



**東洋テック株式会社**

2023年3月期決算説明会

2023年5月29日

## イベント概要

---

[企業名]	東洋テック株式会社		
[企業 ID]	9686		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 通期		
[日程]	2023 年 5 月 29 日		
[ページ数]	32		
[時間]	11:00 – 11:50 (合計：50 分、登壇：45 分、質疑応答：5 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	11 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	池田 博之 (以下、池田)	
	常務執行役員 管理本部経営統括部長	入浦 直仁 (以下、入浦)	
	経理部長	阿部 幸生 (以下、阿部)	

---

### 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



## 登壇

---

**司会：**それでは定刻でございますので、ただ今から東洋テック株式会社様の 2023 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

最初に会社からお迎えしてございます、3 名様をご紹介申し上げます。まず代表取締役社長、池田博之様でございます。

**池田：**よろしくお願いいたします。

**司会：**続きまして、常務執行役員管理本部長、入浦直仁様。

**入浦：**入浦です。よろしくお願いいたします。

**司会：**続きまして経理部長、阿部幸生様でございます。

**阿部：**阿部でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**本日はこの後、社長の池田様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間をもうけておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは早速、よろしくどうぞよろしくお願いいたします。

**池田：**皆さん、こんにちは。東洋テックの社長の池田でございます。本日は 5 月月末、またお足元の悪い中、私どもの決算説明会にお越しいただきまして、本当にありがとうございます。

1 時間ほど時間をいただき、質疑応答の時間も含めまして、決算の内容でありますとか、私どもの取り組んでおります第 12 次中期経営計画等々について、もろもろご説明させていただきたいと思っております。

お手元にお配りしているレジユメの 1 ページから 3 ページ目までは、私どもの会社の沿革と紹介でございます。

---

### 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



<b>1</b>	2023年3月期 決算概要	5
<b>2</b>	株式の状況及び配当金と株価の推移	15
<b>3</b>	2024年3月期 業績予想	18
<b>4</b>	対処すべき課題への取り組みについて	20

©TOYO-TEC 2023

4

4 ページをお開きください。これが本日のアジェンダでございます。四つの項目について、私から説明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

(単位：百万円・%)	2022年3月 実績	2023年3月 実績	前年度比	2023年3月 公表数値	公表対比
売上高	27,465	30,139	2,673 +9.7%	30,000	100.5%
営業利益	848	844	△4 -0.0	900	93.8%
経常利益	895	964	68 +7.7%	900	107.2%
親会社に帰属する 当期純利益 1株当たり	459	741	282 +61.4%	540	137.4%
当期純利益(円・銭)	43.61	72.60	28.98 +66.5%	51.25	—

■五大テックのグループ入りや東洋テックビルサービスの発足で事業基盤を強化。

■機械警備の増収基調継続、常駐警備の新規獲得等警備事業全般が好調。

機器販売の拡大にも取組んだ結果、東京オリンピックやコロナ特需の剥落を補い、12期連続の増収。売上高は301億円と、公表数値の300億円を達成。

■利益面では、4社統合による一過性費用などで期初の出遅れがあり、営業利益は8.4億円と公表数値の9億円に届かなかったものの、当社として初となる機械警備の値上げに本格的に取組み、来期以降の収益基盤を強化。

©TOYO-TEC 2023

6

それでは資料 6 ページから、早速説明に入らせていただきます。

まず 2023 年 3 月期の決算の概要について、ご報告いたします。

真ん中の枠囲いのところでございます。売上高 300 億円を超えました。三つの項目について触れさせていただきます。

一つ目は、現在 3 年間の第 12 次中期経営計画に取り組んでおりますが、前期がその初年度でありました。期中に五大テックという、常駐警備の関西の会社がグループ入りしました。

それから、ビルメンの子会社がいくつかあったのですが、前期に 4 社統合し東洋テックビルサービスという会社を発足しました。警備事業とならぶビル管理事業、ビルメン事業といわれていますけれども、これの受託力強化をねらって体制整備を図った年でありました。

一方で、当社を取り巻く環境は、皆様ご存じのとおりで、やはり人件費が相当上がりました。人手不足は当社の、最大の今の課題といっても過言ではありません。また、半導体の不足による仕入価

## 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

格の高騰でありますとか、機器類の調達難といった環境変化もあり、厳しい状況が続いた一年だったと思います。

そのような中で、二つ目のコメントでございますが、機械警備につきましては、増収基調を維持しております。きめ細かく警備先の見直しをして、メンテナンスをしっかりとやる。後ほど説明いたしますけれども、新しい商品、サービスの取り組み。それと、当社として初めて機械警備の値上げに踏み込みました。

また、常駐警備の新規獲得等もございました。それから機器販売もコロナ禍において、いろいろなお客様のニーズの求める調達をして、機器販売も修理も、好調でございました。

その結果、一昨年の東京オリンピックの特需や、コロナ関連の警備や清掃の特需の剥落を補って十分、売上がプラスになり、初めて連結で300億円を超える売上を計上できました。

三つ目、利益面では、残念ながらビルメン会社4社統合に伴い、期初いろいろなごたごたといいますが、人の若干混乱もありまして、期初出遅れがありました。

今は体制整備が順次進んでおりますが営業利益はこれが主因となって、目標値、9億円の営業利益を目標としておりましたが、残念ながら8億4,000万円と公表値には届きませんでした。ですが、機械警備の値上げ等も含めて、来期以降についての体制整備はできた年であったと思います。

---

## 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



# セグメント別売上高及びセグメント利益の概要

(単位：百万円)	2022年3月 実績			2023年3月 実績			前年同期比		
	売上	構成比 (%)	セグメント利益	売上	構成比 (%)	セグメント利益	売上	増減率 (%)	セグメント利益
警備事業	17,714	65	210	19,803	66	459	2,088	12	248
ビル管理事業	8,968	33	311	8,909	30	89	△58	△0.7	△222
不動産事業	782	3	259	1,426	5	282	643	82	23
調整額	-	-	67	-	-	12	-	-	△54
合計	27,465	100	848	30,139	100	844	2,673	10	△4

(注)セグメント利益の調整額は、セグメント間の取引消去によるものです。

## ■警備事業

当社として初となる機械警備の値上げに取組み、新規先の獲得も順調、五大テックのグループ入りもあり、増収増益。

## ■ビル管理事業

4社統合により東洋テックビルサービスが発足。シナジー効果の実現や業容拡大に取組んだものの、期初立上げの遅れや前期末の清掃部門の大口解約を埋めきれず、売上は前期比微減。利益面では、統合に伴う一過性の費用の発生や、人手不足による外注費増加により減益。

## ■不動産事業

大口不動産販売案件成約により売上9.7億円を計上。不動産賃貸事業は引続き堅調に推移し、増収増益。

©TOYO-TEC 2023

7

次のページ、お願いします。セグメント別の売上高と利益について、ご説明いたします。

真ん中の枠囲い、上から警備事業につきまして、先ほどご説明しましたように、機械警備の値上げ、新規先の獲得、それから五大テックのグループ入りもありまして、売上高が、20億8,800万円の大増収。セグメント利益も、2億4,800万円のプラスと、大幅な増収増益でございました。

ビル管理事業。先ほどもご説明したとおりでございます。東洋テックビルサービスの発足、警備とビルメンとのシナジー効果等をねらって、業容拡大にも取り組みましたけれども、少し期初の立上げの遅れがあった。それから新栄ビルサービスという会社で、残念ながら前々期末に大きな解約、値上げの交渉に伴う、解約等もありまして、そのマイナスを埋め切れませんでした。

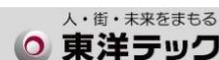
特に、清掃部門はお取引先が学校でありますとか、マンションの管理組合であります。最低賃金の上げによるパートの人件費増加をすぐ反映できないという課題がありました。もろもろ合わせまして、ビル管理事業につきましては売上高、利益ともに残念ながら、減収減益となったということでございます。

## 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

不動産事業につきましては、体制を少し強化いたしまして、大口の不動産の販売案件が成約いたしました。賃貸事業、既に今年に入っても1件買いましたので、前期でいうと6物件、不動産賃貸事業も堅調に推移しております。不動産の仲介を含めた不動産事業部門も堅調でございまして、前期比売上高プラス6億4,300万円、セグメント利益も2,300万円のプラス。これも増収増益となりました。

## 東洋テック単体及び子会社各社の業績①



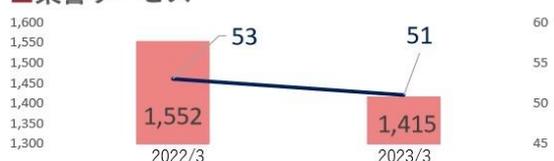
### ■東洋テック



■売上高 ■営業利益

機械警備・常駐警備・工事機器販売が順調に推移し増収増益。  
(売上+501百万円  
営業利益+259百万円)

### ■東警サービス



2022年12月に輸送警備を東洋テック直営へ切り替えたこと等により▲137百万円の減収となったが、値上げやコスト削減に取組み、前年並みの利益を確保。

### ■東洋テック姫路



輸送・停解業務の受注減、企業内CDの廃止、コロナ臨時施設警備の剥落の一方で、機器売却・ビルメンを強化、48百万円の減収にとどめ、利益は前期並みを確保。

### ■東洋テックビルサービス



統合当初の混乱、退職給付債務の引当、人員不足による外注費増加等が重なり、利益率が低下し増収減益。

©TOYO-TEC 2023

8

次のページ、お願いします。会社ごとの業績ですので簡単に申し上げます。

東洋テックは、先ほど申し上げたとおり、好調に推移し、増収増益となりました。

東警サービス、東洋テック姫路は警備会社でございまして。東警サービスは東洋テックにメール便に関する業務移管を行いました。コスト削減にも取り組んだので利益は一応横ばいで終わりましたが、売上は残念ながら少々減りました。

東洋テック姫路。これは姫路に特化した警備会社でございまして、姫路地区も企業内CDがどんどん廃止になっています。金融部門の売上減や、コロナの臨時施設警備などの剥落などを、ビルメン

## サポート

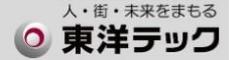
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



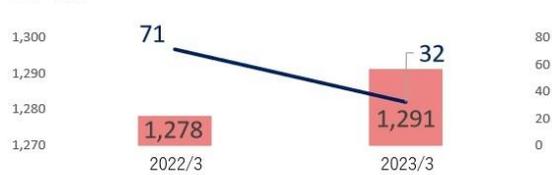
とのセットセールスで随分埋めにかかり、利益はなんとか確保してくれたのですが、売上は残念ながら少々減りました。

東洋テックビルサービス。先ほどの説明のとおりになります。

## 東洋テック単体及び子会社各社の業績②



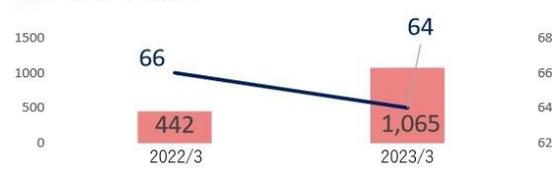
### ■大阪フジサービス



■ 売上高 ■ 営業利益

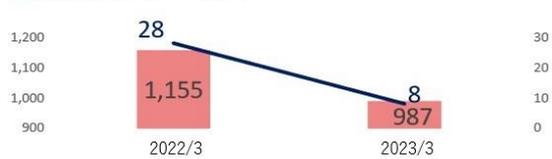
前期比微増収を確保するも労務費負担の増加、コロナ関連の受注減により減益。

### ■テック不動産



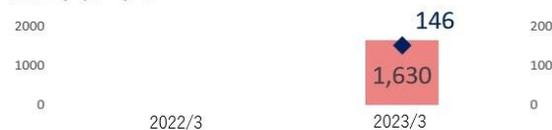
大口不動産販売案件の成約が寄与し大幅増収。

### ■新栄ビルサービス



前期末の大口解約の影響で減収。利益面も最低賃金引上げに伴う労務費負担の増加により減益。

### ■五大テック



2022年5月 グループ入りし7月から連結対象。9か月の売上は1,630百万円、営業利益146百万円を計上し、グループ業績に寄与。

©TOYO-TEC 2023

9

次のページ、お願いします。

この、大阪フジサービスと新栄ビルサービスという、1番目と3番目、これが清掃の会社でございます。大阪フジサービスは、事業所と大学等を中心に、清掃事業を展開しておりますが、人件費の増加を補えず、コロナ関連の受注減もありましたので利益が半減しております。新栄ビルサービスも同様、前々期の大きな解約を十分補い切れませんでした。

東洋テックビルサービスでは今年の4月1日に大阪フジサービスと新栄ビルサービスを統合し、前期の轍を踏まないように今、体制整備を一生懸命やっております、今期はなんとか順調な基調に戻るべく、体制整備の途上であります。今期はなんとかやってくれるだろうと思っております。

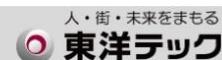
## サポート

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



五大テック。7月から連結になっておりますので、9カ月間の決算であります。売上、利益ともに大きくグループの収益に貢献してくれました。以上でございます。

## 連結損益計算書の状況



(単位：百万円)	2023年3月	前年度比	
機械警備	7,604	287	五大 143百万円、TEC新規33百万円 真水値上 9百万円
輸送警備	2,033	9	
常駐警備	4,927	1,534	新規 212百万円、値上 71百万円、 五大 1,480百万円 コロナ特需 ▲200百万円 オリンピック ▲41百万円
売上高			
ATM管理	1,636	19	
工事・機器販売	1,488	161	
その他	2,113	75	
ビル管理	8,909	△58	
不動産	1,426	643	大口不動産販売 970百万円
総売上高	30,139	2,673	
売上原価	24,303	2,241	
売上総利益	5,835	432	
販売費及び一般管理費	4,990	436	
営業利益	844	△4	
経常利益	964	68	
税金等調整前当期純利益	1,108	321	
親会社に帰属する当期純利益	741	282	政策保有株式の解け合いに伴う 売却益が寄与。

©TOYO-TEC 2023

10

次のページ、お願いします。連結の損益計算書でございます。

一番下の親会社に帰属する当期純利益は、政策保有株式の持合いの解合いを反映した部分がありますので、ここが2億8,200万円ほど前期より増えております。

### 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



## (ご参考) 営業費用・原価費用の状況

(単位：百万円)	2022年3月	2023年3月	前年度比	
人件費	12,528	13,804	1,275	五大 1,320百万円
物件費	3,377	3,533	156	五大 135百万円
減価償却費	901	972	70	
のれん償却費	89	65	△23	
賃貸用不動産償却費	76	70	△5	
不動産事業費用	70	57	△13	
外注費	8,259	8,644	385	TTBS 262百万円 五大 20百万円 TEC警備 46百万円
機器保守外注費	106	130	23	
貸倒引当金繰入	0	12	12	
営業費用合計	25,410	27,291	1,881	
工事発注費	11	23	12	
機器仕入代	900	1,072	171	
不動産売上原価	294	906	612	販売用不動産原価 906百万円
工事機器費用計	1,206	2,003	796	
販管・原価費用合計	26,616	29,294	2,677	

©TOYO-TEC 2023

11

次のページ、お願いします。費用と原価について、簡単に触れたいと思います。

まず、この一番表の右の一番下、販管・原価の合計の前年比、約 26 億 7,700 万円増えておりますが、これは、ほとんどが五大テックのグループ入りによる増加でございます。

ただ、いくつかトピックスもありまして、例えば真ん中の段の外注費。これは、人手不足が大きく響きました。特に東洋テックビルサービスなのですが、外注費が大きく増えたのは自社でできる消防点検とか、いろんな業務を人手不足で外注に出したことによるものです。

その下の、工事発注費や機器の仕入れ代、この辺は工事機器販売の増加に伴うものなので、それほど問題になるものではございません。この中でいうと、やはり外注費の増加を、いかに内製化比率を高めて、抑えていくかがポイントだろうと思います。

不動産の売上原価は、先ほどご説明しました、大口の不動産案件の販売、原価が 9 億 600 万円でございます。

### 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

## (ご参考) 営業外損益・特別損益の状況

営業外損益	2022年3月	2023年3月	前年度比
受取利息	0	0	0
受取配当金	117	66	△50
その他	66	114	48
営業外収益計	184	181	△2
支払利息	42	38	△3
社債利息	1	2	1
社債発行費	30	0	△29
その他	63	19	△44
営業外費用計	137	61	△75
特別損益	2022年3月	2023年3月	前年度比
投資有価証券売却益	1,504	237	△1,266
その他	2	2	0
特別利益計	1,506	240	△1,266
固定資産除却損	58	50	△8
和解金	1,430	—	△1,430
その他	126	44	△81
特別損失計	1,615	96	△1,518

2022/3期  
投資有証18銘柄  
2,400百万円売却

2022/3期  
社債発行1,000百万円

2022/3期 別館解体 68百万円  
弁護士費用 41百万円  
TTBS合併 17百万円  
2023/3期 TTBS合併 44百万円

©TOYO-TEC 2023

12

次のページ、お願いします。営業外と特損特益の内訳でございます。

この中で、上の営業外損益の2行目、受取配当金が大きく5,000万円ほど減っておりますが、これは、2022年3月期に投資有価証券を持合いの解消により、18銘柄24億円を売却したことに伴う配当金の減少でございます。

その下の特別損益のところの有価証券売却益ですが、これは先ほど申し上げました、解合いによる売却益の計上が前期大きく減ったことで、マイナスになっています。前々期に増えた分が、前期は減ったということです。

それから、特別損失のところの和解金。裁判を抱えておりましたが、和解金を前々期に払いましたので、ここが、14億3,000万円がなくなりました。ちなみに裁判の件については完全に終結しておりますので、懸念となるようなことはございません。

一番下の、この特損特益の差額、2億5,200万円でございますが、この差額が先ほど申し上げました当期純利益の2億8,200万円に、大きく貢献したということでございます。

### 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

## (ご参考) 連結貸借対照表の状況

(単位：百万円)	2022年3月	2023年3月	前年度比	(単位：百万円)	2022年3月	2023年3月	前年度比
資産の部				負債の部			
流動資産	14,074	14,645	571	流動負債	4,814	5,898	1,084
現金及び預金	6,086	6,185	99	短期借入金	275	1,115	840
受託現預金	4,642	3,996	△646	1年以内返済長期借入	226	222	△3
売掛債権	2,609	2,675	248	固定負債	4,618	5,064	445
販売用不動産	—	900	900	社債	1,000	1,000	—
固定資産	15,804	16,940	1,136	長期借入金	2,520	2,242	△278
有形固定資産合計	11,469	11,757	287	退職給付負債	417	671	253
無形固定資産合計	703	1,309	606	負債合計	9,432	10,963	1,530
投資その他の資産合計	3,631	3,873	242				
資産合計	29,879	31,586	1,707	純資産の部			
				自己株式	△730	△1,064	△334
				純資産合計	20,446	20,623	176
				負債純資産合計	29,879	31,586	1,707

©TOYO-TEC 2023

13

次のページは、連結の貸借対照表でございます。

ここも大きく動いているところだけ、簡単にご説明しますと、先ほど申し上げましたように資産の欄で販売用不動産が9億円増えています。これは、不動産事業部門で期をまたいで買ったものがあり、これもバリューアップして今、売却の交渉中でございます。これに伴う負債の部分で、借入金が増えているということでございます。

それから、無形固定資産の合計が6億円ぐらい増えていますけれども、この一番大きな要因は、五大テックをM&Aしたことによる、のれんの部分になります。その他は大きな増減はございません。

### 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

## (ご参考) 経営指標の推移

		2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
総資産額	百万円	30,868	29,881	32,133	29,879	31,586
純資産額	百万円	20,811	20,845	21,749	20,446	20,623
自己資本比率	%	67.4	69.8	67.7	68.4	65.3
EPS (1株当たり利益)		66円83銭	82円57銭	53円67銭	43円61銭	72円60銭
PER (株価収益率)	倍	17.18	11.4	18.97	22.42	13.15
1株当たり配当金 (年間表示)		28円00銭	30円00銭	30円00銭	30円00銭	33円00銭
PBR (株価純資産倍率)	倍	0.58	0.47	0.49	0.51	0.47
BPS (1株当たり純資産)		1,984円83銭	2,003円78銭	2,075円38銭	1,935円00銭	2,018円27銭
ROE (株主資本利益率)	%	3.39	4.13	2.58	2.25	3.61
ROA (総資産純利益率)	%	2.29	2.88	1.75	1.54	2.35
配当利回り	%	2.44	3.19	2.95	3.07	3.46
配当性向	%	41.9	36.3	55.9	68.8	45.5

©TOYO-TEC 2023

14

続きまして 14 ページ。簡単に経営指標の推移について、ご説明いたします。

一番右の欄、当社の総資産 310 億円、純資産 200 億円で、自己資本比率は 65%。安定的といえは安定的であるわけなのですが、PBR1 倍割れ問題もごございます。2023 年 3 月期は増益となりましたので、上から 3 番目の EPS、1 株当たりの利益は大きく改善いたしました。

それに伴って、下から 3~4 行目ですか、ROE、ROA、利益に関する指標は改善しましたが、依然、同業他社に比した利益率は、低位であると認識しています。われわれの課題は、やはり構造改革による、収益力の改善に尽きるのではないかと考えております。

ちなみに BPS、1 株当たり純資産が 2,018 円になっていますが、このときの期末、3 月末の株価は確か 953 円だったと思います。5 月 24 日の終値で 1,034 円ですから、PBR は現在 0.5 ぐらいではないかと思います。PBR0.5 は大変課題とっており、利益の改善、体質の改善に取り組んでいるところでございます。

### 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

大株主上位10社（自己株式1,071,706株除く）

順位	株主名	所有株式数	持株比率
1	セコム株式会社	2,914,100 株	28.1 %
2	関西電力株式会社	1,535,900 株	14.8 %
3	株式会社ディー・ケイ	455,000 株	4.4 %
4	株式会社日本カストディ銀行 (りそな銀行再信託分・ 株式会社関西みらい銀行退職給付信託口)	451,090 株	4.4 %
5	株式会社りそな銀行	400,000 株	3.9 %
6	東洋テック従業員持株会	359,189 株	3.5 %
7	A I G 損害保険株式会社	335,210 株	3.2 %
8	株式会社ユニテックス	263,000 株	2.5 %
9	セントラル警備保障株式会社	241,700 株	2.3 %
10	株式会社三井住友銀行	204,980 株	2.0 %
	合 計	7,160,169 株	69.1 %

(注)持株比率は、自己株式(1,071,706株)を控除して計算しています。  
また、小数点2位を四捨五入して表示しています。

## 株式数

発行する株式数	20,800,000 株
発行済株式数	11,440,000 株
自己株式数	1,071,706 株
一単元の株式数	100 株

## 株主数

株主数	1,634 名
単元株主数	1,389 名

## 株主数増減(対前年度末比)

株主数	+134 名
単元株主数	+100 名

日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(りそな銀行再信託分・株式会社関西みらい銀行退職給付信託口)  
⇒株式会社関西みらい銀行が、保有当社株式を退職給付信託に信託

©TOYO-TEC 2023

16

続きまして2番目の大項目、株式の状況と配当金と株価の推移について、簡単に触れさせていただきます。

まず、会社の株式に関する事項。当社は、スタンダード市場に上場しております。残念ながら、スタンダード市場上場維持基準のうち、流通株式比率が25%を少し切っています。上場基準適合に向けた計画書をつくり、2024年の3月31日までに達成するというので今、取り組んでいるところでございます。

流通株式の増加策は、政策保有株式の相互保有の解消、それからその受け皿となる個人株主の増加になるだろうと思います。個人株主増加の取り組みにつきましては、個人投資家向け説明会を、リアル開催、ウェブ開催など併せて年2回開催しようと思っています。

株主数、1,634名で、単元株主数が1,389名。いずれも過去最高でございます。個人株主数は1,634人中131名増え、過去最高の1,509名となっておりますので、個人投資家向け説明会の効果があったのではないかと考えています。

## 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

■ **配当方針：配当性向50%目途に安定配当。  
業績に連動した配当を目指します。**



配当方針及び業績を勘案し  
**3年ぶりの増配**

2023/3 期初予想

期末配当金：15円⇒**18円**

2024/3 期初予想

中間配当金：**18円**

期末配当金：**18円**

決算発表後 株価上昇率

+150円  
+15%UP

990円

5月8日

1140円

5月9日  
決算発表

©TOYO-TEC 2023

17

次のページ、お願いします。配当金と配当性向について。

当社は、配当性向 50%を配当方針として掲げています。残念ながら、前期、営業利益は少し目標に足らなかったのですが、経常利益以下が大きく増えましたので、期末配当を、15円から3円増配すると発表いたしました。コロナでここ3年ほど据え置いていたので、3年ぶりの増配となります。

今年度も、今のところ、ある程度順調にいくと思っておりますので、今期中間期も、配当は18円を維持し、年間36円の配当を計画しております。

ちなみに、これは宣伝くさいのですが、右下のところ。5月9日に決算発表をして、増配と業績修正を発表しました。990円の株価が、30分ぐらいでストップ高になったということで、現在は1,030円をいったりきたりしていますけれども、評価をいただいたのではないかと考えています。

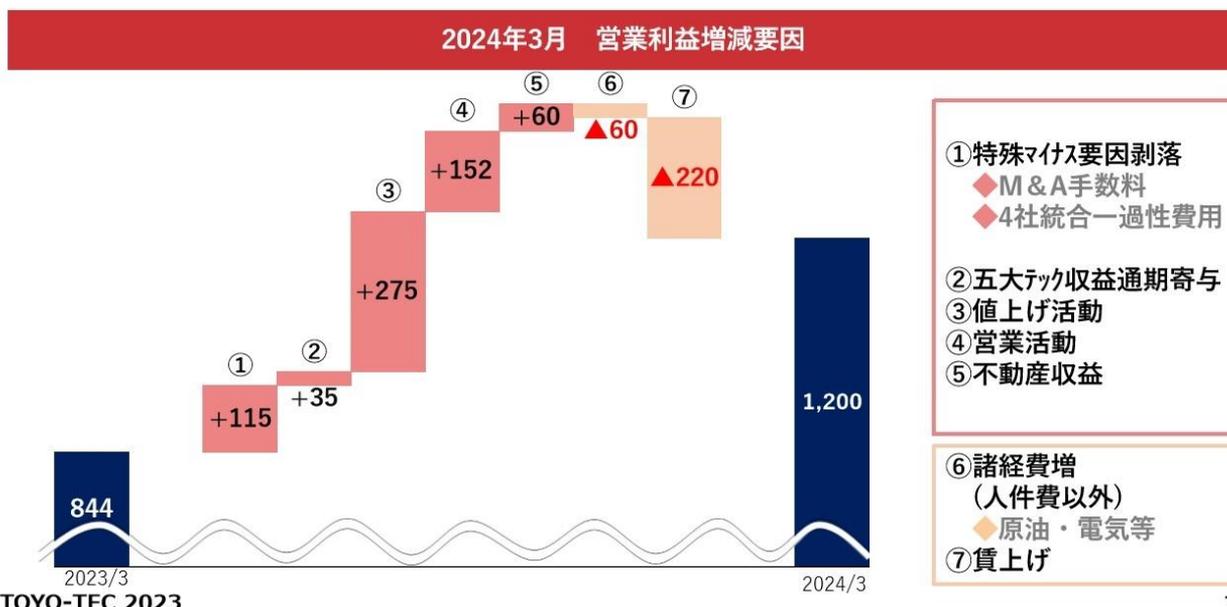
ただ、PBR1倍は下回っておりますので、今後の収益をしっかり上げて、増配も併せてやっていきたいと考えています。

## 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

# 2024年3月期 業績予想

(単位、百万円)	2023年3月実績	2024年3月予想	2025年3月 中計最終年度
売上高	30,139	31,500	35,000
営業利益	844	1,200	1,750
経常利益	964	1,250	1,900
親会社に帰属する純利益	741	750	



次のページをお願いします。3 番目の大項目、今年度の業績予想について先日、併せて発表いたしました。

上の表。前期が 300 億円を超えた売上ですが、中期経営計画最終年度 350 億円を掲げているのですが、2 年目は 315 億円を目標としています。利益について、大きく改善する見込みでございますので、3 億 5,600 万円増、42%増加の 12 億円という発表をしております。

この要因を分解した、営業利益の増減要因が下のチャートでございます。

順にいきますと、8 億 4,400 万円の前期の数字から、まず①と書いているところ。これは前期だけの要因、五大テックの M&A に関する費用でありますとか、東洋テックビルサービスの 4 社統合に伴う一過性の費用、退職給付費用などがありました。こういったマイナス要因が、今期はなくなることで、この部分のプラス。今の時点で、M&A の話はいくつかありますが、ここまで大きなのれん代は、まだ今のところないので、これらのような前期のマイナス要因が、今期なくなるのが 1 億 1,500 万円。

## 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

それから②のところ。これは先ほど申し上げました、五大テックの前期9カ月が、1年丸々寄与することで、その3カ月分の営業利益がプラス3,500万円。

それから三つ目のところ、ここが一番大きく寄与しているところで、値上げに関する、増加分の内訳です。常駐警備に加えまして、機械警備も値上げを交渉、お客様との間で、質の向上や機器のリニューアルやカメラ等、付加価値を付けた提案により、警備料を上げていただく交渉を、一生懸命行っております。

ちなみに、この③の2億7,500万円の今期増加見込みのうち、この4月以降反映する、前期までに交渉が決着している部分が、1億5,400万円ございます。特段解約にならない限りは、この部分が丸々4月以降乗ってきます。今期は引き続き、交渉を進めておりますので、今期の計画は、これに加えて1億2,100万円、合計で2億7,500万円が、値上げによる営業利益の増の寄与と。大変大きなウェイトを占めています。

4番目。これは要するに新規活動で、営業活動による利益の増加でございます。収益力の高い機械警備でありますとか機器販売、こういうものに注力し、増加に努めていきます。

それから、前期課題であったビル管理事業。これは徐々に巡航速度に戻っておりますので、ビル管理事業の収益増は、やはり外注化比率を減らして、自分でできるところを増やしていく。強力なパートナーとは、パートナーシップをしっかりと結んで、確実な仕事をしていく。警備業とビルメン業の合わせ技で、収益の構造を改善していくのが、当社のビジネスモデルでありまして、この部分を一部見込んでおります。

東洋テックビルサービスでは、いくつか大口のビル管理、丸ごと案件の受注もできつつありますので、なんとか今期は頑張ってくれると思っております。

6番、7番について、計画をつくったときは、ここまでインフレが進み、賃上げの圧力が正直ここまでとは思っていませんでした。賃上げ等、物価高に伴うコスト増を、2億8,000万円ほど。これは前期よりも増えるので、利益についてはマイナスでございます。

このマイナスを勘案し、12億円の営業利益にしているわけでございます。たればの話ではありますけれども、もしこの影響がなければ、14億半ば水準は確保できており、グループ全体の業績はほぼ策定当時のシナリオ通り進捗してい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



■ サービスラインナップの拡充による顧客基盤の拡大

TEC-SMART	ミマモリオ
<p>高価で敷居が高そうな機械警備をお手頃価格で提供。 ターゲット：小規模事務所、小売店舗</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><b>point</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・低価格</li> <li>・スマホで警備操作</li> <li>・セキュリティカード不要</li> </ul> </div> 	<p>高齢者やお子様を見守る新サービス。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><b>point</b> ・低価格・仕組みがシンプル</p> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;"> <p>冷蔵庫の扉にセンサーを取り付け開閉を探知</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>一定時間動作しない場合、メール通知</p>  </div> </div>

■ デジタルトランスフォーメーションへの取組み

画像監視サービス

AI活用した画像解析技術革新によるクオリティ向上



不審者発見 → AI → 監視センターに通知

反応しない (No response)

©TOYO-TEC 2023

21

次のページをお願いします。

様々なことに取り組んでいるわけですが、警備事業、ビルメン事業、不動産事業、それぞれに取り組むべき課題や、注力していることがございます。最初に警備事業についてでございます。

もちろん、既存の機械警備ビジネス、常駐ビジネス、それから金融機関向けの取引。金融機関は1社だけで取引をしていますと、店舗も減りますし、ATMも廃止になったり、減っていきます。今それを補うべく、いろいろなほかの銀行様、例えば信用金庫様との新規のお取引を進めております。大阪では結構進んでおりまして、現金の元受等も含めた、新しい取引先をどんどん増やしています。

それ以外で、まだ収益に大きく寄与するものではないのですが、新しいことをいくつか行っていますので、簡単にご説明したいと思います。

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

セコム、アルソックの向こうを張って機械警備を行うのは、なかなか大変ですけれども、私の方針は、できれば勝てる場所、勝てる土俵でなんとか勝負したいと思っています。例えば、この一番上の TEC-SMART という商品。

機械警備は個人のお宅でも法人の事務所でもそうですけれども、高いイメージがありますので、少し敷居が高いと思われるような、例えば、小規模の事務所さんであるとか、実際に契約してくれるところは、本当に多種多様ですけれども、小さい店舗でありますとか、パチンコ屋さんでも景品交換所でありますとか、薬局や訪問介護の診療の場所でありますとかをターゲットとしております。

安価で、お手持ちのスマホで、警備操作が可能だという特徴があり、工事費もスマホで、無線ですからほとんどかからず、イニシャルは大変安い。これを、チェーン店、例えばピザ屋さんとか、チケッ屋さんとかラーメン屋さんとか、そういうところに、数多くこれを広めていきたいと思っています。

二つ目。個人の警備、ホームセキュリティの分野では、見守りに重点を置いた施策に移っていています。セコム、アルソックのコマーシャルも、ほとんどが高齢者の見守りのコマーシャルですよ。ホームセキュリティは関西電力と一緒に、関電 SOS というホームセキュリティビジネスを一生懸命行っているわけですが、それに加えてミマモリオという見守りサービスを新たにリリースいたしました。

これは簡単にいうと、冷蔵庫のような毎日使うところにセンサーをつけ、毎日開け閉めしなかった場合、あらかじめ登録した連絡すべき先に通知がいくという、仕組みが非常にシンプルかつ低価格なサービスです。

個人のお宅に売るというよりは、不動産会社やオーナーさん等、不動産管理会社向けの商品となっています。現在、社会的な問題ではありますが、一人暮らしの高齢者の方が多く、近くに親族がいない、緊急連絡先がないなどの理由で入居を断られるケースが多々ありますので、ミマモリオは不動産管理会社にニーズがあります。

まだまだこれからではありますが、徐々に不動産管理会社を中心に契約数が増えております。新しいマンションができたり、また入居者が入れ替わるときに、管理会社さんと契約して、設置して頂くようなイメージです。日本全国、どこでもいけるものでございますので、こういったもので顧客基盤の拡大を行っております。

それから三つ目、画像監視サービスです。

---

## サポート

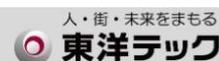
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これは、カメラを何台付けるかによって値段が変わってきます。絵にありますけれども、これは中古車センターで、人が動くところにAIが反応して、当社の監視センターに通知が届き画像が表示されます。不審者と判断できれば、警察機関への通報が可能なシステムです。

これは、大規模な、例えば自動車販売店でありますとか、危険物の倉庫や資材置き場など、各種学校や寺社仏閣の辺の引合いが、多いです。こういうデジタルトランスフォーメーションへの取り組みとして、こういう商品を導入しながら、なんとか利益率の改善に取り組んでいきたいと思っております。

## ビル管理事業 ビル管理事業ウェイトの拡大を目指して



- ビル管理事業の更なる強化を目指し2022年4月1日付で東洋テックビルサービス(株)を発足。
- 統合の第二フェーズとして今年の4月1日に清掃主体の2社を統合。



**2023年3月 ISO 41001認証を取得**

ファシリティマネジメントシステムの国際規格ISO41001の認証を取得。

- ・国内4番目
- ・官公庁の入札等に大きな武器となると期待

©TOYO-TEC 2023

22

ビル管理事業。これがいろいろ課題を抱えていたという話を、再三してはいますが、去年の4社に続いて、今年4月1日に清掃会社、残り2社を統合し、新たにスタートいたしました。

総合ビル管理の元請受託力の強化を図り、売上目標を中期経営計画では、2021年95億円から2024年120億円を目指しています。

### 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



利益率を上げる為に、差別化の一つとして警備とのセットセールスを行い、受託物件を増やしていく。警備品質を上げていく、内製化率を高めていく。これはまだ途上ではありますけれども現在一生懸命取り組んでいます。

首都圏については、前期に営業体制を強化いたしました。大型のビル管理の新規受注ができつつあり、徐々に効果が出てきています。

それから、中京圏。警備は名古屋市内にある程度限られるのですが、ビルメンはできますので、受注拡大を図る計画です。昨年度、国立大学法人の契約を新規受注できましたので、この実績を梃子に、どんどん広げていきたいと思っています。

その他のトピックスとして、2023年3月にファシリティマネジメントの国際規格でありますISO41001の認証を受けました。国内では4社目となります。

社員の意識の向上が主たる目的ですが、認証先行者として、特に官公庁の入札にはかなり力を発揮すると思われしますので、採算性を見きわめて、積極的に応札していきたいと思っています。

## 不動産事業 不動産ビジネス領域拡大



- テック不動産における不動産取得枠を3億円から10億円に拡大。
- 首都圏の営業体制強化。
- 賃貸不動産取得による収益拡大。

### 第12次中期経営計画 戦略投資目標

戦略投資枠			営業利益	目標
70億円			1.8億	2.5億
2022年度 利用実績	2023年度 投資実績	費消率	2022/3	2025/3
12億円	16億円	40%		

### 所有賃貸不動産 計7件

#### 2023年5月取得 レ・ジェイドシティ瓢箪山 (1階店舗区分所有)



- 東大阪市唯一の大規模住居・商業一体物件
- テナントは関西圏を中心としたスーパーマーケット「(株)万代」

#### 過去取得賃貸不動産

- レジデンス 2棟
- ビジネスホテル
- 大阪駅前第2ビル(区分所有)
- 学生寮
- 大手家電量販店舗 (底地)

## 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



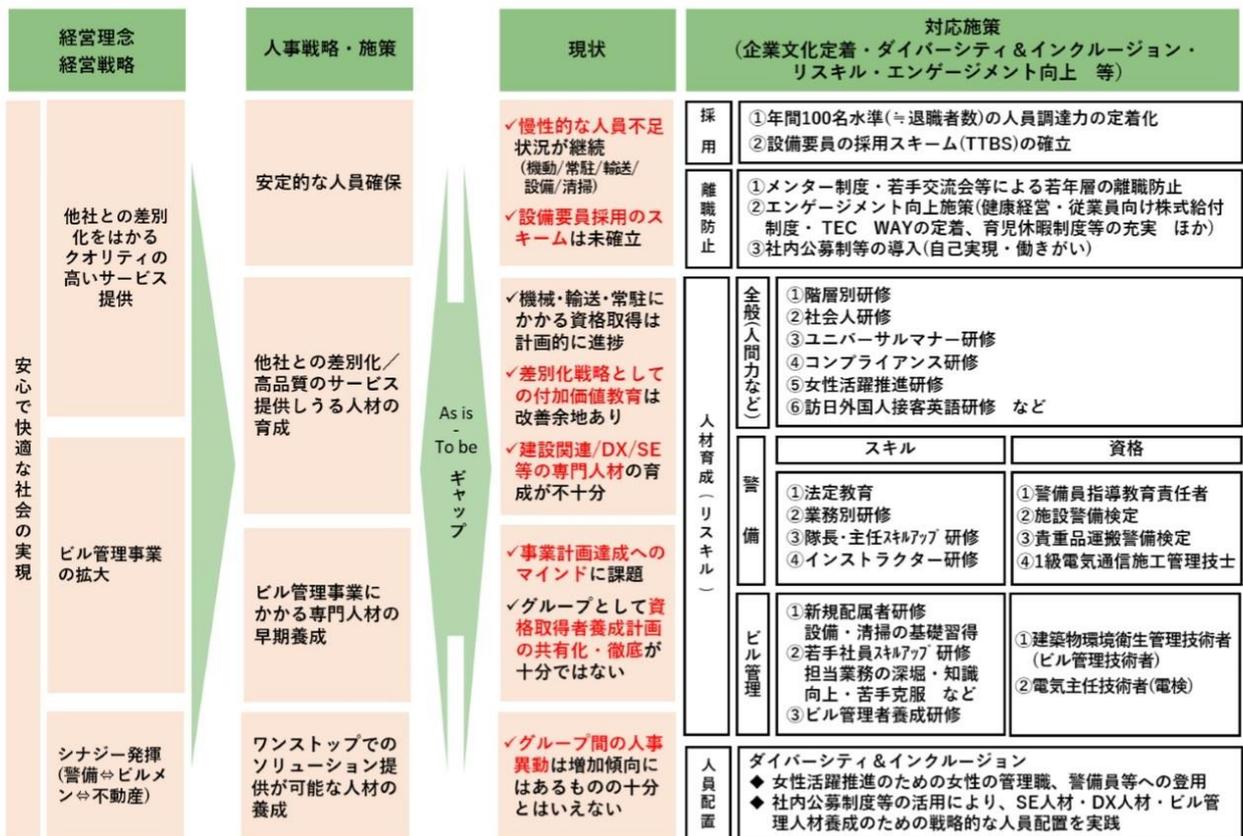
次のページ、お願いします。不動産事業。

テック不動産の不動産取得枠を、3億円から前期10億円に増やしました。また、首都圏の営業体制も、少し強化しております。それと、賃貸不動産の取得による収益拡大。

東洋テックで買った物件を今期、このテック不動産で管理をし、ただ単に賃貸収益を得るだけではなく、ここで警備とかビルメンの仕事なども行っていきたい思っております。

こちらの写真は今年5月に新たに取得したレ・ジェイドシティ瓢箪山（1階店舗区分所有）という物件で、上が住居で1階には関西圏を中心としたスーパーマーケット「(株)万代」が入っています。中計にて賃貸不動産における営業利益目標を2億5,000万円と設定しておりますが、今回の取得により営業利益2億1,000万円億円となり、順調に進捗していると考えております。

## サステナビリティ ～人的資本に関する取り組み～



©TOYO-TEC 2023

24

サステナビリティについて次のページ、たくさん書いていますけれども、要は、最大の課題は、人的資本に関するところ。人手不足に対してどう対応するか。

採用も一生懸命やらなければいけない、人の育成も一生懸命やらなければいけない。人を大事にしなければいけない。この施策を、書いています。

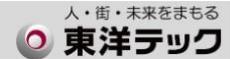
### サポート

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



当社の警備事業でいいますと年間 100 人、入替り等があります。

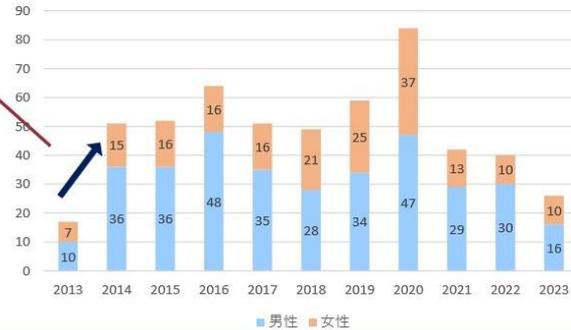
## サステナビリティ ～人的資本に関する取り組み～



### 採用状況

2013年以降積極的に新卒採用を行っており、女性警備員も積極的に採用。

- 外国人技能実習生・特定技能者の採用  
⇒ 東洋テックビルサービス 3名採用
- リファラル採用制度の導入  
⇒ 社員の親族や友人、知人に求人情報を届け応募を促す。



### 離職防止

- メンター制度・若手交流会等による若年層離職防止



©TOYO-TEC 2023

25

東洋テックに限っていうと、採用を一生懸命行っております。残念ながら 2020 年に、80 人採れたまではよかったのですが、新卒の採用に苦戦しています。外国人技能実習生の採用については、警備業務はビザの関係で就労制限の課題がありますので、清掃などビル管理業務での採用を行っております。

また、今年度より社員の家族や知人への紹介制度である「リファラル採用制度」を導入する等、目標達成に向けて注力しております。

労働集約率が高い業種ですので、AI 等いろいろ取り組みますけれども、やはり人の採用、人の育成が最大の課題だと思っています。

下に、離職防止としていろいろ行っています。2020 年度は一番コロナのひどいときで、なにもできなかった人が丸 3 年目になって、なかなか横のつながりも取れないということで、懇親会を行いました。

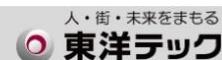
### サポート

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



他にもメンター制度を導入したり、今年度からですが、私が主催して土曜日に10回ほど、次世代の管理職を育てていく研修を行うなど、色々なことをやろうと思っています。

## サステナビリティ ～人的資本に関する取り組み～



### ■ 離職防止

- エンゲージメント向上施策

**育児休暇制度等の充実**

男女向け育児休業マニュアル等の策定。

**従業員向け株式給付制度**

創業60周年に向け、全従業員に株式を給付。

2023年 2026年

**東洋テックグループオリジナルコンサート**

4年ぶりの開催。グループ総勢830名が参加。

**健康経営**

健康経営優良法人2023  
(大規模法人部門)に認定。  
健康経営優良法人の認定は  
5年連続。

**女性活躍推進**

仕事と育児の両立支援等を積極的に行っていることが大阪市より認められ2017年11月に大阪市「女性活躍リーディングカンパニー」に認定。

©TOYO-TEC 2023

26

エンゲージメント向上の施策ということで、育休は男性の取得はまだ4割弱ぐらいです。

また、従業員向けの株式給付制度。これは3年後、2026年1月が、当社の60周年でございますので、それに向けて株式で従業員に報いようという制度を導入しました。

東洋テックのオリジナルコンサート。これは今年の1月に開催し、盛況でした。健康経営、女性活躍推進等々のこういう認証も受けております。

### 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



## ■人材育成

多種多様な研修

### 業務別研修

機械/貴重品運搬/施設/雑踏 等

### 階層別研修

管理職/中堅社員/若手社員 等

### 女性活躍研修

### 設備研修(ビル管理)

### 英語研修

### 警備訓練

### 営業研修

等

### TECグループS1グランプリ (2023年4月22日開催)

各業務のスキルNo.1を決める実技大会。105名が参加。



常駐警備部門



機械警備部門

### 地域の技術競技会での表彰



浪速自衛消防技術競技会にて最優秀賞を受賞。

### 振込め詐欺未然防止案件



還付金詐欺を未然防止し警察より感謝状授与。

©TOYO-TEC 2023

27

最後、人材育成に関する取り組みについて。

S1 グランプリという、実技大会を今年4月に開催しました。当社のYouTubeに動画が掲載されています。これは相当力を入れて行っており、今年はお客様にもご来場いただき、非常にレベルの高い大会となりました。

以上でございます。

## 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

## 質疑応答

---

**池田 [Q]**：質疑応答の時間に入りたいと思いますが、事前に受けている質問がありますので、先ほどの経営指標、14 ページ辺りに関することで、先にお答えしたいと思います。

まず ROE、低いということでもあります。現状と目標についてというご質問をいただいています。

**池田 [A]**：先ほど申し上げましたように、連結の基準でいいますと、今の ROE、2023 年 3 月期は 3.6%。利益が少し上がったので上がりましたが、前期比プラス 1.35 です。同業他社に比べたらまだ低いです。セコムは 8%台、アルソックや CSP は 7%台だったと思います。

中計で最終年度に 6%という公表をしていますが、目標達成のために何をやらなければいけないかという、当然ですが、利益を確保するための構造改革を行い、実現できつつあるものもあります。まだ中途のものもありますが、しっかり最終 6%台の水準を確保する為に、現状取り組んでいることをご報告したいと思います。

それから、PBR1 倍割れ問題は、昨今いろいろいわれています。上場会社の中でも、1 倍割れの会社が多くあると聞いています。

当社は残念ながら 0.5 ぐらいで、もともとこれはいわれる前から、利益率の低さは、課題認識を持っていましたので、第 12 期中計をつくる時に ROE の目標を掲げたわけでございます。もちろん目先の話として、しっかり利益を出して配当水準を上げていくこともありますが、やはり、成長戦略の着実な実行です。

うちは、警備事業がまずは本家本元、これについての利益率をいかに上げていくか。値上げが効果を上げたという話をしましたけれども、既存のお客様をしっかりと守ることによって、利益を上げていくこと。

それから、新商品の導入や、ビルメン事業とのセットセールス。清掃だけ行っているお客様に、警備の提案をする。機械警備だけを受託しているお客様に対して、清掃や点検、いろいろな業務を提案していく。機器販売も提供していく。で取組んで参ります。

不動産事業については、警備事業に資することが、まず、第一の目的でございますが、ある程度管理も含めて行っていく。

---

### 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

こういった成長戦略の元、利益を上げて、時価総額を上げていくことで、一朝一夕には、解決は難しいですが、PBRを高めていきたいと思っています。

当社は人の問題と利益率を上げていく、ビジネスモデルに沿った収益力、構造改革による収益の改善は、中計の最大のわが社のテーマでございますので、しっかり取り組んでいきたいと思っています。

大体、そんなところですかね。残り10分程度ですが、ほかに何か質問があれば、よろしくお願ひします。

**司会 [M]**：それでは、ご説明ありがとうございました。

それでは、この後は会場の皆様からの質疑応答の時間にさせていただきます。

なお、この説明会は質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。したがって、ご質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は質問の際、氏名を名乗らないようにどうぞよろしくお願いいたします。

それでは質問のある方、いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、どちら様か。

**池田 [M]**：なんでも結構です。アナリストの方、証券会社の方もおられるので、うちの株をぜひ買っていただけるように、うちも一生懸命業績を上げる努力をしますので。ぜひいろいろ、また、それに資することがあれば、教えていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：それでは質問がないようでございますので、以上をもちまして本日の決算説明会は終了でございます。

池田様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。またご来場の皆様、本日はご参加誠にありがとうございました。

**池田 [M]**：どうもありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## 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



## 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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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

