



東洋テック株式会社

2021 年 3 月期決算説明会

2021 年 5 月 31 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]	2021 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 31 日
[ページ数]	35
[時間]	15:30 – 16:24 (合計 : 54 分、登壇 : 41 分、質疑応答 : 13 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]	28 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) 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：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 2021 年 3 月期、決算説明会を開催いたします。

まず最初に、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、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：執行役員経営統括部長、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：本日は代表取締役社長、池田様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取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。

池田：皆さん、こんにちは。今日はコロナ禍の大変な中を、私どもの IR ミーティングにご参加いただきまして、本当にありがとうございます。

例年に比べまして、こういう状況でもありますので、ご出席いただく方の数を絞らせていただいています。大変ご不便をおかけすることもあるかと思いますが、よろしくお願いいたします。

最初にご説明に入ります前に、このたびのコロナ禍でお亡くなりになった方、また罹患された方等々、皆さんの周りにもたくさんいらっしゃるかと思います。本当に心からお悔やみとお見舞いを申し上げたいと思います。

私どもは警備・清掃の現場といったエッセンシャルワーカーの一員という自覚を持って、日々業務に取り組んでおるところでございます。こういった社員の感染対策を万全にして、しっかり使命を果たし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



目 次

内容	
1. 2021年3月期 決算概要	P 3 ~ P 10
・ 決算トピックス	P 4
・ 決算の概要（売上高、損益の状況）	P 5
・ セグメント別売上高及びセグメント利益の概要	P 6
・ セグメント別売上高の状況（連結）	P 7 ~ P 8
・ 単体及び子会社各社の業績の状況	P 9
・ （ご参考）経営指標の推移	P 10
2. 2022年3月期 業績予想	P 11 ~ P 13
・ 2022年3月期業績予想	P 12
・ 2022年3月期業績予想（グラフ）	P 13
3. 第11次中期経営計画について	P 14 ~ P 19
・ 第11次中期経営計画 進捗状況	P 15
・ 戦略的投資について	P 16 ~ P 18
・ 2025大阪万博開催に向けた成長戦略	P 19
4. 株式の状況及び配当金と株価の推移	P 20 ~ P 22
・ 株式に関する事項	P 21
・ 配当金推移、配当性向の推移	P 22
5. 当社トピックス	P 23 ~ P 27
6. サステナビリティへの取組みについて	P 28 ~ P 31
・ ESGへの取組み	P 29 ~ P 30
・ SDGsへの取組み	P 31

©TOYO-TEC 2021

2

今日の私の説明、簡単に項目だけ申し上げます。

前期の決算、これはあまり良い成績ではないのですが、簡単にご説明を最初にさせていただきます。それから今年度の業績予想、これは中期経営計画の3年目ではありますが、目標の修正をしておりますのでご説明します。

それから、今お話ししています中期経営計画について。中でも戦略的投資ということについては、今日ご出席の皆さんにもぜひ詳しくご説明して、またいろんなご紹介等々をいただければと思います。当社の M&A や投資についての考え方を、詳しくお話をしたいと思います。

それから現在の株式の状況、配当金等々の状況について。簡単に当社トピックスに触れた後に、サステナビリティへの取り組みということについて、こういう組み立てでお話をしたいと思います。

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@scriptsasias.com

1 コロナにより第一四半期は苦戦もその後挽回、10期連続の増収

輸送警備が増加、M&A寄与。工事機器販売、ATM管理の減少を補い増収

2 2社M&A実施。ビル管理事業の業容拡大

4月新栄ビルサービス・10月明成を子会社化

3 減益ながら、売上・利益ともに公表数値を達成

コロナ影響もあり減益となるも、売上・利益ともに計画を達成

(単位：百万円)



©TOYO-TEC 2021

4

それでは次、お願いします。まず前期の決算のトピックスですが、この3点に要約されます。

去年のちょうど4月から6月はコロナウイルスがまだどういうものか、よく分からないときでありました。私どもも去年の第1回目の緊急事態宣言のときには大変な心配をいたしました。1月の末からすでに対策本部をつくり、どうやって現場の職員の感染を防ぐかと、こういう話をずっとしておりました。

4月以降、やはり残念ながらお客様の影響、簡単にいうと警備をさせていただいている現場であったり、清掃をさせていただいている学校が休校になったり、商業施設が休館になったりということがありました。また営業活動も去年の第1クォーターは実質していないに等しい状況でございました。第2クォーター以降は盛り返し、前期の数字は最後に挽回しまして、M&Aもありましたので一応10期連続増収という結果にはなった、こういうことが1点目でございます。

2点目は、後ほど投資のところでもお話ししますが、これはいずれも関西の非上場のオーナー系の会社を2社M&Aをしました。これにより、いわゆるビルメンテナンス事業といわれている分野は大幅に増収増益にな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

3 点目、前年に比べますと減益決算であります。昨年の 5 月にコロナのこの大変な状況になるというのをある程度見通しておりましたので、決算予想、売上、利益ともにその目標はクリアをしたというのが、この 3 点目でございます。前年比は残念ながら大きくマイナスでございました。後ほどご説明します。

2021年3月期の概要

東洋テック

(単位：百万円)

	2020／3 実績	2021／3 実績	前年度比	2021／3 公表数値	2021／3 公表進捗率
売 上 高	24,842	26,000	1,158	26,000	100.0%
営 業 利 益	1,079	697	△382	600	116.2%
経 常 利 益	1,253	848	△404	720	117.8%
親会社に帰属する 四半期純利益	861	560	△300	430	130.5%
1 株当たり当期 純利益(円・銭)	82.57	53.67	△28.90	41.19	—

©TOYO-TEC 2021

5

次のページをお願いします。

枠囲いしてあるところが売上高で、去年の実績は 260 億円でした。偶然ですが、公表数値と同じになりました。前年比は 11 億 5,800 万円のプラス。これは主として、ビルメンの会社を買った部分が大きいと言えます。

以下、売上は達成、10 期連続の増収でしたが、利益指標以下は去年の計画に対しては 6 億円、7 億 2,000 万円、4 億 3,000 万円と達成をしたわけですが、前年比という意味ではいずれも減益になりました。後ほどこの理由を詳しく説明します。

1 株当たりの当期純利益も、大きく利益が振るわなかったことで下げてしまいました。

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



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	りそなグループ関西メール便の元受受注により輸送警備が大幅増収。常駐警備も大口新規先を獲得し健闘。一方で新型コロナウイルス感染拡大により、機器販売は減少。キャッシュレス化の進展、ATMや銀行店舗の統廃合によるATM管理の減少、スマートメーター普及による停解業務の減少もあり、警備事業全体では、売上前期比横這い、減益。
ビル管理事業	新栄ビルサービスの子会社化により1,100百万円、明成の子会社化により180百万円の増収。期初のコロナ緊急事態宣言による既存取引先の休業、休校により減収があったが、トータルでは売上は8,301百万円と1,387百万円の増収、利益も増加。
不 動 産 事 業	前期の大口仲介案件約3億円の剥落で減収減益となっているが、これを除けば既存の不動産賃貸事業は安定しており、売上高497百万円、利益179百万円を計上。

区分	2020／3 実績		2021／3 実績		前年度比	
	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	17,205	407	17,201	224	△3	△183
ビル管理事業	6,914	117	8,301	235	1,387	118
不 動 産 事 業	723	512	497	179	△225	△333
調 整 額	-	42	-	58	-	15
合 計	24,842	1,079	26,000	697	1,158	△382

(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 6

次のページをお願いします。

セグメント別の売上高と利益について、簡単に触れたいと思います。

われわれの業務は主として警備事業、それからビル管理事業、そして一部ですが不動産事業。この3本柱で成り立っております。

警備事業につきまして、これは去年の11月も同じことを言ったような気がしますが、りそなグループの関西地区におけるメール便の元受を、去年の1月に受託いたしました。従いまして、ここの売上増が通年にわたって寄与いたしました。これで輸送警備が、年間大体6億円ほどの増収になったと思います。

それから常駐警備も、大口の契約をいただきましてこれも健闘いたしました。

一方で、先ほど申し上げました通り第1クォーター、実際に営業活動ができなかったこともあり、機器販売、警備事業先に対していろんな機器の販売のあっせんをしたりしていますが、この分野がやはり振るいませんでした。

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@scriptsasias.com



それからわれわれの特徴でもありますけれども、金融機関向けの売上がかなりのウェイトでございます。しかし残念ながら、キャッシュレスの流れが、ずっとボディブローのように効いております。そこにきて、去年のコロナ禍の影響で ATM で現金を下ろす機会がさらに減っています。

ここは、私どもが ATM 管理という仕事を金融機関、特に関西におけるりそなグループを中心に信用金庫などを含めて取引をしておりますが、この部分がかなりの影響を受けました。大体売上でいうと 10% ぐらい減ったでしょうか。

また、このスマートメーター普及による停解業務というのは、関西電力さんの電気代の停止解除業務を請け負っておりますが、それがスマートメーター化といいまして、どんどん自動化になっていきます。この仕事は徐々に減っていくのが分かっております。もろもろプラスマイナスあるのですが、内訳はこういうことでして、結果として警備事業につきましては、売上は 170 億で前年比わずかに減少しましたがほぼ横ばいです。

利益については、1 億 8,300 万円の前年度比マイナス。こちら、前年比で売上がほぼ横ばい、利益が 1 億 8,300 万円のマイナス、ということなので、内訳を簡単に申し上げます。

このうち 3 分の 2 ほどは一過性のマイナスであります。昨年 9 月、東大阪に回金センターをつくりました。それから本社の別館に耐震上の問題があったため、引っ越しを致しました。もろもろの移転に係る費用のうち、一過性の費用としてマイナスに効いたという分が 7,500 万円ありました。

それから、私ども企業年金をやっておりまして、今年の 3 月はマーケットが非常に好調でしたが、去年の 3 月末、非常に株価が軟調でございました。一部退職給付費用の引当を積みざるを得ないような状況になりまして、昨年 3 月末の時点で、5 年償却で 5,000 万円ほど一過性の費用が発生しました。

前年比、今年にかけて、一過性の費用が退職給付費用関係で 5,000 万円。それから引っ越し、移転関係で 7,500 万円。これで大体 1 億 2,500 万円程度。ただ残りの 6,000 万円から 6,500 万円ぐらいは、先ほど申し上げたような機器販売が不調であったり、ATM の管理の収入が減ったりということがありましたので、これはあまり誇れた数字ではありません。今期はその巻き返しを図って、一生懸命やっているところでございます。

ビル管理事業につきまして、先ほど申し上げました通り、2 社 M&A をしました。

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



これは、いずれも兵庫県および奈良県が本社の会社を2社、オーナー系の非上場会社として、規模はそれほど大きくありません。新栄ビルサービスという会社は11億円、それから明成という奈良の会社は1億8,000万円、これが売上増に寄与した金額でございます。

ビル管理事業は最初の第1クォーターこそ苦戦をしましたが、第2クォーター以降頑張ってくれて、売上高はこのM&Aの影響もあり大幅にプラスになり、利益もプラスに働いたと、こういうことでございます。

不動産事業の大きなマイナスは、前々期に大きな不動産仲介の3億強の手数料がありまして、前期それに類するような大きなものがなく剥落をしたということで、この部分がマイナスになりました。

ただ既存の不動産事業、後ほど投資をしている不動産のことを簡単に説明させていただきますが、こちらのほうは堅調に収益を上げておりますので、あくまで前年比という意味では大きくマイナスになったと、こういうことでございます。

合計しますと260億円の売上、これは増収でございます。利益は前年比ではマイナスと、こういう結果に終わ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@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、%)

	2 0 2 0 / 3	2 0 2 1 / 3	前 年 度 比	前 年 度 比 (増 減 率)
警備業務	17,205	17,201	△3	△0.0%
機械警備	7,235	7,207	△28	△0.4%
輸送警備	1,536	2,016	479	31.2%
常駐警備	2,929	3,096	166	5.7%
ATM管理	1,821	1,631	△190	△10.5%
工事・機器販売	1,494	1,148	△346	△23.2%
その他（※）	2,187	2,102	△85	△3.9%
ビル管理業務	6,914	8,301	1,387	20.1%
不動産業務	723	497	△225	△31.2%
合 計	24,842	26,000	1,158	4.7%

(※) 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

7

次のページをお願いします。警備業の中で今、私が触れましたことを数字で簡単に書いています。

警備事業の中には、機械警備、輸送警備、常駐警備、当社の特徴になります ATM 管理や工事・機器販売、それからその他、これが関西電力さんの停解業務等々が入っています。

機械警備は若干減っていますが、新規活動も一生懸命やりました。コロナ禍の中で解約するお客様もいらっしゃいました。私ども警備業にとっては、この機械警備の比率が高ければ高いほど、利益率が高い傾向がございます。なんとかこれは横ばいでしたが、機械警備はこういう状況でございます。

輸送警備が大きく増えているのは、先ほど申し上げたりそなのメール便の元受がフルに寄与したためです。

常駐警備、これも大口の常駐先の契約がありました。

ATM 管理は先ほど申し上げましたが、1 億 9,000 万円マイナス。これもキャッシュレス化の流れとコロナの影響です。

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@scriptsasia.com



機器販売は不調でした。マイナスも大きいです。停解業務等は減少しています。

したがって、警備事業の売上はトータルでは横ばいなのですが、輸送警備や常駐警備というのは人で利益を上げる分野ですので、相対的にいえば利益率は機械警備や機器販売、ATM 管理に比べると低いです。

ですから、売上は輸送、常駐で増やしたのでカバーしましたが、利益は残念ながら機械警備と ATM 管理が若干前年度に比べると不調だったので、少しマイナスになったと、こういうことだろうと思います。

ビル管理事業は先ほど申し上げたとおり M&A 等々によって、また関係会社も頑張ってくれましたので増えました。

不動産については先ほどご説明したとおりです。

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	
	2020/3	2021/3	2020/3	2021/3	2020/3	2021/3	2020/3	2021/3
東 洋 テ ッ ク	16,859	16,743	378	151	692	476	396	387
東 警 サ ー ビ ス	1,511	1,532	67	99	79	107	51	69
東洋テック姫路	1,135	1,162	131	142	131	144	81	89
テックビルサービス	4,671	4,765	136	137	139	141	87	89
大阪フジサービス	1,183	1,188	53	56	59	75	39	49
共同総合サービス	1,043	1,049	38	37	40	39	26	25
テ ッ ク 不 動 産	405	179	324	△7	324	△4	211	△3
森 田 ビ ル	1,107	935	△72	6	△39	10	31	8
8 社 合 計	27,918	27,557	1,056	624	1,428	990	926	714
新栄ビルサービス	-	1,100	-	33	-	37	-	24
明 成	-	180	-	△7	-	25	-	18
1 0 社 合 計	27,918	28,838	1,056	650	1,428	1,054	926	757
連 結 業 績	24,842	26,000	1,079	697	1,253	848	861	560

©TOYO-TEC 2021

9

次のページをお願いします。

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@scriptsasia.com



これが今の東洋テックグループ会社一覧です。東洋テックが一番上で、東警サービス以下、この昨年買った新栄ビル、明成を含めて9社子会社がありまして、合計10社グループでございます。

東洋テックについては先ほど説明したとおりです。

東警サービス、東洋テック姫路というのは警備会社です。これは増収増益。規模はそんなに大きくないですけども、そこそこ健闘してくれました。

それからテックビルサービス、大阪フジサービス、共同総合サービス、それから森田ビル。この4社がビルメン会社です。第1クォーターは大変苦戦をしましたが、第2クォーターで盛り返してくれまして、いずれも小幅ながらも増収増益を確保してくれました。

テック不動産は説明したとおりで、若干マイナスになりました。

加えてこのビルメンの会社2社買いまして、合計で今はこういう状況でございます。

ビルメンの会社2社買ったと申し上げましたが、この新栄ビルサービスという会社は姫路に本社がある会社でございまして、主として分譲マンションの清掃が主体の業務です。姫路地区、神戸地区、大阪地区。売上は11億円。事業承継絡みでご紹介いただきまして購入しました。

明成は奈良の会社でございまして、小体ではありますが、もともとお付き合いのあった会社です。奈良地区には東洋テックの奈良支社と協力会社さんもございますので、ご紹介いただいて購入し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

(単位：百万円)

項目		2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
総資産額	百万円	28,665	30,868	29,881	32,133
純資産額	百万円	20,549	20,811	20,845	21,749
自己資本比率	%	71.7	67.4	69.8	67.7
EPS(1株当たり利益)	円/銭	56円11銭	66円83銭	82円57銭	53円67銭
PER (株価収益率)	倍	21.40	17.18	11.40	18.97
1株当たり配当金	円/銭	26円00銭	28円00銭	30円00銭	30円00銭
PBR (株価純資産倍率)	倍	0.62	0.58	0.47	0.49
BPS(1株当たり純資産)	円/銭	1,934円30銭	1,984円83銭	2,003円78銭	2,077円12銭
ROE (株主資本利益率)	%	3.00	3.39	4.13	2.58
ROA (総資産純利益率)	%	2.08	2.29	2.88	1.75
配当利回り	%	2.16	2.44	3.19	2.95
配当性向	%	46.3	41.9	36.3	55.9

©TOYO-TEC 2021

10

次のページをお願いします。

したがって今期の結果、各利益指標が出ています。利益は残念ながら前年度比でいうとマイナスになったので、ROE や ROA という利益指標は、残念ながら前年度に比べると大きく下がってしまいました。

純資産、総資産、自己資本比率等々、この辺は大きな変わりはありません。

後ほど説明しますが、配当につきましては中間 15 円、期末 15 円、年間 30 円を維持させていただきたいと思っております。配当利回り、ご覧のとおりです。配当性向は今期 55.9%となります。

以上が決算の説明でございます。

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

2022年3月期 業績予想

東洋テック

(単位、百万円、%)

	2020/3 実績	2021/3 実績	前年度比	公表値	達成率	2022/3 公表	2021/3 実績比
売上高	24,842	26,000	1,158	26,000	100.0%	27,000	1,000
営業利益	1,079	697	△382	600	116.2%	800	103
経常利益	1,253	848	△404	720	117.8%	900	52
親会社に帰属 する純利益	861	560	△300	430	130.5%	540	△20
1株当たり 純利益	82円57銭	53円67銭	△28円90銭	41円19銭	—	—	—
配当金	30円00銭	30円00銭	0円00銭	30円00銭	100.0%	30円00銭	0円00銭
配当性向	36.3%	55.9%	19.6%	—	—	—	—

©TOYO-TEC 2021

12

次のページ、お願いします。

今期、来年の3月に向けての計画でございます。後ほどご説明しますが、中期経営計画は今期売上300億円、経常利益17億円を目指しておりました。しかし去年の時点でコロナの影響を大きく受けたことや、現時点で大きなM&Aの案件や不動産投資の案件において、決まったものはございませんので、目標を下方修正します。今期の売上、利益については東洋テック本体、また関係会社各社とシナジー効果を発揮して、それぞれが地道に努力を重ねていくということで売上270億円、営業利益8億円、経常利益9億円という目標としました。

最低の目標として、これ以上の数字をクリアすべく今、注力中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

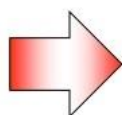


中期経営計画 目標数値（連結）

当初計画

2022年3月期計画

売上高 300億円
 経常利益 17億円
 戦略投資額 90億円
 配当方針 還元の拡充



修正後計画

2022年3月期計画

売上高 270億円
 経常利益 9億円
 戦略投資額 90億円
 配当方針 還元の拡充

中期経営計画（修正後） 進捗状況（連結）

2021年3月期実績

売上高 260億円
 経常利益 8億円
 戦略投資額 25億円
 配当方針 還元の拡充



15

次、お願いします。

中期経営計画の話をしました。3年間の今年度が3年目でございますが、当初は300億円の売上、経常利益17億円、戦略投資額合計で90億円という計画を立てました。

今年度、修正後は先ほど申し上げました売上270億円、当初比マイナス30億円。経常利益は9億円、マイナス8億円。戦略投資額については90億円でそのままとします。

現在の実績は2年間終了時点で戦略投資額が25億円費消しております。残りの額は今期、戦略的な目標で投資をしたいと思っております。

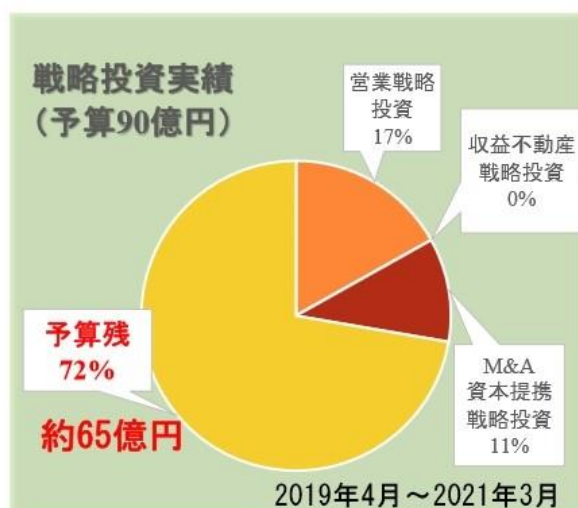
サポート

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

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



第11次中期経営計画3ヶ年
(2019年4月～2022年3月)
戦略投資予算90億円

2021年3月期時点
投資実績額 **約25億円**
(予算費消率28%)

©TOYO-TEC 2021

16

次のページをお願いします。

ここから今日皆さんにご説明をしたい点の1点目でございます。

わが社の戦略投資について。これはいわずもがな、私も警備会社でございますが、中長期にわたってシナジー効果を発揮できて、グループ力を拡大し続けられることを投資の戦略の基本に置いています。

したがって、どういう会社を狙上に載せているかといいますと、一つは既存事業、これは警備事業やビルメンテナンス業の強化ができる会社。昨年度買った2社はビルメンテナンス業の非上場会社でございました。

それから、安全・安心をキーワードとした周辺分野への進出ということでございます。

それから、新規事業獲得による将来グループ戦略の再編と成長力の加速。警備業および警備以外の業務についてもビルを丸ごとお預かりして、東洋テックに信頼をいただければ。そういう業務を受託するということを含んで投資を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@scriptsasia.com

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
ネット利回り5.5%以上が見込めるレジデンス、店舗、底地、区分所有などへ投資（2013年～2019年）



スーパーホテル門真
大阪駅前第2ビル（区分所有）

法政大学
西八王子寮

テックランドヤマダ
NEW草加店 底地

M&A

森田ビル管理(株)	- ビルメンテナンス業 - 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業 - 清掃業 - 兵庫県姫路市
(株)明成	- 電気工事 - ビルメンテナンス・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 - 奈良県での常駐警備拡大 - グループシナジーの期待
一般事業会社	- クラウドサービス - ソフトウェア開発業 - 東京都

©TOYO-TEC 2021

第11次中期経営計画 投資実施先（2019年4月～2021年3月）

17

もう少し具体的に説明します。次のページをお願いします。

営業戦略投資、収益不動産戦略投資、M&A、それから資本提携と、ジャンルを四つに分けて、今までの実績を簡単に説明します。

営業戦略投資は、まさしく当社の営業の本業に資する部分で、先ほど申し上げました通り東大阪に去年の9月回金センターを稼働いたしまして、いろんな金融機関さんの資金の元受でありますとか、メール便の拠点としての発着所であるとか、3カ所に分散していたものを1カ所に集約をしたことで、非常に滑り出し順調で効率良く運用しております。

2026年目途に、手形交換に関するメール便がなくなること考えれば、どんどんこれから増えていく業務ではないのですが、金融機関の現金ビジネスがゼロになることはないと思っていますので、それぞれの集約した効果が見込めるのではないかと考えてここに投資をしたと、こういうことでございます。

それから収益不動産の戦略投資について、大体 NOI5.5%ぐらいを目安に考えています。

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

このスーパーホテルはちょうど2年前の3月に購入しました。これは大阪の物件でございます。あとは商業ビル、レジデンスビル、学生寮。駅前第2ビルは大阪の区分所有のビルです。それから、これは草加にありますヤマダ電機さんの底地を購入しています。2013年から19年までの間で、こういう物件を購入しており、NOIは大体5.5%ぐらいをめどに選別をしています。

M&Aにつきましては先ほど申しました。期間中にこの森田ビル管理、新栄ビルサービス、明成、いずれもビル管理会社、ビルメンテナンス会社でオーナー系の非上場会社です。規模は小体でございますが、これはいずれも大阪、姫路、奈良という関西エリアにおける相乗効果を発揮しようということでございます。

資本提携につきましては、これは非上場会社なのであまり具体名を申し上げられませんが、やはり兵庫県にある警備会社に一部、出資をいたしました。これは先ほど申し上げましたように、関西圏における金融機関取引のさらなる拡大をねらったことでございます。

それから2番目は、これは奈良県の警備業の会社に出資を一部、これも金額は小さいですが、グループシナジー効果を発揮しようと思いい出資をしました。

それから、これは全然毛色が違うのですが、クラウドサービスの会社で、ソフトウェア開発業です。後ほど説明しますが、わが社もデジタルトランスフォーメーションに関して一生懸命、今、取り組んでいる最中ございまして、それに資する出資を一部したという投資内容でございます。

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

戦略投資の対象

M&A, 資本・業務提携等

警備会社

関西、東京都内
名古屋市内
中国地方、北陸等

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

収益不動産の購入

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

店舗等の底地、区分所有
レジデンス1棟、店舗等

©TOYO-TEC 2021

18

次のページをお願いします。

もう少し具体的にいいますと、こういう会社、こういう地域、こういうところの会社をぜひご紹介いただければ、比較的短期間で検討して返事をいたしますので、ぜひお願いしたいと思います。

最初に警備会社につきまして。私どものメインとなる主戦場は関西であります。関西全域、それから東京都内、もしそういう会社がありますれば検討をしたいと思っております。

それから名古屋。当社は名古屋市内では大体警備ができます。銀行さんのメールや現金の元受業務も、名古屋地区でもやっております。

それからこれは中国地方、北陸地方は私どもの親密な会社さんであります営業拠点に向けて、そういう業務が少しでもできればなということで記載しています。こういう警備会社の事業承継の問題でありますとか、多角化していた事業を一部切り離すということについて、東洋テックさんどうかという話をぽつぽついただけるようになりました。ぜひ、こういう会社があればご紹介を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

もう少しいいますと 1 号警備という機械警備や施設警備については関西全域、東京都心それから名古屋。

2 号警備というのは、これは雑踏警備といわれるものですが、主として関西が地盤なので、こういう会社さんがあればぜひ検討をしたいと思っております。

真ん中のビルメンテナンス会社についてはこれも実績があるのですが、レゾンデールである関西、それから東京都内は主として都心部、名古屋市内。特にビルの施設管理、設備管理をやっているような会社。もっと言うと、自社ビルを持っていて自分で管理しているような会社が一番、今ありがたいところでございます。この辺の人手が今一番不足をしているといわれています。

私どもの関係会社、ビルメン会社で一生懸命資格取得を含めて育てておりますけれども、この辺は育成が間に合わないということもあるので、申し上げたような会社をぜひ、ご紹介いただければありがたいと思っております。

この 3 番目のところは、これはまだまだ研究中です。もしこんな業種はどうかというお話があれば、ご紹介いただきたいと思います。

下の賃貸オフィスビル、これは先ほど申し上げました NOI、大体 5.5 ぐらいをめどに考えています。昨今、不動産価格が大変高騰して、私どもで投資できる物件はある程度限られます。先ほど申し上げました今期の戦略投資、65 億円ぐらいまだ枠がありますので、不動産でいうと 100 坪以上あって、都心になるべく近いようなオフィスビルでありますとか、NOI 大体 5.5 ぐらいをめどに検討しております。

あと先ほど申し上げました、当社の営業拠点があるような関西、東京、それから名古屋が望ましいですけれども、例えばネット利回りが非常に高いであるとか、ゆくゆくわが社グループとのシナジーが見込めるという案件であれば検討いたします。

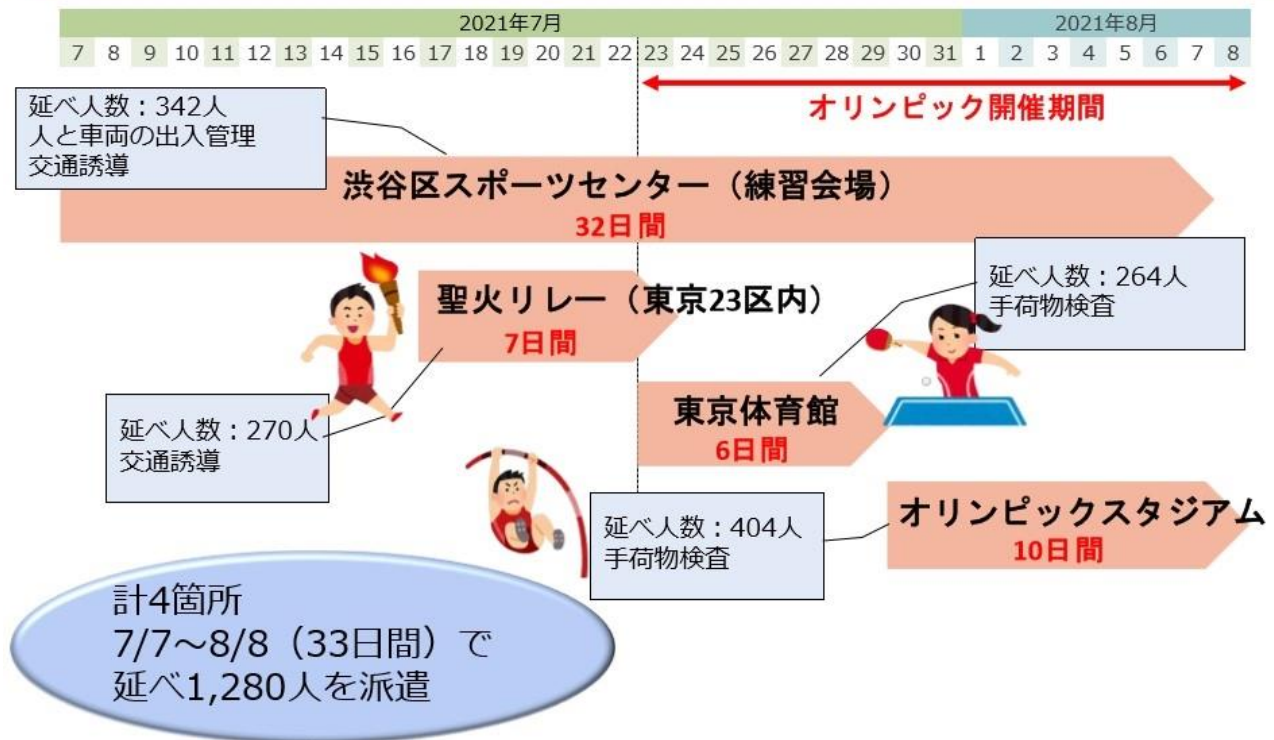
不動産については年間 250 件程度ご紹介をいただきますが、残念ながらこの 2 年間は実績がございません。担当の者が一生懸命現場を見てすぐ検討しておりますので、もしそういう案件があればよろしく願います。以上が投資に関する方針と考え方でございます。

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



東京オリンピック・パラリンピックへの派遣



©TOYO-TEC 2021

19

次のページをお願いします。

この2025年に、われわれの主戦場であります関西、大阪において万博が開催されます。皆さん普段東京にいらっしゃるとあまり意識されていないかもしれませんが、関西地区では2025年の関西万博、それからコロナ禍で大分インバウンドの計画が狂っているので、計画が大分後ろ倒しになったり規模があやふやになったりしている部分はあるのですが、IRの誘致であるとかベイエリア再開発構想という数多くのプロジェクトがございます。

うめきた2期工事をはじめ、中之島の再開発構想など、私が知っているだけでも10や20以上のプロジェクトがございます。地元として、ぜひいろんな警備業やビルメン業を通じて、絡んでいきたいと思っております。

まず、オリンピックにつきましては今、開催の議論がいろいろなされていますけれども、東京2020のオリパラの警備の共同企業体からの要請をいただきまして、私どもも延べ人数でいうと1,280人派遣をいたします。

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@scriptsasia.com

もちろん、いろんな入り口でのセキュリティチェックの仕事でありますとか、そういうことに携わるわけですが、それ以外にも4名ほど会場警備本部に勤務をさせていただけるということになっております。

これはもし何か非常事態、案件が発生したときに全部そこに情報が集中をする。それから関係機関との連携でありますとか、カメラの映像監視でありますとか、いろんな映像監視のところの現場監視との連携であるとか、会場警備全体のコントロールタワーになるところに私どもの人も使ってもらえるということでもあります。

今までも関西ではG20、大阪サミットやラグビーワールドカップの会場などいくつかそういう警備の経験をしていますけれども、オリンピックでこういう経験をさせていただくことによって、売上や利益そのものもさりながら、大阪万博に向けたこのような経験をさせていただけることは大変ありがたいと思っています。

(ご参考)

会社の株式に関する事項

東洋テック

大株主上位10社（自己株式826,226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	27.5 %
2	関西電力株式会社	1,535,900 株	14.5 %
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	4.3 %
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	317,861 株	3.0 %
7	株式会社ディー・ケイ	300,000 株	2.8 %
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		6,963,841 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	826,226 株
一単元の株式数	100 株

株主数

株主数	1,437 名
単元株主数	1,275 名

株主数増減（対前年度末比）

株主数	+100 名
単元株主数	+59 名

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

(注) 持株比率は、自己株式（826,226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。

21

次のページをお願いします。

株式と配当金の状況について、簡単に触れております。

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

これが上位の大株主様の一覧でございます。一部買い増しされたところもありますが、順位はほとんど変わっておりません。

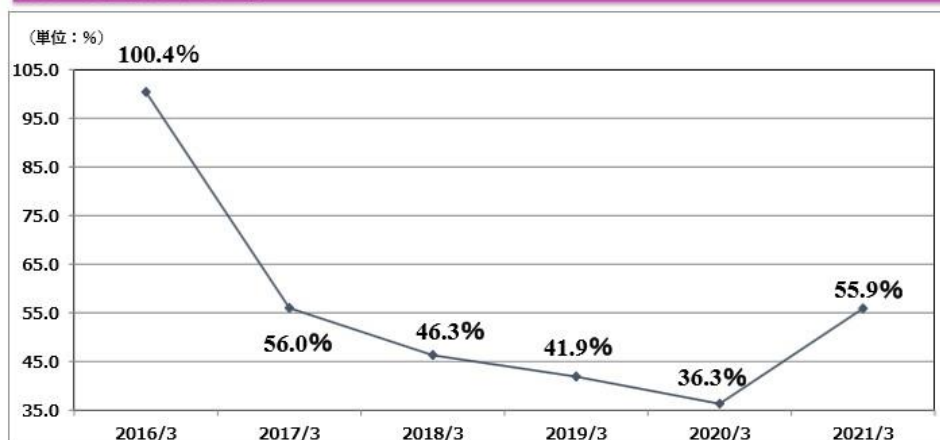
株主数が大きく、100人以上増えました。持合い解消をしたり、売られた会社さんの株を主として個人の方が買っていていただいていると認識しています。地道にこの活動をもっと続けていきたいと思っています。

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。



22

次のページをお願いします。

配当につきましては、先ほどご説明したとおりでございます。中間 15 円、期末 15 円で年間 30 円を維持したいと思っています。

配当方針、これは毎年同じことをいっていますが、安定配当に加えまして長く持っていただける株主さんに向けて、もちろん業績に連動した配当ということではありますが、安定配当。大体配当性向 4 割から 5 割と思ってやっております。

2016 年に 100 を超えていますが、これは 50 周年の記念配当をしたときでございます。

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@scriptsasia.com

今年度利益はちょっと下がったので、配当性向 55.9 ということになりましたが、今年度はしっかり利益を上げて、安定的に配当をしたいと思っております。

当社トピックス

東洋テック

常駐警備における抗ウイルス加工制服の採用

【抗ウイルス加工制服とは】
生地「抗ウイルス加工」を施すことにより、ウイルスを付着させにくくする制服。
⇒インフルエンザウイルスや新型コロナウイルスなど外膜があるウイルスに対し効果。



冬服

夏服

東洋テック株式会社

＜導入経緯/目的＞

- ・病院等の感染リスクが高い環境での警備従事者への対応。
- ・従業員、施設利用者の安全安心

4月1日から「天理よろず相談病院従事者21名」を皮切りに、「西神戸医療センター従事者11名」「りそな銀行大阪本社従事者13名」に導入。

©TOYO-TEC 2021

24

次のページをお願いします。

職員の安全を守るという意味で、抗ウイルス加工制服という、コロナウイルスを弾くといえますか、抗ウイルス機能がある制服を、病院や銀行の本社に順次導入をしていっています。職員の安全を確保するという観点でございます。

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

Withコロナ対策商品・サービス

非接触型温度測定器



マスク・消毒液等



光触媒脱臭機



空気触媒コーティング



空気触媒反応により什器や設備に付着したウィルスや菌を不活性化。
共同総合サービスにて実施。

2020年度売上実績



©TOYO-TEC 2021

25

次のページをお願いします。

これは皆さんももう十二分にご覧になっているものばかりではありますが、サーマルカメラや光触媒、空気触媒コーティングという商品をいろいろ見比べて、一番効果があると思われるものをチョイスし、様々な人の意見を付けたものをお客様にご紹介をしているということでございます。

清掃の会社があるものですから、前期、罹患者が出たときに即座に、その日の夜にすぐ行ってやらなきゃいけないような除菌消毒を行うこともありました。

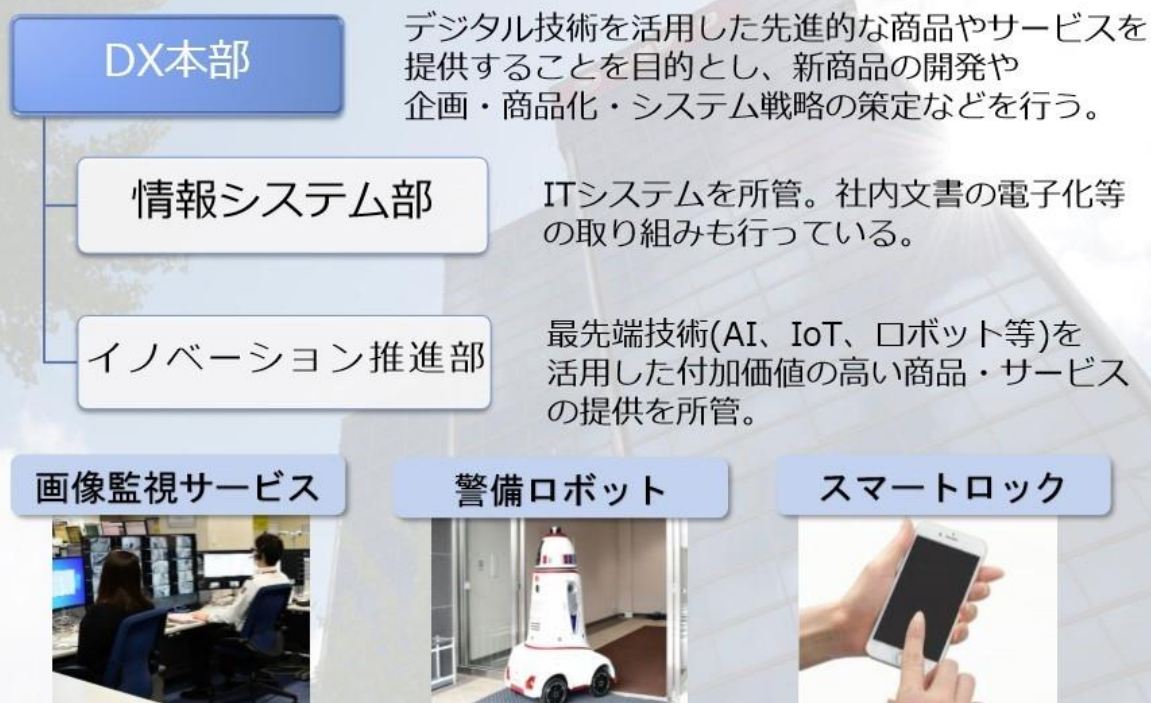
これは非接触型温度測定器の売上です。売上にしてみれば大したことはないですけども、まだまだお客様のニーズはたくさんあると思っていますので、こういうご紹介もさせていただいてるということでございます。

それから、これは余談ですけども、コロナワクチンの接種会場に警備の要請もございます。これはいろんな市町村をはじめ元受の会社からのご紹介があって、何件かこういう引合いもいただいているということです。これは特殊な期間限定の仕事だと思っておりますが、お応えすべく今、何カ所かで取り組んでおります。

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@scriptsasia.com

DX(デジタルトランスフォーメーション)本部の新設



©TOYO-TEC 2021

26

次のページをお願いします。

デジタルトランスフォーメーション戦略として、従来からあった情報システム部とイノベーション推進部という部を一つの本部にして、いろんなことをやっています。

まだまだこれでもってはっきりと人手を少なくして、機械やITの力を借りて他社さんと圧倒的な差別化をするところまではいっておりません。警備ロボットも今、使えるように東大阪のセンターで試験運用をしてまして、今年度中にはなんとかサービスインをしたいと思っています。

画像監視サービスは既にサービスをスタートしておりますが、まだまだ契約件数も少ないですから、一生懸命お客様に対してのご説明をしているところでございます。

スマートロックというのは、鍵を持っていなくてもスマホを使用して中に入れるというものです。こういう商品を今、一部自社で使っておりますけれども、サービスインを早くしたいと考えています。

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

それからなかなか独自商品というのは、セコムさんや ALSOK さんのように自社開発しているわけではないので、すぐにはできないですけれども、逆に今あるものをいろいろ組み合わせて、その中で SNS 等の力を借りて、ネットワーク化して売ることを今一生懸命考えております。今期の実績になんとか反映したいと思って今、取り組んでいる最中でございます。

当社トピックス

東洋テック

IP無線アプリ バディコム の活用

主な機能

グループ通話

ライブキャスト

現場の状況を
LIVE動画で共有し
グループ通話が可能

音声テキスト化

業務品質の向上

現場サポート

間違い防止

情報共有

社員の安全確保

現場（パトロール隊員）



ライブ配信

音声・テキスト
動画を共有

操作指導
安全確認

コントロールセンター



本部（営業・事務）



技術部（SE）



©TOYO-TEC 2021

27

次、お願いします。

そのうちの一つがこのバディコムというもので、グループ通話でありますとか、ライブキャスト機能とか、音声・テキスト動画、双方向の通信機能を、スマホのアプリにインストールできて、その場で現場の警備員と本部の人間同士が使えるというものです。

これは主として警備の現場と監視センターという本社機能をつないで使いはじめたところでございます。日々もっとこういう機能ができたらかどうかと、いろんなことをやっております。これは最終的には自社だけでなく同業者の方々にご紹介をできたらいいなと思って、使い勝手の良さを今、追求してい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

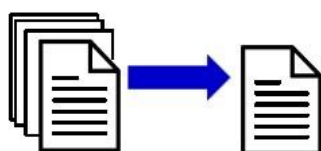
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

カーボンニュートラルに向けた取り組み



紙削減推進

- 会議のペーパーレス化
- 電子稟議導入
- 電子請求書・契約書導入



コピー用紙7%減
紙の請求書30%減



エコ車両化推進

- 警備車両の全台小型化
- 電気自動車導入

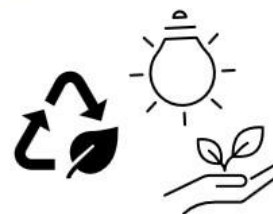


CO2排出量約37%減



その他の取り組み

- 文書廃棄ボックス導入
- 新社屋への省エネ商材導入



環境負担軽減

©TOYO-TEC 2021

30

次のページをお願いします。

次に ESG への取り組みを簡単にご説明します。

紙の削減でありますとか、CO2 の排出量の削減というところは、なんとか来期には数字として出したいと思っています。今のところはこのコピー用紙の削減であるとか、エコ車両化といいまして、小型化することによって大体 4 割弱ぐらいの CO2 を削減になるといった指標しか持っておりません。

会議自体は全てペーパーレス化しておりますけれども、この辺のカーボンニュートラルに対する取り組みを、上場会社としてしっかりお示し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

1. 国籍・年齢・性別にとらわれない働きがいのある仕事と安全安心な職場環境を構築します

- ・健康経営の実施
- ・働き方改革の実施（KPI 有給取得率70%）⇒ **2020年度末58.89%**
- ・多様な人材の積極的活用（KPI 女性警備員数200名体制）⇒ **2020年度末151名**



2. 全ての人々が安全安心に暮らせる時代・社会環境に即したサービスを提供します

- ・顧客満足度の高い高品質サービスを提供⇒ **画像監視サービスの提供先拡大**
⇒ 専門資格保有者の増強など



3. 環境に配慮した企業活動を継続するとともに、未来社会に適合するサービスの提供に努めます

- ・カラーコピー抑制など、紙削減推進⇒ **電子稟議、電子請求書を導入。社員の意識改革が課題**
- ・タブレットやプロジェクターの活用⇒ **営業店プロジェクター導入100%**
本部主催会議web移行率100%
- ・機械警備車両のエコ車両化推進⇒ **2020年度末100%**



4. 健全で透明性の高い企業経営に努めます

- ・社員へのコンプライアンス研修実施⇒ **年2回実施**
- ・ガバナンス強化⇒ **指名報酬委員会を新たに設置**



5. 地域に密着した企業活動で、地域活性化や社会貢献を実現します

- ・地公体・行政機関との連携⇒ **自治体との各種連携に向けての協議を実施中**
- ・文化・スポーツ振興による地域の活性化⇒ **地元企業チームヘスポンサー契約継続中**



31

次のページをお願いします。

最後に SDGs への取り組みということで、これも例年いつも同じようなことを申し上げております。

二つだけ申し上げますと、17 の目標の中で大体わが社なりにいろいろ考えて、五つの大きなテーマに絞って、本業と直結することで取り組んでおります。

働き方改革、多様な人材の積極的登用というところですが、わが社の現場の人間が、東洋テックでいうと大体 800 人程度おります。そのうち女性警備員を 200 人にしようということで、今現在 151 名まで増やしていますが、まだまだ足りない。女性が活躍できる職場をつくろうということで、取り組んでいるということでございます。

それから少し飛びますが、ガバナンスの強化のところではいきますと今年に入ってから指名報酬委員会をつくりました。外部の取締役の方に委員長をお願いして、ガバナンスコードに謳われているような、また客観性をもってちゃんと評価をしていただけるようにこういうものを設置しております。

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@scriptsasia.com

あとはもちろん、地元の地公体、行政機関に向けての連携を協業していたり、各スポーツ、地元の企業チームにスポンサー契約を結んだり、いろんなことをやっています。

以上で私の説明は、簡単でございますが終わらせていただきます。

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



質疑応答

池田：事前に質問を頂戴しておりますので、先に私のほうからお答えしたいと思います。

お一方は、ターゲットセグメントに対する長期的な見通しと成長戦略について、という質問をいただいています。

先ほどもご説明しましたが、私どもの本業は警備業でございます、警備業は先ほど申し上げましたように人を介するものについては人件費が一番高くなります。したがって収益性というものを考慮すれば、やはり機械警備をいかに拡充していくか。これが一つのポイントになると思います。

したがいまして、機械警備の会社さんでもし、先ほど申し上げましたけれども後継者の問題とか、そういうことがあってということであればぜひご紹介いただいて、私どももそういうアプローチをしていきたいと思っています。

それから施設警備、先ほど申し上げた人を介する警備でございますが、これも実は東洋テックは歴史的にあまりやっていませんでした。ここ10年ぐらいで取り組むようになりました。警備というのはビルそのものの需要の一部だということで、人だけの警備から、ロボットとかIoTとかの力を使って、なんとかコストをコントロールしながらできないかと思っています。ビルメンの仕事も警備の仕事と相乗効果を生むと考えておりますので、力を入れてやっていきたいと思っています。

それからキャッシュレス化の流れは、これはもう止まらないと思っています。われわれの特徴の一つである金融機関の取引は、長い目で見れば店舗はどんどん削減されていきますし、キャッシュはどんどんキャッシュレスになっていくと思います。

金融機関との取引は、1社だけでそれをやっていけば、どんどん減っていくわけですけど、それをグロスでまとめていろんな金融機関さんからお預かりすることによって、大数の法則でコストを下げていきたい。現に信用金庫さんや地方銀行さんから様々お話を頂戴しています。

なかなか収益にまで結びつくのには時間がかかるかもしれませんが、この辺は中長期的に見て取り組んでいく分野かと思っています。お金に関する事業そのものは減っていくかもしれませんが。しかし長い目で見れば金融機関において

長期投資計画が立てられる、本業以外のそういうところの専門家は、だんだん少なくなっていくので、こういうところを丸ごと請けられる会社になりたい、グループを挙げてしっかり取り組めるような会社になり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

それから違う質問で、経営ビジョンと実現しようとしている価値について教えてください。非常に難しい質問をいただきました。安心して快適な社会の実現に貢献するというのが私どもの経営理念です。安心・安全に対するニーズはなくなることはないわけですから、これはこういう経営ビジョンをどう実現していくかということだろうと思います。

一応、大きな柱は従来からの金融機関ビジネス。これは先ほど申し上げたとおりです。それから第2の柱は、私どもの事業パートナーであります関西電力さん。これは個人のホームセキュリティの分野では共同の事業会社、関電 SOS という会社を立ち上げて、警備事業、駆けつけ業務は私どもがやっております。

それからインフラ事業への積極的な取り組み。もっと具体的にいうと JR、関西の私鉄、大阪メトロ。こういう事業に対してわれわれの警備、駆けつけ業務、メンテナンス業務を実際、人も派遣してやっていたんですけれども、ご存じのとおりコロナ禍において大変な状況になっておりますので、こちらのほうは今足踏み状態ということであります。

私が思っている第4の柱は、総合ビル管理業です。丸ごと全部請けられるような会社になりたいなと思い、ビルメンの会社を一生懸命レベルアップさせるよう一生懸命やっているところです。

それから最後に、事業上のリスクと対応策についてという質問をいただいております。今もコロナ禍の前においても、われわれ警備業の最大のリスクは人材不足です。典型的な労働集約型産業ですので、最大の財産が人であると同時に、これが事業上の最大のリスクといわれています。

雇用情勢は若干緩んだかに思われましたけれども、中長期的に見れば、労働力の減少は変わりません。東洋テックとしてここ数年取り組んでおりますのは、やはり優秀な人材にいかにも長くいてもらうかということなので、ここ5年ぐらいは新卒の採用を増やし、教育して、また中途採用の方でも定着率を上げるために色々な研修をしてきました。

安心して任せていただけるには、人が全てだと思っております。もちろんIoTの力を借り、ロボットの力を借り、いかに省力化しながらコストを下げながら高い警備品質で他社さんと違いを出せるのかもしれませんが、これが最大の付加価値戦略だと思っております。

いうのは簡単ですが、なかなか実現するのは時間がかかっております。事業上のリスクとその対応策という意味では、人材育成にしっかり取り組んでいきたいと、こういうふうに思っているところでございます。以上でございます。

これより質問をどなたかあれば、受付したいと思っております。よろしくお願いします。

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。

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



ご質問される方は挙手をお願いいたします。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、会社名、氏名は省略していただいて結構です。

それでは、どうぞ。いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、ご質問どなたかどうぞ。よろしいでしょうか。特にないようでございます。

会社様から、もし何か追加事項がございましたらいかがでしょうか。

池田：中期経営計画にも掲げていますが、やはり利益率の改善が最大のわが社グループの使命だと思っています。

従業員やパートさんを全部入ると 3,800 人ぐらいだったと思いますが、こうやって一覧表にして利益率や ROE、ROA、ROIC といった指標を見ていると、どうしても見劣りがする。これは否めない事実だと思っています。

少し申し上げましたけれども、これは地道に改善するしかないと思っています。関係会社を含めてビルメンの会社を機能的に統合するであるとか。今は各社にいろんな専門家がいるので、大きい仕事があった時にその人たちを集めてきて、プロジェクトチームのようなかたちで対応しているケースがあります。もう少しその分野の強化をしていきたいところです。

それと技術を持った人、資格を持った人、もっと言うと現場仕事がきっちりできる人っていうのは本当に今、取り合い状態になっています。有効求人倍率は 1 年ぐらい前のデータですが、警備業全体でも 7 倍程度だと思っています。

ビルの施設管理、例えば電気工事士や消防点検等がちゃんとできる人は、ものすごく付加価値が高い。こういう人員をある程度抱えながら、自社で育成、かつそういう会社さんと一緒にさせてもらえれば、もっともっと効率が上がる。

利益率の改善には、多面的にお客様から仕事を請けられる体制をつくっていくことです。清掃の会社は、わが社は複数社、持っています。これはある程度特徴や地域性を持った会社ではありますけど、なんとかこれを第 4 の柱にして、収益率を上げていきたいと思っています。

来年の今頃はもう少し良い決算、良い数字で、良い方向にできるように頑張りますので、引き続きいろんなご紹介やご支援、また接点がございましたら、ぜひアドバイスをいろいろいただければと思います。

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

以上でございます。よろしくお願いします。

司会：ありがとうございました。以上をもちまして、本日の説明会は終了いたします。

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@scriptsasias.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