



2023年6月12日

各位

会社名 東洋テック株式会社  
代表者名 代表取締役社長 池田 博之  
コード番号 9686  
上場取引所 東証スタンダード  
問合せ先 常務執行役員  
管理本部長 入浦 直仁  
(TEL 06-6563-2111)

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年11月30日に、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出しその内容について開示しております。

2023年3月31日時点における計画の進捗状況等について、下記の通り作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め、下表のとおりとなっており流通株式比率については引き続き基準を充たしておりません。

当社といたしましては、基準充足に向け添付資料「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況について」記載の施策に引き続き取り組んでまいります。

なお計画期間については、2年間（2022年4月1日～2024年3月31日）の変更はありません。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 及びその推移	2021年6月30日 ※1	1,275人	27,310単位	27.4億円	23.8%
	2023年3月31日 ※2	1,634人	27,731単位	23.8億円	24.2%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
2023年3月31日時点の適合状況		適合	適合	適合	不適合
当初の計画に記載した計画期間		—	—	—	2024年3月末

※1. 2021年6月30日時点での当社の適合状況については、株式会社東京証券取引所が移行基準日（2021年6月30日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2. 2023年3月31日時点での当社の適合状況については、株式会社東京証券取引所が基準日（2023年3月31日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

スタンダード市場の上場維持基準充足に向けた流通株式比率上昇に向けた当社の具体的な取り組みについては、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況について」に記載のとおりです。

2024年3月31日までに上場維持基準を充足するために、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

### 添付資料

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

以上

**新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画に  
基づく進捗状況について**



## 目次

項目	頁
「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画」概要 (2021年提出)	P 3
当社の上場維持基準への適合状況及びその推移 (2023年3月末現在)	P 4
取り組み（個人株主増加施策）実施状況	P 5～P 10
取り組み（個人株主増加施策）への評価	P 11～P 12
今後の課題と取り組み内容について	P 12
第12次中期経営計画	P 13～P 30

## 「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画」概要（2021年提出）

## ◆移行基準日における状況

2021年6月30日の移行基準日におけるスタンダード市場の上場維持基準においては「株主数」、「流通株式数」、「流通株式時価総額」の各項目については適合しており「流通株式比率」においてのみ不適合となっています。

## ◆課題及び基本方針について

- 流通株式比率の増加に向け、政策保有株式の相互保有の解消を継続していくことで、流通株式を増加させます。
- 相互保有株式解消の受け皿として、個人株主増加に向けた取り組みを一層強化します。
- 第11次中期経営計画（2019年4月1日～2022年3月31日）の計画達成により、企業価値を高めることで、株主及び投資家等から信頼される企業を目指します。

## ◆計画期間について

過去の実績及びマーケット等の外部環境も加味し、2年間（2022年4月1日～2024年3月31日）と致します。

## 当社の上場維持基準への適合状況及びその推移（2023年3月末現在）

2023年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準においては、計画提出時点と変わらず、「株主数」、「流通株式数」、「流通株式時価総額」の各項目については適合しており、「流通株式比率」においてのみ不適合となっており、その状況及び計画に対する期間中の推移及び取り組み状況は、以下の通りです。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 及び その推移	2021年 6月30日 ※1	1,275人	27,310単位	27.4億円	23.8%
	2023年 3月31日 ※2	1,634人	27,731単位	23.8億円	24.2%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
2023年3月31日時点の適合状況		適合	適合	適合	不適合
当初の計画に記載した計画期間		—	—	—	2024年3月末

※1. 2021年6月30日時点での当社の適合状況については、株式会社東京証券取引所が移行基準日（2021年6月30日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2. 2023年3月31日時点での当社の適合状況については、株式会社東京証券取引所が基準日（2023年3月31日）時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

## 取組み（個人株主増加施策）実施状況

### 1 個人投資家向け会社説明会の開催

- ◆ 従来、各年度に1回大阪の会場で開催していた個人投資家向け会社説明会を、より幅広い個人投資家の方に、当社の認知度を高め、経営戦略等について理解して頂くため、開催回数、開催方法、開催時間帯、参加者ターゲット等を逐次見直し開催いたしました。
- ◆ 個人投資家向け会社説明会（IR）の開催実績は、以下の通りです。

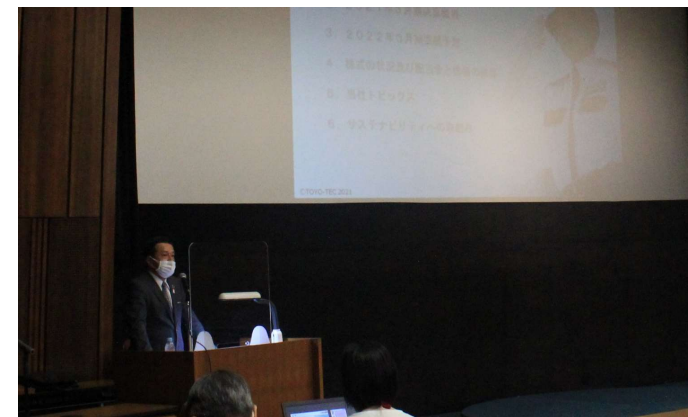
#### 《2021年度開催実績》

開催日 : 2021年7月9日（金）

開催方式 : 会場（大阪銀行協会）におけるリアル開催

出席者 : 61名

特徴 : 平日日中における会場における開催。主に60歳以上の個人投資家が参加。



## 《2022年度開催実績①》

開催日：2022年8月27日（土）

開催方式：WEBによるライブ配信並びにオンデマンド配信

視聴者：279名

特徴：土曜日午後におけるWEB開催。

視聴者は60代以上が約半数を占める。



### ▼視聴者意見（一部抜粋）

投資を検討したい	投資しない・判断できない
大阪在住なので、地元企業として応援したいので投資を検討したい。	上場している同業他社に比べ営業利益率が低い。
御社については、初めて知りましたが、関西唯一の上場警備会社で、今後の関西のビックプロジェクトで受注できれば、大きく成長しそうかなと感じました。	株価の流動性が低い。
新中期経営計画の推進により収益率が改善していくことを確認したうえで投資を検討したい。	売り上げの伸び割に利益率がばらついている。
株価が割安。P B Rが低い。	株主優待がない



## 《2022年度開催実績②》

開催日：2023年2月18日（土）

開催方式：WEBによるライブ配信並びにオンデマンド配信

当日視聴者：91名

オンデマンド配信再生回数：9,310回（当日参加会社全社合計数）

書き出し記事閲覧者数：1,362回

特徴：視聴者は企業分析に熱心な20代～50代の  
若手投資家が約8割を占める。

## ▼視聴者意見（一部抜粋）

別のセミナーでも御社についての説明を聞きましたが、IR活動に力を入れていますね。

個人投資家が増加しているとのことで、企業を調べてみたくなった。

IRページに配当金推移・配当性向のグラフがあるのは珍しいですね。通常は株価とかですけど、そこを売りにしたい  
意思を見ました。

今後も還元策に期待します。

株価の変動がほとんどないのが、投資対象としてどうなのかと感じる。

社会に必要な分野なのと配当性向が良いことが良いと思いました。投資を検討したいと思います。

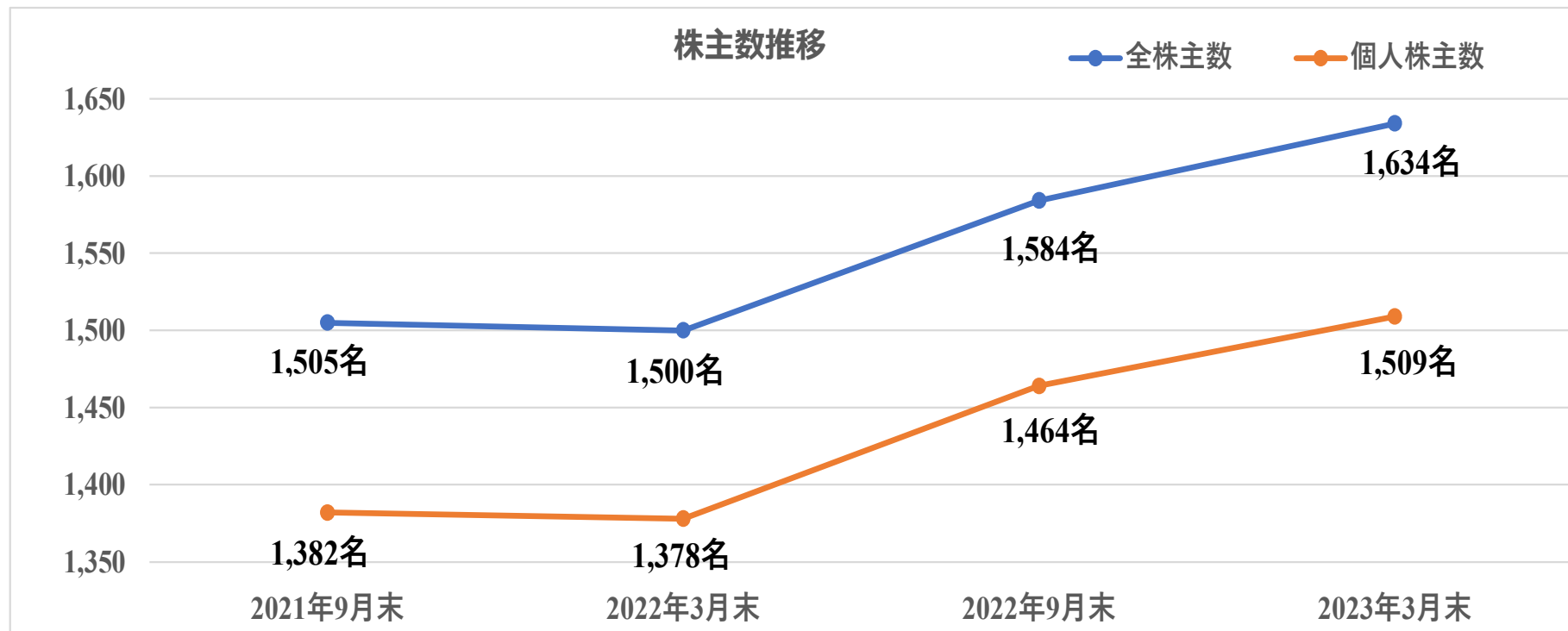
安定的な業務内容・業績は魅力的です。

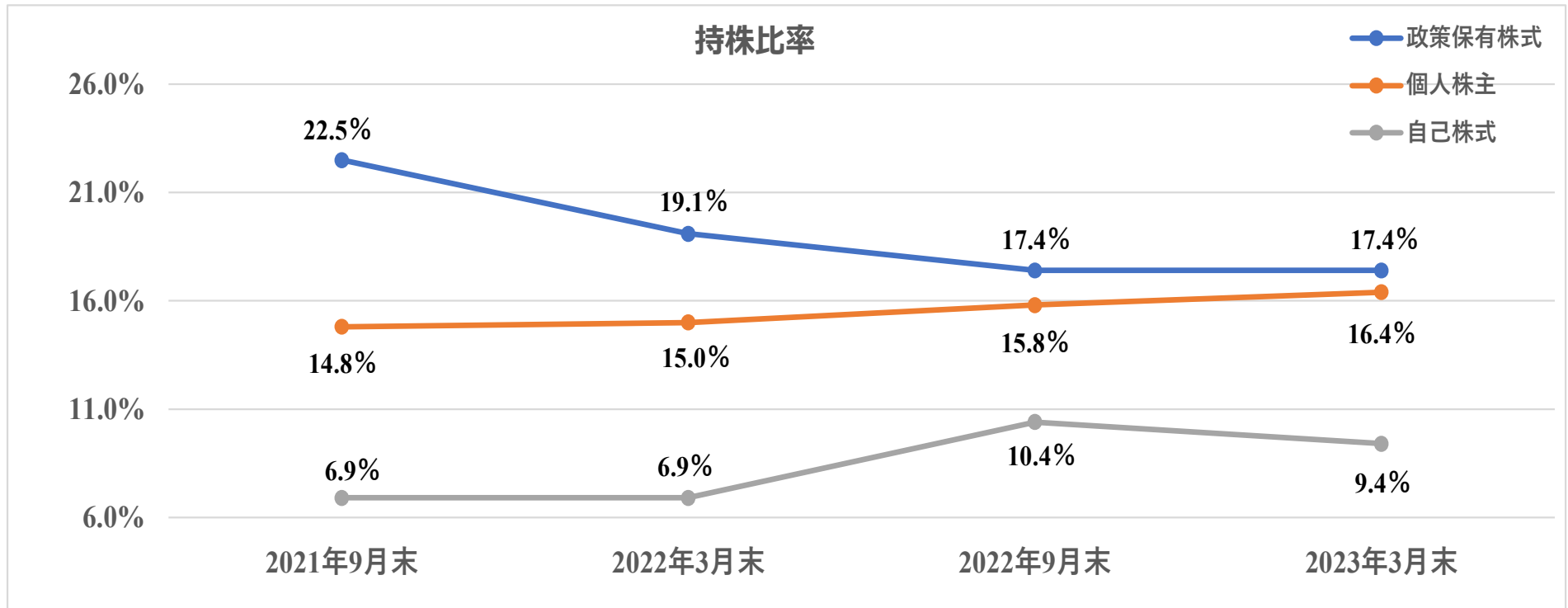
大手企業が大株主となり、流動性が低かったり、株価もここ10年ほとんど上昇していないなど課題もあるが、  
業績判定、配当も増やす傾向で長期投資にはもってこいの企業との認識です。



## 2 相互保有政策保有株式の相互売却による流通株式の増加

- ◆ 当社グループの事業拡大と持続的な成長のため、事業戦略上の重要性、取引関係の維持・強化、配当収益等の安定的な確保、中長期的な資産価値の向上などを行う目的で投資することとし、投資に伴うリスク・リターン等について、総合的に検証を実施し保有することとします。
  - ◆ 上記目的に合致しない状況となった株式等については、縮減を行います。
  - ◆ 定期的な見直しについては、個別の政策保有株式について、その保有の狙い目的や合理性につき、原則として、年1回以上、取締役会において具体的な説明を行っております。
- 上記方針に基づき政策保有株式の縮減を以下の通り行っており、計画の基本方針通り、その受け皿として流通株式となる個人株主数及び個人持株比率が増加しております。

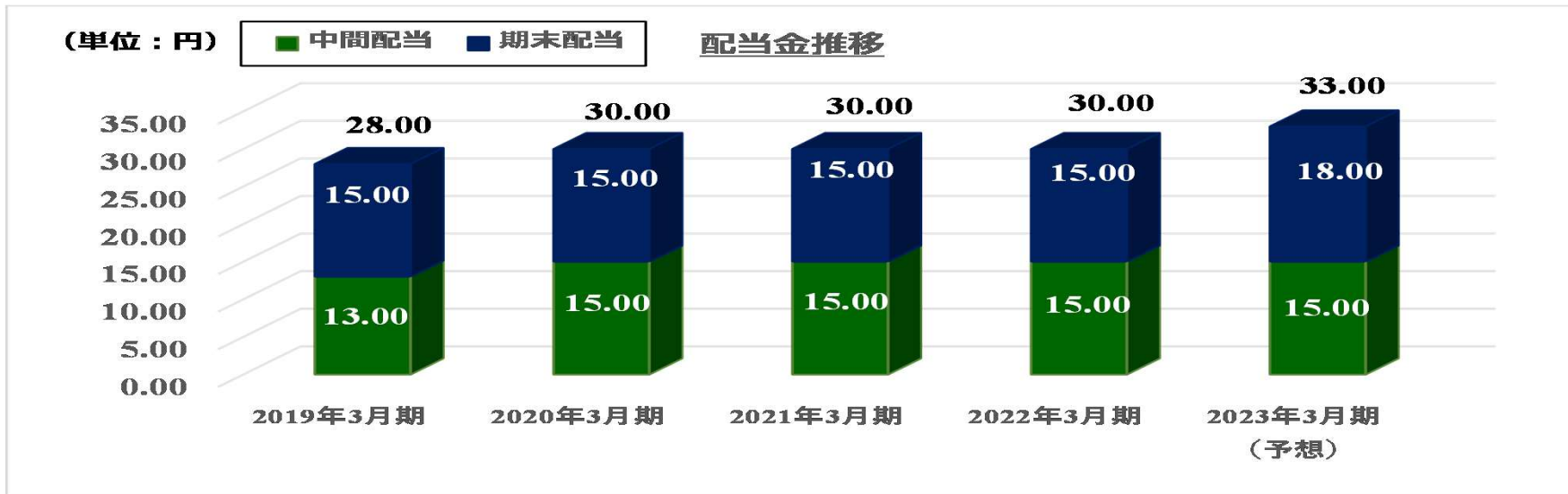




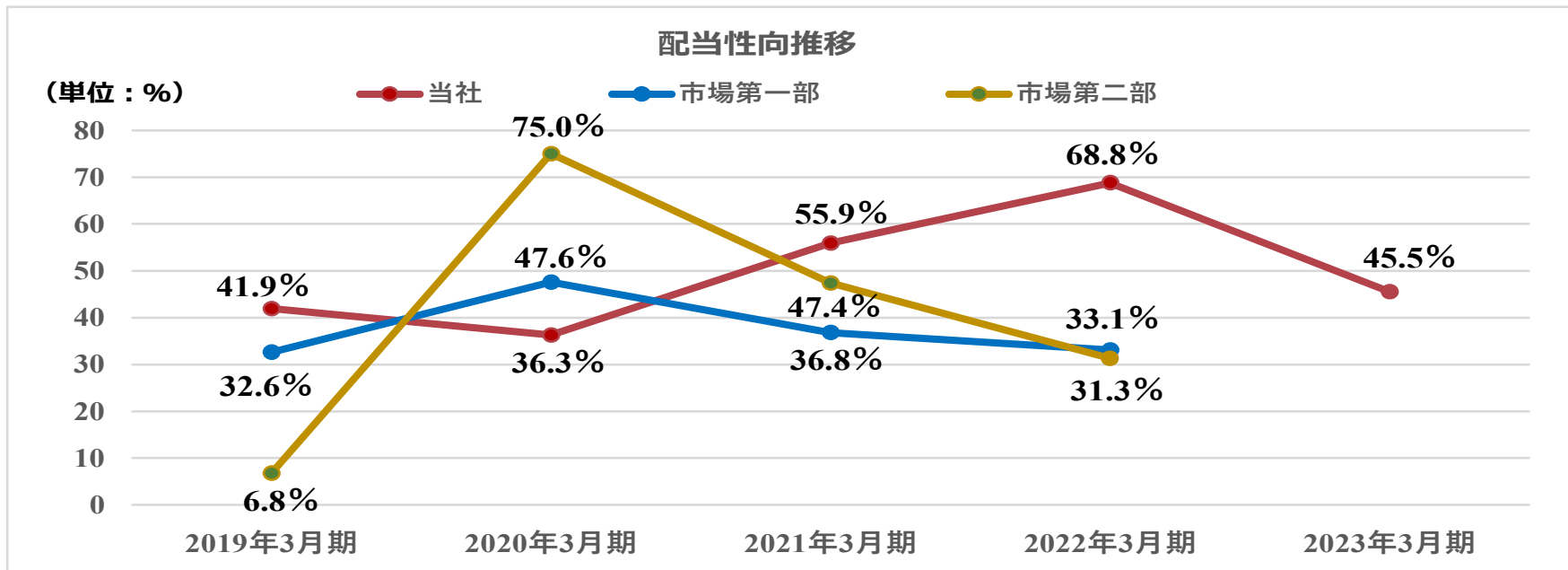
### 3 配当方針について

- ◆ 株主に安定かつ業績に応じた配当を実施すべく、以下の配当方針としています。
- ◆ 配当方針  
第12次中期経営計画において、「配当性向50%を目途に安定配当」を掲げており、配当実績は次の通りです。

## ◆ 配当推移



## ◆ 配当性向推移



## 取組み（個人株主増加施策）への評価

◆上記の各施策への取組みについての評価は、以下の通り。

### 1 個人投資家向け会社説明会の開催

- 従来より実施回数を増やし、また幅広い年齢層へのアプローチや開催方式も、会場、WEB配信、オンデマンド配信、対話方式等の色々な方式を採用し、積極的に実施。
- 各説明会における参加者も従来の方式に比べ多くなってきており、また参加者からの評価・意見も好意的なものが多かった一方で、課題である流通株式の低さより投資に対して慎重な姿勢の意見もあり。
- 以上より、政策保有株式の受け皿としての個人株主の増加施策としては、一定の効果はあり、また今後も有益な施策である一方で、株式の流動性を高めるための施策の強化が必要。

### 2 相互保有政策保有株式の相互売却による流通株式の増加

- 政策保有株式については、相互保有先を中心に、先方の理解を得たうえで解け合いを精力的に行った結果、持株比率も低下し、その受け皿として、個人株主数・持株比率の大幅増加したことから、一定の効果はあり。
- しかしながら解け合い株式のうち、一部を株主還元の充実、資本効率の向上を目的に自己株式で取得したこともあり、流通株式の増加は、限定されることになった。
- 以上より、当該施策は有効な施策であることから、今後も引き続き取り組みを行っていく。

### 3 配当方針について

- 第12次中期経営計画における配当方針、「配当性向50%を目途に安定配当」をもとに、配当実績も、当該配当方針通りの配当を実施。
- 個人投資家向け説明会においても、当社の配当方針に対して評価する意見もあり、個人株主増加に対して、一定の効果があつたと評価。
- 今後も配当方針に則った配当を実施。

## 今後の課題と取り組み内容について

### 今後の課題

- 政策保有株式の解け合いによる個人株主の保有比率の向上は一定の効果はあつたが、解け合い株式の一部を自己株式で取得したこともあり、効果は限定的となったことから、今後は解け合い株式が個人投資家にダイレクトに買付してもらえる仕組み等を検討していく。

### 取り組み内容

- 政策保有株式の解け合いについては、引き続き取り組みを行い、その受け皿となる個人株主の増加については、取引証券会社の協力を得た施策等を行う。
- その他、個人投資家向け会社説明会（IR）の開催、配当への取組み等についても一定の効果が得られていることから、引き続き各種施策の取り組みを実施。
- また第12次中期経営計画における各種取り組みを行い計画を達成し、投資家の信頼を得ていく。
- 以上の取り組みにより計画期間内の各維持基準のクリアを行う。

## ◆第12次中期経営計画について

当社グループでは、2022年度を初年度とする第12次中期経営計画《2022年4月1日～2025年3月31日》を策定し、「社会的要請の応え、成長・発展し続ける企業グループ」を目指し、「構造改革への挑戦」をスローガンに、成長戦略として「環境変化をふまえた事業構造改革への挑戦」、「サステナビリティ経営の徹底」を掲げ、高い収益性と成長力を目指し取り組んでいます。

計画の詳細はP 14からP 31に記載の通りです。

第12次中期経営計画の計画達成により、企業価値を高めることで、株主及び投資家等から信頼される企業を目指します。

## ●中期経営計画進捗状況

	2025年3月期 (計画)	2023年3月期 (実績)
連結売上高	350億円	301.4億円
連結営業利益	17.5億円	8.4億円
連結経常利益	19.0億円	9.6億円
戦略投資	計画期間中総額 70億円	計画期間中総額 12億円
配当方針	配当性向50%を 目途に安定配当	(予想)年間33.00円 配当性向:45.5%

# 東洋テックグループ 第12次中期経営計画

2022年4月

人・街・未来をまもる



**東洋テック株式会社**

株式会社東警サービス

東洋テック姫路株式会社

東洋テックビルサービス株式会社

テック不動産株式会社

株式会社大阪フジサービス

株式会社新栄ビルサービス



## 目次

I. 第11次中期経営計画総括

II. 事業ポートフォリオ

III. 長期成長シナリオ

IV. 第12次中期経営計画

V. 参考資料

## 前中計(第1 1次中期経営計画)総括

	中計(最終年度)	2019年度	2020年度	2021年度見込	当初計画比
売上高	300 億円	248 億円	260 億円	274 億円	▲ 26 億円
営業利益	15 億円	10.8 億円	7.0 億円	7.8 億円	▲ 7.2 億円
経常利益	17 億円	12.5 億円	8.5 億円	8.6 億円	▲ 8.4 億円

- ◆ 初年度(2019年度)は概ね順調に推移したものの、2020年度より新型コロナウイルス感染拡大の影響により失速。
- ◆ M&Aを中心とする成長戦略投資についても、ビル管理事業会社3社の子会社化によるビル管理事業の強化には寄与したものの、期間累計で90億円の計画を下回り、上記失速をカバーできず。
- ◆ 結果として、中計最終年度の売上計画300億円から▲26億円未達の274億円、利益面は計画比ほぼ半減の営業利益7.8億円、経常利益8.6億円にとどまる。

## 成 果

- ✓ 東大阪センター稼働
  - ・ 輸送/ATM管理事業のローコスト運営体制確立
  - ・ 業務受託能力拡充(輸送・ATM管理・出納)
- ✓ ビル管理事業拡大 = "売上100億円体制"を確立
- ✓ 子会社各社は総じて増収増益トレンドを確立
- ✓ DX推進体制の整備(DX本部設置)

## 反 省

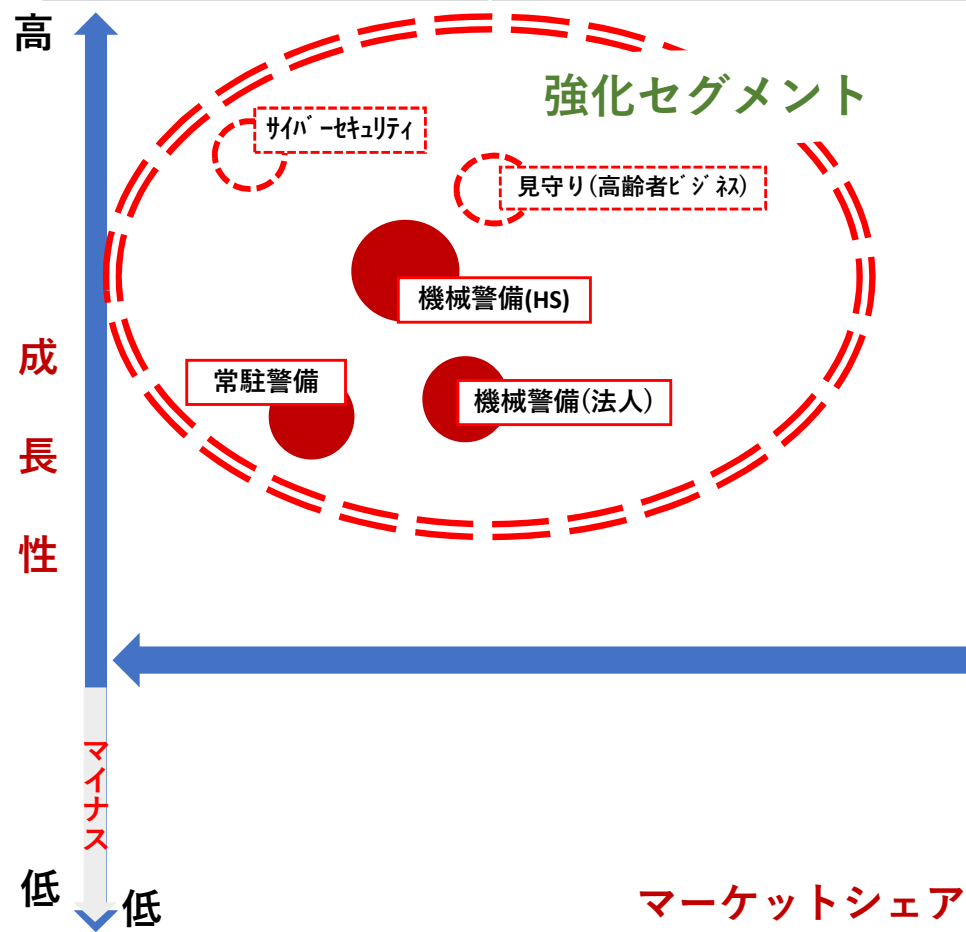
- ✓ 収益力低下
  - ・ 機械警備自体は増加基調ながら、パト部隊のアイドリングタイムに対応してきたATM障害対応・停解業務等の減少の穴埋めにはいたらず)
  - ・ 人件費およびシステム経費増加/2拠点体制・子会社増加による重複コスト増を吸収できず
- ✓ コロナ禍で『第三の柱』開拓は進展せず  
(本格交渉再開は2024年度以降)
- ✓ 戦略投資未消化▲60億円弱(警備事業M&Aなし) **16**

## 警備事業

警備業界の市場規模(単位:億円)

2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
34,236	34,761	35,341	35,534	34,734

事業	方向性
機械警備	警備事業内では相応の成長が期待できる領域(特にホームセキュリティ) ⇒ 先進技術駆使により品質向上
常駐警備	自社対応→外注化の流れで一定の成長が見込める領域 ⇒ ハイブリッド型警備・女性警備員活用による差別化
サイバーセキュリティ	成長性が見込める領域 ⇒ 他社とのアライアンスによる個人情報にかかるサイバーリスク等へのサービス実装を検討 ⇒ 安価な商品ラインナップの充実による顧客の裾野拡大を目指す
見守り(高齢者等)	
ATM管理(出納含む)	相応のシェアは有するが成長性は低い※領域 ⇒ ローコスト運営で現状ポジションを防衛
輸送警備	※ただし、出納業務等は金融機関にとって残存する非効率業務の受皿として一定の成長性は期待できる



機械警備業務対象施設数推移(令和2年における警備業の概況(警察庁資料))

単位:千件	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2016比
対象施設	3,006	3,038	3,196	3,118	3,177	+5.7%
(好非住居)	1,495	1,498	1,564	1,506	1,515	+1.3%
(好住居)	1,511	1,540	1,632	1,612	1,662	+10.0%

CD・ATM設置

単位:台	2010年度	2015年度	2020年度	2010比
全国合計	111,963	109,505	97,895	▲12.6%
(好都銀)	25,687	26,185	21,265	▲17.2%
(好信金)	19,921	19,828	18,756	▲5.8%

## ビル管理事業

事業	方向性
ビル管理(非住居)	相応の成長性は期待できるがシェアは低い領域 ⇒ 関係会社統合によるノウハウ・人的リソース集中により強化
ビル管理(住居)	シェアは高いが成長性は非住居に比して見劣り ⇒ 全面的な維持管理の簡素化のほか外注ネットワークの見直し等によるローコスト運営体制の確立

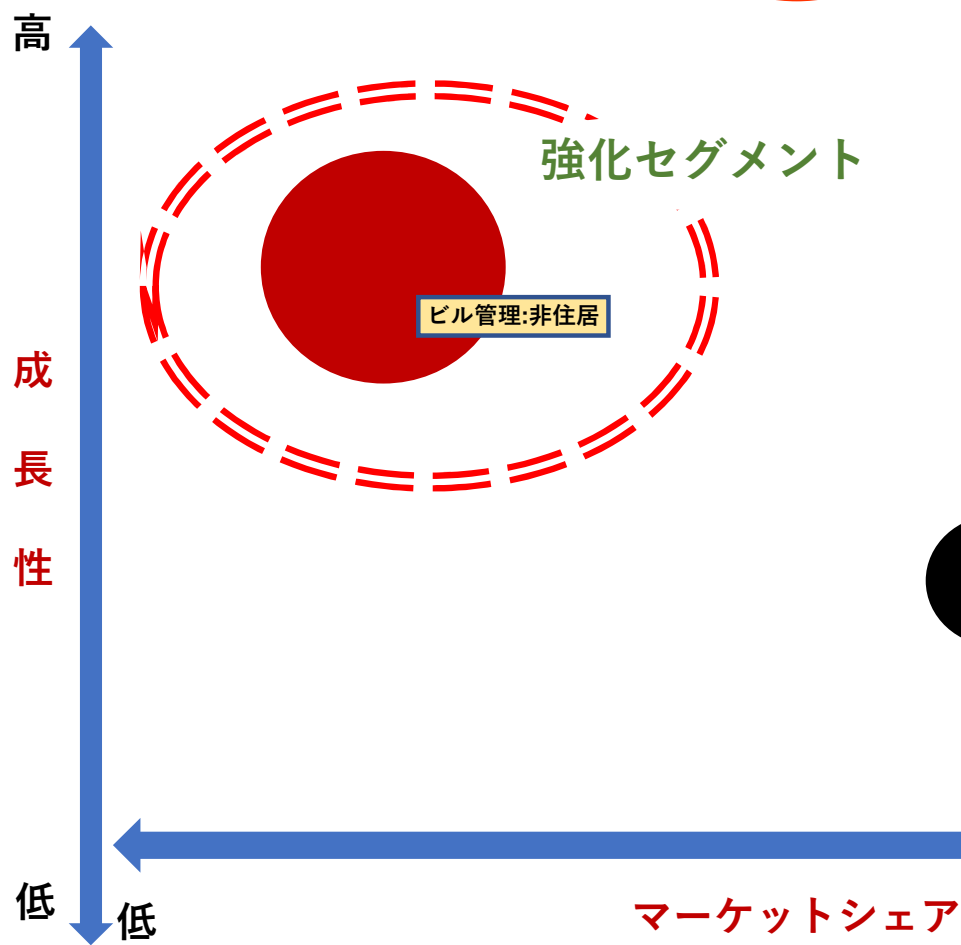
ビル管理業界の市場規模(単位:億円)

2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
37,433	37,403	39,952	42,763	42,337

2020年度ビル管理建物用途別規模(単位:億円)

住宅	1,536
非住宅	40,801
事務所・ビル	9,194
店舗・商業施設	7,722
医療・福祉施設	4,241
学校施設	4,119
工場・作業所	4,010
その他	11,515
合計	42,337

当社Gr管理物件	物件数	売上高
住宅・マンション	6,320	37 億
一般事務所・オフィスビル	2,450	34 億
店舗・商業施設	540	4 億
医療・福祉施設	380	5 億
学校施設	160	5 億
その他	1,150	8 億
合計	11,000	93 億



# 不動産事業

## 【従来スタンス】

### (東洋テック本体)

- ◆ 資産の効率運用の観点から余資の一部を不動産投資に振り向け  
=投資目線=  
本業(警備・ビル管理)に資する物件に厳選

### (テック不動産)

- ◆ 警備／ビル管理事業に資する情報収集セクターの位置付け
- ◆ 原則として在庫は抱かずに仲介業務にて一定の収益を確保
- ◆ 人的資源も10人程度までで運用

## 【環境変化】

- ◆ CGコードに基づく企業動向  
政策保有株式圧縮への動きが加速
- ◆ 議決権行使動向  
機関投資家向け議決権行使助言会社が方針を明確化  
(代表2社の方針＝“政策保有株式が対自己資本10～20%超で経営トップに反対を推奨”)
- ◆ グループ収益力が低下  
警備事業・ビル管理事業の収益力が低迷⇒不動産収益がグループ収益を下支えする状況

## 【今後の方向性】

### ◆ 基本的な考え方は不変

- ・ 本業(警備・ビル管理)に資する投資を厳選して実行
- ・ テック不動産は主要ミッションとして川上での情報収集活動を強化

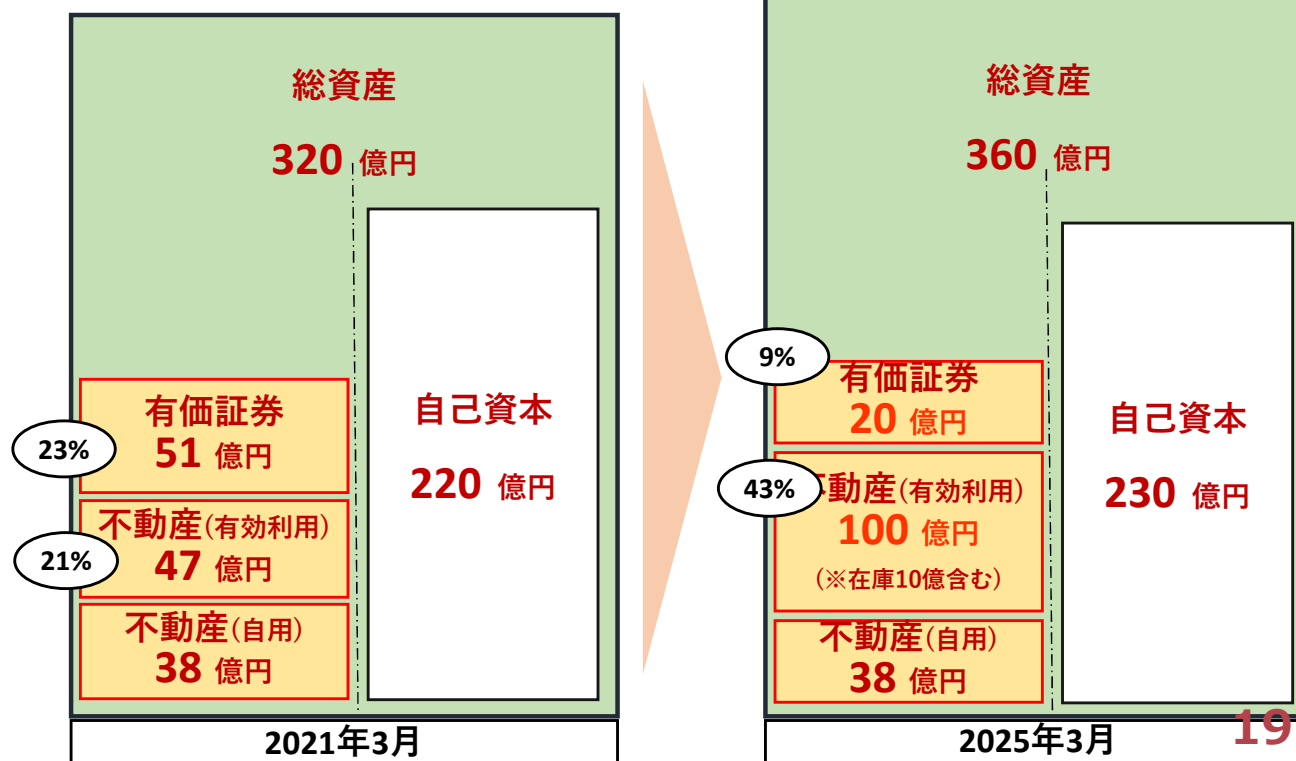
### ◆ ただし、以下の点を見直し不動産事業の拡充もはかる

#### [賃貸]

- ・ 資産効率向上の観点から、有価証券保有比率圧縮にあわせ不動産保有比率を一定程度上げた資産ポートフォリオにて運営  
⇒ **リスク資産≒自己資本×50%程度**

#### [仲介・売買]

- ・ 不動産事業収益安定化の観点から、原則仲介事業のみから一定程度の商品不動産保有を許容  
⇒ **マイナーエクイティ出資も含めて10億円目途**



## 2030ビジョン①

東洋テックの  
普遍的な思い

経営理念 = 安心で快適な社会の実現に貢献

将来ビジョン

(2030ビジョン)

将来にわたり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

将来に向けて今なすべきこと



① 社会が求めるものを充足(社会的価値)するとともに、② 強固な経営基盤を確立(経済的価値)することにより、企業としての存在意義を社会から広く認知されること

サステナビリティに  
関する社会的要請

次期中計での取組み

営利企業として  
存続に関する安心感

目指す姿

社会的要請に応え、成長・発展し続ける企業グループ

スローガン

構造改革への挑戦

## 2030ビジョン②

## 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



## 全体マップ

セグメント	警備事業			ビル管理事業		不動産事業
	機械警備	施設警備	輸送・ATM管理	設備	清掃	
事業戦略	<p>親近感のある警備会社として人々の生活に深く入り込める企業を目指して</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ AI活用による高品質・安価なソリューション提供</li> <li>◆ 見守りサービス/HS事業を起点とした顧客基盤の拡大</li> </ul>			<p>ビルメン業者として全国区の認知度を目指して</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ AI活用によるハイブリッド型警備の提供</li> <li>◆ 女性警備員動員力強化による他社との差別化</li> <li>◆ プラットフォーマーとして小口市場への参入</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 中小金融機関の出納外注ニーズの掘り起こし</li> <li>◆ 他社に先駆けた輸送車の小型化・EV化による差別化</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 有資格者増強による総合ビル管理元請け受託力強化</li> <li>◆ 保守～大規模・小口修繕まで総合ラインナップの整備</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 定期清掃の内製化</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 安定した事業収益実現に向けた体制整備</li> <li>◆ グループ全体の最適なファシリティマネジメント</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ デジタルマーケティング強化によるEC販売増強</li> <li>◆ アライアンスによるサイバーセキュリティサービスの提供</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ プロパティマネジメント業務の拡充(テナント運営・資産価値保全・管理運営・コンストラクションマネジメント)</li> </ul>		
ターゲット(エリア)(顧客層)	大阪を中心とする近畿圏			全国(首都圏を重点的に強化)		関西圏:リテール仲介
	ホームセキュリティ対象層(一般家庭・自営業・小規模オフィス)			一般事業所・オフィスビル・複合ビル		首都圏:大型コンサル案件
コーポレート	<p>人事</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 事業構成をふまえた人財ポートフォリオの構築</li> <li>◆ グループ一体の人事運営の実践(採用～研修・教育～交流人事～経営人材育成)</li> <li>◆ プロフェッショナル人材の養成(重点資格[警備・ビル管理・PM]取得計画の立案・実施)</li> <li>◆ ダイバシティ&amp;インクルージョン(人的資本への投資拡大・従業員エンゲージメント向上施策の実施)</li> </ul>					
	<p>財務</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ M&amp;A・アライアンス戦略推進</li> <li>◆ CGコードや資産効率(ROE・ROA)重視の資産ポートフォリオの再構築</li> </ul>					
	<p>組織</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ グループ連結経営の基盤強化に向けたグループ再編の検討</li> <li>◆ レジリエントな事業基盤の確立(拠点網/基幹システムに関するBCP体制確立)</li> </ul>					



## 2030に向けて

事業	方向性		2021	2024	……	2030
警備	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ AI活用による高品質のサービス提供(ラインナップ充実・ハイブリッド型警備の強化)</li> <li>◆ マザーマーケット大阪を中心とした近畿圏におけるホームセキュリティ事業の拡大</li> </ul>	売上高	175 億円	200 + $\alpha$ 億円		売上500億円への挑戦
		営業利益(利益率)	250 百万円 (1.4%)	860 百万円 (4.3%)		
ビル管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ BM中心の事業形態から総合ビル管理元請け受託・PM業務拡充による収益機会の創出</li> <li>◆ 戦略投資(M&amp;A)による首都圏・中京圏での業容拡大</li> </ul>	売上高	95 億円	120 + $\alpha$ 億円		
		営業利益(利益率)	360 百万円 (3.8%)	540 百万円 (4.5%)		
不動産	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 資産ポートフォリオの見直しに伴う収益増強(リスク資産保有比率≒自己資本の50%を目途とした不動産有効活用の展開)</li> <li>◆ (テック不動産) ・事業遂行/情報収集体制の整備・拡充</li> </ul>	売上高	5 億円	10 億円		
		営業利益(利益率)	240 百万円 (48.0%)	350 百万円 (35.0%)		
合計		売上高	275 億円	350 億円		
		営業利益(利益率)	850 百万円 (3.1%)	1,750 百万円 (5.0%)		

## 第12次中期経営計画骨子

目指す姿

社会的要請に応え、成長・発展し続ける企業グループ

期間

2022年4月～2025年3月

スローガン

構造改革への挑戦

## ■ 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
- ・ビル管理事業ウエイトの拡大 ⇒ 収益構造の改革

## ■ サステナビリティ経営の徹底

## 経済的価値

## 社会的価値

## 【財務・配当[最終年度(2024年度)]】

連結売上	350 億円
営業利益	17.5 億円(営業利益率5.0%)
経常利益	19.0 億円(経常利益率5.5%)
戦略投資	期間累計 70 億円(M&A・不動産)
配当方針	配当性向50%を目途に安定配当

## 【サステナビリティ経営の徹底】

- ・サステナビリティ活動の基本方針・マテリアリティに基づく取組みを推進
- ・SDGs取組を進化させ脱炭素経営に取組み
- ・2030年度温室効果ガス排出量=2013年度比▲50%

成長戦略

## 【警備事業】

- ・強固な事業基盤の確立
- ・事業遂行を通じた顧客満足度の向上
- ・デジタル化によるチャネル拡大

## 【ビル管理事業】

- ・総合ビル管理元請け受託力の増強
- ・業務革新による収益向上

## 【不動産事業】

- ・資産の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



## 重点施策

### 警備事業

#### ✓ 強固な事業基盤の確立

- ・ サービスラインナップの拡充による顧客基盤の拡大  
(ニーズ変化[安全→安心→見守り]の捕捉による裾野拡大)  
テックスマート・コンパクトセキュリティ・万引き抑止・  
高齢者向け見守り・マンション管理人省人化システム 等
- ・ ホームセキュリティ事業のローコスト体制確立
- ・ 万全なBCP体制(拠点/監視系システム)の確立
- ・ M&Aによる関西圏以外への営業基盤の拡大

#### ✓ 事業遂行を通じた顧客満足度の向上

- ・ AI活用した画像解析技術革新によるクオリティ向上
- ・ 女性警備員250名体制確立による他社との差別化
- ・ お客様マイページの浸透/機能強化による顧客満足度向上

#### ✓ デジタル化によるチャネルの拡大

- ・ デジタルマーケティング強化によるEC販売力の増強
- ・ プラットフォーマーとして小口警備市場への参入

### ビル管理事業

#### ✓ 総合ビル管理元請け受託力の増強

- ・ 関係会社4社統合による付加価値の高いサービス提供
- ・ M&Aによる業容拡大
- ・ 首都圏/中京圏の営業体制強化

#### ✓ 業務革新による収益向上

- ・ プロパティマネジメント業務の拡充による情報収集体制強化
- ・ グループ各社の連携強化による外注業務の内製化推進

### 不動産事業

#### ✓ 資産の有効活用による収益増強

- ・ 資産ポートフォリオの見直しによる不動産戦略投資の拡大

#### ✓ 不動産事業体制整備による機能強化

- ・ 物件取得枠拡大による収益機会の拡大
- ・ 情報収集チャネルの拡充(税理士等との連携強化)
- ・ M&A(AM会社)による業容拡大(信託受益権の取扱い)

### 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り組み

- ・ サステナビリティ委員会の運用体制の確立、定着
- ・ 『マテリアリティ』に対する各種施策の策定・実施ならびにPDCAサイクルの確立
- 【マテリアリティ】
  - ①地球環境への配慮 ②人材マネジメント
  - ③社会環境に適合したサービス提供 ④自然災害等への危機管理
  - ⑤コンプライアンス ⑥地域・社会環境
- ・ CO2排出量削減・・・2024年度=2013年度▲20%
- ・ DX推進

#### ✓ 資産ポートフォリオの見直し

- ・ CGコードをふまえた有価証券保有比率の削減  
→資産効率向上の観点から不動産戦略投資の拡大

#### ✓ 人財マネジメントの高度化

##### ◎人財ポートフォリオの最適化

- ・ グループ一体の人事運営
- ・ グループ一括採用～共通の教育体制～人事交流～人事体系統一
- ・ プロフェッショナル人材の計画的な養成
- ・ ダイバシティ&インクルージョン

##### ◎エンゲージメント向上施策の実施

- ・ 65才定年延長
- ・ 60周年に向けた記念事業の実施  
[インセンティブ制度の導入検討]
- ・ 健康経営の推進

# サステナビリティ課題への取組み

## 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。

## 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

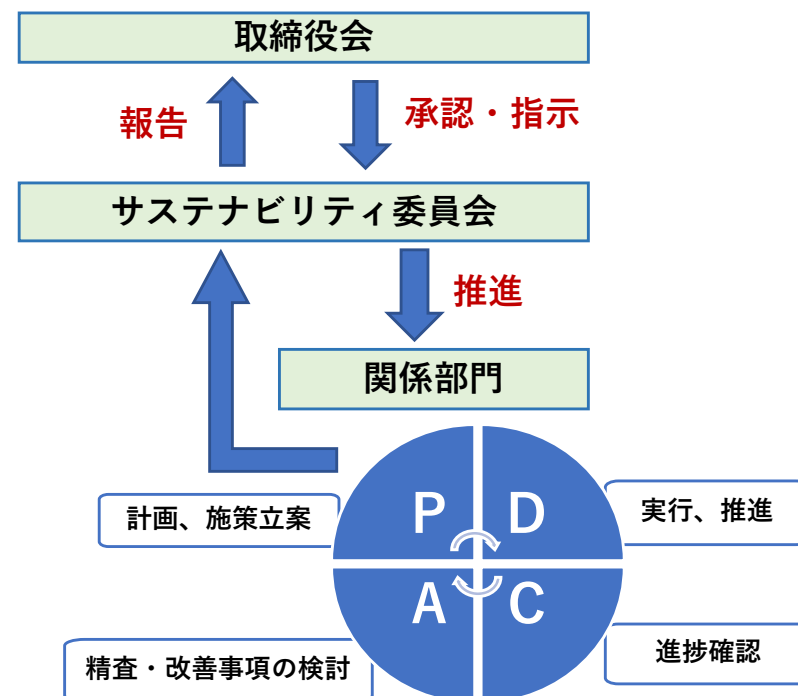
### コンプライアンス

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

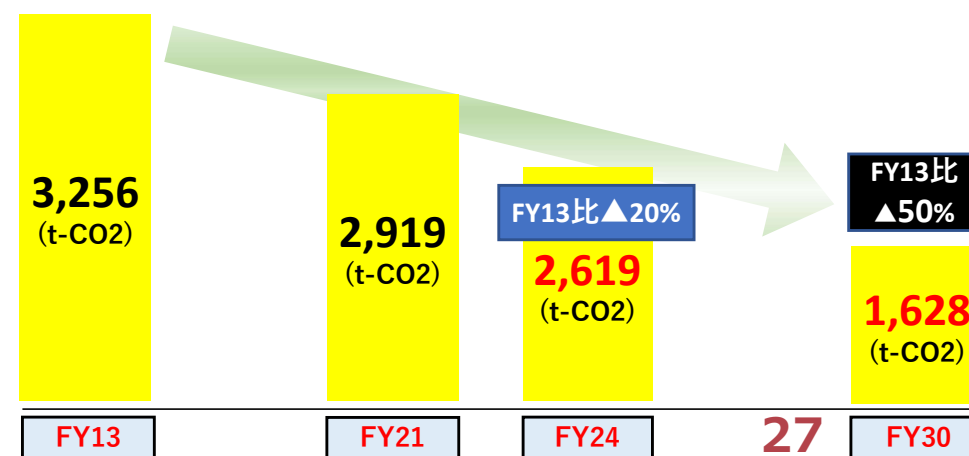
### 地域・社会貢献

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

## 推進体制



## CO2削減



## サステナビリティ個別施策・KPI

マテリアリティ	アプローチ	KPI (2024年度)	SDGsテーマ
1.地球環境への配慮	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	①紙使用量を50%削減 (2019年度比) ②ガソリン・電気使用量に伴うCO2排出量を20%削減 (2013年度比) ③・現金輸送車の全台のうち35%を小型化へ ・営業車両の電気自動車化を推進	   
2.人材マネジメント	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	①健康経営優良法人を取得 ②有給取得率 70% ③・女性警備員数250名体制の確立 ・管理職の女性比率 10% ・外国人技能実習生及び特定技能者 30名受入 ・高齢者再雇用の推進 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	     
3.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を提供	・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	   
4.自然災害等への危機管理	①BCP体制の充実 ②地域社会への災害対策推進活動	①・拠点体制・システム体制の整備 ・災害対策訓練/避難訓練/システム障害等の継続実施 ②・地域主催の災害訓練に参加 ・防災関連商品の提案・推進活動等	 
5.コンプライアンス	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・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	  
6.地域・社会貢献	①地公体・行政機関との連携 ②文化・スポーツチーム振興による地域の活性化	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	  

## ROE・ROA推移

## ✓ 中計最終年度において

ROE 現状 2.63% → **6%水準** / ROA 現状 1.81% → **4%水準** 確保を目指す

- ・ 営業利益率 5%水準 達成
- ・ 手元資金 / 保有有価証券から不動産へのウェイトシフト

## ROE

	2018	2019	2020	2021	2024
東洋テック	3.41 %	4.13 %	2.63 %		6.20 %
<業界他社> 警 備					
A社	9.44 %	8.77 %	7.05 %		
B社	9.87 %	10.10 %	9.57 %		
C社	9.73 %	11.73 %	11.29 %		
<業界他社> ビル管理					
D社	9.54 %	8.87 %	9.82 %		
E社	12.04 %	13.12 %	12.04 %		
F社	8.59 %	6.30 %	6.27 %		

## ROA

	2018	2019	2020	2021	2024
東洋テック	2.36 %	2.83 %	1.81 %		4.10 %
<業界他社> 警 備					
A社	5.28 %	4.98 %	4.06 %		
B社	5.52 %	5.76 %	5.50 %		
C社	4.37 %	5.31 %	5.26 %		
<業界他社> ビル管理					
D社	6.09 %	5.81 %	6.66 %		
E社	6.37 %	7.26 %	7.29 %		
F社	3.67 %	2.69 %	2.89 %		

# 当社グループ中計推移

	第9次中計	第10次中計	第11次中計	第12次中計
期間	2011.4月～2014.3月	2016.4月～2019.3月	2019.4月～2022.3月	2022.4月～2025.3月
目指す姿	「安心と信頼」のサービス提供で社会に貢献し、そこに社員が生きがいを見出す生活舞台を創造する	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
スローガン	<b>満足を超える感動を！</b>	<b>変革と挑戦</b>	<b>変革への持続的挑戦</b>	<b>構造改革への挑戦</b>
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>全グループ会社のノウハウ・機能を活用</li> <li>関西地盤で高シェア地域を局地的に拡大</li> <li>コストオペレーション</li> </ul>	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"> <li>2025年度(2026年1月)設立60周年に向けた第1ステージ</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境変化をふまえた事業構造改革への挑戦</li> <li>警備事業内ポートフォリオの革新</li> <li>ビル管理事業ウエイトの拡大</li> <li>サステナビリティ経営の徹底</li> </ul>
計数目標	連結売上高:190億円 連結営業利益:8.5億円	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
重点施策		<b>経営基盤の強化</b> 戦略的な投資の実行 ファシリティマネジメント戦略の展開 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 <b>企業風土の改革</b> 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	<b>環境変化・技術革新への挑戦</b> 人材調達力の向上 デジタル化・技術革新への取り組み 金融機関ビジネスの見直し <b>収益構造の変革(骨格・体質の改革)</b> 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 <b>ブランド(企業価値)の創造</b> 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	<b>警備事業</b> リゾリエントな事業基盤の確立 事業遂行を通じたCS向上 <b>ビル管理事業</b> 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 <b>不動産事業</b> 資産有効活用による収益増強 不動金事業体制整備による機能強化 <b>セグメントにかかわらない共通事項</b> サステナビリティ課題への取り組み 資産ポートフォリオの見直し 人財マネジメントの高度化
備考	達成(最終年度売上193億円)	未達成(最終年度売上232億円)	未達成(最終年度売上275億円)	



### 記載内容に関するご注意

本資料に記載されている内容等は、当社が現時点で把握しているデータ等、種々の前提に基づいて作成したものであり、記載された将来の計画数値、施策等の実現を確約したり、保証したりするものではありませんので、予めご了承下さい。