



Sharing Energy with the World

Energy supports everyday life and society.
Providing energy when and where it's needed,
Is our greatest responsibility.

伊藤忠エネクス株式会社

2014年3月期 決算説明資料

調査広報部IR広報課 TEL : 03-6327-8003
(E-MAIL : enex_irpr@itcenex.com)



CONTENTS

- (P3~8) 社長メッセージ**
- (P9~16) 2013年度決算概況**
- (P17~24) 2013年度トピックス報告**
- (P25~30) 2014年度全社経営計画**
- (P31~46) 2014年度セグメント別経営計画**

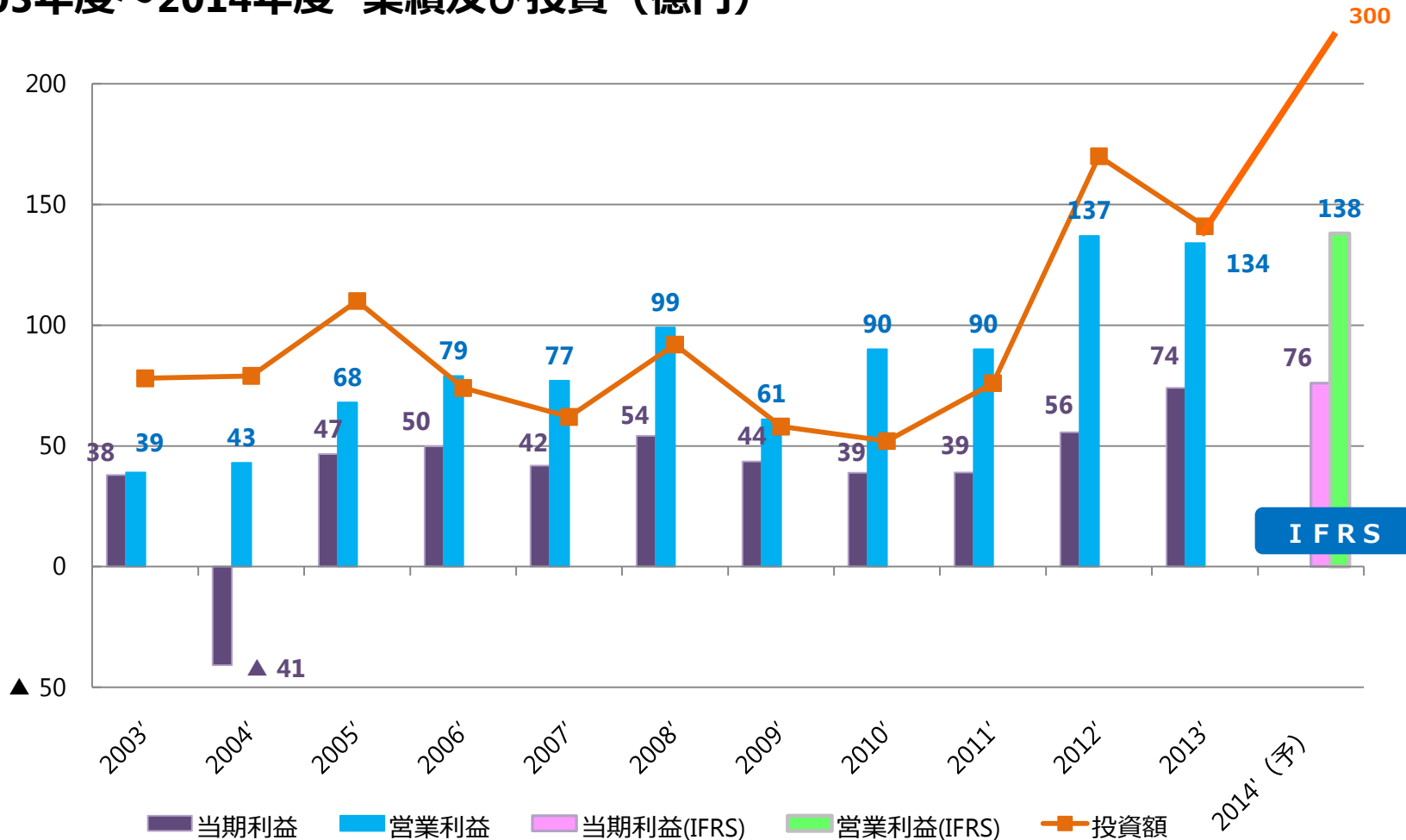


2014年3月期決算説明会 社長メッセージ



伊藤忠エネクス全社業績推移

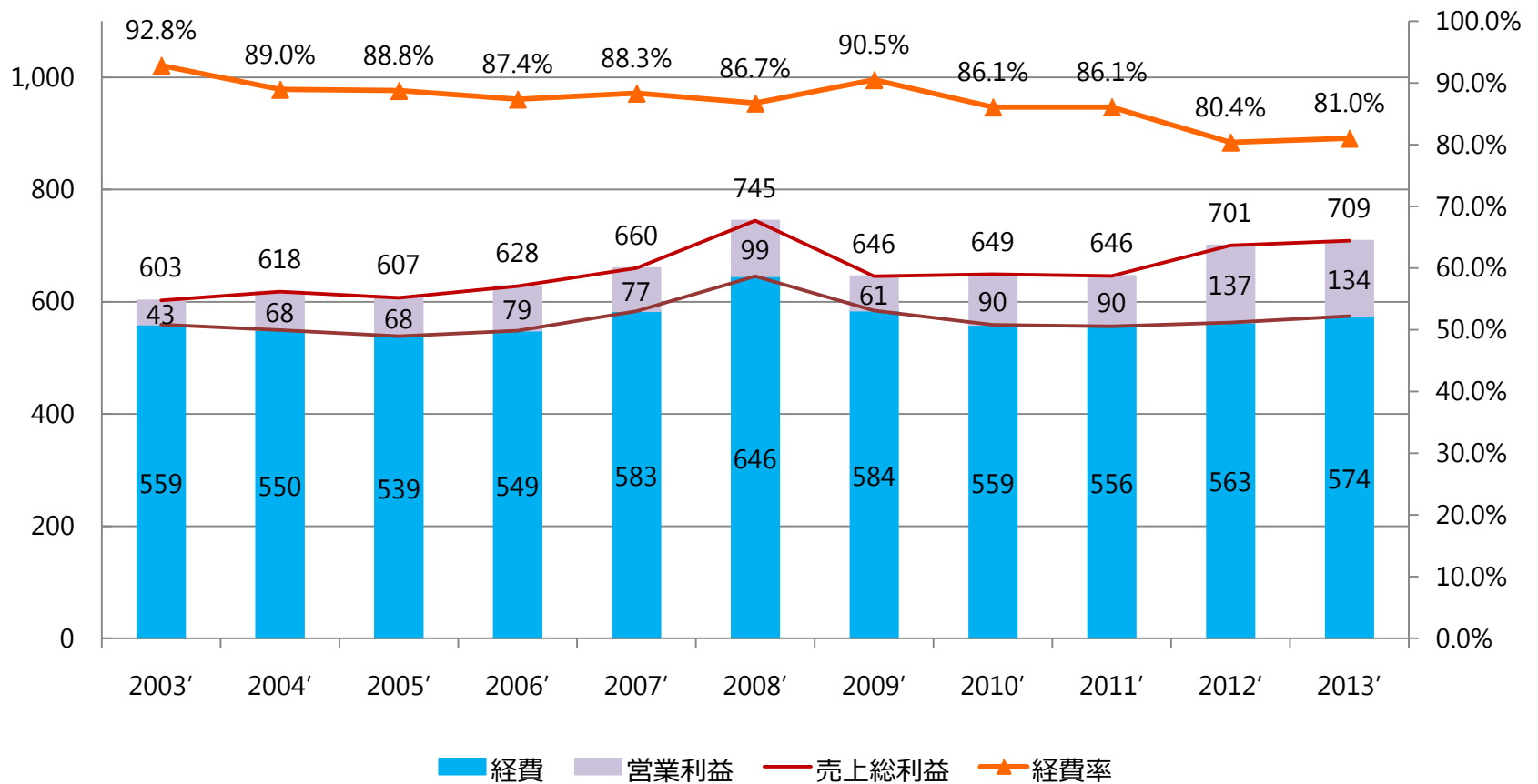
2003年度～2014年度 業績及び投資（億円）





伊藤忠エネクス営業利益・経費・経費率推移

2003年度～2013年度 営業利益及経費率（億円）～日本基準～



※経費率 (%) : 経費 ÷ 売上総利益



2014年度 伊藤忠エネクスグループ経営計画

2014年度経営計画：



【対象期間】

2014年度（1年間）

※事業環境が目まぐるしく変化し、先行き不透明な状況下、2014年度につきましては、3～5年間の中期経営計画等の策定は行わず、単年度のグループ経営計画を策定しております。



「動く！」に向けた社内改革（基本OSの見直し）

基本OS（Operating System）の改訂作業

アプリケーション

企業においては、
・組織
・事業戦略 等

アプリ

アプリ

アプリ

基本OS

【人事関連】

- ・女性の活用促進／女性新卒比率の向上
- ・育児支援制度の拡充
- ・教育研修制度の整備（エネクスアカデミー開校）

【財務関連】

- ・バランスシートを重視した経営へ
- ・投資基準の改訂（資産の入替活性化）
- ・プロジェクトファイナンス等、金融手法の活用

【クロスファンクション関連】

- ・事業部間異動の活性化（UTR制度）
- ・虎ノ門本社移転による事業部間連携強化
- ・事業部横断での会議体新設

【情報インフラ関連】

- ・業務用イントラに加え、情報用イントラを開設。
経営メッセージから各事業部の動向まで、
映像や画像でグループ社員が即時に共有。

- ・様々なアプリケーションは、基本OSの上で作動。
（基本OS：Windows、MacOS、Android等）
- ・企業文化や“ものの考え方”等のベーシックなものを
コンピュータにおける基本OSと位置付け、
時代や環境に即したバージョンアップを実施。



当社グループの投資案件

各分野における戦略的大型投資案件を実行



日産大阪



HL事業本部

- イングエナジー

CL事業本部

- 日米商会CS事業譲受
- 大阪カーライフグループ

PU事業本部

- 昆布盛ウインドファーム
- 胎内ウインドファーム
- 防府石炭火カタービン増設

ET事業本部

- 袖ヶ浦基地・アスファルト船

2013年度 決算概況

環境認識

		2012年 3月末時点	2013年 3月末時点	2014年 3月末時点	3月末差
DUBAI原油	\$/BBL	120.41 (3/30時点)	107.09 (3/30時点)	105.00 (3/31時点)	△ 2.09
通関CIF原油	円/KL	61,896 (3月平均)	68,403 (3月平均)	70,838 (3月平均)	+2,435
CP (プロパン)	\$/トン	1,230 (3月分)	895 (3月分)	855 (3月分)	△ 40
電カスポット価格 (JEPX)	円/kWh	14.43 (3月平均)	14.99 (3月平均)	17.84 (3月平均)	+2.85
為替(TTS)	円/\$	83.19 (3/31時点)	95.05 (3/31時点)	103.92 (3/31時点)	+8.87
エネクス株価	円/株	489 (3/31時点)	555 (3/31時点)	593 (3/31時点)	+38

連結損益計算書

(単位：億円)

	2013年度 通期実績	2012年度 通期実績	増減率
売上高	15,066	14,307	+5.3%
営業利益	134	137	△2.1%
経常利益	139	130	+7.5%
当期純利益	74	56	+32.7%

POINT

売上高・経常利益・当期純利益の過去最高を達成

※特別利益33億、特別損失31億を計上

連結貸借対照表

(単位：億円)

	2014年3月末	2013年3月末	増減額
流動資産	1,933	1,931	+2
固定資産	1,370	1,307	+64
流動負債	1,593	1,622	△ 29
固定負債	583	550	+33
純資産	1,127	1,065	+62
総資産	3,303	3,237	+65

POINT

- 【流動資産】 売上債権の増加 【固定資産】 JEN等、固定資産の増加等
 【流動負債】 仕入債務の増加 【固定負債】 借入金の増加等
 【純資産】 当期利益の増加に伴う株主資本分の増加等

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：億円)

	2014年3月末	2013年3月末	増減額
営業活動CF	161	216	△ 56
投資活動CF	▲ 126	▲ 250	+124
フリーCF	34	▲ 34	+69
財務活動CF	▲ 73	60	△ 133
現金同等物 期末残高	141	179	△ 38

POINT

【営業活動CF】 税前利益、減価償却費の増加など

【投資活動CF】 発電設備（防府）、風力発電（胎内）への投資、
イングエナジー株式取得による支出及び投資有価証券売却に伴う収入等

【財務活動CF】 社債償還による支出、配当金支払など

連結販売数量（主要商品）

	2013年度 通期実績	2012年度 通期実績	増減率
ガソリン (千kl)	3,993	4,317	△7.5%
灯油 (千kl)	1,874	2,099	△10.7%
軽油 (千kl)	3,389	3,387	+0.1%
重油 (千kl)	4,139	4,426	△6.5%
燃料油【計】 (千kl)	13,394	14,229	△5.9%
アスファルト (千t)	473	374	+26.6%
LPガス (千t)	625	619	+1.0%
電気 (Gwh)	1,236	914	+35.3%
蒸気 (千t)	783	738	+6.2%
熱量 (TJ)	1,303	1,277	+2.1%

POINT

【燃料油】CL系列のGA・GOは増販、全体では需要の減少および暖冬による灯油需要の減販

【アスファルト】基地の整備や自社アスファルト運搬船の建造等アスファルト販売体制の強化による増販

【電熱供給】発電設備の増強による販売電力の増加

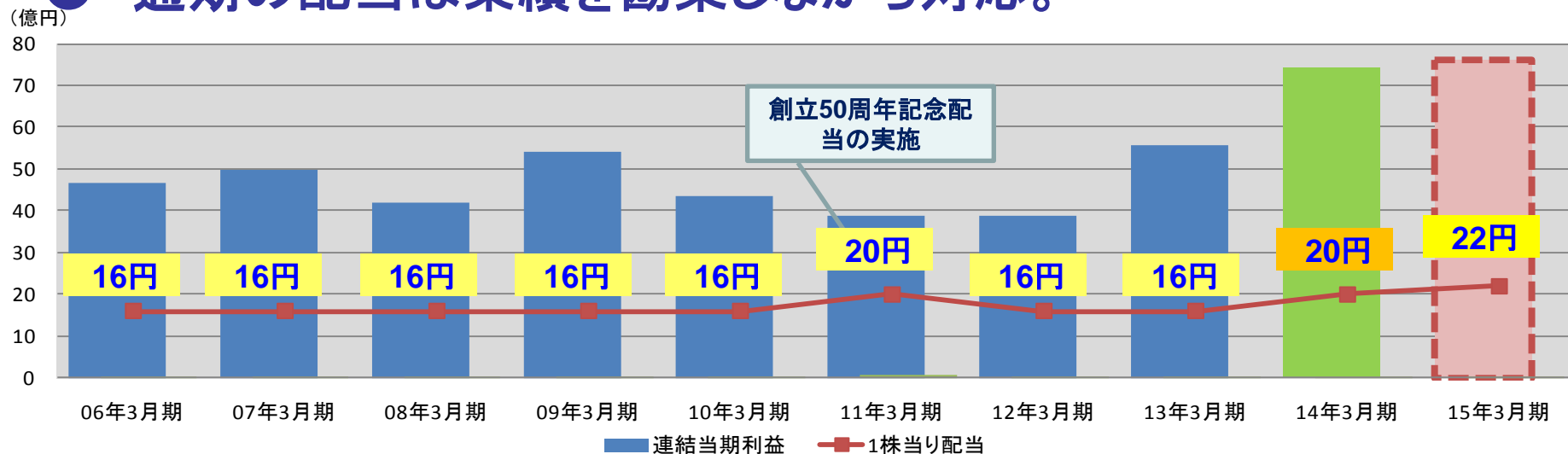
セグメント別情報

(単位：億円)

		2013年度 通期実績	2012年度 通期実績	増減率
トータルホームライフ 事業本部	売上高	1,275	1,097	+16.2%
	営業利益	48	40	+18.6%
カーライフ事業本部	売上高	6,253	5,743	+8.9%
	営業利益	30	35	△13.6%
電力・ユーティリティ 事業本部	売上高	364	256	+42.2%
	営業利益	31	23	+35.7%
エネルギートレード 事業本部	売上高	7,582	7,593	△0.1%
	営業利益	27	38	△28.5%

配当方針

- 配当性向30%以上を目標。
- 通期の配当は業績を勘案しながら対応。



	14年3月期	15年3月期見通し
年間配当金	20円	22円
配当性向	30.5%	32.7%
EPS (1株当たり当期純利益)	65.52	67.26

2013年度 トピックス報告

2013年度 トピックス報告（トータルホームライフ事業本部）

Smart Lifeキャンペーン開催

過去10年にわたり実施してきた「やっぱりガスだね！」キャンペーンを「Smart Life」キャンペーンと改め、“お客様にもっと快適な暮らし”を提案する活動として全国で開催。

本キャンペーンを通じて従来より取り組んでいる省エネ・高機能燃焼機器の普及を促進および新エネルギー機器を拡販した結果、前年を大きく上回る実績をあげた。

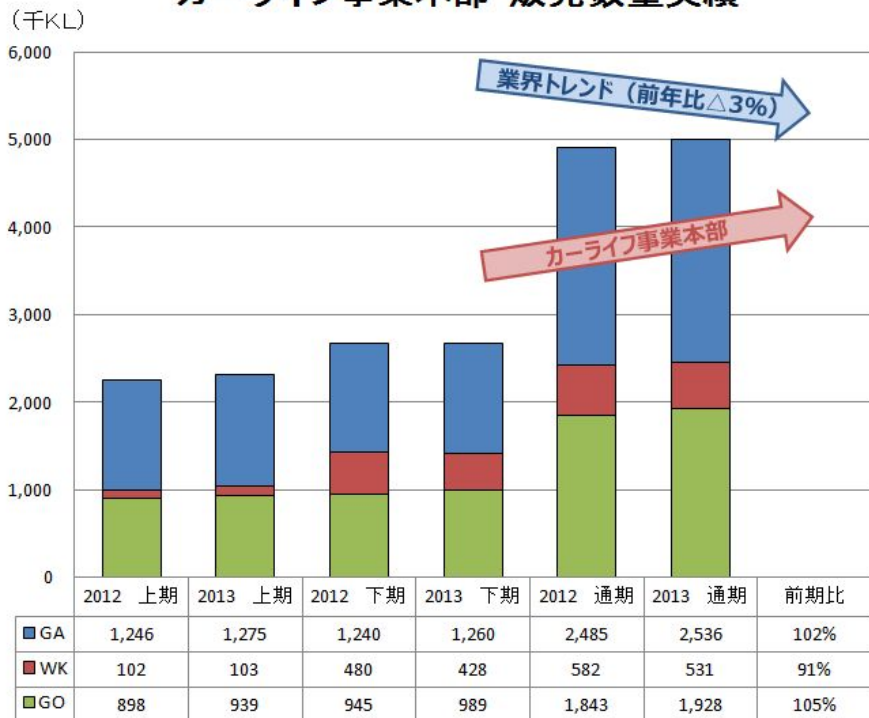
キャンペーン期間 (6-12月の7ヶ月)	販売目標	実績	前年	前年比
太陽光発電（セット）	1,850	1,778	1,153	154%
燃料電池・エコウィル（台）	400	142	49	289%
ガラストップコンロ（台）	15,700	16,627	13,081	127%
エコジョーズ（台）	9,600	11,580	7,964	145%
ガス暖房機器（台）	7,000	6,846	5,800	118%

2013年度 トピックス報告 (カーライフ事業本部)

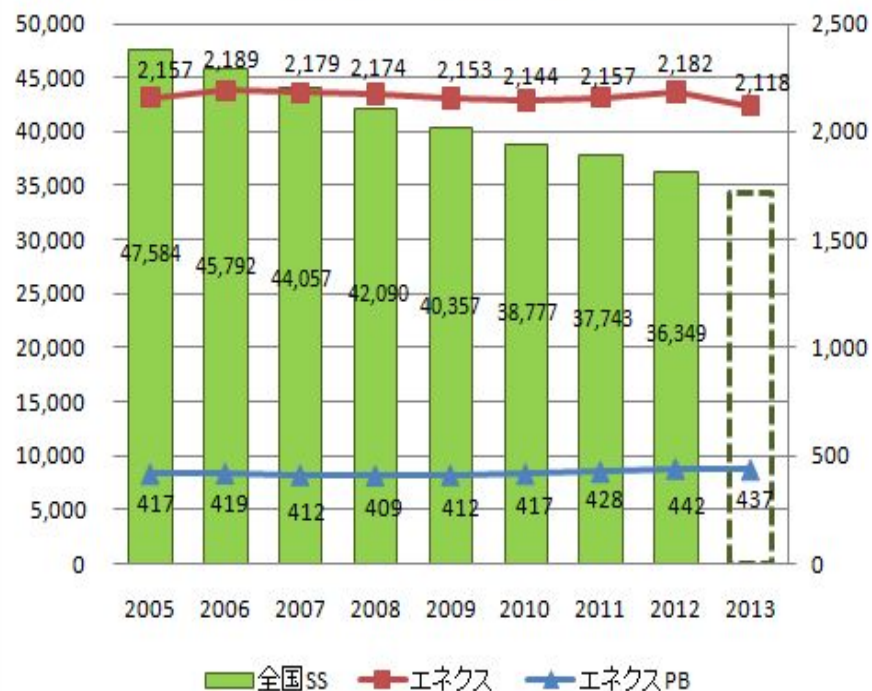
2013年度通期 販売数量の増販達成

前期末及び当期の大型新規系列化などにより販売数量は前年同期を上回る
 (中部 : 7CS、中四国 : 9CS、関西 : 14CS)

カーライフ事業本部 販売数量実績



販売拠点数実績



2013年度 トピックス報告 (カーライフ事業本部)

ENEX NEW UNIFORM ELECTION

伊藤忠エネクスのガソリンスタンドの新ユニフォームが決定しました。企業の顔となる制服を、環境・社会に配慮した“エシカル素材”※とスタイリッシュなデザインで制作しています。

【伊勢谷友介率いるREBIRTH PROJECTがプロデュース】
REBIRTH PROJECTを中心にエシカルな制服作りを推進する全日本制服委員会。カッコいいだけではなく、未来に対して責任のあるものづくりをしたいというメッセージを込めたユニフォームを企画しました。

【ストリートファッションを牽引するHUEがデザイン】
新進気鋭のブランドDELUXEのデザイナーHUEが、「新しいカーライフステーション」をイメージしてSPORTYとCLASSICをデザイン。投票の結果、SPORTYに決定しカラーは2色を用意しました。

【多数メディアでも掲載され業界を超えて話題騒然】
ファッションニュースを配信するWWDをはじめ、yahoo!やlivedoorなど多数WEBニュースメディアで掲載されただけでなく、メンズ雑誌「Gainer」や日本テレビ「People Magnet TV」朝日新聞デジタルなどでも取り上げられました。



※エシカルとは

『環境に負担をかけず、社会に配慮し、良心に叶った』という意味。新ユニフォームは環境に負荷をかけない素材を使用する事で社会貢献にも繋がっていきます。

2013年度 トピックス報告（電力・ユーティリティ事業本部）

JENホールディングス(株)の発電設備増強の取組み

2013年07月（発表）：石炭火力発電設備の増設（山口県防府市）

2013年10月（稼働）：当社グループ初のメガソーラー稼働（大分県玖珠郡）

2013年12月（発表）：胎内ウィンドファーム(株)の株式取得（新潟県胎内市）

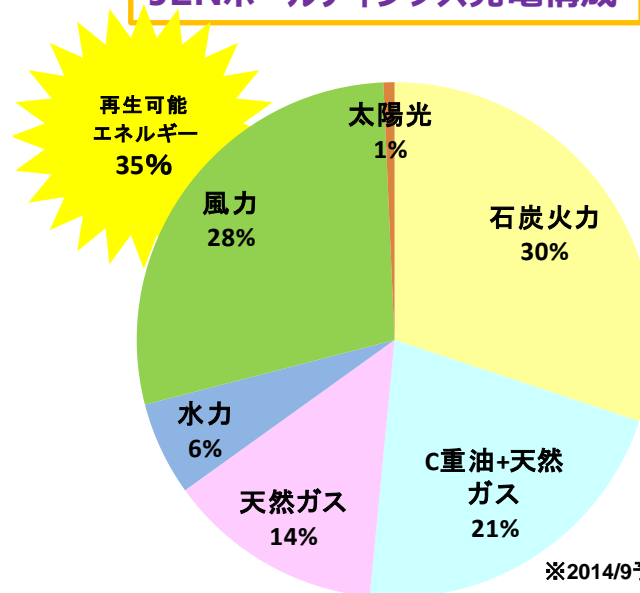


胎内市の風力発電設備
(20MW 建設中)
2014年8月末完工予定

防府市の石炭火力発電設備の増設
(36MW 建設中)
2015年3月末完工予定



JENホールディングス発電構成



2013年度 トピックス報告（電力・ユーティリティ事業本部）

東京都市サービス（株）

一般財団法人ヒートポンプ・蓄熱センターより感謝状授与（2013年7月）

特別感謝状

（ピーク電力削減部門）

晴海アイランド供給センター
（晴海トリトンスクエア内）



感謝状〈活かす部門〉

（高効率システム導入による省エネ実現）

京橋1・2丁目地区熱供給センターの供給先
（清水建設様の新本社ビル）



【石原環境大臣 視察】
東京都市サービス(株)の京橋
1・2丁目地区熱供給セン
ターの視察



2013年度トピックス報告（エネルギー・トレード事業本部）

アスファルト事業／物流機能の拡充

全国アスファルト基地並びに自社A S運搬船による安定供給体制の構築



Black Dragon号（2012年9月竣工）

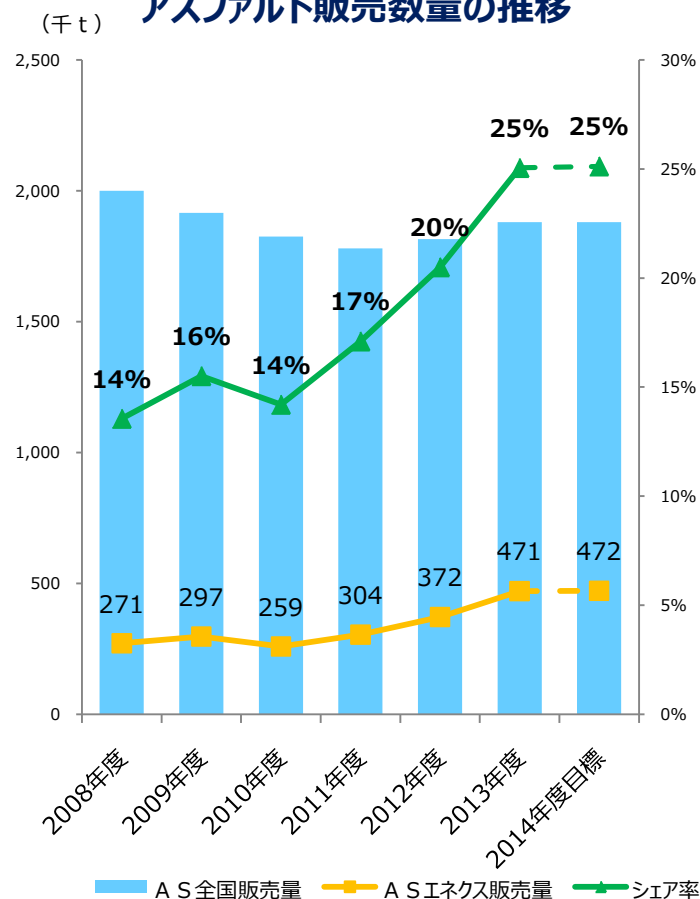


Angel Blue号（2014年2月竣工）



Great Crane号（2013年5月竣工）

アスファルト販売数量の推移



2013年度 CSR活動

東北復興支援

第16回ボランティア派遣（気仙沼市）



復興支援チャリティ

ことばの力を楽しむ会（八戸市）



東北の子供たちに笑顔を届ける試みとして、絵本の朗読会を開催（2014年3月）。

司会：町永俊雄元NHKアナウンサー、出演：山根基世元NHKアナウンサー、

ゲスト：中井美穂元フジテレビアナウンサーの協力で当社グループ主催。

2014年度 全社経営計画

2014年度 伊藤忠エネクスグループ経営計画

2014年度経営方針:



【対象期間】

2014年度（1年間）

※事業環境が目まぐるしく変化し、先行き不透明な状況下、2014年度につきましては、3～5年間の中期経営計画等の策定は行わず、単年度のグループ経営計画を策定しております。

【基本方針】

エネルギーを取り巻く環境が大きく変化し、お客様のエネルギーに対するニーズが多様化する中、伊藤忠エネクスグループは、石油・ガス、そして再生可能エネルギーを含む電力等を組み合わせ、お客様にとって「最適なエネルギー」をご提案してまいります。さらに、家庭・車関連等、エネルギー周辺ビジネスの深耕を図り、お客様のホームライフ・カーライフに新たな価値をご提供する等、新しい形のエネルギー企業を目指し、海外事業も視野に、本年度当社グループは「動く！」をテーマに、引き続き持続的な成長を実現してまいります。

2014年度 伊藤忠エネクスグループ経営計画

6つの重点取組み:



- ① 石油・ガス事業におけるビジネスモデルの変革
- ② 新たな収益源獲得のための新事業創造
- ③ M&A駆使による既存ビジネスの更なる拡大
- ④ 電力・ユーティリティ事業の基盤整備とネットワーク化
- ⑤ 海外事業の開拓・深耕
- ⑥ “エネクスDNA”のバージョンアップ

2014年度 伊藤忠エネクスグループ経営計画（PL）

（単位：億円）

2013年度通期実績 （日本基準）	
売上高	15,066
営業利益	134
経常利益	139
当期純利益	74

2014年度業績予想 （IFRS）	
売上高	16,000
営業利益	138
税引前利益	138
当期利益	76

2014年度の決算より、国際会計基準（International Financial Reporting Standards: IFRS）を任意適用。

※2013年度IFRS基準については有価証券報告書（6/19）にて公表。

※2014年度業績予想の「売上高」については、日本の会計慣行に従い記載。

※2014年度業績予想の「当期利益」は「親会社の所属に帰属する当期利益」を記載。

2014年度 伊藤忠エネクスグループ経営計画（数量）

		2013年度 通期実績	2014年度 通期見通し	増減率
ガソリン	(千k l)	3,993	4,301	+7.7%
灯油	(千k l)	1,874	1,761	△6.0%
軽油	(千k l)	3,389	3,268	△3.6%
重油	(千k l)	4,139	3,971	△4.1%
燃料油【計】	(千k l)	13,394	13,301	△0.7%
アスファルト	(千t)	473	472	△0.2%
LPガス	(千t)	625	657	+5.1%
電気	(Gwh)	1,236	1,223	△1.1%
蒸気	(千t)	783	782	△0.2%
熱量	(TJ)	1,303	1,304	+0.1%

2014年度 伊藤忠エネクスグループ経営計画（セグメント別）

(単位：億円)

	2013年度 通期実績 (日本基準)		2014年度 通期見通し (I F R S)	
ホームライフ 事業本部	売上高	1,268	売上高	1,507
	営業利益	48	税前利益	55
カーライフ事業本部 事業本部	売上高	6,123	売上高	6,718
	営業利益	30	税前利益	32
電力・ユーティリティ 事業本部	売上高	364	売上高	419
	営業利益	31	税前利益	21
エネルギートレード 事業本部	売上高	7,305	売上高	7,438
	営業利益	27	税前利益	31

※2014年度通期見通しの「売上高」については、日本の会計慣行に従い記載。

※2014年度決算より、セグメント利益として税前利益（ I F R S ）を採用します。

2014年度 セグメント別経営計画

ホームライフ事業本部

2014年度経営計画（ホームライフ事業本部）

（単位：億円）

		2013年度 通期実績 (日本基準)			2014年度 通期見通し (IFRS)
ホームライフ 事業本部	売上高	1,268	売上高	1,507	
	営業利益	48	税前利益	55	

POINT

- エネルギーベストミックス提案型企業の実現

電力小売の自由化を見据え、太陽光発電・燃料電池・リチウムイオン蓄電池の提案強化を実施。

- 卸営業の再強化

原点に立ち返り、各グループ会社営業部にて新規系列化営業を再注力する。また、ガス外商品提案機能を充実させ、既存取引先へベストミックス提案型企業への移行を提案。

- 一般LPGユーザーの絶対数の確保

積極的な投資政策に基づき、一般ユーザーの加入を促進。都市ガス事業、不動産関連事業等グループ内の経営資源をフル活用し、経営基盤の拡充を実現する。

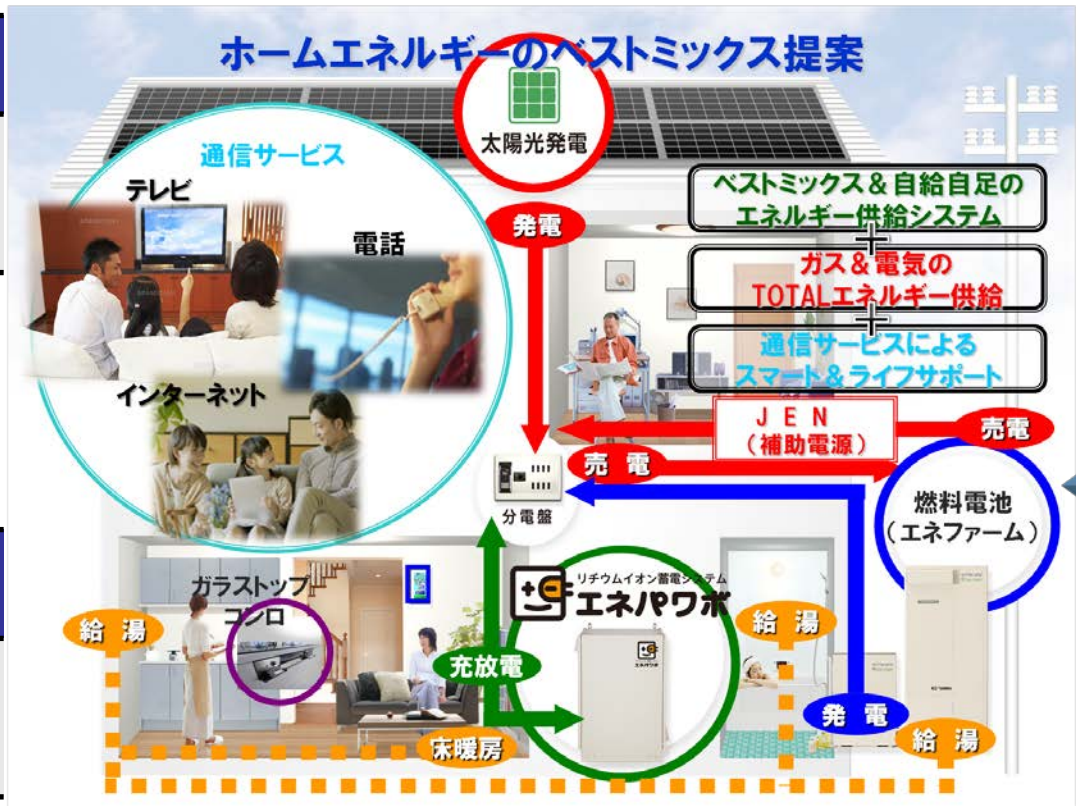
2014年度経営計画（ホームライフ事業本部）

カーライフ事業本部

2,200CSを活用した拠点活用

エネルギートレード事業本部

石油商品等の情報交流



電力・ユーティリティ事業本部

電力+ガス事業の構築
 (電力・ユーティリティ本部の電源+ホームライフの小売ネットワーク)

**ホームライフ事業本部が目指す
エネルギーのベストミックス提案像**

- ① コア事業のシェア拡大（卸・直売）
- ② 2016年電力自由化へ向けたネットワーク構築とパッケージ商品の開発促進（ガス+通信+電力）
- ③ 周辺ビジネスの深耕（リフォーム事業、不動産、新エネルギー機器の拡販実施）

カーライフ事業本部

2014年度 経営計画（カーライフ事業本部）

(単位：億円)

		2013年度 通期実績 (日本基準)			2014年度 通期見通し (IFRS)
カーライフ事業本部 事業本部	売上高	6,123	売上高	6,718	
	営業利益	30	税前利益	32	

POINT

・販売店支援機能の強化

ACTプログラムを進化し、勝ち残り店舗の創出をはかる。

・卸売事業収益構造の変革

卸売機能充実・効率的な人員配置・車関連事業による収益構造の変革を実行。

・新たな収益の柱構築

新車ディーラー事業進出で車サイクルを押さえた展開により新たな事業収益の柱を構築。

C Lリバイバルプラン

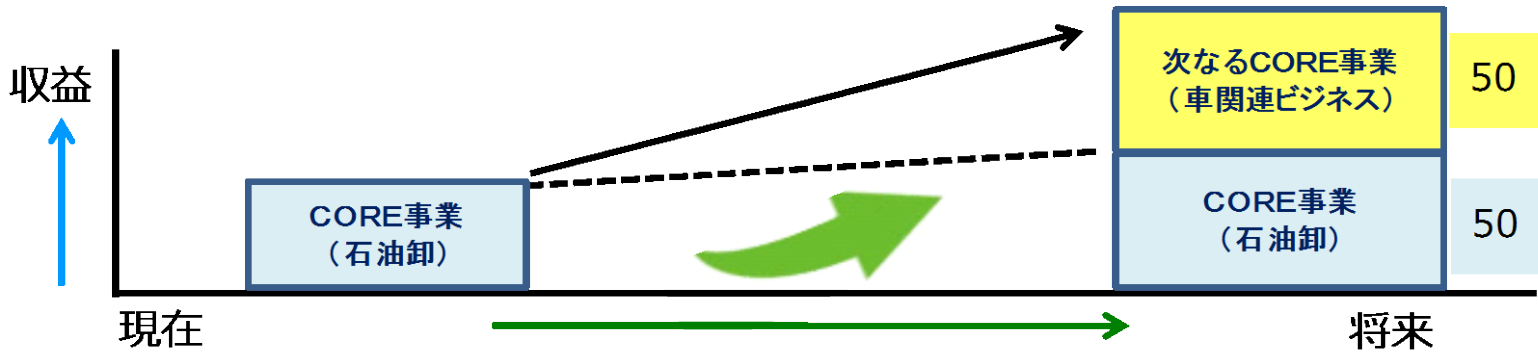
収益構造の改革 ～石油収益50：車関連収益50へ～

石油

- ・ 石油卸売（BtoB[®]）の維持拡大
- ・ エリア戦略の推進（卸・小売一体）
- ・ 元売会社と関係強化



- ・ コンサル機能の強化～人材教育
- ・ 集客・固定化策の実行（POSカード等）
- ・ 儲かる販社CS拠点の拡大



車
関
連

- 機能から
- ・ 車関連事業は、CS経営改善の一つ
 - ・ 競合他社の参入、更なる差別化が必要



- 事業へ
- CSからの収益に頼らないビジネス構築
- ・ 新車ディーラー
 - ・ 中古車販売の強化
 - バリューチェーン強化

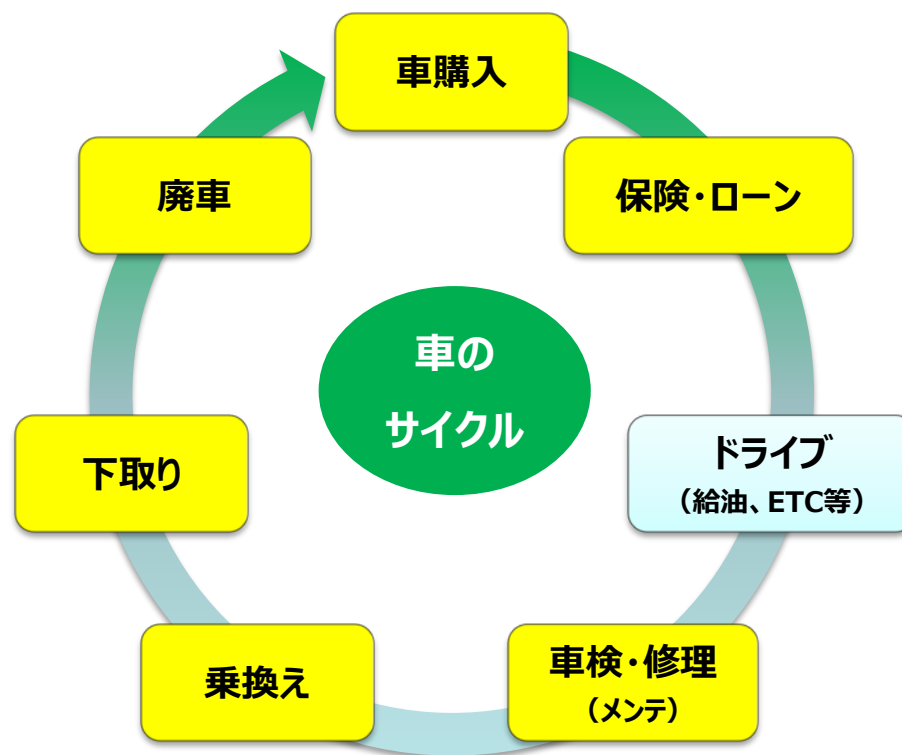
大阪カーライフグループ株式会社との取組み

大阪カーライフグループは、日産自動車系列ディーラーの中では、売上高約1,000億円の全国最大規模かつ大阪府下唯一のディーラーとなる日産大阪販売株式会社を傘下に持つ持ち株企業で、平成21年11月に設立された会社です。本件の取組みは当社カーライフ部門が燃料等の販売、CS運営事業の枠組みを超え、自動車関連事業に本格参入するものであり、目指すべき「カーライフ・バリューチェーンの強化」「バリューチェーン全体の付加価値向上」に資するものです。大阪カーライフグループと事業資産を有機的に結合する事で新たな事業基盤を構築し、更にシナジー効果を発揮しお客様のカーライフに新たな価値を提供していきます。

車事業 ⇒ 新たな収益の柱構築

新車ディーラー事業

- ・大阪カーライフグループは右表の黄色マスの機能を有しており、本件によりエネクスグループ内で車サイクルを完成させる事ができる。
- ・「人材・ノウハウ」の獲得、共有化、活用
また、「メンテナンスサービス拠点」の獲得によるCSとの「事業シナジー」の追求



電力・ユーティリティ事業本部

2014年度 経営計画（電力・ユーティリティ事業本部）

(単位：億円)

		2013年度 通期実績 (日本基準)			2014年度 通期見通し (IFRS)
電力・ユーティリティ 事業本部	売上高	364	売上高	419	
	営業利益	31	税前提利益	21	

POINT

- 電力事業

「2016年度の電力全面自由化に向け、電源開発から販売までの
バリューチェーンの強化」

- 熱供給事業/LNG販売事業

「総合エネルギーサービスの強化」「エリア毎の需要開拓」

2014年度 経営計画（電力・ユーティリティ事業本部）

【電力事業】

2016年度に計画されております電力の全面自由化を見据え、電力事業の拡大に向けて取組み強化。

電源開発：ベース電源の開発

調達需給：需給機能の強化

電力販売：地域・販売先・商品を軸とした販売力強化

2014年度 経営計画（電力・ユーティリティ事業本部）

2013年度PPS販売実績表（送電端供給力）

単位：千Mwh、%

	事業者名	2012年度計 実績	2013年度計 (推定)	前年比	2013シェア (推定)
1	エネット	9,992	11,073	110.8%	46.8%
2	F-Power	1,595	2,315	145.2%	9.8%
3	丸紅	1,110	1,658	149.3%	7.0%
4	JX日鉱日石エネルギー	1,388	1,411	101.6%	6.0%
5	日本テック	1,005	1,209	120.3%	5.1%
6	サミットエナジー	1,028	981	95.5%	4.1%
7	新日鉄住金エンジニアリング	778	901	115.7%	3.8%
8	オリックス	249	534	214.8%	2.3%
9	日本ロジテック	139	454	327.9%	1.9%
10	エネサーブ	430	434	100.8%	1.8%
11	昭和シェル石油	347	400	115.1%	1.7%
12	ダイヤモンドパワー	397	394	99.0%	1.7%
13	ミツウロコグリーンエネルギー	219	365	166.4%	1.5%
14	イーレックス	293	340	115.7%	1.4%
15	パナソニック	353	332	94.2%	1.4%
16	伊藤忠エネクス	83	241	289.3%	1.0%
17	出光グリーンパワー	106	125	117.4%	0.5%
18	テス・エンジニアリング	75	61	81.3%	0.3%
19	東京エコサービス	27	61	222.4%	0.3%
20	王子製紙	54	57	105.3%	0.2%

※出所：資源エネルギー庁/電力調査統計資料（送電端供給力）から抜粋（2013/4~2014/2）、2014/3は推計。

電力販売は「卸売」から「小売」へシフト

2014年度 経営計画（電力・ユーティリティ事業本部）

【熱供給事業】

- 総合エネルギーサービス事業への取組強化
- 蓄積した省エネノウハウによる熱源受託サービスの拡大

【LNG販売事業】

- LNG既存供給拠点周辺の新規需要の開拓
- LNG新規プロジェクトの創出

エネルギートレード事業本部

2014年度 経営計画 (エネルギートレード事業本部)

(単位: 億円)

		2013年度 通期実績 (日本基準)			2014年度 通期見通し (IFRS)
エネルギートレード 事業本部	売上高	7,305	売上高	7,438	
	営業利益	27	税前利益	31	

POINT

- 物流機能の高度化による販売シェア拡大
- 既存商流を活用した新商材への取組強化と新たなビジネススキームの創出
- 投資による更なる機能拡充

2014年度 経営計画（エネルギートレード事業本部）

環境認識

- 国内需要減と流通構造の変化
- 関連市場におけるプレイヤーの減少
- 環境対応商品の伸長

エネルギートレード事業本部

物流に強いエネルギー流通事業本部

アスファルト

船舶用燃料

産業用
エネルギー

法人向け
燃料給油
カード

アドブルー

石油製品
トレード

物流機能
(基地・船・ローリー)

全国販売網

様々な業種のお取引先

情報ネットワーク

全国販売ネットワークに加え、基地・船・ローリーといった物流機能を最大限に活用

“仕入-流通-販売の一貫体制”と“更なる機能の高度化”

ご清聴ありがとうございました

(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