

**新中期経営計画**  
(2006～2008年度)

**「顧客価値共創サービスを提供するGlobal Toyo」**

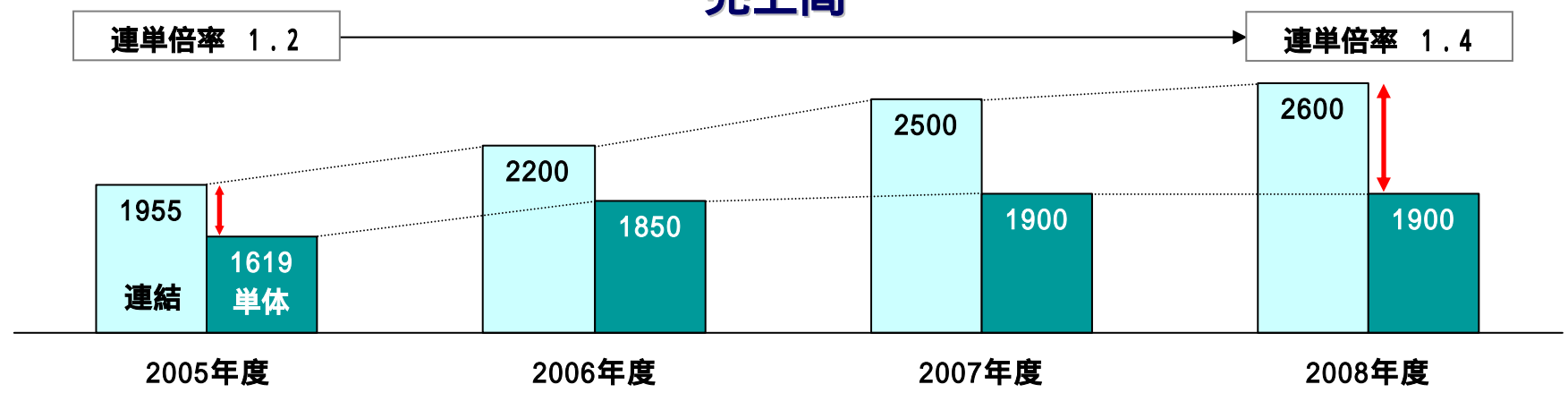
2006年5月12日

取締役社長 山田 豊

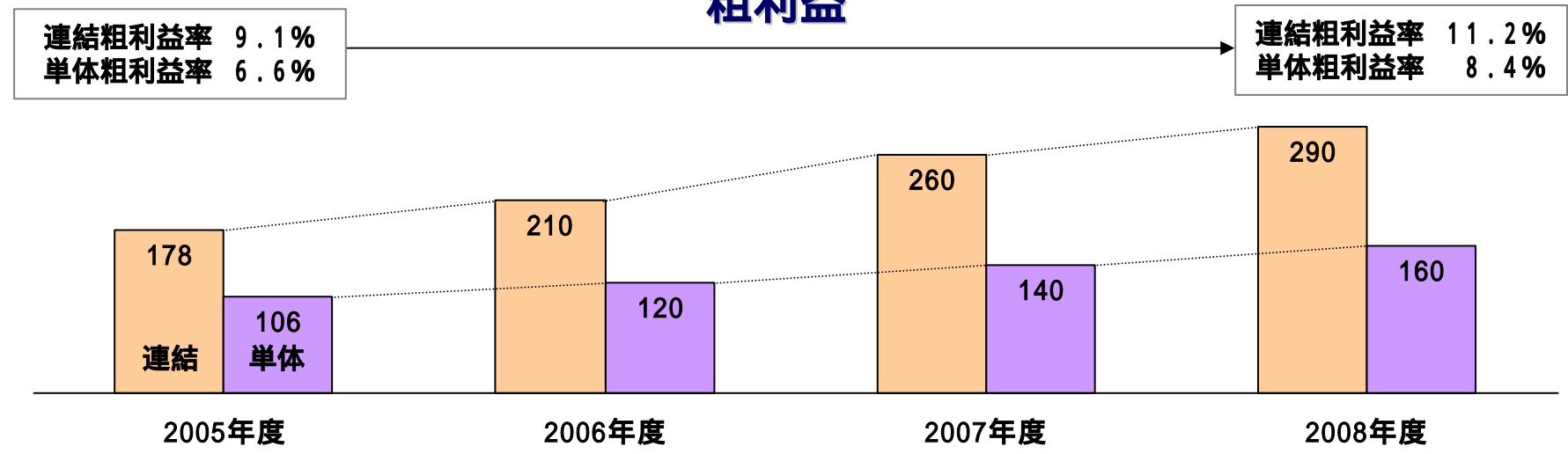
# 収益目標

【単位：億円】

## 売上高



## 粗利益



# 収益目標

## ➤ 連結売上高

- 1955億円 / 2005年度      2600億円 / 2008年度
- 海外関連会社のEPC拡大による売上高増加

## ➤ 連結粗利益

- 178億円 / 2005年度      290億円 / 2008年度
- Toyo-Japan単体の案件形態ベストミックスによる粗利益率向上
- 海外関連会社の売上拡大に伴う粗利益額増加

# 収益目標

【単位：億円】

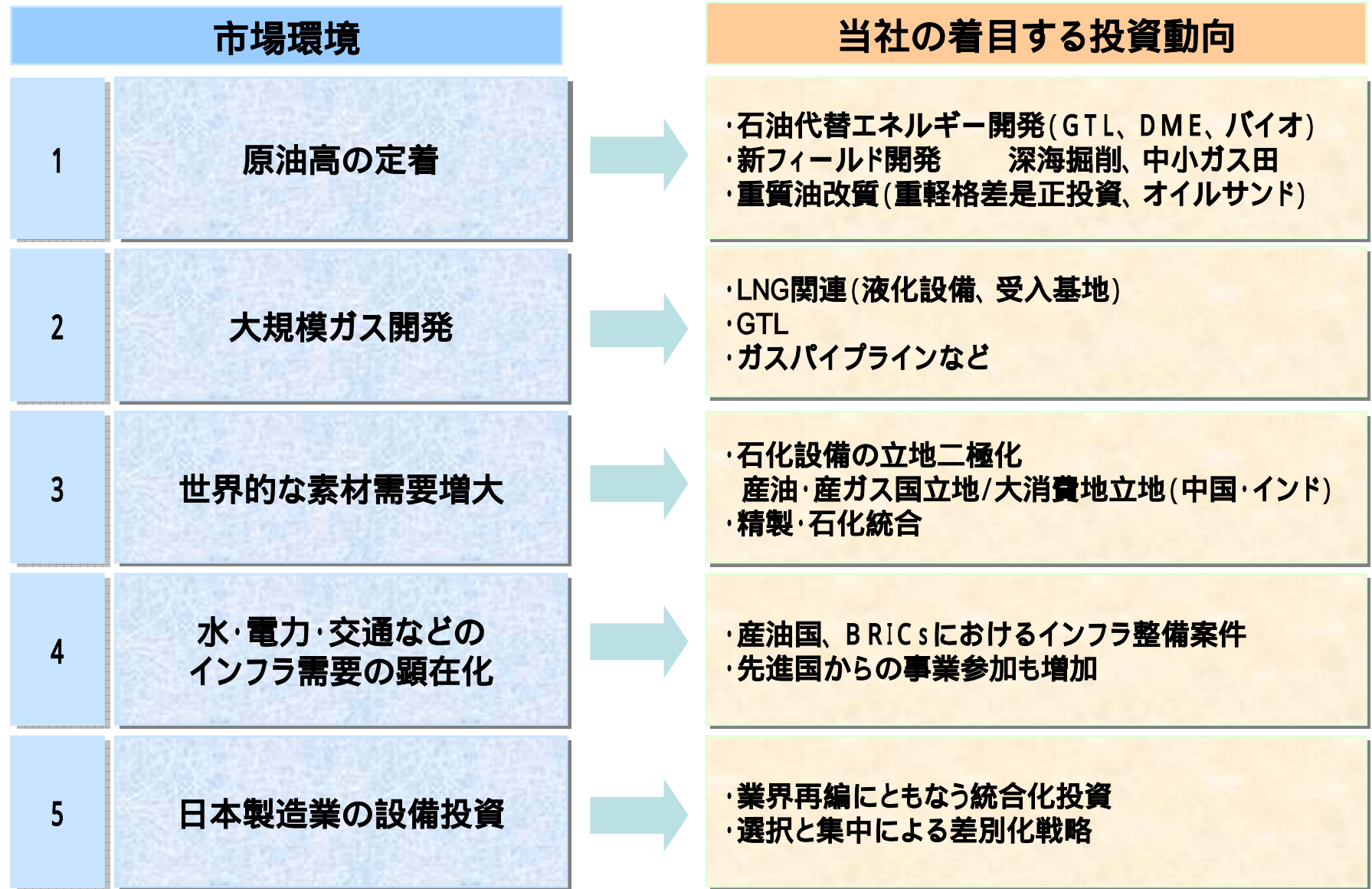
## 連結

	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度
売上高	1,955	2,200	2,500	2,600
粗利益	178	210	260	290
粗利益率	9.1%	9.5%	10.4%	11.2%
営業利益	41	60	90	115
経常利益	42	50	80	100
当期利益	33	40	50	65

## 単体

	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度
売上高	1,619	1,850	1,900	1,900
粗利益	106	120	140	160
粗利益率	6.6%	6.5%	7.4%	8.4%
営業利益	20	35	50	70
経常利益	24	30	45	65
当期利益	25	30	40	50

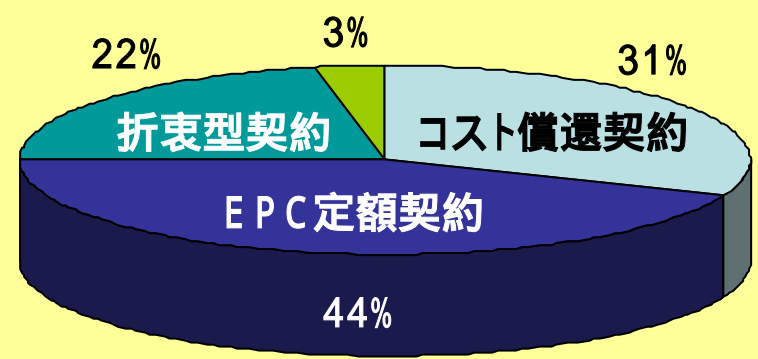
# 市場動向



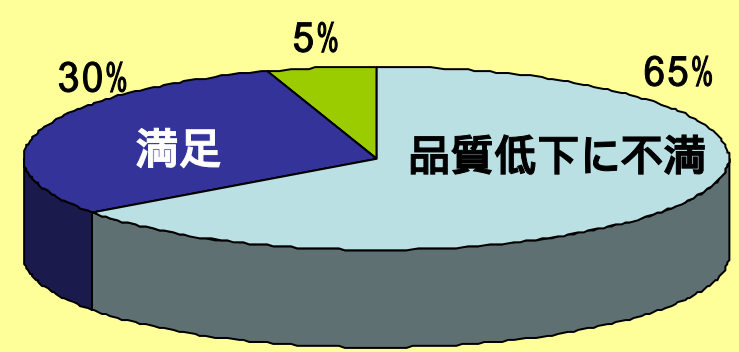
# ダウンストリーム顧客の動向

< Transmar Consult Inc., Houston - Oil&Gas journal April 10,2006 >

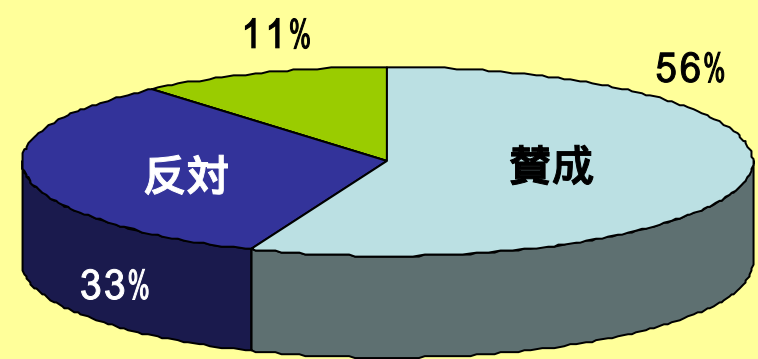
好ましい契約形態



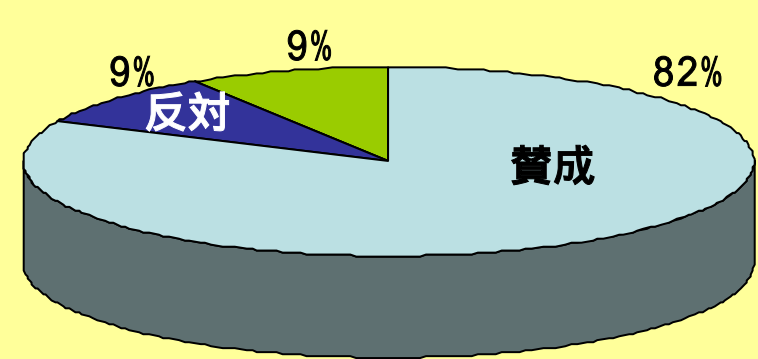
サービスの価値(品質/価格)



第三国エンジニアの直接雇用



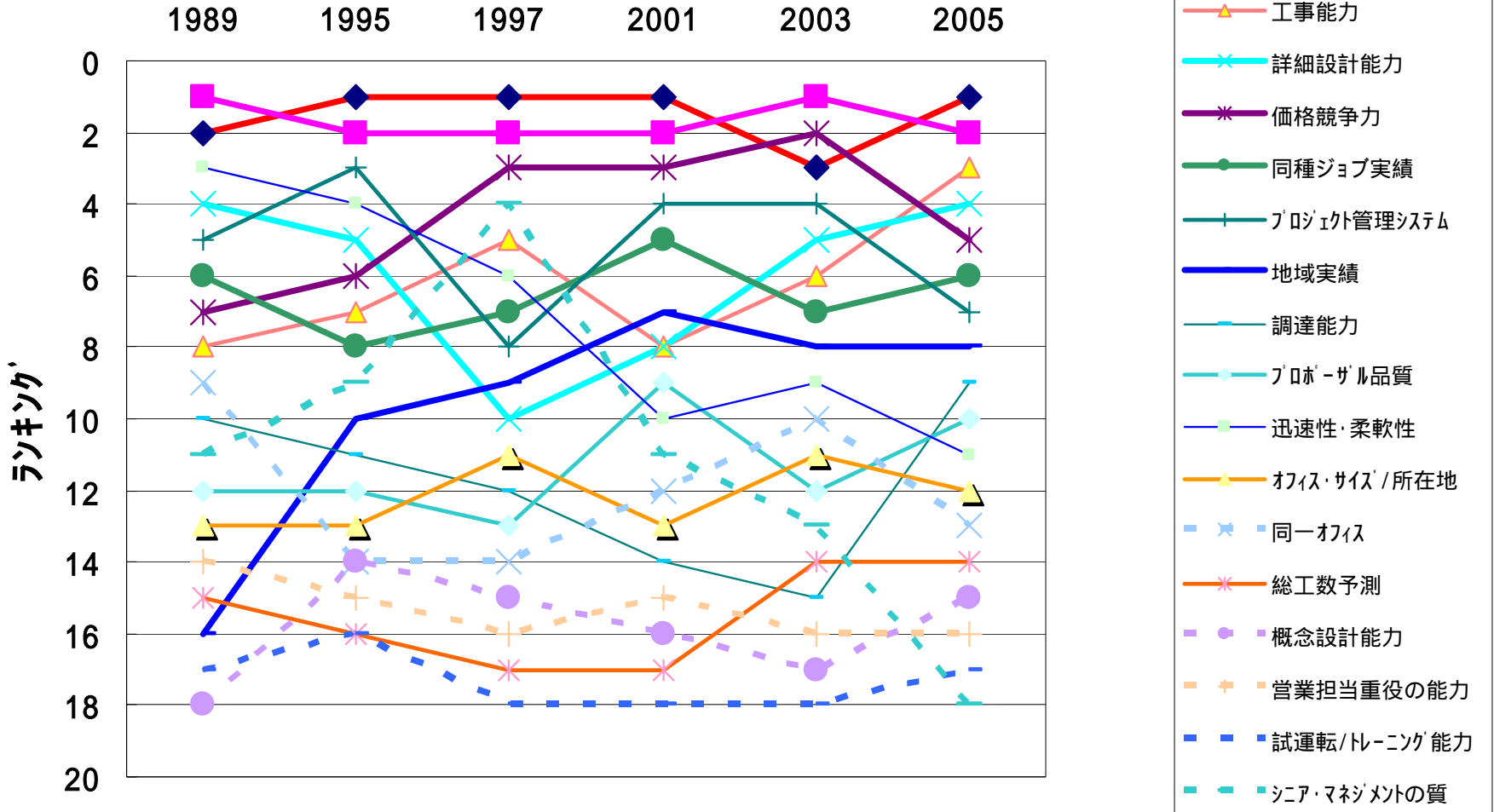
大型案件分割発注の検討



(注:2005年8月~11月、米国Transmar Consult Inc.が世界のガス・石油精製・石化企業60社の意思決定者120名に対するインタビューを実施し世界の主要EPCコントラクターの評価を取り纏めたレポート)

# ダウンストリーム顧客のE&Cコントラクター選定要因

E&Cコントラクター選定要因



出典: The 10<sup>th</sup> Transmar Study Report on the Global Downstream E&C Industry, 2005

# 重点施策

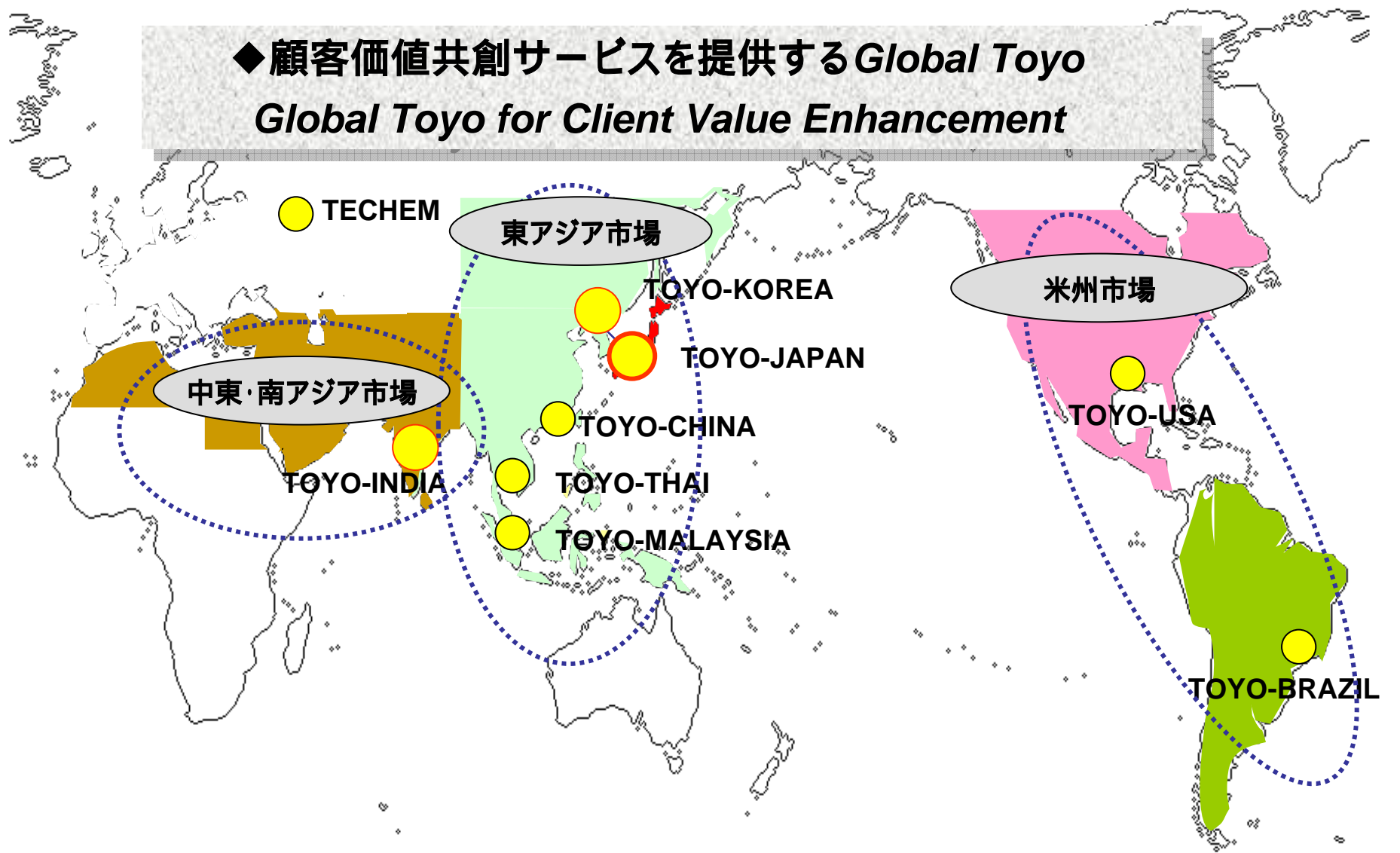
- 営業ネットワーク強化による重点顧客、重点地域の深耕
- 実績豊富な中規模EPC案件は海外拠点主導へ
- Toyo-Japanとしての重点分野
  - 大型複雑系案件
  - 社会インフラ型などの新商品案件
  - 国内顧客向け案件
- コスト・納期・品質・HSSEを満足するプロジェクト管理の徹底
- 人財強化とIT等基盤整備

\* HSSE : Health / Safety / Security / Environment

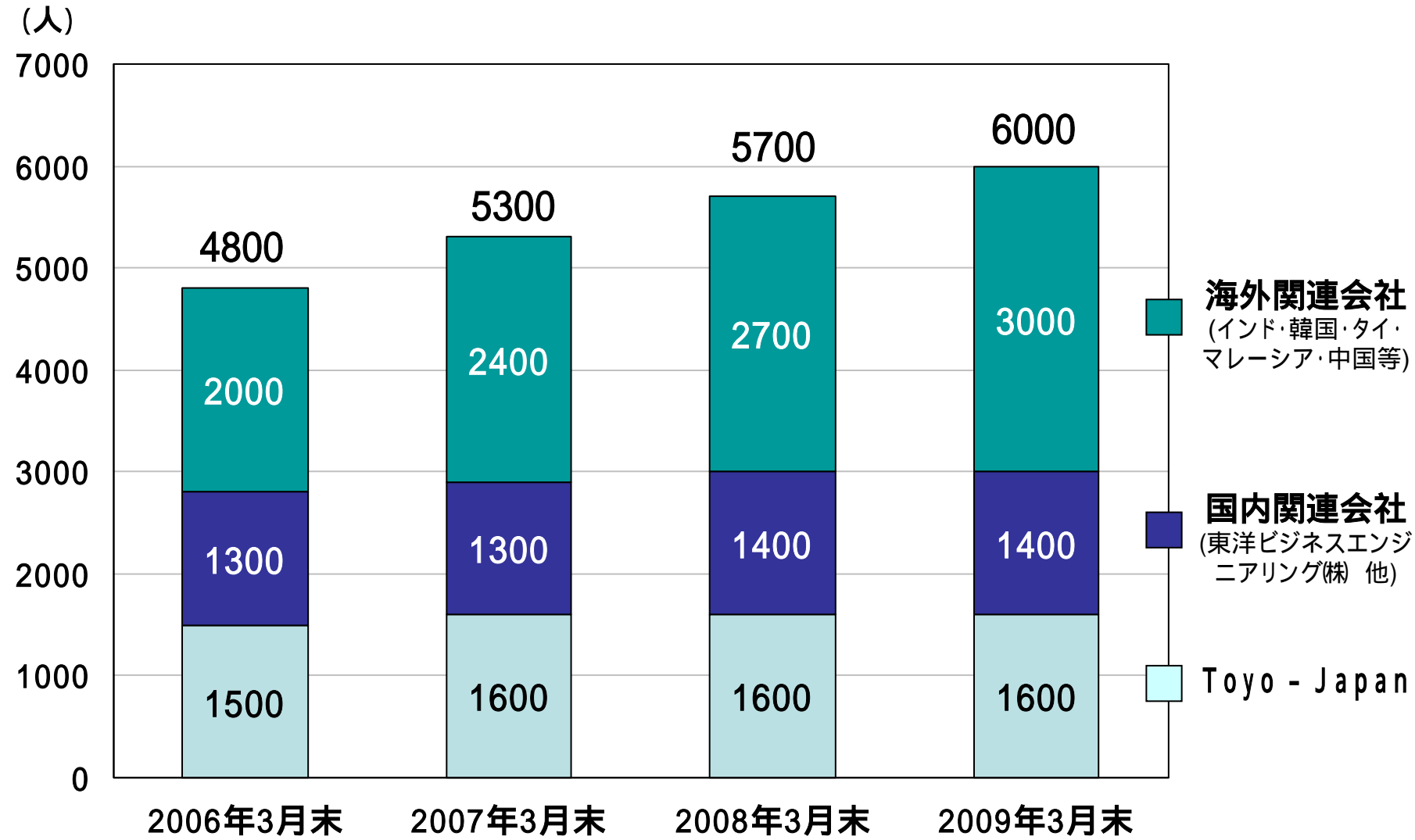


# Global Toyo体制

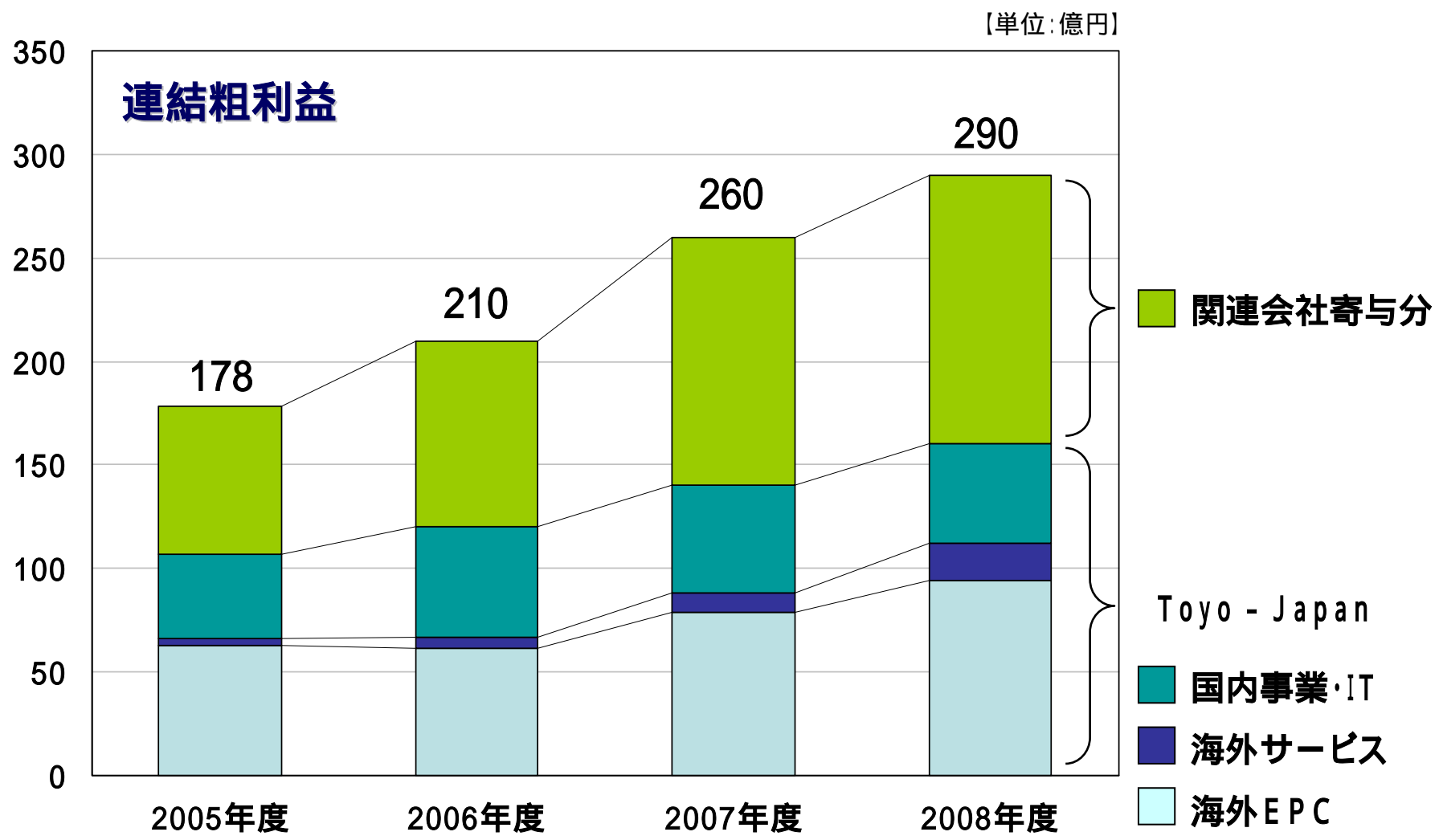
◆顧客価値共創サービスを提供する *Global Toyo*  
*Global Toyo for Client Value Enhancement*




# グローバル要員増強



# 連結利益構造



## お問い合わせ先

 東洋エンジニアリング株式会社(TEC)

〒275-0024 千葉県習志野市茜浜2 - 8 - 1

経営計画本部 IRマネージャー 宮脇 邦彦

TEL 047-454-1167

URL <http://www.toyo-eng.co.jp>

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。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。