

エネクス株主通信

証券コード 8133

 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

第50期事業のご報告

2009年4月1日から2010年3月31日まで

Contents

トップメッセージ	2
キーワードでわかるエネクス	7
セグメント別情報	9
連結財務諸表	13
会社概要	14
株式の状況	16
株主メモ	17
株主の皆様へのお知らせ	17



つくば市で**低炭素交通社会システム**の
実証をスタート

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

「有徳」 (信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉)

事業領域

社会インフラとしてのエネルギーから、
人を育み、くらしと心を豊かにするエネルギーまで

事業概要

エネクスグループは、取り扱う石油製品のカテゴリや顧客領域を明確に
区分した4セグメントをコア事業とし、コア事業の強化とシナジーの創出を
図ることにより、効率的な運営と持続的な成長を図っています。

産業マテリアル事業

需要家向けエネルギー及び
資材の供給、高圧ガスの製
造、アスファルト、セメント、LNG
(液化天然ガス)、尿素水、電
力、次世代エネルギー機器(太
陽光発電等)等の販売。



カーライフ事業

ガソリン・灯油・軽油・重油・潤滑油・自動車・自動車用品・次世代
エネルギー機器(燃料電池・太陽光発電等)の販売並びに車検・
整備・レンタカー事業等、カーライフ・ステーションを中心とした消費
者に対する販売及びサービスの提供。

ホームライフ事業

LPガス・機器(燃烧・厨房・冷暖房・
住宅設備等)・次世代エネルギー機器
(燃料電池・太陽光発電等)・日用
品・カタログ商品・雑貨等の家庭生
活に関する商品や製品の販売及び
サービスの提供。



トレード事業

石油製品の輸出入及び国内需給調整取引、タンカーの備船及
び運航、船舶燃料油の輸入販売、潤滑油売買、石油貯蔵施設の
ロジスティクス機能の提供。

トップメッセージ

株主の皆様へ

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

当期における日本経済は下期に入って、世界的な金融・経済危機により続いていた景気後退感に、持ち直しの動きが見られるようになりました。しかし、エネルギー流通業界におきましては、消費者の節約志向や環境意識の高まりなどを背景に需要が減少し、きわめて厳しい状況が続きました。こうした事業環境の下、当社グループは中期経営計画「Core & Synergy 2010」に基づき、グループ力の結集によって、コアの強化とシナジーの創出によって経営基盤を強化する一方、想定以上に加速した社会全体の新たなエネルギーへの変化に対応するため新たな事業部を立ち上げました。

株主の皆様におかれましては私どもの取り組みをご理解いただき、今後とも変わらぬ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**



トップメッセージ

危機感の共有から、新エネルギーへの取り組みを開始。
会社が大きく変貌した、価値ある一年でした。

Q1.第50期を終えた感想からお伺いします。

一言でいうと、大変「重みのある1年」でありました。日本経済全体がリーマン・ショックの影響を引きずったまま2009年度の上期が始まり、エネルギー流通業界では石油製品価格が高止まりし、業界の再編・新仕切価格体系の導入などの変化がありました。一方、生活者の節約志向や車離れが進んで需要が減少し、CO₂の排出に敏感な消費者が一気に増えました。

われわれはこうした事態を受け止め、全社員が危機感を共有したことで、「グループが一丸となって、われわれは新しいステージへ向かっていく」という気概が強まりました。これは、2009年度の大きな成果だと考えております。グループ中期経営計画「Core & Synergy 2010」には「変革の実行を通じて新たなステージへ」というキャッチフレーズがありますが、昨年の6月末から7月末にかけて全国8カ所でサーキット（対話集

会）を開催しました。グループ社員からは、「新エネルギー事業に対する具体的な施策（取り組み）が必要」という意見が多くありました。新エネルギーにつきましては当初の計画にはDME（ジメチルエーテル）・燃料電池・電気自動車への取り組みを掲げていましたが、あくまで次期中期経営計画の準備段階という位置づけでした。ところが、若者の車離れが加速し、エコと脱化石燃料という世論が強まり、社員が危機感を募らせたのだと思っています。そこで私どもは認識を改め、新エネルギー事業に早急に手を打つことが当社グループの新たなステージにつながると判断し、「FCソーラー・EV事業推進部」を9月に立ち上げ、新エネルギーに対する取り組みがスタートしました。また11月には、伊藤忠グループで進めるつくばでのクリーンエネルギーを活用した低炭素交通社会システムの共同実証プロジェクトに参加することも決めました。

従来は事業本部間に垣根があると言われていましたが、組

■ 2009年度総括

- 米国経済失速に伴う世界の石油製品需要の構造変化
- 国内石油製品の流通マージン圧縮、並びに需要減少
- 上期業績はトレード事業・産業用・自動車用が悪化

中計の3つの成長戦略の実行と足元の
収益改善を下期に徹底的に行うことで、
次期の収益基盤の再構築を図った

織を越えて地域ごとに取り組もうという気運が生まれ、われわれの根幹である石油やLPガスの収益構造を再構築した上で、太陽電池や燃料電池、リチウムイオン電池など、さまざまなビジネス提案が上がってくるようになりました。その結果、第50期の上期は厳しい状況にあった経営環境でありましたが、全社的な一体感が醸成されたことから、通期では連結売上高1兆837億60百万円、営業利益60億95百万円、経常利益70億5百万円、当期純利益43億60百万円まで積み上げることができ、逆風下の躍進を実践することができました。その意味で、重みのある、価値ある一年だったと考えております。

「FCソーラー・EV事業推進部」の用語説明

【FC】FUEL CELLの略、燃料電池のこと 【ソーラー】SOLAR、太陽光発電のこと

【EV】ELECTRIC VEHICLEの略、電気自動車のこと

Q2. 中期経営計画の進捗状況はいかがですか。

2008年度にスタートした「Core & Synergy 2010」の当初の目的は、われわれの本業である石油・LPガスの基盤を強固にすることでした。そのため1年目の2008年度には、コーナンフリード(株)を完全子会社化し、法人企業と取引のある産業マテリアル事業とのシナジーも期待しました。また、伊藤忠商事(株)から石油製品の輸出入事業を承継するとともに、伊藤忠ペトロリアム(株)を承継してトレード事業本部を新設し、国内のみならず海外市場に向けて事業展開を開始

しました。2年目である2009年度においては、4月にLPガス元売会社である(株)ジャパングスエナジーを(株)ジャパングスエナジー・日商LPガス(株)・当社の3社で立ち上げ、生活者へ効率的かつ安定的にLPガスを供給できる体制を整えることができました。当社グループはこうした取り組みの結果、新規系列化や新規取引先の増加などにより、取扱商品の拡販を図ることができました。

新設したFCソーラー・EV事業推進部は、従来あった新エネルギー事業開発室の中から、家庭用分散型発電システムの「燃料電池と太陽光発電」、および次世代の車社会をにらんだ「電気自動車に係る周辺事業」を中心とした、社長直轄の全社横断的な組織として機動的かつ強力に推進する部署としてスタートさせました。

Q3. 新たなステージ創りに向けての取り組みはどのようにお考えですか？

当社は2010年度を中期経営計画の最終年、「新たなステージ創りに向けて前進の年」と位置づけ、主業の基盤強化拡大を図り、その上で展開する「新たなステージ」の取り組みを実行する仕上げの年と捉えております。変革の実行を行うためにも、事業本部を補佐し新たな機能の創出を図り、また十分に発揮できうる組織体制になるように管理・共通部門を企画開発本部と経営管理本部に再編いたしました。

トップメッセージ

さらなる基盤の強化と拡大を成し遂げ、 エネルギー流通事業のイニシアティブを発揮します。

企画開発本部は、新たなステージ創りに向けた経営政策に則り、FCソーラー・EV事業推進部を社長直轄より企画開発本部に移行して事業本部及び地域を横断的に取り仕切るようにし、事業本部との有機的結合を図ります。また新たなステージに必要な人材の育成や開発、そして同様に新たなステージに参入する前提となるCSR・コンプライアンスも含めたステークホルダーの皆様との対話を強化する体制としました。

経営管理本部は、事業本部の取り組みをスピーディーに結

実させるため、サポート・支援の見地から一步踏み込み、事業本部を補佐する位置づけとして事業に対するイニシアティブを発揮する体制としました。

Q4.第51期の戦略をお聞かせください。

この1~2年で、エネルギーの位置づけが大きく変わってきました。それはエネルギーがトレンドになったということであり、それゆえに生活者はエネルギーに対して強い関心と厳しい目を向けるようになりました。そのポイントは、低炭素社会に向かって、CO₂排出量の削減抜きでのエネルギー消費は不可能になったということだと考えます。

そこで当社グループとしましては、低炭素社会実現に向けた取り組みとして次の3つを実行してまいります。まず、化石燃料の高度化利用を促進し、CO₂を削減する努力をいたします。バイオガソリンやバイオディーゼルの販売、燃料電池の販売、燃焼効率のよいガス機器の販売、ガソリン車よりCO₂排出量が少ないLPG車の普及に努めます。また、太陽電池やバイオ燃料といった再生可能エネルギーへの取り組みを強化いたします。さらに、電力の卸売り・小売りといった事業を含めて、電気エネルギーへの取り組みを進めてまいります。すでに昨年12月に、電力卸売り事業を開始しましたが、2010年度はわれわれのネットワークであるCSやLPガスの販売店にも提供する仕組みをつ

■ 中期経営計画

グループ中期経営計画



～変革の実行を通じて新たなステージへ～

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。

期 間：3ヵ年(2008年度～2010年度)

くってまいります。以上の指針を着実に実行することで、今後のグループの方向性を確立してまいります。

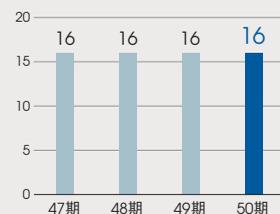
Q5.最後に株主様へのメッセージをお願いします。

第50期は当社グループにとりましてきわめて厳しい事業環境が続き、まさに大きなうねりがぶつかった年となりました。しかし、その中でも全社的な危機感を背景に大きく変貌を遂げ、次の成長の基盤ができつつあります。次期は当社グループの「Core & Synergy 2010」の最終年度となります。来るべき時代に備えて新たに獲得した経営資源・機能・ビジネスモデルを通じて、コア事業を軸としたさらなる基盤の強化と拡大を成し遂げ、国内エネルギー流通事業における

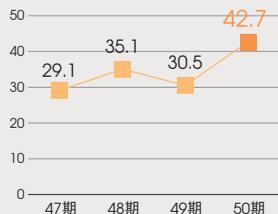
イニシアティブを発揮してまいります。また、当社グループはエネルギーを扱っており、万一の場合には環境に重大な影響を及ぼしかねません。こうした認識のもと、CSR・コンプライアンス機能および保安機能を発揮して、社会に貢献する企業であり続けるよう一層努力してまいります。なお、次期につきましては連結売上高1兆1,200億円、営業利益98億円、経常利益102億円、当期純利益38億円を予定し、配当につきましては、引き続き配当性向30%以上を指針として掲げ、株主の皆様へ還元してまいります。

当社は来年1月に創業50周年を迎えます。2010年度は、過去と将来を結ぶ橋渡しとなる重要な年になるものと思われまします。われわれは決意も新たに、社員全員が伊藤忠エネクスグループにふさわしい成長を目指して努力してまいります。

■ 1株当たり配当金 (単位:円)



■ 配当性向 (単位:%)



■ 2010年度の見通し

売上高

1.1兆円

経常利益

102億円

営業利益

98億円

当期純利益

38億円



キーワードでわかるエネクス

低炭素社会実現に向けた取り組み

解説

環境重視の低炭素社会実現という流れの中、エネルギーを取り扱う当社グループは、従来の石油・LPガスはもちろん、新規分野である再生可能エネルギー等の事業開発にも積極的に取り組んでおります。本格的な太陽光発電、電気自動車の普及に備え、販売店とともにグループのネットワーク力を駆使しながら電気ビジネスの可能性を追求しています。

実例 1

つくば市で低炭素交通社会システムの実証をスタート

グリーンクロスオーバープロジェクト

Green Crossover Project

当社は2010年5月17日にスタートした、伊藤忠グループで取り組むつくば市での「クリーンエネルギーを活用した低炭素交通社会システムの実証プロジェクト」に参画いたしました。当プロジェクトは太陽光発電システムや電気自動車、定置用リチウムイオン電池、情報通信技術 (ICT) など、日本が得意とする環境分野の個々の技術や製品を組合せ、また重ね合わせながら低炭素交通社会という「システム」を描いた国内初となる民間主導の実証プロジェクトとなります。

当社のグループ会社であるエネクス石油販売東日本株式会社の「学園東大通りCS店」及び株式会社ファミリーマートの「つくば研究学園店」を交通インフラの中心として展開いたします。

当社は、CSに太陽光パネル・定置用蓄電池・急速充電器を設置し、電気自動車に給電を行ない運用ノウハウを構築します。またカーシェア事業の運用及び電気自動車用リチウムイオン電池を定置用途として2次利用する事業モデルの検証も行い、次世代自動車に対応するCSの方向性を検討し、今後のインフラ整備のあり方を検討する体制を整えます。



詳しくは共同プロジェクト専用サイトをご覧ください。
<http://www.green-crover.jp/>

エネクスが考える次世代カーライフステーション

電気自動車が今後急速に普及することが予想されますが、その給電インフラとして最有力なのがカーライフステーション（CS）です。当社はCSを通じて、電気自動車へのエネルギー供給、カーメンテナンスによる収益拡大を最重点項目として追求。また、再生エネルギーによる低炭素社会への対応、災害対応ステーションとしての地域貢献も含め、「次世代CS」を提案してまいります。

◆ 伊藤忠エネクスが考える次世代CSイメージ ◆



実例 2

電力卸売り事業にも着手しました

当社は2009年12月より、相対取引によって電力卸売り事業をスタートさせました。将来的には、当社が石油製品を供給している製造・物流業者、LPガス供給先およびガソリンスタンド事業者等の法人需要家に対する電力供給を目指しております。



社会や産業の進化・発展を支える

産業マテリアル事業



産業用エネルギーのエキスパートとして、石油製品などのエネルギー製品や産業用資材をお届けしています。さらに、新しい時代の産業基盤づくりを目指し、環境負荷の低いエネルギー転換ソリューションも提案しています。

●当期の概況

石油製品販売事業は既存顧客への増販と新規顧客獲得に努め、かつ採算重視の販売を進めた結果、収益が確保できました。船舶用燃料販売では、オペレーション中の配給船を用いて販売網拡大と新規獲得に努力。アスファルト販売では、継続的に展開している物流網を使って販売数量が増加。LNG販売は販売数量が堅調に推移。水素・窒素ガスの販売は、第3四半期に入り半導体関連企業を中心に稼働率が回復したことで堅調でした。このほか、昨年12月から電力小売事業者向けに電力卸売り販売を開始しました。

今後の施策

石油製品販売事業の流通分野機能強化による増販

産業界のニーズに即した新エネルギーの提案

電力関連事業への取り組みを推進

売上高／営業利益

売上高

97,747 百万円

営業利益

1,629 百万円

セグメント別売上高比率



主な取扱商品

重油・軽油・アスファルト・灯油・高压ガス

数字で見るプロフィール

全国のお客様

3,500 事業所

道路用アスファルト
全国シェア

15%

内航船舶燃料
販売シェア

15%

全国のSCRシステム用尿素水シェア

20%

セグメント別情報 Segment Information

カーライフニーズのすべてにお応えする

カーライフ事業



エネルギー商社として国内No.1規模の2,153カ所のCS(カーライフステーション)に、ガソリンや灯油、オイルなどを販売しています。また、「SSからCSへ」を提唱するCS戦略を推進し、すべてのカーライフニーズに応えるサービスを提供しています。

● 当期の概況

従来から展開しているお客様目線によるCS経営の実践や、カーライフ収益の拡大による収益基盤の確立、効率経営の推進とコスト競争力の強化によって収益を確保いたしました。2009年4月には中古車レンタカー事業「イツモレンタカー」を立ち上げ、当期末には導入店が237カ所にまで拡大しました。系列CSの収益力強化と新規系列化を進めたことにより、ガソリンを中心とした石油製品販売数量は前年並みを確保できました。

今後の施策

系列CSの販売力強化及び新規CSの系列化を促進

中古車レンタカー事業、車買取販売システムを強力に推進

M&A・アライアンス推進による車関連事業への本格参入

エネクス版“次世代CS”モデルの実証

売上高 / 営業利益

売上高

505,484百万円

営業利益

3,411百万円

セグメント別売上高比率



主な取扱商品

ガソリン・軽油・灯油・重油

数字で見るプロフィール

エネクス系列CS

2,153カ所 商社系CSとしてNo.1

カーエネクスプライベートブランドCS

412カ所

カーエネクス
itsumoカード発券数

49万枚突破

イツモレンタカー

237カ所

セグメント別情報 Segment Information

石油製品輸出入事業をグローバルに展開

トレード事業



日本を起点とした石油製品の輸出入事業と石油製品の国内販売事業、タンカーの傭船及び運航、船舶燃料油の輸入販売、潤滑油の売買、石油貯蔵施設の運営などのロジスティクス機能をグローバルに展開しています。

●当期の概況

石油製品トレード事業は石油製品の内需が低迷し国内取引は低調に推移しました。下期の灯油販売などで収益は上向きましたが、上期の不調をカバーするには至りませんでした。船舶燃料油の販売では、国内外とも船舶燃料油の需要減少と市況の大幅な下落を受け、厳しい環境が続きました。また、原油価格が大きく上下する中で、市況安が続き収益確保が困難でした。タンカー傭船事業では、市況が低迷したままでしたが、第3四半期にやや持ち直しました。また、自社保有船のグローバルな需要地への分散や他社船の運航受託ビジネス、伊藤忠商事グループへの傭船代行ビジネスなどを行いましたが、収益確保は難しい状況でした。

今後の施策

グループ会社との連携強化(石油製品トレード事業)

利幅の拡大。長期供給契約の維持(船舶燃料油販売事業)

高コストの傭船契約から低コスト契約への切り替え(タンカー傭船事業)

売上高 / 営業利益

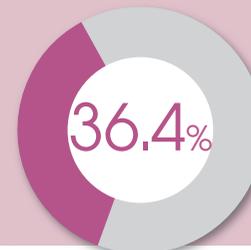
売上高

394,132百万円

営業損失

349百万円

セグメント別売上高比率



主な取扱商品

ガソリン・重油・灯油・軽油

数字で見るプロフィール

石油基地総容量

17.8万KL

船舶燃料
年間取扱数量

280万トン

運航船腹量
総貨載重量

36万トン

潤滑油取扱量

1.2万トン

セグメント別情報 Segment Information

全国の家庭にガスエネルギーを届ける

ホームライフ事業



全国100万世帯のご家庭や企業のお客様に環境にやさしいLPガスと都市ガスをお届けしています。また、キッチンやお風呂のリフォーム、生活関連商品やサービスを提供する「くらしの森」事業を通じて、豊かで快適な暮らしをお手伝いしています。

●当期の概況

LPガス需要が減少傾向にある一方で、輸入価格は右肩上がりで推移。下期には高値水準の状態が続きましたが、原料費調整制度の導入によって適正利潤の確保ができました。このような状況のもと、M&Aの実施や新規取引先の獲得に取り組むとともに、物流コストの低減化、LPガス業務支援システム「G-Bingo」により業務の効率化に努めました。また、2009年4月に設立した(株)ジャパングスエナジー(以下「JGE」)は、順調なスタートを切ることができました。

今後の施策

新たな需要創造や新規取引先の獲得による事業規模の拡大

ITを活用した業務の効率化によるローコスト経営

JGE及びJGEグループ特約店との連携

太陽光発電や家庭用燃料電池など環境に優しいエネルギーの提案

※セグメント別情報の営業利益については共通部門の表記は省略しております。

売上高 / 営業利益

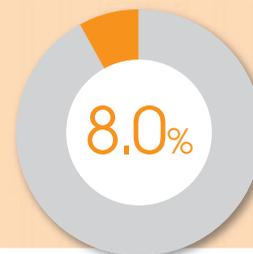
売上高

86,395百万円

営業利益

3,394百万円

セグメント別売上高比率



主な取扱商品

LPガス・ガス機器類・生活関連商品・灯油

数字で見るプロフィール

全国のお客様

100万世帯

全国の販売店ネットワーク

1,600店

オートガス販売数量全国シェア

13%

連結財務諸表

伊藤忠エネクスグループの2009年度業績と財務状況をご報告します。

⑦ 連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (平成22年3月31日現在)	前期 (平成21年3月31日現在)
流動資産	160,629	141,888
うち現金及び預金	27,599	43,219
うち受取手形及び売掛金	112,148	79,596
固定資産	102,467	105,698
有形固定資産	67,724	68,378
無形固定資産	7,425	9,645
投資その他の資産	27,317	27,674
資産合計	263,096	247,587
流動負債	140,177	116,895
うち支払手形及び買掛金	103,235	74,536
うち短期借入金	17,283	19,519
固定負債	30,861	39,804
うち長期借入金	9,531	19,917
負債合計	171,039	156,700
資本金	19,877	19,877
資本剰余金	18,736	18,736
利益剰余金	61,718	59,462
自己株式	△ 1,320	△ 19
株主資本合計	99,011	98,057
その他有価証券評価差額金	△ 724	△ 836
繰延ヘッジ損益	12	—
土地再評価差額金	△ 8,221	△ 8,456
評価・換算差額等合計	△ 8,933	△ 9,292
少数株主持分	1,979	2,121
純資産合計	92,057	90,886
負債及び純資産合計	263,096	247,587

資産、負債、純資産の状況

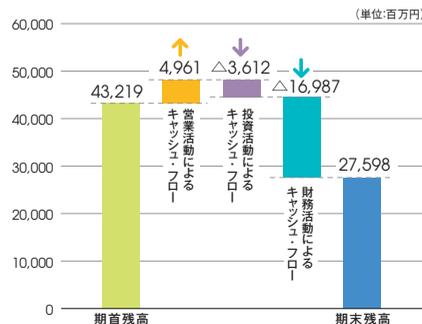
当連結会計年度末の総資産は前連結会計年度末比155億9百万円増加し、2,630億9千6百万円となりました。これは主に売上債権とたな卸資産の増加によるものです。有利子負債は132億6千6百万円減の279億6千2百万円、純資産は利益剰余金の増加、自己株式の取得及び少数株主持分の減少等により11億7千1百万円増の920億5千7百万円となりました。以上の結果、自己資本比率は34.2%となりました。

⑧ 連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 (平成21年4月1日～ 平成22年3月31日)	前期 (平成20年4月1日～ 平成21年3月31日)
売上高	1,083,760	1,164,708
売上原価	1,019,202	1,090,248
売上総利益	64,557	74,459
販売費及び一般管理費	58,461	64,578
営業利益	6,095	9,881
営業外収益	2,230	2,024
営業外費用	1,320	1,677
経常利益	7,005	10,227
特別利益	3,141	2,054
特別損失	811	1,998
税金等調整前当期純利益	9,335	10,284
法人税、住民税及び事業税	3,619	4,449
法人税等調整額	882	105
少数株主利益	473	310
当期純利益	4,360	5,418

⑨ 連結キャッシュ・フローグラフ



キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は、長期及び短期借入金の返済等により前連結会計年度末と比較して156億2千1百万円減少し、275億9千8百万円となりました。

会社概要

- 会社名 伊藤忠エネクス株式会社
- 英文社名 ITOCHU ENEX CO.,LTD.
- ホームページ <http://www.itcenex.com>
- モバイルサイト <http://m-ir.jp/c/8133/>
- 本社所在地 〒108-8525
東京都港区芝浦三丁目4番1号
- 設立年月日 1961年(昭和36年)1月28日
- 資本金 198億7,767万円
- 従業員数 単体 615名(関係会社への出向者165名含む)
連結 3,528名

■主なグループ会社(2010.5.1現在)

- 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)
- (株)東北タンク商会
- 伊藤忠石油販売(株)
- エネクスオート(株)
- エネクス石油販売東日本(株)
- コーナンフリート(株)
- エネクス石油販売西日本(株)
- (株)九州エナジー
- (株)バステック
- 小倉興産エネルギー(株)
- 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)工コア
- エネクス クリーンパワーエナジー(株)

伊藤忠エネクスの「いま」がわかる グループ広報2誌を発行しております

当社グループの会社案内、社会・環境報告書、連結年次報告書の融合版である「エネクスレポート」、および英文版の連結年次報告書「Annual Report」を発行しております。ご希望の皆様にお送りさせていただきますので、ぜひご一読ください。



エネクス創立50周年に向けて

1961年1月に設立された当社は、2011年1月に50周年を迎えます。当社では各事業本部が参加する「創立50周年準備委員会」を設置し、50周年に向けた取り組みを開始しました。活動の詳細については本通信やホームページを通じてご報告させていただきます。



役員 (2010.6.23現在)



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
トレード事業本部分掌
(兼)小倉興産エネルギー(株)社長



代表取締役(兼)専務執行役員
土井 章
企画開発本部長(兼)CCO



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(兼)常務執行役員
田中 豊
経営管理本部長
(兼)CFO (兼)CIO



取締役(兼)常務執行役員
平岡 哲美
トレード事業本部長



取締役(兼)常務執行役員
長尾 達之介
産業マテリアル事業本部長
(兼)統括部長



取締役(兼)常務執行役員
中村 日出男
カーライフ事業本部長



取締役
高木 正信
伊藤忠商事(株)執行役員
金属・エネルギーカンパニー
エネルギー部門長



取締役
普世 肅久
伊藤忠商事(株)
金属・エネルギーカンパニー
エネルギー貿易第二部長



常勤監査役
両角 秀一



常勤監査役
石射 嘉一



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



執行役員
高辻 修
監査部長



執行役員
堤 浩二
カーライフ事業本部副本部長
(兼)供給統括部長(兼)フリート営業部長



執行役員
夢野 裕之
経営管理本部
財務経理部長



執行役員
清水 文雄
カーライフ事業本部
統括部長



執行役員
鼠入 宏明
トレード事業本部
船舶燃料部長



執行役員
中村 司
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
陣内 裕人
カーライフ事業本部
九州支店長



執行役員
野中 憲治郎
ホームライフ事業本部
中津ガス支店長



執行役員
山田 耕二
カーライフ事業本部
中部支店長



執行役員
佐賀井 英明
カーライフ事業本部
中四国支店長



執行役員
林田 弘
企画開発本部
FC ソーラー・EV 事業推進部長

株式の状況 (2010.3.31現在)

■株式総数及び株主数

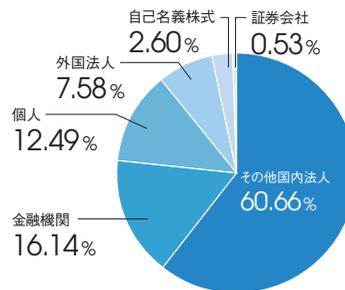
発行可能株式総数・・・387,250 千株
 発行済株式の総数・・・116,881 千株
 株主総数・・・9,801名
 <前期(2009年3月末)比1,118名増>
 1単元の株式数・・・100 株

➡ 大株主の状況

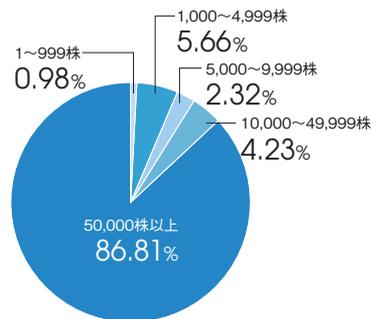
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
伊藤忠商事株式会社	60,947	53.54
エネクスファンド	2,790	2.45
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,603	2.29
日本生命保険相互会社	2,203	1.94
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,977	1.74
住友信託銀行株式会社	1,974	1.73
シナネン株式会社	1,570	1.38
伊藤忠エネクス従業員持株会	1,535	1.35
株式会社ジャパンエナジー	1,452	1.28
株式会社損害保険ジャパン	1,224	1.08

※持株比率は自己株式(3,036千株)を控除して計算しております。

➡ 株式の所有者別状況



➡ 株式の所有数別状況



株主メモ

■事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	■株主名簿管理人 および 特別口座の口座管理機関	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
■定時株主総会	毎年6月開催	■株主名簿管理人 事務取扱場所 (郵便物送付先)	東京都中央区八重洲二丁目3番1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 ☎ 0120-176-417 (平日午前9時～午後5時)
■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 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日	■上場証券取引所	東京(銘柄名 エネクス、証券コード 8133)
■公告の方法	当社のホームページに掲載します 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)	(電話照会先) (インターネット ホームページURL)	http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html

株主の皆様へのお知らせ

■ 配当金のお受け取りについて

期末配当金領収証による配当金のお受け取り期間は2010年7月30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株主様は、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全国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。
配当金領収証の表面のお届出印欄にご押印のうえ、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送金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。

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

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。

株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。
証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

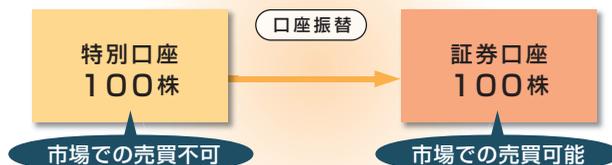
特別口座株式の口座振替及び単元未満株式について

■ 特別口座のままでは市場で売却することができません。

株券の電子化に伴い、ほふり(証券保管振替機構)に預託していない株券は、特別口座に記録されており、そのままでは売買等を行うことができません。売買等をご希望の場合には、あらかじめ証券会社等に株主様ご本人名義の口座を開設(既に開設されている場合は不要です。)し、特別口座から証券口座へ振替えていただく必要があります。

お手続きに関する詳しい内容は、下記特別口座の口座管理機関(住友信託銀行)にお問い合わせください。

例 特別口座に100株(単元株)をお持ちの場合



■ 単元未満株式は市場で売却することができません。

当社の株式は単元株式数(売買単位)を100株としており、お持ちの株式が単元未満株式の場合、市場で売却することができません。当社では「単元未満株式買取制度」を実施しておりますので、ご希望の株主様はご検討のうえ、お手続きください。

お手続きに関しては原則、口座を開設されている証券会社等へお問い合わせください。特別口座に記録された単元未満株式に関しては下記特別口座の口座管理機関(住友信託銀行)にお問い合わせください。

※単元未満株式についても証券口座へ振替えていただくことができますが、市場での売買はできません。

■ 単元未満株式買取制度

株主様所有の単元未満株式を市場価格にて買い取るよう当社に請求することができる制度

例 80株(単元未満株)お持ちの場合



● お問い合わせ先

特別口座の口座管理機関：住友信託銀行株式会社

☎ 0120-176-417 (通話料無料)

※証券口座に単元未満株式をお持ちの株主様は口座を開設されている証券会社にお問い合わせください。

株主の皆様のお声を聞かせてください

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。
お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます。尚、当選者の発表は発送をもってかえさせていただきます。



<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 8133

いいかぶ

検索

Yahoo!、MSN、exciteのサイト内にある検索窓に、いいかぶと4文字入れて検索してください。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。



携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



※本アンケートは、株式会社エーツーメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツーメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com

■業績の見通しなど、将来の情報に関する注意事項

この株主通信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>

エネクス

検索

携帯電話から

<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ください)



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～



伊藤忠エネクス株式会社

〒108-8525 東京都港区芝浦三丁目4番1号 TEL.03-6327-8000

