

Investor Relations

中期経営計画2年目の課題と展望

中期経営計画の着実な実行を通じて、 Toyoブランドの更なる浸透を図る

In-depth

顧客満足の最大化を目標に、プロジェクトの成功を目指す

— TECの海外プロジェクトマネジメント戦略

Project Moving-On

ベネズエラ向け大型肥料プロジェクトを受注

Topics

TECの尿素技術

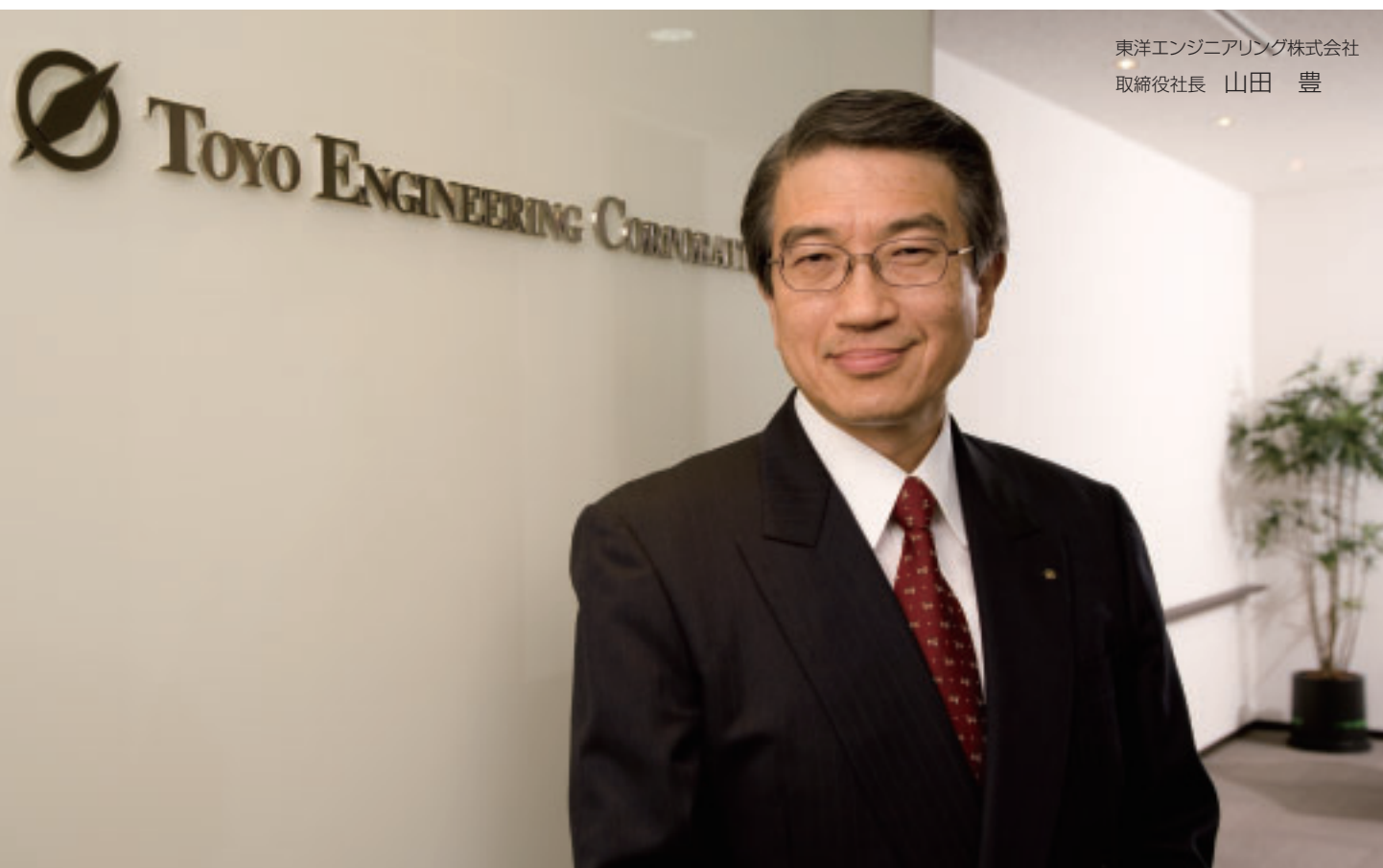
— ACES21[®]と大粒尿素設備の大型プロジェクトが進行中

Cover Design — 表紙写真：神輿（みこし）

祭礼時における神霊の乗り物。普段は神社に祀られている神霊も祭礼時はこの神輿に乗り、人々のもとへやってきて地域の災厄を吸収し清めていくという。神輿の担ぎ手たちは、皆威勢よく掛け声を出し合いながら、一致団結して力強く街中を練り歩いていく。

中期経営計画の着実な実行を通じて、 Toyoブランドの更なる浸透を図る

～中期経営計画2年目の課題と展望



東洋エンジニアリング株式会社
取締役社長 山田 豊

2006年4月にスタートした中期経営計画「顧客価値共創サービスを提供するGlobal Toyo」、その初年度であった2007年3月期は、会社設立以来最高の受注額と連結決算開始以来の最高益を実現しました。しかし、持続的成長を目指すTECにとっては、この好業績も通過点に過ぎません。今回は山田社長に、中期経営計画2年目を迎えたTECの課題と展望についてインタビューしました。

2007年3月期の業績について

Q 2007年3月期は、史上最高の受注と連結決算開始以来最高の純利益を達成されましたが、先ずこの業績に対する評価からお聞かせ下さい。

受 注については過去最高の数字となりましたが、もっと重要なのは「質的」に大きく前進した年度だったと言えます。多くのお客様から継続的に受注をいただいているのは当社が厚い信頼をいただいていることの証です

し、中期経営計画のキーコンセプトである「Global Toyo」の推進により、世界各地の拠点との協業案件も着実に増加しています。一方、収益については、確かに連結決算開始以来最高を記録しましたが、まだ改善の余地は大きいと認識しています。

Q 好業績を達成できた要因は何だとお考えでしょうか。

市 場環境が良好であったことはもちろんですが、社内的にも、この3年間プロジェクト管理を強化するために様々な取り組みを進めてきました。案件が浮上した段階からリスク解析を行ない、受注、プロジェクトの立ち上げから商業運転まで、全社的な力を結集する体制を確立しました。こうした取り組みが企業体質の改善につながり、業績の牽引役になってきたのではないかと考えています。

もう一つの要因は、お客様へのアプローチ方法の転換です。従来は価格競争のアプローチが強かったのですが、ここ数年は我々が保有している技術力やプロジェクトマネジメント能力をアピールする方向へとシフトしてきました。お客様に、価格ではなく品質を評価していただくことで、TECの存在感がより鮮明になってきたと理解しています。

プロジェクトの確実な実行

Q 史上最高額の受注に対して、プロジェクトの進行状況はいかがでしょう。

昨 年度に受注したプロジェクトに関しては、実行の初期段階を何とか越えつつあるという状況です。連結ベースで3,549億円の受注を達成しました。その中にはコスト・レインバース（実費償還型）の契約が相当数含まれており、これを従来のターンキーランプサム（一括請負）契約に換算すると約5,000億円の仕事量に相当します。それを私たち「Global Toyo」の6,000人弱のリソースで実行するにあたり、綿密な計画の下、緊張感を持って仕事を進めています。受注したプロジェクトを着実に遂行し、お客様

の成功に結びつけていくことが今期の最大の課題だと考えています。

Q プロジェクト遂行におけるリスク管理についてご説明下さい。

プ ラント建設の仕事は、設計、調達、工事と連続的につながっています。限られたリソースの中で、メーカーや工事業者と連携を取ってプロジェクトを進める必要があるため、調達先の納期管理や工事実行におけるワークフォースの早期手当てには特に力を注いでいます。

思わぬことが起きることを、我々の業界では「サプライズ」と呼んでいます。例えば、資材価格が予想以上に高騰したり、パートナーが十分に力量を発揮できなかったり、現地の工事業者が建機を揃えられなかったりといったようなことはすべてサプライズです。サプライズが起きるとお客様に迷惑をかけるだけでなく、当社も大きな痛手を被ることになりますから、全社的なリスクマネジメントによってその発生を抑制している結果、現在まで大きなサプライズは起こっていません。

持続的成長への経営課題と諸施策

Q 今期は中期経営計画の2年目となりますが、プロジェクトの確実な実行のほかに、注力されている経営課題がありましたらお教え下さい。

当 社では中期経営計画2年目を「Step Up Year」と位置づけ、プロジェクトの確実な遂行、社会インフラなど新規分野の開拓、国内における提案型ビジネスの推進など、様々な経営課題に取り組んでいます。

社会インフラ関係、具体的には電力、水、交通といった分野で確実な一歩を踏み出したいと考えています。経済のグローバル化が進展する中で新規インフラ案件は世界中で計画されており、エンジニアリング会社のプロジェクト遂行能力やエンジニアリング技術力は、この分野でも必要不可欠な役割です。当社としては安定経営のためにも、景気の波

に左右されにくいこの分野を、我々の力を発揮する新たな場として確立したいと考えています。

Q 提案型ビジネスの推進を図るための具体策についてご説明下さい。

10 月1日に組織改正を実施し、国内事業統括本部を設立しました。これまで従来型のEPC（設計・調達・工事）ビジネスを手掛ける国内事業本部と、コンサルテーションによる業務改革、ITを駆使して物流管理を提案するビジネスソリューション事業本部という二つの組織が存在していました。両組織をインテグレートすることによって、顧客からの窓口を一本化することができ、より付加価値の高いサービスを提供できるようになりました。今回の組織改編を契機として、これまで培ってきた国内向けビジネスを更に発展させていく考えです。

Q TECは中期経営計画2年目の経営課題として「Global Toyo体制の更なる推進」を掲げていますが、進捗状況はいかがでしょう。

2 007年3月期の「Global Toyo」全体の受注額のうち、49%がToyo-Japanと海外拠点の協業案件、17%が海外拠点で独自に受注した案件となっており、各拠点のプロフィットセンター化が一段と進みました。各拠点が単独で受注した仕事も、お客様から見るとToyoというブランドを信頼して発注をいただいているわけですから、当社が今後も成長を続けていくためには、エンジニアリングコントラクターの世界におけるToyoブランドの価値向上が欠かせません。

そのためにToyo-Japanによる「Global Toyo」のガバナンスをより強化する必要があると感じています。企業理念や安全に対する考え方はもとより、連結会計システムやリスクマネジメントなど管理系のガバナンスを「Global Toyo」各拠点で共有していくことが今後の大きな課題だと考えています。

通期の受注見通しと今後の展望

Q 2008年3月期通期の市場環境と受注見通しについてお聞かせ下さい。

2 008年3月期の最大のプライオリティは、前期までに受注したプロジェクトを確実に遂行することに置いており、新規受注目標額は昨年度より抑えた2,400億円としています。お客様から声をかけていただくことは多いのですが、品質を落とすことなくプロジェクトを実行するためには限られたリソースをいかにコントロールするかが成否を左右しますので、意識的に受注を抑えているという状況です。

新規受注に関しては、上期にはブラジル向けガス処理設備拡張プロジェクトとベネズエラ向け肥料プロジェクトの大型案件を受注しました。国内においても引き続きハイドロカーボン系の投資熱が強いので2,400億円は十分達成できる見込みです。

Q 最後にTECの中期的な事業ビジョンについてお聞かせ下さい。

2 点挙げたいと思います。一つは現在のアジアを中心としたグローバル化を全世界的なものにすることの推進です。インド、タイ、韓国、マレーシア、中国などのアジアを中心とした当社の拠点と、米州やヨーロッパのパートナー会社との連携体制を更に強化し、「Global Toyo」をより進化させたいと考えています。

もう一つは社会インフラ分野を事業の大きな柱として育てていくことです。受注産業にはどうしても山や谷が生じますが、事業領域の多様化を図ることによって、収益の安定化と継続的な成長を実現していきたいと考えています。



Original Technology

TECの尿素技術 ～ACES21®と大粒尿素設備の大型プロジェクトが進行中

当社の尿素合成技術“ACES21®”および大粒尿素技術は、このほどベネズエラの尿素プラント※に採用され、日産2,200トン尿素工場の設計が現在進行しています。これは2006年トリニダード・トバゴのメタノールホールディングス（MHTL）社肥料コンプレックス向け2,100トン、2007年2月イランのピデック社向け3,250トンに続く受注となります。

エネルギー価格高騰、CO₂排出削減の動きのなかで、建設コスト低減およびエネルギー効率の高いACES21®と大粒尿素技術は競争力のある技術と言えます。腐食性の高いプロセス流体を扱う合成系機器には、住友金属工業（株）と共同開発した尿素用新材料“DP28W”を採用し、これまで以上に信頼性の高い技術を確立しています。

昨今のエネルギー価格の高騰に加え、バイオフェューエル用穀物増産を背景に、尿素輸入国の米国では平均国際価格を上回る高値で取引されており、2008年もその傾向は続くという肥料会社の予想もあります。米国に加えブラジルにおいても尿素の需要は高く、近接するトリニダード・トバゴやベネズエラでは今後も新たな肥料案件が期待できます。

当社は、定期的な顧客工場訪問やライセンスミーティングで得られたユーザーニーズをもとに、ライセンス技術の改良・開発を続けています。

※P.9に関連記事掲載



PT Pupuk Kujang
日産1,725トンACES21®尿素プラント

Tokyo Head Office

東京本社移転



新丸の内ビルディングの外観

当社は8月1日に、業務効率の一層の向上を目指して東京本社を移転しました。新東京本社の住所は以下のとおりです。

住所 〒100-6511
東京都千代田区丸の内1丁目5番1号
新丸の内ビルディング11階
電話 03-6268-6611
FAX 03-3214-6011

なお、登記上の本店所在地も同住所に変更しています。

顧客満足の最大化を目標に、プロジェクトの成功を目指す

～TECの海外プロジェクトマネジメント戦略



2007年3月期、TECは史上最高となる3,549億円の受注を達成しました。この膨大なプロジェクトをどのように遂行し、顧客満足に結びつけていくのか、すべてはプロジェクトマネジメントの成否にかかっています。今回は代表取締役副島専務執行役員・海外プロジェクト統括本部長に、プロジェクト実行の基本方針、実行体制強化の取り組みなどをインタビューしました。

今年度は「プロジェクトの確実な実行の年」

Q 2007年3月期は過去最高額の受注を達成されましたが、現在のプロジェクトの進捗状況はいかがでしょうか。

ア プロジェクトは受注してから完成するまで平均で約3年かかります。昨年度に受注した案件のうち早いものは既に1年が経過していますので、ほぼ3分の1が完了していることになります。進行中のプロジェクトは、当社の歴史上かつてないボリュームで、ローカルワーカーの不足といった問題は多少出てきていますが、スケジュール通りにプロジェクトを完成するため総力戦で取り組んでおり、現在のところ大きな問題は出ていません。

当社では今年度を「Step Up Year」と位置づけ、様々な経営課題に取り組んでいますが、海外プロジェクト統括本部では、特にプロジェクトの確実な遂行のため、経営レベルおよび個別プロジェクトレベルでの管理を徹底するとともに、プロジェクト管理システムの改革を進めています。多数のプロジェクトを確実に成功させることによ

てお客様の信頼に応えると同時に、当社自身も財務基盤の強化と収益力の向上を実現したいと考えています。

Q 現在のTECのリソースを考えた場合、昨年度の受注量はキャパシティの範囲内であると考えてよろしいですか。

A こ数年、プロジェクトを着実に実行できる体制を構築することに注力してきました。また、責任を持って完成できる案件に限って受注させていただいていますから、十分対応できる受注量だと考えています。ただターンキーランプサム（一括請負）ベースに換算すると受注残高が8,000億円を超えている状況ですので、TEC単独ですべてを手掛けるには無理があります。そこで、プロジェクトの多くはパートナー企業とジョイントベンチャーやコンソーシアムを組んで対応しています。

その際、最も重要なことはビジビリティ(可視性)の確保です。TECだけでプラントを作り引き渡す場合と異なり、仕事の過程をパートナーやお客様など関係者すべてに見えるようにしておくことが必要です。情報を共有化し、関係者の意見をいつでも取り入れることができるようなかたちでマネジメントすることが不可欠です。海外プロジェクト統括本部としても、透明性の向上を徹底するよう努めています。

Q プロジェクトの進め方が以前とは変わってきているということですね。

A 前はTECが単独で仕事を請け負い、プラントをつくって引き渡すという形態が大半を占めていました。しかし近年はプロジェクトの規模が大きくなってきた上に、資材の価格変動などのリスクも増大していますから1社がターンキーランプサムで仕事を受注することが困難になっています。そこでジョイントベンチャーなどを組むわけですが、その場合に最も良くないことは、パートナーやお客様への情報開示が不十分で、ある日突然「サプライズ」が起こることです。そうならないように、良い情報も悪い情報も隠さずに伝えて、その上で我々の判断を提示し、皆さんの納得を得ながら仕事を進めていくことが大切になっているわけです。

Q 海外拠点の独自案件や海外拠点とToyo-Japanとの協業案件が増加しているとのことですが、それによってプロジェクトマネジメントの方針に変化はありますか。

A 海外拠点が独自に開拓した案件については、一定以上のリスクを伴うものは事前にToyo-Japanで審査し、各拠点で十分にマネジメントできると判断したものに限り受注しています。また協業案件に関しても、最終的な責任はToyo-Japanが負っていますから、プロジェクトマネジメントの基本方針が揺らぐということはありません。各拠点の自立性や地域独自の文化・習慣は尊重していきますが、お客様から見れば、すべてToyoグループの一員です。Toyoブランドに対する信頼を裏切るようなことがあってはならないと考えています。

プロジェクト管理手法の進化

Q プロジェクトの規模拡大に伴ってリスクが増大しているとのことですが、リスクマネジメントはどのように行なっているのでしょうか。

A 近年は建設資材の高騰やマンパワーの逼迫などを含めてリスクが非常に大きくなっている状況です。こうしたリスクを全部飲み込んで仕事をするのがターンキーコントラクターですが、その形態が果たしてお客様にとって利益になるのかどうか疑問です。コントラクターがリスクをすべて負担する場合は相応の対策費用を事前に計上しますので、結果的にお客様の費用負担が増大することになりかねません。

特に資材価格が短期間で変化する現在の状況では、我々が単独でリスクを取らずに、お客様やパートナーとリスクを分け合い、その上で我々がマネジメントしていくというコストプラスフィーのサービス業務型プロジェクトが増えてきました。あるいは互いにコストを詰めながら見積もりを行なっていく、ある程度固まった段階でランプサム契約に変更するという手法を取るようになってきました。様々なコストの



うち特に変動の大きい部分は実費精算にするなどして、お客様とリスクを共有していくことが大切になっています。

Q プロジェクトの管理に最先端のITが活用されていると伺っています。

以 前からTEC独自でプロジェクト管理のためのソフトウェアや情報管理システムの活用を行ってきました。たとえば電子調達システム“Marian”や電子連絡文書管理システム(LMS)、電子文書管理システム(EDMS)といったグローバルスタンダードになっているシステムを組み合わせることによって、プロジェクト管理の高度化と効率化を図っています。世の中で広く使用されているシステムを利用

することは、お客様にプロジェクトの進行状況をご理解いただく上で非常に有効であり、前述したレジリエンスの向上にも寄与しています。更に、プロジェクトの大型化・複雑化と「Global Toyo」の定着に伴って、プロジェクトの進捗やコスト等を総合的に管理する統合PMS(プロジェクトマネジメントシステム)については、現在大幅に改編中です。

Q プロジェクトの実行体制強化に向けた施策についてお聞かせ下さい。

現 在、最も力を注いでいるのがプロジェクトコーディネーターの育成です。プロジェクトコーディネーターはプロジェクトマネジャーの下でプロジェクト全体の進行を担う職責で、サブコンやベンダーの管理、スケジュール管理、コスト管理など極めて多岐にわたる業務をこなしています。その人員が不足するとプロジェクトの進行に支障が生じてしまうのです。

設計であれば外部の設計会社に委託したり、TECの海外拠点の協力を得ることも可能ですが、プロジェクトの要であるプロジェクトコーディネーターは自社で育成するより他ありません。そのため、新入社員を多数投入して教育する一方、設計部門から恒常的にプロジェクト側に移る人材を増やすなどして拡充を進めているところです。

進行中主要プロジェクト

顧客名	名称	場所	役務範囲
PTTポリエチレン社	エチレン製造プラント	タイ	設計・調達・工事
PTTポリエチレン社	ポリエチレン製造プラント	タイ	設計・調達・工事
インディアンオイル社	エチレン製造プラント	インド	設計・調達・工事
シェル・イースタン・ペトロリウム社	エチレン製造プラント	シンガポール	設計・調達サービス・工事監理
ダウ・コーニング社	クロロシラン製造プラント	中国	設計・調達サービス・工事監理
ペトロパース社	ガス処理プラント	イラン	設計・調達・工事
カタールシェルGTL社	リキッドプロセッシングユニット	カタール	設計・調達・工事
サウジアラビア基礎産業公社	エチレングリコール製造プラント	サウジアラビア	設計・調達・工事
ブラジル国営石油公社	減圧残渣油熱分解装置 残渣油ナフサ水添脱硫装置	ブラジル	設計・調達・工事
ベネズエラ国営石油化学公社	肥料コンプレックス	ベネズエラ	設計・調達・工事
タメラックス社	ポリスタイレン製造プラント	ロシア	設計・調達
サハリンエナジー社	液化天然ガス(LNG)プラント	ロシア	設計・調達・工事

顧客満足度の最大化に向けて

Q プロジェクトの遂行に当たり、海外プロジェクト統括本部として、どのような点に最も留意されていますか。

プロジェクトを遂行するに当たっては様々な問題や課題が出てきますが、それらを解決する過程でお客様に満足していただくことが一番重要だと考えています。

また、以前はQCD（品質・コスト・納期）と言われていましたが、現在の優先順位は安全・品質・納期・コストの順になるでしょうか。事故が発生すれば、お客様の評価を損なうことになりますから、最近ではまず何よりも安全にプロジェ

クトを完了させることに注力しています。2年前からは、安全意識を高めるために、現場に行かない人も含めて全従業員にオフィスで安全教育を実施するようになりました。

Q 最後に副島専務の今後の抱負についてお聞かせ下さい。

私 が最も大切にしていることはお客様からの信頼の維持と向上です。「TECに頼めば間違いない」「きちんとした仕事をしてくれる」という評価があるからこそ、お客様やビジネスパートナーから信頼され、業績を伸ばすことができるわけです。これからもプロジェクトの成功を積み重ねることによって、世界的な評価を守り続けていきたいと考えています。

PROFILE

代表取締役専務執行役員・海外プロジェクト統括本部長 **副島 憲二**

Executive Director Kenji Soejima



1948年、宮城県生まれ。1970年、東北大学工学部を卒業し、東洋エンジニアリング（株）に入社。非鉄金属プラントのプロセス・エンジニアからスタートし、20代後半に自ら設計した中国でのプラント建設に参画して以降、一貫して海外でのプロジェクトマネジメントに携わる。TECが推進する最大規模のプロジェクトを多数統括し、客先および社内での高い評価と信頼を築き上げてきた。南京に1年半駐在したり、イラクとトルコを結ぶパイプラインの増強工事を統括したりと、その活動範囲は文字通りワールドワイドである。プロジェクトの遂行に当たっては、「顧客満足とパートナーとの協調を最優先として、関係者全員がハッピーになるようなWin-Winの状況を築き上げることに留意してきました」と語る。

2000年にプラント事業本部海外プロジェクト本部長、2002年に執行役員 海外事業本部海外プロジェクト本部長、2004年5月に常務執行役員・海外第三プロジェクト本部長、同年6月に取締役就任し、2007年6月より現職。

モットーは「シンプル・イズ・ベスト」。情報の贅肉を落とすことにより問題の核心を捕らえ、客先を含む関係者の役割づけを明確にしていく手法には定評がある。プライベートでは、読書や愛犬との散歩を好み家族を愛する「物静かな闘士」である。

New Order Large-Scale Fertilizer Complex

ベネズエラ向け大型肥料プロジェクトを受注

当社は、2007年6月、ドイツのエンジニアリング会社マンフェロシュタール社(MFS)およびベック インヘニエリア イ コンストラクション(VEC※)と共同でベネズエラ国営石油化学公社ベキベンから肥料プロジェクトを受注しました。

本プロジェクトは、首都カラカスの西150キロのモロン市にあるモロン石油化学コンプレックス内に、同国で産出する天然ガスを原料として日量1,800トンのアンモニアと2,200トンの尿素を生産する肥料コンプレックスを建設するプロジェクトです。ここで生産する製品は同国の農産物増産に利用されます。当社、MFS、VECは、設計、調達、工事、試運転助成までを一括請負で行い、プラントの完成は2010年中を予定しています。

当社はトリニダード・トバゴでもMFSが実施する肥料プロジェクトに参画しています。

※VECはベネズエラ国内で豊富な建設実績を持つ有力なエンジニアリング会社2社が組成する共同企業体です。



Project Completion FPSO Facility

TECがトップサイドを担当したFPSO命名式

2007年8月、三井海洋開発(株)(MODEC)がBHP ビリトン社向けに納入する浮体式海洋石油生産・貯蔵・積出設備(FPSO)“スタイバロー ベンチャー MV16”の命名式が建造地のシンガポールで行われ、その後、操業地のオーストラリアに向けて出航しました。当社は、MODECから本FPSOの船上原油処理設備(トップサイド)設計・機器材料調達・Module製作管理プロジェクトを2005年に受注し、実施しました。

FPSO“スタイバロー ベンチャー MV16”は、操業地において、水深825mにある海底油田から日産8万バレルの石油を生産します。トップサイドは原油から水・ガスを分離する装置で、分離されたガスは設備内のガスタービンジェネレーターで使用する他、原油の回収効率を上げるため海底油田へ注入されます。

当社はこのプロジェクトの実績から、2基目のFPSOトップサイド設計をMODECから受注し、現在プロジェクトが進行中です。世界的な原油価格高騰の影響で、海底油田開発がブームになっており、多くのFPSOプロジェクトが計画されていることから、当社は今後もFPSOプロジェクトの受注を目指します。



丸善石油化学（株）向け第三エチレン製造装置更新工事を受注

2007年7月、丸善石油化学（株）向け3EP（第三エチレン製造装置）国際競争力強化工事、並びに分解炉新設工事の安全祈願祭が挙行されました。

本プロジェクトは、海外の大型エチレンプラントとの競争力を強化するため、原料多様化等エネルギー効率向上と工場全体の省エネルギー対応を目的として、分解炉を最新かつ大型のものに更新するものです。

丸善石油化学（株）は1964年に1EP（第一エチレン製造装置）を稼動して以来合計4機の製造設備を建設し、本年3月にはエチレン生産量累計2,500万トンを達成されています。

当社は、いずれも当時世界最大級の生産能力であった3EP・4EPの建設を担当し、特に3EPは、大型エチレンプラントを国内外で次々と手掛けて「エチレンのTEC」と言われるきっかけとなったプラントです。その3EP強化工事を開始するにあたり、所定内工期・性能達成はもちろんのこと、稼動中の装置改造であることから、安全に最大限留意し、無事故・無災害で完工することを目指していきます。



四国電力（株）向け伊方ビジターズハウス展示物リニューアルプロジェクトを完了

2007年7月、当社は四国電力（株）向け伊方ビジターズハウス展示物リニューアルプロジェクトを完了しました。

伊方ビジターズハウスは、原子力エネルギーに関する広報の前線拠点として1978年に開館した原子力展示施設です。本プロジェクトは、伊方発電所の運転開始30周年を機にビジターズハウス内を全面リニューアルするもので、当社が提案した企画プランに基づいて展示物の設計・制作・施工まで請け負いました。

近年、核物質防護強化のために原子力発電所の見学が制限されていることから、今回のリニューアルは、発電所内の様々な場所をリアルに再現して来館者の仮想見学を空間演出することを目的とし、模型やCG映像を駆使した展示によって原子力発電のしくみや安全性など、原子力への理解を深めるための分かりやすいコンテンツを提供します。

プルサーマルや高レベル放射性廃棄物処分事業などへの理解促進、地震対策をはじめ原子力発電所の安全に関する啓蒙など広報活動の重要性が一層高まる中、技術を分かりやすく伝えるために、PR館展示物・映像・ウェブコンテンツ制作などの実績を活かして、引続きお客様のニーズに合うソリューションを提供していきます。





ワールドトレードセンターの外観

当社は旧ソ連時代に数多くのプラントを建設した実績があり、モスクワ駐在員事務所は1971年に設立されて以来、ソ連邦の崩壊、新生ロシア誕生と激動の歴史の中で、常に最前線の営業拠点として活動し、現在はロシアを中心とするCIS諸国での営業情報収集とプロジェクト支援を行っております。

ロシアは長年不況に苦しんできましたが、ここ数年は石油・ガス、一次製品の価格高騰により資源国の強みを活かして好況に転じ、国内企業の投資活動が活発になり、また日本企業の本格進出も含め、海外からの直接投資も旺盛に行われるようになりました。

国策によるエネルギー産業の国営化、主要産業の集中化が進んでいる一方、民間の新興企業の投資案件もあり、お客様のニーズに合うベストな対応が求められています。

モスクワ駐在員事務所はモスクワ中心にある世界貿易センタービルにあり、モスクワ河に臨んでいます。窓から見るモスクワ河の風景は昔と変わっていませんが、ロシア社会は激変しており、今も変わりつつあります。当事務所はそうした変化に迅速に対応し、お客様に満足いただけるサービス提供を目指しております。



モスクワ市内



Global Toyo

海外ネットワーク

東洋エンジニアリング株式会社(TEC)

本社

〒275-0024 千葉県習志野市茜浜2丁目8-1
Tel: 047-451-1111 Fax: 047-454-1800
URL: <http://www.toyo-eng.co.jp/>

東京本社

〒100-6511 東京都千代田区丸の内1丁目5-1
新丸の内ビルディング11F
Tel: 03-6268-6611 Fax: 03-3214-6011

技術研究所

〒275-0024 千葉県習志野市茜浜2丁目6-3
Tel: 047-408-2371 Fax: 047-408-2372

海外事務所

- **北京**
E. 7th Fl., Bldg. D, Fuhua Mansion, Chaoyangmen North Avenue No. 8, Beijing 100027, China
Tel: 86-10-6554-4515 Fax: 86-10-6554-3212
- **上海**
17th Fl., Shanghai Zhongrong Plaza, No. 1088 Pudong South Road, Pudong New District, Shanghai 200122, China
Tel: 86-21-5888-9935 Fax: 86-21-5888-8864/8874
- **ジャカルタ**
Midplaza, 8th Fl., Jl. Jendral Sudirman Kav. 10-11, Jakarta 10220, Indonesia
Tel: 62-21-570-6217/5154 Fax: 62-21-570-6215
- **ドーハ**
Bldg. No.9, 802 Al Abbas Street
P.O. Box 24131, Doha, Qatar
Tel: 974-437-8860 Fax: 974-437-8861
- **テヘラン**
West Side / Ground Floor, No. 4 Alvand Street, Argentine Square, Tehran, Iran
Tel: 98-21-8866-3088/4598 Fax: 98-21-8879-4019
- **モスクワ**
Room No. 605, World Trade Center, Krasnopresnenskaya Nab., 12, Moscow 123610, Russia
Tel: 7-495-258-2064/1504 Fax: 7-495-258-2065

海外関連会社

- **Toyo Engineering Korea Limited**
(ソウル)
Toyo Bldg. 677-17, Yeoksam-1Dong, Kangnam-ku, Seoul, 135-915, Korea
Tel: 82-2-2189-1619 Fax: 82-2-2189-1891
- **Toyo Engineering Corporation, China**
- **Toyo Engineering Corporation (China) Procurement**
(上海)
17th Fl., Shanghai Zhongrong Plaza, No. 1088 Pudong South Road, Pudong New District, Shanghai 200122, China
Tel: 86-21-5888-9935 Fax: 86-21-5888-8864/8874
- **Toyo-Thai Corporation Ltd.**
(バンコク)
22nd Fl., Serm-Mit Tower, 159 Soi Asoke, Sukhumvit 21 Road, Bangkok 10110, Thailand
Tel: 66-2-260-8505 Fax: 66-2-260-8525/8526
- **Toyo Engineering & Construction Sdn. Bhd.**
(クアラルンプール)
Suite 25.4, 25th Fl., Menara Haw Par, Jalan Sultan Ismail, 50250 Kuala Lumpur, Malaysia
Tel: 60-3-2078-5796 Fax: 60-3-2078-5798
- **Toyo Engineering India Limited**
(ムンバイ)
"Toyo House", L.B.S. Marg, Kanjurmarg (West), Mumbai-400 078, India
Tel: 91-22-2573-7000 Fax: 91-22-2573-7520/7521
- **Toyo Engineering Europe, S.A.**
(ルクセンブルグ)
25, Route d'Esch, L-1470, Luxembourg
Tel: 352-497511 Fax: 352-487555
- **Toyo Canada Corporation**
(カルガリー)
#640 Ford Tower, 633, 6th Avenue SW, Calgary, Alberta T2P 2Y5, Canada
Tel: 1-403-237-8117/8127 Fax: 1-403-237-8385
- **Toyo U.S.A., Inc.**
(ヒューストン)
15415 Katy Freeway, Suite 600, Houston, TX 77094, U.S.A.
Tel: 1-281-579-8900 Fax: 1-281-599-9337
- **Toyo do Brasil-Consultoria E Construcoes Industriais Ltda.**
(リオデジャネイロ)
Praia de Botafogo, 228-Sala 801-Ala B, Botafogo, 22250-906, Rio de Janeiro-RJ, Brazil
Tel: 55-21-2551-1829 Fax: 55-21-2551-2048