



東洋テック株式会社

2021 年 3 月期決算説明会

2021 年 5 月 17 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 17 日		
[ページ数]	40		
[時間]	13:30 – 14:25 (合計：55 分、登壇：42 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	541-0041 大阪府大阪市中央区北浜 1-8-16 大阪証券取引所ビル 3 階 北浜フォーラム		
[会場面積]	217.43 m ²		
[出席人数]	40 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	斉藤 達郎 (以下、斉藤)	
	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@scriptsasia.com

登壇

司会：皆様、大変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、またコロナ禍の中、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。

感染防止の観点から、安心、安全を最優先にして開催いたしますので、質疑応答の時間も含めまして、常時マスクをご着用していただくなど、咳エチケットを遵守していただきますように、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、ただ今から開催いたします。

本日、会社からは3名の方をお迎えしてございますので、ご紹介申し上げます。

まず、代表取締役社長でいらっしゃいます池田博之様でございます。続きまして、常務執行役員管理本部長でいらっしゃいます斉藤達郎様でございます。

斉藤：よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、経理部長でございます阿部幸生様でございます。

阿部：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、池田様からご説明をいただきまして、その後、質疑応答の時間とさせていただきますと思います。

それでは池田様、どうぞよろしくお願いいたします。

池田：東洋テックの社長の池田でございます。本日は大変足元の悪い中、またコロナ禍における緊急事態宣言という大変厳しい情勢の中、私どもの会社説明会にご参集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、お集まりいただく投資家もしくは株主の方々の数も制限をさせていただいたりとか、こういうことをせざるを得ない状況でありますけれども、ご容赦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



また、冒頭に、私どもの周辺でもやはりコロナの影響を受けておられるお客様がいろいろございます。身近に罹患者の方々も増えてきている、なかなか厳しい状況であろうと思います。お亡くなりになられた方、もしくは皆さんの周りの方で罹患された方いらっしゃるかと思います。まずは心よりお見舞いを申し上げたいと思います。

私どもは、警備業、それからビルメン業、現場を抱えている仕事でございます。職員一同、エッセンシャルワーカーという気持ちで日々業務をしております。もちろんうつさない、うつらないという感染対策等々徹底しながら業務をしておりますことを、まず冒頭にご報告を申し上げたいと思います。

目 次

東洋テック

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

それではお願いします。

本日のプログラムでございますが、簡単に前期の決算の内容について、それから今期の予想。それから、中期経営計画は今期が2019年につくった中期経営計画の3期目に当たるわけでございますが、修正しておりますのでこれについて触れ、それからわが社の戦略投資、成長に向けての様々な計画を皆さんに具体的にお話をしたいと思いますのでよろしくお願いします。

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



また株式の状況、配当の状況等触れた後に、最後に ESG、SDGs についての取組みにも簡単に触れ、30 分程度でご説明した後、事前にいただいている質問もございますので、質問にお答えする時間を半分ぐらいお取りしたいと思います。

2021年3月期 決算トピックス

東洋テック

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

それでは次のページ、お願いします。

まず、前期の決算トピックスということで、要点はこの資料にありますとおり、3点でございます。

去年の4月、ちょうど今頃緊急事態宣言発令になって、大変厳しい状況の中でスタートしました。今年度の第1四半期もそうですが、去年の場合は本当にまだまだコロナの状況というのはよくわからなくて、わが社においても万全な対策を取る必要があるということで、かなり徹底したコロナ対策に取り組みました。

特に去年の第1四半期は、私どものお取引をしている、警備をさせていただいている警備の現場、また、ビルメンの仕事をさせてもらったり、清掃の仕事をさせてもらっている商業施設や学校等が休校になり、営業活動がほとんどできなかったというのが実際の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



第2四半期以降、それなりに挽回を致しました。コロナ関連のお客様のお困りごとに対して、コロナ関連商材のサーマルカメラの斡旋とか、除菌、特殊清掃、除菌消毒作業等のコロナ関連商材の販売等々にも、お客様のニーズにお応えするかたちで努めてきました。

後ほど警備事業の内訳でご説明いたしますが、警備業の中でもメール便等々をやっている輸送警備が大幅に増加をしたり、またご斡旋、ご紹介いただいた M&A 等の案件がありましたので、業容拡大に資することになった反面、工事や機器販売という利益率が高い業務が前半苦戦をしたことであったり、特に金融機関の、これはコロナ禍ということもあるんですけど、主として一昨年の消費税上げ以降のキャッシュレスの流れの加速化という状況の中で、店舗の統廃合や ATM の利用回数の減少もあり、ATM 管理の減少もございました。ただひとまずは第2四半期以降挽回をして売上については、これ一応10期連続の増収ということになりました。

2番目は、先ほどちょっと申し上げましたけれども、ビルメンの会社を2社ほど、これはご紹介によりまして、100%子会社として業容拡大に資する会社を買わせていただきました。

3番目につきましてはグラフで出ていますけれども、売上のところだけは右肩上がりなんですけれども、各利益事象を年次で比較すると、大きな要因がいくつかありますが、減益の決算ということでございます。

ただ昨年の5月の時点で、コロナによる影響というのはかなり大きく出るというのがもうわかっていましたので、中期経営計画とは別に、コロナの影響を反映した2021年3月期の売上計画を発表いたしましたので、その計画そのものは一応達成を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



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。

今申し上げたことを数字で出したのが、この表でございます。青枠で囲ったところが2021年の実績。私が今申し上げました計画に対しては一応各売上、利益ともに達成をしたということなのですが、前年対比で言いますと、利益指標は軒並みマイナス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@scriptsasia.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、お願いします。

セグメントごとの売上高と利益の説明を簡単にしたいと思います。大きく三つの柱、警備事業、ビル管理事業、そして不動産事業がございます。

まずは主力の警備事業、これが約7割弱ぐらいのウエイトになりましたけれども、2021年3月期については、これはりそなのメール便の元受の受託がフルに寄与して輸送警備が大きく増えたことでありますとか、常駐警備と言いまして、人が常にそこにいて警備をする警備も大口の受注があったりしました関係で、増えたということでございます。

一方警備事業の中でも、第1クォーターで営業活動が実質的にストップしてしまったこともありまして、機器販売、それから工事の先送り等々の理由により工事機器販売の売上は減りました。これが痛かったのとATM管理、先ほど申し上げましたキャッシュレスの進展による影響によって、ATM管理は減少しました。

それから、警備事業の中でもちょっとわかりにくいんですけども、関西電力さんの仕事をやっておりまして、停解業務という、電気料金を払わなくて電気を止められたりした時に、お金を払った

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



ときに開栓をするという、そういう業務も一部請け負っております。これはスマートメーター化をすることによって減っていく業務であります。

こういうものが全部諸々、警備事業の中に入っております、中期的でありますけれども徐々に減っています。プラスマイナスありましたけれども、警備事業全体では売上 172 億円ということで、セグメント利益も特殊要因があるんですけれども、前期比で言いますと 1 億 8,300 万円のマイナスという結果でございます。

ビル管理事業につきましては、先ほど申し上げました 2 社の子会社化によりまして、これがだいたい売上に寄与した金額が 13 億円ぐらいでございますが、2 社の売上合計で増収でございました。関係会社、ビルメンの会社がたくさんあるんですけれども、先ほど申しました第 1 クォーターでは、施設のメンテナンス先の休業であったり、休校であったりで売上が減ったんですけれども、その分第 2 クォーター以降、関係会社が頑張ってくれまして取り返したということで、これは売上、利益ともに増収増益の分野でございました。

不動産事業、これもちょっと特殊要因がありまして、要は所有している不動産の収入等々については、一定の利益率を保って堅調なんです、前々期にちょっと大きな不動産の仲介、3 億円強の仲介手数料があった分が、前期はそのような大きな不動産の収益がなかったということで、この分が大きくマイナス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



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、お願いします。

そのセグメントごとのさらに警備業務の内訳をここに簡単に書いています。数字ばかり並んでちょっと見にくいんですけども、さっき申し上げたように機械警備、これが一番われわれの本業で最も力を今後とも入れていく分野。警備業務の中では人を介する輸送警備だ、常駐警備だというものに比べると、機械警備というのは当たり前ですけども、センサー、コントローラーによって集中監視センター等々で機械によって代替する部分もありますから、利益率は相対的に高い分野であります。

今後とも、この分野については一生懸命力を入れていきたいと思っています。コロナの影響で中止、値下げ、引き下げ等の要請があったので若干マイナスですけども、今、足元では数字を順調に取り返しつつある状況でございます。

輸送警備、常駐警備は先ほど申し上げたとおりです。

ATM 管理、これが先ほど申し上げましたように、金融機関向けの売上が減っているということです。

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@scriptsasia.com



あと、TEC-CD という商品がありまして。これは大口のチェーン店さんとか、例えばパチンコ店さんとか、量販店さんとか、そういうところの売上を回収する CD 機を置いてやっているんですが、これも第 1 クォーターのときは一時期止まったんですけども、第 2 クォーター以降は復活している。でこぼこがあるんですけども、トータルしてみるとやはり金融機関向けの売上が減った影響が大きくて、これが 10% 近い前年度比の減収になっているということでございます。

工事・機器販売、先ほど申し上げたとおり、第 1 クォーターで苦戦をした影響が大きく出まして、これはもう減少率としては大きい。第 2 クォーター以降はコロナ商材販売等取り組んだんですけども、結果としてはこれが大きなマイナスになりました。

その他の中に、先ほど申し上げたような停解業務や、あと緊急通報業務と言う、高齢者の方の見守りサービスのこともやっているんですけども、これを合算しますとやはりちょっと減少になっております。

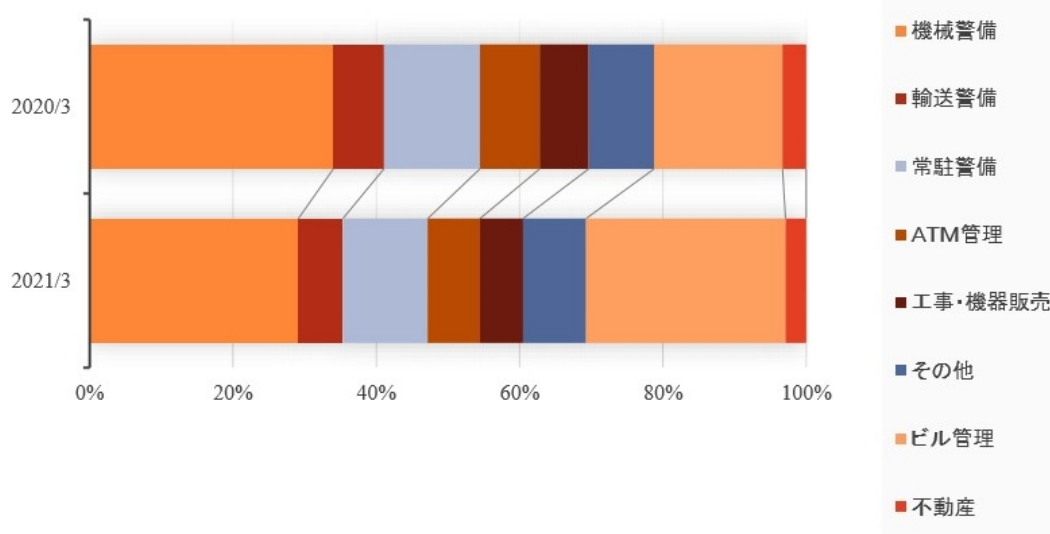
ビル管理業務は先ほど申し上げたようにプラス、不動産業務は特殊要因によってマイナス、これがセグメントごとの内訳の詳しい内容でございます。

セグメント別売上高の状況（連結）

東洋テック

（単位：百万円、%）

業務別売上高構成比



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

次のページ、お願いします。

これは、先ほどの数字をグラフにしたものです。

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、お願いします。

わが社は今、一番上が東洋テック本体、2 番目以降、東警サービス以下が関係会社、いずれも 100%子会社でございまして、東洋テックを含めて 10 社の連合体になりました。

一言で言いますと、東洋テック本体は先ほど申し上げましたように、ちょっと特殊要因もあったんですけれども減収減益という決算、あと東警サービス、東洋テック姫路という警備会社、この 2 社は増収増益でございました。

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、それから不動産を飛ばして森田ビル管理、これが既存のビルメン会社 4 社でございまして、この 4 社は先ほど申し上げたように第 1 クォーターこそ苦戦していましたが、第 2 クォーター以降、頑張っ取り返してくれたおかげで、増収増益決算となります。

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



新栄ビルサービス、明成、これが去年買った会社でございまして、売上、利益に前期寄与してくれた2社でございます。

不動産については、先ほどご説明したとおりです。

(ご参考) 経営指標の推移

東洋テック

(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、お願いします。

結果、この経営指標につきまして、ここに一覧表にしておるわけですが、前期の決算、利益が減益になったということもありまして、残念ながら1株当たりの利益でありますとか、ROE、ROAという指標は大きくマイナス、見劣りをする結果になりました。

わが社の課題というのははっきりしておりまして、中長期的な成長に向けてしっかりその成長の絵を描いていくということと同時に、やはり収益力の強化であります。これは十分に認識をしておるわけですが、長期的な安定的な配当をするという観点から、配当につきましては年間の配当30円を維持して、今期もその方針で臨むつもりでございます。

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



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、お願いします。

続きまして、今期の決算の見込みを先日公表させていただきました。

左から2列目が前期の数字。

ちょっと後で触れますけれども、中期経営計画の3年目ですので、売上は実は当時の計画で言いますと、300億円、経常利益が17億円になる予定でございました。しかし先ほど申し上げました諸々の環境変化を踏まえ、また現時点でたくさんお話をいただいているんですが、戦略投資、M&Aとか大口の不動産の購入とか決まっているものはまだないものですから、既存のベースでの売上高の改善の努力、それから収益構造の努力を見込んで270億円、営業利益8億円、経常利益9億円という数字を公表させていただきます。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@scriptsasia.com



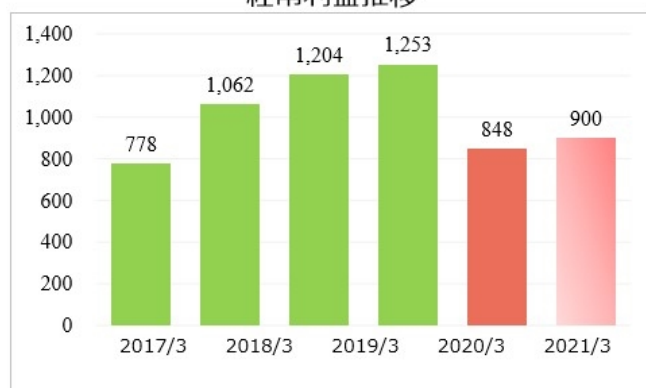
売上高推移



営業利益推移 (単位：百万円)



経常利益推移



親会社株主に帰属する当期純利益推移



©TOYO-TEC 2021

13

次のページ、こちらはグラフにしたものです。

サポート

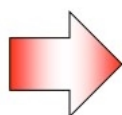
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

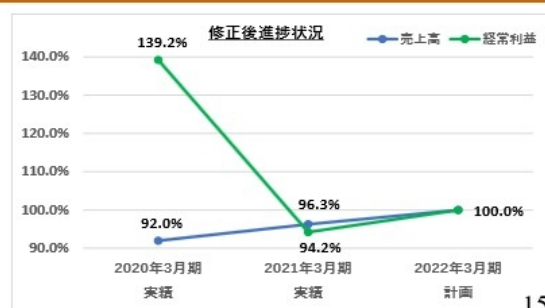
売上高 270億円
 経常利益 9億円
 戦略投資額 90億円
 配当方針 還元の拡充

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

次をお願いします。

中期経営計画について、先ほどご説明したとおりでございますが、もともとの計画は300億円、17億円、これは今年度終了時点での計画でございました。戦略投資額が90億円、計画でございました。これを若干修正させていただいて、270億円、9億円という計画を公表いたしました。

配当方針については変わらず、また戦略投資額は90億円の枠のうち使用している額が今25億円でございます。この総額の内訳については、特段決めているわけではございませんので、後ほど詳しくご説明をさせていただきたいと思っております。

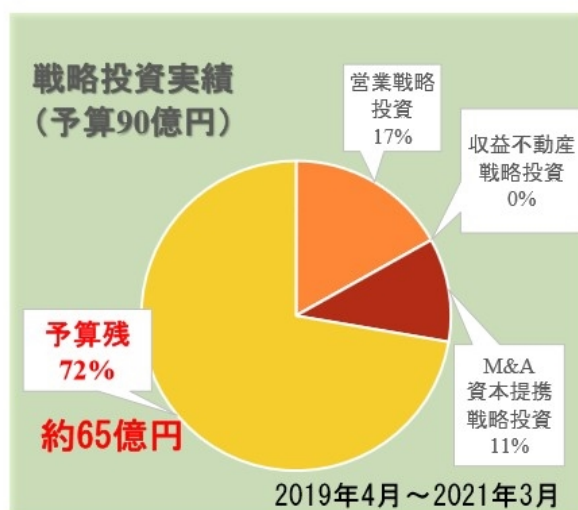
サポート

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



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、お願いします。

ここからが力を入れて説明したいところでして、

戦略投資の基本方針については、この記載のとおりでございます。中長期的にシナジー効果を発揮できる会社でありますとか、物件、案件、そういうものを取り入れながら、グループ力を拡大し続けていくために三つの観点で案件を検討する、結論はすぐ出しますので、積極的に戦略投資は今期も行っていきたいと思っています。

既存事業の強化に資するもの、安全・安心をキーワードとした周辺分野への進出、新規事業等、将来グループ戦略の再編と成長力の加速に資するもの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

営業戦略投資



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



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

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）

M&A

森田ビル管理㈱	- ビルメンテナンス業 - 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業 - 清掃業 - 兵庫県姫路市
㈱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

具体的には次のページでご紹介します。

こちらがこの2年間、今年度が最終となる3年間の中計経営計画の中で、不動産だけちょっと違うんですけども、戦略投資の実績を簡単にご説明したものでございます。

営業戦略投資というのは主として本業に資する、これはメール便を集約したり、金融機関の取引を、例えば地銀さんにおける経費の削減等々につきましては相当なニーズが今あるんだと思います。私どもの取引があるところについても、いろんな見直しの要請はもちろんありますけれども、取引のないところについても当然そういう話があるわけですから、われわれにとっては大きなビジネスチャンスということで、主としてこれよりそなグループのメール便の元受が決まったときに、東大阪に土地を買って回金センターをつくり、去年9月から順調に稼働しております。

まだ金融機関をいくつか引き受けるだけの余裕は十分にある施設をつくりましたので、こういう戦略投資、これはだいたい15億円ぐらい投資をいたしました。

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@scriptsasia.com

不動産につきましては、ネット利回り 5.5%ぐらいを目安にしており、去年 1 年間だけでも 250 件ぐらい、いろんな物件の現場を見に行き、一生懸命検討していたんですけども、残念ながら去年 1 年間の中では決まった案件はありませんでした。

スライドには 2013 年から 19 年の間に実際に買った物件を表示させております。

そのうちの一つ、スーパーホテル門真というのは、中期経営計画始まる直前の 2019 年 3 月に先ほど申し上げましたようにネット利回りが 5.5%。こういう収益に資する、中長期的にわが社の収益に貢献するような物件ということで買わせていただいた不動産でございます。これについては当初の目標どおり、安定した収益を今上げているということでございます。

あと M&A につきましては、この中計期間中に言いますとこの 3 社、森田ビル管理は一昨年、新栄サービス、明成は去年、いずれもビルメンテナンス業の会社でございます。

あと資本提携につきましては、これちょっと非上場会社ばかりなので社名は省略しております。一つは兵庫県の警備業の会社、これは関西圏の金融機関取引をトータルで言えばまだまだビジネスチャンスがあるということで一部出資をした。それから二つ目の警備業については、これは奈良県の常駐警備の拡大と、当社の奈良の営業事業所との連携を考えて出資をした。それからもう一つは、これは私どもの警備の現場で使うバディコムといういわゆるソフトウェアの提供会社のお話をいただいて、事業にも実際に使うものであるということで出資をしました。こういうものに投資をしております。

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@scriptsasia.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、お願いします。

今期の大きなわが社の課題である中長期での成長の絵を描くということについて、そのうちの一つの戦略投資の対象をここに記載をしております。

具体的に申し上げますと、まずは M&A、資本や業務提携等については、こういう会社を対象に是非、皆さんのお取引先であるとか、情報網の中でこういうお話がありますれば、ご紹介をいただきたい、結論は早く出しますのでお願いしたいと思います。

まず一つは、この警備業、警備会社、われわれの本業でございますが、これにつきましてはちょっと専門的になりますが、1号警備業務という、機械警備、施設警備の業務について関西地区や東京都内、名古屋市内を集中的に注力をしているところであります。

それから2号業務という、いわゆる雑踏警備と言われている分野でございますが、これにつきましては、われわれの主たる経営経済圏でありますところの関西地区、ここの警備会社について、もしそういうお話があれば、是非ともご紹介いただきたいと思います。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

それから2番目、これは今まで実績が多数ありますがビルメンテナンス会社。これについては機械警備と違って警備業法上の制約がないので地域の制約ありません。

ビルメンの場合には、ビルを丸ごと1棟お預かりをさせていただいて、清掃に至るまでビルの施設管理、エレベーター点検、消防点検などいろんな業務があります。こういうものを今テックビルサービス以下、わが社にも分散してあるんですけれども、技術力のあるビルメンテナンス会社、主として関西全域、東京都内、名古屋市内、こういう会社がもし事業承継の対象であったり、皆さんの情報網であれば、是非、ご紹介をいただきたいと思います。

それから、安全・安心をキーワードとした周辺分野と書いてありますが、これは最近で言いますところのサイバーテロ対策に対して何かできないかとか、これはまだまだ研究中でございますので、何かこういうことだったらいいんじゃないかというようなお話がありましたらご紹介いただきたいと思っています。

収益不動産の購入につきましては、ここに書いてあるとおりでございます。

主として、わが社のビルメン業務につながるという意味では、賃貸オフィスビルです。先ほど申し上げましたネット利回りは5.5%以上ぐらいを目線にしておりますが、市内とか東京都内、名古屋市内、あとは地域の制約というのがあまりないので、ケースバイケースで検討したいと思います。

それから賃貸不動産、これはいわゆるレジ系です。これも一応目線は一緒でございます。5.5%以上のネット利回りの物件、不動産のご紹介についてたくさんいただいておりますけれども、残念ながら前期はいろんな条件、目線にちょっと合うものがわれわれとしてはなかったということでした。ご提供いただいたところについては、本当にありがとうございました。引き続き、今期もよろしく願いをします。

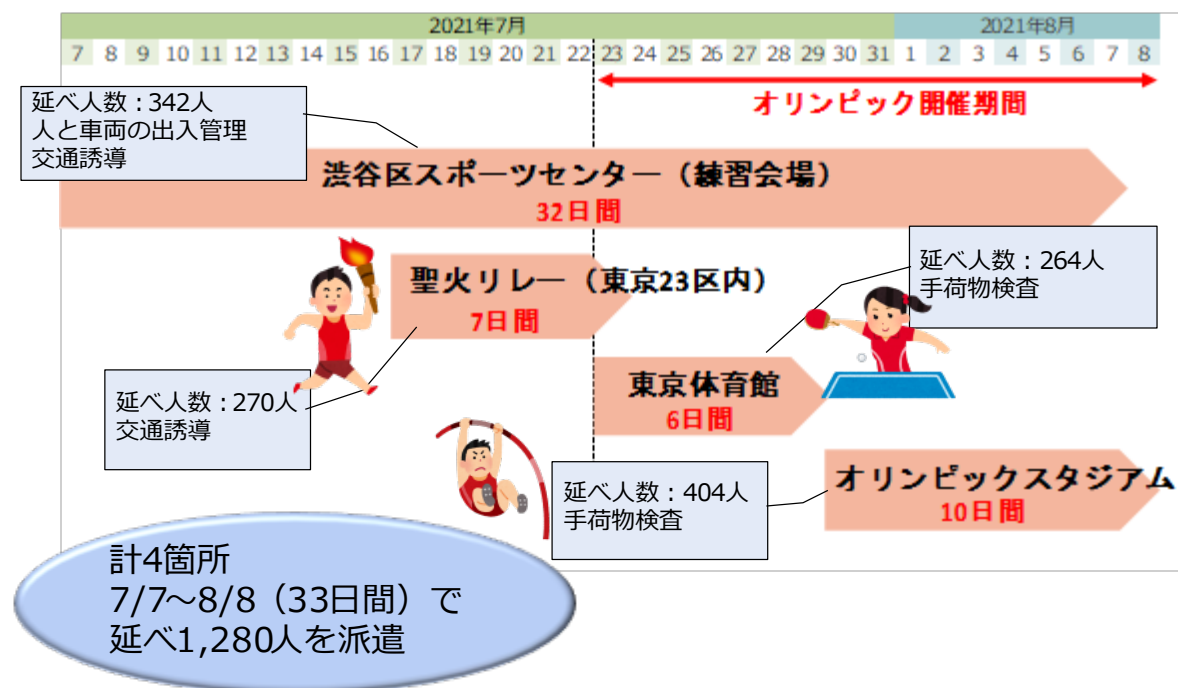
以上が、今期の戦略投資の一大方針でございます。是非よろしく願いいたします。

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@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、お願いします。

今現在、東京オリンピック・パラリンピック 2021 については、業務の中止や延期という話が日に日に強くなってきましたが、一応われわれとしては警備の JV に参加をするというかたちで、延べ人数にすると 1,280 人、7 月 7 日から 8 月 8 日までこれだけの人数を派遣をする予定でございます。

もちろん売上、利益に貢献するというのもあるんですけども、これの最大の目的の一つというのは、やはり 2025 年のわれわれの地元であります大阪で開催される万博、それから主としてこれに関西の IR をはじめ、若干計画が後ろ倒しになっている部分もありますが、ベイエリアの再開発構想などに積極的に関与をしていきたいというところでございます。

こういうことを考えたときに、このオリンピックでの経験、警備メンバーといった入口でチェックをしたりとか、こういうところに派遣する人ももちろんなんですが、いわゆる会場警備本部という、コントロールタワーのようなところに 4 名ほどわれわれの人間も派遣させていただけることになりました。

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

これは大会全体で、例えば不審者のチェックであるとか、そういうときにすぐ現場に指示をすることか、いわゆるコントロールタワーに該当するところでございまして、その会場の中に設置されたカメラの映像で監視をして、何か異常があった場合にすぐ現場との連携をはかっていく。

2025 年以降、中長期的な発展に対してわれわれもしっかりコミットしたいということで、これは大きないい経験になるんじゃないかと思って派遣をする予定にしております。

(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	A I G 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、お願いします。

株式についてのご報告を簡単にいたします。主要株主、大株主、上位 10 社、例年と変わりがございません。株主数は一部、今のコーポレートガバナンスコードに沿って、持株先の見直し等々は鋭意やっております。われわれのほうから売却したり、また私どもの株式を売却されたりということで、増えている株主数は総じて個人の株主です。この 1,437 名というのは過去最高の株主数でございます。

流動化の比率がまだまだ低いというのは十分認識しておりますが、地道に株主を増やしていく努力をしていきたいと思っております。

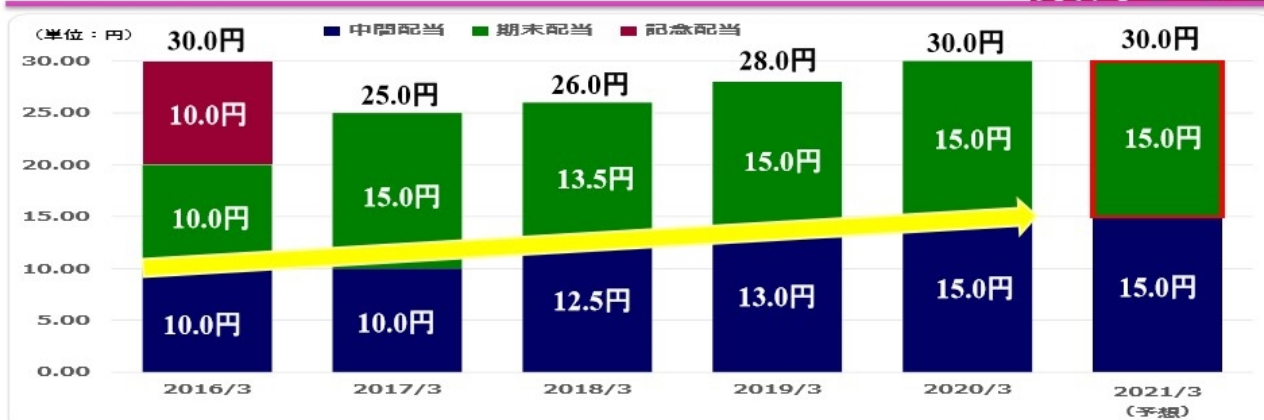
サポート

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@scriptsasia.com

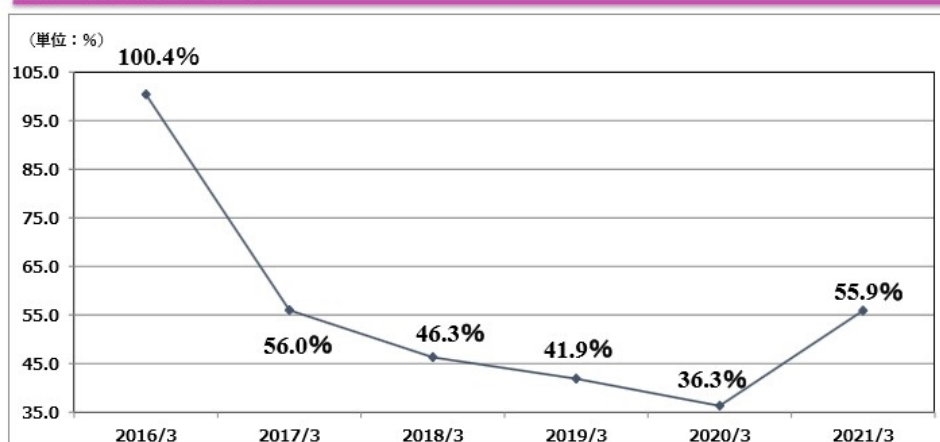


配当金の推移

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、お願いします。

配当につきましては、先ほど申し上げましたとおり安定配当。配当方針は業績に連動し、長期安定した安定的な配当をしていくというところです。配当性向はだいたい40%から50%ぐらいをめどに、東証上場の全企業平均を上回るようなかたちを常に意識をしてやっているということでございます。

先ほど申し上げた通り、今回は減益になったものですから、配当性向は若干跳ね上がっておりますが、今期以降も安定的に収益を向上する、もしくはM&A等々によって飛躍をすることによって、この配当性向、それから配当方針については維持を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@scriptsasia.com

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

＜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、お願いします。

このあたりは商業的なお話になるので、簡単にご紹介します。

警備現場において、いわゆる抗ウイルス加工をした制服でもって、警備員そのものの安全を守るといような取り組みをしております。

これは現実にも、医療機関等々で常駐の警備をしている人間でありますとか、これはPR的な側面もありますがりそなの本社に従事する社員はこの制服を着用しており、これは順次拡大をしていきたいと、こういうふうに思っております。

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

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

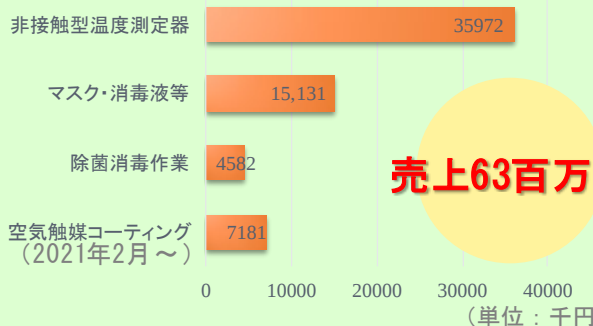


空気触媒コーティング



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



売上63百万円

©TOYO-TEC 2021

25

次、お願いします。

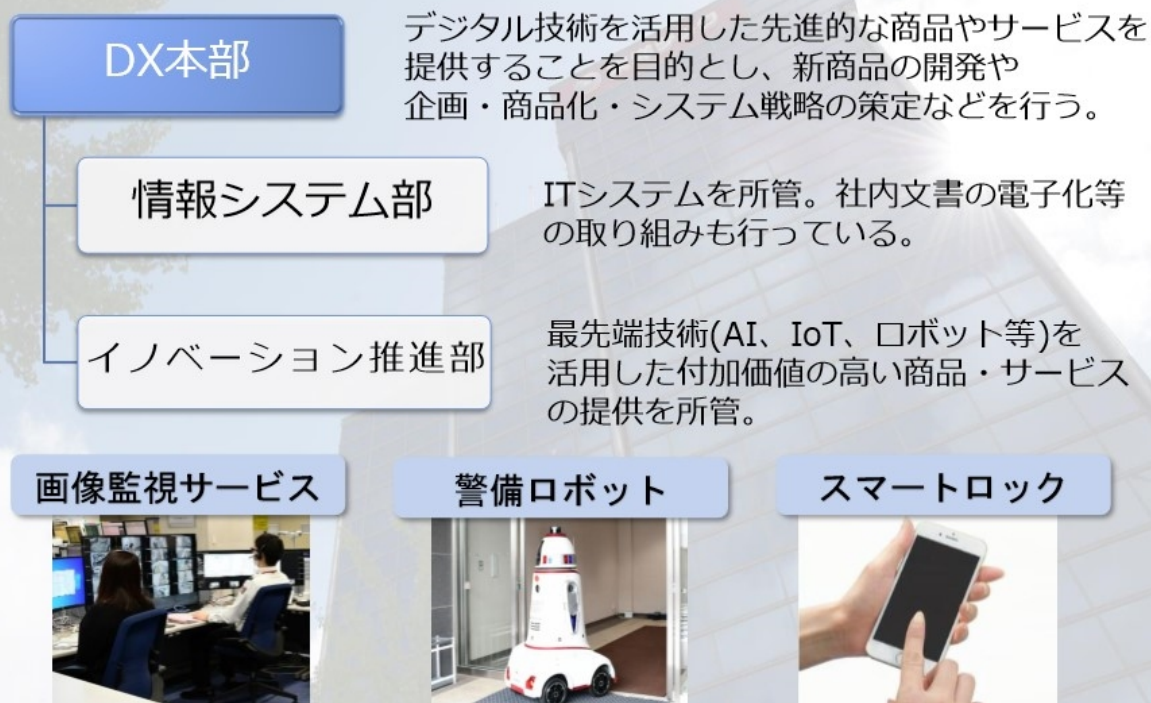
このコロナ関連商材といわれるようなお客様のニーズに沿ったようないろんな商品、例えばサーマルカメラという非接触型の測定器でありますとか、マスク・消毒液はもちろんのこと、最近やはりこの光触媒。光が当たることによって抗菌作用を発揮するような機能を持った機器でありますとか、あとは光が当たらなくても空気に触れることによる空気触媒によるコーティングの商品を取り扱っております。

このようないわゆるコロナ関連商材といわれるものが、全体の売上にしてみればまだまだ微々たるものですが、前期でいうと 6,300 万円ございました。一昨年まではなかった売上で、今期も引き続き商談が続いていることを考えると、ちょっと触れておきたい点でございます。

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

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、お願いします。

デジタルトランスフォーメーション本部は、やはりキャッシュレス化の流れに対する取組みじゃないですけども、業務そのものを変革していくためにデジタルの力を使う。それからロボティクスやIoTの力を借りて、業務の内容そのものを変えていく必要があるということで新設致しました。

例えば画像監視サービス、カメラによって警備業務を映し出すようなかたちですが、これはもともと人が常駐、巡回していたものに代わって、カメラを入れているものです。

加えて、まだ試験中で今期の売上にどこまで寄与するかは読めませんが、常駐警備の現場にロボットを使用することで、人とロボットと画像というものを組み合わせた、ハイブリッドな警備も可能になります。やはり一定の品質以上の警備品質を維持しようと思うと、人の値段が一番高くなります。中長期的に人材が不足をするという、これは日本全体の問題ではありますが、そういうことに対応するということもあり、こういうデジタルトランスフォーメーションの力を借りていき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@scriptsasias.com

スマートロックというのは、これは電子錠をスマホで開けるような、これも一般的な鍵からこういうものに変えていかに早く商品化するかというような取組みを今、一生懸命やっている最中でございます。これはまだ数字にできるような状態ではないですけれども、しっかりやっていきたいと思っております。

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

次のページをお願いします。

これが先ほどご説明したバディコムです。無線で双方向通話ができる、ライブキャストというカメラ機能もありまして、例えば何かトラブルがあった時に映像を共有できる機能があったり、同時に複数人と会話ができる。このような仕組みのアプリを導入して、現に4月からたくさんの警備員によって使われ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



©TOYO-TEC 2021

29

次のページ、お願いします。

最後に、ESG の取組みについて、最初の肝心なところだけ触れたいと思います。

サポート

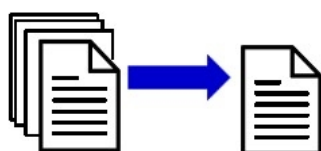
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

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

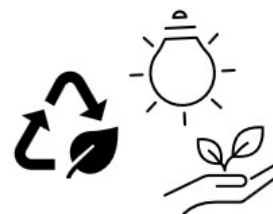


CO2排出量約37%減



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、お願いします。

メーカーさんに比べたら、まだまだ数字的にはたいしたことはないんですが、やはり今、カーボンニュートラルに向けた大きな流れの中で、われわれも上場会社の1社としてしっかりとこの取り組みに取り組んでいかないといけないと思っております。

今まではこういうふうな紙の削減、これは社内のペーパーレスもそうですけれども、お客様に対しての請求書を紙でやっていたのを電子請求書に変えていったりと、こういうことは順次やっていております。ただ、これをKPIとしていかにCO2をどれぐらいにするかという数字にするところまでいっていなかった状況です。

警備車両については大きなバンを小型化してCO2の排出を減らしていったり、電気自動車を入れ始めたりしています。これらは現にCO2の排出量約37%減というような効果はあるんですけども、これをさらに高度化をして、実際にこれぐらいのCO2の削減をするんだという目標をたてて、上場会社として取り組んでいきたいと、こういうふうに思っています。KPIも定めて、来年度以降、できればいいなと思って今、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@scriptsasias.com

SDGsへの取り組み

東洋テック

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⇒ **地元企業チームへスポンサー契約継続中**



31

次のページ、お願いします。

最後に SDGs の取り組みについて。五つ大きく取り組んでおりますが、コロナ禍で働き方改革の問題であるとか、多様な人材の活用であるとか、これは女性警備員を今 200 名体制にすべく、151 名までいきましたけれども、まだまだ増やしていく必要があると思っておりますし、先ほど申しました画像監視サービスの適用先拡大とか、いいサービスを提供するための資格の保有者の拡大であるとか、エコ車両の推進といったことをやっています。

ガバナンスの強化ということで前年度、指名報酬委員会を新たに設置いたしました。外部の方の的確な意見を参考にして、ガバナンスをさらに強化をする必要があるというふうに取り組み始めたところであります。

あとは諸々書いてあることを実施している最中ということであります。

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@scriptsasia.com



質疑応答

池田： 予定の時間を 5 分ほど過ぎましたが、それではご質問を、事前にいただいていることだけ先にお答えをして、あと皆さんのご質問にお答えをしたいと思います。

だいたい今、私の説明の中でご説明をしたんですけれども、一つは M&A の取組み方針や投資額の考え方についてという事前の質問をいただいております。

先ほどお示ししたとおりでありまして、ちょっと詳しく説明しますと申し上げましたが、90 億円の投資額に対して、今年度、まだ 65 億円ほど使用するつもりでありますし、不動産投資額は検討中のものはありますけれども、今現在決まった案件はございません。中長期的な発展とシナジー効果をもっと高めていって利益率を向上するために、積極的に取り組んでいきたいと思っています。

それから、二つ目の質問として、大株主、いわゆる筆頭株主はセコムさんであります。2 番目の株主は関西電力さんです。大株主との関係性と協力量針についてのご質問をいただいております。

ガバナンスの面から申し上げますと、わが社の取締役 12 名のうち、社内の人材が 5 名、それから社外の方が 7 名です。この社外の 7 名のうち 3 名がセコムさん、2 名が関西電力さんです。

取締役会等で本当に活発なご意見をいただいて、ご指導いただいているわけございまして、セコムさんにつきましては皆さんご存知のとおりで、業界のリーディングカンパニーでございます。警備の現場ではライバルという部分もあるんですけれども、貴重なご意見や提言をむしろいただいております、われわれとしては大変ありがたい、リーディングカンパニー様としてご指導いただいていると認識をしております。取締役会等でも本当に貴重なご意見をいただいている関係です。

それから関西電力さんにつきましては、取締役 2 名ということもあるんですが、機械警備のホームセキュリティ分野では、関西電力さんと合併会社、関電 SOS という会社でもって、一緒に運営をしている事業パートナーだということもあり、2 社との関係については今後とも変わらないというふうにお答えをしたいと思います。

三つ目、コロナの対応、特にこの第 4 波についての対応ということについてのご質問をいただいております。

冒頭申し上げましたけれども、エッセンシャルワーカーという強い使命感を持って業務に取り組んでいると思っています。

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@scriptsasias.com



具体的に言いますと、監視センターと言う、集中的に機械警備や現場から飛んでくるいろんな信号を確認して、現場の警備員に指示をするセンターが本社の2階、3階にあったんですけども、そこが万が一クラスターを出したらいかんということで分散をして密を避ける取り組みをしていたりします。

それから警備とかビルメンの現場でメールカーを想像していただくとわかりやすいと思うんですが、だいたい2名ペアで行くんですね。そういうペアを不特定多数の組み合わせでやると、一人がもし罹患したときにその相手方の数が増えるということで、なるべくそのペアを変えないように勤務体系を作っています。警備の現場は休むわけにはいきませんので、そういう工夫をしたり、また肝心のセンターの業務というのは分散をしてやっているところでもあります。

あと、それ以外の間接部門であるとか営業部門については、なかなかこれは7割まではいきませんが、リモートワークの導入等々について取り組んでおり、現在5割程度です。逆に私社長は毎日会社に来ておりますけれども、職員にはちゃんとリモートワークしろというふうに言っております。

最後に、キャッシュレス化についての現金取扱業務が減少することについての質問をいただいております。

これは大変な課題でして、今後われわれと金融機関さんとの取引というのは、大きく変わってくるんだろうと思います。キャッシュレス化の流れ、それから店舗の統廃合等々あります。店舗が減るということは、メール便の行先も変わるわけで減っていくわけですし、キャッシュレスの流れというのは、われわれの大きな業務であるATM関連の仕事が減っていきます。

同じことをやっていても駄目なので、今、金融機関に対しての取引というのは、一例だけさっと申し上げますけれども、まとめて全部お預かりをする、警備とかビルメンとか清掃とかそういうことじゃなくて、ビルごと丸ごと東洋テックグループに元請をしていただければ、われわれのグループの中で、警備の分野であれば施設警備や機械警備やいろんな種々諸々のロボットを使った業務、それからビルメンの業務については電気工事だとか消防点検だとか、いろんなことをワンストップで提供できるというものがあります。

これは実際オファーをいくつかいただいております。既存の業者さんもいらっしゃいますのですが、というわけにはいかないかもしれませんが、一つの金融機関のビジネスモデルとして、総合的なビルおよび警備の請負をわれわれはやっていきたいなと思っております。

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



それから、金融機関の取引でキャッシュレス化の流れは否めないですけれども、ゼロになるというのは、ここ 10 年に関して言えばあまりないんじゃないかと思います。ですから、金融機関が数ある中で私ども取引をいただいていないところもまだまだたくさんあるわけですから、先ほど申し上げましたような集約化の効果というのも見込んで、今営業活動をしている最中でございます。以上が、いただいた質問に対する事前の答えになります。

ここからは皆さんの質問ありましたら、お答えをしたいと思います。

司会：池田様、ありがとうございました。それではただ今から、その他のご質問についても募集したいと思うんですけれども、本日の模様は全て文章に書き起こして公開する予定でございまして、したがってご質問の際に、会社名とかお名前をおっしゃられた場合はそのまま公開されますので、匿名を希望される場合は、お名前を名乗っていただく必要はございません。

事前にポイントのところをご説明いただいたと思います。そのほかにご質問ないですか。

池田：ちょっと繰り返しになるかもしれませんが、やはり一番の課題は利益率の低さ、それからもともと成長をにらんでいろんな会社を M&A させてもらったりしてきたわけですけれども、まだまだ十分な効果は上がっているとはちょっと言い難い。売上ではもちろんプラスに働きますけれども、私が思っているような利益率になかなか達していない。

これは同業他社に比べていただいてもわかると思うんです。機械警備の比率が高ければ高いほど、利益率が高いというのはこの業界の常識でありまして、それからビルメンテナンス、いわゆるビル管理業と言われる広義のビルメン業というのは、人に介する部門が多ければ多いほど利益率が低いんです。これはもう、はっきりわかっていることでありまして。ですからいろんな意味で、一人が一役、二役、三役できるよう多能化を図りたい。

ビルメンに必要な資格は、例えばこれぐらいの大きさのビルだと、こういう資格を持った人が何人いないとビルの設備管理ができないとか、そういうのがあるわけです。そういった有資格者を、東洋テックグループを一つの塊として、比率をいかに高めていくかということによって、品質の高いビルメン業ができると思っています。警備業についても、人に関する警備でも有資格者は必要です。

施設警備の割合も私ども、実は増えてきています。そこでいかに利益率高く品質に見合った警備料をいただけるようなことをやるかということになると、やはり人だけに頼っていては駄目ですし、値上げ交渉だけでも中身が変わらないとお客様はそう簡単に値上げをしてくださいませんので、やはりそういう質的な部分をどう強化していくかというのが大きな課題であります。

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



ROA とか ROE を上げたい、また利益に対する割合をいかに増やしていくかということで考えれば、株価対策など、投資家さんに向けた対策も大事な施策であることは間違いません。ただ私はまだまだ十分戦えるマーケットの中でニーズがあると思って、地道にそういう努力をしていって、従業員、ステークホルダーの方々、それから取引先に対してなくてはならない会社にするための努力を地道にやっていきたいなと、こういうふうに思っています。

利益率の向上は、大きな課題だと十分認識をしております。是非、資するようなアドバイスやご提案や、何か案件ありましたら、情報をよろしくお願いします。以上でございます。

司会：ありがとうございました。質問のほうは、よろしゅうございますか。

池田さんのほうでは、ご丁寧な説明をいただきましてありがとうございました。それではこれもちまして、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。皆様ありがとうございました。

池田：ありがとうございました。

司会：傘などお忘れ物のなきように、どうぞよろしくお願いいたします。

[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をしてはなりません。

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

