



東洋テック株式会社

2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2021 年 11 月 16 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]	2022 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 11 月 16 日
[ページ数]	36
[時間]	11:00 – 11:53 (合計：53 分、登壇：32 分、質疑応答：21 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 3 階 第 3 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 ²
[出席人数]	16 名
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 池田 博之 (以下、池田) 執行役員管理本部経営統括部長 入浦 直仁 (以下、入浦)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

経理部長

阿部 幸生（以下、阿部）

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



登壇

司会：皆様こんにちは。定刻となりましたので、ただ今から東洋テック株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

最初に、会社からお迎えしているお三方をご紹介します。代表取締役社長、池田博之様。

池田：池田でございます。よろしくお願いいたします。

司会：経営統括部長、入浦直仁様。

入浦：入浦でございます。よろしくお願いいたします。

司会：経理部長、阿部幸生様。

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、池田社長様からご説明をいただき、お話が終わりましたら、質疑応答とさせていただきます。

それでは池田様、よろしくお願いいたします。

池田：皆さん、本日はお忙しい中、私どもの会社説明会にお運びいただきまして、本当にありがとうございます。

上期決算の結果と通期の見込み、それから中長期的な取り組み等々について、短い時間ではありますが、一生懸命説明させていただきますので、ぜひ参考にいただければと思います。

30 分強程度、私から説明させていただきますので、ご質問等あればお答えしたいと思います。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

1 前年同期比631百万円の増収

- ・ 常駐警備、ビル管理事業が堅調に推移。中間期ベースで11期連続の増収

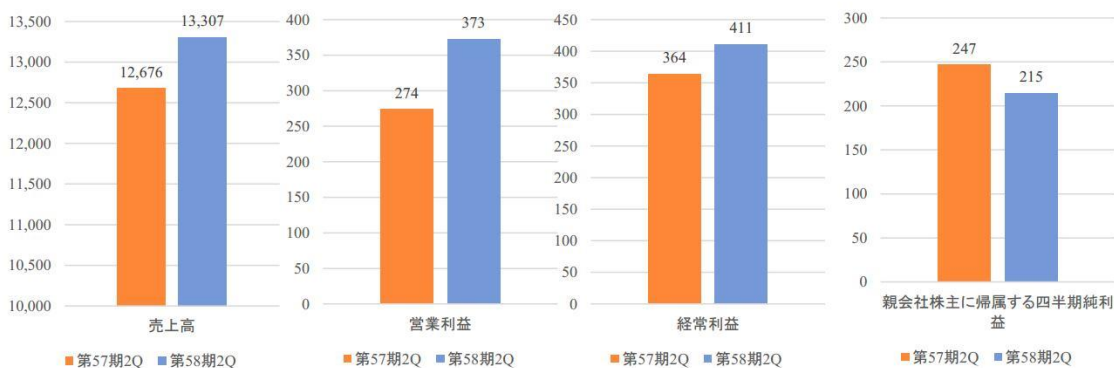
2 コロナ影響はプラス面とマイナス面あり

- ・ 工事・機器販売が計画未達。ワクチン接種関連受注が売上に寄与。

3 東京オリンピック警備完遂、業務経験・習熟等に成果あり

- ・ 無観客実施となったが、警備品質が評価され、万博への布石となった

(単位：百万円)



©TOYO-TEC 2021

7

それでは早速ですが、会社の概要等々をご覧の通りですのでお手元の資料 7 ページからご覧いただきたいと思います。

こちらが上期決算のトピックスでございます。まず、前年同期比で売上は 6 億 3,100 万円ほどの増収で、常駐警備やビル管理業務が堅調に推移致しました。

中間期ベースだけで言いますと、11 期連続増収でございます。

二つ目は、コロナ禍の影響が現在も続いているわけでございますが、プラス面とマイナス面の両方がわれわれの業績においてはございました。

去年の上期というのは、学校が休校になったり、管理させていただいているビルが閉館になったりと、ビル管理を中心にかなりの影響が出たのですが、今年度通期を通して言えば、上期は緊急事態宣言の中ではありましたが、そういう業務が前年度に比べれば復活をしました。

しかしながら工事・機器販売という分野においては増収ではあるものの、当初の想定には足りず計画は未達でした。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

一方で、これは特需と言ってもいいかもしれませんが、ワクチンの接種会場等の警備や、清掃や、そういう機器類の販売というのが多くございました。

売上に寄与している額で言うと2億円超でして、下期も受注が既に決まっている先もあり、こういう部分では特需とは言うもののプラスに影響しました。

三つ目は、1年延期になりましたが7月に東京オリンピックが開催され、当社もセコムさんのJVに入れていただき74名ほど大阪から隊員を派遣いたしました。警備本部にも4人ほど入れていただき、また今年の新入社員を含めて若手をかなり派遣し大変いい経験をさせていただきました。後ほどご説明いたしますが、大阪・関西万博や、MICE、IRといったような、地元の大きな行事が今後目白押しでございます。そういった点からも、今回は大変貴重な経験をさせていただいたと思っております。

第2四半期決算の概要

東洋テック

- ◆ 新型コロナウイルス緊急事態宣言が継続され、工事・機器販売は前期比増収とはなったものの計画未達となる等マイナス影響があった一方で、ワクチン接種会場関連の受注等プラス面もありました。
- ◆ 工事・機器販売と不動産事業の計画未達分を、常駐警備とビル管理事業が補った結果となりました。連結では売上高13,307百万円と公表数値の49.3%、営業利益は373百万円同46.7%、経常利益は411百万円同45.7%の進捗となりました。
- ◆ 上期実績については進捗率50%以下ではありますが、過去の業績トレンド等より、公表数値については、売上高270億円、営業利益8億円、経常利益9億円を維持します。

(単位：百万円)

	2021/3 2Q実績	2022/3 2Q実績	前年同期比	2022/3 公表数値	2022/3 公表進捗率
売上高	12,676	13,307	631	27,000	49.3%
営業利益	274	373	98	800	46.7%
経常利益	364	411	46	900	45.7%
親会社に帰属する 四半期純利益	247	215	△31	540	39.9%
1株当たり当期 純利益(円・銭)	23.68	20.47	△3.20	51.66	—

©TOYO-TEC 2021

9

続きまして9ページをご覧くださいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

こちらが数字の概要ですが、左から2列目、売上高につきましては、先ほどご説明いたしました通り、133億700万円、前年同期比6億3,100万円のプラスでございます。ワクチン接種会場等々の受注がございました。また工事・機器販売は残念ながら計画比若干の未達でした。

それから不動産事業についても、計画をしていた仲介が下期にずれたりしたものですから、この部分の計画未達分を、常駐警備や先ほどご説明いたしましたビル管理事業、これらの増加で補ったという結果でございます。

利益、経常利益は記載の通りです。利益率がまだまだ低いという課題認識はしておりまして、ここを今上げるべく様々な手を今打っているところでございます。

通期の公表数値につきましては修正もなく売上270億円、営業利益8億円、経常利益9億円。既に下期がスタートしておりますが、出だしは堅調に推移しているところでございます。

セグメント別売上高及びセグメント利益の概要 **東洋テック**

警 備 事 業	警備事業全体では売上高8,740百万円・269百万円増、セグメント利益109百万円・12百万円増。 常駐警備はコロナワクチン接種会場関連や新規受注、東京オリンピック警備が寄与し185百万円増と好調。機械警備・輸送警備・ATM管理は横這。工事機器販売は64百万円増となったが、計画した前々期水準には届かず。
ビル管理事業	前年度のような商業施設や学校の閉鎖等はなく、またコロナワクチン接種会場消毒の受注もあり、関連会社の業績が大幅に改善。売上高4,392百万円・502百万円増、セグメント利益170百万円113百万円増と業績に寄与した。
不 動 産 事 業	既存の不動産賃貸は堅調、一方で仲介が振るわず、売上高175百万円・141百万円減。セグメント利益60百万円・36百万円減。下期は販売用不動産の売却330百万円が見込まれる他、8月に取得した収益物件の賃料収入18百万円も寄与する。

(単位：百万円)

区分	2021／3 2Q実績		2022／3 2Q実績		前年同期比	
	外部顧客への売上	セグメント利益	外部顧客への売上	セグメント利益	外部顧客への売上	セグメント利益
警 備 事 業	8,470	97	8,740	109	269	12
ビル管理事業	3,889	57	4,392	170	502	113
不 動 産 事 業	316	96	175	60	△141	△36
調 整 額	—	23	—	33	—	10
合 計	12,676	274	13,307	373	631	98

(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。

©TOYO-TEC 2021 10

続きまして10ページ。こちらはセグメントごとの売上と利益の内訳を記載しています。

簡単にご説明しますと、私ども大きな事業の柱として警備事業とビル管理事業、それから不動産事業の三つの柱がございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



警備事業につきましては、真ん中の枠囲いのところでございますが全体で売上高 87 億 4,000 万円。前年同期比で言いますと 2 億 6,900 万円の増加、セグメント利益は 1 億 900 万円ということで 1,200 万円の増加となりました。

何度も申し上げますが、常駐警備はワクチン接種会場の受注や、大企業さんの警備も新規で受注をいただいたり、また病院や学校など、これは主として関西でございますが新規にいただいたりしました。

加えて、オリンピックの警備で売上も上がったということで、増収になりました。

機械警備と輸送警備、ATM 管理は残念ながら横ばいという推移でございました。

工事・機器販売につきましては、6,400 万円ほど増加しましたがけれども前々期の水準までは至らなかったというところでございます。

真ん中のビル管理事業につきましては、これも先ほどご説明しましたように、去年の上期は、学校とか商業施設の閉鎖等がありましたが、今期それがなかったということに加えて、ワクチン接種会場の特需もあって、関係会社のビル管理事業や清掃事業の業績が大変堅調に推移したということでございます。

売上高は 43 億 9,200 万円、前年同期比で言いますと 5 億 200 万円の増加。セグメント利益は 1 億 7,000 万円ということで前年同期比 1 億 1,300 万円の増加でございました。

三つ目の不動産事業は、既存の賃貸事業は好調ですが、期中に予定していた販売不動産の売却が先方さんのご都合で下期に延期になりまして、下期に数字がずれ込みました。

それから、8 月に 1 件京都の収益物件を買いましたので、この収益物件の賃料収入が下期は確実に 1,800 万円ぐらいいは入ってくるということで、通期の予測をしております。

サポート

日本	03-4405-3160	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



TEC 単体及び関係会社各社の業績

東洋テック

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	2021/2 Q	2022/2 Q	2021/2 Q	2022/2 Q	2021/2 Q	2022/2 Q	2021/2 Q	2022/2 Q
東 洋 テ ッ ク	8,241	8,530	71	79	298	380	268	277
東 警 サ ー ビ ス	756	781	42	35	47	38	30	25
東 洋 テ ッ ク 姫 路	584	546	71	60	73	60	47	38
テックビルサービス	2,231	2,511	47	82	48	83	30	53
大阪フジサービス	574	634	17	41	34	44	22	29
共同総合サービス	498	551	3	31	5	32	3	21
テ ッ ク 不 動 産	156	12	8	△25	11	△25	6	△16
森 田 ビ ル 管 理	478	470	△13	19	△12	22	△13	18
新栄ビルサービス	540	569	15	12	18	14	11	9
明 成	—	144	—	△0	—	2	—	1
関 係 会 社 合 計	5,821	6,221	192	258	226	274	138	180
連 結 業 績	12,676	13,307	274	373	364	411	247	215

©TOYO-TEC 2021

11

11 ページをご覧くださいと、こちらは東洋テック以下の連結各社の数字を並べております。

連結合計は先ほどご説明した通りですが、総じて言えば東洋テック単体は連結同様に常駐と機器販売等も増えたので増収増益。

上から2社、東警サービス、東洋テック姫路というのは警備会社でございますが、ここはJRさんの警乗業務が若干落ちたり ATM 管理の仕事が減ったりというのがありまして、残念ながら減益でございました。

テックビルサービス以下のビルメン各社の業績は前年同期比大きく改善し、連結利益に大きく寄与致しました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



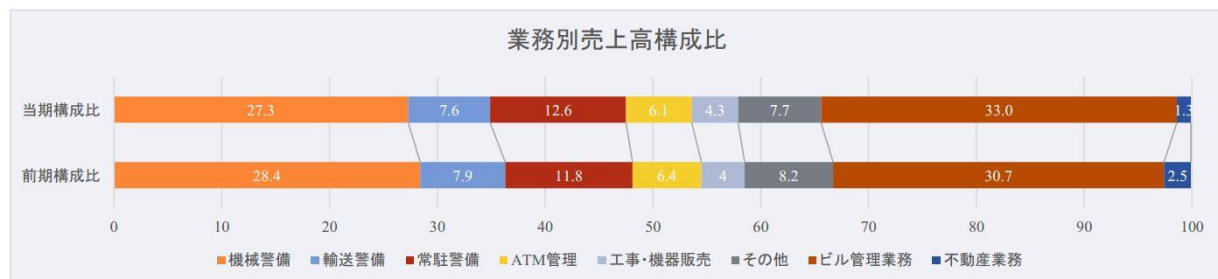
セグメント別売上高の状況（連結）

東洋テック

(単位：百万円、%)

	2021/3	2Q	2022/3	2Q	前年同期比	前年同期比(増減率)
警備事業		8,470		8,740	269	3.2%
機械警備		3,604		3,633	28	0.8%
輸送警備		1,007		1,011	3	0.4%
常駐警備		1,494		1,680	185	12.4%
ATM管理		813		810	△3	△0.4%
工事・機器販売		511		576	64	12.7%
その他(※)		1,037		1,028	△9	△0.9%
ビル管理事業		3,889		4,392	502	12.9%
不動産事業		316		175	△141	△44.5%
合計		12,676		13,307	631	5.0%

(※) その他：停解業務、緊急通報業務、保険代理店手数料等



©TOYO-TEC 2021

12

次の12ページは警備事業の内訳を書いています。ご覧いただければと思います。

常駐警備、ビル管理事業が好調だったということを書いています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結損益計算書（累計期間）の要旨

東洋テック

(単位：百万円、%)

	2021／3 2Q (金額)	2022／3 2Q (金額)	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	12,676	13,307	631	5.0%
売上原価	10,130	10,682	552	5.5%
売上総利益	2,546	2,625	78	3.1%
販売費及び一般管理費	2,271	2,251	△20	△0.9%
営業利益	274	373	98	36.0%
営業外収益	118	99	△19	△16.1%
営業外費用	28	61	32	114.6%
経常利益	364	411	46	12.9%
特別利益	98	16	△81	△82.9%
特別損失	20	58	38	193.5%
税金等調整前四半期純利益	443	369	△73	△16.6%
親会社に帰属する四半期純利益	247	215	△31	△12.9%

©TOYO-TEC 2021

13

13 ページ、こちらも利益の連結損益計算書の真ん中の枠囲いが第 2 クォーターの要旨でございます。

当期利益のところだけが前期比マイナスですが、こちらは現在本社の隣にある別館を耐震上の問題があったので取り壊しておりまして、その特別損失を計上したという特殊要因を含んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



営業費用・原価費用の状況

東洋テック

(単位：百万円、%)

	2021/3 2Q (金額)	2022/3 2Q (金額)	前年同期比	
			金額	増減率
人件費	6,113	6,251	137	2.3%
物件費	1,762	1,696	△66	△3.7%
減価償却費	381	425	44	11.5%
のれん償却費	45	47	2	5.2%
賃貸用不動産償却費	35	36	1	4.5%
不動産事業費用	36	40	4	12.4%
警備外注費	3,577	4,003	426	11.9%
機器保守外注費	40	48	7	19.5%
貸倒引当金繰入	△2	0	2	－%
営業費用合計	11,990	12,551	560	4.7%
工事発注費	105	4	△101	△96.1%
機器仕入代	305	378	72	23.8%
工事機器費用計	411	383	△28	△6.9%
販管・原価費用合計	12,401	12,934	532	4.3%

© TOYO-TEC 2021

14

14 ページ、営業費用や原価費用の内訳を書いています。

特段大きな動きはございませんが、合計 129 億 3,400 万円ということで、前年同期比 5 億円程増えております。このうち人件費の増加 1 億 3,700 万円の半分は、新しく買った株式会社明成という会社の人件費でございます。

それから真ん中の下、外注警備費が 4 億 2,600 万円ぐらい増えているのは、テックビルサービス株式会社というビルメン会社の売上増加に伴う外注費の増加でございます。

特段注視すべきものはないと認識しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



(ご参考) 営業外損益・特別損益の状況

東洋テック

(単位：百万円)

営 業 外 損 益	2021/3 2Q (金額)	2022/3 2Q (金額)	前年同期比 (金額)
受 取 利 息	0	0	0
受 取 配 当 金	65	75	10
そ の 他	52	23	△29
営 業 外 収 益 計	118	99	△19
支 払 利 息	17	23	5
社 債 発 行 費	—	30	30
そ の 他	10	8	△2
営 業 外 費 用 計	28	61	32
特 別 損 益	2021/3 2Q (金額)	2022/3 2Q (金額)	前年同期比 (金額)
投資有価証券資産売却益	98	16	△82
そ の 他	—	0	0
特 別 利 益 計	98	16	△81
固 定 資 産 除 却 損	19	27	7
そ の 他	0	31	30
特 別 損 失 計	20	58	38

©TOYO-TEC 2021

15

15 ページは営業外損益、特別損益の状況を書いています。

コメント 3 点だけしますと、営業外損益のその他のところ、2,900 万円の前年同期比マイナスとありますが、これは前年ビルや学校の休業に伴って、関係会社で雇用調整助成金を 1,600 万円ほどいただいていたものが、今期なくなったということで、これが主たる要因です。

そのもう少し下の欄に、社債発行費というのが 3,000 万円ぐらい増えていますが、これは 9 月に長期借入金の期日が来ましたが、これを社債に乗り換えたもので、実質の借入負担変わらずに社債発行費が 3,000 万円増えました。後ほどご説明しますが、1 年以内の長期借入金が同じ額減ったと、こういうことをございます。

特別損益の項目内、有価証券の売却益が前期 9,800 万円から今期 1,600 万円ということで減少しております。これは前期の有価証券の持ち合い解消等による売却益が今期は少なかったためです。

サポート

日本 03-4405-3160 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



(ご参考) 連結貸借対照表の要旨 (資産)

東洋テック

(単位: 百万円)

	2021/3	2022/3 2Q	前年度末比	増減率
(流 動 資 産)	14,231	14,063	△168	△1.2%
現 金 及 び 預 金	5,984	5,579	△404	△6.8%
受 託 現 預 金	5,271	5,130	△140	△2.7%
受 取 手 形 及 び 売 掛 金	2,251	2,319	67	3.0%
貯 蔵 品	340	310	△30	△8.9%
販 売 用 不 動 産	—	294	294	—
そ の 他	384	430	45	11.8%
(固 定 資 産)	17,901	18,597	696	3.9%
有 形 固 定 資 産	10,726	11,484	757	7.1%
建 物 及 び 構 築 物	2,635	2,840	205	7.8%
機 械 装 置 及 び 運 搬 具	1,743	1,950	206	11.9%
土 地	5,843	6,195	351	6.0%
そ の 他	504	497	△6	△1.3%
無 形 固 定 資 産	822	802	△20	△2.5%
投 資 そ の 他 の 資 産	6,352	6,310	△41	△0.7%
う ち 投 資 有 価 証 券	5,138	5,096	△42	△0.8%
資 産 合 計	32,133	32,660	527	1.6%

©TOYO-TEC 2021

16

16 ページ、こちらは貸借対照表でございます。

これも特段大きな変化はありませんが、先ほど少しご説明しました通り、販売用不動産が 3 億円程度増えています。下期には売却で落ちる予定です。

それから下段の有形固定資産が 7 億 5,700 万円ほど増えていますが、うち 6 億 5,000 万円は京都の長岡京に購入した不動産物件の分の増加でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



(ご参考) 連結貸借対照表の要旨 (負債・純資産)

東洋テック

(単位: 百万円)

	2021/3	2022/3 2Q	前年度末比	増減率
(流 動 負 債)	7,050	6,670	△380	△5.4%
買 掛 金	470	353	△116	△24.8%
短 期 借 入 金	565	1,495	930	164.6%
1年内償還予定の長期借入金	2,227	1,226	△1,001	△45.0%
未 払 法 人 税 等	195	178	△17	△8.9%
預 り 金	672	631	△40	△6.0%
賞 与 引 当 金	545	537	△7	△1.4%
そ の 他	2,374	2,248	△126	△5.3%
(固 定 負 債)	3,333	4,270	937	28.1%
社 債	—	1,000	1,000	—%
長 期 借 入 金	1,805	1,658	△147	△8.2%
繰 延 税 金 負 債	795	723	△71	△9.0%
退 職 給 付 に 係 る 負 債	389	397	7	2.0%
そ の 他	343	491	148	43.3%
負 債 合 計	10,383	10,941	557	5.4%
株 主 資 本 合 計	20,878	20,849	△28	△0.1%
そ の 他 包 括 利 益 累 計 額 合 計	871	870	△1	△0.1%
純 資 産	21,749	21,719	△29	△0.1%
負 債 ・ 純 資 産 合 計	32,133	32,660	527	1.6%

©TOYO-TEC 2021

17

17 ページの貸借対照表の負債、純資産の部でございます。

先ほど申し上げましたように、長期借入金が社債に 10 億円分が振り替わったということでございます。あとは大きな変化はございません。

サポート

日本 03-4405-3160 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



2022年3月期 業績予想

東洋テック

(単位、百万円、%)

	2021/3 2Q実績	2022/3 2Q実績	前年同期	前年同期比	2022/3 下期見込	2022/3 公表	2022予想 前年同期比
売上高	12,676	13,307	631	5.0%	14,330	27,000	3.8%
営業利益	274	373	98	36.0%	495	800	14.7%
経常利益	364	411	46	12.9%	545	900	6.1%
親会社に帰属 する純利益	247	215	△31	△12.9%	305	540	△3.7%
1株当たり 純利益	23.68円	20.47円	△3.20	△13.5%	—	51.66円	—
配当金	15.00円	15.00円	—	—	—	30.00円	—
配当性向	63.3%	73.3%	9.9%	—	—	58.1%	—

©TOYO-TEC 2021

19

19 ページは、通期の業績予想。

先ほど申し上げましたように、上期の数字は50%進捗に若干足りませんでした。しかし下期、特需やスタートが順調ということもありますので、通期の売上高270億円、営業利益8億円、経常利益9億円の目標は、このまま目標として掲げたいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



会社の株式に関する事項

東洋テック

大株主上位10位（自己株式785,726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	27.4 %
2	関西電力株式会社	1,535,900 株	14.4 %
3	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	4.2 %
4	株式会社りそな銀行	400,000 株	3.8 %
5	A I G 損害保険株式会社	335,210 株	3.1 %
6	東洋テック従業員持株会	328,004 株	3.1 %
7	株式会社ディー・ケイ	318,200 株	3.0 %
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	1.9 %
合 計		6,992,184 株	65.6 %

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	785,726 株
一単元の株式数	100 株

株主数

株主数	1,505 名
単元株主数	1,308 名

株主数増減（対前年同期比）

株主数	+160 名
単元株主数	+104 名

（注）1. 当社は、自己株式（785,726株）を保有していますが、上記大株主からは除いております。

2. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。また、小数点以下第2位を四捨五入しております。

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）
⇒ 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 2021

22

それでは少しページ飛びまして、22 ページをご覧くださいませでしょうか。こちらは会社の株式に関する事項について記載しています。

上位10位の大株主さんに変動はございません。トピックスとしては、表の右下のところに株主数という欄がございます。160名ほど去年よりも増えておりますが、これは政策的に保有させていただいている株の持ち合い解消に基づいて、買っていただいた方が個人の株主さんがほぼ全てだったということでございます。

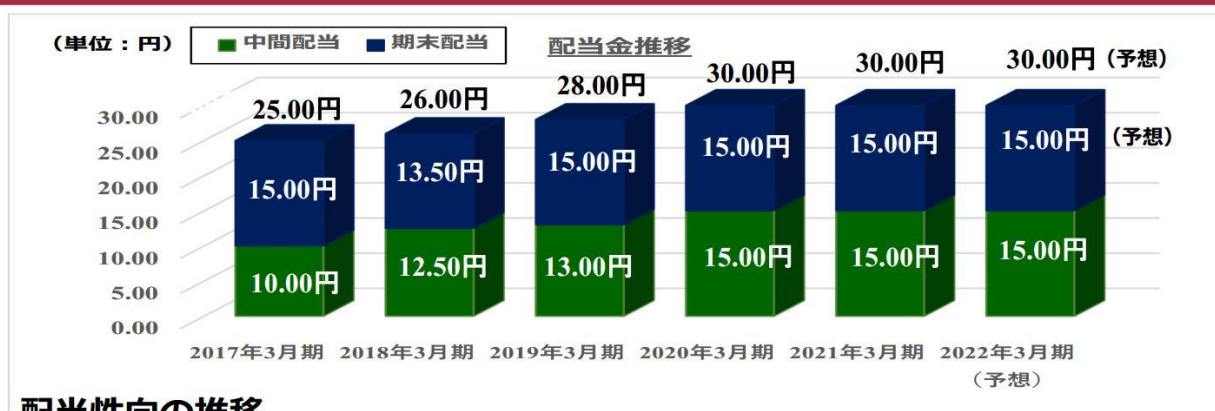
サポート

日本 03-4405-3160 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

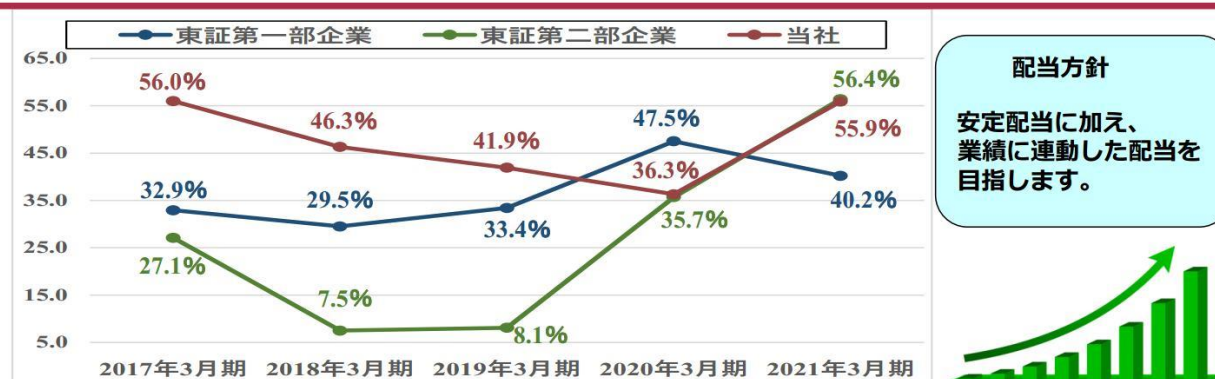
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

配当金の推移

東洋テック



配当性向の推移



©TOYO-TEC 2021 出典：日本取引所グループ「決算短信集計【連結】（全産業）」

23

続きまして 23 ページは配当金の推移でございます。

利益率は若干低かったんですけれども、業績に基づいて今期も半期で 15 円、通期で 30 円の予定です。今まで 4 期連続で増配してきたんですけれども、業績に応じた配当と、安定的な株主さんが多いので、やはり安定配当していこうという方針に変わりはありません。

コロナの影響で先行き不透明な部分がなきにしもあらずですが、後ほどご説明します通り、当社の今後取り組むべき中期的な課題にいろいろ手を打っておりますので、配当政策はこういう形で進めたいと思います。

また来年 4 月に予定されています、東京証券取引所の市場区分の再編について触れておきます。現状当社としてはスタンダード市場という適用基準を満たしておりますので、そちらに移行する予定でございます。

新市場に移行した後の維持基準という意味では、計画を今月末に提出する予定でございます。市場は十分維持できると思っております。スタンダード市場と言えど、やはり地域に根ざす上場会社の

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

一社として株式対策や流通株式の増加、業績の進展、求められるようなサステナブルな対応についてしっかりやっていきたいと思っております。

第11次中期経営計画 進捗状況

東洋テック

計 画 期 間	2019年4月～2022年3月
概 要	◇7年後の2025年度(2026年1月)に迎える東洋テック設立60周年に向けた第一ステージ ◇2025年大阪・関西万博、MICE、IR等のビジネスチャンスに応える経営資源とノウハウを蓄積する3年間

2025年にありたい姿
「関西における警備・ビルメン業界の
リーディングカンパニー」

スローガン
「変革への持続的挑戦」

収益構造の変革(骨格、体質の改革)

環境変化、技術革新への挑戦

ブランド(企業価値)の創造

中期経営計画 進捗状況 (連結)				中期経営計画 目標	
2022年3月期 第2四半期 (実績)		2022年3月期 (予想)		2022年3月期 (計画)	
売 上 高	133億円	売 上 高	270億円	売 上 高	270億円
経 常 利 益	4.1億円	経 常 利 益	9億円	経 常 利 益	9億円
戦略投資額	31億円	戦略投資額	90億円	戦略投資額	90億円
配当(中間)	15.00円	配当(年間)	30.00円	配 当 方 針	還元の拡充

©TOYO-TEC 2021

25

続きまして、中期経営計画の現状の進捗について簡単に触れます。25ページをご覧ください。

現在、第11次中期経営計画3年目の最終年度ということで、2026年1月の東洋テック設立60周年に向けて「変革への持続的挑戦」ということをスローガンに取り組んでおります。

3年間の計画につきましては、コロナ前に立てた計画を若干下方修正いたしましたけれども、現時点で売上高270億円、経常利益9億円という方針に変わりはありません。

また戦略投資額を3年間で90億円の予定をしておりましたが、現時点では31億円の実績ということで、まだ60億円残っている状況です。今もいろんなお話をたくさんいただいていますので、鋭意取り組んでいきたいと思っております。この辺りについて、もう少し触れたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2021年9月時点 投資実績額 **約31億円**（予算費消率34%）

営業戦略投資

東大阪センター



回金センターとして稼働開始（2020年9月）

収益不動産戦略投資

T-Rhythmic SOKA



スーパーホテル門真



大阪駅前第2ビル
（区分所有）

テックランドヤマダ
NEW草加店 底地

法政大学
西八王子寮

今期取得

レジデンス長岡京



ネット利回り5.5%以上が見込めるレジデンス、店舗、底地、オフィスなどの賃貸不動産へ投資（2013年～2021年）

M&A

森田ビル管理(株)

➢ビルメンテナンス、清掃業
➢大阪府大阪市

(株)新栄ビルサービス

➢ビル・マンション
メンテナンス、清掃業
➢兵庫県姫路市

(株)明成

➢電気工事、ビルメンテナンス、
清掃、警備業
➢奈良県大和高田市

資本提携

警備会社①

➢警備業
➢兵庫県
➢関西圏の銀行取引拡大

警備会社②

➢警備業
➢奈良県
➢常駐警備業務の拡大

一般事業会社

➢ソフトウェア開発業
➢東京都
➢クラウドサービスの開発支援

©TOYO-TEC 2021

第11次中期経営計画 投資実施先（2019年4月～2021年9月） 26

26 ページ、戦略投資について、簡単に今までの実績に触れています。

上期について、上段右端に書いていますレジデンス長岡京という、当社としては6番目の賃貸用不動産の取得がありました。

NOIが5%以上という基準を満たしておりまして、近隣の大手企業さんが一括して借り上げをされているビルを、築年数も非常に新しくリスクは比較的小さいだろうということで、購入に至りました。

結果として第11次中期計画の不動産投資はこの1件だけですが、M&Aを含めて戦略投資については、引き続き積極的に取り組んでまいります。

来期以降も、次期中期経営計画ではかなり大きな目標を掲げて取り組んでいきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

戦略投資の基本方針・目的

中長期にわたりシナジーを発揮し、グループ力を拡大し続ける

- ①既存事業（警備・ビルメンテナンス業）の強化
- ②安全・安心をキーワードとした周辺分野への進出
- ③新規事業等獲得による将来グループ戦略の再編と成長力の加速

収益不動産の購入

M&A、資本・業務提携の推進

賃貸オフィスビル

大阪市内、大阪府下
東京都内、名古屋市内
その他地域はケース・バイ・ケースで検討

賃貸不動産

店舗、店舗等の底地、
区分所有、レジデンス1棟等

警備会社

関西、中国、北陸
東京都内
名古屋市内

ビルメンテナンス会社

関西、東京都内
名古屋市内

安全・安心を
キーワードとした
周辺分野業種



引き続き成長のための戦略投資を
行なって参ります！

©TOYO-TEC 2021

27

戦略投資の方針については従前からご説明している通りですので省きますが、27 ページに書いてあります通り、中長期にわたってシナジー効果を発揮して、グループ力を拡大し続けるための投資、M&A、資本業務提携の推進について、積極的にやっていきたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

TEC-SMART

警備が初めての方でも安心して導入できる低価格なパッケージプラン！



スマートフォンを使って、
いつでもどこからでも警備の操作可能



警備が初めてのお客様も導入しやすい
低価格なパッケージプラン



クラウドカメラ追加で過去や現在の映像もスマートフォンから確認可能



今までの警備システムのように**セキュリティカードは必要ありません**



いつ誰が操作したのか、スマートフォンの**アプリで履歴確認可能**

©TOYO-TEC 2021

28

新サービスについて少しだけ触れたいと思います。28 ページです。われわれ警備業を主体に取り組んでおるわけですが、なかなか競争の激しい世界でございます。

機械警備は先ほど前期の実績では横ばいと申し上げました。そこで機械警備の中でも、警備に対する敷居が高いような小規模な店舗さんとか小売の店舗、こういうところに対して敷居の低い商品を用意しようということで取り組んでおります。マグネットセンサーなどは従前のものを使いますけれども、スマホのアプリで操作ができ、別途セキュリティカード持つ必要がないようなもので、比較的安価に、当初費用を非常に低く設定をしています。

それからご要望に応じて、クラウドカメラや動体検知と言いまして、動きを検知するようなものも追加で付けられます。

お客さんのセキュリティニーズに応じて、従来の機械警備よりも安い値段でできますし、スペックをだんだん上げていくことによって値段設定も上がっていくような、柔軟性のある商品の取り扱いを 10 月中旬から始めております。

サポート

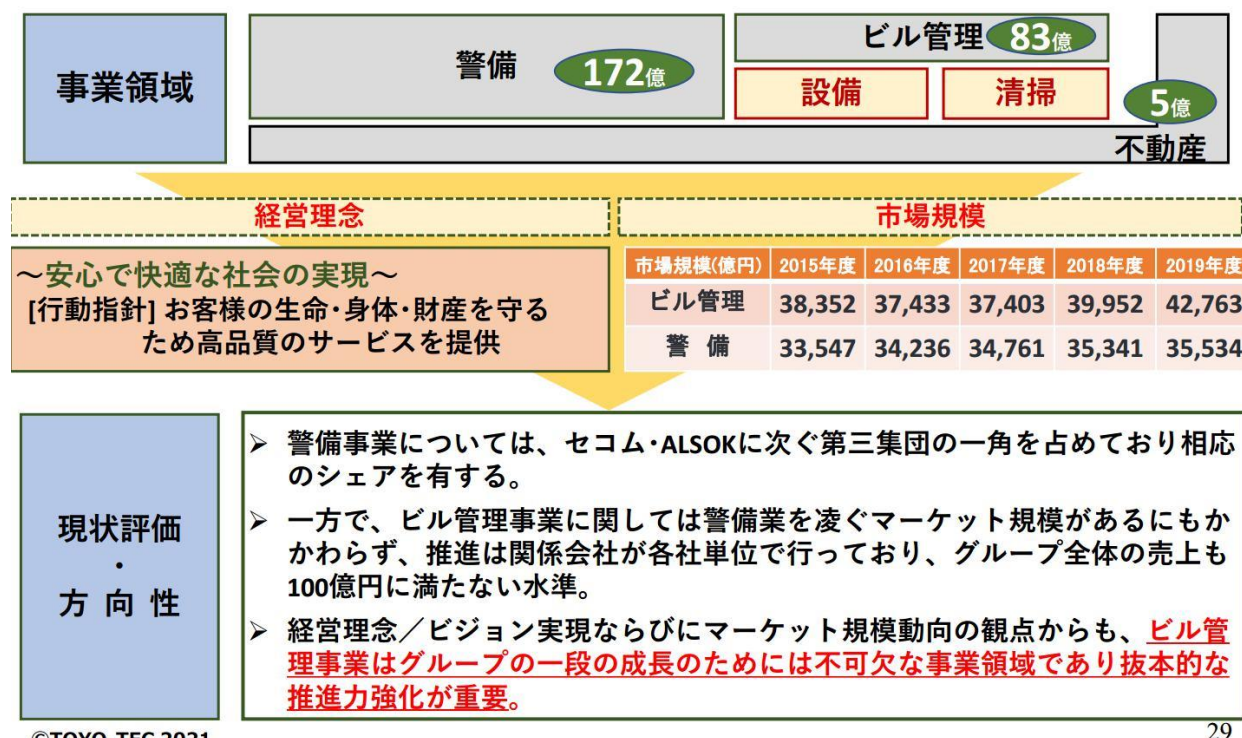
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

残念ながら今のところは数十件の取り扱いですが、これはかなり有望な商品だと思っていて、今後、いろんな SNS や業界団体を通じてセールスに注力していきたいと思っております。

グループ再編について

東洋テック

ビル管理マーケットと当社グループの現状



©TOYO-TEC 2021

29

29 ページでは当社グループの再編について触れています。

前期 3 月の決算時点で 260 億円の売上がありましたが、内訳は警備事業で 172 億円、大体 66% ぐらい。ビル管理事業と言われている部分が大体 83 億円で 32% ぐらいありました。そして残りは不動産です。

警備事業については祖業でもありますし、機械警備や常駐警備、輸送警備、ATM 管理は引き続きやっていきます。プラスで、ビル管理事業についてはグループ会社の売上を合計すると、今期おそらく 100 億円ぐらいになると思います。

表の中段右に市場規模という欄がございます。警備事業は 6 年間で 3 兆 3,000 億円から 3 兆 5,000 億円市場という推移を辿っておるわけですが、ビル管理のマーケットというのは、新しいビルがどんどんできたり、既存ビルのリニューアルのニーズがあったりと、実は 3 兆 8,000 億円から 4 兆 3,000 億円近くまで増えてきています。

サポート

日本 03-4405-3160 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



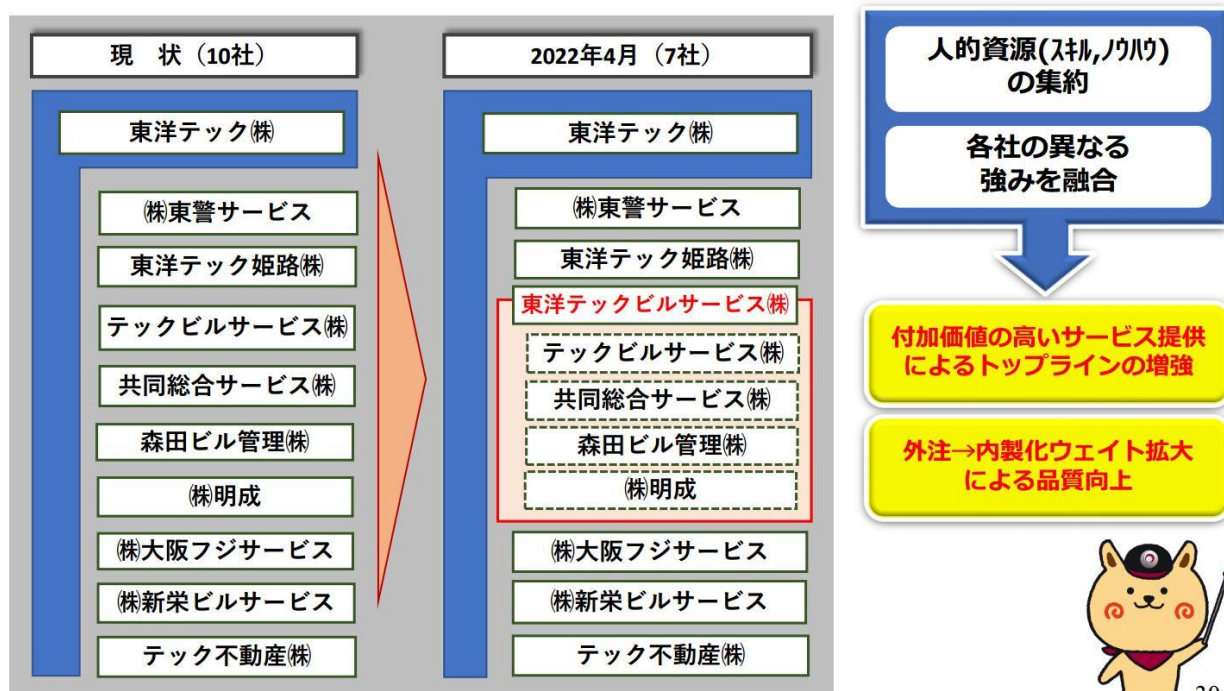
警備事業については、特に地元の関西ではそれなりのポジションにおるわけですが、ビル管理事業については、今までは各社個別に小さい会社をパラパラとお引き受けしたりしていました。やはり「安心して快適な社会の実現に貢献する」というわれわれの経営理念からすれば、警備事業とビル管理事業を、一体不可分な事業領域だと位置づけて、抜本的にこの分野も強化していこうと思っております。

グループ再編について

東洋テック

2022年4月 設備管理事業を主とする連結子会社統合

ビル管理事業推進の強化の観点から、設備管理事業を主とする連結子会社を統合します



©TOYO-TEC 2021



続きまして 30 ページ。ということで、10 月末にビルメン子会社 4 社の統合について決算公表時に発表いたしました。

前提として東洋テック以外の 9 社というのは 100%子会社でございます。東警サービス、東洋テック姫路というのは警備会社です。テックビルサービス以下、共同総合サービス、森田ビル管理、明成、この 4 社、設備管理を主体としている 4 社を、テックビルサービスを存続会社として、東洋テックビルサービス株式会社という会社に社名変更致します。

4 月 1 日に合併をして、東洋テックビルサービス株式会社という新しい会社になって、再スタートするということを発表いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



目的は、今まで個別の企業として受注活動や外注をやっていたものの、人的資源資格保有者が分散していたり、地域や顧客の対象などの面で少しずつ被るようなところもあったりしました。これを、従来からグループシナジーの発揮というテーマで取り組んでおりましたが、名実ともに一つにし、各社の異なる強みを統合して、より付加価値の高い、例えば新築の大きな商業ビルやテナントといったところの受注に耐えうるような会社にしたい。警備からビルメン、清掃に至るまでできるようにしたいということと、コスト削減効果もかなり見込めるということがございます。

内製化をしたり重複業務を一つにしたりすることで品質を上げることができると思っています。今現在、既にプロジェクトチームを作って、例えば消防点検の分野や特殊清掃の分野というのは共同でいろいろ作業するようなプロジェクトがスタートしております。

新体制となるのは来年4月からでございますけれども、いいスタートを切れるようにと思っています。

加えまして金融機関の取引でも、従来の機械警備や常駐警備やビルのメンテナンスということをしそなグループを中心にやっておりますが、既に他の金融機関でも一部常駐警備の当社切り替えや大きなビルの管理業務を任せいただけることが内定しております。

こういう形で、警備とビル管理を一体のものとして当社のビジネスモデルとして定着させたいと思っています。

サポート

日本	03-4405-3160	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



オリンピック警備実施報告と万博・IRへのビジョン **東洋デック**

東京オリンピック警備



警備実施日程	2021年7月14日（水）～8月8日（日）
参加人数	74名（延べ人数1,310名）
警備先	海の森水上競技場 海の森クロスカントリーコース 聖火イベント（東京都庁前 G G会場等） 渋谷区スポーツセンター 東京体育館 オリンピックスタジアム
その他	売上42百万円

主な業務内容



手荷物検査



ボディチェック



常駐警備

警備本部にて
指令業務

会場内巡回

関係者車両対応

31

©TOYO-TEC 2021

続いて 31 ページ、オリンピックの警備についても簡単に触れさせていただきます。

冒頭で大変いい経験をさせていただいたと申し上げました。東京 2020 のオリパラ、警備共同企業体＝警備 JV にセコムさんからお誘いいただいて、私どもの 74 名の人間を派遣いたしました。私も 2 度ほど行きましたけれども、反対派の方等が押し寄せる中で対応するなど、いい経験をさせてもらったと思います。

結果的に無観客開催になったり沿道の聖火リレー等は中止になりましたけれども、他に警備本部にも務めさせていただき、警備の他社の方々との接点を通じて、大変いい経験をさせていただいたと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

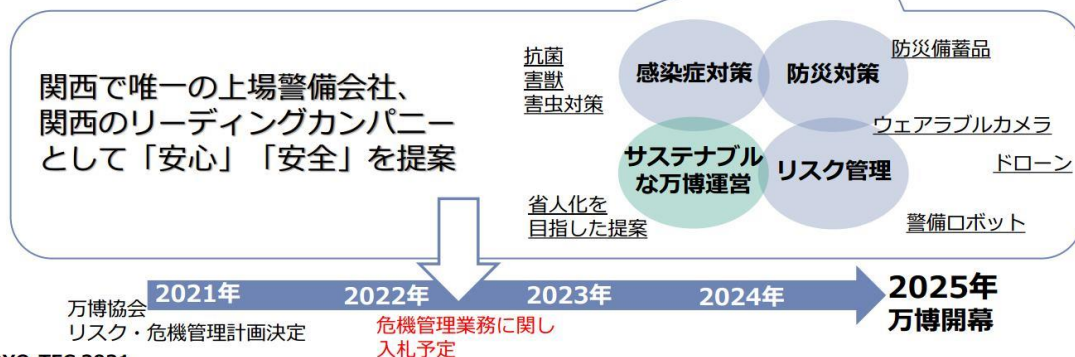
オリンピック警備実施報告と万博・IRへのビジョン **東洋テック**

2025年大阪・関西万博に向けた取組み

開催時期	2025年4月13日（日）～10月13日（月）
開催場所	大阪 夢洲
開園時間	9時～22時（予定）
想定来場者数	約15万人／日（期間中 約2,820万人）
会場敷地面積	約155ha
想定警備員数	1,800～2,000人
想定される警備ポスト	セキュリティゲートにおける警備対応、会場内警備、業務用ゲートにおける管理、夜間を含めた巡回、交通誘導、センター監視

大阪万博 基本方針 5つの特徴
海と空を感じられる会場
世界中の「いのち輝く未来」が集う万博
未来の技術と社会システムが見える万博
本格的なエンターテインメントを楽しめる万博
快適、安全安心、持続可能性に 取り組む万博

（引用：公益社団法人2025年
日本国際博覧会ホームページ）



©TOYO-TEC 2021

32

オリンピック警備実施報告と万博・IRへのビジョン **東洋テック**

大阪IRに向けた取組み

(社)日本観光・IR事業研究
機構関西WGに入会

大阪府・大阪市
及び周辺自治体へ

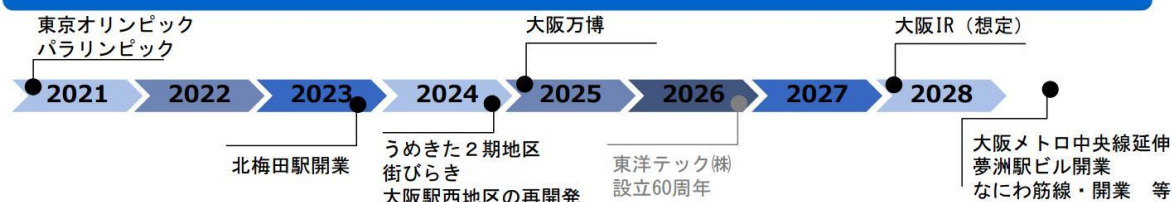
- ◇警察機関との連携、
 - ◇IR施設における警備体制強化
 - ◇警備・防災に係る計画
- 等を提言



開始時期	2028年を目指す（当初予定 2024年）
場所	大阪 夢洲
開発予算	1兆800億円
想定規模	来場者数 約2,050万人／年 カジノ施設、ホテル、2万㎡以上の展示場、 6,000人以上の国際会議場を設ける
事業者	米国MGMリゾート・インターナショナルとオリックス株の共同グループ
その他	大阪以外の候補地：和歌山県、長崎県が立候補

21年10月～22年4月：国への「区域整備計画認定申請」期間。
※その後の国の認定承認スケジュールは非公表。

今後の大阪のビッグイベント・プロジェクト



関西で唯一の上場警備会社、関西のリーディングカンパニーとして「安心」「安全」を提案して参ります

©TOYO-TEC 2021

33

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



32 ページ、33 ページは、2025 年に開催される大阪関西万博、それからそれ以降に予定されている、いわゆる統合型リゾート IR について簡単に触れています。

一言で申し上げますと、私ども、関西で生まれた警備会社唯一の上場会社として、この二つの大きなナショナルイベント・地域的な大きなイベントについてはしっかり前向きに取り組んでいきたいと思っております。

万博の規模感についてですが、2022 年度中にはパビリオンの数、警備の規模といったいろんなものがある程度固まってくるだろうと言われてしています。

コロナが収束するという前提ではありますが、来場者数の想定は 2,800 万人です。期間中 2,800 万人が 184 日間に来るということは、夢洲に 1 日平均 15 万人の人が訪れるということになりますので、1 日 2,000 人規模ぐらいの人的な警備が必要だろうと言われてしています。

それ以外にも、140 を超えるようなセキュリティゲートでの入場のチェックでありますとか、会場内の警備、業務用のゲートなど、いろんな機械警備や機器類というものが必要になってくると思います。

この辺の最先端警備技術を、一緒に提携できるところと対応を検討している、もしくは具体的に今提案をしている最中でございます。

警備 JV の頭を取って、とまでは言いませんけれども、しっかりそれぐらいのポジションで取り組めるように、前向きに取り組んでいきたいと思っています。

33 ページは、IR について書いています。2028 年頃の開始が予定されています。来年以降の国の事業計画がまだ決まっていないのではっきりしたことは言えませんが、現在立候補している地方自治体としては、大阪、和歌山、長崎です。オペレーターも一応決まって、今、議会やパブコメの最中だと思いますが、われわれのターゲットとなるのは、やはり地元に近い大阪、それから和歌山になろうかと思います。

IR もカジノのことばかりが言われますけれども、大規模な商業集積でありますとか、展示場、国際会議場、ホテルといったカジノ以外の部分にも警備やビルメンの需要がございます。

年間来場者は大体 2,000 万人と言われておりまして、大変需要も大きい。大阪の IR 事業者は既に MGM とオリックスの共同グループで決まっておりますので、今具体的な話に入っておるところでございます。

サポート

日本	03-4405-3160	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



繰り返しになりますが、関西で生まれた唯一の上場警備会社ですから、こういうナショナルイベントや、中之島の再開発構想、うめきた2期の開発や、大阪ベイエリア再開発構想といったような、関西の大きなイベントにむけてしっかり取り組んでいきたいと思っています。

サステナビリティへの取り組みについて

東洋テック

サステナビリティ委員会設置

サステナビリティ委員会



目的	サステナビリティに関する取り組みの全社的な検討・推進
メンバー	委員長：東洋テック代表取締役社長 委員：東洋テック取締役（社外取締役は除く） 本部長／関係会社社長
開催頻度	原則年1～2回開催

SDGsへの取り組み

- ◇2030年に向けたコミットメントを設定
- ◇コミットメント実現に向けた具体的なアクションプランとしてアプローチ・KPIを設定

アプローチ	KPI	2020年度達成状況
タブレットやプロジェクターの活用	会議のペーパーレス化100%へ	達成⇒2021年度 新KPI策定「営業活動のペーパーレス化」
社用車のエコ車両化推進	警備車両の全台小型化	達成⇒2021年度 新KPI策定「現送車の小型化を推進。10%小型化」

現在14項目のKPI達成に向け取り組んでいます

脱炭素経営への取り組み

サプライチェーン排出量を算定し、現状把握および目標設定を行う

- 当社二大CO2排出量の重点的削減
- ①警備車両、現金輸送車等 社用車のガソリン
- ②電力の使用によるCO2排出量

ESGへの取り組み

- 警備車両の小型化
- 電気自動車導入拡大
- 女性警備員の活躍範囲の拡充
- 特殊詐欺の未然防止活動の継続

©TOYO-TEC 2021

35

最後に当社トピックスにてご紹介します。まず、サステナビリティの取り組みについて35ページに書いています。

上場会社として、改訂版のコーポレートガバナンスコードにも明記されている通り当社としての重要事項やKPIを定めて取り組んできたわけですが、10月にこういうものをまとめたサステナビリティ委員会を社内を設置いたしました。

CO2の削減をどういう形で進めていくかといったような具体的な数字を含めて、脱炭素系の取り組みやESGへの取り組み、SDGsの取り組みということを実体化して公表したいと思っています。

今までもこういう形で進めてまいりましたが、これもさらに次期中期経営計画の中で、具体的に公表したいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2021年6月 ホワイト企業認定取得

ホワイト企業認定



(引用：日本次世代企業普及機構)

- ・一般財団法人日本次世代企業普及機構が運営
- ・労働法の遵守や健康経営等7つの項目を総合的かつ客観的に評価する認定制度

最上位ランクのプラチナランクに認定

＜主な取得企業＞

- ニトリ
- あいおいニッセイ同和損害保険 等

警備会社の取得は当社が初

©TOYO-TEC 2021

36

最後に、今年6月にホワイト企業に認定されたというご報告をしておきたいと思います。

これは、いわゆる通称ホワイト財団と言われているところから、労働法の遵守、健康経営といったものをテーマに企業を認定するもので、これの最上位プラチナランクに認定をいただきました。警備会社の取得という意味では初ということでございます。

引き続き従業員にとっても安心して働き続けられる組織を作って、職場環境を整えていきたいと思っています。

以上、非常に雑駁な説明で恐縮でございますが、中間期の決算説明、通期の目標、それから中長期的な取り組み等々について、ご説明させていただきました。

これからは、皆様のご質問あればぜひ、受付をしたいと思いますので、よろしくお願いします。以上です。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

司会：池田様ありがとうございました。それではこれから質疑応答に入ります。

質問者：最初に、大阪万博のところでお話があったので、1日2,000人ぐらいの警備の人員を見込むということですが、ちょっとまだ早いですが、御社はこの2,000人のうち、どれぐらいを期待しているかと、そのときの人員のキャパをどうやって確保するかと、いつ頃その落札、御社にとっての売上インパクトが出るかどうか分かるか、その3点教えてください。

池田：はい。現時点では、まだ万博協会のほうから、会場警備に関する、もし御社がやるとしたら、どれぐらいの規模でいくらぐらいの金額でできますかというような、事前のプレヒアリングが行われている段階だと認識しています。

私どもが元請をした場合の試算で言いますと、非常にアバウトな数字ですが、売上規模で200億円ぐらいを見込んでいます。

私ども一社で全部できるわけではありませんので、いろんなところとタイアップして、人的な部分とそうでない部分、例えば機械、最先端技術の使用などがあるわけですが、警備部分でだいたい170億円ぐらいのインパクト、それ以外の装備品とかいろんなもので30億円ぐらいのインパクト、計200億円ぐらいのインパクトだろうと思います。

万博は2025年4月から10月にかけて開催されるわけですから、その前後でかなり大きな数字のインパクトがあると見込まれます。

従って、これに対してはおそらく他社さんとのコラボレーションや人員の教育も、かなり進めていかなければいけません。技術的な分野でも、われわれ一社でとても賄えるものではないと思っていますので、いろんなところと接点をもちたいと思っています。

警備人員がだいたい1,800人～2,000人というのもだいたいの想定でありますので、1日15万人の人間が地下鉄と橋を渡る、それから船で着岸する、そういう部分をストレスなく回遊していただくためのいろんな機器類、人の警備というのは必要になると思います。非常に雑駁な試算でありますけれども、当社で試算したところではこれぐらいの規模、これぐらいの人員数、それから準備についても2025年はあと3年半後でありますので、既にいろんなものが動き出しておるという認識をしています。

サポート

日本 03-4405-3160 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



今後パビリオンにおいての個別警備はどうなるのかや、万博という半年間のイベントのために全てのものを新しく準備するのではなく今既に使っているものを代用する、もしくはそこで新たに採用したものを違う行事、他の場所で活用する、もしくは再利用するというようなことも含めて、今いろんな提案が錯綜しているところであります。

繰り返しになりますが、ぜひ地元の警備会社として、しっかりこの大きなインパクトあるものを、なるべく多く果実としてあげたいと思っています。以上です。

質問者：ありがとうございます。あと、中長期的なことですけど、最初のほうで、利益率水準がちょっと低いかなというようなコメントがあったかと思うんですけど、中長期的に利益率のアップに向けての目標数値、具体的な施策、その時間軸があれば教えてください。

あと、戦略投資で 90 億円のうち 30 億円不動産に使われたということですけど、60 億円本業のほうに使うんだと思うんですが、不動産のほうで利益率が高いと言えばそれまでなんですが、何か目指している方向がよく分からないなというところもあるので、その辺も含めて教えてください。

池田：はい。最後の質問からお答えしますと、30 億円全部不動産に使ったということではなくて、今期上がったものが不動産 6 億 5,000 万円ということで、過去 3 年の間では、去年 10 月に株式会社明成という会社をグループ化したりその前は株式会社新栄ビルサービスというビルメンの会社がグループ入りしたり、M&A にも使っています。

不動産は目線が NOI5%で、これは主として警備やビルメンに直結するという目的で不動産事業を始めたわけですが、必ずしもその通りになってないものもあります。既にもう警備がついていたり、ビルメンがついていたりというのもあるので。

次年度以降の計画でも、ビルメン事業、警備事業については、積極的に拡大していきたいと思っていますので、私どもで足りないような分野については、積極的に M&A に取り組んでいきたいと思っています。冒頭に、それだけ申し上げておきます。

利益率の件ですが、ここが一番の悩みどころでありまして、かつては機械警備だけをやっていればそれなりの利益率はある程度上がったと思うのです。

金融機関の売上に占める、例えば 1 店舗当たりの機械警備料というのは、今とは比べ物にならないぐらいの水準をいただけており、ATM や店舗もどんどん拡大していった時代というのは利益率もそれなりに高く売上も上がっていました。

しかし今、金融機関の取引というのは逆の傾向にあります。店舗を閉鎖されたり、ATM をどんどん統合していったり。ただ、現金の取り扱いがゼロになるわけではありません。

サポート

日本	03-4405-3160	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



この分野は 10 年後 20 年後には数字は減っていくとは思いますが、最近は警備とビルメンを一体で推進して金融機関や地元の信用金庫さんを含めて幅広くやっております。従来ある信用の元に積み上げていくのと同時に、ビルメン事業も加えて、ビジネスモデルとして一つ成り立たせたいと思っています。

それから利益率の改善につきましては、特に関係会社においては、一社一社の外注比率が非常に高いです。元請でどさっと請けて、ある程度の仕事ができるところに外注をしていうというのが非常に多くあります。

かつては利益率がそれなりに高かったのですが、近年はだんだん競争が激しくなり利益率が低くなってきました。

ですから、一つ一つの事業を一つ一つの入札に参加して落としていくというよりは、警備とビルメンという風に一括で仕事が受けられるような、各分野を総合的に見た時に利益が上がるような仕組みを作っていければ、今よりも利益率は必ず上がると思っています。

また今の東洋テックの仕事の中でも、1 人のパトロールの人間がこなす業務の合間に「待ち」の時間があったりします。警報が発報すればもちろん出動するわけですが、1 日 8 時間の勤務時間の中で、常に稼働しているかという決してそういうわけではありません。

そういうところを全部見直して、もちろんパトロールの仕事は現場のラストワンマイルの仕事ですけど、少し空いている時間に何か他のことができないか。例えば、清掃をやっている関係会社の点検業務などができないかなど、いろんなことを複数やっていければさらに利益率が上がると思っています。

今、その具体的な仕組み、仕掛けを作っている最中でありますので、これはまた中期経営計画発表のときに具体的にご説明できると思います。

雑駁な説明で恐縮でございますが、単純に株価を上げる、利益率を上げる施策や、自己株の償却といったテクニカルな部分以外で、何とか本業でしっかり利益率を上げて、皆さんにもっと株を買っていただける会社、社員がもっと安心して働ける、給料がたくさん入る会社にしたいというのが私の思いでございます。以上です。

質問者：分かりました。補足で、今一括で総合的に警備、ビルメン、機械と請けることによって、1 個 1 個受注するよりも売上の規模は大きくなるし、利益率も上がるというようなお話だったんですけども、そのときに同業他社に比べて御社が受注上で強みとしてアピールできることは、どういうことになるでしょうか。

サポート

日本	03-4405-3160	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



池田：今これができるとは言いませんが、いろんなビルの管理を経験している人の数や資格の保有者、こういうものは各社各様にバラバラあるよりは、一つの会社であるほうが、当然経験者も増えますし、競争力も上がるので強みとなると思います。

実際に入札に参加したときに思いましたけれども、価格もちろん大事ですが、ここのビルを管理していた人を常駐責任者に寄与しますとか、金融機関のこういうビルを経験した者をこの仕事に充てますというようなものが、委託者側からすれば非常に大きな信用になります。

まずは100%子会社をある程度、重複業務を避けて一つにすることによって、資格保有者を増やしていく。今現在も既にいろんな入札に参加していますけれども、徐々に効果は上がりつつあるという認識をしています。

特段、他社と比べてここが強いと言いきれるほどの実績は上がってないので、それは次回の説明会でぜひ、説明できたらいいなと思います。

質問者：ありがとうございます。最後、上期コロナワクチンの接種等で、特需というか、何かあったと思うし、下期も同程度の受注があるというお話だったんですけども、数字的には、上期と同等ぐらいの数値が、ワクチンとコロナの関係で上がるのかということと、他に下期何か、売上と利益でアップサイドが期待できるものがあったら教えてください。以上です。

池田：コロナ関係の会場警備であるとか、清掃、空気清浄機等々の機器類の販売というのは、上期だけで言いますと2億円を超える水準がありました。

下期、今分かっている時点だけでも、一応それ以上の受注は確定しています。加えて、先日新聞に出ていましたけれども、3回目のワクチン接種というようなことが言われています。

まずは医療従事者が中心でしょうから、これはまだ具体的にはっきりしたものではありませんが、少なくともコロナとの戦いというのはしばらく続くでしょう。上期下期で終わりということではないと思っています。

第3回目のワクチン接種の期間は、公表によると、来年7月ぐらいまでと出ていたと思います。やはり清潔とか、安全、安心へのニーズというのは、アフターコロナにおいてもまだまだあると思います。

ですから、もう少し数字は頑張ってあげたいなと思っています。

サポート

日本	03-4405-3160	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



それから、これは本業そのものなので特需と言えるかどうか分かりませんが、先ほど常駐警備が順調に推移した話をしました。具体的なお客様の名前は申し上げられませんが、人に関する警備のニーズも実は高まっている分野がございます。

病院でも、外来の患者さんがまた大きく増えてきたことによって、追加の警備員派遣のニーズがあったり、他社さんのあんまり評価をされてない分野で、じゃあ東洋テックさんどうだというような話もいただいたりします。

有効求人倍率が7倍や8倍という業界なので、人手不足というのは恒常的に続いていますけれども、やはりしっかりした人を定期的に新卒採用してしっかり教育をして、人手不足に対してもロイヤリティ高い人間を1人でも多く育てていきたいと考え、取り組んでおります。

下期については、計画数字を上回る数字ができるのではないかと考えています。以上です。

質問者：分かりました。ちょっと確認ですけれど、3回目接種の話は出ていますが、上期約2億円のコロナ分で、それ以上の受注が確定しているという中には、3回目接種の分は入っていないということよろしいですか。

池田：入っていません。

質問者：3回目の接種でプラスアルファで何か受注があれば、その分はオンになってくるということですね。

池田：これからです。

質問者：はい。分かりました。ありがとうございます。

司会：それでは他にご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

池田：よろしゅうございますか。毎回思うことですが、しっかり数字を出すのが経営者の役割だと思っていますので、ご期待に応えられるように取り組んでまいります。

引き続き、ぜひご支援をよろしくお願いいたしますと思います。ありがとうございました。

司会：皆様ご来場いただき、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.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	03-4405-3160	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