

東テックグループ 2023年3月期 決算説明会資料

東テック株式会社

2023年7月11日




- 当社子会社である東テック電工(株)の事業本部長である従業員が、長年にわたり実体の伴わない外注費を計上し、東テック電工から仕入先に対し架空の外注費を支払わせしめ、その総額は、2012年4月1日～2023年3月31日までの11年間で6億3900万円と判明。
- 本件に類似する不適切な取引は本件以外は検出されず。
- 過去11年間の業績への影響は、各段階利益及び親会社株主に帰属する当期純利益において軽微となるため、過年度の有価証券報告書及び四半期報告書並びに2023年3月期の各四半期報告書の訂正は行わず。
- 2023年3月期決算への影響は、不正関連損失として架空外注費1億300万円及び過年度消費税相当5300万円の計上、並びに過年度法人税等2億200万円の計上となり、監査法人と協議の上すべて2023年3月期決算に反映。

特別調査委員会からの提言

- ①内部統制に対する意識改革
- ②管理部門の充実
- ③内部監査の強化
- ④東テック電工への人員派遣、グループ内での人材交流
- ⑤東テック電工における業務プロセスの見直し
- ⑥PMIの策定



再発防止対応

- 特別調査委員会の提言を受け、速やかに再発防止策を策定し実施していく
- 
- 再発防止策については、作成でき次第、開示予定(上期中予定)

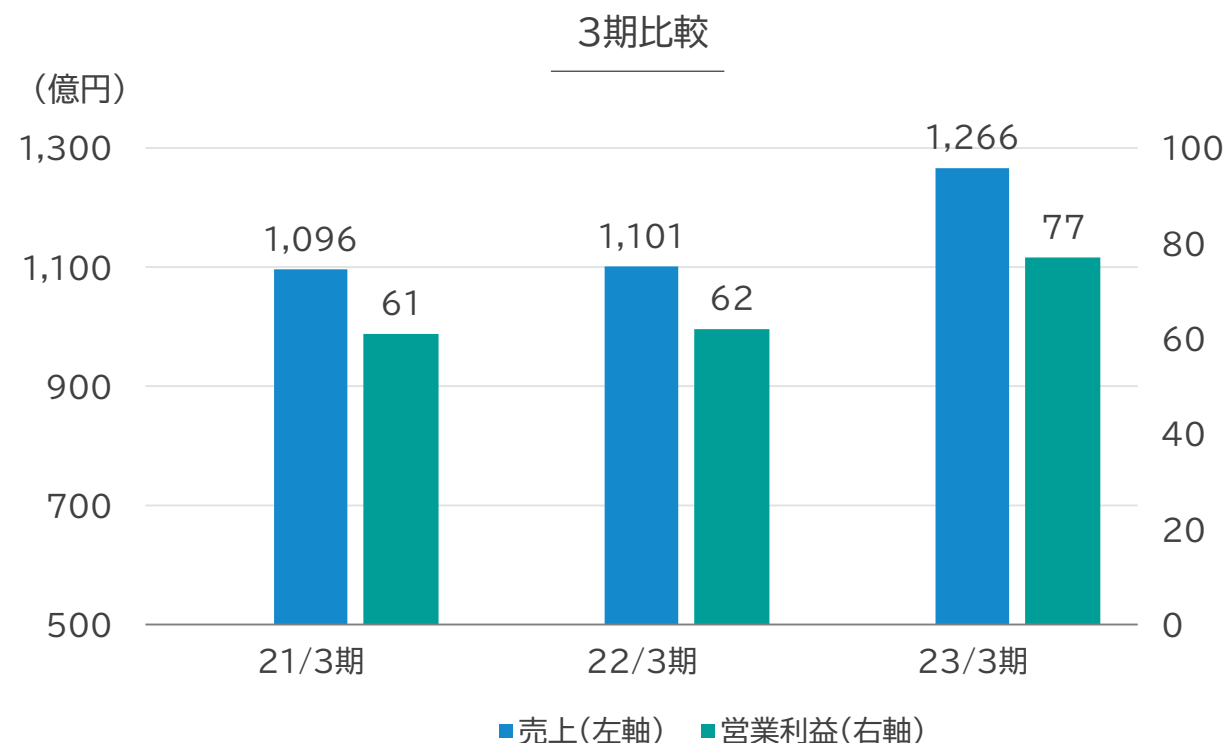
業績：過去最高の売上高と利益を達成

- 大都市を中心とした再開発の新築需要に加え、カーボンニュートラルを見据えたりニユーアル需要も旺盛で商品販売事業、工事事業ともに好調。特に工事セグメントが順調に伸び二桁増の売上高となり、利益率も改善。営業利益も前期比+22.8%の77億円と過去最高益となった。
- コア事業の空調事業、計装事業、エネルギー事業ともに伸長し、国内外子会社業績も堅調に拡大。
- 受注状況も堅調で、第一次中期経営計画(2023~2025年度)達成に向け好スタート。

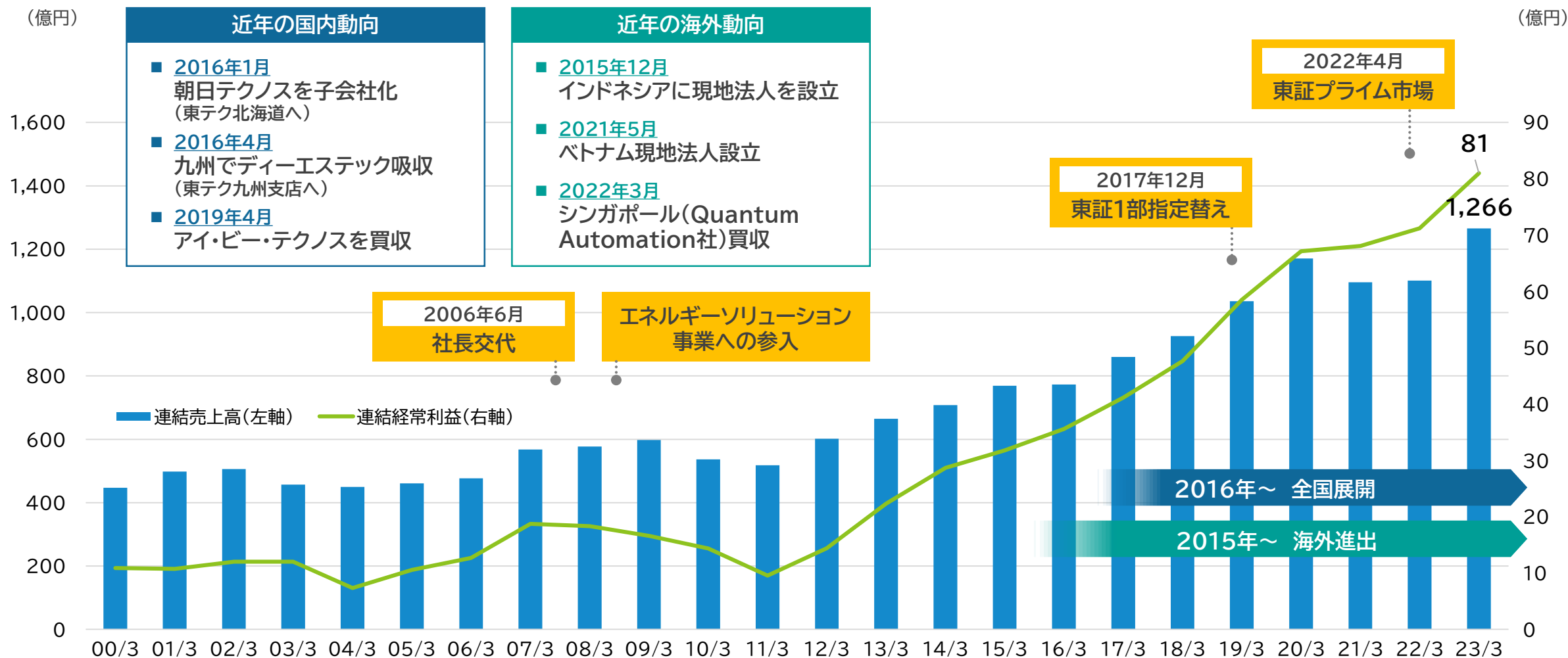
売上高： 1,266億円
(前期比+15.1%)

営業利益： 77億円
(前期比+22.8%)

営業利益率： 6.1%
(前期比+0.4Point)



2025年7月、当社は創立70周年を迎えます。オーガニック成長に加え、M&A(国内外)による増収・増益を推進します。

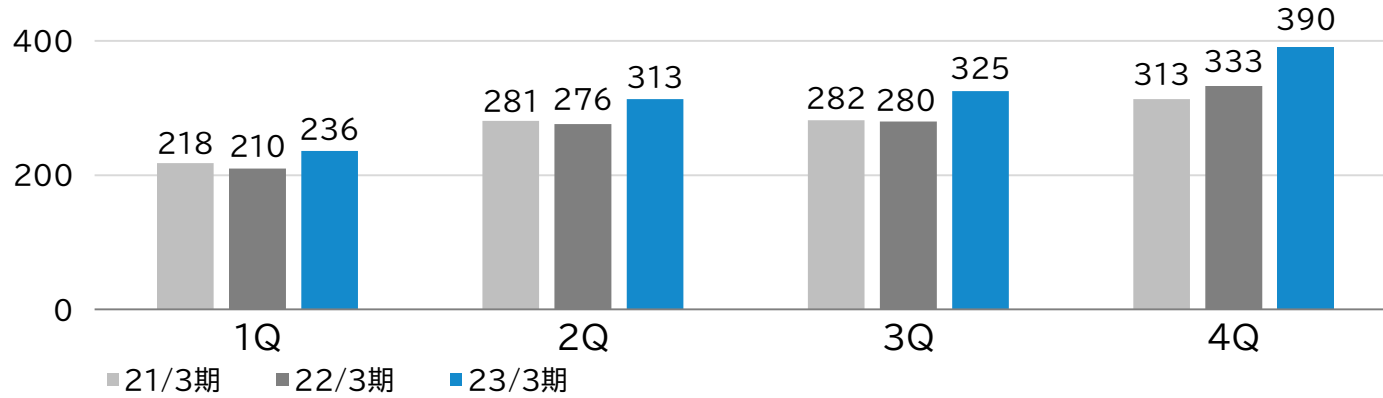


- 売上高は前期比+15.1%と好調に推移。
- 建設資材等の価格上昇で原価が上昇したものの、工事案件また保守・メンテナンスも順調に伸び営業利益は前期比+22.8%。
- 経常利益は81億円、当期純利益も52億円と過去最高益。

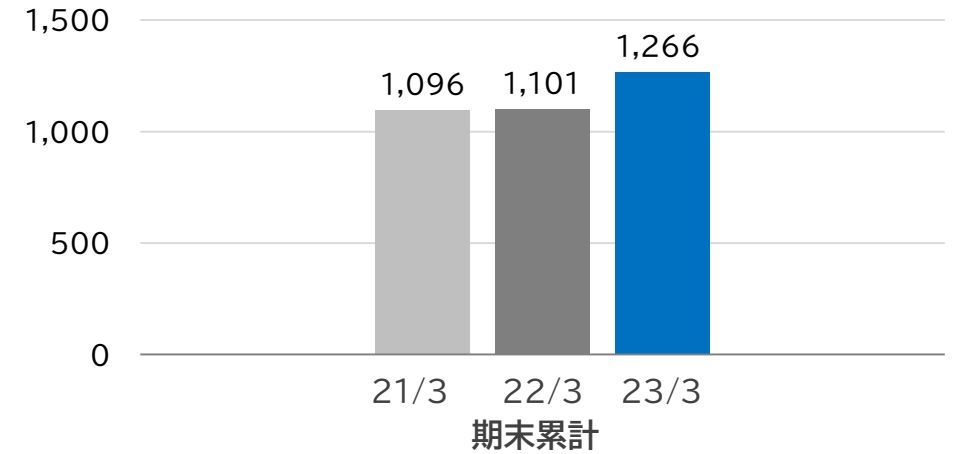
| (億円) | 2021年3月期 実績 | 2022年3月期 実績 | 2023年3月期 実績 | 利益率 % | 前年同期比率 % |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------|-------------|
| 売上高 | 1,096 | 1,101 | 1,266 | — | +15.1% |
| 営業利益 | 61 | 62 | 77 | 6.1% | +22.8% |
| 経常利益 | 68 | 71 | 81 | 6.5% | +14.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 47 | 47 | 52 | 4.1% | +10.7% |

四半期毎の売上高推移

(単位:億円)

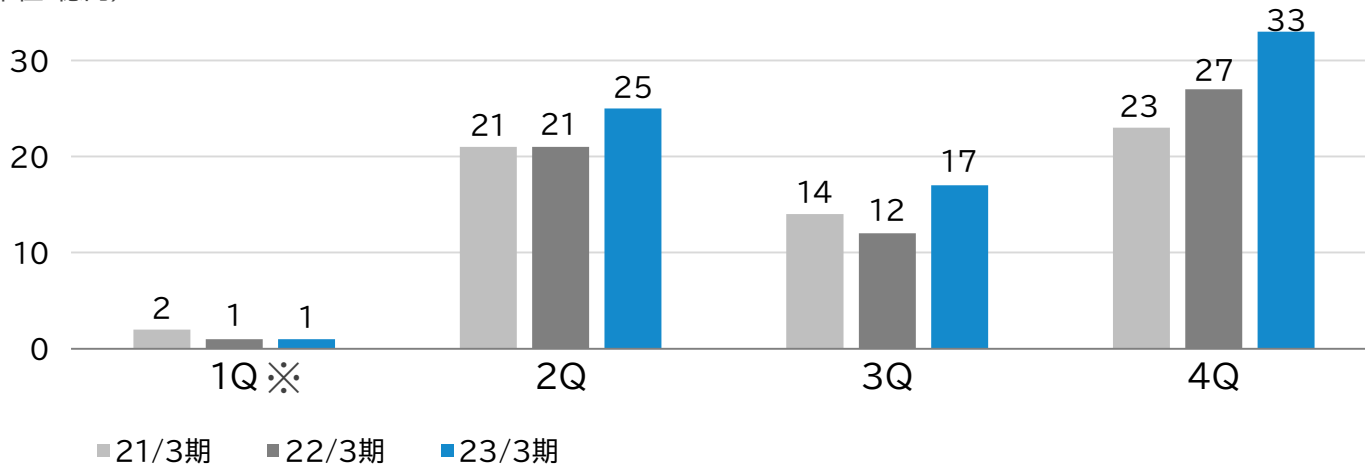


期末累計の売上高推移

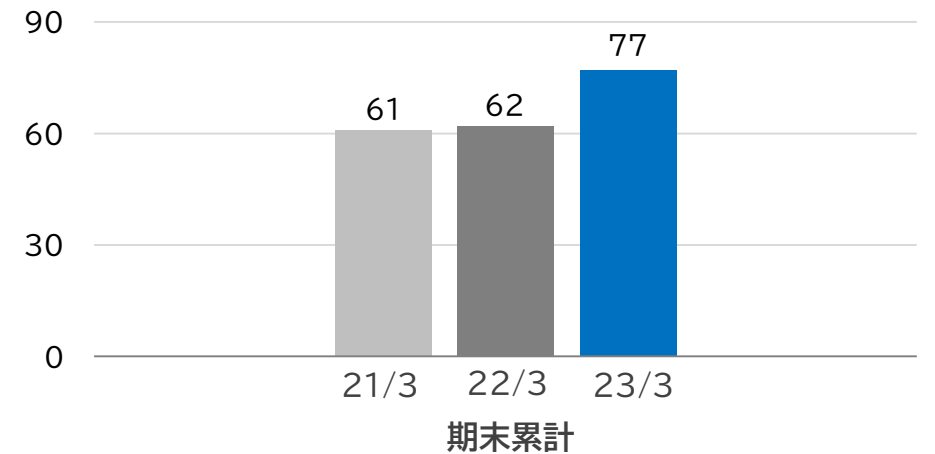


四半期毎の営業利益推移

(単位:億円)



期末累計の営業利益推移



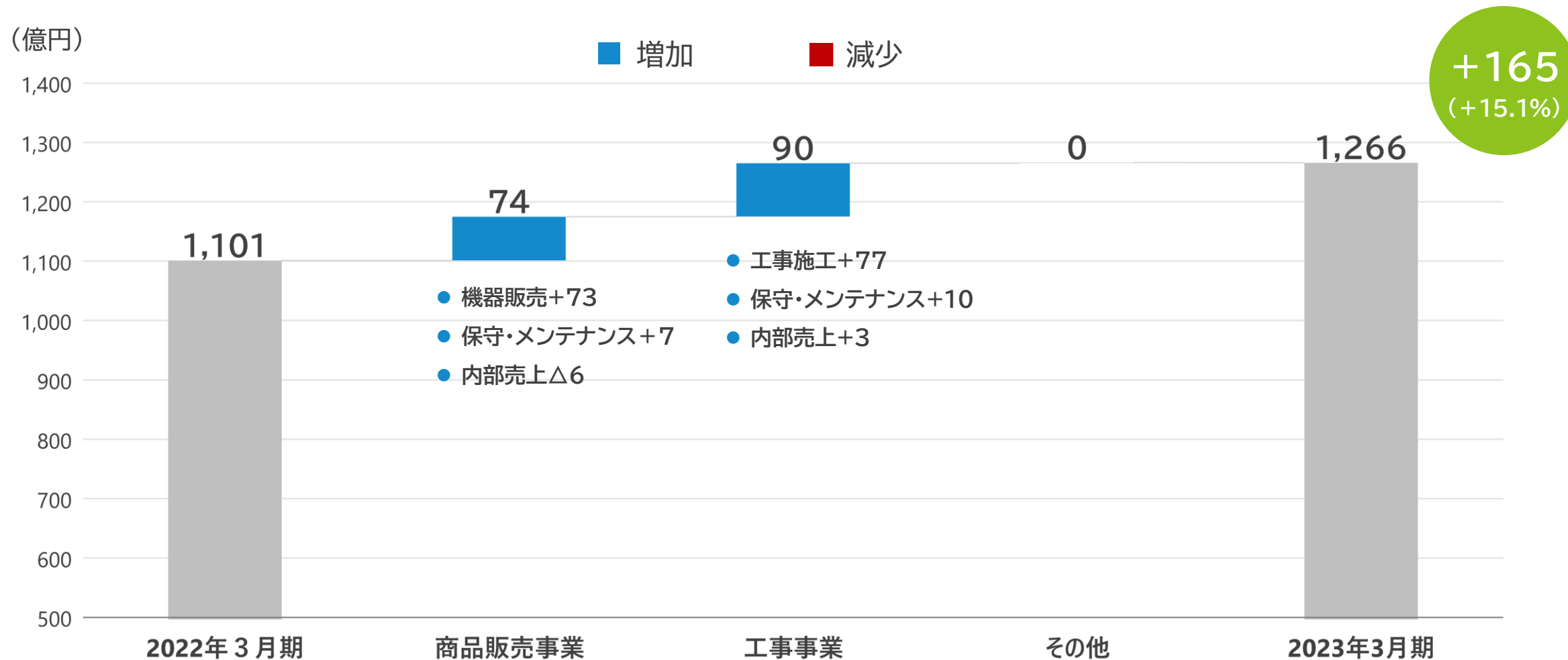
※2023年6月30日に公表した際、グラフの数値が間違っておりましたので訂正いたしました。

- 受注高、受注残高は、特に工事事業において前期比でそれぞれ+33.8%及び+33.9%。
- 工事受注の増加は、エネルギー効率の上昇が求められる環境下で、特に国内で当社グループの供給する計装システムの需要が伸長したことが主な要因。

| (億円) | 2022年3月期 | | 2023年3月期 | | | |
|------|----------|------|----------|--------|------|--------|
| | 受注高 | 受注残高 | 受注高 | 前期比 | 受注残高 | 前期比 |
| 受注実績 | 1,175 | 618 | 1,403 | +19.3% | 766 | +23.8% |
| 商品販売 | 760 | 355 | 847 | +11.4% | 413 | +16.3% |
| 工事 | 415 | 263 | 555 | +33.8% | 352 | +33.9% |
| その他 | - | - | - | | - | |

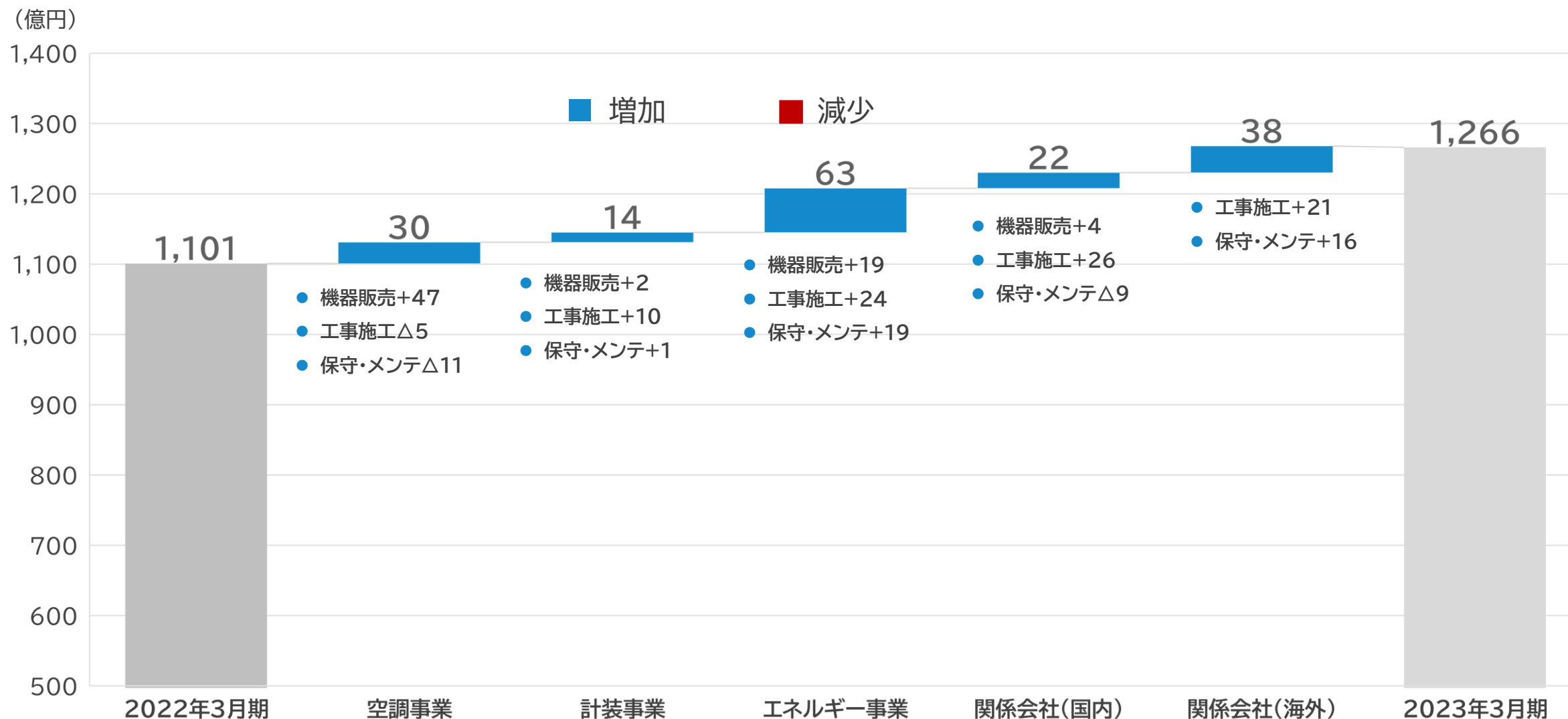
売上高増減要因(セグメント別)

- 商品販売事業、工事事業ともに堅調に推移し、保守・メンテナンスも同様に推移。前期比+165億円(+15.1%)の増収。

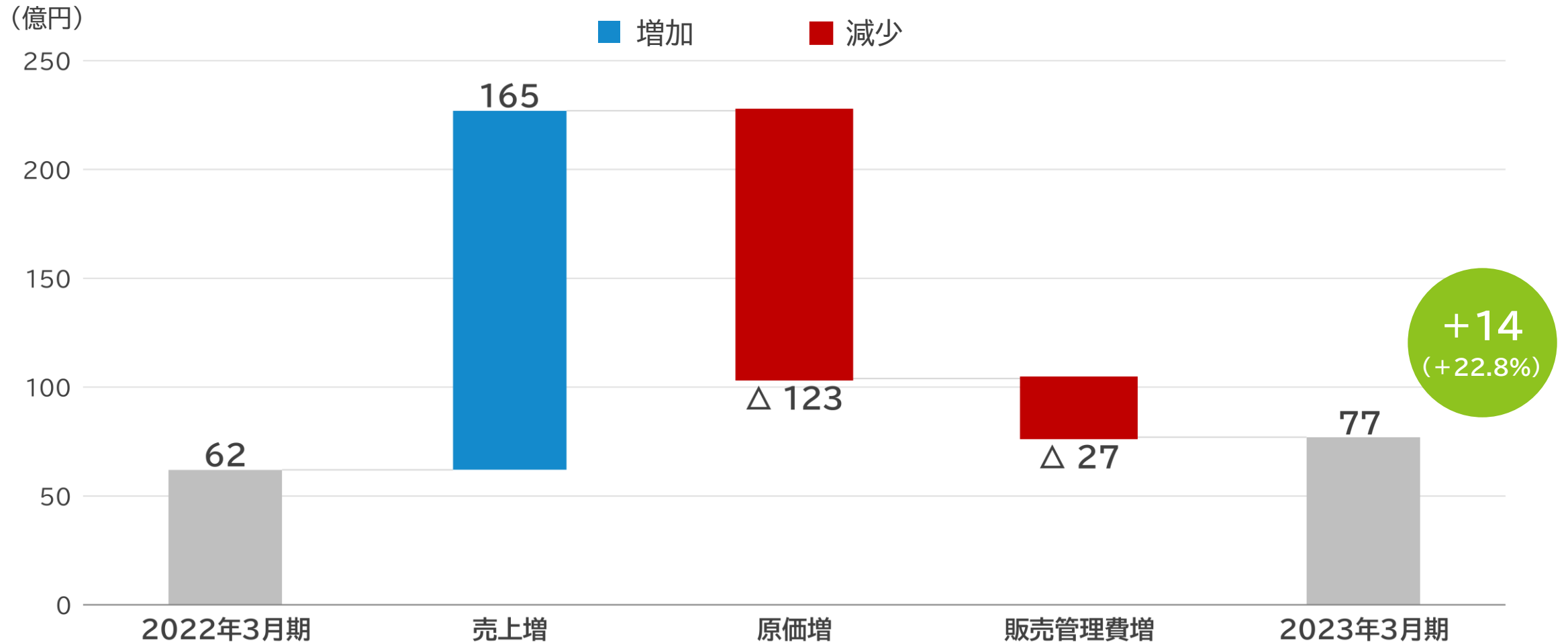


事業分野の売上増減要因

- 全事業で、前期比で増収となる。2023年3月期から関係会社(海外)のQuantum Automation社が連結対象となり売上に寄与。(海外の連結対象はこの1社のみ)



- 10%を超える売上の増加により、原価並びに販売管理費のコストアップを吸収し、前期比+14億円(+22.8%)の増益。



- 商品販売事業、工事業ともに売上高、利益は好調に推移。保守・メンテナンスも順調に獲得。
- 特に工事業セグメントの伸びは、前年度比+23.4%と良好。

| (億円) | 2022年3月期 | | 2023年3月期 | | | |
|---------------|------------|------------|------------|-------|------------|-------|
| | 売上高 | セグメント利益 | 売上高 | 前期比% | セグメント利益 | 前期比% |
| 商品販売事業 | 714 | 148 | 788 | +10.5 | 167 | +12.7 |
| 機器販売 | 617 | | 691 | +11.9 | | |
| 保守・メンテナンス | 131 | | 139 | +5.8 | | |
| 内部売上 | △34 | | △41 | - | | |
| 工事業 | 386 | 125 | 477 | +23.4 | 148 | +18.8 |
| 工事施工 | 321 | | 399 | +24.0 | | |
| 保守・メンテナンス | 74 | | 84 | +13.5 | | |
| 内部売上 | △10 | | △6 | - | | |

*各セグメント売上はセグメント間の内部売上を除いた数値

<補足>

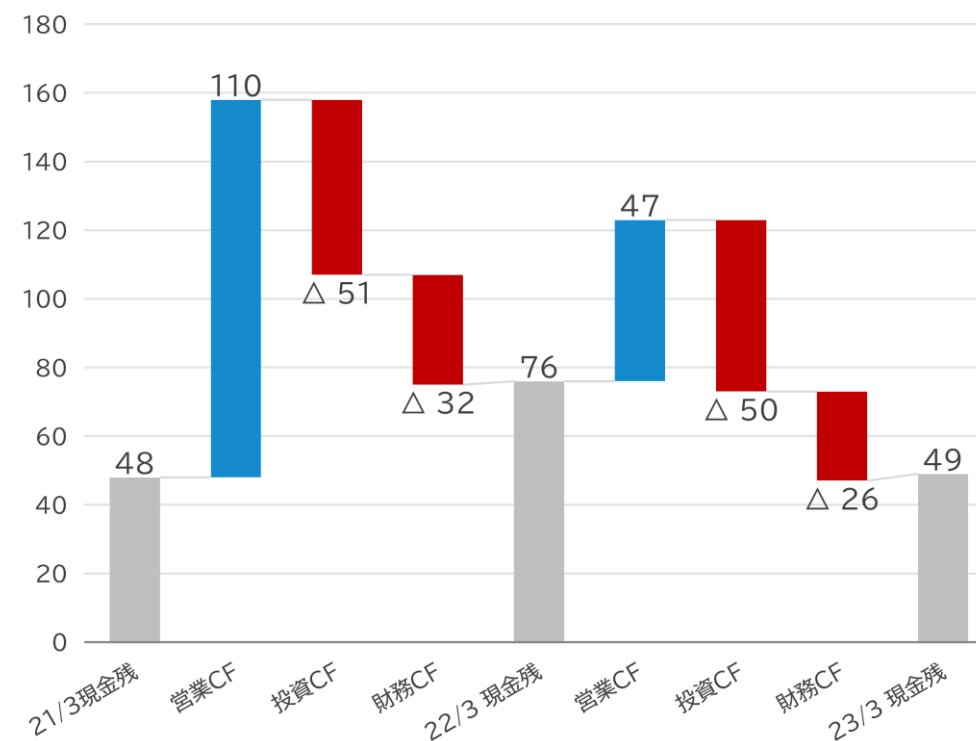
- 商品販売事業は、単体並びに国内子会社にて業務用空調機器等を中心に設備機器の卸売を行っている。納品した機器の保守・メンテナンスはグループ子会社で受託。
- 工事業は、主にビルオートメーション等の計装分野の工事を施工している。設計、工事、保守・メンテナンスまで当社グループで一貫して行っている。

貸借対照表 & キャッシュフロー



| (億円) | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 増減額 |
|------------------------|----------|----------|-------|
| 流動資産 | 462 | 501 | +38 |
| 現預金 | 78 | 60 | △17 |
| 受取手形及び売掛金及び契約資産、電子記録債権 | 317 | 373 | +56 |
| 棚卸資産 | 37 | 44 | +6 |
| その他 | 29 | 22 | △6 |
| 固定資産 | 384 | 419 | +34 |
| 有形固定資産 | 175 | 206 | +31 |
| 無形固定資産 | 49 | 43 | △6 |
| 投資その他の資産 | 159 | 169 | +10 |
| 総資産 | 846 | 920 | +73 |
| 流動負債 | 333 | 377 | +44 |
| 支払手形及び買掛金、電子記録債務 | 195 | 225 | +29 |
| 短期借入金 | 54 | 67 | +12 |
| その他 | 82 | 84 | +2 |
| 固定負債 | 97 | 87 | △9 |
| 長期借入金 | 67 | 55 | △12 |
| その他 | 29 | 32 | +2 |
| 純資産 | 416 | 454 | +38 |
| 株主資本合計 | 367 | 396 | +29 |
| その他包括利益累計等 | 49 | 58 | +8 |
| 負債純資産合計 | 846 | 920 | +73 |
| 自己資本比率 | 49.2% | 49.4% | +0.2% |

| (億円) | 2022年3月期 | 2023年3月期 |
|--------------|----------|----------|
| 営業CF | 110 | 47 |
| 投資CF | △51 | △50 |
| フリーCF | 58 | △2 |
| 財務CF | △32 | △26 |
| 現金等残 | 76 | 49 |



| (億円) | 2023年3月期 (実績) | 2024年3月期 (予想) | 増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|--------|
| 売上高 | 1,266 | 1,350 | +6.6% |
| 営業利益 | 77 | 88 | +13.8% |
| 経常利益 | 81 | 93 | +13.8% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 52 | 62 | +18.5% |

【事業環境見通し】

当社グループを取り巻く建設業界は都市部を中心に大型の再開発案件が継続されるものと期待されますが、エネルギー・原材料価格の高騰、資材供給面での制約および技能労働者の高齢化や現場労働者数の減少が見込まれる中で、経営環境は不透明かつ厳しい状況が続くことが見込まれます。しかしながら中期経営計画にもとづく事業拡大方針の実行により、増収・増益を目指してまいります。

2022年3月期より、「連結配当性向40%を目安とする」ことを基本方針に据えた

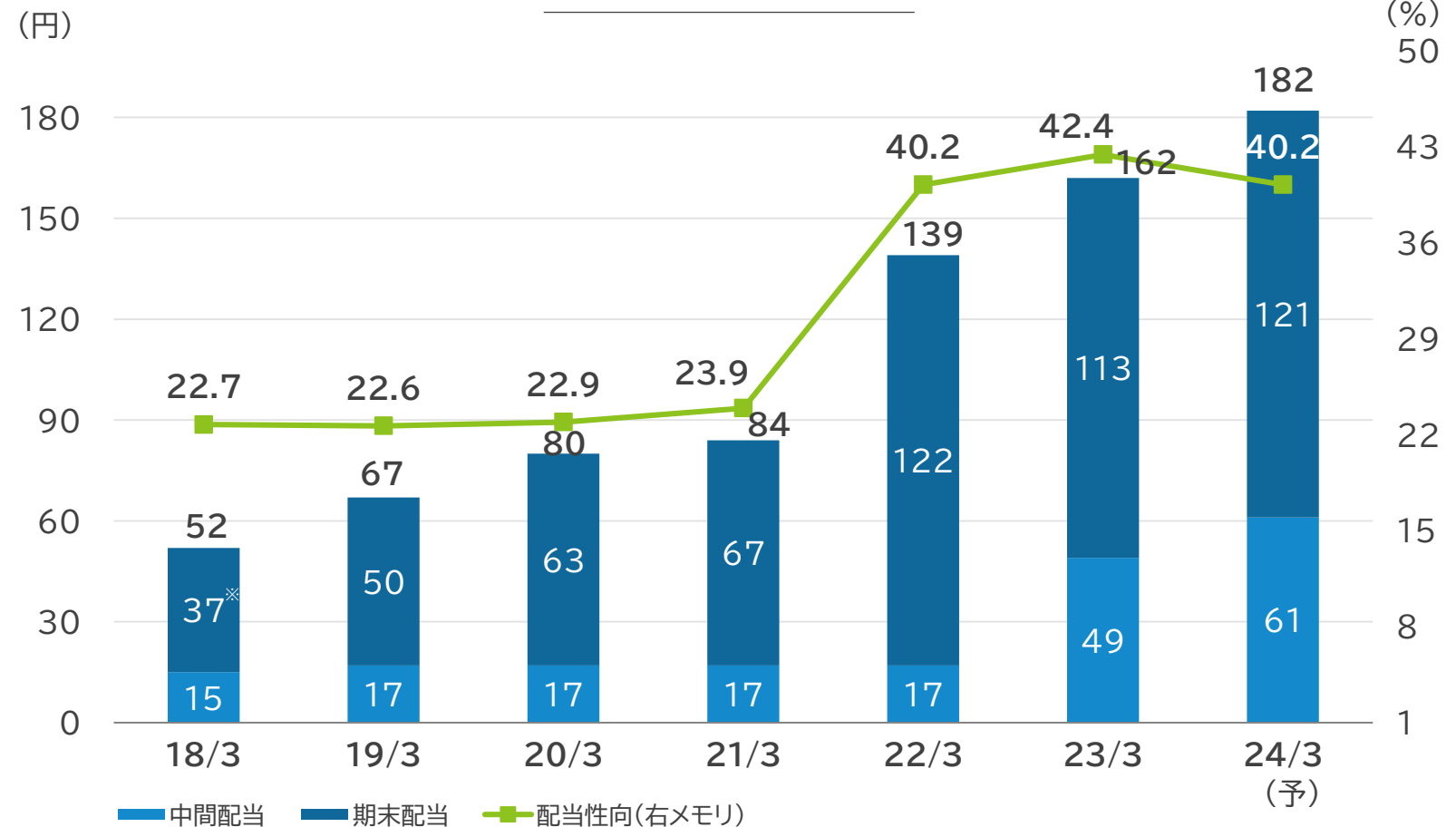
利益還元方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策と位置づけており、効果的な業務運営による収益力の向上、財務体質の強化を図りながら業績に裏付けられた成果の配分を行う

具体的な指標

具体的な指標として連結配当性向40%を目安におき、業績に応じた継続的かつ安定的な配当を実施

配当金と配当性向の推移



中期経営計画

東テック株式会社

PURPOSE

東テックの存在意義

東テックグループはこころ豊かな快適環境を創造します

経済性や利便性だけでなく、その先にあるこころの豊かさを求めていくこと。
それがわたしたちの使命です。

第一次中期経営計画

FY2023~FY2025

売上高 : 1,500億円
経常利益 : 100億円

人にこころよい

挑戦・失敗受容文化の醸成

■ 長期ビジョン スローガン

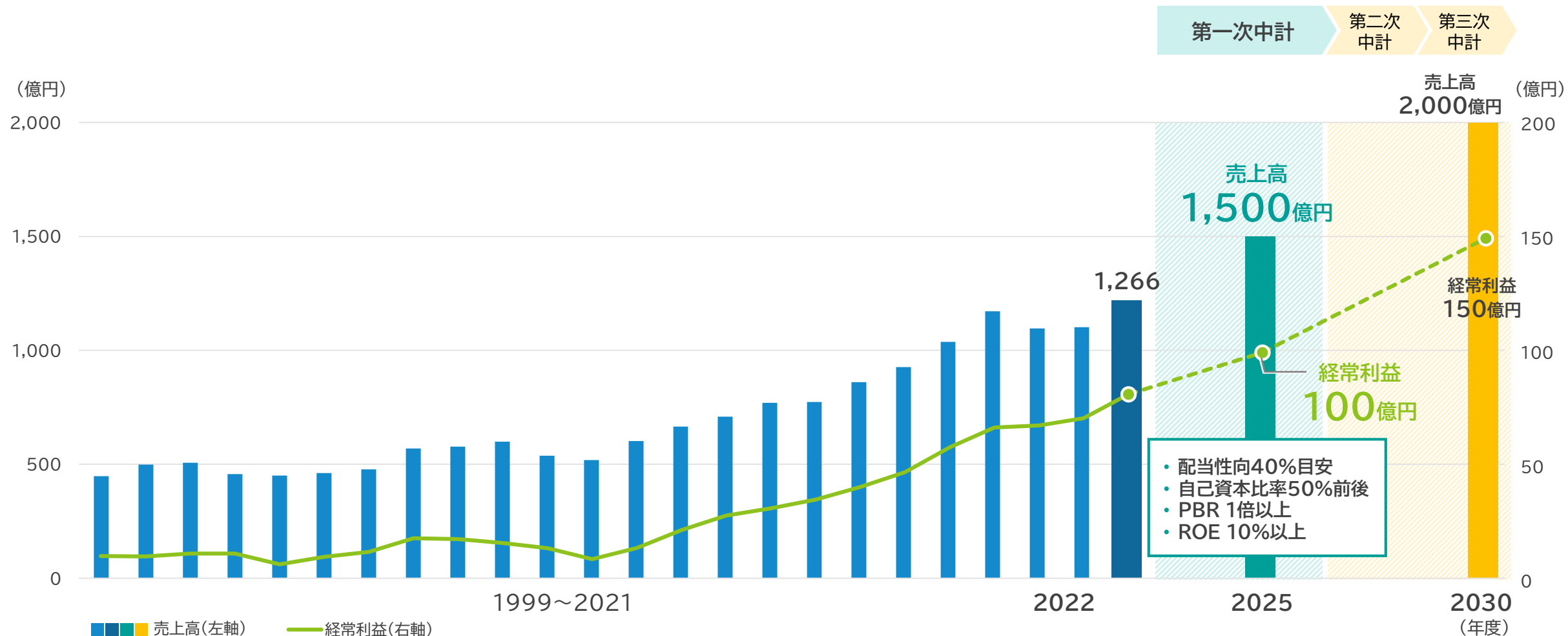
こころよい、をその先へ。

人に、社会に、地球に、こころよい。
そんな新しい時代の「こころよさ」を
技術革新や社会構造の変化を捉え追求する、
一歩先の未来の快適環境を創造できるグループを
わたしたちはめざします。

東テックグループの中長期成長目標



中長期目標として、2030年度に売上高2,000億円、経常利益150億円、第一次中期経営計画として、2025年度に「人にここちよい」経営を実現し、売上高1,500億円、経常利益100億円を目指します。



第一次中期経営計画では、「人にこちよい」企業グループ実現を目指し、社会的価値および経済的価値の創造を戦略的に進めます。

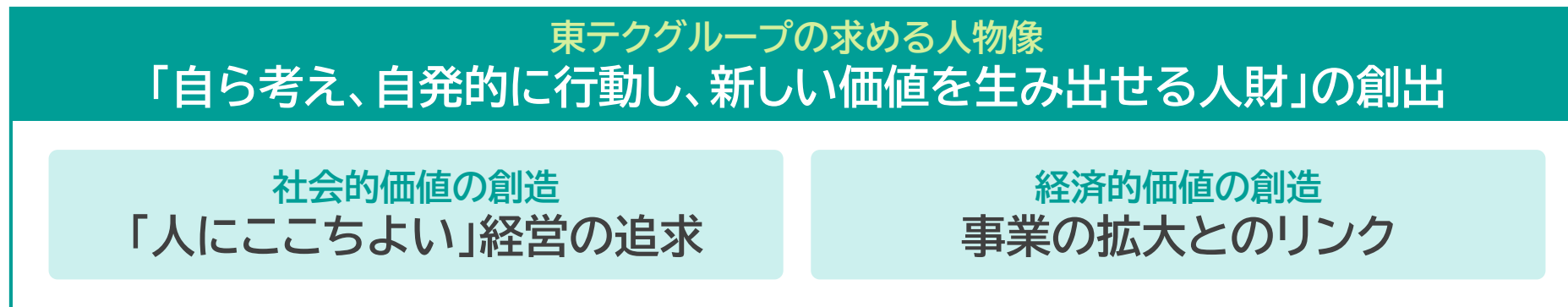
第一次中計骨子

「人にこちよい」(挑戦・失敗受容風土の醸成)



| 戦略骨子 | 社会的価値の創造 | 経済的価値の創造 |
|-----------|----------|----------|
| ① 人財への投資 | ◎ | ◎ |
| ② ESG経営 | ◎ | |
| ③ コア事業の強化 | | ◎ |
| ④ 海外事業の拡大 | | ◎ |

人財は社会的価値及び経済的価値の創造を支える重要な基盤であり、グループ全体で強化・投資を行っていきます。



一人ひとりの成長への支援と挑戦・失敗受容風土の醸成

人財の強化

誰もが意欲をもって働ける環境づくり

教育・研修制度の充実

エンゲージメントサーベイに基づく改善活動

<トピックス>

● 2023年度より、報酬制度の見直しにより給与水準アップを実施

全てのステークホルダーのために、環境・社会・ガバナンスの各視点で、具体的なアクションプランを推進していきます。

社会的価値

全てのステークホルダーに「人にこちよい」を実現

お客様

株主・投資家

従業員

調達先・協業先

政府・自治体

地域社会



社会的価値創造につながるアクションアイテムの推進

E 環境 **S** 社会

G ガバナンス

事業を通じた環境問題・社会課題への取組み

管理体制の強化・効率化

脱炭素社会の実現

監督と執行の分離

レジリエントな社会の実現

ステークホルダーとの対話を促進

<トピックス>

- 2023年6月より監査等委員会設置会社へ移行
- TCFD提言に基づく情報開示

幅広いソリューションをトータルで提供できる東テックグループの総合力をさらに強化し、収益力・成長力を高めていきます。



トータルソリューションプランナーとしての総合力

提案力のさらなる強化

商品・サービス力の強化

人財強化・業務効率化



空調 × 計装 × エネルギー × 保守・メンテナンス

空調事業

- 大手顧客と深耕を進め大型案件を受注するとともに、中小案件にも注力
- 営業力に加え技術力を強化し、**工事込み案件**の受注拡大
- 原材料費高騰に対し、価格対応・納期対応、仕入先への新商材開発支援を促進し、顧客と仕入先に最適提案

計装事業

- 収益性向上に向けた**構造改革**を進めるとともに、優良案件、保守・メンテナンス受注拡大、環境負荷低減サービスの確立、M&Aの推進
- 現場技術者の**負荷低減と効率改善をデジタル化**で促進し、施工、エンジニアリング力を強化。新たなソリューション提案力の強化
- 安全・品質管理、人財育成、フィールド支援の強化

エネルギー事業

- **省エネルギーソリューション提案、太陽光+蓄電池ビジネス**の強化
- 再開発案件及びデータセンター等へ大型発電機の積極的提案
- 採用とエンジニア育成による技術力・施工対応力の強化。品質・安全管理強化による信頼の向上
- 新商材の拡充に加え次世代エネルギービジネスへの投資、並びにM&A積極化

- <トピックス>
- 空調:付加価値の提供拡大(オフサイト生産)、再生冷媒ビジネス拡大(再生フロン)
 - 計装:ソリューションの拡販、データ分析技術強化、施工品質・メンテナンス品質向上
 - エネルギー:取扱い商材の拡大(フレキシブル太陽光パネル、蓄電池関連商材、瞬低・停電対策商材 等)

国内子会社

【日本ビルコン株式会社】(空調・エネルギー分野)

- サイクルメンテナンス®(メンテナンス→修繕→更新)の提供拡大
- 3大ソリューション(省エネ・空気質・BCP)提案拡大。ソリューションプラザを活用し顧客ニーズに応える

【アイ・ビー・テクノス株式会社】(計装分野)

- 大手顧客への拡販、データセンター・外資系企業へ拡販促進。外国人人財の活用、外国製中央監視システム機能の充実

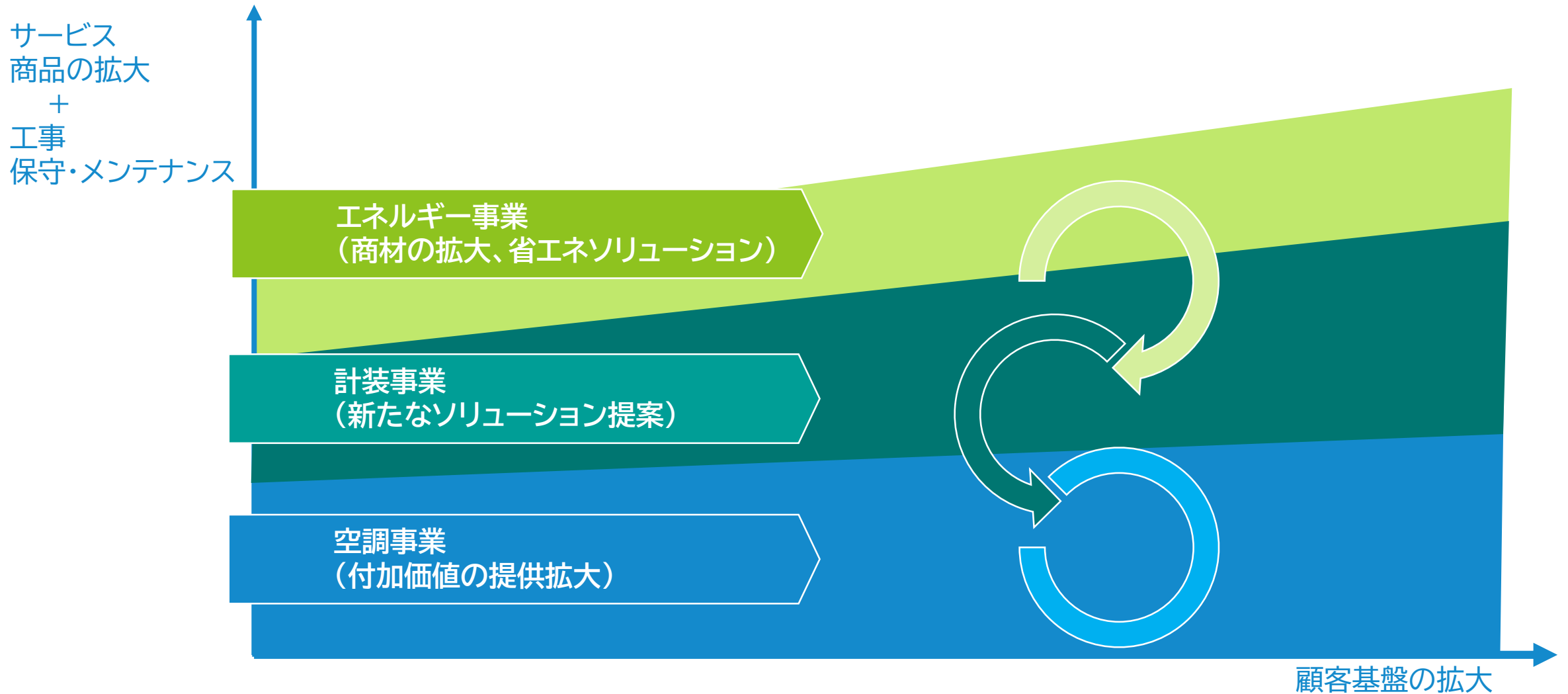
【東テック北海道株式会社】(空調・計装・エネルギー分野)

- メンテナンスに繋がる空調機器を拡販。対応力向上による客先からの信頼獲得
- 空調分野に加え、計装、エネルギー商材を拡販。3分野全てのシナジーを発揮

<トピックス>

- 日本ビルコン:保守・メンテナンス契約の受注拡大、客先ニーズへのワンストップ対応
- アイ・ビー・テクノス:外資系データセンター事業の拡大(DCエンジニア増強)、新規取引先拡大
- 東テック北海道:保守・メンテナンス契約の受注拡大、客先対応力強化(信頼度向上)

| | 日本ビルコン株式会社 (東テック100%資本) | アイ・ビー・テクノス株式会社 (東テック100%資本) | 東テック北海道株式会社 (東テック100%資本) |
|--------------|-----------------------------------|---|---|
| 企業概要 | 設備機器メンテナンス、修繕、 機器更新時のリニューアルや改造 | 中央監視システム、空調自動制御システム のシステムの設計、施工管理、メンテナンス | 空調機器販売、エネルギー商材販売、 設備工事、計装工事、各種メンテナンス |
| 従業員数、 売上高 | 682名 171億円 | 294名(子会社含む) 62億円(子会社含む) | 143名 52億円 |



営業シナジー、グループ間シナジーで、事業分野をクロスした建築物全体の省エネソリューション、多商材、保守・メンテナンスのトータルソリューションを提供

④ 海外事業の拡大

海外子会社

- 市場が拡大する東南アジア地域での事業拡大を現地拠点を中心に目指すとともに、積極的にM&Aを活用し業容拡大を図る
- 高く評価されているトータルソリューション力を東南アジアへ展開し、顧客ニーズに応える



<トピックス>

● ガバナンス強化、将来的に地域統括会社の設置を検討、QA社の受注は堅調

Quantum Automation Pte. Ltd.
(QA社)(東テック100%資本)

PT. Prima Totech Indonesia
(PTI社)(東テック67%資本)

Totech Vietnam Solutions Co., Ltd.
(TVS社)(東テック100%資本)

企業概要

シンガポールを代表するBMS(※)企業。
2022年3月、東テックグループ傘下になる

2015年12月、
インドネシアの(ジャカルタ)に設立。
空調設備の販売及びメンテナンス

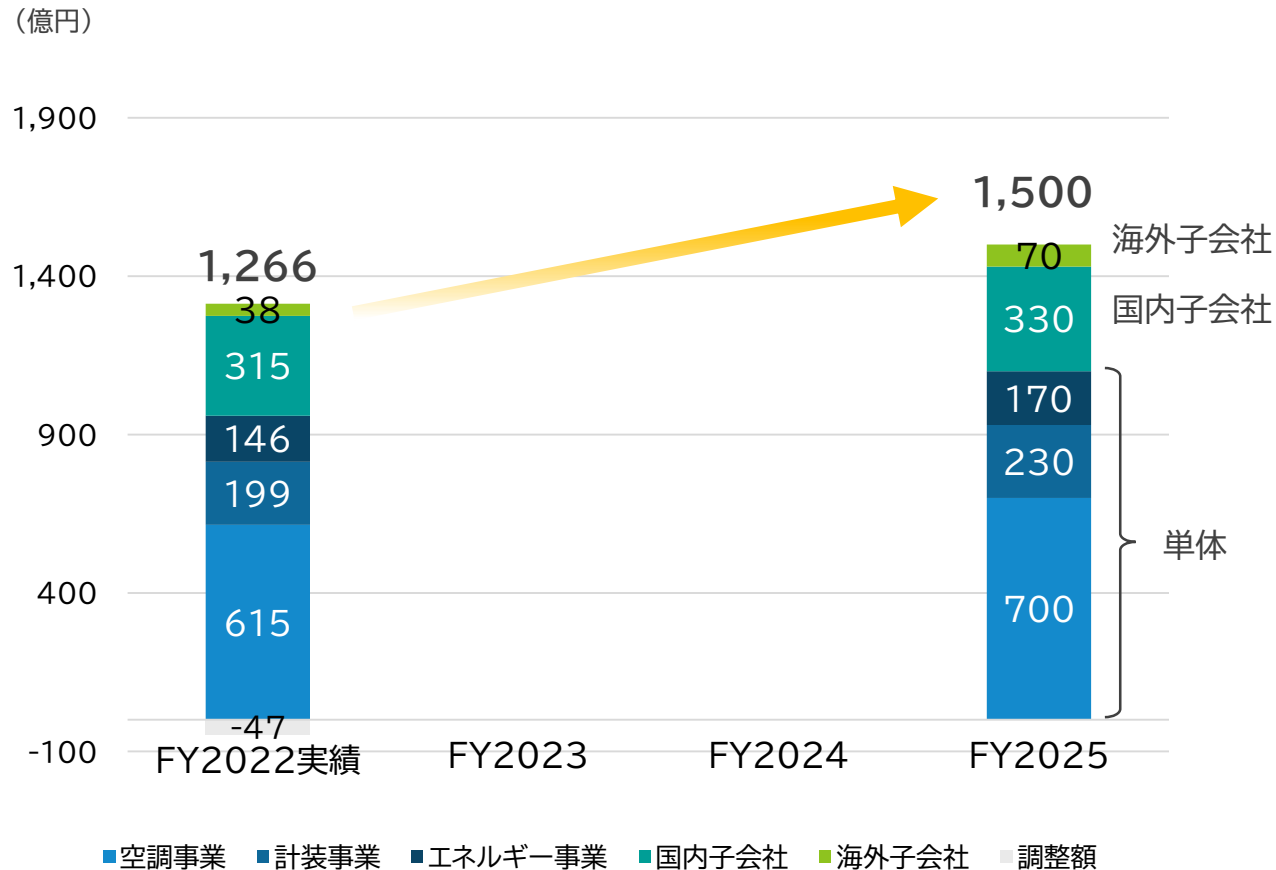
2021年5月、
ベトナム(ハノイ)に設立。
空調機器販売、計装工事、メンテナンス・サービス事業

東テックグループとして、2025年度に、売上高1,500億円、経常利益100億円を目指します。

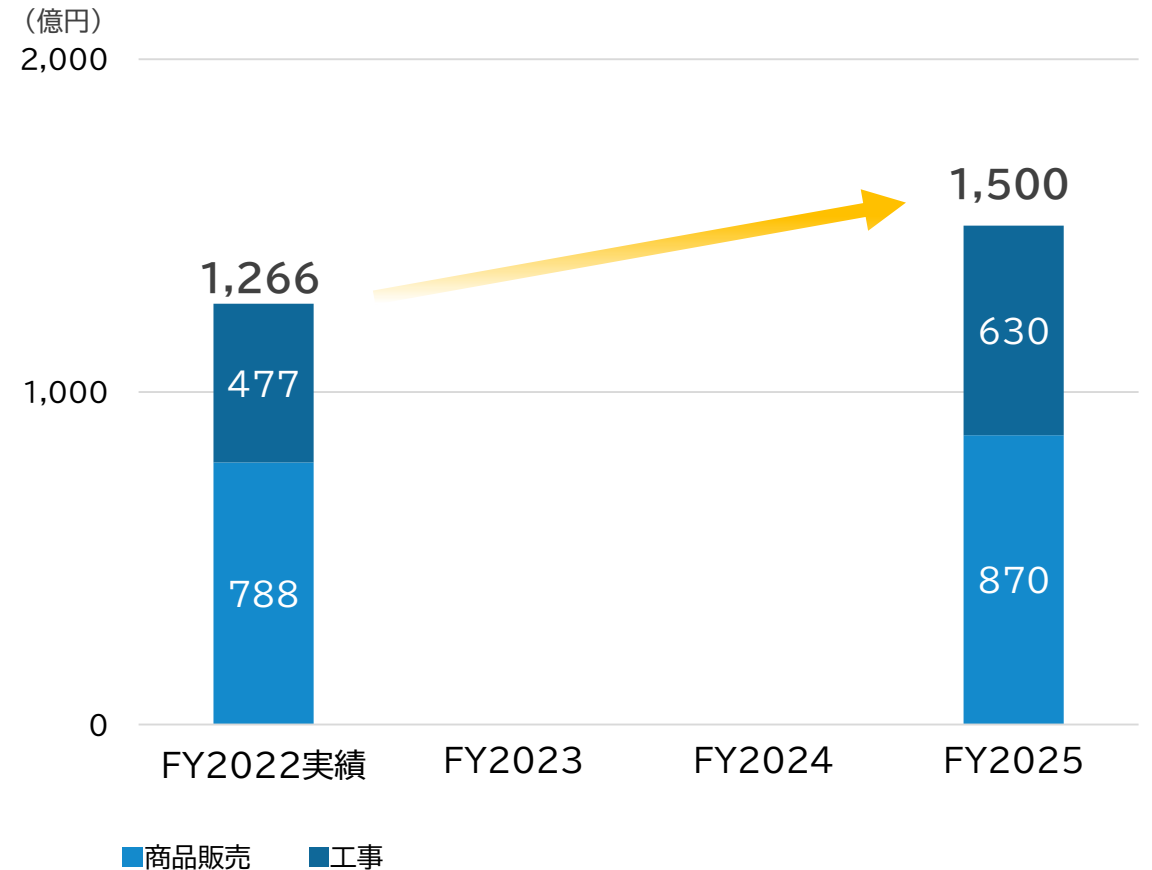
| | 2022年度(実績) | 2025年度目標 | 2030年度目標 |
|-------|------------|----------|----------|
| 売上高 | 1,266億円 | 1,500億円 | 2,000億円 |
| 経常利益 | 81億円 | 100億円 | 150億円 |
| 経常利益率 | 6.5% | 6.7% | 7.5% |
| ROE | — | 10%以上 | 10%以上 |

- 2025年度には、全事業で売上増進。特に海外子会社が拡大
- 工事比率上昇による収益率向上

事業別、国内子会社、海外子会社別 売上高

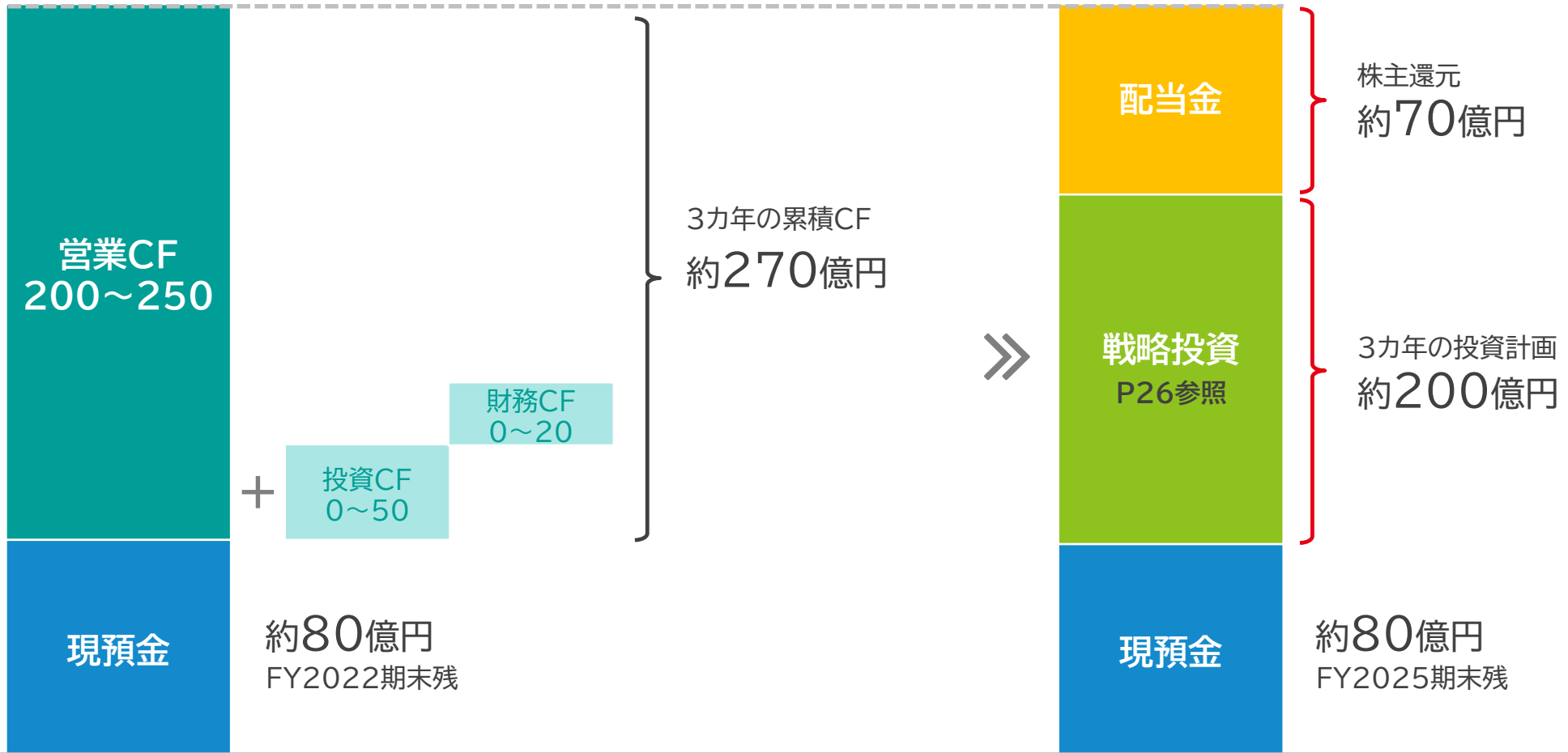


セグメント別 売上高



事業活動を通じて得たキャッシュは、積極的に株主還元と投資に回し、企業価値の向上を目指します。

2023年4月18日
第一次中期経営計画公表時数値



戦略骨子

- 1 人財への投資
- 2 ESG経営
- 3 コア事業の強化
- 4 海外事業の拡大

ポイント

- 採用/育成/研修
- 報酬制度見直し
- 管理体制の強化/効率化
- 健康経営/働き方改革
- 拠点拡大
- M&A
- 人財・体制の強化
- M&A



投資金額

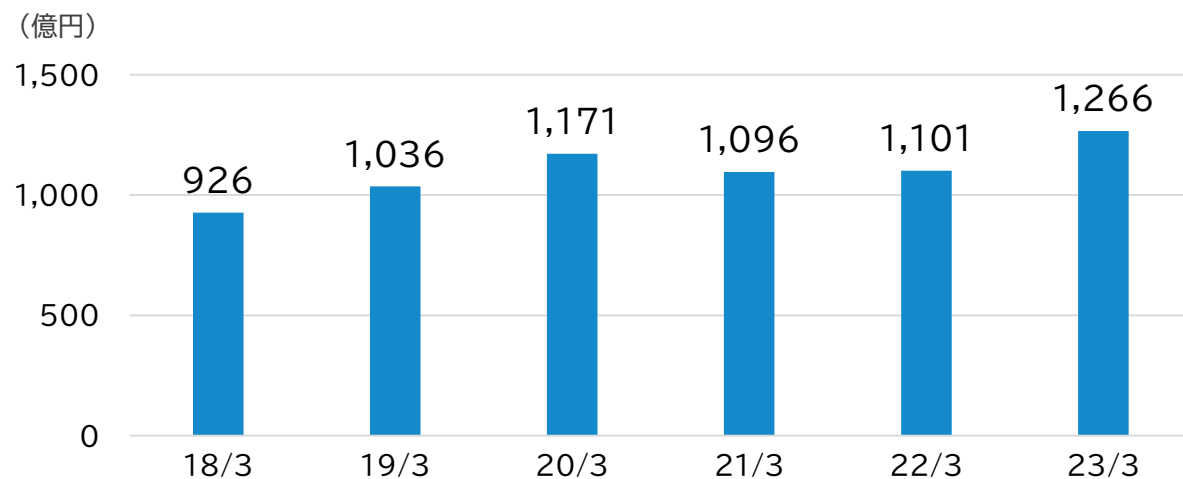
投資総額

約200億円

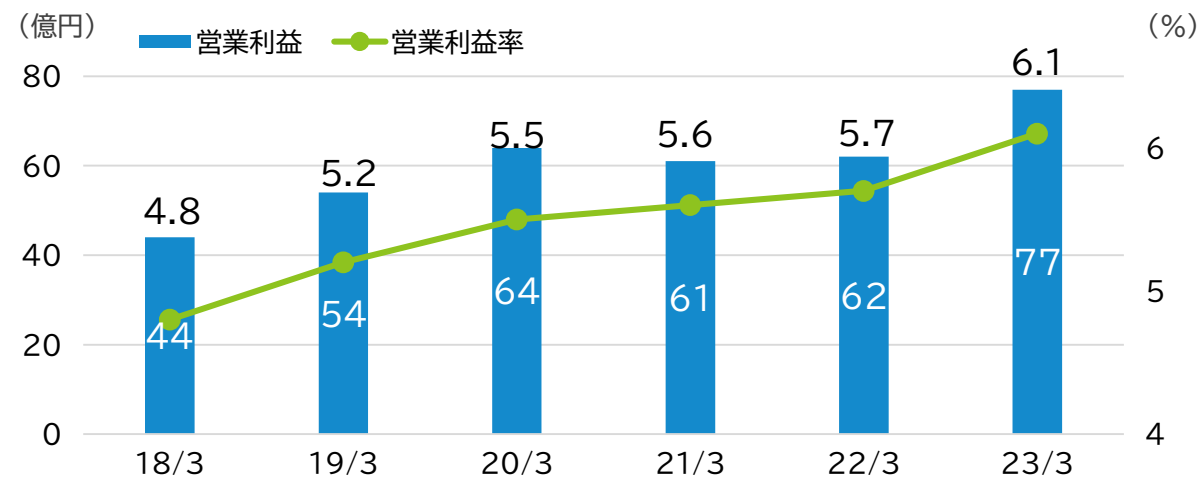
<APPENDIX>

<連結>

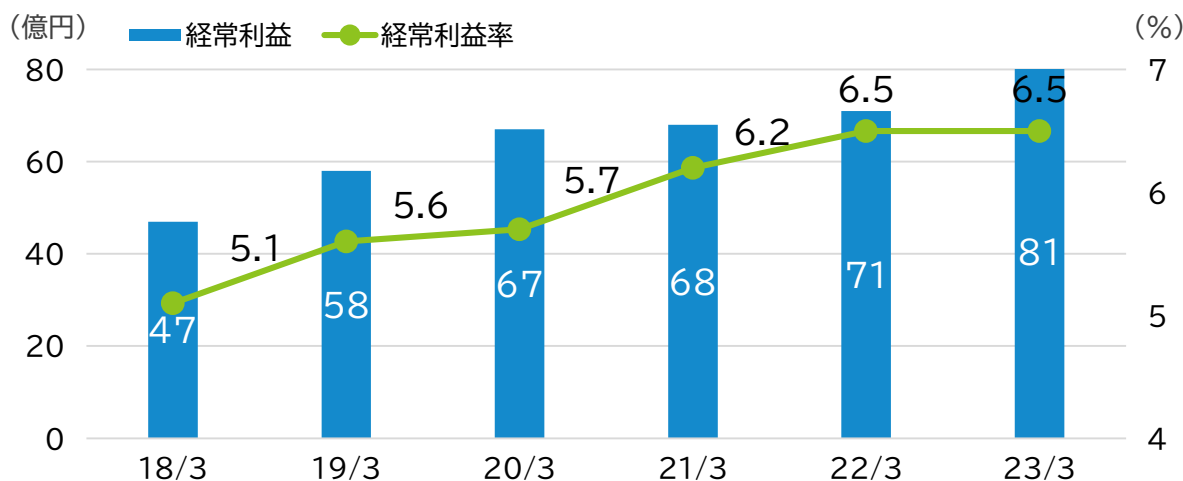
売上高



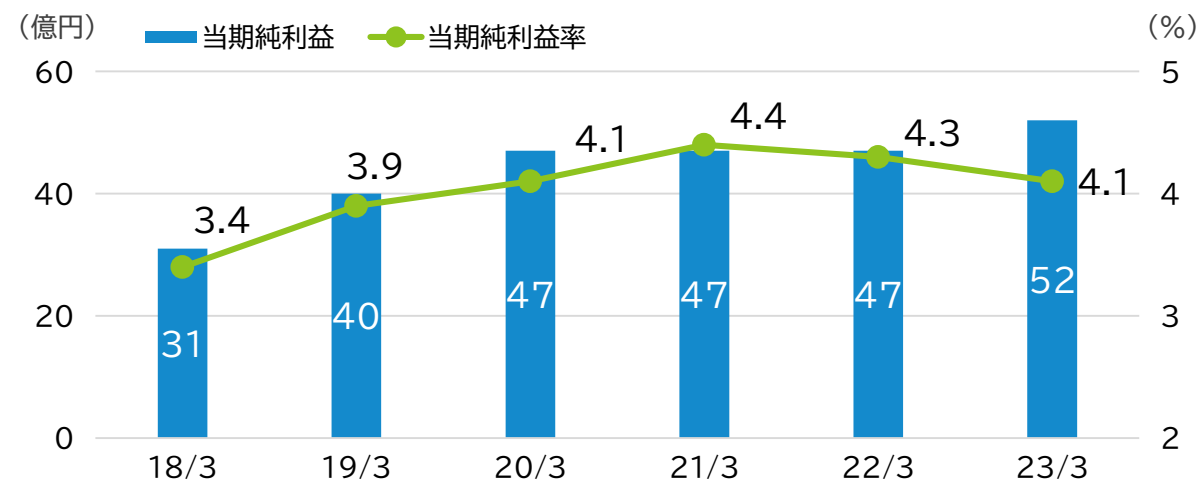
営業利益



経常利益

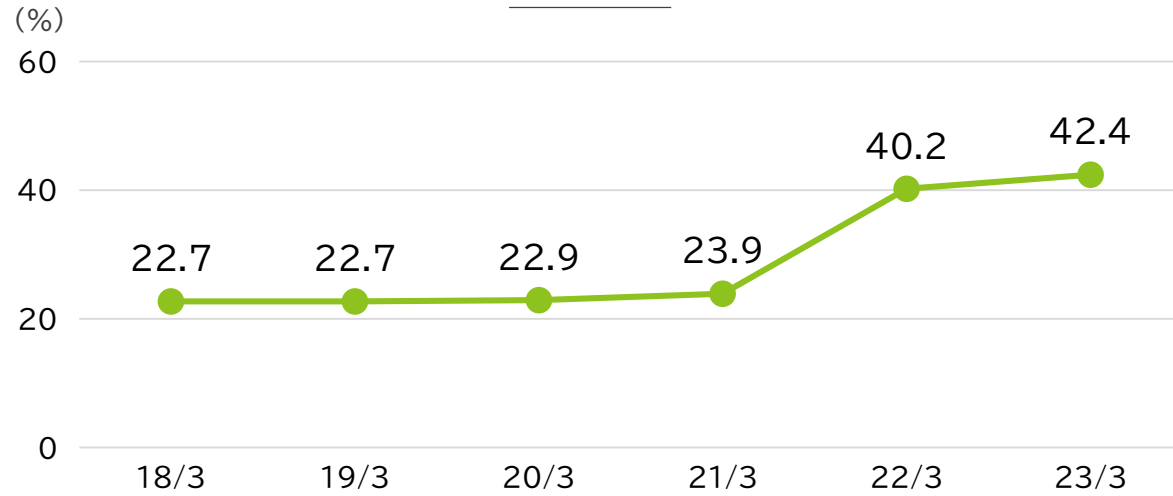


当期純利益

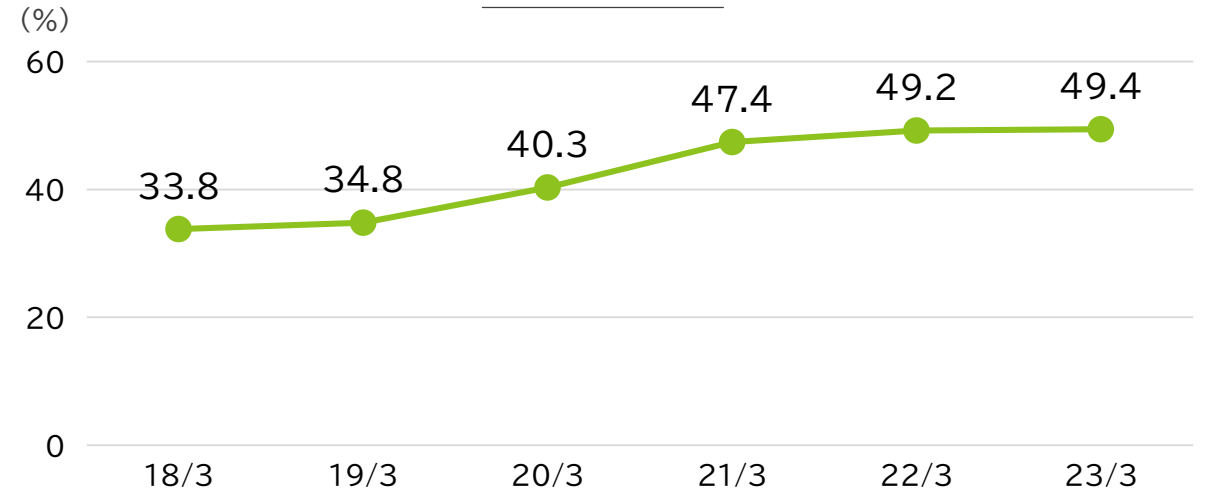


<連結>

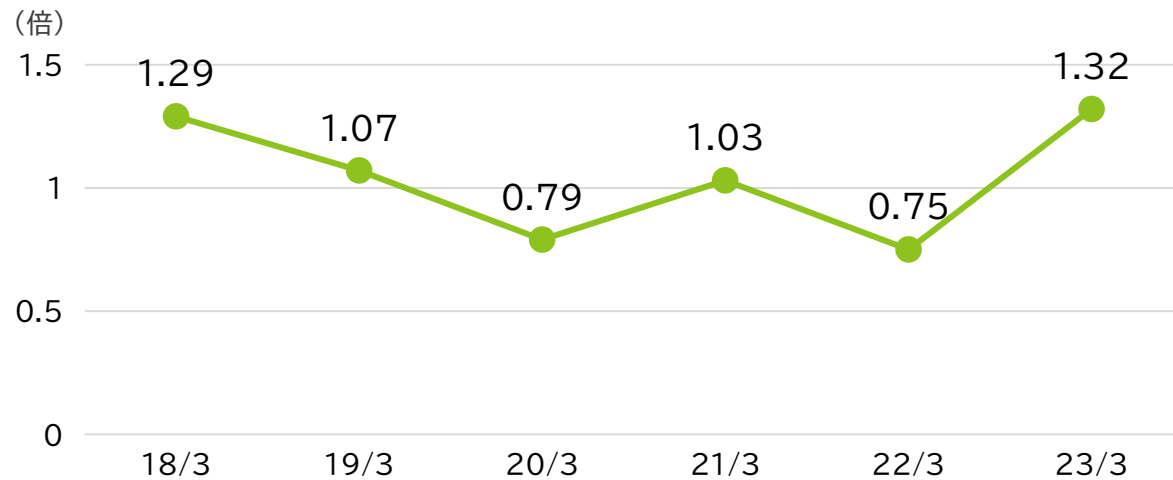
配当性向



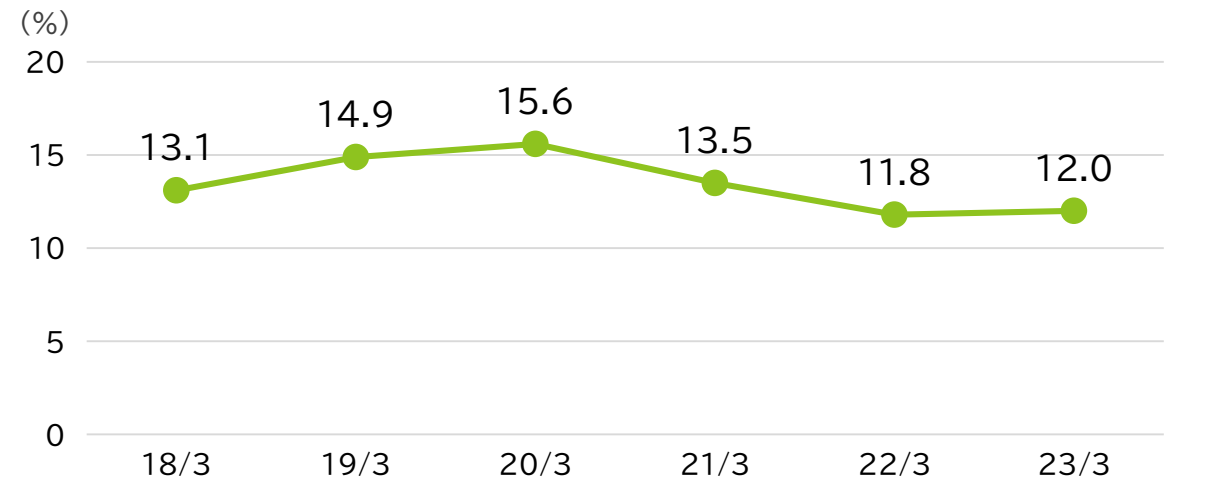
自己資本比率











PBR



ROE



「持続可能な社会の実現への貢献」に向け、マテリアリティ(重要課題)を追求

| マテリアリティ | アクションプラン | 対応するSDGs |
|---|--|---|
|  <p>地球にこちよい 持続可能な脱炭素社会の実現とそこに暮らす人々の快適さの両立を目指す</p> | <ul style="list-style-type: none"> 省エネルギー化の推進 再生可能エネルギーの普及 資源の再生、適切な処理 事業活動における環境負荷の低減 |  |
|  <p>社会にこちよい レジリエントな社会を実現する安心安全で快適な空間づくりを目指す</p> | <ul style="list-style-type: none"> 安心安全で高品質な空間づくり 建物・設備の性能維持、長寿命化 |  |
|  <p>人にこちよい 多様な人材が集まり活躍できる企業グループを目指す</p> | <ul style="list-style-type: none"> あらゆる人材の活躍と生産性向上 品質・技術力の向上 安全と健康の維持向上 |  |
|  <p>健全な経営基盤の強化 社会およびステークホルダーの皆様からの期待に応え、信頼される企業グループを目指す</p> | <ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンスの強化 コンプライアンス遵守 ステークホルダーとの対話 |  |

➡ 取り組みの成果は、当社「サステナビリティ」サイトに掲載

【免責事項】

※本資料に記載している業績予想、計画値、見通し等将来に関する情報は、本資料の公表日現在において当社が入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって大きく異なった結果となる可能性があります。従いまして、本資料のみに依拠した投資判断は、くれぐれもお控えくださいますようお願いいたします。

※本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではありません。

※本資料は金融商品取引法上の法定開示書類ではなく、その情報の正確性や完全性を保証するものではありません。

※本資料は、投資者の皆さまへの情報提供を目的として作成しており、投資の勧誘を目的としたものではありません。

【お問い合わせ先】

コーポレート・コミュニケーション室

TEL:03-6632-7000

MAIL:ir@totech.co.jp