



**東洋テック株式会社**

2019年3月期決算説明会

2019年5月23日

## イベント概要

---

[企業名] 東洋テック株式会社

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2019年3月期決算説明会

[決算期] 2018年度 通期

[日程] 2019年5月23日

[ページ数] 30

[時間] 11:00 – 11:51  
(合計：51分、登壇：34分、質疑応答：17分)

[開催場所] 103-0025 東京都中央区日本橋茅場町2-6-1  
日経茅場町別館 B1 (日本証券アナリスト協会主催)

[会場面積] 238 m<sup>2</sup>

[出席人数]

[登壇者] 3名  
代表取締役社長 田中 卓 (以下、田中)  
代表取締役専務執行役員 仁田 吉彦 (以下、仁田)  
経理部長 大島 靖 (以下、大島)

---

### 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@scriptasia.com

## 登壇

---

**司会：**それで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 2019 年 3 月期、決算説明会を開催いたします。

最初に、同社からお迎えしております 3 名様をご紹介します。代表取締役社長、田中卓様。

**田中：**東洋テックの田中でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**代表取締役専務執行役員、仁田吉彦様。

**仁田：**仁田でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**経理部長、大島靖様。

**大島：**大島でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**本日は代表取締役社長、田中様からご説明をいただきます。

ご説明をいただいた後、質疑応答の時間をとらせていただきます。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

**田中：**おはようございます。東洋テックの田中でございます。本日は当社の会社説明会に多数ご参加いただきまして、本当にありがとうございます。

弊社は今年の春まで、大阪ではこういった IR ミーティングを毎年 2 回、開催させていただいておりましたが、東京でこうして開催させていただくのは今回が初めてになります。

ぜひ東京でも多くの皆様に当社のことをご理解いただきたいという趣旨で今回から東京で開催させていただくことにいたしました。ぜひ、今後も年に 2 回程度、このような IR ミーティングを開催したいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

今日は我々の今年の 3 月期の決算の説明とともに、今後我々が計画をしている内容についてご説明いたします。

---

### 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



◆ 会社名	東洋テック株式会社
◆ 本 社	大阪市浪速区桜川一丁目7番18号
◆ 設 立	1966年1月5日
◆ 資本金	46億18百万円
◆ 事業内容	機械警備、ホームセキュリティ、輸送警備、常駐警備、ATM管理業務、ビル総合管理業務、保険代理店業務、工事・機器販売、不動産業務
◆ 株 式	東京証券取引所市場第二部上場 コード番号(9686)
◆ 売上高	232億円(2019年3月連結実績)
◆ 従業員数	1,432名(連結)
◆ 連結対象会社	(株)東警サービス、東洋テック姫路(株)、テックビルサービス(株)、(株)大阪フジサービス、共同総合サービス(株)、テック不動産(株)、森田ビル管理(株)
◆ 主要提携会社	(株)関電セキュリティ・オブ・ソサイエティ、関西電力(株)

まず今日、初めて当社の IR ミーティングにご参加いただく方も多数おいでになると思いますので、会社の概要を申し上げます。

当社は 1966 年の 1 月 5 日に大阪で、当時大阪にございました福德相互銀行という総合銀行のグループ会社として生まれました。日本では今現存する大手の警備会社の中でいえば、セコムさん、アルソックさんの次に古い会社ということになります。当社の場合はセコムさん、アルソックさんとは少し設立の経緯が違いまして、当社の場合金融機関の店舗の警備、あるいは現金輸送、こういったところをターゲットにして設立された会社でございます。

その後セコムさん、アルソックさんも金融機関の警備はなさっておられますし、我々もまた一般事業会社さん、そして個人のホームセキュリティにも出ておりますので、今は結果としては同じことをやっておりますが、設立の経緯としては少し違うところから始まったということでございます。

今現在、連結の売上が 232 億円で、グループ全体の正社員が 1,432 名です。連結子会社も後ほど説明しますが 7 社ございます。

またこれから大阪では万博や MICE・IR などの大規模なイベントがありますので、当社も積極的に参画していきたいと考えております。

### 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

1 通期で8期連続増収、3期連続増益を達成し、過去最高売上を更新

2 工事・機器販売が前年度比651百万円増、大型常駐警備及び適正料金への改定が寄与

3 ビルメン事業のスポット工事及びコストコントロールが業績寄与



©TOYO-TEC 2019

4

それでは今年の3月の決算について、簡単ではございますがご報告させていただきたいと思えます。

決算トピックスでございますが、8期連続での増収、3期連続での増益で、今年は増収増益を実現することができました。

売上が増えた、収益が増えた主立ったものは、機器販売と我々は申ししていますが、カメラや入退室管理のセキュリティ機器の販売が増えたこと、それからいわゆる常駐警備といわれる、人の警備員が立って警備をさせていただく、そういった施設の警備が増えたところが、大きな要因です。

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@scriptasia.com

(単位：百万円、%)

	2018/3 実績	2019/3 実績	前年度比	前年度比 (増減率)	2019/3 公表計数	2019/3 公表比
売上高	22,184	23,233	1,048	4.7%	23,000	233
営業利益	959	1,029	69	7.3%	1,000	29
経常利益	1,062	1,204	142	13.4%	1,100	104
親会社株主に 帰属する 当期純利益	595	705	110	18.6%	600	105
1株当たり 当期純利益	56.11	66.83	10.71	19.1%	56.57	10.26

©TOYO-TEC 2019

6

もう少し詳しく申し上げます。これが今年の3月期の決算の概要でございます。

売上高が232億3,300万円、営業利益が10億2,900万円、経常利益が12億400万円で、純利益が7億500万円となりまして、売上でいきますと4.7%増加、利益は経常利益で13.4%、当期利益が18.6%の増加になりました。

## 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

TEC単体及び子会社各社の業績

**東洋テック**

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	2018/3	2019/3	2018/3	2019/3	2018/3	2019/3	2018/3	2019/3
東洋テック	15,917	16,952	457	636	702	972	392	614
東警サービス	1,474	1,518	63	97	76	114	50	74
東洋テック姫路	880	1,032	81	107	82	108	47	67
テックビルサービス	4,329	4,473	92	104	95	107	59	67
大阪フジサービス	1,245	1,220	56	71	61	75	72	57
共同総合サービス	920	994	29	35	29	36	17	23
テック不動産	251	47	175	△ 33	175	△ 33	112	△ 22
<b>連結業績</b>	<b>22,184</b>	<b>23,233</b>	<b>959</b>	<b>1,029</b>	<b>1,062</b>	<b>1,204</b>	<b>595</b>	<b>705</b>

©TOYO-TEC 2019

8

さきほどの数字は連結でございます、当社にはこのようなグループ会社が7社ございます。全て当社の100%子会社ですが、施設警備や現金輸送等の貴重品輸送をやっている東警サービス、それから警備全般を姫路の地域でやっております、東洋テック姫路。それからビルメンの仕事をしておりますテックビルサービス。清掃の仕事をしております大阪フジサービスと、共同総合サービス。そして不動産の仲介あるいは販売代理等をやっておりますテック不動産という、これらの7社です。

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@scriptasia.com



## 業務別売上高の状況（連結）

東洋テック

(単位：百万円、%)

	2018/3	2019/3	前年度比	前年度比 (増減率)
警備業務	14,857	15,808	951	6.4%
機械警備	7,450	7,439	△ 11	-0.2%
輸送警備	1,392	1,370	△ 22	-1.6%
常駐警備	2,162	2,528	365	16.9%
ATM管理	1,881	1,886	5	0.3%
工事・機器販売	1,092	1,743	651	59.7%
その他	876	839	△ 36	-4.2%
ビル管理業務	6,950	7,150	199	2.9%
不動産業務	376	274	△ 102	-27.1%
合計	22,184	23,233	1,048	4.7%



©TOYO-TEC 2019

9

さきほどはグループ会社別に会社の説明と売上の表などがございましたが、連結ベースで見て、当グループはどんな仕事をしているのかといいますと、全体で232億円のうち、158億円が警備業務をしております。全体の7割弱ぐらいになります。

そしてビルメンが71億円、それから不動産が2億7,000万円で、よって構成でいいますとビル管理事業が30%、それから不動産は売上としては少ないので1.2%程度で、残りが警備関連です。

中でも当社は機械警備、センサー等を倉庫や事務所、ご家庭につけて、何かあったときに駆けつけるという機械警備といわれる種類の警備が一番のメインでございます。

それから銀行の現金輸送が5.9%。金額で申しますと13億7,000万円程度です。

それから銀行のATMの現金装填や回収をする業務が、18億8,600万円、こういったところが警備業務の内訳でございます。

今回、ちょうど増えたと先ほど申しましたのが、この工事・機器販売です。6億5,000万円の売上が増えましたが、これがカメラの販売、あるいは入館のセキュリティの機器の販売等が増えたということです。

### 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

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

	売上高			
	2014/3	2019/3	5年間の増減額	5年間の増減率
<b>警備業務</b>	<b>13,283</b>	<b>15,808</b>	<b>2,525</b>	<b>19.0%</b>
機械警備	7,101	7,439	338	4.8%
輸送警備	1,290	1,370	80	6.2%
常駐警備	1,721	2,528	806	46.9%
A T M管理	1,696	1,886	190	11.2%
工事・機器販売	977	1,743	766	78.5%
その他	496	839	342	69.0%
<b>ビル管理業務</b>	<b>6,039</b>	<b>7,150</b>	<b>1,111</b>	<b>18.4%</b>
<b>不動産業務</b>	<b>—</b>	<b>274</b>	<b>274</b>	<b>—</b>
<b>合 計</b>	<b>19,322</b>	<b>23,233</b>	<b>3,911</b>	<b>20.2%</b>

©TOYO-TEC 2019

10

我々も警備の種類としては、内訳がこの5年間ぐらいで大きく変わってまいりました。5年前の数字がこの2014年3月、これが今回の3月でございますが、売上が全体で25億円増えているのですが、中でもやはりこの常駐警備といわれる、人の警備員がビルや工場に常駐する、あるいは新幹線の警乗業務など、こういった常駐警備業務が随分と増えております。

それからカメラ、入退室管理機器などお客様のセキュリティに関する意識の向上にしたがって、こういった機器の販売が増えております。それからM&Aなどで、ビル管理はこの5年間で11億円ほど増えました。

## サポート

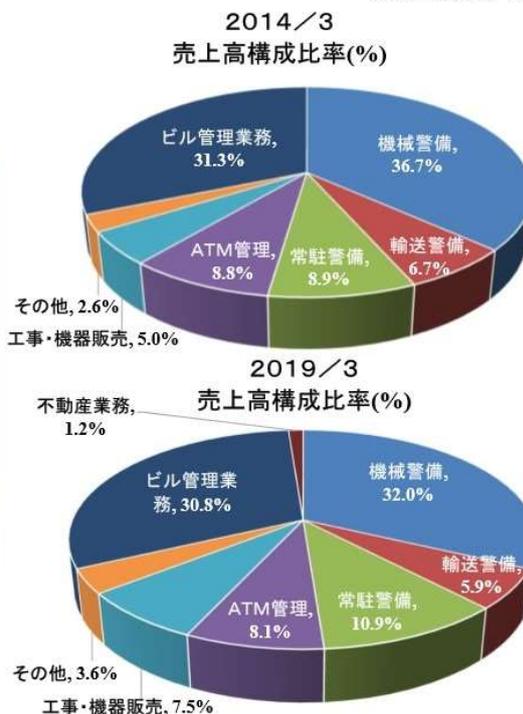
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 業務別売上高構成比5年間の増減

**東洋テック**

(単位：百万円、%)

	売上高構成比率(%)		5年間の増減
	2014/3	2019/3	
警備業務	68.7%	68.0%	△0.7%
機械警備	36.7%	32.0%	△4.7%
輸送警備	6.7%	5.9%	△0.8%
常駐警備	8.9%	10.9%	2.0%
ATM管理	8.8%	8.1%	△0.7%
工事・機器販売	5.0%	7.5%	2.5%
その他	2.6%	3.6%	1.0%
ビル管理業務	31.3%	30.8%	△0.5%
不動産業務	—	1.2%	1.2%
合計	100.0%	100.0%	0.0%



©TOYO-TEC 2019

11

構成図で見ますと、機械警備は減ってはいないのですが、構成は36%から32%に減りまして、逆に常駐警備が8.9%から2%ぐらい増えて、10.9%になりました。それから機器販売が5%ぐらいだったのが7.5%で、これも2%ぐらい増えています。少しずつ、我々の警備業務の構成比も変わってきているという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

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 営業費用・原価費用の状況

**東洋テック**

(単位：百万円、%)

	2018/3	2019/3	前年度比	
	金額	金額	金額	増減率
人件費	10,164	10,279	115	1.1%
物件費	3,223	3,192	△ 30	-1.0%
減価償却費	840	796	△ 43	-5.2%
のれん償却額	120	116	△ 3	-3.3%
賃貸用不動産償却費	15	40	24	156.2%
不動産事業費用	71	68	△ 3	-4.8%
警備外注費	5,804	6,243	439	7.6%
機器保守外注費	75	65	△ 10	-13.6%
貸倒引当金繰入	△ 0	△ 0	0	-14.2%
<b>営業費用合計</b>	<b>20,315</b>	<b>20,803</b>	<b>487</b>	<b>2.4%</b>
工事発注費	209	218	9	4.3%
機器仕入代	699	1,182	482	68.9%
工事機器費用計	909	1,400	491	54.0%
<b>販管・原価費用合計</b>	<b>21,225</b>	<b>22,204</b>	<b>978</b>	<b>4.6%</b>

©TOYO-TEC 2019

12

今回の決算における経費の内訳で、少しトピックスをお話ししたいと思います。当社の営業費用、原価費用の状況をまとめたものです。

やはり昨今の人手不足、それから人件費の向上。こういったところでこの人件費と、それから人手不足で警備外注費が増えています。。この二つが対前年比増えており、いずれも人件費のような位置づけで考えております。

また、機器販売が増えましたから、その機器の仕入れが増えたということに連動した状況になっております。

### 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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

項目		2016/3	2017/3	2018/3	2019/3
総資産額	百万円	24,520	26,179	28,665	30,868
純資産額	百万円	19,279	19,544	20,549	20,811
自己資本比率	%	78.6	74.7	71.7	67.4
EPS (1株当たり利益)		29円88銭	44円67銭	56円11銭	66円83銭
PER (株価収益率)	倍	45.3	24.6	21.4	17.1
1株当たり配当金 (期末は年間表示)	銭	30円00銭	25円00銭	26円00銭	28円00銭
PBR (株価純資産倍率)	倍	0.74	0.59	0.62	0.57
BPS (1株当たり純資産)		1,829円20銭	1,847円04銭	1,934円30銭	1,984円83銭
ROE (自己資本純利益率)	%	1.6	2.4	3.0	3.4
ROA (総資産純利益率)	%	1.3	1.9	2.2	2.4
配当利回り	%	2.2	2.3	2.2	2.4
配当性向	%	100.4	56.0	46.3	41.9

©TOYO-TEC 2019

13

こういった決算の結果、我々の今の各種の経営指標は、このような状況になっております。総資産額が300億円を超えてきまして、純資産額は208億円。自己資本比率はM&Aをしたり、資金を使って投資をしたりしておりますので、ここは少しずつ下がっております。

PER、株価がこの数年間あまり変わっていない状況にありますので、収益が増えた分だけPERが下がってきたということです。残念ながらPBRにつきましては、まだ0.5%、0.6%というところでございます。ROEは絶対値としては低いということになりますが、我々はこういった労働集約型のところで、なかなか高いところを実現することは難しいのですが、着実に増やして高めていっているところです。

今回は増配で、年間28円配当にいたしましたので、配当利回りは2.4%になりました。

## 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

## 株式の状況

**東洋テック**

(2019年3月31日現在)

大株主上位10社（自己株式865,962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	27.6 %
2	関西電力株式会社	1,535,900 株	14.5 %
3	株式会社近畿大阪銀行	400,090 株	3.8 %
4	株式会社りそな銀行	400,000 株	3.8 %
5	AIG損害保険株式会社	335,210 株	3.2 %
6	東洋テック従業員持株会	273,261 株	2.6 %
7	株式会社ユニテックス	257,500 株	2.4 %
8	株式会社ディー・ケイ	250,000 株	2.4 %
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	6,812,741 株	64.4 %

### 株式数

発行する株式数	20,800,000 株
発行済株式総数※	10,574,038 株
一単元の株式数	100 株
※自己株式865,962株除く	

### 株主数

株主数	1,201 名
単元株主数	1,094 名

### 株主数増減（対前年比）

株主数	+79 名
単元株主数	+89 名

- (注) 1. 当社は、自己株式（865,962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。

©TOYO-TEC 2019

17

当社の現在の株主の状況を簡単に申し上げたいと思います。現在当社の筆頭株主はセコム株式会社さんで、議決権ベースでの持株比率は27.6%です。

2番目の関西電力さんとはホームセキュリティを一緒に合併でやっております。

そしてりそなグループが3番目の近畿大阪銀行と4番目のりそな銀行に分かれておりますが、この二つで7.6%程度の株ということです。

## 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

 **SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 配当金の推移

東洋テック



## 配当性向の推移



**配当方針**  
安定配当に加え、業績に連動した配当を目指します。



©TOYO-TEC 2019 18

長い期間、当社は継続的かつ安定的な配当ということで、ずっと年 20 円の配当をしておりましたが、3 年前に当社が設立 50 周年を迎えた折に、10 円の記念配当をさせていただきました。それが 3 年前の 3 月期でございます。

それ以降は当然ながら継続的安定配当をベースにしながら、しかし業績に応じた連動した配当も加味することを方針にプラスしました。それ以降、20 円の配当が 25 円、26 円、28 円となってきております。

## 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



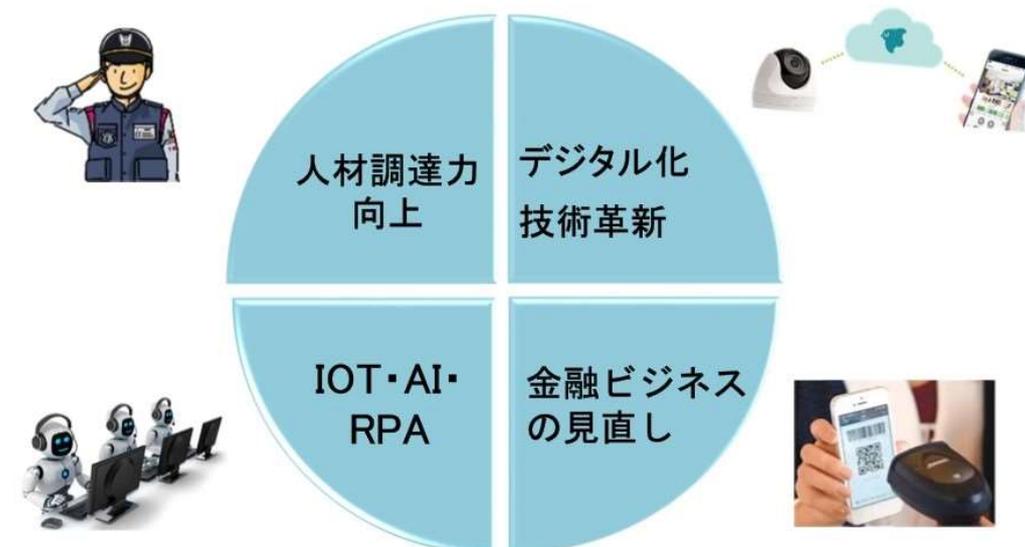
この4月から新しい中期経営計画をスタートさせました。先ほど申しましたとおり、今期の当社の売上は232億円、経常利益は12億円でしたが、これを今後3年間の間に売上は300億円、経常利益は17億円にするのを計画しております。

ただ、実際に今までの延長線上で、営業努力でこういった数字を実現できるのは難しいと思いますので、それを実現するために戦略投資として90億円の予算を考えております。

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

1. 環境変化、技術革新への挑戦



©TOYO-TEC 2019

22

今、我々警備業を囲む環境について、大きな変化がございます。一つはご承知のとおり、大変深刻な人手不足でございます。我々は機械警備や機器販売もしておりますが、いずれにしてもトータルで見ると労働集約型の企業であります。

売上を伸ばし、仕事を増やしていくためには、やはり人手が必要になります。その調達力をいかに高めていくかが我々の大きな課題であると認識しております。

それから5Gやドローン、ロボットやAI、こういった新しいデジタル技術が進化しており、我々の警備の中にそれをどう取り入れていくのか。こういったことが我々が大手の警備会社として生き残っていただけるか、先進的なことができる警備会社として残っていただけるかというところで、大変大事な部分だと考えています。

それからこの金融ビジネスの見直しでございますが、一言でいいますとこれはキャッシュレス社会の進化に伴う対応をどうするかです。ATMの現金装填などはこの3月期、先ほど申しましたように約18億円の売上がございますが、

キャッシュレス化の進化は、我々の今までの既存の金融機関向けのビジネスの縮小を予見、予想されるものであります。したがって金融機関ビジネスの見直しが重要な取組み課題になってまいりま

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

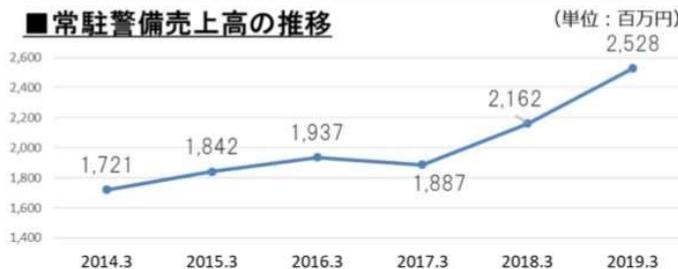
す。

## 対処すべき課題へ向けた取組み (第11次中期経営計画 概要)

東洋テック

### 女性警備員の大幅増強

#### ■常駐警備売上高の推移



今後、関西での大規模イベント  
(G20、万博、IR…)開催



特に女性警備員による  
常駐警備のニーズが高まっている

#### ■女性警備員の人員数推移



3年後  
200名体制へ

「女性警備員と言えば  
東洋テック」の  
ブランドイメージ確立へ



©TOYO-TEC 2019 23

人手不足の中なんですけれども、やはり常駐警備のこの売上を増やしていくためには、人手が必ず  
要ります。我々、深刻な人手不足の業界において

やはり特色を出していかなければならないということで、女性の警備員を一層追加していこうと考  
えております。今現在、83名の女性の警備員を抱えておりますが、1年後には100名を超えるよ  
うに、そして3年後には200名体制にしたいと考えております。

例えば来年のオリンピック、6年後の大阪万博、その前後のMICE・IRも考えましても、例えば施  
設に入るときの入館チェックのときにあるカバンのチェック、あるいはボディチェックが必要で  
す。

そういったときに、観客の半分は女性ですから、やはり女性の警備員も相当ニーズが高いというこ  
とがいわれると思います。このような特色を持ちながら、常駐警備の増加を目指していきたいと考  
えております。

### サポート

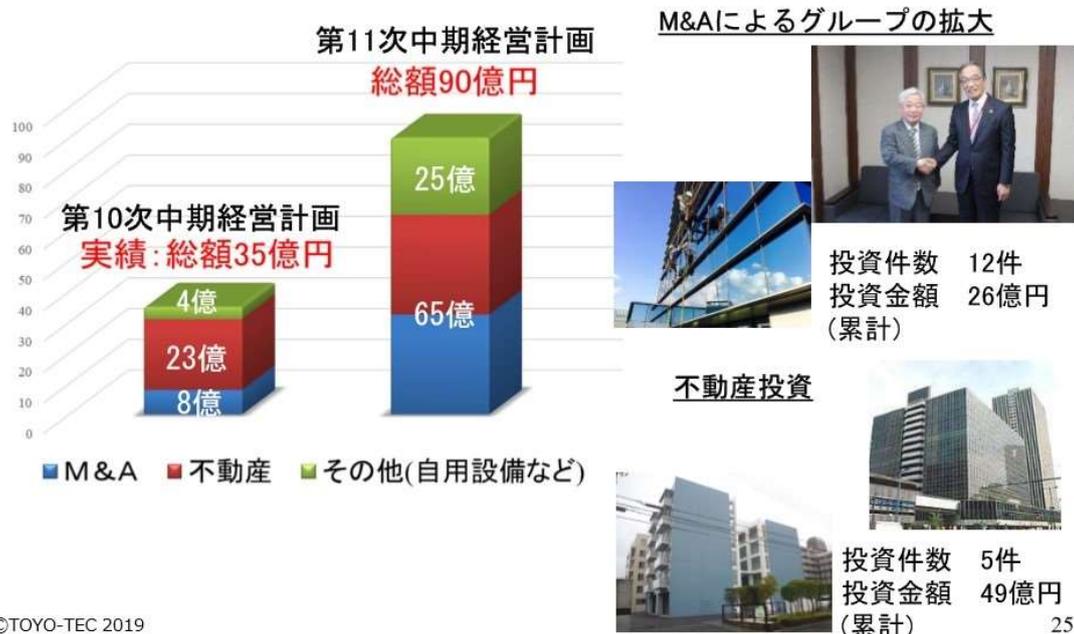
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 対処すべき課題へ向けた取組み (第11次中期経営計画 概要)

東洋テック

### M&A、不動産戦略投資の実績と今後の計画



先ほど 90 億円の戦略投資というお話をさせていただきました。実はこの 3 月まで行っておりました中期経営計画では、計画としては 60 億円の戦略的投資をすとしておりましたが、実際に投資ができたのは 35 億円でございました。

やはりなかなか良い投資物件、あるいは M&A の案件が見つからずに、結果として 35 億円程度になったのですが。今後、もっともっとアンテナを高くして、積極的に前向きに投資をし、売上、収益を増加させたいと考えております。

従前よりも少し多くなっているのが、この自用設備の 25 億円です。全体が多くなっていますが、これからデジタル化される警備をやっていくための、新しいセンターをつくる。そういったことの投資が 25 億円ぐらいかかるのかなと思っておりますが、それ以外の 65 億を、内訳は明確につくっているわけではありませんが、M&A と不動産投資でやっていきたいと思えます。

やはり M&A のほうが今、我々が行っている警備やビルメンとのシナジーも効かせることができるので、全体的には相当高くなると考えています。できるだけこの内訳でも M&A を増やしたいんですけども、なかなかそういった良い物件があるか、案件があるかが今の我々の課題であります。

#### 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

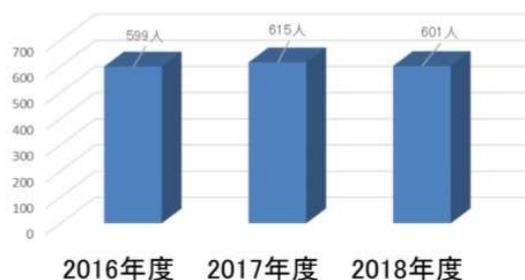
 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 対処すべき課題へ向けた取組み (第11次中期経営計画 概要)

東洋テック

### 業務部門の効率化と品質向上

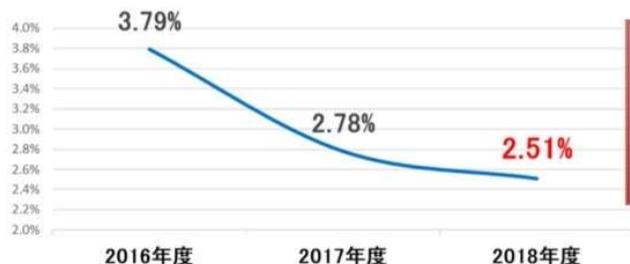
#### ■警備員数(概算)の推移



#### ■待機所集約化による待機所数の削減



#### ■出勤遅延率の推移



効率化・合理化への  
取組みとともに  
更なる業務品質の向上へ

©TOYO-TEC 2019 26

我々もそういった M&A、あるいは営業努力でトップラインを増やし、そして収益を増やす方向を持っていますが、一方ではこの人手不足の時代に、できるだけ効率化をしていかなければいけないということが課題です。

少し専門的な話になりますが、機械警備をやるためには待機所といわれる、パトロール隊員が現場の警報が出ているお客様の拠点に駆けつける、待機する拠点が必要になります。そのような拠点を集約化して、なおかつ効率的に出勤の遅延を減らすことが出来ています。

このように様々な工夫をしながら、効率化の実現をしている最中であります。今後も業務品質を向上させつつ様々な効率化をしていかなければいけないと考えております。

#### 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

#### 4. 働き方改革への取組みと実績

##### ■ 休暇取得率の推移



##### ■ 取組みとして

- ・ノー残業デー(毎週水曜日)の制定
- ・連続休暇制度の取得日数拡大  
(3日⇒5日へ)
- ・半日休暇制度
- ・ミニ休暇制度

##### ・各種認証資格の取得



©TOYO-TEC 2019

28

働き方改革というのは、我々労働集約型の業種にとって大変影響力の大きいものでありますが、当社は4年ほど前からこういった問題に取り掛かりまして、現在長時間労働の問題や、休憩時間の未取得の問題につきましては、ほぼ全てクリアできている状態です。

今年から始まった年に最低5日間の休暇をとらなければいけないところだけが、まだ今仕掛り中というところで、今年の春から全員が取れるようにしております。全体ではもう既に56%ぐらいの休暇の取得率があるんですけども、やはり現場の警備をしている人で交代要員がうまく見つからないとかいうことがあって、年間5日の休暇が取れていない人がいるのも事実です。

今年はこの平均値を上げるとともに、休暇の取得が5日未満の人が出ないようにしていきたいということで、こういった連続休暇制度の拡大や、半日休暇制度、ミニ休暇制度など休暇がとりやすい環境をつくっていく対策をしております。

#### 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

**G20** ~安全開催に向けて~

交通網や、駅の保安、空の玄関口等



電鉄



空港



咲州庁舎

**EXPO2025・IR** ~万博IR推進室新設~



©TOYO-TEC 2019

万博⇒IR(統合型リゾート)へ向けて

具体的な対策のため「EMI 推進室」を新設

直近の話題を少し申し上げておきたいと思いますが、ご承知のとおり6月の28日、29日に大阪でG20が開催されます。

会場そのものは警察が全国からお集りになられて、全部で約3万人の警察官の方が中心になって警備をされることとなりますが、我々もその周辺部分でのお手伝いをしております。これが大阪府の咲州庁舎という、その会場のすぐ近くにある庁舎でございます。

また、関空の警備、それから大阪の地下鉄、JR西日本の各駅の警備。こういったところの警備を今般、我々がお請けするという事で今、準備しております。

次に、今後我々が具体的にやっていかなければならないのが、この万博とIRですね。2025年の万博、そしてその隣での設置が計画されておるMICE・IR。こういったものに的確に対処していくために、今般、我々社内でEMI推進室、EMIというのはEXPOのEとMICE・IRということで、EMI推進室というものをつくって、これから6年後に向けての着実な受託ができるように対策をとっていきたいと思います。

あと少しトピックスのところがございますが、また資料を後ほどご覧いただきたいと思います。

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@scriptsasias.com

私からの説明は以上とさせていただきます。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：**ありがとうございました。それでは質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は挙手をお願いします。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いたします。いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、ご質問ございましたら、どなたかどうぞ。

**質問者：**売上の地域の構成が、もしあれば教えていただきたいんですけども。大部分が関西というイメージなのか、割と地域が分散しているのかと。あと五輪関連の需要をどう見ているかを教えていただけないでしょうか。

**田中：**地域別に見ますと、我々大半が大阪、兵庫、京都。ここにございます。あとそれ以外で見ますと東京と名古屋になるのですが、それぞれ全体の売上でいうと東京も名古屋も 5%程度でございますので。全体の 90%ぐらいが、いわゆる関西地区で売上が計上されていることになります。

**質問者：**エリア的に西ということなんですけど、東京五輪、この辺りの恩恵は西のほうでも結構大きいものがあるのかを教えていただけないでしょうか。

**田中：**東京オリンピックの場合は期間がご承知のとおり、本期間というんですか。オリンピックの実際の期間が 17 日間程度ですよね。その後、パラリンピックがありますが、割と短期間でございますので、当社としたり応援には駆けつけようと思っています。

それは売上を増やすためとかではなくて、やはりこれからその次の大阪万博を想定したときに、こういった国際的なイベントに対する経験を積んでいる人間を増やしておきたい、というところがございます。

それと全体には東京のオリンピックにつきましては、1 日当たり 1 万 4,000 人の警備員が必要だといわれておりますが、やはりその中でも女性の警備員が不足しておりますので。先ほど申しましたとおり、我々は女性の警備員をあのように擁しておりますので、そういった部分でのお手伝いもさせていただきたいと考えております。

---

### 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@scriptasia.com

**質問者：**分かりました。これも期間としては短い期間になると思うんですけど、G20 関連の警備の案件の、この辺のインパクトは今期の計画にはどのぐらい織り込んでいるイメージなのか。

**田中：**現在想定しております G20 関係の直接的な売上寄与は数千万円程度、収益につきましてはこれから諸条件とかを最終的に決めていきますので、まだ確定したものはありません。

今、現時点で我々の既存の警備員は、既存のお客様の警備をさせていただいております。そこから G20 の期間だけ動員するわけにはいきませんので、やはり本部におります人員で、管理部門や営業部門の人員なども、警備員としての資格を持っておる人間が多数おりますので、その中から動員するなど、こういったことで大阪の G20 時のセキュリティが保てるように、できる限りのことはしたいなと思っております。

**質問者：**構造的にベースの売上が非常にしっかりしていて、そこが基盤になるので、あまりスポットの需要の増減には左右されない構造という、そういう理解でよろしいでしょうか。

**田中：**当社の場合は、いわゆる機械警備というのはずっと長いお取引になりますし、それから常駐警備でも短期間のものではなく、例えば銀行の本店とか大きな病院の警備であるとか、継続的な警備が大半でございますので、こういったスポットの仕事につきましては、今まではあまりやっていません。

とはいえ、今回 G20 という非常に大きな国際的な会議でございますので、大阪でも人手不足、警備員不足が顕著です。我々も協力させていただくという位置づけでやっているのが今の、こと G20 についてはそうですね。

大阪万博についてはもう少し期間も長いですし、それから我々地元の警備会社の代表として、しっかりと対応していくという位置づけで。大阪万博については、そう考えております。

**質問者：**分かりました。あと一般的な機械警備の比率が上がって、利益率も改善していく会社が結構多いと思うんですけど、御社の場合常駐警備のほうはかなり伸びているんだけど、利益率も上がっている状況になっていて。

どういう取り組みで、そういうことが実現できているのかを教えてくださいませんか。

**田中：**我々、もともと銀行の機械警備と施設、現金輸送や輸送業務の比率が大変高く、逆にいわゆる常駐警備の比率が大変低い会社です。。

---

## 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



普通に考えると大阪という地域において、機械警備もございいますが、今まで取り組んでいなかった常駐警備を見ますと、まだまだ我々が受託できる対象のものがいますので、そこはチャンスがあるのでやっていきたいということです。

機械警備をベースに増やしていきたい部分においては、今までどおり方針は何ら変わっていないのですが、もともと常駐警備の比率が他社の大手さんなんか比べて低かったので、そこを少し戻している状況でございます。

それからもう一つは今回の人手不足と、人件費の上昇が、我々がこの常駐警備を増やしていくにおいて、実は非常に逆説的なのですがフォローになっております。というのは安い警備をやる会社さん、安い人件費で安い警備をやる会社さんに、人が集まらなくなってきました。

我々は上場企業の警備員としての、それなりのお給料も払っています。その分、単価が高いんですけども、お客様のほうでこういった時代に警備の単価が上がっていくことも致し方ないねということでの、受入れをしていただけるケースが多くなってきましたので、我々の人件費のレベルでもその仕事が増えていく。そういう環境になってきました。

**質問者：**どうもありがとうございます。

**司会：**ありがとうございました。ほかにご質問、どうぞ。

**質問者：**アムンディ・ジャパンです。よろしくお願いいたします。女性の警備員を足元の80名から200名まで増やされるということでしたけれども、警備員数の推移のところでは600人前後が続いているんですけども、これは2022年に向けてはどのように見ていらっしゃるのでしょうか。

**田中：**常駐警備を増やしていきますと、ここは必ず人の増加が必要になりますので。どうでしょうか、警備員が一人増えますと月間に、例えばレベルによっていろんな警備員の資格を持っているなどスキルのレベルによって違うんですけども。

仮に月に50万円だとすると、年間600万円。だから6億円増やそうとすると、100人の警備員が要る。60億円増やそうと思うと1,000人要る、そういうペースで常駐警備の売上増加は人の増加と連動すると思います。

ただし全部自社の人間でやるか、協力会社さんとでやるかという選択が、そこで行われますので。必ずしも今申し上げた数字で全て伸びていくわけではなくて、一部協力会社さんにもお願いすることも出てくるとは思いますけども。いずれにしても、常駐警備を増やしていくと随分増えてきます。

---

## 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



機械警備は逆に売上が増えても、あまりもう人は増やさずにできるだけ、こと関西においていえば既にインフラができておりますから、ここの部分が非常に我々にとってありがたいといえますか。これから M&A であったり営業努力であったりして、機械警備のお客様とか売上を増やしていくと。新たな人の採用とかは要りませんので、そこは大変利益の高い、売上の増加になります。

機械警備の売上増加はやはり我々にとってみれば、収益の向上については効果があるかなと考えております。

**質問者：**このことに関してなんですけども、女性警備員は常駐が多いということによろしいですか。

**田中：**女性警備員は基本的には常駐警備の要因として考えています。機械警備の場合は一人で夜、工場やビルに行ったりすることがあるので、今のところそこで女性を使うところまでは、まだいっておりません。チームで警備をする。その中の一人として女性警備員が配置されている。そういうことを基本的には考えております。

**質問者：**全体の数では女性が 100 名以上増える裏で、男性がその分減る感じなのか。男性は変わらずに総数が増える感じになりますか。

**田中：**女性も増えるし、男性も増えると思っています。常駐警備をまだ、もっと増やしていく前提でございます。

**質問者：**分かりました、ありがとうございます。あともう一つはお客様の、大体でいいんですけども、業種別の売上の構成みたいなのがあったら教えていただきたいんですけども。

**田中：**大変多岐にわたっている、全ての業種でセキュリティのニーズがございますが、我々の特徴的には、やはり金融機関の技術が比較的高いところでございまして。金融機関が 23% ぐらいございます。それ以外は大体、そんなに特徴があるわけではございません。金融機関の業界の売上が高いところが、特徴として認識をしております。

**司会：**ありがとうございました。ほかにご質問、どうぞ。

**質問者：**子会社の業績のところで、テック不動産が売上 2 億 5,000 万から 4,700 万に落ちているんですけど、これって 1 回、大きい取引があるかないかで売上が大きく変動して、利益も大きく変わるといふ、そういう理解でよろしいですか。

**田中：**そのとおりです。テック不動産につきましては、大きく分けて三つのビジネスをやっておりまして。

---

## 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



一つはプロ向けの大型の仲介を一つと、それからもう一つは関西で中堅どころの数億ぐらいの仲介をやるところと、それから三つ目が地元でのデベロッパーさんの販売代理業務をやる、この三つでやっておりまして。

その一番プロ向けのところは、当社にりそな銀行で長い間不動産部長とか不動産担当役員をしていたOBが一人来てくれていますので。彼は非常に全国的にいろんな人脈、情報網を持っていますので、そこでの大きな案件が時々できると。

前年度は残念ながら、期の後半ぐらいから中国マネーの動きが少し停滞気味であったことや、あるいはオリンピックのためのいろんな不動産の取得なんかも、少し買主が慎重になられた部分もあったようでして、そういったものが残念ながらできなかったというところでごさいます。

ですから、大きな仲介のできるできないで、大分変わってくるのかなと思っています。

**質問者：**分かりました。これはなかったら、警備だけだったら2.5ぐらい増益だったということですよ。

**田中：**そうですね。前年並みであれば、もう少し良かった決算になったかなと思いますが。

**質問者：**分かりました。

**司会：**ありがとうございました。ほかにご質問、どうぞ。特にないようでごさいます。

念のため会社様から、追加事項ございましたらいかがでしょう。よろしいですか。

それでは以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

**田中：**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@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 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