

2018年3月期中間決算説明会

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部：8133)

2017年11月17日

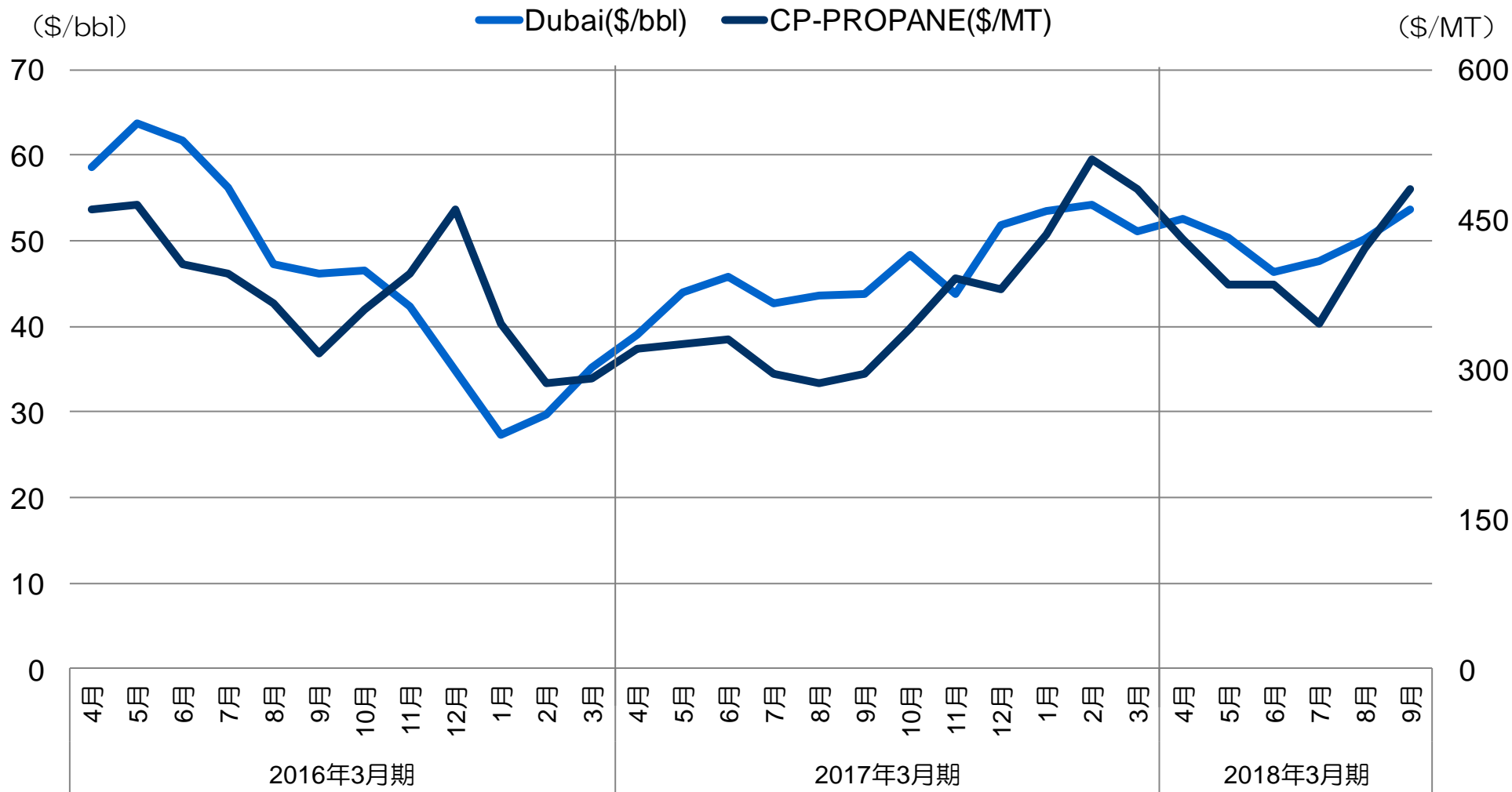
- 本資料上の数値について特に断りのない場合はすべて国際会計基準（IFRS）ベースで記載しています。
- 本資料上では下記の通り表記を置き換えております。

「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月期上期 全社決算概要	P3
II. セグメント情報	P13
III. 中期経営計画（2018年3月期計画）	P21
IV. 下期経営方針	P29
V. ESG／働き方改革への取組み	P36
VI. 参考資料	P40

I . 2018年3月期上期 全社決算概要

		2016年3月	2017年3月	2017年9月	前期差
DUBAI原油	\$/BBL (月中平均)	35.14	51.25	53.42	2.17
通関CIF原油	円/KL (月中平均)	22,781	40,166	35,472	△4,694
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	8.07	△2.06
為替 (TTS)	円/\$ (月末時点)	113.68	113.19	113.73	0.54
エネクス株価	円/株 (月末時点)	903	920	1,208	288



油価上昇により増収、売上総利益以下、**過去最高益**

(単位：億円)

	17.3期 上期	18.3期 上期	増減額	増減率	18.3期 通期 期初予想	通期 達成率
売上高	4,663	5,080	+417	+8.9%	11,500	44.2%
売上総利益	437	442	+5	+1.0%	-	-
営業利益	78	94	+17	+21.5%	165	57.1%
税引前利益	72	83	+10	+14.4%	-	-
当期純利益	37	40	+3	+7.1%	104	38.2%

売上総利益以下、営業利益、当期純利益は過去最高

■売上高

5,080億円 前期比 +417億円

- ・油価上昇により増加

■営業利益

94億円 前期比 +17億円 **過去最高**

- ・CS※事業の不採算CSの閉鎖による経費減、及び市況回復による収益改善。

(前期比+18億円、+95.6%)

- ・PU+4億（電力販売量増加）、IL△8億円（需給取引苦戦）

■当期純利益

40億円 前期比 +3億円 **過去最高**

※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。

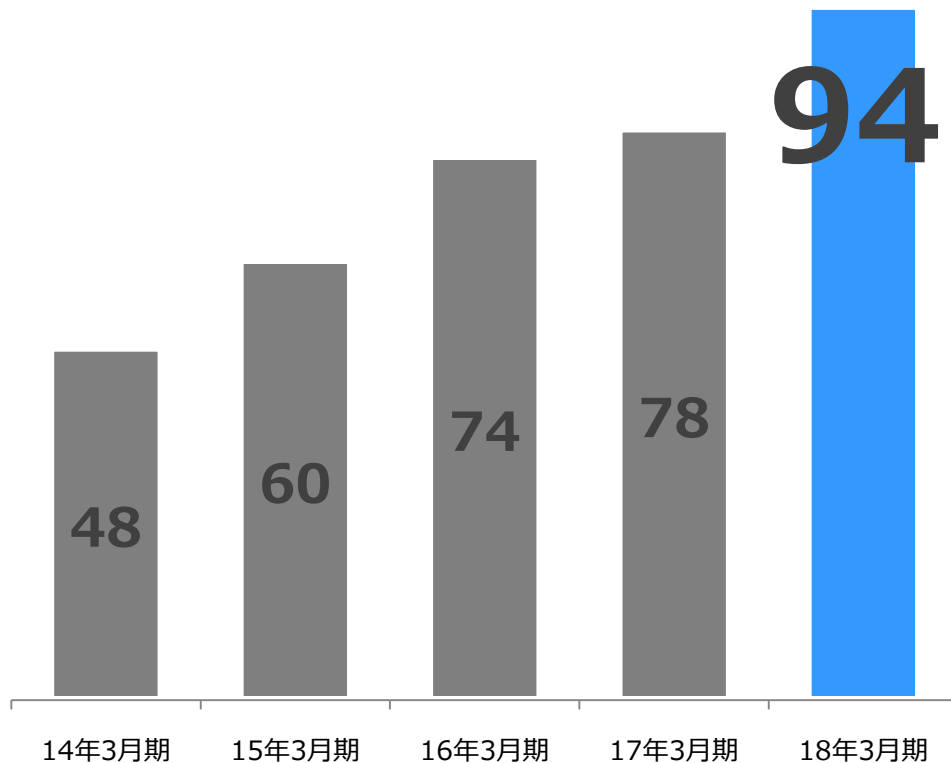
CS事業構造改革効果 + 電力販売の伸長

上期営業利益、上期当期純利益ともに過去最高益

営業利益推移

(億円)

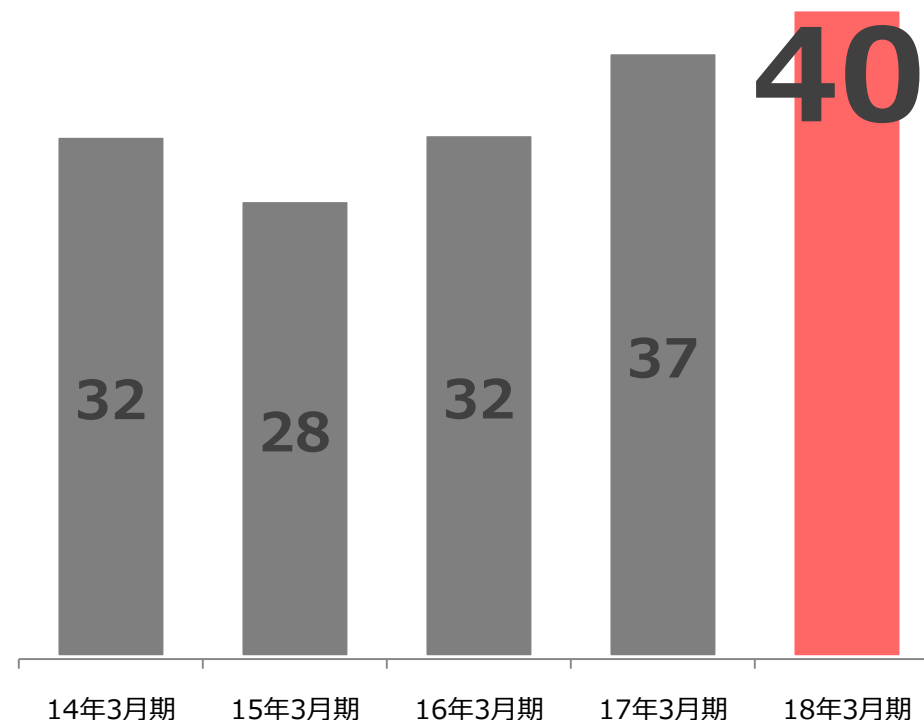
過去最高



当期純利益推移

(億円)

過去最高



(単位：億円)

	17.3期	18.3期 上期	増減額
流動資産	1,781	1,761	△ 20
非流動資産	1,665	1,581	△ 84
資産合計	3,446	3,342	△ 104
			・営業債権の減少 (△102)
流動負債	1,438	1,331	△ 107
非流動負債	734	710	△ 24
負債合計	2,171	2,040	△ 131
資本合計	1,275	1,301	27
			・当期利益 (+40) ・配当金支払い (△21)

(単位：億円)

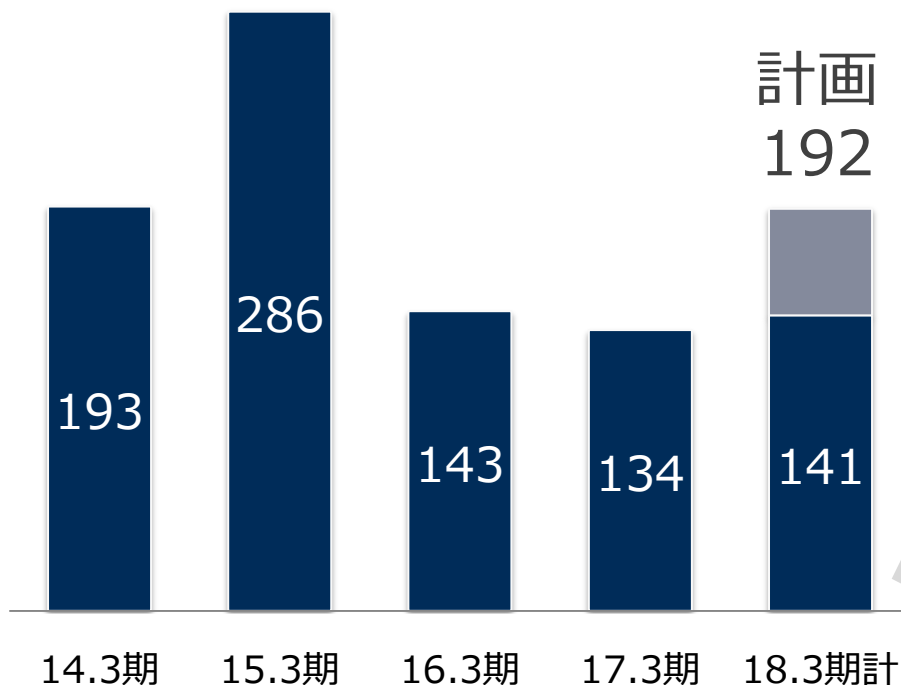
	17.3期 上期	18.3期 上期	増減額
営業活動によるキャッシュフロー	37	100	+62
投資活動によるキャッシュフロー	▲93	▲90	+3
財務活動によるキャッシュフロー	23	▲59	△82
現金及び現金同等物の増減額	▲33	▲49	△16
現金及び現金同等物の期首残高	208	227	+19
現金及び現金同等物の四半期末残高	174	178	+4

- ・法人税支払額の増加 (△18)
- ・運転資金の減少 (+64)

18.3期上期で進捗率73%。下期もPUをメインに投資を検討。

投資額（億円）

■ 投資



主な投資実績

- HL部門
 - 株式買収、設備投資等 (L P G事業会社北海道・四国) : 57億円
- PU部門
 - 株式買収、設備投資等 (GINZA SIX) : 62億円
- LL部門
 - 店舗改装、設備投資等 : 12億円
- その他
 - 設備投資等 : 9億円

需給取引減少に伴いガソリン販売減、電力取引は大幅増加

主燃料合計		2017年3月期 上期	2018年3月期 上期	増減率
ガソリン	(千kl)	1,974	1,659	△16.0%
灯油	(千kl)	308	310	+0.5%
軽油	(千kl)	1,581	1,667	+5.5%
重油	(千kl)	1,196	1,325	+10.8%
燃料合計	(千kl)	5,059	4,960	△1.9%

主燃料以外		2017年3月期 上期	2018年3月期 上期	増減率
アスファルト	(千kt)	150	167	+11.6%
LPガス	(千kt)	265	270	+1.9%
電気	(GWh)	1,521	2,043	+34.4%
蒸気	(千kt)	303	330	+8.7%
熱量	(TJ)	754	779	+3.4%

Ⅱ. セグメント情報

セグメント別業績

(単位：億円)

	17.3期 上期実績	18.3期 上期実績	増減額	増減率	18.3期通期	
					期初 予想	達成率
売上高	4,663	5,080	+417	+8.9%	11,500	44.2%
営業利益	78	94	+17	+21.5%	165	57.1%
当期純利益	37	40	+3	+7.1%	104	38.2%
ホームライフ 部門						
売上高	371	424	+53	+14.2%	994	42.7%
営業利益	7	9	+2	+28.8%	45	19.8%
当期純利益	▲1	▲6	△5	-	-	-
電力・ ユーティリティ 部門						
売上高	299	340	+41	+13.8%	843	40.3%
営業利益	34	39	+4	+12.9%	44	88.1%
当期純利益	17	19	+2	+11.2%	-	-
生活エネルギー・ 流通部門						
売上高	3,238	3,661	+422	+13.0%	7,631	48.0%
営業利益	19	37	+18	+95.6%	54	68.9%
当期純利益	9	21	+12	+129.2%	-	-
産業エネルギー・ 流通部門						
売上高	755	655	△100	△13.2%	2,117	31.0%
営業利益	11	3	△8	△71.4%	21	15.4%
当期純利益	8	2	△6	△70.5%	-	-

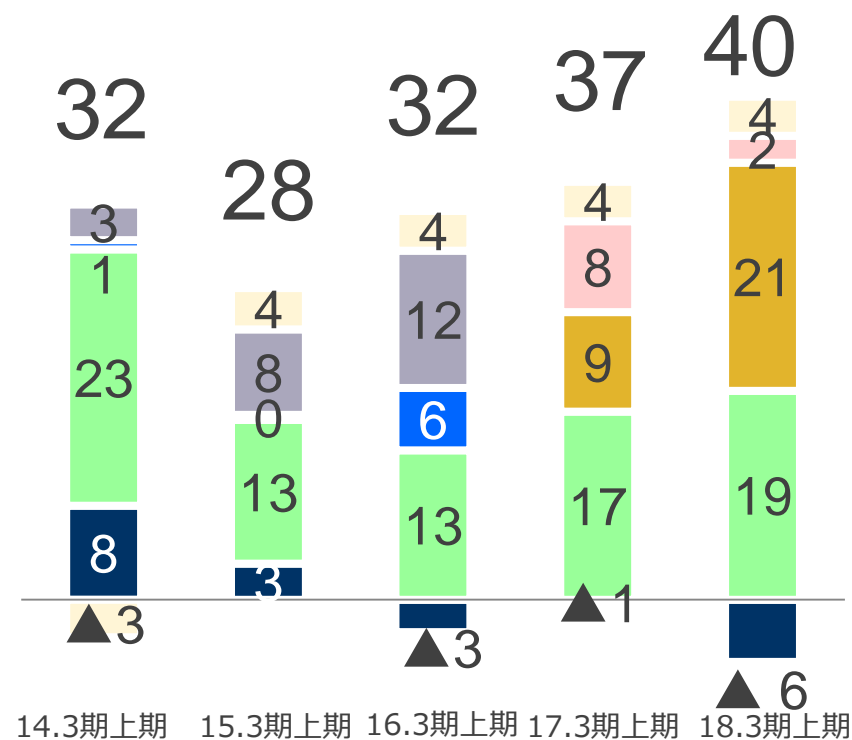
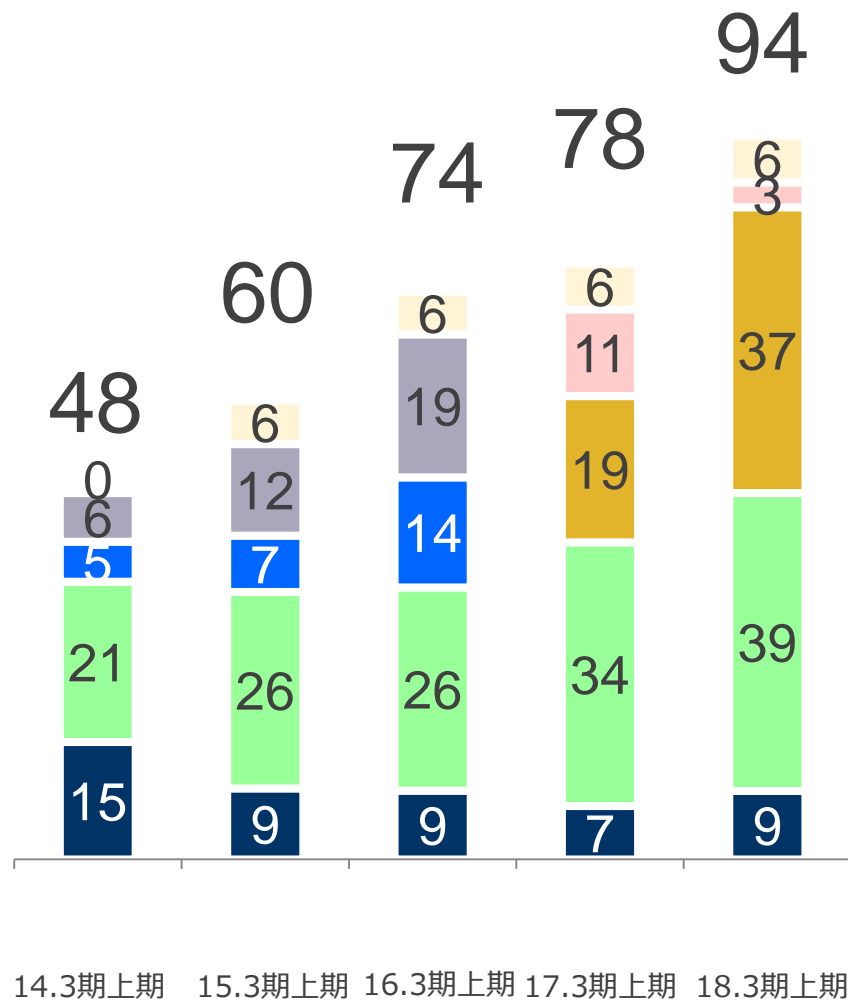
* 売上高は日本基準

部門別上期業績推移 (営業利益・当期純利益)

営業利益

当期純利益

(単位：億円)

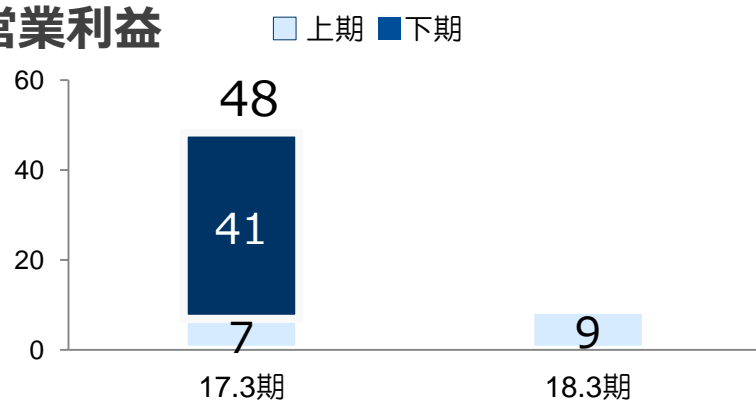


■ HL ■ PU ■ (旧) CL ■ (旧) EI ■ LL ■ IL ■ 共通

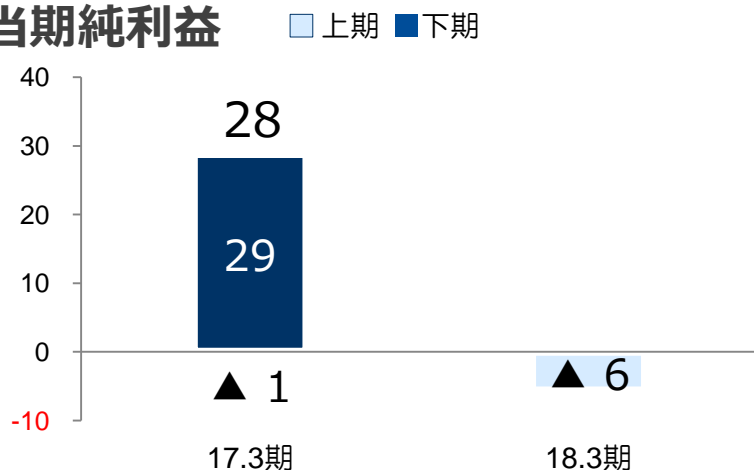
CP上昇基調により増益するも事業再編に伴い損失計上

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

- LPガス販売数量増およびCP上昇により在庫影響は昨年度より改善。
- 大阪ガスグループとの事業再編に伴う一部損失の計上。
- 昨年4月よりスタートした家庭用電力販売が新たな収益源に。

■期中の取組み

- **料金透明化**：グループ販売会社HPにてLPガス料金を公開。
- **「LPガス×電気」セット販売推進**：電力顧客軒数42,000軒。

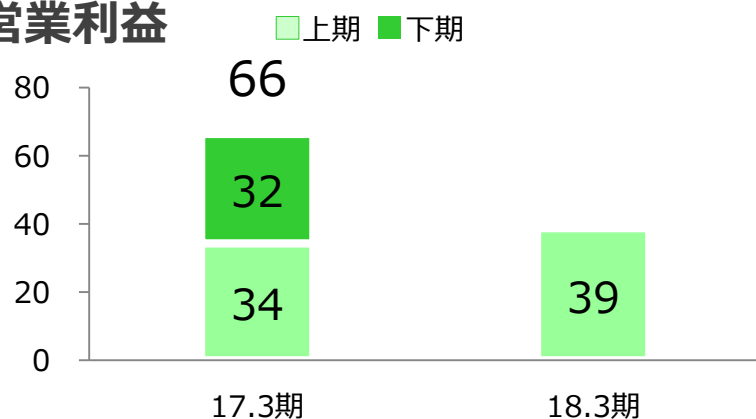
【海外案件】

- **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。

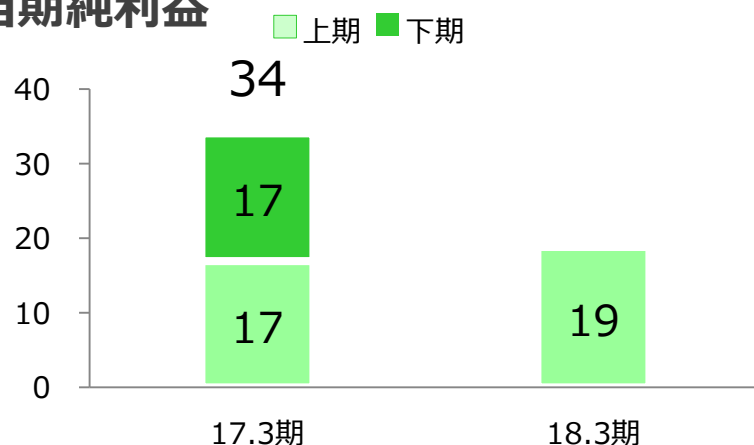
電力事業・熱供給事業ともに販売量増加により増収・増益

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

- 電力販売量※が前年同期比増により収益増。 ※連子含む
(前年1,521GWh⇒当期2,043GWh 前年同期比134%)
- GINZA SIX供給開始により熱販売量増。(前年同期比103%)

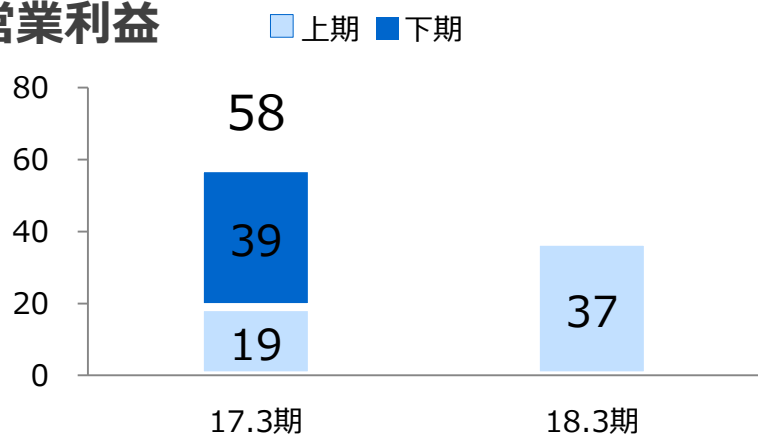
■期中の取組み

- 地域に特化した小口法人営業の強化。
- **異業種とのコラボレーション事業推進**：ケーブルテレビ事業を手掛ける(株)バイ・コミュニケーションズと「ケーブルテレビと電気のコラボレーション事業」を開始。
- 事業領域拡大に伴い、新たに「電力金融室」を設置。

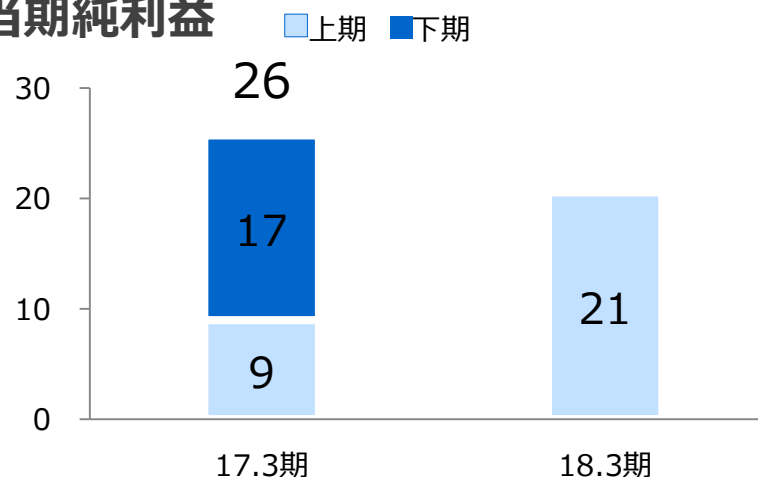
構造改革と市況回復により増益

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

- 構造改革（不採算CSの閉鎖）による経費削減。
- 小売市況回復・系列回帰による収益改善。
- 系列CS※の減少：1,870ヶ所（前期末比18ヶ所減少）

■期中の取組み

- 構造改革の継続・推進
- カースタレンタカー仙台空港店オープン。
- シンガポール向けアドブルーの輸出実施。

※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。

■ディーラービジネス／日産大阪 上期実績

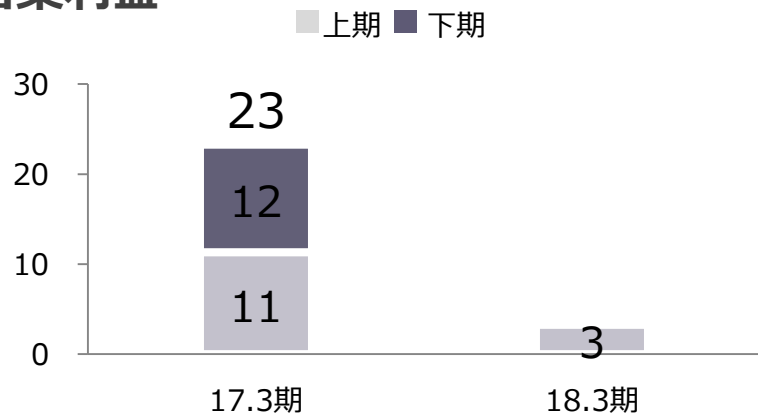
売上高	504億円（前期比+85億円）	車両販売台数（前期比）	
営業利益	9億円（前期比+3億）	新車	14千台（+3千台）
当期利益（取込）	3億円（前期比+1億）	中古車	14千台（+2千台）

船舶燃料・石油製品トレードは苦戦

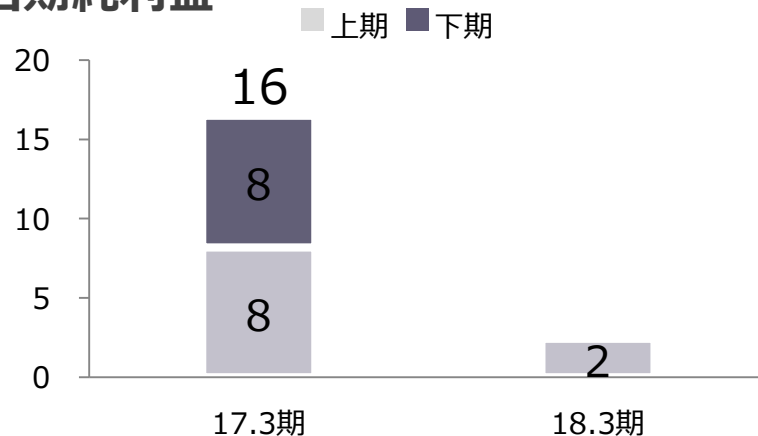
業績推移 (億円)

主な要因・取組み

営業利益



当期純利益



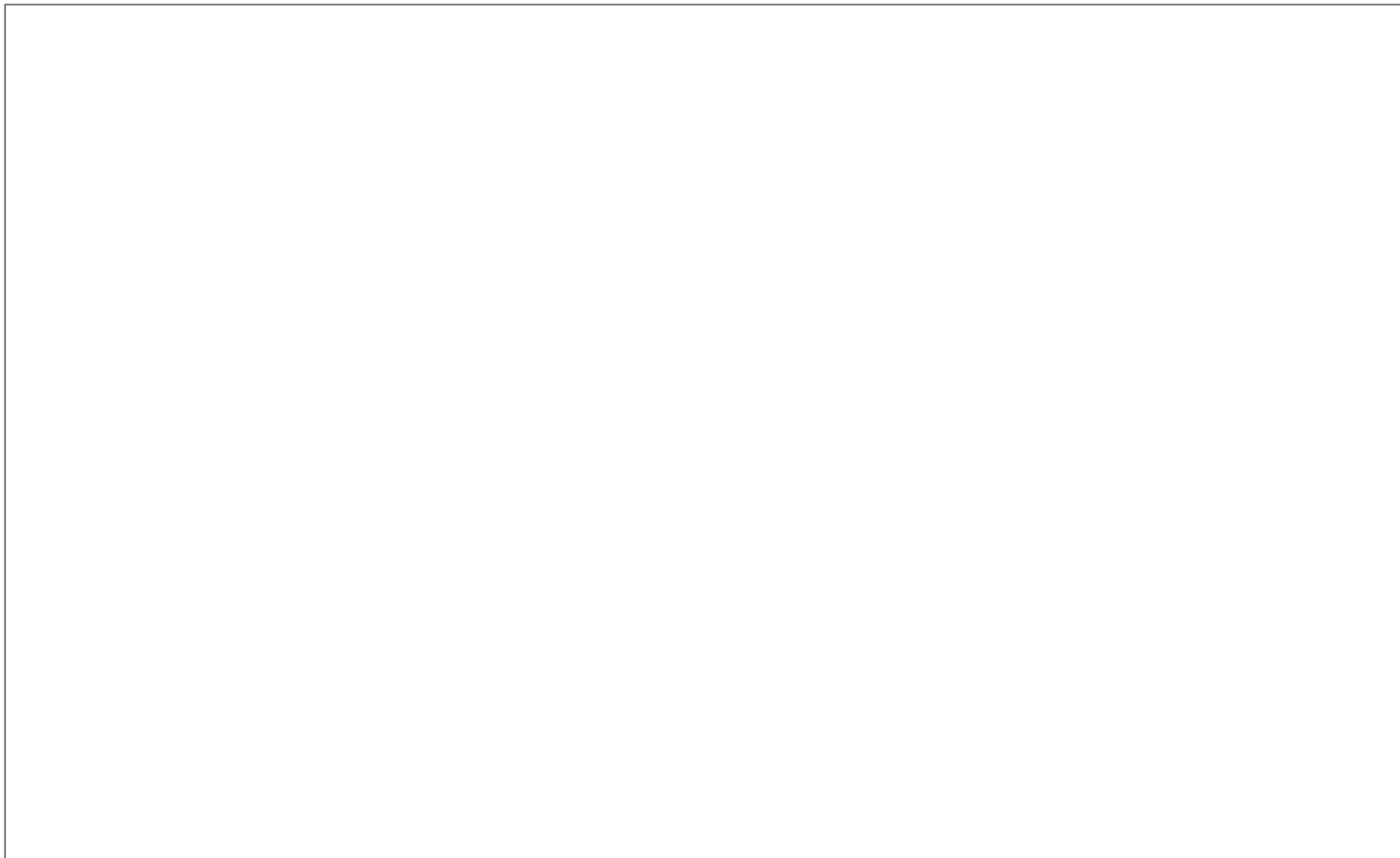
業績変動要因

- 船舶燃料事業・石油製品トレード事業は元売再編による市場環境の影響等を受け、苦戦。
- アスファルト事業は前年同期比で販売量増加。

期中の取組み

- **配給船体制を構築**：自社配給船新造（博多港）。全国7隻体制。
- **石炭灰リサイクル事業**：石炭灰（フライアッシュ）をリサイクルした商品製造・販売会社「カノウエフエイ(株)」※設立。
- **スロップ^o・再生油事業他**：環境リサイクル事業を中心に新規事業を開拓・検討。

※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%

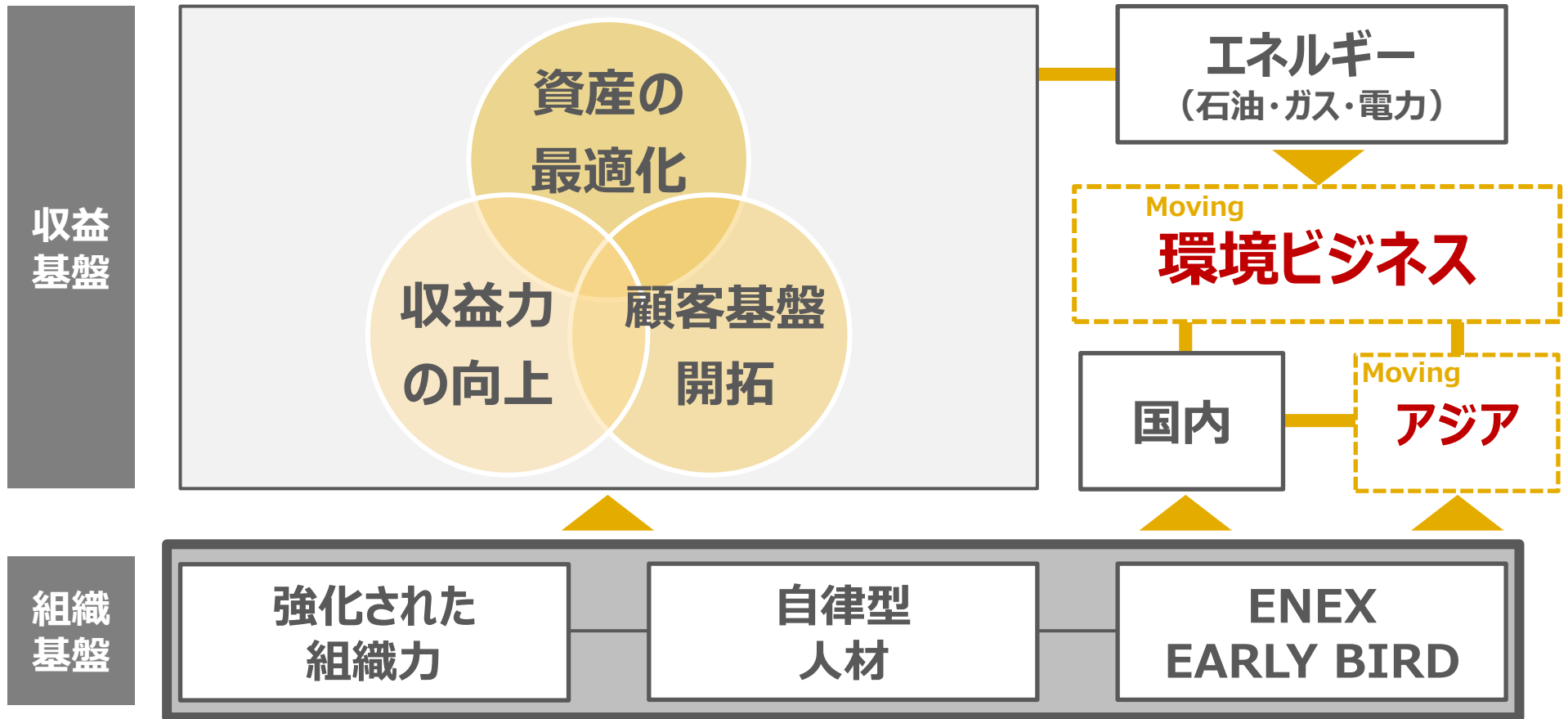


Ⅲ. 中期経営計画（2017年度～2018年度画）

中期経営計画のふりかえり（定量）

	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		—

『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。

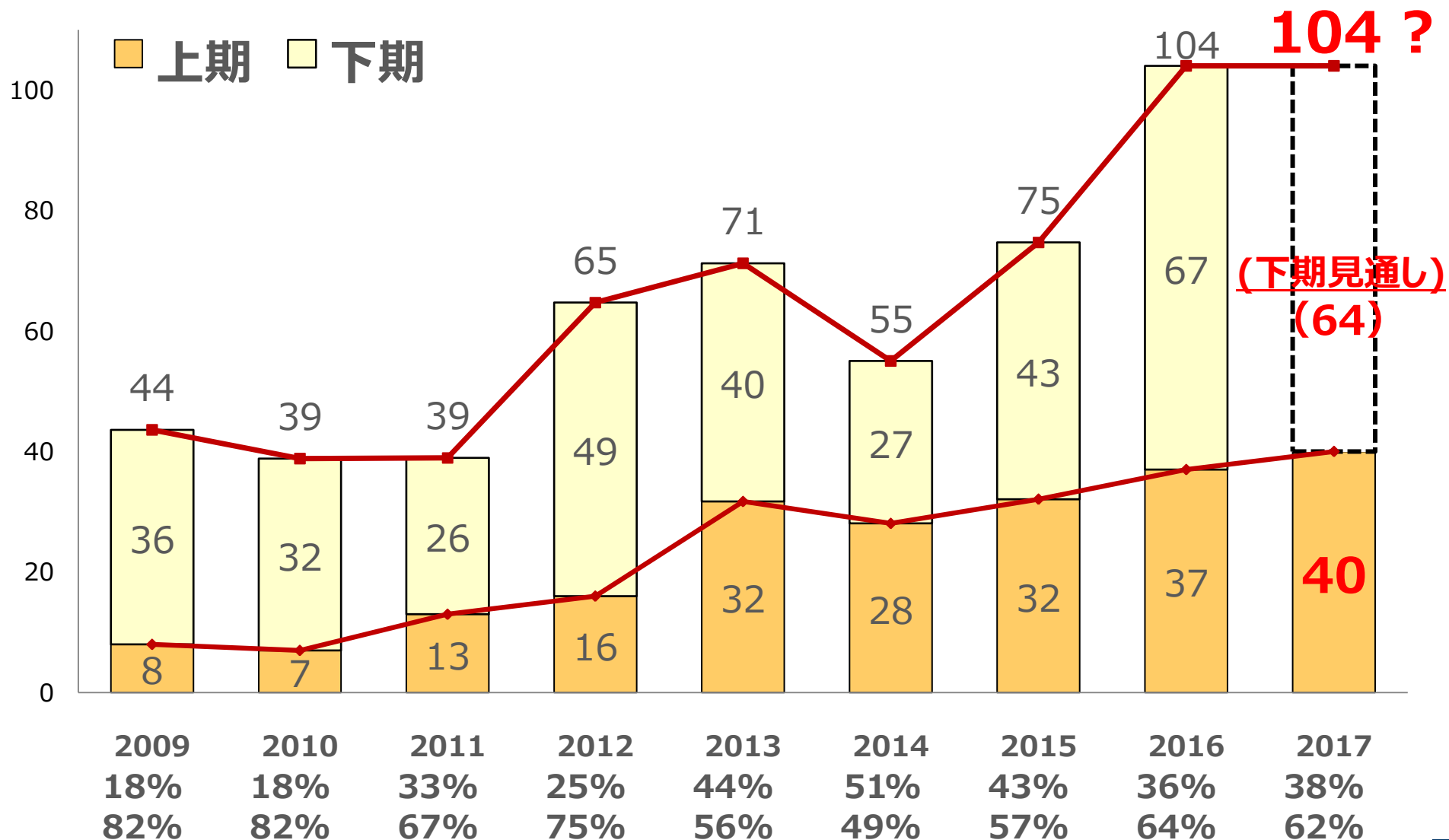
2017年度計画は据え置き

定量重点計画

中計定量

	2016年度 実績	2017年度 通期計画	2017年度 上期実績	進捗率
営業利益	197	165	94	57%
当期純利益	104	104	40	38%
営業CF	178	220	100	44%
投資額	134	192	141	72%
ROE	10.0%	9.3%	—	—
配当性向	30%	30% 以上	—	—

17年度着地は前年並みを予定

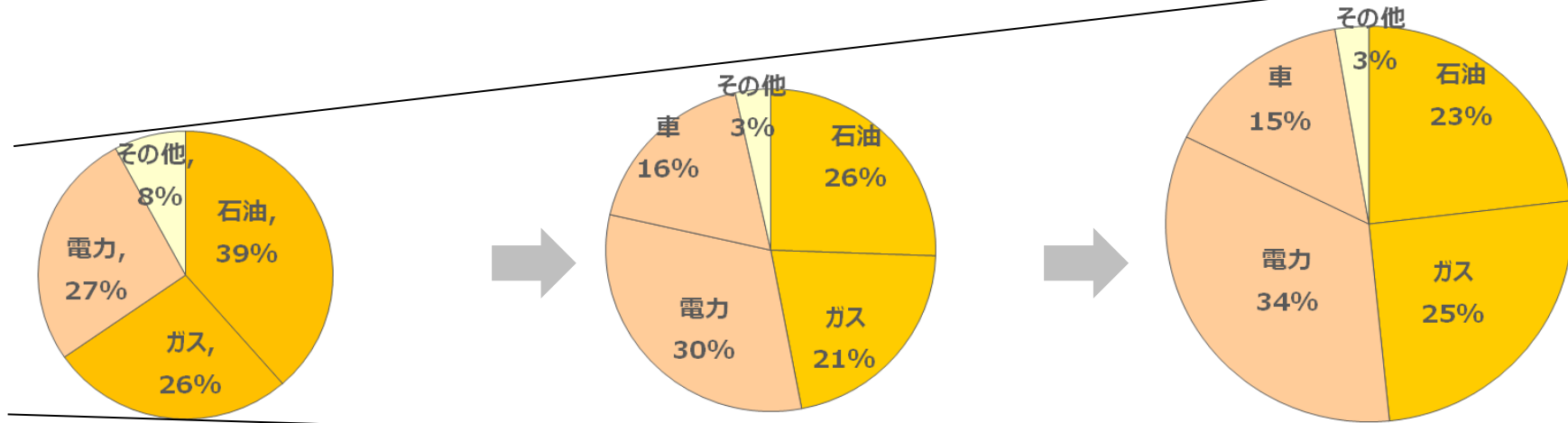


『CS事業構造改革・電力関連投資』で資産効率化を実現

【2012年度:実績】

【2017年度:計画】

【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	1,581 億円
税後 営業利益	107 億円
固定資産 営業利益率	6.8%

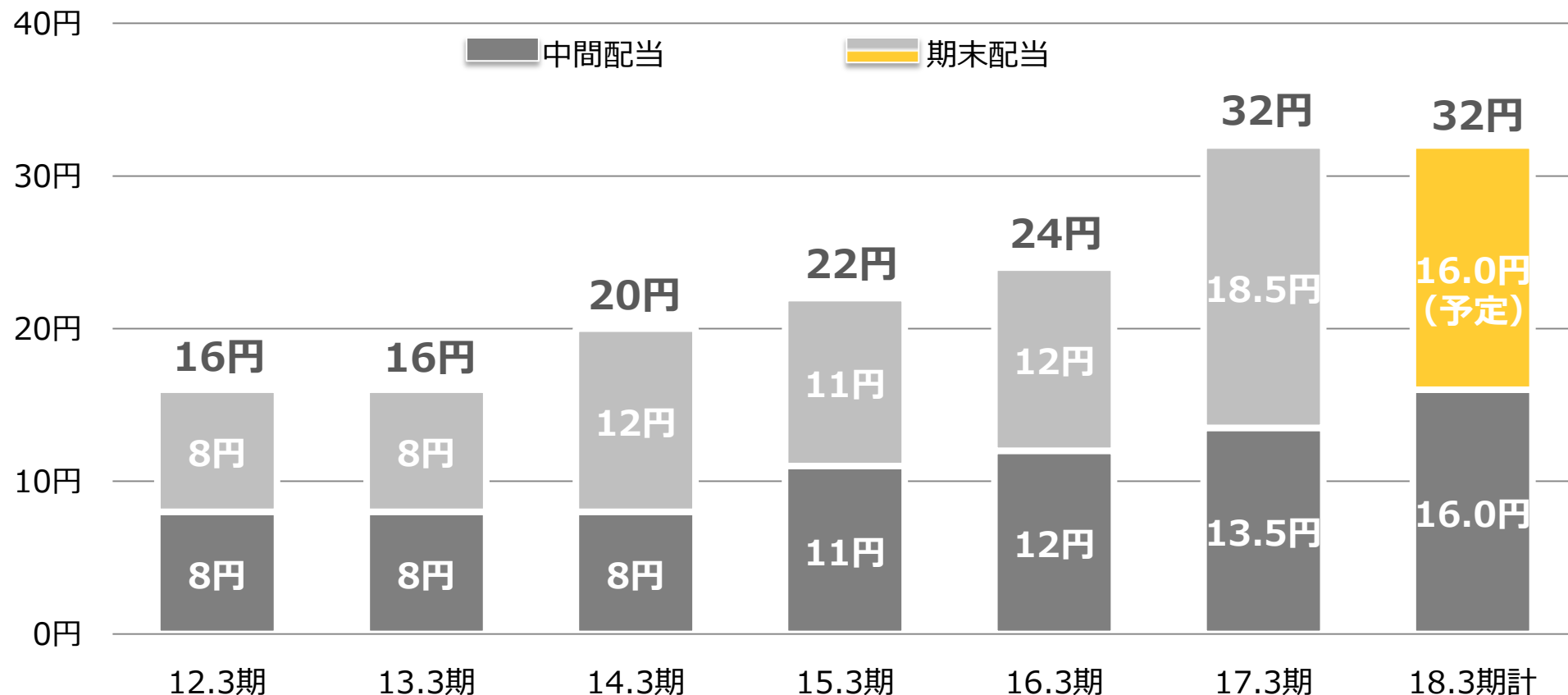
固定資産	1,850 億円
税後 営業利益	130 億円
固定資産 営業利益率	7.0%

2017年度上期

HL	PU	LL	その他	全社
57億円 (40%)	62億円 (44%)	12億円 (9%)	9億円 (6%)	141億円 (100%)

【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	12.3期	13.3期	14.3期	15.3期	16.3期	17.3期	18.3期計
	46.8%	32.4%	30.5%	45.2%	36.3%	34.8%	

A large, empty rectangular box with a thin black border, occupying most of the page. It is intended for the user to write the content of their memo.

IV. 下期経営方針

基盤の整備と強化

■コア事業

- 新規顧客開拓、M&Aによる顧客基盤の強化。
- 北海道・四国エリアの基盤整備・強化。
10月より新しくグループ会社となった3事業会社（日商プロパン石油(株)、愛媛日商プロパン(株)、高知日商プロパン(株)）と共に北海道・四国エリアの基盤整備・強化。
- エネアーク傘下6事業会社の東名阪3エリアにおける早期統合準備推進。

■家庭用電力販売事業

- 年度目標70,000軒目指し、引き続き各エリアにて営業展開。

■海外事業

- フィリピン（LPガス販売事業）：GHP導入と日本でのノウハウ活用による事業拡大推進。
- インドネシア（産業ガス販売事業）：下期より取扱ガス種増。更なる顧客を開拓。

地域特化・販売ポートフォリオ改善と再エネ電源開発強化

■地域特化・販売ポートフォリオ改善

- **B2B電力販売**：全国8エリアにおいて、エリアに強い顧客基盤を持つ企業との提携や地域特性を勘案し、比較的競争が少ない小口顧客を優先的に獲得。
- **B2B2C電力販売**：「異業種と電気とのコラボレーション事業」推進。社内外でバラシンググループを拡大しながら電力小売を強化。
- 今後は、B2B、B2B2C共に電気を軸とした機器サービス・付帯新サービスを開発しビジネスモデルを構築することで、顧客満足度を高めていく。

■再エネ電源開発事業強化

- 環境性・安定性・経済性に優れる再生可能エネルギー発電の開発に取り組む。特に、弊社グループが培ってきた火力電源のオペレーションノウハウを活かしバイオマス発電事業に注力する。
- 既存発電所の資産については資産効率化のために流動化と資産の組み換えを検討する。

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

■顧客基盤の共有

- 地域の顧客基盤を共有化し顧客ニーズに対応する。
- セクションの垣根を越えた事業展開を目指す。

■新しい事業の育成・確立

- GTL※販売事業：販売網拡充。事業拡大を目指す。
- 宅配事業：CSを活用した宅配事業の検討。
- 石油製品以外の商材強化。ビジネスモデルの変化を狙う。

※GTL：Gas to Liquidsの略。
天然ガス由来の軽油代替燃料。

■構造改革

- 不採算CS撤退および資産圧縮の継続。

■ディーラービジネス／日産大阪

- 新車・中古車併存店を拡大することで顧客基盤を守り収益を拡大する。
- 日産の完成検査問題への対応

部門ポートフォリオの再構築

■ 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：取引先の需要・用途に応じた配給船配備・新造やタンク改造・新設など。
- リスクマネジメントの強化。

■ 事業基盤の拡大・再構築

- IMO硫黄分規制など外部環境の変化に対応する柔軟な事業基盤構築。
- 既存事業のネットワーク周辺・派生ビジネス模索。
- 営業用資産（船・基地等）の保守管理体制の強化。

■ 新規環境ビジネスの推進・取組

- 環境リサイクルビジネスの事業化推進。
 - 石炭灰リサイクル事業：他エリアでの事業展開を検討。
 - スロップ・再生油事業：回収実績の積み上げ、ネットワークの拡大。
- その他環境リサイクル関連事業案件の模索。

新LPガス販売会社「エネアーク」始動

エネアーク、始まる。



2017年10月1日、

新しい総合エネルギー企業、エネアークが誕生しました。

エネアークは大阪ガス、伊藤忠エネクスが50%を出資し、

関東・中部・関西エリアそれぞれのLPG販売会社とともに

お客さまの「一番身近で頼りになる総合エネルギー企業」を目指します。

エネルギーで、未来に架け橋を。

Group of  

株式会社エネアーク

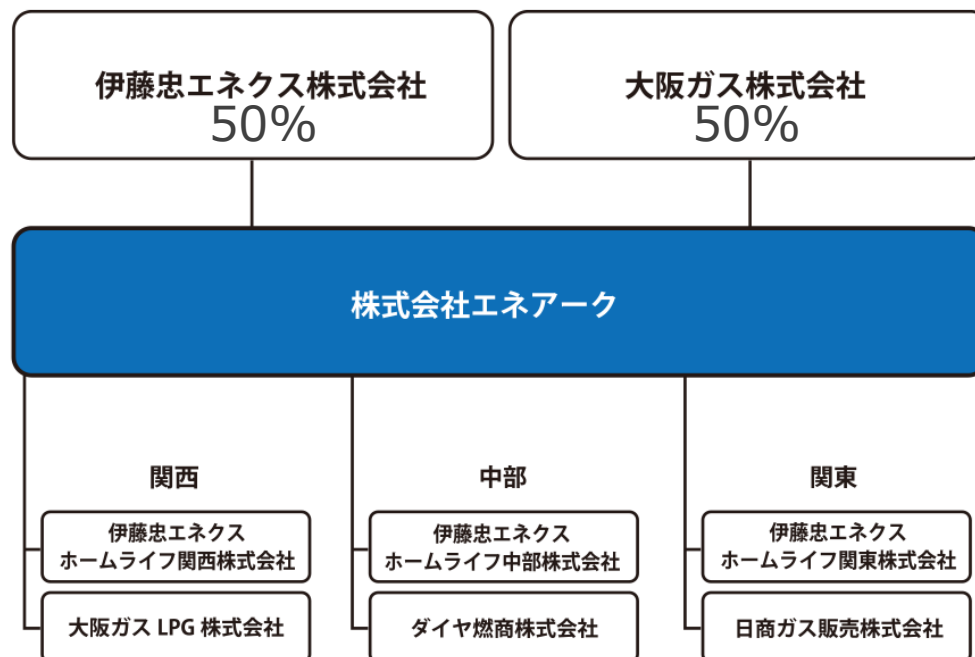
日商ガス販売 / ダイヤ燃商 / 大阪ガスLPG / 伊藤忠エネクスホームライフ関東 / 伊藤忠エネクスホームライフ中部 / 伊藤忠エネクスホームライフ関西

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



10月1日より営業運転開始



仙台パワーステーション株式会社

所在地：仙台市宮城野区港1-4-1

資本金：1億円

設立：2014年9月11日

敷地面積：約12.5万㎡

出力：11.2万kw

燃料の種類：石炭（年間使用量 約32万t）

株主：(株)関電エネルギーソリューション（50%）

エネクス電力(株)（50%）（当社100%子会社）



【写真】

上：全景 下：揚炭機

V. ESG／働き方改革への取組み

中計期間中マスタープランの策定と実施



「持続可能性」の経営への統合で中長期的価値創造の実現へ

「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



■ 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。

■ オンライン禁煙プログラム導入 **健康**

「喫煙者の健康増進」、「受動喫煙による健康被害の防止」を目的にオンライン禁煙プログラムを導入。社内モニター募集中。

■ RIZAP法人会員 **健康**

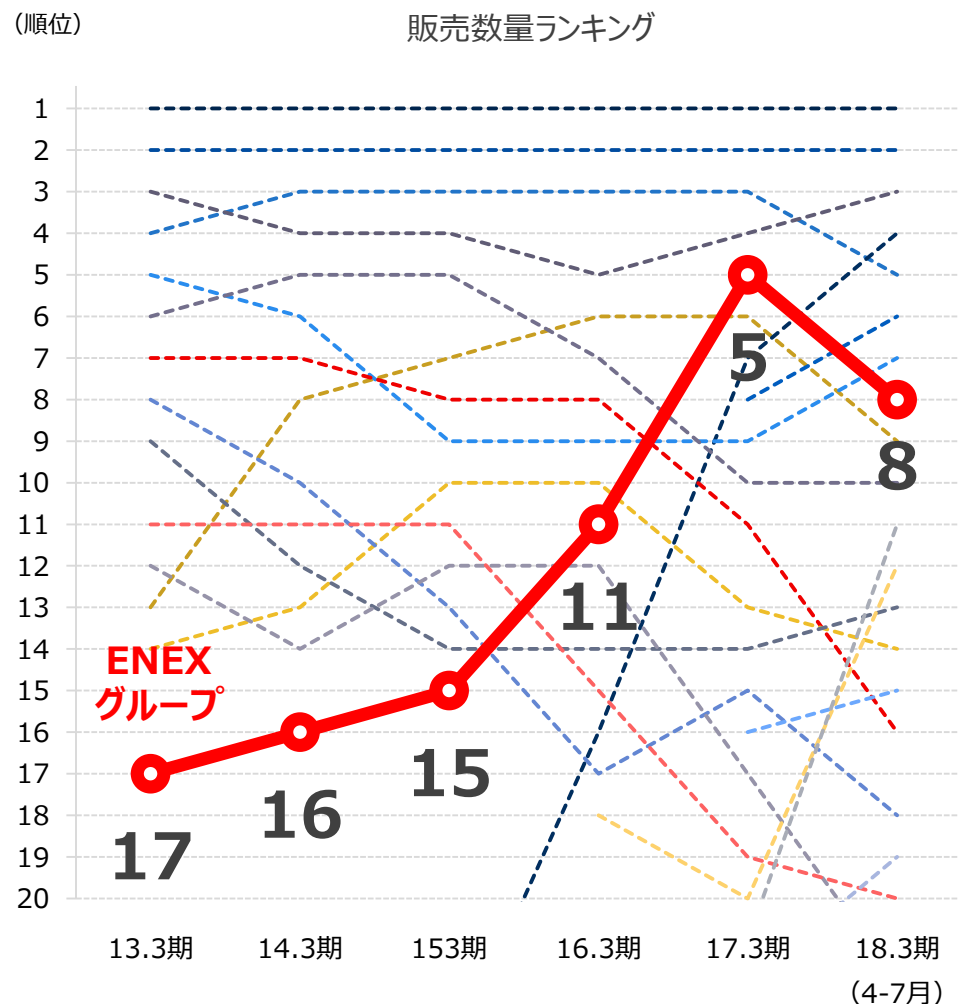
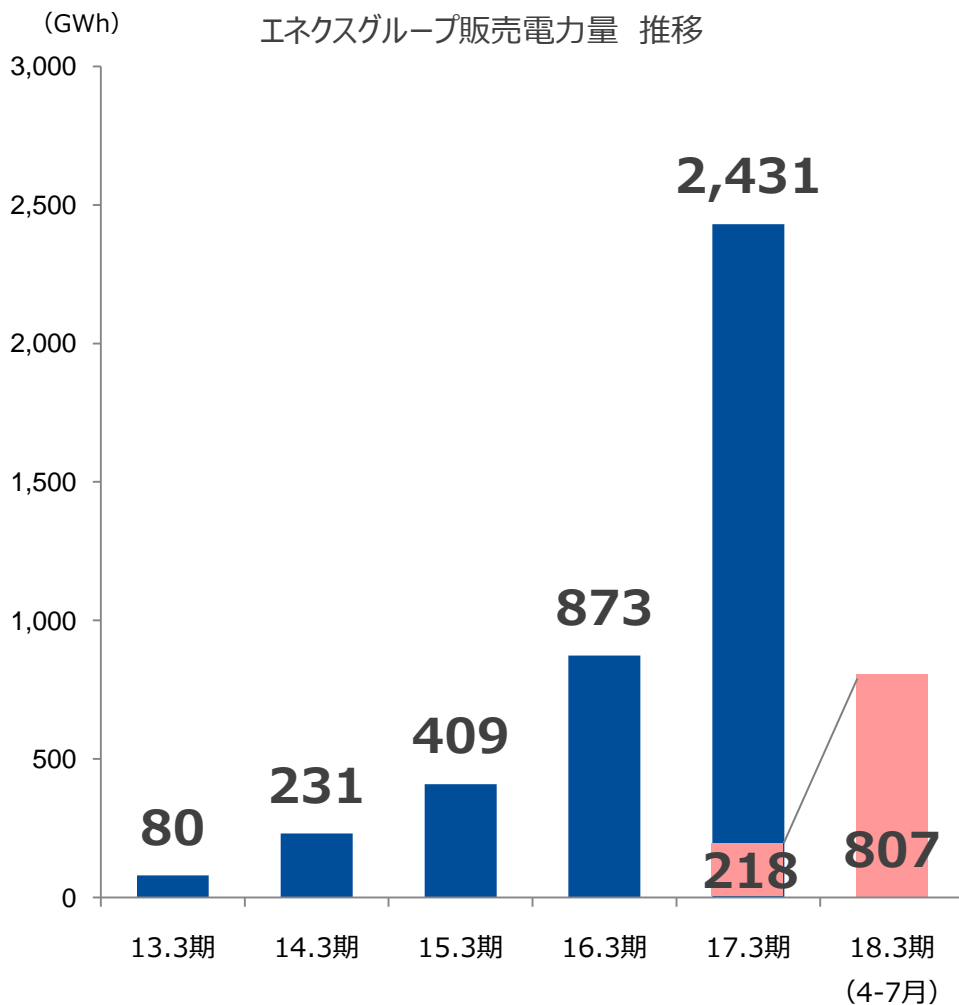
B M I の低下・維持による「健康増進・保持」を目的にRIZAP法人会員へ。社内モニターによる効果測定中。



NO SMOKING

VI. 参考資料

電力小売販売量と電力小売販売量ランキングの推移



※資料は経済産業省の統計資料から抜粋・加工。17年度は4-7月累計実績で表示。
 ※ENEXグループは、伊藤忠エネクス、王子・伊藤忠エネクス電力販売、伊藤忠エネクスHL関東、伊藤忠エネクスHL関西、伊藤忠エネクスHL西日本、エコアの合計の電力販売電力量を記載。

(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。

(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