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/

2022年9月発行

エネクスレポート2022（エネクスグループ統合報告書）

ENEX INTEGRATED REPORT 2022

エネクスレポート2022
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

– 私たちの使命 –

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ガスを中心としたエネルギーを全国のお客様にお届けしてきました。社会やくらしがどのように変わっても、常にお客様のパートナーとしてお客様の求める価値をお届けする、そして豊かな社会やくらしの実現に貢献し、地域のお客様に選ばれる企業でありたい。当社グループの経営理念には、このような想いが込められています。

ガス
笑顔あふれる豊かな生活を支える

石油
エネルギー安定供給でくらしを支える

電力
新たなエネルギーで持続的な社会をつくる

モビリティ
自動車と共に快適な社会を提供

The Best Partner for LIFE and SOCIETY

Contents 目次

エネクスグループの価値創造 03
- 価値創造の歩み 03
- 社長メッセージ 05
- 変わらない使命と変化に対応するチカラ 11
- 強みを活用した成長戦略 15
- 価値創造プロセス 17
- 中期経営計画「SHIFT!2022」 19
- ステークホルダーエンゲージメント 21

価値創造のための戦略 23
- CFOメッセージ 23
- 事業別戦略 27
- ホームライフ部門 31
- カーライフ部門 33
- 産業ビジネス部門 35
- 電力・ユーティリティ部門 37

持続的な成長を支える取り組み 39
- エネクスグループのサステナビリティ 39
- 環境への取り組み 41
- 社会への取り組み 45
- エネクスグループのダイバーシティ 51

持続的な成長を支える体制 55
- 役員一覧 55
- コーポレート・ガバナンス 57
- 業務執行と内部統制 62
- コンプライアンス 63
- IR活動 64

財務・非財務データ 65
- 財務・非財務ハイライト 65
- 11年間の財務サマリー 67

会社情報 69

編集方針
「ENEX REPORT 2022」は、エネクスグループの持続的な成長に向けた企業活動と戦略性を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CSR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
2021年4月～2022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（株）及び
伊藤忠エネクスグループ会社

発行月
2022年9月

価値創造の歩み

エネクスグループはこれまで、実効性のある施策を打ち立て、様々な難局を乗り越えてきました。社会の変化やお客様のニーズを先取りして事業ポートフォリオを広げ、利益を拡大してきたことで、現在のプレゼンスを確立しています。今後も更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。

1961～ 創業・安定成長期

『お客様に直接届けたい』熱い想いを胸に伊藤忠燃料誕生

1961年1月、伊藤忠石油(株)を分割して**伊藤忠燃料(株)(現伊藤忠エネクス(株))が誕生**しました。戦後高度経済成長期だった当時、新設された日本鉱業(株)(現ENEOS(株))水島製油所の石油製品を全国販売するため、「お客様に直接届けたい」という熱い想いを胸に、**新たな販路開拓、サービスステーションの新設**などに奔走したのが当社の始まりです。その後、**LPガス・オートガス事業など業容拡大**が進みました。

1970年代、2回のオイルショックで経営に甚大な影響を受けましたが、非常事態においても廉直で公平な取引に努め、取引先から強い信頼を獲得するとともに積極的な販売拡大策を展開しました。**アスファルトや高圧ガス販売などの新規事業へも進出**しました。

1979年東京・大阪証券取引所の**市場第一部に上場**、その後本社所在地を大阪から東京へ移し、新たな事業会社設立や買収を進めました。

伊藤忠燃料(株)設立当時のサービスステーション

2001～ 転換期

設立40周年を機に、伊藤忠エネクスとして新たなステージへ

2001年当時の石油業界は、それまで段階的に進められてきた規制緩和による販売競争激化や元売会社の再編など、変革の動きが加速していました。こうした中、設立40周年を迎えた当社は**社名を「伊藤忠エネクス」**に変更しました。

同時に**新たな経営理念を制定**し、「エネルギーの形や届け方が変わっても、エネルギーを核に豊かな社会の実現を目指していきたい」との想いを込め、燃料商社からエネルギー商社への飛躍を標榜しました。また、事業の選択と集中を推進するとともに、クリーンエネルギーの取り組みを強化しました。

2004～ 変革期

第2の創業、複合エネルギー企業としての第一歩

この当時、石油・LPガス業界は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など厳しい経営環境に直面していました。このような中、2004年**当社グループ初の中期経営計画「中期ビジョン 創生2008」を策定**し、エネルギー・車・家庭を核とした「複合エネルギー企業」を目指すことを基本方針に掲げました。

2007年(株)エコア誕生による九州エリアの営業基盤強化、その後、トレード事業部門やソーラー・EV事業を推進する部署の新設、運送事業者向け軽油フリート販売強化(エネクスフリート(株)誕生)など**収益基盤の拡大**を図りました。また、2010年より**電力小売ビジネスへ新規参入**、2012年には東京都市サービス(株)をグループ化し、熱供給事業にも参入しました。

東京都市サービス(株)の地域熱供給の設備

2014～ 事業拡大期

「Moving」を合言葉に、旧来のやり方を見直し事業を推進

2014年「未来に向けて今すぐに動く!」という意味を込めた**「Moving」を合言葉に、中期経営計画を策定**、以降7年にわたり副題を進化させながら推進しました。少子高齢化、消費者意識、省エネルギーや効率化の高まりなどエネルギーを取り巻く急速な変化がある中、新たな市場の開拓、旧来のやり方の抜本的な見直しを行いました。

コア事業(石油・ガス)の拡充と共に、2014年**カーディーラー事業にも参入**し業界内外から注目を集めたほか、2016年には**家庭向け電力小売事業に参入**、フィリピンのLPガス事業などの**海外進出**、2019年にはエネクス・インフラ投資法人が**インフラファンド市場に上場**するなど、事業ポートフォリオを広げました。また、社内組織や制度の改定を行い、新規事業や外部環境の変化に柔軟に対応できる人材の育成、意識改革を行いました。

フィリピンにおけるLPガス事業(2016年参画)

2021～ 進化の加速

経営・事業推進のギアを一段上げ、さらなる進化の加速「SHIFT!」を

現在、地政学リスクをはじめ様々な要因で、グローバルにエネルギーの構成・構造が急速に変化しつつあります。こうした目まぐるしい環境変化に対応し、経営・事業推進のギアをこれまでより更に一段上げる必要があると考え、**新中期経営計画「SHIFT!2022」をスタート**しました。2021年度は既存事業の維持・拡大やGTL燃料・AdBlue®・自家消費型太陽光などの環境商材・サービスの販売拡大を進め、**7期連続の増益**となりました。新中期経営計画の達成に向け、取り組みを進めるとともに、時代がどのように変化しても「エネルギーの安定供給」を継続するため、常に“攻め”の姿勢で成長を加速しています。

®AdBlue(アドブルー)はドイツ自動車工業会(VDA)の登録商標です。

ホームセンターコーナンに設置された自家消費型太陽光

社長メッセージ

これから先の社会の要求に応えられる会社へ――
エネルギーを届け続けるという使命を掲げ、
積極的な姿勢でビジネスを拡大していきます。

代表取締役社長
岡田 賢二

Evolving From Moving to SHIFT!

社会が大きく変化しても、変わらない私たちの使命

私たちを取り巻く環境は日々変化し、足元では先行きの不透明度（リスク）が拡大しています。世界情勢を見てみると、継続するパンデミック、地政学リスクの顕在化やそれに伴う物価の上昇、温室効果ガス削減の取り組み等持続可能な社会の実現に向けた様々な課題や問題が企業活動に影響を及ぼしています。

特に、CO_2削減やカーボンニュートラルといった地球環境への対応は、私たちを含むエネルギー企業にアゲインストなインパクトをもたらそうとしています。

しかし、こうした環境の変化は、今に始まったものではなく、様々な変化に対峙しながら私たち伊藤忠エネクスは設立より61年目を迎えました。仕事のやり方を変え、商品を増やし、様々な対応を図りながら今日に至っているのですが、一方で変わらないものが「エネルギーを届ける」という私たちの使命です。時代が変わっても、社員が変わっても、「エネルギーの安定供給」=「人々の生活を支える」ことへのこだわりが、当社グループの推進力になっているように思います。

一方、届けるエネルギーについての課題です。商売の基本の一つは「安くて良いもの、良いサービス」を提供することですが、環境に良いけれども価格が高い商品や環境にやさしいながらも使いにくい商品を、消費者は果たして買ってくれるでしょうか。消費者にとって最も理想的なのは、安くて、質も良く、そして環境にやさしいものを手にすることでしょう。大きな原則が変わったとかパラダイムシフトが起きたと考えるよりも、これまでの「安くて良いもの」という基本的な軸に、もう一つ「環境」という軸が加わったと考えた方がいいと思います。

当社はエネルギー商社ですので、メーカー等と比べると、自社製品や

サービスに縛られるといったことがありません。「エネルギーを届ける」という使命は変わりませんが、会社としての殻はなるべく柔軟にしておいた方が良いと思います。常に柔らかく考える思考形態を持ち、大きな流れを掴み、様々な変化に対応していく。基本的な商売の軸を中心に、その時代々々に適した軸を追加・設定していくことが肝要と思っています。

「エネルギーを届ける」=「社会を支える」というミッションを共有するグループ

当社グループの従業員は約5,600名、臨時雇用の方々を含めると8,000名弱になります。個性や価値観がそれぞれ異なる多様な人材の集合体でありますが、「エネルギーを届ける」というミッションにおいて、皆の気持ちが自然と繋がります。今年の3月16日(水)23時30分過ぎに東北地方(福島県沖)で最大震度6強という今年最大の地震が発生しました。危機管理時のBCP対策発動を待つまでもなく、社員達が自らの判断で販売店の皆様やお客様に問題がないか確認にまわり、3時間後の午前2時30分に安否確認の完了メールが届きました。まさに、当社グループのミッションが社員に染みついていることへの証左であり、世の中にエネルギーを届け続けることが、社会を支えていると感じる事例となりました。これは、当社グループの大きな柱になっており、非常に重要なことだと考えています。

このようなモチベーションを維持するには、質的に充実した会社生活が鍵ですが、そのためには社員一人ひとりの「働き方」が重要となります。自由度と規律、会社の目標と自己実現、会社と家庭、相対する価値観のバランスをどうとっていくか、会社生活の質を高めるために何をすべきか、常に改善に努めたいと思っています。「この会社に入ってよかった」「自分の家族に誇れる仕事をしている」と社員が思える会社にしていくことが私の仕事だと思っています。

「視野の広い、グローバルな人材を生み出す仕組みと積極的にチャレンジする企業風土の変革

中期経営計画「SHIFT!2022」において、3つの基本方針を挙げていますが、1つ目の『「基盤」の維持拡大』は、まさに我々が長年にわたりビジネスを通して積み重ねてきたものと言っていいと思います。これまで培ってきたお客様(販売店・エンドユーザー)とのネットワークである「基盤」を大切にし、更に大きくしていきたいという社内外へのメッセージでもあります。国内基盤の拡充にあたっては、電力事業やLPガス販売事業、車販事業等のBtoCビジネスを、DXを積極的に活用する事により伸ばしていきます。そして海外事業ですが、我々が持つ知見を生かせるのはアジアです。太陽光等の電力事業やLPガスの販売事業など伸びる分野に環境対策を加味することで、国内で培った知識や経験が更にアジアで生きてくると思っています。

2つ目の『「環境・エネルギー」ビジネスの深化』については、既に手掛けているAdBlue®(アドブルー®)やGTL等の環境商材に加え、水素やアンモニア等の次世代エネルギー、更には蓄電池や高速充電等の仕組みにも取り組んでいきます。

廃棄物発電やCO_2を活用した野菜栽培等の循環型事業、地域での電気自動車シェア等、小ぶりながらも地域に密着した当社らしい取り組みを増やしていきたいと考えています。

3つ目の『次世代「人材」の育成』についてですが、4年前から海外にある伊藤忠商事グループや当社グループの事業会社に10数名の社員を派遣し、2年間現地で海外就労を行う海外就労研修制度をスタートしました。

人材の多様性という点でいえば、女性の活躍推進と外国籍の人材の登用が挙げられます。女性の総合職採用の基準を3割以上に設定し8年程になりますがまだまだ足りません。単体総合職600名のうち女性の総合職は100名近くにやっとなったところです。あと数年の間には半数近くが女性社員ということになると思いますが、単なる数合わせでは意味がありません。

当たり前のように女性や外国籍の社員が活躍できるためには、会社が変わる必要があります。そのためには活躍を阻害する要因を会社の負担で取り除き、課題を一歩一歩解決することだと認識しています。女性の人事部長がやっと今年誕生しましたが、これを最初として進めていきます。

電力事業とモビリティ事業に注力リアルな経験を活かし、DXで加速

現在、具体的に注力している分野が2つあり、1つが電力事業、もうひとつがモビリティ事業です。

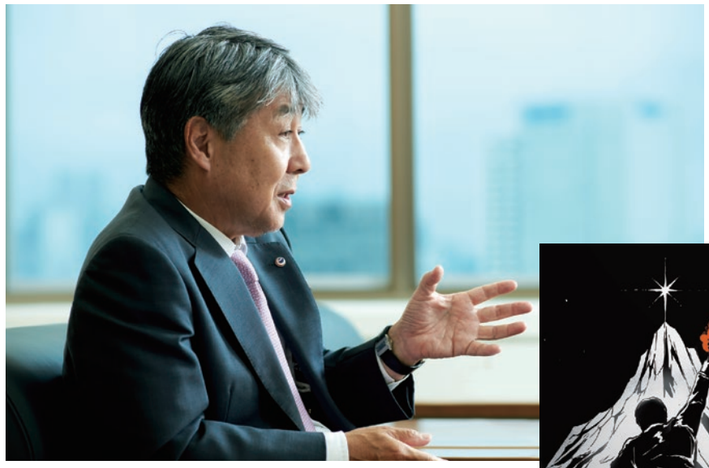
電力事業については、石油製品やLPガスとは異なる魅力があります。電力は他のエネルギーと比較し、より様々な産業にアクセスできる商材です。また、単に電気を販売するだけでなく、様々な企業とコラボレーションしやすいことが重要なポイントです。電力事業参入後、石油やガス業界にとどまらず様々な企業とアライアンスが組めるようになりましたが、更に、廃棄物発電や休耕田での太陽光事業を通じた農業への展開、グリーン電力の証書化ビジネス等、思った以上の横展開になると思っています。

次に、モビリティ事業についてです。エネルギーの主体がガソリン等石油

製品から別のものに変わったとしても、クルマ（移動・運搬手段）自体がなくなることはありません。車への燃料供給を通じて中古車や中古トラックの販売事業を、子会社のエネクスフリート（株）が手掛け、また8年前には関西圏最大の自動車ディーラーである日産大阪販売（株）が当社グループ入りし、モビリティ事業を伸ばしてきました。この事業を更に加速させるため、今年6月、車のオークション事業への参画を目的に（株）アイ・エー・エーというオートオークション会社に、当社グループは40％出資することを発表しました。電力同様に裾野の広いビジネスであるモビリティ事業に今後も注力致します。

こうした電力事業・オークション事業にとっては、ITシステムが重要となります。電力販売等に関わる様々な業務はシステム上で行われます。また、オートオークションは数十秒単位で車が競り落とされますが、いずれはネット販売が主流になる可能性もあります。まさにDXを活用した取引が急速に拡大すると思われます。

一方で、私たちは祖業である石油製品・LPガスの販売からスタートし、これまで基盤を拡大してきました。ガソリンや軽油はガソリンスタンドでの給油で販売されます。また、LPガスや灯油はボンベやタンクを各家庭に直接届けます。エネルギーをお客様に直接届ける経験をベースとして当社は発展してきたわけです。直接届ける経験をベースに、今度は電力というシステムを通じて販売する商材に拡大を図りました。直接届けるエネルギーから今度は届けることが体感しにくいエネルギーを扱うことは大きく違います。電力販売のシステムを組みITを駆使し、更にDXで拡大するという仕組みは、ユーザーの顔が見え難いことと相まって、当社のミッションであるエネルギーを届けることを体感として理解する経験が薄れることを意味します。届けるというミッションを全うするために、石油やガスの現場は、大切な役割を果たします。当社において、入社後の一定の期間に石油やガスを扱う部署を経験するローテーション制度を持っているのは、そのためでもあるのです。



当社霞が関ビル本社28階受付スペースに設置されているジオラマにて

お客様に寄り添い、BtoCビジネスの拡大を目指す

また、アナログな属人的な部分こそ大事にしていかなければならないと思っています。当社グループの（株）エネクスライフサービスが展開する「フロンターレでんき」は、人と人とのつながりに着目した面白いサービスです。これは、プロサッカーチームを運営する川崎フロンターレと（株）エネクスライフサービスがタッグを組んで生まれたサービスなのですが、チームを応援するサポーターの皆さんに本サービスに加入していただくと、電気代がお得になるうえ、収めた電気代の1％が川崎フロンターレアカデミーの強化費に充てられるというものです。

単に電気等、商品やサービスを販売するだけではなく、お客様の嗜好やライフスタイルに寄り添いプラスアルファの価値・体験を提供する。こうした取り組みは直接触れ合うことの価値を知っている発想から生まれるものと思っています。そうした発想を大事にしながら、今後はこれまで中心だった業務用法人顧客から一般消費者への小売販売を拡大していきます。そのツールとして、「TERASEL（テラセル）でんき」やコミュニティ型EVカーシェアサービス「TERASELカーシェア」等を展開している自社ブランド「TERASEL」のサービスも拡張していく予定です。更に今後拡大するBtoCビジネスに備え、情報流失の防止やコールセンターの設置といった部分も整備してまいります。

自らの価値判断を持って世の中に貢献していく

2021年末、以下の標語を掲げました。

「アゲインストの風、縮むフィールド、行くは茨の道、今こそ松明を掲げよ!」

「アゲインストの風、縮むフィールド、行くは茨の道」とは、当社グループの置かれた外部環境を表しています。「今こそ松明を掲げよ!」という言葉こそ、我々の意思を表しています。

先頭に立ち松明を掲げる人間には先が見え、かつ足元が見えるのです。ついていくだけの人達は落とし穴があっても気づきません。

先頭に立ち、掲げる松明のオリジナリティが大切です。世の中に迎合することなく自分たちの価値判断で世の中に貢献していく、そういう企業でありたいと思っていますし、そういう企業風土になってくれたらいいと思っています。

代表取締役社長
関田賢二

社会とくらしのパートナーであり続けるために

変わらない 使命 と 変化に対応する チカラ

変わらない 使命

エネクスグループでは、設立以来、時代や環境の変化があっても『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。平時も非常時も、全国のあらゆる場所へ、可能な限りお客様が必要とするエネルギーを絶やすことなく安全・安心にお届けできるインフラ維持機能を備えています。

エネルギーの安定供給

当社グループは、販売店やお取引先との関係・ネットワークを強化するとともに、全国に販売支店を設置し、それぞれの**地域に根差した商材・サービスのご提案**を行っています。

地域に寄り添った取り組みの1つとして過疎地域でのCS※1運営サポートも行っています。過疎化が進む奈良県川上村に誕生した「かわかみらいふ」に、村に唯一存在するサービスステーション かわかみCSのエネルギーをお届けしています。かわかみらいふは、移動スーパー・宅配などから雇用の創出、高齢者の見守り機能まで果たしています。かわかみCSも村で欠かせない存在に位置づけられ、給油だけでなく、高齢者宅への灯油配達、コンビニ代わりとしてパンの販売も行うなど様々なニーズに応えながら、村の人々との信頼関係・つながりを深めています。

全国でLPガス販売を行うホームライフ部門の各グループ会社では、55万軒のお客様に対して、供給設備チェックなどの保安業務を通じ、エネルギーを絶やすことなく安全・安心にお届けできるインフラ機能の強化を図っています。また、LPガスを使用するお客様のガスメーターにLPWA(Low Power Wide Area)を設置し、検針業務の省略化が出来るIoTとAIを活用したシステムを導入しています。LPWAはLPガス残量監視や集中監視を遠隔で行うことができ、お客様は**どんな時でも安心・安全**にLPガスをご利用いただくことが出来ます。LPWAによる配送合理化でCO_2排出量削減にもつなげています。

※1 CS: カーライフ・ステーション。当社が提案する複合サービス給油所。

災害対応

エネクスグループは、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も促進しています。当社グループには全国11ヵ所に販売支店があり、これらを基盤として被災地と全国をつなぎ、全社で被災地支援ができる体制を構築しています。その他、LPガス中核充填所や災害対応ステーション(住民拠点SS)など、**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持っています(下図のとおり)。

そして、防災士の資格を持つ従業員をはじめ、災害発生前の「備え」から災害発生後の「復旧対応」に至るまで、グループ一丸となって**迅速に対応できる多様な人材**を持ち、社会とくらしをサポートしています。また、大規模な災害が発生した際に備え、BCP(事業継続計画)を策定し、災害時の事態への対応・全国との適切な連携体制の整備等を行っています。

他社との取り組みとして、2021年3月、当社はソフトバンク(株)と災害に強いレジリエントな通信ネットワークの構築に向けて、協業を開始しました。ソフトバンク(株)の全国の特定の携帯電話基地局に非常用LPガス発電機を設置し、発電機向け燃料として、当社グループのLPガスを優先的に供給・配送する体制を構築しています。

災害発生時にエネルギー共有拠点となる絆ネットセンター(宮城県)

変化に対応する チカラ

エネクスグループでは、クリーンエネルギーの取扱いや電力事業への参入など、これまで社会の変化やお客様が求めるニーズを先取りしながら事業ポートフォリオを拡げてきました。今後も更なる成長を遂げるため、経営環境の変化に機敏に対応し、柔軟に変化していけるよう、さまざまな取り組みを進めています。

高品位尿素水 AdBlue®（アドブルー®）

高品位尿素水AdBlue®は、ディーゼルエンジンから出る排ガスに噴霧することで窒素酸化物（NOx）を無害化する環境商品で、トラックやバスを中心に多くのディーゼル車で利用されています。当社では2004年から販売開始し、現在では全国24ヵ所の配送センターから、全国のお客様に安定してお届けすることができており、**国内販売シェアは30%**あります。

2021年7月には**製造事業にも参入**しました。2021年尿素不足が問題視される中、当社グループは安定供給を行うことができ、その供給姿勢が国交省に評価され、除雪車向け供給も行いました。

また、AdBlue®の販売で培ったノウハウを活かし、舶用SCRシステム向け尿素水（NOx排出規制があるエリアの船舶用）の販売も行っています。

GTL（Gas to Liquids）燃料

GTL燃料は、天然ガスから精製された環境負荷の少ない**軽油代替燃料**です。公道を走行しない建設機械や重機などの車両用として使用できます。軽油と同等の性状を保持しながら、軽油対比で燃焼時のCO_2排出量を約8.5%削減可能で、無色・無臭、低温下でも使用可能など多くのメリットがあります。2019年10月にNETIS※2へ登録され販売エリアを拡大し、横浜市新市庁舎や大手建設会社など、様々な企業等において採用されています。2021年11月には、当社袖ケ浦アスファルト基地に日本初カーボンニュートラルGTL燃料の提供も開始しました。

※2 NETIS:国交省が運用する新技術情報提供システム。当システムに登録された新技術を採用すると公共工事における工事成績評定の加点対象となる等のメリットがある。

リニューアブルディーゼル

リニューアブルディーゼル（以下「RD」）は主にトラック・バスなどで使用され、「ドロップイン」燃料として、既存の車両や給油関連施設を特別な措置を行わずそのまま利用できます。脱炭素化対応のための導入コストを最小限に抑え、温室効果ガス排出削減にも大きく貢献できる次世代バイオ燃料として、今後の利用拡大が期待されています。当社は日本初となるRDの**コンビニ配送車両への利用**や**商用トラック向けRD給油拠点**の運用について他社と協働で進めています。

当社が協賛するTEAM IMPULが使用するレース用発電機、タンクローリー車、旅客バスなどへの採用、船舶燃料としてRDを100%使用する初の事例にも取り組んでいます。

自家消費型太陽光発電サービス

自家消費型太陽光発電サービスは、工場や倉庫などの施設に太陽光発電設備を設置し、**太陽光由来で発電した電力を自家消費**するもので、お客様のCO_2排出量・エネルギーコスト低減を実現するビジネスモデルです。当社グループ会社が運営するCSやセンコーグループホールディングス（株）のタイのグループ会社、コーナン商事（株）のホームセンター、（株）佐藤渡辺のアスファルト合材工場、衣笠運送（株）の営業所などにおいて、導入されています。

LNGバンカリング船

当社は、九州電力（株）、日本郵船（株）、西部ガス（株）と共に、九州・瀬戸内地域における船舶向け液化天然ガス（LNG）燃料供給事業の検討を進めています。重油と比べて環境負荷が低いLNG燃料を船舶に供給するための自社船舶（LNGバンカリング船）が2024年3月に竣工予定で、竣工に伴い燃料供給が開始されます。当該船舶は西日本で稼働する**初めてのLNGバンカリング船**となる予定です。

舶用アンモニア燃料

海運ではゼロ・エミッション船※3を目指した船舶の早期開発が期待されており、その中でアンモニアは**代替燃料候補**として注目されています。アンモニアも水素同様、燃焼してもCO₂を排出しません。舶用アンモニア燃料の早期社会実装を目指し、「船舶・供給の安全性」「舶用アンモニア燃料の仕様」「ライフサイクルを通じた環境への影響評価」を共同検討することを目的とした協議会に参画しています。

※3 ゼロ・エミッション船：運航時に温室効果ガスを排出しない次世代燃料で走る船舶。

水素エネルギー

水素は燃焼段階でCO_2を排出しないため次世代エネルギーの1つとして注目されています。当社は2021年2月、日本エア・リキード（同）及び伊藤忠商事（株）と**水素バリューチェーン構築に関する協業**をスタートしました。“高速充電・24時間・365日運営”の商用車向け水素ステーションモデルを自動車メーカー・運送会社と協議しています。また、機器メーカーや産業用顧客と燃焼機器開発・実証テストについても協議しています。

TOPICS その他検証中の取り組み

温室効果ガス（GHG）「見える化」

当社は（株）横浜銀行とGHG排出量の「見える化」支援サービスに関する業務委託契約を締結しました。横浜銀行が取引先に行う「専門家活用SDGs事業性評価」にて、当社がGHG排出量「見える化」と削減を促すソリューションの導入を支援するサービスを提供します。

GHG「見える化」イメージ

CO_2を活用した大豆育成研究

当社は佐賀市・佐賀大学・不二製油グループ本社（株）と2022年5月よりCO_2を利用した大豆の育成研究プロジェクトを開始しました。CO_2を吸収することで成長が早まる大豆の特性を生かし、効率的な大豆の生育を研究します。まずは佐賀大学の実験施設で実証試験を行います。

将来的に佐賀の清掃工場で回収されるCO_2利用を想定

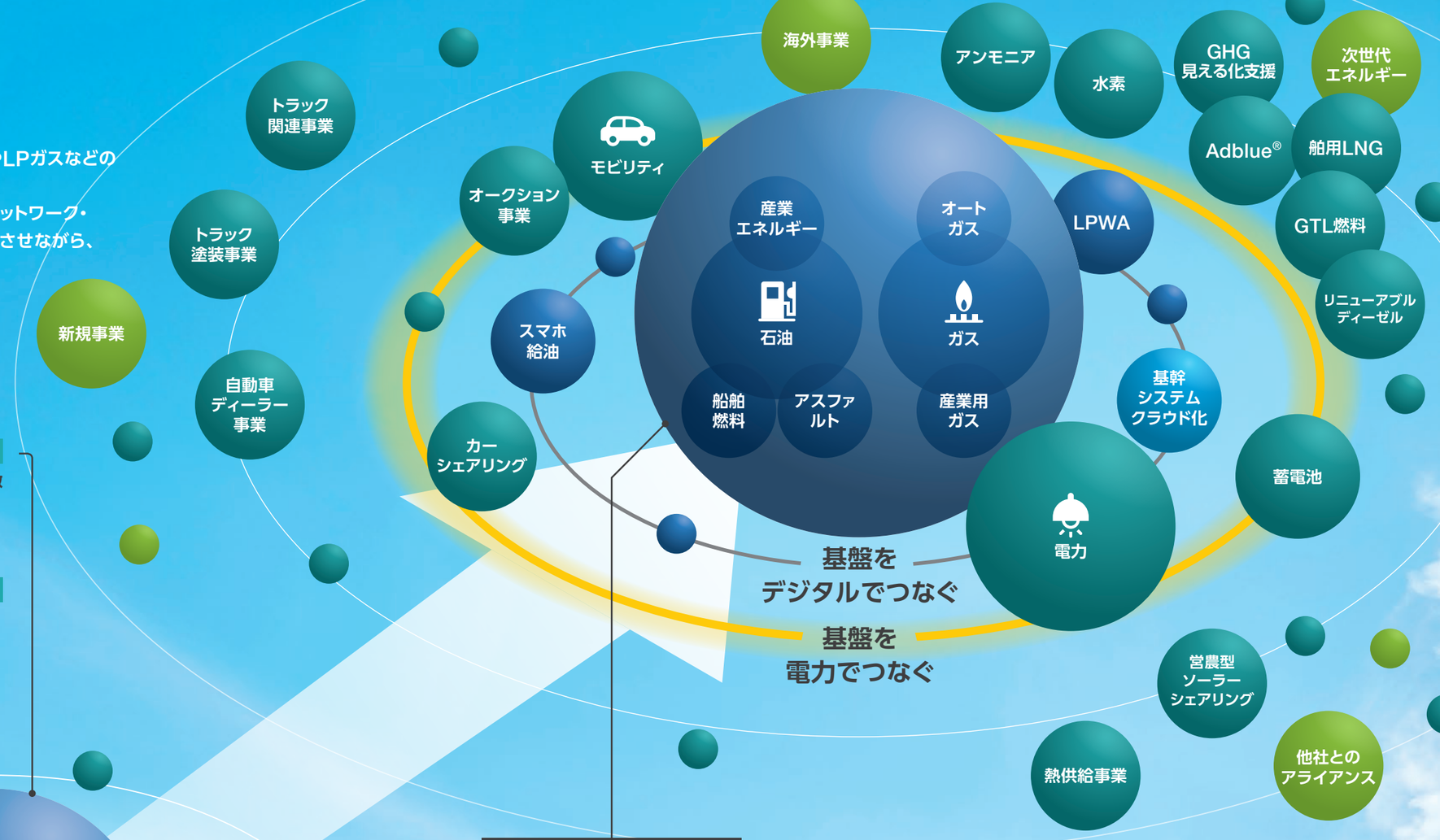
発電所での木質バイオマス混焼試験

当社グループ会社の防府エネルギーサービス（株）が運営する石炭火力発電所（山口県）にて、2022年10月に木質バイオマス混焼試験を実施する予定です。ブラックペレットと呼ばれる、木材を粉砕・乾燥して焙煎処理し半炭化したものを石炭と混焼することでCO_2排出量の削減を目指します。

混焼試験に使用するブラックペレット

強みを活用した成長戦略

エネクスグループでは設立以来、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ました。
時代や外部環境の変化に合わせ、これまで積み重ねてきた顧客基盤やネットワーク・信頼などの当社グループ独自の基盤を柔軟そして臨機応変に拡大・変化させながら、新たな基盤の創出を行うことで事業拡大につなげています。



基盤の拡大

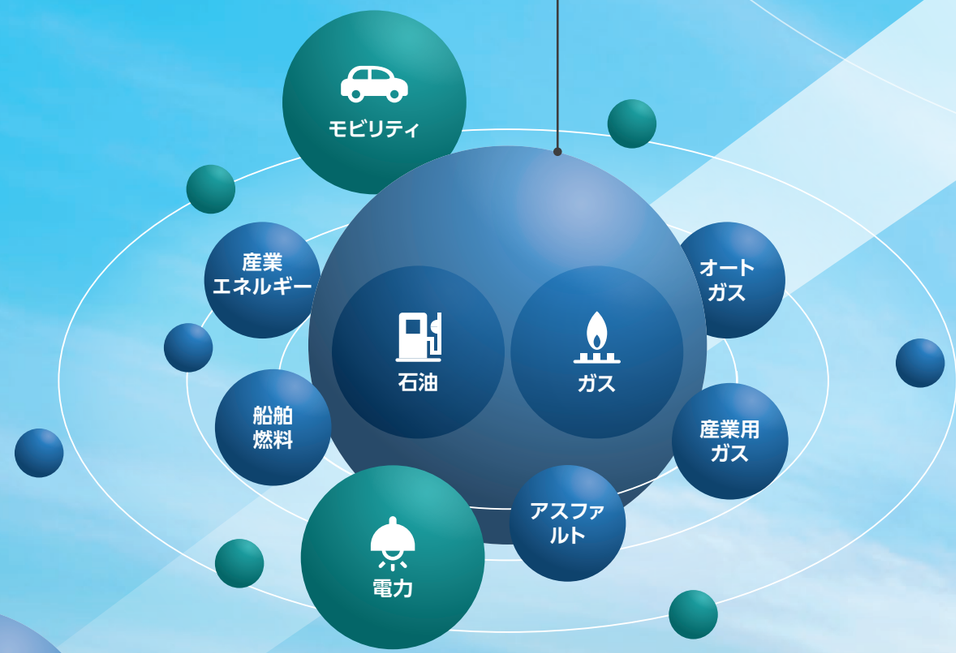
石油事業・ガス事業で独自に築き上げてきた基盤を活用し、関連サービスなど周辺ビジネスへの拡大や、新たに参入した電力事業（2010年～電力小売事業参入）・モビリティ事業（2014年～カーディーラー事業参入）とのシナジー創出につなげています。

電　力

＋ 家庭・法人向け電力販売契約件数 274,810件
＋ 関東エリアの熱供給地区19ヵ所

モビリティ

＋ 自動車ディーラー店舗数108店
＋ レンタカー店舗数452店



独自の基盤

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出来たのは、顧客やインフラ、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。

新たな基盤の創出

独自の基盤を最大限活用し、環境関連ビジネスなどの推進をはじめ、新規事業の創出を図っています。また、国内で展開してきた販売ノウハウを活かし海外展開を進めると共に、時代や外部環境の変化をいち早く察知し、さまざまな方面にすそ野を拡げることで、柔軟に変化を続けながら新たな基盤の創出を検討しています。

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、新たな事業拡大を目指す
- 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検討
（EX:電力×モビリティ=日産自動車（株）との電気販売協業）

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
（EX:デジタル×ガス=LPWA活用による自動検針・配送効率化）
（EX:デジタル×モビリティ=自動車給油の決済等をスマホで行うスマホ給油）
- 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

石　油

＋ 安定した顧客基盤（系列CS1,636ヵ所、産業用エネルギーをお届けしている事業所約3,000ヵ所）
＋ 販売店や取引先との間で築き上げてきたつながり、販売ネットワーク

ガ　ス

＋ 安定した顧客基盤（ガスをお届けしているご家庭約150万軒）
＋ 全国にある当社グループ会社を通して築き上げてきた販売ネットワーク

石油・ガスを安定的に“届ける”

価値創造プロセス

エネクスグループは、社会変化とともに急激に変化するエネルギー需要や、その課題解決に向けて、多様なエネルギー商材を幅広くお客様へワンストップでご提案し、長期的に成長を続けてきました。これからも、社会のために当社グループができることを考え抜き、私たちの強みを更に高めていくことで、「社会とくらしのパートナー」であり続けることを目指していきます。

当社が持つ資本 Inputs

価値創造の源泉

人的資本

従業員数:5,641名(2022年3月末現在)
働き方改革「ENEX EARLY BIRD」
柔軟でしなやかな組織風土

財務資本

安定した財務基盤
潤沢な営業キャッシュ・フロー
豊富な資金調達力

社会関係資本

販売店数
地域に根差す顧客との信頼基盤
持続的な事業モデル
伊藤忠グループとの協業

知的資本

営業力、販売力
異業種との連携
地域のニーズに合わせた現場対応力

製造資本

発電設備、熱供給設備
インフラファンド
産業用ガス製造設備
タンクターミナル

自然資本

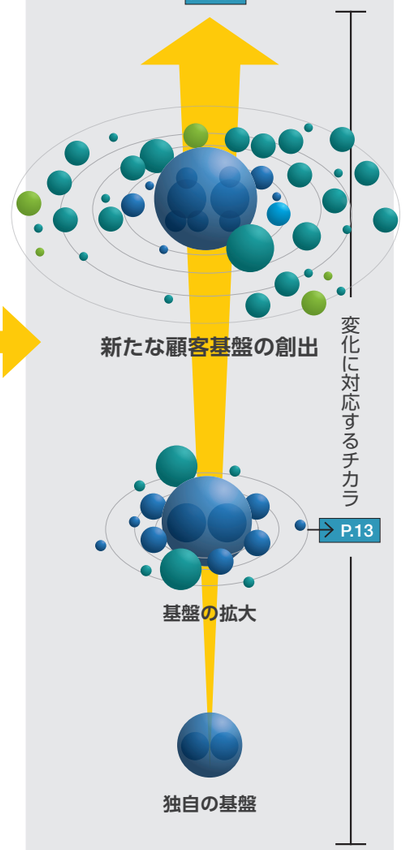
風力、水力、太陽光、バイオ資源

事業活動 Business Model

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～

強みを活用した成長戦略 P.15



変わらない使命 P.11

商品サービス Outputs

サービス領域

ガス　石油　電力　モビリティ

事業別戦略 P.27

生み出す価値 Outcomes

経済的価値

経営指標(2022年度目標)

当期純利益	130億円
ROE	9.0%以上
実質営業キャッシュ・フロー	300億円以上
連結配当性向	40%以上
新規投資額	380億円

社会的価値

販売ネットワーク(2022年3月末現在)

LPガス販売店	約2,100店
系列CS	1,636カ所
AdBlue®販売ネットワーク	24カ所
日産大阪販売(株)の販売拠点	108店
レンタカー店舗数	452店

顧客基盤

一般家庭(LPガス・都市ガス)	約150万世帯
産業用エネルギー	約3,000事業所
家庭・法人向け電力販売契約件数	約27万件

製造エネルギー量

グループが保有する発電施設の能力	254.1MW
再生可能エネルギー発電能力	110.9MW
タンクターミナル総貯蔵量	14万トン

再投資

中期経営計画「SHIFT!2022」

当社グループは、2021年4月に中期経営計画『SHIFT!2022』を策定しました。
2014年度から中期経営計画のテーマとして“Moving”を掲げ、新たな分野を開拓する、
また旧来のやり方を抜本的に見直す取り組みを進めてきました。
この“Moving”を踏襲しつつも、急速に高まる環境問題や当社グループを取り巻く社会情勢の変化を考慮し
ギアを一段上げて更に加速していくため、
“SHIFT!”をキーワードとし、様々な取り組みを進めています。

「SHIFT!2022」基本方針

基　盤　｜　環境・エネルギー　｜　人　材

定量計画／進捗状況

計画初年度となる2021年度は、基本方針に基づいた取り組みを進めた結果、定量計画として掲げた当期純利益・ROE・連結配当性向・実質営業キャッシュフローにおいて中期経営計画1年目の目標を達成しました。更に当期純利益は7期連続で最高益となりました。また投資額についても、2期累計計画の目標達成に向けて動いています。

	2021年度 計画	2021年度 実績		2022年度 計画
当期純利益	125億円	132億円	計画達成（7年連続過去最高益更新）	130億円
ROE	9.0%以上	9.4%	計画達成	9.0%以上
連結配当性向	40%以上	41.1%	計画達成（年間の普通配当4円増配）	40%以上
実質営業CF※	300億円以上	338億円	計画達成	300億円以上
投資額	「2期累計」600億円	「1年目実績」222億円	メガソーラー子会社化など実施（累計計画額の達成目指す）	「2年目計画」380億円

※ 実質営業CF=「営業CF」ー「運転資金等の増減」

定性計画／進捗状況

基本方針

基　盤

「基盤」の維持・拡大

- 国内販売ネットワーク・顧客基盤の更なる充実
- DXを活用しBtoCビジネスの積極推進
- アジアを中心とした海外事業の展開強化

環境・エネルギー

「環境・エネルギー」ビジネスの深化

- 環境商材をはじめ電力他多様なエネルギーで未開拓エリアへ進出
- 再生可能エネルギーを中心に、発電から売電まで電力事業の更なる拡大
- 環境技術力を高め、低炭素・脱炭素型商材拡充

人　材

次世代「人材」の育成

- 国内外で活躍するマルチ人材の育成
- ダイバーシティ推進と多様な価値観の醸成

2021年度の取り組み

❶

TERASELでんき

❷

TERASELブランドの展開

家庭向け電力、法人向け太陽光、EVカーシェアリングの分野においてTERASELブランド展開による顧客基盤の更なる拡大（写真❶）

トラック架装事業への参画

11月、トラック周辺ビジネスの深耕を図るため、当社グループ会社のエネクスフリート（株）にて、トラックの塗装や特殊な改造を行う架装事業に参入

東南アジアへの事業展開

タイでの太陽光事業やLPガス関連事業、ベトナムでのカーケア事業など、国内で培ったノウハウを生かし、東南アジアへ事業を展開（写真❷）

❸

❹

環境商材の販売促進、新たな取り組み

AdBlue®の製造事業参入（7月）、カーボンニュートラルGTL燃料導入（11月）、リニューアブルディーゼル給油拠点開設（11月）など、環境商材の拡販と新たな取り組み推進

船舶燃料分野での次世代燃料の取り組み

九州電力（株）・日本郵船（株）・西部ガス（株）と共にLNGの船舶供給を検討、2024年春頃に供給事業の開始決定、舶用アンモニア燃料実用化への協議に参加（写真❸）

自家消費型太陽光発電サービスの展開

ホームセンターのコーナンや当社グループの給油所、タイのセンコーグループ会社に当社が提供する自家消費型太陽光発電設備を導入（写真❹）

メガソーラー（大規模太陽光発電所）の取得

9月、群馬県高崎市に当社最大規模となるメガソーラー全持分取得、稼働開始（評価益による利益への大幅貢献）

❺

❻

ダイバーシティ推進

ダイバーシティステートメントを策定、積極的な若手人材の登用（チャレンジ登用制度）、役職者の年齢引き下げや女性管理職比率の向上など様々な取り組み推進、6月社外監査役として岩本氏就任、役員のダイバーシティ化

グローバル人材の育成

2018年度より新海外就労研修制度を開始し、継続的な海外への人材派遣実施（2021年度はグアム・タイ・ドバイ・シンガポールへ6名を派遣、これまでの累計では世界各国へ16名派遣／写真❺）

イノベーションの創発推進

部門横断型のクロスファンクショナルチームを発足し、部門を超えた情報共有・メンバーの結びつきを通じた化学反応・新規事業創出などイノベーションの創発を推進（写真❻）

ステークホルダーエンゲージメント

各ステークホルダーとのつながり

エネクスグループでは、「グループ行動宣言」及び「IR基本方針」に基づき、企業活動のあらゆる場面において様々なステークホルダーとの建設的なコミュニケーションを図るよう努めています。今後も各ステークホルダーとの信頼関係を深めながら、企業価値の向上・様々な価値の提供を行っていきます。

	取り組む意義 | Why we engage	ステークホルダーが求めるもの | Stakeholders' interest	コミュニケーション方法 | How we respond
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。	■ 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 ■ 安心・安全な商品・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	■ 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（CS）等による供給維持 ■ 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 ■ 地域との包括連携協定や過疎地域でのCS運営などの取り組み
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。	■ 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	■ 包括業務契約などの戦略的な提携・継続的な協業 ■ お取引先との交流を目的とした「エネクス会」の実施、運営 ■ 各地域での交流会・懇談会・商品説明会等の開催 ■ LPガス販売店向け情報誌、CS事業関連販売店向け情報誌の発行
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。	■ 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	■ 各地域での交流会・懇談会・イベント等の開催・参加 ■ 独自の販売施策（キャンペーン・イベント等）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・お取引先等に対し、環境に配慮した製品の利用促進
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。	■ 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 ■ 社員が一市民として行う社会貢献活動の支援	■ 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等への積極的な参加、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 （日本フライングディスク協会、サッカー・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
株主・投資家	投資判断に必要な情報を適示・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、取り組んでいます。	■ 安定的な株主還元や市場における適正な株価評価 ■ 健全な財務基盤、資本効率 ■ 適切な経営とコーポレートガバナンス体制 ■ 経営ビジョン、経営戦略、中長期的な企業価値向上	■ 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等） ■ 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、ホームページ等での投資家向けコンテンツ充実 ■ 中期経営計画達成等、経営理念に基づいた持続的成長
社　員	1961年の設立以来、エネクスグループでは「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。そのために社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。	■ 安心して働くことができ働きがいのある職場環境 ■ 自己成長の機会やスキルアップ・キャリア形成 ■ 社員とその家族の健康力維持・向上 ■ ワークライフバランスの向上、多様な働き方整備 ■ 社員が最大限の能力を発揮できる組織文化・風土醸成	■ ENEX EARLY BIRD（働き方改革）の推進 ■ 体系的な研修制度・海外就労研修制度・社会人大学院支援等 ■ 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 ■ 社員の意識や満足度、制度に対する意見等を収集する働きがい調査の実施
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、持続的な成長を行っていくことが重要な課題の1つと考えております。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。	■ 脱炭素社会の実現に貢献するための取り組み ■ エネクス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	■ 重要課題の1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、事業所等の省エネ・グリーンエネルギー化 ■ 環境関連法規やISO遵守、環境保全・生物多様性保全の活動推進

グループ行動宣言
https://www.itcenex.com/ja/corporate/mission/

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

CFOメッセージ

「SHIFT!2022」のもと、変化に対応しながら企業価値の向上を目指します。

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

CFOとしての役割

企業価値の向上に向けて、企業活動全体を安全かつ円滑に運営するために、財務・資本の面から支えること、これがCFOの責任であると考えています。特に、当社グループには多数の事業会社がありますので、グループ全体の企業価値向上の“旗振り役”として主動していくことがCFOの役割だと思っています。

昨今、ESGやSDGsといった気候変動に対する考え方も加速しています。こうした一連の流れへの対応は、エネルギー商社である当社グループにとって非常に重要であると捉えており、2021年4月に設置したサステナビリティ委員会が中心となって、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)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、2021年11月にグループサステナビリティ方針の策定と重要課題(マテリアリティ)の特定を行いました。

今後は、サステナビリティ委員会を通じ、環境や社会における課題を審査・モニタリングして、グループ全体のサステナビリティ経営戦略を実行していくとともに、IR活動の中で、積極的に非財務情報を開示していきたいと考えています。そして、当社グループの考え方や事業活動を社会に積極的にアピールし、ステークホルダーの皆様との対話によって当社グループの企業価値を評価していただくことで、中長期的にPBRが1.0倍を超えていく事を目指します。

地政学リスクの影響

2021年度の当社グループの業績においては、2022年2月に始まったロシアのウクライナ侵攻に関する影響はあまり大きくはなかったと認識しています。しかしながら、エネルギーの価格がこれまでになく上昇しており、日本の景気、ひいては世界の経済活動に与えるインパクトを考えると、2022年度の当社グループの業績への影響は看過できない可能性があるものと注視しております。また、エネルギー商社として、今後の安定的なエネルギー安全保障の観点からも注意していかなければいけません。ロシアは隣国ですから、様々な意味で地政学リスクは相当程度高まっており、安定的な供給に向けて尽力していく必要があります。そのために、当社グループは強固な財務基盤を武器に新しいビジネスを創出していき、大きな流れに身を任せるのではなく、着実に収益を上げていく経営基盤の強化・構築を行って参ります。

2021年度の振り返りと2022年度の見通し

2020年度と比較すると、2021年度は新型コロナウイルス感染症の影響は落ち着き、LPガス輸入価格上昇に伴う在庫影響やメガソーラーの子会社化に伴う評価益により、当期純利益は132億円と7期連続で過去最高益を更新することができました。

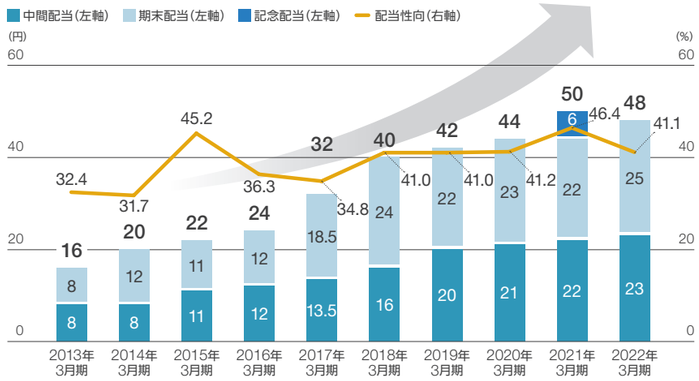
しかしながら、天然ガスや石油の価格も依然として高騰したままであり、かつ地政学リスクも継続的に高まっていることに加えて、為替でも円安に大きく振れています。日本のエネルギーは海外からの輸入に大きく依存していますので、これから中長期的な影響が出てくると考えており、これまでになく不確実性が高まっています。したがって、2022年度は当社グループにおいても厳しい環境であると判断し、当期純利益計画は2021年度並みの130億円としました。一方で、ROE9%以上、連結配当性向40%以上の目標は2021年に引き続き達成していきたいと思います。そのためには、いかに資産効率を上げるかが重要となりますので、低効率のビジネスの見直しを継続的に行うとともに、新規ビジネスへの成長投資を着実に進めて参ります。

当社グループのビジネスの特徴

当社グループのビジネスの特徴は、基盤となるLPガスと石油の事業で安定的な利益を確保しつつ、電力やモビリティといった新たな事業にチャレンジすることで事業ポートフォリオを構築し、リスクを分散しながら成長していくというビジネスモデルにあります。

基盤となるLPガスと石油の事業は、これまで安定的な利益を生んできましたが、人口減少や脱炭素社会への対応など変わりゆく社会の中で、更なる変革とチャレンジをしていかなければいけない環境下にあります。電力事業においては、当社グループが所有する発電所で自ら作り出した電力を供給できる体制を持っている一方で、大手電力会社からの調達チャネルを有するなど多様なルートを持つことが強みとなり、収益にもつながっています。

10年間の1株あたり配当金と連結配当性向の推移



このように、エネルギー価格の高騰が続く厳しい環境にあっても、様々な事業を行うことで、業績面においても事業ポートフォリオの分散効果が奏功していると考えています。

中期経営計画の進捗

中期経営計画『SHIFT!2022』では、3つの基本方針を挙げています。

一つ目の『「基盤」の維持・強化』においては、これまで築き上げてきた基盤に新たにサービスをご提供するべく、TERASELブランドによる顧客基盤の更なる拡大を進めてきました。現在、家庭向け電力販売サービスTERASELでんき、法人向け太陽光発電サービスTERASELソーラー、EVカーシェアリングのTERASELカーシェアの3つのブランド展開を行い、新たな顧客獲得を目指しています。また、2021年5月にタイのLPガス大手WP Energy社と業務提携に関する基本合意書を締結しタイでのLPガス関連事業の共同取り組みを進めています。2021年11月にはトラック周辺ビジネスの深耕を目的に、トラックの塗装や特殊な改造を行う架装事業に参入しました。

二つ目の『「環境・エネルギー」ビジネスの深化』においては、GTL燃料やリニューアブルディーゼル、AdBlue®、自家消費型太陽光発電の設置など、環境商材・サービスの拡大を進めてきました。また、2022年2月、大手3社と共同でLNGバンカリング会社を設立し2024年の供給開始を目指すなど、次世代船舶燃料の検討も行っていますが、今後一番の目玉となってくるのは、環境に優しい新電力であると思います。電力は大量に貯めておくことが技術的に難しいため、蓄電池との組み合わせをどのように商用に組み込んでいくのかが課題になります。

三つ目の『次世代「人材」の育成』に関しては、会社設立以来、当社が

重要ととらえている「人材」が更に活躍できる仕組み作り、当社を取り巻く環境の変化に柔軟・迅速に対応できる人材の確保・育成に力を入れています。2021年はダイバーシティステートメントを策定するとともに、積極的な若手人材の登用、役職者の年齢引き下げ、女性管理職比率の向上を目指すなど、様々な取り組みを推進してきました。また、2018年度より行っている海外就労研修制度も継続的に行っています。

これら3つの基本方針のもと、中期経営計画の2年間で600億円の投資を計画しています。継続的なCAPEX（資本的支出）の投資として200億円程度、それに加えて新たに機能強化するものに100億円、そして残りが成長戦略を実行していくための新規事業への投資となります。2021年度は約220億円の投資を行いました。主要中央銀行の金融緩和による大量の資金流入の影響もあり、再生エネルギー等の新しいビジネスへの投資意欲が高まり、事業価値から判断すると過大評価と思われる投資案件がほとんどなのが現状です。また、新型コロナウイルス感染症の影響で海外になかなか出向くことができず、海外への投資が停滞している面がありました。2022年度については、2021年度に中断された部分も合わせて、380億円程度の投資を計画しており、主に成長投資に注力しながら事業を拡大していきたいと考えています。

新型コロナウイルス感染症の影響が悪い方向に働いた一方で、良い方向に働いた部分もあります。それはITにより様々な変化が生まれたことです。当社グループにおいても、特にDXには力を入れており、従来のBtoBからより収益性の高いBtoCへと、ビジネスの変換を図っています。その一例を挙げますと、電力販売においてSalesforce（クラウド型の営業管理と顧客管理のプラットフォーム）を導入し、商談・見積・契約・請求・回収といった一連のプロセスをシステム化して、省力化するとともにヒューマンエラーを低減する仕組みを構築しました。また、ウェブサイトを活用したお客様の勧誘も行い、新電力各社の相次ぐ事業撤退の影響もあり、非常に多くのお客様と新たに取引を開始させていただきました。そういった意味で、DXは新たな力となっております。

財務の健全性と投資基準

中期経営計画において、実質的な営業キャッシュ・フローの創出を300億円以上で設定しており、これを着実に実現して来ました。また、企業財務の健全性・安全性を測る指標であるネットDERに関しても、近年はゼロもしくはマイナス値で推移し健全な状況です。強固な事業基盤と財務健全性が維持される見通しにより、株式会社日本格付研究所の長期発行体格付はA+（安定的）からAA-（安定的）、国内CP格付はJ-1からJ-1+へと格上げとなりました（2022年7月）。長期発行体格付は4年ぶりの格上げ、国内CP格付においては1998年に新規取得して以来初、実に24年ぶりの格上げとなります。新しいビジネスに進出する場合には、この財務健全性を維持しながら、グリーンファイナンスなどの活用についても積極的に検討していきたいと考えています。

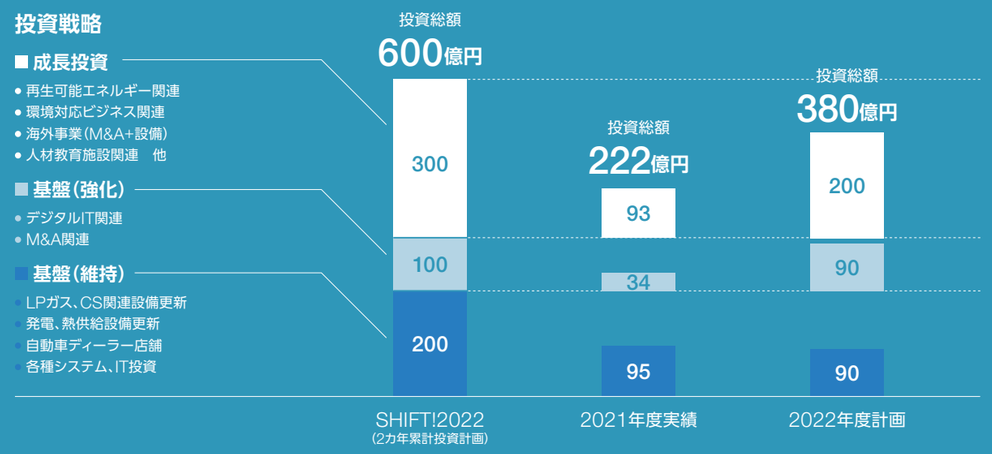
また、投資に関しては、NPV（正味現在価値）を指標とした社内の投資基準で見極めており、今後も収益性や回収可能性を重視していきます。常に新たな事業領域に挑戦していく必要があり、当社グループのビジネスに付加価値を与えてくれるような案件、当社グループが知見を持つ領域に関する案件について積極的に投資を行って参ります。当社グループのビジネスをより良くしていけるか、広げていけるか、という見極めが重要なポイントとなります。

ステークホルダーの皆様へ

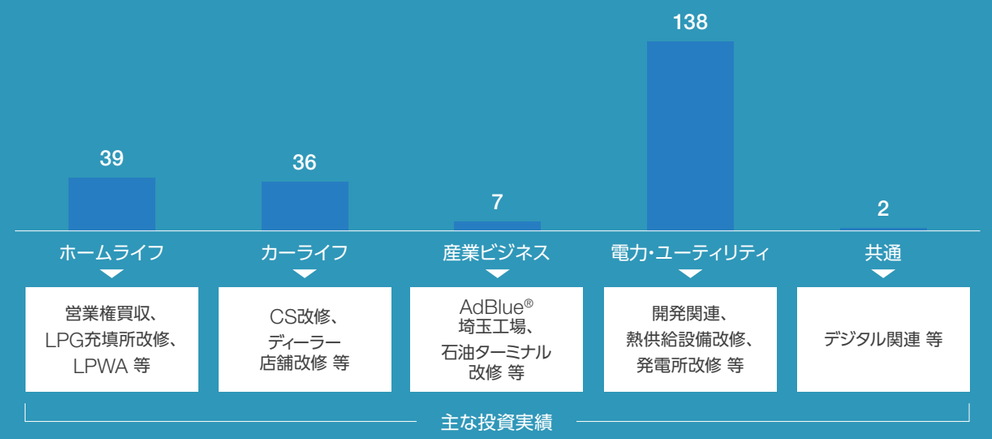
世界的なエネルギーの需給見通しや事業構造が目まぐるしく変化している現在ですが、脱炭素社会への動きは止まることはないでしょう。当社グループにおけるCO_2排出量のうち、Scope1、Scope2については既に公表しているとおり、定量的な目標を定めていますので、これに関しては着実に実行して参ります。ただ、Scope3に関しては、サプライチェーンも含めた形で、社会全体が変わっていかなければいけないところですので、まずは当社グループの取り組みをステークホルダーの皆様によくご理解いただき、ご協力いただくことが大切であると考えております。

また、昨今の地政学的リスクを考慮し、エネルギー安全保障も同時に注視していかねばなりません。日本のエネルギー政策と世界の潮流が異なる方向に動いた時に、どのようなことが起こるのか、慎重な議論が必要です。当社グループでは、常々そのような議論を行っており、変化への対応を常に考えています。そのことを、事業活動はもとより、統合報告書や当社ウェブサイトを通じて、ステークホルダーの皆様に感じとっていただければ非常にありがたく思います。

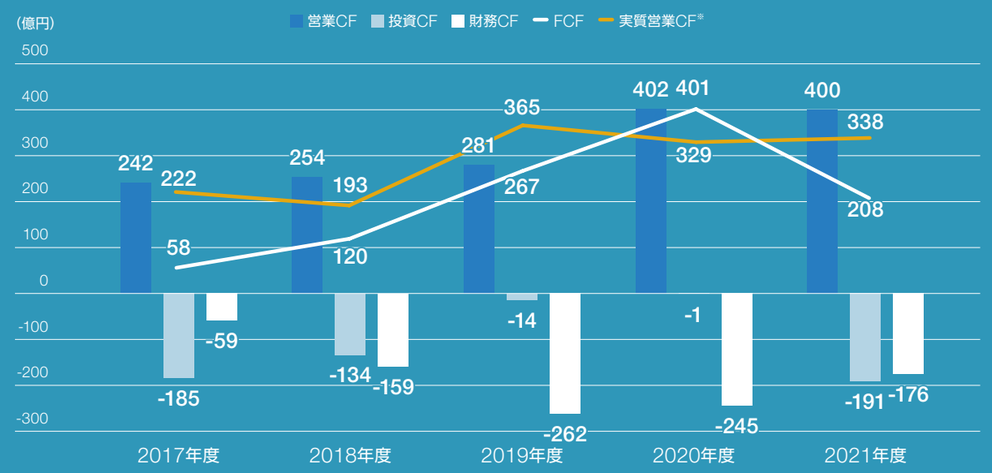
『SHIFT!2022』投資計画



2021年度 セグメント別投資実績（億円）



キャッシュ・フロー



※「営業CF」-「運転資金等の増減」

事業別戦略

サービス領域　ガス　石油　電力　モビリティ

当期純利益 28億円

LPガスから電力や多彩なスマートエネルギーまで安心、快適、豊かなライフスタイルをご提案します

主な取扱製品・サービス

LPガス、都市ガス、電力、産業用ガス、家庭用スマートエネルギー機器、快適生活のご提案

ビジネスフロー

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
産業用ガス　産業用ガスメーカー各社より調達	医療用品や小型ガス容器など使用用途に合わせて充填	高圧ガス販売店へ卸売	法人需要家へ販売

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150万軒のご家庭へお届けするとともに、当社グループに（株）ジャパンガスエナジーを保有し、元売機能も有します。

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、滅菌ガス等）を販売。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。

生活関連サービス

生活に欠かせないさまざまな機器（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。

ガス容器耐圧検査事業

最新鋭の設備を導入し、自動ラインにより安全で確実な容器検査及び付属品検査ができる体制を整えています。

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。

海外事業

フィリピンやタイなどの今後も成長が見込まれる東南アジアを中心にLPガス販売事業を展開しています。

当期純利益 40億円

あらゆるカーライフニーズにお応えし、自動車と共に快適に暮らせる社会の実現を目指します

主な取扱製品・サービス

ガソリン、灯油、軽油、電力、自動車、生活・車関連商品サービス

ビジネスフロー

調　達	卸　売	販　売
自動車用エネルギー　元売各社より調達	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（株）より調達	• 日産大阪販売（株）にて一般消費者へ販売

自動車用エネルギー販売事業

全国の約1,600カ所の系列CS※に各種エネルギー（ガソリン、灯油、軽油、自動車用潤滑油等）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（株）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す。新車・中古車販売から整備、メンテナンス事業まで展開。

トラック事業

当社グループのエネクスフリート（株）では、主にトラックやバス向けのフリートCSを展開。トラックの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様をサポートしています。

電力小売事業

日産大阪販売（株）、（株）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。

海外事業

IP&E Palau,Inc.の株式25%を取得し、太平洋地域での石油製品輸入卸売・販売事業に参入。また、ENEXFLEET VIETNAM CO.,LTDは、ベトナムにおける洗車・カーケア事業を展開しています。

事業別戦略

サービス領域　ガス　石油　電力　モビリティ

当期純利益 33億円

アスファルトや船舶用燃料、環境商材まで、産業や流通の基盤を支える様々なエネルギーをお届けします

主な取扱製品・サービス

ガソリン、灯油、軽油、重油、LPガス、AdBlue®、アスファルト、船舶用燃料、石油製品輸出入、ターミナルタンク賃貸、GTL燃料、リニューアブル燃料、石炭灰リサイクル

ビジネスフロー

	調　達	貯　蔵	卸　売
産業用エネルギー	• 元売各社より調達 • 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	• 産業用燃料の卸売 • 船舶用燃料の供給 • 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®の卸売 • 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

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向けに、ガソリン、灯油、軽油、重油などさまざまな産業用エネルギーを販売しています。

環境商材販売・サービス事業

ディーゼル車の排出ガスを分解・無害化するアドブルー®(AdBlue®)、天然ガス由来のGTL(Gas to Liquids)、廃食油等を原料とするリニューアブル燃料、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(株)、日本郵船(株)、西部ガス(株)とともに船舶向けLNG燃料供給事業を進めています。

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生かし、産業用資材のアスファルトを需要家に供給しています。

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、石油製品輸出入と国内販売事業(国内需給調整取引)を展開しています。

ターミナル事業

石油製品、化学製品の貯蔵が可能なタンクを2施設保有し、効率的かつ迅速にお客様のニーズに応えています。

当期純利益 35億円

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

主な取扱製品・サービス

電力(風力発電、水力発電、太陽光発電、石炭火力発電、天然ガス火力発電)、蒸気、地域熱供給、総合エネルギー サービス、電力需給管理、レンタカー

ビジネスフロー

	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	自社発電に加え、王子グループ電源・外部電源から電力を調達	複数の小売業者の代表として需給管理	• 異業種アライアンスパートナーにより電力販売 • エネクス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

発電事業

バランスのよい多彩な発電設備(風力・水力・太陽光・石炭火力・天炭ガス火力)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。

TERASELでんき

電力小売事業

当社及び当社グループの(株)エネクスライフサービス、王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)が各地に販売網を展開し、さまざま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(株)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。

TERASEL SOLAR
テラセルソーラー

テラセルソーラー(自家消費型太陽光発電システム)

お客様の保有設備に太陽光発電システムを設置し、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

徳島県において、王子グリーンリソース(株)とバイオマス発電所の建設を進めています。

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・省エネ関連事業の展開を目指しています。

HOME-LIFE Division

ホームライフ部門

事業基盤をデジタル化し、
組織能力として顧客体験価値を高め、
高収益構造を築きます。

取締役 常務執行役員 ホームライフ部門長
内海 達朗

変わってはいけないもの（使命）

- お客様へエネルギーをお届けするだけでなく、安心・安全にお使いいただくこと

×

様々な変化に対応するチカラ

- お客様の求めることの変化を感じ取り、組織にフィードバックすること

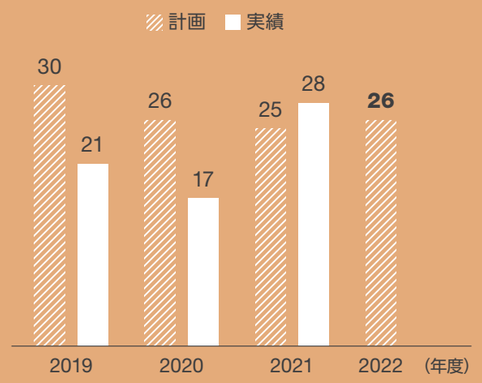
ホームライフ部門

2022年3月31日現在

LPガス・都市ガスをお届けしているご家庭※ 約150万世帯	LPガス販売店数 約2,100社
産業ガスをお届けしている事業者数 1,300社	ガス容器制圧検査本数 1,325本／日

※販売店を通した卸売販売分を含む

当期純利益（億円）



2021年度経営方針
「RENEWING」をテーマに事業を推進

事業基盤のデジタル化

1つ目は、事業基盤のデジタル化です。業務フローの整備からスタートし、コンタクトセンター立ち上げ、B2C・B2Bのデジタルタッチポイントの確保、人材教育プログラムの構築とLMS（学習管理システム）運用、SFA（営業支援システム）・CRM（顧客管理システム）の実装といった、当部門の持つリアルの顧客接点をデジタルデータに置き換えられる事業基盤へと変革するようスタートしました。

産業ガス事業の再編準備

2つ目は、産業ガス事業の再編準備です。いくつかのポートフォリオから成る産業ガス事業ですが、コロナ禍の需要動向の変化を踏まえ、容器検査や設計施工技術等の産業ガスに関わる機能を統合して、脱炭素社会の到来に耐えうる新たな価値の提供による成長戦略を狙いとした体制にしました。

その他の取り組みとして、M&Aや積極的な営業活動を行うことでLPガス顧客軒数を着実に増やしてきました。また、これまで国内で培ってきた販売ノウハウを生かし、東南アジアでの事業展開を検討してきました。2016年に事業参画したフィリピンに次ぎ、タイのビジネスパートナーと業務提携に関する基本合意を締結するなど、海外への展開も検討しています。

2022年度経営方針
「基盤価値～持てる基盤を新たな価値に変える～」

当社の強みは“地域に根ざした顧客基盤”

2022年度は「基盤価値～持てる基盤を新たな価値に変える～」を経営方針としています。当部門では、時代の趨勢に合わせて、自らの事業モデルを強化することはもちろん、地域での最適なパートナーとアライアンスを組み、規模の拡大と事業の高度化を進めてまいりました。

現在、地域に根ざしたグループ会社とその社員約3,000名が日々55万軒のお客様と対面でコミュニケーションを図りながら事業運営している点が当事業の特徴であり、強みでもあります。その関わりの中から、お客様が求めるものの変化を感じ取り、組織活動へフィードバックして参りました。このような活動を通じて、変化への感度が組織に培われたものと思います。

デジタル化で顧客接点を創出、新サービスを提供

このように当部門の事業は地域社会との共生により成立して参りましたが、今後更なる成長のためには現在の事業基盤をデジタル化する必要があります。

これまでの事業戦略の結果、一定の顧客規模とその接点から得られるデータを確保出来る状態になっており、今後はデータを収集、蓄積し、その分析結果に基づいた戦略立案や意思決定を行える体制にして、拡大した規模の利益を組織能力として取り込む考えです。

そのような目的の下、当グループ会社においては外勤の営業担当はSFA（営業支援システム）の導入、内勤のお客様担当はコンタクトセンター化しCRM（顧客管理システム）を運用、リアルな日々の顧客接点をデータに置き換えてKPI化する体制を構築しております。

また、デジタルの顧客接点も確保する目的で、LINE公式アカウントへの「お友だち登録」を推進し、例えば災害の発生に対し地域毎にタイムリーな対応方法のお知らせや、特産品レシピや暮らし方情報等、ファン作りと同時に購買行動を促す新たな導線作りを行っております。

一方で、お客様に設置したLPガスメーターのIOT化を実現するLPWA通信端末の設置推進も引き続き行い、今期末には7割を超えるお客様に導入完了する計画です。このことにより、日々のLPガス使用量のより詳細なデータの蓄積、解析により見守りサービスを始めとした顧客視点の新サービスも提供できる体制となります。

安心・安全に使うことができるエネルギーを届ける

当部門は、B2Cの木目細かな対面での接点を持っている唯一の部門として、お客様にエネルギーをお届けするだけでなく保安活動や災害時の対応を含め「安心・安全にお使いいただく」ことが使命です。今後はそのような事業活動を通じて得られるグループ全体の統合データを基点にした事業運営体制の構築とビジネスモデルの変革により、より高い収益構造を築く考えです。

LPガスの貯蔵・供給拠点となる充填所

CAR-LIFE
カーライフ部門
Division

災害対応拠点としての役割を果たすとともに、地域に根ざした総合エネルギー拠点として“未来のCS”のあるべき姿を追求していきます。

執行役員 カーライフ部門長
茂木 司

変わってはいけないもの（使命）

- 60年以上培ってきたお客様との関係強化とエネルギー供給網の維持

様々な変化に対応するチカラ

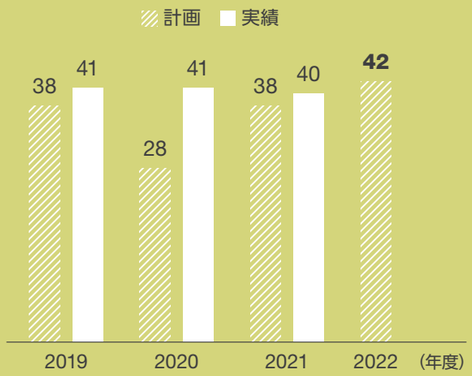
- 地域の様々なニーズに対応できる拠点づくり
- 石油製品の供給に加え、EV・FCVの供給等も担える拠点づくり

カーライフ部門

2022年3月31日現在

全国展開する系列CS数	自動車ディーラー店舗数
1,636 CS	108 店
レンタカー店舗数	**個人向け給油カード有効会員枚数**
452 店	約8 万枚

当期純利益（億円）



2021年度経営方針
「顧客基盤の拡大～攻めるⅡ～」で顧客基盤拡大

CS顧客基盤へTERASELでんきを展開

モビリティ関連サービスだけではなく、家庭とのつながりを強化するために「TERASELでんき」の展開にも注力し、約4,000件の契約を獲得することができました。コロナ禍の影響も多分にありましたが、当社グループ会社、販売店ともに拡大を推進していただきました。また、更なる拡大を図るため、取扱業者の拡大に重点を置き、2021年度は100カ所を超える電力販売の加盟店登録を行いました。

若い世代の新規顧客を獲得

2021年12月には「カーエネクス湯河原店」を、様々な形で楽天ポイントが使える・貯まる実証店舗としてリニューアルし、CSに来店いただいた「リアル」なお客様を、電気や保険など様々なネットサービスにもつなげていく試みを行っています。今後は、楽天ポイント以外にもdポイントやTポイント、Pontaポイントなど多様な決済ニーズに対応して「マルチポイント化」することで、多様な経済圏とのつながりが生まれるようにしていきます。2020年12月にサービスを開始した「スマホ給油」は、非接触で給油ができるメリットもあり、導入CSは119カ所に増加しました。加えて、クーポン配信や「スマホ給油」と連動した洗車サブスク「定額洗い放題サービス」といった新たな機能も追加、更にはLINEを使ったSNS販促も活用するなど、既存のお客様に加え、若い世代の方々への利用促進により、顧客基盤の拡大に取り組んでいます。

災害対応機能を維持

また、資源エネルギー庁主導により、自家発電設備を持つ「住民拠点SS（サービスステーション）」の整備が進められている中、当社グループでは、139ヵ所の災害対応ステーションで、給油機能を維持するための非常用発電機を装備しているほか、災害用の簡易トイレや寝袋などを備蓄し、有事の際には地域の皆様に貢献できる体制を整えています。

2022年度経営方針
「未来を見据えたCS作り～変化への挑戦～」

60年以上培ってきたお客様との関係強化とエネルギー供給網の維持

最も重点的に取り組みたいのは、やはり、お客様とのさらなる関係強化です。60年以上続けてきた石油事業のパートナーである販売店との関係を更に強くしていきたいと考えています。脱炭素の時流もありガソリンの消費量は減っていくと思いますが、そのような中でも、お客様の数を減らさず固定化してくために、様々な提案を行っていきます。ポイント経済圏やデジタルツールの活用、「TERASELでんき」の展開などにより、地域の「総合エネルギー拠点」を目指すとともに、中長期的には、EV（電気自動車）、FCV（燃料電池自動車）といった次世代自動車への対応も進めます。

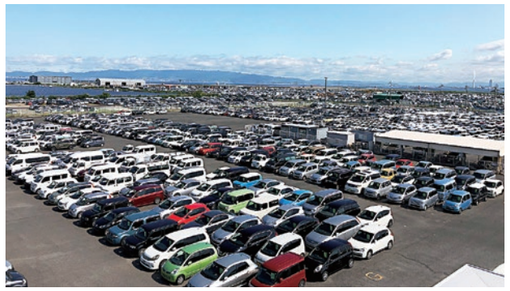
“トラックバリューチェーン”による基盤拡大

基盤の強化につながる新規事業も推進します。基本は電力になると思いますが、災害対応も含め、それぞれの地域に合った様々な異業種との提携により、未来のCSの形を整備していこうと考えています。

その取り組みの一つの種まきとして、当社連結子会社エネクスフリートを通じて、トラックの架装事業（塗装事業）に参入しました。将来的には、当社のトラックバリューチェーンにおける差別化商品の一つになると期待しています。また2022年6月には、エネクスフリートとの共同出資により、自動車オートオークション事業へ本格参入しました。エネクスフリートでは以前よりトラック中古車の売買を行っていましたが、販売規模の拡大を狙うとともに、一層のトラックバリューチェーンの基盤拡大を図っていきます。

石油代替燃料の普及・強化

リニューアブルディーゼルやGTL燃料といった代替燃料の普及・強化も、産業ビジネス部門とともに進めていきたいと考えています。2022年4月には当社がスポンサーとなっている「TEAM IMPUL」が使用するレース用発電機でリニューアブルディーゼルが使用され、国内レースイベントにおける初の事例となりました。更に6月には、日本レースプロモーションとリニューアブルディーゼル導入に関するパートナーシップを締結しました。今後もレースイベントにおけるカーボンニュートラル実現に向けた取り組み等を通して、代替燃料の普及・強化に取り組んでいきます。



オークションに出品される自動車

INDUSTRIAL BUSINESS
産業ビジネス部門
Division

将来の脱炭素ニーズを見据えた幅広い選択肢を揃えて、あらゆる産業のニーズに応えていきます。

執行役員 産業ビジネス部門長
千村 裕史

変わってはいけないもの（使命）

- 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

様々な変化に対応するチカラ

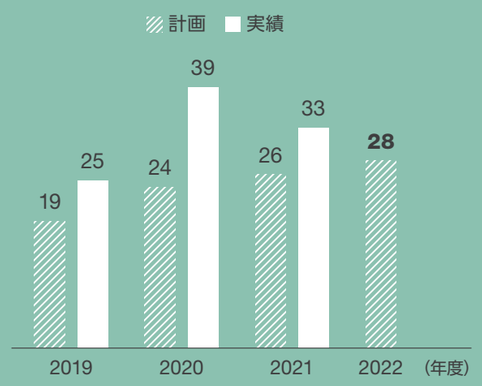
- 経済合理性も加味した燃料の選択肢の多様化
- それぞれのお客様のニーズに適した提案の実施

産業ビジネス部門

2022年3月31日現在

産業用エネルギーをお届けしている事業所 約3,000ヵ所	アスファルトの国内販売シェア 20%
Adblue®の国内販売シェア 30%	タンクターミナル総貯蔵量 14万t

当期純利益（億円）



2021年度経営方針
「プロの知と『環境×技術』で脱炭素社会を開く」

複数の次世代燃料の実証を推進

将来に備えて今何をすべきか考え行動しようとしているお客様のニーズに沿う形で、リニューアブルディーゼルなど複数の次世代燃料の実証に取り組んできました。特に船舶燃料分野においては、具体的な取り組みを進めています。次世代燃料として注目される舶用アンモニア燃料の国内供給と供給拠点の共同開発の検討協議会に参画しつつ、九州・瀬戸内地域における船舶向けLNG燃料供給の事業化を決定し、九州電力（株）・日本郵船（株）・西部ガス（株）と共にLNGバンカリング船を2024年3月に竣工予定としています。

お客様のニーズを捉え安定供給により拡販

以前から普及促進に取り組んでいるAdBlue®※1やGTL燃料※2は、お客様の環境ニーズの高まりもあり、着実な拡販を果たしました。AdBlue®においては2021年原料である尿素が世界的に不足する事態が発生しましたが、当部門では2021年7月埼玉県にAdBlue®製造工場を新設し、既存のお客様に安定供給を行うことができました。こうした供給姿勢が経産省・国交省に評価され、豪雪地域のライフライン維持に必要な除雪車向け供給の依頼も受けています。またGTL燃料に関しても、大手建設会社などにおいて積極的に採用していただく機会が増えました。

2022年度経営方針
「脱炭素ニーズに応え、次世代につなぐ」

お客様へのサービスのご提供は都度柔軟に

2050年にカーボンニュートラルの実現を目指す中で、様々な要素により従来のシナリオが塗り変えられ、先行きも非常に不透明となっています。こうした状況下で、2022年度は「脱炭素ニーズに応え、次世代につなぐ」を経営方針に定め、お客様へのサービスのご提供に関しては都度柔軟に取り組んでいきたいと考えています。お客様の立ち位置や規模感などに合う適切な燃料・サービスを提案していくことが今後のポイントになると考えています。

3つの事業を強化

また、普遍的な事業と言えるアスファルト販売事業、船舶用燃料販売事業、ターミナル事業の3つも強化していきたいと考えています。あまり知られてはいませんが、アスファルトは繰り返し再利用できる循環資源であり、今後も一定の需要が続くものなので、安定供給に注力していきます。次に船舶用燃料販売事業ですが、日本は海洋国家ですので、海運の需要が途絶えることはありません。当部門では海運に必要な船舶の燃料を販売してきましたが、従来の石油から一部ガスへと変わってきていますので、今後は船の大きさや航路によって最適な燃料を供給できるよう、幅広い選択肢を用意していきたいと思います。タンクターミナル事業に関しては、将来、脱炭素が進み石油から別の燃料に変わったとしても、燃料を貯蔵して必要な時にお届けする、という役割は変わりませんので、お客様の需要に合わせてタンクの規模を拡大していくつもりです。

サービス・商材の選択肢を拡大

また、当社がこれまで培ってきたエネルギーの取り扱いノウハウを生かし、（株）横浜銀行・（株）ゼロボードと共に、GHG排出量の「見える化」支援サービスも開始しています。

エネルギーを大量に消費する社会から、省エネルギーや脱炭素など環境を重視した社会へと移りつつある中、これにどう対応していくかが最大の課題です。当部門では、経済性の向上とCO_2削減の両方で長期的に貢献していきたいと考えています。そのためには、サービス・商材の選択肢を増やすこと、そして安定供給することが大切です。長期戦略としては、販売ネットワークを強化し、様々なパートナーと提携して、ビジネスを創造していきたいと考えています。

お客様が欲しいもの、必要なものを安定的に供給する

産業ビジネス部門の使命は、「お客様が欲しいもの、必要なものを安定的に供給する」ことです。それに応えるためにも、経済合理性も加味したうえで、お客様に提供できる燃料の選択肢を増やし、それぞれのお客様のニーズに適した提案ができるようにすることで、変化に対応していきたいと思います。

※1 AdBlue®（アドブルー®）：ディーゼル車の排気ガス中の窒素酸化物（NOx）を無害化する「SCRシステム」に使われる高品位尿素水。
※2 GTL燃料：Gas to Liquidsの略称。天然ガス由来の製品で、環境負荷の少ないクリーンな軽油代替燃料。

石油製品の供給基地となるタンクターミナル

POWER & UTILITY Division

電力・ユーティリティ部門

“でんき”で顧客基盤をつなぎ、脱炭素と経済性の両立を図りながら電力の安定供給を目指します。

執行役員 電力・ユーティリティ部門長
田中 文弥

変わってはいけないもの（使命）

- 発電・需給調整から販売までの一貫体制でエネルギーを隅々まで届ける

様々な変化に対応するチカラ

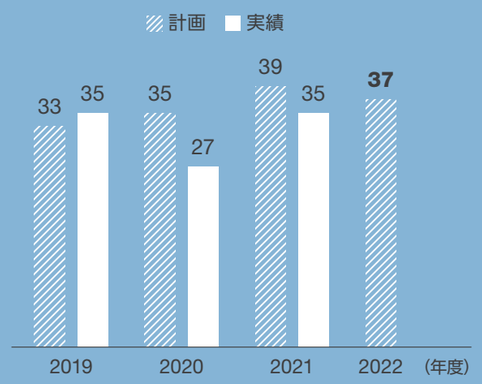
- “でんき”で各部門が持つ基盤をつなぐ
- 安定的な価格で低炭素の電力を安定供給

電力・ユーティリティ部門　2022年3月31日現在

小売電力販売量	発電施設の能力
約2,470千MWh	254MW
関東エリアの熱供給地区	**家庭・法人向け電気のグループ契約件数**
19ヵ所	274,810件

※小売電力販売量は取次数量を含む

当期純利益（億円）



2021年度経営方針
「電力で基盤をつなぐ。環境で未来をひらく。」

各部門の顧客基盤をつなぐ

「電力で基盤をつなぐ。」に関しては、個人向けにおいてはホームライフ、カーライフ、電力・ユーティリティという3部門の顧客基盤を、企業向けにおいては主に産業ビジネスと電力・ユーティリティ、そしてホームライフとカーライフの一部も含めた全部門の顧客基盤を“でんき”という一つのツールでつなぎ合わせることができました。そして、DXを活用した「TERASELでんき」の展開により更に顧客基盤を拡大できたのは大きかったと考えています。

環境に関連するビジネスを展開

「環境で未来をひらく。」に関しては、環境に関連するビジネス展開として、脱炭素と経済性を両立できる最適解を提供できる準備を進めてきました。「TERASELでんき」では新プラン『超TERASEL再エネプラン』を導入し、2021年9月から受付を開始しています。自家消費型太陽光発電設備である「TERASELソーラー」の本格的な展開の準備も進めました。「TERASELソーラー」は、企業の工場や商業施設などの屋上に太陽光パネルを設置して、使用する電力のコストを下げると同時に、CO_2の排出量を削減します。蓄電池に関しても太陽光発電とセットで取り組みを進めており、太陽光発電と農業を組み合わせたソーラーシェアリングも徳島県で開始しました。

2022年度経営方針
「電力で基盤をつなぐ。環境で未来をひらく。」

「ヒトとデジタルで50万件」

2022年度も引き続き、同じ経営方針で進みますが、「電力で基盤をつなぐ。」では顧客数の増加を基本とし、「ヒトとデジタルで50万件」をテーマに、各部門が築き上げた基盤を“でんき”でつなぎ、DXを活用した「TERASELでんき」の更なる顧客獲得を目指します。また販売と共に、発電分野においては太陽光発電の規模拡大も同時に進めていきます。

「脱炭素と経済性の両立」

「環境で未来をひらく。」では、「脱炭素と経済性の両立」をテーマに、主に太陽光＋産業用大型蓄電池のスキーム開発に注力します。2020年4月にタイ・バンコクに「ITC ENEX（Thailand）Co., Ltd.」と「ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.」の2社を設立していますが、国内外で「TERASEL SOLAR」ブランドで統一し、海外展開も進めていきます。部門内にTERASELソーラー・EV課を設置しており、今後自家消費型太陽光発電設備の取り組みを強化していきます。個人向けには、電気自動車を利用したコミュニティ型EVカーシェアサービス「TERASELカーシェア」に力を入れていきます。

CO_2排出量が多いことが懸念されている石炭火力発電については、カーボンニュートラルな木質バイオマスを石炭と混焼することで、CO_2削減と効率向上の実現を目指す実証実験を2022年10月にも開始する予定です。

CO_2を活用した大豆育成研究プロジェクト

また、新たなプロジェクトとして、佐賀市・佐賀大学・不二製油グループ本社（株）との共同で、CO_2を活用した大豆育成研究プロジェクトを2022年5月に開始しました。これはCO_2を吸収することで成長が早まる植物の特性を活かした効率的な大豆の生育について研究するもので、将来的には佐賀市の清掃工場でごみを焼却した際に発生する排ガスからCO_2のみを分離回収し、大豆に高濃度CO_2を供給することを検討しています。大豆の効率的な育成とともに、カーボンネガティブ（CO_2の吸収量が排出量を上回る状態）を実現するための画期的な試みです。現在は実証段階であり、実用化はまだまだ先かもしれませんが、5年後、10年後を見越した将来の事業のタネを見つけるため、挑戦を続けていきます。

発電・需給調整から販売までの一貫体制でエネルギーを隅々まで届ける

昨今のエネルギー価格の高騰を背景に、新電力事業者の撤退等も多数見受けられますが、当社グループでは60年以上にもわたって「エネルギーを隅々まで届ける」という使命を全うしてきました。当社において電力は比較的新しい商材ですが、生活に必要不可欠であり、無くなることはありません。これまでガソリンやガスで培ってきた顧客基盤を“でんき”でつなぐとともに、脱炭素と経済性の両立を図り、安定的な価格で低炭素の電力を安定供給することで、皆様の暮らしを支えていきたいと思います。

当社が提供する自家消費型太陽光発電設備

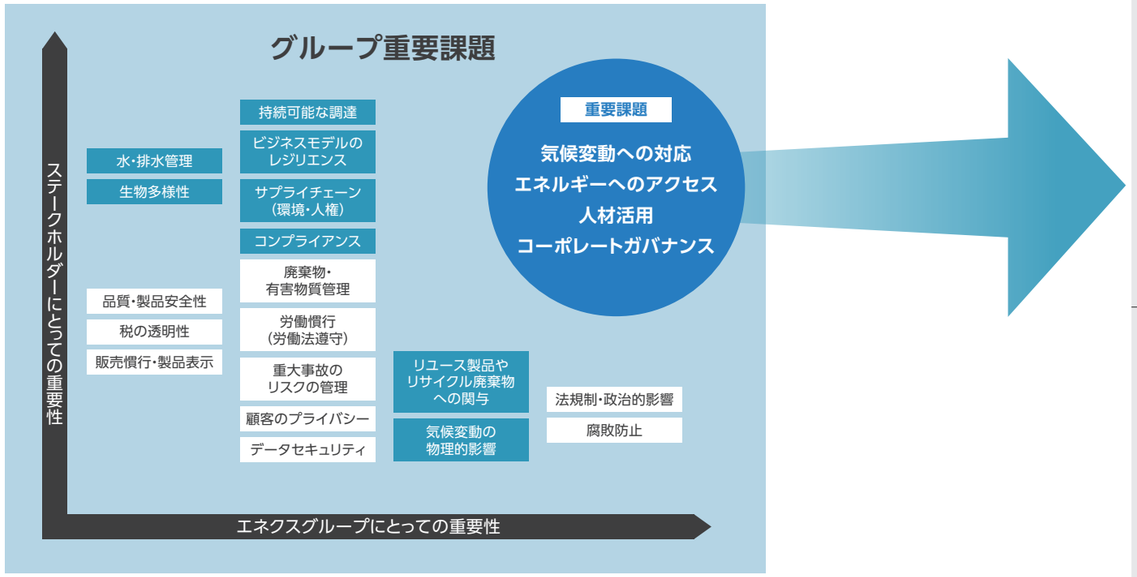
エネクスグループのサステナビリティ

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右頁のとおり特定しました。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。

01 事業を通じたカーボンニュートラル社会への貢献
02 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
03 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



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）からみ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、エネクス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エネクス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

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

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まいります。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	主なリスク	主な機会	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	● 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	● 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	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 ● その他環境ビジネス ● 自らの環境負荷低減 ● 環境マネジメント → P.41
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	● 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	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 → P.11 → P.48
人材活用 多様な価値創造を生む人材戦略	● 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	● 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	3, 4, 5, 8, 10	● ダイバーシティ&インクルージョン ● 健康と安全 ● 人材育成 ● 社会貢献活動 → P.45
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	● 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	● 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	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 → P.57

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

環境への取り組み

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—

エネクスグループは、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～

	2030年	2050年
Scope1 + Scope2 (自ら排出するGHG)※	50%削減	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

TCFD提言に基づく開示

当社では、気候関連財務情報開示の重要性を認識し、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、気候関連財務情報開示の中核要素である、ガバナンス、戦略(2℃・4℃シナリオ分析・財務影響評価)、リスクマネジメント及び指標と目標について開示をしています。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、今後も適切な開示を行っていきます。

TCFD提言に基づく開示　https://www.itcenex.com/ja/csr/environment/climatechange/

※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「気候変動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。

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:t-CO_2)

	エネルギー種類	2018年度(基準年)	2019年度	2020年度	2021年度
Scope1	灯油	485	660	512	480
	軽油	2,171	2,135	2,273	2,278
	ガソリン	3,390	3,185	4,234	4,289
	重油	5,544	4,945	3,896	3,891
	石炭	785,535	714,961	741,733	664,281
	GTL	0	0	479	940
	LPガス	1,198	1,434	1,178	1,476
	LPガス(オートガス)	797	951	641	532
	都市ガス	19,775	16,929	56,656	29,341
	Scope1計	818,895	745,201	811,603	707,509
Scope2	熱	0	0	63	100
	電気	78,976	75,230	62,645	64,808
	再エネ証書等	0	0	0	△298
	Scope2計	78,976	75,230	62,708	64,610
Scope1・2合計		897,871	820,431	874,311	772,119
		2030年度排出量目標			448,936
		30年度目標に対する削減率			14%

Scope3 カテゴリー別排出量の推移　(単位:千t-CO_2)

	カテゴリー	2018年度(基準年)	2019年度	2020年度	2021年度
Scope3	カテゴリー1 製品調達迄の燃料採掘・輸入等	4,252	3,975	3,399	3,293
	カテゴリー3 自社発電所の燃料調達過程	134	118	93	70
	カテゴリー4 自社チャーターローリー走行時	108	103	64	98
	カテゴリー6・7 出張交通手段、通勤交通手段	1	1	1	1
	カテゴリー11 販売したガソリン等の使用段階	18,834	18,033	17,383	17,184
SCOPE3合計		23,329	22,231	20,941	20,646

※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。

代替燃料　Alternative fuel

GTL／リニューアブルディーゼル／水素／アンモニア／LNG／プロパネーション／SAF(再生可能代替航空燃料)／e-fuel

電化・省エネ　Energy saving

熱供給／LPG／高効率機器／スマート機器／EV販売／EV向けインフラ整備／EVカーシェア／廃バッテリー活用

目標達成にむけた
当社グループの
事業における取り組み

Environmental Business & Management

Future society & living by

再生可能エネルギー　Renewable energy

風力発電／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)／営農型太陽光／蓄電池関連

リサイクルその他　Recycling and Other

スロップ再生油／リサイクルビーズ／CO_2の見える化支援／尿素水アドブルー／CO_2を活用した大豆育成研究／環境マネジメント ／自らの環境負荷低減／防災・減災のためのインフラ

Action Plan Topics

熱供給事業における省エネ技術のトップランナー 東京都市サービス(株)

当社グループの東京都市サービス(株)は、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しています。高効率空調設備に加えて、河川水や下水処理水の温度差等の未利用エネルギーを利用した熱供給システムは、省エネルギー性が一層高く、社会全体のCO_2削減に貢献。東京都市サービス(株)は省エネ法の事業者クラス分け評価で6年連続Sクラスを獲得しています。また、「横浜市北仲通南地区熱供給センター」で、熱供給システムの一つとして運営しているコージェネレーションシステムが、一般財団法人 コージェネレーション・エネルギー高度利用センター主催「コージェネシンポジウム2022」において、民生部門の優秀賞を受賞、当システムを熱供給事業へ導入したことで、地域密着型共生事業を実現した功績が評価されました。更に産業用の工場等に高効率ヒートポンプ等を設置し、エネルギーを供給する事業を展開しています。

スマートソーラー(株)と当社による太陽光発電の拡充

当社は太陽光発電事業の開発・施工デベロッパーであるスマートソーラー(株)が今後開発予定の事業用太陽光発電所を当社が優先的に検討のうえ保有していくことについて基本合意をしました(2022年7月)。本件で開発を計画している発電所は、再生可能エネルギーの固定価格買取制度(FIT制度)を活用しない方針で、全国19ヵ所、発電容量総計は約400MWを想定しています。今後スマートソーラーが開発した太陽光発電所を保有していくことにより、環境性の高い自社電源を積極的に増やし一層の安定供給と経済性の向上を目指していきます。

環境マネジメント

グループ環境方針

伊藤忠エネクスグループは、経営理念である「社会とくらしのパートナー」のもと「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」を提供し、より良い地球環境と社会との共生を実現するために、以下の継続的な環境の保護と改善活動に取り組んでまいります。

代表取締役社長　**岡田賢二**

1	低炭素社会の実現に向けての貢献	化石燃料の高度化利用の推進、エネルギーソリューションビジネスの展開、環境社会貢献活動の推進
2	自らの環境負荷の低減	オフィス業務における日常的省エネルギー・省資源、施設におけるエネルギーの効率化、輸送段階でのCO_2の削減
3	地域環境の保全	法規制や協定及び自主基準等の遵守、保安の強化と高度化

環境ISO14001

当社は2000年から継続して国際規格ISO14001認証を取得しています。グループ全体における横断的な環境管理体制のもと、機能的に環境マネジメントシステムを構築し、PDCAサイクルを適切に運用して環境負荷低減に向けた実効性の高い業務活動に取り組んでいます。

2022年 度ISO外 部 審 査
サーベイランス会議

サプライチェーンと協働したCO_2削減への取り組み

同業他社・パートナー企業と協働して配送網の整備を促進し、サプライチェーン全体にわたる効率的な輸送網を構築しています。また、当社グループは改正省エネルギー法の特定荷主としても、取扱製品の輸送に関わるCO_2排出量削減の取り組みを促進しており、委託輸送業者の代表者、運行管理者、ドライバーの皆様向けに「エコドライブ講習」を実施し、輸送時の事故「ゼロ」に向けた安全走行、アイドリングストップや低燃費走行、アンガーマネジメントなどエコドライブの教育を実施することでサプライチェーン全体のCO_2削減につなげています。営業車を運転する社員向けの研修も実施しています。

自らの環境負荷低減　～自社事業所で太陽光発電やGTLを導入～

当社アスファルト基地（袖ヶ浦）やグループ会社（エネクスフリート（株））の直営カーライフステーションで、屋根に太陽光発電設備を設置したほか、アスファルト基地のボイラーで使用する燃料を重油から環境負荷の低いGTLに転換する等、環境負荷低減策を実行しています。

袖ケ浦アスファルト基地に設置した自家消費型太陽光発電。
従来比15%程度のCO_2削減が期待できます。

生物多様性保全

環境方針の地域環境の保全並びにグループ行動宣言における環境活動へのコミットメントは生物多様性を守ることも含まれており、私たちは生態系サービスがもたらす恩恵を認識し、生物多様性への影響を最小化することとその保全に努めています。港区生物多様性ネットワークに加入し地域の生物多様性保全活動に参加し社内で発信活動を行うなどグループ全体の意識醸成に取り組んでいます。更に、絶滅危惧種に指定されているタンチョウの保護のため、北海道長沼町の「タンチョウも住めるまちづくり」サポーターとして継続的に支援しています。

水資源保全

当社グループにとって水は大切な資源であると考えており、グループの環境方針並びに土壌汚染等管理規程のもと使用量の削減と適切な処理をすることを方針としています。環境マネジメントシステムにおいて水使用のモニタリングを行っているほか、使用量は前年比減を目標としています。なお、水ストレス地域であるタイに現地法人オフィスがありますが、日本でのエコオフィス活動と同様に節水に努めています。またグループが運営するカーライフステーションではエコで節水効果のある洗車機を導入しています。

資源循環・リサイクル

サプライチェーン上の資源の持続可能な利用を促進するため、バイオマス発電所や石炭火力発電所から排出される燃焼灰を、様々な資材として使用できるリサイクルビーズにして販売しています。また使用済の船舶燃料をスロップ再生油にしてリサイクル販売し、サーキュラーエコノミーに貢献しています。2022年からは、生活協同組合とくしま生協、（株）ハートフルコープとくしま、川瀬産業（株）と協働し再生可能資源のリサイクル及び廃プラスチック再資源化の取り組みも行っています。本取り組みによるリサイクル製品は使用後に再びリサイクル原料として再資源化することが可能であるという特長があり、持続可能な社会の実現に貢献しています。更にカーボンリサイクルにつながるCO_2を活用した大豆の育成研究も2022年から開始しました。

環境汚染防止

グループ行動宣言及び、グループの土壌汚染等防止規程に基づき、土壌・環境汚染の未然防止・影響の軽減、大気 汚染物質の排出削減、有害物質、各種廃棄物及び排水の排出削減・適正処理に努めています。また、浄化槽の保守点検・検査やフロン排出法に基づく点検、処理も法令及び自主点検に基づき適正に行っていきます。

2021年度環境関連データ

水使用量	排水量	一般廃棄物（内リサイクル量）
5,123千m^3	2,561千m^3	1,196t（277t）

産業廃棄物（内リサイクル量／内有害廃棄物）
40,514t（35,383t／113t）

NOX窒素酸化物	SOX硫黄酸化物
968t	182t

※単体+連結子会社

PRTR（化学物質等）
54t

※単体

社会への取り組み

人材活用 —多様な価値創造を生む人材戦略—

社会やくらしが求める新しい価値を創造し、お客様のニーズにお応えすること、エネルギーへのアクセスを向上しエネルギーの恵みを全ての人にお届けしたい。その原動力のカギは人材戦略、組織基盤の強化にあり重要な経営戦略と位置付けています。

人材戦略

基本的な考え方

エネクスグループでは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。そのためには、誰もが会社とのつながりを強く・深く、働きがいのある会社にしていく必要があると考えています。
中期経営計画「SHIFT!2022」は国内外で活躍するマルチ人材の育成、一層のダイバーシティ推進と多様な価値観の醸成、社内研修制度の整備・拡充を掲げ、持続的成長とさらなる企業価値向上を目指しています。

ダイバーシティ推進

人材戦略の基本的な考えのもと、多様な人材が活躍し変革を起こせるよう更なるダイバーシティの推進を目指します。

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。
全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」に更なる変革を起こせるよう、様々な取り組みを推進します。

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

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、社員の多様性・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。

その効果として、2019年には女性社員比率が20%を超え、そのうち経営幹部候補となるゼネラル職の女性社員が半数を占めるようになりました。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、能力ある若手社員を管理監督者に抜擢し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っています。

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((株)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、この農園で作られたハーブティは社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、障がいを持ち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 https://www.itcenex.com/ja/csr/social/health-management/t80pff0000003i07-att/20220623_jinji.pdf

クロスファンクションから生まれるもの

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2021年度から始まったクロスファンクショナルチームを深化させ、2022年度、グループ横断クロスファンクショナルチームが発足しました。エネクスと共に、グループ会社の垣根を越えた結びつきを作り、エネクスグループの連帯感やイノベーション創出を目指します。

また、2021年度よりエネクス社員280名を対象としたクロスファンクション研修を開催、更に2022年度は、300名を超える社員が参加し継続的な人材交流を実施します。

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、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し、企業・従業員ともに持続的成長を遂げるため、人事制度の改革、人材育成に活用し、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
- 女性社員比率約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
- 職種制度変更
- 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
- 女性社員比率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誕生

2020
- 時差出勤・テレワーク環境整備(新型コロナ対策)
- 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MTG

人材育成

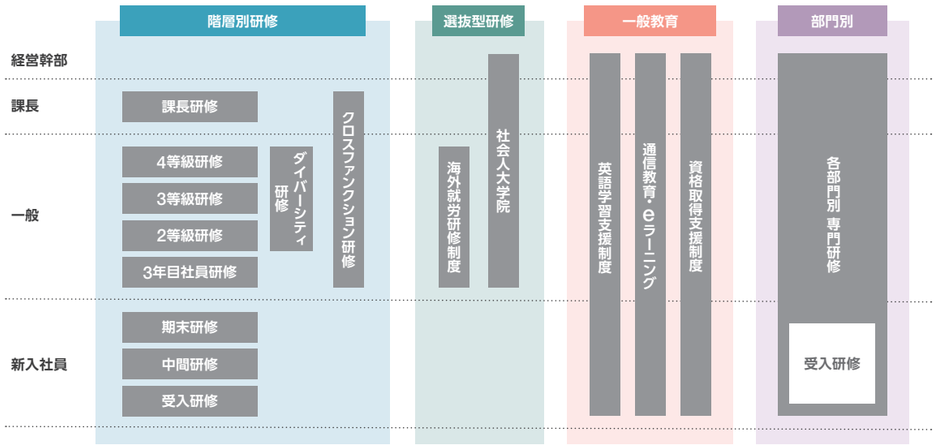
国内外で活躍するマルチ人材を育成するため、体系的な能力開発プログラムを実施しています。

2019年度から多様な人材や多様な価値観への理解を深め、個の成長と組織の発展を目指し、ダイバーシティのコンテンツを追加、2022年度からはLGBTの基礎編も追加しました。

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」

2022年度　伊藤忠エネクス研修体系図



※上記のほか、年金ライフプランセミナー、資格取得促進一時金、チャレンジ支援制度などがあります。

海外就労研修制度

2018年度から「語学力」と「異文化対応力」の向上に加え、海外事業の開発・運営ができるグローバル人材の育成に注力しています。これまでに、イギリス、インドネシア、フィリピン、南アフリカ、グアム、タイ、ドバイ、シンガポールの8カ国へ派遣、計16名が研修に参加しています。

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、社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

- 社長による健康経営コミットメント
- 生活習慣病予防
- 健康増進を経営課題として推進する体制構築
- 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
- レセプト分析と医療費把握
- 感染症予防策
- 福利厚生の拡充
- 子女育英資金

健康経営
https://www.itcenex.com/ja/csr/social/health-management/

人権

人権の尊重

当社グループの行動規範「有徳」及び「グループ行動宣言」にもとづき、当社の事業活動全般において人権の尊重に取り組んでおり、信義と誠実を尽くした対応を徹底しています。社内におけるハラスメント・ゼロに向けては、就業規則の禁止事項に5つのハラスメント（セクシャルハラスメント、パワーハラスメント、マタニティハラスメント・パタニティハラスメント、ケアハラスメント）を記載して職務上守る事項としています。更にハラスメントガイドラインを発行し、防止に向けた研修を定期的に実施しています。

また、従業員への啓蒙として人権に関するリスク・対策についてグループ社内報に掲載して周知しています（これまで取り上げたテーマ:障がい者、外国人、LGBTに対する差別偏見、地域への負の影響、プライバシー侵害、インターネットによる誹謗中傷など）。また、重要な新規事業投資案件については、環境リスクや人権、労働環境や安全衛生等の影響評価を行ったうえで検討しています。

グループ行動宣言　https://www.itcenex.com/ja/corporate/mission/

エネルギーへのアクセス

カーライフサービスの拡充

楽天の携帯電話や車検、保険などの各種サービスを相談・申し込みできる「楽天ワンストップ」のモデル実証を検証店である湯河原CS（カーライフステーション）で2021年から行っています。お客様はCS内に設置されたブースの中でオンラインによる楽天サービスが利用でき、CSスタッフや楽天のスタッフが連携してアテンドします。ガソリンや灯油購入、洗車に訪れたお客様に、楽天の提供するサービスをご提供することで、オフラインとオンラインを結ぶ拠点となることを目指しています。

また、給油予約から決済までスマートフォンで完結できる便利なスマホ給油を72ヵ所で展開しています。

※エネルギーへのアクセス（安定供給）についてはP11もご覧ください。

シェアキッチン～飲食店向けのガス・電気使い放題サービス～

グループ会社のエコア（株）は、レストラン10店舗が同時に出店できるデリバリーとテイクアウト専門のシェアキッチン事業「エコア天神キッチン」を2021年に開設しました。これは飲食業支援の一環で、コロナ禍で苦境に立つ飲食事業向けに、設備投資を抑えたかたちでの新規出店や副業での参入を提案するサービスです。出店者はテナント料の負担だけで、初期費用無償（最新のガス機器とテナント別の業務用冷蔵庫完備）、ガス・電気の使い放題サービスが利用でき、手軽に高品質なキッチン環境を備えた飲食店が開業できます。

社会貢献活動

グループ基本方針

「社会とくらしのパートナー」として未来につなぐ環境づくり・人づくり・コミュニティづくり

- 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します。
- 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、持続可能な社会を未来に引き継ぐ活動を行います。
- 社員が一市民として行う社会貢献活動を支援します。
- 社会貢献活動の内容・成果を積極的に開示し、社会と共有します。

3つのテーマ

環境保全活動

日産わくわくエコスクール

日産大阪販売(株)では小学生を対象に、電気自動車を使った実験や活動体験を通じ、地球温暖化などの環境問題に関する知識を深めてもらう活動を行っています。

企業版ふるさと納税

2021年度、伊藤忠エネクスでは森林保全活動に注力されている、3つの自治体(梼原町・日南町・下川町)へ企業版ふるさと納税を通じた寄付を行いました。今回の寄付によって約30haの植林活動と、5年間で400トン相当のCO_2削減に寄与いたしました。

CS(カーライフステーション)を通じた取り組み

エネクスフリート(株)ではお客様が当社サービスで受け取られたポイントを寄付できる仕組みを提供しています。寄付金はCO_2削減を目的とした森林保全活動を行う公益財団法人大阪みどりのトラスト協会や、交通事故被害を受けた方のお子さまたちに支援活動を行う公益財団法人交通遺児等育成基金に送られ、クルマ社会の課題解決及び持続可能なクルマ社会の実現に活用されています。

次世代育成

ことばの力を楽しむ会

東日本大震災で被災された方々を「ことば」の力で元気づけることを目的に2014年から朗読と音楽のコラボレーションイベントを行っています。現在は幅広い世代が「ことば」を介在とした表現力を高め、人とのつながりや地域活力を次世代へつなぎ渡す活動として開催しています。2021年より引き続き、公益社団法人企業メセナ協議会にて「This is MECENAT 2022」認定活動として選定されました。

食育・火育活動

全国の保育施設を訪問し、子どもたちに食の大切さや感謝の気持ちを伝えることを目的とした食育活動と、生活における炎の尊さと怖さを伝える火育活動を2010年より継続的に行っています。コロナ禍では当活動を各施設でいつでも実践いただけるようオリジナル学習DVDと食に関する絵本を寄贈しました。

プロバスケットボール試合観戦の招待

エネクスフリート(株)ではスポンサーとなっているバスケットボールチーム「大阪エヴェッサ」の試合に、大阪府の児童養護施設の子ども達を毎年招待しています。未来を担う子どもたちの感性を育む支援活動が評価され、大阪府より感謝状が授与されました。

子ども向けサッカー教室の主催

(株)エネクスライフサービスはサッカーJリーグの「川崎フロンターレ」に協賛しており、サポーターの方向けに販売しているフロンターレでんきの1%を川崎フロンターレアカデミーの強化費として助成しています。また、2021年度は子ども向けサッカー教室を主催し、地域活性化と次世代育成に貢献しました。

"OSAKA子どもの夢"応援事業

日産大阪販売(株)では"OSAKA子どもの夢"応援事業「ゼロカーボンギネスチャレンジ」にスポンサーとして参画しています。子どもたちがギネス世界記録に挑戦し、教育・環境・パートナーシップ等のSDGs目標達成に寄与することで、成功体験の創出、困難に立ち向かう強い心とやり抜く力の養成などを育むことを目標としています。

エネクスファミリーDAY

社員の小学生の子女を対象に、お父さん・お母さんの働く姿や会社の様子を見てもらうほか、仕事体験やエネルギーに関する工作を通して子どもの職業観を育むことを目的にエネクスファミリーDAYを開催しています。イベントは霞が関本社で行うほか、全国にいる子どもたちにも楽しんでもらえるよう、動画配信とキットの配布を行っています。

地域貢献・新型コロナウイルスへの対応

大阪府に感染症軽症患者搬送車を寄贈

日産大阪販売(株)は「NV350キャラバン」に特別な架装を施した「新型コロナウイルス感染症、軽症患者搬送車」を大阪府へ寄贈しました。当取り組みは、大阪府との連携と協働を促進する包括連携協定に基づいたもので、地域の安全な暮らしの発展に寄与しています。

復興支援

当社グループで2011年度より東日本大震災中長期支援を目的に有志社員から給与天引きによる寄付金を募っています。募金は震災により遺児・孤児となってしまった子どもたちの教育費等として、いわての学び希望基金、ふくしまこども寄附金、みやぎこども育英資金にて活用いただき、2021年度までに総額33,171,800円の寄付を行いました。

誰かに贈るディスク

伊藤忠エネクスでは2017年よりスポンサー契約を締結している日本フライングディスク協会と共に、全国のスポーツ拠点にフライングディスクをお届けするプロジェクトを行いました。感染症の影響により、屋外で身体を動かすことや、人と交流する機会が減少する中、工夫してコミュニケーションを取り身体を動かす活動を促進しています。

東京都医療従事者向け基金への寄付

(株)エネクスライフサービスでは当社サービスの「TERASELでんき」にてお客様が使われた電気料金の2%相当を寄付できる仕組みを提供しています。当サービスに基づき各都道府県の医療関連基金へ寄付を行い、新型コロナウイルス感染症の一日も早い終息に向け必要な支援を行っています。

エネクスグループ社会貢献活動拠出額　合計3,726万円
うちNPO法人等への寄付156万円、その他社会貢献活動に資する拠出額3,570万円

スペシャルトーク

エネクスグループのダイバーシティ

エネクスグループのダイバーシティは、「働きやすさ」から「働きがい」へ。

更なる企業成長のために、女性の活躍が必要

阿部 当社は、設立当初から「最も大切な財産は“人”である」と捉え、人こそが持続的成長と企業価値向上の原動力だと考えてきました。おふたりは、ダイバーシティという視点から当社にどのような印象をお持ちでしょうか。

山根 自由な社風があって、かしこまって肩肘張らなければならない企業とは違いますね。女性活躍という面でも、2013年に10%だった女性社員の比率が、2019年には20%と徐々に増加しています。

岩本 そうですね。取締役会でも発言しやすい雰囲気があり、皆さんが私の発言にも耳を傾けてくださいます。また、女性社員も全国各地、様々な場所で活躍していて、先日の株主総会では阿部さんが人事総務部長として全てを取り仕切っていましたね。性別や年齢などにこだわらず、優秀な人に重要な仕事を任せていく会社だと感じています。

山根 女性の活躍を世の中が求めるようになって久しいですが、会社の信用を図るうえで「女性が活躍できているか」という点は、重要視されている1つのポイントですね。

誰しも若いうちからチャレンジできる制度、風土づくりが重要

阿部 私が仕事をしてこられたのは周りの協力があったからです。女性がライフイベントとともに仕事を続けるには、国と会社と家族、3つの協力が必要です。現在、国もいろいろな施策を講じていますし、当社グループも2013年からダイバーシティを意識した人事制度の改革、さまざまな取り組みを行ってきました。山根さんは、NHK時代にも女性活躍に関して踏み込んだ仕組みづくりをされましたね。

山根 私がアナウンス室長になった頃まで、男性アナウンサーは多いと定年までに10回も転勤を経験するのに、女性には殆ど転勤がありませんでした。一見女性が優遇されているようですが、実は、地域の暮らし、放送の仕組み、取材や番組制作など、地方局での学びの機会を奪われているともいえます。だから、本人とよく話し合って、結婚や出産、育児などのタイミングとすり合わせながら、女性も転勤する仕組みを作りました。最初は嫌がっていても、転勤するとその土地を好きになって、驚くほど成長する人が多いです。

阿部 当社グループも、全国で活躍する女性社員はまだ少ないように感じます。これまで女性を積極的に採用してこなかったことや、上司による優しさからの配慮も背景ではないかと思います。

山根 見当外れの優しさですよね。でも、チャンスを与えるという意味でチャレンジさせてほしいと思います。当社グループが最近始めた「若手チャレンジ登用制度」は、いい取り組みですね。若手社員が責任ある役割(管理職)に挑戦し、早期から経験を積む機会を作るのはとても良いと思います。失敗したら出直せるのもポイントですね。

阿部 若いうちからチャレンジできる風土作りは、「若手チャレンジ登用制度」に限らず、ここ数年でかなり進んできました。先日営業でお客様のところに伺ったところ、顧客企業側は全員男性、当社側は全員女性だったということもありました。これは数年前では全く考えられないことで、更に加速させたいです。

岩本 阿部さんも、現在の人事総務部長に至るまで様々な経験をしていますね。

阿部 私自身も思い描いていたキャリアプランとは全く違う経験をしてきました。夫が海外駐在になったタイミングで一度退職もしています。当時の私は、帯同することは全く考えず、最初は1人で1歳と3歳の子育てと仕事の両立を目指しました。しかし、子どもが熱を出したり体調を崩したりするとやはり大変で…。こんな制度があったらいいなと提案したのが「配偶者の転勤による退職者再雇用制度」でした。既に何人かの女性社員がこの制度を活用しています。ライフステージが変われば、優先すべきことも変わります。私自身、子どもが大きくなってきた今、もう1回エンジンをかけられそうだなと思っています。

岩本 確かに、子育てしながら働くには、制度がないと難しいですし、建前で綺麗なことをいっぱい並べても、それが実現されなければ全く意味がありません。性別問わず「育児休暇を取ります」と普通に声を上げられる社内風土と、きちんとした仕組みはセットでなければいけませんね。

働き方の追求とベテラン社員の更なる活躍の場をつくる

阿部 これまで当社グループは様々な人事制度の改革を進めてきましたが、コロナ禍で本格化した在宅勤務についてはまだ課題が残っています。

山根 新型コロナウイルス感染症をきっかけに在宅勤務が可能になり、リモートワークをメインにする会社も

出始めましたが、全ての社員が本当に在宅を望むのか、それとも、リアルに人と触れ合うことによってしか生まれないものもあると思うのか。時代にあった新しい働き方は、これからも常に考え続けなければいけませんね。

岩本 私は弁護士であり、これまで個人事業主としてフレキシブルに働いてきました。比較的自由に仕事ができる半面、いざという時の代わりがおらず、子どもが幼い頃、重要な仕事が入っているにもかかわらず、子どもの体調が悪い時には地方の父母や実姉、夫の妹などに急きょケアを依頼するなど、日々が綱渡りでした。当時、リモートワークができればすごく楽だったとも思いますが、かといって、リモートワークが普及した今、子どものケアをしつつ親が家で自由に仕事ができるかというとそうでもなく、正直なところ、子どもにゲームを与えたり、テレビや動画などを観させたりして、その間に仕事するしかない場合もあります。全てにおいてリモートワークがいいとは言えませんね。

山根 今の自分にとってどのような働き方が一番いいのか、どうすれば会社に貢献できるのか。その形をその都度考えながら、構築していかなくてはなりませんね。

阿部 当社では、男性社員が育休制度を活用することも多くなり、長期間休む社員もいます。ただ、社員が3人しかいない部署などで同じことができるのかといえば、それは疑問です。ベテラン社員の方々にフォローしてもらうなど、会社全体で働き方を見直していく必要があると考えています。

岩本 若手社員などを登用することで、これまで活躍してきたシニア層の社員を置き去りにしていいのかという議論もあって当然ですよね。長く会社に貢献し、時代を作ってきたベテラン社員が、より長く活躍できる仕組みを作っていくこともとても大切です。

阿部 当社グループにおいて、定年後再雇用制度を利用している社員も現状一定数います。ベテラン社員が若手社員とタッグを組むことで、互いに新たな刺激となり、モチベーションアップにつながればとも思います。ベテラン社員が働きがいを持って、より長く活躍できる仕組みを積極的に考えていきたいです。

山根 再雇用社員に対する仕組みに限らずの話ですが、作った仕組み・制度をグループ会社の隅々まで行き届かせるための配慮、横の連携も課題ですね。当社グループを取り巻く環境が大きく変化している中、当社グループが持続的な成長をしていくためには、社内制度等含め、グループ全体で変わっていく必要があります。グループ会社ごとの課題もありますから、そのまま同じ制度を導入することだけが良いとは限りませんが、各社の課題を把握しつつ、解決するにはどのようにすべきかも検討していく必要があります。

阿部 靖枝
- 当社新卒入社社員（様々な事業を経験）
- 配偶者の海外転勤に伴い退職
- 帰国後、**再雇用制度を利用し**再入社
- 2019年ダイバーシティ推進室長
- 2021年（株）エネクスライフサービス副社長
- 2022年人事総務部長就任 **（当社初の女性部長）**

グローバル人材の更なる育成も課題

岩本 山根さんに続いてすぐに私が監査役に選ばれたのも当社グループが変わろうとしている、いわば決意表明のようなものかもしれません。ただし、社内から女性の役員を登用するようにならなければ、真のダイバーシティは実現できないと思います。そして、グローバル人材の育成も課題ですね。

阿部 グローバル人材の育成については、現在、海外就労研修制度があります。2年ごとに6、7名の社員を世界各国へ派遣し、既存の事業領域に限らず、伊藤忠商事（株）の海外グループ会社における研修を通じ、グローバル人材の育成につなげています。近年では、海外への事業展開も積極的に進めており、現地スタッフに活躍の場を提供するとともに、現地法人で働く当社グループ社員もいます。また、国内では外国籍従業員の採用・人材活用も推進しており、例えば当社グループ会社においてフィリピン籍やインドネシア籍の人材が活躍しています。もちろん、新卒・中途採用募集の際には国籍・性別問わず、優秀な人材・当社グループで活躍してもらえそうな人材を探しています。

「働きやすさ」の一段上のステージにこれからは「働きがい」を高める

山根 先日当社グループで行われた「伊藤忠エネクスグループ表彰式」でも、老若男女の社員たちから強い「使命感」が伝わってきました。当社グループで働くことで、自分が社会やお客様のためにできることがあると「やりがい」を感じているとのスピーチもありました。

岩本 働き方は様々に変化していますが、社会人になると仕事が1日に占める割合は大きいわけです。せっかく働くのなら、会社や社会に貢献できることはもちろん、自分の持っている能力を最大限に生かして充実した生活を送りたいですよね。

阿部 会社として「働きやすい」環境は整えられて、今ようやくその一段上の「働きがい」を考えるステージに来られたのではないかと思います。評価する仕組みや制度、就労環境全てが働きがいにつながります。人事担当として、働きがいを持って働ける会社づくりは永遠のテーマです。

山根 使命感ややりがいは、人から持ちなさいって言われて持てるものではないですね。仕事を通して人々の暮らしに接し、そこで自分が何をできるのか、会社の持つ本当の社会的な意義が胸に落ちて、「私もここで人々の暮らしに役立ちたい」、「より良い世の中にしていく力になりたい」と本気で思えた時に感じるものです。そういう個人が集まった時に組織は強くなる。だから様々な経験ができる場を次々に提供していくことが、人を「育てる」ということだと思います。

人材を大切にする伊藤忠エネクスグループにご期待ください

阿部 最後に投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様へ、メッセージをお願いします。

岩本 当社グループがこれからも持続的な成長をしていけるよう、社外監査役として取締役の業務執行に対する適切な監査に努めていきます。社外監査役として当社グループを見るようになって感じることは、当社グループには性別や年齢・経験を問わずエネルギッシュに働いている社員がたくさんいるということです。持続的な成長をしていくために当社グループにとって重要となる“人材”が更に活躍できるよう、これまで自分自身が働く中で感じてきたことや経験をもとに、当社グループの新たな意識改革のきっかけとなるような提案・関わり方をしていければと思っています。

山根 エネルギー商社のリーディングカンパニーとして、当社グループは将来の予測を立て、これから先も時代や外部環境の変化に柔軟・迅速に対応していかなければなりません。当社グループがより良い方向に進んでいけるよう、社外取締役の助言機能を発揮していけたらと思っています。ステークホルダーの皆様には、自由活発に議論し合い、挑戦し自ら考え、実行する力のある当社グループの社員に期待し、今後とも末永く応援いただきますようお願いいたします。

山根 基世
- NHKアナウンサーとして活躍
- 2005年女性初のアナウンス室長就任
- 女性活躍の場を広げる改革を断行
- （公財）文字・活字文化推進機構評議員
- 2019年**当社初の女性社外取締役就任**

エネクスグループのダイバーシティの取り組み
- 女性管理職比率2035年30%目標
- 若手抜擢を目的とした「チャレンジ登用制度」
- 配偶者の転勤による退職者の再雇用制度
- 障がい者雇用施設「IBUKI」での従業員雇用
- 時間単位有休休暇制度
- エリア職の管理職登用
- 階層別研修でのLGBTコンテンツ追加

※ダイバーシティの変遷等、詳細はP45

岩本 昌子
- 東京青山・青木法律事務所で活躍（現ベーカー&マッケンジー法律事務所）
- 2002年岩本法律事務所開設（代表弁護士）
- 2020年よりアキレス（株）社外取締役
- 2021年**当社初の女性社外監査役就任**

役員一覧（2022年8月31日現在）

※ 所有する当社普通株式の数は2022年3月末現在
※ 独立 は東京証券取引所が定める独立役員
※ 取締役会出席回数は、2021年度の出席回数／開催回数

代表取締役社長
岡田 賢二

伊藤忠商事（株）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　138,800株
取締役会出席回数　14回／14回
重要な兼職の状況
（株）コスモスイニシア 社外取締役

代表取締役副社長
吉田 朋史

伊藤忠商事（株）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、これらの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おり、2022年6月より当社の代表取締役副社長に就任しました。

所有する当社普通株式の数　ー株
取締役会出席回数　ー
重要な兼職の状況　ー

取締役 兼 専務執行役員
若松 京介

CCO 兼
コーポレート
第2部門長

入社以来、主にLPガス関連事業に従事し、当社グループ会社である伊藤忠エネクスホームライフ東北（株）の代表取締役、当社ホームライフ部門長等を経て、現在コーポレート第2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　25,200株
取締役会出席回数　14回／14回
重要な兼職の状況　ー

取締役 兼 常務執行役員
内海 達朗

ホームライフ部門長

入社以来、主にLPガス関連事業に従事し、当社グループ会社である伊藤忠エネクスホームライフ東北（株）の代表取締役を経て、現在ホーム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　33,700株
取締役会出席回数　ー
重要な兼職の状況
（株）エコア 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（株）において、長年にわたり、国内外で主に財務、経理、リスクマネジメント、監査関連業務に従事し、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おり、2022年6月より当社の新任取締役に就任し、CFO（兼）CIO（兼）コーポレート第一部門長となりました。

所有する当社普通株式の数　ー株
取締役会出席回数　ー
重要な兼職の状況　ー

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、（株）日本債券信用銀行（現:（株）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　18,600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

	山根 基世	森川 卓也	久保 勲	葛山 修治	德田 省三	岩本 昌子	
経営全般	●	●	●	●	●	●	●
営業マーケティング	●	●	●	●	●	●	●
ESG SDGs	●	●	●	●	●	●	●
財務経理	●	●	●	●	●		●
法務コンプライアンス	●	●	●	●	●	●	●
人事労務	●	●	●	●		●	●
国際性	●	●	●	●	●		●
他業種の知見	●	●	●		●	●	●

取締役
山根 基世

社外　独立

長年にわたり、放送業界において、組織運営や人材育成等に携わるとともに、社会貢献・文化活動に関する有識者委員等を歴任し、これらの活動を通じて、社会・文化全般に対する高い見識を有しています。当該見識と、その経歴を通じて培った多様な視点に基づき、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　11,100株
取締役会出席回数　14回／14回
重要な兼職の状況
公益財団法人 文字・活字文化推進機構 評議員
学校法人 順心広尾学園 理事
NPO法人 絵本文化推進協会 理事

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月より当社の新任取締役に就任しています。

所有する当社普通株式の数　ー株
取締役会出席回数　ー
重要な兼職の状況
（株）淺沼組 社外取締役
（株）ワキプリントピア代表取締役社長
ネットスクウェア（株） 顧問

常勤監査役
久保 勲

社外

伊藤忠商事（株）において、長年にわたり、経営企画、監査関連業務に従事し、同社常務執行役員監査部長を経て、（株）ファミリーマート取締役専務執行役員CSO、経営企画本部長を歴任し、経営管理に関する豊富な知見を有しており、当社の社外監査役に就任しています。

所有する当社普通株式の数　900株
取締役会出席回数　11回／11回
重要な兼職の状況
（株）パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス 社外取締役
東京都市サービス（株） 監査役

常勤監査役
葛山 修治

入社以来、主にLPガス、熱供給関連事業に従事し、当社グループ会社の代表取締役を歴任したことにより、当社及び当社グループ会社における豊富な業務経験と、経営管理に関する豊富な知見を有しており、2022年6月より当社の新任監査役に就任しています。

所有する当社普通株式の数　16,100株
取締役会出席回数　ー
重要な兼職の状況
（株）エコア 監査役
エネクス・アセットマネジメント（株）監査役

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　ー株
取締役会出席回数　14回／14回
重要な兼職の状況
三井化学（株） 社外監査役

監査役
岩本 昌子

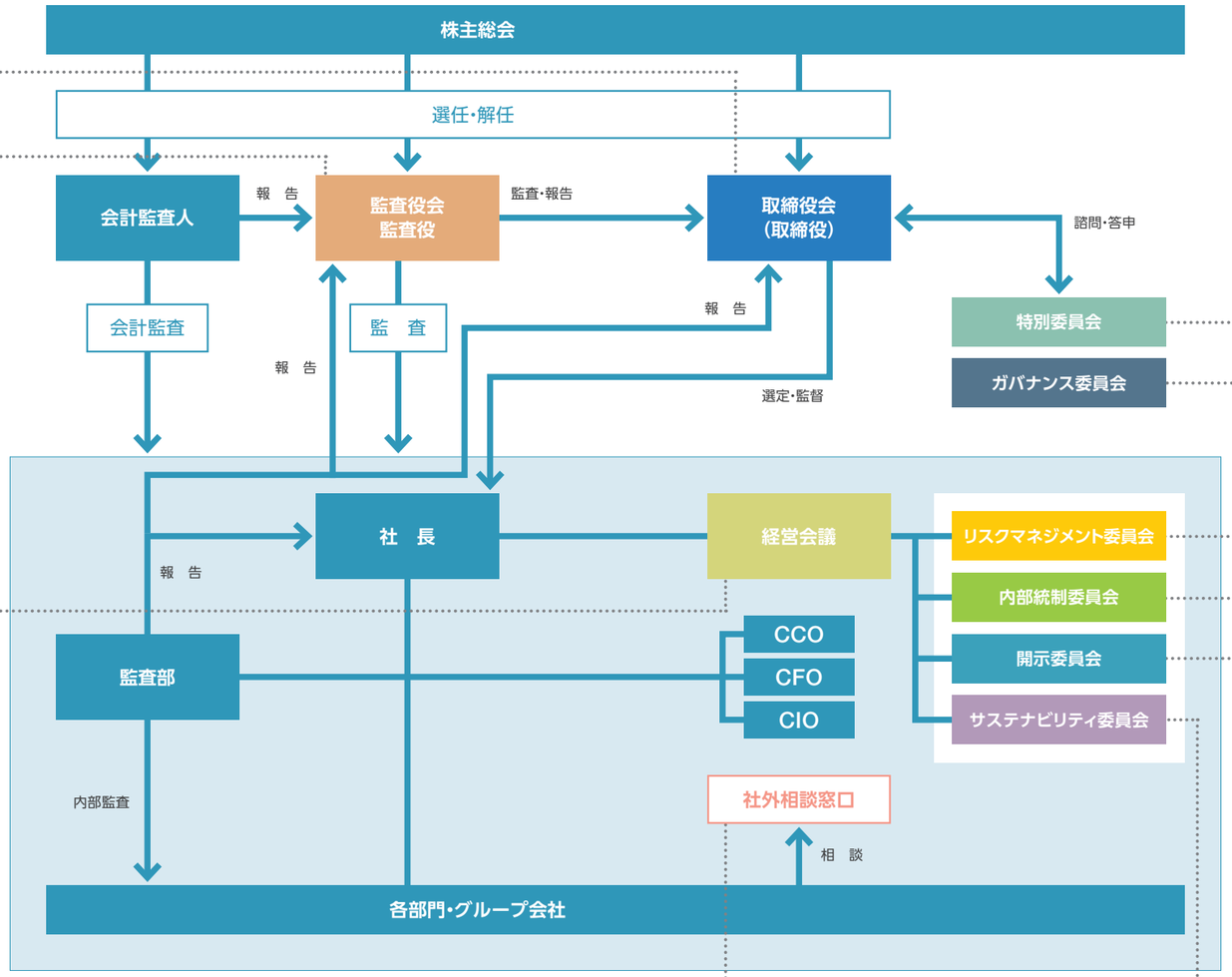
社外　独立

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（株）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　ー株
取締役会出席回数　11回／11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（株） 社外取締役

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制（2022年6月21日現在）



取締役会　2021年度開催14回

構成　社内取締役5名、社外取締役3名の合計8名（内、女性1名、社外取締役比率37.5%）

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。

監査役会　2021年度開催14回

構成　常勤監査役2名、非常勤監査役2名の計4名（内、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、取締役の職務執行の適正性を監査しています。監査方針、監査役の選任、報酬等の決議／監査結果の報告／代表取締役との意見交換等を行っています。主要なグループ会社の監査役で構成するグループ監査役会を設置・開催するなど、連結グループ会社監査役との協働に注力して活動しています。

経営会議　2021年度開催23回

社長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。

特別委員会　2021年度開催1回

構成　独立役員5名（社外取締役3名、社外監査役2名）の合計5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、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。

ガバナンス委員会　2021年度開催13回

構成　独立役員3名（社外取締役3名）、社内取締役2名の合計5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。

リスクマネジメント委員会　2021年度開催6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に関する事項を審議し、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（政策保有株式に係る投資レビュー及び保有意義の検証などを含む）。

内部統制委員会　2021年度開催7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。

サステナビリティ委員会　2021年度開催7回

経営会議の諮問機関として、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。

社外相談窓口

法律やグループ行動宣言に自身が抵触したとき、また抵触しそうなとき、あるいは役員並びに他の従業員が違反行為を行い、それを指摘できない場合や違反が発生するおそれがあると判断した場合は、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。

開示委員会　2021年度開催5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。

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、全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」そのほか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。

取締役会の実効性評価

当社は2021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。

2021年度の取締役会での主な審議内容

- 中期経営計画の策定
- 重要性の高い投資案件
  (群馬県高崎市におけるメガソーラーの取得など)
- グループサステナビリティ方針策定と重要課題特定
- 他社との取り組み
- コーポレートガバナンス

評価手法	アンケート及び個別ヒアリング評価
評価対象	2021年4月から2022年3月までに開催された取締役会(計14回)
評価者	2022年3月末時点の取締役及び監査役の全員
実施概要	「取締役会の構成(6項目)」「取締役会の運営(14項目)」「取締役会を支える体制・株主との対話(7項目)」「役割・責務を全うする体制(5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。このアンケートの集計結果を踏まえ、評価者全員に個別インタビューを実施。
評価結果	取締役会の実効性は概ね評価されていると判断。
課題	中長期・戦略に関する審議の充実

社外役員の選任について

経営、法律、会計、エネルギーなど各専門分野の知見を有し、様々な観点から当社の経営や業務執行の監督に貢献することが期待される者を選任することで、当社の企業価値の向上につなげたいと考えています。

社外役員の選任理由

社外取締役

氏名	2021年度取締役会出席状況	選任理由
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、(株)日本債券信用銀行(現(株)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。
山根 基世	14 / 14	長年にわたり、放送業界において、組織運営や人材育成などに携わるとともに、社会貢献・文化活動に関する有識者委員などを歴任し、これらの活動を通じて、社会・文化全般に対する高い知見を有しています。当該知見と、その経歴を通じて培った多様な視点に基づき、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	2022年6月21日就任	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。

社外監査役

氏名	出席状況 取締役会	出席状況 監査役会	選任理由
久保 勲	11 / 11	12 / 12	伊藤忠商事(株)において、長年にわたり経営企画、監査関連業務に従事し、同社常務執行役員監査部長を経て、(株)ファミリーマート取締役専務執行役員CSO、経営企画本部長を歴任し、経営管理に関する豊富な知見を有しており、当社の経営への助言や業務執行に対する適切な監査に寄与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さないため、独立役員には指定していません。
徳田 省三	14 / 14	14 / 14	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	11 / 11	12 / 12	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(株)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。

※久保 勲氏・岩本 昌子氏は2021年6月16日開催の第61回定時株主総会において選任されたため、取締役会及び監査役会の回数が他役員と異なります。

取締役会の議論活性化のための社外役員への取り組み

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、取締役会での議論活性化、透明性・実効性のあるガバナンス体制とするため、様々な取り組みを実施しています。

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。ここ数年は新型コロナウイルス感染症の影響により、リモートや関東圏内での実施が続いていましたが、2022年7月に感染防止対策を取りながら、九州・山口エリアでの視察を実施しました。現場視察では、毎回社外役員から様々な質問が出ており、都度現場スタッフが生の声で回答しています。

写真1 当社グループ会社の(株)エコアのショールーム見学。
写真2 当社グループ会社の防府エネルギーサービス(株)の発電所内にて。

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上で取締役会の議論を行えるよう、上程の2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、様々な質疑が交わされています。

グループ会社社長会への参加

主要な当社グループ会社の社長が集まり、各社の取り組みや意見交換・交流を行うグループ会社社長会に、社外役員も参加しています。現場視察同様、新型コロナウイルス感染症の影響でリモートでの開催となっていましたが、2022年度は感染防止対策を取りながら会場開催を行う予定です。

写真3 2019年度に開催されたグループ会社社長会の様子。

決算説明会への参加

投資家やマスコミなど、ステークホルダーから直接意見を聞ける機会として、コミュニケーション内容を知ってもらうため、社外役員も陪席しています。近年においては、参加者同様、オンラインにて参加しています。

写真4 2022年5月に開催した決算説明会の様子。

経営方針発表会への参加

上期・下期それぞれの初めに、全社及び各部門の経営方針を発表・共有する経営方針発表会においても、社外役員が陪席しています。2022年4月の発表会では、オンラインも活用し、海外駐在員等含む約120名が参加しました。

写真5 オンライン参加者の顔も映して実施(写真は吉田副社長)。

独立役員会議の開催

独立役員で構成された独立役員会議を実施しています。独立的な見解を審議する場として、定期的に開催しています。

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。

役員報酬の構成（業務執行取締役の場合）

報酬の内容

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
Ⓑ 賞　与	■ 短期業績報酬として、業務執行取締役及び執行役員に対して、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 ■ 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 ■ 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 ※定性評価については、代表取締役社長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	■ 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とし、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 ■ 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

（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、当社株主に帰属する当期純利益を採用しています。なお、2021年度における当社株主に帰属する当期純利益は、131億9千4百万円です。

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、代表取締役社長である岡田賢二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、取締役会へ事前に報告するものとし、「株式報酬」は取締役会又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。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。

業務執行と内部統制

リスクマネジメント

リスクマネジメント委員会

様々なリスクの脅威が増大する中、リスクマネジメント委員会が中心となり、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に関する事項の審議を実施しながら、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。

事業等のリスク（有価証券報告書内）　https://www.itcenex.com/ja/ir/doc/security_report/t80pff0000007sze-att/20220621a.pdf

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。

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

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、2021年12月17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/

BCP・災害対策本部

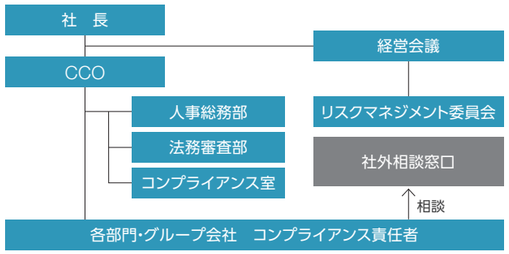
当社グループでは、重大な自然災害の発生に備え、BCP（Business Continuity Plan:事業継続計画）を策定しています。この計画の中核組織である「BCP・災害対策本部」は、本部長を社長、副本部長を副社長、主な構成メンバーをコーポレート部門の各部長とし、大規模な災害発生時には、指揮命令系統の統一と系統的な連携を図り、グループ一丸となって事態に対応します。また、首都圏での大規模災害発生に備え、同本部機能を中四国・九州エリアに移管するバックアップ体制を構築しています。2021年度は、本社及び代替拠点検証訓練やBCM（Business Continuity Management:事業継続マネジメント）の運用にむけて体制の構築・推進担当者向けの研修、BCP審議会等、BCPの実効性を高めるための取組みを実施しています。このような事業継続に関する積極的な取り組みが認められ「国土強靭化貢献団体認証（レジリエンス認証）」を取得しました。

本社BCP訓練の模様（集合とオンライン参加の併用で2021年9月開催）

コンプライアンス

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全ての取締役・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。

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。その調査結果を基に、コンプライアンス研修や新たな施策を講じています。

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社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	エネクスグループの役員・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。

内部通報・相談窓口

法令・社内規程違反や不適切行為、また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。

また、社外に当社グループの従業員及びご家族が誰でも利用できる、相談窓口を設置しています。この相談窓口ではハラスメント、メンタルヘルス、からだ、くらしの相談も受け付けています。臨床心理士、保健師、消費生活アドバイザーらが対応し、心のケアや相談解決の体制を整備しています。

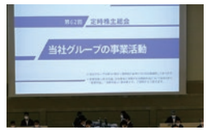
当社グループでは、内部通報者が内部通報をしたことを理由として、解雇その他いかなる不利益な取り扱いも受けないこと、内部通報に係る秘密保持など、事案対応体制における当事者の責務について明確な規程を設け、実効性のある内部通報制度を運営しています。

IR活動

当社は、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、当社の経営状況や経営方針その他の情報を適示・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

	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績
開催日	2020年6月17日	2021年6月16日	2022年6月21日
来場者数	23名	13名	13名



2022年6月、新型コロナウイルス感染症対策を十分に行ったうえで株主総会を開催しました。当日の様子は株主の皆様限定で動画にて公開しています。また定期的IR刊行物として、株主通信等も発行しています。

主なIR活動

	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績
投資家等との面談件数	33件	33件	38件
機関投資家等向け決算説明会	年2回開催（通算105名）	年2回開催（通算94名）	年2回開催（通算87名）
個人投資家説明会	0回	0回	1回（オンライン/1,500名以上閲覧）

※ 2019年度、2020年度は新型コロナウイルス感染症拡大により、個人投資家説明会の会場開催を見合わせました。

決算説明会　当社では、年に2回、5月と11月に機関投資家・アナリスト・マスコミ向けの決算説明会を実施しています。新型コロナウイルス感染症流行に伴い、2020年度からはオンラインでの開催としていましたが、2022年5月は、会場とオンラインのハイブリッド型で開催しました。説明会で出た質疑応答の内容はホームページでも公開しています。

個人投資家説明会　2022年3月、当社で初めてのオンライン個人投資家説明会を行いました。当日は当時の社長補佐及びCFOより、事業内容のご紹介、経営戦略などを中心にお話させていただきました。閲覧総数が1,500名を超え、たくさんの方にご覧いただきました。

格付

2022年7月27日付

対　象	格　付	見通し
長期発行体格付	A+ → AA-（格上げ）	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 → J-1+（格上げ）

2022年7月、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+に変更となりました。長期発行体格付は2018年の変更以来4年ぶり、国内CP格付は1998年に新規取得して以来初の24年ぶりの格上げになります。

JPX日経中小型株指数

JPX-NIKKEI Mid Small

JPX総研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」で構成される中小型株価指数で、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2018年度より5年連続で選定されています。

日興IR企業ホームページ充実度ランキング

企業ホームページ 最優秀サイト 2021 日興アイ・アール 総合ランキング

日興アイ・アール（株）が国内全上場企業3,888社のホームページを対象に、企業のステークホルダーが情報を取得し、状況を把握するための要素をどの程度備えているかを「分かりやすさ」、「使いやすさ」、「情報の多さ」の3つの視点で設定した162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3年連続「最優秀サイト」に選ばれました。

GOMEZ IRサイトランキング2021

Gomez IR Site Ranking　IRサイト 総合ランキング 銀賞 2021年

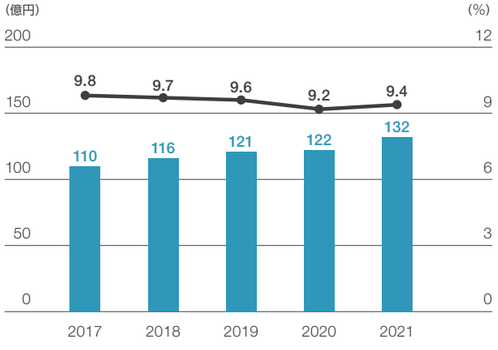
ブロードバンドセキュリティ（株）が国内上場企業3,745社のコーポレートサイトを対象に、「WEBサイトの使いやすさ」「財務・決算情報の充実度」「企業・経営情報の充実度」「情報開示の積極性・先進性」のカテゴリから構成される241項目に基づき、調査するIRサイト評価です。当社は、2020年度の銅賞から、2021年度に初の銀賞を受賞しました。

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

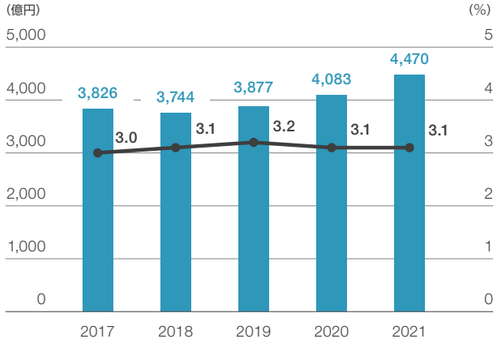
財務・非財務ハイライト

財　務

当期純利益／自己資本利益率（ROE）



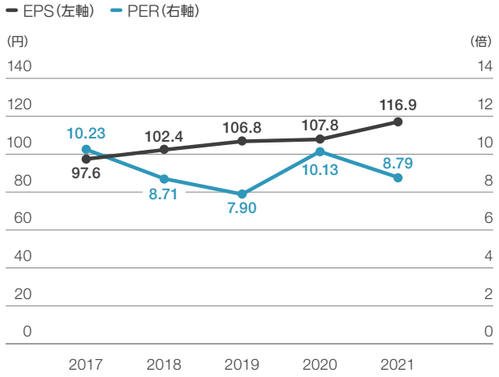
総資産／総資産利益率（ROA）



ネット有利子負債／ネットDER

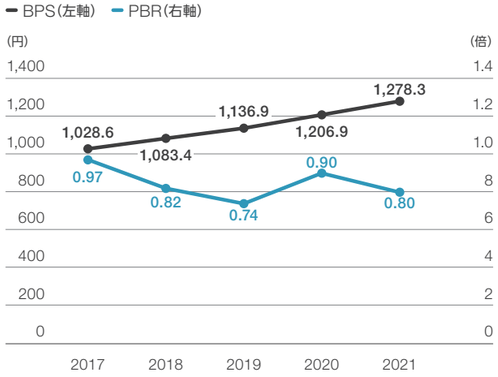
株主資本／株主資本比率

EPS／PER※



※EPS（一株当たり当期純利益）＝当期純利益／発行株式数
※PER（株価収益率）＝株価（年度末）／EPS（一株当たり当期純利益）

BPS／PBR※

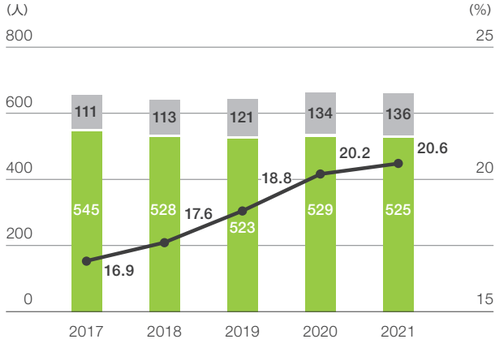


※BPS（一株当たり純資産）＝自己資本／発行済株式数
※PBR（株価純資産倍率）＝株価（年度末終値）／BPS（一株当たり純資産）

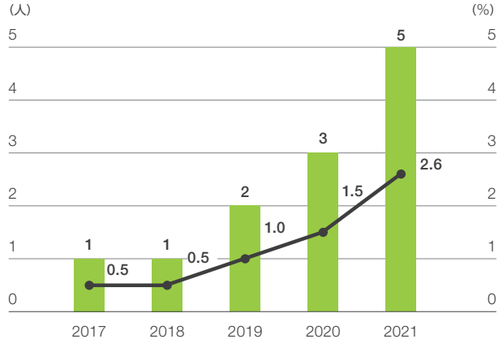
※非財務情報は単体の数値

非財務

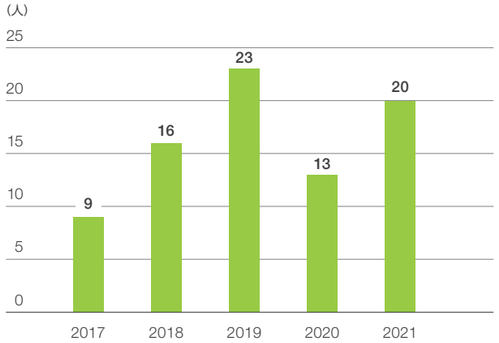
従業員数（男女別）／女性従業員比率



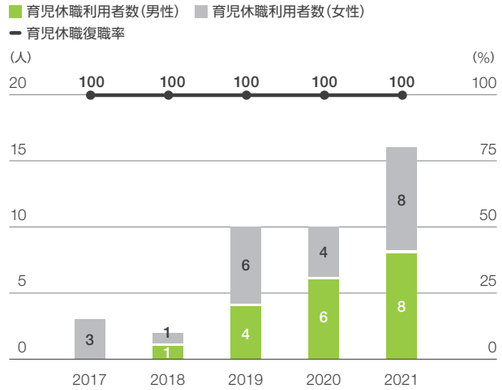
女性管理職人数／女性管理職比率



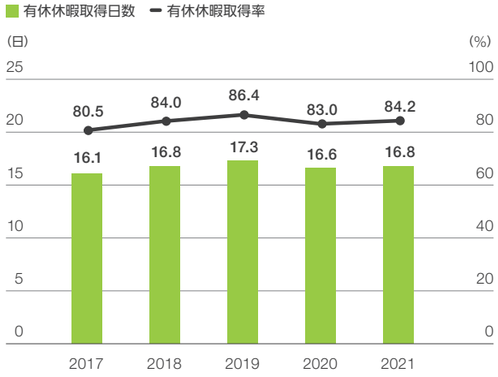
海外派遣人数



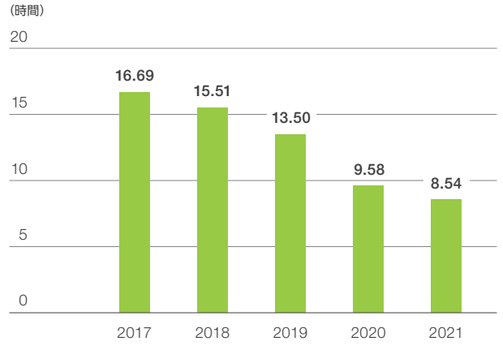
育児休職利用者数（男女別）／育児休職復職率



有休取得日数／有休取得率



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

	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS
	2012年3月期	2013年3月期	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
経営成績会計年度(百万円)											
売上高	1,414,161	1,430,745	–	–	–	–	–	–	–	–	–
売上収益	–	–	966,044	936,841	723,645	695,060	744,767	1,007,086	897,427	739,067	936,306
売上総利益	64,604	70,054	71,599	85,720	89,562	93,604	88,822	84,210	86,418	86,889	83,591
販売費及び一般管理費	55,631	56,328	57,862	71,184	73,226	74,697	70,931	67,318	68,858	67,115	68,065
営業活動に係る利益	8,973	13,726	11,875	13,100	16,384	19,678	17,153	17,851	19,257	19,346	20,929
当社株主に帰属する当期純利益	3,893	5,576	7,124	5,503	7,469	10,405	11,025	11,559	12,056	12,168	13,194
1株当たりデータ(円)											
当社株主に帰属する当期純利益	34.22	49.36	63.05	48.71	66.10	92.09	97.63	102.40	106.81	107.79	116.89
株主資本	826.68	868.69	833.20	862.30	889.70	960.37	1,028.57	1,083.37	1,136.89	1,206.88	1,278.32
配当金	16	16	20	22	24	32	40	42	44	50	48
財政状態会計年度末(百万円)											
総資産	305,053	323,747	321,032	329,059	304,053	344,603	382,621	374,373	387,657	408,327	447,017
有利子負債	30,682	40,903	38,598	40,954	37,665	41,020	42,705	34,110	25,180	17,459	32,929
ネット有利子負債	15,370	23,023	24,347	24,770	16,841	18,293	20,132	15,385	5,937	-17,382	-5,216
株主資本	102,050	105,970	94,144	97,432	100,526	108,511	116,104	122,290	128,333	136,233	144,297
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	-271	21,606	17,530	34,336	30,322	17,831	24,239	25,403	28,106	40,214	39,955
投資活動によるキャッシュ・フロー	-6,904	-25,047	-12,556	-20,410	-16,673	-14,712	-18,458	-13,410	-1,411	-125	-19,113
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,392	5,964	-8,859	-12,115	-9,059	-1,195	-5,850	-15,857	-26,196	-24,528	-17,625
フリーキャッシュフロー	-7,175	-3,441	4,974	13,926	13,649	3,119	5,781	11,993	26,695	40,089	20,842
現金及び現金同等物期末残高	15,312	17,880	14,251	16,184	20,824	22,727	22,573	18,725	19,243	34,841	38,145
主な指標											
ROA(%)	1.3	1.8	2.2	1.7	2.4	3.2	3.0	3.1	3.2	3.1	3.1
ROE(%)	4.2	5.8	7.8	5.7	7.5	10.0	9.8	9.7	9.6	9.2	9.4
株主資本比率(%)	33.5	32.7	29.3	29.6	33.1	31.5	30.3	32.7	33.1	33.4	32.3
ネット有利子負債対株主資本倍率(NET DER)(倍)	0.15	0.22	0.26	0.25	0.17	0.17	0.17	0.13	0.05	-0.13	-0.04
配当性向(%)	46.8	32.4	31.7	45.2	36.3	34.8	41.0	41.0	41.2	46.4	41.1

(注) 1 売上収益は消費税等(消費税及び地方消費税をいう。以下同じ)抜きで表示しています。
2 2014年3月期より国際会計基準(IFRS)に基づいて記載しています。
3 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。
4 金額は百万円未満を四捨五入して記載しています。
5 電気の販売数量は2021年3月期より取次数量を含んでおります。

主要商品年間販売数量

	2012年3月期	2013年3月期	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
ガソリン(千kL)	4,266	4,317	3,993	3,593	3,722	3,587	3,328	3,201	2,767	2,386	2,510
灯油(千kL)	2,150	2,099	1,874	1,502	1,471	1,448	1,590	1,565	1,229	1,145	1,074
軽油(千kL)	3,214	3,387	3,389	3,302	3,321	3,271	3,401	3,499	3,288	3,164	3,282
LPガス(千t)	633	619	625	619	601	597	618	573	543	500	485
電気(MWh)	3,425	79,561	230,669	408,798	872,824	2,430,506	2,670,597	2,873,889	2,605,465	2,393,471	2,691,713

(2022年3月31日現在)

株式情報

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	19,856名
1単元の株式数	100株

株主総会その他

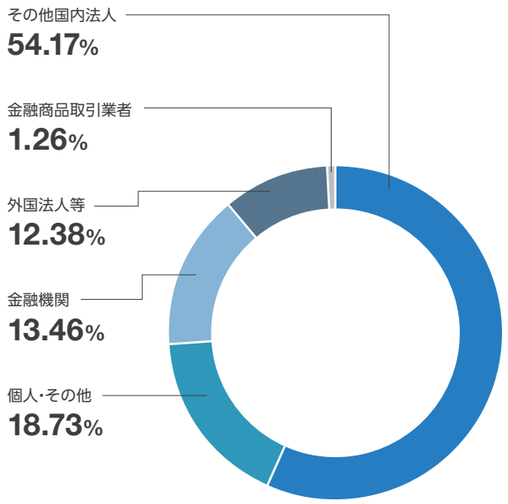
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	定時株主総会 毎年3月31日 期末配当 毎年3月31日 中間配当 毎年9月30日
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

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)	6,934	6.14
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	4,698	4.16
エネクスファンド	3,268	2.89
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	1,373	1.22
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	814	0.72
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	787	0.70
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	732	0.65
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	666	0.59

※上記は自己株式(3,895千株)を除いています。

所有者別の株式保有割合



会社概要 (2022年3月31日現在)

商号	伊藤忠エネクス株式会社
英文社名	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 (そのほか、全国各地に販売拠点があります)

子会社	46社
持分法適用会社	20社
従業員数	単体661名(関係会社への出向者168名を含む) 連結5,641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

伊藤忠エネクス株式会社 組織図(2022年4月1日現在)