円）

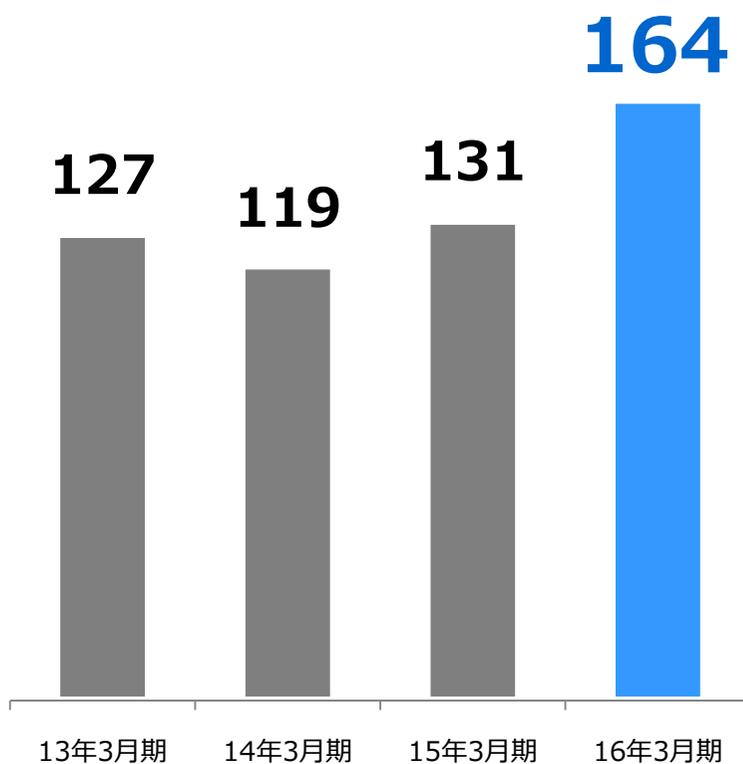
油価下落の影響あるも利益は増大

営業利益、当期純利益ともに過去最高益

営業利益推移

(億円)

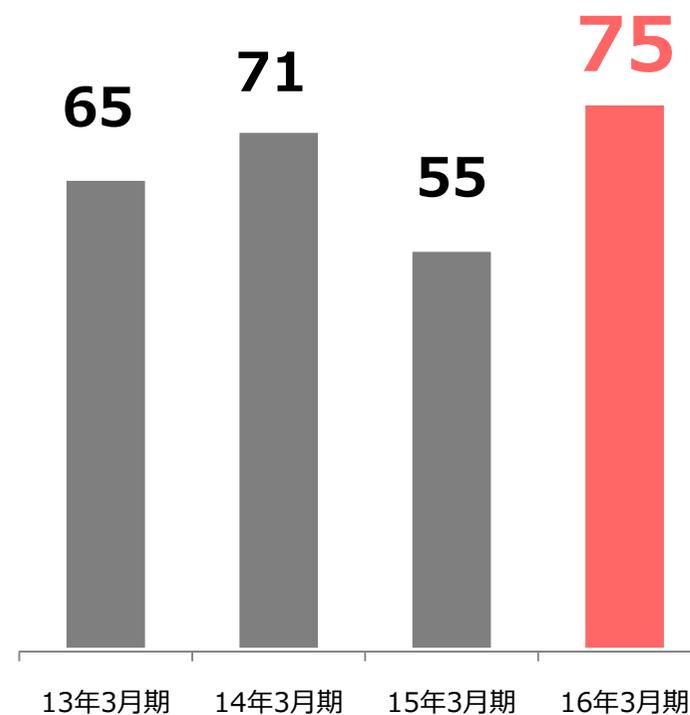
過去最高



当期純利益推移

(億円)

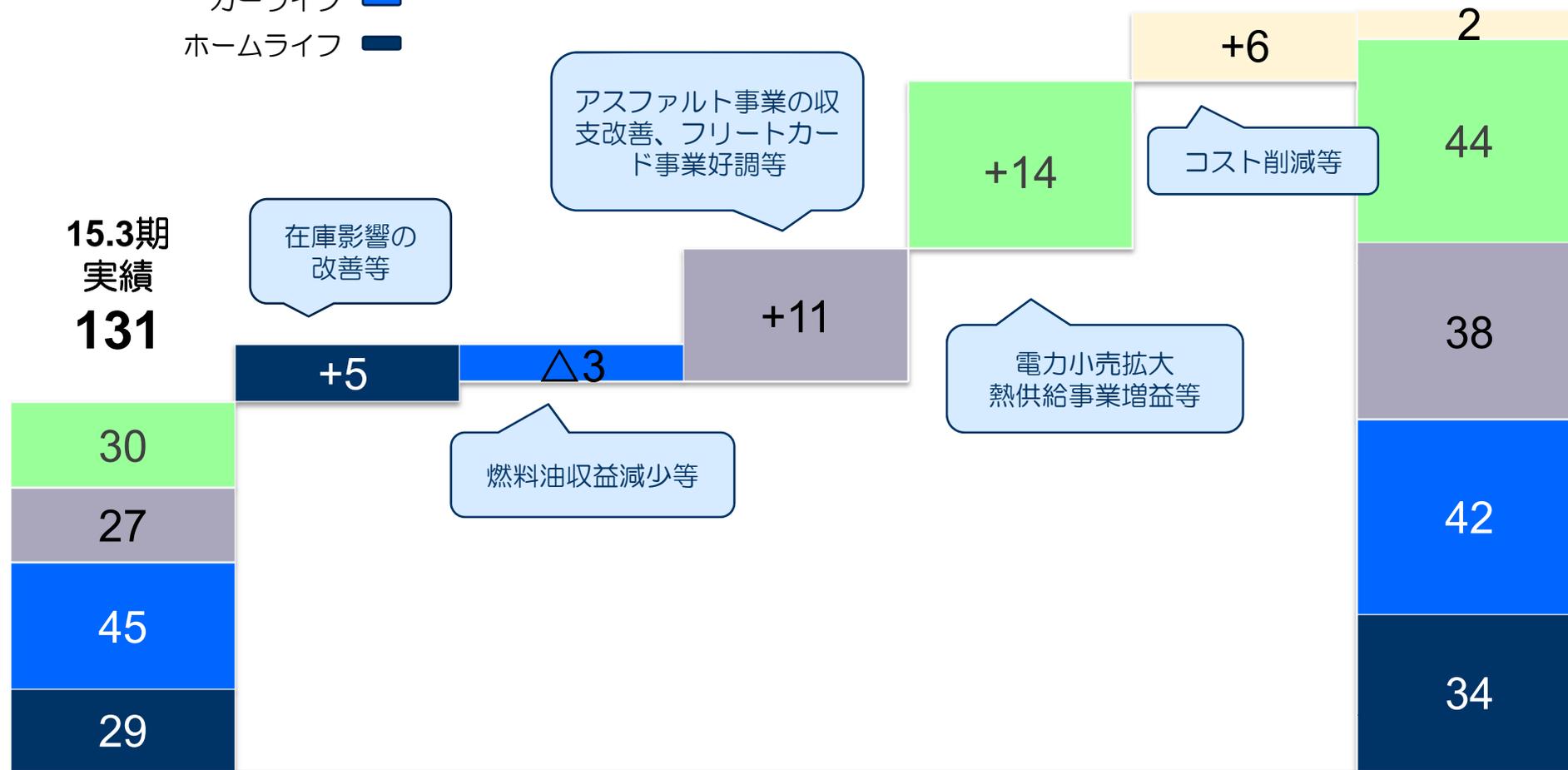
過去最高



増減分析（営業利益）

(単位：億円)

- 共通 ■
- 電力・ユーティリティ ■
- エネルギートレード ■
- カーライフ ■
- ホームライフ ■



連結貸借対照表

(単位：億円)

	15.3期	16.3期	増減額
流動資産	1,577	1,379	△198
非流動資産	1,714	1,662	△52
資産合計	3,291	3,041	△250
流動負債	1,494	1,120	△374
非流動負債	667	749	+82
資本合計	1,129	1,172	+42

- 営業債権の減少 (△265)
- 棚卸債権の減少 (△26)
- 現預金の増加 (+46)

- 営業債務の減少 (△238)
- 社債の償還 (△50)

- 当期利益 (+75)
- 配当金支払い (△26)

キャッシュフロー計算書

(単位：億円)

	15.3期	16.3期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	343	303	△40
投資活動によるキャッシュフロー	▲204	▲167	+37
財務活動によるキャッシュフロー	▲121	▲91	+31
現金及び現金同等物の増減額	18	46	+28
現金及び現金同等物の期末残高	162	208	+46

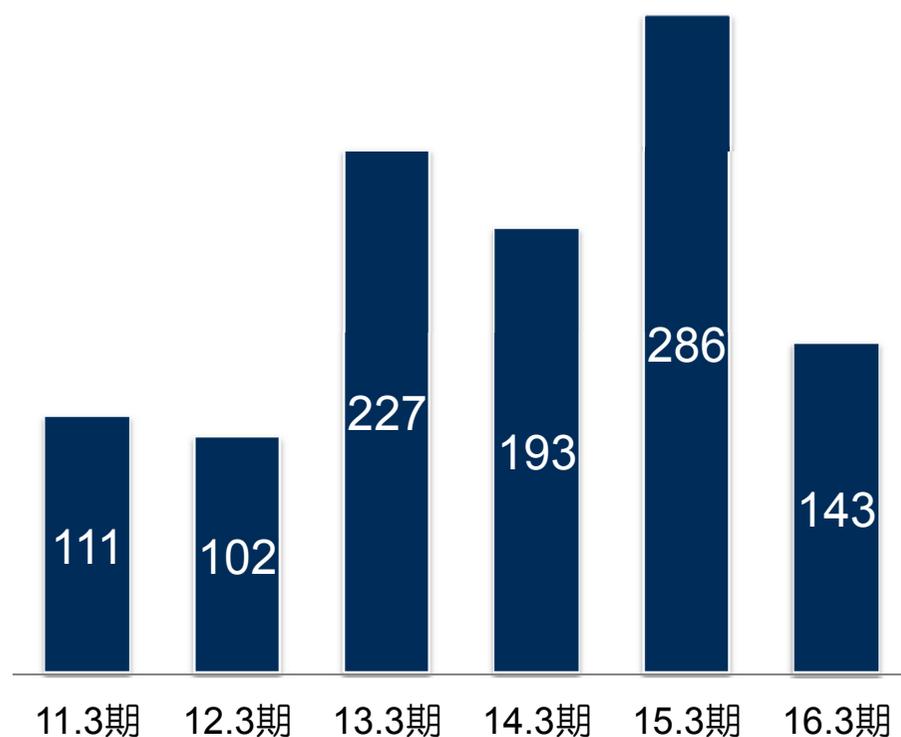
・ 15.3期：エネルギートレード
棚卸資産売却 (△59)

・ 16.3期：熊本瓦斯取得 (△17)
・ 15.3期：日産大阪取得 (△22)
仙台火力出資 (△29)

16.3期は大型投資が少なく、前年実績を下回った。

投資額（億円）

■ 投資



主な投資実績

- ホームライフ事業本部
 - 営業権買収等 : 66億円
- 電力・ユーティリティ事業本部
 - メンテナンス投資等 : 46億円
- カーライフ事業本部
 - 店舗、設備改修等 : 26億円

連結販売数量（主要商品）



低採算取引縮小により重油は大幅減、電力取引は大幅増加

主燃料合計		2015年3月期	2016年3月期	増減率
ガソリン	(千kl)	3,593	3,722	+3.6%
灯油	(千kl)	1,502	1,471	△2.1%
軽油	(千kl)	3,302	3,321	+0.6%
重油	(千kl)	3,790	2,907	△23.3%
燃料合計	(千kl)	12,187	11,420	△6.2%

主燃料以外		2015年3月期	2016年3月期	増減率
アスファルト	(千t)	397	356	△10.3%
LPガス	(千t)	619	601	△3.0%
電気	(GWh)	1,060	1,616	+52.5%
蒸気	(千t)	778	755	△2.9%
熱量	(TJ)	1,224	1,224	0%

Ⅱ. セグメント情報

セグメント別業績



(単位：億円)

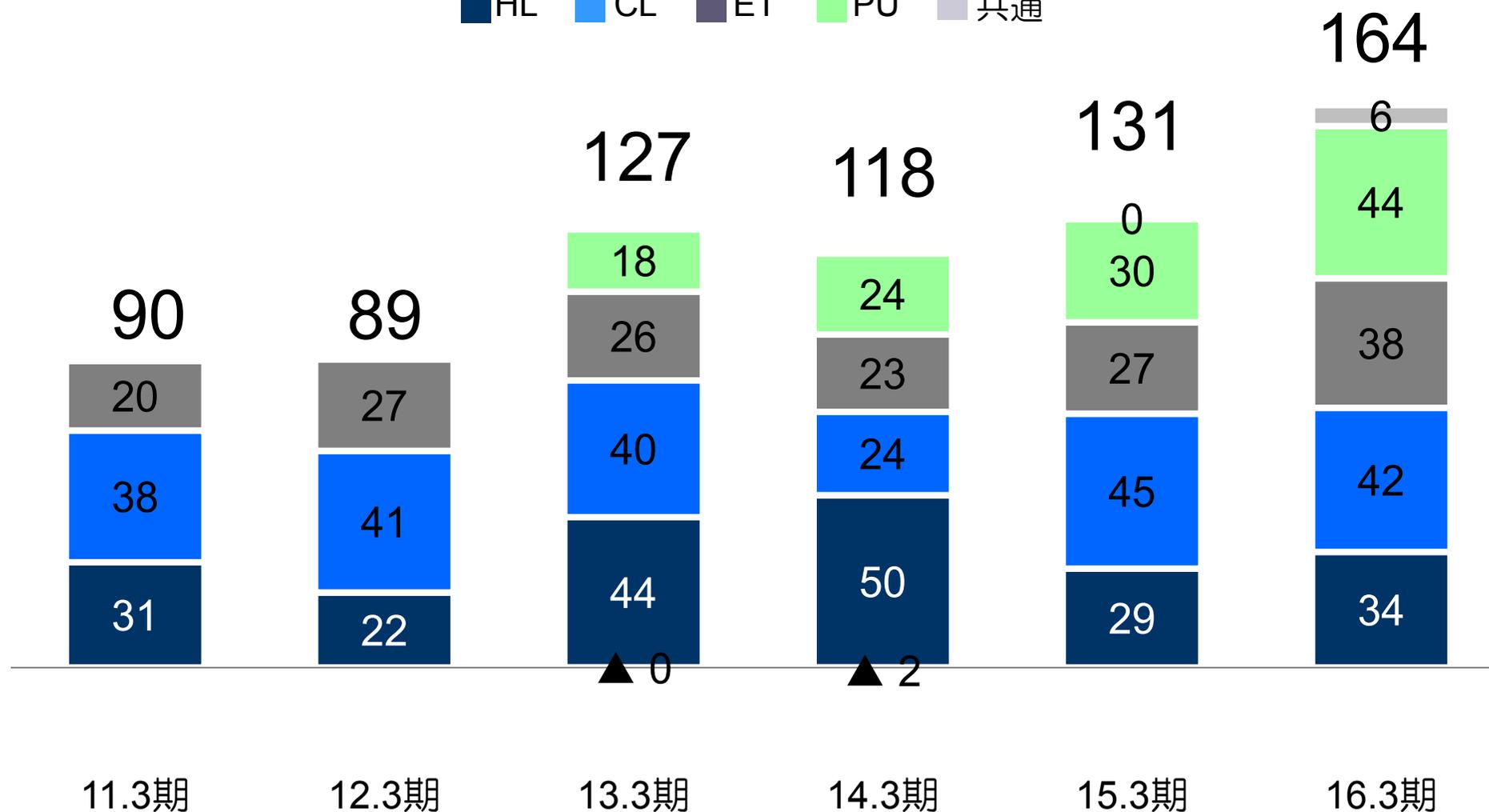
	15.3期 実績	16.3期 実績	増減額	増減率	16.3期通期		
					期初 予想	達成率	
売上高	13,734	10,716	△3,018	△22.0%	13,500	79.4%	
営業利益	131	164	+33	+25.1%	168	97.5%	
当期純利益	55	75	+20	+35.7%	82	91.1%	
ホームライフ 事業本部	売上高	1,116	951	△165	△14.8%	1,086	87.6%
	営業利益	29	34	+5	+16.8%	52	64.8%
	当期純利益	9	8	△1	△15.4%	-	-
電力・ ユーティリティ 事業本部	売上高	387	435	+48	+12.3%	560	77.7%
	営業利益	30	44	+14	+47.5%	32	138.7%
	当期純利益	17	22	+6	+34.1%	-	-
カーライフ 事業本部	売上高	6,388	5,342	△1,047	△16.4%	6,490	82.3%
	営業利益	45	42	△3	△7.0%	49	85.6%
	当期純利益	15	20	+6	38.9%	-	-
エネルギー トレード 事業本部	売上高	5,841	3,989	△1,852	△31.7%	5,357	74.5%
	営業利益	27	38	+11	+41.7%	36	104.8%
	当期純利益	16	25	+9	+59.0%	-	-

*売上高は日本基準

事業本部別業績推移（営業利益）

(単位：億円)

■ HL ■ CL ■ ET ■ PU ■ 共通



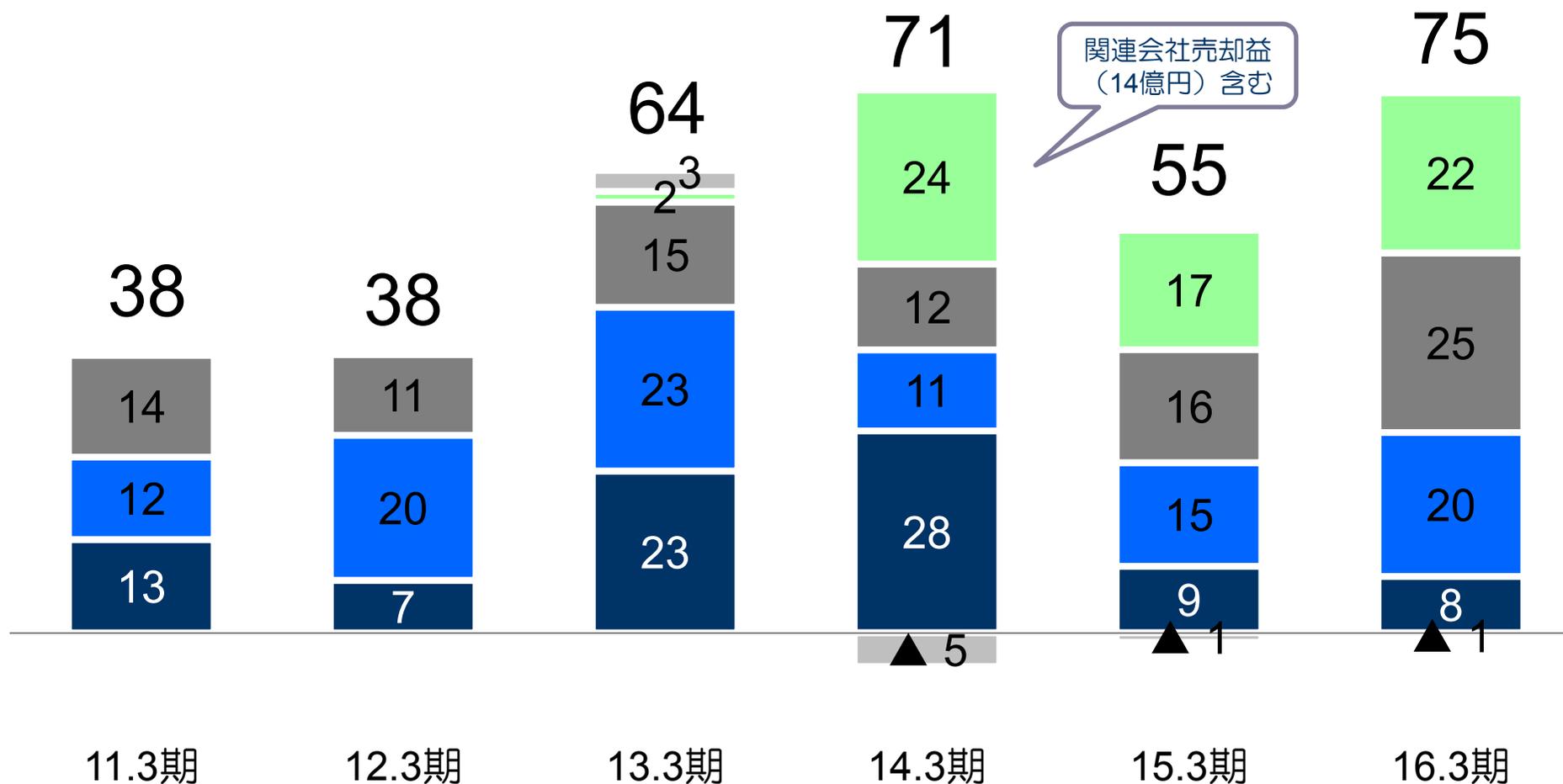
HL：ホームライフ事業 CL：カーライフ事業 PU：電力・ユーティリティ事業 ET：エネルギートレード事業

※11.3期、12.3期は日本基準、13.3期以降はIFRS基準

事業本部別業績推移（当期純利益）

（単位：億円）

■ HL ■ CL ■ ET ■ PU ■ 共通

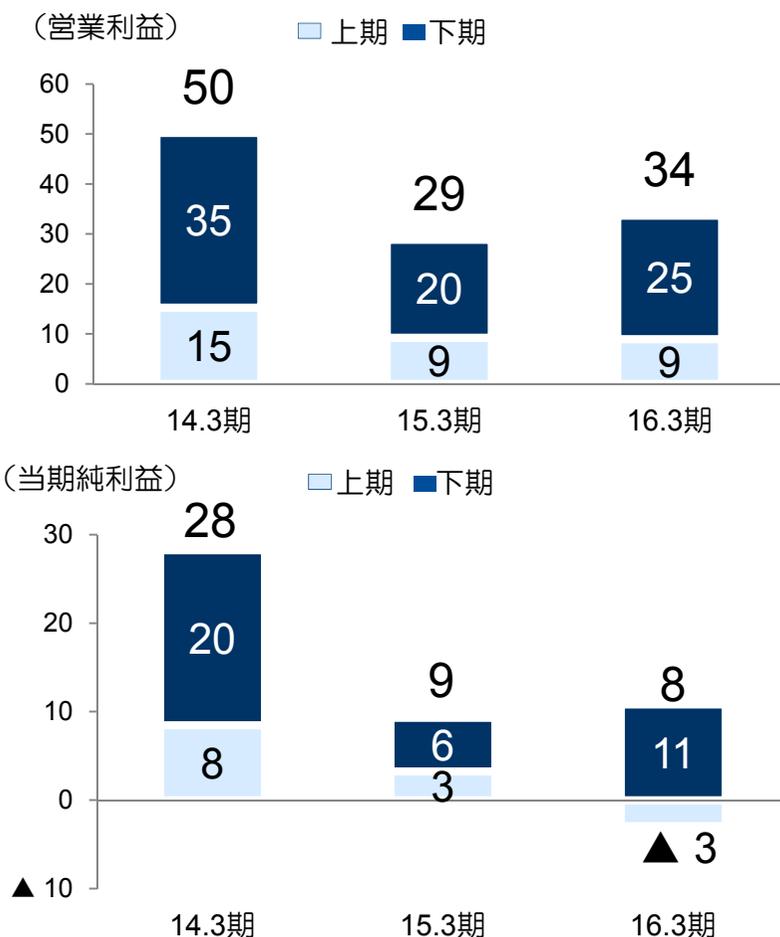


HL：ホームライフ事業 CL：カーライフ事業 PU：電力・ユーティリティ事業 ET：エネルギートレード事業

※11.3期、12.3期は日本基準、13.3期以降はIFRS基準

CP下落による在庫への影響により苦戦 機器販売は前年並

業績推移 (億円)



主な要因・取組み

■業績変動要因

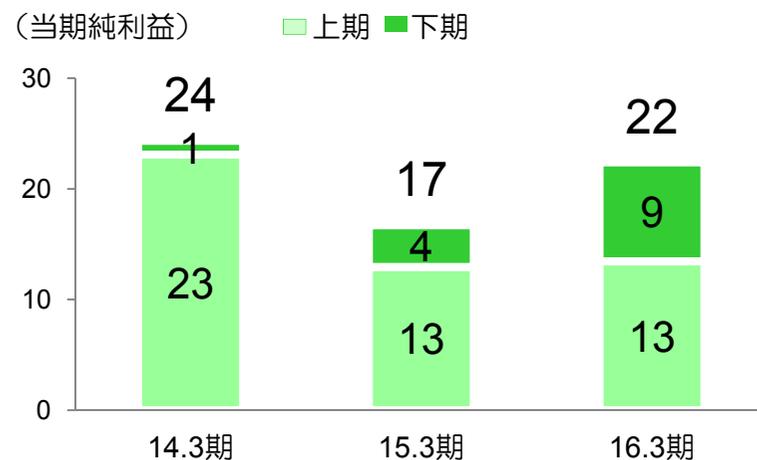
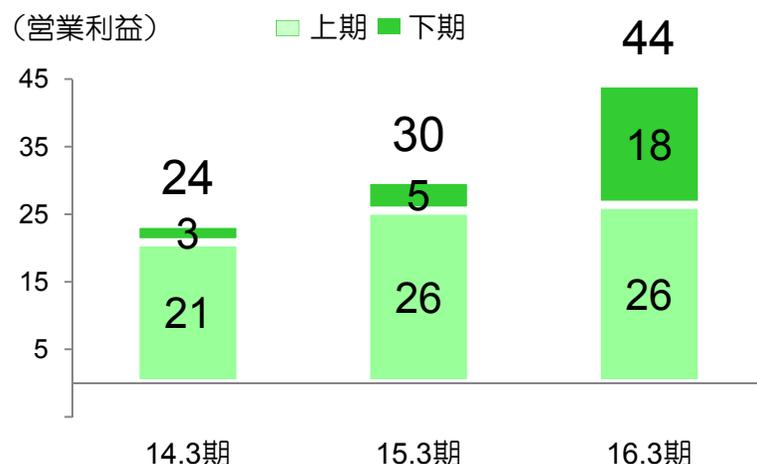
- CP下落による在庫影響を受けたことにより、利幅が圧縮され、持分法損益も大幅に悪化。(子会社の在庫影響は前期に比べ軽減)
- PV固定価格買取制度 (FIT) の変更、蓄電池の補助金終了による新エネ機器販売の落ち込み。

■期中の取組み

- 機器販売収益は前期比101%
- 電力小売全面自由化に向け、グループ全社事業推進体制構築。
- ガス容器検査事業を集約 (Jシリンダーサービス)。ガス周辺ビジネスで収益化。
- アジアを中心にして海外事業を展開すべく、インドネシア・フィリピンに基盤を構築。

電力小売販売量は倍増 熱供給における原材料費低減も併せ増収増益

業績推移 (億円)



主な要因・取組み

■業績変動要因

- 電力小売販売量*が前期比倍増により収益増。*連子含む
(前年409GWh⇒当期871GWh* 前年比213%)
- 自社電源の増強及び再エネ電源調達の拡充。
(自社電源増強【石炭36MW+PV1.5MW】、再エネ電源計約400MW*) *次年度分含む
- 熱供給事業における原油下落に伴う原材料費の減少。

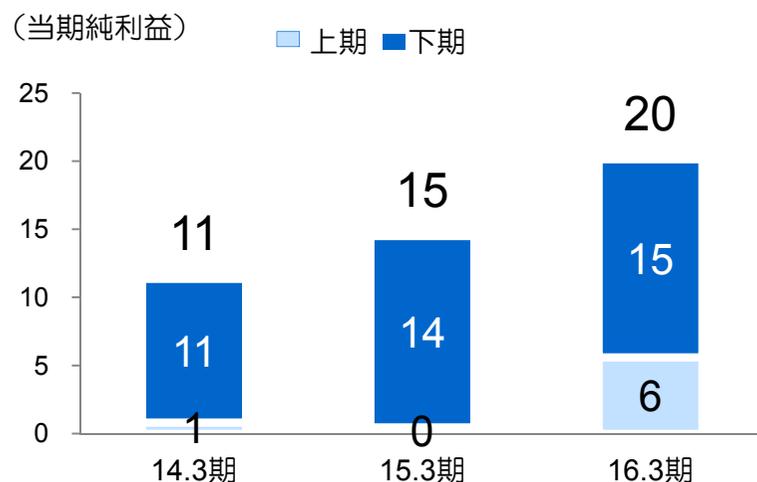
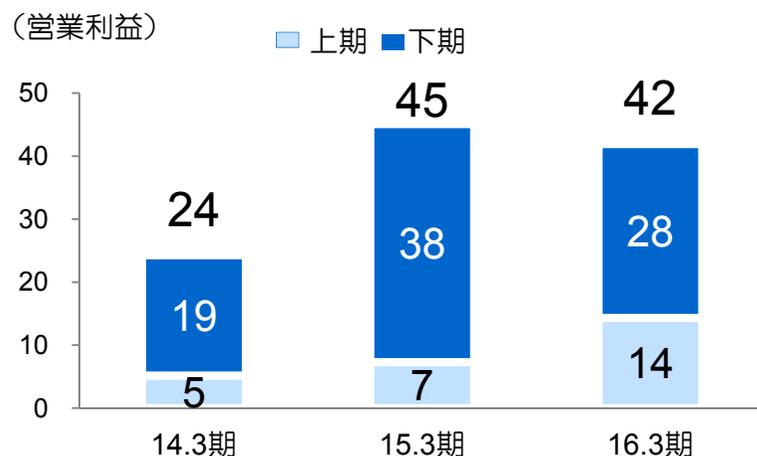
■期中の取組み

- 王子・伊藤忠エネクス電力販売株式会社の電力販売開始。
- バランシンググループ*の形成。
- 仙台港における石炭火力発電所の建設開始。

*バランシンググループとは、複数の電力小売事業者が全体の電力の需給バランスを共有し規模の経済と専門性の発揮を目指す電力グループ。

数量維持するも市況悪化で営業利益減少

業績推移 (億円)



主な要因・取組み

■ 業績変動要因

- 数量昨年並なるも競争激化により利幅圧縮
- 不採算CS閉鎖等による経費削減
- CS数は1,973カ所 (前期末比66カ所の減少)

■ 期中の取組み

- 車関連事業の強化 (洗車、レンタカー、車販、車検)
- 日産大阪実績

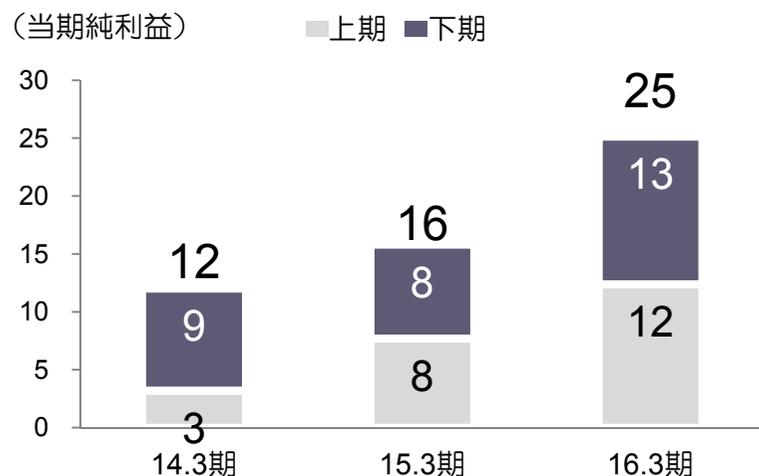
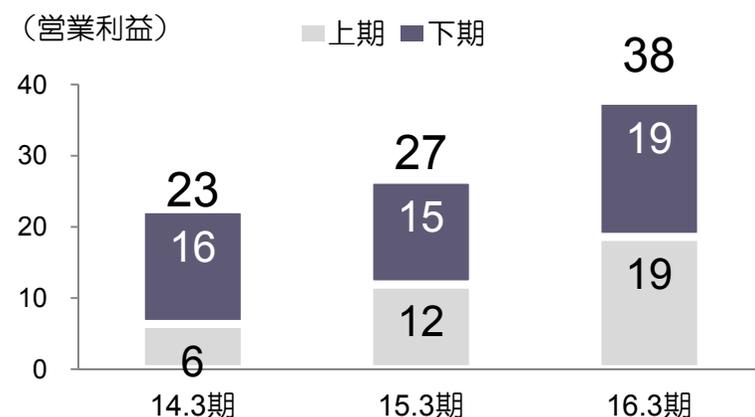
売上高961億円 (昨年826億円)

営業利益13億円 (昨年14億円)

当期純利益4億円 (取込利益) (昨年4億円)

事業本部全体としては好調につき増益 アスファルトは需要減と原油価格下落の影響あり苦戦

業績推移 (億円)



主な要因・取組み

■業績変動要因

- アスファルト事業については、アスファルト合材需要の低迷から厳しい環境となったが、収益では前年から改善。
- 産業用燃料販売事業、フリートカード事業、船舶燃料事業を筆頭に、他全ての事業は引続き順調に推移、本部全体の収益は前期を上回る。

■期中の取組み

- 基地・供給拠点・船・ローリー等の自主流通機能の最適化
- スロップ・再生油事業、フライアッシュ事業等、事業化に向けて本格始動
- 国内バイオ燃料実用化計画への参画など、国内外の案件事業化に向けて新たなビジネススキームを検討。

Ⅲ. 中期経営計画進捗（2017年3月期計画）

Moving2016「動く!」

あした
～明日にタネを蒔け!～

2017年3月期
定量計画

営業利益
175億円

当期純利益
100億円

ROE
9.0%以上

参考) 売上高目標：10,600億円
*日本基準

基本方針

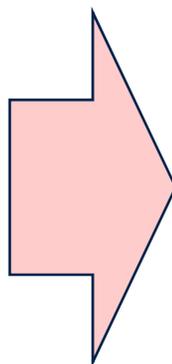
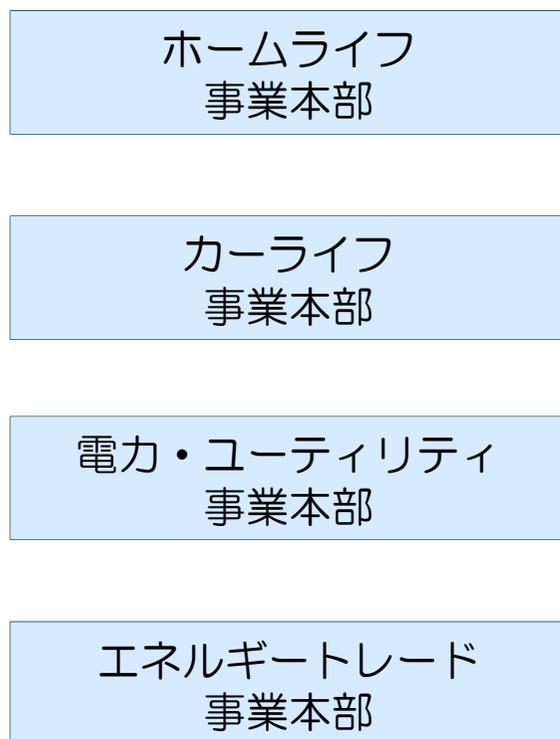
【収益力の増強】

【長期成長戦略のためのタネ蒔き】

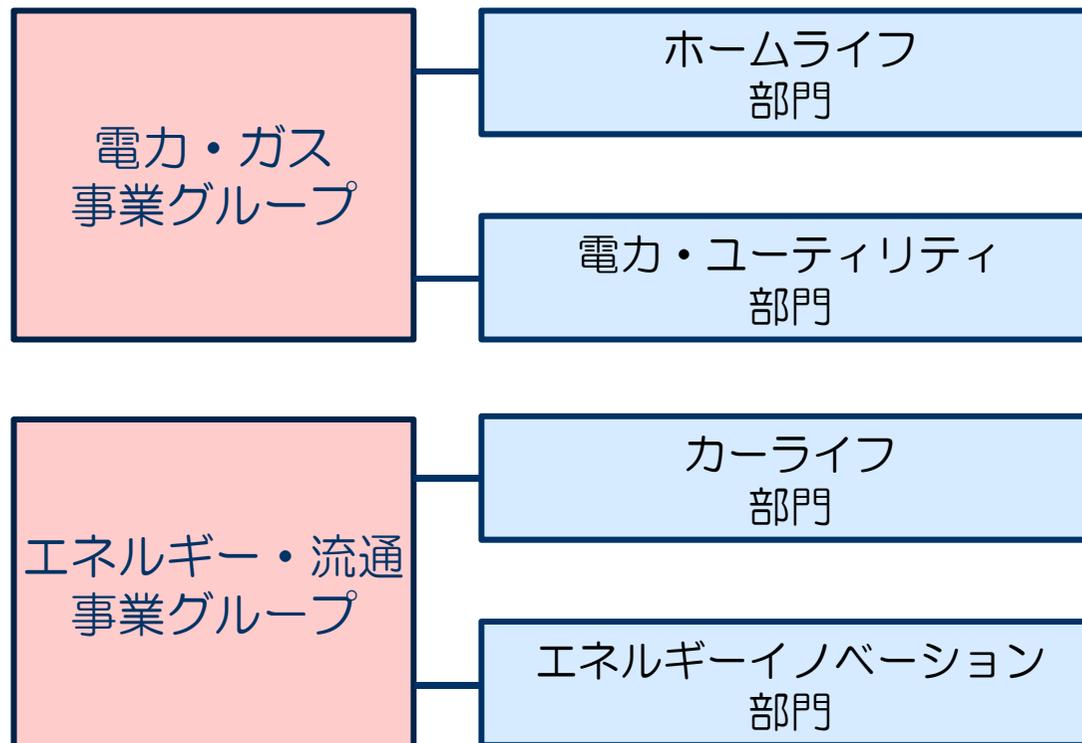
【組織力と基礎体力の増強】

電力・ガス小売市場の全面自由化、元売再編などによる環境変化に鑑み、関連事業分野を2グループに集約、その傘下に4部門を配置

《旧組織：4事業本部》

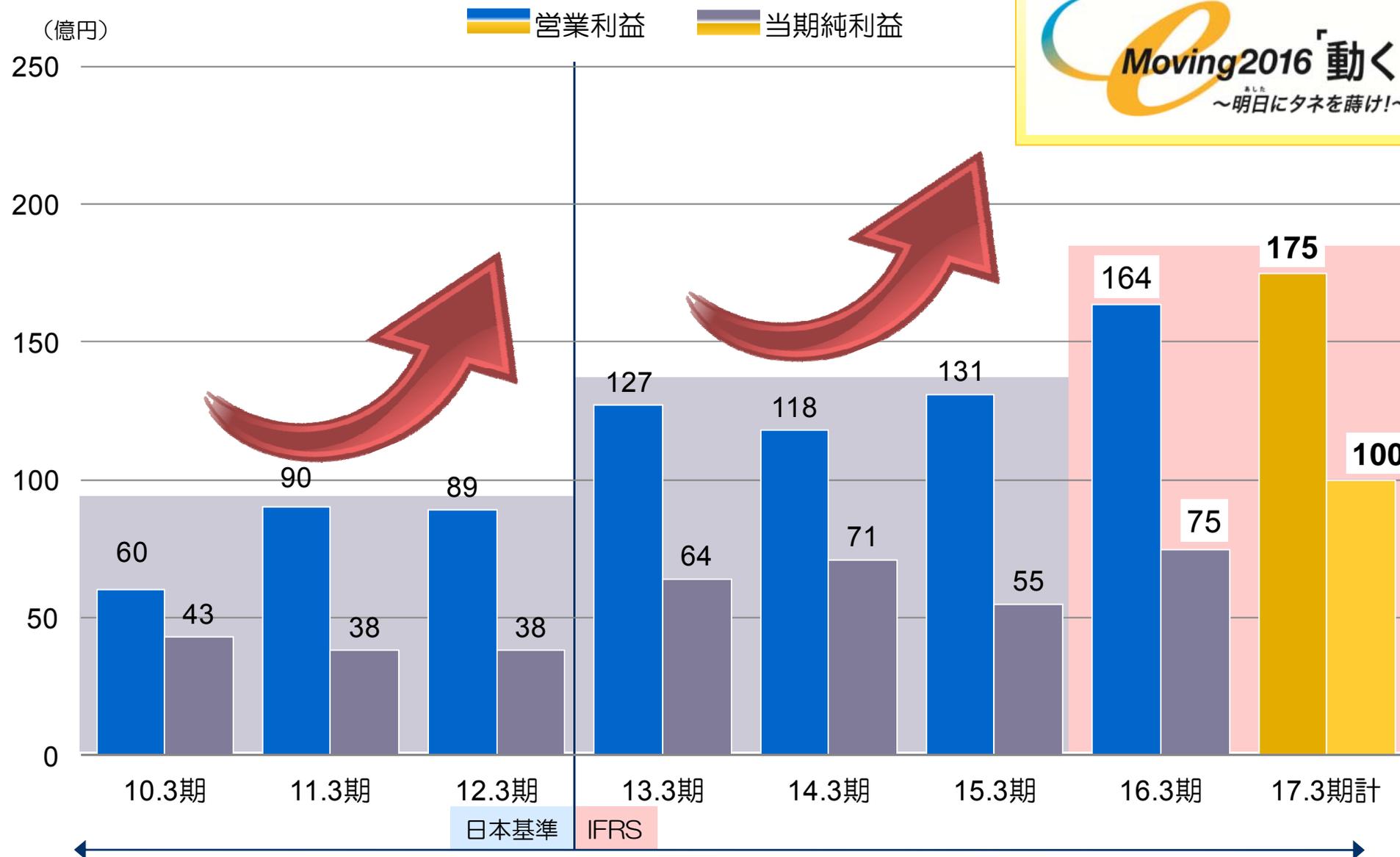


《新組織：2事業グループ・4部門》



戦略構築と事業展開の一体化・迅速化を図る

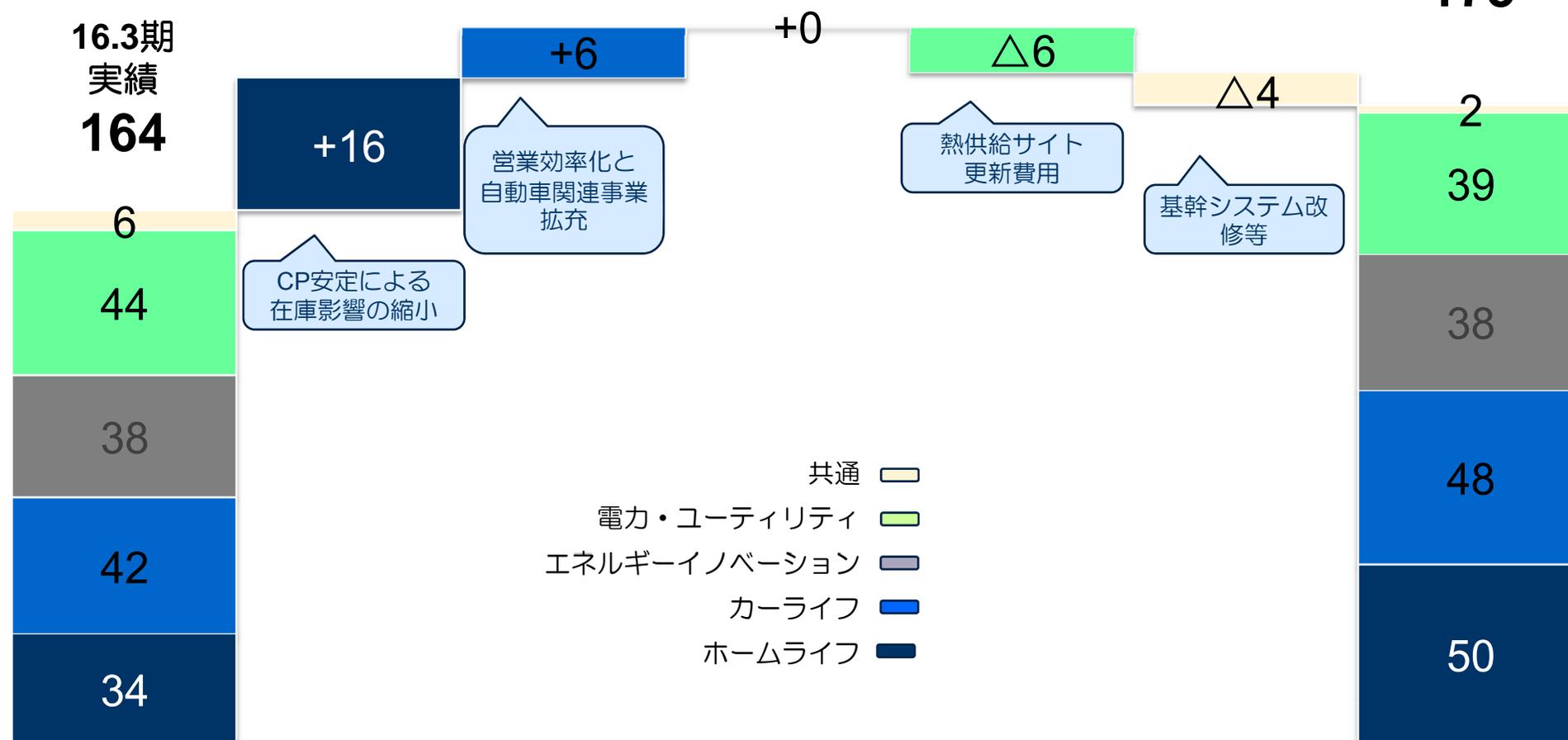
業績推移とMoving2016



増減分析（セグメント別営業利益）

(単位：億円)

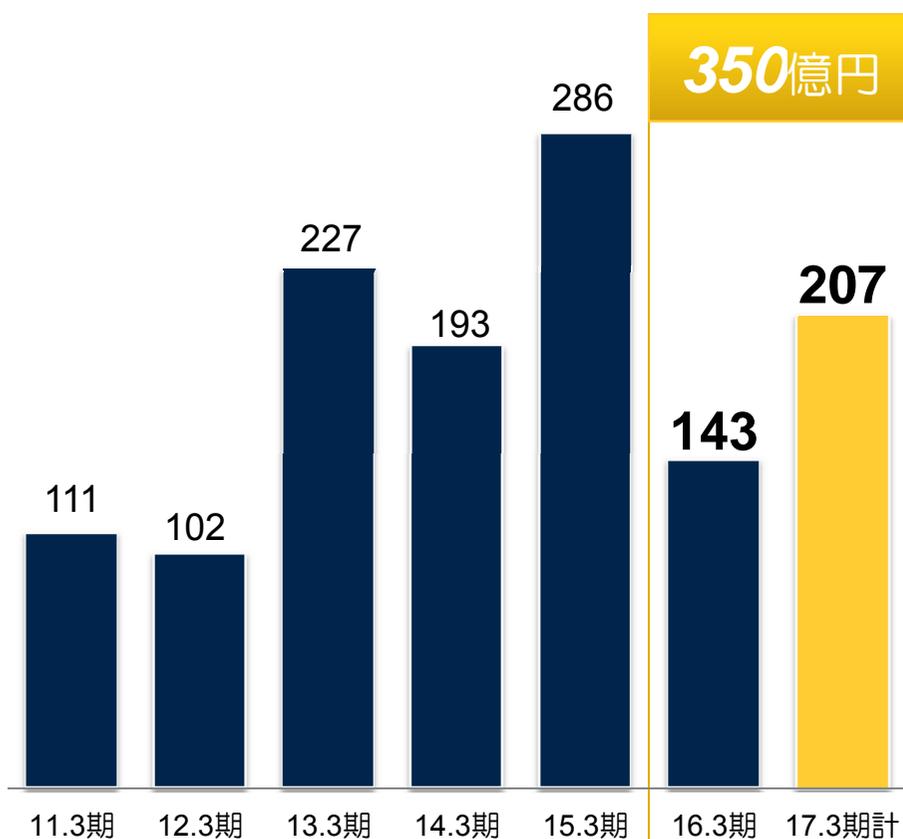
17.3期
計画
175



当初計画通り、2年間で総額350億円の投資を計画

Moving2016投資計画

(単位：億円)



- ホームライフ : 120億円
 - 営業権買収、M&A
- 電力・ユーティリティ : 135億円
 - 電源開発、新規案件
- カーライフ : 45億円
 - 車関連事業
- エネルギーイノベーション : 50億円
 - 新規事業、M&A

主な経営指標

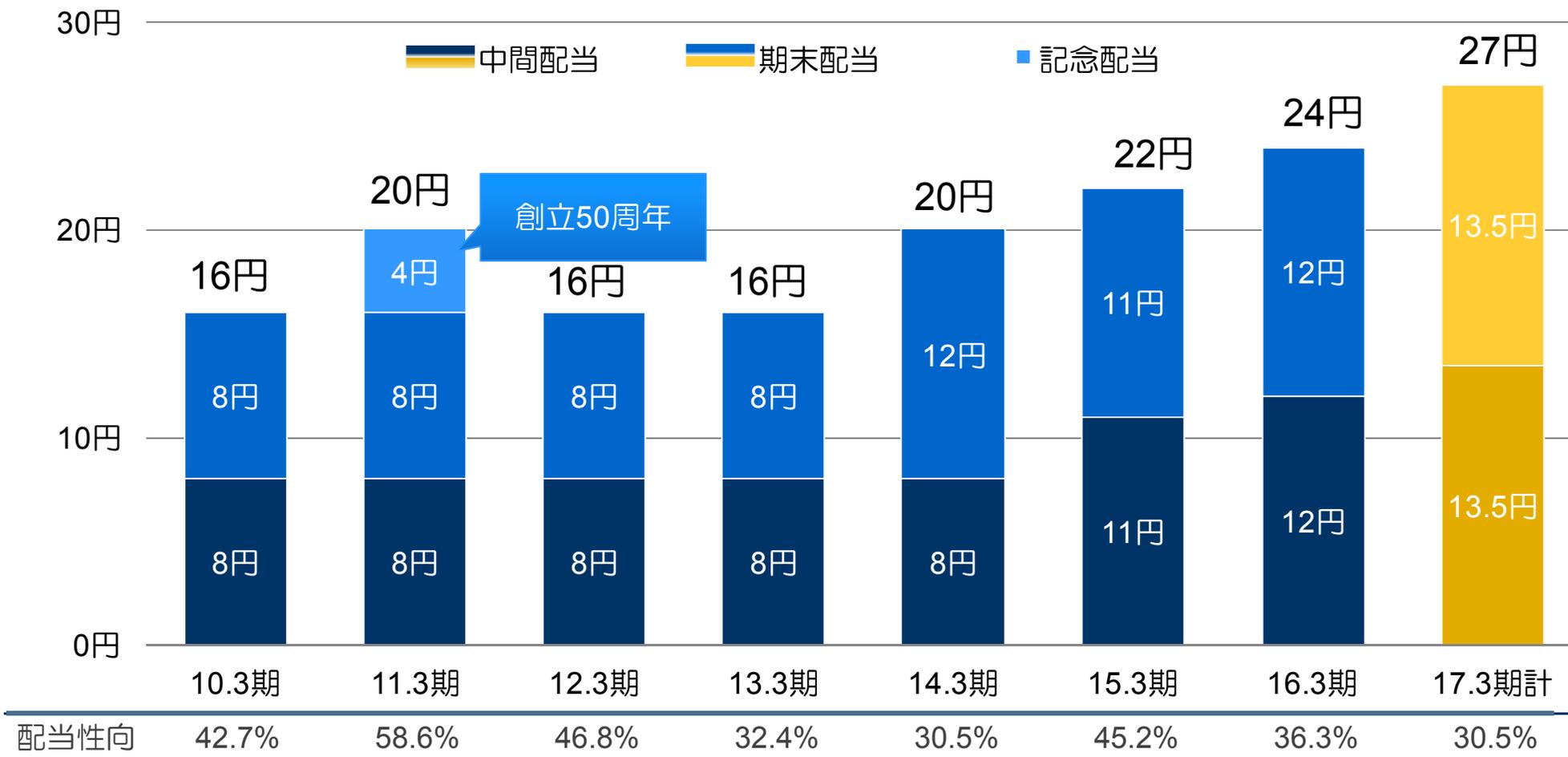


主要経営指標	14.3期実績	15.3期実績	Moving2016	
			16.3期実績	17.3期計画
当期純利益	71億円	55億円	75億円	100億円
ROE	7.8%	5.7%	7.5%	9.6%
売上高利益率	0.5%	0.4%	0.7%	0.9%
総資産回転率	4.7	4.2	3.5	3.3
財務レバレッジ	3.5	3.4	3.0	3.2
自己資本比率	29.3%	29.6%	33.1%	32.6%
ネットDER (倍)	0.26	0.25	0.17	0.21
営業CF	175億円	343億円	303億円	235億円
投資CF	▲ 126億円	▲ 204億円	▲ 167億円	▲ 207億円
フリーCF	49億円	139億円	136億円	28億円

株主還元

【配当方針】 継続的な安定配当、中間配当と期末配当の年2回の配当

【配当性向】 連結配当性向**30%以上**を指針



セグメント別計画



(単位：億円)

		15.3期	Moving2016				16.3期比 増減額	16.3期比 増減率
			16.3期 実績	16.3期 予想	17.3期 計画			
売上高		13,734	10,716	13,500	10,600	△116	△1.1%	
営業利益		131	164	168	175	+11	+6.8%	
営業利益率		1.0%	1.5%	1.2%	1.7%			
ホームライフ 部門	売上高	1,116	951	1,086	947	△4	△0.4%	
	営業利益	29	34	52	50	+16	+47.0%	
	営業利益率	2.6%	3.5%	4.8%	5.2%			
電力・ ユーティリティ 部門	売上高	387	435	560	587	+152	+35.0%	
	営業利益	30	44	32	39	△6	△12.6%	
	営業利益率	7.8%	10.2%	5.7%	6.6%			
カーライフ 部門	売上高	6,388	5,342	6,490	5,384	+42	+0.8%	
	営業利益	45	42	49	48	+6	+14.9%	
	営業利益率	0.7%	0.8%	0.8%	0.9%			
エネルギー イノベーション 部門	売上高	5,841	3,989	5,357	3,713	△276	△6.9%	
	営業利益	27	38	36	38	0	+0.2%	
	営業利益率	0.5%	0.9%	0.7%	1.0%			

*売上高は日本基準

IV. 将来に向けた布石

コア事業の深耕・電力小売事業の体制構築・海外事業の展開

■コア事業

- LPガス拡販に向けた新規取引先開拓、M&Aの取り組み（直売・卸）。
- 「Smart Lifeキャンペーン」を通じた燃焼機器、住宅関連商材の拡販促進。
- 太陽光発電、蓄電池、LPガスによる最適なエネルギーミックスの提案継続。

■電力小売事業

- 家庭向け小売電力の販売開始に向け、電力・ユーティリティ部門との連携のもと営業体制の強化と事業基盤の構築。

■海外新規事業

- 2015年10月、インドネシアでPT. ITC ENEX INDONESIA社を設立。日系企業を中心に工業ガスを製造、販売する。
- IP&G社に間接出資し、フィリピンのLPガス販売事業にも参画する。

地域特化と大口需要家による販売強化と 再生可能エネルギーによる次なる収益のタネ蒔き

■販売強化

【地域特化】

- ・従前の電力B2Bは全国8エリアにおいて地域特性を勘案しながら当社が比較的強いエリアを強化していく。（**自社電源**を保有しているエリア等）
- ・B2B2Cはバラシンググループを形成し、需給一本化による**効率・規模**のメリットを目指す。
- ・自由化されたB2C領域は当社他部門との連携強化による当社商材の**ARPU**を高めていく。

*ARPU=Average Revenue Per Userの略。当社グループのお客様に対して**密度の経済**の形成を目指す。（電気・ガス・石油+α）

【大口需要家】

- ・**全国展開している大口需要家**に対して独自電力メニューの提案や提携を行い、大口需要家への電力供給を推進していく。

■次なる収益のタネ蒔き

- ・環境性・安定性・経済性に優れる**再生可能エネルギー発電**の開発に取り組む。

フィリピンにおけるLPガス販売事業への出資・参画

- ◆伊藤忠商事（株）がフィリピンにおいて
現地パートナーと運営する
Isla Petroleum&Gas Corporation（IP&G社）
へ資本参加（2016年5月）
- ◆当社初の海外LPガス販売事業への参画
- ◆当社グループが国内で培ってきた
流通・販売・保安等のノウハウを活用
- ◆伊藤忠商事と共にアジア他国展開も視野に

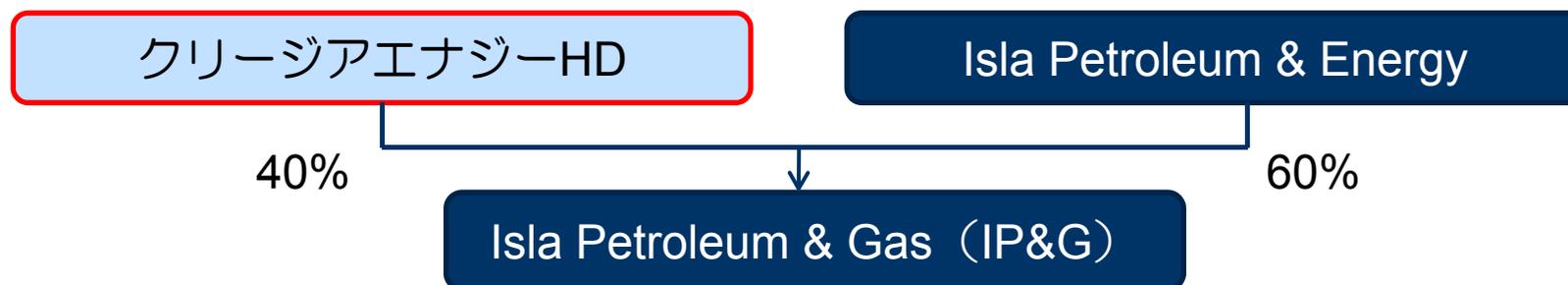


タバングオターミナルの高圧タンク

【新会社】

会社名：（株）クリージアエナジーホールディングス
株主構成：伊藤忠商事60%、当社40%

【出資形態】



低圧電力の販売について（eコトでんき!）

【LPガス販売のグループ会社】

- ◆当社グループで提供する電力のサービス名称を「eコトでんき!」で統一
- ◆2016年4月より伊藤忠エネクスホームライフ関東（株）、（株）エコアで低圧電力販売開始
 - ※（株）エコアの電力ブランドは「エコアのeでんき」
- ◆その他のグループ会社は、2016年8月以降順次販売開始の予定



【バランスンググループ】

- ◆家庭向け電力販売を検討する事業者向けサービス開始（電力の卸売・需給調整・システム提供等）
- ◆バランスンググループの形成を通じ、自治体・異業種等と提携
EX.（株）とっとり市民電力と業務提携

過去型ビジネスモデルからの脱却を図り新たな価値を創造する

■卸・小売事業

- 卸売事業の営業効率改善
- 資産圧縮強化
- 小売事業におけるエリア基幹店の強化と不採算CS撤退

■マーケティング

- 事業&サービスブランド『カーライフスタジアム』展開
- 新POS導入の推進
- ACTの継続推進（内製化強化+α）

■自動車関連

- 中古車流通業への本格参入
- レンタカー店舗の拡充
- 将来の布石となるポートフォリオの開拓

■その他

- 2015年度より、TEAM IMPULとスポンサー契約を締結。車関連事業のPRに活用。



※ACT：ENEX ACTプログラム。当社と販売店が一体となりCSの店舗力・競合他社の分析や集合研修で「勝ち残るためのCSづくり」を実現し、販売店を協力をサポートするプログラム。



外部環境の変化に対応できる事業ポートフォリオの拡充 — PPM ※ の遂行—

■事業基盤の強化

- 基地・供給拠点・船・ローリー等の流通機能の強化と最適化
- 石油製品・電力・石炭・バイオ燃料・天然ガスなど、顧客のニーズに合わせた取扱い商品の拡充
- 機能を活かした、総合的エネルギー・流通提案の展開

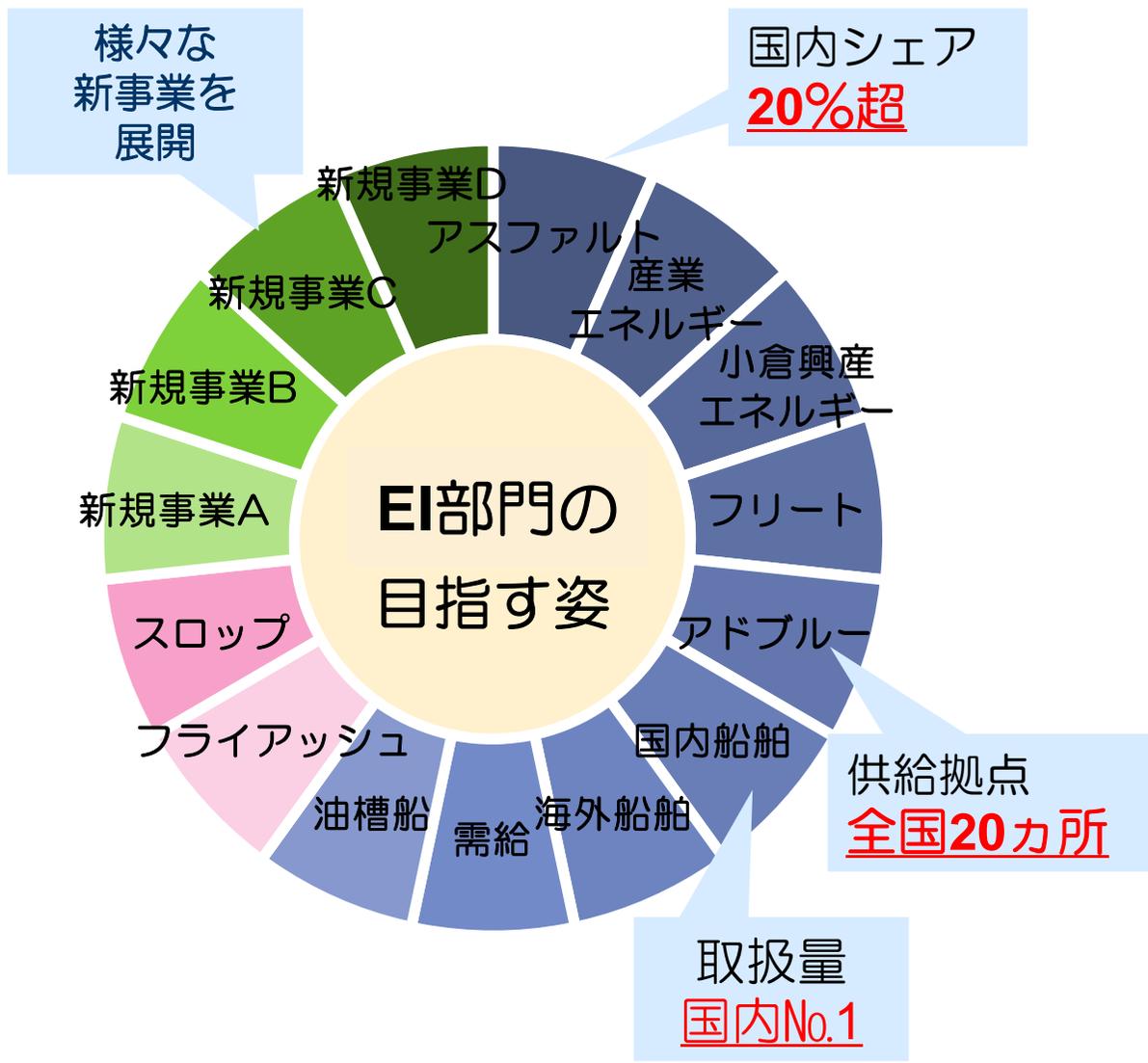
■新たな事業展開の推進による、事業ポートフォリオの拡充

- スロップ・再生油事業、フライアッシュ事業、燃料の小口配送事業といった新規事業の立ち上げを着実に実行し、事業ポートフォリオの拡充を進行
- 他部門との協働も含め、グループ一体となった案件の検討・推進
- 国内・海外を問わず、その他さらなる投資案件の模索

※PPM (Product Portfolio Management)

＝企業の事業経営において、利益の出しやすさ、投資の必要性などの観点から最適な経営資源の分配を行う手法

エネルギーイノベーションのポートフォリオ経営



2015年12月3日 日本経済新聞に広告を掲載



スラッジ(船舶燃料の未燃焼分等)の回収作業



石炭火力から発生する灰の再利用(フライアッシュ)

熊本地震復旧対応・支援

- ◆当社グループ及び販売店を通じ、約2,000万円の義援金を拠出
- ◆別途、グループ社員による募金実施中



ことばの力を楽しむ会 絵本朗読会実施（銀座・王子ホール） 2016年1月30日

- ◆2013年より当社主催の絵本の読み語りイベント
- ◆主催：当社、後援：福島県
- ◆出演
元NHKアナウンサー山根基世さん
元TBSアナウンサー進藤晶子さん他



(1) ご注意

資料の内容につきましては細心の注意を払ってはおりますが、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、戦略などは、当社が現時点で入手可能な情報を基礎として作成した見通しであり、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ください。

(2) 問い合わせ先

伊藤忠エネクス株式会社 調査広報部 IR広報課
【TEL】 03-6327-8003 【FAX】 03-5562-1302
【E-MAIL】 enex_irpr@itcenex.com