

第13次中期経営計画

(2025年度～2027年度)



— INDEX —

1 前中期経営計画の振り返り

2 事業ポートフォリオ

3 『2030ビジョン』に向けた取組み

4 第13次中期経営計画

5 重点施策

6 資本コスト・株価を意識した経営の実践

7 サステナビリティに関する取組み

主要項目の達成状況

成 果

- ✓ **収益力強化・生産性向上に資する組織等の体制整備は進展**
 - ・警 備：業務・営業事務部門集約／フロント営業特化等の組織改正実施
 - ・ビル管理：子会社6社統合による人的資源・ノウハウ集約による受託力の増強を実現
ファシリティマネジメントシステムにかかるISO41001認証取得
- ✓ **将来の収益強化に資する成長戦略投資を実施**
 - ・M & A 3件実施 ⇒ 将来の成長に向け、警備サービスを質・量ともに拡充
(五大テック・アムスGr・関西ユナイトプロテクション)
- ✓ **『2025大阪・関西万博』警備受注等による認知度向上**
 - ・3社JVによる万博協会発注警備108億円のほか、国内・海外パビリオン等の受注が決定
(→2025年度業績に寄与)

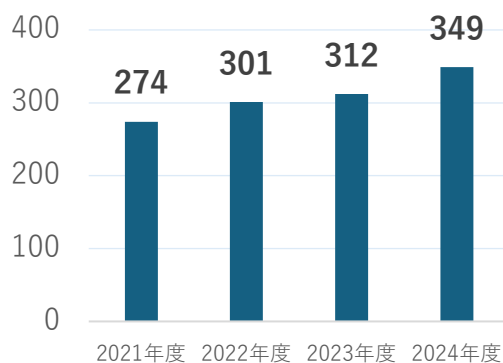
反 省
(課 題)

- ✓ **増収増益基調は維持したものの、倍増を目指した収益計画は未達**
 - ・人件費(ベ・アおよび最低賃金引上げ)ほかの経費増加に対する適正価格化の追従遅延
 - ・のれん償却負担増
 - ・子会社6社の融合に時間を要しビル管理事業会社の体制整備が計画比遅延
- ✓ **人的資本経営のさらなる高度化**
 - ・人財が競争力の源泉となる労働集約型企业として、処遇水準／教育体制／働きがいのある職場環境／エンゲージメント向上など人的資本経営の一段の高度化が不可欠

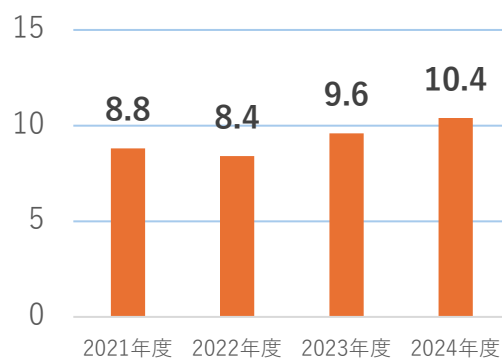
主要計数推移

	2021年度 実績	12次中計 (最終年度)	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 見込	計画比
売上高	274 億円	350 億円	301 億円	312 億円	349 億円	▲1 億円
営業利益	8.8 億円	17.5 億円	8.4 億円	9.6 億円	10.4 億円	▲7.1 億円
経常利益	8.9 億円	19.0 億円	9.6 億円	10.6 億円	10.6 億円	▲8.4 億円
(参考)EBITDA	-----	-----	9.0 億円	10.3 億円	13.2 億円	

売上 (億円)



営業利益 (億円)



=計画・実績乖離要因=

【売上高】

- ✓ M&A戦略は計画以上に進捗
(計画20億円/実績3社・35億円 -- +15億円)
- ✓ 既存領域の売上増加計画は収益重視への方針転換による不採算取引縮小等により未達
(増加計画55億円/実績30億円 -- ▲15億円)

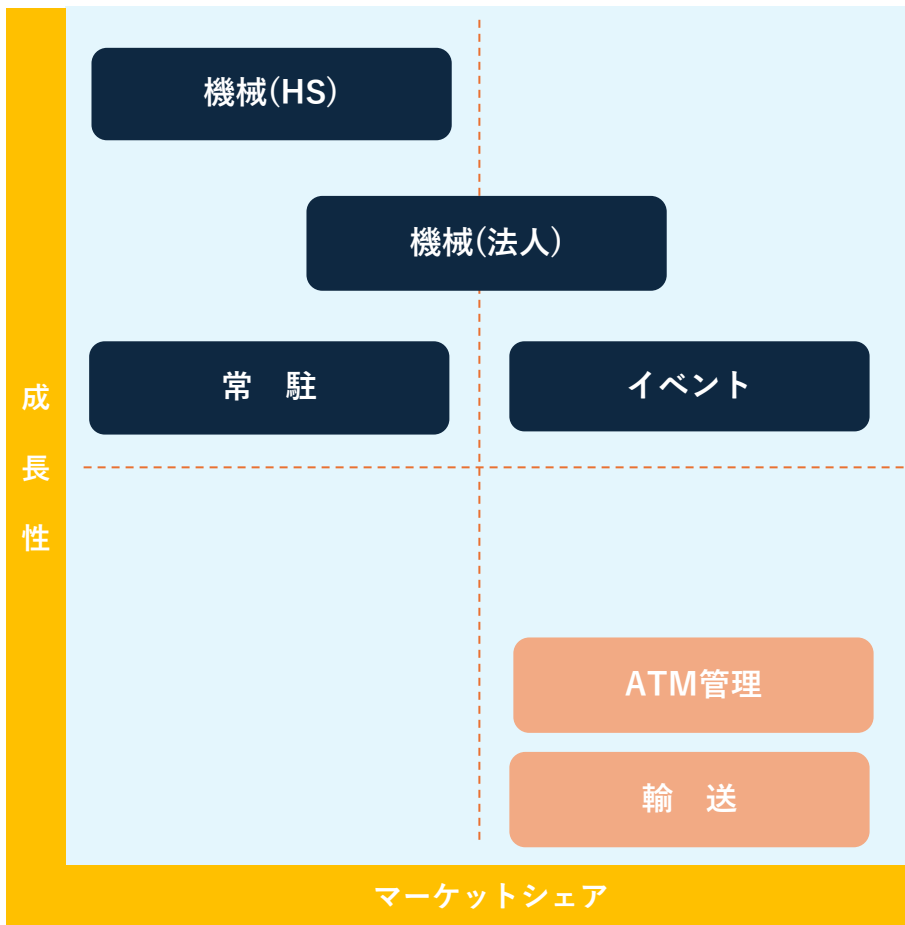
【営業利益】

- ✓ 計画策定当時の想定を超える2年連続の賃上げ等による人件費増加
(累計▲4.5億円)
- ✓ 最終年度に実施したM&A一時費用・対象会社の収益拡大の遅れ
(▲2.6億円)
- ✓ 万博受託にかかる先行費用(人員・宿舍等)
(▲2.5億円)
- ✓ 価格改定・セグメント毎の粗利率改善により既存事業領域は増益
(+2.5億円)

警備業界の市場規模(単位:億円)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
35,534	34,734	34,537	35,250	33,059

※2023年度より調査方法を変更
前年度比▲6.2%減少しているが、実態はほぼ横ばいと思われる



【個別セグメントの対応方針】

- 世帯構成の変化(核家族・単身世帯)により機械(HS)(含見守りサービス)は成長期待大
 - ➔ 積極的な設備投資によりシェア拡大を展望
- 機械(法人)・常駐は中核セグメントとしてさらなる拡大を推進
 - ➔ 『収益の柱』として新規獲得・採算改善を推進
- M&Aにより拡充したイベント警備は、新たな強みとして推進力・受託力を強化
 - ➔ サービスラインナップの一つとしてスキル・ノウハウ蓄積
- キャッシュレス進展によりATM管理/輸送はマイナス成長
 - ➔ 徹底したローコスト化による効率運営を展開

ビル管理業界の市場規模(単位:億円)

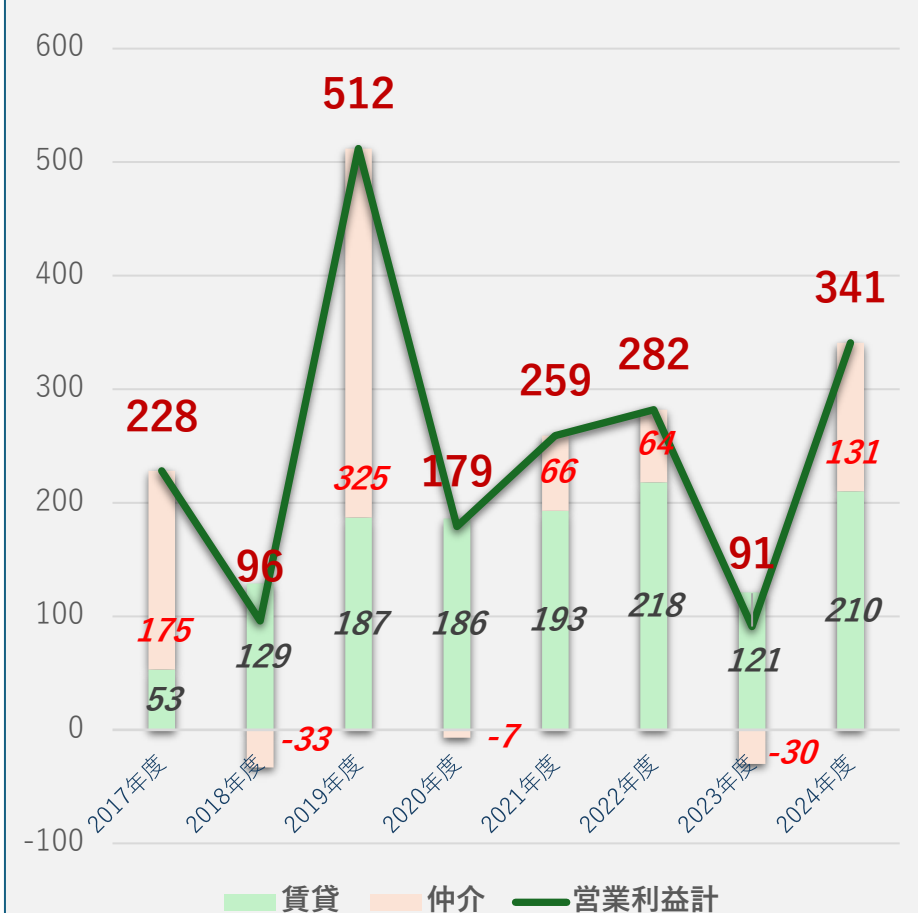
2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
42,763	42,337	43,425	45,889	46,494



【個別セグメントの対応方針】

- 設備管理／工事・CM業務をビル管理の中核セグメントに位置づけ
 - ➔ PM→BM→工事・CMの一連のプロセスより創出するライフサイクルコスト(LCC修繕費)の取込みを強化
- 収益増強への足がかりとしてPM業務を拡大
 - ➔ 収益構造の変革に向けてノウハウを蓄積
- 最低賃金上昇・人員確保難により清掃事業の収益見通しは厳しい
 - ➔ 当面は、最低賃金1,500円水準を意識した価格改定、DX化等による採算改善に注力
 - 中長期的には、抜本的な対策を検討(フルアウトソース・厳選した直営のみ・撤退等)

不動産事業収益推移 (百万円)



【個別セグメントの対応方針】

- 不動産事業の収益は、単年度ごとのぶれが大きく、収益安定化に向けた対策が必須

【賃貸部門】

物件取得時・処分時の一時費用／管理負担／出口戦略の確度等の観点から、直接投資(不動産現物投資)から間接投資(エクイティ投資)へのウェイトシフトを進めていく

- ➔ 私募ファンドの市場規模は過去10年で約2.5倍に拡大(15.1兆円→38.6兆円)
受け皿となる私募REIT市場も6兆円を超える規模まで拡大しており、保有リスクは小さい

【仲介部門】

首都圏大型案件偏重から脱却し、関西圏リテール案件の推進強化により、収益安定計上・リスク分散をはかる

また、収益機会創出の観点から、ブリッジ取得については、期間・販売先など案件を厳選のうえ継続推進していく

東洋テックの
普遍的な思い

経営理念 = 安心して快適な社会の実現に貢献

2030ビジョン

2030年に想定される環境下において求められる
安心・快適を永続的に提供できる企業

【2030年想定社会】

- ・人口問題(人口減少・超高齢化)
- ・社会環境(働き方改革・デジタル化・社会保障負担増大)
- ・環境問題(自然災害甚大化)

想定される社会

予測されるニーズ

東洋テックグループとしてなすべき事

人口減少

生産人口(労働者人口)減少

人依存⇒AI・ロボット等を活用したハイブリッド警備

核家族化

高齢者・単身者・ペット等見守りニーズ拡大

超高齢化

人口の1/3が高齢者

高齢者ビジネス成長

働き方改革

テレワーク拡大

24時間365日体制の委託ニーズ拡大

デジタル化

キャッシュレス化

情報管理強化ニーズ拡大
(サイバーセキュリティ)

自然災害の
甚大化

サステナビリティ(人権・環境問題等)への取組みによる企業選別

国家財政悪化
(社会保障巨額化)

家計逼迫
(コスト負担は政府・企業から家計に転嫁)

安定への希求
(雇用・生活・会社)

生活不安(老後・教育等)

顧客

株主

従業員

単純労働から付加価値提供
(AI活用・コンサル・サイバーセキュリティ・PM業務)

身近・手軽・便利な警備サービス普及
(簡易・安価・・・富裕層⇒一般家庭へ)

高齢者ビジネスへの進出

24時間365日体制のサービス提供
(手待時間の活用・ビル管理の夜間体制)

サステナビリティの業界トップランナー

- ・顧客サイドからの選別
- ・投資対象としての満足度
- ・会社に対する誇り・働きがい

業界上位水準の処遇実現

2022～2024

2025～2027

2028～2030

第一フェーズ

第二フェーズ

第三フェーズ

2030ビジョン

2030年に想定される環境下において求められる安心・快適を永続的に提供できる企業

想定される環境

東洋テックグループ
としてなすべき事

第12次中期経営計画
(2022～2024実績)

第13次中期経営計画
(2025～2027)

第3フェーズ
(2028～2030)

人口問題

労働者人口減少
少子高齢化
核家族・単身化

単純労働→付加価値

画像監視／解析サービス拡充

警備契約DX化(小口警備プラットフォーム)

身近・手軽・便利な
警備サービス

『TEC-SMART』リリース

高齢者ビジネス

『MIMAMORI-O』リリース

社会環境

デジタル化
働き方改革
社会保障制度

24時間365日体制
のサービス

機動部隊のAIドリングタイムの有効活用実施

ビル管理会社6社統合

業界上位水準の処遇

ベ・ア(2023)2.1% (2024)2.5%

奨学金返還支援制度

株式給付信託(2023～2026)

環境問題

温暖化
自然災害甚大化

サステナビリティ
業界トップランナー

社内公募制度

エンゲージメントサーベイ

サステナビリティ委員会設置

2030年に想定される環境

前回中計策定時(2021年度)から
大きな変更なし

“東洋テックグループと
してなすべき事”
の具現化を継続推進

目指すべき姿

警備・ビル管理を中核とした『総合生活安全企業』への進化

期 間

2025年4月～2028年3月

スローガン

筋肉質な企業体質への転換（「量」の拡大から「質」の向上へ）

成長戦略

- ◆ 新たな成長領域への進出
[“ラストワンマイル”の強みを活かしたサービス展開／サステナブル・レジリエントな社会づくりのサポート]
- ◆ ウェル・ビーイング経営の実践(人的資本経営・株主還元)

経営指標

成長投資

投資枠
100 億円

株主還元

配当性向 **50** % 目処
(DOE **3.0** % 下限)

2027年度定量目標

売上高 **400** 億円
EBITDA **25** 億円

戦 略		重点施策
事業戦略	既存領域の収益性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ 価格改定／仕様変更による採算向上 ・ H S 事業の採算向上施策の実施 ・ 不採算業務の縮小・撤退
	新たな成長領域への進出	<ul style="list-style-type: none"> ・ A I / D X 活用による効率化(人員・事務) ・ 設備点検→リニューアル工事のフロー確立 ・ 組織体制の検討着手(SSC化・HD化等)
経営基盤戦略	ウェル・ビーイング経営の実践	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A ・ オープンイノベーション ・ 不動産投資:直接投資→間接投資へのウエイトシフト
	価格適正化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設備管理24時間体制確立による L C C 取込強化 ・ ライフエンハンス事業(生活雑事代行等)の検討
	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ・ EV関連事業／スマートファーム事業への参入検討
	成長戦略投資の実行	<ul style="list-style-type: none"> ・ ウェル・ビーイング推進部署新設 ・ 業界上位の処遇(報酬・FRINGEベネフィット) ・ 従業員エンゲージメント向上(社内ベンチャー制度／サーベイに基づく課題抽出～解決／CRE戦略／周年事業／DE&I推進等)
	“ラストワンマイル”の強みを活かしたサービス展開	<ul style="list-style-type: none"> ・ D O E 3%下限とする配当実施(配当性向=50%目途) ・ 資本政策の検討／実施
	サステナブル・レジリエントな社会づくりのサポート	
	人的資本経営の高度化	
	株主還元の拡充	

(単位:百万円)

	2024年度見込み		2025年度計画		2026年度計画		2027年度計画		3年累計
	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益	売上	営業利益	
警備事業	21,620	415 1.92%	21,950 +330	575 2.62% +160	22,950 +1,000	685 2.98% +110	23,450 +500	1,000 4.26% +315	
ビル管理事業	11,500	290 2.52%	11,300 ▲200	380 3.36% +90	11,400 +100	430 3.77% +50	11,550 +150	470 4.07% +40	
不動産事業	1,800	340 18.89%	930 ▲870	300 32.3% ▲40	1,030 +100	350 34.0% +50	1,030 +0	350 34.0% +0	
その他 (万博・MA等)			7,000	760 10.9% +760	2,000	100 5.00% ▲660	4,000	200 5.00% +100	
合計	34,920	1,045 2.99%	41,180	2,015 4.89%	37,380	1,565 4.19%	40,030	2,020 5.05%	
実質EBITDA		1,325		2,555		2,105		2,560	7,220
			【万博要因除き】						
			34,180	1,255					

【①追加借入】

自己資本比率56%⇒50%水準を許容

25/3末：総資産386億円
純資産216億円 = 56%

28/3末：総資産440億円
純資産220億円 = 50%

⇒ 追加借入50億円程度を許容

【②累計営業CF】

(2025年度) 25.5億

↓

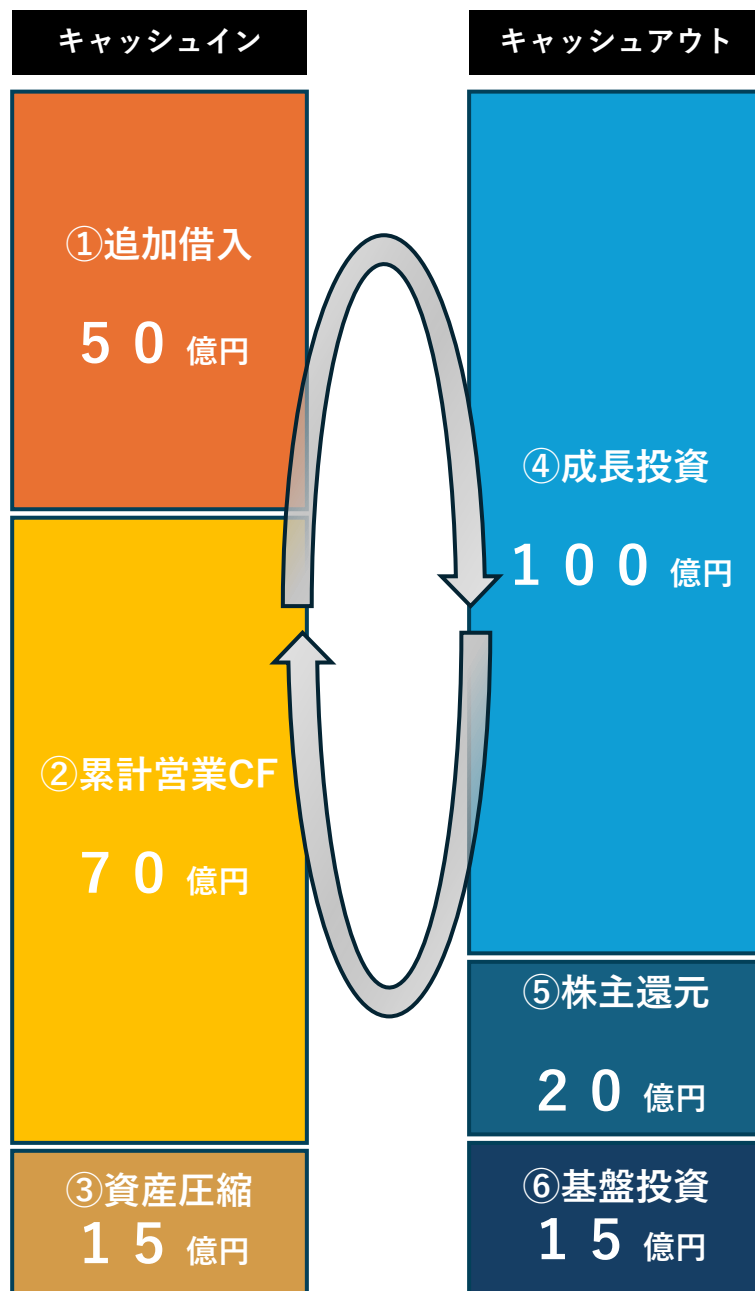
(2026年度) 21.0億

↓

(2027年度) 25.6億

【③資産圧縮】

- ・有効活用不動産売却・入替
- ・保有有価証券売却



【④成長投資】

- ・ M & A 60~70億
- ・ 不動産・エクイティ出資 30~40億

【⑤株主還元】

220億円 × DOE3% × 3年 ≒ 20億円

【⑥基盤投資】

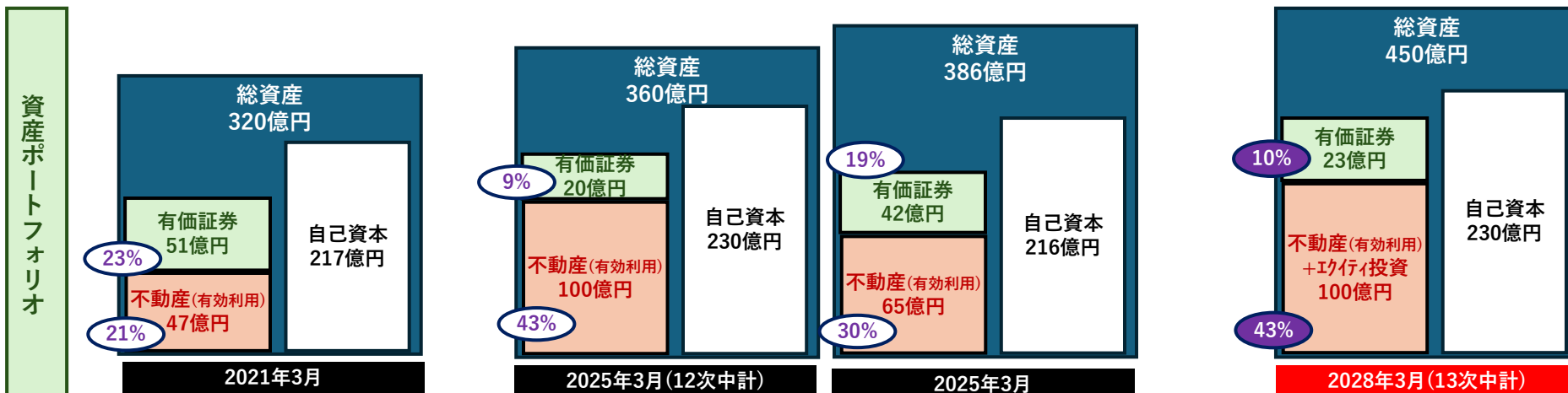
- ・ 既存事業システム投資
- ・ 人的資本投資

不動産事業(賃貸)実績推移(単体ベース)

(単位:百万円)	～2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
不動産投資	2,533	1,356	964	-----	36	620	85	2,742	50
不動産処分	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	▲590	▲643
不動産投資(累計)	2,533	3,889	4,853	4,853	4,889	5,509	5,594	7,746	7,153
不動産簿価	2,468	3,811	4,759	4,695	4,666	5,216	5,229	7,241	6,489
①収入(＝売上)		131	140	288	285	305	328	402	453
②支出		12	56	54	64	77	67	160	132
③収支(①-②)		119	84	232	221	228	261	242	321
NOI利回り		3.06%	1.73%	4.78%	4.52%	4.14%	4.67%	3.12%	4.49%
④減価償却費		13	16	64	65	70	72	140	159
⑤営業利益(③-④)		106	68	168	156	158	189	102	162

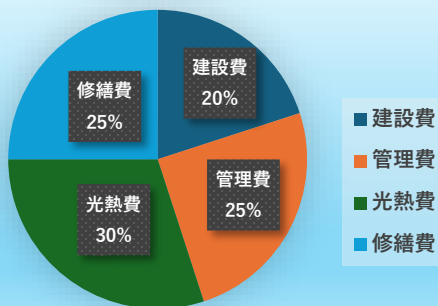
- NOI5.5%を不動産投資の目線としてきたが、経年による維持コスト増加等により、5.0%を下回る水準で推移
- 不動産取得時・処分時の一時費用により単年度ごとの収益は大幅に変動
- 一方、エクイティ投資は収益安定化に資する形態

- 投資方針：不動産取得・処分にかかる一時費用／管理負担・経年による維持コスト増・稼働率に伴う収益変動／出口戦略の確度等をふまえ、**直接投資(不動産現物投資)から間接投資(エクイティ投資)にウェイトシフト**
- 資産規模：上限100億円目途(現行どおり) **【投資不動産(60～70億円) + エクイティ出資(30～40億円)】**
- 投資目線：投資不動産：NOI \geq 4.5% (不動産市況を勘案、現行5.5%を下方修正)
エクイティ投資：IRR \geq 4.0% (過去数年の当社WACC実績を多少上回る水準に設定)



ビル管理事業における差別化戦略として、警備事業インフラ(機動+管制)を活用した24時間体制確立により、ライフサイクルコスト(LCC)のうち、一般的に管理費(設備管理・清掃等)と同等規模といわれている『修繕費』取込みをはかる

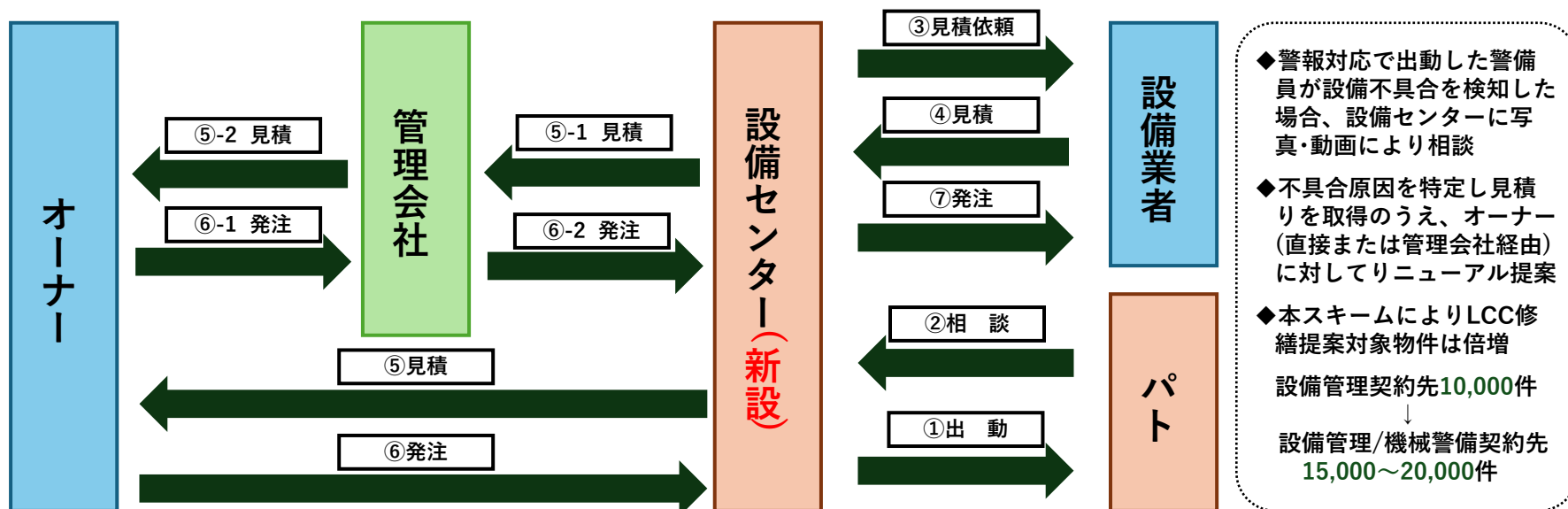
ライフサイクルコスト(LCC)

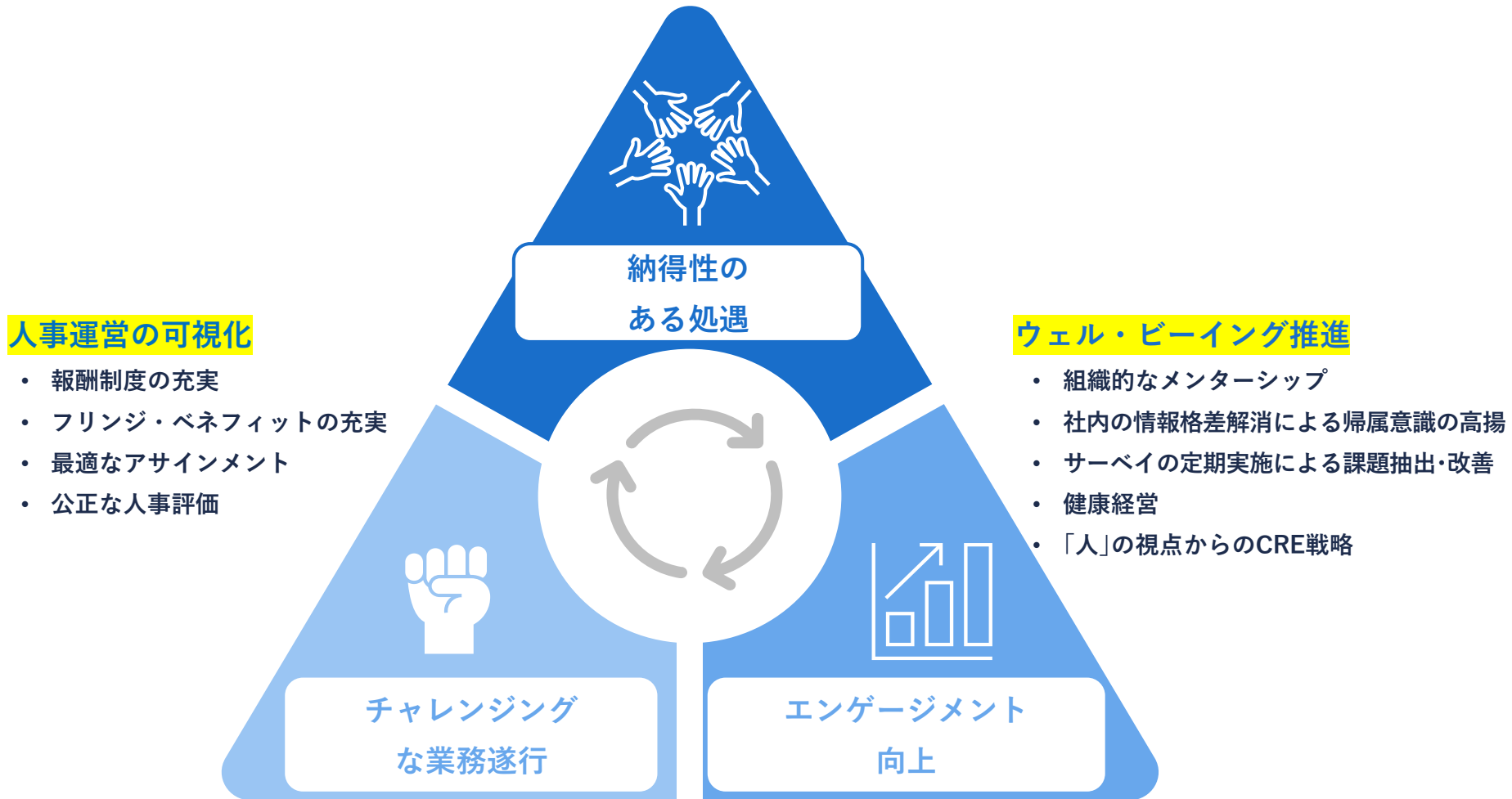


- ライフサイクルコスト(LCC)のうちインシヤルは全体の20～30%・ランニングが70～80%
- 修繕費は管理費(設備管理・清掃等)とほぼ同等規模といわれている

LCC修繕費取込みアプローチ状況

チャンネル	現状	今後の方向性	対象物件数
設備点検による不具合検知	実施中 (点検⇒不具合判明⇒リニューアル提案)	現状フローの定着化	設備管理契約先 (10,000件)
警報対応時の不具合検知	未対応	警報対応⇒不具合判明⇒リニューアル提案	機械警備契約先 (5,000～10,000件)
物件オーナーからの申告	少額営繕サービス契約 (一部金融機関のみ)	他の金融機関に横展開	-----





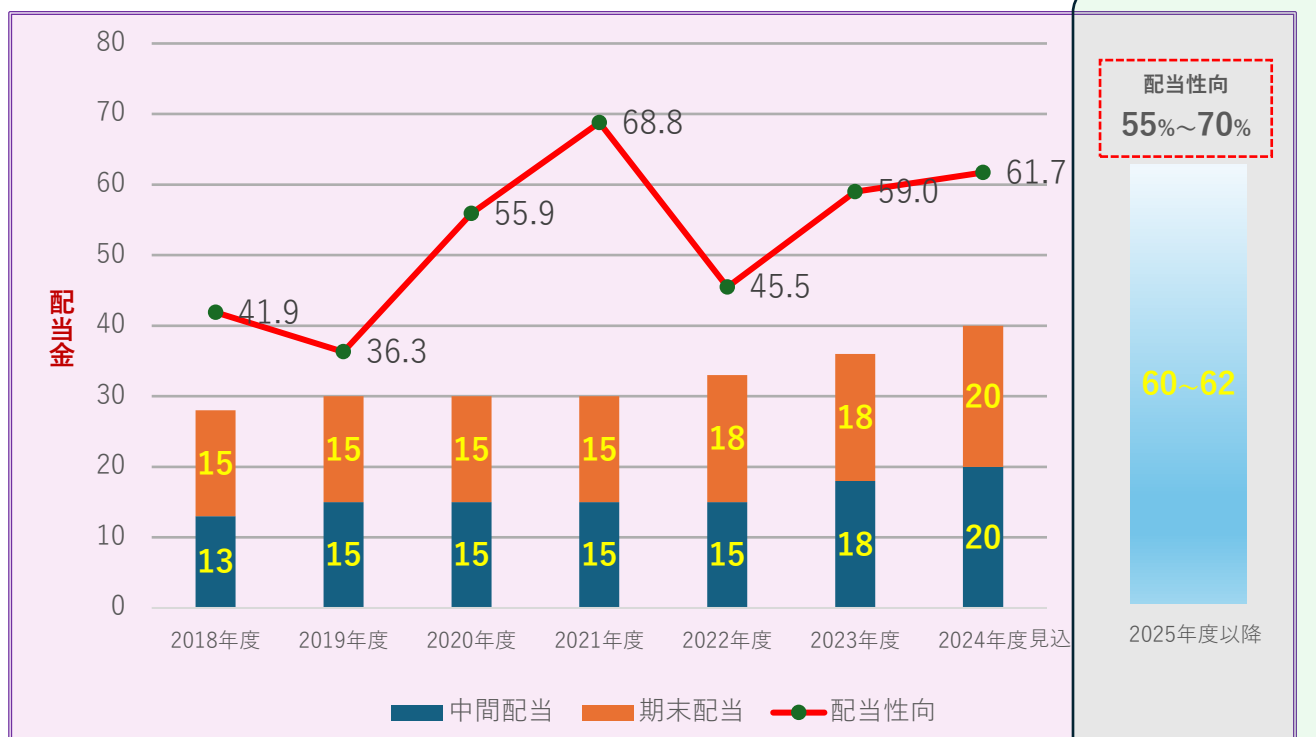
第12次中計配当方針

配当性向 **50%** を目途に安定配当

第13次中計配当方針

DOE **3.0%** を下限値として
配当性向 **50%** を目途に安定配当

配当推移(実績・見込み)



◆第13次中期経営計画の計数計画を前提とすれば、当面は、下限設定するDOE3%水準が適用される見通し

◆税率40%と仮定した場合、税引き前利益22億円程度で、配当性向は50%の見込み

指標	2022年度	2023年度	2024年度見込	⇒ ⇒ ⇒	2027年度
ROE	3.61%	2.99%	3.21%	<p>◆ 大型M&Aののれん償却(3.1億円/年)により、当面(10年間)ROE1.0%強の押下げ要因となるため、第13次中計ではROE6.0~7.0%水準を実現し、その後ROE8.0%を目指す</p> <p>◆ 株価に関しては、株主還元ほか資本政策の実施により、2,000円の実現によりPBR1倍割れを解消を目指す</p>	6.00~7.00%
株主資本コスト	4.02%	3.42%	2.55%		
エクイティ・スプレッド	▲ 0.41%	▲ 0.43%	+ 0.66%		
PBR	0.47倍	0.62倍	0.71倍		1.00~1.02倍
株価	955円	1,275円	1,346円		2,000円

※ベータ値:Bloomberg修正方式週次2年のデータから算定

方針	具体的な取組		実績(2023.10~2025.3)	今後の対応
ROEを重要指標として認識し、 ①成長戦略の実行 ②株主還元・資本政策の推進 ③IR活動の拡充 により、エクイティ・スプレッドを改善するとともにPBRの向上をはかる	成長戦略の実行	既存事業の収益改善	価格転嫁への取組強化	価格改定目標=既存売上×20%
		積極的なM&A投資	M&A2件実行 ・アムスGr ・関西ユナイテッドプロテクション	第13次中計において総額100億円の戦略投資枠を確保し、積極的にM&A投資に取組み
		資産ポートフォリオの見直しによる資本効率の引上げ	[資産簿価] 有価証券(23/9)28億→(25/3)42億 投資不動産(23/9)55億→(25/3)65億	株式(25/3)42億→(28/3)20億 不動産(25/3)65億→(28/3)100億
	株主還元・資本政策の推進	配当政策の見直し	3年連続増配(22~24年度) (21)30円→(22)33円→(23)36円→(24)40円	配当方針:配当性向50%(DOE3.0%下限) ※DOE3.0%=配当総額650百万円/1株につき60~62円程度
		株主優待制度の新設	2024年3月新設導入	継続
		流動株増加に向けた取組強化	流通株式比率25.7%	目標:流通株式比率30%台 (法人所有30~50万株を流通株式化)
	IR活動の拡充	個人投資家説明会の継続実施	2024年度2回開催 個人株主数:1,712人→2,106人(+394人)	年2回ペースの個人向けIRを継続
		経営情報開示の充実	任意開示の頻度増加	営業推進面等の開示の充実を企図

基本方針

私たち東洋テックグループは、「安心して快適な社会の実現に貢献する」という経営理念のもと、時代や社会のニーズに即した高品質のサービスを提供し、持続可能な社会の実現に挑戦し続けます。

第13次中期経営計画期間(2025.4～2028.3)における取組

マテリアリティ

地球環境への配慮

気候変動などの地球環境問題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を提供します

人材マネジメント

企業活動に関わる全ての人々の人権を尊重するとともに、人材の多様性を活かした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

社会環境に適合したサービス提供

全ての人々が安全安心で快適に暮らせるよう、時代・社会環境に即したサービスを提供します

自然災害等への危機管理

自然災害発生時の事業継続力向上とともに、防災への取組みに注力し、災害レジリエンスの高い社会の実現に貢献します

コンプライアンス

企業倫理や法令の遵守、取引先との公正で適切な取引を徹底し、透明性の高い企業経営に努めます

地域・社会貢献

地域に密着した企業活動により地域社会との連携を深め、ともに発展・成長していくことを目指します

アプローチ

- ①紙削減
- ②CO2排出量削減
- ③サステナブル・モビリティの推進

- ①人権デュー・ディリジェンス
- ②エンゲージメント
- ③健康経営の実施
- ④働き方改革
- ⑤ダイバーシティ
- ⑥人財育成

顧客満足度の高い新たなハイスpekサービスを提供

- ①BCP体制の充実
- ②地域社会への災害対策推進活動

- ①コンプライアンス意識の醸成
- ②コーポレートガバナンス強化

- ①行政機関・教育機関との連携
- ②スポーツ文化支援地域活性化

第12次中期経営計画期間(2022.4~2025.3)におけるマテリアリティ・アプローチ・KPI

マテリアリティ	アプローチ	KPI
地球環境への配慮	<ul style="list-style-type: none"> ①紙削減 ②CO2排出量削減 ③社用車のエコ車両化、電気自動車化 	<ul style="list-style-type: none"> ①紙使用量：2019年度比▲50% ②ガソリン・電気使用に伴うCO2排出量：2013年度比▲20% ③現金輸送車40%小型化 ・営業車両の電気自動車化推進
人材マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ①健康経営の実施 ②働き方改革 ③ダイバーシティ ④人財育成 	<ul style="list-style-type: none"> ①健康経営優良法人(ホワイト500)取得 ②有給休暇取得率 70% ・定年延長(65才以上)の実施 ③女性警備員250名体制 ・女性管理職比率 10% ・外国人技能実習生/特定技能者30名受入 ④社内競技大会(S1グループ)の継続実施 ・専門資格保有者の増強
社会環境に適合したサービス提供	顧客満足度の高い高品質なサービス提供	<ul style="list-style-type: none"> ・見守りサービスのラインナップ充実 ・コンパクトセキュリティ導入 ・画像解析によるクオリティの高い警備サービスの提供 ・AI/ロボット等を用いた高品質なビルメンテナンスサービスの提供
自然災害等への危機管理	<ul style="list-style-type: none"> ①BCP体制の充実 ②地域社会への災害対策推進活動 	<ul style="list-style-type: none"> ①拠点/システム体制の整備 ・災害対策訓練/避難訓練/システム障害訓練等の継続実施 ②地域主催の災害訓練参加 ・防災関連商品の提案/推進活動等
コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> ①コンプライアンス意識の醸成 ②コーポレートガバナンス強化 	<ul style="list-style-type: none"> ①コンプライアンス研修の実施 ・テックアカデミー活用による社会人教育の実施 ②取締役会の実効性向上 ・リスクマネジメント委員会の実効性向上
地域・社会貢献	<ul style="list-style-type: none"> ①地公体・行政機関と連携 ②文化/スポーツチーム振興による地域の活性化 	<ul style="list-style-type: none"> ①教育実習の受入れ ・出前セミナーの実施 ②スポーツチームのスポンサー契約 ・地域イベントへの参加/協賛

第13次中期経営計画期間(2025.4~2028.3)の取組方針①

マテリアリティ

アプローチ

KPI

結果

	アプローチ	KPI	結果
現 行	①紙削減	①紙使用量: 2019年度比▲50%	2024年度実績:2019年度比▲29.2%
	②CO2排出量削減	②ガソリン・電気使用量に伴うCO2排出量 2013年度3,256(t-CO2)比▲20% 2024年度排出量=2,619(t-CO2)	2013年度比▲13.9% 2024年度実績2,802/目標2,619(t-CO2)
	③社用車のエコ車両化、 電気自動車化	③・現金輸送車35%小型化(190台中67台) ・営業車両の電気自動車化推進	・現金輸送車小型化 2024年度末累計63台(計画比▲4台) ・営業車両の電気自動車化実績4台

地球環境への配慮

- ✓ CO2排出量削減など個別施策は進捗しているものの、MAならびに輸送警備の新規受注等により削減率に関するKPIは未達
- ✓ 米国のスタンスにより気候変動への取組は一時的に減速する可能性もあるが、基本的にはこれまでと同様の方針で取組む

新	①紙削減	①紙使用量: 2024年度比▲50%	
	②CO2排出量削減	◆ガソリン使用量(売上高100万円あたり) 2024年度比▲20%(0.17(t-CO2/百万円)) ◆電気使用量(従業員1人あたり) 2024年度比▲20%(0.14(t-CO2)/人) 【参考】CO2排出量(総量) 2013年度3,256(t-CO2)⇒2024年度2,836(t-co2)	
	③サステナブル・モビリティの推進	③・現金輸送車50%小型化(184台中92台) ・営業車両のエコ化推進 ・電気自動車用充電設備の推進	

第13次中期経営計画期間(2025.4~2028.3)の取組方針②

マテリアリティ

人材マネジメント

アプローチ	KPI	結果
①健康経営の実施	①健康経営優良法人(ホワイト500)取得	健康経営優良法人2024認定(ホワイト500X)
②働き方改革	②・有給休暇取得率 70% ・定年延長(65才以上)の実施	・有給休暇取得率 61.38%(2024年度) ・定年延長: 2022年10月実施済
③ダイバーシティ	③・女性警備員250名体制 ・女性管理職比率 10% ・外国人技能実習生/特定技能者30名受入 ・65才以上高齢者雇用	・女性警備員 147名 ・女性管理職比率 8.74% ・技能実習生/社員雇用 4名 ・高齢者雇用 1,542名(32%)
④人財育成	④・社内競技大会(S1グランプリ)の継続実施 ・専門資格保有者の増強	・S1グランプリ年1回毎年実施 ・主要資格保有状況 指教責1号148名・3号59名 施設警備1級31名・2級136名 貴重品運搬1級32名・2級317名 1級電気通信4名/電気主任技術者28名 建築物衛星管理技術者50名

✓ 労働者人口の減少が加速するなか、より働きがいのある職場環境・エンゲージメントを意識した活動を実践

①人権デュー・ディリジェンス	①人権方針に基づく従業員に対する人権研修の実施	
②エンゲージメント	②・エンゲージメントサーベイのスコア向上(グループ平均6.73点→7.00点以上に) ・メンター制度の拡充	
③健康経営の実施	③健康経営優良法人を継続取得	
④働き方改革	④有給休暇取得率 70%	
⑤ダイバーシティ	⑤・女性管理職比率 15% ・65才以上高齢者雇用の継続推奨 ・外国人の積極的な活用・登用	
⑥人財育成	⑥・社内競技大会(S1グランプリ)の継続実施 ・研修費用の拡大 ・専門資格保有者の増強	

第13次中期経営計画期間(2025.4~2028.3)の取組方針③

マテリアリティ

アプローチ

KPI

結果

現
行

顧客満足度の高い高品質なサービス提供

- ・見守りサービスのラインナップ充実
- ・コンパクトセキュリティ導入
- ・画像解析によるクオリティの高い警備サービスの提供
- ・AI/ロボット等を用いた高品質なビルメンテナンスサービスの提供

- ・『ミマモリオ』契約端末数累計12台
- ・『TEC-SMART』契約数累計266台
- ・『画像監視サービス』累計155台
- ・清掃ロボット8台
- ・警備ロボット試験導入

社会環境に適合したサービス提供

✓ 高齢者化・単身家族化の加速にマッチしたサービスを展開

新

顧客満足度の高い新たなハイスペックサービスの提供

- ・ラスト・ワンマイルを活用したBtoCを中心とした事業の展開
- ・AIとDXを活用したサービス拡充

現
行

①BCP体制の充実

- ①・拠点/システム体制の整備
- ・災害対策訓練/避難訓練/システム障害訓練等の継続実施

- ・監視系基幹サーバー/中継装置をデータセンターに移設完了
- ・各種訓練を年1回継続実施

②地域社会への災害対策推進活動

- ②・地域主催の災害訓練参加
- ・防災関連商品の提案/推進活動等

- ・契約施設/行政主催の訓練に定期参加
- ・防災備蓄品販売実績累計121百万円

自然災害等への危機管理

✓ 南海トラフ等の大規模災害発生を念頭においた万全な準備/社会が求める警備会社としてなすべき初動への備えを充実

新

①BCP体制の充実

- ①・災害対策訓練/避難訓練/システム障害訓練等の継続実施
- ・緊急避難者の受入れを想定した防災用品の整備

②地域社会への災害対策推進活動

- ②・地域主催の災害訓練参加

第13次中期経営計画期間(2025.4~2028.3)の取組方針④

マテリアリティ

アプローチ

KPI

結果

現
行①コンプライアンス
意識の醸成①・コンプライアンス研修の実施
・テックアカデミー活用による社会人教育
の実施・年2回継続実施
・2022年4月よりグループ全従業員を対象に継続実施②コーポレートガバナ
ンス強化②・取締役会の実効性向上
・リスクマネジメント委員会の実効性向上・実効性評価アンケート年1回継続実施
・リスク区分の見直しなどリスクマネジメント体制を抜本的に見直し

コンプライアンス

✓ 不祥事を風化させない／社会の信任を得られる厳格な管理態勢の継続

新

①コンプライアンス
意識の醸成①・コンプライアンス研修の実施
・テックアカデミー活用による社会人教育
の実施②コーポレートガバナ
ンス強化②・取締役会の実効性向上
・リスクマネジメント委員会の実効性向上現
行①地公体・行政機関と
連携①・教育実習の受入れ
・出前セミナーの実施

・コロナ自宅療養者の状況確認業務実施

②文化/スポーツ振興
による地域の活性化②・スポーツチームのスポンサー契約
・地域イベントへの参加/協賛・スポンサー2チーム
・オリジナルコンサート定期的に開催

地域・社会貢献

✓ より地域社会への貢献に資する施策を展開

新

①行政機関・教育機関
との連携①・SX(サステナビリティトランスフォーメ
ーション)の取組として、「防災とビジ
ネス」のテーマで大学と連携②スポーツ文化支援
地域活性化②・スポーツチームのスポンサー契約
・地域イベントへの定期的な参加/協賛

	第10次中計	第11次中計	第12次中計	第13次中計
期間	2016.4月～2019.3月	2019.4月～2022.3月	2022.4月～2025.3月	2025.4月～2028.3月
目指す姿	安心快適な社会の実現を応援する企業グループ 信頼感と提案力で誰もが認める関西No1企業グループ	関西警備・ビルメン業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立する	社会的要請に応え、成長・発展し続ける企業グループ	警備・ビル管理を中核とした「総合生活安全企業」への進化
スローガン	変革と挑戦	変革への持続的挑戦	構造改革への挑戦	筋肉質な企業体質への転換 (「量」の拡大から「質」の向上へ)
成長戦略	行動宣言の実践を掲げ、これまで以上に「変革」と「挑戦」を追求する	<ul style="list-style-type: none"> ・2025年度(2026年1月)設立60周年に向けた第1ステージ ・大阪・関西万博、MICE・IR等のビジネスチャンスに応える資源とノウハウの蓄積 ・東洋テックグループの発展に向けた体質改善、イノベーション実現の3年間 	<ul style="list-style-type: none"> ・環境変化をふまえた事業構造改革への挑戦 警備事業内ポートフォリオの革新 ビル管理事業仕組の拡大 ・サステナビリティ経営の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな成長領域への進出 (“ラストワンマイル”の強みを活かしたサービス展開/サステナブル・レジリエントな社会づくりをサポート) ・ウェル・ビーイング経営の実践 (人的資本経営・株主還元)
計数目標	連結売上高：260億円 連結経常利益：13億円 戦略投資額：60億円 配当方針：還元の拡充	[2021年度] 連結売上高：300億円 連結経常利益：17億円 [2025年度] 連結売上高：400億円 連結経常利益：25億円	連結売上高：350億円 連結営業利益：17.5億円 連結経常利益：19億円 戦略投資額：70億円 配当性向50%目途に安定配当	連結売上高：400億円 連結営業利益：20億円 EBITDA：25億円 戦略投資額：100億円 DOE3%下限に配当性向50%目途
重点施策	経営基盤の強化 戦略的な投資の実行 ファシリテーション戦略の展開 高機能商品・サービスの開発 関西有力企業とのコラボレーション 不動産事業の拡大 地域別戦略における選択と集中 企業風土の改革 収益重視への役職員意識の改革 収益力向上に向けた組織・制度の改革	環境変化・技術革新への挑戦 人材調達力の向上 デジタル化・技術革新への取組み 金融機関ビジネスの見直し 収益構造の変革(骨格・体質の改革) M&Aの推進体制強化・戦略投資 利益率改善具体策の実行 第三の主要先発掘、開拓 ブランド(企業価値)の創造 TVCM等による認知度向上 TECグループビジョン2025作成 株主還元の拡充	警備事業 レジリエントな事業基盤の確立 事業遂行を通じたCS向上 ビル管理事業 総合ビル管理元請け受託力増強 業務革新による収益向上 不動産事業 資産有効活用による収益増強 不動産事業体制整備による機能強化 セグメントにかかわらない共通事項 サステナビリティ課題への取組み 資産ポートフォリオの見直し 人材マネジメントの高度化	既存領域の収益性向上 価格適正化 生産性向上 成長戦略投資の実行 新たな成長領域への進出 ラストワンマイルの強みを活かしたサービス展開 サステナブル・レジリエントな社会づくりをサポート ウェル・ビーイング経営の実践 人的資本経営の高度化 株主還元拡充

お問い合わせ
東洋テック株式会社
経営統括部
06-6563-2155
<https://www.toyo-tec.co.jp>

