

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部上場 8133)

2022年3月期第2四半期 決算説明会資料

2021年11月12日

ご注意

資料の内容につきましては細心の注意を払ってはおりますが、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。

- ・本資料の数値について、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四半期純利益」 ⇒ 「四半期純利益」

業績ハイライト

2022年3月期第2四半期 決算概要

- 「**第2四半期純利益**」は、前年比△11.3%・7億円減少の**55億円**。
前年同期の原油価格の変動を捉えたオペレーションによる一過性収益の反動等により減益となったが、感染症による影響は縮小傾向にあり、売上・販売面は回復基調で特殊要因を除けば、総じて各事業は堅調に推移。
- 「**売上総利益に対する販管費率**」は、営業活動では一部回復はあったものの、販管費率を引続きコントロール(78.8%)。

売上収益 **3,981**億円 (前年比+24.6%)

営業利益 **91**億円 (前年比▲10.1%)

売上総利益 **417**億円 (前年比▲1.1%)

四半期純利益 **55**億円 (前年比▲11.3%)

新型コロナウイルス感染症の影響について

業績への影響（前年同期比）

 <p>石油</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ リモート勤務や外出自粛の影響は残るものの、ガソリン・軽油の販売量は増加。
 <p>ガス</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 店舗・工場等の稼働率は回復傾向にあり、LPガス(業務用・工業用)の販売量は増加。 □ 巣ごもり需要は落ち着きつつあるが、家庭用LPガスの販売量は前年同期並み。 □ 産業用ガスの販売量は前年同期並み。
 <p>電力</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 店舗・工場等の稼働率は回復傾向にあり、高圧電力の販売量は増加。 □ 巣ごもり需要は落ち着きつつあるが、契約件数の増加により家庭用を中心とした低圧電力の販売量は増加。
 <p>車販売</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 新型車等の販売回復により、販売台数は増加。

各種販売数量(全社実績)

<ul style="list-style-type: none"> ■ ガソリン 1,277千KL (前期比 +6.9%) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ LPガス 204千トン (前期比 △ 1.5%) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電力小売 1,195GWh (前期比 +9.1%取次数量含む)
<ul style="list-style-type: none"> ■ 軽油 1,604千KL (前期比 +8.1%) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 産業用ガス 33千トン (前期比 +1.0%) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新車 12千台 (前期比 +11.1%)

目次

1. 2022年3月期第2四半期決算概要
 - ① 全社概要
 - ② セグメント別概要
2. 中期経営計画の進捗状況
3. 中長期的な取組み
4. セグメント別／上期取組み・下期経営方針
- ◇ Appendix

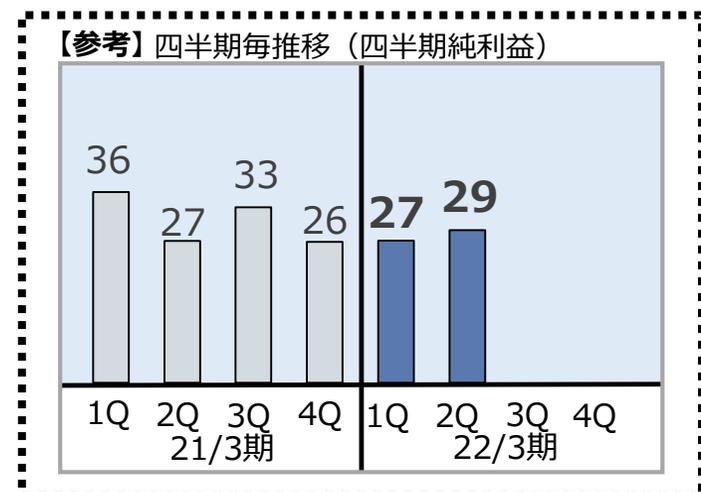
1. 2022年3月期第2四半期決算概要

① 全社概要

2022年3月期第2四半期 決算/サマリー

産業ビジネス事業での一過性収益の反動等を除けば総じて各事業は堅調に推移

(億円)	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減	22年3月期 通期計画	進捗率
売上収益	3,195	3,981	+ 786	8,000	50%
売上総利益	421	417	△ 5		
販管費	▲319	▲328	△ 9		
営業利益	102	91	△ 10	205	45%
持分法による投資損益	4	10	+ 6		
四半期純利益	62	55	△ 7	125	44%
売上総利益に対する販管費率	75.8%	78.8%	+ 3.0pt		
中間配当 (円/株)	22	23	+ 1		



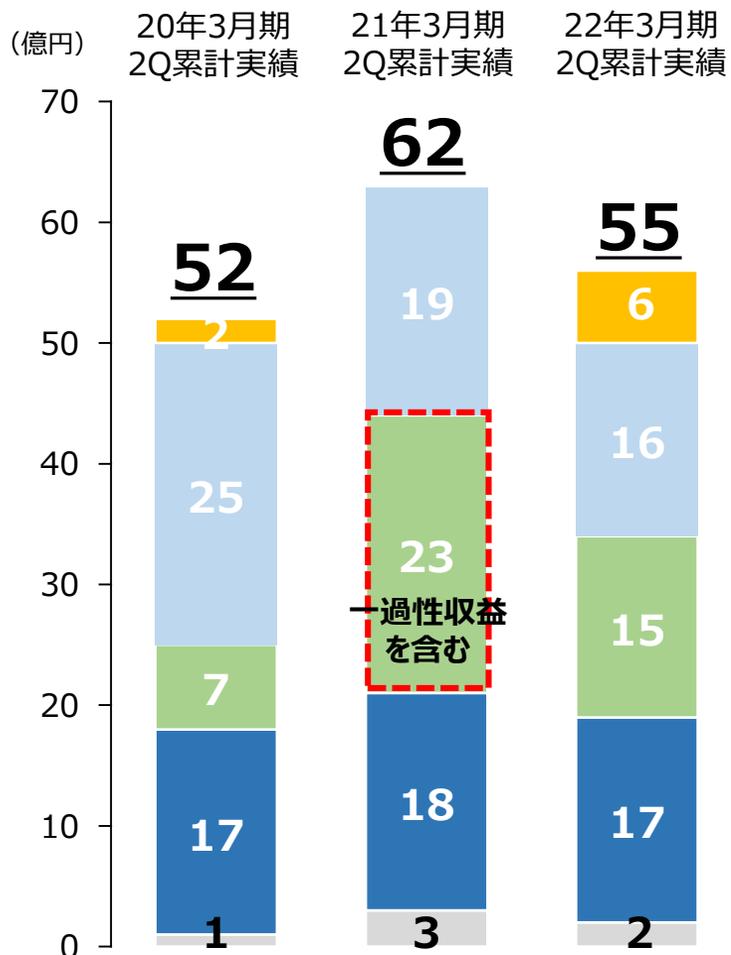
□ 「第2四半期純利益」は、前年比△ 11.3%・7億円減少の55億円。

前年同期の原油価格の変動を捉えたオペレーションによる一過性収益の反動等により減益となったが、感染症による影響は前年同期に比べ縮小し、販売数量も回復基調で各事業は堅調に推移。

□ 「売上総利益に対する販管費率」は、78.8%と、前年差+3.0%となり、営業活動一部回復により上昇。

セグメント別 四半期純利益

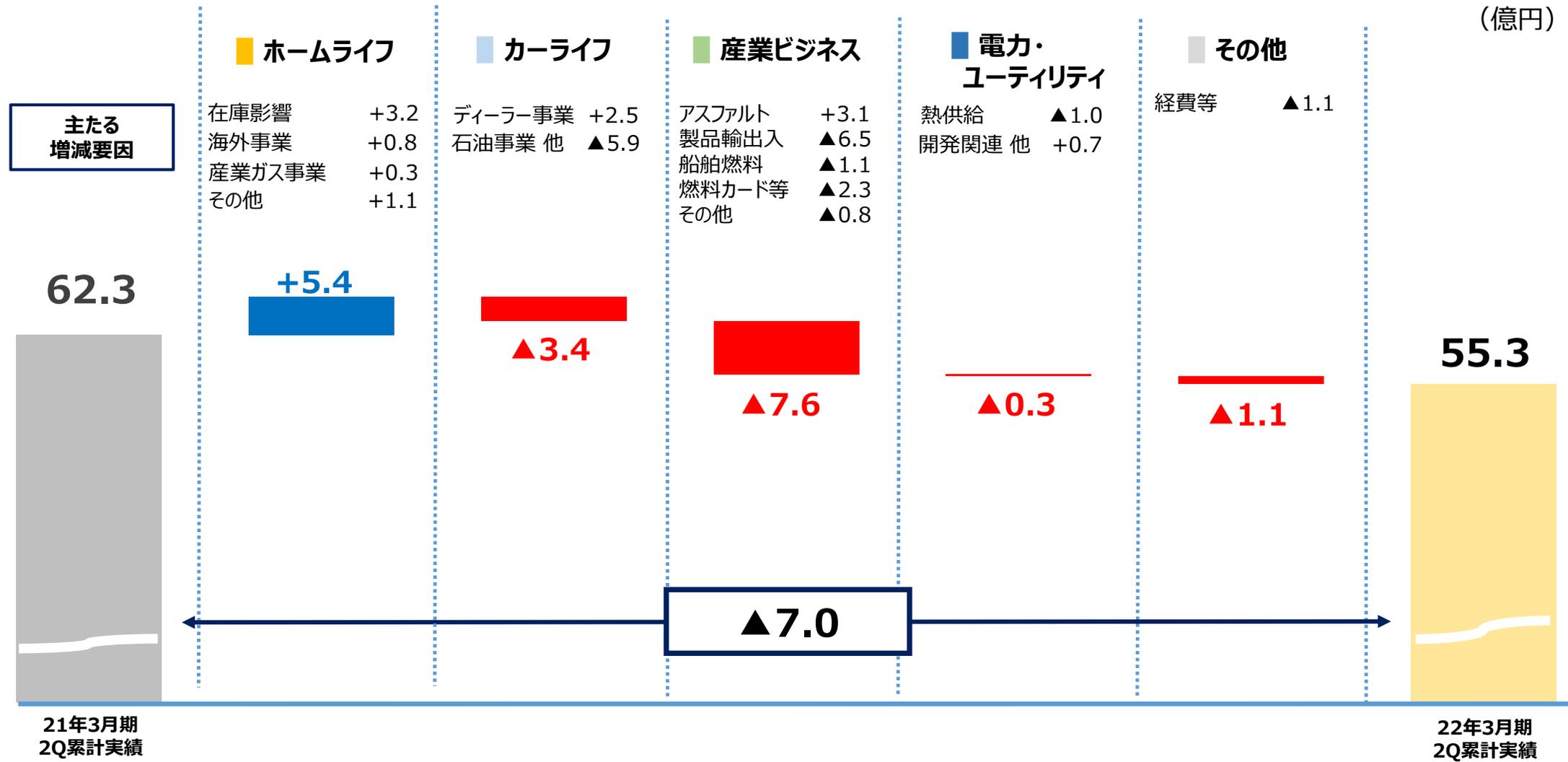
数量回復傾向も、産業ビジネス事業での一過性収益の反動により減益



主たる増減要因

- ホームライフ (前期比: +5億円、計画進捗率: 22%)**
 直売顧客軒数は、前期末より微増の約553千軒。LPガス販売数量は、業務用や工業用の需要は回復傾向にあるものの卸売やオートガスの減少により全体としては前年同期並み。損益面は、経済活動再開に伴う、産業ガス関連事業や海外事業の復調、LPガスの輸入価格の上昇に伴う在庫影響等により増益。
- カーライフ (前期比: △3億円、計画進捗率: 41%)**
 給油所数は、前期末より15カ所減少し、1,672カ所。石油製品の販売数量は、灯油は前年同期を下回ったものの、ガソリンや軽油は経済活動の再開等により需要が増大し、全体としても前年同期を上回る。新車販売台数は、新型車等の販売回復により、前年同期を上回る。損益面は、自動車ディーラー事業の回復が貢献するも、石油事業の小売利幅縮小の影響が大きく、全体としては減益。
- 産業ビジネス (前期比: △8億円、計画進捗率: 58%)**
 販売数量については、アスファルト事業は採算販売を徹底し、前年同期を下回る。船舶燃料販売事業は、内航船向けは既存顧客の新規航路向け供給を獲得したものの、外航船向け供給が減少し、前年同期を下回る。また法人向け自動車用燃料給油カード販売は、新規顧客開拓が奏功し、前年同期を上回る。損益面は、アスファルト事業において増益したものの、前年度の原油価格の変動を捉えたオペレーションおよび金融収益による一過性収益の反動が大きく、減益。
- 電力・ユーティリティ (前期比: △0億円、計画進捗率: 45%)**
 小売電力のうち、高圧の販売数量は大型案件の獲得により前年同期を上回り、低圧の販売数量も家庭向けを中心とした契約件数の増加により前年同期を上回る。熱供給事業の需要量は、今夏の平均気温が前年を大きく下回ったことにより、前年同期を下回る。損益面は、熱需要の減少及び発電所の定期点検による稼働の低下があったものの、持分会社からの取込利益の増加等により前年同期並み。

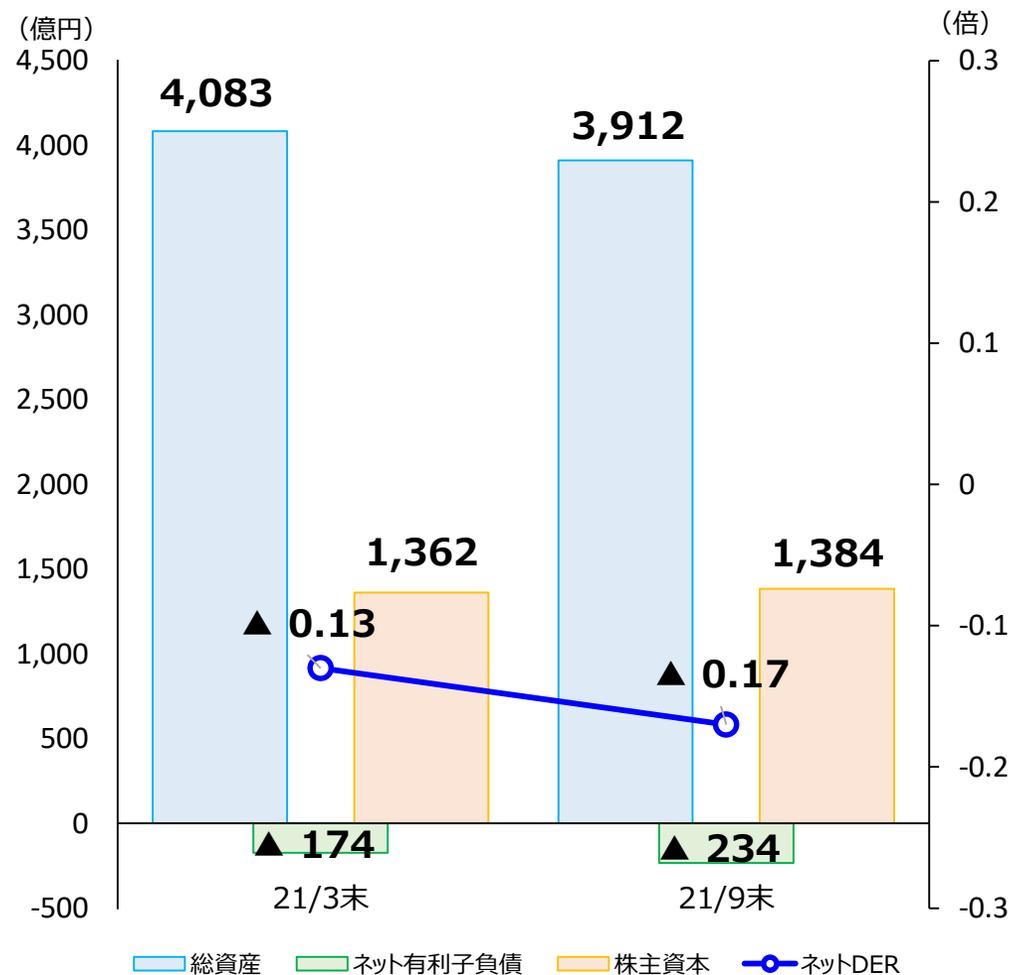
セグメント別 第2四半期純利益分析



季節要因等の影響で営業債権債務が減少

- **総資産** : 営業債権債務の減少により、前期末比172億円減少し、**3,912億円**。
- **株主資本** : 当期純利益の積上げ等により22億円増加し**1,384億円**。
- **ネットDER** : 現金及び預金の増加によりネットDERがマイナス値。

(億円)	21年3月末 実績	21年9月末 実績	増減
総資産	4,083	3,912	△ 172
ネット有利子負債	▲174	▲ 234	△ 60
株主資本	1,362	1,384	+ 22
株主資本比率	33.4%	35.4%	+ 2.0pt
ネットDER	▲0.13倍	▲ 0.17倍	△ 0.04倍



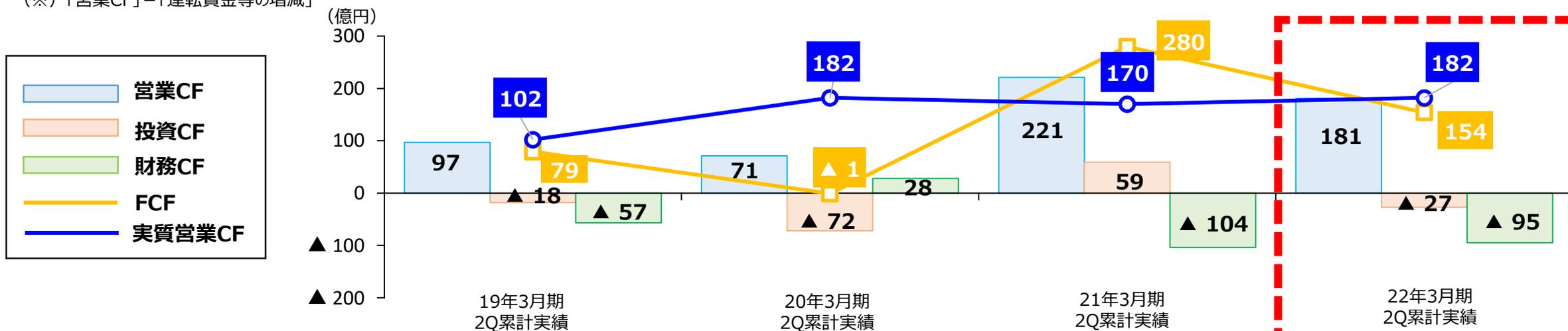
特殊要因を除けば、引き続き潤沢な営業CFを創出

(億円)	19年3月期 2Q累計実績	20年3月期 2Q累計実績	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	97	71	221	181
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲18	▲72	59	▲27
(フリー・キャッシュ・フロー)	79	▲1	280	154
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲57	28	▲104	▲95

実質的なキャッシュ・フロー

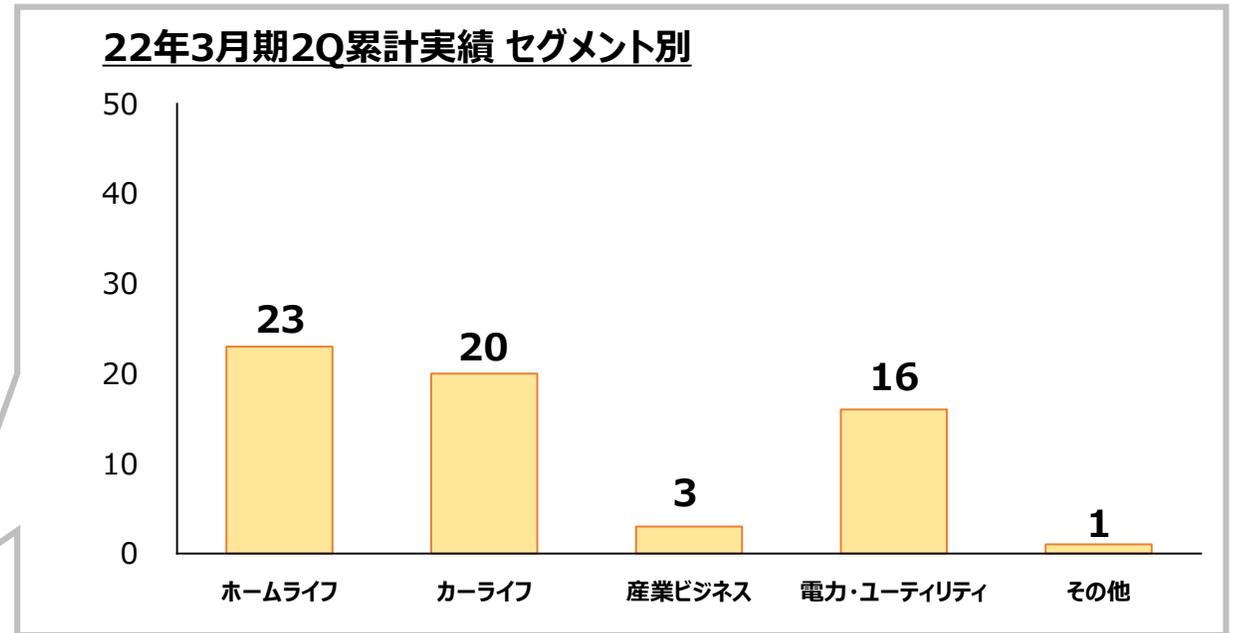
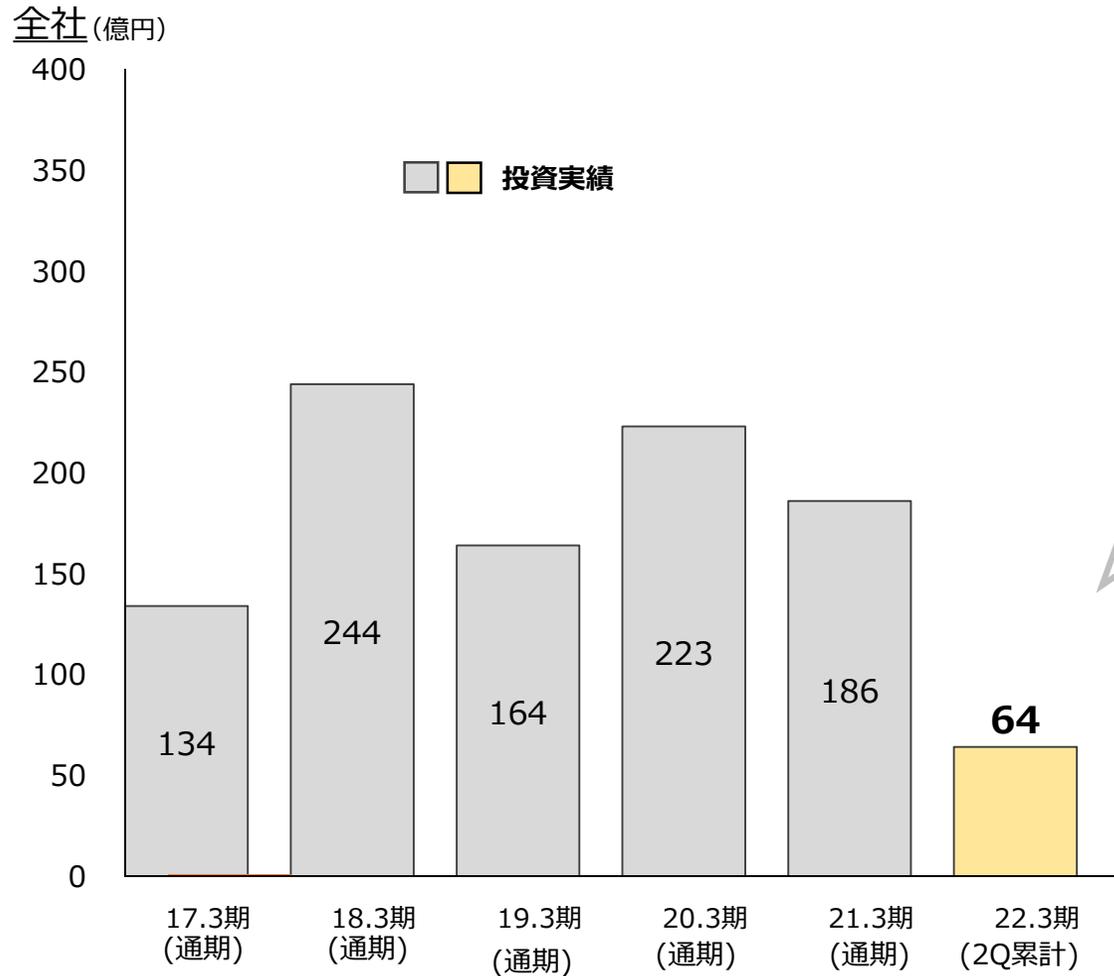
実質営業キャッシュ・フロー (※)	102	182	170	182
-------------------	-----	-----	-----	------------

(※) 「営業CF」-「運転資金等の増減」



投資の推移

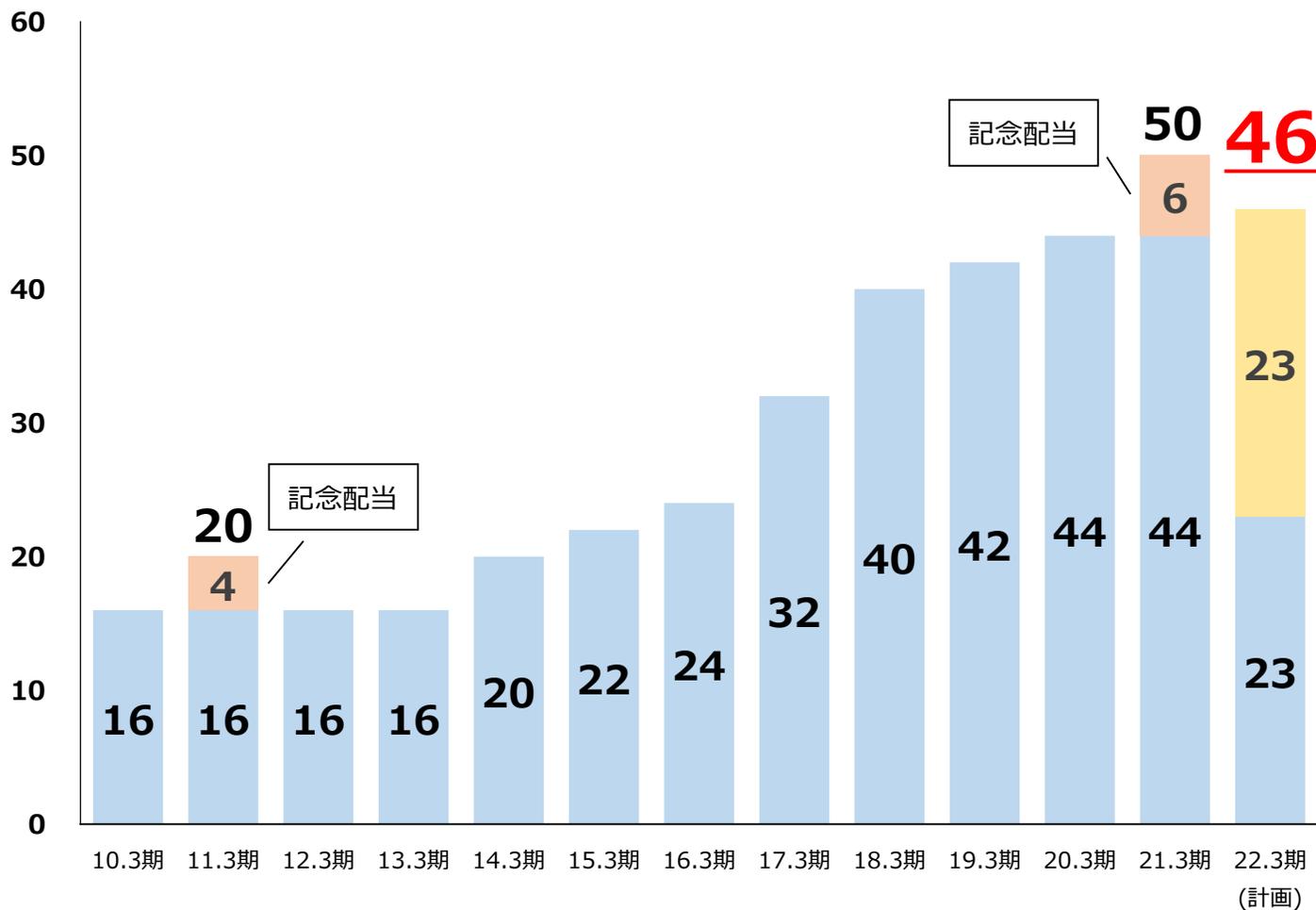
設備の維持・保全投資に着手、成長投資は第3Q以降に予定



主な投資実績

ホームライフ	設備投資、営業権買収、等
カーライフ	設備投資、等
産業ビジネス	設備投資、等
電力・ユーティリティ	設備投資、開発関連、等
その他	設備投資、等

2022年3月期 株主還元 中間配当金は23円、年間46円を計画



配当方針 継続的な安定配当

連結配当性向 40%以上

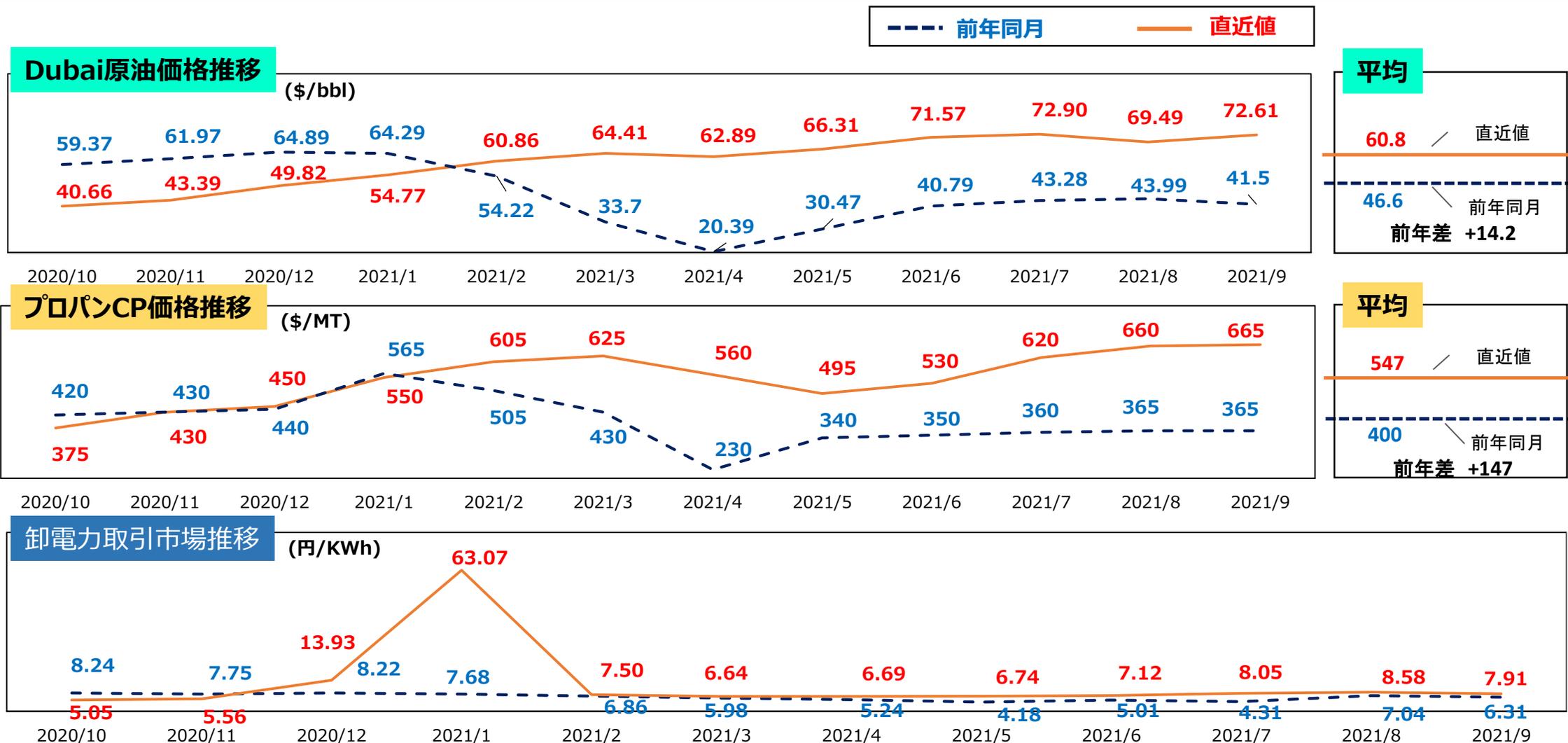
配当性向40%以上を配当方針とし
株主還元を安定的に実施

22年3月期配当は、
年間46円を維持

配当性向 (%) 42.7% 58.6% 46.8% 32.4% 30.5% 45.2% 36.3% 34.8% 41.0% 41.0% 41.2% 46.4% **40%以上**

(参考) 市場動向

原油価格は前年同期初に底値を付け、継続して上昇傾向



2022年3月期第2四半期決算概要

② セグメント別概要

セグメント別業績

(億円)		21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減	増減率 %	22年3月期 通期計画	進捗率
■ 全社	売上収益	3,195	3,981	+786	+24.6	8,000	50%
	営業利益	102	91	△10	△10.1	205	45%
	当期純利益	62	55	△7	△11.3	125	44%
■ ホームライフ	売上収益	302	347	+45	+14.8	—	—
	営業利益	0	4	+3	↑	—	—
	当期純利益	0	6	+5	↑	25	22%
■ カーライフ	売上収益	1,835	2,362	+528	+28.8	—	—
	営業利益	34	31	△2	△6.9	—	—
	当期純利益	19	16	△3	17.8	38	41%
■ 産業ビジネス	売上収益	685	904	+219	+31.9	—	—
	営業利益	28	22	△6	△22.9	—	—
	当期純利益	23	15	△8	△33.6	26	58%
■ 電力・ ユーティリティ	売上収益	374	368	△5	△1.4	—	—
	営業利益	34	31	△3	△9.4	—	—
	当期純利益	17	17	△0	△1.4	39	45%

ホームライフ部門 LPガス輸入価格の上昇に伴う在庫影響等により増益

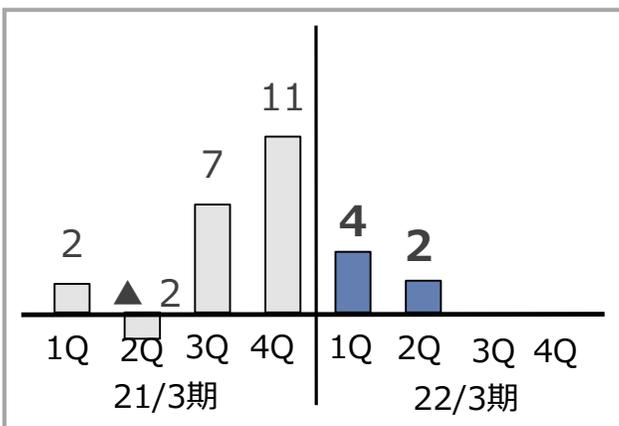
(億円)	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減
売上総利益	92	96	+4
販管費	▲91	▲ 93	△2
営業利益	0	4	+3
持分法損益	2	7	+5
四半期純利益	0	6	+5

主たる増減要因

直売顧客軒数は、前期末より微増の約553千軒。LPガス販売数量は、業務用や工業用の需要は回復傾向にあるものの卸売やオートガスの減少により全体としては前年同期並み。損益面は、経済活動再開に伴う、産業ガス関連事業や海外事業の復調、LPガスの輸入価格の上昇に伴う在庫影響等により増益。

22年3月期 計画	進捗率
25	22%

四半期毎推移（当期純利益）



主な関係会社損益	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減
伊藤忠エネクス ホームライフ西日本	3	2	△1
エコア（当社持分51%）	2	3	+1
エネアーク （当社持分50%）	2	3	+0

顧客軒数(千軒)	21年 3月末	21年 9月末	増減
LPガス直売軒数	552	553	+1
電力小売軒数	109	114	+5

販売数量	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減比
LPガス(千トン)	201	199	△1%
産業用ガス(千トン)	33	33	+1%

カーライフ部門

自動車ディーラー事業は回復するも石油事業の小売利幅縮小により減益

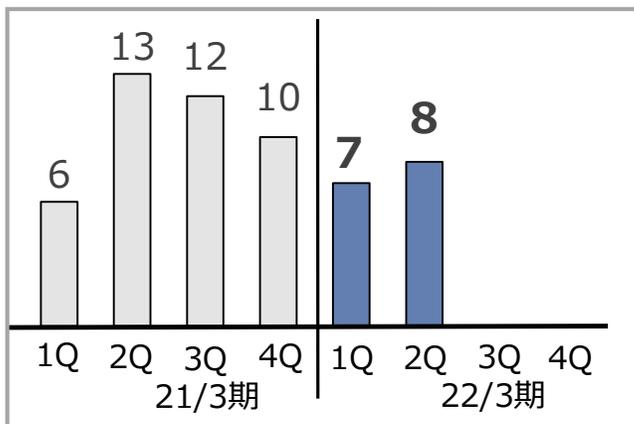
(億円)	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減
売上総利益	223	221	△2
販管費	▲189	▲189	△0
営業利益	34	31	△2
持分法損益	0	1	+0
四半期純利益	19	16	△3

主たる増減要因

給油所数は、前期末より15カ所減少し、1,672カ所。石油製品の販売数量は、灯油は前年同期を下回ったものの、ガソリンや軽油は経済活動の再開等により需要が増大し、全体としても前年同期を上回る。新車販売台数は、新型車等の販売回復により、前年同期を上回る。損益面は、自動車ディーラー事業の回復が貢献するも、石油事業の小売利幅縮小の影響が大きく、全体としては減益。

22年3月期 計画	進捗率
38	41%

四半期毎推移（当期純利益）



主な関係会社損益

	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減
エネクスフリート	13	6	△6
大阪カーライフグループ (当社持分51.95%)	2	4	+2

販売数量

	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減比
ガソリン(千KL)	830	848	+2%
灯油(千KL)	81	63	△22%
軽油(千KL)	963	1,006	+4%
新車(千台)	11	12	+11%
中古車(千台)	10	11	+5%

産業ビジネス部門

一過性収益等の反動で前期比減益だが、アスファルト事業改善

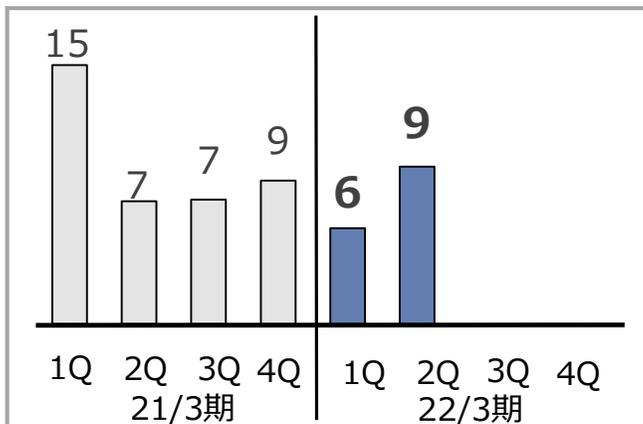
(億円)	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減
売上総利益	48	46	△2
販管費	▲20	▲ 23	△3
営業利益	28	22	△6
持分法損益	0	▲ 0	△0
四半期純利益	23	15	△8

主たる増減要因

販売数量については、アスファルト事業は採算販売を徹底し、前年同期を下回る。船舶燃料販売事業は、内航船向けは既存顧客の新規航路向け供給を獲得したものの、外航船向け供給が減少し、前年同期を下回る。また法人向け自動車用燃料給油カード販売は、新規顧客開拓が奏功し、前年同期を上回る。損益面は、アスファルト事業において増益したものの、前年度の原油価格の変動を捉えたオペレーションおよび金融収益による一過性収益の反動が大きく、減益。

22年3月期 計画	進捗率
26	58%

四半期毎推移（当期純利益）



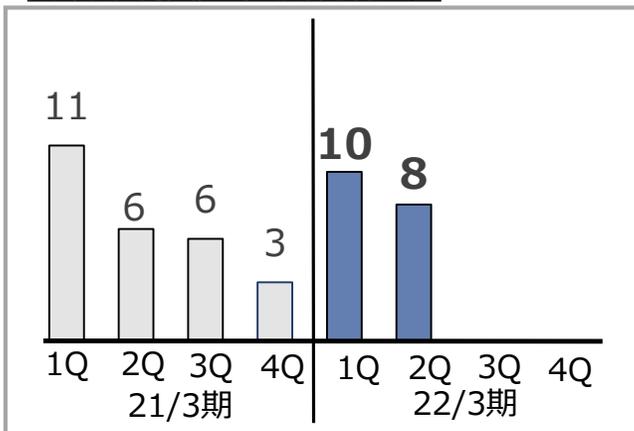
販売数量	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減比
ガソリン(千KL)	355	421	+19%
灯油(千KL)	122	125	+3%
軽油(千KL)	516	595	+15%
重油(千KL)	1,063	812	△24%
アスファルト(千t)	139	126	△10%

■ 電力・ユーティリティ部門

熱供給の需要減等があるも、持分法利益増等により前年同期並み

(億円)	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減	主たる増減要因	22年3月期 計画	進捗率
売上総利益	59	54	△5	小売電力のうち、高圧の販売数量は大型案件の獲得により前年同期を上回り、低圧の販売数量も家庭向けを中心とした契約件数の増加により前年同期を上回る。熱供給事業の需要量は、今夏の平均気温が前年を大きく下回ったことにより、前年同期を下回る。損益面は、熱需要の減少及び発電所の定期点検による稼働の低下があったものの、持分法会社からの取込利益の増加等により前年同期並み。	39	45%
販管費	▲24	▲ 26	△1			
営業利益	34	31	△3			
持分法損益	2	3	+2			
四半期純利益	18	17	△0			

四半期毎推移（当期純利益）



主な関係会社損益	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減
エネクス電力グループ	6	4	△1
エネクスライフサービス	2	1	△1
東京都市サービス (当社持分66.6%)	9	8	△1
王子・伊藤忠エネクス電力販売 (当社持分60.0%)	4	4	△0

販売数量	21年3月期 2Q累計実績	22年3月期 2Q累計実績	増減比	
電力小売(GWh)※	1,096	1,195	+9%	
内訳	高圧販売※	837	886	+6%
	低圧販売※	259	309	+20%
蒸気(千トン)	250	249	△0%	
熱量(TJ)	755	703	△7%	

※速報値ベースでの算出
※電力小売については、取次数量を含む

2. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画 『SHIFT!2022』

■期間：2021年4月～2023年3月(2カ年)



定量計画

2021年度計画

当期純利益	<u>125億円</u>
ROE	<u>9.0%以上</u>

2021年度～2022年度経営指標

連結配当性向	<u>40%以上</u>
実質営業CF	<u>每期300億円以上</u>
2年間累計投資額	<u>600億円</u>

基本方針

「基盤」 の維持・拡大

- ・国内販売ネットワーク・顧客基盤の更なる充実
- ・DXを活用しBtoCビジネスの積極推進
- ・アジアを中心とした海外事業の展開強化

「環境・ エネルギー」 ビジネスの深化

- ・環境商材をはじめ電力他多様なエネルギーで未開拓エリアへ進出
- ・再生可能エネルギーを中心に、発電から売電まで電力事業の更なる拡大
- ・環境技術力を高め、低炭素・脱炭素型商材拡充

次世代「人材」 の育成

- ・国内外で活躍するマルチ人材の育成
- ・ダイバーシティ推進と多様な価値観の醸成

中計進捗状況／「基盤」の維持・拡大

WP Energy社との業務提携締結



- * 2021年5月タイ上場のLPガス大手WP Energy Public Company Limitedの発行済株式の一部取得し、タイLPガス市場に参入
- * タイにおけるLPガス・サプライチェーンの構築を目指すと共に再生可能エネルギーの取組みや近隣諸国への進出も検討

TERASELでんきの新プラン誕生

TERASEL



TERASELでんき



- * 当社グループのエネクスライフサービスが提供する電力サービス「TERASELでんき」に新プラン誕生
- ・7月～「超TERASELプラン」
(電気を使うご家庭ほどお得になる新プラン)
- ・9月～「超TERASEL再エネプラン」
(環境価値※を付加することで、実質的にCO2フリー電気をご利用いただくことができる新プラン)
- ※再生可能エネルギー由来の非化石証書を使用

トラック塗装事業への参画



- * 2021年11月当社グループのエネクスフリートにて、トラックの架装事業(塗装事業)に参入
- * トラック売買事業の拡大と共に、トラックオークション市場参入も視野に入れ、既存事業とのシナジーを創出していく。

中計進捗状況／「環境・エネルギー」ビジネスの深化

GTL(Gas to Liquids)燃料



天然ガスから精製された環境負荷の少ないクリーンな軽油代替燃料

- * 2019年NETIS登録、以降販売エリア拡大
- * 横浜市新市庁舎や大手建設会社など、様々な企業等に全国各地で採用
- * 横浜市が取り組む地球温暖化対策の一環としてGTL燃料が推奨
- * 11月日本初のカーボンニュートラルGTL燃料の提供を開始

AdBlue®(アドブルー®)



ディーゼル車の排出ガス中のNOxを分解し、無害化する高品位尿素水

- * 2021年11月現在、全国24か所の配送センターあり、全国各地へ配送可能
- * 2021年7月埼玉にAdBlue®製造工場を新設、新たに製造事業にも参入
- * 5L容器が、リサイクル性、環境への配慮が評価され、2021ジャパンパッケージングコンペティションで経済産業大臣賞受賞
- ※®AdBlueはドイツ自動車工業会(VDA)の登録商標です。

船用アンモニア燃料



運航時に温室効果ガスを排出しない次世代燃料として注目される燃料

- * 「船舶・供給の安全性」「船用アンモニア燃料の仕様」「ライフサイクルを通じた環境への影響評価」の共通課題を共同検討することを目的とした協議会を設立
- * 当社含む23企業・団体とともに立ち上げ、現在は34企業・団体に拡大、早期社会実装化に向け協議推進中

リニューアブルディーゼル(RD)



トラック・バス等で使用され、コストを最小限に抑えられる次世代燃料

- * 2021年5月伊藤忠商事、ファミリーマート、Neste OYJ社グループと協働で、日本初RDのコンビニ配送車両への利用実現
- * 2021年11月伊藤忠商事、東部ネットワークと協働で、日本初商用トラック向け常設RD給油拠点の運用を開始

中計進捗状況／次世代「人材」の育成

ダイバーシティ推進



山根社外取締役



岩本社外監査役



* 2021年6月～女性社外監査役／岩本氏の就任
(2019年の当社初の女性社外取締役／山根氏に続き、2人目)

* 若手抜擢を目的とした「チャレンジ登用制度」スタート
* ダイバーシティステートメント策定

マルチ人材育成



* 海外事業等に柔軟に対応できる人材育成のための海外就労研修制度
(2021年度はグアム、タイ、ドバイ、シンガポールの4か国へ6名派遣)

* 部門横断型のクロスファンクショナルチームを発足
(新たな商材・事業・仕組みを見つける土壌づくり)

3. 中長期的な取組み

エネルギー・環境対策室の取組み

■ 水素ステーションへの取組み

- ・水素バリューチェーンの構築(日本エア・リキード合同会社と伊藤忠商事株式会社との取組み)
- ・商用車向け水素ステーションモデル(高速充填/24時間/365日運営)を自動車メーカー・運送会社と協議中

■ 水素・アンモニア(産業分野の脱炭素化取組み)

- ・循環型社会及びエネルギーの有効活用を目的とした資源リサイクルビジネスを検証中
- ・水素/アンモニア燃焼機器開発、実証テストを協議中
(機器メーカー及び産業用顧客との協議を開始)

■ 蓄電池

- ・フライホイール蓄電池の実証実験(2022年初 予定)
- ・産業用顧客向け新たな再生エネルギービジネスの構築(PV+蓄電池+EVなど)

■ 都市開発(脱炭素を目指す街づくりへの参画)

- ・カーボンニュートラルシティ構想に参画、モビリティへの水素活用/再生エネルギー活用等、脱炭素への取組み提案
- ・横浜市のYSBA(横浜スマートビジネス協議会)への参画



電力ビジネスの将来像

ヒトとデジタルで50万軒

- ・グリーン電力販売
- ・デジタルマーケティング・デジマ
- ・パートナー網

ES

- ・自家消費PV
- ・蓄電池
- ・地域熱/地産地消エネルギー

EV

- ・シェアリングサービス(B/C)
- ・サブスクリプション
- ・V2H(Vehicle to Home)

AV(Agri-Voltaic)

- ・再生エネルギー
- ・農業関連
- ・CCU(二酸化炭素回収活用)



金融分野

ファンド、ソーラーシェアリング、EV&蓄電池サブスクサービスなど



発電分野

廃棄物発電、CCU、PVなど

今後5年間の
事業拡大・
投資イメージ



B2C分野

C向け通常電力及びグリーン電力販売、EVカーシェアリング、家庭用PV（直流給電&BCP用）、省エネ関連機器サブスクサービスなど



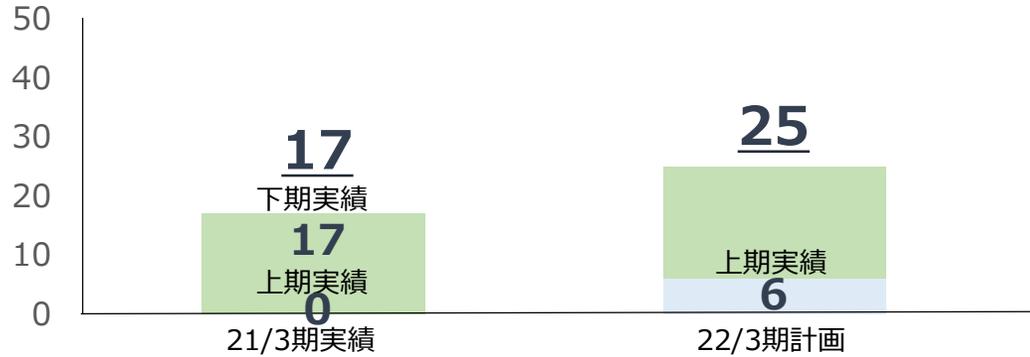
B2B分野

地域分散型エネルギー、ES事業、国内外自家消費PV B向け通常電力並びにグリーン電力販売など

4. セグメント別／上期取組み・下期経営方針

ホームライフ部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

◆家庭用小売◆～顧客基盤の維持・深化/環境・エネルギーへの対応～

□小売販売推進

LPGと電力のセット販売など基盤拡大を推進

LPG顧客軒数553千軒（前期末差+1千軒）、電力顧客軒数11万軒（前期末差+5千軒）

□小売事業体制の再整備

基盤整備部を新設し、業務改善を含めた小売事業モデルの再構築に向けてグループ一体となり推進中

□CO2排出削減に向け、物流・検針合理化を目的としたLPWAを各エリア会社で導入

LPWA導入を推進し、累計約230千台設置完了（前期末差+73千台）

9月30日HL西日本にて第1号認定LPガス販売事業者（ゴールド認定）を取得

◆産業ガス◆～産業ガス分野周辺事業への拡大～

□新たな事業の立ち上げ

IIG西吉見事業所開設による容器預かり事業とアドブルー製造を開始

◆海外◆～海外事業の拡大～

□Expand

昨年度出資したWP社(タイ)への派遣を2名に増員し、規模拡大策を検討中

下期経営方針

極める（RENEWING） ～家庭用小売・産業ガス・海外～

◆家庭用小売◆～オールエネクスにおける家庭用・小売事業のインフラになる～

□再構築した小売事業モデルの展開

基盤整備部を中心に、再構築を行っている小売事業モデルをグループ販売へ展開し浸透を図る
複層的なタッチポイントで、データを収集・蓄積・活用したCXの実現

□LPWA設置推進

物流・検針合理化に向けた更なる設置推進（LPWAの100%設置）

100%販売は21年度中にゴールド認定取得設置数を目標に推進

エネアークグループは21年度中にシルバー認定取得設置数を目標に推進

□顧客接点強化

LPガス事業者向けにSNSを活用した情報配信サービスを開始、コンテンツの充実を図る

◆産業ガス◆～産業ガス事業の“機能強化”と“拡充”～

□サプライチェーンの強化

主力製品の物流機能合理化の検討、M&Aの発掘・推進

□業界に先駆けたデジタル化

業務効率化、販促機能強化、取引先へのサービスアップを図るため、ECサイト稼働予定

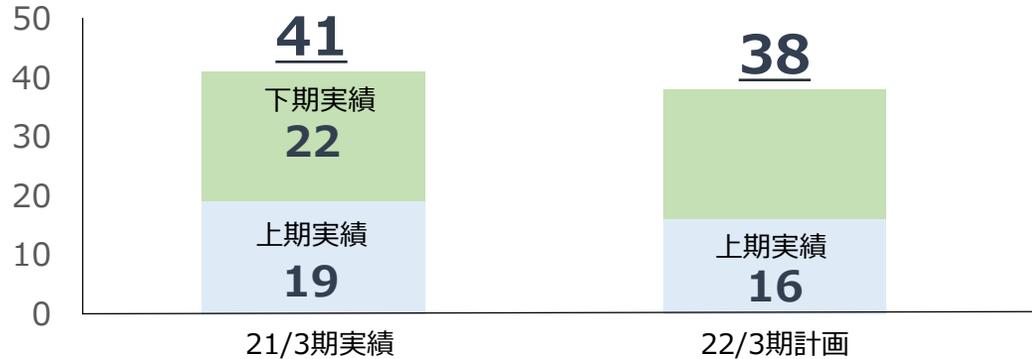
◆海外◆～“ノウハウ”の横展開と推進～

□Evolution

WP社（タイ）にて日本式の販売手法を移管し、業務改善を行いながら規模拡大を推進

カーライフ部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

顧客基盤の維持

- ◇TERASELでんき：2,964件 ◇法人媒介：10,387kW
- ◇新規系列化：3CS 系列CS数：1,672CS

CS廻りの新ビジネスへの継続的取組

- ◇スマホ給油：導入CS数 124CS導入
- ◇輸入タイヤ：4,255本販売。油外商品用ECサイトの本格稼働を8月より開始。

業務効率化による生産性の向上

- ◇ITデジタルの積極活用による営業事務の効率化を推進
 - 例：WEBオーダー、請求書の電子化など
- ◇リアルとバーチャルを使い分けた効率営業
 - 例：キックオフミーティングのWEB開催など

下期経営方針

縮む需要、伸ばすカーライフ～基盤維持と成長投資～

石油製品需要減少への対応

- ◇CS廻りの新たなビジネス展開を継続し、系列取引を強化
- ◇フリート事業の規模拡大
- ◇ITデジタルを積極導入して更なる業務効率化を推進

成長事業への積極投資

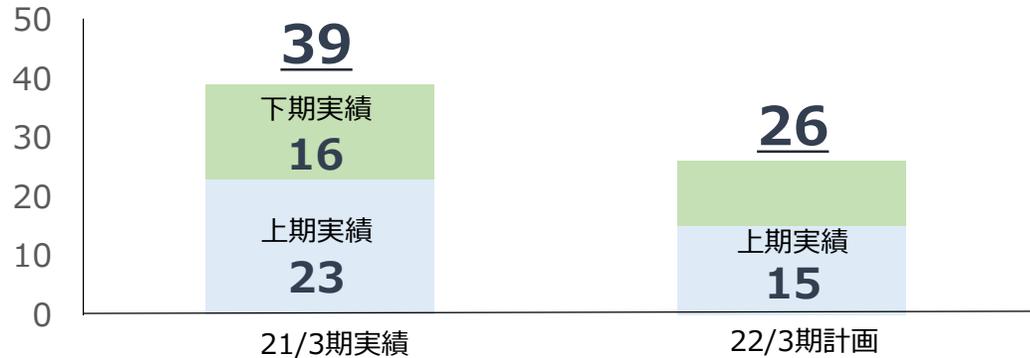
- ◇モビリティを軸にした新規事業の展開
- ◇車・トラック売買及び周辺事業拡大に向けた積極投資
- ◇日産大阪を軸とした自動車ディーラー事業の強化

将来への布石

- ◇海外事業の深耕(エネベト、IP&E)
- ◇TERASELでんきの更なる拡大

産業ビジネス部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

■ 環境負荷低減型商材の拡大

◇ アドブルー供給体制の拡充

- 伊藤忠工業ガス(株)と連携し、埼玉県にアドブルー製造工場を新設
製造領域に進出し、調達・仕入の多様化で競争優位の確立と強固な供給体制を整備

◇ GTL拡販に向けての基盤拡大

- 配送エリアの拡大：広島・門司に新規出荷ポイントを開設し、販売を開始

■ 脱炭素社会へのトランジションを推進

◇ リニューアブル燃料供給事業に参入

- 伊藤忠商事(株)と連携し、リニューアブル燃料事業に本格参入
(株)ファミリーマート向けコンビニ配送車両の一部にて利用開始

下期経営方針

プロの知と『環境×技術』で脱炭素社会をひらく

■ 既存事業の構造改革と収益力強化

◇ 既存事業のデジタル化を推進し、効率化推進

◇ 需要の高まる環境負荷低減型商材・サービスを拡大

- GTL燃料／供給エリアのさらなる拡大（北海道検討中）
カーボンニュートラルGTL燃料の取り扱い開始
- リニューアブル燃料／給油拠点の拡充（11月神奈川に開設）
- アドブルー／供給体制の整備強化（11月静岡県にSP開設）
- 苛性ソーダ／希釈への参画検討し、周辺事業への進出検討
- 船用LNG燃料／九州電力(株)・日本郵船(株)・西部ガス(株)と共同検討覚書締結
九州、瀬戸内地域でのLNGバンカリングについて、本格検討開始

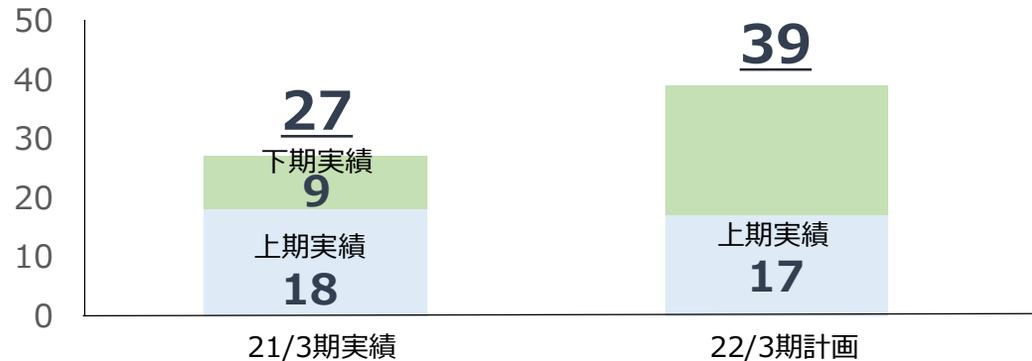
■ 「環境×技術×共創」で新規事業を創出

◇ 脱炭素社会に資する事業の創出

- 環境人材の育成
- 異業種連携による、CO2可視化・削減ソリューション事業の早期立ち上げ
- 新燃料の開拓

電力・ユーティリティ部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

- (株)エネクスライフサービスのTERASELでんきの新メニューとして「超TERASELプラン」「超TERASEL再エネプラン」を開始。
- エネクスフリース西宮CSに自家消費型PVの第1号を設置。
- 東京都市サービス(株)関連会社である(株)リライアンスエナジー沖縄が通算6カ所目となるエネルギーサービス事業を開始。
- 群馬県高崎市において65MWの大型太陽光施設が完成。9月に運転開始。

下期経営方針

「電力で基盤をつなぐ。環境で未来をひらく」

【PUビジョン】地域と環境の暮らしに貢献する

- ヒトとデジタルで50万軒
 - ・グリーン電力
 - ・デジタルマーケティング
 - ・パートナー網
- ES(エネルギーサービス)への投資
 - ・自家消費PV
 - ・蓄電池
 - ・地域熱/地産地消エネルギー
- EVにITと技術力を集中
 - ・シェアリングサービス
 - ・サブスクリプション
 - ・V2H
- RE(Renewable-energy)やAV(Agri-Voltaic)への投資
 - ・農業関連
 - ・CCU(二酸化炭素回収活用)

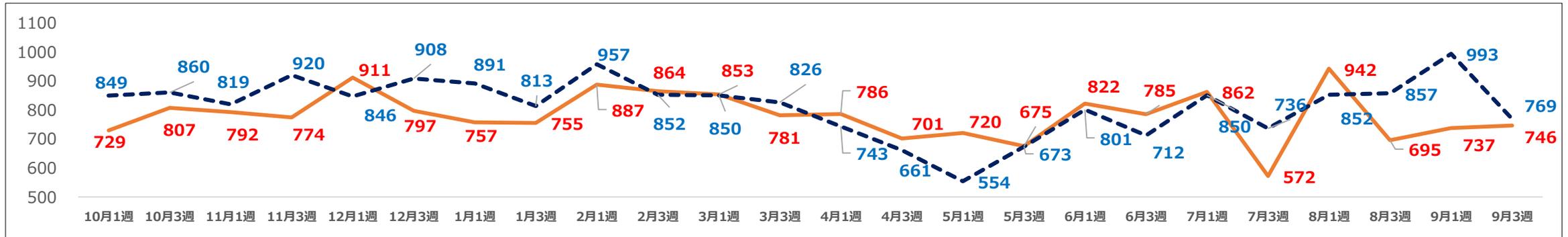
Appendix

Appendix

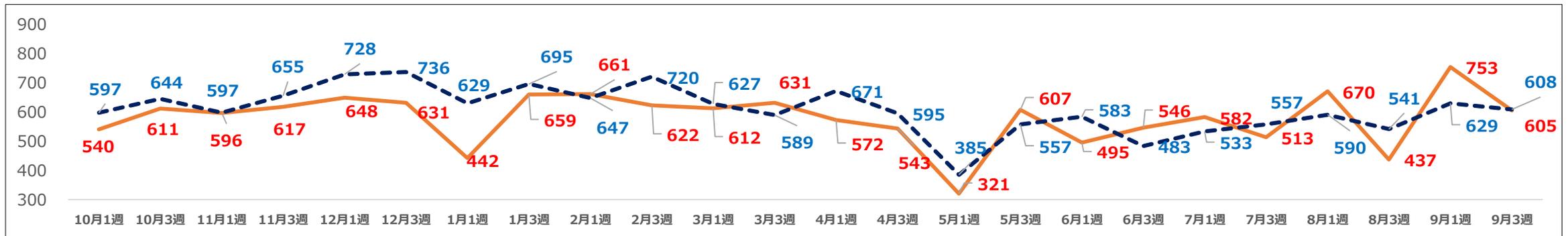
【参考】 ガソリン・軽油の国内出荷状況(全国統計)

ガソリン週間出荷量 単位(千KL)

--- 前年同月 — 直近値



軽油週間出荷量 単位(千KL)



※ 石油連盟の統計資料を基に作成

Appendix

【参考】LPガス月別販売数量(9月～8月 全国統計)

単位(千 t)

	9月			10月			11月			12月			1月			2月		
	2019	2020	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減									
家庭・業務用	438	401	△8%	514	526	+2%	608	616	+1%	804	828	+3%	780	813	+4%	747	736	△1%
自動車用	47	35	△26%	47	36	△23%	46	33	△28%	51	37	△27%	45	29	△36%	42	27	△36%
合計	485	436	△10%	561	562	+0%	654	649	△1%	855	865	+1%	825	842	+2%	789	763	△3%

	3月			4月			5月			6月			7月			8月			合計		
	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	前年 年間	直近 年間	増減
家庭・業務用	749	764	+2%	646	616	△5%	513	522	+2%	454	494	+9%	451	458	+2%	412	405	△2%	7,116	7,179	+1%
自動車用	41	31	△24%	29	30	+3%	22	26	+18%	31	30	△3%	37	33	△11%	35	31	△11%	473	378	△20%
合計	790	795	+1%	675	646	△4%	535	548	+2%	485	524	+8%	488	491	+1%	447	436	△2%	7,589	7,557	△0%

※ 日本LPガス協会の統計資料を基に作成

Appendix

【参考】新車／月別販売台数(普通車・小型車、軽自動車)(10月～9月 全国統計)

単位(千台)

	10月			11月			12月			1月			2月			3月		
	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減
普通・小型車	165	221	+35%	206	219	+6%	195	211	+8%	193	208	+8%	233	227	△3%	322	329	+2%
軽自動車	95	118	+24%	110	118	+7%	90	105	+17%	108	116	+7%	129	135	+5%	163	181	+11%
合計	260	339	+30%	316	337	+7%	285	316	+11%	301	324	+8%	362	362	+0%	485	510	+5%

	4月			5月			6月			7月			8月			9月			合計		
	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	2020	2021	増減	前年 年間	直近 年間	増減
普通・小型車	145	183	+26%	124	166	+34%	182	198	+9%	207	213	+3%	169	176	+4%	252	170	△33%	2,394	2,520	+5%
軽自動車	75	106	+42%	51	96	+89%	102	99	△3%	123	97	△22%	101	88	△13%	138	87	△37%	1,285	1,345	+5%
合計	220	289	+32%	175	262	+50%	284	297	+4%	331	309	△6%	270	264	△2%	391	257	△34%	3,679	3,865	+5%

※ 日本自動車販売協会連合会 及び 全国軽自動車協会連合会の統計資料を基に作成

問い合わせ先

IR室 担当：今泉、中村
【TEL】03-4233-8025 【FAX】03-4533-0103
【E-MAIL】enex_irpr@itcenex.com