



2023年12月期決算補足説明、 および新中期経営計画説明資料

株式会社イトーキ（東証プライム:7972）

2024年2月13日

2023年12月期 通期実績

- ・ リニューアル案件やオフィス移転などを中心に売上高は好調に推移
- ・ 増収効果および提供価値の向上による利益率の改善により大幅増益
- ・ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、全てにおいて過去最高更新

新中期経営計画

- ・ 2026年経営数値として、
売上高1,500億円、営業利益140億円、営業利益率9%、ROE15%、
および配当性向40%を目指す

2024年12月期 業績予想

- ・ 中期経営計画の初年度として、重点戦略：7Flagsを実践することにより
連結売上高は、+3.4%（ワークプレイス+5.0%、設備機器・パブリック+0.4%）を見込む
連結営業利益は、100億円、+17.3%の増益を見込む



目次

1. 2023年12月期 通期実績
2. 事業提携の終了
3. 新中期経営計画
4. 2024年12月期 業績予想

A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a long, light-colored wooden counter or reception desk. To the right, a staircase with light-colored steps and a wooden wall on the side leads upwards. The background shows a bright, open-plan office space with tables, chairs, and large windows. The lighting is warm and ambient.

1. 2023年12月期 通期実績

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益 過去最高更新

売上高

1,329億円

前期比
+7.8%



営業利益

85億円

前期比
+86.0%



営業利益率

6.4%

前期比
+2.7pts



ROE

11.3%

前期比
前期特損益除く
実質ベース +5pts



PBR

1.11倍

(2023年12月29日時点)

前期比
+0.56pts



配当性向

32.2%

前期比
+0.6pts



リニューアル案件やオフィス移転などを中心に売上高は好調に推移 増収効果および提供価値の向上による利益率の改善により大幅増益

2023年1月1日～2023年12月31日 単位：億円

	22/12 実績		23/12 実績		増減		通期修正予想 (8/7開示)	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増加率	金額	達成率
売上高	1,233	—	1,329	—	+96	+7.8%	1,300	102.3%
売上原価	775	62.9%	807	60.7%	+31	+4.1%	—	—
売上総利益	457	37.1%	522	39.3%	+64	+14.2%	—	—
販管費	411	33.4%	437	32.9%	+25	+6.2%	—	—
営業利益	45	3.7%	85	6.4%	+39	+86.0%	75	113.6%
経常利益	41	3.4%	85	6.4%	+43	+104.8%	75	114.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	52	4.3%	59	4.4%	+6	+11.5%	48	123.0%

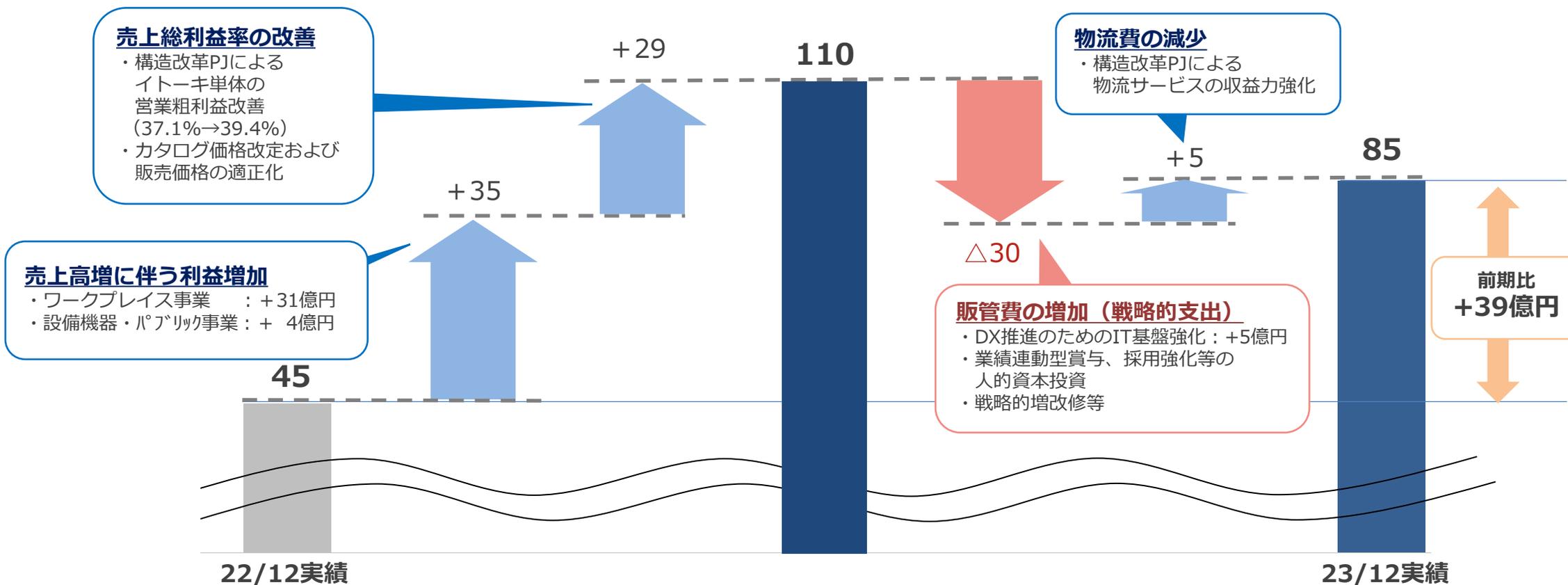
連結貸借対照表 要旨	2022年 12月末	2023年 12月末	増減	摘要
流動資産	710	733	23	売上好調に伴う売掛債権の増加
固定資産	442	441	△1	減価償却等による減少
資産合計	1,152	1,174	22	
流動負債	490	473	△17	未払法人税等の減少
固定負債	162	150	△12	長期借入金の返済による減少
負債合計	653	624	△29	
株主資本合計	491	534	+43	
純資産合計	499	549	+50	

連結キャッシュフロー計算書 要旨	2023年 実績	摘要
営業活動によるキャッシュ・フロー	63	税金等調整前当期純利益等による増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△40	ITOKI TOKYO XORKのリニューアル等の戦略的支出
フリーキャッシュ・フロー	23	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△41	借入金の返済、及び配当金の支払による減少
現金及び現金同等物の増減額	△17	
現金及び現金同等物の期末残高	236	

営業利益の増減要因（前期からの分析）

売上高増、および構造改革プロジェクトによる売上総利益率改善、物流費の減少により、戦略的支出の増加分を吸収し、大幅増益

(単位：億円)



■ ワークプレイス事業

- ・ ハイブリッドな新しい働き方にあわせてリニューアル案件やオフィス移転などを中心に売上高は好調に推移
- ・ 増収効果および提供価値の向上による利益率の改善により、大幅増益

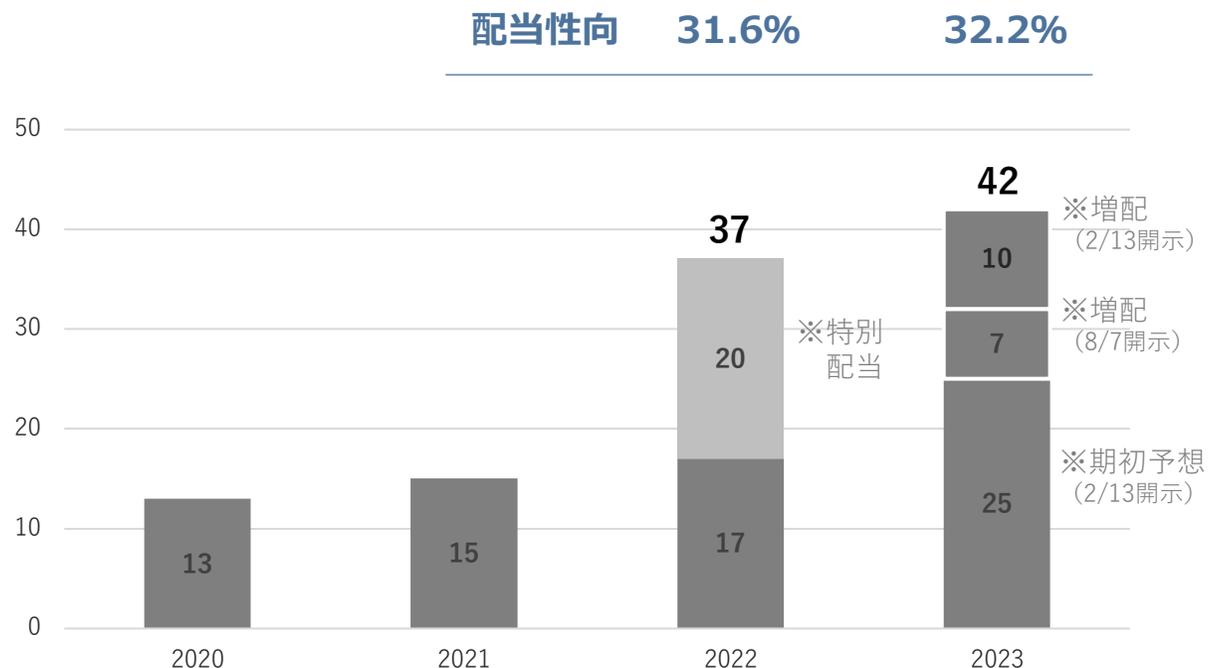
■ 設備機器・パブリック事業

- ・ 博物館、美術館の展示ケースやデジタルサイネージ等の公共施設向け設備および物流施設向け設備の需要に伴い売上高は堅調に推移
- ・ 公共施設向け設備における提供価値の向上等による利益率の改善により、大幅増益

2023年1月1日～2023年12月31日

単位：億円	22/12 実績	23/12 実績	増減		
			金額	増加率	
ワークプレイス	売上高	859	942	+83	+9.7%
	営業利益	25	61	+35	+137.6%
	〔営業利益率〕	〔3.0%〕	〔6.5%〕	—	〔+3.5pts〕
設備機器・パブリック	売上高	356	368	+11	+3.3%
	営業利益	14	19	+4	+28.6%
	〔営業利益率〕	〔4.2%〕	〔5.2%〕	—	〔+1.0pts〕
IT・シェアリング	売上高	16	17	+1	+7.7%
	営業利益	4	4	△0	△1.1%
	〔営業利益率〕	〔27.6%〕	〔25.4%〕	—	〔△2.2pts〕

株主還元方針を踏まえ、2023年12月期は1株当たり42円の配当を実施
（期初配当予想25円、8月7日7円の増配修正、2月13日10円の増配修正）



株主還元方針

当社は、利益配分を経営の重点政策の一つとして認識し、会社の収益状況、内部留保の充実、今後の事業展開等を総合的かつ長期的に勘案した上で、配当性向30%超を目処とし、株主の皆様継続的かつ安定的に配当することを基本としております。

内部留保金につきましては、将来の成長に不可欠な研究開発や成長分野への戦略的な投資を中心に効率的に活用してまいります。



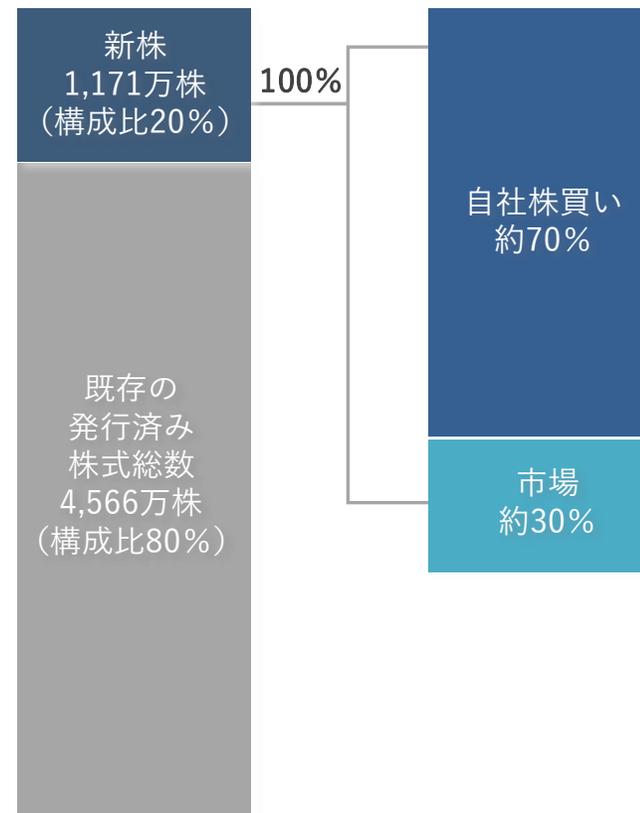
2. 事業提携の終了

アドバンテッジアドバイザーズ（株）との事業提携終了について

・2024年2月13日適時開示

『第三者割当による第1回新株予約権の権利行使完了、主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動、資金使途の変更、並びにアドバンテッジアドバイザーズ株式会社との事業提携契約の終了に関するお知らせ』
『自己株式取得に係る事項の決定及び自己株式の消却に関するお知らせ』

項目	内容
社名	アドバンテッジアドバイザーズ株式会社
事業内容	経営コンサルタント業
契約締結	2020年6月
契約の目的	当社の企業価値向上と持続的な成長を図る
当社への支援内容	1. 営業体制改革 2. 供給体制改革 3. 商品開発体制改革 4. 保有資産の効率的活用 5. オフィス家具以外の事業セグメントの高収益化 6. 組織基盤の強化
コンサルフィー	AA社がサービスを提供するファンドに対して新株予約権を割り当てる - 新株予約権の個数：113,771個 - 交付株式数11,718,413株 (新株予約権1個につき103株)



- ✓ 「現在の当社の財務状況を踏まえて改めて資金使途を検討した結果、現時点においては本新株予約権の行使に伴う増資による株式の希薄化による株主の皆様への影響の低減を企図し、本自己株式取得を通じて本交付株式の約7割相当の数量について自己株式取得することを予定しており、今回の調達資金をこの一部に充てることと致しました」
- ✓ 「当社より当社株式流動性向上を企図し市場へ供されることが望ましいとの要望を伝え、各割当先からは株式市場に大きな混乱を生じさせない方法にて速やかに売却を進めていただける旨を確認しております。」

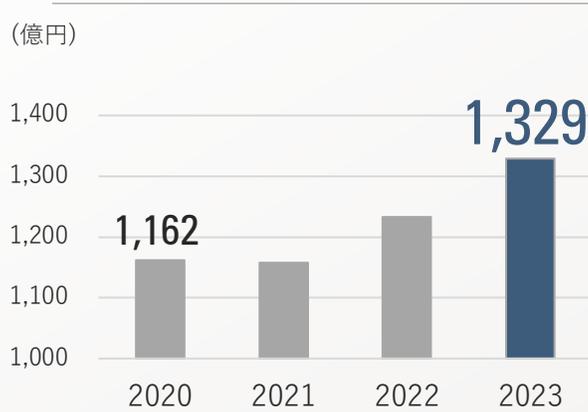
A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a long, light-colored wooden counter with a dark metal railing. To the right, a staircase with light-colored steps and a wooden wall on the side leads upwards. The background shows a bright, open-plan office space with tables, chairs, and large windows. The ceiling is white with recessed lighting. The overall atmosphere is clean, bright, and professional.

3. 新中期経営計画

前中計RISE ITOKI 2023は、目標値を大きく達成し、売上高・営業利益ともに最高値を記録※

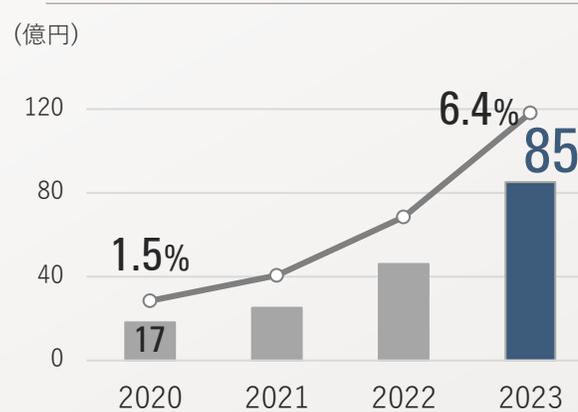
※(株)イトーキクレピオと(株)イトーキが統合した2005年以降

売上高



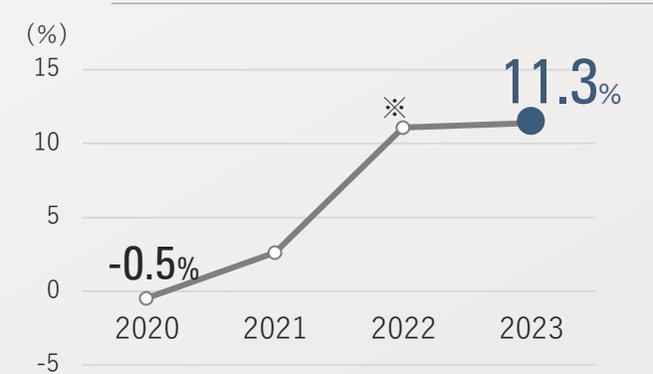
目標：1,330億円 に対して、
実績：1,329億円 (達成率99%)
- 売上高成長率 (CAGR) 4.6%成長

営業利益・利益率



目標：60億円 に対して、
実績：85億円 (達成率141%)
- 直近3カ年営業利益率4%以上改善

ROE



※2022年12月期：特別利益計上の寄与あり (特損益を除いた場合：6%)

目標：7.0% に対して、
実績：11.3% (目標値+4.3%)
- 直近3カ年で9%以上改善

社員の感じる誇り、社外からの評価も大きく向上

従業員エンゲージメント調査結果



重要指標の一つ「社員の会社に対する誇り」は
直近3カ年で18.5%改善

※2020年は調査未実施 (新型コロナウイルス感染症拡大の為)

株価



株価は直近3カ年で3倍以上に上昇
PBR (株価純資産倍率) 1.0倍以上へ改善

(2023年12月29日時点)

Chance

機会

人的資本経営への関心の高まり

ライフスタイル・ワークスタイルの多様化

デジタル化の加速

働く場の見直しに伴う市場成長

Challenge

挑戦

働く人々の力を最大化する

空間を通じた価値創造に貢献する

リアル×デジタルでオフィスづくりを変える



Domain

主な事業領域

ワークプレイス領域

ワーク拠点
OFFICE

リモート拠点
HOME

専門施設領域

物流拠点
LOGISTICS

研究開発拠点
LABORATORY

Strength

強み

Tech × Design

based on

PEOPLE

TECH

- ・モノづくり技術
- ・ノウハウと実績
- ・データドリブン

DESIGN

- ・プロダクト
- ・インテリア
- ・UX(ユーザー体験)

PEOPLE

- ・誇り
- ・モチベーション
- ・プロフェッショナル

VISION STATEMENT

人も生き生き、地球も生き生き

MISSION STATEMENT

明日の「働く」を、デザインする。

《拡大・創出フェーズ》

シン・イトーキ

新たな価値を確立する

2027-2029

《高収益化フェーズ》

持続的な成長力を高める

RISE TO GROWTH 2026

2024-2026

《体質改善フェーズ》

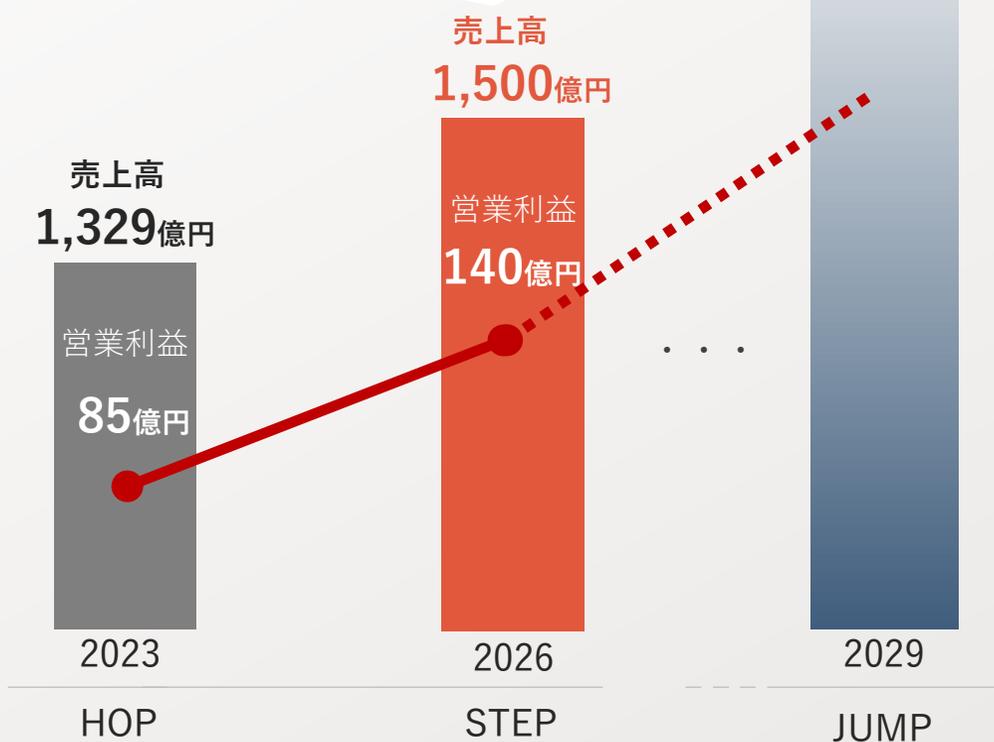
収益体質の作りこみ

RISE ITOKI 2023

2021-2023

2026年 数値目標

売上高 **1,500億円**
 営業利益 **140億円**
 営業利益率 **9%**
 ROE **15%**



セグメント別計画

		2023年	2024年	2026年	2023-2026年比	
		実績	計画	計画	増減	成長率
ワークプレイス事業	売上高	942	990	1,060	+117	+12%
	営業利益	61	80	110	+48	+80%
	率	6%	8%	10%	+4pts	
設備機器・パブリック事業	売上高	368	370	420	+52	+20%
	営業利益	19	20	30	+10	+57%
	率	5%	5%	7%	+2pts	
連結 計	売上高	1,329	1,375	1,500	+170	+13%
	営業利益	85	100	140	+55	+64%
	率	6%	7%	9%	+3pts	



1 Office1.0/2.0 領域※

新しい働き方やその働き方を実装するオフィス空間などに対し、付加価値提案を強化し、売上と利益のベースを確保する

2 Office3.0領域 ※

オフィス家具のIoT化と空間センシングにより、データドリブンで、最適な働き方・オフィス空間を提供するサービスを開発する

3 専門施設領域

物流施設領域・研究施設領域において
開発・エンジニアリングにリソースを重点配分し、第2の柱に育成する

4 高収益化

グループ生産供給体制の再編と社内ITインフラの刷新により
生産・業務効率を高める

5 グループシナジー

イトーキ単体で実施した構造改革プロジェクトによる成功体験を
グループ会社に水平展開し、グループシナジーを追求する

6 人的資本

人事制度改革を軸に、社員1人1人の主体的かつ能動的な
「創意と工夫」を啓発する

7 財務戦略

中長期の観点から、
成長戦略投資・社員還元・株主還元を計画的に実践する

※Office 1.0：プロダクトベースの商品販売事業 / Office 2.0：空間ベースの商品ソリューション提供事業

※Office 3.0：働き方ベースのオフィスDX事業

E 環境

生態系へのネガティブインパクト・
ゼロ社会の実現へ貢献

S 社会

自社のビジネスを通じ、
社会の人的資本の最大化に貢献

G ガバナンス

連結視点に立ったグループ全体の
ガバナンスの確立

新しい働き方やその働き方を実装するオフィス空間などに対し、付加価値提案を強化し、売上と利益のベースを確保する

01

KPI

Office 1.0-2.0
Product & Solution

2026年
売上高
2023年比
+10%成長

営業利益率
10%

施策1：商品力強化を通じ、体験価値を訴求 《Office1.0》



・デザイン性向上による
ブランドプレゼンスの向上
自社製品のリブランディング/
海外ブランド・外部デザイナー活用



・デジタル機器と融合した
家具開発
ハイブリッドワークに対応する
新商品の開発と販売拡大



・海外販売体制の見直し
ASEAN地域を中心に販売拡大

施策2：空間一体での付加価値提案 《Office2.0》



・空間デザイン領域の
体制強化
若手クリエイターの育成機会拡大/
トレンド発信力の強化



・コンサルティング領域の
拡大と深化
オフィス空間のDX化/働き方の多様化・複
雑化など時代ニーズに応じた知見の提供



・空間一体提案による工事商品
(建材・内装工事)の売上拡大
建材新商品の開発・販売拡大

02 オフィス家具のIoT化と空間センシングにより、データドリブンで、最適な働き方・オフィス空間を提供するサービスを開発する

KPI

2026年
単年度売上高

30億円

3年間の
累計投資額

25億円

※人件費は除く

施策1：新規データサービスの開発 《Office3.0》



Data-Driven & Agile



施行前にデータで検証
施行後も運用を最適化

ビジネス変化に対応し
進化し続けるオフィス

施策2：AI企業との協業および資本提携

・画像処理・自然言語処理・最適化シミュレーションなど、先進AI技術を持つスタートアップ企業と新たな価値を創出

物流施設領域・研究施設領域において開発・エンジニアリングにリソースを重点配分し、第2の柱に育成する

03

KPI

2026年

専門施設領域

(メカトロ、気流制御、
機械装置領域の合算)

売上高

300億円

(2023年比+40%成長)

営業利益

20億円

(2023年比+40%成長)

2026年

開発・エンジニアリング
体制の強化

+50名以上

施策1：専門施設領域の拡大

《物流施設》 物流向けSAS※1の多品種展開



省人化を支える
メカトロ※2技術

- ・ 需要拡大する冷凍食品市場向け開発
- ・ 小型化による様々な現場の自動化対応
- ・ ASEAN等の自動倉庫への展開

《研究施設》 新製品投入によるシェア拡大



気流制御※3技術

- ・ 顧客タッチポイントの強化
- ・ ASEAN等への展開

《創薬/医療・半導体製造》 成長分野事業の確立



ラインナップ豊富な
機械装置

- ・ 創薬/医療分野でのクリーン機器事業確立
- ・ 半導体製造分野での自動洗浄装置の販売強化

※1 SAS…高速化・小型化を追求したシャトル式立体自動倉庫システム
 ※2 メカトロ…機械に複雑な動作をさせるための電子回路による制御技術の総称
 ※3 気流制御…安全衛生・品質管理を目的として、原料取り扱い時の作業空間をドラフトチャンバー（局所排気装置）等を用いて制御すること

施策2：保守ビジネスの確立

《物流施設》 ・ データ/IoTを活用した予知保全サービスの開発

《研究施設》 ・ 建築・空調関連技術に裏付けられたメンテナンスサービス事業の確立

グループ生産供給体制の再編と社内ITインフラの刷新により 生産・業務効率を高める

KPI

2026年
製造原価+物流費(連結)

2023年比 **5%**削減

2026年
一人当たり営業利益の増加

2023年比 **+50%**

3年間の累計
社内IT関連投資額 (DX)

80億円

施策1：サプライチェーン最適化

・生産改革による効率化・原価低減の推進



グループ全体での生産最適化

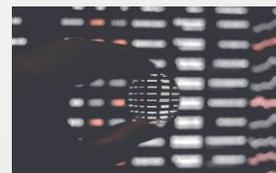
- 多品種生産の対応
- 国内11工場の再編
- ライセンス生産・OEM生産の拡大



調達の見直しと仕入れ先連携強化

- 外部協業による材料の共同仕入れ

・物流改革による効率化・物流コストの削減



SCM※改革を中長期で支える基盤構築

- 物流コストの見える化
 - 高度ERP化に合わせたシステム改修
- ※Supply Chain Management



グループ全体の物流と施工体制の見直し

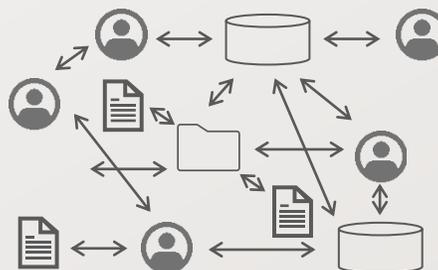
- 物流配送拠点の最適化
- パレット化による配送効率の向上

施策2：業務の「標準化・簡素化・自動化」

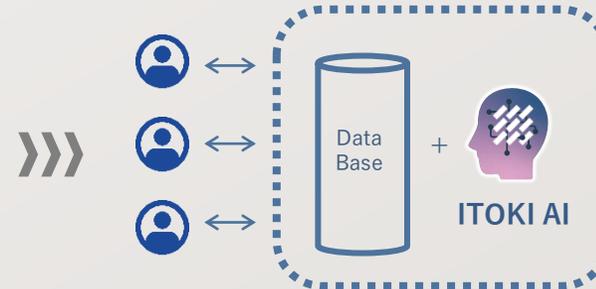
・ITインフラの高度ERP化

- 生産・物流計画の精度向上
- 決算早期化 (月内開示を目指す)
- AI活用による処理作業の効率化

これまで



これから



イトーキ単体で実施した構造改革プロジェクトによる成功体験をグループ会社に水平展開し、グループシナジーを追求する

KPI

2026年
連結グループ会社※
営業利益率

2023年比 **2%**改善

※イトーキを除く
連結グループ会社の
単純合算値

2026年
グループ外
キャッシュアウト

30億円削減

※各連結会社（イトーキ含む）
の売上原価のうち
対グループ外企業取引額

施策1：グループ会社への構造改革手法の水平展開



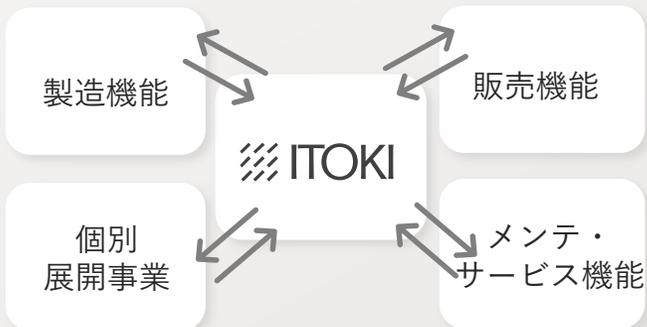
2021-2023
構造改革プロジェクト実施概要

- 営業改革PJ
- 生産・供給改革PJ
- 資産効率化PJ
- 建材高収益化PJ
- 商品開発戦略PJ
- 人事・評価制度PJ
- DX/IT戦略PJ

»» グループ会社に展開



施策2：グループ会社間での機能連携の促進



機能連携の具体例

- ・ **施工機能**：国内オフィス市場、物流・研究施設市場における、グループレベルでのエンジニアリング機能の統合・連携強化
- ・ **製造機能**：ダルトンを含めたグループ会社間での連携強化
- ・ **海外販売機能**：海外オフィス市場の販売チャネルを活かした、物流向けSAS、研究施設製品の販売強化

人事制度改革を軸に、社員1人1人の主体的かつ能動的な「創意と工夫」を啓発する

06

KPI

2026年
従業員エンゲージメント
調査結果※

85%

※重要指標「誇り」への
肯定回答割合

2026年
女性管理職比率

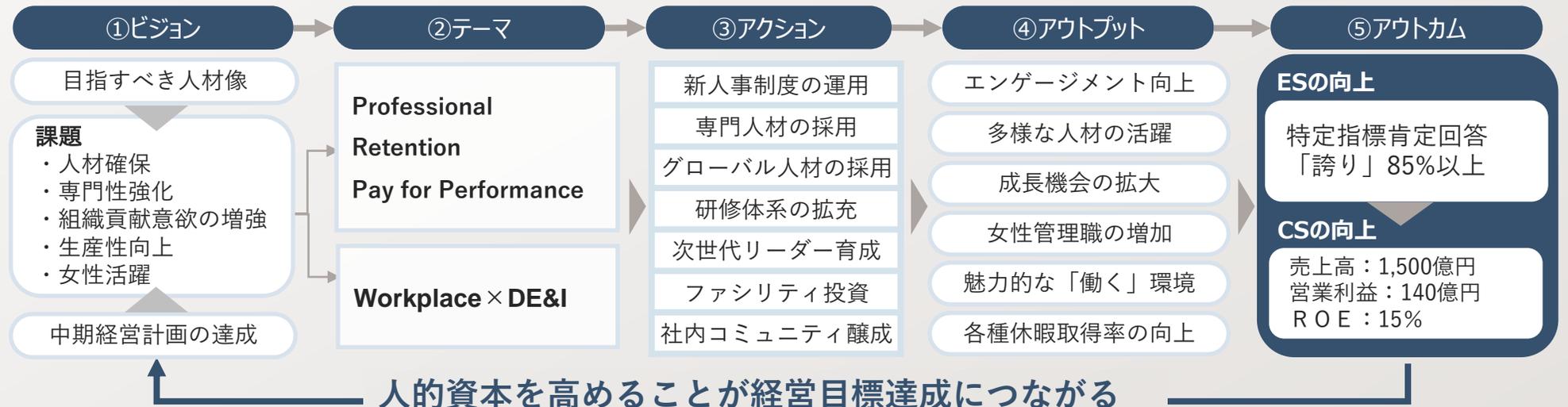
13%

施策：人事制度の変革



人的資本戦略の全体像

MISSION STATEMENT 明日の「働く」を、デザインする。



中長期の観点から、 成長戦略投資・社員還元・株主還元を計画的に実践する

07

戦略投資/R&D/設備投資（戦略的経費支出含む）

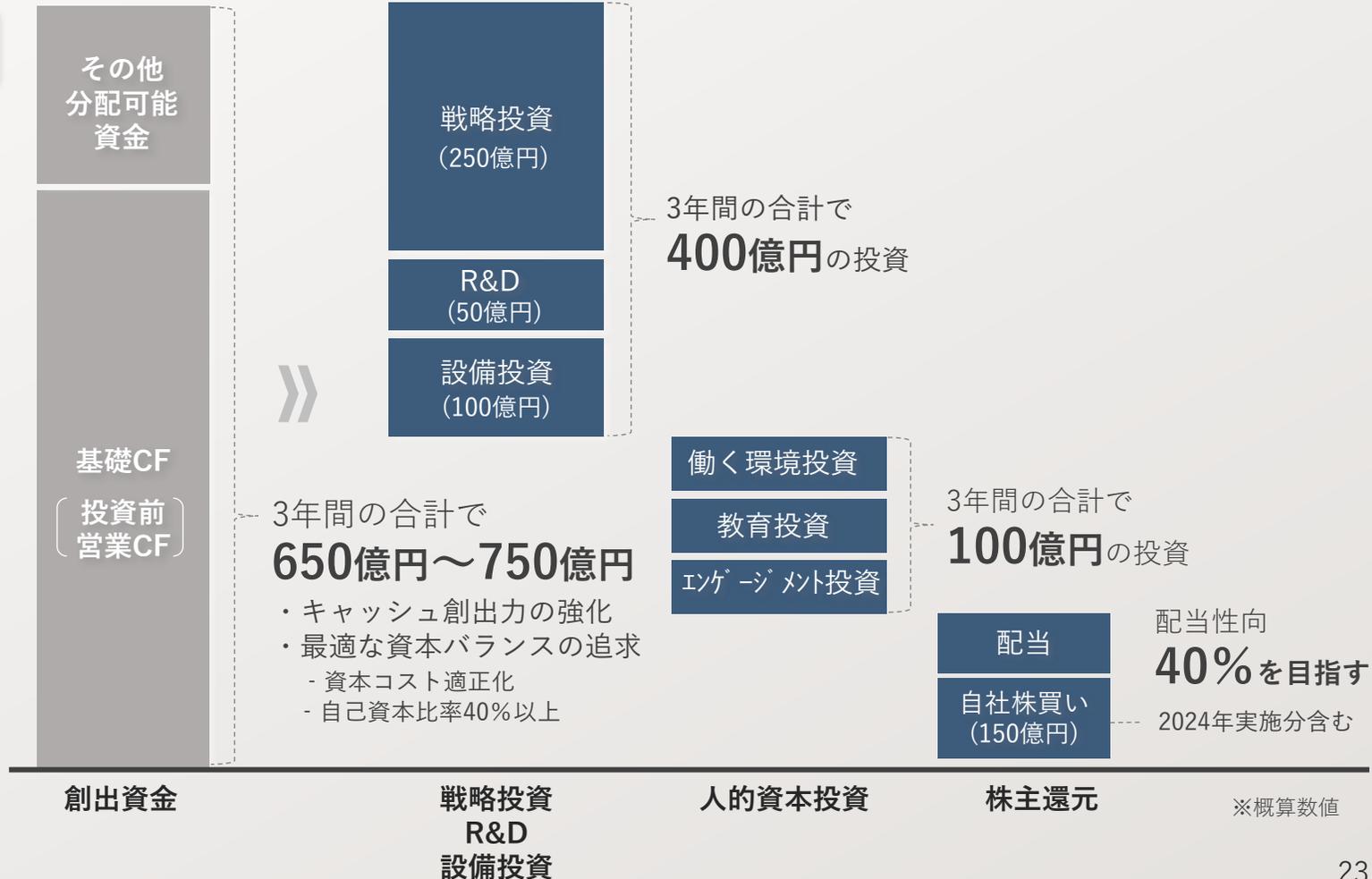
- 戦略投資 … 新規事業及び事業拡張のための開発投資、DX投資、M&A等
- R & D … 研究開発部門における調査費、試験研究費
- 設備投資 … 生産最適化のための設備導入・更新、新商品金型、その他インフラ投資等

人的資本投資

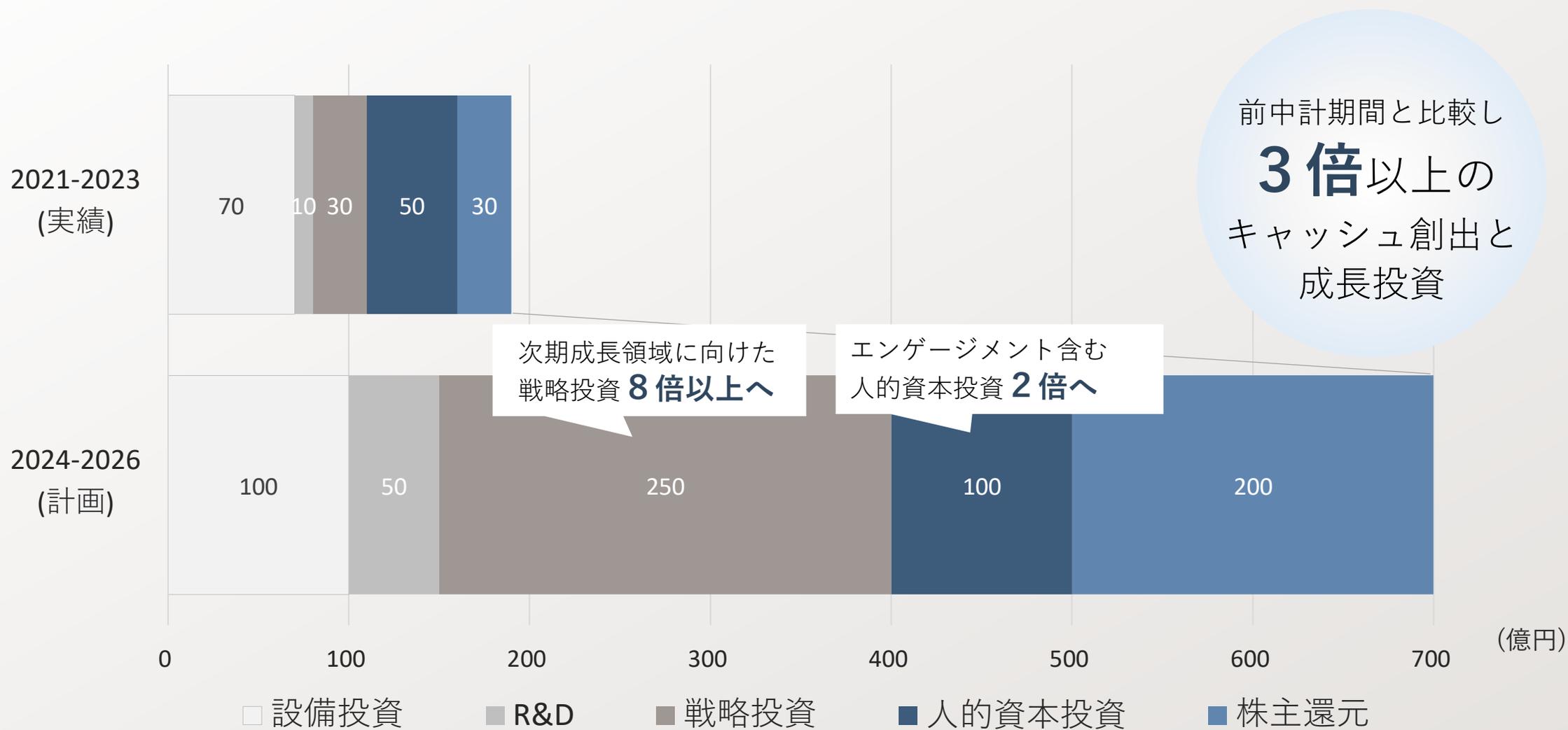
- 働く環境投資 … ITOKI TOKYO XORK(本社オフィス)、研究開発、営業・生産・物流拠点等の改修
- 教育投資 … 能力開発、リスクリング
- エンゲージメント投資 … 社員のエンゲージメント向上の為の戦略的支出(インナーコミュニケーション強化、社員へのインセンティブ等)

株主還元

- 配当 … 安定配当の継続・配当性向40%を目指す
- 自社株買い … 機動的な自社株買いを検討



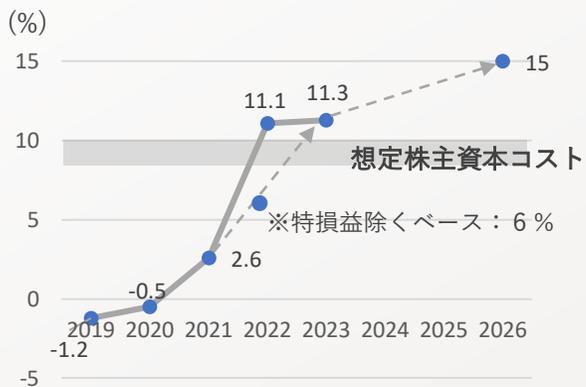
キャッシュアロケーション過去3カ年との比較



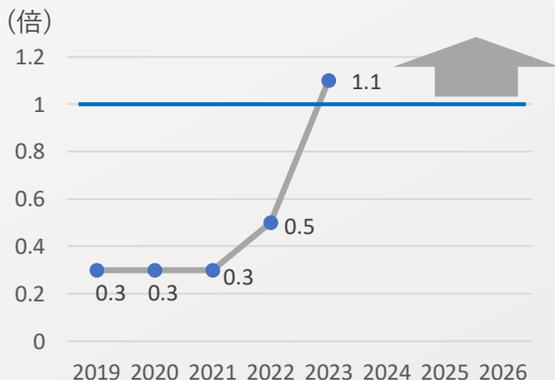
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- ・株主資本コストは、CAPM（資本資産価格モデル）だけではなく、投資家目線として株式益回りに基づいた値も算出（想定株主資本コスト9～10%）
- ・ROEは、前中計の構造改革の成果により、業績改善し、大幅利益率良化 引き続き、新中計にて実践する
- ・PBRは、構造改革に加え、IRにも取組み、0.5倍から1倍を超えるまでに良化

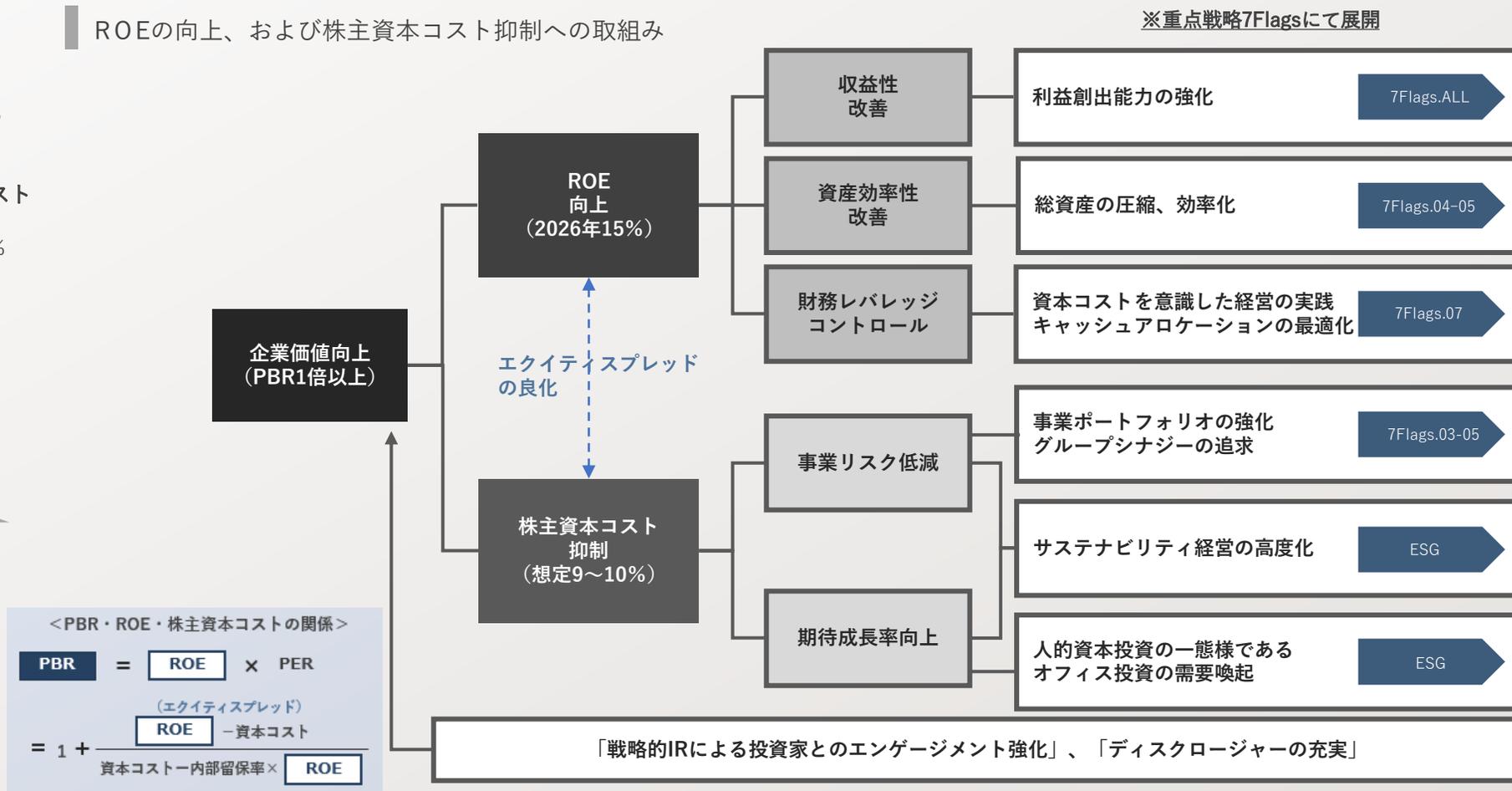
ROEの推移



PBRの推移



ROEの向上、および株主資本コスト抑制への取組み



<PBR・ROE・株主資本コストの関係>

$$PBR = ROE \times PER$$

(エクイティスプレッド)

$$= 1 + \frac{ROE - \text{資本コスト}}{\text{資本コスト} - \text{内部留保率} \times ROE}$$

A modern office interior featuring a long, light-colored wooden counter in the foreground. To the right, a set of stairs with a light-colored carpet leads upwards. The background shows a bright, open-plan office space with large windows and indoor plants. The ceiling is white with recessed lighting.

4. 2024年12月期 業績予想

2024年12月期 業績予想

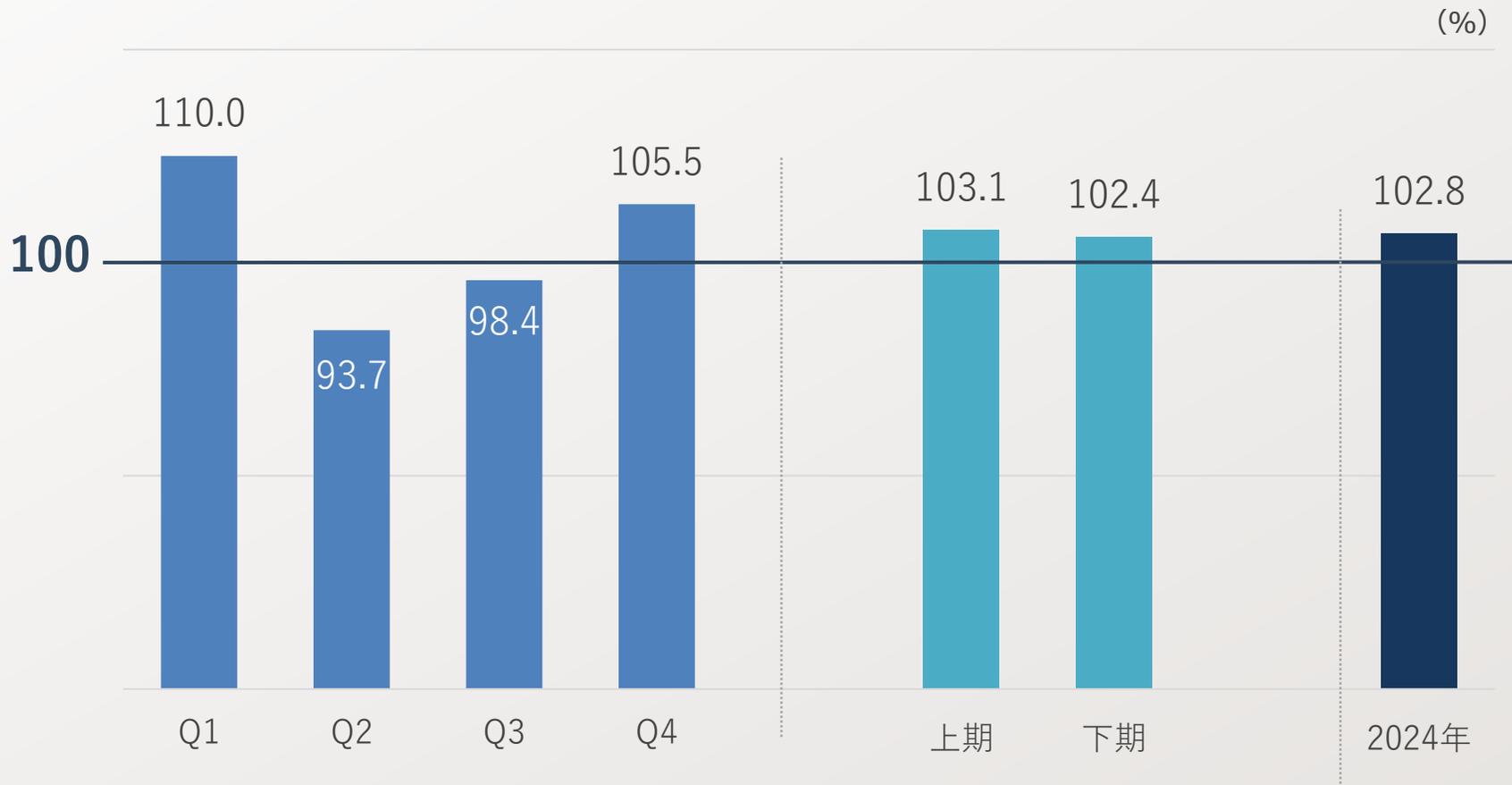
中期経営計画の初年度として、重点戦略：7Flagsを実践することにより
 連結売上高は、+3.4%（ワークプレイス+5.0%、設備機器・パブリック+0.4%）を見込む
 連結営業利益は、100億円、+17.3%の増益を見込む

2024年1月1日～2024年12月31日 単位：億円

【連結】	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	増減	
			金額	増加率
売上高	1,329	1,375	+45	+3.4%
営業利益	85	100	+14	+17.3%
経常利益	85	100	+14	+16.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	59	70	+10	+18.5%
〔営業利益率〕	〔6.4%〕	〔 7.3% 〕	—	+0.9pts
【セグメント】	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	増減	
			金額	増加率
ワークプレイス	売上高	942	+47	+5.0%
	営業利益	61	+18	+30.5%
	〔営業利益率〕	〔6.5%〕	〔 8.1% 〕	—
設備機器・パブリック	売上高	368	+1	+0.4%
	営業利益	19	+0	+4.9%
	〔営業利益率〕	〔5.2%〕	〔 5.4% 〕	—

保有商談の状況

- ・2024年2月月初時点における保有商談の状況、前年同時期の保有商談額を100とした場合の当期保有商談割合
- ・ワークプレイス事業および設備機器パブリック事業の合算



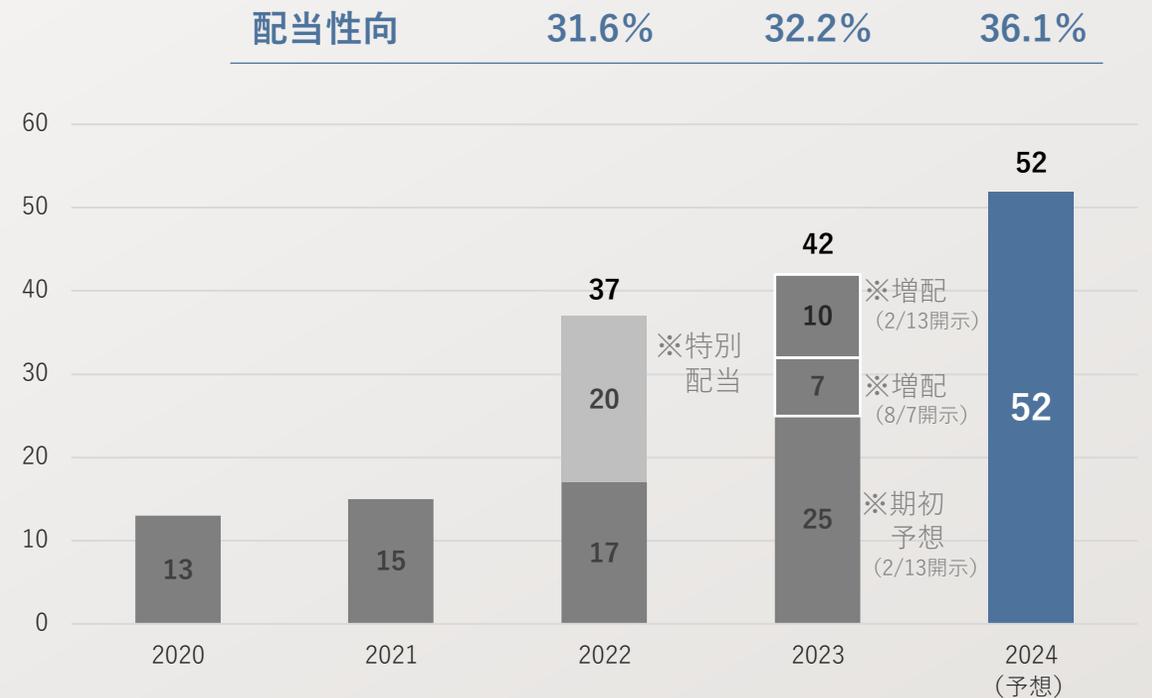
株主還元強化について

株主還元方針

当社は、利益配分につきましては、経営の重点政策の一つとして認識し、会社の収益状況、内部留保の充実、今後の事業展開等を総合的かつ長期的に勘案したうえで、株主の皆様へ継続的かつ安定的に配当することとし、期末配当として年1回を行うことを基本方針としております。

今後の配分につきましては、更なる株主重視の経営を志向し、従来の安定配当に加えて連結業績を考慮するとともに、**配当性向40%を目指し**、配当政策を実施してまいります。また、内部留保につきましては、企業価値の向上を図るために、将来の成長に不可欠な研究開発や成長分野への戦略的な投資を中心に効率的に活用してまいります。

1 株当たり年間配当金（円）の推移



明日の「働く」を、
デザインする。

We Design Tomorrow.

We Design WORK-Style.

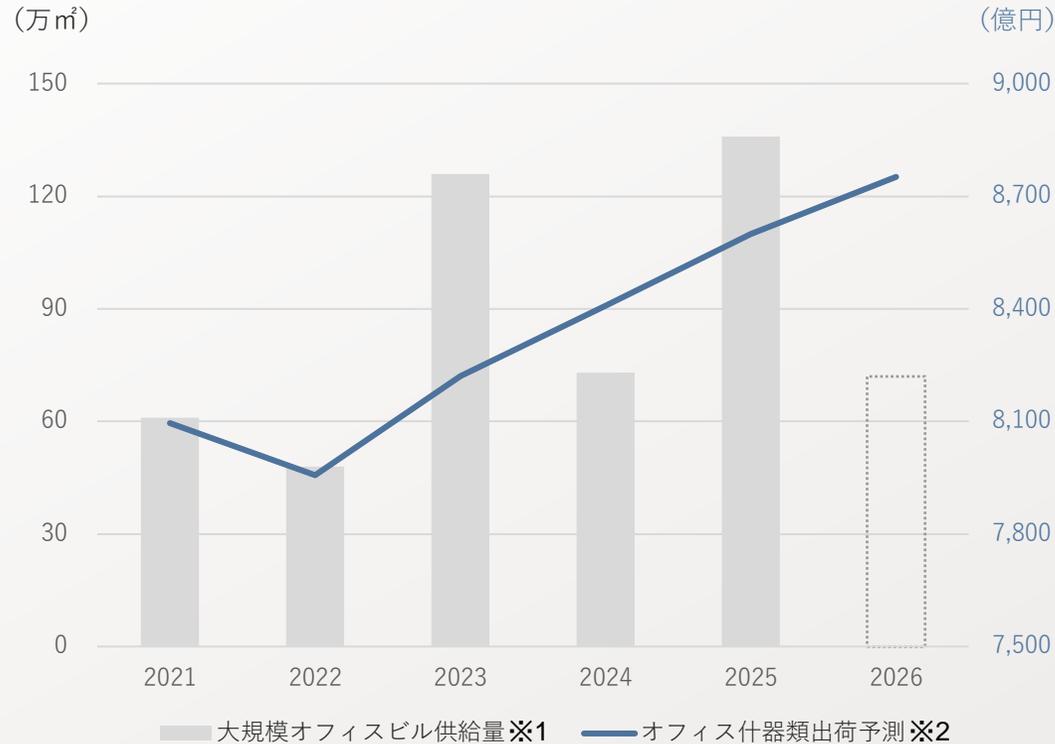




APPENDIX

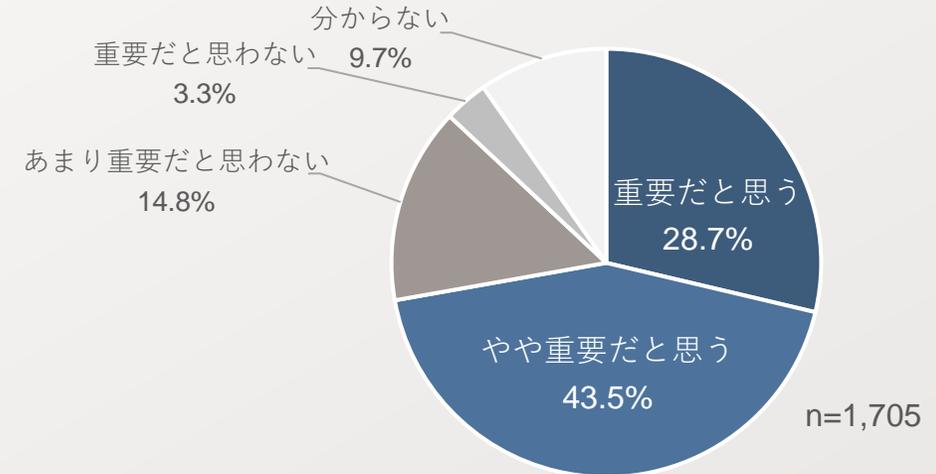
働く場の多様化、人的資本経営におけるオフィス投資が経営課題として認識され、 リニューアルを中心に市場成長は堅調の見通し

大規模オフィスビル供給量とオフィス什器類出荷予測

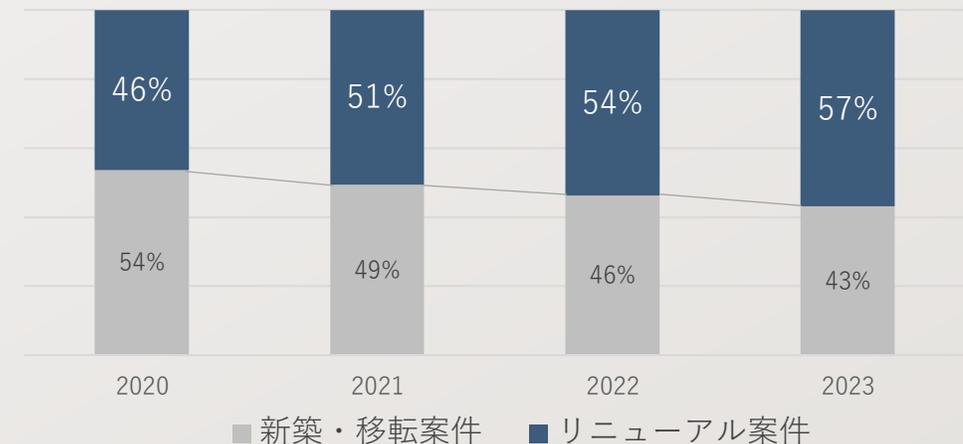


- ※1 森ビル「東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2023」より引用
 ※2 イトーキ試算
 ※3 ザイマックス不動産総研「大都市圏オフィス需要調査2023秋」より引用
 ※4 イトーキ単体実績

人材確保や人的資本経営の観点における ワークプレイス戦略に対する意識 ※3



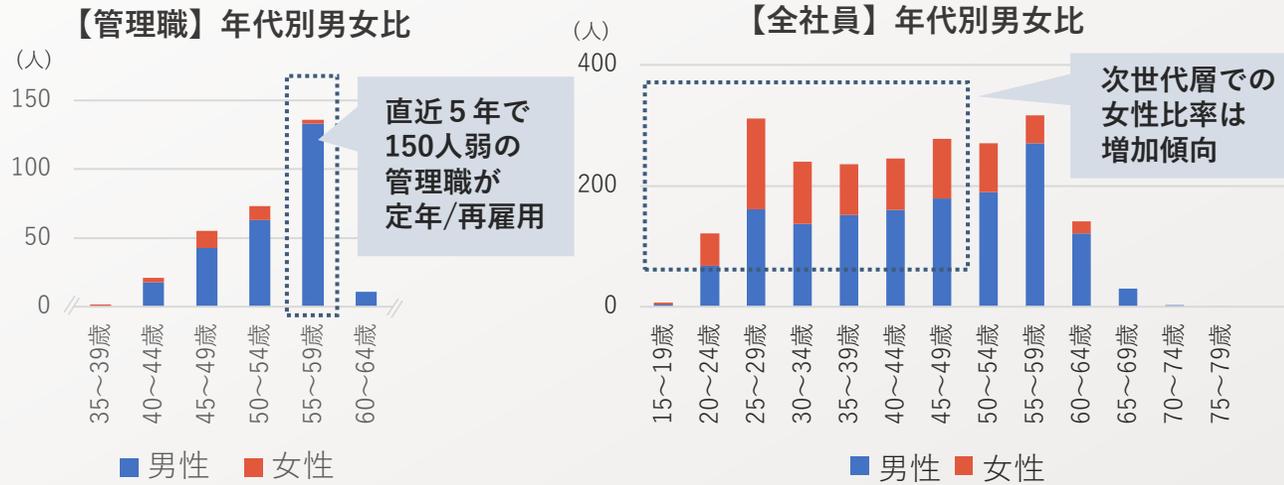
イトーキ内での商談割合（新築・移転／リニューアル）※4



ダイバーシティへの取り組み

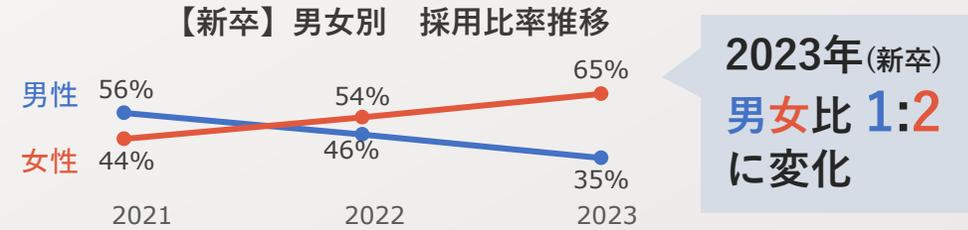
イトーキ社員の分布

世代交代に伴って人的多様性が高まる

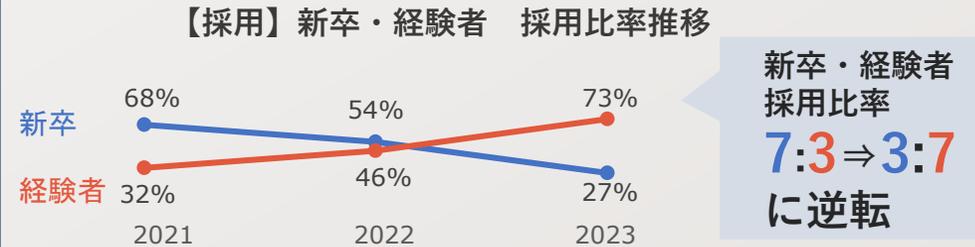


※2023年11月時点の社員情報より作成 取締役、監査役は含まない

女性の積極採用



経験者の積極採用



女性活躍推進

女性活躍を促進する社内コミュニティ「SPLi」を発足、キャリア開発をサポートする様々な活動を実施

海外人材採用

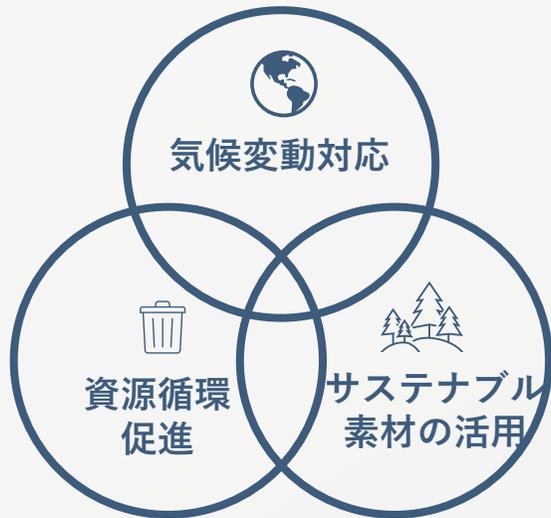
ベトナム・ハノイ工科大とのパートナーシップにより 高度人材採用23年2名入社、24年10名程度入社予定

※上記は全てイトーキ調べ



Environment
環境

「ITOKI Ecosystem Initiative toward 2050 ~自然共生」のもと、生態系へのネガティブインパクト・ゼロ社会の実現に貢献する

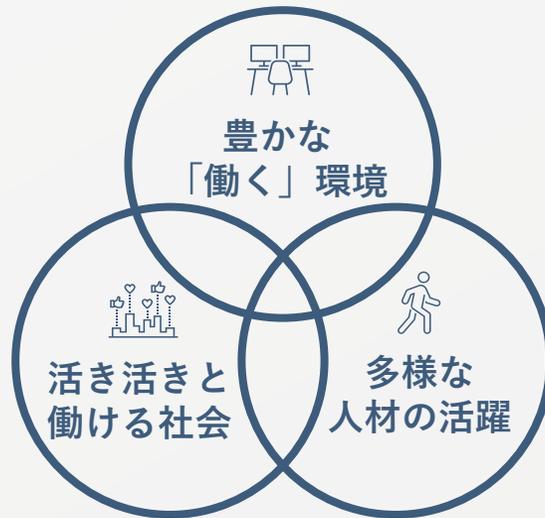


人と自然の共生に貢献



Social
社会

自社を「働く」環境投資の実証実験の場として発信し、本業のワークスタイルデザインを推進することで、人的資本の最大化に貢献する

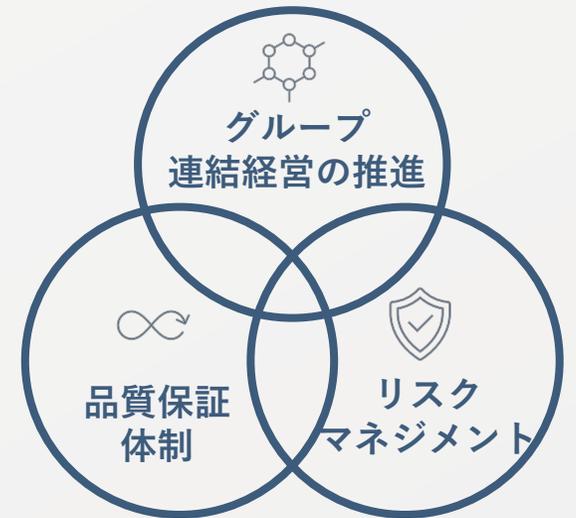


イトーキのビジネス
人が働く環境づくり = 人的資本の最大化
オフィスが価値創造につながる



Governance
ガバナンス

単体から連結視点に立った経営基盤の再構築を行い、グループ全体のガバナンス向上を図る



グループ連結経営
体制の強化

オフィス投資（人的資本投資）のリターン

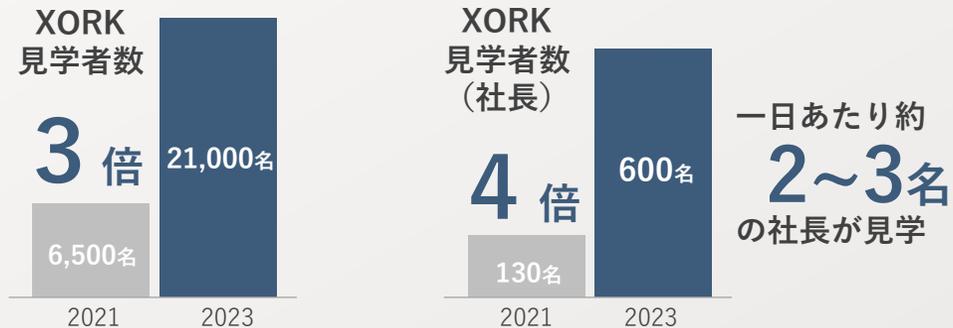
人件費コスト vs ファシリティコスト

ファシリティに投資し、社員のやる気を促した方が、人件費を上げるより、効率が良い（レバレッジが利く）



<考え方>場所：丸の内、賃料：毎月4万円/坪、一人当たりの必要面積：3坪の前提でファシリティコストは年間144万円/人（4万円×3坪×12か月）。丸の内にオフィスを構える会社の人件費を1,200万円/社員と想定（平均給与800万円に社会保険料等を加算）。

オフィス投資への意識変化



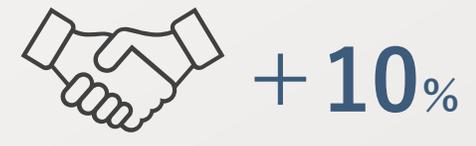
※2022年 XORK12F改修、2023年 XORK13F改修 ※数値は概算

人的資本経営に寄与するオフィス投資効果

インターンシップ応募率
人事データ ※1



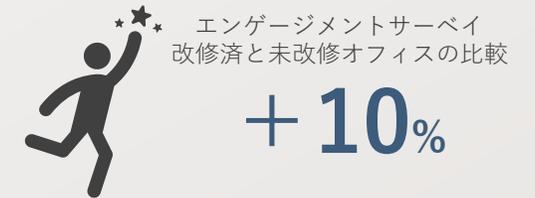
経験者採用応諾率
人事データ ※2



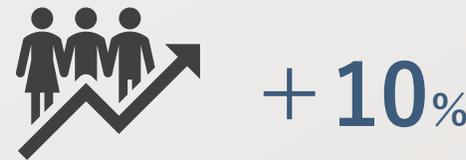
20代、30代の離職率
人事データ ※2



エンゲージメントへの
変化率（「誇り」） ※2



業績への好影響
(改修拠点/未改修拠点比較) ※2



生産性実感 ※3

「生産性高く仕事が出来ている」と回答した比率



※1 2024年卒対2025年卒 ※2 2022年対2023年

※3 2017年(移転前)→2022年6月実施リースマンサーベイ結果の比較(2019年移転、2022年改修済み)

データドリブン経営

デジタルテクノロジーとデータの活用により、自ら柔軟性のある「働き方」を実現し新たな価値を創造することにより「明日の『働く』を、デザインする。」を進化・推進する

① データビジネス



社会・顧客の体験価値向上と新規ビジネスの創出

- データを活用した働き方改革コンサルティングの強化
- Office 3.0が実現するデータドリブンな事業の展開
- メタバース技術、グループワークのAI分析等を活用した「ITOKI Smart Campus」※の実現

② 業務効率化



業務プロセスの効率化と従業員の体験価値向上

- クラウドやモバイルインフラ等の最新デジタル技術を活用したABW(Activity Based Working)の実践
- Cloud ERP による業務とデータの基盤づくり (リアルタイムにデータを可視化、業務プロセス・ルールの見直しとコンプライアンス強化)

③ 経営高度化



データを活用したリアルタイムの経営管理と意思決定

- 財務と業務のKPIをデータから抽出したインサイトに紐付け、戦略立案から実行まで活用できるデータ基盤を構築
- 経営・本部・部門のそれぞれのレベルにおけるリアルタイムな意思決定へのサポートを提供

④ DX人材の育成・確保



専門人材育成と風土醸成

- デジタル技術・データを自分事として捉え、データやツールを利活用し、業務改善による生産性向上や新たな価値創造ができるDX専門人材の育成
- DX人材育成の5つのステージを定義し、自分のペースでステップアップ可能な仕組みを整備、風土を醸成



⑤ DX基盤の整備・強化



データ・システム基盤の整備と情報セキュリティ対策の強化

- デジタル技術・データの活用に向けた段階的なシステム基盤の整備
- 社長を委員長とする「リスク管理委員会」を軸に、グループ全体のITガバナンスを強化

※イトーキの考える教育DX、Tech×Design で実現する「ラーニングスタイル」の新基準。いつでもどこでも探求・協調・共創できる、学びの環境

主なトピックス < 受賞 >

「PRIDE指標2023」にて最高評価「ゴールド」受賞

職場におけるLGBTQなどの性的マイノリティに関する取り組みの評価指標、「PRIDE指標」において最高評価「ゴールド」を受賞しました。



※ITOKI TOKYO XORK エントランスでの展示の様子

「D&I AWARD 2023」にて「D&I AWARD賞」受賞 最高ランク「ベストワークプレイス」に2年連続の認定

株式会社JobRainbowが主催する、ダイバーシティ&インクルージョンに取り組む企業を認定する日本最大のアワード「D&I AWARD 2023」において、最高評価の「ベストワークプレイス」に認定されました。さらに、従業員数301人～3000人の企業部門にて、「D&I AWARD賞」を受賞しました。



主なトピックス < PR >

ハノイ工科大学とパートナーシップ締結に向けた 確認書調印式を開催

ハノイ工科大学との友好交流および高度人財に関するパートナーシップ締結に向けた確認書調印式をイトーキ関西工場（滋賀県近江八幡市）にて執り行いました。

本パートナーシップは国外からの人財獲得を視野に入れながらも、まずは本プログラムをとおして日本の風土や文化、慣習、ビジネスに慣れ親しみハノイ工科大学生のキャリア選択の幅を広げてもらうことを当社の第一目的としています。



データから見えるオフィス空間の課題と分析を提供する 「WORKPLACE DATA BOOK 2024」を公開

時代の変化とともに企業が直面するオフィス空間の今の課題を分析し可視化した「WORKPLACE DATA BOOK 2024」を公開しました。本データブックは、イトーキが関与した121事例のオフィス改修や移転プロジェクトの詳細データを分析したもので、様々な業種・形態や、人数規模も小規模から大規模まで、幅広く集計した結果となっています。



主なトピックス < 商品紹介 >

vertebra⁰³ WOOD



木の温もりに、イトーキ独自のエルゴノミクスを搭載した“vertebra⁰³ WOOD”は、時代と共に移り変わるオフィス環境や働く人たちの意識をもっと自由に、さらにフレキシブルに拡張していくシリーズ待望の最新モデルです。

JOYCOLOR / Camomille / Leamo



人気学習机3シリーズの新モデルを発売。デザインや形状、色など、学習机選びにおけるニーズが多様化している状況を踏まえ、デザインテイストの違う3シリーズそれぞれに、新たな形状ラインアップを追加し、買い方の自由度を向上しました。

hako

空間に調和し、居場所を制限しないシンプルな美しさをもつポータブルバッテリー。PC、タブレット、スマートフォン3台を同時充電可能な115Whの大容量を搭載。



KS32 / KS5

子供向けハイエンド学習チェアの2つの新モデルを発売。「スマートロッキング」などの独自の機能で、長時間学習中の子供の正しい姿勢をサポート。



MAGBIT

グループ会社のダルトンより発売。研究者の使いやすさと働きやすいラボ空間を追求。ドラフトチャンバーとラボラトリーファニチャーを一新。



<注意事項>

- 当社の連結決算は日本会計基準を採用しております。
- 業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は今後のさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性があります。

<IRに関するお問い合わせ>

株式会社イトーキ

コーポレートコミュニケーション統括部 IR課

電話:03-6910-3910

E-mail:itk-ir@itoki.jp

<https://www.itoki.jp/ir/>

明日の「働く」を、デザインする。