



東洋テック株式会社

2021年3月期第2四半期決算説明会

2020年11月11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 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期		
[日程]	2020 年 11 月 11 日		
[ページ数]	41		
[時間]	13:30 – 14:23 (合計：53 分、登壇：45 分、質疑応答：8 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 3 階 北浜フォーラム		
[会場面積]	217.43 m ²		
[出席人数]	35 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

登壇

司会：皆様、長らくお待たせいたしました。まもなく東洋テック株式会社様の IR ミーティングを開催させていただきます。開催に先立ちまして、新型コロナウイルス感染防止の観点からお願いを申し上げさせていただきます。まず参加者の皆様の距離を確保するため、一つの机に一つのお席ということで用意させていただいておりますので、ご協力のほど、どうぞよろしくお願いいたします。また後ほどの質疑応答の時も含めまして、場内では常時マスクを着用していただきますよう、併せてお願いいたします。

それでは、ただ今から東洋テック株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。本日は 2021 年 3 月期第 2 四半期決算概況等についてご説明をいただきます。本日、会社様から 3 名の方にお越しいただいておりますので、ご紹介させていただきます。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：阿部でございます。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てからの、質疑応答の時間とさせていただきます。それでは池田様、どうぞよろしくお願いいたします。

池田：皆様、こんにちは。6 月から東洋テック株式会社の社長をしております、池田と申します。防護シートがございますので、マスクを取って、私は説明をさせていただきます。

今日は本当にお忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。コロナウイルス感染騒動も第 3 波という風に言われておりますが、大阪でも日本でも、世界でも、また感染者が増えているという状況にあります。皆様のお近くの方でも、そういう方がいらっしゃるかもしれません。

サポート

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





後ほどご説明させていただきますが、私どもも、エッセンシャルワーカーという自覚を持ってお客様の安全、安心をお守りする仕事をしているわけですから、コロナ対策においては、全力で取り組んでおります。現場の職員がたくさんおりますので細心の注意を払い、対策を今、講じています。

中間決算のご報告と、今年度の決算の見通し、それから注力していくこと等々についてご説明をさせていただきますが、その前にコロナウイルスに対する対策ということで、簡単に触れさせていただきます。私の話はだいたい40分ぐらいさせていただきます。後ほど質疑応答があれば、ぜひよろしくお願いいたします。

遠くの方、見つらいかもしれませんので、お手元にお配りしています資料、ノンペーパーの時代ではございますけども、右下にページ数が振ってあります。このページ数で何ページと申し上げますので、前を見られる方はこの画面を、見つらい方はお手元の資料をご参照いただきたいと思います。

はじめに
東洋テック

新型コロナウイルスへの当社の対応

情 勢	当社の対応
2020年1月31日 WHOが感染拡大 懸念の声明を公表	BCP発動。対策組織立上げ。 ↓ 不要不急の外出禁止、出張禁止等。
緊急事態宣言発令下  <p style="font-size: 10px; margin-top: 5px;">本社設置の サーマルカメラ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・重症化リスクの高い従業員に対する特別休暇付与 ・本社と一定規模以上の拠点にサーマルカメラ設置 (管理部門) ・WEB会議活用 ・テレワーク ・時差勤務、隔日出勤 <p>(現場)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コントロールセンターの拠点分散、カーテン設置 ・勤務交替時の引継ぎの接触禁止(タブレット活用) ・警乗ペア、派遣隊ごとの勤務員の固定化による濃厚接触機会の極小化 

©TOYO-TEC 2020
2

それでは2ページ。今年の1月31日、もうずいぶん前のような気がしますけれども、WHOが感染拡大懸念の声明を公表されました。私はまだ、当社の社長に着任する前でしたけれども

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



も、東洋テックとしては、即日 BCP を発動して、こういう仕事をしております関係上もあって、対策組織を立ち上げて即いろんなことを決めて、2月の頭から即実行して参りました。

対応については、お手元には書いていますが、緊急事態宣言の発令下においても、分散で出勤をしました。また現場がありますものから、ここをなかなかリモートワークというわけにはいかないもので、こういう人たちの交代勤務制を採用したりだとか、当然、会議は今でもリモート会議をやっておりますけれども、その感染対策対応には万全を期してやってきたつもりでございます。

残念ながら、この10月26日にホームページで公表させていただきましたけれども、本社ビルの中で一部、陽性者が出ました。日常生活の中で感染したもので、学校だとか勤務先、もしくはそれ以外のところ、いろんなところで今、陽性者が出ている状況でございますので、やはり With コロナということもありますが、しっかりその辺は対応して参りたいと思っております。

私どもビルメンの会社もでございますので、感染者が出た際は当然、自宅待機や入院措置やPCR検査なんていうことを即座に実行しましたし、安心して働いてもらわなければいけませんので、保健所が定める濃厚接触者の基準よりももっと広くとって休ませたり会社負担でPCR検査を受けさせたりということを対応しております。引き続き、自社での感染拡大については全力をあげて防止、対応をと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



目 次

東洋テック

内容	ページ
1. 2021年3月期 第2四半期決算概要	P 4 ~ P 11
・第2四半期決算トピックス	P 5
・第2四半期決算の概要（売上高、損益の状況）	P 6
・セグメント別売上高及びセグメント利益の概要	P 7
・セグメント別売上高の状況（連結）	P 8 ~ P 9
・単体及び子会社各社の業績の状況	P 10
・（ご参考）経営指標の推移	P 11
2. 2021年3月期 業績予想	P 12 ~ P 20
・2021年3月期業績予想	P 13
・2021年3月期業績予想（グラフ）	P 14
・目標達成に向けての施策	P 15 ~ P 20
3. 株式の状況及び配当金と株価の推移	P 21 ~ P 24
・株式に関する事項	P 22
・配当金推移、配当性向の推移	P 23
・株価推移	P 24
4. 第11次中期経営計画について	P 25 ~ P 32
・第11次中期経営計画進捗状況	P 26
・当社を取り巻く環境	P 27
・対処すべき課題と取り組みについて	P 28 ~ P 32
5. ESG、SDGsへの取り組みについて	P 33 ~ P 36
・ESGへの取り組みについて	P 34
・SDGsへの取り組みについて	P 35 ~ P 36

©TOYO-TEC 2020

3

それでは次のページへ、お願いします。3ページへお願いします。ここからが本題でございます。お手元にあります1、2、3、4、5の項目についてご説明します。まずは、上半期の決算の概要。それから通期の2021年3月期の決算の見通し、業績予想。それから、現在の株式の状況及び株価の推移、配当金。中期経営計画、現在3年間の2年目でございますが、この辺の進捗状況について。最後に、ESGやSDGsについての取り組みという順番で簡単に説明をさせていただきます。それではさっそく、参ります。

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



1 前年同期比192百万円の増収

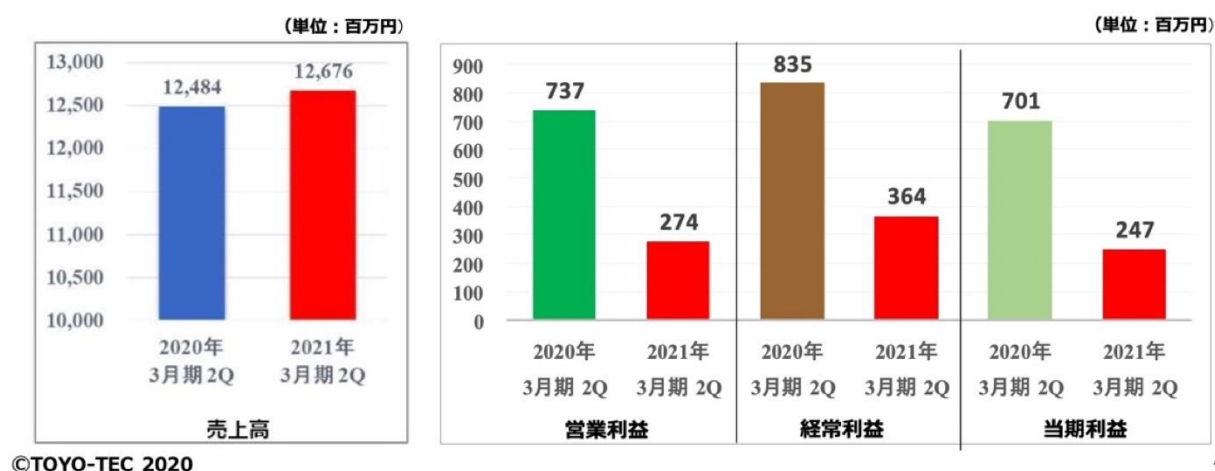
輸送警備が増加、M & A 寄与により中間期ベースで10期連続の増収

2 コロナによる経済停滞やキャッシュレス化進展による影響を受ける

工事・機器販売、ビルメン、ATM管理が苦戦

3 減益ながら、売上・利益ともに公表数値の約50%の進捗

コロナ影響を見込み減益の計画。売上、利益ともに約50%の進捗



5

5 ページをご覧ください。決算内容については三つに要約をできます。残念ながらコロナの影響があり、また、前期に大きく上がったような収益も落ちたりということで、前年同期比においては若干の増収、それから利益については減益という中間決算の結果でございました。後ほど詳しくご説明をさせていただきます。

内容についてはやはり、コロナウイルスによる経済の停滞でありますとか、ちょっと前期に上がったものが落ちました。一旦、不動産の仲介の手数料が、前期の上半期に3億ほどテック不動産の方であげたものが今期はそれがなかったということもあるので、見てくれは大変よろしくないんですが、営業利益、経常利益、当期利益のほうは前期に比べると減益ということでございます。計画を5月に発表しましたけれども、通期の決算についてはその計画を必達すべく、一生懸命やっ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@scriptasia.com

第2四半期決算の概要

東洋テック

(単位：百万円)

	2020/3 2Q実績	2021/3 2Q実績	前年同期比	2021/3 公表数値	2021/3 公表進捗率
売上高	12,484	12,676	192	26,000	48.8%
営業利益	737	274	△462	600	45.8%
経常利益	835	364	△470	720	50.7%
親会社に帰属する 四半期純利益	701	247	△454	430	57.5%
1株当たり当期 純利益(円・銭)	66.94	23.68	△43.26	41.19	—

©TOYO-TEC 2020

6

次のページお願いいたします。6ページ。今、申し上げたようなことが書いております。売上高、126億7,600万ということで、1億9,200万円の前期比プラスということでございます。営業利益以下の利益指標は、4億6,000万～7,000万円の前期比マイナスということでございました。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

7

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	売上高は、りそなGr関西メール便の元受受注により輸送警備が伸びました。一方、コロナ影響で工事・機器販売が苦戦、キャッシュレス化が進んだことでATM管理も減少、トータルでは前期比91百万円の減収。セグメント利益は、処遇改善や新入社員を例年比約30名多く採用した結果人件費が増加し、155百万円の減益の97百万円となりました。
ビル管理事業	コロナによる商業施設の休業や学校休校で、既存各社は苦戦。(株)新栄ビルサービスの子会社化による増加540百万円により、合計では456百万円増収となりました。セグメント利益は、前期比15百万円減益の57百万円となりました。
不 動 産 事 業	前期は上期に仲介料約3億円の大口案件があったため、この反落で減収減益となっておりますが、この特殊要因を除けば、今期も既存の不動産賃貸を含め、順調に推移しております。

(単位：百万円)

区分	2020/3 2Q実績		2021/3 2Q実績		前年同期比	
	外部顧客への売上	セグメント利益	外部顧客への売上	セグメント利益	外部顧客への売上	セグメント利益
警 備 事 業	8,561	252	8,470	97	△91	△155
ビル管理事業	3,433	73	3,889	57	456	△15
不 動 産 事 業	490	390	316	96	△173	△293
調 整 額	—	21	—	23	—	2
合 計	12,484	737	12,676	274	192	△462

(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 2020 7

次のページで説明したほうがわかりやすいので、売上の内訳を7ページでご説明をさせていただきます。

若干の増収となったわけですが、私どもの売上は大きく分けて三つの業務がございます。警備事業、ビル管理事業、それから不動産事業でございます。セグメント別の売上高の利益の概要を簡単に申し上げますと、この7ページに書いてあります通り、まず警備事業につきましては、一番大きなのはやはり今年の1月に、りそなグループの関西におけるメール便の元請け受託がございます。だいたい上期はフルにそれが寄与したわけございまして。概算ですけどざっと月間5,000万程度の売上の増加につながったわけでございます。

それからもう一つ、4月に成長戦略の一環として、新栄ビルサービスという姫路に本社のあるビルメンテナンス会社をM&Aで購入いたしました。これは売上10億ぐらいの会社でございますので、上期にその半分がフルに寄与しました。

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



大きく言うと、その二つです。一方では既存の受託先の売上の減少でありますとか、コロナの影響、それからキャッシュレスの影響による金融機関の売上の減少でありますとかこういうものがあったんですが、トータルすればわずかながらも増収を確保したということでございます。

それから警備事業についても、利益のところですが、警備業界というのは去年の12月までは本当にもう人手不足で、どうしようもないような状況でした。コロナ騒動が本格化する前まではそういうことでしたので、われわれもこの数年間かけて、社員、従業員の処遇改善にずっと取り組んで参りました。上場会社の中でも同業者の中でも、警備業の社員平均給与というのは比較的高く、セコムさん、ALSOKさんはちょっと別格でございますけれども、高いほうだと認識しております。今、一生懸命その水準に引き上げようと図ってきているところでございます。

今期は残念ながら延期になりましたが東京オリンピックなどに一部、人を派遣する計画であったりとか、りそなのメール便の元請けをしたという話をしましたけれども、その分を見越して、人の手当てを行いました。そしてさらに安定的な受託を行い、中期経営計画を実行する予定でした。

残念ながら上期の売上が、第1クォーター、特にコロナの影響を大きく受けまして苦戦しているところもありました。若干、警備事業にかかる人件費のほうが増えたという結果、残念ながらセグメントの利益におきましては、前期比1億5,500万のマイナスになったということでございます。

ビル管理事業につきましては、これもビルメン会社が4社ほどございますが、上期大きく影響を受けたのは、学校の休校でありますとか、管理をさせていただいているビルもしくは事業所の休業や閉鎖ということで、大きく第1クォーターは特に売上に影響がございました。

新栄ビルサービスという会社を先ほど買ったという話をしましたが、この部分による増が5億4,000万というのが、合計では4億5,600万円のセグメント別売上の増収ということであったんですけども、残念ながらもっともっとこれは増えるはずだったものが、これにとどまったということでございます。利益も前期比1,500万円の減益という結果になりました。

不動産事業につきましては、先ほど申し上げました通り、前上半期に大きな仲介、3億近い手数料が上がった部分の仲介業務をやりまして、今期それがなかったということもあって、この分は大きく凹んだわけでございますが、既存の所有ビルの賃貸収入、その他については順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@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、％）

	2020/3	2Q	2021/3	2Q	前年同期比	前年同期比 (増減率)
警備業務	8,561		8,470		△91	△1.1%
機械警備	3,725		3,694		△30	△0.8%
輸送警備	703		1,007		304	43.2%
常駐警備	1,440		1,494		54	3.8%
ATM管理	929		813		△115	△12.4%
工事・機器販売	708		511		△197	△27.8%
その他（※）	1,054		947		△106	△10.1%
ビル管理業務	3,433		3,889		456	13.3%
不動産業務	490		316		△173	△35.4%
合計	12,484		12,676		192	1.5%

（※）その他：停解業務、緊急通報業務、保険代理店手数料等

©TOYO-TEC 2020

8

次のページをお願いします。8ページに、警備業の中の内訳を簡単に示しています。だいたい今、私が申し上げた通りでございますが、警備業の中で、前年同期との比較で言いますと、警備業全体では84億7,000万ということで9,100万円ほど減収になりました。

内訳はこのページに上から順番に書いています。機械警備につきましては、若干の減少という結果でございました。先ほど申し上げました、りそなのメール便の元請けということもあり、輸送警備は大きく3億ほどプラスになりました。

常駐警備というのは、警備員が実際現場に常駐している警備形態でございますが、これもいろんなコロナの影響を受けたんですけれども、大口の受注もあった関係もあり、前期比プラス5,400万という結果でございました。

マイナスの大きな影響を受けた一つが、私の出身である金融機関向けの売上でございます。特にATM管理業務という業務は、金融機関に代わりまして、私ども東洋テックがATMの現金装填業務でありますとか、障害対応業務でありますとか、現金管理業務とかも銀行さんに代わって行わせていただいているんですけれども、これが前期比でいますと1億1,500万円ほどのマイナスです。

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



これはコロナうんぬんということももちろん4月以降はあるんですけども、大きく言えば、キャッシュレスの流れの中、傾向としてはずっと続くと思います。去年の12月の消費税増税以来、皆さんもそうだと思いますが、現金を使う機会がやっぱり確実に減っていると思うんですよね。ATMをご利用いただく機会が減っていたり、それに伴って、出勤をする回数に応じた売上が減少しています。

キャッシュレス化の流れ、ポイントのサービスの普及、いろんな制度の施策でもって、一方では現金に触る機会が減る、今年のコロナウイルス騒動以降はさらにそれがまた加速をしたということがございます。

今現在ちょっと落ち着いておりますけれども、これは長い目で見れば、間違いなくどんどん増えていくという業務ではございません。後ほどご説明しますけれども、金融機関向けの売上というものは私どもの一つの大きな柱でございますので、いろんな多様化や新しい施策をどんどん打ってこの部分を一生懸命取り組んでいきたいと、こういう風に思っております。

最も大きな影響受けたのは、やはりこの次の工事、機器販売業務でございます。残念ながら4月と5月というのは緊急事態宣言もあり、営業活動が実際のところほとんどできていなかったと言ってもいいと思います。現実問題、ビルメン会社で工事の受注を受けたりするものが先送りになったりだとか、営業活動が一部停止をしたりということで、前期比2億近い売上の減ということになりました。

一方そんな中でも、いわゆるコロナ商材と言われているような機器販売、サーマルカメラの販売でありますとか、除菌剤など、一生懸命、今お客様ニーズに基づいて推進をしているところでございます。新たな商材にも一生懸命取り組んでいますが、前期につきましては、ここは前期比のマイナスになったということがございます。

警備業務やその他の業務もいろんなものを種々積み重ねがありまして。例えば緊急通報業務と言いまして、自治体さんから一部請け負っているような業務の出勤が減ったりとか、こんなことをいろいろ足し合わせていくと、主としてこれはコロナの影響と言える部分もあり、1億近いその他業務の売上のマイナスとなりました。

ビル管理業務、不動産業務については、先ほどご説明しました通りでございます。

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@scriptsasias.com



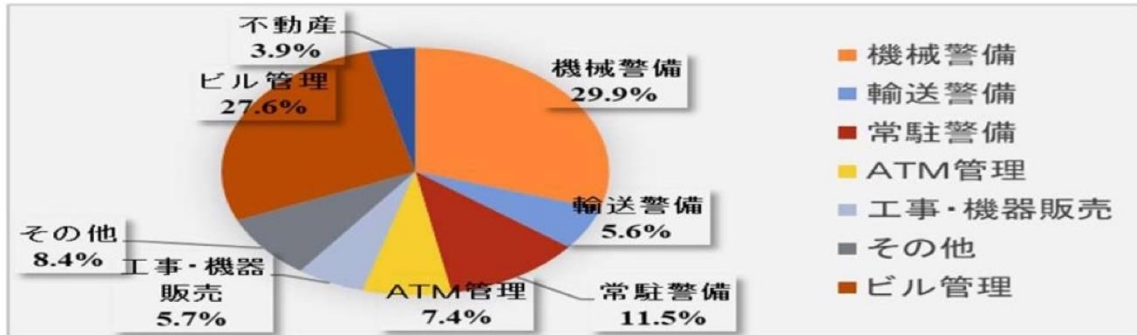
セグメント別売上高の状況（連結）

東洋テック

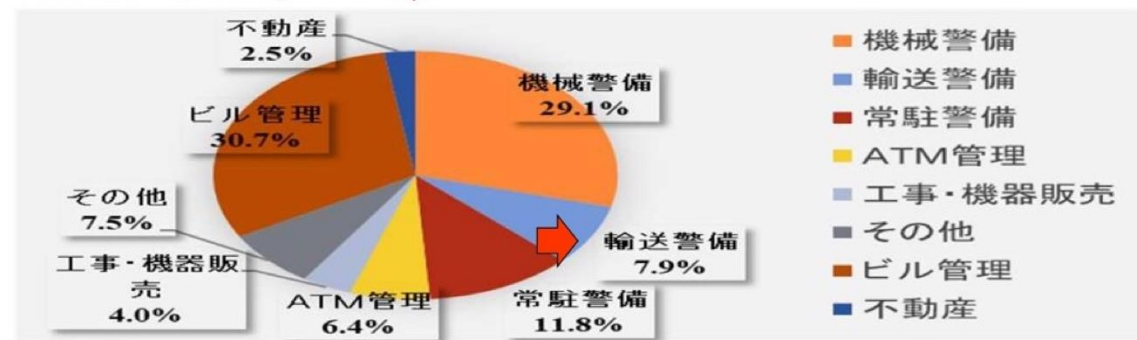
(単位：百万円、%)

業務別売上高構成比

【2020/3 2Q】



【2021/3 2Q】



©TOYO-TEC 2020

9

9 ページをお願いします。これは今、申し上げたものを円グラフにしたものでございます。

上と下の比較で言いますと、先ほど申し上げましたメール便受託が増えたということで輸送業務が増加傾向にある。それから人を介する業務、常駐警備。これも人をきちんと手配をして、今まさしくまた安全、安心に対する関心が非常に高い時でございますから、この業務も今注力をしている業務でございますが、若干大口の受託もあり、ウェイト的には増えました。機器販売・ATM管理は減ったというのを円グラフにした図でございます。ご参照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@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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		四半期純利益	
	2020/2Q	2021/2Q	2020/2Q	2021/2Q	2020/2Q	2021/2Q	2020/2Q	2021/2Q
東洋テック	8,402	8,241	239	71	465	298	332	268
東警サービス	753	756	26	42	33	47	22	30
東洋テック姫路	556	584	62	71	62	73	38	47
テックビルサービス	2,309	2,231	67	47	68	48	43	30
大阪フジサービス	590	574	24	17	26	34	18	22
共同総合サービス	506	498	11	3	11	5	7	3
テック不動産	346	156	309	8	309	11	209	6
森田ビル管理	553	478	△33	△13	△5	△12	69	△13
新栄ビルサービス	—	540	—	15	—	18	—	11
連結業績	12,484	12,676	737	274	835	364	701	247

©TOYO-TEC 2020

10

次のページをお願いします。10 ページは、連結しております子会社の状況を示しております。一番上の東洋テックは今ご説明した通り、業績的には大変不振でございました。

東警サービス、東洋テック姫路という会社が、いわゆる警備業をやっている東洋テックの小型版でございますが、ここはなかなか善戦をしてくれまして、増収増益を、苦しい世の中ですけど確保しました。

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、そして森田ビル管理、この4社がいわゆるビルメンテナンス会社です。ビルの設備管理をしたり、清掃業務を行ったり、消防点検を行ったりという、こういう会社でございますが、この4社はコロナの影響をまろに受けまして第1クォーター大変苦戦をしたということもあり、減収減益の決算ということでございます。

テック不動産は先ほどご説明した通りでございます。

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@scriptasia.com



トータルすると、売上高がプラス1億9,200万円、営業利益以下のところがだいたい4億6～7,000万のマイナスという結果でございました。うち、不動産のマイナスが3億。大きく言えば東洋テックグループの不振が1億6,000万の利益に与える影響ということでございます。

		(ご参考) 経営指標の推移				東洋テック
		(単位: 百万円)				
項目		2019/3	2020/3 2Q	2020/3	2021/3 2Q	
総資産額	百万円	30,868	30,411	29,881	31,499	
純資産額	百万円	20,811	21,196	20,845	21,236	
自己資本比率	%	67.4	69.7	69.8	67.4	
EPS(1株当たり利益)	円/銭	66円83銭	—	82円57銭	—	
PER (株価収益率)	倍	17.1	—	11.3	—	
1株当たり配当金	円/銭	28円00銭	—	30円00銭	—	
PBR (株価純資産倍率)	倍	0.58	0.56	0.47	0.50	
BPS(1株当たり純資産)	円/銭	1,984円83銭	2,042円14銭	2,003円78銭	2,030円56銭	
ROE (株主資本利益率)	%	3.39	—	4.13	—	
ROA (総資産純利益率)	%	2.29	—	2.88	—	
配当利回り	%	2.44	—	3.19	—	
配当性向	%	41.9	—	36.3	—	
©TOYO-TEC 2020						11

11 ページは経営指標の推移、大きな変わりはありません。総資産額、純資産額、自己資本比率、ご覧の通りでございます。ご参照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

2021年3月期 業績予想

東洋テック

(単位、百万円、%)

	2020/3 2Q実績	2021/3 2Q実績	前年同期	前年同期比	2021/3 下期見込	2021/3 公表	2021予想 前年同期比
売上高	12,484	12,676	192	1.5%	13,385	26,000	4.7%
営業利益	737	274	△462	△62.7%	395	600	△44.4%
経常利益	835	364	△470	△56.3%	426	720	△42.6%
親会社に帰属 する純利益	701	247	△454	△64.8%	283	430	△50.1%
1株当たり 純利益	66.94円	23.68円	△43.26	—	—	41.19	—
配当金	15.00円	15.00円	—	—	15.00	30.00	—
配当性向	22.4%	63.3%	—	40.9%	—	72.8%	—

©TOYO-TEC 2020

13

次に参ります。この通期の業績予想について、以下 13 ページ以降で説明をさせていただきます。今年の5月に、中期経営計画、今3年間の2年目なのですが、コロナの影響の見通しが非常にしづらいつということもあって、見直しを5月にさせていただきました。その時の目標がここに書いてあります、右から2列目の売上高、260億。営業利益6億、経常利益7億2,000万というところがございます。

これは今現在も、変えておりません。上期の結果を踏まえて、死守すべき目標だということで第1クォーター、非常に先ほど影響が大きかったという話をしましたが、第2クォーターである程度、盛り返して、計画比ではありますが50%ぐらいの進捗を刻んでおりますので、なんとか今年の5月に発表した2021年3月の公表数字は、そのまま必達を目指して頑張りたいと思っております。

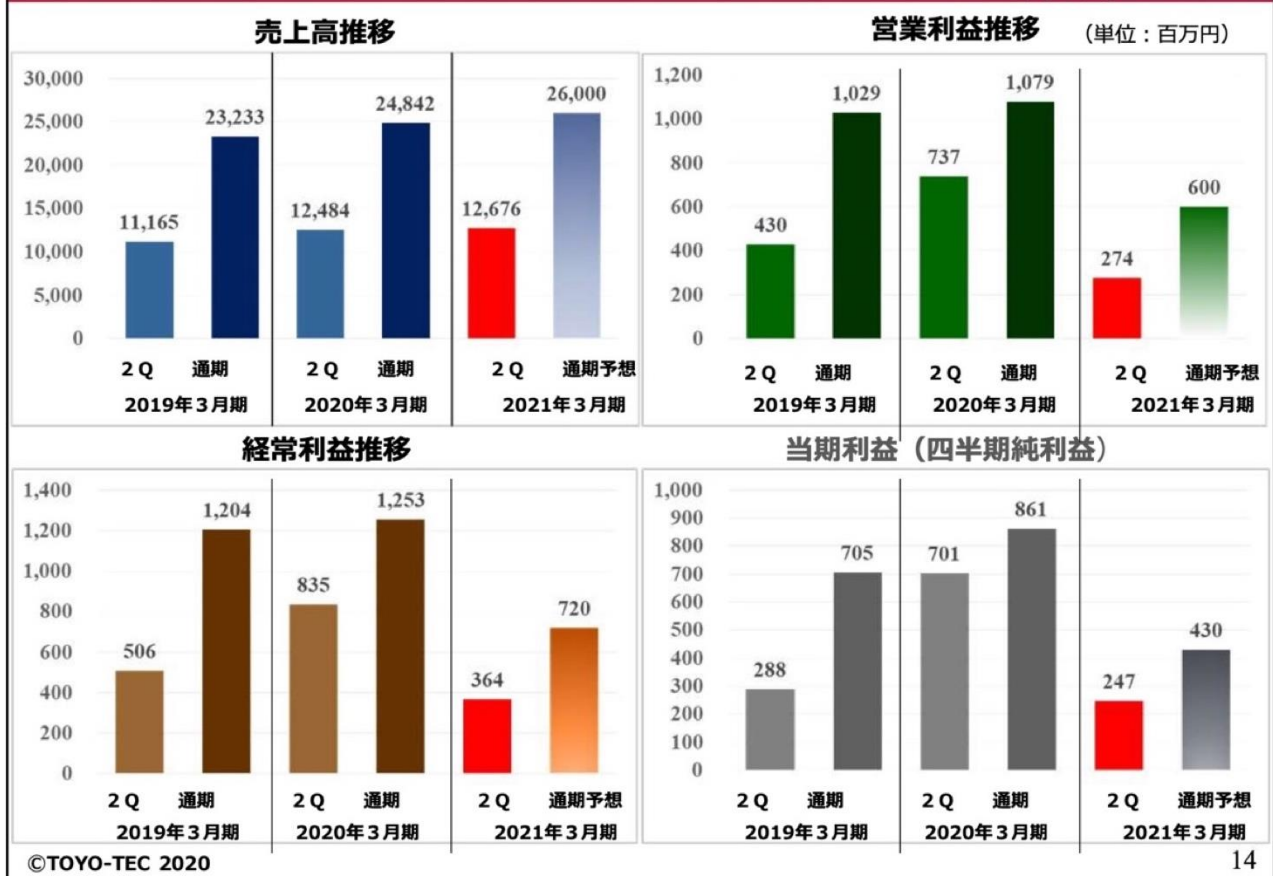
サポート

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



2021年3月期 業績予想 (グラフ)

東洋テック



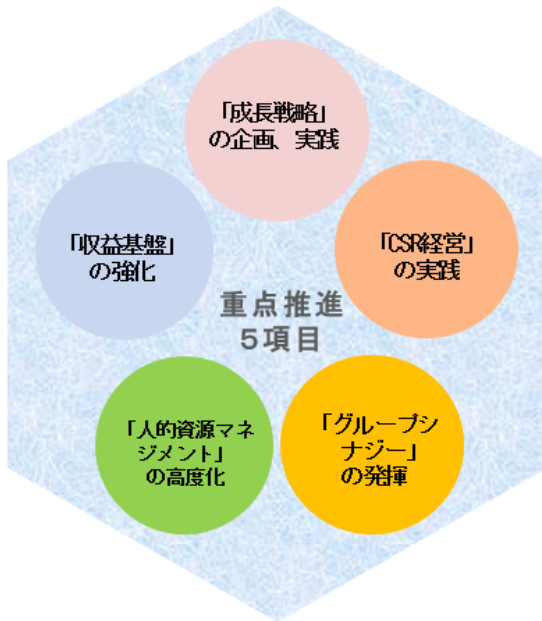
次のページ、14 ページはそれを棒グラフにしたものがございますので、ご参照ください。

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



重点推進項目



成長戦略の企画、実践

- ・戦略投資の実現 (M&A、不動産)
- ・**第3の柱(鉄道)の開拓**

収益基盤の強化

- ・新たなビジネス領域の創造
- ・業務効率化による生産性向上
- ・機械警備、常駐警備の売上拡大
- ・**組織、人員体制の見直し**

CSR経営の実践

- ・ブランドの確立
- ・ガバナンス強化

人的資源マネジメントの高度化

- ・人材確保(新卒、中途)
- ・人材育成の強化
- ・働き方改革への取組み

グループシナジーの発揮

- ・グループ会社間の連携強化
- ・グループ会社間人材交流の活性化

©TOYO-TEC 2020

15

15 ページ、それではどうやってこの目標を達成していくのかということについて簡単に説明をさせていただきます。中期経営計画におけるこの五つの重点推進項目というものを、私ども見定めて、それを具体的な推進項目をあげて、今一生懸命やっているわけですが、今日は特に、下期の業績に寄与するであろうと思われることにポイントを絞ってご説明させていただきます。赤い字で書いてある、第3の柱の開拓、それから組織、人員体制の見直し等々について、ご説明を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

M&Aの実施

株式会社新栄ビルサービス

4月1日付



本社：姫路 事業所：大阪・神戸

ビルメンテナンス業

姫路～阪神間における
マンション・ビル清掃業務に関する
ノウハウやリソースの活用

株式会社明成

10月1日付



本社：奈良

電気工事及びビルメンテナンス業

消防設備/監視カメラの改修・設置工
事
各種点検業務のグループ内製化

©TOYO-TEC 2020

16

次のページをお願いします。16 ページ、目標達成に向けてということで、M&A を近年、積極的に推進しております。今年の4月1日に姫路に本社があります、新栄ビルサービスという会社をM&A で私どものグループにしたという話は申し上げた通りでございます。これは阪神間、姫路から播州から阪神間、大阪の北部に至るマンションやビルの、主として清掃業務等をやっている会社でございます。

東洋テック姫路という私どもの子会社がございます、ビル警備事業でありますとか、ビル管理事業との一体的な運営による相乗効果も見込めますし、人的資源も活用できるということを目的に、グループシナジーを目的に買いました。一生懸命、今やってくれていまして、厳しい中でありませけれども利益、売上ともに計上してくれております。

10月1日付でもう1社、奈良に本社がある小さな会社でありますけれども、明成という会社をM&A で取得をさせていただきました。この会社は電気工事とかビルメンテナンスができ、小隊ではありますけれども、そういう部隊を持っている会社でございます。

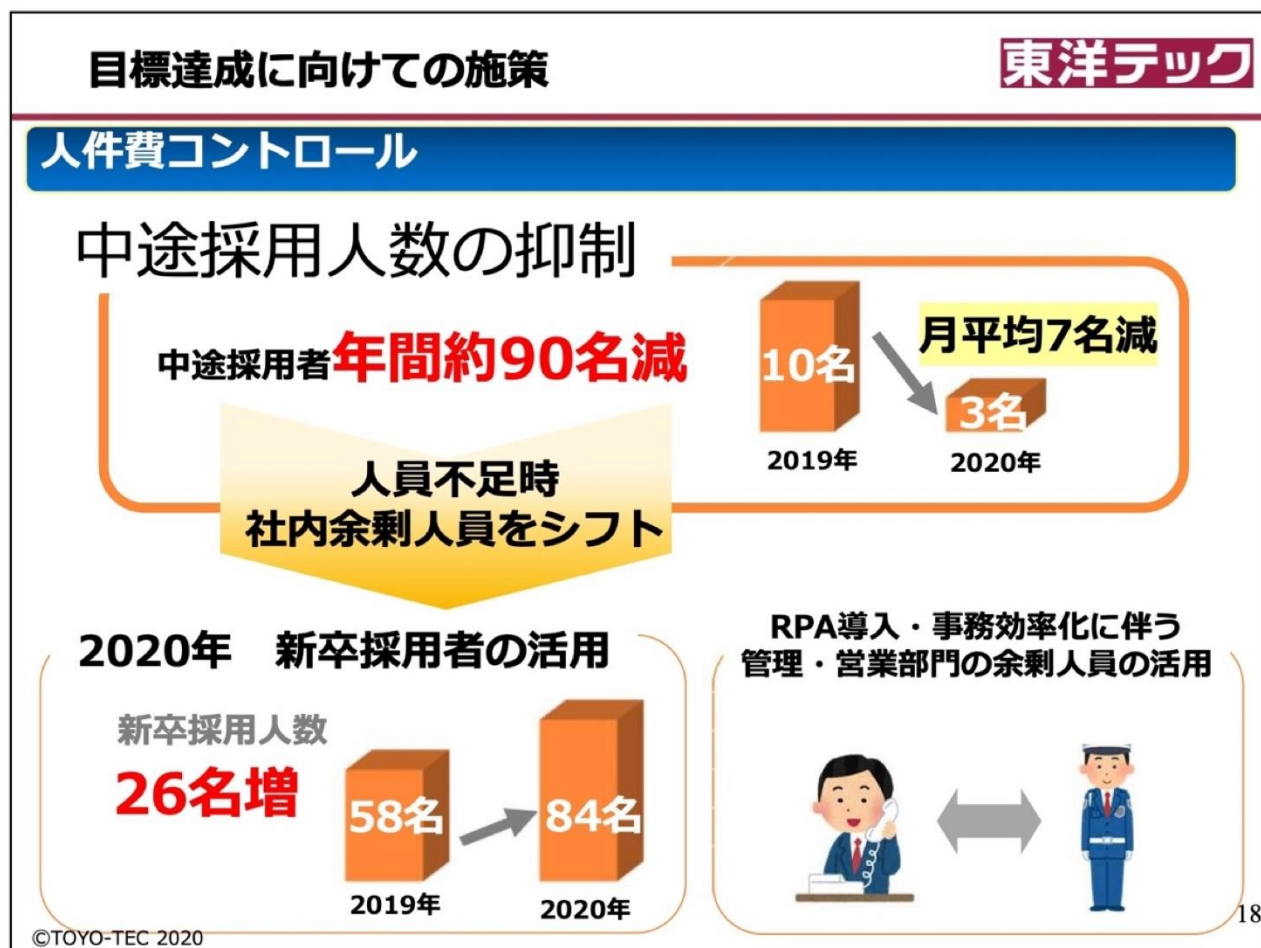
サポート

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

私ども東洋テックグループの機械警備などで、センサーなどを取り付けたりする時の工事というのは、今ほとんど外注先に頼っております。それはそれで、ちゃんとワークをしているわけですが、この会社を買うことによって、今まで外部委託をしていた消防設備点検ですとか、監視カメラの改修だとか設置工事だとかこういう各種点検業務をある程度、今はまだ小隊でございますが、この会社でもってノウハウの蓄積、もしくはここで人材育成をして、できれば東洋テックグループの工事会社みたいな位置づけになればいいなという思いもあって M&A をさせていただいたということでございます。

立ち上がりは小隊ではありますけれども、東洋テックグループのいろんな機械警備に関する工事を今お願いをしつつあるところでございます。

こういう形で M&A を実施することによって、下期の目標を達成していきたいと思っております。以上が一つ目の説明でございます。



それから今度は経費面にちょっと着目をしまして、目標達成に向けての施策の具体的化ということではございますが、18 ページに人件費のコントロールということをおあげしています。

サポート

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

警備現場というのは、大変、人の出入りが多い業種でございます。年間の中途採用というのは、警備現場で間に合わない時は、結構な人数を例年やっておりました。今年度につきましては、新入社員もたくさん採用しました。

今年入った新入社員は 84 名いますが、去年が 58 名ですから 26 名ほど増えている事から、代わりに中途採用者の採用を落として、こういう新卒者を早期戦略化するということがあります。また RPA、いろんなロボティクス化や経費削減策、本社におけるノンペーパー化等々を導入しまして、管理部門とか営業部門の人員を警備現場へシフトし、新たな経費の発生を抑えるという意味で大いに今効果が上がっています。この辺の人員施策によりまして、別にリストラをするということではなく、新卒者の採用を増加させたり、中途採用者を減らしたりということで、ざっと下期、だいたい 5,000 万円ぐらいの削減を図りたいと思っております。

目標達成に向けての施策

東洋テック


メール便業務の効率化

2020年10月


東大阪センター開設

警送拠点の集約化で
業務効率化とコスト削減
新たな地域金融機関の
新規獲得へ

敷地面積：761坪
車両収容台数：120台
投資額：17億円
統合効果：年間87百万円



(9月の竣工式の様子)



(出庫の様子)

売上高
4.3億円⇒10.9億円

©TOYO-TEC 2020

19

次に、目標達成に向けての具体的な施策、4つ目でございますけれども。19 ページ、これはメール便業務の効率化ということで。今まで大阪の本町ですとか、神戸ですとかいろんなところに分散

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



をしておりましたセンター業務を集中させた拠点を東大阪につくりました。10月から具体的に業務が本格稼働しております。

1月からりそな便の元請けが始まることへの対応もあるんですけど、今まで異なる拠点で家賃をたくさん払い、いろんな経費をかけていたものを、一括管理できるようになりました。

もちろん17億近い投資をしたわけですが、年間の償却を考えても、その分集中的に業務を受託したりでありますとか、コストの削減ですよ、経費の削減とか、こういうことをしても十分投資に見合う効果が得られるということです。これは売上も大きく、4億3,000万円ぐらいの売上が11億ぐらいに増えますし、コスト削減については年間約9,000万円のコストダウンが見込めるということで、これも大きく達成に向けての大きな柱に据えております。


目標達成に向けての施策

東洋テック

輸送業務における物流システムの構築

メール便・現金の金庫保管から車両までの積込作業

従来…目視による確認作業




常時3名の
人員が必要

導入効果

- 誤配送の防止
- 運行管理者がリアルタイムで保管状況を確認可能

今後…2次元バーコードにて管理



人員削減


作業人員の削減
作業時間の削減

©TOYO-TEC 202020

20ページは、これは本格的に寄与するのは来期以降になると思いますから簡単に触れておきます。輸送業務、メール便の業務というのはやっぱり間違えてはいけないということで、実際に金庫の保管から車両に積み込むまで今、3人で確認をする体制をとっております。絶対に間違えてはいけないということで、確認、確認ということをやっているわけでございます。

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

21

この常時、人による目視の確認を2次元バーコードでしっかり管理をすることによって、それを1人である程度効率的に行うというような、作業時間の削減と人員の削減というのを見越しておるわけでございます。これは今から導入に向けてやるところなので、効果が出るのは来期以降ということになっております。

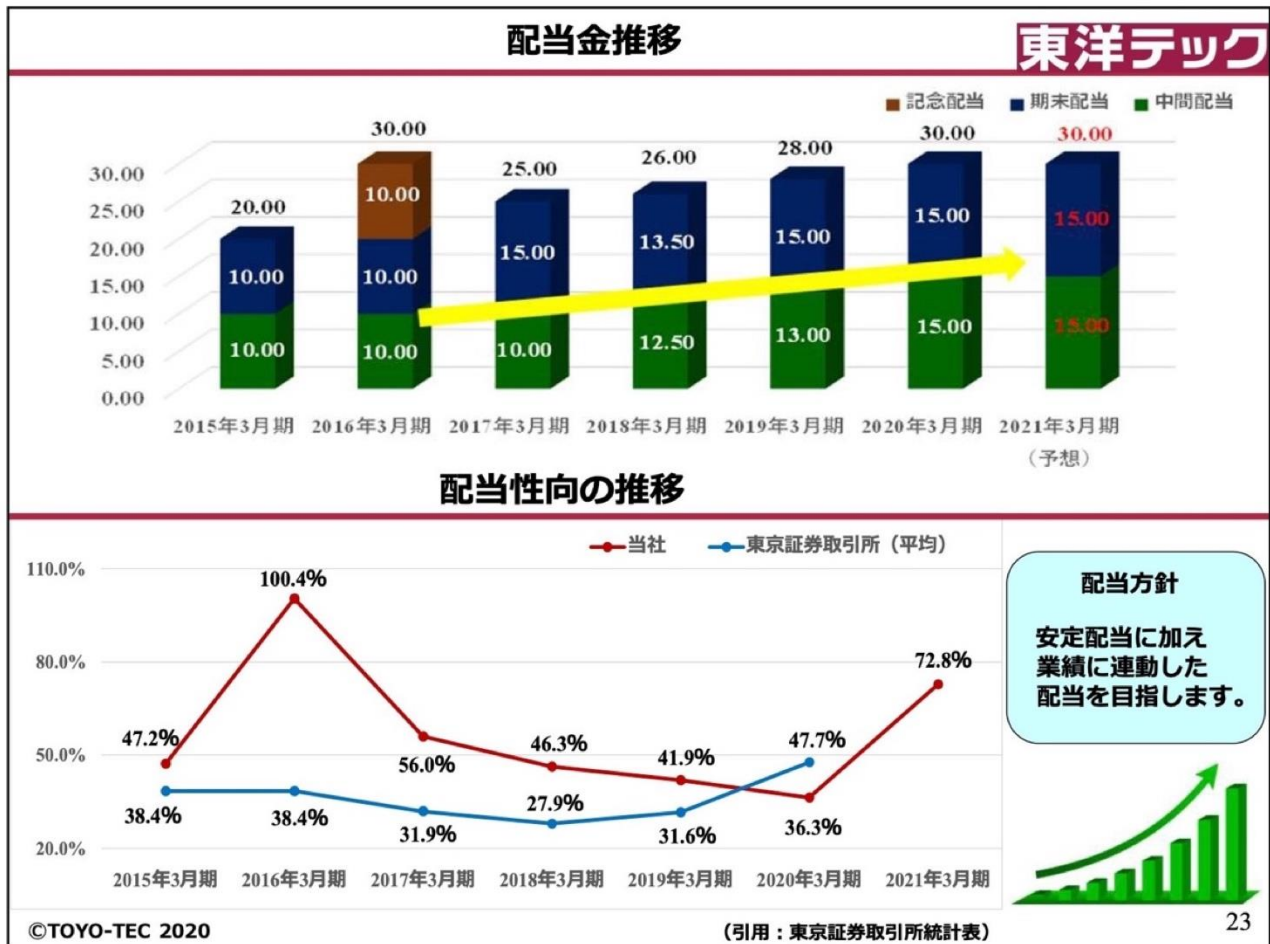
株式に関する事項				東洋テック	
大株主上位10社（自己株式966,196株除く）				株式数 2020年9月末時点	
順位	株主名	所有株式数	持株比率	発行する株式数	20,800,000 株
1	セコム株式会社	2,914,100 株	27.8 %	発行済株式数	11,440,000 株
2	関西電力株式会社	1,535,900 株	14.7 %	自己株式数	966,196 株
3	株式会社日本カストディ銀行（りそな銀行再信託分・株式会社関西みらい銀行退職給付信託口）	451,090 株	4.3 %	一単元の株式数	100 株
4	株式会社りそな銀行	400,000 株	3.8 %	株主数	
5	A I G損害保険株式会社	335,210 株	3.2 %	株主数	1,345 名
6	東洋テック従業員持株会	310,961 株	3.0 %	単元株主数	1,204 名
7	株式会社ディー・ケイ	267,300 株	2.6 %	株主数増減（対前年同期比）	
8	株式会社ユニテックス	263,000 株	2.5 %	株主数	+132 名
9	セントラル警備保障株式会社	241,700 株	2.3 %	単元株主数	+101 名
10	株式会社三井住友銀行	204,980 株	2.0 %	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> 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 </div>	
合計		6,924,241 株	66.1 %		
(注) 1. 当社は、自己株式（966,196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 2020					

22 ページ、株式、株に関するご説明をさせていただきます。22 ページが、我が社の現在の上位大株主さん10社の内訳でございます。すべて、親密かつ安定的にお持ちいただいている株主さんばかりでございます。

株主数につきましては、中段ちょっと右下になりますが、1,345名ということで、一応、過去最高ということになっております。増加の主な原因は個人株主さんが増加をしたということでございます。議決権比率ではまだまだ、個人株主さん議決権比率で言ったら14%程度と少なく、安定的な法人株主さんに支えられている、今の状況でございます。

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



23 ページでございますが、配当金については、中期経営計画でも謳ってます通り安定配当に加えて、こういう業績に連動した配当実施するというので、この直近4期、2016年の3月期は50周年の記念配当の10円乗っておりますが、翌年からは4期連続で増配をしております。

2021年3月期に向けては、先ほども申し上げたように、目標を必達するというので今取り組んでおりますので、今現在の配当施策は変える必要はないと判断をいたしまして、先日発表いたしました。中間15円、期末トータル30円の配当をする予定でございます。

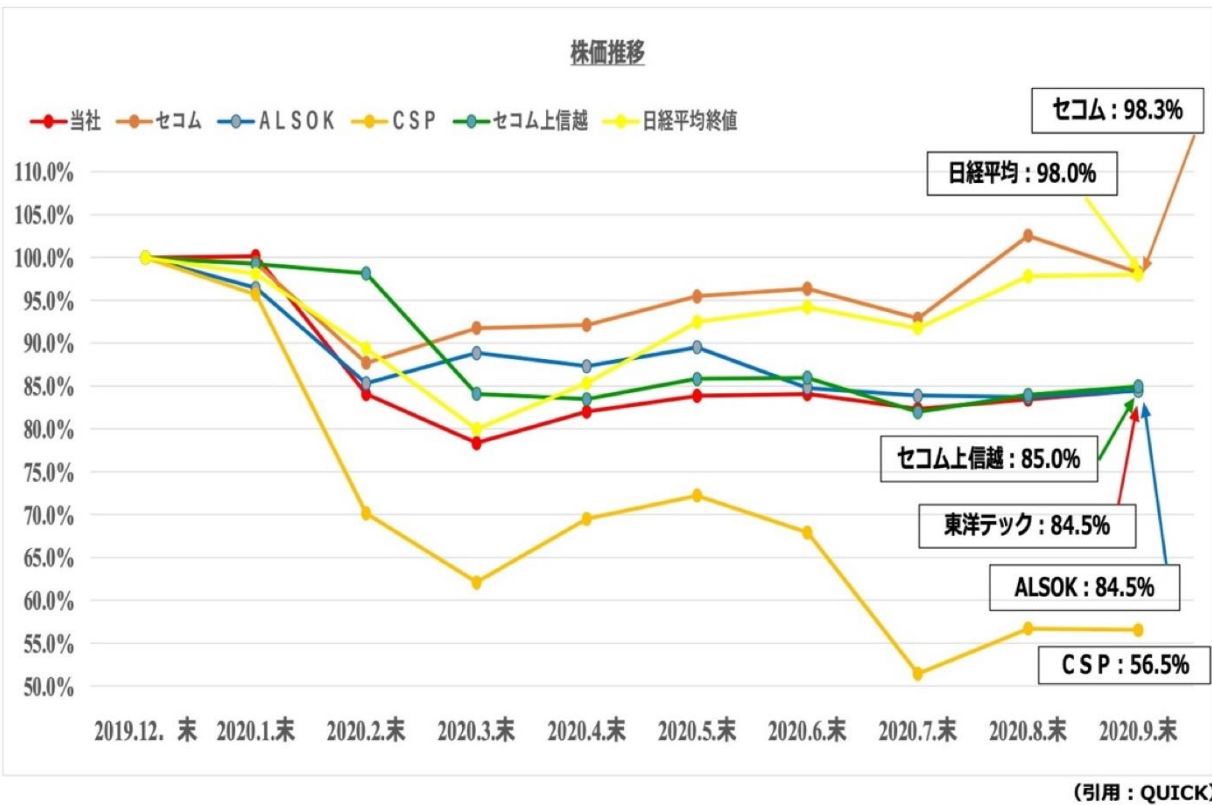
配当性向については利益がちょっと落ちる分、72%と跳ね上がります。

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

株価推移

東洋テック



©TOYO-TEC 2020

24

24 ページはご参考までにコロナの影響があった去年の12月末を100%とした時の同業他社さんの株価の推移ということでございます。11月11日現在、東洋テックは前場980円でちょっと冴えない株価でございますが、利益のしっかりした確保と売上の確保で株価をなんとか維持をしたいし、もっともっと業績を上げて株価に反映させ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



中期経営計画 進捗状況 (連結)

2021年3月期 第2四半期
(実績)

売上高	126.7億円
経常利益	3.6億円
戦略投資額	10.6億円
配当(中間)	15.00円

2021年3月期
(予想)

売上高	260.0億円
経常利益	7.2億円
戦略投資額	30.6億円
配当(年間)	30.00円

中期経営計画 目標

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

1. 環境変化、技術革新への挑戦

2. 収益構造の変革(骨格、体質の改革)

3. ブランド(企業価値の創造)

4. 働き方改革への取組み

©TOYO-TEC 2020

26

中期経営計画の進捗状況について、簡単に説明をさせていただきます。3カ年の今2年目という話をしました。26ページに書いてあります。

2021年、来年の3月に迎える連結の中期経営計画の予想については、先ほども言いましたが変更しないと申し上げました。2022年3月期、コロナ前につくった計画で、実は売上300億、経常利益17億ということを一応、策定しているわけですが、コロナの今の現況の中ではなかなか厳しい水準になっていると認識しております。

今期、一生懸命取り組んでどこまでできるのか見極めた上で、見直しについては来期始まる前までに考えたいと思っております。とりあえず今は2021年3月期の目標は必ず必達するということをお願いしたいと思います。

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@scriptasia.com

地元金融機関との提携

**「見守り」から生まれる
暮らしと住まいの安心・安全**

健康寿命をのばす
**ウェアラブル端末を使って
健康管理をサポート**

ウェアラブル端末を胸時計として身につけることで、歩数・脈拍・睡眠データなどを計測でき、そのデータを離れて暮らすお子様等と共有することができます。
※ご利用にはスマートフォンによるFitbitアプリのダウンロードが必要です。

見守り安心コールサービス
駆けつけ依頼に対応!

歩数・脈拍・睡眠データなど
今日はたくさん歩いて、睡眠も充分とれてるね!

データを家族と共有し、楽しみながら健康管理ができる
イメージ
両親の健康データから生活状況を確認できて安心

©TOYO-TEC 2020

我が家を守る
防犯
緊急時は、警備のプロがかけつけ!

空き家を守る
空き家
空き家のお手入れや管理をお手伝いする
空き家見守り

空室業や忍び込みなど防犯面が心配な方にはホームセキュリティ
だから安心!!

人・街・未来をまもる
東洋テック株式会社

あなたとともにあなたのために
枚方信用金庫

東洋テック株式会社と枚方信用金庫は、
“快適で暮らしやすい環境を備えたまちづくり”
『巡リズム®』の取り組みで連携しています。

28

それから、環境はこういうふうにもいろいろ変化してきておりますので、われわれが取り組んでいることを簡単に触れさせていただきます。28ページをご覧くださいと思います。

いろんなキャッシュレス化でありますとか、コロナウイルスによるいわゆる非接触を求める世相ということも、いろいろなことを考えて、われわれが対処すべき課題と取り組みについてここからいくつか、皆さんにお伝えしたいなと思うことを簡単にあげておりますので、ちょっとだけ触れさせていただきます。

いろんな地域金融機関さん、信用金庫さんとかと、いろんなメール便をはじめ、現金装填をはじめ、いろんな業務をうちはやらせていただいています。東大阪センターをつくることによって、これをさらにもっともっと増やしていきたいと思っています。

また、枚方信用金庫さんとは、もともと大変親しい関係ではありますが、枚方信用金庫さんのほうから発表されましたけれども、高齢者及び住まいの見守りサービスというビジネスマッチング契約を締結しました。枚方・寝屋川地区で大変地元のシェアが高い信用金庫さんでございまして、こう

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

いうサービスを私どももビジネスマッチング契約を結んで、一緒に空き家の管理ですとか、スタッフの駆けつけサービスだとかを、推進しているということでございます。

対処すべき課題と取り組みについて**東洋テック**

金融機関向け新たなビジネスモデルの構築

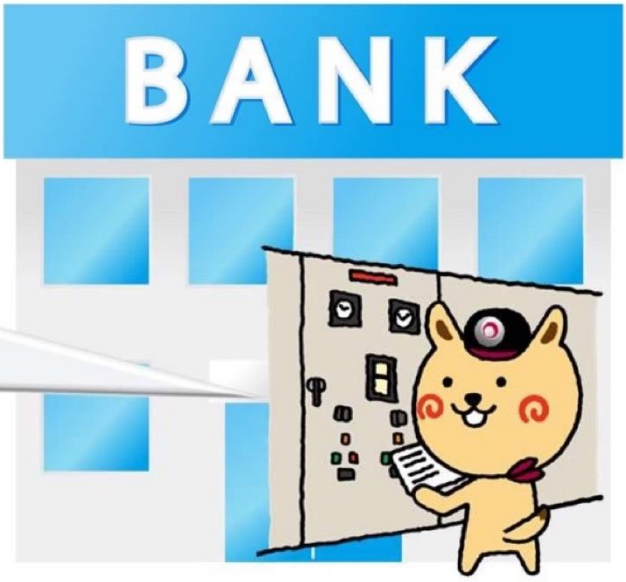
店舗管理業務の受託

**従来の「機械警備」
「ATM管理業務」**

+

店舗内における管理業務

- ・ 建物管理
- ・ 消防点検などの定期点検
- ・ 店舗内改装/レイアウト変更など



©TOYO-TEC 202029

それから、従来から金融機関の取引が大きな柱という風に申し上げましたが、今一生懸命取り組んでおりますのが、この 29 ページでございます。

従来は金融機関向けの売上というのは機械警備と、輸送警備と、それから常駐警備。従来型の警備業務でございます。実は子会社を通じて、りそなグループさんをはじめ、いろんなところで実はビルのメンテナンスだとか管理だとかということをやらせていただいております。うちの関係会社の社員としては、この 10 月からまたさらに、りそなの本社のほうに社員を派遣いたしております。

何を目的にやっているかという、今日も日銀さんが地方地域金融機関さんに対してする施策ということを発表されていましたが、だんだん、金融機関もこれからどんどんコストダウンをしていかなきゃいけない。効率化施策をとっていかなきゃいけない。その時に本業以外のということですね、例えば建物の管理であるとか、店舗の管理であるとか、建物の点検であるとか、もっと言う

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

と店舗内のレイアウトとか長期投資計画とか、こういう専門家がだんだんいなくなっているというのが現状でございます。

われわれは金融機関ともともとパイプがあるものですから、できれば近い将来、そういう業務を丸ごと東洋テックグループにお任せいただけるような金融機関向けの新たなビジネスモデル、店舗や、例えば本社であるとか、そういう大きな建物を丸ごと私どもで受託をさせていただけるような体制、人員をつくりたいということで、今これを一生懸命取り組んでいるところでございます。

具体的にこういうことができるのかということをお打診いただいている金融機関もございまして、これは金融機関向けビジネスの中での大きな柱として一生懸命取り組んでいきたいと思っております。

対処すべき課題と取り組みについて

ハイブリット型警備

従来 人が行う業務

巡回警備

立哨警備

巡回+立哨警備

効率化

効率化

2021年度の
サービス開始を目指し
当社東大阪センターにて
試行運用開始(11月～)

(東洋テックカラーのデザイン)

(巡回の様子※イメージ)

大型案件の受注
新規顧客の獲得へ

活用効果

- ・ 人員の効率化
- ・ 長時間労働、深夜業務の効率化
- ・ 危険箇所での対応
- ・ 人では見落とす業務対応

©TOYO-TEC 2020

30

30 ページ以下のところは、ハイブリット型の警備とって、いろんなところで今やっています。ロボット、AI がついたロボットを東大阪のセンターに導入をして、今一生懸命、実験かつ、いろんな見学を金融機関の方にさせていただいております。

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



巡回警備といって、人が絡むような警備を 100%すべてロボットとか AI に置き換えるということは今の時点ではなかなか、まだ難しいと思いますし、セコムさん、ALSOK さんも一部、空港警備なんかで運用されている部分はありますけど、なかなかこれはまだ大手の警備会社さんも検証段階のところが多いと思います。私どもも今、遅ればせながらではないですけど、具体的にロボットを導入して今、一生懸命試して実験をしている。もしくはこれを来期以降の大きな売上の柱にするために取り組んでいるところでございます。



それから、31 ページは同じように、やっぱりこれからは画像監視という大きなもう一つの柱があります。当社は機械警備が主力なんですけれども、機械警備というのはセンサーで異常を感知して、それを監視センターが受電をして、それで警備員に出動を命ずるというスタイルです。そこに監視カメラをセットで付けることによって無駄な出動を省くとか、人が今まで行っていたところをカメラで監視をしてお客様と情報を共有するとか、こういうことが今どんどん増えてきております。

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@scriptsasias.com

こういう業務が本格的に売上収益や売上に大きく寄与するのは来期以降になるかと思いますが、今、本社に画像監視センターをこの4月からつくって一生懸命やっております。こういう用途もどんどん増えていこうと思って対応しているところでございます。

対処すべき課題と取り組みについて

東洋テック

コロナ対策商材の販売(サーマルカメラ)



据え置き型



壁掛け型



バレット型



一体型



ドーム型



37.5℃
以上を検知



入室制限

- ・ 体温検知システム搭載
- ・ マスク着用を自動検知
- ・ システム連動で
入退管理も可能

©TOYO-TEC 2020
32

32 ページが先ほどご説明しました、コロナ商材について触れております。サーマルカメラだけでも 2,000 万弱ぐらい売れておりますので。下期も一生懸命取り組んでいきたいと思っております。最後に、ESG と SDGs への取り組みについて簡単にご説明をします。

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

Environment (環境)

- 環境に配慮した省エネ商品(TEC-ECO)の販売。
- ペーパーレス会議の導入、普通自動車の全台小型化、及びバイク・自転車への一部切替。



Society (社会)

- 女性警備員の活躍範囲の拡充
- 特殊詐欺の未然防止活動
- プロスポーツチームへの協賛による地域貢献



Governance (企業統治)

- 取締役実効性評価の実施
- リスクマネジメントシステムの導入(2016年～)

34 ページがいくつかここに書いてある通りのでございますけれども、特に強調しておきたいところだけを申し上げますと、女性警備員を私ども、積極的な活躍範囲を広げるために、たくさん採用し、女性警備員をたくさん育成している最中でございます。

今の時点では、全国の警備業に従事する女性の割合というのは6%~7%というところなんですけれども、我が社は現在、全体の12%、女性警備員が占めています。新卒採用、先ほど申し上げましたけれども、今年度の新卒者、84名中44%、37名が女性でございました。受託業務とか機械警備とか女性の活躍できる範囲をどんどん広げて、女性警備員の活躍する場をもっともっとつくり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

SDGs の取り組みについて

【重要課題】人材マネジメント

【コミットメント】




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。

アプローチ	KPI	SDGsテーマ
健康経営の実施	健康優良法人ホワイト500取得	 
多様な人材の積極的登用	女性警備員数200名体制の確立 外国人技能実習生及び特定技能者を30名受入	 
働き方改革の実施	有給休暇取得率を70%へ	 

【重要課題】社会環境に適合したサービス提供

【コミットメント】

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。

アプローチ	KPI	SDGsテーマ
顧客満足度の高い高品質なサービスを提供	画像監視サービス提供先の拡大	   
	専門資格保有者の増強	
	社内競技大会（S1グランプリ）の継続実施による人材育成の強化	



©TOYO-TEC 2020

最後になりましたけれども、SDGs の取り組みについて、これも 35 ページ、36 ページに書いてある通りでございますが、

先ほど申しましたように女性警備員については、今、中期経営計画で 200 名にするという目標を掲げておまして、たった今も 52%、104 名の女性警備員が実際に活動しております。より女性が働きやすい職場環境づくり、環境を整えて女性警備員を育成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@scriptasia.com

SDGsの取り組みについて

東洋テック

【重要課題】地球環境への負荷軽減

【コミットメント】


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。

アプローチ	KPI	SDGsテーマ
カラーコピー抑制など、紙削減推進	紙使用量を50%削減(2019年度比)	
タブレットやプロジェクターの活用	会議のペーパーレス化100%へ	
社用車のエコ車両化推進	警備車両の全台小型化	

【重要課題】コンプライアンス

【コミットメント】


健全で透明性の高い企業経営に努めます

アプローチ	KPI	SDGsテーマ
社員へのコンプライアンス研修実施	継続的な実施(年2回)	
ガバナンス強化	任意の指名・報酬委員会を設置	

【重要課題】地域・社会貢献

【コミットメント】

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

アプローチ	KPI	SDGsテーマ
地公体・行政機関との連携	自治体との包括連携の締結等	
文化・スポーツ振興による地域の活性化	コンサートの開催、スポーツチームのスポンサー契約	

©TOYO-TEC 2020

36

36 ページにおいては、中ほど、下に書いておりますけれども、社用車をエコ車両化するというところで、小型化をしたり、そういうことも地道に取り組んでおります。また先ほど申し上げました、機械化とか効率化とかロボット化という過程の中で、今、我が社の会議は全部リモート兼ペーパーレスです。皆さんには今日紙の資料をお配りしておりますけれども、普段はペーパーレスで取り組んだり、こういうことを地道にやっております。SDGsについてもさらなる取り組みを深めて、企業活動の向上に努めて参りたいと思っております。

私からの説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。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@scriptasia.com



質疑応答

司会：どうもご説明ありがとうございました。それでは、ただ今から質疑応答の時間とさせていただきます。この説明会の模様は、質疑応答部分を含めまして、全体を文字に書き起こしまして、後日公開予定でございます。従いまして、ご質問の際、会社名あるいはお名前、おっしゃられた場合そのまま公開されますので、あらかじめご了承くださいと思います。

もちろん、匿名をご希望される方はご質問の際、お名前等名乗っていただく必要はございません。それでは、質問おありの方、挙手いただきましたら係の者がマイクを持っていきます。いかがでしょうか。何かご質問ございましたら、遠慮なく挙手いただきたいと思います。

サイトウ：岩井コスモ証券のサイトウでございます。今後の業務展開につきまして、いろいろお話しいただきましてありがとうございます。15 ページ、16 ページのところの成長戦略の M&A のところでございますが、こちらもちろん、シナジー効果発揮されているところになろうかと思うのですが、業種であるとか、あるいはその売上の規模感であるとか、その辺、聞かせていただける範囲で M&A 戦略をもう少し細かく聞かせていただければと思います。よろしくお願いします。

池田：ありがとうございます。先ほど、新栄ビルサービスさんと明成さんという会社の説明をちょっとしました。それから、これ 10 ページですかね。今現在、わが社の子会社各社の業績というところが出ております。

これの倍がだいたい年商及び利益の規模感ということでもあります。われわれの今の考え方というのは、もともと警備業、特に金融機関が作った警備会社でございますので、機械警備を中心として、そこに施設警備、それから輸送警備という人に関するところを主として、警備業として注力をしてきました。

ただ、これちょっと個人的な感想も含めて申し上げますが、人の命を守るとか、人の財産をお守りする警備業という仕事は、例えば、人の財産をお守りする仕事の中で、例えば、皆さんがお持ちのご自宅であるとか、ビル丸ごとであるとか、そういう部分の機械警備とか施設警備というのはほんの一部分なのです。

建物そのものをお守りする、ご自宅そのものを危険からお守りするというのは、何も警備業だけではありません。ビルメンテナンス、建てるところから出来上がったあと、その施設を管理したり、建物の価値を維持する。清掃に至るまで、点検であるとか、リニューアル工事でありますとか、そ

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



ういうことを含めた、いわゆる総合建物管理、総合ビルメンテナンス業といったらちょっと格好良すぎるかもしれませんが、そういうところまであります。

警備のみならず、そういうことまでできる会社になりたいということで、近年、いろいろな会社を、これはいろいろな銀行さんのご紹介があったり、取引先のご紹介であったり、後継者の問題であったりと、いろいろな理由はあるのですが、こういう警備、建物を守る、人を守るという範囲の中で関係が深い会社さんをこういう形で買ってきております。

それから、私どももそうはいっても資産規模や純資産の規模というのがございます。身の丈に合ったということになると、必然的に連結の売上で260億ぐらいの会社がある日、突然500億、1,000億の会社を買うということはあまり現実的でないので、今まではそういう方針で身の丈に合ったことをこつこつと積み上げてきたということです。

今後については、もちろんビルメンテナンス業のみならず、やはりこれからのニーズがあると思われるような新しい、AIの会社とまでは言いませんが、やはり資産を守るという意味で、例えば今、サイバーテロに対する対策とか、いろいろなことがあるわけで。その会社を買うと言っているわけではないですが、やはり利益に資する、警備業に資する、それからお客さんのニーズがあるものについては大いに関心があるし、積極的に私は、中計での投資計画でもちゃんと謳っていますが、M&Aの規模感という意味でも、これは3年間でコロナの前ではありますが、トータル90億という投資計画を一応、発表しております。

今年度まででトータルで30億ですから、来年どうするかは先ほど申し上げたように、今期の状況を見て、M&Aについては成長戦略の一環として今後も積極的に取り組んでいきたいと。こういう風に思っております。以上でございます。

司会：どうもありがとうございました。ほかにご質問のある方、おられますでしょうか。

池田：質問がないようでございましたら、のちほどでも結構です。今、世間の状況からすると、非常に厳しい状況であると私は認識をしています。

将来、長い目で見れば、関西というのは限りない可能性が私は大いにあると、経済界の仕事をしているときからそう思っていました。足元でやはり、100年に一度と言われているこのコロナウイルスの影響というのはかなり大きなものが、われわれのお客さんにもありますし、結局、それが周り回ってわれわれの仕事に直結するということがあります。

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



悲観していることはまったくないのですが、会社グループ挙げての取り組みという意味では、今本当にどこの会社さんも一部を除けば、やはりいろいろなコスト削減であるとか、売上の確保はもちろんです、そういうニーズが一番多い。お客様の安心安全を守るというニーズはもちろんあるわけですが、その中でいかに仕事を確保できるのかですね。

お客様のニーズに寄り添った上で、これを機械化することによって、もしくはこれをわれわれの中でまとめてやればこれぐらいのことが提供できるということを一生涯懸命やっておりますので、ぜひ皆様方の、いろいろなご紹介やご支援をよろしくお願いいたしますと思います。

社長になって私も1期目でまだ新米でございますが、いきなり、なかなか厳しいこういう発表をしなければいけないというのは内心大変忸怩たるものではあります、なんとか乗り越えていきたいと思っておりますので、今後ともご支援をよろしくお願いいたします。

以上です。よろしくお願いいたします。

司会：ありがとうございました。それでは、会場質問ございませんので、質疑応答、これで終わらせていただきたいと思います。

本日は皆様、お忙しいところお越しいただき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：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。ご出席いただき誠に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@scriptasia.com

