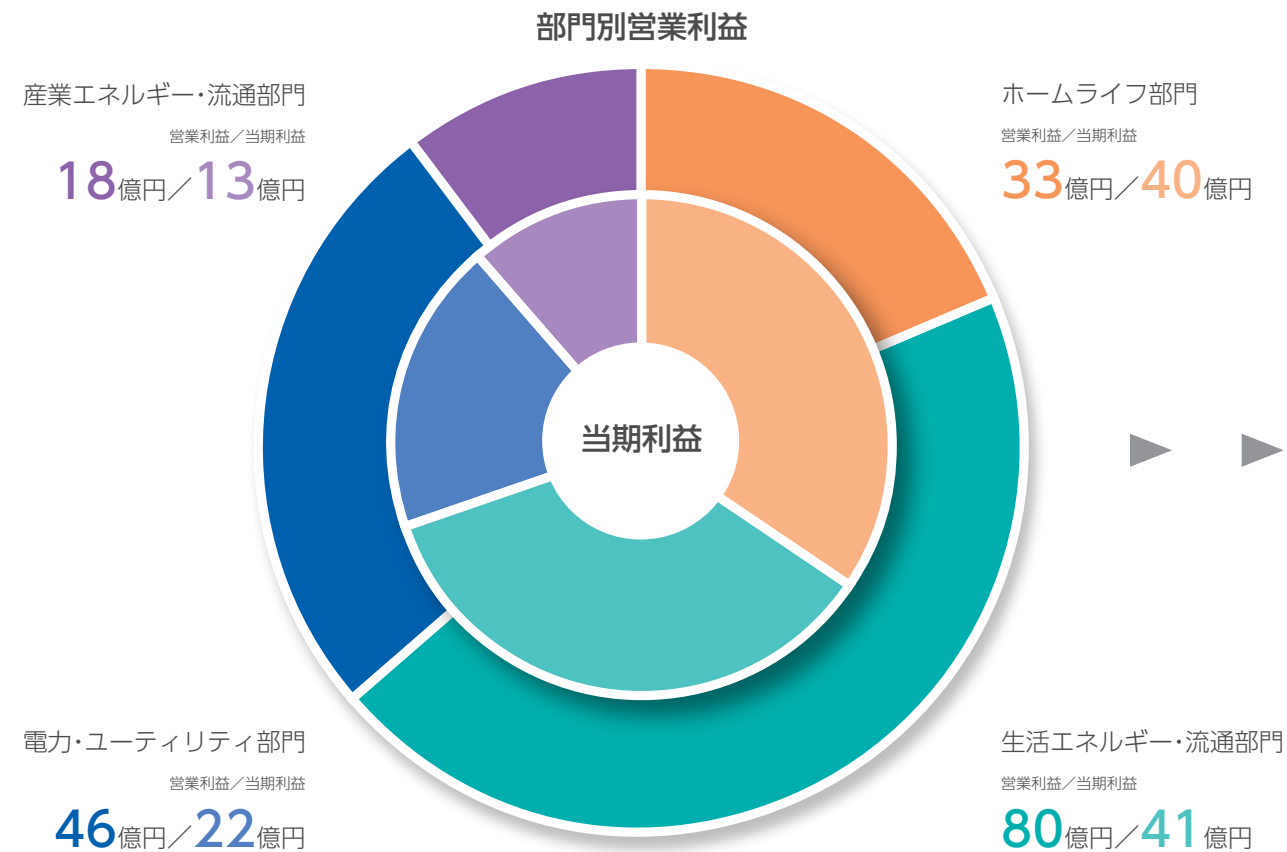


Segment | 価値を創造する力

事業概況

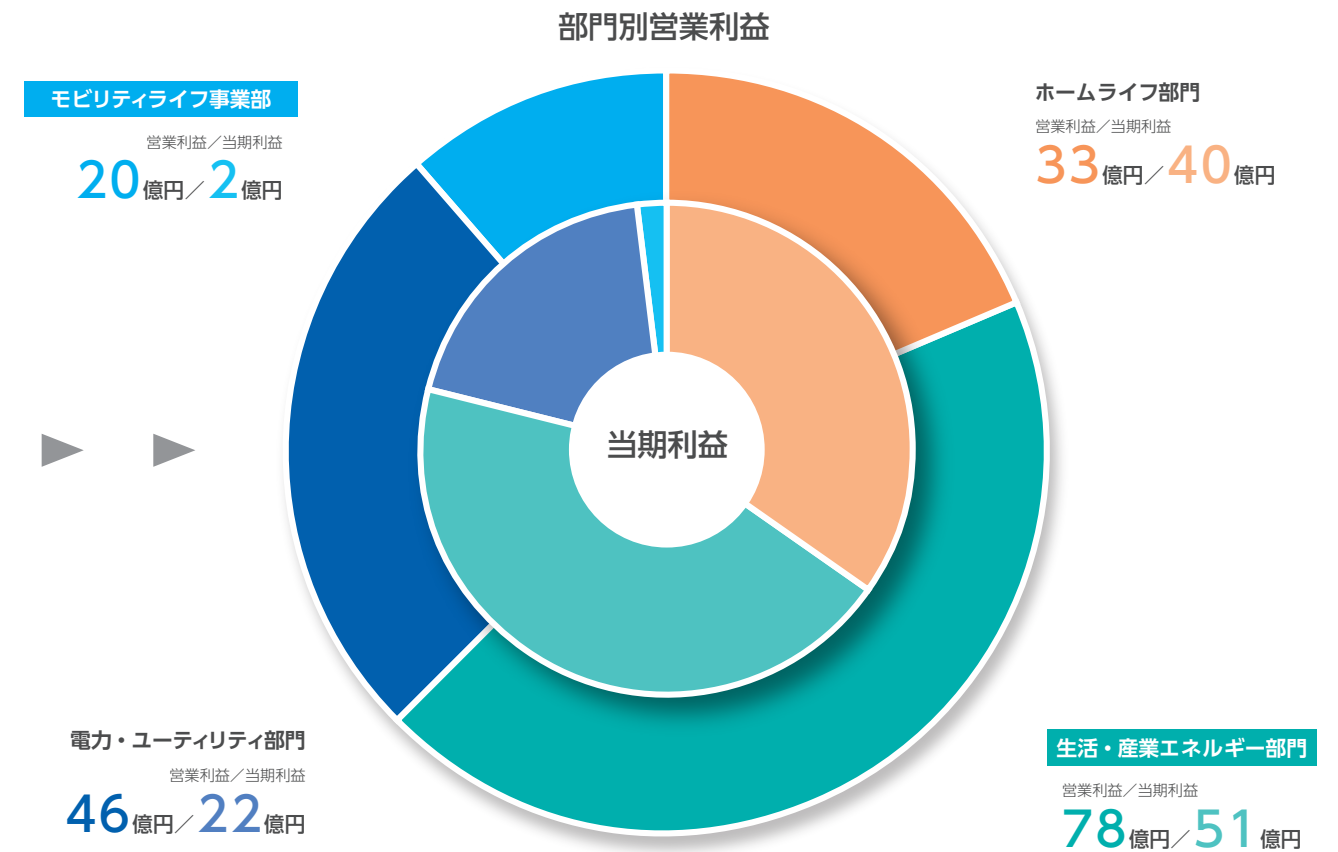
2017年度の
部門別営業利益／当期利益



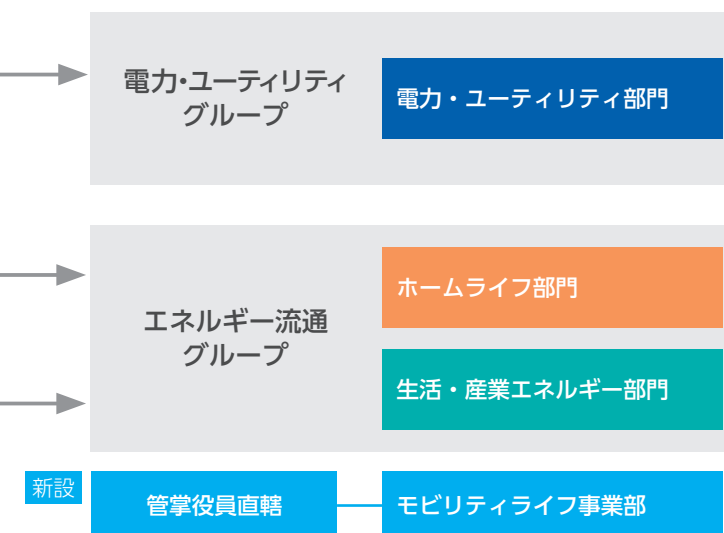
旧事業部門構成 (2018年3月まで)



新事業構成による
2017年度の部門別営業利益／当期利益
2018年3月期実績



新事業部門構成 (2018年4月より)



※営業利益及び当期利益はそれぞれ営業活動に係る利益及び当社株主に帰属する当期純利益を指します。
※2017年度決算短信に記載の調整額は除いています。

This is, ENEX

Our Vision

Strategy

Segment

Management

Data Section

会社情報

事業部門

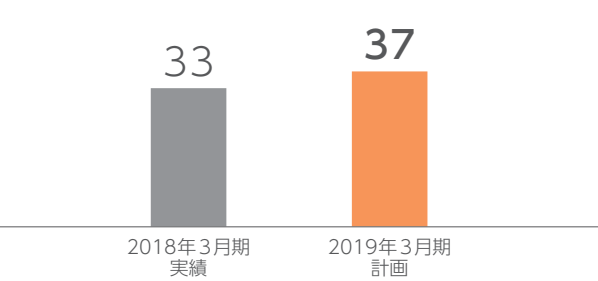
ホームライフ部門

LPガスから電力や多彩なスマートエネルギーまで
快適で豊かで安心なライフスタイルをご提案します。

エネルギー流通グループ長
(兼) ホームライフ部門長
若松 京介



営業活動に係る利益(単位:億円)



市場環境について

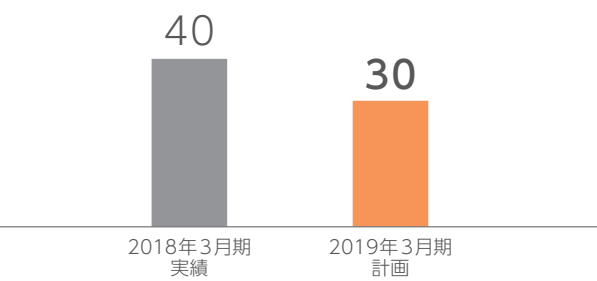
国内LPガス市場は、電力・都市ガス小売全面自由化によるガス業界の垣根を越えた顧客争奪、石油元売会社の再編等、大きな転換期を迎えています。一方海外市場に目を向けると、アジア諸国の経済成長に伴いLPガスの需要が年々増加しており、今後の当社既存事業とのシナジー拡大が大きく期待できます。ホームライフ部門には、市場や顧客のニーズを汲み取りつつ、業務の合理化や効率化を図り、時代の一步先を行くビジネスが求められています。既存の強みに付加価値を加え、国内海外を問わず「お客様に選ばれる存在」であり続けます。

中長期的に目指す姿

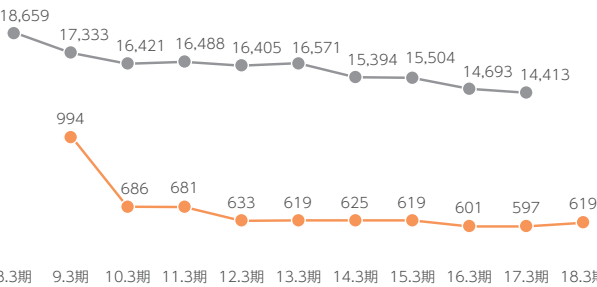
LPガス+αのサービスで顧客基盤の拡大

当部門では、①顧客基盤の拡充 ②資産の最適化 ③収益力の向上を中期経営計画に掲げ、収益基盤の再構築を図ります。2017年度下期より大幅に拡大された顧客基盤に対し(右グラフ表参照)、より一層のベネフィット提供を目指します。また、今期も他部門との密接な連携により商品・サービスから「お得感」を創出し、ブランド認知度向上による「信頼感」を獲得します。海外事業に関しては、国内で培ったノウハウと各国の市場や顧客のニーズを組み合わせ、新たな事業領域を推進及び提供することでさらなる拡大と充実を計画しています。

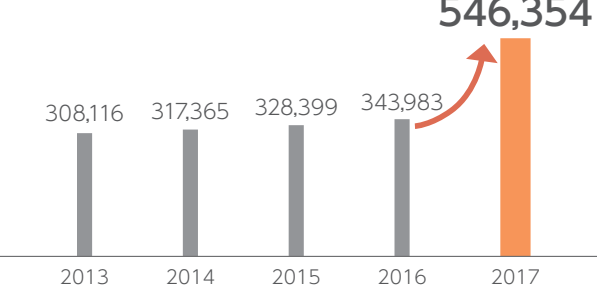
当社株主に帰属する当期純利益(単位:億円)



LPガス販売量の推移(単位:千t) ●全国 ●当社グループ



顧客軒数の推移(単位:軒)



2017年度の振り返り

LPガス業界の再編を牽引、海外事業も拡大

10月に大阪ガス(株)との共同出資により「(株)エネアーク」を設立。その傘下に当社グループと大阪ガスグループの販売会社を配置するとともに、大阪ガスグループの北海道、四国2県の3販社を当社グループが株式取得したことに伴い、LPガス直売顧客軒数は約546,000軒となりました。

家庭向け電力販売事業においては、LPガスとのセット販売を中心に顧客基盤の拡大を推進し、当連結会計年度末の顧客軒数は約12,000軒増の約54,000軒となりました。

海外事業においては、インドネシアにおける産業用ガス販売事業(PT. ITC ENEX INDONESIA)、またフィリピンにおけるLPガス販売事業(Isla Petroleum & Gas Corporation)が共に堅調に販売網並びに顧客基盤を拡大しています。

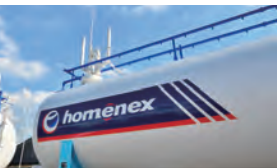


2018年度の取り組み

LPガス卸売・小売基盤の再構築

顧客基盤を「増やす」「守る」「充実させる」に注力

- 顧客データベースの整備・精度向上によるセグメント管理の徹底
- 顧客ごとに効果的なアプローチとプロモーションを実施
- 電力・灯油等の他商材販売と周辺サービス・ポイント等を活用した囲い込み施策による離脱防止
- 販促キャンペーン「イイキャン!」を通じ基盤強化と人材育成



ホームライフ部門の概要

事業領域	家庭用・業務用のエネルギー、人々の豊かで快適な暮らしのご提案
主な取扱製品・サービス	LPガス、家庭用スマートエネルギー機器、都市ガス、電力、産業用ガス、快適生活のご提案
主な供給先	全国の家計150万軒、法人需要家、販売店2,700店
事業形態	小売販売及び卸売販売

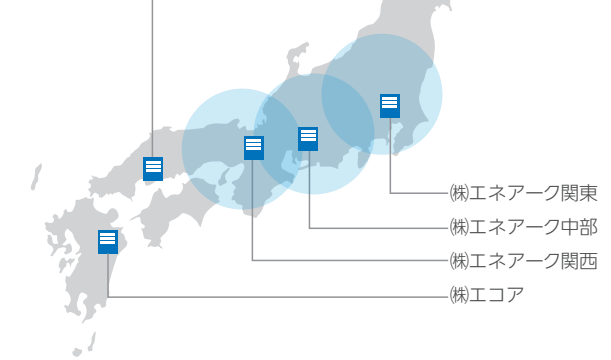
LPガス直売

全国 **54**万軒

LPガス・都市ガス販売

全国 **150**万軒

伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)
伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)
伊藤忠エネクスホームライフ西日本(株)



Topics

大阪ガスグループとの事業再編によりLPガス直売顧客軒数
345千軒 ⇒ 546千軒(前期末比201千軒増)
[LPガス+電気]のセット販売を推進 電力顧客軒数
42千軒 ⇒ 54千軒(前期末比12千軒増)

周辺事業の成長戦略模索

- 産業用ガス事業の拡大戦略(他社との提携・M&A模索)
- 高圧ガス容器耐圧検査事業の収益安定化
- BtoBにおける周辺事業の新機軸構築

海外事業

- インドネシア(産業用ガス販売事業):販売スキームの多様化により顧客基盤を拡大
- フィリピン(LPガス販売事業):日本式のノウハウ活用による新たな需要創造、事業拡大

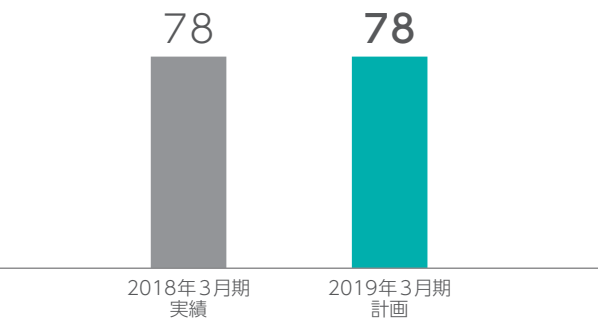
生活・産業エネルギー部門

地域の人々の快適な暮らしと産業のために、
様々なエネルギーとサービスでより良い社会を実現します。

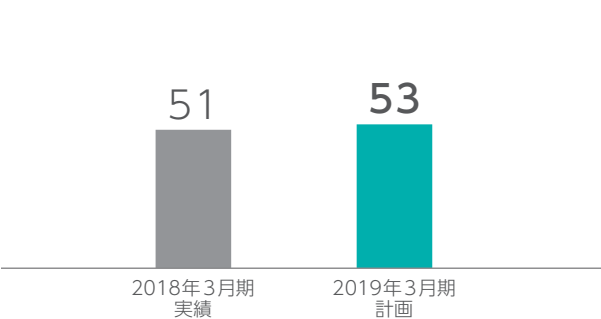
生活・産業エネルギー部門長
普世 康久



営業活動に係る利益(単位:億円)



当社株主に帰属する当期純利益(単位:億円)



市場環境について

当部門の市場環境は、少子高齢化やエネルギーの利用効率化などにより、CSでの車両向け燃料や、産業における石油燃料の利用は構造的に減少傾向にあります。石油燃料需要と同様に、全国の給油所数も約3万1千ヵ所とピーク時から半減しており、減少傾向は継続していく見込みです。また、元売再編により石油燃料の業界はこれまで以上に効率化と集約が加速すると予想されます。一方で、電力やガスの自由化、IMO※などの環境規制により、これまで培ってきた事業基盤や顧客基盤を活かした新しい事業展開を行う機会が増えてくるものと考えています。

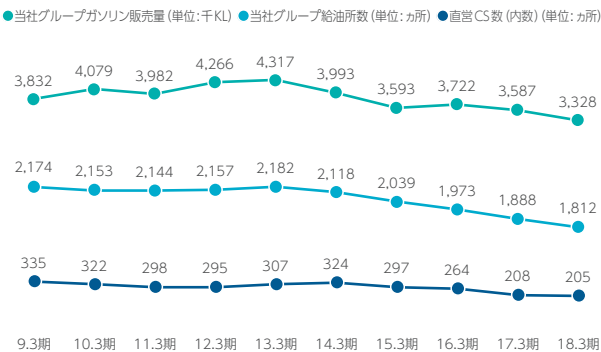
※ 国際海事機構による船舶燃料の新しい低炭素化規制（船舶燃料中の硫黄分が3.5%から0.5%に）が2020年に発効。

中長期的に目指す姿

地域のくらしや生活基盤を支える存在に

当部門は、地域のくらしに根付くサービスの拡充を行うとともに、産業を基盤から支える事業の展開を進めています。多様化する商材やサービスのあり方に素早く適応し、地域ごとのニーズにきめ細かく対応していきます。また産業界におけるIT化や元売再編・IMO規制などの業界環境の変遷にも柔軟に対応しながら、変化を恐れずに進化できる部門体制となることを目指します。

当社グループガソリン販売量と給油所数の推移



2017年度の振り返り

不採算CSからの撤退と新たな事業の推進

【生活エネルギー分野】

CS※¹関連事業においては、継続して系列CSにおける新型POS導入を促進し、共通ポイントを介したお客様の相互送客を実現。なお、当連結会計年度における当社グループCS数は、不採算CSの計画的撤退等により総数1,812ヵ所（前期末より76ヵ所純減）となりました。

車関連事業においては、4月よりエネクスオート(株)において、従来の「イツモレンタカー」を新ブランド「カースタレンタカー」としてリブランド展開して運営を開始。車両・接客品質を向上させレンタカーネットワークとしての機能の拡充と、WEBを活用したプロモーション・送客を行うことで集客力向上を図っています。

【産業エネルギー分野】

アスファルト販売事業においては、前年比での販売量増加もあり堅調に推移しました。アドブルー※²販売事業においては、シンガポール向けの輸出や船舶向けの販売等、販路を拡大しています。

産業エネルギー販売事業においては、既存の商材のほか天然ガスを原料とした軽油代替燃料であるGTL※³の販売をはじめとした新規商材の提案により新たな価値を提供しています。船舶燃料販売事業においては、11月に大分港で新たに自社配給船を配備し、全国で8隻の国内配給船体

制を構築。また、瀬戸内海で潤滑油用配給船の運航も開始しています。

また、新たな事業基盤の構築として環境・リサイクル関連事業にも注力しています。当社グループの火力発電所から排出される石炭灰を再利用して販売するフライアッシュ事業※⁴においては、「カノウエフエイ(株)」が11月より本格営業を開始し、事業拡大に向けて推進しています。また、船舶から回収される廃油をリサイクルし再生油として販売するスロップ・再生油事業も実績を重ね、着実に事業を推進しています。

Topics

■不採算CS撤退など構造改革の効果

系列CS数
1,888ヵ所 ⇒ 1,812ヵ所(前期末比76ヵ所減)

■イツモレンタカーからカースタレンタカーへのリブランド完了



■石炭灰をリサイクルした商品の製造・販売会社設立「カノウエフエイ(株)」3社共同出資：(株)ニチュウ 31%、(株)鹿野興産 20%、伊藤忠エネクス(株) 49%

※1 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 アドブルー（AdBlue）とは、ディーゼル車の排気ガス中の窒素化合物（NOx）を無害化する「SCRシステム」に使われる高品位尿素水です。
※3 GTLとは、Gas To Liquidの略であり、天然ガスからガソリン、灯油、軽油等を製造する技術。硫黄、金属等をほとんど含まない環境対応型燃料製造方法です。
※4 フライアッシュ事業とはフライアッシュ（石炭火力発電所から排出される石炭灰の一つ）を回収・処理し、アスファルト舗装工事の路盤材等に再利用する事業です。

2018年度の取り組み

系列CSチェーンビジネス(BtoBtoC)

- 拠点の最適化と販売ネットワークの強化
- 商材とサービスの多様化(電力、車関連ビジネス等)
- 新しいCS像の明確化(地域向けワンストップビジネス等)



アスファルト/船舶燃料/産業エネルギー/ターミナル等のビジネス(BtoB)

- 環境リサイクルビジネスの推進（フライアッシュ、スロップ・再生油、PCB処理斡旋等）
- 基地や船など資産の適切な運用と機能強化
- IMO規制などによる市場変化への対応

その他全般

- 組織統合に伴う顧客基盤の共有化、地域戦略の促進
- 加速する社会のIT化に対応した手法の構築、業務フロー全般の効率化



生活・産業エネルギー部門の概要

事業領域	石油製品からクルマ、電力、産業まで、地域の生活と産業の担い手
主な取扱製品・サービス	ガソリン、灯油、軽油、重油、LPガス、電力、車、レンタカー、生活・車関連商品サービス、AdBlue、アスファルト、船舶用燃料、石油製品輸出入、ターミナルタンク賃貸、石炭灰リサイクル、スロップ回収・リサイクル
主な供給先	系列CS約1,800ヵ所、法人3,500事業所、国内道路会社、海運、官公庁
事業形態	小売販売及び卸売販売
海外展開	グアム、パラオ

事業部門

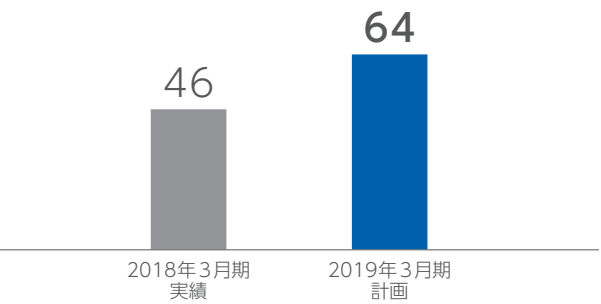
電力・ユーティリティ部門

省エネルギーと快適性、経済性を追求し、
電力関連事業・熱供給事業を推進します。

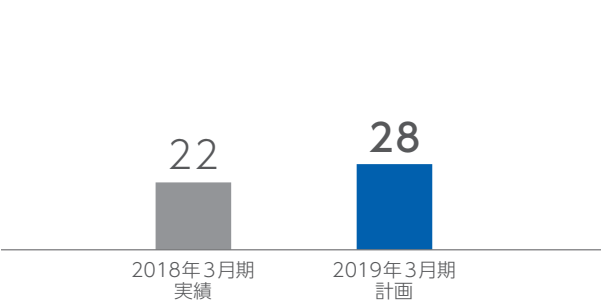
電力・ユーティリティグループ長
(兼)電力・ユーティリティ部門長
高坂 正彦



営業活動に係る利益(単位:億円)



当社株主に帰属する当期純利益(単位:億円)

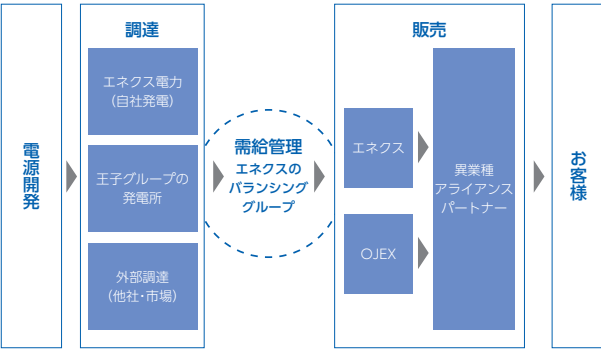
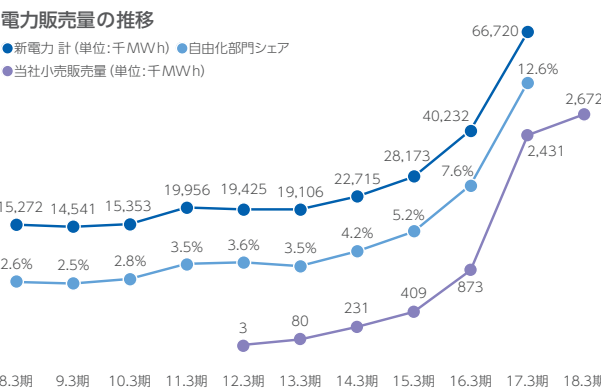


市場環境について

電力小売市場は、異業種からの新規参入や大手電力の巻き返し、継続的な電力事業制度の変更により、厳しい競争環境となっています。一方、パリ協定の発効やESG投資への注目の高まりが示す通り、エネルギー事業者は経済性だけでなく環境性も同時に追求していく必要があります。閣議決定されたエネルギー基本計画には2030年度に再生可能エネルギーを主力電源とし発電全体の22～24%を担う事が明記されています。このような背景において、ダイナミックに変化する市場環境や地域の生活者の皆様の多様なニーズに対応するビジネスモデルづくりがさらに重要となっています。

中長期的に目指す姿

発電から販売まで より多様なニーズにお応えできる体制へ
当部門は、発電から販売までの一貫体制を強みに『電気・熱を通じた新たなサービスを提供するオンリーワンな存在へ』を目指し事業活動を行ってきました。今後も、発電分野においては、金融手法を取り入れた再生可能エネルギー事業の強化により、環境性と経済性の両立を追求していきます。また、販売分野においては、強い顧客基盤を有する地域の事業パートナーの皆様と共に、デジタル技術を取り込んだ新サービスや電気と熱の総合エネルギーサービス等、地域に根差したサービスを提供し、地域の発展に貢献していきます。



2017年度の振り返り

異業種とのコラボ実施、ESP事業^{※1}の開始

【電力事業】

電力販売分野においては、厳冬による電力卸売市場価格の高騰等により利幅が圧縮されましたが、調達電源の多様化戦略とともに、法人向け並びに家庭向け販売数量の伸長、電力需給機能の相互連携強化の結果、当社及び王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)を中心に販売数量、損益面とも前期を上回りました。この分野では、(株)エネクスライフサービスを中心に、エリアに強い顧客基盤を持つ企業や異業種と提携し、家庭・小規模法人向けの新たな価値提案の検討を推進。ケーブルテレビ事業を手掛ける(株)ベイ・コミュニケーションズや宮崎ケーブルテレビ(株)と「電気とのコラボレーション事業」を開始しました。

発電分野においては、昨年10月に新設した火力発電所が稼働し総発電量は前期を上回りましたが、前期に実施した事業資産の入替えを目的とした風力発電設備の売却の反動等により損益面では前期を下回りました。

Topics

■電力小売販売量
2,431GWh ⇒ 2,672GWh(前年同期比110%)

■事業提携
東京都市サービス・沖縄電力・大阪ガスの合併会社「(株)リライアンスエナジー沖縄」を設立



株式会社リライアンスエナジー沖縄

2018年度の取り組み

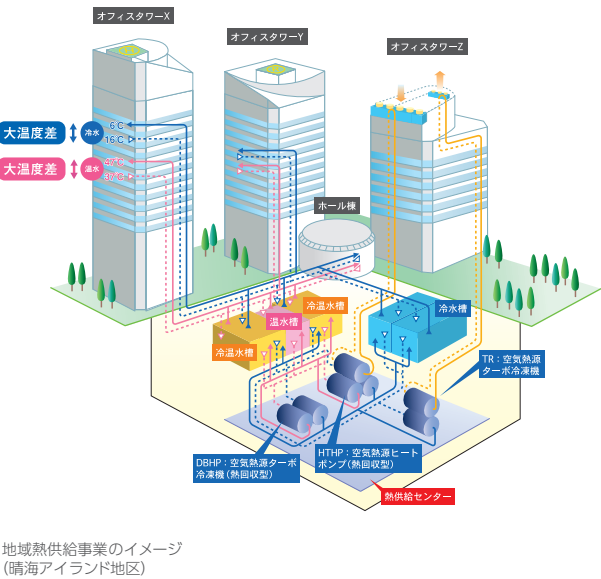
電力販売事業：地域特化・販売ポートフォリオの改善を強化

- BtoB：地域特性、業種等を勘案のうえ小規模顧客を優先的に獲得
- BtoBtoC:エリア、業種等を勘案して「異業種とのコラボレーション事業」を積極推進
- 付帯サービス：電気との親和性のある付帯サービスモデルの開発を強化

【熱供給事業】

当期間内での平均気温の上下による需要の増減はあったものの、4月に供給を開始した「GINZA SIX」^{※2}の影響により熱需要量は前期を上回りました。また、沖縄電力(株)、大阪ガス及び当社グループ会社の東京都市サービス(株)との合併で昨年12月に「(株)リライアンスエナジー沖縄」を設立し、沖縄エリアにおいて熱供給事業を含むESP事業の取り組みを開始しました。

※1 エネルギーの利用に際し、お客様に代わり、電気・熱源設備等を所有し、空調用冷温水や給湯用温水、蒸気等を供給するサービスです。
※2 「GINZA SIX」とは、東京都中央区銀座にある複合商業施設で、当社のグループ会社である東京都市サービス(株)が地域熱供給を行っています。



発電事業

- 電力の安定供給と環境負荷の低減を目指し電源ポートフォリオの充実
- 再生可能エネルギー発電設備への投資を推進
当社グループの各種発電所オペレーションノウハウと金融的手法を融合させ、再生可能エネルギー発電の開発を強化

熱供給事業

- リライアンスエナジー沖縄を通じて沖縄エリアで総合エネルギーサービス事業の展開強化
- 熱・電力の供給サービスを中心とした総合エネルギーサービス事業の取り組み強化



電力・ユーティリティ部門の概要

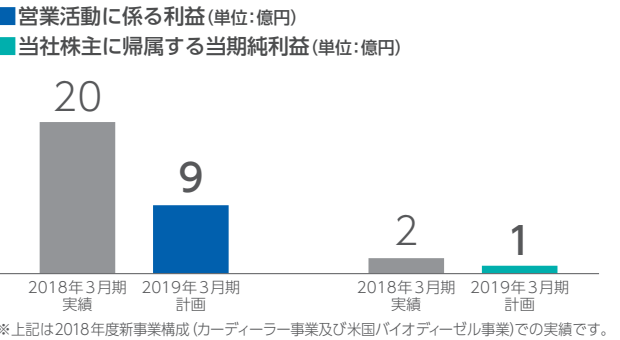
事業領域	省エネと快適性、経済性を追求した発電、需給調整から電力販売、地域熱供給
主な取扱製品・サービス	電力、蒸気、熱供給、総合エネルギーサービス
主な供給先	法人、個人、電力会社、オフィスビル・商業ビル
事業形態	発電、需給、販売の垂直統合モデル

事業部門

モビリティライフ事業部

第四次産業革命、環境、新技術をキーワードに、
地域社会基盤をより豊かにする
モビリティ&ライフサービスを目指します。

電力・ユーティリティグループ長
(兼)モビリティライフ事業部管掌
高坂 正彦



2017年度の振り返り

カーディーラー事業においては、9月に発覚した日産自動車(株)の完成検査不正問題の影響で第3四半期連結会計期間の販売台数は前年同期を大幅に下回る結果になりましたが、第4四半期連結会計期間においては新型車投入により前年同期の販売台数を上回るまで回復し、上期が好調だったこともあり当期累計販売台数は前期を上回る結果となりました。

日産大阪販売 2017年度実績(連結)

売上高	1,053億円(前期比42億円増)	車両販売台数(前期比)	
営業利益	21億円(前期比△3億)	新車	29千台(2千台増)
当期利益(取込)	6億円(前期比△1億)	中古車	25千台(1千台増)

2018年度の取り組み

自動車基点ビジネス

- 日産大阪の顧客基盤を共有し新たな車関連ビジネスの検討(テレマティクスビジネス等)
- カーシェア事業の検討



社会・インフラ基点ビジネス

- 王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)、(株)エネクスライフサービスの顧客基盤に向けた新たな社会・インフラビジネスの検討
- 新たなコンテンツを創出し、地域インフラ構築に貢献する事業の検討(農業IoT、HEMS等)

環境基点ビジネス

- 米国バイオ燃料プラントの本格稼働
- ユーグレナのバイオジェット燃料実証プラントへの原料(廃食油)供給



モビリティライフ事業部の概要

事業領域	自動車ディーラー、次世代のバイオ燃料、環境・社会・生活をつなぐ新サービスの創出
主な取扱製品・サービス	日産大阪販売の取扱車
参画事業	次世代バイオディーゼル製造事業(米国)
参加プロジェクト	ユーグレナ国産バイオジェット燃料実証プロジェクト

主なグループ会社(2018年8月1日現在)

ホームライフ部門

名称	資本金(百万円)	議決権の所有割合(%)
(株)エネアーク	1,040.0	50.0
伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)	43.0	100.0
伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)	80.0	100.0
伊藤忠エネクスホームライフ西日本(株)	450.0	100.0
(株)エコア	480.0	51.0
伊藤忠工業ガス(株)	115.0	100.0
(株)Jシリンダーサービス	10.0	100.0
PT.ITC ENEX INDONESIA	676.0	100.0

生活・産業エネルギー部門

名称	資本金(百万円)	議決権の所有割合(%)
小倉興産エネルギー(株)	400.0	100.0
エネクスフリート(株)	100.0	100.0
エネクスオート(株)	100.0	100.0
エネクス石油販売東日本(株)	57.0	100.0
エネクス石油販売西日本(株)	100.0	100.0
(株)九州エナジー	100.0	75.0

電力・ユーティリティ部門

名称	資本金(百万円)	議決権の所有割合(%)
エネクス電力(株)	100.0	100.0
東京都市サービス(株)	400.0	66.6
(株)エネクスライフサービス	100.0	100.0
王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)	100.0	60.0

モビリティライフ事業部

名称	資本金(百万円)	議決権の所有割合(%)
大阪カーライフグループ(株)(日産大阪販売(株))	310.0	52.0