

東テックグループ 第二次中期経営計画

2026年度～2030年度

Redesign TOTECH

-100年へ、つなぐ-

東テック株式会社

2026年5月25日

Totech Group

ここちよい未来をアシスト

CONTENTS

1	企業概要(長期ビジョン、事業領域)	3
2	第一次中期経営計画振り返り	13
3	第二次中期経営計画 <small>2026年度～2030年度 Redesign TOTTECH -100年へ、つなぐ-</small>	18
4	APPENDIX(財務指標推移)	38

CONTENTS

1	企業概要(長期ビジョン、事業領域)	3
2	第一次中期経営計画振り返り	13
3	第二次中期経営計画 <small>2026年度～2030年度 Redesign TOTTECH -100年へ、つなぐ-</small>	18
4	APPENDIX(財務指標推移)	38

PURPOSE

東テクの存在意義

東テ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。

こちよい、をその先へ。

人に、社会に、地球に、こちよい。
そんな新しい時代の「こちよさ」を
技術革新や社会構造の変化を捉え追求する、
一步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。

2030年度

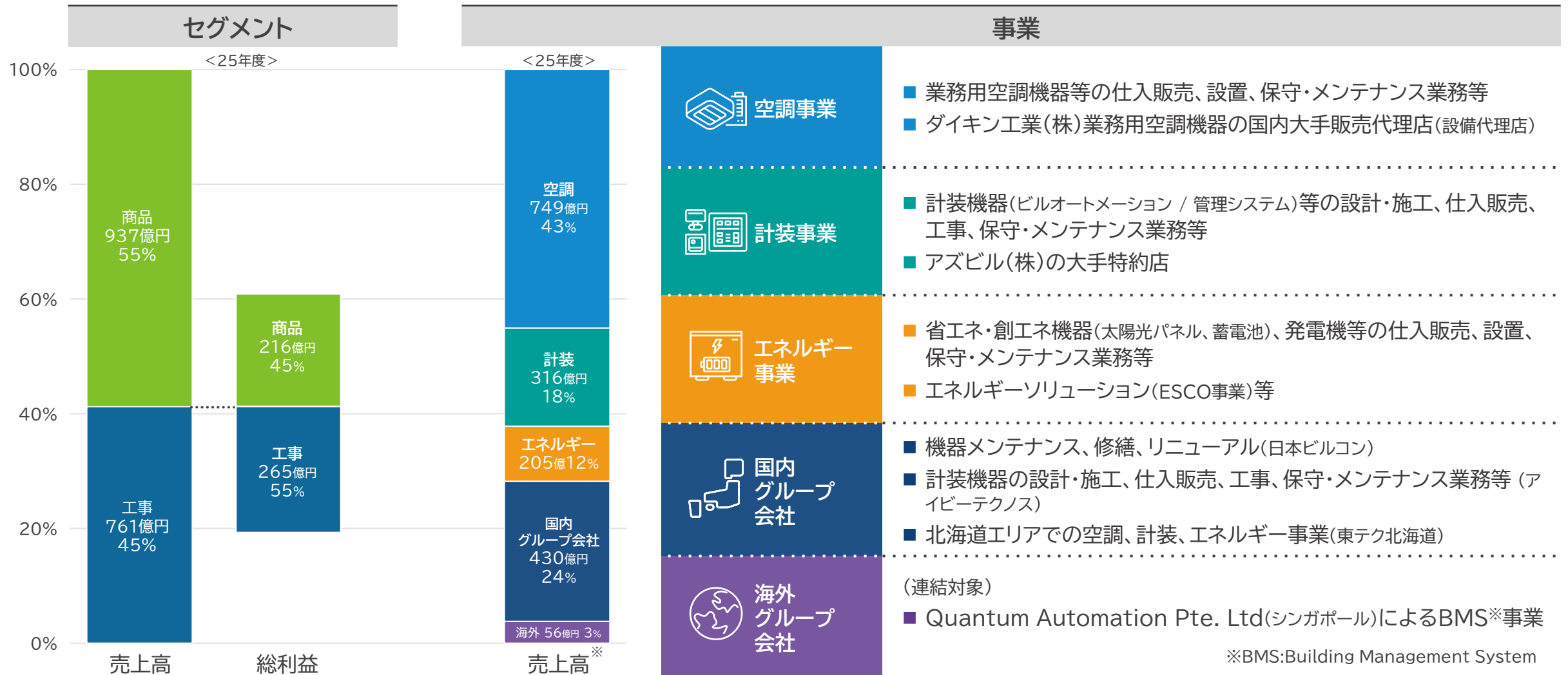
百年企業の
仲間入り

2055年度

創立
70年

2025年度

■ 商品販売・工事セグメントの中で、空調事業 / 計装事業 / エネルギー事業/国内・海外グループ会社で事業活動を行う



※各事業の数値には内部売上高は含めていない

※BMS:Building Management System



空調のプロとして、あらゆる建物の快適環境を創造

- メーカーから製品を仕入れて、建物の設備工事業者であるサブコンに提供する商社部門
- 長年培ってきた空調機器に関するノウハウと幅広いラインナップを活かし、お客様のニーズや建物の用途に応じて快適環境を創造

強み

専門商社ならではの提案力

空調機器専門商社のパイオニアとして、多種多様な商品の取り扱い

ワンストップサービスによる付加価値提供

機器販売のみならず、グループ会社と連携し施工や保守・メンテナンスまでワンストップ対応

建設業界での幅広いつながり

施主、ゼネコン、設計事務所などとの強固なネットワーク。ダイキン工業・業務用空調機器の国内大手販売代理店（設備代理店）

空調機器

熱源機器(セントラル空調※1)



モジュールチラー



吸収式冷温水機



蒸気ボイラー

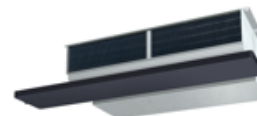


ポンプ

空調機器(セントラル空調)



エアハンドリングユニット



ファンコイルユニット



VAV・CAV

個別空調※2



ビル用マルチエアコン



ガスヒートポンプエアコン



※1 熱源機器と空調機器を組み合わせ、一元的に制御し建物全体を空調する方式 ※2 各部屋又はフロアに独立した空調ユニットが設置され、ユニット毎に空調を行う方式



自動制御システムの設計、施工、 保守・メンテナンスを担う

- 建物の頭脳・中枢神経とも呼ばれる自動制御システムを取り扱う部門
- 高い技術力とノウハウで建物の特性に合わせた自動制御システムを構築し、最適な状態での稼働に寄与

強み

信頼性の高い
センサーを起用

自動制御を司っているセンサーは、国内シェアNo.1のアズビル製

最先端の高い
技術力

ノウハウを蓄積した強固なエンジニア体制があり、最先端の技術力と品質でサービス提供

効率的な設備運営を
実現

制御データを基にしたソリューションによる最適なチューニングを行い、効率的な設備運営を実現

計装とは

- 室温の計測や人の感知といったセンサーを使って、様々な建物設備を安全で快適且つ省エネに動かすための技術
- 建物の使用状況を計測し、その情報を集約した上で、最適な環境を常に維持できるように、あらゆる設備を自動でコントロール



計装の 仕組み

制御

バルブやダンパーなど、各機器を使って機械が最適な状態で働くように制御

計測

センサーを使って部屋の温湿度や空気の流れ、在室人数などを計測

監視

中央監視装置でセンターなどから集められた情報を監視し、各機器に最適な状態になるように指示





多様な商材と先端技術を駆使し、カーボンニュートラルに向けたソリューションを提供

- 多様な商材と先端技術を駆使し、カーボンニュートラルに向けたソリューションを提供する部門
- 商材の販売及びその施工、補助金の申請など業務範囲は広範にわたる

強み

答えを導く 確かな提案力

機器販売や施工だけでなく、リース会社やエネルギー会社との連携、補助金の有効活用など解決策を提案

豊富な商品 ラインナップ

多彩なニーズに対応するため特定のメーカーにとらわれず、最適な設備・機器を提供

課題解決を 実現する技術力

BEMSなどのエネルギー管理システムを通じて、エネルギー消費状況を可視化し運用改善を支援

お客様の課題例

環境・脱炭素への取組みを進めたい

BCP(事業継続計画)対策を強化したい

省エネルギー化を効率的に図りたい

維持管理費を抑えたい



提案、販売、施工、
保守・メンテナンス

省エネ&Fソリューション

空調

熱源

EMS

環境改善

BCPソリューション

発電機

蓄電池

UPS

再エネ&Eソリューション

太陽光発電

蓄電池

EV関連

ソリューション提案事例



空冷ヒートポンプチラー

設備更新前

【冷房】蒸気吸収式冷凍機、冷却専用チラー
【暖房】蒸気ボイラ
【加湿】蒸気式



設備更新後

【冷・暖房】空冷ヒートポンプ
【加湿】気化式

成果

A重油使用量 ▶ ゼロ
CO₂削減量 ▶ 約2,900t / 年



グループネットワークを活かして付加価値の高いサービスを展開

日本ビルコン株式会社

(東テク100%資本)

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



強み

独自メソッドの
サイクルメンテナンス

本	社	東京都墨田区	従業員数	753名
設	立	1973年	売上高	224億円
			経常利益	26億円
(2026年3月末現在)				

- 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)の提案拡大

アイ・ビー・テクノス株式会社

(東テク100%資本)

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



強み

計装分野の
オープン系事業者

本	社	東京都中央区	従業員数	303名
設	立	1975年	売上高	79億円
			経常利益	11億円
(2026年3月末現在)				

- 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
- 外国人人材の活用、外国製中央監視システム機能の充実

東テク北海道株式会社

(東テク100%資本)

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



強み

北海道トップクラスの
エンジニアリング会社

本	社	北海道札幌市	従業員数	183名
設	立	白石区	売上高	67億円
		1970年	経常利益	3億円
(2026年3月末現在)				

- サイクルメンテナンスに繋がる空調機器を拡販
- 空調事業に加え、計装、エネルギー商材を拡販



国内で培った技術力・営業力を東南アジアへ展開

Quantum Automation Pte. Ltd.

(東テク100%資本) **連結**

2022年3月、
東テクグループ傘下になる



コントロールセンター (システム設定)

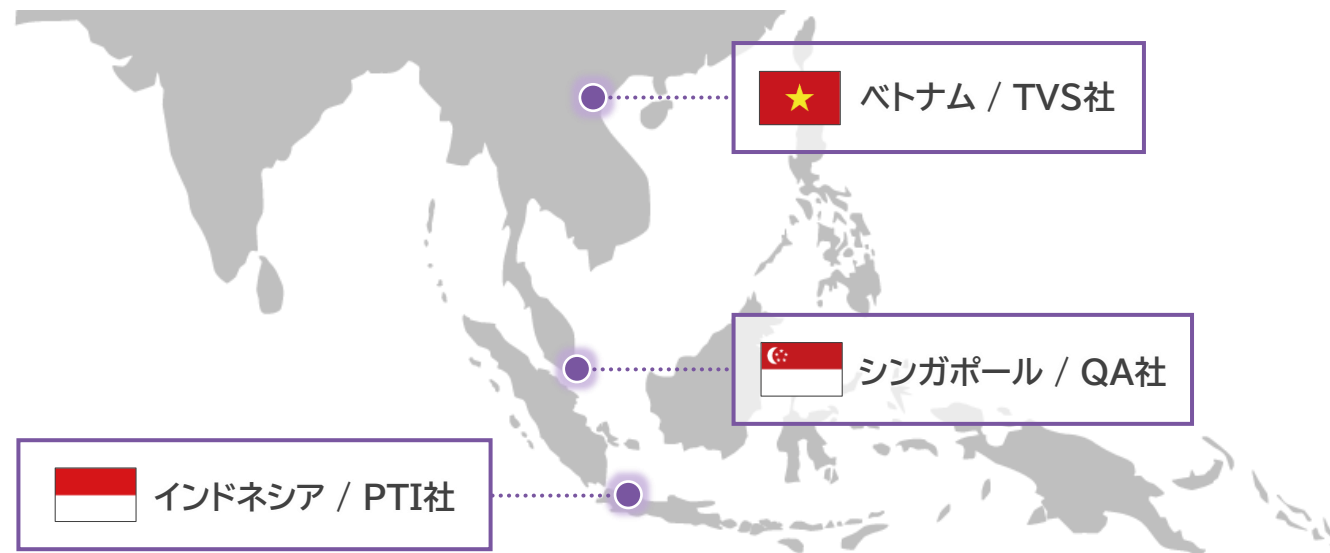
強み

東テクグループとのシナジー
(日系サブコンとの関係強化)

本	社	シンガポール	従業員数	305名
子	会	社タイ、マレーシア	売上高	56億円
設	立	1979年	経常利益	7億円
(2025年12月末現在)				

- シンガポールを代表するBMS*企業。
自動制御システム、入退管理システムなどの構築
- 自社製コントローラー製造、ソフトウェア開発

※BMS:Building Management System



PT. Prima Totech Indonesia

(PTI社)(東テク69%資本)

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

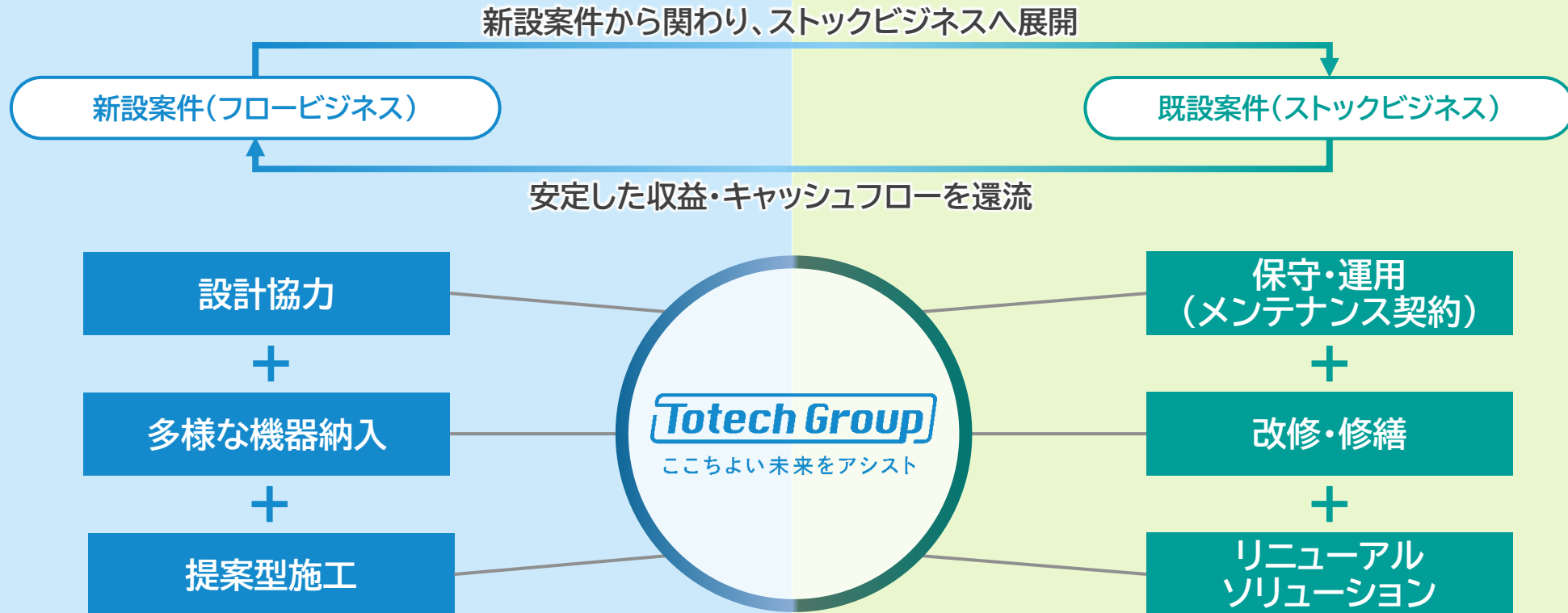
Totech Vietnam Solutions Co., Ltd.

(TVS社)(東テク100%資本)

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

企業概要

新設案件から既設案件まで、建物のライフサイクル全体を通じたビジネスモデルを構築



■ 機器 + 計装工事の一括受注(ワンストップで実施)

■ 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

専門エンジニアが支えるワンストップソリューション

- 専門エンジニアの技術力を基盤に、空調を中心とした計装システム、エネルギーマネジメント、脱炭素対応に関する課題・困りごとをワンストップで解決
- 結果として、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することが可能

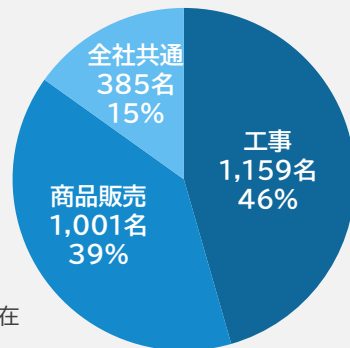
グループとしての総合力

技術力 × 提案力



お客様のニーズに一貫体制で対応
東テックグループワンストップソリューション

～お客様の多様なニーズに応える「技術力」と「提案力」を支える東テックグループの人材基盤～



国内連結
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2,545名中、**1,302名(約51.2%)**が会社推奨の技術系資格を取得

管工事施工管理技士 743名

計装士 303名

ボイラー技士 163名

電気工事施工管理技士 330名

エネルギー管理士 36名

冷媒回収技術者 184名

電気工事士 854名

冷凍空気調和機器施工技能士 218名

消防設備士 142名

数字はすべて、2026年3月末現在
各資格保有者数は重複して計上

CONTENTS

1	企業概要(長期ビジョン、事業領域)	3
2	第一次中期経営計画振り返り	13
3	第二次中期経営計画 <small>2026年度～2030年度 Redesign TOTTECH -100年へ、つなぐ-</small>	18
4	APPENDIX(財務指標推移)	38

■ グループ一丸で価値創造に取り組み、創立70年を迎えた最終年度で想定以上の成果を達成

※各事業の数値には内部売上高は含めていない

第一次中期経営計画期間の業績評価における主なポイント

■ 空調事業

祖業であり、未だ二桁成長の年度も。売上獲得の柱として社員数がほぼ変わらない状況で大型案件獲得や付加価値提案に取り組み、案件単価向上による事業規模拡大で利益額も含めて貢献した。

■ 計装事業

利益獲得の柱として、社員を増やしつつ技術レベル向上を図り、市場評価を高めたことで、想定を大きく上回る規模で拡大。連結ベースの利益増の最大要因として、収益性向上に大きく貢献した。

■ エネルギー事業

社会的要請を背景に着実に成長中の当グループの新規事業領域。新たな技術領域への挑戦や顧客層の幅を広げる取り組みを通じて売上高、利益ともに全社業績に貢献した。

■ 国内グループ会社

計装、保守・メンテナンスサービスが主な事業。サービスはストックビジネスの土台であり、商品販売と工事の中間的な収益構造として、グループの今と将来を支える重要な存在となっている。

■ 海外グループ会社

国内以上の成長が期待されるグループの新規事業領域。着実に成長しつつ、業績拡大の土台づくりにも取り組んだ。その手ごたえから次期中計期間での飛躍を期す。

※数値は、連結対象のQA社のみ

(単位:億円)	22年度 実績	25年度 計画	25年度 実績	25 / 22 実績年度比	25年度 実績 / 計画比
連結売上高	1,266	1,500	1,700	+34.3%	+13.3%
空調事業 [※]	615	700	749	+21.8%	+7.0%
計装事業 [※]	199	230	316	+58.8%	+37.4%
エネルギー事業 [※]	146	170	205	+40.4%	+20.6%
国内グループ会社 [※]	315	330	430	+36.5%	+30.3%
海外グループ会社 [※]	38	53	56	+47.4%	+5.7%
連結経常利益	81	100	179	+121.0%	+79.0%
連結経常利益率	6.5%	6.7%	10.6%	+4.1pt	+3.9pt
ROE	12.0%	10%以上	14.7%	+2.7pt	+4.7pt
セグメント別	1,266	1,500	1,700	—	—
商品販売	788	870	937	+18.9%	+7.7%
工事	477	630	761	+59.5%	+20.8%

人材への投資

- 国内の技術職資格保有率50%超
- 新卒・中途の積極的な採用
- 給与水準の引き上げを3年連続で実施
- △ 社内公募制度・表彰制度実施
- △ キャリアプラン制度の構築

ESG経営

- 「非効率な業務の見直し」と、「一般化できる業務のシステム化」を実行
- 監査等委員会設置会社への移行でガバナンス強化
- 積極的なIR活動で投資家対話拡充
- GHG排出量をScope別に開示
- CDPスコア「B」評価獲得
- 「健康経営優良法人」初認定取得
- △ コンプライアンス教育で業務品質とリスク耐性向上
- △ 再生冷媒・省工事対応
- × 「えるぼし」「くるみん」認定取得

コア事業の強化

- 商品販売売上高を拡大するとともに、売上高総利益率向上も図った
- 工事セグメントの売上高総利益率が34.8%に上昇
- 保守・メンテナンス契約の安定獲得
- グループ各社の連結業績への貢献拡大
- △ 三王機工子会社化
- △ ストックビジネスの強化

海外事業の拡大

- QA社を軸としたBMS強化、ASEAN展開基盤構築
- 売上高伸長で東テクグループにおける存在感が増加
- 社員能力・やる気向上施策で経営基盤強化
- △ 海外事業要員不足、次のマネジメント層の育成
- △ M&A推進強化



第二次中計における課題

- 働き方改革への対応
- 人的資本の安定確保と活用
- M&A
- さらなる営業力強化
- さらなる業務効率化

■ 人的資本価値向上及び営業施策に資する投資が業績拡大を後押し、経営基盤強化は第二次中計に繰り越す

主な取組み

人的資本投資

人的資本の量的質的向上のための人員増、社員のスキル向上、社員のモチベーション向上、定着施策 など

広義の人的資本投資

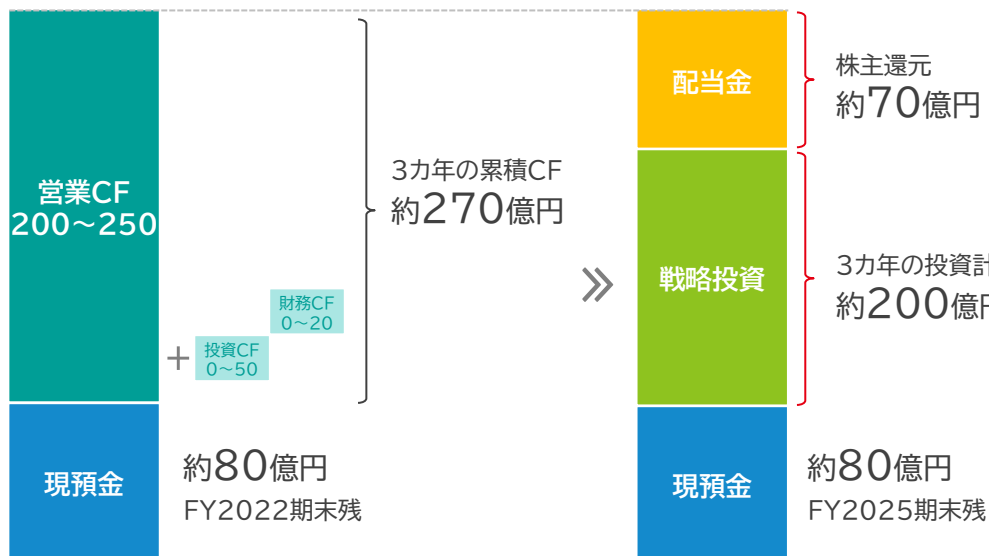
生産性向上や省人化で人材をサポートするIT投資、オフィス環境整備、知名度向上による採用支援 など

事業拡大・付加価値創出投資

営業拠点拡大、ソリューション拠点拡大、M&A など

経営基盤強化投資

基幹システム更新、業務効率化 など





計画



実績

■ 建設市場は引き続き好調と見るが、楽観は禁物。労働市場は厳しさが増す前提での対応必須

	建設市場	労働市場
マクロ環境	<ul style="list-style-type: none"> + 民間設備投資・公共投資を背景とした建設投資拡大基調 + 工場・データセンター・物流中心の設備投資需要拡大 + 製造業・情報通信の高い投資意欲 + ZEB・GX対応による更新・高性能設備需要拡大 - 需要の多様化・専門化による対応力格差リスク - 資材・人件費上昇+外部環境(海外・政策)リスク 	<ul style="list-style-type: none"> + 多様な人材による労働力の補完 + DX・自動化による省人化・生産性向上 - 構造的な人手不足(需給逼迫) - 高齢化+若年層不足 - 若手定着難(早期離職) - 人件費・採用コスト上昇 - 働き方規制による施工・工期制約
ミクロ環境	<ul style="list-style-type: none"> + データセンター・半導体・物流等の大型投資継続による需要拡大 + 非住宅の更新・保守需要増とストックビジネス拡大 + GX・省エネ対応による高付加価値提案の機会増加 + 特約関係による安定的な調達力 - 参入増による価格・案件競争激化 - コスト高止まり+納期リスクによる採算確保難 	<ul style="list-style-type: none"> + 中途採用機会の増大 + 育成・業務改革による生産性向上 + 分業化・DXによる技術者の高付加価値業務への集中 - 技術者獲得の難易度増 - 人件費上昇 - 労働規制による稼働余力低下
		
主な機会	<ul style="list-style-type: none"> ■ 民間及び公共投資継続拡大による受注機会増 ■ 大型案件獲得 ■ 既存建物向け設備更新、保守ビジネスの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 採用手段の高度化 ■ 知名度向上手段の多様化
主な脅威	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競争状況の激化 ■ 案件の大型化、長期化による年度ズレ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 競争状況の激化 ■ 採用費用の増大

CONTENTS

1	企業概要(長期ビジョン、事業領域)	3
2	第一次中期経営計画振り返り	13
3	第二次中期経営計画 <small>2026年度～2030年度 Redesign TOTTECH -100年へ、つなぐ-</small>	18
4	APPENDIX(財務指標推移)	38



百年企業に至る 外部環境要因

- 地球はますます暑くなる = “地球温暖化対策”の視点
- エネルギー需要や効率化ニーズはますます高まる = “エネルギービジネス”の拡大
- 国内新設需要の停滞及び老朽化建築物の増加 = “建替え、リプレースビジネス”の拡大
- 人口減少、人材不足 = “人的資本”の安定確保の難易度が高まる
- AI等のテクノロジーの進展 = “IT活用”の巧拙の差が拡大する



創立70年を迎えた東テクグループが、百年企業となることを見据え 「技術×人×文化」を融合させた企業グループとして磨きをかける

事業展開

- 商品販売を仕入形態のみならず、温暖化対策視点で柔軟に捉えることで、付加価値創造ビジネスへ広げる
- 新設需要停滞局面を見据え、既設物件におけるリプレースやリニューアル、保守・メンテナンスの拡充を図る
- 営業 / エンジニア / サービス一体運営による組織横断的なワンストップソリューション視点で技術提案力を高める
- 事業部制にこだわらない領域横断型発想で新価値を創出する
- 海外事業を拡大する
- 人材獲得が困難な状況を踏まえた広義の人的資本投資として、IT活用による省人化や生産性向上、人材獲得目的のM&A、採用支援に資する知名度向上施策、アウトソーシング活用なども踏まえて経営基盤を強化する

求める人材像

- 「専門家」「誠実な仕事振り」「チャレンジ精神」「人の温かさ」を持ち合わせた人材であることを追求する
- 環境変化に柔軟に対応できる組織をつくるため、「個の能力向上」「リーダー力の発揮」「明確な権限委譲」に加え、「協働力」「組織的学習」「ガバナンス」を備えた自律型組織運営を確立する

第一次中期経営計画

- **位置づけ**
 - ・東証プライム市場の企業となった責務に応える
 - ・20年度に策定した長期ビジョンの遂行力を示す
- **成果と課題**
 - ・想定を超える業績達成
 - ・労働環境の整備
 - ・百年企業を目指すための経営基盤強化

第二次中期経営計画

- **位置づけ**
 - ・創立70年を迎え、百年企業を目指せる企業グループとなるために、経営の在り方を再構築する
- **期待する成果**
 - ・人が主役の企業グループとして、人的資本経営（経営戦略と人事戦略の一体化）の深化
 - ・高収益体質への転換
 - ・百年企業実現に向けた経営基盤の確立

百年企業
の仲間入り

長期ビジョン

20年度 22年度 23年度 25年度 30年度 55年度
 東証プライム市場へ移行 創立70年 創立100年

コロナ禍

働き方改革と労働規制強化

資材価格高騰と建設コスト上昇

建設DX・生産性向上推進

新設需要の停滞

人手不足の深刻化

脱炭素・環境規制の強まり



人的資本経営の強化

人的資本の価値向上と最適化追求

高収益体質への転換

- 収益性の高い事業への資源配分
- 付加価値創出のための施策強化
- コストコントロールの向上
- 生産性向上への取り組み強化

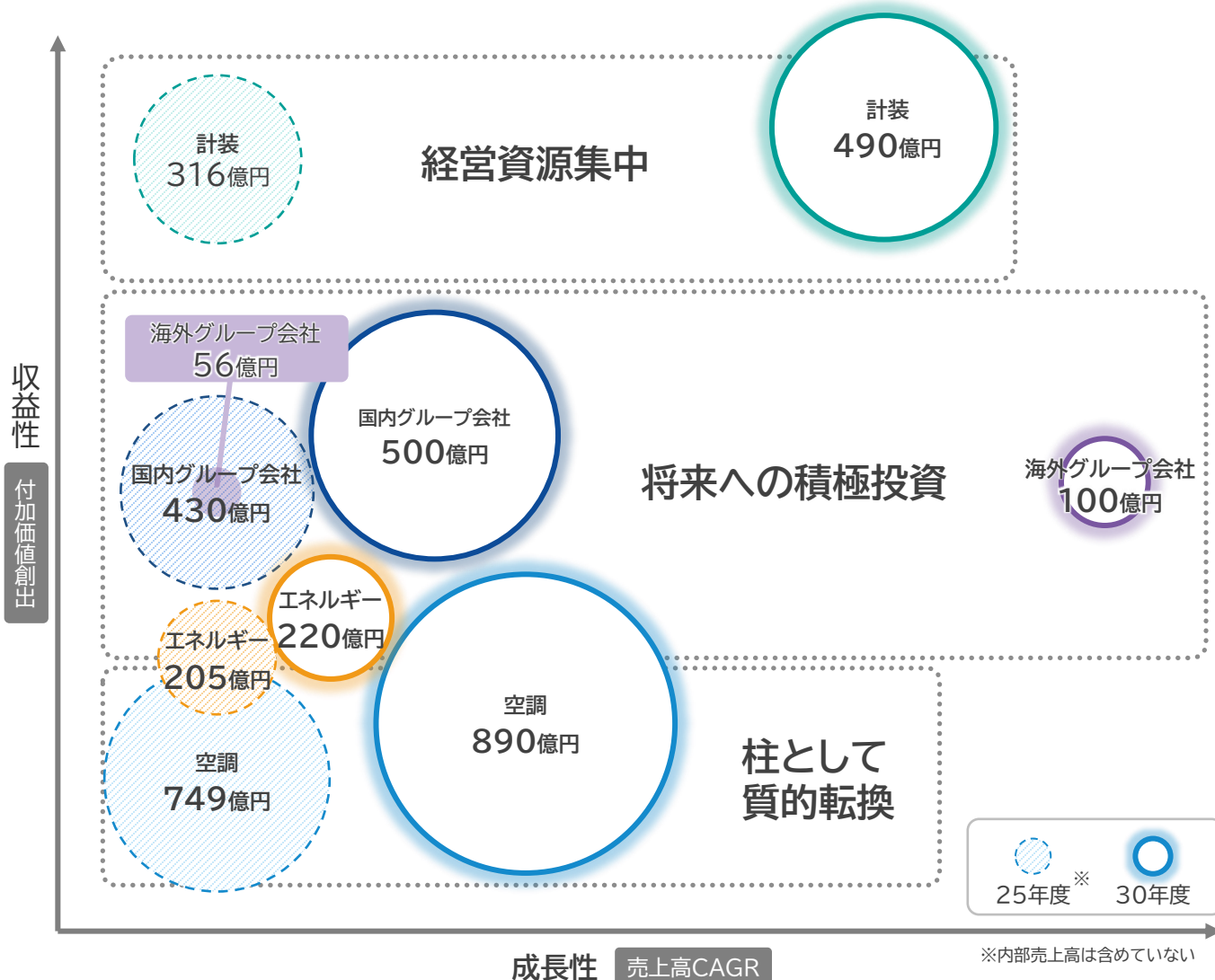
経営基盤整備

- 積極的な業務改革の加速
- 広義の人的資本投資の拡充
- ガバナンス強化
- 事業を支える株主への安定還元

実行力・持続可能性の発揮

社会インフラの一翼を担いステークホルダーに価値を提供し続け百年企業を目指す

■ 全社一丸の経営による高収益体質への転換と持続可能性に資する役割の明確化



■ 空調事業

【収】高付加価値提案による主力案件価格帯における利益貢献
【持】売上規模＝市場ニーズ体现＝社会的信用力創出の土台

■ 計装事業

【収】高収益な事業構造による利益拡大ドライバー
【収・持】当該年度の収益獲得と将来の種まき(ストックビジネス)の同時展開

■ エネルギー事業

【収】省エネや再エネ、BCPを切り口とした新たなマーケット領域拡大
【持】直接提案により顧客層とソリューションの幅を広げる役割
【持】脱炭素社会の実現に向けたソリューションを通じ、ESG視点で社会課題解決を担う

■ 国内グループ会社

【収・持】商品、サービス提供において、東テク本体とグループ会社での相互補完による幅広い顧客ニーズへの対応力
【収・持】ストックビジネスの要としての保守・メンテナンスサービス

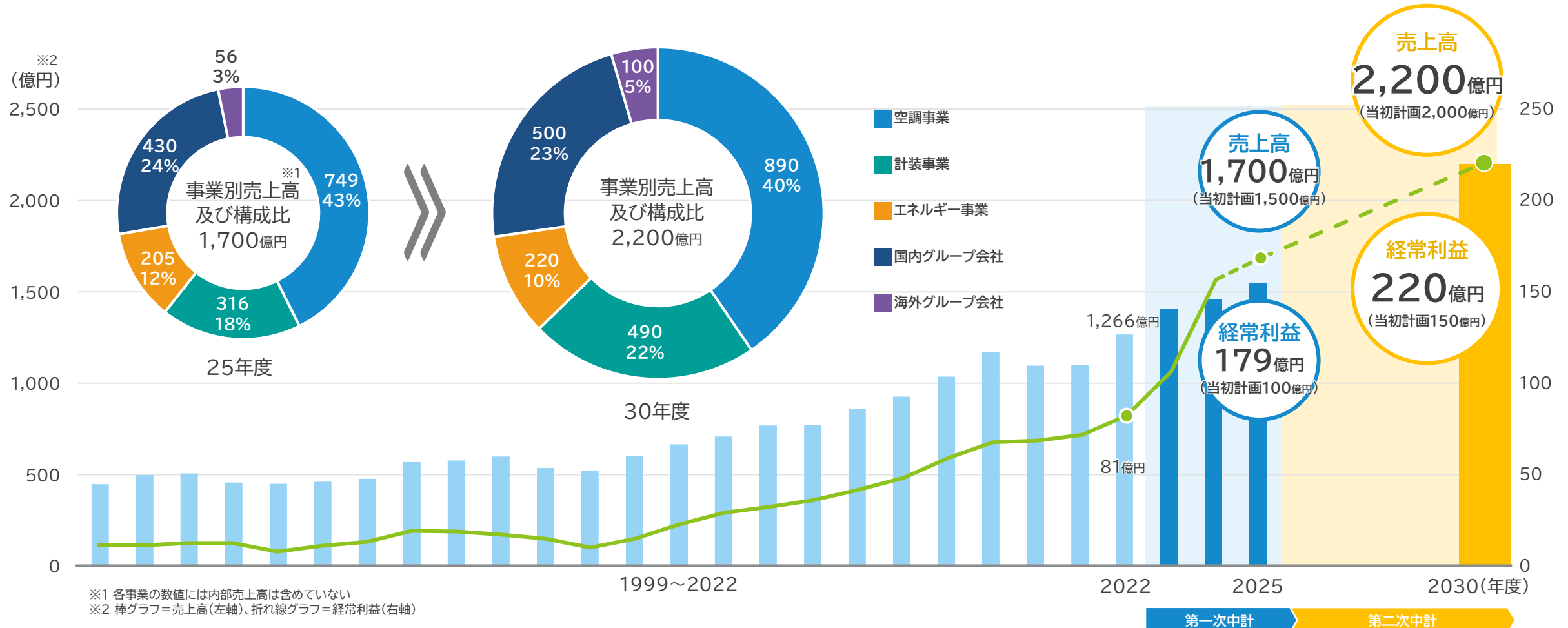
■ 海外グループ会社

【収・持】工事、保守・メンテナンスサービス事業の強化
【持】カントリーリスク分散への貢献

【収】高収益体質への転換
【持】持続可能性

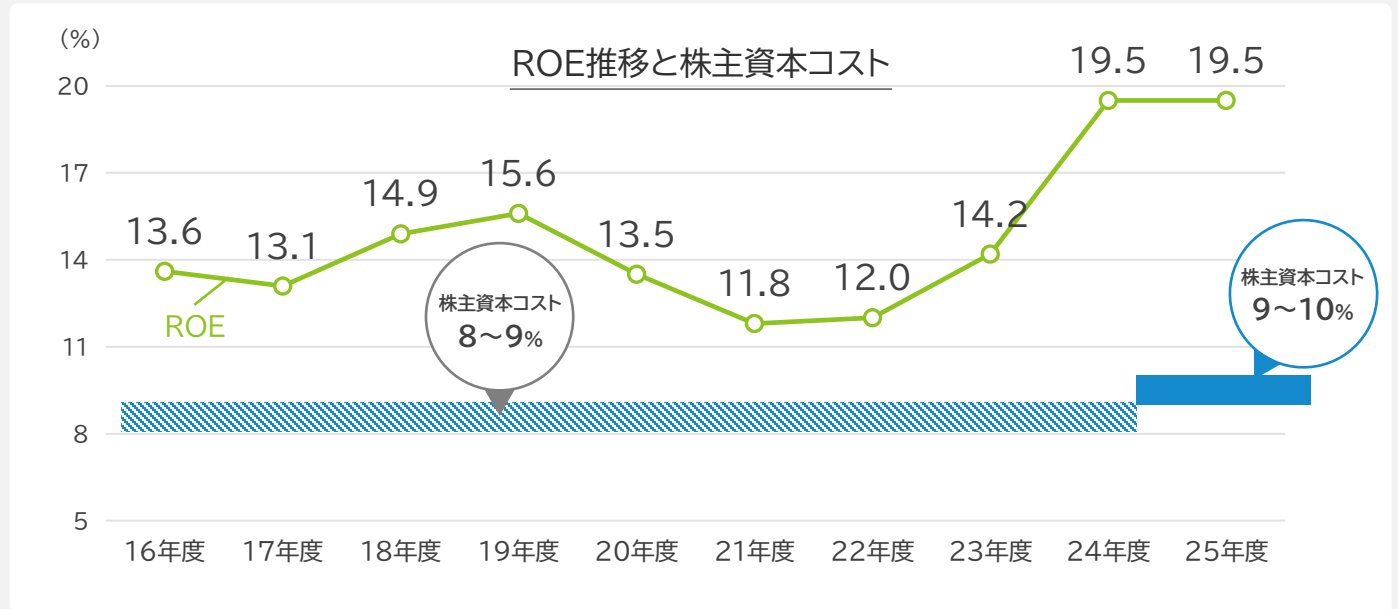
数値目標<成長・利益水準>

- 長期ビジョンとして設定した2030年度(=第二次中期経営計画の最終年度)における業績目標を上方修正
- 第一次中期経営計画期間における好業績を踏まえつつ、百年企業を見据えたここから先の持続的成長には、さらなる人的資本強化や経営基盤整備が不可欠であると判断し、そのための投資を見込んだ目標設定とした



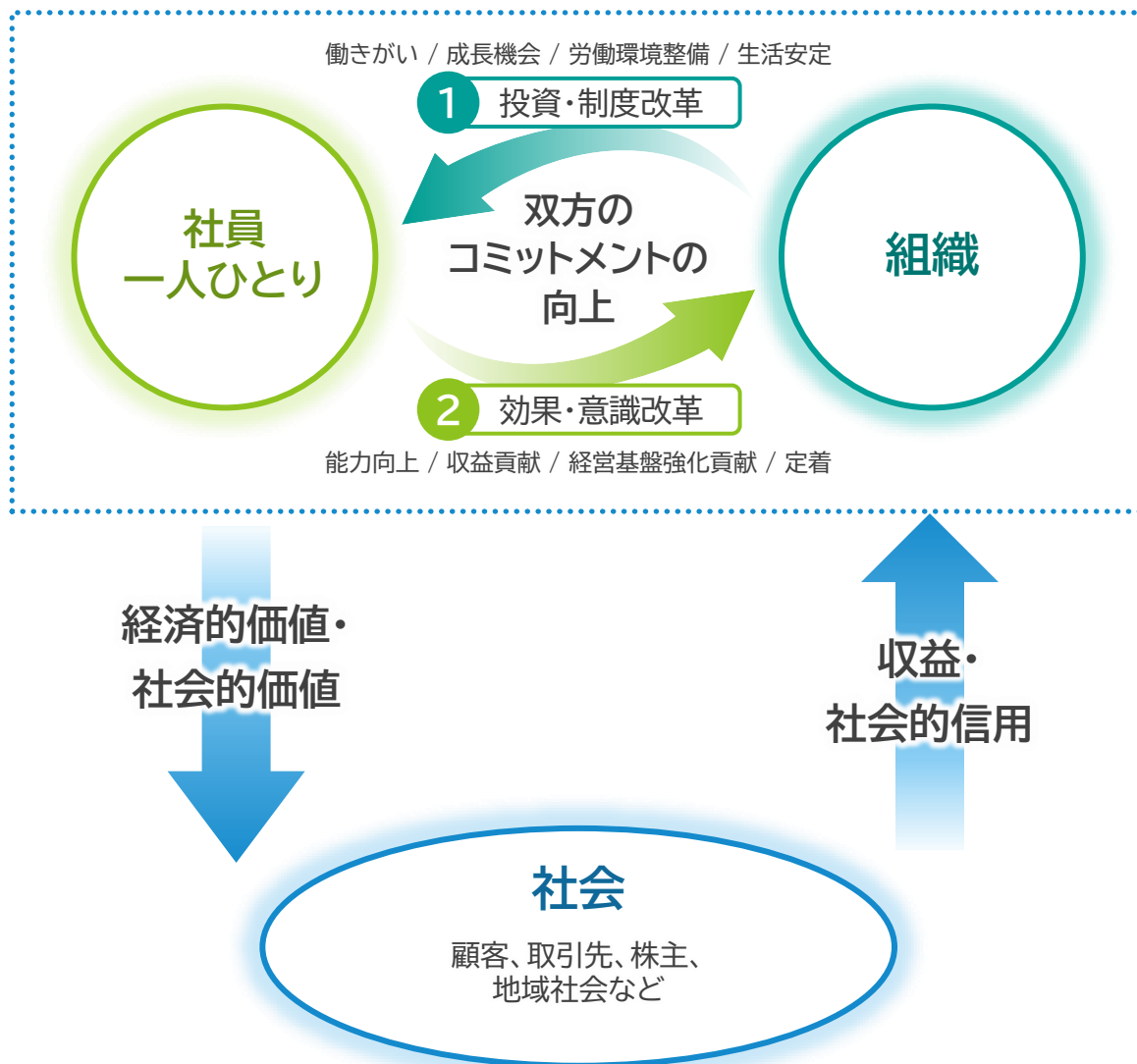
- 株主資本コストを上回るROEの実現と政策保有株・現預金水準の最適化を通じ資本効率と株主価値の最大化を図る

- 当社の想定する株主資本コストは、近時の長期金利上昇と投資家の期待リターンも踏まえ**9~10%程度**と前中計期間より引き上げ
- 直近10年のROEは毎年10%以上で推移、今後も**12~15%**を目標とし、エクイティスプレッドは“プラス状態”を維持



- CGコードによる要請を念頭に、最終年度の2030年度末段階において、政策保有株を連結純資産の**15%以下**とする
→売却資金は「各種投資、負債削減、株主還元」に充当する方針
- 現預金水準の最適化方針として、余剰の現預金は 投資や株主還元に対応すべきとの認識と、BCP(ビジネス・コンティンジェンシー・プラン) の一環として一定程度の現預金保有とのバランスを踏まえ、**月商1.5ヵ月分程度**を目安とする

人的資本経営の価値創出循環モデル



経営戦略と人事戦略の一体化の取り組み

■ 百年企業を見据えた人事戦略基本方針の刷新

不透明な社会環境でも存在価値を示し続けられる強靱な組織であるために、「人材像、採用、育成、社員モチベーション向上施策、労働環境整備」の在り方を改めて見つめ直す。

■ 人事制度改革

持続的・中長期的なグループの成長に向けて、「自発的な思考と行動を起点に、失敗を恐れぬ挑戦によって新しい価値を生み出し、活躍する人材を育む」人事制度を構築し、的確に運用できる体制を整備する。

■ 技術力育成強化

競争力の源泉である技術人材の増員に加え、職種を問わず全社的な技術力の底上げを図るべく、スキル向上策を強化。育成プログラムを体系化するとともに、その象徴となる「(仮称)総合技術研修センター」の設置にも着手し、継続的な学びの環境を整備する方針。

■ 攻めと守りのバランスを踏まえた人的資本経営の確立

外部環境、経営資源状況、事業構造を的確に把握した上で、業績目標達成とリスク対応を踏まえた最適な人員体制を構築する。その上で、適正な労働分配率を見出しつつ、労働生産性を向上させるため、積極的な人員増、効果的な人員配置、人材育成強化、社員モチベーション向上策、労働環境整備を統合的に推進する。

■ 広義の人的資本投資

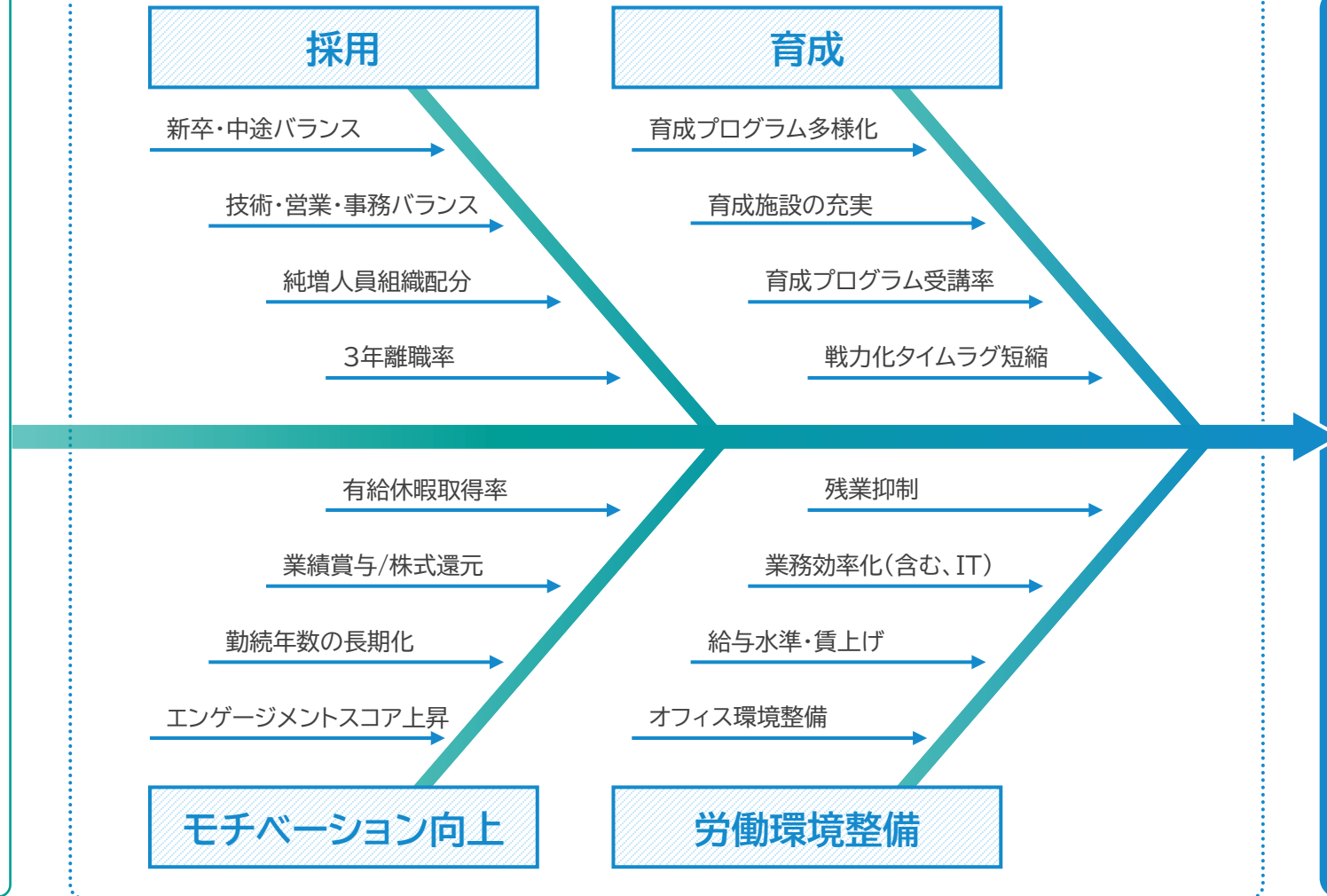
人材への直接的な投資に加え、業務効率化や生産性向上の観点で人材をサポートするIT構築、採用支援のための知名度向上施策、モチベーション向上のための労働環境整備など、百年企業を見据えたグループ経営基盤整備の一環として、積極的な投資を行う。

人的資本経営＜人的資本価値向上の統合施策＞

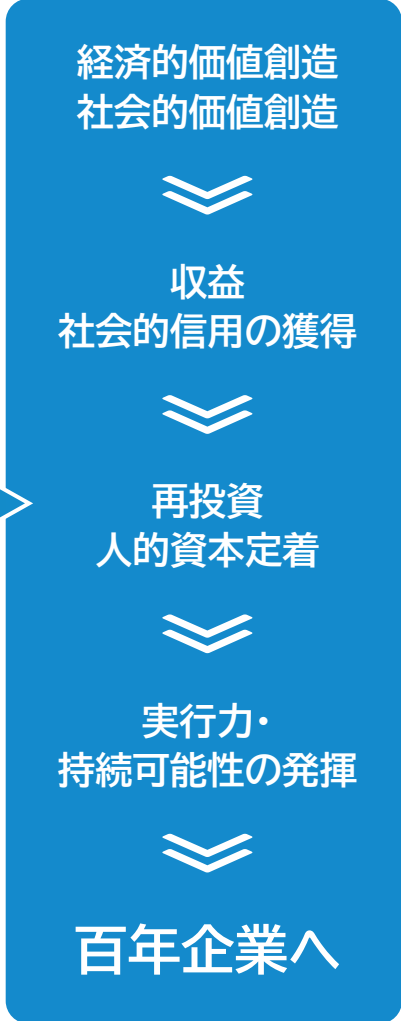
価値創造とリスク対応を踏まえた
最適な人的資本を想定する前提の把握



労働集約型の人的資本経営を行う企業グループとして
左記要素を踏まえて、下記施策を統合的に実践することで人的資本の価値向上を図る

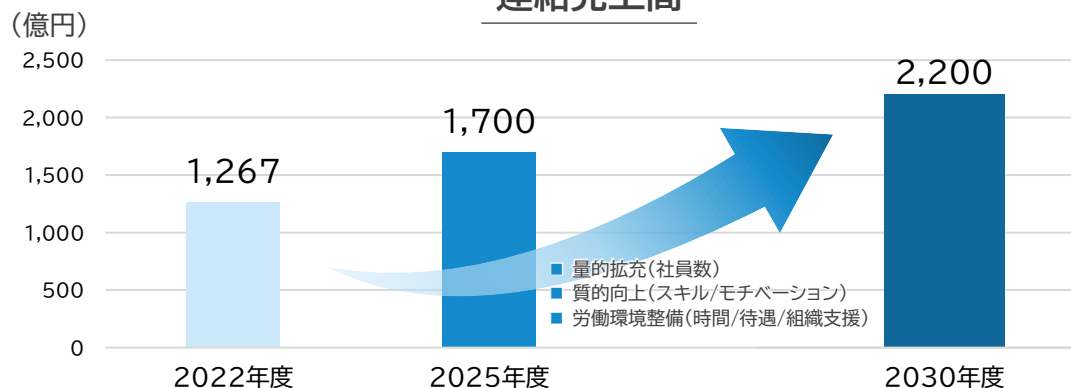


継続企業として社会に価値を
提供し続けられる真の存在を目指す



人的資本経営<人的資本KPI>

連結売上高



主要KPI	2022年度	2025年度	2030年度
社員数	2,505人	2,855人	3,595人 連
国内資格保有者※1	1,179人	1,302人	1,536人以上 連
国内技術者※2	998人	1,159人	1,391人以上 連
教育研修費	約3千万円	約5千万円	約1.1億円 別途、総合研修施設 単
年間平均実労働時間	2,025時間	2,048時間	約2,000時間 単
平均年収	746万円	918万円	約1,000万円 単
広義の人的資本投資	—	約61億円	約117億円 単
エンゲージメントスコア	74.5pt	76.4pt	76.4pt以上 単
離職率	5.2%	4.3%	5.0%以下 単

※1 国内社員を対象とした会社推奨の技術系資格保有者数

※2 工事セグメントに属する社員数

事業

人的資本の考え方



空調事業

- 固定費コントロールがカギとなる。売上増と最小限の人員増の在り方を模索し続ける
- 広義の人的資本投資の観点で、人材のサポートや効率性向上、省人化のためのIT投資を積極的に実施する



計装事業

- 売上増と人材増の関係性が強いことから、高収益化体質への転換を図る戦略分野として人材の量的拡大を図る
- 技術レベル向上と人材の定着のための施策を強化する



エネルギー事業

- 売上増と人材増の関係性が強いので人的資本の量的拡大を図る
- 技術者育成と人材の定着のための施策を強化
- 新技術領域のノウハウ獲得のための施設整備(広義の人的資本投資)



国内グループ会社

- グループ会社合計では、東テック単体の人員増を上回る規模で人的資本の拡充を図る
- グループ単位での採用強化、技術者育成、人材定着のための施策を強化



海外グループ会社

- ローカル社員のモチベーション向上策に注力し、離職を抑制
- 将来、経営陣となる人材の発掘と育成を図る

- 顧客や外部環境の課題を的確に捉え、各組織の事業戦略を実行することでグループ全体の高収益化に向けた高付加価値の創出を目指す

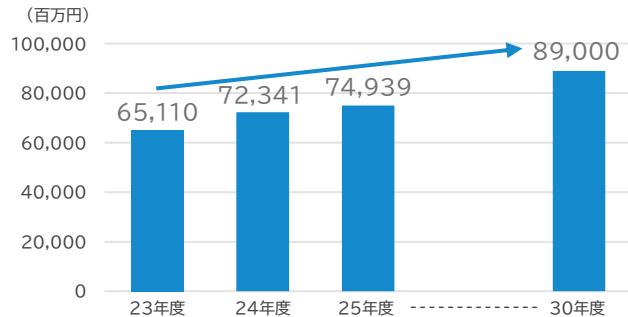
高付加価値
ソリューションの
深耕

ストックビジネス
の拡大

グループ連携
による収益機会
の最大化

- オフサイト生産等の高付加価値創出ソリューションを提案。利益率向上により収益性を高めるとともに、新たな事業機会創出にも取り組む

空調事業 売上高



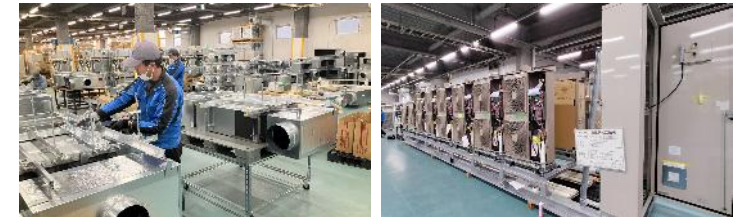
事業基盤強化

- 人材育成と業務効率化
 - ・個の成長を促す育成プログラムの作成
 - ・適正配置による社員の成長及び企業の生産性や競争力の向上
 - ・バックオフィス社員による現場出荷管理などの業務効率化を通じて他社との差別化を図る

利益率向上への取り組み

■ オフサイト生産

日本ビルコンと連携し、オフサイト生産を拡大。現場工数の削減と職人不足の解消、物流課題の解決を同時に実現し、顧客への付加価値を高める。



オフサイト生産(日本ビルコンでの機器のユニット化)

■ 主力製品のシェア維持と保守・メンテナンス受注強化

PACやセントラル機器のシェアを維持・拡大しつつ、R32冷媒対応機(ビル用マルチ)のプロモーションを強化し、環境対応ニーズを確実に取り込む。更新需要を的確に押さえ、保守・メンテナンスの受注を強化する。

■ 取扱商材の拡大

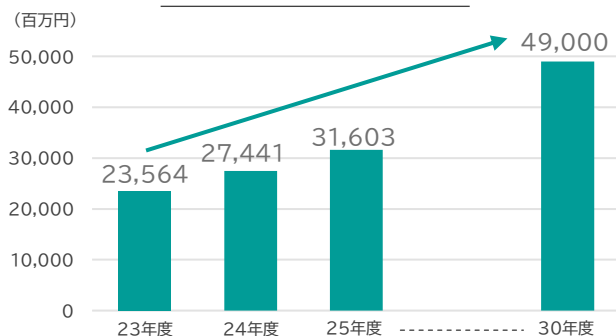
主力商材以外(貫流ボイラー、除湿機、産業用チラーなど)も提案。複数商材のパッケージ販売により、顧客の多様な要求に応え、1案件での受注最大化を図る。また、ファンフィルタユニット、輻射空調、産業用水冷チラーなど特定用途向けの独自性ある商材提案を強化する。

■ 成長市場への参入

主要大都市の大型再開発案件に加え、外資系データセンターや半導体工場、学校空調PFI、学校体育館空調、BCP対策など、成長が見込まれる特定用途への納入実績を積み上げる。

- スtockビジネスの強化とリモートメンテナンスの拡大を軸に技術力と収益を最大化し、環境変化に強い高付加価値な事業体制を構築

計装事業 売上高

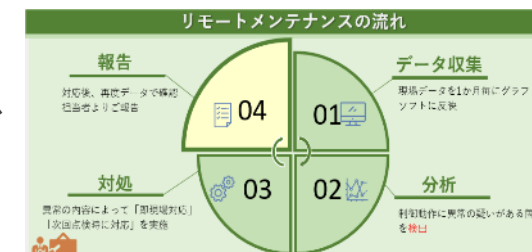


事業基盤強化

- 人手不足の解消と業務効率化
DXや人材確保に注力。
施工管理ツールの導入やリモートメンテナンスの推進により、工数削減に取り組む。

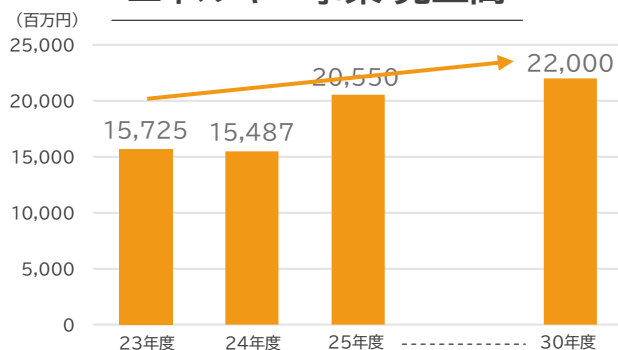
利益率向上への取り組み

- スtockビジネスの事業拡大
新築市況の変化を見据えたStoCk市場へのシフト準備を行う。既設施工者として、積極的にリニューアルを進し、新築市場と並行して既設事業の保守・リニューアル案件にも力を入れる。現状、新築7:既設3の比率を5:5を目指し、持続的な成長を図る。
- リモートメンテナンスの標準化
リモートメンテナンスは、データを基に設備の運転状況を遠隔監視し、動作の確認や不具合の発見、制御性の評価を行うサービス。年間を通して昼夜問わず現場の状態を把握できるため、タイムリーかつ積極的にソリューション提案を行う。
- 成長市場の施工体制構築
関西を中心とした大型のデータセンター案件や首都圏を中心とした超大型の再開発案件、各地域での半導体・製薬工場案件など、システム性の高い高度な施工品質が求められる成長市場の受注拡大と、それらに対応可能な施工体制を構築する。
- VE提案による収益と品質の向上
着工段階からのシステム検討や省力化施工など早期かつ自主的なVE(バリューエンジニアリング)提案を推進する。現場管理工数の低減やコスト削減を図りつつ、技術力の強化と収益の最大化を目指し、質の高い施工と利益確保を両立させる。



- 省エネ・再エネ・BCPの3大ソリューションで付加価値を創出。グループ連携により、高収益なライフサイクルモデルを確立する

エネルギー事業 売上高



事業基盤強化

- 企業文化の浸透・人材育成
中途社員が多く、若手・中堅問わず多様な背景を持つ人材が所属する事業部。各自の将来像・キャリアアップ・目標を共に考え、企業文化の醸成を目指す。各人の適性に合った育成の強化・推進。

利益率向上への取り組み

- 3大ソリューション
「F-SOL」(省エネ)、「E-SOL」(再エネ)、「BCP-SOL」(非常用電源)を展開し、ソリューション領域を強化。単純なリニューアルから付加価値提案への転換を図る。
- 再エネ・省エネ商材
フレキシブルPVやソーラーカーポート、オンサイトPPA等の太陽光発電設備の提案による再エネ推進を強化。空調・熱源更新による省エネ提案を支援する。
- 発電機・蓄電池拡販
防災設備用ディーゼル発電システムの販売目標達成を目指し、ガスタービンや大型機も拡販する。系統用・産業用蓄電池やUPS(無停電電源装置)、瞬低補償装置等の販売を強化し電源需要に応える。
- 原価低減と調達
設計・施工・保守を行うパートナー企業への直接発注を推進し、中間マージンを削減。太陽光材工や盤改造等の新規仕入先を開拓し、競争力を強化する。
- プラスワン提案
全案件・全現場において、保守契約の獲得や追加商材の提案を実施する(プラスワン提案)。機器販売だけでなく、ライフサイクル全体での収益確保を狙う。
- ターゲット市場攻略
データセンターや、食品・半導体工場、物流倉庫を重点攻略する。電源・熱源・再エネ設備を複合的に提案し、案件規模を拡大する。ステークホルダーとの繋がりにより、施主に近い所での物件獲得を狙うことで、高収益体質への転換を図る。
- グループ連携によるライフサイクル型の高付加価値・高収益モデルへの転換
グループシナジーを活用し、既に保守・管理を担っている顧客基盤を起点に、空調・電源・再エネ・保守を一体で提案する「グループ横断型エネルギーソリューション」を展開。既存顧客との関係性を活かすことで、案件の確度向上と提案領域の拡張を図る。



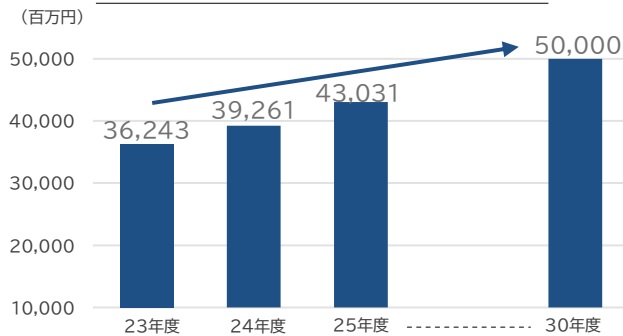
小型で低コストな蓄電レス瞬低補償装置による雷害対策



燃料転換(天然ガス化)による脱炭素への貢献

- 各社の専門技術と地域基盤を活かし、ストック事業を深耕。グループ連携による総合力で、収益基盤の拡大を図る

国内グループ会社 売上高



事業基盤強化

- **業務効率化による生産性向上(日本ビルコン)**
首都圏の5営業所化による顧客対応力の向上、地域密着型のブランド強化やDX推進(DX認定取得)とバックヤード業務の集約・標準化により、業務の生産性を向上させる。
- **採用強化(アイ・ビー・テクノス)**
加速する人材不足に対応するため、多方面から積極的に人材採用を実施。社員一人ひとりの教育計画を立案し、スキルの増強を図る。
- **育成による施工力強化(東テク北海道)**
教育の充実により自社対応範囲を拡充。施工能力の強化を図る。

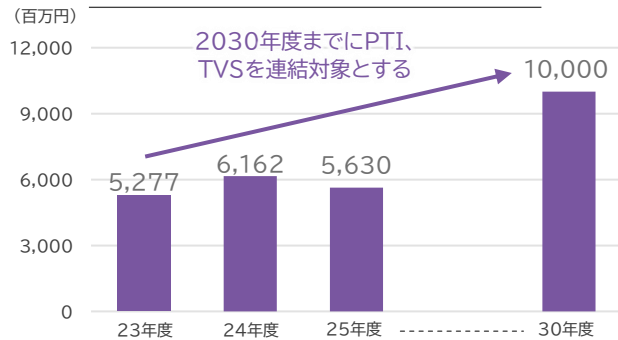
利益率向上への取り組み

- **サイクルメンテナンス拡大(日本ビルコン)**
ビル設備機器のメンテナンス(保守)、修繕(リペア)、リニューアル(更新)を顧客の設備状況に合わせてトータルでサポートするワンストップサービス。「サイクルメンテナンス」モデルを拡大し、売上比率目標50%を目指す。既設(ストック)市場での収益基盤を盤石にする。
- **3大ソリューション(日本ビルコン)**
「省エネ」「空気質」「BCP」の3大ソリューション事業を拡大。本社ソリューションプラザ東京では「エネ助くん」「電源自立型空調GHP」等の実機見学、東日本テクニカルセンターでは新冷媒R32ビル用マルチのモックアップ機器見学・講習会を実施。省エネ商材やR32機器の提案を通じ、顧客の課題解決を支援する。
- **自社製中央監視システムの拡販(アイ・ビー・テクノス)**
自社製オープン系中央監視システム「IB-VISION」、クラウド型「IB-VISION Cloud」を拡販。複数メーカーのデバイスを自由に組み合わせたシステム構築が可能。製薬工場や半導体工場等の特殊施設への提案を強化する。
- **特殊施設の対応体制強化(アイ・ビー・テクノス)**
外資系データセンターの電力監視システム・自動制御設備導入工事の拡充。製薬系製造工場、半導体クリーンルームなど、特殊施設の対応力を強化する。
- **成長分野への参画(東テク北海道)**
PFI事業へ工事施工として参画する。また、半導体関連企業向けの需要を確実に取り込み、空調機器やボイラー等の販売を拡大する。



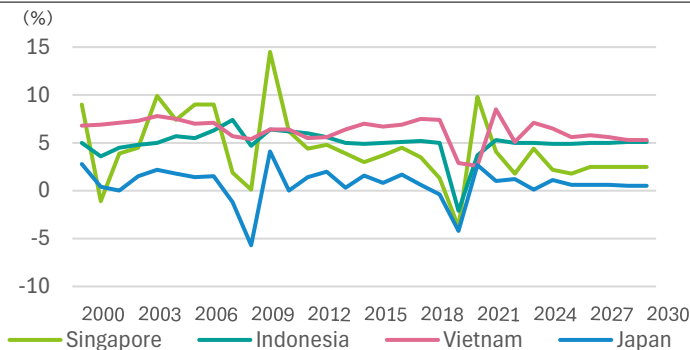
- バリューチェーンを広げ、技術提案力を強化する
- 各国市場に即した独自性とコスト競争力を高め、高収益な事業基盤を築く

海外グループ会社 売上高



実質GDP成長率

(対前年比) (Annual percent change)



成熟した低成長の日本と比べ、経済規模は着実に拡大

利益率向上への取り組み

Quantum Automation(QA) / シンガポール

- BMS(ビルディングマネジメントシステム)とELV(エクストラ・ローボルトエージ / 弱電設備)を自社で開発製造し差別化を図る。
- 保守点検や調整業務まで自社にて実施し、メーカー・SIer(システムインテグレーター)・保守メンテの役割を一気通貫で対応可能な点において独自性を発揮する。
- 技術力の醸成や顧客への対応力強化により、他社との差別化を図ることで付加価値を創出する。



BMSシステム

Totech Vietnam Solutions (TVS) / ベトナム

- 日系工場用途だけでなく、商業施設、オフィス施設などを開拓。日系サブコンへのスペックイン活動を行い、価格交渉を優位に進めることで利益率の向上を図る。
- 南部(ホーチミン)拠点の対応力強化により、ベトナム全域を商圏とする。また、ローカル代理店との協業や販路拡大により、基盤を固める。
- VAVやCAV、FFU、ダクト設置用消音装置の販売や再生冷媒・冷媒回収事業など、空調関連商品・業務の拡大を図る。



室外機の設置作業

PT Prima Totech Indonesia (PTI) / インドネシア

- プロジェクト初期の段階で設計支援を実施。プロジェクト管理のサポートや工事も行い、日本品質の優れたサービスを付加価値として提供する。
- 日系企業との協業による室外機の耐塩害塗装やダクト製造も請け負い、顧客のニーズに対応する。
- 完工案件に対する保守・メンテナンスを提案。メンテナンスの内製化により、利益率の高いビジネスモデルを構築する。



塩害塗装の様子

- 労働集約型の人的資本経営を行う企業として人員増に依存しない持続的成長構造の確立において機能戦略の重要性が高まる
- 百年企業を見据えた経営基盤整備の観点から業務改革を加速、東テックグループの持続的成長に寄与する管理体制強化、業務効率化、DX化を推進

第一次中期経営計画

改革を加速するために
業務改革推進室の立ち上げ



業務量の可視化・
重要課題の抽出・特定



業務の仕方の見直し・システム化

- 経費精算、チャットボットなどの各種業務システムの導入
- 一部の業務における本社/拠点の役割分担の再整理

第二次中期経営計画

グループ一体となった積極的な業務改革の推進

1 各部署の役割の明確化・
業務の標準化

2 システム導入による
業務の統一化

3 ITツール活用による
業務の自動化

+

専門人材の採用強化・育成



業務集約化・一部業務のアウトソーシング

ガバナンス
強化

業務の
高度化

グループカ
の強化

■ 人的資本経営に資する成長投資を積極化するとともに、安定的な株主還元と規律あるキャッシュアロケーションを推進

キャッシュ・イン



キャッシュ・アウト



- 安定配当の観点で「DOE + 累進配当」に方針変更。5カ年計で約260億円を見込む
 - 自己株式取得については機動的に実施
※+αとした自己株式取得は、下記戦略投資における人的資本経営の一環として、社員インセンティブ及び経営者目線の意識付け教育目的の株式還元を検討
-
- 人的資本投資(含む、広義の人的資本投資)として、以下を推進
 - ・人的資本投資
 - ▶ 人員増、業績賞与、福利厚生費、採用費、教育研修費など
 - ▶ 自己株式取得による社員への株式還元
 - ・広義の人的資本投資
 - ▶ 業務効率化や省人化をはかるIT投資
 - ▶ 社員のモチベーション向上のためのオフィス環境整備
 - ▶ 技術力育成のための研修施設整備
 - ▶ 知名度向上投資
 - 事業拡大・付加価値創出
 - ・営業拠点強化
 - ・M&A
 - 経営基盤強化
 - ・情報セキュリティの強化、データ有効活用
-
- 現預金水準の最適化方針として、余剰の現預金は投資や株主還元に充当すべきとの認識とBCP(事業継続計画)の一環として、一定程度の現預金の保有すべきとのバランスを踏まえ、**月商1.5ヵ月分程度**を目安とする

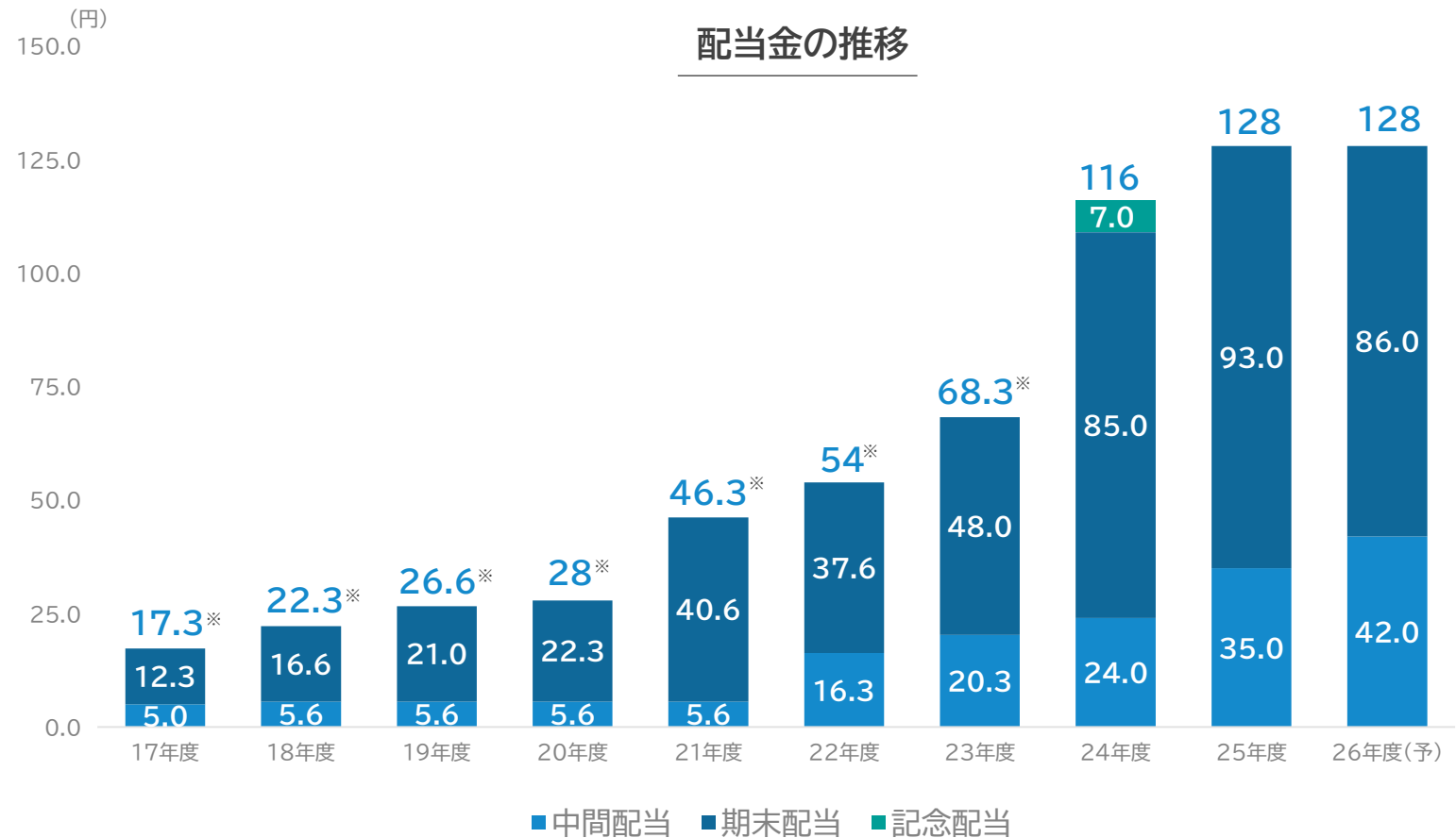
- 持続的な株主還元の実現を念頭に、安定配当の観点から配当方針を変更

配当方針

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、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

第二次中期経営計画期間においては、「DOE（純資産配当率）6% + 累進配当」とすることとし、利益変動に左右されない安定的な配当を実施






※ 2024年4月1日より株式の3分割を実施しております。過去の配当金につきましては、分割後の株式数にて算出しております。

■ 心豊かな快適環境の創造を通じて持続可能な社会に貢献する

目指す姿

東テックグループでは、長年にわたり快適な空間を提供することで、経済性や利便性だけでなく、その先にあるところの豊かさを追求してきました。これからも持続可能な社会と快適性の両立を実現するために「人に、社会に、地球に、こちよい」快適環境の創造を目指します。

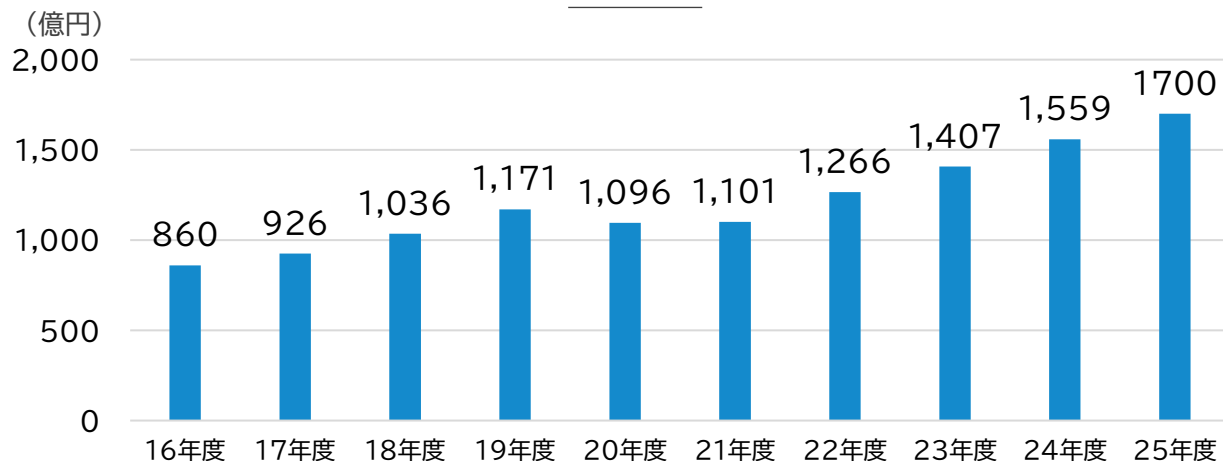
		取り組み内容	指標	現状(2025年度)	目標(2030年度)
E		温室効果ガス排出量の削減	Scope1+2の排出量	1,202t-CO ₂ (見込み)	910t-CO ₂
			事業活動で使用する電力に占める再生可能エネルギー比率	49.7%(見込み)	80%以上
S		働きがい、働きやすさの向上	エンゲージメントスコア	76.4pt	76.4pt以上
		人材の定着	離職率	4.3%	5.0%以下
		働き方改革の推進	一人当たりの年間総実労働時間 有休休暇取得率	2,048時間 68.0%	2,000時間 70%以上
		人材育成の強化	教育研修費	約5千万円	約1.1億円
G		コンプライアンスの徹底	重大な法令違反件数	0件	0件
		取締役会の実効性向上	第三者評価機関による実効性評価で抽出された課題に対する改善率	—	100%
		投資家との建設的な対話	機関投資家との対話件数	99件	120件以上

CONTENTS

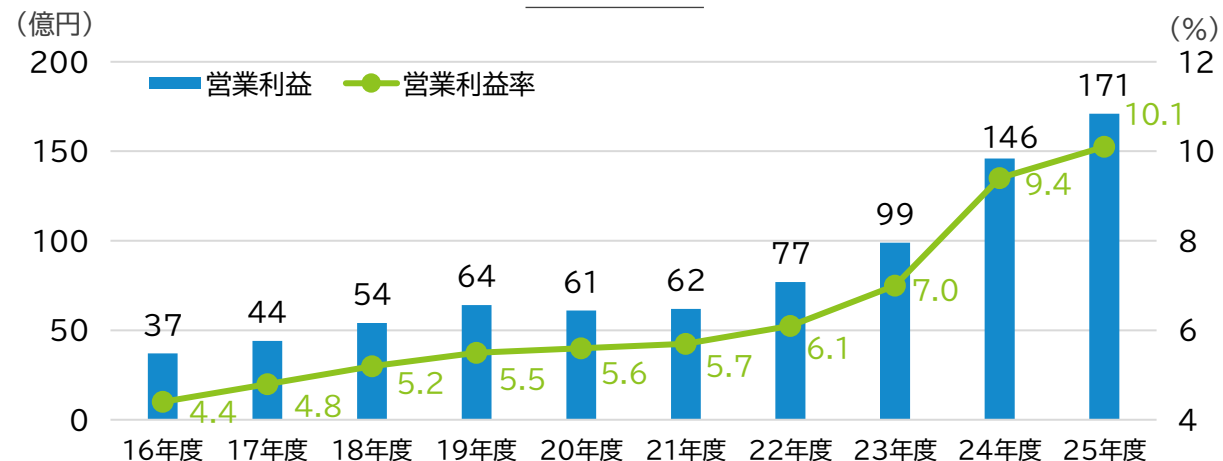
1	企業概要(長期ビジョン、事業領域)	3
2	第一次中期経営計画振り返り	13
3	第二次中期経営計画 <small>2026年度～2030年度 Redesign TOTTECH -100年へ、つなぐ-</small>	18
4	APPENDIX(財務指標推移)	38

<連結>

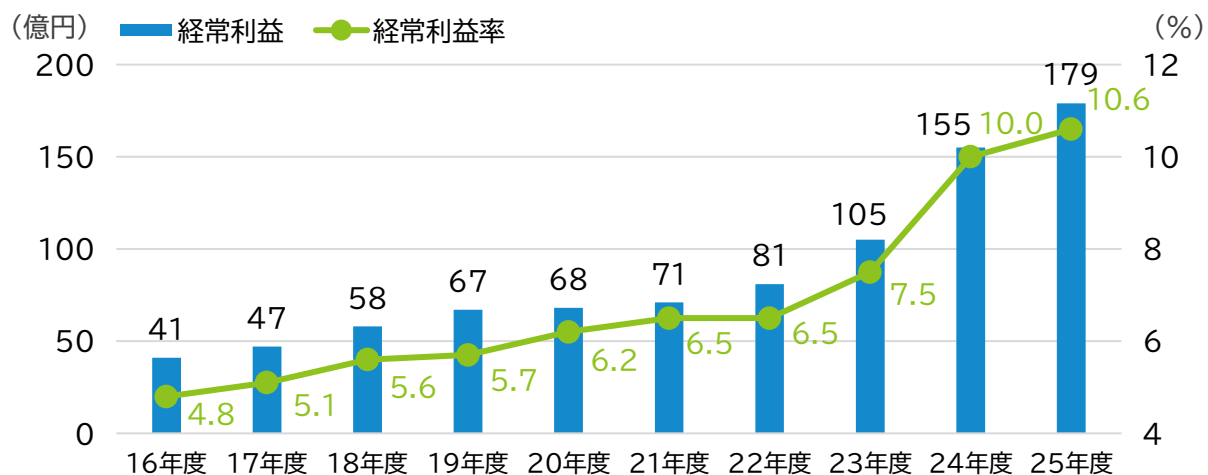
売上高



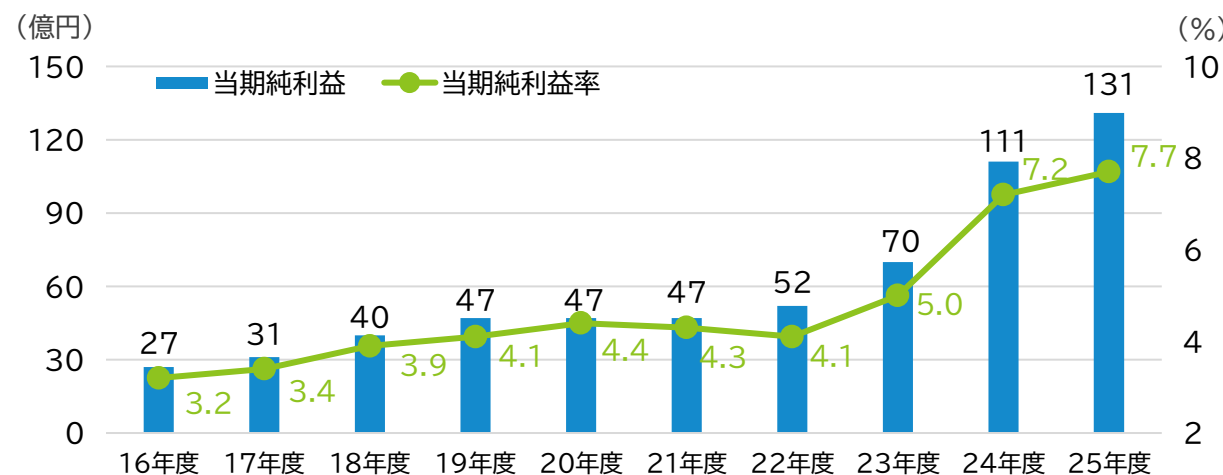
営業利益



経常利益

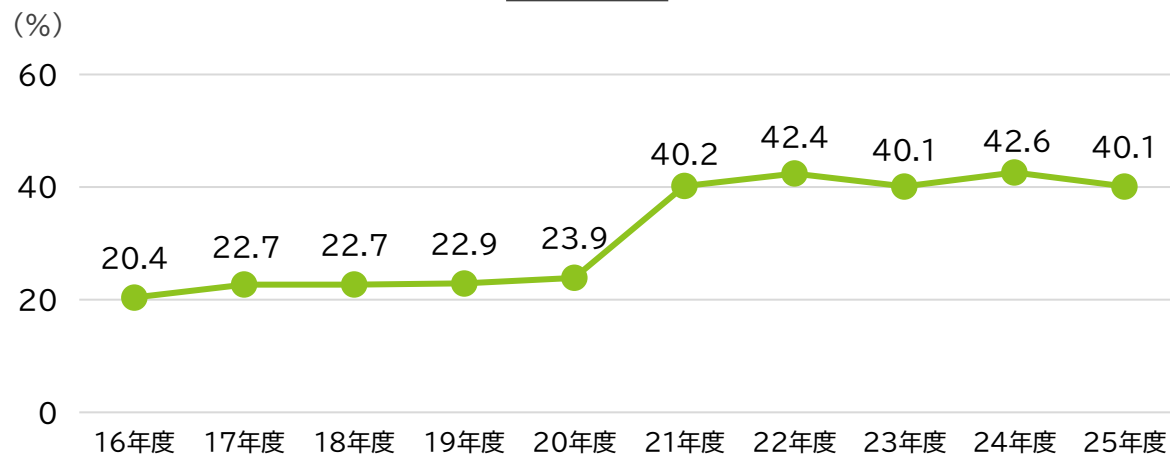


当期純利益

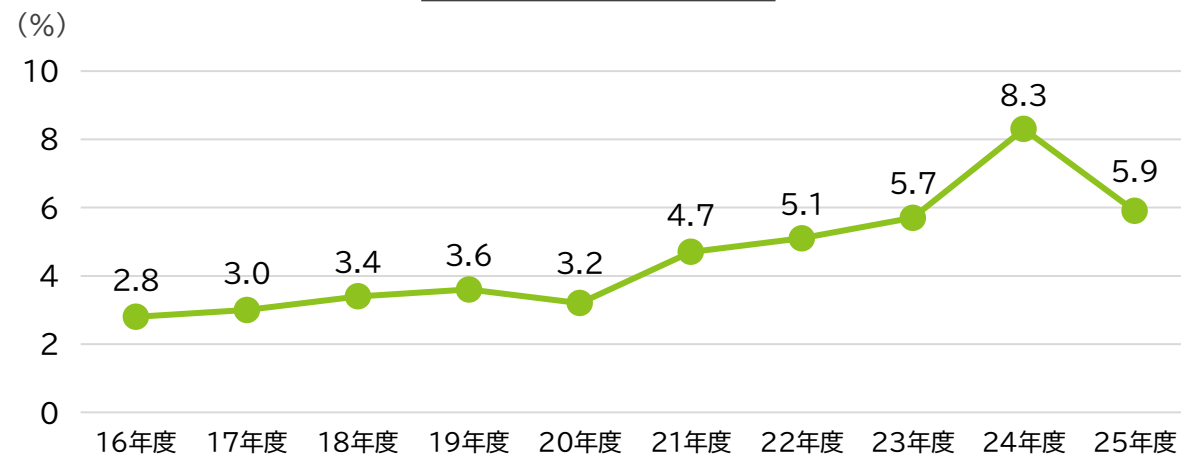


<連結>

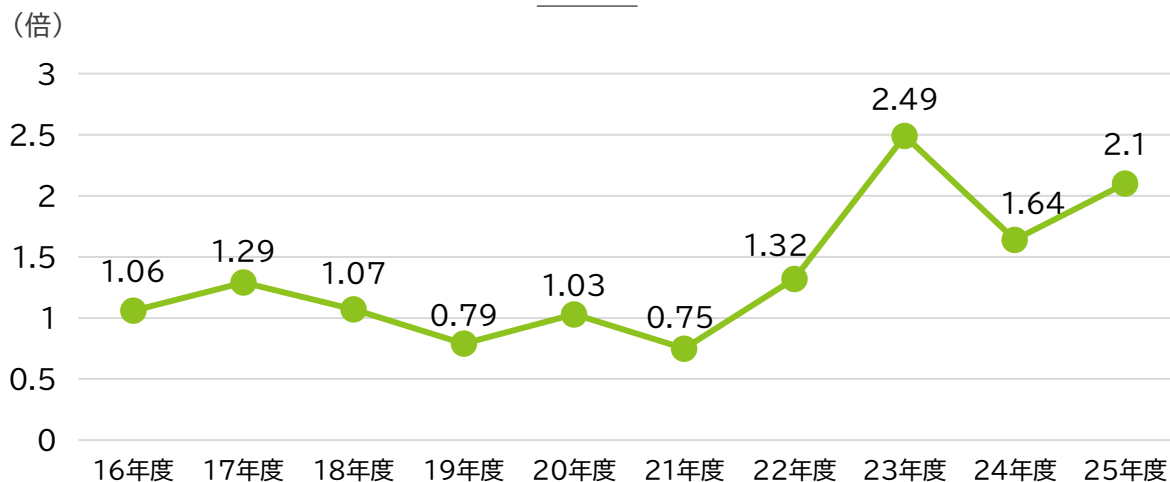
配当性向



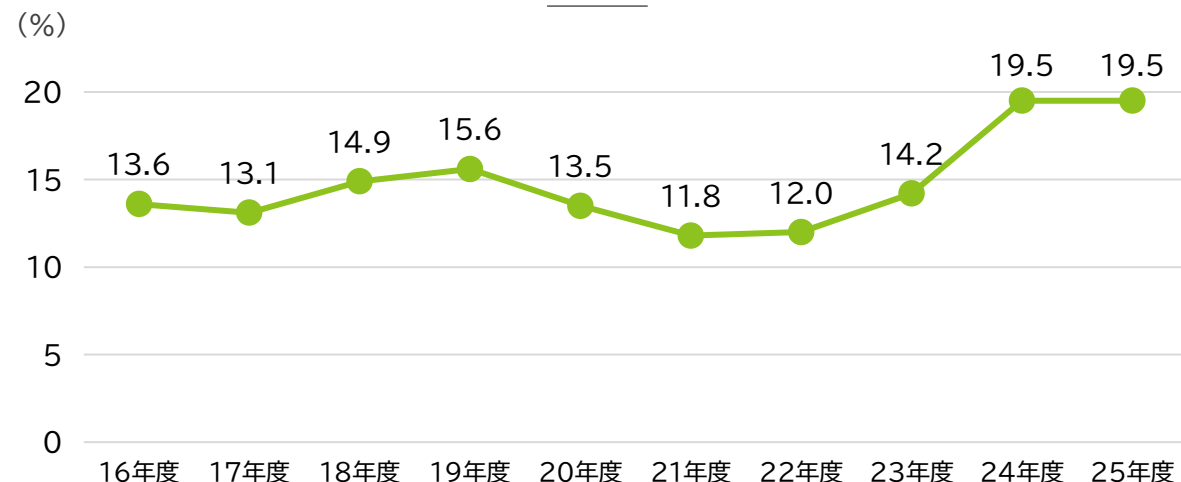
DOE(純資産配当率)



PBR



ROE



【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】

経営戦略本部 広報・IRグループ

MAIL:ir@totech.co.jp



東テックグループキャラクター
こちよい