

2019年度第2四半期 決算説明会資料

2019年11月15日

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部：8133)

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。

- 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. 2019年度第2四半期 全社決算概要**
- II. セグメント別決算概要**
- III. 中期経営計画の進捗**
- IV. 下期経営方針（セグメント別）**

I. 2019年度第2四半期 全社決算概要



2019年度第2四半期決算/サマリー

営業利益は上期の過去最高益を更新！

(億円)	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減	19年度 通期計画	進捗率
売上収益	4,754	4,391	△ 363	10,000	44%
売上総利益	413	423	+ 9		
販管費	▲325	▲330	△ 5		
営業利益	89	95	+ 6	165	58%
持分法による投資損益	9	7	△ 2		
当期純利益	54	52	△ 3	118	44%
配当 (円/株)	20	21	+ 1	42	—
ROE (%)	—	—	—	9%以上	—

- 「営業利益」は、上期の過去最高益を更新。
- 「当期純利益」は、LPガス輸入価格下落による在庫影響等により前年比▲5%・2.6億円減益となるも、総じて各事業は堅調に推移。
- 「売上総利益に対する販管費率」は、78.2%と、引続き適切に経費をコントロール。

業績ハイライト

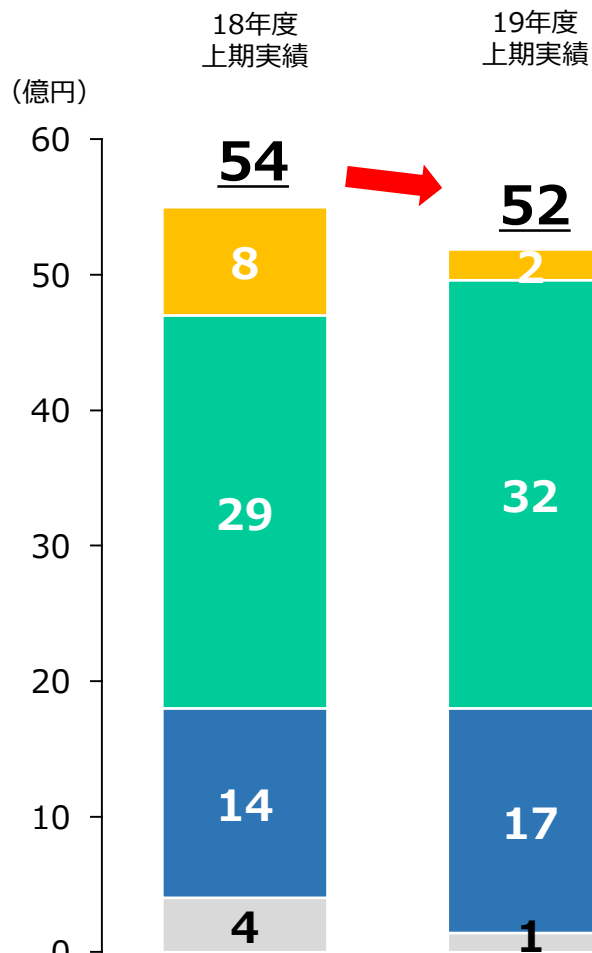
LPガス輸入価格下落による在庫影響はあるも、総じて各事業は堅調に推移。稼ぐ力は着実に向上。

(億円)

	19年度 上期実績	増減	部門	主たる増減要因
売上総利益	423	+ 9	<ul style="list-style-type: none"> ■ ホームライフ ■ 生活・産業エネルギー ■ 電力・ユーティリティ 	<ul style="list-style-type: none"> △ 5 : LPガス輸入価格下落による在庫影響等 + 8 : CS小売事業や新車販売好調 + 7 : 電力販売の利幅改善
販管費	▲330	△ 5	<ul style="list-style-type: none"> ■ ホームライフ ■ 生活・産業エネルギー ■ 電力・ユーティリティ 	<ul style="list-style-type: none"> △ 3 : 新会社設立や組織再編に伴う経費増加 + 0 : - △ 1 : -
営業利益	95	+ 6	<ul style="list-style-type: none"> ■ ホームライフ ■ 生活・産業エネルギー ■ 電力・ユーティリティ 	<ul style="list-style-type: none"> △ 5 : LPガス輸入価格下落による在庫影響等 +11 : CS小売事業や新車販売好調 + 3 : 電力販売の利幅改善
持分法による 投資損益	7	△ 2	<ul style="list-style-type: none"> ■ ホームライフ ■ 生活・産業エネルギー ■ 電力・ユーティリティ 	<ul style="list-style-type: none"> △ 4 : 在庫影響等による取込利益減少 + 0 : - + 2 : 持分法投資先の収益増

セグメント別 当期純利益

生活・産業エネルギー、電力・ユーティリティが利益を牽引



主たる増減要因

■ ホームライフ (前年同期比: Δ 6億円、計画進捗率: 8%)

直売顧客軒数は、前期末とほぼ同数の551千軒。
損益面は、LPガス輸入価格下落による在庫影響等により、減益。

■ 生活・産業エネルギー (前年同期比: +3億円、計画進捗率: 55%)

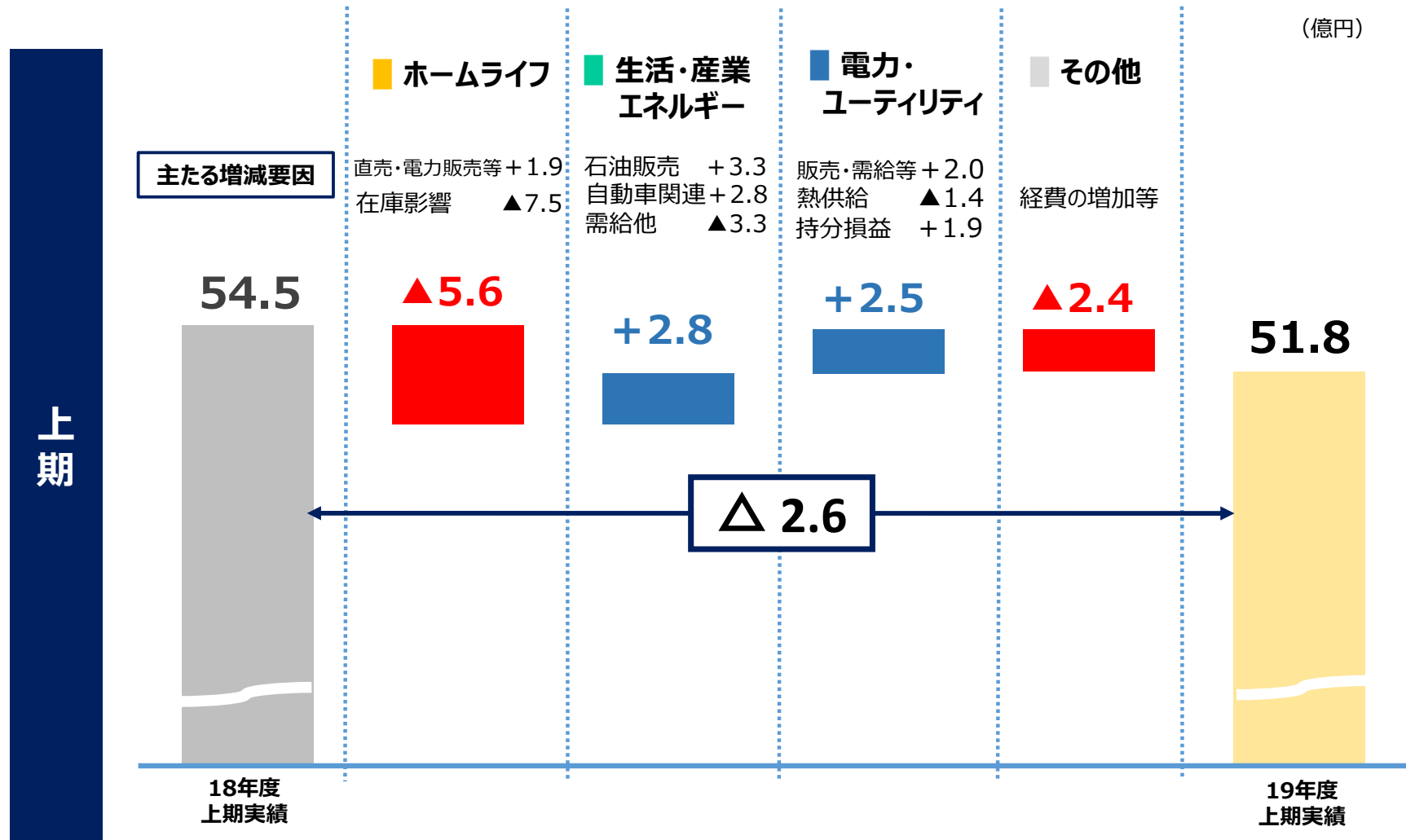
石油製品の販売数量は前年同期を下回るものの、小売市況が堅調に推移し利幅を確保。
また新型デイズ、ノート、セレナ等の新車販売も好調であり増益。

■ 電力・ユーティリティ (前年同期比: +2億円、計画進捗率: 51%)

小売電力販売量は前年同期を下回るものの、電力卸売市場の安定等により、利幅を確保。
また、持分法適用会社からの取込利益の増加により増益。

■ その他 (前年同期比: Δ 2億円、計画進捗率: -%)

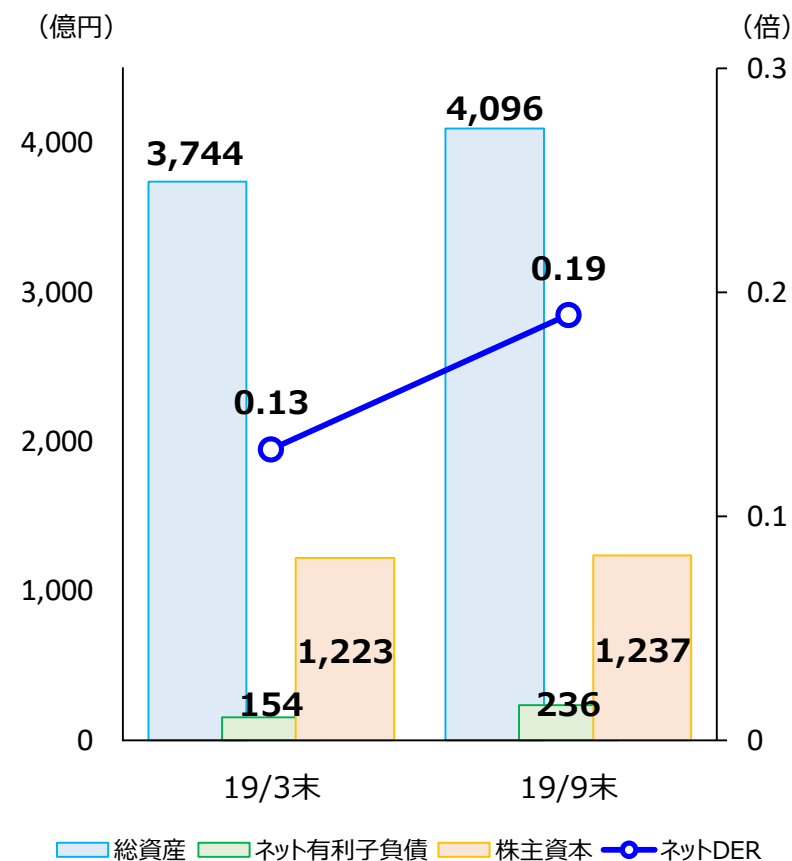
セグメント別 当期純利益分析



会計基準の変更によりリース資産増加

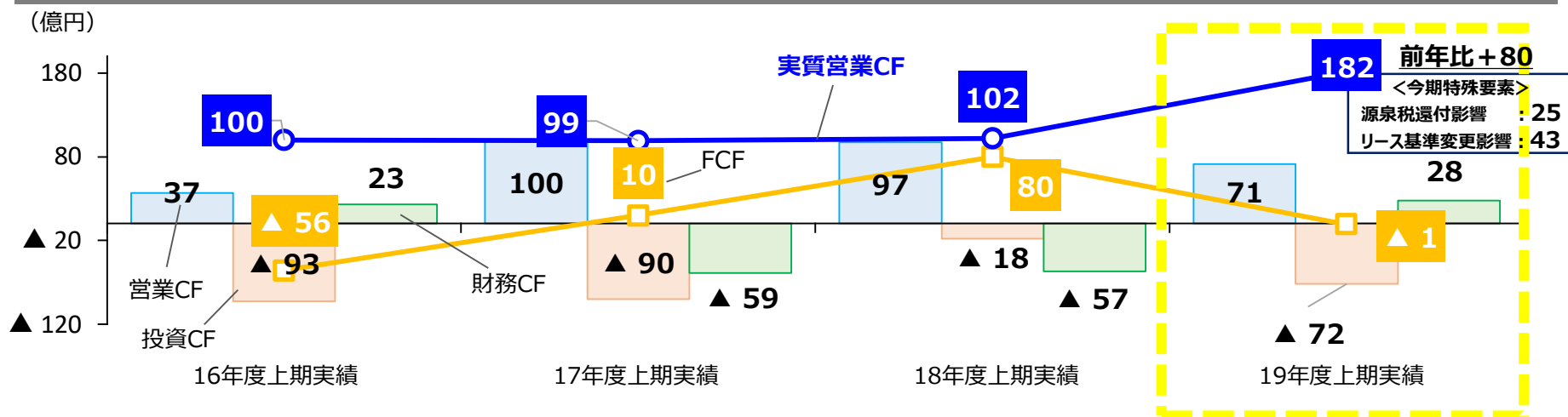
- **総資産**：IFRS第16号の適用等によりリース資産が増加し**4,000億円**を突破。
- **株主資本**：当期純利益の積上げ等により、前期末比14億円増加により**1,237億円**。
- **ネットDER**：季節要因による短期借入金増加の影響。

	(億円)		
	19年3月末 実績	19年9月末 実績	増減
総資産	3,744	4,096	+352
ネット有利子負債	154	236	+82
株主資本	1,223	1,237	+14
株主資本比率	32.7%	30.2%	△2.5pt
ネットDER	0.13倍	0.19倍	+0.06



キャッシュ・フロー

営業CFは前年比マイナスも実質CFは前年を上回る



キャッシュ・フロー	16年度 上期実績	17年度 上期実績	18年度 上期実績	19年度 上期実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	37	100	97	71
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲93	▲90	▲18	▲72
(フリー・キャッシュ・フロー)	▲56	10	80	▲1
財務活動によるキャッシュ・フロー	23	▲59	▲57	28
実質的なキャッシュ・フロー				
実質営業キャッシュ・フロー (※)	100	99	102	182

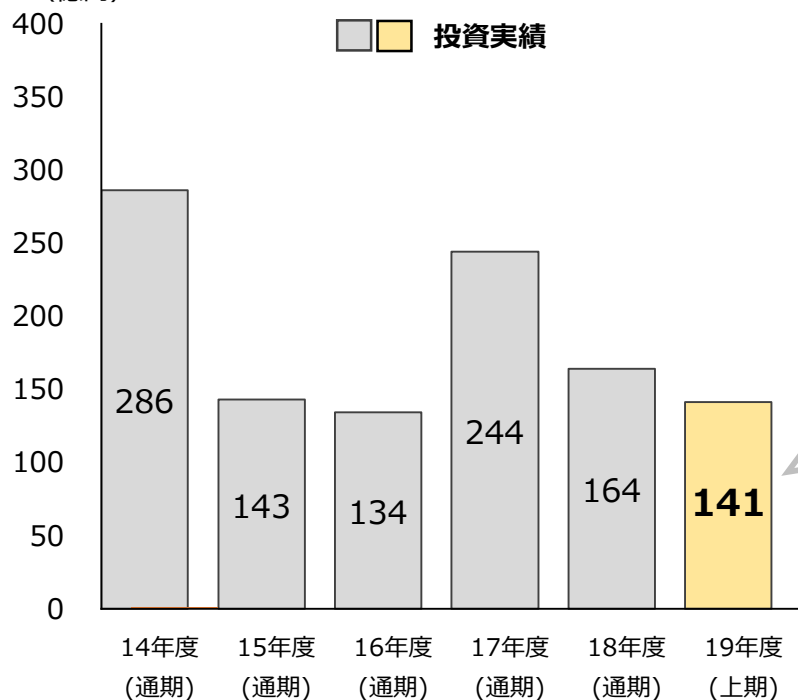
(※) 「営業CF」-「運転資金等の増減」

投資の推移

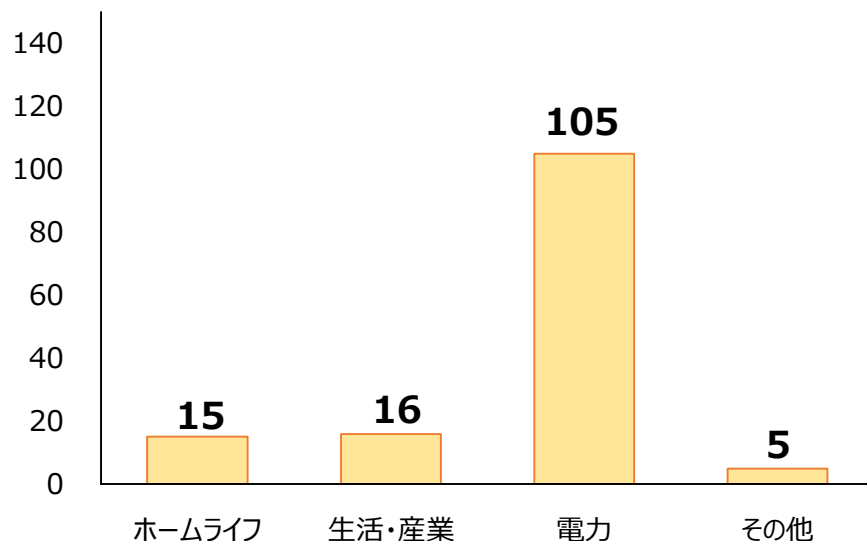
電力事業の再エネ関連を中心に投資を実行

全社

(億円)



19年度上期実績 セグメント別



□ 投資計画2カ年(2019~2020年度) 累計600億円を予定しており、上期は 着実に投資を実行。

主な投資実績

■ ホームライフ	設備投資、営業権買収、等
■ 生活・産業エネルギー	設備投資、等
■ 電力・ユーティリティ	設備投資、太陽光発電関連投資、等
■ その他	設備投資、等

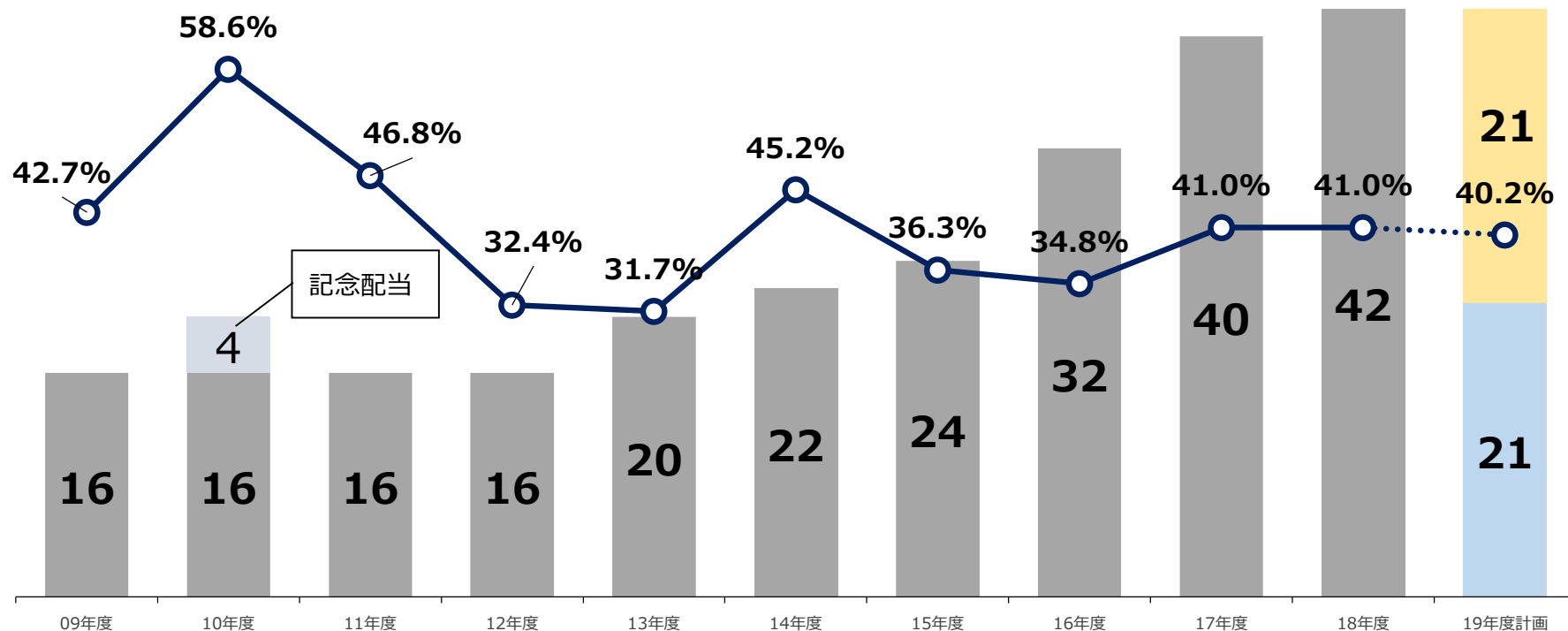
中間配当金は21円、年間42円の計画

年間配当金の推移

連結配当性向

2018年度より

30%以上 → **40%以上**



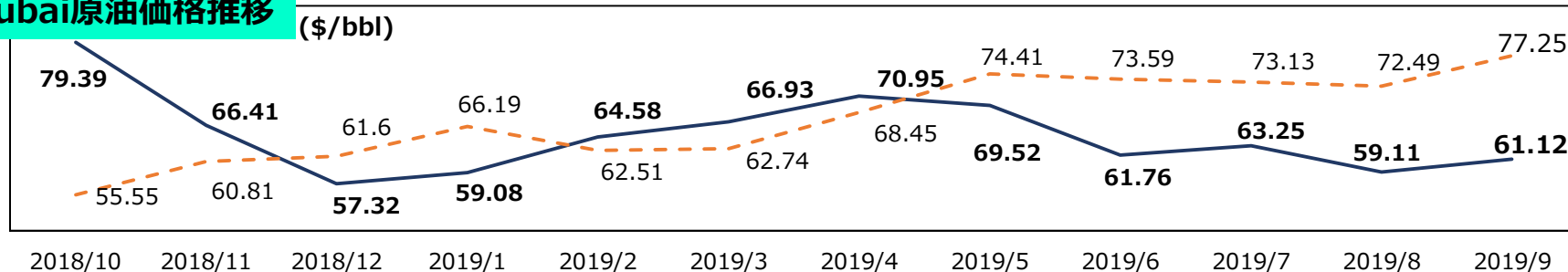
(参考) 市場動向

原油価格は中東情勢や米中通商問題により不透明

実線：直近値 点線：前年同月

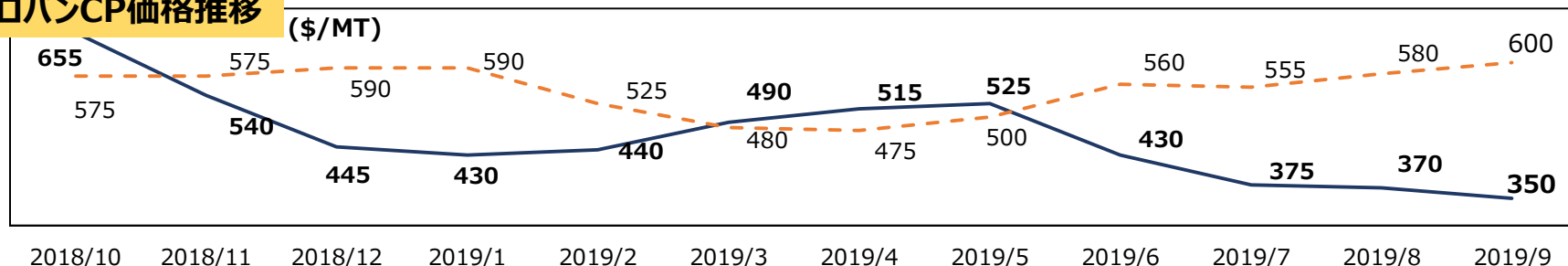
Dubai原油価格推移

(\$/bbl)



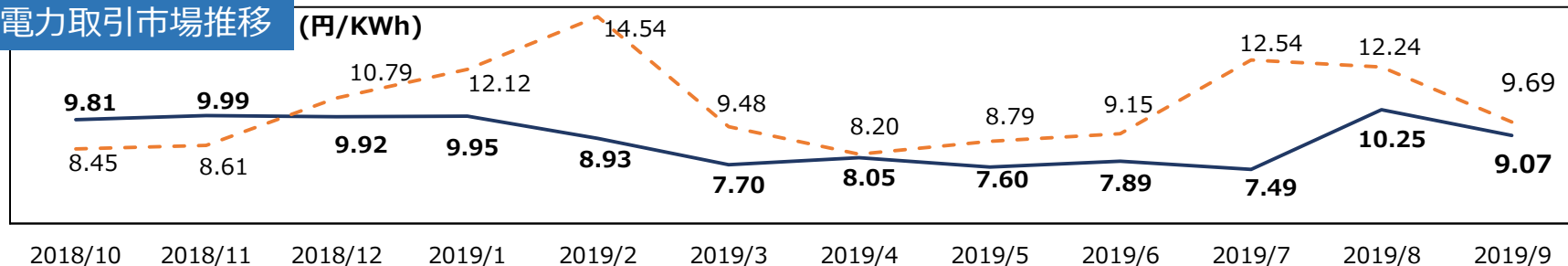
プロパンCP価格推移

(\$/MT)



卸電力取引市場推移

(円/KWh)



Ⅱ. セグメント情報



セグメント別業績

(億円)

		18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減	増減率 %	19年度 計画	進捗率
■ 全社	売上収益	4,754	4,391	△363	△ 7.6	10,000	44%
	営業利益	89	95	+ 6	+ 7.2	165	58%
	当期純利益	54	52	△ 3	△ 4.8	118	44%
■ ホームライフ	売上収益	402	366	△ 36	△ 9.0	—	—
	営業利益	12	6	△ 5	△46.3	—	—
	当期純利益	8	2	△ 6	△71.2	30	8%
■ 生活・産業 エネルギー	売上収益	3,887	3,510	△377	△ 9.7	—	—
	営業利益	46	57	+ 11	+23.7	—	—
	当期純利益	29	32	+ 3	+ 9.8	57	55%
■ 電力・ ユーティリティ	売上収益	464	515	+ 50	+10.8	—	—
	営業利益	26	29	+ 3	+11.4	—	—
	当期純利益	14	17	+ 2	+17.6	33	51%

ホームライフ部門

LPガス輸入価格下落による在庫影響により減益

	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)	
					19年度 通期計画	進捗率
売上総利益	104	99	△ 5	直売顧客軒数は、前期末とほぼ同数の551千軒。損益面は、LPガス輸入価格下落による在庫影響等により、減益。	30	8%
販管費	▲92	▲95	△ 3			
営業利益	12	6	△ 5			
持分法損益	5	1	△ 4			
当期純利益	8	2	△ 6			

主な関係会社損益	18年度 上期実績	19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
エネアーク（当社持分50%）	3	3	+ 0

顧客軒数(千軒)	19年 3月末	19年 9月末	増減
LPガス直売軒数	551	551	+ 1
電力小売軒数	81	91	+ 9

販売数量	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減
LPガス(千トン)	246	228	△7%
産業用ガス(百万m ³ &千トン)	42	38	△9%
耐圧処理本数(千本)	146	149	+ 2%

生活・産業エネルギー部門

小売市況が堅調に推移し利幅確保、新車販売も好調で増益

	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	19年度 通期計画	(億円) 進捗率
売上総利益	261	269	+ 8	石油製品の販売数量は前年同期を下回るものの、小売市況が堅調に推移し利幅を確保。また新型デイズ、ノート、セレナ等の新車販売も好調であり増益。		
販管費	▲216	▲ 215	+ 0			
営業利益	46	57	+11			
持分法損益	0	1	+ 0			
当期純利益	29	32	+ 3			

主な関係会社損益	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減	販売数量	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減
エネクスフリート	5	8	+ 3	ガソリン(千KL)	1,706	1,459	△14%
大阪カーライフグループ (当社持分51.95%)	2	5	+ 3	内訳) CS向け	1,036	1,006	△ 3%
				その他	670	453	△32%
				灯油(千KL)	265	329	+24%
				軽油(千KL)	1,793	1,591	△11%
				重油(千KL)	1,081	1,032	△ 5%
				アスファルト(千トン)	154	164	+ 6%

販売数量	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減
新車(千台)	14	14	+ 2%
中古車(千台)	12	13	+ 3%

電力・ユーティリティ部門 利幅改善、取込利益増加により増益

	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)	
					19年度 通期計画	進捗率
売上総利益	49	55	+ 7	小売電力販売量は前年同期を下回るものの、電力卸売市場の安定等により、利幅を確保。また、持分法適用会社からの取込利益の増加により増益。	33	51%
販管費	▲23	▲23	△ 1			
営業利益	26	29	+ 3			
持分法損益	3	5	+ 2			
当期純利益	14	17	+ 2			

主な関係会社損益	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減
エネクス電力グループ	3	1	△ 2
エネクスライフサービス	0	1	+ 1
東京都市サービス (当社持分66.6%)	9	7	△ 1
王子・伊藤忠エネクス電力販売 (当社持分60.0%)	1	3	+ 2

販売数量	18年度 上期実績	19年度 上期実績	増減
電気小売(GWh)※	1,358	1,247	△ 8%
内訳)高圧販売※	1,230	1,055	△14%
低圧販売※	128	192	+ 50%
蒸気(千トン)	311	296	△ 5%
熱量(TJ)	828	770	△ 7%

(※速報値ベースでの算出)

Ⅲ. 中期経営計画の進捗



『Moving2020 翔ける』 基本方針



定量計画

当期純利益	125億円
ROE	9.0%以上
連結配当性向	40%以上
2年間累計投資額	600億円

基本方針

～成長戦略の推進～

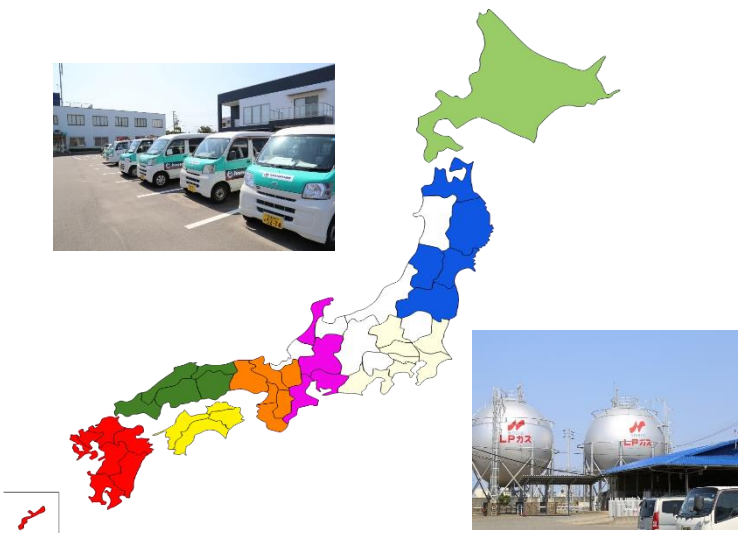
1	収益基盤の維持・深化	グループシナジーの追求、顧客基盤のさらなる活用
2	海外・周辺分野の開拓	海外事業への積極投資と周辺事業のM&A
3	新規事業の創出	環境関連ビジネス等の推進

～組織基盤の進化～

1	グループ経営の強化	連結経営管理の高度化と実効性のあるガバナンス体制の構築
2	成長を支える人材戦略	ダイバーシティの推進及びグローバル人材の育成
3	イノベーションの推進	既存事業の効率化追求とデジタル技術活用

中期経営計画の進捗 収益基盤の維持・深化（パイプを太く）

伊藤忠エネクスホームライフ四国(株)設立



2019年4月、伊藤忠エネクスホームライフ西日本(株)の四国支店と愛媛日商プロパン(株)、高知日商プロパン(株)を経営統合し、伊藤忠エネクスホームライフ四国(株)を設立。統合により、顧客基盤の融合、業務の効率化とコスト競争力の強化を実施します。また、四国エリアに新会社を設立することで、これまで以上にお客様に密着し、地域に根差した事業展開を推進してまいります。

日産自動車との電気販売での協業



2019年度後半より、当社と当社子会社の(株)エネクスライフサービスは、日産自動車(株)と協業し日産の販売会社のネットワークを活用した電気販売を開始いたします。当社子会社の日産大阪販売(株)では、2017年度より電気販売を開始、着実に実績を積み上げており、本取組はそのノウハウを活用し、事業展開を図ります。

中期経営計画の進捗 新規事業の創出（新たな道具で）

GTL燃料が国土交通省NETISに登録



GTL燃料



オフロード車両に使用



説明会を開催

重機や建機などのオフロード向けの軽油代替燃料としてGTL燃料を販売しており、国土交通省の新技术情報提供システムNETISに登録されました。

GTL燃料は、環境負荷の少ないクリーンな天然ガス由来の燃料であり、環境配慮型商品の一つです。本登録を機に、関東・中部・関西エリアでの販売拡大と、今後の他エリアでの販売も拡大してまいります。

LPWAの設置推進



LPガスの直売顧客の軒先在庫管理の仕組みとして、LPWAの実証実験を行っております。LPWAは、消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式であり、これまで設置軒数は10,000軒となりました。配送の合理化を図るとともに、データの利活用を進めます。

中期経営計画の進捗 海外・周辺分野の開拓（海の向こうへ）

バンコクに駐在員事務所開設



タイおよび近隣諸国における太陽光発電およびLPガス事業の情報収集・市場調査等を目的として、タイ/バンコクに駐在員事務所を2020年1月(予定)開設します。フィリピンのLPガス事業会社(Isla Petroleum & Gas)やインドネシアの産業ガス事業会社(PT. ITC ENEX INDONESIA)に次ぐ、海外グループ会社設立に向け、積極的な海外展開を進めてまいります。

ベトナムでのカーライフ事業参画



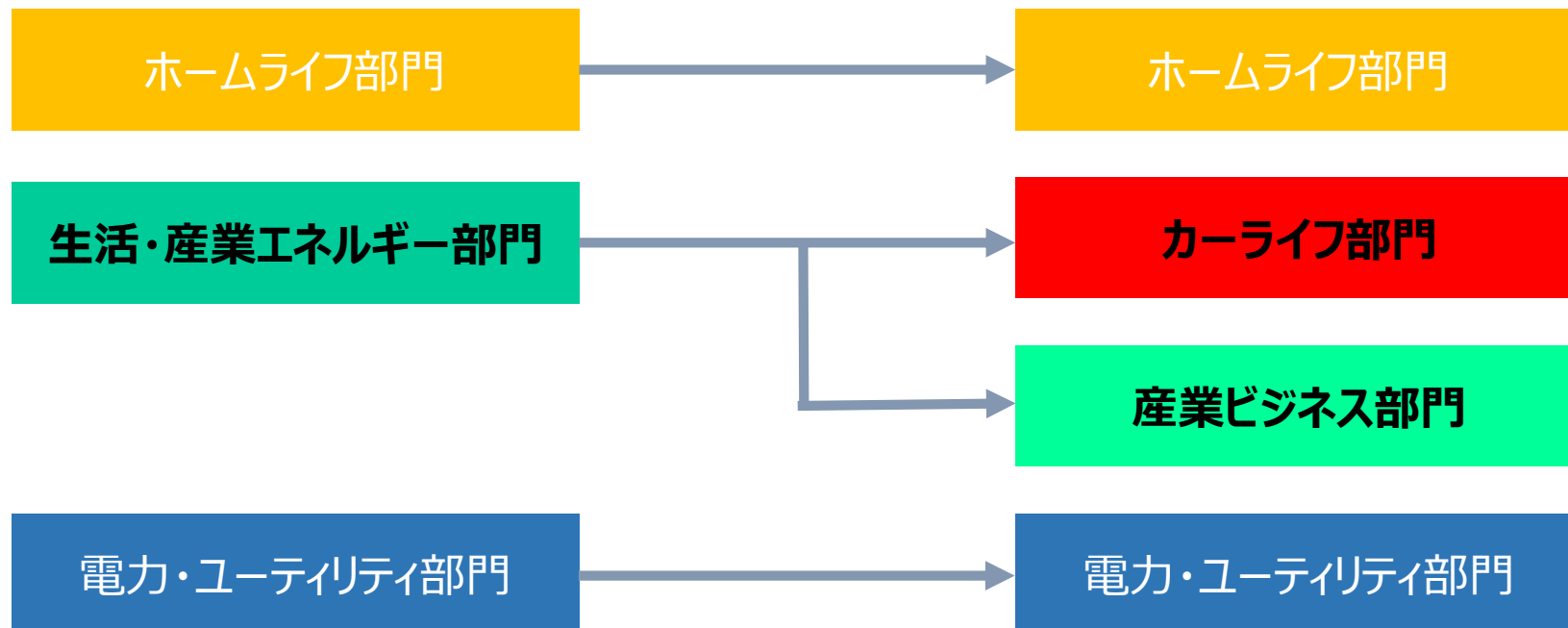
当社と当社子会社であるエネクスフリート(株)と共同で、ENEXFLEET VIETNAM COMPANY LIMITED(仮称)を2020年4月(予定)設立し、ベトナムにおけるカーライフ事業に参画します。設立会社では、エネフリが持つ洗車の知見を活かし、まず大型複合商業施設内において洗車事業の店舗運営を行っていく予定です。その後、業容拡大を目指し、他社アライアンス等を検討してまいります。



2019年10月1日より組織改編

旧部門構成(2019年9月まで)

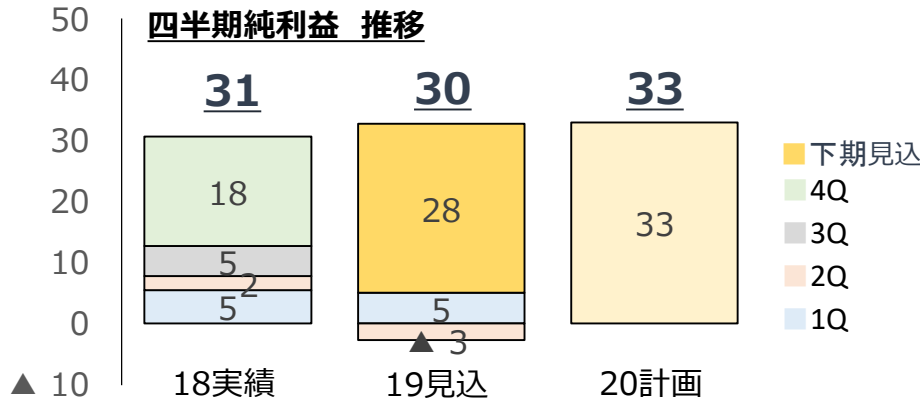
新部門構成(2019年10月より)



- ❑ 地域ネットワーク基盤のさらなる強化と新規事業の早期確立を目的に改編。
- ❑ 外部環境の急速な変化の中、迅速な意思決定としなやかな変革を図る。

IV. 下期経営方針（セグメント別）

ホームライフ部門 新時代の事業展開～稼ぎ方改革～



上期の主な取組み

- 顧客基盤の維持・深化
 - ◇「LPGと電気」のセット販売推進により、電力顧客軒数は90千軒突破（期首より+9千軒）
 - ◇IoT機器を累計約10千台設置し、LPWAを推進中
- 産業ガス分野
 - ◇販売事業を伊藤忠工業ガスから単体へ移管し、他部門やLPG事業との連携を推進
- 海外事業課を新設し、フィリピンとインドネシアに続く事業拠点設置に向けたワークを開始
- 新事業開発課を新設し、周辺分野への新規参入案件の模索・検討を開始

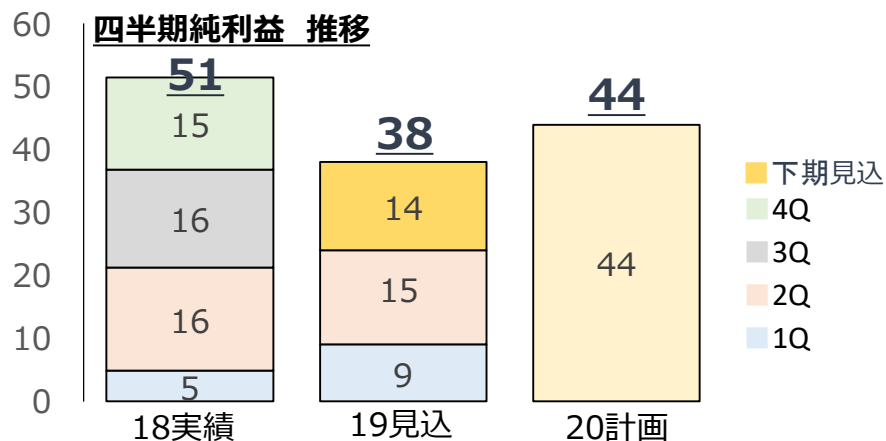
下期経営方針

稼ぎ方改革への布石から実行へ

- **コア事業**
 - ◇顧客セグメンテーションによるベネフィット提供
 - ◇LPWAの更なる推進(下期に約24千台設置目標)
 - ◇保安高度化への継続的な取り組みと監査指導
 - ◇Webやデジタルコンテンツを用いた新規アプローチ
- **周辺事業**
 - ◇産業用ガス販売を起点としたビジネス検討
 - ◇耐圧検査領域の拡大・充実
- **海外事業**
 - ◇戦略的パートナーとのLPG事業化検討
- **新事業展開**
 - ◇上半期に調査検討した事業案件の中からより具体的な事業化を検討

カーライフ部門

販売店と共に顧客基盤の拡大を推進



上期の主な取組み

■ 顧客基盤の拡大

- ◇ 新規系列化4CS 系列CS数 1,742CS
- ◇ ACTプログラム（販売店経営改善プログラム）の推進
エントリー 118CS
- ◇ カースタレンタカー加盟店 413店舗 (前期末比 + 13)
- ◇ 永年取引50年感謝式を開催 対象 37社

■ 新規事業の拡大

- ◇ エネクスフリート運営の介護施設1カ所増え、合計4カ所を運営。
- ◇ カースタぐるまリース実証試験開始

下期経営方針

顧客基盤の拡大

■ 卸売事業

事業パートナーである販売店との連携を深め、地域生活者のニーズを囲い込む

■ 小売事業

次世代CSを見据えたモデル店舗づくり

■ 新規事業

個人向けカーリースの立ち上げ

■ 車関連事業

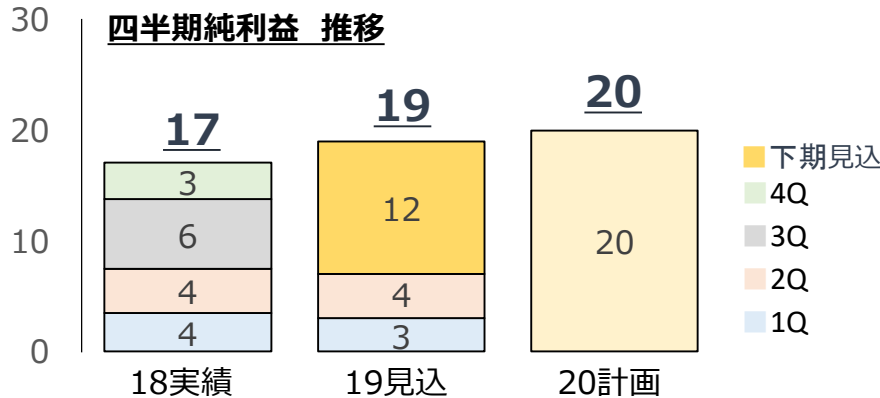
日産大阪を中心とした車関連事業におけるプラットフォームの構築推進。

■ 海外事業

成長市場である海外進出の検討。ターゲットは東南アジア地域でのカーライフ事業の展開。

産業ビジネス部門

環境・防災・海外をテーマにビジネス推進



上期の主な取組み

- **物流機能の強化**
 - ◇船舶燃料 需要家向け専用配給船の増強
- **海外への足がかり**
 - ◇フィリピンでのAdBlue販売契約を日系トラックメーカーと締結
 - ◇フィリピンにて自動車関連ビジネスの調査を開始
- **環境関連商材の推進**
 - ◇GTLにおける関東圏市町村との販売提携
 - ◇スロップ回収事業※1の拡大
 - ※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。

下期経営方針

環境・防災・海外をテーマにビジネス推進

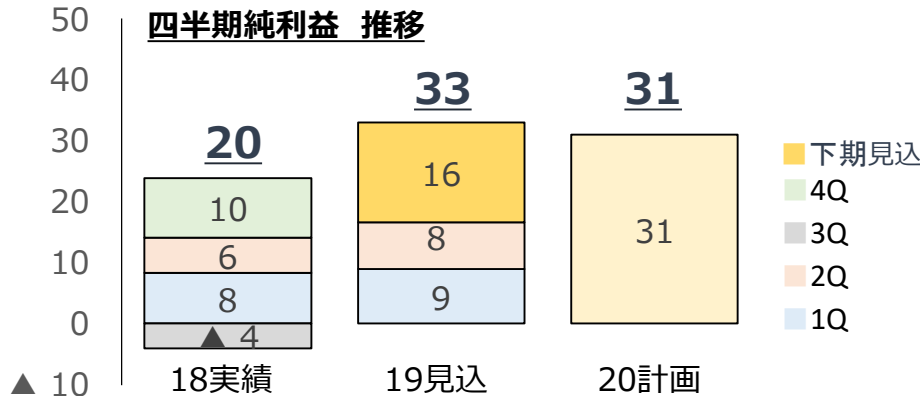
■ 環境関連ビジネス

- ◇GTL ……国交省の新技术商材として認可取得 (NETIS登録 10月) (CO2削減効果⇒燃料油として初)
- ◇AdBlue……国内：シェアNo.1維持と更なる拡大
海外：PETRONASとの戦略的国内外パートナーシップ締結
- ◇船舶燃料……流通体制確立(配給船2隻追加)
- ◇石炭灰／バイオマス灰のリサイクル事業
 - ①リサイクルビーズ(RB) ※2による森林組合との協業
間伐→発電→灰→RB→治水→作業効率up
※2：焼却灰を加工した土木資材(当社製品)
 - ②東京農工大学並びに海外の大学との新規用途共同研究開始(肥料・飼料等)

■ 防災関連ビジネス

- ◇行政との災害時対応協定を推進
政令指定都市と非常用発電燃料としてGTLの検証開始(1月～)
- ◇非常用発電機メーカーとのタイアップによるGTLとのパッケージ販売推進

電力・ユーティリティ部門 系列強化と顧客基盤拡大を推進



上期の主な取組み

- 日産自動車(株)との電気販売の協業開始を発表。(株)エネクスライフサービスを中心として全国の日産販売店において個人向け低圧販売を進めていく。
- (株)エネクスライフサービスが川崎フロンターレ (サッカー)との協業により「フロンターレでんき」の販売を開始。
- 東京都市サービス(株)が(株)トドック電力(コープさっぽろ関連会社)と協業し自家発電設備を工場内に設置を発表。省エネ&BCP対策ともなる発電サービスを提供する。

下期経営方針

系列強化と顧客基盤拡大

- **販売戦略**
グループ基盤×デジタル武装によるtoC開拓
- **調達戦略**
大手電力とのアライアンスによる安定的な調達
- **金融戦略**
再エネ電源の開発・購入を展開
- **海外戦略**
タイ及び近隣諸国での太陽光発電事業の展開

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】03-4233-8003 【FAX】03-4533-0102

【E-MAIL】enex_irpr@itcenex.com