社会とくらしのパートナー
伊藤忠エネクス株式会社

https://www.itcenex.com/ja/

2024年9月発行

ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C005531
www.fsc.org
Printed with UV Ink
VOC Free

エネクスレポート2024（エネクスグループ統合報告書）

ENEX REPORT 2024

エネクスグループ統合報告書

社会とくらしのパートナー
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～

エネクスグループは半世紀以上にわたり、石油製品・LPガスを中心とした、
くらしに必要なエネルギーを全国のお客様にお届けしてきました。
今後、社会やくらしがどのように変わっても、
「なくてはならない存在」として常にお客様のパートナーとなり、
地域のお客様に選ばれる企業であり続けることを目指していきます。

社名の由来

2001年7月、創立40周年を機に社名を「伊藤忠燃料㈱」から「伊藤忠エネクス㈱」へ変更しました。
「伊藤忠エネクス㈱」は英文で「ITOCHU ENEX CO., LTD.」であり、ENEXの“E”はエネルギー、エンドコンシューマー（お客様）及びエコロジー（環境）の“E”を表し、また“NEX”は次世代・将来を表す“NEXT”を意味しています。

ロゴに込められた意味

2005年10月に新しく制定したコーポレートマークは、青い地球と真っ赤な太陽をつなぐようにアルファベットの「e」が重なり合います。自然への畏敬と限りある資源を大切に思う心をテーマにしています。「e」のロゴは、energy & ecoを示すとともに、お客様（end-consumer）を大切にする想いも含んでおり、“人と人”“人と社会”をつなぐコミュニケーションのカタチとして表現しています。

ENEX REPORT 2024 目次

社長CEOメッセージ …… 2
特集：能登半島地震への対応 …… 8

● エネクスグループの価値創造

創業の精神と企業理念 …… 12
沿革 …… 14
蓄積してきた強み …… 16
価値創造プロセス …… 18
ビジネスモデル …… 20

● エネクスグループの戦略

ビジネスモデルの進化に向けた基盤の拡大 …… 22
過去の中期経営計画の振り返り …… 24
中期経営計画「ENEX2030」の進捗 …… 26
特集：投資実行体制 …… 30
CFOメッセージ …… 32
ステークホルダーとの関係性深化による非財務資本の増強 …… 36
サステナビリティへの取り組み …… 38
人材活用 …… 44
事業別戦略
　ホームライフ事業 …… 48
　カーライフ事業 …… 50
　産業ビジネス事業 …… 52
　電力・ユーティリティ事業 …… 54

● 持続的な成長を支える体制

役員一覧 …… 56
新任社外取締役メッセージ …… 58
コーポレート・ガバナンス …… 59
リスクマネジメントと内部統制 …… 66
コンプライアンス …… 68
IR活動 …… 69

● 財務データ・会社情報

財務・非財務ハイライト …… 70
11年間の財務サマリー …… 72
会社情報 …… 74

編集方針

「ENEX REPORT 2024」は、当社グループの持続的な成長に向けた企業活動と戦略性についてご理解いただくことを目的とし、各種ガイドラインを参考に、財務情報やサステナビリティ活動を含む非財務情報を統合して報告するものです。

将来の情報に関する注意事項

本レポートに記載されている当社グループの業績見通しなど、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グループ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、現在の見通しと大きく異なる可能性があることをあらかじめご承知おきください。

報告期間　2023年4月～2024年3月（一部期間外の活動も含みます）

対象範囲　伊藤忠エネクス㈱及び 伊藤忠エネクスグループ会社

発行年月　2024年9月

「地域密着」をキーワードに
人々の生活を支える事業と新たな付加価値で
新たなエネクスに生まれ変わる

代表取締役 社長CEO

吉田明史

EMPOWERMENT（権限委譲）

2023年度は当期純利益139億円と過去最高益を更新し、配当も4円増配の54円としました。資産の入替による固定資産の売却益等もございましたので、決して安定した1年ではありませんでしたが、分散された事業のポートフォリオ効果が働いた結果でした。

定性面では、現場力を強みとする当社にとって、一番重要な資本である社員と共にどう変革していけるかが「ENEX2030」に向けた初年度の肝となりました。2023年度は社員の皆さんに私が考えていることを伝え、日々の仕事に新たな気づきを得る手助けになればという想いを込めて、17回にわたって3分間スピーチの動画を発信、また社員と直接対話する懇親会を20回開催し、総勢531名が参加しました。

昨年の統合報告書でお話をさせていただいた通り、本経営計画の人材と組織の強化において最も重視しているのはEmpowerment、つまり、権限を委譲し、現場での意思決定力を高めることで一人ひとりの経験値を上げていくということです。

当社には現在4つの事業領域があり、商材に分かれた構造になっています。危険物を取り扱う面もあるので、縦割りになっている方がノウハウ継承の面など様々な意味で合理的かもしれませんが、地域に密着し、お客様のニーズからビジネスを広げていくためには、所属している事業の商材や知見だけでは新たな提案ができません。

事業を越えて情報を共有し、支援し合い、共に解決策を出し合って総合力を発揮する。収益を上げた人だけでなく、支援した人も同等の評価をすることで、活躍の機会を広げ、連携して団体戦で助け合うことが全員のメリット

となる風土に変えていくこと、すなわち総合力の強化が狙いです。

この仕組みは、「枠を超える」「挑戦を評価する」という面で従業員のモチベーションを向上させるとともに、新たなプロジェクトを推進する立場として様々な困難に直面することで、意思決定力が鍛えられる効果もあります。リスクをとって決断すること、そのためには防御を固め、攻めの技を磨き続けること、そして謙虚に誠実に周囲からの意見を取り入れることで多くの気づきを蓄積し、勝負の勘所を磨くことです。

私がこれまで実践してきた戦略の骨となるのは、このEmpowerment（権限委譲）であり、これが現場を強くする大事なコンセプトであると考えています。

決断力と勝負師

組織が前に進むためには、決断することがとても重要で、決断をしないと後ろが渋滞してしまいます。失敗を恐れて決断をしないのではなく、決断したら前へ進む、もし間違っていたら戻れば良いのです。この当たり前のことが中々できません。

大事なことは決断して進むこと。決断力を磨いてください。一方、決めた後で失敗することもあります。それを運が悪かったとか運のせいにする人もおられます。しかし、運とは偏るものではなく、長い時間・期間においては、きっと全員に公平に訪れているかと思います。

イントラネットで公開されている「3分間スピーチ」。当ページ内で述べられているような「決断力」「勝負師」「Animal Spirits」などの考えを当社グループに発信。

「勝負師と運」というテーマが、会社経営においても分析されることがよくあります。経営者は、この勝負師と言われる方たちであろうと思います。この方たちは、運が回ってくる確率は全員が同じであるとすると、いつ運がくるのか、流れを必死に読み取って勝負を仕掛けていく方たちなのでしょう。しかも、ほとんどの場合、運がないことを想定して行動をしています。

勝負師とは、どういう人なのか？ 自信満々、頭脳明晰、体力があり、度胸満点、独善的で自分で決めたら最後までという人はその資質に欠けると私は考えています。腰が低く、謙虚で驕らず、感謝を忘れず、慎重で徹底的に勉強し、周囲とよく会話をする人が真の勝負師です。つまり、周囲との真摯な会話から何かを気付くこと、その上で世の中の流れを感じることができるその資質が勝負師の資格であり、運を引き寄せるような結果を残せる人であると思っています。

すべての勝負事は、攻めと守りのバランスで決まります。格闘技もスポーツも将棋も攻め過ぎれば負けることになります。守りでは大体手筋があるので効率が高いのですが、攻めは手筋がなく、守りつつ攻めないといけないので、失敗が多くなります。

ビジネスでも同じです。まず守りを強化すること、でもそれだけでは成長はしません。新たなことに果敢に挑戦してほしいと思っていますが、失敗を恐れ前に行けない人もいます。最後の勝負時や膠着状態に陥った交渉事の勝負をつけたい時、選択肢が複数あり、どれかを選択しなければならないケースにおいて決断をせねばなりません。この決断する力がとても重要なのです。

2023年4月に、投資実行のプロフェッショナル集団として案件分析・組成・実行・レビュー等を行い、規模が大きい投資案件を担う組織として「投資戦略室」を新設しました。これまでは、投資案件は現場が時間をかけて検討し、十分に固まった所で私に報告する流れで時間がかかっていましたが、より多くの案件を投資検討のフェーズに上げ、決裁、実行までのスピードアップを図るべく、投資戦略室に情報を集約して、私自身が全件レビューする仕組みに変更しています。

2023年度に20回実施された社員懇親会。社員約500名に、新中期経営計画「ENEX2030」の説明等を実施。

メンバーも学びながら試行錯誤を続けており、1年かけて様々な情報が集まるようになってきました。投資は、勉強して勘所を掴んでいくことが必要で、ビジネスとつながらないものに投資して収益が上がったとしても、それはエネクスの力にはなりません。効率よく育てられるかどうかという視点も重要であり、私が重視しているのは、「エネクスのビジネスに武器を持たせられる投資か」という視点です。

既存事業の武器になるものという視点で、2023年度は戦略投資をいくつか実施しました。2023年6月に出資したインフォメティス㈱は、独自のAI技術により家電・電気機器設備の電気使用状況を機種ごとに分析、予測して「電力の見える化」等のサービスを提供し、電力・ユーティリティ事業の付加価値化に貢献してくれることを期待しています。

同年10月に資本業務提携契約を実施したニチレキ㈱は、道路舗装に関する製品、工事、技術等を幅広く提供する事業を展開しており、環境負荷を低減するアスファルト製品や、従来のクルマよりも重量の重いEV車に対応した、長寿命アスファルト製品を開発しており、産業ビジネス事業の商材として貢献する事業を行っています。

カーライフ事業の領域では、リース車両のメンテナンスを受託管理する事業を展開している㈱ナルネットコミュニケーションズへの出資を行いました。同社は全国約11,500ヵ所の自動車整備工場と提携しつつ、管理車両とそのメンテナンスにかかるデータを効率的に管理し、適切な車両管理・メンテナンスや残価保証、ニーズに沿った個人向けリース商品の企画・提案、適正価格でのメンテナンスパック販売や車両買取りなどを手がけています。同社と戦略的パートナーシップを結ぶことで、進化するモビリティのアフターマーケットに関する事業の拡大に取り組んでいきます。

Animal Spirits

地政学的なリスクが高まる極めて不確実性の高い経済環境の現在、経済の成長の原動力となるInnovationをいかに起こせるかがとても重要になっています。Innovationは、そもそも挑戦的なことであって、簡単なことは何一つありませんが、一つ言えるのは、それらは過去においてすべて人間が起こしてきたものであるということです。

企業の活動が単に数学だとか、冷徹な分析だけで右左を決めているようであれば、その会社は衰退していくことになるかもしれません。例えるとすると、南極探検や宇宙開発は「何のためにするのか」というのと意味が似ているかも知れません。Animal Spiritsは数学的確率論とは違い「果敢に挑戦する起業家の精神」を比喩的に言ったものだと私は考えています。

時代が変わり、それにつれて人も変わります。アップダウンも必ずある。それでも経営者や起業家はInnovationを起こして、果敢に挑戦する精神が必要であり、それがAnimal Spiritsだと思います。

昨年の統合報告書で、創造力と実行力が最も重要であり、固定概念にとらわれることなく、ビジネスに新しい機能を付加することで新たな商売の仕組みを作り上げていくことになると申し上げました。この2つのこともAnimal SpiritsやInnovationにつながる秘訣になります。権限委譲を受けて自分の判断で夢中に仕事をすることが創造力と実行力につながり、Animal SpiritsからInnovationが起きると考えています。

2023年7月、旧㈱ビッグモーターは不正問題が公然と表に出始め、ガラガラと音を立てて崩れていきました。ディストレスと言われる経営困難な状況に直面するこの会社を、誰かがスポンサーになって再建しなければならないだろうと想像がつきました。この時私はまず「いくぞ」と決めました。インスピレーションでした。

それ以降、2024年4月に投資の最終決断に至るまで、伊藤忠商事㈱、㈱ジェイ・ウィル・パートナーズ（JWP）と共に、徹底的に分析し、勉強し、議論し、周囲の知恵をいただき、いくつものハードルを越え、最終的にGoという結論に至りました。あの時、「よしやるぞ！」とならなければこの結論にはたどりつかなかった。あの時のやるぞがAnimal Spiritsであったのかと感じています。

㈱WECARSとして再生していくには、伊藤忠商事㈱の力がなければ不可能です。再生にはお金だけでなく人材と時間軸がどうしても必要になります。人材については、かつて一緒にいろんな案件にハンズオンで取り組み、苦しんだり喜んだりして成功に導いた仲間が伊藤忠本社にいます。エネクスの方は、現場に精通した優秀な人材を抱えています。中古車を買い取り、売って、保険を付けて、ローンを付けているのです。レンタカー事業も板金もやっています。

旧㈱ビッグモーターは、過度なインセンティブで労働意欲を掻き立てていました。どこの世界も「銭を稼いでなんぼ」と言うのはあります。ただ、そこにはコンプライアンス意識や内部統制システムが整っていなければなりません。これができていない状況でインセンティブが前面に出た結果、信頼が崩れたのです。

このコンプライアンス意識や内部統制システムを根本から構築し、従業員の意識改革を行うには数年はかかると思います。人事や経理の統合システムも作り上げ、更にDXで営業形態も進化させねばなりません。こうしたものを整えて2、3年後に猛攻撃を始めます。

「山川の末に流るる栃殻も身を捨ててこそ浮かぶ瀬もあれ」。栃の木の実が落ちて、山間の川を流れて、浮かんだり沈んだりしながら下流に流れていく様を詠ったもので、元の木の実のままだったら届かない世界に流れていく様を表しています。Nothing ventured, Nothing gained（挑戦しなければ、何も得られない）。中古車業界に変革を起こします。是非、期待していただきたいと思います。

地域のくらしと生活に密着する企業としての使命

2024年1月1日の能登半島地震によって被災された方、そしてまだ避難生活が続き、不安を抱えながら生活していらっしゃる方々に、心よりお見舞いを申し上げます。能登エリアは当社のエネルギー供給エリアでもあり、地震速報を受けてから直ちに現地社員や販売店様の安全確認を行い、翌日からは運送会社との協力体制を構築しました。

現地は道路が寸断され、救助車両の移動も困難な状況の中ではありましたが、震災翌日より資源エネルギー庁、珠洲市役所等の関係各所と協議を行い、1月3日には、延べ22名の社員が現地に入って生活用品の供給を開始するとともに、当社販売店の油槽所を通電し、災害対応拠点として復旧させました。翌日より給油活動を開始し、約2週間で緊急車両向けにガソリン、灯油、軽油を合わせて約7万リットル、被災者向けに約10万リットルをお届けしました。地道に構築してきた災害対応ネットワークで、現地の方々のお役に立つことができました。今回のように電気の供給が難しいケースに備え、CS※にしっかりとした発電機を導入していくことや、ガスや電気のみならず物流に関するネットワークをより強固にするなど、地域を支えるために、まだまだ必要なことがあると実感した出来事でもありました。まだ復興には長い時間がかかるため、当社も引き続き支援を継続し寄り添っていきたいと思います。

日本の人口減少は確実に進んでいます。今あるものを賢く活用していく方向への転換が必要ですが、例えば空き家問題でも、リフォームが必要であるものの、それを行う現場の大工さんが足りていません。車についても、整備工場が利益を得にくい状態になっているため、整備士が足りていません。物流の2024年問題等による近年の宅配料の値上げや、超高齢社会を迎え人材不足が深刻化しています。これらの原因は、主に複層化した請負関係により、末端が得られる利益が薄く、ビジネスとして成り立たない構造になってしまっていること、そしてそのために働き手が集まらず、労働者人口の減少が加速する中でますます人材不足に陥っている点にあると考えています。

少子化や賃金の問題については短期的な解消が難しいとは理解していますが、改革をやらなければ、日本に生活する全員がこれまでのような生活が送れなくなります。3日に一度しかモノが配達されないような生活をどのくらいの人が想像できるでしょうか。人々の生活を支えることは、創業時から引き継がれた当社のDNAであり使命です。人々の生活を支える既存事業については構造を変え、新たな仕組みと付加価値の創出による差別化を実現していくこと、そしてその変革を支える従業員にとって働き続けたいと思える企業となり、「総合力」で成長していくことを皆様にお約束し、中期経営計画「ENEX 2030」を推進していきます。

※CSとは、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です。

能登半島地震への対応

当社グループでは、設立以来、「社会にエネルギーを届け続ける」ことを使命として、生活に欠かすことのできないエネルギーを全国に供給してきました。能登半島地震でも、そうした使命を胸に復旧に貢献しています。

いかなる時もエネルギーを供給し続けるために

当社グループは、地域の防災強化のために、自治体や地域の皆様に貢献できる拠点づくりに加え、災害発生時には全国12ヵ所の販売拠点を基盤として被災地と全国をつなぎ、被災地支援や災害時でも安定的にエネルギーを供給するためのネットワークを構築しています。

災害への備えから災害発生後の復旧対応に至るまで、迅速に対応できる人材の育成も行うほか、大規模災害を想定したBCP（事業継続計画）を策定しています。全国の当社グループの連携によって供給網を分散し、また販売店様に対して、災害時における設備の保安等に関する啓蒙、防災訓練のサポート等、現場で日々、地道な取り組みを行っています。こうした備えが真価を発揮したのが、令和6年能登半島地震でした。

生活インフラを守ることが喫緊の課題

2024年1月1日午後4時10分頃、石川県能登半島で最大震度7（マグニチュード7.6）の激しい揺れを観測する地震が発生。多くの家屋が倒壊し大規模な火災も発生するなど甚大な被害が出ました。余震が続く中、食料や生活必需品等、被災した人々の生活インフラを確保するための支援が喫緊の課題となりました。とりわけ一刻も早い供給が求められたのがエネルギーです。

エネクスグループの総力を挙げて

地震発生からわずか1時間後には、連絡網を通じて北陸エリアの従業員とその家族の安否確認を完了しました。その後、販売店様とその従業員の方々の安否確認を実施。通信障害が発生する中、能登エリアの10社中9社は1月1日に、残る1社も翌2日には安否確認を完了しています。2日には、本社（東京）に災害対策本部が設置され、現地の社員と密に連携をとり、販売店様の運営可否や現地のニーズ等の情報収集を進めていきました。1月3日には、カーライフ部門の東日本営業部長をはじめ2名が本社から現地入りし、現地の状況を踏まえたエネルギー供給並びに物資支援の方策を練り、給油体制の復旧や物資の調達と配送、人的支援に向けて、当社グループの総力を挙げて取り組んでいきました。

ネットワークを駆使したエネルギー供給体制の復旧

大規模な停電が発生する中、1月3日には、自家発電により運営可能と判断された給油所から被災者向けに

順次給油を開始していました。しかし在庫には限りがあります。厳しい寒さの中で避難生活を余儀なくされる方々や、緊急車両に対する安定的な給油体制の整備が急がれました。地域生活インフラを支えるために被災販売店の皆様にはエネルギー供給に向けて様々な取り組みを実施していただきました。更に資源エネルギー庁と協力、珠洲市役所及び北陸電力㈱様と連携し、販売店様の給油所での、緊急車両（自衛隊、消防、警察、電力会社、通信会社、水道会社、ガス会社向け等）対応及び被災者向け給油を開始していただく一方、1月4日には関東や中部、関西の様々な企業様にご協力いただきローリー配送を再開しました。翌1月5日には、5給油所が営業を再開でき、能登半島でのエネルギー供給体制が整うことになりました。

被災地に届けられた、水、衣類、衛生用品などの支援物資

人と物資面での支援

もう一つ重要な課題は「人」の問題でした。給油所の従業員の方々も被災されており、家屋が全壊し避難所等での生活を強いられる中で地域のために給油対応を行っている状況だったため、人員の確保と従業員の方々のケアが求められました。特に自衛隊等への緊急車両対応及び被災された方々への供給は連日での体制構築が必要となるため、お取引先様に人員支援でご協力いただき、給油業務のローテーションに入っていただいたほか、綿密な人員ローテーションの設計や勤務時間の管理などを販売店様とご相談しながら取り組みました。

物資の供給に関しては、1月3日には、過去の地震を教訓に水や衣類など特に求められる物資の確保と配送を開始しました。石川県では物資不足のため大量に購入できる状況ではなかったため、近隣の営業支店はもとよりグループ会社であるエネクスフリート㈱及び日産大阪販売㈱がそれぞれの拠点で物資を確保するなど、当社グループが協力して配送しました。陸路の寸断により配送が困難を極める中、続々と現地入りする社員が水や食料、衣類、トイレ、カイロ、衛生製品等、約35品目を確保し被災地にお届けしました。エネルギーとは対照的に、物資に関しては、配送を委託する企業の手配に時間を要しました。これを教訓とし、平時から物資の輸送を想定したネットワークの構築にも取り組んでいく方針です。

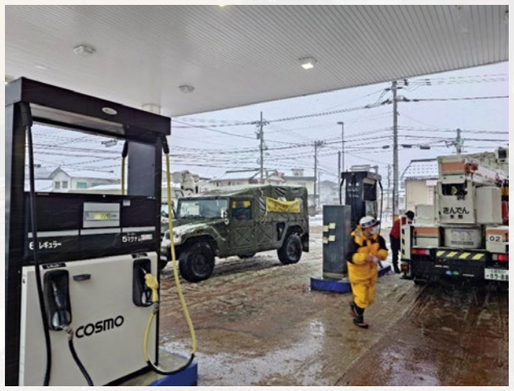
信頼される企業であり続けるために

今回の支援では、現場起点の迅速な意思決定やグループの連携という形で、当社グループの現場力や総合力を発揮することができました。ローリー配送いただいた5社の運送会社様並びに、ローリー手配などで連携していただいた石油元売会社様などのご協力があってこその災害支援と言え、お取引先との関係性が重要であることをあらためて認識しました。

地震発生から徐々に復旧は進んでいますが、未だ多くの人々が避難所生活を余儀なくされています。当社グループは、被災者の方々が一刻も早く元の生活を取り戻せるよう引き続きご支援するとともに、今回の経験を活かし、災害対応のさらなる強化を進め、より一層、人々に信頼される企業を目指していきます。

被災地に向かうも土砂・倒木等により交通困難な道路状況

地震後の販売店様CS事務所



緊急車両に給油する販売店様、取引先様

取引先様の運送車両に積載された支援物資

川下で社会とくらしを支え続ける

1961年、戦後の混乱を乗り越え、国民一人ひとりがより豊かな生活を求め知恵を絞り、国際社会に復帰しようと国力としても製造業が伸長し始めた高度経済成長期の初期に伊藤忠エネクスは誕生しました。以来、一貫して川下に身を置き、地域社会の人々の生活と産業、そしてお取引先に真摯に寄り添いながら、移り変わる時代の要請に応えることで取扱商品の多様化や提供地域の拡大を実現してきました。その間、底流にあり続けたのは、創業時に掲げた社訓です。エネルギーの規制緩和による販売競争激化や元売会社の再編を受けて、2001年に制定した新たな経営理念「社会とくらしのパートナー」にも、創業時の精神の承継と実践こそが、持続的発展に向けて伊藤忠エネクスが守り続けるべきものであるという想いが込められています。今、当社を取り巻く環境は大きく変化しています。しかし、時代がいかに変わろうとも私たちは「社会とくらしのパートナー」として社会と人々のくらしを支え続けるという使命を果たし続けます。

創業時の社訓（1962年制定）

社訓

1. 信義と誠実を旨として日々の業務に励もう
2. 創意と工夫により経営を合理化し、限りなき前進を続けよう
3. 公明と清廉を信条としてお互いに仲良く、会社に関係あるすべての人々の幸福と繁栄を図ろう

2001年～現在

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～

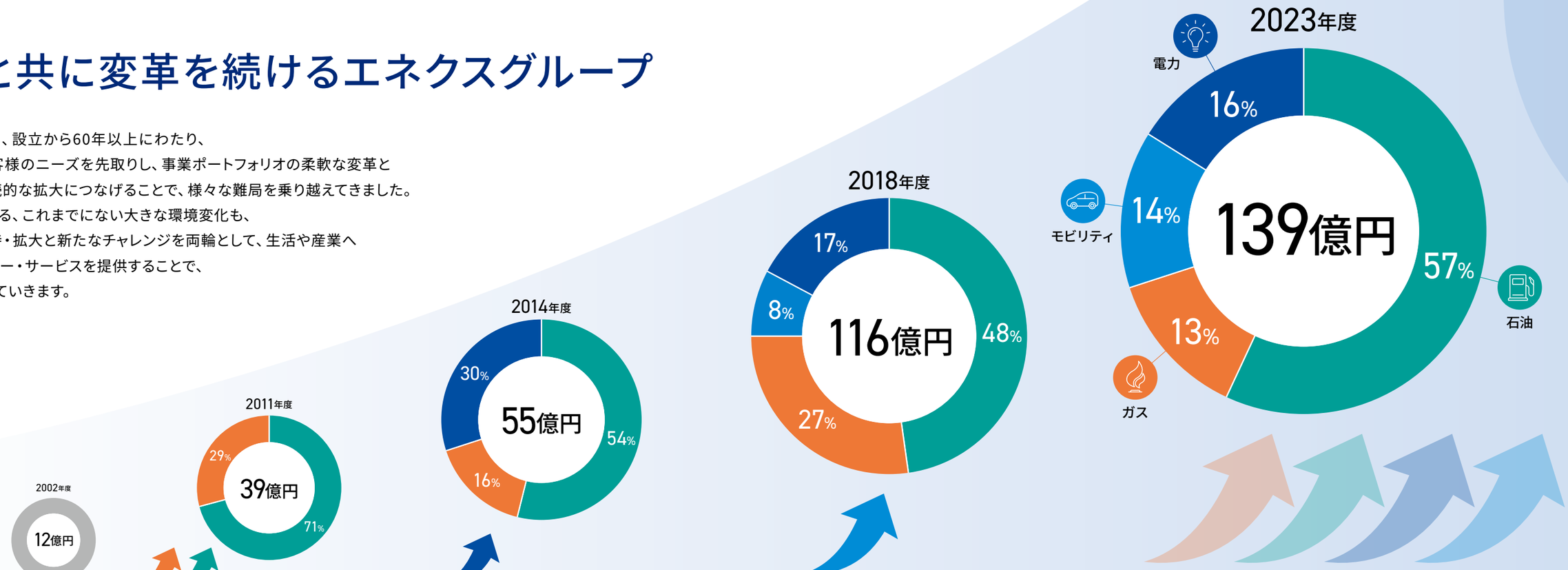
行動規範

有徳

信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉

社会と共に変革を続けるエネクスグループ

当社グループは、設立から60年以上にわたり、
社会構造やお客様のニーズを先取りし、事業ポートフォリオの柔軟な変革と
事業基盤の継続的な拡大につなげることで、様々な難局を乗り越えてきました。
現在直面している、これまでにない大きな環境変化も、
事業基盤の維持・拡大と新たなチャレンジを両輪として、生活や産業へ
多様なエネルギー・サービスを提供することで、
力強く乗り越えていきます。



事業領域と当期純利益の変遷

川下に軸足を置いた事業基盤の拡大

石油販売網の強化とLPガス事業のM&A

ガス　石油

規制緩和による販売競争激化や内需の減少による元売会社の再編など、石油業界の変革の加速を受け、燃料商社からエネルギー商社への飛躍に踏み出しました。2007年には伊藤忠エネクスホームライフ九州㈱と㈱イデックスガスの合併により㈱エコアを発足、2009年にはLPガス元売の㈱ジャパンガスエナジーの株式を取得しLPガス事業を強化しました。石油事業では2008年に港南㈱より石油販売事業を承継。同時にコーナンフリート㈱（現エネクスフリート㈱）の株式を追加取得し、販売網を強化しました。

電力事業への参入

ガス　石油　電力

石油・LPガスを中心とした事業での経営環境が厳しくなる中、エネルギー・車・家庭を核とした「複合エネルギー企業」への進化を基本方針に掲げ、ポートフォリオの多角化による収益基盤の拡大を図りました。トレード事業やソーラー・EV事業の推進に向けた体制整備を実施し、2011年のJENホールディングス㈱（現エネクス電力㈱）の株式取得を皮切りに電力事業に本格参入。2012年には東京都市サービス㈱の株式取得を実施し、地域熱供給事業にも新規参入を果たしました。

カーディーラー事業への参入

ガス　石油　電力　モビリティ

様々な外部環境変化が加速し、未来の価値観や生活に資する事業転換を行うべく中期経営計画を策定。「Moving!」を合言葉に新たな市場開拓や、旧来のやり方の抜本的な見直しを実施しました。2014年に大阪カーライフグループ㈱の株式を取得しカーディーラー事業に参入。これまでの燃料販売を軸としたCS事業の顧客基盤・販売ネットワークを活かしながら、より産業の川下でのニーズ開拓を進め、新たなCSモデルの構築とモビリティの事業領域を拡大しました。

2030年に向けた事業ポートフォリオの進化

ガス　石油　電力　モビリティ

“くらしの原動力を創る”をスローガンに、2023年に8ヵ年の中期経営計画「ENEX2030」を策定。現場力の強化により既存事業における顧客基盤のさらなる充実と収益力の向上、及び新規戦略投資を実行します。新規戦略投資は、AIを活用した電力分析による新サービス、自動車アフターマーケット事業、道路インフラメンテナンス領域事業への投資を実施。2024年には中古車販売事等の事業を運営する㈱WECARSを設立し、中古車ビジネスの透明化、業界の信頼回復などの実現に取り組んでいます。今後も既存事業の基盤拡大と新規戦略投資により事業ポートフォリオを進化させていきます。

社会情勢の変化

- 規制緩和による販売競争激化や元売会社の再編
- 地球温暖化問題

- エネルギー価格高騰、電力・都市ガスとの垣根を越えた競争激化

- 少子高齢化、消費者意識、省エネルギーや効率化への関心の高まり

- グローバルなエネルギーの構成・構造の急速な変化
- 脱炭素社会への機運の高まり

「強み」の好循環により事業ポートフォリオを変革し、信頼を積み上げる

積み上げてきた事業

石油
- 系列CS …… 1,566ヵ所
- 法人向けエネルギーをお届けする事業所 …… 約3,000ヵ所

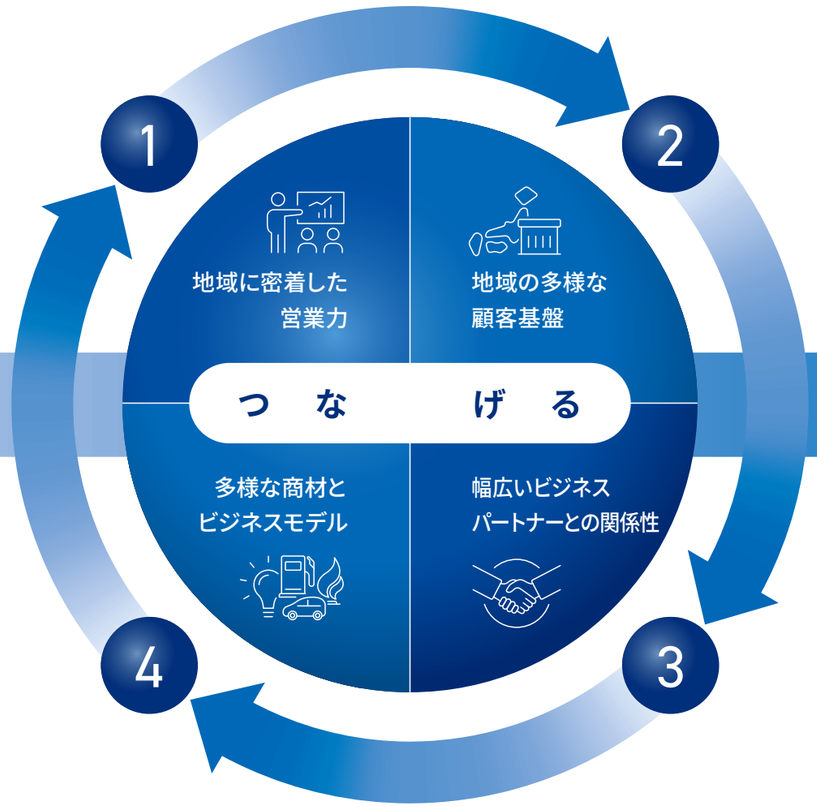
ガス
- ガスをお届けしているご家庭 …… 約150万世帯
- 販売ネットワーク …… 約2,600社

ポートフォリオ基盤

電力
- グループ電力販売契約件数 …… 約32.1万件
- 関東エリアの熱供給地区 …… 19地区

モビリティ
- 自動車ディーラー店舗数 …… 105店舗
- レンタカー店舗数 …… 526店舗

エネクスグループの「強み」



地域に密着した営業力

当社グループは設立以来、全国に顧客基盤を築き上げ、各地域に根差した事業展開を行っています。地域に密着した営業を徹底し、ニーズにきめ細かくお応えすることで、新たなビジネスを生み出すとともに、顧客基盤をより強固なものとしてきました。築き上げてきたネットワークを活かすことで、平時も非常時も全国のあらゆる場所へ、安全・安心にお届けできるインフラを維持しており、有事の際であっても滞りなくエネルギーをお届けできる体制となっています。

地域の多様な顧客基盤

当社グループは全国1,566ヵ所のCSを通じた販売ネットワークを構築するとともに、全国約3,000ヵ所の事業所で法人向けエネルギーを、約150万世帯のご家庭にガスをお届けしており、これらが当社グループ独自の顧客基盤となっています。こうした顧客基盤は、当社グループに安定収益と新たな商機の発掘をもたらす、重要な基盤と言えます。誠実な顧客対応の徹底に加え、地域ごとの多様な商材の提供とパートナーとの連携を通じて信頼関係の深化に努め、顧客基盤のさらなる拡大を進めています。

多様な商材とビジネスモデル

当社グループはこれまで、社会情勢への対応やお客様のニーズを先取りし、事業を拡大してきました。祖業はLPガスと石油が主軸でしたが、現在ではLPガス・石油・電力・モビリティ関連と幅広い事業分野を扱っています。エネルギー商社である当社グループは、製造設備への投資を抑制でき商材の制限もなく、「エネルギーの安定供給」という使命に基づき、多様なエネルギー商材を柔軟に提供することが可能です。また、代替エネルギーや新規事業の創出により、持続的に企業価値を高められるビジネスモデルとなっています。

幅広いビジネスパートナーとの関係性

築き上げてきた幅広い販売チャネルに加え、エネルギー商社という柔軟性を活かし、多種多様な他業種の大手企業や地方自治体など様々なビジネスパートナーとの協業を進めています。石油・LPガスからクリーンエネルギー、そして生活を支える様々なサービスにおいてWin-Winの関係を築き上げ、地域ごとのニーズに応じた商品・サービスの提供につなげています。またエネルギー業界以外の企業の皆様と協業することで、当社にはなかったノウハウを得ることができており、事業領域の拡大にもつながっています。

価値創造プロセス

当社グループは、「社会とくらしのパートナー」として、現場の声を通じて
各地域のニーズをいち早くつかみ、社会課題解決への貢献を続けています。
これからも課題解決に努めていくことで顧客基盤と収益の拡大を実現するとともに、
持続的な企業価値向上につなげていきます。

INPUT

Environment 環境

- 気候変動への対応
- 水・排水の管理
- 生物多様性の保全
- 廃棄物処理

Social 社会

- エネルギーセキュリティ
- 少子高齢化
- 過疎化に伴う生活利便性の低下
- 労働人口の減少
- 人権の保護

Governance ガバナンス

- 透明性と実効性あるガバナンスの構築
- 資本効率の向上

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

詳細は P.39

気候変動への対応

詳細は P.40～43

エネルギーへのアクセス

詳細は P.16～17

人材活用

詳細は P.44～47

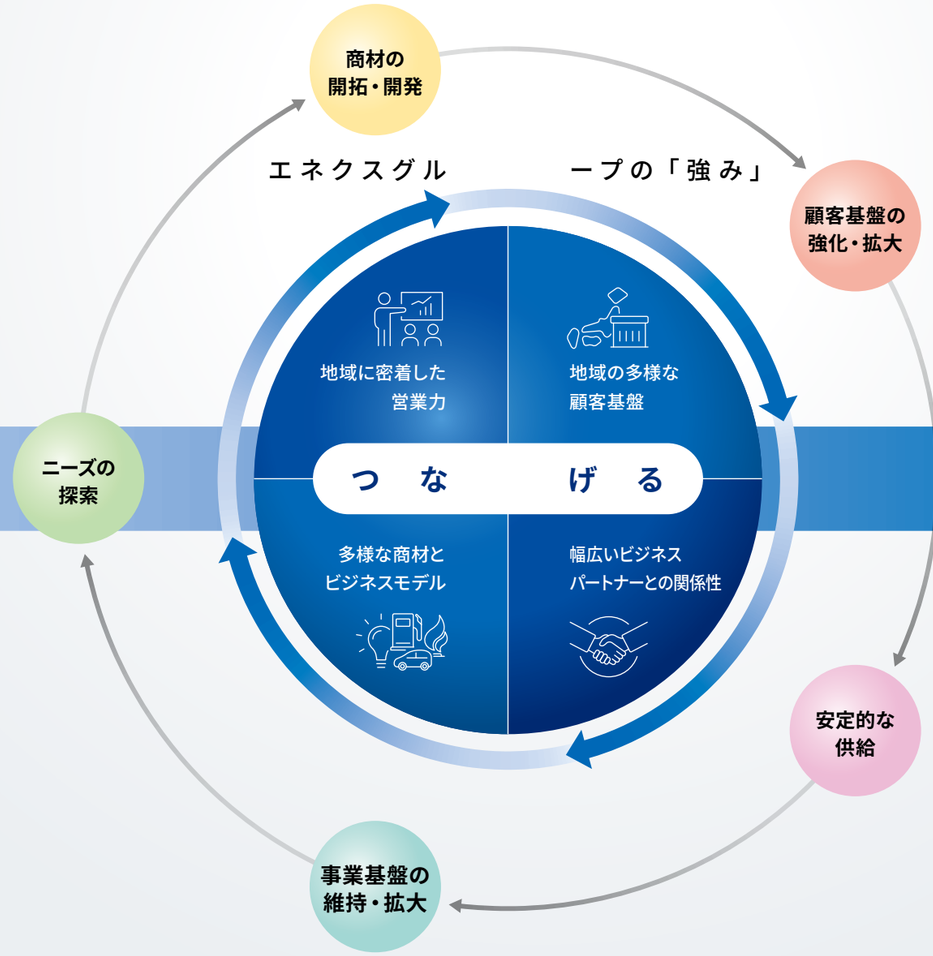
コーポレートガバナンス

詳細は P.59～65

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～



OUTPUT

サービス領域

石油　ガス　電力　モビリティ

事業別戦略

詳細は P.48～55

OUTCOME

お客様（消費者）

- エネルギー・関連サービスの安定的な供給体制
- 防災力（災害発生前の備え）、災害時のインフラ維持
- 安全・安心な商品・サービスのご提供
- ニーズに応じた商品・サービスを選択できる環境
- 自治体や地域の発展に貢献できるパートナーとしての姿勢

お取引先

- 事業パートナーとしての信頼、パートナーシップ強化
- 当社グループのネットワークやノウハウ等による相乗効果
- ニーズに応じた商品・サービスのご提供、情報共有
- お取引先の皆様からの声をお伺いする機会創出
- 当社グループの事業活動の状況、方向性

サプライヤー

- 事業パートナーとしての信頼、継続的なパートナーシップ構築
- 取引を通じた相互利益の追求
- 新たなイノベーションを実現するための協働
- 環境保全に配慮した調達活動の推進

地域社会

- 豊かな地域社会づくりへの貢献、地域創生
- 環境保全・生物多様性保全のための取り組み
- 次世代を育むための取り組み、障がい者支援など
- 従業員が一市民として行う社会貢献活動の支援

環境

- 脱炭素社会の実現に貢献するための取り組み
- 当社グループとして自らの環境負荷の低減
- 地球環境の保全、環境マネジメント

ビジネスモデル

当社グループは、全国へのエネルギーの安定供給に努めることで
強固な顧客基盤を構築するとともに、社会構造やニーズの変化に合わせて
商材を多様化することで、さらなる顧客基盤の拡大と深化を実現してきました。
エネルギー業界の大きな環境変化が進む中、柔軟に変化しながら、
社会課題の解決を通じた収益の拡大を目指します。

商　材　を　拡　げ　る

顧　客　基　盤　を　拡　げ　る

事業別ビジネスフロー例

HOME-LIFE DIVISION
ホームライフ事業

	調　達	充　填	卸　売	販　売
LPガス	●元売より調達	●各充填所にて、シリンダー、バルク、ローリーなどの販売形態に合わせて充填	●全国の販売拠点へ卸売	●グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭へ販売、及び商業用・工業用向けに販売 ●オートガススタンドにて、LPガス自動車（タクシー・バス）へ供給

	調　達	卸　売	販　売
生活関連機器	●メーカーより調達	●全国の販売拠点へ卸売	●グループ会社・販売店より、全国各地の一般家庭へ販売、及び商業用・工業用向けに販売

CAR-LIFE DIVISION
カーライフ事業

	調　達	卸　売	販　売
自動車用エネルギー	●元売より調達	●全国の販売拠点へ卸売	●CSにて一般消費者へ販売 ●CSの運営サポート ●トラック向け大型CSの運営

	調　達	販　売
カーディーラー	●日産自動車㈱より調達	●日産大阪販売㈱にて一般消費者へ販売

INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION
産業ビジネス事業

	調　達	卸　売	販　売
産業用エネルギー	●元売より調達 ●海外より輸入	●自社基地にて貯蔵 ●石油製品及び化学品向けに保管用タンクの賃貸	●船舶用燃料の販売 ●産業用ガスの販売 ●法人向け電力小売提案や産業廃棄物処理の提案なども行う
産業用資材	●アスファルトを海外より輸入 ●AdBlue®※の原料を海外より輸入、国内提携工場で製造 ●その他国内各社より調達	●自社基地にて貯蔵	●道路会社中心にアスファルトを販売 ●AdBlue®の販売 ●火力発電所で排出される石炭灰を回収し、道路資材として販売

※AdBlue®とは、ディーゼル車の排気ガスを分解して無害化する際に使われる世界標準の高品位尿素水。（®AdBlueはドイツ自動車工業会（VDA）の登録商標です。）

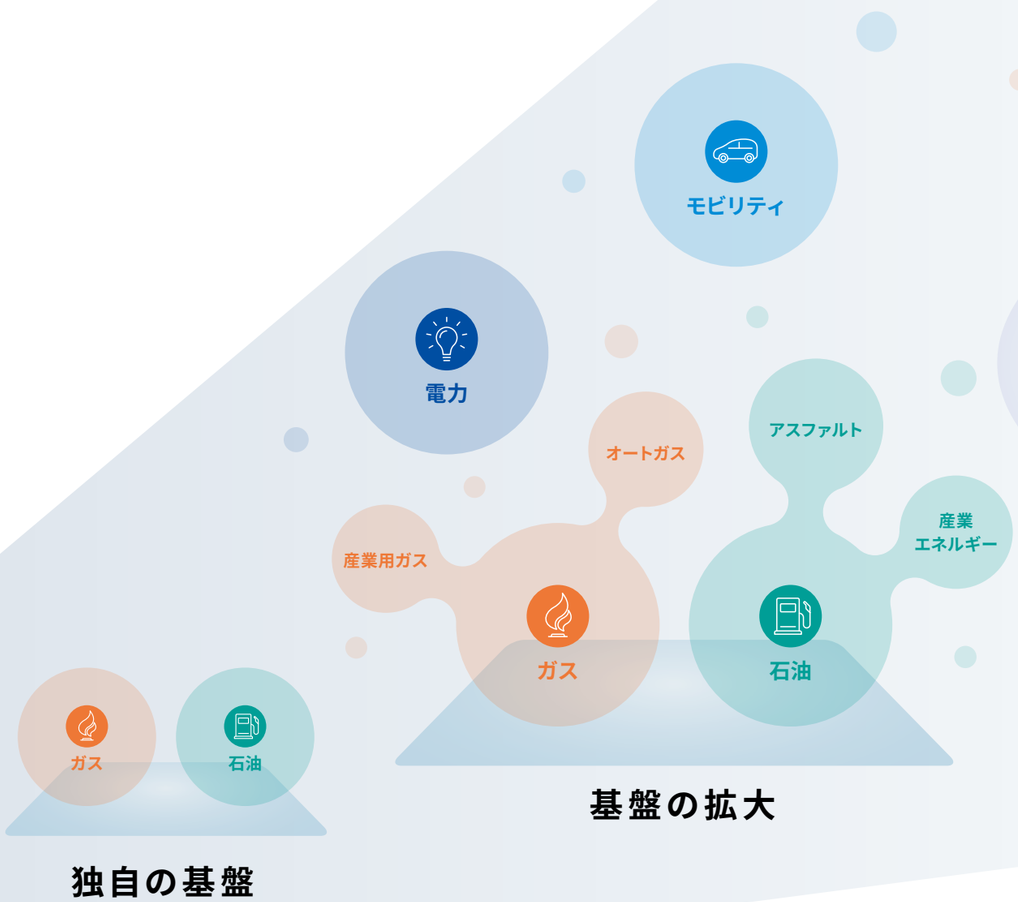
POWER & UTILITY DIVISION
電力・ユーティリティ事業

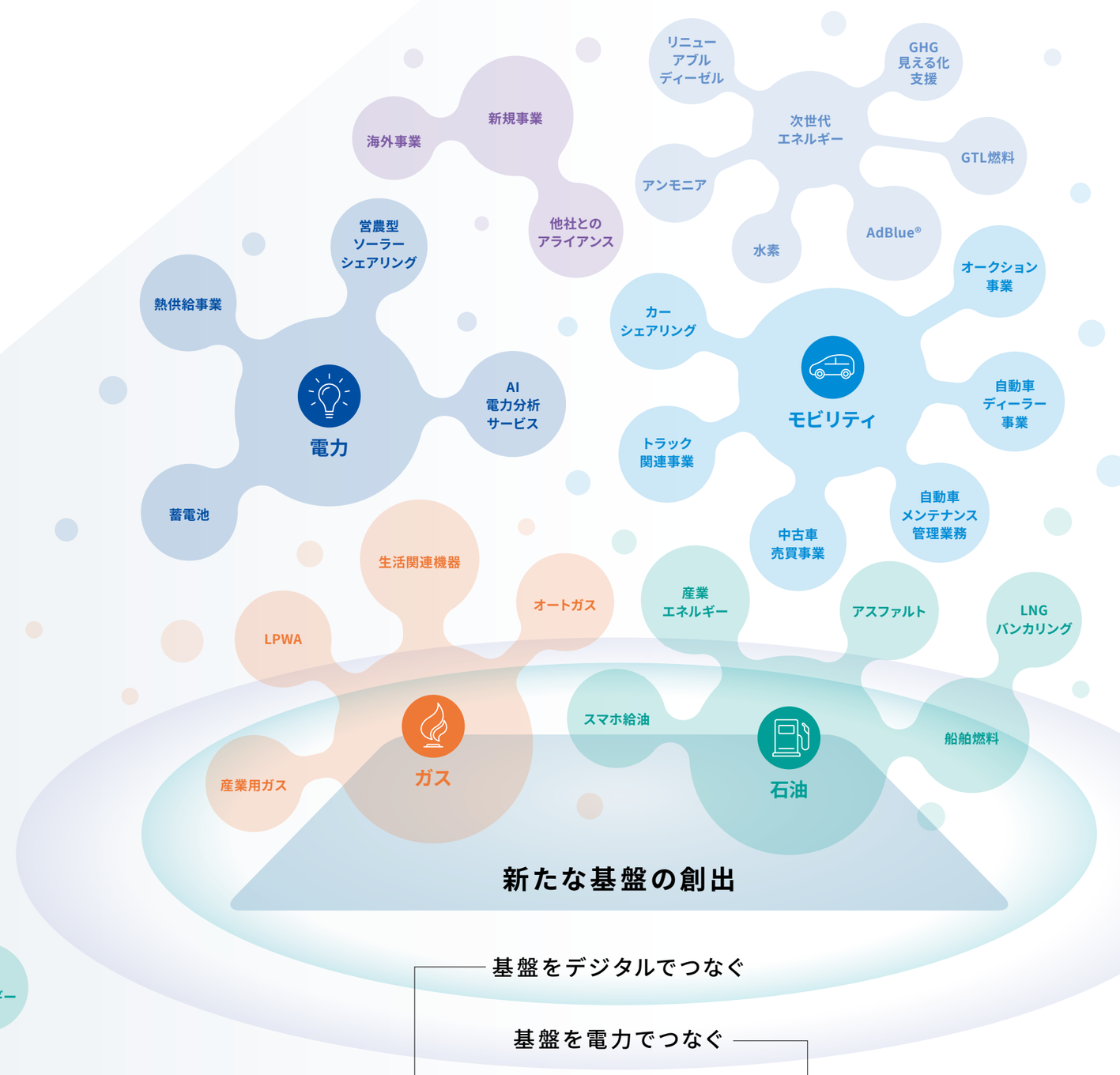
	電源開発	生産・調達	需給管理	卸売・販売
電力	●ファンドなどによる再生可能エネルギーを中心とした開発推進	●自社電源による発電に加え、大手電力会社とのアライアンスなどによる電力調達	●市場取引やデリバティブ取引などを活用し、需給バランス最適化・トレーディングを実施	●異業種アライアンスパートナーにより電力販売 ●当社グループが持つ顧客基盤へ電力をセット販売 ●法人企業へ電力を販売

	設備開発	製　造	供　給
地域熱供給	●熱供給プラントの設置	●熱供給プラントで空調用の冷水や温水を製造	●区域の複数の建物へ供給

ビジネスモデルの進化に向けた基盤の拡大

社会・生活インフラとして重要な石油やLPガスなどのエッセンシャルビジネスを中心に事業を展開してきた当社グループは、蓄積してきた強みの好循環を生み出しながら時代や外部環境の変化に合わせて、事業基盤を柔軟かつ臨機応変に拡大・変化させてきました。当社グループがこれまで60年以上にわたりエネルギーを安全・安定的に供給することができたのは、顧客やインフラ、お取引先とのネットワークなどが有機的に結合した「独自の基盤」を築いてきたからと言えます。石油・ガスの市場が縮小傾向にある中でも、この基盤を更に強化・維持していくため、LPガス事業等のM&Aや積極的な営業開発に取り組んでいます。
そして石油事業・ガス事業で独自に築き上げてきた基盤を活用し、関連サービスなど周辺ビジネスへの拡大や、新たに参入した電力事業（2010年～電力小売事業参入）、モビリティ事業（2014年～カーディーラー事業参入）とのシナジー創出につなげています。
現在の中期経営計画「ENEX2030」では、カーボンニュートラルへの転換の加速などの社会環境変化を背景に、独自の基盤を最大限活用した環境関連ビジネスなどの推進をはじめ、デジタルやアライアンスを通じた新規事業の創出を図っています。また、時代や外部環境の変化をいち早く察知し、様々な方面にすそ野を拡げることで、多様なエネルギー・サービスを提供しながら新たな基盤の創出を検討しています。





基盤をデジタルでつなぐ

- 既存の各事業をデジタルでつなぎ、効率化・新たなサービスを模索（例：LPWA※活用による自動検針・配送効率化、自動車給油の決済などをスマホで行う「スマホ給油」など）
- 各事業の顧客基盤を再整備し、顧客のニーズに沿ったサービス提供

※ LPWA…LPガスの残量監視や集中監視を遠隔で行うことができるLPガス集中監視システム。

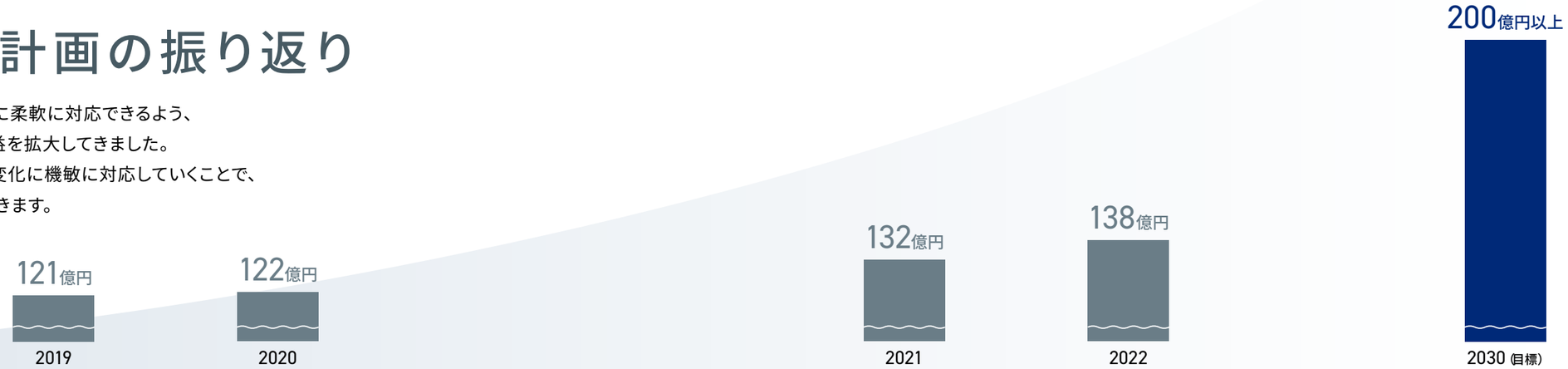
基盤を電力でつなぐ

- 石油・ガス・モビリティなど各事業を電力でつなぎ、新たな事業を拡大
- 多様な産業にアクセスできる特徴を活かし、様々な企業とのアライアンスを実施（例：日産自動車㈱との電気販売協業）

過去の中期経営計画の振り返り

当社グループでは、これまで社会や環境の変化に柔軟に対応できるよう、
2年間ごとの中期経営計画を策定し、着実に利益を拡大してきました。
今後もさらなる成長を遂げるべく、経営環境の変化に機敏に対応していくことで、
当社グループならではの価値創造を実現していきます。

当期純利益の推移



中期経営計画名称

e Moving 2020 翔ける

e SHIFT! 2022

ENEX2030

基本方針

～成長戦略の推進～

① 収益基盤の維持・深化
② 海外・周辺分野の開拓
③ 新規事業の創出

～組織基盤の進化～

① グループ経営の強化
② 成長を支える人材戦略
③ イノベーションの推進

「顧客基盤」の維持・拡大

「環境・エネルギー」ビジネスの深化

次世代「人材」の育成

ENEX2030 '23-'24

- 現場力の強化
- 投資実行体制の進化
- 組織・人材の強化

主要施策

- 異業種との連携強化
- グループ会社の統廃合
- 環境ビジネスの拡大
- 再生可能エネルギー事業の強化
- 新海外就労研修制度の開始

- LPガス事業者買収による商圏拡大
- 電力顧客獲得による基盤強化

- リニューアブルディーゼル導入拡大、AdBlue® バリューチェーン拡大
- スマートソーラー㈱協業開始、LNGバンカリング船の建造・運航

- クロスファンクションによる横連携機能強化
- 海外就労研修による海外事業人材強化

詳細は次ページ

定量計画・実績

定量計画・実績	2019			2020		
	計画	実績	評価	計画	実績	評価
当期純利益	118億円	121億円	○	110億円	122億円	○
ROE	9.0%以上	9.6%	○	9.0%以上	9.2%	○
実質営業キャッシュ・フロー※	200億円以上	365億円	○	200億円以上	329億円	○
連結配当性向	40%以上	41.2%	○	40%以上	46.4%	○
投資額	ー	223億円	ー	430億円 (2年累計)	410億円 (2年累計)	×

※実質営業キャッシュ・フロー（CF）：「営業キャッシュ・フロー」ー「運転資金等の増減」
（注）2020年度計画は新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえた修正後の計画。
（ROEは修正後計画からは除外していますが、参考値として記載しています）

定量計画・実績	2021			2022		
	計画	実績	評価	計画	実績	評価
当期純利益	125億円	132億円	○	130億円	138億円	○
ROE	9.0%以上	9.4%	○	9.0%以上	9.3%	○
実質営業キャッシュ・フロー	300億円以上	338億円	○	300億円以上	373億円	○
連結配当性向	40%以上	41.1%	○	40%以上	40.8%	○

投資計画・実績	計画（2年累計）	2021実績	2022実績	実績（2年累計）	評価
新規戦略投資	400億円	127億円	94億円	221億円	×
CAPEX（設備維持）	200億円	95億円	73億円	168億円	○

積み残した課題

急速に高まる環境問題や、地球規模で拡大していた新型コロナウイルス感染症等を考慮し、ギアを一段上げ、更に加速が必要と認識。

新規投資の進捗は未達なるも、現場力の強化により収益・効率性の面では計画達成。今後は投資の加速が課題。

中期経営計画「ENEX2030」の進捗

当社グループは、2023年4月に2023～2030年度までの8ヵ年を対象とする、中期経営計画「ENEX2030」を策定しました。「ENEX2030」では、“くらしの原動力を創る”をスローガンに、現場力の強化を進め、既存事業における顧客基盤のさらなる充実と収益力の向上、また投資を加速させ、当期間において新規戦略投資2,100億円の実行を目指します。まず、2023～2024年度の2年間においては、現場力、収益基盤を強化することにより、成長戦略実現への体制を構築していきます。

ENEX2030 '23-'24
現場力の強化による足元固めと収益源の確保

“2030年の目指す姿”の実現に向け、現場力の強化、
収益基盤を強化することにより、将来の成長戦略実現への体制を構築する。

主な取り組み

1	2	3
現場力の強化	組織・人材の強化	投資実行体制の進化

経営目標

財務指標		株主還元
当期純利益 135億円 （2023・2024年度）	実質営業キャッシュ・フロー 毎年度 350億円	配当政策 累進配当 連結配当性向 40%以上を 強く意識
累計投資額 600億円 （うち、CAPEX160億円）	ROE 8～9% （2023・2024年度）	

2030年の目指す姿

**生活や産業へ多様なエネルギー・サービスを提供し
さらなる成長・変革へ挑戦する**

ENEX2030 経営目標

財務指標		非財務指標	
当期純利益 200億円以上	実質営業キャッシュ・フロー 450億円	GHG排出量 50%以上削減 （2018年度比 Scope1,2）	女性採用比率 30%以上
ROE 9.0%以上	新規戦略投資 2,100億円	女性管理職比率 10%	男性育休取得率 80%以上

ENEX2030 '23-'24
投資推進体制の構築

ENEX2030 '25-'26
投資戦略実行

ENEX2030 '27-'28
投資の加速

ENEX2030 '29-'30
事業ポートフォリオの進化

投資実行の加速
新規戦略投資 2,100億円

現場力の強化

- 既存事業における顧客基盤のさらなる充実と収益性の向上
- グループ・コミュニケーション向上、総合力を高め、現場力強化

「ENEX2030 '23-'24」の進捗

2023年度の総括

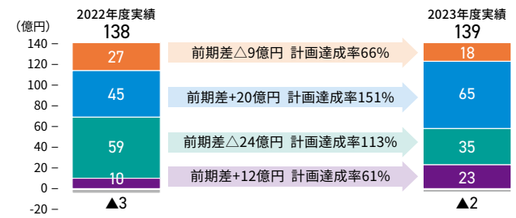
2022年度に好調だった産業ビジネス事業の反動や、電力市況の低迷による電力・ユーティリティ事業における収益悪化、ホームライフ事業においてはLPガス輸入価格の下落による利幅の減少があったものの、好調な自動車ディーラー事業が利益を牽引し、営業利益は前年度比22億円増加、2023年度の計画209億円に対し236億円（+27億円／達成率113%）となりました。またメガソーラーなどの固定資産入れ替えに伴う売却益により、当期純利益は、前年度比1億円増加、2023年度の計画135億円に対し139億円（+4億円／達成率103%）となり、過去最高益を更新しました。売上総利益が前年度比9億円減少したことにより販管費率が悪化したものの、業務の効率化の継続により、当社目標である80%以下を維持しています。

株主還元については、配当をこれまで以上に充実させる方針のもと、前年度実績から4円増配し54円としました。

	計画	2023年度実績	結果
当期純利益	135億円	139億円	達成
ROE	8~9%	8.8%	達成
実質営業キャッシュ・フロー	毎期350億円	289億円	若干下回る
2年間累計投資額	600億円	174億円	投資厳選 CAPEX減少
配当政策	累進配当40%以上を強く意識	累進配当40%以上	計画通り

セグメント別当期純利益

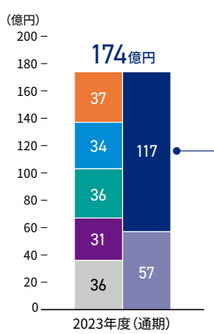
- ホームライフ …… LPガス輸入価格の下落に伴う在庫単価変動の利幅への影響により減益
- カーライフ …… 好調な自動車ディーラー事業とCS 跡地の売却益により増益
- 産業ビジネス …… 前年度に好調であった流通ターミナル事業・船舶燃料販売事業等の反動により減益
- 電力・ユーティリティ メガソーラー売却益が電力市況低迷による収益悪化を吸収し増益



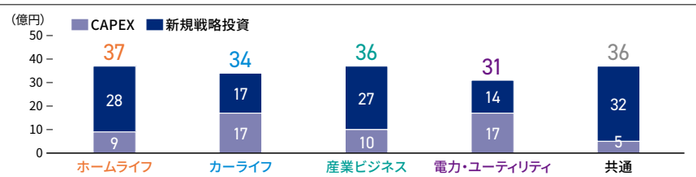
投資実績

「ENEX2030 '23-'24」の2年間では累計600億円の投資を予定しており、2023年度は既存設備の改修および新規戦略投資により、174億円の投資を実施しました。新規戦略投資に関しては、LPガス営業権買収等による顧客基盤の拡大、自動車アフターマーケット事業の拡大（㈱ナルネットコミュニケーションズへの出資）、AIを活用した電力分析による新サービス（インフォメティス㈱への出資）、持続可能なアスファルト供給体制の推進（ニチレキ㈱への出資）などの投資を実施しました。また、主要グループ会社が共通プラットフォームとして使用する次世代基幹システムの全面クラウドへの移行が完了し、デジタル化による業務効率化、情報セキュリティ強化に取り組みました。なお2025年1月には営業支援システムの稼働と堅牢なデータシステムの構築が完了する予定となっています。

2023年度 投資実績 内訳



	主なCAPEX	主な新規戦略投資
ホームライフ	LPG設備・保安・事務所等更新工事	ガス営業権買収、LPWA 投資
カーライフ	CS・自動車ディーラー店舗改修	㈱ナルネットコミュニケーションズへの出資
産業ビジネス	ターミナル・アスファルト基地改修	ニチレキ㈱への出資、高圧ガス関連設備新設
電力・ユーティリティ	熱供給設備・発電設備改修	PV投資、自社電源、インフォメティス㈱への出資
共通	システム維持・更新	次世代基幹システム構築、研修所新設



主な取り組みの進捗

1 現場力の強化

- 全社員の力を結集、総合力の向上による収益モデルの進化
- 「権限委譲」の推進による、現場における意思決定の迅速化
- 現場の頑張り、パフォーマンスを評価する人事政策の導入

2030年度に当期純利益200億円を目指すうえで、「ENEX2030 '23-'24」は「さらなる飛躍に向け、力を付けて備える期間」と位置付け、意思決定、役割の明確化とスリムな構造への転換を目的として、組織構造の整理を検討しました。2024年度は、当社単体において部を31から24へ、課を95から66に削減し、役員については代表取締役を2名から1名、取締役を8名から7名、執行役員も18名から12名にスリム化しました。また、「権限委譲」を推進する新たな組織体制として、「法務審査部」はリスクマネジメント機能も担う「法務・リスクマネジメント部」に改編、更に事業会社の管理を行う「事業部」を新設し、現場力の強化を推進するためのサポート体制を構築しています。

2 投資実行体制の進化

- 投資案件の遂行力（案件分析・組成・実行・レビュー）強化
- 投資実行のプロフェッショナル組織としての「投資戦略室」設置

事業領域のさらなる拡大に資する投資案件の遂行力（案件分析・組成・実行・レビュー）強化を目的とした継続的なファイナンス研修を実施しており、これまでに累計80名（2024年3月末現在）が受講しました。加えて、営業部門およびコーポレート部門出身者からなる「投資戦略室」を組成し、当社グループの全投資案件を集約、分析、社長CEOへの報告を行う投資推進体制を構築しています。

前述の成果として、これまでに㈱ナルネットコミュニケーションズへの資本参加（自動車アフターマーケット事業拡大）、ニチレキ㈱との資本業務提携（アスファルト供給体制の推進）、インフォメティス㈱との資本業務提携（AIを活用した電力分析サービス）などを実施し、事業領域の拡大に取り組んでいます。

3 組織・人材の強化

- 成長戦略の実現を可能とする人材の育成
- 従業員モチベーション向上のための人事・評価・表彰制度の実行
- グループ連結経営の効率化

当社グループでは、1961年の創業当時から「最も大切な財産は“人”である」と捉え、人材こそがグループにおける価値創造の中心であり、企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上の原動力であると考えています。このような考えのもと、人事制度改定に着手し従業員のモチベーションアップに直結する制度体系の構築に取り組んでいます。また事業環境が大きく変化していく中で、当社がさらなる成長と新たな価値創造の実現を進めていくためには、グループ全体の総合力を高めていくことが重要であると認識しています。当社グループの人材基盤の強化を目的とした宿泊型研修所兼福利厚生（保養所）施設「伊藤忠エネクス軽井沢LABO」を開設しました。

2024年度の方針

「ENEX2030 '23-'24」のもと、2023年度と同様に“2030年の目指す姿”の実現に向け、現場力の強化、収益基盤を強化することにより将来の成長戦略実現への体制を構築します。2024年度の投資においては、投資実行体制のさらなる強化のもと、㈱WECARS（旧㈱ビッグモーター）及びモビリティ関連への投資を100億円以上、新規戦略投資として収益性・戦略的意義の高い案件を選別し200億円、CAPEXで100億円とし、合計400億円以上の新規戦略投資を予定しています。

2024年度 定量計画について

財務指標（2024年度）			
当期純利益	実質営業キャッシュ・フロー	累計投資額	ROE
135億円	350億円	600億円（2023～2024年度累計）	8~9%

投資実行体制

当社グループは、2023年度からスタートした8ヵ年の中期経営計画「ENEX2030」にて中長期的なロードマップを描き、2030年に当期純利益200億円以上、8年間累計の新規戦略投資目標額を2,100億円と設定しました。中期経営計画初年度（2023年度）については、「投資実行体制の進化」をテーマに、権限委譲の推進による意思決定の迅速化、投資実行体制を進化させる組織づくりを推進しました。新設組織として「事業部」「法務・リスクマネジメント部」「投資戦略室」を設置し、それぞれに投資実行を促進、けん制する機能を持たせています。

権限委譲と表裏の関係にあるリスクマネジメントについても強化を進めています。リスクの重要度と発生頻度からなるリスクマップの作成及び対応策を明確化するリスクマネジメントの仕組みを導入し、運用しています。投資実行後の事業についても、各事業にKPIを設定し定期的にフォローすることでモニタリングしていきます。

投資実行判断にあたっては、職能組織は高度な専門性と蓄積されたノウハウを活かして、各種リスクの洗い出しや事業計画・買収価格の妥当性等の検証を徹底し、一段と厳格な審査を行っています。投資実行後は、当社の「現場力」を活かした経営を行い、投資先の企業価値の最大化を図ることで、収益基盤の拡大を図っています。

部署名	事業部	法務・リスクマネジメント部	投資戦略室
機能・役割	新たな領域への投資及び既存事業の投資効率向上に対応できるよう、投資管理・事業会社管理を行います。投資先の精査、投資実行後の事業会社のガバナンスの強化・企業価値の向上に努めています。	新たなビジネスの創出に伴うリスクの多様化にも対応できるよう、当社グループのリスクマネジメントの統括管理等を行います。リスク管理を経営の重要課題と認識し、当社グループ全体でのリスク管理体制の強化を推進しています。	営業部署をサポートし、全社横断で投資を促進します。当社グループでは、中期経営計画実現に向け、権限委譲の推進による現場における意思決定の迅速化を重視しており、投資戦略室が迅速な投資実行を促進する役目を担っています。

投資判断

案件発掘

営業部署 → 投資戦略室

投資戦略室が営業部署をサポートし、案件発掘の促進を担っています。また、営業部署が進める投資案件リストを社長CEOに事前共有することでスピーディな投資実行体制を構築しています。

案件精査・フォロー

→ 事業部 / 法務・リスクマネジメント部 / 経営企画部　財務経理部

事業部、法務・リスクマネジメント部と各職能組織が各々の専門的観点から案件の精査、フォローを行います。

案件審査・決裁

→ 案件審議会 → 経営会議（社外取締役） → 取締役会 → 投資実行

案件審議会：収益性・戦略性等の面で追加的に検討・精査すべき点があると判断される場合は、案件審議会で審査します。事業部を事務局とし、コーポレート第2部門長を議長、CFO、経営企画部長、法務・リスクマネジメント部長、財務経理部長、事業部長を構成員としています。

経営会議：営業部門長の権限を越える案件は、経営会議での審議のうえ、社長CEO決裁となります。重要性の高い案件については社外取締役に共有されます。

取締役会：経営会議で審議された案件のうち、定量・定性的に重要性がある案件は、取締役会での承認が必要となります。

投資後フォロー

経営

営業部署

事業投資の実施後、投資先の現場に経営人材や営業・職能人材を派遣しています。「現場力」を活かし、投資先の企業価値向上とシナジー創出による収益基盤の拡大を推進しています。

定期モニタリング・レビュー

→ 事業部 / 法務・リスクマネジメント部

投資1年後レビューの実施に加え、毎年事業会社の定期レビューを実施し、定性・定量の観点から取り組み方針を見直しています。更に、収益性・配当キャッシュインに課題のある事業会社の改善策を策定し、年間を通して進捗をフォローしています。

撤退・継続判断

→ EXIT基準抵触 → 継続・撤退審査

定期モニタリングの結果、投資実行時に定めたEXIT基準に抵触した場合、保有意義を確認し、低効率事業の資産入れ替えや、投資時計画からの大幅な下方乖離事業の早期EXIT、赤字会社の削減・整理統合等、毎年定期的に事業会社の保有方針の見直しを行っています。

資産入れ替え・継続フォロー

→ 継続 → 定期モニタリング
→ 撤退 → 資産入れ替え

事業EXIT選定基準に抵触した低効率の資産や戦略的に保有意義の薄れた事業の入替を推進しています。継続して保有する資産については、引き続き定期的なモニタリングを行い、経営状況をフォローしています。

CASE　新会社「㈱WECARS（ウィーカーズ）」発足

新たな投資実行体制のもと、伊藤忠商事㈱、㈱ジェイ・ウィル・パートナーズとともに、旧㈱ビッグモーターの事業再建に向けた取り組みを行ってきました。

2023年11月より、旧㈱ビッグモーターの運営する事業について再建の可能性を検証するためのデューデリジェンスを開始し、その結果、事業再建が可能であり、かつ取り組み意義があると判断し、2024年5月1日に新会社「㈱WECARS」を設立しました。

㈱WECARSでは、カーライフステーションの運営をはじめ、整備、レンタカー等の自動車関連事業を幅広く展開する当社グループの「現場力」を最大限発揮していきます。なお当社からはカーライフステーション等の現場に精通した社員を中心に40数名が出向しています。伊藤忠グループの総合力をもって、「お客様第一」のコンセプトのもと、中古車ビジネスの透明化を図り、業界の信頼回復、お客様への安心感の提供、従業員の雇用確保を行うことで事業の再建及び今後の成長を実現していきます。

スキーム図（比率は拠出額ベース）

JWPが管理運営するファンド　伊藤忠商事　伊藤忠エネクス

伊藤忠商事 51%　伊藤忠エネクス 49%

SPC1

JWPが管理運営するファンド 50.1%　SPC1 49.9%

SPC2

SPC2 100%

新会社（WECARS）

※SPC= Special Purpose Company（特別目的会社）

当社のモビリティ領域を担うグループ会社

- 日産大阪販売㈱（自動車ディーラー）
- エネクスフリート㈱（カーライフステーション運営、中古車販売）
- ㈱アイ・エー・エー（オートオークション）
- ㈱エネクスライフサービス（レンタカー）
- ㈱ナルネットコミュニケーションズ（自動車メンテナンス管理）

CFOメッセージ

着実に足場を固めながら、「ENEX2030」に向けた変革を続けていきます。

取締役（兼）執行役員
CFO（兼）CIO（兼）コーポレート第1部門長
今沢 恭弘

■「ENEX2030 ’23-’24」の進捗について教えてください。

2023年度業績については、ガス・石油・電力・モビリティ関連と幅広い事業分野を展開する当社の分散された事業ポートフォリオ効果が今年度も発揮され、過去最高益を更新することができました。具体的には、好調な自動車ディーラー事業及び資産入れ替えに伴う売却益が、産業ビジネス事業における前年度好調の反動及び電力・ユーティリティ事業における電力市況低迷による収益悪化を吸収した形でした。一方、実質営業キャッシュ・フローについては、資産売却に係る源泉所得税の支出影響などもあり、前年比では減少した結果、目標値である350億円には届きませんでしたが、これは資産入れ替えが投資資金の回収である財務キャッシュ・フローに含まれた結果であり、ビジネス全体では引続き潤沢なキャッシュ・フローを創出することができています。

2023年度に策定した「ENEX2030 ’23-’24」の重点方針の一つである「投資実行体制の進化」は、トレード中心のビジネスモデルからの脱却に向けた基盤づくりであり、新設した投資戦略室のもと投資のプロフェッショナル人材の育成と実践を進めています。2024年度より投資戦略室は経営企画部の傘下に変更となり、検討中の投資案件を取りまとめ、社長CEOに直接報告する仕組みを更に強化したことにより、投資実行の意思決定に係る迅速化を推進しました。加えて、2023年度は当社社員の約15%が外部講師を招き社内で開催した投資講座を受講しており、企業価値算定の基礎知識を習得しながら、グループディスカッションを重ね、経営判断における分析力・洞察力の習得により、投資実行体制強化の足場固めを行っています。2024年度も引き続き同投資講座を実施しており、2年間で当社社員の約25%が受講するよう計画し、投資に関するリテラシーを更に強化していく方針です。

昨年度の統合報告書でもお話しさせていただいた通り、権限委譲を進めるにあたっては、表裏一体であるリスクマネジメントを強化する必要があります。リスク管理を経営の重要課題と認識したうえで、2024年度より、当社グループのリスクマネジメントの統括管理等を行う組織として「法務・リスクマネジメント部」を設置しました。リスクの影響度と発生可能性からなるリスクマップを作成し、対応策を明確化するとともに、当社における「重要なリスク」に関してグループ全体でのリスク管理体制の強化を推進しています。また、新たなビジネスの創出に伴うリスクの多様化にも対応できるよう、投資管理及び事業会社管理等を行う組織として「事業部」を新設し、資本コストを意識した事業への参入・投資審査の厳格化や、継続可否を判断する事業会社管理強化、及びKPI設定・モニタリングを行うことで早期のリスク軽減を実現し、グループ全体のガバナンスの強化等に努めています。

加えて、現場力強化のためのDXも着実に進めています。主要グループ会社19社が共通プラットフォームとして使用する次世代基幹システムのオンプレミスからクラウドインフラ基盤への移行は2023年7月に完了し、現在は第2フェーズとして効率的な業務遂行が可能となる営業支援システムと、堅牢かつ柔軟に利活用が可能なデータベース、異なるシステムを汎用的に連結するためのデータ連携ハブシステムの構築を進めています。システム構築はほぼ完了しており、徹底的なユーザー受入テストを実施した後、2025年1月の本格稼働を目指して推進中です。第2フェーズが完了した暁には、これまでよりも迅速な販売情報の把握が可能になり、経営の高度化が進むものと考えています。更に今後の事業モデルの進化にも、このシステムが重要な意味を持っていきます。当社は、エネルギーを取り扱う事業会社の中でも、ガスと石油、電気、モビリティを扱う非常にユニークな事業形態を特徴としています。これまで個別に管理してきたデータについて、前述のデータ連携ハブシステムやデータベースを活用することで、異なる事業間で共有し、例えば電気を共通商材として横串を通していくことで、B2Cの領域でデータを活用した新たなサービスの創出が可能になるなど、大きなシナジー効果が見込めると考えています。

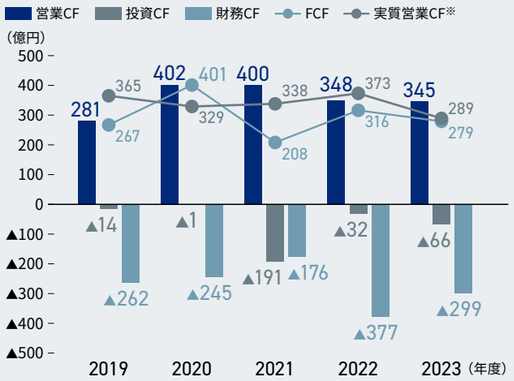
■ 戦略投資の進捗について教えてください。

2023年度の新規戦略投資としては、ガス営業権の買収や太陽光発電設備、自社電源開発、次世代基幹システム構築プロジェクト等に117億円を投じました。設備投資も含めた投資額合計は2ヵ年の累計投資計画の3割程度の174億円となりましたが、これは案件を厳選したことや設備投資の減少などに加え、㈱WECARS（旧㈱ビッグモーター）のデューデリジェンスに時間と人的リソースを割いたことが主な要因です。

2024年5月1日に設立された㈱WECARSは、伊藤忠商事㈱、㈱ジェイ・ウィル・パートナーズ（JWP）及び当社の3社が共同出資しています。伊藤忠商事㈱は事業再建のハンズオン経営のノウハウを活かし、JWPは経営管理・コンプライアンスを担当し、当社は㈱WECARSを現場力でサポートしていきます。まずは企業文化を変えるために、コンプライアンス第一、利益第二という方針のもと、内部統制の整備を推し進めていますが、数年後の本格的な収益貢献を見据えながら、様々な取り組みを検討しています。

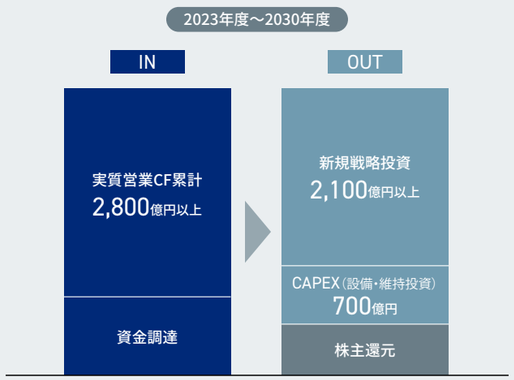
当社は2000年頃からモビリティ関連事業を手がけていますが、2023年度はリース車両等のメンテナンス受託管理事業を展開する㈱ナルネットコミュニケーションズへの出資を行い、モビリティ・アフターマーケット関連の事業領域を拡大しました。今後は、㈱WECARSを全社共通のプラットフォームとすることを検討し、ガス、石油、電

キャッシュ・フロー



※実質営業CF：「営業キャッシュ・フロー」ー「運転資金等の増減」

キャッシュ・アロケーション



気、モビリティ等の多くの事業を連携させることで新たなシナジーの創出を期待しています。また、㈱WECARSにはDX化による業務効率化や信頼獲得、商機拡大等の余地があると考えており、IT関連を中心とする投資を進めていく方針です。

2024年度の戦略投資は、㈱WECARS及びモビリティ関連に100億円以上を投じるほか、収益性・戦略的意義が高い案件に200億円を投資していく計画ですが、円安下で再生可能エネルギー等の資産価格高騰が続いている中、高値掴みをしないよう案件については厳選していく考えです。

■ 2024年度の株主還元方針の考え方について教えてください。

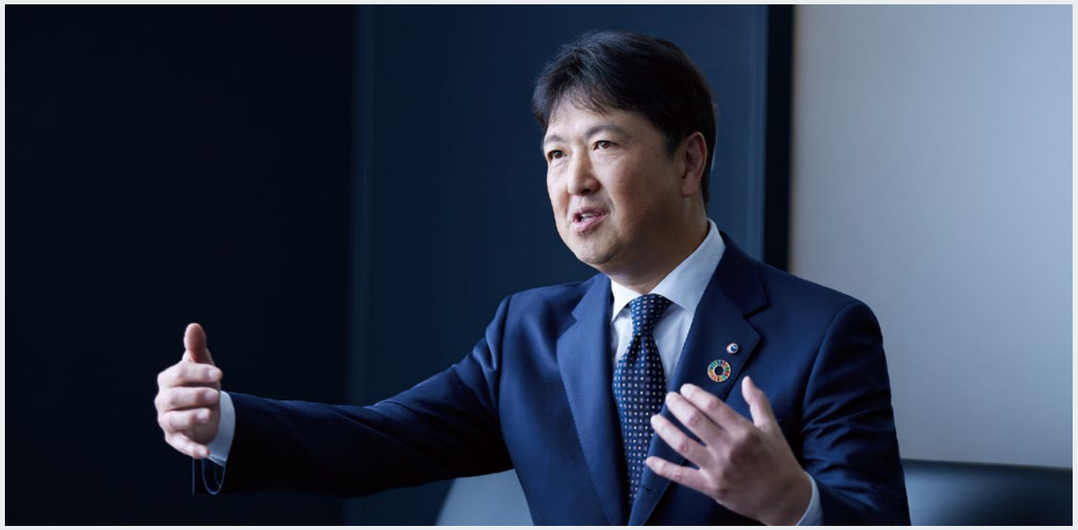
「ENEX2030 ‘23-‘24」の初年度であり、これから利益を伸長させていく成長投資を実行していく段階のため、2023年度末のROEは8.8%と横這いの状態が続いていますが、PERは2022年度末の9.2倍に対して2023年度末では12.8倍と上昇しています。その結果、PBRは2022年度末の0.8倍から2023年度末では1.1倍へと上昇しています。これは、積極的な投資により稼ぐ力を高め、安定的な増配と合わせて資本効率の向上を目指すという方向性が、株主・投資家の皆様に一定のご評価をいただいている証と理解しています。

当社は連結配当性向40%以上を強く意識したうえで、単年度の業績に左右されず、配当額は維持または増配のどちらかとなり、減配しない「累進配当」を実施していく方針を掲げています。2023年度は当初計画の年間1株当たり52円から2円上方修正し、年間1株当たり54円の配当を実施しました。その結果、配当性向は2022年度から3.1pt上昇し、43.9%となりました。2024年度は更に2円増配の56円、配当性向46.8%を計画しています。着実に利益を積み上げながら、実額ベースで安定的な増配を継続していきたいと考えています。

また、8%～9%という目標を掲げるROEに関しては、更に高い水準に目線を合わせていますが、当社は目標値をコミットメントと捉え、確実な達成を目指す方針であるため、現状での据え置きへのご理解を賜りたいと思います。なお、ネットDERはマイナスの無借金経営となっています。今後、戦略的投資を推進していく過程で、日本銀行の金融政策は正常化に向かい金利上昇が予想されますが、㈱日本格付研究所から非常に高い格付け（長期発行体格付：AA- 、国内CP格付：J-1+）をいただいている信用力を活かした資金調達を行い、財務レバレッジも効かせてROEの向上に努めていく方針です。

■ 持続的な企業価値向上に向けた非財務指標への取り組み

化石燃料を取り扱う当社にとって、気候変動対策をはじめとするESGに関する取り組みは「ENEX2030」の達成にとどまらず、当社グループが持続的に発展していくうえで、極めて重要な要因であると認識しています。2023年度は、私が委員長を務めるサステナビリティ委員会を6回開催し、これまで重要課題としてきた基本方針の「気候変動への対応」「エネルギーへのアクセス」「人材活用」「コーポレートガバナンス」に加え、「生物多様性の保全」、「人権・サプライチェーン」についても基本方針に追加するとともに、「気候変動への対応」については、TCFD提言に基づく開示を2024年4月に更新（想定する時間軸・影響度によるシナリオ分析等の見直し）しました。



大きな流れに身を任せるのではなく、状況に応じて柔軟に対応しながら、形式的な開示にとどまることなく、実現可能なことを方針として掲げ、確実に推進していくというのが当社の考え方です。例えば気候変動対策では、GHG排出量（Scope1+Scope2合計）について2030年までに2018年度（894千トン）比50%削減する目標を掲げており、2023年度末実績は533千トンと、2018年度比で約40%削減できています。現時点では、2030年度までの削減目標は、追加的な経営負担を必要とせずに十分達成可能と考えています。また、2030年度までに女性管理職比率10%という目標は一見低く見えるかもしれませんが、2010年度以降に女性新卒採用を本格化させて14年が経過したことで、管理職を担える年代に成長している時間軸を勘案したもので、今後比率が上がっていくことを踏まえて算出した達成可能な数値と考えています。

有価証券報告書へのサステナビリティ情報開示義務化の初年度（2022年度）からGHG排出量（Scope1+Scope2合計）を掲載しました。投資家の関心が高い指標であることから、速報値を2023年3月期の有価証券報告書に掲載し、第三者保証を取得した確定値を統合報告書（2023年9月発行）で開示するという、「将来参照」という方式を採用した結果、金融庁からサステナビリティ開示の好事例にも選定されました。

加えてMSCIのESG格付けにおいて、コーポレートガバナンス等が業界の中で相対的に高い評価をいただいたことで、エネルギー業界では初めてAAAを取得できたことや、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄にも初選定されるなど、当社の積極的なサステナビリティへの取り組みが外部から高いご評価をいただいています。

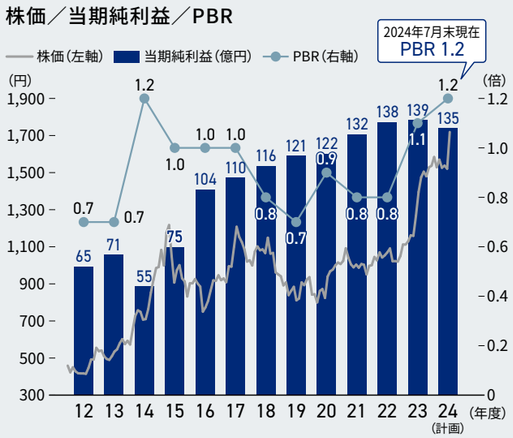
また、2023年度は、グループ会社に派遣している非常勤監査役の取締役会での監督権限を高めるとともに、四半期に一回私に報告がなされる仕組みとしました。これにより、グループガバナンスの一層の強化が進むものと考えています。

当社グループは、このように財務と非財務の両面での着実な目標達成を目指しながら、「ENEX2030」で目指す姿に向けて着実に歩みを進めていきます。ステークホルダーの皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株主還元

※2012年度の当期純利益64.7億円はIFRSで算出（日本基準では55.8億円。当社は2013年度よりIFRSを適用）。
※2020年度は別途、記念配当6円を実施（連結配当性向の数値は記念配当分を含む）。

株価／当期純利益／PBR



ステークホルダーとの関係性深化による　非財務資本の増強

当社グループは、ステークホルダーとの建設的なコミュニケーションを持続的成長の基盤と捉え、
幅広いステークホルダーとの関係性の深化に努めています。

該当する重要課題

- 気候変動への対応
- 人材活用
- エネルギーへのアクセス
- コーポレートガバナンス

ステークホルダー	ステークホルダーの重要性	関係性深化（資本増強）に向けた取り組み	増強される資本	企業価値への影響
お客様（消費者）	当社グループは、経営理念に掲げる「社会とくらしのパートナー」として、エネルギーの安定供給に加え、お客様の求める様々なサービスを迅速かつ丁寧にお届けすることを使命としています。お客様がより良い商品・サービスを自ら合理的に、安心して選択できる環境づくりに努めています。	●全国各地にある支店・グループ会社による商品・サービスのご提供 ●LPガス中核充填所や災害対応ステーションなどによる供給維持 ●被災地と全国をつなぐ災害対応ネットワーク（全社での被災地支援） ●環境に配慮した商材・サービスなど社会のニーズに合わせたご提案	社会関係資本	●顧客基盤の拡大による収益機会の拡大 ●新たなビジネスにつながるニーズの捕捉
お取引先	お取引先のあらゆる情報を適切に管理し、機密情報を適切に保護するとともに、お取引先の皆様と双方向のコミュニケーションを図ることでより良いサービスをご提供できるように努めています。当社グループを取り巻く環境が大きく変化する中、お取引先の皆様との対話はますます重要になると考えています。	●様々な他業種企業との戦略的な提携・継続的な協業 ●お取引先との研修・交流を目的とした「エネクス会」の運営 ●各地域での交流会・懇談会・商品説明会などの開催 ●LPガス・CS事業販売店向けウェブコミュニケーションツールの配信	社会関係資本 製造資本 知的資本	●エネルギーの安定供給による顧客基盤の拡大 ●連携を通じた新たなビジネスモデルの創出
サプライヤー	当社グループでは、公正かつ自由な競争のもとに商活動を行うこと、公正な購買活動を行い、商取引に関するルールを遵守し、談合やカルテルなど不公正な行為は一切行わないことなど、公正な取引の徹底をお約束するとともに、相互の信頼関係を維持・強化することにより共に発展していくことを目指しています。	●各地域での交流会・懇談会・イベントなどの開催・参加 ●独自の販売施策（キャンペーン・イベントなど）による販売促進 ●定期的な面談、新たな取り組みの検討 ●消費者・お取引先などに対し、環境に配慮した製品の利用促進	社会関係資本 製造資本 知的資本	●エネルギーの安定供給 ●多様な商材の調達による新たな商材の提供
地域社会	経営理念「社会とくらしのパートナー」を基本に、事業活動とともに良き企業市民として社会に貢献することに努めています。次世代を育む環境づくり・人づくり・コミュニティづくりをテーマに、地域社会とのコミュニケーション・相互理解を深めるとともに、持続可能な社会を未来に引き継ぐ活動を行っています。	●事業と関連した食育活動・火育活動・職業体験イベントの開催 ●各地域で行われるイベントへの積極的な参加、協賛、清掃活動など ●協賛スポーツを通した次世代育成活動、障がい者支援（ゴルフ・ラグビー・バスケットボールチームなど） ●社会へ貢献し、信頼される人材育成のためのボランティア活動支援制度	社会関係資本	●新たなビジネスにつながるニーズの捕捉 ●地域におけるビジネスの持続性 ●災害対応による信頼感の醸成
株主・投資家	投資判断に必要な情報を適時・公正・正確・明瞭かつ継続的にご提供・ご説明することに努め、株主・投資家の皆様から適切な評価をいただくとともに、双方向のコミュニケーションを大切にし、いただいたご要望やご意見を経営陣にフィードバックすることでより良い経営につなげていくため、様々な活動に取り組んでいます。	●株主・投資家との積極的なコミュニケーションの機会（株主総会、決算説明会、機関投資家との個別面談など） ●健全な財務体質の維持、資本効率を意識したビジネス運営 ●適切な情報開示、ホームページなどでの投資家向けコンテンツ充実 ●中期経営計画達成など、経営理念に基づいた持続的成長	財務資本	●中長期的な視座に立った経営の実現 ●コミュニケーションを通じた経営の高度化
従業員	1961年の設立以来、当社グループでは「企業にとって最も大切な財産は“人”である」と捉え、人材こそが当社グループにおける価値創造の中心であり、企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上の原動力であると考えています。そのために従業員誰もが働きやすく、働きがいのある会社を目指しています。	●働き方改革「ENEX EARLY BIRD」の推進 ●ファイナンス研修・海外就労研修制度・社会人大学院支援制度など ●ヘルスリテラシー向上・メンタルヘルス対応・ハラスメント防止の取り組み ●ダイバーシティステートメントに基づく人材活用、制度・社内環境整備 ●従業員の意識や満足度、制度に対する意見を収集する働きがい調査の実施	人的資本 知的資本	●現場力の強化による顧客基盤の強化 ●新たなビジネスモデルの創出
環境	様々なエネルギーを取り扱う企業として、より良い地球環境と私たちのくらしの調和を十分に考慮し、持続的な成長を実現していくことが重要な課題の一つと考えています。継続的な事業活動を通して、地球環境に配慮するとともに、環境保全を心がけ、環境に配慮したビジネスにも積極的に取り組んでいます。	●重要課題の一つとして“気候変動への対応”を特定、アクションプランの開示 ●様々な環境関連商材・サービスのご提供、新たな取り組みの検討（代替燃料、再生可能エネルギー、蓄電池、電気自動車、熱供給など） ●エコオフィス活動、事業所などの省エネルギー・グリーンエネルギー化 ●環境関連法規や環境マネジメントシステム（ISO14001）の遵守、環境保全・生物多様性保全の活動推進	自然資本	●環境リスクへの対応による持続性の確保 ●クリーンエネルギーや電力事業などの拡大

エネクスグループの サステナビリティへの取り組み

当社グループは、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～」のもと、半世紀以上にわたり安定的にエネルギーとサービスを皆様にお届けしてきました。急速に進む脱炭素社会への潮流にも対応すべく、環境ビジネスや次世代エネルギーにも早くから着手しており、2021年に「サステナビリティ方針」を策定し、更に優先的に取り組むべき重要課題を次頁の通り特定しました。グループ全体で中長期的にサステナビリティ課題の解決に向けた取り組みを加速しています。

サステナビリティ方針

伊藤忠エネクスグループは、**“社会とくらしのパートナー”**として、
エネルギーとサービスをお届けすることを使命とし、
人々の豊かなくらしと持続可能な社会の発展に貢献しつつ自らの**企業価値の向上**を目指します。

1. 事業を通じたカーボンニュートラル社会への貢献
2. エネルギーの安定供給を通じた豊かな地域社会への貢献
3. ステークホルダーから信頼されるガバナンス体制の構築

■ESG関連の社外からの評価

GPIFが採用しているESG指数に関連するもの

■MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数銘柄選定

2023 CONSTITUENT MSCIジャパン ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数は、親指数（MSCIジャパンIMI指数）構成銘柄の中から、親指数における各GICS®[1]業種分類の時価総額50%を目標に、ESG評価に優れた企業を選別して構築される指数です。
当社は、MSCIのESG投資格付けにおける最高位ランクの「AAA」評価を2023年12月に獲得しました。

（注）伊藤忠エネクスのMSCI ESG Research LLCまたはその関連会社（MSCI）のデータの使用や、MSCIのロゴ、証憑、サービスマークやインデックス名の使用は、MSCIによる伊藤忠エネクスの後援、宣伝、販売促進を行うものではありません。MSCIのサービスとデータは、MSCIまたはその情報プロバイダーの資産であり、現状を提示するものであり、保証するものではありません。MSCIの名称とロゴは、MSCIの商標またはトレードマークです。

■FTSE Blossom Japan Sector Relative Index 銘柄選定

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index は、FTSE Russell（英国）が作成したESG（環境・社会・ガバナンス）投資指数で、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）の採用指数にも選定されています。

（注）FTSE Russell（FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標）はここに伊藤忠エネクス株式会社が第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

その他の主な評価

■日経SDGs経営調査

国連の「持続可能な開発目標（SDGs）」への企業の取り組みを評価した指標。

■日経スマートワーク経営調査

企業の「人材活用力」「イノベーション力」「市場開拓力」の３つの各種データをもとに、総合的に評価した指標

■えるぼし認定（2段階）

女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況が優良な企業を認定。
（厚生労働省）　※2023年度取得

■くるみん認定（6回目の認定）

次世代育成支援対策推進法に基づき、子育て（出産・育児）と仕事との両立支援制度を充実させている企業を認定。
（厚生労働省）　※6回目の認定

重要課題（マテリアリティ）

特定プロセスとグループ重要課題

重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス

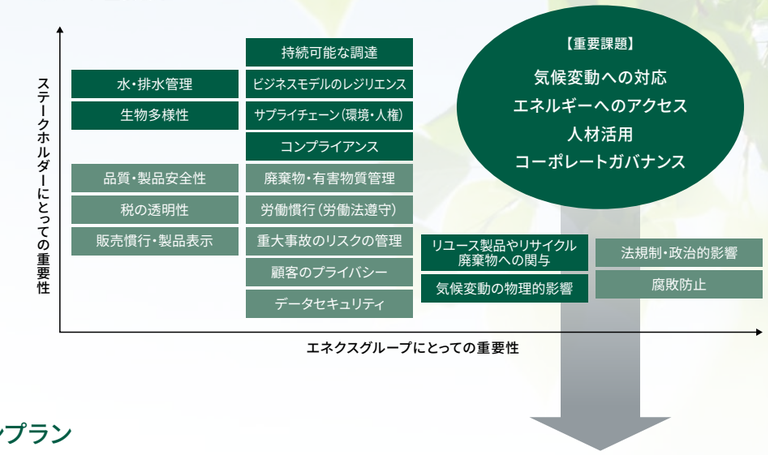
STEP1 課題の抽出
ESG評価機関の評価項目（FTSE/MSCI/SASBやSDGs/GRI等）から、当社に関連性のある課題を抽出

STEP2 外部の優先順位の設定
抽出した31個の課題に対して、ESG評価機関等の評価ウェイトを踏まえ、ステークホルダー（社会）から見た当社グループの優先順位を設定

STEP3 当社の優先順位の設定
抽出した課題に対して、サステナビリティ委員会及び各部門推進メンバーによる協議を行い、当社グループにとっての優先順位を設定

STEP4 マテリアリティの特定
ステークホルダーにとっての優先順位と当社グループにとっての優先順位の2軸をマトリックスで評価し、特に重要性の高い4個の課題をマテリアリティとして特定。経営会議にて妥当性を精査したうえで取締役会にて承認

グループ重要課題



重要課題に対するアクションプラン

サステナビリティ方針に基づき、サステナビリティ課題（マテリアリティ）を特定しました。これらの課題に対する取り組みを通じて持続可能な社会づくりに貢献し、より一層の企業価値向上に努めていきます。また、重要課題に関する取り組みについては、サステナビリティ委員会において進捗を管理していきます。

重要課題	主な機会	主なリスク	関連するSDGs	取組み分野
気候変動への対応 カーボンニュートラル社会実現への貢献	●代替燃料需要の高まりに伴う代替燃料市場の拡大と販売機会の増加 ●水素等の新たなエネルギーインフラ構築機会の創出 ●再生可能エネルギー需要の高まりと、新たな事業機会の創出 ●事業を通じた社会課題解決が期待される市場の拡大	●既存エネルギービジネスの減退 ●温室効果ガス排出に対する事業規制等による、化石燃料需要の減少	7 9 13 14 15 17	●代替燃料 ●再生可能エネルギー ●電気自動車 ●蓄電池・家庭用製品のエネルギーソリューション 詳細は P.40～43
エネルギーへのアクセス エネルギーの恵みをすべての人に	●地域コミュニティ及びサプライチェーン全体からの信頼に支えられた事業のさらなる拡大 ●代替エネルギー等多様なエネルギーを選択できる環境の提供 ●エネルギーへのアクセスが未整備な地域への進出 ●災害時にも適応できる供給体制強化等による顧客維持・獲得 等 ●環境に配慮した資源や素材の安定供給による、顧客の信頼獲得や新規事業創出 等	●地域コミュニティと関係悪化による顧客基盤の損失 ●エネルギーの調達不足による事業の不安定化	9 10 11 13 17	●地域コミュニティとの関係 ●エネルギーへのアクセス ・エネルギー・サービスの安定供給 ・カーライフ・ステーション ・LPガス販売の海外展開 詳細は P.16～17
人材活用 多様な価値創造を生む人材戦略	●働きがいのある職場環境の整備による、労働生産性の向上、健康力・モチベーションの向上、優秀な人材の確保、変化やビジネスチャンスへの対応力強化 等	●適切な対応を実施しない場合の労働生産性の低下、優秀な人材の流出、ビジネスチャンスの逸失、健康関連費用の増加 等	3 4 5 8 10	●ダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョン ●健康と安全 ●人材育成 ●社会貢献活動 詳細は P.44～47
コーポレートガバナンス 透明性、実効性ある公正な意思決定	●強固なガバナンス体制の確立による意思決定の透明性の向上、変化への適切な対応、安定的な成長基盤の確立 等	●コーポレート・ガバナンス、内部統制の機能不全に伴う事業継続リスク、予期せぬ損失の発生 等	12 17	●コーポレート・ガバナンス ・取締役会の機能性強化 ・ステークホルダーエンゲージメントの強化 ・委員会の適切な運営 ・グループガバナンスの強化 ・リスク管理の強化 詳細は P.59～65

エネクスグループのサステナビリティ
https://www.itcenex.com/ja/csr/

気候変動に関する考え方・取り組み

当社グループでは、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、TCFD※提言への賛同を表明しています。またTCFD提言の考え方に基づき、気候変動が事業活動に与えるリスク並びに機会を抽出し、シナリオ分析を行い開示しています。今後も経営戦略として気候変動への対応を新たな事業機会と捉え、継続的に取り組みを強化していきます。なお、TCFD提言に基づく開示は適宜見直しを図り（直近・2024年6月改訂）、今後も適切な開示を行っていきます。

当社はTCFD提言に賛同する企業や金融機関等の間で議論する場として経済産業省、環境省、金融庁がオブザーバーに加わる「TCFDコンソーシアム」にも参加しています。

※TCFDとは、G20の要請を受け、金融安定理事会（FSB）により、気候関連の情報開示及び金融機関の対応をどのように行うかを検討するため設立された「気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）」を指します。

気候変動ガバナンス

当社グループでは、気候変動に関わるリスク・機会への対応方針や温室効果ガスの削減目標・取り組み等の気候変動問題について、気候変動関連を含むサステナビリティ全般の審議を行うサステナビリティ委員会で議論しています。委員長は業務執行取締役が務め、重要な事項については適宜、取締役会に報告するなど、経営の重要なテーマとして取締役会による監視体制が図られる運用を行っています。

気候変動戦略

当社グループは、気候変動に伴う様々なリスク・機会を事業戦略策定上の重要な観点の一つとして捉えています。気候変動の影響につきましては、事業計画を策定するにあたり中長期的視野を踏まえた検討を反映させていきます。

「参照シナリオ」

シナリオ分析の検討に際しては、国際エネルギー機関（IEA：International Energy Agency）及び国連気候変動に関する政府間パネル（IPCC：Intergovernmental Panel on Climate Change）を参照し、1.5℃／2℃未満を含む複数のシナリオから、当社への影響が大きい項目について抽出・分析しました。シナリオ分析結果におけるリスク・機会は、政策や技術等による社会変化によって生じる「移行」側面と自然災害や気温上昇等によって生じる「物理的」側面を考慮しています。

	1.5℃／2℃未満シナリオ	4℃シナリオ
移行	国際エネルギー機関（IEA）による移行シナリオ「持続可能な発表誓約シナリオ（APS）」（IEA WEO2022）、「2050年までのネットゼロ排出シナリオ（NZE）」（IEA WEO2022）	国際エネルギー機関（IEA）による移行シナリオ「公共政策シナリオ（STEPS）」（IEA WEO2022）
物理	国連気候変動に関する政府間パネル（IPCC）による気候変動予測シナリオ「AR6 SSP1-1.9」「AR6 SSP1-2.6」	国連気候変動に関する政府間パネル（IPCC）による気候変動予測シナリオ「AR6 SSP5-8.5」

	当社が想定する1.5℃／2℃未満シナリオの社会像	当社が想定する4℃シナリオの社会像
移行	・石油製品需要の低下や石炭火力発電事業の燃料転換が進み、事業ポートフォリオは変化していく。 ・CO_2削減要請が強化され炭素税関連の負担が重くなる。 ・高効率・省エネ等の設備投資や事業維持コストが高くなる。 ・CO_2排出量削減効果のある、熱供給・水素・EV・自家消費型PV・アンモニア・その他次世代燃料等環境商材のビジネスへ積極的に取り組むことが求められる。 ・石油製品等の燃料から実質的にCO_2排出を伴わない次世代燃料に置き換わる移行期間に、燃焼時に相対的にCO_2排出の少ないGTL、LNG、LPガス等の燃料需要が一時的に増加する。	・1.5℃／2℃未満シナリオに比し、程度は低いものの、炭素税関連の税負担増加や、石炭火力発電事業に対するCO_2削減要請は一定程度強化される。 ・高効率・省エネ等の設備投資や事業維持コストが高くなる。 ・CO_2排出量削減効果のある、熱供給・水素・EV・自家消費型PV・アンモニア・その他次世代燃料等の需要が拡大し、環境商材のビジネスチャンスが一定程度伸長すると予想され、需要に合った取り組みを進めることが求められる。 ・省エネ効果のある熱供給事業の需要は、1.5℃／2℃未満シナリオに比し相対的に需要が高くなる。
物理	・異常気象が甚大化していくことで、停電の発生頻度が増加するほか、供給設備等の被災により供給の不安定化が生じる。 ・恒常的に気温が上昇し、灯油などの冬季に利用する暖房機器向け燃料需要のボラティリティが変化する。 ・災害時にも安定的に供給ができるLPガス中核充填所や災害対応ステーションが活用される機会が増加する。 ・電力需要の逼迫により、蓄電池や調整用電源の需要が増加する。	・1.5℃／2℃未満シナリオに比し、異常気象がより激甚化していくことで、停電の発生頻度が増加するほか、供給設備等の被災により供給網が不安定化し、収益が減少する。 ・恒常的な気温が更に上昇していくことで、燃料需要の変化と同時に、収益ボラティリティが大きくなる。 ・夏季の気温上昇に伴い、エアコン使用等に伴う電力需要が増加する。 ・災害時にも安定的に供給ができるLPガス中核充填所や災害対応ステーションが活用される機会がより一層増加する。 ・災害頻度増加や電力需要逼迫により蓄電池や調整用電源需要が増加する。 ・被災で販売・顧客基盤の空洞化が生じる。

シナリオ分析（リスクと機会）

1.5℃／2℃未満シナリオに基づく分析

分類			リスク	機会
移行	政策	CO_2排出量の規制	・石油製品需要の減少 ・炭素税賦課 ・販売ネットワーク減少 ・燃料調達コスト増加 ・規制変更や資源制約等 ・燃料転換・設備更新によるコスト増加	・次世代・代替燃料、再生可能エネルギー等の環境商材の需要増加 ・アフターマーケットのディーラー取り込みによる収益増加 ・脱炭素技術への投資機会増加
		エネルギーミックスの変化	・調達電源の不足 ・調達コスト増加 ・PV出力抑制増加	・産業用LPガス・LNG需要の一時的増加 ・調整電源関連ビジネスの拡大 ・再生可能エネルギー事業拡大 ・電源の地域分散化に伴うビジネス機会増加
	市場	エネルギー需要の変化	・電力調達価格の増加 ・市場調達価格の上昇	・業界再編による顧客軒数増加 ・電力需要の増加 ・EV関連事業の拡大
		顧客行動の変化	・備蓄設備維持コストの増加 ・電力新メニュー開発等コスト増加 ・ブランドイメージ低下	・環境性能の高い設備・高効率機器の需要増加 ・エネルギーサービス事業の提案機会増加 ・自家消費型PV需要の増加
		次世代技術の進展	・石油製品関連整備領域需要減少 ・販売ネットワーク減少 ・多様なエネルギー供給への対応 ・法規制リスク拡大	・水素関連ビジネスの拡大 ・船用アンモニア燃料の販売拡大 ・バイオマス発電所の環境価値増加 ・バイオマスの発電コスト低下
物理的	急性	異常気象の激甚化	・自社設備の被災リスク ・災害対応コスト増加 ・停電リスク増加による販売収益の減少	・レジリエンス機能としてのLPガス需要の増加 ・災害対応ステーションの活用機会増加 ・大型蓄電池の需要増加 ・レジリエンス強化に伴う設備メンテナンス事業の拡大
	慢性	気温の上昇	・冬季電力・燃料需要の減少による収益減少	・需要を平準化する調整用電源の需要増加

4℃シナリオに基づく分析

分類			リスク	機会
移行	政策	CO_2排出量の規制	・石油製品需要の減少 ・炭素税賦課 ・販売ネットワーク減少 ・燃料調達コスト増加 ・燃料転換・設備更新によるコスト増加	・代替燃料、再生可能エネルギー等の環境商材の需要増加 ・アフターマーケットのディーラー取り込みによる収益増加 ・脱炭素技術への投資機会増加
		エネルギーミックスの変化	・調達電源の不足 ・調達コスト増加 ・PV出力抑制増加	・水素関連ビジネスの拡大 ・LPガスを活用した災害対策需要増加 ・調整電源関連ビジネスの拡大 ・再生可能エネルギー事業拡大 ・電源の地域分散化に伴うビジネス機会増加 ・エネルギーサービス事業の提案機会増加
	市場	エネルギー需要の変化	・電力調達価格の増加 ・市場調達価格の上昇	・業界再編による顧客軒数増加 ・電力需要の増加 ・EV関連事業の拡大
		次世代技術の進展	・ブランドイメージの低下 ・供給設備の維持コスト増加	・フリートCSの事業転換 ・バイオ燃料の需要増加
物理的	急性	異常気象の激甚化	・自社設備の被災リスク ・災害対応コストの増加 ・供給不能・停電による販売減少 ・災害多発エリア空洞化に伴う顧客減少	・レジリエンス機能としてのLPガス需要の増加 ・災害対応ステーションの活用機会増加 ・大型蓄電池の需要増加 ・レジリエンス強化に伴う設備メンテナンス事業の拡大
	慢性	気温の上昇	・冬季電力需要の減少による収益減少 ・夏季電力需要増大による調達価格高騰	・需要を平準化する調整用電源の需要増加

詳細は有価証券報告書をご覧ください
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/security_report/ahe9ag0000002180-att/20240619c.pdf

気候変動リスク管理

当社では、全社のリスクマネジメント体制のもと、経営と事業への影響が大きいリスクを重点リスクとして、経営の諮問機関であるリスクマネジメント委員会で識別・評価しています。気候変動リスク及び機会については、サステナビリティ委員会が中心となり、リスク・機会の双方の議論並びにモニタリングを実施し、戦略策定・個別事業運営の両面で審議のうえ、主には経営会議で議論し、必要に応じて取締役会にも報告する体制を構築しています。

指標と目標

当社グループは、2030年及び2050年に向けた中長期的なCO_2排出量の削減ターゲットを定めており、事業を通じて社会全体のCO_2削減と脱炭素化社会の実現に貢献しています。

エネクスグループの中長期ターゲット ～CO_2排出量削減目標～

Scope1 + Scope2

（自ら排出するGHG）※

2030年 ▶ **50%削減**　　2050年 ▶ **カーボンニュートラル**

Scope3及び社会全体への貢献

サプライチェーン排出量の削減及び事業を通じて社会全体のGHG排出量の削減に貢献し、オフセットゼロを目指します。

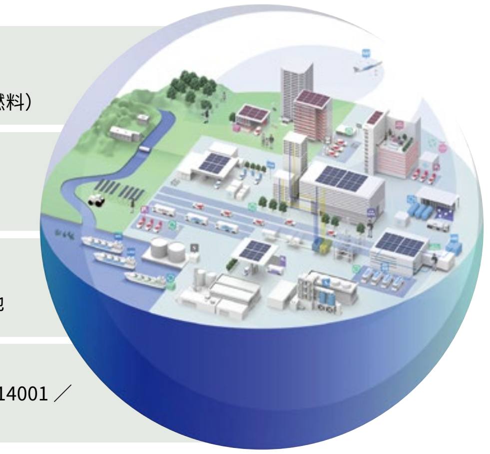
※対象：単体＋連結子会社、目標基準年は2018年度

目標達成に向けたエネクスグループの事業における取り組み

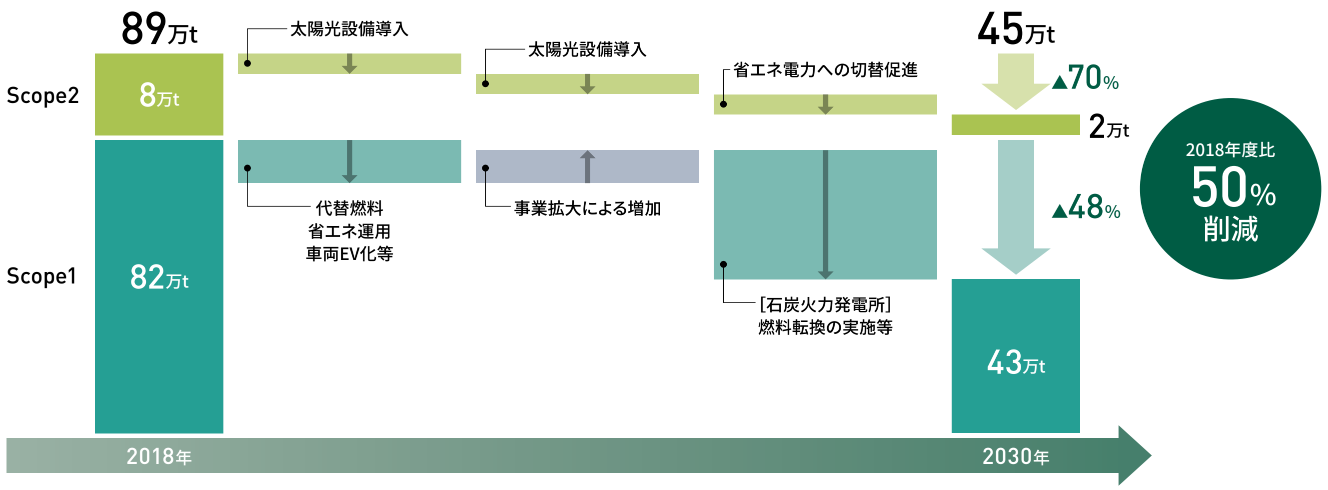
Environmental Business & Management

Future society & living by

代替燃料 Alternative fuel	GTL燃料／リニューアブルディーゼル／水素／アンモニア／LNG／カーボンニュートラルLPガス／SAF（再生可能代替航空燃料）／e-fuel（環境に優しい合成燃料）
電化・省エネ Energy saving	熱供給／高効率ガス機器／スマート機器／EV販売／EV向けインフラ整備／EVカーシェア／マイクロモビリティ
再生可能エネルギー Renewable energy	水力発電／太陽光発電／バイオマス発電／PPA（自家消費型太陽光発電）／営農型太陽光発電／蓄電池
リサイクルその他 Recycling and Other	焼却灰リサイクル／CO_2の見える化支援／AdBlue®／CO_2を活用した大豆育成研究／環境マネジメントシステムISO14001／自らの環境負荷低減／防災・減災のための取り組み



2030年削減目標達成に向けた移行イメージ



GHG排出量の推移と進捗

Scope1・2 エネルギー種別排出量の推移と進捗

（単位：千t-CO2e）

	エネルギー種類	2018年度（基準年）	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1	灯油	1	1	1	0	1	1
	軽油	2	2	2	2	2	2
	ガソリン	3	3	4	4	4	4
	重油	30	31	26	24	28	32
	石炭	760	716	742	664	432	411
	GTL	―	―	0	1	1	―
	LPガス	2	2	2	2	2	6
	都市ガス	20	17	57	29	35	18
Scope1計		818	771	833	728	505	474☑
Scope2	熱	0	―	0	0	0	0
	電気	78	77	65	67	63	60
	非化石証書	―	―	―	△0	△0	△0
	自社発電使用	△3	△3	△2	△2	△1	△1
Scope2計		76	75	63	65	62	59☑
Scope1・2合計		894	846	896	793	566	533☑
2030年度排出量目標							447
2030年度目標に対する削減率							81%

（注）1. GHG排出量算出における当社グループとは、単体＋連結子会社（Scope1・2については、従業員10名以下の会社を除く）としています。
（注）2. GHG排出量は、WRI（世界資源研究所）とWBCSD（持続可能な開発のための世界経済人会議）が主導して開発されたGHGプロトコルを用いて算出しています。
（注）3. GHG排出量の算出においては、エネルギー起源CO_2を集計対象としています。
（注）4. 千t-CO2e未満の端数を四捨五入して表示しています。
（注）5. ☑を付したデータは独立した第三者であるデロイトトーマツサステナビリティ㈱による第三者保証を受けています。
（注）6. 2018年度（基準年）についても、独立した第三者であるデロイトトーマツサステナビリティ㈱による第三者保証を受けています。

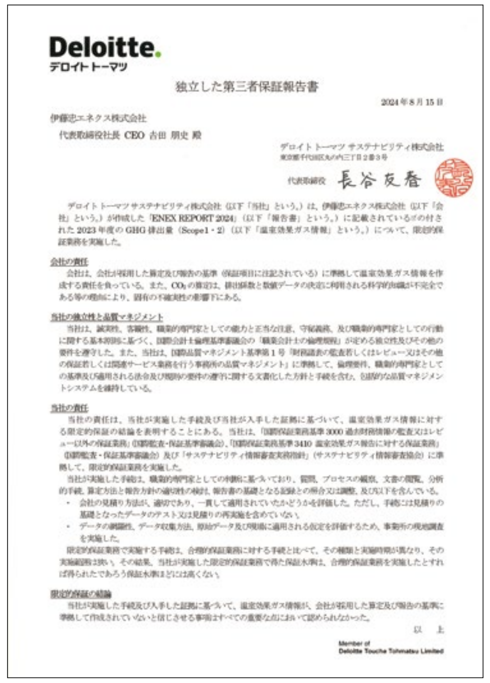
Scope3 カテゴリー別排出量の推移

（単位：千t-CO2e）

	カテゴリー		2018年度（基準年）	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
Scope3	カテゴリー1	当社グループが販売する燃料の採掘・輸入・精製段階で排出されるCO_2	4,252	3,976	3,400	3,282	3,487	3,273
	カテゴリー3	自社発電所の燃料調達過程で排出されるCO_2	128	113	95	76	53	27
	カテゴリー4	自社チャーターローリー走行時で排出されるCO_2	107	103	99	98	103	100
	カテゴリー6・7	従業員の出張・通勤時に排出されるCO_2	2	2	2	2	2	2
	カテゴリー11	販売したガソリン等の使用段階で排出されるCO_2	18,834	18,033	17,383	17,195	17,961	17,616
Scope3合計			23,324	22,227	20,979	20,653	21,607	21,018

（注）Scope3の算定範囲は当社事業に影響の大きなカテゴリーに限定しています。

第三者保証報告書



（注）第三者保証報告書は当社ホームページにも掲載しています。

第三者保証報告書
https://www.itcenex.com/ja/csr/environment/climatechange/thirdpartyassurance.pdf

人材活用

―多様な価値創造を支える取り組み―

基本的な考え方

当社グループでは1961年の創業当時から「企業にとって最も大切な財産は“人”である」と捉えており、人材こそが当社グループにおける価値創造の中心であり、企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上の原動力であると考えています。多様な価値観を尊重し、人材が活躍できる働きがいのある会社を目指し、以下の人材戦略に取り組んでいます。

(a) 目標を共有し、各々の立場から貢献する働きがいのある職場環境の醸成
(b) 国籍・性別・年齢等にとらわれない多様な人材が活躍できる場の確保・提供
(c) 社員一人ひとりの個性・役割を尊重した人材育成プランの策定・推進

ダイバーシティ推進

人材戦略の基本的な考えのもと、従業員誰もが個々の能力を最大限に活かし、より働きがいがある会社にしていくため、これからも健全な組織・風土づくりを積極的に推進していきます。

ダイバーシティ
https://www.itcenex.com/ja/csr/social/diversity/

ダイバーシティ&インクルージョン宣言

私たちは、会社全体でダイバーシティ&インクルージョンを推進しています。すべての社員が最大限に能力と個性を発揮し“社会とくらしのパートナー”であり続けるために、年齢・国籍・性別・障がいの有無・価値観・働き方などの「多様性」を尊重し、違いを受け入れ、個を認め、それを「強み」にさらなる変革を起こせるよう、様々な取り組みを推進します。

多様な人材が会社を成長させる

持続的な成長を遂げるためには、従業員の多様性・価値観を尊重しそれを強みとし活かしていくことが重要だと考え、様々な人材を登用し、活躍する場を提供しています。

2021年度からは若手社員育成の一環として「チャレンジ登用制度」を設置し、能力ある若手社員を管理監督者に抜擢しマネジメント経験を積む成長の機会を提供したり、2022年度より転勤を伴わないエリア職社員の管理監督者登用も始まりました。

2023年度は部門・職掌・年代を横断した交流型研修（クロスファンクション研修）を開催し、普段業務で交わることのない社員同士が交流する場を設け、お互いの価値観を尊重する風土醸成に努めました。

また、障がい者雇用の機会拡大にも取り組んでおり、屋内農園型障がい者雇用支援サービス「IBUKI」（㈱スタートライン）を通して、当該農園にて7名の障がい者スタッフが活躍しており（2024年4月時点）、この農園でつくられたハーブティを従業員にも配布しています。その他にも、当社発行のオリジナルカレンダーは障がい者の方が描いたデザインを起用し、障がいがありながらも意欲的に活躍しているアーティストの方々の自立を支援しています。

人事関連データ等
https://www.itcenex.com/ja/csr/social/health-management/index.html

エネクスグループ社員の総合力強化

2021年度から当社グループ社員の横断的なつながりを目的としたクロスファンクション研修を開催し、当社グループの連帯感やイノベーションの創出を目指すとともに、事業部門や商材の壁を越えた化学反応や新事業創出の種を見つけるための取り組みを継続しています。

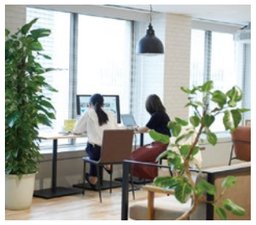
更に2022年度からは、地方自治体や地方企業の抱える課題に対しこれまでの経験やスキルを活かし課題解決に取り組みながら、異なる価値観や視点と出会い、新たな考えや気づきを得るための地域課題解決型研修への参加を始めました。

また2023年度は中期経営計画「ENEX2030」における現場力の強化を目的にグループ横断ミーティングを開催し、現場で活躍する社員の取り組みを共有するなど、当社グループ社員の総合力強化の取り組みを推進していきます。

グループ横断ミーティングの様子

企業と従業員が一丸となった意識改革・風土醸成

組織が内包する課題を把握し、改善・改革につなげることを目的として、従業員の意識や満足度、会社の諸施策・制度に対する意見を収集する働きがい調査を2～3年に1回実施しています。また、従業員組合と月に一度定例会を開催することで、企業と従業員が共に持続的成長を遂げるための人事制度改革や人材育成に取り組んでいます。また、従業員一人ひとりが持つ能力を最大限に発揮できるよう、生産性の向上にも努めています。



エネクスグループ ダイバーシティの変遷

2013
- 女性従業員比率約10%
- 新人事制度改革スタート
- グループ社内報にて「多様性」を特集、女性の登用等に関するアンケート実施

2014
- 諸制度のリニューアル（年間有給日数一律20日／10日間の妊娠休暇新設／時短勤務の期間延長／時差出動の明確化／配偶者の転勤による退職者の再雇用制度）

2015
- くるみんマーク2015取得
- 第1回「エネクスファミリーDay」開催（従業員の児童職場見学）

2016
- 働き方改革「ENEX EARLY BIRD」スタート
- 東京都より「TOKYO働き方改革宣言企業」として承認

2017
- カジュアルフライデー導入
- キッズサテライトオフィス共同利用実験に参加
- スポーツ活動支援制度導入
- メンター研修の実施

2018
- くるみんマーク2018取得
- 働きがい調査の実施
- グループ会社にて外国籍人材を9名採用
- 新“海外就労研修制度”スタート

2019
- ダイバーシティ推進室を設置
- 女性従業員比率20%
- 時間単位有給休暇制度の導入
- 障がい者雇用施設「IBUKI」にて6名の従業員を雇用
- 初の女性社外取締役就任

2020
- 時差出勤・テレワーク環境整備（新型コロナウイルス感染症対策）
- 働き方に関する社員座談会開催
- キャリアデザインセミナー開催
- ライフプランセミナー開催
- 階層別研修にダイバーシティコンテンツ追加

2021
- 初の女性社外監査役就任
- ダイバーシティステートメント策定
- 若手抜擢を目的とした「チャレンジ登用制度」開始
- 第2回働きがい調査の実施
- くるみんマーク2021取得

2022
- 女性管理職比率定量目標設定（2035年度30%）
- エリア職の管理職登用開始
- 階層別研修にLGBTコンテンツ追加
- ダイバーシティ推進ミーティングの開催

2023
- 人材育成強化・一体感醸成を目的とし、保養所兼研修所を開設
- グループ横断ミーティングの開催
- 全日カジュアルデーを導入

人材育成

様々な事業環境で活躍するマルチ人材を育成するため、体系的な能力開発プログラムを実施しています。すべての従業員が同じ道を歩むのではなく、一人ひとりが自分の道を切り拓いていけるよう自らを見つめながら学ぶキャリア開発、教育・研修制度を展開しています。

求める人材像

「社会のパートナーとして、自ら、新たな発想で考え、
果敢に行動し、成し遂げる人」

研修体系図

	階層別		選抜型			部門別
経営幹部	管理職研修 （階層別研修 幹部編）		海外就労研修	社会人大学院	ファイナンス研修	部門別 OJT & Off-JT
幹部候補	新任課長職研修					
一般	4等級・エリアS等級社員研修					
	3等級社員研修	エリアB等級社員研修				
	2等級社員研修	エリアA等級社員研修				
	3年目社員研修					
新入社員	新入社員期末研修 新入社員中間研修 新入社員受入研修					

	一般教養・その他諸制度	
全社員対象	クロスファンクション研修	通信教育制度
	キャリアデザイン研修	資格取得一時金制度
	ライフプランセミナー	チャレンジ支援制度
	e-ラーニング	英語学習支援制度

研修所兼保養所「軽井沢LABO」の外観

新入社員から中堅社員、経営幹部など、それぞれの役割に合わせた教育研修や自発的な学びを啓発するための通信教育など多彩な教育体制を整えています。個の強さを追求し、人材の価値を高めることで企業成長に寄与していきます。

また、2023年度より研修所兼保養所を設置しました。人材基盤のさらなる強化を目的とし、日々の業務とは離れた環境で寝食を共にしながら、学び成長する場、一体感を醸成する場として、当社グループ人材の成長・活躍をより一層促進していきます。

既に多くの当社グループ社員が「軽井沢LABO」での研修などを行っています。

エネクスグループ全体の人材育成強化

当社のみならず、グループ全体のボトムアップを図るため、従来のOJTに加え、ITや財務、法務などの管理業務リテラシー向上を目指し、当社実務担当者による勉強会を開催しています。

また、国内外で活躍できる人材の育成を目的として、2018年度から海外就労研修を実施し、これまでに東南アジアを中心に8ヵ国へ派遣、延べ20名が参加しています。

当社グループ全体の成長を支える人材の育成につながっています。

ファイナンス研修

当社では、「ENEX2030 ’23-’24」で掲げる「組織・人材の強化」のもと、2023年度はファイナンスの基本的なフレームワークや分析手法の習得に加え、経営判断における分析力等を養うことを目的として、ファイナンスの専門家が講師を務める全12回の講義を開催し、計80名の社員が受講しました。社員のファイナンススキルを高めることにより、投資案件の遂行力強化に努めています。

会社・従業員・家族が健康であるために

当社グループは働き方改革「ENEX EARLY BIRD」のもと、従業員の健康推進や一人ひとりの生き方を大切にし、多様な人材が力を活かせる体制づくりに取り組んでいます。従業員一人ひとりにとって「より良い会社」「働きがいのある会社」「家族・社会に誇れる会社」を実現し、従業員や家族の健康保持増進と安心して働くことができる環境を整えています。

働き方改革「ENEX EARLY BIRD」

従業員一人ひとりがやる気とやりがいを持ち、生き生きと働くことができるよう健康経営を推進し、従業員のモチベーション向上による組織の活性化やパフォーマンスの最大化を目指します。

健康促進施策

- 社長CEOによる健康経営コミットメント
- 健康増進に経営課題として取り組む体制構築
- 生活習慣病予防策
- 女性特有の健康課題対策
- がん・疾病予防策と両立支援
- 禁煙対策
- ヘルスリテラシー向上策
- 海外赴任者の健康管理
- コミュニケーションの活性化
- プレゼンティーズム対策
- メンタルヘルス対策
- 感染症予防策
- 福利厚生の拡充
- 子女育英資金

健康経営と労働安全衛生
https://www.itcenex.com/ja/csr/social/health-management/

HOME-LIFE DIVISION
ホームライフ事業

未来を見据えた組織再編を行い事業を強力に推進し、魅力的な国内トップクラスのLPガス事業体を目指します。

伊藤忠エネクスホームライフ株式会社
代表取締役社長（2024年10月1日就任予定）
若松 京介

社会の変化と使命

国内の少子高齢化及び人口・世帯構成員の減少に伴う市場の縮小や液化石油ガス法に基づく新たな規制などLPガス市場の情勢はますます変化していくことが予想されます。このような情勢の変化に迅速に対応するためにも、災害に強いLPガスの強みと培ってきた全国の顧客基盤・販売ネットワークを更に強化し、新商材・新サービスなどの付加価値を提供することで、人々の豊かで快適なくらしをご提供していきます。

強み

- 全国に広がる安定した顧客基盤と、当社グループ会社が築き上げた販売ネットワーク
- 川上（輸入ターミナル）から川下（全国各地の一般家庭）までの物流一貫体制

課題

- 国内LPガス市場が縮小する中での新商材・新サービスなどの付加価値提供
- さらなるIT化、デジタル化、DX（デジタルトランスフォーメーション）への対応

LPガス販売事業

LPガスを全国各地のお客様に販売。国内では150万世帯のご家庭へお届けしています。

LPガス元売事業

LPガス元売会社の㈱ジャパンガスエナジーに株式20%を出資し、輸入調達から卸売、小売事業までの事業基盤を構築しています。

生活関連サービス事業

生活に欠かせない様々な機器（燃焼、厨房、冷暖房などに関わる機器や住宅設備など）の販売を通して、快適で安心なライフスタイルをご提案しています。

都市ガス販売事業

当社グループは九州と関東の一部エリアにおいて都市ガスの供給を行っています。

電力小売事業

当社グループが展開する「eコトでんき!」により、グループ会社から全国各地のお客様へ電力をお届けしています。

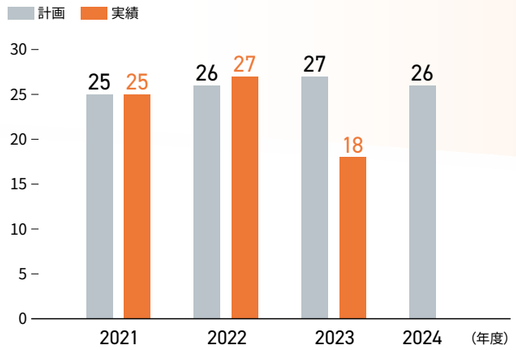
カーボンニュートラルLPガス販売事業

当社グループでは、LPガスの生産から輸送・使用の間に排出する温室効果ガスをカーボンクレジットでオフセットした、カーボンニュートラルLPガスの販売を行っています。

2023年度の取り組み

2023年度は、M&Aや積極的な営業活動を継続して行うことでLPガス小売顧客軒数は着実に増加し、前年度末比約9千件増の約57万4千軒となりました。また、LPWA通信端末の設置を推進し、グループ累計の設置率は94%に達し、業界トップクラスとなりました。また、ゴールド保安認定事業者（第一号認定LPガス販売事業者）を取得しました。ゴールド保安認定事業者は集中監視システムの導入など、消費者の安全を確保するための高度な保安体制整備に取り組んでいると認定を受けたLPガス販売事業者が取得できるもので、この取得により事業拠点の見直しなども行い業務の効率化とともに販売エリアの拡大を進めてきました。また国家資格である液化石油ガス設備士の第一講習における座学講習を、オンデマンドにて開始しました。オンデマンドによる設備士第一講習は業界に先駆けた取り組みとなっており、LPガス業界におけるさらなる保安の高度化の推進を行っています。

当期純利益（億円）



今後の戦略と注力分野

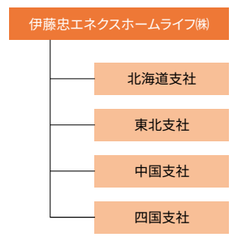
当事業の大切な財産であり、当社グループ全体としても強みの一つとして位置付けているLPガス顧客基盤の強化を今後も積極的に進めます。新たな顧客獲得を進めるとともに、既存の顧客データベースをあらためて見直し、分析を行うことで顧客のニーズを汲み取った商材の拡充や顧客満足度向上に向けたポイントシステムの施策を推進していきます。当事業において最も重要な保安業務についても品質のさらなる向上とデジタル化を進めます。また社会環境が激しく変化していく中、今後は脱炭素社会への移行についても真摯に取り組んでいく必要があると認識しており、2022年度より実施しているカーボンニュートラルLPガスの販売推進をはじめとするCO_2排出量削減に資する取り組みやLPWA活用による配送の効率化により、配送時のCO_2排出量削減も事業基盤の拡大と並行して取り組んでいきます。

PICK UP

LPガス販売事業を行う連結子会社4社の経営統合

国内におけるLPガス市場が縮小していく中、全国の顧客基盤・販売ネットワークの維持・拡大が、今後の大きな課題となっています。また、液化石油ガス法に基づく取引適正化・料金透明化に関する新たな規制が導入されるなど、LPガス事業者にはガバナンス強化が求められています。このような情勢の変化に迅速に対応し、事業競争力を強化するため、LPガス販売事業を主体とするグループ会社の4社を2024年10月に経営統合します。今後は、新会社「伊藤忠エネクスホームライフ㈱」にて当社LPガス販売事業および事業会社の運営を行うとともに、事業基盤のさらなる拡大を目指します。

経営統合後の組織図



CAR-LIFE DIVISION
カーライフ事業

既存事業の再構築、モビリティ事業の拡大を目指し、事業ポートフォリオの変革を行います。

取締役（兼）常務執行役員
カーライフ部門長
茂木 司

社会の変化と使命

社会の脱炭素化は加速し、石油製品の消費量は今後も減っていくことが予想されます。石油製品だけでなく、EVやFCV（燃料電池自動車）の供給なども担える拠点への転換、そして燃料販売だけに依存しない事業ポートフォリオへの変革に向け、モビリティ事業領域を強化していく必要があります。一方で、EVへの転換に伴う発電・蓄電機能は災害対応としても役立ちます。当社グループが保有する129ヵ所の災害対応ステーションでも、給油機能を維持するための非常用発電機を装備するなど、有事の際にも地域の様々なニーズに対応できる体制を整えていきます。

強み

- 全国にあるCSを拠点とした安定した顧客基盤・販売ネットワーク
- カーディーラーと中古車販売、自動車整備業等を軸とした自動車ビジネスネットワーク

課題

- 脱炭素社会・EV化やハイブリッド車への対応
- 石油事業・モビリティ事業における周辺領域の新事業創出、顧客基盤を活かした新分野・新領域の開拓

自動車用エネルギー販売事業

全国の1,566ヵ所の系列CS※に各種エネルギー（ガソリン、灯油、軽油、自動車用潤滑油など）をお届けしています。

※ 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

自動車ディーラー事業

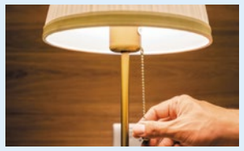
当社グループの日産大阪販売㈱は、日産自動車系列で全国最大規模、大阪府下唯一のディーラーで、新車・中古車販売から整備、メンテナンス事業まで展開しています。

トラック事業

当社グループのエネクスフリート㈱では、主にトラックやバス向けのフリートCSを展開しています。また、トラック架装事業にも参入しトラック周辺事業を拡大しています。

CS経営コンサルティング支援事業

CS経営の実績とノウハウを通じて磨き上げてきたコンサルティングサービスで販売店の皆様をサポートしています。



電力小売事業

日産大阪販売㈱、㈱エネクスライフサービスにより開発したサービス「日産車＋日産大阪e-でんき」を提供しています。

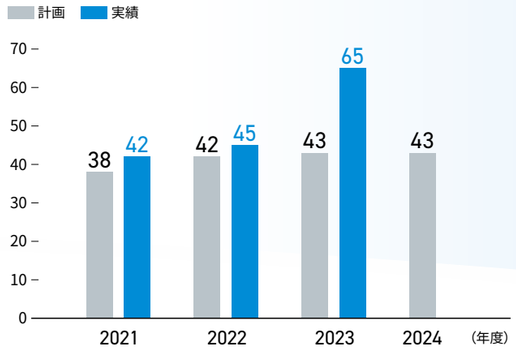
自動車アフターマーケット事業

㈱ナルネットコミュニケーションズは自動車リース企業からメンテナンス管理業務を受託する事業を展開。㈱アイ・エー・エーはオークション事業で流通ビジネスを進めています。

2023年度の取り組み

石油製品販売事業においては、組織再編を実施し、営業効率の最大化を図り、事業会社においては当社の子会社であった3社が統合し2022年度よりスタートした新生エネクスフリート㈱の産業用エネルギーが事業全体を牽引し、市場が縮小する中でも2022年度並みの販売数量を維持しました。再編による業務効率化の結果、一定の成果が出始めたと評価しています。モビリティ事業においては、伊藤忠商事㈱と共に2023年8月に㈱ナルネットコミュニケーションズへの資本参加を行いました。㈱ナルネットコミュニケーションズは、リース車両のメンテナンスを受託管理する事業を展開しており、全国約11,500ヵ所の自動車整備工場と提携し、適切な車両管理・メンテナンスや残価保証等を行っています。

当期純利益（億円）



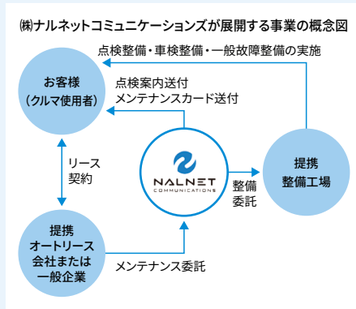
今後の戦略と注力分野

当部門の2本柱である石油事業・モビリティ事業の拡大を進めていきます。石油事業については顧客基盤を活かしたカー用品販売事業の規模拡大やエリアに特化したサービスの展開を進めながら顧客基盤の維持拡大を図ります。また、業務提携などによるフリート給油ネットワークの拡大や各エリアの特性を活かしたサービス展開を検討していきます。モビリティ事業については全社で推進している㈱WECARSを中心に、当部門では車買取販売事業や自動車整備事業に注力し、当社の既存事業を横断するシナジーを生むことで価値を提供していきます。脱炭素社会における当部門の命題は、燃料販売だけに依存しない強い組織体制に変わっていくことです。そのためのモビリティ事業領域の拡大には、積極的なDX推進が必要不可欠であり、新たな仕組みづくりも積極的に検討していきます。

PICK UP

㈱ナルネットコミュニケーションズへの資本参加

㈱ナルネットコミュニケーションズは、全国約11,500ヵ所の自動車整備工場と提携しつつ、リース車両のメンテナンスを受託管理する事業を展開しています。近年、人やモノの移動にかかるサービスも多様化する中、移動を支える仕組みも複雑化しています。そのような状況において、自動車メンテナンス管理分野の最大手の一角である㈱ナルネットコミュニケーションズと戦略的パートナーシップを結ぶことで、進化する自動車の多種多様な整備に対応可能な体制を構築し、自動車アフターマーケット事業の拡大に取り組んでいきます。



INDUSTRIAL BUSINESS DIVISION
産業ビジネス事業

積み上げてきた強みと知見を活かし、コア事業と新規事業のどちらも拡大していきます。

執行役員
産業ビジネス部門長
千村 裕史

社会の変化と使命

現在、各業界の脱炭素化においては環境負荷低減と事業を継続するための経済合理性の両立が重要なポイントとなっています。当事業においては、新エネルギーに関する新技術・新商材を強化する必要がある一方、アスファルトのように今後も一定の需要見込みのある商材やタンクターミナル事業のように、燃料の種類が変わっても貯蔵・お届けするという変わらない機能を持つ事業もあります。将来の脱炭素ニーズを見据えた幅広い選択肢を揃えたうえで、お客様が欲しいもの・必要なものを安定的に供給することが当事業の使命と考えています。

強み

- アスファルト・産業ガス・環境用商材・法人向け自動車燃料給油カードなど多様な商材の包括的提案
- AdBlue®やリニューアブルディーゼル、GTL燃料などの環境関連ビジネスにおける提案・販売ノウハウ

課題

- 新技術・新商材に対する知見・ノウハウの蓄積、機能・人材体制の構築
- さらなる事業展開を検討するうえでの他企業との連携・協業などのパートナー

アスファルト販売事業

全国の販売ネットワークと独自の供給網を活かし、産業用資材のアスファルトを需要家に供給しています。

環境商材販売・サービス事業

ディーゼル車の排出ガスを無害化するAdBlue®、天然ガス由来のGTL、廃食油などを原料とするリニューアブルディーゼル、液化天然ガスなど、次世代のエネルギーを開拓・販売しています。

船舶燃料販売事業

国内外の主要港で船舶燃料油、船舶用潤滑油を販売。九州電力㈱、日本郵船㈱、西部ガス㈱と共に船舶向けLNG燃料供給事業を進めています。

産業ガス販売事業

あらゆる分野で使用される産業用ガス（酸素、窒素、アルゴン、滅菌ガスなど）を販売しています。また、ガス容器の耐圧検査サービスや資材なども提供しています。

海外事業

今後も成長が見込まれるフィリピンでのLPガスの輸入・卸売・販売事業、太平洋地域での石油製品の輸入・卸売・小売事業を展開しています。

石油製品トレード・ターミナル事業

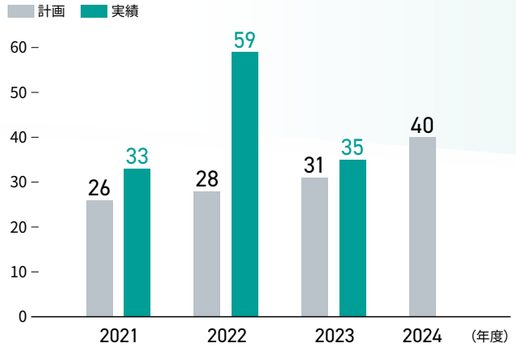
石油製品輸出入と国内販売事業（国内需給調整取引）を展開するとともに、石油・化学製品の供給基地として全国に2ヵ所のターミナルを保有し、お客様のニーズに対応しています。

2023年度の取り組み

2023年度は、既存事業でニッチトップを狙うべく、アスファルト事業、アドブルー事業で積極的な投資を実行しました。アスファルト事業では、老朽化が進む道路インフラのメンテナンス事業に積極的に取り組むべく、改質アスファルトメーカーであるニチレキ㈱との資本業務提携を行いました。また、貯蔵能力の強化としてタンクの増強を実施しました。アドブルー事業では、岡山県に国内2拠点目となる自社製造工場を設立し、供給体制を強化しました。

環境関連事業では、2024年3月にLNGバンカリング船が就航し、九州・瀬戸内地域でLNG燃料の供給を開始しました。石油代替燃料として注目されているリニューアブルディーゼルについては、供給体制整備を行うとともに、国内初の船舶燃料への利用や旅客バスなどへの採用など、様々な導入事例に取り組んでいます。また、2025年に開催予定の「大阪・関西万博」の建設工事・輸送などにおけるCO₂削減策として実証採用され、万博に向けての実証実験を始めています。

当期純利益（億円）



今後の戦略と注力分野

当部門は「二兎を追う」をテーマに、コア事業と次世代につながる新事業のいずれも拡大する方針を掲げています。現在の脱炭素化の流れに加え、社会課題である道路インフラの老朽化や、物流の2024年問題等に対応すべくこれら関連ビジネスを注力分野として、既存事業の周辺領域への投資、次世代燃料等の新たなニーズの取り込みに積極的に取り組んでいきます。

2024年度に組織体制を商品別から機能・エリア別へと再編しました。注力分野の体制強化に加え、エリアでの顧客接点を更に強化することで、商品の枠組みを超える取り組みや地域独自の取り組みが増えることも狙っています。

PICK UP

ニチレキ㈱と資本業務提携契約を締結

当社は2023年10月、ニチレキ㈱と資本業務提携契約を締結しました。ニチレキ㈱は全国に65ヵ所の拠点を構え、道路舗装に関する製品、工事、技術等を幅広く提供する事業を展開しています。現在、社会インフラの一つである道路インフラの老朽化は社会問題となっています。道路インフラメンテナンスに係るアスファルト供給を担う当社は、アスファルト関連製品の製造・販売のリーディングカンパニーであるニチレキ㈱と共に、長期的なパートナーシップを構築することで、国土強靭化の推進に貢献します。

POWER & UTILITY DIVISION
電力・ユーティリティ事業

脱炭素と経済性の両立を図りつつ、当社グループの顧客基盤を電力でつなぎ、成長に向けた原動力となります。

執行役員
電力・ユーティリティ部門長
田中 文弥

社会の変化と使命

消費の時代から省エネやシェアリングエコノミーの時代へと変わりゆく現在、社会は持続可能な発展を目指しながらも、足元では地政学リスクの高まりにより、不確実性が増しています。そのような状況の中、エネルギー情勢に左右されない再生可能エネルギーを用いた分散型発電の推進や電力需給調整機能の拡充、DXを活用した電力・モビリティコストの低減を進め、お客様のくらしの安定に寄与していくことが当部門の使命だと認識しています。

強み

- 発電（太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力）から需給調整、電力販売までの一貫体制
- 強固な顧客基盤を有する各地域事業者とのネットワーク、つながり

課題

- 制度変更・需給環境の変化への柔軟な対応力、低炭素社会実現に向けた取り組み
- 電力小売・サービスの付加価値提供、市場競争力維持、海外電力関連事業の拡充

発電事業

バランスの良い多彩な発電設備（太陽光・水力・石炭火力・天然ガス火力）を保有し、経済性と環境維持の両立を目指す発電事業に取り組んでいます。

電力小売事業

当社及び当社グループの㈱エネクスライフサービス、王子・伊藤忠エネクス電力販売㈱が各地に販売網を展開し、様々なお客様へ電力を販売しています。

地域熱供給サービス事業

当社グループの東京都市サービス㈱が、空調用の冷・温水を熱供給プラントで製造し、地域導管を通して建物へ供給する事業を展開しています。

テラセルソーラーサービス事業

お客様の施設に当社保有の太陽光発電設備を設置し、発電した電力を自家消費していただく定額サービスです。CO_2削減とエネルギーコストの低減を実現します。

バイオマス発電事業

森林資源と農業残渣を燃料としたバイオマス発電所を王子グリーンリソース㈱と運営しています。今後も低炭素社会の実現に資する電源開発に取り組んでいきます。

海外事業

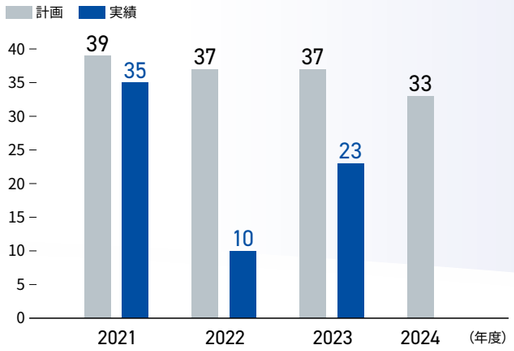
ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.、ITC ENEX (Thailand) Co., Ltd.の2社をバンコクに設立し、太陽光発電・再生可能エネルギー関連事業を展開しています。

2023年度の取り組み

2023年度は、これまで当社グループが築き上げてきた顧客基盤をDXの活用により、更に拡充してきました。家庭向け電力販売「TERASELでんき」、法人向け太陽光発電サービス「TERASELソーラー」、EVカーシェアリング「TERASELカーシェア」の3つのサービスをTERASELシリーズとして展開し、電力小売事業とモビリティ事業の顧客件数は合計で約66万件まで増えています。

また、「脱炭素と経済性の両立」をテーマに、環境を意識した取り組みも進めてきました。データセンター向けの太陽光オフサイトPPA※による再生可能エネルギー電力の供給や、生活協同組合コープさっぽろ様店舗向け太陽光発電自己託送サービスの提供等を行いました。また、お客様に新たな付加価値サービスを提供すべく、インフォメティス㈱との間で資本業務提携を実施し、電力データ活用事業に参画しました。

当期純利益（億円）



※太陽光オフサイトPPAとは、需要地点から離れた場所の太陽光設備で発電した電力を購入する契約

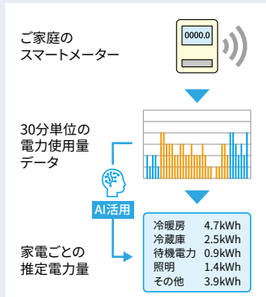
今後の戦略と注力分野

当部門の普遍的なミッションは、安定的かつ適正価格でクリーンな電力を世の中に提供することです。今後は、デマンドレスポンスや需給調整用電源（設備）の拡充によるエネルギーの効率的利用の促進、DXを活用したモビリティ関連サービスの推進に加え、更に人々の“くらしに迫る”取り組み（環境低負荷な農作物の育成等）も進めていきます。電力は当社にとって比較的新しい商材ですが、生活に欠かすことのできないものであり、これからもその重要性が失われることはありません。当社グループが有する顧客基盤・各事業者様とのネットワークを「でんき」でつなぎ、多種多様な商材・サービスを通じて、一貫したエネルギー供給体制を実現できることが私たちの強みです。このような特色を活かしながら、電力・ユーティリティ事業を更に進化、発展させていきます。

PICK UP

電力データ活用事業の取り組み～「テラりんアイ（AI）」の提供開始～

当社のグループ会社である㈱エネクスライフサービスでは、AIを活用した家電別の電力使用状況見える化サービス「テラりんアイ（AI）」の提供を開始しました。「テラりんアイ（AI）」は、ご家庭のスマートメーターから得られる電力使用量データを、インフォメティス㈱と共同で開発した独自のAI技術を用いて5種類（冷暖房、冷蔵庫、待機電力、照明、その他機器）のカテゴリに分離し、電力の使用状況を見える化するサービスです。併せて、電力消費パターンに応じた具体的な節電方法をご提案することにより、お客様のライフスタイルに合わせたエネルギーの効率的な活用が可能となります。



役員一覧（2024年6月19日現在）

（注）1. 所有する当社普通株式の数は2024年5月16日現在
（注）2. 独立は東京証券取引所が定める独立役員
（注）3. 取締役会出席回数は、2023年度の出席回数／開催回数

取締役

取締役会長
岡田 賢二

伊藤忠商事㈱において、主に金融・保険・物流・不動産分野に従事し、同社代表取締役を経て、2012年6月当社の代表取締役社長に、2023年4月当社の代表取締役会長に就任しました。従来の経営体制を踏まえつつ、業務構造・社内制度の刷新、新事業分野への進出などを推進し、当社の成長・業績向上に貢献しています。

- **所有する当社普通株式の数**：199,958株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：なし

代表取締役社長CEO
吉田 朋史

伊藤忠商事㈱において、主に生活資材・建設・物流、情報・金融・保険関連事業に従事し、同社代表取締役を経て、2022年6月当社代表取締役副社長に、2023年4月当社の代表取締役社長CEOに就任しました。豊富な業務経験を通じて培った経営手腕とグローバルな事業経営に関する幅広い見識を有しています。

- **所有する当社普通株式の数**：69,526株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：なし

取締役（兼）常務執行役員
茂木 司
カーライフ部門長

入社以来、主に石油関連事業に従事し、当社グループ会社であるエネクスフリート㈱の代表取締役を経て、現在カーライフ部門長を務めており、当社及び当社グループ会社における豊富な業務経験と、企業経営に関する幅広い見識を有しています。

- **所有する当社普通株式の数**：20,878株
- **取締役会出席回数**：11回／11回
- **重要な兼職の状況**：
  大阪カーライフグループ㈱ 取締役
  日産大阪販売㈱ 取締役
  エネクスフリート㈱ 取締役

取締役（兼）執行役員
今沢 恭弘
CFO（兼）CIO（兼）
コーポレート第1部門長

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり、主に財務、経理、リスクマネジメント、監査関連業務に従事し、2022年6月当社の新任取締役に就任、現在コーポレート第1部門長を務めており、豊富な業務経験と管理業務に関する幅広い見識を有しています。

- **所有する当社普通株式の数**：16,315株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：なし

取締役
佐伯 一郎
社外 独立

弁護士及び大学教員としての専門的知見と企業法務に関する豊富な経験に加えて、㈱日本債券信用銀行（現：㈱あおぞら銀行）において培った金融や財務についての深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：26,409株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：
  四五六法律事務所 代表弁護士
  全国信用協同組合連合会 監事
  青山学院大学 名誉教授

取締役
森川 卓也
社外 独立

長年にわたり、文具・オフィス機器業界において、事業戦略、海外事業及び新規事業等の立ち上げ等、幅広い業務に従事し、これらを通じて培った事業経験と経営管理の豊富な知識を有しており、2022年6月当社の取締役に就任し、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：1,742株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：
  ㈱淺沼組 社外取締役
  ネットスクウェア㈱ 代表取締役社長

取締役
佐藤 智恵
社外 独立 新任

作家として、米国経営大学院に関わる著書を多数執筆し、また大手コンサルティング会社において経営戦略コンサルタントとして活動するなど、企業経営の豊富な知識を有していることから、2024年6月に当社の取締役に就任しています。

- **所有する当社普通株式の数**：－
- **取締役会出席回数**：－
- **重要な兼職の状況**：
  公益財団法人大学基準協会 経営系専門職大学院認証評価委員会委員
  BIPROGY㈱（旧：日本ユニシス㈱）社外取締役

監査役

常勤監査役
須田 亮平
新任

伊藤忠商事㈱において、長年にわたり、主にエネルギー関連事業に従事し、同社中近東総支配人、エネルギー部門長代行、開発・調査部長等を歴任し、これらを通じて培ったグローバルな事業経験と経営管理に関する豊富な知見を有していることから、2024年6月に当社の監査役に就任しています。

- **所有する当社普通株式の数**：－株
- **取締役会出席回数**：－
- **重要な兼職の状況**：なし

監査役
德田 省三
社外 独立

公認会計士としての専門的知見と企業会計に関する豊富な経験に加えて、監査法人において培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、監査役に就任し、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：－株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：なし

監査役
岩本 昌子
社外 独立

弁護士としての専門的知見と企業法務に関する豊富な経験に加えて、アキレス㈱における社外役員経験を通じて培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、監査役に就任し、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督を行っています。

- **所有する当社普通株式の数**：－株
- **取締役会出席回数**：14回／14回
- **重要な兼職の状況**：
  岩本法律事務所 代表弁護士
  アキレス㈱ 社外取締役・監査等委員

監査役
梶山 園子
社外 独立 新任

公認会計士としての専門的知見と監査人としての豊富な経験に加えて、大手監査法人やグローバル企業の内部監査部門において培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点を有していることから、2024年6月に当社の監査役に就任しています。

- **所有する当社普通株式の数**：－株
- **取締役会出席回数**：－
- **重要な兼職の状況**：
  日本マクドナルドホールディングス㈱　監査役
  日本マクドナルド㈱　監査役

取締役及び監査役のスキルマトリックス

		取締役					社外取締役			監査役	社外監査役		
		取締役会長 岡田 賢二	代表取締役社長CEO 吉田 朋史	取締役（兼）常務執行役員 茂木 司	取締役（兼）執行役員 今沢 恭弘		取締役 佐伯 一郎	取締役 森川 卓也	取締役 佐藤 智恵	常勤監査役 須田 亮平	監査役 德田 省三	監査役 岩本 昌子	監査役 梶山 園子
経営全般		◎	◎	○	○		○	○	○	○	○	○	○
コーポレート	財務・会計・リスクマネジメント				○						○		○
	法務・内部統制・コンプライアンス						○				○	○	
営業	営業・マーケティング			○			○	○					
中期経営計画実現のための重点分野	SDGs・サステナビリティ				○					○			
	人事・労務・人材開発・育成								○			○	
	事業投資			○				○		○			
その他	国際性								○				○

※各スキル・専門的な分野の考え方は以下の通りであります。なお、各取締役・監査役に特に期待するスキル・専門的な分野であり、各取締役・監査役の有するすべてのスキル・専門的知見を表すものではありません。
・当社代表取締役経験者：経営全般の責任者として「経営全般」に限り◎
・各取締役・監査役：固有の知見・経験に基づいて、執行部門に対する有益な助言・監督が期待される分野に○

新任社外取締役メッセージ

経歴

1992年4月　日本放送協会入局
2001年8月　㈱ボストン・コンサルティング・グループ（現：ボストン・コンサルティング・グループ合同会社）入社
2003年6月　ウォルト・ディズニー・ジャパン㈱入社
2012年1月　作家・コンサルタントとして独立
2014年4月　公益財団法人大学基準協会経営系専門職大学院認証評価委員会委員（現任）
2016年4月　TBSテレビ番組審議会委員
2017年6月　日本ユニシス㈱（現：BIPROGY㈱）社外取締役（現任）

グローバル企業での経営戦略立案等の経験を活かし、「異なる視点」を提供することで、当社グループの企業価値向上に貢献します。

社外取締役　佐藤 智恵

世界のエネルギー環境が激変する中、エネルギー業界のリーディングカンパニーである当社グループの役割はますます重要になってくると思います。新中期経営計画「ENEX2030」に掲げられているスローガンは「生活や産業へ多様なエネルギー・サービスを提供し、さらなる成長・変革へ挑戦する」。変革のまっただ中にある当社グループにおいて、私が社外取締役の一人として特に尽力したいのが「異なる視点を提供すること」です。

私はこれまで、ボストン・コンサルティング・グループ、ウォルト・ディズニー・カンパニーといった大手グローバル企業で経営戦略の立案に携わってきましたが、その中で「規模の経済」の活用、徹底したシナジー戦略などを学び、全体最適の視点で考えることの威力を痛感しました。またダイバーシティの実現が社内の創造性や生産性にいかに大きな影響を与えるかも実感しました。こうした経験をフルに活かして、取締役会などで、役員・社員の皆さんの発想を刺激するような視点をどんどん提供していきたいと思っています。

国内エネルギー商社ナンバーワンの売上を誇る当社グループには、優れた専門知識、人的ネットワーク、顧客基盤があり、他社が躊躇してしまうような事業にも果敢に挑戦する進取の気風があります。このような高い潜在能力を持つ伊藤忠エネクスの企業価値を更に向上させていくために、社外取締役として一層の尽力をしていく所存です。

社外役員のフォローアップの取り組み

当社グループでは、社外役員が当社グループの理解を深めることで、経営監督機能の実効性を一層高め、取締役会での議論を活性化し、透明性のあるガバナンス体制とするため、事業所の現場視察や取締役会前の社外役員事前説明会を実施するなど、様々な取り組みを実施しています。

当社グループ会社の㈱エネアーク関東にて会社説明会を実施。

当社グループ会社の東京都市サービス㈱見学の様子。

事業所等の現場視察

当社グループの事業理解、現場従業員との交流を目的に、2017年度より全国にある事業所等の視察を行っています。2024年度は第1回目として6月に東京・神奈川エリアでの視察を実施しました。現場視察は、現場の事業状況や従業員の意見に直接触れることで、社外役員が当社グループの事業理解を深める重要な機会となっています。

社外役員事前説明会の開催

取締役会上程案件について、各案件への理解を深めたうえで取締役会で議論を行えるよう、上程の3営業日前に事前の社外役員向け説明を実施しています。事前説明会では、上程案件ごとの責任者が説明しており、様々な質疑が行われています。2024年度は、更に各案件への理解を深めるため、各部門長と社外役員との定期的な意見交換会の開催を予定しています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

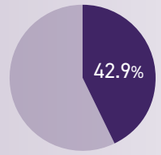
当社は、「経営理念」「社員の行動規範」（有徳：信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉）「グループ行動宣言」に基づき、企業人としてのコンプライアンスの徹底、株主利益の重視及び経営の透明性の確保、意思決定の迅速化を絶えず念頭に置いて経営にあたり、変化する経営環境に対応してコーポレート・ガバナンスを継続的に強化しています。

ガバナンス強化に向けたこれまでの取り組み

2023～2024年度

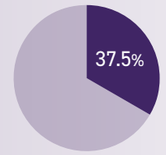
・スキルマトリックスの項目を一部変更
・充足要件の明確化

取締役会における社外取締役比率



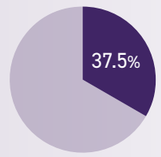
2021～2022年度

・初の女性社外監査役就任
・特別委員会（支配株主と少数株主の利益が相反する取引行為の審議・検討を行う任意諮問機関）の設置



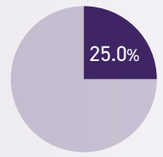
2019～2020年度

・初の女性社外取締役就任
・社外取締役比率が3分の1以上に
・社外役員のスキルマトリックスを対外公表（統合報告書）



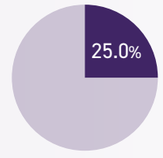
2017～2018年度

・ガバナンス委員会の過半数が独立・社外メンバーに
（社内取締役1名、社外取締役2名、社外監査役2名）

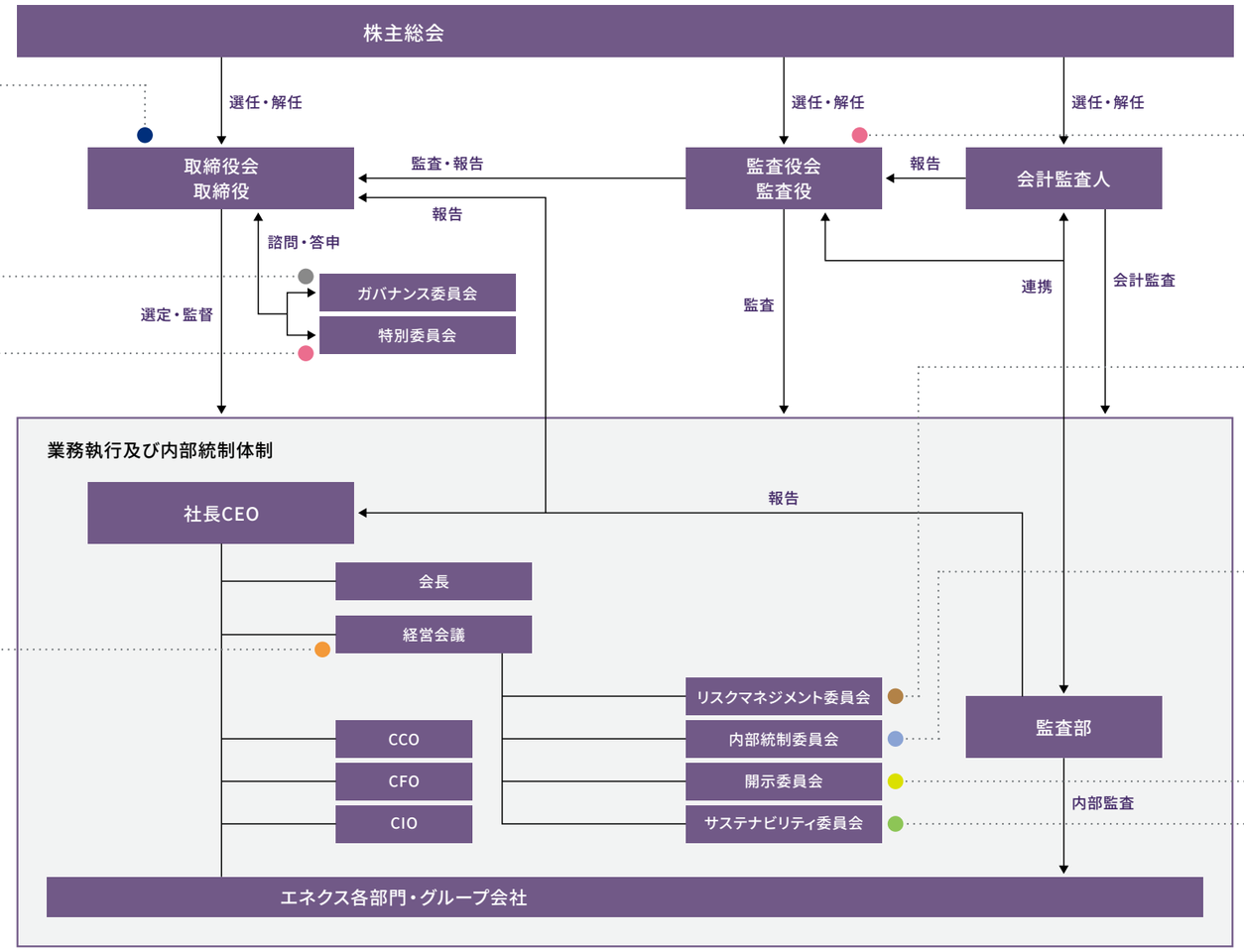


2015～2016年度

・ガバナンス委員会（指名・報酬・その他企業統治に係る審議・検討を行う任意諮問機関）の設置
（社内取締役2名、社外取締役1名、社外監査役1名）



コーポレート・ガバナンス体制※ (2024年6月19日現在) ※業務執行、内部統制、経営の監視、リスク管理体制等



取締役会

2023年度開催 14回（うち書面開催2回）

構成 社内取締役4名、社外取締役3名の合計7名（うち、女性1名、社外取締役比率42.9%）

法令、定款及び「取締役会規程」その他の社内規程等に従い、重要事項を決定するとともに、取締役の職務執行を監督しています。取締役は取締役会が決定した役割に基づき、法令、定款及び社内規程に従い、担当業務を執行しています。

ガバナンス委員会

2023年度開催 12回

構成 独立役員3名（社外取締役3名）、社内取締役1名の合計4名

取締役会の監督機能を強化し、意思決定プロセスの透明性を高めるため、取締役会の任意諮問機関としてガバナンス委員会を設置しています。取締役及び執行役員の指名・報酬、関連当事者（支配株主を除く）との重要な取引・行為、その他企業統治に係る事項の審議・検討を行っています。

特別委員会

2023年度開催 7回

構成 独立役員6名（社外取締役3名、社外監査役3名）の合計6名

2021年10月29日より取締役会の新たな任意諮問機関として、独立社外取締役を含む独立性を有する者で構成された特別委員会を設置しています。支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引・行為の審議・検討を行っています。

経営会議

2023年度開催 26回

社長CEO及び取締役会による適切かつ機動的な業務執行に関する意思決定に資することを目的に設置しており、経営会議は社長CEOの諮問機関として、会社の全般的経営方針及び経営に関する重要事項を協議しています。

監査役会

2023年度開催 13回

構成 常勤監査役1名、非常勤監査役3名の計4名（うち、社外監査役3名）

「監査役会規程」及び「監査役監査基準」に則り、取締役会をはじめとする重要会議への出席、取締役等との面談を通して取締役の職務執行の適正性を監査しています。また監査計画の策定、監査結果の報告、会計監査人の再任や報酬の同意を行っています。

リスクマネジメント委員会

2023年度開催 8回（うち書面開催1回）

経営に重大な影響を及ぼすリスクの洗い出し、分析、対策、発生・顕在化の予防・周知といったリスクマネジメントを実施しながら、継続的に管理を強化することでリスクの軽減を図っています。

内部統制委員会

2023年度開催 7回（うち書面開催1回）

内部統制システムを適正に運用するため、基本方針に定める各項目について四半期ごとに内部統制システムの構築・運用状況を検証しています。内部統制委員会における審議結果については、取締役会に報告され、取締役会において、内部統制システムの構築・運用状況について最終的な評価を行っています。

開示委員会

2023年度開催 18回（うち書面開催13回）

取締役会・経営会議の情報開示諮問機関として、当社グループにおける重要な会社情報を網羅的かつ迅速に収集し、開示の要否と内容の正確性、明瞭性、十分性、公正性並びに積極性を審議し必要な情報の公開を行えるよう、審議・検討を行っています。

サステナビリティ委員会

2023年度開催 6回

経営の諮問機関として、長期的視点のサステナビリティ方針・課題・対策等を審議・モニタリングし、グループ全体におけるサステナビリティ経営戦略を実行・牽引するため、2021年5月に発足しました。

コーポレートガバナンス・コードの対応状況について

当社は、東京証券取引所の「コーポレートガバナンス・コード」が標榜する「攻めのガバナンス」の趣旨に賛同し、経営者による健全なリーダーシップの発揮と、透明で公正な意思決定に向けた対応を行っており、すべての項目に対応しています。

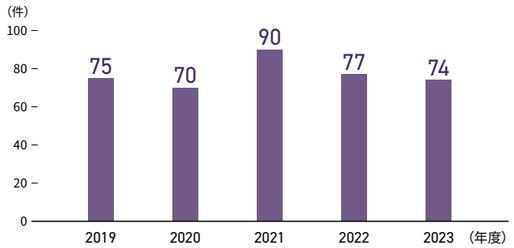
コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会設置会社、監査役（監査役会）設置会社です。取締役会は、法令、定款及び「取締役会規程」その他の社内規程などに従い、重要事項を決定するとともに、取締役の職務執行を監督しています。取締役は取締役会が決定した役割に基づき、法令、定款及び社内規程に従い、担当業務を執行しています。取締役会の意思決定機能と監督機能の強化及び業務執行の効率化を図るため、執行役員制度を採用しています。執行役員は、取締役会の決定のもと、取締役会及び代表取締役の委任に基づき、担当職務を執行しています。

取締役会の取り組み状況

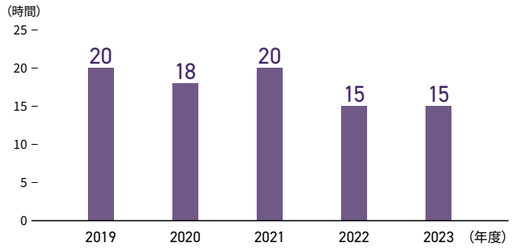
議案数

当社では、取締役会・経営会議及びその他会議における案件上程に関する規程を設け、それらをもとに取締役会の上程が行われています。積極的に取締役会へ様々な案件が上程されているとともに、近年においては権限委譲も進めており、案件によっては各部門の判断としています。取締役会では重要な案件についての議論が増えています。



審議時間(年間の総会議時間)

当社では、取締役会上程案件についての理解を深めたうえで取締役会の議論を行えるよう、取締役会上程前の事前議論や社外役員向けの事前説明の場を設けており、取締役会において様々な質疑・指摘などがなされています。また、一方で事前の議論も行われていることで説明時間の短縮など業務効率化も図っています。



2023年度取締役会での主な審議内容

- 重要性の高い投資案件
  (大規模太陽光発電の売却など)
- 他社との協業などの取り組み
- コーポレート・ガバナンス
- TCFD提言に基づく情報開示

実効性評価

取締役会の実効性評価

当社は、2023年度の取締役会全体としての実効性に関して、各取締役の自己評価をベースに、取締役及び監査役全員を対象に取締役会の構成、運営状況、支援体制等について意見を求め、これらの意見とともに第三者評価機関による評価・分析も参考にし、ガバナンス委員会で審議・検討のうえ、取締役会において分析、評価を実施しました。

評価手法	アンケート
評価対象	2023年4月から2024年3月までに開催された取締役会(計14回)
評価者	2024年3月末時点の取締役及び監査役の全員
実施概要	「取締役会の運営(7項目)」「取締役会の議論(5項目)」「モニタリング機能(4項目)」「その他(7項目)」に関する設問及び自由記入によるアンケート(無記名式で透明性を確保)を実施。
評価結果	それぞれの項目において概ね高い水準を維持しており、当社の取締役会の運営は全体として適切であると判断。
課題	中長期の経営戦略・方針に係る議論の深化、議論を促すための運営体制の向上等。

取締役候補者および監査役候補者の選任の方針と手続

1. 取締役候補者の選任の方針と手続

当社の取締役会として、適切な経営の監督と重要な業務執行の意思決定を行えるよう、原則として社長CEOのほか、CFO(チーフ・フィナンシャル・オフィサー)、CCO(チーフ・コンプライアンス・オフィサー)、CIO(チーフ・インフォメーション・オフィサー)、各事業部門長等の役割を担う者の中から(業務執行)取締役候補者を指名するとともに、取締役会の経営監督機能を強化するため、社外取締役比率を3分の1以上とするべく、複数名の社外取締役候補者を指名します。社外取締役候補者については、各分野における経験を通じて培った高い見識をもって当社の経営に貢献することが期待される者を指名します。取締役候補者については、上記方針を踏まえて社長CEOが原案を作成し、ガバナンス委員会での審議・検討を経て、取締役会で株主総会への選任議案の提出を決定します。また、取締役として求められる資質や職務遂行能力を満たさない場合、ガバナンス委員会での審議・検討を経て、取締役会で株主総会への解任議案の提出を決定します。

2. 監査役候補者の選任の方針と手続

当社の監査役として、経営の監査を適切に行えるよう、当社の経営に関する知見や、会計、財務、法律、リスク管理等の各分野で高度な専門知識を有し、広範囲にわたる経験を兼ね備えた者を監査役候補者として指名します。社外監査役については、高度な専門分野や各分野での豊富な経験を有しており、客観的な立場をもって当社の経営を適切に監査することが期待できる者を指名します。監査役候補者については、上記方針を踏まえて社長CEOが常勤監査役と協議のうえ原案を作成し、監査役会の同意を得たうえで、取締役会で 株主総会への選任議案の提出を決定します。

社外役員の選任理由

	氏名	2023年度取締役会出席状況	選任理由
社外取締役	佐伯 一郎	14/ 14	弁護士及び大学教員としての専門的知見と企業法務に関する豊富な経験に加えて、㈱日本債券信用銀行(現:㈱あおぞら銀行)において培った金融や財務についての深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督に寄与していただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	森川 卓也	14/ 14	長年にわたり、文具・オフィス機器業界において、事業戦略、海外事業及び新規事業等の立ち上げ等、幅広い業務に従事し、これらを通じて培った事業経験と経営管理の豊富な知識を有しており、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督に寄与していただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	佐藤 智恵	—	作家として、米国経営大学院に関わる著書を多数執筆し、大手コンサルティング会社において経営戦略コンサルタントとして活躍するなど、企業経営の豊富な知識を有しており、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監督に寄与していただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。

	氏名	2023年度出席状況		選任理由
		取締役会	監査役会	
社外監査役	德田 省三	14/ 14	13 / 13	公認会計士としての専門的知見と企業会計に関する豊富な経験に加えて、監査法人において培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査に寄与していただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	岩本 昌子	14/ 14	13 / 13	弁護士としての専門的知見と企業法務に関する豊富な経験に加えて、アキレス㈱における社外役員経験を通じて培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査に寄与していただけると判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。
	梶山 園子	—	—	公認会計士としての専門的知見と監査人としての豊富な経験に加えて、大手監査法人やグローバル企業の内部監査部門において培った深い見識をもとに、客観的・専門的な視点から、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査に寄与していただけるものと判断したため。なお、金融商品取引所及び当社の定める独立性判断基準を満たしているものと判断しています。

取締役報酬の決定方針・手続

基本方針

当社の取締役の報酬は、経営理念を実践する優秀な人材を登用できる報酬とし、持続的な企業価値の向上を動機づける報酬体系としています。個々の取締役の報酬の決定に際しては各役職及び職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針とします。

取締役報酬制度

業務執行取締役の報酬は、固定報酬である基本報酬（月例報酬）と、業績に応じて変動する業績連動報酬で構成されます。非業務執行取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から、固定報酬である基本報酬（月例報酬）のみで構成されます。

業務執行取締役の報酬構成（2023年度～）

報酬種別	金銭・非金銭	割合	
		会長・社長CEO	その他取締役
基本報酬（固定報酬）	金銭	57%	63%
賞与（業績連動報酬）	金銭	29%	32%
株式報酬（業績連動報酬）	非金銭	14%	5%
合計		100%	100%

（注）上記割合は、各業績連動報酬の目標値を100%達成した場合。

役員報酬の構成（業務執行取締役の場合）

報酬の種類	報酬の内容
基本報酬	外部専門機関の調査に基づく他社水準を考慮し、それぞれの役職及び職責に応じて、月額の定額を決定する。
賞与	● 短期業績報酬として、業務執行取締役に対して、単年度の業績指標や目標達成度等に連動する賞与を毎年一定時期に支給する。 ● 業績指標は、単年度の当社株主に帰属する当期純利益（連結）の目標値に対する達成度に応じて支給する。 ● 基本報酬に全社業績、部門業績、部署業績の達成状況に応じた一定の係数を乗じ、定性評価※を行ったうえで金額を決定する。 ※定性評価については、代表取締役社長CEOが各業務執行取締役における目標達成度合い等（担当領域における課題対応の進捗、経営幹部の人材育成、コンプライアンスの浸透状況等の観点）を勘案し総合的に判断を行う。
株式報酬	● 中長期業績連動報酬として、業務執行取締役に対して、中期経営計画の当期純利益、取締役の役位及び在任月数に応じてポイントを付与し、退任時に付与されたポイント数に相当する数の当社普通株式を支給する。 ● 支給する株式数は、上記付与されたポイント数に1.0を乗じた数。 ● 本報酬は当社の中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的に導入している。

（注）上記のうち、業績連動報酬である「賞与」及び「株式報酬」において全社業績に連動する評価指標は、指標としてのシンプルさ、当社経営管理上の数値目標（株式報酬については、中期経営計画において設定される定量目標）との平仄、並びに他社動向等から判断し、当期純利益を採用しています。なお、2023年度における当期純利益は、138億8千7百万円です。

個人別報酬の決定に関する方針等

個人別報酬については、機動的に報酬額を決定するため、あらかじめ定められた支給基準に則り、代表取締役社長CEOである吉田朋史がその具体的内容について委任を受けるものとしています。「報酬構成」「基本報酬」「賞与」の変更は、ガバナンス委員会へ諮問のうえ、取締役会にて承認を得るものとし、「株式報酬」の変更はガバナンス委員会へ諮問のうえ、取締役会または株主総会にて承認を得るものとしています。取締役報酬の個人別配分全般について、ガバナンス委員会は年1回以上報告を受け、本方針に沿って適切な運用がなされていることを確認し、客観性・公正性・透明性を担保する体制としています。なお、取締役会は、ガバナンス委員会から、審議・検討の結果、取締役の個人別の報酬等の内容が本方針に沿って適切な運用がなされている旨の答申を受け、取締役会においても本方針に沿うものであると判断しています。

政策保有株式

政策保有株式に関する方針

当社は、政策保有株式の保有にあたっては、将来の事業化が見込まれ、戦略性を有するなどの保有目的が認められることを前提に、投資リターンの実現確度が高く、当社の企業価値向上に資するものに限定する方針としています。また、既に保有する政策保有株式に関しては、個別の株式に係る保有の合理性について毎年取締役会にて検証を行い、所期の投資目的の実現確度や、当社の企業価値向上につながる経済的付加価値を生み出せているかといった観点から、保有・縮減の適否につき判断しています。

2024年5月16日開催の取締役会における検証結果は以下の通りです。当社保有の政策保有株式（全5銘柄）につき、個別銘柄ごとに保有目的が適切であるか、保有に伴う便益やリスクが当社の資本コストに見合っているかを具体的に精査しました。その結果、現在保有している政策保有株式については、その保有が適切であることが確認されました。

（政策保有株式の議決権行使基準）

政策保有株式の議決権の行使にあたっては、原則として棄権、白紙委任は行わないものとしています。また、短期的な業績・株価等の画一的な基準のみにより賛否を判断するのではなく、投資先企業の経営方針・戦略等の非財務情報も踏まえ、当社及び投資先企業の中長期的な企業価値の向上につながるかどうかなどの観点から、個別議案を精査したうえで、各議案の賛否を判断しています。

親会社との関係性

その他コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与えうる特別な事項（親会社との関係）

当社の親会社である伊藤忠商事㈱は、当社議決権53.97%を保有し、当社は同社の連結子会社となっています。当社は伊藤忠商事グループにおける石油製品の国内販売及び日本を起点とした輸出入事業の中核会社という位置付けであり、重要なビジネスパートナーとして、石油製品等の取引、国内外の原油・石油製品市況の情報交換や人材交流、また電力や環境ビジネス、海外プロジェクト等に関する事業の取り組みを推進しています。なお、当社の営業取引に占める親会社への依存度は低く、そのほとんどは一般企業及び消費者との取引になっています。

また、当社は親会社による事業上の制約等はないと認識し、自主性・自律性を確保しながら、独自の経営判断が行える状況にあると考えています。当社と伊藤忠商事㈱及びその企業グループとの間では、出向者の受け入れはありますが、社外取締役3名が独立役員として指定されており、取締役会における審議にあたり、より多様な意見が反映されうることから、独自の経営判断を妨げるものではなく独立性が確保されています。

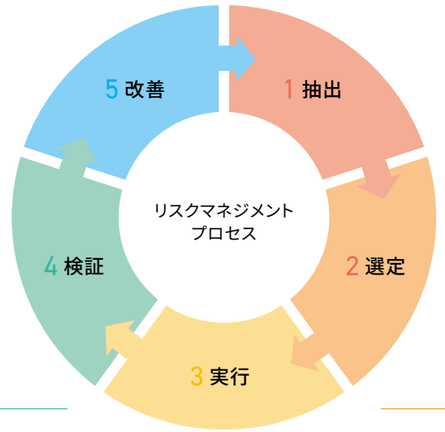
リスクマネジメントと内部統制

リスクマネジメント

当社グループを取り巻く様々なリスクに対応するため、管理体制及び管理手法の整備により、リスクを統括的かつ個別的に管理しています。2024年4月には、当社グループのリスクを統括管理する部署として「法務・リスクマネジメント部」を新設しました。また、経営の諮問機関としてリスクマネジメント委員会を設置し、下図の「リスクマネジメントプロセス」の通り、経営に重大な影響を及ぼすリスク（重要なリスク）の洗い出し、分析、対策、発生・顕在化の予防・周知といったリスクマネジメントを実施しながら、継続的に管理を強化することで、リスクの軽減を図っています。

リスクマネジメントプロセス

5 ・リスクマネジメント委員会で、改善策や追加対応策等を検討・決定する。
・各事業部門のリスク対策の実行支援を行う。



1 ・定期的にリスク調査を行い、リスクの洗い出し、分析及び評価を行う。

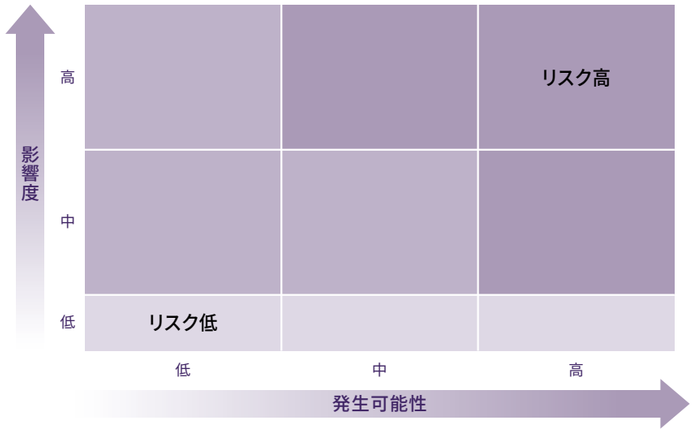
4 ・各種リスクへの対策状況を定期的にモニタリングのうえ、当該対策の効果検証を行う。
・リスクマネジメント委員会に、当該モニタリング結果及び検証結果を報告する。

2 ・重要なリスクの候補及びその対策について立案し、リスクマップ案を作成する。
・リスクマネジメント委員会で、当該検討案について審議し、重要なリスクを選定する。

3 ・各事業部門にてリスク対策を実行する。

リスクマップ

重要なリスクの選定においては、「影響度」及び「発生可能性」の2軸で各種リスクを評価しています。



リスクマネジメント委員会で選定された、当社グループにおける重要なリスクは、 以下の9項目です（2024年6月19日現在）。

（1）事業基盤縮小によるリスク
（2）商品・原材料調達価格の変動によるリスク
（3）環境規制によるリスク
（4）情報セキュリティ及び情報システムに関するリスク
（5）自然災害によるリスク
（6）固定資産減損によるリスク
（7）投資に関するリスク
（8）人材確保に関するリスク
（9）コンプライアンスに関するリスク

詳しくは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/security_report/index.html

緊急時の体制

グループ内において事故やリスクが顕在化した場合、正確な情報を把握して的確に対処するために報告ルートを整備しています。また、地震、台風、大雨などの自然災害が発生した場合にグループ内の安否確認、施設やお取引先の被害状況を迅速に把握してライフライン確保に対応するためにグループ会社や事業部門、社長CEOを含めた役員まで一貫した緊急連絡体制を整えています。2024年度は、毎月第一営業日に訓練発報を行うことで社員の防災意識を醸成し、有事に備えています。

リスクマネジメント
https://www.itcenex.com/ja/csr/governance/riskmanagement/

防火防災・事業継続計画（BCP）

当社では主として重大な自然災害の発生に備え、BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を策定しています。この計画の中核組織である「BCP災害対策本部」は、社長CEO（災害対策本部長）・各部門長及び部長等で構成され、大規模災害発生時には指揮命令者・対応事項を定めた計画をもとに全社が一丸となって事態に対応します。また、同本部機能を福岡・広島に移管するバックアップ体制を構築しています。2022年度からは本社及び各エリアで応急救護訓練を実施し、2024年3月末時点で累計350名のグループ社員が救命技能認定証を取得しました。また、代替拠点連携訓練やBCM（Business Continuity Management：事業継続マネジメント）運用の継続・推進担当者向けの研修等、BCPの実効性を高めるための取り組みを実施しています。

応急救護訓練の様子

内部統制

法令・定款に適合し、かつ適正に業務を遂行するために内部統制システムを構築・運用し、継続的に改善・向上に努めています。当社グループの内部統制システムは、2023年5月18日に改訂した「内部統制システムに関する基本方針」において整備しています。

内部統制システムに関する基本方針
https://www.itcenex.com/ja/corporate/governance/control/

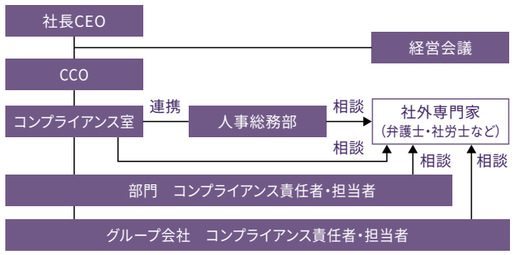
コンプライアンス

コンプライアンス基本方針

企業価値を高めていくうえで、社会との信頼関係を築くことは欠かせません。信頼関係を築くためにはコンプライアンスが前提にあり、企業価値向上のためにコンプライアンスの実践を重要課題の一つと捉えています。このような考えを体現するために、従業員一人ひとりがコンプライアンス意識を高め、「行動規範」や「グループ行動宣言」に則って業務に邁進できるよう、コンプライアンス推進体制の構築に取り組んでいきます。

推進体制

CCO及びコンプライアンスに係る事項を統括する部署を設置するとともに、コンプライアンスプログラムを制定し、各部門・グループ会社にコンプライアンス責任者・担当者を任命、コンプライアンス教育・研修の実施、法令遵守マニュアルの作成、コンプライアンス事案発生時の対処方法、内部通報制度の整備、並びに従業員の行動規範の遵守に関するすべての取締役・執行役員及び使用人からのグループ行動宣言取得など、コンプライアンス体制の充実に努めています。



※1 コンプライアンス責任者：当社のコンプライアンス責任者は、CCOが各部門から1名を任命する。また、グループ会社は原則当社出資50%超の会社の社長がコンプライアンス責任者となり、当該グループ会社が出資する出資比率50%超の子会社も統括する。
※2 コンプライアンス担当者：コンプライアンス責任者から任命され、コンプライアンスに関わる推進、トラブル・事故・不祥事・クレームが発生した場合の窓口、環境保全及び土壌汚染防止の役割を担う。

コンプライアンスの教育

当社はコンプライアンス体制の維持、周知徹底を図るため、毎年、当社グループの役員、従業員を対象としたコンプライアンスの教育研修を実施しています。特に、コンプライアンス研修については、階層別のプログラムを適宜全国で実施しています。また、各部署及びグループ会社のコンプライアンス責任者・担当者向けの教育研修において、具体的な事案の実務対応力向上を図り、グループコンプライアンス体制の強化にも努めています。

コンプライアンスの周知

当社ではコンプライアンスに関わる周知を行うため、定期的に発行物を作成し当社グループへ配布、社内イントラネットでの共有を行うことで従業員のコンプライアンス意識向上に努めています。

コンプライアンスプログラム	コンプライアンス活動推進の目的、体制、事件・事故発生時の対応、内部通報窓口・相談窓口などについて分かりやすく掲載しています。
コンプライアンス事例集	不正、ハラスメント、労務関連、クレーム、法令違反、情報漏洩といった大小様々なコンプライアンス違反の事例と対応方法を分かりやすく掲載しています。
ハラスメントガイドライン	当社グループの役員・従業員がハラスメントについて正しく理解し、加害者も被害者も出さない職場にすることを目的に、職場における禁止事項をまとめています。

エネクスグループ意識調査の実施

様々な企業や組織、団体で不正会計・横領、ハラスメント、労務問題等の不祥事が発生する中、当社グループにおいても不正やコンプライアンス事案の発生防止のために、グループ内のコンプライアンス意識の実態や経営理念の浸透度を把握すべく当社グループ会社役員及び従業員を対象としたコンプライアンス意識調査を実施しています。その調査結果をもとに、コンプライアンス研修や新たな施策を講じています。

内部通報窓口

法令・社内規程違反や不適切行為、またはそれらが生じる恐れのある場合、速やかに連絡できるよう社内と社外に内部通報窓口を設置しています。内部通報窓口の仕組み及び内部通報者の保護については社内のコンプライアンス研修で周知を行い、通報後の対応内容について透明性を維持した的確な対処の体制を整備しています。

当社グループでは、内部通報者が内部通報をしたことを理由として、解雇その他いかなる不利益な取り扱いも受けないこと、内部通報に係る秘密保持など、事案対応体制における当事者の責務について明確な規程を設け、実効性のある内部通報制度を運営しています。

IR活動

IR基本方針
https://www.itcenex.com/ja/ir/policy/basicpolicy/

当社グループは、ステークホルダーの皆様への情報開示や対話を行うにあたり、関係法令及び諸規則を遵守したうえで対話による双方向のコミュニケーションを大切にし、経営状況や経営方針その他の情報を適時・公正・正確・明瞭かつ継続的に説明することに努めるとともに、皆様からいただいたご要望やご意見を経営陣にフィードバックしています。

株主総会

毎年6月、株主総会を開催しています。当日の様子は株主の皆様限定で動画でも公開しています。また、IRツールとして、株主通信なども発行しています。

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績
開催日	2022年6月21日	2023年6月14日	2024年6月19日
来場者数	22名	34名	24名

主なIR活動

決算説明資料・動画の掲載

投資家や株主の皆様へ業績、戦略の透明性を確保するため「決算説明資料」及び「決算説明動画」を、また自社や業界に関する理解を深めてもらうため、業界に関するデータや当社の業績推移をまとめた「ファクトブック」を当社HPに掲載しています。

決算説明資料等
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/financial_statements/2025/index.html

ファクトブック
https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/factbook/index.html

個人投資家説明会

2021年度より、オンライン個人投資家説明会を行っています。直近では2024年7月に中期経営計画の進捗、㈱WECARS発足も含めた、新たな動画を公開しています。（スピーカー：CFO）

	2021年度実績	2022年度実績	2023年度実績
投資家等との面談件数※	38件	37件	43件
機関投資家等向け決算説明会	年2回開催（通算87名）	年2回開催（通算86名）	年2回開催（通算87名）
個人投資家説明会（視聴数）	1回開催（1,559回）	1回開催（1,592回）	2回開催（約2,900回）

※投資家面談の対応者：CFO、財務経理部長、財務・IR課

JCR（㈱日本格付研究所）格付

2022年にJCRの長期発行体格付が「A+（安定的）」から「AA-（安定的）」、国内CP格付が「J-1」から「J-1+」に格上げとなり、2024年も維持となりました。

2024年8月29日付

対　象	格　付	見通し
長期発行体格付	AA-	安定的
対　象	**発行限度額**	**格付**
コマーシャルペーパー	300億円	J-1+

JPX日経インデックス400

JPX総研（日本取引所グループ）と㈱日本経済新聞社が共同で算出を行っている「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数で、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業が選定される指数です。

当社は、2年連続でJPX日経インデックス400の構成銘柄に選定されています。（2024年8月30日現在）

日興IR全上場企業ホームページ充実度ランキング

日興アイ・アール㈱が国内全上場企業3,970社のホームページを対象に、「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」の視点で設定した164の客観的な評価項目に基づき、調査・選出するIRサイト評価です。当社は、2019年度より5年連続で「最優秀サイト」に選ばれました。

Gomez IRサイトランキング2023

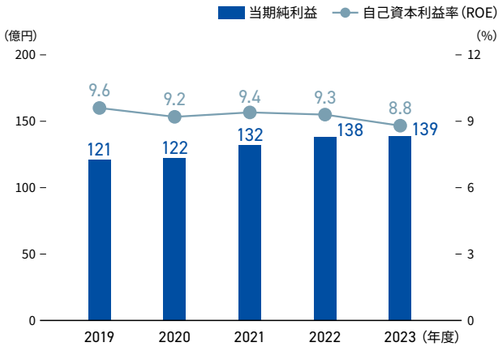
㈱ブロードバンドセキュリティが国内上場企業3,832社のコーポレートサイトを対象に、「ウェブサイトの使いやすさ」「情報開示の積極性・先進性」などから構成される231項目に基づき調査するIRサイト評価です。当社は、2023年度において銅賞を受賞しました。

財務・非財務ハイライト

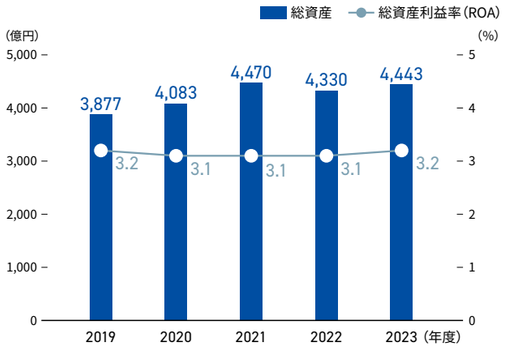
※非財務情報は単体の数値

財　務

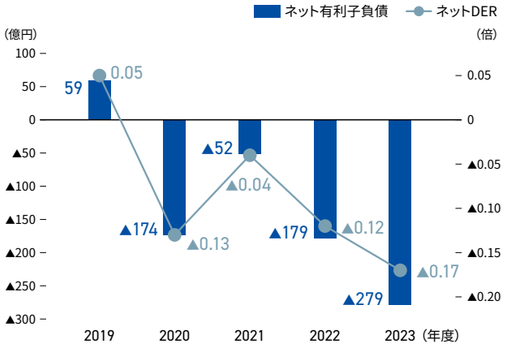
当期純利益／自己資本利益率（ROE）



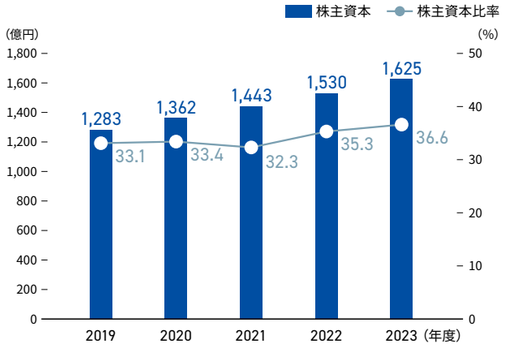
総資産／総資産利益率（ROA）



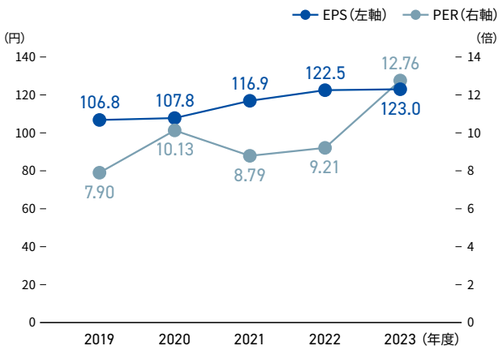
ネット有利子負債／ネットDER



株主資本／株主資本比率

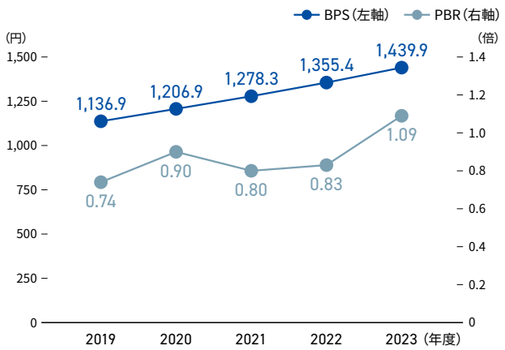


EPS／PER※



※EPS（1株当たり当期純利益）＝当期純利益／発行済株式数
※PER（株価収益率）＝株価（期末終値）／EPS（1株当たり当期純利益）

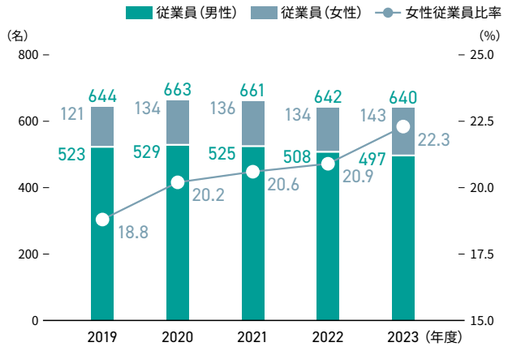
BPS／PBR※



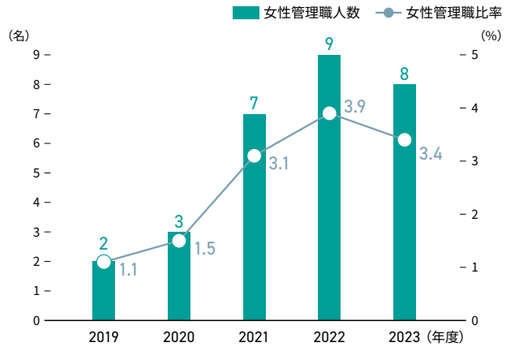
※BPS（1株当たり純資産）＝自己資本／発行済株式数
※PBR（株価純資産倍率）＝株価（期末終値）／BPS（1株当たり純資産）

非　財　務

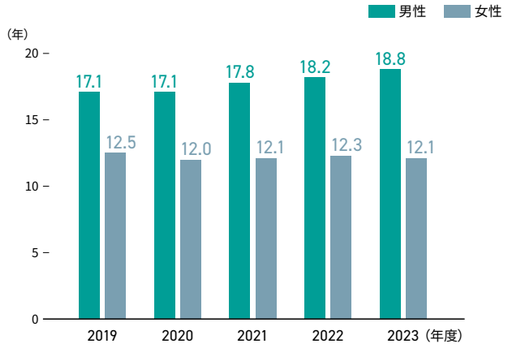
従業員数（男女別）／女性従業員比率



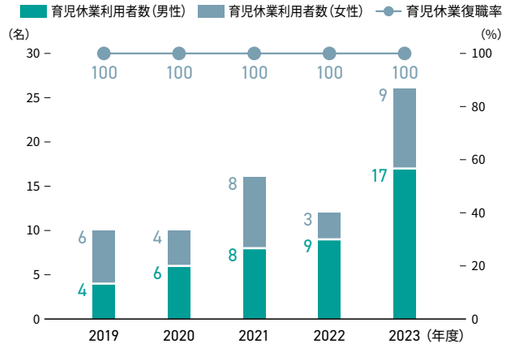
女性管理職人数／女性管理職比率



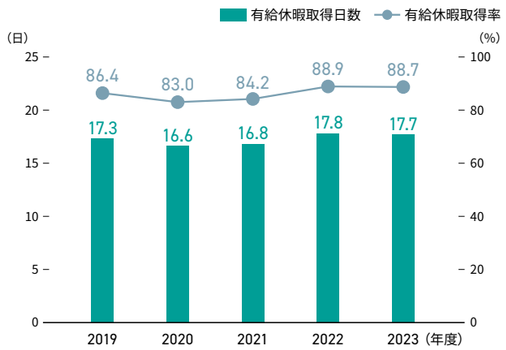
平均勤続年数（男女別）



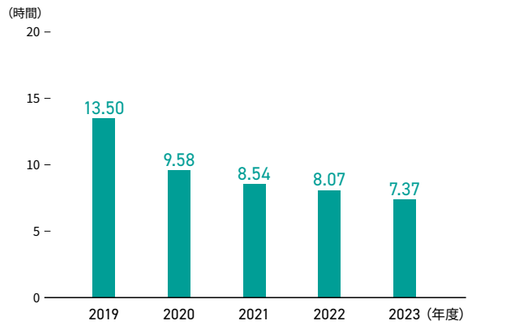
育児休業利用者数（男女別）／育児休業復職率



有給休暇取得日数／有給休暇取得率



月間平均残業時間※



※原則20時以降残業禁止

11年間の財務サマリー

	IFRS										
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
経営成績会計年度（百万円）											
売上収益	966,044	936,841	723,645	695,060	744,767	1,007,086	897,427	739,067	936,306	1,012,018	963,302
売上総利益	71,599	85,720	89,562	93,604	88,822	84,210	86,418	86,889	83,591	89,556	88,612
販売費及び一般管理費	57,862	71,184	73,226	74,697	70,931	67,318	68,858	67,115	68,065	68,889	70,227
営業活動に係る利益	11,875	13,100	16,384	19,678	17,153	17,851	19,257	19,346	20,929	21,368	23,587
当社株主に帰属する当期純利益	7,124	5,503	7,469	10,405	11,025	11,559	12,056	12,168	13,194	13,832	13,887
1株当たりデータ（円）											
当社株主に帰属する当期純利益	63.05	48.71	66.10	92.09	97.63	102.40	106.81	107.79	116.89	122.54	123.03
株主資本	833.20	862.30	889.70	960.37	1,028.57	1,083.37	1,136.89	1,206.88	1,278.32	1,355.37	1,439.91
配当金	20	22	24	32	40	42	44	50	48	50	54
財政状態会計年度末（百万円）											
総資産	321,032	329,059	304,053	344,603	382,621	374,373	387,657	408,327	447,017	433,024	444,304
有利子負債	38,598	40,954	37,665	41,020	42,705	34,110	25,180	17,459	32,929	14,127	2,174
ネット有利子負債	24,347	24,770	16,841	18,293	20,132	15,385	5,937	▲17,382	▲5,216	▲17,886	▲27,929
株主資本	94,144	97,432	100,526	108,511	116,104	122,290	128,333	136,233	144,297	152,961	162,543
キャッシュ・フロー会計年度末（百万円）											
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,530	34,336	30,322	17,831	24,239	25,403	28,106	40,214	39,955	34,799	34,538
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲12,556	▲20,410	▲16,673	▲14,712	▲18,458	▲13,410	▲1,411	▲125	▲19,113	▲3,190	▲6,603
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲8,859	▲12,115	▲9,059	▲1,195	▲5,850	▲15,857	▲26,196	▲24,528	▲17,625	▲37,747	▲29,916
フリーキャッシュ・フロー	4,974	13,926	13,649	3,119	5,781	11,993	26,695	40,089	20,842	31,609	27,935
現金及び現金同等物期末残高	14,251	16,184	20,824	22,727	22,573	18,725	19,243	34,841	38,145	32,013	30,103
主な指標											
ROA（%）	2.2	1.7	2.4	3.2	3.0	3.1	3.2	3.1	3.1	3.1	3.2
ROE（%）	7.8	5.7	7.5	10.0	9.8	9.7	9.6	9.2	9.4	9.3	8.8
株主資本比率（%）	29.3	29.6	33.1	31.5	30.3	32.7	33.1	33.4	32.3	35.3	36.6
ネット有利子負債対株主資本倍率（NET DER）（倍）	0.26	0.25	0.17	0.17	0.17	0.13	0.05	▲0.13	▲0.04	▲0.12	▲0.17
配当性向（%）	31.7	45.2	36.3	34.8	41.0	41.0	41.2	46.4	41.1	40.8	43.9

（注）1. 売上収益は消費税等（消費税及び地方消費税をいう。）抜きで表示しています。
（注）2. 当社グループは、2015年3月より国際財務報告解釈指針（IFRIC）第21号「賦課金」を適用したことに伴い、2014年3月期の関連する主要な経営指標などについて遡及修正を行っています。
（注）3. 金額は百万円未満を四捨五入して記載しています。
（注）4. 電気の販売数量は2021年3月期より取次数量を含んでいます。

主要商品年間販売数量

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
ガソリン（千kL）	3,993	3,593	3,722	3,587	3,328	3,201	2,767	2,386	2,510	2,469	2,477
灯油（千kL）	1,874	1,502	1,471	1,448	1,590	1,565	1,229	1,145	1,054	915	858
軽油（千kL）	3,389	3,302	3,321	3,271	3,401	3,499	3,288	3,164	3,282	3,217	3,154
LPガス（千t）	625	619	601	597	618	573	543	500	485	475	445
電気（GWh）	231	409	873	2,431	2,671	2,874	2,605	2,393	2,692	2,245	2,266

株式情報・会社概要など（2024年3月31日現在）

株式総数及び株主数

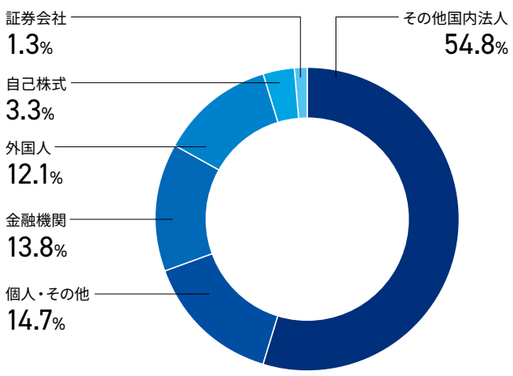
発行可能株式の総数	387,250千株
発行済株式の総数	116,881千株
株主総数	22,567名
1単元の株式数	100株

大株主（上位10名）の状況

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
伊藤忠商事株式会社	60,978	53.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	7,933	7.02
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4,785	4.24
エネクスファンド	3,035	2.69
日本生命保険相互会社	1,542	1.37
伊藤忠エネクス従業員持株会	1,417	1.25
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	802	0.71
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	771	0.68
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	761	0.67
ニチレキ株式会社	630	0.56

（注）上記は自己株式（3,896千株）を除いています。

所有者別の株式保有割合



株主総会その他

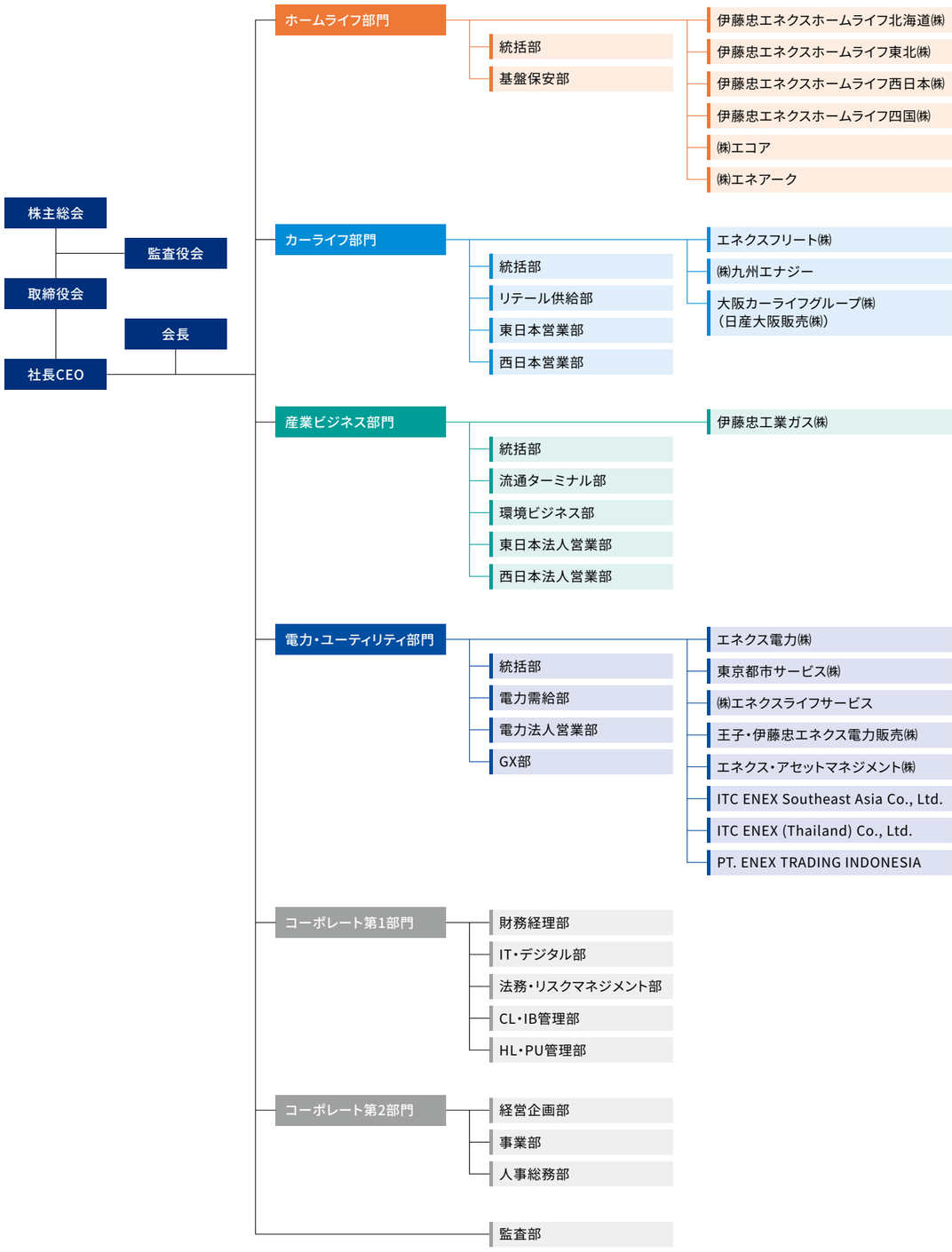
定時株主総会	毎年6月開催	
基準日	定時株主総会 期末配当 中間配当	毎年3月31日 毎年3月31日 毎年9月30日
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部	

会社概要

商号	伊藤忠エネクス株式会社 （ITOCHU ENEX CO., LTD.）
本社所在地	〒100-6028 東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
設立	1961年（昭和36年）1月28日
資本金	198億7,767万円
主な事業所	北海道、東北、東日本、中部、関西、中四国、九州
子会社	44社
持分法適用会社	23社
従業員数	単体　640名（関係会社への出向者151名を含む） 連結　5,349名
上場証券取引所	東証プライム（銘柄名：伊藤忠エネクス）
証券コード	8133
主要取引金融機関名	三井住友信託銀行／三井住友銀行／りそな銀行／みずほ銀行／三菱UFJ銀行

社会からの評価・インデックスへの組み入れ

（2024年8月31日現在）

詳細はこちら
https://www.itcenex.com/ja/csr/evaluation/

伊藤忠エネクス株式会社 組織図（2024年4月1日現在）