

2011年3月期 本決算説明会

2011年3月期 経営現況報告

2011年5月12日

代表取締役社長 久保田 隆



千代田化工建設株式会社

東日本大震災により被災された皆様に
心よりお見舞い申し上げます。

お客様被災設備の一刻も早い稼働に貢献できるよう、復興支援対策本部を設置し、グループを挙げて取り組んでおります。

目次

1. 2011年3月期 経営概況
2. 中期経営計画「変革と創造2012」
中間レビューと今後の重点施策

1 2011年3月期 経営概況

◆ カタール大型LNGプロジェクトの完工

- カタールガス社向け第4、5系列： 2008～2009年完工
- ラスガス社向け第6、7系列： 2009年完工
- カタールガス社向け第6、7系列： 2010年完工

◆ パプアニューギニアLNG第1、2系列の順調な遂行(2014年完工予定)

◆ 国内諸案件も順調に完工

◆ 受注目標未達

◆ 新規分野への進出

- 技術開発事業部門の設置
- 注力分野での受注

◆ 連結経営の強化

- グローバルオペレーション推進本部の設置
- グループとしての業容の拡大

2-1 前半期レビュー (1) 事業環境認識

策定時(2009年5月)

- ・エネルギー・資源の実需は底堅く、戦略的投資は継続
- ・厳しい環境制約と資源開発立地への対応
- ・NOC*の存在感の高まり
- ・国内顧客の多様な戦略分野の開拓、海外進出の加速



これまで2年間に生じた「新たな潮流」

現在(2011年5月)

- ・韓国企業の急成長、競合他社の存在感
- ・円高傾向の継続
- ・新興国中心の社会インフラ需要/日本政府の後押し
- ・原子力発電への懸念の高まり/ガス・石炭・再生可能エネルギーへのシフトの兆候

*: National Oil Company (国営石油会社)

2-1 前半期レビュー (2) 中計策定のコンセプト～経営基盤の安定化

- 更なる成長を確実にする為の、コア事業の強化
⇒ ガスバリューチェーンにおける差別化/競争力強化
- ビジネスモデルの多様化・事業分野/地域の拡大
⇒ 業態 (EPC～Operation & Maintenance、事業投資)
⇒ 分野 (LNG・Hydrocarbon～再生可能エネルギー・非鉄・医薬・新規技術/事業)
⇒ 地域 (中東中心のオペレーション～オセアニア・南米等への展開)
- 収益を重視する体質への改善



2-1 前半期レビュー (3)前半の評価

- 国内案件は計画通り進捗
- 新規分野(多結晶シリコン・太陽光発電関連・ニッケル精錬・リチウムイオン電池等)への進出実現
- 在来型海外案件は、カタール超大型LNG案件の遂行に多大な労力



- ◇海外既存分野での新規受注の伸び悩み
- ◇成長戦略展開の遅延
- ◇収益の低下



【成長戦略を加速する体制整備】

- ・新規案件対応
- ・新規注力分野・多様化への対応

2-2 後半の重点施策・課題の整理

中計策定時の環境認識

- エネルギー・資源の実需は底堅く、戦略的投資は継続
- 厳しい環境制約と資源開発立地への対応
- NOCの存在感の高まり
- 国内顧客の多様な戦略分野の開拓、海外進出の加速

中計策定後の新たな潮流

- 韓国勢の急成長、競合他社の健闘
コスト競争力の構成要素の変化
- 円高傾向の継続
- 新興国中心の社会インフラ需要/
日本政府の後押し
- 原子力発電への懸念の高まり/
ガス・石炭・再生可能エネルギーへのシフトの兆候



今後の重点施策

【成長推進施策】

- LNG案件の確実な受注
- 新規分野への着実な進出
 - Non-Hydrocarbonへの取り組み強化
 - インフラ事業の拡大
 - 新規事業分野への取組着手
- 顧客との関係強化
- グローバルオペレーションの推進
- 事業投資の推進

【基盤強化施策】

- 競争力・遂行力の強化
- 人材の育成と最適配置

ゴール

更なる成長・飛躍の実現

2-3 後半の重点施策・課題:(1) 成長推進施策

【成長推進施策】

■ LNG案件の確実な受注

- ◆ FEED*1からの参入、グループオペレーションによるEPC受注戦略強化
- ◆ J/Vオペレーションの拡大・強化

■ 新規分野への着実な進出

- ◆ Non-Hydrocarbonへの取り組み強化
- ◆ インフラ事業の拡大に向けたJ/Vオペレーションの推進
- ◆ 新規事業分野への取り組みの推進

■ 顧客との関係強化

- ◆ IOC*2、NOCとの更なる関係強化
- ◆ 国内顧客の海外進出支援とパートナーリングの強化

*1: Front-End Engineering and Design (基本設計)

*2: International Oil Company

2-3 後半の重点施策・課題:(1) 成長推進施策

【成長推進施策】

■ グローバルオペレーションの推進

- ◆ 海外拠点の整備・強化、拠点間の連携・要員の機能的補完等の仕組みづくり
- ◆ 国内グループ企業の機能強化・連携強化
- ◆ J/Vオペレーションの拡大・強化

■ 事業投資

- ◆ 成長のための戦略的投資
 - 海外の拠点整備
 - インフラ・太陽熱・水リサイクルなどの戦略分野で出資
 - Operation & Maintenance分野の強化(完工保証と運転保証の一体化)
- ◆ 経営基盤強化への投資
 - IT投資の継続的な実行
 - オフィス統合の実現
- ◆ 研究開発投資
 - 戦略的研究開発の継続
 - 商業化への加速

2-3 後半の重点施策・課題:(2) 基盤強化施策

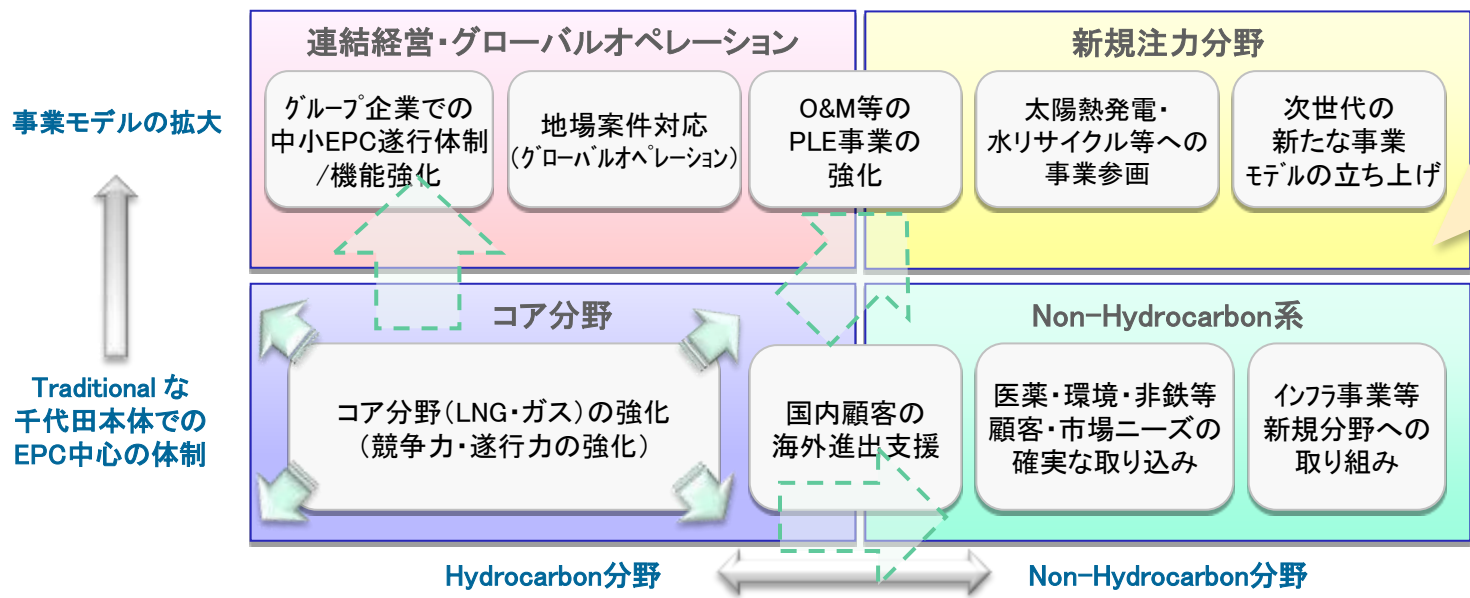
【基盤強化施策】

- 競争力・遂行力の強化
 - ◆ Data Managementの高度化
 - ◆ GES*機能の強化

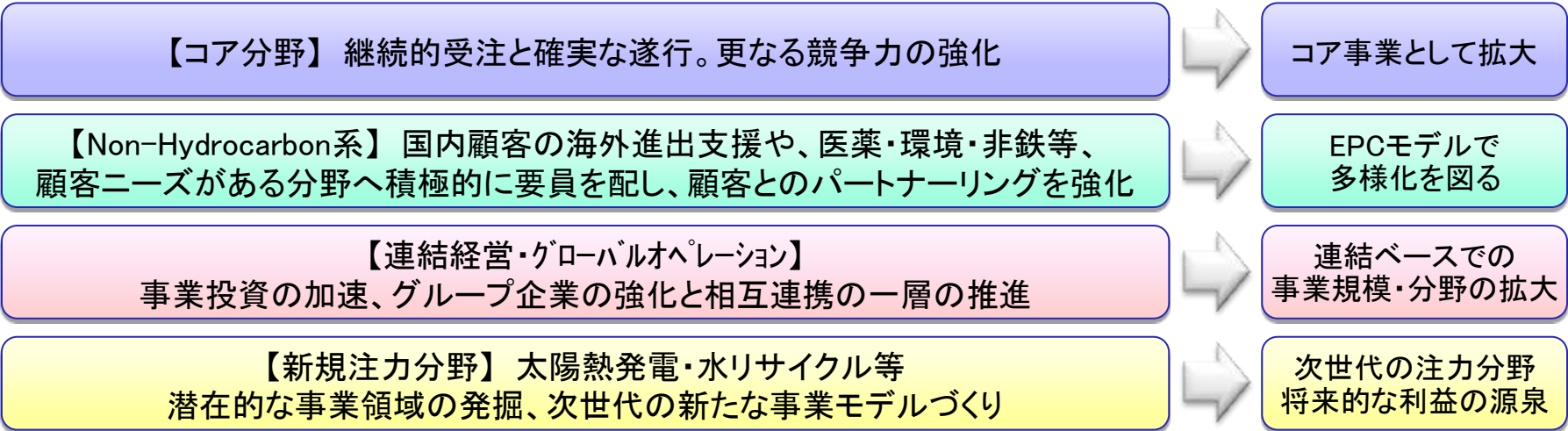
- 人材の育成と最適配置
 - ◆ リソースマネージメントの実行と要員補強
 - ◆ 新人事制度の策定・実行
 - ◆ 人材育成システムの導入

*1:Global Engineering Satellite (グローバル設計拠点)

2-4 今後の事業分野の展開



新たな事業の展開に当たっては、他社とのパートナーリングも重要課題



2-5 定量目標:(1)連結純利益の見通し

中期経営計画での定量目標は2013年3月期の連結純利益230億円
現実的には、この達成は極めてハードルが高い

〔 実績：2010年3月期 30億円 予想：2012年3月期 80億円 〕
 2011年3月期 80億円



中期経営計画の中間レビューを踏まえて今後取り組むべき
重点施策を確実に実行し、収益向上に努めたい。

2-5 定量目標:

(2) 短・中期的な主なターゲット分野・案件

- 海外案件:
- ・新規EPC案件
 - オセアニア(イクシス、ブラウズ他)大型LNG案件
 - 南米・ロシア・アフリカ等大型案件
 - ベトナム製油所
 - FLNG*1案件(ペトロブラス向け等)
 - ・当社建設の既設LNG設備の能力増強案件
 - ・国内顧客の海外進出案件
 - ・海外グループ企業の地場案件
- 国内案件:
- ・新規LNG受入基地案件
 - ・医薬・環境関連案件
 - ・石油・石油化学の高度化案件
 - ・国内グループ企業案件
- 新規分野:
- ・Non-Hydrocarbon案件
 - ・インフラ事業案件
 - ・新規技術・事業案件
 - ・Operation & Maintenanceを目指してのPLE*2案件

*1: Floating LNG(洋上LNGプラント)

*2: Plant Lifecycle Engineering

2-6 「強い会社」、「強い社員」へ

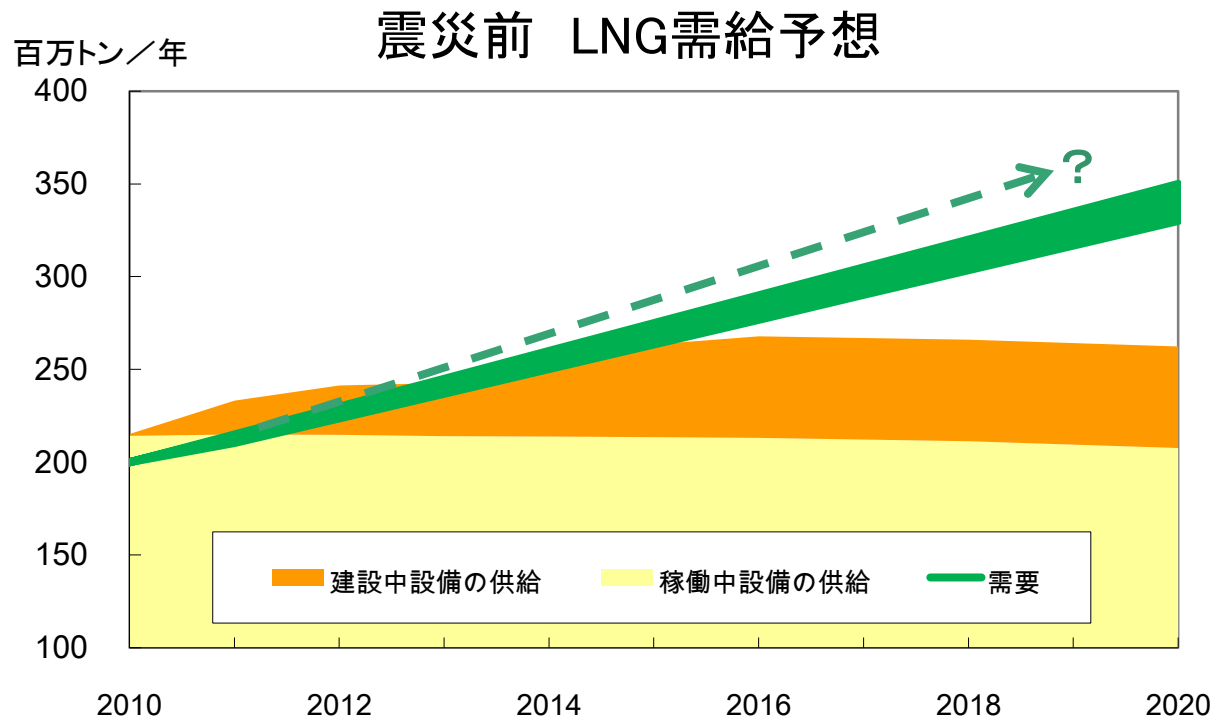
「エネルギーと環境の調和」を会社経営の理念として

- エンジニアリングを専門とする企業として、社会の発展に求められる「Engineering」へのニーズに確実に応えてゆく。
- その為に、自らを鍛える「強い社員」が生き生きと働く「強い会社」となるべく、さらなる「変革と創造」を目指す。

参考資料

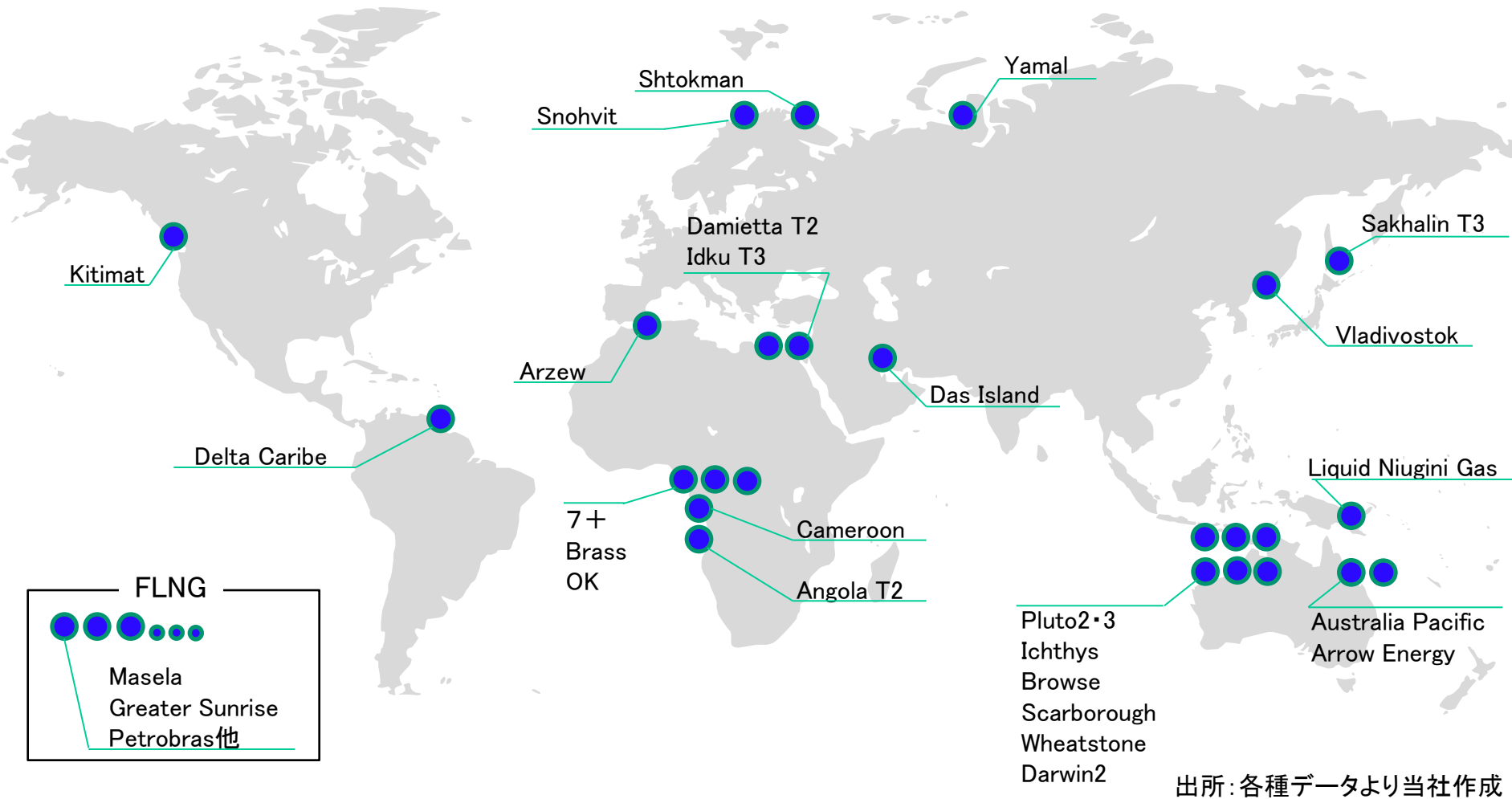
LNG需給予想

- 短期的には、日本で数百万トンレベルの需要増加が見込まれる。
- 中長期的には、世界の原子力発電計画の進展スピードが鈍化する事が予想され、需給タイト時期は震災前よりも早まる見込み。



出所：各種データより当社作成

計画中(最終投資決定前)の主要LNG案件



前半期レビュー:(1)コア事業の更なる強化-LNG No.1シェア維持

設定施策

- 対象国・地域の拡大
- 遂行環境多様化への対応



実績評価

- 複数のLNG FEED・EPC案件受注
- オセアニア・南米地域での事業展開
- 顧客の要求に応じた契約形態への対応 (EPCm*案件遂行)
- FLNG・モジュール工法への対応
- 海外パートナーとの協業体制構築

後半に向けた課題・整理

- LNGプラント及びLNG受入基地案件の継続受注
- 未経験地域での新規案件取り込みに向けた、協業体制の構築
- 競争力・遂行力の更なる強化

*: Engineering, Procurement and Construction management (設計・調達・建設管理)

前半期レビュー:(2)バランスの取れたポートフォリオの構築

設定施策

- 差別化による石油精製・石油化学・合成ガス等への取組み
- 環境関連ビジネスの拡大
 - 再生可能エネルギー分野
 - カーボンマネジメント分野
- 非EPC事業の業域拡大



実績評価

- 重質油分解案件の受注・遂行
- 太陽光パネル/多結晶シリコン/リチウムイオン電池工場等受注
- CO2物理吸収設備等受注
- 水リサイクル事業案件(FS)受注
- ChAS*の海外展開

後半に向けた課題・整理

- 太陽光パネル部材・電気自動車部材関連ビジネスへの取組強化
- インフラ、太陽熱、水リサイクル等への取組強化(事業投資を含む)
- 国内顧客の海外進出支援強化

*: 千代田アドバンスソリューションズ

前半期レビュー:(3)グループ連結経営の強化

設定施策

- 地域密着型営業・遂行体制の構築
- コスト競争力を高める為の国際分業推進
- 他社との資本・業務提携を通じた新地域への展開



実績評価

- CAEL(カタル)設立、EPCm等受注
- CSL(シンガポール)の強化
- GESの機能強化
- Toyo-Thaiとの資本・業務提携
- ITエンジニアリングの100%保有

後半に向けた課題・整理

- グローバルオペレーション拠点強化の推進
- トータルEPCコストの削減を目指したGES及び国内グループ企業の機能強化の推進
- 地域密着型PLE事業の強化
- 他社との資本・業務提携の更なる推進

前半期レビュー:(4)活力に溢れた組織風土作りと人材育成

設定施策

- リソースマネジメントシステムの改善
- 次世代育成制度の構築
- 活性化、モチベーション向上の為の人事制度改善



今後の課題・継続的取り組み

- 人材育成と最適配置、キャリアパスプランの運用
- データマネジメントの更なる推進
- 新人事制度の導入
- オフィス統合による効率的業務遂行及び活力ある風土の構築

【お問い合わせ先】

千代田化工建設株式会社

〒230-8601 横浜市鶴見区鶴見中央二丁目12番1号

IR・広報室長 中山 直行

TEL 045-506-7538

FAX 045-506-7085

URL <https://ssl.chiyoda-corp.com/contact/index.php>

この資料には、2011年5月12日現在の将来に関する見通しおよび計画に基づく予測が含まれています。経済情勢の変動等に伴うリスクや不確定要因により、予測が実際の業績と異なる可能性があります。