

エネクス株主通信

第48期事業のご報告 2007年4月1日から2008年3月31日まで

 伊藤忠エネクス株式会社

社会とくらしのパートナー
エネルギーと共に・車と共に・家庭と共に

証券コード 8133



新グループ中期経営計画

「Core&Synergy 2010」発表

新たな成長戦略について、小寺社長が熱く語る

Contents

株主の皆様へ	1
大型プロジェクトを発表	3
新グループ中期経営計画	4
小寺社長が語る成長戦略	5
48期業績のご報告	9
セグメント別ハイライト	11
環境・社会貢献トピックス	13
会社概要	15
株式の状況	17

株主の皆様へ

当社グループの48期連結業績をご報告します

株主の皆様におかれましては、平素より当社グループにご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当期における日本経済は、企業収益の改善による設備投資の増加や雇用情勢の回復基調が続くも、米国のサブプライムローン問題や為替の急激な円高進行などによる金融不安から景気後退懸念が強まりました。

石油流通業界における国内需要は、原油価格の高騰による石油製品価格上昇の影響や消費志向の変化による減少が続き、また需要家の燃料転換も予想を上回る速さで広まりました。LPガス流通業界においてもLPガス輸入価格の記録的な高値推移により、価格転嫁などを含め非常に厳しい環境となりました。

このような状況の中、当社グループの燃料油およびLPガスの販売数量は、M&Aや積極的な販売活動に引き続き取り組んだ結果、大幅な拡大を図ることができました。その結果、売上高は1兆937億5千2百万円（前年同期比23.4%増）となりましたが、販売価格への転嫁の遅れから営業利益は77億円（前年同期比3.0%減）、経常利益は83億6百万円（前年同期比5.0%減）、当期純利益は41億8千7百万円（前年同期比16.0%減）となりました。当期末配当につきましては期初の計画通り1株あたり8円とし、中間配当と合わせて年間配当16円とさせていただきます。

経営理念

社会とくらしのパートナー

エネルギーと共に・車と共に・家庭と共に

行動規範

「有徳」

（信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉）

新たな成長へ、新グループ中期経営計画を発表

当社グループは2004年3月に中期ビジョン「創生2008」(対象期間5ヵ年)を策定し、組織構造改革による意思決定のスピードアップおよび事業領域の整備による事業の選択と集中等の当初の目的は一定の成果をあげ、今年度で計画最終年度を迎えます。この間にも原油価格高騰や人口減少、環境問題などを背景としたエネルギー間競争の激化、総需要の減少など、国内エネルギー市場では急速かつ大きな変化が進みました。

こうした環境の変化に対して厳しい危機感を持った当社は、新たな成長戦略の確立を図るべく新グループ中期経営計画「Core & Synergy 2010」を策定し、5月2日に発表いたしました。

このたびの新グループ中期経営計画「Core & Synergy 2010」は、中期ビジョン「創生2008」の推進により組織構造改革に一定の成果を得た当社グループが、内需の伸びの鈍化や競争の激化を新たな成長戦略により克服することを目的とし、中期的な展望に立った事業の再編策と強化策を経営計画に具現化したものです。

原油価格の高騰、エネルギー需要構造の変化など、経営環境が大きく変化する中、当社は新グループ中期経営計画に盛り込んだダイナミックな成長戦略を着実に実行し、企業価値の向上を実現してまいります。

信頼を高めるCSR・コンプライアンス経営を推進

当社グループは、新たな成長戦略をしっかりと確実に実行するとともに、企業として最も重要なCSR・コンプライアンス機能もさらに高めてまいります。コンプライアンスとは世間一般に言われている法令遵守という意味だけではなく、本来的には株主・投資家の皆様をはじめ社会、消費者、お取引先様を含むすべてのステークホルダーが当社に何を期待し、何を望んでいられるかを理解し、それに応えることであると考えています。そのために絶対的に必要な前提条件として法令遵守があります。当社の掲げる経営理念「社会とくらしのパートナー～エネルギーと共に・車と共に・家庭と共に～」を実現し、より確かな信頼を得るために、質の高いCSR・コンプライアンス経営をめざしてまいります。

またコーポレート・ガバナンスの継続的な強化を図る当社では、金融商品取引法にもいち早く対応し、2007年度中に内部統制システムの基本方針の策定、内部統制準備室での検討を経て、財務報告の信頼性を確保する本システムの運用体制を確立し、2008新年度より順調に業務を進めております。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社グループにより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

小寺明

グローバル・ステージへ事業展開



伊藤忠グループの 石油製品関連事業を承継

当社と伊藤忠商事(株)および伊藤忠商事の100%子会社である伊藤忠ペトロリアム(株) (IPCJ) は、伊藤忠商事のエネルギー・トレード部門が営む事業のうち石油製品の国内販売および日本を起点とした石油製品・トレード事業、IPCJ が営む石油製品ロジスティクス事業をそれぞれ会社分割により当社が承継することを3社で基本合意し、会社分割契約を締結しました。(3月14日、4月30日発表)

>> プロジェクトのねらい

石油製品の需要拡大が進むアジアなどの海外市場を見据え、3社の事業を伊藤忠エネクスに有機的に統合することで石油製品流通機能の拡充、規模の優位性、事業の効率化等のシナジー効果の発揮を図ります。

>> エネクスが承継する事業

石油製品 (灯油/軽油等) の国内販売、日本起点の輸出入船腹調達、船舶燃料供給、タンク事業、潤滑油販売等

>> 事業ロードマップ

2008年3月14日：3社が基本合意
2008年4月30日：会社分割契約締結
2008年10月1日：業務開始予定

元売・卸売機能の獲得と強化へ



液化石油ガス(LPG)事業の 再編・統合に向けて検討開始

当社は(株)ジャパンエナジー、伊藤忠商事(株)、大阪ガス(株)および日商LPガス(株)と液化石油ガス (LPG) 事業の再編・統合に向けて本格的な検討を開始することに基本合意しました。(2月21日発表)

>> プロジェクトのねらい

今後、当社はジャパンエナジー、日商LPガスとともにLPガス元売会社を設立し、元売・卸売機能を強化するとともに、4社と協力して保安・サービスの向上と安定的な供給で総合的な競争力を持ったLPG事業グループの構築を目指して検討していきます。

>> 事業ロードマップ

2008年2月21日：5社が検討開始
2008年9月末日：再編・統合に関する基本合意予定

法人向け軽油販売CSの強化へ



コーナンフリート株式会社の 子会社化を基本合意

当社と港南(株)は、当社が港南の石油販売事業および港南の子会社であるコーナンフリート(株)の株式を承継することによりコーナンフリート社を当社の完全子会社とする基本合意書を締結しました。(4月24日発表)

>> プロジェクトのねらい

コーナンフリートが運営する運送業者や貨物用車輦向けの給油所139カ所をエネクス系列CS※にネットワーク化し、当社グループの軽油販売事業の更なる強化と収益基盤の拡大を図ります。

>> 事業ロードマップ

2008年4月24日：基本合意書締結
2008年7月下旬：契約締結予定
2008年9月上旬：業務開始予定

※CS：カーライフステーション

2008 新年度がスタート **「Core & Synergy 2010」を公表**

新グループ中期経営計画

当社グループは、中期ビジョン「創生2008」（2004年度～2008年度）の成果と期間中の環境変化に対応し、新たな成長戦略確立のための新グループ中期経営計画「Core & Synergy 2010」（2008年度から2010年度までの3ヵ年）を策定しました。国内需要の減少が顕著な事業環境において、当社グループは持続的な成長を確保することを目的とした本計画を、グループ力を結集して実行してまいります。

新グループ中期経営計画

Core & Synergy 2010

～変革の実行を通じて新たなステージへ～

期間

3ヵ年：2008年度～2010年度

位置づけ

新たな経営資源・機能・ビジネスモデルの獲得によって、
グループの事業基盤の再構築を行い、
成長路線を確立する期間であると位置づけています。

基本方針

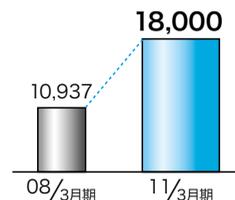
グループ力の結集によって、
垂直水平方向のグローバル展開を図り、
コア事業の強化及びシナジーの創出を行い、
収益倍増を実現します。

めざす目標 2011年3月期 連結業績計画

(単位：億円)

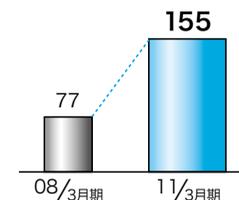
売上高

2008年3月比 **165%増**



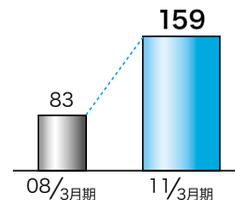
営業利益

2008年3月比 **201%増**



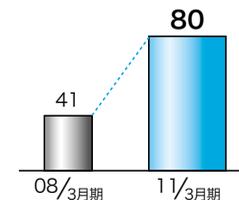
経常利益

2008年3月比 **192%増**



当期純利益

2008年3月比 **195%増**



ROE

8.0%

EPS

68円

目標とする連結経営指標

連結ベースで効率経営の定着と収益向上を図り、2008年度より「ROE」（自己資本当期純利益率）、「EPS」（1株当たり当期純利益）を経営指標として掲げ、資産効率と資本効率の改善を進めてまいります。

小寺社長ホットインタビュー

努力目標やチャレンジではありません。
成長戦略と収益倍増を、エネクスは必ず実行します。

Q.なぜ2008年5月のこの時期での発表ですか？

小寺 2008年度は2004年に公表した中期ビジョン「創生2008」の最終年度という非常に大事な時期にあたります。一方、事業環境は予想を上回るスピードで急激に変化しており、当社の将来性に関心を持たれるステークホルダーの皆様に対して、当社グループのビジョンを実現するための成長戦略を早急にお示しすべきと判断し、このたび中期ビジョン「創生2008」の最終年度を引き継ぐかたちで新たなグループ中期経営計画を発表しました。当社は2011年度に創立50周年を迎えますが、本計画を実践する3年間は次のステージに向けてグループ事業基盤の再構築を行い、成長路線を確立する期間と考えており、そのための具体的な実践計画の内容、定量効果等を明確に盛り込んだ内容となっております。

Q.成長のために、何が必要と考えましたか？

小寺 2006年の社長就任以来、厳しい環境を生き抜いていくために事業基盤の「質的な改善を伴う量的な拡大」策を図ってまいりました。その結果、量的な拡大についてはある程度推進できましたが、質的な改善についてはまだまだ成果が出ていません。どうすれば質的な改善を実現できるのか。そのひとつの手法として、当社のコア事業のグローバル化に着眼しました。

Q.なぜ新グループ中期経営計画が必要なのですか？

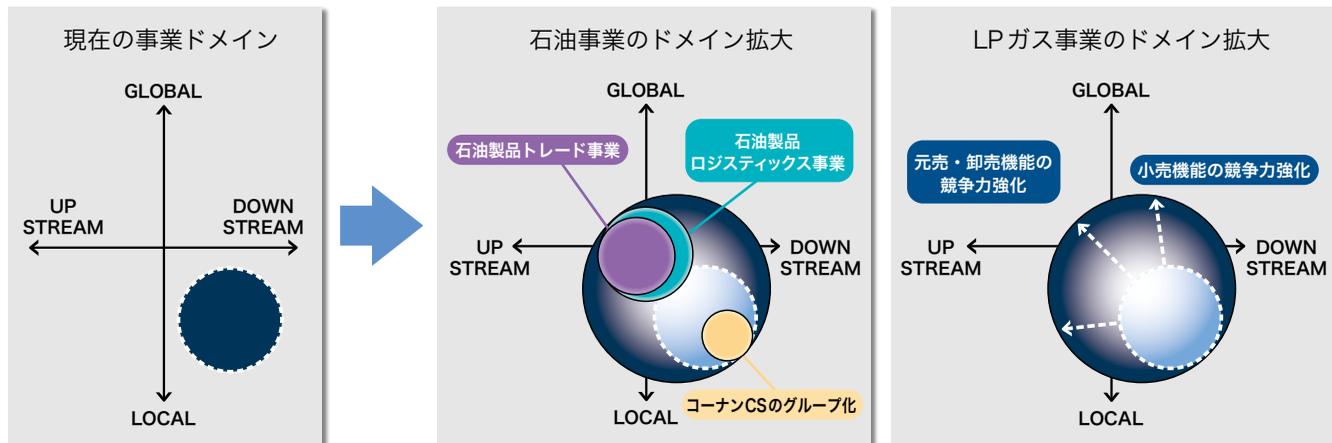
小寺 国内のエネルギー市場は縮小傾向が続き、商流の上流にあたる元売段階でも、下流にあたる小売段階でも、これまでにない激しい競争が繰り広げられ、大きな変革のうねりが強まってまいりました。特に元売会社では、石油精製設備の余剰感、稼働率の低下といった無駄や不合理を克服し、収益の確保と新たな成長のために大掛かりな再編、統合の動きが顕在化するとともに、成長著しい海外市場に向けた事業強化の動きが出てきています。こうした上流、下流のうねりに挟撃される中流に位置する当社は強い危機感を持ち、変化の荒波を克服して成長を持続していくためには、業界のうねりのエネルギーを積極的に活用し、中期的な展望のもとでグループ事業構造の再編と強化を図っていくことが不可欠と考えるに至りました。

事業の軸足を広げ、現在の卸・小売販売中心の当社機能を上流の方向へ垂直拡大することが必要であり、同時に市場での存在感を高めるために、販売会社との連携や協力をダイナミックに水平拡大することも必要です。こうした垂直、水平方向へのグローバル展開により、当社コア事業の領域を動的に拡大し、事業の質的な強化を通じて新たな成長路線の確立につなげていきます。

Q.垂直水平方向のグローバル展開、その手段は？

小寺 新グループ中期経営計画の実践には新しい経営資源、機能、ビジネスモデルの獲得が必要であり、そのために最も重要なのは2つの意味でのグループ力の結集です。ひとつは伊藤忠商事グループです。当社は伊藤忠商事㈱と密接に連携し、伊藤忠商事グループが持つグローバルで豊富な経営資源をフルに活用してまいります。もうひとつは当社エネクスグループです。全国各地の地域に密着し、個々の強みを発揮しながら事業を展開するエネクスグループの力を結集することが本計画の実行には不可欠です。

新グループ中期経営計画による事業ドメインの拡大



Q.3つの新プロジェクトの持つねらいは？

小寺 3つの新プロジェクトは非常に重要な経営判断で、いずれもグループ力を活用したものです。

まず、伊藤忠商事㈱および伊藤忠ペトロリアム㈱から承継した「石油製品トレード事業」と「石油製品ロジスティクス事業」は、石油製品の需要拡大が進むアジアなどの海外市場を見据えたもので、当社はグローバル展開のために必要な経営資源とビジネスモデルを獲得しました。

次に、㈱ジャパンエナジー、伊藤忠商事㈱、大阪ガス㈱、日商LPガス㈱との間で検討を始めたLPガス事業の再編・統合は、ジャパンエナジー、日商、当社3社によるLPガス元売会社の設立をめざしたもので、この新会社により当社は一気通貫による効率的なLPガス販売体制を確立することができます。

さらに、港南㈱およびコーナンフリート㈱の石油販売事業の承継は、当社の軽油販売CS事業のさらなる強化をもたらし、収益基盤の拡大効果が生まれます。

この新プロジェクトを着実に実践していくことで、新グループ中期経営計画の目標を確実に達成してまいります。

Q. コア&シナジーとは、どういう意味ですか？

小寺 「コア&シナジー」は各事業セグメントの成長戦略を描くための重要なキーワードです。当社には産業マテリアル事業、カーライフ事業、ホームライフ事業の3つの既存事業がありますが、こうした国内市場でのコア事業が、今後も当社の安定した収益基盤として貢献していくことは成長のための必須条件と考えています。当社の持つ2,200カ所のCS、1,700のLPガス販売店、2,500の法人事業者を緊密にネットワークしてコア事業を強化し、さらに3つの新プロジェクトで獲得した経営資源、機能を各セグメントに最適なかたちで配分、配置していくことでシナジーを創出します。そのうえで、新たに獲得した「石油製品トレード事業」を4つめのコア事業として位置づけ、市場や顧客の「グローバル化」を積極的に展開してまいります。

このように新グループ中期経営計画では、「グローバル化」をキーワードに、コア事業の強化とシナジーの創出を図ってまいります。これをわかりやすく言い換えれば、国内外の幅広い市場において、業界の固定概念や商流の領域意識にとらわれず、柔軟かつ大胆な発想で新しい経営資源、機能、ビジネスモデルを獲得することでコア事業を強化し、それらの共働作用の拡大を図っていく、とご理解いただきたいと思います。

Q. グローバル化に伴うリスク拡大への対応は？

小寺 この課題はステークホルダーの皆様にとっても大きな関心を寄せられるポイントと認識しています。事業領域のグローバル化や事業規模の拡大に伴い、ビジネスリスクの拡大に対応したマネジメントの強化が必要であると考えています。そこで私を委員長とするリスクマネジメント委員会を核とする体制を構築し、経営判断と直結した機動的なリスク管理を徹底してまいります。そして広範なビジ

ネスリスク全般の適切な分析と評価によるリスクコントロールを実践し、ステークホルダーの皆様のご安心にも貢献できる体制を確立してまいります。

Q. 最終目標の収益倍増、達成できますか？

小寺 これまでお話ししてきましたように、新グループ中期経営計画はグループのネットワークを活かしながら当社の得意とする、強みのあるコア事業を強化し、シナジーを創出することで収益の倍増をめざすものです。しかも新たに加わる「石油製品トレード事業」もすでに完成されたビジネスモデルとして当社に承継されるものです。今後、当社が取り組む主要事業はすべて当社の得意な事業であり、けっして未体験の異分野にチャレンジするといった無理、無謀を意図したものではないことをご理解いただきたいと思います。そうした意味から、本計画の最終目標はけっして努力目標やチャレンジではなく、必ず実行し、達成できる数字であると考えています。これまでの培ってきたノウハウと販売ネットワークを地道に活かし、あえて言うなら「愚直」にこつこつと事業に励むことで必ず達成できると、株主の皆様にお約束いたします。

定量計画の推移

(単位：億円)

	2007 年度実績	2008 年度計画	2009 年度計画	2010 年度計画
売上高	10,937	15,200	17,800	18,000
営業利益	77	102	135	155
経常利益	83	102	138	159
当期純利益	41	60	70	80
ROE (%)	5.0	6.7	7.5	8.0
EPS (円)	45.7	51.0	60.0	68.0

石油製品トレード事業

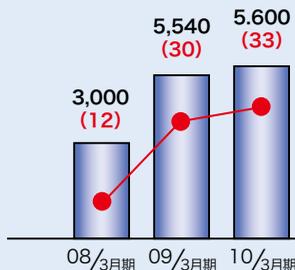
Synergy

国内外の接続による収益拡大

- ・輸出事業の飛躍的拡大
- ・国内需給調整機能の発揮
- ・船舶燃料油の国外販売強化
- ・船舶運航事業の安定収益の確保
- ・国内タンク網の構築によるオペレーション強化

アジアを中心とした新興市場の需要拡大を睨み、国内実需の圧倒的な販売シェアを背景に、輸出と国内需給の最適なバランスオペレーションを図り、国内流通構造の健全化に貢献する。

※石油製品トレード事業は、2008年3月に発表された伊藤忠商事㈱および伊藤忠ベトリウム㈱からの事業承継にともなう新規事業（2008年10月業務開始予定）です。



売上高 (営業利益) 単位: 億円

カーライフ事業

白油三品シェア10%を目標に 系列販売店網の強化拡大

Synergy

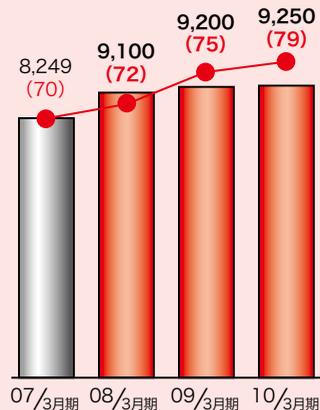
- ・販売店網の育成強化と経営改善への施策継続

Synergy

- ・コーナンフリート㈱のグループ化による運送事業者向け軽油フリート販売強化
- ・CS網の高付加価値化に向けた中古車ネット販売等関連リーテイルビジネス構築
- ・更なる系列化の推進による地域戦略の実行

Synergy

販売店網の持続的な育成強化策の実行と輸出入機能・需給調整機能とのシナジーにより石油元売会社との関係強化を行い、流通構造の健全化による市況適正化に貢献。



売上高 (営業利益) 単位: 億円

変革の実行を通じて新たなステージへ

コアセグメント&シナジーの成長戦略

産業マテリアル事業

産業用石油製品の供給形態別トップシェア確立

Synergy

- ・運輸事業者向け軽油販売の強化

Synergy

- ・船舶用燃料油市場における配給船・タンク等の機能強化による販売拡大
- ・アスファルト基地のタンク網構築による地域戦略の展開

産業用マテリアルの 付加価値製品販売強化

- ・工業用ガス、医療用ガス、高純度ガス等の成長市場向け高付加価値販売網の確立
- ・天然ガスソリューションビジネスの構築

Synergy

- ・運送事業者向けNOx低減溶液「尿素水アドブルー」のシェア20%確保



売上高 (営業利益) 単位: 億円

ホームライフ事業

ガス体エネルギー企業グループ 一気通貫体制の実現への布石

Synergy

- ・新時代の元売機能の具備による上下流の一気通貫体制の実現

Synergy

- ・物流機能の合理化を水平型提携により実現させ、卸売り販売の再強化を図る
- ・地域シェア特化目的の小売商圏の選択と集中
- ・原料費調整制度の浸透並びに業務用途の適正化と透明性の確保による収益の安定

グループ機能と元売との関係強化によって垂直展開の一気通貫体制を実現させ、卸・小売分野の強化を目的とした水平型展開の地域戦略を更に遂行する。



売上高 (営業利益) 単位: 億円

「Core & Synergy 2010」説明会を動画配信中 ▶▶▶ <http://www.itcenex.com/>

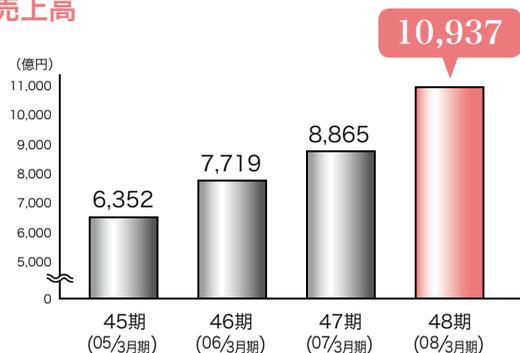
新グループ中期経営計画「Core & Synergy 2010」発表に合わせて行いました説明会の模様を、当社ホームページで動画配信しております。

48期業績のご報告

激動するエネルギー情勢の中、2007年度の業績をご報告します。

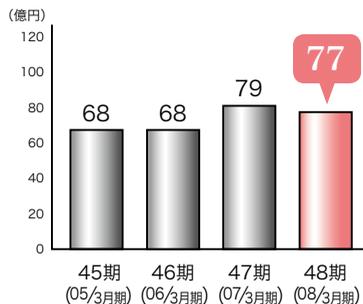
財務ハイライト

売上高



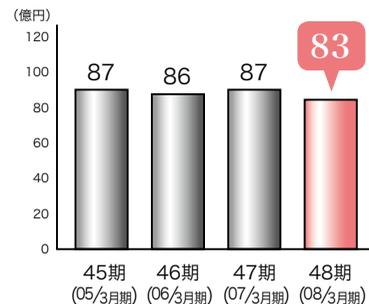
石油製品価格の上昇と販売数量の増加により、売上高は2,072億6千8百万円増加の1兆937億5千2百万円（前年同期比23.4%の増加）となりました。

営業利益

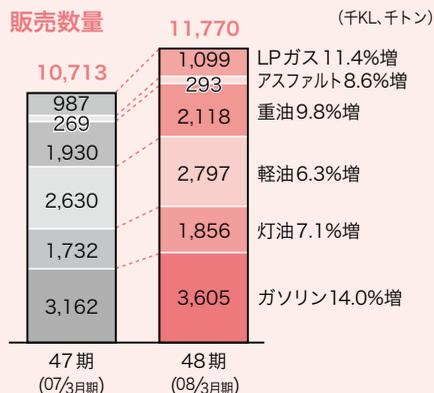


高騰する原油価格の販売価格への転嫁の遅れから、営業利益は77億円（前年同期比3.0%の減少）、経常利益は83億6百万円（前年同期比5.0%の減少）となりました。

経常利益

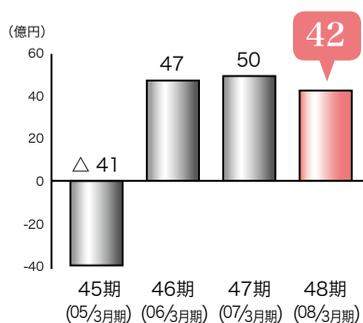


販売数量



伊藤忠エネルギー販売㈱のグループ化やサービス・ステーションの新規系列化などにより燃料油販売量は大幅増。㈱エコアが九州エリア最大のLPガス販売会社としてスタートし、LPガスも10%以上の増販を達成。

当期純利益



当期純利益は41億8千7百万円（前年同期比16.0%の減少）となりました。

総資産・ROA



原油価格高騰に伴う販売価格の上昇やM&A等による販売数量の拡大などにより、総資産は前連結会計年度末比192億7千6百万円増加し、2,551億2千7百万円となりました。

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

科目	第48期 2008年3月31日	第47期 2007年3月31日
流動資産	158,721	137,974
うち現金及び預金	33,909	33,297
うち受取手形及び売掛金	106,691	89,201
固定資産	96,406	97,875
有形固定資産	62,415	61,807
無形固定資産	6,981	7,647
投資その他の資産	27,009	28,420
資産合計	255,127	235,850
流動負債	135,415	121,750
うち支払手形及び買掛金	100,525	79,533
うち短期借入金	17,183	21,041
固定負債	36,004	31,750
うち長期借入金	20,062	16,475
負債合計	171,419	153,501
資本金	19,877	19,877
資本剰余金	17,783	17,782
利益剰余金	55,830	53,141
自己株式	△ 2,585	△ 2,584
株主資本合計	90,906	88,217
その他有価証券評価差額金	△ 284	2,245
土地再評価差額金	△ 8,836	△ 8,868
評価・換算差額等合計	△ 9,120	△ 6,623
少数株主持分	1,922	755
純資産合計	83,707	82,349
負債純資産合計	255,127	235,850

POINT：有利子負債は52億7千1百万円減の372億4千5百万円、純資産は当期純利益の増加や少数株主持分の増加により13億5千8百万円増の837億7百万円となりました。
自己資本比率は32.1%となりました。

連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

科目	第48期 2007年4月1日から 2008年3月31日まで	第47期 2006年4月1日から 2007年3月31日まで
売上高	1,093,752	886,483
売上原価	1,027,741	823,668
売上総利益	66,010	62,815
販売費及び一般管理費	58,309	54,880
営業利益	7,700	7,934
営業外収益	2,013	2,087
営業外費用	1,406	1,274
経常利益	8,306	8,748
特別利益	972	179
特別損失	1,515	1,360
税金等調整前当期純利益	7,763	7,567
法人税、住民税及び事業税	3,615	3,060
法人税等調整額	△ 314	△ 556
少数株主利益	274	75
当期純利益	4,187	4,987

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

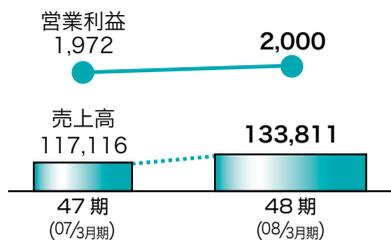
科目	第48期 2007年4月1日から 2008年3月31日まで	第47期 2006年4月1日から 2007年3月31日まで
営業活動によるキャッシュフロー	14,189	14,130
投資活動によるキャッシュフロー	△ 5,022	△ 2,141
財務活動によるキャッシュフロー	△ 8,804	△ 5,525
現金及び現金同等物の増減額	362	6,463
現金及び現金同等物の期首残高	33,297	26,364
連結子会社の増加及び合併に伴う 現金及び現金同等物の増加額	249	469
現金及び現金同等物の期末残高	33,909	33,297

POINT：当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べ6億1千1百万円増加し、当連結会計年度末には339億9百万円となりました。

※ 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しています。

セグメント別ハイライト (2007年度)

※単位：百万円



売上高

前年同期比
14.3%増

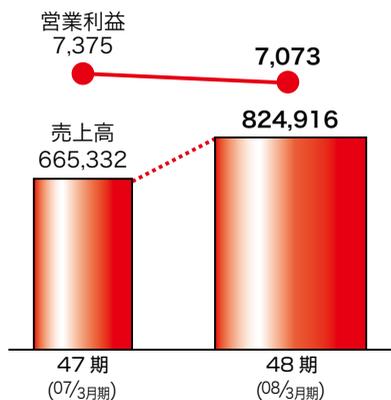
営業利益

前年同期比
1.4%増

産業マテリアル事業

原油価格の高騰を受けて石油関連製品の全国販売数量の前年割れが続きましたが、既存顧客への増販、新規顧客獲得に努めて前年実績を確保しました。

- 船舶用向けを中心にC重油が前年同期比15%の大幅増販を達成。
- 主力の石油製品・アスファルト販売事業は原油コストの販売価格への転嫁に注力して増収。
- 一般高圧ガスを含む当事業部門全体では前年を上回る収益を達成。



売上高

前年同期比
24.0%増

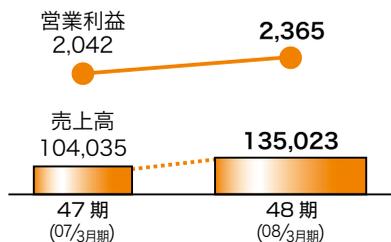
営業利益

前年同期比
4.1%減

カーライフ事業

石油製品価格の大幅な上昇、ガソリン販売市況の混乱が続く中、お客様ニーズを捉えた経営の実践や車関連収益の増加などにより増収を確保しました。

- 「カーエクス itsumo (イツモ カード)」は39万枚を突破。利用回数および数量も高い実績。
- 車買取販売システム「カー・コレクション」の加入店舗数は前期末比49カ所純増の415カ所。
- 軽钣金事業「キズ直し安兵衛」、車検事業「安心車検なっとく君」も順調に収益に貢献。



売上高

前年同期比
29.8%増

営業利益

前年同期比
15.8%増

ホームライフ事業

LPガス輸入価格の記録的な高値推移など厳しい状況のもと、厳選したM&A案件の実施、事業規模の拡大と効率化などにより増収増益を達成しました。

- 九州エリア最大のLPガス販売会社「株エコア」が連結業績に大きく貢献。
- アスクラスLSA(株)と業務提携したリフォーム事業によりガス外収益の拡大を推進。
- お客様にLPガス以外でも満足いただける「くらしの森アスクラスカード」を発券。

事業アラカルト

注力する高圧ガス事業、 前年を上回る販売実績を達成



関東屈指の充填量を誇るガスセンター

伊藤忠工業ガス(株)では主に工業用ガス・医療用ガス・高純度ガス等の3分野に向けた高圧ガス商品の安定供給と関連機器の販売を行なっています。2007年度は市場の拡大に合わせた積極的な営業活動により前年を上回る販売実績を達成。今後も地域に密着したネットワークと安全でスピーディな流通体制により、新しい事業の柱として育成してまいります。

産業を支える水素ガスの例



精製・圧縮された水素ガスは、その使用量、用途に応じて各種供給形態でお客様へ安定供給されています。

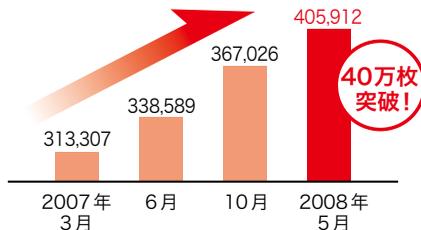
カーエネクスイツモカードで、 お客様満足度がアップ



カーエネクスイツモカード

2004年にスタートした当社独自のショッピングクレジットカード「カーエネクス itsumo(イツモ)カード」は入会金・年会費永年無料、さらにガソリン代割引をはじめおトクで魅力的なオプションサービスを続々と加えて順調に会員を拡大。4年目を迎えた2008年5月には総発券数が40万枚を突破するとともに、系列販売店でのお客様の利用回数、利用数量においても非常に高い実績を記録しました。

イツモカード発券枚数の推移



「くらしの森アスクラス」事業で、 LPガス外収益を拡大



くらしの森アスクラスカードで利用できる優待メンバーズクラブ

「くらしの森」事業では、リフォーム事業のFC展開をしているアスクラスLSA(株)と業務提携して「くらしの森アスクラスリフォーム」をスタート。さらにLPガス業界初となる多種多様な割引サービスが受けられる「Club Off」サービスを付帯させた「くらしの森アスクラスカード」も発券開始。他社に先駆けて、お客様にLPガス以外でも満足いただける「くらし」と「住まい」のサービスを提供しています。



LPガス料金のクレジット決済など多彩なサービスを提供するくらしの森アスクラスカード

環境・社会貢献トピックス

eco応援宣言 for kids



イベントの様相

「eco応援宣言 for kids」イベント、全国各地で大反響

伊藤忠エネクスグループCSでは2007年10月1日～10月31日の期間中にお客様に地球環境にやさしいエコな賞品をプレゼントする「eco応援宣言」キャンペーンを実施いたしました。このキャンペーンの運営費用の一部を使用し、地域の幼稚園、小学校の児童達に環境をテーマにしたお絵かきをしてもらい、環境図書の贈呈や環境勉強会を行う「eco応援宣言 for kids」イベントも全国各地で実施。各地で開催したイベントには弊社社員も参加し、地球を見つめる子供たちの真剣なまなざしと出会うことができました。今年度も同様の企画実施を検討しています。伊藤忠エネクスグループはこれからも子供たちと一緒に環境問題を考えてまいります。

エコカーワールド2007 中古ディーゼルからの改造車/先進型LPGトラックを展覧



先進の低公害車がいっせいに集う「エコカーワールド2007」(昨年6月開催)で、LPガス自動車普及促進協議会の一員である当社子会社のエネクス クリーンパワー

エナジー(株)はディーゼル小型トラックのLPガス燃料転換の試験車を提案しました。同社では、韓国/EXCION社の改造技術の導入により中古ディーゼルから先進型LPG車への改造に成功し、そのエンジンは、エネクス クリーンパワーエナジーで国内販売をしている「現代自動車製:グレンジャーLPI」と同等のものを搭載しています。LPG化のみならず「低排出ガス化」「低CO₂化」に貢献。更に改造前と比べパワーアップ化も実現し、中古車輛の有効活用として期待されています。

究極のエコカー、CO₂排出量はガソリン車の半分 ハイブリッド+バイフューエル(LPG)プリウス誕生



エネクス クリーンパワーエナジー(株)と島村精機(株)は、経済産業省の補助事業「ハイブリッドカーのLPG化実現可能性の実証と普及可能性調査」として、ガソリン燃料と電気で走行するトヨタのハイブリッドカー

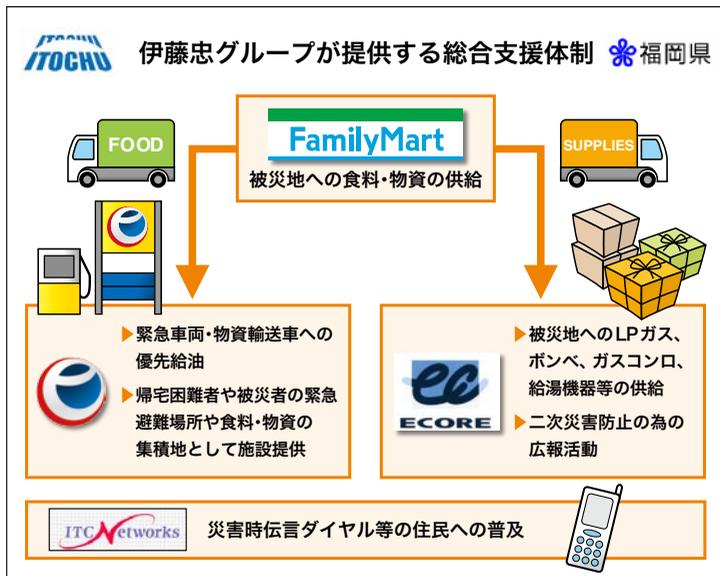
「プリウス」のエンジンを改造し、燃料にガソリンだけでなくLPガスも使用できる「ハイブリッド+バイフューエル・プリウス」を共同開発。CO₂排出量をベース車よりもさらに少なく、ガソリン車の半分にまで低減することに成功しました。しかも燃料を満タンにすると約2,000キロの走行が可能で、価格高騰のガソリンをLPガスに置き換えることでランニングコストの低減にも貢献します。同車は先進LPG車のひとつとして今年6月に開催された「エコカーワールド2008」や「北海道洞爺湖サミット記念環境総合展2008」でも紹介され、大きな反響を呼んでいます。



※バイフューエル:2種類の燃料を切り替えて使用できるエンジンのこと。

福岡県と災害時支援協定を締結

地域貢献活動に積極的に取り組む当社グループでは、2008年2月22日、伊藤忠グループ（伊藤忠商事株、株ファミリーマート、アイ・ティ・シーネットワーク株）ならびに当社グループの株エコアと協力し、福岡県と「災害時等における総合的支援体制に関する協定」を締結。この協定により伊藤忠グループの総合力とネットワークを最大限に活かし、万が一の大規模災害の際に福岡県での迅速かつ行き届いた災害時支援活動を提供してまいります。



クリーンエネルギーに取り組む「新エネルギー開発室」

当社の新エネルギー開発室では、環境にやさしいエネルギーを社会に広げるために粒子状物質を排出しないDME（ジメチルエーテル）燃料トラックの開発と普及、燃料電池自動車に燃料を供給する水素ステーションの実証試験、さらにバイオエタノールをはじめ多彩なバイオマス燃料の事業化に向けて取り組んでいます。

くわしくは ▶▶▶ <http://www.itcenex.com/energy/index.html>



ガソリン価格と税金のお話

ガソリンには多重、他段階にわたって税金がかけられているのをご存じですか。

税金その1 →海外から原油として輸入された段階で石油石炭税が課せられます。

税金その2 →ガソリンに精製されて消費者にわたるまでにガソリン税（個別間接税）が課せられます。

ちょっと込み入ったガソリン税のお話……

ガソリン税は「揮発油税法」「地方道路税法」で定められています。

本来のガソリン税：1リットルあたり28.7円

（内訳は揮発油税24.3円、地方道路税4.4円）

しかし1974年度からは道路財源の不足に対応するために租税特別措置法が改正され、本来の税率のおよそ2倍の暫定税率が適用され、今日まで延長されています（2008年3月の失効期間を除く）。

現在のガソリン税：1リットルあたり53.8円

（内訳は揮発油税48.6円、地方道路税5.2円）

税金その3 →さらに5%の消費税がかかります。

ちょっと込み入った消費税のお話……

消費税はガソリンの中身価格に課税されるほか、石油石炭税およびガソリン税についても課税されます。

これを分かりやすく図解すると……



消費税込み小売価格
1ℓ当たり170円の場合

ガソリン価格の実に約40%が税金だったのですね。このところのガソリン価格の上昇は原油価格の高騰に大きな要因がありますから、1リットル100円前後で給油できた頃はなんと価格の60%が税金だったという時もありました。

会社概要

商号 伊藤忠エネクス株式会社
英文社名 ITOCHU ENEX CO.,LTD.
本店所在地 東京都目黒区目黒一丁目24番12号 〒153-8655
設立 昭和36年1月28日
資本金 198億7,767万円
従業員数 単体： 601名（関係会社への出向者178名含む）
連結：2,954名

主な事業の内容

当社グループは、石油製品およびLPガスの販売を主とし、あわせて高圧ガスおよび燃料用・厨房用・冷暖房用機器、自動車用品、日用品等の販売事業を営んでいます。

事業本部

産業マテリアル事業本部
カーライフ事業本部
ホームライフ事業本部

主な事業所

北海道、東北、関東、首都圏、中部、関西、中四国、九州

主なグループ会社

産業マテリアル事業・その他

伊藤忠工業ガス(株)
エネクスエルエヌジー販売(株)
伊藤忠エネクスサポート(株)

カーライフ事業

(株)東北タンク商会
伊藤忠石油販売(株)
伊藤忠エネルギー販売(株)
(※伊藤忠エネルギー販売(株)は2008年4月1日に(株)エネハンに社名変更しております。)
エネクスオート(株)
エネクス石油販売東日本(株)
エネクス石油販売西日本(株)
小倉興産エネルギー(株)
大分九石販売(株)
(株)パステック

ホームライフ事業

伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)
伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)
伊藤忠エネクスホームライフ関東(株)
(株)神奈川ガスターミナル
伊藤忠エネクスホームライフ中部(株)
伊藤忠エネクスホームライフ関西(株)
伊藤忠エネクスホームライフ西日本(株)
(株)エコア
エネクス クリーンパワーエナジー(株)

以上

連結の範囲及び持分法の適用会社
連結子会社 : 21社
非連結子会社(持分法適用) : 22社
関連会社(持分法適用) : 21社

(2008年3月31日現在)

本社オフィス移転のお知らせ

2008年度よりスタートした新グループ中期経営計画「Core & Synergy 2010」における新たな成長戦略を実践していくためには、今後の業容拡大に備えたキャパシティの確保とさらなる社内コミュニケーションの活性化が不可欠と考え、新オフィスへの移転を決定しました。

新オフィスでは「コミュニケーション」「シナジー」をキーワードとして本社機能のいっそうの強化に配慮するとともに、グループ会社オフィスや都内に点在する石油製品関連事業も効率的に集約し、グループ力の結集を図ってまいります。

新本社オフィス

所在地：東京都港区芝浦3-4-1 グランパークタワー 29階・30階
業務開始予定日：10月上旬



グランパークタワー

役員紹介



代表取締役社長
小寺 明



代表取締役(兼)専務執行役員
新井 博
産業マテリアル事業本部長
(兼)新エネルギー開発室分掌
(兼)BM事業推進担当



代表取締役(兼)専務執行役員
有満 修司
管理本部長(兼)CFO



代表取締役(兼)常務執行役員
土井 章
カーライフ事業本部長



取締役(兼)常務執行役員
守屋 憲二
ホームライフ事業本部長



取締役
山西 正氣
コーナンフリート(株)顧問



取締役
高木 正信
(伊藤忠商事株)
金属・エネルギーカンパニー
エネルギーリード部門長



取締役
普世 肅久
(伊藤忠商事株)
エネルギー販売部長



取締役
田中 豊
(伊藤忠ベトリウム(株)
代表取締役社長)



常勤監査役
野添 尚三



常勤監査役
西岡 範明



監査役
難波 修一
(桃尾・松尾・難波法律事務所
弁護士)



監査役
岡崎 秀一
(伊藤忠商事株)
金属・エネルギーカンパニー
チーフフィナンシャルオフィサー)



常務執行役員
上原 正幹
CCO(兼)管理本部本部長
(兼)人事総務部長



常務執行役員
難波 道雄
総合企画本部長
(兼)CIO



執行役員
高橋 勝
産業マテリアル事業本部
副本部長(兼)統括部長



執行役員
河野 政宏
総合企画本部
副本部長
(兼)グループ戦略推進部長



執行役員
畑 直秀
カーライフ事業本部
供給統括部長



執行役員
長尾 達之介
産業マテリアル事業本部
アスファルト部長



執行役員
平岡 哲美
産業マテリアル事業本部
産業エネルギー販売部長



執行役員
高辻 修
管理本部
管理統括・審査部長



執行役員
谷川 正俊
カーライフ事業本部
副本部長



執行役員
中村 日出男
カーライフ事業本部
中四国支店長



執行役員
飛鳥井 貴
ホームライフ事業本部
統括部長



執行役員
夢野 裕之
カーライフ事業本部
管理部長



執行役員
堤 浩二
カーライフ事業本部
統括部長



執行役員
清水 文雄
カーライフ事業本部
九州支店長

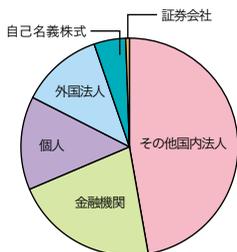
(2008年6月20日現在)

株式の状況

株式総数および株主数

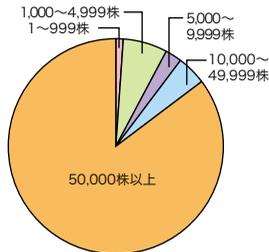
発行可能株式総数	387,250千株
発行済株式総数	96,356千株
株主総数	9,170名
＜前期(2007年3月末)比548名減＞	
1単元の株式の数	100株

株式の所有者別状況



その他国内法人	47.17%
金融機関	21.37%
個人	13.84%
外国法人	12.38%
自己名義株式	4.80%
証券会社	0.44%
100.00%	

株式の所有数別状況



1~999株	1.07%
1,000~4,999株	6.64%
5,000~9,999株	2.55%
10,000~49,999株	4.48%
50,000株以上	85.26%
100.00%	

株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
- 定時株主総会 毎年6月開催
- 基準日 定時株主総会 毎年3月31日
- 期末配当金 毎年3月31日
- 中間配当金 毎年9月30日
- 公告の方法 当社ホームページにおいて掲載します
<http://www.itcenex.com>
(ただし電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは日本経済新聞に掲載して行います)
- 株主名簿管理人 大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社
- 同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番4号
住友信託銀行株式会社 証券代行部
〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10
住友信託銀行株式会社 証券代行部
(住所変更等用紙のご請求) ☎ 0120-175-417
(その他のご照会) ☎ 0120-176-417
- 同取次所 住友信託銀行株式会社本店および全国各支店
- 上場証券取引所 東京(銘柄名 エネクス)

大株主の状況

株主名	持株数 (千株)	出資比率 (%)
伊藤忠商事株式会社	35,799	39.03
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	3,532	3.85
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	3,051	3.33
エネクスファンド	2,533	2.76
日本生命保険相互会社	2,203	2.40
住友信託銀行株式会社	1,974	2.15
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	1,910	2.08
シナエン株式会社	1,570	1.71
株式会社ジャパンエナジー	1,452	1.58
伊藤忠エネクス従業員持株会	1,340	1.46

(注) 出資比率は自己株式(4,626千株)を控除して計算しております。

(2008年3月31日現在)

株価の推移



株主の皆様へのお知らせ

期末配当金領収証による配当金のお受け取り期間は2008年7月31日までとなっております。

口座振込をご指定されていない方は、同封の期末配当金領収証をご持参のうえ、お近くのゆうちょ銀行本支店及び出張所並びに郵便局（銀行代理業者）にてお早めにお受け取り願います。

お受け取り期間が過ぎたら・・・

お受け取り期間を過ぎますと、ゆうちょ銀行、郵便局でのお受け取りはできません。住友信託銀行の本・支店の窓口でお受け取りになるか、期末配当金領収証の裏面記載のお受け取り方法欄に必要事項をご記入のうえ、住友信託銀行証券代行部までご郵送ください。

期末配当金領収証を紛失されたら・・・

住友信託銀行証券代行部までご連絡ください。その際には、お支払の手続きに時間を要しますので予めご了承ください。

銀行振込等のご指定をおすすめします

期末配当金領収証による配当金のお受け取りは、お忘れになることもありますので、安心・確実な銀行振込等によるお受け取りをおすすめいたします。くわしくは住友銀行証券代行部までお問い合わせください。

2009年1月実施の「株券電子化」について

当社を含む上場会社の株式電子化が2009年1月実施に向けて準備されています。電子化実施後はこれまでのように株主の皆様の権利を株券で管理するのではなく、証券会社などの金融機関の取引口座で電子的に管理することになります。電子化実施後は株券の効力は失われてしまいますので、お手元に株券のある方は以下をご参照ください。

お手元の株券はご本人名義になっていますか？

(あわせてご家族の株券もご確認ください)

はい

ご本人の名義になっている場合は、株主の権利に影響は生じません。

いいえ

「名義書換」が必要です。

ご本人以外の名義になっている場合は、電子化により権利を失うおそれがあるため、名義書換の手続きをしてください。

名義書換の手続きはお早めに！

電子化実施までいよいよ半年を切りました。これから証券会社や信託銀行等の窓口の混雑が予想されますので、名義書換の必要な方はお早めに手続きをしてください。

名義書換についてくわしくは？

お取引のある証券会社または当社の株主名簿管理人（住友信託銀行株式会社）にお問合せください。

こんな方は特にご注意ください！

相続や贈与などで株券を取得した方

お手持ちの株券の会社から通知が来ない方

ご自宅や貸金庫などで管理している方

証券保管振替機構（ほふり）へお預けのお勧め

株券を証券会社を通じて証券保管振替機構（通称＝ほふり）にお預けいただくと、株券電子化実施後の売却を含め、よりスムーズに新制度に移行できます。お早めに証券保管振替機構へお預けになることをお勧めいたします。なお、すでに株券を証券保管振替機構にお預けの場合、特段のお手続きは必要ありません。

株券電子化に関するお問合せ・情報は

日本証券業協会 証券決済新制度改革推進センター TEL 03-3667-4500（平日 9:00～17:00）<http://www.kessaicenter.com>

編集日より～「事業のご報告」が「エネクス株主通信」としてリフレッシュしました～

当社では、半期毎に株主の皆様にお届けしている「事業のご報告」を今回より「エネクス株主通信」と改題し、全面的にリフレッシュいたしました。当社の経営について、より一層わかりやすく、充実した誌面を通じてお伝えしてまいりたいと思っておりますので、今後ともご愛読いただけますようお願いいたします。

エネルギーをつないでいます。

わたしたちがお届けするのは、
ガソリン、灯油、軽油、重油、L Pガスなどのエネルギーと、
人々のくらしと社会を豊かにするための提案です。
そして、わたしたちは、「安全」と「安心」を約束する
「複合エネルギー企業」として、
快適なくらしと社会の実現に向けて貢献していきます。



■業績の見通しなど、将来の情報に関する注意事項

この事業報告書に記載されている伊藤忠エネクスの業績見通しなど、将来に関する情報は、現段階における各種情報に基づいて当社の経営陣が判断したものであり、実績は、為替レート、市場動向、経済情勢などの変動により、かかる情報と大きく異なる可能性があることを予めご承知おきください。

伊藤忠エネクス株式会社に関する詳しい情報は、ホームページで発信しています。

パソコンから

[http:// www.itcenex.com](http://www.itcenex.com)

エネクス

検索

携帯電話から

[http:// m-ir.jp/c/8133/](http://m-ir.jp/c/8133/)

QRコード対応の携帯電話では、右のQRコードを読み取るだけでモバイルサイトへアクセスできます。
(携帯電話のカメラ機能のバーコードリーダーをお使い下さい)



伊藤忠エネクス株式会社

〒153-8655

東京都目黒区目黒一丁目24番12号

電話 (03)5436-8200(代表)



この事業のご報告は、地球にやさしい再生紙および植物性大豆インクを使用しています。