



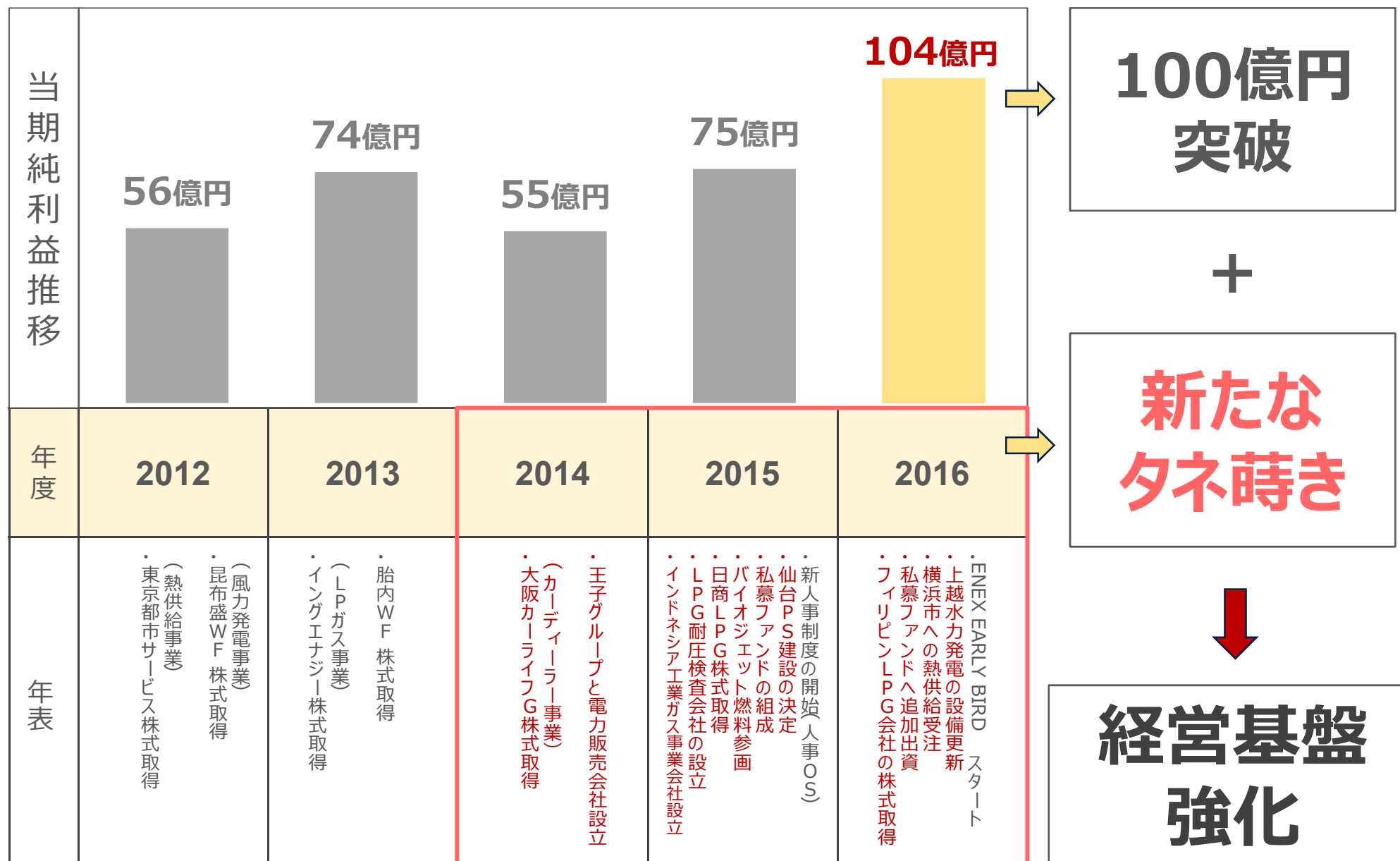
中期経営計画2カ年

(2017年度~2018年度)

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部：8133)

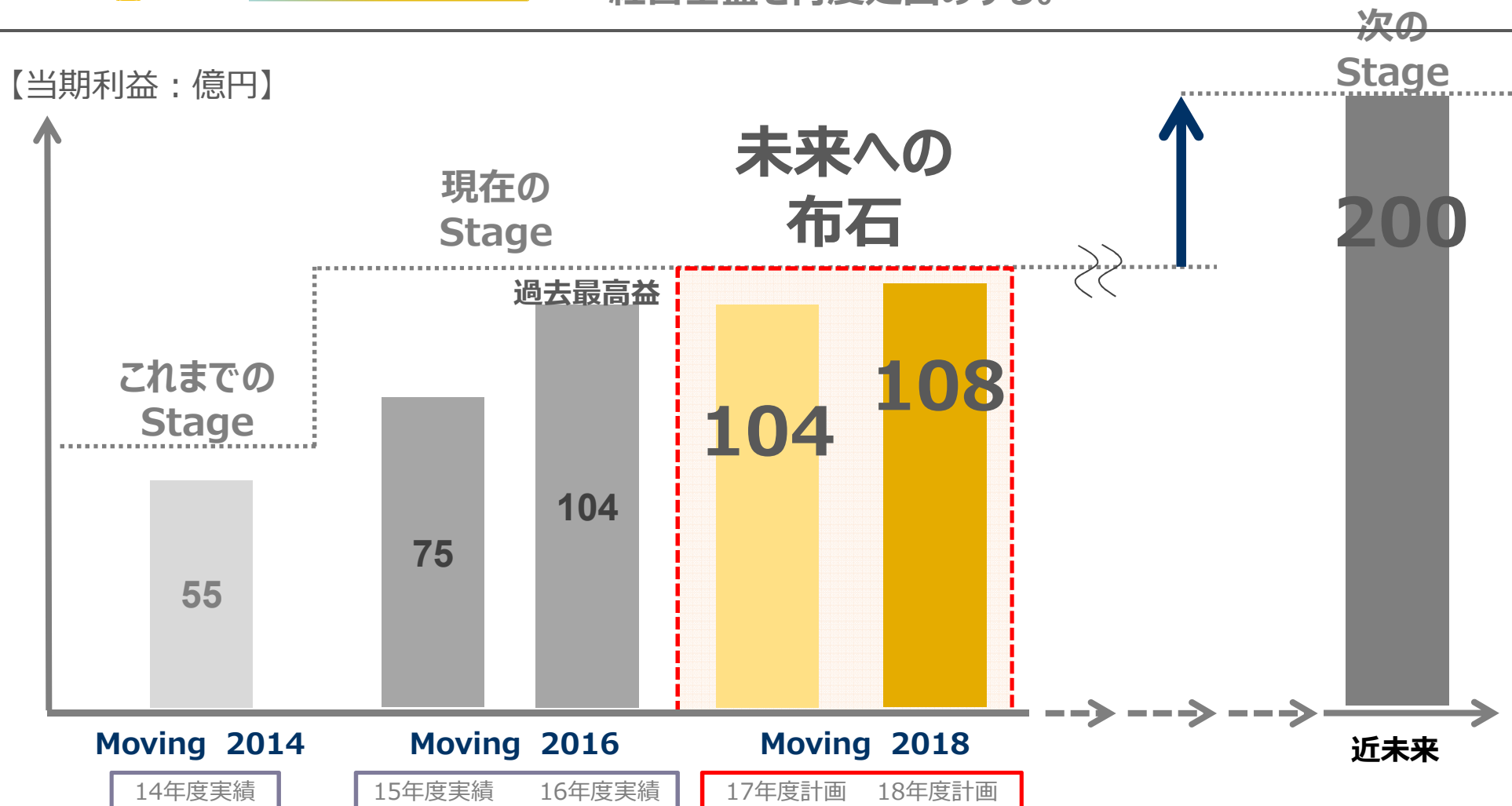
過去5年のふりかえり




中期経営計画のコンセプト・位置づけ



直近2年で電力関連投資、海外展開等の種まきに注力。
本中期経営計画の2年間は次のStageを見据え
経営基盤を再度足固めする。



 Moving 2018
つなぐ 未来

2018年度
定量計画

営業利益

185億円

当期純利益

108億円

ROE

9.0%以上

基本方針

『未来の成長に、つなぐ』

～収益基盤の再構築～

『グループの人や機能を、つなぐ』

～組織基盤の再整備～

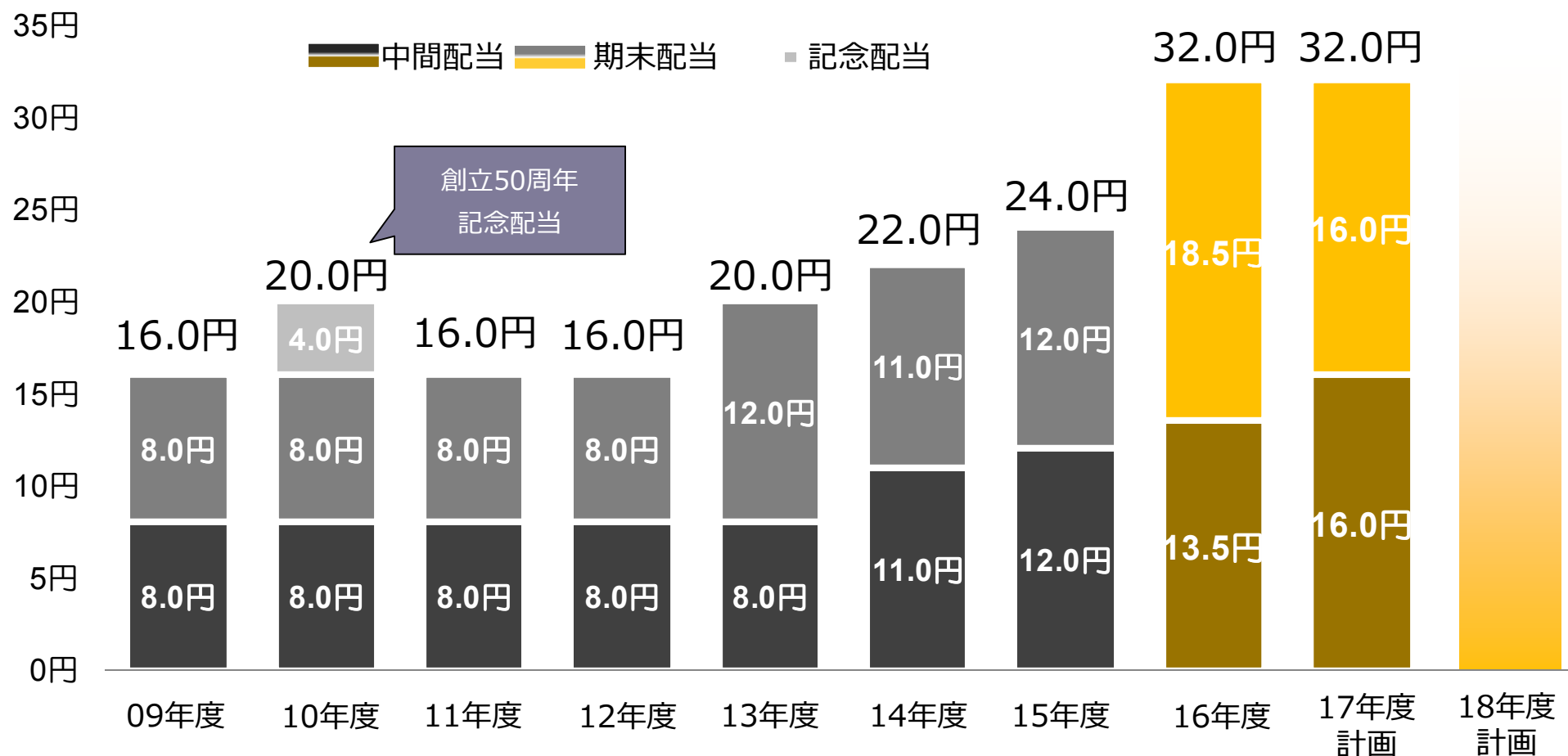
中期経営計画の定量計画



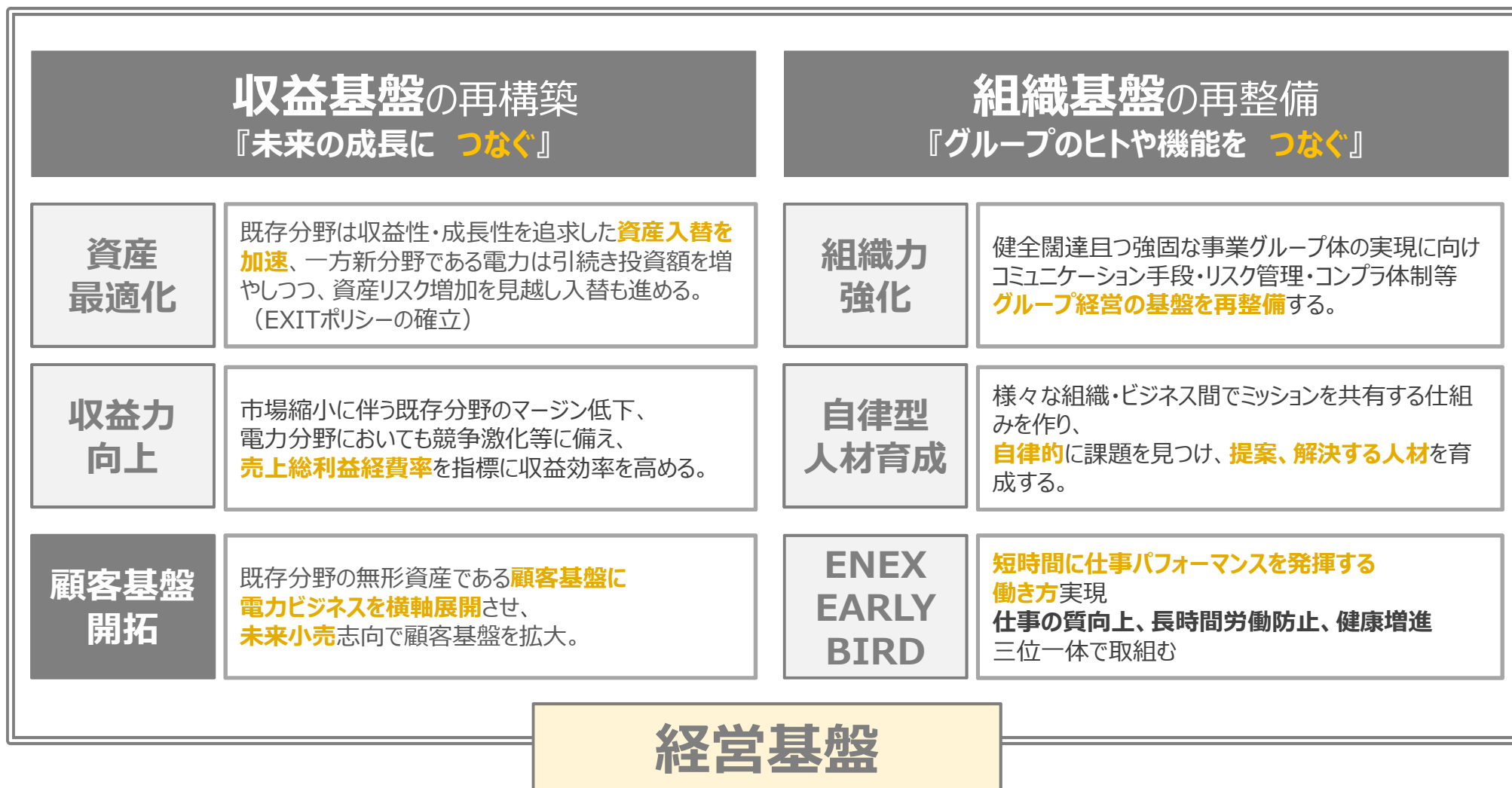
	2016年度実績	2017年度計画	2018年度計画	定量目標
営業利益	197億円	165億円	185億円	-
当期純利益	104億円	104億円	108億円	100億円 維持
ROE	10.0%	9.3%	9.1%	9% 以上
配当性向	30% 以上	30% 以上	30% 以上	30% 以上
営業CF	178億円	220億円	240億円	200億円 維持
投資計画	134億円	450億円 (2年累計)		450億円 2年累計
原油	年間平均 レート	50USドル		—
CP価格		400USドル/MT		—
為替		108.4円/USドル		—

【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%以上**を指針

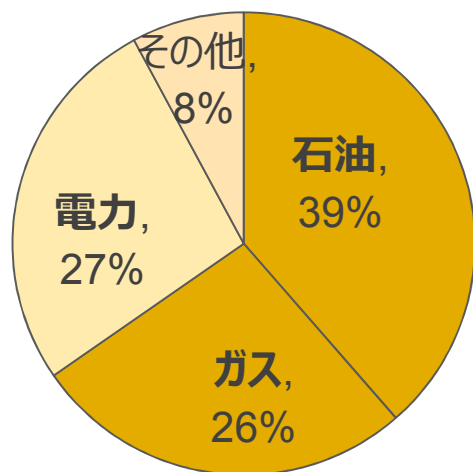


配当性向	09年度	10年度	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度計画	18年度計画
	42.7%	58.6%	46.8%	32.4%	30.5%	45.2%	36.3%	34.8%	34.8%	30%以上



収益基盤・組織基盤の両輪を強化、未来へつなぐ。

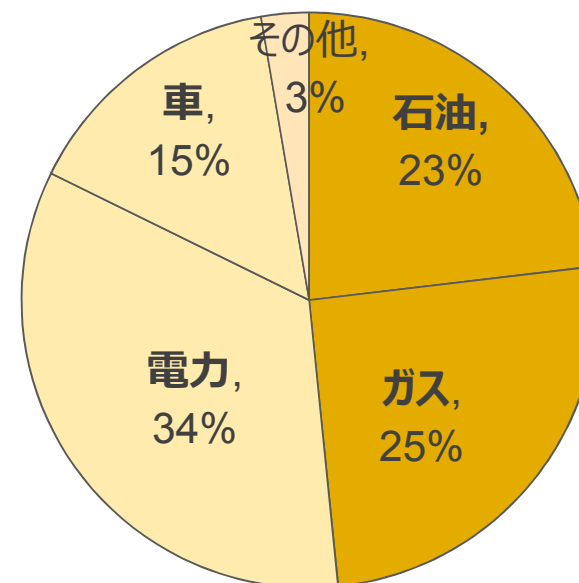
【2012年度:実績】



6年間の推移



【2018年度:計画】



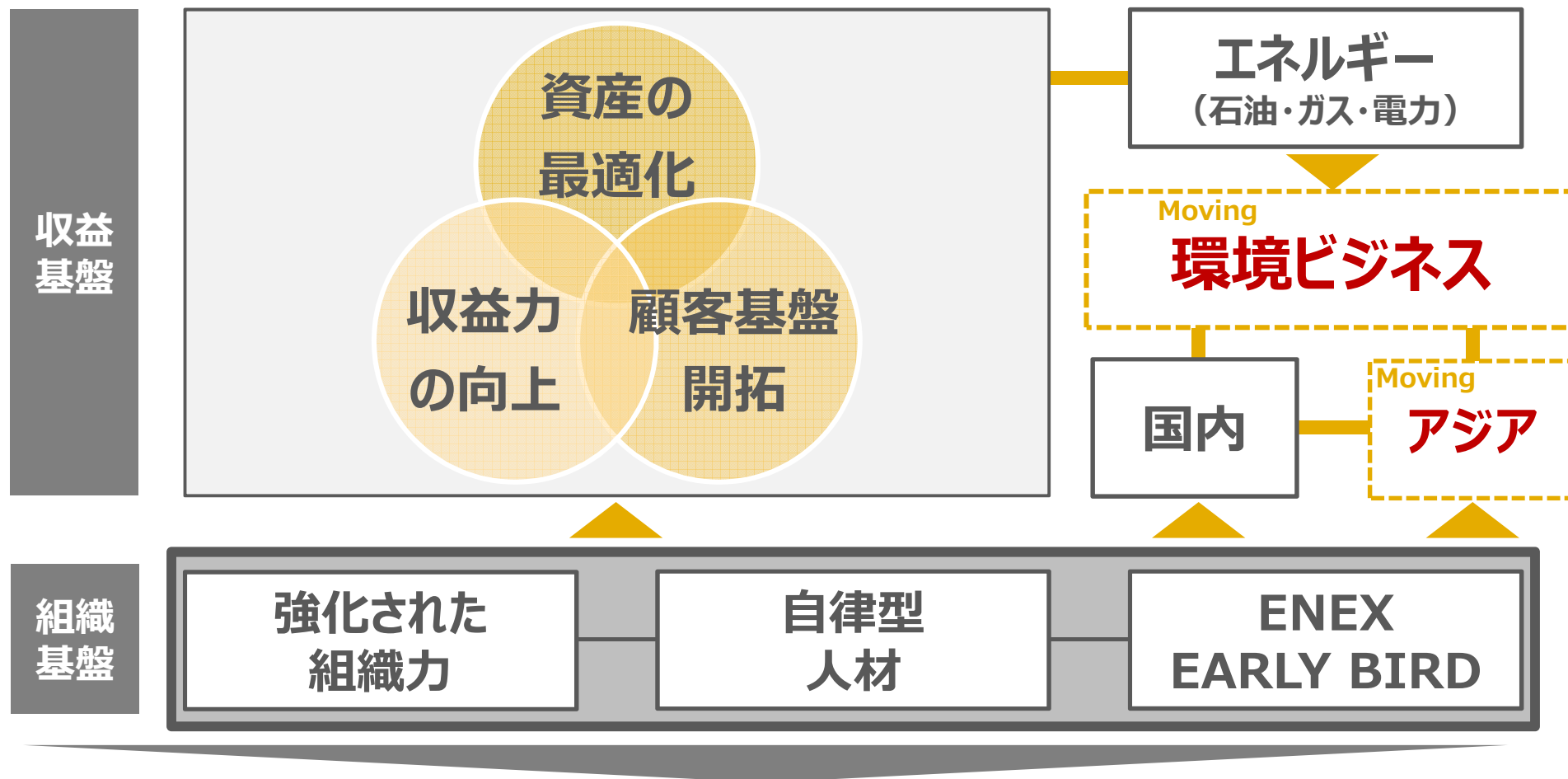
固定資産	1,267億円
税後営業利益	79億円
固定資産営業利益率※	6.2%

固定資産	1,850億円
税後営業利益	130億円
固定資産営業利益率	7.0%

※固定資産利益率=税後営業利益÷固定資産

資産効率を高めたポートフォリオ最適化

『ビジネス × 組織 × ヒト』がつながる ⇒ 共通ミッション『つなぐ 未来』である。



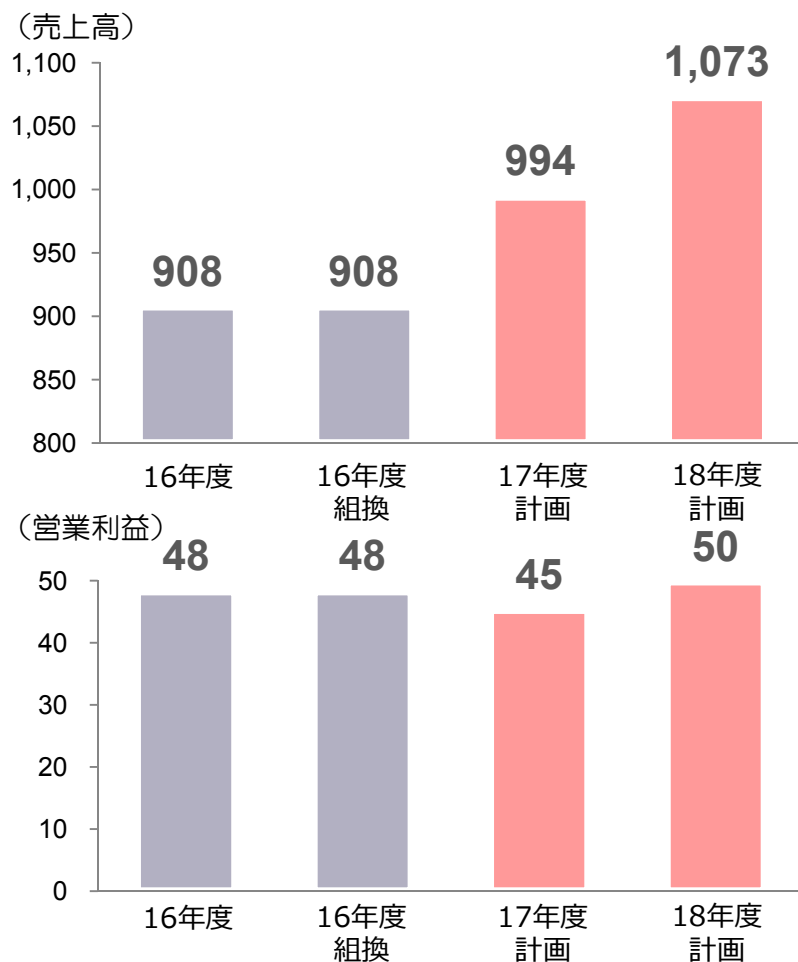
エネルギー + 環境ビジネス ⇒ 純利益200億円を見据える。

セグメント別情報

「顧客基盤」の維持・拡大・拡充 新収益ビジネスモデルを確立

業績推移・計画 (億円)

主な施策・取組み



■ 既存事業の強化

- 2事業制 (卸売/直売) を導入し、事業採算明確化による生産性の向上
- 直売顧客基盤強化のための新規開発部隊の設置
- 物流改革によるコスト競争力の強化

■ 新収益事業の確立

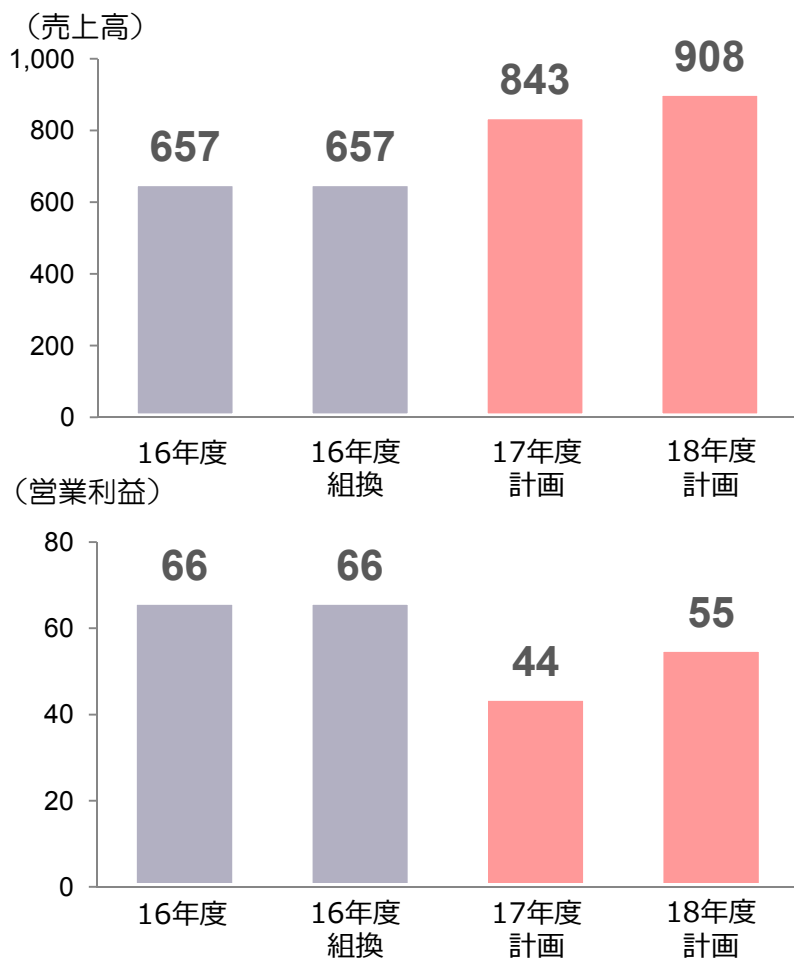
- 2017年度末迄に電力顧客軒数獲得目標 70,000軒
- 顧客管理をデータベース化(CRM)し、新規事業を展開

■ 戦略的施策

- **アジアを中心とした海外事業**による販路拡大
- エリア特性を活かした複合的サービス構築による顧客満足度の向上

電気と熱を通じた 新たなサービスを提供するオンリーワンの存在へ

業績推移・計画 (億円)



主な施策・取組

■発電事業の高度化

- 金融手法を活用した**自然エネルギー発電事業**の強化
- 資産入れ替えとO&M事業の推進
- **バイオマス発電事業**の取組み強化

■販売ポートフォリオの強化

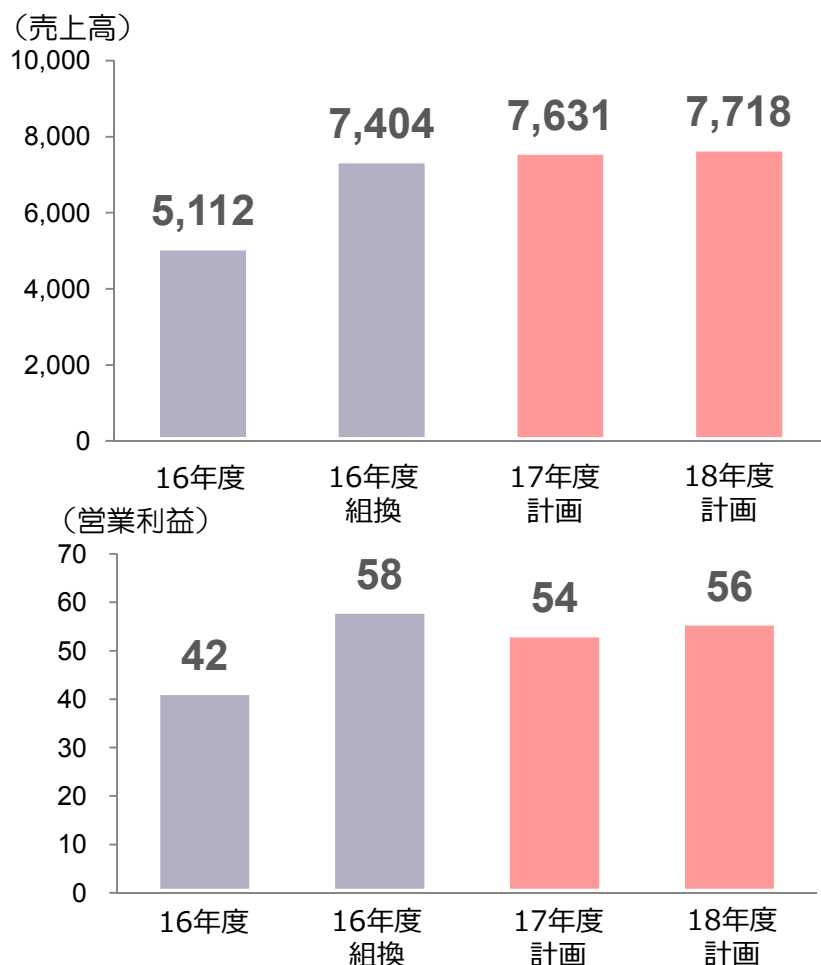
- 他部門及び異業種パートナーとのアライアンス拡大
- 全国8エリアにおける法人向け電力販売の継続展開

■付加価値の追求

- 電力・熱の地域総合エネルギーサービスの提供
- **低CO₂社会**に向けた取組み

地域ネットワークを通じて 事業領域を拡大し生活インフラを担う企業となる

業績推移・計画（億円）



主な施策・取組み

■組織改編と事業融合【LL部門】

- 全国を4事業部制とし、エリア特性に沿った戦略を推進
- 石油製品に加え、地域社会に必要なサービスを複合的に提供

■新しい収益基盤の育成・確立【LL部門】

- 接続する車関連ビジネスの深耕、化学品等新商材の取扱等
- 既存CSインフラへ地域ニーズにマッチしたサービスの併設

■石油事業【LL部門】

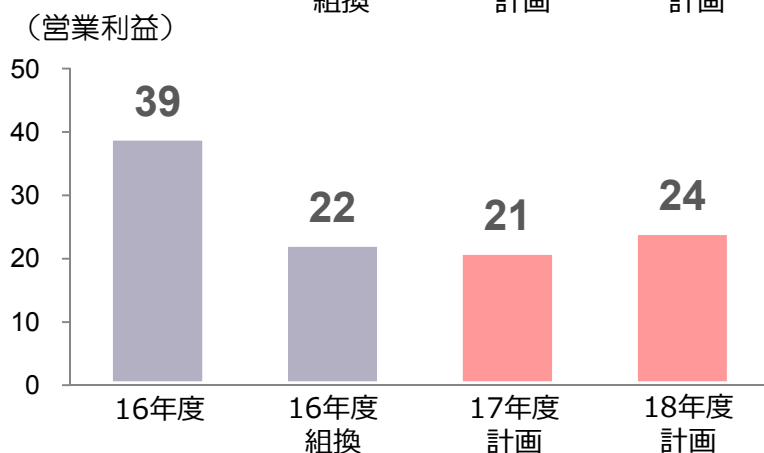
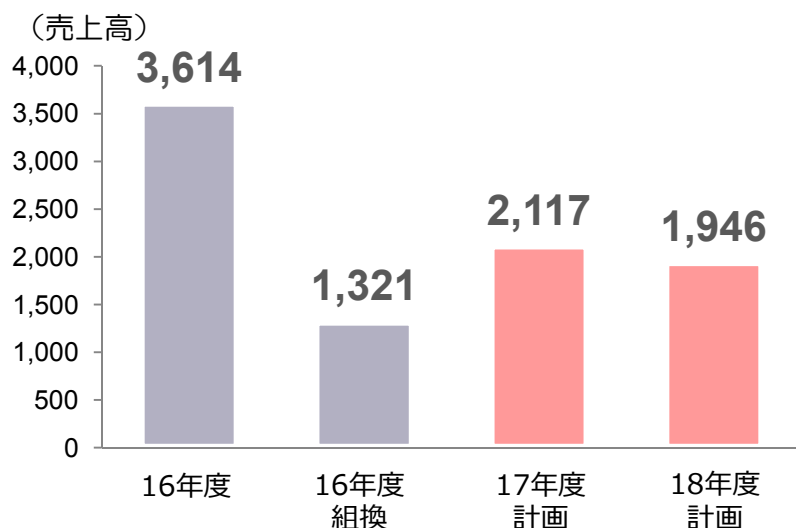
- 不採算SSからの撤退と資産圧縮
- リテールサポート機能の充実とカースタブランドの確立

■ディーラービジネスの深化【日産大阪】

- 「高効率経営」「コスト削減」「マネジメントの質向上」を推進し、外部環境の変化に対応する
- 「顧客基盤を守り、増やし、育てる」

部門ポートフォリオの再構築

業績推移・計画（億円）



主な施策・取組

■ 既存事業の強化

- バリューチェーン（販売・流通・仕入）の最適化
- リスクマネジメントの強化

■ 事業基盤の拡大・再構築

- 既存ネットワークの周辺・派生ビジネスの模索
- ファシリティマネジメントの体制構築

■ 戦略的・新規取組案件の推進

- **環境リサイクルビジネス**（再生油・フライアッシュ）の推進
- **国産バイオジェット燃料**への参画
- 国内外投資案件模索



(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