

## 9686 東洋テック

田中 卓 (タナカ タカシ)

東洋テック株式会社代表取締役社長

### 常駐警備、工事・機器販売が好調、8期連続増収を達成

#### ◆2019年3月期第2四半期決算の概要

当四半期は大型常駐警備、工事・機器販売が引き続き好調を維持し、業績に貢献した。また、不動産業務においては、前期末に購入した大阪駅前第2ビルの区分所有物件の賃貸収入が寄与した。その結果、当四半期の売上高は111億65百万円(前年同期比3億24百万円増)となり、8期連続の増収を達成、過去最高売上を更新した。利益については、営業利益4億30百万円(同44百万円増)、経常利益5億6百万円(同65百万円増)、親会社株主に帰属する四半期純利益2億88百万円(同69百万円増)となり、1株当たり四半期純利益は27.05円(同6.47円増)となっている。

セグメントは、警備事業、ビル管理事業、不動産事業の三つである。警備事業は、常駐警備、工事・機器販売が好調に推移し、増収増益となった。ビル管理事業は、スポット案件の受注不調や、大型の新規案件が下期にずれ込んだことにより減収となったものの、利幅拡大やローコストオペレーションに取り組んだ結果、増収となった。不動産事業については、大口の仲介案件はなかったものの大阪駅前第2ビルの賃貸収入等により堅調に推移、増収増益となった。

当社グループは、親会社である東洋テックのもと、(株)東警サービスと東洋テック姫路(株)が警備事業を、テックビルサービス(株)、(株)大阪フジサービス、共同総合サービス(株)の3社がビル管理事業を、テック不動産(株)が不動産事業を展開している。当四半期は、テックビルサービスと大阪フジサービスが若干の減収となったものの、各社ともおおむね順調に推移、連結での増収増益につながった。

業務別の売上高構成比を見ると、2014年3月期第2四半期(売上高合計93億79百万円)に比べ、常駐警備が9.0%から11.0%に増加、機器販売は防犯カメラや入退室管理システムを中心に売上を伸ばし4.4%から5.3%となった。一方で、機械警備は40.0%から33.3%に減少した。ATM管理も9.1%から8.4%に減少したが、売上金額は8億51百万円から9億43百万円に伸びている。その他は3.8%となったが、内容としては電気供給停止解除(停解業務)や高齢者向けの見守りサービスなどが大半で、以前は機械警備に分類されていたものである。この分を加えると、機械警備はほぼ横ばいという状況である。また、ビル管理業務は30.8%、不動産業務は1.3%を占めている。

経費では、人件費が51億42百万円(前年同期比0.5%増)、警備外注費が29億85百万円(同5.2%増)となり、実質的な人件費が1億70百万円程度増えている。要因として、人手不足による人件費の上昇と最低賃金の引き上げ、加えて自然災害による出勤件数の増加による影響があった。当社の営業エリアである近畿地方は、6月の大阪北部地震、7月の西日本豪雨、8月と9月には台風20号、21号と、大きな災害に立て続けに見舞われた。機械の入れ換えなども含め、自然災害に伴うコスト増は25百万円にのぼる。

キャッシュフローについては、営業活動によるキャッシュフローは7億41百万円のプラス、投資活動によるキャッシュフローは3億47百万円のマイナス、財務活動によるキャッシュフローは1億53百万円のマイナスとなった。

総資産額は298億11百万円、純資産額は211億79百万円、自己資本比率は71.0%となっている。

## ◆2019年3月期通期の業績見通し

通期の業績については、期初発表どおり、売上高 230 億円、営業利益 10 億円、経常利益 11 億円、当期純利益 6 億円を予定している。計画達成に向けて、上半期は順調に推移した。

大株主上位 10 社は、1 位のセコム以下、関西電力、近畿大阪銀行、りそな銀行、富士通、AIG 損害保険、東洋テック従業員持株会、ユニテックス、ディー・ケイ、セントラル警備保障となっている。これは 9 月 30 日時点だが、9 月 28 日に 5 位の富士通と当社との間で、東京証券取引所立会外取引により 20 万株の自己株式の売買を行った。株式名簿には 10 月に入ってから記載されることから、こちらには反映されていない。富士通はコーポレートガバナンス・コードが 6 月に改訂され、その中で政策保有株の縮減に関する方針を記載するよう明示されたこともあり、全体的な政策保有株式の縮減ニーズがあった。当社も本年 2 月に ESOP 信託や 7 月に役員への株式報酬のため自己株式を計約 15 万株減らしていたことから、株主還元の充実及び資本効率の向上を図る目的もあり、互いのニーズが合致した。この結果、10 月 3 日時点での自己株式数は 86 万 5,902 株となった。

配当については、安定的かつ継続的な利益配分を目指すとともに、業績に連動した配当にも努めており、今期は前期と同額の 1 株当たり 26.0 円(中間 13.0 円、期末 13.0 円)を予定している。

## ◆課題に向けた取り組み

今期は第 10 次中期経営計画(2017 年 3 月～2019 年 3 月期)の最終年度である。売上高 230 億円、経常利益 11 億円の目標は修正していない。

戦略的投資額として 3 カ年で 60 億円の計画を立て、25 億円を使用した。2009 年以降、M&A 投資件数は 11 件で投資金額は 21 億円、不動産投数は 4 件で投資金額は 39 億円となったが、これらの売上高は年間ベースで 34 億円、営業利益で 6 億円と、業績に安定的に貢献している。引き続き、M&A および不動産投資について検討していく。

重要課題の一つである人手不足への対応として、いくつかの施策を進めている。まず、RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)の導入である。入力や検索、転送などの事務業務を省力化し、人員削減をはかる。次に、清掃子会社での外国人技能実習生の受け入れである。来春から、大阪フジサービスと共同総合サービスで、ベトナム人実習生 4 名を受け入れることとなった。警備業は技能実習の対象職種ではないので、清掃やビルメンテナンスの建設業務などの分野での受け入れを進めていく。

また、女性警備員の増員にいつそう注力していく。現在、当社の女性警備員は 50 名となっており、来春は更に 24 名の新卒社員が入社する。女性トイレ、授乳室など、男性が入りづらい施設・設備における警備、女性に対する手荷物検査やボディチェックなど、2020 年の東京オリンピックに向けて、女性警備員の需要は年々高まっている。さらに 2025 年万国博覧会の大阪開催が決定すれば、大阪でも大量の女性警備員が求められることになる。今後、早期に 100 名、200 名体制へと増員し、「女性警備といえば東洋テック!」と、当社の特徴としてアピールしていく。

かつて、当社では機械警備が売上の 40%を占め、警備業務の中心であったが、近年、大型施設やイベントに対応するため常駐警備への取り組みを強化、当四半期の売上高は、10 年前の 14 億 60 百万円から 24 億 67 百万円に拡大している。この分野のさらなる成長を目指し、本年 10 月に常駐部を新設した。業務管理、営業サポート、収益管理、採用・人材育成を統括し、大型施設や大型イベントへの対応強化、女性警備員の増強をはかる。

人手不足とともに、当社が抱えるもう一つ大きな課題は、キャッシュレス社会への対応である。電子マネー等の普及率が高まるにつれ、当社の銀行向けビジネスの柱である ATM への現金装填、店舗警備、現金輸送、メール便等の業務は縮小していく。新たな展開を求め、「資金センター」を開設、大阪の信用金庫から出納業務(日銀直取り、各支店への現金輸送、ATM への装填・回収)を一括して受託した。他行へのサービス拡大を目指す。

もう一つ、新しい業務として、JR 西日本から山陽新幹線の警乗業務を受託した。現在、新大阪・岡山間で 20 名

の警備員が業務に携わっているが、これも今後ますます需要増加が予想される分野である。

当社では、機械警備、現金輸送、受付業務、清掃、ビルメンテナンスなど、職種ごとにいくつかの種目でそれぞれナンバーワンを決める「S1 グランプリ」を、年に1回開催している。毎年、グループ会社と協力会社から多くの従業員が参加、品質向上、サービスの均質化、従業員の士気向上をはかっている。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**戦略的投資 60 億円を使い切っていないという。次の中期経営計画ではその残りを引き継ぐのか。  
仕切り直して、投資額を設定したい。**

**収益向上のための施策を教えてください。**

リーマンショック後、ビルの建築や店舗の開業が減少し、警備業界では売上確保のために値崩れが進んだ。この後遺症と、さらに現在は人手不足による人件費の上昇で苦しんでいる。顧客に対して、人件費アップによる値上げについて理解を求めていくと同時に、女性警備員の増員など、プラスアルファのサービス提供により利益率の高い業務の受注を増やしていく。

**働き方改革について、どのような対応をしているか。**

当社は、労働基準局からの指摘を受け、この間、休憩時間の完全取得と長時間労働の是正に取り組んできた。現在は労基法を遵守し、働き方改革の趣旨について、警備業界でもっとも適合している会社であると自負をしている。その中で、次の課題は年休利用率の向上である。当社の年休利用率は 50%を少し切るくらいで、日本の平均に比べて決して悪い数字ではない。更に高めていけば、人員の補充等で必ず人件費のアップにつながる。この対応に取り組んでいるところである。

**業界内で、御社が先駆的に手がけようと思う分野はあるか。**

先駆的ということではないが、高齢者向けのサービスは一つのテーマとして捉えている。

(2018 年 11 月 12 日・大阪)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<https://www.toyo-tec.co.jp/>