



くらしの原動力を創る

伊藤忠エネクス株式会社
証券コード (8133)

本動画のポイント

- ① エネルギー周辺分野を中心に**事業拡大**し、**過去最高益**更新中
- ② **累進配当政策**を導入し、**安定的な株主還元**を実施する方針
- ③ 新会社「**WECARS**」（**ウィーカーズ**）**発足**

目次

- 1. 当社事業・業績について…………… P3～7
- 2. 当社の強み …………… P8～14
- 3. 中期経営計画&株主還元方針…… P15～21
- 4. ご参考…………… P22～26

1. 当社事業・業績について

会社概要



社会とくらしのパートナー

伊藤忠エネクスグループ

2024年3月31日時点

業種	エネルギー商社 (石油製品・LPガス・電力等の販売等)
上場証券取引所	プライム市場 (8133)
経営理念	社会とくらしのパートナー
代表者	吉田 朋史(社長CEO)
本店所在地	東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 霞が関ビルディング27～29階
設立	1961年(昭和36年)1月28日
資本金	198億7,767万円
従業員数	単体：640名 連結：5,349名

当期純利益	139億円
時価総額	約1,800億円
総資産	4,443億円
株主資本	1,625億円
株主資本比率	36.6%
PBR (株価純資産倍率)	1.1倍
PER (株価収益率)	12.8倍
ROE (自己資本利益率)	8.8%
JCR格付	AA-(安定的)

事業領域

2024年3月31日時点

ホームライフ部門

LPガスから電力、スマートエネルギーまで
安心、快適なライフスタイルをご提案



LPガス供給数
約 **150** 万世帯

LPガス販売店数
約 **2,600** 社



カーライフ部門

石油製品からクルマ・電力など、
快適なカーライフのご提案



カーライフステーション数
約 **1,600** 箇所

自動車ディーラー店舗数
約 **110** 店



産業ビジネス部門

アスファルトや船舶用燃料、
環境商材まで、産業や
流通の基盤を支える様々なエネルギーをお届けします。



アスファルト国内販売シェア
約 **25** %

AdBlue®※ 国内販売シェア
約 **30** %

※トラックなどのディーゼル車向け環境商材。



電力・ユーティリティ部門

省エネと快適性、経済性を追求した発電、
需給調整から電力販売、地域熱供給



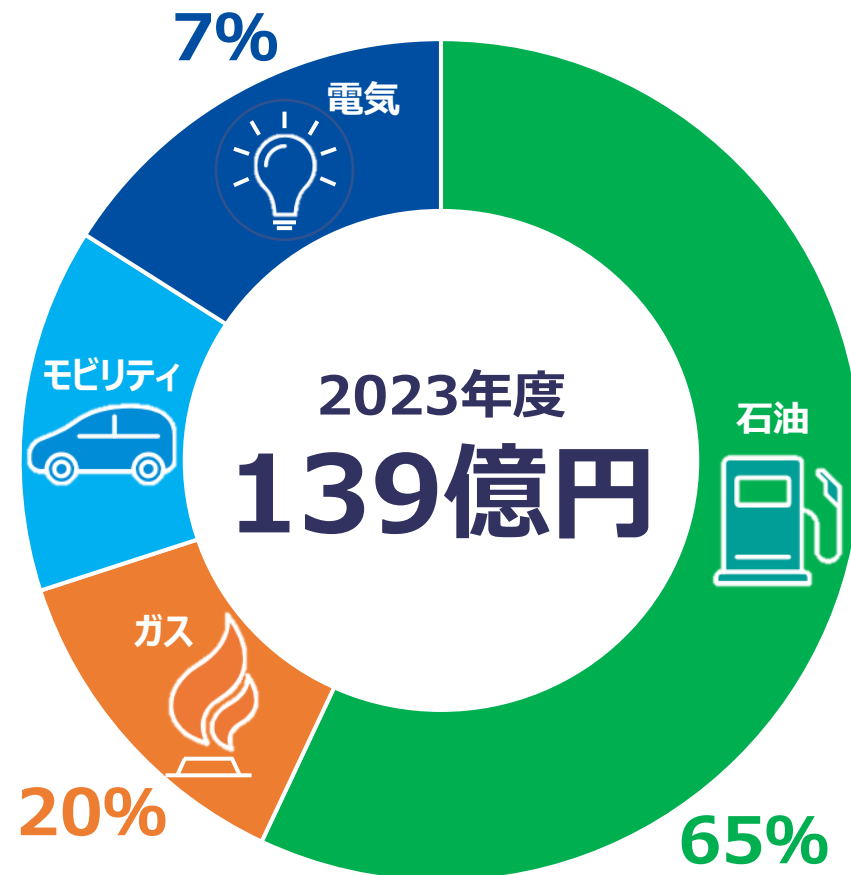
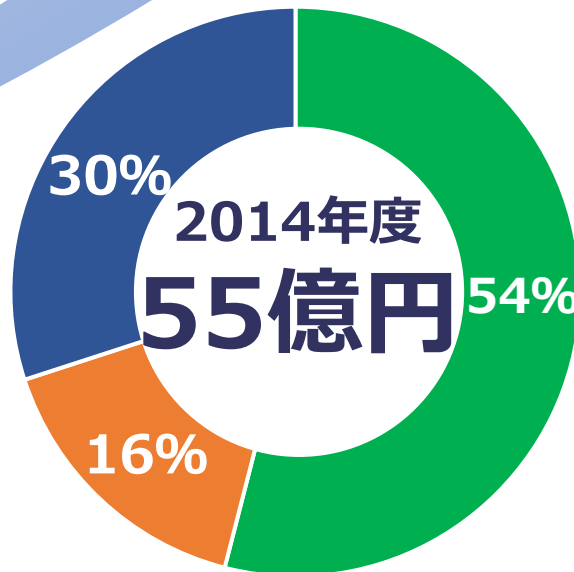
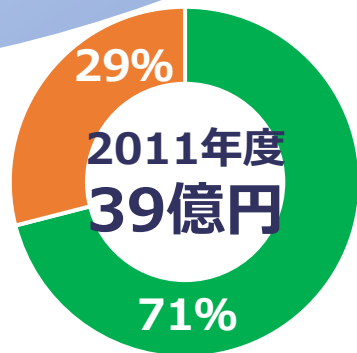
電力販売契約件数
約 **321** 千件

地域熱供給地区
19 地区



事業ポートフォリオの変遷

エネクスグループは設立から60年以上に渡り、事業ポートフォリオの柔軟な改革と事業基盤の継続的な拡大を行い、様々な難局を乗り越えてきました。



2010年
電力事業への参入

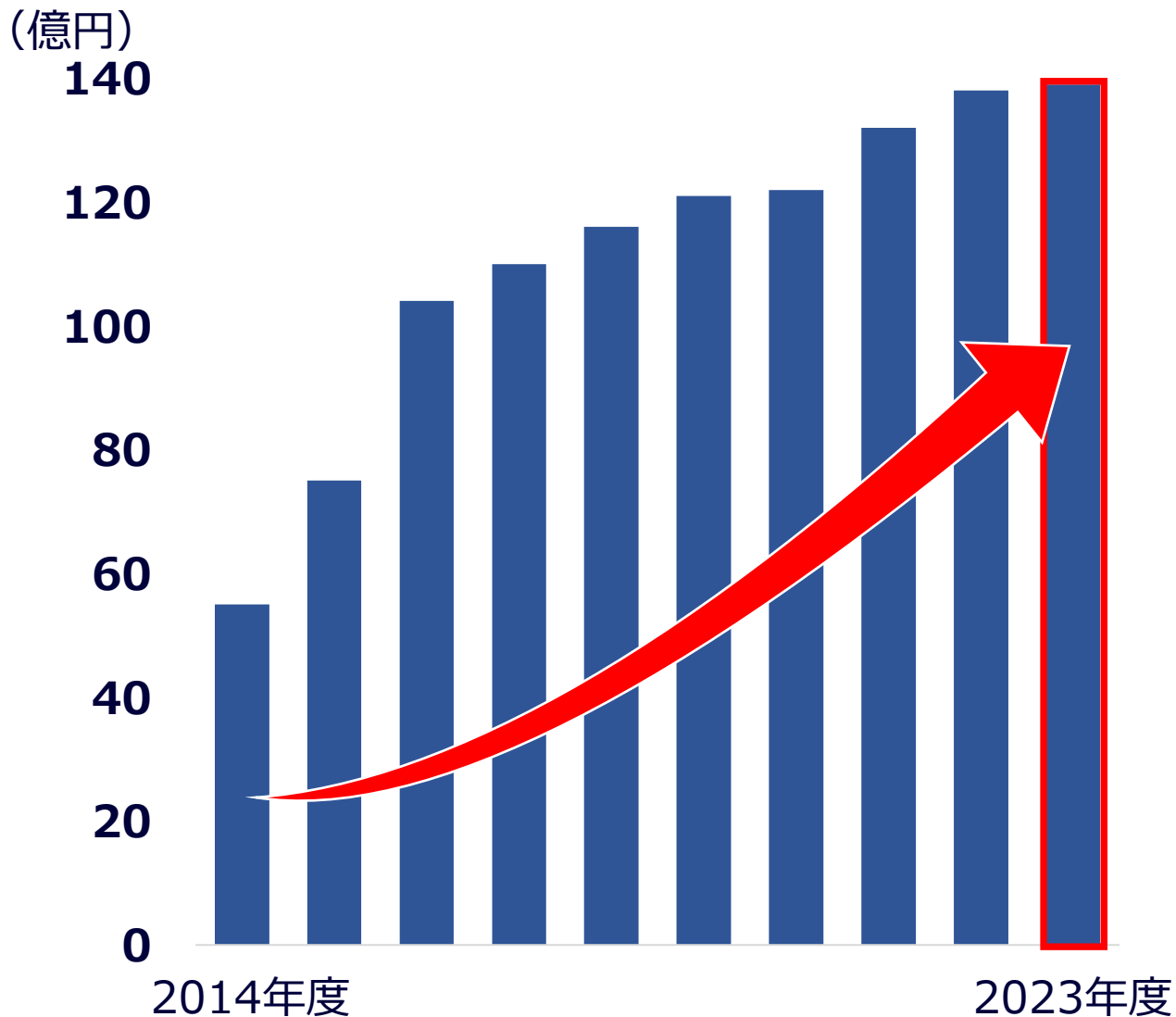


2014年
カーディーラー事業への参入



2030年に向けた
事業ポートフォリオの進化

業績推移【2014～2023年度 当期純利益】



環境変化に柔軟に対応し、
事業基盤の維持拡大を実行

**当期純利益
過去最高益**

139 億円

2. 当社の強み



当社の強み①

エネルギーの安定供給による顧客信頼獲得

- * 設立以来『**社会にエネルギーを届け続ける**』ことを使命としてエネルギーを全国に供給
- * **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維持機能

【エネルギーの安定供給】

- * 地域に根差したご提案
- * 安全・安心にお届けする機能



【災害対応ネットワーク(人材・施設)】



- * 危険物取扱者 約**2,700**名
- * LPガス設備士 約**1,500**名
- * 防災士 約**250**名

- * 災害対応ステーション **136**カ所
- * LPガス中核充填所 **13**カ所

【事例】令和6年能登半島地震の復興対応

被災状況

◎ 能登エリア販売店様5社 7 CS※及びご自宅に大きな被害

◎ ガス・電気・水道などの断絶

(※) CSとは、カーライフ・ステーションの略であり、当社が提案する複合サービス給油所

復興活動

地震発生直後に安否確認・被災状況の確認を開始

社員が現地に赴き、非常用物資を配備、被災地へ供給可能な体制を構築

2024年

1/1

1/2

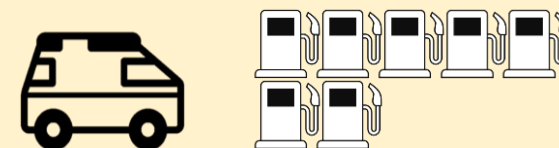
1/3

支援物資の調達・
運送会社様との協力体制を確保



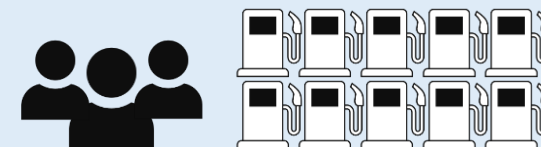
灯油・軽油の供給

◎ 緊急車両向け



約 70,000 リットル

◎ 被災地向け



約 100,000 リットル

当社の強み② 顧客・事業基盤の持続的拡大

- * エネルギーの安定供給と相乗的に**顧客基盤**を拡大
- * 時代や外部環境の変化に合わせて、**事業基盤**を拡大

顧客基盤

LPガスをお届けしているご家庭
約**150万**世帯

系列CS
約**1,600**カ所

電気契約件数
約**32万**件

つなげる

事業基盤

過去
ガス
石油

蓄電池

電力

熱供給事業

ガス

LPWA

アスファルト

石油

モビリティ

ディーラー

オークション

船舶燃料

産業エネルギー

現在

【事例】新会社「WECARS」（ウィーカーズ）発足

* 旧ビッグモーター社の事業再建

伊藤忠商事、ジェイ・ウィル・パートナーズと共に株式会社WECARSを設立



【現場力】

CS運営、整備、レンタカー等の自動車関連事業を幅広く展開する
当社グループの「現場力」を最大限発揮



WECARS

当社の強み③ 幅広いビジネスパートナーとの関係性

2024年3月31日時点

ホームライフ部門

大阪ガス
LPガス販売事業



ENEOS
LPガス元売り



カーライフ部門

日産自動車 **ナルネットコミュニケーションズ**
カーディーラー事業 自動車アフターマーケット事業



産業ビジネス部門

九州電力・日本郵船・西部ガス
LNGバンカリング船



ニチレキ(株)
道路インフラメンテナンス
領域事業



電力・ユーティリティ部門

東京電力
熱供給事業



王子グループ
電力販売事業



当社の強み④ 多様な商材とビジネスモデル

* 社会の変化やお客様が求めるニーズを先取りし、柔軟に変化しながら更なる成長へ

高品位尿素水 AdBlue®



- ディーゼル車用の環境商材
- 国内販売シェア30%

GTL燃料



- 天然ガス由来の軽油代替燃料
- 建設機械や重機などに使用

リニューアブルディーゼル



- トラック/バス向け次世代燃料
- 温室効果ガス削減に貢献

自家消費型太陽光



- 再生可能エネルギーの1つ
- 工場などに設置して自家消費

3. 中期経営計画 & 株主還元方針



ENEX2030

くらしの原動力を創る

生活や産業へ多様なエネルギー・サービスを提供し
更なる成長・変革へ挑戦する

ENEX2030 定量計画

ENEX2030 経営目標

財務指標

当期純利益

200億円
以上

実質営業キャッシュ・フロー

450億円

ROE

9.0%
以上

新規戦略投資

2,100
億円

非財務指標

GHG排出量

50%以上
削減

(2018年度比 Scope1.2)

女性採用比率

30%
以上

女性管理職比率

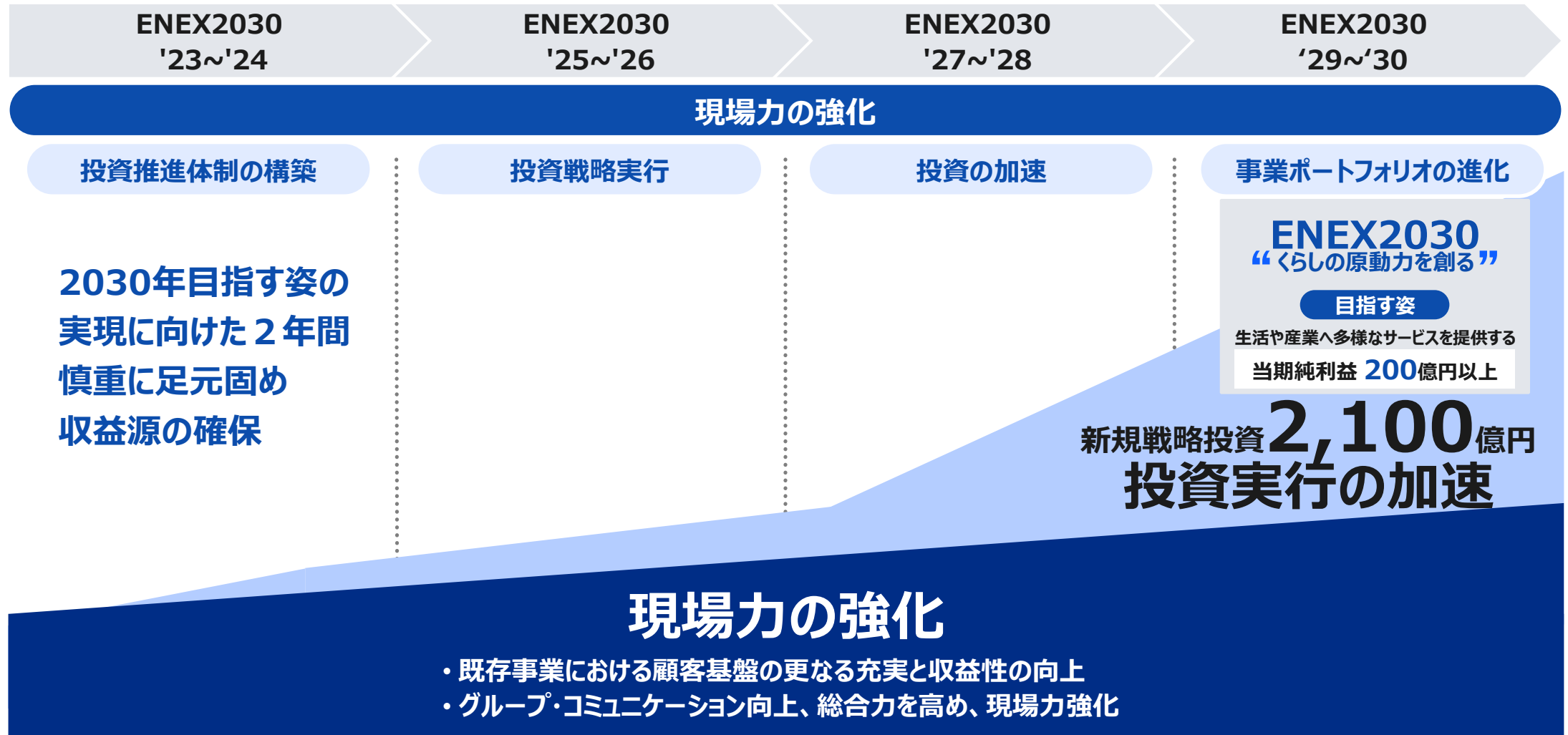
10%

男性育休取得率

80%
以上

中期経営計画の全体像と当社が目指す方向性

ENEX2030 “くらしの原動力を創る”



ENEX2030 '23-'24 定量計画

経営目標

財務指標

当期純利益

135億円
(2023・2024年度)

実質営業CF

毎期
350億円

累計投資額

600億円
(内、CAPEX160億円)

ROE

8~9%
(2023・2024年度)

株主還元

配当政策

累進配当とは

業績の状況に係わらず、
配当額を前期以上とし、
減配しない政策

前期の配当以上



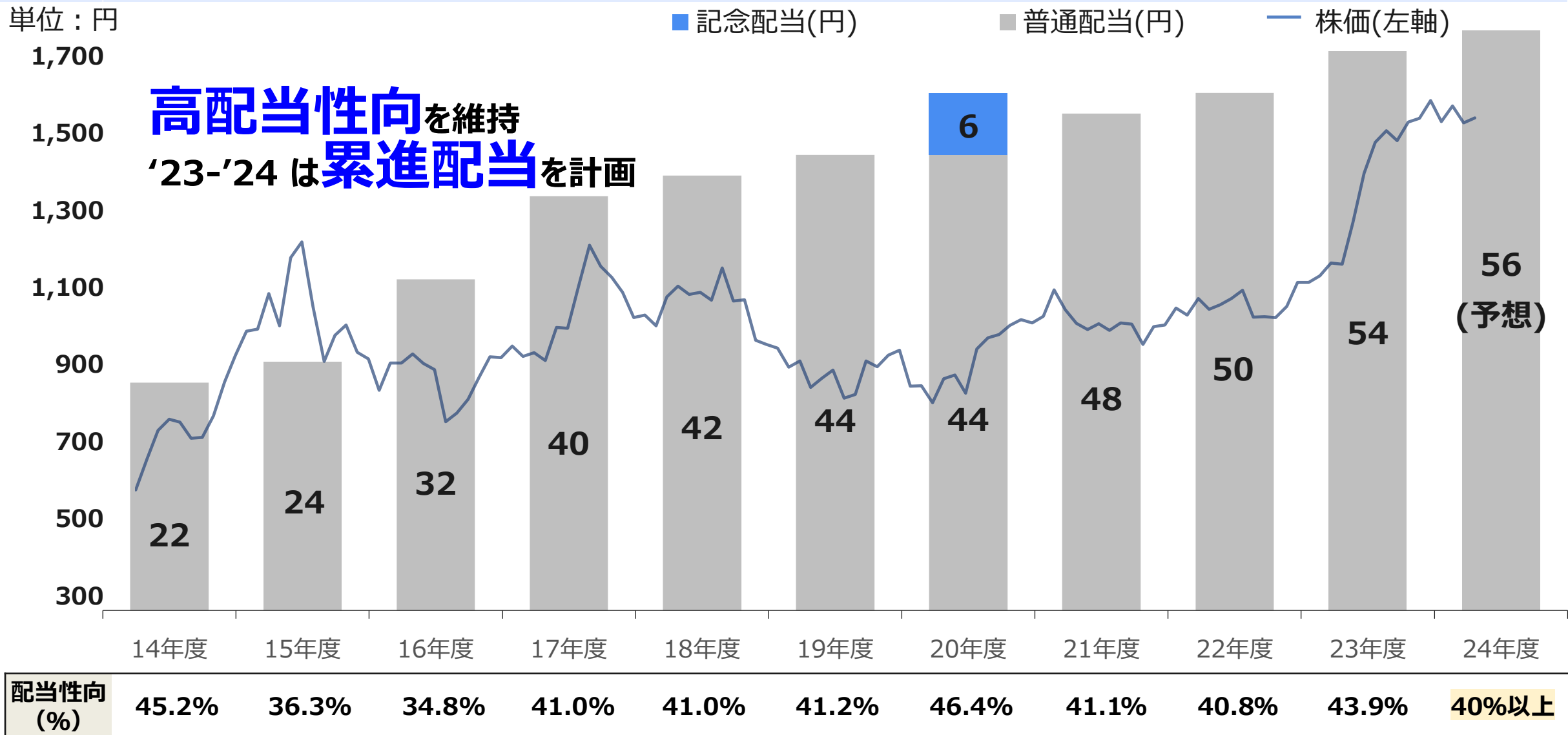
累進配当

連結配当性向
**40%以上を
強く意識**

'23-'24 定量計画 進捗

	計画	'23実績	結果
当期純利益	135億円	139億円	達成
ROE	8~9%	8.8%	達成
実質営業CF	每期350億円	289億円	若干下回る
2年間累計投資額	600億円	174億円	投資厳選 CAPEX減少
配当政策	累進配当 40%以上を強く意識	累進配当 40%以上	計画通り

配当は過去10年以上維持または増配を継続



4. ご参考

高品位尿素水 AdBlue® とは



アドブルーとは、ディーゼルエンジン車の排気ガスをきれいにするために必要な**尿素水**で、常温保存可能な無色の液体。**排出ガス規制の強化**により今後もAdBlue®の普及が見込まれます。

2021年7月に埼玉県に**初の自社製造工場**を新設。
2023年11月には岡山県で**2カ所目の自社工場**新設。
強固なアドブルー供給体制推進。



岡山工場の尿素水を貯蔵するタンク

全国25配送センター 15提携工場、2自社工場

AdBlue® センター MAP



2023年度の取り組み状況

AIを活用した電力分析による新サービス



- ・インフォメティス(株)と資本業務提携を実施。
- ・インフォメティスは「電力の見える化」サービスを提供。
- ・デマンドレスポンス等を通じたエネルギーの効率的利用、高精度電力データを活用した新たなサービス・ソリューションの提供に向け取り組んでいく。

自動車アフターマーケットへの投資



- ・伊藤忠商事(株)と共に、(株)ナルネットコミュニケーションズへの資本参加。
- ・ナルネットはリース車両のメンテナンス受託管理事業を展開。
- ・伊藤忠グループのノウハウを活かし、自動車の多種多様な整備に対応可能な体制を構築し、自動車アフターマーケット事業の拡大に取り組む。

持続可能なアスファルト供給体制の推進



- ・ニチレキ(株)と資本業務提携を実施。
- ・ニチレキは道路舗装に関する製品・工事・技術等を幅広く提供。
- ・環境負荷低減型事業の推進、アスファルトやアスファルト関連製品の安定・安全な供給体制の構築のため、道路インフラメンテナンス領域事業をさらに強化していく。

2023年度取得した主な評価

2023 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数



評価機関からの高評価と各種ファンドへの組入れ



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



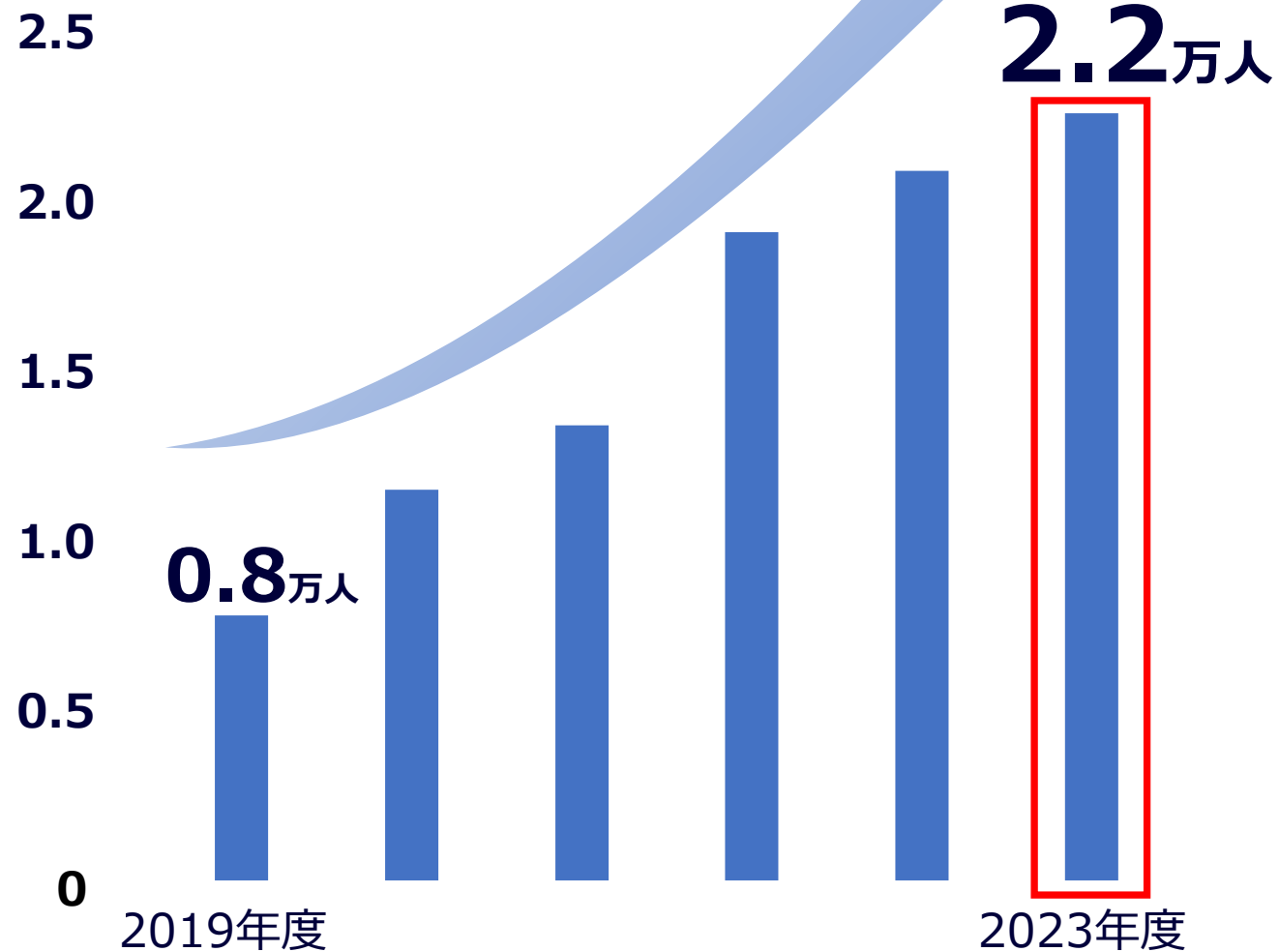
JPX-NIKKEI 400



JPX-NIKKEI Mid Small

個人株主数の推移

(万人)



個人投資家数は

年々増加傾向！

NISA銘柄
としても保有頂けます

ご清聴ありがとうございました

当社グループの持続的な成長に向けた企業活動と戦略性をご理解頂くことを目的に、財務・非財務情報を一冊にまとめております。
是非、ご一読ください。



統合報告書（エネクスレポート2023）



https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/annual_report/

ご案内

■ IRメール配信

伊藤忠エネクス(IR)のIR情報をメールでお知らせします。
配信登録は右記QRコードからお願い致します。



■ 問合せ先

伊藤忠エネクス株式会社 財務経理部 財務・IR課
TEL 03-4233-8025 FAX 03-4533-0103
E-MAIL enex_irpr@itcenex.com

■ ご注意

資料の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り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ください。