



# ENEX REPORT 2023

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

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



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 2023 目次

沿革	2
使命	4
社長メッセージ	6

### エネクスグループの価値創造

エネクスグループの強み	12
価値創造プロセス	14
戦略の方向性ー基盤の持続的拡大	16
ステークホルダーとの関係性深化による資本の増強	18
財務・非財務ハイライト	20
過去の中期経営計画の振り返り	22
新中期経営計画「ENEX2030」	24
CFOメッセージ	28

### 価値創造のための戦略

事業別戦略	32
ホームライフ部門	36
カーライフ部門	38
産業ビジネス部門	40
電力・ユーティリティ部門	42

### 持続的な成長を支える取り組み

エネクスグループのサステナビリティ	44
人材活用	50
社員座談会「上げ、つなげる 現場力」	54

### 持続的な成長を支える体制

役員一覧	58
社外役員に対する取り組み	60
コーポレート・ガバナンス	62
リスクマネジメントと内部統制	67
コンプライアンス	68
IR活動	69

### 財務データ・会社情報

11年間の財務サマリー	70
会社情報	72

#### 表紙デザインについて

中央より上の写真は、当社グループの事業や保有施設、働く従業員の様子を、中央より下の写真は、人々の日常のひとこまを並べています。当社グループがお届けするエネルギー・サービスが人々のくらしのどこかにつながっていることを表した表紙です。



#### 編集方針

「ENEX REPORT 2023」は、当社グループの持続的な成長に向けた企業活動と戦略性についてご理解いただくことを目的とし、各種ガイドラインを参考に、財務情報やサステナビリティ活動を含む非財務情報を統合して報告するものです。

#### 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 2022年4月～2023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(株)及び伊藤忠エネクスグループ会社

発行年月 2023年9月

# 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～

エネクスグループは半世紀以上にわたり、石油製品・LPガスを中心とした、くらしに必要なエネルギーを全国のお客様にお届けしてきました。

今後、社会やくらしがどのように変わっても、

「なくてはならない存在」として常にお客様のパートナーとなり、地域のお客様に選ばれる企業であり続けることを目指していきます。

#### 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(株)」から「伊藤忠エネクス(株)」へ変更しました。

「伊藤忠エネクス(株)」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」が重なり合っています。「e」のロゴは、energy & ecoを示すとともに、お客様（end-consumer）を大切にしたいという想いを含んでおり、「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。

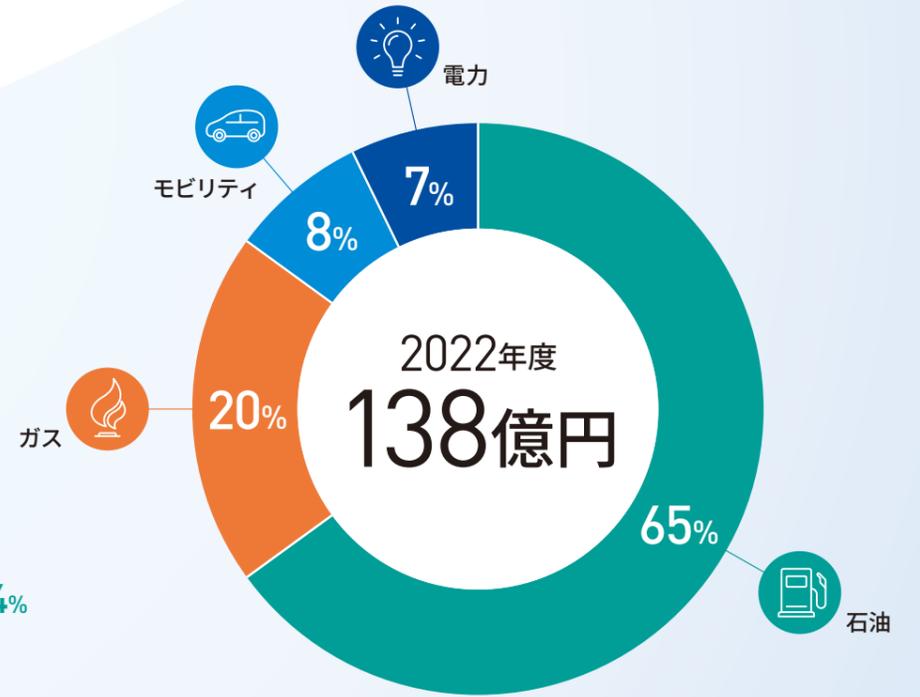
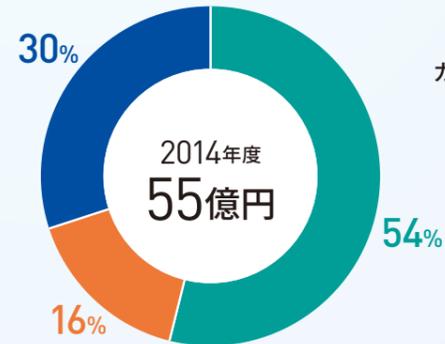
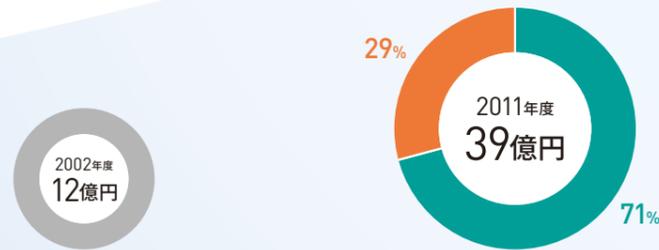


# 社会と共に変革を続ける エネクスグループ

エネクスグループは、設立から60年以上にわたり、社会構造やお客様のニーズを先取りし、事業ポートフォリオの柔軟な変革と事業基盤の継続的な拡大につなげることで、様々な難局を乗り越えてきました。

現在直面している、これまでにない大きな環境変化も、事業基盤の維持・拡大と新たなチャレンジを両輪として、生活や産業へ多様なエネルギー・サービスを提供することで、力強く乗り越えていきます。

事業領域と当期純利益の変遷



1961~

2001~

2004~

2014~

2022~

## 販路開拓と商材の拡大

1961年、当社の旧社名である伊藤忠燃料(株)が設立されました。石油製品を直接、全国販売するために、新たな販路開拓、サービスステーションの新設等に奔走し、LPガス・オートガス事業への業容拡大を進めました。1970年代に二度のオイルショックが経営に甚大な影響を与える中、廉直で公平な取引に努め、お取引先の信頼を獲得するとともに積極的な販売拡大とアスファルトや高圧ガス販売などの新規事業へも進出しました。



伊藤忠燃料(株)時代の福岡の給油所

## 燃料商社からエネルギー商社へ

2001年頃の石油業界では、規制緩和による販売競争激化や元売会社の再編など、変革の動きが加速していました。設立40周年を迎え、社名を「伊藤忠エネクス(株)」に変更するとともに、新たな経営理念を制定しました。「エネルギーの形や届け方が変わっても、エネルギーを核に豊かな社会の実現を目指していきたい」との想いを込め、燃料商社からエネルギー商社への飛躍に踏み出しました。事業の選択と集中やクリーンエネルギーの取り組みも強化しました。



社名変更に合わせて作成した広告

## 第2の創業、複合エネルギー企業へ

石油・LPガス業界はエネルギー価格高騰、電力・都市ガスとの垣根を越えた競争激化など厳しい経営環境に直面していました。当社はエネルギー・車・家庭を核とした「複合エネルギー企業」への進化を基本方針に掲げ、九州エリアの営業基盤強化に加え、トレード事業やソーラー・EV事業の推進に向けた体制整備、運送事業者向け軽油フリート販売強化など収益基盤の拡大を図りました。2010年には電力小売事業に、2012年には熱供給事業に新規参入を果たしました。



東京都市サービス(株)の本社がある晴海のオフィスビル

## さらなる成長・変革への挑戦を開始

2014年「未来に向けて今すぐに動く」という意味を含めた「Moving!」を合言葉に中期経営計画を策定し、以降7年にわたり副題を変えながら計画を推進しました。様々な外部環境の変化がある中、新たな市場開拓、旧来のやり方の抜本的な見直しを行いました。2014年カーディーラー事業へ、2016年家庭向け電力小売事業へそれぞれ参入するなど事業ポートフォリオを拡げ、国内での既存事業の知見を活かし海外進出も進めました。



カーディーラー事業を行う大阪カーライフグループ(株)

## 事業ポートフォリオの多様化を加速

当社グループを取り巻く目まぐるしい環境変化に対応するため、中期経営計画「SHIFT! 2022」を実行、既存事業の維持・拡大、自家消費型太陽光・リニューアブルディーゼルなどの環境商材拡大を進め、8期連続の増益となりました。2023年度からは8か年の中期経営計画「ENEX2030」を策定しました。2023年7月には国内初のLNG(液化天然ガス)バンカリング船の進水式を行い、2024年供給開始に向けて着実に取り組みを進めるなど、新たな動きを加速させています。



2024年から供給予定の国内初LNG/バンカリング船

## 【蓄積してきた強み】

地域に密着した営業力

地域の多様な顧客基盤

幅広いビジネスパートナーとの関係性

多様な商材とビジネスモデル

詳細は P.12~13

## 社会情勢の変化

- 1960年前後  
岩戸景気と呼ばれた戦後高度経済成長期
- 1970年代  
二度のオイルショックによる原油価格高騰

- 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

- エネルギー価格高騰、電力・都市ガスとの垣根を越えた競争激化

- 少子高齢化、消費者意識、省エネルギーや効率化への関心の高まり

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

# 拡げ、つなげる

## エネルギー商社としてのビジネスモデル

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



### エネルギーの安定供給

当社グループは、人々の暮らしに欠かせないエネルギーの安定供給を重要な使命と考えています。LPガス販売では、供給設備チェックなどの保安業務を通じ、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機能強化を図っています。また、過疎化が進む地域において高齢者宅への灯油配達なども行うCS<sup>※1</sup>の運営サポートなど、地域に根差した商材・サービスのご提案も行っています。

※1：CS…カーライフ・ステーション。当社グループが提案する複合サービス給油所。  
 ※2：リニューアブルディーゼル…主にトラック・バスなどにおいて軽油代替燃料として温室効果ガス排出削減に大きく貢献できる次世代バイオ燃料。  
 ※3：GTL燃料…公道を走行しない建設機械や重機などの車両用として使用できる、天然ガスから精製された環境負荷の少ない軽油代替燃料。  
 ※4：AdBlue®…高品位尿素水アドブルー®。トラックやバスなどのディーゼルエンジンから出る排ガスに噴霧することで窒素酸化物(NOx)を無害化する環境商材。  
 ©AdBlue(アドブルー)はドイツ自動車工業会(VDA)の登録商標です。



### 商材の多様化

当社グループでは、社会の変化やお客様が求めるニーズを先取りしながら、取り扱う商材・サービスの多様化を進めています。軽油代替燃料のリニューアブルディーゼル<sup>※2</sup>やGTL燃料<sup>※3</sup>の提供、窒素酸化物(NOx)を無害化するAdBlue<sup>®</sup><sup>※4</sup>の販売や船用アンモニア燃料の実用化検討など、当社を取り巻く経営環境の変化に柔軟に対応していくための取り組みを行っています。



商材を 拡げる



顧客基盤を 拡げる

全国に位置する  
当社グループの  
災害対応ネットワーク

- …販売支店
- …LPガス中核充填所
- …非常用発電機を設置しているCS



全国展開する  
系列CS数 ..... **1,610**  
CS



LPガス・  
都市ガスをお  
届けしている  
ご家庭 ..... **150**  
万世帯



小売電力  
販売量 ..... **2,262**  
千MWh

### 災害対応

「エネルギーの安定供給」のため、自治体や地域の皆様の防災強化に貢献できる拠点づくりも促進しています。全国の販売支店を基盤に被災地と全国をつなぎ、全社で被災地支援ができる体制を構築しています。また、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。

詳細はこちら  
<https://www.itcenex.com/ja/csr/social/disaster-prevention/>



災害発生時にエネルギー供給拠点となる  
絆ネットセンター(宮城県)

# 創造力と実行力で「総合力」を高め、 新たな商売の仕組みを作り上げていきます。

代表取締役 社長CEO

吉田 明史

## EMPOWERMENT

2022年から伊藤忠エネクスで仕事をした中で感じたことは、伊藤忠エネクスは伊藤忠商事の子会社ですが、社員の働きぶりには伊藤忠の原点、かつての伊藤忠グループのマインドが根付いていることです。会社の評価には色々な物差しがありますが、良い会社かどうかの基準の一つに、その会社が「総合力」を持って勝負しているか、「総合力」をどのように使っているかが大事であると思っています。

エネクスの良いところは、全国津々浦々の現場で社員が日々エネルギーを安全・安定的にお届けしていること、それが「総合力」として会社全体の評価に繋がっているのです。この「総合力」を向上させるには、個人の能力を高め、

その個人がお互いを知り、協力し合い、感謝する事で団体戦を勝ち抜くこと、それが「総合力」に繋がると思います。

それを実現する上で、私が経営のコンセプトとしているのが「権限委譲」、英語で言うところの「EMPOWERMENT」です。言葉の意味としては「権限を付与する」ということに加え、「能力を高めること」という意味があります。事業会社を経営する時、あるいは部下を育てようと思った時、あるいは利益を倍増させようとする時には、私は必ずこの「EMPOWERMENT」を中心に置いています。リスクマネジメント体制を整えた上で、委譲する範囲を決めて権限を付与し、社員は付与された範囲の中で、自分で考え、自分で決めていく。これにより権限委譲された側は仕事を楽しくなり、自分で成長出来て、結果も自分のものとなり、万が一失敗してもそこから学ぶことも多くて、また挑戦してい



こうというようなことになっていく。創造力(クリエイティビティ)と実行力が最も重要であり、固定概念にとらわれることなく、ビジネスに新しい機能を付加する事で新たな商売の仕組みを作り上げていくことになるのです。

## 現場力の強化

旧伊藤忠石油の分割によって1961年に設立された当社はサプライチェーンのラストワンマイルに軸足を置き、ガソリンやLPガス等の石油製品の販路拡大に努めてきました。その間、一貫して追求してきたのが現在の経営理念でもある「社会とくらしのパートナー」として、エネルギーを安全・安定的にお届けするという使命です。

当社は、設立間もない頃に定められた社訓に記された「信義と誠実」を貫き、地域に密着しながらお取引先や地域との信頼関係を醸成してきました。石油危機に伴う仕入価格の高騰によりお取引先が厳しい状況に直面する中でも、長期的な視座で顧客第一主義を貫いてきました。こうした一貫した姿勢によって、築き上げていったお取引先や地域社会との共存共栄とも言える関係性と、エネルギーを安定的にお届けするネットワークは、当社にとってかけがえのない財産となりました。

ビジネスを通じて強く実感しているのは、社員に「社会にエネルギーを届け続ける」使命が浸透しており、様々な場面で指示を受けることなく、自ら判断して行動する姿、すなわち「現場力の強さ」を幾度も見てきました。これらの財産をもたらしてきた社員の「現場力」は、当社の強みとなっています。その後も、規制緩和による熾烈な販売競争の常態化や、環境保全に対する世界的な関心の高まり、自由化によるエネルギー間の垣根を越えた競争激化など、マーケットは度重なる環境変化に遭遇してきましたが、その度に当社は変化を先取りし、クリーンエネルギーや電力小売事業、カーディーラー事業への参入など様々な挑戦によってポートフォリオを多様化させながら、社会

やお客様とともに荒波を乗り越えてきました。

しかし、今後はさらなる波乱万丈の市場環境が待ち受けています。ウクライナ情勢の長期化を背景として、世界的にエネルギー価格が高止まりしており、これを契機に化石燃料への依存を修正し、脱炭素社会への潮流を加速させる動きがあります。日本でも官民が連携して、GX(グリーン転換)を通じた脱炭素、エネルギー安定供給、経済成長の同時実現を目指す方向にあります。こうした環境のもと、相当な努力と少しの幸運があれば、当社は今の10倍くらいの会社になり得る姿も遠くに見えているのですが、そのためには全グループ社員が力を合わせてその総合力を倍増させなければならないと感じています。

## 千変万化

私はこれまで多くの賢者の言葉を書き留めてきましたが、その中で「千変万化」というものがあります。「心を一カ所に執着することなく、環境に応じて変化を続ける」という意味があるのですが、これからの当社に求められることも、まさに「千変万化」と言えます。

2022年度までの中期経営計画「SHIFT!2022」は、当社グループの一人ひとりの努力が実を結び、ほぼすべての定性目標並びに定量目標を達成して終わりましたが、戦略的新規投資は予定通りとはいきませんでした。これは投資実行に対する実力が不足していたことが原因の一つであり、このあたりの改善は当社の大きなテーマの一つです。新たに策定した中期経営計画「ENEX2030」では、「くらしの原動力を創る」というスローガンを設定しました。この「原動力」には私の強い想いを込めています。エネルギーは機械を動かす動力源として、またお客様と寄り添いくらしのモチベーションを上げる力があり、人々の生活に活力を与える原動力になりたいという願いを込めています。



「ENEX2030」は、2030年度までの8か年の長期の時間軸で設計し、2030年度の当期純利益200億円以上を目標として設定しました。その上で、ロードマップを2か年毎のステージに分け、例えば商圏の拡大や電力事業の顧客基盤の拡大といった既存ビジネスの強化で安定収益を積み上げながら、ステップを着実に踏み、新たなビジネスの種を探索し、育てていくこととしました。新たなビジネスを育て稼ぐためには、差別化が最も重要です。エネクスにしか出来ないサービス、地域と密接に繋がった取り組みなどを模索していき、投資を行っていき、成功体験を積み上げる事で、徐々にその力は大きくなっていくのです。2030年度までに潤沢に生まれる実質営業キャッシュ・フローに加え、最適な資金調達で財務レバレッジをかけ、設備・維持投資に加えて2,100億円を新規・戦略投資枠に設定し、計画の後半にかけて投資を加速していく方針としています。

今回の計画では、「どのような領域に特に注力していくか」を、対外的にも社内に対しても具体的には示していません。これは先が見通せない経営環境の中で、中期的なアクションプランを策定しても、想定通りに進むことは考え難いので、投資の対象・分野・時期等を決定せず、その時の状況に応じて細心かつ豪胆に投資を実行していこうと考えております。今後のお客様のご要望の変化に合わせて柔軟に、「千変万化」を繰り返していくのが、これまでも、そしてこれからも当社グループのビジネスの生み出し方。そこではお客様と向き合う社員が主役であるべきと考えており、そうした社員の現場力こそが原動力になるという想いも、中期経営計画のテーマに込めています。

## 急がば回れ

「急がば回れ」という言葉があります。激しい環境変化の中で変革を成し遂げねばならない、であるからこそ第1ステップである「ENEX2030 '23-'24」は、慎重に足元を固

め収益源の確保を目指していくステージと位置付けました。現場力の継続的な強化を図りながら、新たなビジネス創出に向けた投資推進体制を整えるとともに、進化を促進するための組織・人材の強化を進めていきます。社員が生き活きと働く姿を見て、お取引先や社会はもとより、社員の幸福も追求してきた当社の伝統を実感しています。社会に尽くす事が会社の使命であり、そのためには社員が仕事を楽しいと思え、幸せと思えることが最も重要で、その結果、株主の皆様・お取引先に喜んでいただける経営を目指しています。

当社グループの最大の財産である社員の「現場力」を高め、グループ全体の総合力を高めていくのですが、どのように高めていくか、冒頭に述べた通り、あくまで個人の能力と、その個人が団体戦でどのように機能していくか、そのことが「総合力」に繋がると考えています。

では、個人の能力をどうやって上げるのか。学校や教科書で勉強することを「BOOK」として、一方、OJT (On-the-Job Training) で仕事しながら先輩やお客様から教えていただいたり、あるいは「権限委譲」された範囲までは社員は自分の考えで仕事をする、そのようなことを通じて覚えることを「STREET」としたならば、この「BOOK」と「STREET」を持って個人が徐々に勉強と経験を積むことによってプロになっていくこととなります。団体力、すなわちチームワークであり、その個人個人が知り合うことがまず第1番目で、自分がどんな仕事をしているか、あるいは自分がこうやって稼いでいると話が出来ることが重要です。次に、お互いが協力したら「シナジーが生まれる」ということで協力し合う。少しでもシナジーが出て、少しでも利益が取れれば、さらに3番目としてそれをお互いに感謝し合う展開が理想的です。

そういう意味で、コミュニケーションは現場力を向上させる重要な要素となります。4つの事業部門の壁に風穴を開け、互いに有益な情報や技を教え合い、一緒に稼いで評価される仕組みも導入していきます。社員一人ひとりがお客様のくらしに目を凝らせば、これまでにない方法で課

題解決に貢献できると確信しています。エネルギーという枠にとらわれることなく、お客様に選ばれるビジネスを自ら創造して欲しいと思っており、そのための手段として投資を活用する仕組みも整えていきます。

今後、当社グループで投資を積極化していくための体制構築の一環として、社員が事業投資に必要なノウハウを身につける支援を行っています。こうしてこれまでのトレードに加え、主体的に投資の種を探索していける社員を増加させていく考えです。2023年4月に投資戦略室を新設し、当該組織が投資実行のプロフェッショナル集団として、案件分析・組成・実行・レビュー等を行い、規模が大きい国内外の投資案件を担うこととなります。当社が知見を有する分野において、投資により多様化するリスクへの目配りを行うとともに、投資基準をもとに厳格に案件を選定していく考えです。

当社には、主なグループ会社が31社あり、当社単体だけではなく、グループ全体で人材を強化し、連携も促進することで総合力を高めていくために、グループ連結経営の効率化にも力を注いでいく方針です。

## 最後に

中期経営計画「ENEX2030」では、財務目標とあわせて非財務目標を明確に設定しています。近年、SDGsやESGが世界的な潮流となり、企業に対する要請が高まっているからですが、特に当社は気候変動問題と正面から向き合うべき業界に身を置いており、対策を怠りなく進めていかねばなりません。女性活躍促進も当社の重要な課題なのですが、形式的に外部の要請に応えたり、漫然と潮流に乗ったりするのではなく、企業価値に繋がるかどうかを判断軸に、本質的な取り組みを進めていきたいと考えています。

例えば、当社は、全国11カ所の販売支店や136カ所の災害対応ステーション、ほか様々なビジネスインフラを繋

いで構築した災害対応ネットワークで、災害時の迅速な対応を行う体制を整備しています。2022年3月に東北地方で発生した最大震度6強という地震では、震源地に近い地域の社員がBCP(事業継続計画)発動前から自発的に取引先を巡回し、お客様の安否確認や安全確認を行い、地震発生からわずか3時間後に確認を完了しました。単なる社会貢献ではなく、地域社会との信頼性の深化という点で、まさに社会価値と経済価値を長期的に同時創出していくための本質的取り組みと言えます。

当社グループは、どのような状況でもエネルギーやサービスを社会にお届けする使命を果たすべく、グループ社員一同が一丸となって心技体を鍛えて業務に邁進しています。60年もの間、世代を超えて、ともに歩んできたお

客様と目の前の難局を乗り越えていくことは、当社グループが果たすべき使命であると考えています。そのためには当社グループが一丸となって「現場力」を更に強化して、引き続きお客様に貢献していく所存です。

世界の状況の変化は待たなしで進んでいくであろうと思います。従い、出来ることはすぐやること、市場のチャンスを見逃さないこと、これらを私の勝負勘を使って全力を挙げてやりきること、体も頭も運もフルに使うことを皆さんにお誓い申し上げます。

社員の皆さん、これから一緒に仕事を楽しくいただければ幸いです。

株主の皆さんを含む関係者の皆さん、これからの当社の成長に是非期待していただきたいと思います。



# エネクスグループの強み

設立以来、一貫してエネルギーの安定供給という使命を追求し、相乗的に顧客基盤の維持・拡大と商材の多様化を実現してきた当社グループは、持続的な企業価値向上につながる独自の強みを蓄積してきました。今後も経営理念「社会とくらしのパートナー」に基づき事業を継続していく中で、強みのさらなる増強を目指します。



商材を拡げる



顧客基盤を拡げる

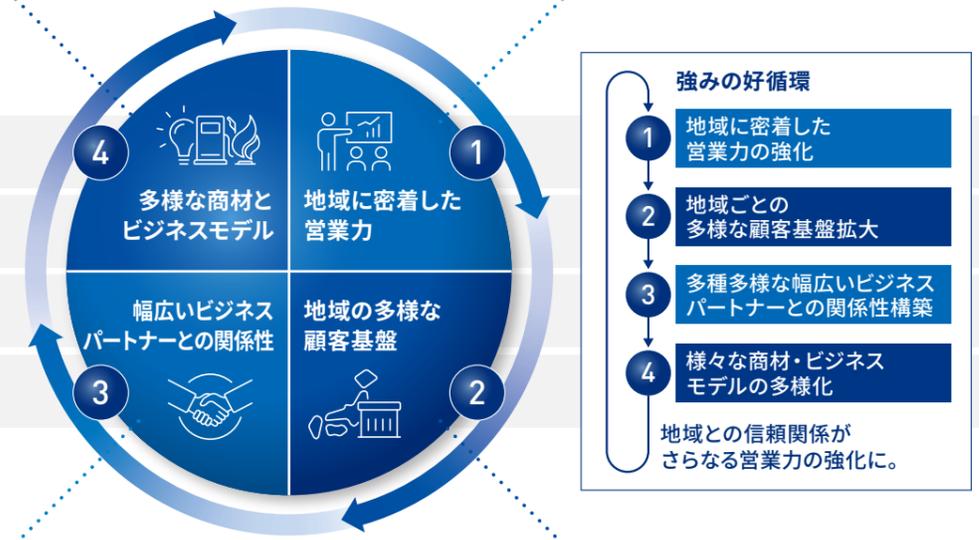


## 多様な商材と ビジネスモデル

エネルギー商社というポジションは、製造設備への投資を抑制でき自社製品への縛りもありません。「エネルギーをお届けする」という使命に基づき、ニーズに合わせて多様なエネルギー商材を柔軟にワンストップで提供することが可能です。例えば、電力事業では、当社グループが所有する発電所で発電した電力に加え、大手電力会社からの調達チャンネルも有しています。また、代替エネルギーや各種新規事業の創出により、変化の激しい経営環境下でも持続的に企業価値を高めていけるビジネスモデルとなっています。

## 地域に密着した 営業力

当社グループは、地域に根差した事業展開を行っています。各地域は、それぞれ大都市圏とは異なる社会課題を抱えています。地域に密着した営業を徹底し、現場でつかんだニーズにきめ細かくお応えすることで、新たなビジネスを生み出すとともに、顧客基盤をより強固なものとしてきました。少子高齢化等の社会構造の変化を背景に、多様化が進む社会課題を新たな商機と捉え、現場力のさらなる強化を進めています。



## 幅広いビジネス パートナーとの関係性

築き上げてきた幅広い販売チャネルに加え、エネルギー商社という柔軟性を活かし、多種多様な他業種の大手企業や地方自治体など様々なビジネスパートナーとの協業を進めています。石油・LPガスからクリーンエネルギー、そして生活を支える様々なサービスにおいてWin-Winの関係を築き上げ、地域ごとのニーズに応じた商品・サービスの提供につなげています。

## 地域の 多様な顧客基盤

当社グループは、全国1,610カ所のCSを通じた販売ネットワークを構築するとともに、全国約3,000カ所の事業所で法人向けエネルギーを、150万軒のご家庭にガスをお届けしています。こうした顧客基盤は、当社グループに安定収益と新たな商機の発掘をもたらす、重要な基盤と言えます。誠実な顧客対応の徹底に加え、地域ごとの多様な商材の提供とパートナーとの連携を通じて信頼関係の深化に努め、顧客基盤のさらなる拡大を進めています。

# 価値創造プロセス

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

## 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～



# 戦略の方向性 — 基盤の持続的拡大

社会・生活インフラとして重要な石油やLPガスなどのエッセンシャルビジネスを中心に事業を展開してきた当社グループは、蓄積してきた強みの好循環を生み出しながら、時代や外部環境の変化に合わせて、事業基盤を柔軟かつ臨機応変に拡大・変化させてきました。新たに策定した中期経営計画「ENEX2030」のもと、多様なエネルギー・サービスを提供し、さらなる成長・変革へ挑戦していきます。



## 基盤の拡大

### 独自の基盤

当社グループがこれまで60年以上にわたり、エネルギーを安全・安定的に供給することができたのは、顧客やインフラ、お取引先とのネットワークなどが有機的に結合した「独自の基盤」を築いてきたからと言えます。石油・ガスの市場が縮小傾向にある中でも、この基盤を更に強化・維持していくため、LPガス事業等のM&Aや積極的な営業開発に取り組んでいます。

- 石油**
  - 安定した顧客基盤(系列CS1,610カ所、法人向けエネルギーをお届けしている事業所約3,000カ所)
  - 販売店やお取引先との間で築き上げてきたつながり、販売ネットワーク
- ガス**
  - 安定した顧客基盤(ガスをお届けしているご家庭約150万軒)
  - 全国にある当社グループ会社を通して築き上げてきた販売ネットワーク

## 基盤の拡大

石油事業・ガス事業で独自に築き上げてきた基盤を活用し、関連サービスなど周辺ビジネスへの拡大や、新たに参入した電力事業(2010年～電力小売事業参入)・モビリティ事業(2014年～カーディーラー事業参入)とのシナジー創出につなげています。

- 電力**
  - グループ電力販売契約件数約324,000件
  - 関東エリアの熱供給地区19地区
- モビリティ**
  - 自動車ディーラー店舗数108店
  - レンタカー店舗数532店

## 新たな基盤の創出

基盤をデジタルでつなぐ

基盤を電力でつなぐ

独自の基盤を最大限活用し、環境関連ビジネスなどの推進をはじめ、新規事業の創出を図っています。また、国内で展開してきた販売ノウハウを活かし海外展開を進めるとともに、時代や外部環境の変化をいち早く察知し、様々な方面にすそ野を広げること、柔軟に変化を続けながら新たな基盤の創出を検討しています。

- 基盤を電力でつなぐ**
  - 石油・ガス・モビリティなど各事業を電力でつなぎ、新たな事業を拡大
  - 多様な産業にアクセスできる特徴を活かし、様々な企業とのアライアンスを実施(EX:日産自動車(株)との電気販売協業)

- 基盤をデジタルでつなぐ**
    - 既存の各事業をデジタルでつなぎ、効率化・新たなサービスを模索(EX:LPWA※活用による自動検針・配送効率化、自動車給油の決済などをスマホで行うスマホ給油)
    - 各事業の顧客基盤を再整備し、顧客のニーズに沿ったサービス提供
- ※LPWA…LPガスの残量監視や集中監視を遠隔で行うことができるLPガス集中監視システム。

# ステークホルダーとの関係性深化による

# 資本の増強

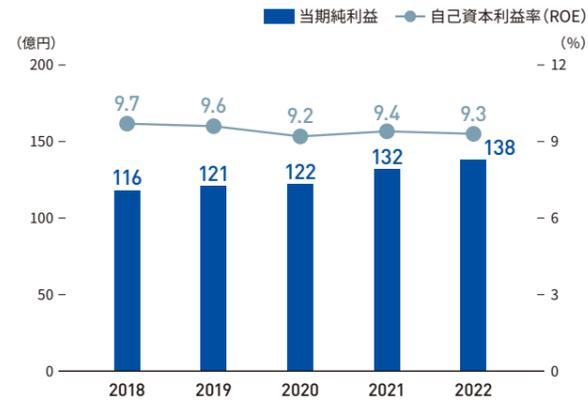
当社グループは、ステークホルダーとの建設的なコミュニケーションを持続的成長の基盤と捉え、幅広いステークホルダーとの関係性の深化に努めています。

ステークホルダー	関連する主な資本	ステークホルダーの重要性	関係性深化(資本増強)に向けた取り組み	企業価値との関係性	該当する重要課題
お客様(消費者)	社会関係資本	当社グループは、経営理念に掲げる「社会とくらしのパートナー」として、エネルギーの安定供給に加え、お客様の求める様々なサービスを迅速かつ丁寧にお届けすることを使命としています。お客様がより良い商品・サービスを自ら合理的に、安心して選択できる環境づくりに努めています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国各地にある支店・グループ会社による商品・サービスのご提供</li> <li>LPガス中核充填所や住民拠点SS(災害対応ステーション)などによる供給維持</li> <li>被災地と全国をつなぐ災害対応ネットワーク(全社での被災地支援)</li> <li>環境に配慮した商材・サービスなど社会のニーズに合わせたご提案</li> <li>過疎地域でのCS運営や高齢者向け配食サービスなど、地域に根差した取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客基盤の拡大による収益機会の拡大</li> <li>新たなビジネスにつながるニーズの捕捉</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への対応</li> <li>エネルギーへのアクセス</li> </ul>
お取引先	社会関係資本 製造資本 知的資本	お取引先のあらゆる情報を適切に管理し、機密情報を適切に保護するとともに、お取引先の皆様と双方向のコミュニケーションを図ることでより良いサービスをご提供できるように努めています。当社グループを取り巻く環境が大きく変化中、お取引先の皆様との対話はますます重要になると考えています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>様々な他業種企業との戦略的な提携・継続的な協業</li> <li>お取引先との研修・交流を目的とした「エネクス会」の運営</li> <li>各地域での交流会・懇談会・商品説明会などの開催</li> <li>LPガス・CS事業販売店向けウェブコミュニケーションツールの配信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギーの安定供給による顧客基盤の拡大</li> <li>連携を通じた新たなビジネスモデルの創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への対応</li> <li>エネルギーへのアクセス</li> </ul>
サプライヤー	社会関係資本 製造資本 知的資本	当社グループでは、公正かつ自由な競争のもとに商活動を行うこと、公正な購買活動を行い、商取引に関するルールを遵守し、談合やカルテルなど不正な行為は一切行わないことなど、公正な取引の徹底をお約束するとともに、相互の信頼関係を維持、強化することにより共に発展していくことを目指しています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>各地域での交流会・懇談会・イベントなどの開催・参加</li> <li>独自の販売施策(キャンペーン・イベントなど)による販売促進</li> <li>定期的な面談、新たな取り組みの検討</li> <li>消費者・お取引先などに対し、環境に配慮した製品の利用促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギーの安定供給</li> <li>多様な商材の調達による新たな商材の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への対応</li> <li>エネルギーへのアクセス</li> </ul>
地域社会	社会関係資本	経営理念「社会とくらしのパートナー」を基本に、事業活動とともに良き企業市民として社会に貢献することに努めています。次世代を育む環境づくり・人づくり・コミュニティづくりをテーマに、地域社会とのコミュニケーション・相互理解を深めるとともに、持続可能な社会を未来に引き継ぐ活動を行っています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業と関連した食育活動・火育活動・職業体験イベントの開催</li> <li>各地域で行われるイベントへの積極的な参加、協賛、清掃活動など</li> <li>協賛スポーツを通じた次世代育成活動、障がい者支援(ゴルフ・サッカー・バスケットボールチームなど)</li> <li>社会へ貢献し、信頼される人材育成のためのボランティア活動支援制度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新たなビジネスにつながるニーズの捕捉</li> <li>地域におけるビジネスの持続性</li> <li>災害対応による信頼感の醸成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への対応</li> <li>エネルギーへのアクセス</li> </ul>
株主・投資家	財務資本	投資判断に必要な情報を適時・公正・正確・明瞭かつ継続的にご提供・ご説明することに努め、株主・投資家の皆様から適切な評価をいただくとともに、双方向のコミュニケーションを大切に、いただいたご要望やご意見を経営陣にフィードバックすることでより良い経営につなげていくため、様々な活動に取り組んでいます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主・投資家との積極的なコミュニケーションの機会(株主総会、決算説明会、機関投資家との個別面談など)</li> <li>健全な財務体質の維持、資本効率を意識したビジネス運営</li> <li>適切な情報開示、ホームページなどでの投資家向けコンテンツ充実</li> <li>中期経営計画達成など、経営理念に基づいた持続的成長</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中長期的な視座に立った経営の実現</li> <li>コミュニケーションを通じた経営の高度化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレートガバナンス</li> </ul>
従業員	人的資本 知的資本	1961年の設立以来、エネクスグループでは「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。そのために従業員誰もが働きやすく、働きがいのある会社を目指しています。	<ul style="list-style-type: none"> <li>働き方改革「ENEX EARLY BIRD」の推進</li> <li>体系的な研修制度・海外就労研修制度・社会人大学院支援制度など</li> <li>ヘルスリテラシー向上・メンタルヘルス対応・ハラスメント防止の取り組み</li> <li>ダイバーシティステートメントに基づく人材活用、制度・社内環境整備</li> <li>従業員の意識や満足度、制度に対する意見を収集する働きがい調査の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>現場力の強化による顧客基盤の強化</li> <li>新たなビジネスモデルの創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材活用</li> <li>コーポレートガバナンス</li> </ul>
環境	自然資本	様々なエネルギーを取り扱う企業として、より良い地球環境と私たちのくらしの調和を十分に考慮し、持続的な成長を実現していくことが重要な課題の一つと考えています。継続的な事業活動を通して、地球環境に配慮するとともに、環境保全を心がけ、環境に配慮したビジネスにも積極的に取り組んでいます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>重要課題の一つとして“気候変動への対応”を特定、アクションプランの開示</li> <li>様々な環境関連商材・サービスのご提供、新たな取り組みの検討(代替燃料、再生可能エネルギー、蓄電池、電気自動車、熱供給など)</li> <li>エコオフィス活動、事業所などの省エネルギー・グリーンエネルギー化</li> <li>環境関連法規や環境マネジメントシステム(ISO14001)の遵守、環境保全・生物多様性保全の活動推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境リスクへの対応による持続性の確保</li> <li>クリーンエネルギーや電力事業などの拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への対応</li> </ul>

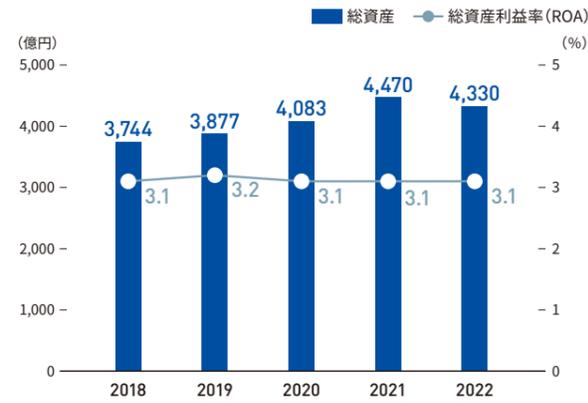
# 財務・非財務ハイライト

## 財務

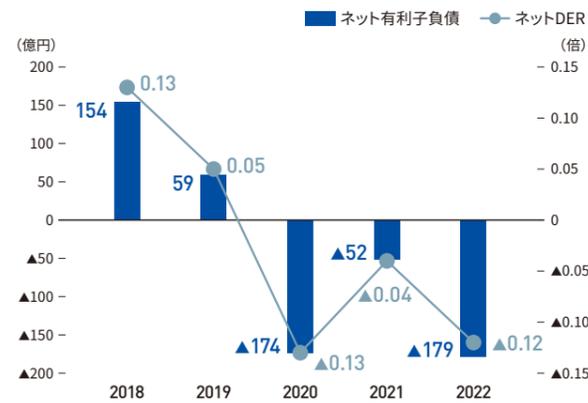
当期純利益／自己資本利益率(ROE)



総資産／総資産利益率(ROA)



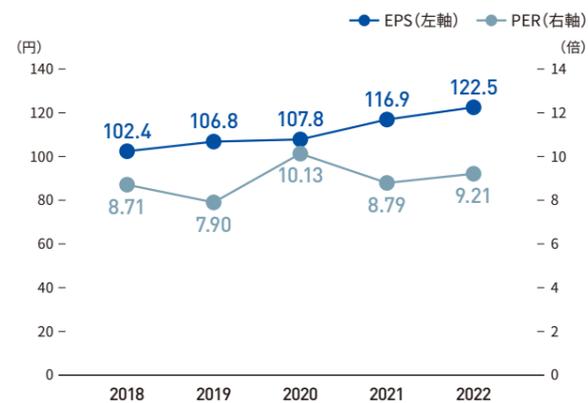
ネット有利子負債／ネットDER



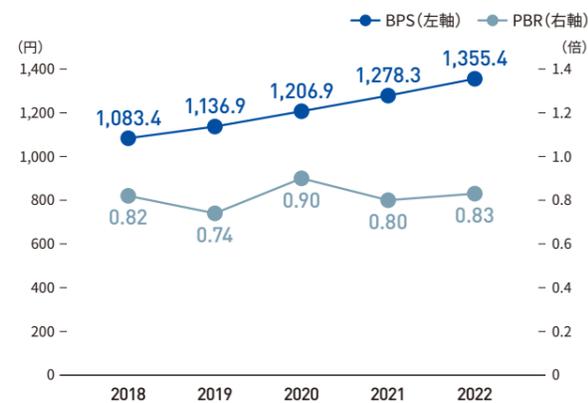
株主資本／株主資本比率



EPS／PER※



BPS／PBR※



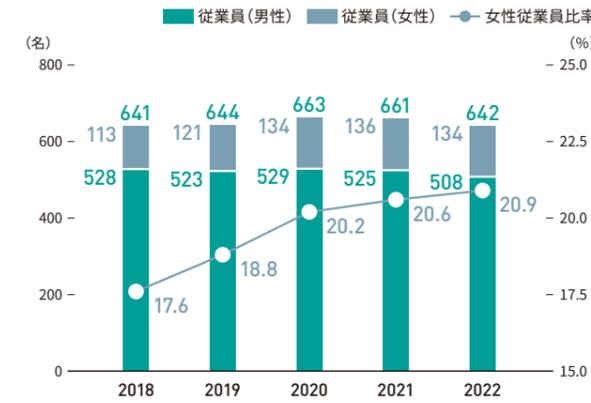
※EPS(1株当たり当期純利益)＝当期純利益／発行株式数  
 ※PER(株価収益率)＝株価(期末)／EPS(1株当たり当期純利益)

※BPS(1株当たり純資産)＝自己資本／発行済株式数  
 ※PBR(株価純資産倍率)＝株価(期末終値)／BPS(1株当たり純資産)

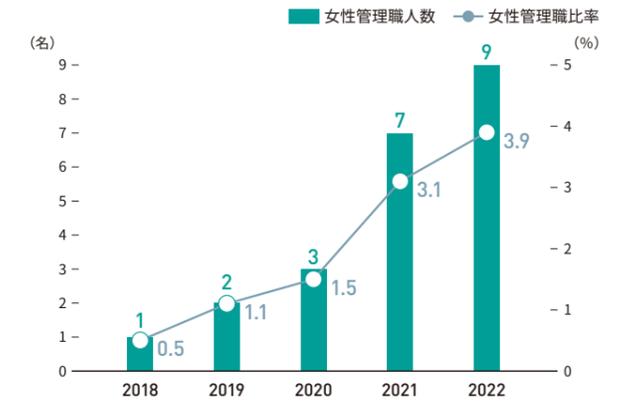
## 非財務

※非財務情報は単体の数値

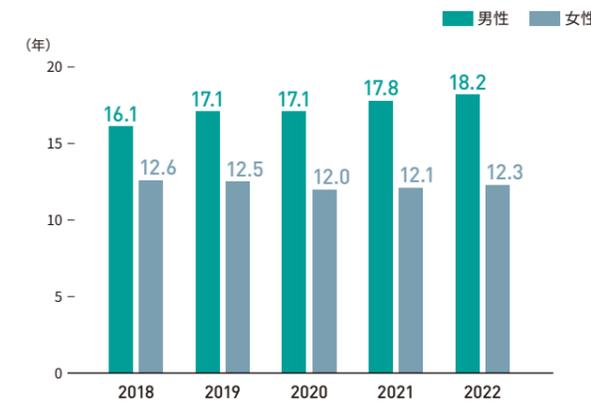
従業員数(男女別)／女性従業員比率



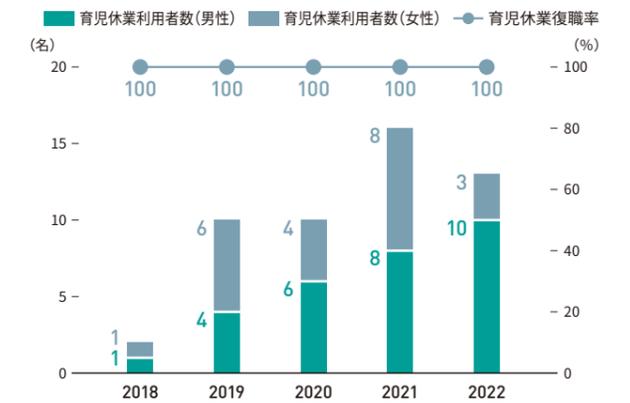
女性管理職人数／女性管理職比率



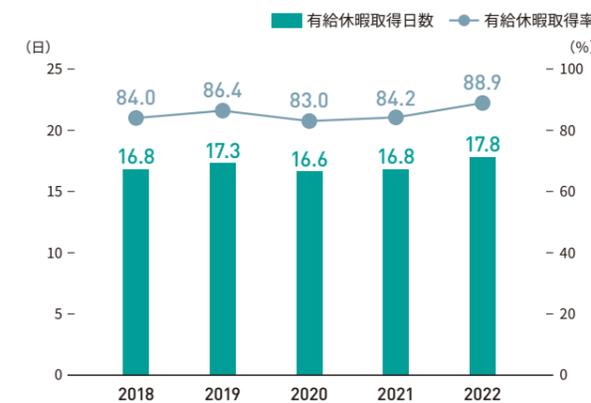
平均勤続年数(男女別)



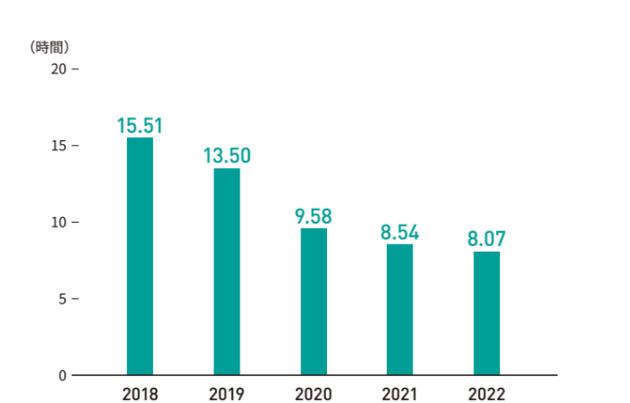
育児休業利用者数(男女別)／育児休業復職率



有給休暇取得日数／有給休暇取得率



月間平均残業時間※



※原則20時以降残業禁止

# 過去の中期経営計画の振り返り

当社グループでは、これまで社会や環境の変化に柔軟に対応できるよう、2年間ごとの中期経営計画を策定し、着実に利益を拡大してきました。今後もさらなる成長を遂げるべく、経営環境の変化に機敏に対応していくことで、当社グループならではの価値創造を実現していきます。



中期経営計画名称

---

基本方針

---

主要施策

---

定量計画・実績

---

積み残した課題

**Moving 2020 翔ける**

～成長戦略の推進～

- ① 収益基盤の維持・深化
- ② 海外・周辺分野の開拓
- ③ 新規事業の創出

～組織基盤の進化～

- ① グループ経営の強化
- ② 成長を支える人材戦略
- ③ イノベーションの推進

主要施策

- 異業種との連携強化
- グループ会社の統廃合
- 環境ビジネスの拡大
- 再生可能エネルギー事業の強化
- 新海外就労研修制度の開始

**SHIFT! 2022**

「顧客基盤」の維持・拡大

- LPガス事業者買収による商圏拡大
- 電力顧客獲得による基盤強化

「環境・エネルギー」ビジネスの深化

- リニューアブルディーゼル導入拡大、AdBlue®バリューチェーン拡大
- スマートソーラー(株)協業開始、LNGバンカリング船の建造・運航

次世代「人材」の育成

- クロスファンクションによる横連携機能強化
- 海外就労研修による海外事業人材強化

**ENEX2030**

ENEX2030 '23-'24

- 現場力の強化
- 投資実行体制の進化
- 組織・人材の強化

詳細は次ページ

定量計画・実績	2019			2020		
	計画	実績	評価	計画	実績	評価
当期純利益	118億円	121億円	○	110億円	122億円	○
ROE	9.0%以上	9.6%	○	9.0%以上	9.2%	○
実質営業キャッシュ・フロー※	200億円以上	365億円	○	200億円以上	329億円	○
連結配当性向	40%以上	41.2%	○	40%以上	46.4%	○
投資額	—	223億円	—	430億円 (2年累計)	410億円 (2年累計)	×

※ 実質営業キャッシュ・フロー (CF): 「営業キャッシュ・フロー」- 「運転資金等の増減」  
 (注) 2020年度計画は新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた修正後の計画 (ROEは修正後計画からは除外していますが、参考値として記載しています)。

定量計画・実績	2021			2022		
	計画	実績	評価	計画	実績	評価
当期純利益	125億円	132億円	○	130億円	138億円	○
ROE	9.0%以上	9.4%	○	9.0%以上	9.3%	○
実質営業キャッシュ・フロー	300億円以上	338億円	○	300億円以上	373億円	○
連結配当性向	40%以上	41.1%	○	40%以上	40.8%	○

投資計画・実績	計画(2年累計)	2021実績	2022計画	実績(2年累計)	評価
新規・戦略投資	400億円	127億円	94億円	221億円	×
CAPEX(設備維持)	200億円	95億円	73億円	168億円	○

新規投資の進捗は未達なるも、現場力の強化により収益・効率性の面では計画達成。今後は投資の加速が課題。

急速に高まる環境問題や、地球規模で拡大していた新型コロナウイルス感染症等を考慮し、ギアを一段上げ、更に加速が必要と認識。

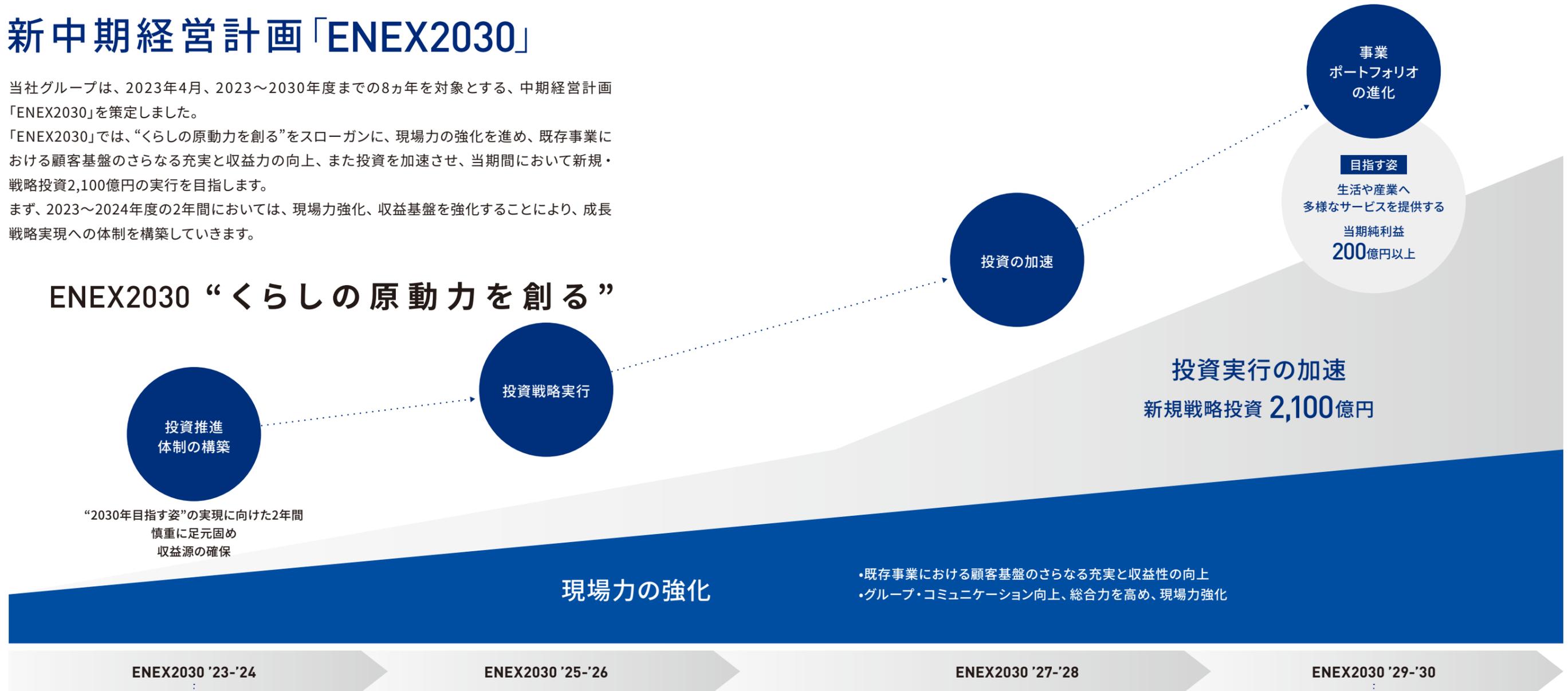
# 新中期経営計画「ENEX2030」

当社グループは、2023年4月、2023～2030年度までの8ヵ年を対象とする、中期経営計画「ENEX2030」を策定しました。

「ENEX2030」では、“くらしの原動力を創る”をスローガンに、現場力の強化を進め、既存事業における顧客基盤のさらなる充実と収益力の向上、また投資を加速させ、当期間において新規・戦略投資2,100億円の実行を目指します。

まず、2023～2024年度の2年間においては、現場力強化、収益基盤を強化することにより、成長戦略実現への体制を構築していきます。

## ENEX2030 “くらしの原動力を創る”



“2030年目指す姿”の実現に向けた2年間  
慎重に足元固め  
収益源の確保

### 現場力の強化

・既存事業における顧客基盤のさらなる充実と収益性の向上  
・グループ・コミュニケーション向上、総合力を高め、現場力強化

投資実行の加速  
新規戦略投資 2,100億円

投資の加速

事業  
ポートフォリオ  
の進化

目指す姿  
生活や産業へ  
多様なサービスを提供する  
当期純利益  
200億円以上

ENEX2030 '23-'24

ENEX2030 '25-'26

ENEX2030 '27-'28

ENEX2030 '29-'30

ENEX2030 '23-'24

ENEX2030 (2030)

#### 位置付け

“2030年目指す姿”の実現に向け、現場力の強化、収益基盤を強化することにより、将来の成長戦略実現への体制を構築する。

#### 主な取り組み

- 1 現場力の強化
- 2 投資実行体制の進化
- 3 組織・人材の強化

#### ENEX2030 '23-'24 経営目標

財務指標		株主還元
当期純利益 135億円 <small>(2023・2024年度)</small>	実質営業キャッシュ・フロー 毎年度 350億円	配当政策 累進配当
累計投資額 600億円 <small>(うち、CAPEX160億円)</small>	ROE 8~9% <small>(2023・2024年度)</small>	連結配当性向 40%以上を 強く意識

#### ENEX2030 経営目標

財務指標		非財務指標	
当期純利益 200億円以上	実質営業キャッシュ・フロー 450億円	GHG排出量 50%以上削減 <small>(2018年度比 Scope1,2)</small>	女性採用比率 30%以上
ROE 9.0%以上	新規戦略投資 2,100億円	女性管理職比率 10%	男性育休取得率 80%以上

# 新中期経営計画「ENEX2030 '23-'24」

“2030年目指す姿”に向け、2023～2024年度の2年間において、現場力強化、収益基盤の強化を進め、成長戦略実現への体制構築を実施していきます。

環境認識  
市況条件

- 1 世界的な景気減速懸念
- 2 国内外の金利上昇懸念、株式市場の不透明感
- 3 世界的なインフレ進行に伴うコスト増加
- 4 カーボンニュートラル社会への変革加速
- 5 国際市場のエネルギー需給・価格動向の不透明感
- 6 ビジネスチャンスにつながる市況・産業構造の変化

当社を取り巻く事業環境は、先行き不透明な状況と判断し、足元固めに注力。同時に変化をチャンスと捉え、案件発掘・開発を積極推進。

位置付け

“2030年目指す姿”の実現に向け、現場力の強化、収益基盤を強化することにより、将来の成長戦略実現への体制を構築する。

## 1 現場力の強化



- 全社員の力を結集、総合力の向上による収益モデルの進化
- 「権限委譲」の推進による、現場における意思決定の迅速化
- 現場の頑張り、パフォーマンスを評価する人事政策の導入

## 2 投資実行体制の進化



- 投資案件の遂行力(案件分析・組成・実行・レビュー)強化
- 投資実行のプロフェッショナル組織としての「投資戦略室」設置

## 3 組織・人材の強化

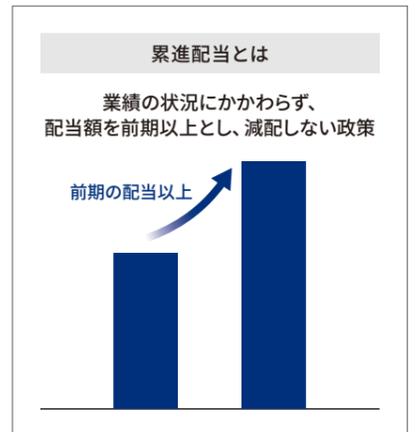


- 成長戦略の実現を可能とする人材の育成
- 従業員モチベーション向上のための人事・評価・表彰制度の実行
- グループ連結経営の効率化

## 株主還元



※2012年度の当期純利益64.7億円はIFRSで算出(日本基準では55.8億円。当社は2013年度よりIFRSを適用)。  
 ※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)。





## 「ENEX2030」で 目指す姿に向けて、 着実に足場を 固めていきます。

取締役(兼)執行役員  
CFO(兼)CIO(兼)コーポレート第1部門長  
今沢 恭弘

### 前中期経営計画の振り返り

中期経営計画「SHIFT!2022」の最終年度となった2022年度は、産業ビジネス事業が大幅な増益となり、電力小売事業の利幅縮小や前年度の一過性の評価益の反動等による電力・ユーティリティ事業の大幅な減益を吸収し、当期純利益で8期連続となる過去最高益を更新しました。この結果、計画期間2カ年の定量目標を概ね達成することができました。

定性的にも、基本方針として掲げた「基盤の維持・拡大」に基づき着実に取り組みを進めました。当社グループのLPガス顧客軒数は、LPガス事業者の買収等により、本中計期間において13千軒増加し、565千軒となるなど商圏拡大を実現し、電力事業においてもグループの電力顧客件数は、デジタルを活用した顧客獲得により、本中計期間において81千件増の334千件となりました。「環境・エネルギー」関連においても、リニューアブルディーゼルの導入拡大に加え、AdBlue®のバリューチェーンの拡大によ

る安定供給体制の強化を図ったほか、太陽光発電事業も引き続き推進しました。

一方、今後の成長に資する戦略的投資は、2年連続で未達となりました。円安の進行等を背景とする海外の資金流入や再生エネルギー関連資産の高騰等は続いており、当社が想定する資本コストからみて、過大な事業価値と判断される案件が多く、前年度に続き想定通りに戦略投資を進めることができなかつたためです。加えて、当社の投資体制も十分であったとは言い切れず、現場力を高める投資体制を整えるという課題が残りました。こうした前中期経営計画の成果と反省を踏まえ、当社グループは新中期経営計画「ENEX2030」(2023年度～2030年度)を策定しました。

### 新中期経営計画「ENEX2030」の背景

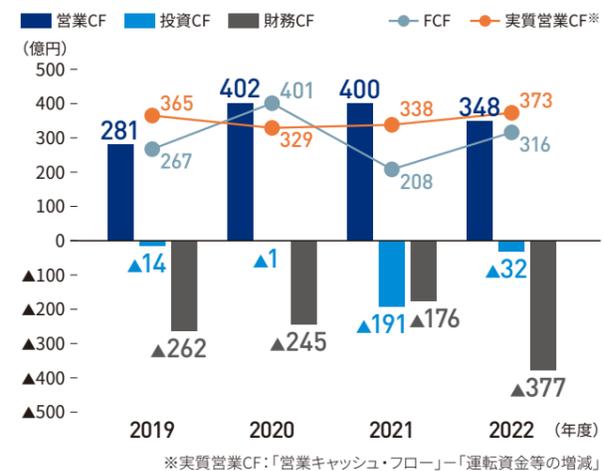
当社グループは、1兆円を超える売上収益に対して、当期純利益は138億円と未だトレード型ビジネス中心の構

造に留まっている状態にあります。財政状態は引き続き健全な状態にあり、(株)日本格付研究所から非常に高い格付け(長期発行体格付：AA-、国内CP格付：J-1+)を頂いているにも係らず、その信用力で財務レバレッジを活用することができていません。この結果、資本が積み上がり、近年、ネットDERはマイナス、PBRは1倍を割る水準で推移してきました。戦略投資や株主還元等に有効活用し、資本効率を高めていくことが当社グループの課題と認識しています。

これまでホームライフ事業やカーライフ事業を中心とするコア事業が安定的に創出したキャッシュを、電力やモビリティといった領域に投じることで事業ポートフォリオの多様化を実現してきました。電力事業では、自社発電に加えて大手電力会社からの調達など、多様な調達源を有していることは、エネルギー価格高騰を背景に多くの新規事業者が撤退する中でも、供給と収益の安定性を実現する強みとなっています。

一方、当社グループの事業の多くは化石燃料に関わる事業であり、気候変動問題の解決に向けてそれらエネルギー源が縮減していくことが予想されるため、戦略投資によって、新しい事業を創造していく必要があります。しかし、そうした投資は成果が上がるまでに一定の時間を要するため、株主・投資家の皆様のご理解を得るためには、長期的な方向性を示す必要があると考えました。従い、これまでの中期経営計画では、計画期間を2カ年に設定し、着実に達成できる目標を設定することを基本としてきましたが、「ENEX2030」では、2030年度までの8年間の中長期的なロードマップを明示する事としました。中長期的な目標からバックキャストして、2年間ごとのステップに分けてシナリオを明示し、各ステップでは引き続き経営目標の着実な達成を目指すこととします。

### キャッシュ・フロー



### 定量目標とロードマップ

「ENEX2030」では、既存ビジネスの知見や資産を有効に活用できる領域で、これまで以上に多様なエネルギー・サービスの創造を目指していく方針です。特に「くらしの原動力を創る」というテーマを掲げている通り、B2Bからより個人のお客様に近いB2Cへと、DXを活用しながら領域を拡大していく考えです。そうしたビジネスモデルの進化を通じ、2030年度の経営目標として定めた当期純利益200億円以上、実質営業キャッシュ・フロー450億円、ROE9.0%以上の達成を目指します。その実現に向けて8年間で2,100億円以上を新規戦略投資に投じていく計画です。

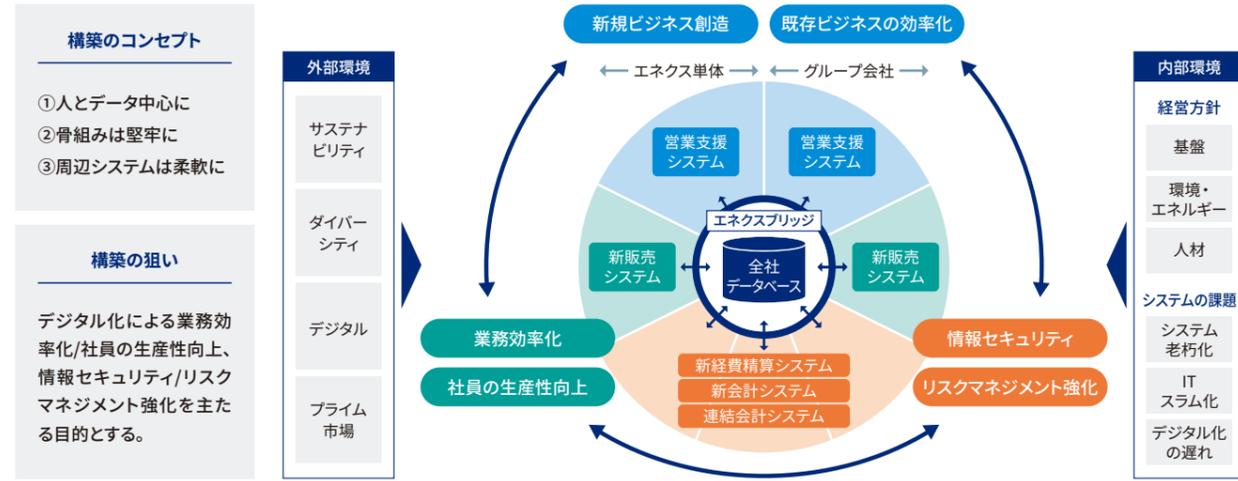
当初の2年間「ENEX2030 '23-'24」は、2030年を見据えた足場固めのステージと位置付け、「現場力の強化」「投資実行体制の進化」「組織・人材の強化」を進めていきます。次の2つのステップ('25-'26年度及び、'27-'28年度)はそれぞれ、「投資戦略の実行」ステージと「投資の加速ステージ」と位置付けていますが、具体的な方針は改めて明示していません。

脱炭素は不可逆的なトレンドではありますが、地政学リスクが高まる中、エネルギー安全保障の観点から化石燃料の需要縮減の道筋は慎重に見ていく必要があります。代替エネルギーについても、水素やアンモニア、様々な再生可能エネルギーのいずれが本流になるのかは、政策や技術、地政学要因など様々な変数が絡み合い、現時点では見通すことは困難です。そうした先行きが極めて不透明な状況下で、特定の事業への資本投下に偏ってしまうと、軌道修正の必要性に迫られた際に大きなロスが生じます。戦略を固定化するのではなく、状況に応じて柔軟にビジネスを生み出していくことが、川下に位置し、自由に

### キャッシュ・アロケーション



次世代基幹システム



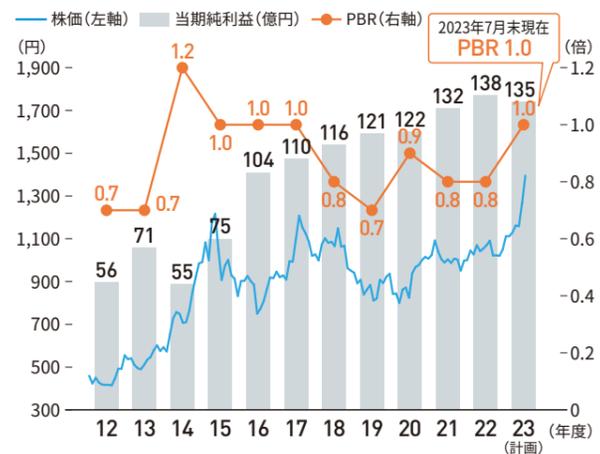
商流・商材を選択する事が可能なエネルギー商社である当社にとって最適な戦略という考えが、方針を明示していない理由です。

「ENEX2030 '23-'24」の基本方針

「ENEX2030 '23-'24」は、“2030年目指す姿”に向けて、まずは足場を固める2カ年と位置付けているため、経営目標は前中期経営計画よりも伸長する前提とはせず、高い確度で達成できる数値を設定しており、当然それらを超過する事を目標としています。この2カ年では毎期創出する350億円の実質営業キャッシュ・フローのうち、CAPEX(資本的支出)160億円を含む600億円を投資に活用していく方針です。

次のステージ以降を見据え、現場力向上を目的とした基盤づくりを進めていく中でも、特に力を注いでいくのは

株価／当期純利益／PBR



投資実行体制の基盤整備です。2023年度より新設した投資戦略室のもとで、投資のプロフェッショナル人材の育成と実践を目指しております。加えて、営業部門・管理部門を問わず、意欲の高い社員には、外部講師を招いた社内で開催する投資講座での教育を開始しており、2023年度中には当社社員の1割程度に育成していく方針です。こうして全社の投資に関するリテラシーを強化することで、規模が大きめの案件は本社起点で投資を実行する一方で、少額の案件については権限を委譲し、現場で実行できる体制を整えていきます。但し、権限委譲とリスクマネジメントは表裏一体であり、新たなビジネスの創出に伴うリスクの多様化に対応できるよう、リスクマネジメント管理体制も強化していきます。

現場力の強化を進めていく上で、重要なテーマとなるのがDXとなります。2023年7月には、第1フェーズとして、主要グループ会社24社が共通プラットフォームとして使用する次世代基幹システムの全面クラウドへの移行が完了しました。グループ全体の営業、顧客管理のプラットフォームも今後構築し、2025年1月には、第2フェーズとして営業支援システムの稼働と堅牢なデータシステムを完了させる予定です。当社がB2Cへと軸足を移していく過程では、このシステムが営業活動の効率化を促進し、事業間のデータの共有を通じた消費者視点での商機の発掘、データを活用した消費者向けの新たなサービスの開発などにも寄与するものと期待しています。システムに加え、グループ金融、リスクマネジメント機能などビジネスインフラを通じたグループ会社への支援を通じて、グループ全体の総合力を高めていく方針です。並行して、資本コストを下回る状態が続く非効率資産についてはEXITを怠りなく進め、様々な施策と合わせて事業ポートフォリオ全体の

効率性を高めていく考えです。

中期的な収益性向上に向けた基盤整備と並行して、株主還元も強化していくことで資本効率の向上を実現していきたいと考えています。当社は過去10年間、増配基調を継続してきました。過去5年間は、連結配当性向40%以上を指針としてきましたが、「ENEX2030 '23-'24」期間中は、連結配当性向40%以上を強く意識した上で、単年度の業績に左右されず、配当額は維持または増配のどちらかとなり減配しない「累進配当」を実施していく事を新たな方針としました。

ステークホルダーのご期待にお応えしながら

「ENEX2030」で目指す姿を実現する上では、財務と同等にESGに関する取り組みも重要であると認識しています。とりわけ当社グループのサステナビリティに影響が大きい気候変動対策では、GHGのうち、Scope1/Scope2については2030年までに2018年度比50%削減する目標を掲げています。これらも財務目標と同じように、達成できる目途を立てた上で設定したものです。代替燃料や再生可能エネルギーの活用等を通じて着実に実行していきたいと考えています。Scope3に関しては、サプライチェーンも含めた形でステークホルダーの皆様との協力を通じて地道な取り組みを進めていくこととなります。また、当

社グループはTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言への賛同を表明し、気候変動が事業活動に与えるリスクと機会を抽出し、シナリオ分析を開示するとともに、気候変動への対応を戦略に組み込むことを進めています。今後も継続的な見直しを図り、適切な開示を進めていく方針です。

女性活躍推進は、今後当社グループがB2Cの領域で事業を開発していく過程では、非常に重要なテーマになります。2030年度までに女性管理職比率10%という目標は一見、低く見えるかもしれませんが、これは女性新卒採用を本格化させた2010年度以降の比率から、算出した達成可能な数値です。女性採用比率は、現状ですすでに約50%を目指しているものの、定着率を割り引いて30%以上という目標を設定しました。いずれも、社内の中期的な人口動態を予想したうえで、高い確度で達成できる保守的な数値として設定しており、2030年度以降も更に高めていく方針です。

当社グループは、混沌とする経営環境の中で、大きな流れに身を任せるのではなく、状況に応じて柔軟に対応しながら、また株主・投資家の皆様やお取引先、社会のご期待にお応えしながら「ENEX2030」で目指す姿に向けて着実に歩みを進めていきます。ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。



HOME-LIFE DIVISION

# 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  
安心、快適、豊かなライフスタイルをご提案します

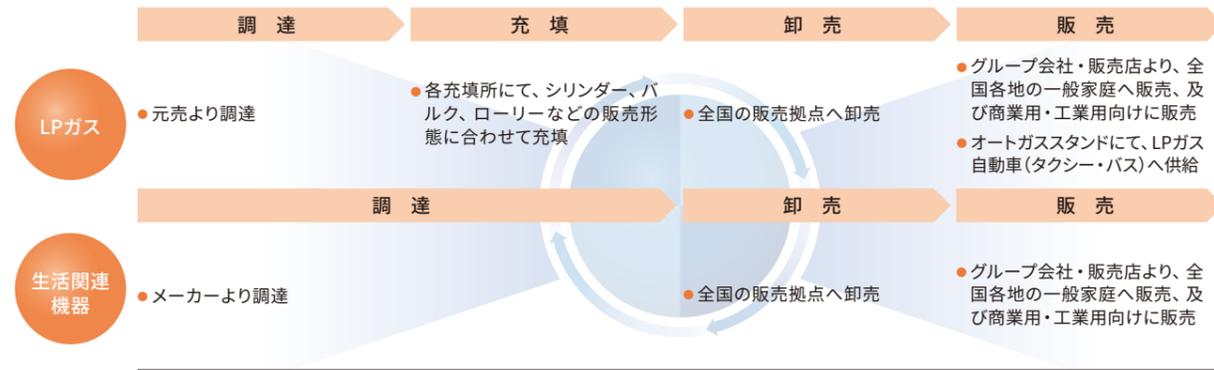


- サービス領域
- ガス
- 電力



- 主な取扱製品・サービス
- LPガス、灯油、都市ガス、電力、生活関連機器、スマートエネルギー機器、リフォーム、家庭用リチウムイオン蓄電システム

●ビジネスフロー



LPガス販売事業



LPガスを全国各地のお客様に販売。国内では150万世帯のご家庭へお届けしています。

LPガス元売事業



LPガス元売会社の(株)ジャパングスエナジーに株20%を出資し、輸入調達から卸売、小売事業までの事業基盤を構築しています。

生活関連サービス事業



生活に欠かせない様々な機器(燃焼、厨房、冷暖房など)に関わる機器や住宅設備などの販売を通して、快適で安心なライフスタイルをご提案しています。

都市ガス販売事業



当社グループは九州と関東の一部エリアにおいて都市ガスの供給を行っています。

電力小売事業



当社グループが展開する「eコトでんき!」により、グループ会社から全国各地のお客様へ電力をお届けしています。

海外事業



今後も成長が見込まれる東南アジアを中心にLPガス販売事業を展開しています。

CAR-LIFE DIVISION

# カーライフ部門

あらゆるカーライフニーズにお応えし、  
自動車と共に快適に暮らせる社会の実現を目指します

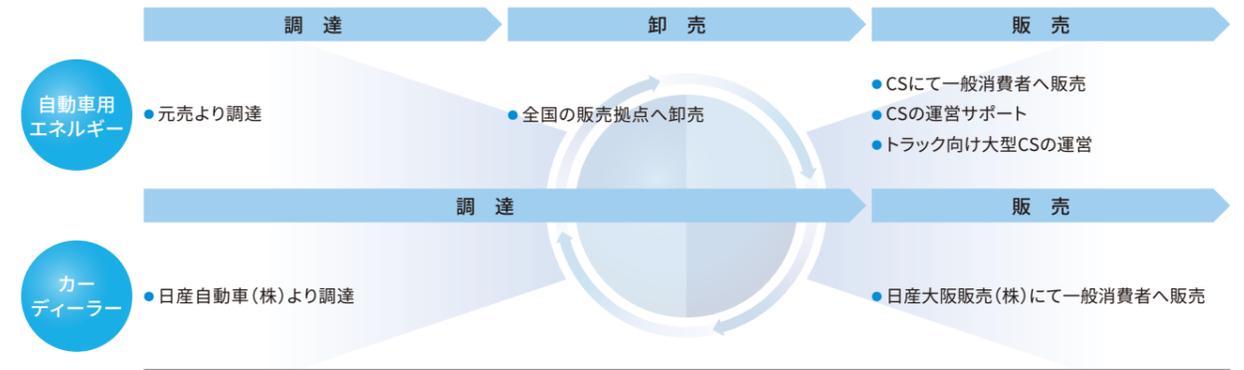


- サービス領域
- 石油
- 電力
- モビリティ



- 主な取扱製品・サービス
- ガソリン、灯油、軽油、電力、自動車、生活・車関連商品サービス

●ビジネスフロー



自動車用エネルギー販売事業



全国の約1,600カ所の系列CS※に各種エネルギー(ガソリン、灯油、軽油、自動車用潤滑油など)をお届けしています。  
※カーライフ・ステーションの略で、当社がご提案する複合サービス給油所

自動車ディーラー事業



当社グループの日産大阪販売(株)は、日産自動車系列で全国最大規模、大阪府下唯一のディーラーで、新車・中古車販売から整備、メンテナンス事業まで展開しています。

トラック事業



当社グループのエネクスフリート(株)では、主にトラックやバス向けのフリートCSを展開しています。また、トラック架装事業にも参入しトラック周辺事業を拡大しています。

CS経営コンサルティング支援事業



CS経営の実績とノウハウを通じて磨き上げてきたコンサルティングサービスで販売店の皆様のサポートをしています。

電力小売事業



日産大阪販売(株)、(株)エネクスライフサービスにより開発したサービス「日産車+日産大阪e-でんき」を提供しています。

海外事業



IP&E Palau, Inc.の株式25%を取得し、太平洋地域での石油製品輸入卸売・販売事業に参入。ENEXFLEET VIETNAM CO.,LTD.では、ベトナムにおける洗車・カーケア事業を展開しています。

## INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION 産業ビジネス部門

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

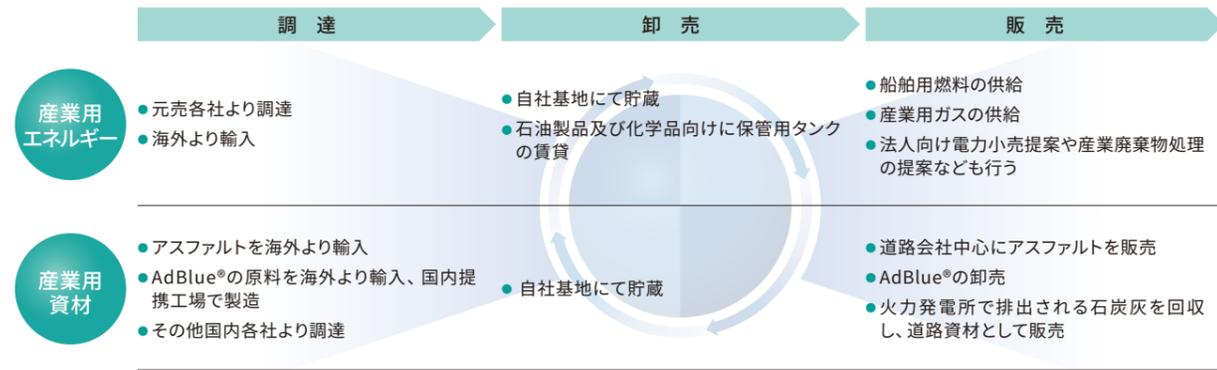


- サービス領域
- ガス
- 石油
- 電力



- 主な取扱製品・サービス
- 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、産業用ガス、AdBlue®、GTL燃料、リニューアブルディーゼル、燃焼灰リサイクル

●ビジネスフロー



### アスファルト販売事業



全国の販売ネットワークと独自の供給網を活かし、産業用資材のアスファルトを需要家に供給しています。

### 環境商材販売・サービス事業



ディーゼル車の排出ガスを無害化するAdBlue®、天然ガス由来のGTL、廃食油などを原料とするリニューアブルディーゼル、液化天然ガスなど、次世代のエネルギーを開拓・販売しています。

### 船舶燃料販売事業



国内外の主要港で船舶燃料油、船舶用潤滑油を販売。九州電力(株)、日本郵船(株)、西部ガス(株)と共に船舶向けLNG燃料供給事業を進めています。

### 産業ガス販売事業



あらゆる分野で使用される産業用ガス(酸素、窒素、アルゴン、滅菌ガスなど)を販売しています。また、ガス容器の耐圧検査サービスや資材なども提供しています。

### 石油製品トレード事業



伊藤忠グループの国内における石油製品トレード機能の中核として、石油製品輸出入と国内販売事業(国内需給調整取引)を展開しています。

### ターミナル事業



石油製品、化学製品の貯蔵が可能なタンクを2施設保有し、効率的かつ迅速にお客様のニーズにお応えしています。

## POWER & UTILITY DIVISION

## 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・地域熱供給事業を推進します

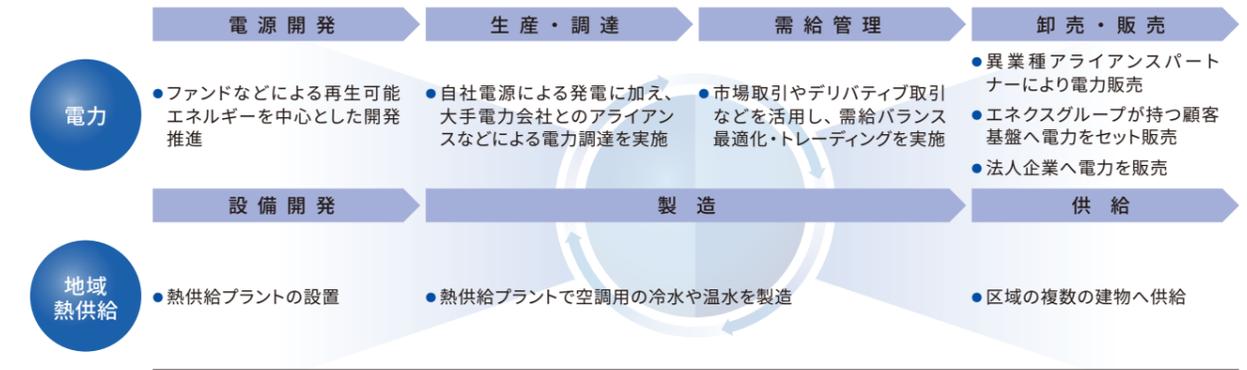


- サービス領域
- 電力
- モビリティ



- 主な取扱製品・サービス
- 発電(太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力)、蒸気、地域熱供給、総合エネルギーサービス、電力需給管理、アセットマネジメント事業、レンタカー

●ビジネスフロー



### 発電事業



バランスの良い多彩な発電設備(太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力)を保有し、経済性と環境維持の両立を目指す発電事業に取り組んでいます。

### 電力小売事業



当社及び当社グループの(株)エネクスライフサービス、王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)が各地に販売網を展開し、様々なお客様へ電力を販売しています。

### 地域熱供給サービス事業



当社グループの東京都市サービス(株)が、空調用の冷・温水を熱供給プラントで製造し、地域導管を通して建物へ供給する事業を展開しています。

### テラセルソーラーサービス事業



お客様の施設に当社保有の太陽光発電設備を設置し、発電した電力を自家消費していただく定額サービスです。CO<sub>2</sub>削減とエネルギーコストの低減を実現します。

### バイオマス発電事業



森林資源と農業残渣を燃料としたバイオマス発電所を王子グリーンリソース(株)と運営しています。今後も低炭素社会の実現に資する電源開発に取り組んでいきます。

### 海外事業



ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.、ITC ENEX (Thailand) Co., Ltd.の2社をバンコクに設立し、太陽光発電・再エネ関連事業を展開しています。

# HOME-LIFE DIVISION

## ホームライフ部門



全国に展開する顧客基盤を活かし、  
新たな商品・サービスなどの  
付加価値提供を目指します。

取締役(兼)専務執行役員  
ホームライフ部門長  
**若松 京介**

### 社会課題とニーズ

今後、国内の少子高齢化及び世帯数の減少はますます進んでいくことが予想されます。それに伴い、国内におけるLPガス市場が縮小していく中、私たちが持つ、全国各地のガスをお届けしている顧客基盤・販売ネットワークをどのように活かしていけるかが大きな課題です。

災害に強いLPガスの強みを活かし、緊急時においても安定的にエネルギーを供給する仕組み・体制が当社に求められていると認識しています。また、エネルギーをお届けするだけでなく、様々な生活関連サービスをご提案することによって、地域の人々が安心して暮らせる社会の実現を目指しています。



強み

- 全国に広がる安定した顧客基盤と、当社グループ会社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



課題

- 国内LPガス市場が縮小する中での新商材・新サービスなどの付加価値提供
- さらなるIT化、デジタル化、DX(デジタルトランスフォーメーション)への対応

### 商材・事業別の戦略

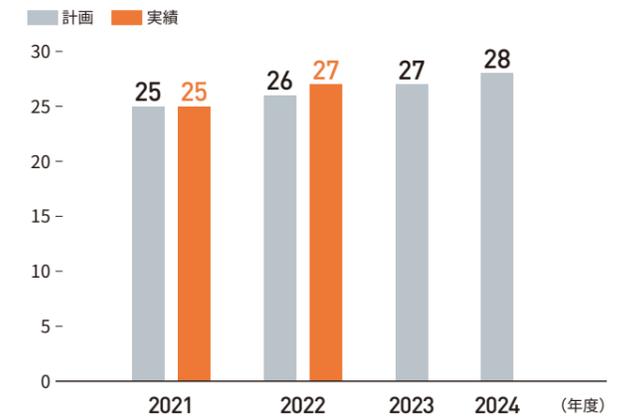
LPガス販売事業	M&Aや新規顧客獲得を進めるとともに、LPガス保安業務の徹底強化、顧客データベースの整備を行い、販促強化と業務効率化を同時に進め、事業拡大を図る。
生活関連サービス	家庭用蓄電池などのスマートエネルギー機器や、他部門との協働・シナジーを促進する。LPガス顧客向けの新たなサブスクメニューなどの展開を検討する。
新規ビジネス	住環境・災害対策・セキュリティ・循環型経済などを切り口に、多種多様な企業とのアライアンスも検討、事業ネットワークを強化する。

### 2022年度の取り組み

2022年度は、関東エリアや中四国エリアなどにおけるM&Aや積極的な営業活動を継続して行うことでLPガス直売顧客軒数は着実に増加し、前年度末比約8千件増の約56万5千軒となりました。また、LPWA通信端末の設置推進を行い、ゴールド保安認定事業者(第一号認定LPガス販売事業者)の取得に伴う事業拠点の見直しにより、販売エリアの拡大を進めてきました。ゴールド保安認定事業者は集中監視システムの導入など、消費者の安全を確保するための高度な保安体制整備に取り組んでいると認定を受けたLPガス販売事業者が取得できるもので、この取得により業務の効率化も進めてきました。さらには、全国にIOセンター(統合オペレーションセンター)を設置しCRM(顧客管理システム)の拡充、外勤の営業担当にはSFA(営業支援システム)の導入を進め、顧客接点と営業動向のデータ化を進めるなど基盤事業のデジタル化を進めてきました。また、給湯器駆けつけサービスや配食サービスなど、新たな事業への取り組みを行ってまいりました。



当期純利益(億円)



### 今後の戦略と注力分野

当部門の大切な財産であり、当社グループ全体としても強みの一つとして位置付けられているLPガス顧客基盤の強化を今後も積極的に進めていきます。新たな顧客獲得を進めるとともに、既存の顧客データベースをあらためて見直し、分析を行うことで顧客満足度の向上を目指します。当部門の事業とは切り離せない保安業務についても品質のさらなる向上とデジタル化を進めます。また、既存の事業にとらわれることなく、異なる領域での新たなビジネスの創造も進めていきたいと考えています。社会環

境が激しく変化していく中、今後は脱炭素社会への移行についても真摯に取り組んでいく必要があると認識しており、昨年度より実施しているカーボンニュートラルLPガスの販売推進をはじめとするCO<sub>2</sub>排出削減に資する取り組みにも注力していきます。変化も危機も恐れず、柔軟で強い組織づくりを行うとともに、今後の業界再編や異業種との業務提携などにおいて、機動力をもって迅速に対応できる体制強化を図っていきます。

### 拡げ、つなげる

#### グループ会社で高齢者向け「配食サービス」を開始

当社グループ会社の伊藤忠エネクスホームライフ西日本(株)において、2023年4月より高齢者向けの「配食サービス」を開始しました。超高齢社会を迎える中、地域の高齢者を支える拠点として、安否確認や利用される方とのコミュニケーションを大切にし、手渡しにてお弁当を提供するサービスです。当部門が持つLPガスの顧客ネットワークを活かすことができる新たな取り組みの一つであり、今後もこのように地域に根差した新たなサービス展開を検討していきたいと考えています。



# CAR-LIFE DIVISION

## カーライフ部門



ポートフォリオの変革を行い、  
脱炭素社会に対応していける  
強い組織体制を目指します。

取締役(兼)常務執行役員  
カーライフ部門長  
**茂木 司**

### 社会課題とニーズ

脱炭素社会の時流の中、石油製品の消費量は今後も減っていくことが予想されます。石油製品だけでなく、EVやFCV(燃料電池自動車)の供給なども担える拠点の在り方が課題です。一方、災害対応拠点として、資源エネルギー庁主導による自家発電設備を持つ「住民拠点SS(サービスステーション)」の整備が進められており、当社グループでも136カ所の災害対応ステーションで給油機能を維持するための非常用発電機を装備するなど、有事の際に地域の皆様に貢献できる体制を整えています。災害時の役割を果たすとともに、災害時に限らず、地域の様々なニーズに対応できる総合エネルギー拠点としてCSを変革していくことが命題と考えています。



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
- カーディーラーとカーオークションを軸とした自動車ビジネスネットワーク



課題

- 脱炭素社会・EV化やハイブリッド車への対応
- 石油事業・モビリティ事業における周辺事業の新事業創出、顧客基盤を活かした新分野・新領域の開拓

### 商材・事業別の戦略

石油卸事業	当部門が持つ顧客基盤の拡大を進めるとともに、カー用品販売を収益の柱の一角とすべく事業を拡げていく。
石油小売事業	フリート事業における新たな店舗出店と業務提携などによるフリートネットワーク拡大、モビリティ関連ビジネスの構築と各エリアに特化したサービスの展開を目指す。
モビリティ事業	カーディーラーネットワークの再構築とモビリティ事業拡大に向けたM&Aなどの業務提携検討、収益性の高いトラック・建機車両への注力を進める。

### 2022年度の取り組み

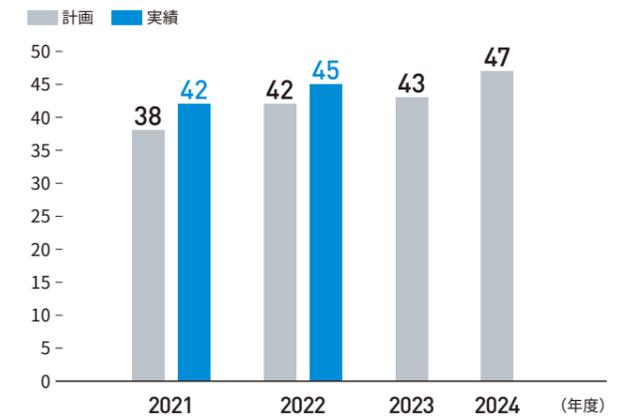
石油製品販売事業においては、2022年4月、エネクスフリート(株)・小倉興産エネルギー(株)・エネクス石油販売西日本(株)を経営統合し、新生エネクスフリート(株)としてスタートしました。3社が持つ経営資源を最適に配分することで、事業規模拡大による効率化を進めるとともに、注力しているモビリティ関連事業については事業領域の拡大を更に加速していきます。また、カー用品販売のECサイト「EneStore」を開始しました。業務効率化による生産性の向上を目指し、ウェブによるオーダーや請求書発行などを進め、ITデジタルの積極活用による業務効率化の推進も行いました。

モビリティ事業においては、カーディーラー事業への店舗投資、エネクスフリート(株)を中心としたトラック買取販売事業の拡大を進めています。さらには、カーオークション事業へ本格参入し、トラックバリューチェーンの基盤拡大を進めています。

その他、実証店舗を活用した新規ビジネスの模索やベトナムでカーケア事業を行うエネクスフリートベトナムにおける事業展開も進めました。



当期純利益(億円)



### 今後の戦略と注力分野

当部門の2本柱である石油事業・モビリティ事業の拡大を進めていきます。石油事業については顧客基盤を活かしたカー用品販売事業の規模拡大やエリアに特化したサービスの展開を進めながら顧客基盤の維持拡大を行っていきます。また、業務提携などによるフリート給油ネットワークの拡大や各エリアの特性を活かしたサービス展開を検討していきます。モビリティ事業についてはオート

オークション、車買取販売の強化などに注力していきます。脱炭素社会における当部門の命題は、燃料販売だけに依存しない強い組織体制に変わっていくことです。そのためのモビリティ事業領域の拡大には、DX導入が必要不可欠であり、新たな仕組みづくりも積極的に検討していきます。また、周辺事業の拡大を進める中でM&Aに取り組む機会も増えており、様々な専門知識を持った人材育成も進めていきます。

### 拡げ、つなげる

#### カーエネクス湯河原店での取り組み

2021年12月より、様々な形で楽天ポイントが使える・貯まる実証店舗として、湯河原にある当社CSをリニューアルしました。CSに来店いただいた「リアル」なお客様を電気や保険などの様々な「ネット」サービスにもつなげていく試みを行っています。実証を進める中でポイント経済圏\*の活用からお客様の動向が見えてきており、今後も動向に合わせたイベントなどを実施することで、若い世代の方々など、新たな顧客獲得につなげていきます。



\*ポイント経済圏…提携する複数の企業やサービスを横断して使える特典ポイントを消費者に付与することで提携企業サービスへのさらなる消費行動を促し、多くの消費者を同じ商圏に囲い込むこと。

# INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION

## 産業ビジネス部門



コア事業と次世代への新事業、  
二兎を追うための様々な体制の  
構築を強化していきます。

執行役員  
産業ビジネス部門長  
千村 裕史

### 社会課題とニーズ

現在、環境負荷低減が求められている一方で、各業界が事業を継続するための経済合理性も重要なポイントです。このような状況下、様々な商材を取り扱っている当部門においては、それぞれのお客様のニーズに適した提案を実施していくことが求められていることと認識しています。一方、アスファルトのように今後も一定の需要見込みのある商材やタンクターミナル事業のように燃料の種類は変わっても貯蔵・お届けするという変わらない機能を持つ事業も当部門にはあります。将来の脱炭素ニーズを見据えた幅広い選択肢を揃えたうえで、お客様が欲しいもの・必要なものを安定的に供給することが当部門の使命と考えています。



強み

- 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
- アドブルーやリニューアブルディーゼル、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



課題

- 新技術・新商材に対する知見・ノウハウの蓄積、機能・人材体制の構築
- さらなる事業展開を検討するうえで他企業との連携・協業などのパートナー

### 商材・事業別の戦略

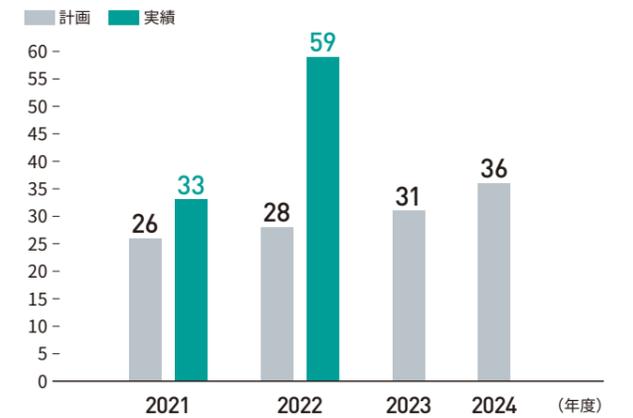
アスファルト販売事業	繰り返し再利用できる循環資源であり、今後も一定の需要が続くため、安定供給に注力する。
船舶燃料販売事業	環境商材も考慮しながら船の大きさや航路によって最適な燃料を供給できるよう、幅広い選択肢を提案していく。
ターミナル事業	脱炭素化により燃料が変わっても「燃料を貯蔵して必要なときにお届けする」という役割を続け、需要に合わせてタンクの規模を拡大していく。
環境商材・新規事業	既存事業で培ったノウハウ・知見を活用しながら、ニッチな周辺ビジネスを検討していく。

### 2022年度の取り組み

2022年度は、環境関連事業の深掘りを進めました。軽油代替燃料として注目されているリニューアブルディーゼルについては、供給体制整備を行うとともに、国内初の船舶燃料への利用や旅客バスなどへの採用など、様々な導入事例に取り組んでいます。また、2025年開催予定の「大阪・関西万博」の建設工事・輸送などにおけるCO<sub>2</sub>削減策として実証採用され、万博に向けての実証試験を始めています。ディーゼルエンジンから出る排気ガスに噴霧することで窒素酸化物（NOx）を無害化する環境商材アドブルーは供給拠点の拡充を行い、全国供給拠点は26カ所となりました。さらには、当社グループがこれまで培ってきたエネルギーの取り扱いノウハウを活かし、(株)横浜銀行・(株)ゼロボードと共に、GHG排出量の「見える化」支援サービスも本格展開を開始しています。既存事業においては、アスファルトタンクの増設決定、産業ガス容器検査設備の投資決定、船舶燃料配給船の建造など基盤強化も行いました。



当期純利益(億円)



### 今後の戦略と注力分野

当部門のテーマとして「二兎を追う」をキーワードに置き、コア事業と次世代につながる新事業のいずれも拡大していくことを方針としています。現在、アスファルトや船舶燃料・アドブルー・ターミナル運営・産業ガス・法人給油カードなど各営業部署が取り組んでいるコア事業は、やり方次第でまだまだ伸ばせる余地があります。一方で、脱炭素の流れの中、新たなニーズも生まれてきており、それらにも取り組むチャンスだと思っています。チャンスは、既存事業の境界線のすぐ隣にあると想定しています。コア

事業や次世代燃料を含むカーボンニュートラル関連分野を軸に、既存の境界線を超え、事業領域を拡張させていくことがポイントになります。そのためには組織の一体感が重要と考えており、商品ごとはもちろん、地域ごと、分野ごとの連携を強化していきます。また、2030年に向けた体制整備として、情報収集・分析力の強化、デジタル化による効率化、人材確保・教育を進めていきます。

### 拡げ、つなげる

#### OpenStreet(株)との資本業務提携契約を締結

当社は2023年4月、OpenStreet(株)(以下「OpenStreet」)と資本業務提携契約を締結しました。OpenStreetは都市交通の課題解決や地域の活性化を促進すべく、電動アシスト自転車を活用したシェアサイクルサービスなど、マイクロモビリティシェアリングサービスのプラットフォームを提供しています。今回の資本業務提携により、OpenStreetが展開する環境性能に優れたマイクロモビリティシェアリングサービスとの協業や連携の可能性を模索し、当社グループが持つ事業基盤や顧客基盤を活かした新たな事業につなげることを目指していきます。



# POWER & UTILITY DIVISION

## 電力・ユーティリティ部門



脱炭素と経済性の両立を掲げ、時代に即したサービスを提供していきます。

執行役員  
電力・ユーティリティ部門長  
田中 文弥

### 社会課題とニーズ

世の中では様々な出来事が起きていますが、最近ではエネルギーや食の安定について考える機会が急増しました。これまでは当たり前だった私たちの平穏な暮らしに変化が起きていて、心配を感じるようになってきたことも事実です。そのような環境の中、エネルギー情勢に左右されない再生可能エネルギー発電や、電力需給を調整する蓄電池・デマンドレスポンスへの取り組みを進め、暮らしの安定に寄与していくことが当部門のミッションだと思っています。消費の時代から、省エネやシェアリングエコノミーの時代へ変わりゆく現在、時代に即したサービスを提供していきます。



- 強み**
- 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



- 課題**
- 制度変更・需給環境の変化への柔軟な対応力、低炭素社会実現に向けた取り組み
  - 電力小売・サービスの付加価値提供、市場競争力維持、海外電力関連事業の拡充

### 商材・事業別の戦略

電力販売事業	電力を石油・ガス・モビリティでの顧客基盤を束ねる商材として活用するとともに、DX推進によるグループ顧客基盤のさらなる拡大を目指す。
発電・需給事業	太陽光発電や蓄電池など、よりサステナブルな発電事業を進めながら、需給調整力を強化しつつ、「電力調達・供給コストの低減」と「環境価値向上の実現」を両立する。
新サービス	節電や電力コストの低減を楽しみながら便利にする仕組みづくりやTERASEL商材との組み合わせによる新たなサービス創出を検討していく。

### 2022年度の取り組み

2022年度は、これまで当社グループが築き上げてきた各部門の顧客基盤の維持・拡大を目指し、家庭向け電力販売「TERASELでんき」、法人向け太陽光発電サービス「TERASELソーラー」、EVカーシェアリング「TERASELカーシェア」の3つのサービスをTERASELシリーズとして展開してきました。電力小売事業では、デジタルを活用した顧客獲得により、グループ電力顧客件数は約32万件まで増えており、引き続き顧客基盤の拡充を図っていきます。

また、「脱炭素と経済性の両立」をテーマに、環境を意識した取り組みも進めてきました。上越では新たな水力発電所、徳島ではバイオマス発電所が商業運転を開始しました。防府の石炭火力発電所において、カーボンニュートラルな木質バイオマスを石炭と混焼することでCO<sub>2</sub>削減と効率向上の実現を目指す実証実験も行いました。

自家消費型太陽光発電サービスの設置も推進しており、ホームセンターや物流施設など様々な場所での導入を進めました。

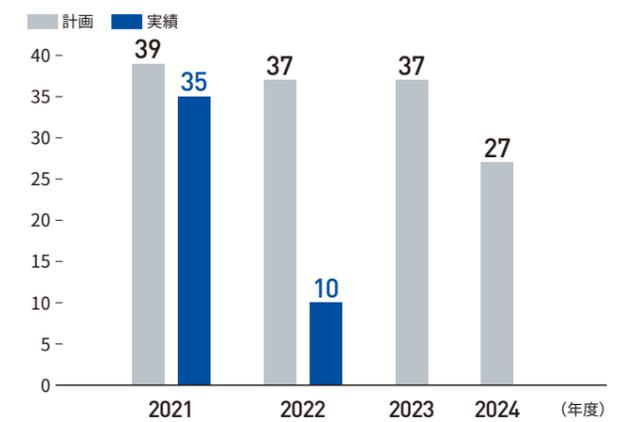
### 今後の戦略と注力分野

当部門の普遍的なミッションとして、「脱炭素と経済性の両立」を掲げてきました。脱炭素社会、環境負荷低減が叫ばれるようになって久しいですが、ただ環境に良ければいいということではなく、当社グループの商品・サービスを導入いただいた企業・お客様の利潤も追求しながら、双方を両立できるベストな解を出すことが重要であると認識しています。蓄電池やデマンドレスポンスについても太陽光発電とセットで取り組みを強化していきます。

当社グループにおいて電力は比較的新しい商材ではあ



当期純利益(億円)



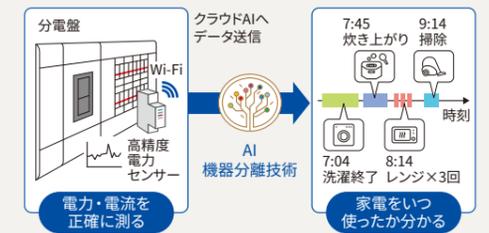
りますが、生活に必要な不可欠なものであり、今後もなくなることはありません。これまで当社グループが培ってきた顧客基盤を「でんき」でつなぐとともに、発電・需給調整から販売に至るまで一貫体制でエネルギーをお届けできるという強み、当社グループ全体として様々な商材・サービスがあるという特色を活かしながら電力の安定供給を目指します。また、中期経営計画達成に向けて、様々な業務提携やM&Aなども検討していきます。

### 拡げ、つなげる

#### インフォメティス(株)への出資及び業務提携契約の締結

当社は2023年6月、インフォメティス(株)（以下「インフォメティス社」）への出資・業務提携を決定しました。インフォメティス社は、最先端かつ独自のAI技術（家電分離推定技術<sup>※</sup>）により、個別家電・電気設備機器の使用状況や機種識別の分析、需要予測などを行い、一般家庭向けの高精度な「電力の見える化」や、エネルギーの最適制御、見守りなどのサービスを提供しています。当社グループが持つ顧客基盤・電力事業の知見と、インフォメティス社の持つ独自技術を融合し、新たなサービス、ソリューションを検討していきます。

<sup>※</sup>家電分離推定技術…電力波形データをAIのアルゴリズムを使用して分離し、使用機器別の電力使用量を「見える化」できる技術。



# エネクスグループのサステナビリティ

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、2021年に「サステナビリティ方針」を策定し、更に優先的に取り組むべき重要課題を下頁の通り特定しました。グループ全体で中長期的にサステナビリティ課題の解決に向けた取り組みを加速しています。

## サステナビリティ方針

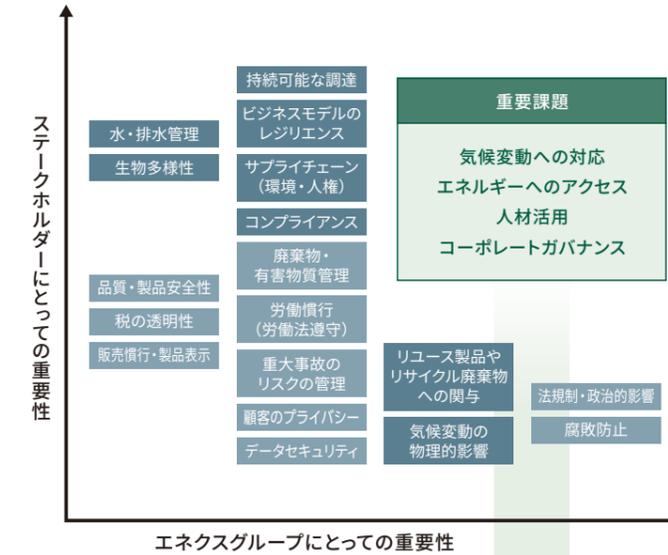
伊藤忠エネクスグループは、“社会とくらしのパートナー”として、  
エネルギーとサービスをお届けすることを使命とし、  
人々の豊かなくらしと持続可能な社会の発展に貢献しつつ  
自らの企業価値の向上を目指します。

- 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)

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)を特定しました。これらの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し、より一層の企業価値向上に努めていきます。また、重要課題に関する取り組みについては、サステナビリティ委員会において進捗を管理していきます。

## グループ重要課題



## 重要課題(マテリアリティ)の特定プロセス



### 重要課題

**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

### 主な機会

- 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

### 主なリスク

- 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

### 関連するSDGs



### 取り組み分野

- 代替燃料
- 再生可能エネルギー
- 電気自動車
- 蓄電池・家庭用製品のエネルギーソリューション
- その他環境ビジネス
- 自らの環境負荷低減
- 環境マネジメント

詳細は P.48~49

**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、顧客の信頼獲得や新規事業創出等

- 地域コミュニティと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



- 地域コミュニティとの関係
- 防災への取り組み
- 事業継続(BC)対策
- 他社と協働した減災対策
- 地域との包括連携
- 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
  - CS(カーライフ・ステーション)

詳細は P.4~5

**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



- 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



- 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.58~66

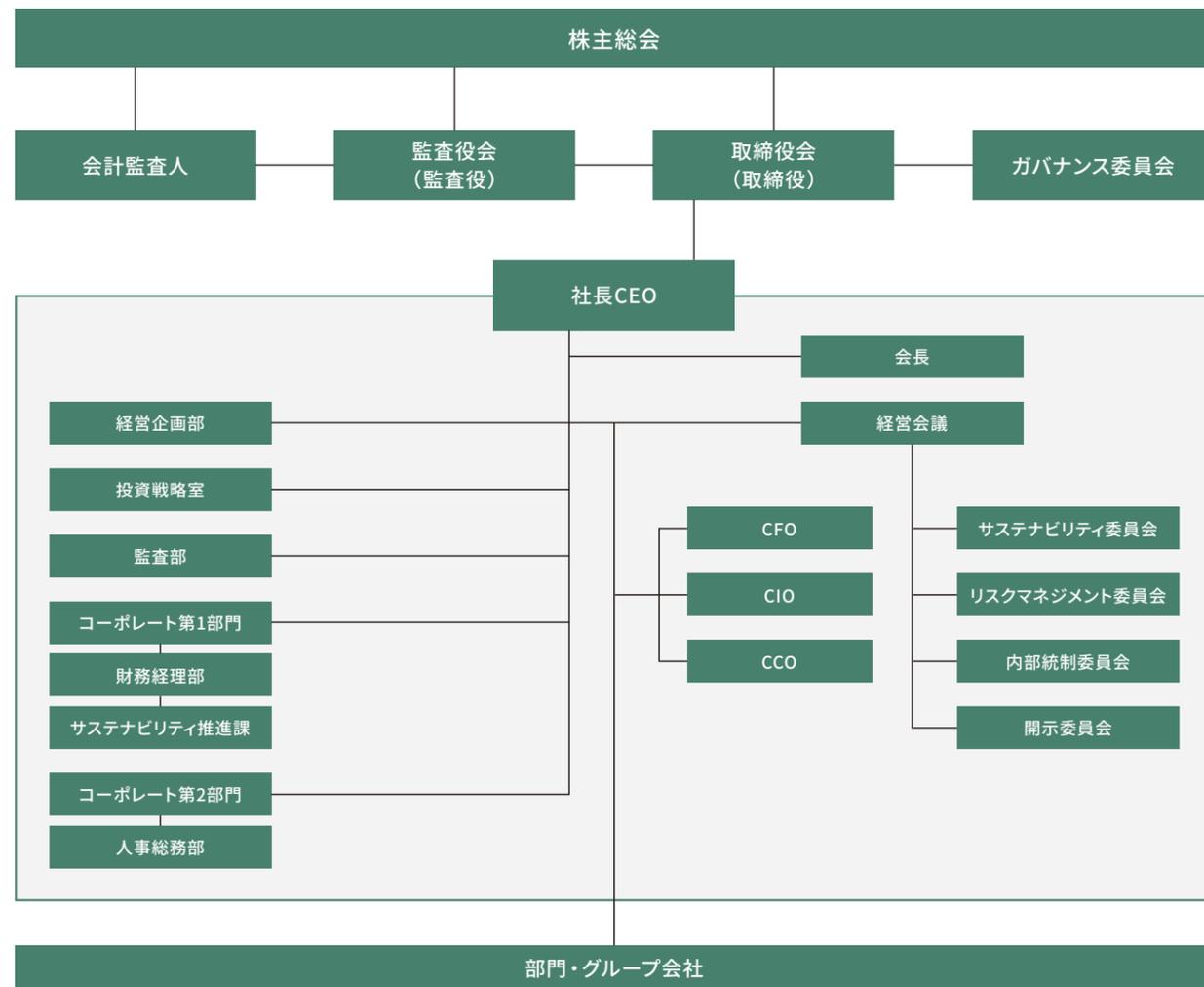


## サステナビリティガバナンス

当社は2021年にサステナビリティ委員会を設立し、グループ全体のサステナビリティ課題を長期的視点で、審議・モニタリングしています。2022年度におきましては、気候変動関連を中心に議論を実施しました（開催数7回）。サステナビリティ委員長は業務執行取締役が務め、重要な課題については主に経営会議で議論を行い、適宜、取締役会に報告、あるいは必要に応じて取締役会が

承認しています。同委員長は取締役会、経営会議に出席しているほか、リスクマネジメント委員長も兼任し、事業戦略及び全社のリスク管理においてサステナビリティの観点を反映させています。委員会の委員には職能部長が任命され、また必要に応じて各営業部門の統括責任者も参加し、サステナビリティに関する施策を各組織が迅速に実行する体制を構築しています。

サステナビリティに関わるガバナンス体制（2023年4月現在）



**サステナビリティ委員会**  
気候変動対応等のサステナビリティ関連の方針・取り組み等の審議・情報開示の検討を行う経営会議の諮問機関  
委員長：業務執行取締役

**リスクマネジメント委員会**  
経営に重大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・周知を行う経営会議の諮問機関  
委員長：業務執行取締役

## リスク管理

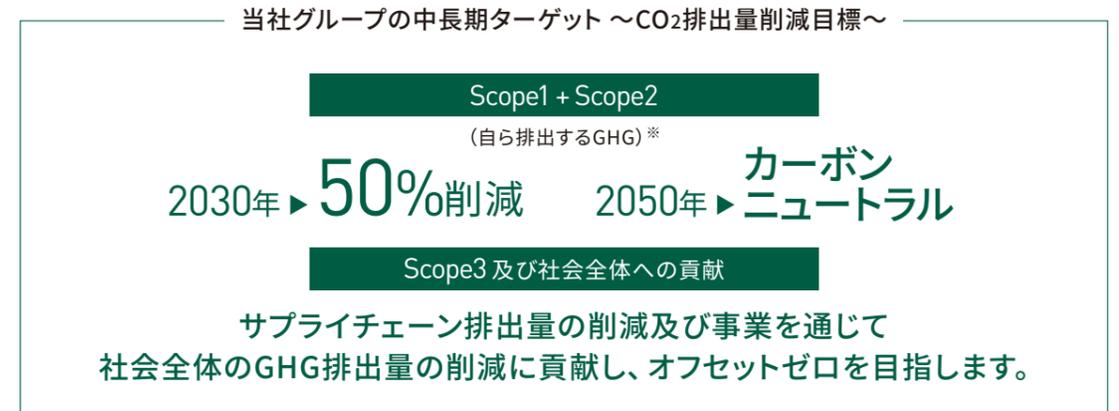
当社では、全社のリスクマネジメント体制のもと、経営と事業への影響が大きいリスクを重点リスクとして、経営会議の諮問機関であるリスクマネジメント委員会で識別・評価しています。気候変動リスク及び機会については、サステナビリティ委員会が中心となり、リスク・機会の双方の議論並びにモニタリングを実施し、戦略策定・個別事業運営の両面で審議のうえ、主として経営会議で議論し、

必要に応じて取締役会にも報告しています。また、当社では各事業部門に裁量権を委譲し迅速な意思決定を実現する一方で、事業案件の規模や条件によって案件審議会にて審査を行う仕組みを実施しており、重要な投融资実行を検討する際に、ESGデューデリジェンスチェックリストを活用し、気候変動を含めた環境リスクや人権、労働環境や安全衛生等に関する影響評価を行っています。

## 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—

当社グループは、2030年及び2050年に向けた中長期的なCO<sub>2</sub>排出量の削減ターゲットを定めており、事業を通じて社会全体のCO<sub>2</sub>削減と脱炭素化社会の実現に貢献しています。

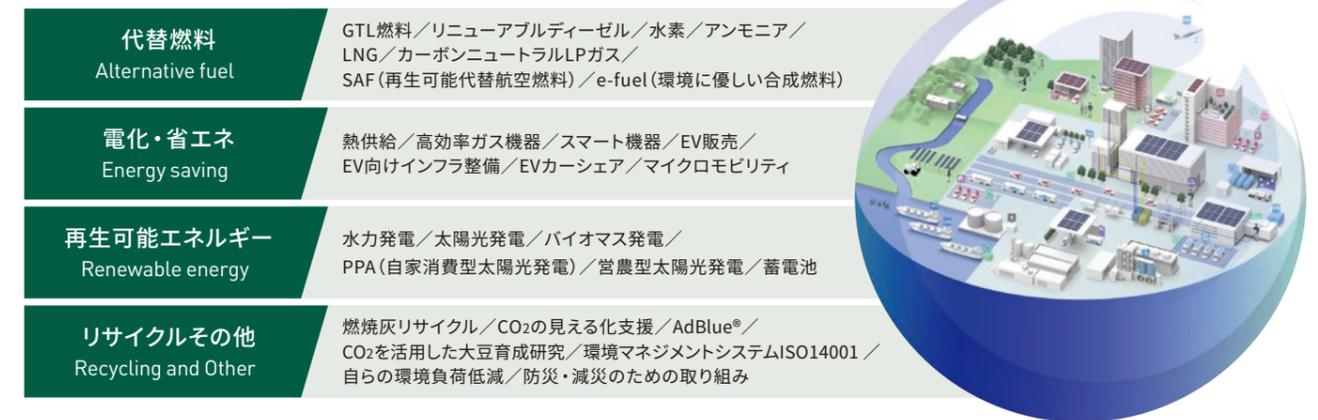


※対象：単体+連結子会社、目標基準年は2018年度

目標達成に向けた当社グループの事業における取り組み

## Environmental Business & Management

Future society & living by



## TCFD提言に基づく開示

当社では、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、TCFD※提言への賛同を表明しました。また、TCFD提言の考えに基づき、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、気候関連財務情報開示の中核要素である、ガバナンス、戦略(2°C・4°Cシナリオ分析、財務影響評価)、リスクマネジメント及び指標と目標について開示しています。今後も経営戦略として気候変動への対応を新たな事業機会と捉え、継続的に取り組みを強化して

いきます。なお、TCFD提言に基づく開示は適宜見直しを図り、今後も適切な開示を行っていきます。

※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。

 TCFD提言に基づく開示  
<https://www.itcenex.com/ja/csr/environment/climatechange/>



## 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-CO<sub>2</sub>e)

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
灯油	0	1	1	0	1
軽油	2	2	2	2	2
ガソリン	3	3	4	4	4
重油	30	31	26	24	28
Scope1	760	716	742	664	432
石炭	—	—	0	1	1
GTL	—	—	—	—	—
LPガス	2	2	2	2	2
都市ガス	20	17	57	29	35
Scope1計	817	771	833	728	505 <input checked="" type="checkbox"/>
熱	—	—	0	0	0
Scope2	78	77	65	67	63
電気	—	—	—	△0	△0
非化石証書	—	—	—	—	—
自社発電使用	△3	△3	△2	△2	△1
Scope2計	76	75	63	65	62 <input checked="" type="checkbox"/>
Scope1・2合計	893	846	896	793	566 <input checked="" type="checkbox"/>
2030年度排出量目標	447				
2030年度目標に対する削減率	73%				

(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環境経済人会議)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. GHG排出量の算出においては、エネルギー起源CO<sub>2</sub>を集計対象としています。  
 (注)4. 千t-CO<sub>2</sub>e未満の端数を四捨五入して表示しています。  
 (注)5. 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(株)による第三者保証を受けています。  
 (注)6. GHG排出量データの見直しについて:当社グループは2018~2021年度分のGHG排出量データにつきまして、2023年度に算出対象範囲等の見直しを行いました。

Scope3 カテゴリー別排出量の推移

(単位:千t-CO<sub>2</sub>)

カテゴリー	2018年度 (基準年)	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
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 <sub>2</sub>	4,252	3,976	3,399	3,282	3,487
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 <sub>2</sub>	128	113	95	76	53
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 <sub>2</sub>	107	103	64	98	103
カテゴリー6・7 従業員の出張・通勤時に排出されるCO <sub>2</sub>	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 <sub>2</sub>	18,834	18,033	17,383	17,195	17,961
Scope3合計	23,324	22,227	20,979	21,446	22,173

(注)1. 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。  
 (注)2. GHG排出量データの見直しについて:当社グループは2018~2021年度分のGHG排出量データにつきまして、2023年度に算出対象範囲等の見直しを行いました。

## 第三者保証報告書



(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/climatechange/thirdpartyassurance.pdf>



## ESG関連の社外からの評価



### MSCI ESG格付け

米国の金融サービス事業者MSCIが行う、ESG投資の格付け。2021年3月より「AA」評価を継続して獲得。

(注)伊藤忠エネクス(株)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、証憑、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(株)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 BLOSSOM JAPAN SECTOR RELATIVE INDEX

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。2023年6月に選定。

(注)FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Company)の登録商標はここに当社が第三者調査の結果、FTSE 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 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。



### 日経SDGs経営調査

国連の「持続可能な開発目標(SDGs)」への企業の取り組みを格付け評価する指標。総合ランキングで3.5星と評価。

# 人材活用

## — 多様な価値創造を支える取り組み —

社会や暮らしが求める新しい価値を創造し、お客様のニーズにお応えしたい。エネルギーへのアクセス向上により、エネルギーの恵みをすべての人にお届けしたい。その原動力のカギは人材戦略、組織基盤の強化にあると考え、人材活用を重要な経営戦略と位置付けています。

### 基本的な考え方

当社グループでは1961年の創業当時から「企業にとって最も大切な財産は“人”である」と捉えており、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。多様な価値観を尊重し、人材が活躍できる働きがいのある会社を目指し、以下の人材戦略に取り組んでいます。

- (a) 目標を共有し、各々の立場から貢献する働きがいのある職場環境の醸成
- (b) 国籍・性別・年齢等にとらわれない多様な人材が活躍できる場の確保・提供
- (c) 社員一人ひとりの個性・役割を尊重した人材育成プランの策定・推進

## ダイバーシティ推進

人材戦略の基本的な考えのもと、従業員誰もが安心して自由に活躍でき、より働きがいがある会社にしていくため、これからは健全な組織・風土づくりを積極的に推進していきます。

☒ **ダイバーシティ**  
<https://www.itcenex.com/ja/csr/social/diversity/>



### ダイバーシティ&インクルージョン宣言

私たちは、会社全体でダイバーシティ&インクルージョンを推進しています。すべての社員が最大限に能力と個性を発揮し“社会と暮らしのパートナー”であり続けるために、年齢・国籍・性別・障がいの有無・価値観・働き方などの「多様性」を尊重し、違いを受け入れ、個を認め、それを「強み」にさらなる変革を起こせるよう、様々な取り組みを推進します。

## 多様な人材が会社を成長させる

持続的な成長を遂げるためには、従業員の多様性・価値観を尊重しそれを強みとし活かしていくことが重要だと考え、様々な人材を登用し、活躍する場を提供しています。

2021年度からは若手社員育成の一環として「チャレンジ登用制度」を設置、能力ある若手社員を管理監督者に抜擢しマネジメント経験を積む成長の機会を提供したり、2022年度より転勤を伴わないエリア職社員の管理監督者登用も始まりました。2022年9月には、当社女性役員と女性リーダーとの座談会を開催、リーダーとしてあるべき姿について話し合う場を設けるなど、多様な価値観を受け入れ、能力次第で可能性を伸ばしていける環境を整えています。

また、障がい者雇用の機会拡大にも取り組んでおり、「屋内農園型障がい者雇用支援サービスIBUKI」(㈱スタートライン)を通して、当該農園にて7名の障がい者スタッフが活躍しており(2023年4月時点)、この農園でつくられたハーブティは従業員にも配布しています。その他にも、当社発行のオリジナルカレンダーは障がい者の方が描いたデザインを起用し、障がいがありながらも意欲的に活躍しているアーティストの方々の自立を支援しています。

属性にとらわれず総合的な視点を持った人材の育成に注力し、企業成長や価値向上に寄与していきます。

☒ **人事関連データ**  
<https://www.itcenex.com/ja/gateway/workplace/employee-data/>



## 当社グループ社員の総合力強化

事業部門や商材の壁を超えた化学反応や新事業創出の種を見つけるために2021年度からクロスファンクショナルチームを発足、当社のみならず、グループ会社の垣根を越えた結びつきをつくり、当社グループの連帯感やイノベーションの創出を目指します。

また、300人を超える当社社員を対象としたクロスファンクション研修を開催し、あらためて他部門の事業や人を知り、新たな種を見つける土壌づくりの一步を踏み出し、継続的な人材交流を実施しています。

さらに2022年度からは、地方自治体や地方企業の抱える課題に対しこれまでの経験やスキルを活かし課題解決に取り組みながら、異なる価値観や視点と出会い、新たな考えや気づきを得るための地域課題解決型研修への参加を始めました。



地域課題解決型研修の様子

## 企業と従業員が一丸となった意識改革・風土醸成

組織が内包する課題を把握し、改善・改革につなげることを目的とし、従業員の意識や満足度、会社の諸施策・制度に対する意見を収集する働きがい調査を2~3年に1回実施しています。また、従業員組合と月に一度定例会を開催することで、企業と従業員が共に持続的成長を遂げるための人事制度改革や人材育成に活用しています。また、従業員一人ひとりが持つ能力を最大限に発揮できるよう、生産性の向上に努めています。



## 当社グループダイバーシティの変遷

- 2013**
  - 女性従業員比率約10%
  - 新人事制度改革スタート
  - グループ社内報にて「多様性」を特集、女性の登用等に関するアンケート実施
- 2014**
  - 職種制度変更
  - 諸制度のリニューアル(年間有給日数一律20日/10日間の妊娠休暇新設/時短勤務の期間延長/時差出勤の明確化/配偶者の転勤による退職者の再雇用制度)
- 2015**
  - くるみんマーク2015取得
  - 第1回「エネクスファミリーDay」開催(従業員の児童職場見学)
- 2016**
  - 働き方改革「ENEX EARLY BIRD」スタート
  - 東京都より「TOKYO働き方改革宣言企業」として承認
- 2017**
  - カジュアルデー導入
  - キッズサテライトオフィス共同利用実験に参加
  - スポーツ活動支援制度導入
  - メンター研修の実施
- 2018**
  - くるみんマーク2018取得
  - 働きがい調査の実施
  - グループ会社にて外国籍人材を9名採用
  - 新「海外就労研修制度」スタート
- 2019**
  - ダイバーシティ推進室を設置
  - 女性従業員比率20%
  - 時間単位有給休暇制度の導入
  - 障がい者雇用施設「IBUKI」にて6名の従業員を雇用
  - 初の女性社外取締役就任
- 2020**
  - 時差出勤・テレワーク環境整備(新型コロナウイルス感染症対策)
  - 働き方に関する社員座談会開催
  - キャリアデザインセミナー開催
  - ライフプランセミナー開催
  - 階層別研修にダイバーシティコンテンツ追加
- 2021**
  - 初の女性社外監査役就任
  - ダイバーシティステートメント策定
  - 若手抜擢を目的とした「チャレンジ登用制度」開始
  - 第2回働きがい調査の実施
  - くるみんマーク2021取得
- 2022**
  - 女性管理職比率定量目標設定(2035年度30%)
  - エリア職の管理職登用開始
  - 階層別研修にLGBTコンテンツ追加
  - ダイバーシティ推進MTG
- 2023**
  - 人材育成強化・一体感醸成を目的とし、保養所兼研修所を開設

### 人材育成

国内外で活躍するマルチ人材を育成するため、体系的な能力開発プログラムを実施しています。すべての従業員が同じ道を歩むのではなく、一人ひとりが自分の道を切り拓いていけるよう自らを見つめながら学ぶキャリア開発、教育・研修制度です。

**求める人材像**  
「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」

2023年度 当社研修体系図 (2023年4月現在)

	階層別	選抜型	部門別
経営幹部	管理職研修 (階層別研修 幹部編)		部門別 OJT & Off-JT
幹部候補	新任課長職研修	海外就労研修	
一般	4等級・エリアS等級社員研修	社会人大学院	
	3等級社員研修		
	2等級社員研修		
新入社員	3年目社員研修		
新入社員	新入社員期末研修 新入社員中間研修 新入社員受入研修		

	一般教養・その他諸制度	
全社員対象	クロスファンクション研修	通信教育制度
	ダイバーシティ研修	資格取得一時金制度
	ライフプランセミナー	チャレンジ支援制度
	e-ラーニング	英語学習支援制度



保養所兼研修所「軽井沢LABO」の外観

新入社員から中堅社員、経営幹部など、それぞれの役割に合わせた教育研修や自発的な学びを啓発するための通信教育など多彩な教育体制を整えています。個の強さを追求し、人材の価値を高めることで企業成長に寄与していきます。

また、2023年度より保養所兼研修所を設置しました。人材基盤のさらなる強化を目的とし、日々の業務とは離れた環境で寝食を共にしながら、学び成長する場、一体感を醸成する場として、当社グループ人材の成長・活躍をより一層促進していきます。



既に多くの当社グループ社員が「軽井沢LABO」での研修などを行っています。

### 海外就労研修制度

2018年度から「語学力」と「異文化対応力」の向上に加え、海外事業の開発・運営ができるグローバル人材の育成に注力しています。これまでに、イギリス、インドネシア、フィリピン、南アフリカ、グアム、タイ、ドバイ、シンガポールの8カ国へ派遣、計20名が研修に参加しています。引き続き、当社の海外事業展開に寄与できるグローバル人材の育成を積極的に進めます。



### 当社グループ全体の人材育成強化

当社のみならず、グループ全体のボトムアップを図るため、従来のOJT教育に加え、ITや財務、法務などの管理業務リテラシー向上を目指し、当社実務担当者による勉強

会を開催しています。当社グループ全体の成長を支える人材を育成していきます。

### 会社・従業員・家族が健康であるために

当社グループは働き方改革「ENEX EARLY BIRD」のもと、従業員の健康推進や一人ひとりの生き方を大切に、多様な人材が力を活かせる体制づくりに取り組んでいます。従業員一人ひとりにとって「より良い会社」「働きがいのある会社」「家族・社会に誇れる会社」を実現し、従業員や家族の健康保持増進と安心して働くことができる環境を整えます。



働き方改革「ENEX EARLY BIRD」

従業員一人ひとりがやる気とやりがいを持ち、生き生きと働くことができるよう健康経営を推進し、従業員のモチベーション向上による組織の活性化やパフォーマンスの最大化を目指します。

#### 健康促進施策

- 社長による健康経営コミットメント
- 健康増進に経営課題として取り組む体制構築
- 生活習慣病予防策
- 女性特有の健康課題対策
- がん・疾病予防策と両立支援
- 禁煙対策
- ヘルスリテラシー向上策
- 海外赴任者の健康管理
- コミュニケーションの活性化
- プレゼンティーズム対策
- メンタルヘルス対策
- 感染症予防策
- 福利厚生拡充
- 子女育英資金

#### 健康経営と労働安全衛生

<https://www.itcenex.com/ja/csr/social/health-management/>





SPECIAL FEATURE  
社員座談会

# 広げ、つなげる 現場力

中期経営計画「ENEX2030」において、「現場力」が一つのキーワードになっています。各部門の「現場」で働く、2022年度当社グループ表彰の受賞者4名での座談会を開催し、現場でのリアルについて話し合いました。



河田 友理

ホームライフ部門  
伊藤忠エネクスホームライフ四国㈱  
高知支店 高知営業所

開閉栓、調査、設備や警報器の  
期限管理・新規顧客開拓などの  
営業を担当

LPガス販売での積極的な営業  
により個人奨励賞受賞



瀧 信也

カーライフ部門  
(株)アイ・エー・エー  
(出向)

法人向けオートオークション活用の  
提案業務を担当

車両買取スキームの営業提案  
により個人奨励賞受賞



小國 晴子

産業ビジネス部門  
伊藤忠工業ガス㈱  
管理部管理課 課長

経理、法務、総務、  
システム関連等、人事系以外の  
管理業務全般を担当

経営関連タスクフォースの  
中心となり個人奨励賞受賞



松崎 美幸

電力・ユーティリティ部門  
(株)エネクスライフサービス  
カスタマーサービス部  
電力カスタマーサービス2課 課長

契約変更、請求業務、  
コールセンター運営など既存顧客に  
関する業務全般を担当

電気申し込みなどのオペレーション  
改善で業務改善賞受賞

## エネクスグループの現場力とは

**瀧**：当社グループの現場力と聞くと、「入り込む人が多い」という印象を持ちます。お客様に対して寄り添った営業をしているし、職場で一緒に働く社員同士も仲が良く深い付き合いをしているイメージです。また、各地域の気候や特性を考慮して、全国各地のエリアに合わせた営業を行っているのも当社グループの特徴だと思います。

**河田**：お客様をととても大切にしているイメージがありますね。お客様に対し、ただ商品・サービスを売るのではなく、「より良いご提案をしたい」「もっとお役に立ちたい」という意識が強い社員が多いと思います。

**小國**：私は管理部門に所属しているのですが、直接お客様と接点があるわけではないですが、最前線のお客様と接している営業の方や、工場などの現場で業務をされている方、商品を配達してくださる方など、様々な立場の方がそれぞれの「現場」で何が求められているかを自然と強く意識しながら働いていて、それが当社グループの「現場力」の強さになっているように感じます。

**松崎**：私もバックオフィスの所属ですが、他部署から異動してきた方々を見る機会は多く、多くの方が主体的・積極的に働いている印象です。もちろん、いろいろなタイプの社員がいて、グループ会社ごとの風土の違いもありますが、やり方や思考回路は違っても、「お客様に求められているサービスは何か？」を考えながら動いている点は共通しているように思います。

**河田**：今回の中期経営計画で「現場力」という言葉が一つのキーワードになっていて、現場に焦点が当てられていることが嬉しかったです。ますます頑張ろうと気合いが入ります。



お客様に対し、「より良いご提案をしたい」という想いが強いです。

—— 河田 友理

**小國**：「現場」は会社の利益が生み出される場所ですし、今までもこれからも「現場力」は重要な力だと思います。

## 当社グループが期待されていること

**瀧**：実際に現場にいと、お客様からは何かあったときの相談相手として期待されているなど感じます。私は現在、車を扱う部門にいますが、「車を売る」にも様々な方法があります。エネクスの1部門の商材に限らず、他部門やグループ会社が持っている様々な商材との組み合わせや多くのサービス事例があるので、それぞれのお客様に合った複数の選択肢をご提案できるのが私たちの強みであり、お客様から求められていることでもあると思います。

**河田**：私も新たなお客様開拓のためのご提案をしている際、「次にどんなビジネスをしようか」とアンテナを張っているオーナーの方々に情報を求められることが多々あります。伊藤忠エネクスグループという、広い視野で情報共有ができることは喜ばれますね。

**小國**：ネットワークがあるからこそできることですね。一方で、自分の会社のことはよく分かるけれども、他の会社や部署で何をやっているのか詳細まで把握できていないこともあるので、もっと情報共有ができるようになるとういなど感じます。

**瀧**：現状でも、同じエリアでガス事業と石油事業が協働しているなど、エリア内での情報共有はありますね。ただ部分的なイメージが強い印象があります。

**河田**：それは強く感じます。自分の部署だけではなく、活用できる部署外の成功事例はたくさんあると思うので、もっとグループ内のネットワークを強化できれば更に良い提案につながりそうですね。



既存のビジネスにとらわれず、  
いろいろな人を巻き込みながら  
新たな領域に挑戦していきたいです。

—— 瀧 信也



「エネクスグループ」としての一体感があり、何事も相談しやすい環境です。

—— 小國 晴子

### これからの挑戦

**河田**：現状は私が営業活動をしている高知県内で留まってしまうようなお仕事が多いです。ただ、少しずつ高知から四国の他県へ広がっている案件もあるので、このような事例を増やしたいです。グループ全体の各営業所が、連携して取引できる基盤がつけられるような、働き方をしていきたいと思っています。

**瀧**：例えば、どんな取り組みですか？

**河田**：人とシステムをうまく融合できればいいと思います。現在でも現場力がありますが、皆それぞれ一生懸命でも、どうしても力の差があります。担当者が変わったらお取引がなくなるという事実もあるかと思っています。ですから、個人の人柄だけではなく会社としてお客様とつながっていると、基盤が安定するのではないかなと考えています。もちろん、システムでつながっているから現場が頑張らなくてもいいというわけではないのですが、お客様との関係性をもっと強くしていくための仕組みづくりに取り組みたいです。

**瀧**：仕組みと私たちの営業力で、より強固な営業基盤を創り出していきたいですね。私も、新しいことに挑戦したいという気持ちが強いです。既存ビジネス以外にも、自分たちの持っているインフラを活用する方法もありますし、全く関係なくても社会に必要とされているのであれば、事業として伸びることを見込んでチャレンジした方が良いのではないのでしょうか。今までのビジネスの延長線上ではなくとも、いろいろな人を巻き込みながら新たな領域に挑戦していきたいです。

**河田**：楽しそうですね。聞いているだけでもワクワクします。瀧さんは実際に、ご自身の経験を活かして新しい事業を拡げていっていましたよね。

**瀧**：オークション会場で知り合った車買取会社と、以前の

配属部署でお取引があった生協の組合員さんをマッチングして、買取販売を行う事業をサポートしました。お客様の課題も解決でき、免許返納という社会課題解決にも貢献できたかなと思います。当社グループは、こういった展開ができるのも強みです。今回は北海道でしたが、今度は九州や大阪でも展開する予定です。

**松崎**：全国展開ができるんですね。それは当社グループならではの動きですね。

**河田**：今回のようなアイデアが出てくるのも、お客様のことを真剣に考えているからですよ。日々の業務を、ルーティン作業にしていたらお客様の一言から気づきを得ることもなかったと思います。

**瀧**：そうですね。加えて、新しいことや面白いことをしたいという気持ちが強いです。

**小國**：新規事業への取り組みはとても重要ですよ。既存のビジネスだけではやはり限界があるので、何か新しいことを見つけなくてはいけない。私の会社でも、新しい事業をどんどん探していて、瀧さんのようにご自身で考えて生まれたパターンもありますし、お客様から直接お聞きしたお悩みをもとに、事業へとつなげた例があります。例えば、産業ガス容器の耐圧検査のご提供をさせていただいているお客様が、使っていない容器の置き場に困っていたので、倉庫業を始めたという案件です。お客様のニーズを汲み取った大きな例でもありますし、そこから更にビジネスが広がっていく予定です。

**松崎**：新規事業というのは、どのくらいのスピードで動き出すのですか？

**小國**：時間はそれなりにかかります。一つのアイデアが動き出すまでには、投資計画を策定したうえで、投じる資金に見合うリターンがあるかなど社内の審査も厳しいですし、道のりは長いです。しかし、既存の枠にとらわれな



より良い職場環境をつくり、効率的な仕組みを整えることが目標です。

—— 松崎 美幸

いで、自分の会社だけでできないところは、どこか他の部署と連携してでも、新しいことに挑戦しないといけないと思います。

**河田**：新しいことにチャレンジしていくのは本当にワクワクします。ただ一方で、日々の業務の効率化にもきちんと取り組まないといけないなと思いますね。

**松崎**：当社も昨年度、電力小売事業においてお申し込み件数がかなり伸びたのですが、その分バックオフィスの業務負担とコストが増え、業務効率化の必要性を感じています。極力業務負担を抑えられるように考えてきましたが、2023年度は更に業務負担を抑えつつ、社員の生産性UPにも挑戦したいです。また、生産性UPに努めている社員の頑張りが無駄にならないような効率的な仕組みを整えたいと考えています。そのためにシステム開発にも力を入れていきます。

### 当社グループの良さ・働きやすさ

**小國**：エネクスグループでの働き方は皆さんどうですか？

**松崎**：私の会社では試験的に在宅勤務を取り入れていますが、営業の方々の在宅勤務は難しいでしょうか。

**瀧**：どちらかという直直帰帰ですね。それでも時短になります。「絶対に出社しなさい」などと縛られることは少ない印象です。

**小國**：働く場所に限らず、「働きやすさ」は大切だと思います。昨年会社のビジョンをつくる目的で全社員にアンケートを取ったのですが、「働きがいを感じられる会社であってほしい」という意見がとても多かったです。

**松崎**：それはとても大切ですね。中期経営計画にもありま

すが、頑張りにより評価されるような仕組みがあってほしいです。

**瀧**：当社グループは、本当にいい人が多いというイメージがあります。相談がしやすく、みんなで協力してやろうよと、お互いが刺激になることを考えている人が多い印象です。とてもフラットな関係性ですね。こうした人と人の関係性が日常からあることが、新規事業に取り組む際の迅速な動き出しにつながっていると思います。

**河田**：私は、新規案件開発時に当社グループの良さを感じます。例えば、最近は電気代の高騰もありオール電化の住宅ではなくガス併用住宅も増えています。担当する商材に追い風が吹いている中で、当社グループとして投資力があることが、強い武器だと思います。

**小國**：積極的な動きができますよね。私はこの会社に入って10年以上経つのですが、入社した当時は「エネクスグループ」と言っても、フロアも異なり、別会社という感じでした。でも、今はオフィスも同じですし、困ったことがあったら相談しやすい環境になっています。様々な経験をしている方々が集まったプロジェクトチームもあり、新しい事業ができないか会議していることも多いです。

**松崎**：グループの一体感はすごいですね。当社はグループ内の様々な会社から電気の切り替え業務や請求業務など電力事業に関する業務を受託しているため、多種多様な経験をしています。例えば、法人と個人それぞれ対応しているため、お客様の幅が広いこともその一つです。それぞれの業務で、自身の担当業務に活かせる気づきを得られますね。

**瀧**：当社グループの様々な良いところを活かして、この先も新しい挑戦をしていきたいですね。



# 役員一覧 (2023年6月14日現在)

(注)1. 所有する当社普通株式の数は2023年5月18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. 取締役会出席回数は、2022年度の出席回数／開催回数  
 (吉田氏・今沢氏・森川氏は2022年6月の定時株主総会以降の出席状況となるため、開催回数が8回となっています。)

## 取締役

代表取締役会長  
岡田 賢二



伊藤忠商事(株)において、主に金融・保険・物流・不動産分野に従事し、同社代表取締役を経て、2012年6月当社の代表取締役社長に、2023年4月当社の代表取締役会長に就任しました。従来の経営体制を踏まえつつ、業務構造・社内制度の刷新、新事業分野への進出などを推進し、当社の成長・業績向上に貢献しています。

- 所有する当社普通株式の数：176,709株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 重要な兼職の状況：なし

代表取締役社長CEO  
吉田 朋史



伊藤忠商事(株)において、主に生活資材・建設・物流・情報・金融・保険関連事業に従事し、同社代表取締役を経て、2022年6月当社の代表取締役社長CEOに就任しました。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。

- 所有する当社普通株式の数：48,150株
- 取締役会出席回数：8回／8回
- 重要な兼職の状況：  
 (株)永谷園ホールディングス 取締役

取締役(兼)専務執行役員  
若松 京介



入社以来、主にLPガス関連事業に従事し、当社グループ会社である伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)の代表取締役、当社コーポレート第2部門長等を経て、現在ホーム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：45,122株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 重要な兼職の状況：  
 (株)エコア 取締役

取締役(兼)常務執行役員  
茂木 司



入社以来、主に石油関連事業に従事し、当社グループ会社であるエネクスフリート(株)の代表取締役を経て、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：16,220株
- 取締役会出席回数：一
- 重要な兼職の状況：  
 大阪カーライフグループ(株) 取締役  
 日産大阪販売(株) 取締役  
 エネクスフリート(株) 取締役

## 監査役

常勤監査役  
久保 勲



伊藤忠商事(株)において、長年にわたり、経営企画・監査関連業務に従事し、同社常務執行役員監査部長を経て、(株)ファミリーマート取締役専務執行役員CSO、経営企画本部長を歴任し、経営管理に関する豊富な知見を有しており、当社の監査役に就任しています。

- 所有する当社普通株式の数：2,106株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 重要な兼職の状況：  
 (株)パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス 社外取締役  
 東京都市サービス(株) 監査役

常勤監査役  
葛山 修治



入社以来、主にLPガス、熱供給関連事業に従事し、当社グループ会社の代表取締役を歴任したことにより、当社及び当社グループ会社における豊富な業務経験と、経営管理に関する豊富な知見を有しており、2022年6月当社の監査役に就任しています。

- 所有する当社普通株式の数：16,610株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 重要な兼職の状況：  
 エネクス・アセットマネジメント(株)監査役

取締役(兼)執行役員  
今沢 恭弘



CFO(兼)CIO(兼)  
コーポレート第1部門長

伊藤忠商事(株)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、2022年6月当社の新任取締役に就任、現在コーポレート第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幅広い見識を有しています。

- 所有する当社普通株式の数：9,641株
- 取締役会出席回数：8回／8回
- 重要な兼職の状況：なし

取締役  
佐伯 一郎



社外 独立

弁護士及び大学教員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、(株)日本債券信用銀行(現：(株)あおぞら銀行)において培った金融や財務についての深い見識をもとに、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：23,204株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 重要な兼職の状況：  
 四五六法律事務所 代表弁護士  
 全国信用協同組合連合会 監事  
 青山学院大学 名誉教授

取締役  
山根 基世



社外 独立

長年にわたり、放送業界において、組織運営や人材育成等に携わるとともに、社会貢献・文化活動に関する有識者委員等を歴任し、これらの活動を通じて、社会・文化全般に対する高い見識を有しています。当該見識と、その経歴を通じて培った多様な視点に基づき、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：16,823株
- 取締役会出席回数：10回／11回
- 重要な兼職の状況：  
 公益財団法人文字・活字文化推進機構 評議員  
 学校法人順心広尾学園 理事  
 NPO法人 絵本文化推進協会 理事

取締役  
森川 卓也



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等の立ち上げ等、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、2022年6月当社の取締役に就任し、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- 所有する当社普通株式の数：919株
- 取締役会出席回数：8回／8回
- 重要な兼職の状況：  
 (株)浅沼組 社外取締役  
 (株)ワキプリントピア 代表取締役社長  
 ネットスクウェア(株) 顧問

監査役  
徳田 省三



社外 独立

公認会計士としての専門的知見と企業会計に関する豊富な経験に加えて、監査法人において培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、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督を行っています。

- 所有する当社普通株式の数：一株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 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、アキレス(株)における社外役員経験を通じて培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、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督を行っています。

- 所有する当社普通株式の数：一株
- 取締役会出席回数：11回／11回
- 重要な兼職の状況：  
 岩本法律事務所 代表弁護士  
 アキレス(株) 社外取締役・監査等委員

## 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	
	代表取締役会長 岡田 賢二	代表取締役社長CEO 吉田 朋史	取締役(兼)専務執行役員 若松 京介	取締役(兼)常務執行役員 茂木 司	取締役(兼)執行役員 今沢 恭弘		取締役 佐伯 一郎	取締役 山根 基世	取締役 森川 卓也	常勤監査役 葛山 修治	常勤監査役 久保 勲	監査役 徳田 省三	監査役 岩本 昌子
経営全般	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	
営業マーケティング	●	●	●	●	●		●	●	●	●			
ESG SDGs	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	
財務経理	●	●			●				●	●	●		
法務コンプライアンス	●	●	●		●		●		●	●	●	●	
人事労務	●	●	●	●				●	●			●	
国際性	●	●	●	●	●			●	●	●			
他業種の知見	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	

## 社外役員に対する取り組み

エネクスグループでは、社外役員が当社グループの理解を深めることで、経営監督機能の実効性を一層高め、取締役会での議論活性化、透明性のあるガバナンス体制とするため、様々な取り組みを実施しています。



### 事業所等の現場視察

当社グループの事業理解、現場従業員との交流を目的に、2017年度より全国にある事業所等の視察を行っています。2023年度は第1回目として6月に大阪エリアでの視察を実施しました。現場視察は、現場の事業状況や従業員の意見に直接触れることで、社外役員が当社グループの事業理解を深める重要な機会となっています。

写真1 当社グループ会社の日産大阪販売(株)見学の様子。

写真2 当社グループ会社のエネクスフリート(株)にて会社説明を実施。

### 社外役員事前説明会の開催

取締役会上程案件について、各案件への理解を深めたくて取締役会の議論を行えるよう、上程の2営業日前に事前の社外役員向け説明を実施しています。事前説明会では、上程案件ごとの責任者が説明しており、様々な質疑が交わされています。

### グループ会社社長会への参加

主要な当社グループ会社の社長が集まり、各社の取り組みや意見交換・交流を行うグループ会社社長会に、社外役員も参加しています。2022年度は2年ぶりに集合形式での開催となりました。各グループ会社の取り組みに関する動画を上映し、社外役員からも質疑や意見が挙げられ、活発な議論の場となりました。

写真3 2022年度グループ会社社長会にて意見を述べる岩本監査役。

### 決算説明会への参加

投資家やマスコミなど、ステークホルダーからの意見を直接聞ける機会として、社外役員も陪席しています(オンラインにて参加)。

写真4 2023年5月に開催した決算説明会の様子。

### 経営方針発表会への参加

半年ごとに開催される、全社及び各部門の経営方針を発表・共有する経営方針発表会においても、社外役員が陪席しています。2023年4月の発表会では新型コロナウイルスの感染状況が落ち着いたことから、霞が関本社への参加者を100名と大幅に増やし、オンラインでの海外駐在員等を含めた約150名が参加しました。

写真5 2023年4月に開催された経営方針発表会。

### 独立役員会議の開催

独立役員で構成された独立役員会議を実施しています。独立的な見解を審議する場として、定期的に開催しています。

### 中期経営計画策定への参画

中長期戦略に関する議論の深化を目的として、中期経営計画についての検討状況報告及び意見交換を行い、社外役員が計画策定へ参加する機会を設けています。



### 2030年に向けた社会価値と経済価値の両立を目指して

社外取締役 森川 卓也

#### ■コーポレートガバナンス

ガバナンスレベルを上げていく観点で、当社グループはとても真摯に取り組んでいると感じています。今後は2030年時点でのガバナンスについての議論を深めたいと思います。ありがたい姿を目指すうえでの課題は何か?といったバックカスティング的アプローチと、毎年行われる取締役会の実効性評価に基づき改善を続けるフォアカスティング的アプローチとの組み合わせが当社独自のガバナンススタイルを追求することにつながります。2年単位でマイルストーンを決め、KPIを設定しPDCAサイクルを回しながら2030年のありたい姿に近づけていければと考えています。

#### ■自身の役割

自身が重視する役割は、経営執行メンバーが意思決定をする際に、必要な判断材料と判断軸が明示されているか、BプランやEXITプランはあるか、そのタイミングは適切かなどの見極めです。また、重要情報における第一報は迅速に共有される体制にあるか、特にコンプライアンスに関連した情報は取締役会メンバーに速やかに共有できているかという監督機能も重視しています。

#### ■新中期経営計画「ENEX2030」

今回初めて少し長いスパンでの計画を策定したことはとても良かったと感じています。注視している点として、1点目は事業成長を加速するために、どの事業領域にどのタイミングでどれくらいの規模の投資をしていくのかという成長投資への期待です。2点目は、その事業の成長を支える人材の基盤づくりです。

「ENEX2030」実現へ向けて、企業価値向上に不可欠な多様性とリーダーシップをどのように形成していくのか。社会価値(社会課題の解決)と経済価値(経済合理性の追求)を両立させながら次の時代のエネクスを創っていくという意識の醸成など重要なテーマだと認識しています。

#### ■期待(存在意義)

当社グループは「社会とくらしのパートナー」として、エネルギーを軸に顧客の価値を追求することが使命ですが、一方で社会課題の解決をどこまで本気で追求していくかが問われています。社会やくらしをより豊かにしていくために必要不可欠なエネルギー、B2B、B2Cを問わず、顧客基盤を拡大しながら新たなエネルギーや新たな用途を探し求め、社会とくらしにとって唯一無二で不可欠な存在を目指してほしいと思います。



### 経営環境の変化に合わせ、さらなる女性活躍推進を

社外取締役 山根 基世

私たちは今、岐路に立っています。将来、人類はどんなエネルギーをどのように使用して生き延びていくのか、その命運は今の選択で決まります。エネルギー商社

たる当社グループでは当然、その危機感を強く感じています。しかし、危機感があるからこそ新規事業開発のチャンスとしての期待感も高く、将来に向けての成長戦略も練っています。

こんな時こそ、社員一人ひとりの自由な発想や、やる気、能力を十二分に引き出せるよう、組織をより活性化させることを意識してもいます。比較的民主的な企業風土の当社グループで今後の鍵になるのは、さらなる女性活

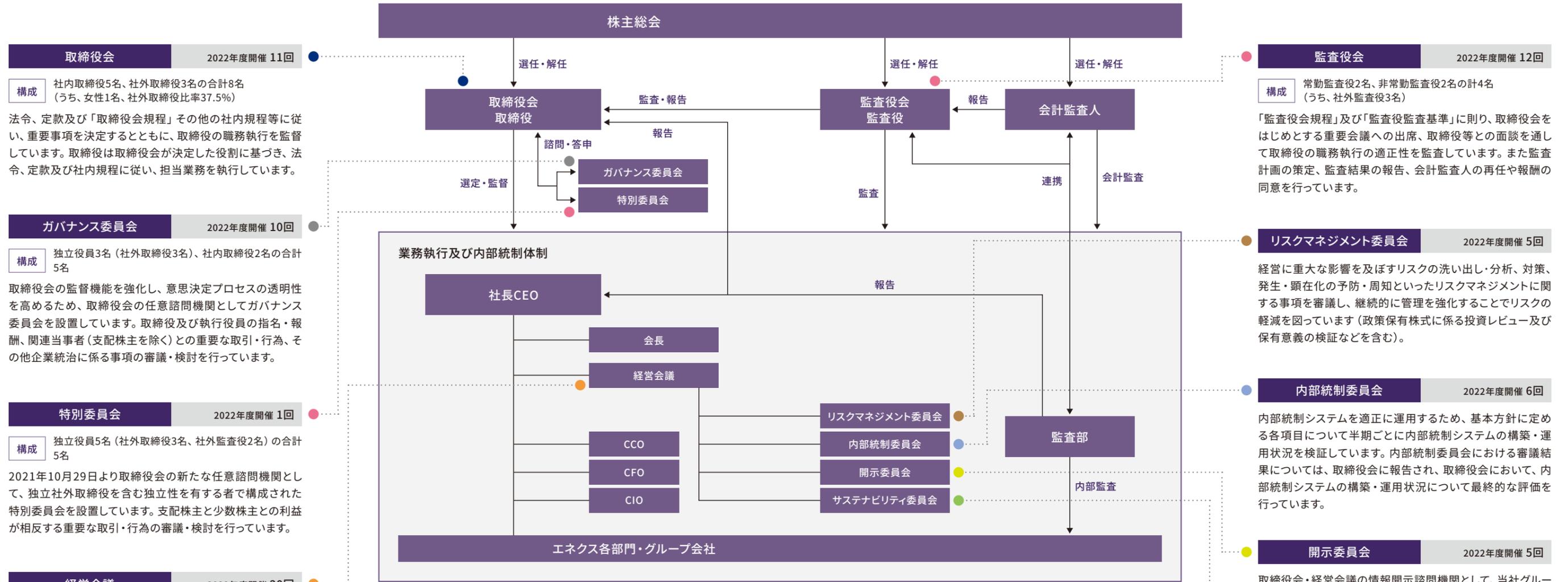
躍ではないか? 私は、初の女性社外取締役という立場からも、女性が働きやすい職場環境の整備に貢献したいと思っています。時折、女性リーダーたちとの対話の機会がありますが、私が男社会のように思っていた現場において、実に逞しく力を発揮している女性たちがいることに感銘を受けます。

しかし現在、女性管理職比率は4%と低いのです。2030年に10%を目指していますが、これは女性の努力だけで実現するものではありません。男性社員、とりわけ経営層の意識改革を促す必要があります。今年度、軽井沢には宿泊できる研修施設もできました。豊かなコミュニケーションの中で、「個」が思考を深め人間として成長することが、困難な時代を乗り越えていく当社グループの力になると思っています。

# コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制※(2023年6月14日現在)

※業務執行、内部統制、経営の監視、リスク管理体制等



## 取締役会 2022年度開催 11回

**構成** 社内取締役5名、社外取締役3名の合計8名  
(うち、女性1名、社外取締役比率37.5%)

法令、定款及び「取締役会規程」その他の社内規程等に従い、重要事項を決定するとともに、取締役の職務執行を監督しています。取締役は取締役会が決定した役割に基づき、法令、定款及び社内規程に従い、担当業務を執行しています。

## ガバナンス委員会 2022年度開催 10回

**構成** 独立役員3名(社外取締役3名)、社内取締役2名の合計5名

取締役会の監督機能を強化し、意思決定プロセスの透明性を高めるため、取締役会の任意諮問機関としてガバナンス委員会を設置しています。取締役及び執行役員指名・報酬、関連当事者(支配株主を除く)との重要な取引・行為、その他企業統治に係る事項の審議・検討を行っています。

## 特別委員会 2022年度開催 1回

**構成** 独立役員5名(社外取締役3名、社外監査役2名)の合計5名

2021年10月29日より取締役会の新たな任意諮問機関として、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を設置しています。支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引・行為の審議・検討を行っています。

## 経営会議 2022年度開催 20回

社長CEO及び取締役会による適切かつ機動的な業務執行に関する意思決定に資することを目的に設置しており、経営会議は社長CEOの諮問機関として、会社の全般的経営方針及び経営に関する重要事項を協議しています。

## 監査役会 2022年度開催 12回

**構成** 常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名  
(うち、社外監査役3名)

「監査役会規程」及び「監査役監査基準」に則り、取締役会をはじめとする重要会議への出席、取締役等との面談を通して取締役の職務執行の適正性を監査しています。また監査計画の策定、監査結果の報告、会計監査人の再任や報酬の同意を行っています。

## リスクマネジメント委員会 2022年度開催 5回

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に関する事項を審議し、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(政策保有株式に係る投資レビュー及び保有意義の検証などを含む)。

## 内部統制委員会 2022年度開催 6回

内部統制システムを適正に運用するため、基本方針に定める各項目について半期ごとに内部統制システムの構築・運用状況を検証しています。内部統制委員会における審議結果については、取締役会に報告され、取締役会において、内部統制システムの構築・運用状況について最終的な評価を行っています。

## 開示委員会 2022年度開催 5回

取締役会・経営会議の情報開示諮問機関として、当社グループにおける重要な会社情報を網羅的かつ迅速に収集し、開示の要否と内容の正確性、明瞭性、十分性、公正性並びに積極性を審議し必要な情報の公開を行えるよう、審議・検討を行っています。

## サステナビリティ委員会 2022年度開催 7回

経営会議の諮問機関として、長期的視点のサステナビリティ方針・課題・対策等を審議・モニタリングし、グループ全体におけるサステナビリティ経営戦略を実行・牽引するため、2021年5月に発足しました。

## コーポレートガバナンス・コードの対応状況について

当社は、東京証券取引所の「コーポレートガバナンス・コード」が標榜する「攻めのガバナンス」の趣旨に賛同し、経営者による健全なリーダーシップの発揮と、透明で公正な意思決定に向けた対応を行っており、すべての項目に対応しています。

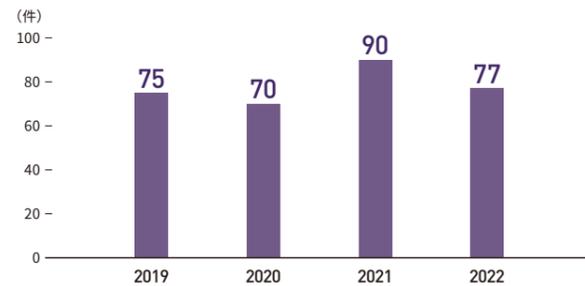
## コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会設置会社、監査役(監査役会)設置会社です。取締役会は、法令、定款及び「取締役会規程」その他の社内規程などに従い、重要事項を決定するとともに、取締役の職務執行を監督しています。取締役は取締役会が決定した役割に基づき、法令、定款及び社内規程に従い、担当業務を執行しています。取締役会の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ています。執行役員は、取締役会の決定のもと、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。

## 取締役会の取り組み状況

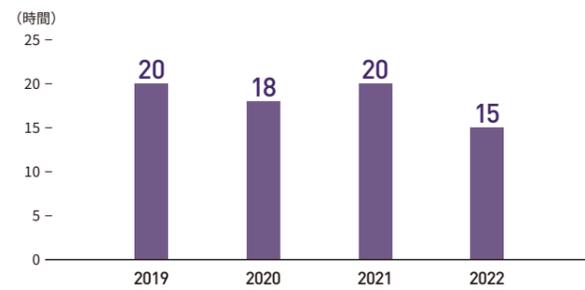
### 議案数

当社では、取締役会・経営会議及びその他会議における案件上程に関する規程を設け、それらをもとに取締役会の上程が行われています。積極的に取締役会へ様々な案件が上程されているとともに、近年においては権限委譲も進めており、案件によっては各部門の判断としています。取締役会では重要な案件についての議論が増えています。



### 審議時間(年間の総会議時間)

当社では、取締役会上程案件についての理解を深めたいうで取締役会の議論を行えるよう、取締役会上程前の事前議論や社外役員向けの事前説明の場を設けており、取締役会において様々な質疑・指摘などがなされています。また、一方で事前の議論も行われていることで説明時間の短縮など業務効率化も図っています。



### 2022年度取締役会での主な審議内容

- 新中期経営計画の策定
- 重要性の高い投資案件  
(風力発電・大規模太陽光発電の売却など)
- 他社との協業などの取り組み
- コーポレートガバナンス
- TCFD提言に基づく情報開示

## 実効性評価

### 取締役会の実効性評価

当社は、2022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
評価対象	2022年4月から2023年3月までに開催された取締役会(計11回)
評価者	2023年3月末時点の取締役及び監査役の全員
実施概要	「取締役会の運営(7項目)」「取締役会の議論(5項目)」「モニタリング機能(4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ると判断。
課題	中長期の経営戦略・方針に係る議論の深化、議論を促すための運営体制の向上等。

## 社外役員の選任について

経営、法律、会計など各専門分野の知見を有し、様々な観点から当社の経営や業務執行の監督に貢献することが期待される者を選任することで、当社の企業価値の向上につなげたいと考えています。

### 社外役員の選任理由

	氏名	2022年度取締役会出席状況		専任理由
		取締役会	監査役会	
社外取締役	佐伯 一郎	11 / 11		弁護士及び大学教員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、(株)日本債券信用銀行(現：(株)あおぞら銀行)において培った金融や財務についての深い見識をもとに、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に寄与いただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	山根 基世	10 / 11		長年にわたり、放送業界において、組織運営や人材育成などに携わるとともに、社会貢献・文化活動に関する有識者委員などを歴任し、これらの活動を通じて、社会・文化全般に対する高い知見を有しています。当該知見と、その経歴を通じて培った多様な視点に基づき、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督に寄与いただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	森川 卓也	8 / 8		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等の立ち上げ等、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に寄与いただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	氏名	2022年度出席状況		専任理由
		取締役会	監査役会	
社外監査役	久保 勲	11 / 11	12 / 12	伊藤忠商事(株)において、長年にわたり経営企画、監査関連業務に従事し、同社常務執行役員監査部長を経て、(株)ファミリーマート取締役専務執行役員CSO、経営企画本部長を歴任し、経営管理に関する豊富な知見を有しており、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督に寄与いただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たさないため、独立役員には指定していません。
	徳田 省三	11 / 11	12 / 12	公認会計士としての専門的知見と企業会計に関する豊富な経験に加えて、監査法人において培った深い見識をもとに、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に寄与いただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	岩本 昌子	11 / 11	12 / 12	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、アキレス(株)における社外役員経験を通じて培った深い見識をもとに、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に寄与いただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。

## 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(株)は、当社議決権53.97%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ると考えています。当社と伊藤忠商事(株)及びその企業グループとの間では、出向者の受け入れはありますが、社外取締役3名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。

## 取締役報酬の決定方針・手続

### 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づ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）のみで構成されます。

### 業務執行取締役の報酬構成（2023年度～）

報酬種別	金銭・非金銭	割合	
		会長・社長	その他取締役
基本報酬（固定報酬）	金銭	57%	63%
賞与（業績連動報酬）	金銭	29%	32%
株式報酬（業績連動報酬）	非金銭	14%	5%
合計		100%	100%

（注）上記割合は、各業績連動報酬の目標値を100%達成した場合。

### 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、月額の設定額を決定する。
賞与	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 短期業績報酬として、業務執行取締役に対して、半年度の業績指標や目標達成度等に連動する賞与を毎年一定時期に支給する。</li> <li>● 業績指標は、半年度の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に応じて支給する。</li> <li>● 基本報酬に全社業績、部門業績、部署業績の達成状況に応じた一定の係数を乗じ、定性評価※を行ったうえで金額を決定する。</li> </ul> <small>※ 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。</small>
株式報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中長期業績連動報酬として、業務執行取締役に対して、中期経営計画の当期純利益、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。</li> <li>● 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。</li> <li>● 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。</li> </ul>

（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、当期純利益を採用しています。なお、2022年度における当期純利益は、138億3千2百万円です。

### 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CEOである吉田朋史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。

## リスクマネジメントと内部統制

### リスクマネジメント

#### リスクマネジメント委員会

様々なリスクの脅威が増大する中、リスクマネジメント委員会が中心となり、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に関する事項の審議を実施しながら、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。

事業等のリスク（有価証券報告書内）  
[https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/security\\_report/](https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/security_report/)



#### 緊急時の体制

グループ内において事故やリスクが顕在化した場合、正確な情報を把握して的確に対処するために報告ルートを整備しています。また、地震、台風、大雨などの自然災害が発生した場合にグループ内の安否確認、施設やお取引先の被害状況を迅速に把握してライフライン確保に対応するためにグループ会社や事業部門、社長を含めた役員まで一貫した緊急連絡体制を整えています。

リスクマネジメント  
<https://www.itcenex.com/ja/csr/governance/riskmanagement/>



### 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  
<https://www.itcenex.com/ja/corporate/governance/control/>



### 防火防災・事業継続計画（BCP）

当社では主として重大な自然災害の発生に備え、BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を策定しています。この計画の中核組織である「BCP災害対策本部」は、社長CEO（災害対策本部長）・各部門長及び部長等で構成され、大規模災害発生時には指揮命令者・対応事項を定めた計画をもとに全社が一丸となって事態に対応します。また、同本部機能を福岡・広島に移管するバックアップ体制を構築しています。2022年度は、本社及び各エリアで応急救護訓練を実施したほか、代替拠点連携訓練やBCM（Business Continuity Management：事業継続マネジメント）運用の継続・推進担当者向けの研修等、BCPの実効性を高めるための取り組みを実施しています。

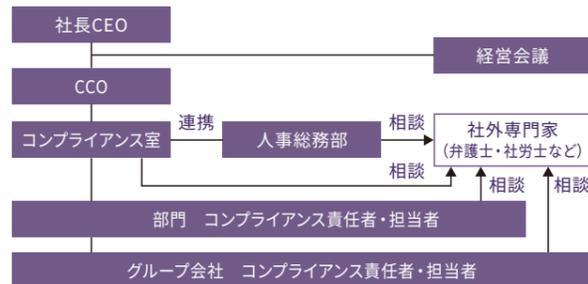


本社、各エリアにて実施した応急救護訓練の様子。

# コンプライアンス

## 推進体制

CCO及びコンプライアンスに係る事項を統括する部署を設置するとともに、コンプライアンスプログラムを制定し、各部門・グループ会社にコンプライアンス責任者・担当者を任命、コンプライアンス教育・研修の実施、法令遵守マニュアルの作成、コンプライアンス事案発生時の対処方法、内部通報制度の整備、並びに従業員の行動規範の遵守に関するすべての取締役・執行役員及び使用人からのグループ行動宣言取得など、コンプライアンス体制の充実に努めています。



※1 コンプライアンス責任者：当社のコンプライアンス責任者は、CCOが各部門から1名を任命する。また、グループ会社は原則当社出資50%超の会社の社長がコンプライアンス責任者となり、当該グループ会社が出資する出資比率50%超の子会社も統括する。  
 ※2 コンプライアンス担当者：コンプライアンス責任者から任命され、コンプライアンスに関わる推進、トラブル・事故・不祥事・クレームが発生した場合の窓口、環境保全及び土壌汚染防止の役割を担う。

## コンプライアンスの教育

当社はコンプライアンス体制の維持、周知徹底を図るため、毎年、当社グループの役員、従業員を対象としたコンプライアンスの教育研修を実施しています。特に、コンプライアンス研修については、階層別のプログラムを適宜全国で実施しています。また、各部署及びグループ会社のコンプライアンス責任者・担当者向けの教育研修において、具体的な事案の実務対応力向上を図り、グループコンプライアンス体制の強化にも努めています。

## コンプライアンスの周知

当社ではコンプライアンスに関わる周知を行うため、定期的に発行物を作成し当社グループへ配布、社内イントラネットでの共有を行うことで従業員のコンプライアンス意識向上に努めています。

コンプライアンスプログラム	コンプライアンス活動推進の目的、体制、事件・事故発生時の対応、内部通報窓口・相談窓口などについて分かりやすく掲載しています。
コンプライアンス事例集	不正、ハラスメント、労務関連、クレーム、法令違反、情報漏洩といった大小様々なコンプライアンス違反の事例と対応方法を分かりやすく掲載しています。
ハラスメントガイドライン	エネクスグループの役員・従業員がハラスメントについて正しく理解し、加害者も被害者も出さない職場にすることを目的に、職場における禁止事項をまとめています。

## エネクスグループ意識調査の実施

様々な企業や組織、団体で不正会計・横領、ハラスメント、労務問題等の不祥事が発生する中、当社グループにおいても不正やコンプライアンス事案の発生防止のために、グループ内のコンプライアンス意識の実態や経営理念の浸透度を把握すべく当社グループ会社役員及び従業員を対象としたコンプライアンス意識調査を実施しています。その調査結果をもとに、コンプライアンス研修や新たな施策を講じています。

## 内部通報・相談窓口

法令・社内規程違反や不適切行為、またそれらが生じる恐れのある場合、速やかに連絡できるよう社内と社外に内部通報窓口を設置しています。内部通報窓口の仕組み及び内部通報者の保護については社内のコンプライアンス研修で周知を行い、通報後の対応内容について透明性を維持した的確な対処の体制を整備しています。

また、社外に当社グループの従業員及びご家族が誰でも利用できる、相談窓口を設置しています。この相談窓口ではハラスメント、メンタルヘルス、からだ、くらしの相談も受け付けています。臨床心理士、保健師、消費生活アドバイザーらが対応し、心のケアや相談解決の体制を整備しています。

当社グループでは、内部通報者が内部通報をしたことを理由として、解雇その他いかなる不利益な取り扱いも受けないこと、内部通報に係る秘密保持など、事案対応体制における当事者の責務について明確な規程を設け、実効性のある内部通報制度を運営しています。

# IR活動

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



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、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。

## 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でも公開しています。また、IRツールとして、株主通信なども発行しています。



	2020年度実績	2021年度実績	2022年度実績
開催日	2021年6月16日	2022年6月21日	2023年6月14日
来場者数	13名	22名	34名

## 主なIR活動

### 決算説明会

毎年5月と11月に機関投資家・アナリスト・マスコミ向け決算説明会を実施しています。2022年度からは会場とオンラインのハイブリッド型で開催し、質疑応答内容はホームページでも公開しています。(登壇者：社長CEOほか、役員計7名)



### 個人投資家説明会

2021年度より、オンライン個人投資家説明会を行っています。直近では2023年7月に新中期経営計画の説明も含めた、新たな動画を公開しています。(スピーカー：CFO)



	2020年度実績	2021年度実績	2022年度実績
投資家等との面談件数	33件	38件	37件
機関投資家等向け決算説明会	年2回開催 (通算94名)	年2回開催 (通算87名)	年2回開催 (通算86名)
個人投資家説明会	0回	1回 (1,559名閲覧)	1回 (1,592名閲覧)

※投資家面談の対応者：CFO、CFO補佐、IR・企画課

## JCR (株)日本格付研究所 格付

2022年、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、2023年も据置となりました。

2023年8月22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+

## JPX日経400・JPX日経中小型

いずれもJPX総研(日本取引所グループ)と(株)日本経済新聞社が共同で算出を行っている「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数で、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、2023年度JPX日経インデックス400の構成銘柄に初選定、JPX日経中小型株指数の構成銘柄に6年連続で選定されました。

## 日興IR企業ホームページ充実度ランキング

日興アイ・アール(株)が国内全上場企業3,926社のホームページを対象に、「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」の視点で設定した169の客観的な評価項目に基づき、調査・選出するIRサイト評価です。当社は、2019年度より4年連続で「最優秀サイト」に選ばれました。



## GOMEZ IRサイトランキング2022

(株)ブロードバンドセキュリティが国内上場企業3,797社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」などから構成される241項目に基づき調査するIRサイト評価です。当社は、2021年度に引き続き銀賞を受賞しました。



## 11年間の財務サマリー

	日本基準				IFRS							
	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	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	
<b>経営成績会計年度(百万円)</b>												
売上高	1,430,745	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
売上収益	-	966,044	936,841	723,645	695,060	744,767	1,007,086	897,427	739,067	936,306	1,012,018	
売上総利益	70,054	71,599	85,720	89,562	93,604	88,822	84,210	86,418	86,889	83,591	89,556	
販売費及び一般管理費	56,328	57,862	71,184	73,226	74,697	70,931	67,318	68,858	67,115	68,065	68,889	
営業活動に係る利益	13,726	11,875	13,100	16,384	19,678	17,153	17,851	19,257	19,346	20,929	21,368	
当社株主に帰属する当期純利益	5,576	7,124	5,503	7,469	10,405	11,025	11,559	12,056	12,168	13,194	13,832	
<b>1株当たりデータ(円)</b>												
当社株主に帰属する当期純利益	49.36	63.05	48.71	66.10	92.09	97.63	102.40	106.81	107.79	116.89	122.54	
株主資本	868.69	833.20	862.30	889.70	960.37	1,028.57	1,083.37	1,136.89	1,206.88	1,278.32	1,355.37	
配当金	16	20	22	24	32	40	42	44	50	48	50	
<b>財政状態会計年度末(百万円)</b>												
総資産	323,747	321,032	329,059	304,053	344,603	382,621	374,373	387,657	408,327	447,017	433,024	
有利子負債	40,903	38,598	40,954	37,665	41,020	42,705	34,110	25,180	17,459	32,929	14,127	
ネット有利子負債	23,023	24,347	24,770	16,841	18,293	20,132	15,385	5,937	▲17,382	▲5,216	▲17,886	
株主資本	105,970	94,144	97,432	100,526	108,511	116,104	122,290	128,333	136,233	144,297	152,961	
<b>キャッシュ・フロー会計年度末(百万円)</b>												
営業活動によるキャッシュ・フロー	21,606	17,530	34,336	30,322	17,831	24,239	25,403	28,106	40,214	39,955	34,799	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲25,047	▲12,556	▲20,410	▲16,673	▲14,712	▲18,458	▲13,410	▲1,411	▲125	▲19,113	▲3,190	
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,964	▲8,859	▲12,115	▲9,059	▲1,195	▲5,850	▲15,857	▲26,196	▲24,528	▲17,625	▲37,747	
フリーキャッシュ・フロー	▲3,441	4,974	13,926	13,649	3,119	5,781	11,993	26,695	40,089	20,842	31,609	
現金及び現金同等物期末残高	17,880	14,251	16,184	20,824	22,727	22,573	18,725	19,243	34,841	38,145	32,013	
<b>主な指標</b>												
ROA(%)	1.8	2.2	1.7	2.4	3.2	3.0	3.1	3.2	3.1	3.1	3.1	
ROE(%)	5.8	7.8	5.7	7.5	10.0	9.8	9.7	9.6	9.2	9.4	9.3	
株主資本比率(%)	32.7	29.3	29.6	33.1	31.5	30.3	32.7	33.1	33.4	32.3	35.3	
ネット有利子負債対株主資本倍率(NET DER)(倍)	0.22	0.26	0.25	0.17	0.17	0.17	0.13	0.05	▲0.13	▲0.04	▲0.12	
配当性向(%)	32.4	31.7	45.2	36.3	34.8	41.0	41.0	41.2	46.4	41.1	40.8	

## 主要商品年間販売数量

(注)1. 売上収益は消費税等(消費税及び地方消費税をいう。)抜きて表示しています。  
(注)2. 2014年3月期より国際会計基準(IFRS)に基づいて記載しています。  
(注)3. 当社グループは、2015年3月より国際財務報告解釈指針(IFRIC)第21号「賦課金」を適用したことに伴い、2014年3月期の関連する主要な経営指標などについて勘及修正を行っています。  
(注)4. 金額は百万円未満を四捨五入して記載しています。  
(注)5. 電気の販売数量は2021年3月期より取次数量を含んでいます。

	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	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
ガソリン(千kl)	4,317	3,993	3,593	3,722	3,587	3,328	3,201	2,767	2,386	2,510	2,469
灯油(千kl)	2,099	1,874	1,502	1,471	1,448	1,590	1,565	1,229	1,145	1,054	915
軽油(千kl)	3,387	3,389	3,302	3,321	3,271	3,401	3,499	3,288	3,164	3,282	3,217
LPガス(千t)	619	625	619	601	597	618	573	543	500	485	475
電気(GWh)	80	231	409	873	2,431	2,671	2,874	2,605	2,393	2,692	2,262

## 株式情報・会社概要など (2023年3月31日現在)

### 株式総数及び株主数

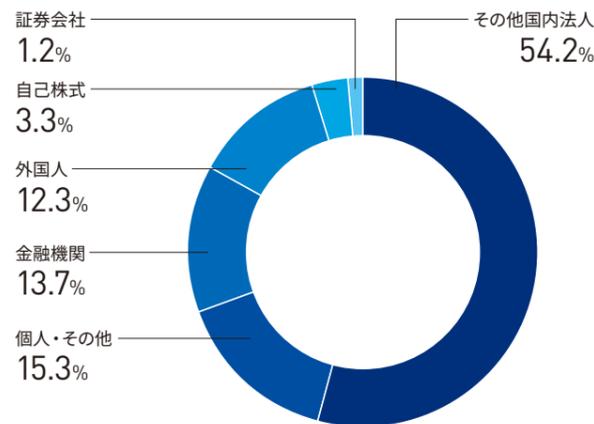
発行可能株式の総数	387,250千株
発行済株式の総数	116,881千株
株主総数	21,760名
1単元の株式数	100株

### 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	60,978	53.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,299	6.46
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,039	4.46
エネクスファンド	3,295	2.92
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	1,433	1.27
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	909	0.80
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	781	0.69
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	752	0.67
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	730	0.65

(注) 上記は自己株式(3,896千株)を除いています。

### 所有者別の株式保有割合



### 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 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 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

### 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	45社
持分法適用会社	22社
従業員数	単体 642名(関係会社への出向者170名を含む) 連結 5,461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

### 社会からの評価 (2023年8月31日現在)

[詳細はこちら](https://www.itcenex.com/ja/csr/evaluation/)  
<https://www.itcenex.com/ja/csr/evaluation/>

## 伊藤忠エネクス株式会社 組織図 (2023年4月1日現在)

