

2018年3月期 決算説明会

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部：8133)

2018年5月18日

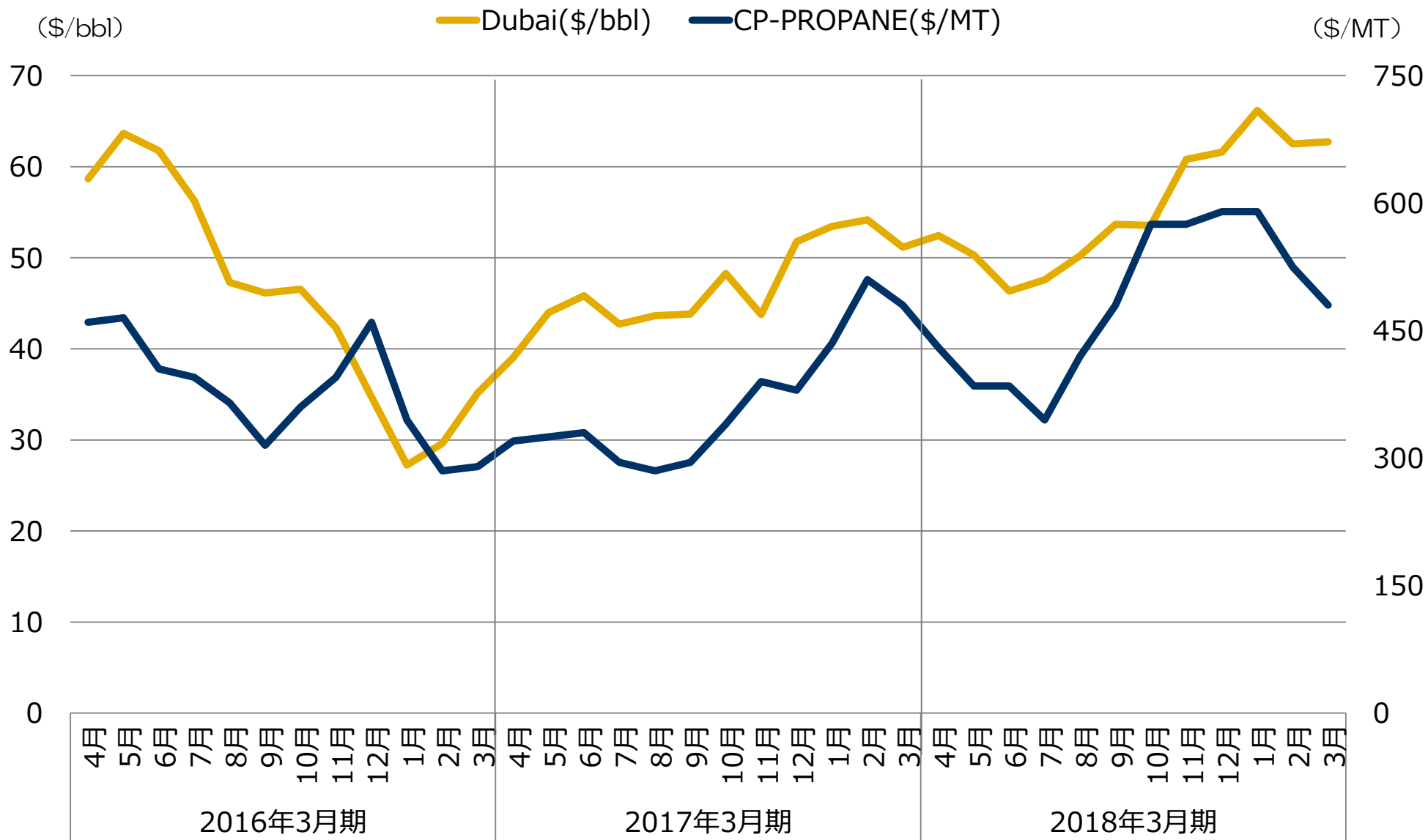
- 本資料上の数値について特に断りのない場合はすべて国際会計基準（IFRS）ベースで記載しています。
- 本資料上では下記の通り表記を置き換えております。

「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」
「生活・産業エネルギー部門」	⇒	「LI」
「モビリティライフ事業部」	⇒	「ML」
「生活エネルギー・流通部門」	⇒	「LL」
「産業エネルギー・流通部門」	⇒	「IL」
「（旧）カーライフ部門」	⇒	「（旧）CL」
「（旧）エネルギーイノベーション部門」	⇒	「（旧）EI」

I. 2018年3月期 全社決算概要	P3
II. セグメント情報	P14
III. 中期経営計画の進捗	P22
IV. 参考資料	P36

I . 2018年3月期 全社決算概要

		2016年3月	2017年3月	2018年3月	前期差
DUBAI原油	\$/BBL (月中平均)	34.91	50.70	62.74	+12.04
通関CIF原油	円/KL (月中平均)	22,781	40,166	44,734	+4,568
CP (プロパン)	\$/トン (月中実績)	290	480	480	0
電力スポット価格 (JEPX)	円/KWh (月中平均)	7.22	10.13	8.86	△1.27
為替 (TTS)	円/\$ (月末時点)	113.68	113.19	106.10	△7.09
エネクス株価	円/株 (月末時点)	903	920	999	+79



当期純利益は前期比+5.8%増益の110億円、3年連続で最高益更新

(単位：億円)

	17.3期	18.3期	増減額	増減率	18.3期中計	達成率
売上高	10,289	11,563	+1,274	+12.4%	11,500	100.5%
売上総利益	936	888	△48	△5.1%	-	-
営業利益	197	172	△25	△12.7%	165	104.2%
税引前利益	193	192	△1	△0.5%	-	-
当期純利益	104	110	+6	+5.8%	104	105.8%
ROE	10.0%	9.8%	-	△0.2%	9.3%	105.4%

CS事業の構造改革効果によりLL部門が大幅増益
HLの事業再編、PUの前年一過性収益の反動から、営業減益

■ **売上高**

11,563億円 前期比 +1,274億円

- ・油価上昇及び電力販売数量が増加。

■ **営業利益**

172億円 前期比 △25億円

- ・LL + 22億円 (不採算CS※の閉鎖による経費減、及び市況回復による収益改善)
※CS:カーライフ・ステーションの略。当社が提案する複合サービス給油所。
- ・HL△16億円 (再編統合の影響 ※当期純利益では増益)
- ・PU△20億円 (前期の発電設備売却による反動で減益)
- ・IL△5億円 (市場環境の変化の影響等をうけ船舶燃料事業で減益)

■ **当期純利益**

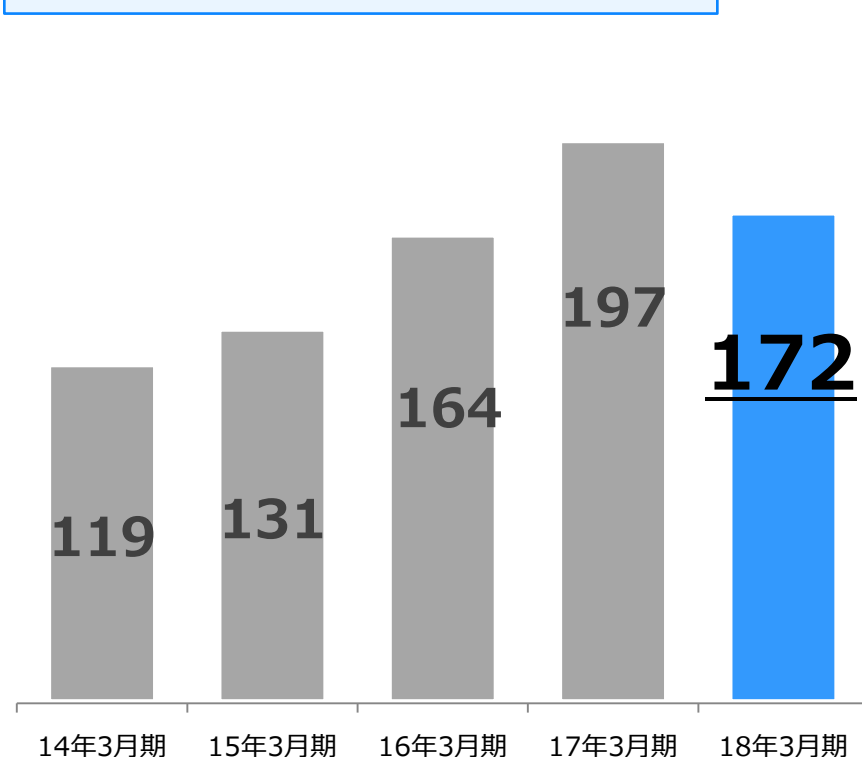
110億円 前期比 +6億円 **過去最高**

当期利益は **3期連続の増益** となり、着実な成長

営業利益推移(億円)

2018年3月期 主たる増減要因

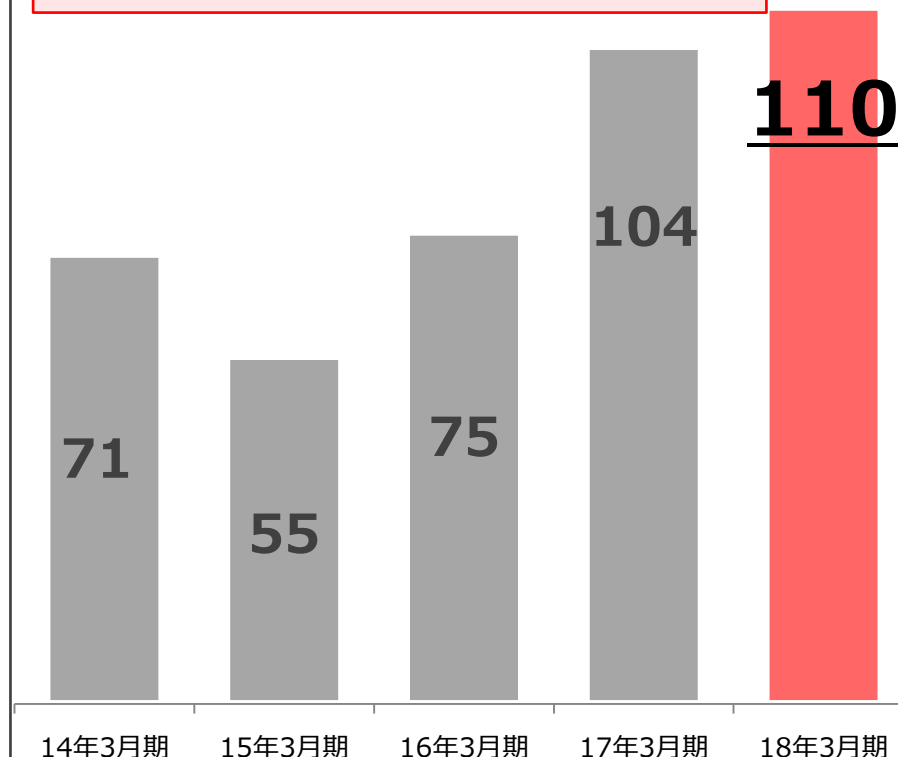
- HL (前期比△16) 事業再編の影響
- PU (前期比△20) 前年一過性収益
- LL (前期比+22) CS構造改革効果



当期純利益推移(億円)

2018年3月期 主たる増減要因

- HL (前期比+11) 再編による持分利益変動
- PU (前期比△12) 前年一過性収益
- LL (前期比+15) CS構造改革効果



原油価格上昇に伴う**営業債権の増加**で総資産は380億円増加

(単位：億円)

	17.3期	18.3期	増減額
流動資産	1,781	2,128	+ 346
非流動資産	1,665	1,699	+ 34
資産合計	3,446	3,826	+ 380
流動負債	1,438	1,749	+ 312
非流動負債	734	706	△ 27
負債合計	2,171	2,456	+ 284
資本合計	1,275	1,371	+ 96

・営業債権の増加 (+240)
・HL再編影響による増加 (+39)

・当期利益 (+110)
・配当金支払い (△39)

運転資金減少により営業CFは前年比大幅改善

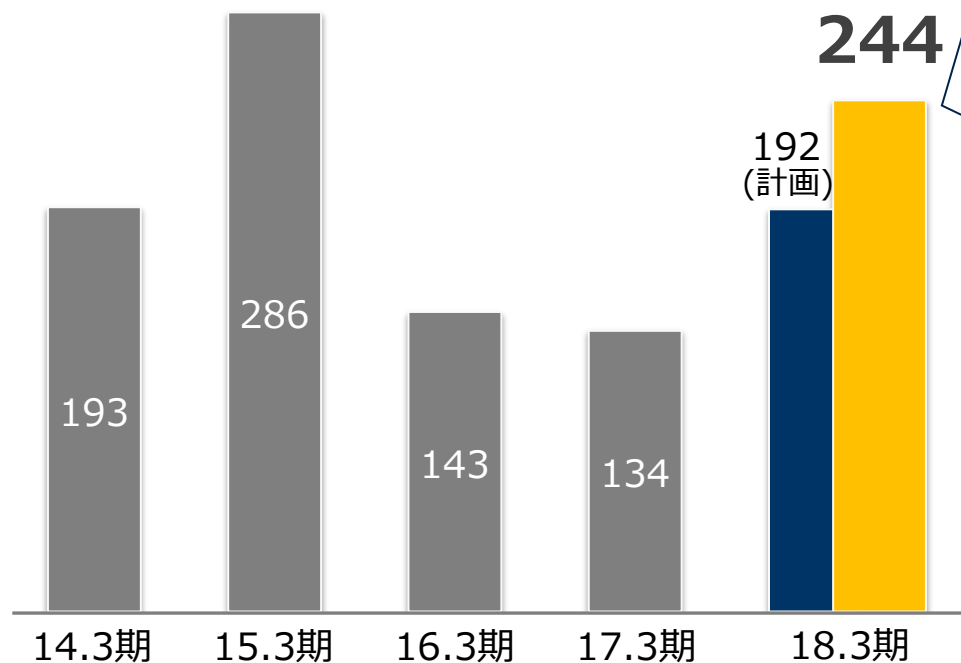
(単位：億円)

	17.3期	18.3期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	178	242	+64
投資活動によるキャッシュフロー	△147	△185	△37
財務活動によるキャッシュフロー	△12	△59	△47
現金及び現金同等物の増減額	19	△1	△20
現金及び現金同等物の期首残高	208	227	+19
現金及び現金同等物の期末残高	227	226	△2

・法人税支払額の増加 (△16)
・運転資金の減少 (+98)

PUの電源開発や設備関連への積極的な投資継続

投資額（億円）



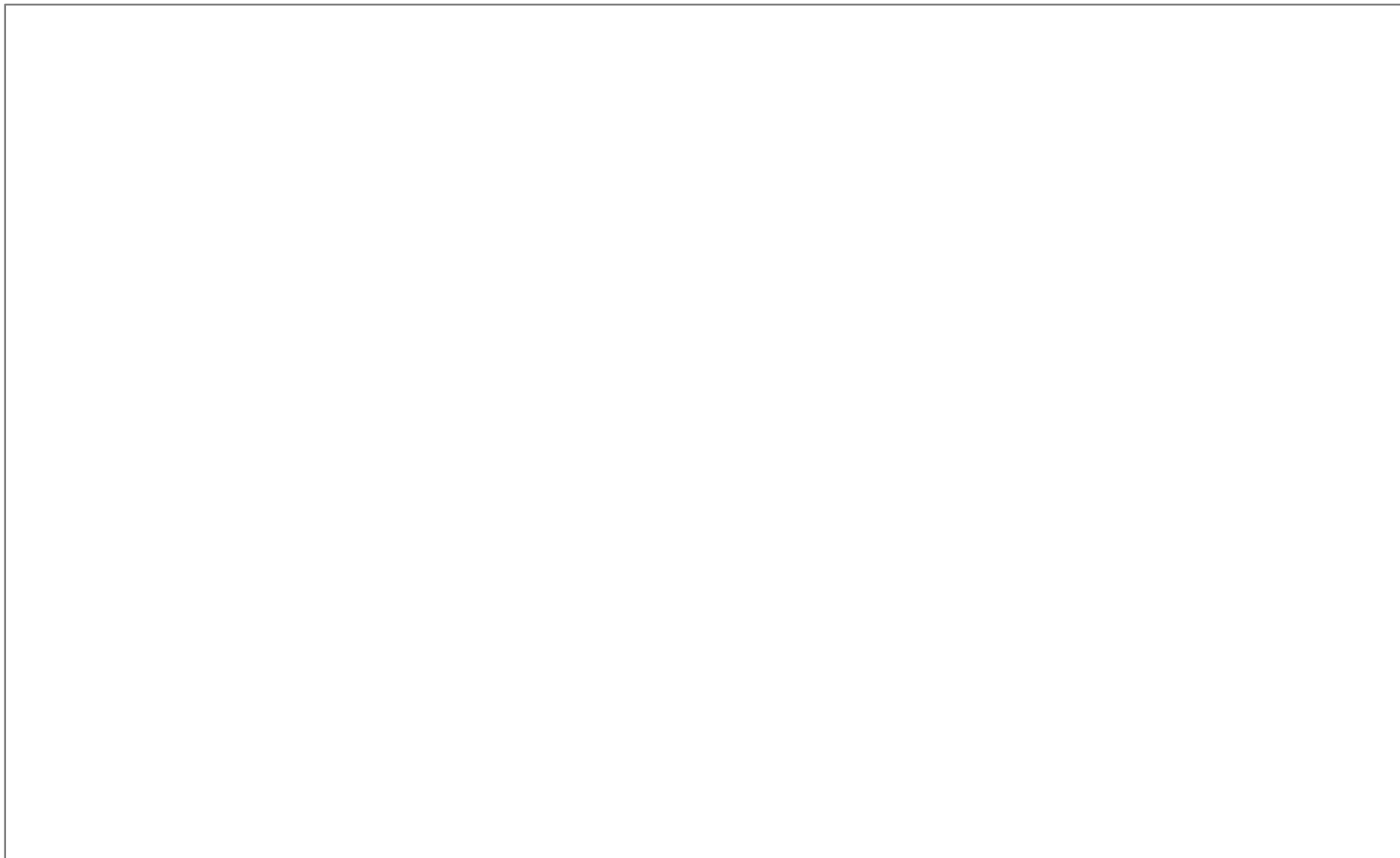
主な投資実績

■ HL部門	
– 株式買収、設備投資等 (LPG事業会社北海道・四国)	: 72億円 (計画:61億円)
■ PU部門	
– 電源開発、設備投資等 (GINZA SIX、NII-フ)	: 127億円 (計画:98億円)
■ LL部門	
– 店舗改装、設備投資等	: 25億円 (計画:22億円)
■ IL部門	
– 設備投資等	: 14億円 (計画:10億円)
■ その他	
– 基幹システム改修等	: 7億円 (計画:1億円)

CS構造改革並びに需給取引減少に伴いガソリン販売減、電力取引は順調に増加

燃料油販売量		2017年3月期	2018年3月期	増減率
ガソリン	(千kl)	3,587	3,328	△7.2%
灯油	(千kl)	1,448	1,590	+9.8%
軽油	(千kl)	3,271	3,401	+4.0%
重油	(千kl)	2,642	2,791	+5.7%
合計	(千kl)	10,949	11,110	+1.5%

その他販売量		2017年3月期	2018年3月期	増減率
アスファルト	(千kt)	354	376	+6.4%
LPガス	(千kt)	597	619	+3.7%
電気	(GWh)	3,255	4,432	+36.2%
蒸気	(千kt)	624	675	+8.2%
熱量	(TJ)	1,258	1,303	+3.6%



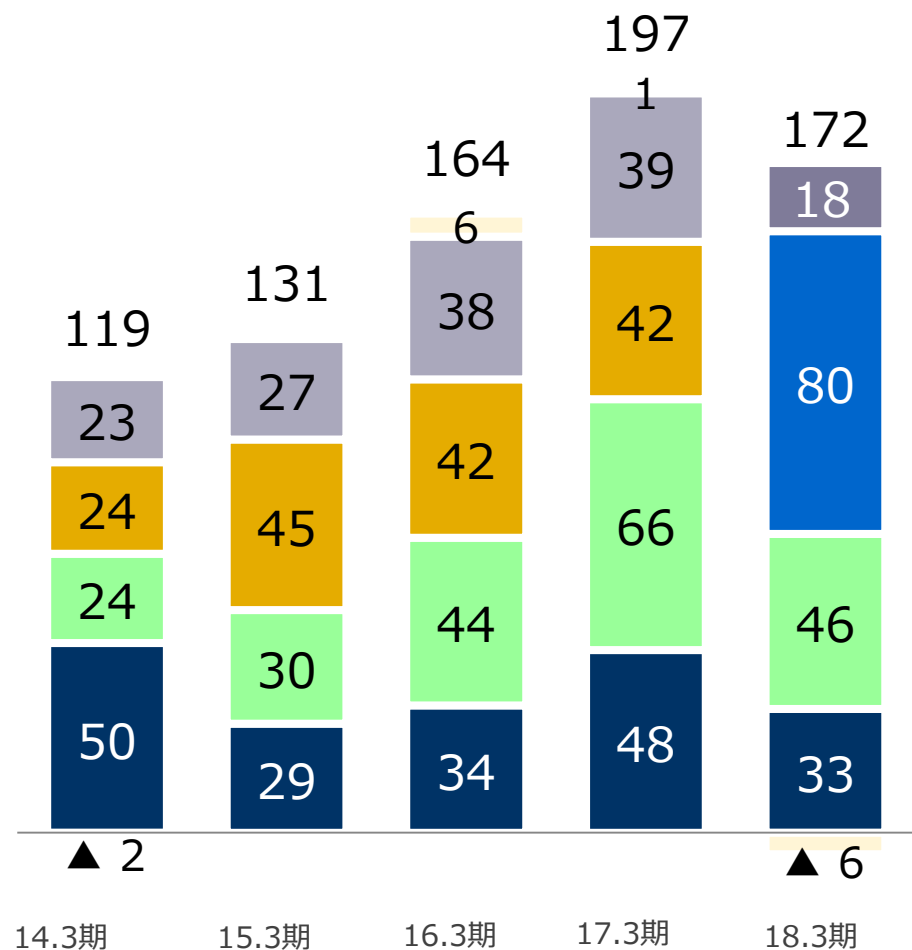
Ⅱ. セグメント情報

(単位：億円)

	17.3期 実績	18.3期 実績	18.3期通期		18.3期通期 期初 予想	達成率	
			増減額	増減率			
売上高	10,289	11,563	+1,274	+12.4%	11,500	100.5%	
営業利益	197	172	△25	△12.7%	165	104.2%	
当期純利益	104	110	+6	+5.8%	104	105.8%	
ホームライフ 部門	売上高	908	1,049	+142	+15.6%	994	105.6%
	営業利益	48	33	△16	△32.1%	45	72.8%
	当期純利益	28	40	+11	+40.2%	-	-
電力・ ユーティリティ 部門	売上高	657	786	+129	+19.7%	843	93.2%
	営業利益	66	46	△20	△30.3%	44	105.1%
	当期純利益	34	22	△12	△35.1%	-	-
生活エネルギー・ 流通部門	売上高	7,255	7,990	+735	+10.1%	7,631	104.7%
	営業利益	58	80	+22	+38.9%	54	148.4%
	当期純利益	26	41	+15	+58.3%	-	-
産業エネルギー・ 流通部門	売上高	1,470	1,738	+268	+18.2%	2,117	82.1%
	営業利益	23	18	△5	△22.5%	21	85.9%
	当期純利益	16	13	△4	△24.0%	-	-

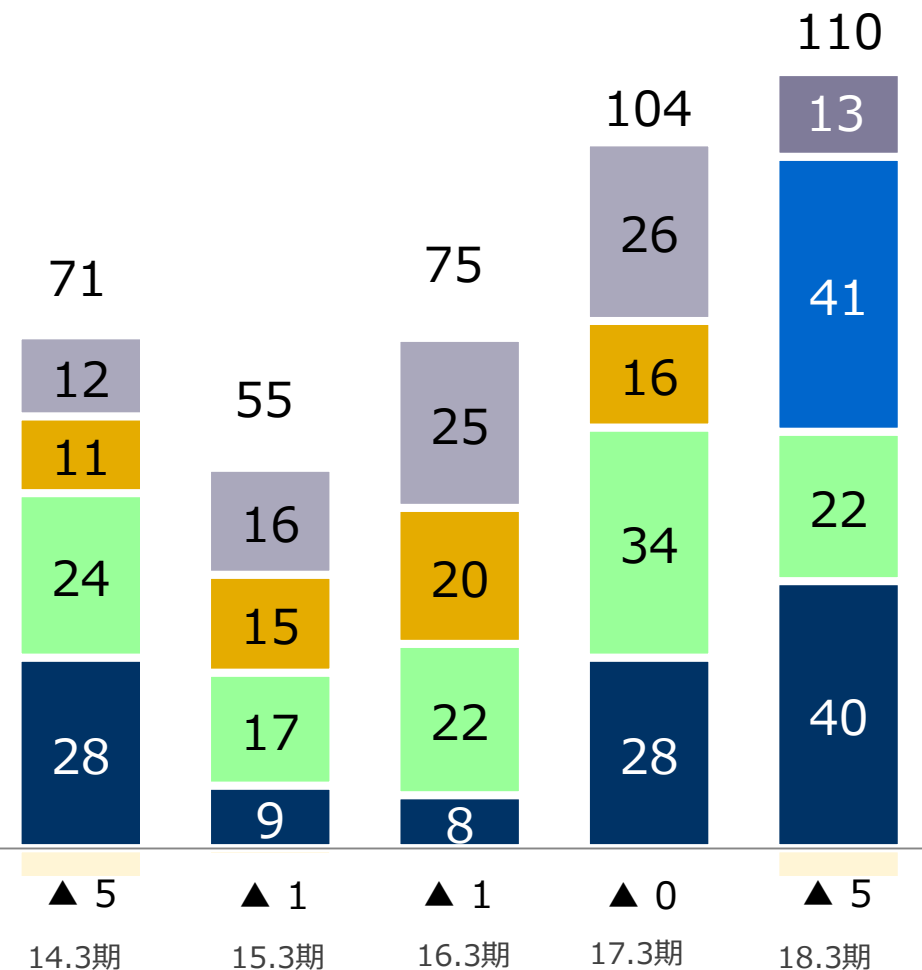
部門別通期業績推移 (営業利益・当期純利益)

営業利益



当期純利益

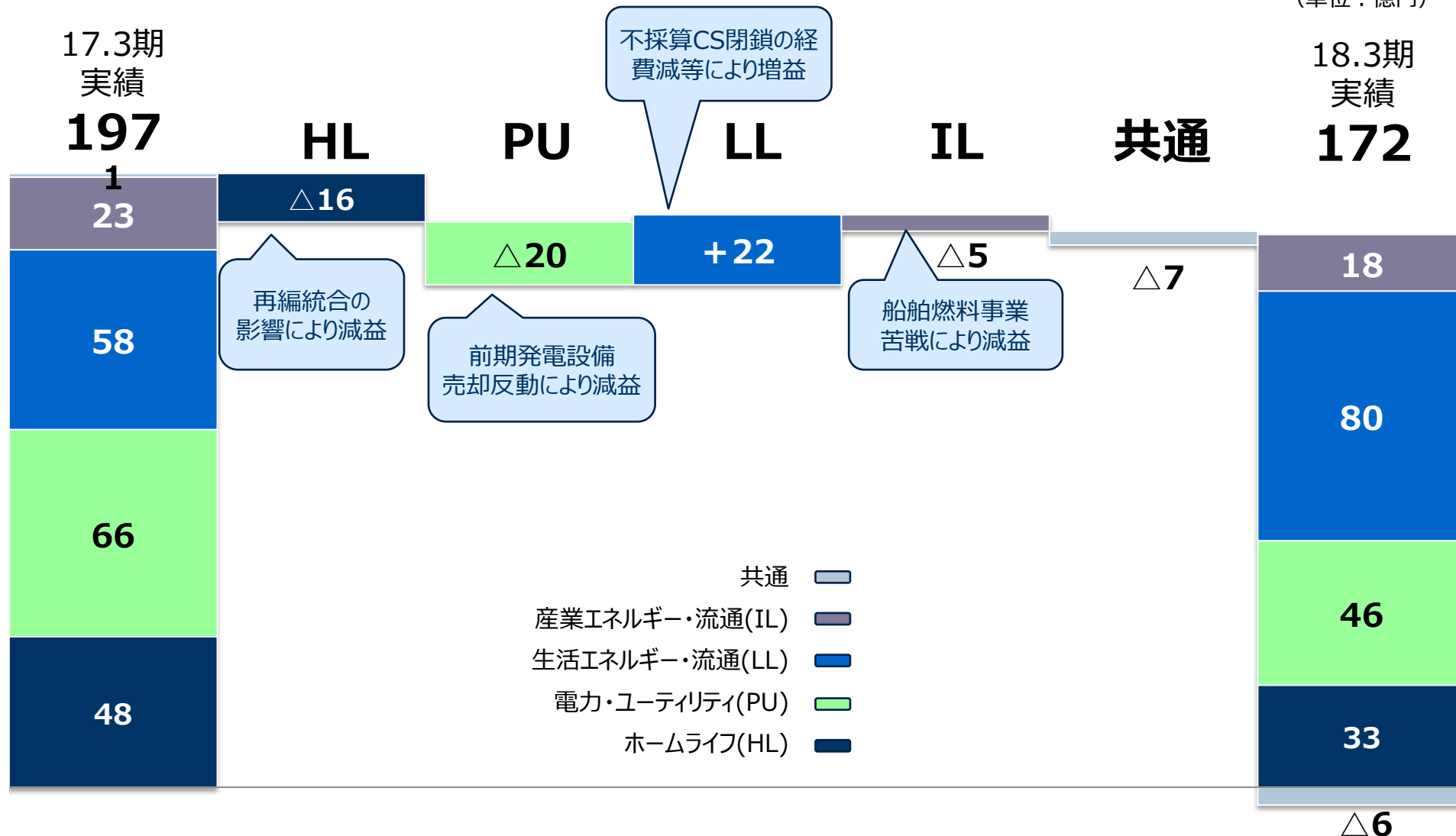
(単位：億円)



■ HL ■ PU ■ (旧)CL ■ (旧)EI ■ LL ■ IL ■ 共通

増減分析 (セグメント別営業利益)

(単位：億円)

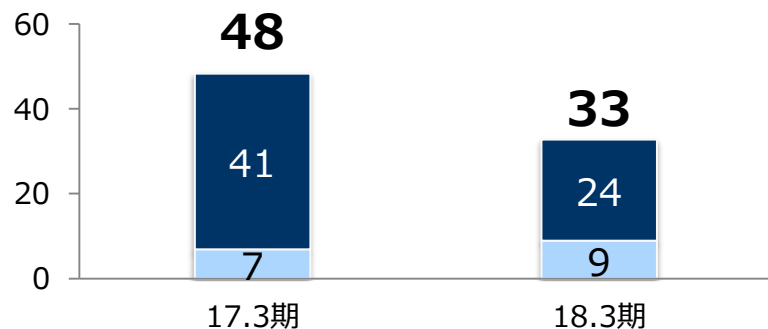


業績は概ね順調、事業再編の影響により純利益で前年同期を上回る

業績推移 (億円)

営業利益

■ 上期 ■ 下期



当期純利益

■ 上期 ■ 下期



主な要因・取組み

■ 業績変動要因

- 主力のLPガス販売 (卸・小売とも) は前年を上回る
- 2016年度よりスタートした家庭用電力販売が収益貢献
- 大阪ガスグループとの事業再編により利益を計上

■ 期中の取組み

- 大阪ガスグループとの事業再編

エネアーク設立 + 北海道販社・四国2販社株式取得
(LPガス直売顧客軒数: 345千軒 ⇒ 546千軒)

- 「LPガス+電気」セット販売推進

電力顧客軒数: 54千軒 (期中獲得12千軒)

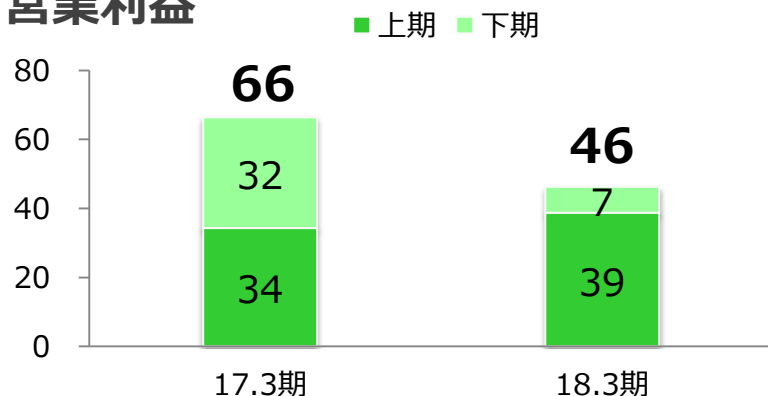
- 海外事業

インドネシア (産業ガス販売事業) : 日系企業中心に顧客数増加
フィリピン (LPガス販売事業) : 国内消費堅調につき収益拡大

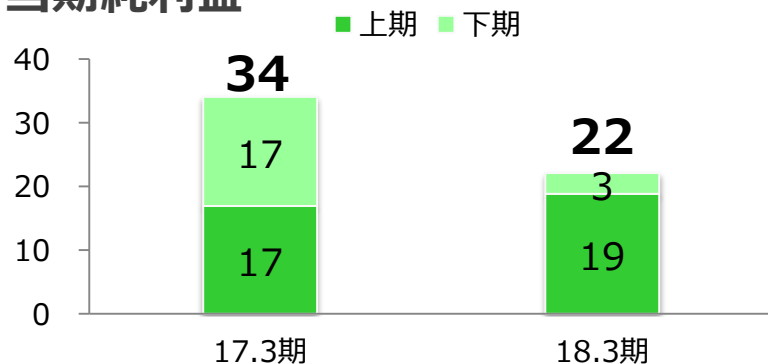
電力事業および熱事業ともに販売面は好調だが、
前期の風力発電設備売却の反動により減益

業績推移 (億円)

営業利益



当期純利益



主な要因・取組み

■ 業績変動要因

- 電力販売量※連子含む は前年同期比増。更に、顧客ポートフォリオの改善、自社電源等調達戦略の多様化により収益増。
(前年2,443GWh⇒当期2,469GWh 前年同期比101%)
- GINZA SIX供給開始により熱販売量増。(前年同期比104%)
- 前期に、事業資産の入れ替えを目的とした風力発電設備の売却を実施。その反動で今期減益

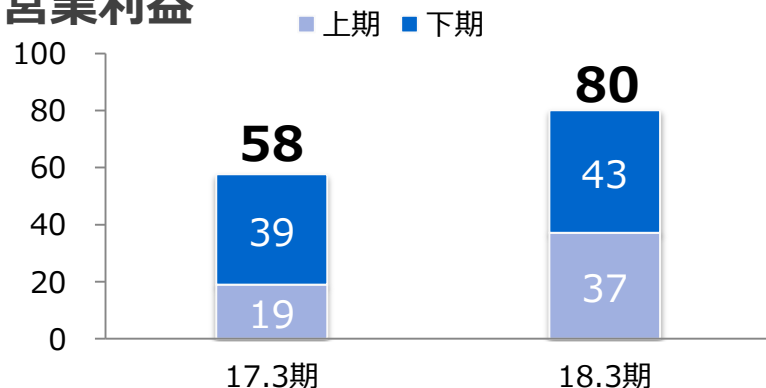
■ 期中の取組み

- 東京都市サービス・沖縄電力・大阪ガスの合併会社「(株)リアイアンスエナジー沖縄」を設立。
- 日産大阪(自動車ディーラー)に続き、ケーブルテレビ事業を手掛ける(株)ベイ・コミュニケーションズや宮崎ケーブルテレビと「電気とのコラボレーション事業」を開始。

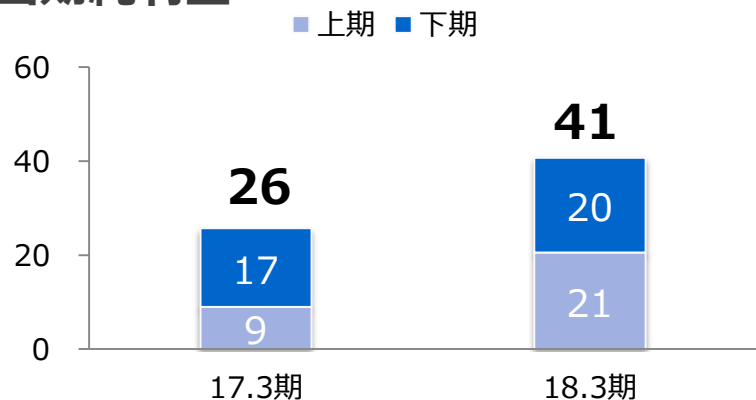
構造改革効果と小売マージンの改善により増益

業績推移 (億円)

営業利益



当期純利益



主な要因・取組み

業績変動要因

- 不採算CS撤退など構造改革の効果
- 系列CSの減少：1,812CS（前期末比76CS減）
- 小売市況の堅調推移によるマージン回復と軽油の増販

期中の取組み

- 構造改革の継続。
- 部門統合により顧客基盤共有化を図り、エリア毎に最適な組織体制の構築を図った。
- イツモレンタカーからカースタレンタカーへのリブランド完了。

ディーラービジネス/日産大阪 2017年度実績 (連結)

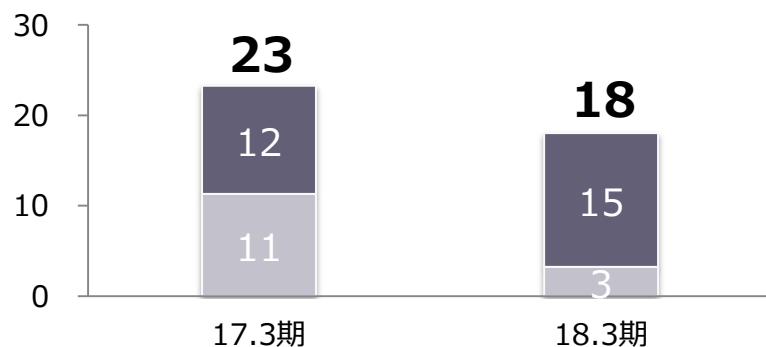
売上高	1,053億円 (前期比+42億円)	車両販売台数 (前期比)	
営業利益	21億円 (前期比 △3億)	新車	29千台 (+2千台)
当期利益 (取込)	6億円 (前期比△1億)	中古車	25千台 (+1千台)

船舶燃料で苦戦も、アスファルト事業は堅調に推移

業績推移 (億円)

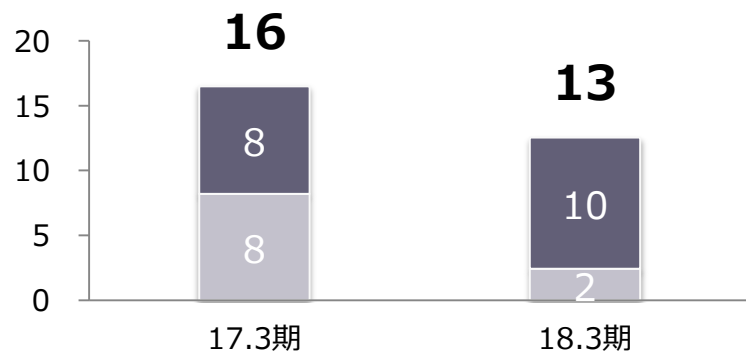
営業利益

■ 上期 ■ 下期



当期純利益

■ 上期 ■ 下期



主な要因・取組み

■ 業績変動要因

- 船舶燃料事業は、国内の市場環境の変化の影響等を受け苦戦。
- アスファルト事業は、前年比での販売量増加もあり堅調に推移。

■ 期中の取組み

- 船舶燃料事業では、大分港で新たに自社配給船を配備し、全国で8隻の体制を構築。また、瀬戸内海で潤滑油用配給船の運航も開始。
- 石炭灰リサイクル事業では、石炭火力発電所より排出される石炭灰（フライアッシュ）をリサイクルした商品の製造・販売する「カノウエフエイ(株)」※を共同出資にて設立、下期より稼働開始。
- その他、スロップ・再生油事業など、環境リサイクル事業を中心に新規事業を推進。新しい案件の開拓・検討も積極的に実施。

※3社共同出資：(株)ニチユウ 31%、(株)鹿野興産 20%、伊藤忠エネクス(株) 49%

Ⅲ. 中期経営計画の進捗



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

投資計画 : 450億円(2年累計)

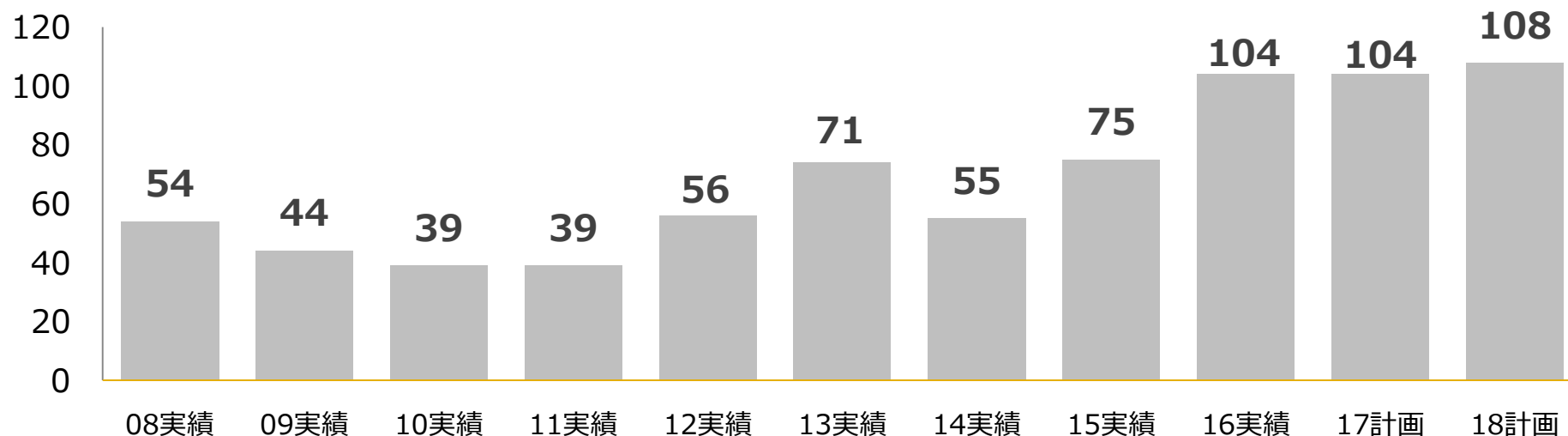
基本方針

『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』

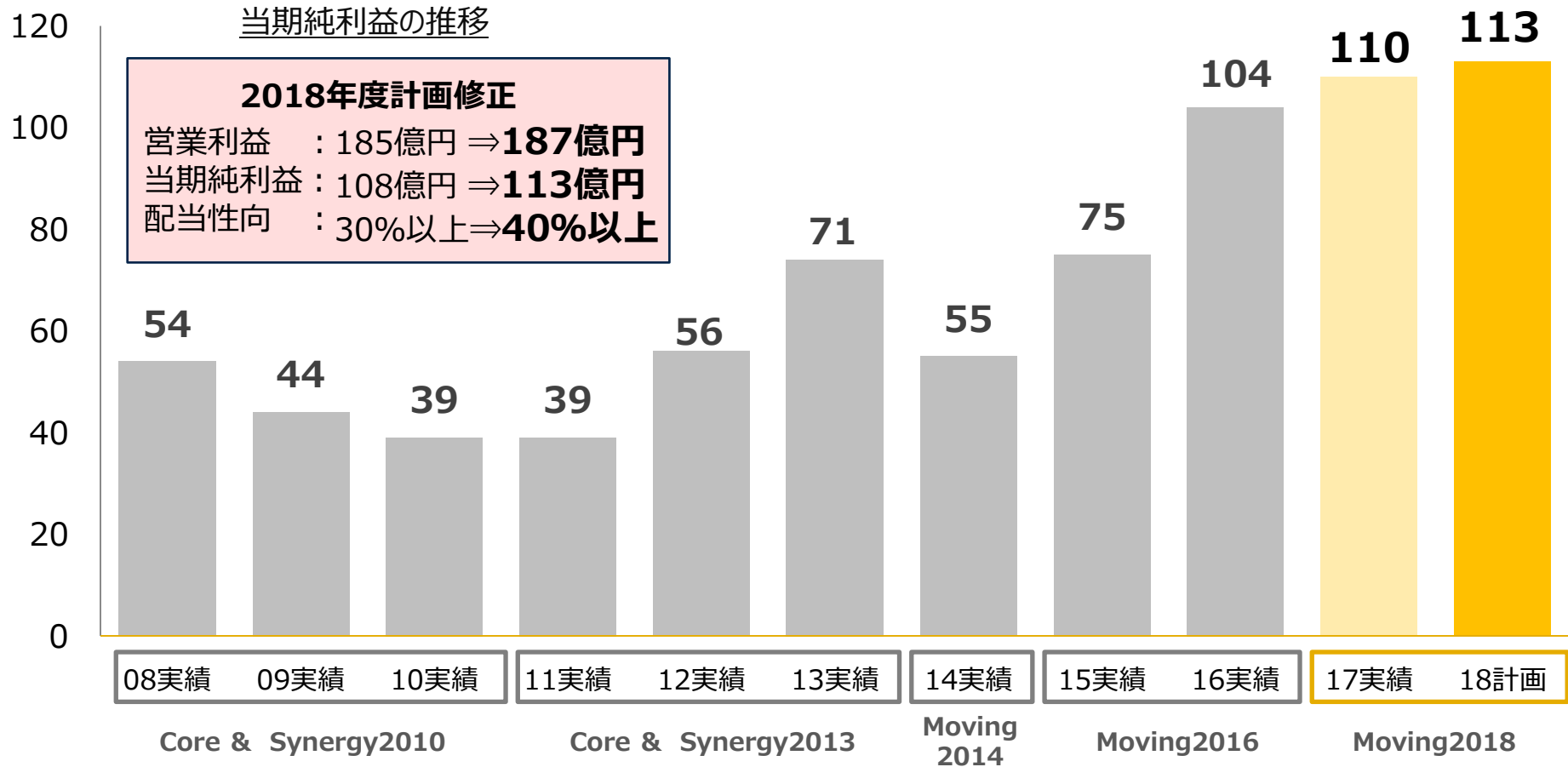
～組織基盤の再整備～



収益基盤の再構築		2017年度実行実績
資産の最適化	収益性・成長性を追求した資産入替の加速	<p><資産の最適化></p> <ul style="list-style-type: none"> ・不採算CSの撤退（今期79箇所、2カ年累計164箇所） ・HL東北と東北タンク商会の経営統合 <p><収益力の向上></p> <ul style="list-style-type: none"> ・仙台パワーステーション運転開始 ・日商LPガスより小売事業会社3社買収(北海道1社、四国2社 計3社買収) ・カノウエフエイ設立（石炭灰リサイクル事業） <p><顧客基盤の再構築></p> <ul style="list-style-type: none"> ・HL事業再編（エネアーク設立）（顧客軒数:345千軒⇒546千軒） ・電力バランシンググループ拡大（ベイコミュニケーションズ、宮崎CATV） ・リアライアンスエナジー沖縄の設立（ESP事業推進） ・ユーグレナへの出資
収益力の向上	経費率を指標に収益効率を高める（2017年度経費率:79.9%）	
顧客基盤の開拓	電力ビジネスの横展開と、未来小売思考での顧客基盤拡大	
組織基盤の再整備		2017年度実行実績
組織力の強化	グループ経営の基盤整備	<p><組織基盤整備></p> <ul style="list-style-type: none"> ・投資基準改定 ・デジタルタスクフォースの立ち上げ ・本社移転決議（霞が関ビルへ移転） <p><人材投資・働きかた改革></p> <ul style="list-style-type: none"> ・エネクスナーサリー（保育所）の開設（労働環境整備） ・カジュアルデーの導入 ・海外研修制度の運用開始（海外人材育成）
自律型人材育成	ミッションを明確にし、自律型人材を育成	
ENEX EARLY BIRD	短時間で高パフォーマンスを発揮する働き方を推進	

中期経営計画の進捗（定量）

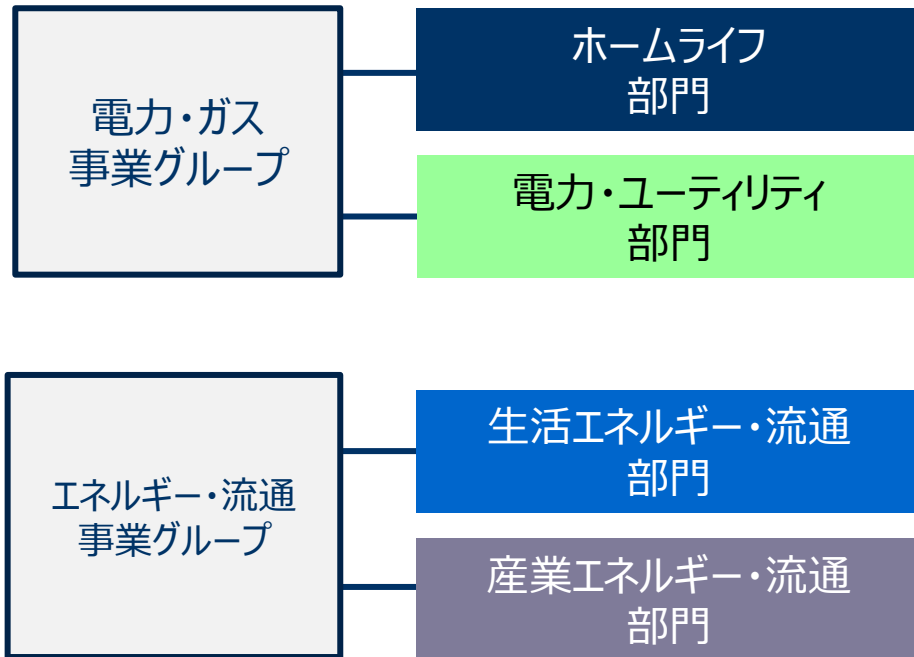
単位：億円



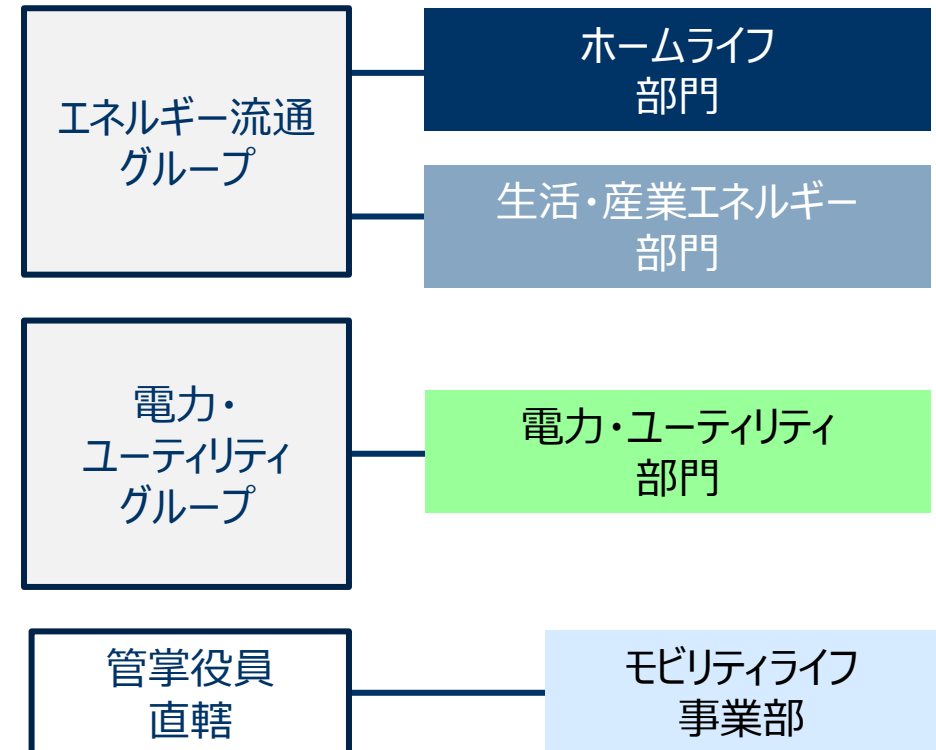
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ROE	6.4%	4.9%	4.3%	4.2%	7.5%	7.8%	5.7%	7.5%	10.0%	9.8%	9.5%
配当性向	30.5%	42.7%	58.6%	46.8%	32.4%	30.5%	45.2%	36.3%	34.8%	41.0%	40.0%

- 改編目的
- ・地域に有する顧客基盤への戦略的アプローチ
 - ・更なる電力パイプラインの強化
 - ・自動車を核としながら、新たなコンテンツでビジネスへ挑戦

《旧組織：2事業グループ・4部門》



《新組織：2グループ・3部門・1事業部》



ホームライフ部門 (HL)

- 全国150万世帯の家庭にLPガス・都市ガス・電気等の「家庭用エネルギー」を供給
- 販売の形態
 - 消費者への直接販売 (BtoC)
 - 販売店経由で消費者へ販売 (BtoBtoC)

生活・産業エネルギー部門 (LI)

- 全国1,800カ所のCSを通じた一般消費者への石油製品販売と 全国3,500事業所の法人への様々なエネルギーを供給
- 販売の形態
 - 消費者への直接販売 (BtoC)
 - 販売店経由で消費者へ販売 (BtoBtoC)
 - 法人顧客向け販売 (BtoB)

電力・ユーティリティ部門 (PU)

- 発電から販売までの電力関連事業と熱供給事業
- 販売の形態
 - 法人顧客向け販売 (BtoB)
 - パートナー経由で消費者へ販売 (BtoBtoC)

モビリティライフ事業部 (ML)

- 自動車ディーラー事業、次世代のバイオ燃料事業、環境・社会・生活をつなぐ新コンテンツの創出
- 参加プロジェクト
 - ユーグレナ国産バイオジェット燃料認証プロジェクト

前期業績を踏まえ、営業利益と当期純利益を**上方修正**

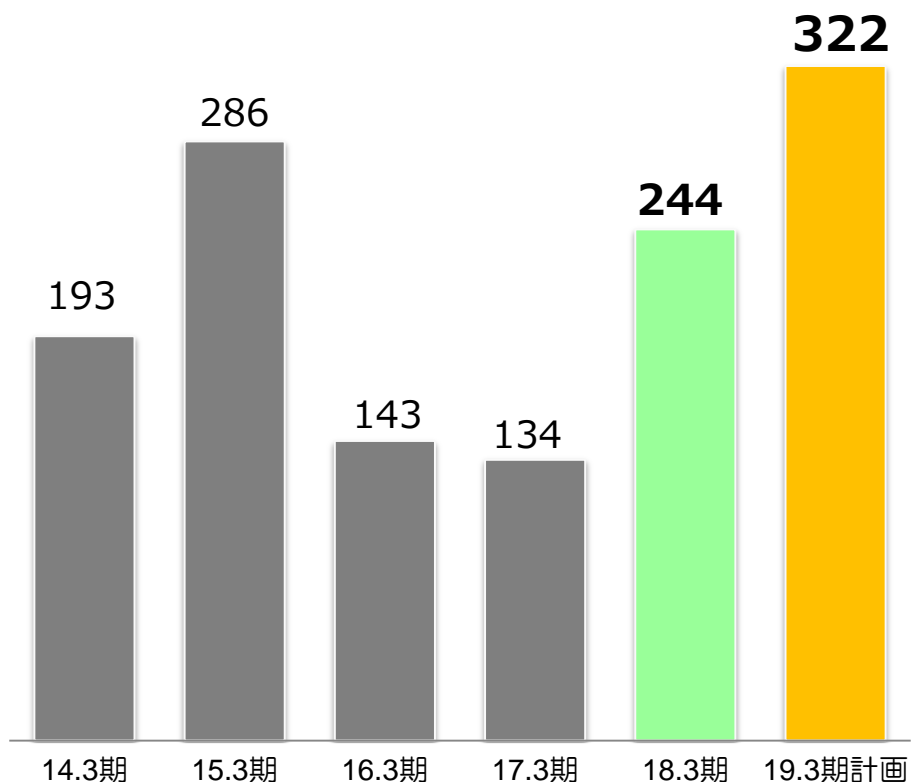
（単位：億円）

	2017年度	2018年度			
	18.3期 実績	19.3期 中計	19.3期 計画	(前年比)	(中計比)
売上総利益	888	935	852	△36	△83
営業利益	172	185	187	+15	+2
税引前利益	192	188	185	△7	△3
当期純利益	110	108	113	+3	+5
ROE	9.8%	9.1%	9.5%	△0.3%	+0.4%

		18.3期 実績	19.3期 計画	増減額	増減率
売上高		11,563	12,431	+868	+7.5%
営業利益		172	187	+15	+8.7%
当期純利益		110	113	+3	+2.7%
ホームライフ 部門	売上高	1,049	1,150	+101	+9.6%
	営業利益	33	37	+4	+12.1%
	当期純利益	40	30	△10	△25.0%
生活・産業エネルギー 部門	売上高	8,675	9,444	+769	+8.9%
	営業利益	78	78	0	△0.3%
	当期純利益	51	53	+2	+3.8%
電力・ユーティリティ 部門	売上高	786	848	+62	+7.9%
	営業利益	46	64	+17	+39.1%
	当期純利益	22	28	+6	+27.3%
モビリティライフ 事業部	売上高	1,053	989	△64	△6.1%
	営業利益	20	9	△11	△55.9%
	当期純利益	2	1	△1	△69.2%

PU（電力事業）の電源開発やIT投資等を中心に積極投資を継続

投資額（億円）



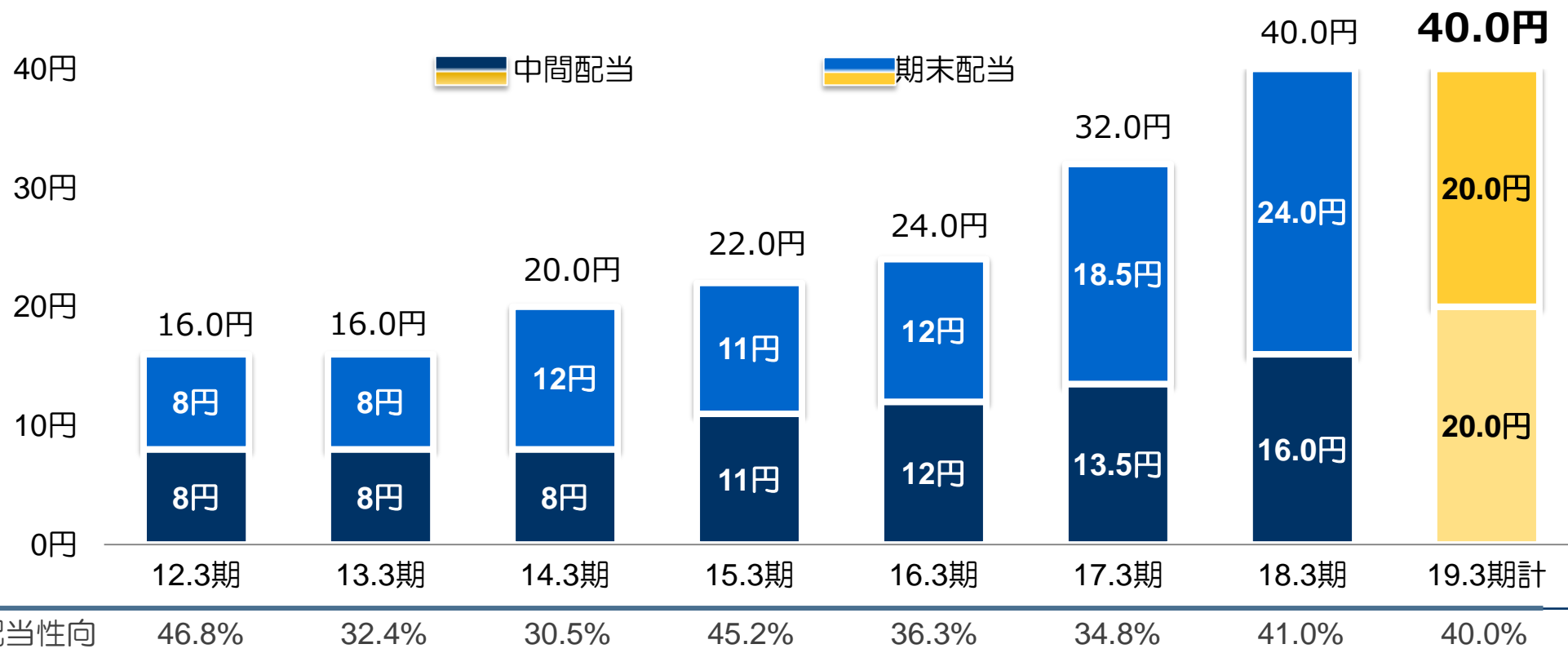
2018年度投資計画

	17年度実績	18年度計画	
HL部門	72億円	40億円	営業権買収・M&A
PU部門	127億円	214億円	電源開発、新規案件
LL部門	25億円		
IL部門	14億円		
LI部門		35億円	設備投資、新規案件
ML部門		25億円	車関連事業
その他	7億円	9億円	システム改修等
合計	244億円	322億円	

基本方針の変更

【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

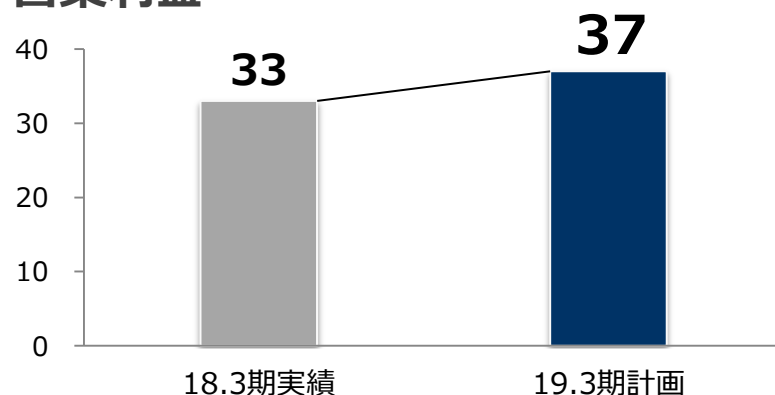
【配当性向】連結配当性向**40%以上**を指針（従来は30%以上）



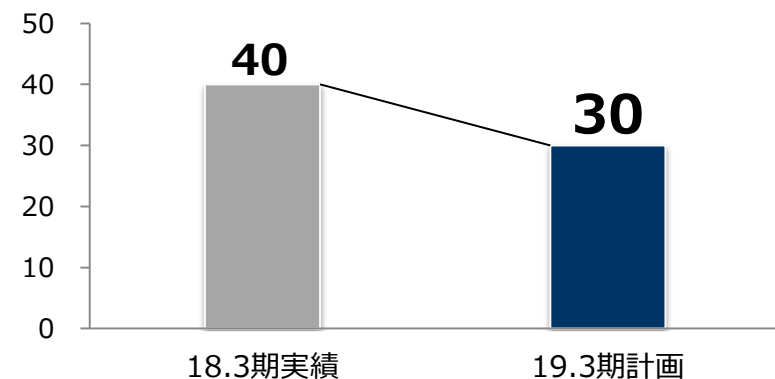
稼ぎ方改革

業績推移 (億円)

営業利益



当期純利益



経営方針

■ LPG卸売・小売基盤の再構築

- まずは顧客基盤を「増やす」「守る」「充実させる」
- 顧客データベースの整備・精度向上によるセグメント管理の徹底
- 顧客毎に効果的なアプローチとプロモーションを実施
- 電力・灯油等の他商材販売と周辺サービス・ポイント等を活用した囲い込み施策による離脱防止
- 販促キャンペーン「イイキャン！」を通じ基盤強化と人材育成

■ 周辺事業の成長戦略模索

- 一般高圧ガス事業の拡大戦略（他社との提携・M&A模索）
- 高圧ガス容器耐圧検査事業の収益安定化
- B2Bにおける周辺事業の新機軸構築（模倣＋組合せ）

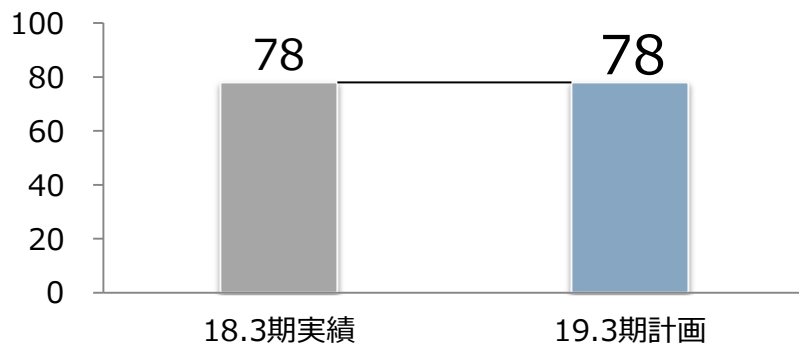
■ 海外事業

- インドネシア(産業ガス販売事業)：販売スキームの多様化により顧客基盤を拡大。
- フィリピン(LPガス販売事業)：日本式のノウハウ活用による新たな需要創造、事業拡大。

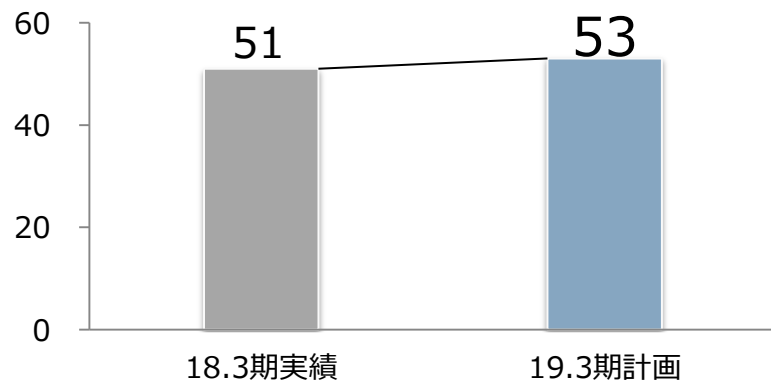
各事業における機能の見直しと新たな価値の創出による収益力向上

業績推移 (億円)

営業利益



当期純利益



経営方針

■ BtoBtoCビジネス(CLチェーンビジネス)

- 拠点の最適化と販売ネットワークの強化
- 商材とサービスの多様化(電気、車関連ビジネス等)
- 新しいCS像の明確化(地域向けワンストップビジネス等)

■ BtoBビジネス(アスファルト/船舶燃料/産業エネルギー/ターミナル)

- 環境リサイクルビジネスの推進(フライアッシュ、スロップ・再生油 PCB処理斡旋等)
- 基地や船など資産の最適化と機能強化
- IMO規制などによる市場変化への対応

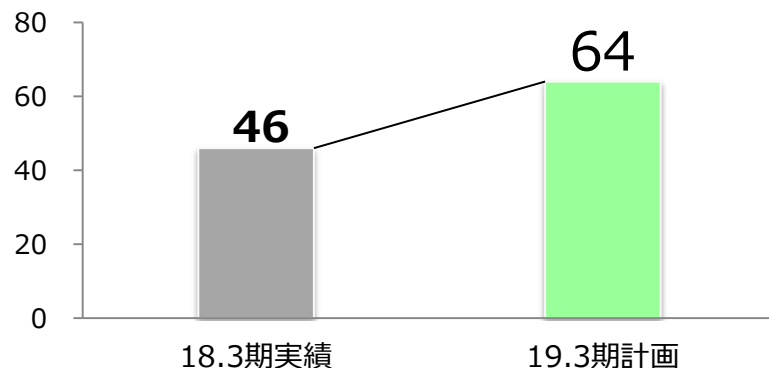
■ その他全般

- 組織統合に伴う顧客基盤の共有化、地域戦略の促進
- 加速する社会のIT化に対応した手法の構築、業務フロー全般の効率化

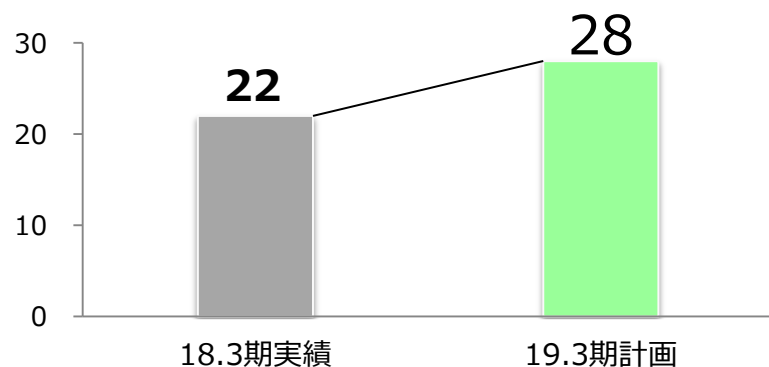
開発 調達 需給 販売の電力パイプラインの強化 及び未来小売への挑戦

業績推移 (億円)

営業利益



当期純利益



経営方針

■ 地域特化・販売ポートフォリオ改善

ー 電力販売事業

- ・B2B電力販売 : 地域特性・業種等を勘案の上、小規模顧客を優先的に獲得
- ・B2B2C電力販売 : エリア・業種等を勘案し、「異業種とのコラボレーション事業」を積極推進
- ・付帯サービス : 電気との親和性のある付帯サービスモデルの開発を強化

ー 熱供給事業

エネルギーサービスの深化し「リライアンスエナジー沖縄」を設立し、沖縄エリアでの総合エネルギーサービス事業の展開強化

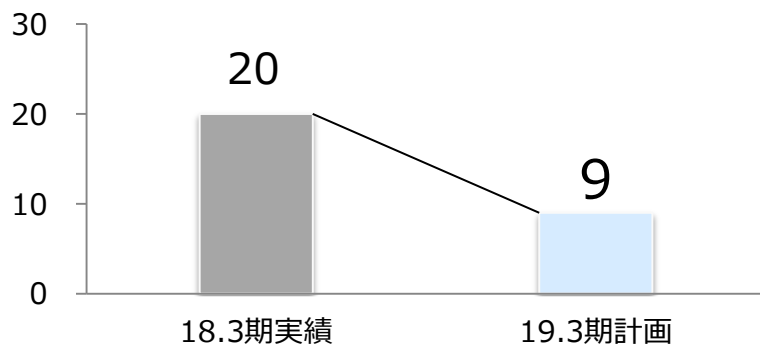
■ 再エネ電源開発事業強化

当社グループの各種発電所オペレーションノウハウと金融的手法を融合させ、再生可能エネルギー発電の開発を強化

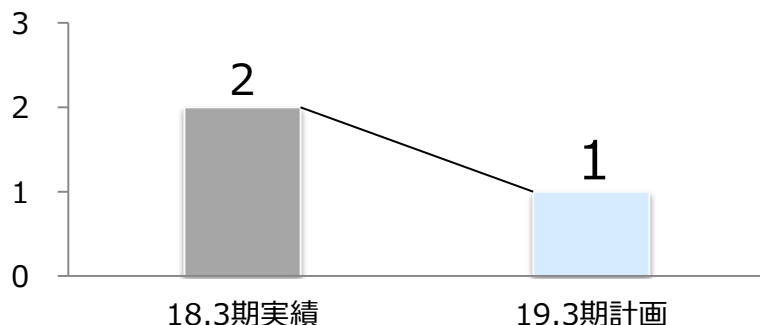
環境・社会・生活をつなぐコンテンツを創出し、地域における社会基盤を豊かにする

業績推移 (億円)

営業利益



当期純利益



経営方針

■ 自動車基点ビジネス

- 日産大阪の顧客基盤を共有し新たな車関連ビジネスの検討 (テレマティクスビジネス等)
- カーシェア事業の検討

■ 社会・インフラ基点ビジネス

- 王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)、(株)エネクスライフサービスの顧客基盤に向けた新たな社会・インフラビジネスの検討
- 新たなコンテンツを創出し、地域インフラ構築に貢献する事業の検討 (農業IoT、HEMS等)

■ 環境基点ビジネス

- 米国バイオ燃料プラントの稼働準備
- ユーグレナのバイオジェット燃料実証プラントへの原料 (廃食用油) 供給

IV. 参考資料

LPガス卸売・小売事業の再編統合 新会社「エネアーク」の設立



本 社 : 東京都港区虎ノ門2-10-1
設 立 : 2017年10月1日
資 本 金 : 10.4億円
代 表 者 : 代表取締役社長 糸山正明
出 資 比 率 : 大阪ガス50.0% 伊藤忠エネクス50.0%

関東・中部・関西エリアのLPガスの卸売・小売事業の統合。

強みやノウハウを連携共有することによる、シナジーの発揮や経営資源の集中、事業再編による効率化を目指します。

今後もより高品質で競争力のある商材・サービスをご提供してまいります。

「リlianceエネルギー沖縄」の設立



本 社 : 沖縄県浦添市牧港4-11-3
設 立 : 2017年12月1日
資 本 金 : 1億円
代 表 者 : 代表取締役社長 本永浩之
出 資 比 率 : 沖縄電力51.6% TTS33.4% 大阪ガス15.0%

当社子会社の東京都市サービス(株) (TTS) と沖縄電力(株)とで設立。エネルギーサービスプロパイダ事業(ESP)を行う会社です。

エネルギー設備の設計から運転までを一貫して担い、エネルギー利用の最適化を提案しています。

尚、事業拡大にあたり2018年3月、大阪ガス(株)も新たに株主として加わりました。

本社移転を決議



- 移転先 : 霞が関ビルディング
- 移転時期 : 2019年2月予定
- 使用フロア数 : 7フロア⇒2.5フロア
- 使用面積 : 1,994坪 (現状比+138坪)
- 最大就業人数 : 750名 (現状比+130名)

<移転目的>

- ◆ コミュニケーションの活性化
- ◆ 次世代技術を活用したオフィス環境整備
- ◆ デジタル化推進による業務の効率化

「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、
同年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

「長時間勤務の防止」、「健康増進」、「仕事の質の向上」の3本柱を軸に抜本的な取り組みを実施し、社員の持つ能力を最大限に引き出しながら、会社の中長期的な成長を両立してまいります。

※BMI：体重と身長の関係から肥満度を示す体格指数。BMI=体重kg÷(身長m)²



■ 健康経営優良法人の認定 健康

各健康経営に対する取組みが評価され、健康経営優良法人に経済産業省より認定。

■ カジュアルデー実施 質

スーツという「いつもの習慣」を脱し、週に一度カジュアルな服装で仕事をする事で、柔軟な発想を生み出せる風土の醸成とコミュニケーション向上を図る。

■ 社内スポーツ支援制度 時間 健康 質

各種スポーツを行う社内団体に対し、その活動費を会社が一部補助。定時退社、運動、社員同士のコミュニケーションの推進を図る。

■ エネクスナーサリー（社員向け保育所） 質

保育所設置により、仕事と育児の両立をサポートし、従業員が安心して働ける環境作りを更に強化。

(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 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