



平成27年5月14日

各 位

会 社 名 伊藤忠エネクス株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 岡田 賢二  
(コード：8133 東証第1部)  
問 合 せ 先 調査広報部長 高嶋 正次  
(TEL：03-6327-8003)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2015年度～2016年度までの2ヵ年を対象とする、中期経営計画『Moving2016「動く！」～明日（あした）にタネを蒔け！～』を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

<中期経営計画の概要>

1. 計画名称：



2. 期間：

2ヵ年（2015年度～2016年度）

3. 基本方針：

- ① 収益力の増強
- ② 長期成長戦略のためのタネ蒔き
- ③ 組織力と基礎体力の増強

4. 定量計画（2016年度）：

- ① 営業活動に係る利益：200億円
- ② 親会社の所有者に帰属する当期利益：100億円
- ③ ROE：9.0%以上

本計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



## 中期経営計画

(2016年3月期～2017年3月期)

資料上の数字については、特に断りのない限りすべてIFRSベースで記載しています。  
同様に、営業活動に係る利益、親会社の所有者に帰属する当期利益については、それぞれ営業利益、当期純利益と表記しています。

1. 国内石油製品・LPガスの需要減
2. 電力・都市ガスの小売全面自由化
3. 国内エネルギー業界（電力・ガス・石油）の再編と垣根を越えた競争激化
4. アジアを中心とした新興国の経済成長

# Moving2016「動く！」

あした  
～明日にタネを蒔け！～

2017年3月期  
定量計画

営業利益

200億円

当期純利益

100億円

ROE

9.0%以上

参考) 売上高目標：13,700億円  
\*日本基準

基本方針

【収益力の増強】

【長期成長戦略のためのタネ蒔き】

【組織力と基礎体力の増強】

## Moving2016「動く！」 ～明日にタネを蒔け！～

### 【収益力の増強】

- 石油事業における「反転攻勢」と体質の強化
- ガス事業の拡大と収益性向上
- 電力・ユーティリティ事業の基盤強化と自由化対応

### 【長期成長戦略のためのタネ蒔き】

- コア周辺ビジネスの立上げとシナジー追求
- 海外事業の早期立上げと拡大
- 他社との戦略的アライアンス構築と早期収益化

### 【組織力と基礎体力の増強】

- 現場主義・商売人思考の徹底醸成
- 技を持つ人材の育成と多様性の向上
- 健全で合理的且つ大胆な経営の実践

## 当社のセグメント毎の事業内容・対象顧客・販売形態の概要

### ホームライフ事業本部 (HL)

- 全国100万世帯の家庭にLPガス・都市ガス・灯油等の「家庭用エネルギー」を供給
- 販売の形態
  - 消費者への直接販売 (BtoC)
  - 販売店経由で消費者へ販売 (BtoBtoC)

### カーライフ事業本部 (CL)

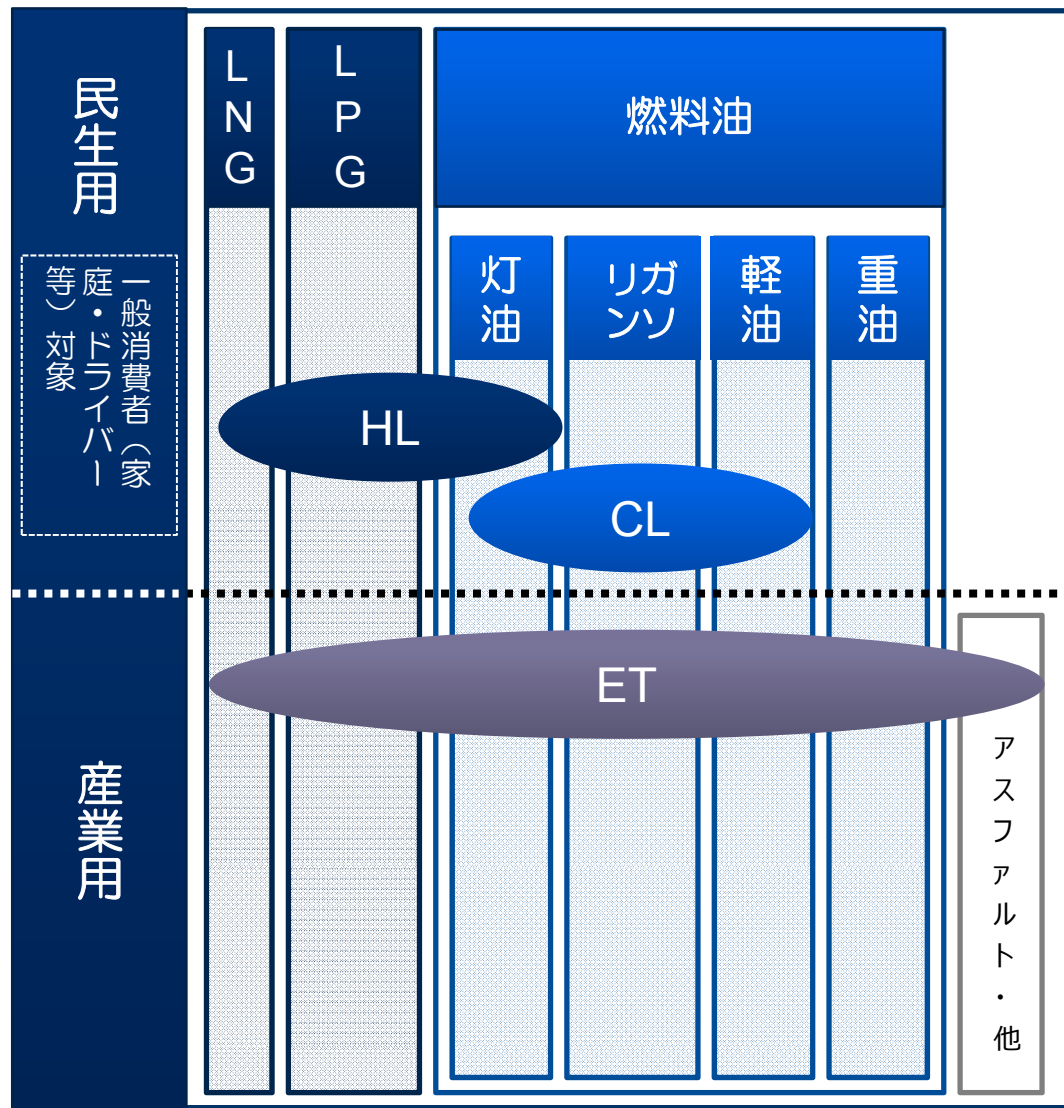
- 全国2,000カ所のCS (カーライフ・ステーション) を通じた一般消費者への石油製品販売と車関連事業の提供
- 販売の形態
  - 消費者への直接販売 (BtoC)
  - 販売店経由で消費者へ販売 (BtoBtoC)

### 電力・ユーティリティ事業本部 (PU)

- 発電から販売までの電力事業と熱供給事業
- 販売の形態
  - 法人顧客向け販売 (BtoB)

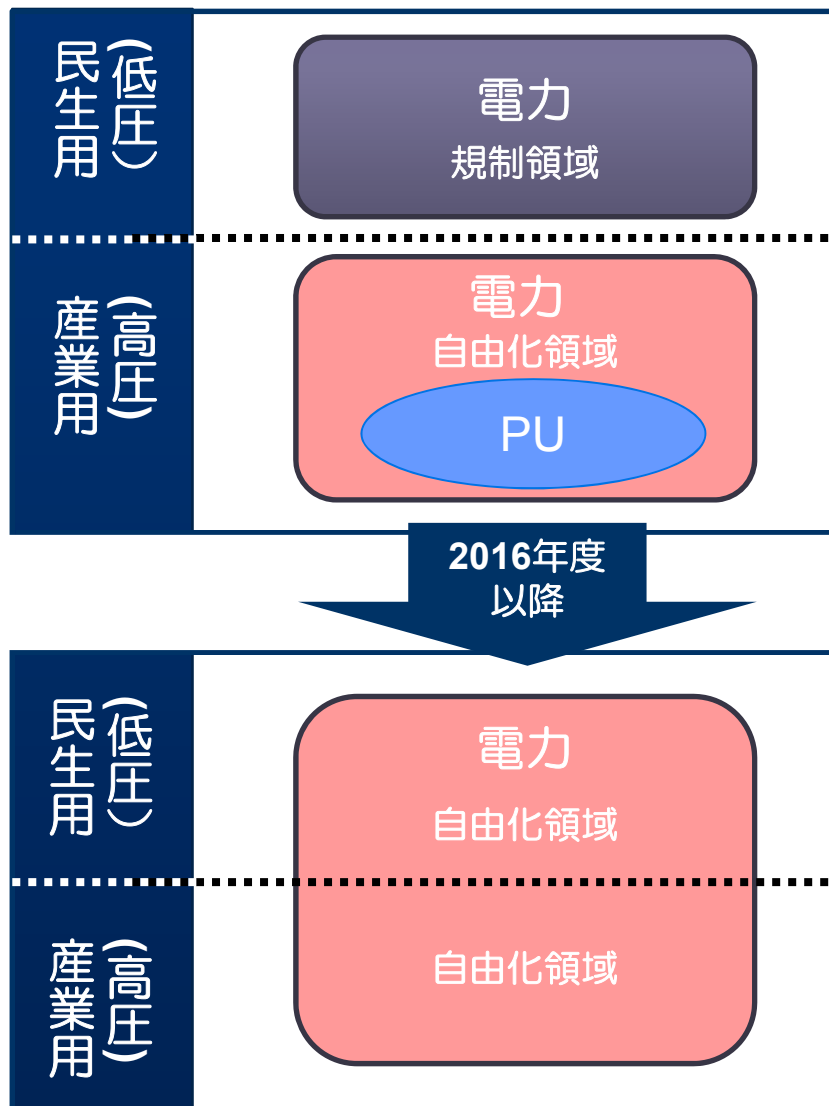
### エネルギートレード事業本部 (ET)

- 製造業や運輸業等の「産業用途」に向けたエネルギー及び資材を全国3,500事業所の法人に供給
- 販売の形態
  - 法人顧客向け販売 (BtoB)



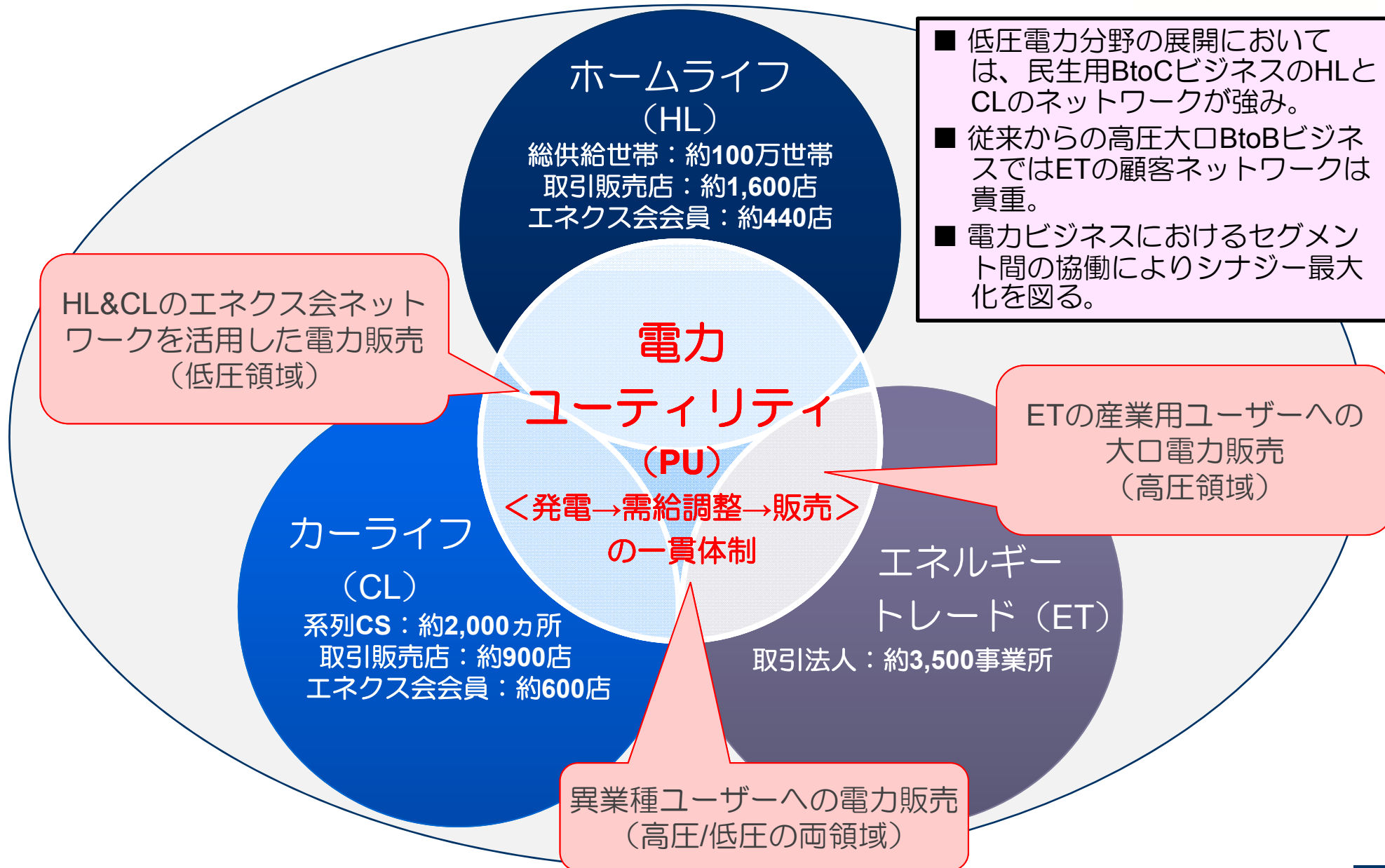
■ 創業から50数年、当社の事業分野は、系列CS（カーライフステーション）向けのガソリンや軽油を中心とした燃料油の販売事業（CL）と、一般家庭及び業務用ユーザー向けのLPガス販売事業（HL）、更には製造工場や運輸業等の産業用需要家向けのエネルギー及び資材類の販売事業（ET）の3分野が中心。

■ これら事業の周辺ビジネス拡大を図りつつも、創業以来の当社コア事業としての領域に大きな変化は無し。

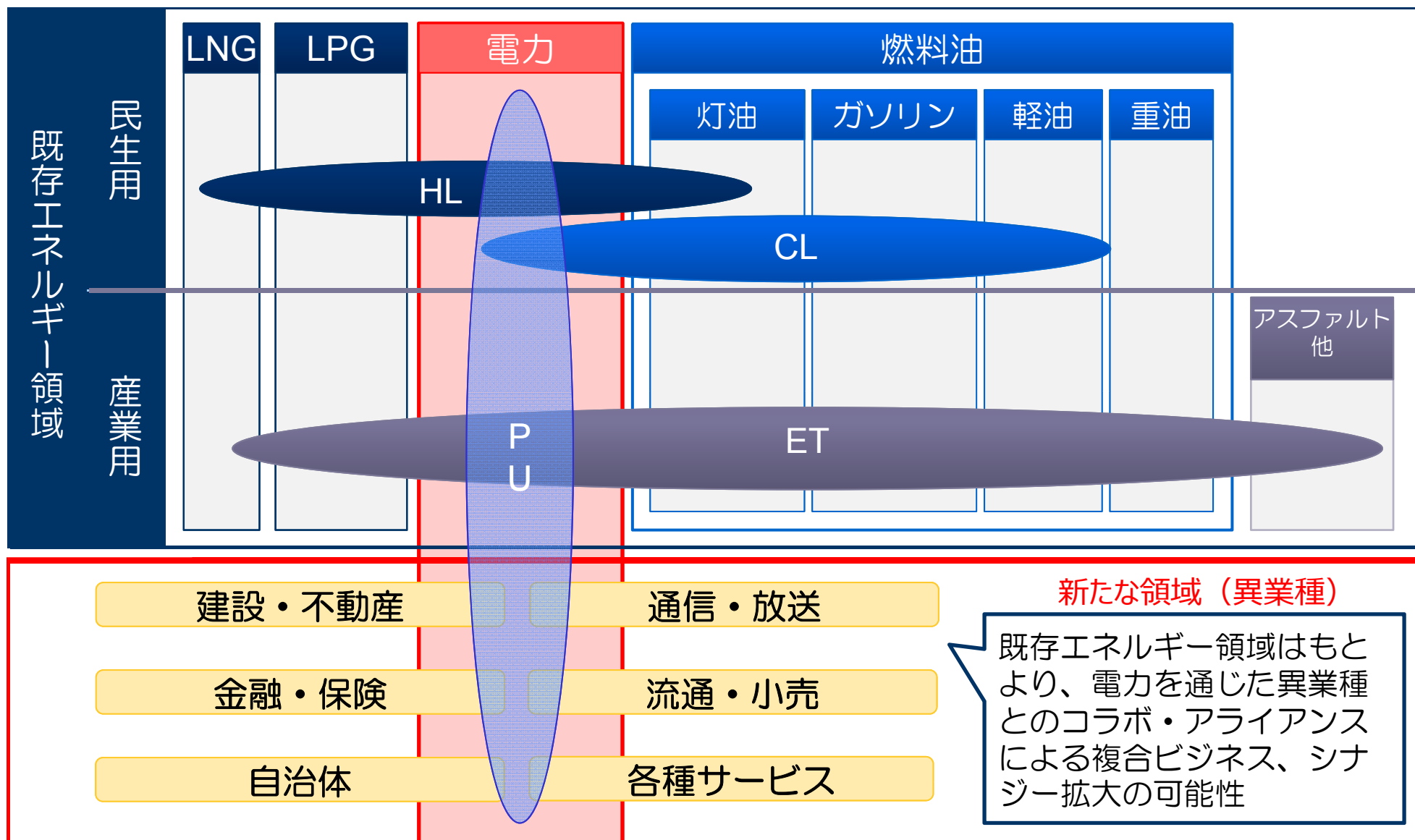


- 2010年に「特定規模電気事業開始届」を提出し、電力小売り事業をスタート。
- 2011年には工場向け電力供給事業を主とする「JENホールディングス(株)」をグループ化したことによって、電熱供給事業へ本格的に参入。
- 2012年の熱供給事業大手「東京都市サービス(株)」のグループ化を経て、2013年度からは従来からのコア事業（石油製品・LPガス販売事業）に加えて「電力・ユーティリティ事業本部（PU）」として新たなセグメントを組成。
- これまでの電力販売対象顧客は、既に自由化が進展している高圧（50kw以上）の大口分野に限定。
- 2016年度からは、それまで規制領域であった低圧（50kw未満）の小口分野も全面自由化されるため、PUも含めた当社コア事業の領域が大きく広がりビジネスチャンスが拡大。

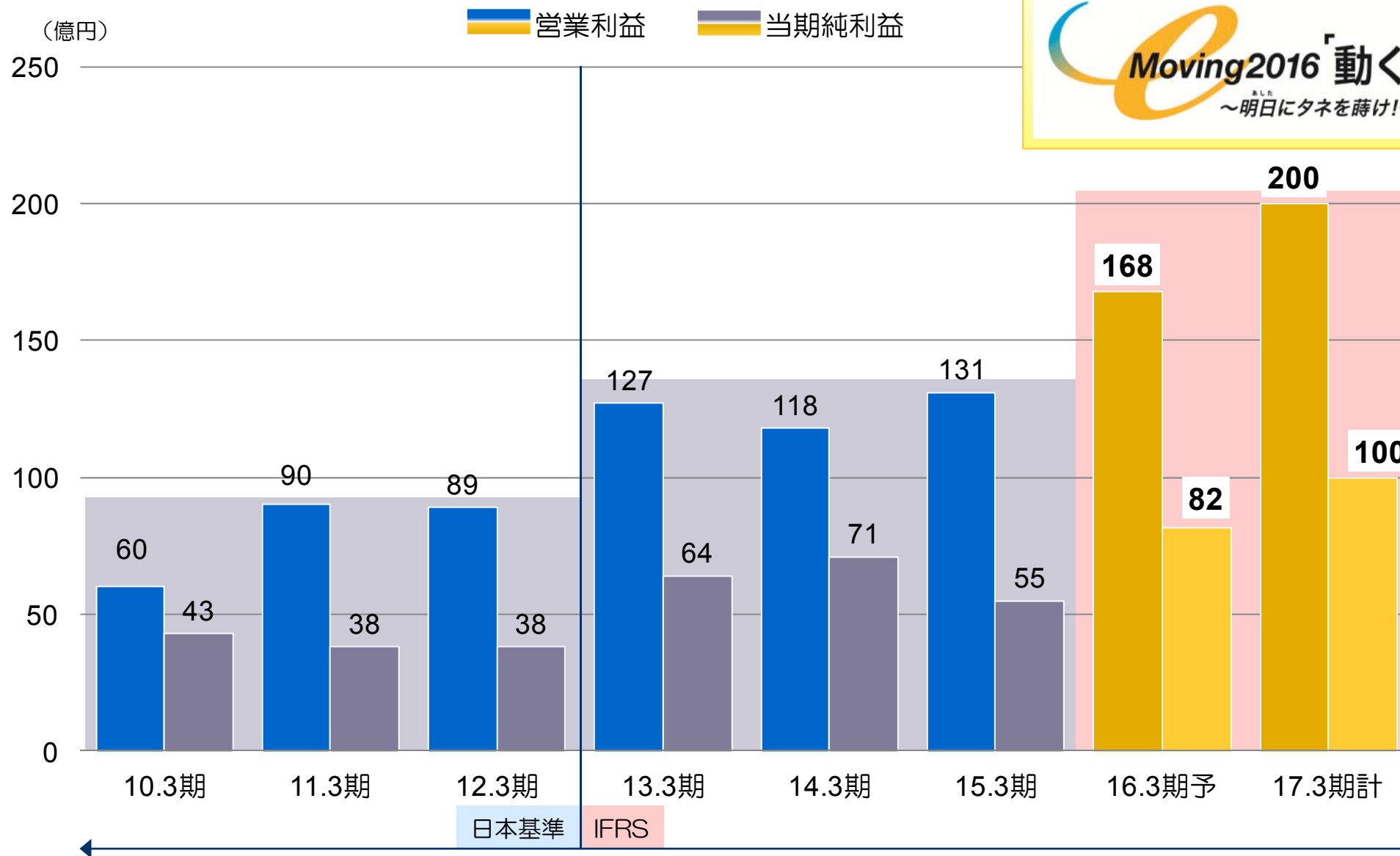




# 新たなセグメント・イメージ

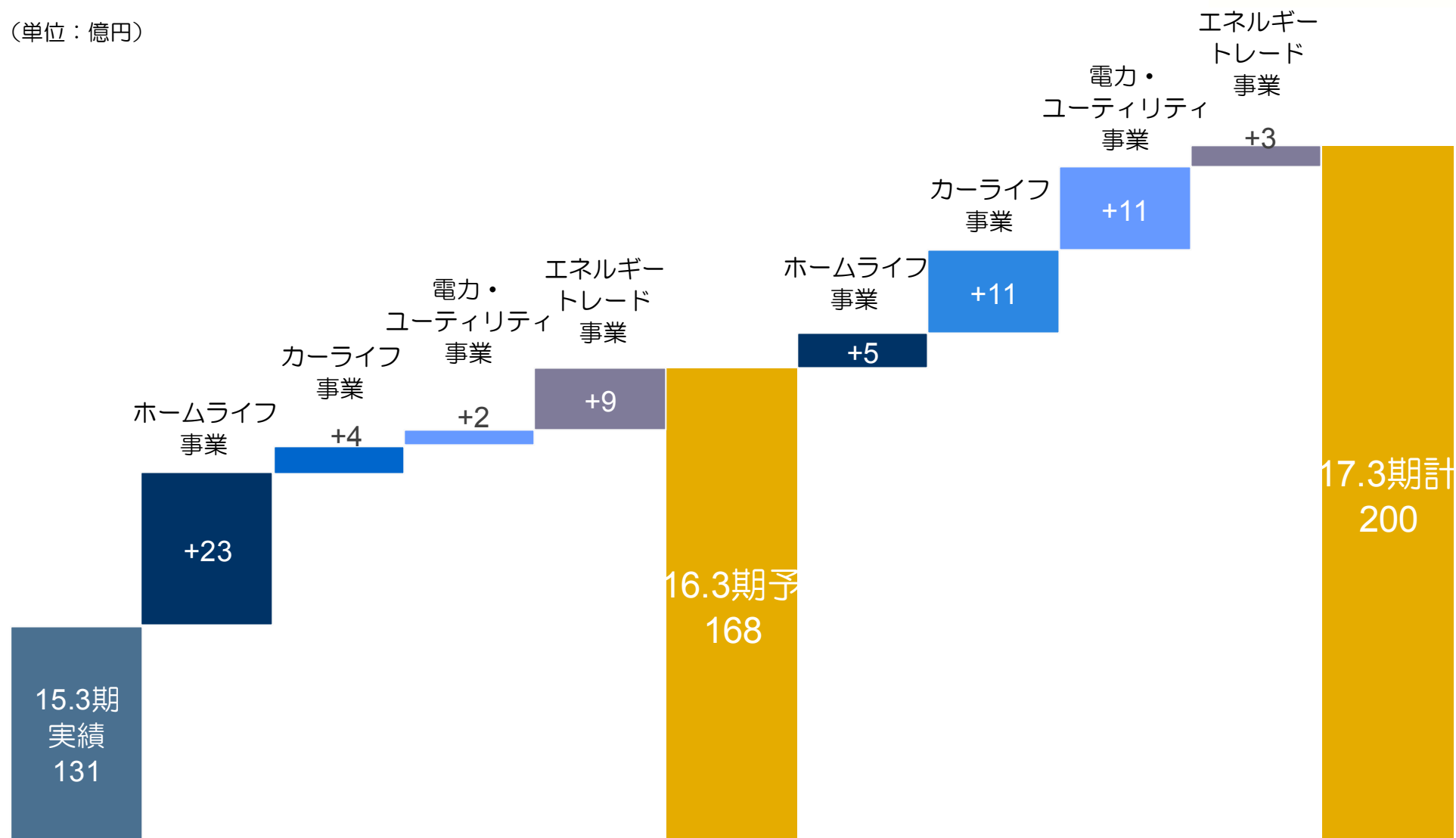


# 業績推移とMoving2016



# 増減分析（セグメント別営業利益）

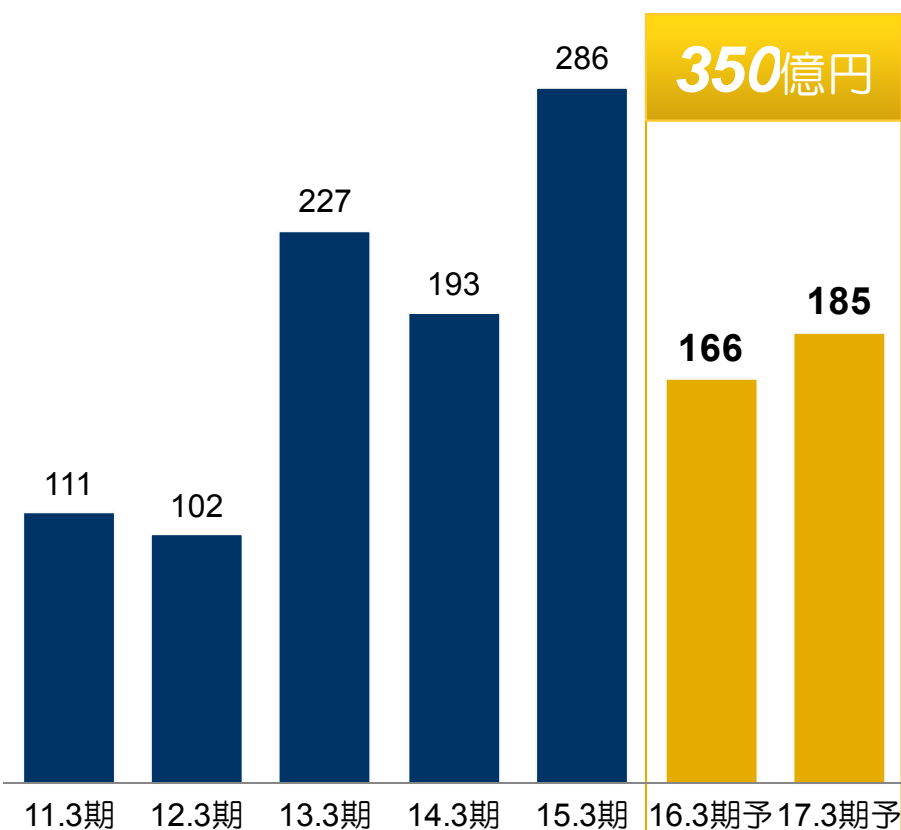
(単位：億円)



## 2年間で総額350億円の投資を計画

### Moving2016投資計画

(単位：億円)



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

# 主な経営指標



主要経営指標	14.3期実績	15.3期実績	Moving2016	
			16.3期予想	17.3期計画
当期純利益	71億円	55億円	82億円	100億円
ROE	7.8%	5.7%	8.2%	9.4%
売上高利益率	0.5%	0.4%	0.6%	0.7%
総資産回転率	4.7	4.2	4.1	4.0
財務レバレッジ	3.5	3.4	3.3	3.2
自己資本比率	29.3%	29.6%	30.8%	32.3%
ネットDER (倍)	0.26	0.25	0.24	0.22
営業CF	175億円	343億円	210億円	235億円
投資CF	▲ 126億円	▲ 204億円	▲ 160億円	▲ 180億円
フリーCF	49億円	139億円	50億円	55億円

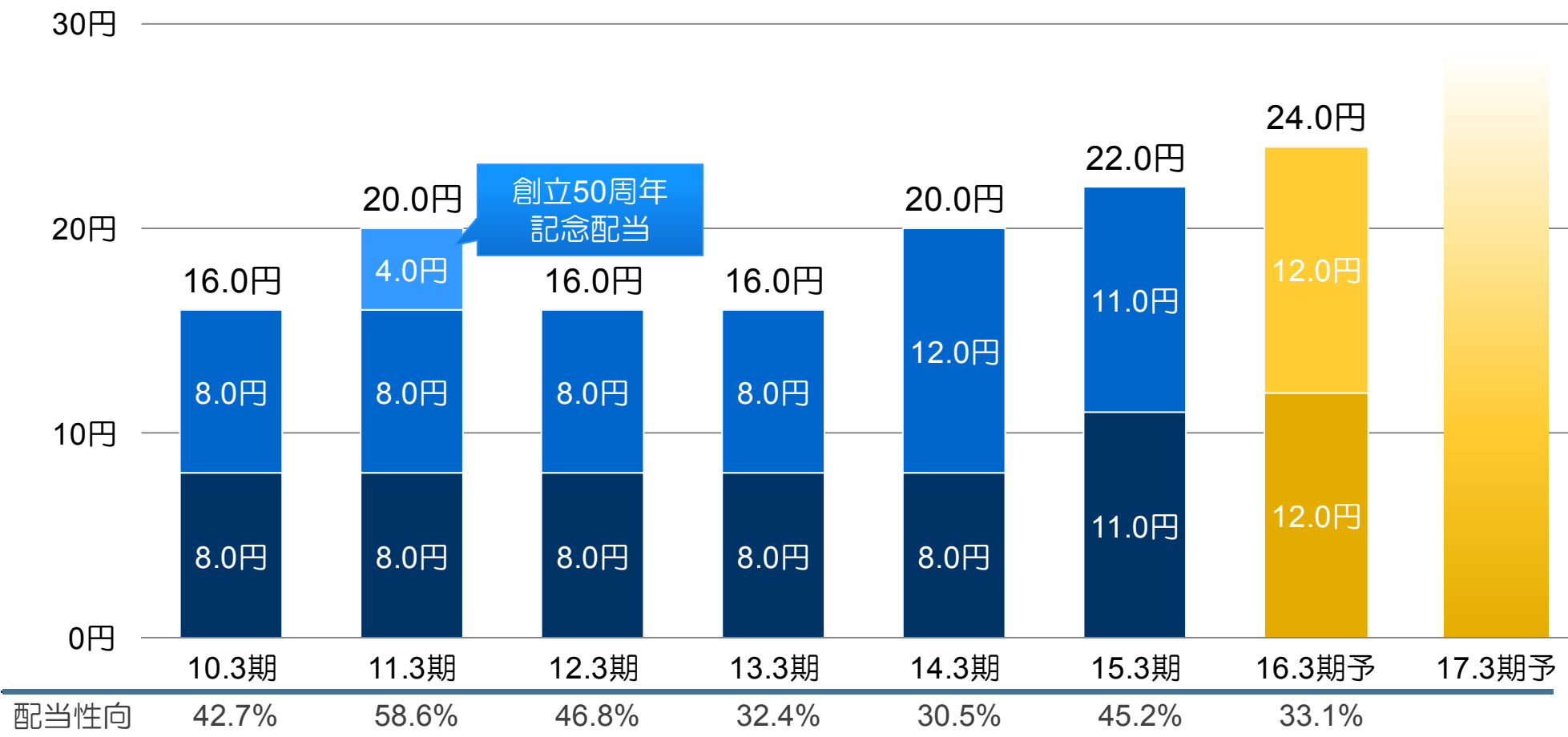
\*売上高は日本基準

# 株主還元

【配当方針】 継続的な安定配当、中間配当と期末配当の年2回の配当

【配当性向】 連結配当性向**30%超**を指針

■ 中間配当   ■ 期末配当   ■ 記念配当



# セグメント別計画



(単位：億円)

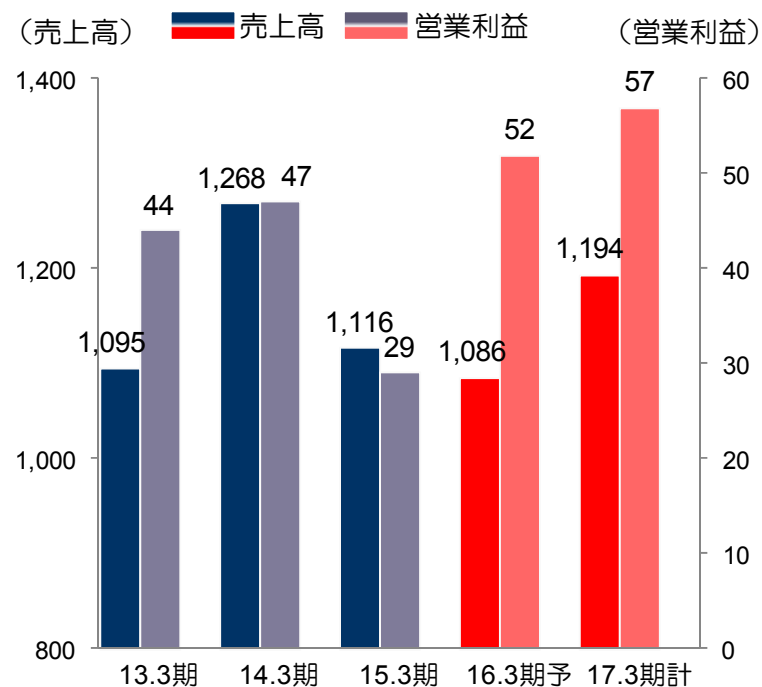
		Moving2016				
		15.3期	16.3期予	17.3期計	15.3期比 増減額	15.3期比 増減率
売上高		13,734	13,500	13,700	△34	△0.2%
営業利益		131	168	200	+69	+52.7%
営業利益率		1.0%	1.2%	1.5%		
ホームライフ 事業本部	売上高	1,116	1,086	1,194	+78	+7.0%
	営業利益	29	52	57	+28	+96.6%
	営業利益率	2.6%	4.8%	4.8%		
カーライフ 事業本部	売上高	6,388	6,490	5,941	△447	△7.0%
	営業利益	45	49	60	+15	+33.3%
	営業利益率	0.7%	0.8%	1.0%		
電力・ ユーティリティ 事業本部	売上高	387	560	634	247	+63.8%
	営業利益	30	32	43	+13	+43.3%
	営業利益率	7.8%	5.7%	6.8%		
エネルギー トレード 事業本部	売上高	5,841	5,357	5,900	+59	+1.0%
	営業利益	27	36	39	+12	+44.4%
	営業利益率	0.5%	0.7%	0.7%		

\*売上高は日本基準



## エネルギーベストミックス提案の実現へ

### 業績推移・計画（億円）



### 主な施策

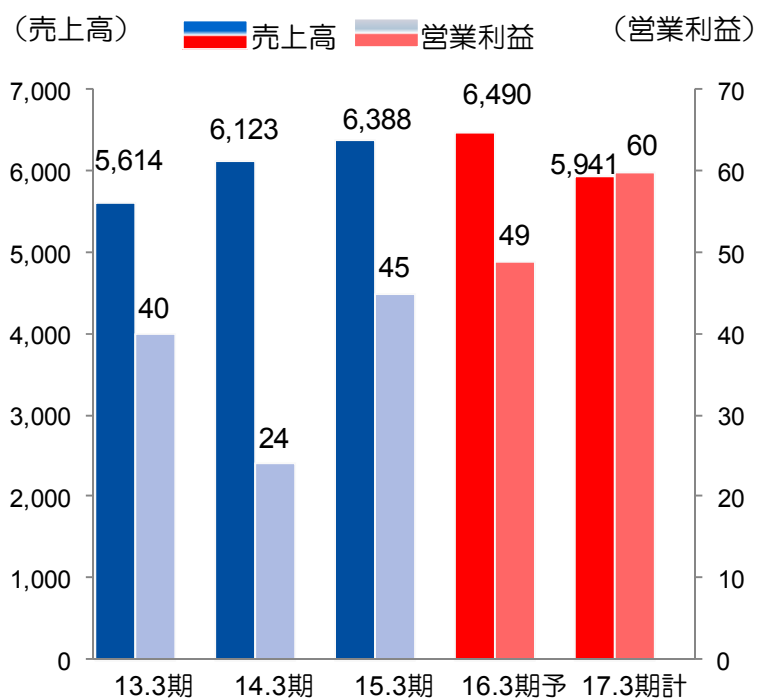
- コア事業の強化・深耕
  - LPガス直売強化（16.3期36万軒体制へ）
- 需要開拓の促進
  - 燃料転換の推進・空調暖房機器の拡販
- 電力ビジネスの基盤整備
  - PUと連携し、電力販売体制の構築
- 海外事業展開
  - 国内LPガス・工業ガス事業で培ったノウハウを伊藤忠商事と連携し、アジア展開

## 地域（国内外）のカーライフにコミット※する

※コミット = 深く関与する

### 業績推移・計画（億円）

### 主な施策



#### ■ マーケティング戦略（CRM※）

- POSシステムによる顧客管理強化
- ポイントカードの導入
- 商品サービスブランドの立ち上げ

#### ■ 付加価値向上の取り組み

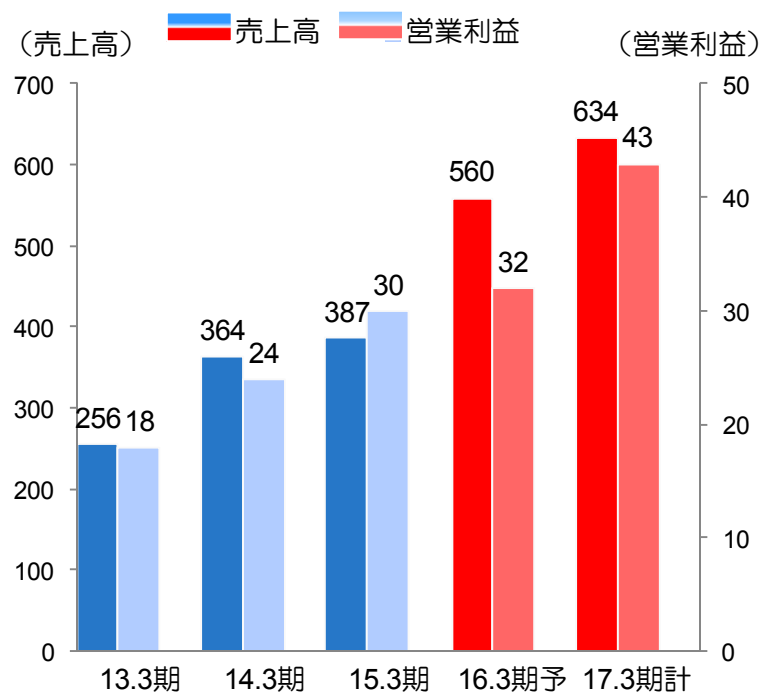
- CS向けコンサルティング（ENEX ACT）強化、油外収益の向上
- 大阪カーライフグループ、エネクスオートを中心に車関連事業の強化

※CRM：Customer Relationship Management（顧客情報管理）

## 人と社会の役に立つPPPS (Prime PPS) となる

※Prime=(形)最初の、根本的な、主要な、最上の、優秀な(名)素数

### 業績推移・計画 (億円)



### 主な施策

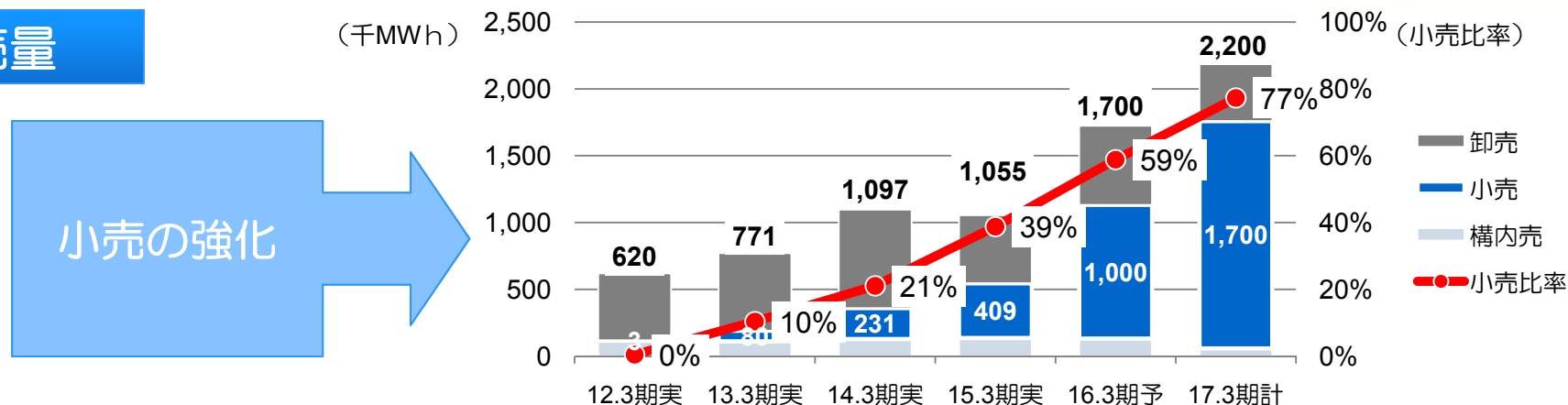
- 垂直統合
  - 発電から小売りまでの一貫パイプライン
- 環境適応
  - 環境変化に応じポートフォリオをシフト
- 自由化対応
  - 需要家PPS※1とバランスンググループ (BG) ※2
- 機能進化
  - エネルギー融合型マルチサービスプロバイダー

※1 電力の需要家である事業者が、日本卸電力取引所等からの取引を想定してPPSの届出を行ったもの。

※2 複数の新電力と一般電気事業者が一つの託送供給契約を結び、新電力間で代表契約者を選定する仕組みのこと。

# 電力・ユーティリティ事業の取組み

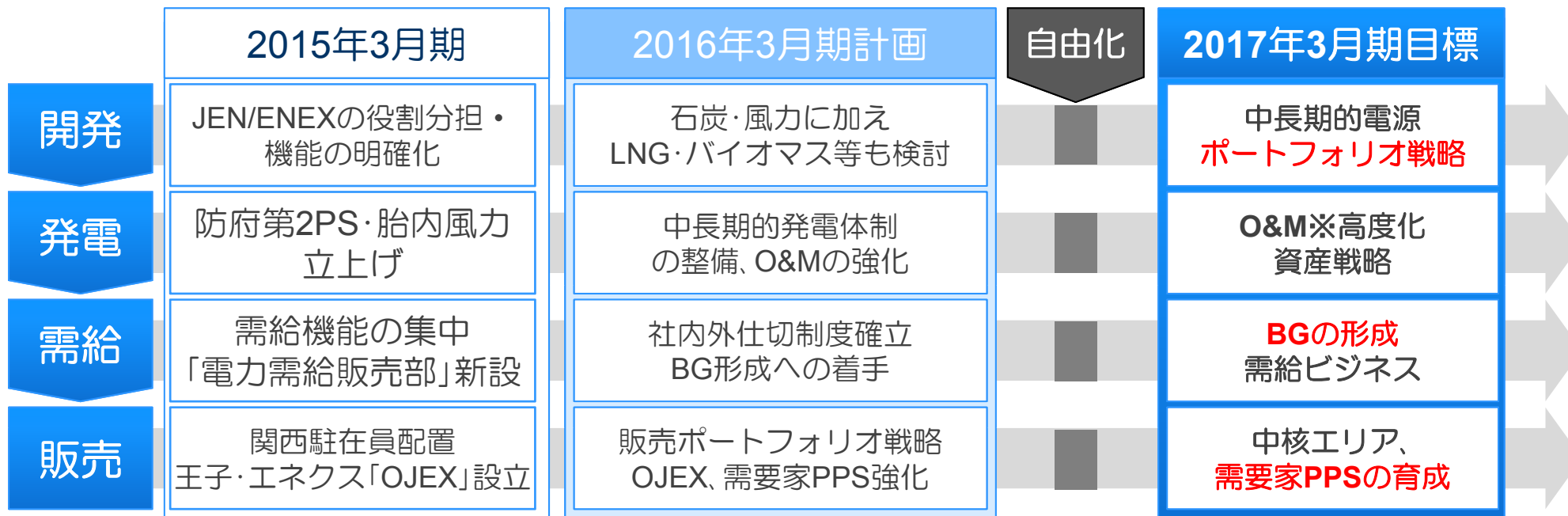
## 販売量



小売の強化

## 重点施策

2015年度は**持続的成長**が可能な、**中期ビジネス基盤**を創る年

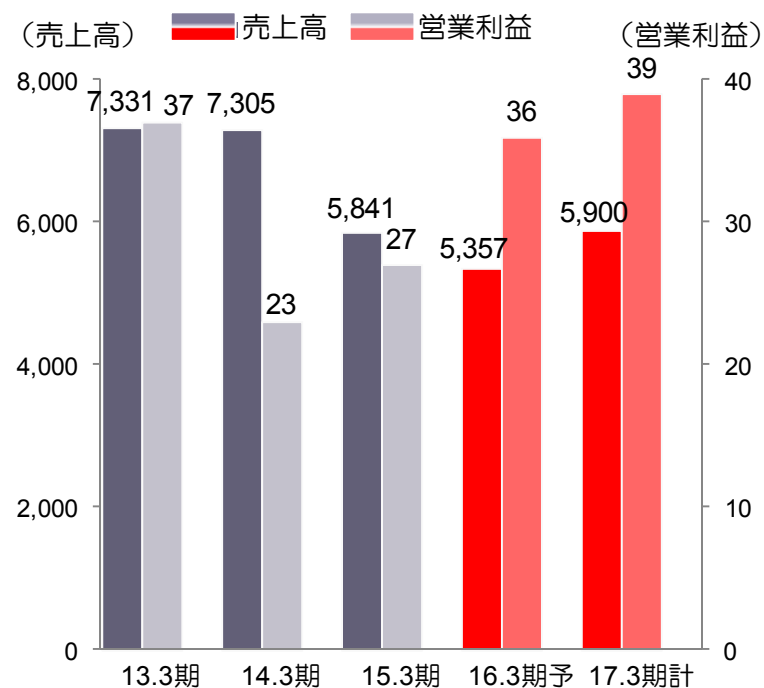


※Operation and Maintenance : 運転管理業務

## 機能を活かした既存事業拡大と新規事業取組み強化

### 業績推移・計画（億円）

### 主な施策



- 事業ポートフォリオの構築を含めたリスクマネジメント体制の強化
- 流通機能の更なる強化と資産の最適化
- グループ会社も一体となった新規事業への取組み  
(スロップ・再生油事業、フライアッシュ事業始動)
- 海外プロジェクト事業の推進  
(石油事業/パラオ、米国次世代バイオディーゼル等)
- LNG事業の推進

## (1) ご注意

資料の内容につきましては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りおよび当資料に掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いかねます。

また、当資料に記載されている当社の現在の計画、戦略などは、当社が現時点で入手可能な情報を基礎として作成した見通しであり、これらの将来予測には、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、記載の見通しと大きく異なる結果となることがあり得ます。従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんのでご了承ください。

## (2) 問い合わせ先

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