



カーライフ部門

主な取扱製品・サービス

- ガソリン
- 灯油
- 軽油
- 重油
- 自動車用潤滑油
- 自動車・自動車用品
- 車検・整備
- レンタカーシステム

グループCS数 約2,000カ所	カーエネクスマークCS数 約450カ所	イツモレンタカー取扱い店舗数 約400店舗
---------------------	------------------------	--------------------------

商社系No.1

すべてのカーライフニーズにお応えするCS(カーライフ・ステーション)と、人と車が快適にらせる社会を実現します。

自動車用エネルギー販売事業

全国の系列CSにエネルギーをお届けすると共に、「ENEX ACTプログラム」を通じてCSの収益改善を図り、販売店様のCS経営を強力にサポート。

自動車ディーラー事業

大阪府下一円及び兵庫県阪神地区でNo.1のネットワークをもつ日産大阪販売(株)を通じて新車販売、中古車販売、車検、鈹金、整備、メンテナンス事業までを展開。

カーライフサポート事業

全国の系列CSを対象に、充実した商材・情報・販売ノウハウをご提供し、成長をサポート。

カードサービス

CSをご利用されるお客様のニーズにお応えするため、多彩なカードシステムをご提供。

- ・楽天ポイントカード(楽天の共通ポイントサービス)
- ・カーエネクスitsumoカード(個人用)
- ・パートナーズカード(法人用)

ITサポート

E3POSをE6POSへリニューアルし、顧客情報、車両情報、購入履歴などを一元管理することでお客様一人ひとりに合わせたOne To Oneマーケティングを実現させるシステムを開発。

- ・E3POSシステム/E6POSシステム
- ・CS戦略情報システム
(エネクス独自のCS向けPOSシステムから販売データを自動抽出し分析するシステム)

高付加価値の提供で、お客様に選ばれるカーライフビジネスを構築

車関連事業の新しい統一サービスブランド
地域のお客様のカーライフに深く関わり、安全・安心なカーライフと心を満たす最高のサービスをご提供します。

カースタ
CARLIFE STADIUM

<http://carlifestadium.com/>

「カースタ」の多彩なサービス

これまで個別に展開してきた車関連事業のサービスブランドを「カースタ」に統一。まずはレンタカー事業を中心に全国で展開。お客様への提供価値を明確にし、加盟店様の収益向上を支援します。

レンタカー

車販売

車買取

「カースタ」の5つの約束

- 毎日のくらしと安全を支える丁寧なカーケアを実施。
- 「街のピット」として心を満たすサービスを徹底。
- お客様が安心して過ごせるやすらぎの空間を創造。
- スマート&スピーディに期待を超えるサービスを提供。
- プロフェッショナルが豊富な知識と高度な技術で対応。

リテール戦略：新規顧客の拡大

流通量が業界最大規模を誇る「楽天スーパーポイント」の導入により新規顧客獲得を強化。加盟店同士の相互送客効果も期待できるとともに、ユーザーの購買履歴を蓄積し、高度な顧客管理を実現します。

車関連事業：バリューチェーン強化

グループ会社の日産大阪販売(株)を中心に新車販売からアフターメンテナンスまでを強化。実績のある給油、洗車、点検、車検、鈹金、タイヤ、車売買、レンタカーなども合わせ、車関連事業の強力なバリューチェーンを構築。



勝ち残るためのCSづくりを支援

新型POSによるマーケティング、ENEX ACTプログラムによる経営改善を通じて販売店様のCS経営を強力にサポート



エネルギーイノベーション部門

主な取扱製品・サービス

- 産業用エネルギー及び資材
(ガソリン、灯油、軽油、重油、LNG)
- アスファルト
- 高品位尿素水 AdBlue
- 船舶燃料油・潤滑油
- 石油製品の輸出入及び国内需給調整取引
- タンカーの備船及び運航
- 石油貯蔵施設等のロジスティクス機能
- 海外事業の開発・推進等
- スロップ・再生油
- フライアッシュ(石炭灰)

法人のお客様 約3,500事業所	アスファルト基地 12カ所	タンクターミナル 3カ所
---------------------	------------------	-----------------

総貯蔵量43,800t、販売国内シェア20%

総貯蔵量17万t

産業用エネルギーから資材、さらには船舶用燃料まで、産業や流通の基盤を支える最適なエネルギーソリューションをご提案します。

産業用エネルギー販売事業

法人企業のお客様へ産業用エネルギーをお届けすると共に、省エネとコスト削減を実現する最適なエネルギーソリューションをご提案。

高品位尿素水 AdBlue 事業

環境問題に対する取組みの一環として、ディーゼル車の排気ガスを分解し無害化する「AdBlue」を全国で販売。

石油製品トレード事業

伊藤忠商事グループの国内における石油製品トレード機能の中核として、石油製品の輸出入と国内販売事業を展開。

海外事業・プロジェクト

蓄積したノウハウやビジネスモデルを活かし、グローバルな事業展開を強力に推進。

アスファルト販売事業

全国に広がる販売ネットワークを活かし、産業用資材であるアスファルトを全国のお客様へお届け。

全国をカバーする流通販売ネットワークと油槽基地

国内最大級のアスファルト基地

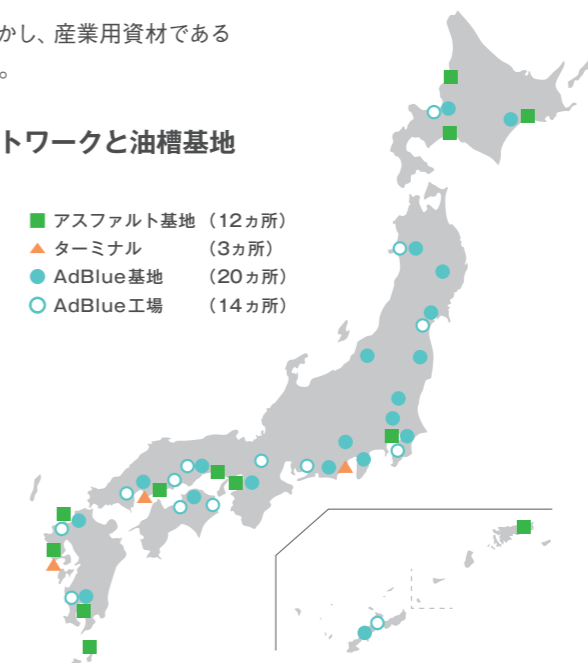


袖ヶ浦基地は5,000トンのタンク2基を有する国内最大規模のアスファルト基地。ここを拠点に首都圏をはじめ需要地の関東広域に向けて販売活動を「面展開」しています。

自社保有タンカーにより安定供給



アスファルトタンカー3隻を保有し、海外の調達基地から国内の要衝基地へとロジスティクス機能を発揮して流通ネットワークを支えています。写真は「Great Crane」。



- アスファルト基地 (12カ所)
- ▲ ターミナル (3カ所)
- AdBlue基地 (20カ所)
- AdBlue工場 (14カ所)

需要が拡大する高品位尿素水



AdBlue(アドブルー)はディーゼル車の排気ガスを分解し、無害にする「SCRシステム」で使われる高品位尿素水。トラックへの環境規制の強化を受けて需要がますます伸びています。

効率的にタンクオペレーション



全国に3カ所のターミナルを保有し、需給バランスに配慮しながら調達、貯蔵、市場配送まで効率的なオペレーションを実施しています。写真は江田島ターミナル。