

 ITOCHU ENEX CO.,LTD.

伊藤忠エネクス株式会社 会社説明会

2026年3月11日（証券コード：8133）



皆様にお伝えしたい当社の強み

伊藤忠エネクスは、投資家の皆様のニーズにお応えする特徴を持っております

1

“社会”と“暮らし”への貢献

2

業績成長の実績と意欲的な戦略

3

長期安定的な配当

会社概要および沿革



伊藤忠エネクス

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～

代表取締役社長

田畑 信幸 (たばた のぶゆき)



会社概要

設立年

1961年1月28日

資本金

198億7,767万円

上場証券取引所

東証プライム
 証券コード：8133

グループ会社数^{※1}

子会社 36社
 持分法適用会社 25社

従業員数^{※1}

単体 579名
 連結 5,191名

沿革

- 1961年 ● 伊藤忠石油(株)を分割して当社設立
- 1965年 ● 現、(株)九州エナジーの株式取得
- 1970年 ● 現、伊藤忠工業ガス(株)の株式取得
- 1978年 ● 大証及び東証第2部に上場
- 1979年 ● 大証及び東証第1部に指定
- 1995年 ● 現、エネクスフリート(株)設立
- 2001年 ● 社名を伊藤忠エネクス(株)へ変更
- 2009年 ● (株)ジャパンガスエナジーの株式取得
- 2011年 ● 現、エネクス電力(株)の株式取得
- 2012年 ● 東京都市サービス(株)の株式取得
- 2014年 ● 大阪カーライフグループの株式取得
- 2015年 ● 日商LPガス(株)の株式取得
- 2016年 ● 家庭向け電力小売事業参入
- 2017年 ● (株)エネアーク設立
- 2022年 ● (株)アイ・イー・エーの株式取得
- 2023年 ● ニチレキ(株)と資本業務提携
- 2024年 ● (株)WECARS発足

※1：2025年3月31日時点



伊藤忠エネクスは総合エネルギー商社です

1961年に設立後65年の歩みを経て
株主帰属純利益171億円を計上するまでに至りました



ポートフォリオの変遷

石油・LPガスの販売を祖業とする当社グループは社会とくらしの変化に絶えず対応することで商材と収益を拡大

-  石油
-  ガス
-  電力
-  モビリティ



1961
伊藤忠燃料(株)設立



2001
社名変更
社会とくらしのパートナー
伊藤忠エネクス株式会社



2014
カーディーラー事業参入



2017
(株)エネアーク設立



2024
(株)WECARS発足



1978
大証及び東証に上場



2012
熱供給事業参入



2016
家庭向け電力
小売事業参入



2023
8か年を対象とする
中期経営計画を策定
ENEX2030
くらしの原動力を創る

現在における当社の事業

※株主帰属純利益は2024年度実績

カーライフ事業

[エネルギー関連製品・サービス]

ガソリン、灯油、軽油、重油、電力

[モビリティサービス]

自動車販売、生活・車関連商品サービスの販売、メンテナンス受託管理サービス、オートオークション

株主帰属
純利益

56億円

産業ビジネス事業

[エネルギー関連製品・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、給油カード、産業ガス、ガス容器耐圧検査

[環境商材・サービス]

AdBlue®※1、リニューアブル燃料、GTL※2燃料、エネルギーサービス

株主帰属
純利益

52億円

電力・ユーティリティ事業

[電力関連製品・サービス]

発電、電力販売、電力需給管理サービス

[熱供給関連製品・サービス]

蒸気、地域熱供給サービス

[モビリティサービス]

レンタカー、カーシェアリング

株主帰属
純利益

34億円

ホームライフ事業

[エネルギー関連製品・サービス]

LPガス、灯油、都市ガス（九州と関東の一部エリア）、電力

[生活関連事業]

生活関連機器、スマートエネルギー機器、リフォーム

株主帰属
純利益

29億円

※1 ディーゼル車の排気ガスを分解して無害化する際に使われる世界標準の高品位尿素水。

※2 Gas to Liquidsの略称であり、天然ガス由来の製品で、環境負荷の少ないクリーンな軽油代替燃料。

2024年度決算

連結経営成績

売上総利益	944 億円		
販売管理費	706 億円	計画値	上方修正後 ^{※1}
営業利益	269 億円	215 億円	250 億円
当期純利益	171 億円	135 億円	155 億円

※1 2025年1月31日に開示した通期業績予想。

キャッシュ・フロー

営業CF	317 億円
実質営業CF ^{※2}	421 億円
投資CF	▲283 億円
財務CF	▲194 億円

※2 営業CFから運転資金等の増減を除いたもの。

連結財政状態

総資産	4,422 億円
ネット有利子負債	▲114 億円
株主資本	1,723 億円
株主資本比率	39.0 %
ネットDER	▲0.07 倍

日本格付研究所（JCR）格付

長期発行体格付 **AA-**
国内CP格付 **J-1+**

株主還元と株価推移

'25-'26株主還元に係る指標・政策



	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度
配当性向	31.7%	45.2%	36.3%	34.8%	41.0%	41.0%	41.2%	46.4%	41.1%	40.8%	43.9%	40.9%	43.7%
ROE	7.8%	5.7%	7.5%	10.0%	9.8%	9.7%	9.6%	9.2%	9.4%	9.3%	8.8%	10.2%	9.0% (見通し)

INDEX

目次

01

当社の強み

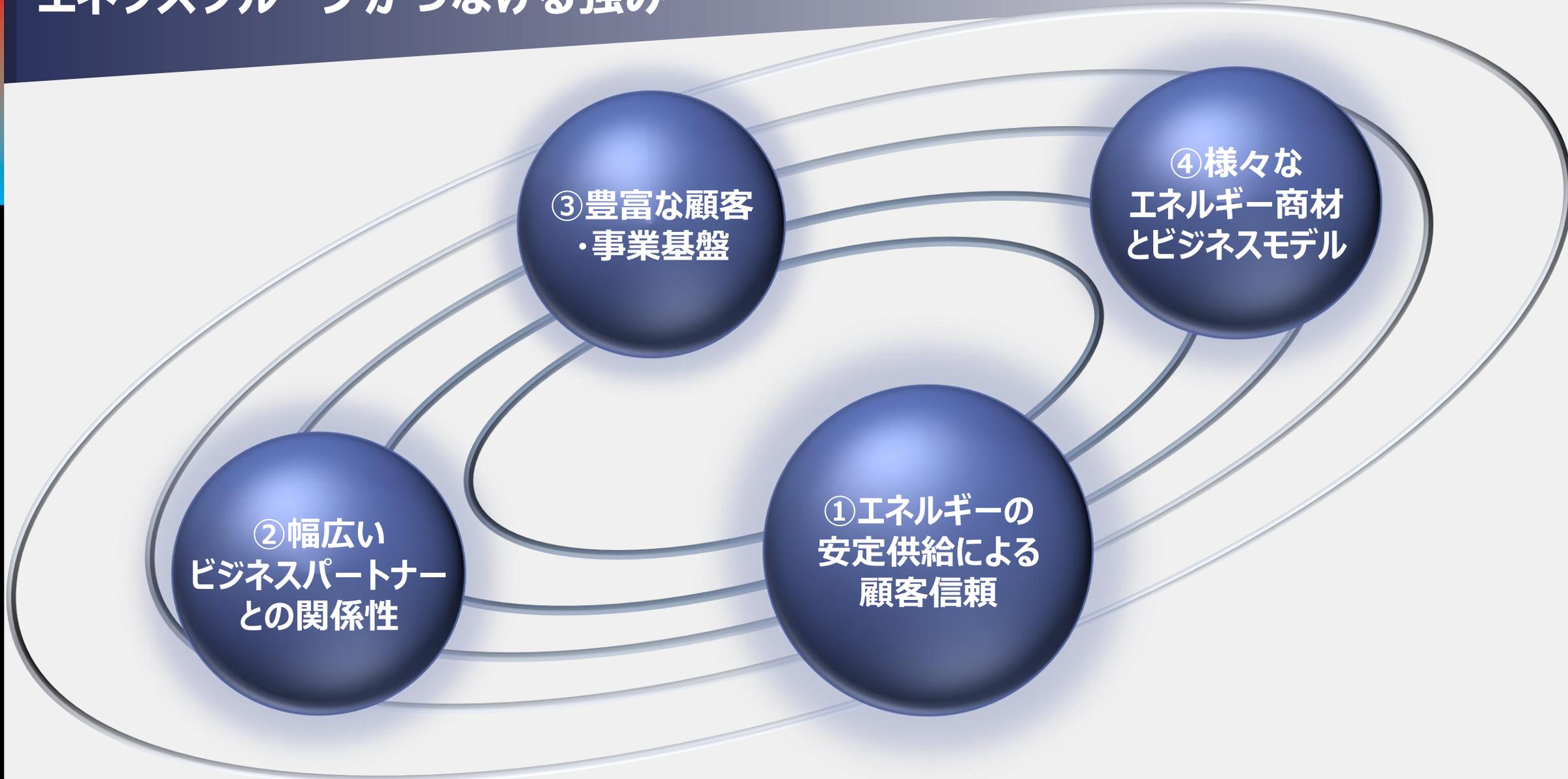
02

事業紹介

03

成長戦略

エネクスグループがつなげる強み



①エネルギーの安定供給による顧客信頼

平時も非常時も、エネルギーを届け続ける

危険物取扱者



約2,800名

**液化石油ガス
設備士**



約1,500名

防災士



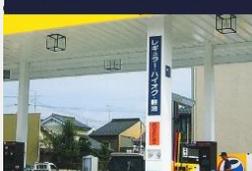
200名以上

**LPガス
中核充填所**



13カ所

**災害対応
ステーション**



129カ所

**緊急時の
コミュニティタンク**



8地区

エネクスグループの
災害対応ネットワーク

防災協定



7自治体

**全国の
販売拠点**



12カ所

事例：能登半島地震への対応

グループネットワークを駆使したエネルギー供給体制

2024年1月1日

震災発生

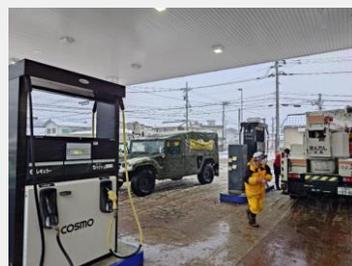


1月2日

支援物資の調達
取引先運送会社様と
協力体制確保

1月4日

珠洲市役所、北陸電力(株)と連携
運営可能なスタンドに優先的に通電
緊急車両・被災者向け給油開始



1月1日

関係先の安否確認
被災状況の確認開始

1月3日

水・食料・衛生用品等を
北陸販売支店に配備



【1月15日時点累計】

緊急車両向け

ガソリン 10,000 L
灯油 37,000 L
軽油 23,000 L

計 70,000 L

被災者向け

ガソリン 60,000 L
灯油 20,000 L
軽油 20,000 L

計 100,000 L

②幅広いビジネスパートナーとの関係性

カーライフ事業



王子グリーンリソース(株)



電力・ユーティリティ事業



伊藤忠エネクス

産業ビジネス事業

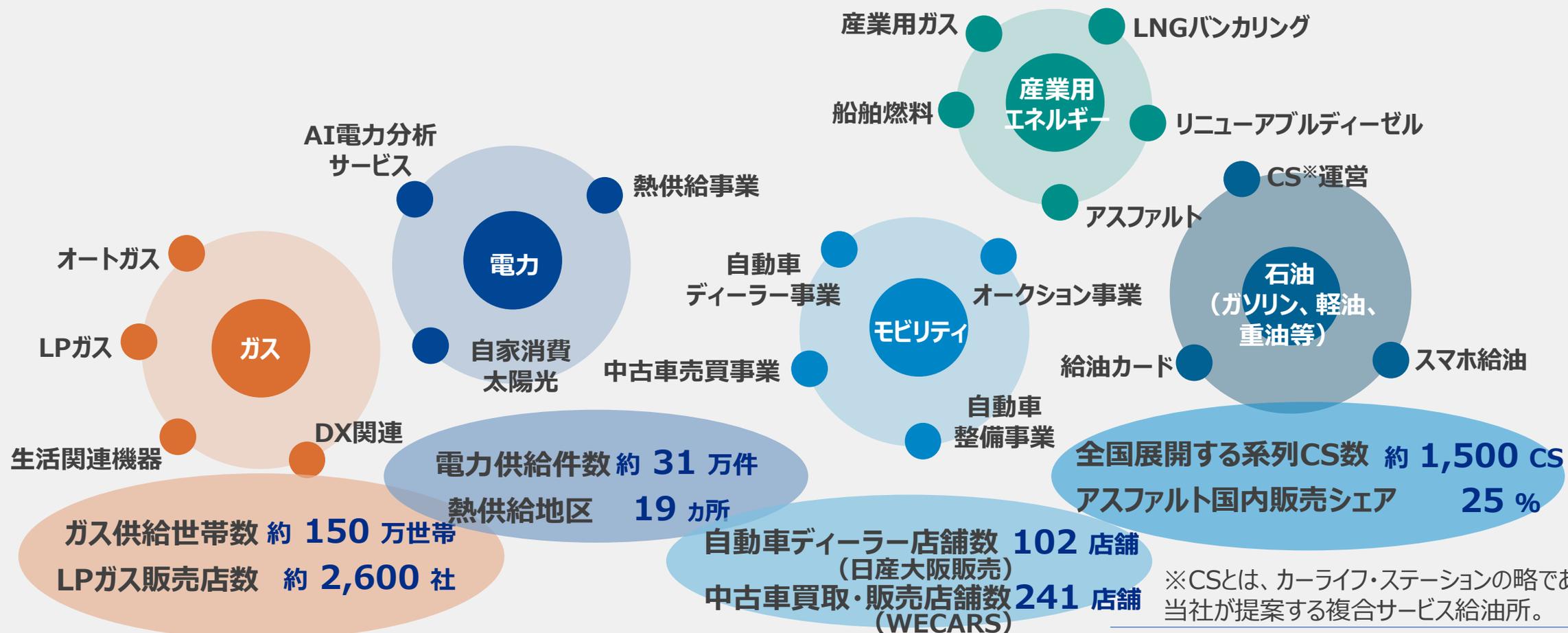


ホームライフ事業



③ 豊富な顧客・事業基盤

商材を広げ、顧客基盤を広げる



④ 様々なエネルギー商材とビジネスモデル

多様な商材とモデルで、柔軟に展開

LPガス



自動車用エネルギー



電力



アスファルト



ターミナル



自動車整備関連



自動車ディーラー



環境商材



INDEX

目次

01

当社の強み

02

事業紹介

03

成長戦略

カーライフ

① 自動車用エネルギー販売事業

調達

- ・元売より調達

卸売

- ・販売拠点に卸売

販売

- ・CS※にて一般消費者へ販売
- ・CSの運営サポート
- ・トラック向け大型CSの運営



系列CS数

約 **1,500**cs

給油カード会員数

約 **8**万枚

※CSとは、カーライフ・ステーションの略であり、当社が提案する複合サービス給油所。

ガソリン・軽油などの販売、およびデジタル活用で販売店のCS経営を強力にサポート

家庭用の自動車（ガソリンなど）から大型トラックの燃料（軽油など）まで、地域・産業のインフラを全国に広がるCSを通して安定供給。

2015年度にサービスインした楽天Car車検からの車検予約数は右肩上がり。楽天会員1億IDからの集客。

CS販売店様向けECサイト「EneStore」の商材を充実し、約4,400点の掲載商品が「簡単・便利に・お手軽に」仕入可能に。



カーライフ

②モビリティ事業

調達

- ・新車を日産自動車(株)より調達
- ・中古車を買取により調達

販売

- ・一般消費者へ販売
- ・オークション販売

整備・メンテナンス

- ・CS、(株)WECARS等による整備
- ・メンテナンスの受託管理



ディーラー店舗数
102店舗

中古車販売店舗数
241店舗

モビリティ領域の取り組み強化

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。
また、(株)アイ・エー・エーではオートオークション事業を展開。
(株)WECARSは、「お客様第一」をコンセプトに中古車販売事業を全国展開。



メンテナンス受託管理



オートオークション会場

産業ビジネス

① 産業用エネルギー販売事業

調達

- ・元売より調達
- ・海外より輸入

卸売

- ・基地にて貯蔵
- ・石油製品および化学
品保管用タンクの賃貸

販売

- ・船舶用燃料の販売
- ・産業用ガスの販売
- ・次世代燃料の販売



タンク総貯蔵量
19万t

ガス容器検査本数
約 **23万本/年**

船舶燃料・産業ガス・環境配慮型 燃料まであらゆるニーズに応える

お客様のニーズに応えるべくサプライチェーンを構築し、産業や流通の基盤を支える様々なエネルギーを提供。脱炭素ニーズに対してはCO₂排出量削減に貢献するリニューアブルディーゼルの販売、LNG船への燃料供給など業容を拡大。

さらには工業・医療・食品分野で欠かせない産業用ガスの販売を行う。



LNGバンカリング船



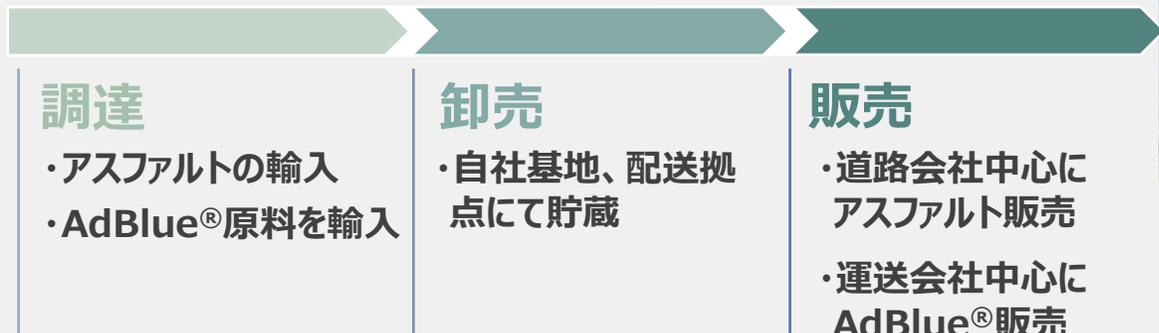
伊藤忠工業ガス(株)



リニューアブルディーゼル

産業ビジネス

② 産業用資材販売事業

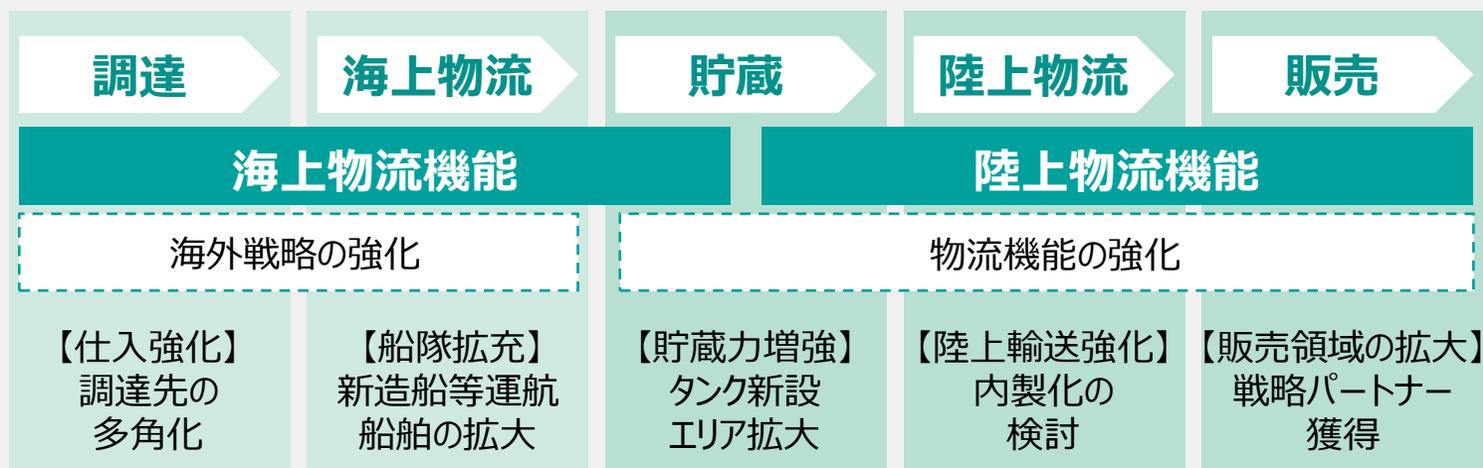


アスファルト販売シェア
約 **25%**

AdBlue®販売シェア
約 **30%**

アスファルト販売・物流（全領域）の強化

全国10カ所にアスファルト基地を構えることで、安定した供給体制と全国をカバーする販売ネットワークを構築し国内販売シェアは約25%を誇る。道路インフラの老朽化に伴う修繕には今後も安定した需要が見込まれ、調達・物流・販売までの全領域を強化。



電力・ユーティリティ

① 電力販売事業

発電・調達

- ・自社電源/大手電力とのアライアンスによる調達
- ・再生可能エネルギーを中心とした電源開発推進

需給管理

- ・市場取引を活用した電力需給バランスの最適化、トレーディング

卸売・販売

- ・当社グループ各社/アライアンスパートナーを通じた電力販売



小売電力販売量

約**2,584**GWh

電気契約件数

約**31**万件

多様化するニーズを随時的確に捉え、付加価値の高い電力・エネルギーサービスの提供を推進

発電から需給調達、販売まで一貫通貫体制で電力を供給する。

脱炭素ニーズに応じた環境低負荷な電力関連サービス（自家消費型太陽光、環境価値など）を展開。

TERASELでんき
TERASELでんき for Biz.

電力小売事業



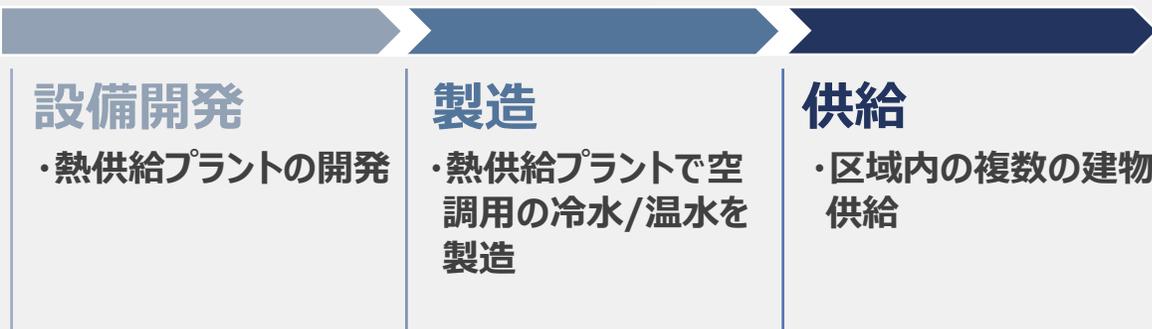
発電事業
(上越/LNG火力)



再エネ事業
(南あわじ/太陽光)

電力・ユーティリティ

② 地域熱供給事業



販売熱量

1,332TJ*

※9万世帯分の年間電力使用量

関東エリアの熱供給区域

19地区

持続可能な社会をリードする 省エネ×再エネのトップランナー

国内トップレベルの省エネルギー技術を駆使し、冷熱・温水・蒸気を区域内の建物へ供給する熱供給事業を展開。

発電設備や電熱関連設備の運営管理・保守を含む包括的なエネルギーサービスを提供し、安定稼働の確保と運転効率の最適化を実現。



熱供給プラント
(晴海アイランド地区)



オペレーションルーム

ホームライフ

① LPガス販売事業

調達

・元売より調達

卸売

・全国の販売店へ卸売

販売

・全国各地の一般家庭・法人向けに販売



LPガス・都市ガス供給世帯
約 **150**万世帯

LPガス販売店数
約 **2,600**社

2024年10月にグループ会社4社 を経営統合し、事業競争力を強化

祖業であり人々の暮らしと共に拡大してきたLPガス事業は、人口減少や制度改正といった業界を取り巻く環境変化に迅速に対応するため各販社を経営統合し新生「伊藤忠エネクスホームライフ(株)」としてスタート。

顧客専用ポータルサイト「MYENEX」で電気とのセット販売やWebマーケティングにも注力することで顧客基盤拡大を加速。



MYENEX

ホームライフ

②住宅設備機器販売事業



衣類乾燥機 乾太くん

事業所拠点数

約**160**カ所

住設機器取扱い商材

レンジフード、ガスオーブン
食洗器、乾燥機、暖房機器etc

従来の機器販売に加え住宅設備ECプラットフォームを開発

住宅設備機器の故障や劣化などによる機器交換ニーズに対して、商品と施工サービスをセットで販売する独自のEC事業を展開し年間約5万件の工事を実施する(株)交換できるくんと資本業務提携を実施し、2025年より住設ECプラットフォーム「Replaform」および自社専用ECサイト「eコトもーる」をオープン。



社会とくらしのパートナー

伊藤忠エネクスホームライフ株式会社



おうちの設備、コスパ良く!

交換できるくん

クラウド型ECプラットフォームを
共同開発



A社EC

B社EC

C社EC



当社グループEC

INDEX

目次

01

当社の強み

02

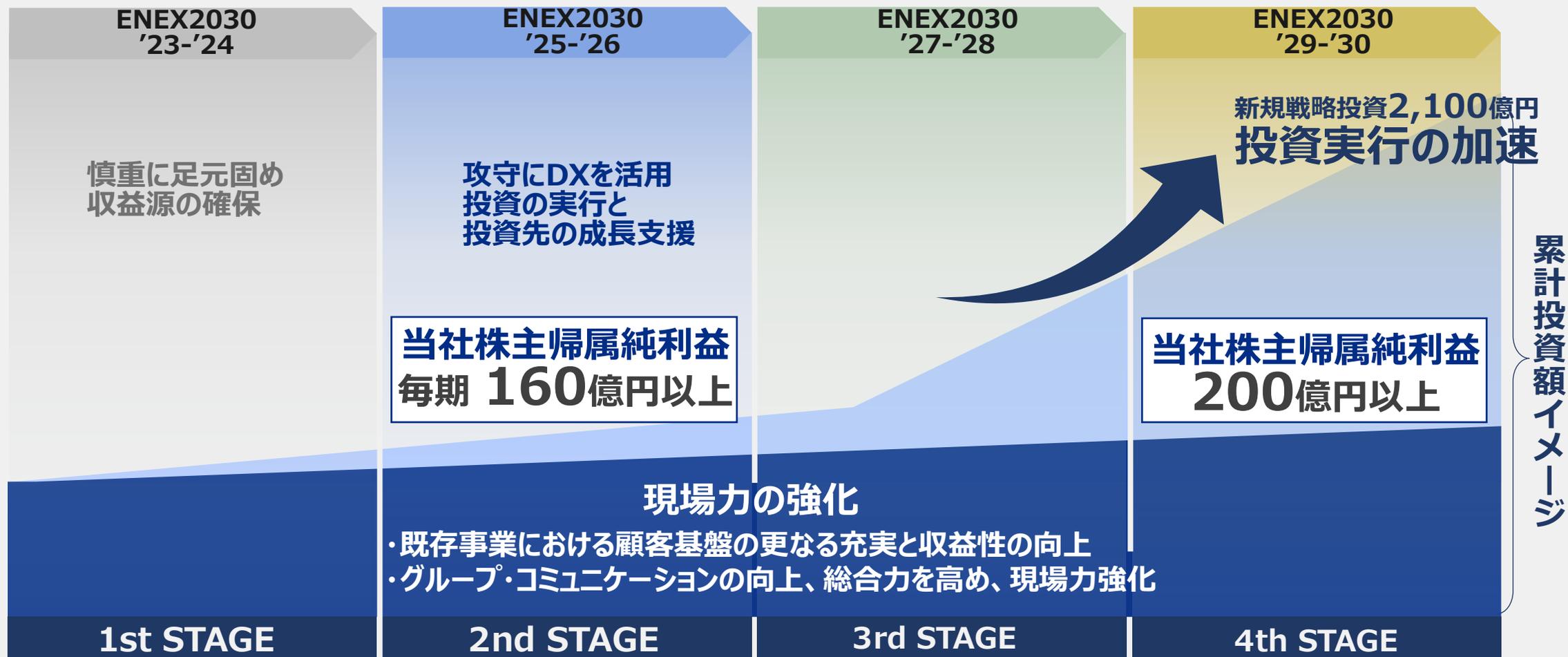
事業紹介

03

成長戦略

中期経営計画 ENEX2030の全体像

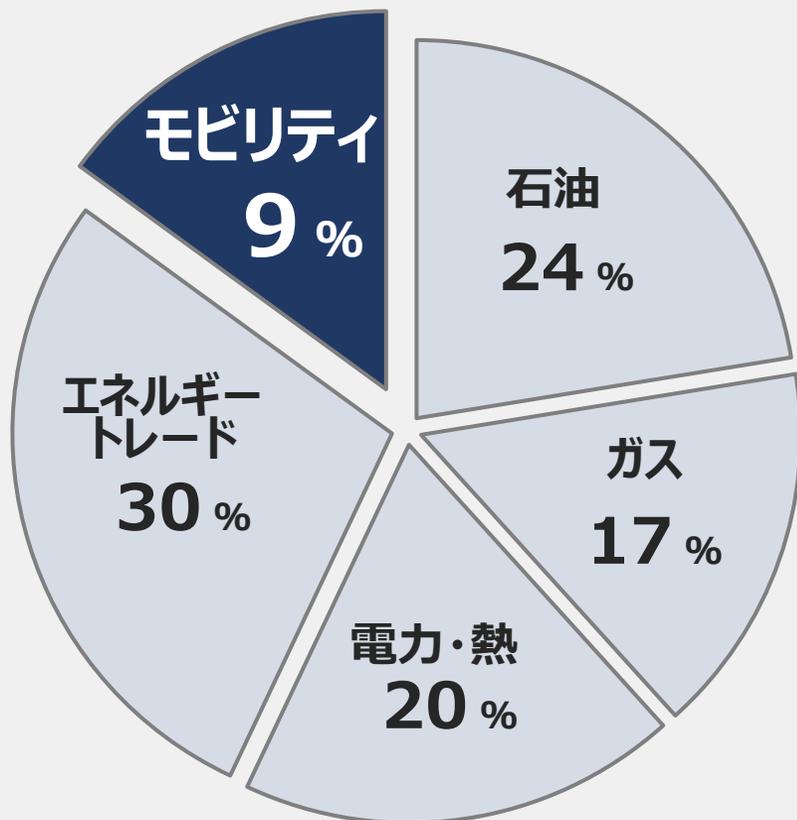
ENEX2030 “くらしの原動力を創る”



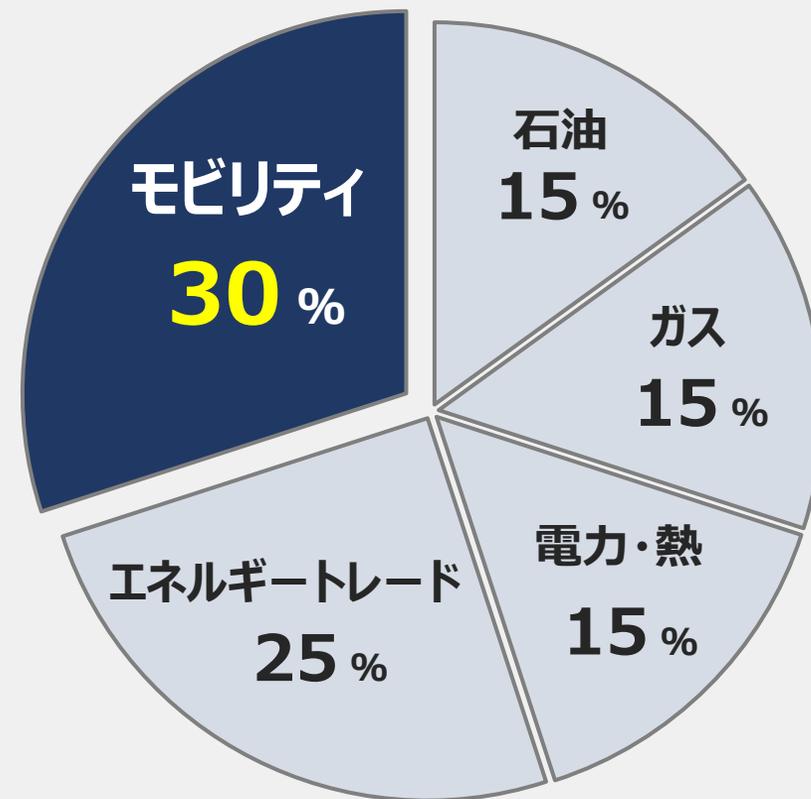
中期経営計画 ENEX2030の全体像

事業ポートフォリオ構成（当社株主帰属純利益ベース）

2024年度



2030年度



ENEX2030 '25-'26 および 2030 定量計画

財務指標（'25-'26）

	2025年度	2026年度
当期純利益	每期 160 億円	
実質営業CF	每期 380 億円	
ROE	每期 9.0 %程度	
新規・戦略投資	累計 500 億円	

財務指標（2030）

当期純利益	200 億円以上
実質営業CF	450 億円
ROE	9.0 %以上
新規・戦略投資	2,100 億円 (2023~2030年度 累計)

ENEX2030 '25-'26 配当政策

'25-'26 配当政策

累進配当政策

(2023年度より継続中)

連結配当性向
40%以上を強く意識

2025年度 予想

配当金

62 円/株

※前年度実績 62 円/株

連結配当性向

43.7 %

ENEX2030 '25-'26 定性計画

ENEX2030 '25-'26 位置づけ

攻守にDXを活用し、現場力を強化する。新規・戦略投資の実行や投資管理の高度化により、ENEX2030達成に向けた新たな収益基盤の構築を図る。

「権限委譲」の更なる推進

- ・現場の意思決定迅速化による収益拡大

DXを活用した営業

- ・新ERPシステム・社内版ChatGPT導入による営業の進化

現場力の強化

グループ連結経営管理の強化

- ・CGコードを共通言語としてグループ会社へ浸透
- ・グループ連結での人材・コンプライアンスの管理強化
- ・新ERPシステム導入による職能業務の効率化

攻め

新規・戦略分野

- ・WECARS周辺を中心としたモビリティ関連
- ・LPG卸・小売事業再編に向けた戦略投資
- ・アスファルト事業の国内市場シェア拡大
- ・再生可能エネルギー関連

新規・戦略投資の実行

ポートフォリオマネジメントの推進

- ・事業ポートフォリオを踏まえた投資戦略
- ・低効率資産の入替
- ・投資先のKPI管理強化

守り

成長ドライバー事業戦略 –モビリティ–

周辺領域への投資により モビリティ事業基盤をさらに拡充

IAA
オートオークション

NALNET COMMUNICATIONS
車両メンテナンス
受託事業

カースタレンタカー
(株)エネクスライフサービス
レンタカー事業

日産大阪
Osaka Carlife Group
自動車ディーラー



WECARS
中古車販売及び車両買取事業
車検・一般整備及び钣金塗装事業

エネフリ **九州エナジー**
KYUSYUENERGY
カーライフステーション運営
中古車販売

モビリティ事業 (株)WECARS



私たちは、約束します。

クルマを愛する一人ひとりのお客さまと、
一台一台のクルマと向き合うことを。

これまでに行った取組み

- ・お客様ファーストを実現する組織づくり・教育を推進
- ・「WECARSの約束」を対外公表、採用活動を再開
- ・2024年12月からテレビなどでのCM放映
- ・当社社員50人以上が本部・現場に

2024年5月1日 (株)WECARS設立

多摩店

車検

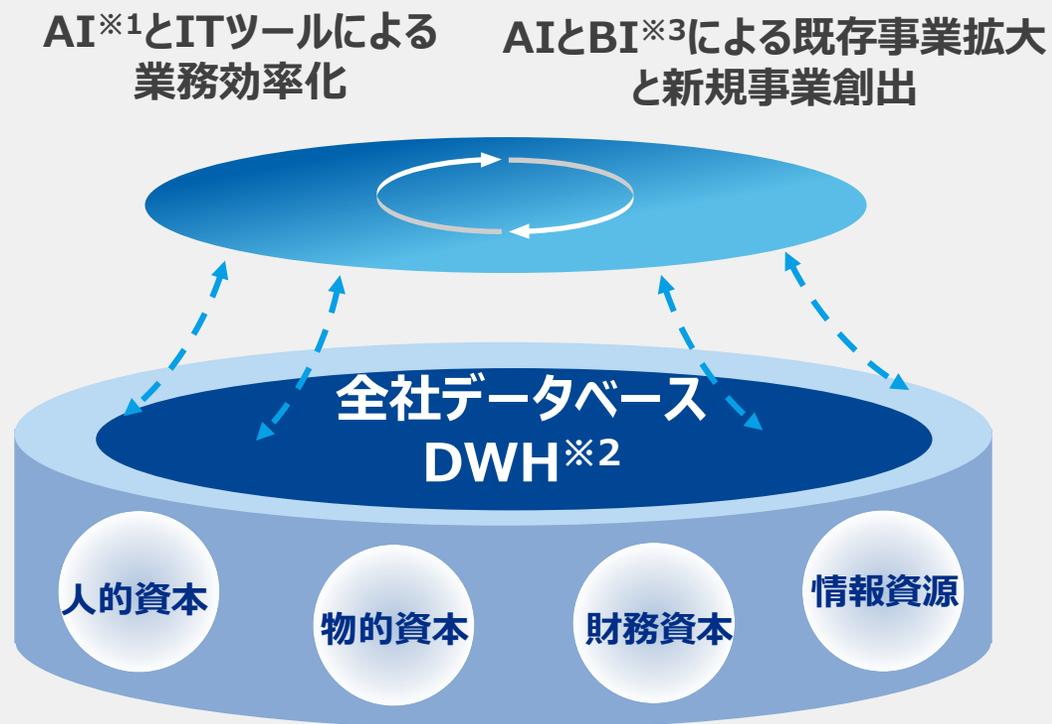
変革を支えるERPシステム

データを一元化し、部門を越えた 迅速なデータ分析や意思決定を目指す

顧客基盤を横展開、ニーズの発掘・予測

事業発掘に向けた新たなデータの追加

投資案件に関する可能性の検証



※1 AI (Artificial Intelligence) :人工知能の略称で人の知能を模倣して推論・学習するコンピューター技術。

※2 DWH (Data Ware House) :大量の業務データを蓄積・管理し、分析できるようにする情報基盤 (データベース) 。

※3 BI (Business Intelligence) :DWHに蓄積されたデータを集計・分析し、経営や業務改善に役立てるための技術やソフトウェア。

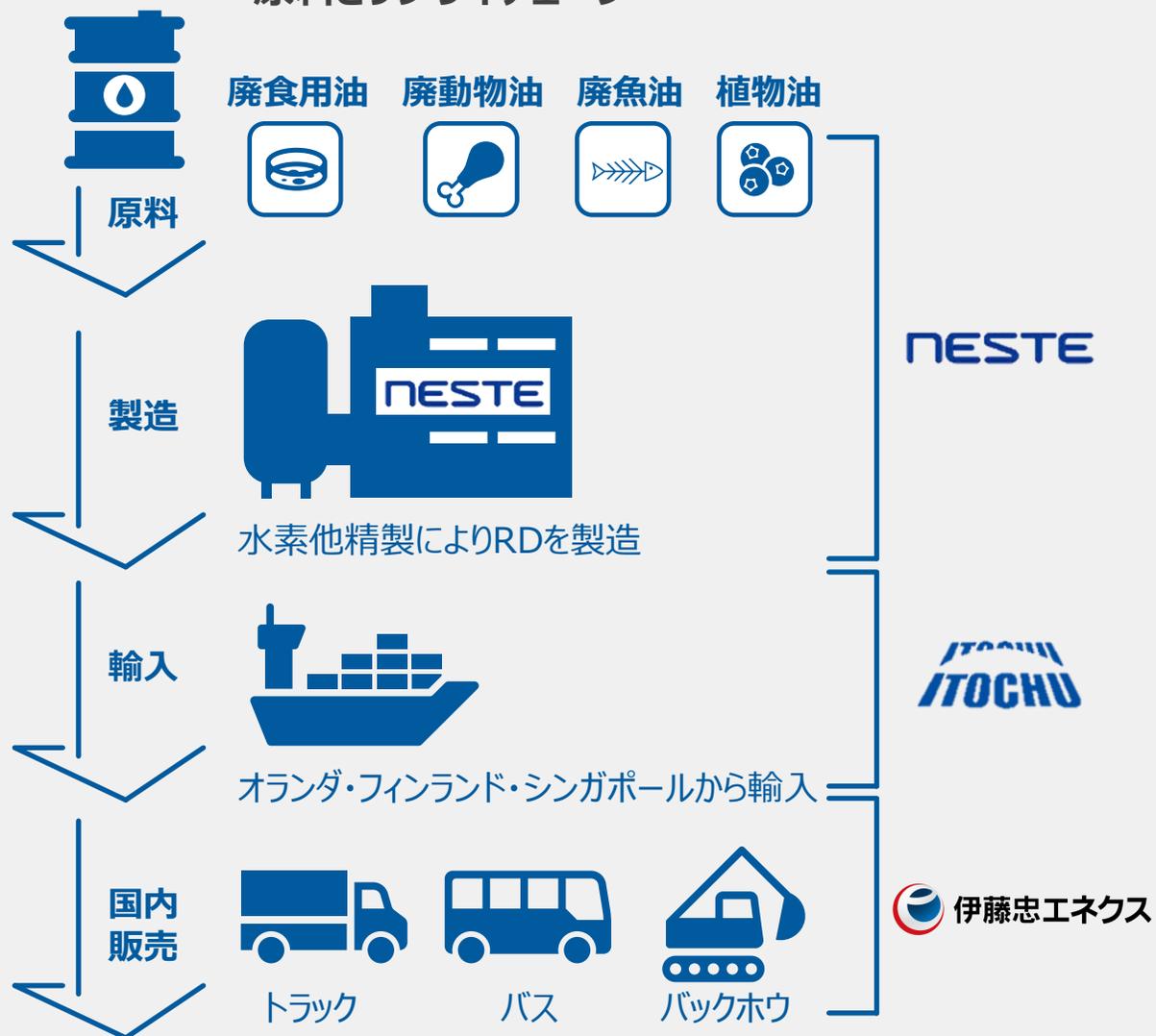
ENEX2030 非財務指標（2030年度時点）

非財務指標		
	2030年度	2024年度
GHG排出量	50%以上削減	37%削減
女性採用比率	30%以上	41%
女性管理職比率	10%	3.0%
男性育休取得率	80%以上	75%



リニューアブルディーゼル

原料とサプライチェーン



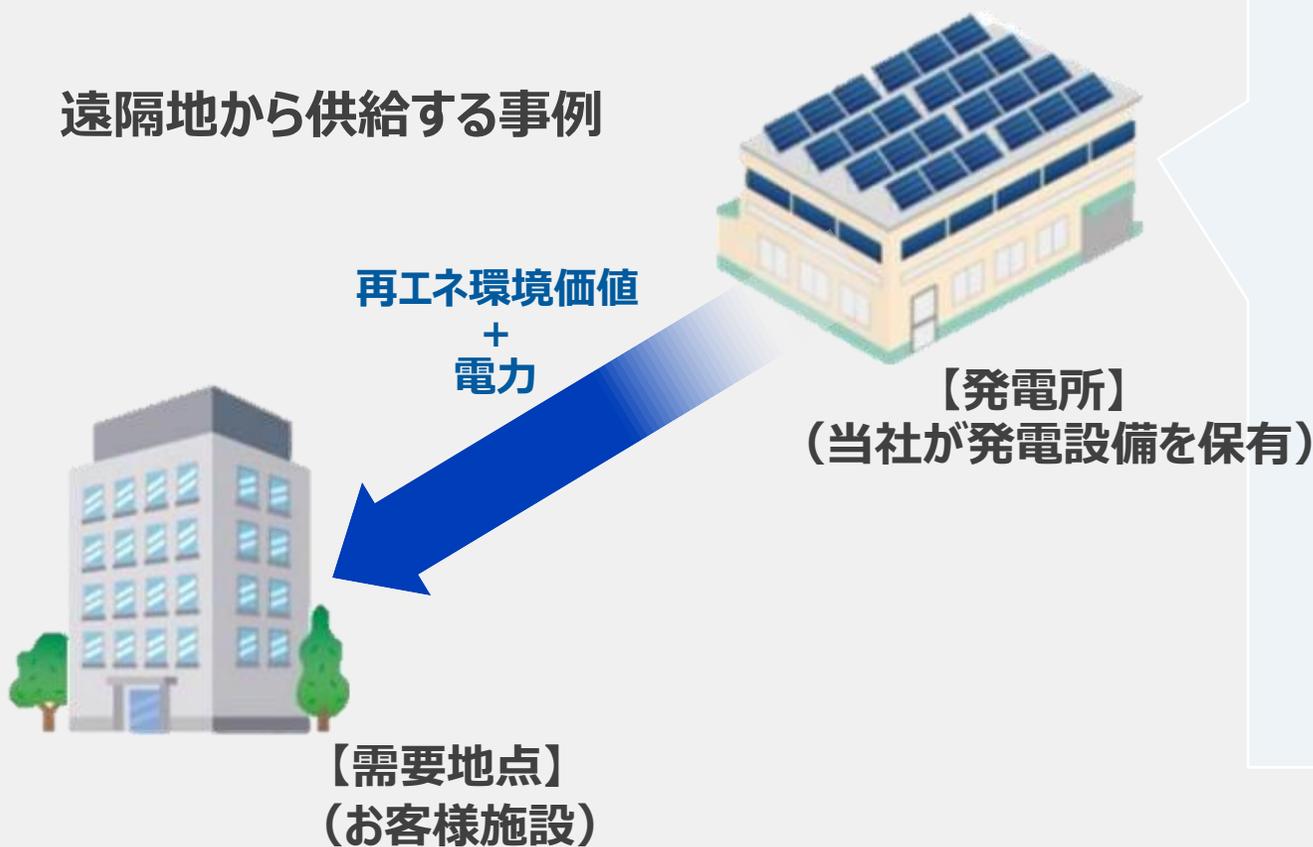
CO₂ 100%削減



再生可能エネルギー供給 (TERASEL SOLAR)

太陽光発電設備の第三者所有 (PPA) モデルで進める脱炭素化

遠隔地から供給する事例



アイミッションズパーク
吉川美南太陽光発電所



人材戦略

戦略実行における人・組織課題

- ・ 投資を遂行する人材の拡充
- ・ 生産性向上に資するIT・DX活用と理解の促進
- ・ 組織間における知的財産の流動性



「ENEX2030」における重点施策

- ・ 中期経営計画に基づく育成支援
- ・ 業務と戦略をつなぐ人事制度の最適化
- ・ 組織横断コミュニケーションの創出
- ・ 新たな価値を生み出す多様性の強化



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」

皆様にお伝えしたい当社の強み

伊藤忠エネクスは、投資家の皆様のニーズにお応えする特徴を持っております

1

“社会”と“暮らし”への貢献

2

業績成長の実績と意欲的な戦略

3

長期安定的な配当

統合報告書のご紹介

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をご理解頂くことを目的に、財務・非財務情報を一冊にまとめております

SECTION 01 エネクスグループの価値創造

社長メッセージ



NOBUYUKI
TABATA

代表取締役社長 田畑 信幸

継承してきた経営資源を活かした挑戦によって、
持続的な企業価値向上に向けた変革を
実現していきます。

現場・現物・現実

このたび社長に就任した田畑信幸です。1990年に伊藤忠商事に入社し、以降35年間ずっと化学品部門で営業を続けてきました。日本全国の中小企業を巡ることから始まり、その後は英国や米国の事業会社への出向、ロサンゼルスではJVの新規法人を立ち上げるなど、平分以上の期間、海外でのトレードに携って来ました。その中で自身の仕事における基本動作となったのは、「現場・現物・現実」を徹底的に理解するという事です。自らが扱う商材についての理解はもちろんのこと、お客様、サプライヤー、市場が何を求めているのか、その答えは国内と海外の別なく現場にしかありません。特に当社のような、地域の人々の毎日の生活に直接触れる仕事をしている場合には、自らの利益を追求するだけではなく、人々の立場になって考え、判断し続けることがビジネスの継続性を高め、ひいては地域で生活する人々のくらしを支え続けることを可能にします。このように、継続できるビジネスモデルこそが、企業理念である「社会とくらしのパートナー」の姿なのだと思います。

そして、それは自分一人で実現できるものではありません。会社をゼロから立ち上げた際は、あらゆる事務を一人でこなさざるを得ない中で、会社という組織のありがたさを痛感しました。伊藤忠エネクスは連結ベースでは既に5,000名を超えるグループ社員がおり、強い組織力を発揮して各事業を担ってくれていますが、その細部には、オフィスに届く綺麗な報告からは見えない現実や、日々試行錯誤する汗と涙があります。一緒に働いてくれる皆さんと

共に現場に向き合い、グループ総合力を発揮していきたいと思えます。

「顧客基礎」という文化

就任して以降、全国各地のエリア支店や事業会社を訪問し、当社グループは「社会とくらしのパートナー」という経営理念にふさわしい事業体であると実感しました。現場では「顧客基礎」が共通言語となっていますが、これは単に商材やサービスを使っていたいただいているお客様の数を指すものではありません。それぞれの世帯の生活の変化や産業の事業変化に寄り添い続け、何世代にもわたって継続するような「つながり」が、当社の指す顧客基礎です。この強固な「つながり」を日々構築し、維持することによって、例えば自動車ディーラー事業では継続的に車をお買い求めいただいたり、LPガスをお届けしているお客様に