

事業概況

2010年3月期 決算説明会

2010年5月14日

代表取締役会長 兼 CEO
竹内 敬介

目次

1. 2009年度の受注状況
2. 2010年度の受注目標
3. マーケット環境
4. 競争環境
5. 受注競争力強化施策
6. 事業投資の状況
7. 事業投資の今後の注力分野

1. 2009年度の受注状況

受注総額: 7,335億円

(受注目標: 7,000億円)

主な受注案件

アルジェリア	U. A. E.
ガス処理プラント	ガス処理プラント
オーストラリア	バブアニューギニア
LNGプラント	LNGプラント

2. 2010年度の受注目標

受注目標額: 5,000億円

主な注力案件

アフリカ	中東	アジア・オセアニア
ガス開発 原油開発など	ガス開発 ガスケミカル 石油精製など	石油精製 LNGなど
南米	日本	
石油精製など	医薬品工場 病院など	

3. マーケット環境

上流分野を中心に
前年度と同等規模の案件が存在

中東・北アフリカ(1)

- 先進国では維持コストの高い老朽製油所を順次閉鎖

産油国における価格競争力の高い
製品輸出用製油所の新・増設

3. マーケット環境

中東・北アフリカ(2)

- 石油・ガス化学原料／製品の大製造基地へ
- 人口増加、都市化による電力・水需要の急増
(天然ガスを燃料とする発電・造水プラントの増加)

天然ガス開発を拡大

3. マーケット環境

東南アジア・オセアニア

- インドネシア既存ガス田の減衰によるLNGの減産
- 日本のエネルギー安全保障政策の推進
- 中国、インドに加えインドネシア、タイ、シンガポール、マレーシアなどでの天然ガス需要の急増

新規LNGプロジェクトが具体化

3. マーケット環境

国内

- 製油所の再編加速
- 国内石油化学産業の構造変化
- 製薬業界はバイオ医薬品の開発・製造を加速

石精関連の大型投資は一服感
化学製品は高付加価値の高機能製品へシフト
製薬業界は継続的な設備投資を実施

4. 競争環境

- 一部顧客の志向の変化(価格重視)
- 顧客による競争環境の創出
- 低価格を武器に新興コントラクターが本格参入

厳しい価格競争の時代へ

5. 受注競争力強化施策

顧客ニーズに合ったプラント価格を実現

- ◎ IT等の活用による一人当たりの生産性の向上と業務効率化
- ◎ 徹底した経済設計の追求
- ◎ 顧客仕様に合った機器の調達
- ◎ 品質と低価格を兼ね備えたサブコントラクターの活用

5. 受注競争力強化施策

- ◎ 海外EPC子会社による中小案件の受注拡大
- ◎ 技術の高度化をベースとした非価格競争力の強化
(フローティングLNG、中小LNGプラント開発、
高圧CO₂回収技術、新プロピレン製造技術、
低品位炭改質技術など)
- ◎ 業態の拡大
(基本設計(FEED)役務、プロジェクト・マネジメント・
サービス、プログラム・マネジメント)

FEED:Front End Engineering and Design

6. 事業投資の状況

2009年度までの投資総額:約370億円

(主な投資事業の状況)

発電・
造水

アブダビ(2件):商業運転中
サウジアラビア:商業運転中

排出権

中国:5件の排出権ビジネスを開発済み。
うち1件は順調にCERを発行。

CER:Certified Emission Reduction(認証排出削減量)

6. 事業投資の状況

資源
開発

米国:ガス・原油を生産・販売中

水

中国:Hyfluxとともに海水淡水化事業を実施
日本:三菱商事とともに荏原エンジに出資

7. 事業投資の今後の注力分野

EPCビジネスを通じて知見のある
中東、北アフリカ、東南アジアで、
インフラ・環境分野を軸に展開

- 発電・造水事業(太陽光・太陽熱含む)
- 水事業
- 低品位炭活用事業
- 住宅事業

将来の見通しに関するご注意事項

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。またこれらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。

従いまして、本情報および資料のご利用は、他の方法により入手された情報とも照合・確認し、ご利用者の判断によって行っていただきますようお願いいたします。

本資料ご利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

本資料に関するお問い合わせ先
日揮株式会社 管理本部 広報・IR部
Tel:045-682-8026 Fax:045-682-1112
E-mail: ir@jgc.co.jp