

新体制開始から現在までを振り返って
~今後のさらなる展開のために~

2004年11月15日

新体制の基本方針

新体制の基本方針として、今年5月の説明会で以下を表明。

1. プロジェクト管理体制の強化
2. 注力商品分野の明確化
3. 受注戦略の明確化

1. プロジェクト管理の強化

- (1)組織改編を実施しプロジェクト管理体制の強化を図った。
- (2)経営レベルでの関与を強めるため、経営執行会議内にプロジェクト会議、プロポーザル会議を設置した。

➤最近完成したプロジェクトは順調

サウジアラビア向けEOEGプロジェクト: 28ヶ月の超短工期内完成。

ドイツ本州化学向けビスフェノールプロジェクト: 21ヶ月工期を1ヶ月前倒し完成。

(注)EOEG: エチレングリコール・エチレンオキサイド

➤手持ちプロジェクトも概ね堅調。ただし、大型プロジェクト遂行に留意。

➤プロジェクト会議、プロポーザル会議の定着化。Risk・対策の共有・深化。

2. 注力商品分野の明確化

- (1) エネルギー関連が、当面の最重点分野
- (2) 石油化学・化学肥料では、差別化商品の営業を強化
- (3) ノンハイドロ投資案件(水、電気等)を、新分野として注力
- (4) トータルライフ・ソリューションの提供を目指す
- (5) 国内では、日系企業の構造改革・先端技術の事業展開に対応した提案型ビジネスを追求

2. 注力商品分野の明確化(つづき)

(1) エネルギー関連が、当面の最重点分野

- 大型パイプラインPj受注: ブラジル石油公社向け
- DMEプラント建設中: 中国瀘天化集団向け年産11万トン
- 資源開発サービス展開中: KJO向けカフジ油田改修・近代化

(注) DME: ジメチルエーテル、KJO: カフジ共同石油操業機構

(2) 石油化学・化学肥料では、差別化商品の営業を強化

- Olefin Conversion (OCT): 韓国・大韓油化工業向け年産11万トンPj受注
三井化学(株)向け年産14.5万トンPj完成(国内初)
- 省エネ尿素(ACES21): 中国・川化集団向け日産2,460トンPj竣工、
新技術の性能実証
- 大粒尿素: 中国山西省向け日産1,000トンPj受注(昨年度寧夏向け受注に続き)

2. 注力商品分野の明確化(つづき)

(3) ノンハイドロ投資案件(水、電気等)を、新分野として注力

- 商品営業グループにより営業展開中。

(4) トータルライフ・ソリューションの提供を目指す

- 統合サービス(Integrated Service)の開始
 - 業務分析と設備診断
 - 業務改革、IT有効活用、設備投資に関する提案
 - その後の実行支援・実施請負
- 石油プラント保守・点検作業支援システムの共同開発に着手
 - 2007年問題への対応(産業事故防止)

2. 注力商品分野の明確化(つづき)

(5) 国内では、日系企業の構造改革・先端技術の事業展開に対応した提案型ビジネスを追求

- 日系企業中国進出支援: (株)日本触媒向けなどのプロジェクトが進行中。
- XYルータによる多品種少量生産工場: 和光純薬工業(株)向けPj竣工
- R&Dエンジニアリング:
 - (株)荏原製作所・丸善石油化学(株)と共同でICFGによる重質残渣油類再資源化に参画。
- eソリューション事業:
 - SCM複合系Pj(Soft + Hard)、金融ソリューションPjなど受注。

注)ICFG: 内部循環流動層ガス化炉

注)SCM: Supply Chain Management

3. 受注戦略の明確化

- (1) 顧客アライアンスの推進
- (2) 技術力・商品力の強化
 - ～ 保有プロセス技術を核にした強化
- (3) リスクの分散
 - ～ 役務・契約類型のポートフォリオ

3. 受注戦略の明確化(つづき)

(1) 顧客アライアンスの推進

狙い: プロジェクトリスク要因の軽減化(客先リスクを含む)

Reasonable Priceでの確実な受注

- ▶ ブラジル石油公社向けパイプラインの連続受注
- ▶ 東ソー(株)向け世界最大級の塩ビモノマープラントの受注
(昨年のアニリンプラントに次ぐ国内での同客先向け大型案件連続受注)
- ▶ イラン国営石油化学会社向け大型肥料プラントの連続受注
(千代田化工建設(株)、イランPIDEC社と共同)
- ▶ マレーシア石油公社向けパラザイレンプラント能増案件の受注

3. 受注戦略の明確化(つづき)

(2) 技術力・商品力の強化 ~ 保有プロセス技術を核にした強化

新エネルギー対応技術、Upgrading技術、省エネ技術:

Syn Gas製造技術、水素、DME、大型メタノール、重質油改質、プロピレン増産技術(OCT)、新尿素プロセスなど

(3) リスクの分散 ~ 役務・契約タイプのポートフォリオ

- ・大型EPCに、中小 + ソフト + 顧客アライアンス型を加えたバランス・ミックス
- ・中小 + ソフト + 顧客アライアンス型に、国内を加えて50%程度の粗利確保による収益の安定化

➤ 上期受注実績では、国内案件やソフトの受注が伸長

全体として

- 手持ちプロジェクトの収支は概ね堅調。ただし、大型プロジェクト遂行に留意。
- 受注は堅調。上期受注967億円(単体)。通期1,600億円予定。
上期は顧客アライアンス、海外ソフト、国内、eソリューションなど、受注戦略に則した受注が拡大。
- 経営方針の更なる徹底により、数値的成果を積み重ねて行く。



本資料に記載されている見通しや業績予想などのうち、歴史的事実でないものは現在入手可能な情報から得た当社の経営陣の判断にもとづき作成しております。従いまして、これら業績見通しのみ全面的に依拠する事は控えるようお願い致します。実際の業績は、当社の事業領域を取り巻く国内および海外の経済・金融情勢等、様々な重要な要素により、これら業績見通しとは異なる結果となりうる事をご承知おきください。

お問い合わせ先

取締役常務執行役員 経営計画本部長 総山 誠 (ふさやま まこと)

(e-mail) fusayama@ga.toyo-eng.co.jp (Tel) 047-454-1166