社会とくらしのパートナー
伊藤忠エネクス株式会社

https://www.itcenex.com/ja/

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C005531

Printed with UV Ink
VOC Free

2026年9月発行

エネクスレポート2026（エネクスグループ統合報告書）

ENEX REPORT 2026

エネクスグループ統合報告書

社会とくらしのパートナー
伊藤忠エネクス株式会社

ENEX REPORT 2026の編集方針

ENEX REPORTは、伊藤忠エネクスグループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについて、財務・非財務の両面から統合的にご理解いただくことを目的として編集しています。

2026年度は、中期経営計画「ENEX2030」の2nd STAGEにおける成果と進捗に加え、その先を見据えた成長戦略や価値創造の方向性をより明確にお伝えすることを重視しました。既存事業の強化と新規・戦略投資の推進、DXの活用による事業変革、サステナビリティ経営の深化など、当社グループが持続的成長を実現するための取り組みを体系的に整理しています。今後も、本レポートを通じて皆様との建設的な対話を深めることで、さらなる企業価値向上と持続可能な社会の実現につなげてまいります。

IR・財務課

表紙デザインについて

本デザインは、伊藤忠エネクスグループの顧客基盤を中心とした堅固な事業基盤を土台に、各事業から多様な新規ビジネスを創出していく様子を表現しています。既存事業を中核に、シナジーを発揮できる領域でさらなる付加価値をもたらす新規ビジネスを創出することによりグループ全体の事業ポートフォリオを拡げ、進化させていきます。

Index

02 SECTION 01：エネクスグループの価値創造
- **04** 価値創造のドライバー つなげるビジネスモデルと強みの拡大
- **06** 事業ポートフォリオの変遷
- **08** 価値創造プロセス
- **10** 社長メッセージ
- **16** CFOメッセージ

20 SECTION 02：中期経営計画「ENEX2030」
- **22** ロードマップと指標
- **24** 事業ポートフォリオの変革に向けて
- **30** 事業別戦略

40 SECTION 03：サステナビリティの取り組み
- **42** 気候変動への対応
- **48** エネルギーへのアクセス
- **50** 人材活用

54 SECTION 04：持続的成長を支える体制
- **54** SPECIAL FEATURE：社外取締役対談
- **58** コーポレートガバナンス
- 60 役員一覧

68 財務・非財務データ／会社情報
- **68** 財務・非財務ハイライト
- **70** 11年間の財務サマリー
- **72** 会社情報

社名の由来

2001年7月、創立40周年を機に社名を「伊藤忠燃料㈱」から「伊藤忠エネクス㈱」へ変更しました。
「伊藤忠エネクス㈱」は英文で「ITOCHU ENEX CO., LTD.」であり、ENEXの“E”はエネルギー、エンドコンシューマー（お客様）及びエコロジー（環境）の“E”を表し、また“NEX”は次世代・将来を表す“NEXT”を意味しています。

ロゴに込められた意味

2005年10月に新しく制定したコーポレートマークは、青い地球と真っ赤な太陽をつなぐようにアルファベットの「e」が重なり合います。自然への畏敬と限りある資源を大切に思う心をテーマにしています。「e」のロゴは、energy & ecoを示すとともに、end-consumer（お客様）を大切にする想いも含んでおり、“人と人”“人と社会”をつなぐコミュニケーションのカタチとして表現しています。

将来の情報に関する注意事項

本レポートに記載されている当社グループの業績見通しなど、将来に関する情報は、現段階における各種情報に基づいて当社グループの経営陣が判断したものであり、実績は、為替レート、市場動向、経済情勢などの変動により、現在の見通しと大きく異なる可能性があることをあらかじめご承知おきください。

報告期間 2025年4月～2026年3月（一部期間外の活動も含みます）
対象範囲 伊藤忠エネクス㈱及び伊藤忠エネクスグループ会社
発行年月 2026年9月

SECTION

01

エネクスグループの価値創造

伊藤忠エネクスは、1961年の高度経済成長期初期、
人々が豊かな生活を目指し知恵を絞る時代の中で誕生しました。
以来、一貫して川下に身を置き、移り変わる時代の要請に応えることで
取扱い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。
この想いは2001年に制定した経営理念「社会とくらしのパートナー」に受け継がれ、
現在の私たちの顧客基盤を軸とした価値創造に反映されています。
時代や環境がいかに変わろうとも、地域社会の人々の生活と産業、
そして、お取引先に真摯に寄り添いながら、
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。

川下から社会と
くらしを支え続ける

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

価値創造のドライバー

つなげるビジネスモデルと強みの拡大

当社グループは、設立以来一貫して「エネルギーの安定供給」という不変の使命のもと、エネルギーの川上から川下までを「つなげる」ことで人々のくらしと産業を支えてきました。その過程で培ってきた顧客ネットワークや販売拠点、お取引先との信頼関係は、当社グループの最大の価値創造の源泉です。日々の生活に深く根ざし、お客様の多様なニーズに寄り添うことで積み上げてきたこの「顧客基盤」が当社グループの安定的な収益を支えています。現在、低・脱炭素化や業界構造の変革により、エネルギーを取り巻く環境は急速に変化しています。当社グループは、こうした変化を成長の機会と捉え、仕入先・販売先との強い絆のもと築き上げたネットワークと、これまで培ってきた強固な顧客基盤を活かし、様々な商材やサービスの多様化を進めながら環境変化へ迅速に対応していきます。今後も、お客様、パートナー、商材やサービスを「つなげる」ことで独自の強みを持続的に強化し、新たな価値の創出を加速させ、さらなる商材の拡充と顧客基盤の拡大という企業価値向上に向けた好循環を生み出していきます。

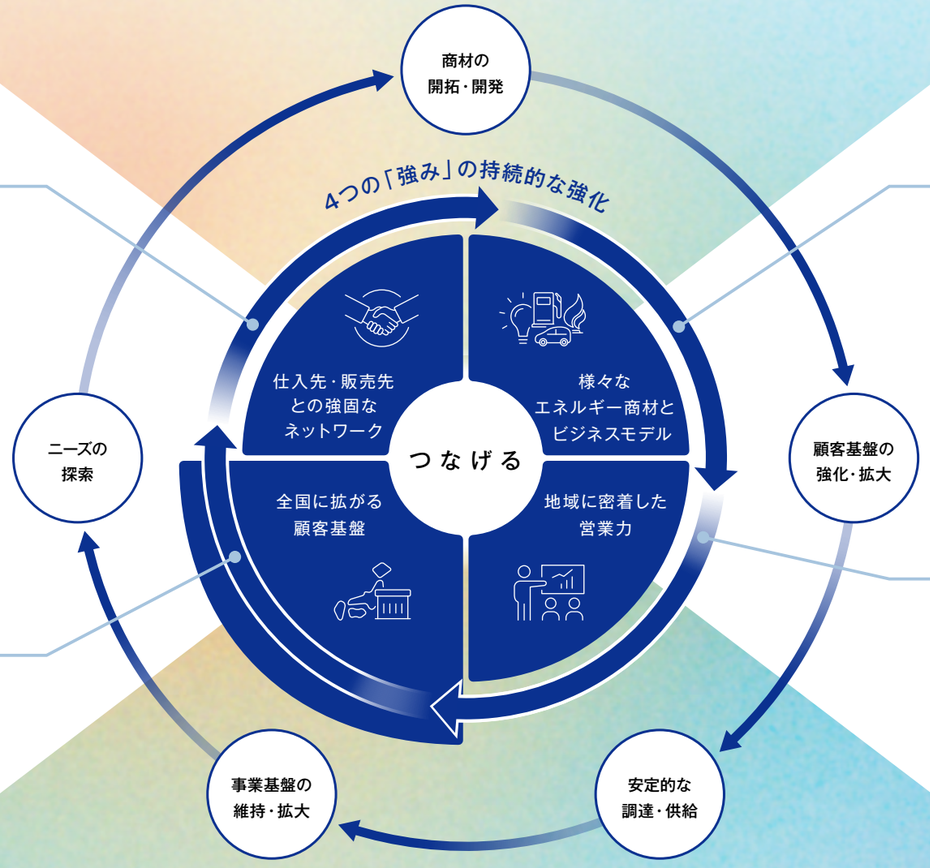
1 全国に拡がる顧客基盤の維持と拡大

当社グループは全国約1,500ヵ所の系列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4,300ヵ所の法人事業所にガソリン・軽油・重油等の石油製品を、約150万世帯のご家庭にガスを、約32万件のお客様に電力をお届けしており、これらのお客様との継続的な取引関係が当社グループの重要な収益基盤となっています。日々の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により平時も非常時も全国のあらゆる場所へ安全・安心にエネルギーをお届けできるインフラを維持することで信頼関係を深め、継続的な収益創出につながる顧客基盤の維持・拡大を進めています。

※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です。

2 仕入先・販売先との強い絆・ネットワーク

地域に根ざした営業活動を通じて築いてきた強固な顧客基盤と、幅広い販売チャネルに対する高い信頼を背景に、当社グループは現場の変化に柔軟に対応した調達及び供給体制を実現しています。また、当社グループは多様な商材やサービスを提供する事業者と、共存共栄を目指した強固なパートナーシップを構築しており、大手企業や地方自治体をはじめとする幅広いビジネスパートナーとの協業を積極的に推進しています。



3 様々なエネルギー商材・ビジネスモデル拡充

社会情勢やニーズを先取りした多様なパートナーとの協業により、現在のガス・石油・電力・モビリティ関連などの幅広い事業を築いてきました。従来の事業分野にとどまることなく新たなノウハウを獲得しており、さらなる事業領域の拡大やビジネスモデルの進化へとつなげています。

4 地域ニーズに密着した営業力の強化

全国に拠点を置き、各地域に密着した事業展開を行っています。長年かけてニーズにきめ細かく寄り添い、事業や生活に密着した提案を繰り返してきたことが顧客基盤をより強固なものとし、新たなニーズの発掘や新たな商機の発見につながっています。

積み上げてきた顧客基盤（2026年3月31日現在）

石油

系列CS
約1,500ヵ所

法人向けエネルギーをお届けする事業所
約4,300ヵ所

ガス

ガスをお届けしているご家庭
約150万世帯

販売ネットワーク
約2,600社

電力

グループ電力販売契約件数
約32万件

熱供給地区
19地区

モビリティ

自動車ディーラー店舗数
102店舗

中古車買取・販売店舗数（WECARS）
238店舗

事業ポートフォリオの変遷

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。現在直面している環境問題や地政学リスクに伴うエネルギー供給の不確実性などに対しても、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乗り越え、次の伊藤忠エネクスの姿を実現すべく、事業ポートフォリオの変革に取り組んでいます。

1961年～

川下のニーズ

- 石炭から石油へ
- 安定供給と快適性の追求

エネクスグループの事業

エネルギーの安定供給で日本の成長を支える

高度経済成長を背景に、石油製品・LPガスの安定供給を軸とした販売ネットワークの拡充と供給体制の強化を進め、全国のくらしと産業を支えるエネルギーインフラを構築しました。

▶主な新規参入事業

▶石油事業
- 石油製品販売事業（ガソリン・軽油・灯油・重油）
- アスファルト販売事業

▶ガス事業
- LPガス販売事業

2000年～

川下のニーズ

- 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

顧客基盤を強化し総合エネルギー商社へ

内需減少や元売再編などの石油業界の変革を機に、石油販売網の強化とLPガス事業のM&Aを推進しました。現在までの産業用・家庭用エネルギーの顧客基盤の礎を築き、燃料商社から総合エネルギー商社への転換を図りました。

▶石油事業
- フリート事業
- 石油製品トレード事業
- アドブルー販売事業

▶ガス事業
- LPガス元売事業
- 都市ガス事業

2010年～

川下のニーズ

- エネルギー価格高騰
- エネルギー自由化の加速による電力・都市ガスとの垣根を越えた競争激化
- 少子高齢化の加速
- 消費者意識、省エネルギーや効率化への関心の高まり

電力、熱供給、カーディーラー事業へ参入し多角化

石油・LPガス事業の成熟化を見据え、電力・熱供給事業、カーディーラー事業へ参入することで、エネルギー・車・家庭を軸とした新たな顧客基盤の構築を進めました。

▶電力事業
- 電力小売事業
- 発電事業
- 熱供給事業

▶モビリティ事業
- カーディーラー事業
- レンタカー事業

2020年～

川下のニーズ

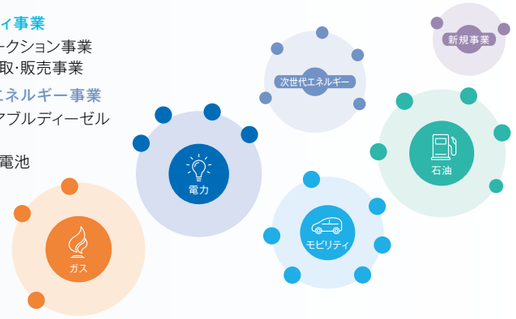
- 地政学リスクに伴うエネルギー安定調達・安定供給の重要性
- 脱炭素社会への機運の高まり

モビリティ事業の拡大 エネルギーだけに頼らない新たな価値創造を目指す

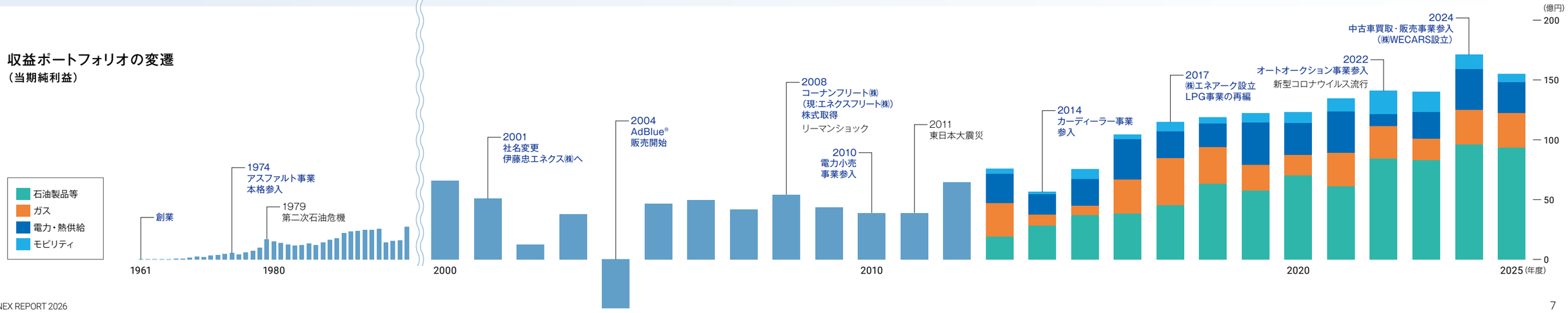
既存事業の収益力向上と顧客基盤の融合を進めながら、周辺領域への事業拡大を推進しています。エネルギー事業で培った顧客接点やネットワークを活かし、㈱WECARSの設立をはじめ成長ドライバーと位置付けるモビリティ領域を強化・拡大することで、新たな成長領域の創出を図り、事業ポートフォリオの進化を続けています。

▶モビリティ事業
- オートオークション事業
- 中古車買取・販売事業

▶次世代エネルギー事業
- リニューアブルディーゼル
- GTL燃料
- 系統用蓄電池



収益ポートフォリオの変遷
（当期純利益）



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掴み、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。

INPUT

E 環境

- 気候変動への対応
- 水・排水の管理
- 生物多様性の保全
- 廃棄物処理

S 社会

- エネルギーセキュリティ
- 少子高齢化
- 過疎化に伴う生活利便性の低下
- 労働人口の減少
- 人権の保護

G ガバナンス

- 透明性と実効性あるガバナンスの構築
- 資本効率の向上

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

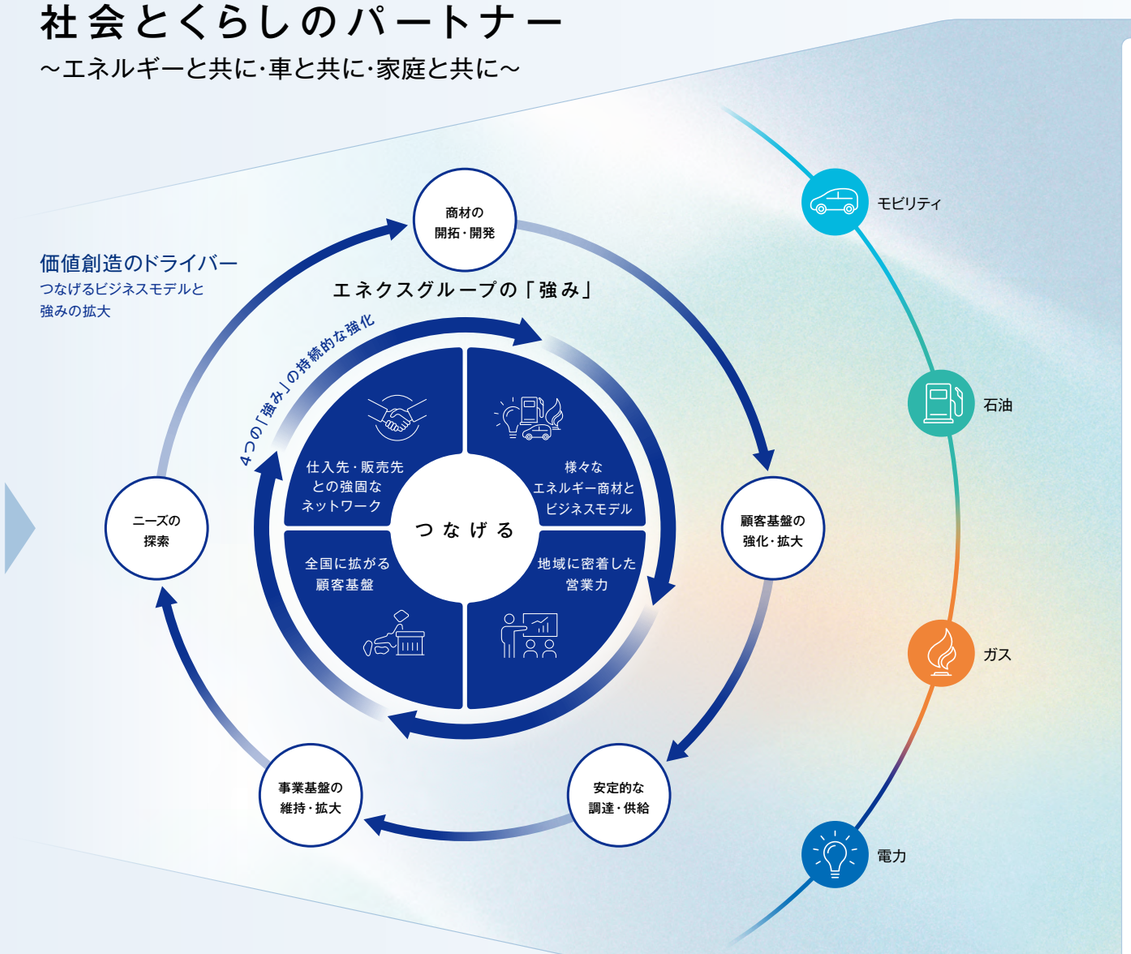
▶詳細は P.40-41

- 気候変動への対応 ▶詳細は P.42-47
- エネルギーへのアクセス ▶詳細は P.48-49
- 人材活用 ▶詳細は P.50-53
- コーポレートガバナンス ▶詳細は P.58-67

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～



OUTPUT

事業別戦略

▶詳細は P.30-39

カーライフ事業

産業ビジネス事業

ホームライフ事業

電力・ユーティリティ事業

OUTCOME

社会への提供価値の向上

- エネルギーの安定調達・安定供給
- 低環境負荷エネルギーの安定供給
- エネルギー価格の安定性と透明性
- 災害やリスクに耐えられるレジリエンスの高いサプライチェーン
- 地域特性に合わせたエネルギー・生活サービスの提供
- 地域産業に貢献するビジネス活動

ステークホルダーとの関係性向上

お取引先／サプライヤー

- 事業パートナーとしての信頼、パートナーシップ強化
- 当社グループのネットワークやノウハウ等による相乗効果
- 取引を通じた相互利益の追求
- 新たなイノベーションを実現するための協働
- 環境保全に配慮した調達と普及活動の推進

地域社会

- 豊かな地域社会づくりへの貢献、地域創生
- 環境保全・生物多様性保全のための取り組み
- 次世代を育むための取り組み、障がい者支援など

株主・投資家

- 資本効率の高度化と経営計画の着実な実現による市場期待へのコミットメント
- 積極的なコミュニケーションと適切な評価

社会課題の再認識

活動の再強化

NOBUYUKI TABATA

代表取締役社長　田畑 信幸

社長メッセージ

積極果敢な事業基盤の拡大を通じ、「社会とくらしのパートナー」としての社会的使命の遂行とより力強い成長を実現していきます。

確かなアイデンティティを掴んだ1年

私は2025年度、日本はもとよりアジア各地の当社拠点、重要なお客様、パートナー等、90を超える現場に赴きました。就任時にお話ししたとおり、自社商材や市場のニーズを自らの目で見て理解･把握する「現場･現物･現実」を、何よりも重視しているためです。特に意識したことは、これから当社を更に強い企業にするための土台となる「伊藤忠エネクスのアイデンティティ」を肌で感じ取り、他にはない強みや変えるべきことを現業の末端から探ることでした。当社は、外形的には石油、LPガス、電力、自動車など幅広い商材を取り扱う多角化したエネルギー商社として映るのではないかと思いますが、現場で目の当たりにしたのは、そうした商品軸では語ることができない当社の本質でした。すべての部門に共通するのは、「顧客接点が商品そのもの」ということです。1,500店舗のエネルギー小売のネットワークや、中古車販売240店舗、ディーラー100店舗、レンタカー700店舗からなるモビリティの拠点、電気の小売先32万件、LPガス150万世帯のお客様を起点に、必要とされるものを提供することで、お客様との関係性を深めながら辿り着いたのが現在の伊藤忠エネクスの姿です。例えば、ホームライフでは、LPガスの供給にはじまり、灯油や電気、生活関連機器販売、見守りサービス等、ご家庭で必要とされる様々な商材へと取り扱いを拡げています。そうした商いを行ううえでは、短期的に自社の利益のみを追求しては手ひどいしっぺ返しを食らいます。世代を超えて60年以上もお取引いただくお客様もいらっしゃるのは、商品を売り込むのではなく、常に長期的な視座のもとで、お客様に寄り添った商いを徹底してきたからこそだと思います。

イラン情勢等によってエネルギー安全保障が脅威直面する中で、それとは異なる強みも確かめました。私たちは平時、エネルギーは必要なときに手に入るのが当たり前と感じがちですが、実はその裏側では様々な関係者の相当な労力が費やされています。当社は、世界中のサプライチェーンが混乱をきたす中でも、供給網の寸断を起こすことなく安定供給を維持してきました。エネルギー商社の中でも圧倒的ナンバーワンと称されることもある、長い歴史の中で培ってきた調達力、ロジスティクス力、それらを支える現場の人材力など、当社の強さを今回の非常時に再認識し、心から誇らしく感じます。

「ENEX2030 ’25-’26」の進捗

こうした事業の本質に合致するのが経営理念「社会とくらしのパートナー」であり、社会インフラとしてのエネルギー、そして、くらしを豊かにし、心を育むエネルギーの提供を担う社員一人ひとりの社会的役割は、社員が意識せずとも自然に日々の仕事で実践するほど隅々まで浸透しています。65年にわたってバトンをつなぎながら、この経営理念に刻まれたアイデンティティを守り続けてきた諸先輩方同様に、当社の持続的な企業価値向上のために私たちもそれを守り続けねばなりません。中期経営計画「ENEX2030」（2023～2030年度）のサブタイトル「くらしの原動力を創る」は、そうした私たちが向かうべき方向性を指し示す言葉です。

「ENEX2030」では、2030年度までの長期的なロードマップを2年間ごと、4つのステージに分け、各ステージでテーマを定めて進めていくこととしています。その前半では、現場力の強化を通じて既存事業の収益基盤を強化するとともに、投資実行体制の強化を通じた投資により優良な新規事業案件を積み上げていく方針です。そして、後半にかけて投資規模を拡大していき収益規模と収益性を高め、エネルギー事業やトレードに依存しない高収益なポートフォリオを構築していくこととしています。

1st STAGEで足場を固めた当社は現在、2nd STAGEである「ENEX2030 ’25-’26」（2025～2026年度）を進めています。そこでは、当初毎年度の財務目標として当期純利益160億円（2026年度計画は165億円に上方修正）、実質営業キャッシュ･フロー380億円、ROE9.0%程度を設定しています。初年度となった2025年度の当期純利益は161億円となり、前年度の一過性利益計上の反動等により前年度比減益となりましたが、全事業がバランスよく稼ぎ、ROEを含めて計画値を超えて着地しました。期初計画値の達成は「ENEX2030」スタートから3期連続となります。新規･戦略投資に関しては、厳格な投資基準の

もとで案件を厳選した結果、2ヵ年累計500億円という計画に対し、108億円にとどまりましたが、2026年度の実行に向けて投資パイプラインの拡充が進んでいます。

定性面でもしっかりと方針に基づき取り組みを推し進めました。方針の一つ「現場力の強化」では、新ERPシステムの導入を完了するなど、グループ連結経営管理の強化を着実に進展させました。当社グループは様々な領域で膨大なデータを蓄積しています。将来的には、そうしたデータを活用し、新たなビジネスを生み出していきたいと考えており、様々な可能性を探索しているところです。

連結経営管理の強化に向けて、グループガバナンスの強化も推し進めました。2024年に出資した㈱WECARSについては、この2年間、信頼回復に向けた強固なガバナンス体制の構築とコンプライアンスの強化を最優先とし、50名ほどの社員が店舗に出向しハンズオンで再生に取り組むとともに、給与体系の見直しや各種システムの導入を進めてきました。ここ数ヵ月、毎月、前年同月比での販売増としてその成果は目に見える形で表れています。現在では、コマーシャルや法人営業も強化しており、できるだけ早期に、かつ確実に再生を完了し、信頼される中古車市場を創造しながらターンアラウンドを実現していきたいと考えています。

2026年度も引き続き、期初計画は必達目標と定めて臨んでいく考えです。着実に利益創出力は向上しており、為すべきことを愚直に実行していけば、目標値は十分に達成可能と考えています。「ENEX2030」の最終年度の当期純利益目標は200億円と設定していますが、2030年度を待たずして、可能な限り早期に達成したいというのが私の想いです。トレードの質の向上による粗利率の改善とあわせ、達成の原動力となるのが事業投資のパイプラインの充実です。

重点領域を定めず
幅広く経営理念に沿った投資を推進

「ENEX2030」では、重点投資領域や領域別の投資額も明示していません。先に申し上げたとおり、当社は投資を自社の商品軸ではなく、顧客基盤を起点として「求められるもの」を強化・獲得するための手段として位置付けているためです。モビリティ領域を強化していく方針を掲げているのは、比較的視認性が高いためです。これまでは「分かりにくさ」が要因で株価が上昇しにくい時期もありましたが、現在ではそうした「分かりにくさ」が、当社の環境変化への耐性として、そして、持続的に稼ぐ強みとして見直されつつあると理解しています。例えば、数年前までの脱炭素関連ビジネスの強い潮流は現在、大きく変化しています。当時、未来を決めつけて偏った投資を行っていれば、こうした変化に対して脆くなっていたことでしょう。不透明性が一層、高まりを見せるこれからであればなおさらです。当社も、リニューアブルディーゼルやGTL、水素等の代替燃料やAdBlue®、太陽光発電等の再生可能エネルギーの供給等、環境負荷低減商材もポートフォリオに有していますが、どのような状況になっても対応できるよう、時間軸を長くとって根気強く事業を保有し、状況に応じてポートフォリオのバランスを変えていくのが、当社の持続的な企業価値向上に向けたアプローチであり、領域を限定せず幅広く可能性を探索していく方針です。ただし、新規事業への投資には重要な条件があります。経営理念「社会とくらしのパートナー」に合致することです。必然的にお客様のニーズを満たすことで、顧客基盤の厚みを深めていく事業、つまり周辺事業が対象になります。そうした事業は、本社からのトップダウンではなく顧客接点を持つ現場主体で発掘する必要があります。そのため、経営企画部傘下に設置している投資戦略室では、投資プロフェッショナルの育成を進めるとともに、現場から上がってきた案件候補の分析や案件組成のサポート等を行うことで、現場起点での案件発掘と投資の実行促進を図っています。2025年度にはそうした営業現場起点での基盤強化に向けた投資を実行しました。

船舶燃料事業では、九州エリアで船舶燃料供給を担ってきた関門海運㈱（現:エネクスマリンコネクト㈱）の株式を取得し、同事業の基盤を強化しました。同社が長年培ってきたノウハウや顧客基盤と当社のリソースを、掛け合わせた物流の内製化・効率化・デジタル化並びに、将来の環境対応の強化等により、事業の拡大を図っていく方針です。電力事業では、LNGガスエンジン発電設備2基の増設による基盤強化を進めました。ガスエンジンの機動性を

活かした高い調整力で安定供給と環境対応に取り組むとともに、電力事業のポートフォリオの最適化を通じた利益の最大化を目指す考えです。

残り392億円の投資計画を消化するために投資基準を緩めるつもりはありませんが、当社には潤沢な現預金を背景とした投資余力があるため、投資基準を上回ることを前提に良質な案件があれば、計画を上回る額を投じることも選択肢としています。既にいくつかの有望な投資先候補を選定しており、今後もより規模の大きな新規・戦略投資の探索によりパイプラインを拡充しながら、2026年度以降、2030年度を見据えた利益成長の加速に向けた仕込みを実行に移していく方針です。

伊藤忠エネクスならではの社会価値と
経済価値の同時創出

日本の大都市圏以外における、人口減と高齢化による地域の経済への深刻な影響が懸念されています。人口が減少すればガソリンやLPガス等のエネルギーの消費量は確実に減少していきます。そうすればガソリンスタンドの収支は悪化していき、後継者問題と相まって廃業が増えていく可能性があります。健全な競争が必要であることは言うまでもありませんが、合従連衡が進んでいない業界で、同業者同士が縮小するパイを奪い合う競争を行っていては、やがて業界全体が地盤沈下し地域で暮らす人々へのエネルギー供給が脅かされることになります。エネルギーの安定供給の継続という社会的使命を果たすために、事業運営の効率化や物流機能の合理化等を、業界として検討する必要があるというのが私の考えです。それが結果的に、業界の永続的な発展の面でも望ましいと考えており、当社が積極的に様々な可能性を探っていきたいと考えています。経営理念「社会とくらしのパートナー」に通じる取り組みでもあると信じています。

こうした地域経済を守る取り組みを、自社のリソースを複合的に活用した取り組みでも進めています。「WECARS Partners」はその一例です。当社は全国に約1,500店舗の系列カーライフステーションのネットワークを有しています。そこではガソリンの販売だけではなく、洗車や車検・整備、タイヤ等の物販など幅広くモビリティ周りのサービスを提供しています。その中には中古車の買取・販売を営むオーナーもいらっしゃいますが、比較的小規模であり規模の経済が働かないため、仕入や販売面

で限界があります。「WECARS Partners」は、そうした地域密着型の販売店と「WECARS」のネットワークを掛け合わせた新しい中古車流通スキームです。販売店は豊富な在庫から「WECARS」のパートナーズ価格で仕入れることができ、逆に販売店で仕入れた中古車を「WECARS」が買い取ることも可能です。「WECARS」は自社の240店舗に加え、全国に広がる巨大な販売ネットワークを構築したことになります。

2026年4月には、モビリティ分野をはじめとする各領域に向けてSaaS／PaaS型のDXソリューションを提供するテクノロジーカンパニーである㈱AGENCIAに資本参画しました。車両の360°画像の生成・活用を支援する同社の主力サービスを活用し、画像・情報の標準化を通じた中古車買取査定の平準化や業務効率化、お客様の待機時間の短縮等の可能性を探っています。

これらは当社が㈱WECARSに出資したことで実現できたことであり、「ガソリン」という商品基軸で市場を捉えているだけでは、できなかった取り組みでもあります。このように、お客様やパートナーが求めるものを提供するためにアイデアをひねり出し、経営リソースを掛け合わせながらそれを実現していくのが、「社会とくらしのパートナー」としての、当社らしい社会価値と経済価値の同時創出の在り方だと考えています。

挑戦を促す風土の醸成と仕組みの整備

お客様のために知恵を絞り奔走する真面目な風土は、顧客基盤を守り関係性を深め続けるために守り続けるべきと考えていますが、それは裏腹の課題を内包することになります。つまり、安定した顧客基盤があるがゆえに、守りに入りやすい風土があるということです。今後、顧客基盤を更に拡げていくためには、リスクをとって新規事業に果敢に挑戦するマインドも高めていく必要があると考えています。「ENEX2030」では、一貫して「現場力の強化」を方針として掲げていますが、その目的の一つがそうした挑戦する風土の醸成です。全社表彰の評価ポイントに、日々の業務で意識的に挑戦するよう促す基準を設けるなど、挑戦の機会を広げる仕組みを整備するとともに、より挑戦のマインドを持った人材の登用、育成を主眼に置いた人材の多様化も推し進めていく考えです。2026年度より「ENEX2030」の非財務KPIの一つとして、エンゲージメント指数を新たに追加しました。これも数値を上げることを目的とするのではなく、挑戦を促すことでよりモチベーションを高め、成長実感を与えていけば自然に上がっていくものと考えており、その結果、当社の企業価値の向上に確実につながっていくという考えです。また、様々な人材が安心して長く活躍できる職場づくりを目指しており、女性活躍の推進や、若手を中心としたキャリア採用、ベテラン・シニアが活躍したいと思える環境・制度などの整備を進めています。こうした仕組みにより多様な経験や価値観を持つ人材が成長できる組織へと転換していくことを期待しています。

当社は、各事業の垂直的な組織により専門性を深め、対面する顧客ニーズに的確に応えてきました。この組織形態は、お客様との関係性をより強固なものとし、各事業に対する強いロイヤルティと高い結束力も育んできた現場力の基盤となる組織資産です。しかし市場ニーズが多様化する中では、新しい事業を領域の垣根を越えて生み出していく必要があります。例えばクロスファンクションでの研修の設置等、組織横断でもコミュニケーションを促進し、縦横の知見の共有も促進していく方針です。「縦のロイヤルティ」とのバランスも考慮しながら、人に宿る知識や経験の流動性を高め組織の視野を広げていくために、組織を越えた人事異動も視野に入れていく考えです。

積極果敢に顧客基盤を拡げていくべきとき

私はしばしば社史を読み返しています。現在、当期純利益が160億円規模に到達した当社は、2030年度には200億円以上の水準まで拡大していこうとしています。しかし歴史を振り返ると、設立当初の純利益は1億円にも満たない規模でした。1990年は22億円、2000年は34億円、2010年も43億円にとどまっていました。その後、それまでの石油・LPガスからモビリティや次世代エネルギー、電力等へと事業基盤を拡大しながら利益成長を加速して現在の利益規模に到達し、給与水準も上がり、社員の生活も豊かになりました。一方、当社の規模で、かつトレードが主体の事業モデルでここまでの収益規模に到達したのは、先人が苦労を重ねながら顧客基盤を深め続けてきたおかげであると、私をはじめ役職員全員があらためて認識せねばなりません。しかも、総人口が減り続けることが確実な日本市場において、売上高の99%を上げているのが伊藤忠エネクスです。顧客基盤を守ることに終始し、これまで同様の商いを続けていては、将来の収益の減少は確実と考えるのが自然です。

かつて当社のことを、「農耕民族」と称した先輩がいらっしゃいました。受け継いできた顧客基盤という「畑」をコツコツと「耕す」のが得意な当社を的確に表現した言葉だと思います。現在の伊藤忠エネクスはそうした強みを活かしつつ、現状に安住することなく積極果敢に顧客基盤を拡げていき、「ENEX2030」でお示しした成長曲線の角度を高めていくべきときを迎えています。そうして、より一層の競争力と収益性を備えた伊藤忠エネクスを、次世代に渡していくのが私たちの責務であり、長期でご支援いただく株主の皆様のご期待にお応えすることにもなります。私が率先垂範してそうした挑戦をリードしていく所存です。今後もご支援を賜りますようお願い申し上げます。

CFOメッセージ

財務と組織面から、事業基盤の拡大と右肩上がりの企業価値向上を確実に後押ししていきます。

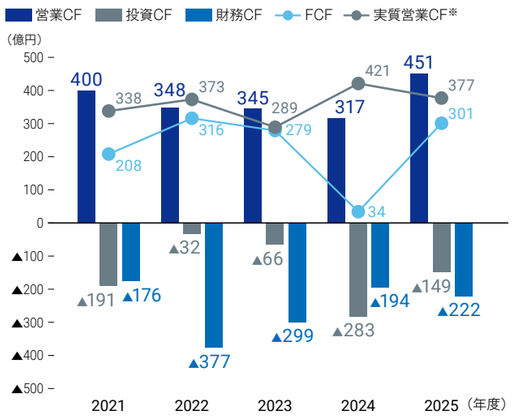
取締役（兼）執行役員
CFO（兼）CCO（兼）
コーポレート部門長
渡辺 聡

「ENEX2030 ’25-’26」における財務・資本戦略

伊藤忠エネクスは、現在の中期経営計画「ENEX2030」（2023～2030年度）において、新規事業の創出と事業モデルの変革を進め、収益性の高い事業ポートフォリオの構築に取り組んでいます。顧客基盤の更なる充実と収益力強化を実現するための現場力の強化を進め、そこで生み出すキャッシュを原資とし、2,100億円規模の新規・戦略投資を8年間で実行していきます。新たなビジネスを生み出していくことで、2030年度の当期純利益目標200億円を実現します。

「ENEX2030」の2nd STAGEとなる「ENEX2030 ’25-’26」（2025～2026年度）では、当期純利益160億円とROE9%の達成を毎年度の定量目標として設定しています。1st STAGEの350億円を上回る380億円の実質営業キャッシュ・フローを毎年度創出し、2ヵ年累計500億円規模の資金を既存事業の周辺領域に投じていく計画です。

キャッシュ・フロー



※実質営業CF：「営業キャッシュ・フロー」−「運転資金等の増減」

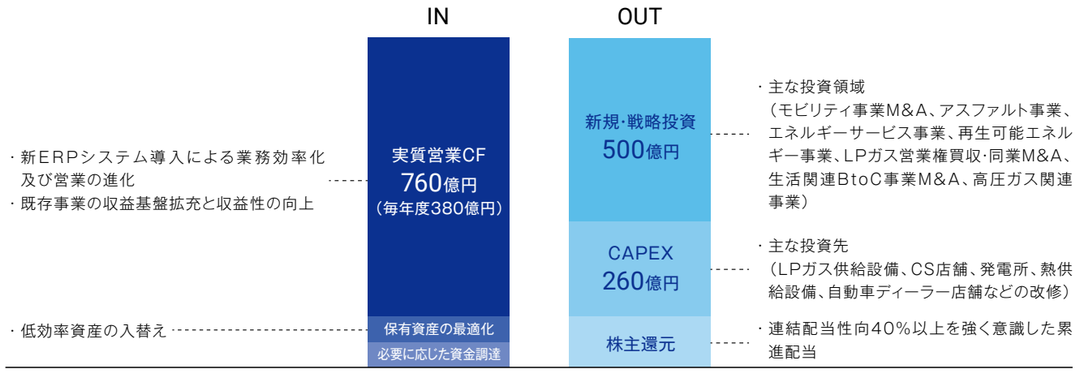
2025年度のレビューと2026年度の方針

「ENEX2030 ’25-’26」の初年度となった2025年度の当期純利益は161億円となり、前年度比減益となりましたが、これは前年度に好調であった産業ビジネス事業の需給オペレーション及び電力・ユーティリティ事業の太陽光発電所に係る一過性利益計上の反動が主な要因です。カーライフ事業の新車・中古車販売台数減等、期中のマイナス要因も吸収し、1st STAGEの2ヵ年と合わせ3期連続で計画を達成することができました。セグメント別に見てもカーライフ事業、産業ビジネス事業、ホームライフ事業の3セグメントが、通期計画を達成しました。特に一過性損益を除く基礎収益を見ますと、当期純利益が減益となった一方で、前年度比では増益を達成しました。既存事業の収益基盤の充実は着実に進んでいると言えます。営業キャッシュ・フローも概ね計画線上で着地し、ROEも計画を超過することができました。新規・戦略投資の2025年度実行分は108億円にとどまりましたが、これは、株主資本コスト（7%程度）を意識し、価格水準やリスク、効率性等を慎重に検討し、適正に案件を審査・判断した結果と考えています。既存事業の設備投資を着実に進めるとともに、これまで継続的に強化してきた投資実行体制によって、現場起点での投資案件の発掘・実行が着実に結実しています。例えば関門海運㈱（現：エネクスマリンコネクト㈱）の買収による船舶燃料事業の強化や、LNGガスエンジン発電設備の増設、LPガス営業権の買収の実行により、既存事業及びその周辺領域で基盤の強化が進展しました。

2026年度は、当期純利益の目標を165億円に引上げ、ROEとあわせ確実に達成する考えです。既存事業の収益基盤拡充と収益性の向上を継続し、安定的な営業キャッシュ・フローを創出していくとともに、新規・戦略投資の計画に関しては、目標額である2年間累計500億円の消化自体を目的化することなく、資本コストを念頭に置き、リスク・リターンの最適化を追求した「投資の質」の向上を強く意識していきます。既に有望な案件の発掘を通じて投資パイプラインの拡充が進展しており、案件次第では計画を上回る投資総額や外部資金活用の可能性も除外しません。次のSTAGEでの利益成長の加速に向けて、より投資規模を拡大していく方針ですが、決して投資基準を緩める考えはありません。足元での金利上昇や市況のボラティリティの上昇を考慮し、収益成長とリスクマネジメントの両者を十分に意識した適正な判断に基づき投資を進めていきます。

株主還元方針としては、連結配当性向40%以上を強く意識し、着実な利益の積み上げによって実額ベースでも右肩上がりで増配を続ける「累進配当」によって、株式市場の期待に応えていくことを掲げています。2025年度の1株当たり配当金としては、当期純利益は減益ではありましたが、前年度比4円増配の年間1株当たり66円の配当を実施し、配当性向は46.4%となりました。2026年度は年間1株当たり68円、連結配当性向46.5%を予想しています。

「ENEX2030 ’25-’26」キャッシュ・アロケーション



グループ連結経営管理の強化とポートフォリオマネジメントの推進

私は財務や事業管理とともに、人事総務やデジタル戦略、法務・コンプライアンスといったコーポレート部門の部

門長も兼務しています。資金配分だけではなく、人材等の非財務資本も統合的に判断し最適な配分を実現していくとともに、IT基盤の進化、コンプライアンスの徹底、ESGへの取り組み等も成長戦略と一体的に進めていくことでより実効性を高めてまいります。

1st STAGEである「ENEX2030 ’23-’24」で構築した新規・戦略投資の実行体制については、継続的に強化を進めています。投資戦略室が中心となり、事業別の投資戦略の高度化や投資基準の適正化を着実に進展させました。リスクマネジメントについては、経営企画部が全社的視点で統合的にリスクを管理する一方で、事業の個別リスクの管理は、事業管理部が現場の目線で分析・管理し、事業部門に対し実効性ある対策の提言を行っています。

グループの連結経営管理の強化も推し進めています。各事業会社のデータを収集・分析し、経営指導を行うことに加え、当社のノウハウ等の提供を通じた事業会社のコンプライアンス、リスクマネジメントの強化などグループガバナンスの強化にも取り組んでいます。グループの「現場力の強化」をサポートする基盤と位置付ける新ERPシステムに関しては、基幹システムの統合を完了し、現在はその活用を通じた経営管理の高度化と業務の効率化の推進に注力していますが、新ERPシステムは次のステップも見据えています。デジタル戦略部のもとで、膨大なビッグデータを、AIを駆使しながらグループ横断的に活用し、新たなビジネスの創造につなげていくことを目指しています。

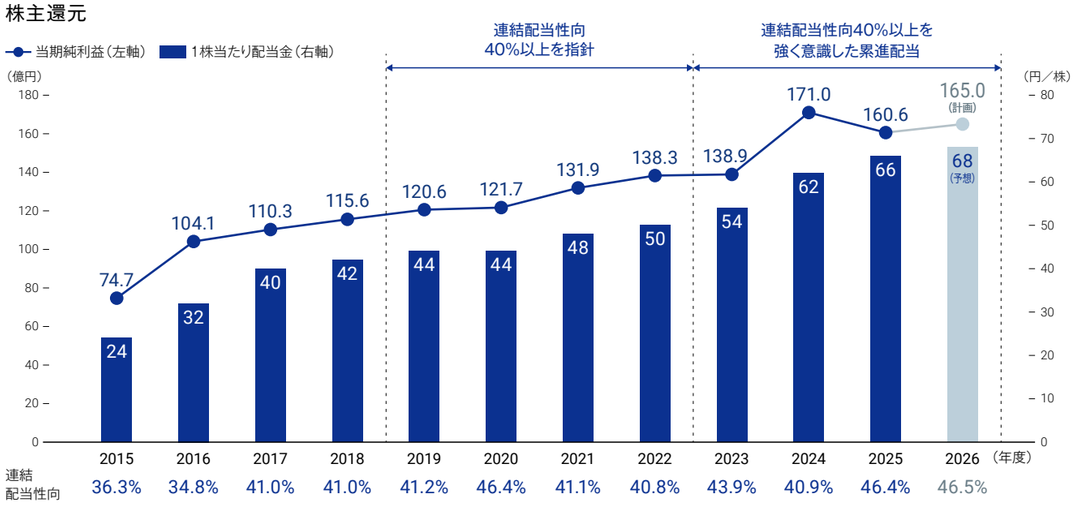
伊藤忠エネクスのサステナビリティ

サステナビリティに関しては、外部の要請に的確に応えることが必要であり、伊藤忠エネクスの中長期的な企業価値向上につながるものと考えています。重要課題として掲げる「エネルギーへのアクセス」は、エネルギーの安定供給を通じて地域社会に貢献するという側面とともに、収益基盤の安定化と新たな機会の創出という経済価値に直結するテーマでもあります。化石燃料を取り扱う当社にとって、気候変動対策は、持続的に企業価値を高めていくうえで、リスクと機会の両面で極めて重要な要因であると認識し、重要課題「気候変動への対応」に基づく取り組みを進めています。GHG排出量は2030年度に2018年度比50%以上の削減という目標を設定しており、2025年度は36%の削減という進捗でした。気候変動は、各国の政策や国際情勢に左右されるため、短期的な情勢の変化にその都度対応するのではなく、長期的な時間軸のもとで継続的に進めていく考えです。「人材活用」も重要課題の一つです。持続的な成長のためにも女性をはじめ多様な人材の活躍推進が不可欠です。女性新卒採用比率は29%まで向上し、2030年度目標である「30%以上」の達成を目前としていますが、この目標の達成に加え、有能な人材が能力を発揮するうえでの障壁を取り除くことにも力点を置いていく考えです。外部評価に関しては、世界最大級の機関投資家である日本の年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が採用する代表的なESG指数「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」及び「MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数」の構成銘柄への選定等、高いご評価を得ていますが、引き続き市場の要請に透明性ある形で応えていく考えです。

3rd STAGEに向けて着実に戦略を実行

確実に業績目標を達成し、安定的に株主還元を拡充する当社の姿勢は、株価を見ますと、1倍を超えて推移するPBRや、PERの上昇という形で一定のご評価を頂戴していると考えています。更なる評価向上のためには、質の高い成長が求められることから、私のCFO兼CCOとしての責務も重みを増していくものと認識しており、戦略を支える財務・資本戦略の推進とビジネスインフラ・グループガバナンスの強化に一層、力を注いでいく考えです。株式市場との積極的な対話を通じ、株主・投資家の皆様のご指摘やご要望の経営への反映に努めていきます。2026年度の業績目標の達成と「ENEX2030」の新規・戦略投資をはじめとする方針を確実に実行し、3rd STAGE以降の右肩上がりの利益成長につなげていく所存です。引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

株主還元



（注）2020年度は別途、記念配当6円を実施（連結配当性向の数値は記念配当分を含む）。

企業価値向上（PBRの向上）

ROEの向上

収益力の向上
- DX、新ERPシステム活用による業務効率化・標準化の実行
- 人的資本投資による営業力・専門性の強化

資産効率の向上
- 各事業戦略を踏まえた投資戦略
- 低効率資産の入替え

PERの向上

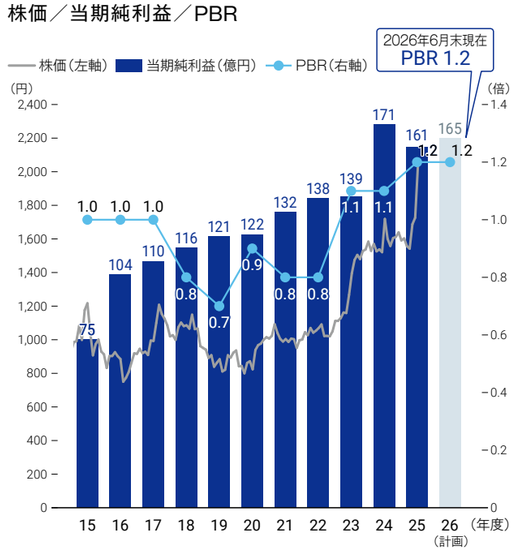
成長事業の開拓・育成
- ㈱WECARS周辺を中心としたモビリティ事業の拡大
- LPガス卸・小売事業再編に向けた戦略投資
- 国内外物流関連事業、産業ガス関連事業への積極投資

資本コスト抑制

リスクマネジメントの強化
- 事業管理部による投資案件の管理、事業会社管理・支援する体制の強化
- グループ連結での人材・コンプライアンスの管理強化

サステナビリティ経営（環境・人材）
- 気候変動に伴う事業リスク低減のため、代替燃料、再生可能エネルギーなどの事業を推進
- 次世代経営人材の育成及び多様性向上に向けた組織基盤の強化

株価／当期純利益／PBR



SECTION
02

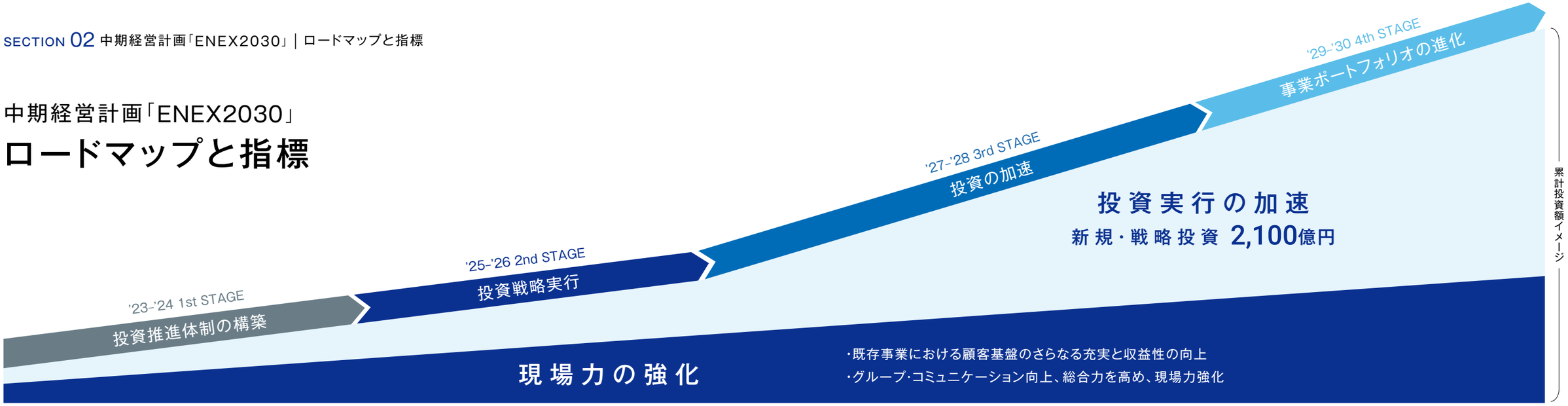
中期経営計画「ENEX2030」

事業環境と人々のくらしの変化を見つめ直し、
事業ポートフォリオを大きく進化させる8年間の計画です。
これまでに培ってきたお客様やお取引先とのつながりを最大活用し
新たな価値提供の機会を開拓すること、
そして、商機を見極め、育成する投資力を高めると同時に
事業全体の収益力マネジメントを強化することで、
将来に向けた新たなビジネスの柱をしっかりと育成し、
変革を通じたさらなる成長に挑戦します。

くらしの
原動力を創る

中期経営計画「ENEX2030」

ロードマップと指標



「ENEX2030 '25-'26」2nd STAGE 投資戦略実行

攻守にDXを活用、投資の実行と投資先の成長支援

■2025年度 振り返り

	現場力の強化	新規・戦略投資の実行
攻め	**DXを活用した営業** 顧客接点のデジタル化と販売プロセスの高度化を目的に、オンラインサービスの拡充を推進しました。車関連商材オンラインショップ「EneStore」を活用し、販売の効率化・業務負担低減を進めるとともに、住宅設備ECサイト「eコトもーる」を開始し、新たな顧客接点の創出を図りました。デジタルチャネルを通じてお客様の利便性向上と営業生産性の向上を実現し、新規顧客の獲得と販売機会の拡大による収益基盤の強化につなげています。 **今後の取り組み** ・データを活用した提案営業の進化 ・AI・BI活用による営業生産性向上 ・デジタルチャネルの利用拡大・定着 ・顧客データの蓄積・一元化	**新規・戦略分野** 将来の成長に向けた新規・戦略投資を着実に実行しました。LNGガスエンジン発電機2基を増設し、安定供給体制の強化と需給調整力の向上を推進しました。また、九州エリアで船舶燃料供給を担う関門海運㈱（現：エネクスマリンコネクト㈱）の株式取得により物流機能の内製化を進め、船舶燃料事業の競争力を強化しました。更に、「WECARS Partners」をはじめとする中古車流通モデルを構築し、グループネットワークを活用した新たなモビリティ関連事業基盤の拡充を図りました。 **今後の取り組み** ・新規・戦略投資のさらなる加速 モビリティ事業、国内外物流関連事業、産業ガス関連事業、需給調整力拡充など ・石油流通事業会社とのアライアンス強化 ・モビリティ関連事業を軸とした中古車流通の進化 ・DXで"保安と物流"の強化徹底
守り	**グループ連結経営管理の強化** グループガバナンス・リスクマネジメント・事業会社管理を強化するとともに、新ERPシステムを本格稼働し、業務標準化・効率化を推進し、データ活用のための基盤整備を進めました。 **今後の取り組み** ・グループ会社のさらなるシナジー発揮 ・情報・人材・ノウハウの一体活用のさらなる深化 ・新ERPシステムの定着化とデータ活用の高度化	**ポートフォリオマネジメントの推進** 各事業戦略を踏まえた投資戦略の実行と投資基準の適正化を推進するとともに、投資先のKPI管理強化による投資効果の最大化に取り組みました。 **今後の取り組み** ・投資案件のサポート及び適正な審査 ・低効率資産の入替え ・継続した投資先KPIの管理強化

■定量目標の進捗

		2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標	2030年度目標
財務目標	当期純利益	171億円	161億円	165億円	200億円以上
	実質営業CF	421億円	377億円	380億円	450億円
	ROE	10.2%	9.1%	9.0%	9.0%以上
	新規・戦略投資	274億円（2年間累計）	108億円	392億円	2,100億円（8年間累計）

		2024年度実績	2025年度実績	2030年度目標
非財務目標	GHG排出量	37%削減	36%削減	50%以上削減（2018年度比 Scope1・2）
	女性新卒採用比率	41%	29%	30%以上
	女性管理職比率	3.0%	3.0%	10%
	男性育休取得率	75%	100%	80%以上
新設	1人当たりの教育研修投資額	157千円	130千円	200千円
	エンゲージメント指数	67.0%	67.7%	70%

中期経営計画「ENEX2030」

事業ポートフォリオの変革に向けて

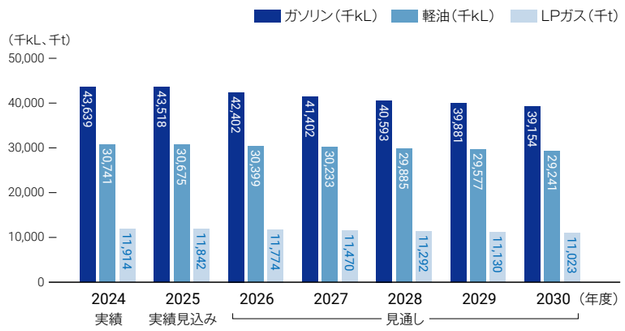
事業環境認識

当社グループを取り巻く事業環境は、いま大きな転換期を迎えています。国内では人口減少や少子高齢化の進展に加え、省エネルギー化や電動化の拡大を背景として、ガソリン・軽油・LPガスなど従来型エネルギー商材の需要減少が中長期的に続くことが見込まれています。

エネルギー業界では、川上においてエネルギー転換や競争力強化を目的とした再編が進む一方、地政学リスクの高まりによるエネルギーの安定調達の重要性も増しています。また、川下では需要減少や後継者不足、人手不足などを背景に事業継続が困難となる事業者が増加しており、業界構造そのものが大きく変化しています。地域における安定的なエネルギー供給体制の維持や、地域経済の持続的な発展も重要な社会課題となっています。

こうした環境変化はリスクであると同時に、新たな需要や事業機会を生み出す契機でもあります。当社グループは、長年にわたり培ってきた顧客基盤と全国に広がるネットワークを活かし、社会とくらしに最も近い立場から変化を捉えることができます。加えて、エネルギーは社会活動を支える重要なインフラであり、その安定調達と安定供給への期待は今後も変わりません。当社グループが展開する各事業の市場シェアには依然として拡大余地があり、需要減少下においても成長機会は存在しています。今後も社会課題や顧客ニーズの変化を的確に見極めながら、既存事業の競争力強化と新たな価値創出の両立を図り、持続的な成長と企業価値の向上を実現していきます。

石油製品需要見通し



出典:経済産業省「2026～2030年度石油製品需要見通し」（2026年4月7日公表）

主な対応策

カーライフ事業	・販売店との連携を強化し、地域生活者のニーズを汲み取ることによる系列CSの収益基盤強化 ・販売数量減に伴う収益減に備え、M&Aによる自動車関連事業の拡大 ・環境商材の取り組み ・多様なサービスの提供
産業ビジネス事業	・AdBlue®やリニューアブル燃料等、今後成長が見込まれる環境配慮型商材の販売及び導入推進、LNG、アンモニア、水素等、石油代替燃料となる次世代エネルギーへの取り組みによる収益拡充 ・産業ガスの容器再検査事業強化と周辺事業領域への拡大
ホームライフ事業	・国内外M&AによるLPガス顧客数の維持・拡大 ・小売販売事業の効率的な運用及びその機能の提供先拡大 ・顧客基盤へのクロスサービスによるお客様の離脱防止 ・LPWA※等のIT活用による業務効率化とコスト削減
電力・ユーティリティ事業	・IT活用やTERASELブランド構築による、電力小売事業の営業活動の強化 ・代理店網を活用した営業基盤の拡充 ・調整電源を持つことによる機動的な対応

※LPWA（=Low Power Wide Area）とは、消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式です。お客様のガスメーターに専用機器を設置しLPWAを用いることで、検針や配送の合理化を進めています。

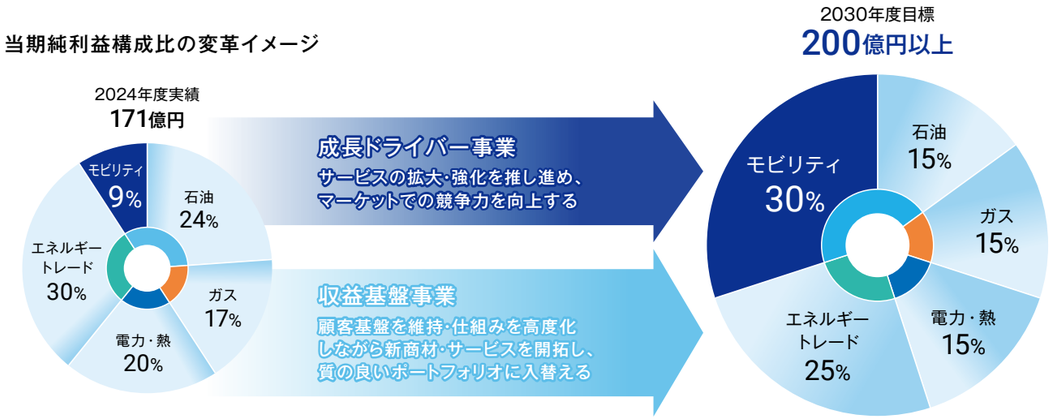
ポートフォリオの方向性

当社グループは、人口減少やエネルギー需要構造の変化、脱炭素化の進展などの事業環境変化を見据え、エネルギー商社として培ってきた事業基盤と現場力を活かしながら、収益ポートフォリオの変革を進めていきます。

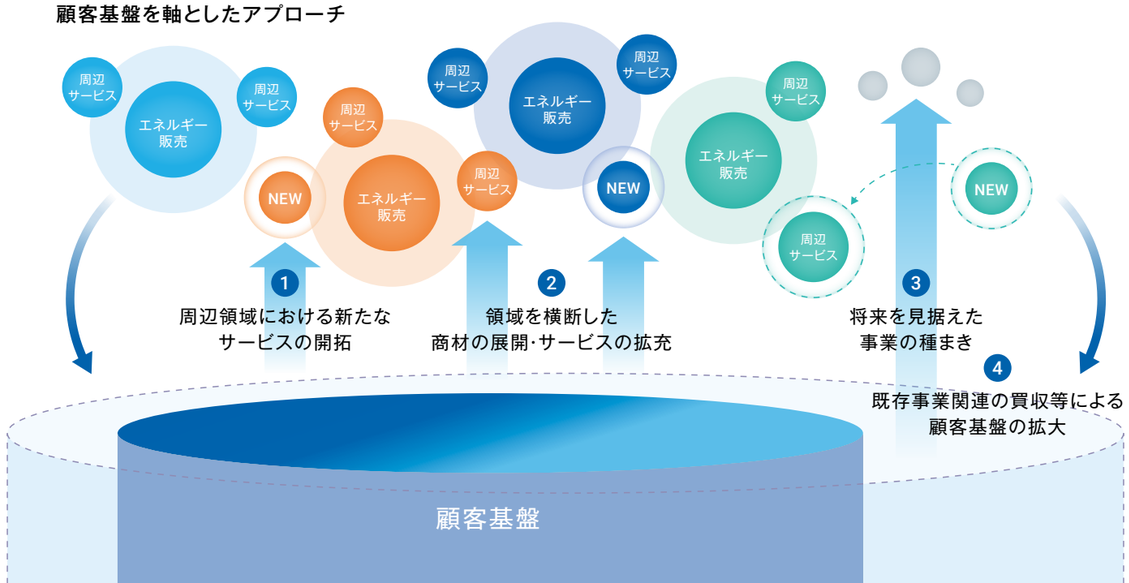
成長ドライバーと位置付けるモビリティ領域では、車両販売やメンテナンスと既存事業との連携を強化し、カーライフサイクル全体で提供する価値の向上を図ります。加えて、デジタル・DXを活用した周辺サービスの拡充や新たな事業機会の創出を進めることで収益の拡大を目指します。また、電力・LPガス事業を起点とした家庭領域での生活関連サービスの拡充を進めることで、お客様との接点を広げ、長期的な関係構築につなげます。

石油製品やガスなどの収益基盤事業においては、安定供給という社会的使命を果たしながら、業務高度化や物流機能の強化を進め、地域インフラの持続性と競争力向上を両立します。また、そこで得られた安定収益を周辺成長領域へ投資することで、新たな収益源を創出し、エネルギー事業だけに依存しない変化に強い多様な事業ポートフォリオへの進化と持続的な利益成長を目指します。

当期純利益構成比の変革イメージ



顧客基盤を軸としたアプローチ

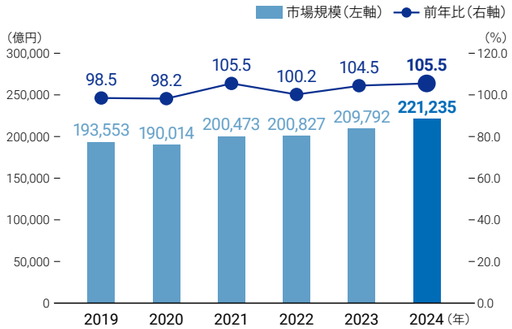


成長ドライバー事業戦略 ―モビリティ―

自動車アフターマーケット概況

近年の自動車アフターマーケット市場は、国内の自動車保有台数が堅調に推移する中、着実な成長を続けています。円安を背景とした優良中古車の海外輸出拡大に加え、法人車両需要の底堅さや、新車価格の上昇、納期長期化、維持費負担の増加などを背景に、カーシェアリング市場も拡大しています。また、車両の電動化・コネクテッド化の進展に伴い、整備・メンテナンスやデータ活用など周辺サービスへの期待も高まっています。一方で、事業者・ユーザー間の情報の非対称性、整備士不足、部品流通の非効率性、車両の高度化に伴う整備技術への対応など、業界には依然として多くの課題が残されています。当社グループは、これまで培ってきた顧客基盤と現場力を活かし、こうした課題の解決を通じて自動車アフターマーケットにおいても高い価値を発揮することで、モビリティ事業の持続的な成長を実現していきます。

自動車アフターマーケット市場規模推移



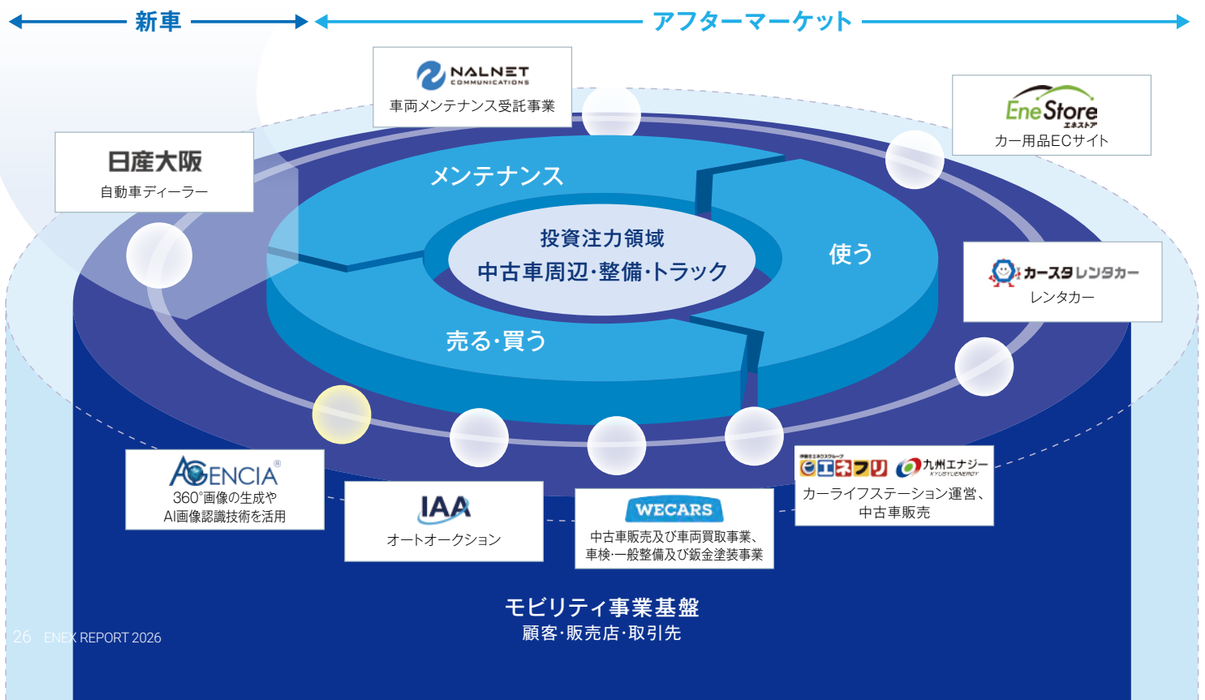
（注）市場規模は①中古車事業（中古車小売、中古車輸出、中古車買取、オートオークション）、②自動車賃貸事業（オートリース、レンタカー、カーシェアリング）、③自動車部品・用品事業（カー用品、補修部品、リサイクル部品（中古・リビルド））、④自動車整備事業（自動車整備、自動車整備機器）、⑤その他関連サービス事業（自動車保険、ロードサービス）の5事業の合算値

出典:㈱矢野経済研究所「自動車アフターマーケット市場に関する調査（2025年）」（2025年10月1日発表）

自動車アフターマーケットの課題

情報の非対称性（ユーザー）	ソフトウェア（SDV）に伴う診断の難しさ（整備・メンテナンス）	整備士不足と過酷な労働環境（店舗・工場）	部品流通の多段階構造とタイムラグ（サプライチェーン）

クルマの資産価値と利活用を高める好循環の構築を目指す



投資注力領域の進捗

当社グループはアフターマーケット領域において、これまで培ってきたノウハウや顧客基盤を活かせる「中古車周辺」「整備」「商用車／トラック」を投資注力領域と位置付け、事業基盤の強化を進めています。特に㈱WECARSを中核とした中古車関連事業の拡大に取り組み、全国規模の顧客接点を活かした収益機会の創出を推進しています。これら投資注力領域に、DX投資やAI活用による業務高度化に加え、法人営業ネットワークの再構築、サービス機能の拡充、グループ内外との連携強化を進めることで、モビリティ事業全体の競争力向上と持続的な成長を目指します。

投資注力領域の重点取り組み

①出資・資本参画の強化
- ㈱WECARS・㈱AGENCIAへの出資

②パートナー企業との新規事業創出
- 中古車ビジネスプラットフォームWECARS Partners、販売店向け簡易査定ツール開発 など

③グループ連結経営の強化
- グループ全社でのモビリティ人材の育成

WECARS Partnersの発足

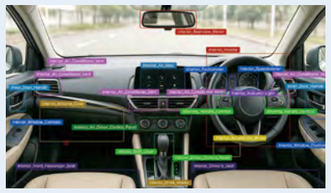
当社グループは、㈱WECARSとの連携を強化し、中古車ビジネスプラットフォーム「WECARS Partners」の拡大を進めています。本取り組みでは、㈱WECARSの店頭在庫車両をパートナーズ価格で当社グループ販売店へ供給することで、各販売店が日本最大級の中古車流通ネットワークを活用しながら、在庫リスクを抑えつつ良質な中古車を安定的にお客様へ提供できる体制を構築しています。これにより販売機会の拡大に加え、納車後の整備・点検・車検・保険などの周辺サービスの需要獲得にもつなげています。また、中古車流通・販売にとどまらず、グループ各社が保有する顧客接点や営業基盤、整備ネットワークやDXの活用を組合せることで、新たな事業機会の創出にも取り組んでいます。今後は㈱WECARSとの連携を軸に、さまざまなパートナー企業との協業も視野に入れながら、車両の仕入れから販売、アフターサービスまでを一体で提供するモビリティサービス基盤の構築を進め、グループシナジーの最大化と持続的な成長の実現を目指していきます。

AI・画像認識技術を車両査定に活用―㈱AGENCIAへの出資―

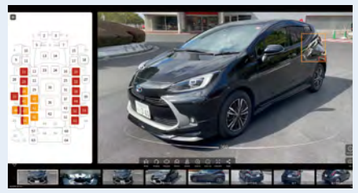
２０２６年４月、当社はＡＩ・画像認識技術を有する㈱AGENCIAへ出資しました。㈱AGENCIAは360°画像の生成やAIを活用した画像認識技術に強みを持ち、撮影した写真から車体の傷やへこみの有無、車内設備の状態などを自動で判別することができます。当社グループでは、これらの技術を中古車査定業務へ活用することで、査定担当者の経験やスキルによる評価のばらつきを抑え、査定の信頼性と精度の向上を目指しています。また、査定業務の効率化を通じて、業界全体で課題となっている人材不足への対応にもつなげていきます。今後は、お客様自身が撮影した画像を活用したオンライン査定・買取りサービスの実現も視野に入れ、中古車流通のさらなる利便性向上と顧客体験の高度化を推進していきます。

360°全方位車両画像

AIによるパーツ判別



車両損傷の分類（瑕疵検出）



DX戦略

当社グループではこれまで、業務効率化と事業基盤強化に向けたデジタル変革を推進しており、2025年1月にはグループ会社を含む全社システムを統合した新ERPシステムを本格稼働させました。更に、AIツール「ENEX-GPT」の導入・活用を進めるなど、デジタル活用基盤の整備を推進しています。

中期経営計画「ENEX2030」では「くらしの原動力を創る」を掲げており、このありたい姿に向けて今後データ分析・活用を更に進化させ事業投資・新規事業創出に活用していくべく、DX戦略として具体的なロードマップを策定しました。現状の不確実性の高い事業環境を考慮し、短期的には事業リスクに備えるべく作業効率化や業務標準化を目指す守りのDXを優先し、2030年に向け事業の拡大や創出を目指す攻めのDXへと重点施策を移行させていく考えです。STEP1である2026年度は、「点の施策」推進としてまずは各業務領域におけるAI・BIツールの活用定着を進めるとともに、データ基盤及び管理手法の利便性向上に取り組んでいます。今後は様々なコーポレート部門・事業部門間との連携を強化し、企業組織全体の業務効率化とデータドリブン経営への変革を進め、事業ポートフォリオ変革を支えていきます。

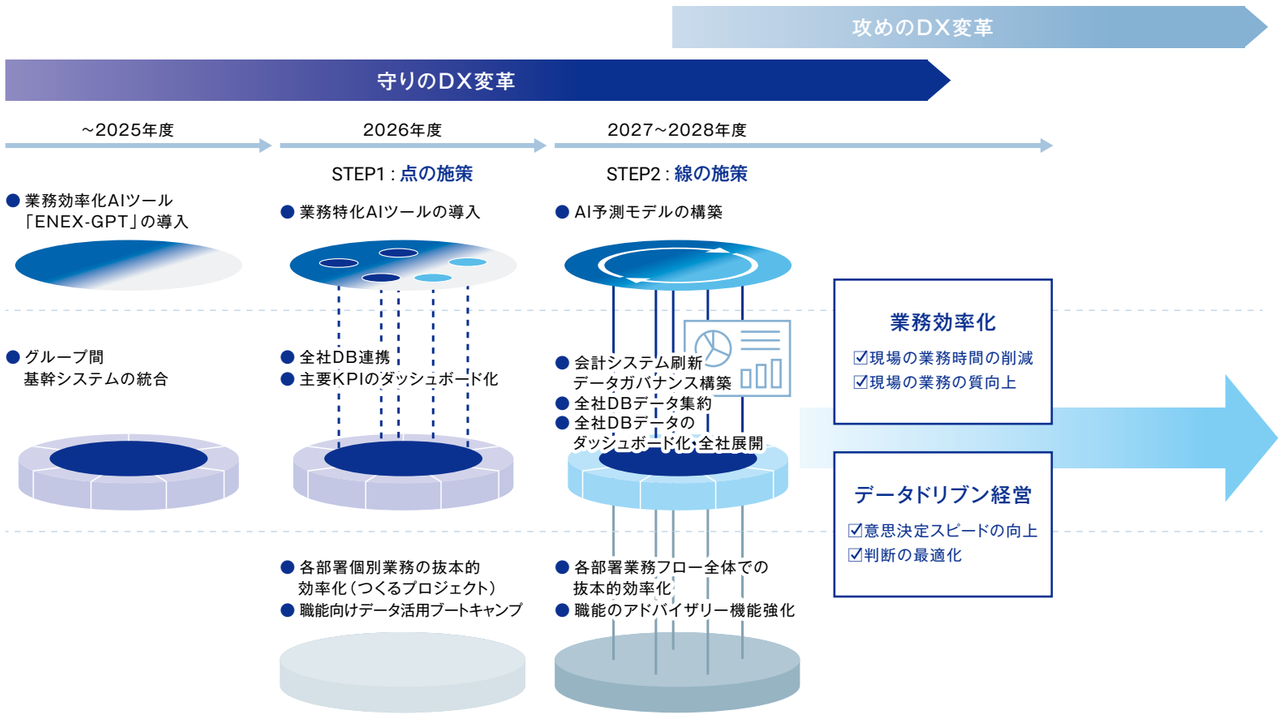
2030年に向けた課題認識

「現場知×データ」による意思決定の高度化
社員が培ってきた「仮説構築力」や「即座の判断力（勘）」は、当社固有の一次情報であり、不確実性の高い事業環境においては、これらを定量的な外部データと融合することで、更に精度の高い意思決定を行う重要性が高まる

お客様のデジタル化ニーズの高まり
デジタルチャネルでサプライヤーとコミュニケーションを行う法人消費者が増加。デジタル顧客体験の質やチャネル横断での情報連携の有無が、サプライヤー選定の意思決定に影響

デジタルによる競争環境の激化
エネルギー業界各社は、AI等デジタル技術を活用しコスト効率化を積極推進。卸売業（特にお客様とメーカーとのマッチング機能）においても、新たなプラットフォーマーが台頭する競合リスク

人材から企業へのDXニーズの高まり
人口減少に伴い国内労働力人口は減少、人材獲得競争が激化するリスク。一方で、DX推進により業務の質・量が改善されることが採用及び従業員のエンゲージメント向上に寄与



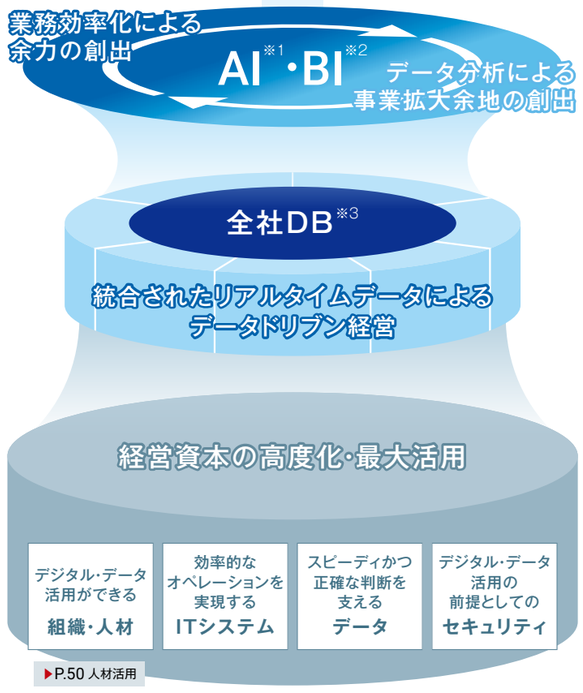
ENEX2030 経営ビジョン

お客様への価値提供
「くらしの原動力を創る」

エネクスグループ DXビジョン

デジタル・データを活用した業務効率化を確実に実行し、成果創出によって、社員及びお客様の価値創造に貢献する

●顧客基盤を横展開、ニーズの発掘・予測
●新規事業発掘に向けた新たなデータの追加
●投資案件に関するデータ活用・分析の高度化



▶P.50 人材活用

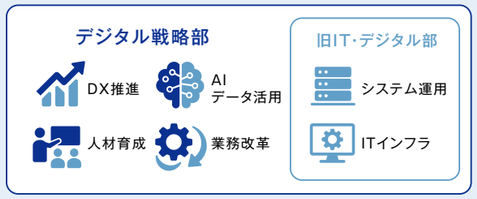
※1 AI（Artificial Intelligence）：人工知能の略称で人の知能を模倣して推論・学習するコンピュータ技術。
※2 BI（Business Intelligence）：データベースに蓄積されたデータを集計・分析し、経営や業務改善に役立てるための技術やソフトウェア。
※3 DB（Data Base）：データベースの略。

担当者メッセージ

デジタルとデータで、全社の「変わる」を支える

デジタル戦略部長
國貞 洋行

2026年4月、当部は「IT・デジタル部」から「デジタル戦略部」へ改称しました。従来のシステム運用やITインフラの維持・管理に加え、DX推進、AI・データ活用、人材育成、業務変革を牽引する戦略部門としての役割を担っています。各部門及びグループ会社と連携し、デジタル技術とデータを活用した現場課題の解決を一つひとつ積み重ねる「地道なDX」により、社員一人ひとりがより付加価値の高い業務に注力できる環境づくりを進めています。2026年度は、AIやBIツールの活用拡大に加え、「つくるプロジェクト」を通じた定型業務の見直しや業務効率化を着実に推進します。あわせて、デジタル知見を備え、現場とともに変革を実行できる人材を「地道かつ継続的に育成」し、生産性向上と企業価値向上の実現を目指します。



つくるプロジェクト
～時間をつくる・余白をつくる・価値をつくる～

「つくるプロジェクト」は、日々の業務にある"つまらない・くりかえし・ルーティン"な作業をデジタル・AI・データの力で見直し、社員が本来注力すべき仕事に向き合う時間をつくる全社横断の取り組みです。形式的な定例報告やExcelによる集計・照合作業、会議資料作成時の転記・加工などの業務について、全社データ基盤を活用した自動化やリアルタイムでの情報共有へと転換し、業務効率化を推進します。

現場の課題や業務実態に即したテーマを起点に、企画から実装、定着までを一貫して支援することで、継続的な業務改革の実現を目指します。こうした取り組みを通じて創出した時間を、人材育成や顧客提案、新たな価値創造活動へ振り向けることで、社員一人ひとりの生産性向上と組織全体の変革につなげていきます。

事業別戦略

CAR-LIFE DIVISION
カーライフ事業

事業と強み

- 全国にあるCSを拠点とした安定した顧客基盤・販売ネットワーク
- カーディーラーと中古車販売、自動車整備業等を軸とした自動車ビジネスネットワーク

自動車用エネルギー販売事業

トラック事業

CS経営コンサルティング支援事業

自動車ディーラー事業

自動車整備関連事業

中古車販売事業

ビジネスフロー

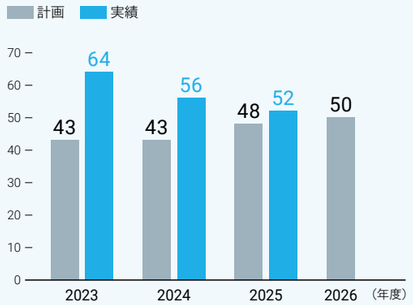
自動車用エネルギー

調達	卸売	販売
● 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

モビリティ

調達	販売	整備・メンテナンス
● 新車を日産自動車㈱より調達 ● 中古車を買取りにより調達	● 一般消費者へ販売 ● オークション販売	● CS、㈱WECARS等による整備 ● メンテナンスの受託管理

当期純利益（億円）



INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION
産業ビジネス事業

- アスファルト・産業ガス・環境用商材・法人向け自動車燃料給油カードなど多様な商材の包括的提案
- AdBlue®やリニューアブルディーゼル（RD）、GTL燃料などの環境関連ビジネスにおける提案・販売ノウハウ

石油製品トレード・ターミナル事業

産業ガス販売事業

船舶燃料販売事業

海外事業

アスファルト販売事業

環境商材販売・サービス事業

ビジネスフロー

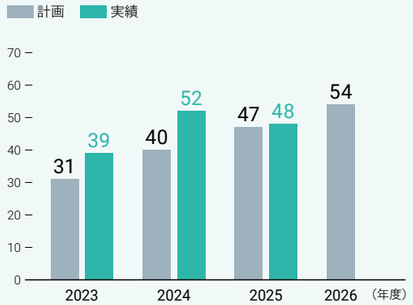
産業用エネルギー

調達	卸売	販売
● 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 ● 次世代燃料（GTL、RD、FINE DIESEL）の販売

産業用資材

調達	卸売	販売
● 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

当期純利益（億円）



HOME-LIFE DIVISION
ホームライフ事業

- 全国に拡がる安定した顧客基盤と、当社グループが築き上げた販売ネットワーク
- 川上（輸入ターミナル）から川下（全国各地の一般家庭）までの物流一貫体制

LPガス元売事業

LPガス販売事業

都市ガス販売事業

ECサイト住設機器販売事業

電力小売事業

生活関連サービス事業

ビジネスフロー

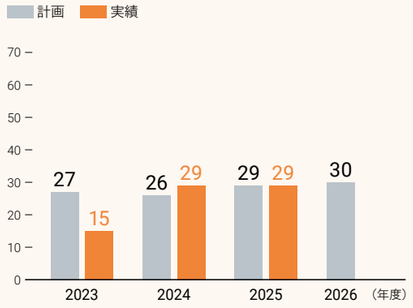
LPガス

調達	充填	卸売	販売
● 元売より調達	● 各充填所から、シリンダー、バルクなどの販売形態に合わせ充填・配送	● 全国の販売店へ卸売	● グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭及び商業用・工業用向けに販売 ● オートガススタンドにて、LPガス自動車（タクシー・バス）へ供給

生活関連機器

調達	卸売	販売
● メーカーより調達	● 全国の販売店へ卸売	● グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭及び商業用・工業用向けに販売

当期純利益（億円）



POWER & UTILITY DIVISION
電力・ユーティリティ事業

- 発電（太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力）から需給調整、電力販売までの一貫体制
- 強固な顧客基盤を有する各地域事業者とのネットワーク、つながり

発電事業

バイオマス発電事業

海外事業

TERASELソーラーサービス事業

電力小売事業

地域熱供給サービス事業

ビジネスフロー

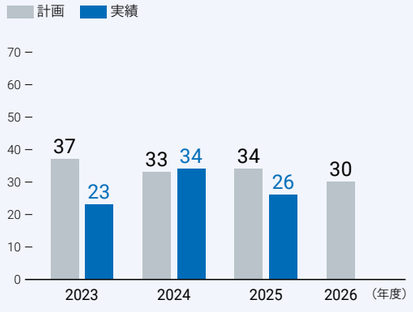
電力

電源開発	生産・調達	需給管理	卸売・販売
● 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	製造	供給
● 熱供給プラントの設置	● 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

当期純利益（億円）



CAR-LIFE DIVISION
カーライフ事業

西村 邦夫
取締役（兼）常務執行役員
カーライフ部門長（兼）
株式会社WECARS担当役員

石油事業とモビリティ事業の相互成長によるBX（ビジネストランスフォーメーション）を実現します。

カーライフ事業を取り巻く環境は、大きな転換期を迎えています。国内では脱炭素化の進展や少子高齢化を背景に、ガソリン･軽油などの燃料需要が構造的な減少局面にある一方、地政学リスクやエネルギー価格の変動、競争環境の激化により事業を取り巻く不確実性は一段と高まっています。もう一方で、車両販売･買取、整備、保証といったカーライフ関連サービスの需要は底堅く推移しており、デジタル技術の進展を背景に顧客接点の高度化や車両情報流通の効率化が進むなど、新たな成長機会も拡大しています。

当事業では、こうした事業環境の変化を踏まえ、エネルギー供給にとどまらず、お客様のカーライフサイクル全体に価値を提供する事業への進化を目指しています。今後は、石油事業とモビリティ事業の連携を一層強化し、供給基盤の高度化や成長領域への投資を推進するとともに、デジタル活用による顧客価値の向上、人材の最適配置･育成を図ることで、収益基盤の強化と持続的な成長を推し進めます。

カーライフ全体を支える事業モデルへの進化

カーライフ事業は、石油製品販売事業とモビリティ事業の2つの基盤から構成され、当社グループの事業ポートフォリオ変革を担う中核領域の一つとして位置付けています。石油製品販売事業は全国のCSを通じて確立された顧客接点と供給基盤を有し、モビリティ事業は新車･中古車販売や整備ネットワークの拡充により成長を続けており、現在では当社の収益の一部を担う規模へと拡大しています。今後はこれら2つの事業を個別に拡大するのではなく、「石油製品×モビリティ」の融合とクロスセルにより相互成長を実現し、収益機会の拡大を図っていきます。そのためにもCSを起点とした顧客基盤に対し、燃料供給を中核としながらも車両販売や車検･整備などの機能を組合せ強化することで提供価値を拡張し、カーライフ全体を支える事業モデルへの進化を図ります。

2026年度も引き続き、既存事業の競争力強化と成長領域への投資を両輪で推進します。石油事業においては供給基盤の維持･高度化を図りつつ、モビリティ事業においては㈱WECARSを軸とした中古車関連事業及び整備ネットワークの拡張を進めることで収益機会の拡大を図り、価格変動に左右されにくい持続的な収益構造への転換を目指します。

戦略実現のための重要な事業基盤

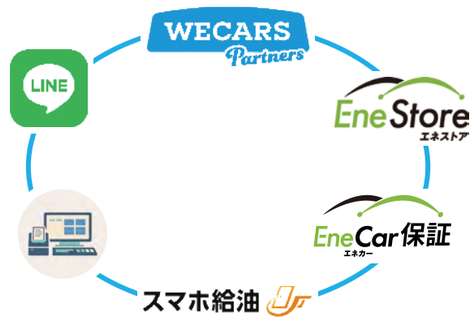
全国展開する系列CS数	個人向け給油カード有効会員枚数	法人向けエネルギーをお届けしている事業所	自動車ディーラー店舗数	中古車販売店数
1,496CS	約8万枚	約4,300カ所	102店舗	238店舗

重点施策

燃料供給拠点から総合エネルギー拠点へ

当事業は、全国のCSネットワークを基盤に、従来の「燃料供給拠点」から、お客様のくらしを支える「総合エネルギー拠点」への進化を図っています。2025年度は、LINEを活用した販促機能の高度化やカー用品ECサイト「EneStore」の機能強化を進めるとともに、㈱WECARSとの連携による中古車流通スキーム「WECARS Partners」の構築を推進しました。また、車検･整備サービスとの連携や中古車保証サービス「エネカー保証」の展開を通じて、非燃料収益の拡大にも取り組みました。

今後は、燃料供給を中核としながら、車両販売、車検･整備、保険、電力販売などのサービスを一体的に提供することで、CSの提供価値を高めていきます。石油とモビリティを融合したサービスを展開することで、地域社会に必要とされ続ける持続的な総合エネルギー拠点の実現を目指します。



現場力を支える人材育成

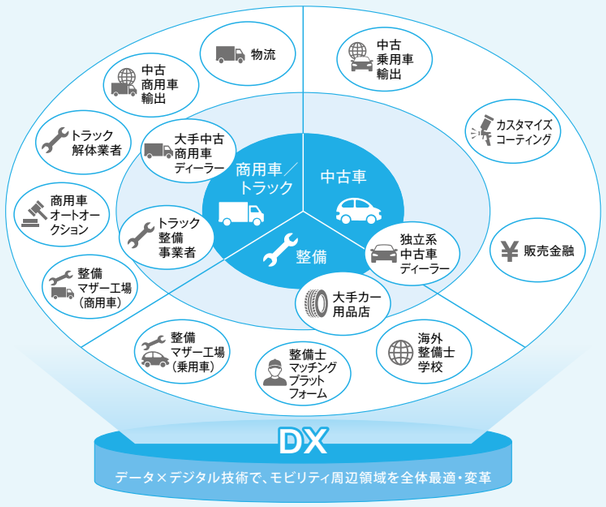
持続的な成長の実現には、新たな事業機会を創出できる人材の育成と、現場力の強化が不可欠です。当社グループでは、石油事業とモビリティ事業の双方を含む多様な事業現場で人材を循環させることで、実務に根ざした知見やノウハウの蓄積･共有を進めています。

日産大阪販売㈱や㈱WECARSなどモビリティ関連企業への出向･人材交流に加え、各事業の現場で培った顧客対応力、業務運営力、課題解決力をグループ内で還流させることで、事業領域を越えて価値を生み出せる人材の育成を図っています。

また、現場で得た知識や課題認識を事業開発や投資戦略の立案にも活かすことで、人材育成と事業基盤強化を一体で推進しています。今後も、現場に強い人材の育成とグループ会社間の連携強化を通じて、市場変化や顧客ニーズに柔軟に対応できる組織力の向上を目指します。

重点領域の拡大による収益機会の創出

カーライフ事業では、モビリティ事業を成長領域と位置付け、事業基盤の拡大と収益機会の創出に取り組んでいます。重点領域である中古車、整備、商用車･トラック分野では、中古車領域において㈱WECARSを中心に仕入･査定･流通･販売機能の高度化を推進しています。整備領域では、整備ネットワークの拡充や周辺サービスの強化を進めており、㈱植田モータースの買収もその一環です。また、商用車･トラック領域では、中古トラック売買、整備、物流関連サービスなど周辺領域への展開を進めており、㈱山口カンキウ物流の買収などを通じて事業基盤を拡大しています。今後は物流事業者に対し、車両の買取･販売、整備、リース、保険を一体的に提供する体制の構築を目指すとともに、DX投資を通じて各機能を有機的に連携させ、持続的な成長を実現していきます。



INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION
産業ビジネス事業

千村 裕史
常務執行役員
産業ビジネス部門長（兼）
ホームライフ事業担当役員

物流とDXを成長ドライバーに、強靭な事業ポートフォリオの構築を目指します。

産業ビジネス事業を取り巻く環境は、エネルギー需要構造の変化や脱炭素化の進展に加え、物流･人材コストの上昇など、大きな変革期を迎えています。そのような中、当事業はアスファルト、船舶燃料、産業用ガスなど社会インフラを支える商材の安定供給を通じて培ってきた物流機能や事業基盤を強みに、環境変化に左右されにくい事業ポートフォリオの構築を進めています。

「ENEX2030 '25-'26」では、既存事業の収益力向上に加え、事業間シナジーの創出や新たな事業領域への挑戦を通じて、収益源の多様化と安定化を推進しています。また、陸上物流と海上物流の機能強化、DXの活用による業務効率化やバリューチェーンの高度化を進めることで、お客様への提供価値を高めるとともに、新たな成長機会の創出を図っています。今後も強みである物流アセットと事業ネットワークを最大限活用し、持続的な成長と企業価値の向上を実現できる強靭な事業ポートフォリオの構築を目指します。

物流とDXを軸に切り開く新たな成長機会

当事業は、全国の物流拠点や配送ネットワーク、船舶関連機能など、長年にわたり培ってきた物流アセットを有しています。これらは、社会インフラを支える事業活動を通じて構築された当事業ならではの強みであり、重要な競争優位の源泉です。当事業では、この強固な事業基盤を活用し、陸上物流･海上物流の双方において機能強化と事業領域の拡大を進めることで、市況変動の影響を受けにくい安定的な収益基盤の構築に取り組んでいます。

更に、物流とDXの融合を成長ドライバーと位置付け、新たな価値の創出を推進しています。デジタル技術の活用による業務効率化や物流オペレーションの最適化に加え、データ活用による意思決定の高度化を進めることで、生産性向上と顧客価値の最大化を図っています。また、グループ内外の物流機能や顧客接点を有機的に結び付けることで、商材や業界の枠を超えた新たなソリューションの提供を目指しています。

加えて、物流を起点とした新たなパートナーシップやサービス展開を通じて、既存事業とのシナジー創出と収益機会の拡大を推進しています。今後も、物流を成長戦略の中核に据え、サプライチェーンの強化による安定収益基盤の構築と、DXを活用した新たな価値創造の両輪で、環境変化に柔軟に対応できる強靭な事業ポートフォリオの形成と企業価値の向上を目指していきます。

戦略実現のための重要な事業基盤

アスファルトの国内販売シェア	AdBlue®の国内販売シェア	一般高圧ガス容器耐圧検査本数	タンクターミナル総貯蔵量
約25%	約30%	約23万本／年	約19万t

重点施策

船舶燃料の配送内製化による事業基盤の強化

船舶燃料事業における物流機能の強化を目的として、関門海運㈱の株式を取得し子会社化するとともに、エネクスマリンコネクト㈱へ社名変更しました。これにより、船舶燃料配送の内製化を推進しました。安定供給体制の強化と物流効率の向上を図るとともに、物流機能を競争優位の源泉として活用していきます。本取り組みは、中期経営計画「ENEX2030 '25-'26」に掲げる「物流とDXで掴む成長の商機」を具現化する施策の一つであり、物流を軸とした事業競争力の向上と船舶燃料販売事業のさらなる成長を目指しています。今後も物流機能の高度化を通じて、新たな収益機会の創出と企業価値の向上に取り組んでいきます。

海上燃料輸送事業

船舶代理店事業

外航船立会い事業

戸畑油槽所

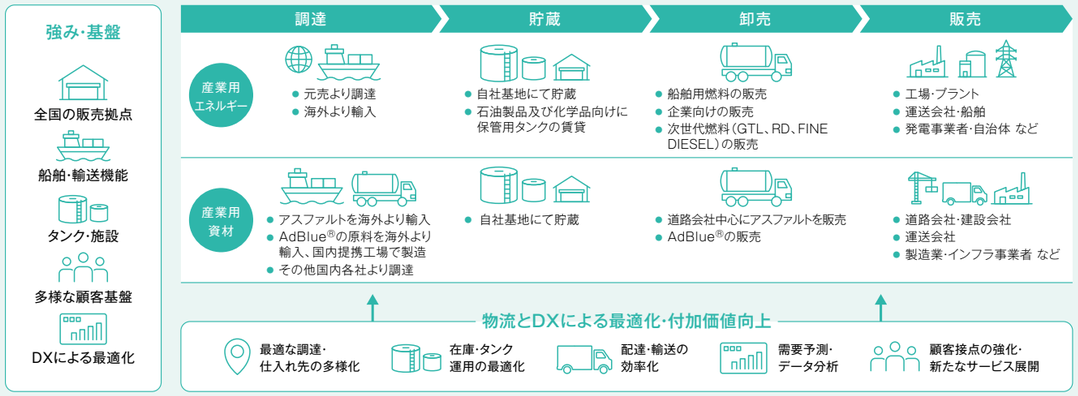
アスファルト配送拠点の拡充

当社は、道路インフラを支えるアスファルトの安定供給を担う国内有数のサプライヤーとして、全国10ヵ所の基地ネットワークを活用し、国内販売シェア約25%を有しています。物流機能を競争優位の源泉と位置付け、現在は袖ケ浦アスファルト基地のタンク増設を進めることで受入れ･保管能力を拡充し、供給力のさらなる強化を図っています。今後も戦略的な物流投資を通じてサプライチェーン全体の競争力を高め、市場シェア拡大と持続的な企業価値向上の実現を目指します。

袖ケ浦アスファルト基地

物流とDXで進化するサプライチェーン

海上･陸上物流とDXを融合し、調達から販売までをつなぐサプライチェーンの高度化を通じて、新たな成長機会の創出に取り組んでいます。



HOME-LIFE DIVISION
ホームライフ事業

若松 京介
伊藤忠エネクスホームライフ株式会社
代表取締役社長

攻めと守りの両軸で、顧客基盤とグループネットワークの強化を継続します。

ホームライフ事業は、石油事業と並ぶ伊藤忠エネクスの祖業の一つであり、LPガスの直売（BtoC）及び卸売（BtoB）が主な柱です。長きにわたり築き上げた顧客基盤は、販売店様への供給を含め、およそ150万軒となります（2026年3月末現在）。一方で、当事業を取り巻く環境は、国内の人口減少及び少子高齢化や、家庭におけるエネルギー選択の多様化を受け、転換点を迎えています。また、近年では液化石油ガス法に基づく取引適正化・料金透明化に関する新たな規制が導入されるなど、LPガス事業者には変化が求められています。このような状況にいち早く対応し、事業競争力を高めていくべく、2024年10月にLPガス事業を主体とするグループ会社4社を経営統合し、伊藤忠エネクスホームライフ㈱（以下、当社）として新たに歩み始めました。新体制への移行から約2年、攻めと守りの両軸を意識しながら顧客基盤とグループネットワークの強化を継続していきます。

DXを活用した顧客接点の創出・拡大とM&A・事業再編に向けた戦略投資の推進

当事業の戦略として、攻めの面では、DXを活用した顧客接点の創出・拡大を重点施策とします。後述するECサイト「eコトもーる」やWebマーケティングの推進により、当社供給先に限らない幅広いお客様との接点を構築し、非対面販売の強化を図るとともに、新たな販売チャネルの構築を目指します。また、電力販売の強化やポイントサービスの拡充等を通じて、お客様にとっての実質的なメリットと付加価値を高め、「選ばれる理由」を強化していきます。他方、守りの面では、保安・法令遵守をあらためて経営の最優先事項に位置付け、「保安無くして事業無し」を実態として機能させます。教育を“保安のインフラ”として整備し、eラーニング、統一マニュアルの運用を通じて保安品質を均質化するとともに、点検業務のタブレット化やRPA活用等を推進し、記録の真正性や法令遵守力を高めます。この取り組みにより、お客様からの信頼向上と事業基盤の安定化を図ることが狙いです。上記に加え、M&Aを活用した顧客規模拡大、事業再編に向けた戦略投資、提携先とのシナジー強化にも注力します。これらDX活用・保安・提案力を競争力の源泉とし、お客様・社員・お取引先から「選ばれ続ける企業」の実現を目指していきます。

戦略実現のための重要な事業基盤

LPガス・都市ガスをお届けしているご家庭	オートガススタンド（タクシー・バス用）	LPガス販売店数	事業所拠点数
約150万世帯	27ヵ所	約2,600社	159ヵ所

重点施策

住宅設備機器ECサイトの構築・運用

当社は㈱交換できるくんと資本業務提携契約を締結し、ハウスメーカーや管理会社が住宅設備のECサイトを構築・運用するための基盤となるプラットフォーム「Replaform」を2025年7月より提供開始しました。これにより、各企業は自社のECサイトを構築し、商品検索・見積り作成・販売決済までをオンライン上にてワンストップで完結することが可能となります。また、1号店として当社の自社ブランドECサイト「eコトもーる」をオープンし、機器販売並びに設置工事を行うことでWebからの新規顧客層を獲得しています。手間のかかるイメージのある見積りから商品注文を簡便にすることで好評をいただいており、順次取扱商品を拡大しているほか、商品・工事ともに10年保証を無料でお付けしていることにより、便利かつ安心してご利用いただくことができます。

顧客体験の向上・新たなニーズへの対応

新規層のみならず既存顧客も含めた顧客体験の向上を目的に、2025年4月よりWeb会員サービス「MYENEX」をリニューアルしました。本取り組みにより、LPガス等の利用料金に応じて「eコトぽいんと」が獲得できるようになり、貯まったポイントはギフトカードや他のポイント等への交換が可能となります。また、近年では月額利用型サービスが広く浸透しています。当社においても、リースを活用した商品提供により、お客様が導入しやすい仕組みを整え、多様化する顧客ニーズへの対応を目指します。これにより、お客様との継続的な関係を構築し、顧客基盤のさらなる強化につなげます。

MYENEX　eコトぽいんと

サービスと会員プラットフォームの全体像

新規顧客向け

資本業務提携
伊藤忠エネクスホームライフ株式会社
おうちの設備、コスパ良く！ 交換できるくん

Replaform	ECサイト作成をサポート
eコトもーる 伊藤忠エネクスホームライフ株式会社	Webからの新規層取り込み

既存顧客向け

MYENEX

- 様々な用途に使えるポイントを付与
- 会員化によるお客様との接触強化
- ロイヤルティの高いお客様の創出・固定化

POWER & UTILITY DIVISION
電力・ユーティリティ事業

梅本 昌弘
執行役員
電力・ユーティリティ部門長

事業環境の変化を捉え、“顧客基盤拡大と付加価値創出”に挑戦します。

電力・ユーティリティ事業は、「電力で基盤をつなぎ、環境で未来をひらく」を基本方針として、電力・熱の安定供給を通じて社会インフラを支えるとともに、お客様の脱炭素化と経済性の両立を支援することで持続的な成長を目指します。

地政学リスクの高まりや需給構造の変化、技術革新などを背景に、当事業を取り巻く環境は不確実性を増しています。このような事業環境のもと、発電から需給調整、販売までを一貫して担う事業基盤と、多種多様なエネルギー商材・サービスを組合せ、最適な形で提供できる強みを活かし、お客様の幅広い課題の解決に取り組んでいます。更に、これまで培ってきた需給調整力や、電力・熱関連事業の運営・保守に係る知見・ノウハウを更に磨き上げ、より付加価値の高いエネルギーサービスの提供を推進していきます。

事業の強みを進化させ、次なる成長につなげる

当事業では、2030年を見据えた持続的な成長と収益基盤の強化に向けて、「顧客基盤の拡充」「需給機能の高度化・調達最適化」「電力・熱周辺領域における新たなサービスの創出・展開」の3つを戦略の柱に据えています。

顧客基盤の拡充にあたっては、事業部門の枠を超え、当社グループが有する法人・個人それぞれの幅広い顧客接点を起点として営業活動を強化するとともに、M&Aや他社との提携も積極的に活用し、これまで十分にアプローチできていなかった地域・業種・顧客層の開拓を進め、新規顧客の獲得を加速していきます。需給機能の高度化・調達最適化に関しては、自社電源や大手電力会社とのアライアンスを活かし、需給予測・運用の精度向上と電力調達の最適化を進めます。また、系統用蓄電池をはじめとする調整力電源への投資を推進し、需給変動への対応力を強化するとともに、調整力としての価値を新たな収益機会として取り込んでいきます。加えて、電熱設備の運営を通じて培った技術力と知見・ノウハウに、デジタル技術や当社グループの持つ多種多様な商材・機能を掛け合わせ、新たなサービスの事業化（外部展開）を推進します。これにより、お客様のエネルギーマネジメントの高度化・効率化を総合的に支援し、次なる収益の柱を育成します。

戦略実現のための重要な事業基盤

小売電力販売量（取次数量を含む）	発電施設の能力	熱供給地区	電気のグループ契約件数
2,847千MWh	202MW	19地区	約32万件

重点施策

電力供給力強化と収益源の多様化

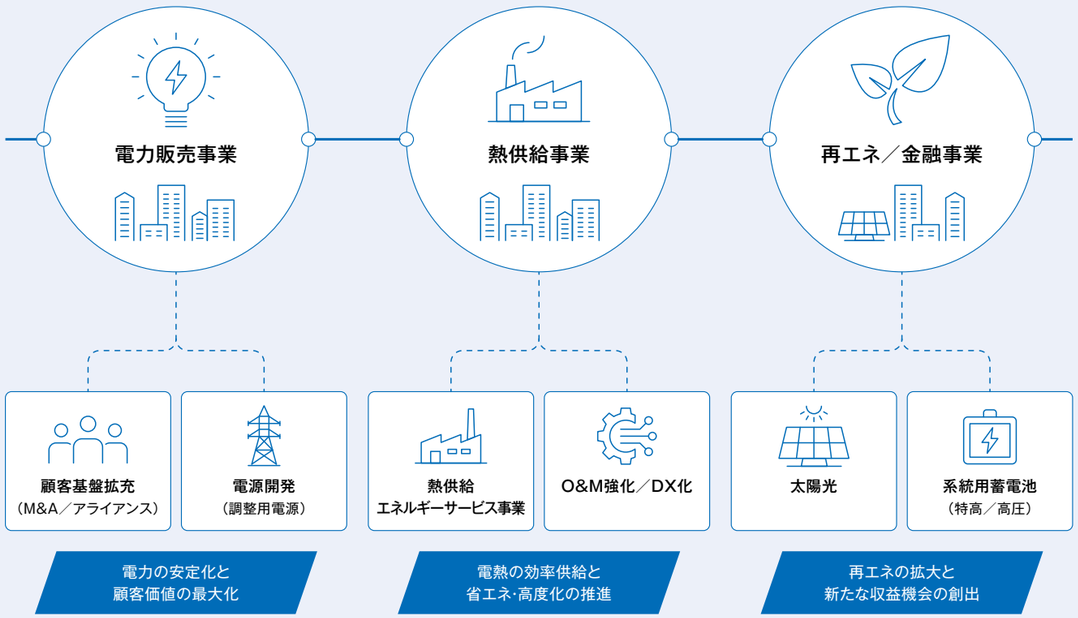
当社グループで発電事業を担う上越エネルギーサービス㈱は、LNGを燃料とするガスエンジン発電設備を新たに2基増設し、2025年12月に運転を開始しました。これにより、同設備による発電容量は15.6MWから31.2MWに倍増、当社グループにおける電力の安定供給及び電源調達の最適化を実現します。また、機動性に優れたガスエンジンの特性を活かし、需給調整市場へ調整力を提供することで新たな収益源の獲得にもつなげていきます。

ガスエンジン発電設備

事業ポートフォリオの拡充（系統用蓄電池事業への参画）

大分県速見郡日出町で計画中の系統用蓄電池事業への参画に向け、国内企業3社とともに同事業への出資を決定しました。本事業は、特別高圧の系統用蓄電池設備（定格出力51MW、定格容量204MWh）を開発・運営するもので、再生可能エネルギーの導入拡大に伴い重要性が高まる調整力の確保に寄与するものです。系統用蓄電池は、充放電を通じて電力需給の変動を調整し、電力システムの安定運用を支える重要なインフラとして期待されています。本事業への参画を通じて、電力・ユーティリティ分野における事業領域の拡充を図るとともに、これまで培ってきた電力事業の知見及び需給運用ノウハウを活かし、収益基盤の強化を推進します。

2030年に向けた領域別投資方針



SECTION
03

サステナビリティの取り組み

当社グループは、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～」のもと、半世紀以上にわたり安定的にエネルギーとサービスを皆様にお届けしてきました。急速に進む脱炭素社会への潮流にも対応すべく、環境ビジネスや次世代エネルギーにも早くから着手しており、持続可能な社会の発展に貢献してきました。今後も経営理念に基づき、持続的に企業価値を向上していくために、皆様の豊かなくらしの発展と持続可能な社会の構築に資する事業･サービスの提供を拡げていきます。

サステナビリティ方針

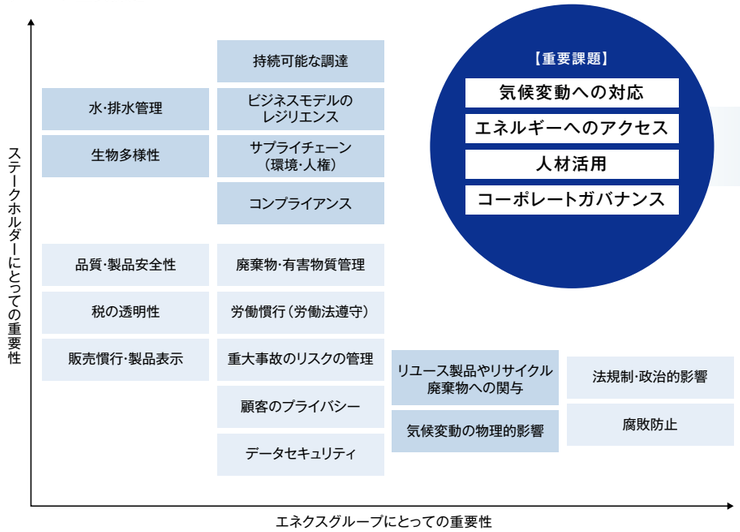
伊藤忠エネクスグループは、**“社会とくらしのパートナー”**として、
エネルギーとサービスをお届けすることを使命とし、
人々の豊かなくらしと持続可能な社会の発展に貢献しつつ自らの**企業価値の向上**を目指します。

1 事業を通じたカーボンニュートラル社会への貢献
2 エネルギーの安定供給を通じた豊かな地域社会への貢献
3 ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

当社では、サステナビリティ方針に基づきサステナビリティ重要課題（マテリアリティ）を特定し、これら課題に対する取り組みを通じて持続可能な社会づくりに貢献、より一層の企業価値向上に努めています。

グループ重要課題



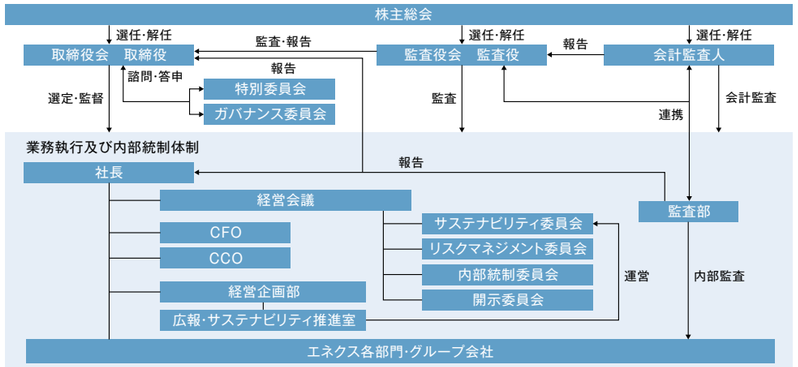
サステナビリティ関連情報については当社Webサイトをご参照ください。

マテリアリティと特定プロセス
https://www.itcenex.com/ja/csr/policy/policy/index.html#anc02

サステナビリティガバナンス

当社グループは、サステナビリティ課題への対応を経営の重要課題の一つとして位置付け、経営の諮問機関であるサステナビリティ委員会では、環境課題などに関するリスクと機会への対応方針や、サステナビリティ方針･課題･対策などを審議･モニタリングし、当社グループのサステナビリティ戦略を牽引しています。委員にはコーポレート部門長及び職能部長を任命しているほか、必要に応じて営業部門の統括責任者を招集しており、専門的知見を活用しながら迅速に施策を実行する体制を整えています。経営会議では全社的な方針や取り組みを協議し、取締役会は重要課題への対応状況の報告を受け、取り組みの実効性･適切性を継続的に監督するとともに、基本方針や経営戦略を承認しています。

サステナビリティに関わるガバナンス体制



サステナビリティ委員会
長期的視点でサステナビリティ方針･課題･対策等の審議･モニタリングを行う経営の諮問機関
委員長：業務執行役員

リスクマネジメント委員会
経営に重要な影響を及ぼすリスクの抽出･分析、対策、発生･顕在化の予防･周知を行う経営の諮問機関
委員長：業務執行役員

重要課題	主な機会	主なリスク	関連するSDGs	取り組み分野
気候変動への対応 カーボンニュートラル社会実現への貢献	●代替燃料需要の高まりに伴う代替燃料市場の拡大と販売機会の増加 ●水素等の新たなエネルギーインフラ構築機会の創出 ●再生可能エネルギー需要の高まりと、新たな事業機会の創出 ●事業を通じた社会課題解決が期待される市場の拡大 等	●既存エネルギービジネスの減退 ●温室効果ガス排出に対する事業規制等による、化石燃料需要の減少 等	7 9 13 14 15 17	●代替燃料 ●再生可能エネルギー ●電気自動車（EV） ●蓄電池･家庭用製品のエネルギーソリューション ▶詳細は P.42~47
エネルギーへのアクセス エネルギーの恵みをすべての人に	●地域コミュニティ及びサプライチェーン全体からの信頼に支えられた事業のさらなる拡大 ●代替エネルギー等、多様なエネルギーを選択できる環境の提供 ●エネルギーへのアクセスが未整備な地域への進出 ●災害時にも適応できる供給体制強化等による顧客維持･獲得 等 ●環境に配慮した資源や素材の安定供給による、お客様の信頼獲得や新規事業創出 等	●地域コミュニティとの関係悪化による顧客基盤の損失 ●エネルギーの調達不足による事業の不安定化 等	9 10 11 13 17	●地域コミュニティとの関係 ●エネルギーへのアクセス ・エネルギー･サービスの安定供給 ・カーライフステーション ▶詳細は P.48~49
人材活用 多様な価値創造を生む人材戦略	●働きがいのある職場環境の整備による労働生産性の向上、健康力･モチベーションの向上、優秀な人材の確保、変化やビジネスチャンスへの対応力強化 等	●適切な対応を実施しない場合の労働生産性の低下、優秀な人材の流出、ビジネスチャンスの逸失、健康関連費用の増加 等	3 4 5 8 10	●ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン ●健康と安全 ●人材育成 ●社会貢献活動 ▶詳細は P.50~53
コーポレートガバナンス 透明性、実効性ある公正な意思決定	●強固なガバナンス体制の確立による意思決定の透明性の向上、変化への適切な対応、安定的な成長基盤の確立 等	●コーポレートガバナンス、内部統制の機能不全に伴う事業継続リスク、予期せぬ損失の発生 等	12 17	●コーポレートガバナンス ・取締役会の機能性強化 ・ステークホルダーエンゲージメントの強化 ・委員会の適切な運営 ・グループガバナンスの強化 ・リスク管理の強化 ▶詳細は P.58~67

エネクスグループのサステナビリティについては当社Webサイトをご参照ください。
https://www.itcenex.com/ja/csr/policy/index.html

気候変動への対応

―カーボンニュートラル社会実現への貢献―

考え方

当社グループは、気候変動への対応を重要な経営課題の一つと認識し、エネルギーの安定供給を担う企業として、低炭素商材・サービスの拡充を通じた脱炭素社会の実現に取り組んでいます。事業環境の変化や多様化する顧客ニーズに対応し、再生可能エネルギー事業や自家消費型太陽光発電事業、EV関連ビジネスの拡大を推進しています。また、GTL、LNG、LPガスなどの燃料需要への対応に加え、水素やリニューアブルディーゼル、バイオマス燃料といった次世代エネルギー分野の事業強化を進めています。新たな環境対応ビジネスや関連事業を通じてCO_2排出削減に貢献し、従来のエネルギー供給にとどまらない付加価値を創出することで、社会全体の低炭素化と持続可能な成長の実現を目指しています。

また、当社グループは事業活動に伴うGHG排出量の把握と削減にも取り組み、排出量実績や削減に向けた施策、進捗状況の開示を行っています。当社グループが排出するGHGについては、2030年50%削減（2018年度比）、2050年カーボンニュートラルを目標としています。今後も事業特性を踏まえながら、脱炭素化に向けた取り組みの実効性を高めるとともに、継続的な進捗管理を通じて削減を推進していきます。

更に当社は、環境方針に掲げている気候変動への対応として、TCFD※1提言への賛同も表明しています。TCFD提言の考え方に基づき、気候変動が事業活動に与えるリスク並びに機会を抽出し、シナリオ分析を行い開示しています。なお、TCFD提言に基づく開示についても適宜見直しを図り（直近・2026年6月改定）、今後も適切な開示を行っていきます。

※1 TCFDとは、G20の要請を受け、金融安定理事会（FSB）により、気候関連の情報開示及び金融機関の対応をどのように行うかを検討するため設立された「気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）」を指します。

ガバナンスとリスク管理

当社では、気候変動に関わるリスク・機会への対応方針や温室効果ガスの削減目標・取り組み等の気候変動問題について、気候変動関連を含むサステナビリティ全般の審議を行うサステナビリティ委員会で議論しています。

▶詳細は P.41 サステナビリティガバナンス

当社グループを取り巻く様々なリスクに対応するため、管理体制及び管理手法の整備により、リスクを統括的かつ個別に管理しています。また、経営の諮問機関として、リスクマネジメント委員会を設置し、経営に重大な影響を及ぼすリスクの洗い出し、分析、対策、発生・顕在化の予防・周知といったリスクマネジメントを実施しながら、継続的に管理を強化することで、リスクの軽減を図っています。

戦略

当社グループは、気候変動に伴う様々なリスク・機会を事業戦略策定上の重要な観点の一つとして捉えています。気候変動の影響については、事業計画を策定するにあたり中長期的視野を踏まえた検討を反映させていきます。

シナリオ分析の検討に際しては、国際エネルギー機関（IEA:International Energy Agency）及び国連気候変動に関する政府間パネル（IPCC:Intergovernmental Panel on Climate Change）を参照し、1.5℃／2℃未満を含む複数のシナリオから、当社への影響が大きい項目について抽出・分析しました。シナリオ分析結果におけるリスク・機会は、政策や技術等による社会変化によって生じる「移行」側面と自然災害や気温上昇等によって生じる「物理的」側面を考慮しています。

当社が想定する1.5℃／2℃未満シナリオの社会像

移行	物理
・石油製品需要の低下や石炭火力発電事業の燃料転換が進み、事業ポートフォリオは変化していく。 ・CO_2削減要請が強化され、炭素税関連の負担が重くなる。 ・高効率・省エネ等の設備投資や事業維持コストが高くなる。 ・CO_2排出量削減効果のある、熱供給・水素・EV・自家消費型PV・アンモニア・その他次世代燃料等環境商材のビジネスへ積極的に取り組むことが求められる。 ・石油製品等の燃料から実質的にCO_2排出を伴わない次世代燃料に置き換わる移行期間に、燃焼時に相対的にCO_2排出の少ないGTL、LNG、LPガス等の燃料需要が一時的に増加する。	・異常気象が甚大化していくことで、停電の発生頻度が増加するほか、供給設備等の被災により供給の不安定化が生じる。 ・恒常的に気温が上昇し、灯油などの冬季に利用する暖房機器向け燃料需要のボラティリティが変化する。 ・災害時にも安定的に供給できるLPガス中核充填所や災害対応ステーションが活用される機会が増加する。 ・電力需要の逼迫により、蓄電池や調整用電源の需要が増加する。

移行リスクと機会の分析（1.5°C／2°C未満シナリオ）

対応方針の分類
●…事業を通じた社会の環境負荷削減
●…自社GHG排出量削減

		リスク	機会	時間軸	影響度※2	対応方針
政策	CO_2排出量の規制	・石油製品需要の減少 ・炭素税賦課 ・販売ネットワーク減少 ・燃料調達コスト増加 ・規制変更や資源制約等 ・燃料転換・設備更新によるコスト増加	・次世代・代替燃料、再生可能エネルギー等の環境商材の需要増加 ・アフターマーケットのディーラー取り込みによる収益増加 ・脱炭素技術への投資機会増加	中～長期	大	**緩和策** ● 次世代・代替燃料の販売拡大 ● 取扱商品多様化に向けた供給網・物流網の整備 ● 再生可能エネルギー事業の強化 ● 蓄電池関連事業強化 ● 石炭火力発電所の燃料転換等 ● エネルギーサービス事業の拡大
	エネルギーミックスの変化	・調達電源の不足 ・調達コスト増加 ・PV出力抑制増加	・産業用LPガス・LNG需要の一時的増加 ・調整電源関連ビジネスの拡大 ・再生可能エネルギー事業拡大 ・電源の地域分散化に伴うビジネス機会増加	中～長期	中	
市場	エネルギー需要の変化	・電力調達価格の増加 ・市場調達価格の上昇	・業界再編による顧客軒数増加 ・電力需要の増加 ・EV関連事業の拡大	中～長期	中	**緩和策** ● 顧客基盤の維持・拡大 ● 既存インフラの燃料転換に伴う設備投資 ● インフラの統廃合・電力販売事業の強化 ● リユースバッテリー活用ビジネス ● EV関連・ディーラー事業の強化 **適応策** ● 既存インフラの燃料転換に伴う設備投資 ● インフラの統廃合 ● 地域社会との対話、共生
	顧客行動の変化	・備蓄設備維持コストの増加 ・電力新メニュー開発等コスト増加 ・ブランドイメージ低下	・環境性能の高い設備・高効率機器の需要増加 ・エネルギーサービス事業の提案機会増加 ・自家消費型PV需要の増加	中～長期	中	
	次世代技術の進展	・石油製品関連整備領域需要減少 ・販売ネットワーク減少 ・多様なエネルギー供給への対応 ・法規制リスク拡大	・水素関連ビジネスの拡大 ・船用アンモニア燃料の販売拡大 ・バイオマス発電所の環境価値増加 ・バイオマスの発電コスト低下	中～長期	中	

※2 影響度
軽微：1億円未満　小：1億円～10億円未満　中：10億円～100億円未満　大：100億円～200億円未満　甚大：200億円以上

4℃シナリオなどの詳細は有価証券報告書をご参照ください。
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/security_report/es3g0s00000099qd-att/20260616a.pdf

事業を通じた社会の環境負荷削減

主なアクションプランの方向性と進捗状況

分野	テーマ	取り組みの方向性	進捗状況
代替燃料	次世代燃料（RD:Renewable Diesel、GTL）の高度化利用と普及促進	● 温室効果ガス排出削減に寄与するRDやGTLの普及促進。 ● 継続的・安定的な商流を構築。	RD ● 配送網の充実化を図り、東名阪地区にて需要が拡大し販売数量が増加。（前年度比160%） ● RD40ブランド戦略実施。「FINE DIESEL」として新たなブランドを2026年3月に立ち上げ。 ● 寒冷地にて営業列車の実証試験を実施。 GTL ● 建設・土木工事現場を中心として、納入実績は前年度比120%を達成。 ● 既存配送可能エリアに加え、東北エリアにて新たな供給拠点整備。
	水素バリューチェーン構築	● 2021年2月:日本エア・リキード�同、伊藤忠商事㈱と「水素バリューチェーン構築に関する戦略的な協業に関する覚書」を締結。 ● 2025年度以降:商用車トラック向け水素ステーションの運営維持。	● 福島県本宮市において日本初のFCトラック対応の「水素バリューチェーン構築に関する戦略的協議」に参画。2024年5月開業し、エネクスフリート㈱にて24時間365日営業中。 ● 充填実績は2026年3月末までに累計7,800台（約38千kg）を超える。
再生可能エネルギー	太陽光発電を含む再生可能エネルギーの事業の促進	● 多様な再生可能エネルギー発電施設の開発・運営を通じ持続可能なエネルギーの安定供給を実現。 ● 自家消費型太陽光発電設備の導入支援を通じた再生可能エネルギー利用の拡大。 ● 営農型太陽光発電事業（ソーラーシェアリング）の提案を通じた再生可能エネルギーの普及促進。	● 再生可能エネルギー発電所開発実績:278.0MW※1（2026年3月末時点） ※1 営農型太陽光発電所2.1MWを含む。 ● 自家消費型太陽光発電導入実績:25ヵ所/11.8MW
	バイオマス発電事業の安定運営	● 電力の安定供給を図るとともに、低炭素社会の実現に資する電源開発を推進。	● 徳島県阿南市において、森林資源及び農業残渣を燃料とするバイオマス発電所を、王子グリーンエナジー徳島㈱で運営。
電気自動車	環境にやさしい自動車販売の拡販	● 電気自動車などの環境負荷低減車拡充及び関連事業の推進により環境にやさしいモビリティ社会の実現。	● 日産大阪販売㈱においてEV車を累計15,434台販売。 ● 直営CS及びディーラーへのEV充電器設置台数80基超（2026年3月末時点）
その他環境ビジネス	地域熱供給事業の拡大により省エネに貢献	● 脱炭素社会の実現に向け、お客様や地域と協力し、開発の初期段階からその後のマネジメントまで街づくりと一体となったエネルギーの効率利用に貢献。	● 東京都市サービス㈱にて、地域熱供給・エネルギーマネジメントサービスを継続中。 ● 熱供給地区:19地区
自らの環境負荷低減	オフィス・事業所におけるグリーンエネルギー化促進と電力・燃料・コピー用紙、水使用、廃棄物量削減	● オフィス・事業所における省エネルギーを推進し、エネルギー使用量を前年度比99%とすることを目標とする。 対象:一般電力・事業所燃料（LPG、灯油）・車両燃料（ガソリン、軽油、オートガス使用量を削減、GTL、HVO、電気、e-fuelへの転換、EV化）、コピー用紙、水、廃棄物	2025年度省エネ活動の実績 ● 一般電力97%:目標達成、節電並びにオフィス内照明LED化による削減。 ● 事業所燃料97%:目標達成、車両燃料94%:目標達成、事務所冷暖房の効率利用やエコドライブの実施。 ● コピー用紙86%:目標達成、ペーパーレス化の推進。
	輸送段階でのCO_2削減とDXを活用した業務の効率向上	● LPWAの導入推進による自動検針と、配送効率化を通じたCO_2排出量削減への貢献。 ● モバイル端末運用による点検表のペーパーレス化と効率向上。	● LPWA累計設置件数:557千台超（2026年3月末時点） ● 全国で保安点検調査のモバイル化を進め、液石販売・ガス小売・バルク等の法定点検票や、圧力測定機器のデジタル活用によるペーパーレス化を推進。
環境マネジメント	森林・海洋環境、生物多様性保全活動	● 環境保全・生物多様性の保全活動推進。	● 北海道長沼町の「タンチョウも住めるまちづくり」へ寄付。 ● 東京都港区「生物多様性みなとネットワーク」活動 地域の生物多様性保全活動への社員参加や発信活動を行うなどグループ全体の意識醸成取り組みを実施。また、2021年度から、みなと生物多様性パネル展に継続出展し、地域での生物多様性保全の啓発を実施。

環境負荷削減の取り組み

FINE DIESELを通じて、サーキュラーエコノミー及び脱炭素社会を目指す

産業ビジネス部門
産業ビジネス開発部
環境商材販売課
喜田 隼人

当社は、次世代エネルギーの開拓・販売や、お客様への省CO_2・省エネルギー化等のご提案の一つとして、リニューアブルディーゼル（Renewable Diesel:以下、RD）を40%含んだFINE DIESELを供給しています。RDは、温対法上の軽油対比でCO_2排出量の削減効果がある代替燃料であり、主にトラックやバスの燃料として利用されます。一方で、公道走行車両にRDを使用する際は、事前申請や譲渡証の携行等が必要でしたが、FINE DIESELは地方税法上の「軽油」に区分されるため、特別な手続なく公道での運用が可能となります。これにより建設現場間の移動や給油拠点の制限などがなく、適用範囲の大幅な拡大が期待されています。RD及びFINE DIESELは配送網の充実を図ったことで、東名阪地区で需要が拡大し、2025年度の販売数量は前年度比160%と増加しています。

当社はサステナビリティ方針の一つである「事業を通じたカーボンニュートラル社会への貢献」のもと、FINE DIESELの流通拡大を通じて、サーキュラーエコノミー及び脱炭素社会の実現を目指していきます。

世界有数のRD生産能力を誇るNESTEが製造、伊藤忠商事㈱が輸入・調達、当社が供給・販売を行っています。

営農型太陽光発電で実現する、再生可能エネルギーの推進と経済メリットの追求

電力・ユーティリティ部門
GX部 電力金融ビジネス課
坂本 侑加

当社では、「営農型太陽光発電（ソーラーシェアリング）」のご提案を通じて、農業と再生可能エネルギーの両立を推進しています。農地に支柱を立て、その上部に太陽光パネルを設置し、農業と発電事業を同時に行う取り組みです。全国で複数の営農型太陽光発電所を保有し、総パネル容量は約2.1MW、これまでの累計発電実績は6,858MWhに達しており、約2,940tのCO_2排出削減が達成されています。

2024年度より埼玉県にて開始した農家の方からは、「近年は日射が強すぎる局面も多く、太陽光パネル設置により適度な遮光が入ることで作物の日焼けや高温障害の抑制につながることもある。また、突発的な豪雨や強い直射日光のダメージを一部やわらげる効果も期待でき、ほ場※2環境の安定化に寄与する面がある。単に発電しながら営農できるという点にとどまらず、気候変動に対する適応においても意義がある。」というお声もいただいています。

今後も営農型太陽光発電を通じて、農業の持続性向上とカーボンニュートラルの実現に貢献していきます。

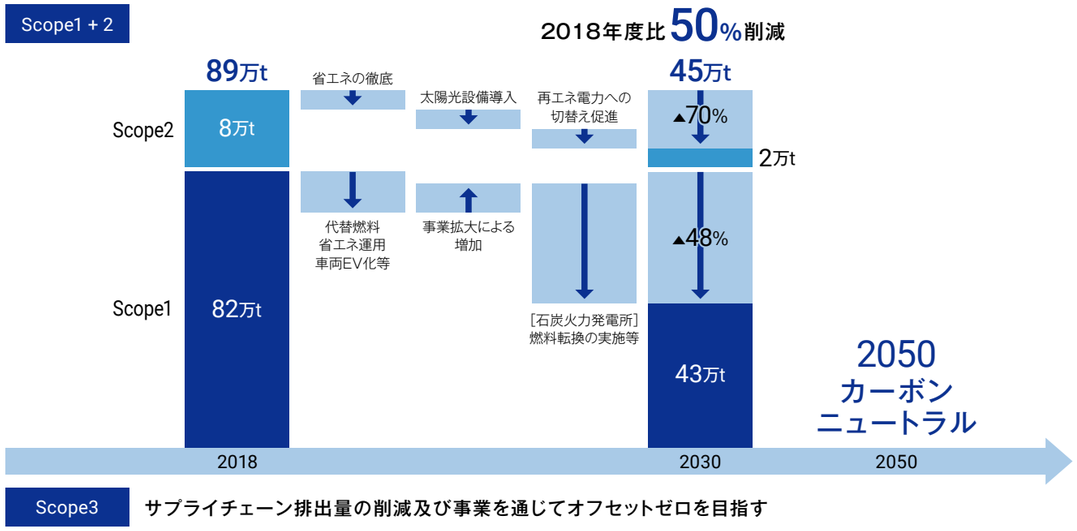
※2 農地の総称。水田や畑（普通畑・樹園地・牧草地）などを包括して指す。

太陽光パネル下で育つ麦

自社のGHG排出量削減

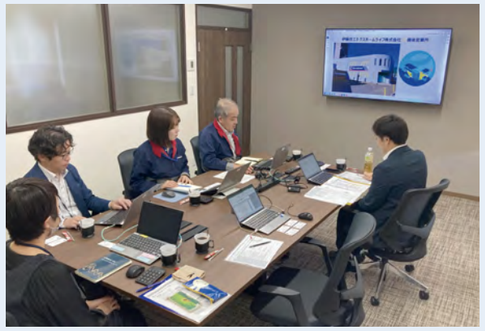
当社グループでは、気候変動対応を重要課題と位置付け、TCFD提言に基づく情報開示を推進しています。中長期的なGHG排出量の指標は、Scope1･2を2018年度比で2030年までに50%削減、2050年にはカーボンニュートラル達成を目標としています。省エネルギーの取り組みとして、袖ケ浦アスファルト基地で使用するボイラー燃料の重油から環境負荷の低いGTLへの転換や、グループ会社の直営カーライフステーションへの太陽光発電設備の導入等を実施しており、環境負荷低減を図っています。

指標と目標



環境マネジメント（ISO14001）

当社は2000年から継続して国際規格ISO14001認証を取得しており、グループ全体における横断的な環境管理体制のもと、機能的に環境マネジメントシステムを構築し、PDCAサイクルを適切に運用して環境負荷低減に向けた実効性の高い業務活動に取り組んでいます。また、ISO14001認証に伴う外部審査に加え、内部監査及び環境活動セルフチェック監査を毎年実施し、各事業所の環境改善活動の有効性を確認しています。これらの活動を通じて、当社事業所及びグループ会社のエネルギー使用量等を継続的にモニタリングし、省エネルギー活動及びGHG排出量の削減を推進しています。



GHG排出量の推移と進捗

Scope1･2 エネルギー種別排出量の推移と進捗

（単位:千t-CO2e）

	エネルギー種類	2018年度（基準年）	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope1	灯油	1	1	1	0	1	1	1	1
	軽油	2	2	2	2	2	2	2	4
	ガソリン	3	3	4	4	4	4	4	4
	重油	30	31	26	24	28	32	32	29
	石炭	760	716	742	664	432	411	435	446
	GTL	－	－	0	1	1	－	－	－
	LPガス	2	2	2	2	2	6	5	5
	都市ガス	20	17	57	29	35	18	21	22
Scope1計		818	771	833	728	505	474	499	510☑
Scope2	熱	0	－	0	0	0	0	0	0
	電気	78	77	65	67	63	60	65	67
	非化石証書	－	－	－	△0	△0	△0	△0	△0
	自社発電使用	△3	△3	△2	△2	△1	△1	△1	△1
Scope2計		76	75	63	65	62	59	64	66☑
Scope1･2合計		894	846	896	793	566	533	563	576☑
2030年度排出量目標									447
2030年度目標に対する達成率									71%

（注）1 GHG排出量算出における当社グループとは、単体＋連結子会社（Scope1･2については、従業員10名以下の会社を除く）としています。
（注）2 GHG排出量は、WRI（世界資源研究所）とWBCSD（持続可能な開発のための世界経済人会議）が主導して開発されたGHGプロトコルを用いて算出しています。
（注）3 排出係数は、地球温暖化対策の推進に関する法律に基づく係数を使用しています。電力由来のCO_2排出量は、同法律に基づく電気事業者別の調整後排出係数を使用しています。
（注）4 GHG排出量の算出においては、エネルギー起源CO_2を集計対象としています。
（注）5 千t-CO2e未満の端数を四捨五入して表示しています。
（注）6 ☑を付したデータは独立した第三者であるデロイトトーマツサステナビリティ㈱による第三者保証を受けています。
（注）7 2018（基準年）、2022～2024年度についても、過年度の統合報告書等にて独立した第三者であるデロイトトーマツサステナビリティ㈱による第三者保証を受けています。

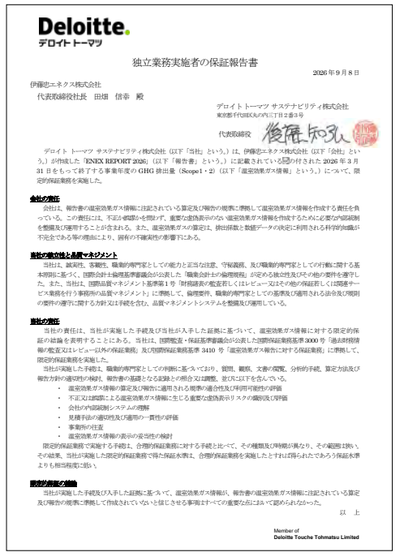
Scope3 カテゴリー別排出量の推移

（単位:千t-CO2e）

	カテゴリー		2018年度（基準年）	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope3	カテゴリー1	当社グループが販売する燃料の採掘･輸入･精製段階で排出されるCO_2	4,252	3,976	3,400	3,282	3,487	3,273	3,237	3,161
	カテゴリー3	自社発電所の燃料調達過程で排出されるCO_2	128	113	95	76	53	27	32	59
	カテゴリー4	自社チャーターローリー走行時で排出されるCO_2	107	103	99	98	103	100	97	88
	カテゴリー6･7	従業員の出張･通勤時に排出されるCO_2	2	2	2	2	2	2	2	2
	カテゴリー11	販売したガソリン等の使用段階で排出されるCO_2	18,834	18,033	17,383	17,195	17,961	17,616	17,074	15,458
Scope3合計			23,324	22,227	20,979	20,653	21,607	21,018	20,442	18,768

（注）Scope3の算定範囲は当社事業に影響の大きなカテゴリーに限定しています。

第三者保証報告書


Deloitte.
デロイト トーマツ

独立業務実施者の保証報告書

2026年9月8日

伊藤忠エネクス株式会社
代表取締役社長　田畑　信幸　殿

デロイト トーマツ サステナビリティ株式会社
東京都千代田区丸の内二丁目3番3号
代表取締役　後藤 知弘

デロイト トーマツ サステナビリティ株式会社（以下「当社」という。）は、伊藤忠エネクス株式会社（以下「会社」という。）が作成した「ENEX REPORT 2026」（以下「報告書」という。）に記載されている☑が付された 2026 年 3 月 31 日をもって終了する事業年度の GHG 排出量（Scope1・2）（以下「温室効果ガス情報」という。）について、限定的保証業務を実施した。

会社の責任

会社は、報告書の温室効果ガス情報に注記されている算定及び報告の規準に準拠して温室効果ガス情報を作成する責任を負っている。この責任には、不正・誤謬から生じず、重要な虚偽表示のない温室効果ガス情報を作成するために必要な内部統制を整備及び運用することが含まれる。また、温室効果ガスの算定は、排出係数と数値データの決定に利用される科学的知識が不完全であり及び性質により、固有の不確実性が本質下にある。

当社の独立性と品質マネジメント

当社は、誠実性、客観性、職業的専門家としての能力と正当な注意、守秘義務、及び職業的専門家としての行動に関する基本原則に基づく、国際会計士倫理基準審議会が公表した「職業会計士の倫理規程」が定める独立性及びその他の要件を遵守した。また、当社は、国際品質マネジメント基準第 1 号「財務諸表の監査若しくはレビュー又はその他の保証若しくは関連サービス業務を行う事務所の品質マネジメント」に準拠して、倫理要件、職業的専門家としての基準及び適用される法令及び規制の要件の遵守に関する方針又は手続を含む、品質マネジメントシステムを整備及び運用している。

当社の責任

当社の責任は、当社が実施した手続及び当社が入手した証拠に基づいて、温室効果ガス情報に対する限定的保証の結論を表明することにある。当社は、国際監査・保証基準審議会が公表した国際保証業務基準 3000 号「過去財務情報の監査又はレビュー以外の保証業務」及び国際保証業務基準 3410 号「温室効果ガス報告に対する保証業務」に準拠して、限定的保証業務を実施した。

当社が実施した手続は、職業的専門家としての判断に基づいており、質問、観察、文書の閲覧、分析的手続、算定方法及び報告方針の適切性の検討、報告書の基礎となる記録との照合及び調整、並びに以下を含んでいる。

- 温室効果ガス情報の算定及び報告に適用される規準の適合性及び利用可能性の評価
- 不正又は誤謬による温室効果ガス情報に生じる重要な虚偽表示リスクの識別及び評価
- 会社の内部統制システムの理解
- 見積手段の適切性及び適用の一貫性の評価
- 事業所の往査
- 温室効果ガス情報の表示の妥当性の検討

限定的保証業務で実施する手続は、合理的保証業務に対する手続と比べて、その種類及び時期が異なり、その範囲は狭い。その結果、当社が実施した限定的保証業務で得た保証水準は、合理的保証業務を実施したとすれば得られたであろう保証水準よりも相当程度に低い。

限定的保証の結論

当社が実施した手続及び入手した証拠に基づいて、温室効果ガス情報が、報告書の温室効果ガス情報に注記されている算定及び報告の規準に準拠して作成されていないと信じさせる事項はすべての重要な点において認められなかった。

以　上

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

（注）第三者保証報告書は当社ホームページにも掲載しています。

第三者保証報告書
https://www.itcenex.com/ja/csr/environment/activities/index.html?#anc02

エネルギーへのアクセス

―エネルギーの恵みをすべての人に―

考え方

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築き上げたお客様との強固な信頼関係を通じて、平時・非常時を問わず持続可能なエネルギー供給体制を構築しています。

LPガス中核充填所や災害対応ステーションなど、災害時でも安定的にエネルギーを供給するためのネットワークを整備するとともに、「防災」から「復旧対応」までグループ一丸となって迅速に対応できる人材も備えています。

当社グループでは、「社会とくらしのパートナー」として、全ての人が安定的にエネルギーへアクセスできる社会の実現を目指しています。

災害対応ネットワークの構築

当社グループは、経営理念「社会とくらしのパートナー」のもと、エネルギーの安定供給を第一の使命としています。可能な限り、お客様の必要とするエネルギーを絶やすことなく、安全・安心にお届けできるインフラ維持機能を全国に備えています。また、地域の防災強化のために、自治体や地域の皆様に貢献できる拠点づくりを促進しています。

LPガス中核充填所

13ヵ所

全国の販売拠点

12拠点

災害対応ステーション

131ヵ所

緊急時のコミュニティタンク

8地区

防災協定

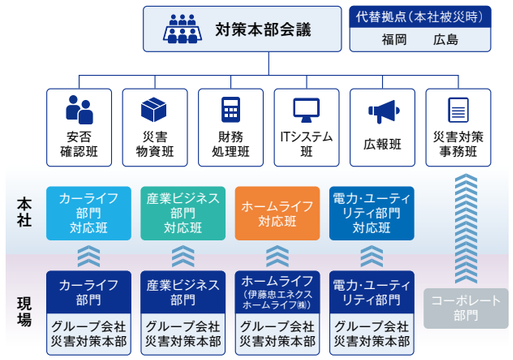
7自治体

自然災害・防災への対応については当社Webサイトをご参照ください。
https://www.itcenex.com/ja/csr/social/customer-responsibility/index.html

平時の保安業務と有事のBCP

当社グループは、「保安はすべての業務に優先する保安無くして事業無し」という考え方のもと、お客様へエネルギーを安定的かつ安全に供給するため、平時から保安活動の徹底に取り組んでいます。各事業及びグループ会社では保安責任者を配置し、法令遵守の徹底、設備管理、事故の未然防止、自主保安監査などを計画的に実施しています。また、法定基準に加え独自の保安基準を設け、定期的な監査や点検を通じて保安レベルの維持・向上に努めています。ホームライフ事業では、「LPWA」によるLPガス集中監視システムを活用し、利用先のガス設備を24時間監視することで事故の未然防止を図っています。更に、自動検針や容器交換時期の予測にも活用し、保安と業務効率の両立を進めています。カーライフ事業では、保安監査や施設点検を継続的に実施するとともに、販売店向けの手引書やニュースレター、講習会などを通じて安全意識の向上と事故防止活動を推進しています。

一方、大規模地震や停電、火災、感染症などの危機事象に備え、当社グループは事業継続計画（BCP）を整備しています。BCPでは、人命尊重を最優先とし、従業員とその家族の安全を確保したうえで、社会インフラを支える企業として可能な限りエネルギーの供給とサービス提供を継続することを基本方針としています。また、地域社会との連携による復旧・復興支援や、継続的な改善にも取り組んでいます。災害発生時には災害対策本部を設置し、安否確認、被害情報の収集、設備やシステムの状況把握、物資調達、広報対応などを迅速に実施します。また、状況に応じて代替拠点へ機能を移管できる体制も整備しています。更に、供給優先度の高い商品・サービスについては、復旧戦略と代替戦略をあらかじめ定め、早期の供給再開を図ります。こうした取り組みを実効性のあるものとするため、BCPは策定して終わりではなく、定期的な教育・訓練や点検・評価を通じて継続的に見直しを行っています。平時の保安活動と有事の事業継続体制を両輪として強化することで、お客様と社会の安全・安心を支え続けていきます。



column
能登半島地震の経験から得た気付きと今後への教訓

令和6年能登半島地震は、地域の生活を支えるエネルギー供給事業者としての使命をあらためて認識する契機となりました。発災直後は通信障害や道路寸断、停電・断水などが重なり、従業員や販売店の状況把握、燃料供給体制の確立に大きな困難を伴いましたが、日頃から実施していた災害対応訓練や防災備蓄が初動対応を支え、平時からの備えの重要性を再認識する機会となりました。また、被災地への安定的なエネルギー供給は、自社の力だけでは成し得ないことも強く実感しました。石油元売会社、物流事業者、同業他社、行政機関など多くの関係者との連携により、緊急車両への給油やローリー配送が実現しており、平時から築いてきた信頼関係が非常時に大きな力を発揮することをあらためて認識しました。

一方で、人員確保や物資輸送、被災した販売店の事業継続支援などには課題も残りました。従業員自身が被災する中で供給体制を維持するためには、人的支援体制の整備に加え、被災地のニーズを的確に把握しながら機動的に対応できる仕組みが不可欠です。今回の経験で得た教訓を今後の災害対応に活かし、関係者との連携強化や事業継続体制の充実を通じて、災害時においても地域のくらしを支えるエネルギー供給の責任を果たしていきます。

現場で対応に当たったCL関東・北陸販売支店メンバー（発災当時）

人材活用

―多様な価値創造を生む人材戦略―

考え方

当社グループでは、1961年の創業当初より「企業にとって最も大切な財産は“人”である」と捉え、人材こそが当社グループにおける価値創造の中心であり、企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上の原動力であると考えています。経営理念「社会とくらしのパートナー」のもと、2009年からは、求める人材像として「社会のパートナーとして、自ら、新たな発想で考え、果敢に行動し、成し遂げる人」を掲げています。

カーボンニュートラルへの転換加速などの社会環境変化や顧客ニーズの多様化を背景に、当社グループでは中期経営計画「ENEX2030」において、目指す方向性として「現場力の強化」「投資実行の加速」を掲げ、顧客基盤の拡大や収益性の向上、新規事業創出への取り組みを推進しており、人材・組織もこの変革期に適応できる体制強化がより重要となっています。人材活用における「ENEX2030」の重点施策として、この経営計画に基づいた育成支援や業務と戦略をつなぐ人事制度の最適化に取り組むほか、組織横断的なコミュニケーションを促進することで新たな価値創造を活性化します。社員それぞれの多様な価値観や自律的キャリアを尊重しながら、全ての人材が活躍できる、そして働きがいを感じられる組織づくりを通じ、持続的な企業価値向上を目指していきます。

人材活用のアクションプランと人材戦略のつながり

ENEX2030の達成に資する人的非財務KPI

NEW
エンゲージメント指数
70%

NEW
従業員1人当たりの教育研修投資額
200千円

女性新卒採用比率
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「ENEX2030」重点テーマ

現場力の強化	投資実行の加速
グループ総合力の発揮による顧客基盤のさらなる充実と収益性の向上	新たな事業を生み出しポートフォリオを変革

達成に向けた人・組織課題

- 投資を遂行する人材の拡充
- 生産性向上に資するIT・DX活用と理解の進化
- 組織間における知的財産の流動性

ENEX2030における重点施策

- 中期経営計画に基づく育成支援
- 業務と戦略をつなぐ人事制度の最適化
- 組織横断コミュニケーションの創出
- 新たな価値を生み出す多様性の強化

重点施策を実行する主なアクションプラン

人材育成	●リスキリング・DX教育 ●キャリア開発支援 ●リーダー教育 ●OJT／Off-JTの活用
ダイバーシティ エクイティ& インクルージョン	●多様な人材の活用 ●公平な機会の提供 ●誰もが能力を発揮できる環境
組織文化	●ミッション・ビジョンの浸透 ●コンプライアンス・倫理意識 ●オープンで風通しの良い職場 ●イノベーションを促す環境
健康と安全	●労働災害の防止 ●メンタルヘルス対策 ●長時間労働の是正 ●健康経営に資するイベント

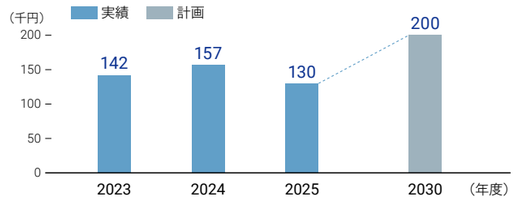
①「ENEX2030」に基づく育成支援

当社グループは、多様な事業環境のもとでも自律的に力を発揮できる「マルチ人材」の育成を重要な経営課題の一つと位置付けています。従来実施してきたOJTに加え、IT・財務・法務をはじめとする管理業務に関するリテラシー向上にも注力しており、当社の実務担当者が講師を務める勉強会の開催などを通じて、全従業員が幅広い知見と実践的なスキルを身につけられる環境整備を進めています。こうした取り組みにより、職種や部門の枠を超えて活躍できる人材基盤の強化を図っています。

2026年度には、新たな非財務KPIとして、「エンゲージメント指数」及び「従業員1人当たりの教育研修投資額」を設定しました。

これらを通じて、従業員の意欲・組織とのつながりと、人材育成への投資水準を可視化し、人的資本経営の高度化を図ります。教育研修への取り組みを一段と強化することで、生産性の向上と投資を担う人材の育成を促進し、「ENEX2030 '25-'26」における「現場力の強化」及び「新規・戦略投資の実行」の達成につなげていきます。

従業員1人当たりの教育研修投資額



従業員1人当たりの教育研修投資額

人的資本への投資を強化する観点から、「従業員1人当たりの教育研修投資額」を新たなKPIとして設定しました。多様な事業環境に対応し、現場力の強化や新規・戦略投資を担う人材の育成を進めるため、教育機会の充実と学びへの投資を継続的に拡大していきます。2030年度に1人当たり200千円を目標とし、社員一人ひとりの成長を通じた中長期的な企業価値向上を目指します。

1 社内人材育成・能力開発
2 新事業・サービスの展開
3 利益率の上昇
4 企業価値向上

グループ会社におけるファイナンス研修

当社は、「ENEX2030 '25-'26」に掲げる「新規・戦略投資の実行」に向け、ファイナンスの基本的なフレームワークや分析手法、経営判断に必要な分析力を養う研修を継続的に実施してきました。2025年度は対象をグループ会社にも拡大し、全社共通の考え方や判断軸の浸透を推進しました。グループ全体で新規・戦略投資を支える人材の育成を進め、投資実行体制を更に強化していきます。

東京都市サービス㈱における研修

東京都市サービス㈱で開催したファイナンス研修会では、グループ会社においても体系的なファイナンス知識を身につけることを目的に、選抜社員を対象として当社投資戦略室メンバーが講師を務めました。

その他の研修・制度活用実績

制度名	目的	2025年度実績
階層別研修	新入社員～管理職を対象に、各階層で求められる役割を担える人材の育成	159名
キャリアデザイン研修	50代の社員を対象に自律的なキャリア形成支援を目的に実施	24名
社会人大学院制度	社会人大学院で得た専門的な知識・技能を活かし、会社・他の社員の成長に貢献する人材の育成	3名
チャレンジ支援制度	難関資格へ挑戦する社員を対象に、合否問わず支援金を支給し自己啓発の機会を創出	6名
オンライン動画学習制度	社員の自主的な学習をサポートする目的で外部組織が運営する動画学習サービスを提供	90名

②業務と戦略をつなぐ人事制度の最適化

当社は、2026年度より「ENEX2030」における非財務指標として「エンゲージメント指数」を設定し、社員一人ひとりの意欲向上と組織力の強化に取り組んでいます。

社員の能力開発やキャリア形成を促す「MBO（Management by Objectives:目標管理制度）」「役割評定」「能力評定」などの人事評価制度では、上長との目標設定やフィードバックを重視し、役割や成長課題を明確化することで業務への納得感を高め、会社の方向性への理解を深めています。

更に、2014年度より社員の士気向上と「ENEX2030」の推進を目的に全社表彰制度を運用しており、2023年度に選考プロセスと評価基準を刷新しました。「ENEX2030」で掲げた全社取り組みへの貢献度を重視し、全社員が公平に挑戦できる仕組みとしています。

これらの制度により、「より強い人材、より強い組織、働きがいのある会社」の基盤をつくり、社員と会社の双方の成長を推進しています。

人事制度の浸透

見直しがなされた人事制度は規程の改定だけでなく、各種ハンドブックでも周知。適時更新することで制度の浸透を図っています。

エネクスグループ表彰制度

2014年度より当社グループ社員の士気高揚と中期経営計画の推進を図るために、毎年「全社表彰」を開催しています。

③組織横断コミュニケーションの創出

当社グループは、グループ各社・各部門間の連携を深め、知見の共有と相互理解を促進することで、グループ総合力の向上を図っています。その一環として、部門間ローテーションやグループ会社・投資先企業への出向を通じ、複数の事業や組織を経験することで、広い視野と実践力を備えた人材の育成を進めています。

また、2021年度より導入しているクロスファンクション研修は、2024年度からグループ会社にも展開し、部門や商材を超えた対話と協働を促進しています。2025年度には「ENEX2030 '25-'26」に資する「現場力の強化」と「新規・戦略投資の実行」を担う人材の育成として、グループ12社の次期管理職候補を対象にDX・戦略投資の研修を実施しています。

これらの施策を通じて、グループ全体への方針の浸透を図るとともに、各社が共通の方向性を共有しながら協働することで、新たなシナジーの創出を推進していきます。

2025年度クロスファンクション研修の様子

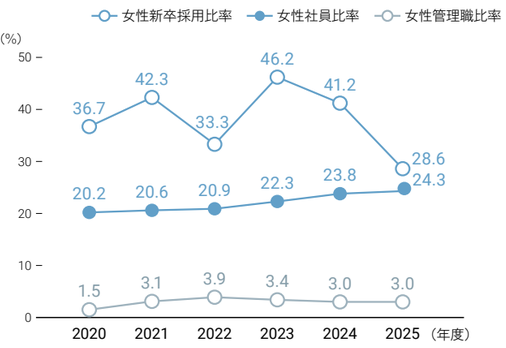
④新たな価値を生み出す多様性の強化

当社グループは、多様性を新たな価値創造と持続的成長を支える重要な基盤と捉えています。年齢、国籍、性別、障がいの有無、価値観、働き方などの違いを尊重し、多様な人材が互いを認め合いながら、それぞれの能力や個性を最大限に発揮できる環境づくりを進めています。こうした多様な視点や経験の掛け合わせは、変化の大きい事業環境に対応する柔軟性や新たな発想の創出につながり、企業価値の向上を後押しするものと考えています。

採用・登用と働き方の多様化

当社グループは、変化の大きい事業環境の中で現場力の強化や新規・戦略投資の実行を支えるため、多様な人材が安心して長く活躍できる職場づくりを進めています。2013年以降、女性社員の採用拡大に継続的に取り組み、あわせて2030年度の女性管理職比率10%の達成に向け、女性管理職候補の育成を推進しています。今後は、若手を中心としたキャリア採用、ベテラン・シニア層が活躍し続けられる制度整備、退職者を対象とした再エントリー制度の検討などを通じて、多様な経験や価値観を持つ人材が力を発揮できる組織づくりを進めていきます。また、出産・育児・介護に関する制度整備や男性育児休業の取得促進、各種ハンドブックによる情報提供などを通じて、多様な働き方を支える環境整備にも取り組んでいます。こうした取り組みにより、社員一人ひとりの能力発揮を促し、持続的な成長基盤の強化につなげていきます。

女性の新卒採用比率／社員比率／管理職比率の推移



育児・介護の勉強会開催・ハンドブック作成

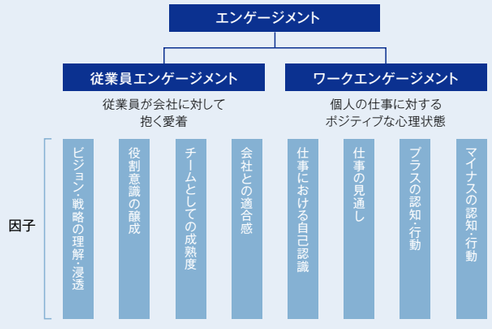
育児・介護休業法の最新の法改正をまとめた勉強会を適宜実施しています。また「仕事と家庭の両立支援ハンドブック」を作成し、」社内ポータルで周知しています。

column

エンゲージメント

当社グループは、これまで進めてきた人材育成や働きがい向上の取り組みを、より経営との連動性を高めながら継続的に改善していくため、「エンゲージメント指数」と「従業員1人当たりの教育研修投資額」を「ENEX2030」の非財務指標に設定しました。「エンゲージメント指数」は、会社のビジョン・戦略への理解、役割意識の醸成、チームとしての成熟度、職場との適合感などをもとに算出されています。今後は、これらの指標を継続的にモニタリングし、人事制度や育成施策、対話の充実につなげることで、人的資本の強化と持続的な成長を支えていきます。

エンゲージメント概念図



SPECIAL FEATURE : 社外取締役対談

「攻め」と「守り」で変革を後押し

中期経営計画「ENEX2030」で変革を進める伊藤忠エネクスについて、
森川取締役と徳田取締役が率直な意見交換を行いました。

森川 卓也 Takuya Morikawa
社外取締役

1982年4月　コクヨ㈱入社
2005年6月　同社取締役兼コクヨS&T㈱代表取締役社長
2015年4月　同社取締役グループ上席執行役員海外事業本部長
2019年1月　同社取締役副社長特命担当
2020年6月　㈱淺沼組社外取締役（現任）
2021年4月　コクヨ㈱顧問
2021年4月　㈱ワキプリントピア代表取締役社長
2021年5月　ネットスクウェア㈱顧問
2022年6月　当社社外取締役（現任）
2023年8月　ネットスクウェア㈱代表取締役副社長
2024年3月　同社代表取締役社長
2024年11月　ショウワノート㈱取締役執行役員（現任）

徳田 省三 Shozo Tokuda
社外取締役

1981年11月　監査法人朝日会計社
（現:有限責任あずさ監査法人）入社
1985年8月　公認会計士登録
2002年7月　同法人代表社員
2004年4月　同法人知的財産戦略室長
2006年6月　同法人東京事務所第3事業部長 同法人本部理事
2009年7月　同法人KM推進室長
2010年6月　同法人専務理事
2015年7月　同法人シニアパートナー
2017年6月　三井化学㈱社外監査役
2017年6月　当社社外監査役
2025年6月　当社社外取締役（現任）

「狩猟型」の色彩を強める伊藤忠エネクス

徳田　私は2017年に当社の社外監査役に就任してから当社を見続けています。長い年月をかけて築き上げてきた顧客基盤を大切にし、着実に拡大していくという経営の軸は、「社会とくらしのパートナー」という経営理念とともに、経営トップがバトンをつなぎながら一貫して継承されていると実感しています。

森川　ミッション･ビジョン･バリューなどを、時代の変化に合わせてアップデートしていくことはとても大切であり、当社も経営トップによって方針や発信するメッセージは変わります。しかしおっしゃるとおり、目指す姿と経営理念にも記された文化は、底流に流れ続けており、これはエネルギーを中心に社会インフラを支え続ける企業として、あるべき姿だと思います。

徳田　一方で、現在の顧客基盤を保持し続けることは、人口減少を考慮すれば現実的ではないため、維持できている間にいかに次の成長の柱をつくり上げていくか、エネルギー流通系事業への依存からどのように脱却していくかは、歴代の社長が常に課題認識を持って取り組んできたことです。

森川　まさにそれが、田畑社長の「狩猟型」という言葉にも込められていますね。特に既存顧客への新商材、新規顧客に既存商材、新規顧客に新商材をアプローチしていく姿勢が持続的な成長に不可欠です。そのためにはフロンティアを開拓する姿勢が欠かせないという考えには全くの同感です。

徳田　狩猟民族というのは本来、「その日暮らし」で本質的には危ういものです。田畑社長も既存顧客基盤を守る「農耕型」を否定されているわけではありません。しかし、既存ビジネスの収益基盤が強固で、その維持に努めるだけでも着実に利益が積み上がるがゆえに、新しいことにチャレンジする風土がやや不足していることは事実です。実はこうした課題認識も社長から社長へと受け継がれてきたことです。田畑社長の「狩猟民族」という強い言葉には、現在の延長線上に甘んじれば「茹でガエル」になるという危機感を社員と共有し、チャレンジを強く後押しすることが2030年の目標達成に不可欠という想いが込められていると思います。

森川　私は事業会社での経験が長く、成長のために多くのチャレンジをし、失敗もしてきました。人より先に失敗し、そこからの学びこそが、次の成功につながると確信しています。大きく業績が落ち込めば自然とチャレンジする雰囲気にもなりますが、確実に利益を上げ続けている当社では、前例を重んじ既成観念にも囚われがちになります。田畑社長が、意識的にチャレンジを奨励し、失敗を許容する風土をつくることには大きな意義があると思います。

徳田　長年当社に携わってきて、明らかに経営のモードが変わったと感じたのが、2023年の「ENEX2030」の策定でした。伊藤忠エネクスのコア事業であるエネルギービジネスは、国際情勢やエネルギー政策など、自社でコントロールできない要因があるため、どうしても変化を捉えながらコツコツと積み上げていく経営スタイルになり、これが2年単位で中期経営計画を設定していた背景です。しかしそうしたスタイルのままだと、将来の成長には限界が見えていたため、2030年という長期目標を初めて設定し、既存事業を土台に2,100億円の戦略投資によって新たな収益基盤を乗せていく方向性を示しました。

森川　そうですね。先のことを見通しにくい業界のため、2年という計画のサイクルが合理的な中で、初めてバックキャスティングのアプローチを採用し高い目標を掲げたのは、経営の変革に向けた強い意志を示すものとして、注目すべき点だと思います。モビリティ分野の強化は示していますが、それ以外は2030年に向けた具体的な投資領域を明確化していません。これは徳田さんがおっしゃるような業界やビジネスモデルの特性上、将来を決め打ちして大規模な投資を行うにはリスクが大きすぎるため、様々な可能性を想定しながら強みを持つ領域に、マルチベットしていく考えだと理解しています。

徳田　こうした長期的な道筋を描くことができたのは、既存事業の高いキャッシュ創出力があるからです。やはり「農耕型」があるからこその「狩猟型」だと思います。それらのバランスをいかにとっていくかですね。1st STAGE、2nd STAGEと2年ごとに着実に利益を積み上げながら2030年に向けて前進しており、㈱WECARSへの投資をはじめ、成長領域での目指す事業基盤の姿も年々解像度が上がってきています。残り4年でゴールに到達できるかは、これからのチャレンジ次第だと思います。

組織の縦割りと顧客視点の強化が課題

森川　投資額は達成すべき「枠」ではないことは理解していますが、計画にビハインドしている点は課題だと思っており、正直、まだ「守り」から脱却しきれていないと感じています。私たち社外取締役の重要な責務でもありますので、後押ししていきたいと思います。既存エネルギーの

販売量が減っていくことは、避けられない脅威です。再生可能エネルギーへの展開はもちろん必要ですが、当社の強みは既存の顧客接点にあり、重要なことは接点の「数」ではなく、どう活かすかという「質」です。100万件規模の顧客接点をどうビジネスチャンスに変えるかを、顧客側の視点から見極める必要があります。例えばモビリティ事業は、「移動手段の提供」に加え、移動手段への「エネルギー供給」、整備や保険などの「利用／維持の支援」など顧客接点を活かした顧客課題の解決領域は広いです。異なる事業体との連携を強め、フロー型からストック型の収益モデルへの転換を積極的に考えていけば、新たな投資機会にもつながります。もちろん執行側もそれについては考えているとは思いますが、私たちもこのテーマをより深く議論できたらと思っています。

徳田　顧客基盤を共通化して接点を活かそうという発想は昔からありながら、伝統的に部門ごとの縦割りが強かったため積年の課題となっています。しかし今回、ERP刷新を機に一歩前進したと考えています。データを共有すれば新しいビジネスの探索も促進されると思いますし、事業を越えた人事異動も活発化すると思います。

森川　人材育成の観点で考えると、事業を強めていくうえでは縦、つまりその事業領域に精通する方向での育成が合理的ですが、事業部門ごとに特性や文化が全く異なりますから、慎重に一歩ずつ進めていくことになると思います。ただし、一定の充足がある現在の市場で、新たなビジネスを創出するには、顧客側の視点で顕在化していないニーズを探ることが極めて重要だと思います。企業の組織構造は顧客にとっては意味を持たないため、多面的にデマンドサイドから市場を捉えることができるよう、事業間での人の異動は、ぜひ進めていってほしいと思います。「狩猟型」の色彩を強めていくとすれば、そのために必要な人材像や育成の方法、人の最適なアロケーションも、同時に考えるべき大切なテーマですね。

戦略への議論を深めていくために

徳田　取締役会は、実効性評価のPDCAを回しながら着実に改善されていると評価しています。以前、議論の一層の活性化が課題としてあがりましたが、現在では社外取締役を含めて活発に意見が交わされており、議論の中身を更に深める段階に進んでいます。

森川　そうですね。監査役も含めて取締役の多様性が高まってきているので、様々な角度から意見が出るようになってきています。一方、改訂版のガバナンスコードでも求められていますが、取締役会が単なる承認機関としてではなく、ポートフォリオ戦略と資源配分の意思決定の役割を果たしていくためには、社外取締役も戦略の議論により深く関与していく必要があると考えています。

徳田　一定以上の規模の投資は当然、取締役会の議題にあがりますが、これまで中期経営計画の中で全体の投資方針の議論に社外取締役が十分に参加できていなかったのは、事実です。しかし、これも最新の実効性評価で課題として共有しており、今後、議論をもっと深めていく方向にあります。そのためには社外取締役も、事業への理解をこれまで以上に深めていかねばなりません。社外役員向けの事前説明会や、各部門長からの説明の機会は設けられており、様々な拠点を視察する機会もいただいていますが、さらなる充実を図っていただければと思います。もちろん私たち自身も能動的に情報を求めていきたいと思います。

森川　私が前職で執行側にいた頃、社外取締役の方たちとよく合宿をしていましたが、情報の非対称性があるため議論は噛み合いにくいものでした。一方、思考の起点となる「将来、どんな姿を実現したいのか」「どんな事業体でありたいか」「そこに向けてどんなシナリオで進むのか」など、大きな論点を明確に設けて議論していくことが必要だと思います。

徳田　社外取締役としては、親会社との関係性に注視していくことも重要な責務ですね。もともと親会社との取引が少なかったこともあり、利益相反の問題が生じたことはほとんどありませんが、現在は㈱WECARSを中心にモビリティでJVを進めているため、しっかり見ていきたいと思います。利益相反がなければ、むしろ親会社の存在を強みとして、どんどん活用していってほしいと思います。

「くらしの原動力を創る」挑戦を全力で後押し

森川　「ENEX2030」で当社は、「くらしの原動力を創る」というテーマのもとで、エネルギーを通じて人・地域・産業の持続的発展に貢献し社会価値と経済価値を両立していくという、大きな社会的使命を追求しています。エネルギー商社という立ち位置を土台としながらも、2030年、そしてその先もお客様の課題を解決し、人々のより良い暮らしを支える企業としてのポジションの確立と事業モデルの進化を期待しています。私はこれまでの経験で、他社との競争に勝つこと以前に、お客様に高い付加価値を提供し続けることこそが競争の本質であり、それは顧客視点なしには成り立たないという感覚が染みついています。そうした、マーケット目線でビジネスを見出していく伊藤忠エネクスのアプローチを後押ししていくことが、私の役割だと考えています。

徳田　私は監査法人時代から、数多くの上場企業の監査に携わる過程で、どのようなときにどのような躓きや誤算が生じるのか、様々なパターンを学んできました。当社が「ENEX2030」で成長投資を進めていくうえで大きな失策は避けなければならず、リスクを未然に察知し、「守り」のガバナンスを効かせていくことが、私の経験を活かした重要な責務だと思っています。一方、それはブレーキをかけることを意味するわけではありません。むしろ、2,100億円の投資額を活用したリスクテイクを促進し、それを着実に企業価値として結実させるためにリスクを適切なレベルに抑制するという意味での「守り」です。これからも「くらしの原動力を創る」を掲げ、変革に挑戦する伊藤忠エネクスの背中を押し続け、社外取締役としての責務を果たしていく考えです。

**顧客視点と横連携による
事業モデルの進化を後押しする
深い議論を**

**リスクを恐れず、
しかし適切なレベルに抑制することで
成長投資を着実に企業価値に変えていく**

コーポレートガバナンス

―透明性、実効性ある公正な意思決定―

当社は、取締役会設置会社かつ監査役（監査役会）設置会社として、監査役による経営監視を十分に機能させることで監査機能の充実と意思決定の透明性を確保しています。また、「経営理念」「社員の行動規範」及び「グループ行動宣言」に基づき、コンプライアンスの徹底、株主利益の重視並びに経営の透明性及び迅速性の確保を基本とし、コーポレートガバナンスの継続的な強化に取り組んでいます。

取締役会は、法令、定款及び社内規程に基づき重要事項の決定と取締役の職務執行の監督を担い、取締役はその定めた役割に従い業務を執行しています。あわせて、意思決定機能と監督機能の強化及び業務執行の効率化を図るため執行役員制度を採用し、執行役員は取締役会及び代表取締役の委任に基づき担当職務を執行しています。更に、当社はコーポレートガバナンス·コードや市場の声も踏まえ、実効性のある統治体制の整備を進めています。

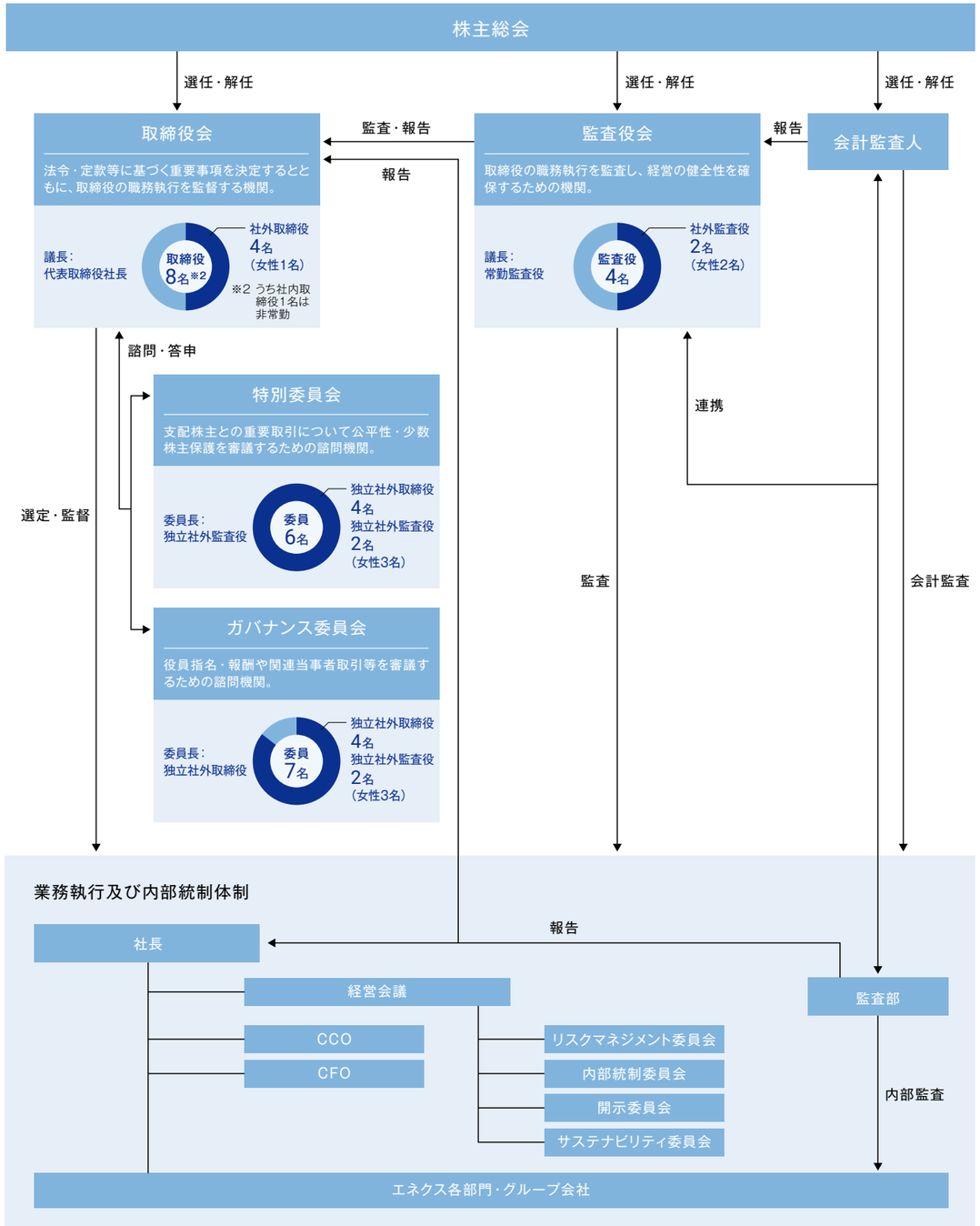
加えて、取締役会による経営監督の実効性及び意思決定の透明性の一層の向上を目的として、取締役会の構成は2分の1以上を社外取締役とし、多様性の観点から女性取締役も選任しています。また、支配株主との重要取引等に関する公正性を担保するため、独立社外取締役を含む独立性を有する者で構成された特別委員会及び構成員の過半数を独立社外取締役とするガバナンス委員会を設置し、取締役会における審議·承認プロセスの高度化を図っています。

これら、社外取締役が半数を占める取締役会、独立性の高い各種委員会及び監査役会を基礎とした企業統治体制により、監督機能と業務執行機能を適切に分離しつつ相互に補完する仕組みを構築しており、当社のコーポレートガバナンスに関する基本的な考え方に合致した体制であると考えています。

ガバナンス体制の強化

	強化ポイント	社外取締役比率
2015〜2016年度	・ガバナンス委員会（指名·報酬·その他企業統治に係る審議·検討を行う任意諮問機関）の設置（社内取締役2名、社外取締役1名、社外監査役1名）	25.0%
2017〜2018年度	・ガバナンス委員会の構成員の過半数を独立·社外役員に（社内取締役1名、社外取締役2名、社外監査役2名）	25.0%
2019〜2020年度	・初の女性社外取締役就任 ・取締役会の社外取締役比率を3分の1以上に ・社外役員のスキルマトリックスを対外公表（統合報告書）	37.5%
2021〜2022年度	・初の女性社外監査役就任 ・特別委員会（支配株主と少数株主の利益が相反する取引行為の審議·検討を行う任意諮問機関）の設置	37.5%
2023〜2024年度	・中期経営計画の進捗のモニタリングを可能とするために、スキルマトリックスの項目を一部変更 ・スキル充足要件の明確化	42.9%
2025〜2026年度	・取締役会の社外取締役比率を2分の1以上に（社内取締役4名、社外取締役4名） ・監査役体制安定化を目的に常勤監査役2名体制に（常勤監査役2名、社外監査役2名） ・ガバナンス委員会の構成員に社外監査役を追加 独立役員6名（社外取締役4名、社外監査役2名）、社内取締役1名	50.0%

コーポレートガバナンス体制※1（2026年6月17日現在）※1 業務執行、内部統制、経営の監視、リスク管理体制等



役員一覧

（注）1 所有する当社普通株式の数は2026年5月15日現在
（注）2 独立は東京証券取引所が定める独立役員
（注）3 役職名については在任当時の名称を使用

取締役

代表取締役社長
田畑 信幸
再任

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり主に化学品分野に従事し、同社の米国の事業会社の社長を経て、同社化学品部門長、同社執行役員、同社上席執行理事を務めるなど、豊富な業務経験を通じて培った経営手腕とグローバルな事業経営に関する幅広い見識を有しています。2025年6月より当社代表取締役社長として経営を主導しており、就任後においては当社を取り巻く厳しい経営環境の変化への対応に取り組んでいます。

- **所有する当社普通株式の数**：81,855株
- **重要な兼職の状況**：なし

取締役（兼）常務執行役員
西村 邦夫
再任
カーライフ部門長（兼）
㈱WECARS担当役員

入社以来、主に石油関連事業に従事し、当社グループ会社の代表取締役社長、当社の人事総務部長、経営企画部長、㈱WECARSのCAOを経て、現在カーライフ部門長を務めており、当社及び当社グループ会社における豊富な業務経験と、企業経営に関する幅広い見識を有しています。

- **所有する当社普通株式の数**：14,991株
- **重要な兼職の状況**：
  日産大阪販売㈱ 取締役

取締役（兼）執行役員
渡辺 聡
再任
CFO（兼）CCO（兼）
コーポレート部門長

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり主に財務、経営戦略業務に従事し、現在当社においてコーポレート部門長を務めており、豊富な業務経験と管理業務に関する幅広い見識を有しています。

- **所有する当社普通株式の数**：12,766株
- **重要な兼職の状況**：なし

取締役
山田 哲也
再任

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり主にエネルギーに関わる開発事業に従事し、現在、同社エネルギー・電力ソリューション部門長を務めており、豊富な業務経験を通じて培ったグローバルな事業経営に関する幅広い見識を有しています。

- **所有する当社普通株式の数**：－
- **重要な兼職の状況**：
  伊藤忠商事㈱ 上席執行理事エネルギー・電力ソリューション部門長
  サハリン石油ガス開発㈱ 取締役

取締役
森川 卓也
再任 社外 独立

長年にわたり文具・オフィス機器業界において、事業戦略、海外事業及び新規事業の立ち上げ等、幅広い業務に従事し、これらを通じて培った事業経験と経営管理の豊富な知識を有しており、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：3,129株
- **重要な兼職の状況**：
  ㈱淺沼組 社外取締役
  ショウワノート㈱ 取締役執行役員

取締役
佐藤 智恵
再任 社外 独立

作家として、米国経営大学院に関わる著書を多数執筆し、大手コンサルティング会社において経営戦略コンサルタントとして活躍されるなど、企業経営の豊富な知識を有しており、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：1,252株
- **重要な兼職の状況**：
  公益財団法人大学基準協会
  経営系専門職大学院認証評価委員会委員
  ㈱ハピネット 社外取締役

取締役
德田 省三
再任 社外 独立

公認会計士としての専門的知識と会計監査に関する豊富な経験に加えて、当社及び大手メーカーの社外監査役や大手監査法人のパートナーの経験を通じて培った深い見識を有しており、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：－
- **重要な兼職の状況**：なし

取締役
細谷 武俊
新任 社外 独立

長年にわたり小売・流通業界において、戦略立案・推進、事業投資、M&A等、幅広い業務に従事し、これらを通じて培った事業経験と経営管理の豊富な知識を有していることから、2026年6月に当社の取締役に就任しています。

- **所有する当社普通株式の数**：－
- **重要な兼職の状況**：
  ㈱ワットマン 社外取締役

監査役

常勤監査役
須田 亮平

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり、主にエネルギー関連事業に従事し、同社中近東総支配人、エネルギー部門長代行、開発・調査部長等を歴任し、これらを通じて培ったグローバルな事業経験と経営管理に関する豊富な知見を有しており、2024年6月に当社の監査役に就任し、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：2,386株
- **重要な兼職の状況**：なし

常勤監査役
今沢 恭弘

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり、主に財務、経理、リスクマネジメント、監査関連業務に従事し、当社においても取締役就任後、CFOやコーポレート第1部門長を務めており、豊富な業務経験と管理業務に関する見識を有していることから、2025年6月に当社の監査役に就任し、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：25,167株
- **重要な兼職の状況**：なし

監査役
岩本 昌子
社外 独立

弁護士としての専門的知見と企業法務に関する豊富な経験に加えて、他社における社外役員の経験を通じて培った深い見識を有しており、2021年6月に当社の監査役に就任し、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：－
- **重要な兼職の状況**：
  岩本法律事務所 代表弁護士
  ㈱HOKUTO 社外監査役

監査役
梶山 園子
社外 独立

公認会計士としての専門的知見と監査人としての豊富な経験に加えて、大手監査法人やグローバル企業の内部監査部門において培った深い見識を有しており、2024年6月に当社の監査役に就任し、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**:－
- **重要な兼職の状況**：
  日本マクドナルドホールディングス㈱ 社外監査役
  日本マクドナルド㈱ 監査役
  ㈱横河ブリッジホールディングス 社外取締役（監査等委員）
  ソニーフィナンシャルグループ㈱ 社外取締役

取締役及び監査役のスキルマトリックス※

		取締役					社外取締役				監査役		社外監査役	
		代表取締役社長 田畑 信幸	取締役（兼）常務執行役員 西村 邦夫	取締役（兼）執行役員 渡辺 聡	取締役 山田 哲也		取締役 森川 卓也	取締役 佐藤 智恵	取締役 德田 省三	取締役 細谷 武俊	常勤監査役 須田 亮平	常勤監査役 今沢 恭弘	監査役 岩本 昌子	監査役 梶山 園子
経営全般		◎	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○	○
コーポレート	財務・会計・リスクマネジメント			○					○			○		○
	法務・内部統制・コンプライアンス								○				○	
営業	営業・マーケティング		○				○			○				
中期経営計画実現のための重点分野	SDGs・サステナビリティ			○							○	○		
	人事・労務・人材開発・育成		○					○					○	
	事業投資				○		○			○	○			
その他	国際性				○			○						○

※各スキル・専門的な分野の考え方は以下のとおりです。なお、各取締役・監査役に特に期待するスキル・専門的な分野であり、各取締役・監査役の有する全てのスキル・専門的知見を表すものではありません。
・当社代表取締役（経験者含む）:経営全般の責任者として「経営全般」に限り◎
・各取締役・監査役:固有の知見・経験に基づいて、執行部門に対する有益な助言・監督が期待される分野に○

取締役候補者及び監査役候補者の選任の方針と手続

1．取締役候補者の選任の方針と手続

当社の取締役会として、適切な経営の監督と重要な業務執行の意思決定を行えるよう、原則として社長のほか、CFO、CCO、各事業部門長等の役割を担う者の中から（業務執行）取締役候補者を指名するとともに、取締役会の経営監督機能を強化するため、社外取締役比率を3分の1以上とするべく、複数名の社外取締役候補者を指名します。社外取締役候補者については、各分野における経験を通じて培った高い見識をもって当社の経営に貢献することが期待される者を指名します。取締役候補者については、上記方針を踏まえて社長が原案を作成し、ガバナンス委員会での審議・検討を経て、取締役会で株主総会への選任議案の提出を決定します。また、取締役として求められる資質や職務遂行能力を満たさない場合、ガバナンス委員会での審議・検討を経て、取締役会で株主総会への解任議案の提出を決定します。

2．監査役候補者の選任の方針と手続

当社の監査役として、経営の監査を適切に行えるよう、当社の経営に関する知見や、会計、財務、法律、リスク管理等の各分野で高度な専門知識を有し、広範囲にわたる経験を兼ね備えた者を監査役候補者として指名します。社外監査役については、高度な専門分野や各分野での豊富な経験を有しており、客観的な立場をもって当社の経営を適切に監査することが期待できる者を指名します。監査役候補者については、上記方針を踏まえて社長が常勤監査役と協議のうえ原案を作成し、監査役会の同意を得たうえで、取締役会で株主総会への選任議案の提出を決定します。

■取締役候補者選任の流れ

社長が取締役候補者の原案作成
▼
ガバナンス委員会で審議・検討
▼

■監査役候補者選任の流れ

社長が常勤監査役と協議のうえ監査役候補者の原案作成
▼
監査役会の同意を取得
▼

株主総会への選任議案提出に関して取締役会で決議
▼
株主総会へ選任議案を提出

新任社外取締役メッセージ
「構造・作動・実装」を外部から透察することで、企業価値向上を支える

取締役
細谷 武俊
新任 社外 独立

経歴

1988年 4月	伊藤忠商事㈱入社
1997年 3月	同社退社
2009年 4月	㈱カクヤス（現:㈱ひとまいる）代表取締役副社長COO
2016年 6月	㈱SKYグループホールディングス代表取締役社長
2021年 6月	㈱ジョイフル本田代表取締役社長CEO
2026年 6月	当社社外取締役（現任）
2026年 6月	㈱ワットマン社外取締役（現任）

私が当社の社外取締役候補者となってから1ヵ月後に、米国とイランの軍事衝突が勃発しました。2026年は、大多数の国民がエネルギー調達と確保の緊急性と重要性を再認識したということでも、深く記憶に刻まれる1年となりました。

主に流通小売業の様々な事業会社において、私は経営職を20年近く務めてきました。振り返れば、「歴史と伝統のある業界に、新しい風を起こした」企業もその中には存在しました。しかしながら、それらの新風が個々の業界構造変革にまで至ったのかは、後世の論を待つしかありません。ハンズオンの経営体験から得た私なりの真実は、たゆみない挑戦を怠った組織は確実に陳腐化し衰退するということです。この実践哲学が私の骨格であり血肉となっています。

このたび、社外取締役に就くにあたっては、3つの経営判断軸をもって企業価値向上に取り組みます。まずは、事業構造の十分な把握です。当社事業がどういう前提で組まれているかを、あらためて掘り下げていきます。次に、個社及びエネクスグループ各社における独自の作動様式への透察です。現場のオペレーションから経営の意思決定へのプロセスをどのように設計し運用しているか、独立した外的視点からモニタリングします。最後に、実装原理の構築支援です。設計されたプラットフォームが有効に機能し成立しているかを確認、検証しながら、具体的成果に結び付くように経営陣への監督・助言の責務を遂行し、支えていく決意を新たにしています。

ステークホルダーの皆様には、伊藤忠エネクス全役職員が持てる総力を結集して、新しい未来へと進んでいく挑戦と結実とを、ぜひともご期待いただければ幸甚に存じます。

取締役会の活動実績と実効性評価

取締役会の取り組み状況

当社の取締役会は、社内取締役と独立社外取締役を半数ずつとする計8名の構成により、多様な専門性と客観的視点を確保し、重要事項の意思決定及び業務執行の監督を行っています。2025年度においては、取締役会を合計13回開催し、中期経営計画の進捗状況、重要投資案件、内部統制及びコーポレートガバナンス、サステナビリティ施策等について、定量・定性の両面から議論を行いました。

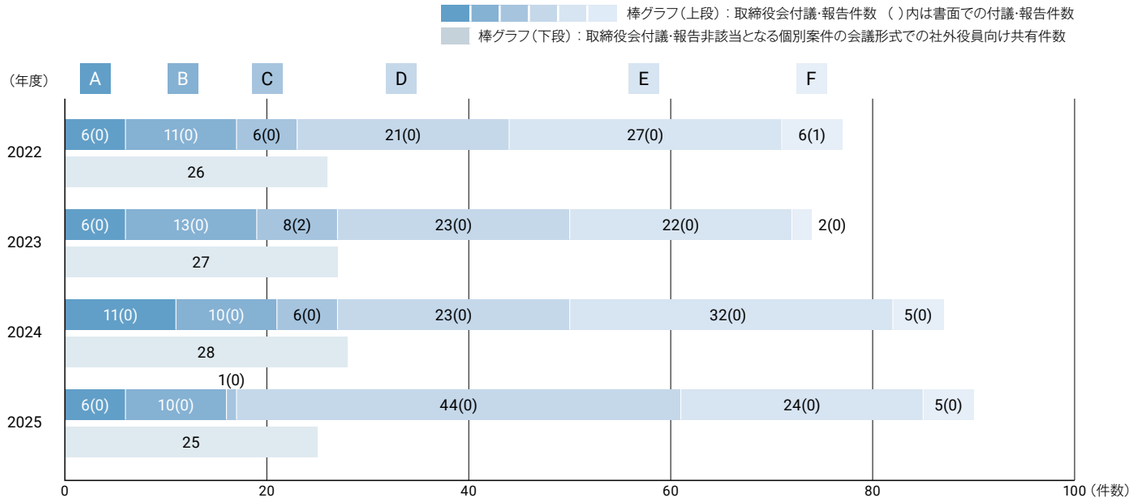
また、取締役会の任意諮問機関であるガバナンス委員会及び特別委員会の審議結果を踏まえることで、意思決定プロセスの透明性及び客観性の向上を図っています。加えて、経営会議並びにリスクマネジメント委員会、内部統制委員会、開示委員会、サステナビリティ委員会等との連携を通じ、重要経営課題に関するモニタリングを継続的に実施し、中長期的な企業価値向上に向けた議論の充実を図っています。

主な付議・議論事項

A 経営戦略・経営方針関連　B 決算・財務関連　C 新規投資案件・投資案件の進捗報告／取り組み方針関連
D ガバナンス・リスクマネジメント・コンプライアンス関連　E 役員人事・報酬関連　F その他個別案件

A	●経営方針・中期経営計画 ●組織体制 ●政策保有株式保有方針 ●人事制度改定 ●サステナビリティ取り組み報告・方針
B	●決算承認・事業計画 ●株主還元 ●資金運用・借入計画 ●有価証券報告書・決算短信
C	●新規投資案件 ●投資案件の進捗報告・取り組み方針
D	●コーポレートガバナンス報告書 ●内部統制 ●内部監査報告・計画 ●監査役監査報告・計画 ●取締役会実効性評価 ●リスクマネジメント委員会活動報告 ●コンプライアンス報告
E	●役員人事 ●役員報酬 ●各種委員会の委員長選任
F	●経営上重要な規則の変更 ●株主総会関連

付議・議案件数及び社外役員向け共有件数



取締役会の実効性評価

当社は、2025年度の取締役会全体としての実効性に関して、各取締役の自己評価をベースに、取締役及び監査役全員を対象に取締役会の構成、運営状況、支援体制等について意見を求め、これらの意見とともに第三者評価機関による評価・分析も参考にし、ガバナンス委員会で審議・検討のうえ、取締役会において分析、評価を実施しました。

評価手法	アンケート
評価者	2026年3月末時点の取締役及び監査役の全員
実施概要	「取締役会の構成・運営（6項目）」「取締役会の議論（4項目）」「モニタリング機能（5項目）」「その他（7項目）」に関する設問及び自由記入によるアンケート（無記名式で透明性を確保）を実施
評価結果	それぞれの項目において概ね高い水準を維持しており、当社の取締役会の運営は全体として適切であり、実効性が確保されていると判断
課題	中長期的な企業価値の向上に資する議論の在り方等

当社は、取締役会の更なる実効性向上を目的に、2024年度の第三者機関による評価において認識された課題を踏まえ、取締役会運営及び議論の高度化に継続的に取り組んできました。特に2025年度は、議長進行や事務局機能の見直しを通じ、多様な意見を引き出す環境整備を進めるとともに、中期経営計画の策定や投資・事業再編案件の審議を通じて戦略的議論の充実を図りました。また、コンプライアンス及び内部統制に関するレビューを継続的に実施し、グループ全体の監督機能の強化にも取り組んでいます。これらの取り組みの結果、2025年度の実効性評価においては、議論の活発化や心理的安全性の向上が確認されるなど、取締役会の機能は着実に進展しています。今後は、経営戦略、人的資本、サステナビリティを含む中長期的な企業価値向上の観点から、議論の更なる深化と監督機能の高度化を図り、実効性あるガバナンス体制の強化を継続していきます。

	2024年度の課題	実施した取り組み	2025年度の第三者機関の評価	2026年度の継続課題
取締役会運営・議論活性化	自由闊達な意見交換のさらなる充実や、発言機会の拡大が課題として認識された	議長進行や事務局運営を見直し、多様な意見を引き出す環境整備を推進した	議論の活発化と心理的安全性の向上が確認され、議論環境は着実に改善した	論点設定の精緻化等により、議論の質と戦略的深度のさらなる向上を図る
経営戦略・事業ポートフォリオ	戦略や資本効率、事業ポートフォリオに関する議論の一層の充実が求められた	中期経営計画策定や投資・再編案件の審議を通じ議論機会の拡充を図った	議論機会は拡大し戦略検討は進展したが、さらなる深度向上の余地が認識された	企業価値創出の観点から戦略・投資・人的資本の統合的議論を深化させる
内部統制・リスク管理	グループ内部統制やリスク管理の運用状況に関する監督機能の強化が求められた	コンプライアンス・内部統制レビューを継続的に報告し、モニタリングを強化した	議論機会の拡充により監督体制は進展し、さらなる実効性向上への段階に入った	実効性の検証や重要リスクへの対応力向上に向け、監督機能の高度化を推進する
人的資本・多様性	多様性確保や人材育成方針に関する議論のさらなる充実が必要と認識された	経営人材の選任や人事議案の審議を通じ、人的資本に関する議論機会を確保した	人材関連の議論は進展したが、戦略との連動強化に向けた余地が認識された	人的資本戦略を中長期経営方針と一体で議論し、企業価値向上へ結び付ける

監査役会の活動

監査役会の役割

当社は、監査役会設置会社として、取締役会が経営の基本方針や重要事項の意思決定及び職務執行の監督を担い、監査役及び監査役会が独立した立場から取締役の職務執行を監査する体制を採用しています。

監査役会は経営の健全性と透明性の確保に加え、グループガバナンス強化に向けた取り組み状況を確認し、必要に応じて意見を述べることにより、その実効性の向上に努めています。

監査の体制・往査

監査役は、監査役会で定めた監査基準、監査方針及び職務分担に従い、取締役会、経営会議、各種委員会、案件審議会等への出席・陪席、取締役・執行役員や事業部門との面談、申請書類の閲覧などを通じて監査を実施しています。

常勤監査役は、主要事業所やグループ会社への往査を積極的に行い、リスクベースで実態把握に努めています。

社外監査役は、豊富な経験と高い専門性に基づき、客観的な立場から監査を行っています。

また、会計監査人、監査部、法務・コンプライアンス部と緊密に連携し、監査役補助使用人のサポートも活用しながら監査の実効性向上を図っています。

2025年度の活動

2025年度の監査の重点項目	主な監査対象部門
・取締役会の意思決定プロセスの適正性及び決定内容の合理性等 ・取締役等の職務執行状況 ・次世代基幹システム導入後の運用及び活用状況 ・グループ連結経営強化への取り組み状況	当社及びグループ会社

攻めと守りの均衡を支えるために

社外監査役 岩本 昌子

当社は2025～2026年度を中期経営計画「ENEX2030」2nd STAGEと位置付け、DX活用と投資実行戦略の推進に取り組んでいます。監査役会では、DXの基盤として稼働開始した新ERPシステムについて、IT・デジタル部（現：デジタル戦略部）と意見交換を重ね、その活用状況を注視してきました。同システムを「稼ぐ力」の向上につなげるためには、各部門が主体的に現場レベルで活用推進することが不可欠であり、今後もその定着と成果につき継続的に検証していきます。また、投資実行においては、弁護士としてリスクに目が向きがちですが、リスクを過度に重視すれば、前向きな投資判断を阻害しかねないことは心に留めおくべきと感じています。

一方、法令遵守は経営の大前提です。前年度以降、子会社が公正取引委員会の調査を受け、検察庁に起訴された事実を重く受け止め、グループ全体のコンプライアンス徹底、内部統制の強化に向け、監査役はこれまで以上に強い危機意識を持って監視機能を発揮する必要があります。

私は、社外監査役として、独立性と客観性を堅持し、ときに経営陣にとって耳の痛い提言も辞さない姿勢で、当社の持続的な成長と健全な企業価値の向上に貢献していく所存です。

内部統制

法令・定款に適合し、かつ適正に業務を遂行するために内部統制システムを構築・運用し、継続的に改善・向上に努めています。当社グループの内部統制システムは、2023年5月18日に改訂した「内部統制システムに関する基本方針」において整備しています。

内部統制システムに関する基本方針については当社Webサイトをご参照ください。
https://www.itcenex.com/ja/corporate/governance/control/

取締役報酬

基本方針

当社の取締役の報酬は、経営理念を実践する優秀な人材を登用できる報酬とし、持続的な企業価値の向上を動機付ける報酬体系としています。個々の取締役の報酬の決定に際しては各役職及び職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

取締役報酬制度

業務執行取締役の報酬は、固定報酬である基本報酬（月例報酬）と、業績に応じて変動する業績連動報酬で構成されています。非業務執行取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から、固定報酬である基本報酬（月例報酬）のみで構成されています。

報酬設計

役員報酬の構成（業務執行取締役の場合）

報酬の種類	報酬の内容
基本報酬	外部専門機関の調査に基づく他社水準を考慮し、それぞれの役職及び職責に応じて、月額を決定する。
賞与	● 業務執行取締役に対して、単年度及び中長期の業績指標（定量）や目標達成度等（定性※）に連動する賞与を毎年一定時期に支給する。 ● 業績指標は、当社株主に帰属する当期純利益（連結）の目標値に対する達成度とし、役職に応じて基本報酬に全社業績、部門業績、部署業績、中期経営計画の達成状況に連動した一定の係数を乗じて定量評価を決定する。 ※定性評価については、代表取締役社長が各業務執行取締役における目標達成度合い等（担当領域における課題対応の進捗、経営幹部の人材育成、コンプライアンスの浸透状況等の観点）を勘案し総合的に判断を行う。代表取締役に定性評価は適用しない。
株式報酬	● 中長期業績連動報酬として、業務執行取締役に対して、中期経営計画の当社株主に帰属する当期純利益（連結）、取締役の役位及び在任月数に応じてポイントを付与し、退任時に付与されたポイント数に相当する数の当社普通株式を支給する。 ● 支給する株式数は、上記付与されたポイント数に1.0を乗じた数。 ● 本報酬は当社の中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的に導入している。

（注）上記のうち、業績連動報酬である「賞与」及び「株式報酬」において全社業績に連動する評価指標は、指標としてのシンプルさ、当社経営管理上の数値目標（株式報酬については、中期経営計画において設定される定量目標）との平仄、並びに他社動向等から判断し、当社株主に帰属する当期純利益（連結）を採用しています。なお、2025年度における当社株主に帰属する当期純利益（連結）は、160億5千8百万円です。

取締役及び監査役の報酬等の総額及び種類別の額と対象人数

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（人）
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役 （うち、社外取締役）	290 （45）	189 （45）	75 （−）	26 （−）	12 （4）
監査役 （うち、社外監査役）	77 （27）	77 （27）	− （−）	− （−）	5 （3）
合計 （うち、社外取締役・社外監査役）	367 （72）	266 （72）	75 （−）	26 （−）	17 （7）

（注）1. 当社は2017年6月21日開催の第57回定時株主総会において、取締役に対する業績連動型株式報酬制度（以下、本制度）の導入を決議しています。表の株式報酬の総額は、本制度に関して2025年度中に付与した株式付与ポイントに係る費用計上額です。
2. 監査役の報酬は監査役の協議により定められており、基本報酬のみを支給し、賞与及び株式報酬は支給していません。

個人別報酬の決定に関する方針等

個人別報酬については、機動的に報酬額を決定するため、あらかじめ定められた支給基準に則り、代表取締役社長である田畑信幸がその具体的内容について委任を受けるものとしています。「報酬構成」「基本報酬」「賞与」の変更は、ガバナンス委員会へ諮問のうえ、取締役会にて承認を得るものとし、「株式報酬」の変更は、ガバナンス委員会へ諮問のうえ、取締役会または株主総会にて承認を得るものとしています。取締役報酬の個人別配分全般について、ガバナンス委員会は年1回以上報告を受け、本方針に沿って適切な運用がなされていることを確認し、客観性・公正性・透明性を担保する体制としています。なお、取締役会は、ガバナンス委員会から、審議・検討の結果、取締役の個人別の報酬等の内容が本方針に沿って適切な運用がなされている旨の答申を受け、取締役会においても本方針に沿うものであると判断しています。

政策保有株式

政策保有株式に関する方針

当社は、政策保有株式の保有にあたっては、将来の事業化が見込まれ、戦略性を有するなどの保有目的が認められることを前提に、投資リターンの実現確度が高く、当社の企業価値向上に資するものに限定する方針としています。

また、既に保有する政策保有株式に関しては、個別の株式に係る保有の合理性について毎年取締役会にて検証を行い、所期の投資目的の実現確度や、当社の企業価値向上につながる経済的付加価値を生み出せているかといった観点から、保有・縮減の適否につき判断しています。

2026年5月15日開催の取締役会において、当社保有の政策保有株式（全6銘柄）につき、個別銘柄ごとに保有目的が適切であるか、保有に伴う便益やリスクが当社の資本コストに見合っているかを具体的に精査しました。その結果、保有が適切であると判断する銘柄も確認された一方で、一部の株式につき、今後保有意義を見極めたうえで縮減することを検討する銘柄も確認されました。

（政策保有株式の議決権行使基準）

政策保有株式の議決権の行使にあたっては、原則として棄権、白紙委任は行わないものとしています。また、短期的な業績・株価等の画一的な基準のみにより賛否を判断するのではなく、投資先企業の経営方針・戦略等の非財務情報も踏まえ、当社及び投資先企業の中長期的な企業価値の向上に繋がるかどうかなどの観点から、個別議案を精査したうえで、各議案の賛否を判断しています。

親会社との関係性

その他コーポレートガバナンスに重要な影響を与えうる特別な事項（親会社との関係）

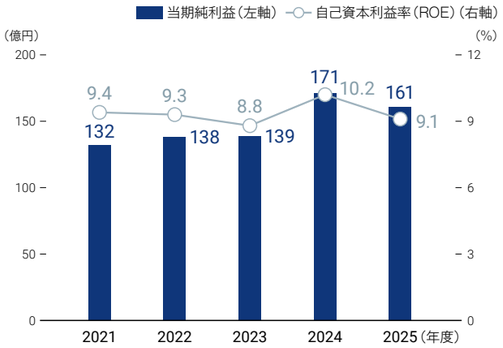
当社の親会社である伊藤忠商事㈱は、当社議決権55.71％（2026年3月31日時点）を保有し、当社は同社の連結子会社となっています。当社は伊藤忠商事グループにおける石油製品の国内販売及び日本を起点とした輸出入事業の中核会社という位置付けであり、重要なビジネスパートナーとして、石油製品等の取引、国内外の原油・石油製品市況の情報交換や人材交流、また、電力や環境ビジネス、海外プロジェクト等に関する事業の取り組みを推進しています。なお、当社の営業取引に占める親会社への依存度は低く、そのほとんどは一般企業及び消費者との取引になっています。

また、当社は親会社による事業上の制約等はないと認識し、自主性・自律性を確保しながら、独自の経営判断が行える状況にあります。当社と伊藤忠商事㈱及びその企業グループとの間では、出向者の受入れはありますが、社外取締役4名（2026年6月17日時点）が独立役員として指定されており、取締役会における審議にあたり、より多様な意見が反映されうることから、独自の経営判断を妨げるものではなく独立性が確保されています。

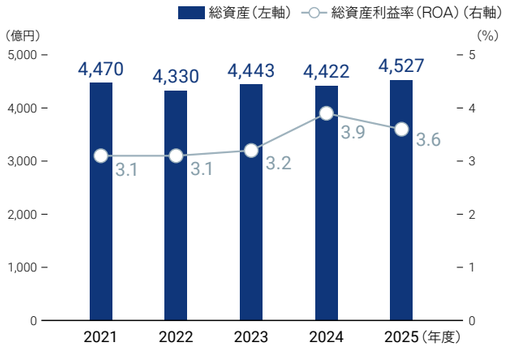
財務・非財務ハイライト

財　務

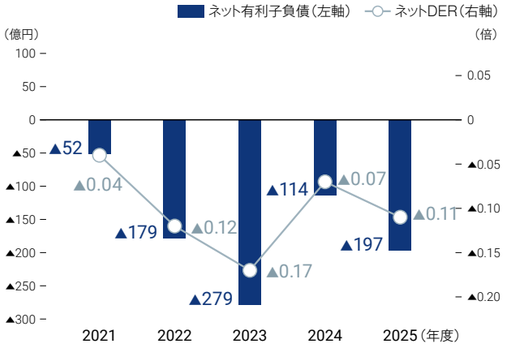
当期純利益／自己資本利益率（ROE）



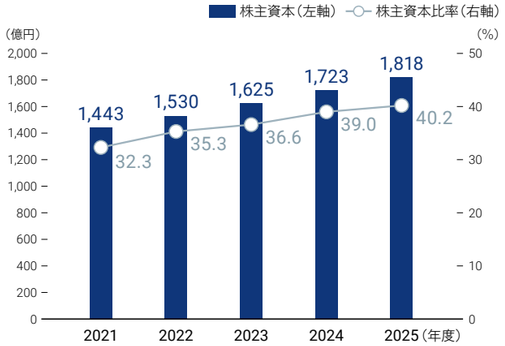
総資産／総資産利益率（ROA）



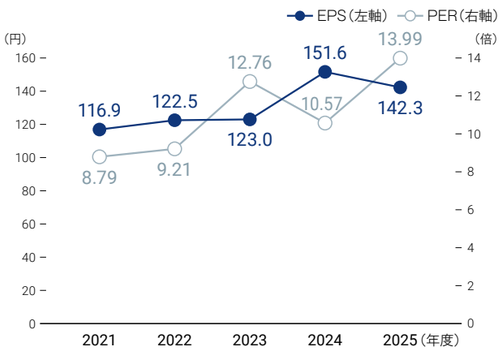
ネット有利子負債／ネットDER



株主資本／株主資本比率

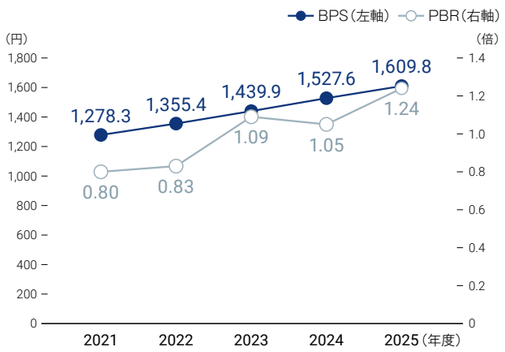


EPS※1／PER※2



※1 EPS（1株当たり当期純利益）＝当期純利益／発行済株式数（自己株式控除後）
※2 PER（株価収益率）＝株価（期末終値）／EPS（1株当たり当期純利益）

BPS※3／PBR※4

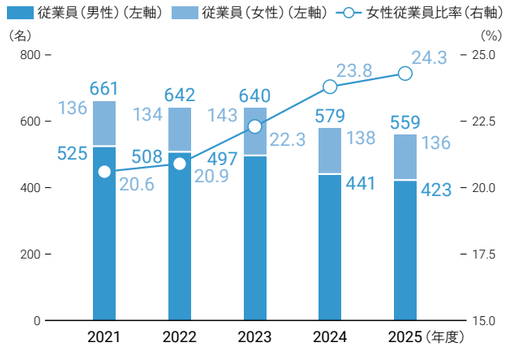


※3 BPS（1株当たり純資産）＝株主資本／発行済株式数（自己株式控除後）
※4 PBR（株価純資産倍率）＝株価（期末終値）／BPS（1株当たり純資産）

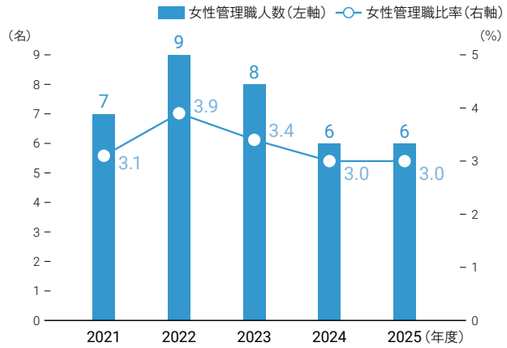
非　財　務

（注）非財務情報は単体の数値

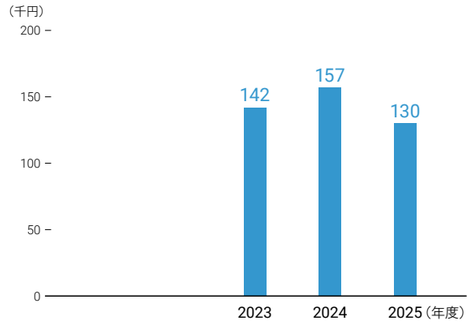
従業員数（男女別）／女性従業員比率



女性管理職人数／女性管理職比率

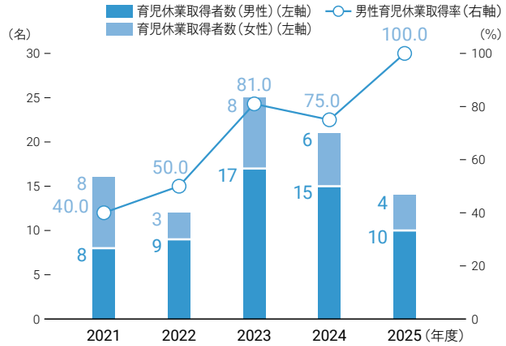


1人当たりの教育研修投資額※5

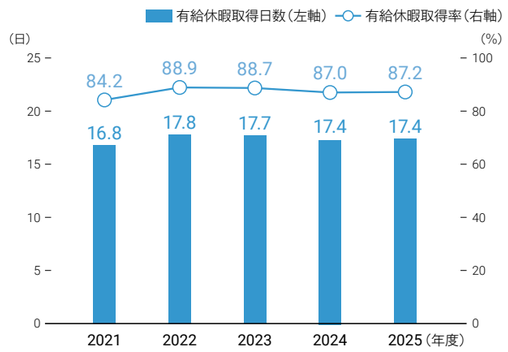


※5 2026年度より非財務KPIに設定

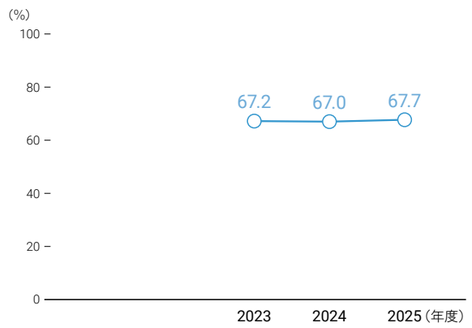
育児休業取得者数（男女別）／男性育児休業取得率



有給休暇取得日数／有給休暇取得率



エンゲージメント指数※6



※6 2026年度より非財務KPIに設定

11年間の財務サマリー

	IFRS										
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
経営成績会計年度（百万円）											
売上収益	723,645	695,060	744,767	1,007,086	897,427	739,067	936,306	1,012,018	963,302	924,481	851,235
売上総利益	89,562	93,604	88,822	84,210	86,418	86,889	83,591	89,556	88,612	94,423	90,971
販売費及び一般管理費	73,226	74,697	70,931	67,318	68,858	67,115	68,065	68,889	70,227	70,647	69,351
営業活動に係る利益	16,384	19,678	17,153	17,851	19,257	19,346	20,929	21,368	23,587	26,896	24,146
当社株主に帰属する当期純利益	7,469	10,405	11,025	11,559	12,056	12,168	13,194	13,832	13,887	17,102	16,058
1株当たりデータ（円）											
当社株主に帰属する当期純利益	66.10	92.09	97.63	102.40	106.81	107.79	116.89	122.54	123.03	151.63	142.28
株主資本	889.70	960.37	1,028.57	1,083.37	1,136.89	1,206.88	1,278.32	1,355.37	1,439.91	1,527.64	1,609.83
配当金	24	32	40	42	44	50※	48	50	54	62	66
財政状態会計年度末（百万円）											
総資産	304,053	344,603	382,621	374,373	387,657	408,327	447,017	433,024	444,304	442,150	452,690
有利子負債	37,665	41,020	42,705	34,110	25,180	17,459	32,929	14,127	2,174	2,481	2,226
ネット有利子負債	16,841	18,293	20,132	15,385	5,937	▲17,382	▲5,216	▲17,886	▲27,929	▲11,449	▲19,698
株主資本	100,526	108,511	116,104	122,290	128,333	136,233	144,297	152,961	162,543	172,285	181,772
キャッシュ・フロー会計年度末（百万円）											
営業活動によるキャッシュ・フロー	30,322	17,831	24,239	25,403	28,106	40,214	39,955	34,799	34,538	31,709	45,071
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲16,673	▲14,712	▲18,458	▲13,410	▲1,411	▲125	▲19,113	▲3,190	▲6,603	▲28,334	▲14,922
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲9,059	▲1,195	▲5,850	▲15,857	▲26,196	▲24,528	▲17,625	▲37,747	▲29,916	▲19,431	▲22,188
フリーキャッシュ・フロー	13,649	3,119	5,781	11,993	26,695	40,089	20,842	31,609	27,935	3,375	30,149
現金及び現金同等物期末残高	20,824	22,727	22,573	18,725	19,243	34,841	38,145	32,013	30,103	13,931	21,924
主な指標											
ROA（%）	2.4	3.2	3.0	3.1	3.2	3.1	3.1	3.1	3.2	3.9	3.6
ROE（%）	7.5	10.0	9.8	9.7	9.6	9.2	9.4	9.3	8.8	10.2	9.1
株主資本比率（%）	33.1	31.5	30.3	32.7	33.1	33.4	32.3	35.3	36.6	39.0	40.2
ネット有利子負債対株主資本倍率（NET DER）（倍）	0.17	0.17	0.17	0.13	0.05	▲0.13	▲0.04	▲0.12	▲0.17	▲0.07	▲0.11
配当性向（%）	36.3	34.8	41.0	41.0	41.2	46.4	41.1	40.8	43.9	40.9	46.4

※記念配当6円／株を含む。

（注）1 売上収益は消費税等（消費税及び地方消費税をいう。）抜きで表示しています。
（注）2 金額は百万円未満を四捨五入して記載しています。
（注）3 電力の販売数量は2021年3月期より取次数量を含んでいます。

主要商品年間販売数量

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
ガソリン（千kL）	3,722	3,587	3,328	3,201	2,767	2,386	2,510	2,469	2,477	2,431	2,347
灯油（千kL）	1,471	1,448	1,590	1,565	1,229	1,145	1,054	915	858	842	854
軽油（千kL）	3,321	3,271	3,401	3,499	3,288	3,164	3,282	3,217	3,154	3,173	3,068
LPガス（千t）	601	597	618	573	543	500	485	475	445	438	427
電力（GWh）	873	2,431	2,671	2,874	2,605	2,393	2,692	2,245	2,266	2,327	2,847

会社情報

会社概要・株式情報など（2026年3月31日現在）

会社概要

商号	伊藤忠エネクス株式会社 （ITOCHU ENEX CO., LTD.）
本社所在地	〒100-6028 東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
設立	1961年（昭和36年）1月28日
資本金	198億7,767万円
主な事業所	北海道、東北、東日本、中部、関西、中四国、九州
子会社	36社
持分法適用会社	25社
従業員数	単体　559名（関係会社への出向者151名を含む） 連結　5,193名
上場証券取引所	東証プライム（銘柄名:伊藤忠エネクス）
証券コード	8133
主要取引金融機関名	三井住友信託銀行／三井住友銀行／ りそな銀行／みずほ銀行／三菱UFJ銀行

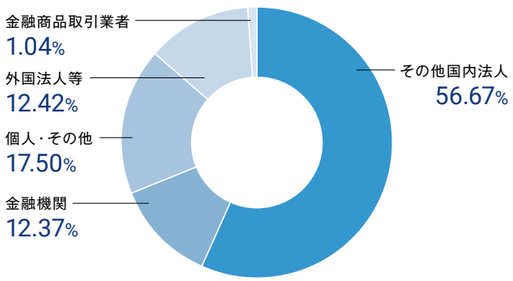
株式総数及び株主数

発行可能株式の総数	387,250千株
発行済株式の総数	116,881千株
株主総数	21,376名
1単元の株式数	100株

株主総会その他

定時株主総会	毎年6月開催	
基準日	定時株主総会 期末配当 中間配当	毎年3月31日 毎年3月31日 毎年9月30日
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	

所有者別の株式保有割合



（注）自己株式3,897千株は、個人・その他に含めています。
単元未満株105,806株を除外しています。

大株主（上位10名）の状況

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
伊藤忠商事株式会社	62,941	55.71
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,862	6.07
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4,429	3.92
伊藤忠エネクス取引先持株会	2,829	2.50
NORTHERN TRUST CO.（AVFC）RE FIDELITY FUNDS	2,019	1.79
日本生命保険相互会社	1,542	1.37
伊藤忠エネクス従業員持株会	1,409	1.25
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	828	0.73
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	827	0.73
JP MORGAN CHASE BANK 385781	641	0.57

（千株未満、小数点第3位以下四捨五入）
（注）上記のほか、当社は自己株式3,897千株を保有しています。

社外からの評価・インデックスへの組入れ

日経共同指数

JPX日経インデックス400

JPX-NIKKEI 400

資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業が選定される指数です。当社は、4年連続でJPX日経インデックス400の構成銘柄に選定されています。（2026年8月7日現在）

格付

JCR（㈱日本格付研究所）格付

2022年にJCRの長期発行体格付が「A+（安定的）」から「AA-（安定的）」、国内CP格付が「J-1」から「J-1+」に格上げとなり、2026年も維持となりました。

2026年9月16日付

対　象	格　付	見通し
長期発行体格付	AA-	安定的
対　象	**発行限度額**	**格付**
コマーシャルペーパー	300億円	J-1+

GPIFが採用しているESG指数に関連するもの

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数 銘柄選定

2026 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数は、親指数（MSCI 日本株 IMI指数）構成銘柄の中から、親指数における各GICS®業種分類の銘柄数50%を目標にESG評価に優れた企業を選別して構築されており、世界最大級の機関投資家である日本の年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が採用する代表的なESG指数です。

（注）伊藤忠エネクスのMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（MSCI）のデータの使用や、MSCIのロゴ、商標、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIによる伊藤忠エネクスの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCIのサービスとデータは、MSCIまたはその情報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCIの名称とロゴは、MSCIの商標またはトレードマークです。

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index 銘柄選定

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index

FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Indexは、FTSE Russell社が作成したESG（環境・社会・ガバナンス）投資指数です。優れたESGの取り組みを実践している日本企業により構成されており、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）の採用指数にも選定されています。

（注）FTSE Russell（FTSE International LimitedとFrank Russell Companyの登録商標）はここに伊藤忠エネクスが第三者調査の結果、FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

その他の主な評価

健康経営優良法人2026

2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度。（経済産業省）

えるぼし認定（2段階）※1

女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良な企業を認定。（厚生労働省）
※1 2025年度取得

くるみん認定※2

2026年認定（2025年申請分） くるみん 子育てサポートしています

次世代育成支援対策推進法に基づき、子育て（出産・育児）と仕事との両立支援制度を充実させている企業を認定。（厚生労働省）
※2 8回目の認定

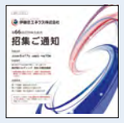
IR活動

当社グループは、ステークホルダーの皆様への情報開示や対話を行うにあたり、関係法令及び諸規則を遵守したうえで対話による双方向のコミュニケーションを大切にし、経営状況や経営方針その他の情報を適時・公正・正確・明瞭かつ継続的に説明することに努めるとともに、皆様からいただいたご要望やご意見を経営陣にフィードバックしています。

IR基本方針
https://www.itcenex.com/ja/ir/policy/basicpolicy/

株主総会

毎年6月、株主総会を開催しています。当日の様子は株主の皆様限定で動画公開していますが、事業報告動画に関しては当社Webサイトからどなたでも視聴できます。



	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
開催日	2024年6月19日	2025年6月18日	2026年6月17日
来場者数	24名	22名	15名

投資家説明会

個人・機関投資家等を対象とした説明会・面談を行っています。当社グループの事業、業績推移から資本政策まで、当社グループについて幅広く説明しています。（スピーカー:CFO）

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度実績
投資家等との面談件数※3	43件	56件	56件
機関投資家等向け決算説明会	2回開催	1回開催	4回開催
セルサイド向けスモールミーティング	未開催	1回開催	未開催
個人投資家説明会	2回開催	1回開催	1回開催

※3 投資家面談の対応者：CFO、IR・財務課

日興アイ・アール全上場企業ホームページ充実度ランキング

日興アイ・アール㈱が国内全上場企業のホームページを対象に客観的な評価項目に基づき、調査・選出するものです。当社では、2019年度より7年連続「最優秀サイト」を受賞しています。

企業ホームページ 最優秀サイト 2025 日興アイ・アール 総合部門

Gomez IRサイトランキング2025

㈱ブロードバンドセキュリティが国内上場企業のコーポレートサイトを対象に、「ウェブサイトの使いやすさ」「情報開示の積極性・先進性」などの評価項目に基づき調査するIRサイト評価です。当社は、2024年度より、2年連続「銀賞」を受賞しました。

Gomez IR Site Ranking IRサイト総合ランキング 銀賞 2025年

決算説明資料等
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/financial_statements/2026/index.html

ファクトブック
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/factbook/index.html