

Investor Relations

TECの更なる発展に向けた「将来への布石」

技術力と プロジェクトマネジメント能力を駆使して エンジニアリングビジネスの未来を拓く

In-depth

設備系とIT系の事業領域を融合し、 お客様本意の高度なサービスを提供する

— TECの顧客支援型ビジネス

Project Moving-On

ブラジル向けガス処理設備拡張プロジェクトを受注

TOPICS

GTL新プロセス開発で三井海洋開発(株)、 ベロシス社と提携

Cover Design — 表紙写真：桜(さくら)

日本の国花とされ、多くの人々から愛されている樹木。薄紅色の美しい花が一齐に咲き乱れる時、人々は春の到来を実感する。「さくら」の語源は諸説あるが、「咲く」に複数を意味する「ら」がつくからとする説がある。

技術力とプロジェクトマネジメント能力を駆使して エンジニアリングビジネスの未来を拓く

～TECの更なる発展に向けた「将来への布石」

東洋エンジニアリング株式会社
取締役社長 山田 豊



5,000億円を超える連結受注残高を背景に、TECは今プロジェクトの確実な遂行に邁進しています。しかし同時に、数年後あるいは十数年後を見据えた中長期展望や先行投資がなければ、企業の永続的な発展はあり得ません。今回は、TECの経営ビジョンと、その実現に向けた現在の取り組みについて山田社長にインタビューしました。

2008年3月期の成果と課題

Q 中期経営計画の2年目である2008年3月期の経営上の成果についてお聞かせ下さい。

今 期は当初計画を上回る受注および利益を達成できる見通しです。中期経営計画を策定した時点では「Global Toyo」の6,000人体制に見合った受注量の確保を目指していましたが、現実にはそれ以上の引き合いがありました。中期経営計画では、「Global Toyo」体制の強化とし

て、それまでローコストセンターであった各拠点をプロフィットセンターに変革していくことを目標にしていたのですが、仕事量が増えたことによって、各拠点の自立性が一層高まりました。

一方、中期経営計画の年度目標が若干前倒しで達成されたために、今まで見えなかった課題が鮮明になってきました。また、次の中期経営計画を策定するに当たってのヒントもかなり出てきたように思います。

Q 鮮明になってきた課題とは何でしょうか。

最 大の課題は、TECと各拠点が質的な変革を成し遂げなければならないということです。一つは、お客様から更に高い評価を得るためのプロジェクト遂行能力の質の向上です。もう一つは「Global Toyo」のガバナンスを確立し、管理の質を向上させるという点です。この二つの課題については、TECだけでなく、インド、タイ、中国、韓国、マレーシアといった各拠点でも同様の問題意識を有しており、「Global Toyo」全体として取り組んでいくべきテーマだと認識しています。

「新しい風」を生み出すために

Q プロジェクトの遂行に注力する一方で、将来のTECの発展を見据えた布石も着実に打っていると伺っています。

I ンジニアリングの世界は、ある日突然、革命的な発見や発明があるという業種ではありません。設定した経営目標を達成するためには長い助走期間が必要ですから、常に将来を見据えた事業戦略を推進していくことが必要です。

当社の歴史を振り返っても、様々な技術分野の人間がお客様の課題を共有化して問題を解いていき、次の「新しい風」を生み出すということの繰り返しでした。そういう取り組みを継続的に行なうことがエンジニアリング会社の使命であり、お客様に満足していただくための方法だと考えています。

Q 将来への布石として具体的に推進している取り組みについてご説明下さい。

現 在注力している分野は、一つ目が交通、水、電気といった社会インフラで、三井物産(株)と連携を取りながら案件の開拓を進めています。ただインフラのプロジェクトは実現化するまで時間がかかりますので、長期的視野に立って辛抱強く取り組んでいます。

二つ目が環境です。地球温暖化の問題が深刻化していますが、二酸化炭素を分離回収して地中に貯留する技術の実証試験に参加しています。これは老朽化した油田の再開発に類似の技術があり、当社が強みを発揮できる分野ですので、今後も拡大路線を図っていきます。

将来に向けた技術投資としては、昨年12月に石油随伴ガスや天然ガスを洋上で液化し、合成液体燃料を経済的に生産することができる技術を三井海洋開発(株)と米国のペロシス社との3社で共同開発することに合意しました(関連記事掲載P.4)。2008年度も継続して資金を投入していきます。

三つ目はプロジェクト管理の徹底です。当社はプロジェクトを確実に遂行し、お客様の成功に結びつけていくことを最大の目標にしています。従って、プロジェクトマネジメントの高度化はいわば「永遠の課題」とも言えるのです。既存のプロジェクトマネジメントシステムと経営管理システムを統合した新しいプロジェクトマネジメントシステムを早期に立ち上げる計画です。

2009年3月期の市場環境と重点施策

Q 2009年3月期の市場環境と受注に関する見通しをお聞かせ下さい。

世 界的に見ると設備投資資金は潤沢で、また、エネルギーやインフラの需要は順調に伸びており、2009年3月期も投資は更に活発化してくると見えています。

受注については2008年3月期と同レベルを計画しています。受注を抑制しているように映るかもしれませんが、当社

としては受注額よりも付加価値を重視しています。契約形態は一括受注からコスト・レインバース(実費精算)の割合が増えていて、現在もシンガポールのエチレン、中国のシラン、トリニダード・トバゴの肥料などをその契約形態で実行中です。プロジェクト一つひとつの規模が大きくなり、環境負荷などによる投資計画の見直し等の懸念要素はありますが、概ね堅調な受注になるものと予測しています。

Q 2009年3月期は中期経営計画の最終年度になるわけですが、今後に向けて対応すべき経営課題は何でしょうか。

一つはプロジェクトの確実な遂行です。2007年3月期に創業以来最高の受注となったプロジェクトの工事が2009年3月期にピークを迎えますので、前年度以上に気を引き締めて、お客様の信頼に応えなければなりません。

もう一つはビジネスパートナーとの協業関係の強化です。今アジア地域においては、プラント建設を一貫してできる五つのグループ会社があります。南米や中東などではローカルパートナーあるいは第三国のパートナーと組んで仕事をしています。例えばカタールのGTLやイランのガス処理などでは、韓国のエンジニアリングコントラクターと協業して案件を手掛けていますし、ブラジルではパートナー企業との協業を進めています。こうした関係をより緊密化していくことが必要です。

ただ、どのようなパートナーとコンソーシアムを組んで仕事をしても、プロジェクトの最終的な責任はTECが取るというマインドで臨んでいます。そうした姿勢がお客様からの高い評価や、Toyoブランドの価値向上につながるものと確信しています。

「Global Toyo」の未来

Q 市場の長期的展望と、TECの将来的な見通しについてお聞かせ下さい。

マ ーケットは今後も拡大基調を辿っていくものと分析しています。2030年まで現在の勢いで投資が伸

張していくというオイルメジャーカンパニーのレポートもありますし、各国毎に社会インフラの整備が持続することも確実です。

そうした中で、私たちの仕事はますますグローバル化していくのではないかと思います。現在は、海外の各拠点に対してTECがガバナンスを発揮しなければならない側面が残っていますが、いつの日か、完全なボーダレスの時代が到来するでしょう。文化の違いや国の枠を超えてプロジェクトを受注し、実行していく時代がやってきます。その時に真の意味で、お客様に「Global Toyo」の底力を実感してもらえるものと思っています。

Q 「Global Toyo」の競争優位性はどこにあるとお考えでしょうか。

私 たちの強みは長年にわたって培ってきた技術力とプロジェクトマネジメント能力です。そして、その底力にあるのは、その国で、お客様や各拠点の従業員と一緒に、知恵を出し、汗を流して仕事を遂行し、その成果をお互いにシェアしていくという企業風土です。

私たちの手掛けているプロジェクトは、お客様からの評価を毎日肌身で感じられるやりがいのある仕事です。各社員がお客様と対話しつつ、透明性を持ってプロジェクトを進めていくという姿勢を維持している限り、当社は確実に発展を続けていくと信じています。



New Technology

GTL新プロセス開発で三井海洋開発(株)、ベロシス社と提携

2007年11月、当社、三井海洋開発株式会社(MODEC)および米国のベロシス社(Velocys Inc.)は、洋上GTL(Gas-to-Liquids)設備の共同開発商用化のための共同開発協定を締結しました。本開発は、マイクロチャンネル反応器を用いた新しいGTLプロセスを開発し、海洋油田・ガス田開発に新たなツールを提供するもので、2012年までに、天然ガスや石油随伴ガスを液化し、合成液体燃料を生産する、経済的かつコンパクトなプロセスの完成を目指します。

ベロシス社は、マイクロプロセス技術分野における先駆的な開発会社であり、また、MODECは、海洋油田・ガス田開発設備の国際的リーディングカンパニーです。この3社による開発協定は、それぞれの得意分野における技術を統合することで商品化開発の促進を図るとともに、新たな市場開拓を追及していくための戦略的アライアンスと位置づけられます。

現在、3,000tcf(trillion cubic feet)以上の天然ガス資源が、世界市場への搬出手段がないために未開発かつ利用できない状態にあります。今回商業化を目指すGTLプロセスは、これら未利用の天然ガスや大気放出・燃焼処理されている石油随伴ガスを有効利用するものであり、地球温暖化ガスの排出削減による環境改善にも寄与するものです。



洋上GTLプロセス

Original Concept

顧客のニーズに合った原薬マルチ工場の提案 ～いつでもJUST FIT

原薬業界の製品多様化に対応するため、当社はマルチ工場のコセプトを提唱し、その実現に注力しています。原薬工場のマルチ化に対する顧客のニーズは規模や業態の違いによって異なるため、当社は「多品種マルチ工場」と「品種変動マルチ工場」という2つの考え方で顧客の要求に合った工場の構築にアプローチしています。

「多品種マルチ工場」は生産品種が数十品種と多く、顧客が生産品種や生産量などの将来変動を予見可能なケースに適用される考え方です。このタイプは配管を切り替えるXYルーター®などの自動化設備を駆使して、生産性を最大限追求するとともに品質リスクを最小にすることに力点を置いています。当社は従来、このタイプのマルチ工場の実績を積み重ねており、「新しい工場のかたち」としてスタンダード化を図っています。



(株)APIコーポレーション

一方「品種変動マルチ工場」は将来の生産品種や生産量の変動が不透明なケース、主に受託型の顧客に適用される考え方です。当社は、このケースでは生産シミュレーション等の設備最適化のための設計ツールを最大限活用し、各種変動への対応の方策を顧客とともに検討することによって、少ない初期投資でかつ優れた拡張性を持つ工場の実現を提案します。

今後は、高薬理活性の原薬工場のマルチ化にも対応し、「いつでもJUST FIT」をキーワードに、顧客の多様なニーズへの的確な対応を図っていきます。

設備系とIT系の事業領域を融合し、 お客様本意の高度なサービスを提供する

～TECの顧客支援型ビジネス



東洋エンジニアリング株式会社
取締役常務執行役員・国内事業統括本部長代行
津矢田 邦明

2007年10月1日、国内事業本部とビジネスソリューション事業本部が統合され、新しく国内事業統括本部が誕生しました。この統合により、それまで設備とIT（情報技術）の2系統で対応していた顧客支援サービスやソリューション提供が一本化され、お客様の複合的なニーズにも迅速に対応することが可能になりました。今回は、統合の目的について、津矢田取締役常務執行役員にインタビューしました。

ビジネスソリューション事業の沿革

Q 2007年10月1日に、国内事業本部とビジネスソリューション事業本部が統合されました。

ビ ジネスソリューション事業本部は以前、eソリューション事業本部という名称で2001年に誕生し、その後2006年にビジネスソリューション事業本部へと改称されました。設立の理由としましては、それまでTECはプラント建設を中心に事業を展開してきましたが、コンピュータの発達や

国内企業のグローバル化の進展などに伴って、ITの重要性が非常に高まってきました。そこでプラント建設で培ったプロジェクトマネジメント能力とITの両方を核にして新しいビジネスを創造していくという趣旨でビジネスソリューション事業本部ができたわけです。

Q ビジネスソリューション事業本部では、どのようなビジネスを展開してこられたのでしょうか。

先 ずプロジェクトマネジメントの技術とITやコンピュータの技術を駆使して、製造業、流通業向けにコンサルティングの業務を手掛けました。コンサルティングの結果に基づいてマスタープランを作成し、それをお客様に評価していただいたら、次は生産システムや流通システムの設計・構築を行なうという流れです。もう一つは、設備の保全や運用に関わる業務の効率化を支援することです。サプライチェーンの視点からも一般製造業や流通業の効率化を提案していきました。また、金融関係のシステム構築も行ないました。こうした幅広い取り組みの経験から、ハードとソフトの両面でトータルな顧客支援サービスの基礎を固めることができるようになり、お客様の信頼を得ることができました。

これはどこの会社にも共通していることだと思うのですが、手掛ける事業領域を外延的に伸ばしていったら、サービスの質を高めるとか、創造的な価値を提供することは非常に大切です。当社の場合はプラント建設で石油や化学分野に実績がありましたので、完成後の運転や保全に参画させていただいたり、一般製造業のお客様にも提案をさせていただきながら、仕事の幅を拡大していきました。

組織改編の目的と意義

Q 順調に発展してきたビジネスソリューション事業ですが、今回、国内事業本部と統合したのは、どのような目的があったのでしょうか。

ヒ ジネスソリューション事業が軌道に乗ってくるに従い、国内事業本部のお客様からも業務改革に関

するご相談をいただくケースが増えてきました。また、お客様のビジネスのグローバル化が進んだことによって、そのニーズも個々の工場や設備という限られたレベルではなく、生産から流通までトータルに課題を解決してもらいたいというレベルに変わってきました。そのため国内事業本部と連携して仕事を進めることも多くなり、営業の窓口が二つあるため、時としてお客様の混乱を招くことになりました。

そこで両者を統合して顧客窓口を一つにするとともに、プラント建設と業務改善の両面で総合的なサービスを提供し、迅速で一貫したソリューションを提供できるようにするため、統合したのです。

Q 組織の改編を通じて、お客様にとってよりメリットのある体制が構築されたわけですね。

玉 内事業統括本部が誕生してまだ6か月ですから、統合の効果が現れてきたという状況ではありません。しかし、旧国内事業本部と旧ビジネスソリューション事業本部のメンバーが一緒にお客様を訪問したり、情報を共有化することで「お客様第一」を実現するための基盤作りができてきました。更にお客様からの評価を高めていくためには、改革のスピードをもっと上げて、お客様のニーズに合う中身に充実させていくことが不可欠だと認識しています。

複合的なニーズに対応する顧客支援型ビジネス

Q 現在、国内事業統括本部では、どのようにビジネスを展開しているのでしょうか。

先 ず、旧組織を統合してサービスの強化を図っているところです。

プラントの運転や保守については、ライフサイクル的な観点から分析やコンサルティングを行なって操業を支援し、お客様の競争力向上に貢献しています。プラント建設の前には基本プランの策定やフィジビリティスタディーがあり、後には日々の運転や定期点検などの保守があります。このプラント建設の前後を顧客支援型ビジネスとして展開していま



す。国内事業統括本部には顧客支援サービス本部という専門の部署が設けられていますので、必要に応じてプラント建設の部署と協働しながら事業を推進しています。

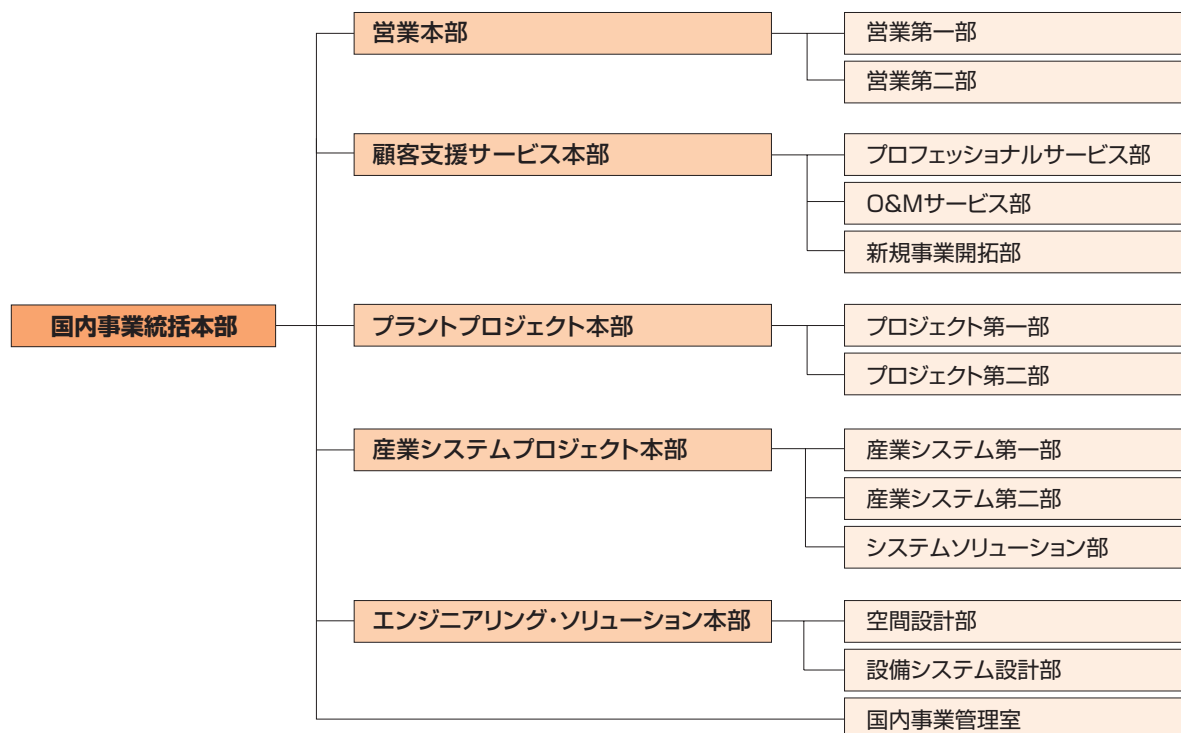
一般製造業を対象とする分野については、今回の組織改正によってメンバーが統合され、ITと設備、つまりソフトとハードを融合し、最適化したソリューションの提供を行なえる体制になりました。

Q 顧客支援型ビジネスの具体的なプロセスについてご説明下さい。

た とえば石油・石化メーカーの場合、グローバル化の進展や競争力強化のために、研究開発に人員を割くことにより、どうしても製造現場が手薄になります。そうしたケースで当社の社員がその現場に入って、どのような人員配置や仕事の進め方を実行すれば効率的な生産ができるかを分析し、提案していきます。もともとエンジニアリング会社はプラント建設において人員配置や時間配分などのマネジメントを行なっていますから、こうしたことはいわば得意分野なのです。そして分析した結果を業務改善提案として提出し、ご承認いただいた提案に基づいて実際の運転や保全を担当させていただく、という流れになります。

運転や保全の分析・コンサルティングを通じて新しい生産体制を提案し、お客様の価値創造に貢献していくことが顧客支援型ビジネスの基本的な考え方です。その推進に当たっては、当社の保有する最先端の情報技術やエンジニアリングの手法が存分に活かされているといえます。

国内事業統括本部の組織図



国内事業統括本部の今後の展望

Q 2008年度の事業はどのようなことを中心に展開していくのかお聞かせ下さい。

玉 内事業統括本部の受注環境は概ね良好です。エネルギー不足を背景として、プラント需要が堅調に推移していますので、相当量の案件が期待できます。それを確実に遂行することが統括本部全体としての必須事項です。

しかし当社の国内事業が更に進化を遂げていくためには、顧客支援型の仕事が占める割合を高めることが必要だと考えています。まずは目標を3割に置いて、その割合をだんだんと増加させていきます。顧客支援型の業務を地道に行なっていけば、プラントの運転や保全に関する知識やノウハウも充実し、より高度な提案ができるようになりますの

で、それをステップバイステップできちんとやり遂げることが一番大事で、その結果、TEC全体としても、より安定性のある収益構造が実現できるのではないかと考えています。

Q TECの顧客支援型ビジネスが更に発展していくために対応すべき課題は何でしょうか。

顧 顧客支援型ビジネスは提案型ビジネスと言い換えることができます。提案する機会をいただくためには、「TECに訊けば何か有益な提案をしてくれるので相談のしがいがある」という評価を得ることが大切です。現在はまだ一定の評価を得ただけに過ぎず、お客様に真に満足していただくためには、お客様の声に耳を澄ませ、プロジェクトチームでそれに対する解決策を考え抜き、品質の高いアウトプットを出せる体制を作ることが欠かせません。国内事業統括本部という外形はできましたので、今後はその内容を更にレベルアップすることが求められていると考えています。

PROFILE

取締役常務執行役員・国内事業統括本部長代行 **津矢田 邦明**

Director and Senior Executive Officer Kuniaki Tsuyada



1948年、三重県生まれ。1971年、三井銀行（現三井住友銀行）に入行。店舗企画室長、日本橋支店長、日比谷支店長、大阪支店長などを歴任。2002年6月に東洋エンジニアリング（株）に入社し、取締役常務執行役員に就任した。

銀行からエンジニアリング会社への転身は大胆に思われるが、共通点も多いと語る。「銀行は人間の身体で言えば血液。お客様により良い仕事をしていただくための縁の下の力持ちという役割です。エンジニアリング会社の場合、プラント建設も顧客支援型ビジネスも自分たちが主役というよりは、お客様の価値向上を支える仕事ですから、銀行と共通した側面を持っていると思います。」

最初に感じたTECの印象は「技術力を背景に、どのような艱難辛苦があってもプロジェクトをやり遂げていくという姿勢に接し、力強い会社だなと感じました」という。

2003年3月に常務執行役員eソリューション事業本部長、2006年4月に常務執行役員ビジネスソリューション事業本部長を経て、2007年10月より現職。顧客支援型ビジネスを生み育ててきた功労者である。

New Order Gas Processing Facilities

ブラジル向けガス処理設備拡張プロジェクトを受注

当社は、2007年4月、ブラジルのエンジニアリング会社セタル社と共同でブラジル石油公社（ペトロブラス）からガス処理設備拡張プロジェクトを受注しました。

本プロジェクトは、ペトロブラスの国産ガス安定供給計画（PLANGAS）の一環として、カンボス湾ガス田から産出されるガスを処理するカビウナスガス処理施設とヘドゥッキ製油所内ガス処理設備を増強するためのものです。建設地はリオデジャネイロ州で、当社とセタル社は、設計、調達、工事、試運転助勢までを一括請負で行ない、プラントの完成は2009年を予定しています。

セタル社は、1999年にカビウナスガス処理プラントを共同で受注し成功裏に収めて以来、当社にとってブラジル案件を遂行するために重要なパートナーの1社です。

当社は、1996年からペトロブラスよりプロジェクトを継続して受注しており、現在もヘヴァッピ製油所近代化プロジェクト他2件のガスパイプラインプロジェクトが進行中です。



New Order Oil Refinery and Petrochemical Integration Project

インドネシア向け石油精製・石油化学統合プロジェクトを受注

2008年1月、当社と、インドネシアの大手エンジニアリング会社であるレカヤサ社は共同で、インドネシア国営石油会社（プルタミナ）からプロピレン増産プロジェクトを受注しました。

本プロジェクトは、ジャワ島西部チレボン近郊に位置するバロンガン製油所の接触分解装置（RCC）の排ガスを原料として、年産179,000トンのプロピレンを生産するプラントを建設する、石油精製・石油化学統合プロジェクトです。インドネシアでは初めての米国ルーマス社OCT（Olefins Conversion Technology）プロセスの採用となります。当社とレカヤサ社は、設計、機器資材調達、工事、試運転助勢までを一括請負で行ない、プロジェクトの完成は2010年中を予定しています。本プロジェクトは、これまで燃料として利用していた排ガスから回収したエチレンと副生ブテンをプロピレンの原料として利用し、付加価値の最大化を目的としたプロジェクトです。

当社は、インドネシアのブルースカイプロジェクトの一環として、無鉛ガソリン製造プラントを2005年に完成し、この実績を高く評価されたことが今回の受注に結びついたと考えています。インドネシアでは高い経済成長を背景にプラント需要が増加しており、当社は今後もインドネシア市場に注力していきます。



菱天（南京）精細化工有限公司向けメタノール誘導品工場を完工

当社は、三菱ガス化学（株）、伊藤忠ケミカルフロンティア（株）および伊藤忠商事（株）の三社合弁の中国現地法人である菱天（南京）精細化工有限公司向けのメタノール誘導品工場を完工しました。生産する化学品は、靴やカバンなどの材料に使う合成皮革や繊維製品の原材料となるウレタン樹脂を溶かすための溶剤の原料、ジメチルホルムアミド（DMF、年産40,000トン）と、ジメチルアセトアミド（DMAC、年産10,000トン）です。

プラント建設地は、南京市郊外にある中国有数の化学工業地域、南京化学工業園区であり、日系大手化学品メーカーとしては同地域への進出は初めてとなります。

当社の現地パートナーとの協力関係により、検討段階当初から現地官庁申請等の支援を実施するとともに、建設に関してお客様と積極的に協議を重ねて、信頼関係を築きながら協調して実行しました。また中国現地での機器調達業務は、Toyo-Chinaのノウハウをフルに活用して、高品質の機器を調達し納期管理も万全に行なうことができました。

当社では、豊富な経験と工業開発区との提携関係を活かして、引続き欧米や日本企業のお客様が安心して中国に進出いただけるよう支援していきます。



東ソー（株）南陽事業所向け第二アニリン製造設備完工

当社は、2007年11月、東ソー（株）南陽事業所（山口県周南市）向け第二アニリン製造設備を、当初計画された通り、1年余りの短工期で完成しました。本設備の生産能力は年産15万トンで、製品のアニリンはウレタン原料であるジフェニルメタンジイソシアネート（MDI）の主原料になります。

当社は2005年4月にも第一アニリン製造設備を完工しました。それに引き続いた本プロジェクトは、現在、東ソーグループが南陽事業所において推進している「アジア最強のビニル・イソシアネート・チェーン事業」の生産拠点を更に盤石なものにする戦略的大型投資の重要な位置付けとなっています。

この他にも当社は同事業所向けに第三塩ビモノマー（VCM）製造設備（2005年竣工）を建設するなど、お客様と長年にわたって良好な関係があり、今回のプロジェクトも一期設備からの種々の改善事項についてお客様と一体となって解決策を打ち出し、それを織り込んで遂行していきました。当社は今後もお客様の戦略に沿って共に創る「共創型プロジェクト遂行」を推進していきます。



ジャカルタ事務所



ジャカルタ事務所のあるミッドプラザビル

インドネシアは2億2,000万人を超えるASEAN屈指の大国です。当社は1971年に最初の肥料プラントを受注して以降、スマトラ島、ジャワ島を中心に数多くの肥料プラントを建設しており、2006年、プククジャンに納めたACES21®プロセス尿素プラントのように常に最新のプラントを建設しております。それに加えて、石油精製分野では、2005年、国営石油会社プルタミナのバロンガン製油所に無鉛ガソリン製造プラントを中心とする設備を納入し、「ブルースカイプロジェクト」と名付けられた大気汚染の軽減を目的とする国家プロジェクトにも参画しています。また、発電分野では、スラバヤに1,230MWのパイトン発電所を建設しています。

ジャカルタ事務所は、客先との営業窓口として1974年から設置されており、当社では古くから設置された海外事務所のひとつです。現在の事務所はジャカルタ中心部のイェンドラルスディルマン通りミッドプラザビルにあり、客先や政府官庁とも至近距離にあります。

現在、インドネシアではいくつかのプロジェクが遂行中のため、事務所にはエンジニアが多数駐在して会議や業務遂行を行っており、活気に溢れています。

今後もお客様や長年の現地パートナーとの関係を大切に、伝統あるジャカルタ事務所を更に発展させていきたいと考えております。



Global Toyo

「Global Toyo」とは

Toyoという名前の中で、市場・顧客に密着しながらToyo-Japanとグループ会社が相互に連携し、かつ自立的に活動する体制を指します。

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