



2023年4月17日

各 位

会社名 東テク株式会社
代表者名 代表取締役社長 長尾 克己
(コード番号：9960)
問合せ先 コーポレート・コミュニケーション室長 堀之内 智明
(TEL：03-6632-7000)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2023年度を初年度とする3か年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は、「東テクグループはこころ豊かな快適環境を創造します」という存在意義のもと、2030年をターゲットとした長期ビジョンにおいて「こころよきを、その先へ。」と掲げ、人に、社会に、地球にこころよき、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目指しております。

本中期経営計画では、「人にこころよき」企業グループの実現をテーマに、グループ全体で挑戦・失敗受容風土を醸成しながら、更なる企業価値の向上を目指してまいります。

2. 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2024年3月期～2026年3月期（2023年4月1日～2026年3月31日）

(2) 中計骨子

「人にこころよき」 挑戦・失敗受容風土の醸成

(3) 重要な経営指標（最終年度目標）

売上高 1,500億円、経常利益 100億円、経常利益率 6.7%、ROE10%以上

3. その他

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

東テクグループ 中期経営計画

2023年度～2025年度

東テク株式会社

2023年4月17日

CONTENTS

- 1 パーパスと長期ビジョン
- 2 グループを取り巻く経営環境
- 3 国内・海外需要
- 4 成長の軌跡と当社の事業領域・強み
- 5 中長期成長目標(2030年目標)

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。

東テクグループを取り巻く経営環境は、社会的情勢の変化に大きく影響される状況にあります。
東テクグループは、こうした経営環境の変化に前向きに対応していきます。

国内の人口減少

(人手不足・市場縮小)

新型感染症・地政学的リスク

(資材価格の高騰・商品物流の停滞)

SDGs・ESG

(環境・社会課題への貢献)

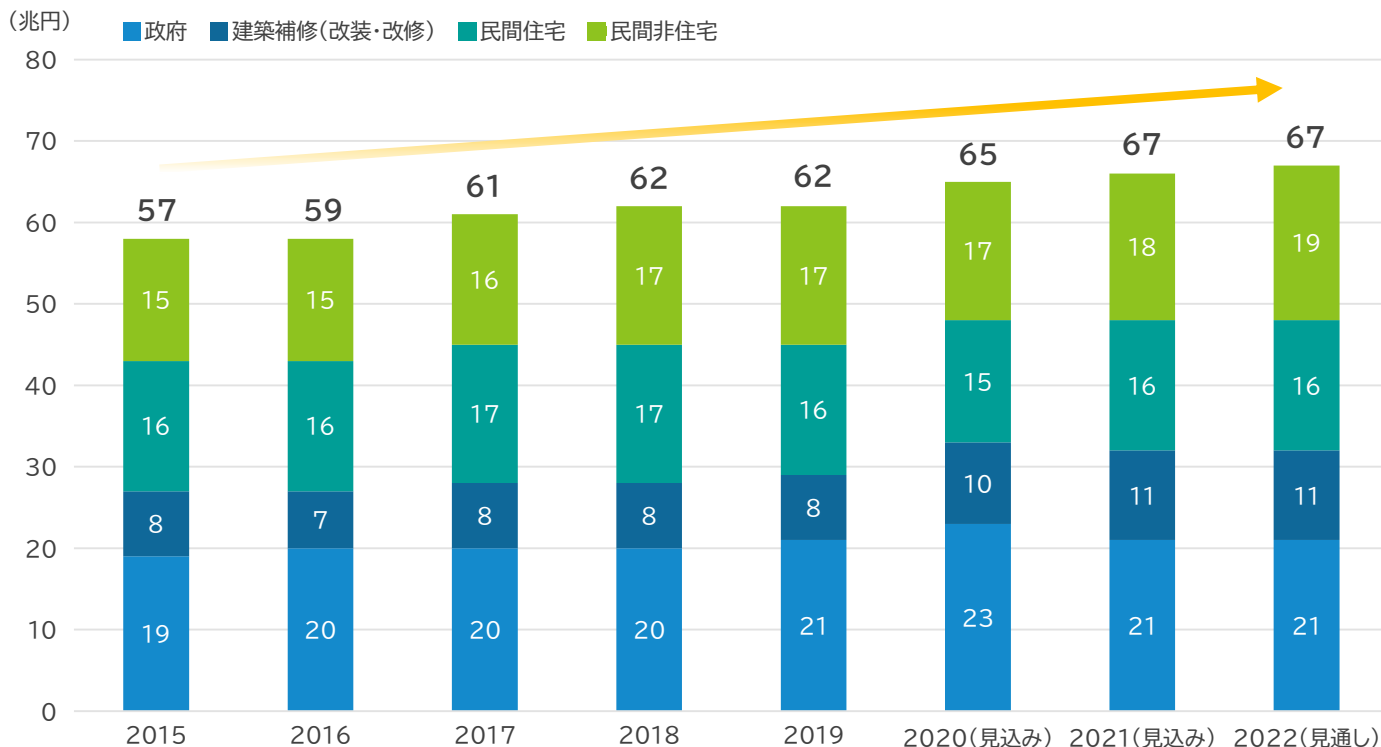
急激な為替・金利変動

(経済的価値創造へのリスク)

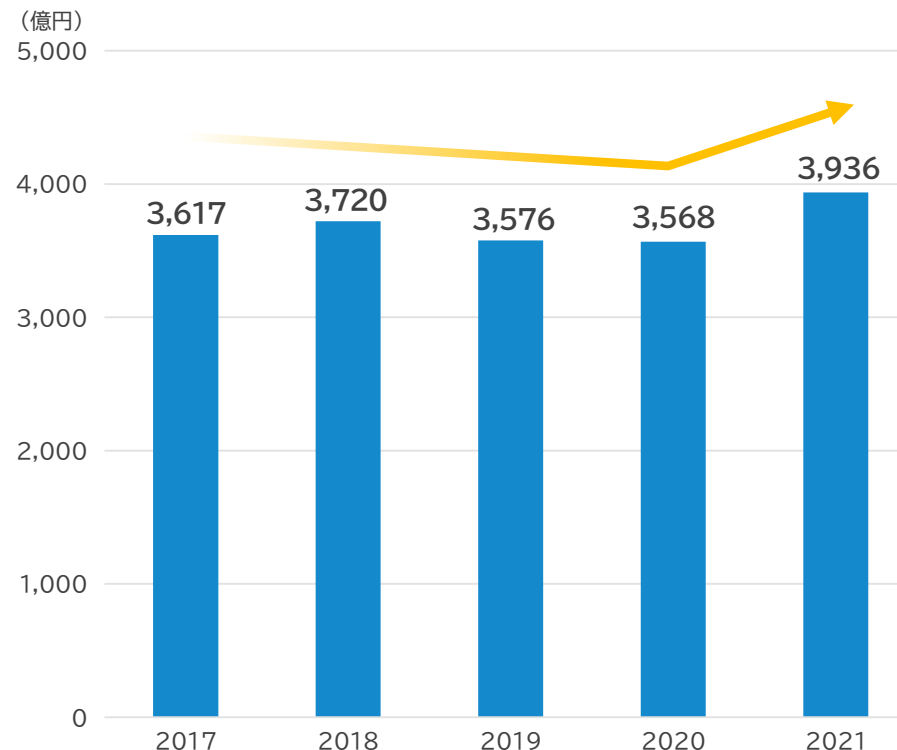
国内建設投資推移、国内設備工事業に係る受注高推移

- 国内における「民間非住宅」「建築補修(改装・改修)」への投資は、上昇しており、引き続き大型プロジェクト、建替え需要、省エネ対応需要が続く見通し
- 国内における計装工事受注高はコロナ禍から回復基調。計装工事需要も続く見通し

国内建設投資推移



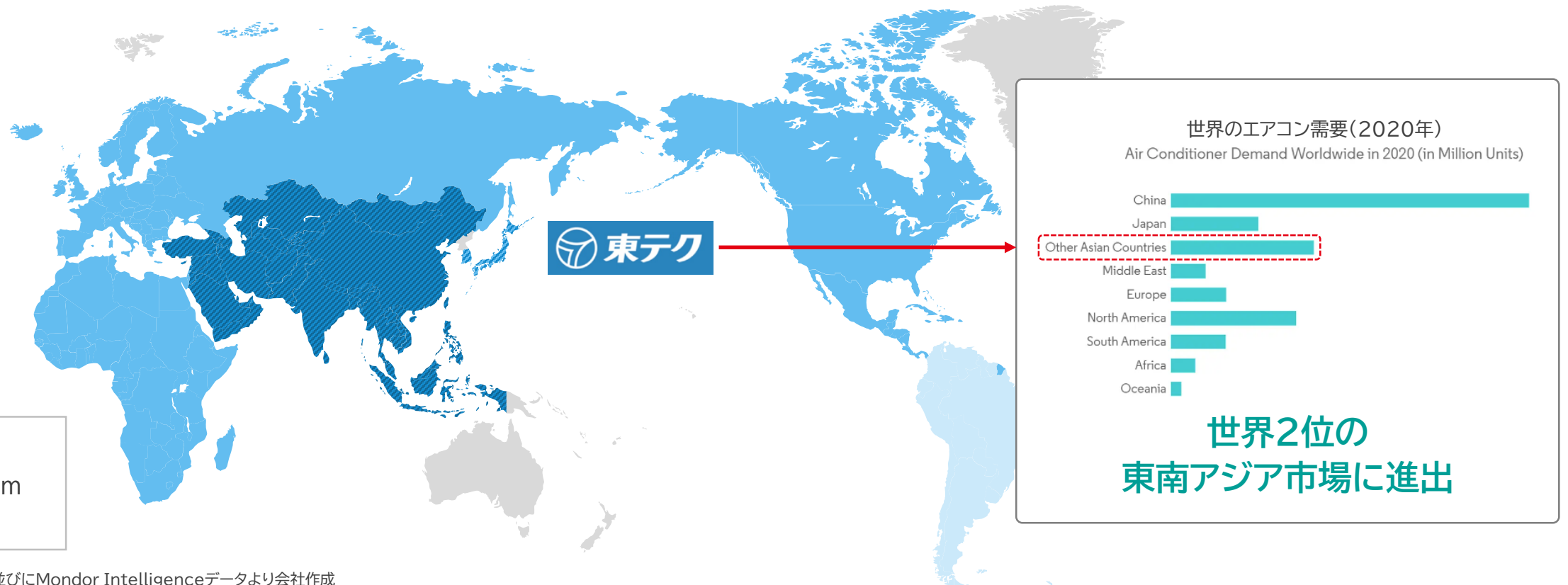
計装工事受注高推移



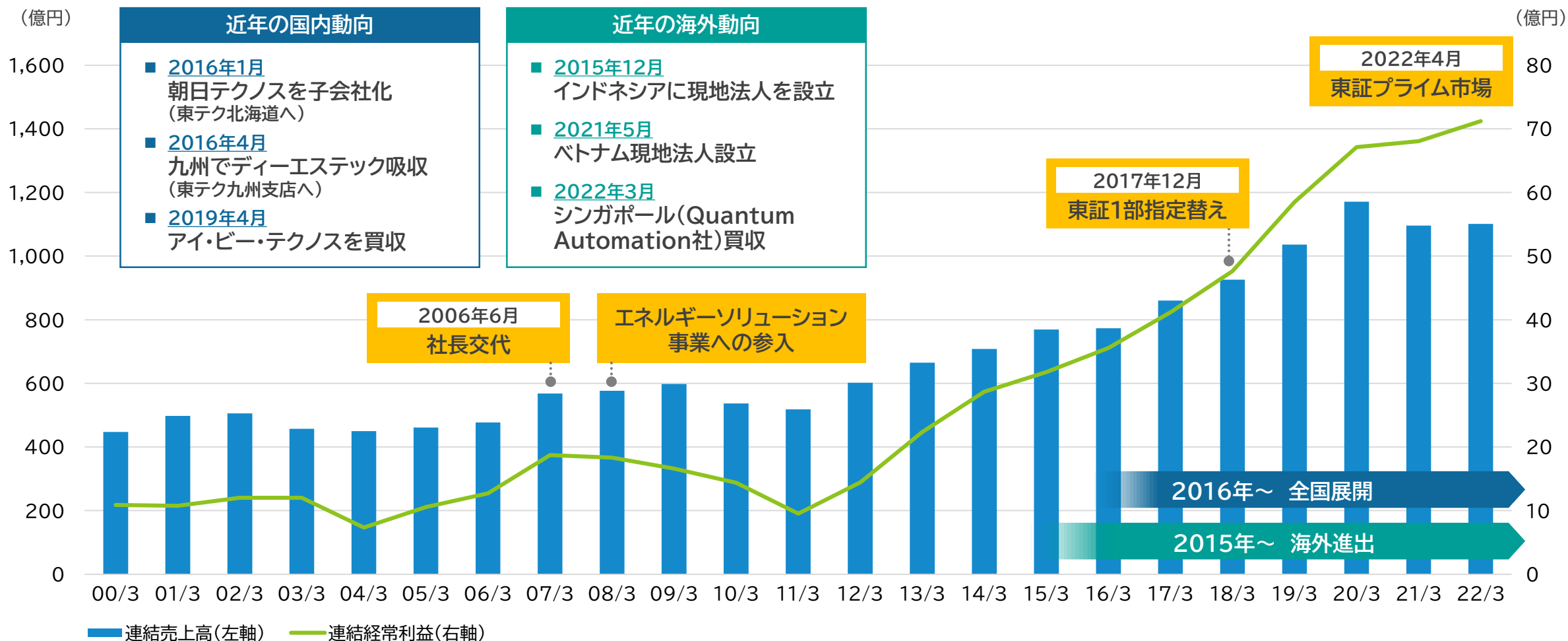
出所:国土交通省総合政策局「令和4年度(2022年度)建設投資見通し概要」より会社作成

出所:国土交通省総合政策局「令和4年12月分(速報)設備工事業に係る受注高調査結果(各工事主要20社)」より会社作成




- 2021年の世界の住宅・ビル等に利用されるエアコンの全体需要は110百万台(前年比+2%) (日本冷凍空調工業会)
- 2021年から2026年までの世界のエアコン市場は年平均成長率5%の予測 (Mondor Intelligence)
- 国際エネルギー機関(IEA)によると世界のエアコンの稼働台数は、今後30年で約3倍に増加と予測 (「The Future of Cooling」(2018年5月))
- エアコン需要は、中国の次に東南アジアが高い。その東南アジアに進出し足場を築く

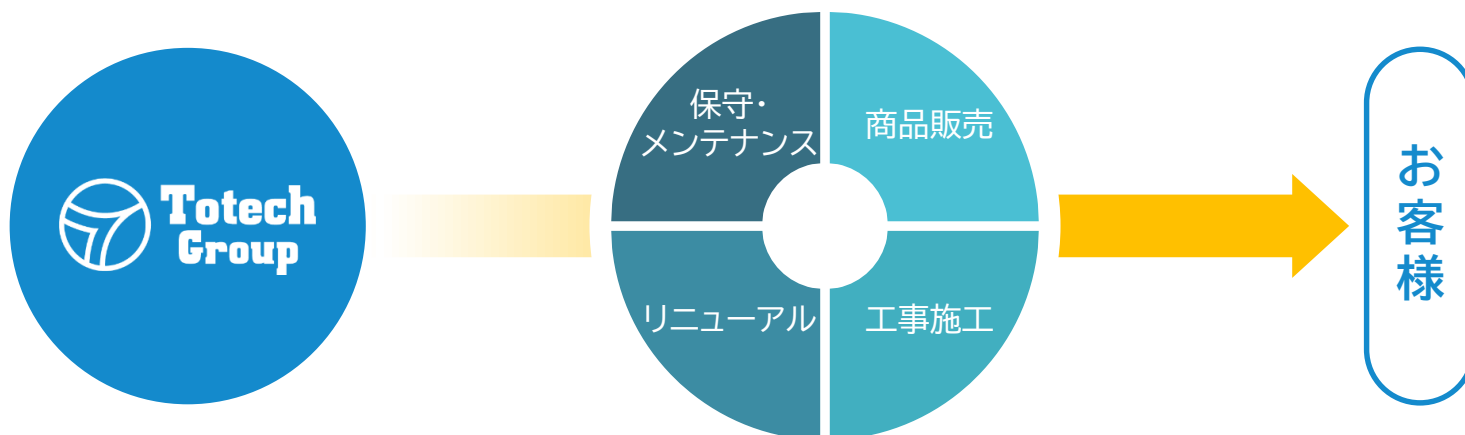


2025年7月、当社は創立70周年を迎えます。オーガニック成長に加え、M&A(国内外)による増収・増益を推進します。



- 商品販売事業、工事事業セグメントの中で、空調分野、計装分野、エネルギー分野を柱として事業活動を行う
- グループ全体で、商品販売と計装等の工事施工のパッケージ化に加え、保守・メンテナンスも含めたワンストップサービスの提供が可能

セグメント:商品販売事業、工事事業		
 空調分野	 計装分野	 エネルギー分野
<ul style="list-style-type: none"> ● 業務用空調機器等の仕入販売、設置、保守・メンテナンス業務等 ● ダイキン工業(株)業務用空調機器の国内最大手販売代理店 	<ul style="list-style-type: none"> ● 計装機器(ビルオートメーション/管理システム)等の設計・施工、仕入販売、工事、保守・メンテナンス業務等 ● アズビル(株)の大手特約店 	<ul style="list-style-type: none"> ● 省エネ・創エネ機器(太陽光パネル、蓄電池)、発電機等の仕入販売、設置、保守・メンテナンス業務等 ● エネルギーソリューション(ESCO事業)等



- 長年積み重ねた業界トップメーカーの販売代理店としての実績と信頼
⇒ 建設業界において、仕入先から顧客に至るまで強固な基盤を形成

極めて強固なバリューチェーンを構築

強固な仕入先基盤 (主な取引先)

- ダイキン工業(株)
- アズビル(株)
- ヤンマーエネルギーシステム(株)
- 東京ガス(株)
- 三浦工業(株)
- 東プレ(株)
- テラル(株)
- 昭和鉄工(株)
- 川重冷熱工業(株)
- 矢崎総業(株)
- (株)日阪製作所
- シャープエネルギーソリューション(株)
- パナソニック(株) エコソリューションズ社

東テックグループ

▼ 主な取扱機器

空調

熱源

発電

制御

省エネ

防犯

強固な顧客基盤 (主な営業先)

- サブコン(設備業者)
 - ゼネコン(建築業者)
 - ビル管理会社
 - メンテナンス会社
 - 官公庁
 - 施主
 - デベロッパー
- など

- 新設案件から関わりを持ち、その後も建物のライフサイクル全体を通じて最適な価値を提供し続ける LTV経営を推進

*LTV:Life Time Value、顧客生涯価値。顧客のライフサイクル(取引開始から終了まで)の間に顧客が利益をもたらしてくれる総額。

建物のライフサイクルを通じた最適な価値の提供

新設案件

機器 + 計装工事の一括受注
(ワンストップで実施)

設計協力

+

多様な機器納入

+

提案型施工



既設案件(=ストックビジネス)

保守・運用(メンテナンス契約)

保守物件数: 1万5千件超 (2020年度⇒2022年度見込み: +30%)

改修・修繕

リニューアル
ソリューション

- 機器の保守・運用や修繕、そしてリニューアルまで建物のライフサイクルに合わせたサービスを提供
- 豊富な商材や高い技術力を組み合わせ、BCPや省エネ等のニーズに合わせたソリューション提案も実施

- よりよい環境創造に貢献するトータルソリューションプランナーとして、長年培ってきた「技術力」と「提案力」を武器に、お客様ニーズに一貫体制で対応

省エネ、創エネ、BCP対策など複雑化するニーズに対して、単純な機器更新ではなく、省・創・蓄エネ設備の組合せやシステムの構築、リース会社等と連携した各種補助金の活用も含めたトータルなソリューションを提供

お客様へのトータルソリューション提供

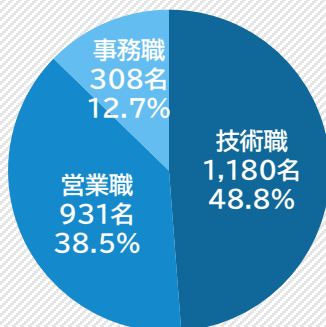
技術力 + 提案力

お客様ニーズに応える
一貫体制

グループとしての
総合力を発揮

～トータルソリューションを生み出す「技術力」と「提案力」を支える東テックグループの人財基盤～

東テックグループ
従業員内訳



東テックグループ主な資格取得者数 … 国内社員2,162名中、1,640名が会社推奨資格を取得

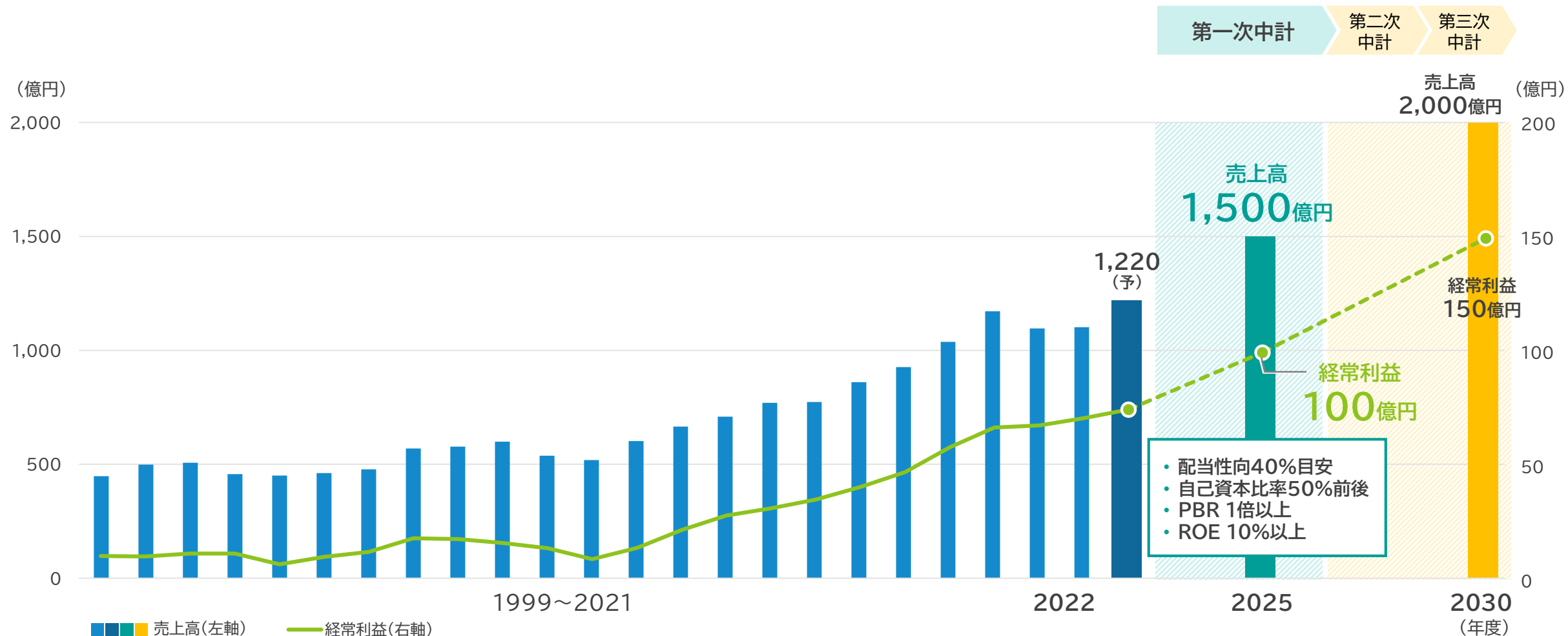
管工事施工管理技士 667名	計装士 274名	ボイラー技士 149名
電気工事施工管理技士 272名	エネルギー管理士 24名	冷媒回収技術者 207名
電気工事士 720名	冷凍空気調和機器施工技能士 206名	消防設備士 133名

*数字はすべて、2022年3月末現在

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。



2023年～2025年
第一次中期経営計画

- 1 戦略骨子の全体像
- 2 戦略骨子
(人財投資、ESG経営、コア事業、海外事業)
- 3 数値目標

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。

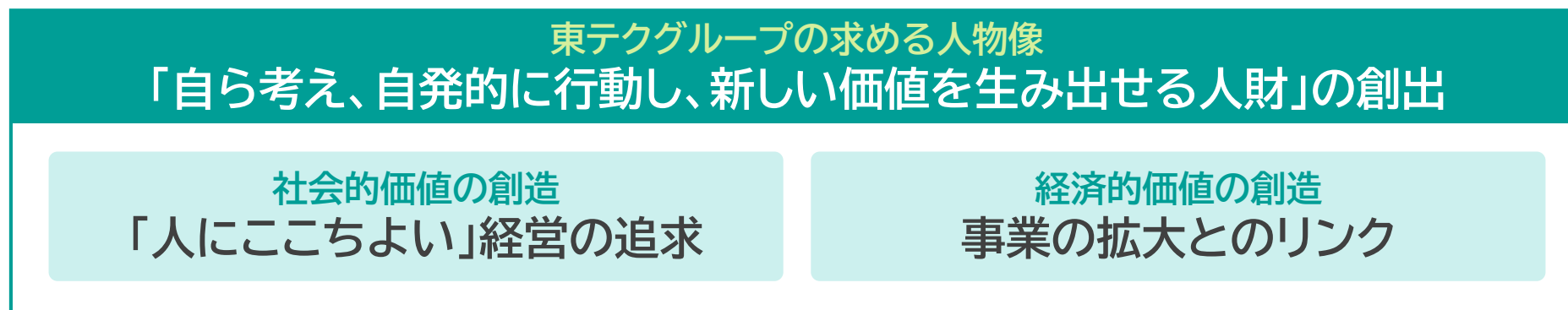
第一次中計骨子

「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

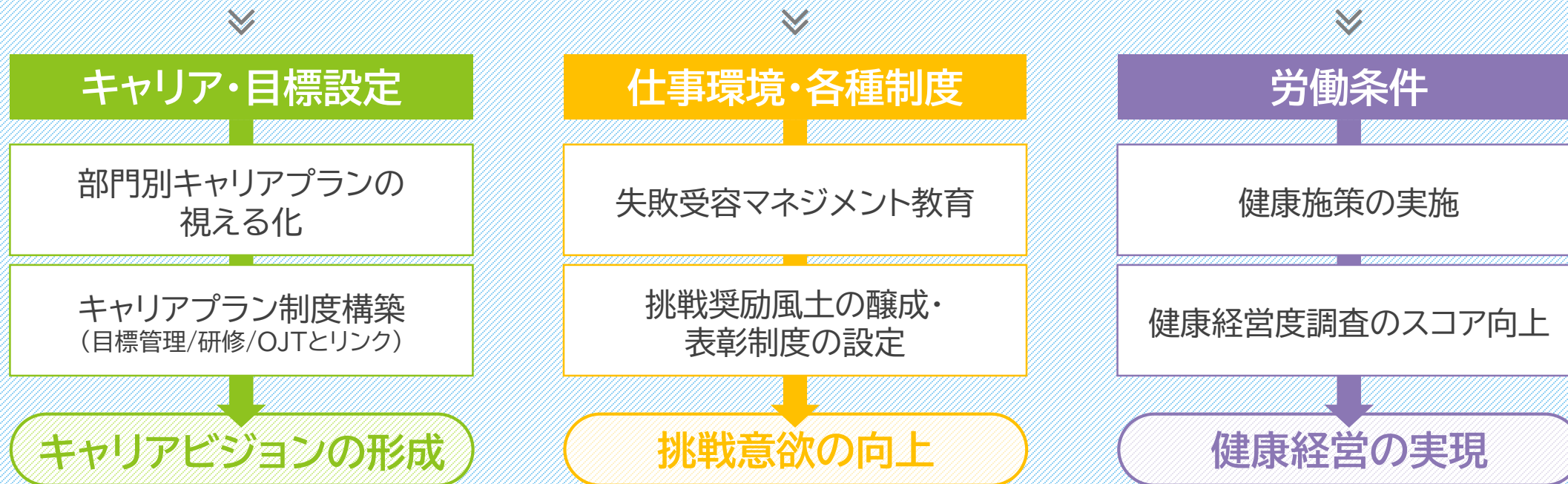
教育・研修制度の充実

エンゲージメントサーベイに基づく改善活動

第一次中期経営計画では、エンゲージメント調査結果から抽出された課題に重点を置き、「人財への投資」を推進します。

グループ共通のエンゲージメント課題改善(選択と集中)

エンゲージメントサーベイ結果



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・社会課題への取り組み

脱炭素社会の実現

レジリエントな社会の実現

管理体制の強化・効率化

監督と執行の分離

ステークホルダーとの対話を促進

非財務要因を継続的に改善する仕組み・土台づくりを推進していきます。

サステナビリティ戦略「カーボンニュートラルと働き方改革」

E

グループ全体のGHG排出量算定と削減活動

E

再生冷媒への取組や省工事等、
事業部門での個別施策

S

健康経営優良法人、
えるぼし、くるみん等の認定取得

S

男性育休取得率、障がい者雇用率等
各種非財務指標の向上

ガバナンス戦略「より高度なガバナンス体制の構築」

G

機関設計の見直し
(監査等委員会設置会社への移行)

G

IR活動の強化

G

コンプライアンス活動の推進

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

基本方針



エンドユーザー(ディベロッパー・施主等)やゼネコン/設計事務所に対し、さらなる強力なパートナーとしての関係を構築します。



全事業でカーボンニュートラル社会に適した商品・ソリューションを提供します。



新技術を活用し、さらなる技術力強化・品質向上を図ります。

空調分野

- 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

計装分野

- 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
- 技術本部機能(安全・品質管理、人財育成、フィールド支援)の強化

エネルギー分野

- **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

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。外国人材の活用、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。客先から信頼獲得
- 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

	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	650名	276名(子会社含む)	150名
売上高	152億円	64億円(子会社含む)	53億円

*2022年3月末時点

人財・体制の強化を進めながら、ソリューション・顧客層・エリアを広げることで、海外事業を拡大していきます。

経済的価値

売上拡大と利益体質強化

既存顧客へのトータルソリューション提供

新規顧客基盤の拡大

東南アジアの新規市場への参入検討

M&Aへの積極的取り組み



成長を支える人財・体制の強化

人財の拡充

マネジメント・ガバナンスの強化

グローバル人財の確保と育成

地域・事業の統括機能強化

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



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

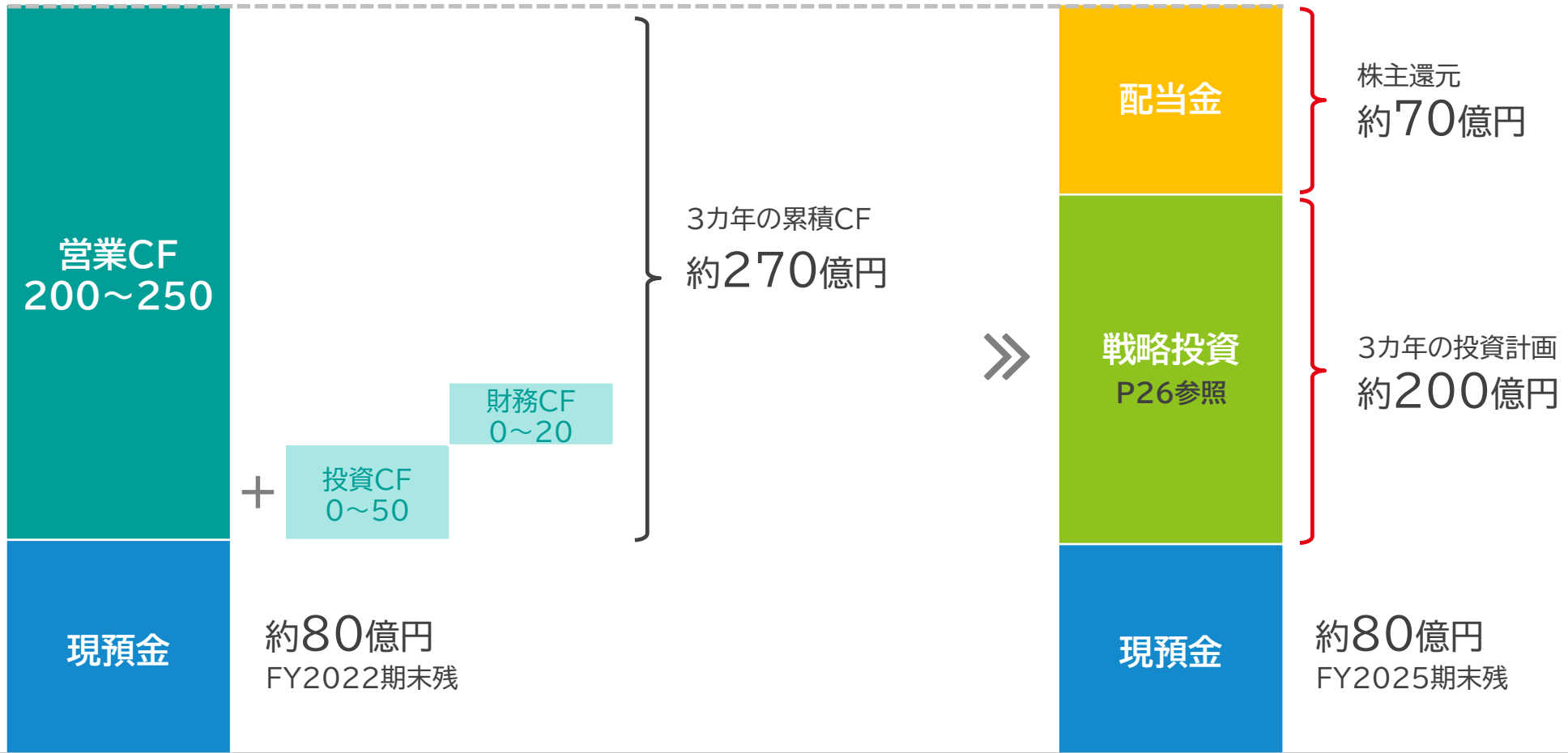
(※)BMS:Building Management System

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年度見込み	2025年度目標	2030年度目標
売上高	1,220億円	1,500億円	2,000億円
経常利益	75億円	100億円	150億円
経常利益率	6.1%	6.7%	7.5%
ROE	—	10%以上	10%以上

*2022年5月13日公表値

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。



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



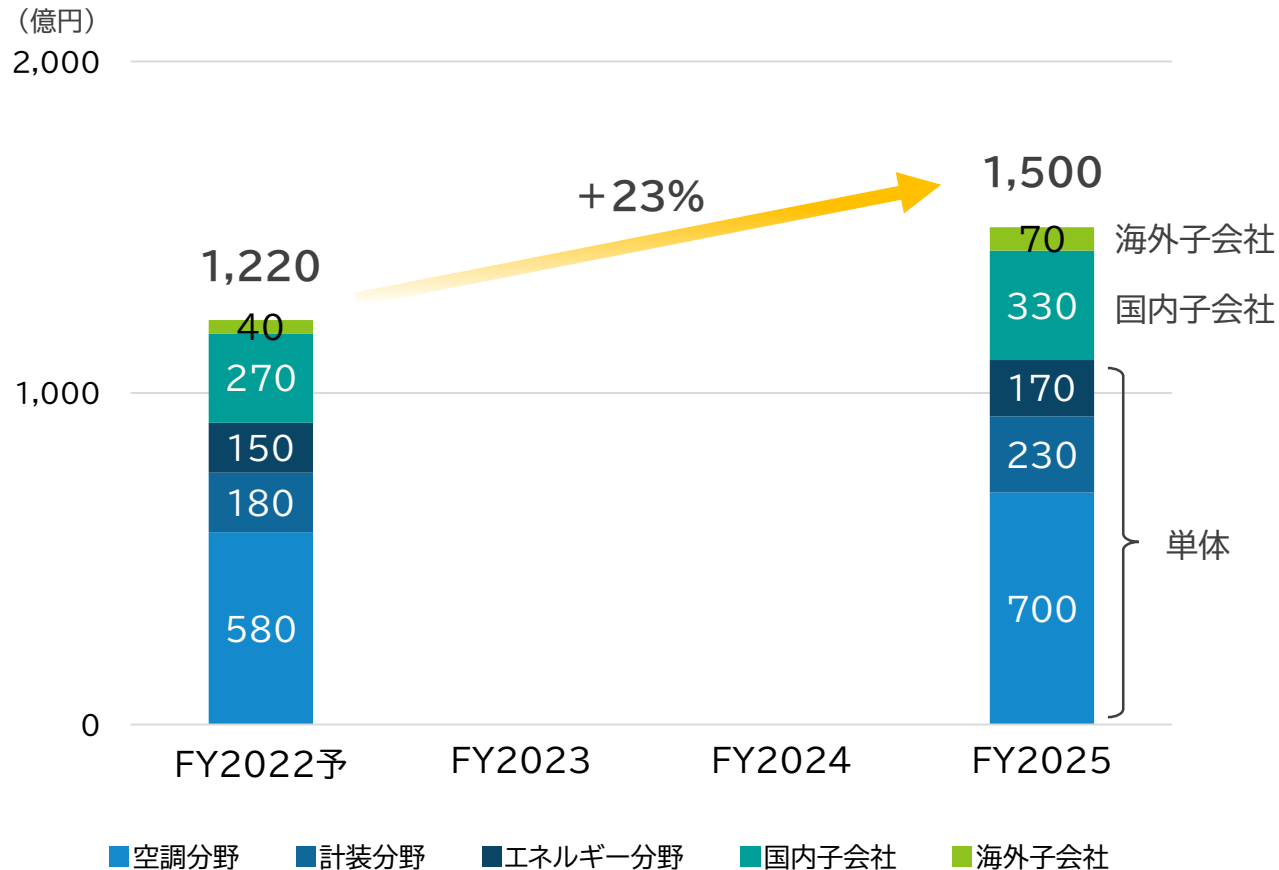
投資金額

投資総額

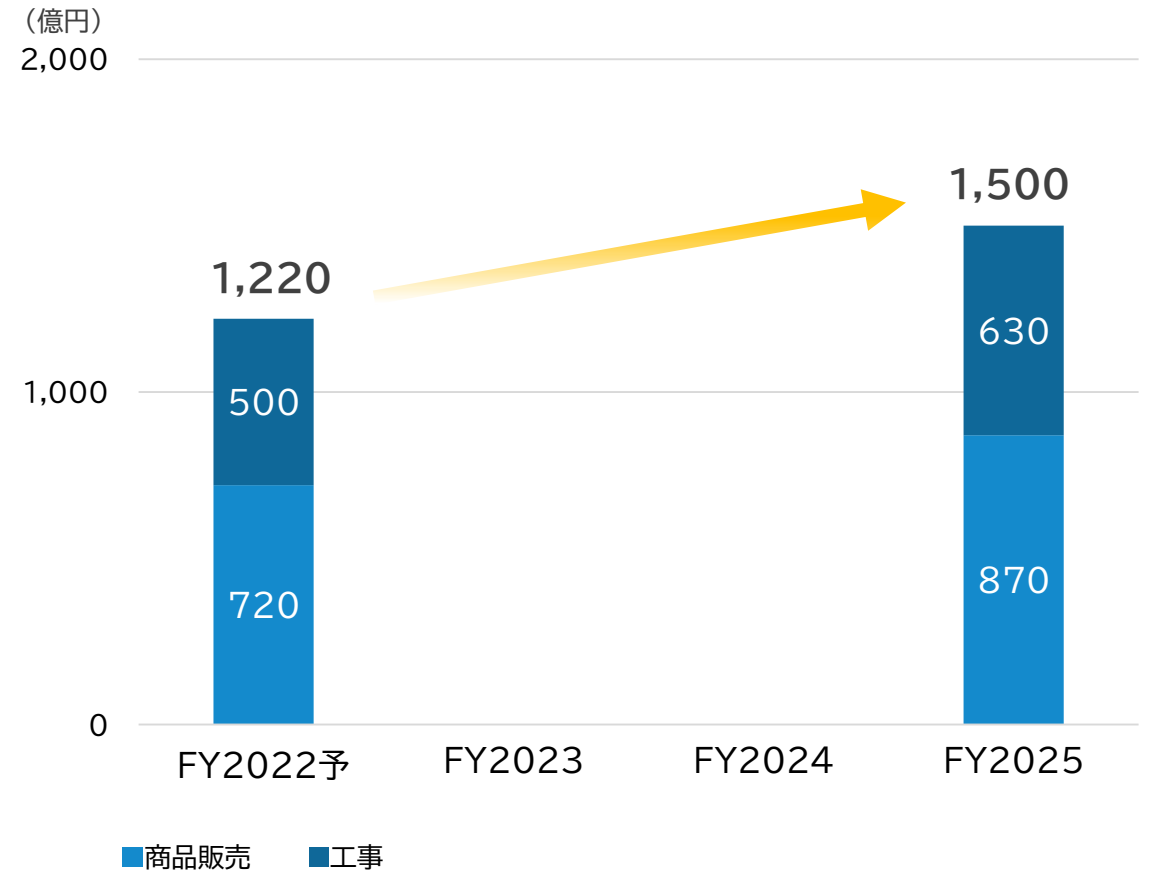
約200億円

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

分野別、国内子会社、海外子会社別 売上高



セグメント別 売上高



【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】

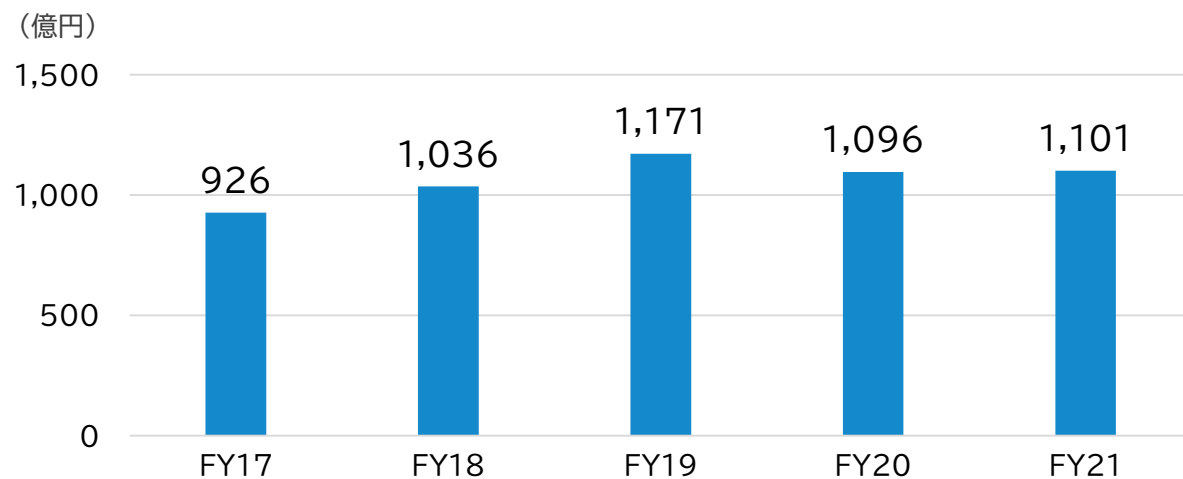
コーポレート・コミュニケーション室

TEL:03-6632-7000

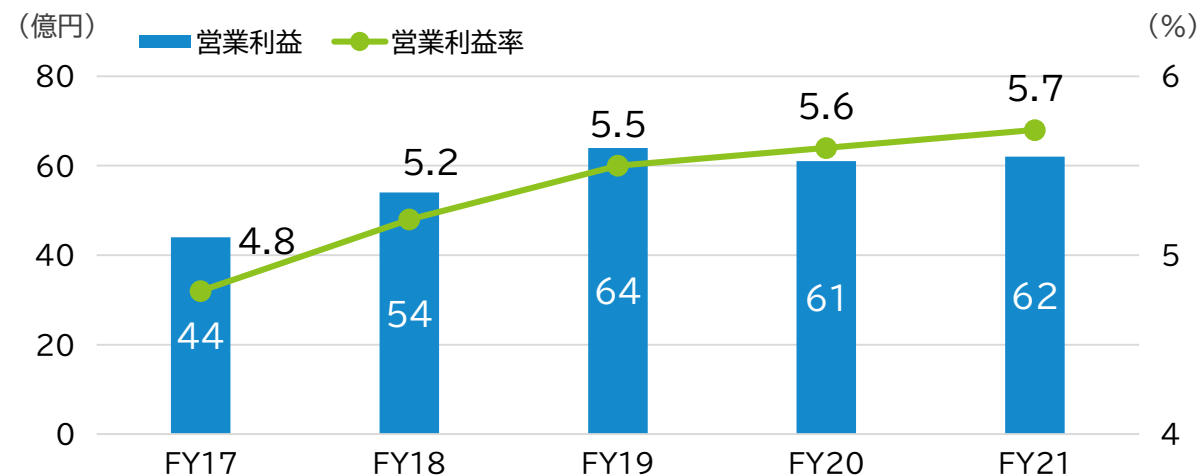
MAIL:ir@totech.co.jp

<連結>

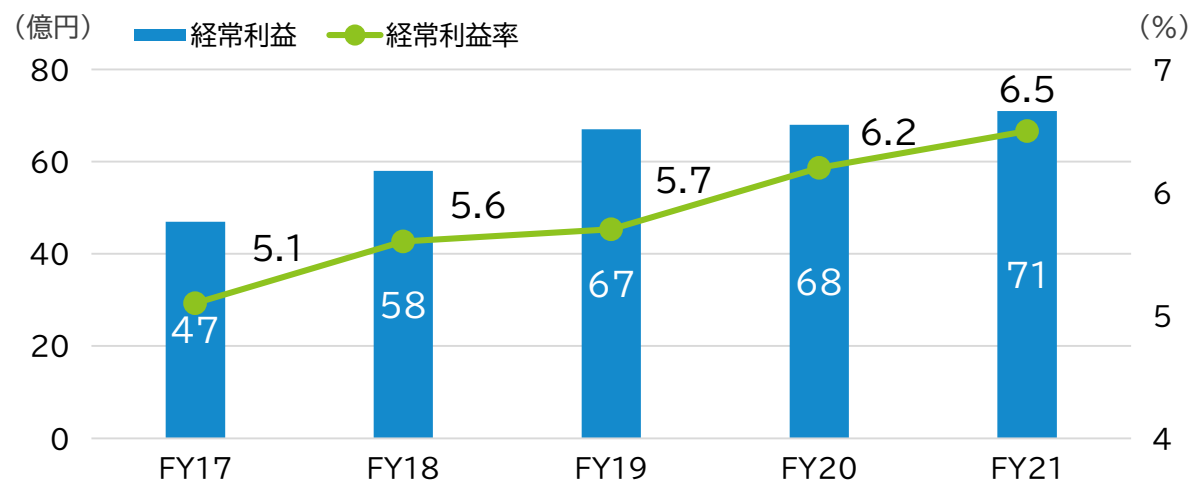
売上高



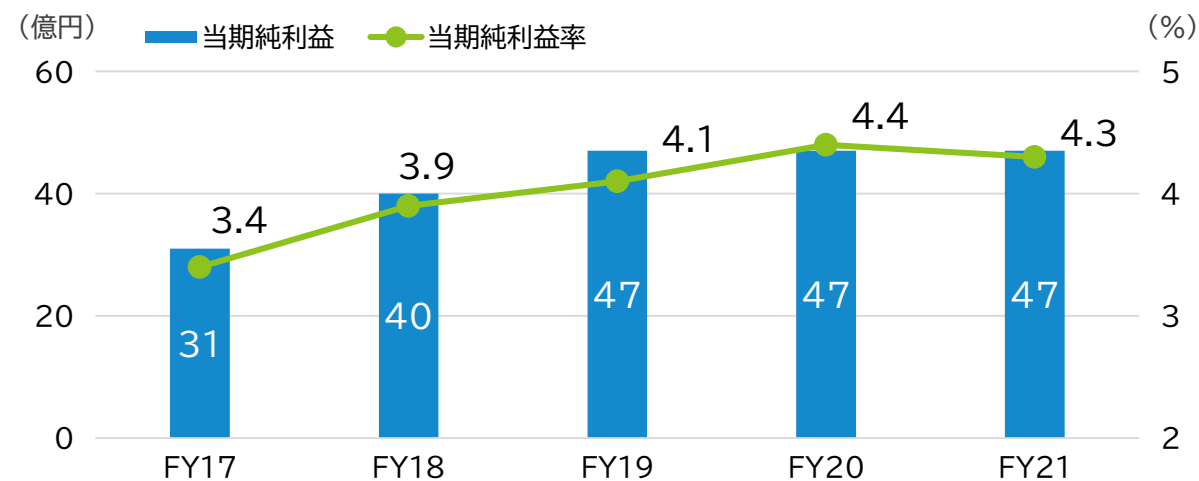
営業利益



経常利益

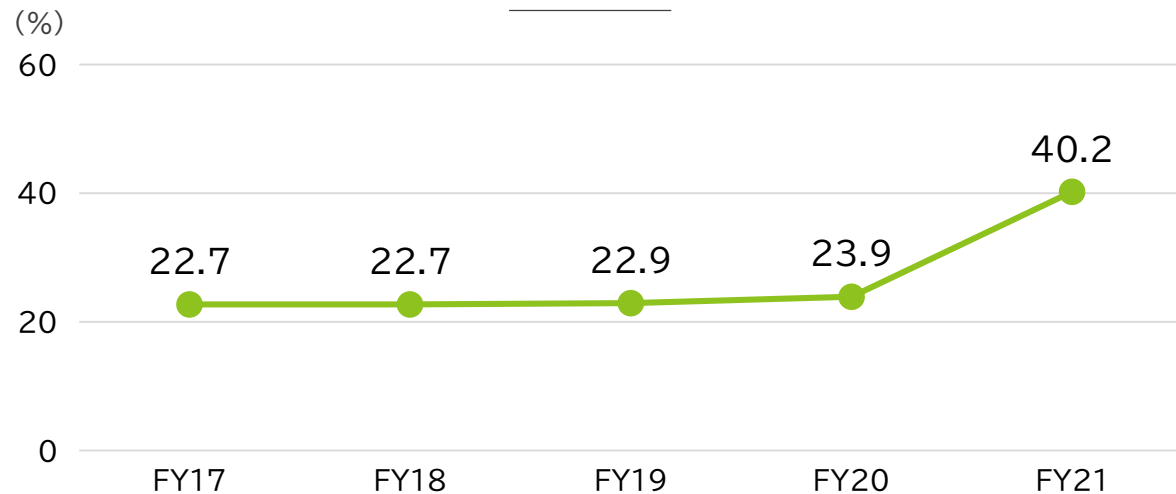


当期純利益

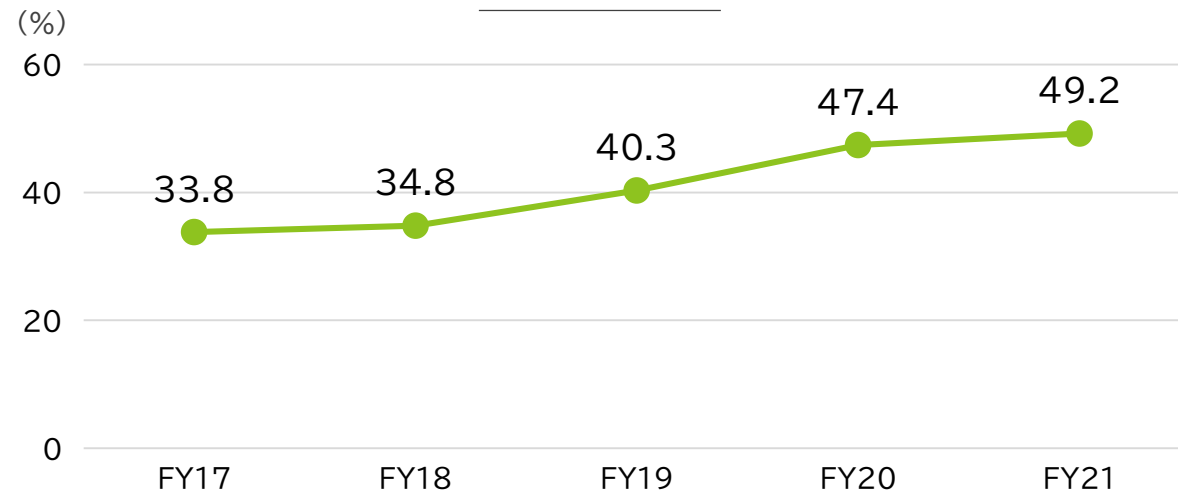


<連結>

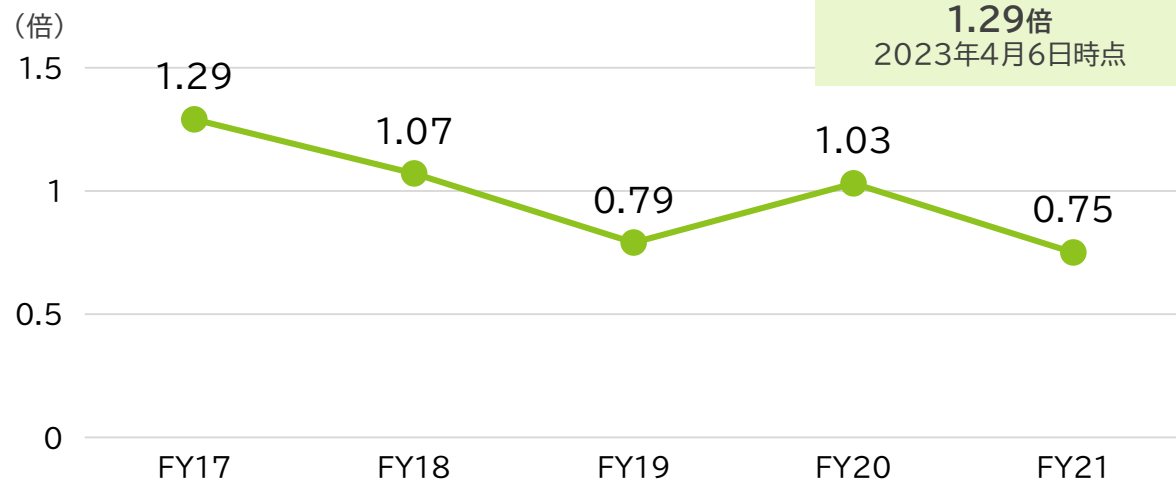
配当性向



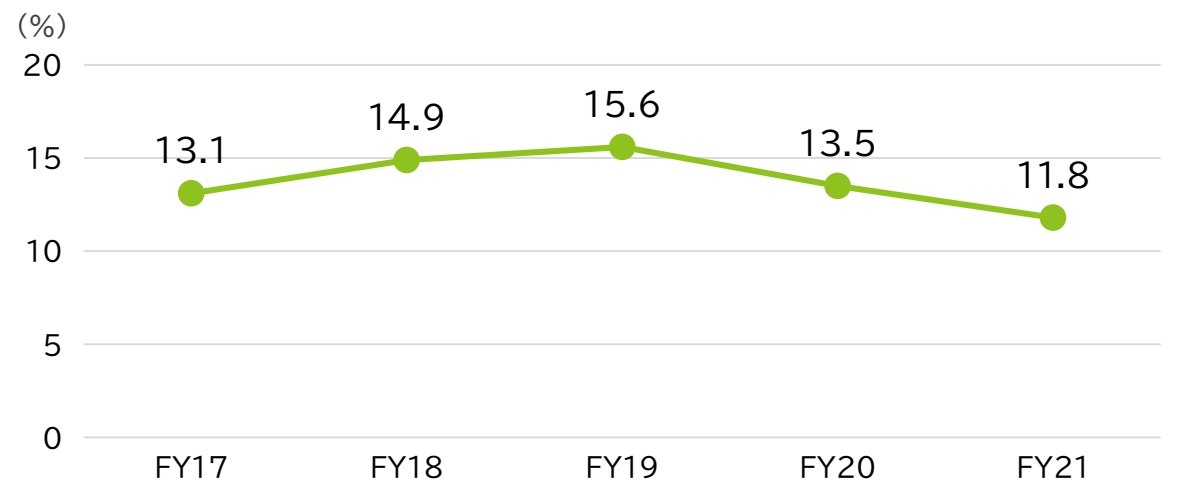
自己資本比率











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