



第6次中期計画（2016年度～2018年度）

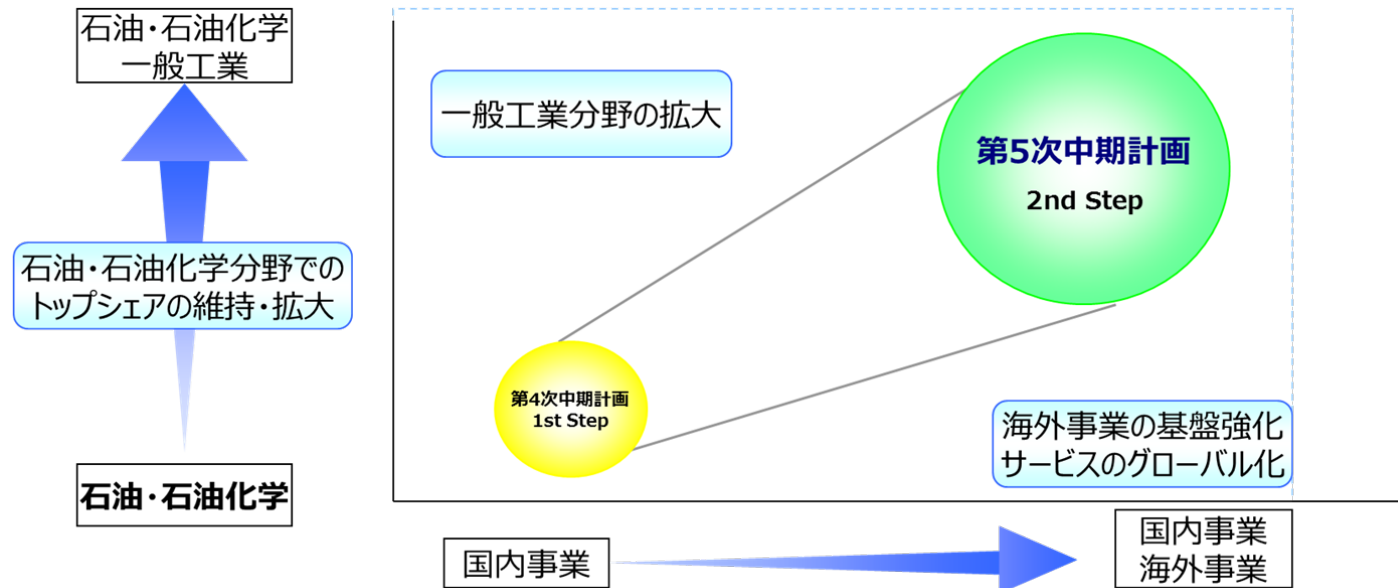
メンテナンスとエンジニアリングによる
ソリューション・サービス提供企業へ

第5次中期計画の振り返り（2013年度～2015年度）

第5次中期計画の振り返り

『全ての設備に対応できるエンジニアリング能力のある「総合プラントメンテナンス企業」』を
目指し、「事業ポートフォリオの変革」に向けた第2ステップ

事業ポートフォリオ変革に向けた更なる取組



事業戦略目標

1. 既存顧客に対するメンテナンスシェアの拡大

2. 新規分野・新規顧客の開拓

3. 海外事業の基盤強化

第5次中期計画の振り返り

1. 既存顧客に対するメンテナンスシェアの拡大

- ・既存顧客における工場内での仕事幅の拡大
- ・顧客動向、設備計画に対応した改造・改修、新設工事等の受注拡大

成 果

- ・J Xエネルギー(株)大分製油所殿の2014年度定期修理工事の一部を受注。
2016年1月に大分製油所構内に事務所を設置。
- ・J Xグループ鹿島石油(株)殿より、2014年度定期修理工事の一部を受注。
継続して工事を受注し、日常保全工事に参入。
- ・東燃ゼネラル石油(株)殿より、タンク建替え新設工事および一部の改造工事を受注し、これまで参入できていなかったタンク分野に参入。
実績を評価され、浮き屋根補修工事などタンクメンテナンス業務を拡大。
- ・高機能品製造プラント、コンビナート連携投資などの大型工事を社内ジョイントベンチャーにより受注。

反省点・課題

- ・全国の事業所の地域営業圏には、未開拓の系列工場も多数あり、取り組みを進める余地。
- ・他の顧客でもタンク工事に対する関心が高く、受注拡大を図っていく上でタンク工事は有望。
- ・社内ジョイントベンチャーによる受注拡大事例は、一部の事業所に限られており、全社的取り組みとする必要。

第5次中期計画の振り返り

2. 新規分野・新規顧客の開拓

- ・過去取引のあった分野、顧客の掘り起こしによる受注拡大
- ・未参入地区、未参入工場に対する営業の強化と受注獲得
- ・エンジニアリング能力・技術を活用した改造・改修、新設工事等の受注拡大
- ・食品、ガス（LNG）、電力分野を重点攻略分野とした受注拡大

成 果

- ・新規分野として、大阪ガス(株)泉北製造所殿のメンテナンスに参入。**大阪ガス事務所を開設。**
- ・**過去取引のあった顧客の掘り起こし**により、日常保全工事を受注し、事務所を開設。
- ・新技術プロジェクト部を中心に**提案型の営業やFS（フィジビリティスタディ）・FEED業務からの参画**により、一般化学、食品、薬品などの新規顧客を開拓。
受注案件数も、新規取引顧客数も増加したが、一件毎の規模は比較的小さく、受注拡大への寄与は小さい。
- ・東北地区の3事務所を仙台事業所配下に置き、体制の組み直し。
地域内でのメンテナンス工事や改造工事などの引き合いが増加。

反省点・課題

- ・**新技術プロジェクト部の持つ能力をより大きく引き伸ばせるような体制を検討。**
- ・食品、ガス(LNG)、電力業界と例示したが、**各分野別の対応力の強化に至らず。**

第5次中期計画の振り返り

3. 海外事業の基盤強化

- ・中国、東南アジアを中心とした中小型のEPC案件の受注獲得
- ・海外メンテナンス事業への本格参入・展開を目標とした戦略案件の受注獲得
- ・海外拠点の整備およびプロジェクト運営体制の強化による海外事業の拡充・安定化

成 果

- ・海外案件に対する営業活動段階から原価基準・原価管理・工事計画・組織編成までの手順の見直しを図り、**営業活動から受注、工事実施に至る流れを整理。**

【インドネシア PT.SHINKO PLANTECH】

- ・日系顧客を対象として、メンテナンス工事を拡大。

【中国 無錫興高工程技術有限公司】

- ・大型EPC案件を無事に完工。引き続き、大型工事およびメンテナンス業務参入に向け活動中。

【タイ SHINKO PLANTECH(THAILAND)】

- ・競争激化のため、小工事の受注に留まる。

【ベトナム】

- ・中国などで実績のある顧客の新工場建設工事の受注。

反省点・課題

- ・さらに、海外従業員に対する教育、新たな設備投資、人員体制の強化など、プロジェクト実施体制、リスク管理体制などの**各種の基盤強化策を推進。**

【インドネシア PT.SHINKO PLANTECH】

- ・教育や研修を通して自社員のマネジメント能力の向上を図る必要。
- ・現地企業の協力会社体制の確立が必要。

【中国 無錫興高工程技術有限公司】

- ・新たなプロジェクト案件の受注。
- ・構内メンテナンスの引合に対応したメンテナンス体制の強化。

【タイ SHINKO PLANTECH(THAILAND)】

- ・営業力の強化。

第5次中期計画の振り返り

【業績結果】

- 顧客のメンテナンスコストや設備投資抑制の影響を受け、第5次中期計画の最終年度である2015年度（平成28年3月期）の完成工事高は、業績目標として設定した1,000億円には届かず、「業績計画」については未達。
- 配当については配当計画の1株当たり30円を継続。

【第5次中期計画設定当初の連結業績の最終年度目標と結果】

(単位：億円)		(単位：億円)	
	第5次中期計画 設定当初 2015年度目標 (平成28年3月期)		第5次中期計画 最終結果 2015年度実績 (平成28年3月期)
受注高	1,000	受注高	922
完成工事高	1,000	完成工事高	894
営業利益	82.0	営業利益	67.9
(率)	8.2%	(率)	7.6%
経常利益	83.0	経常利益	65.9
(率)	8.3%	(率)	7.4%
当期純利益	50.0	当期純利益	38.9
(率)	5.0%	(率)	4.4%
配当金	30円	配当金	30円

【次期中期計画に向けて】

主要顧客における事業環境の変化への対応など不透明な状況にあるが、『総合プラントメンテナンス企業』として顧客の多様化・高度化するニーズに対し、的確なソリューション・サービスを提供することに努める。

第6次中期計画 (2016年度～2018年度)

I. 第6次中期計画期間中の事業環境

1. 経済環境	世界経済は先進国を中心として全体的に緩やかに成長
	中国経済の減速は、世界経済にとってリスク要因
	原油安とエネルギー価格の低下による影響
	国内経済はアベノミクスによる経済対策により緩やかに回復基調
	雇用・所得環境の改善による個人消費の回復、設備投資の増加傾向
	将来的な少子、高齢化の問題

2. 顧客環境	石油各社の再編の動きが具体化、 2017年度には新たな体制 が確立
	石油化学分野でも能力過剰のままであり、さらなる統廃合の動きの可能性
	高経年化した装置の高稼働率で安定的な運転維持の課題
	地域連携の中での高効率化、信頼性向上、一層の省エネルギー化などの投資が期待
	顧客メンテナンス業務の請負会社への依存度の増加
	化学業界における事業の選択と集中による 高付加価値化、高機能化商品へのシフト 電力自由化、再生可能エネルギーの拡大や水素エネルギーの普及に伴う装置の拡大など、事業主と装置の多様化が進展

3. メンテナンス業界の事業環境	現場を担う 技能労働者の高齢化に伴う退職と若手の入職減
	建設業における社会保険加入義務化の影響など
	メンテナンス業界を支えてきた 建設技能者の減少
	プラントの連続運転期間の更なる長期化により、定期修理工事における メンテナンス工事の経験と熟練化の機会の減少
	定期修理工事の集中化により、労働需要の期間変動差 がさらに拡大

4. 安全・品質への対応と社会的責任の要請	顧客のメンテナンス請負企業へ依存度が高くなると同時に、 品質トラブルや労働安全に対する管理要求が厳しく
	熟練技能労働者の退職にともなう 作業指導力の低下と現場経験の浅い入職者の労働災害の増加傾向
	従来以上の 労働安全の確保と、品質トラブルの防止の必要性
	企業活動における 法令順守とコンプライアンス体制 の更なる強化

Ⅱ．経営方針

【経営理念】

当社は高度な品質のメンテナンスおよびエンジニアリングの提供を通じて永続的に発展し、顧客の生産性の向上に寄与するとともに、社会の繁栄ならびに地球環境の保全に貢献する。

【経営ビジョン】

当社グループはOne to One Maintenanceの事業コンセプトのもと、全ての設備に対応できるエンジニアリング能力を備えた『総合プラントメンテナンス企業』として、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る。

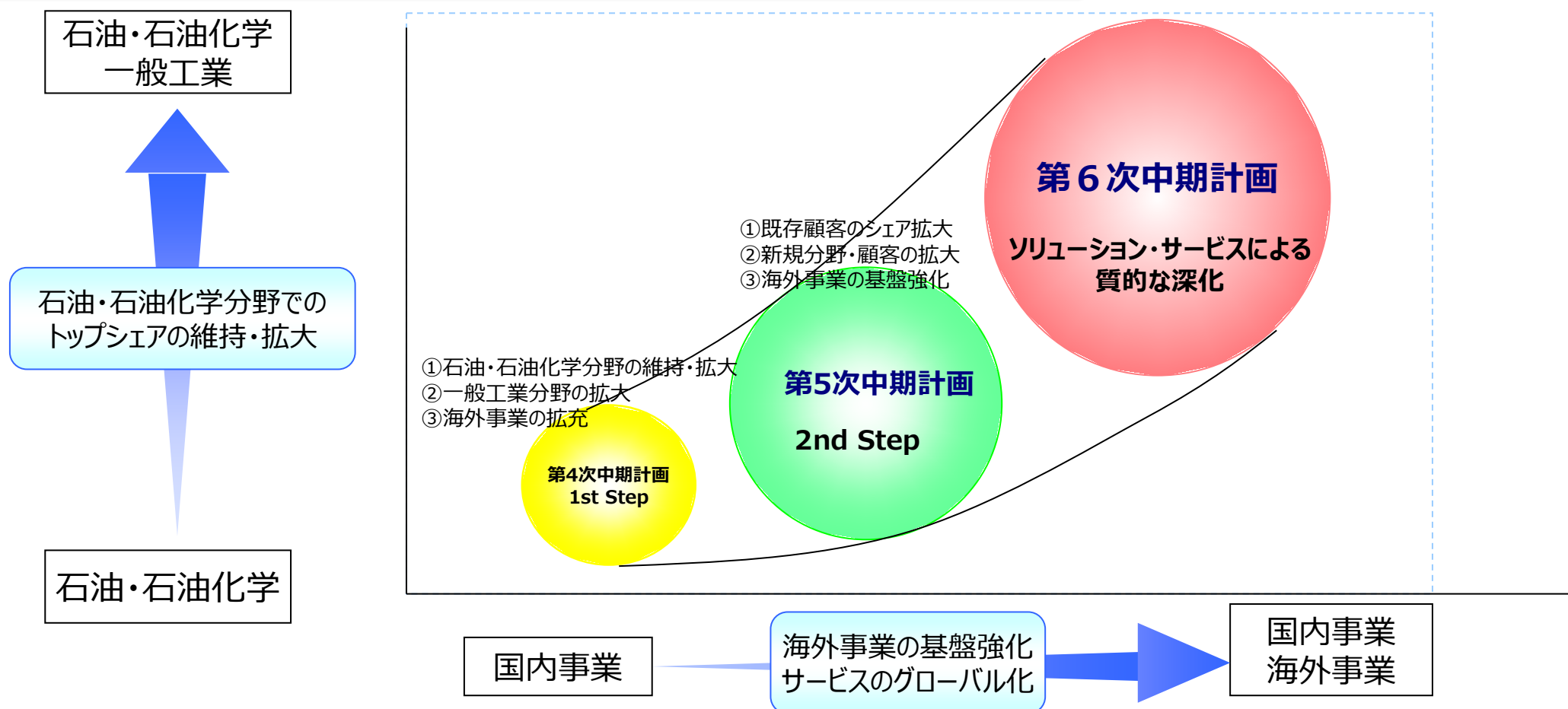
メンテナンスおよびエンジニアリングにおける技術や施工などのサービス提供力の高度化を図り、多様化する顧客のニーズに対応した的確なソリューション・サービスを提供する。

石油・石油化学分野におけるトップシェアの維持・拡大はもとより、化学、食品、医薬分野における専門性の高い技術の蓄積と実績を積み上げ、事業ポートフォリオの更なる多様化を推進し、将来に向けた成長と経営基盤の強化を図る。

メンテナンスとエンジニアリングによるソリューション・サービスの提供

エンジニアリング能力のある総合プラントメンテナンス企業を目指す

- ①メンテナンス事業の強化
- ②エンジニアリング事業の強化
- ③タンク事業の強化
- ④経営基盤の強化



- ・石油業界各社の再編に向けたメンテナンス抑制策や設備効率化・信頼性向上のための工事案件の増加という引合環境の変化
- ・基幹ビジネスである定期修理工事の技能労働者の確保難
- ・タンクビジネスに関して、補修を中心として今後の需要が見込まれる

受 注 戦 略

顧客のニーズに対応した的確なソリューション・サービスを提供

受注戦略1.
メンテナンス事業の強化
による受注拡大

受注戦略2.
エンジニアリング事業の強化
による受注拡大

受注戦略3.
タンク事業の強化
による受注拡大

経営基盤の強化

ステークホルダーおよび社会からより一層信頼される企業を目指して

受注戦略1.
**メンテナンス事業の強化
による受注拡大**

豊富なメンテナンス実績と全国規模のネットワークの強みを活かし、
メンテナンス事業の強化を図り、受注拡大を目指す。

第6次中期計画期間中の重要課題

- 重要な事業セグメントである定期修理工事で顕在化している技能労働者の確保。
- 建設業界での社会保険制度の義務化に関わる熟練技能労働者の退職の防止、若手の入職者に対する教育の強化。
- 社内の世代交代を加速と需要の高い顧客計画業務の支援に対応できる人材育成。

成果目標

- ① 既存顧客におけるメンテナンスシェアの維持・拡大
- ② 未参入・未常駐工場への参入
- ③ 新規常駐事務所の開設

主要施策

- ①メンテナンス遂行体制の整備・増強
- ②メンテナンス対応人員の育成・確保
- ③メンテナンス技術力の強化
- ④提案型メンテナンス営業の推進
- ⑤海外におけるメンテナンス事業のノウハウの蓄積

受注戦略2.
エンジニアリング事業の強化
による受注拡大

エンジニアリング事業の強化を図り、改造改修工事および新規設備工事の受注拡大を目指す。

第6次中期計画期間中の重要課題

- 従来からのFS・FEED業務を発展させ、設備の統廃合、高経年化等で需要増が予想される改造・改修工事等にも体系的かつ積極的に提案するエンジニアリング面でのソリューション・サービス型の活動を強化。
- 一般化学、食品、医薬の各事業分野で技術・知見の習得を重ね、事業分野ポートフォリオの多様化に向けた活動の推進。
- 特に食品、医薬分野については、重点分野として技術の蓄積と実績の積み上げ。

成果目標

- ① F S ・ F E E D 業務からの参入による中小規模プラント建設工事の受注拡大
- ② 過去の特許工事の実績を活かした大型装置における改造・改修工事の受注拡大
- ③ 一般化学を中心とする新設投資案件の受注拡大

主要施策

- ① エンジニアリング技術のレベルアップ
- ② エンジニアリングコストの低減
- ③ エンジニアリング対応人材の育成・確保
- ④ エンジニアリング営業力の強化・展開

**受注戦略3.
タンク事業の強化
による受注拡大**

タンク事業の強化を図り、石油業界だけでなく、電力などの他の業界分野での受注拡大を目指す。

第6次中期計画期間中の重要課題

- タンク事業では、既存顧客においては安定したメンテナンスを実施しており、未参入工場や新規顧客の開拓を図り、受注拡大。
- タンク事業の強化を図り、石油業界だけでなく、電力などの他業界のタンクメンテナンスへの参入や製品備蓄・油種変更などによるタンクの改造・改修工事に対応し、タンク事業の拡大を図る。

成果目標

- ① **タンク工事の受注拡大**
- ② **未参入工場への新規参入**

主要施策

- ① **タンク事業遂行体制の整備**
- ② **タンク事業対応人員の強化**
- ③ **タンク事業開拓目標の設定**

経営基盤の強化

「無事故・無災害」と「品質トラブル・ゼロ」を永続的目標として引き続き推進するとともに、ステークホルダーおよび社会からより一層信頼される企業を目指す。

第6次中期計画期間中の重要課題

- 「無事故・無災害」と「品質トラブル・ゼロ」を永続的目標として引き続き推進。
- 特に品質確保に対しては、工事品質向上のために、PDCAサイクルが機能する社内体制を整備。
- グループガバナンス体制の整備・強化を推進するとともにコンプライアンス経営の徹底、業務運営の効率化などの活動を通じ、ステークホルダーおよび社会からより一層信頼される企業を目指す。

成果目標

- ①無事故・無災害の達成
- ②品質トラブル・ゼロの達成
- ③グループガバナンスの強化
- ④業務改革による効率化

主要施策

- ①安全・品質の確保
- ②グループガバナンスの強化
- ③業務改革による生産性の向上

V. 経営数値目標



経営数値目標

- 第6次中期計画の最終年度である2018年度（平成31年3月期）において、連結完成工事高950億円を目指す。
- 自己資本当期純利益率（ROE）を重要な経営指標として、自己資本当期純利益率(ROE)9%以上を目標とする。
- 配当は経営の最重要課題と位置づけ、配当の継続性および安定性に留意し、収益に対応した配当を実施するものとし、30%以上の連結配当性向を目標とする。
- 成長戦略、経営基盤強化のための投資を実践する。

①【業績計画】

第6次中期計画最終年度
(2018年度 平成31年3月期) 業績目標

<連結> (単位：億円)

	2018年度目標
受 注 高	950
完 成 工 事 高	950
営 業 利 益	66.0
(率)	6.9%
経 常 利 益	67.0
(率)	7.1%
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	40.0
(率)	4.2%

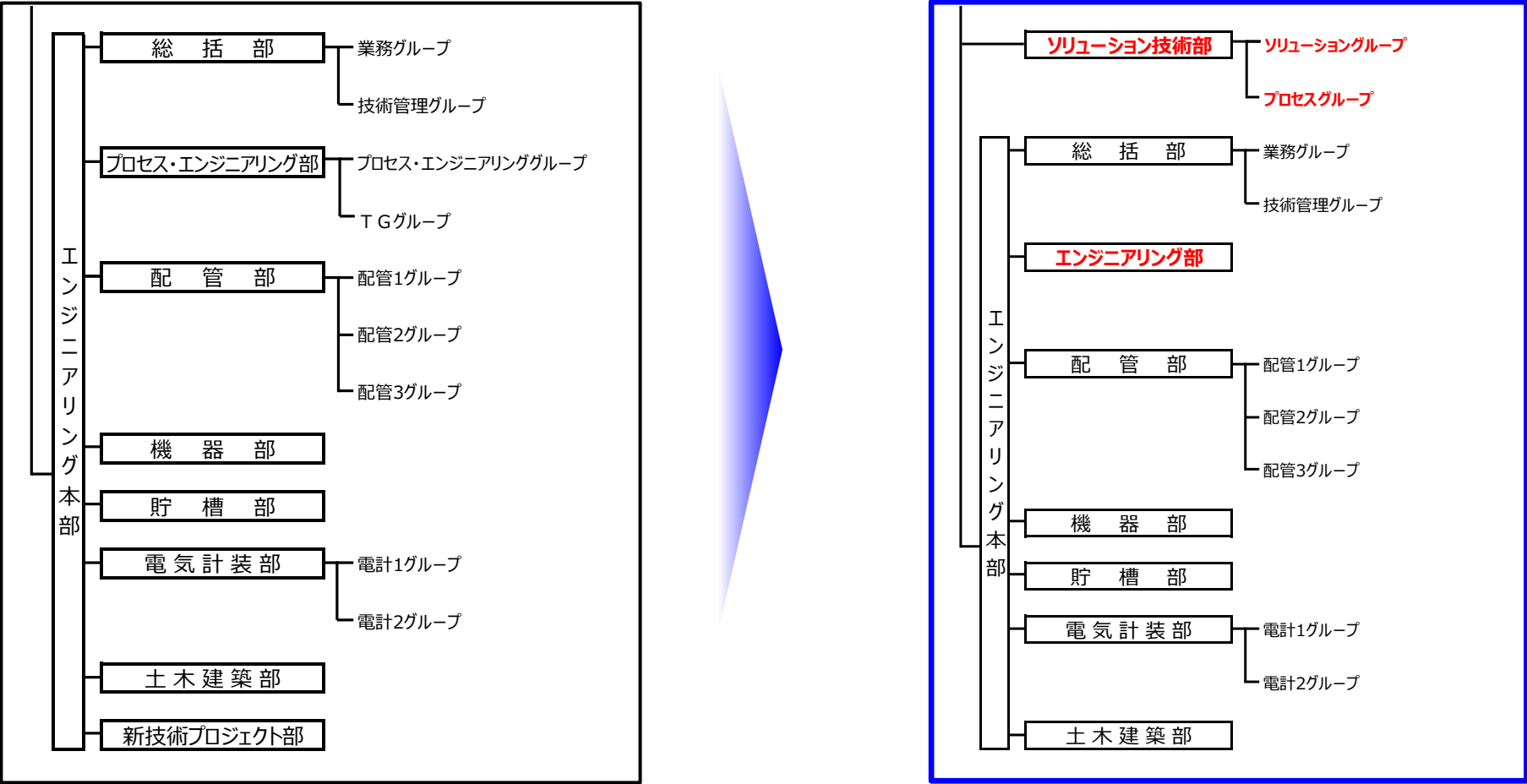
②【経営指標の目標値】

自己資本当期純利益率 (ROE)	9%以上
配当性向 (連結)	30%以上

③【投資計画】

フリーキャッシュ増加額 114億円	
↓	
110億円	
成長戦略投資	・新規分野、新規事業の開拓
	・M&A、技術提携、特許取得
	・研究開発
経営基盤強化	・特殊機械、器具などの新規導入
	・新規事業拠点設置
	・固定資産更新
配 当	連結配当性向30%以上の目標
そ の 他	その他

第6次中期計画に基づく組織改正について（平成28年6月24日付）



【改正の内容】

- ① エンジニアリング本部のプロセス・エンジニアリング部および新技術プロジェクト部を廃止。
- ② エンジニアリング本部から独立したソリューション技術部を新設
- ③ エンジニアリング本部にエンジニアリング部を新設

【改正の主旨】

新技術プロジェクト部のフロントエンドの活動とプロセス設計技術を融合させることにより、F S・F E E D業務をさらに発展させ、一般化学及び食品分野を中心に、改造・改修工事、新設設備工事を積極的に提案するソリューションサービス活動を強化し、受注拡大を目指す

本資料中の経営方針、戦略、将来の見通しに関する数値につきましては、現時点で入手可能な情報から当社経営陣の判断に基づいて作成されております。

この中にはリスクや不確定な要因も含まれており、実際の業績は、事業を取り巻く経済環境、需要動向、顧客動向等により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。