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/

2021年8月発行

社会とくらしのパートナー
伊藤忠エネクス株式会社

SHIFT!

ENEX REPORT 2021

エネクスグループ統合報告書

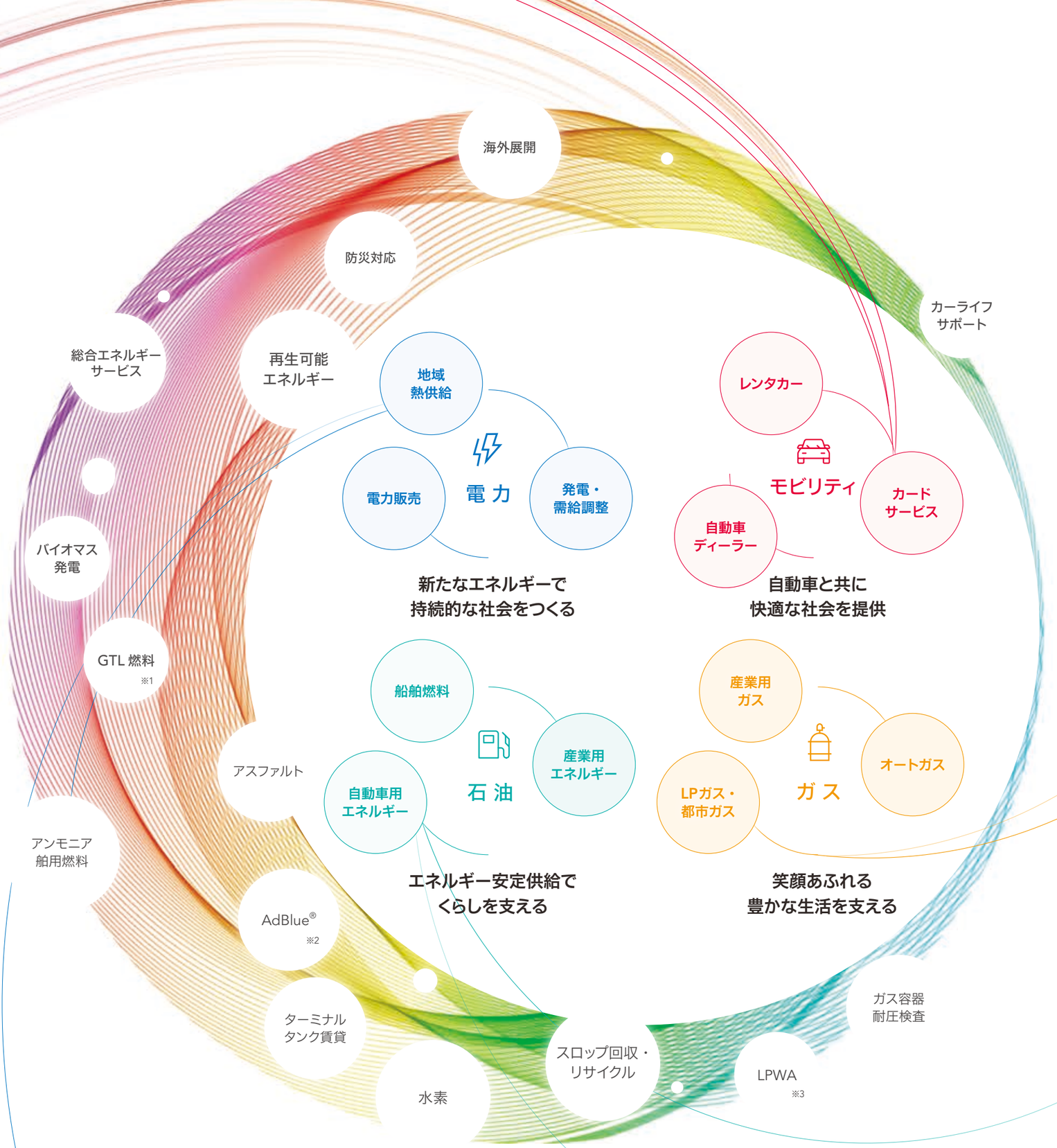
ENEX VALUE

私たちの価値

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～

私たちが目指すのは、未来を見据えて、社会やくらしが求める新しい価値を創造し、お客様と共に生き、「なくてはならない存在」として広く社会に貢献していくことです。長年にわたり卸売事業を主軸として活動してきたエネクスグループですが、今後、当社グループが関わるあらゆる事業の視点を最終消費者である地域生活者の方々へとシフトし、販売店やお取引先様と共にお客様のニーズに応える、生活者志向のエネルギー商社として歩んでいきます。



※1 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。
※2 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（®AdBlue（アドブルー）はドイツ自動車工業会（VDA）の登録商標です）。
※3 LPWA：Low Power Wide Area.の略称。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。

目 次

Introduction
2 数字で見るエネクスグループ
4 経営ビジョン

エネクスグループの価値創造
6 社長メッセージ
14 社外取締役座談会
18 価値創造の歩み
20 環境認識と新中期経営計画の概要
22 価値創造プロセス
24 顧客基盤を活用した成長戦略
26 エネクスグループのさらなる企業価値の向上へ
28 成長戦略における重点テーマ
36 CFOメッセージ

事業別戦略
40 事業概況
42 ホームライフ部門
44 カーライフ部門
46 産業ビジネス部門
48 電力・ユーティリティ部門

ESGへの取組み
50 サステナビリティ経営の推進
52 E 環境負荷低減
56 S 多様な価値創造
人材戦略
58 社会貢献活動
60 G 健全な事業活動
62 コーポレートガバナンス
67 公平で積極的な情報開示
68 業務執行と内部統制

72 会社情報

編集方針
「ENEX REPORT 2021」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。

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

報告期間
2020年4月～2021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
2021年8月

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。

ENEX GROUP IN FIGURES 数字で見るエネクスグループ

当社株主に帰属する当期純利益
122億円
（6期連続最高益）

配当方針
配当性向 40%以上
（4期連続40%以上維持）

ROE
9.2%
（2016年度以降 9%以上維持）

時価総額
約1,200億円

グループ会社数
子会社 **45社**
持分法適用会社 **21社**

従業員数
単体 **663名**
連結 **5,558名**

再生可能エネルギーの発電能力
51,306kW

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 AdBlue®の国内販売シェア
25%

災害対応拠点数
CS **141カ所**
充填所 **14カ所**
※非常用発電機が設置されており、非常時でも安定的な供給が可能な全国のCS及びLPガス中核充填所の数

ワークライフバランス
有給休暇取得率 **約83%**
育児休業取得者数 **34名**
※育児休業の取得者数は2015年度～2020年度の延べ人数

多様な人材活用 女性従業員比率
20.2%

独立社外役員比率
41.7%

※ 記載がないものについては、すべて2021年3月末時点の数値

ガス
LPガス・都市ガス供給数
150万世帯
LPガス自動車（バス、タクシー）にLPガスを供給するオートガススタンド
40カ所

石油
系列CS※拠点数
1,687カ所
産業用エネルギーをお届けしている事業所
約3,000カ所
※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

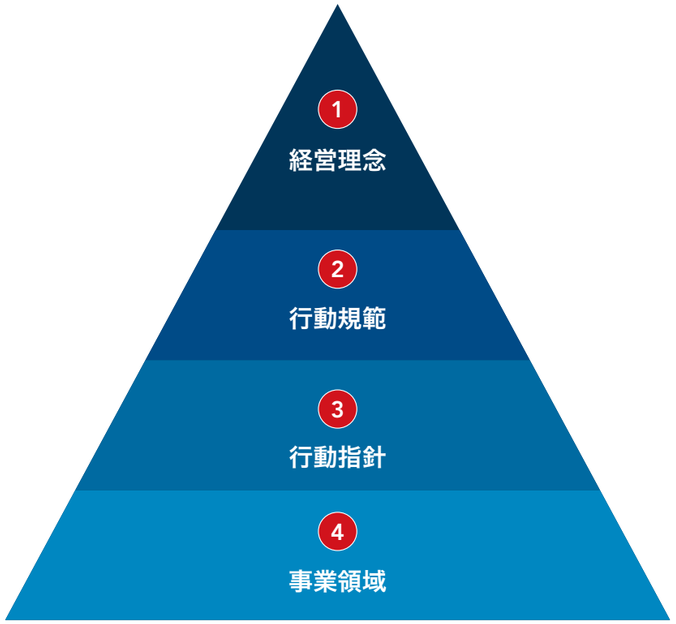
電力
家庭・商店向け電力販売契約件数
約19万件
関東エリアの地域熱供給地区
19カ所

モビリティ
日産大阪販売（株）の自動車ディーラー店舗数
117店
レンタカー店舗数
約430店

Our Vision

経営ビジョン

エネクスグループが経営活動を行うにあたっての
基本的な姿勢と倫理、価値観を以下の通り定義しています。
これを経営に関わる意思決定の根拠とし、
当社グループの事業活動の実行と展開を方向付ける基本方針としています。



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。

1 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～

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。

2 行動規範

有徳（信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉）

創立間もない1962年に制定した「社訓」の精神を受け継ぎ、2001年に「グループ行動規範」を「有徳」と定めました。当社グループは、すべてのステークホルダーに対して信義・誠実を尽くすよう努めています。そして、創意・工夫を凝らして新たな価値を生み出し、公明・清廉な事業活動を通じて社会に貢献していくことを目指しています。

1962年制定　社訓

1. 信義ト誠実ヲ旨トシテ
   日々ノ業務ニハゲモウ
2. 創意ト工夫ニヨリ経営ヲ合理化シ
   限リナキ前進ヲツツケヨウ
3. 公明ト清廉ヲ信條トシテオ互ニ仲ヨク、
   会社ニ関係アルスベテノ人々ノ
   幸福ト繁栄ヲハカロウ

3 行動指針

グループ行動宣言

当社並びにグループ会社の全役員、全従業員（出向社員・受入出向社員・契約社員・派遣社員・パート・アルバイトを含む）が行動規範「有徳」を常に意識しながら、良識ある企業人・社会人として日常の業務にあたることを宣言するものです。一人ひとりが「宣言書」に署名し、その内容を自らの行動指針として日々の業務に取り組んでいます。

（グループ行動宣言の全文は当社ウェブサイトhttps://www.itcenex.com/ja/corporate/mission/をご覧ください。）

グループ行動宣言（要約）

（1）お客様との関係	① 安全性・安全で安心な取引／製品・商品の品質管理 ② 誠実対応・サービスの向上／お客様の情報管理／事故・クレームへの対応
（2）お取引先との関係	公正な取引／企業情報の管理
（3）サプライヤーとの関係	公平な購買活動／独占禁止法の遵守／調達基準
（4）社員との関係	人権の尊重／健康・安全の尊重／働きやすい職場環境／公正な人材配置・雇用／適正な人事評価・処遇／相談窓口の活用／セクハラ・パワハラの禁止
（5）会社・会社財産との関係	資産・財産の保護／適切な会計処理／機密情報の管理
（6）地域社会との関係	社会貢献活動／社会市民との対話／行政との関係
（7）環境活動	継続的な環境活動／事業に関わる環境ビジネス／環境マネジメント／グリーン購入調達
（8）株主・投資家との関係	適正な情報開示／安定した収益の還元／積極的なIR・広報活動
（9）節度ある企業行動	コンプライアンス／インサイダー取引の禁止／節度ある贈答品の授受／政治資金規正法遵守／反社会勢力との遮断／健康管理

4 事業領域

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

経営理念の「社会とくらしのパートナー」を実現するためには、エネルギーがもたらす豊かさや便利さをより広く、より深く社会やくらしに活かしていくことが必要です。当社グループは社会インフラとしてのエネルギーのご提供だけでなく、お客様の心のエネルギーとなるため、時代に合った様々な商品・サービスをお届けしていくことを目指しています。

Message from the President

社長メッセージ

これまでの成功の延長線上に、これからの成長はない。
ギアを一段上げ、事業構造の“SHIFT”を断行し、
常に“攻め”の姿勢で成長を加速させていきます。

代表取締役社長　岡田 賢二

Theme

2050年の世界はどう変わっているか

当社は2021年1月に設立60周年を迎えました。振り返れば、国内のエネルギー業界は国策という強固な後ろ盾を背景に、比較的安定した供給体制を保持し、当社も堅調な業績を上げてきました。もちろん、時代の変化の波を漫然と受けてきたわけではなく、私が社長に就任して以来、中期経営計画を機軸とした経営革新、特に「既存ビジネスのさらなる収益力強化」、「インフラファンドや海外事業への積極的な取組みによる新たな事業領域の深耕」、「将来の“脱炭素社会”をにらんだ環境対応ビジネスや次世代エネルギーへの着手」を進めてきました。

昨今、ESG/SDGsという言葉に触れる機会が非常に多くなっていますが、2020年10月に日本政府が発表した“2050年カーボンニュートラル宣言”により「2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロとする」ことを宣言したことで、国内においても一気に注目度が上がっています。今回の宣言により、日本の産業界は脱炭素に向けて動きを加速させるべく要請され、相当なスピードで世の中が変わっていくでしょう。脱炭素や気候変動への対応は、持続可能な社会を実現するために向き合わなくてはならない課題の一つであり、その取組みの本質は、次の世代の豊かな生活を守ること だと考えます。本年4月に行われた米国主催のオンラインでの「気候変動サミット」ではルールづくりを主導したい先進国が2030年までの削減目標を積極的に表明した一方、新興国は削減目標については様子見の姿勢を示しました。このような対立構造がある中でも、持続可能性の追求という目的に沿って、社会のために何ができるのかを考えていく広い視野を持つこと が重要だと考えています。

日本が目指すカーボンニュートラルとは
温室効果ガスの排出量を実質0（ゼロ）にする

排出量 ＝ 吸収・除去量

↓

前提として、温室効果ガスの排出量の削減が必要

Theme

世界基準で物事を見ているか

歴史的に見て、島国である日本には、変化の波の大半は海の向こうから押し寄せてきたと言えます。そう考えると、これから一層、私たちはアンテナを張っていかなければなりません。そのアンテナも何を目的にするかで得られる情報は変わってくるでしょう。局所的に自社のためなのか、業界のためなのか、社会のためなのか、地球のためなのか。これまでのビジネス経験も踏まえ、アンテナはグローバル目線で張っていくことが肝要です。そうでなければ、ふとした予兆を読み違えないとも限りません。

エネクスグループはエネルギー商社として、ガソリン並びにLPG事業を中核としながらも、環境商材の拡充や水素バリューチェーンの協業を開始するなど、環境・エネルギービジネスを深化させています。環境や社会にとってベストなエネルギーを考えたとき、日本国内に基盤を持つ当社はエネルギー開発のコスト面も考慮しなければなりません。ベストプラクティスは何か――。次世代エネルギーの中で何が本命になるかは、当面確定できない、**黎明期である**と思っています。

例えば、次世代の自動車はEV（電気自動車）が本命視されていますが、その製造にはバッテリーに利用されるリチウム、コバルトほか多くのレアメタルが必要となります。そのレアメタルについては、採掘時に環境負荷が高い、あるいは石油同様に地政学リスクが存在するなど、考慮すべき課題があるのも事実です。また、EVのライフサイクルにおける実際のCO_2削減量（対内燃機関）も検証が必要です。

このように、一つの事象からどのような変化や側面を予測できるのか、多面的に見極める力が必要です。サステナビリティについても、自社の利益だけを目的とするのではなく、常にもっと広くアンテナを張ることで、どのようなニーズが生まれるかを予測してビジネス展開を図り、その結果、社会貢献やサステナビリティの実現へつながっていくということが、当社グループが目指す姿です。

Theme

ビジネスとして、いかに価値を創造するか。そこを突き詰める

ここ数年の風潮として、SDGsやコンプライアンスといった言葉が、まるでそれが企業活動の目的のように前面に出ることが多くなったように感じています。もちろん、持続可能な世界の実現も法令遵守も、企業経営にとって重要であることに異論を挟むつもりはありません。しかし、企業経営者としてまず考えることは、将来を見据えてチャンスとリスクを推し量り、ビジネスとして成立するか否かの判断であり、「儲けは度外視しても社会貢献したい」などの視点で事業化に取り組んだことは一度もありません。本業のビジネスとして成功して初めて企業としての企業価値が高まり、経済的にも社会的にも持続可能性が高まり、それらの結果として社会や環境へのプラスの影響力も大きくなると確信しています。

そして、現在のような変化の激しい時代にあって、企業経営の重要な観点は「マネジメント」と「実行力」であると私は考えています。

つまるところ、アンテナを張って先読みできたとしても、実行を伴わなければ成果は出せません。その意味で、前中期経営計画は「Moving!」と名付け、まさに「動け!」とグループ全体を鼓舞してきました。2021年度からの2年間は、これまでの取組みを踏襲しつつも、急速に高まる環境問題や、地球規模で拡大する新型コロナウイルス感染症などを考慮し、ギアを一段上げ、さらに加速が必要と認識しています。その意味を込めて新中期経営計画は**「SHIFT!2022」**としています。この「SHIFT!2022」の基本方針は、「“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」の3つです。

「“基盤”の維持・拡大」では、国内販売ネットワーク及び石油・ガス・電力・自動車それぞれのお客様基盤のさらなる充実に取り組むとともに、DX活用による新ビジネスやB to Cビジネスの拡大を積極的に推進していきます。さらに、国内で積み上げてきた知見・ノウハウを活かし、アジアを中心とした海外事業の展開にも取り組んでいきます。

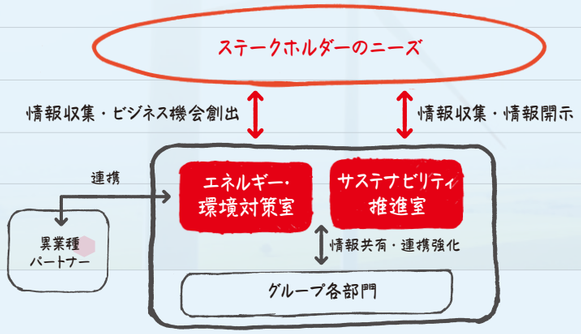
「“環境・エネルギー”ビジネスの深化」では、環境商材をはじめ電力ほかの多様なエネルギーにおいて、これまで当社が未開拓であった領域への進出に取り組みます。さらに、再生可能エネルギー分野では、発電から売電まで電力事業のさらなる拡大を目指すとともに、環境技術力を高め、石油代替となる低炭素・脱炭素商材拡充に取り組んでいきます。

そして、上述の2つの方針の実行を担う人材に向けた「次世代“人材”の育成」では、組織の壁を越え、国内外で活躍するマルチ人材の育成 を目指し、一層のダイバーシティ推進や教育研修を充実させていきます。

Theme

時代の変化スピードも上がってきた、ますます速く進めていかねば

「SHIFT!2022」において、「マネジメント」と「実行力」を高めるために、サステナビリティへの取組みのさらなる推進を目的として、2021年4月に「エネルギー・環境対策室」と「サステナビリティ推進室」を新設しました。これまでも、各事業部門に対して、アンテナを張って情報収集に注力するよう指示してきましたが、部門横断的な情報収集と発信については、まだ十分なレベルではないと認識していました。共有されていない有益な情報が、特定の部署だけに留め置かれ、先手必勝の構えになっていないのではないか。とにかくスピードアップが必要だという思いに駆られています。



そこで、新設した2つの部署にサステナビリティや環境対策に関する情報を集約し、社内外に効果的に発信する機能を強化していきます。この機能強化により、一層太いアンテナを広範囲に張ることができ、グループ内の共通認識も深めることができます。とりわけ、社長直轄の「エネルギー・環境対策室」は、気候変動対策やCO_2排出削減につながるビジネス機会の創出というビッグテーマの対応を担っていきます。当社グループは、環境商材をはじめ再生可能エネルギーなど、ここ数年、環境・エネルギー分野の拡大を進めており、今後、政府や業界団体、グループ企業との連携強化にも、ギアを一段上げて取り組んでいけるものと期待しています。

Theme

若いうちからひるまず打席に立ち続けろ

エネルギー商社である当社グループのビジネスは、収益基盤となるコア事業、コア事業のネットワークを活用した新たな基盤の拡大、環境・エネルギーや海外などの成長分野の開拓、の3つに大別され、歴史も顧客層も異なることから、部門によって事業環境に対する危機感や課題感にも温度差があると感じています。大なり小なり、他企業でも同様なことは起こっていると思いますが、10年後の事業環境予測も不透明である中、いわゆる“ぬるま湯”体質は看過できません。ここは、思い切って鉈を振るう必要があると考えています。

中でも、若手の育成面では縦割り意識を排除し、世代別の連携を深め、近視眼的な物の見方にならないよう、同世代の人たちから刺激を受けられる場を提供していく計画です。2021年度より新たに「チャレンジ登用」制度を導入しました。若手でも管理職にチャレンジさせることで早期から経験を積む機会を提供するものです。本年は5名程度ですが、今後もっと多くの若手にチャレンジさせたいと思っています。また、若手社員を中心に、研修生として各国に2年間派遣する「海外就労研修制度」では、言語の習得のみならず、現地の商習慣や文化を学び、

グローバル人材として将来の海外事業案件に対応できる能力の構築を目指しています。

野球に例えて話をすると、若いうちにとにかくたくさん打席に立って、どんどんバットを振っていくことが大事。何がヒットするのか分からないこれからの時代は、とにかく速く動いて、小さな失敗を重ねながら経験を積むことが成長の要 です。やってみて、失敗から多くのことを学べば、自分で考えて動く人材が育っていくと確信しています。若いうちから、いろいろな打席に立とうとする気概を持ってもらいたいと思っています。そのために、経営層はチャレンジできる制度の制定や、減点主義ではないダイナミックな組織風土の醸成に力を注いでいかなければなりません。

そして、もう一つ重要なことは、変化をいかに **おもしろがること** ができるか。新しいことにチャレンジしようとしたときに、やる前から一人でも「できるわけがない」とか「意味がない」といった冷めた人がいると、全体のムードを台無しにしてしまいます。せっかくアンテナを張っていても、否定的な見方で情報を精査してしまえば、アンテナを張った意味がありません。こうした盛り上がりにブレーキをかける要素は、経営層がしっかりと摘み取り、環境整備を行っていく構えです。ダイバーシティ推進にしても、働き方改革にしても、新しいことにチャレンジするときには上に立つ者が変わらない限り、企業風土に風穴を開けることはできないのです。

Theme

私たちは、独自の取組み・強みに自信を持っています これからの伊藤忠エネクスに注目ください

この1年、コロナ禍にあって、事業ポートフォリオ、すなわち同一の岩盤の上に立脚している事業・違う岩盤の上に立脚している事業を常に意識しながら新しいものを探しに行く姿勢で事業を推進してきました。当社グループの強みは、全国に広がる販売店などのお客様とつながっていることですが、新型コロナウイルス感染症の拡大という逆風に見舞われたことで、それまでは膝詰めで行っていた折衝も、リモートで距離に縛られず実施する機会に恵まれました。そして、販売店の皆様とのリモート会議を通じてあらためて感じたことは、販売店の皆様や、当社の商材を使ってくださるお客様にとって、当社とつながっている付加価値を提供することが私たちの使命だということです。

私たちから見れば、販売店やその先の一般家庭のお客様とのつながりは「ネットワーク」という表現になりますが、販売店の皆様からすれば「自分の店舗は、これから何で生き残ればいいのか。どちらの方向に舵を切るべきなのか」という経営課題に伴走してくれるパートナーでなければ、今後もつながりを続ける価値を感じていただけないでしょう。この点、当社グループは石油やLPガス、電力といった商材を扱うエッセンシャルビジネスから、自動車関連ビジネスやインターネット上でのサービスの提供など、多様な商材を取り扱い、かつ、それらを有機的につなげることを常に考えています。これこそが、私たちの財産であり、AIをはじめ最新のテクノロジーを融合させるなど、無限の可能性を持っていると自負しています。

エネルギー業界も、脱炭素社会も、当面、混沌とした状況が続くものと予測しています。こうした「ピンチ」に見える状況でも、その中にチャンスに変えられる可能性を見つけ、次の一手を実行していくことに注力します。当社グループには、商社としての持ち味を大いに発揮して、先を読んで、柔軟に対応できる、いわば **“変われる能力”** で活路を見出していける力があります。せひ、伊藤忠エネクスならではの“変われる能力”に注目していただきたいと思います。加えて、「SHIFT!」に込めたように、スピード感を持って、環境変化に適合すべく、ギアを一段上げて取り組んでいく覚悟です。

2021年 8月

代表取締役社長 岡田 賢二

Roundtable Discussion with Outside Directors

社外取締役座談会

佐伯 一郎
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
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

×

遠藤 寛
公益財団法人警察協会　評議員
上村・大平・水野法律事務所　顧問
(株)ジェネレーションパス　社外取締役

エネクスグループならではの強みを、持続的な成長につなげていくために

私たちが直面する環境問題や脱炭素の要請を背景として、当社グループの成長戦略をさらに加速させるために新中期経営計画「SHIFT!2022」を策定しました。この新中計で掲げた定性計画を踏まえて、3名の独立社外取締役による座談会を開催しました。当社グループの強みや情報発信の在り方、企業価値の向上に向けた施策などについて、客観的な視点を交えながら語り合っていただきました。

社外から見たエネクスグループの優位性＝強みとは？

佐伯　当社グループは2021年に設立60周年を迎えたわけですが、社内の雰囲気を外部視点で見ると、老舗企業にありがちな保守的な雰囲気はまるで感じられません。若手社員もどんどんアイデアを出していますし、組織全体に活力がありますね。そして事業の中核は、石油、LPガス、電力といったエネルギー商材を扱うエッセンシャルなビジネス、つまり地域のくらしと産業に必要不可欠な仕事ですから、社会的な存在意義がとても大きい会社です。こうした特性が当社グループの基盤にあり、かつ強みになっています。一方で、化石燃料を扱う事業については、あらゆる企業にカーボンゼロへの行動が求められる現代の情勢を踏まえて、サスティナブルなエネルギーへと転換していく力が問われています。

山根　取締役に就任した際、個別事業への理解を深めるために、産業用ガスの充填所や燃料センター、アスファルト基地など、現場を視察する機会を設けていただきました。現場の責任者や関係者の方々からお話を伺ううちに、60年間で培った地域の人々との深い結び付きが、当社グループの大切な財産になっていることを実感したのです。また、様々なエネルギー製品を単に供給しているのではなく、お客様へ“心のエネルギー”を届けるのだという使命のようなものが、従業員の中に身体感覚として、ごく自然に形成されているように思いました。さらに、当社グループと地域社会が、お互いを啓発し育て合う関係を構築しており、この点も大きな強みになっていますね。

遠藤　私は、当社グループに備わっている“3つの強み”に

注目しています。1つ目は、顧客基盤と調達網を組み合わせたネットワークです。佐伯さんと山根さんも発言されていた通り、この強みは“地域社会とくらしに不可欠な存在”として活動できる原動力になっています。2つ目は、財務力。そして3つ目が経営の実行力で、これは6期連続での最高益更新という業績でも証明されています。あと、もう一つ付け加えておきたいのは人材力です。取引先から厚い信頼を獲得している人や、若いうちから責任ある業務に携わっている人が、当社グループには多いのですよ。

企業価値を高めていくための有効な施策は？

佐伯　企業価値の向上は、すべての上場会社に与えられた使命とも言えます。ただし、今の外部要因や法的な制約などを踏まえると、実行可能な施策は限られます。有効だと思われるのは、さきほど遠藤さんが言及されていた「財務力」を活用した成長戦略です。無借金経営を続ける中で、近年はフリー・キャッシュ・フローを安定的に稼ぎ出しており、投資余力も大きくなっています。そこで環境技術への新規投資を積み増し、石油代替の低炭素・脱炭素商材を拡充していくことが、間違いなく企業価値向上につながっていくはずです。これは新中期経営計画「SHIFT!2022」の実行施策に掲げている「“環境・エネルギー”ビジネスの深化」と合致していますし、岡田社長もトップメッセージとして強く打ち出されています。並行して、戦略的なM&Aや海外市場への新たなアプローチも、計画・実行の段階に来ていると思います。

遠藤　さきほど、強みの一つとして申し上げた「顧客基盤と調達網を組み合わせたネットワーク」などを活かし、

他社が容易に追随できない新たな商材・サービスを開発・提供することが、企業価値の向上に直結すると考えます。「SHIFT!2022」の中で、実行施策の一番目に掲げている「“基盤”の維持・拡大」が、まさにそうです。すでに海外を含むいろいろなマーケットにアンテナを張って、ビジネス展開の準備を進めていると理解しています。海外事業も、DXを活用したBtoCビジネスも、先行者メリットが享受できるタイミングを逃さない機動的な判断が重要になります。

山根　私から見た当社グループの魅力は、個々の事業部門やグループ企業が、“生きて活動している”点にあります。ここ数ヵ月のプレスリリースの内容を見るだけでも、今の社会課題に合致した各部門の取組みを、非常に良いタイミングで発信していることがうかがえますし。それと、当社はステークホルダーの皆様が想像されている以上に、多岐にわたる事業を展開しています。グループの姿が、いわばミラーボールみたいな多面体になっているんですね。そして、その一つひとつが、生きて活動しているわけです。日々のダイナミックな活動の積み重ねが、企業価値の持続的な向上に結びついていくと、私は確信しています。

エネクスの強みと企業価値を、社会に正しく伝えていくには？

山根　サステナビリティに関する指標や事業機会、活動内容などを、もっと積極的に情報発信していく必要があります。今や投資家はもちろん一般の消費者も、SDGsやESGへの取組みが不十分な企業に対しては、とてもシビアな評価を下しますから。じつは私自身、2019年に取締役に就任した当初は、当社グループは産業界で加速する脱炭素などのトレンドに対して「役員会議での議論が少ないのでは?」とか「従業員の意識が低いんじゃないかしら」って気がしていたんですよ。ところがその後の動きを注意して見ていると、サステナビリティの諸課題を明確な優先順位を付けて捉え、事業機会やリスクについての議論も活発に行われていると理解できたのです。2021年春に新設された「エネルギー・環境対策室」と「サステナビリティ推進室」、経営会議の諮問機関として発足した「サステナビリティ委員会」にも、大いに期待しています。

佐伯　私は、財務戦略の観点からお話ししましょう。当社グループは、ROE重視の経営を強く意識してきたエネルギー商社であり、資本コストを上回る収益の確保に一貫してこだわってきた経緯があります。ただし、いくつかある経営指標の中で、ROEのみを重視しているわけではないんですね。例えば、社内では経営目標の達成に向けて、常に新規分野への積極的な投資が計画されています。資本コストは一時的に下がるかもしれないけれども、ROE向上と財務レバレッジのバランスを取りながら、持続的な成長を志向する当社の戦略を評価していただけるようなIRがあってもいいと思います。

遠藤　現時点では、政府が策定する次期エネルギー基本計画の方向性がまだ明確ではなく、また、エネルギー産業が大きく変革する過渡期にあって、当社グループは、やや難しい舵取りを迫られていることも事実でしょう。こうした現状を踏まえつつも、グループの長期的なビジョンを早めに固めて、世の中に打ち出すことが重要です。「SHIFT!2022」で策定した定性計画・定量計画の達成にも、追い風となるはずです。

社外取締役として、どのように持続的な成長に関わっていくか？

佐伯　まずは、至極当然のことながら、業務執行取締役が正しく業務を執行するために、社外取締役の立場からサポートをしていきます。それと同時に、しがらみにとらわれることなく経営の監督を行い、取締役会の実効性向上にも貢献していく考えです。とりわけ、当社グループは上場子会社ですから、少数株主との間の利益相反が生じないような目配りをしていきます。この点を徹底するために、社内の様々な人との情報交換を図りながら、株主にきちんと報いていけるよう、自らの役割を果たしていきたいと思っています。

山根　当社グループは、社内の誰もが自分の頭で考え、自分の言葉で話せる自由な文化や、前例のないアイデアにもウェルカムな風土が、かなり根づいていると見ています。私は今後、エネクスがより社会に開かれた企業グループとして、女性にとっても働きやすく活躍の場が広がり、あるいは男性社員が意識改革をしていくきっかけになるような関わり方をしたいと思っています。さらに、固定概念にとらわれない議論や、新たな視点から課題を提起することによって成長の可能性を広げ、そのことによってステークホルダーからの、より良い評価の獲得を目指したいですね。

遠藤　佐伯さんの発言とも少し重なるのですが、ガバナンスをしっかり利かせながら中長期的な企業価値の増大を実現していくために、社外取締役の監督機能あるいは助言機能をしっかり発揮していきたいと思っています。現在の当社グループは、6期連続最高益という実績があるだけに、なかなか思い切った経営判断をしにくいのではないかなと想像しています。もし私が経営側のポジションにいるとすれば、すごく大変だろうなと想像してしまいます。しかし一方では、「新たなコア事業を創出するための投資を思い切って実行する」と宣言しているわけです。そこで、われわれ社外取締役としては、社内のボードメンバーとも連携し、投資に対する収益性やリスクの管理などを総合的にきちんとチェックしながら、将来の成長に不可欠な投資の促進に貢献していくつもりです。守りのガバナンス確保は当然として、攻めのガバナンスに対しても、しっかり目配りを行っていきます。

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（億円）

※ 2013年度より国際会計基準（IFRS）ベースの数値（当期純利益）となっています。

1961
伊藤忠燃料(株)を設立

1970
宇島酸水素(株)(現 伊藤忠工業ガス(株))の株式取得、高圧ガス事業に参入

1974
佐世保アスファルト基地が完成、アスファルト事業に本格参入

2004
排出ガス中に含まれる窒素酸化物(NOx)を無害化するAdBlue®販売開始

2008
コーナンフリート(株)
(現エネクスフリート(株))の株式を取得)

2010
電力小売事業スタート
(2011年より、風力・水力等による発電事業も開始)

2012
東京都市サービス(株)の株式を取得、地域熱供給事業に参入

2014
大阪カーライフグループ(株)の株式を取得、カーディーラー事業に参入

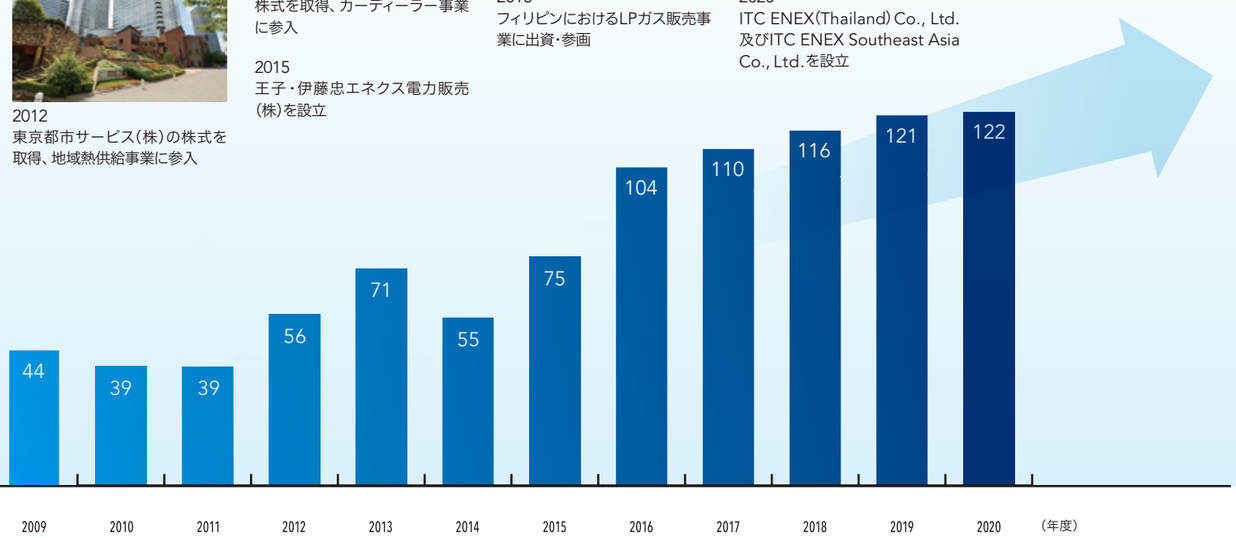
2015
王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)を設立

2016
フィリピンにおけるLPガス販売事業に出資・参画

2019
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・参画

2020
ITC ENEX(Thailand) Co., Ltd.及びITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.を設立

2021
低炭素水素の製造から活用に至るまでの「水素バリューチェーン構築」に関する協業開始



過去の中期経営計画の振り返り

	2014 Moving2014「動く!」	2015～2016 Moving2016「動く!」～明日にタネを蒔け!～	2017～2018 Moving2018 つなぐ 未来	2019～2020 Moving2020 翔ける
基本方針	石油・ガス事業モデル変革、新事業の創造、既存事業の拡大、電力・ユーティリティ事業の基盤整備、海外事業の開拓、エネクスDNAの進化などに取り組み、持続的な成長の実現に邁進	「収益力の増強」「長期成長戦略のためのタネ蒔き」「組織力と基礎体力の増強」の3つを柱に、稼ぐ力の獲得に取り組み、経営基盤を整備するとともに、さらなる成長戦略の確立に注力	「『未来の成長に、つなぐ』～収益基盤の再構築～」「『グループの人や機能を、つなぐ』～組織基盤の再整備～」を掲げ、次のステージを見据えた経営基盤の一層の盤石化を目指す	**成長戦略の推進** 1. 収益基盤の維持・深化（パイプを太く） 2. 海外・周辺分野の開拓（海の向こうへ） 3. 新規事業の創出（新たな道具で） **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 **2020年度定量結果** 当期純利益 122億円（+12億円） 配当性向 46.4%（+6.40ポイント） 2年間累計投資額 410億円（▲20億円） ROE 9.2%（+0.2ポイント） ※( )内の数値は2020年5月公表の計画値との差異
主要施策	▸ カーディーラー事業への参入（大阪カーライフグループ（株）の株式取得） ▸ 電力の販売強化（王子グループと電力販売会社設立）	▸ 家庭向け電力小売事業への参入 ▸ 海外への積極展開（インドネシア、フィリピン） ▸ 働き方改革「ENEX EARLY BIRD」の開始	▸ 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	**パイプを太く** ▸ 横浜市新市庁舎への熱供給開始 ▸ 日産自動車と電気販売協業開始 ▸ スマホ給油サービス開始 ▸ TERASEL（電力関連事業）の新ブランド展開 **海の向こうへ** ▸ ベトナムにカーケア専門店オープン ▸ タイへの太陽光発電事業進出 ▸ 駐在事務所、現地法人立上げ ▸ エネルギーサービスプロバイダ事業の推進 **新たな道具で** ▸ 水素バリューチェーン協業開始 ▸ GTL燃料拡販への注力 ▸ アンモニア舶用燃料の共同開発 ▸ アクセラレータープログラムを利用した取組み（異業種コラボ）

環境認識と新中期経営計画の概要

これまで7年間、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組みを進めてきました。今後はこの“Moving”を踏襲しつつも、急速に高まる環境問題や、地球規模で拡大する新型コロナウイルス等を考慮し、ギアを一段上げ、さらに加速が必要と認識しています。
2021年度からの新中期経営計画では“SHIFT”をテーマに掲げ、さらなる企業価値向上を目指します。

メガトレンド

- 気候変動
- 大規模災害の発生
- 国内人口減少 高齢化
- 科学技術の発展

機会とリスク

- 電力、EVへの移行
- 海外でのエネルギーインフラ整備の需要
- デジタル技術の進展
- 脱炭素の要請の高まり
- 災害やパンデミックによる生活様式の変化
- 国内少子高齢化の進行

新中期経営計画の概要

SHIFT!2022 基本方針

eSHIFT! 2022

基 盤

「基盤」の維持・拡大

- 国内販売ネットワーク・顧客基盤（石油・ガス・電力・自動車）のさらなる充実
- 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ほか多様なエネルギーで、未開拓エリア（新事業領域）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さらなる拡大
- 環境技術力を高め、石油代替となる低炭素・脱炭素商材拡充

人 材

次世代「人材」の育成

- 事業部門・商材（縦割り）の壁を越え、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・充実

経営指標

当期純利益

2020年度実績 122億円
2021年度計画 125億円

ROE

2020年度実績 9.2%
2021年度計画 9.0%以上

実質営業キャッシュ・フロー

毎期300億円以上

連結配当性向

40%以上

新規投資額（2期累計）

600億円

サステナビリティに対する取組み

「エネルギー・環境対策室」
「サステナビリティ推進室」
を新設

経営会議の諮問機関として
「サステナビリティ委員会」
を発足

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、私たちの強みをさら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。

インプット

人的資本
- 従業員数：5,558名
- 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

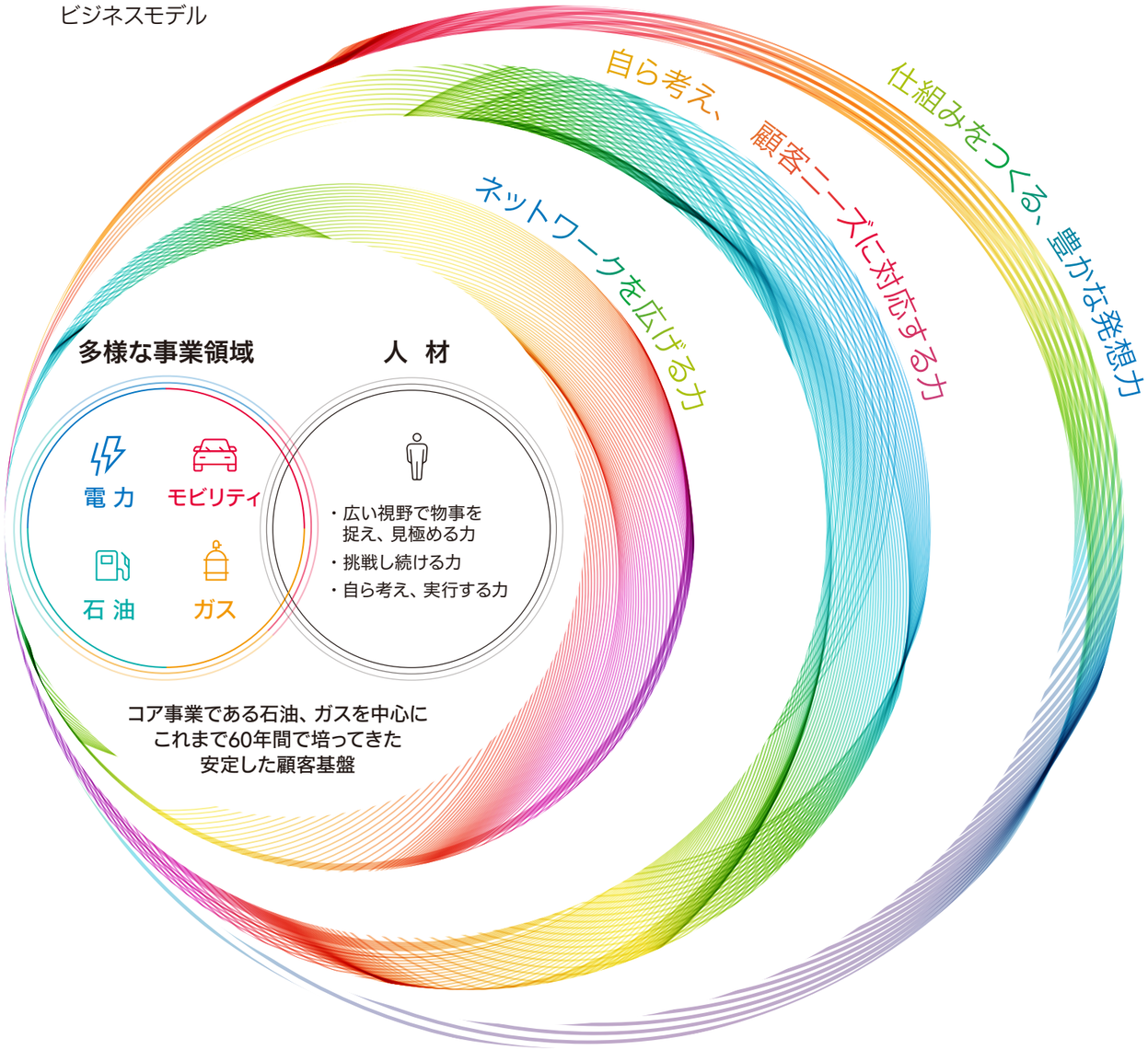
社会関係資本
- 販売店数
- 地域に根差す顧客との信頼基盤
- 持続的な事業モデル
- 伊藤忠グループとの協業

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

ビジネスモデル



アウトプット／アウトカム

資本効率

ROE　**9.2%**

販売ネットワーク

LPガス販売店
約2,300店

系列CS
1,687ヵ所

AdBlue®販売ネットワーク
20ヵ所

日産大阪販売(株)の販売拠点
117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

製造エネルギー量

グループが保有する
発電施設の能力
217MW

再生可能エネルギー
発電能力
51MW

タンクターミナル
総貯蔵量
15万トン

誰もが当たり前に
安全・安心な生活
を送れる社会

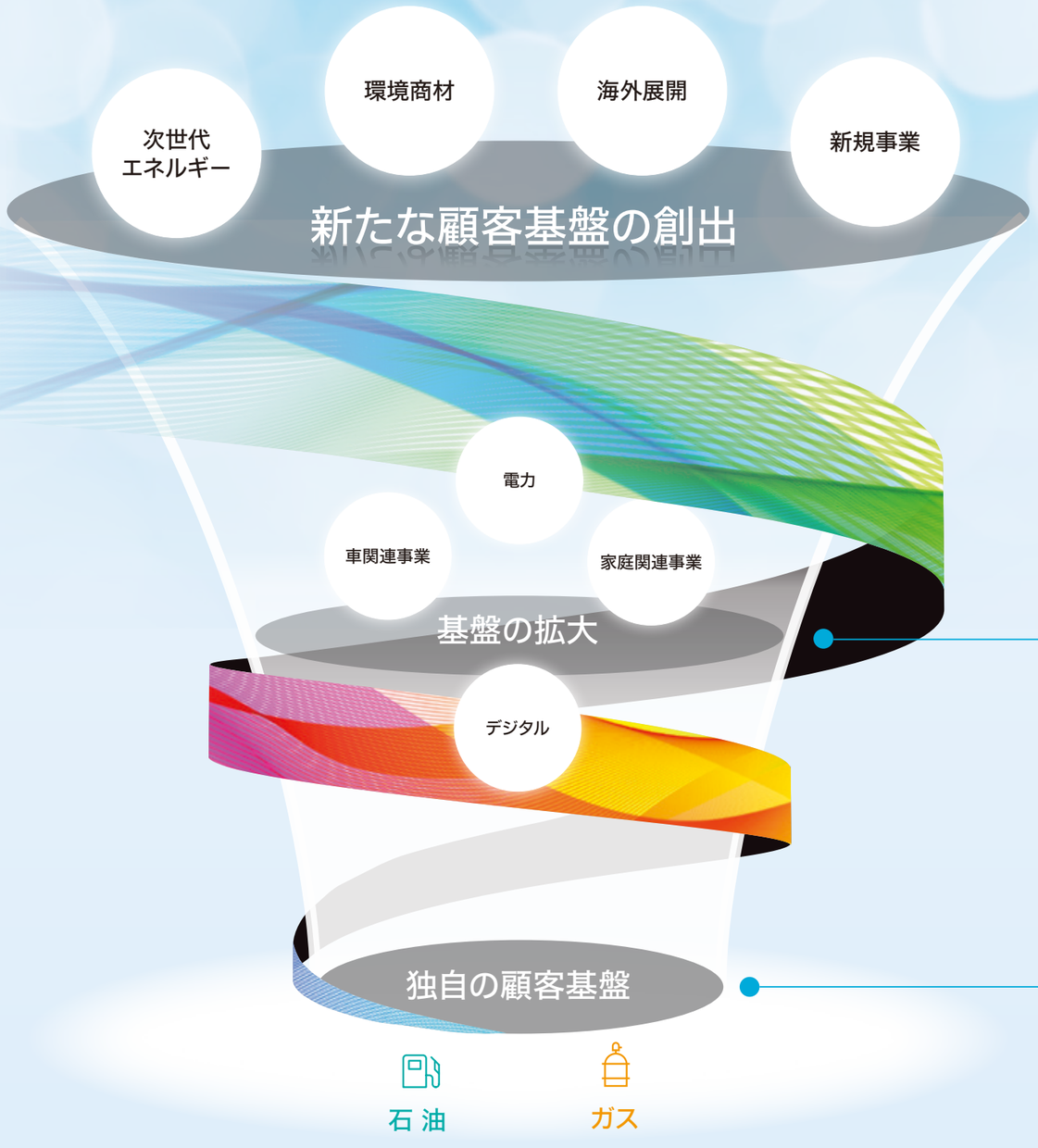
社会とくらしの
パートナー

笑顔と活力が
あふれる
豊かな社会

サステナビリティの取組み

顧客基盤を活用した成長戦略

エネクスグループは、社会・生活インフラとして重要な石油やLPガス、そして電力などのエッセンシャルビジネスをコア事業としており、これまで積み重ねてきた信頼や圧倒的な顧客基盤を有しています。現在は、その基盤を活用して、次世代の当社グループのコア事業となる事業の発展・進化に取り組んでいます。



投資拡大し挑戦できる理由

・これまで培ったノウハウを海外へ展開
・コア事業の安定的なストック型ビジネスに支えられ、新規事業へ投資拡大が可能
・環境商材開発や、異業種との連携に挑戦できる

コア事業という安定したビジネスの基盤の上で、エネクスグループならではの強み「ネットワークを広げる力」「自ら考え、顧客ニーズに対応する力」「仕組みをつくる、豊かな発想力」を発揮していくことで、経営資源を最大活用し、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。

環境関連ビジネスでは、GTL燃料（天然ガス由来のクリーンな軽油代替燃料）の拡販に注力しており、横浜市新市庁舎や大手建設会社での使用が開始されています。また、水素バリューチェーン構築やアンモニア舶用燃料のサプライチェーン構築等の検討も開始しました。さらに、成長が見込まれる東南アジア各国での事業拡大を目指し2019年、タイ・バンコクに太陽光発電・省エネルギー関連事業の展開を目的とした新会社ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.を設立、2020年ベトナムでのカーライフ事業（洗車及びコーティング事業、軽整備などの自動車アフターサービス事業）を展開する新会社ENEXFLEET VIETNAM Co., Ltd.を設立しています。このほかこれまでの既存事業を通して培ってきた当社の強みを活かした新たなビジネスの創出に向け、様々な検討を行っています。

基盤を拡大し、持続的に成長できる理由

・石油、ガスで培った顧客基盤へ、電気販売を展開するなど、グループシナジーを創出
・電力販売を契機として、車関連・家庭関連事業における周辺事業を拡大

当社グループは、収益基盤の維持・深化に向けて、グループシナジーの創出に努めるとともに、顧客基盤のさらなる活用をグループ横断的に進めています。具体的には、石油、ガスで培った顧客基盤をデジタル技術でつなぎ、電力販売などの新たな商材・サービス提案に取り組んでおり、当社と（株）エネクスライフサービスが共同して、日産自動車（株）と電気販売についての協業を開始するなど、新たな収益基盤の深化に取り組んでいます。

また、電力販売を契機として、EV・モビリティサービスの展開やリフォーム、そして、太陽光発電システムや家庭用燃料電池「エネファーム」等の環境に配慮した商材など、周辺事業の拡大にも取り組んでいます。

コア事業を維持できる理由

・安定した石油、ガスの顧客基盤（系列CS約1,700ヵ所、約150万軒のご家庭、約3,000ヵ所の事業所）
・市場が縮小均衡になる中でも、M&Aや積極的な営業開発によりネットワークを強化し、基盤を維持

当社グループのコア事業である、社会・生活インフラとして重要な石油やLPガス、そして2010年から販売をスタートした電力などのエネルギーは、今回のパンデミックなどの未曾有の事態に直面しても、常に必要とされる商材であり、エッセンシャルビジネスといえます。このエネルギーを安全かつ安定して供給していくためには、顧客やインフラ、そして取引先ネットワークなどが有機的に結合した基盤の構築が必要不可欠ですが、半世紀以上にわたりエネルギー商社として歩み続けてきた当社グループには、圧倒的な強みとなる基盤（全国約1,700ヵ所の系列CS、LPガス・都市ガスをお届けしている約150万軒のご家庭、産業エネルギーを届けている約3,000ヵ所の事業所など）があります。

また、エネルギー市場は、少子高齢化の進展や省エネルギーの浸透により、石油製品をはじめとした需要の縮小や、電力・都市ガスの小売全面自由化による異業種からの参入など熾烈な競争環境に直面していますが、当社グループでは、コア事業をさらに強化し、維持していくために、LPガスの卸売・小売事業等のM&Aや、積極的な営業開発に取り組んでいます。

エネクスグループのさらなる企業価値の向上へ

エネクスグループは、環境問題、社会課題の解決に向けて事業活動を通して貢献すべく、
サステナビリティ推進体制を強化しました。これからの当社グループは、
「社会とくらしと環境のパートナー」として、ステークホルダーの期待に応えていきます。

常務執行役員
エネルギー・環境対策室長
普世 粛久

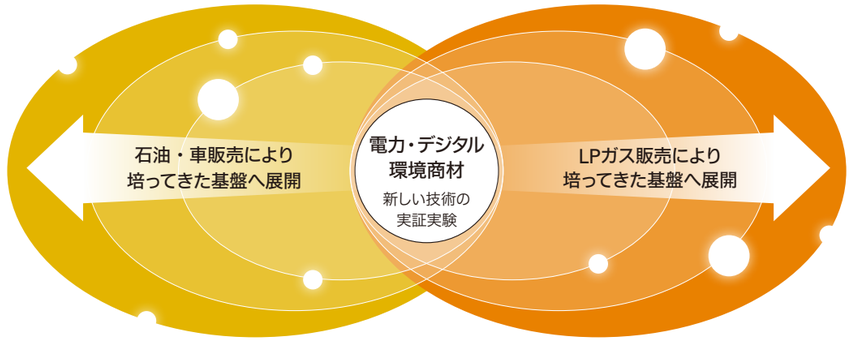
エネルギー・環境対策室の役割・機能

当社グループのミッションは、「社会とくらしのパートナー」として、地域密着でそこに暮らす人々の生活基盤を支えることに軸足があります。この軸足と共に、エネルギー商社として、環境ビジネスをいかにデザインしていくかは重要な課題であり、中期経営計画で掲げた方針に基づき、これまでも環境関連ビジネスを推進してきました。そうした中、2020年10月に菅総理大臣が「2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現を目指す」と宣言したことで脱炭素への動きは加速度的に速まっていくと考えられます。こうした環境変化に対応するため、2021年4月に「エネルギー・環境対策室」が新設されました。

当室が果たすべき役割を端的に言うと、エネルギー業界が直面するリスクを見極め、当社グループにとってチャンスとなる可能性を見出すことです。エネルギー業界は、気候変動対策や脱炭素の取組みへの要請が高まり、いまだかつてない変革の波にさらされていますが、その状況下でいかに変化に対応していくか、どのように脱炭素社会へ適応していくのかがポイントであると認識しています。

具体的には、「部門の垣根を取り払った新規ビジネスの創造」と「アンテナ機能を高めた情報収集」を行っていきます。まず、部門の垣根を取り払った新規ビジネスの創造では、当社グループの顧客基盤をフル活用するために、縦割り組織の壁を越えてクロスファンクションの機能を強化します。各部門の機能や強み、顧客基盤を融合して新しいビジネスを創造していきます。短期的な利益追求というよりも、中長期的に収益化・開花する環境関連の案件を開拓していくことが私たちのミッションです。また、アンテナ機能を高めた情報収集では、各自が視野を広く持ち、商社のネットワークを最大限に活用して情報収集を行っていきます。環境エネルギーの分野は、どういった技術が本命になるのか、現時点では未確定であり、絞り込めない状況です。今は、アンテナ機能を高めてあらゆる情報をキャッチしたうえで、選別していくプロセスが重要であると考えています。

事業領域拡大のイメージ



新中期経営計画期間の戦略

新中計期間の注力商材は水素と太陽光発電、蓄電池です。水素については、産業用ガス世界最大手で世界の水素ビジネスを牽引するエア・リキード社の日本法人と、当社および伊藤忠商事（株）の3社間で、低炭素水素の製造から活用まで、上流から下流を網羅する水素バリューチェーン構築に関する戦略的な協業について締結しました。これにより、大都市圏における地産地消モデルを念頭に、競争力のある水素の製造・供給、水素ステーション事業の拡充を共同で検討し、モビリティー市場を含む産業向け水素市場の拡大に貢献していく計画です。

エア・リキード社との協業につながった当社の利点といえば、CSをはじめ、新しい技術等を実証できる拠点を有していることです。そこで裏付けられた技術をお客様向けに展開できることは、大手総合商社にはない当社の一番の強みであると自負しています。水素供給拠点の実証の方向性は2021年度内にめどをつけていく予定です。太陽光発電については、電力・ユーティリティ部門で環境価値を高める自家消費型太陽光の設置を推進しています。また発電を最大限に利用するために蓄電システムの新製品開発に取り組んでおり、その活動をサポートしていきます。

これまで、石油やガスといった商材をある程度安定して販売できる環境にいた従業員にとっては、当社グループが有する環境ビジネス分野での優位性を実感できない面があることも否めません。社外への発信もさることながら、社内に対しても、当社グループが持つ顧客基盤や販売店などとの深い関係性・ネットワークを通して、新たな環境関連商材等も含めた様々な商品・サービスを提供できるという当社ならではの強みがあることを、あらためて啓発していくことも重要であると考えています。

今後の展望

当社グループは、これまでエネルギー商社として経済成長を支えてきました。

脱炭素社会となる次の時代においてもエネルギーを届け続けるためには、低炭素・環境型商材を拡充し、「社会とくらしと環境のパートナー」の役割を担っていく必要があります。当室と各部門が一体となって、新しい当社グループの在り方を確立していきたいと考えています。

［ 成長戦略における重点テーマ ］

01

水素バリューチェーン構築

POINT

- 水素は利用時にCO_2を排出しないため、環境負荷の低減を実現
- 水素は利活用だけでなく、水素サプライチェーン・プラットフォームの構築が不可欠
- 現状の課題であるコスト高への対応に向け、コストを抑制するための実証や水素の用途拡大の取組みが加速

水素エネルギーのメリットと導入に向けた課題

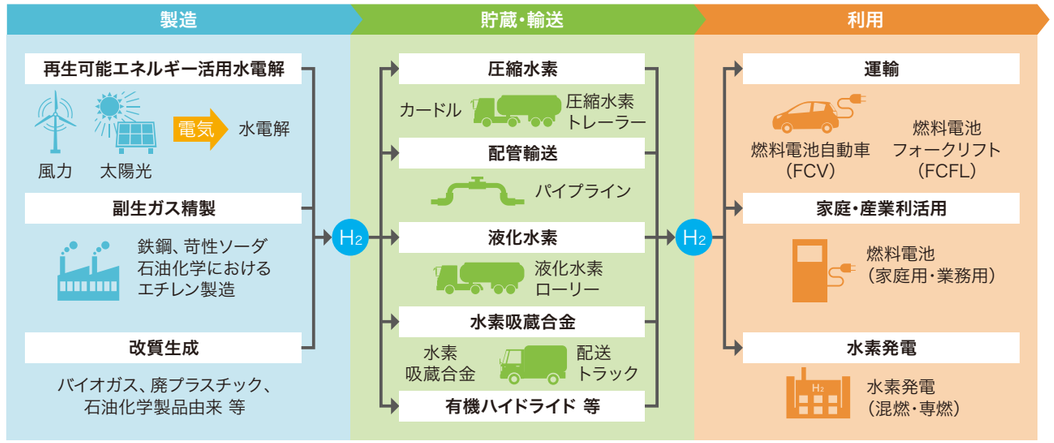
水素は燃焼させてもCO_2はまったく発生せず、この“CO_2発生量がゼロ”であることこそが水素の大きな特長です。再生可能エネルギーからつくる水素はさらにCO_2削減効果が期待できます。水素利活用による脱炭素化のためには、利用時のみではなく製造時や貯蔵・輸送時も含めた、一貫した取組みが必要です。

製造 水素は様々なエネルギー源から製造することができます。石油や石炭などの化石資源、食品廃棄物や下水汚泥などのバイオマスの中にも含まれるため、水素を得る手段と原料は多岐にわたります。近年では、風力や太陽光といった再生可能エネルギーを活用し水電解による方法に注目が集まっています。

貯蔵・輸送 水素は体積当たりのエネルギー密度が低く、これをどのような手段で高い密度に維持しつつ、貯蔵・輸送するかが課題となります。水素の製造方法や利用方法、供給地と需要地の距離などにより、様々な方法が検討されています。

利用 水素の製造や輸送にかかるコストは、現状、同じエネルギー量のLNGと比べて約7倍。コストを抑えるためにも、水素の用途を広げる必要があります。政府は水素発電の実証を進めるほか、燃料電池自動車（FCV）の普及や家庭・産業用の燃料電池の導入を支援していま

水素バリューチェーン



出典：資源エネルギー庁ウェブサイト（ようこそ！水素社会へ～水素・燃料電池政策について｜資源エネルギー庁（https://www.enecho.meti.go.jp））・環境省ウェブサイト（環境省_脱炭素化にむけた水素サプライチェーン・プラットフォーム（env.go.jp））を基に作成

す。また、ガソリンスタンドのように自動車やバスに水素を充填できる「水素ステーション」（水素スタンド）の普及・整備も進んでいます。

伊藤忠エネクスの取組み

当社は、工業用ガス世界最大手で世界の水素ビジネスリーダーに位置するエア・リキード社の日本法人「日本エア・リキード（同）」、及び伊藤忠商事（株）と共に、低炭素水素の製造から活用まで、上流から下流を網羅する水素バリューチェーン構築に関する戦略的な協業に合意し、3社間での覚書を締結しました。

この戦略的協業により、まず大型のFCVトラック向け燃料としての供給を進めていきます。当社グループ会社

が運営している大型CSの敷地内に水素ステーションを併設し、エネルギー供給インフラの運営に関する知見を活かした実証実験を行っていくことを検討しています。この協業をさらに発展させ、国内外での水素事業を推進し、将来的には日本への水素の輸入を視野に入れた国際水素バリューチェーンの構築を目指します。

「社会とくらしのパートナー」としてこれまで培った幅広い顧客基盤と、エネルギー供給インフラの運営に関する知見を有する当社グループの総合力を発揮し、水素エネルギー市場の需要創出を推進していきます。

今後の展望

日本国内においては、2020年12月に「2050年カーボンニュートラルに伴うグリーン成長戦略」が公表され、その中でも水素はカーボンニュートラルのキーテクノロジーとして、様々な分野の脱炭素化に寄与していくことが期待されています。政府は2035年までに、新車販売で電動車※100%を実現する方針を明らかにしており、今後は燃料電池車の普及が加速することが予想されるため、当社グループとしても、モビリティー市場やその他産業向け水素市場の拡大に貢献していきたいと考えています。

※電動車：電気自動車、燃料電池車、プラグインハイブリッド車及びハイブリッド車

［ 成長戦略における重点テーマ ］

02

地域熱供給

POINT

- **地域熱供給は、冷暖房用の熱エネルギーを地域単位でまとめて製造・供給し、地域の未利用エネルギーも活用するなど、街区の低・脱炭素化に貢献**
- **グループ会社の東京都市サービスは、国内トップクラスの地点数・販売熱量を今後も目指す**

地域熱供給の仕組みとメリット

「地域熱供給」とは、一般的には「地域冷暖房」と呼ばれるもので、建物ごとに必要な熱源設備を中央のエネルギーセンターに一局集中させ、そこでつくられた冷水・温水を利用して、複数のビルや地下鉄駅舎、店舗に冷暖房などの快適空間を届けられるシステムのことをいいます。

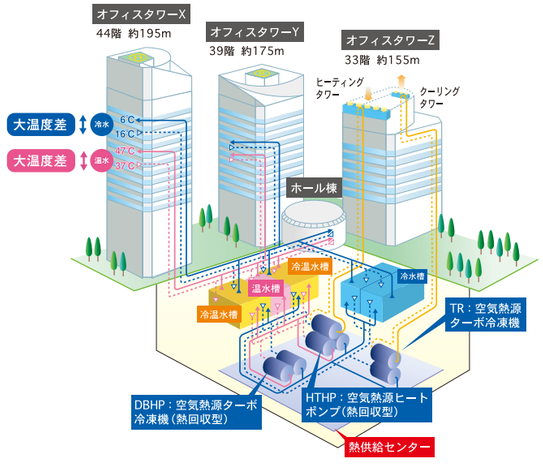
1972年に熱供給事業法が公布・施行されて以来、公害防止、都市防災、省エネルギー、CO_2削減、都市美観の向上など、多様なメリットを持って、地域熱供給は全国各地に導入が進んできました。地域熱供給は、スケールメリットを活かして、高効率設備を最適に稼働させるとともに、様々な再生可能エネルギー、未利用エネルギーを受け入れることによって、街区の低・脱炭素化に大きく貢献します。さらに、熱源設備をまとめることによって、地下や屋上に有効なスペースが生まれ、駐車場、ヘリポート、緑化スペースなど、様々な用途に活用することができます。加えて、コージェネレーションシステムや蓄熱槽など、平常時に使用している施設を活用して、災害時の電力・熱や生活雑用水・防災用水等を供給することが可能です。

エネクスグループの取組み・進捗

2012年より当社グループとなった東京都市サービス(株)（以下、TTS）では、1987年の創業以来、これまで、エネルギーを効率的に変換する技術力を強みとし、地域熱供給を中心に事業発展してきました。現在では、銀座、大崎、晴海、横浜、幕張など、首都圏に19地点の供給エリアを持ち、地点数及び販売熱量はともに国内トップクラスです。

2017年4月には、銀座エリア最大（延床面積約148,700㎡）の大規模複合施設「GINZA SIX」の地下に熱供給プラントを新設し、冷暖房用の冷水・温水を建物全体に供給しています。さらに、2020年2月には、19番目の新地点として横浜市中区の北仲通南地区に移転した横浜市の新市庁舎及び隣接の既設ビル（横浜アイランドタワー）への地域熱供給事業を開始しました。新市庁舎整備の際には、横浜市や地域関係者と一体となって、再生可能エネルギー利用、省エネルギー、地域のレジリエンス向上に着目した地域共生の取組みを追求し、蓄熱槽、ヒートポンプ、コージェネレーションで構築される「電気とガスのベストミックスによる熱電併給プラント」により、最先端の地域熱供給を実現しています。こうした取組みを行う中で、新エネ大賞を受賞するなど、社外からも様々な評価を受けています（上記「東京都市サービス（株）の対外評価」をご参照ください）。

地域熱供給事業のイメージ（晴海アイランド地区）



東京都市サービス（株）の対外評価（一部）

- **東京都のキャップ&トレード制度で「低炭素熱」の熱供給事業者（区域）に認定**
  〈2021年度に認定を受けた東京都内44地区のうち11地区が当社地区〉
  銀座2・3丁目、新川、神田駿河台、芝浦4丁目、銀座5・6丁目、箱崎、府中日鋼町、京橋2丁目、八王子旭町、大崎1丁目、晴海1丁目
- **東京都のキャップ&トレード制度で「トップレベル事業所」認定**
  2021年度　神田駿河台地区熱供給センター
- **東京都のキャップ&トレード制度で「準トップレベル事業所」認定**
  2021年度　大崎1丁目地区熱供給センター、箱崎地区熱供給センター、晴海アイランド地区熱供給センター
  2017年度　府中日鋼町地区熱供給センター
- **「新エネ大賞」などを受賞**
  2021年度　横浜市新市庁舎での環境や地域連携の取組みが「新エネ大賞」の資源エネルギー庁長官賞を受賞
  2019年度　資源エネルギー庁長官賞（省エネ事例部門）全社
- **千葉県の「CO2CO2（コツコツ）スマート宣言事業所（プレミアム・コース）」に登録**
  2018年度　幕張新都心ハイテク・ビジネス地区熱供給センター
- **栃木県エコキーパー事業所（最高ランク★★★）に認定**
  2017年度　宇都宮市中央地区熱供給センター
  未利用エネルギー（変電所排熱）の活用を評価

今後の展望

2021年3月、（一社）日本熱供給事業協会から「地域熱供給の長期ビジョン」が公表されました。本ビジョンでは、地域熱供給が持っている強みと実績を活かして、2030年に向けた社会課題の解決に向け、「街全体の低・脱炭素化」「街の安心・安全の実現」「街の最適なエネルギーマネジメント」「地方都市の活性化」の４つのソリューションの提供の重要性が明示されています。

さらに、2050年にはエネルギーネットワークを拡張しながら、「地域総合サービス」へと進化することで、脱炭素社会の実現と賑わいのある街づくりへの貢献を目指すとしています。

TTSは、今後も、お客様や地域と協力し、開発の初期段階からその後のマネジメントまで、街づくりと一体となって効率的なエネルギー利用に貢献していきます。

［ 成長戦略における重点テーマ ］ 03

防災の取組み

POINT

- エネルギーの安定供給を第一の使命として、災害時のインフラ維持に取り組む
- 全国各地に災害対応拠点を有し、生活インフラを支える人材も育成・配備
- BCP策定、バックアップ体制構築、他社との協業など、さらなる防災力強化を推進

伊藤忠エネクスが防災に取り組む意義

当社グループは、経営理念「社会とくらしのパートナー」のもと、設立以来、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、社会と人々のくらしの豊さのご提供に努めてきました。

災害の多い日本において、皆様の安心・安全、そして災害からの復旧に貢献するため、当社は、エネルギーの安定供給を第一の使命と考えています。お客様の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全国に備えるとともに、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を促進しています。

エネクスグループの防災ネットワーク

当社グループは、全国各地10ヵ所に支店・販売支店があります。これらの支店や販売支店を基盤として、被災地と全国各地をつなぎ、全社で被災地支援ができる体制を構築しています。

また、全国14ヵ所のLPガス中核充填所は、自家発電設備、自動車用燃料充填設備、衛星電話などを備えており、災害時にも安定的にLPガスを供給可能にすることで地域の安全と安心を守っています。このほか、LPガスによる一括の発電・給湯・炊き出しが可能な「災害対応バルクシステム」を備えた事業所も12ヵ所あり、災害時の避難所におけるエネルギーライフラインを確保しています。

さらに、全国64ヵ所の災害対応ステーション(CS)では、給油機能を維持するための非常用発電機を装備しており、災害が発生して停電した際も緊急車両への優先給油が可能となるなど、給油機能を維持することができます(その他、当社グループの災害対応ネットワークは下図の通りです)。

そして、全国に約250名いる防災士の資格を持った従業員をはじめ、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事態に迅速に対応できる多様な人材を持ち、社会インフラを支える企業として、社会とくらしをサポートしています。

エネクスグループのBCP対策

様々な災害対応ネットワークを持っていると同時に、それらを維持・サポートをするための社内体制が整っていなければ、いざというときの最大限の対応が難しくなります。そこで、当社グループでは、大規模な災害が発生した際に備え、BCP(事業継続計画)を策定しています。この計画の中核的組織である「BCP・災害対策本部」を中心に、災害時の事態への対応・全国との適切な連携体制の整備・定期的な見直しを行っています。さらに、首都圏直下型地震のように、東京に大きなダメージがあった場合も想定し、同本部機能を失わないためのバックアップ体制(福岡及び広島の支店に移管する体制)も構築しています。

2020年度は新たに感染症拡大に伴うBCPを策定するとともに、当社グループ会社各社におけるBCP体制の整備を進め、さらなるBCP対策の強化を行っています。

他社との取組み

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。災害や停電時にライフラインとして重要な役割を担う通信設備のレジリエンス(災害からの回復力)強化を目的に、ソフトバンク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、LPガスを継続的に供給する体制の構築に取り組んでいます。当社は、LPガス発電機向けの燃料として、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。

今回の取組みに限らず、エネルギー供給企業としての強みを活かし、今後も防災強化のための協業を進めていきます。

LPガス発電機が設置された携帯電話基地局

エネクスグループの災害対応ネットワーク

小倉興産ロジ 24h対応

非常用発電機
CS141 ヵ所

2021年4月現在

防災協定 7自治体
★詳細はこちらも
ご覧ください。

絆ネットセンター 1ヵ所

LPガス中核充填所
全国14 ヵ所

緊急時の消防水や生活雑用水
5地区

［ 成長戦略における重点テーマ ］

04

ダイバーシティ推進

POINT

- 女性活躍推進から「ダイバーシティの推進及びグローバル人材の育成」へシフトアップ
- 多様な働き方を実現するための環境づくりを積極的に実行
- 一人ひとりの尊厳を大切にしながら、様々な考え方を受け入れたルール作りの推進

伊藤忠エネクスの ダイバーシティ推進の目的

当社は、1961年の設立当時から「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、持続的成長と中長期的な企業価値向上の原動力と考えています。2012年以降、ダイバーシティを意識した取組みを積極的に実行してきました。

エネルギー業界は他の業界と比べて圧倒的に女性従業員の比率が低い中、当社は徐々に女性従業員を増やしてきました。「まずは女性従業員が働きやすい会社とすることで、全従業員にとって働きやすい会社につながる」という考えに基づき、諸制度のリニューアルを実施しました。

2016年には、「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」実現に向けた働き方改革「ENEX EARLY BIRD」を開始し、「長時間労働の防止」「健康重視」「仕事の質向上」を軸に、抜本的な改革を進めています。

2019年には、さらなるダイバーシティの推進及びグローバル人材の育成を目的に「ダイバーシティ推進室」を設置しました。また、同年当社初の女性社外取締役、2021年女性社外監査役の就任により、多様な意見を取り入れ、より健全で持続可能な組織・風土づくりにも役立てています。現在はダイバーシティステートメントのもと、さらなる変革を起こせるよう、様々な取組みを推進しています。

エネクスグループダイバーシティの変遷

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
女性社員比率約10%	職種制度変更	くるみんマーク2015取得	働き方改革 ENEX EARLY BIRDスタート	カジュアルデー導入	くるみんマーク2018取得	ダイバーシティ推進室を設置	時差出勤・テレワーク環境整備（新型コロナ対策）	初の女性社外監査役就任
新人事制度改革スタート	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／時差出勤の明確化／配偶者の転勤による退職者の再雇用制度）	第1回エネクスファミリーデー開催（従業員の児童職場見学）	東京都より「TOKYO働き方改革宣言企業」として承認	キッズサテライトオフィス共同利用実験に参加	働きがい調査の実施	女性社員比率20%	働き方に関する社員座談会開催	ダイバーシティステートメント策定
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				スポーツ活動支援制度導入	グループ会社にて外国籍人材を9名採用	時間単位有給休暇制度の導入	キャリアデザインセミナー開催	若手抜擢を目的とした「チャレンジ登用制度」開始
				メンター研修の実施	新“海外就労研修制度”スタート	障がい者雇用施設「IBUKI」にて6名の従業員を雇用	ライフプランセミナー開催	第2回働きがい調査の実施
						初の女性社外取締役誕生	階層別研修にダイバーシティコンテンツ追加	くるみんマーク2021取得

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」に更なる変革を起こせるよう、様々な取組みを推進します。

※詳細はhttps://www.itcenex.com/ja/csr/social/diversity/をご覧ください。

現在の取組み

2019年から2020年、従業員からの声をもとにコンテンツを作成した管理職向けのダイバーシティ研修を実施しました。現在では、階層別研修にダイバーシティ項目を追加し、全世代への展開を図っています。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6名の障がい者スタッフが活躍しています。他にも、当社発行のオリジナルカレンダーなどのデザインに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されているアーティストの方々の自立を支援しています。

グローバル人材育成の面では、若手従業員を中心に、既存の事業領域にかかわらず、海外の伊藤忠商事（株）グループ会社や当社グループ会社に研修生として派遣し、将来の海外事業案件に柔軟に対応できる人材育成を進めています。さらに、外国籍従業員の採用・人材活用も積極的に推進しており、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人材を採用、また、タイやベトナム・フィリピンの現地法人においても現地採用スタッフに活躍の場を提供しています。

「IBUKI TODA FARM2」で育てているハーブ

今後の展望

現在のダイバーシティ推進の取組みは、必要な制度が整い、結果も出始めています。しかし、従業員が制度を正確に知り、公平に利用できるようになるには、従業員一人ひとりの意識改革が課題となっています。

これまでダイバーシティ推進室にて、全国の従業員を対象に座談会を開催し、悩みや不安についてヒアリングを行ってきました。その際、育児休業を取得しづらいという意見が一部あり、制度を周知することと周囲の理解促進を目的に「両立支援ハンドブック」を発行しました。仕事と家庭のどちらかを選択するのではなく、一人ひとりに合わせたキャリアを選択することで、従業員の不安解消につなげています。

今後は、多様な働き方が広がる中で、個々をどう評価していくかが大きな課題です。多様な価値観を受け入れ、一人ひとりの尊厳を大切にしながら、それぞれの考え方を受け入れたルールづくりに取り組み、やりがいを持って働ける会社づくりと幸せな人生を応援するために必要な施策を、これからも実行していきます。

CFOメッセージ

「SHIFT!2022」のもと、新時代に対応した企業価値の創造に力を注いでいきます。

取締役 兼 常務執行役員
CFO 兼 CIO 兼 コーポレート部門長
勝 厚

CFOとしての役割・責任について

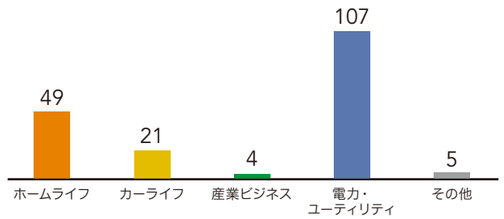
CFOとしての役割は、言うまでもなく、企業価値の極大化に向けて、財務資本の面から企業活動を円滑かつ安全に支えていくことにあります。また、財務資本の基盤となる内部統制に関連する様々な取組みも踏まえれば、エネクスグループの非財務面の充実やESG推進も重要なミッションです。このように財務・非財務と区分せずに、当社グループの企業価値の極大化に向けて、なすべき企業活動を実行していくことが、CFOとしての私の果たすべき役割であると捉えています。

当年度及び前中期経営計画の財務面の振り返り

2020年度の当社グループの業績は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を強く受けながらも、当社グループが持つ石油製品から電力事業までといった幅広いエネルギー全般の事業ポートフォリオが効果を発揮し、6期連続で過去最高益を更新しました。新型コロナウイルス感染症の影響は色濃く、すべてのセグメントで販売数量が減少し、当初の想定を超える影響があった一方で、産業ビジネス事業の輸出入事業における原油価格の変動を捉えたオペレーションが奏功し大幅増益になったことや、営業経費の削減などにより、当期純利益は5年連続で100億円を超え、最終的には修正計画値であった110億円を上回る122億円の実績を上げることができました。コロナ禍という未曽有の厳しい環境下だからこそ、「社会とくらしのパートナー」としてエネルギーをお届けする当社グループの存在意義と、その強みをグループ全員で再認識し、私たちのビジネスモデルに自信を持つことができました。しかし、経営環境が急速に変化する現在ゆえに、当社グループ内に一切の気の緩みはありません。むしろ、社内には、これからの当社グループの成長に向けて、いかにビジネスモデルを進化させていくのかという強い危機意識が常に保たれています。

前中期経営計画「Moving2020 翔ける」を振り返ると、定量計画については、上述の通り、コロナ禍の状況を考慮して期間中に利益目標を修正しましたが、事業・財務の両面からの取組み成果として、当初計画値よりも12億円を積み上げることができました。さらに、財務面では、運転資金などをコントロールしながら潤沢なキャッシュ・フローを創出できたこと、ROE9.0%以上を達成できたこと、そして、目標として掲げていた配当性向40%以上を上回る46.4%を実現できたことは、この1年の様々な特殊要因に柔軟かつ適切に対処できた結果であると捉えています。一方で、新型コロナウイルス感染症の影響により、目標に掲げていた、これからの当社グループを支える新たな事業を生み出すための投資計画については、当初の予定を実行できませんでした。計画期間中は、「攻め」と「守り」のバランスに注視しつつ、内容を厳選して投資を進めましたが、2ヵ年累計投資額は430億円の計画に対し、410億円にとどまりました。このことは、前中期経営計画「Moving2020 翔ける」における定量面での未達項目であると認識しており、新中期経営計画では、当社グループが一体となって新時代に対応した事業を創出していくための投資実行をテーマの一つに据えています。

2020年度のセグメント別投資実績



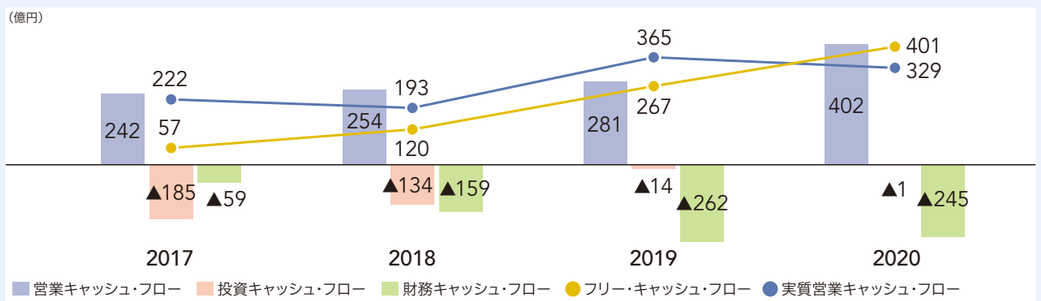
主な投資実績	
ホームライフ	設備投資、営業権買収 等
カーライフ	設備投資 等
産業ビジネス	設備投資 等
電力・ユーティリティ	設備投資、開発関連 等
その他	設備投資 等

「Moving2020　翔ける」の定量計画と実績

	当初計画	修正後計画※1		結果	修正後計画差異
当期純利益	125億円	**110億円**	➡	**122億円**	+12億円
連結配当性向	40%以上	**40%以上**	➡	**46.4%**	6.4%
2期累計投資額	600億円	**430億円**	➡	**410億円**	▲20億円
ROE	9.0%以上	—	➡	**9.2%**	+0.2%※2

※1 計画値につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響による需要の減少等を考慮し、2020年5月15日に見直しを行いました。
※2 修正後計画差異のうち、ROEについては、当初計画との差異を表示しています。

キャッシュ・フローの推移



新中期経営計画「SHIFT！2022」

2021年度より2ヵ年の新中期経営計画「SHIFT!2022」では、前中期経営計画で掲げた“Moving”を踏襲しつつ、ギアを一段上げて“SHIFT!”し、さらに加速させるということで、「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」を基本方針としています。

定量計画の基本方針は、前中期経営計画「Moving 2020 翔ける」を踏襲しつつ、さらなる当社グループの企業価値向上に向けて、目標も一段高く設定しています。

新中期経営計画「SHIFT!2022」では、投資については、2期合計600億円を計画しています。その内訳としては、まず、成長ポテンシャルが大きい電力・ユーティリティ分野への積極的な投資を検討しており、2期累計投資計画600億円のうち半数の300億円を電力・ユーティリティ事業に投資していく予定です。ここ数年来、当社グループはBtoBからBtoCへのシフトを加速度的に進めており、その代表的な事業が電力販売です。また、東京都市サービス（株）が行っている熱供給事業は、横浜市新市庁舎をはじめ、関東エリアの熱供給地区は業界最大の19ヵ所となったほか、北海道や沖縄など導入エリアも徐々に広がりを見せ、今後のビジネスチャンスを見通した投資も検討中です。さらに、再生可能エネルギー発電設備などの開発投資を進め、エネクス・インフラ投資法人などへの供給を通じて脱炭素社会の推進に貢献していきます。

「基盤維持・強化」の面から、IT投資も優先的な経営課題です。IT活用による業務効率化及び情報セキュリティの強化を行っていきます。他方、BtoCへのシフトが進む中、LPWA※、スマホ給油といった、デジタルを活用したビジネスが拡大しており、社会のニーズに合わせたデジタルIT関連投資にも注力していきます。新たなビジネスの創出に向けた検討も行っています。こうした活動から生まれた有力な案件への投資や海外事業へのデジタルIT関連投資も必要不可欠であると考えています。

当面、当社のエッセンシャルビジネスは底堅く推移するものと見ていますが、再生可能エネルギーへのシフトは急速に進展していくものと思われます。「SHIFT!2022」期間中に、新たな収益の柱となるビジネスを創出すべく、幅広くビジネスチャンスを発掘し、成長投資の300億円は余すことなく実行する気構えを持って、企業価値の向上に資する投資戦略を推進していく考えです。

また、それら新規投資に向けて、当社は安定した財務基盤を有しており、現在の当社のネットDERはマイナス0.13倍と極めて健全な状態です。さらに、外部機関からの評価としては、（株）日本格付研究所（JCR）から長期格付A+を取得しています。当面の資金調達力についても、潤沢な現金及び現金同等物に加え、十分な当座貸越枠並びに社債（CP）発行枠を確保しています。これらを踏まえ、手元流動性、営業キャッシュ・フロー、借入金により、M&Aなどの大規模投資についてもタイムリーに資金を投入することが可能な財政状態となっています。

実際に投資を行う際には、資本コスト（WACC）を踏まえた当社内のハードルレートにより試算したうえ、リターンの計画を精査し、投資を行うこととしています。そのハードルレートについては、それぞれの事業特性を踏まえて設定し、バランスを取った投資を原則としています。加えて、当社の事業とのシナジーがある、あるいは人材が活かせるといった諸条件を考慮した意思決定が不可欠であると考えています。

投資実行後のモニタリングについては、それぞれの案件ごとに定期的に経営会議や取締役会といった会議体で進捗状況のレビューを行っています。継続的なモニタリングの結果、当初計画通りのリターンが見込めないと判断した案件については、早い段階でEXIT（撤退）の意思決定する仕組みを構築しています。

持続可能な社会の実現に向け、社会の様々な要請に真摯に向き合いつつ、国内外の動向、法制化、技術・情報革新などをにらみ、経済合理性のある商材やビジネスなど、当社グループの強みを発揮できる案件に取り組んでいきます。特に、大きな投資が見込まれる脱炭素に向けた水素やアンモニアといったカーボンフリーエネルギーなどの分野においては、当社グループ単独での投資にこだわらず、積極的に、定性・定量共に補完関係ができるパートナーと連携しながら推進していく方針です。

※LPWA：Low Power Wide Area.の略称。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。

ステークホルダーの皆様へ

株主・投資家をはじめ、ステークホルダーの皆様に対しては、常にオープンでありたいというのが当社の姿勢です。皆様のご要望やご意見に耳を傾け、経営に活かしていくことで、当社グループの経営理念である「社会とくらしのパートナー」として、皆様が求める価値を提供する存在であり続けたいとの想いです。そのために、できるだけ多くの機会を設け、皆様との接点を増やしていきたいと考えています。

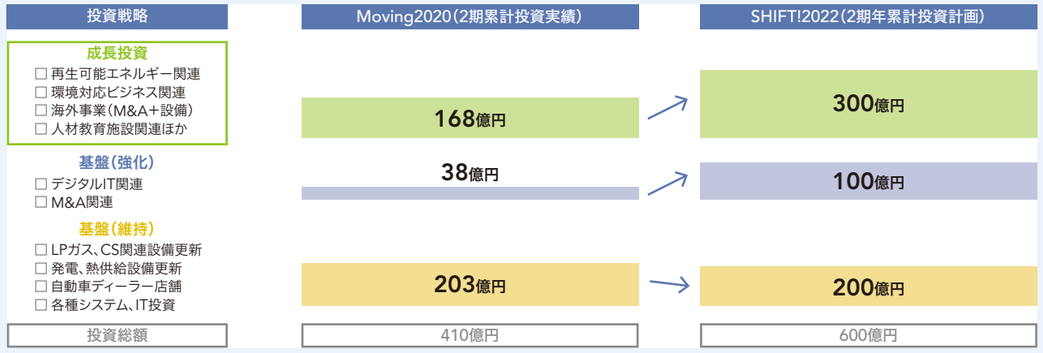
CFOの役割の一つとして、ステークホルダーの皆様との対話の窓口であることも重要と認識しています。社内外に広くアンテナを張り、タイムリーに皆様の声を経営に届けることが肝要です。皆様とより積極的な対話の機械を設けられるよう、2021年4月にIR室を新設し、IRコミュニケーションに一層力を入れていく体制を整備しました。ぜひ、当社グループの様々な活動や中長期にわたる取組みへの理解を深めていただき、ご支援いただければ幸いです。

当社グループは、経営理念である「社会とくらしのパートナー」として、皆様への提供価値をより高めるとともに、皆様の期待に応えられる企業を目指してまいります。

「SHIFT!2022」経営指標

実質営業キャッシュ・フロー	毎期300億円以上
連結配当性向	40%以上
新規投資額（2期累計）	600億円

「SHIFT!2022」投資計画



事業概況

各部門の当期純利益

ホームライフ部門
17億円

カーライフ部門
41億円

産業ビジネス部門
39億円

電力・ユーティリティ部門
27億円

概 要

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

主な取扱製品・サービス

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

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、電気、自動車、レンタカー、生活・車関連商品サービス

アスファルトや船舶用燃料、エコ商材まで、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、石炭灰リサイクル、スロップ回収・リサイクル

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、蒸気、地域熱供給、総合エネルギーサービス

ビジネスフロー

LPガス

調達	充填	卸売	販売
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・系列販売店より、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

調達	充填	卸売	販売
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

自動車用エネルギー

調達	卸売	販売
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にてレンタカー事業展開 ・CSの運営サポート ・トラック向け大型CSの運営

カーディーラー

調達	販売
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

産業用エネルギー

調達	貯蔵	卸売
・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

調達	貯蔵	卸売
・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 ・船舶の廃油であるスロップを回収し、再生油として販売

電力

電源開発	生産・調達	需給管理	卸売・販売
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

地域熱供給

設備開発	製造	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

ホームライフ部門

サービス領域

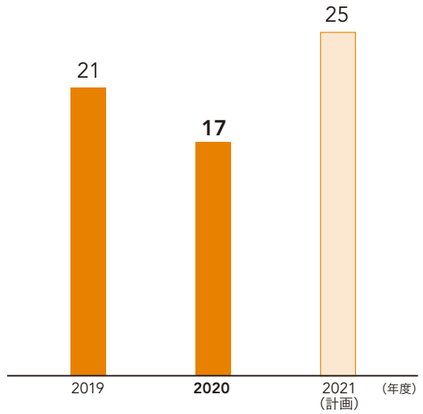
グループ全体のネットワークの活用とデジタル化を推進。国内外の企業との協業により、さらなる収益化を図っていきます。

常務執行役員
ホームライフ部門長
中村 司

SWOT分析

強み S	• 全国に広がる顧客基盤と販売拠点 • 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
弱み W	• 異業種との連携強化 • DX（デジタルトランスフォーメーション）への対応
機会 O	• アジアでのLPガス需要拡大 • 災害対策の意識の高まり
脅威 T	• 国内LPガス市場の縮小 • 電力、都市ガスの小売全面自由化による顧客争奪 • 石油元売会社の再編

当期純利益
（億円）



当期の振り返り

顧客基盤の維持・深化を推進。他部門との連携や他社との協業により、顧客基盤を活用した新サービスを展開。

国内LPガス市場は、巣ごもり需要により家庭用の需要が拡大した一方、供給先工場の稼働低下やタクシー需要の減退などによる工業用、産業用の需要が減少したことから全体の需要は弱含みとなりました。こうした中、「LPガスと電気」のセット販売を推進した結果、LPガス直売顧客軒数は前年度比ほぼ横ばいの55万軒ながら、電力小売件数は109,000件（15,000件増）となりました。

2020年度は、新時代の事業展開を中核に、「ファーストワンマイルを極める」というキャッチフレーズを掲げ、お客様目線でのより付加価値の高いサービス・商品の提供を通じて、お客様とより太く強固な関係をつくっていくことを目指しました。新型コロナウイルス感染症の影響で、対面営業の機会が激減し、当初の計画通りに進めることには難しい面がありましたが、LPWA※1ガスメーターの設置は2020年度末時点で全国に累計約15万台まで拡大しました。さらに、スマートフォン・タブレット・PCなどからアクセスすることができる「バーチャルショールーム」を開設するなど、デジタル化への対応を進めました。オンラインのショールームで、ガスコンロや給湯器など10社以上のメーカーの商品を紹介し、非対面での営業活動ができる仕組みを構築し好評をいただいております。

当社グループは、山間部をはじめ全国に災害時のインフラ維持機能を備えており、これらのネットワークを活用して、レジリエントな通信ネットワークの構築に向け、ソフトバンク（株）と協業を開始しました。同社の携帯電話基地局に設置されたガスを安定的に供給する体制を整えています。加えて、伊藤忠工業ガス（株）ではお客様のニーズにお応えして、新たに高圧ガス容器保管事業を開始し、容器の販売から廃棄まで業界初のサプライチェーンを構築しました。

コロナ禍での事業活動を通じてあらためて強く感じたことは、デジタルツールを駆使した営業活動の重要性です。お客様との接点を増やし、生活様式を踏まえた提案を行い、顧客基盤のさらなる拡大を目指していきたいと考えています。

※1 LPWA：Low Power Wide Area.の略称。消費電力を抑えて遠距離通信を実現する通信方式。

今後の戦略と長期的な展望

「RENEWING」をテーマに掲げ、新しい社会に対応。デジタル化や多角化を通じて「お客様目線」の活動を推進。

2021年度の経営方針については、コロナ禍で生活様式が新常態にシフトされたことや、これからの脱炭素社会に対応していくために、「RENEWING」をテーマとして当部門はどのように「更新していくか」「新しくしていくか」を模索していきます。

国内LPガス事業は、お客様目線で顧客深耕を図るため、当社のこれまでの強みである対面営業に加え、LPWA、SNSといった複層的なタッチポイントでデータを収集・蓄積・活用したCX※2を追求し、顧客ベネフィットを拡充していきます。さらに、55万軒の顧客ネットワークに、電気をはじめ当社グループの様々な商品・サービスを組み合わせて提案し、付加価値を高めていく考えです。また、海外事業については、WP Energy Public Company Limitedと資本・業務提携し、今後も成長が見込まれるタイにおいてLPガス事業を推進するなど、これまで培った知見を活かし、東南アジアを中心に事業展開を図っていく計画です。産業ガス事業は、販売商材の多角化に向け、有益な会社とのM&Aやアライアンスを主軸に、新たなビジネスモデルを構築していきます。

また、IT、デジタル化などによる新たな仕組みを導入し、さらなる業務の効率化にも取り組んでいきます。あわせて、IT人材の育成も喫緊の課題であり、積極的な人材の獲得も視野に入れ体制強化を図ります。

今後は一層、脱炭素社会への移行に、真摯に取り組んでいくことが重要であると認識しています。LPWAを活用した検針や配送の合理化によるCO_2排出量の削減を進めるとともに、省エネ商材の拡充やクリーンエネルギーの推進などにも積極的に取り組んでいきます。加えて、災害に強いLPガスの強みを活かし、エネルギーインフラを支えるという使命を果たしていく所存です。

※2 CX（カスタマー・エクスペリエンス）：「顧客体験価値」。

カーライフ部門

サービス領域

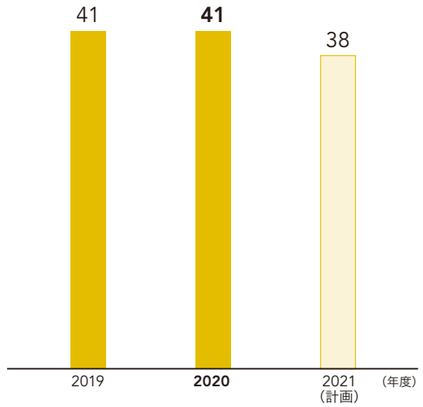
今後も、エネルギー拠点並びに災害拠点としての役割を全うし、地域に根差した新たなCSを目指していきます。

取締役　兼　常務執行役員
カーライフ部門長
清水 文雄

SWOT分析

強み S	• CSを拠点とした安定した顧客基盤 • 日産大阪販売（株）との連携
弱み W	• 新分野・新領域の開拓 • 人材のダイバーシティ
機会 O	• EV、HVの普及 • 石油・自動車周辺事業の新事業創出
脅威 T	• ガソリンの需要減少 （脱炭素、新車販売全EV化）

当期純利益



当期の振り返り

リアルとバーチャルを駆使し、顧客基盤拡大の準備に邁進。新しい時代への対応を見据え、様々な知見を習得。

2020年度は、顧客基盤の拡大を進めていく方針でしたが、コロナ禍を鑑み、「顧客基盤の拡大に向けて準備する期間」へと方向転換し、ITツールを積極的に活用して、系列CS※1や販売店との関係性強化を継続的に行いました。2020年3月末より実証実験を開始した「スマホ給油」は、同年12月に正式にサービス提供を開始しています。非接触で給油ができるメリットもあり、導入CSは106ヵ所※2に増加しました。「スマホ給油」は既存のお客様に加え、特に若い世代の方々に好評で、自動車用エネルギーの販売量を押し上げています。今後も導入CSの拡大を推進し、倍増する計画です。

当部門が有する系列CS総数は1,687ヵ所※2と、エネルギー商社の中でトップクラスのネットワークを誇り、月々定額で新車に乗れるサービス「カースタくるまリース」の代理店も185店※2（前年度比117店増）に拡大するなど、基盤事業の再整備に注力しました。

他方、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ます。当社グループでは469ヵ所のCSが対応済みで、そのうち64ヵ所の災害対応ステーションは、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。さらに、将来の布石となる海外事業では、2020年12月にベトナム・ハイフォン市にカーケア専門店をオープンし、手始めに洗車・カーコーティング事業をスタートさせました。

新型コロナウイルス感染症によって歴史的な分岐点に直面するとともに、カーボンニュートラルの実現に向けた、新しい時代への対応が迫られています。この1年の成果と課題を深く分析し、今やるべきことに目を向けて、引き続き取り組んでいきたいと考えています。

※1 CS：カーライフ・ステーションの略で、当社が提案する複合サービス給油所。
※2 2021年3月末現在。

今後の戦略と長期的な展望

新たなCSの目指す姿を追求。環境負荷低減に対応したエネルギーを提供すべく、様々な可能性を検証。

新中期経営計画「SHIFT!2022」では、「基盤」「環境・エネルギー」「人材」の3つの定性計画を掲げており、当部門は「基盤の維持・拡大」に力を注いでいきます。カーライフ部門の経営方針としては、前年度に課題となった点も含め「顧客基盤の拡大〜攻めるII〜」とし、IT・デジタルツールを活用した効率的な営業体制の再構築をはじめ、徹底的な業務効率化によって「攻めに転ずる体幹づくり」を推進します。

脱炭素・カーボンニュートラルに向けた動きが加速度的に高まる中、経営資源のシフトを図り、顧客基盤に新たなサービス・商材を提供することで、将来的には電気であっても、水素であっても、あらゆるものに対応できる仕組みを整えていきたいと考えています。

2021年度の重点施策の一つは、一般家庭向けの「TERASEL（テラセル）でんき」の本格展開です。当社グループのCSの強みを活かし、電気を通じて地域のお客様とのつながりを強化することで、“選ばれるCS”としての存在価値向上を図ります。エネクスフリート（株）の神奈川県にあるCSでは、スマホ給油をはじめ、TERASELでんき、カーリース、カーシェア、カーレンタル、カースタパーキングなどのサービスの取扱いを開始し、新たなCSづくりのための検証を進めています。

この先の社会でエネルギー転換が進んだとしても、自動車がなくなることはありません。物流においては、当面はディーゼルエンジンが主流であり、軽油販売は安定的に推移するものと見ています。設備投資も含めて、フリート事業の拡大を積極的に進める予定です。また、今後エネルギー・環境対策室とも協力しながら、水素ステーションの実証の方向性も検討していく予定です。長期的には複数の燃料とサービスを取り扱う、いわば「マルチ・ステーション」が目指す姿であり、人、地域、異業種などをつないだプラットフォームになることが新たなCSのカタチであると考えています。

産業ビジネス部門

サービス領域

環境関連ビジネスは
取組み意義のある分野。
社内外の知見やネットワークを活用し、
お客様のニーズに応えていきます。

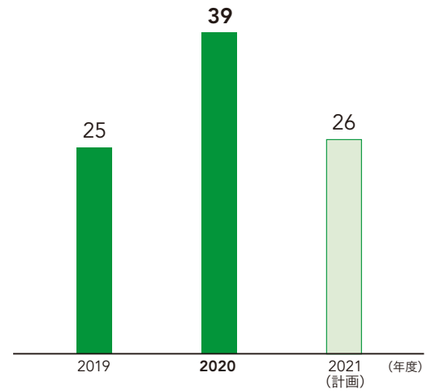
執行役員
産業ビジネス部門長
千村 裕史

SWOT分析

強み S	• 多様な商材の包括的な提案 • 環境関連ビジネスのノウハウ
弱み W	• 新技術に対する知見、ノウハウ、機能の不足 • 他企業との連携
機会 O	• 環境問題、非接触型、分散型社会への意識の高まり • IMOによる環境規制※
脅威 T	• 環境問題による石油製品の需要減

※ IMO（国際海事機関）によるGHG削減戦略目標は2030年で2008年比効率目標40%改善、2050年で効率目標70%改善と総量目標50%削減。

当期純利益
（億円）



当期の振り返り

産業用エネルギーのビジネスモデルが奏功。
環境関連商材は計画を超えて伸長し、
業界内外での存在感の高まりを実感。

産業や流通の基盤を支える様々なエネルギーを提供する当部門では、新型コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞や製油所の稼働率が低下するなどのマイナスの要因があった一方、産業用エネルギーの輸入から国内販売まで一貫して行うビジネスモデルが奏功し、部門全体の業績を下支えしました。

2020年度は、「基盤を活かした環境エネルギービジネスの推進」を経営方針に掲げて、GTL燃料※1やAdBlue®※2といった環境関連商材の普及促進を図りました。2020年4月には、横浜市の新市庁舎の非常用発電機向け燃料として当社のGTL燃料が採用され、地方公共団体が自家消費用の燃料としてGTL燃料を正式に採用した初めての事例となりました。また、軽油代替燃料として、建設現場の重機向け燃料の引き合いも堅調に推移しています。環境問題への高まりを背景にGTL燃料は大幅な拡販を果たしました。

AdBlue®も同様に二桁伸長となりましたが、こうした背景には、当社グループが長年取り組んできた配送体制の強化があります。物流拠点の増設のほか、需要に即応できるよう、DXを活用した自動配給プログラム（smart配給ネットワーク）により効率化を図っています。加えて、環境関連商材についても、業界における専門集団としてお客様と一緒に脱炭素に向けた提案を積極的に行っています。

他方、2019年度からスタートしたLNG熱供給事業については、大型の設備投資が必要となるため、導入に二の足を踏むお客様も少なくないことから、事業戦略の練り直しを図ります。環境関連商材は、費用対効果、法規制の整備など、解決すべき課題にも直面しています。

※1 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。
※2 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。

今後の戦略と長期的な展望

お客様が必要とする環境負荷低減商材やサービスを提供するため、
部門間、異業種、産学官との連携を推進。

2021年度は、「プロの知と『環境×技術』で脱炭素社会をひらく」を経営方針とし、環境関連商材を含む、既存事業の構造改革と収益力の強化を目指します。新規事業については、産学官の連携や異業種との協働により新たなビジネスの発掘を行います。環境負荷低減は、今や業種の垣根を越えてすべての企業が直面している社会課題です。当部門もエネルギー業界にとどまらず、広く異業種ともネットワークを構築し、それらをプラットフォームとして一緒にビジネスを創造していくことが肝要です。

短期的には、好調なGTL燃料やAdBlue®といった環境関連商材の一層の拡販により利益の積み上げを図ります。まずはこれら商材に注力しつつ、次世代エネルギー分野での新規事業創出に挑みます。GTL燃料については、2023年までに現状2万kLの販売量を5倍の10万kLにする目標を掲げています。また、船舶燃料については、「2020年船舶硫黄酸化物（Sox）規制」に鑑み、適合燃料の供給に注力するとともに、スロップ回収、船舶用尿素水などの環境関連ビジネスにも取り組んでいます。

中長期的には、リニューアブルディーゼル（再生可能資源由来の燃料）、船舶燃料用のLNGやアンモニアなど、次世代エネルギーへの転換に備えた取組みを行います。こうして、顧客のニーズに適応するすべての燃料を扱うとともに、省エネサービスを含むエネルギーサービス分野にも積極的に取り組むことで、顧客のCO_2削減に寄与するソリューション（解決策）を提案・実行する事業を目指します。そのためには組織面での「連携」が重要となり、各商材のプロ人材の知見を横断的に活用し、お客様へ包括提案ができる状態をつくることが必要です。今後の成長のためには、現在の顧客基盤を活かし、顧客目線でベストな商材・サービスを追求することが大前提となるため、当社グループ全体で選択肢を増やし、多様な需要家のニーズに応えていきます。

電力・ユーティリティ部門

サービス領域

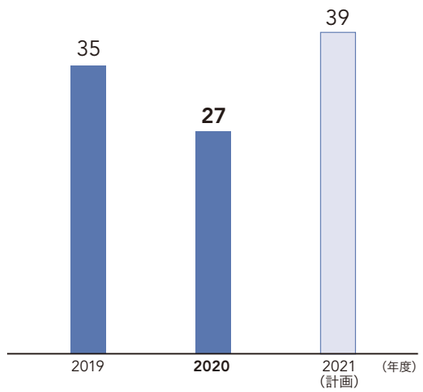
**リテール思考の視座に立ち、
環境対応と収益性の両立を図ることで
「地球とくらしのパートナー」に
なることを目指します。**

執行役員
電力・ユーティリティ部門長　兼　リテールビジネス室長
田中 文弥

SWOT分析

強み S	• 発電から販売までの一貫体制 • 強固な顧客基盤を有する地域事業者とのネットワーク • モビリティ関連サービス提供機能
弱み W	• 部門間におけるデジタル化進捗の格差 • 低炭素電源への対応 • 国際性・専門性の高い人材の雇用
機会 O	• 省エネルギーへの注目 • 再生可能エネルギーの普及 • 低炭素社会へのシフト
脅威 T	• 環境に対するコスト上昇（CO_2） • 度重なる制度変更による市場の競争激化 • 異業種からの新規参入

当期純利益
（億円）



当期の振り返り

**市場変動リスクを最小限に抑制。
前中期経営計画の成長戦略を着実に実行し、顧客基盤を拡充。**

2020年度は、「広く担う。役に立つ。」を経営方針に掲げ、幅広く公共事業的なインフラ、あるいは生活インフラを担う存在へと成長・発展していくべく取り組んできました。2020年10月からは、電力関連事業に関する新ブランド「TERASEL」の展開を開始し、第1弾としてオンラインで簡単に電気の切り替えを申し込める「TERASELでんき」のサービスを開始しました。また、九州電力グループと高圧・特別高圧をご利用のお客様への電力販売について提携し、2020年4月より販売を開始するなど、同業他社との提携も拡大しています。

再生可能エネルギー関連では、タイ・バンコクにおいて「ITC ENEX (Thailand) Co., Ltd.」及び「ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.」の2社を設立しました。これらの拠点を足がかりに、タイ及び近隣諸国における太陽光発電・省エネ関連事業の展開を加速していきます。

一方、卸電力取引市場では、2020年12月末から2021年1月にかけて電力SPOT市況が高騰しました。当社グループの電力事業の一部においても調達価格が上昇したものの、当部門は以前からリスク管理に注力しており、損益面での影響を回避することができました。引き続き、市場の動向を注視していきます。

電力は決してなくならず万人が使うものであるということが、この分野の強みであると捉えています。そのため価格競争が激しく、常に新たな知識も求められる分野ではありますが、他部門との連携を強化しながら強みを取り入れ、粘り強い営業姿勢を養うことが肝要です。それによって、顧客との関係性も強化され、安定した顧客基盤をつくることができると考えています。

TERASELでんき

2020年10月よりサービスを開始した「TERASELでんき」は、2021年7月に新たなプランも加わり、全国に向けた展開を進めています。

今後の戦略と長期的な展望

**「電力で基盤をつなぐ。環境で未来をひらく。」
デジタル技術の活用やサブスクビジネスの展開などによる成長。**

新中期経営計画「SHIFT!2022」においては、「電力で基盤をつなぐ。環境で未来をひらく。」を経営方針に掲げ、顧客基盤の拡大と地球環境保全を念頭に置いたビジネス展開を図っていきます。

当社グループには、石油・ガス・自動車といった商材を通じて、企業価値を認めてくださり、長年ご愛顧いただいている多くのお客様がいます。その顧客基盤に“でんき”を流し込んでいくとともに、DXを本格的に始動します。「TERASELでんき」の販売促進などにより、電力供給契約件数50万件を達成する計画です。

「環境で未来をひらく。」では、まず、再生可能エネルギー事業の中の太陽光発電に注力していきます。太陽光発電はコスト的にもお客様にとってメリットがあります。当社グループの地域ネットワークや資金調達力、顧客基盤を活用しながら、幅広いお客様向けに自家消費型太陽光発電設備のレンタル事業を本格的に展開していきます。また、太陽光発電と農業生産を組み合わせたソーラーシェアリング事業やEVカーシェアリングなど、各種シェアリング事業をサブスクリプションの形態で拡大していきます。加えて、国内外での再生可能エネルギーと蓄熱型ES事業※について、金融サービスと組み合わせた新商品も検討中です。

「環境で未来をひらく。」とは、リテール思考でお客様が必要とする商品・サービスを開発してきた当社グループが、地球環境に軸足を置いて、「地球とくらしのパートナー」としてビジネスを行っていくことにほかなりません。単に環境に良ければいいということではなく、導入いただいた企業の利潤も追求しながら、この2つを両立できるベストな解を出すことが重要であると認識しています。

※ ES事業：省エネルギー・省コスト化を目的としたエネルギー供給に関するトータルサービス。

サステナビリティ経営の推進

基本的な考え方

エネクスグループは、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、エネルギーの安定供給に加えお客様の求める多様なサービスと価値を迅速そして丁寧にお届けすることを第一の使命としています。事業活動の推進にあたり、社会で解決すべき課題の中から、当社が優先的に取り組むべき重要項目を選定のうえ展開・深耕し、真に持続可能な社会の発展に貢献します。

経営戦略　**ESGへの取組み**

国連の持続可能な開発目標SDGsの達成に向けて、
グループ全体で使命と課題を共有しながら、
環境と社会に配慮する高度なガバナンス経営に努めていきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

当社グループの企業価値向上

**ソーシャルイノベーション
創出企業として持続的な成長**

ESGステートメント

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、エネルギーの恵みをすべての人に安定的にお届けすることを使命とし、常にお客様の真に求める価値とサービスをご提供することを追求します。新しい時代に合う事業の推進と社会課題の解決、企業としての社会的責任への取組みを通じて、人々の豊かなくらしと、持続可能な社会の発展に貢献し続けていきます。

今、重点的に取り組むべき3つの領域として、「環境負荷低減」「多様な価値創造」「健全な事業活動」を掲げ、価値を生み出しながら持続可能な成長を実現するエネルギー企業となるよう、グループ役員・従業員全員が自覚して実行していきます。

当社グループの目指す将来像

**エネルギーの安定供給を核に、低炭素、経済性、付加価値へのニーズを満たし、
持続可能なスマートエネルギー社会に貢献**

機会とリスク

- エネルギー安定供給
- 再生可能エネルギー供給力強化
- クリーンエネルギー調達・供給
- 高齢化社会に対応する様々なサービス
- 気候変動対策
- 脱炭素の要請の高まり
- 電力・EVへの移行（エネルギーの電力シフト）
- 災害やパンデミックによる生活様式の変化
- 次世代エネルギー活用
- 再生可能エネルギーと化石エネルギーの併存
- 国内少子高齢化の進行
- 貧富・世代・地域の格差拡大
- デジタル技術の進展
- 働き方の多様化／雇用の流動化

当社グループが重要視するサステナビリティ課題

重要課題の選定と取組み推進のプロセス

1 課題の特定と把握
社会課題をSDGsや国際ガイドライン、FTSEの指標から特定

2 課題の優先順位付け
ステークホルダーや当社グループにとっての重要度に照らし、特定した課題から優先して取り組むべき課題を選定

3 選定した課題の妥当性確認
当社グループのESGステートメントに統合し、取組みを推進

重要課題選定の根拠

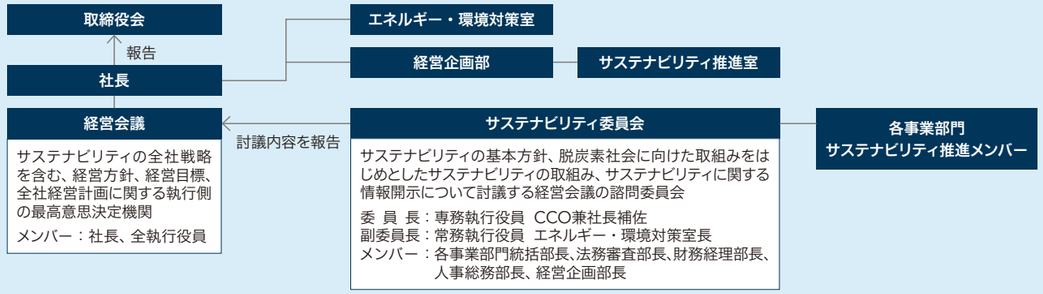
当社グループの視点	• 当社グループ経営理念 • 行動規範「有徳」	• グループ行動宣言 • 中期経営計画「SHIFT!2022」
ステークホルダーの視点	• 国連の持続可能な開発目標 • 国際的ガイドラインの要求事項	• 第三者機関FTSEによる客観評価結果

	領域	取組み
E	**環境負荷低減** 環境方針のもと、より良い地球環境と社会との共生の実現を目指し、継続的な環境保護と改善活動に取り組み、持続可能な社会へ貢献します。	• 低炭素社会の実現 • 自らの環境負荷低減 • 省エネルギーの追求 • 省資源・循環型社会への貢献 • 地域環境の保全
S	**多様な価値創造** エネルギーの安定供給と、社会とくらしの多様なニーズに対応する多様な価値創造により、地域社会の発展に貢献します。	• エネルギー安定供給 • 地域のくらしの持続性に対応（高齢化社会への対応） • 付加価値サービスの高度化 • 働き方改革と多様な人材活用 • 地域社会貢献活動
G	**健全な事業活動** 行動規範、グループ行動宣言に基づき、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を念頭に置き、情報開示を積極的に行います。	• コーポレートガバナンスの強化 • CSR・コンプライアンスの徹底 • 公平で積極的な情報開示 • 責任ある調達と供給 • 労働安全衛生の確保

※2021年9月現在、サステナビリティ方針策定及び重要課題特定、環境方針改訂について検討中につき、当社のサステナビリティに関する最新情報は当社ホームページをご参照ください。
https://www.itcenex.com/ja/csr/

サステナビリティ推進体制

気候変動をはじめとする環境問題・社会課題の解決に向けて事業を通じて貢献し、地球・社会全体のサステナビリティと私たちの持続的成長の両立を継続するため、これまで以上にサステナビリティへの取組みを推進する体制として2021年4月より「サステナビリティ推進室」及び「エネルギー・環境対策室」を新設しました。またサステナビリティ課題を長期的視点で審議・モニタリングするグループ全体のサステナビリティ経営戦略を実行・牽引する経営会議の諮問機関として、「サステナビリティ委員会」を2021年5月1日に発足しました。



サステナビリティの方針・施策等については、取締役兼専務執行役員 CCO兼社長補佐の若松京介が委員長を務めるサステナビリティ委員会（原則年6回開催）において、各事業部門の統括部長、コーポレート部門の部長の参加により、全社横断的な討議を行っています。討議結果は、経営会議、取締役会において付議・決定される体制としています。

新設委員会・組織の主な役割

サステナビリティ委員会	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、グループ全体のサステナビリティ経営戦略を実行・牽引
サステナビリティ推進室	サステナビリティ全般に関わる事項についての機会とリスクの評価、リスク管理、サステナビリティに関する指標や目標設定に関する検討、戦略的開示、エンゲージメント、社内教育　など
エネルギー・環境対策室	気候変動対策、CO_2排出削減につながるビジネス機会の創出　など

E 環境負荷低減

環境ビジネスと環境マネジメント

当社グループのトップマネジメントが環境や社会に貢献する活動方針として3分野8テーマにわたる「環境方針」を制定しています。その内容を当社グループ全体が正しく理解し、進んで実行していくことにより、地球環境と調和しながら持続的な成長を実現するエネルギー企業を目指します。

環境方針

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。

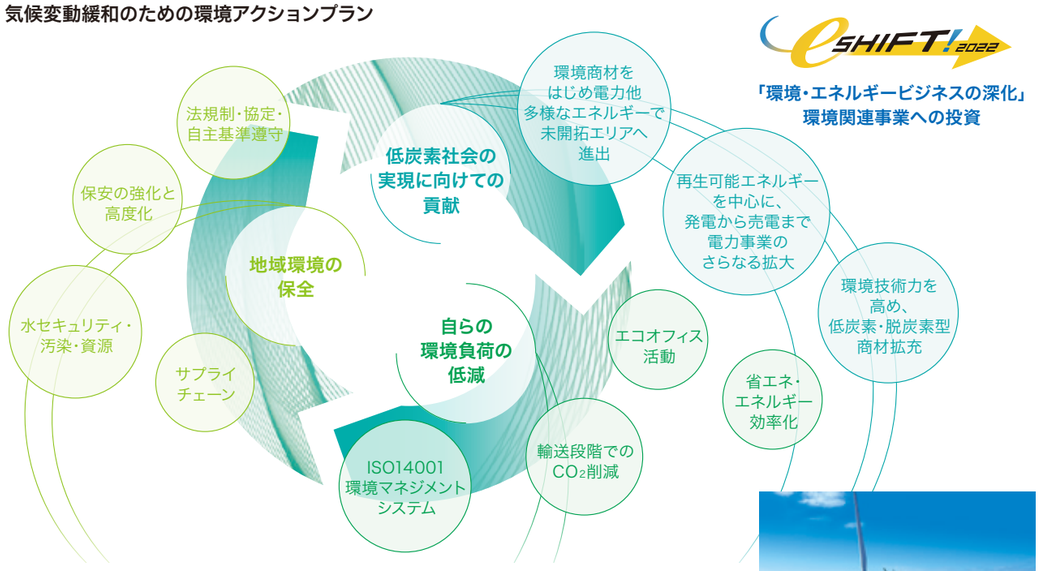
代表取締役社長　**岡田 賢二**

1. 低炭素社会の実現に向けての貢献
① 化石燃料の高度化利用の推進
② エネルギーソリューションビジネスの展開
③ 環境社会貢献活動の推進

2. 自らの環境負荷の低減
① オフィス業務における日常的省エネルギー・省資源
② 施設におけるエネルギーの効率化
③ 輸送段階でのCO_2の削減

3. 地域環境の保全
① 法規制や協定及び自主基準等の遵守
② 保安の強化と高度化

気候変動緩和のための環境アクションプラン



▶ 低炭素社会の実現に向けての貢献

再生可能エネルギー事業

当社グループでは、金融手法を駆使しながら再生可能エネルギーの開発を推進しており、風力・水力・太陽光発電など多様な発電設備を保有しています。2019年に開発着工した群馬県高崎市の太陽光発電所が2021年度中に運転開始を予定しているほか、2022年には徳島県阿南市のバイオマス発電所の運用も開始する計画です。

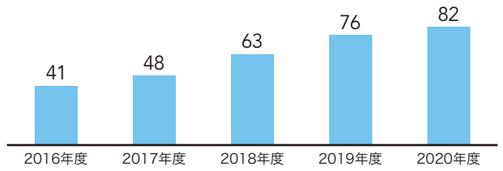
また、2020年度には、三重県松阪市の太陽光発電所をエネクス・インフラ投資法人へ売却し、エネクス・アセットマネジメント(株)が運用しています。

高品位尿素水 AdBlue®（アドブルー®）

ディーゼル車の排気ガスを分解して無害化する「AdBlue®」を全国で販売しています。AdBlue®とは、ディーゼル車の排気ガスに噴霧することでアンモニアによる還元作用を利用し、NOxを無害な窒素と水に分解する「SCRシステム」に使われる世界標準の高品位尿素水です。

AdBlue®の販売実績推移

（千kL）

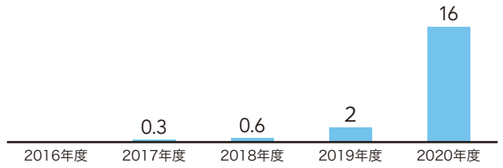


GTL燃料

GTL燃料は、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です。石油由来の製品と同等の性状を持ちながら、軽油対比でCO_2排出量を約8.5%削減可能です。さらに、無色・無臭、無毒性、–30℃の低温下でも対応可能で、軽油よりも優れた長期貯蔵安定性など多くのメリットがあり、今後の需要拡大が期待されています。当社では、2017年より中部・関西エリアで販売を開始し、2019年からは関東エリアでも販売を進めています。

GTL燃料の販売実績推移

（千kL）



舶用アンモニア燃料

脱炭素社会実現のための次世代燃料の一つとして期待される、舶用アンモニア燃料のサプライチェーン構築に向けた共同開発に参画しています。

リニューアブルディーゼル

2021年5月に当社、伊藤忠商事(株)、(株)ファミリーマートの3社で、世界最大級の再生可能資源由来の燃料(以下「リニューアブル燃料」)メーカーであるNeste OYJ社グループと協働で、リニューアブルディーゼルの日本初となるコンビニ配送車両への利用を実現しました。Neste社のリニューアブル燃料は、GHG排出量で石油由来軽油比約90%削減となります。

電気自動車販売

グループ会社の日産大阪販売(株)は、走行時にCO_2や排気ガスを排出しない、ゼロエミッションである電気自動車の販売を促進しています。電気自動車向けの充電器を79店舗に設置し、安心の電気自動車技術を気軽に体験できるカーシェアサービスも14店舗で提供、電気自動車の普及に貢献しています。

スマート機器エネルギー

一般需要家に対し、CO_2排出量軽減とエネルギー有効活用を目的に、高機能商材であるエネファーム・太陽光発電システムのダブル発電を提案しています。また、災害時の停電でも蓄電した電気で電化製品を使える家庭用リチウムイオン蓄電システム「エネパワポ」を発売開始から約3,000台販売しています。

リチウムイオン蓄電システム
エネパワポ

TERASEL SOLAR（自家消費型太陽光発電レンタル事業）

2020年度より、企業が所有する工場・店舗向けに、自家消費型の太陽光発電システムを当社が設置し、システムをレンタルする事業を開始しています。使用者側の初期投資が不要のレンタル事業を展開することで、太陽光発電の普及を促進し、環境負荷低減に寄与していきます。なお、海外(タイ)においても同事業を開始しています。

TERASEL SOLAR

スロップ・スラッジ回収販売事業

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

石炭灰・バイオマス燃焼灰リサイクル事業

火力発電所で発生する石炭及びバイオマス燃料の燃焼灰を回収、処理を行い、路盤材として道路及び林道などにリサイクルする事業を展開しサーキュラーエコノミーに貢献しています。

水素バリューチェーンについてはP.28、
地域熱供給事業についてはP.30をご参照ください。

▶ 自らの環境負荷の低減

省エネ・エネルギー効率化

LPガスを使用する顧客のガスメーターにLPWAを設置し、検針業務の省力化や、IoTとAIを活用した配送合理化システムを導入することで、配送業務の合理化を推進していきます。これにより将来予測される労働力不足や不測の事態への備えとするとともに、CO_2排出量削減に貢献します（2021年3月末時点でLPWAはグループ全体の顧客軒数対比約27%設置済）。グループ会社の伊藤忠エネクスホームライフ東北（株）では、2021年度内にLPWA導入率100%を達成することを目標とし、第一号LPガス認定販売事業者（ゴールド保安認定事業者）の認定取得を目指しています。

サプライチェーン環境研修

当社グループは改正省エネルギー法の特定荷主として、取扱製品の輸送に関わるCO_2排出量削減の取組みを進めています。毎年、当社グループ委託輸送業者の代表者、運行管理者、ドライバーの皆様にご参加いただき、専門家による「エコドライブ講習」を実施しています。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徹底を支援し、サプライチェーン全体にわたるCO_2削減につなげています。2020年度は新型コロナウイルス感染症の影響で実開催はできませんでしたが、エコドライブに関する研修資料を配布し啓蒙しました。

サプライチェーン 輸送段階でのCO_2削減

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、効率的な輸送網を構築しています。

グループで進めるエコオフィス活動

当社グループでは省エネルギー法で定める「前年比マイナス1%」の努力目標に合わせ、2020年度も同様の目標設定としてエコオフィス活動に取り組みました。各事業所の取組み状況は「環境データ集計システム」で常に客観的に把握し、4半期ごとに進捗を点検しながら目標達成に役立てています。さらに、保安点検時のIT化やCSのスマホ給油によりペーパーレス化を促進しています。

エネクスグループ　エコオフィス活動の進捗状況

使用エネルギー・資源の種類	2020年度実績（2019年度実績比）	2021年度削減目標（2020年度実績比）
一般電力	113%	2020年度 実績比 99.0%
事業所燃料	119%	
車両燃料	93%（目標達成）	
コピー用紙	89%（目標達成）	

※対象事業所が1ヵ所増えたことにより、一般電力、事業所燃料の使用量が増加。

環境省の気候変動キャンペーン「クールチョイス」

「年間ノーネクタイ」「エコドライブ」「グリーン購入」「節電」など社内の省エネルギー行動を促進しています。本社では、プラごみを減らす取組みとして、来客呈茶用のペットボトルをラベルレスに変更したほか、プラスチックマドラーや個包装コーヒーミルクを廃止しました。

本社の使用電力をグリーンエネルギーに変更

本年4月1日より本社（東京都千代田区/霞が関ビルディング）で使用する電力を100%グリーンエネルギーに変更しました。

ISO14001環境マネジメント

当社の構築したCSR・コンプライアンス体制のもとで、環境マネジメントの国際規格ISO14001認証を基本骨格とした「環境管理体制」を組織し、機能的な環境マネジメントシステムを構築。グループ全社を通してPDCAサイクルを適切に運用し、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。環境ISO認証を維持するためには内部監査も必要であり、当社グループでは環境管理規則で認められた従業員により実施しています。

2021年度ISO監査オープニング会議の様子。
当社グループISO最高責任者としてサステナビリティ委員長も務める若松京介が統括しています。

▶ 地域環境の保全

水資源保全

当社グループは、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行っています。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。

環境汚染防止と資源循環

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、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、石炭火力発電所から排出される石炭灰を資材にリサイクルして販売するほか、使用後の船舶燃料をリサイクルして再利用するビジネスによりサーキュラーエコノミーに貢献しています。

生物多様性保全

環境方針の地域環境の保全へのコミッ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し、その保全に貢献するよう努めています。また、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・情報発信するなどグループ全体の意識醸成に取り組んでいます。さらに、絶滅危機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」を支援しています。

保安の強化

グループ全社の保安体制の見直しやマニュアル改訂を行い、保安管理規程・自主保安・整備基準に基づいた保安管理体制平準化・高度化による点検強化と事故防止により保安力向上に注力しています。

環境データ（対象範囲：伊藤忠エネクス単体+連結子会社）

エネルギー使用量

	年度	電力計	都市ガス	LPガス	オートガス	ガス計	灯油	重油	GTL燃料	燃料計	ガソリン	軽油	車両燃料計	石炭
単位		千kWh	千m^3				kL				kL			t
実績値	2020	146,679	25,361	180	403	25,944	742	1,438	203	2,383	1,454	713	2,167	318,320
	2019	150,807	7,578	219	598	8,395	265	1,825	－	2,090	1,372	826	2,198	307,155
	2018	155,683	8,852	160	887	9,899	195	2,046	－	2,241	1,460	840	2,300	326,083
	2017	244,144	18,342	208	1,218	19,769	353	1,721	－	2,074	2,306	753	3,058	335,089

※ 2020年度GTL燃料使用量は203kL。
※ グループ会社を含め環境データ集計を実施している事業所の合計数値を参考として掲載しています。

CO_2排出量

（単位：t-CO_2）

種類	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
Scope1	646,855	818,896	745,202	811,603
Scope2	63,970	78,975	75,230	62,708
Scope1+Scope2合計	710,825	897,871	820,432	874,311

※ CO_2換算係数は、省エネルギー法に基づく年度別の換算値（電力は電力会社別の排出係数）を採用しています。
※ CO_2（Scope1）：自社の燃料の使用に伴う排出量（直接排出）
※ CO_2（Scope2）：他社で生産されたエネルギーの使用（主に電力）に伴う排出量（間接排出）

廃棄物

（単位：t）

年度	2017	2018	2019	2020
産業廃棄物	50,795	52,920	44,671	47,262
特別管理廃棄物	11	9	30	21
廃棄物計	50,806	52,929	44,701	47,283

省エネルギー法（CO_2削減）への対応報告

特定荷主

年度	2017	2018	2019	2020
輸送トンキロ（千t/km）	436,155	343,311	342,606	321,222
CO_2排出量（t-CO_2）	23,466	18,844	19,110	19,795
原単位（輸送量に対し）	0.0200	0.0204	0.0207	0.0230

特定事業者

特定荷主

年度	2017	2018	2019	2020
エネルギー使用量（kL）	2,415	2,523	2,481	2,498
CO_2排出量（t-CO_2）	5,802	6,143	6,321	5,327

※ 伊藤忠エネクス自身が荷主として輸送している輸送エネルギー

PRTR（化学物質等の排出）

（単位：t）

年度	2017	2018	2019	2020
排出量	44	44	36	31

水使用量

（千m^3）

年度	2017	2018	2019	2020
使用量	389	427	404	399

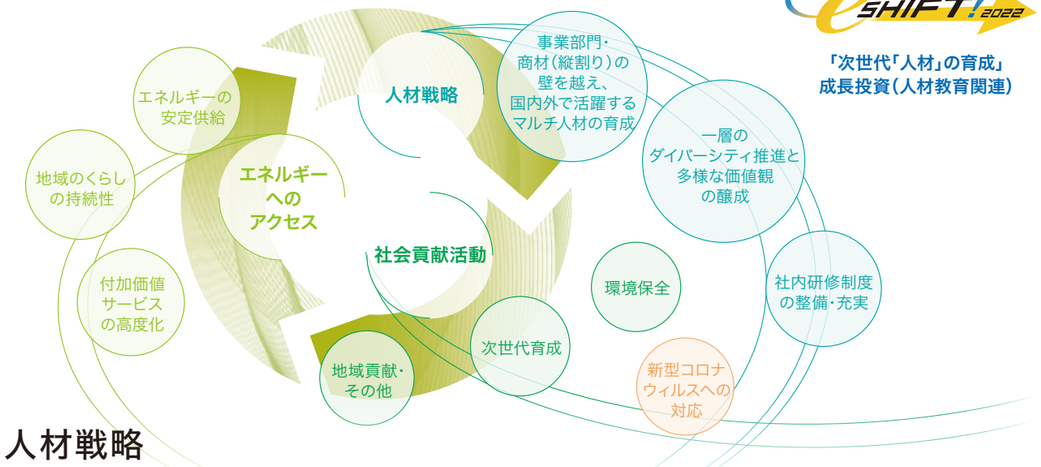
※ 単体及びISO活動に参加しているグループ会社の集計

S 多様な価値創造

多様な価値創造を支える取組み

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すべ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。

多様な価値を創造するためのアクションプラン



「次世代「人材」の育成」
成長投資（人材教育関連）

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、フェアに働きやすく、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。
新中期経営計画「SHIFT! 2022」で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。

▶ 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。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・研修制度です。

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」

	階層別研修			選抜型教育体系		一般教育体系			部門別教育体系
部長・次長		先輩指導者研修	ダイバーシティ研修	海外就労研修制度	社会人大学院	通信教育	e-ラーニング	英語学習支援制度	部門別OJT&Off-JT
課長	課長研修								
中堅	4等級研修								
	3等級研修								
若手	2等級研修								
	1等級研修								
新入社員	期末研修								
	中間研修								
	受け入れ研修								

・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。
・エネクス単体の2020年度研修費総額は約3,400万円、1人当たりは約5万円。

階層別研修の深化

新入社員から管理職まで、それぞれの等級ごとに設定された役割を担える人材の育成を目的とした階層別研修を実施しています。2019年からは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しました。

①年齢や性別などの属性による違い、仕事やプライベートに対する価値観の違いを認めること、②他人の意見、意思、考えを重んじ、公平性を保ち配慮すること、③多様性を活かしたチーム作りによる生産性向上や部下のエンゲージメント向上を目的とした研修を実施します。今後も個人を尊重しながらお互いを補填・補完し合い、成果を出すことができる組織づくりを目指しています。

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、また海外事業の開発・経営管理・運営など全般に対応し得る人材への成長を目的に海外就労研修制度を開始しています。（2021年度は6名予定）
（アメリカ（グアム）、タイ、UAE（ドバイ）、シンガポール）

▶ クロスファンクションによるイノベーションの創発

新中期経営計画の基本方針の一つである「事業部門・商材（縦割り）の壁を越え、国内外で活躍するマルチ人材の育成」を行うべく、部門横断型のクロスファンクショナルチームを発足しました。「部門を超えた情報・知見の共有」「メンバーの結びつきを通じた化学反応」「新事業創出の芽生え」を目的に、事業と人を知ることにより新たな情報や発想から新たな商材・事業・仕組みを見つける土壌づくり、イノベーティブアイデアの創発による変革を目指しています。

▶ 意識改革・風土醸成

働きがい調査を実施

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。従業員のモチベーションの経年変化やモチベーションに与える要因を多角的に分析し、この調査で得られた結果をもとに、人事制度の改革、従業員の育成などに活用し、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。

▶ 社員の健康力向上施策

当社グループは働き方改革「ENEX EARLY BIRD」を推進する中で、従業員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、従業員一人ひとりがやる気とやりがいをもって生き生きと働くことができるよう健康経営を推進しています。会社の成長を支える従業員のモチベーションと生産性向上、組織の活性化によりパフォーマンスの最大化を目指しています。

エネクスの健康経営の詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。
https://www.itcenex.com/ja/csr/social/health-management/

健康促進施策

・社長による健康経営コミットメント
・健康増進を経営課題として推進する体制構築
・がん・疾病予防策と両立支援
・ヘルスリテラシー向上策
・ワークライフバランス推進
・コミュニケーション活性化
・メンタルヘルス対策
・生活習慣病予防
・女性特有の健康課題対策
・感染症予防策
・禁煙対策
・海外赴任者の健康管理
・プレゼンティーズム対策
・レセプト分析と医療費把握
・福利厚生の拡充
・子女育英資金

働き方改革「ENEX EARLY BIRD」（長時間労働防止／健康重視／仕事の質向上）

1. 夜型残業から朝型残業に転換
2. 顧客や社内の会食・飲み会は22時まで
3. 有給休暇の取得率　目標80%以上
4. BMI25未満の社員割合　目標8割以上
5. 非喫煙者の社員割合　目標8割以上
6. コミュニケーションの質を2ランクアップ
7. 会議・ミーティングの質を2ランクアップ
8. 資料・文書の質を2ランクアップ

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	次世代育成	地域貢献

▶ 伊藤忠エネクスの主な取組み(2020年度実績)

新型コロナウイルス感染症に関連する活動はP59をご覧ください。

テーマ	取組み	詳細
次世代育成	ことばの大切さを伝える	これまで全国各地で開催していた朗読と音楽のチャリティイベント「ことばの力を楽しむ会」に出演したアナウンサーの山根基世さんと進藤晶子さんの朗読作品を動画にして配信。
	スポーツによる次世代育成	一般社団法人日本フライングディスク協会と共に、「#誰かに贈るディスクpresented by伊藤忠エネクス」プロジェクトを実施。スポーツに取り組む団体にアルティメットディスクを贈呈。
	社会の仕組みを伝える活動	2015年度から毎年夏休みに社員の子ども向け会社見学会ファミリーデーを実施していましたが、2020年度は実開催を取りやめ、社長メッセージと子ども向け会社案内等を制作し図書カードを贈呈。
地域貢献・その他	令和2年7月豪雨被害への支援金	500万円をNPO法人ジャパンプラットフォームへ寄付。
	お取引さまの社会貢献活動を表彰	社会貢献活動に積極的に取り組んだ販売店さまの表彰制度を新設し、エリア別に表彰。
	障がい者支援	NPO法人ゆめけん（障がい者水泳教室）、社会福祉法人東京コロニーアートビリティに各30万円寄附。また障がい者のアート作品をカレンダーに起用し自立を支援。
	献血活動	本社霞が関ビルで開催された献血活動に社員が協力（2020年12月実績：24名）。
	国連WFPへの寄附	毎年協賛及び従業員が参加していたWFP主催の世界の飢餓・貧困救済ウォーク・ザ・ワールドイベント中止の代替として10万円を国連WFPへ寄付。

2020年度 伊藤忠エネクス 社会貢献活動拠出額合計	798万円	NPO法人等への拠出額	670万円	その他社会貢献活動に資する拠出額	128万円

▶ グループ会社の主な取組み(2020年度実績)

テーマ	取組み	詳細	グループ会社名
環境保全	環境教育	大阪府で将来を担う児童を対象に地球環境問題と自動車産業の環境技術の取組みを伝えるわくわくエコスクールを実施。	日産大阪販売(株)
	清掃活動	施設周辺の清掃活動。	各グループ会社
次世代育成	児童虐待防止	大阪府のオレンジリボン活動に協力。	日産大阪販売(株)
	スポーツ 次世代育成	サッカーJリーグの川崎フロンターレに協賛。サポーター向けに販売するフロンターレでんきの電気料金の1%を川崎フロンターレアカデミーの強化費として助成。	(株)エネクスライフサービス
	育成環境整備	HALEO DOMEに暖房機器2台を寄贈。アカデミー育成環境整備に貢献。	伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)
地域貢献・その他	福祉の増進	大阪府の児童養護施設の児童+小・中学生を協賛するバスケットボールBリーグチームである大阪エヴェッサのホームゲームに招待。	エネクスフリート(株)
	地域の交通安全	広島県で運転免許証を返納された方に対する支援。	エネクス石油販売西日本(株)
		大分県で交通安全啓発活動に毎月従業員が参加。	九州エナジー(株)
	災害復興支援	東日本大震災中長期復興支援として、2011年より毎月有志従業員が宮城県・岩手県・福島県に寄附(2020年度寄付総額1,281,400円。2011年からの総額31,422,500円)。	伊藤忠エネクス・各グループ会社
		2020年7月豪雨災害復興支援ボランティアに従業員が参加（大分県日田市）。	九州エナジー(株)
	福祉の増進	期限切れ前の防災備蓄食糧を札幌フードバンクへ寄贈。	伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)
	障がい者支援	こさえたん(障がい者自立支援課管轄の作業所による製作物の総称)へのノベルティグッズを制作し自立を支援。	日産大阪販売(株)
	地域創生	北海道江別市野幌駅前にイルミネーションを設置し地域を活性化。	王子・伊藤忠エネクス電力販売(株)
		企業版ふるさと納税で自治体のプロジェクトを応援（福島県会津町、神奈川県逗子市、佐賀市。各100万円）。	(株)エネクスライフサービス

▶ ボランティア活動支援制度

社会へ貢献し、社会から信頼される人材を育成するため、従業員（家族含む）の自主的な社会貢献・ボランティア活動を促進しています（1回につき総額5万円/人まで補助）。

グループの社会貢献活動の詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。 https://www.itcenex.com/ja/csr/social/contribution/

新型コロナウイルス感染症への対応

対応方針

当社は、社長を対策本部長とする新型コロナウイルス感染症対策本部を設置し、新型コロナウイルス感染症への全社対応方針並びに必要な施策の決定・遂行、継続的な情報収集と社内外への情報発信を行い、適正な全社マネジメントを行っています。これらの感染防止対策は、お客様の安全なくらしを守ることにも直結し、経営理念「社会とくらしのパートナー」としての使命を果たすことにつながると考えます。

従業員への対応

「従業員の安全」「感染防止」を最優先事項として取り組んでおり、在宅での業務遂行に必要なネットワーク環境を強化、新型コロナウイルス対応ガイドライン等整を整備し、従業員は在宅勤務並びに時差出勤を活用しながら感染リスクの低減を図っています。特に、緊急事態宣言下においては政府・自治体の出社率削減の要請に基づき、全国一律で在宅勤務率70%となるよう取り組んでいます。また、コロナワクチン接種に要した時間は勤務と見做し当日の在宅勤務を奨励しているほか、接種の翌日は特別休暇を取得可能とし、さらなる有給休暇の取得も奨励しています。九州エリア、本社エリアにおいてワクチンの職域接種を実施しました。今後も引き続き、従業員が安心して働ける環境を構築していきます。

お客様への対応

「生活不安に対応するための緊急措置」を踏まえた経済産業省からの要請を受け、新型コロナウイルス感染症の影響による休業及び失業等で、各都道府県社会福祉協議会から「緊急小口資金」または「総合支援資金」の貸付を受けている方で、一時的に料金のお支払いが困難となったお客様からのお申し出をいただいた場合、電気料金・ガス料金等の支払期日を延長する特別措置を講じています。

社会への対応

東京都内において宿泊事業者と協働し、医療従事者向けに宿泊施設を提供したほか、北海道・東北・中四国エリアで医療施設や保育園にマスクを寄付しました。グループ会社の日産大阪販売（株）は、大阪府に新型コロナウイルス感染症の軽症者受け入れ施設への医療備品運搬用の公用車として電気自動車を寄贈しました。また、医療従事者へ向けた支援策として有志従業員より支援金を募り、日本赤十字社並びにNursing Nowキャンペーン実行委員会代表 公益社団法人日本看護協会へ合計216万6千円を贈呈しました。さらに、外出自粛期間にも在宅で楽しめるアナウンサーの山根基世さん、進藤晶子さんの絵本朗読の動画を挿絵とともに公開中です。

株主・投資家への対応

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、直接的な対面の機会は減っていますが、オンラインを活用した面談等を実施しています。今後も株主や投資家の皆様へは様々な形でフェアディスクロージャーに基づいた積極的な対話の機会、双方向のコミュニケーションを行っていきます。尚、今後、中期経営計画等の修正が必要な場合には速やかに公表いたします。

▶ トピックス

職域接種を実施

各エリアにおいてグループ会社やパートナー企業が実施した職域接種に、当社従業員も参加したほか（2021年7月）、本社においても職域接種を実施しました（2021年8月）。新型コロナウイルス感染症やワクチン接種に関する最新情報については、健康管理室の保健師が随時社内SNSなどを用いてグループ従業員に広く発信し迅速な情報共有ができています。

医療用ガスの安定供給

当社グループは、医療用酸素をはじめ、様々な医療用ガスを販売していますが、新型コロナウイルス感染症が拡大する中においても、絶やすことなく医療機関などに安定供給を行っています。

スマホ給油

給油予約から決済までスマートフォンで完結できるスマホ給油により、CSにおけるソーシャルディスタンスを可能にしました。窓拭きやごみ捨てなどのオプションサービスも事前に選択可能な新しい給油所のカタチを実現しています。現在関東4ヵ所で利用可能、段階的に全国展開していきます。

スマホ給油

G 健全な事業活動

役員一覧（2021年8月31日現在）

※ 所有株式数は2021年3月末現在。
※ 独立役員：東京証券取引所が定める独立役員として届出をしています。
※ 執行役員は取締役会・監査役会のメンバーではありません。
※ 取締役会出席回数の表記は、2020年度の出席回数／開催回数です。
（遠藤氏は2020年6月の定時株主総会以降の出席状況となるため、開催回数が7回となっています。）

▶ 取締役

代表取締役社長
岡田 賢二

1974年　伊藤忠商事(株)入社
2005年　同社執行役員
2007年　同社金融・不動産・保険・物流カンパニーエグゼクティブバイスプレジデント 兼 建設・不動産部門長
2008年　同社常務執行役員金融・不動産・保険・物流カンパニープレジデント
同社代表取締役常務取締役
2010年　同社代表取締役常務執行役員
2012年　当社顧問
当社代表取締役社長(現任)

所有する当社普通株式の数：129,300株
取締役会出席回数：10回／10回
重要な兼職の状況：(株)コスモスイニシア 社外取締役

取締役 兼 専務執行役員
若松 京介
CCO 兼 社長補佐

1985年　当社入社
2013年　当社執行役員経営企画部長
2016年　伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)代表取締役社長
2017年　当社執行役員ホームライフ部門副部門長 兼 統括部長
2018年　当社執行役員ホームライフ部門長 兼 統括部長
当社取締役 兼 常務執行役員エネルギー流通グループ長 兼 ホームライフ部門長
2019年　当社取締役 兼 常務執行役員ホームライフ部門長 兼 電力・ユーティリティ部門長
2020年　当社取締役 兼 専務執行役員CCO 兼 社長補佐(現任)

所有する当社普通株式の数：19,700株
取締役会出席回数：10回／10回
重要な兼職の状況：—

取締役 兼 常務執行役員
勝　厚
CFO 兼 CIO 兼
コーポレート部門長

1983年　伊藤忠商事(株)入社
2011年　同社アセアン・南西アジア総支配人補佐経営管理担当 兼 伊藤忠シンガポール会社副社長
2013年　Dole International Holdings(株)取締役
2014年　伊藤忠商事(株)執行役員
2015年　同社執行役員 兼 Dole Asia Holdings Pte. Ltd.EXECUTIVE VICE PRESIDENT, DIRECTOR
2016年　Dole Asia Holdings Pte.Ltd.EXECUTIVE VICE PRESIDENT,DIRECTOR
2018年　当社顧問
当社取締役 兼 執行役員CFO兼 CIO兼 コーポレート部門長
2019年　当社取締役 兼 執行役員CFO兼 CCO兼 CIO兼 コーポレート部門長
2020年　当社取締役 兼 常務執行役員CFO兼 CIO兼 コーポレート部門長(現任)

所有する当社普通株式の数：20,100株
取締役会出席回数：10回／10回
重要な兼職の状況：—

取締役 兼 常務執行役員
清水 文雄
カーライフ部門長

1981年　当社入社
2008年　当社執行役員九州支店長
2011年　当社執行役員カーライフ事業本部副本部長 兼 供給統括部長
2012年　当社常務執行役員カーライフ事業本部副本部長
2013年　当社常務執行役員エネルギートレード事業本部副本部長
2014年　当社常務執行役員カーライフ事業本部北海道支店長 兼 伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)代表取締役社長
2015年　当社常務執行役員退任
伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)代表取締役社長
2018年　同社代表取締役退任
当社入社
当社執行役員電力・ユーティリティ部門長
2019年　当社取締役 兼 常務執行役員電力・ユーティリティ部門長
当社取締役 兼 常務執行役員カーライフ部門長(現任)

所有する当社普通株式の数：12,200株
取締役会出席回数：10回／10回
重要な兼職の状況：エネクスフリート(株) 取締役
大阪カーライフグループ(株) 取締役
日産大阪販売(株) 取締役

取締役（社外・独立）
佐伯 一郎

1975年　(株)日本不動産銀行(現 (株)あおぞら銀行)入行
1991年　同行退職
最高裁判所司法修習生
1993年　司法修習修了、(株)日本債券信用銀行(現 (株)あおぞら銀行)復職
1995年　弁護士登録(第二東京弁護士会)
1999年　同社退職、佐伯法律事務所開業
2002年　帝京大学法学部客員教授
2004年　四五六法律事務所開業
同代表弁護士(現任)
大宮法科大学院大学教授
2007年　青山学院大学法科大学院教授
2016年　当社取締役(現任)
2020年　青山学院大学 名誉教授(現任)

所有する当社普通株式の数：14,900株
取締役会出席回数：10回／10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
大久保 尚登

1986年　伊藤忠商事(株)入社
2009年　同社天然ガス事業開発部長
2012年　同社エネルギー・化学品経営企画部長 兼 エネルギー・化学品カンパニーコンプライアンス責任者
2013年　同社エネルギー第二部門長代行 兼 E&P事業統括部長
2014年　同社エネルギー第二部門長
2016年　同社エネルギー・化学品経営企画部長 兼CP・CITIC戦略室 兼 エネルギー・化学品カンパニーコンプライアンス責任者
2017年　同社執行役員エネルギー部門長
当社取締役(現任)
2019年　伊藤忠商事(株)執行役員エネルギー・化学品カンパニーエグゼクティブバイスプレジデント 兼 エネルギー部門長(現任)

所有する当社普通株式の数：—株
取締役会出席回数：10回／10回
重要な兼職の状況：伊藤忠商事(株) 執行役員エネルギー・化学品カンパニーエグゼクティブバイスプレジデント 兼 エネルギー部門長
サハリン石油ガス開発(株) 取締役

取締役(社外・独立)
山根 基世

1971年　日本放送協会入局
1998年　旅の文化研究所 運営評議委員
2005年　同局アナウンス室長
2007年　同局退職
有限責任事業組合「ことばの杜」設立(2014年3月解散)
2010年　東京大学大学院人文社会系研究科客員教授
2011年　女子美術大学非常勤講師
公益財団法人文字・活字文化推進機構評議員(現任)
2014年　学校法人桑沢学園理事
2015年　女子美術大学特別招聘講師
2017年　学校法人順心広尾学園理事(現任)
NPO法人絵本文化推進協会理事(現任)
2019年　当社取締役(現任)
2021年　文化庁日本芸術院検討会議委員(現任)

所有する当社普通株式の数：7,000株
取締役会出席回数：10回／10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(社外・独立)
遠藤 寛

1975年　東京海上火災保険(株)入社
(現 東京海上日動火災保険(株))
2005年　同社執行役員経理部長
2006年　トキオ・マリン・アジア社
(在シンガポール)CEO(シンガポール駐在)
2008年　東京海上ホールディングス(株)常務取締役
2011年　同社専務執行役員
2012年　同社専務執行役員退任
公益財団法人損害保険事業総合研究所理事長
2016年　同法人理事長退任
公益財団法人警察協会 評議員(現任)
公益財団法人損害保険事業総合研究所 評議員
2017年　上村・大平・水野法律事務所 顧問(現任)
2019年　(株)ジェネレーションパス社外取締役(現任)
2020年　当社社外取締役(現任)

所有する当社普通株式の数：2,700株
取締役会出席回数：7回／7回
重要な兼職の状況：公益財団法人 警察協会 評議員
上村・大平・水野法律事務所 顧問
(株)ジェネレーションパス 社外取締役

▶ 監査役

常勤監査役（社外）
砂山 豊宏

1983年　伊藤忠商事(株)入社
2010年　伊藤忠商事(株)アジア総支配人補佐経営企画担当 兼 伊藤忠シンガポール会社副社長 兼 アジアコンプライアンス責任者
2011年　伊藤忠商事(株)アセアン・南西アジア総支配人補佐経営企画担当 兼 伊藤忠シンガポール会社副社長 兼 アセアン・南西アジアコンプライアンス責任者
2012年　伊藤忠商事(株)東アジア総代表補佐 兼 伊藤忠商事香港(株)社長
2015年　(株)レリアン執行役員
2016年　同社取締役
2017年　同社常務取締役管理部門長経営企画担当
2018年　当社常勤監査役(現任)

所有する当社普通株式の数：—株
取締役会出席回数：10回／10回
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（社外・独立）
徳田 省三

1981年　監査法人朝日会計社(現 有限責任あずさ監査法人)入社
1985年　公認会計士登録
2002年　同法人代表社員
2004年　同法人知的財産戦略室長
2006年　同法人東京事務所第3事業部長
同法人本部理事
2010年　同法人専務理事
2015年　同法人シニアパートナー
2017年　当社監査役(現任)
三井化学(株)社外監査役(現任)

所有する当社普通株式の数：—株
取締役会出席回数：10回／10回
重要な兼職の状況：三井化学(株) 社外監査役

常勤監査役(社外)
久保 勲

1982年　伊藤忠商事(株)入社
2013年　同社執行役員業務部長
2015年　同社執行役員監査部長
2016年　同社常務執行役員監査部長
2017年　旧(株)ファミリーマート取締役常務執行役員管理本部長
旧ユニー・ファミリーマートホールディングス(株)(現(株)ファミリーマート)常務執行役員
2018年　同社専務執行役員
旧(株)ファミリーマート取締役 兼 専務執行役員
旧ユニー・ファミリーマートホールディングス(株)(現(株)ファミリーマート)取締役専務執行役員
2019年　同社取締役専務執行役員CSO
(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(現任)
2021年　(株)ファミリーマート顧問
2021年　当社常勤監査役(現任)

所有する当社普通株式の数：—株
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
(株)エネアーク 監査役
東京都市サービス(株) 監査役

監査役(社外・独立)
岩本 昌子

1998年　弁護士登録
東京青山・青木法律事務所(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
2011年　アキレス(株)社外監査役
2020年　アキレス(株)社外取締役(現任)
2021年　当社監査役(現任)

所有する当社普通株式の数：—株
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

▶ 執行役員（取締役兼務者を除く）

常務執行役員
普世 粛久
エネルギー・環境対策室長

常務執行役員
中村 司
ホームライフ部門長

執行役員
内海 達朗
ホームライフ部門 副部門長
(9/1～(兼)基盤整備部長)

執行役員
福嶋 岳夫
東京都市サービス(株)
代表取締役社長

執行役員
近藤　茂
(株)エネアーク
代表取締役副社長

執行役員
茂木　司
カーライフ部門 副部門長
兼 統括部長

執行役員
千村 裕史
産業ビジネス部門長

執行役員
窪田　穣
コーポレート部門副部門長
兼 法務審査部長

執行役員
米澤　公明
伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)代表取締役社長

執行役員
田中　文弥
電力・ユーティリティ部門長
兼 リテールビジネス室長

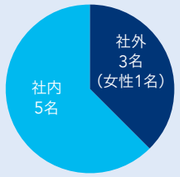
執行役員
井上 慎一郎
CFO補佐 兼 財務経理部長

コーポレートガバナンス

ガバナンスハイライト

取締役

8名



平均在任期間

3.6年

監査役

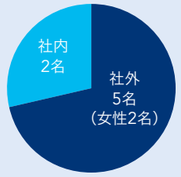
4名

ガバナンス委員会*

7名

2020年度開催：12回

＊指名委員会及び報酬委員会に相当する任意の委員会



取締役会開催回数※

10回

監査役会開催回数※

12回

経営会議開催回数※

20回

機関投資家との面談件数※

33件

（2019年度 32件）

※2020年度実績

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おいて、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。

※ コーポレートガバナンスの基本方針は「コーポレート・ガバナンス報告書」（https://www.itcenex.com/ja/ir/policy/governance/）をご覧ください。

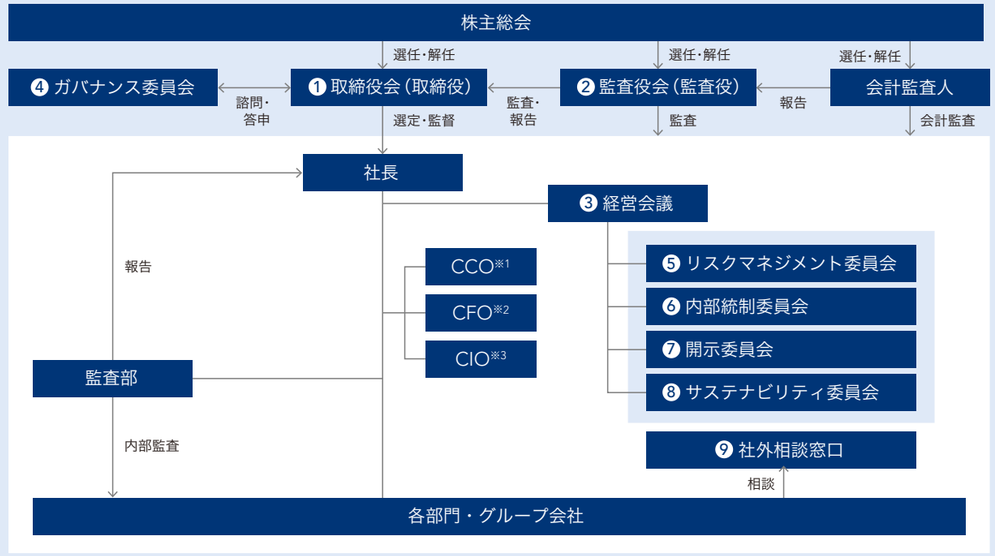
コーポレートガバナンス・コードの対応状況について

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。

コーポレートガバナンス体制図



※1 CCO（Chief Compliance Officer）：最高コンプライアンス責任者　※2 CFO（Chief Financial Officer）：最高財務責任者
※3 CIO（Chief Information Officer）：最高情報責任者

① 取締役会　2020年度開催：10回

取締役会は、社内取締役5名、社外取締役3名の合計8名（うち、女性1名、社外取締役比率37.5%）で構成されており、経営の基本方針を決定するとともに、経営監督機能を担います。また法令で定められた専権事項に加え、定量面・定性面から重要性の高い業務執行に関する決定を行います。一方で、迅速な意思決定の重要性に鑑み、通常の業務執行の決定については取締役及び執行役員への委任を極力進め、その執行状況を監督します。取締役は、株主により選任された経営の受託者として、その職務の執行について忠実義務・善管注意義務を負い、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に貢献します。

② 監査役会　2020年度開催：12回

監査役会は、常勤監査役2名、非常勤監査役2名の合計4名（うち、社外監査役4名）で構成されており、各監査役は、「監査役会規程」「監査役監査基準」「監査役会が定めた監査の方針」「業務の分担」などに従い、取締役会そのほか重要な会議に出席、取締役などからその職務の執行状況を聴取するほか、重要な決裁書類などを閲覧、本社及び主要な営業所において業務及び財産の状況を調査し、必要に応じて子会社から営業の報告を求め、取締役・執行役員の職務執行を厳正に監査しています。さらに、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。

③ 経営会議　2020年度開催：20回

経営会議は、職務執行の決定が適切かつ機動的に行われるため、社長の諮問機関として設置しており、当社グループの全般的経営方針・経営計画、そのほか職務執行に関する重要事項を協議するとともに、連結ベースの経営指標及び経営計画などを策定しています。

④ ガバナンス委員会　2020年度開催：12回

ガバナンス委員会は、独立役員5名（社外取締役3名、社外監査役2名）、社内取締役2名の合計7名で構成されています。取締役会の任意諮問委員会として、取締役会による経営監督の実効性と意思決定の透明性を強化・向上させることを目的に、取締役及び監査役の選任方針・個別選解任議案の検証、役員報酬制度の在り方（報酬の決定方針や報酬水準の妥当性など）、取締役会全体の実効性に関する分析・評価、そのほかガバナンス関連議案の審議を行っています。

⑤ リスクマネジメント委員会　2020年度開催：6回

リスクマネジメント委員会では、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（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）。

⑥ 内部統制委員会　2020年度開催：6回

内部統制システムを適正に運用するため、当社は、基本方針に定める各項目について、半期ごとに内部統制委員会において、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。この内部統制システムについては、不断の見直しによって継続的に改善を図り、より適正かつ効率的な体制の構築に努めることとしております。なお、当社は、2021年4月30日に開催した取締役会において、基本方針に定める各事項について、2021年3月期における構築・運用状況を評価しましたが、重大な欠陥や不備は存在しないことを確認しました。

⑦ 開示委員会　2020年度開催：6回

開示委員会は、複数部署の責任者より構成され、開示判断に対する意思決定の確度を高めることを目的とし、企業内容などの開示及び財務報告に係る内部統制の整備・運用に関する事項の審議を行っています。

⑧ サステナビリティ委員会

サステナビリティ委員会は、サステナビリティ課題を長期的視点で審議・モニタリングし、グループ全体のサステナビリティ経営戦略を実行・牽引する経営会議の諮問機関として、2021年5月1日に発足しました。

⑨ 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。

取締役会の実効性評価

当社は2020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]
アンケート及び個別ヒアリング評価

[評価対象]
2020年4月から2021年3月までに開催された取締役会（計10回）

[評価者]
2021年4月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（5項目）」「取締役会の運営（12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（1項目）」に関する設問及び自由記入によるアンケート（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
2020年度の評価では、昨年度に引き続き、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り、実効性が確保されていることを確認しました。一方で、中長期の戦略に関する審議の一層の充実などについて、意見や提言がありました。本評価結果などに基づき、さらなる取締役会の監督機能及び意思決定機能の向上を図っていきます。

社外役員について

社外役員の選任については、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

	氏名	2020年度取締役会出席状況	選任理由
社外取締役	佐伯 一郎	10／10	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）日本不動産銀行（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。
	山根 基世	10／10	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、社会・文化全般に通じた豊富な知見を有しています。引き続き当該知見を活かし、また、その経歴を通じて培った見識と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。
	遠藤 寛	7／7	長年にわたり、保険業界において、経理、自動車保険業務、経営企画や海外事業などの幅広い業務に携わるとともに、東京海上ホールディングス（株）常務取締役、公益財団法人損害保険事業総合研究所の理事長を歴任し、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。

	氏名	出席状況		選任理由
		取締役会	監査役会	
社外監査役	砂山 豊宏	10／10	12／12	長年にわたり、伊藤忠商事（株）において、主に繊維関連事業及び海外における経営企画業務などに従事し、豊富な事業経験を通じて培ったグローバルな事業経営、管理業務に関する幅広い見識をもとに、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さないため、独立役員には指定していません。
	久保 勲	― （2021年6月16日就任）		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督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	10／10	12／12	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。
	岩本 昌子	― （2021年6月16日就任）		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、当社の社外監査役としての職務を適切に遂行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。

※遠藤 寛氏は2020年6月17日開催の第60回定時株主総会において選任されたため、取締役会の回数が他役員と異なります。

社外役員スキルマトリックス

	氏名	経営全般	財務経理	法務・ガバナンス・コンプライアンス	人事・労務・ダイバーシティ	国際性	他業種の知見
社外取締役	佐伯 一郎	○		○			○
	山根 基世	○			○	○	○
	遠藤　寛	○	○			○	○
社外監査役	砂山 豊宏	○	○		○	○	○
	久保　勲	○	○	○		○	○
	徳田 省三	○	○	○			○
	岩本 昌子	○		○	○		○

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）

（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。

報酬の内容

報酬の種類	報酬の内容
（A）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
（B）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。
（C）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、当連結会計年度における当社株主に帰属する当期純利益は、121億6千8百万円です。

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。取締役会は、ガバナンス委員会から、審議の結果、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。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

（百万円）

	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額			対象となる役員の員数
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役（うち、社外取締役）	304（32）	185（32）	99（—）	20（—）	10（4）名
監査役（うち、社外監査役）	65（61）	65（61）	—（—）	—（—）	4（3）名
合計（うち、社外取締役・社外監査役）	369（93）	250（93）	99（—）	20（—）	14（7）名

報酬等の総額が1億円以上である者の報酬等の総額等

氏名	報酬等の総額（百万円）	役員区分	会社区分	報酬等の種類別の額（百万円）		
				月例報酬	賞与	株式報酬
岡田　賢二	105	取締役	提出会社	54	43	8

親会社について

当社の親会社である伊藤忠商事（株）は、当社議決権53.97%を保有しており、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、石油製品などの取引、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、海外プロジェクトなどに関する事業の取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などはないと認識しており、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（株）及びその企業グループとの間では、取締役の兼任や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。

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。2019年2月21日には「内部統制システムに関する基本方針」を改訂し、コーポレートガバナンス、コンプライアンス、財務報告の適正性などを確保するための社内体制を整備、強化しました。内部統制システムの詳細は、当社ウェブサイト（https://www.itcenex.com/ja/corporate/governance/control/）をご覧ください。

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、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、すで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。

反社会的勢力の排除

当社は、当社グループ全体を挙げて、いかなる面においても反社会的勢力とは関係を一切遮断しています。また、「伊藤忠エネクスグループ行動宣言」の中で同方針を明文化するとともに、平素より外部の専門機関などと密接な連携関係を構築し、契約書などへの暴力団排除条項の導入促進を通じて、不測の事態に速やかに対応できる体制を整備しています。

ガバナンスの詳細は以下をご覧ください。
コーポレート・ガバナンス報告書ほか：https://www.itcenex.com/ja/corporate/governance/

公平で積極的な情報開示

IR活動の基本方針

当社は、経営理念・従業員の行動規範・グループ行動宣言及び東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コード」の趣旨に基づき「適時性」「公正性」「正確性」「明瞭性」「継続性」を原則として積極的なIR活動を推進しながら、すべてのステークホルダーとの公平・良好な関係の構築と正当な市場評価の確保を目指し、かつ持続的な企業価値向上の実現を目的としてIR基本方針を定めています。

対象となる情報開示

本方針は以下の手段による情報開示及び対話を対象としています。

金融商品取引法に基づく開示	有価証券報告書、四半期報告書、内部統制報告書、臨時報告書など
会社法に基づく開示	事業報告、計算書類及び連結計算書類など
東京証券取引所の求める開示	適時開示情報 東京証券取引所から適時開示を求められている決定事実及び発生事実など コーポレート・ガバナンス報告書などの開示

その他の情報開示

当社では、東京証券取引所の適時開示規則に該当しない情報についても、一般投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様に適切に当該情報が伝達されるよう配慮を行っています。

IR関連開示資料	決算説明会資料、ファクトブックなど
IR関連刊行物	株主通信、統合報告書、英文アニュアルレポートなど

招集通知

株主通信

情報開示方法

適時開示規則に該当する情報の開示については、同規則に従い適時開示情報システムTDnet（Timely Disclosure Network）に公開するとともに、当社ウェブサイトへの掲載を行っています。また、適時開示に該当しない情報を開示するにあたっても、同規則の趣旨を踏まえて適切に当該情報が一般の投資家・株主に伝達されるよう配慮を行っています。

開示委員会

当社では、取締役会・経営会議による適切かつ機動的な意思決定に資すること、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、必要な情報を公開することを目的として開示委員会を設置しています。開示委員会は取締役会・経営会議の情報開示諮問機関として、開示内容に応じた審議を行っています。

株主・投資家との対話

株主及び投資家などへ情報開示や対話を行うにあたっては、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時・公正・正確・明瞭かつ継続的に説明することに努め、さら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。

	2020年度実績
株主総会（2021年6月16日開催）	6月開催（来場者：13名（前年：23名））
投資家との面談件数	33件
オンライン決算説明会（機関投資家向け）	年2回開催（5月、11月）
投資家向けコンテンツのHP掲載	・日興アイ・アールホームページ充実度ランキング最優秀サイト受賞 ・GOMEZ IRサイトランキング銅賞受賞

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

インサイダー情報の取扱いについて

公式な開示が行われるまで第三者に伝えないことを原則とし、また個別面談などで投資家と対話を行う際には複数名で臨み情報の取扱いに万全を期しています。

沈黙期間

決算情報の漏洩を防ぎ、情報提供の公平性を確保することを目的に、通期、四半期の業績公表直前の2週間を「沈黙期間」とし、該当期間は決算及び業績見通しに関するコメント・説明を行っていません。

株主構造の把握

株主名簿管理人による株主名簿及び調査会社による実質株主情報などを入手し、株主構造の把握・分析を行い、IR・SR活動に役立てることとしています。

業務執行と内部統制

人権の保護

当社グループの行動規範「有徳」及びグループ行動宣言には人権の尊重という意味も込められており、人権保護に向け信義と誠実を尽くした対応を徹底しています。

ハラスメント・ゼロに向けて

当社では、ハラスメント・ゼロに向けて、就業規則の禁止事項に4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、現代奴隷、地域への負の影響、プライバシー侵害、健康配慮義務、インターネットによる誹謗中傷など）。

リスクマネジメント

リスクマネジメント委員会

会社の運営に支障をきたす可能性のある、あらゆる事象やリスクに対し、迅速で的確な対処を行うことにより事業継続を実現し、社会の信頼と企業価値を毀損することのないよう、万全の体制整備を目指しています。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ではリスクマップを活用した当社グループの重大リスクの見直しや新たな脅威など、経営に重大な影響を及ぼすリスクを選定しています。そのうえで、選定されたリスクに対する対応方針及び対応策を協議し、対応策の実効性についても委員会で審議・評価することでリスクの軽減を図っています。

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、正確な情報を迅速に把握して的確に対処するための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は、グループ内の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処するための緊急連絡網体制も構築しています。特に重大な自然災害が発生した場合には、各グループ会社や支店、事業部門、社長を含めた役員までを一貫した連絡体制として、LINE WORKSを活用し、就業時間以外も含め24時間365日にわたり、情報を共有する体制を整えています。

BCP・災害対策本部

当社では重大な自然災害の発生や感染症のまん延に備え、BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を整備しています。この計画の中核的組織である「災害対策本部」は、本部長を社長、副本部長をCCO（チーフ・コンプライアンス・オフィサー：最高コンプライアンス責任者）、コーポレート部門の各部長を主な構成メンバーとして整備しています。会社の運営に支障をきたす可能性のある災害発生時には本社に設置され、迅速な情報共有を行い、指揮命令系統の統一と系統的な連携を図り、グループ一体となって事態に対応します。また、本社（東京）に甚大な被害があった場合に備え、同本部の機能を九州支店（福岡）・中四国支店（広島）に移管するバックアップ体制も構築しています。現在、全国の支店やグループ会社も含めてBCPの整備が完了しており、定期的な検証訓練や見直しを実施することにより同計画を形骸化させない取組み（BCM：Business Continuity Management：事業継続マネジメント）を行っています。また社員へのBCP教育として、動画を作成するなどの啓発活動も行っています。

グループ会社における
BCP検証訓練の様子

BCPの社内向けオリジナル教育動画を作成し、グループ社員へ周知

ITセキュリティの強化

当社では情報セキュリティに対するマネジメントは重要な経営課題の一つと考えており、「エネクスグループ情報管理基本方針」に沿って情報管理体制の維持改善に努めています。

詳細は、当社ウェブサイト（https://www.itcenex.com/ja/csr/governance/riskmanagement/）をご覧ください。

事業等のリスク

主なリスク	リスクの内容	リスクへの対応
感染症の大流行（パンデミック）によるリスク （参考：P.59）	新型コロナウイルスのような感染力の高い感染症がひとたび流行すると、従業員及び取引先、関係者の健康被害とこれに伴う社会的・経済的影響が危惧され、事業活動の継続が困難になるリスクを有しています。事業別に想定されるリスクは、以下の通りです。 社会生活に不可欠なビジネス：石油製品販売：需要減退／休止拠点の拡大／受発注、デリバリー機能の停止 社会生活に不可欠なビジネス：LPガス販売：需要減退／製造、物流、保安機能の停止 社会生活に不可欠なビジネス：電力販売：需要減退／発電機能の停止 社会生活に不可欠なビジネス：熱供給：需要減退／熱供給機能の停止 車両販売などのビジネス：時短営業に伴う販売台数の減少／販売・車両メンテナンス機能の停止	当社では、なんらかの感染症が発生しパンデミックとなった場合に備え、「社員の安全優先」「感染拡大の防止」の観点から以下の通り、発生段階別基本対応を定めています。 **ステージ1（国内エリア発生初期）** ・不要不急の出張、行事、会議などの自粛 ・従業員、来客者の安全・安心を最優先にして感染予防 **ステージ2（エリア発生初期）** ・在宅勤務に備え、IT環境の整備とガイドラインの周知徹底を行う。 ・全国の事業分野ごとの状況をモニタリングしつつ、想定されるリスクに対する対策準備を行う。 **ステージ3（エリア感染期）** ・対策本部を設置。非常事態に備える体制を整備し、感染拡大エリアは在宅勤務とし、従業員の感染防止に努める。 ・事業ごとの継続したモニタリングに基づき、必要に応じてパンデミックに係る事業継続計画を発動するとともに、事業に対する影響を注視し、対策本部にて対策を講じる。
事業基盤縮小のリスク	国内人口の減少による顧客減少や省エネルギー化、電気自動車の増加などにより、石油製品販売、LPガス・産業用ガス販売、電力販売、熱供給、車両販売などのビジネスにおける取扱商品の販売量減少などの影響を受けます。この傾向は今後も継続的に変わらないものと想定されるため、何ら対策を講じない場合には、毎年一定の減収が続くことが見込まれます。	**ホームライフ事業：** ・国内外M&Aによる顧客数の維持・拡大 ・優良顧客優待サービスによる顧客離脱防止 ・LPWAなどのIT活用による業務効率化とコスト削減 **カーライフ事業：** ・販売店との連携を強化し、地域生活者のニーズを汲み取ることによる系列CSの収益基盤強化 ・販売数量に伴う収益減に対応するため、レンタカー事業やカーリース事業への参入による収益拡充 **電力・ユーティリティ事業：** ・IT活用や新たなブランド構築による、電力小売事業の営業活動の強化 ・代理店網を活用した営業基盤の拡充
自然災害によるリスク （参考：P.68）	国内に広範囲な大規模自然災害（地震、台風、水害など）が発生した場合、国内全域に保有する事業資産が毀損し、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、本社などの主たる機能が首都圏に多いことから、当該エリアで大規模自然災害が生じた場合には、事業継続が困難となるリスクを有しています。	**設備毀損対策：** 当社グループの保有資産は、日本各エリアに分散しており、毀損するリスクも分散されています。また、保有設備は、耐震基準に従い建設、維持しており、これまでの大規模自然災害においても大きな被害は生じていません。さらに、保険付保による対策を講じており、火災保険については大部分の設備に付保しています。 **事業継続対策：** 当社では、首都圏に大規模災害が生じた場合のBCP策定及び継続的な訓練を実施しており、さらにグループ会社も含めた各エリア単位でのBCP構築も進めています。
商品価格変動リスク	石油製品、LPガス、電力の取引は、市況変動により、それぞれの仕入価格及び備蓄在庫分の価格が変動し、当社グループの損益に影響を及ぼす可能性がある商品価格変動リスクを有しています。	**石油製品：** 仕入価格に連動する販売価格を設定し、原則的には価格変動リスクを負わないビジネスモデルとなっています。加えて、行き過ぎた買越及び売越ポジション、商品先物・先渡契約などを抑制するため、「商品バランス管理規程」を策定し、商品バランス枠及び部署ごとに年間損失限度額を設定・管理しています。 **LPガス：** CPなどと連動する販売価格フォーミュラを設定し、顧客への価格転嫁を実施することで、価格変動リスクの抑制を図っています。 **電力：** 大手電力会社とのアライアンスや電力先物取引市場などのデリバティブ活用により、SPOT市況変動リスクの抑制を図っています。
固定資産減損によるリスク	当社グループが保有する様々な店舗及び設備は、それらの資産価値や収益性が低下した場合、減損処理が必要となり、経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。	当社グループの保有する固定資産は複数事業に分散しており、日本全国各地に分散して保有していることから、一定のポートフォリオ効果によるリスク分散がなされています。また、厳格な投資基準及びEXITルールによる資産処分・入替を行うなど、不採算・低効率の固定資産が蓄積しない仕組みを構築しています。
情報セキュリティ及び情報システムに係るリスク	当社業務の中核に位置付けられる情報システムに、想定を超えるサイバー攻撃、コンピューター・ウイルスの感染、不正アクセス、その他の要因で、システム障害や情報の喪失、漏洩、改ざんなどが発生した場合には、事業活動の継続に支障をきたす可能性があります。また、信用失墜、多額の賠償請求などにより当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	CIO及びIT企画部が中心となって、その構築・運用にあたっては適切な内部統制手続きを整備し、十分なセキュリティ確保に努めています。さらに、顧客情報・個人情報を含む機密情報の管理・取り扱いについては、個人情報保護ポリシーを定め、個人情報取り扱いに関する目的や管理方法をステークホルダーに広く周知しています。
コンプライアンスに係るリスク	当社グループが事業を営むうえで関連する法令、規制は多岐にわたります。法令に抵触した場合には事業活動の継続に支障をきたす可能性があります（液化石油ガス法、消防法、土壌汚染対策法、電力事業法、大気汚染防止法ほか）。	当社グループでは、コンプライアンスに係るリスクが生じないよう、早期発見のうえ対策を講じるために、コンプライアンスに係る事項を統括する部署の設置やCSRコンプライアンスプログラムの制定、教育・研修の実施などの取組みを進めています（詳細は、P.70～71をご参照ください）。

コンプライアンス

基本方針

企業の社会的責任を果たすとともに、エネルギーの流通分野を中心に多様な事業活動を展開するエネクスグループは、お客様（消費者）、お取引先様・サプライヤー様、地域社会、株主・投資家、従業員、そして環境を主要なステークホルダーとし、すべてのステークホルダーの期待に応えることを重要な経営課題としています。この課題に取り組むため、経営理念である「社会とくらしのパートナー」のもと、長年にわたる企業活動から育まれた独自の行動規範、グループ行動宣言を策定し、経営層から従業員一人ひとりまで全従業員の正しい理解と徹底した遵守の取組みを通じて、グループ全体として社会的責任の浸透と発展に努めています。

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、CSR・コンプライアンスプログラムを制定し、各部署及びグループ会社のCSR・コンプライアンス責任者※1・担当者※2の任命、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、コンプライアンス問題発生時の対処方法、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書面取得制度など、コンプライアンス体制の充実に努めています。

※1 CSR・コンプライアンス責任者：
当社のCSR・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CSR・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 CSR・コンプライアンス担当者：
CSR・コンプライアンス責任者から任命され、CSR・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。

CSR・コンプライアンスの教育

当社はCSR・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CSR・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CSR・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	CSR・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。

エネクスグループ意識調査の実施

昨今、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増加する中、当社グループにおいても不正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毎年実施しています。その調査結果を参考にして、コンプライアンス研修の改善や新たな施策に活用するほか、経営理念の浸透度も測っています。

内部通報・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、あるいは役員や他の従業員が違反行為を行い、それを指摘できない場合には、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。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CSR・コンプライアンス研修の際に繰り返し周知を行い、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、通報処理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。

公正な事業慣行

基本方針

エネクスグループはお取引先様・サプライヤー様に対して、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。

税務ポリシー

当社グループは、租税回避を企図した取引は行わず、租税制度の定めに則り、誠実な態度で税務業務に取り組みます。

税務ポリシーに関する詳細は、当社ウェブサイト（https://www.itcenex.com/ja/corporate/governance/taxpolicy/）をご覧ください。

エネクスグループの調達・購買方針

当社グループは、「グループ行動宣言」に基づき、調達先の評価・選定を実施するとともに、お取引先様と継続的なパートナーシップを構築し、取引を通じて相互利益の追求を目指しています。また、当社グループの「環境方針」に基づき、環境負荷の少ない部材を調達するなど、環境保全に配慮した調達活動を推進しています。また、オフィスにおいても、グリーン購入法に基づき環境に配慮した製品の利用を促進しています。

独占禁止法・下請法など関連法令の遵守

当社グループでは、公正な取引を実現するため、「独占禁止法マニュアル」を独自に策定し、独占禁止法や下請法など関連法令の周知及び遵守徹底を図っています。当マニュアルでは、独占禁止法や下請法等の目的、違反した場合に受ける措置、具体的な行為類型などを記載し、当社グループの企業活動に鑑み、問題とされる行為の具体例や業務を行う際に注意すべき行動を詳細に明示しています。

お取引先様とのコミュニケーション

お取引先様とのパートナーシップをより大きな成果に結びつけていくため、お取引先様と設けた「エネクス会」や各地で実施する懇談会などを通じて、緊密なコミュニケーションを定期的、継続的に実施しています。また、ホームライフ部門やCS事業関連のお取引先様向けに情報誌を発行し、当社グループの事業活動に対するご理解や情報共有を促進する活動にも取り組んでいます。当社事業をめぐる環境が大きく変化する中、様々な事業を共創するお取引先様との対話はますます重要になり、お取引先様の声やご要望をお聞きしながら今後さらに活性化していきます。

LPガス販売店向け情報誌
「e-STYLE for HOME LIFE」

CS事業関連販売店向け情報誌
「e-STYLE for LIFE ENERGY」

責任ある広告・宣伝行動

当社グループではすべてのコーポレート・コミュニケーションにあたり、経営理念、行動規範、グループ行動宣言に基づき、責任のある広告・宣伝活動を実践しています。特に、行動規範「有徳」に掲げた「信義・誠実、創意・工夫、公明・清廉」に心を尽くし、率直で明快な対話を通じて当社企業活動への理解と共感を高め、企業価値のさらなる向上に努めています。

会社情報（2021年3月31日現在）

株式情報

株式総数及び株主数

発行可能株式総数	387,250千株
発行済株式の総数	116,881千株
株主総数	14,143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

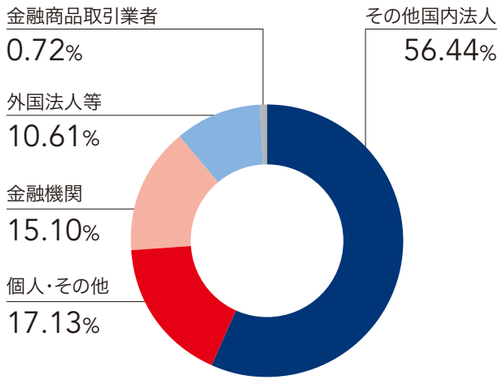
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
伊藤忠商事株式会社	60,978	53.97
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	5,005	4.43
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,356	3.86
エネクスファンド	3,314	2.93
ＥＮＥＯＳホールディングス株式会社	2,010	1.78
日本生命保険相互会社	1,542	1.37
伊藤忠エネクス従業員持株会	1,283	1.14
株式会社日本カストディ銀行（信託口9）	1,005	0.89
前田道路株式会社	957	0.85
三井住友信託銀行株式会社	800	0.71

※ 上記は自己株式（3,894千株）を除いています。

（注）1. 株式会社日本カストディ銀行：2020年7月27日付でJTCホールディングス株式会社、資産管理サービス信託銀行株式会社と合併し、日本トラスティ・サービス信託銀行（株）より名称が変更となりました。

（注）2. ＥＮＥＯＳホールディングス株式会社：2020年6月25日付でJXTGホールディングス（株）よりに商号変更しています。

所有者別の株式保有割合



格付

※格付機関：（株）日本格付研究所（JCR）　2021年8月24日付

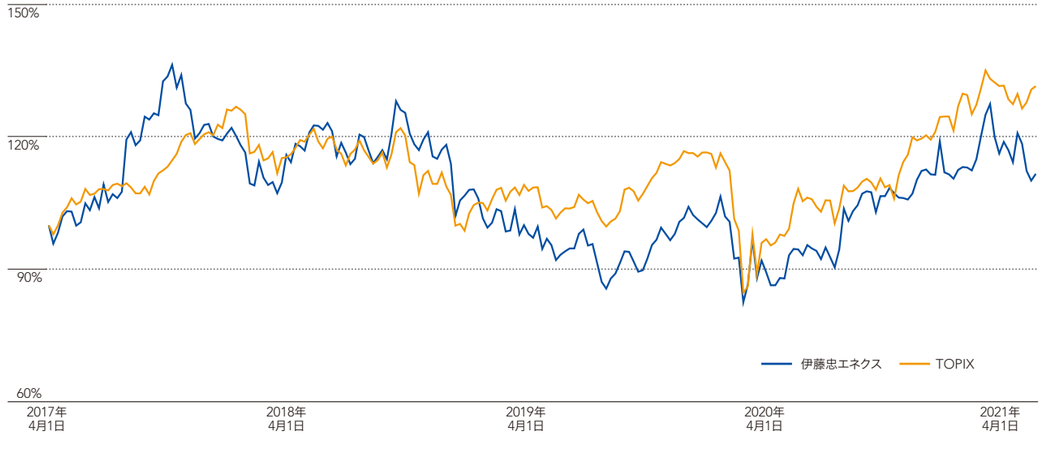
対象	格付	見通し
長期発行体格付	A+	安定的

対象	発行限度額	格付
コマーシャルペーパー	300億円	J-1

対象	発行額	発行日
第14回無担保社債（社債間限定同順位特約付）	100億円	2012年5月22日
償還期日	利率	格付
2022年5月20日	1.202%	A+

株価推移

※ 2021年度JPX日経中小型株指数の構成銘柄に選定されました。



会社概要（2021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	45社
持分法適用会社	21社
従業員数	単体663名（関係会社への出向者163名を含む） 連結5,558名
上場証券取引所	東京（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

さらに詳しい会社情報は当社ウェブサイトにて公開しています
https://www.itcenex.com/ja/

当社CMもウェブサイトにて公開しています
https://www.itcenex.com/ja/corporate/commercial/

当社公式Twitterアカウント（@ITC_ENEX）

社外からの評価
https://www.itcenex.com/ja/csr/evaluation/

組織図（2021年4月1日現在）