

## 中期經営計画2014

平成24年6月

三井海洋開発株式会社

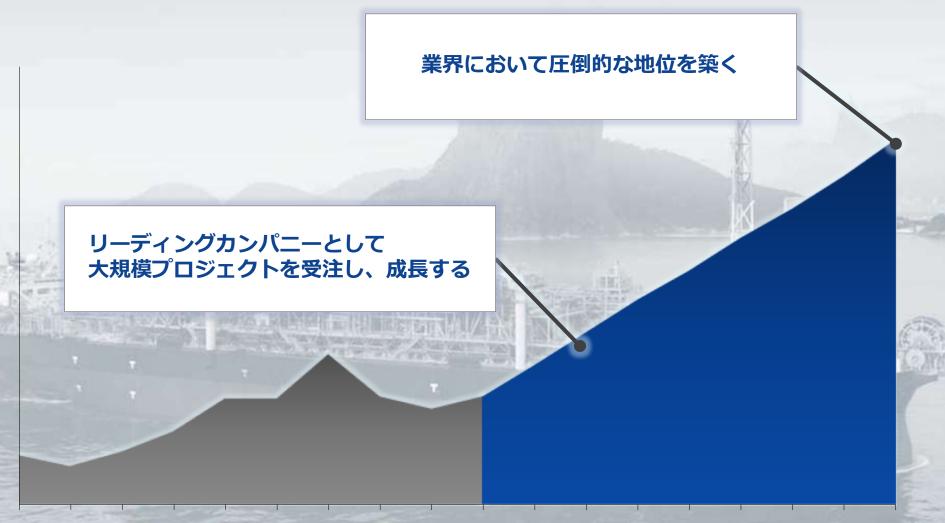


#### 事等環境認識

- 世界経済は緩やかに成長しているが、欧州金融危機により 予断を許さない状況が続いている。
- エネルギーのパラダイムシフトが起き、化石燃料への依存が 再び高まる動きが見られている。
- 世界のエネルギー需要は中長期的に増加を続け、 石油・ガスは引き続き供給の50%以上を占める見込みと なっている。



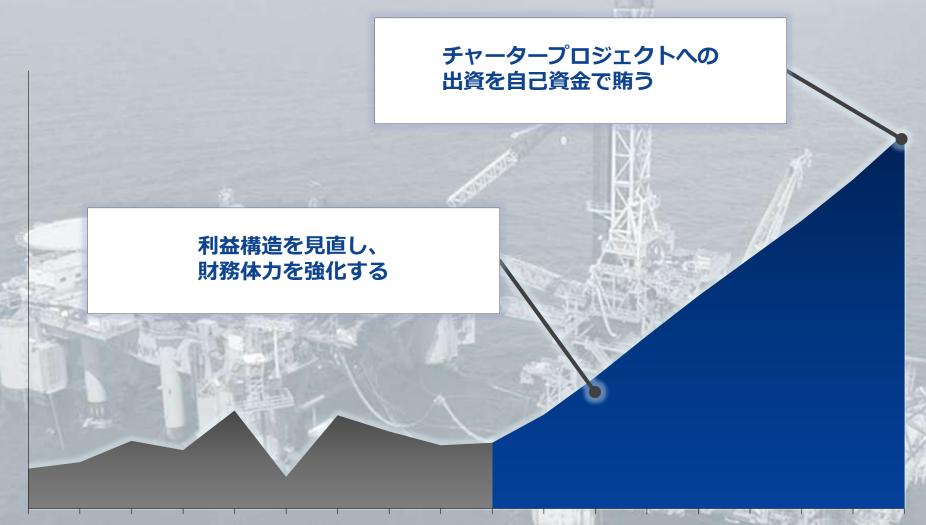
## 経営ビジョン(売上高)



2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020



## 経営ビジョン (利益)



2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020



#### 経営ビジョン(新規事業)

新たな海洋資源・エネルギーに関わる 分野を開拓し、事業化する

FLNG事業において石油開発会社からの 評価を勝ち得る

海洋ガス生産設備事業に 積極的に取組む

将来の海洋資源・エネルギーに関わる 分野での研究開発を推進する MODEC LiBro TM FLNG



# MODECグループの強みと経営戦略(1)

FPSO/FSO/TLP事業における 40件の建造及び累積100年の オペレーションサービスの実績

難度の高いプロジェクトに 対応できる係留設備の技術 大規模プロジェクトの 遂行に必要な資金の調達





- FPSO市場の成長
- ・ 大水深、高難度プロジェクトの増加

経験、技術力、資金調達力を生かして 大規模プロジェクトを獲得する

## MODECグループの強みと経営戦略 (2)

FPSO/FSO/TLP事業における 40件の建造及び累積100年の オペレーションサービスの実績

難度の高いプロジェクトに 対応できる係留設備の技術

大規模プロジェクトの 遂行に必要な資金の調達

- ・ 新興企業の参入により競合企業が増加
- ・ 競合企業との間で、価格競争が激化

プロジェクト実績を積み上げ、業界内で 圧倒的に優位なポジションを確立する 海洋油田開発を進めるアフリカの国々に地盤を築くため積極的に営業活動を行う



## MODECグループの課題と経営戦略 (1)

豊富な経験を有し、 能力が高いエンジニアの 数は限られる 事業を行うグループ内の拠点が グローバルに広がっているた め、組織の横断的なコントロー ルが難しい

チャータープロジェクトでは SPCに対する多額の出資が必要



・ 大水深、高難度プロジェクトの増加

エンジニアを質的、 量的に強化する グループ経営体制を 整備する 利益率を改善し、営業 キャッシュフローを増やす ことでSPCへの出資資金を 生みだす

## MODECグループの課題と経営戦略(2)

豊富な経験を有し、 能力が高いエンジニアの 数は限られる 事業を行うグループ内の拠点が グローバルに広がっているた め、組織の横断的なコントロー ルが難しい

チャータープロジェクトでは SPCに対する多額の出資が必要



- ・ 新興企業の参入により競合企業が増加
- 競合企業との間で価格競争が激化

競争力を強めるため、 Proposal/EPCI/O&M/ SPC運営といったそれぞれの 機能を強化する 買い手の力が強くなることによる価格低下状況下でも利益を確保できるよう機能間の連携を強化する

新たな事業領域を模索する ため研究開発を強化する

#### 重点戰略

#### 既存事業領域における成長戦略

コア事業であるFPSO・FSO、TLP といった浮体式石油・ガス生産設備の 市場において、一層の成長を目指す。





#### 新規事業領域に対する取組み

将来的に成長が見込まれるガス事業領域(Floating LNG、Gas-to-Liquid)に係る技術、及び浮体式設備 を新たな海洋資源事業の領域で活用するための技術に 対する研究開発を強化する。



## 戦略の柱 (1)

## FPSO・FSO、TLP事業での成長

プロジェクト実績に裏打ちされた品質を武器として、 最大の市場となっているブラジル、将来性が期待できるアフリカ海域に おける受注の獲得を推進。



- ・アフリカの戦略国に対して積極的な営業活動を行い、 地盤を築く
- ・エンジニアの増強により建造キャパシティの拡大と品質の 向上を図る





## **野**略の柱(2)

#### FPSO・FSO、TLP事業の効率化

コスト(原価)の低減を加速化し、 価格競争に勝ち残り、より多くの利益を得る体質を作る。



- ・見積り、調達における原価を低減する
- · EPCIにおける原価を低減する
- サプライチェーンの管理を徹底し、信頼のおけるベンダー ネットワークを構築する
- Proposal/EPCI/O&M/SPC運営というプロジェクト全体での利益を極大化させ得る体制を立案する





## 戦略の柱(3)

#### 事業領域の拡大

既存プロジェクトの獲得と同時に、近い将来に見込まれるガス関連 事業への準備を進める。また、当社の技術を活かすことのできる 海洋事業の商業化を模索する研究開発を実施する。

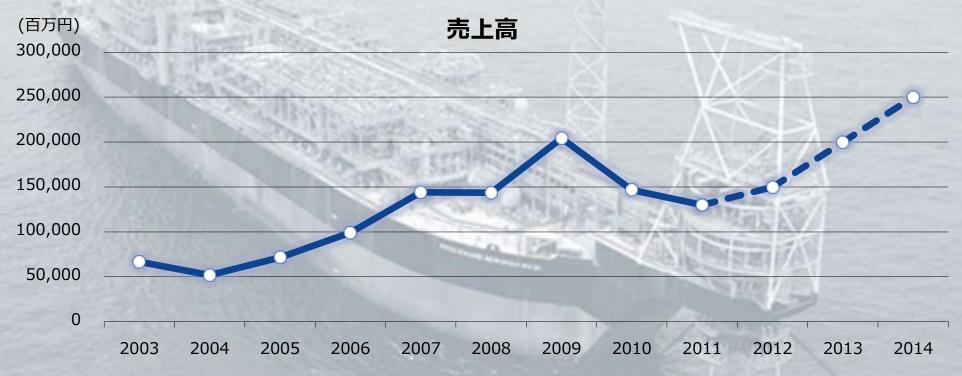






## 目標とする経営指標 - 1





順調な成長が期待されるブラジル市場における受注の積み上げ、将来性の高いアフリカにおける受注の拡大を図ります。 これらの地域における大規模プロジェクトの受注により、建造工事の進捗に伴う売上高が既往ピークを上回って増加することを見込みます。

## 目標とする経営指標 - 2



大型チャーター案件の受注によってSPCへの出資負担が膨らむことが見込まれるため、これらの対応に必要なキャッシュフローの確保に努めます。具体的には、営業利益の改善による営業キャッシュフローの拡大に重点的に取り組みます。

### 免責事項

本資料に記載されている情報は、種々の前提に基づいたものであり、記載された経営指標や経営戦略の実現を保証するものではありません。