



東洋エンジニアリング株式会社

事業戦略説明会

2024年12月10日

イベント概要

[企業名] 東洋エンジニアリング株式会社

[企業 ID] 6330

[イベント言語] JPN

[イベント種類] アナリスト説明会

[イベント名] 事業戦略説明会

[決算期]

[日程] 2024 年 12 月 10 日

[ページ数] 58

[時間] 15:00 – 16:30
(合計：90 分、登壇：69 分、質疑応答：21 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 4 名
営業統括本部 カarbonニュートラル本部 バリューチェーン事業投資推進部
部長代行 古賀 俊之 (以下、古賀)
DXoT 推進部 部長 瀬尾 範章 (以下、瀬尾)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Toyo Engineering India Private Limited 社長

川原 崇 (以下、川原)

広報・IR 部 部長

白石 義文 (以下、白石)

サポート

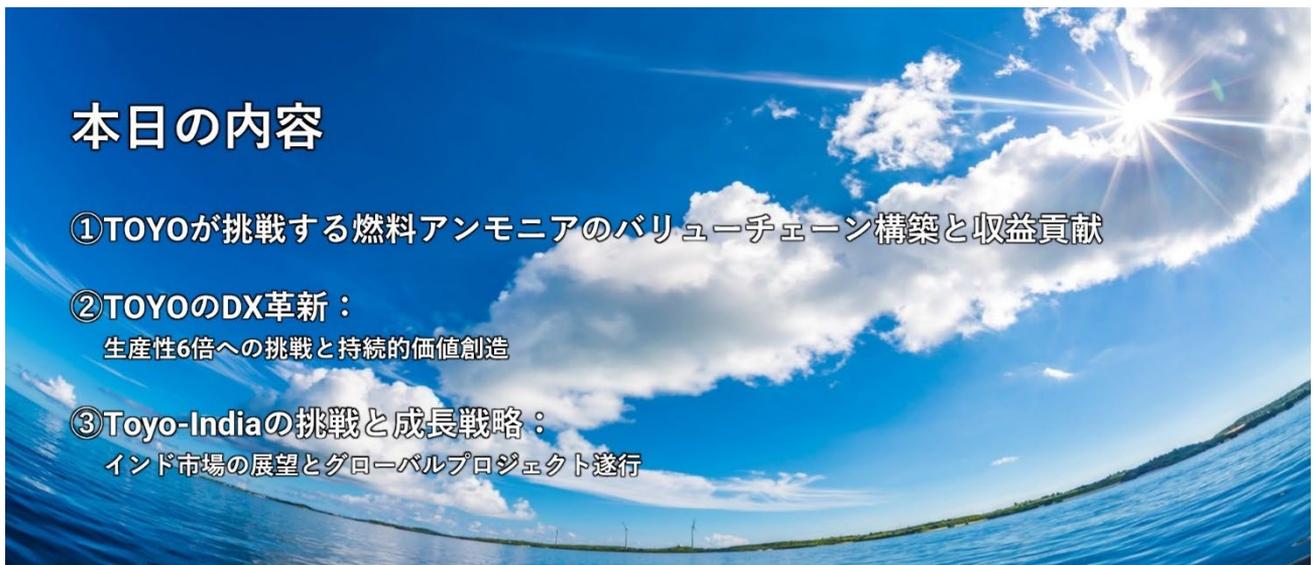
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

白石：それでは、時間になりましたので始めさせていただきます。本日は、東洋エンジニアリング、事業戦略説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

司会の広報・IR部の白石です。



2024年12月10日
東洋エンジニアリング株式会社



本日のご予定をご説明いたします。

まず一つ目、TOYO が挑戦する燃料アンモニアのバリューチェーン構築と収益貢献。二つ目が、TOYO の DX 革新、生産性 6 倍への挑戦と持続的価値創造。三つ目が、Toyo-India の挑戦と成長戦略、インド市場の展望とグローバルプロジェクト遂行。

この三つについて、それぞれ責任者からご説明いたします。各テーマ 20 分の説明のあとに 10 分間の質疑応答を予定しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中期経営計画(2021～2025)

新技術・事業開拓とEPC強靱化の両輪で、地球と社会、自らのサステナビリティも実現



*1: Digital Transformation of TOYO *2: New Independent States (旧ソ連の新興独立諸国)

4

こちらは 2021 年から 2025 年度の中期経営計画の二つの戦略を示しています。緑色の新技術・事業開拓戦略と青色の EPC 強靱化戦略の二つから構成されています。

一つ目のテーマである燃料アンモニアは、新技術・事業開拓戦略の重要事業領域の一つとなります。二つ目のテーマである DXoT は、EPC 強靱化戦略を推進するための具体的な施策の一つとなります。そして、EPC 強靱化戦略のグループオペレーションの中核を担う子会社である Toyo-India の説明が三つ目のテーマとなります。

それでは、まずバリューチェーン事業投資推進部、部長代行の古賀より、一つ目のテーマ、TOYO が挑戦する燃料アンモニアのバリューチェーン構築と収益貢献についてご説明いたします。

古賀：あらためまして、カーボンニュートラル本部、バリューチェーン事業等推進部の古賀と申します。よろしくお願いいたします。

私からは、TOYO が挑戦する燃料アンモニアのバリューチェーン構築と収益貢献というテーマでご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. アンモニアの需要見通し
2. アンモニアに関するTOYOの強み
3. バリューチェーン構築の取組事例：

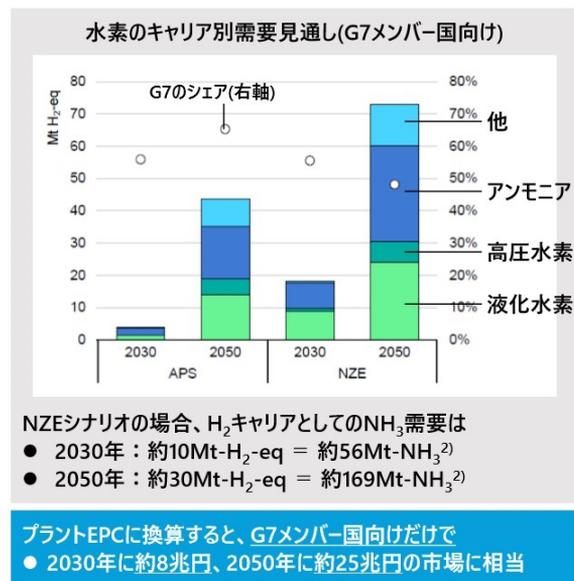
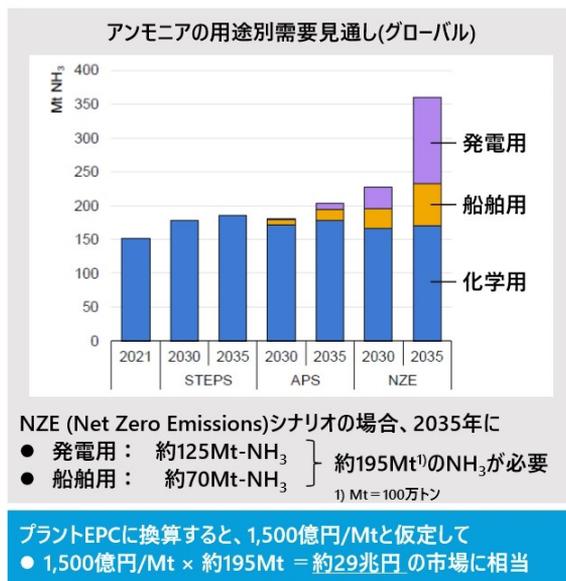
インドネシアの既設アンモニアプラントを活用したグリーンアンモニア製造事業



本日の内容について、3部構成になっております。

1点目がアンモニアの需要の見通し、2点目がアンモニアに関する弊社の強み、3点目が実際に今バリューチェーン構築においてどういう取り組みをやっているか、その事例をインドネシアの既設のアンモニアプラントを活用したグリーンアンモニア製造事業でご説明したいと思います。

アンモニア(NH₃)の用途別需要及び製造プラントEPC需要の見通し



Source : IEA 「Towards hydrogen definitions based on their emissions intensity」[\[Link\]](#) 2) 5.63 t-NH₃/t-H₂ (molベースの単純比。実際には収率も要考慮)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



まずは、アンモニアの用途別の需要と製造プラントの EPC ベースで見たときの需要の見通しになっています。こちらはご存じの方もいらっしゃるかと思いますが、あらためて現時点の見通しをご説明させていただきます。

左側がアンモニアの用途別の需要見通しをグローバルベースで見たものになっておりまして、一番左側が 2021 年で、この縦軸がアンモニアの量になっています。単位は 100 万トンになりますので、5,000 万、1 億、1 億 5,000 万という形です。

この色分けが化学用、船舶用、発電用でそれぞれ分けられておりまして、こちらを国際エネルギー機関、IEA が見通しを出しているものを表示させていただいています。

こちらを見ていただきますと、現状 2021 年に対して 2030 年と 2035 年の数字が三つのシナリオにそれぞれ分けて書いてあります。一つ目の STEPS、こちらについては決定済みの政策に基づくシナリオ、二つ目の APS、こちらが各国政府の目標が期限内に完全に達成されることを想定したシナリオ、NZE がネットゼロエミッションを 2050 年に達成するためのシナリオ、それぞれに分けて需要の見通しが書かれています。

この NZE のシナリオの場合、2035 年ベースで見ますと、発電用で約 1 億 2,500 万トン、船舶用で約 7,000 万トン、合計約 1 億 9,500 万トンのアンモニアが必要という見通しになっています。

これらをプラントの EPC でどれぐらいの金額になるのかと。こちらにもインフレ等々今後ありますけれども、現時点見通し、ざっくり、プラント 1 基 100 万トン当たり 1,500 億円として、かけ算して 1 億 9,500 万トン掛けますと、約 29 兆円という指標に成長していくものと見込んでおります。

同様に、もう一つ右側、こちらは何かといいますと、水素のキャリア別の需要見通しです。こちらはグローバル全体というよりも、G7 メンバー国向けの水素を輸入するのが主に先進国になりますので、そういった先進国が輸入する際にこういった形で水素を輸入するか、それによって需要が変わりますので、その内訳を示したものになります。

縦軸は同じように量がありまして、色分けとしては下から液化水素、あとはガスで、高圧でそのまま運ぶ場合、それとアンモニアで水素を運ぶ場合、それとその他という形になっています。

同様にシナリオが APS と NZE でありまして、ネットゼロエミッションシナリオの場合ですと水素キャリアとしてのアンモニアの需要、この青色の部分につきましては、2030 年で約 1,000 万トン、これは水素ベースになります。これをアンモニアに換算しますと 5,600 万トン。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これは収率を計算せずに理論値としてモルベースでの単純比較になりますので、実際にオペレーションしますと、収率、プラントで水素をアンモニアに変えるときに、少し効率が、エネルギーをロスしますので、実際にはこれよりも多くのアンモニアが必要ということになりますが、ここではあくまで理論値で書かせていただいております。

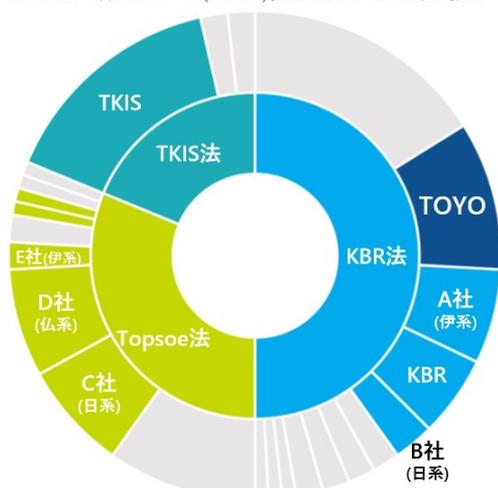
2050年については同様に水素で3,000万トン、これをアンモニア換算しますと1億6,900万トンになりますので、同様にEPCに換算しますと、このG7メンバー国向けだけで、2030年に約8兆円、2050年に約25兆円の市場に相当するものと見込んでおります。

こういった形で、非常に大きな市場が立ち上がってくるということをわれわれは見込んでおりますので、そこでどうTOYOが収益化していくのかについてご説明できたらと思っています。

TOYOの強み(1/2)：アンモニア製造プラントEPCのグローバルシェア (件数、2001年以降)

アンモニア/水素時代においても、TOYOがEPCのマーケットリーダー

※灰色は中韓勢又は不明(地場等)。1社で1-2件程の小粒と推定



Source：各種機関のデータを基にTOYO作成

市場の特徴

- 高温高圧を扱う技術であるため、本邦及び欧州の限られたエンジニアリング企業が大きなシェアを持つ
→ 本邦：TOYO、三菱重工、川崎重工
→ 欧州：TKIS(独)、Tecnimont(伊)、Technip(仏)、Saipem(伊) ※米国：KBRは近年EPCから撤退
- 低温低圧の技術開発も進められているものの、大規模且つ液化輸送に最適な高温高圧技術が引き続き主流となる
- 発電用アンモニアの場合は、特に電力会社からの強い要望として製造の信頼性/安定性を求められるため、豊富な実績を持つ本邦・欧州のエンジ企業への引き合いが目立つ
- 今後プラントの大型化/複雑化が進むにつれ「豊富な実績」→「受注」→「より豊富な実績」→..の好循環となると予想

LNGと同様に本邦エンジ企業が覇権を握る市場となり得る

5

その際に重要になってくるのは、他社と違って一体TOYOはどういった強みがあるのか、これが事業化あるいはその先の収益化に必要ななってきますので、こちらをまずご説明させていただきます。

大きく二つございまして、一つ目が、まずアンモニアのプラントEPCのグローバルシェアで、非常に現時点で大きなシェアを持っている。今後、アンモニアから水素社会という時代になったとしても、TOYOがEPCのマーケットリーダーたりうるとわれわれは自負しています。

それはなぜなのかと申しますと、左側のこちらのグラフを見ていただきますと、内側の円がアンモニアをつくる際の技術、ライセンスのシェアになっています。世の中、主に三つ、KBR法でつ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

くる場合と Topsoe 法でつくる場合、それと TKIS の技術でつくる場合、それぞれのシェアがあります。現状、KBR 法が世の中の約半分といったところです。そのうち TOYO がトップシェアを持っているというところがございます。

こちらの灰色の部分が、いくつか見えない部分があると思いますが、こちらについては、各国グローバルに肥料工場をつくられていますので、それぞれいろんな各地でつくられた案件を積み上げた形にはなっています。その中で中韓勢であったり、あるいは誰がつくったか、ローカルのコントラクターさんがつくられた場合もありますので、そういったところが含まれていると見ていただければと思います。

ただし、そういったケースは 1 社で、本当に地場でやっているようなケースになりますので、トータルのシェアで見ますと TOYO、あるいはイタリア系、KBR、日系のシェア、そういった欧米、日系のプレイヤーが非常に強い状況です。

こちらがなぜかというところを、右側の市場の特徴のところでは書かせていただいております。アンモニアをつくるに当たっては高温高压を扱う技術になりますので、その技術に長けた本邦エンジニア、あるいは欧州のエンジニアさんが大きなシェアを持っているというところになります。

なので、本邦エンジニアで言うと、弊社だけではなく、三菱重工さんであったり、あとは川崎重工さん、最近は少しやられていませんけれども、昔は KBR 法でやられていたというところでは

ヨーロッパ勢ですと、先ほどの TKIS であったり、Tecnimont、Technip、Saipem。米国では、KBR も昔は EPC やっていましたが、現在はもうライセンサーに特化をしている状況です。

一方で、高温高压に対して世の中の新しい技術として、低温低圧の技術開発も進められています。ただし、地産地消であればいいんですけれども、大陸間で輸送すると、しかも大量にエネルギーとして使うということであれば、この高温高压の技術のほうが適していると、コスト的にも、かつ技術的にももう既にブルーベンということもありますので、われわれとしては引き続き主流になってくるものと見ております。

また、お客様のほうに目を向けますと、今回、肥料ではなくエネルギーとしてアンモニアを使っていただくということになりますので。そうしますと、特に電力会社さんからの強いご要望としては、アンモニアをつくる側の信頼性、あるいは安定性、いわゆる供給の安定性を非常に求められると。

サポート

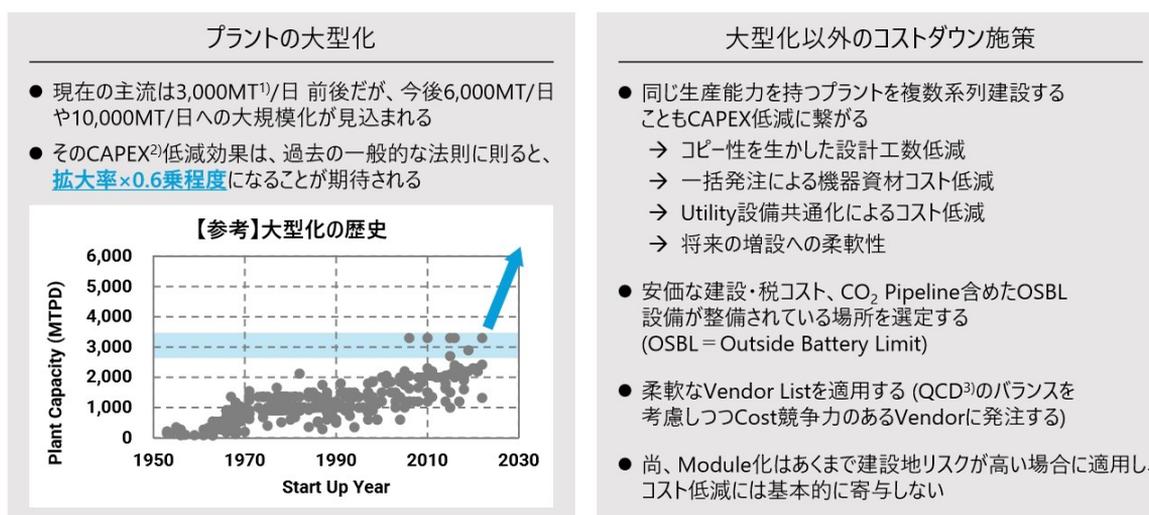
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

こちらが滞ってバリューチェーンの上流が詰まってしまうと電力供給に大きな影響が出るということもありますので、プラントの部分でしっかりと豊富な実績を持つ、本邦あるいは欧州のエンジニアリング会社さんへの引き合いが目立っていると理解しています。

こういったところから、今後、プラントも大型化していき、さらに複雑化していきますので、より一層この豊富な実績を持っているところに引き合いが来て、その結果として受注につながり、さらにまたより豊富な実績が積み上がっていく、こういった好循環になっていくものと予想しております。その後、今のLNGのような形で本邦のエンジニア企業が覇権を握り得る市場となると見ているのが1点目です。

TOYOの強み(2/2)：アンモニア製造プラントのコストダウン

これまでの豊富なEPCの経験と人智を活かし、コストダウンを実現



Source : TOYO 1) メトリックトン 2) 設備投資費用 3) Quality(品質)、Cost(コスト)、Delivery(納期)

6

2点目は、ではアンモニアは今後、水素等も含めて使っていただくためにも、やはりコストを下げていかなければいけないのがもう至上命題になってございますので、こちらはエンジニア会社としてどう貢献できるかというところです。

こちらについては、TOYOはこれまでたくさんのプラントを建ててきたということもありますので、そのコストダウンのノウハウ、あるいはアプローチについてのアイデア出しも含めて、日々進化しているというところです。

左側について、まずプラントの大型化の経緯をご覧くださいますと、現在の主流は1日当たり3,000トン、年間にとすると約100万トンのプラントが主流になっています。これはこちらのグラフの縦軸がプラントのキャパシティ、横軸が時間軸で、この青色のところ現在の主流のラインと。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

昔は小さかったんですが、この50年、70年かけて、3,000トン/日ぐらいまでには大きくなってきています。

今後、エネルギーとして使っていくことになると、LNGと同じように大型化していきますので、そういったところでどう貢献できるかになります。ちなみに大型化をしていけば、それそのものでCAPEXの低減効果もございますので、それも見ながら、それに加えて、大型化以外のコストダウンの施策ということで、弊社の中でいろいろなノウハウを活かして、日々の実践を出しているというところがございます。

少しご紹介をしますと、例えば同じ生産能力を持つプラントを複数系列建設する、そうすることによってコピー性を活かして設計工数を下げたり、あるいは一括発注によって機器の資材コストが下がる。はたまたユーティリティ、そのプラントを動かすためのさまざまな電力であったり、蒸気であったり、そういったものの設備の共通化も図れます。

さらには将来、拡張性もありますので、同じプラントの隣に土地があれば拡張できると、増設できるという柔軟性にもつながる。こういったことでCAPEXを下げたり、あるいは場所、立地も重要になりますので、安価な建設あるいは税コストの場所であったり、はたまた今後、ブルーアンモニアをつくるに当たってはCO2を貯留しなければいけませんので、そういったパイプラインが近くにあるかどうか、こういった Outside Battery Limit、OSBLの設備がちゃんと整備されている場所も選びます。

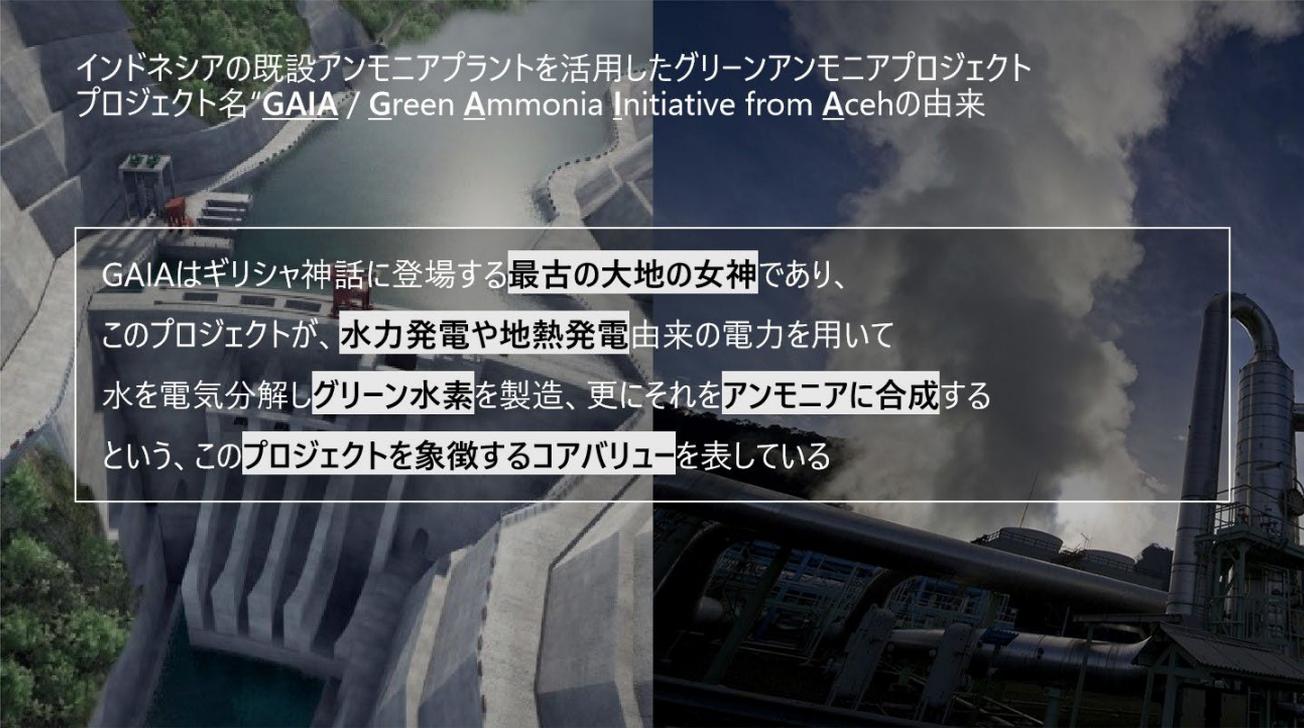
また、柔軟なベンダーリストを適用するというのもあって、これはまさに実績、ノウハウの賜物になりますけれども、これまでたくさんお付き合いのあるベンダーさんから適切な、案件に最適なベンダーさんをお選びするというのも可能かと考えています。

一方で、なお書きのところでは一番下に書いているところがございますが、世の中モジュール化をするというのも一つのアイデアとしては、コスト削減の方法としてございます。ただし、こちらについては建設費のリスクが非常に高いといった場合に適用することが前提になっていまして。モジュール化するだけでコスト低減するわけではないので、これは立地も見ながら最適な形をつくっていくということを考えている次第です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





インドネシアの既設アンモニアプラントを活用したグリーンアンモニアプロジェクト
プロジェクト名“GAIA / Green Ammonia Initiative from Acehの由来

GAIAはギリシャ神話に登場する**最古の大地の女神**であり、
このプロジェクトが、**水力発電や地熱発電**由来の電力を用いて
水を電気分解し**グリーン水素**を製造、更にそれを**アンモニアに合成**する
という、この**プロジェクトを象徴するコアバリュー**を表している

こういったことも考えながら、どう事業化していくか、いきなり大型のプラントが、今いくつか中東であったり北米で動いていますけれども、いきなり垂直立ち上げにはならないとも思っています。しっかりと実績をつくっていく、バリューチェーンをつくること自体が非常に重要だと思っているので、少量であってもバリューチェーン構築に貢献したいと。

われわれはコントラクターとしてこれまでやってきましたけれども、今後、このバリューチェーンをつくっていくリスク、特にこの産業の黎明期において、われわれ自身もリスクを取って、この産業を盛り立てて、結果としてアンモニアあるいは水素のバリューチェーンが世の中に広まっていく中で、このマーケットのパイが広がり、われわれの EPC の収益も広がっていく、そういった形を狙っています。

そのためにも、コントラクターとしてつくるだけで、あとは知りませんということではなくて、事業として入っていくということも考えて今、インドネシアの既設のアンモニアプラントを活用して、グリーンアンモニアのバリューチェーンをつくっていく。これは事業者の立場としても関わって開拓しております。

少しご説明をさせていただきますと、プロジェクト名は GAIA と申しまして、Green Ammonia Initiative from Aceh の頭文字を取ったものになります。

こちらの GAIA については、ギリシャ神話に登場する最古の大地の女神でありまして、このプロジェクトはスマトラ島で行いますので、水力発電あるいは地熱発電の電力を用いて水を電気分解し、

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

そこでつくったグリーン水素を既存のアンモニアプラントに入れること、つなぐことでグリーンアンモニアをつくって、それを船用燃料として輸出をするという、そういったプロジェクトのバリューを象徴するものとして、GAIA と命名をしております。

プロジェクトのバリュー

- **世界初 及び インドネシア初**
既設プラントを活用したグリーンアンモニアの製造から
船用燃料供給に至るバリューチェーン全体の構築
- **インドネシアの新しい輸出産業の立ち上げ**
インドネシア肥料公社が保有する既設プラントのバリューアップ
- **(将来) 同コンセプトの国内外への拡張性**
肥料公社傘下の各肥料子会社との連携、
及び、同様に既設プラントを有する国々への横展開

9

今回のプロジェクトのバリューを三つ掲げさせていただいております。

一つ目は世界初、かつインドネシア初ということで、これは何が初なのかということですが、既設のプラントを活用したハイブリッドグリーンであるということに加えて、肥料だけではなく船用燃料としてバリューチェーン、今回シンガポールに出すわけですが、そういった全体の構築を行っています。

二つ目が、インドネシアの新しい輸出産業の立ち上げにも貢献できる。今回、合併をつくるパートナー企業さんである現地の肥料公社さん、彼らが保有する既設プラントのバリューアップにもつながります。

三点目、これは将来ゆくゆくはというところですが、同じコンセプト、ビジネスモデルを国内外に拡張していく。具体的には、まず肥料公社がお持ちの既設プラントは他にも複数ございますので、そういった複数の既設プラントの横展開、さらには同様に、他にわれわれがこれまで世界各国で建ててきたアンモニアプラントを有する国々に展開していく、こういったことができると狙っているのが今回のプロジェクトのバリューになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





具体的にこういった形で進めているかと申し上げますと、日本、インドネシア両政府から、ありがたいことに各種ご支援をいただきまして事業化を進めております。インドネシア側からは、現地の経済特区の恩恵を受けるということに加えて、日本側からは今回のグローバルサウス補助金をいただくという形で、より事業化を加速させやすい環境が整っています。



サポート

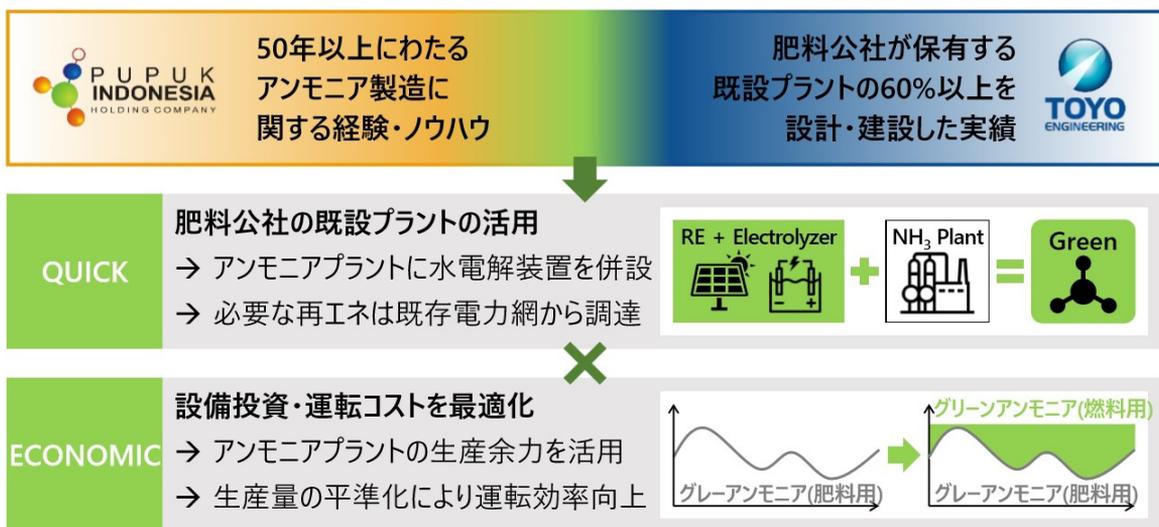
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

こういった中、インドネシア側は PUPUK INDONESIA 肥料公社と、日本側は伊藤忠さんと TOYO、この3社でジョイントベンチャーカンパニーをつくりまして、ここがアンモニアを製造していくという形になります。従来の EPC に限らず、事業投資による定常収益を得るということを今回の狙いと定めています。

バリューチェーンとしてどうなっているかと言いますと、現地の PLN、電力公社から水力または地熱由来の電気を買ひまして、その電気をもとに、この既設のアンモニアプラント、このプラント自体も弊社が建てたものですが、このプラントの隣の土地に電解装置を置いて、そこでグリーン水素をつくり、配管をこのプラントにつないでアンモニアをつくると。それをシンガポールの伊藤忠さんのバンカリング事業に供給する、こういった流れになっています。

本件のグリーンアンモニア製造に関する特長

肥料公社とTOYOの経験・ノウハウ・実績を活用し既存資産をバリューアップ



13

きょうはこの製造の部分の少しフォーカスしてご説明させていただきます。

今回、このグリーンアンモニア事業は何が特徴的なのかと申し上げますと、肥料公社と TOYO の経験・ノウハウ・実績、これらをフルに活用して既存資産をバリューアップできるというところで

肥料公社につきましては、もう 50 年以上アンモニア製造に関する経験・ノウハウをお持ちですし、弊社に至っては肥料公社が保有する既設プラント 60%以上を設計・建設した実績がございますので、この組み合わせによって、この既設プラントを活用してクイックに立ち上げられる。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

非常にクイック、かつエコノミック。これはまさに今、FS、フィードをやりながら詰めているところでございますが、設備投資であったり運転コストを最適化できます。

特にアンモニアの生産能力の余力を活用してアンモニアのプラントを運転させてつくりますので、例えばグレーアンモニア、肥料用で運転しているものは季節変動がございます。なので、この季節変動で余力があるところでグリーンをつくることで、1年間を通してオペレーションを平準化できると。そうすることによって運転効率を上げられるのが特徴的でございます。

今後のスケジュール

まずはGAIAプロジェクトの成功に集中。その後横展開で事業拡大



2024年8月のAZECでの共同開発契約調印の公表



2024年11月のCOP29での株主間契約書調印の公表

14

こういったこともございますので、今後のスケジュールということで、今、3社でFEEDを進めているところです。この8月にAZEC、ちょうどジャカルタでAZECの閣僚会合が開かれましたので、このときに共同開発契約の調印、さらには11月にCOP29で株主間契約書の調印も公表させていただいています。

今後はJVCの設立を24年度内で、25年前半には最終投資決定を目標にしておりまして、その後、EPCを経て2027年には商業運転開始、28年以降、他のプラントへの横展開をもくろんでいるということです。

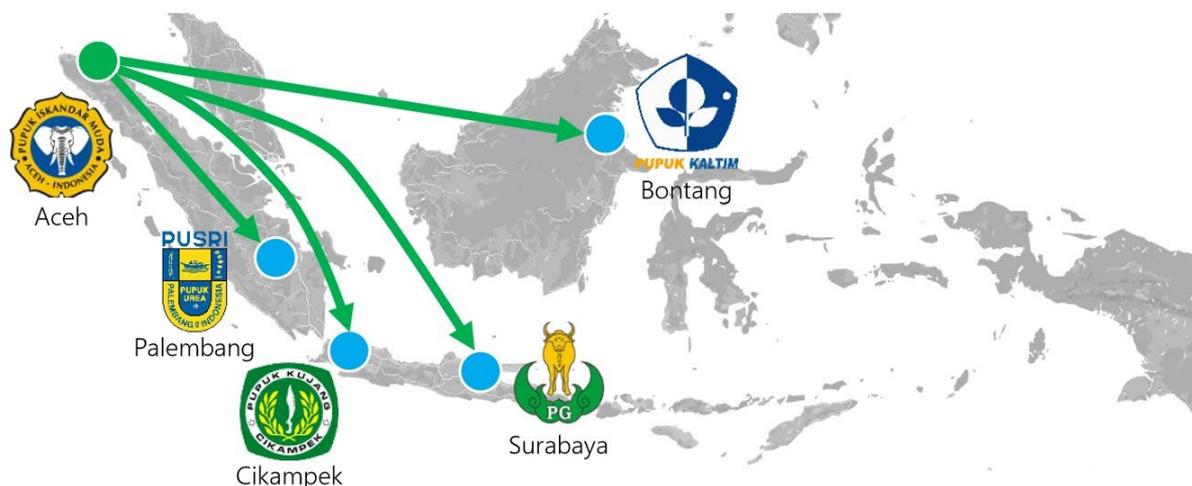
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



将来の拡張可能性

得られた経験・ノウハウを、肥料公社が保有する他の既設プラントに横展開



15

最後に、将来どれくらい拡張があるのかですが、左上の Aceh で今回は 150 トン、100 から 150 トン/日、年間 3 万から 4 万 5,000 トンぐらいのプラントをつくるわけですが。このプラントでしっかりと成功体験を積んだ上で、その他、他のこの肥料公社傘下の子会社に横展開していく。

合計で今のところ年間数十万トンクラスのグリーンアンモニアをつくれるだろうと見込んでおりますので、事業としては数十倍に拡大できる見込みがあると期待をしております。

以上が、私から燃料アンモニアの現在の挑戦についてのご説明というところでございます。ありがとうございました。

サポート

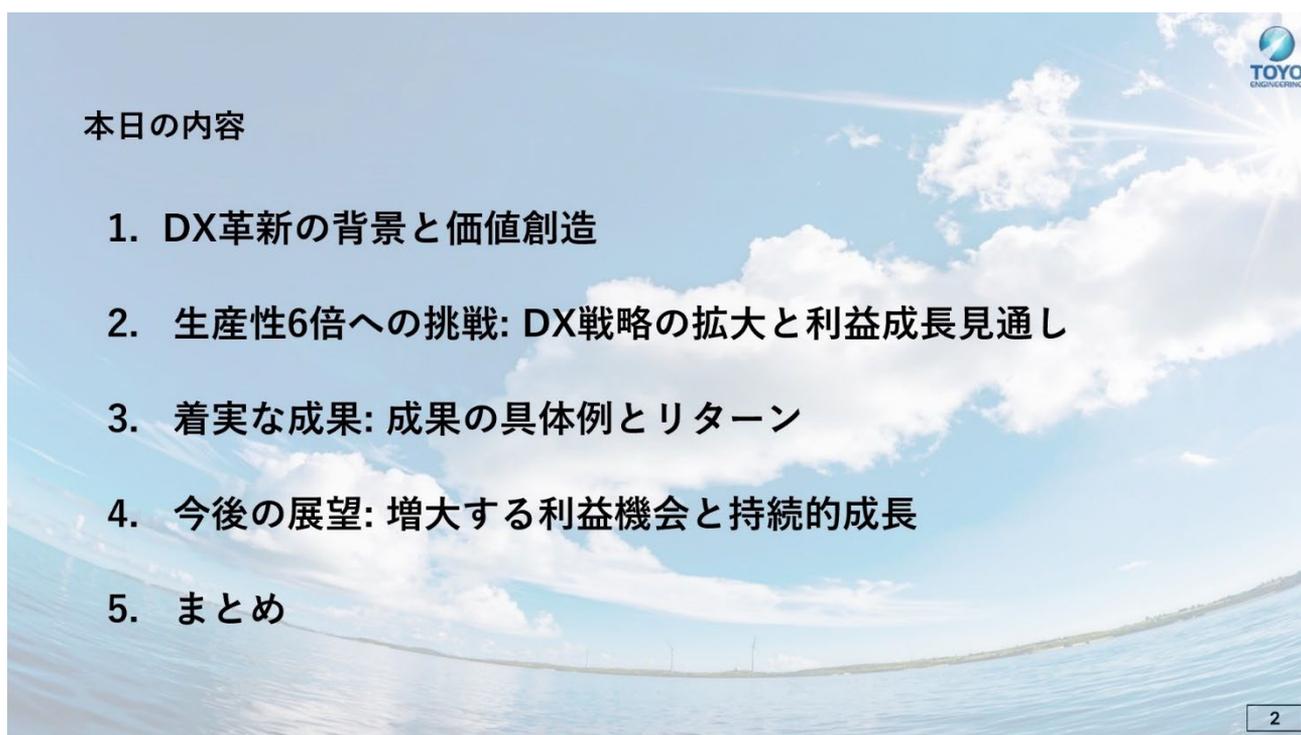
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

白石： それでは、続きまして、DXoT 推進部の部長の瀬尾より、二つ目のテーマ、TOYO の DX 革新、生産性 6 倍への挑戦と持続的価値創造についてご説明いたします。瀬尾さん、お願いいたします。

瀬尾： あらためて、東洋エンジニアリング株式会社、DXoT 推進部の部長の瀬尾と申します。本日はお時間いただき、誠にありがとうございます。

本日は、東洋エンジニアリングの DX 革新、生産性 6 倍への挑戦と持続的価値創造をテーマにお話しさせていただきます。どうぞよろしくをお願いいたします。



本日の内容

1. DX革新の背景と価値創造
2. 生産性6倍への挑戦: DX戦略の拡大と利益成長見通し
3. 着実な成果: 成果の具体例とリターン
4. 今後の展望: 増大する利益機会と持続的成長
5. まとめ

2

本日お話しする内容は次のとおりです。

まず、DX 革新の背景と価値創造についてご説明いたします。続いて、生産性 6 倍への挑戦、DX 戦略の拡大と利益成長の見直しについてお話しします。その後、これまでに挙げた具体的な成果とそのリターンをご紹介します、最後に今後の展望とまとめをお伝えいたします。

サポート

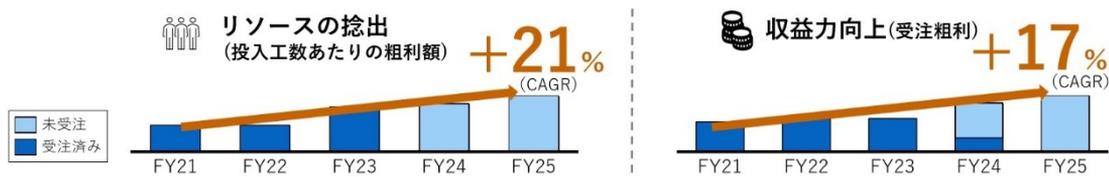
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中期経営計画 2021-2025におけるDX

EPC領域の生産性向上により、競争優位性を高め、高付加価値案件を創出し、収益力も向上。開発へのリソースを捻出することで、持続的価値創出を目指す。



TOYOグループの生産性向上で収益力を強化し、新技術・事業開拓へのリソースを捻出することで将来の収益基盤を開拓する



※FY25はFY24同等の前提としてDX適用効果を考慮（期待値は、DX開発進捗：50%、プロポーザル案件への適合率：75%、刈取：50%の場合。2026年3月末時点における前提）

3

では、DX革新の背景と価値創造についてご説明いたします。

当社の中期経営計画では、EPC強靱化戦略による生産性向上を通じて競争優位性を強化し、高付加価値案件の創出と収益力向上を目指しています。また、新技術・事業開拓戦略によって、新規分野のリソース配分を進め、将来の収益基盤を確立する両利き経営を推進しています。

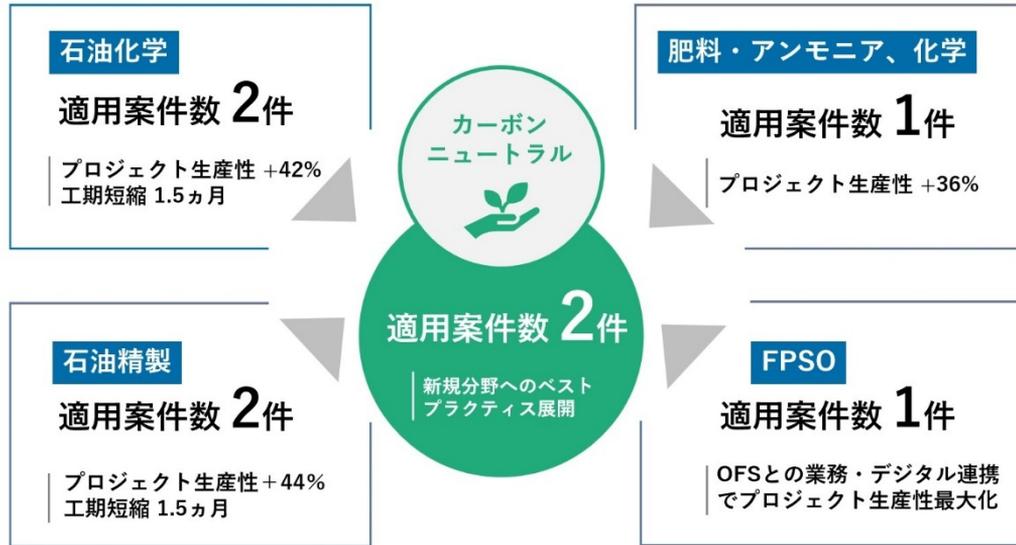
この戦略の中心となる指標は、リソース効率を示す投入工数当たりの粗利額と収益力を測る受注粗利であり、いずれも年平均成長率でそれぞれ21%および17%の向上を見込んでいます。この成長にはDXの効果が大きく寄与しており、効率化と収益向上に貢献しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

DX適用の事業領域の拡大

全EPC案件へのDX適用で、プロジェクト生産性が向上。カーボンニュートラル領域に対してもDX適用を進めることでリスクを抑制しつつ、より高付加価値なプロジェクトサービスを提供。



4

プロジェクトへのDX適用に関しては、今年度から全EPC案件においてDXをグローバル標準として適用するためのガバナンスを強化してまいりました。

その結果、DX適用の範囲が広がり、既存分野の複数プロジェクトにおいては生産性が30から40%向上するとともに、工期短縮の効果も得られています。さらにFPSOの領域では、MODEC様との業務およびデジタル分野での連携を強化し、プロジェクト生産性の最大化を目指しています。

また、今後ますます主力分野になっていくカーボンニュートラル関連の領域でも、二つの案件においてDX適用を進めており、より高付加価値なプロジェクトサービスを提供できるように取り組んでおります。

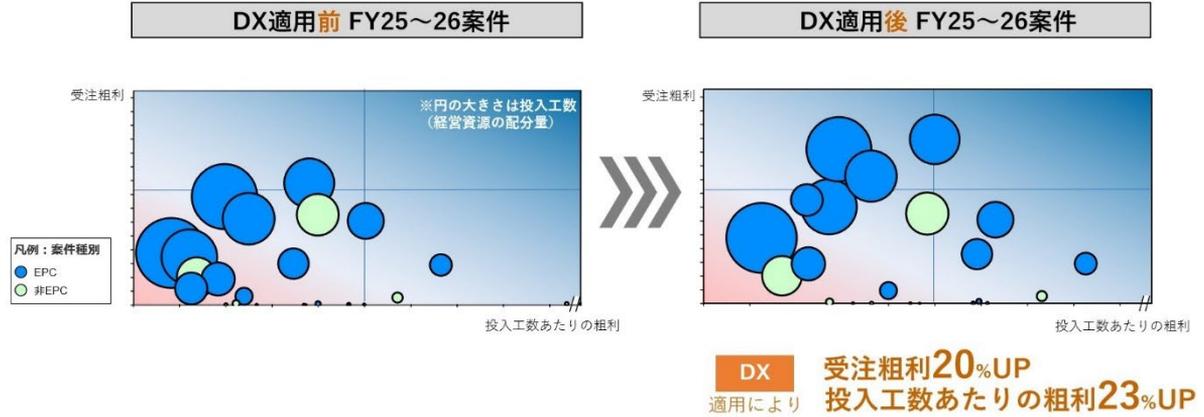
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

生産性6倍への挑戦

2025年度以降はDX効果が主要な推進力となる。
EPCを中心に生産性が向上することで、事業ポートフォリオ変革の進展を見込む。

DX適用による見込み案件の収益性改善余地



※案件毎にDX適用を行った場合の受注粗利改善・必要リソース削減への貢献がテンシャルを考慮
(期待値は、DX開発進捗：50%、グローバル案件への適合率：75%、刈取：50%の場合。2026年3月末時点における前提)

5

このように、EPC プロジェクトへの DX 適用は着実に進展しており、その結果、当社のプロジェクトは効率的かつ生産性の高いものへと変貌を遂げつつあります。

こちらのチャートでは、2025 年から 2026 年における案件の状況を示しています。横軸には導入工数当たりの粗利、縦軸には受注粗利をプロットし、円の大きさを投入工数を表現しています。このチャートには DX 適用前、左の適用前と適用後の比較が示されています。

ご覧いただけるとおり、DX 適用の効果により、案件の生産性が右上方向にシフトしているのが分かります。具体的な数値としては、平均受注粗利が 20%向上し、投入工数当たりの粗利額は 23%向上することを期待しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ここまでご紹介したプロジェクト生産性向上の取り組みについて、具体的な事例を交えて説明します。特にプロジェクト固有のリスクへの対応とリスクマネジメント強化に焦点を当ててお話しいたします。

リスクマネジメントを強化するために、当社はプロジェクトのデジタルツインの構築と活用を進めています。デジタルツインとは、クラウドやIoTなどの先端技術を活用し、プラント建設に必要なデータ、設計情報、調達、建設工事の進捗状況などを仮想空間上に再現する技術です。

従来のシミュレーションを超え、現実を忠実に映し出す仮想の実物をリアルタイムで構築することで、プロジェクト全体を効率的に管理、再現できます。デジタルツインにより、リスクマネジメントがどのように強化されるかについて具体的な例を動画でご紹介しますのでご覧ください。

映像：https://youtu.be/FO4xcaV_dsA

TOYO は、デジタルツインとシミュレーション技術を活用し、計画段階でのリスク最小化と実行段階でのリスクマネジメント強化を実現。現実と仮想を融合した技術で、プロジェクトの成功を確実にしています。

計画時には、例えば現地施工またはモジュール工法といった施工戦略をインプットとして、全体計画のシミュレーションを実施します。各戦略に伴うリスクを考慮し、自社開発ツール、EffiMateを用いて工程計画を自動生成、さらにリスクに応じた複数の計画案を提示します。これらの計画案は3Dモデル上でシミュレーションされ、詳細な検証と分析が可能です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

加えて、AI 技術を活用することで、過去のトラブルデータを参照し、類似する遅延リスク箇所を未然に特定、対処することが可能となりました。最終的にはシミュレーション結果に基づいて戦略に合致した最適な案を決定します。

実行段階では、例えば資材管理リスクを低減するために、RFID 技術を活用することで現場の材料ステータスや位置情報を迅速に取得することが可能となりました。進捗状況は、スマートフォンアプリを使用して簡便かつ迅速に入力可能とし、実際の工事進捗とレポートとのギャップを解消、これにより現場進捗をリアルタイムで正確に把握できます。収集されたデータは 3D モデル上で可視化され、遅延リスクのアラート機能を通じて計画とのギャップを特定。加えて、現場状況と 3D モデルを統合することで意思決定を迅速化し、リスクマネジメントの精度をさらに向上させています。

戦略に基づく高度なシミュレーション、徹底したリスク排除、そして外乱への柔軟な対応力を兼ね備えた実行体制を構築することで、計画の再現性を飛躍的に向上させ、確実な成果を創出していきます。

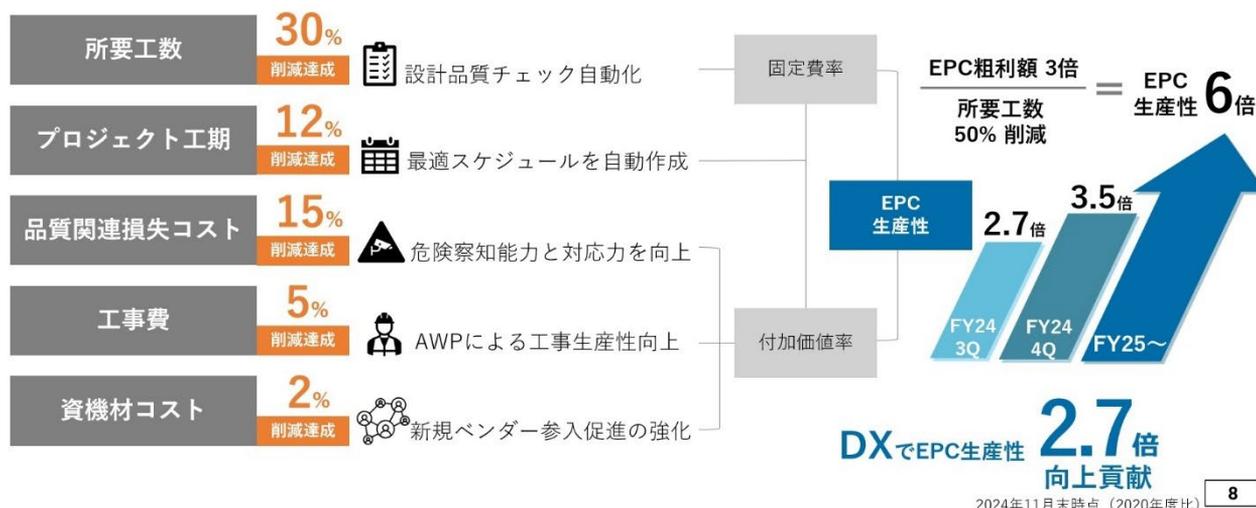
瀬尾：ありがとうございます。動画でご覧いただいたように、着実に DX の成果を出しております。実プロジェクトにも適用しております。

3. 着実な成果: 成果の具体例とリターン

業務改革 x デジタルで持続的成長を実現する価値創出プロセスと仕組みを構築



アクションレベルのDX施策をKPIツリー構造で連携させる仕組みによりEPC生産性が2.7倍向上。
2025年度には各KPIを向上させ、EPC生産性を6倍にする計画で進行中。



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



一方で、当社は 2025 年度までに粗利額を 3 倍、所要工数を 50%削減し、最終的に生産性 6 倍を実現する目標を掲げております。この目標に向けて、現時点では生産性は 2.7 倍の進捗を達成しており、今年度末には 3.5 倍、来年度には 6 倍を目指して計画が進行中です。

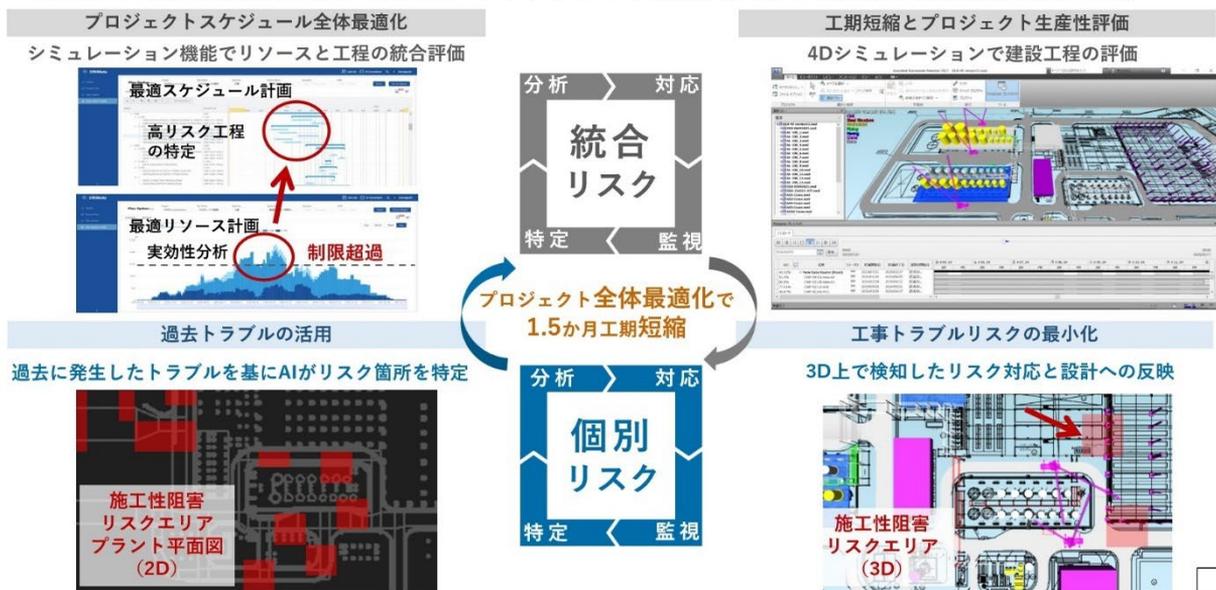
さらに、DX 推進の各施策は KPI ツリー構造に統合され、進捗をリアルタイムでモニタリングする体制と仕組みが整備されています。これにより、計画の着実な遂行が支えられ、企業価値の向上が着実に進行しています。

3. 着実な成果: 成果の具体例とリターン



実行リスクの特定と解消

計画プロセス最適化によってリスクマネジメントを強靱化し、工期短縮の最適計画を立案。



当社では、プロジェクトのリスクマネジメントを強化するために、遂行力の向上に加えて、計画プロセスの強化に取り組んでいます。

具体的には個別アクティビティごとの潜在的なリスクを特定し、それを分析、対応を監視するプロセスを構築しています。さらにこれらのリスクを統合して、全体のスケジュールに反映させ、リスクの顕在化を防止します。

例えば過去の動画でお見せしましたように、過去のトラブル事例をもとに AI でリスクを特定し 3D 上でその対応策を検討、設計に反映させています。加えて、プロジェクトスケジュールの自動化ツールを使って工程ごとのリスクを特定し、それを 3D モデルに取り込んで、4D としてシミュレーションで最適化された計画を立案しています。

この体制によりリスクを最小限に抑え、工期短縮を実現しつつ、より高付加価値のプロジェクトサービスを提供できるようになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



高精度なプロジェクト実行・管理で安定した価値創出

高精度な計画立案と先進的なリスクマネジメントにより、“リスク検知能力”と“対応能力”が向上。



次に、高精度な計画の再現性を高めるために、プロジェクト遂行時でのリスク検知能力と対応能力の強化を進めてきました。

例えばエンジニアリング領域では、エンジニアは従来 Excel で業務を管理していましたが、情報が分断し、連携が取れず、対応が遅れる課題がありました。

これを解決するために、タスク管理ツール、REDMINE を導入しました。クラウド上で全員が REDMINE を利用することで、全てのタスクやリスク情報をリアルタイムで共有、管理できるようになりました。これによりリスクの早期検知と迅速な対応が可能となり、リスクマネジメントが大幅に強化されました。

建設計画の領域では、従来、建設計画は初期段階で策定され、その後のエンジニアリング進捗に応じた更新が不十分でした。そこで建設計画に必要な情報は全て 3D モデルに集約させ、エンジニアリングの進捗に合わせて建設計画を随時自動で更新できるようにすることでリスクマネジメントを強化し、計画の精度と対応力を向上させています。

また、建設では、図面と材料がそろわなければ作業を開始できないため、これを確実に担保する仕組みとして、建設側による需要とエンジニアリングと調達側による供給の予測を用いて、マッチングの最適化を実現しています。

さらに現場では、現場施工のリスクを最小化するために、リアルタイムで現場状況をモニタリングする仕組みを導入し、加えて、施工者には必要な図面や材料、最新の状況を考慮した施工情報を集

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

約した、いわゆるパッケージで引き渡すことで作業がスムーズに進行します。これにより、手戻りや待機時間を削減し、工期短縮やコスト削減といった生産性向上を実現しています。

これらの取り組みにより、プロジェクトの遂行力の向上と、より柔軟で精度の高い計画遂行を実現しています。

4. 今後の展望：増大する利益機会と持続的成長

プラントライフサイクルを実現するデジタルツイン

EPCでの付加価値向上を起点に、高品質な設計データや設備情報を提供。効率的な保守計画や迅速なトラブル対応を実現し、顧客の成長と持続可能な社会の実現に貢献。



11

ここまでご説明いたしましたように、EPCにおけるデジタルトランスフォーメーションの進展により、EPCの付加価値を向上させています。

この付加価値向上により、高品質な設計データや設備情報も効率的に提供できる環境が整いました。その結果、これらのデータをポストEPCにデジタルデータとして引き渡すことで、効率的な保守計画の立案や迅速なトラブル対応といった付加価値を提供できるようになりました。

さらに当社では、運転、保全サービスの一環として、DX-PLANT™を開発し、これらの効果をさらに強化しています。

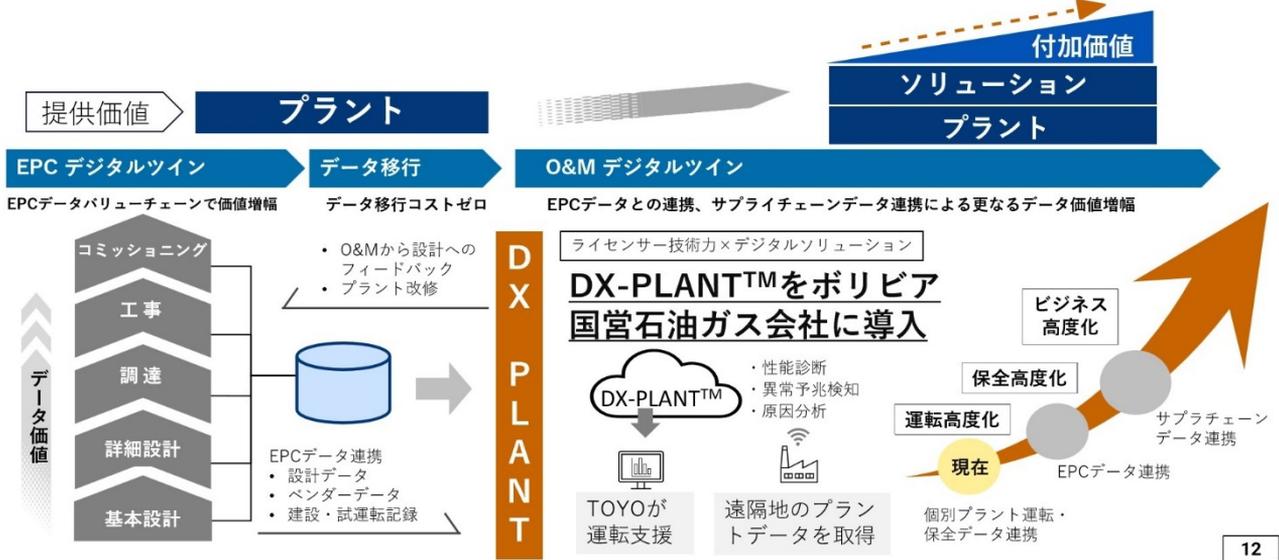
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



EPCとO&Mデータを組み合わせたデータ利活用による価値倍増

DX-PLANT™でリアルタイム性能監視と異常検知を実現し、プラントのパフォーマンスを向上。ライフサイクル全体を支えるサービスで、顧客と長期的なパートナーシップを構築。



DX-PLANT™は、当社が開発したプラント操業効率化を図るためにクラウド上に実装されるDXサービス基盤です。2024年10月にボリビアの国営企業向けにプラント運営を支援する技術アドバイザー契約を締結しました。今後は上流側のEPC、デジタルツインと連携させることで、プラントのライフサイクル、全体を支えるサービスとして展開していきます。

このプラント、プラスソリューションによって、さらなる付加価値を提供し、顧客との長期的なパートナーシップの構築を目指していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

DX適用をテコにした事業領域の拡大

DX適用により、人財とデジタル技術を融合した高付加価値モデルを構築。
新市場への展開とポートフォリオ多角化で持続可能な成長を実現。

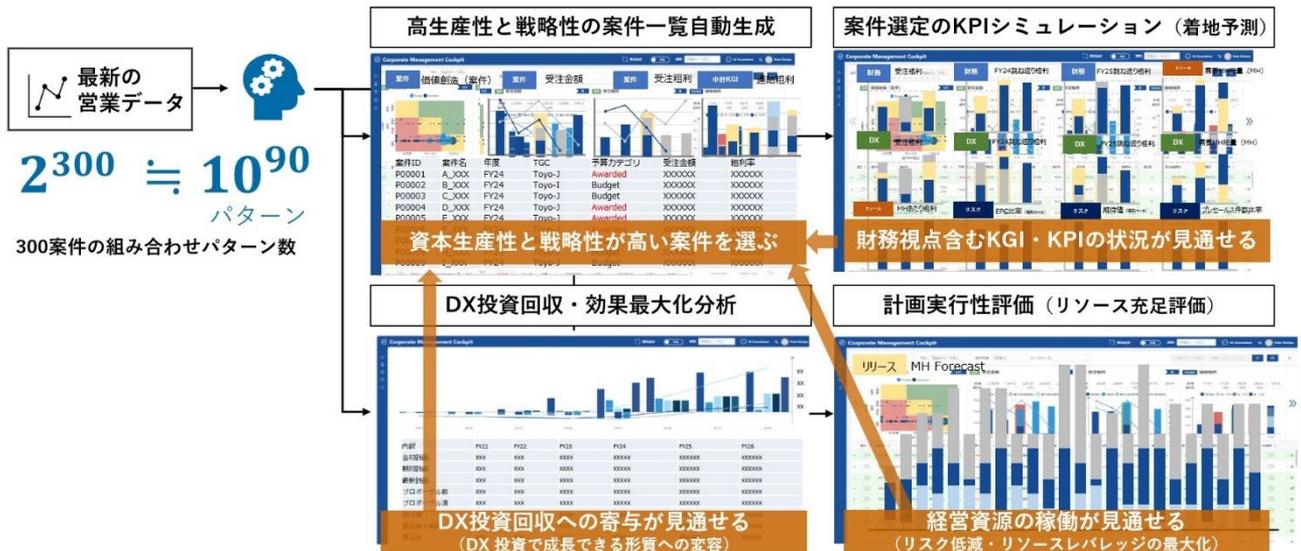


このように、DXの適用により当社は時代の変化やニーズに柔軟に対応し、新領域への展開と事業ポートフォリオの多角化を進めています。

これにより従来のEPC事業に加え、カーボンニュートラル分野などの新たな領域での成長を加速し、持続可能な社会と企業の成長を両立させる戦略を推進しています。

経営デジタルツインによる事業ポートフォリオ管理

多様化する事業ポートフォリオに対し、Corporate Management Cockpit (CMC) で機動的・データドリブンの計画最適化を行い、収益生産性・リスク・投資対効果を最適化。



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社は、中小規模の案件に焦点を当て、安定した収益基盤を構築しています。これによりリスクを分散し、より予測可能で持続的な収益を確保しつつ、市場の変動にも柔軟に対応しています。しかし、中小規模の案件数は、われわれが手元にある案件だけでも約 300 件に達し、案件選定や管理ポートフォリオマネジメントの難易度が増しています。

これらの案件の組み合わせは 2 の 300 乗にも達します。これは案件選定や進捗管理において非常に膨大で複雑な状況を意味し、従来は属人的な管理で対応していたため、効率性や一貫性に大きな課題がありました。このような膨大な案件を手動で管理するには、もはや現実的ではなく、意思決定にかかる時間や精度にも限界がありました。

そこで、当社は Corporate Management Cockpit、いわゆる CMC を導入し、全案件に対する統合的かつリアルタイム評価を可能にしました。このシステムにより、財務、DX 投資、経営資源の情報を一元的に把握し、精度高い意思決定を迅速に行える体制が整いました。

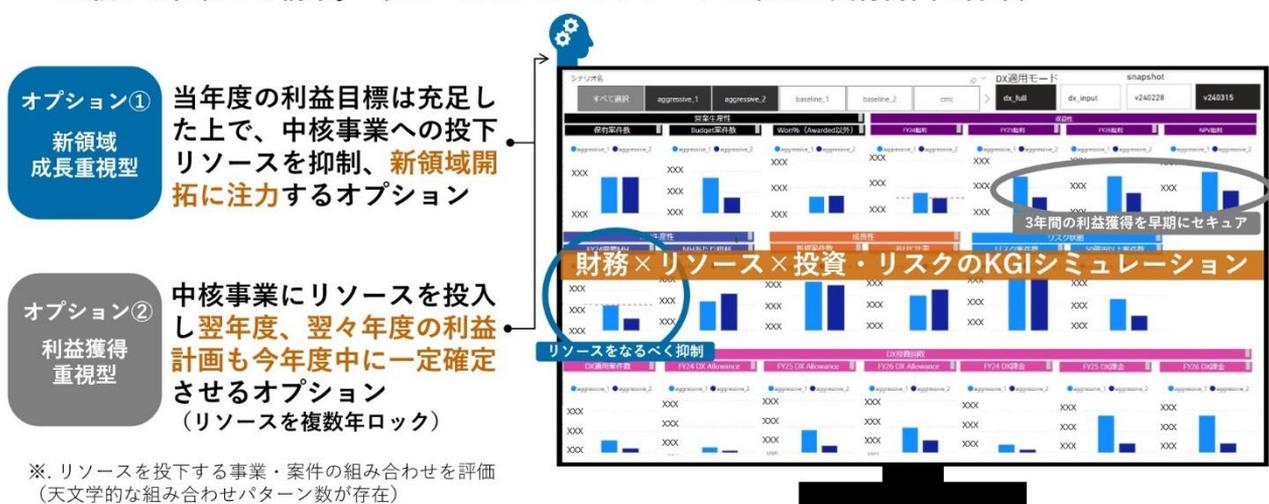
これにより、かつては膨大で複雑だった案件の組み合わせを効率的に管理し、限られたリソースを最適に配分できるようになり、安定した収益基盤を支える体制が大幅に強化されています。

Corporate Management Cockpit は、財務の視点、投資の視点、経営資源の視点での三位一体評価を通じて、資本の生産性と戦略性が高い案件を選定することを可能にしております。

4. 今後の展望：増大する利益機会と持続的成長

CMCデータ活用例：戦略オプションの実行計画最適化

異なる方針に基づく戦略オプション毎に実行計画を最適化し、KGI・KPIをシミュレーション・比較する仕組みを構築。（KGI・KPIからバックワードで最適な実行計画を探索）



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Corporate Management Cockpit は、経営判断を支援するための多様な示唆も提供してくれます。例えば、異なる方針に基づく戦略オプションごとに実行計画を最適化し、KGI や KPI のシミュレーション比較を行える仕組みを備えております。

ここに示しているように、新領域、成長重視型や利益重視型といった異なる戦略オプションに対し、リソース配分や事業案件の組み合わせを評価することで、事業ポートフォリオマネジメントを強力に支援するシステムとなっております。

5.まとめ

リーダーシップと人財

クロスファンクションの専門性とグローバルガバナンス強化で信頼性の高い顧客価値創出。
プロジェクト遂行力（実践）と組織全体の支援力（マネジメント）が補完して二重の推進力創出。



では、ここからまとめに入ります。ここまでプロジェクトの変革とコーポレートの変革についてご説明いたしました。これらの新たな仕組みをグローバルで全従業員に浸透させるためには、クロスファンクションの専門性とグローバルガバナンスの強化が必要です。

プロジェクト遂行力強化においては、先進的なテクノロジーを活用したグローバル選抜チームによる支援体制を整備しています。また、最先端技術を取り入れた Corporate Management Cockpit を活用することで、組織全体の支援力を補完し、二重の推進力を生み出す体制を構築しています。

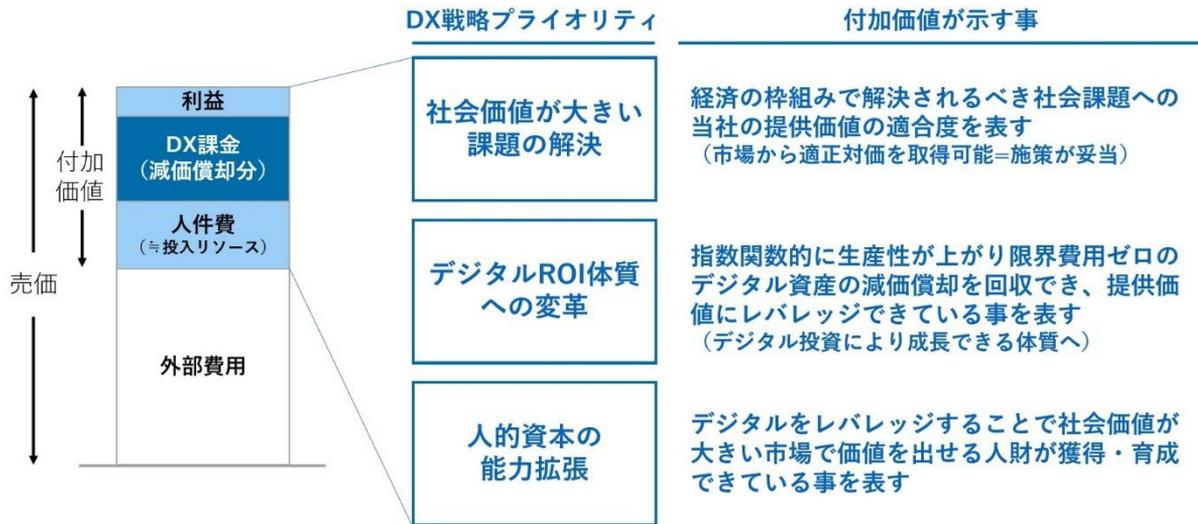
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



“ヒト+DX資産”レバレッジの付加価値モデル

人財の可能性を引き出し、DX資産で価値提供をレバレッジする“ヒト+DX資産”付加価値モデル。既存の事業領域を超え、新たな成長機会と持続可能な競争優位性を高める。



17

第4次産業革命と言われるAIを中心とした技術革新時代において、当社は現在、従来のヒト+レバレッジモデルから、ヒト+DX資産、レバレッジ型の付加価値モデルへの変革を進めています。

このヒト+DX資産、レバレッジ型付加価値モデルとは、人財の可能性を最大限に引き出し、DX資産を活用して提供価値を加速させる仕組みです。これまでの人件費プラス利益を中心とした従来の付加価値構造を、人件費プラスDX課金プラス利益へと進化させています。

付加価値向上が示す意味は大きく三つあります。一つ目は、当社が提供する価値が社会課題に適合していることを証明すること。二つ目は、デジタルの特性である限界費用ゼロのメリットを最大限活用し、デジタル投資の回収スピードを加速させるとともに、提供価値を最大化させること。三つ目は、社会的価値の高い市場で成果を出せる人財を獲得し、育成できていることを示すことです。

このように付加価値を最大化することで、当社は既存の事業領域を超え、新たな成長機会を創出し、持続的な競争優位性をさらに高めていけると考えております。

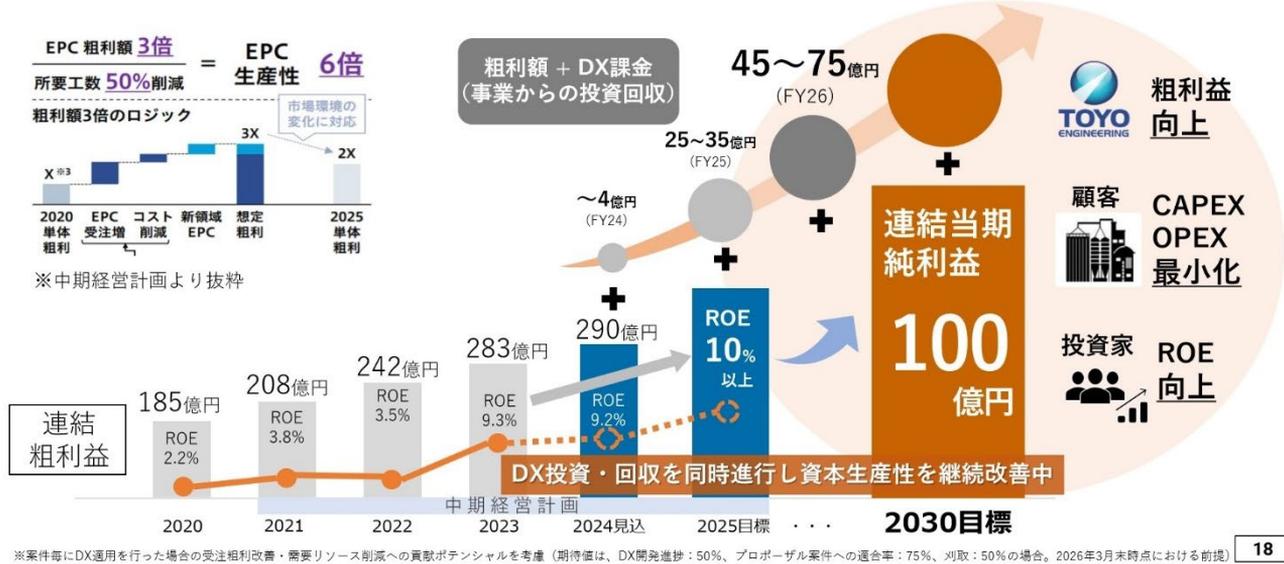
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

DX効果の刈取り

2022年度から、DX適用による品質改善・生産性向上に一定の成果。

2023年度～プロジェクト適用・成果の拡大が進み、中期経営計画目標達成を見込む。



18

最後に、当社のDXの取り組みは、業績の向上のみならず社会全体への貢献も視野に入れていきます。生産性の向上や品質改善を通じて、社会インフラの確立や持続可能な成長に寄与し、よりよい未来をつくり出すための基盤を築いています。

また、DX投資・回収を同時に進行し、資本生産性を継続して改善しながら、2025年度には25億円から35億円、2026年度には45億円から75億円相当の付加価値を創出することを目指しています。この目標を達成することで、企業価値の向上と社会的責任を果たす企業を目指していきます。

今後もDXを活用し、新たな価値創造を追求しながら、持続可能な成長を目指してまいります。皆様の引き続きのご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

白石：それでは、最後のテーマです。Toyo-India、社長の川原より、Toyo-India の挑戦と成長戦略、インド市場の展望とグローバルプロジェクト遂行についてご説明いたします。

川原：今日のご視聴ありがとうございます。Toyo Engineering India Private Limited の社長の川原と申します。今日はよろしくお願いいたします。

今日は、インド市場の展望とグローバルプロジェクトの遂行と題しまして、Toyo-India の挑戦と成長戦略についてご紹介させていただきたいと思います。

A presentation slide titled 'Agenda' with a background image of a person in a suit standing on a rocky cliff edge, looking out over a city skyline. The slide contains four numbered items:

- 01 はじめに：Toyo-Indiaの紹介**
 - ・ 会社情報
 - ・ TOYOグループ内での役割
 - ・ インド国内主要案件
- 02 Toyo-Indiaの成長の鍵となる市場環境**
 - ・ インド市場の成長ポテンシャル
 - ・ セクター別事業環境
 - 石油精製・ガス
 - 石油化学・肥料
 - カーボンニュートラル
- 03 Toyo-Indiaの競争優位性**
 - ・ Toyo-Indiaの強み・特徴
 - ・ 強みの一例：FPSO事業取組み
 - ・ 強みの一例：競争力を支えるDX推進の中核
 - ・ 成長戦略
- 04 まとめ**
 - ・ Toyo-Indiaの成長可能性の総括

今日お話しする内容です。

まず1点目はToyo-Indiaの紹介、2点目はToyo-Indiaの成長の鍵となる市場環境に関するご説明、3点目がToyo-Indiaの競争優位性についてご紹介したいと思います。最後にまとめとなります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

会社情報

Toyo Engineering India Private Limited (Toyo-India)

1976年設立

オフィス ロケーション	<ul style="list-style-type: none"> マハラシュトラ州ムンバイ 本社・総合エンジニアリングセンター ニューデリー 連絡事務所
社長	川原 崇
資本金	10億インドルピー (2023年度、1,200万ドル相当)
売上高	274億インドルピー (2023年度、3.3億ドル相当)
認証	<ul style="list-style-type: none"> ISO 9001:2015 (QMS) ISO 29001:2020 (Sector-specific QMS) ISO 27001:2013 (ISMS)・ISO 14001:2015 ISO 45001:2018 (OH&S and EMS) EcoVadis Sustainability Assessment 2023

最初の Toyo-India の紹介です。

会社名が、繰り返しになりますけれども、Toyo Engineering India Private Limited ということで、Toyo-India と呼ばれております。1976 年の設立でありまして、オフィスはマハラシュトラ州のムンバイに本社と総合エンジニアリングセンターがあります。あと、ニューデリーをお客様の関係上、連絡事務所があるという状況です。

社長が私、川原です。資本金は 10 億インドルピーで、売上高は 2023 年度の記録ですけれども、274 億インドルピーで、米ドル換算で 3.3 億ドル相当となります。

EPC のサービスを提供する上で必要な ISO の認証ですけれども、これは一式所持しているということになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Toyo-Indiaの沿革

地域に根差して、エンジニアリング事業を展開し、成長してきた約50年の歴史

従業員数
売上高

Toyo-India発展の歴史

1963年にTOYO初の海外案件である肥料プラントをインドで受注

1970年代

1976年設立

- インド国内のプロジェクト遂行
- インドから中東沿岸への工事進出

30人
0.5百万ドル

1980～90年代

総合エンジニアリング会社への発展

- インド国内プラントビジネス 独自開拓
- 総合エンジニアリング会社への発展

800人
45百万ドル

2000年代

Low Cost Centerから Profit Centerへ

- インド国内案件の受注を拡大
- 独自プラントビジネスをインド 周辺国へ展開
- TOYOのグローバルプロジェクトで設計・調達・工事サポート業務を実施

- 2000年代以降のグローバルプロジェクトでEPC経験を積み重ね、TOYOのアリティアでの業務遂行を深化

2010年代

事業規模拡大

- インド国内大型EPC実施

2,000人
255百万ドル

2020年代～

TOYO全体の EPCオペレーションの中核へ

- TOYOのグローバルプロジェクトのエンジニアリング工事計画センター機能

- 2021年にDXoTサポートチームを新設し、Toyo-Japanと協働で業務のデジタル化と効率化を推進

- 2024年にFPSO設計に特化したTOYO MODEC OFS India Pvt. Ltd. 社をOffshore Frontier Solutions Pte. Ltd.社と共同で設立

2024年

累計案件実績
600件以上

2,524人
372百万ドル

5

次に、Toyo-Indiaの歴史についてご紹介したいと思います。Toyo-Indiaは、インドの地域に根差してエンジニアリング事業を展開し、50年にわたり成長してきた歴史がございます。

こちらは、まず発足の最初ですけれども、1963年にTOYO初の海外案件をインドで、肥料プラントを受注したところを端緒に、1976年にToyo-Indiaが設立されました。そこをベースに1980年から90年代に総合エンジニアリング会社という形で発展していきます。

2000年代におきましては、ローコストセンターからプロフィットセンターへと姿を徐々に変革していきまして、2010年代には事業規模を拡大し、2020年代におきましてはTOYOグローバルの全体のEPCオペレーションの中核という役割を担うまでに成長しました。

2024年現在ですけれども、累計の案件実績数が600件以上と、非常に多数のプロジェクトを実施した実績がございます。

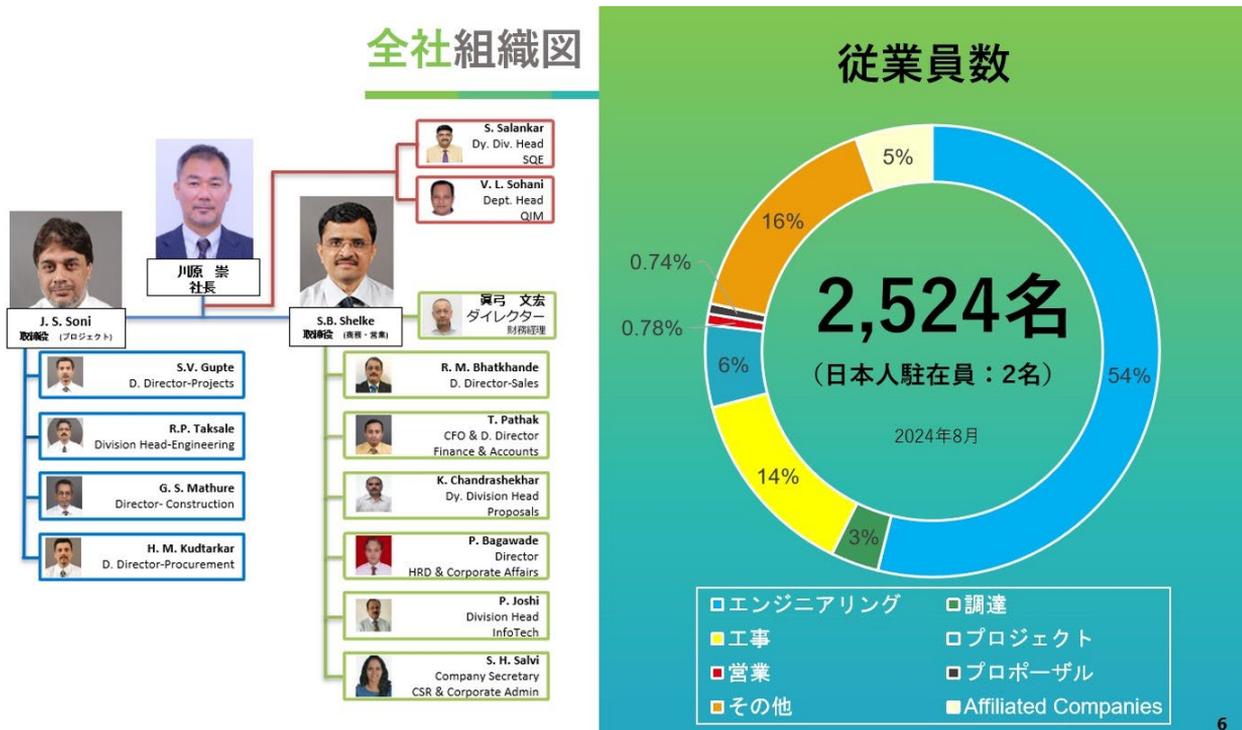
設立当初は30人という非常に小規模の会社でありましたけれども、このように業態、業容を拡大していったということで、現在は2,524名で、売上高も3億7,200万ドルという規模になっております。

また、EPCのオペレーションのみではなく、それに加えて2021年よりDXoTのサポートチーム、先ほど瀬尾が説明した内容の実行、サポートするチームですけれども、ここをToyo-Japanと協働で立ち上げまして、デジタル化と業務の効率化を推進していくということ。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

それに加えて 2024 年に FPSO の設計に特化した TOYO MODEC OFS India Pvt. Ltd. という会社をバンガロールに設立して、さらに FPSO の設計業務に特化して、力を入れて発展させていくという取り組みも行っている状況です。



次に、こちらが会社の組織になります。

この図を見ていただくと分かりますとおり、実は日本人が私と真弓の2名のみで、残りは全てインド人の組織となっております。特にこの取締役の Soni と Shelke、彼らは35年以上にわたり Toyo-India に勤務している人間でして、TOYO が掲げるミッション、ビジョン、バリューをしっかりと理解した上で、その思想に基づいて会社運営を私と一緒にやっているという形であります。

従業員数におきましては、2024年8月現在になりますけれども、2,524名で、その54%がエンジニア、設計エンジニアとなります。ですので、人数でいきますと約1,360名のエンジニアを抱えているということになります。

このエンジニアリングと、調達が3%、工事が14%、プロジェクトが6%となりますけれども、これの合計が77%になるんですが、この人数が約1,950名ということで、2,000名弱がプロジェクトに関わる陣容、これを有しているのが Toyo-India の特徴になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Financial Highlights

確実な成長で築く信頼と価値

- ✓ Toyo-Japanと協業する”グローバル案件”+ ”インド国内での独自案件”により、売上高は増進傾向
- ✓ 今後もTOYOのエンジニアリングセンターとしての役割を担いTOYOの株主価値向上への貢献を推進



2024年12月現在

受注残高
484百万ドル

CARE Ratings社
クレジット格付

A1+
Stable

7

次に、Financial Highlights です。

ここに示したように、従業員数も右肩に上がっているとおり、担当するプロジェクトの数も右肩に上がっておりまして、売上高も徐々に年を重ねるごとに上がっていき、成長している状況であります。

TOYOグループ内での役割

グローバルプロジェクトを支え、ローカルで輝くToyo-India !

グローバル全般の中核拠点

- ✓ TOYOのグローバルスタンダードに基づいてグローバルプロジェクトの設計拠点の中核
- ✓ 石油・ガス、エチレン、アンモニア、尿素、FPSO、脱炭素関連など幅広い商品に対応

ローカルニーズへの対応

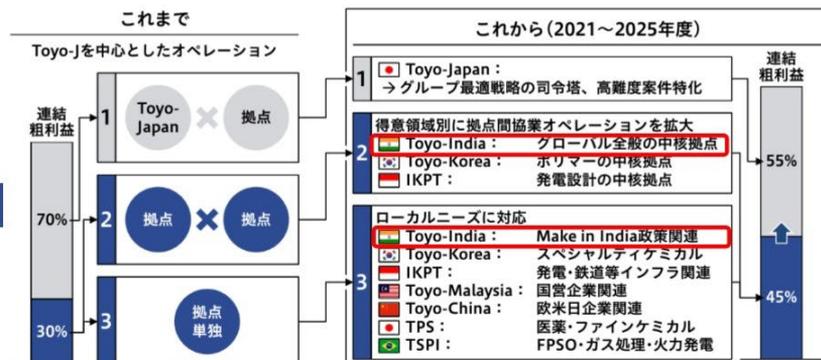
- ✓ グローバルプロジェクトで培った高い設計力とプロジェクトマネジメント力をローカル市場で発揮
- ✓ 長年のプロジェクト実績で培われた地域ノウハウにより、高付加価値のサービスを提供

安定した収益構造への貢献

- ✓ インドにおける強固な基盤と優秀な人材の活用により、高品質かつコスト競争力の高いサービスを提供
- ✓ TOYOグループの利益拡大と経営の安定化に貢献

中期経営計画

EPC強靱化戦略



8

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Toyo-India の TOYO グループ内での役割です。ここに示しました 3 点です。

まず 1 点目が、グローバル全般の中核拠点ということで、石油・ガス、エチレン、アンモニア、尿素、FPSO、脱炭素関連というような、幅広い商品に対応する力があまして、これらの商品を TOYO のグローバルスタンダードに基づいて、グローバルプロジェクトの設計拠点の中核を担う役割を果たしております。

加えまして、2 点目のローカルニーズへの対応ということで、このグローバルプロジェクトで培った設計力やマネジメント力を活かしまして、インドのローカル市場で発揮すると。加えまして、長年にわたってインドでプロジェクト運営しておりますので、その地域ノウハウも含めまして、高付加価値なサービスをお客様に提供するという役割も担っております。

さらに、これらのグローバル、ローカルへの対応を通して、TOYO グループの利益拡大と経営の安定化に貢献してきている状況です。

これまでは、Toyo-Japan のための専属の設計ユニットの色彩が強かったんですけれども、これからはこの TOYO の拠点同士のコラボレーション、それと、あとはインドのローカルニーズにどんどん対応して行って、この 2 番と 3 番の占める割合を向上させることによって、連結粗利益への貢献を高めていくという方向で活動しております。

多様な産業分野でインドの成長に貢献

幅広い分野での事業展開

全国的なプロジェクト展開

技術力と信頼性

インド成長戦略への貢献

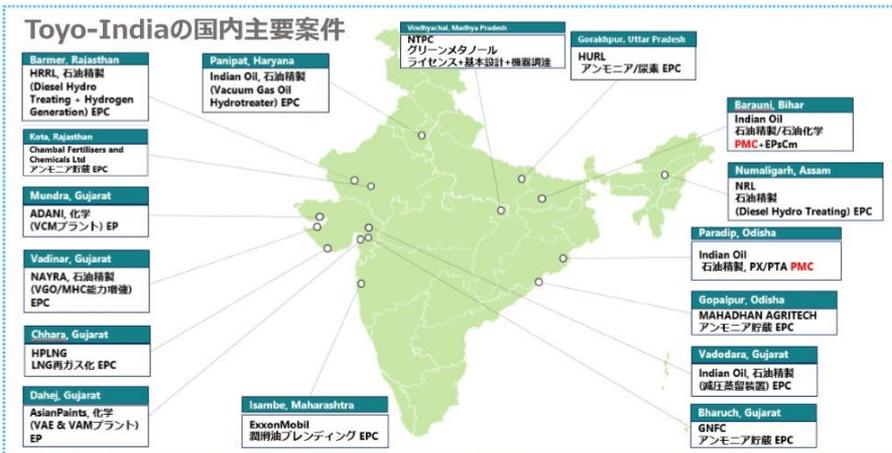
石油・ガス、石油化学、肥料等の多様な分野でプロジェクトを遂行

インド全土で重要案件を実施し、地域のニーズに対応

累計600件以上のEPCやPMC*の実績と、大手国営・民間企業からのリピートオーダーが強み

「Make in India」や持続可能な開発を支援し、インドの成長基盤を構築

Toyo-Indiaは
インド市場と
グローバル市場での
事業拡大と利益創出
を牽引する
TOYOグループの
成長エンジン



* Project Management Consultancy

9

次に、インドにおける実績になりますが、これが現在、Toyo-India が実行中のプロジェクトの内容と、あとはその場所を示したものです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

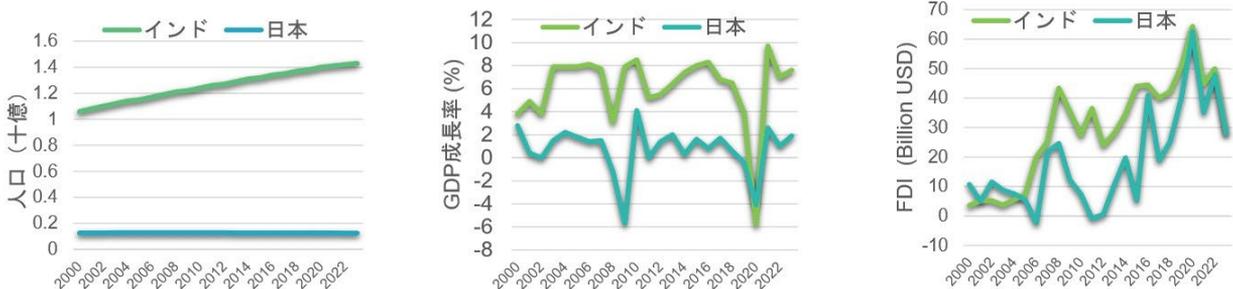


今現在は、中部から北部にプロジェクトが集中していますけれども、マンガロールだとか、コチだとかにもプロジェクト実行実績がありまして、インド全土にビジネス、プロジェクトのサービス、EPC、そういうサービスを展開していくということになります。

提供するサービスは EPC だけではなくて、PMC、Project Management Consultancy ということで、オーナー側に付いてプロジェクトの実行をサポートするというプロジェクトにも関与しておりまして、大手の国営企業、あと民間企業からリピートオーダーをたくさんいただいている状況であります。

インド市場の成長ポテンシャル

インドは、世界最多の人口と高いGDP成長率、増大する海外直接投資（FDI）を背景に、今後も持続的な成長が期待される有望な市場



人口

- 人口世界最多14.3億人(2023年)
- 2060年代初めまで増加見込み
- 生産年齢人口9.7億人(2023年)、人口ボーナス期にある

GDP

- 名目GDPは2021年に英国を上回り世界第5位
- 2027年に日本とドイツを上回り世界第3位浮上の可能性
- 国民一人当たりのGDPは172位(2023年)で更なる成長余地大

FDI

- モーリシャスをはじめとするタックスヘブンやシンガポールのほか、米国、欧州諸国などからの対内直接投資大
- 活発な経済、人口動態、外国投資を促進する政策改革により、投資先としての魅力大

資料：World Bankのデータを用い作成

11

では、次に Toyo-India の成長の鍵となる市場環境についてご紹介したいと思います。

インド市場の成長ポテンシャルですけれども、皆さんご存じのとおり、インドの人口は現在世界最多で14億3,000万人という、2023年時点ですけれども、そういう状況にあります。この増加の傾向は2060年まで続く見込みがあります。

特徴的なのは、生産年齢人口が9.7億人おりまして、今、人口ボーナス期にあるということで、伸びしろが非常にある国であると捉えております。GDPも2021年に英国を上回りました、2027年には日本とドイツを上回り、世界第3位に浮上する可能性があると言われております。

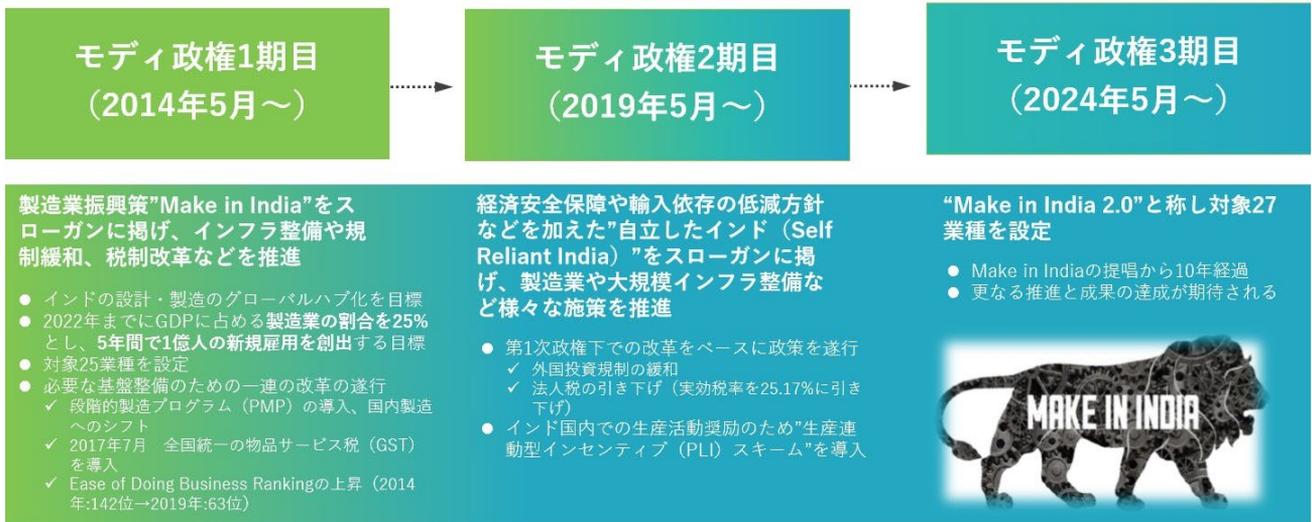
その一方で、国民1人当たりのGDPに着目しますと、世界172位で、さらなる成長余地があると捉えております。海外の直接投資も右肩上がりです。ですので、やはりこの三つの観点からも成長のポテンシャルが非常にある国であるし、市場であると捉えられると考えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

インド市場の成長ポテンシャル：Make in India

「Make in India」政策は、インドの製造業振興と投資環境改善を加速
2024年以降の第3期ではさらに対象産業を拡大し、持続的な成長と投資機会の増大が期待される



資料：10 Years of Make in India, Transforming India into a Global Manufacturing Powerhouse, Ministry of Commerce & Industry

12

インド市場の成長ポテンシャルの2点目として、Make in India です。

モディ首相の政権下で Make in India 政策がインドの製造業の振興と投資環境改善を加速する施策として実行されているということで、1期目におきましては、この Make in India のスローガンでインフラ整備や規制緩和、税制改革などが推進されました。特に GDP に占める製造業を 25%まで引き上げて、5年間で1億人の新規雇用創出するという目標のもと施策が進められました。

2期目におきましては、自立したインドというスローガン掲げ、製造業や大規模インフラの整備など、さまざまな施策が推進されており、今、モディ政権の3期目に入っておりますけれども、Make in India 2.0 と称して、27業種を設定して、さらなる推進を図っている状況で、こういう政府の施策からも伸びる可能性が非常に高い市場であると見ております。

サポート

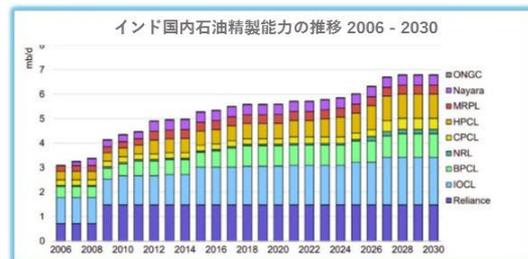
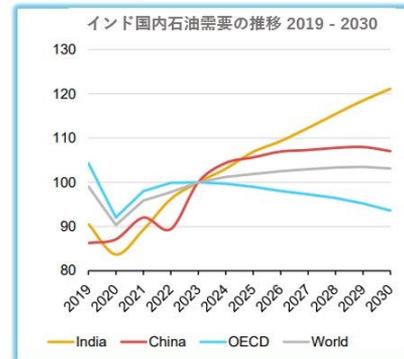
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

インドの事業環境：石油精製

需要・精製能力共に増加予測

- 世界第二位の原油輸入国で、世界第四位の石油精製能力
- 2023年時点で23の石油精製所が稼働中（580万BPD）
- インド政府は2024年度に140億ドルの投資予算を確保
- 2030年までに石油精製能力は680万BPDとなる予測
- 国営石油精製会社は2030年までに25%の石油化学プラントとの統合を目標に設定（現状7%）
- ガソリンへのエタノール混合は2025年に20%の達成を目標
- インドを出発する国際線に対する航空燃料へのバイオジェット燃料の混合目標は2027年までに1%、2028年までに2%と設定

資料：IEA Report, Indian Oil Market Outlook to 2030、BP Energy Outlook – 2024、RystadEnergy



13

ここから、各セクターの動きを見ていきたいと思えます。まず石油精製です。

石油精製におきましては、こちらはIEAのレポートからグラフを引っ張ってきております。オレンジ色がインドですけれども、ずっと右肩、需要が高いという傾向です。一方で、中国は飽和して横ばいになっているという環境ですけれども、やはりまだまだ需要が高いと。

こういう状況ですので、この下のグラフですけれども、これは国営と民間の石油精製企業の生成キャパシティ、生成能力の積み上げグラフですけれども、これも右肩にずっと上がっていく、この需要を満たすために生成能力もどんどん追加投資して拡大していく傾向になっております。

世界第2位の原油輸入国で、世界第4位の石油精製能力を有してしまして、現在、23の石油精製所がインド国内で稼働中という状況です。その精製能力は2030年までに680万BPDとなると予測されています。一方で、石油精製のみならず石油化学プラントとのインテグレーションがどんどん進められているところも特徴があるところだと見ております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

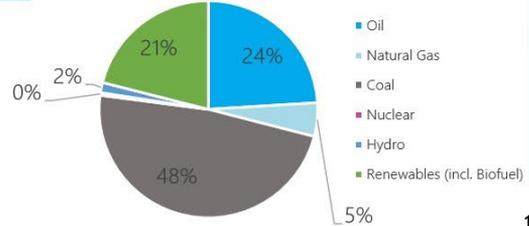
インドの事業環境：ガス

今後も更なる需要増加予測

- インドと中国でアジア地区のガス需要増加を牽引
- 2024年度の天然ガス需要増加は8.5%の予測。発電・産業用途牽引
- 2030年までに天然ガス比率を15%まで引き上げる目標設定
- LNG ターミナル数は7ヶ所で再ガス化能力は65 bcm/年
- 8番目のChhara LNG ターミナルの稼働により7 bcm/年の能力追加
- パイプライン網の整備を推進中



インドの一次エネルギー構成 (2022)



資料：EIA Report, Indian Oil Market Outlook to 2030、BP Energy Outlook – 2024、RystadEnergy

14

次に、ガスです。

インドのガス需要ですけれども、特に電力と産業用、ここが需要を牽引しておりまして、ずっとこれも右肩上がりとなっております。一方で、インドの1次エネルギーの構成に着目しますと、48%のこの部分ですけれども、依然石炭に頼っている状況です。ですので、ここの石炭需要の割合を減らし、ガスを増やし、あとリニューアブル・エナジーも増やしていくというのが方向性となっております。

ガスは今後もさらなる需要増加の予想があるということで、現在、LNG ターミナル数は7カ所あります。これが来年1月には8番目のターミナルが稼働しますので、再ガス化のキャパシティがどんどん上がっていくと、この旺盛な需要に対応していく状況ができている形になります。

サポート

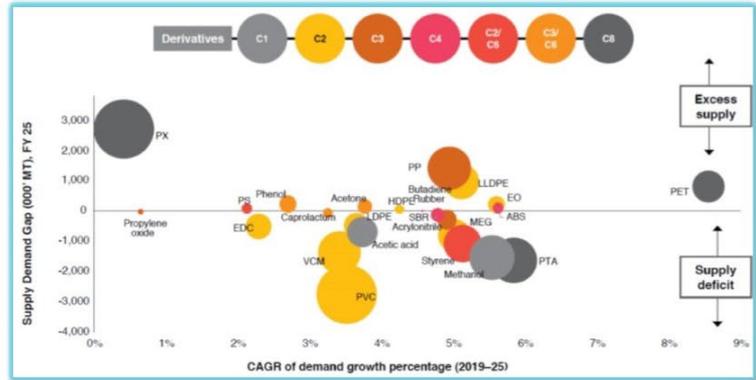
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

インドの事業環境：石油化学

多くの製品で需要旺盛

- 世界有数の石油化学製品消費国
- パラキシレン、ポリプロピレン、PET等の石油化学製品は輸出ポジション
- 2030年も基礎化学製品やその他石油化学製品を大きく輸入に依存する需給予測見通し
- インド国民一人当たりのポリマー消費量は13 kgで日本の1/5の規模。需要の伸び代が極めて大きい
- 2040年には1兆USD相当の石油化学製品需要とのインド石油省の見通し
- この先10年間で870億 USDの石油化学分野の投資がある見通し
- 石油精製プラントと石油化学プラントの統合推進の動き

インドの石油化学製品需給差 2019 - 2025



資料：PwC India: A global manufacturing hub for chemicals and petrochemicals

15

次に石油化学です。

多くの製品で需要旺盛ということで、こちらはPwCのレポートから引っ張ってきた図であります。上側が輸出、下側が輸入となっております。

輸出としましては、パラキシレン、ポリプロピレン、LLDPE、PETという、この四つが目立ちますけれども、それ以外の石油化学品、例えばPVCだとかVCM、ETC、このビニールチェーンの製品、あとスチレン、メタノール、PTAというのは、依然多量に輸入しています。要は国内の生産が需要を満たせない状況であります。

このような状況で、基礎化学品やその他の石油製品を大きく輸入に依存しているということで、さらに国民1人当たりのポリマー消費量で見えていきますと13キログラムで、日本の5分の1程度ということで、需要の伸びしろは非常に高いと。

インド石油省もまだまだ伸びるぞと見ておられて、この先、多数の石化分野の投資が控えているということで、需要旺盛ですし、プラントの建設としても非常に拡大傾向という様子が見られます。

サポート

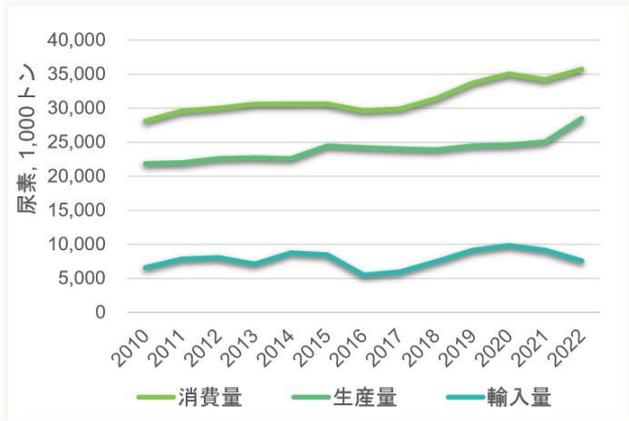
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

インドの事業環境：肥料

自国生産量、消費量は増加傾向 政府は肥料の自給を推進

- インドにおける肥料総生産量は2024年度に4500万トンに到達する見込み
(内訳)
 - ✓ 尿素2,100万トン
 - ✓ NPK肥料（窒素、リン酸、カリウム）650万トン
 - ✓ DAP肥料（リン酸二アンモニウム）310万トン
- インド政府は肥料の自給を推進しており、尿素、NPK肥料、DAP肥料ともに輸入量が減少傾向
- インド政府は尿素的増産により2025年度に尿素自給達成の目標設定

インドの尿素生産・消費・輸入統計 2010 - 2022



資料: Indian Journal of Fertilizersを基に作成

16

次に、肥料です。

自国生産消費量は、こちらにグラフがありますが、消費量は右肩上がり。生産量もそれに移行する形で右肩に上がっている一方で、輸入量は頭打ちと、減少傾向を示し始めたということで、これはインド政府が肥料の需給を推進していることが一つの理由になっております。

自給できるようにするために、ナノユリアという製品を開発して、それをどんどん導入していく動きもあるということです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

インドの事業環境：カーボンニュートラル

カーボンニュートラル：脱炭素促進

- 2021年COP26で、「2070年までのネットゼロ達成」を宣言
- 2047年（インド独立100周年）までに「エネルギー自給達成」を宣言
- 2030年までのGHG排出の45%削減を宣言し、合計500GWの再エネ導入目標を発表
- 2023年1月にインド再エネ省がNational Green Hydrogen Missionを策定
- Ministry of Renewable Energy (MNRE)は2025-26までに5000万USDをグリーン水素ハブのセットアップに支出する計画
- 2025年までに国内航空燃料の1%をSAF使用とする目標

国家グリーン水素戦略：水素推進

目標

- 2030年までにグリーン水素年産500万トン以上
- 世界想定需要1億トンの10%の獲得を狙う

主要施策

- 需要創出（グリーン水素購入義務化、グリーン水素由来肥料等）
- インセンティブ制度：生産連動型奨励策（PLI）
- 事業環境整備（R&D支援、規制・規格整備など）
- 総予算：1970億インドルピー（2023年度、23.7億米ドル相当）

分野	状況
モビリティ	大型商用車両に対する水素燃料の適用を検討
電力	グリーン水素・アンモニアの利用優先度は低い 石炭火力発電所での混焼
肥料	DAP肥料などアンモニアを外部調達するものに適用 尿素肥料への適用は採用メリットが少なく消極的
海運	グリーンアンモニアバンカリング設備の導入

資料：Nomura Research Institute Consulting and Solutions India Pvt. Ltd.
インドにおけるグリーン水素・アンモニア普及ポテンシャル調査



17

次に、カーボンニュートラルの動きです。

皆さんご存じのとおりで、2021年のCOP26で2070年までにネットゼロ達成するとインドは宣言していると。加えて、2047年までにエネルギー自給の達成を宣言しており、さらに2030年までにGHG排出の45%削減を宣言しており、合計500ギガワットの再エネ導入を発表しているのが状況です。

これに移行するために、多数いろいろな政府主導のイニシアチブが取られていまして、一つが2023年1月にNational Green Hydrogen Missionが策定されております。

この再エネに対する各分野の動きをここにまとめておりますけれども、モビリティに関しましては大型商用車に対して適用することを検討していると。電力に関しましては、グリーン水素・アンモニアの利用の優先度は低く、直接発電した電気を使ったらいいじゃないかという動きが強い。石炭火力での混焼の動きもありますけれども、かなり限定的であります。

肥料に関しましては、尿素プラントはアンモニアプラントから回収されるCO2とアンモニアで合成しますので、あまり尿素プラントに適用するメリットが少ないという見方で、むしろここで生産されたアンモニアはDAP肥料などに使うと、外部からアンモニアを調達している肥料に対して使用するという動きです。

海運に関しましては、アンモニアのバンカリングに導入ということで検討が進められているということになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

こちらに国家グリーン戦略の水素推進のロードマップが示されております。

Toyo-Indiaの強み・特徴

TOYO品質で築くグローバルな信頼と競争力

① TOYOの技術・品質・歴史・経験

- ✓ Toyo-Japanから移管された設計・調達・建設とプロジェクトマネジメントの手法・知見をフル活用したTOYO品質のEPC及びPMC遂行力
- ✓ 約50年間に渡り育んだ、インド人マネジメント層によるプロジェクト実行を実現

② TOYOのグローバルネットワーク

- ✓ Toyoグループのグローバルネットワーク活用が可能
- ✓ 世界に展開するToyoグループ会社からの技術支援や調達サービスをお客様に提供

③ 安価で優秀かつ豊富なリソース

- ✓ 優秀なエンジニアリング人財を豊富に保有
- ✓ 競争力のある価格でお客様が必要とするタイミングで提供可能

④ インド国内のEPC遂行能力

- ✓ インド知見に基づく、EPCプロジェクトの遂行能力を保有
- ✓ 難易度の高い工事遂行とプラント試運転をマネジメントする組織を保有

19

3点目ですけれども、Toyo-Indiaの競争優位性ということで、こちらに4点あります。

1点目が、TOYOの技術・品質・歴史・経験ということで、Toyo-Japanから長年にわたって移管された設計・調達・建設とプロジェクトマネジメントの手法・知見をフルに活用して、TOYO品質でEPC、PMC業務を遂行する力があるという点。

二つ目が、TOYOグローバルネットワークが活用できるという点です。特に調達サービス、技術支援サービスがこのグローバルネットワークが活用できるポイントです。

3番目が、安価で優秀かつ豊富なリソースということで、インドに多数おります優秀なエンジニアリング人財、これをToyo-Indiaでは豊富に保有していると。これを競争力ある価格でお客様に必要とするタイミングで提供することができるという強みがあります。

さらに4点目のインド国内でのEPC遂行能力ということで、設計だけではなくて工事も実行する力があり、プラント試運転をマネジメントする力もあるというところがToyo-Indiaの強み・特徴であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

強みの一例：Toyo-IndiaのFPSO事業取り組み

FPSO事業拡大に向けた組織体制を拡充

✓グローバルな体制強化：

2022年に三井海洋開発株式会社(MODEC)と設立したOFSシンガポールに続き、マレーシアとインドに拠点を設けることにより、グローバル体制を強化

✓FPSO事業の強化と拡大：

FPSO（浮体式海洋石油・ガス生産貯蔵積出設備）事業における事業拡大、多様な顧客ニーズに応える優れたサービスの提供、技術力と競争力を強化



マレーシア・クアラルンプールに 新拠点開設

✓ EPCIプロジェクトの地域拠点：

東南アジア地域における戦略拠点として、EPCIプロジェクトのマネジメントを中心に実行を支援。

✓ 人員規模200名以上：

シンガポールから移転する従業員に加えて、2025年に200名以上の新規採用予定。

インド・バンガロールに 新拠点設立

✓ 高品質で効率的なGlobal Capability Center：

FPSOの基本設計（FEED）、詳細設計、調達支援サービスを提供。

✓ 人員規模450名以上：

2025年に450名体制を目指す。

20

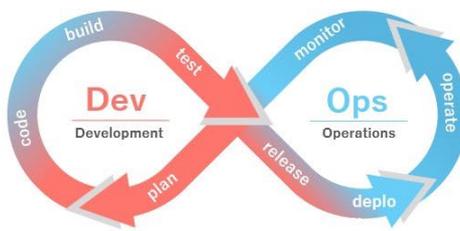
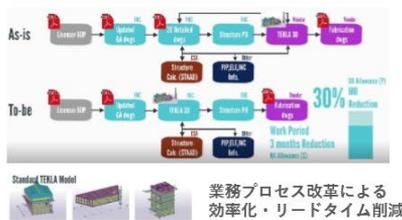
こちらは、バンガロールに新しい拠点を設立して、FPSO の設計に特化するという取り組みをやっております。

強みの一例：競争力を支えるDX推進の中核

Toyo-IndiaはTOYOグループのAWP・DXの開発・実適用・運用サポートと一貫した取り組みにより、現場での実効性を高めるだけでなく、ベストプラクティスの横展開を通じて、グループ全体のシナジー効果を最大化

DX開発

豊富なEPC詳細業務で培った経験を活かした即効性の高い開発推進



IT CoE (Center of Excellence)

グローバルのITリーダーとして、各拠点に運用サポート・トレーニングを提供



AWP・DX実適用

EPC一貫通貫でのAWP/DXのジョブ適用を実施し、フィードバックやベストプラクティスを展開することでグローバル拠点を牽引



AWP実適用ベストプラクティス



21

さらに先ほどの瀬尾のところと協働になりますけれども、DX 推進の中核を担い、Advanced Work Packaging、デジタルトランスフォーメーションの開発、実適用、運用をサポートして、一貫して取り組むということをやっていると、そういうチームを持っているという強みがあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

成長戦略

基本方針

商品対応力拡大とデジタル活用を推進し、競争優位性を追求

- ✓ 生産性
- ✓ 品質
- ✓ 価格

グローバル市場

Toyoグループのエンジニアリングセンター機能の高度化を推進

- ✓ 最新の技術仕様への対応力獲得
- ✓ 高度な解析技術力の拡張
- ✓ ライセンサー・機器メーカーとの関係構築と深化
- ✓ 設計オートメーションを追求し、高生産性と高品質化を実現

インドローカル市場

お客様に最も信頼されるTier-1エンジニアリング会社

- ✓ 既存領域（石油・ガス、石油化学、肥料等）での対応可能商品を拡充
- ✓ グリーン分野、カーボンニュートラル分野への技術対応力を拡大
- ✓ DX技術を適用し、EPC、PMCの高効率化、高付加価値化を実現

22

成長戦略です。

基本方針ですが、商品対応力拡大とデジタル活用を推進して競争優位性を追求するということ。

グローバル市場におきましては、TOYOグループのエンジニアリングセンターの機能の高度化を推進して、最新の技術支援の対応力だとか、高度な解析力を拡張し、ライセンサー・機器メーカーとの関係を深化させて、設計オートメーションにより高生産性と高品質を実現するということを成長のドライバーとしています。

加えて、インドローカル市場におきましては、お客様に最も信頼されるTier-1エンジニアリング会社として、既存領域での対応商品を拡充し、さらにグリーン分野、カーボンニュートラル分野への対応力を拡大して、DX技術を適用して、EPC、PMCを高効率、高付加価値で提供するということで成長していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

まとめ

今後もToyo-Indiaの成長は続く



01

成長著しく需要旺盛なインド市場の大きなポテンシャル

インド市場の圧倒的な成長ポテンシャルと需要に応えるToyo-Indiaは、グループ全体の成長を支える原動力としてその地位を確立

02

Toyo-Indiaのグローバル市場での競争力

約50年にわたる実績とTOYO品質での業務遂行を通じて、インド国内のみならず、グローバル市場での競争力を強化

03

グリーン分野、CN分野への取組み領域拡大

優秀なエンジニアを多数擁し、多様なプロジェクトへの対応力を持つToyo-Indiaは、従来のEPC事業に加え、グリーン分野やカーボニュートラル（CN）分野への取組みを拡大し持続的な成長を目指す

24

最後にまとめですけれども、今後も Toyo-India は成長していきます。

成長著しい、需要旺盛なインド市場で、この大きなポテンシャルのある市場で取り組んでいくと。2点目としまして、グローバルな市場での競争力です。50年にわたる実績、これを使って競争力を高め、取り組んでいく。3点目、グリーン分野、CN分野への取組み領域を拡大し、従来商品のみならず、どんどんと対応できる商品を広げていって、付加価値を高めていくという取組みをしていきます。

ご清聴ありがとうございました。

白石：ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

