

ENEX REPORT 2020

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

～エネルギーと共に・車と共に・家庭と共に～

私たちは1961年の創業以来、「社会とくらしのパートナー」として全国各地の地域に根ざし、石油製品、LPガス、電力、車を中心とした生活に欠かせないエネルギーやサービスをお届けしてまいりました。

今、社会やくらしの変化のスピードは速く、加えて、新型コロナウイルス感染症により、世界全体が新しい時代へと動き始めています。

私たちが目指すのは、その先の未来を見据えて、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まいります。



石油

地域のくらしと産業を支える
エネルギーの提供

系列CS^{※1}拠点数

1,700カ所

アドブルー^{※2}国内販売シェア

28%



LPガス

快適で豊かで安心な
ライフスタイルを提案

LPガス・都市ガス供給軒数

150万軒

LPガス販売店数

2,700店



電力

省エネルギーと
快適性・経済性の両立を追求

家庭・商店向け電力供給契約件数

162,740件

関東エリアの熱供給地区

19カ所



モビリティ

自動車と共に快適に
暮らせる社会の実現

日産大阪販売(株)が持つ
店舗ネットワーク

117店

年間新車販売台数

30,000台

※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

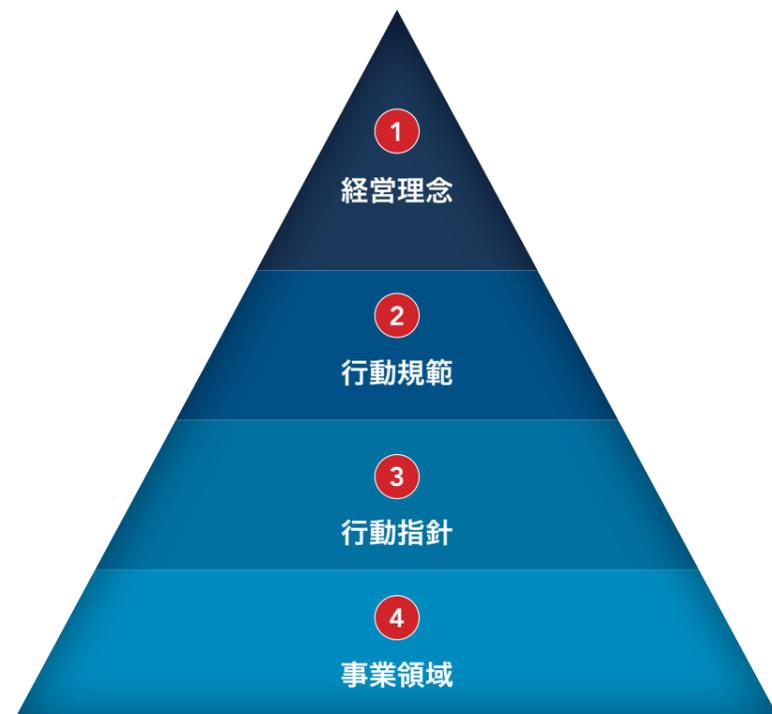
※2 アドブルー (AdBlue[®])：ディーゼル車の排気ガス中の窒素酸化物 (NOx) を無害化する「SCR^{※3}システム」に使われる高品位尿素水
(「AdBlue」はドイツ自動車工業会 (VDA) の登録商標です)

※3 SCR (Selective Catalytic Reduction)：選択触媒還元

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を示すと共に、お客様（end-consumer）を大切にしたいも含んでおり、「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。どのように社会やくらしが変わっても、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」として定めました。当社グループは「有徳」を企業倫理とし、すべてのステークホルダーに対して信義・誠実を尽くしています。そして、創意・工夫を凝らして新たな価値を生み出し、公明・清廉な事業や活動を通じて社会に貢献していくことを目指し、グループ全員が日々の業務に取り組んでいます。

1962年制定 社訓

1. 信義と誠実ヲ旨トシテ 日々ノ業務ニハグモウ
2. 創意ト工夫ニヨリ経営ヲ合理化シ 限りナキ前進ヲツツケヨウ
3. 公明ト清廉ヲ信条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。一人ひとりがステークホルダーとの約束として「宣言書」にサインアップし、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。

ステークホルダーとの約束

- | | |
|------------------|--|
| (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利便さをより広く、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だけでなく、お客様の心のエネルギーとなり、時代に合った豊かさや快適性・利便性を育む、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。

目次

経営ビジョン	2
価値創造の歩み	4
事業ポートフォリオの変遷	6

エネクスグループの価値創造	
社長メッセージ	8
サステナビリティ対談	14
中期経営計画の概要	16
価値創造プロセス	18
導管を活かしたビジネスモデル	20
価値創造事例	22
CFOメッセージ	24
財務・非財務ハイライト	26

事業別戦略	
事業別概況	28
ホームライフ部門	30
カーライフ部門	32
産業ビジネス部門	34
電力・ユーティリティ部門	36

ESGへの取り組み	
エネクスグループが捉えるESG課題	38
E：環境負荷低減（環境と共に）	
環境ビジネスと環境マネジメント	40
S：多様な価値創造	
人材	43
社会貢献活動	46
G：健全な事業活動	
役員一覧	50
透明性・実効性のあるガバナンス体制に向けて	52
コーポレートガバナンス	54
公平で積極的な情報開示	59
業務執行と内部統制	60

財務・環境データ	
11年間の財務サマリー	66
環境関連データ	68

会社情報	70
------	----

編集方針
「ENEX REPORT 2020」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。

報告期間
2019年4月1日～2020年3月31日
※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

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承知おきください。

**価値協創
ガイダンス**

発行月
2020年9月

価値創造の歩み

伊藤忠燃料として創業してから半世紀余り。この約60年の軌跡は決して平坦なものではなく、「困難と挑戦」の歴史でもありました。そして、その根幹にあるものは「どんなときも生活の基盤であるエネルギーを安定的にお客様に届ける」という使命。先達はどのような想いを持って創立したのか、数多の困難を乗り越えながら何を目指して業容を拡大してきたのか。あらためて、エネクスグループの歩みをご紹介します。

1961

創業・安定成長期

大いなる決意のもと、伊藤忠燃料が発足。 激動の時代を駆け抜けた40年

1961年1月、伊藤忠石油（株）を分割して、当社の前身である伊藤忠燃料（株）が誕生しました。当時は「岩戸景気」と呼ばれた戦後高度経済成長期。有望な成長産業と目された石油化学分野への参入を狙う伊藤忠商事（株）の石油戦略のもと、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的に販売するため、既成地盤とは決別し、219名の従業員が新たな販路の開拓、サービスステーション（SS）の新設などに奔走。当時は無謀ともいえる挑戦でしたが、元売の制約を排し自主性を持った営業展開により、「必要としているお客様に石油製品を直接届けたい」という熱い想いに突き動かされた始動でした。

折しも、石炭から石油へのエネルギー革命やモータリゼーション

前夜といった時代の趨勢も追い風となり、石油製品の安定販売の拡大が進展。SSの増設に注力したほか、第2の柱となったLP

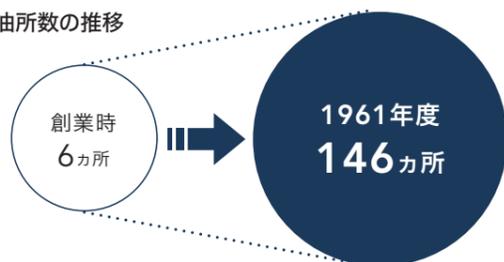
ガス事業、タクシー業界でのLPG自動車の普及を捉えたオートガス事業など業容の拡大が進みました。

1970年代に入り、事業環境は一変。2回のオイルショックは、原油価格の高騰により当社の経営にも甚大な影響を与えましたが、当時の社長である中川寿の陣頭指揮により、非常事態においても廉直で公平な取引に努め、伊藤忠商事（株）との協力体制強化のもと、業界に抜きん出た供給力を発揮。取引先からの強い信頼を獲得するとともに、積極的な販売強化拡大策を展開し、業績の大幅な伸長を図りました。さらに、支店ごとの独立採算の経営が奏功し、各自の顧客ニーズをいち早く事業化する機動力を身につけた結果、アスファルト販売や高圧ガス販売といった新規事業へ進出。1979年には、東京・大阪証券取引所の市場第一部に上場し、安定経営の基盤を構築しました。



伊藤忠燃料（株）創業

給油所数の推移



1年間で約24倍に拡大

転換期

2001

創立40周年を機に、次世代ビジネスモデルへシフト

2001年当時の石油業界は、自由競争下での競争力の強化や石油精製・元売会社の再編の動きが活発化。また、すでにグローバルな課題となっていた、地球温暖化問題への対応も喫緊の課題で

した。こうした中、当社は、将来にわたってどのような企業として活動していくかを明示し、新コーポレートアイデンティティ及び新体制を発表。社名を「伊藤忠エネクス株式会社」に変更しました。

新たな経営理念には、「エネルギーの主体がたゞ石油製品以外のものに変わったとしても、お客様が存在する限り、当社はエネルギーを核に、豊かな社会の実現を果たしていく」との想いが込められ、燃料商社からエネルギー商社への飛躍を標榜。また、事業領域に則って事業の選択と集中を推進するとともに、環境にやさしいLPガスの普及をはじめ、クリーンエネルギーの取り組みを強化しました。

社会とくらしのパートナー
伊藤忠エネクス株式会社

2004

変革期

第2の創業。複合エネルギー企業への再生

この期間の石油・LPガス業界は、エネルギー価格の高騰、電力・都市ガスとの垣根を越えた競争の激化といった厳しい経営環境に直面。この難局を乗り越え、勝ち組となるために、「第2の創業」と位置付け、2004年に中期ビジョン「創生2008」を策定。最強のコスト競争力、最大の機能を持つ将来の企業像であるエネルギー、車、家庭を核とした「複合エネルギー企業」への進化を掲げ、経営の拡充と効率化を推進しました。中でも、2007年4月に（株）新出光及び当社の子会社との合併により設立された（株）エコアは、九州地区最大のLPガス販売会社として誕生し、九州エリアでの営業基盤を強固にしました。

そして、体制整備を完了し、いよいよ成長戦略により新たなステージへ。中期的な展望に立った事業の再編策と強化策を打ち出し、トレード事業部門やFCソーラー・EV事業推進部を新設したほか、運送事業者向け軽油フリート販売強化を目的に、コーナンフリート（株）（現 連結子会社エネクスフリート（株））を完全子会社化。グループのネットワークをさらに強化し、収益基盤の拡大を図りました。加えて、電力関連事業への取り組みの強化を進め、2010年から電力小売ビジネスへの新規参入を開始するなど、変

革のスピードを加速していきました。さらに、2012年5月には、電力業界初の熱供給設備のオペレーション会社である東京都市サービス（株）をグループ会社化し、成長を牽引する重要な新規事業として熱供給事業を開始しました。



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

事業拡大

2014

「Moving」を合言葉に、次なる飛躍へと変革を加速

2014年度から「未来に向けて今すぐに動く!」という指針を端的に表現した中期経営計画「Movingシリーズ」を策定・推進。背景には、少子高齢化、消費者意識の変化、省エネルギー・効率

化の高まりといったエネルギーを取り巻く状況の急速な変化に対する猛烈な危機感がありました。Moving2014「動く!」では、社内改革を断行するとともに、事業戦略においてはカーディーラー事業に参入し、業界内外から注目を集めました。

以来、エネルギーの安定供給をゆるぎない柱として、さらなる飛躍を図るため、変革と成長を加速。2016年には、家庭向け電力小売事業に参入したほか、インドネシアの産業用ガス販売事業やフィリピンのLPガス事業など海外への積極展開を図りました。また、2019年2月には、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。新分野への投資も成長への礎となりました。



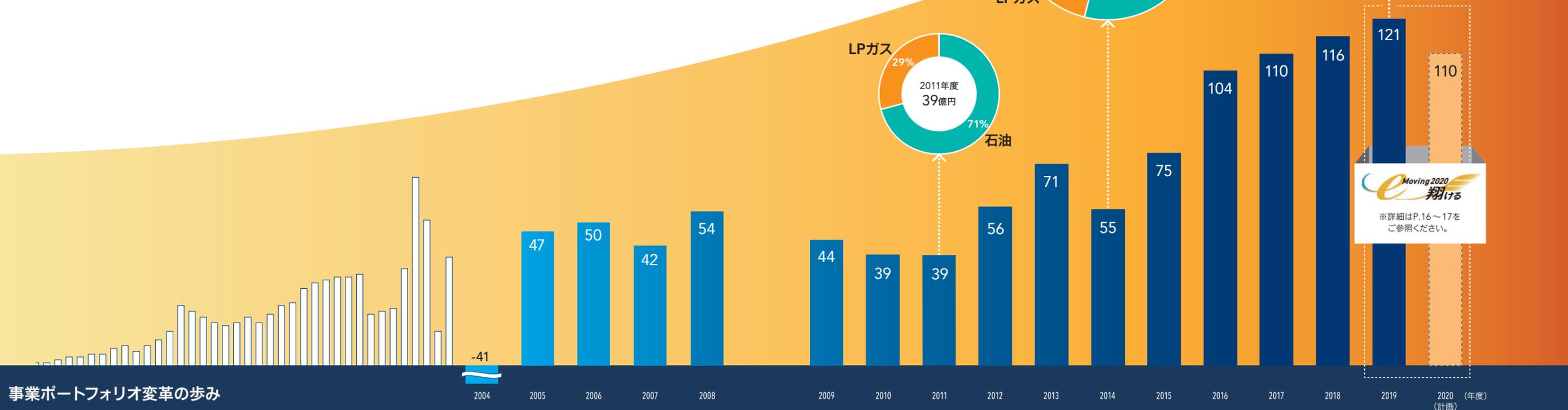
大阪カーライフグループ（株）の株式を取得、カーディーラー事業に参入

事業ポートフォリオの変遷

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。時代に合わせ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。

当期純利益の推移と 事業別当期純利益の推移 (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。



事業ポートフォリオ変革の歩み

2004~2008	2008~2010	2011~2013	2014	2015~2016	2017~2018
「中期ビジョン 創生2008」	「Core&Synergy2010」	「Core&Synergy2013」 ～変革の実行を通じて 新たなステージへ PhaseII～	Moving2014「動く!」	Moving2016「動く!」 ～明日にタネを蒔け!～	Moving2018 つなぐ 未来

基本方針	主要施策
経営環境が大きく変化している「エネルギー業界」で企業の収益力・成長力を持続するため、組織構造改革を実施し、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	組織構造改革の推進/事業本部制の導入/取締役・執行役員数の削減/組織の集約とスリム化/連結対象会社数の削減

Core事業の強化・高度化と、創造型需要の開拓と取り込みを行い、エネルギーのベストミックス提案型企業として、地域社会と共に持続的な成長を実現しながら、収益拡大を狙う	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
電力小売事業への参入/FCソーラー・EV事業推進部設立/HEMS開発の開始/次世代CSへの取り組み/海外進出への取り組み	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

社長メッセージ

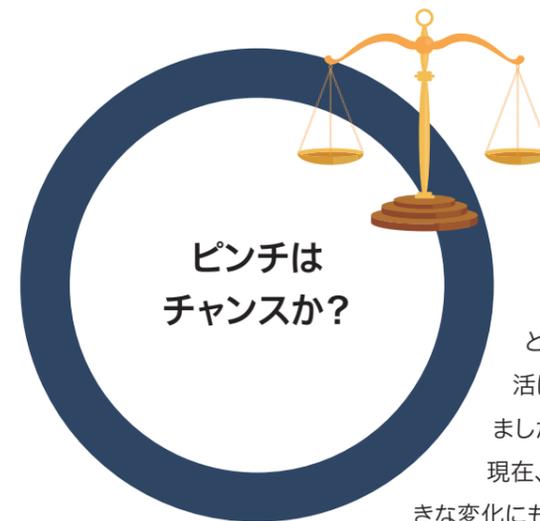


ピンチをいかに観察するかで、
チャンスが生まれるかどうかが決まる。
観察眼を研ぎ澄まし、
次の成長へと翔け抜けていきます。

代表取締役社長
岡田 賢二

新型コロナウイルス感染症により、お亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された皆様の早期回復と、一日も早い感染の終息を心よりお祈り申し上げます。また、医療の最前線で献身的に治療活動をされている医療機関、並びに医療従事者の皆様に対して、心から感謝と敬意を表します。

世界的な新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、これまでの社会の在り方を大きく変えようとしています。「社会とくらしのパートナー」として、お客様のニーズに応える生活者志向のエネルギーグループを目指すエネクスグループにとって、まさに今こそ真価が問われるときであり、大きな進化へ向けて挑戦すべきときであると強く感じています。



ピンチは
チャンスか？

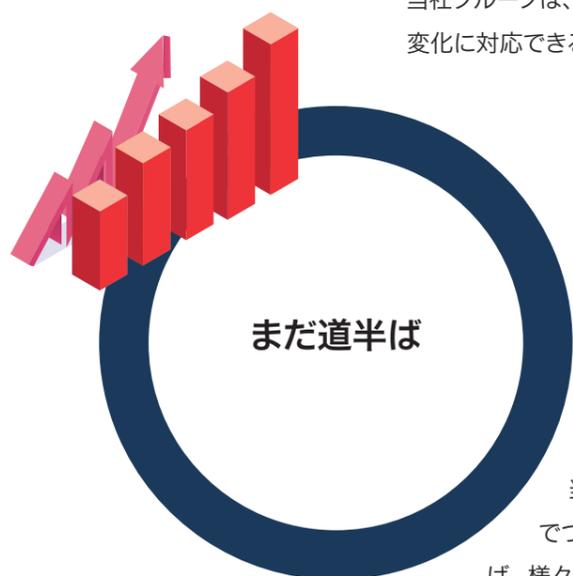
当社グループは1961年の創業以来、「社会とくらしのパートナー」として各地域に根ざし、石油製品、LPガス、電力、車を中心とした生活に欠かせないエネルギーやサービスをお届けすることを使命としてきました。

現在、当社グループは、過去の実績や成功体験にとらわれることなく、大きな変化にも柔軟に対応する「Moving！」をキーワードとした成長戦略を掲げ、2019年度からの2ヵ年を対象とする中期経営計画「Moving2020 翔ける」を推進しています。この計画初年度にあたる2019年度は、電力・ユーティリティ事業が大幅増益により利益を牽引し、5期連続で過去最高益を達成しました。しかし、5期連続の過去最高益更新だからといって、社内には少しの気の緩みもありません。この数年間を振り返っても、当社グループを取り巻く事業環境は急速に変化しており、石油元売の統合、電力・ガスの小売全面自由化による異業種からの参入、業界の垣根を越えた連携に加え、気候変動などによる世界的な環境意識の高まりなど、その変化のスピードは一層加速しています。このたびの世界的な新型コロナウイルス感染症のパンデミックにより、海外では都市がロックダウンされ、国内における非常事態宣言下では「不要不急」がキーワードになり、あらためて、これまでの生活様式やビジネスの在り方を言葉通り、全人類が見つめ直す契機となって私たちの生活を一変させつつあります。今回は、過去に大きな影響を受けたリーマンショックとも異なり、全産業に一斉にこれまでにないプレッシャーがかかるという経験したことのない事態であり、変化を強く意識してきた当社グループにおいても、「ピンチ」の状況に直面していると感じています。

企業経営において、「ピンチはチャンス」と逆転の発想のように表現する経営者も少なくありませんが、私の考え方は違います。私は、「ピンチ」とは、その内容や状況

をいかに観察するかが重要で、それによって、次の状況が「チャンス」になるか否かが変わってくると考えています。様々な想定外の要因が重なり、「ピンチ」に見える状況は形成されていきますが、その状況が、そのまま会社の危機につながるということではありません。この「ピンチ」に見える状況を組織やチームで徹底的に観察し、考え抜くことが大事です。それにより、「ピンチ」の中にも「チャンス」の可能性を見つけることができます。「ピンチ」に見える状況においても、全員で考え抜いた、その選択肢を全員でやりきることが次につながるのだと捉えるべきであると思っています。

社長に就任してから8年、東日本大震災の影響や不安定な世界経済といった様々な環境変化と向き合ってきましたが、難局に直面したときには「当社グループの底力が試されるときだ」と俄然、力が湧いてきます。今回の世界的な新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、これまでの社会の在り方を大きく変える非常に大きな「ピンチ」と捉えています。他方、今回のパンデミックに関する報道は世界的に憶測も含めて真実もフェイクも混然としており、日本でも、その報道の仕方にはかなり偏りがあるように思います。この「ピンチ」に見える状況を自身の透徹な目でしっかりと見極めることを経営トップは当然ながら、部門のリーダーにも意識してほしいと思います。いかに鋭い観察力をもって目の前の事態を見ることができかに、今後の我々の行く末がかかっていると思っています。あらためて、当社グループの社員には、インターネットも含め、世の中にあふれている情報を鵜呑みにせず、自分で体験し、考え見極めることを意識して日々の業務に取り組んでほしい、と伝えています。そして、当社グループは、「ピンチ」の中身を分析し、「チャンス」の可能性をつかむことにより、変化に対応できていると思っています。



まだ道半ば

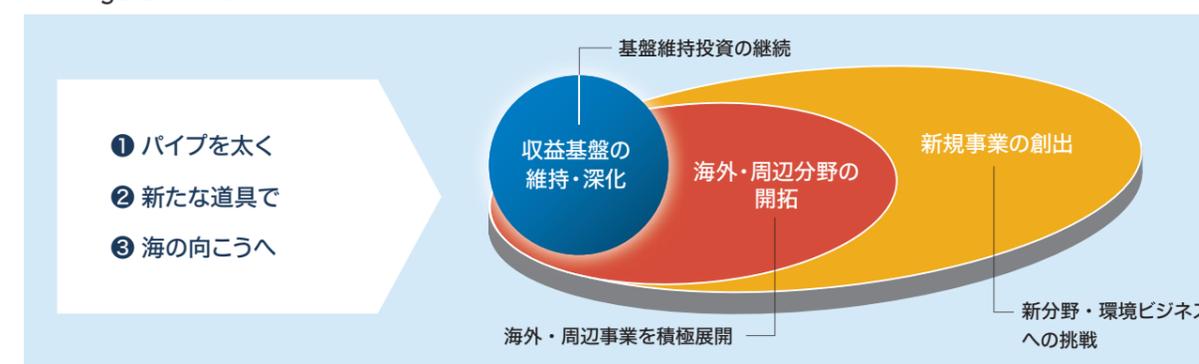
当社グループのコア事業である、社会・生活インフラとして重要な石油やLPガス、そして電力などのエネルギーは、常に必要とされる商材であり、いわゆるエッセンシャルビジネスです。そのため新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けて、業績が大きく変動するようなことは今のところないだろうと見通しています。当社グループの価値創造プロセスの特徴は、強固で安定した「導管」でつながる顧客基盤を持つコア事業とその基盤の上に新事業を立ち上げ、様々な面での相乗効果や新たな価値を創造する点にあります。2019年度の5期連続の過去最高益更新は一つの通過点ではありますが、まだ道半ばであると考えています。しかし、社会・生活インフラとして重要なエッセンシャルビジネスという事業特性はありながらも、事業環境は急速に変化しています。「社会とくらしの

パートナー」として、新たな価値創造に挑み続けます。

その一方で、社会・生活に欠かせないモビリティを提供するカーライフ事業では、新型コロナウイルス感染症の影響によるカーディーラー事業の販売台数の減少と、前年度に認識した一過性収益の反動も含めて減益となりました。2014年度に参入したカーディーラー事業は、今までとは違う新たな分野として育成に取り組んでいますが、「不要不急」の掛け声のもと、当面は不確実な経済情勢の影響があるものと予想しています。ただし、通勤などの移動では、自家用小型車が見直されつつあり、中・小型車販売は底固く推移しています。カーディーラー事業には、日産大阪販売（株）が有する117店の店舗ネットワークを通じた顧客基盤があります。今後はこの顧客基盤、岩盤といったものを活かし、新たな成長を取り込んでいきます。中期経営計画「Moving2020 翔ける」の成長戦略の一つとして、「新規事業の創出」を掲げて取り組む中で、私たちは新しい領域や新しい商材を発掘し、新規事業を立ち上げようと力を入れています。やはり大事なことは事業ポートフォリオ、言い換えれば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いくということが必要になってくると考えています。全体のバランスを保ちながら、新しいリスクを取っていくことも、成長力を高めるためには必要であると考えています。

不自由だと思っていることも、発想の転換をすることで新たな可能性が出てきます。新規顧客にもリモートで面談ができたり、リモートならではの特徴を利用して、まったく違う業種同士を結びつけたりすることもできるでしょう。当社グループ全体で、創意工夫し、新しいやり方を編み出していきたいと思っています。

「Moving2020 翔ける」成長イメージ





個人の強さとは チームの強さとは

「Moving2020 翔ける」では、組織基盤をより強固なものにするため、「グループ経営の強化」「成長を支える人材戦略」「イノベーションの推進」に取り組んでいます。とりわけ、ダイバーシティの推進は、この1年でかなり進展したと実感しています。若手や女性社員の活躍ぶり、育児や介護と仕事の両立を図っている社員など、多様な人材が増えました。リモートワークがさらに進化していけば、家族との時間も増えたり、休暇の取り方も変わったりと、働き方が大きく変化すると感じています。

社長就任時に私が社員に話したことは、「油絵が何層も塗り替えて奥行きのある色合いを出すように、引き継いだDNAを大事にしなが、それを進化させて自分の作品にしてほしい」ということでした。他方、「事業の周辺にある真っ白いキャンパスに描きたい」という考え方もあります。私自身もそうですが、言われたままにみんなが同じ方向を向いているだけではつまらない。「出てこい、とんでもないやつ」と思っています。

社員には、「新しいことにチャレンジできる環境を整える」と言い続けているので、今後は白紙に描きたい人材が増えてくるでしょう。そのとき、会社としてどうバランスを取っていくのかは今後の大きな課題となってくるとみえています。多彩な顔触れの人材が能力を発揮できるような風土・組織にしていくことが肝要ですが、経営としてキャパシティを問われるところでもあります。いかに“とんでもない”と感じるような強みを有する個人が育つか、そして、その個人が一つのチームとなり新たな価値創造に挑戦していくこと、ここが当社の成長の伸びしろであると思っています。

「物、事、情報」を 有機的につなぎ ネットワーク化する (長期的な目指す姿)

世界的にほぼ同時に起こったパンデミックによって、ウィズコロナ／アフターコロナの世の中は、後退するというより大きなパラダイムシフトが起きるだろうと予測しています。そうしたとき、次に当社グループが求められることは、商人のような持ち味を活かして、「物、事、情報」の3つを新たにつなぎ直す、ネットワーク化することであると考えています。

例えば、当社には「エネクス会」という販売店などのお客様同士が情報共有できる全国に広がるネットワークがありますが、IT化することでもっと大きな仕掛けができないか、といったことも積極的に検討したいと思っています。ここ数カ月、各エリアの幹部メンバー十数名と連続してリモート会議を行っています。ウェブ・ツールを使えばどこにいても、誰とでも話ができる環境が整ったことは、遠方のお客様との物理的

な距離を縮めることも可能で、クリエイティブな仕事ができる予感がしています。

2020年度の投資活動は抑制気味にならざるを得ませんが、基盤維持投資の先に様々な商機があると見通しています。創業時からお客様のネットワークを広く、固くつないできた能力は、今後の当社グループの原動力であることに間違いありません。最大の無形資産であり、このことを強く社員に共有することが大事です。

さらに、現在はエネルギー商社という枠組みの中で事業活動を行っていますが、「物、事、情報」を有機的にネットワークすることによって、違うカテゴリーに飛躍していけるかもしれません。この先は、きっと新しい試みというよりも想像力が湧くようなことが増えていくものと前向きに捉えています。



自ら創造的に考え、 次にチャレンジする 組織づくり

危機が起こったときに経営トップに求められるものは何か。私は、具体的な戦術を示すことではなく、当社グループで働く人たちが、知恵を出し合って創意工夫し、画期的なアイデアやツールを開発できるような環境を整えることだと思っています。リモートでの会議では味気ないと感じるのであれば、一体感を醸し出せるような仕掛け、例えば同時に同じものを食べながら会議をすとか、同じ体験をすることで共感を得られるような工夫が必要でしょう。また、便利なツールには弊害も出てくることから、リモートの後遺症というか、人との直接的な接触を敬遠するような心理状態になった場合を想定しておくなど、一言で環境整備といっても多岐にわたります。

日本人はどちらかというと、人と違うこと、自分の色を隠す習性があるので、自由闊達に意見が言い合える場づくりは非常に大事です。特に、肝心なときにしっかりと自分の意見が言える社員を増やしていくことが重要であると感じています。ほかの人と違う意見を言うことは勇気のいることですが、私はより多くの社員に「勇気」を持ってもらいたいと思っています。

先行きは不透明ですが、これまでとはまったく質が違っていることに変化を予感しています。一人ひとりが創造的に考え、次のステージに向かってチャレンジしていく。まさに、「Moving2020 翔ける」と掲げたコンセプトの実践にほかなりません。当社グループの強みを一層強化するとともに、あらゆる手段を駆使して“つないだ基盤”を活かし、飛躍していく所存です。

2020年9月
代表取締役社長

岡田 賢二

サステナビリティ対談

エネクスグループのサステナビリティとは何か？ をグループ全員で考え抜き、 「私たちエネクスグループならではの」に 取り組んでいきます。

現在、当社ではエネクスグループのサステナビリティとは何か？を自らに問いかけながら、長期的なビジョンを検討しています。その一環として、サステナビリティに精通した有識者であるSDGパートナーズ有限会社の代表取締役CEO・田瀬和夫さんをお迎えし、当社社長の岡田賢二と「持続可能な社会」について語り合いました。

人類社会が生み出したものと失ったものとは

岡田 今日田瀬さんとお話できるのを楽しみにしていました。様々な企業のサステナビリティ強化に取り組んできた経験をお持ちですね。

SDGs (Sustainable Development Goals: 持続可能な開発目標)の目標は普遍的なものですから、その原点や背景にある我々人類のサステナビリティとは何かを考え抜くことが重要であり、考え抜くことでエネクスグループの企業活動のあらゆる面がサステナビリティと融合し、SDGsへの取り組みも加速していくものと私は捉えています。そして、考え抜くためには、インターネットや本などの情報のみではなく、リアルな議論や対話が必要です。コロナ禍により物理的にリアルな対話は減りましたが、世界各地とつながるオンライン対話が増加した現在の環境は、次の時代に私たちエネクスグループのあるべき姿を問う良い機会であるともいえます。今回の対談でも、田瀬さんと私の考え方の軸が重なる部分と異なる部分を探り、サステナビリティとは何かを突き詰めていきたいと思っています。

田瀬 2017年に設立したSDGパートナーズでは、「会社の存在自体で社会的な価値を創り出すこと」を目指しています。社名にSDGsを冠したのも、SDGsが単に2030年の世界の目標を描いただけではなく、地球と人間の永い営みの中で、幸せとは何か、よく生きるとはどういうことか(Well-being)を問いかけているからです。

岡田 サステナビリティとは何かを考えたとき、果たして科学は人間を幸せにしたのか？と疑問を持ちました。世界人口が200年余りで約70億人増加したことは、科学の力で食糧事情が飛躍的に向上したからといえますが、この数百年の歴史を大胆に割愛してしまうと、現在の世界には貧しい人々があふれ返っています。その理由の一つには、労働に見合った適正な対価が支払われていないという問題があります。世界規模で労働成果を衡平に分け合う仕組みが確立されていない中で、人口が増え続け、ごくわずかなところに大半の資本が偏ってしまうという、いびつな構造になっているのです。

田瀬 確かにそうです。実際に調査したことがありますが、例えば数万円で販売される製品は、工場主やブランド企業を経て、製造した本人に回るのはわずかな金額でした。ブランド・バリューを加味したとしても、その価値を生み出す商品をつくった人への対価と



代表取締役社長
岡田 賢二

SDGパートナーズ有限会社
代表取締役 CEO
田瀬 和夫氏

いう点では、その価値相当のお金をもらっていない人たちがたくさんいるのが現実です。いろいろな科学者や研究者によれば、ここまで知能がある“種”というのは、これまで地球上にいたことがないようですが、その初めての“種”である私たちが地球全体の“種”の半分ぐらいを絶滅させようとしている現実に対面し、私たち自身の成長も、何十万年も続く話では決まていないという危機感を持つ必要があると思っています。

SDGsの本質的な意味。何のために推進するのか

岡田 SDGsを考えていくと、経済の発展と人間の幸福度を指標化して、この両輪を見る化することができれば、世界はもっと違ったバランスで、格差を制御できたかもしれません。

田瀬 そういう意味では、SDGsの中にも書いてあるWell-beingやフリーダムといった目標は、国際社会が共通して追求してきたも

のであると思います。そして、欧米のWell-beingとは「社会に対してどのくらい自分が使命を果たせるか」ということが中心にあるのに対し、最近では日本の中でも変化がみられ、社会とのつながりが大切だという風潮が広がってきています。これから「安心・安全・快適」から一歩踏み出した幸せやWell-beingについて、企業が考えそして目指していけるといいなと思っています。

岡田 田瀬さんは欧米の動向にも詳しいので伺いたのですが、SDGsなどサステナビリティのルールメイキングでは、欧州などがイニシアチブを握っているようにも感じます。日本は絶対的な指標のようなものを自分たちで持つことが必要ではないか、極端に言えば、日本はもっと自己完結であっていいのではないかと感じています。現在、巷にあふれる情報は、グローバル・スタンダードの号令で、

東京大学工学部原子力工学科卒、ニューヨーク大学法学院客員研究員を務める。1992～2005年 外務省に在籍。2005～2014年 国連に在籍。国連事務局・人間の安全保障ユニット課長、国連広報センター長を歴任。2014年 デロイトトーマツコンサルティング合同会社 執行役員に就任。2017年 SDGパートナーズ有限会社設立。

企業経営はこうあるべきであるというステレオタイプにもなっていると感じますが、経営者として価値の軸は自分で決めるべきというのが私の考えです。

田瀬 一番大事なことは、大事な人々を救わなきゃいけないというミッションや人情から生まれてくると考えています。そういうところは共通して人を引きつけるものではないでしょうか。圧倒的にその部分で日本が強ければ、グローバルでも勝っていると思います。岡田さんが自分で考えて決めるとおっしゃっていることは、私も同感です。コロナ禍になって私がずっと言い続けているのは、自分で決めて決めることが一番重要だということです。

一つの側面だけでなく、複眼的に読み取る力

岡田 ダイバーシティの重要性も強調されていますが、私にとっては特別なことではなく、日頃から自分とは違う人や考え方に興味を持って向き合うことを心がけており、そこからの発見が、私の現在の考え方を形づくっています。

田瀬 岡田さんは偏見がほとんどない方だと思います。おっしゃるように、同じ人たちだけにいるよりは、いろいろな人が入ってきて今まで聞いたことがないような話を聞くことのほうがおもしろいかもしれません。

岡田 田瀬さんのお話を伺って、歴史的な大きな流れの中からSDGsが出てきているということを理解すべきだと実感しました。当社グループがこれまで取り組んできたことは、従業員、取引先をはじめとしたステークホルダーの幸せ、役に立つことを土台に考えたものであり、それによって成長してきた会社であると自負しており、その取り組みは、SDGsにつながっていると捉えています。ただし、現在の当社の経営戦略やビジョンからは、これらの取り組みがサステナビリティ、SDGsにつながっていることを明確に理解できないかもしれません。今後は、私たち自身が様々な事象を複眼的にみて行動していくことで、企業活動のあらゆる面をサステナビリティと融合させていくとともに、私たちの取り組みが理解しやすいように、活動を充実させていきます。

田瀬 今回の新型コロナウイルス感染症によって、私たちは一度立ち止まって考える時間ができました。あらためて考えて自分で行っているのは非常に重要なことだと思います。SDGsにしても自分の価値観からみるとどうなのかといったことをもう一度考え直し、そこから始めてみるとよいのではないのでしょうか。

岡田 そうですね。私たちにとって何が重要なのかしっかりと議論していきたいと思っています。ビジョン策定も含めて、結局、企業活動とは、すべての従業員も含めた有機体である企業がどれだけ挑戦したか、経験したか、対話したかの総量で次が決まってくると考えています。本日はありがとうございました。

長期ビジョンを策定するうえで 大切にすべき指針

経営理念

社会とくらしのパートナー
～エネルギーと共に・車と共に・家庭と共に～

行動規範

有徳(信義・誠実・創意・工夫・公明・清廉)

中期経営計画の概要

CONCEPT



「Moving2018 つなぐ 未来」の期間にて安定的に当期純利益100億円を創出する体制を整備。2019～2020年の2カ年についてはつないだ基盤を活かし、飛躍の期間と位置付ける。

基本方針 ～パイプを太く 新たな道具で 海の向こうへ～

成長戦略の推進		組織基盤の進化	
1 収益基盤の維持・深化	お客様・地域社会との関係をより深く ・ヒト・モノ・カネの適正配分 ・グループシナジーの創出 ・顧客基盤のさらなる活用	1 グループ経営の強化	あらゆるつながりを密接に ・グループ会社経営管理の深化 ・リスク管理体制の整備 ・ESG・SDGsに基づいた事業戦略
2 海外・周辺分野の開拓	海外に打って出る ・海外事業への積極投資 ・周辺事業のM&A推進 ・パートナーとのアライアンス構築	2 成長を支える人材戦略	社員の力を引き出す ・ダイバーシティの推進 ・グローバル人材の育成 ・ENEX EARLY BIRDの浸透
3 新規事業の創出	事業領域を広げる ・環境関連ビジネスなどの推進 ・あらゆる経営資源の活用	3 イノベーションの推進	デジタル化とオープンイノベーション ・ITを基軸とした事業基盤の整備 ・既存事業の効率化追求 ・デジタルを駆使した新規ビジネス推進

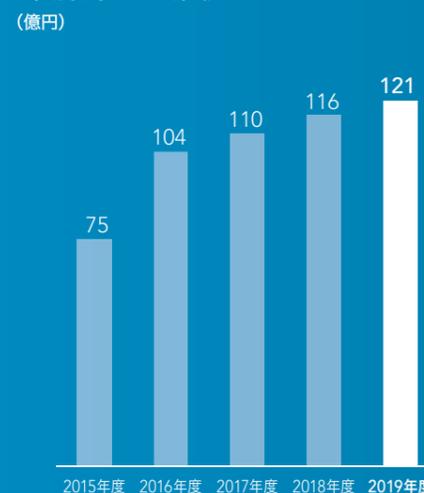
定量計画

(億円)	2019年度実績	2020年度当初計画	2020年度修正後計画	前年度比	当初計画比
売上収益	8,974	—	7,100	△1,874	—
営業利益	193	—	160	△33	—
当期純利益	121	125	110	△11	△15
配当性向 (%)	41.2%	40%以上	40%以上	—	変更なし
実質営業CF (億円)	365	200以上	200以上	—	変更なし
2年間累計投資額 (億円)	—	600	430	—	△170
ROE (%)	9.6%	9.0%以上	—	—	—

セグメント別 (当期利益)

	2019年度実績	2020年度当初計画	2020年度修正後計画	前年度比	当初計画比
■ホームライフ	21	30	26	4	△4
■カーライフ	40	36	28	△12	△8
■産業ビジネス	25	24	24	△1	0
■電力・ユーティリティ	35	38	35	△0	△3
■その他	△2	△3	△3	△2	△1

当期純利益の推移



※新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、定量計画を修正しました。
 ※セグメント別の2019年度実績及び2020年度当初計画は、2020年4月1日時点の組織にて組み替えているため、公表数値から変更しています。

中期経営計画「Moving2020 翔ける」の進捗

成長戦略の推進



収益基盤の維持・深化に注力しています。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。2019年度は、エネクスグループの東京都市サービス(株)が、横浜市新市庁舎への熱供給を開始しました。また、当社と(株)エネクスライフサービスにより、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、当社グループの新たな収益基盤の深化を図っています。



環境関連ビジネスなどの推進をはじめ、あらゆる経営資源を活用し、新規事業の創出を図っています。2019年度は、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、横浜市新市庁舎や大手建設会社での使用が開始されました。また、スタートアップコミュニティを運営するCreww(株)と「伊藤忠エネクスアクセラレーター2019」の取り組みを開始しており、これまでの既存事業を通して培ってきた当社の強みを生かした新たなビジネスの創出に向け、実証実験を行っています。



海外事業への積極投資と周辺事業のM&Aにより、海外・周辺分野の開拓を進めています。2019年度は、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、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.を設立しました。加えて、ベトナムにおけるカーライフ事業(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)への参画を決定し、2020年4月に新会社ENEXFLEET VIETNAM Co., Ltd.を設立しました。

組織基盤の進化

①連結経営管理の高度化と実効性のあるガバナンス体制の構築による「グループ経営の強化」、②ダイバーシティ推進及びグローバル人材の育成を通じた「成長を支える人材戦略」、③既存事業の効率化追求とデジタル技術活用による「イノベーションの推進」を行っています。

2019年度は、当社グループのダイバーシティ推進を目的として「ダイバーシティ推進室」を設置し、全国の従業員に現状の問題点や現場の声をヒアリングしたうえで、諸制度の改定や環境整備に取り組みました。

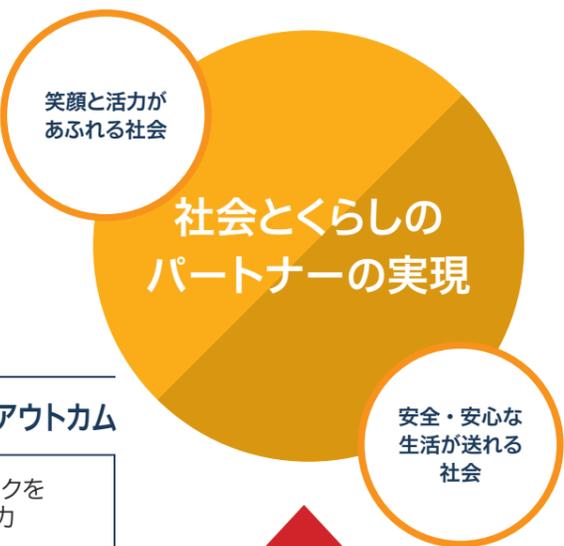
価値創造プロセス

エネクスグループは、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することにより、社会とくらしのパートナーになることを目指し、企業活動に取り組んでいます。

導管とは？

「導管」をつなぐ機能により、**ビジネスを強化し顧客基盤を拡大**

創業時より築き上げてきたお客様とのネットワークこそが、私たちエネクスグループの最大の資産です。このネットワークの重要性、意義、機能を明確に定義するために、当社では「導管」という言葉を使用しています。築き上げたこの「導管」のお客様を新たに“電気”でつなぎ、さらに、“電気”で組んだ異業種パートナーのお客様と既存のコア事業をつなぎ、顧客基盤の連鎖的な拡大を実現するのが当社ならではのビジネスモデルです。



エネクスグループが捉える外部環境の変化



インプット

人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 従業員数(連結):5,583名 働き方改革「ENEX EARLY BIRD」 柔軟でしなやかな組織
財務資本	<ul style="list-style-type: none"> 安定した財務基盤 高い利益成長
社会関係資本	<ul style="list-style-type: none"> 販売店数 地域に根ざす顧客との信頼基盤 持続的な事業モデル 「伊藤忠」のブランド
知的資本	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 風力、水力、太陽光、バイオ資源



アウトプット/アウトカム

ネットワークを広げる力	<ul style="list-style-type: none"> 顧客基盤 高い市場シェアを有する事業 CS網 LPガス販売 電力小売販売 アスファルト販売 アドブルー販売 船舶燃料販売 日産車の国内販売(日産大阪販売(株))
製造エネルギー量	<ul style="list-style-type: none"> グループが保有する発電施設の能力 215MW
資本効率	<ul style="list-style-type: none"> ROE 9.6%
自ら考え、顧客ニーズに対応する力	<ul style="list-style-type: none"> 事業創出 再生可能エネルギー事業 環境リサイクルビジネス事業 地域熱供給サービス事業 自動車ディーラー事業 など
環境負荷低減	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー発電能力 49MW
仕組みをつくる、豊かな発想力	<ul style="list-style-type: none"> 仕組み構築 流通機能 一気通貫の電力事業 海外事業 など
オープンイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> 実証実験5件※

中期経営計画 Moving シリーズの推進

コアコンピタンス をさらに強化するため、ESGの取り組みを推進

※ 2019年8月より、スタートアップ企業と新規ビジネスを創出する『伊藤忠エネクスアクセラレーター2019』の取り組みを開始、5件の実証実験を実施

導管を活かした ビジネスモデル



「導管」をつなぐ機能により、ビ

「導管」とは、エネクスグループが創業時より築き上げてきたお客様とのネットワークの名称であり、私たちエネクスグループの最大の資産です。このネットワークの重要性、意義、機能を明確に定義するために、「導管」と名付けてグループ全体で使用しています。本来、「導管」とは独立した個々のものを結び、双方の間に流れや関係を生み出すものですが、私たちは単に製品を供給する管という物理的な意味以上に、“つなぐ機能”として捉えています。ビジネスの現場に置き換えていえば、石油・LPガス事業では精製された石油製品を、それぞれの販売店を経由して、あるいは当社から直接、エンドユーザーのお客様までお届けする経路、道筋が「導管」です。

電力・モビリティ事業への進出を機に、現在ではつなげた「導管」を介して、従来の石油やLPガスを利用されるお客様に対して電力を販売したり、地域で多くのお客様を保有されるパートナー企業と協働して様々なサービスを提供したりしています。このように、私たちのビジネスモデルは、石油・LPガ

ジネスを強化し顧客基盤を拡大

スのコア事業と、電力やモビリティ事業をはじめとした新規事業という2つの事業が相互連携することで、「導管」の“つなぐ機能”を強化し、顧客基盤を連鎖的に拡大させていく、当社グループならではの仕組みとなっています。また、その収益構造は、エッセンシャルビジネスという特性を活かしてストック型ビジネスを展開するコア事業を拡大させつつ、さらにその上に新規事業というフロー型ビジネスを幾重にも重ねていくものであり、二層で成長が可能な強みも有しています。

この「導管」の“つなぐ機能”は、エネクスグループの人材が有するコアコンピタンス「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」により構築されています。次ページでは、価値創造事例を通して、エネクスグループのコアコンピタンスについてご説明します。

価値創造事例

コアコンピタンスの発揮 により創出される価値

私たちは、エネクスグループの人材が有するコアコンピタンス「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」を発揮することにより、導管をつなぎ、連鎖的に価値を創造しています。

以下では、3つのコアコンピタンス（**1. ネットワークを広げる力** | **2. 自ら考え、顧客ニーズに対応する力** | **3. 仕組みをつくる、豊かな発想力**）を発揮し、様々なお客様へ価値を提供している事例をご紹介します。



「社会とくらしのパートナー」として東南アジアへ

～エネクスグループが国内で培ったノウハウ・強みを海外で発揮～

電力・ユーティリティ部門
統括部（バンコク駐在）
(兼) ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.
(兼) ITC ENEX (Thailand) Co., Ltd.
Managing Director

宮島 千恵



2020年4月、エネクスグループが国内で培ったノウハウ・強みを海外へと広げ、東南アジアにおいても「社会とくらしのパートナー」となることを目指し、**タイのバンコクに統括会社「ITC ENEX Southeast Asia Co., Ltd.」、グループ会社「ITC ENEX (Thailand) Co., Ltd.」の2社を設立**しました。この2つの現地法人では、**コスト削減ニーズと環境適応ニーズという現地のお客様が抱えているエネルギー問題を、太陽光発電をはじめとする再生可能エネルギーを提供していくことで解決し、エネクスグループならではの価値創造に取り組みます。**

現地法人設立が無事完了し、安心したのも束の間、新型コロナウイルスのパンデミックの影響は大きく、営業活動などが計画通りには進行できず、非常にもどかしい状況が続いています。しかし、この期間を無駄にすることなく、今やるべきことに集中し、タイでの活動準備はもちろんのこと、次の展開地域である**東南アジア各国の制度や規制などの調査を前倒して開始し、各国のお客様ニーズの理解に努めました。**

今回、現地法人を設立したタイは、政治的・経済的・文化的に、エネクスグループとして**電力・ユーティリティ部門が国内で培ってきたノウハウを最大限活かすことができる理想的な市場です。**まずはこのタイで私たちエネクスグループならではの導管を築き、つなげていくことでビジネスモデルを構築し、著しい**成長が見込める東南アジア諸国へ展開**していくこと、日本だけではなく、東南アジアにおける「社会とくらしのパートナー」として人々の生活に寄与することを目指していきます。



安定供給、経済効率向上、環境適合に定めるGTL燃料

～エネクスグループのアセットを活用し、産業/顧客ニーズに合わせたサービスを提案～

気候変動が影響していると考えられる集中豪雨や森林火災などが頻発する現在、環境負荷の軽減に向けた各種施策がグローバルで実行されています。その一つに建設機械や発電機、フォークリフトで使用する軽油をクリーンな代替燃料に切り替える動きがあります。しかし、BDF (BioDiesel fuel) などの代替燃料の中には品質が不安定なものもあり、燃料噴射装置の目詰まり、低温時の始動性悪化、燃料の劣化などの問題点が指摘されています。このような中、環境負荷の少ない軽油の代替燃料としてGTL燃料^{※1}が注目を集めています。

エネクスグループは、このGTL燃料の販売・普及・啓蒙活動に3年前から注力しており、2019年度は中部・関西エリアを中心に4,682kLを販売しました。2020年度は中部・関西・関東エリアで合計20,000kL以上を販売目標としています。また、2019年10月には、国土交通省の管轄するNETIS (新技術情報提供システム) に燃料として初めて登録^{※2}されたほか、2020年2月には横浜市新市庁舎の非常用発電機燃料にも正式採用されました。さらに、同年3月には、東京都内の大手建設会社の本社ビル解体工事の建設機械全8台向け燃料として正式に採用されるなど、環境適合を実現するGTL燃料の特性^{※3}が認知され、問い合わせが増えてきていることを実感しています。

今後は、**追加のコスト負担がなく、既存インフラを活用して環境への取り組みが可能なGTL燃料のさらなる拡大に向けて、中部・関西・関東エリアに限定せず、エネクスグループのネットワーク及び導管を活用し、全国に順次供給エリア拡大を進めていきます。**



産業ビジネス部門
環境ビジネス部 GTL室

山田 航



※1 GTL燃料 (Gas to Liquid燃料) : 天然ガスからガソリン、灯油、軽油などを製造する技術で、硫黄、金属などをほとんど含まない環境対応型燃料製造方法

※2 国土交通省の管轄工事で燃料にGTL燃料を採用することで、入札時や工事成績評価において加点の対象となる。(登録番号: KT-190065-A)

※3 GTL燃料の8つの特性: ①燃焼時のCO₂排出量8.5%削減、②ドロップイン燃料、③引火点70℃以上、④セタン価が高い、⑤流動点-21℃以上、⑥貯蔵安定性の高さ、⑦煤が出ない、⑧生分解性

CFOメッセージ

エネクスグループならではの
 エssenシャルビジネスと
 その強固な顧客基盤を強みに、
 新たな成長を目指します。



取締役 兼 常務執行役員
勝 厚

リスク局面で見つめ直した、 エssenシャルビジネスの強み

中期経営計画「Moving2020 翔ける」の実行初年度にあたる2019年度の当社グループの業績は、電力・ユーティリティ事業の大幅増益などにより当期純利益が当初の計画値を上回る121億円となり、5期連続で過去最高益を更新しました。これは新型コロナウイルス感染症のパンデミックによりグローバル経済が大きな影響を受ける中、社会・生活インフラとして重要な石油製品やLPガス、そして電力などのエネルギーを商材とするエssenシャルビジネスを展開する当社グループの強みの一端を示しているものと捉えています。

当社グループの収益体制は、エネルギー販売における強固な顧客基盤が支えています。石油製品・ガスといったコア事業による安定した収益力は当社グループならではの強みの一つですが、少子高齢化や環境変化などによる需要減少に歯止めをかけることは困難であり、現状維持のままでは生き残れないという強い危機感のもと、2014年度から中期経営計画「Moving シリーズ」を推進しています。コア事業から生み出されたキャッシュ・フローをもとに新規事業への積極的な投資を進めることで、石油製品とガスを扱う燃料商社から、石油製品・ガスに加え、電力・車など幅広いエネルギーを複合的に取り扱う企業へと変貌を遂げています。今後は、グループ経営をさらに進化させ、バランスの取れた資産ポートフォリオを形成するとともに、事業間のシナジーが創出できる体制を構築していきます。

中期経営計画「Moving2020 翔ける」の 進捗及び計画修正について

中期経営計画「Moving2020 翔ける」では、当社グループならではのエssenシャルビジネスと強固な顧客基盤を活かした飛躍を目指しています。しかしながら、新型コロナウイルス

感染症のパンデミックにより事業環境は計画立案時から大きく変化し、先行きが不透明な状況となったことは否めません。

こうした中、「Moving2020 翔ける」の基本方針について大きな変更はありませんが、施策の一つである「新たな道具で（新規事業の創出）」における新規投資では、「攻め」と「守り」のバランスを注視し、投資計画を変更しました。具体的には、2カ年累計600億円の投資計画を430億円に圧縮し、2020年度は（リース会計による影響を除く）実質営業キャッシュ・フロー内に収める「守り」へと体制を変化させ、約200億円の投資を計画しています。その200億円の内訳としては、計画進行中の電力・ユーティリティ事業における再生可能エネルギーなどの事業に過半の投資を予定しており、その他をカーライフ事業など他事業へ配分する計画としています。そして、この2カ年累計にとどまらない中長期的な投資指針としては、新たなコア事業を創出するための投資については財務規律を考慮しつつ、思い切って実行する考えであり、新分野への投資は積極的に検討していきます。

また、これらの投資検討にあたっては、事業分野ごとの特性を踏まえた資本コストを定め、それを上回るリターンが見込める案件に限り投資を実行することを徹底し、持続的な成長に向けて経営の効率化も引き続き追求していきます。経営指標としてはROEを重視しており、資本効率を踏まえてポートフォリオを継続的に見直すとともに、資産効率向上に向けてROAの改善にも取り組んでいきます。

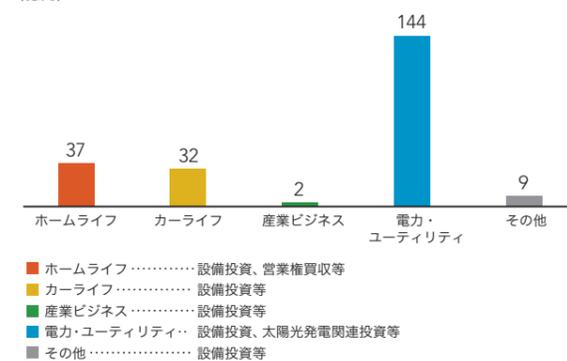
定量計画については、2021年度の目標として掲げていた125億円の当期純利益を110億円に修正しました。今回の目標値修正に際しては、公表時点で入手可能な情報をもとに、悲観的過ぎず、楽観的過ぎないシナリオを徹底的に検討し、その仮説に基づき、年初の時点で策定した各部門の積み上げの計画値から、主として新型コロナウイルス感染症によるマイナスインパクトを加味して策定しています。株主還元については、配当方針を変更することなく、連結配当性向40%以上を継続し、安定した株主還元を行ってまいります。

新型コロナウイルス感染症拡大によって経済情勢が極めて不透明な状況ではありますが、当社の財務基盤はネットDER0.05倍の実質的に無借金で健全な状態であり、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。さらに、短期格付J-1(2020年6月現在の評価)による当座貸越枠並びに社債(コマーシャルペーパー)の発行枠を各金融機関と締結しており、今後の資金調達に対する不安はなく、十分な手元流動性を確保しています。

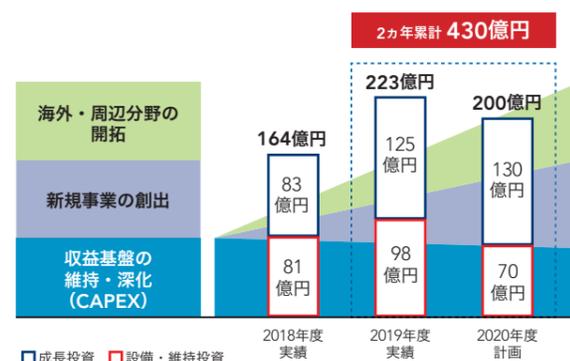
新たなエネクスグループに向けて

今回の世界的な新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、これまでの生活様式やビジネスの在り方を一変させましたが、当社グループが目指す姿である、真の「社会とくらしのパートナー」の実現は変わりません。当社グループにおいてもパンデミックの影響はまだ計り知れないのですが、一方で様々な取り組みに着手することができています。当社グループでは緊急事態宣言前からテレワークを開始しましたが、グループ会社それぞれが同じ環境にシフトすることで今後の当社グループならではの「働き方様式」とは何かを見つめ直しながら、新常态(ニューノーマル)に対応する環境整備を進めています。また同時に、これまで対面を基本としていた事業活動においても、様々な面からオンライン化やデジタル化への検討を開始するなど、デジタルトランスフォーメーション(DX)へのステップも前倒しして取り組んでいます。コロナ禍のもと、ステークホルダーの皆様との対話形式もオンラインなどに変化しつつありますが、アナリスト向けや個人投資家向けのIR活動に加え、より多くの皆様からご意見や当社に対する期待などを伺うため、積極的に対話の機会を設けるなど、当社への理解を深めていただく努力を行ってまいります。果敢に挑戦する当社グループに、ぜひご期待ください。

2019年度投資実績(セグメント別)
 (億円)



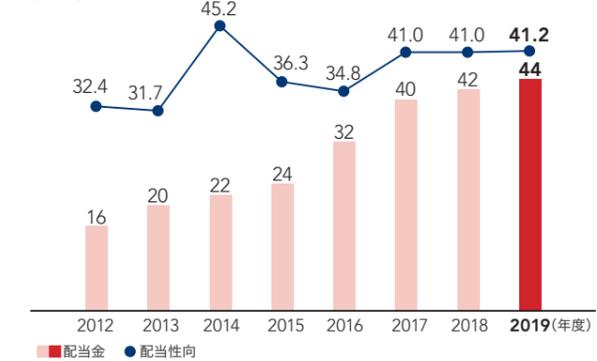
2020年度投資方針



「Moving2020 翔ける」定量計画の修正

	当初計画	修正後計画	修正差異
当期純利益	125億円	110億円	△15億円
ROE	9.0%以上	-	-
連結配当性向	40%以上	40%以上	変更なし
実質営業CF	200億円以上	200億円以上	変更なし
2カ年累計投資額	600億円	430億円	△170億円

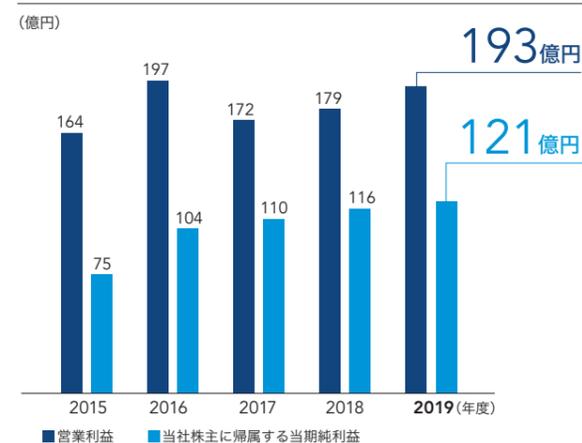
年間配当金の推移
 (円、%)



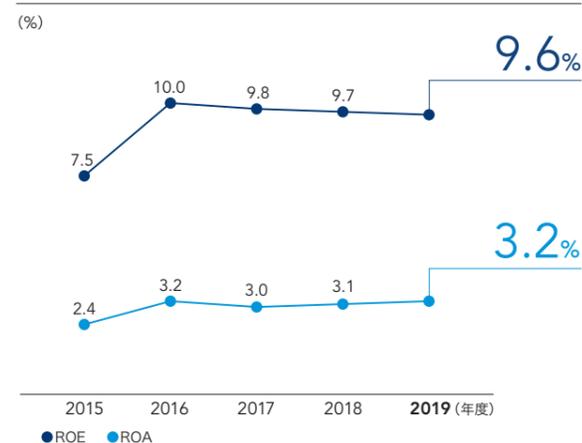
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

営業活動に係る利益/当社株主に帰属する当期純利益



ROE/ROA



1株当たり配当金/配当性向



1株当たり当社株主に帰属する当期純利益



TSR (Total Shareholder Return: 株主総利回り)

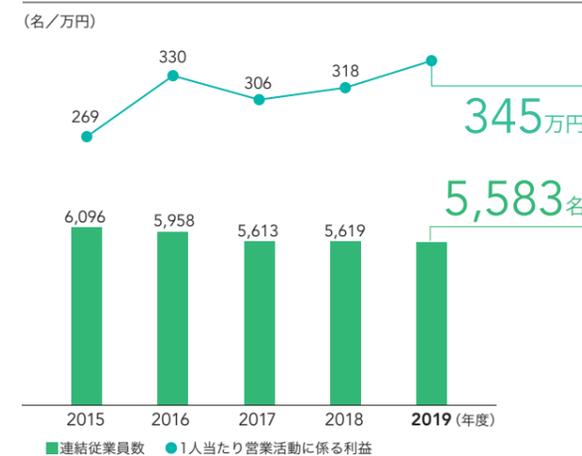


営業キャッシュ・フロー/投資キャッシュ・フロー

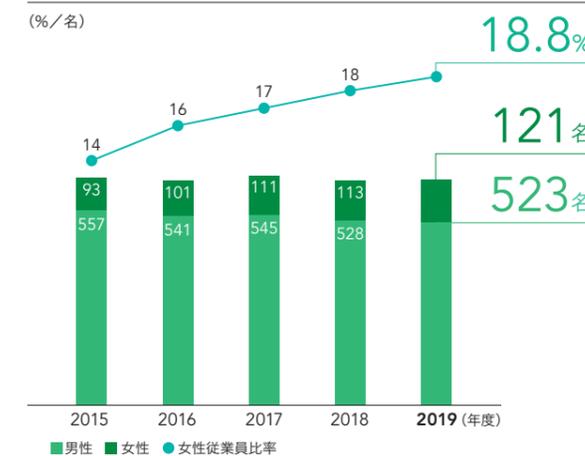


非財務ハイライト

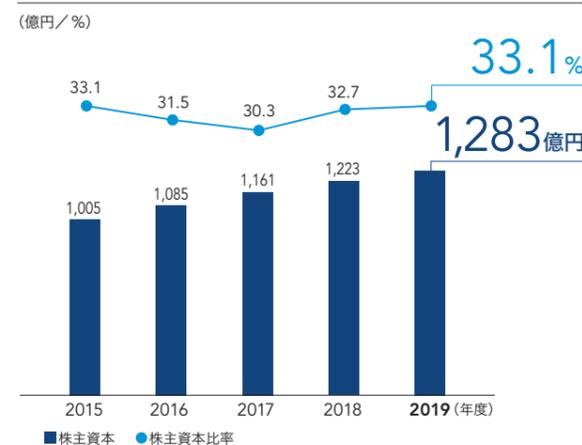
連結従業員数/1人当たり営業活動に係る利益



従業員数(男女別・エネクス単体)/女性従業員比率



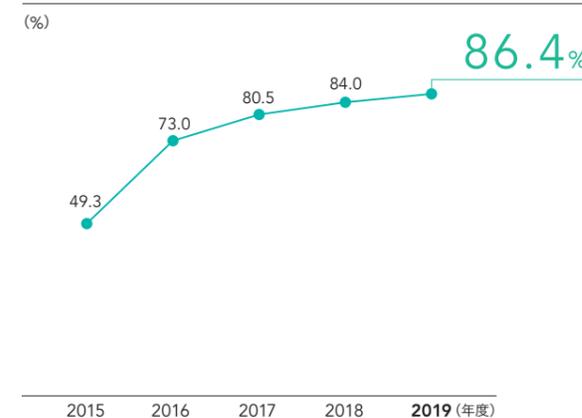
株主資本/株主資本比率



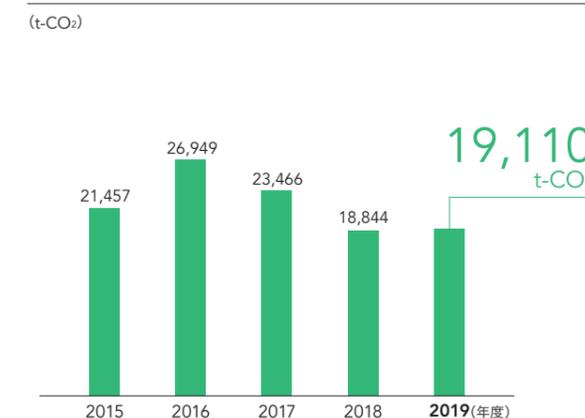
ネット有利子負債/ネットDER



有給休暇取得率



CO₂排出量



事業別概況

各部門の当期純利益

ホームライフ部門



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
主な配給先	全国の家計150万軒、法人需要家、販売店2,700店
事業形態	小売販売及び卸売販売



ビジネスフロー



カーライフ部門



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
主な配給先	系列CS約1,700カ所
事業形態	小売販売及び卸売販売

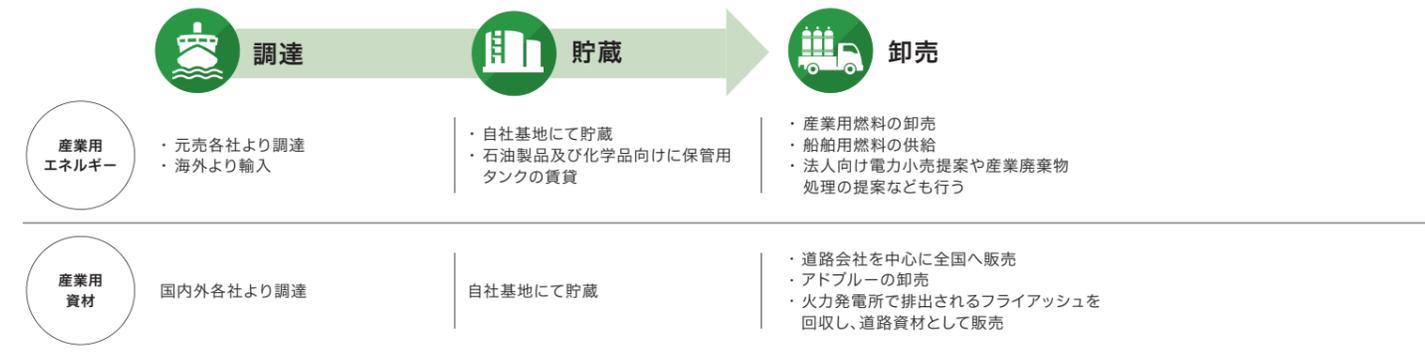


産業ビジネス部門



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、アドブルー、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
主な配給先	法人3,500事業所、国内道路会社、海運、官公庁
事業形態	小売販売及び卸売販売

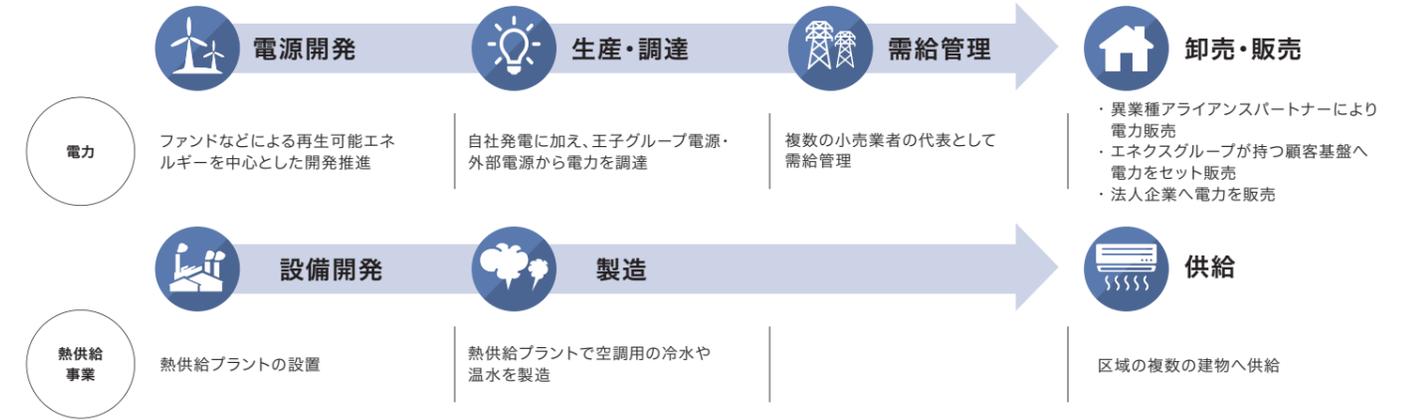


電力・ユーティリティ部門



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

主な取扱製品・サービス	電力、蒸気、熱供給、総合エネルギーサービス
主な配給先	法人、個人、電力会社、オフィスビル・商業ビル
事業形態	発電、需給、販売の垂直統合モデル



※セグメント別の当期純利益は、2020年4月1日時点の組織にて組み替えしているため、公表数値から変更しています。

事業別戦略 ホームライフ部門

サービス領域



新時代の事業展開を推進。
「ファーストワンマイル」を極め、
顧客目線の徹底による規模の
拡大を目指します

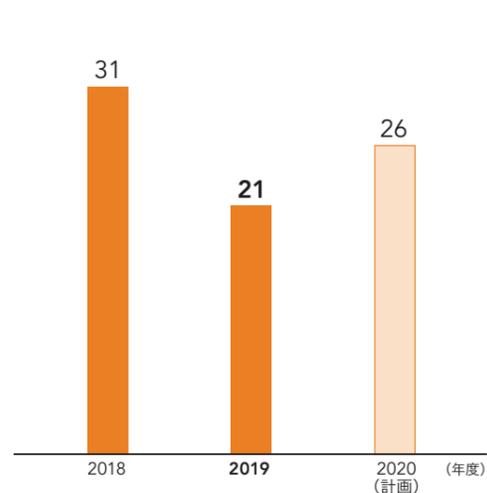


常務執行役員
ホームライフ部門長
中村 司

SWOT分析

強み S	<ul style="list-style-type: none"> 全国に広がる顧客基盤と販売拠点 川上（調達）から川下（全国各地の一般家庭への販売）までの一貫体制
弱み W	<ul style="list-style-type: none"> 他部門・異業種との連携強化 急速なDX（デジタルトランスフォーメーション）への対応
機会 O	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

国内LPガス市場は、社会課題である人口・世帯数の減少や少子高齢化に加え、高効率燃焼機器の普及などもあり、民生用LPガス消費量は漸減傾向です。2019年度は、お客様の“見える化”を進め、それぞれのニーズに合った商品やサービスを提供し、お客様にメリットを実感していただくことに注力しました。その結果、LPガス直売顧客軒数は前年度末比ほぼ横ばいの55万軒となり、電力小売件数はLPガスの顧客を中心に顧客基盤の拡大を推進し98,000軒（17,000軒増）に増加しました。また、産業用ガス販売事業のグループ再編を図り、経営資源を積極的に活用できる体制整備を実施しました。加えて、前年度に実証実験を開始したLPWA[※]ガスメーターは、2019年度末までに全国で約6万台を設置し、2020年度には77,000台を設置する計画で、LPガスの配送合理化や戦略的な料金体系の構築を進めていく予定です。

コロナ禍においてあらためて感じたことは、ホームライフ部門の強みは、生活に必要不可欠なエネルギーをお届けしている、すなわちエッセンシャルビジネスであるということです。これを契機に、お客様に対しては、“安全・安心な生活”の担い手として地域に密着した事業活動を展開していることを、さらにアピールしていく必要があると考えています。

※ LPWA (Low Power Wide Area)：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

2020年度の注力ポイント

「Moving2020 翔ける」では、これまでの枠組みにとらわれない「新時代の事業展開」を推進しています。2020年度もこの事業方針は継続しながら、新たに「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加えました。一般的には、「ラストワンマイル」という言葉が使われていますが、その表現はあくまでも供給者側の考えであって、お客様の立場に立てば、ラストではなく「ファースト」に焦点を当てるのが重要であるとの認識です。お客様目線でより付加価値の高いサービス・商品を提供したり、セット販売で利便性を高めたりすることで、お客様とより太くより強固な関係をつくっていくという意味を込めました。

営業面での新型コロナウイルス感染症拡大による影響としては、対面の営業から非対面の営業に移行してきています。会社全体としてDX（デジタルトランスフォーメーション）をどう進めていくかは議論を進めているところですが、いずれにしても、デジタル化に拍車がかかっていくものとみています。そういう意味では、50年続いてきた営業パターンが大きく変わり、従来型の御用聞き営業から効率性を重視した提案型営業に変えていく分岐点にきています。

一方、販売機能と製造機能の分離を行った産業ガス事業は、エネクスグループの総合力を駆使し、事業領域の深化及び物流機能の強化を図っていきます。海外事業については、国内で培ったLPガスのビジネスを、フィリピンに続いてイン

ドネシアやタイを中心に東南アジアで展開していくべく市場調査を開始しました。また新規事業としては、農業やコインランドリーなど周辺分野への参入及び検討を開始しました。当部門の成長のためには、炭酸ガスから農業分野への参入を検討したように、現有リソースの活用をベースに様々な新規事業の可能性を広げ、収益基盤を拡大したいと考えています。

今後の目指す姿

ホームライフ部門はお客様へ価値を提供する拠点を国内に213カ所保有しており、このネットワーク資産を活かした当社グループならではの新たな価値を創出していくことが使命であると捉えています。LPガスでは、このネットワークに加えて、川上（調達）から川下（全国各地の一般家庭への販売）までの一貫体制により盤石な保安体制を構築しており、今後は、この強みを活かしたリアルとバーチャルの両面からのサービス展開を実現していくなど、いつもお客様のそばから価値をお届けする存在でありたいと考えています。また、このネットワークを地域の防災拠点として機能させる取り組みも進めており、2019年には、グループ会社の伊藤忠エネクスホームライフ西日本（株）が山口県宇部市と災害時の協力体制に関する協定を結びました。

加えて、環境負荷が比較的に少ないエネルギーであるガスの特性を活かした新たな環境価値の創出にも取り組んでいきます。現在進行中のLPWAの活用による配送の合理化で排気ガスの排出抑制の取り組みなども含め、ガスというエネルギーのさらなる可能性を追求していきます。

TOPIC ブログサイト「hitotema」・YouTube チャンネル「Route x Food」の開設

当部門の新たな試みとして、ブログサイト「hitotema（ひとてま）」と、YouTubeチャンネル「Route x Food（ルートフード）」を開設しました。日頃、お客様にLPガスをお届けしている当部門が、SNSで何を発信していくかを検討したとき、それはおのずと「食」がテーマとなりました。

「hitotema」では、“贅沢・丁寧”と“時短・節約”の間にある“ひとてま”をコンセプトに、食にまつわる情報を毎日発信しています。日々の生活を彩る、うれしい情報をお届けしています。一方、「Route x Food」は、“おいしい”を提供する日本全国の飲食店に、世界中の人々を導くことをミッションとした動画チャンネルです。今後も、「社会とくらしのパートナー」として、より豊かで彩りある生活を提案していきます。



事業別戦略 カーライフ部門

サービス領域



CSをコミュニティ・ステーションとして変革するとともに、自動車関連事業の販売強化を図っていきます



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 | <ul style="list-style-type: none"> 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 | <ul style="list-style-type: none"> 新分野・新領域の開拓 人材のダイバーシティ |
| 機会
O | <ul style="list-style-type: none"> EV、HVの普及 石油・自動車周辺事業の新事業創出 |
| 脅威
T | <ul style="list-style-type: none"> ガソリンの需要減少 石油元売会社の再編 |



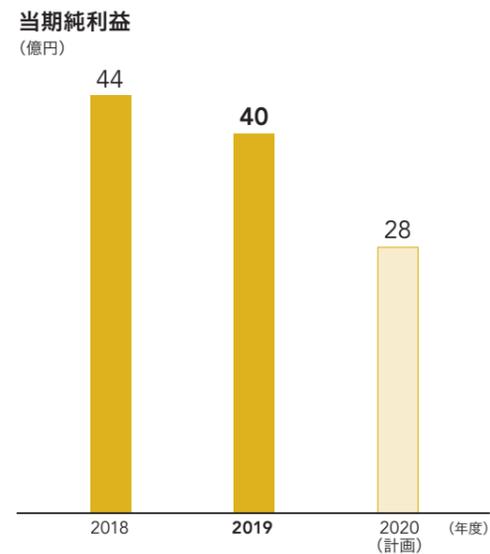
当期の振り返り

石油製品の販売数量は国内製品需要が減少傾向であるうえ、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛の影響により、まるで10年先の需要減少が目の前で起こっているような状況でしたが、CS*の小売市況は堅調に推移したこともあり、収益は確保できました。一方、自動車販売事業では、コロナ感染症の影響が大きく、新車販売台数などは、当面、新型コロナウイルスの影響を織り込まざるを得ない状況です。当期の当社グループCS総数は1,704カ所（前年度末より62カ所純減）となりましたが、業界全体で、この20年間で約半数が閉鎖している状況からすれば、当社グループのCS経営は比較的安定しており、2009年より推進しているACT（販売店経営改善）プログラムの成果が表れていると認識しています。また、3年かけて断行したグループ子会社の構造改革が奏功し、骨太の事業構造への布石を打つことができました。

「Moving2020 翔ける」では、これまで培ってきた顧客基盤を維持・強固なものにするため、新たな商材やサービスを提供し差別化を図るなど、これまでの形態にとらわれない新たなCSモデルの構築に注力しています。

今後、異業種併設モデルCSや個人向けカーリースの提供など、地域の生活拠点である「コミュニティ・ステーション」へと変貌を遂げていくことを目指していきます。

※ 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



今後の戦略と長期的な展望

2020年度の注力ポイント

カーライフ事業には石油製品と自動車の周辺事業という2つの大きな幹があります。大事なことは、これらの事業領域を基軸にビジネスチャンスを探り起こし拡大していくことです。販売店をビジネスパートナーとして位置付け、より強固な関係づくりを図っていきます。そして当社グループの強みは、日産大阪販売（株）が有する117店の店舗ネットワークをはじめ、販売店・卸・CSを通じた顧客といった盤石な顧客基盤。コロナ禍という逆風の中でも、日本一のディーラーである日産大阪販売（株）の販売マインドは顕在でした。また、当社は創業以来、地方に強いという特性があります。地域によってお客様が求めているものは千差万別のため、元売会社との信頼関係を保ちながら、販売店のCSスタッフとよく話をして販促活動を進めることが肝要です。

他方、これからのモビリティ社会は環境に配慮した電気自動車（EV）が主流となるでしょう。当社パートナーである日産自動車（株）は世界的にもEV化の最先端企業であり、事業のサステナビリティが担保されていると捉えています。EVに興味がある方々は新電力や再生可能エネルギーについても大変興味をお持ちであることから、ホームライフ部門で取

り扱っている、家庭用リチウムイオン蓄電システム「エネパワポル」を提案していくなど、戦略的に経営資源の活用を図っていく考えです。さらに、デジタル化を進め、販売店とのウェブ会議などにより効率的に販売戦略を練ると同時に、全社の顧客を共有できるプラットフォームの構築にも着手しています。

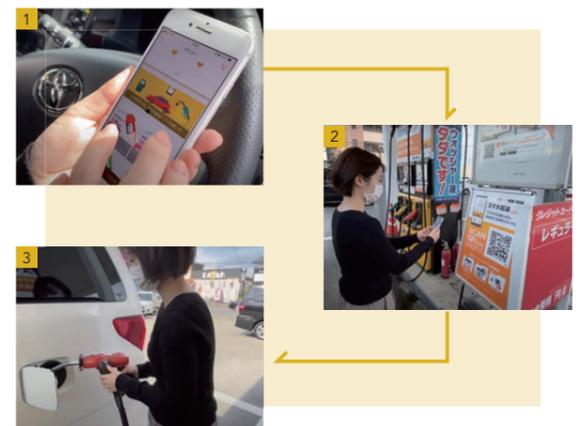
今後の目指す姿

期せずして、10年後の石油業界を見せてもらった感があります。今の状況を洞察し、今後の打ち手を熟考していくときであると意気込んでいます。将来への布石として、デジタル化も含めた投資が重要になってきますが、販売店の成長戦略を支援していくことが当社の役割です。当社のプラットフォームを構築できれば、新たな価値・サービスを継続的に提供することができます。さらに、コミュニティ・ステーションの場をプラットフォームとすることで、他部門とCSをつなげ顧客共有の進展が期待できます。ビジネスパートナーの皆様と共に将来を見据えて、地域のお客様に貢献できるグループを形成していきたいと決意しています。

TOPIC スマホで給油できる「スマホ給油」の概念実証を開始

2020年3月末より、国内業界初*1となる「スマホ給油」の概念実証*2（以下「本検証」）を開始しました。本検証では、NECプラットフォームズ（株）が開発したシステムを使用し、神奈川県内のCS店舗において「スマホ給油」というサービス名称にて実施。「スマホ給油」は来店客があらかじめスマートフォンの専用アプリでオーダーしておくことで、CS到着後、給油機のQRコードを読み込ませるだけで給油が可能となるサービスです。

これまでのCSにおける煩わしい機械操作を解消し、決済までをスピーディに完了できるだけでなく、今ではウィズコロナ/アフターコロナにおける非接触型サービスとしても注目されています。当社では本検証を通し、より多様化するお客様のニーズにお応えできるよう「スマホ給油」の活用・展開を推進していきます。



※1 国内業界初：ガソリンスタンドに設置された注文機を利用せず、スマートフォンのアプリにて給油オーダーと決済が可能なお仕事としては国内のガソリンスタンド業界初（当社調べ）

※2 概念実証：新たなコンセプトやアイデア（本件については「スマホ給油」）の実現可能性を検証すること

事業別戦略 産業ビジネス部門

サービス領域



変わりゆく世界を予測し、
環境ビジネスをデザインすることで
成長の道筋をつけていきます



常務執行役員
産業ビジネス部門長
普世 粛久

SWOT分析

強み S	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 人口減少による石油製品の需要減

※ IMO（国際海事機関）による船舶用燃料の新しい低炭素化規制（船舶用燃料中の硫黄分が3.5%から0.5%に）が2020年に発効

当期の振り返り

当部門の変遷をたどれば、従前は「産業マテリアル」と称し石油のイメージがありましたが、石油のみならず環境含めた産業関連全般のビジネスはすべて取り扱っていくという意味を込めて部門名を変更した経緯があります。

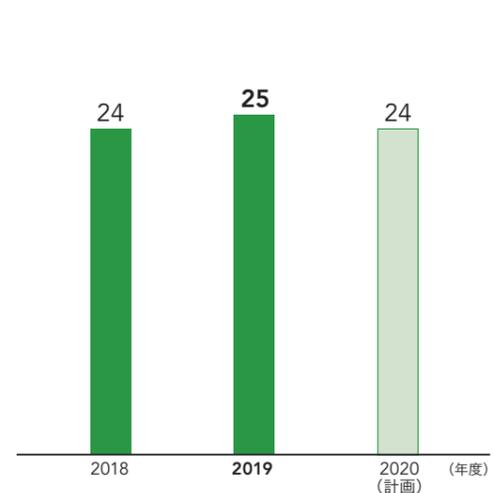
国内の石油製品需要の減少は歯止めがかからず、世界的な潮流としても、より環境に配慮した代替エネルギーへの移行が顕著です。こうした環境変化に打ち勝っていくために、LNG熱供給事業などの新サービスに着手しました。一方、環境関連商材は引き続き活況で、車両の排気ガスを浄化するアドブルー^{※1}や天然ガスを原料とするGTL^{※2}燃料の販売は拡大しました。さらに、2020年から始まった船舶燃料の硫黄分濃度規制（SOx規制）を踏まえ、適合する燃料を調達しイニシアチブをとって日本で普及させることができた点もトピックでした。

“ウイズコロナ”時代を見通せば、今後は新しい「社会とくらしのパートナー」としての役割が求められます。地球温暖化により毎年のように引き起こされる自然災害への対処のみならず、新型コロナウイルス感染症が引き起こす社会／生活の変化の双方に対処していかざるを得ない状況が予想されます。非接触型であるとか分散型がキーワードとなり、環境を意識した新たな社会構造に適した環境エネルギー供給サービスの展開が要点となります。

※1 アドブルー（AdBlue[®]）：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（Gas to Liquid）：天然ガスからガソリン、灯油、軽油などを製造する技術。硫黄、金属などをほとんど含まない環境対応型燃料製造方法

当期純利益 （億円）



今後の戦略と長期的な展望

2020年度の注力ポイント

2020年度以降は、主に温室効果ガス対策と硫黄酸化物（SOx）／NOx／粒子状物質（PM）対策に注力していきます。温室効果ガス対策としては、当社及び伊藤忠商事（株）、今治造船（株）などを含む6社でMAN Energy Solutionsが開発を進めているアンモニアを主燃料とする「温室効果ガス・ゼロ・エミッション船」の共同開発をスタートしたほか、GTL燃料が大手建設会社のビル解体工事現場の重機向け燃料に採用されるなど、当部門の存在感が増しています。また、引き続き、アドブルーのトップシェアの維持・拡大を図るとともに、全国に20ヵ所あるアドブルーセンターをDXでつないだ非接触型の自動配給プログラム（smart配給ネットワーク）を準備中です。

従前の商社は単品商売が主流でしたが、これからの時代はネットワークを通じて、複合商材・サービスを取りまとめ提供していくスキームの構築が不可欠です。例えば、分散型の経済であれば、地方に工場ができ、その周辺に新たな街ができる。その街づくりのために、アスファルトであったり、

熱供給であったりと基盤を活かした環境エネルギービジネスの展開を展望しています。そのためにも、人材育成は喫緊の課題であり、積極的な人事交流や他社への出向、海外研修などを通じて、これまでのマインドセットを大きく変える、意識変革が必要であると認識しています。

今後の目指す姿

世界の中で日本の環境意識は遅れているといわざるを得ません。環境ビジネスと深く関わりを持つ当部門は、今後、新しい世界を予測して新たなビジネスを開拓することが課された命題です。伊藤忠グループ全体のネットワークを活用し、世界のネットワークをつなげ、日本発信の環境ビジネスを海外で展開。それを日本にフィードバックし日本で新しく展開していく。環境エネルギー事業で日本と海外の懸け橋となることを標榜しています。

現有事業の基盤強化を図ったうえで、次のステップはアドブルーやGTL燃料といった環境関連商材を主力商品に拡大します。中期的には、投資も含めてLNG船舶やメタンをベースにした再生可能エネルギー供給事業などの進展により、環境ビジネスをデザインする構想の実現を目指します。

TOPIC 温室効果ガス・ゼロ アンモニア船用燃料のサプライチェーン構築に向けた共同研究

当社は、伊藤忠商事（株）、今治造船（株）、（株）三井E&Sマシナリー、（財）日本海事協会と共に、MAN Energy Solutionsが開発を進めているアンモニアを主燃料とする船舶（以下、アンモニア船）の共同開発に取り組むことに合意しました。

さらに、本取り組みを進めることを目的に伊藤忠商事（株）、VOPAK Terminal Singapore Pte Ltd.とシンガポールでのアンモニア船燃料の供給に関するサプライチェーン構築の共同研究を進めています。

海運業界では、2018年に国際海事機関が温室効果ガス（GHG）削減戦略を採択し、2030年までに2008年比40%効率改善[※]、2050年までに2008年比50%総量削減を掲げ、GHG排出フェーズアウト（ゼロ・エミッション）の早期実現を目指しています。脱炭素化の気運が高まる中、アンモニアは代替燃料の候補として各方面で注目されています。

今回の共同開発では、シンガポールでのアンモニア燃料のサプライチェーン構築にとどまらず、アンモニア船の共同開発、同船舶の保有運航、船用アンモニア燃料の導入、及びその供給設備を含めた統合型プロジェクトの具体化までを目指し、GHG削減に向けた取り組みを進めることにしています。

当社は、アンモニア船への燃料供給のほか、サプライを担う配給船に関するノウハウを活かし、船舶用アンモニア燃料の普及に貢献します。

※ 単位輸送当たり排出量

共同開発における各社の役割

今治造船（株）	アンモニア燃料を使用した船舶開発
MAN Energy Solutions	アンモニア焚機関の開発
（株）三井E&Sマシナリー	アンモニア焚機関の開発および供給
（財）日本海事協会	アンモニア燃料船の安全性評価
伊藤忠エネクス（株）	アンモニア燃料の船舶への供給
伊藤忠商事（株）	統合型プロジェクトの具体化

事業別戦略 電力・ ユーティリティ部門

サービス領域



地域社会のニーズに立脚し、
生活インフラを担う
パートナーとなるべく、
事業価値の向上を図っていきます

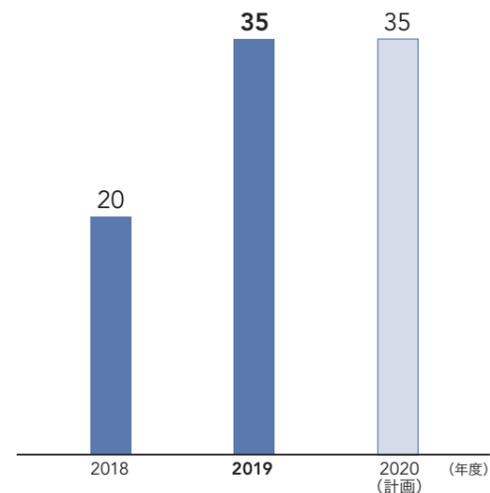


執行役員
電力・ユーティリティ部門長
千村 裕史

SWOT分析

強み S	<ul style="list-style-type: none"> 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
弱み W	<ul style="list-style-type: none"> デジタル技術を活用した高付加価値のサービス提供 専門性の高い従業員の雇用
機会 O	<ul style="list-style-type: none"> 省エネルギーへの注目 再生可能エネルギーの普及
脅威 T	<ul style="list-style-type: none"> 環境に対するコスト上昇 (CO₂) 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

電力小売全面自由化から5年目を迎え、電力小売市場は異業種からの新規参入や度重なる電力事業制度の変更により、競争環境がますます厳しさを増しています。新電力の淘汰が進む中、当部門では強固な顧客基盤を有する地域事業者とのネットワークや他部門との提携を通じ、家庭向けを中心とした低圧電力販売量は約4割増加しました。加えて、他業種との協業も進展。(株)川崎フロンターレ(サッカー)と「フロンターレでんき^{*}」の販売を開始したほか、生活協同組合コープさっぽろの関連会社と協業し、自家発電設備の工場内の設置を発表。省エネルギー&BCP(事業継続計画)対策ともなる発電サービスを提供していく予定です。

一方、発電から販売までの一貫体制の強みを活かし、電力調達の安定化などにより調達コストを抑制。電力事業における利幅が大幅に改善したことにより、過去最高益となりました。また、熱供給事業は、完成した横浜市新市庁舎の熱供給事業者として東京都サービス(株)が冷温水・電力の供給を開始。国内19ヵ所目の熱供給エリアとなり、安定収益に寄与する事業へと成長しています。さらに、太陽光発電を中心とした再生可能エネルギーの拡大についても注力し、順調に推移しました。

※「フロンターレでんき」：お客様の電気料金の1%を、サッカー選手の育成を行う「川崎フロンターレアカデミー」の強化費に充てることで、選手育成に貢献することができる電力サービス

今後の戦略と長期的な展望

2020年度の注力ポイント

「収益基盤の維持・深化」を進める中で、部門横断的にお客様のニーズを掘り起こし、提案機会を増やしていきます。多様なネットワークがあるということは、違う切り口での情報収集が可能となるため、大変重視しています。全社におけるネットワークは、毛細血管のように全国に張りめぐらされ、その先にお客様がいて、電気をつないでいく。こうした顧客基盤は縦横に広がり連鎖していく力を持っています。海外事業はタイを入り口に東南アジアへの展開を計画していますが、ホームライフ部門のLPガス事業などとも連携を深めていく予定です。

さらに、ESG投資・環境問題が重視される中、再生可能エネルギーの比率を高め、収益向上を図っていくことも当部門のミッションです。太陽光発電設備などを中心に開発投資した再生可能エネルギー発電設備などを安定的にエネクス・インフラ投資法人^{*}に供給することを通じ、再生可能エネルギーの普及・拡大を推進していきます。投資案件については、難易度は高くなるものの、一から開発する案件を選択し、競争優位性を高めていく計画です。

また、デジタルマーケティングの仕掛けによって顧客の獲得を加速します。現有の顧客基盤のデジタル化による一元

管理に加え、マーケティング課を中心とした攻めの方策を立案中です。その一方で、当社の強みである「人のつながり」を強化し、デジタル一辺倒ではなく、人とデジタル両面での営業活動を展開していきます。

※当社が50.1%出資するエネクス・アセットマネジメント(株)が資産の運用を受託。2019年2月に、東京証券取引所インフラファンド市場上場。

今後の目指す姿

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・発展していくことを標榜しています。今回のコロナ禍においても、電力供給は決して止めてはいけなく、生活インフラを支えているサービスであるとの認識のもと、これからも各地域で電力事業を通じて様々な分野へと拡大していきます。

また、当社グループが果たす地域社会への貢献という役割は大きなものがあります。「誰一人取り残さない」というSDGsの基本的理念からは、国内においては東京偏重ではなく、当社グループのネットワークを活用し、地域の事情をしっかりと把握して事業を推し進めていくことが肝要です。そして、事業自体がビジネスとして成長し、本業を通じて貢献することを目指していきます。

TOPIC 横浜市新市庁舎への熱供給開始

2020年2月、横浜市新市庁舎(地上32階・地下2階建)が完成し、当社グループ会社の東京都サービス(株)(以下、TTS)が熱供給事業者として冷温水・電力の供給を開始しました。新市庁舎内に設置されたプラントは、高効率ヒートポンプに大容量蓄熱槽、コージェネレーション^{*}などを組み合わせることで、エネルギー利用の変化に柔軟かつ効率的に対応し、省エネルギー・環境負荷低減に加えて、ピーク電力低減・デマンドレスポンス対応も実施します。東京都内を中心に熱供給事業を展開してきたTTSにとって、今回の横浜市新市庁舎を含む「横浜市北仲通南地区」への供給は19番目の新供給エリアであり、冷暖房用の熱と電気を供給する初の熱電併給プラントとなります。

※ 電気と熱を同時に発生させ、総合エネルギー効率を高めることができるエネルギー供給システム



横浜らしい、船の形をした議会棟が特徴的な横浜市新市庁舎。コージェネレーションの導入や未利用エネルギーの活用により「環境に最大限配慮した低炭素型の市庁舎」として注目されています。

エネクスグループが捉えるESG課題

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。



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り組みを通じて、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	リスク
<ul style="list-style-type: none"> 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 EV対応 2020年バイオジェット燃料実用化 生活の利便性や満足感を高める未来小売 高齢化社会に対応する様々なサービス 誇りを持って働ける職場環境 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策 脱CO₂、低炭素社会へ エネルギーの電気シフト（EV化加速、ガソリン需要減） 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が併存 少子高齢化の進行 貧富・世代・地域の格差拡大 IT技術の進歩による急速なデジタル化 働き方の多様化／雇用の流動化

重要課題の選定と取り組み推進のプロセス

課題の特定と把握	課題の優先順位付け	選定した課題の妥当性確認
社会課題をSDGsや国際ガイドライン、FTSEの指標から特定	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	当社グループのESGステートメントに統合し、取り組みを推進

重要課題選定の根拠

当社グループの視点	<ul style="list-style-type: none"> エネクスグループ経営理念 行動規範「有徳」 	<ul style="list-style-type: none"> グループ行動宣言 中期経営計画「Moving2020 翔ける」
ステークホルダーの視点	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 第三者機関FTSEによる客観評価結果

当社グループの重視するESG課題

	領域	取り組み	本レポート/ウェブサイト参照先
E	環境負荷低減（環境と共に） 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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	P.40～42 詳しくはこちら
S	多様な価値創造（社会と共に） 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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	P.43～49 詳しくはこちら
G	健全な事業活動（ガバナンス） 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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	P.50～64 詳しくはこちら

環境負荷低減(環境と共に)

環境ビジネスと環境マネジメント



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CO₂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

CEOが経営意思として表明する「環境方針」

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。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。

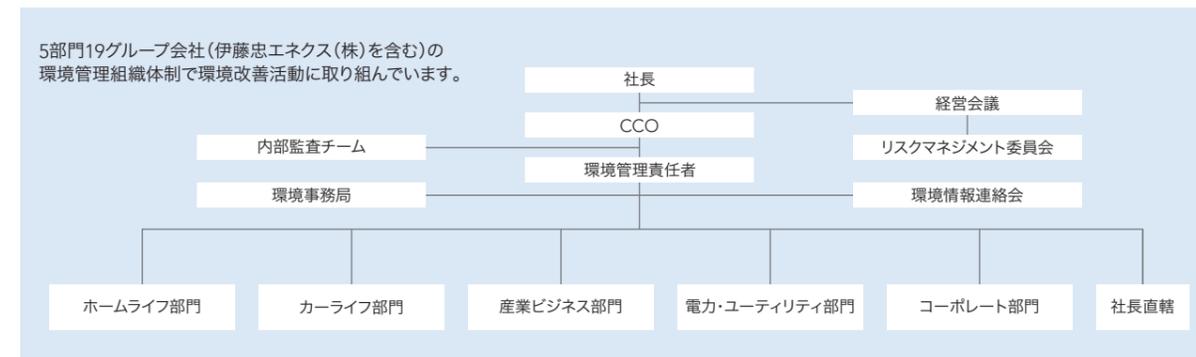
環境ISOのもと実効性ある環境管理を推進

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。また、内部監査の水準を高く維持し続けるために監査担当者の知識とスキルの向上を図るとともに、内部監査員の継続的な育成に努めています。2019年度に当社グループ内で養成した環境ISO内部監査員は30名となっています。

※ 環境目標と活動実績はP.68～69をご参照ください。

環境管理組織体制



▶ 低炭素社会の実現

再生可能エネルギー事業

現在、当社グループでは再生可能エネルギーを活用した発電設備の拡充にも注力しています。

当社グループの再生可能エネルギーの発電能力は49,220kWで、風力・水力・太陽光発電を中心とした発電設備を保有しています。また、当社はエネクス・インフラ投資法人と協力し、金融手法を用いて太陽光発電を中心とした再生可能エネルギー発電設備などに対して投資運用を行い、再生可能エネルギーの普及、拡大を通じて地球環境への貢献と持続可能な社会の実現を目指していきます。



高品位尿素水アドブルー販売

環境問題に対する取り組みの一環として、ディーゼル車の排気ガスを分解して無害化する「アドブルー」を全国で販売しています。

アドブルー (AdBlue®)

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。



GTL燃料販売

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CO₂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

▶ 自らの環境負荷低減

環境負荷を低減した火力発電所

仙台パワーステーション(株)では、環境に配慮した最新鋭

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。

化石燃料の高度化利用

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ています。

スロップ・スラッジ回収販売事業

産業廃棄物として処理されていたスロップ(船舶の燃料タンク洗浄後の排水)やスラッジ(船舶燃料未燃焼分)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。

スマート機器エネルギー

ダブル発電システム

太陽光発電とエネファームを賢く組み合わせたシステムです。エネファームによる電力を優先利用し、足りない分を太陽光発電で補ったり、余った太陽光発電電力を売ったりでき、家計にも環境にもさらにやさしいくらしを実現しています。

家庭用リチウムイオン蓄電システム「エネパワボ」

蓄電池容量9.8kWhの大容量を実現し、災害時の停電でも蓄電池に貯めた電気で電化製品を使用可能です。料金が安い夜間の電気を貯めて昼間に使うことで、電気代の削減が期待できます。

サプライチェーンのエコドライブを徹底

当社は改正省エネルギー法の特定期間として、取扱製品の輸送に関わるCO₂排出量削減の取り組みを進めています。毎年、各地域において、いすゞ自動車販売(株)、伊藤忠商事(株)の協力のもと、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。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CO₂削減につなげています。また同業他社と協働して配送網の整備も促進し、効率的な輸送網を構築しています。

※ 2019年度の省エネルギー法に対応したCO₂削減の活動実績はP.68～69をご参照ください。

の排煙処理設備を導入し、環境負荷低減に努めています。大気汚染防止法よりもさらに厳しい排出値で設定した協定

値を超えない管理を行っています。水の排出処理についても、適切な排水処理のもと、環境への影響を低減しています。また、騒音・振動対策、石炭を屋内・密閉式で管理することにより、粉塵飛散を防止。環境負荷測定を毎月実施し、結果を仙台パワーステーション(株)ウェブサイトで公開しています。



仙台パワーステーション(株)の火力発電所

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す。各事業所の取り組み状況は「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。

環境省の「COOL CHOICE (クールチョイス)」に参加

低炭素社会に向けた気候変動対策キャンペーンである環境省主導の国民運動「COOL CHOICE (=賢い選択)」に賛同

▶ 省エネルギーの追求

熱供給事業

当社グループの東京都市サービス(株)(TTS)が、区域内の複数の建物に冷暖房用の冷水と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。ビルの空調や給湯の新設・更新時に初期投資を抑えて省CO₂、省エネルギーに資する熱源受託サービスなどもご提供しています。

(地域熱供給サービスの導入事例)

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



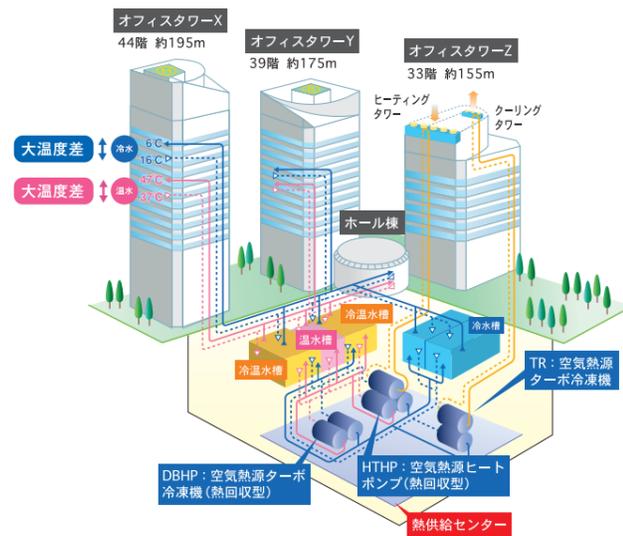
し、「クールビズ」「ウォームビズ」「エコドライブ」「グリーン購入」「不要な電気のスイッチオフ」「食品ロスへの啓蒙」など省エネルギー行動を促進しています。また、当社では、プラゴミを減らす取り組みとして、来客呈茶用のペットボトルをラベルレスに変更したほか、プラスチックマドラーや個包装コーヒーミルクを廃止しました。



エコオフィス活動の進捗状況(グループ会社共通)

品目	2019年度実績 (2018年度実績比)	2020年度目標	
一般電力	113.0%	2019年度 実績比 99.0%	
事業所燃料	LPガス		120.4%
	灯油		109.0%
	合計		119.3%
車両燃料	ガソリン		92.2%
	軽油		119.9%
	オートガス		70.3%
	合計		92.9%
コピー用紙	89.1%		

※2019年度に対象事業所が19ヵ所増えたことにより、一般電力と事業所燃料が前年度比増となりましたが、既存事業所のみ結果は一般電力99%、事業所燃料96%となっています。



▶ 環境資源、循環型社会への貢献

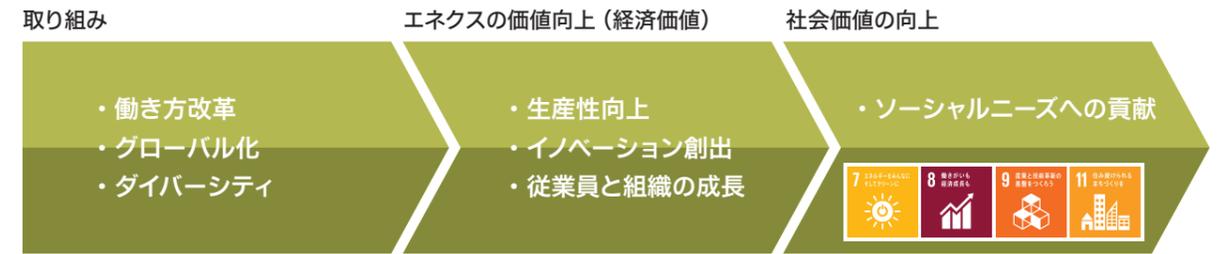
産業廃棄物の安全管理、土壌汚染の防止対策

当社では「グループ廃棄物管理基準」及び「グループ廃棄物管理手順」を定め、廃棄物に関する法令遵守を徹底しています。プロセスとしては、部門担当部署による監査及びISO外部審査、グループISO内部監査などで必要書類や保

管場所のチェックを実施。改善が必要な点については、原因と対策を追究し、産廃事故の未然防止を図っています。また、土壌汚染防止についても、グループで土壌汚染防止規程を設け、土壌汚染対策法及び水質汚濁防止法で定められた汚染などの発生防止に対応しています。

多様な価値創造

人材



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。中期経営計画「Moving2020 翔ける」では、成長を支える人材戦略として、「ダイバーシティの推進」「グローバル人材の育成」「ENEX EARLY BIRDの浸透」を推進し、持続的成長とさらなる企業価値向上を目指します。

▶ 働き方改革と多様な人材活用

「ENEX EARLY BIRD」の取り組み

当社グループでは、社員一人ひとりにとっての「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」の実現に向けて、2016年11月より働き方改革「ENEX EARLY BIRD」の取り組みを開始しました。

短時間で仕事のパフォーマンスを発揮できる働き方を目指し、「長時間労働の防止」「健康重視」「仕事の質向上」の3本柱を軸に、抜本的な取り組みを社長コミットメントのもと実施しています。柔軟な発想とコミュニケーションを生み出

せる風土づくりを目指した「ワークプレイス改革」と「カジュアルデー」や「年間ノーネクタイ」の導入、仕事と育児の両立支援や福利厚生制度の拡充により、戦略的に生産性向上と人材力の強化を図っています。また、中期経営計画「Moving2020 翔ける」を推進しながら、イノベティブな人材の創出と組織の成長を加速しています。現在は、グループ内に浸透してきている「ENEX EARLY BIRD」をさらに進化させ、より多様な働き方の実現に向けた施策を検討しています。



実施策

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

2019年度働き方改革の進捗状況(2018年度比)



健康経営

社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、社員一人ひとりがやる気とやりがいを持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社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。



社長による健康経営コミットメント

伊藤忠エネクスは“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～”を経営理念として掲げ、お客様の求めるサービス・事業の追求と社会の持続的発展に努めてきました。これまでも、これからも、いつもお客様に寄り添い、価値を創造していく。その原動力は社員一人ひとりの健全な心と体であると考えています。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”として貢献し続けるために、社員と家族のいっそうの健康維持・向上に努め、安心して生き生きと働き続けることのできる会社を実現します。

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/health-management/>

TOPIC > がん・疾病の予防と、治療と仕事の両立支援

当社では、2016年度から開始した働き方改革の重点項目の一つとして「健康重視」を掲げています。さらに実効的な働き方改革を実践し、生産性を向上するためには、健康重視による一層の人材力強化が必要であると考えました。これまでも法定以上のがん検診や2次健診補助を行ってききましたが、2020年度より、がん・疾病の予防と、治療と仕事の両立支援策、もしものときの備えを含めた健康経営施策を拡充し、安心・やる気・やりがいを持って生き生きと働く環境を整備しています。

2020年度より拡充した主な施策

- ・健康経営推進体制とPDCAサイクルの構築
- ・年齢別がん検診の拡充
- ・配偶者健診補助金新設
- ・治療と就業の両立支援体制と各制度の周知（健康経営ハンドブック発行）
- ・がん先進医療補償とがん所得補償
- ・子女育英資金制度

両立支援・ワークライフバランス・子育て支援

出産・育児や介護など、様々なライフイベントと仕事との両立を支えるための制度を拡充しています。制度の理解・周知のために両立支援ハンドブックを発行し、各制度の活用促進をしています。

法定を超える妊娠・出産・育児の休暇・支援制度

妊娠特別休暇	10日間
出産一時金	第一子30万円、第二子以降1人につき50万円
時短勤務	子どもが小学5年生に達するまで
時差出勤	育児期間中の時差出勤を育児休業規程内に明記
育児支援	企業保育施設「エネクスナーサリー」設置、ベビーシッター補助券配布

充実した休暇制度

有給休暇	全社員一律20日 ※ 前年度繰り越し分も別途最大20日間 ※ 疾病により長期欠勤となった場合には過去2年間に切り捨てられた有給休暇を充当可能
特別休暇	転勤時、結婚時、親族の死亡時、産前産後、配偶者の分娩時、天災地変そのほかやむを得ない事由、公傷病休暇、未就学の子どもの通院・予防接種・健康診断受診、要介護状態の家族の世話、裁判員休暇、妊娠休暇
リフレッシュ休暇	勤続年数に応じた日数と旅行券を支給
退職制度	傷病の場合は、勤続年数に応じて退職期間と退職給を支給

女性活躍推進・次世代育成支援対策推進法への対応

女性活躍推進に関する行動計画を策定し、女性が活躍できる雇用環境の整備により働きやすい環境をつくり、全従業員がその能力を発揮できるよう努めています。また次世代育成支援対策推進法に基づく「一般事業主行動計画」を策定し、仕事と家庭の両立支援を推進する企業として「くるみん」認定を取得しています。



働きがい調査を実施

全社・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。この調査で得られた結果を人事制度の改善、働き方改革「ENEX EARLY BIRD」、離職防止策などに活用し、従業員のモチベーションや生産性の向上に取り組んでいきます。

働く意欲に応える再雇用制度

当社での業務の経験を活かし、引き続き持てる力を発揮してもらえよう再雇用制度を整えています。

復職制度	配偶者の転勤に帯同することが理由で、就労意欲があるにもかかわらず離職した社員に対して、在職中に培った知識や経験を活かす場を提供するために、選考のうえ再雇用する制度
シニア人材の活躍推進	改正高年齢者雇用安定法に対応し、当社グループで働き、60歳に達した方は引き続き65歳まで勤務することが可能

ダイバーシティの推進

今後、当社がイノベーションの創出に取り組むにあたって必要なのは、多様な視点や感性、知性、キャリア、価値観、行動力で構成された母集団としての豊かさです。この豊かさを育て、維持し、さらに高めていくために、当社グループはダイバーシティの強化に取り組み、より健全で持続可能な組織・風土づくりにも役立てていきます。2019年度からダイバーシティ推進室の設置、当社初の女性社外取締役の就任により、社内外の多様な意見を取り入れ、より健全な組織・風土づくりを進めていきます。また、障がい者雇用の機会拡大にも取り組んでいるほか、2019年度は管理職向けにダイバーシティ研修も実施しました。

詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。
<https://www.itcenex.com/ja/diversity/>



人材データ※1

男性従業員割合※2	81.2% (82.4%)
女性従業員割合※2	18.8% (17.6%)
新卒採用者数※3	男性19名/女性11名 (男性15名/女性10名)
女性管理職比率※4	1.53% (1.0%)
障がい者雇用率※4	2.54% (2.73%)
育児休業取得者数※5	男性4名/女性6名 (男性1名/女性1名)
介護休業取得者数※5	2名 (2名)

※1 表中 () 内は前年度の数値です。 ※4 2020年6月1日時点
 ※2 2020年3月31日時点 ※5 2019年度
 ※3 2020年4月時点

グローバル人材の育成

当社グループはアジアを注力市場として海外事業展開に力を入れており、2018年4月より、若手社員を中心に、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、並びに当社グループ会社に派遣し実際に就労する制度をスタートしました。英語及び現地の言語習得を図るとともに、商習慣や文化を理解し、また事業運営ノウハウを蓄積することで、将来の海外事業案件に瞬時にかつ柔軟に対応できる人材を育成しています。さらに、社員の英語習得を支援するため、英語教育費を補助する制度を新設。グローバルな人材育成が今後の会社の成長性のキープポイントの一つとなると考えています。



次世代経営リーダーの育成

新たな経営リーダーとしての知識とスキルの養成を目的とするマネジメント研修では、ダイバーシティへの対応などのこれから必要となるマネジメントスキルの習得並びにリーダーとしてのチャレンジ精神・リスク感応度と、これらを駆使する総合力を持った人材の育成に取り組んでいきます。

教育研修

キャリア開発のための階層別教育研修を毎年実施しています。また、スキル向上のための通信教育や外国語習得のための費用補助、さらに社会人大学院入学制度も利用でき、様々な角度から戦略的に人材育成マネジメントを行っています。

社内表彰制度

当社では、グループの企業価値向上やイノベーション、業務改善に大きく貢献をした社員・部署を毎年社長が表彰をして、組織全体の意識・モチベーション向上につなげています。受賞者の成果や功労プロセスをグループ全体で共有する公平で正当な評価は、組織全体の活性化に直結しています。

また、勤続年数15年、25年の従業員に対し永年勤続表彰を実施。リフレッシュ休暇と旅行券を支給し、メリハリある人材マネジメントで生産性向上を図っています。

外国籍従業員の活用推進

当社グループとして、外国籍従業員の採用を積極的に推進しています。エネクスフリート(株)では、2018年より内閣府の認可に基づく公益財団法人国際人材協力機構(JITCO)が支援する外国人技能実習制度に則り、6名の外国人(フィリピン国籍)を採用し、CS(カーライフステーション)で車検・整備作業をしています。伊藤忠工業ガス(株)でも、3名の外国人(インドネシア国籍)を技能実習生として採用。自社工場の容器耐圧検査の工程内の塗装作業をしています。伊藤忠エネクスホームライフ西日本(株)では、フィリピンのグループ会社より研修生の受け入れも行っています。外国籍従業員の雇用にあたり、日本語教育と充実した研修で、きめ細かいサポートを行っています。

また、当社でも4名の外国籍従業員が勤務し、様々な部署で活躍しています。



▶ 労働慣行

当社は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」という考えに立脚し、経営の重要課題として、業務中の安全確保、日々の健康維持、働きやすい職場づくり、従業員の声を活かす企業づくりに取り組んでいます。主に衛生委員会と人事総務部が中心となり、健康経営のための発信、教育・啓蒙を実施しています。

労働安全の確保

当社グループは「保安なくして事業なし—保安はすべての業務に優先する」という基本方針のもと、関連法規の遵守はもとより、「自主保安マニュアル」「自主保安指針」などの各種作業基準を自主制定し、積極的に保安の確保と危険の予防を図る体制づくりを推進しています。また、当社では各オフィスで職場・労働環境の改善に努めており、2019年度は労働災害の発生はありませんでした。

災害発生時の従業員保護

災害発生時に備え、各事業所での自主防災体制の編成、避難訓練、食料・災害用品備蓄、全員分の非常用持出袋、レスキュー用品及び「エネクスグループ緊急連絡網システム（安否確認）」の整備など、従業員を安全に保護する体制を確立しています。また、定期的に普通救命講習を社内内で実施しているほか、300人以上の社員が防災士の資格を保有しています。

健康管理室

従業員の健康マネジメントのために健康管理室を設置し、保健師2名（うち1名は産業カウンセラー）体制で健康診断の実施・事後指導、従業員からの心身の相談対応、健康に関する啓発・教育などにより、健康経営をサポートしています。また、従業員全員にストレスチェックを実施し、メンタルヘルス対策、生活習慣病やメタボリックシンドロームの低減のためのフォローと施策を実施しています。

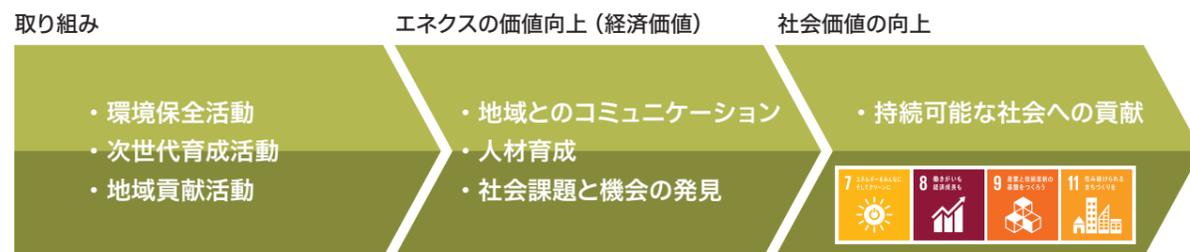
- 人間ドック費用の補助制度
労働安全衛生法に基づく定期健康診断実施のほか、40歳以上の従業員は人間ドック（総合健診）を受診することとし、その費用を会社が全額負担しています。40歳以上の配偶者健診の費用補助も拡充しました。
- 女性の健康課題について
管理職向け研修を実施しています。

従業員との関わり ～健全な労使関係

当社では、従業員一人ひとりがやりがいを持って業務に取り組み、パフォーマンスの向上とミッションの達成を図れるよう、従業員の率直な意見や課題認識を経営に反映させるために従業員組合[※]と「労使協議会」を定期開催しています。また、月1回開催の衛生委員会には組合員も参加し、労働安全衛生の改善、健康障害の防止や健康増進に関して協議しており、多様な人材が力を活かせる職場環境づくりに関する取り組みを行っています。

[※] 当社従業員組合はユニオンショップ制度です。

社会貢献活動



基本方針

エネクスグループ社会貢献活動の基本方針
「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
------	-------	------

▶ 環境保全への取り組み

生物多様性保全のために

公益財団法人東京都農林水産振興財団の呼びかけに応じ、東京都西部に位置する青梅市成木地区において、スギやヒノキなどの広葉樹を植樹し、森林整備と生物多様性保全を並行推進する森づくりを目指す「共生・協働の森整備事業」に2010年より参加しています。森の定点観察や視察などを通じて、生物多様性の重要性を社内外へ発信しています。2019年度は、社員と家族が枝打ちのボランティアに参加し、森林整備の意義と重要性、人と森林の共存、生物多様性の重要性について学びました。

また、生息環境の変化で個体数が減少しているニホンリスを守るプロジェクトにも参加しています。



共生・協働の森整備事業

▶ 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の生きる力を応援することを目的に、2013年より開始した朗読会「ことばの力を楽しむ会」を全国各地で開催しています。同会は、山根基世氏と進藤晶子氏の朗読をはじめ、毎回様々なゲストの方をお招きして、多様な音楽や表現ワークをお届けする、ところをつなぐ読み語り無料チャリティイベントです。震災を忘れないという想いと、あらゆる世代のことばの感性を育てたいという願いのもと、今後も継続していく方針です。会場内では、「東日本大震災ふくしまこども寄附金」の任意募金へのご協力を呼びかけています。なお、2020年度については新型コロナウイルス感染症の状況を踏まえ、来場者様の安全を考慮した結果、中止することにしました。代わりに過去の朗読作品の一部を当社ウェブサイトにて公開しています。



ことばの力を楽しむ会

スポーツで子どもを育む

グループ会社の（株）エネクスライフサービスはJリーグの川崎フロンターレと共に、サポーター向けに「フロンターレでんき」を販売しており、その電気料金の1%を「川崎フロンターレアカデミー」の強化費として助成しています。また、当社では2017年から日本アルティメット協会に協賛し、新しいスポーツであるアルティメットを応援しています。その日本代表選手を招き、各地の小学校でアルティメットを教えています。技術やルールだけでなく、スポーツ精神や体を動かす大切さ、オリンピックやパラリンピックなどについて楽しく講習しています。2020年度のアルティメット講習会は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により中止していますが、収束後には再開したいと考えています。



川崎フロンターレアカデミー

アルティメット教室

▶ 災害復興支援

東日本大震災の中長期支援策として、グループ社員有志から毎月寄附金を募り、東北の自治体へ送金しています。また、度重なる自然災害の被災地支援として、復興のための寄附金

をお渡ししています。社員がボランティア活動支援制度を利用して復興支援をするなど、会社全体で地域貢献に取り組んでいます。

東日本大震災の中長期支援のための社員寄附金総額 [2011～2019年度] 30,141,100円	平成30年7月豪雨被災地支援金(グループ会社を含む) 社員寄附金 503万円、687,000円	令和元年台風19号被災地支援金 500万円	令和2年7月豪雨被災地支援金 500万円
(寄付先) いわたの学び希望基金、東日本大震災みやぎこども育英基金、東日本大震災ふくしまこども寄附金	(寄付先) 特定非営利活動法人ジャパン・プラットフォーム、日本赤十字社		

▶ 社会貢献活動の実績とSDGsへの関連

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、多様な価値創造を提供する事業活動と社会に貢献する活動を行うことで、皆様のより豊かな生活の実現と社会の持続的発展に努めるとともに、SDGsの達成に向け貢献していきます。



活動一覧

テーマ	取り組み	詳細
環境保全	健全な森づくり	東京都西部の「共生・協働の森整備事業」森林ボランティアに参加（1回/年）
	エコでいこプロジェクト	グループ会社の日産大阪販売（株）が、各店舗でペットボトルキャップの回収並びに来店入庫と納車を促進。CO ₂ 削減と同時にペットボトルキャップはリサイクル業者へ売却しワクチンを提供。
	清掃活動	グループ会社が地域の清掃活動に協力（北海道・大阪ほか。通年）
次世代育成	アルティメット教室	全国の小学校でアルティメット日本代表選手が講習会を実施（3回/年）
	食育活動と火育活動	全国の幼稚園・保育園で食と炎の大切さを教える活動（17回/年）
	ことばと声の活動	・ことばの力を楽しむ会（2回/年）
	社会の仕組みを伝える活動	・夏休み親子イベント「エネクスファミリーDay」（1回/年） ・札幌の職業体験イベント「ミニさっぽろ」（3日間/年）（伊藤忠エネクスホームライフ北海道（株）） ・Kidsジョブチャレンジ2019in平戸～アウトオブキッサニア～で、ガス会社としての小売職業体験イベント（（株）エコア）（3日間/年）
地域貢献	風力発電の出張授業と見学受け入れ	子どもたちに風力発電の仕組みや役割について学んでもらう出張授業や施設見学の受け入れを実施（数回/年）（エネクス電力グループ）
	包括協定（まちづくり）	グループ会社の日産大阪販売（株）が大阪府と包括協定を締結。大阪府に電気自動車を寄付。
	復興支援	・東日本大震災 中長期復興支援義援金 ・令和元年台風19号、令和2年7月豪雨への復興支援金
	障がい者支援	・カレンダーや手土産包装紙に障がい者のアートを採用 ・北海道盲導犬協会サポート（伊藤忠エネクスホームライフ北海道（株）） ・障がい者の水泳大会に協賛し、社員が活動をサポート ・スワンペーカーリーのパン販売会で、障がい者の自立と社会参加に貢献 ・北九州チャンピオンズカップ国際車いすバスケットボール大会に協賛（小倉興産エネルギー（株））
	福祉の増進	エネクスフリート（株）が応援するプロバスケットボールチームの試合に小学生（特別支援学校児童を含む）を招待
	社員のボランティア活動	社会から信頼される人材育成のため、社員とその家族が参加するボランティア活動費用補助制度を設置
	各地の祭り・スポーツ大会に協賛	地域と深くつながる私たちは、各地域の様々なイベントに協賛・参加しています。
社会貢献	チャリティー活動	・「WFPウォーク・ザ・ワールド」協賛・参加 ・世界の飢餓を救うチャリティーウォークに協力
	献血活動	本社では年に2回、オフィスビルで行われる献血活動に協力しています（就業時間内に実施しています）。

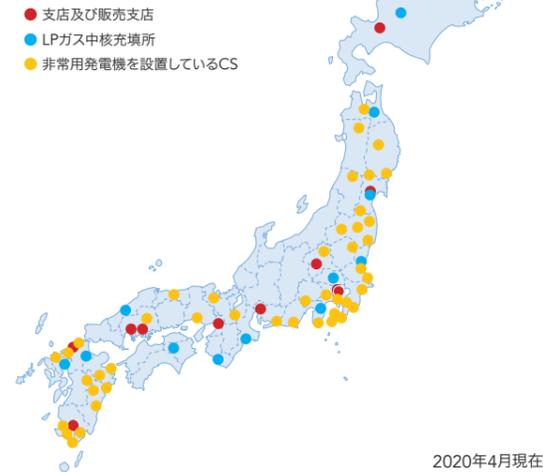
社会貢献活動に関する詳細は、当社ウェブサイトをご覧ください。
<https://www.itcenex.com/ja/csr/social/>

TOPIC > 自然災害・防災への対応

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、エネルギーの安定供給を第一の使命としています。どのような状況下においても、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ています。また、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。

支店及び販売支店 | 10カ所

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。



絆ネットセンター | 1カ所

絆ネットセンター（エネクスフリート（株）が運営）は、東日本大震災の復興支援の一環として2012年に運営を開始し、街の安全で安心なくらしに貢献しています。災害発生時にエネルギー供給拠点として避難所や病院へ優先的に供給でき、停電時もエネルギーの自給自足設備完備により安定供給が可能です。緊急復旧ステーションの復旧運営指導も行っています。



緊急時の消防水や生活用水 | 5地区

当社グループの東京都市サービス（株）が展開する地域熱供給プラントのうち、5地区の蓄熱槽は地域のコミュニティタンクとして活用でき、災害時に消防・生活用水（飲用水以外の雑用水）を供給することができます。5地区の蓄熱槽容量は合計43,960m³で、生活用水に換算すると約145,000人が10日間利用できます。

防災協定 | 7自治体と締結

防災のための街づくりや、災害時に避難所・病院、緊急車両へ優先的にエネルギーを供給するなどの協定を締結しています。

災害発生時の緊急出動要請に24時間に対応

グループ会社の小倉興産ロジサービス（株）は、事故や災害時に24時間体制で燃料を供給できる小口配送機能を有しています。



防災訓練

地域やLPガス協会と協力して防災訓練を実施し、施設維持などに定期的に取り組んでいます。



LPガス中核充填所 | 全国12カ所

災害時にも安定的にLPガス供給が維持できる中核充填所を運営しています。地方自治体などとの連絡機能を持つ災害時インフラ維持機能を有し、地域の安全と安心を守っています。



非常用発電機を設置しているCS | 全国64カ所

給油機能を維持するための緊急用発電装置を装備し、災害が発生して停電したときも迅速に電力を供給して給油機能を維持します。



健全な事業活動

役員一覧

(2020年9月1日現在)

※ 所有株式数は2020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えています。
 ※ 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、2019年度の出席回数/開催回数です。
 (清水氏、山根氏、高井氏は2019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10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アドバイザー兼 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：119,000株
 取締役会出席回数：13回/13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：16,900株
 取締役会出席回数：13回/13回
 重要な兼職の状況：—



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員(現任)
 2005年 同局アナウンサー室長
 2007年 同局退職
 有限責任事業組合「ことばの社」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)

所有する当社普通株式の数：3,000株
 取締役会出席回数：10回/10回
 重要な兼職の状況：旅の文化研究所 運営評議員
 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 東京海上ホールディングス(株)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
 上村・大平・水野法律事務所 顧問(現任)
 2017年 (株)ジェネレーションバス社外取締役(現任)
 2020年 当社取締役(現任)

所有する当社普通株式の数：一株
 取締役会出席回数：—
 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)ジェネレーションバス 社外取締役



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 常務執行役員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：12,600株
 取締役会出席回数：13回/13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貿易本部副本部長
 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：7,900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
 大取カーライフグループ(株) 取締役
 日産大阪販売(株) 取締役

監査役



常勤監査役(社外・独立)
杜塚 裕二

1974年 (株)日本不動産銀行(現 (株)あおぞら銀行) 入行
 1998年 同行山台支店長
 2000年 同行審査部総括審査役
 2001年 あおぞら情報システム(株)代表取締役専務
 2003年 同社代表取締役社長
 2005年 (株)電算専務取締役
 2008年 日本エネルギーネットワーク(株)(現 エネクス電力(株))常勤監査役
 2012年 東京都市サービス(株)常勤監査役
 2015年 当社常勤監査役(現任)

所有する当社普通株式の数：14,200株
 取締役会出席回数：13回/13回
 重要な兼職の状況：(株)エコア 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：一株
 取締役会出席回数：13回/13回
 重要な兼職の状況：東京都市サービス(株) 監査役
 (株)エネアーク 監査役



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(現任)
 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：11,000株
 取締役会出席回数：13回/13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
 同社エネルギー第二部門長代行 兼 E&P事業統括部長
 2013年 同社エネルギー第二部門長
 2014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
 2016年 同社執行役員エネルギー部門長
 当社取締役(現任)
 2017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アドバイザー
 2019年 同社執行役員エネルギー部門長(現任)

所有する当社普通株式の数：一株
 取締役会出席回数：13回/13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アドバイザー
 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



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：一株
 取締役会出席回数：13回/13回
 重要な兼職の状況：三井化学(株) 社外監査役



監査役
高井 研治

1990年 伊藤忠商事(株)入社
 2009年 同社中国経営管理グループ長代行 兼 上海伊藤忠商事有限公司
 2010年 同社中国経営管理グループ長代行 兼 伊藤忠(中国)集团有限公司
 2014年 同社機械カンパニー CFO補佐 兼 機械経理室長
 2017年 同社経理部税務室長
 2018年 同社経理部長代行 兼 経理部税務室長
 2019年 同社エネルギー・化学品カンパニー CFO(現任)
 当社監査役(現任)

所有する当社普通株式の数：一株
 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) エネルギー・化学品カンパニー CFO
 タキロンシーアイ(株) 監査役

執行役員(取締役兼務者を除く)

常務執行役員
普世 康久
産業ビジネス部門長

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
伊藤忠エネクスホームライフ東北(株)代表取締役社長

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
エネクスフリート(株)代表取締役社長

執行役員
千村 裕史
電力・ユーティリティ部門長

執行役員
窪田 穰
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
経営企画部長

執行役員
田中 文弥
電力・ユーティリティ部門副部門長 兼 統括部長 兼 (株)エネクスライフサービス代表取締役社長

透明性・実効性のあるガバナンス体制に向けて

取締役会の議論活性化、経営監督機能の実効性を一層高めるため、様々な取り組みを実施しています。2017年度からは、社外役員の現場視察を実施。現場従業員との対話を通じ、エネクスグループの幅広い事業への理解を深める重要な機会と位置付けています。



▶ 従業員との交流から知る現場の状況

2019年6月に北海道エリア、同年11月に関西エリア、それぞれで社外役員の現場視察を実施しました。

北海道エリアでは、伊藤忠エネクスホームライフ北海道(株)札幌東燃料センターなどの現場を視察しました。北海道地域において、その広大な地域できめ細かにサービスを提供するための様々な取り組みを確認しました。

また、関西エリアでは、日産大阪販売(株)堺店で、納車式用ブースやナンバープレート読み取りによるお客様識別など、様々な顧客志向の取り組みを実際に確認しました。

そのほかには、電気自動車「LEAF(リーフ)」が被災地で

非常用電源として活用された事例説明などもあり、今後の経営戦略の参考にもなる良い事例を知る機会となりました。

視察のまとめとして対話集会を各エリアで実施し、グループ会社や各支店の従業員と交流を深め、今後の課題などについても議論を深める場となりました。今後も、現場の従業員との交流やその状況を知る機会がなかなかない社外役員が実際にその声を聞くことにより、取締役会などで現場の情報を踏まえて議論が交わされるよう、重要なガバナンス活動の一つとして現場視察に注力していきます。



札幌東営業所・札幌東燃料センター



対話集会の様子

▶ 取締役会の議論活性化の主な取り組み(2019年度実績)

事業所の現場視察	国内の事業所の視察を行い、当社グループの事業理解、現場従業員との交流を目的に2019年度は2回実施。
社外役員事前説明会の開催	取締役会上程案件について、案件への理解を深めたくうえで取締役会議論を行えるよう、事前に社外役員向けに説明を実施。
独立役員会議の開催	独立役員で構成しており、独立的な見解を審議する場として、定期的に開催。
グループ会社社長会への参加	主要グループ会社の社長が集合して各社取り組みを説明。社外役員からも当社グループの課題について発表を行う。
決算説明会への参加	投資家とのコミュニケーション内容を知ってもらう場として、社外役員も参加。



現場視察(関西エリア)



グループ会社社長会での社外役員発表

事業構造の転換とガバナンス

昨今の地球環境問題からCO₂削減が求められています。エネルギー事業を営む当社でもこの点を強く意識した経営を行っています。太陽光発電・風力発電・水力発電など再生可能エネルギー事業に注力するほか、天然ガスから硫黄分・金属分を除去したGTL燃料事業や石炭灰のリサイクルなど、環境配慮型事業も手がけています。このような再生可能エネルギー投資・新規事業の育成によって、当社は「脱石油」に向けた事業転換を行っているところです。

ところで、企業が大きく事業転換するには相応のリスクが伴います。そしてリスクを伴う攻めの経営判断をするには、その合理性・客観性が必須であり、それらを支えるガバナンス体制が必須です。業務執行取締役にはなかなか客観的判断がしづらいこともあり、コーポレートガバナンス・コードは、独立した立場から経営監督を行う社外取締役の活用を求めています。

私たち社外取締役は、取締役の経営判断の合理性を客観的に判断し、社会的妥当性をチェックしています。そして、当社には伊藤忠商事という親会社がありますので、少数株主の利益が損なわれないように徹底して、当社が実行すべき経営戦略とはどのように在るべきなのかを討議しています。こうした取締役会での取り組みにより、当社の持続的成長と企業価値向上のために寄与してまいりたいと考えています。



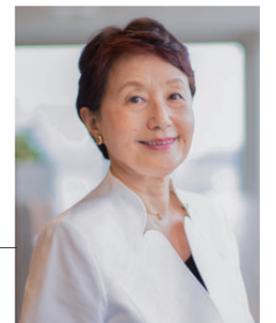
社外取締役
佐伯 一郎

民主的企業風土のさらなる活性化を目指す

一度、当社の取締役会を覗いていただきたいと思います。明るく自由なやりとりで驚くでしょう。私自身、NHK時代の局長会議や大学での理事会などの重苦しい会議との違いに驚いています。事前に十分な資料提供や説明を受け、情報を共有しているので意見や疑問を述べやすいし、それに対して誠実に応えてもらえる安心感があるので、会議が活性化するのは。この民主的な企業風土こそ、社員に活力やクリエイティブな発想をもたらしている大切な土壌だと思います。

私は、今も早稲田ジャーナリズム大賞や放送文化基金賞などの選考委員を務めており、ジャーナリストとしても活動しています。日本のエネルギー問題や企業の在り方は、現在重要な分岐点にあります。世界の動き、人々の意識の流れなど、ジャーナルな視点からの幅広い議論を促し、当社の末永い成長に貢献していきたいと思っています。

また、初の女性社外取締役としての役割も意識しています。幸い、ダイバーシティ推進室長は優秀な女性です。彼女とタッグを組んで、女性が長く働きやすい職場環境を整え、女性社員のやる気を引き出していきたいと考えています。そのためには、多様性への理解や公平な人事評価など、男性社員の意識改革も大切です。NHKアナウンス室長時代の体験を活かして、人材育成に貢献できればと願っています。



社外取締役
山根 基世

▶ 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。

▶ 取締役会の実効性評価

当社は2019年度の実効性評価として、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、ガバナンス委員会が審議のうえ、取締役会において分析、評価を実施しました。

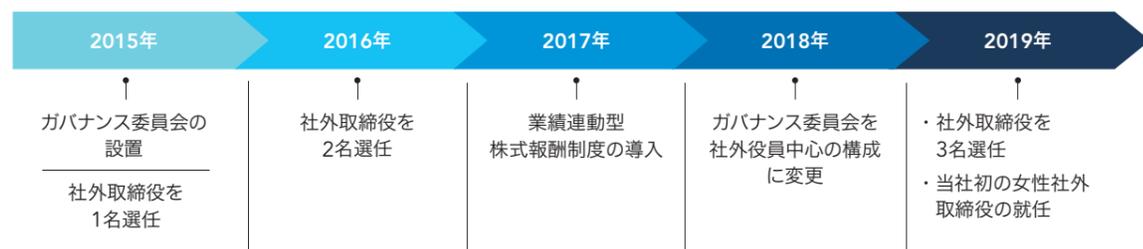
<p>【評価手法】 アンケート及び個別ヒアリング評価</p> <p>【評価対象】 2019年4月から2020年3月までに開催された取締役会（計13回）</p> <p>【評価者】 2020年4月時点の取締役及び監査役の全員</p> <p>【実施概要】 「取締役会の構成（5項目）」「取締役会の運営（12項目）」「取締役会を支える体制・株主との対話（7項目）」「役割・責務を全うする体制（1項目）」に関する設問及び自由記入による</p>	<p>アンケート（記名式で透明性を確保）を実施。このアンケートの集計結果を踏まえ、評価者全員に個別インタビューを実施。</p> <p>【評価結果】 取締役会の実効性は概ね評価されていると判断 2019年度の評価では、前年度に引き続き、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。</p>
--	--

▶ 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。な

お、社外役員の独立性に関する判断基準について、当社は、東京証券取引所など国内の金融商品取引所が定める独立役員の要件に加え、独自の独立性基準を設定しています。詳細は「コーポレート・ガバナンス報告書」をご覧ください。

▶ コーポレートガバナンス強化策の変遷



社外役員の選任理由

氏名	取締役会出席状況		選任理由
	取締役会	監査役会	
佐伯 一郎	13/13		弁護士及び大学教授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	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、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	2020年6月17日就任		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	
杜塚 裕二	13/13	11/11	(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に加え、長年の他社での監査役経験を有していることから、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。
砂山 豊宏	13/13	11/11	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。
徳田 省三	13/13	11/11	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。

※ 取締役 山根基世氏は、2019年6月19日開催の第59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の取締役と異なります。

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	杜塚 裕二	○	○	○			○
	砂山 豊宏	○	○		○	○	○
	徳田 省三	○	○	○			○

▶ 取締役報酬の決定方針・手続

取締役（社外取締役及び非業務執行取締役を除く）の報酬は、月例報酬、賞与及び業績連動型の株式報酬により構成されています。月例報酬及び賞与は役位ごとの基準額をベースに短期業績や会社への貢献度などを考慮してあらかじめ定められた支給基準に基づき適切に決定され、株式報酬は所定の業績評価対象期間に係る当社株主に帰属する当期

純利益（連結）に基づき支給額が決定される仕組みをとっています。社外取締役及び非業務執行取締役については月例報酬のみを支給しており、賞与及び株式報酬は支給していません。また、監査役の報酬は監査役（会）の協議により定められ、賞与及び株式報酬は支給していません。2019年度の取締役報酬は以下の通りです。

(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
		月例報酬	賞与	株式報酬	
取締役 (社外取締役を除く)	264	153	96	15	7名
監査役 (社外監査役を除く)	4	4	—	—	2名
社外役員	89	89	—	—	6名

▶ 業績連動型の株式報酬制度

業務執行を担う取締役を対象に、各取締役が株式価値の変動による利益・リスクを株主と共有し、中長期的な企業価値向上に対する意識を高めることを目的として、業績連動型の株式報酬を支給しています。当該株式報酬の支給にあたっては、役位及び一定の業績判定期間における業績達成度合いに応じて、客観的に算定・付与されるポイント数に相当する数の株式を当社が設定する信託（信託期間2年間）を通じ、

各取締役に支給しています。

なお、上記のうち、業績連動報酬である「賞与」及び「業績連動型株式報酬」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、並びに他社動向などから判断し、当社株主に帰属する当期純利益（連結）を採用しています。

▶ 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。

また、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り組みを推進しています。なお、当社の営業取引に占める親会社への依存度は低く、そのほとんどは一般企業

及び消費者との取引になっています。

また、当社は親会社による事業上の制約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し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「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：<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広報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

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は、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、エネクス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。

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、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。

	2019年度実績
株主総会(2020年6月17日開催)	6月開催(来場者:23名(前年:252名))
投資家との面談件数	60件

※3月に個人投資家向け説明会を予定していましたが、新型コロナウイルス感染症拡大により中止しています。

インサイダー情報の取り扱いについて

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り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

エネクス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右記の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)

(1) セクシャルハラスメント
性的な言動によりほかの従業員などに不利益を与え、または就業環境を害すること。

(2) パワーハラスメント
職権などのパワーを背景にして、本来の業務の範疇を超えて、継続的に人格と尊厳を侵害する言動を行い、就業者の働く環境を悪化させ、あるいは雇用不安を与えること。

(3) マタニティハラスメント・バタニティハラスメント
妊娠、出産、育児休業などに関する不当な言動により、ほかの従業員などに不利益を与え、または就業環境を害すること。

(4) ケアハラスメント
介護休業などに関する不当な言動により、ほかの従業員などに不利益を与え、または就業環境を害すること。

▶ 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、迅速で的確な対応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。

緊急事態発生時の体制

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、また地震、台風、大雨などの自然災害が発生した場合、グループ内の施設や販売店様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」を構築。各グループ会社、事業部門、社長まで一貫した連絡体制として「大規模地震・災害報告」「災害以外の事故報告」のルートを整備し、就業時間以外も含め、365日24時間にわたり運用しています。

BCP・災害対策本部

当社では主として重大な自然災害の発生に備え、BCP (Business Continuity Plan：事業継続計画) を策定しています。この計画の中核的組織である「BCP・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構成メンバーとし、大規模な災害発生時には指定場所に集合し、指揮命令系統の統一と系統的な連携を図り、全社が一体となって事態に対応します。ま

た、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。

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います。

エネクスグループ 情報管理基本方針

伊藤忠エネクス(株)、及びグループ各社(以下、総称して「当社グループ」といいます。)は、情報に対する適切な管理を重要な経営課題として認識し、当社グループを取り囲む様々な脅威から情報資産を保護するとともに、情報資産を適正に取り扱うことにより、当社グループにおける情報管理体制の維持改善に努めます。

1. 法令遵守
当社グループの役員及び従業員は、情報管理に関する法令、規制及びその他ガイドライン等を遵守します。
2. 管理体制
当社グループは、経営活動に必要な情報の適切な管理を実現するため、情報管理に係る規程を定め、最高情報管理責任者のもと適切な情報管理体制を確立し、情報管理状況の把握と必要な情報セキュリティ対策を迅速に実施できる体制を維持します。
3. 周知・教育
当社グループは、すべての役員及び従業員に対し、情報セキュリティの重要性を認識させ、情報資産の適切な管理を徹底させるための教育・訓練を継続的に実施します。
4. 事故対応
情報管理に関する事故が発生した場合、発見者はあらかじめ定められたルールに従って速やかに報告するとともに、当社グループは必要に応じ、適切な拡大防止策を施して被害を最小限にとどめます。また、事故原因を分析して適正な管理策、及び再発防止策を講じます。

なお、個人情報保護ポリシーに関しては、当社ウェブサイト (<https://www.itcenex.com/ja/privacy/>) をご覧ください。

2016年1月1日改訂

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.62)	<p>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。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>事業</th> <th>想定されるリスク</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">社会生活に不可欠なビジネス</td> <td>石油製品販売</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 需要減退 休止拠点の拡大 受発注、デリバリー機能の停止 </td> </tr> <tr> <td>LPガス販売</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 需要減退 製造、物流、保安機能の停止 </td> </tr> <tr> <td>電力販売</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 需要減退 発電機能の停止 </td> </tr> <tr> <td>熱供給</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 需要減退 熱供給機能の停止 </td> </tr> <tr> <td>車両販売などのビジネス</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 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 </td> </tr> </tbody> </table>		事業	想定されるリスク	社会生活に不可欠なビジネス	石油製品販売	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 休止拠点の拡大 受発注、デリバリー機能の停止 	LPガス販売	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 製造、物流、保安機能の停止 	電力販売	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 発電機能の停止 	熱供給	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 熱供給機能の停止 	車両販売などのビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>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。</p> <p>ステージ1 (国内エリア発生初期)</p> <ul style="list-style-type: none"> 不要不急の出張、行事、会議などの自粛 従業員、来客者の安心・安全を最優先にして感染予防 <p>ステージ2 (エリア発生初期)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 <p>ステージ3 (エリア感染期)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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	想定されるリスク														
社会生活に不可欠なビジネス	石油製品販売	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 休止拠点の拡大 受発注、デリバリー機能の停止 														
	LPガス販売	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 製造、物流、保安機能の停止 														
	電力販売	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 発電機能の停止 														
	熱供給	<ul style="list-style-type: none"> 需要減退 熱供給機能の停止 														
車両販売などのビジネス	<ul style="list-style-type: none"> 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 															
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。	<p>ホームライフ事業：</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>カーライフ事業：</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <p>電力・ユーティリティ事業：</p> <ul style="list-style-type: none"> 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	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。	<p>設備毀損対策：</p> <p>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。</p> <p>事業継続対策：</p> <p>当社では、首都圏で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。</p>														
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。	<p>石油製品：</p> <p>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。</p> <p>LPガス：</p> <p>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。</p> <p>電力：</p> <p>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。</p>														
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 他)	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り組みを進めています。(詳細は、P.63～64参照)														

TOPIC > 新型コロナウイルス感染症への対応

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・遂行や、継続的な情報収集と社内外への情報発信で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直結し、経営理念である「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ています。

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、従業員は在宅勤務並びに時差出勤を活用して感染リスクの低減を図るとともに、業務の遂行に必要なネットワーク環境をより強化しました。また、やむを得ず出社を要する従業員に対しては、引き続き衛生管理と安全性に配慮した職場環境づくりに努めています。

今後も本対応を継続し、従業員が安心して働ける環境を構築していきます。

～全国拠点とのオンライン座談会～

コロナ禍においても、全国社員とのコミュニケーションを図るため、社長はじめ各部門長と、全国の現地従業員をつないでオンラインで座談会を行っています。この中で、新たな営業方法や、職場での感染対策の情報交換などが行われています。さらにこの座談会の様子を社内イントラネットに掲載し、それぞれの取り組みを見える化することで、情報共有を図っています。

※社長メッセージなども定期的にイントラネットで配信しています。



Zoomを利用したオンライン座談会の様子

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などで、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・ガス料金などの支払期日を延長する特別措置を講じています。

株主・投資家への対応

当社の配当方針は、継続的な安定配当及び連結配当性を40%以上としています。新型コロナウイルス感染症の業績への影響は一部あるものの、2020年度の年間配当につきましても安定配当の方針に則り、2019年度年間配当と同水準を維持します。なお、今後の新型コロナウイルス感染症の情勢などにより、計画の修正が必要な場合には速やかに公表します。

社会への対応

私たちは、医療の最前線で献身的に治療活動をされている全国の医療機関、並びに医療従事者の皆様に対して心から敬意を表し、医療従事者の皆様にお役立ていただける寄付と宿泊施設の提供並びに、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、大阪府に電気自動車を寄贈しました。さらに、外出自粛期間における在宅中の親子向けに、これまで社会貢献活動として当社主催で行ってきた朗読会「ことばの力を楽しむ会」の動画を挿絵とともに公開しました。

～役員・社員有志一同による医療従事者様向け寄付～

2020年4～6月にわたり、社内において医療従事者様向け支援のための寄付金を募り、下記の通り贈呈しました。

寄付金総額 2,166,000円

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
1,000,000円

日本赤十字社
1,166,000円

～医療従事者の皆様へ宿泊施設を無償提供～

当社と(株)コスモスイニシア(本社：東京都港区、代表取締役：高木嘉幸、以下「コスモスイニシア」)は、医療従事者の皆様に対して、両社で支援活動を開始しました。同支援活動は、2020年5月1日より順次、コスモスイニシアの運営する宿泊施設「MIMARU東京 赤坂」(<https://mimaruhotels.com/ja-jp/akasaka/>)を無償提供するもので、同施設はキッチン付きの約40㎡の客室とランドリー設備を備えています。

▶ 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社員の正しい理解と徹底した遵守の取り組みを通じて、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研修

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。また特にコンプライアンス研修については上期と下期の2回にわたり全国で実施しています。



コンプライアンス研修

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する周知を行うため、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。

コンプライアンスハンドブック	経営理念を念頭に、行動規範、コンプライアンスの基本方針とグループ行動宣言、社内ルールや法関連の解説、啓蒙と周知を徹底しています。当社グループ従業員は判断に迷うことがあればハンドブックを読み、自問自答し、コンプライアンスについて考え、正しく理解し、行動に活かしています。
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。

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、また抵触しそうなどとき、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。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応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



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。

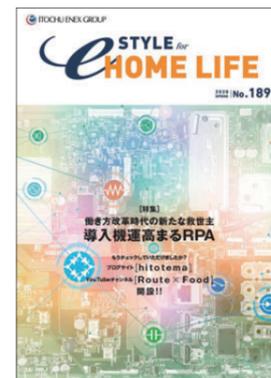
独占禁止法・下請法など関連法令の遵守

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。

財務・環境データ

66 11年間の財務サマリー

68 環境関連データ

11年間の財務サマリー

伊藤忠エネクス(株)及び連結子会社/3月31日に終了した各会計年度

	日本基準 2010年3月期	日本基準 2011年3月期	日本基準 2012年3月期	日本基準 2013年3月期	IFRS 2014年3月期	IFRS 2015年3月期	IFRS 2016年3月期	IFRS 2017年3月期	IFRS 2018年3月期	IFRS 2019年3月期	IFRS 2020年3月期
会計年度(百万円)											
売上高	1,083,760	1,185,731	1,414,161	1,430,745	1,506,606	1,373,393	1,071,629	1,028,939	1,156,344	1,244,260	1,104,548
売上収益					966,044	936,841	723,645	695,060	744,767	1,007,086	897,427
売上総利益	64,557	64,900	64,604	70,054	71,599	85,720	89,562	93,604	88,822	84,210	86,418
販売費及び一般管理費	58,461	55,873	55,631	56,328	57,862	71,184	73,226	74,697	70,931	67,318	68,858
営業利益	6,095	9,027	8,973	13,726	11,875	13,100	16,384	19,678	17,153	17,851	19,257
当社株主に帰属する当期純利益	4,360	3,883	3,893	5,576	7,124	5,503	7,469	10,405	11,025	11,559	12,056
会計年度末(百万円)											
総資産	263,096	277,585	305,053	323,747	321,032	329,059	304,053	344,603	382,621	374,373	387,657
株主資本	99,011	101,088	102,050	105,970	94,144	97,432	100,526	108,511	116,104	122,290	128,333
1株当たりデータ(円)											
当社株主に帰属する当期純利益	37.46	34.12	34.22	49.36	63.05	48.71	66.10	92.09	97.63	102.40	106.81
純資産	791.24	805.95	826.68	868.69	833.20	862.30	889.70	960.37	1,028.57	1,083.37	1,136.89
配当金	16	20	16	16	20	22	24	32	40	42	44
主な指標(%)											
ROE	4.9	4.3	4.2	5.8	7.8	5.7	7.5	10.0	9.8	9.7	9.6
ROA	1.7	1.4	1.3	1.8	2.2	1.7	2.4	3.2	3.0	3.1	3.2
配当性向	42.7	58.6	46.8	32.4	31.7	45.2	36.3	34.8	41.0	41.0	41.2

- (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)ベースの数値となっています。
 3. 当社グループは、2015年3月期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。

格付

※格付機関:(株)日本格付研究所(JCR) 2020年8月27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	償還期日	利率	格付
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	2022年5月20日	1.202%	A+

主要商品年間販売数量

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
ガソリン(千kL)	3,587	3,328	3,201	2,767
灯油(千kL)	1,448	1,590	1,565	1,229
軽油(千kL)	3,271	3,401	3,499	3,288
LPガス(千t)	597	618	573	543
電気(GWh)	3,190	4,674	4,781	4,351

環境関連データ

2019年度 環境改善計画の実績と評価

PU:電力・ユーティリティ部門 HL:ホームライフ部門
IB:産業ビジネス部門 CL:カーライフ部門

分野	部門	環境目標	年度目標値	期間実績	進捗率	進捗状況		
低炭素社会の実現に向けての貢献	PU	再生可能エネルギーの開発促進	・バイオマス発電所の工事着工し進捗管理中。 ・着手済みの大規模案件に係る施工改善に取り組み中。					
	PU	再生可能エネルギーの発電促進	67,380	MWh	66,571	99%	・稼働PV増加により発電件数が純増（南あわじ、北九州GK）。 ・上越水力工事中により前年度比減少となった。	
	IB	化石燃料の高度化利用の推進（アドブルー）	66,622	kL	71,048	107%	・建機・農機SCR需要増及び2.4t車両のSCR普及により今年度目標値達成。	
	IB	化石燃料の高度化利用の推進（フライアッシュ）	17,009	m ³	10,904	64%	・道路会社向け販売が不振。 ・森林組合向け販売、地元路盤会社向け販売が増えたものの実績をカバーするには至らず。	
	IB	化石燃料の高度化利用の推進（スロップ）	2,000	kL	2,194	110%	・今年度目標値を達成。前年度比も大幅更新となった。	
	HL	家庭用蓄電池システムの販売	800	台	1,022	128%	・市場の成長や補助金需要などにより販売拡大し今年度目標値達成。	
	PU	地域創生のビジネス展開	・東京都サービス（株）／東京都の「東京2020大会カーボンオフセット」に協力し、CO ₂ 排出量の超過削減分のクレジット18,250tを寄付。 ・東京都サービス（株）／2019年度省エネ大賞にて資源エネルギー庁長官賞を受賞。 ・Jリーグのパートナーイベント及び記念試合も開催。					
	HL	グループ行動宣言に準じ、全国各地の幼稚園・保育園などにおける食育・火育の社会貢献活動の実施	・全国各地の幼稚園・保育園17カ所にて食育、火育の社会貢献活動を開催。総参加園児数は713名。（HL北海道14カ所・HL西日本1カ所・HL東北1カ所・エネアーク中部1カ所 合計17カ所）					
管理（総務）	社会貢献活動の計画と実施	<ul style="list-style-type: none"> 「ことばの力を楽しむ会」（広島・東京公演） WFPウォーク・ザ・ワールドに参加 社会福祉法人東京ココニーに寄附 ゆめけんカップ（障がい者水泳記録会）にボランティア参加 エネクスファミリーDay開催 アルティメット教室開催 共生の森「森づくりイベント」に参加 東日本大震災支援 寄附金（年間）1,345,200円 台風19号被災地へ義援金実施（5百万円） 						
環境負荷低減	管理（総務）	エコオフィス活動	一般電力削減	2,320	千 kWh	2,623	113%	目標比13%、前年度比12% オーバー (対象事業所増*による要因 既存事業所 目標比99%)
			事業所燃料削減	119	千m ³ ・kL	142	119%	目標比19%、前年度比18% オーバー (対象事業所増*による要因 既存事業所 目標比96%)
			車両燃料削減	2,890	kL	2,685	93%	目標比7%、前年度比8% クリア
			コピー用紙削減	19,370	千枚	17,278	89%	目標比11%、前年度比12% クリア
管理（統括）	委託ローリー会社・グループ会社へのエコドライブ研修実施による省エネルギー意識の向上	・今年度は、九州支店会議室で開催し運送事業者13社、24名参加。 ・来年度に向けて計画立案中。CO ₂ 削減と事故「ゼロ」の目的を達成すべく講習内容を検討。						
環境保全	HL	LPWA活用による自動検針導入	・物産石油HL若手4,419台設置、自動検針開始。 ・HL東北1,679台、HL北海道6,002台、HL西日本17,606台、HL四国2,224台、EAG28,348台設置完了。					
	CL・IB	・保安体制の見直し ・各種マニュアルの改訂	<ul style="list-style-type: none"> CS運営の手引書（5部構成）がほぼ完成。2020年4月下旬に配布。（①運営リスクマネジメントの手引き ②環境法令遵守の手引き③CS保安点検の手引き④災害時対応の手引き⑤ローリー-荷卸し手引き） ハイテク機器の運送会社を選定し準備開始。 AS部 自主保安規定の見直し整備実施。 AS 全基地の第三者による設備点検を実施（保守、整備基準の再整備につなげる）。 アドブルー福岡・沖縄・姫路基地のVDA更新審査受審、合格。 					
	HL	自主保安基準に基づいた保安管理体制の平準化・高度化による事故防止	・2019年度エネクス監査対象21事業すべて完了。 ・HLグループ保安部研修の回数を増やし、あわせてワーキンググループ2班を発足。 来年度はグループ全体の保安高度化と平準化を図る。					
	HL	保安iPad導入による点検表のペーパーレス化	・今年度はHL西日本とHL四国において導入が完了。来年度よりHL北海道、HL東北へ導入し、ペーパーレス化を推進。					

※ 対象事業所19増加

2019年度 ISO14001活動実績

ISO対象事業所

単位	年度	一般電力	動力電力	電力計	都市ガス	LPガス	オートガス	ガス計	灯油	重油	燃料計	ガソリン	軽油	車両燃料計	CO ₂ 計			コピー用紙	水	産業廃棄物	特別管理産廃	廃棄物計	PRTR
															(Scope1)	(Scope2)	合計						
		千kWh				千m ³				kL		kL			t-CO ₂			千枚/A4換算	千m ³	t	t		
対象事業所数(カ所)	2019	123	72	-	2	96	65	-	11	7	-	144	62	-	-	-	-	133	100	117	-	15	
	2018	120	75	-	3	96	68	-	12	7	-	136	61	-	-	-	-	137	102	106	-	38	
	2017	101	65	-	1	83	63	-	7	8	-	121	48	-	-	-	-	116	85	89	-	43	
	2016	104	67	-	1	85	69	-	8	8	-	124	48	-	-	-	-	124	88	93	-	39	
実績値	2019	2,623	5,035	7,658	1	127	598	726	15	1,396	1,410	1,288	799	2,087	10,463	3,841	14,304	17,278	34	42,817	30	42,847	7
	2018	2,344	5,219	7,563	1	105	851	956	15	1,465	1,480	1,393	676	2,069	10,759	4,011	14,770	19,566	31	51,497	9	51,506	9
	2017	2,175	5,313	7,488	0	86	1,211	1,297	9	1,392	1,402	1,229	553	1,781	10,279	4,021	14,300	20,374	29	48,828	11	48,839	9
	2016	2,143	7,169	9,312	0	89	1,077	1,166	8	1,461	1,469	1,305	516	1,822	11,427	4,100	15,527	20,455	41	43,846	10	43,857	9

【参考】全事業所

単位	年度	一般電力	動力電力	電力計	都市ガス	LPガス	オートガス	ガス計	灯油	重油	燃料計	ガソリン	軽油	車両燃料計	CO ₂ 計			コピー用紙	水	産業廃棄物	特別管理産廃	廃棄物計	PRTR
															(Scope1)	(Scope2)	合計						
		千kWh				千m ³				kL		kL			t-CO ₂			千枚/A4換算	千m ³	t	t		
実績値	2019	-	-	150,807	7,578	219	598	8,395	265	1,825	2,090	1,372	826	2,198	745,202	75,230	820,432	17,464	404	44,671	30	44,701	36
	2018	-	-	155,683	8,852	160	887	9,899	195	2,046	2,241	1,460	840	2,300	818,896	78,975	897,871	19,924	427	52,920	9	52,929	44
	2017	-	-	244,144	18,342	208	1,218	19,769	353	1,721	2,074	2,306	753	3,058	646,855	63,970	710,825	25,661	389	50,795	11	50,806	44
	2016	-	-	365,722	18,418	221	1,085	19,724	279	1,993	2,272	2,365	709	3,074	-	-	956,000	26,922	108	49,334	21	49,355	56

※ CO₂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。
※ 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。
※ CO₂(Scope1): 自社の燃料の使用に伴う排出量(直接排出)
※ CO₂(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)

省エネルギー法(CO₂削減)への対応報告

特定荷主

年度	2015	2016	2017	2018	2019
輸送トンキロ(千t/km)	415,717	542,801	436,155	343,311	342,606
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)	21,457	26,949	23,466	18,844	19,110
原単位(輸送量に対し)	0.0191	0.0184	0.0200	0.0204	0.0207

特定事業者

特定荷主

年度	2015	2016	2017	2018	2019
エネルギー使用量(kL)	2,704	2,536	2,415	2,523	2,481
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)	6,658	6,051	5,802	6,143	6,321

東京都サービス(株)の熱供給事業所、温暖化対策に貢献する事業所として高評価

◎東京都のキャップ&トレード制度^{*1}で「準トップレベル事業所」認定

2015年度 神田駿河台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 府中目黒地区熱供給センター

◎東京都のキャップ&トレード制度で「低炭素熱」^{**2}の熱供給事業者(区域)に認定

(2019年度に認定を受けた東京都内42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、府中目黒、京橋2丁目、八王子旭町、大崎1丁目、晴海1丁目

◎千葉県の「CO₂CO₂(コソコソ)スマート宣言事業所」^{**3}(プレミアム・コース)に登録

2018年 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^{**4}(最高ランク★★★)に認定

2017年 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

◎群馬県環境GS(Gunma Standard)事業者^{**5}に認定

2019年度 高崎市中央・城址地区熱供給センター 未利用エネルギー(地下水)の活用を評価

◎「省エネ大賞」を受賞

2016年度 経済産業大臣賞(業務分野) 箱崎地区熱供給センター 省エネルギーセンター会長賞 京橋1・2丁目地区熱供給センター
2019年度 資源エネルギー庁長官賞(省エネ事例部門) 全社

◎「エネルギー管理優良工場等関東経済産業局長表彰」^{**6}を受賞

2014年度 宇都宮市中央地区熱供給センター
2018年度 芝浦4丁目地区熱供給センター 2017年度 新川地区熱供給センター 2016年度 箱崎地区熱供給センター

※1 東京都では地球温暖化対策を推進するため、「大規模事業所に対する温室効果ガス排出総量削減義務と排出量取引制度(キャップ&トレード制度)」を実施しています。
※2 本制度において「低炭素熱」と認定されるのはCO₂排出係数(電気や熱の供給量当たりのCO₂排出量)が0.058t-CO₂/GJ以下の地区で、当該地区のお客様が熱を調達した場合にCO₂削減相当として認められます。
※3 千葉県では地球温暖化対策として県内の省エネルギー対策や再生可能エネルギーの導入など、地球温暖化対策に積極的に取り組む事業所を「CO₂CO₂スマート宣言事業所」として登録し、その取り組みを広く紹介しています。
※4 栃木県では事業所における自主的な地球温暖化対策を促進するため、事業活動において地球温暖化対策に関し優れた取り組みを実施している事業所を「エコキーパー事業所」として認定しています。
※5 群馬県では事業者が温室効果ガスを持続的に削減するために計画・実行・点検・見直しを行う体制(環境マネジメントシステム)を整備し、県がこれを組織的に運用する事業者を支援して事業者の取り組みを認定・公表しています。
※6 関東経済産業局では省エネルギーの一層の普及促進を図るために、省エネルギーへの貢献が顕著であった功績者及び優良事業者などを表彰しています。

会社情報 (2020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	12,224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
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	5,473	4.84
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	4,447	3.94
エネクスファンド	3,216	2.85
JXTG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
GOVERNMENT OF NORWAY	1,447	1.28
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口9)	1,381	1.22
伊藤忠エネクス従業員持株会	1,195	1.06
前田道路株式会社	957	0.85

※ 上記は自己株式(3,894千株)を除いています。

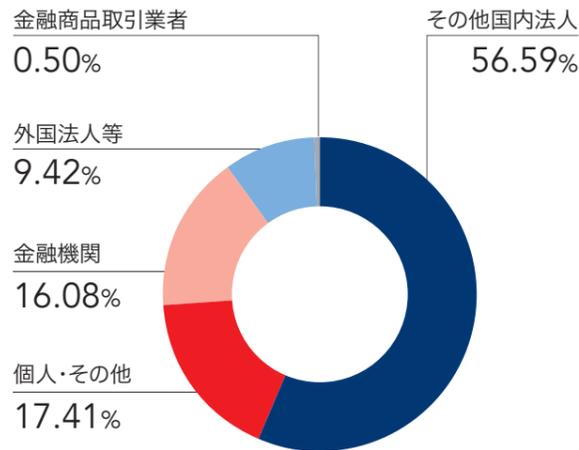
(注1) 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社は、2020年7月27日付でJTCホールディングス株式会社、資産管理サービス信託銀行株式会社と合併し、株式会社日本カストディ銀行となりました。

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

株価推移 ※ 2019年度JPX日経中小型株指数の構成銘柄に選定されました。



所有者別の株式保有割合



会社概要 (2020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	22社
従業員数	単体644名(関係会社への出向者170名を含む) 連結5,583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



組織図 (2020年4月1日現在)

