

# 経営計画 2025

自己変革 ～かなえたい未来へ～

2025年5月8日  
千代田化工建設株式会社



社長の太田です。本日はご参集頂き誠にありがとうございます。これより本日発表しました2025年度から2027年度の新中期経営計画『経営計画2025』についてご説明いたします。

本来、新中計は昨年度期初に公表を予定しておりましたが、米国ゴールデンパスLNG案件に伴う決算発表の延期と損失発生を発端に、当社の将来像を見つめ直す必要性を強く意識するに至り、改めて会社全体での議論を通じて纏めたものです。具体的には、10年後の当社のマネジメントを担う世代から有志を募り、当社が10年後に目指すべき将来像、またその実現に向けたアクションプランを全社活動として徹底的に議論してもらい、これを「10年の計」として取り纏めました。

この「経営計画2025」は、その「10年の計」をもとに、当社の将来像と向こう3年間のアクションについて取り纏めたものであり、いわば当社の「かなえたい未来」への強いコミットです。

本中計「経営計画2025」の中核をなす考え方は、「自己変革」であります。過去20年間、当社はLNGプロジェクトを代表とする大型LSTK（ランプサムターンキー）案件への取り組みを中心とした経営をしてきた結果、ボラティリティの高い事業構造に悩まされてきました。

それは、外部環境が複雑化し工期が長期間にわたる状況の中、当社の体力を超えた長期・巨額のLSTKリスクを抱え込むモデルから転換を図れず、予見困難な理由による一件あたりの採算の大きなブレ、また、大型案件の消滅、失注、ズレなどで計画が狂った場合の収益・リソースに与える大きなブレ、をコントロールできなかったことが背景にありました。

企業が持続可能な成長を目指すためには、収益の安定化と多様化が不可欠です。当社は、EPCへの取り組み方を見直し、ポートフォリオを多様化させて、ボラティリティの高い事業構造から脱却し、安定収益体質に変革すべきと考えます。またこれからはよりアーリーステージからお客様に当社の価値をアピールし、事業構想や技術開発に伴走していくことで、事業共創のパートナーとして機能発揮する存在を目指したいと考えています。そして、10年後、20年後にはお客様とのゆるぎない関係を構築し、最も信頼されるパートナーのポジションに立てるような高みまで目指し、お客様の期待により一層報いていくと同時に、我々自身も成長していけるよう「自己変革」を図りたいと思います。

本中計は、この3年間の中計期間中に必ずや「我々自身が変わる」、つまり安定経営の基盤を確りと作りこみ、更に収益多様化の種を撒き芽吹かせ、その結果として10年後の「かなえたい未来」を見据えた新たな成長軌道へ向かうことをコミットさせて頂くものであります。

# 経営計画2025（2025～2027年度3ヵ年計画）の策定にあたり

## 「自己変革」～かなえたい未来へ～

当社は2019年3月期に経営危機後、グループ丸となって再生計画に取り組み、事業基盤の強化を図ってきました。再生計画前に受注した大型LNGプロジェクト含め略全ての損失処理を完了し、再生計画策定以降に受注したプロジェクトでの損失もなく、安定収益体質への転換に一定の成果を挙げることができたと考えています。

一方、2024年3月期決算において、大型プロジェクト中心の受注計画が思い通りに進まなかったり、大型プロジェクトの遂行過程における予測不能な事態の発生などによって、会社業績が大きく左右されるボラティリティの高い当社の収益構造を改めて強く認識するに至りました。これを踏まえ、次世代を担う社内有志を募り、全社的な活動として、我々が10年後に目指すべき将来像、またその実現に向けたアクションプランを徹底的に議論し、「10年の計」として取り組みました。

この経営計画2025は、その「10年の計」をベースとした今後3年間のアクションプランであり、その中核をなすテーマは「自己変革」です。

第一に安定収益構造の盤石化です。まずは米国及びカタールの大型LNGプロジェクトの完工に注力します。当社のプロジェクトマネジメント力強化の観点からも重要であり必ず成し遂げます。また、海外案件の取り組み方改革を進めます。今後の海外新規プロジェクトに関しては、大型への依存度を下げ、1件あたりのエクスポージャーを抑え、多様なプロジェクトを手掛けながらボラティリティを低減する一方、安定した国内案件の収益基盤をより一層充実させることによって、盤石な安定収益構造の実現を目指します。

第二に収益の多様化です。当社を取り巻く事業環境は、地政学リスク、気候変動、人口動態の変化、劇的な技術革新などのメガトレンドの影響を受け、めまぐるしく変化しています。事業機会には実に多様化しており、「エネルギーと素材」、「ライフサイエンス」を始め、我々が活躍できる機会は大きく広がっています。これまで当社の収益の大半はいわゆるプラント建設（EPC）によるものでしたが、今後はこれらの分野で、より早い段階から顧客の事業構想や技術開発に伴走し、「事業共創」を実現させるパートナーとして機能発揮し、EPCに加え、その前段での企画・コンサル機能や、後段での操業支援など価値提供の幅を広げていきたいと考えています。

更に、そうしてお客様との強固な信頼関係を構築することで、将来的にはお客様との共同事業者のポジションに立てるような高みまで目指したいと考えています。

この自己変革を成し遂げ、強固な安定収益基盤の実現と、収益多様化の将来像を示すことによって、当社の企業価値向上を図り、再生計画スタート時に資金支援を受けた優先株あるいは劣後融資などへの対応に早期に目途をつけ、同時に、成長戦略を着実に進めていきたいと考えています。

この自己変革の実現にあたり最重要なのは人財です。

お客様との共創を第一に、これからの当社の国内外の各事業の中心となり目づ、自己変革をリードしていける人財を育成し、若手・中堅社員も取り込んだ強固で分厚い中核人財層の形成に注力してまいります。

皆さま、これからの千代田化工建設グループに是非ご期待下さい。



代表取締役社長CEO  
太田光治

# 千代田化工建設グループのパーパス・ミッション・マテリアリティ

時代によって変わり続ける社会の“かなえたい”を実現可能な構想として描き、同じ想いを共有するステークホルダーと共に、社会課題を解決していく。

## パーパス

社会の“かなえたい”を共創（エンジニアリング）する

## ミッション

総合エンジニアリング企業として、英知を結集し研鑽された技術を駆使して、エネルギーと環境の調和、健やかで豊かな未来を目指して事業の充実を図り、持続可能な社会の発展に貢献します。

## マテリアリティ



環境

環境負荷  
低減社会の実現



社会

豊かで健やかな  
生活の実現



多様な人材が  
価値創出に  
チャレンジできる  
組織風土の実現

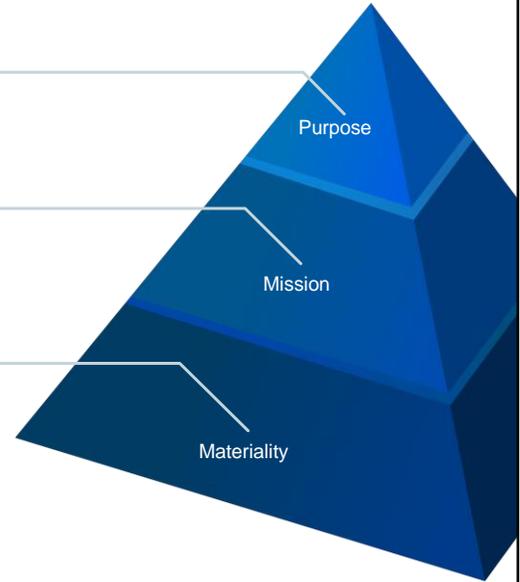


社会課題に  
自律的に取組む  
人材の創出



ガバナンス

公明正大な  
企業運営



まず、本中計の内容に入る前に、当社のパーパス、ミッション、マテリアリティについて触れます。『社会の“かなえたい”を共創（エンジニアリング）する』というパーパスの下、エンジニアリング会社としてのその英知と技術を駆使し、「エネルギーと環境の調和」そして「健やかで豊かな未来」を目指すというミッションを果たし、公明正大な企業運営を行い、様々な社会課題の解決に貢献して参ります。

# 目次

1	再生計画の振り返り	P04
2	経営計画2025から10年後の目指す姿へ	P05
3	経営計画2025 (3カ年) で成し遂げること	P06
	重点取組 1 海外既存大型プロジェクトの着実な遂行	
	重点取組 2 海外プロジェクト取り組み改革 (受注方針)	
	重点取組 3 国内プロジェクトの収益拡大	
	重点取組 4 事業共創の拡充	
	重点取組 5 分厚い中核人材層の形成	
4	事業環境／事業領域	P12

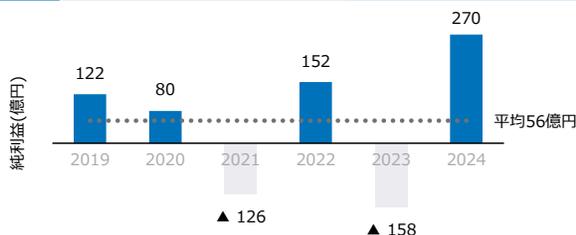
経営計画本編につき、ご説明の流れはこちらの目次のとおりです。  
再生計画の振り返り、10年後目指す姿、経営計画2025で成し遂げること、事業環境/事業領域の順にお話します。

## 再生計画の振り返り(2019~2024年度)

定量は未達。 但し、将来のダウンサイドリスクを低減。 安定収益基盤確立が継続課題。  
定性はほぼ達成。

### 定量項目

	目標	実績
受注高	<ul style="list-style-type: none"> <li>LNG・ガスプロジェクト： 2,000~4,500億円規模</li> <li>地球環境プロジェクト： 1,000~1,500億円規模</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LNG・ガスプロジェクト： <b>2,187億円</b></li> <li>地球環境プロジェクト： <b>1,310億円</b></li> </ul>
純利益	安定的に100~200億円・ 5か年累計900億円・平均180億円	<b>▲158億円~270億円、 6か年累計339億円・平均56億円</b>



### 定性項目

#### リスク管理

- 受注時のリスク管理を徹底
- 再生計画期間中の受注案件での赤字ゼロ

#### EPC遂行

- 建設機能のKPI管理体制の強化
- AWP\*1・SMS\*2による建設管理能力の高度化

#### 人財

- 適正な稼働率管理と人財配置の実現
- 人財開発の土台の再構築

#### ガバナンス

- 経営・従業員へのガバナンス強化  
(社外取締役の比率増、内部統制・  
コンプライアンス委員会設置)

#### 事業

#### ポートフォリオ

- 脱炭素・ライフサイエンス分野の  
EPC\*3受注拡大
- Non-EPC事業\*4の定量成果は道半ば

\*1 AWP: Advanced Work Packaging (米国Construction Industry Instituteが提唱するプロジェクト管理手法のベストプラクティス)

\*2 SMS: Subcontract Management System (工事会社との契約管理システム)

\*3 EPC: Engineering, Procurement, and Construction (設計、調達、建設)

\*4 Non-EPC事業: 航運・ライセンス・受託研究開発・デジタルサステナビリティ・事業投資等

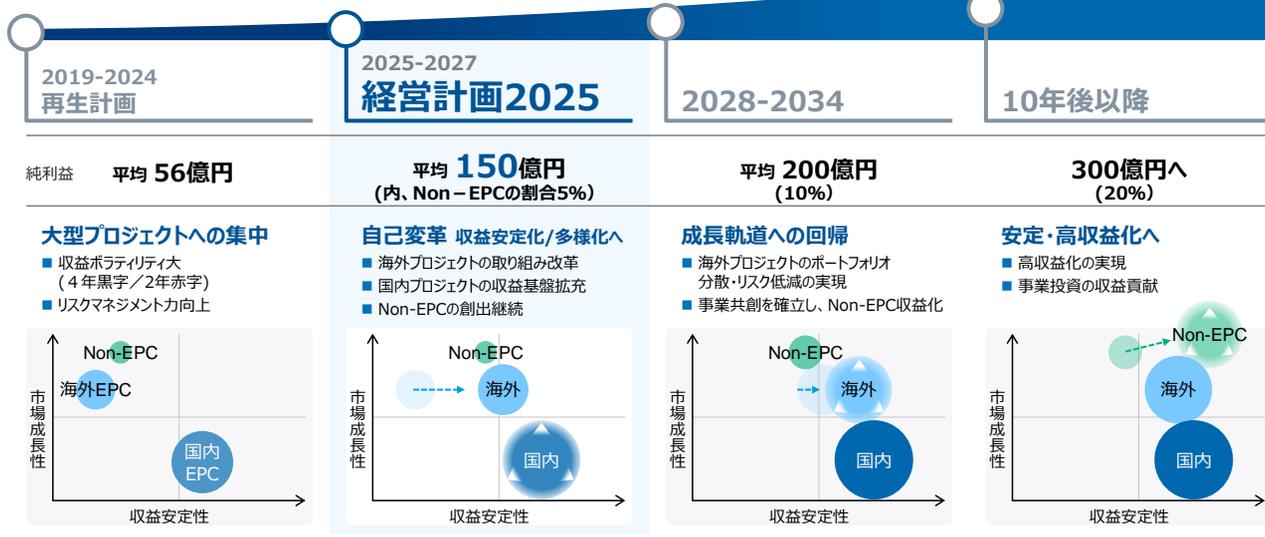
まず、2019年度から2024年度にかけての再生計画について振り返ります。

この数年間、私たちは多くの挑戦に立ち向かい、また成長もしてきました。入口管理の徹底など、課題であったリスクマネジメント力は確実に向上していると言えます。

一方、純利益においては、目標には達していません。24年度の純利益は270億円と単年度で見れば好成績ではありますが、2019年度~2024年度6年間の平均は56億円であり、これは、ここにあります通り、本期間中における21、23年度の2度の赤字計上によるものです。残念ながら再生計画実施前に受注した夫々1件ずつの大型LNGプロジェクトで発生した損失が原因でありました。これは言い換えれば、それぞれ、たった一件のプロジェクトで、他の複数のプロジェクトではカバーしきれないほどの損失が発生し、会社全体が赤字に追い込まれた、ということです。また、もう一点は、大型案件中心に追いかけて来たが故に、その案件が延期・消滅したりあるいは失注した場合の収益・リソースに与える影響がきわめて大きいということです。このポラリタスな企業体質こそ根本的な課題であり、その解消が本中計での大きなテーマであります。

# 経営計画2025から10年後の目指す姿へ

3年間は収益安定化・多様化を最優先。2028年以降、成長軌道へ。  
10年後、連結純利益300億円を達成。さらなる高みへ。



●● : 純利益(期間平均)イメージ

続いて、「経営計画2025から10年後の目指す姿」です。

大型プロジェクトへの集中から脱し、収益の安定化と多様化のための自己変革を成し遂げ、10年後には、純利益300億円、内Non-EPC事業の比率20%という安定・高収益企業になることを目指します。尚、Non-EPC事業とは、プラントライフサイクルにおける、FEED・EPCの前後のフェーズやモジュール開発あるいは将来的な事業投資といったものを指します。この300億円達成のため、この3年間は、再生計画中の純利益平均56億円から150億円にまで成長し、経営を安定化させ、盤石な土台をつくります。同時に共創による多様化、Non-EPC収益化の種をまき、2028年以降からこれらを本格的に伸ばし、10年後には事業パートナーとして大きな果実に繋がりたいと考えております。

# 経営計画2025（3カ年）で成し遂げること

成し遂げること **自己変革** ～収益安定化と多様化に向けて～

## 重点取組

- 1 海外既存大型プロジェクトの着実な遂行
- 2 海外プロジェクト取り組み改革（受注方針）
- 3 国内プロジェクト収益拡大
- 4 事業共創の拡充
- 5 分厚い中核人財層の形成

エネルギーと素材、ライフサイエンス分野での  
エネルギーと環境の調和、  
健やかで豊かな未来の実現

## 定量目標

純利益  
**150億円**（3年平均）

内Non-EPC純利益  
**10億円**（2027年度）

## 関連指標

粗利率：10%以上（3年平均）

受注高：9,500億円（3年累計）

売上高：3,800億円（3年平均）

受注残：6,000億円（3年平均）



© Chiyoda Corporation 2025. All Rights Reserved.

続いて、「経営計画2025で成し遂げること」です。

この3年間で当社が成し遂げること、収益安定化と多様化のための自己変革であります。先ほど申し上げました、本中計期間中に、純利益3年平均150億円に加え、Non-EPC事業での純利益10億円を、それぞれ、安定化と多様化を実現する定量目標と致します。

重点取組としては、

- ・ 海外既存大型プロジェクトの着実な遂行
- ・ 海外プロジェクト取り組み改革（受注方針）
- ・ 国内プロジェクト収益拡大
- ・ 事業共創の拡充
- ・ 分厚い中核人財層の形成

の5項目を設定しました。

続いて各項目の内容をご説明します。

## 重点取組 1 海外既存大型プロジェクトの着実な遂行

課題解決力、プロジェクトマネジメント力を最大限に活用し、既存大型プロジェクトを完遂。

	カタール・NFE LNG	米国・GPX LNG	【参考】2024年完工 インドネシア・銅製錬プロジェクト
<b>基本情報</b>	① 2021年 ② Qatar Energy ③ Technip ④ LNG年産800万トン/年×4系列 (カタール国において、本プラント完成後、既設プラントと合計で約1億トン/年の生産量に到達) <sup>*1</sup>	① 2019年 ② Golden Pass LNG ③ McDermott ④ LNG年産520万トン/年×3系列	① 2021年 ② PT Freeport Indonesia ③ - ④ 鉱石処理量1.7百万トン/年
<b>課題解決</b>	<b>課題</b> 鉄骨、配管工事の効率化  <b>解決策</b> ➡鉄骨架構にラザニア工法 <sup>*2</sup> を採用し、効率化、工事安全性も向上	労働力不足・人件費上昇への対処  ➡配管溶接工程の約80%を域外で完了	<b>6,000万Man Hour</b> (約1.5年間、ピーク時従業員 約2.3万人) の無災害を達成
<b>プロジェクトマネジメント</b>	AWP導入による工事効率化 (タイムリーな設計情報共有・資機材納入)  4Dモデル活用による作業効率向上 (工事進捗・ワークフロントの可視化)		プロジェクト・マネジメント力の発揮 (顧客・協力会社とOne Team化、記録的な短納期化実現。現地調達規制対応で現地企業30社を起用。)

<sup>\*1</sup> 世界のLNG貿易量(2023年): 約4億トン(独立行政法人 エネルギー・金属鉱物資源機構 石油・天然ガス資源情報)

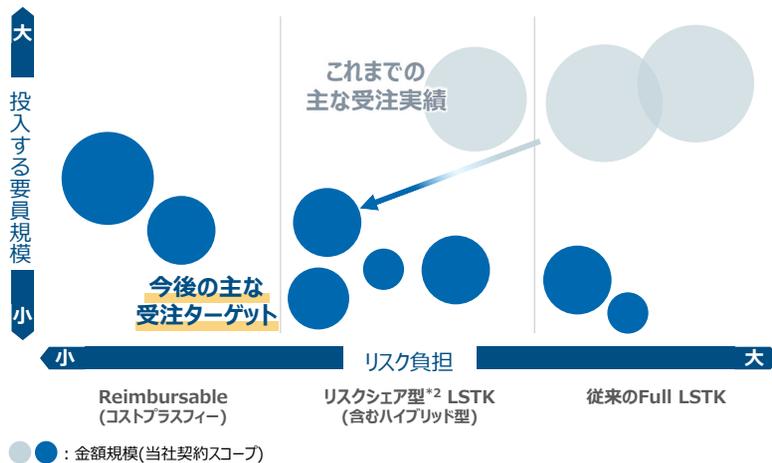
<sup>\*2</sup> ラザニア工法: 構造物下層から鉄骨据付と配管スプール設置を交互に繰り返しながら、上層へ組み上げる工法

重点取組の一つ目は、「海外既存大型プロジェクトの着実な遂行」です。本中計期間では、カタールNFEとゴールデンパスLNGというLNGの大型EPCプロジェクトを遂行します。昨年度11月に成功裡に完工したインドネシア銅製錬プロジェクトにおける経験も含めて、当社が有する強みを最大限発揮し、着実な遂行に注力します。

## 重点取組 2 海外プロジェクト取り組み改革（受注方針）

海外大型EPC依存から脱却し、分散の効いたポートフォリオ、プロジェクト選別可能な体質へ。  
多様化する顧客ニーズにも対応。

### 海外プロジェクト受注ターゲットのイメージ



### 方策

- 1プロジェクト当たりの当社リスク抑制・分散  
(パートナーとのリスクシェア等)
- LNGプロジェクトへの新たな取り組み方を追求  
(超大型LSTK<sup>\*1</sup>案件以外への取り組み、当社の強みであるプロセス設計に特化した提案等)
- リスク負担の徹底的な見直し  
(地域・顧客特性に応じたReimburse契約など)

\*1 LSTK : Lump Sum Turnkey (固定契約金額による一括請負)

\*2 リスクシェア型 : 例 : 工事Lump Sumリスクの回避、パートナーとのリスクシェア、インフレ調整等

重点取組の二つ目、「海外プロジェクトの受注方針に係る取り組み改革」です。

リスク分散の効いたポートフォリオを構築し、当社がプロジェクトを選別できる体質に改善すべく、従来の慣習にとられないリスク負担の在り方を踏まえ、LNGを含むエネルギーと素材分野における新たな取り組みを追求していきます。

図に示すように、これまでの主な海外プロジェクトの受注実績は、契約金額規模も投入要員規模も大きい一括請負契約形態のプロジェクトが太宗を占めていました。

この状態は再生計画期間中に一定緩和してきたものの、未だ1件のプロジェクトの受注や損益に大きな影響を受ける経営体質が残っており、大きな課題と認識しております。本中計では、投入する要員規模が小さく、過度なリスク負担を負わない契約が叶うプロジェクトを探索・組成すると共に、多様化するニーズに応え顧客の事業価値向上に貢献していきます。

海外プロジェクト、LNGプロジェクトは当社の強みでもあり魅力ですので、今後もやっていきます。但し、取り組み方は変えていきます。JV（ジョイントベンチャー）で大型LSTK（ランプラムターンキー）一本槍ではなく、契約形態をレインバースにする、電動化技術など強みを活かした新たなLNGパッケージをつかって売り込む、戦略的なパートナーリングを考えて一件当たりのインパクトを下げる、など工夫します。すなわち、根本的な課題である「ボラティリティの高い体質」を変えていく、自己改革を図っていくということでもあります。

## 重点取組 3 国内プロジェクトの収益拡大

成長するライフサイエンス、脱炭素分野含め、旺盛な需要に確実に応える体制を構築。

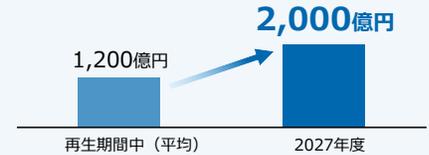
### 強靱な事業ポートフォリオ

#### ■ 幅広い分野の対応力を生かし、事業機会を早期に掴み取る

- ・ ライフサイエンスや脱炭素など成長分野の案件獲得強化
- ・ 石油化学、先端素材、エネルギー・マネジメントなどへ継続注力

#### ■ 案件規模に依らない幅広い顧客層への価値提供

目標受注高



#### 受注体制の基盤強化

- プロジェクトマネージャー・エンジニアのマルチタレント化による対応分野の拡張
- DX・設計標準化、設計拠点の活用強化による生産性の向上

#### 連結利益の極大化

- CXO\*<sup>1</sup>と共にプラントライフサイクル全体へのサービス提供
- CXOの取り組みにつき、事業分野及び顧客層共に拡充

#### パートナーとの協業拡大

- 協業・提携先と互いの強みを生かし、戦略的に対応力を強化 (JFEエンジニアリング(株)、三菱重工業(株) など)
- 工事協力会\*<sup>2</sup>、設計協同組合\*<sup>3</sup>との連携維持・強化

\*1 CXO：千代田エクスワンエンジニアリング（100%子会社。2023年4月に国内工事子会社3社を合併し設立）

\*2 千代田工事協力会：主に建設工事に関わる協力会社により構成された組織

\*3 千代田設計協同組合：主に詳細設計を委託する協力会社により構成された組織

続いて、国内プロジェクトの収益拡大に向けた取り組みです。27年にかけて安定的に受注高2,000億円を狙っていきます。これまで培ってきたEPCでの実績をベースに、成長するライフサイエンスや脱炭素分野に対する旺盛な需要に応える事業基盤を、プロジェクトマネージャーやエンジニアのマルチタレント化を進めることや、千代田エクスワンエンジニアリングとの連携の強化による連結利益の極大化、協力会社の皆様との連携推進、さらにパートナー会社との戦略的提携により強化していき、多様なニーズに対応できる体制を整えていきます。

## 重点取組 4 事業共創の拡充

事業共創のパートナーを目指し、事業・技術の開発から操業までより広範囲で顧客に伴走。



重点取組の四つ目、「事業共創の拡充」です。

これは10年後の当社がどういった姿でありたいかという点で最も重要なものです。

当社はこれまでEPCコントラクターとしての業態を中心に、その周辺領域であるNon-EPCにも取り組んできました。具体的には技術開発から顧客に伴走する社会実装や、設備保全における操業支援などであり、スライドで示す左右への矢印のとおり、このような価値提供の幅を広げ、更に取り組みを強化します。それに加えて、これは冒頭にお話した内容ですが、よりアーリーステージから顧客の事業開発に伴走・支援をすることによって、共同で事業を推進するパートナーへと提供価値を最大化していく。そして、スライドで示す上への矢印のとおり、徐々に事業者側に軸足をシフトし、ゆくゆくは事業投資も手掛けるといった「事業共創」を実現する顧客のパートナーとなることを目指します。

この根拠となるのは、事業共創を担うための基盤と強みです。技術開発基盤、豊富なEPC実績、そして多様なステークホルダーとの共創のネットワークに裏付けされる強みを掛け合わせ、顧客・パートナーとの事業共創を拡充していきます。

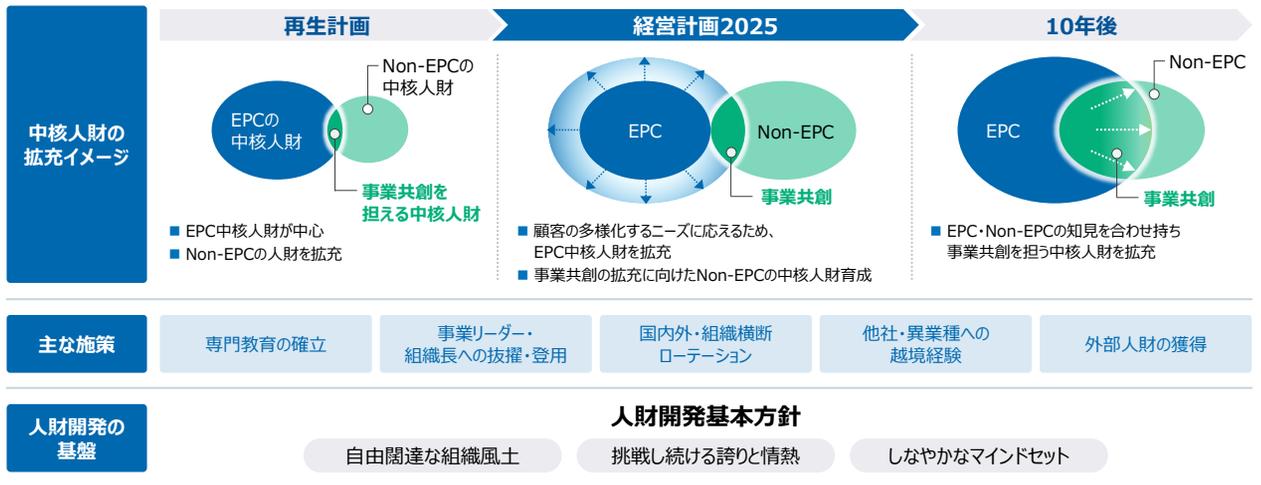
当社は各事業者に対して、EPCという形で技術サービス提供を行ってきましたが、これからは当社のポジションをEPCのみならず事業者サイドにも拡充していき、当社の持つエンジニアリング能力をより付加価値の高いものに変化させていきたいと考えています。

## 重点取組 5 分厚い中核人財層の形成

収益の安定化と多様化のための自己変革を達成すべく、事業の中核人財を拡充。

中核人財

～自ら社会課題を特定、社内外との共創をリードし、より高い付加価値と収益獲得を実現できる人財～



重点取組の五つ目、「分厚い中核人財層の形成」です。

本中計で掲げる自己変革と事業共創を担う中核人財を拡充します。

当社は現状コア事業であるEPC遂行の人財が中心の人財ポートフォリオです。本中計期間では、顧客の多様化するニーズに数多く応えるため、EPCを担う中核となる人財を特に拡充し、併せて、事業共創の拡充に向けたNon-EPCの中核となる人財育成も推進してきます。将来的には、EPCと技術・事業開発の知見を併せ持つ事業共創の中核人財の拡充を目指します。

この人財の成長を成し得るための土壌には、当社独自の自由闊達な組織風土があります。また、挑戦し続ける誇りと情熱を持つ人財が当社の誇りであります。環境の変化に適用するしなやかなマインドセットを磨き、人財開発の施策をより一層充実させることで、必ずや収益安定化と多様化を成し遂げます。

## 事業環境／事業領域

外部環境の不確実性が増す中、安定化に注力しつつ強みを活かし事業機会を創出・獲得。



\*1 CCUS: Carbon dioxide Capture, Utilization / Storage  
\*2 O&M-X: Operation and Maintenance Transformation

最後の項目は、「事業環境と事業領域」です。

当社を取り巻く事業環境は、世界の多極化、地政学リスク、気候変動、人口動態の変化、技術革新等のメガトレンドの影響を受け、めまぐるしく変化しています。当社のコア・コンピタンスである、技術開発力と技術を目利きする力、課題を解決するエンジニアリング力、全体最適を実現するプロジェクトマネジメント力、これらを掛け合わせ、事業機会と事業領域を定めました。

エネルギーや先端素材の安定供給の確保、中長期的な脱炭素トレンド、循環型社会の構築といった観点から、エネルギー・脱炭素のスピード感の変化はあるものの、「エネルギーと素材」の事業領域における当社事業の需要は堅調と見ています。

また、医療の高度化・複雑化を背景に「ライフサイエンス」の事業領域における需要も旺盛と見ています。

そして、分野を横断しての産業基盤の維持・更新に関しては、当社の知見を活かしたフィジカル・デジタル両面でのO&M-Xソリューションの提供機会が増大すると見ています。

## 事業領域① エネルギーと素材

LNG、石油・石油化学での豊富な実績、技術と知見を活かし、脱炭素・先端素材分野にも拡充。

### エネルギーと素材分野での強み

実績に裏打ちされたEPC  
コントラクターとしての  
知見・顧客基盤

プラントの  
開発・スケールアップに  
必要な技術と知見

設備保全の高度化支援・  
解析・診断技術



BP Berau向け  
液化天然ガスプラント



北海道北部風力送電株式会社向け  
蓄電池システム

### 展開する領域

LNG (含むCleaner LNG)、  
石油・石油化学

脱炭素  
(水素、低炭素燃料、CCUS、  
エネルギーマネジメント等)

金属・先端素材  
(非鉄金属製錬、蓄電池・半導体材料等)

O&M-Xソリューション



© Chiyoda Corporation 2025. All Rights Reserved.

13

エネルギーと素材の分野では、特にLNG・石油・石油化学の領域でEPCコントラクターとして豊富な実績を積み重ねてきました。商業プラントのEPCだけでなく、触媒やプロセスの技術開発、商業化のためのスケールアップや、プラントの操業フェーズにおける技術提供も数多く手掛けてきました。これらの強みを活かし、LNG、石油・石油化学は勿論のこと、脱炭素・先端素材の事業領域を拡充します。

## 事業領域② ライフサイエンス

医薬品プラントでのEPC実績と知見を活かし、バイオ・ライフサイエンスソリューションプロバイダーへの成長。

### ライフサイエンス分野での強み

培養領域（抗体・細胞）の  
プロセス開発・スケールアップ知見

合成領域の連続生産・  
固相/液相法への知見

ISS\*の実証試験装置開発

設備保全の  
高度化支援・解析・診断技術



子安リサーチパーク



塩野義製薬(株)向け  
ワクチン原薬製造設備

### 展開する領域

#### 医薬品・食品

（低・中分子、高分子、微生物、細胞医薬他）

#### 製法開発受託等

（細胞培養・植物バイオ）  
（宇宙・低軌道プラットフォーム）

#### O&M-Xソリューション

\*ISS：International Space Station（国際宇宙ステーション）

ライフサイエンスの分野では、石油化学領域、医薬品領域で培った連続生産技術の知見やスケールアップノウハウを活かして、特に医薬品プラントの領域でEPCコントラクターとして実績を積み重ねてきました。これらの強みを活かし、付加価値の高いバイオリフサイエンスのソリューションプロバイダーとして、医薬品のEPC領域のみならず、細胞培養・植物バイオ領域の開発受託、宇宙低軌道の実験プラットフォーム等の事業領域を拡充します。



© Chiyoda Corporation 2025, All Rights Reserved.



最後に、これまでのご説明を総括いたします。

本中計のテーマは、「かなえたい未来に向けた自己変革」であり、10年後の未来を見据えて、そのためにこの3年間は5つの重点取組を進めて、収益安定化と多様化に取り組んでいくものです。掲げた5つの重点取組をしっかりと成し遂げ、3年平均で純利益150億円、内 Non-EPCで10億円を達成し、まさに「10年の計」、次の10年に向けての成長の経営基盤を盤石なものとしします。

中期経営計画『経営計画2025』のご説明は以上となります。ご清聴いただきまして、ありがとうございました。