

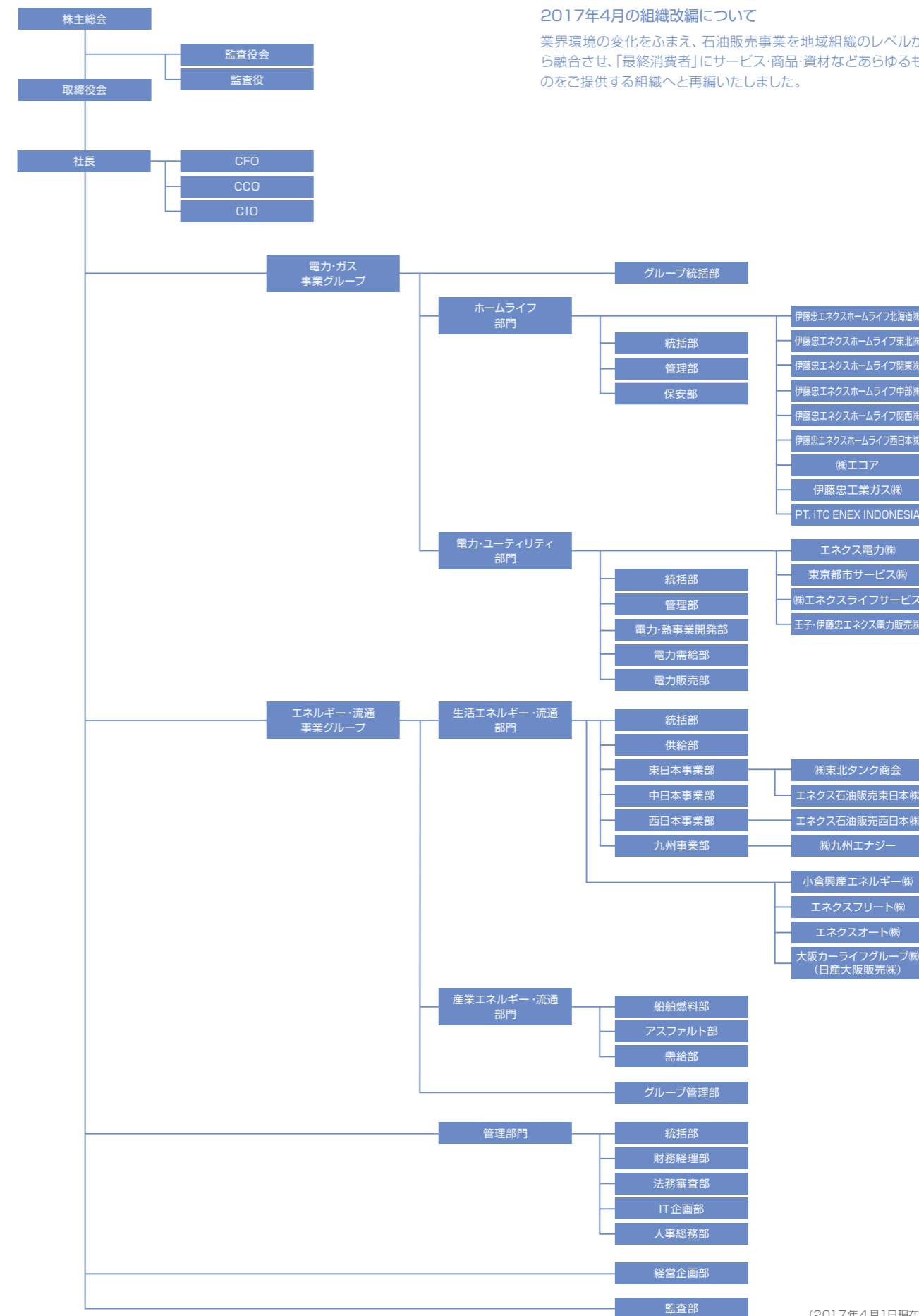


会社概要

■会社名 伊藤忠エネクス株式会社	■資本金 198億7,767万円
■英文社名 ITOCHU ENEX CO.,LTD.	■本社所在地 〒105-8430 東京都港区虎ノ門二丁目10番1号
■設立 1961年(昭和36年)1月28日	■従業員数 単体 642名(出向者132名含む) 連結 5,958名
■代表者 代表取締役社長 岡田 賢二	■上場証券取引所 東京(銘柄名:エネクス) 証券コード:8133
■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～	■発行済株式総数 116,881千株
■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	■大株主 伊藤忠商事株式会社 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) GOVERNMENT OF NORWAY エネクスファンド 他
■社員の行動規範 有徳 信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉	■子会社 48社 ■持分法適用関連会社 24社

(2017年3月31日現在)

組織図



2017年4月の組織改編について

業界環境の変化をふまえ、石油販売事業を地域組織のレベルから融合させ、「最終消費者」にサービス・商品・資材などあらゆるものをご提供する組織へと再編いたしました。

(2017年4月1日現在)

エネクスグループ中期経営計画 概要

当社グループは前中期経営計画『Moving2016「動く!」～明日(あした)へタネを蒔け!～』を達成し、2017年4月に新中期経営計画『Moving2018つなぐ 未来』を策定しました。次なるステージへ昇るための、“未来への布石”を築きあげる2年間。グループの総力を挙げて収益基盤と組織基盤の再整備を行い、成長軌道を確かなものへと育ててまいります。新しい未来へ、伊藤忠エネクスグループは動き続けます。

計画名称

『Moving2018 つなぐ 未来』

期間

2カ年(2017年度～2018年度)

- 基本方針**
- 『未来の成長に、つなぐ』～収益基盤の再整備～
- ① 資産の最適化: 収益性・成長性を追求した資産入替の加速
 - ② 収益力の向上: 売上総利益経費率を指標に収益効率を高める
 - ③ 顧客基盤の開拓: 電力ビジネスを横展開させ、未来小売志向で顧客基盤を拡大
- 『グループの人や機能を、つなぐ』～組織基盤の再整備～
- ① 組織力の強化: グループ経営の基盤整備により組織力を強める
 - ② 自律型人材育成: ミッションを明確にし、自律型人材を育てる
 - ③ ENEX EARLY BIRD: 短時間で高パフォーマンスを発揮する働き方を推進

定量計画 (2018年度連結) 営業活動に係る利益 185 億円	当社株主に帰属する当期純利益 108 億円
ROE 9.0% 以上	投資計画(2カ年合計) 450 億円

※ 資料上の数字については、特に断りのない限りすべて国際会計基準(IFRS)ベースで記載しています。

わが家に、エネクス

あたたかくかけがえのない暮らしを未来へつなぐ。
毎日の豊かさ、便利さ、快適さ、安心をエネルギーで
実現するエネクス。



ホームライフ部門

電力・ガス事業グループ

電力・ユーティリティ部門



つくる、エネクス

安定と成長のためにエネルギーの創造力を未来へつ
なぐ。自然の力を活かし、先進のテクノロジーを活用
して進化を続けるエネクス。

地域に、エネクス

地域に根ざした人々の視点で、地域の生活を未来へつなぐ。
豊かなノウハウと発想で地域の生産を担い、消費に活力を
もたらすエネクス。



生活エネルギー・流通部門

エネルギー・流通事業グループ

産業エネルギー・流通部門



つなげる、エネクス

豊かな社会に不可欠なエネルギーの流れを未来へつ
なぐ。産業や流通のグローバルシーンをより強靱に、
ダイナミックに支えるエネクス。

◎ ホームエネルギー販売事業



家庭や街で厨房用・給湯用・工業用燃料として幅広く利用されるLPガスと都市ガスを全国各地のお客様に販売。

- ◎ LPガス
- ◎ 都市ガス（大分県中津市）

◎ ITサポート事業

最新のIT技術やインターネットを駆使したサービスシステム、販売管理システムを開発、販売し、販売店様の業務を力強く支援。

◎ 家庭向け電力小売事業 部門連携

「eコトでんき！」のブランドで、LPガスを販売するグループ会社を通じて全国のお客様（ご家庭・商店）に電気を販売。LPガスと電気とTポイントが貯まるお得な料金プランのご提案も加えて契約獲得を推進。

※九州地区の（株）エコアについては「エコアのeでんき」のサービス名を使用。



eコトでんき で検索

◎ 生活関連サービス



快適生活を実現する関連機器の販売やリフォームのご提案など、ご家庭にまつわる幅広い事業を展開。

- ◎ 生活関連機器（燃焼、厨房、冷暖房などの機器や、住宅設備等）



- ◎ スマートエネルギー機器（太陽光発電システム、家庭用燃料電池「エネファーム」）
- ◎ リフォーム（キッチン・お風呂等）
- ◎ 家庭用リチウムイオン蓄電システム「エネパワボSX」

◎ 発電事業

当社グループのエネクス電力（株）が経済性と環境維持の両立を目指した発電事業への取り組みを強化。傘下の事業会社がバランスのとれた多彩な発電設備を保有し、需要の伸びに合わせ継続的に発電能力を拡充。



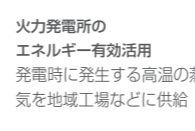
上越エネルギーサービス(株)



尼崎エネルギーサービス(株)



防府エネルギーサービス(株)



火力発電所のエネルギー有効活用
発電時に発生する高温の蒸気を地域工場などに供給



JEN胎内ウィンドファーム(株)



太陽光発電所

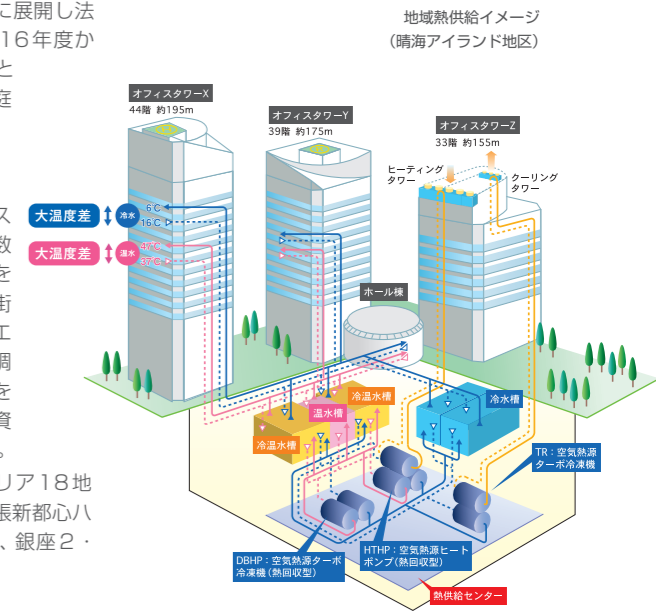
◎ 電力小売事業

当社及び当社グループの王子・伊藤忠エネクス電力販売（株）が全国8エリアに展開し法人向けに電力を販売。さらに2016年度からはホームライフ部門と異業種とのアライアンスを拡大し、一般家庭にも電力を販売開始。

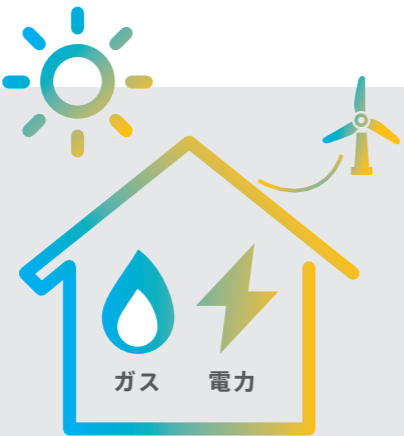
◎ 熱供給関連事業

当社グループの東京都市サービス（株）（以下TTS）が、区域内の複数の建物に冷暖房用の冷水や温水をお届けする熱供給事業を展開し、街づくりと一体となった効率的なエネルギー利用をご提案。ビルの空調や給湯の新設・更新時に初期投資を抑えて省CO₂、省エネルギーに資する熱源受託サービス等もご提供。

- ◎ 地域熱供給サービス（関東エリア18地区：晴海アイランド、箱崎、幕張新都心ハイツ・ビジネス、芝浦4丁目、銀座2・3丁目、京橋1・2丁目等）
- ◎ 熱源受託サービス



わが家に、エネクス



快適生活のご提案

電力・ガス事業グループ

ホームライフ部門

LPガスから電気や多彩なスマートエネルギーまで快適で豊かで安心なライフスタイルをご提案します。

つくる、エネクス



総合エネルギー提案

電力・ガス事業グループ

電力・ユーティリティ部門

省エネルギーと快適性、経済性を追求し、電力関連事業・熱供給事業を推進します。

◎ 産業用ガス関連事業



当社グループの伊藤忠工業ガス（株）は工業用・医療用などの産業用ガスを販売すると共に、ガス容器の耐圧検査サービスや溶接に使われる資材などもご提供。

- ◎ 産業用ガス（酸素、窒素、アルゴン、滅菌ガス等）
- ◎ ガス容器耐圧検査サービス
- ◎ 溶接用資材

◎ オートガス事業

低公害LPガス自動車の普及事業を推進するためのインフラとしてオートガススタンドを展開。

Pick up

海外でもガス販売事業を積極展開

<インドネシアで工業ガス販売>



PT.ITC ENEX INDONESIA (略称PT.ENEX) がジャカルタ近郊のカラワン工業団地に進出の企業様向けに各種産業用ガスを安定的に販売、供給。

<フィリピンでLPガス販売>

伊藤忠商事（株）と共同出資して設立した「（株）クリージアエナジーホールディングス」がフィリピンでのLPガス販売事業に参入。

様々な取り組みで国内需要を深耕

<食育・火育活動、料理教室>



「台所の炎」を供給する事業者の使命として、調理することの楽しさや重要性を伝える料理教室、日本の食文化を伝える食育活動を展開。

<eコトショップ>

生活者視点による創造型需要ビジネスを展開する地域の拠点。最新のエネルギー機器を体感しながら快適なスマートライフスタイルをご提案。

Pick up

垂直統合モデルの電力事業

発電から需給、販売までを垂直統合し一体化した事業モデルを構築。当社及び王子グループなどの多様な電源をバランスよく組み合わせて環境性と経済性の両立を目指す発電事業を推進すると共に、需給、販売では当社グループのノウハウや販売ネットワークを最大限に活用し、お客様の電気料金削減と電力の安定供給に貢献。



OJEX: 王子・伊藤忠エネクス電力販売(株) 王子ホールディングス(株)の子会社である王子グリーンリソース(株)と合併で設立した電力販売会社。

ビジネス連携を積極的にご提案

電力販売を核に新たなビジネスを創造する(株)エネクスライフサービスを設立。生活関連支援事業や通信事業など地域の幅広いパートナー企業様向けに積極的にビジネス連携をご提案しています。

電力需給管理サービス

当社は複数の小売電気事業者間で形成したグループ(バランシンググループ)の代表者として、グループ全体の電力需要と供給バランスを調整することにより、同時同量制度におけるインバランスリスクを低減させ、需給一本化による効率化とスケールメリットを目指します。

Business Word 同時同量制度

電力の需給を絶えず一致させておく同時同量を30分単位で合わせていくルール。30分単位でギャップが発生した時は一般送配電事業者にインバランス料金と呼ばれるペナルティを支払う必要があります。

Topics

TTSが「省エネ大賞」ダブル受賞

TTSが運営する2地区の熱供給センターにおける省エネルギーの取り組みが、一般財団法人省エネルギーセンターが主催する「平成28年度省エネ大賞」の省エネ事例部門で「経済産業大臣賞」（箱崎地区）及び「省エネルギーセンター会長賞」（京橋1・2丁目地区）をダブル受賞。



「GINZA SIX」にも熱供給



銀座6丁目中央通りに開業した大規模複合施設「GINZA SIX」（延べ床面積147,900㎡）の快適な空間を、TTSのプラントから供給する冷暖房用の熱エネルギーが支えています。

◎ 自動車用エネルギー販売事業



全国の系列CSにエネルギーをお届けすると共に、「ENEX ACTプログラム」を通じてCSの収益改善を図り、販売店様のCS経営を強力にサポート。

- ◎ ガソリン／灯油／軽油／重油
- ◎ 自動車用潤滑油

Business Word CS
 カーライフ・ステーションの略で、当社がご提案する複合サービス給油所。

◎ カーライフサポート事業



全国の系列CSに充実した商材・情報・販売ノウハウをご提供し、事業の成長をサポート。

- ◎ 自動車・自動車用品／車検・整備・钣金
- ◎ 洗車機用商材
- ◎ レンタカーシステム

◎ カードサービス事業

CSを利用されるお客様のニーズにお応えする多彩なカードシステムをご提供。

- ◎ 【個人向け】 楽天ポイントカード
- ◎ 【個人向け】 カーエネクスitsumoカード
- ◎ 【法人向け】 パートナースカード
- ◎ 【法人向け】 燃料給油カード

◎ ITサポート事業

CSの販売業務をITで支援。最新のE6POSシステムは顧客情報、車両情報、購入履歴などを一元管理することでお客様一人ひとりに合わせたOne To Oneマーケティングを実現。

- ◎ CS向けPOSシステム (E3 / E6)
- ◎ CS戦略情報システム (CS向けPOSシステムから販売データを自動抽出し分析するシステム)

◎ 法人向けエネルギー販売事業



日本国内の産業を支える法人企業のお客様へ産業用エネルギーを販売すると共に、省エネとコスト削減を実現する最適なエネルギーをご提案。

- ◎ ガソリン／灯油／軽油／重油／LNG / 電力

◎ アスファルト販売事業



全国に広がる販売ネットワークを活かし、産業用資材のアスファルトを需要家に供給。

◎ タンク賃貸借事業

石油製品、化学製品の貯蔵が可能なタンクを全国に3施設保有し、効率的な運用を通じてお客様のニーズに対応。

- ◎ 石油貯蔵施設等のロジスティクス機能
- ◎ 化学製品貯蔵施設の賃貸借サービス



江田島ターミナル

◎ 船舶用燃料販売事業



日本と世界のあらゆる主要港において船舶燃料油のトレーディング・販売事業を展開。自社保有・専用の配給船を配備し、供給体制も強化。内航船舶向け船舶燃料の取扱量は国内最大。

- ◎ 船舶用燃料 / 船舶用潤滑油



長崎ターミナル

◎ 石油製品トレード事業



伊藤忠グループの国内における石油製品トレード機能の中核として、石油製品の輸出入と国内販売事業を展開。

- ◎ 石油製品輸出入 / 国内需給調整取引

◎ フライアッシュ事業

火力発電所で発生する使用済み燃料のフライアッシュ（石炭灰）を回収、処理し、道路資材として再活用する事業を検討しています。

◎ スロップ・スラッジ回収販売事業

産業廃棄物として処理されていたスロップ（船舶の燃料タンク洗浄後の排水）やスラッジ（船舶燃料の未燃焼分）を回収し、有用な石油資源を取り出して再活用。

地域に、エネクス



地域のくらしに貢献

エネルギー・流通事業グループ
生活エネルギー・流通部門

人々の快適なくらしと産業のために様々なエネルギーとサービスでよりよい社会を実現します。

つなげる、エネクス



エネルギーソリューション

エネルギー・流通事業グループ
産業エネルギー・流通部門

産業用資材や船舶用燃料など、産業や流通の基礎を支える最適なエネルギーソリューションをご提案します。

◎ 高品位尿素水 AdBlue事業



環境問題に対する取り組みの一環として、ディーゼル車の排気ガスを分解し無害化する「AdBlue」を全国で販売。

Business Word AdBlue(アドブルー)
 ディーゼル車の排気ガスに噴霧することでアンモニアによる還元作用を利用し、NOxを無害な窒素と水に分解する「SCRシステム」に使われる世界標準の高品位尿素水。

◎ 凍結防止剤販売事業

冬期積雪時に高速道路、一般道路、モノレールなどで使用される凍結防止剤を販売し、道路交通インフラの1年を通じた良好なトラフィック機能の維持に貢献。

◎ PCB廃棄処理仲介斡旋事業

電力会社の変圧器などで使用されるPCB（ポリ塩化ビフェニール）の適正な廃棄処理を支援。

◎ 海外事業・プロジェクト



蓄積したノウハウやビジネスモデルを活かし、グローバルな事業展開を推進。

- ◎ パラオ（石油製品輸入卸売事業）
- ◎ 米国ネブラスカ州（次世代バイオディーゼルプロジェクト）

Pick up

車の総合サービス「カースタ」

「カーライフスタジアム（カースタ）」は、お客様へのご提供価値を明確にした車関連事業の統一ブランド。「もっと、いいお出かけを。」をコンセプトに事業展開するレンタカーサービスをはじめ、楽しく快適なカーライフをサポート。



法人向け電力販売 部門間連携

法人向けエネルギー販売事業では、取引法人のお客様（約3,500事業所）に対して電力販売活動を強化。お客様施設における電力コストの低減と安定稼働に貢献しています。

生活エネルギー・流通部門
 ◎ 自動車ディーラー事業



大阪府下一円及び兵庫県阪神地区でNo.1のネットワークを持つ日産大阪販売（株）を通じて新車販売、中古車販売、車検、钣金、整備、メンテナンス事業まで展開。



地域NO.1の店舗ネットワーク

日産大阪販売は日産自動車系列ディーラーの中で全国最大規模、大阪府下唯一のディーラー。新車販売89店、中古車販売19店、ルノー販売3店、サービス工場89店、車検センター3店、钣金工場3店の店舗ネットワークは地域最大、日産グループの中でも全国第2位の規模を誇ります。

- 新車販売 89店
- 中古車販売 19店
- ルノー販売 3店
- サービス工場 89店
- 車検センター 3店
- 钣金工場 3店

Topics

国産バイオジェット燃料の実証計画に参加



当社は（株）ユーグレナが推進するミドリムシを利用した国産バイオジェット・ディーゼル燃料の実証計画に参加。この計画は、ユーグレナを中心に5社1自治体が日本初のバイオジェット・ディーゼル燃料製造実証プラントの稼働とその実用化を目指すもの。当社は本実証プラントで使用する微細藻類ユーグレナ以外のバイオ燃料原料の調達に関する検討、製造したバイオ燃料の需給・物流・販売に関する調査検証を進め、低炭素社会の実現に貢献していきたいと考えています。

エネクス・データプロフィール2017

数字で読み解くエネクスグループの
ビジネスポテンシャル

