

グローバル機能の構築と 国内石油製品・LPガス事業との グループシナジー戦略について

2008年3月14日



伊藤忠エネクス株式会社



伊藤忠商事株式会社

本日も説明する内容

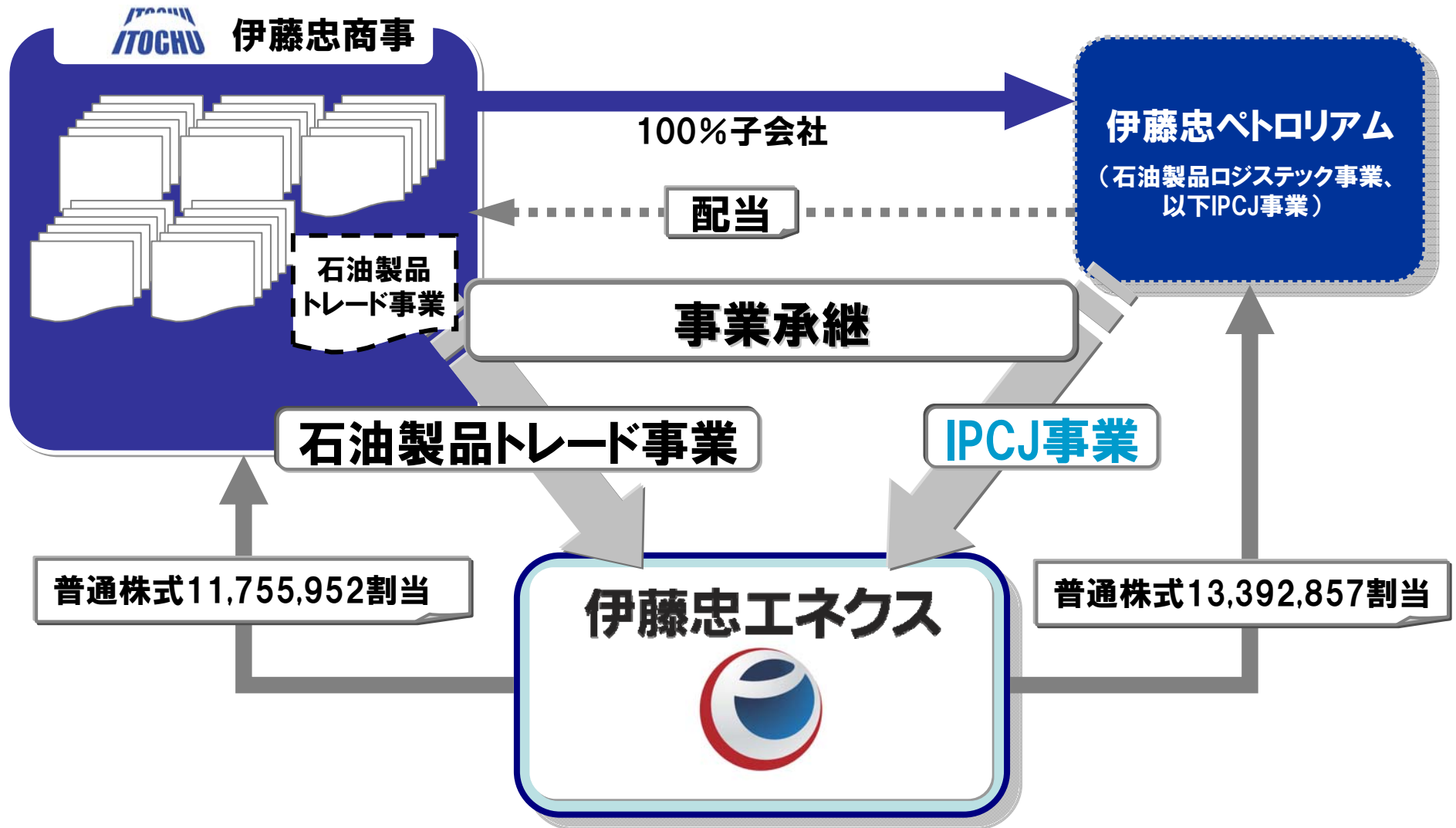
2/12

1. 事業承継の概要

2. 本件の背景と目的

3. 本件の効果

会社分割による事業承継スキーム



エネクスの事業と承継する事業

伊藤忠エネクス



商社系SS数
第1位

LPガス販売事業
第2位

産業マテリアル
事業

法人のお客様
全国2,500社
3,500事業所



カーライフ
事業

SSのお客様
系列SS
2,200ヵ所



ホームライフ
事業

家庭のお客様
全国135万世帯
販売店1,700店



石油製品トレード事業

- 石油製品(灯油・軽油等)の国内販売事業
- 日本を起点とした輸出入事業



IPCJ事業

- タンカーの傭船及び運航
- 船舶燃料油の輸入/販売
- 潤滑油の売買
- 石油貯蔵施設の運営



事業承継のスケジュール

5/12

平成20年3月14日

基本合意書締結

平成20年4月下旬(予定)

契約締結

平成20年10月1日(予定)

分割の予定日(効力の発生日)

平成20年10月下旬(予定)

株券交付日

承継する事業規模

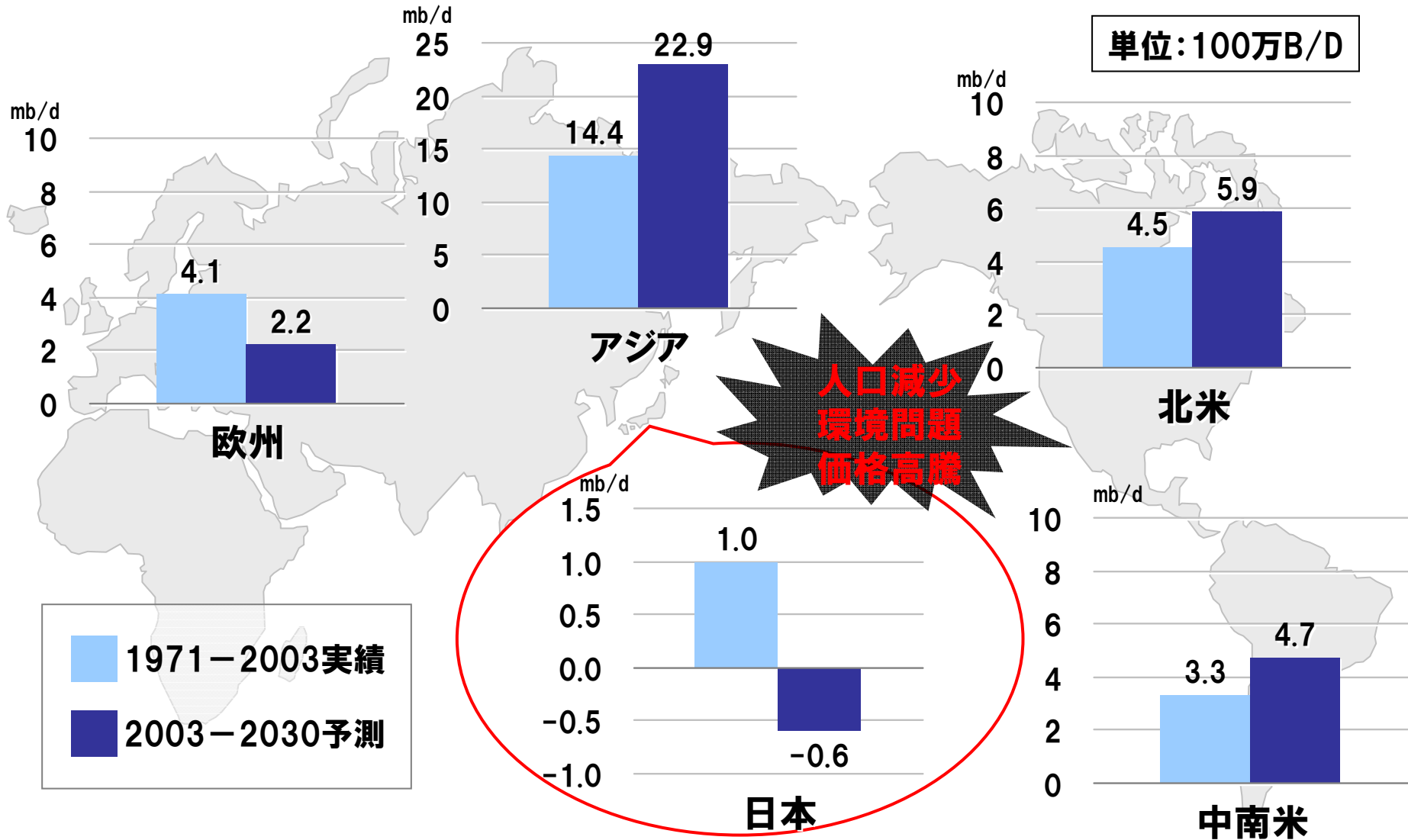
6/12

(単位:百万円、千kl・千t)

	伊藤忠エネクス 2007年3月期	伊藤忠商事 石油製品トレード事業 2007年3月期	IPCJ事業 2007年3月期	単純合算*
売上高	886,483	392,412	101,264	1,380,159
営業利益	7,934	1,859	1,167	10,960
石油製品 取扱数量	10,800 (LPガス・高圧ガス含む)	4,300	2,500 (バンカー)	17,600

*数値は2007年3月期実績の単純合算であり、予想値ではありません。

環境認識：世界の石油製品需要増加量の展望



(出所)実績値はBP統計等、予測値は日本エネルギー経済研究所推計

Local, Global & Groupによる戦略構築

Local 基盤

国内ネットワーク基盤

ガソリンスタンド網 : 2,200カ所

LPガス供給網 : 1,350千世帯

産業用取引法人数 : 3,500事業所

⇒取引先との更なる取組み強化の為の施策

Global 機能

石油製品輸出入機能

石油製品需給調整機能

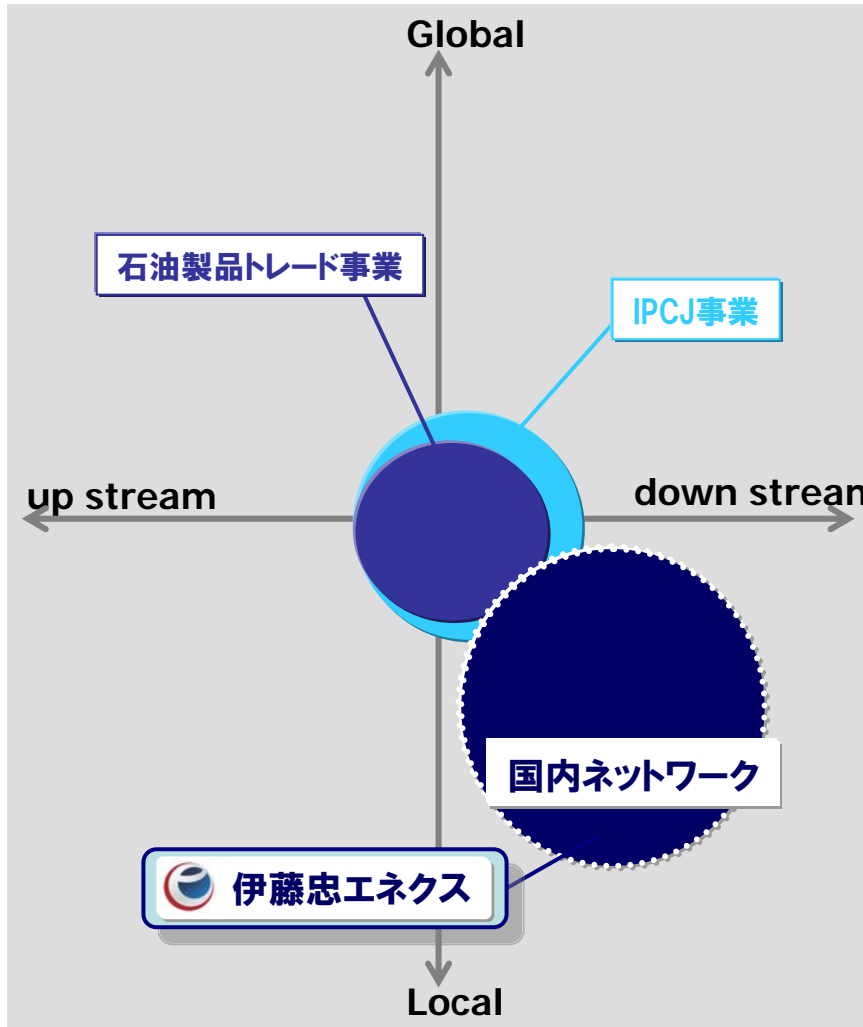
国内外ロジスティクス機能

Group 機能

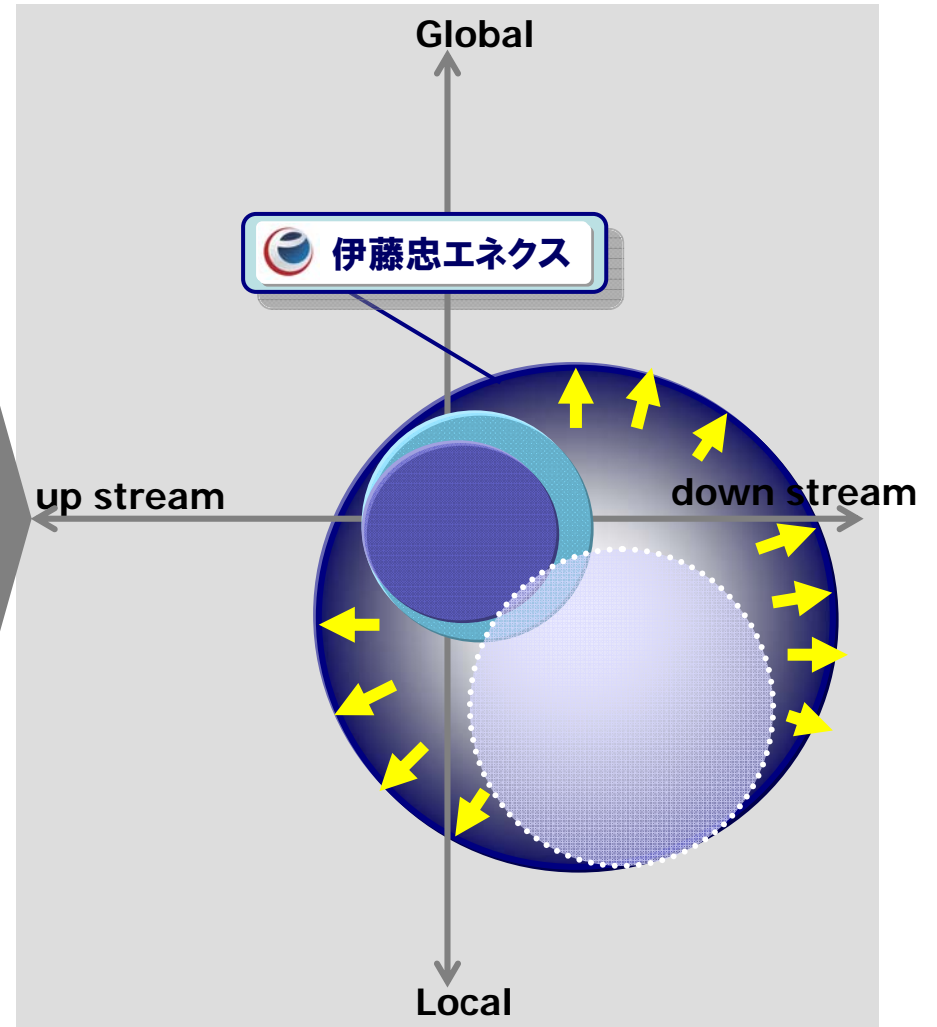
伊藤忠グループの中核的な役割を果たし、持てるネットワークを駆使したリーテイルビジネスへの接近

グループ戦略／石油製品事業の機能統合と商圏拡大

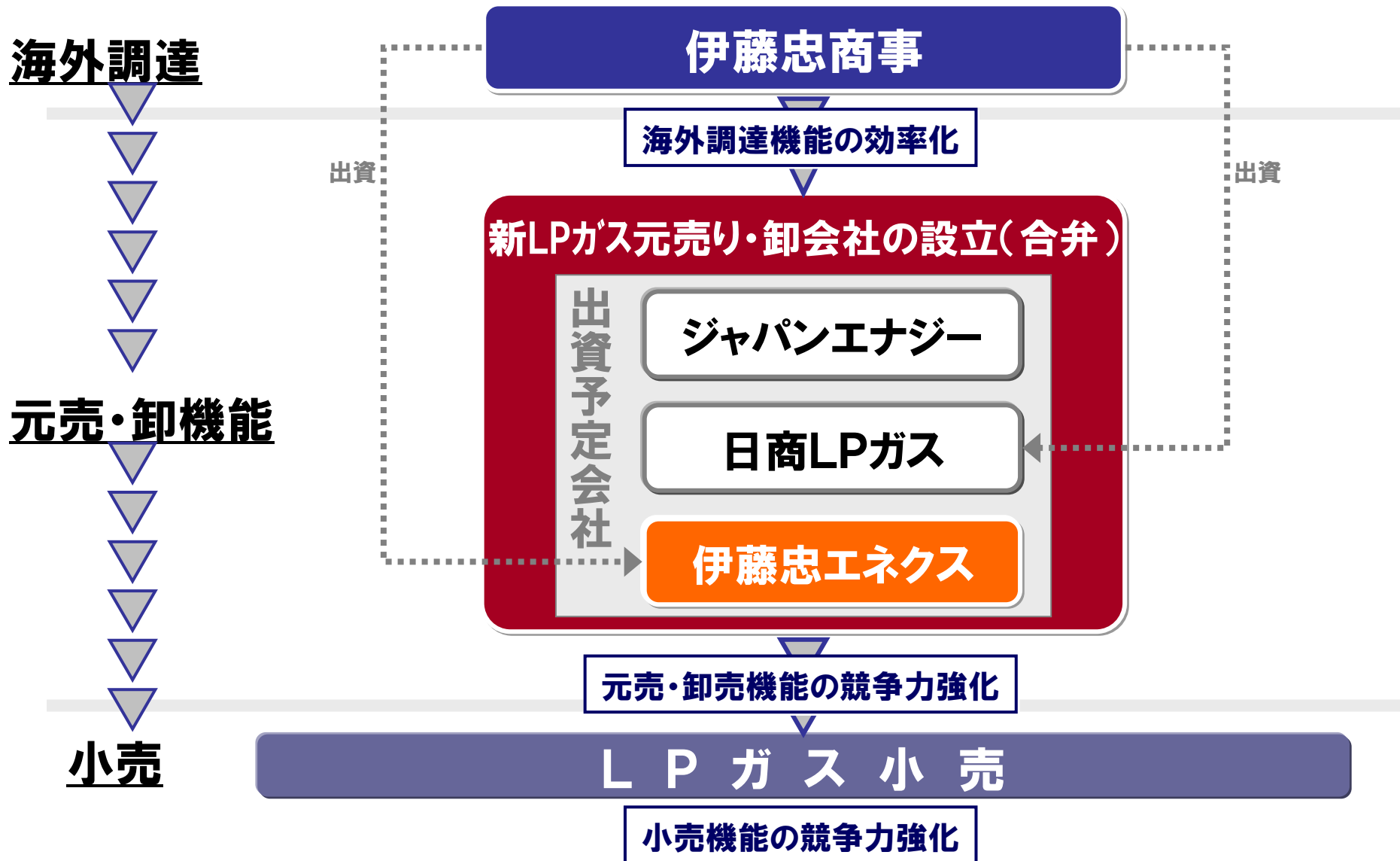
承継前の商圏



承継後の商圏



グループ戦略: LPガス事業再編・統合に向け検討開始



創出される効果

11/12

石油製品・ LPガス事業 流通機能拡充

1. 舶油事業の拡充
2. 輸出入事業の付加
3. タンク事業等の付加
4. 船腹調達事業の付加
5. LPガス元売り事業への進出

規模の 優位性

1. 取扱石油製品の大幅な拡大
2. 元売とのパートナー関係の深耕
3. 業界内における需給調整機能の確立

事業の 効率化

1. 伊藤忠商事グループの中核機能効率化
2. 重複事業(船舶油、舶油、需給)の統合

シナジー創出

12/12

