



## 参考資料

**伊藤忠エネクス株式会社**

東証一部：8133

- 本資料上の数値について特に断りのない場合はすべて国際会計基準（IFRS）ベースで記載しています。
- 本資料上では下記の通り表記を置き換えております。

「営業活動に係る利益」	⇒	「営業利益」
「当社株主に帰属する当期純利益」	⇒	「当期純利益」
「ホームライフ部門」	⇒	「HL」
「電力・ユーティリティ部門」	⇒	「PU」
「カーライフ部門」	⇒	「CL」
「エネルギーイノベーション部門」	⇒	「EI」
「生活エネルギー・流通部門」	⇒	「LL」
「産業エネルギー・流通部門」	⇒	「IL」

# 営業利益差異要因：2017.3月期レビュー

単位：億円

新部門	2015	2016				前年差異要因	計画差異要因
	実績	計画	実績	前年差	計画差		
ホームライフ	35	50	48	+13	△2	+ CP価格好転(プラス要因) + 資産売却等	△ LPガスの数量利幅減少 + 資産売却等
電力ユーティリティ	44	39	66	+22	+27	+ 電力販売の好調 + 資産売却等	+ 電力販売の好調 + 資産売却等
グループ計	79	89	114	+35	+25	—	—
カーライフ	42	48	42	0	△6	+ ディーラー好調(新車投入) △ 構造改革費用の計上	+ ディーラー好調(新車投入) △ 構造改革費用の計上
エネルギーイノベーション	38	38	39	+1	+1	+ アスファルト価格好転	+ 経費節減効果
グループ計	80	86	80	+1	△5	—	—
全社計	165	177	197	+32	+20	①ガス事業のCP価格好転 ②電力の販売増加,一過性売却益	①電力の販売増加,一過性売却益

※共通部門数値は非表示

## 一過性の要因があるが、前年・計画共に上回る。

# 営業利益計画の根拠（旧部門）

単位：億円

新部門	2016	2017			2018		
	実績	計画	16-17比	計画根拠	計画	16-18比	計画根拠
ホームライフ	48	45	△3	△ 16年度資産売却の影響 + 直売軒数の増加	50	+2	+ 直売軒数の増加 △ 16年度資産売却の影響
電力ユーティリティ	66	44	△22	△ 16年度資産売却の影響 △ 業容拡大に伴う人員増加	55	△11	△ 16年度の資産売却の影響
グループ計	114	89	△25	—	105	△9	—
カーライフ	42	35	△7	△ C S 撤退・需要減による数量減 + 経費節減効果	36	△6	△ C S 撤退・需要減による数量減 + 経費節減効果
エネルギーイノベーション	39	40	+1	+ アスファルト、船舶燃料の利益増	44	+5	+ アスファルト、船舶燃料の利益増
グループ計	80	75	△5	—	80	△1	—
全社計	197	165	△32	①16年度PUの一過性利益反動 ②CL販売数量の減少	185	△10	①16年度PUの一過性利益反動

※共通部門数値は非表示

## 16年実績を下回るが、基盤作りを優先。

# 営業利益計画の根拠（新部門）

単位：億円

旧組織	主要事業	新組織
ホームライフ (HL)	ガス：LPG 卸	ホームライフ (HL)
	ガス：LPG 小売	
	ガス：工業ガス等	
電力 ユーティリティ (PU)	電：開発・発電	電力 ユーティリティ (PU)
	電：需給・販売	
	熱：熱供給	
カーライフ (CL)	油：販売店 卸	生活 エネルギー (LL)
	油：CS 小売	
	車：ディーラー等	
エネルギー イノベーション (EI)	油：産業用燃料 フリートアドブルー	産業 エネルギー (IL)
	油：アスファルト バンカー 需給 再生油等	

旧部門	16実績
HL	48
PU	66
グループ計	114
CL	42
EI	39
グループ計	80
全社計	197

新部門	2016	2017		2018	
	実績	計画	16-17比	計画	16-18比
HL	48	45	△3	50	+2
PU	66	44	△22	55	△11
グループ計	114	89	△25	105	△9
LL	58	54	△4	56	△2
IL	22	21	△1	24	+2
グループ計	80	75	△5	80	△1
全社計	197	165	△32	185	△10

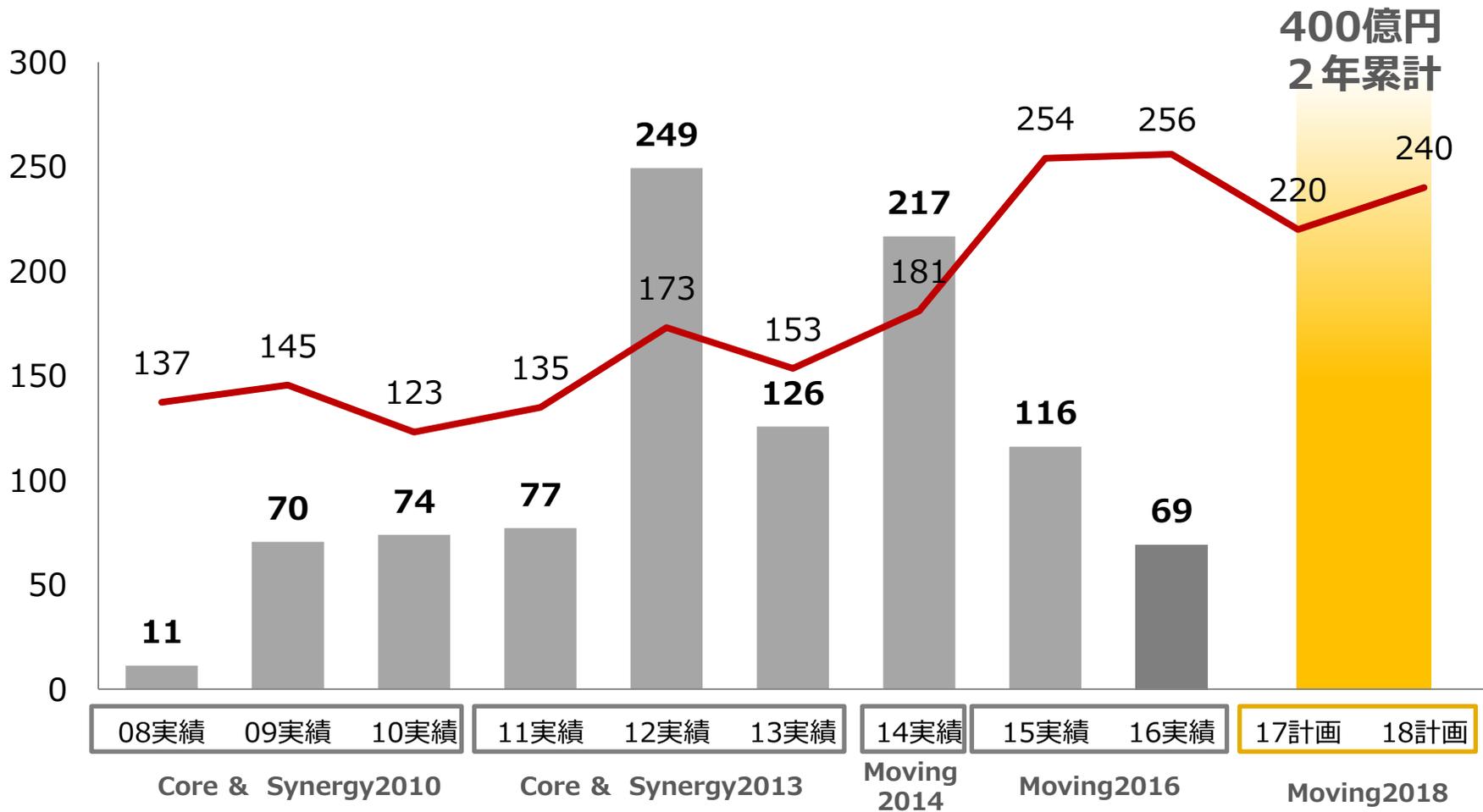
※共通部門数値は非表示

## 地域単位で石油関連事業を統合・再編、エリアへの深耕

# 資産入替（過去推移）

ネット投資
 実質営業CF（運転資本等除く）は**順調な推移**
単位：億円  
 実質営業CF
 ネット投資は16年度売却先行もMoving2018では**新たな投資のサイクル**へはいる

石油ガスのRT投資
発電設備の投資
資産入替
環境・エネルギー周辺



## ■ 東京都市サービスの省エネ大賞

【2017年1月23日】



当社グループ会社の東京都市サービス株式会社において、熱供給センターの省エネルギーの取組が『平成28年度省エネ大賞』を受賞いたしました。  
将来的に熱供給というビジネスを通して社会的責任を全うし、環境に配慮したエネルギー供給に尽力していきます。

## ■ AdBule (高品位尿素水)



## ■ 再生油ビジネス



AdBlueはディーゼル車の排ガスを分解し、無害化するシステムに使用されるエネルギー商材。  
全国の18か所に配送拠点を設置。

再生油は船舶から排出される廃油を回収し、リサイクル燃料として再利用する。

持続可能・低炭素社会の実現にむけて取り組む。

## ■ことばの力を楽しむ会(東京開催)

【2017年1月28日】



東日本大震災の復興支援を目的にスタート。

元NHKアナウンサーの山根基世さん、進藤昌子さんを招いて『朗読会』等を行い、また義援金の募金活動を通して、社会貢献活動を行ってまいりました。(2016年度は東京、金沢で開催)

## ■アルティメットへの協賛

【2017年3月3日】



アルティメットとはフライングディスクを利用したスポーツで、当社はポーランドで開催される世界大会『ワールドゲームズ2017』に出場する日本代表団に協賛を致します。当社はスポーツ文化振興への貢献を通して、健康経営推進にも繋げていきます。

経営理念を軸に地域に密着した社会貢献活動を実施。

「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」  
にするため、相手のことを 思いやれる働く環境を創る。



【取組名】ENEX EARLY BIRD

【実施時期】2016年8月より虎ノ門本社にて試験運用、  
11月1日より本格運用

【実施策】

- (1) 夜型残業から朝型残業に転換
- (2) 顧客や社内の会食・飲み会は22時まで
- (3) 有給休暇の取得率 目標80%以上
- (4) BMI※ 25未満の社員割合 目標8割以上
- (5) 非喫煙者の社員割合 目標8割以上
- (6) コミュニケーションの質を2ランクアップ
- (7) 会議・ミーティングの質を2ランクアップ
- (8) 資料・文書の質を2ランクアップ

2017



健康経営優良法人  
Health and productivity  
ホワイト500

■『健康経営優良法人500』認定（経済産業省）

■『TOKYO働き方改革宣言企業』承認（東京都）

「長時間勤務の防止」、「健康増進」、「仕事の質の向上」の3本柱を軸に  
社員の成長と会社の中長期的な成長を両立する働き方改革。

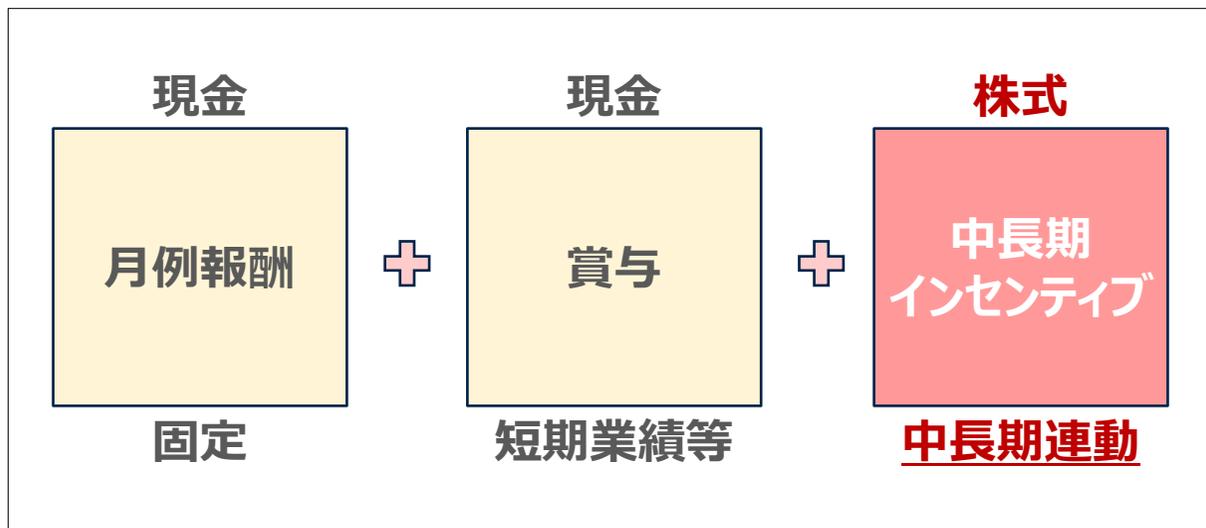
## ■コーポレートガバナンスコード（CGコード）への対応

- ①ガバナンスの強化の一つとしてCGコードの遵守を目指しており、唯一のExplain項目である『業績連動報酬』の対応についても、『株式報酬の導入』という形で、2017年6月株主総会議案として上程予定。
- ②当社は社内取締役2名、社外取締役1名、社外監査役1名で構成されるガバナンス委員会で、『役員の選任解任』『取締役会の実効性評価』『役員の報酬』について審議を行っております。

※2017年度ガバナンス委員会メンバー



## ■当社の報酬体系



## ■株式報酬制度の概要

項目	内容
期間	中計期間2年で信託設計
指標	連結当期純利益
評価	中期経営計画の達成度合いに応じたフォーミュラに従う
支給条件	前年実績を上回ることで中計達成をすること

用語	内容
DUBAI原油	アラブ首長国連邦の一つ「ドバイ（Dubai）」で産出される原油。アジアではDUBAI原油が原油価格の指標となっている。
CP	サウジアラビアの国営石油会社サウジアラムコ社が、一方的に通告する船積み価格。
JEPX	一般社団法人日本卸電力取引所（Japan Electric Power Exchange）。日本で唯一の卸電力取引市場を開設・運営する取引所。
PV	Photovoltaic。太陽光。太陽光発電。
O&M	Operation & Maintenance。施設（設備）のオーナーに代わって運転管理業務・維持管理業務を行うこと。
CS	カーライフステーション。当社の提供する複合サービス型給油所。
バンカー	船舶燃料。
アドブルー	トラックなどのディーゼル車の排気ガス中の窒素化合物（NO <sub>x</sub> ）を無害化するシステムに使用される高品位尿素水。
スロップ	石油タンカーの積み荷を入れ替える際のタンク洗浄で発生する油と水の混合物。
フライアッシュ	石炭火力発電所から出る石炭燃焼後の灰。コンクリート等の骨材として利用される。
未来小売	当社グループが目指す、新たな小売りモデルの総称。顧客・消費者のニーズや環境変化を的確にとらえ、最適な商品・サービスを複合的に提案することにより、付加価値や顧客満足を高める取組み。
自律型人材	自ら課題を見つけ出し主体的に動く人材のこと。
ENEX EARLY BIRD	2016年11月から実施している当社の働き方改革の総称。
CRM	Customer Relationship Management。既存顧客情報の一元管理により、機器の販売機会の創出や顧客ニーズの把握につなげる。
地域総合エネルギーサービス	電力、熱、水、燃料油の供給を中心に、エネルギー設備の設計・建設・管理までトータルにマネジメントすることで、省コスト、環境性、安心をお届けするサービス。

## (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

経営企画部 コーポレート・コミュニケーション室

【TEL】03-6327-8003      【FAX】03-5562-1302

【E-MAIL】enex\_irpr@itcenex.com