

伊藤忠エネクス株式会社

(東証一部上場 8133)

2021年3月期第2四半期 決算説明会資料

2020年11月13日

ご注意

資料の内容につきましては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りおよび当資料に掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いかねます。

また、当資料に記載されている当社の現在の計画、戦略などは、当社が現時点で入手可能な情報を基礎として作成した見通しであり、これらの将来予測には、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、記載の見通しと大きく異なる結果となることあり得ます。従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんのでご了承ください。

- 本資料の数値について、特に断りのない場合はすべて国際会計基準（IFRS）ベースで記載しています。
- 本資料では、下記の通り表記を置き換えております。
「営業活動に係る利益」 ⇒ 「営業利益」
「当社株主に帰属する四半期純利益」 ⇒ 「四半期純利益」

業績ハイライト

2021年3月期第2四半期 決算概要

- 「**四半期純利益**」は、前年比+20.2%・**11億円増加の62億円**。

新型コロナウイルス感染症の影響により、全てのセグメントで、販売数量が減少した一方で、巣ごもり需要による家庭用LPガス・電気の販売量が底堅く推移したこと、石油製品の輸出入事業における原油価格の変動を捉えたオペレーション、営業経費の削減等により、増益。

- 「**売上総利益に対する販管費率**」は、**75.8%**と、前年比△2.3%となり、引続き経費をコントロール。

売上収益 **3,195**億円 (前年同期比△27.2%)





営業利益 **102**億円 (前年同期比+6.7%)

売上総利益 **421**億円 (前年同期比△0.4%)

四半期純利益 **62**億円 (前年同期比+20.2%)

新型コロナウイルス感染症の影響について

業績への影響

 <p>石油</p>	<ul style="list-style-type: none"> リモート勤務や外出自粛により、ガソリン需要が落ち込み、ガソリンの販売量は減少。
 <p>LPガス</p>	<ul style="list-style-type: none"> 店舗・工場等の稼働率の低下により、業務用・工業用・オートガスのLPガス、産業用ガスの販売量は減少。 巣ごもり需要により、家庭用LPガスの販売量は増加。
 <p>電力</p>	<ul style="list-style-type: none"> 店舗・工場等の稼働率の低下により、高圧電力の販売量は減少。 巣ごもり需要により、家庭用低圧電力の販売量は増加。
 <p>車販売</p>	<ul style="list-style-type: none"> 店舗の営業時間短縮により、来店客数が落ち込み、販売台数は大きく減少。4月～6月の販売台数は前年比△24%となる。7月以降は、回復基調。

各種販売数量(全社実績)

<ul style="list-style-type: none"> ガソリン 1,194千KL (前年同期比△18.7%) 	<ul style="list-style-type: none"> LPガス 207千トン (前年同期比△13.2%) 	<ul style="list-style-type: none"> 電気小売(GWh) 1,096GWh (前年同期比△11.9%)
<ul style="list-style-type: none"> 軽油 1,483千KL (前年同期比△7.1%) 	<ul style="list-style-type: none"> 産業用ガス(百万m³&千トン) 32千トン (前年同期比△15.4%) 	<ul style="list-style-type: none"> 新車 11千台 (前年同期比△19.6%)

新型コロナウイルス感染症の対応について テレワーク環境の整備強化、在宅勤務・時差出勤を推進

BCPの取組み

- 社長を本部長とする「新型コロナウイルス感染症対策本部」を設置
- テレワーク環境の整備強化（TV会議・電話会議・ネットワーク増強）
- 在宅勤務、時差出退勤、3密を避けた座席配置
- 手洗い、消毒、うがい、換気、環境消毒の推進
- 大人数が集まる会議、集会、研修等の自粛・延期
- 国内、海外の出張自粛
- 会食の自粛

財務状況

- ・手元流動性は十分確保
- ・ネットDER: ▲0.10倍(実質無借金)
- ・十分な当座貸越枠並びに社債(CP)発行枠を確保
- ・格付け維持
JCR社 長期格付け：A+ / 短期格付け：J-1
※2020年10月時点の評価

(億円)	20年3月末 実績	20年9月末 実績	増減
現金及び 現金同等物	192	368	+176
その他の 短期金融資産	281	172	△109

目次

- ◇ 2021年3月期第2四半期決算概要
 - ① 全社概要
 - ② セグメント別概要

- ◇ 中期経営計画の進捗
 - ① 全社概要
 - ② セグメント別概要

- ◇ Appendix

2021年3月期第2四半期決算概要

① 全社概要

2021年3月期第2四半期 決算/サマリー

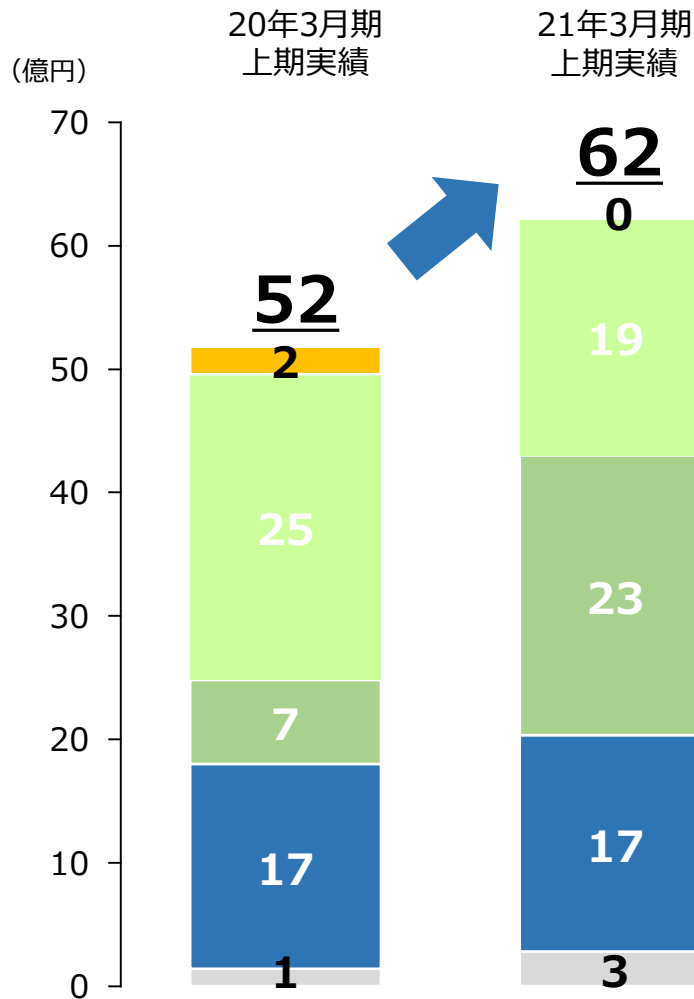
(億円)	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減	21年3月期 計画	進捗率
売上収益	4,390	3,195	△1,196	7,100	45%
売上総利益	423	421	△ 2		
販管費	▲330	▲319	+ 11		
営業利益	95	102	+ 6	160	64%
持分法による投資損益	7	4	△ 2		
四半期純利益	52	62	+ 11	110	57%
売上総利益に対する販管費率	78.2%	75.8%	△2.3%		
中間配当 (円/株)	21	22	+ 1	44	—

□ 「**四半期純利益**」は、前年比+20.2%・**11億円増加**。

新型コロナウイルス感染症の影響により、全てのセグメントで、販売数量が減少した一方で、巣ごもり需要による家庭用LPガス・電気の販売量が底堅く推移したこと、石油製品の輸出入事業における原油価格の変動を捉えたオペレーション、営業経費の削減等により、増益。

□ 「**売上総利益に対する販管費率**」は、**75.8%**と、前年比△2.3%となり、引続き経費をコントロール。

セグメント別 当期純利益 産業ビジネス事業が大幅増益により、利益を牽引



主たる増減要因

■ ホームライフ (前年同期比 : △2億円、計画進捗率 : 1%)

直売顧客軒数は、営業権の売却により前期末より約2千軒減少し、約549千軒。LPガス販売数量は、巣ごもり需要により、家庭用LPガスは増加するも、業務用や工業用、オートガスは、工場の稼働率低下により、需要が減少し、全体としては前年同期を下回る。損益面はLPガス輸入価格下落に伴う在庫影響やLPガス及び産業ガス販売数量の減少により、減益。

■ カーライフ (前年同期比 : △6億円、計画達成率 : 68%)

給油所数は、前期末より13カ所減少し、1,691カ所。石油製品の販売数量は前年同期を下回り、また、新車販売台数は、新型コロナウイルス感染症対策による店舗の営業時間短縮及び前期は消費増税の駆け込み需要もあり、前年同期を下回る。損益面は、石油製品の販売数量減少と、自動車ディーラー事業の販売台数の減少やサービス収益減少により、減益。

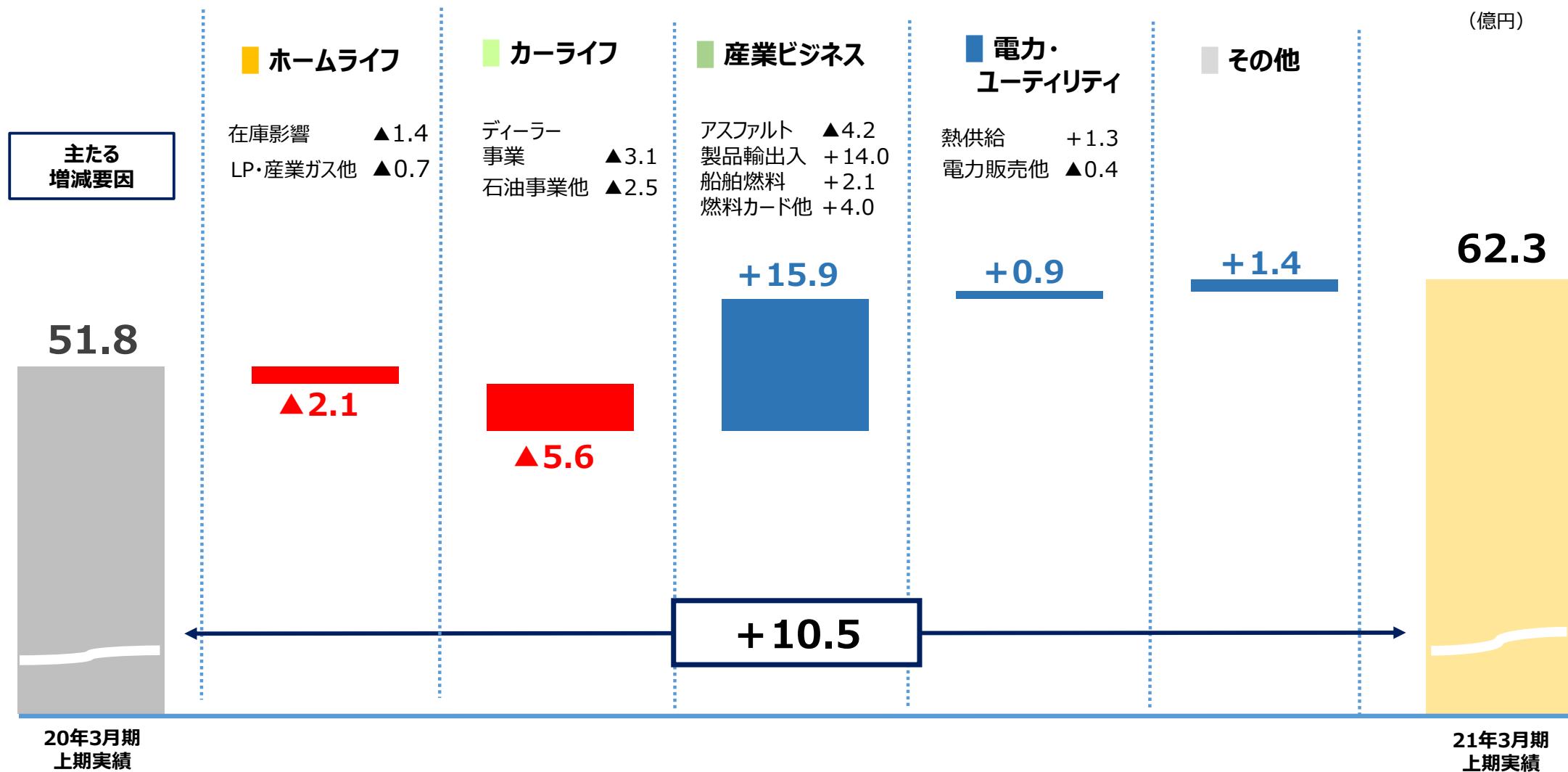
■ 産業ビジネス (前年同期比 : +16億円、計画達成率 : 93%)

産業用石油製品や自動車燃料カード事業では、工場等の稼働率低下や営業車のカード利用の減少により、販売数量は前年同期を下回る。アスファルト事業も販売数量は前年同期を下回る。一方、船舶燃料事業は、外航船向けの販売が堅調に推移し、販売数量は増加。損益面は、石油製品の輸出入事業における原油価格の変動を捉えたオペレーション、営業経費の削減により、大幅増益。

■ 電力・ユーティリティ (前年同期比 : +1億円、計画達成率 : 50%)

小売電力の販売数量は、巣ごもりにより、家庭用電力の消費量が増加、また家庭向けを中心とした低圧契約件数の増加により、低圧販売量は増加するも、法人向け大規模高圧契約の減少により、販売数量は前年同期を下回る。損益面は、発電領域において、昨年度実施していた大型の定期修理が完了し、当年度は稼働率が上昇し、増益。

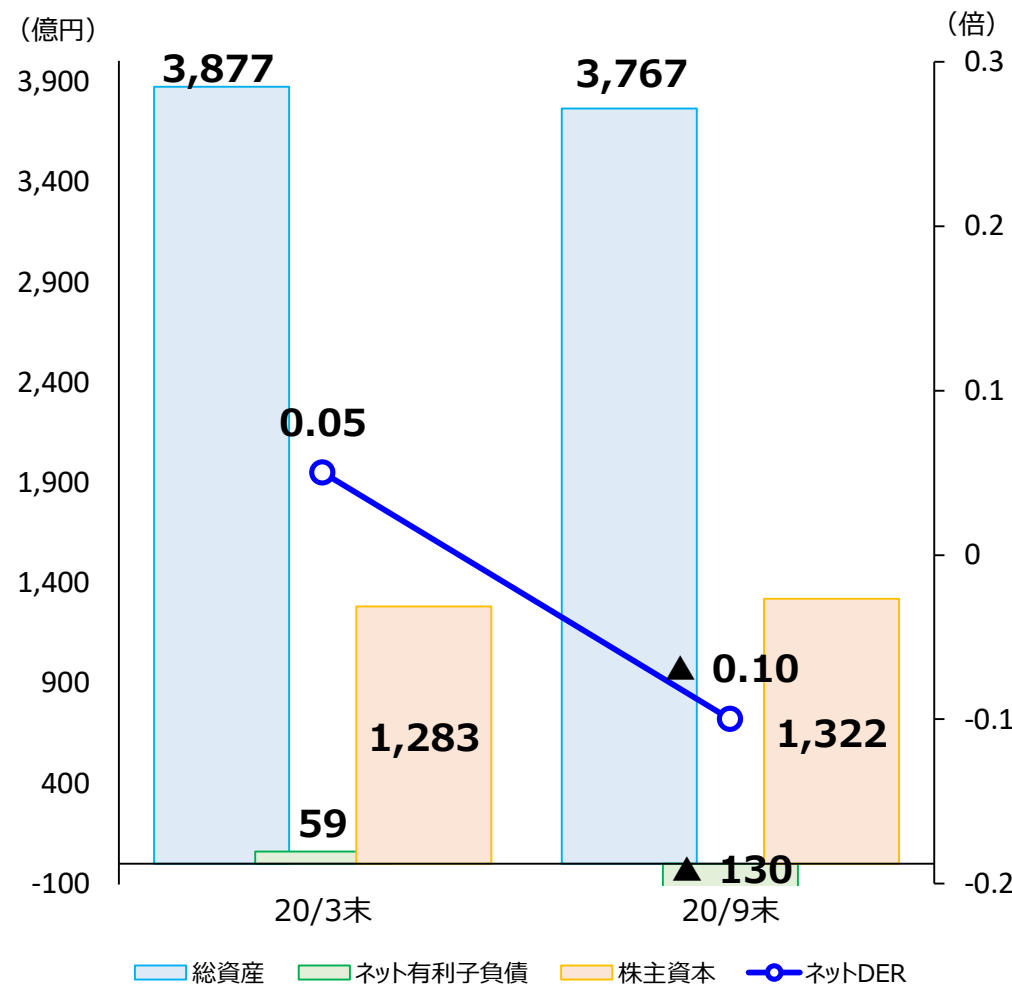
セグメント別 当期純利益分析



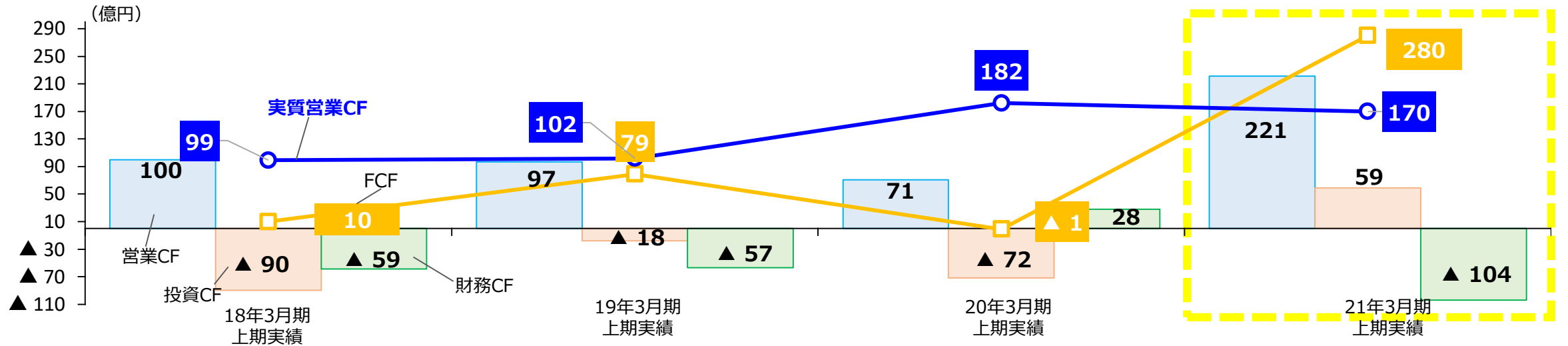
取扱数量・単価下落等の影響で営業債権債務が減少

- **総資産**：営業債権債務の減少により、前期末比110億円減少し、**3,767億円**。
- **株主資本**：当期純利益の積上げ等により、前期末比39億円増加し**1,322億円**。
- **ネットDER**：現金及び預金の増加によりネットDERがマイナス値。

	(億円)		
	20年3月末 実績	20年9月末 実績	増減
総資産	3,877	3,767	△110
ネット有利子負債	59	▲130	△190
株主資本	1,283	1,322	+ 39
株主資本比率	33.1%	35.1%	+2.0pt
ネットDER	0.05倍	▲0.10倍	△0.14



キャッシュ・フロー 運転資金等の変動により営業CFが増加



キャッシュ・フロー

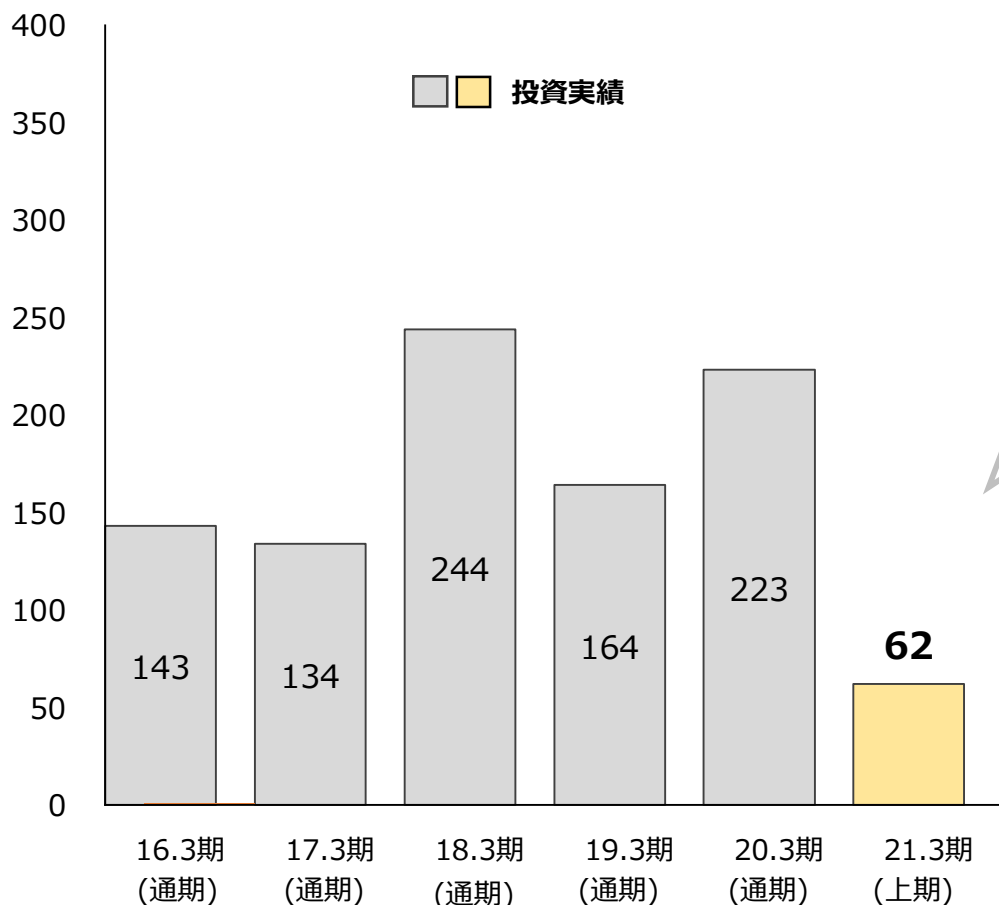
	18年3月期 上期実績	19年3月期 上期実績	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	100	97	71	221
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲90	▲18	▲72	59
(フリー・キャッシュ・フロー)	10	79	▲1	280
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲59	▲57	28	▲104

実質的なキャッシュ・フロー

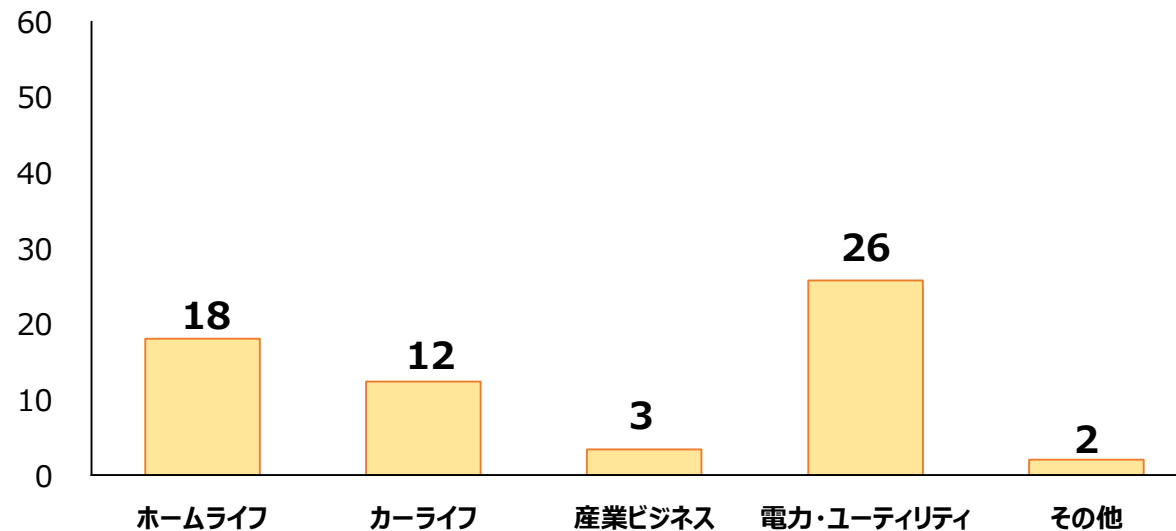
実質営業キャッシュ・フロー (※)	99	102	182	170
-------------------	----	-----	-----	-----

(※) 「営業CF」-「運転資金等の増減」

全社 (億円)



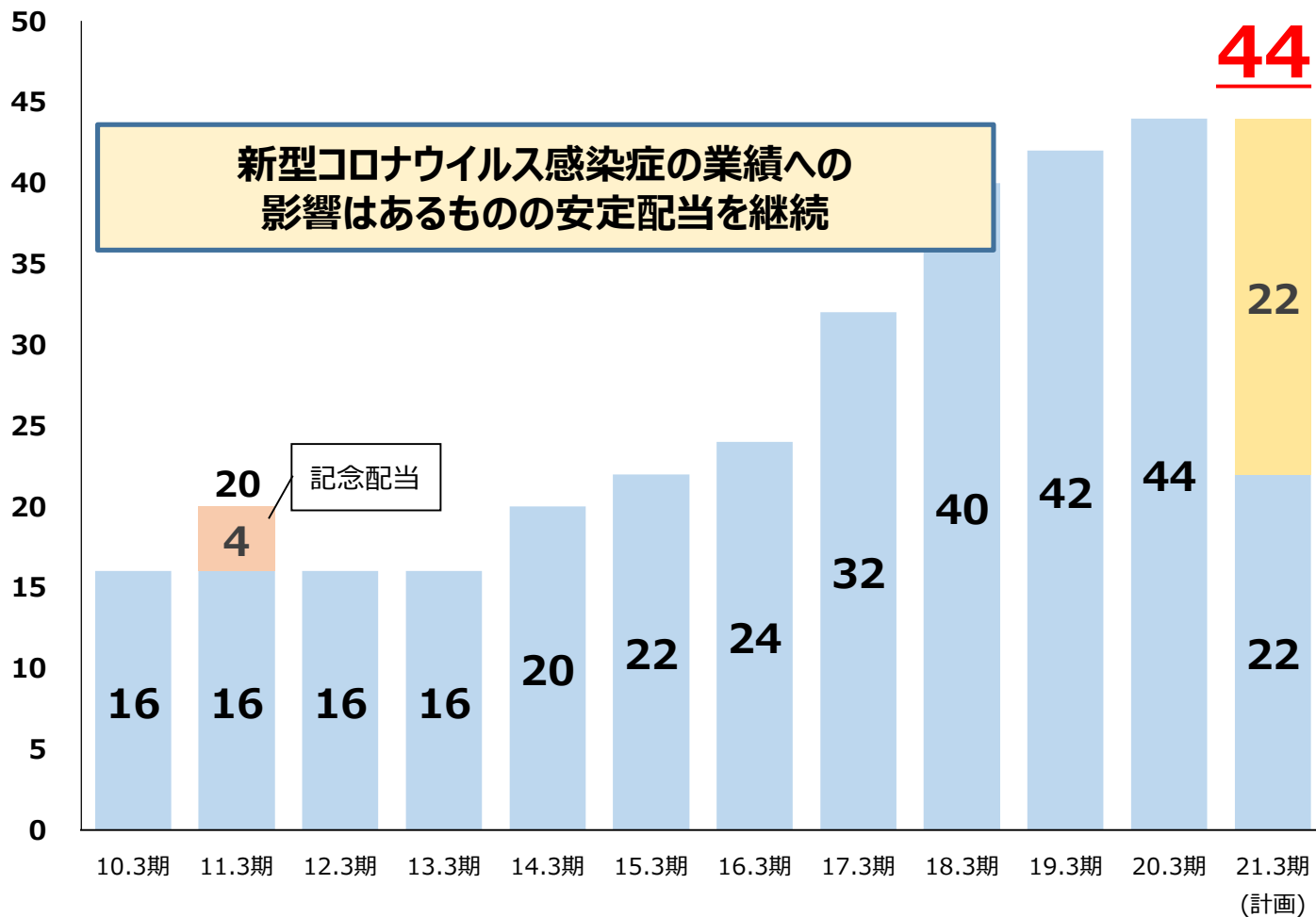
21年3月期2Q実績 セグメント別



主な投資実績

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

2021年3月期 株主還元 中間配当金は22円、年間44円を計画



配当方針 継続的な安定配当

連結配当性向 40%以上

配当性向40%以上を配当方針とし
株主還元を安定的に実施

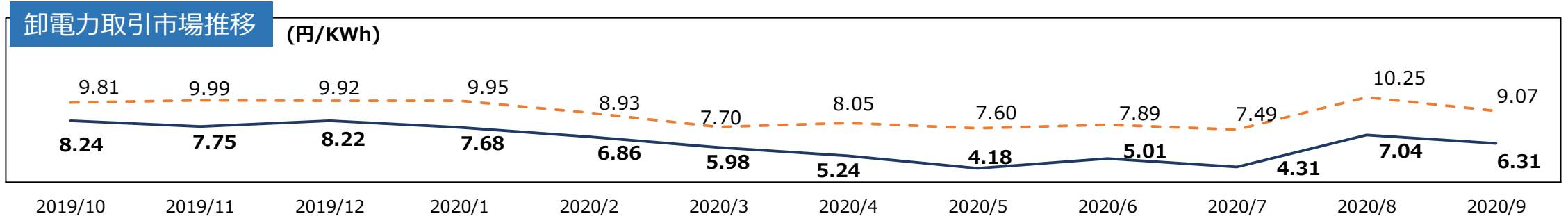
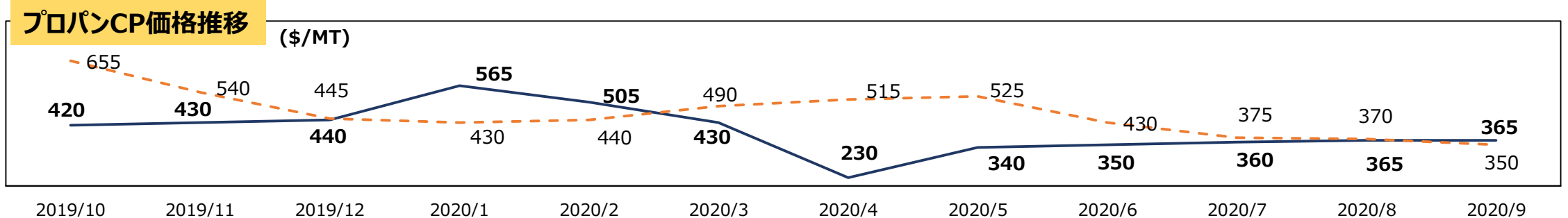
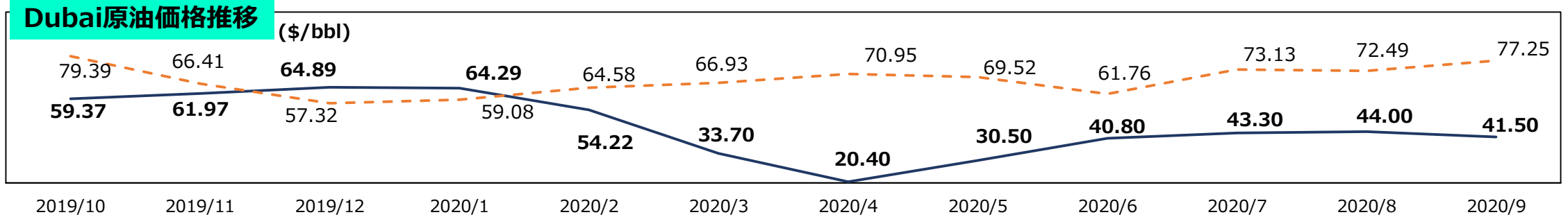
21年3月期配当は、
年間44円を維持

配当性向 (%)	42.7%	58.6%	46.8%	32.4%	30.5%	45.2%	36.3%	34.8%	41.0%	41.0%	41.2%	40%以上
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

(参考) 市場動向

原油価格は新型コロナウイルス感染症の影響により不透明な状況が継続

実線：直近値 点線：前年同月



2021年3月期第2四半期決算概要

② セグメント別概要

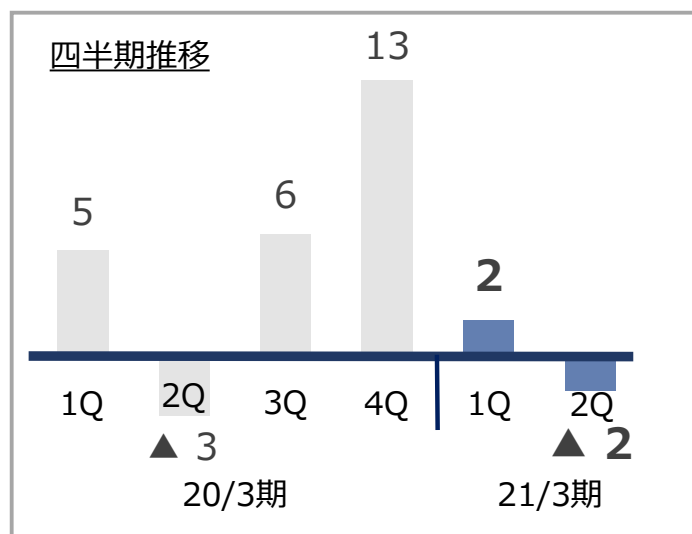
セグメント別業績

(億円)

		20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減	増減率 %	21年3月期 計画	進捗率
■ 全社	売上収益	4,391	3,195	△1,196	△27.2	7,100	45%
	営業利益	95	102	+ 6	+ 6.7	160	64%
	当期純利益	52	62	+ 11	+20.2	110	57%
■ ホームライフ	売上収益	366	302	△ 64	△17.5	—	—
	営業利益	6	0	△ 6	△93.7	—	—
	当期純利益	2	0	△ 2	△93.3	26	1%
■ カーライフ	売上収益	2,556	1,839	△717	△28.1	—	—
	営業利益	47	34	△ 13	△27.5	—	—
	当期純利益	25	19	△ 6	△22.7	28	68%
■ 産業ビジネス	売上収益	955	685	△270	△ 28.2	—	—
	営業利益	10	28	+ 18	+178.9	—	—
	当期純利益	7	23	+ 16	+233.5	24	93%
■ 電力・ ユーティリティ	売上収益	515	370	△145	△28.2	—	—
	営業利益	29	34	+ 5	+17.0	—	—
	当期純利益	17	17	+ 1	+ 5.4	35	50%

ホームライフ部門 在庫影響、LPガス・産業ガスの販売数量減少により、減益

	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)	
					21年3月期 計画	進捗率
売上総利益	99	92	△ 7	直売顧客軒数は、営業権の売却により前期末より約2千軒減少し、約549千軒。 LPガス販売数量は、巣ごもり需要により、家庭用LPガスは増加するも、業務用や工業用、オートガスは、工場の稼働率低下により、需要が減少し、全体としては前年同期を下回る。 損益面はLPガス輸入価格下落に伴う在庫影響やLPガス及び産業ガス販売数量の減少により、減益。		
販管費	▲95	▲ 91	+ 3			
営業利益	6	0	△ 6			
持分法損益	1	2	+ 1			
四半期純利益	2	0	△ 2			26



主な関係会社損益	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
伊藤忠エネクス ホームライフ西日本	3	3	+ 0
エコア (当社持分51%)	3	2	△ 1
エネアーク (当社持分50%)	3	2	△ 1

顧客軒数(千軒)	20年 3月末	20年 9月末	増減
LPガス直売軒数	551	549	△ 2
電力小売軒数	93	100	+ 7

販売数量	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
LPガス(千トン)	228	201	△12%
産業用ガス(百万m ³ &千トン)	38	32	△15%

カーライフ部門

石油製品の販売数量減少、ディーラー事業の販売台数減少により、減益

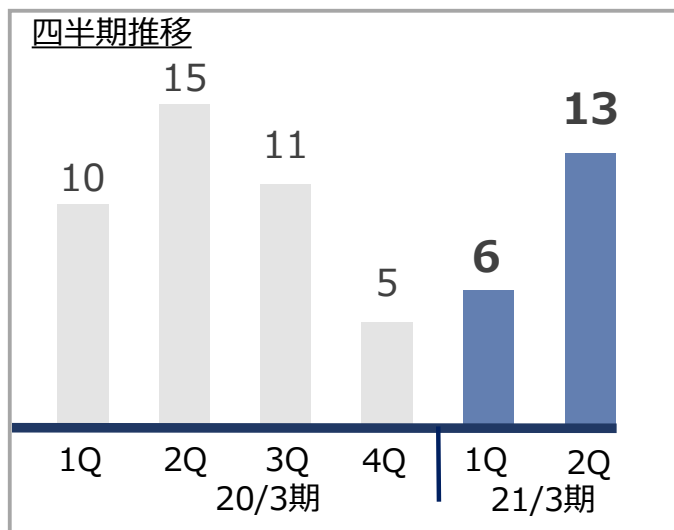
(億円)

	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
売上総利益	237	224	△ 13
販管費	▲192	▲ 190	+ 2
営業利益	47	34	△ 13
持分法損益	0	0	△ 0
四半期純利益	25	19	△ 6

主たる増減要因
(当期純利益)

給油所数は、前期末より13カ所減少し、1,691カ所。石油製品の販売数量は前年同期を下回り、また、新車販売台数は、新型コロナウイルス感染症対策による店舗の営業時間短縮及び前期は消費増税の駆け込み需要もあり、前年同期を下回る。損益面は、石油製品の販売数量減少と、自動車ディーラー事業の販売台数の減少やサービス収益減少により、減益。

21年3月期 計画	進捗率
28	68%



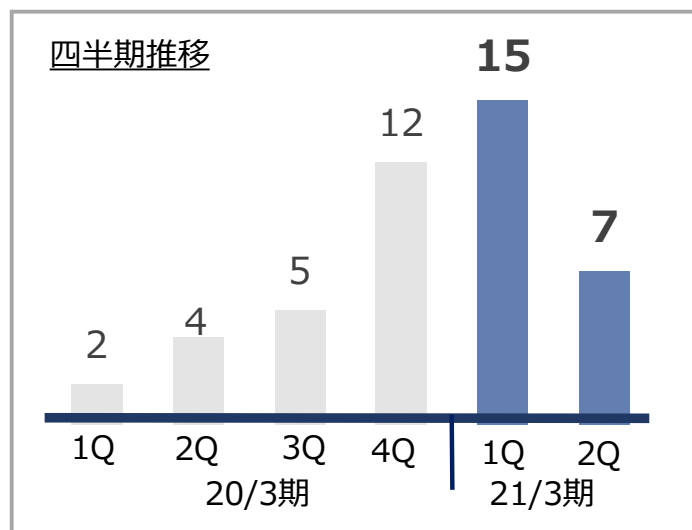
主な関係会社損益	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
エネクスフリート	8	13	+ 5
大阪カーライフグループ (当社持分51.95%)	5	2	△ 3

販売数量	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
ガソリン(千KL)	977	830	△15%
灯油(千KL)	90	81	△ 9%
軽油(千KL)	1,033	963	△ 7%
新車(千台)	14	11	△20%
中古車(千台)	13	10	△19%

産業ビジネス部門

石油製品の原油価格の変動を捉えた輸出入オペレーションにより、大幅増益

	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減	主たる増減要因 (当期純利益)	(億円)	
				産業用石油製品や自動車燃料カード事業では、工場等の稼働率低下や営業車のカード利用の減少により、販売数量は前年同期を下回る。アスファルト事業も販売数量は前年同期を下回る。一方、船舶燃料事業は、外航船向けの販売が堅調に推移し、販売数量は増加。損益面は、石油製品の輸出入事業における原油価格の変動を捉えたオペレーション、営業経費の削減により、大幅増益。	21年3月期 計画	進捗率
売上総利益	32	48	+ 16			
販管費	▲23	▲ 20	+ 3			
営業利益	10	28	+ 18			
持分法損益	0	0	+ 0			
四半期純利益	7	23	+ 16		24	93%



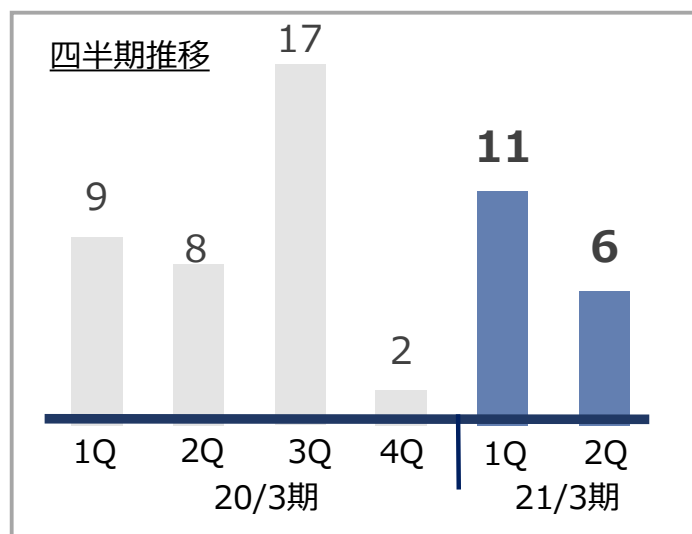
販売数量	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
ガソリン(千KL)	482	355	△26%
灯油(千KL)	240	122	△49%
軽油(千KL)	558	516	△ 8%
重油(千KL)	973	1,063	+ 9%
アスファルト(千t)	164	139	△15%

電力・ユーティリティ部門 発電領域で前期より稼働率が上昇し、増益

				(億円)	
	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減	21年3月期 計画	進捗率
売上総利益	55	57	+ 2	35	50%
販管費	▲23	▲23	+ 0		
営業利益	29	34	+ 5		
持分法損益	5	2	△ 3		
四半期純利益	17	17	+ 1		

**主たる増減要因
(当期純利益)**

小売電力の販売数量は、巣ごもりにより、家庭用電力の消費量が増加、また家庭向けを中心とした低圧契約件数の増加により、低圧販売量は増加するも、法人向け大規模高圧契約の減少が大きく、販売数量は前年同期を下回る。損益面は、発電領域において、昨年度実施していた大型の定期修理が完了し、当年度は稼働率が上昇し、増益。



主な関係会社損益	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
エネクス電力グループ	1	6	+ 4
エネクスライフサービス	1	2	+ 0
東京都市サービス (当社持分66.6%)	7	9	+ 1
王子・伊藤忠エネクス電力販売 (当社持分60.0%)	3	4	+ 1

販売数量	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
電気小売(GWh)※	1,244	1,096	△12%
内訳)高圧販売※	1,051	837	△20%
低圧販売※	192	259	+34%
蒸気(千トン)	296	250	△16%
熱量(TJ)	770	755	△ 2%

(※速報値ベースでの算出)

中期経営計画の進捗

① 全社概要

『Moving2020 翔ける』基本方針



定量計画

当期純利益	110億円
連結配当性向	40%以上
実質営業CF	毎期200億円以上
2年間累計投資額	430億円

※上記計画値は、新型コロナウイルス感染症による影響を考慮し、2020年5月15日に見直しをしております。

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

- | | | |
|---|-------------------|--|
| 1 | 収益基盤の維持・深化 | <ul style="list-style-type: none"> ・ヒト、モノ、カネの適正配分 ・グループシナジーの創出 ・顧客基盤の更なる活用 |
| 2 | 新規事業の創出 | <ul style="list-style-type: none"> ・環境関連ビジネス等の推進 ・あらゆる経営資源の活用 |
| 3 | 海外・周辺分野の開拓 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 |

組織基盤の進化

- | | | |
|---|-------------------|---|
| 1 | グループ経営の強化 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | 成長を支える人材戦略 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 | イノベーションの推進 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 |

中期経営計画の進捗／Topics

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



	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及び供給
(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

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きます。

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。

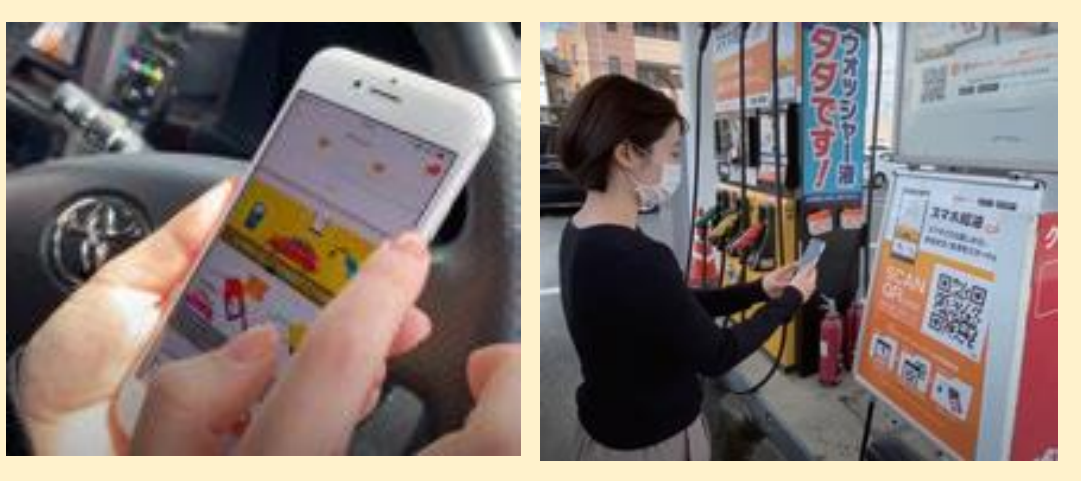
日産大阪販売と大阪府による包括連携協定締結



当社の連結子会社である日産大阪販売(株)(以下、「日産大阪」)は、2020年6月10日、大阪府と包括連携協定を締結いたしました。今回の協定を機に、日産大阪では、新型コロナウイルス感染症の軽症患者受け入れ施設への医療備品運搬用の公用車として電気自動車を大阪府に寄贈しております。今後、「安全・安心」「健康・働き方改革」「環境」「子ども・福祉」「地域活性化」「府政のPR」の6分野にわたる連携と協働を促進し、地域の活性化および府民サービス向上への協力に努めてまいります。

中期経営計画の進捗／Topics

「スマホ給油」の検証を開始



2020年3月末より、神奈川県※のセルフCS店舗にて「スマホ給油」サービスの検証を開始しました。スマホ給油は、あらかじめスマートフォン専用アプリで給油オーダーしておくことで、店舗到着後に給油機の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。2020年10月からは、フルサービスCS店舗の検証もスタートしており、コロナ禍にも対応できる非接触型サービスとしても注目されています。

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

電力関連事業の新ブランド「TERASEL（テラセル）」誕生

TERASEL



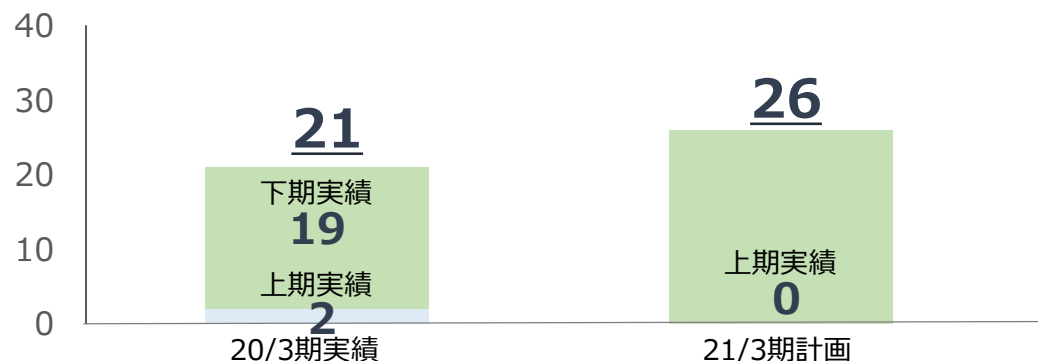
当社は、2020年10月、電力関連事業に関する新ブランド「TERASEL（テラセル）」の展開を開始しました。新ブランド「TERASEL」は、お客様の毎日を明るく「照(て)らせる」電力関連事業を実現したいという思いを込めて、生まれました。このTERASELブランドが最初に展開する事業は、オンラインで簡単に電気の切り替えを申し込める「TERASELでんき」です。当社の連結子会社で小売電気事業者である、(株)エネクスライフサービスが供給元となり、全国展開してまいります。

中期経営計画の進捗

② セグメント別概要

ホームライフ部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

顧客基盤の維持・深化

- 電気の販売を推進し、電力顧客軒数10万軒突破（期首差+68百軒）
- LPWAを累計約78千台設置完了、引き続き推進中（期首差+19千台）
- バーチャルショールーム等非接触型営業ツールを活用した企画推進

産業ガス分野

- 伊藤忠工業ガスにて容器の販売から廃棄までのサプライチェーン強化を見越した容器保管事業に着手

海外事業

- インドネシアにて産業ガス以外の新たな事業開拓に着手
- タイ駐在所を起点とした周辺国におけるパートナー候補先との業務提携を模索

新事業展開

- 農業周辺とエネルギー・産業ガスとの相乗効果のあるビジネス構築を検討
- HL西日本にてコインランドリーを新たに1店舗出店（累計6店舗）

下期経営方針

新時代の事業展開 ～ファーストワンマイルを極める～

LPガス事業

- 基盤拡大のためのアカウント拡大策の推進
- 非接触型の営業ツールの活用による顧客との接点強化
- 顧客優待サービスの「eコトクラブ」会員化による顧客ベネフィットの追求
- ipadシステム導入による保安高度化の推進
- LPWAの更なる設置推進による業務効率化
- “IT & デジタル”の推進による業務効率化

産業ガス事業

- 製造分野におけるコスト改善の推進
- 産業ガス周辺事業展開の検討
- 事業規模拡大に向けたM&Aを推進

海外事業

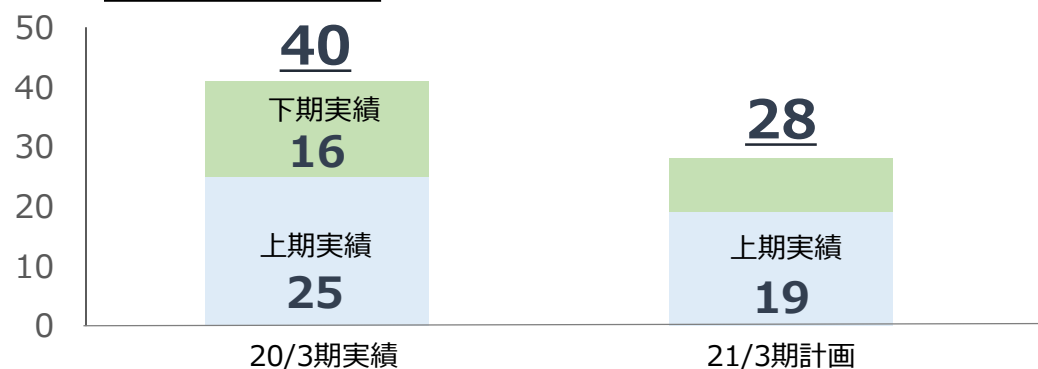
- タイ駐在所を起点とし周辺国におけるパートナーとの業務提携模索

新事業展開

- 農業分野における周辺ビジネスの模索

カーライフ部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

- **顧客基盤の維持**
 - 新規系列化：4CS 系列CS数：1,691CS（前期末比13カ所減少）
- **コロナ禍での取り組み**
 - オンラインキックオフミーティングの実施
→全国7支店で実施。合計445名が参加、評価は概ね好評。
- **新規事業の創出・定着化**
 - スマホ給油→3か所で実証実験中
 - カースタくまリース→192店舗で導入契約
 - LINE→63店の加盟店成約
 - 輸入タイヤ→2,134本オーダー受注し、順調に伸長。
 - TERASEL電気→11月以降各販売店CSで営業開始予定

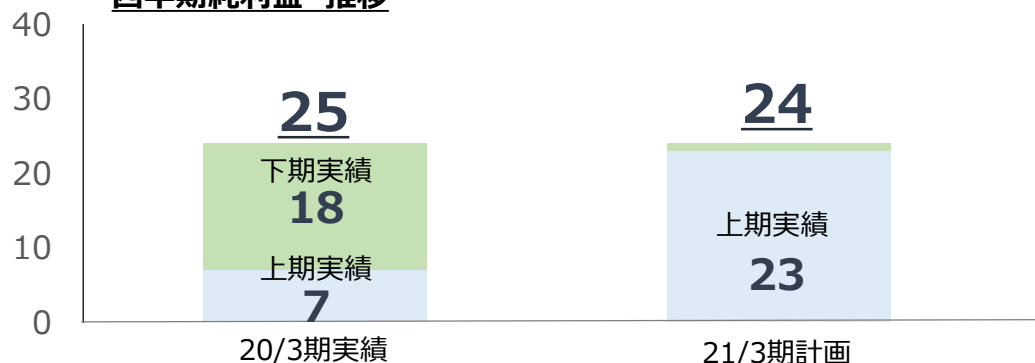
下期経営方針

顧客基盤の拡大 ～攻める！～

- **基盤事業の再整備**
 - 事業基盤である系列取引の強化
 - CS周辺における新商材の提供
- **業務効率化による生産性の向上**
 - ITを活用した業務の効率化
 - スマホ給油導入による顧客囲い込みとCS店舗運営の効率化を図る
- **将来への布石**
 - ベトナムでのカーケア事業の参入
 - 日産大阪を軸とした自動車ディーラー事業の展開

産業ビジネス部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

GTL：拡販に向けての基盤作り

- 国／地方自治体との取組み：国交省のNETIS※に続き、静岡県版NETISの取得
- 用途開発：災害対応燃料としての実績（横浜市新庁舎での非常用発電燃料に採用）
解体/建設/産廃用重機燃料としての実績（戸田建設新社屋工事に採用）
- 配送能力の強化：東名阪の配送機能強化に加え、北関東で新たな配送拠点を整備
※新技術情報提供システム（New Technology Information System）とは、国土交通省が
新技術の活用のため、新技術に関わる情報の共有及び提供を目的として整備したデータベースシステム。

船舶燃料

- LNG/アンモニア/水素など次世代燃料の取組開始

石炭灰事業

- 島根県森林組合との環境リサイクル取組（林道の舗装に使用など）。
- 抗菌抗ウイルス効果が認められ、消石灰の代替品として鶏舎豚舎への使用を検討。

下期経営方針

環境商材の拡販に注力 業界横断の環境プロジェクトの開発/推進

GTL拡販：10万KL/年体制の早期実現

- 環境意識の高い官公庁や企業に対して、CO2削減の提案活動を推進。
- 供給エリアの拡大（中四国/九州での展開検討中）

AdBlue事業拡大：シェア50%体制の早期実現（現状シェア30%）

- 販売のみならず製造分野への参入検討。強固なサプライチェーンを構築。
- 造船所にAUS40の供給設備を配備。瀬戸内海を中心に新造船向けの販売体制を構築。

エネルギーサービス事業

LNG燃転のみならず熱・蒸気・電力といった総合エネルギー供給事業の展開を図る。京都府にて一号案件実施合意。その他地域についても、順次展開案件あり。

業界横断プロジェクト

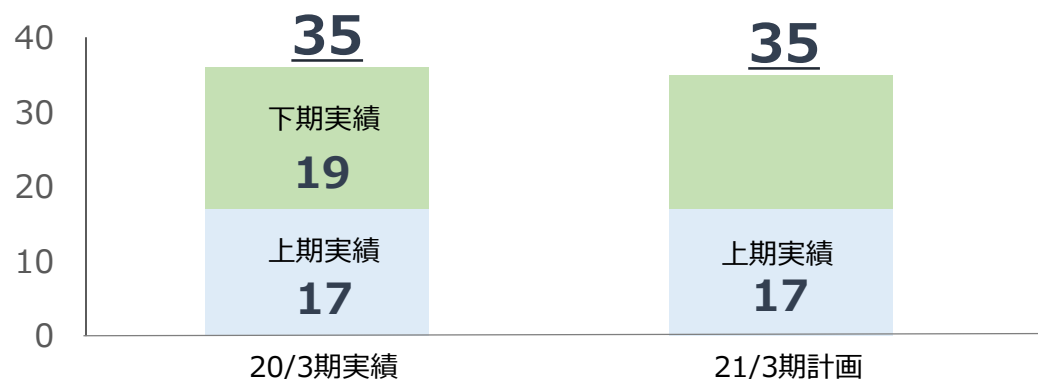
LNGを軸としたエネルギーサービス事業の展開を目指す
異業種コーディネートモデル（熱供給/バンカー/発電）

JET燃料

江田島ターミナルで新たにJET燃料の保管及び流通業務開始

電力・ユーティリティ部門

四半期純利益 推移



上期の主な取組み

- 4月より九州電力との電力小売りにおける提携をスタート。
- タイ/バンコクに「ITC ENEX Southeast Asia」、
「ITC ENEX (Thailand)」の2社を設立。9月より本格稼働。
- 東京都市サービス(株)の関連会社である(株)リライアンスエナジー沖縄が
沖縄エリアにおいて今期4ヵ所へのエネルギーサービスを開始。
- セールスフォースを活用した顧客管理をスタート。今後、同システムを利用
しWEBでの顧客獲得を進める。

下期経営方針

「広く担う。役に立つ。」

■ メガトレンド

- ・ DX : 顧客管理システムの統一、TERASELでんきによるEC
- ・ SDGs : タイ・国内における自家消費型PVの拡販

■ 制度

- ・ 低効率石炭発電 : 国の規制動向を見て石炭火力設備改造の検討
- ・ 容量市場 : 合弁会社を含んだ2024年以降の対応策の検討

■ 事業

- ・ 金融開発事業 : 小型PV領域への取組を推進
- ・ 新規需要開拓 : 東京都市サービス(株)によるエネルギーサービス事業

Appendix

Appendix

主要商品別需要動向 上期・下期見通し（当社取扱い商品）

		上期	下期見通し			上期	下期見通し
		需要	需要			需要	需要
ホームライフ部門	家庭用LPG	○	○	カーライフ部門	ガソリン	×	△
	業務用LPG	×	△		軽油	△	—
	オートガス	×	△		車	×	—
	機器	×	△	産業ビジネス部門	産業燃料	×	△
	産業用ガス	×	×		船舶燃料	×	△
			アスファルト		△	△	
電力・ユーティリティ部門	高圧	×	△				
	低圧	○	○				

◎：良い ○：やや良い —：普通 △：やや悪い ×：悪い

Appendix

四半期別実績（全社）

(億円)	20年3月期 1Q実績	21年3月期 1Q実績	増減	20年3月期 2Q実績	21年3月期 2Q実績	増減	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
売上収益	2,202	1,482	△ 720	2,189	1,714	△ 475	4,390	3,195	△ 1,196
売上総利益	207	204	△ 3	216	218	+ 2	423	421	△ 2
販管費	▲165	▲159	+ 6	▲166	▲161	+ 5	▲330	▲319	+ 11
営業利益	43	44	+ 1	52	57	+ 5	95	102	+ 6
持分法による投資損益	7	6	△ 1	▲1	▲2	△ 1	7	4	△ 2
四半期純利益	27	36	+ 9	25	27	+ 2	52	62	+ 11

Appendix

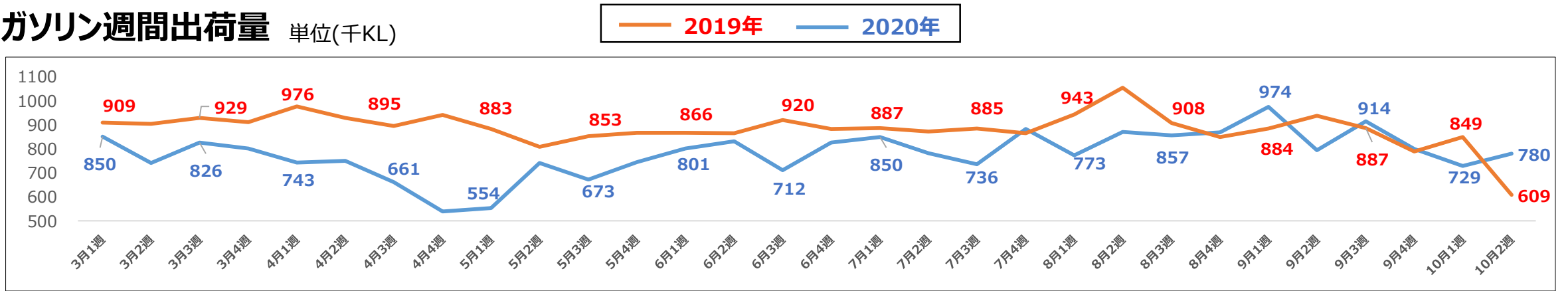
四半期別実績（セグメント別）

(億円)		20年3月期 1Q実績	21年3月期 1Q実績	増減	20年3月期 2Q実績	21年3月期 2Q実績	増減	20年3月期 上期実績	21年3月期 上期実績	増減
■ 全社	売上収益	2,202	1,482	△720	2,189	1,714	△475	4,390	3,195	△1,196
	営業利益	43	44	+ 1	52	57	+ 5	95	102	+ 6
	四半期純利益	27	36	+ 9	25	27	+ 2	52	62	+ 11
■ ホームライフ	売上収益	198	158	△ 41	168	144	△ 24	366	302	△ 64
	営業利益	6	1	△ 5	1	▲0	△ 1	6	0	△ 6
	四半期純利益	5	2	△ 3	▲3	▲2	+ 1	2	0	△ 2
■ カーライフ	売上収益	1,261	819	△442	1,295	1,020	△275	2,556	1,839	△717
	営業利益	19	9	△ 10	28	25	△ 2	47	34	△ 13
	四半期純利益	10	6	△ 4	14	13	△ 2	25	19	△ 6
■ 産業ビジネス	売上収益	500	323	△178	454	362	△ 92	955	685	△270
	営業利益	3	17	+ 15	7	11	+ 3	10	28	+ 18
	四半期純利益	2	15	+ 13	5	7	+ 2	7	23	+ 16
■ 電力・ユーティリティ	売上収益	243	183	△ 60	272	187	△ 85	515	370	△145
	営業利益	14	15	+ 1	16	19	+ 4	29	34	+ 5
	四半期純利益	9	11	+ 2	8	6	△ 1	17	17	+ 1

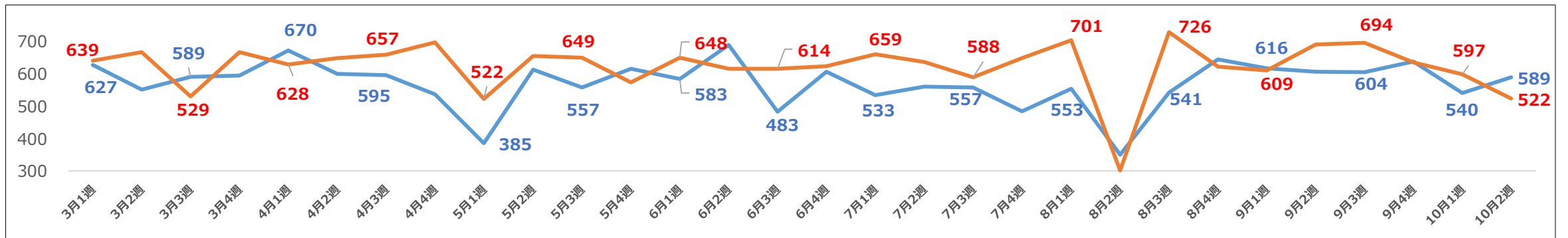
Appendix

【参考】ガソリン・軽油の国内出荷状況(全国統計) ※ 石油連盟の統計資料を基に作成

ガソリン週間出荷量 単位(千KL)



軽油週間出荷量 単位(千KL)



Appendix

【参考】 LPガス月別販売数量(1月~8月 全国統計)

単位(千t)

	1月			2月			3月			4月		
	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減
家庭・業務用	827	780	△6%	795	747	△6%	750	749	△ 1%	675	646	△ 4%
自動車用	50	45	△10%	48	42	△12%	50	41	△19%	49	29	△42%

単位(千t)

	5月			6月			7月			8月		
	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減
家庭・業務用	562	513	△ 9%	449	454	+ 1%	497	451	△ 9%	437	412	△ 6%
自動車用	47	22	△53%	48	31	△36%	50	37	△27%	52	35	△32%

※ 日本LPガス協会の統計資料を基に作成

Appendix

【参考】新車／月別販売台数(普通車・小型車)(1月～10月 全国統計)

単位(千台)	1月			2月			3月			4月			5月		
	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減
新車 販売台数	218	193	△12%	261	233	△11%	357	322	△10%	200	145	△28%	213	124	△42%

単位(千台)	6月			7月			8月			9月			10月		
	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減	2019	2020	増減
新車 販売台数	248	182	△27%	258	207	△20%	202	169	△16%	300	252	△16%	165	221	+35%

※ 日本自動車販売協会連合会の統計資料を基に作成

問い合わせ先

コーポレート・コミュニケーション室 担当：國貞
【TEL】03-4233-8003 【FAX】03-4533-0102
【E-MAIL】enex_irpr@itcenex.com