



## 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10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 10 日		
[ページ数]	38		
[時間]	13:30 – 14:25 (合計：55 分、登壇：45 分、質疑応答：10 分)		
[開催場所]	ダウンロード		
[会場面積]	217.43 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	38 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長	齊藤 達郎 (以下、齊藤)	
	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@scriptsasias.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@scriptasia.com



## 登壇

---

**司会：**皆様、長らくお待たせいたしました。本日は、何かとお忙しいところ、東洋テック株式会社様の IR ミーティングにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、ただいま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。まず、会社様からお越しいただいております方々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：**池田でございます。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、斉藤達郎様でございます。

**斉藤：**斉藤です。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：**阿部です。よろしくお願いいたします。

**司会：**なお、ご説明が終わりました後、質疑応答のお時間とさせていただきたいと思っております。それでは、池田様、どうぞよろしくお願いいたします。

**池田：**皆さん、今日は当社の IR ミーティングにご参集いただきまして、本当にありがとうございます。コロナ禍の中でございますので、諸注意事項がございますが、ぜひ、よろしくお願いいたします。

それでは、私から最初にお手元にお配りしております資料に沿って、簡単にご説明を致します。30分程度ご説明させていただき、事前にいただきましたご質問にお答えをした後、会場の皆様方からの質疑応答に移りたいと思っております。予定時間は1時間でございます。よろしくお願いいたします。

---

### 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@scriptasia.com



1. 2022年3月期 第2四半期 決算トピックス	-----	P 6
2. 2022年3月期 第2四半期 決算概要	-----	P 8
3. 2022年3月期 業績予想	-----	P 1 8
4. 株式の状況及び配当金と株価の推移	-----	P 2 1
5. 経営課題と課題への取り組みについて	-----	P 2 4
6. 当社トピックス	-----	P 3 4



©TOYO-TEC 2021



5

それでは、早速5ページをお願いいたします。こちらが本日私が説明するアジェンダでございます。

まず、上期の決算のトピックスや概要をご説明させていただきます。その後、通期の業績予想と現在の株式の状況、および配当金や株価の推移について触れさせていただきます。

続きまして、今最も注力している経営課題への取り組みについて私からコメントをした上で、最近のトピックスについても若干触れさせていただきます。

## 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

### 1 前年同期比631百万円の増収

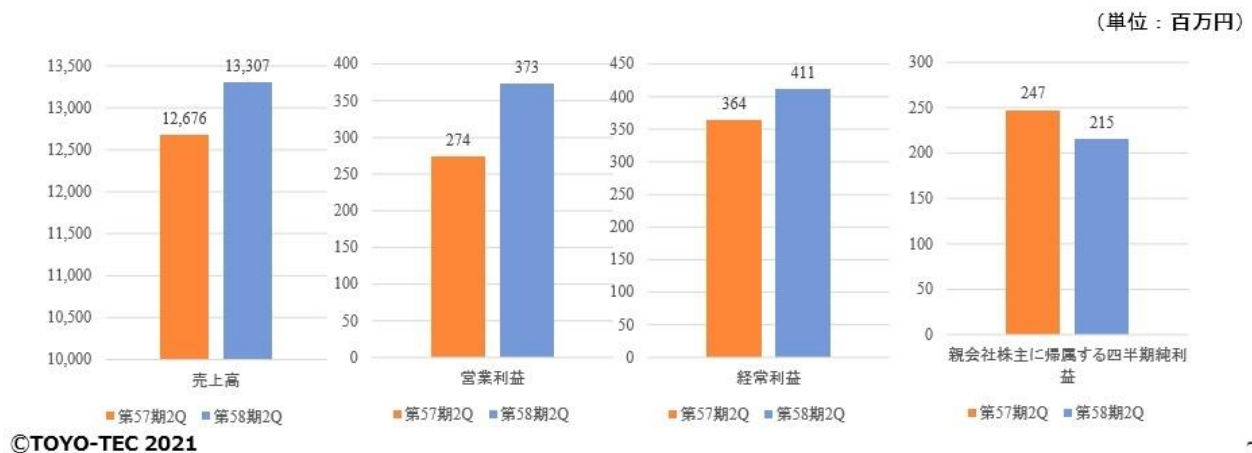
- ・ 常駐警備、ビル管理事業が堅調に推移。中間期ベースで11期連続の増収

### 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



7

7 ページをお願いいたします。これが上期決算の要約でございます。

まず一つ目、売上は棒グラフの通り 133 億 700 万円で、前年同期比で 6 億 3,100 万円の増収でした。これは、中身は後ほど簡単にご説明しますが、常駐警備という人を介する警備やビル管理事業が比較的堅調に推移をいたしましたので増収増益となりました。中間期ベースで言いますと 11 期連続の増収という結果になりました。

二つ目。コロナ禍の中での営業でございますが、プラス面、マイナス面の両方がありまして、プラス面で言いますと、ワクチン接種会場の警備や清掃といった特需に近いものがありました。

また、常駐警備でワクチン以外のものもプラスがあった反面、マイナス面という意味では、もう少し頑張れるだろうと思っていた機器販売や工事について、予定より下回ったという影響がありました。

三つ目。東京オリンピックが今年開催されましたが、当社も人員を派遣いたしましたので、大変いい経験をさせてもらいました。2025 年以降、万博をはじめ大きなナショナルイベントが関西でもたく

#### 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

さんございますので、そういったものの布石となりました。この三つが上期のトピックスでございます。

## 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ページをお願いします。こちらが主要な決算数字、計数でございます。

要点は左から2番目の枠囲いをしておりますけども、売上高が133億700万円。以下、ずらざらと数字を書いております。内訳といたしましては、新型コロナウイルスの緊急事態宣言が続いていた中で、工事や機器販売は増収増益ではありますが計画は少し下回りました。

一方でワクチンの集団接種会場の臨時警備でありますとか、清掃など下期も受注が続いております。この辺のプラス効果もあり、売上高は連結ベースで133億700万円。公表数字ベースで言うと、49.3%。営業利益は3億7,300万円。こちらは46.7%。経常利益は4億1,100万円でした。

いずれも50%以下の進捗ではありますが、当社は下期型でございますので、過去の業績トレンドから考えて、右から2列目の通期の数字、今期の目標は270億円の売上、営業利益は8億円、経常利益は9億円。この数字は変えずに、必達数字ということで今取り組んでいます。現時点では堅調に推移をしている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@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 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

<b>警 備 事 業</b>	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。
<b>ビル管理事業</b>	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。
<b>不 動 産 事 業</b>	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
<b>警 備 事 業</b>	8,470	97	8,740	109	269	12
<b>ビル管理事業</b>	3,889	57	4,392	170	502	113
<b>不 動 産 事 業</b>	316	96	175	60	△141	△36
<b>調 整 額</b>	—	23	—	33	—	10
<b>合 計</b>	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

次に10ページをお願いいたします。こちらはセグメントごとの売上と利益の概要を簡単にまとめております。

まず、一番上の警備事業について簡単にご説明しますと、警備事業の売上は全体で87億4,000万円。これは前年同期比2億6,900万円のプラス。セグメント利益も1億900万円ということで、1,200万円のプラスでありました。

先ほども申し上げましたが、オリンピックの警備も寄与したため常駐警備は比較的堅調でした。機械警備や輸送警備、ATM管理といった金融機関の取引については、横ばいの数字でありました。工事・機器販売は先ほど申し上げたように前期比6,400万円のプラスでありましたが、計画した水準までには行かなかったということでございます。

2番目のビル管理事業。これは今、わが社の大きな柱の一つになりつつありますが、こちらも先ほどご説明しましたように、去年の上期は施設が閉鎖になったりとか学校が休校になったりという大きな影響がありましたが今期はそういうこともなく、コロナワクチン接種会場の特需もあり、主にビルメンの関係会社の業績が非常に堅調に推移しました。この事業については売上高43億9,200

### 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





万円。これは前年比で言いますと、5億200万円の増加。利益につきましては、1億7,000万円、前年比1億1,300万円増加ということで、この分野が大きく業績に寄与したということでございます。

不動産事業につきましては、既存の不動産賃貸事業は堅調に推移しております。コロナ禍の影響で売買の仲介がずれるということもありましたが、今現在、既に下期は販売用不動産の3億3,000万円ぐらいの売却が契約済みであったり、8月に取得した不動産1件賃料収入が1,800万円あったり、これは下期にも寄与することが分かっております。

以上がセグメントごとの売上高と利益の状況です。

## 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

次に11ページをお願いします。一番上が東洋テック本体。東警サービス以下が連結100%9社、合計10社の連結の内訳でございます。

一番上の東洋テック単体の行は、連結と同様に常駐警備が好調だったので、増収増益。

### 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

関係会社は、実は上から二つ、三つ目の東警サービス、東洋テック姫路は若干の減益になりました。

テックビルサービス以下、ビルメン各社の業績は前年同期比、非常に改善基調にあり、一部を除いて利益を計上したため、連結収益に大きく寄与致しました。

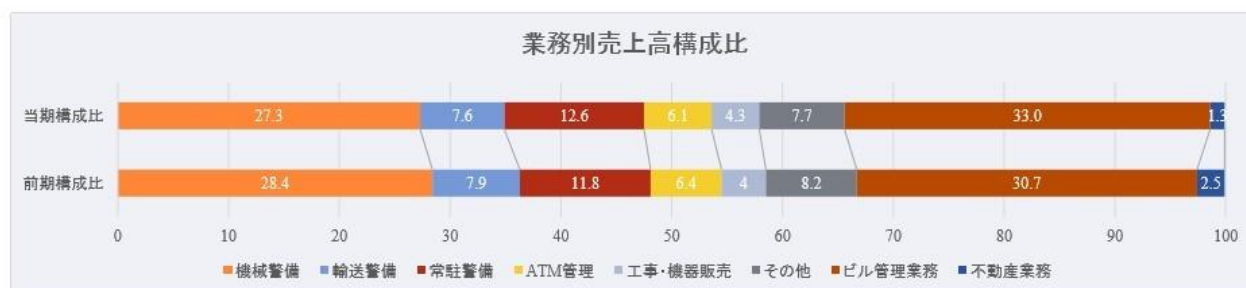
## セグメント別売上高の状況（連結）

**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

続きまして、12ページをお願いいたします。こちらではセグメントの売上高のさらに警備事業の内訳について簡単に触れています。

既にご説明していますように、常駐警備の数字が非常にプラス、工事・機器販売は回復、機械警備、輸送警備、ATM管理は横ばい、不動産事業は若干のマイナス、という内訳でございます。

## 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@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 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

続きまして、13 ページをお願いいたします。こちらは連結の損益計算書の要旨でございます。ご覧のとおり数字であります。後ほど詳細を説明致します。

### 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@scriptasia.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、%)

	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

次の14ページをお願いいたします。損益計算書の中で、営業費用と原価費用の状況、内訳をご説明しています。

表の一番下の行、販管費と原価費用の合計では129億3,400万円と、前年同期比で費用は5億3,200万円増えております。この増減の内訳は、人件費が1億3,700万円の増加でございますが、この半分は明成という買収した会社の人件費の増加であります。

また警備外注費が4億2,600万円ほど前年同期比で増えているのですが、これは先ほど申し上げましたように、前期に比べて業績が回復した関係会社、特にテックビルサービスなどで仕事が増えておりますので、仕事が増えるに伴って外注費も増えたということでもあります。

### 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@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

(ご参考) 営業外損益・特別損益の状況

(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

次の 15 ページをお願いいたします。こちらは営業外損益と特別損益の内訳を説明しております。

少しご説明しますと、営業外損益の上から 3 行目のその他が前年同期比マイナス 2,900 万円となっています。これは、前期は施設の閉鎖等に伴い雇用調整助成金をいただいたものが、今期はなかったということで、この分がマイナスになっております。雇用調整助成金は前期に 1,600 万円ほど数字がありました。

その他、営業外費用で言いますと、6 行目の社債の発行費が 3,000 万円増えておりますけれども、こちらは 9 月に発行した私募債の費用を計上しました。負債という意味では、社債を出した代わりに長期借入金の返済期限が来たものをそのまま返済していますので、プラスマイナスは 0 でございます。

下の段の特別損益で言いますと、有価証券の売却益が前期の 9,800 万円から今期は 1,600 万円に大分減少しておりますけれども、これは前期の持ち合い解消等を含めた保有有価証券の売却が今期はそれほど多くはなかったということで、この差額でございます。

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@scriptasia.com

またその下、特別損失のその他で3,100万計上していますけれども、これは本社の隣にある別館の取り壊し費用の一部を計上したという内訳でございます。

## (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
<b>( 流 動 資 産 )</b>	<b>14,231</b>	<b>14,063</b>	<b>△168</b>	<b>△1.2%</b>
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%
<b>( 固 定 資 産 )</b>	<b>17,901</b>	<b>18,597</b>	<b>696</b>	<b>3.9%</b>
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%
<b>資 産 合 計</b>	<b>32,133</b>	<b>32,660</b>	<b>527</b>	<b>1.6%</b>

©TOYO-TEC 2021

16

続きまして、16ページをお願いします。16ページ、17ページにつきましては、連結貸借対照表、資産、負債の金額をずらずらと記載していますが、大きな変動はございませんので、またご覧になっていただきたいと思います。

強いて申し上げれば、有形固定資産は、8月に収益物件で約6億5,000万円の物件を購入しましたので増えているということ。また販売用不動産が3億円増えたというぐらいでございます。

### 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@scriptasia.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 ページは、先ほど少し申し上げましたけれども、負債の部で1年以内の償還予定の長期借入金10億円が9月に私募債に振り替わった程度で、大きな変動はございません。以上が上期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@scriptasia.com



(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

続きまして、19ページをお願いいたします。

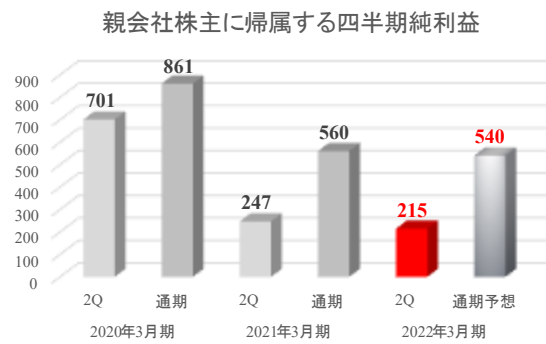
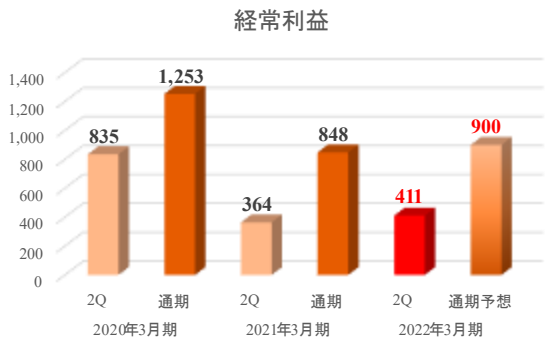
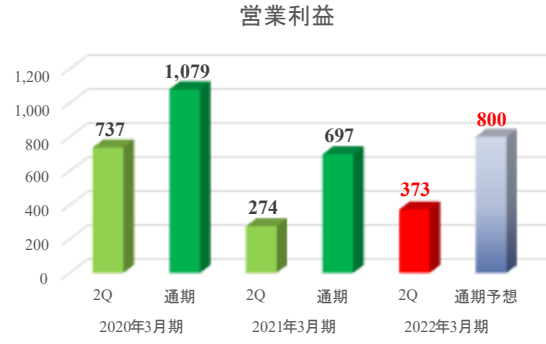
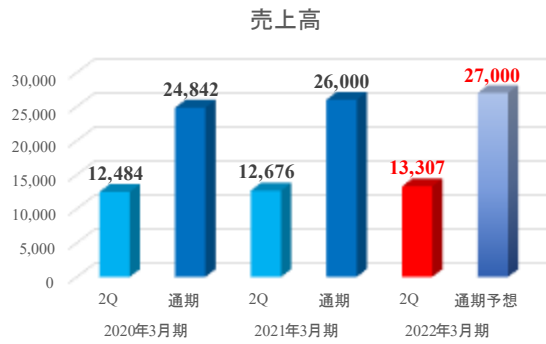
左から2列目のところが上期の成績でございます。下期の数字につきまして、右から2列目に記載しておりますとおり上期は進捗50%以下ですが、公表数字の売上270億円、営業利益8億円、経常利益9億円という数字は最低目標としてぜひとも達成したいということで、変えずにおります。

## 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



(ご参考) 業績の推移 (グラフ)



© TOYO - TEC 2021

20

20 ページは、今まで申し上げたことをグラフにしたものですので説明は割愛します。

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@scriptasia.com



# 会社の株式に関する事項



## 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

続きまして、22 ページ。こちらでは株式の状況と配当金、株価の状況について簡単に触れさせていただきます。

左のところ、大株主上位10位を記載しております。上位10位の変動はございません。

トピックスといたしましては、右の段の下に記載の通り、株主様の数が前年同期比で160名増加をしていることです。こちらは、全て個人株主さんの増加であります。政策保有株式を一部持ち合い解消した、売却の受け皿として、個人の投資家さんに買っていただいたという部分と思われると思います。

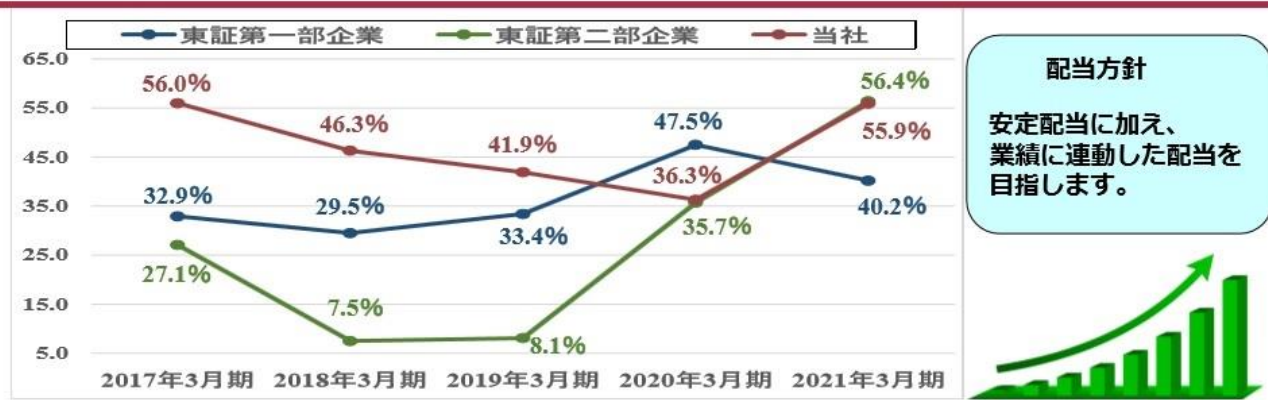
## サポート

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@scriptasia.com





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）」

次の23ページをお願いいたします。配当金について、配当金の推移、配当性向についての説明をしております。

当社は非常に安定した株主さんが多いということと、株価も上げていかないといけない、個人の株主さんをもっと増やしていきたいという思いもあって、安定配当に加えて、業績にある程度連動した配当という方針で実施しております。直近は、4期連続で増配をさせていただいているということでございます。

不透明なコロナ禍の影響や半導体不足の影響、サプライチェーン問題など、いろいろと不透明な状況にはありますが、今期末につきましては予定どおり、上期に15円、下期に15円、年間30円の配当をさせていただきたいと思っています。

一部、二部平均、当社というふうに下のグラフで書いていますが、東京証券取引所の市場区分再編の対応につきましては、私どもは現時点で適用基準を満たしているスタンダード市場に移行したいと思っています。いずれにしても、新市場に移行いたしましても株主様を増やす努力であり

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



ますとか流通株式の増加ということは、企業価値の向上をまず図ることを第一目的にして、引き続き努力をし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	<p>◇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</p> <p>◇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</p>

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 (計画)	
売上高	133億円	売上高	270億円
経常利益	4.1億円	経常利益	9億円
戦略投資額	31億円	戦略投資額	90億円
配当(中間)	15.00円	配当方針	還元の拡充
	2022年3月期 (予想)		
売上高	270億円		
経常利益	9億円		
戦略投資額	90億円		
配当(年間)	30.00円		

©TOYO-TEC 2021

25

続きまして25ページ。こちらは現在進行中の第11次中期経営計画の概要です。今年度は3年の計画期間の最終年度にあたります。

現状、記載の通り「変革への持続的挑戦」に向けて様々取り組んでいるわけですが、数字の面で言いますと、下の段の右、売上高が270億円、経常利益が9億円を目標としております。

それから戦略投資額は、もともと3年間で90億円という発表をしておりました。上期が終わった時点で不動産を1件買いましたが、31億円という実績でまだ60億円ぐらいを余らせているということでもあります。

### 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

2021年9月時点 投資実績額 **約31億円**（予算費消率34%）

今期取得

## 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

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㈱

＞ビルメンテナンス、清掃業  
＞大阪府大阪市

㈱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

㈱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

次の26ページに書いております戦略投資について、31億円と先ほど説明しました。

8月に一番上の段の右側に記載のレジデンス長岡京という不動産を取得いたしました。これは、わが社のグループとしては6番目の賃貸用不動産で、投資利回りが当社の目線に合ったということ。それから、近隣企業の厚生施設として一括借り上げ、一括賃貸をしている物件でありますので、リスクは小さいだろうということで、築年数も非常に新しくいい物件だと考え取得をいたしました。

結果として、第11期の中期経営計画中の不動産取得というのは現時点ではこの1件だけにとどまっておりますけれども、引き続き、戦略投資には今後とも積極的に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@scriptasia.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！

警備は高そう…  
大袈裟なシステムは  
いれたくない…  
セキュリティ  
カードは  
持ちたくない

パッケージ化で  
低価格を実現  
必要最低限で  
使いやすさを  
追求したパッケージ

操作はスマート  
フォンで完結

パッシブセンサー  
電源装置  
コントロール  
コミュニケーター  
マグネット  
センサー

-  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

次は、28 ページに飛んでいただけますでしょうか。新しい商品ということで、やはり安定的に成長していくために新しいお客様、新しい分野を開拓していかなければいけないということで、10 月から TEC-SMART という商品を販売開始しました。

簡単に申し上げますと、今まで月に何万円も払って機械警備をやることに対して少しハードルが高いというお客様に対して、簡単にスマホアプリで操作ができる、低価格のパッケージ商品として、また、組み合わせによってはクラウドカメラをセットすることができる商品として売り出しているものです。

従来の機械警備は出入りのところでセキュリティカードを使ったりするわけですが、代わりにスマホアプリでできるという非常に簡単なものになります。警備を初めて使う、例えば小規模な店舗さんでありますとか、多店舗展開されているような小規模店舗の方にも使っていただける商品ということで販売をスタートしました。

現時点では、今まだ 20 件とか 30 件といった程度ですけれども、これは大きく育てたい商品として一生懸命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

ビル管理マーケットと当社グループの現状



経営理念	市場規模					
～安心で快適な社会の実現～ [行動指針] お客様の生命・身体・財産を守る ため高品質のサービスを提供	市場規模(億円)	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
	ビル管理	38,352	37,433	37,403	39,952	42,763
	警備	33,547	34,236	34,761	35,341	35,534

現状評価・方向性

- 警備事業については、セコム・ALSOKに次ぐ第三集団の一角を占めており相応のシェアを有する。
- 一方で、ビル管理事業に関しては警備業を凌ぐマーケット規模があるにもかかわらず、推進は関係会社が各社単位で行っており、グループ全体の売上も100億円に満たない水準。
- 経営理念／ビジョン実現ならびにマーケット規模動向の観点からも、**ビル管理事業はグループの一段の成長のためには不可欠な事業領域であり抜本的な推進力強化が重要。**

©TOYO-TEC 2021

29

次に 29 ページをお願いいたします。こちらは、グループ再編について書いています。

前期の3月期の決算においては、わが社は売上が260億円。内訳が簡単に書いてありますが、警備事業で172億円、大体66%ぐらい。ビル管理事業でいうと83億円、これが大体32%ぐらいです。そして不動産事業が5億円と、このような事業領域における内訳でございました。

マーケット的に見ると主業であるところの警備事業というのは、2015年から3兆3,000億円から3兆5,000億円市場と言われております。

一方で、警備に直結するビルの管理事業でありますとか、メンテナンス事業、清掃を含めたビル管理事業といわれている事業分野においては、3兆8,000億円から4兆2,000～3,000億円という市場規模で増加をしているということがございます。

私どもの警備分野は66%と申し上げました。セコムさん、ALSOKさんという超大手の会社は別格として、売上高200億円～500億円といったような会社が20社、30社ひしめく中で、一応私どもはその分野の一角を占めていると思っております。

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



一方で、ビル管理事業につきましては83億円と書いています。後ほどご説明しますが、来年4月にビル管理事業4社を統合しようと思っていて、その統合4社と清掃を主体とした2社の売上を合計すると、100億円近い規模になります。単体で100億円のビル管理事業で考えますと、業界ではおおよそ50番目ぐらいになります。

一社一社においては10億円や20億円、テックビルサービスでも40数億円という規模でございます。現在は人材資源が各社に分散しているだとか、得意分野がそれぞれ異なる、地域が異なるなど課題がございます。それらを一つのベクトルに集約していきたいと考えています。

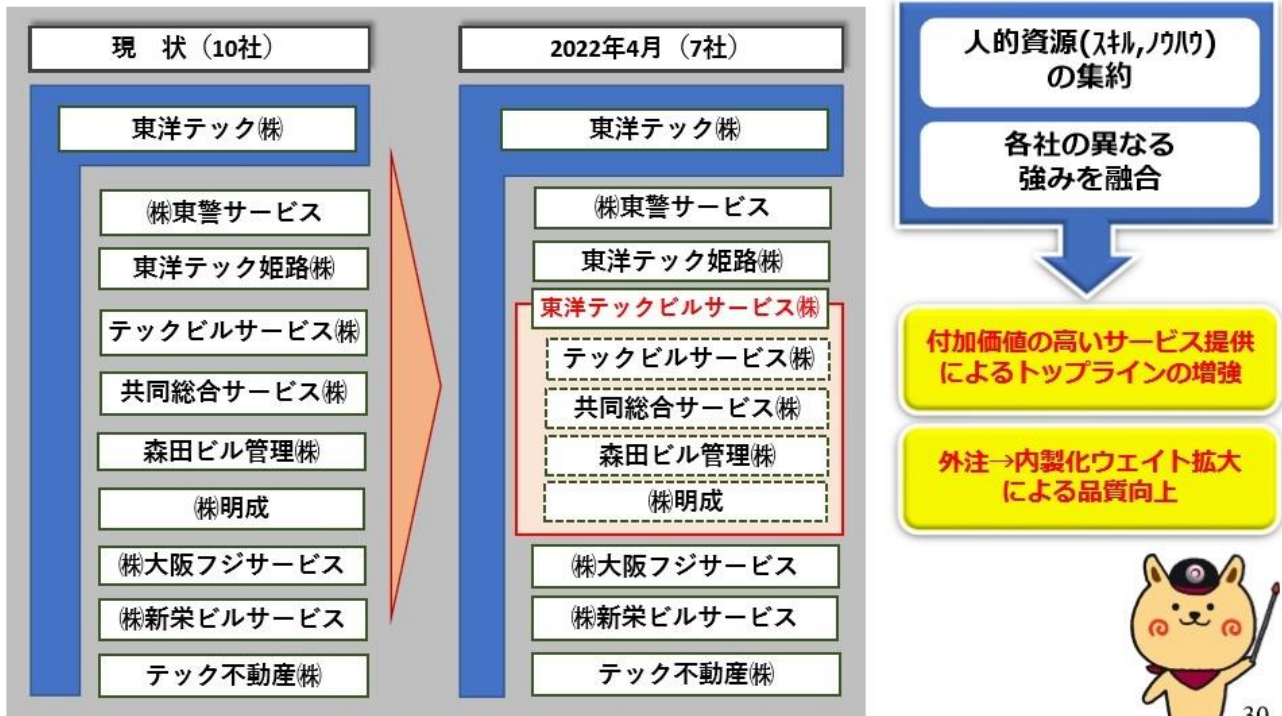
また、外注を減らすことによって内製化比率を高めたり、内部的にはいろいろなものを一つにすることによって効率化を図ったり。こういう効果をまずできるところからやっ払いこうと思ひ、統合を発表いたしました。

## 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

次の30ページに、今私が申し上げたようなことが書いています。

ここに書いてありますテックビルサービス、共同総合サービス、森田ビル管理、明成、これらの主として設備事業を展開している4社を、来年の4月1日に名実ともに東洋テックのビル管理会社

#### 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





だということをはっきりさせるために統合して、「東洋テックビルサービス」という社名に変更します。

目的は、先ほどご説明したとおり、人的資源を集約したり、各社の異なる強みを統合したりということでございます。実際問題、ビルの新築案件や工場の移転案件というものが、東京はもちろんのこと名古屋でも大阪でもどんどん増えています。やはり、そういった大型工事案件における警備事業やビル管理事業を受注しようとする、一社一社が10億円、20億円の会社が応募しても実績・経験を問われて厳しい状況です。まずスタート地点としてこの4社を統合することで、一つの大きな固まりとして見てもらえます。

またこれは来期以降の話ではありますが、新しい中期経営計画をまた3年間、もしくは2026年が私どもの60周年でございますので、それに向かっての計画を今一生懸命作っているところでございます。ビル管理事業については、今期の100億円から、150億円とか200億円、もっとそれ以上の数字にしていきたいなと思っています。

もちろん警備事業についても、M&Aを含めて今の170億円から200億円、250億円というふう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@scriptasia.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**

## 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

©TOYO-TEC 2021

31

続きまして、31 ページ。オリンピックのことについて簡単にご報告をさせていただきます。

こちらは警備のJV といまして、セコムさん、ALSOK さんが主体となったジョイントベンチャーの要請を受けて、私どもは74名、7月14日から8月8日まで約1カ月間、警備員を派遣いたしました。

当初の計画に比べると、無観客試合になったり、沿道の聖火リレーが中止になったりということはありませんでしたが、結果として大きな変動はなくわれわれの業績に貢献をしてくれたということです。

売上や利益のことはさておき、やはり大変いい経験をさせてもらったというのが正直なところであり、これは私も2回ほど行っていますけれども、国立競技場の前で派遣した人間を撮った写真です。

当社は大規模なイベントには欠かせない手荷物検査やボディチェックという分野はそれほど得意な分野ではありませんでした。やはり金融機関の機械警備からスタートしている会社でございますので、これまでもいろいろなG20（大阪サミット）などの警備は行ってきたものの、改めてオリンピックでこういう経験をさせてもらったことは貴重でした。

## 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@scriptasia.com



また、会場警備本部に何人かの人間を入れてもらい、集団指導体制の一員として機能して、大変評価をいただいたということもわれわれにとっての大きなレガシーとなりました。

今後の大阪・関西万博をはじめ、いろいろな行事が関西、大阪でも予定されています。地元を代表する上場警備会社として、ぜひともこの経験を生かして大きく飛躍をしたいと思っています。

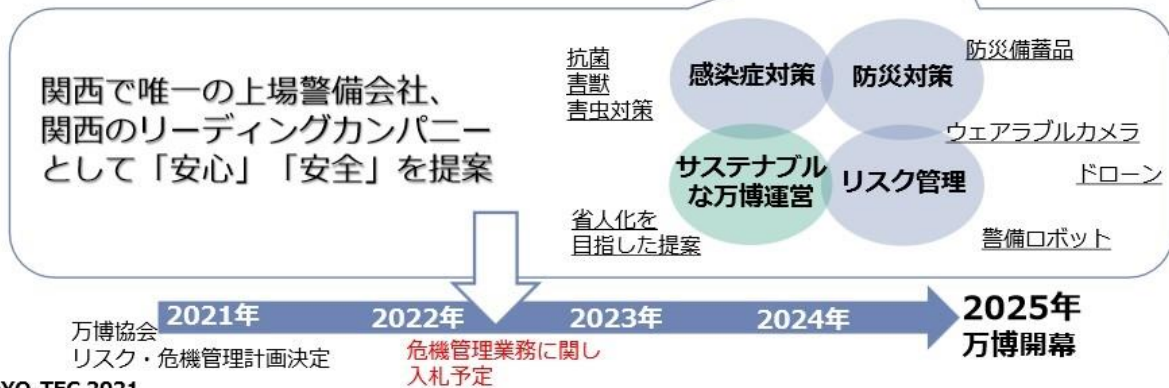
## オリンピック警備実施報告と万博・IRへのビジョン **東洋テック**

### 2025年大阪・関西万博に向けた取り組み

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
<b>快適、安全安心、持続可能性に 取り組む万博</b>

(引用：公益社団法人2025年  
日本国際博覧会ホームページ)



32

32 ページをお願いします。大阪・関西万博に向けた取り組みについて書いています。

オリンピックも終わり、万博も3年半後に迫ってきました。万博協会のほうから大会の骨格やパビリオン等いろいろな計画の具体化が徐々に今明らかになっている最中です。

ざっと申し上げても2025年の半年間で2,800万人の来場者ということでございますので、184日間で割ると一日平均15万人というお客様が夢洲という狭い島に来られる。日本国内や海外から来られるということなので、われわれの専門とする会場運営であるとか警備というものについては、かなりの規模になることが想定されています。

#### 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

警備員はざっと想定しても、一日あたり 1,700~1,800 人から 2,000 人ぐらいは必要だと思われます。入退場のセキュリティゲートの対応でありますとか、会場内警備、何かが起こったときの対応、夜間の巡回、交通誘導やセンター監視と多岐にわたる業務がございます。

恐らく来年度中には、入札という形で危機管理業務に関する運営の決定が徐々になされていくと理解しております。われわれも今、万博協会に対していろいろな会社さんとアライアンスをしたり、わが社単独であったり、いろいろな提案をおこなっている最中でございます。

## 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

33 ページをお願いいたします。IR について若干触れておきたいと思います。

大阪・関西万博が 2025 年。IR についてはいろいろな法整備等の遅れもあり、2028 年度以降と今言われています。手を挙げている自治体は大阪、和歌山、長崎であります。

IR に関して申し上げますと、今度は万博と違って恒久施設であります。大規模な展示場、国際会議場、ホテル、また巷で言われていますカジノも含めたいいわゆる統合型リゾート施設でありますので、相当な規模の警備やビルメンの需要があると思っています。

#### 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@scriptasia.com



これも関西の上場会社を代表する1社として、また安心、安全を提供する警備会社として、われわれも積極的に関与していきたいと思っております。

## サステナビリティへの取組みについて

**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トの活用	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

©TOYO-TEC 2021

#### ESGへの取組み

- 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



35

最後に当社の直近のトピックスについて申し上げます。まず、サステナビリティへの取り組みについてということで、35 ページに若干触れております。

今までも SDGs や ESG に関する KPI、目標数値をわれわれなりに定めてやってきたところであります。しかし CG コードの改定でありますとか、気候変動に関する財務的な枠組みを示すような要請がある中で、会社としての新たな重要課題を決める必要があります。

ちょうど来期以降の中期経営計画に向けて議論している最中ではありますが、脱炭素化への取り組みや ESG の取り組みなど、CO<sub>2</sub> の削減量を含めた新たな会社としての重要課題を具体的な数字として策定して、われわれもそれに準じたことを行っていきます。プライム市場においてはこれが必須と言われてはいますが、当然われわれも上場会社でございますから、その要請に応えられるような枠組みをしっかりと作っ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@scriptsasias.com



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 36 ページは、一つのトピックスとしてホワイト財団におけるホワイト企業の認定。最上位ランクのプラチナランクに指定されたということをご報告いたします。

ニトリさんとか、あいおいニッセイ同和損保さんとか、いろいろな一流企業がこの認定を取得されています。警備会社としてこの資格を取得したのは、当社が初ということです。採用でありますとか、安心して働いてもらうような指標として PR、優秀な人材を確保する上でも非常に効果があると思っております。

警備品質を上げていくためには、優秀な人材を 1 人でも多く抱えることが大きな条件です。また、いろいろなビッグプロジェクトが今後控える特に関西、大阪については、われわれはレゾンデールだと思っておりますので、こういう指標もしっかりと遵守してやっていきたいと思っております。以上でございます。

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



## 質疑応答

---

**池田**：説明は以上ですが、当日のご質問をいただく前に、事前にご質問をいただいている方が何人かおられますので、お答えを先にさせていただきます。

まず、大阪・関西万博におけるわが社に対する業績の度合いはいかほどかという質問をいただいています。これは万博協会から、会場運営とか会場管理に関する計画を策定するにあたっての見積もり依頼というのがわが社にもございました。全部を当社でできるわけではないですが、わが社なりに計算をした結果、警備関係で言うと、おおよそ 170 億円。

また装備品や備蓄品といったものが約 30 億円。合計で 200 億円ぐらいの効果、売上を見込んでおります。収益はこれからでございますが、これぐらいのインパクトがあります。地元の行事でありますから、しっかり取り組んでいきたいと思っております。

2つ目。TCFD、気候関連財務情報開示タスクフォースの要請に基づくわが社の取り組みについて、ご質問をいただいています。先ほどご説明したとおりですが、いわゆる今後のマテリアリティ、わが社に対する重要指標というものを今しっかりと見直していきます。

具体的に言うと、ペーパーの削減とか、車の小型化とか電気化とか、今までもいろいろな指標を設けて KPI を持って取り組んできたんですけども、今度は CO<sub>2</sub> の排出量の具体的な提示でありますとか、一次、二次、三次といろいろなステージがあると思っておりますが、この辺りを来期以降しっかりと開示できるように、今準備をしている最中です。開示をする方向で今検討しているということをご報告申し上げたいと思っております。

それから3つ目、デジタルトランスフォーメーションへの取り組みはどんなものかという質問をいただいています。社内においては、変革、トランスフォーメーションを起こすためにいろいろなデジタルの力を使って、いかに効率的な運営をしていくかということだろうと思っております。

既にいろいろな取り組みをやっていますが、稟議は既に電子稟議にしましたし、テレワークの環境は整えています。契約書等のペーパーレス化もほぼ計画どおりに進んでおります。ビデオ会議やチャットなども、今も有効に使っております。

また、社内に昔からあるシステムを順次更新しています。巷ではレガシーシステムの更新問題と言われていたようですが、これについては来年の上期中を目安に事務のサブシステムを更新する投資を一通り終えるつもりで進めています。

---

### 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



外向きには、新商品のところでもご説明しましたけれども、やはり求められるレベルが警備についてはどんどん上がっていています。機械警備においてはセンサーが発信する異常信号によって警備員が出動するというのが主流でした。現在は加えて画像解析技術がどんどん進んできております。

センサーで従来監視するようなところを画像解析にすることで、ローカル AI によりカメラが学習をして異常の度合いがある程度画像解析によってできるようになるなど技術がどんどん具現化していています。

また万引き防止用システムといたしまして、いろいろな不審な挙動をする人の目線とか動作とかを AI が学習して、カメラで解析、ここを例えばうちが警備している先のそういう量販店さんとかそういうところで使えないかという話をしています。

あとは、社会問題化している高齢化社会や労働力不足の問題に 대응するためには、先ほど申し上げたような新商品とか新サービスを、わが社なりにいろいろなところとアライアンスをしながら取り組んでいきたいと思っています。以上が、デジタルトランスフォーメーションへの取り組みでございます。

最後に、東京オリンピック・パラリンピックの効果、結果という質問をいただきましたが、先ほど細かいご説明はいたしましたので省略いたします。私も現場を見てきましたけれども、無観客とは言いながらもオリパラ開催反対派の方がワッと押し寄せたときに、私どものベテランの警備員が先頭に立って警備をしている姿でありますとか、やはりナショナルイベントでありますから英語が必要であるとか、様々な気づきを持って帰ってきました。

また、今年入社した若い男性、女性社員の警備員も派遣をたくさんいたしまして、非常にモチベーションが上がって帰ってきて、本当によかったなと私は思っています。これからのいろいろなイベントに対してしっかり対応できるような当社の大きなレガシーになったと思っています。以上でございます。以上で、ご説明と事前のご質問に対するお答えを終了いたします。

それでは、何か会場のほうからご質問やご意見がございましたら、お答えをいたします。いかがでございましょうか。

**司会：**なお、本日のこの IR ミーティングは、質疑応答部分も含めまして全文書き起こして公開する予定でございますので、もしご質問のときに会社名、あるいはお名前をおっしゃられましたら、そのまま公開されますので、匿名をご希望される方はお名前等は名乗っていただく必要はございませんので、申し添えさせていただきます。

---

## 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@scriptasia.com





それでは、ご質問がおありの方、挙手していただきましたら、係の者がマイクをお持ちいたします。いかがでございましょうか。

**質問者：**お話をありがとうございました。大変勉強になりました。1点、戦略投資に関して伺いたく思っております。26 ページですけれども、戦略投資は具体的には3分野に分かれていると理解を受けまして、一つが不動産事業、もう一つが横広げをするための M&A、あと資本提携という三つに分かれていると思います。

今の不動産市況を見ますと、やはり買いづらい状況が続いているのではないかなと思っております。投資する先となると、やはり M&A であつたりを集中して検討されると思うんですけれども。例えば今後 IR であつたり、さまざまなイベントが控えている中で、こういった業種で、こういった業態を対象として企業買収を仕掛けられているのか。

はたまた、また別のサービスを作り出すために、例えば IT 関連であつたり、システム系の会社をちょっと検討していきたいということであつたりとか、こういった将来を見据えて M&A、資本提携を検討されているのか、その辺りをお答えいただける範囲で伺いたいなと思っております。

**池田：**ご指摘のこの戦略投資の内訳というのは、別に内訳を決めてやっているわけではありません。

この資本提携の欄も、警備会社の他に一般事業会社と一番下にありますが、これは当社の警備業やビルメン業に全く関係ないということではなくて、そこから派生する、もしくは周辺にある、もしくは同業の会社、技術を持っているところに今まで投資をしたり、提携をしたりしてきました。

この一番下のソフトウェア開発業という会社も、実は私どもで既に警備の現場で使っております。具体的に言うと Buddycom というシステムなんですけれども、そういう会社さんを、実際に業務として使用するのにお話をいただいて投資を致しました。

不動産は、おっしゃるように目線を高く持ってやっております。これももともとは警備とかビルメンの仕事に資するためには、まずビルを移ったり建てたりするときに不動産が当然絡むので、関連してテック不動産という会社を作ってやっています。

一方で収益不動産というのも、例えば既存のビルを買った場合に、既存の警備会社さんと契約があつたりしますので、これがずっと続くとは思っていません。

当社は総資産が大体 300 億円ぐらいの会社で、純資産が 200 億円ぐらいある会社でございますので、戦略投資枠は 90 億円と言っていますけれども、来期以降も、さらに警備業やビルメン業およ

---

## 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



びその周辺、安全、安心に係る業務、業態、業種については、積極的に投資をしていきたいと考えています。

もう少し具体的に言いますと、不動産は既存の物件を未来永劫持ち続けるということではなくて、例えば大きな物件があって、ビルメンも警備もできということであれば、入れ替えもあれば純投資ということも考えられます。

M&Aについては、今まで買ってきた会社は大体オーナー系の企業でのれん代はほとんどかかっていないような比較的小規模な会社でありました。今もお話をいただいているような会社は、やはり非上場の会社で、後継者問題などいろいろなことがあってご紹介をいただいている会社が複数あります。

私も直接会ったりしましたがしっかり相乗効果を生んで、将来のわが社の売上・収益に資するのであればどんどん積極的に投資をしていきたいと思います。

システム会社やソフトウェア会社も、全く関心がないというわけではございません。独力で開発して全部やるには、ちょっとこの業界はなかなか難しいなという思いもありまして、いい話がありましたらぜひご紹介をいただきたいと思います。以上です。

**司会：**どうもありがとうございました。ほかにご質問がおありの方、おられませんでしょうか。

**池田：**いかがでございましょうか。あまり私が言うことではありませんが、何とか前年同期比では増収増益という中間決算の結果ではあったものの、まだまだ利益率などの課題が多いと思っています。ビルメン4社の統合というのも第一歩だと思っていますし、もっといろいろな会社とアライアンスをしたりしながら売上だけではなくて、やはりそれに見合ったような利益率を求めていきたいと思っています。

伊藤レポートによると ROE は 8%、ISS さんの指標によると 5%以上というのが当初の基準ですが、全くその数字には達していません。

ビルメン業も警備業も、労働集約的な部分が非常に多い業種です。そのような中でわれわれが生きていこうとしたときに何を考えるかといったら、やはり「この分野、この地域、もしくはこれについてはまとめて東洋テックに任せよう」と言ってもらえるようになることだと思います。

例えば、金融機関さんで輸送警備や機械警備、常駐警備をやっているわけですが、キャッシュレスの時代で店舗を閉鎖されたり規模の縮小が進んでいるのも事実です。しかしキャッシュそのものがなくなることはないと思っていますので、信用金庫さんをはじめ、地銀さんや大手の銀行さんを含めて、警備だけではなく、ビルを丸ごとお預かりするような事業を進めていき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



す。実際に今、りそな銀行の大阪本社ビルというのは、われわれの100%会社である森田ビル管理という会社が、ビル管理の仕事をしています。警備は当社の警備員が常駐しております。そういうことがほかの金融機関さんでもできないかということで、今話はいろいろいただいていますので、しっかりと取り組んでいきたいと思っています。

できることはまだまだあると思っていますが、何せ、あまり偉そうに言えるほどの数字ではないので、次にこういう機会があったときには、もうちょっといい数字をご報告できるように頑張りたいと思います。引き続き、ぜひ情報提供をよろしくお願ひしたいと思います。

ほかにございませんか。よろしいですか。

**司会**：ご質問はよろしゅうございますでしょうか。それでは、これで質疑応答の時間は終わらせていただきます。本日は池田さんをはじめ、皆様、お忙しいところお越しいただきまして、ありがとうございました。

**池田**：どうもありがとうございました。

**司会**：では、以上をもちまして、東洋テック株式会社様のIRミーティングを終了させていただきます。本日は、皆様、ご出席いただきまして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

