

# 2018年度 第2四半期 決算説明資料

2018年11月16日

## 伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部：8133)

# 目次

- I. 2018年度第2四半期 全社決算概要
- II. セグメント情報
- III. 中期経営計画の進捗
- IV. ESGの取り組み

- ・本資料の数値について、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」

# I . 2018年度第2四半期 全社決算概要



1. 景気は、企業収益や雇用環境の改善が堅調に推移し、景気回復基調が続いた
2. 原油市場は、OPECの協調減産や不透明な中東情勢により、上昇基調で推移した
3. 石油元売の再編により、国内石油製品市場は安定した
4. 日本卸電力取引所（JEPX）の市場価格は、酷暑の影響で最高値を更新した

## 中期経営計画（2017-2018年度）の基本方針

収益基盤の再構築	組織基盤の再整備
資産の最適化	組織力の強化
収益力の向上	自律型人材育成
顧客基盤の開拓	ENEX EARLY BIRD

# 2018年度第2四半期決算/サマリー

## 当期純利益は2年連続で過去最高益を更新。

	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減	(億円)	
				18年度 通期見通し	進捗率
売上高	5,080	6,068	+ 988	12,500	49%
売上総利益	442	413	△ 29		
販管費	▲354	▲325	+ 29		
営業利益	94	89	△ 5	187	48%
持分法による投資損益	▲ 8	9	+ 17		
当期純利益	40	54	+ 15	113	48%
配当	16	20	+ 4	40	—

- 「当期純利益」は、前年同期比37%・15億円増加となり、上期として2年連続の最高益更新。特に、当社のコアビジネスである、ホームライフ、生活・産業エネルギーを中心に前年比伸長し、通期見通しに対する進捗率は48%と好調に推移。
- 「売上総利益/販管費率」は、上期としては初めて80%を切り、79%に。稼ぐ力の順調な拡大と、販管費の適切なコントロールが奏功。

# LPガス事業再編効果もあり、持分法損益が改善

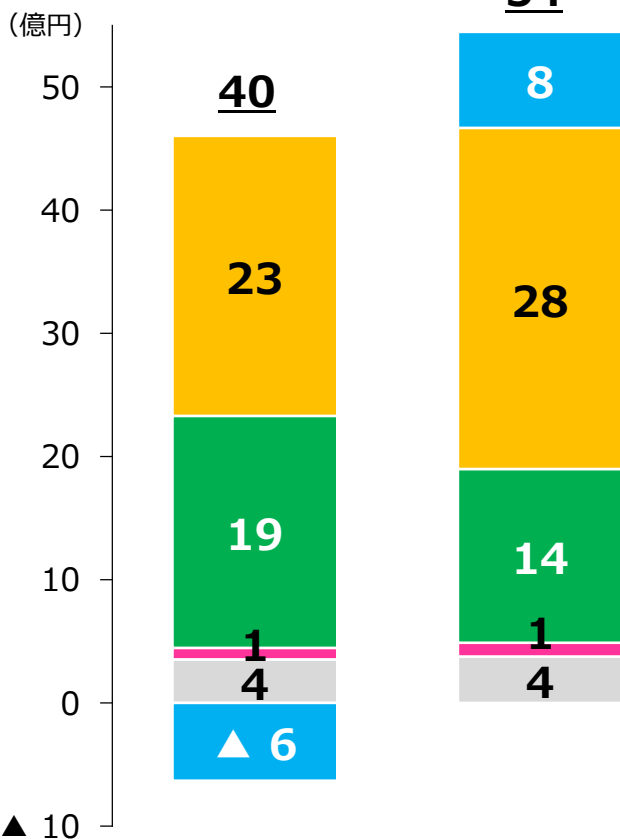
(億円)

	18年度 上期実績	増減	部門	主たる増減要因
売上総利益	413	△ 29	<ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: blue;">■</span> ホームライフ</li> <li><span style="color: orange;">■</span> 生活・産業エネルギー</li> <li><span style="color: green;">■</span> 電力・ユーティリティ</li> <li><span style="color: pink;">■</span> モビリティライフ</li> </ul>	△23 : LPガス小売り事業再編の影響 + 4 : CS小売事業や需給部の改善 △11 : 電力販売の利幅減少 + 1 : 新車販売好調
販管費	▲325	+ 29	<ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: blue;">■</span> ホームライフ</li> <li><span style="color: orange;">■</span> 生活・産業エネルギー</li> <li><span style="color: green;">■</span> 電力・ユーティリティ</li> <li><span style="color: pink;">■</span> モビリティライフ</li> </ul>	+28 : LPガス小売り事業再編の影響 + 2 : CS閉鎖や人件費減少 △ 1 : 人員増加に伴う経費増 + 1 : 人件費減少
営業利益	89	△ 5	<ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: blue;">■</span> ホームライフ</li> <li><span style="color: orange;">■</span> 生活・産業エネルギー</li> <li><span style="color: green;">■</span> 電力・ユーティリティ</li> <li><span style="color: pink;">■</span> モビリティライフ</li> </ul>	+ 3 : LPガス小売り事業再編の影響 + 6 : 石油販売事業好調、経費削減 △13 : 電力販売の利幅減少 △ 2 : 災害損失、前期固定資産売却益の反動
持分法による 投資損益	9	+ 17	<ul style="list-style-type: none"> <li><span style="color: blue;">■</span> ホームライフ</li> <li><span style="color: orange;">■</span> 生活・産業エネルギー</li> <li><span style="color: green;">■</span> 電力・ユーティリティ</li> <li><span style="color: pink;">■</span> モビリティライフ</li> </ul>	+14 : 前期は再編に伴う減損があった影響 — : + 3 : 持分法投資先の収益増 — :

# セグメント別 当期純利益 コアビジネスの石油、LPガスが好調推移

17年度  
上期実績

18年度  
上期実績



## 主たる増減要因

### ■ ホームライフ (前年同期比: +14億円、進捗率: 26%)

事業再編により、関東・中部・関西の3販社が連結子会社から持分法関連会社へ変更。固定資産の減損あるも、前年同期における一過性損失の反動と持分法損益の改善により増益。

### ■ 生活・産業エネルギー (前年同期比: +5億円、進捗率: 52%)

元売統合による小売市況の改善、不採算CS<sup>(※)</sup>撤退による経費削減、エネクスフリートはサービス強化により販売数量も堅調推移し増益。

### ■ 電力・ユーティリティ (前年同期比: △5億円、進捗率: 50%)

小売電力販売量は前年同期を上回ったものの、卸売市場の乱高下、及び価格競争激化により、減益。熱供給は、夏場の猛暑で好調。

### ■ モビリティライフ (前年同期比: +0億円、進捗率: 112%)

ディーラー事業は、地震、台風等の災害被害があったものの、販売は堅調推移。米国バイオ事業は、プラント稼働率は高水準維持。

### ■ その他 (前年同期比: +0億円、進捗率: -%)

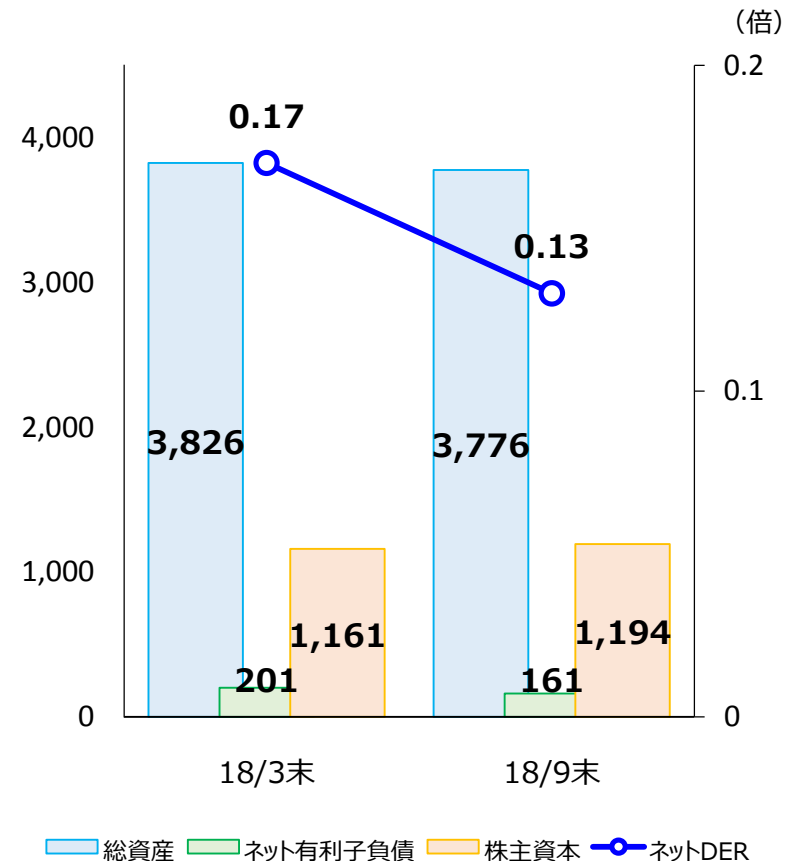
# 財政状態

## 堅調な営業収入、借入金返済で財務はより強固に。

□ **総資産**：季節要因による営業債権の減少により、前期末比50億円減少の**3,776億円**。

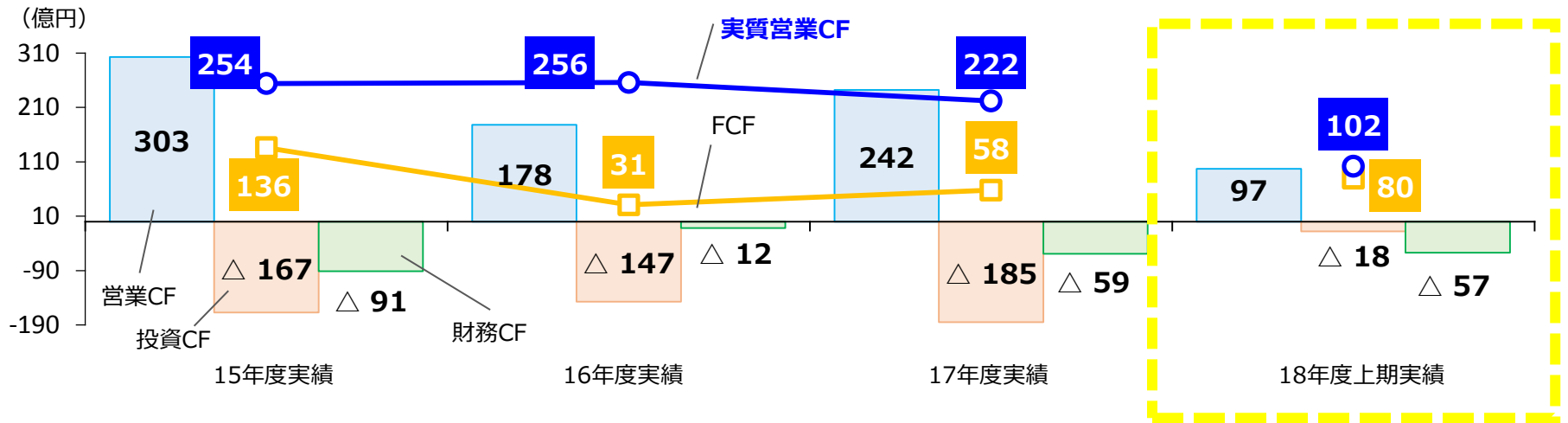
□ **株主資本**：配当金の支払いはあったものの、当期純利益の積上げ等により前期末比33億円増加の**1,194億円**。

	(億円)		
	18年3月末 実績	18年9月末 実績	増減
総資産	3,826	<b>3,776</b>	△50
ネット有利子負債	201	<b>161</b>	△40
株主資本	1,161	<b>1,194</b>	+33
株主資本比率	30.3%	<b>31.6%</b>	+1.3pt
ネットDER	0.17倍	<b>0.13倍</b>	0.04改善





# キャッシュ・フロー 実質営業CFはほぼ前年上期並みを確保。

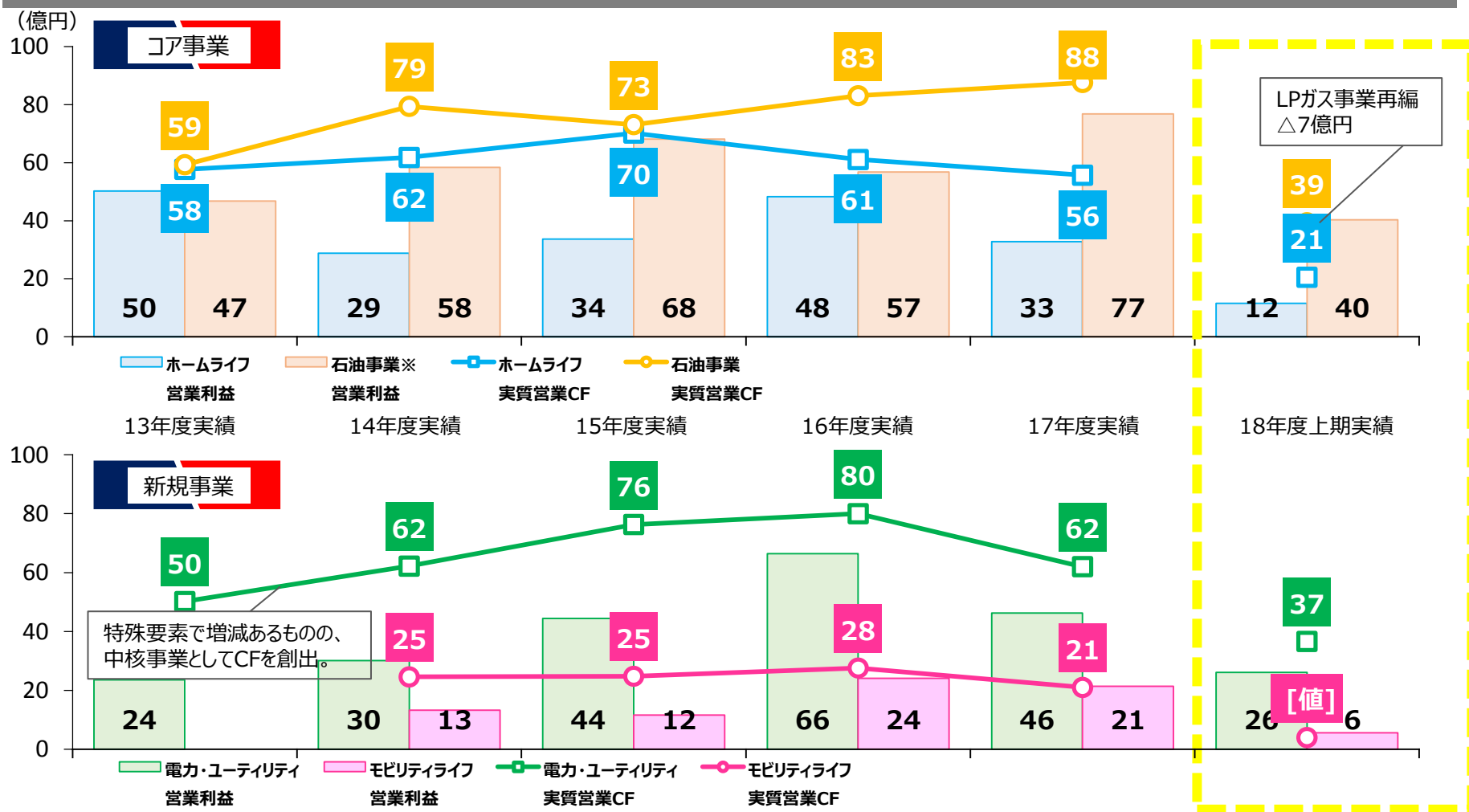


キャッシュ・フロー	15年度実績	16年度実績	17年度実績	18年度上期実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	303	178	242	97
投資活動によるキャッシュ・フロー	△167	△147	△185	△18
(フリー・キャッシュ・フロー)	136	31	58	80
財務活動によるキャッシュ・フロー	△91	△12	△59	△57
<b>実質的なキャッシュ・フロー</b>				
実質営業キャッシュ・フロー (※)	254	256	222	102

(※) 「営業CF」-「運転資金等の増減」

# (参考) 実質営業キャッシュ・フロー/セグメント別 Moving 2018 つなぐ 未来

## 石油事業の稼ぐ力は、年々増加傾向。



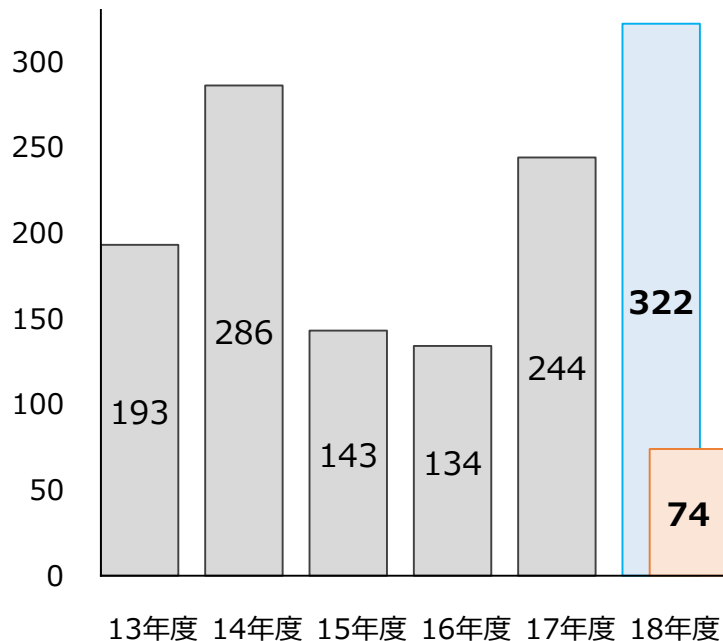
(※) カーライフ、エネルギートレード、エネルギーイノベーション、生活エネルギー・流通、産業エネルギー・流通、生活・産業エネルギー

# 投資の推移

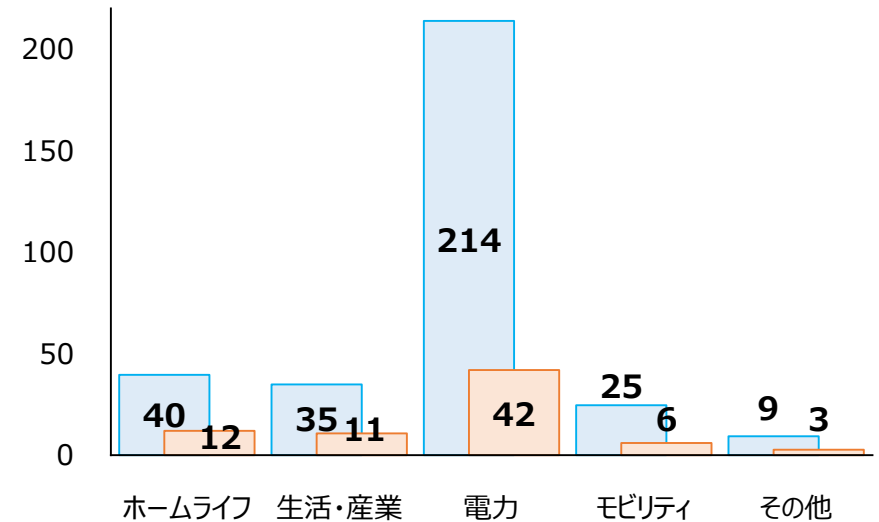
上期は進捗率低いものの、下期に再エネを中心とした相応の積上げがある見通し。

全社  
(億円)

■ 投資実績 ■ 投資計画



18年度 セグメント別

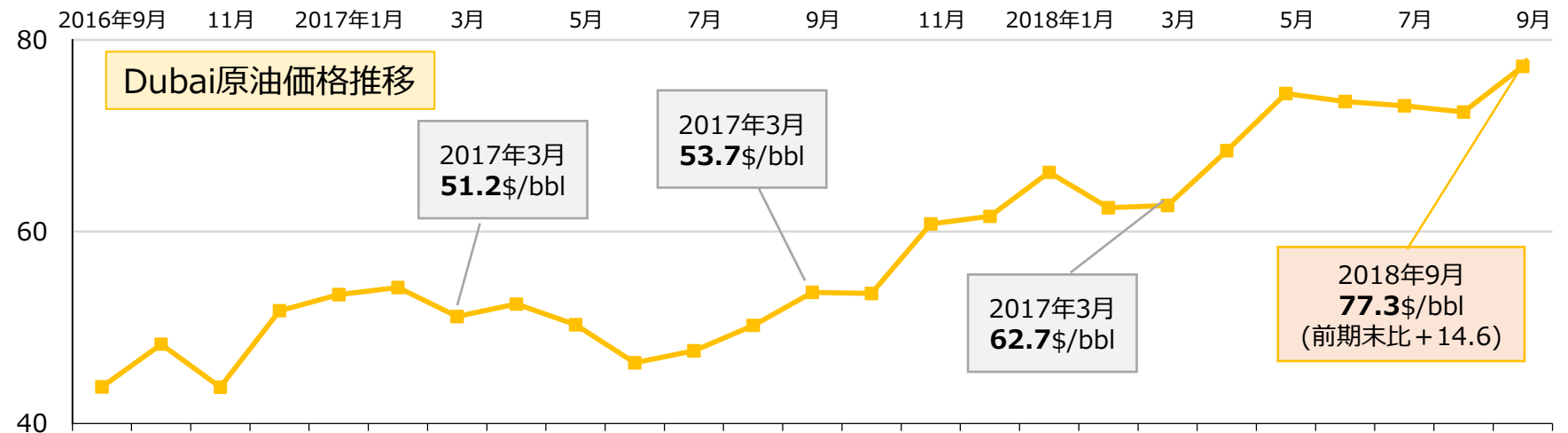
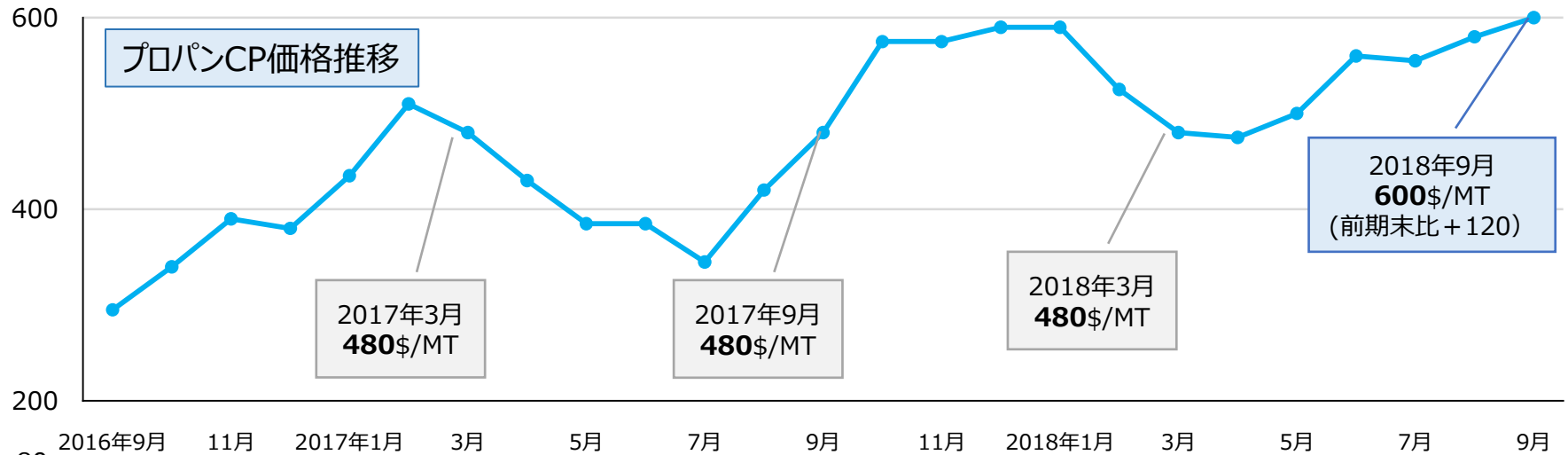


主な投資実績

■ ホームライフ	設備投資、営業権買収、等
■ 生活・産業エネ	設備投資、AS基地修繕、等
■ 電力・ユーティリティ	設備投資（東京都市サービス、他）、等
■ モビリティライフ	店舗新設、設備投資、等
■ その他	設備投資、等

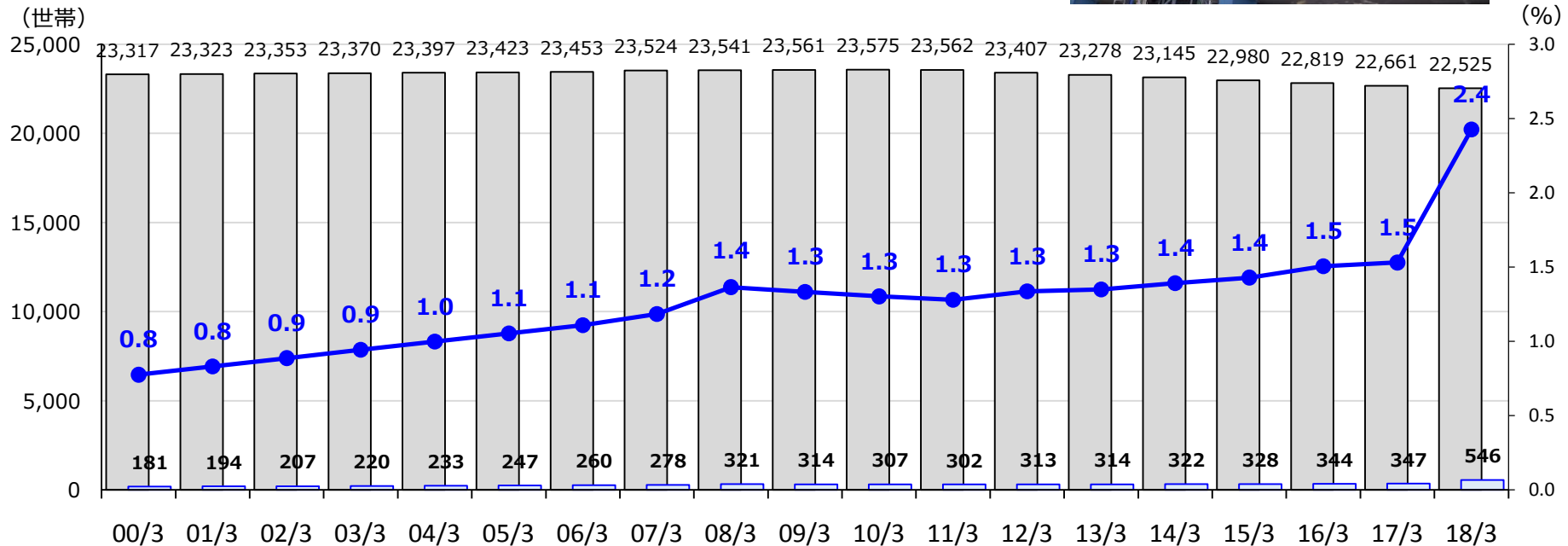
# (参考) 市場動向

## 原油価格は上昇傾向、今後の情勢は不透明。



# (参考) LPガス外部環境 需要減少するも、貴重な「地域生活インフラ」

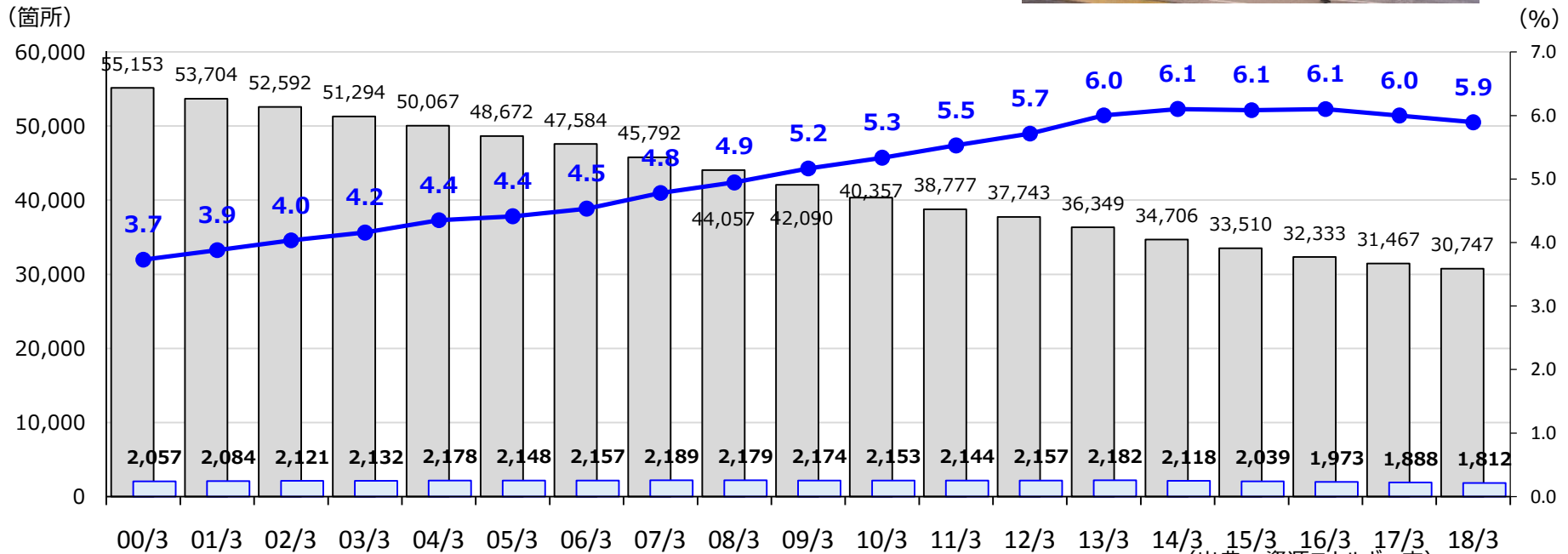
人口減少、LPガス高効率機器の開発により、消費世帯数は減少し、需要も漸減傾向。ただし、クリーンな分散型エネルギーであり、災害時の復旧も早いことから、今後の「**地域生活インフラ**」としての重要性が増している。



(出典：石油化学新聞社)

# (参考) 石油製品外部環境 当社CS拠点の重要性がますます増している。

都心部を中心に、全国的に減少傾向。  
最盛期比、おおよそ半減。  
当社系列CS拠点は**20%程度減少**するも、  
地域密着型店舗多く、  
「**暮らしを支える生活拠点**」として重要性が増している。



## Ⅱ. セグメント情報



# セグメント別業績 コアビジネスは順調に推移。

(億円)

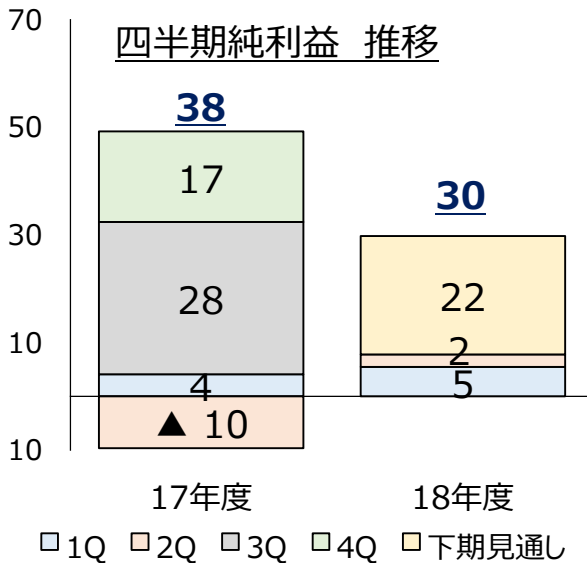
		17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減	増減率 %	18年度 計画	進捗率
■ 全社	売上高	5,080	<b>6,068</b>	+ 988	+ 19.5	12,500	49%
	営業利益	94	<b>89</b>	△ 5	△ 5.7	187	48%
	当期純利益	40	<b>54</b>	+ 15	+ 37.2	113	48%
■ ホームライフ	売上高	442	<b>450</b>	+ 7	+ 1.6	1,150	39%
	営業利益	8	<b>12</b>	+ 3	+ 39.7	37	31%
	当期純利益	▲6	<b>8</b>	+ 14	-	30	26%
■ 生活・産業 エネルギー	売上高	3,793	<b>4,620</b>	+ 826	+ 21.8	9,444	49%
	営業利益	34	<b>40</b>	+ 6	+ 18.8	78	52%
	当期純利益	23	<b>28</b>	+ 5	+ 21.8	53	52%
■ 電力・ ユーティリティ	売上高	340	<b>483</b>	+ 143	+ 42.0	848	57%
	営業利益	39	<b>26</b>	△ 13	△ 32.5	64	41%
	当期純利益	19	<b>14</b>	△ 5	△ 25.0	28	50%
■ モビリティ ライフ	売上高	504	<b>516</b>	+ 12	+ 2.4	989	52%
	営業利益	7	<b>6</b>	△ 2	△ 21.8	9	62%
	当期純利益	1	<b>1</b>	+ 0	+ 18.1	1	112%



# ホームライフ部門

## 直売顧客軒数 + 2,000軒、548,000軒に。

	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	18年度 通期計画	進捗率
売上総利益	127	<b>104</b>	△23	事業再編により、関東・中部・関西の3販社が連結子会社から持分法関連会社へ変更。 固定資産の減損あるも、前年同期における一過性損失の反動と持分法損益の改善により増益。		
販管費	▲ 120	<b>▲92</b>	+ 28			
営業利益	8	<b>12</b>	+ 3			
持分法損益	▲ 9	<b>5</b>	+ 14			
<b>当期純利益</b>	<b>▲ 6</b>	<b>8</b>	+ 14			
					37	31%
					30	26%



主な関係会社損益	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
伊藤忠エネクスホームライフ西日本	3	3	+ 0
エコア (当社持分51%)	3	3	+ 0
伊藤忠工業ガス	1	1	△ 0

顧客軒数	18年 3月末	18年 9月	増減
LPガス直売軒数	546	548	+ 2
電力小売軒数	54	70	+ 16

# ホームライフ部門

## 「稼ぎ方改革」実行し、事業の強化を狙う。

販売数量	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
LPガス(千トン)	255	246	△ 3%
産業用ガス(百万m <sup>3</sup> トン)	42	43	+ 2%
耐圧処理本数(千本)	145	145	—

### 上期の取組み

- 顧客基盤の拡大と充実  
「LPGと電気」セット販売推進により、電力顧客件数は、70千軒を突破。
- 伊藤忠工業ガスは、産業用ガス販売が堅調
- Jシリンダーサービスは、耐圧検査工程の効率化により収支改善
- 海外展開  
フィリピン（LPガス）：顧客増加、GHP等の普及  
インドネシア（産業用ガス）：顧客増加

### 下期経営方針

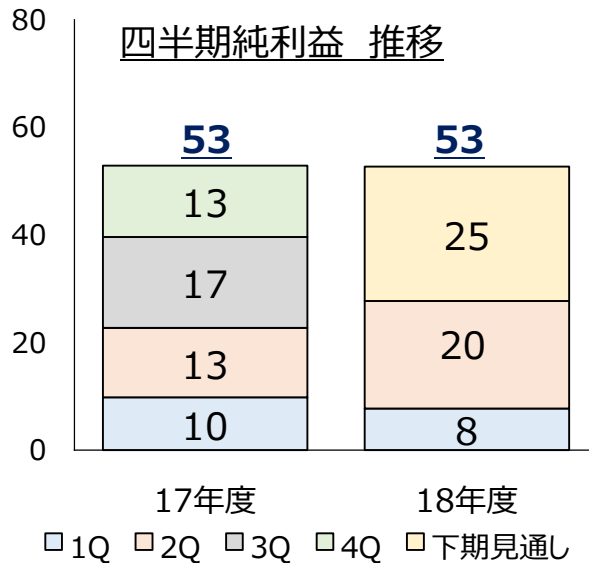
#### 稼ぎ方改革によるコア事業の充実

- コア事業
  - ◇ 顧客セグメンテーションによるデータベース整備とその販促活用
  - ◇ LPWA導入による業務効率化推進  
実証実験を10月より開始（岩手県）
  - ◇ 北海道エリアの基盤整備と強化  
伊藤忠エネクスホームライフ北海道と、日商プロパン石油とを統合。
  - ◇ 液石保安分野の徹底的な強化  
（保安要員増強と育成強化）
- 周辺事業
  - ◇ 家庭・エネルギー周辺のBtoCビジネス発掘推進
  - ◇ 産業用ガス販売を起点としたビジネス検討
  - ◇ 海外事業強化

# 生活・産業エネルギー部門 CS卸売、小売事業ともに堅調に推移。

	17年度		増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)		
	上期実績	18年度 上期実績			18年度 通期計画	進捗率	
売上総利益	170	<b>174</b>	+ 4	元売統合による小売市況の改善、 不採算CS <sup>(※)</sup> 撤退による経費削減、 エネクスフリートはサービス強化により 販売数量も堅調推移、また前年の 一過性損失の反動もあり、増益。			
販管費	▲139	▲ <b>137</b>	+ 2				
営業利益	34	<b>40</b>	+ 6			78	52%
持分法損益	0	<b>0</b>	△ 0				
<b>当期純利益</b>	23	<b>28</b>	+ 5			53	52%

※CS：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



主な関係会社損益	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
エネクスフリート	4	5	+ 1
小倉興産エネルギー	0	0	△ 0
エネクスオート	▲ 1	0	+ 1

# 生活・産業エネルギー部門

## CS拠点を通じたサービス強化と、環境ビジネス推進。

販売数量	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
ガソリン(千KL)	1,648	1,705	+ 3%
灯油(千KL)	288	265	△ 8%
軽油(千KL)	1,664	1,792	+ 7%

販売数量	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
重油(千KL)	1,321	1,080	△241
アスファルト(千トン)	167	154	△ 13

### 上期の取組み

#### ■ 環境関連商材の推進

- ・エネクスフリートにて、環境省LNG供給実証事業に参画
- ・石炭灰リサイクル事業、再生油事業（※1）、GTL（※2）の推進

※1：船舶の燃料タンク洗浄後の排水を回収し、有用な石油資源を抽出し、再精製する事業。

※2：Gas to Liquidの略。天然ガスを原料として精製される液体燃料。

#### ■ 周辺商材の拡大

船舶燃料事業において、東京湾での潤滑油配給船の運航を開始

### 下期経営方針

#### 事業基盤の再整備

##### ■ コア事業

###### ◇ 系列CSネットワークの強化

- ・商材、サービスのパッケージによる提案、展開
- ・レンタカー、アドブルー、共通ポイント等の付加価値提供

##### ■ 環境関連ビジネス

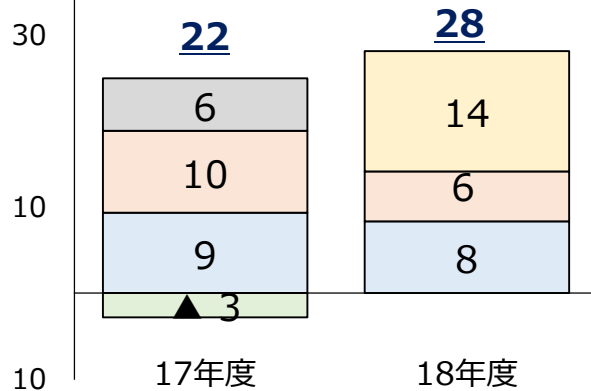
- ◇ 顧客基盤を活用した環境関連商材の提供
- ◇ IMO規制などの環境規制への対応
- ◇ 物流資産最適化と地域アライアンスの模索

# 電力・ユーティリティ部門

## 電力販売量は伸長、猛暑効果で熱供給は好調。

	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)		
					18年度 通期計画	進捗率	
売上総利益	59	<b>49</b>	△11	小売電力販売量は前年同期を上回ったものの、卸売市場の乱高下、及び価格競争激化により、減益。熱供給は、夏場の猛暑で好調。			
販管費	▲21	▲23	△ 1				
営業利益	39	<b>26</b>	△13			64	41%
持分法損益	0	<b>3</b>	+ 3				
<b>当期純利益</b>	19	<b>14</b>	△ 5			28	50%

四半期純利益 推移



主な関係会社損益

	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
エネクス電力	0	3	+2
エネクスライフサービス	▲0	0	+0

□ 1Q □ 2Q □ 3Q □ 4Q □ 下期見通し

# 電力・ユーティリティ部門 小売電力販売量は前年比109%。

販売数量	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
電気※小売り(GWh)	1,196	1,308	+ 9%
蒸気(千トン)	330	311	△ 6%
熱量(TJ)	779	828	+ 6%

## 上期の取組み

- 水力発電設備の大規模改修開始（新潟県上越）
- JR八王子駅前再開発/産業交流拠点が、新規顧客として熱供給に加入決定
- 事業領域の拡大に伴い、インフラ投資法人の設立

## 下期経営方針

### 地域基盤に立脚した自律分散型の 生活総合サービスを目指す

#### ■ 地域特化・販売ポートフォリオ改善

##### ・電力販売事業

B2B 大規模→小規模・高圧→低圧への販売  
ポートフォリオの移行推進  
重点エリア（東北、中国）強化

B2B2C 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 電気と親和性のある付帯サービスモデル  
の開発を強化

##### ・熱供給事業

熱供給単体から熱電一体供給への転換  
総合エネルギーサービス事業の積極展開  
（沖縄地区：(株)リライアンスエナジー沖縄）

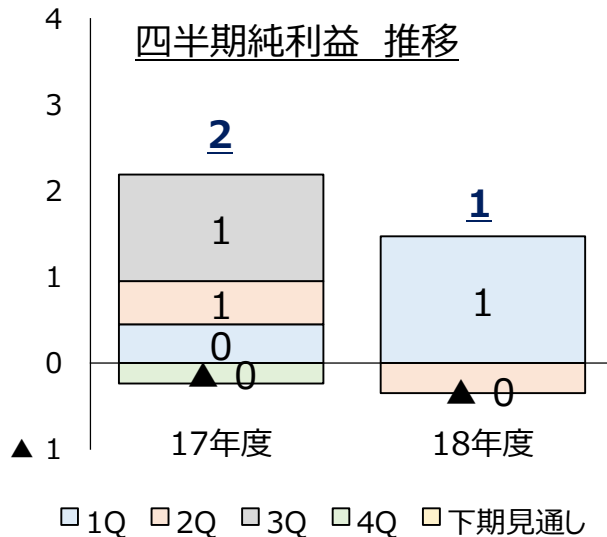
#### ■ 再生エネルギー開発事業強化

・インフラファンド市場への上場及び投入案件組成による  
再生可能エネルギーの開発強化

# モビリティライフ事業部

## 災害損失あるものの、販売台数は好調。

	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)		
					18年度 通期計画	進捗率	
売上総利益	86	<b>87</b>	+ 1	ディーラー事業は、地震、台風等の災害被害があったものの、販売は堅調推移。米国バイオ事業は、プラント稼働率は高水準維持。			
販管費	▲80	▲79	+ 1				
営業利益	7	<b>6</b>	▲ 2			9	62%
持分法損益	0	<b>0</b>	0				
<b>当期純利益</b>	1	<b>1</b>	+ 0			1	112%



# モビリティライフ事業部

## 次世代・新技術を活用した事業基盤の拡大。

販売数量	17年度 上期実績	18年度 上期実績	増減
新車(千台)	14	14	—
中古車(千台)	14	12	△ 9%

### 上期の取組み

- カーシェアリング開始  
日産大阪は、eシェアモビ※を導入し、大阪地域でカーシェアリングを開始  
※eシェアモビ：日産自動車のカーシェアモデル
- 地方自治体へのモビリティサービス提案  
交通弱者解消、旅行者向けサービスを自治体へ提案
- バイオ燃料プロジェクト  
米国フリントヒルズ社、直接出資へ切り替え  
ユージェナ社バイオ燃料実証プラントへの原料に関する調達体制の整備

### 下期経営方針

#### モビリティ先進技術を用いた実証段階へ

- 日産大阪  
◇カーシェアリング、電力販売、PV、蓄電池のパッケージビジネスの検証
- 地域総合サービス  
◇地方自治体との取り組み（モビリティサービス）
- バイオ燃料  
◇ユージェナ社への実証プラント向け原料供給開始（2018年11月2日開所式）



## Ⅲ. 中期経営計画の進捗



# 2018年度 経営計画

## 急成長に伴う歪みを正す、未来への足場固めの期間。

(億円)	17年度 実績	18年度 計画	増減
売上総利益	888	<b>852</b>	△36
営業利益	172	<b>187</b>	+15
税引前利益	192	<b>185</b>	△7
当期純利益	110	<b>113</b>	+3
配当	40	<b>40</b>	-
ROE	9.8%	<b>9.5%</b>	△0.3

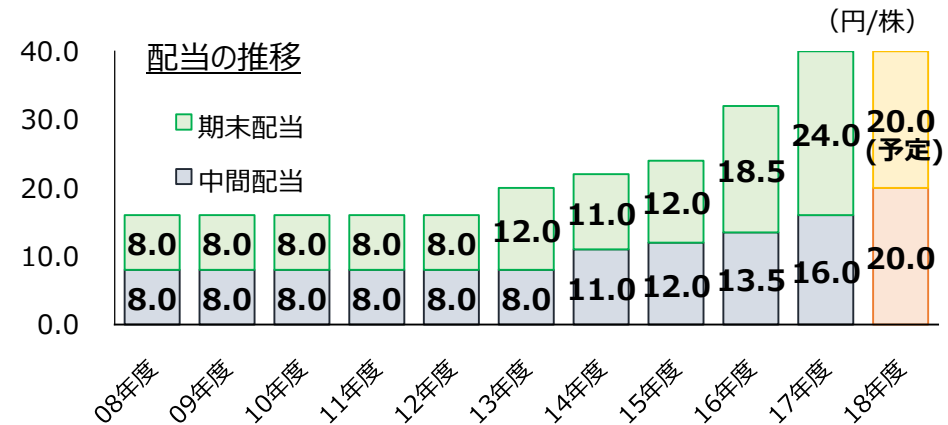
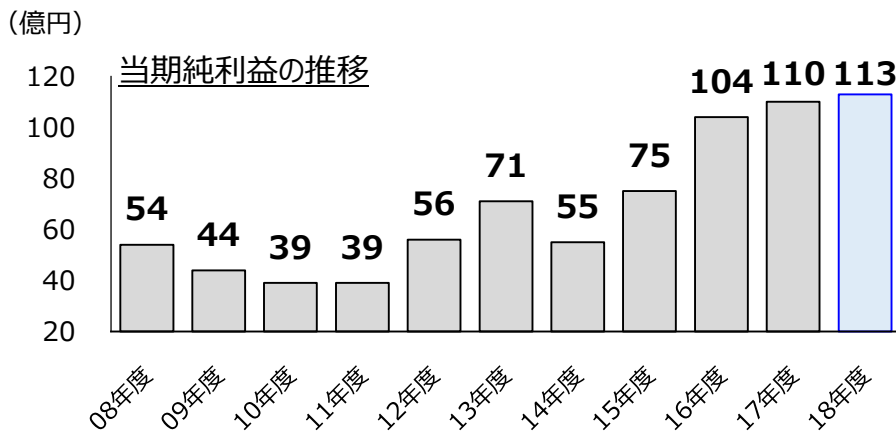
### 基本方針

**収益基盤の再構築**

- 資産の最適化
- 収益力の向上
- 顧客基盤の開拓

**組織基盤の再整備**

- 組織力の強化
- 自律型人材育成
- ENEX EARLY BIRD



# 中期経営計画の進捗

## 急成長に伴う歪みを正す未来への足場固めの期間。

### 収益基盤の再構築

#### 資産の最適化

- ✓ 不採算CSから撤退し、体質改善
- ✓ 東北地区でのLPガス小売事業、CS小売事業の経営統合  
(伊藤忠エネクスホームライフ東北と東北タンク商会)

#### 収益力の向上

- ✓ 日商LPガスよりLPガス小売事業会社3社を買収  
(日商プロパン石油、高知日商プロパン、愛媛日商プロパン)
- ✓ カノウエフエイ設立 (石炭灰リサイクル事業/山口県)
- ✓ GINZA SIXへ熱供給サービス開始
- ✓ エネクス・インフラ投資法人の設立

#### 顧客基盤の開拓

- ✓ ホームライフ事業の東名阪の事業会社を再編し、  
エネアーク設立
- ✓ 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)
- ✓ リライアンスエナジー沖縄を設立し、ESP事業を拡大

### 組織基盤の再整備

#### 組織力の強化

- ✓ 投資基準の改定
- ✓ デジタルタスクフォースを組成
- ✓ 本社移転決議

#### 自律型人材育成

- ✓ 新・海外研修制度の運用開始  
(18年度10名派遣)
- ✓ カジュアルデー導入

#### ENEX EARLY BIRD

- ✓ エネクスナーサリー (保育所) の開設
- ✓ 女性先輩指導者研修
- ✓ 英語学習支援制度開始

## IV. ESGの取り組み



# ESGの取り組み

## 環境への取り組み (Environment)

経営理念である「社会とくらしのパートナー」に基づき、より良い地球環境と社会との共生を実現するために、継続的な環境の保護と改善活動に取り組んでいます。

### LNGステーション運営開始



子会社であるエネクスフリートは、6月より日本発の大型LNGトラック営業走行試験において、LNGステーションの運営者として協力を開始。CO2排出削減につながり、環境負荷低減に貢献します。

### 上越水力発電所の大規模改修



子会社であるエネクス電力傘下の上越エネルギーサービスは、5月22日より、新潟県上越市にある水力発電所の大規模改修に着手。設備の効率化を図り、低炭素社会の実現を目指します。

# ESGの取り組み 社会への取り組み (Social)

経営理念である「社会とくらしのパートナー」に基づき、事業活動とともに良き企業市民として社会に貢献します。次世代を育む環境づくり、人づくり、コミュニティをテーマに、持続可能な社会を未来に引き継ぐ活動を行っています。

## 朗読会「ことばの力を楽しむ会」(札幌)



東日本大震災の被災地の方々の生きる力を応援することを目的に2014年から開始。震災を忘れないという思いと、朗読を通してあらゆる世代のことばの感性を育てたい、という願いとともに全国で開催。今回は9月30日、北海道で開催し、直前の震災で被災された皆さまを勇気づけたいという思いを込めて開催しました。

## WFPウォーク・ザ・ワールド2018



「WFPウォーク・ザ・ワールド」は途上国の子供たちの飢餓を無くすため、国連WFPが開催するチャリティーウォーク。参加費の一部は国連WFPの学校給食プログラムに役立てられます。当社は、5月13日(横浜)、5月27日(大阪)の両日参加し、社員が社会課題解決を考える機会を持ち、事業に活かす様努めております。

# ESGの取り組み ガバナンスへの取り組み（Governance）

「稼ぐ力」を高め、持続的に企業価値を向上させる上で、コーポレートガバナンスは重要な経営課題と捉え、実効性の高いガバナンス体制の構築に努めております。

## ガバナンス委員会体制の刷新



取締役会の任意諮問機関として、取締役会下に設置している「ガバナンス委員会」の体制を、独立役員中心の構成に刷新しました（6月）。重要な事項の意思決定に係る一層の客観性・透明性の強化・向上に努めて参ります。

## 取締役会実効性評価を実施

1. 取締役会の構成
2. 取締役会の運営
3. 役員トレーニング
4. 全社戦略の議論
5. ステークホルダーとの対話
6. 業務執行のモニタリング

取締役会メンバーにアンケート及びインタビューを実行し、取締役会の現状分析と課題を抽出（6月）。取締役会における議論の更なる活性化に向けて、抽出された課題対応するとともに、運営体制の構築を進めて参ります。

## 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。

### 問い合わせ先

**コーポレート・コミュニケーション室**

**担当：國貞、今泉、和田**

**【TEL】03-6327-8003**

**【FAX】03-5562-1302**

**【E-MAIL】enex\_irpr@itcenex.com**