

イトーキ (TYO: 7972)

明日の「働く」をデザインするオフィスAIカンパニーへ
顧客の人的資源投資強化を追い風に変貌続く

サマリー

◇イトーキ（以下、同社）は、1890年大阪市で創業したオフィス家具の大手。高いデザイン性と製販一貫体制が特色である。同社のミッションは“明日の「働く」を、デザインする。” 家具の製造販売にとどまらず、オフィスのDXであるOffice3.0を提唱し、空間設計から生産性向上を支援するサービスの提供までを一気通貫で手掛ける戦略を推進している。物流施設・研究施設領域の収益基盤強化にも余念がない。

◇**湊宏司社長のリーダーシップと業績・企業価値向上**：2022年3月から代表取締役社長として指揮をとる湊宏司氏のもと、同社の収益性は著しく改善し、株価も大幅に上昇した。一層の手腕発揮に対する期待は根強い。

◇**事業概要**：主要事業はワークプレイス事業、および設備機器・パブリック事業である。

・**ワークプレイス事業**：オフィス家具等の製造販売、オフィス営繕や組立・施工、オフィス空間デザインやオフィス移転等のプロジェクトマネジメント等のサービスを提供。オフィスの生産性向上につながる提案・コンサルティングを全国的に展開し、付加価値を高めつつ業容を拡大している。さらに、データを活用してオフィス運用サポートを行うOffice3.0も推進する。2025/12期売上高1,115億円、営業利益109億円、営業利益率9.9%。

・**設備機器・パブリック事業**：倉庫や自動物流システム機器等の物流ソリューション、研究施設向け設備、公共施設の環境・空間構築等を提供。シャトル式自動倉庫等で納入実績中小型ではNo.1を誇る。2025/12期売上高405億円、営業利益24億円、営業利益率6.1%。

◇**中期経営計画「RISE TO GROWTH 2026」**：2024年2月に発表された中期経営計画では、2024～2026年を持続的成長力を高める《高収益化フェーズ》と位置付ける。具体的には「Tech x Design based on PEOPLE」というコンセプトに基づいた、重点戦略「7 Flags」およびESG戦略から成る。財務面では、2026年12月期の目標を売上高1,675億円、営業利益160億円、営業利益率9.6%、ROE18.5%（> 想定資本コスト9～10%）としている。株式市場の今日的要請に十分に應えるものである。

◇**改革成果が出る業績推移**：業績推移は順調だ。2025/12期の売上高は1,536億円（前年度比11.0%増）、営業利益136億円（同35.8%増）、営業利益率8.9%、ROE17.7%となり、中計の計数目標をほぼ達成している。2026/12月期会社予想は売上高1,675億円、営業利益160億円であり、中期経営計画の目標の超過達成が視野に入っている。

◇**株価動向と注目点**：同社の株価は湊社長就任の2022年3月末から2026年9月直近までに347円から2,565円に上昇、PBRも1倍割れから約2.1倍になった。これは顧客のオフィス等に対する投資意欲の高まりを着実に収益重視で取り込み中期経営計画に沿った業績拡大が続いていることが要因だ。今後は2026/12月期の着地に加えて、2027年度以降の次期中期経営計画の内容が注目点である。Office3.0領域への展開を進め顧客の生産性改善に寄り添うビジネスモデルを完成すること、その結果ワークプレイス事業の高収益化と業績変動性の抑制が進むこと、同事業の成功モデルを工場オフィスおよび研究施設向けなどへ横展開すること、マルチ防災シェルター扉や半導体洗浄装置などの新しい収益基盤が確立すること、グローバル展開、AI経営、従業員のエンゲージメントの向上と生産性の改善などが期待される。

フルレポート

その他製品

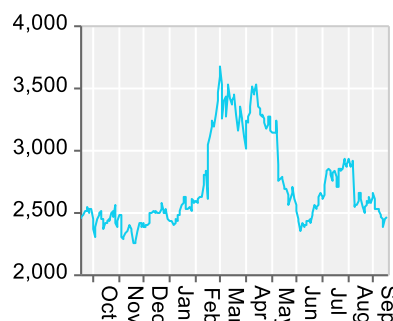
2026年9月18日

株価(9/17)

2,531円

52週高値/安値	3,695/2,201 円
1日出来高(3ヶ月)	229.7 千株
時価総額	1,351.1 億円
企業価値	1,369.3 億円
PER(26/12予)	11.2 倍
PBR(25/12実)	2.0 倍
予想配当利回り(26/12)	3.6 %
ROE(25/12実)	17.7 %
営業利益率(25/12実)	8.9 %
ベータ(5年間)	0.67
発行済株式数	53.382 百万株
上市市場	東証プライム

株価パフォーマンス



注目点

明日の「働く」をデザインするオフィス家具メーカー。1890年創業。オフィス家具製造の他、建築、内装インテリア等も手掛ける。オフィスのDX、Office 3.0を提唱し、高付加価値化を図る。2026年度を最終年度とする3ヵ年の中期経営計画「RISE TO GROWTH 2026」では「持続的な成長力を高める」ことをテーマに重点戦略「7 Flags」、ESG 戦略を推進し、2026年度に売上高 1,675 億円、営業利益 160 億円、ROE18.5%の達成を目指しており、順調な進捗だ。当面の注目点は2026年12月期業績予想の達成確度に加えて、次期中期経営計画の内容である。Office3.0領域の浸透と収益強化、ワークプレイス事業の成功モデルを設備機器・パブリック事業へ横展開すること、グローバル展開、AI経営の浸透、従業員のエンゲージメントの向上と生産性の改善など多面的な充実が期待される。

当レポート(Company note)は、イトーキの依頼を受けて作成しております。詳しくは、最終ページのディスクレーマを参照ください。

目次

サマリー	1
主要財務データ	2
会社概要	3
沿革	4
グループ概要／生産体制／事業系統図	7
事業概要	9
ワークプレイス事業	9
設備機器・パブリック事業	17
成長戦略	19
中期経営計画 RISE TO GROWTH 2026	19
決算動向	23
2025/12期決算実績	23
2026/12期見通し	25
株式情報、等	25
株価動向	28
バリュエーションの考察	29
大株主の状況／所有者別株式保有の状況／株主還元の方針	30
コーポレートガバナンス及びトップマネジメント	31
サステナビリティ	34
財務データ	36

主要財務データ

単位: 百万円	2021	2022	2023	2024	2025	2026 CE
売上高	115,905	123,324	132,985	138,460	153,682	167,500
EBIT（営業利益）	2,561	4,582	8,524	10,078	13,686	16,000
税引前収益	1,523	8,372	8,378	10,071	14,099	
親会社株主帰属利益	1,166	5,294	5,905	7,183	9,382	11,200
現金・預金	17,451	26,976	24,795	22,482	21,629	
総資産	103,898	115,288	117,437	120,521	130,724	
債務合計	20,091	19,487	17,308	37,924	34,627	
純有利子負債	2,640	-7,489	-7,487	15,442	12,998	
負債総額	58,818	65,374	62,434	71,174	73,908	
株主資本	44,931	49,871	54,960	49,260	56,709	
営業活動によるキャッシュフロー	2,774	5,804	6,321	-1,000	8,942	
設備投資額	2,110	4,145	3,316	6,036	6,017	
投資活動によるキャッシュフロー	-1,170	4,923	-4,012	-7,107	-3,847	
財務活動によるキャッシュフロー	-2,658	-1,426	-4,148	5,905	-5,941	
フリーキャッシュフロー	664	1,659	3,005	-4,146	5,193	
ROA (%)	1.12	4.83	5.08	6.04	7.47	
ROE (%)	2.63	11.17	11.27	13.79	17.71	
EPS (円)	25.8	117.0	130.3	147.0	190.2	226.7
BPS (円)	993.9	1,101.3	1,212.0	1,001.1	1,147.8	
一株当り配当(円)	15.00	37.00	42.00	55.00	75.00	90.00
発行済み株式数 (百万株)	45.66	45.66	45.66	53.38	53.38	

出所：同社資料よりOmega Investment 作成、小数点以下四捨五入



会社概要

イトーキ（以下、同社）は、国内オフィス家具のメーカーで大手4社の一角を占める。1890年の創業以来、130年以上の歴史を有する老舗企業でもある。2005年の製販統合により、製販一貫体制をとっている。

同社のミッション・ステートメントは“明日の「働く」を、デザインする。”である。単にオフィス家具を製造・販売するのに留まらず、働き方のコンサルティングや空間デザインも手掛けており、顧客の働く「空間」「環境」「場」づくりという価値を提供している。古くからデザインに力を入れており、同社の商品はデザイン面でも優れていることに定評がある。

主要事業セグメントは、以下の二つ。

ワークプレイス事業：主にオフィス家具関連の製造・販売であるが、ミッションステートメントにあるように、顧客の働き方に合わせた「働く環境」づくりを提案することを標榜している。直近では、オフィスで“集合して働く”のみならず、在宅ワーク等の“分散して働く”等、様々な働き方が広がる中、それらのニーズにも積極対応。加えて、コンサルティングサービス等をトータルで提供している。

主な商品・サービス；オフィス家具（デスク・ワークステーション、テーブル、事務・会議チェア、システム収納家具、ロッカー）／オフィス空間を構築する建材商品の製造販売／内装工事／オフィス空間デザイン／オフィス移転等のプロジェクトマネジメント／オフィス営繕・保守サービス、テレワーク用家具、学習家具

設備機器・パブリック事業：近年急成長している物流関連施設、及び製薬企業や大学・研究機関での研究施設機器、公共施設向け設備などを提供している。

主な商品・サービス；物流設備（シャトル台車式自動倉庫システム（SAS））、収納棚／特殊扉／オフィスセキュリティシステム／研究施設機器／粉体機械設備／半導体洗浄装置、公共施設の環境・空間構築など

地域別の売上高の構成は、日本 146,593百万円（95%）、アジア 6,419百万円（4%）等となっており、国内市場の占める割合が 9割を超えている。



沿革（詳細な時系列は、次頁の沿革表を参照）

1890～1949年：発明特許品の普及から事務機器の販売・製造へ

同社は1890年12月、創業者の伊藤喜十郎が大阪高麗橋に、発明特許品の普及並びに輸入品の取扱いを行う「伊藤喜商店」を創業したのを出発点とする。1903年、ゼムクリップ、ホチキスの輸入販売を開始。どちらも、今のオフィスでも普通に使われているが、元を辿ると100年以上前に同社が取扱いを始めたのに由来する。その後、1908年には伊藤喜商店工作部を開設。手提げ金庫及び簡単な文具などの事務機器の生産を開始した。明治の開国後、海外製品の輸入販売・修理から事業を興し、その後、国産化にチャレンジし事業を拡大させたという意味では、セイコーホールディングス（服部時計店）、ブラザー工業（安井シン商店）等といった、今では世界をリードする日本のモノづくり企業に合い通ずるものがある。

1910年、英文タイプライター、魔法瓶などの輸入販売を開始。1913年には、独自開発のゼニアイキ（金銭記録出納機）を発売。1925年、ロッカー等、自社製鋼製家具の製造を開始した。1937年には東京に進出、中央区呉服橋に東京支店を開設した。

1950～1969年：スチール家具が近代的なオフィスを創造。デザイン面でも高評価

戦後、日本経済の高度成長が始まるとオフィス家具への需要も急増。1955年、スチールデスクの製造・販売を開始。同社のスチール家具が、その後各種デスクへの道を開くこととなった。1960年には、ファイリング・伝票会計・オフィスレイアウトの3大システムを確立。高度経済成長下、オフィスの合理化が求められる中、ファイリング、伝票会計システム、そしてデスクを中心とした家具・事務機器・備品などの機能的な配置を提案した「オフィスレイアウト」を提唱し、オフィスのシステム化において、イトーキのブランドを確立した。

さらに、1962年には、ホームデスク、スチューデントデスクの分野にも進出。1967年、「グッドデザイン・グッドシステム」のキャッチフレーズを採用し、デザイン・カンパニーとしてのイメージを確立してゆく。

一方で、業容の拡大に伴い、同社は1961年10月に大阪証券取引所第2部に、1962年9月には東京証券取引所第2部に株式を上場した。

1970～1989年：オフィスプランニング、ニューオフィスを推進

1970年に入ってから、海外の各社と技術提携を実施。様々な最新式のオフィスシステムを日本に導入。単なるオフィス家具の提供を超えて、“オフィスプランニング”を提案するようになる。1976年には、Gマーク選定商品に14点が入選するなど、引続きデザイン面で高い評価は続く。その後、Gマークに毎年、数多くの商品が選ばれている。1977年、スイス・ビボ社と提携し、研究設備家具システムを発売。現在の設備機器・パブリック事業分野に進出した。

1984年、シンガポール及び米国に現地法人を設立。海外市場を見据えた展開も進める。1985年には、現在にも通ずるCIを制定した。1987年、東京証券取引所、大阪証券取引所の市場第1部銘柄に指定替えとなった。

1990年～現在：創業100年を越えて、21世紀のオフィスづくりを目指す

創業100年を迎えても、同社は引続き時代の要請に応えた商品・サービスを提供し続けている。1994年には、オフィスのIT化に対応したフリーアクセスフロアを販売開始。また、品質管理にも注力し、1998年にはISO9001に審査登録。また、世界的な環境意識の高まりに合わせて、同じくISO14001にも審査登録。2001年には、全事業所の審査登録が完了した。

2005年、製造部門のイトーキレビオと販売部門のイトーキが統合し、新会社イトーキに社名変更した。世の中の流れが加速化する中、製販の一体化で迅速な経営判断を可能とし、またグループの合理化が図られることとなった。

その後も、時代の要請に応じた様々な新商品を開発・販売。エルゴノミクスを追求したオフィスチェアやオフィス家具を提供している。2017年には、フリップフラップチェアが、国際的なデザインアワードであるレッドドット・デザイン賞を受賞した。

2018年、首都圏のオフィスを日本橋に集約。「ITOKI TOKYO XORK」を開設。ワーカーの能力を最大限に引き出す総合的なワークスタイル戦略を提唱し、次世代のワークスタイルを実践する場として、種々実証実験を行い、そこから生み出される様々な知見やノウハウを社会に向けて発信していく考えである。





伊藤喜商店創業 1890



「ゼニアイキ」(金銭記録出納機) 発売 1913



スチールデスク 1955



ファイリング・伝票会計・オフィスレイアウトの3大システム確立 1960



ホームファニチャーへ進出 1962



「パーティブラチェア」発売 1981



「スピナチェア」がグッドデザイン金賞受賞 2007



新本社オフィス「ITOKI TOKYO XORK」開設 2018

1890年12月、大阪市東区において伊藤喜商店を創業。

1908年に伊藤喜商店 工作部を創設、事務機器の生産を開始。

1950年4月、伊藤喜商店より分離独立し、大阪市大正区泉尾に株式会社伊藤喜工作所を設立した。

その後の主な変遷は次のとおりであります。

1952年7月 大阪市城東区に今福工場を新設。

1954年12月 大阪市城東区に本社を移転。

1961年1月 伊藤喜オールスチール株式会社を設立(現・連結子会社)。

10月 大阪証券取引所市場第二部に株式上場。

1962年9月 東京証券取引所市場第二部に株式上場。

12月 東京・大阪に家庭用家具の販売部門を開設。

1963年5月 大阪府寝屋川市に寝屋川工場を新設。

1968年11月 京都府八幡市に京都工場を新設。

1972年9月 滋賀県近江八幡市に滋賀工場を新設(現・キャビネット工場)。

1974年6月 石川県白山市所在の富士リビング工業株式会社を子会社として傘下に入れ、パイプチェアを生産(現・連結子会社)。

1984年8月 京都府八幡市に京都第二工場を新設し、今福工場より移転。

1986年11月 滋賀県近江八幡市に電子機器滋賀工場を新設(現・事務所棟)。

1987年6月 東京証券取引所、大阪証券取引所の市場第一部銘柄に指定。

1991年10月 滋賀県近江八幡市にチェア滋賀工場を新設。

1992年8月 京都第二工場のチェア製造設備をチェア滋賀工場に移転。

1999年8月 大阪府寝屋川市に寝屋川工場を増設。

2000年10月 株式会社イトーキテクニカルサービスを設立。

2002年11月 中国に伊藤喜(蘇州)家具有限公司を設立(現・連結子会社Novo Workstyle (China) Limited)。

2003年3月 株式会社イトーキマーケットスペースを設立(現・連結子会社)。

2005年6月 旧株式会社イトーキと合併し、株式会社イトーキ クレビオから、新「株式会社イトーキ」に社名変更。

2005年11月 滋賀県近江八幡市に滋賀ロジスティクスセンターを新設。

2007年12月 ビジネスジムキ株式会社の株式を取得し、株式会社イトーキ北海道に社名変更。

2008年12月 千葉市緑区に関東工場を新設し、京都工場より一部を移転。

2011年4月 株式会社ダルトン及び同社の子会社5社を子会社として傘下に入れ、研究設備機器及び粉体機械を生産・販売(現・連結子会社)。

2015年3月 新日本システック株式会社を子会社として傘下に入れ、各種システムを開発(現・連結子会社)。

2015年7月 株式会社イトーキ工務センター、株式会社イトーキ大阪工務センター、株式会社イトーキテクニカルサービスが合併し、株式会社イトーキエンジニアリングサービスへ社名変更。

2016年12月 シンガポール所在の内装工事会社である Tarkus Interiors Pte Ltd を子会社とする(現・連結子会社)。

2017年7月 香港に Novo Workstyle Asia Limited を設立(現・連結子会社)。

2018年11月 東京都中央区に「新東京本社オフィス"ITOKI TOKYO XORK" (ゾーク) (現・ITOKI DESIGN HOUSE)」を開設。

2020年6月 中国に ITOKI CHINA HOLDING Co.,Ltd. を設立(現・連結子会社)。

2022年4月 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行。

2022年11月 滋賀県近江八幡市に「APセンター(アセンブルプロセスセンター)」を新設。

2023年4月 当社の連結子会社である株式会社イトーキ北海道を吸収合併。

2024年7月 当社の連結子会社である株式会社イトーキエンジニアリングサービスを吸収合併。

2026年1月 当社の連結子会社である伊藤喜オールスチール株式会社を吸収合併。

出所：同社有価証券報告書



注目される経営陣の指揮

直近の動きで注目されるのが現在の経営陣と経営体制である。

現在の代表取締役社長である**湊 宏司氏**は、2021年9月に同社入社、2022年3月から現職に就任している。同氏は1994年にNTTに入社後、USCでMBAを取得。その後、サンマイクロシステムズの本部長、（オラクルのサンマイクロシステムズ買収により）日本オラクルの副社長を勤めた、同社トップとしては異色の経歴の持ち主である。

同氏への期待は、オフィスのIoT化などの技術トレンドを踏まえて適切に同社を導くこと、および、外資系企業のマネジメント経験を活かし、人材の活性化と財務的パフォーマンスの改善を進めることにある。

同氏の社長就任後のパフォーマンスは、財務面、定性面、株価の面で、これらの期待に十分に応えるものだった。すなわち、同氏就任以降一貫して業績が堅調に拡大しており、従業員エンゲージメントも向上し、株価は2022年3月末から2026年9月直近までに347円から2,565円に上昇、PBRも1倍割れから約2.1倍になった。その手腕に対する期待が引き続き高まっている。

湊社長の考え方

短期



当たり前のことを当たり前にやる

- ・ 四半期単位の計数管理
- ・ 営業利益（営業の評価 売上 → 粗利）

中長期 (vs過去との決別)



- ・ Do More with Less
- ・ シンプル&フォーカス&スピード
- ・ 社内情報システムの高度化（WIP）

出所：同社資料等より Omega Investment 作成

さらにコーポレート・ガバナンス体制の刷新も進んでいる。同社は監査役設置会社であるが、取締役8名のうち4名が独立社外取締役である。また任意の指名委員会および報酬委員会も設置され、社外取締役が過半を占め、委員長を務めている。さらに、社長後継者育成計画も実行されている。（詳細後記）



生産体制



出所：同社資料

グループ概要

沿革でみたように創業の地は大阪であるが、現在の本社所在地は東京都中央区である（2018年移転）。同社グループは、同社及び連結子会社31社、非連結子会社6社で構成されている（次項参照）。2000年代以降は、ASEAN・中国を中心に積極的に海外展開にも乗り出し、現地企業の買収を行うと共に、各地に子会社、関連会社を設立している。

生産体制

同社は基本的に国内の工場生産する体制をとっている。これは、同社の主要市場が国内であること、およびオフィス家具が収納という性格上容積が嵩むため海外で生産をして輸送費を掛けて輸入することがコスト的に見合わないためである。

現在の主力工場は滋賀工場で、ワークプレイス事業のチェア、デスク、キャビネット等を製造。約300名の従業員が働いている。2022年9月には、同地にアSEMBル・プロセスセンター（APセンター）を開設。2023年1月より本格稼働した。APセンターでは、自社製品の保管・組立・出荷を一元的に管理することにより、原価率の低減を図っている。同センターでは、物流市場での需要が急増しているシステムストリーマー SAS-Rの生産ラインも移設し、需要増に対応する。なお、長年、同社の主力工場の一つであった寝屋川工場は、2022年に閉鎖し、生産を滋賀工場に集約した。同工場の跡地は65億円で売却。資産効率化を進めている。

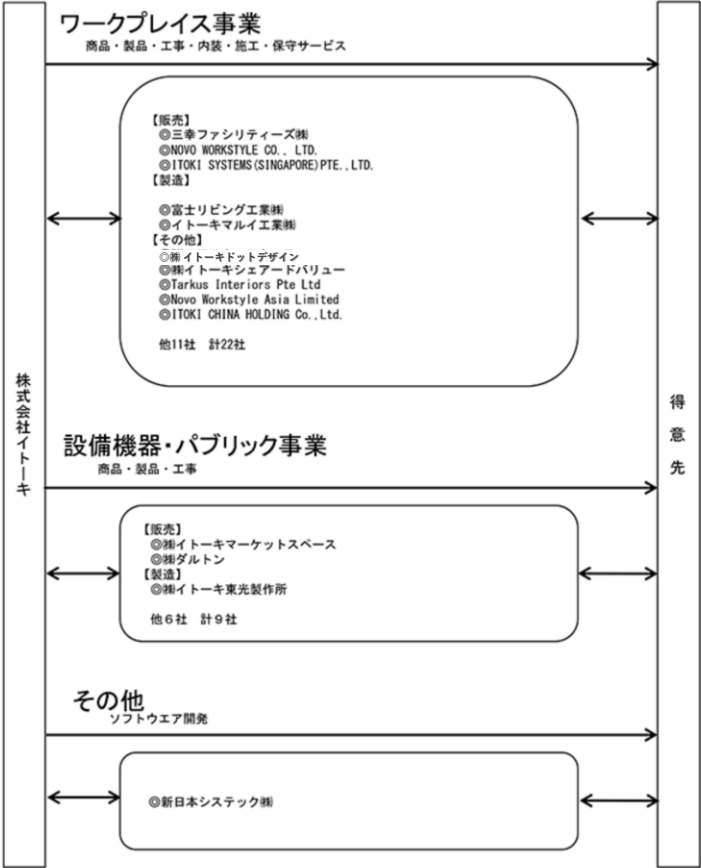
事業系統図

事業系統図は次頁を参照。同社及びグループ会社にて、製造・販売・工事・内装・施工・保守サービスを手掛けている。

海外のオフィス家具メーカーは、製造・販売のみに特化している場合が多く、内装・施工あるいはワークプレイスデザインまで提供することは殆どない。日本においても、大型案件に関しては、オフィス家具提供企業と施主の間に、コンサルティング会社、オフィス設計事務所が入って、ワークスタイルデザイン、ワークプレイスデザインを提供することが一般的である。しかし、近年ではオフィス家具メーカーも、上流から施工、オフィス家具の納入までをトータルで提供し、提案価値に見合ったフィーの獲得を図っている。

主要連結子会社

会社名	事業内容
富士リビング工業(株)	ミーティング・アメニティチェアの製造
(株)イトーキマーケットスペース	店舗用什器の販売／ストアプランニング
(株)イトーキ東光製作所	鉄扉／貸金庫／各種遮蔽扉／耐火壁／原子力関係放射線遮蔽扉の製造等
イトーキマルイ工業(株)	鋼鉄製事務用機械器具の製造
三幸ファシリティーズ(株)	事務用機器、家具、什器及び付随する商品の販売、建設工事、設計管理
(株)イトーキドットデザイン	中小規模オフィスを専門とした空間設計・構築
(株)イトーキシェアードバリュー	オフィス空間のシェア事業、オフィス家具のレンタル、リユース事業等
新日本システック(株)	ITソリューションサービスの提供
(株)ダルトン	研究・教育関連設備の設計・製造・販売、粉体処理機械の設計・販売、ハイテクプラントシステムの設計・販売
(株)ソーア	オフィス什器の販売、搬入、施工設置／一般貨物自動車運送事業
Tarkus Interiors Pte Ltd	シンガポールの内装工事会社、2016年子会社化
Novo Workstyle Asia Limited	アジア地域の事業統括会社、在香港、2017年設立
Novo Workstyle CO., Limited	中国江蘇省に設けられた当社の製造部材の供給
ITOKI SYSTEMS (SINGAPORE) PTE., LTD	シンガポール子会社、オフィス家具の販売、提案、物流システムの販売
ITOKI CHINA HOLDINGS Co., Ltd.	中国事業の持株会社。傘下に Novo Workstyle Co., Ltd。 北京、上海、蘇州、深圳等に事業所
他16社	



出所：同社資料等より Omega Investment 作成



事業概要

ワークプレイス事業

全社売上高の73%を占める基幹事業：全国規模で提案営業に注力し、収益率向上が進む

同社のワークプレイス事業の2025/12期売上高は1,115億円、営業利益は109億円、営業利益率は9.9%となった。売上高は前年度比+9.1%増、営業利益は同+36.7%増、営業利益率は同+2.0ポイント増となり、売上高の拡大と採算改善を両立している。利益率は過去5年間で着実に改善しており、付加価値と採算を重視する経営方針が浸透していることを示す。

地域別売上高は、日本104,953百万円（構成比94.1%）、アジア6,287百万円（5.6%）、その他289百万円（0.3%）となっており、国内事業が現在メインである。ただし、今後は海外の市場拡大も視野に入れている。

同社のオフィス家具事業は、1955年のスチールデスクの発売開始以来、日本の経済成長、企業の事業拡大に合わせて、オフィスでのニーズに対応した商品を相次いで開発・提供、日本経済の発展に大きく寄与してきた。

しかし、現在のワークプレイス事業では、オフィス家具の単なる販売だけではなく、ワークプレイスのデザインを提案することにより、より高い付加価値を提供し、それに合った対価を獲得することを目指している。従来、オフィス家具単体での差別化は難しく、価格競争に陥り、オフィス以外の什器も合わせて大きく値引きする等によって、収益の悪化を招くこともあった。同社のオフィス家具は元々デザイン性が高く、Gマーク獲得実績も多いが（次頁、上図参照）、提供価値に見合った対価を十分得られていなかったといえよう。直近では、営業体制・カルチャーの見直し（売上高重視から利益重視へのシフト）、提供価値に見合った収益の獲得、より高付加価値商品・サービスの販売、等に力を入れその成果が顕在化していることは前述の通りである。

ワークプレイス事業収益推移

ワークプレイス事業/ 決算期（百万円）	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
売上高	83,032	80,561	85,945	94,546	102,261	111,530
前年比		-3.0%	6.7%	10.0%	8.2%	9.1%
セグメント利益	1,273	1,914	2,579	6,226	8,047	10,998
前年比		50.4%	34.7%	141.4%	29.2%	36.7%
利益率	1.5%	2.4%	3.0%	6.6%	7.9%	9.9%

出所：同社資料よりOmega Investment 作成



オフィス家具市場は新たな働き方の進展で、付加価値が高まる可能性

日本のオフィス家具市場：全体の市場規模は8,500億円規模で安定成長

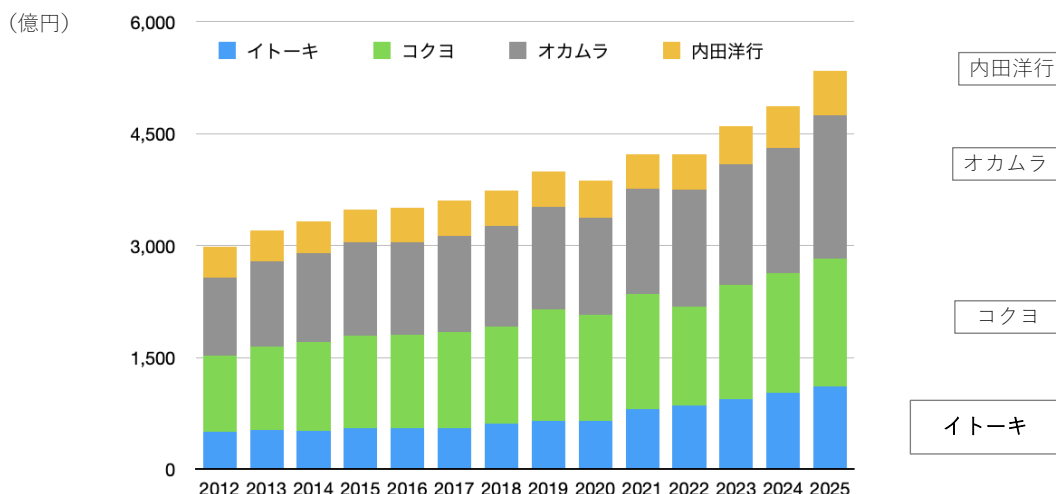
オフィス家具関連の136社が加盟する(社)日本オフィス家具協会（JOIFA）が、業界団体として統計・調査等を適宜発行しているが、一般にはデータを公表していない。

そこで、同社を含むオフィス家具大手4社のセグメント情報から4社合計の数値を抽出した参考値をグラフ化した（但し、各社のセグメント定義の差異、および決算期の相違は無視している；イトーキ、コクヨは12月期計数、オカムラは2025年度に2026年3月期を使用、内田洋行は2025年7月期までの計数を使用）。

4社合計における各社のシェアは、同社13%、コクヨ20%、オカムラ22%、内田洋行7%である（2025年度）。コクヨ、オカムラが、それぞれほぼ1/3のシェアを有し、同社が第3位で内田洋行が第4位というポジショニングであるが、同社のシェアがじり高にある。また、4社合計の金額はほぼ安定的に（7%程度）成長している。

実際には、4社以外の企業の売上を合わせると、年間8,500億円程度（うち、オフィス家具単体で 5,000億円～程度、残りはコンサルティング・施工を含む）の市場規模と推察される（JOIFAの加盟企業の売上規模等、イトーキ資料から、Omega Investment 推計）。

オフィス家具主要4社のオフィス家具事業売上高推移



イトーキ	2021/2022年 ワークプレイス事業：「働く環境づくり」オフィス家具の製造・販売、オフィス空間デザイン等。2012～2010年はオフィス関連。セグメントの変更があったため、2020/2021年での連続性はない	コクヨ	2022/12期：ワークスタイル領域（ファニチャー事業）：空間デザイン・コンサルテーション、オフィス家具の製造・仕入れ・販売、施工。2019/12～2021/12期は空間価値ドメイン、2012/12～2018/12期はファニチャー関連の売上高
オカムラ	オフィス環境事業：オフィス家具、公共施設用家具、セキュリティ製品等の製造販売	内田洋行	オフィス関連事業：オフィス関連家具の開発・製造・販売及び空間デザイン・設計・施工、等

出所：各社有価証券報告書より Omega Investment 作成



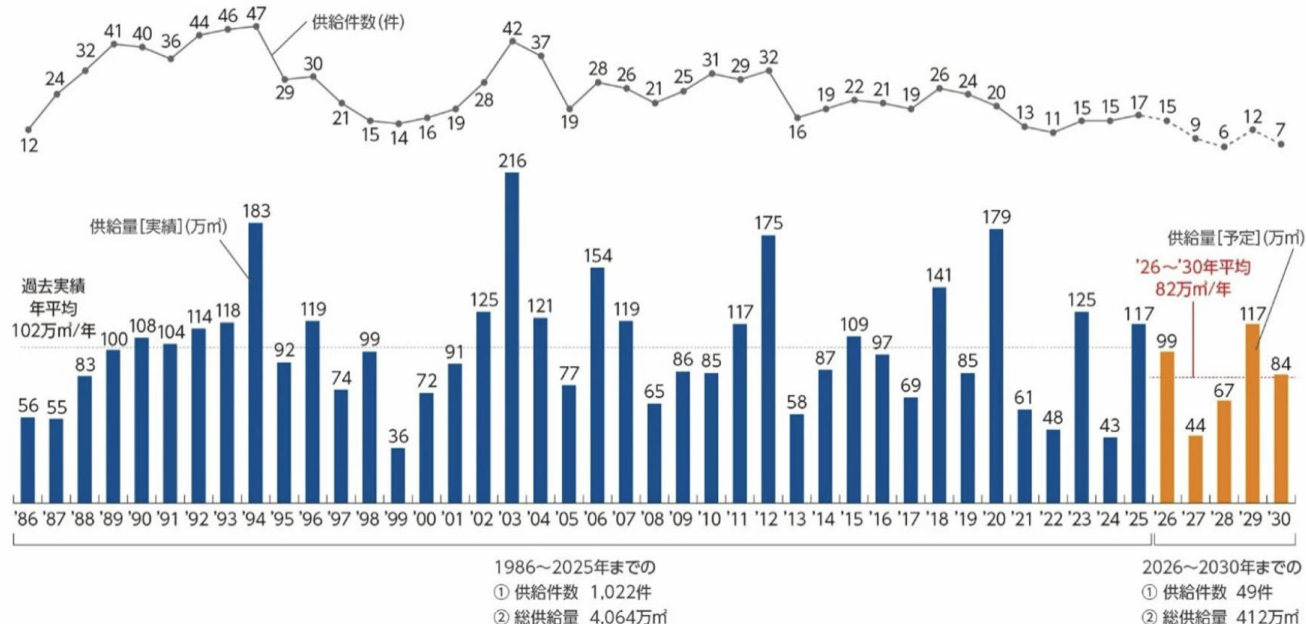
オフィスビル市場の展望：東京23区の大規模オフィスビルの供給量はやや減少になるが、リニューアル市場に活気

オフィス家具の需要は、新築オフィスビルの供給、およびオフィスリニューアルの動向に左右される。

まず新築オフィスビルの供給について、森ビルの「東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2026」を確認すると、2026年、2027年は供給量が減少する想定であり、今後5年間の年平均供給量は過去長期平均（1986-2025年）を下回る見込みである。

東京23区の大規模オフィスビル供給量推移（森ビル調べ）

■東京 23 区の大規模オフィスビル供給量推移



出所：森ビル「東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2026」より Omega Investment 作成

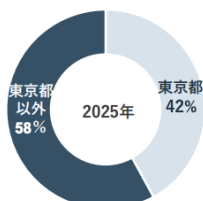
ただし、同事業に重要となるのはリニューアル案件であり、東京都以外の案件である。

空間デザイン・コンサルティングなどのサービスにはじまり、工事、オフィス製品の販売を一気通貫で行う案件であれば、顧客ごとに最適なオフィス提案ができる上、同社の採算にも良い。このため、同社はリニューアル案件、東京都以外の案件に軸足を置いて事業展開を進めており、特に空間設計デザイナーを4年間で120名から180名に増員している。以下で見るように、その成果が顕在化しており、リニューアル案件の比率が8割を超えており、東京都以外の案件比率が漸次上昇している。

イトーキのワークプレイス事業の構成

東京都・東京都以外の案件の割合

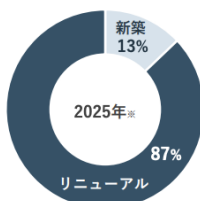
※ERP導入に伴う集計フラグ変更あり



人材確保に課題を抱える
地方都市の案件が増加

新築・リニューアル案件の割合

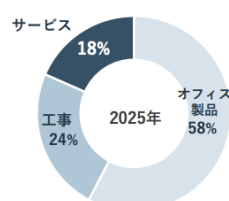
※ERP導入に伴う集計フラグ変更あり・上期実績



人的資本投資を背景に
引き続きリニューアル好調

オフィス事業の売上構成

※サービス=空間デザイン・コンサルティング



感性に訴えるデザイン、空間の魅力や質が
オフィスに求められている

出所：同社資料

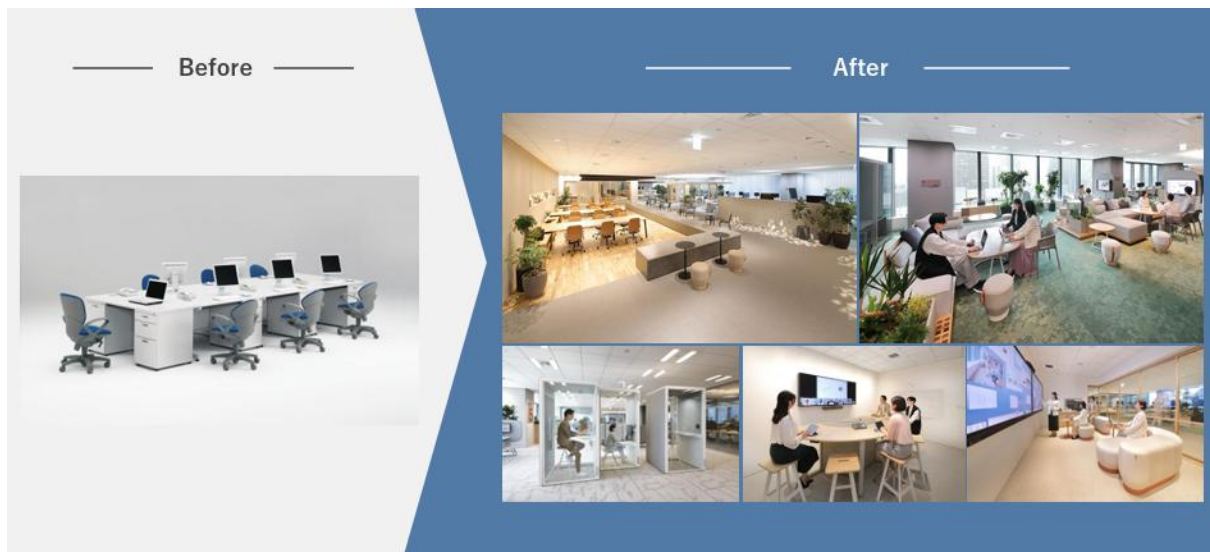


オフィス家具市場の直近の動向：オフィスへのニーズの高度化で新たなビジネスチャンス

近年ではオフィスに対するニーズが大きく変容してきている。感染症の拡大によるリモートワークの導入と出社回帰の動きを経て、オフィスの役割が従来と変わってきており、そのことはオフィス家具各社にとって、新たなビジネスチャンスの到来も意味すると考えられる。背景は以下の通り

- a) **働き方改革**：日本経済の低迷が長期間続いているが、製造業を中心とした生産性の向上が図れた高度成長の時代が終わり、第3次産業の比率が高まると、特にホワイトカラーを中心とした生産性の向上が困難になってきた。そのような状況の中、働き方改革により生産性を上げようという方向性が示されている。そのためには、日本企業の社内の組織のあり方を変える必要があり、企業のオフィスの構成も、旧来的な固定席をベースとしたオフィス環境から大きく変容しようとしている（次頁、図参照）
- b) **IT・ネットワーク化の進展**：いわゆるIT化が進展することにより、社内の仕事の進め方もここ10～20年で大きく変わった。ハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク等の進化に、オフィス自体の対応も必要となっている。今までの進化は、同社が提唱するOffice2.0の範囲の進化であり、今後はOffice3.0、オフィスのDX化への対応が競争の優劣を決することとなる。
- c) **新たな価値創造の場としてのオフィス**：a) にも示されたように、これからは働き方が大きく変わっていく。感染症拡大を契機にリモートワークの導入が進んだが、一方で、やはり人と人が顔を突き合わせて、コミュニケーションを取る場も重要である。今後は、体験を共有する場としてのセンターオフィスと、フレキシブルな働き方であるリモートワークとを高い次元で組み合わせることにより、ワーカーの能力を最大限に引き出すことが重要となってくる。

オフィス空間の変化



出所：同社資料

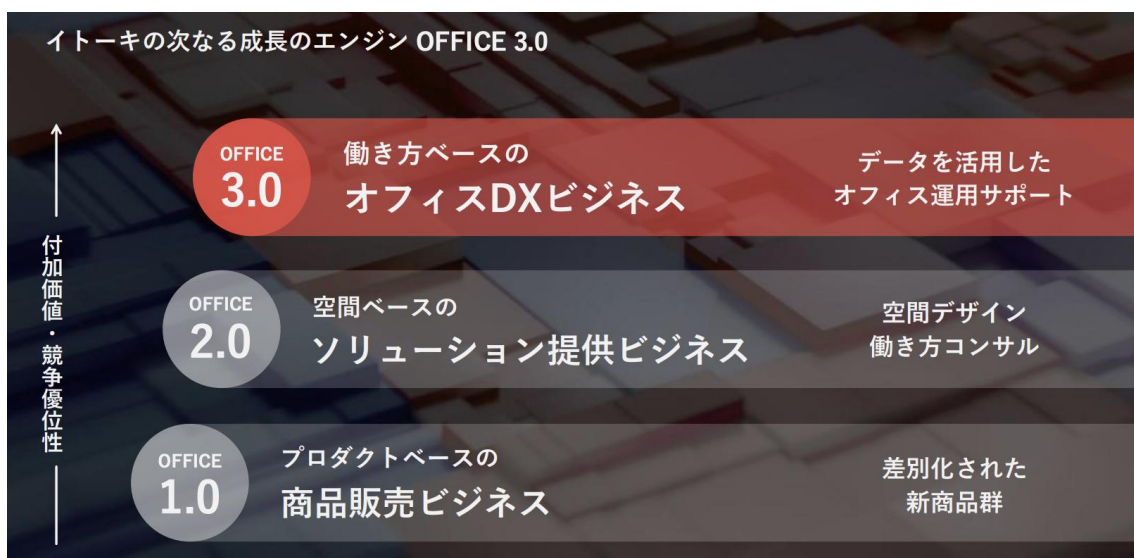


- d) **高付加価値人材の獲得**：各企業とも今後の成長のための最大の資産は人材であるが、ITをはじめとしたクリエイティブな人材は逼迫している。そのような優秀な人材を引き留める意味でも、卓越したオフィス環境・空間の整備は必須といえる。

同社の取組：Office1.0、2.0、3.0の掛け算で企業価値を高める

上記に記したオフィス家具及びオフィス空間の市場の変化に対する同社の回答が下図である。同社は現在、オフィス家具製造販売であるOffice1.0の上流にあたるオフィスの設計・施工も手掛けるOffice2.0を展開し、着実に付加価値を高めてきた。同社はこれにとどまらずオフィスのDXを実現するOffice3.0を積極的に展開中である。オフィス家具やオフィスの様々な箇所にセンサーを取り付け、データを収集・解析することで、顧客の人的資本経営を支援する付加価値の高いオフィス運用サポートサービスを提供することが可能となる。

同社の提唱するOffice3.0の概念



出所：同社資料

同社は、自社のオフィスリニューアルとOffice3.0を自ら実践する場として、2018年、東京本社オフィスを日本橋に集約し、ショールームを兼ねて「ITOKI TOKYO XORK」を開設した（現：ITOKI DESIGN HOUSE）。開設以降、顧客の見学が絶えず、商談につながっている。このため、福岡、大阪においてもITOKI DESIGN HOUSEを開設する予定だ。さらに上海のITOKI DESIGN HOUSE SHANGHAIも今秋移転予定である。

Office3.0の具体的サービスについては、2024年2月14日に同社独自のプラットフォーム「ITOKI OFFICE A/BI PLATFORM」を基盤とする「Data Trekking」サービスとしてローンチされている。これは、スペースの稼働データ、組織サーベイデータ、レイアウトデータ、顧客独自の指標データなどを集積・分析する仕組みであり、データの取得はビーコンによる位置情報を活用した“働く”の見える化ができる「Workers Trail」、イトーキが独自開発したクラウド型組織サーベイで個人と組織のパフォーマンスとコンディションを可視化できる「Condition Lens」などのサービスから成り立つ。データの分析は、独自開発したダッシュボード型の「Office Data Map」を用いて当社のコンサルティングチームで行い、オフィスデザイナーと連携していく。

こうした展開は顧客の個別ニーズを捉え顧客のオフィス生産性改革を具体的に手助けすることになり、顧客満足度の向上、顧客の定着、リカーリング収入の獲得などにつながる可能性を持っているため、今後の展開が大いに注目される。受注件数も着実に増加している模様だ。



Office3.0のビジネスモデル



出所：同社資料

成功モデルの横展開を加速

同社は、顧客が人的資本投資の一環としてワークプレイスに対する投資を強化する動きを、Office1.0、2.0、3.0の展開で応え、地方都市のオフィスリニューアル案件も手広く手掛けて業績を伸ばしてきたが、さらにこの成功モデルを横展開しようとしている。それは工場内オフィス、店舗（および設備機器・パブリック事業に属する研究施設）である。これは同社の事業の裾野を効率的拡大するもので、今後の成長が期待される。また、AIエージェントの活用によるビジネスモデルの高度化にも取り組んでいる点も注目される。

ワークプレイス事業のトレンド

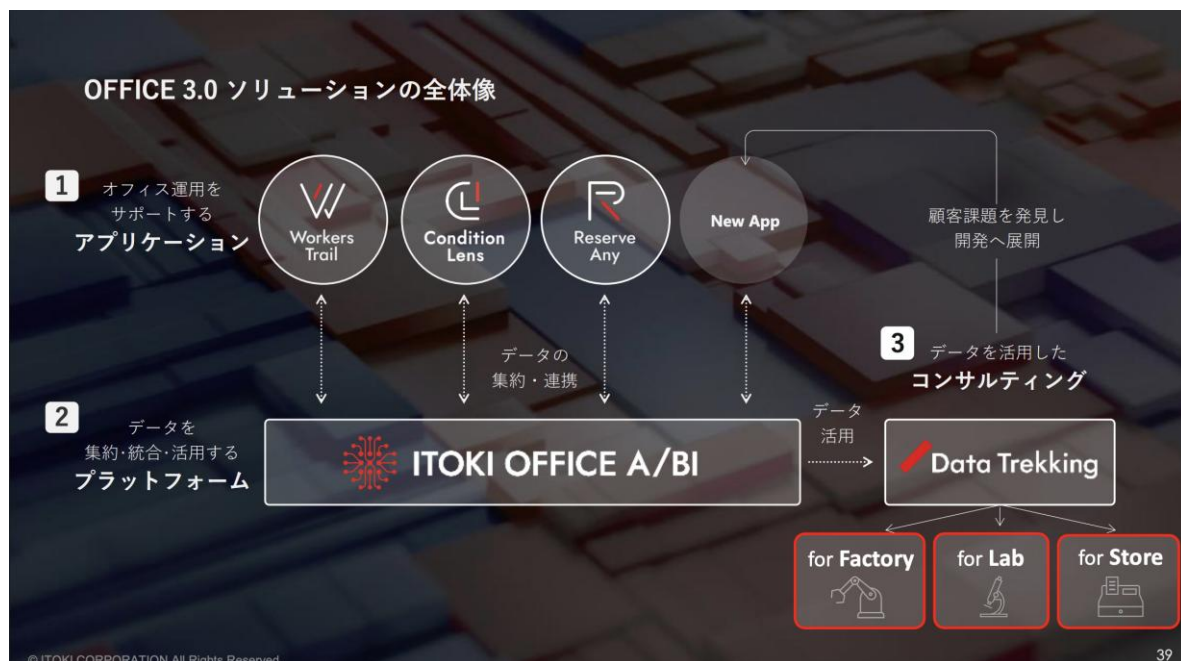
ITOKI



出所：同社資料



Office3.0ソリューションの全体像



出所：同社資料



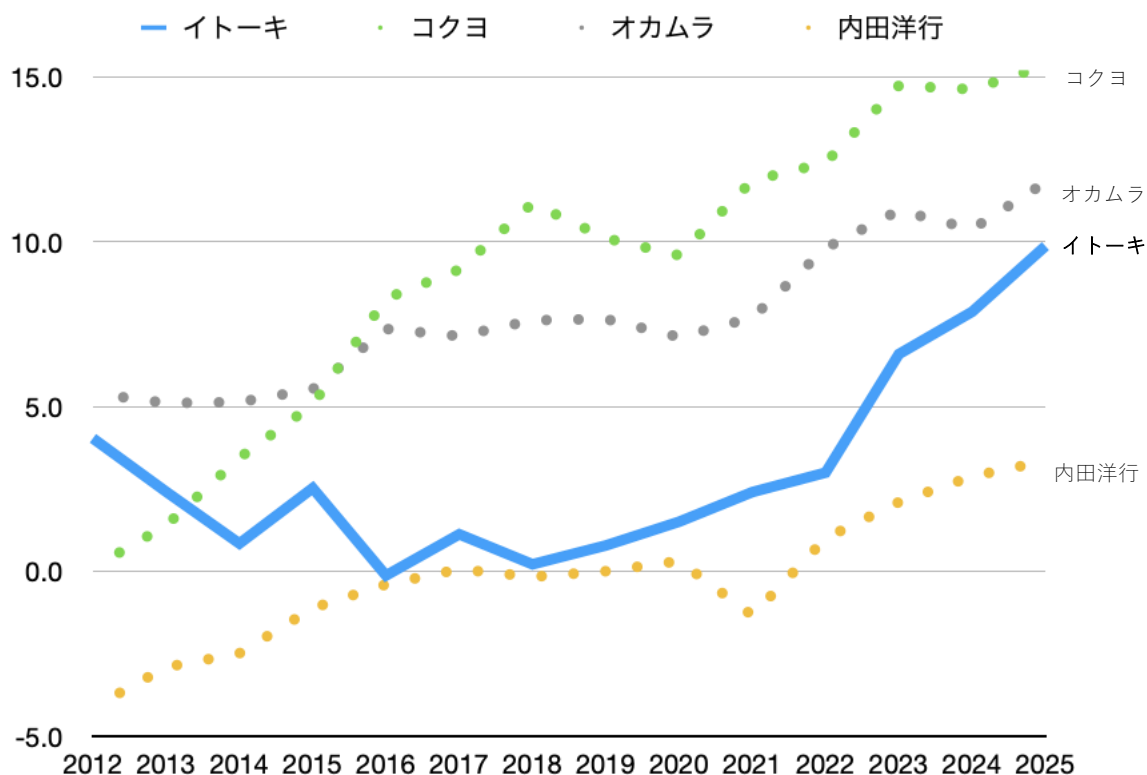
競合比較：

すでに見たように、オフィス家具市場市場は、同社、コクヨ（TSEP: 7984）、オカムラ（TSEP: 7994）、内田洋行（TSEP: 8057）の大手4社で市場の6割程度を占有する。オカムラ以外は100年以上の歴史を有するが、オカムラも既に70年以上の長い実績がある。各社の事業内容については、同社とオカムラはオフィス家具及び商業施設用の什器等が売上の大部分を占める。一方、コクヨは周知の通り、文房具関係の売上が占める割合も大きい。内田洋行は、公共関連（教育関連のICT等）、情報関連（ソフトウェアライセンス等）の占める割合が8割となっている。

各社のオフィス家具事業の収益性を比較したの次のグラフである。各社のセグメントの定義は必ずしも同一ではないものの、各社の収益力のおおよその目安になると思われる。近年各社の利益率がいずれも改善していること、シェアの高いコクヨ、オカムラの利益率が高いこと、イトーキが3番手ながら着実に利益率を向上し、上位2社との差が大幅に縮小していることがわかる。業界全体として利益率重視の傾向にあるなか、同社が付加価値提案、利益確保、地方案件の積極的な取り組みなどを進めた成果が着実に出てきていると言える。

オフィス家具4社、オフィス家具関連事業の営業利益率推移

(%)



出所：各社有価証券報告書より Omega Investment 作成

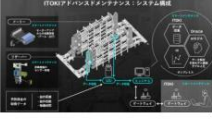
設備機器・パブリック事業

物流関連施設、研究施設機器等、ユニークな商品を提供

同社の設備機器・パブリック事業の2025/12期売上高は 40,569百万円（前年度比17.3%増）、営業利益2,493百万円（同34.3%増）、営業利益率は6.1%（同0.7ポイント増）となった。

地域別売上高では、日本40,233百万円、アジア132百万円、その他203百万円で、こちらも国内市場が中心となっている。

設備機器商品群

研究設備機器（ダルトン）				公共施設商品・商業施設商品	
研究施設	半導体装置	局所排気装置 ドラフトチャンバー	連続造粒機器	美術館・博物館用設備	商業施設商品
					
理想のラボ実現へ、企画からコスト最適化まで支援し、世界水準のラボを実現	半導体前工程向けに、研究開発から量産まで対応する洗浄・表面処理装置を提供	化学実験などで有害な気体が発生する場合等、安全のために用いる局所排気装置	高品質の錠剤を実現する製造機器	文化財の安全・展示・保存の3つの要件を併せ持つケースを展示物に合わせて設計対応	ショッピングモールにおける店舗の商空間を手掛ける
物流機器・ラック商品				特殊扉	
高速立体仕分機 SAS	薬剤自動ピッキングシステム DAP	保守ビジネス		遮蔽扉	地下シェルター向け 特殊扉 BOUNCEBACK
					
高速仕分けと立体的な空間活用を実現した立体高速ピッキング仕分機	薬剤ピッキング業務を効率化する薬剤自動ピッキングシステム	AI解析で自動物流倉庫の故障の兆候を検知する「予知保全システム」を開発		原子力関連施設や地下シェルター向けに、様々な用途・目的で計画・設置	

出所：同社資料

設備機器・パブリック事業収益推移

設備機器・パブリック事業/決算期（百万円）	2020/12	2021/12	2022/12	2023/12	2024/12	2025/12
売上高	31,602	33,488	35,667	36,839	34,572	40,569
前年比		6.0%	6.5%	3.3%	-6.2%	17.3%
セグメント利益	1,225	974	1,482	1,906	1,857	2,493
前年比		-20.5%	52.2%	28.6%	-2.6%	34.2%
利益率	3.9%	2.9%	4.2%	5.2%	5.4%	6.1%

出所：同社資料よりOmega Investment 作成



設備機器・パブリック事業は、同社が1914年にベント式金庫の販売を開始したことにまで遡る。その後、倉庫関連の様々な什器を製造・販売。1980年代以降は、業界に先駆けて各種の自動倉庫機器を開発・提供してきた。また、金庫扉の生産の経験から、原子力特殊大型扉を生産・発売。セキュアロックシステムも開発する等、数多くの業界初の商品を開発し続けてきている。近年では、特に倉庫・物流システムの自動化機器に対するニーズが強い。

物流設備機器の主要顧客は、自動車業界、機器製造メーカー等。公共施設の商品は、博物館、美術館、図書館等が主な納入先となっている。物流設備機器の販売は、景気動向、企業収益の動向に左右されるが、製造業において物流コストの削減は継続的な経営課題であり、今後も成長が期待される。一方、公共施設に関しては、官公庁、地方自治体等の予算執行の影響を受ける。

同セグメントの、研究設備機器も注目商品だ。同社が2011年に出资比例、2017年に完全子会社化したダルトンが製造・販売する。ダルトンは1939年、科学機器及び分析用硝子器具等の製作・販売会社として創業（創業時の社名は三英製作所）。科学研究施設部門を設立し、様々な研究施設で使用する商品を開発・販売してきた。1996年、粉粒体機器製造メーカーを買収し、粉体機械に進出。2014年、ドラフトチャンバー・実験台「ユニエックスラボシリーズ」を発表した。

ダルトンの研究施設機器、等



ドラフトチャンバー

需要先
製薬企業、大学研究機関



ラボラトリーファニチャー

需要先
製薬企業、大学研究機関



粉体機器

需要先
メーカー、研究所



半導体洗浄装置

需要先
半導体メーカー

出所：同社資料より、Omega Investment 作成

需要環境は総じて追い風と言えそうだ。研究施設機器の顧客は、製薬企業、大学・研究機関等であり、その売上は製薬企業の研究開発費／設備投資の動向、大学の科研費等の影響を受ける。最大の顧客である、製薬企業は新薬の開発に、研究開発費を積極的に投入している。一方で、日本の大学の研究予算は削減傾向が続いているのが懸念事項であるが、主要顧客の医薬品メーカーの旺盛な研究投資予算は今後も続く予想され、同社の研究施設機器の売上は拡大が見込まれよう。

同社の取り組みの中で特に注目したいのは、ワークプレイス事業の成功モデルをダルトンに移植したLAB1.0、2.0、3.0である。顧客の研究人材獲得競争が強まるなか、製品販売に空間デザイン・働き方コンサルを蒸し、さらにデータを活用した研究施設運営サポートも手掛ける目論見でデザイナーの拡充などを進めている。また、マルチ防災シェルター扉、半導体洗浄装置などの展開にも注目が高まっている。



成長戦略

◇ 中期経営計画 RISE TO GROWTH 2026：《高収益化フェーズ》進行中。

同社は、2024年2月13日、2024～2026年を対象期間とする中期経営計画「RISE TO GROWTH 2026」を発表した。持続的な成長力を高める《高収益化フェーズ》との位置付けである。

先にも触れたように、オフィスをはじめとするワークプレイスのあり方とその生産性向上が注目を高めており、オフィスをコストとして一面的に捉える見方から、投資効果を追求する人的資本投資の対象であるとの見方に顧客企業の経営層の思考様式が変わりつつある。さらにオフィスのDXおよびオフィス機器のIoTが進むことも想定される。同社は、“明日の「働く」を、デザインする”というミッションを掲げており、このようなワークプレイスに対するニーズの変容を同社の長期的飛躍に結びつけたいと考えているようだ。

今回の中期経営計画では「Tech x Design based on PEOPLE」というコンセプトに基づき重点戦略「7 Flags」およびESG戦略で構成されている。

財務目標は、2026年における売上高1,500億円（2023年12月期比13%増）、営業利益140億円（同64%増）、営業利益率9%（同3%ポイント増）、ROE15%（同4%ポイント増）。増収にとどまらず利益率向上にも力点を置いた内容であり、2026年には収益性の点で業界トップクラスを目指すという意欲が垣間見える。

営業利益は2023年から累計で+55億円の増益となる想定であるが、そのうち+48億円をワークプレイス事業の増益で賄う計画である。より具体的には付加価値提供による改善効果、生産・物流のコストカット効果、海外での採算改善、グループシナジー、および増収効果から生み出す模様であり、利益計画は挑戦目標というよりも必達目標として掲げられているように見受けられる。

株式市場に対するメッセージは、株式資本コストを9～10%と想定したうえでこれを超過するROEの実現を目指すと同時に、資本コストの削減にも取り組むことを通じて、株主価値の最大化、PBR向上につなげるというものである。株主還元についても配当性向を従来比10%ポイント引き上げて40%としている。これらは現在の株式市場の期待に十二分に応えた内容である。

詳細は後述するが、本業基盤の強化、オフィス関連の新規事業の種まき、専門施設領域の育成、連結ベースでの収益体質強化、人的資本、財務戦略など、広範囲にわたってよく練り上げられた計画と言える。2025/12月期通期決算にて1年前倒しで売上高目標を達成し、最終年度である2026年12月期の経営数値として、売上高1,675億円、営業利益160億円と修正した。

この7つの重点施策について、その概要とKPIについて以下の通りまとめておく。

2024-2026中期経営計画		
Flag 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。
	施策1	商品力強化を通じ、体験価値を訴求 《Office1.0》
	施策2	空間一体での付加価値提案 《Office2.0》
	KPI	2026年売上高2023年比+10%成長 営業利益率10%
Flag 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
	施策1	新規データサービスの開発 《Office3.0》 * 1
	施策2	AI企業との協業および資本提携
	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）
Flag 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
	施策1	専門施設領域の拡大 * 2
	施策2	保守ビジネスの確立
	KPI	専門施設領域売上高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
Flag 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
	施策1	サプライチェーン最適化
	施策2	業務の「標準化・簡素化・自動化」
	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
Flag 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
	施策1	グループ会社への構造改革手法の水平展開
	施策2	グループ会社間での機能連携の促進
	KPI	2026年連結グループ会社(イトーキを除く連結グループ会社の単純合算値) 営業利益率2023年比2%改善 2026年グループ外キャッシュアウト30億円削減
Flag 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
	施策	人事制度の変革 Professional X Retention X Pay for Performance
	KPI	2026年従業員エンゲージメント調査結果 重要指標「誇り」への肯定回答割合85% 2026年女性管理職比率13%
Flag 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
		3年間合計で基礎CFとその他分配可能資金合計で650-750億円を創出 戦略投資250億円・R&D50億円・設備投資100億円、人的資本投資100億円、株主還元200億円に分配 * 3
		資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 * 4
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
補足情報	* 1	2024年2月14日、オフィス内のセンシングデータなどを道標にしながら、オフィス構築とその運用を伴走型で支援する、コンサルティングサービス「Data Trekking（データ・トレッキング）」を開始。コト売りによる付加価値向上と収益のリカーリング化が期待される。
	* 2	物流向けSAS（シャトル式立体自動倉庫システム）の多品種展開、研究施設向け気流制御新製品投入によるシェア拡大、創薬/医療・半導体製造向け成長分野事業の確立
	* 3 * 4	次図をご参照

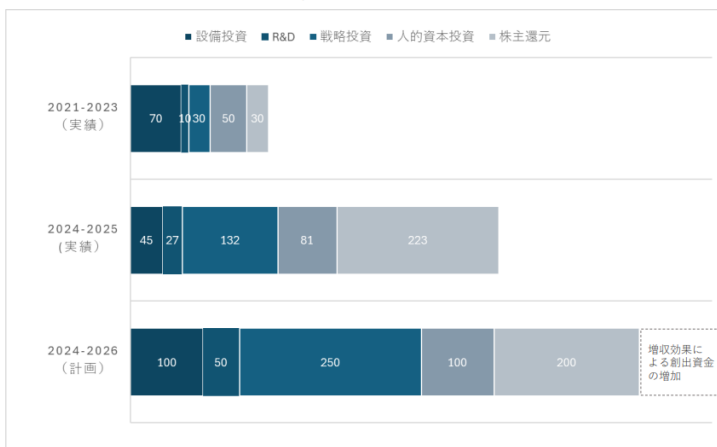
出所：同社資料より Omega Investment 作成

補足情報 収益力の改善の成果を中長期戦略に沿って再投資に振り向け、加えて株主還元も強化する

中期経営計画 キャッシュアロケーションの進捗



- 中期経営計画で示した700億円（戦略的経費支出を含む）に対し、2024年度-2025年度で72%の進捗
- R&D、戦略的投資は、計画比5割強で推移しており、計画通りに投資を実施
- 生産設備投資は進捗が5割弱であるものの、計画へ向けて投資を推進予定
- 株主還元は配当性向40%を目指す方向性に変更なし。業績好調により計画値を上回る想定



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

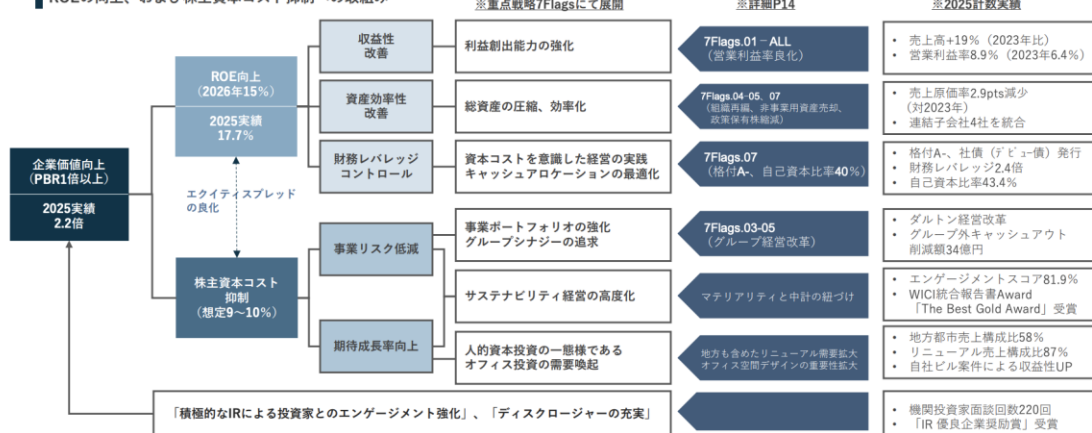
9

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 (1)



- ・ 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%）
- ・ 中計ROE15%目標に対して、実績17.7%と大幅達成（ $ROE17.7\% = \text{売上高当期純利益率}6.12\% \times \text{総資産回転率}1.18\text{倍} \times \text{財務レバレッジ}2.41\text{倍}$ ）
- ・ PBRも大きく良化（ $PBR2.2\text{倍} = ROE17.7\% \times \text{PER約}14\text{倍}$ ）

ROEの向上、および株主資本コスト抑制への取組み



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

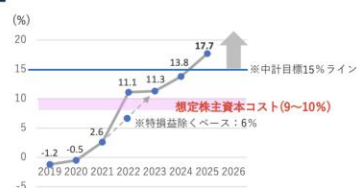
62

出所：同社資料

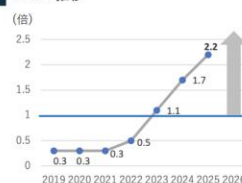


資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（2）

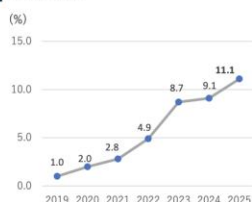
ROEの推移



PBRの推移



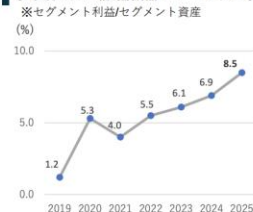
ROICの推移



事業別ROA（ワークプレイス事業）



事業別ROA（設備機器・パブリック事業）



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

出所：同社資料



決算動向

2025/12期決算実績

◇収益体質化定着。最高益更新し増配。

2025/12期の売上高は1,536億円（前年度比11.0%増）、営業利益136億円（同35.8%増）、営業利益率8.9%、ROE17.7%と順調に成長している。先に述べたようにワークプレイス事業でオフィス・リニューアル案件を中心に売上高が伸び、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って大幅増益になった。ちなみに売上高は4期連続の増収、4期連続で過去最高を更新、営業利益は6期連続増益、3期連続で過去最高益を更新中である。

中期経営計画の最終目標（2026年12月期売上高1,675億円、営業利益160億円、営業利益率9.6%、ROE18.5%）をおおむね達成しつつあるといえる。

セグメント別では、ワークプレイス事業が増収増益で全社を牽引し、設備機器・パブリック事業も増収増益に貢献している。両事業ともに利益率が改善している点も好ましい。重点戦略の進捗も順調である。

通期業績ハイライト



売上高：4期連続の増収、4期連続で過去最高を更新
営業利益：6期連続の増益、3期連続で過去最高益を更新



セグメント別業績



■ ワークプレイス事業

- ・ ハイブリッドな新しい働き方に合わせたリニューアル案件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、増益

■ 設備機器・パブリック事業

- ・ 主に物流施設向け設備における資材高騰を背景とした着工・竣工の遅れの影響はあるものの、研究施設向け設備が好調に推移し、増収
- ・ 研究施設向け設備における増収効果および利益率の改善により、増益

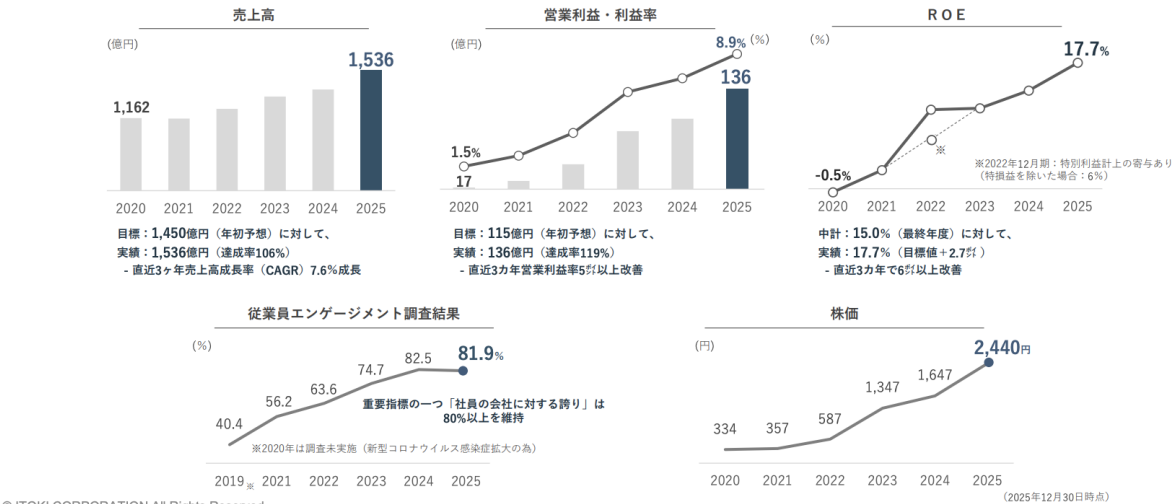
2025年1月1日～2025年12月31日

単位：億円		24/12 実績	25/12 実績	増減		通期修正予想	
				金額	増加率	金額	達成率
ワークプレイス事業	売上高	1,022	1,115	+92	+9.1%	1,130	98.7%
	営業利益	80	109	+29	+36.7%	97	113.4%
	〔営業利益率〕	〔7.9%〕	〔9.9%〕	—	〔+2.0pts〕	〔8.6%〕	—
設備機器・パブリック事業	売上高	345	405	+59	+17.3%	360	112.7%
	営業利益	18	24	+6	+34.3%	23	108.4%
	〔営業利益率〕	〔5.4%〕	〔6.1%〕	—	〔+0.7pts〕	〔6.4%〕	—
(内訳) ダルトン	売上高	195	214	+19	+9.8%		
	営業利益	12	17	+5	+41.3%		
	〔営業利益率〕	〔6.2%〕	〔8.0%〕	—	〔+1.8pts〕		

※ダルトンは、ダルトン連結

出所：同社資料

中計想定を上回る持続的成長



中期経営計画 重点戦略の進捗状況

ITOKI

	2026年KPI	2025年（実績）	2026年（予定）
 7Flags 01 Office1.0／2.0 領域	- 売上高+10%成長（2023年比） - 営業利益率10%	- 売上高+19%（2023年比） - 営業利益率8.9%（2023年6.4%）	- 地方都市リニューアル深耕、工場案件の獲得 - AI活用による提案営業体制の構築 - デザイン価値体験によるブランド力強化、差別化 - エンジニアリング力の強化（工事・施行）
 7Flags 02 Office3.0領域	- 単年度売上高30億円 3年間の累積投資額25億円	- Data Trekking 受注件数91件（2024年60件） 見積り件数4.5倍（2024年比） - 累計投資額：16億円 （2024年～2025年実績）	- オフィス3.0の認知度向上と営業体制の強化 - OFFICE A/BI PLATFORMの構築、強化
 7Flags 03 専門施設領域	- 売上高300億円 - 営業利益20億円 - 開発体制の強化+50名以上	- 売上高280億円・営業利益18億円 - 新市場への製品投入（薬剤自動ピッキングシステム） - AIを活用した予知保全システムの開発 - 開発体制の強化（専門人員累計39名）	- ダルトン経営改革の推進 - SAS等の新製品の拡販 - 保守・メンテナンス事業の強化
 7Flags 04 高収益化	- 製造原価＋物流費 5%削減（2023年比） 1人当たり営業利益の増加 +50%（2023年比） - 累積IT投資80億円	- 売上原価率2.9pts減少（対2023年） - ERP（SCMシステム）2025年6月稼働 - 関西物流センターの移転 - IT投資約60億円	- ERPを軸とした業務改革や生産性向上施策の実行 - 生産機能のDX化（AI実装） - 生産再編の実行・展開 - 製造・仕入原価の低減
 7Flags 05 グループシナジー	- 連結グループ会社営業利益率 2%改善（2023年比） - グループ外キャッシュアウト30億円削減	- グループ会社営業利益率：1.5pts改善 （2023年5.9%・2025年7.4%） - グループ外キャッシュアウト削減額34億円	- グループ会社間での機能連携や再編、 内製化対応によるコストダウン活動を積極的に進める - グループ外キャッシュアウト削減：2026年末には累計50億 円の削減を見込む
 7Flags 06 人的資本	- 従業員エンゲージメント85% - 女性管理職比率13%	- 従業員エンゲージメント81.9% - 女性管理職比率14.3%（2026年1月時点）	- 従業員のモチベーションを高める施策を継続、 従業員エンゲージメント85%を目指す - 女性管理職比率の向上を継続
 7Flags 07 財務戦略	キャッシュフローケーション 戦略投資/R&D/設備投資400億円 人的資本投資100億円 配当性向40%を目指す	- 計画通りの投資を実行 - 配当性向39.4% - 格付A-の維持 - 社債の発行 （2025.12.4、50億円、5年債、デビュー債）	- 多様な資金調達手段の継続的な確保 - 資金管理体制の高度化・効率化 - 安定配当の継続

出所：同社資料



◇ 2026/12月期会社予想：増収増益継続、通期業績予想を上方修正

2026/12月期は第2四半期（中間期）が発表済みで、推移は順調だ。期初に示された通期業績予想は据え置かれている。

2026/12月期第2四半期（中間期）は、売上高863億円（前年同期比8.9%増）、営業利益116億円（同9.5%増）、経常利益115億円（同10.3%増）、当期純利益77億円（同11.3%増）となり、増収増益に加えて営業利益率がさらに改善した。ワークプレイス事業ではリニューアル案件、地方案件を着実に取り込み、空間デザインを基点とするオフィスの付加価値提供が奏功している。設備機器・パブリック事業では、研究施設向け設備が好調に推移している。ワークプレイス事業は増収ながら計画的な販売管理費の増加で減益になっている。他方、設備機器・パブリック事業は増収増益で利益率がさらに改善している。

2026年12月期第2四半期（中間期） 連結業績



2026年1月1日～2026年6月30日 単位：億円

2026年7月1日 2026年7月30日 単位：億円

【 連結 】		25/12 第 2 四半期		26/12 第 2 四半期		増減		通期予想	
		金額	売上比	金額	売上比	金額	増加率	金額	進捗率
売上高		792	—	863	—	+70	+8.9%	1,675	51.5%
売上原価		453	57.3%	489	56.7%	+35	+7.9%	—	—
売上総利益		338	42.7%	373	43.3%	+34	+10.3%	—	—
販管費		232	29.3%	257	29.8%	+24	+10.7%	—	—
営業利益		106	13.4%	116	13.5%	+10	+9.5%	160	72.7%
経常利益		104	13.2%	115	13.4%	+10	+10.3%	160	72.4%
親会社株主に帰属する中間純利益		69	8.8%	77	9.0%	+7	+11.3%	112	69.2%

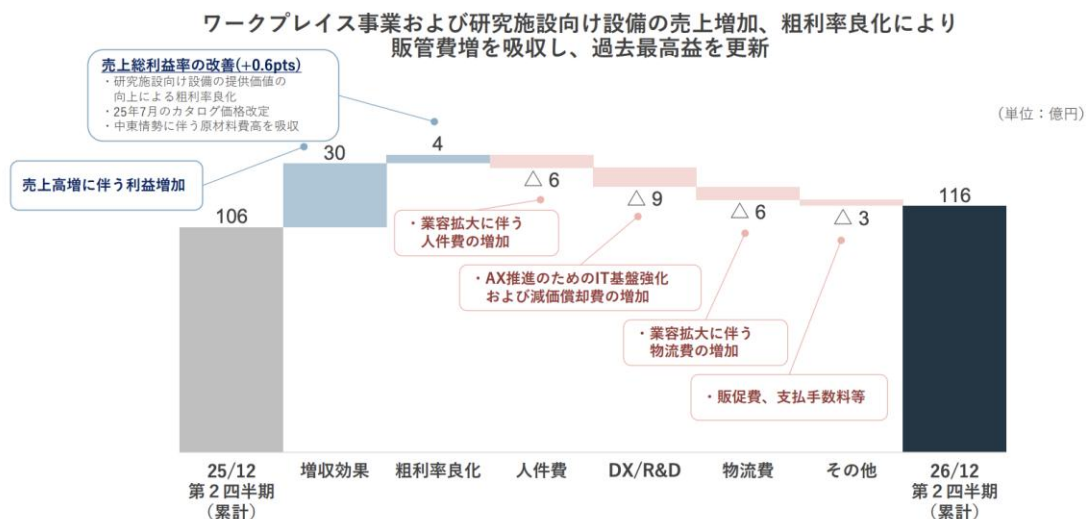
【 セグメント 】		25/12 第 2 四半期		26/12 第 2 四半期		増減		通期予想	
		金額	売上比	金額	売上比	金額	増加率	金額	進捗率
ワークプレイス事業	売上高	585	—	623	—	+37	+6.5%	1,215	51.3%
	営業利益	83	14.2%	80	12.9%	△3	△3.6%	136	59.0%
設備機器・パブリック事業	売上高	198	—	231	—	+32	+16.6%	443	52.4%
	営業利益	22	11.2%	35	15.3%	+13	+59.6%	22	161.1%
(内訳) ダルトン	売上高	117	—	139	—	+21	+18.6%	230	60.7%
	営業利益	18	15.4%	25	18.6%	+7	+43.1%	15	173.0%

※ダルトンは、ダルトン連結

© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

4

営業利益の増減要因（前年同期からの分析）



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

5

出所：同社資料



2026/12月期通期業績予想は期初の数値が据え置かれた。売上高1,675億円（前年度比9.0%増）、営業利益160億円（同16.9%増）、経常利益160億円（同16.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益112億円（同19.4%増）であり、中期経営計画の着地目標である売上高1,500億円、営業利益140億円、営業利益率9%の超過達成を目指すことになる。

なお、下半期の利益予想のハードルが一見高く見えるが、現時点では達成確度は十分あると見られる。まず保有商談の金額は上期により精度の向上を行った。その結果、7月末時点で前年同期比7%増であり、さらに確度の高い上乗せ案件が見えている。このため、売上高の達成確度に懸念は少ない。ちなみに2027年度上期の商談も順調だ。

下期の営業利益予想は44億円であり、前年同期比14億円の増益想定である。こちらについても、まず売上高の達成確度が高くその増収効果が見込めること、価格改定および一時的な原材料価格等の上昇について価格転嫁を行うこと、人件費については前年同期の賞与積み増しの影響が一巡することなどの結果、達成確度は十分あるとみなせる。

2026年12月期 業績予想

ITOKI

2026年1月1日～2026年12月31日 単位：億円

【 連結 】	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	増減	
			金額	増加率
売上高	1,536	1,675	+139	+9.0%
営業利益	136	160	+24	+16.9%
経常利益	137	160	+23	+16.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	93	112	+19	+19.4%
〔営業利益率〕	〔8.9%〕	〔9.6%〕	—	〔+0.7pts〕

【 セグメント 】		2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	増減	
				金額	増加率
ワークプレイス事業	売上高	1,115	1,215	+100	+9.0%
	営業利益	109	136	+27	+23.7%
	〔営業利益率〕	〔9.9%〕	〔11.2%〕	—	〔+1.3pts〕
設備機器・パブリック事業	売上高	405	443	+38	+9.4%
	営業利益	24	22	△2	△9.9%
	〔営業利益率〕	〔6.1%〕	〔5.1%〕	—	〔△1.0pts〕
(内訳) ダルトン	売上高	214	230	+16	+7.1%
	営業利益	17	15	△2	△13.1%
	〔営業利益率〕	〔8.0%〕	〔6.5%〕	—	〔△1.5pts〕

※ダルトンは、ダルトン連結

© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

8

保有商談の状況

ITOKI

保有商談の状況（2026年7月末時点）

- ・ 国内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（ダルトン含む・ターカス除く）
- ・ 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：金額ベース
- ・ 基礎額＝内定＋契約済（受注残）

2026年度 下期

2027年度 上期



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

10

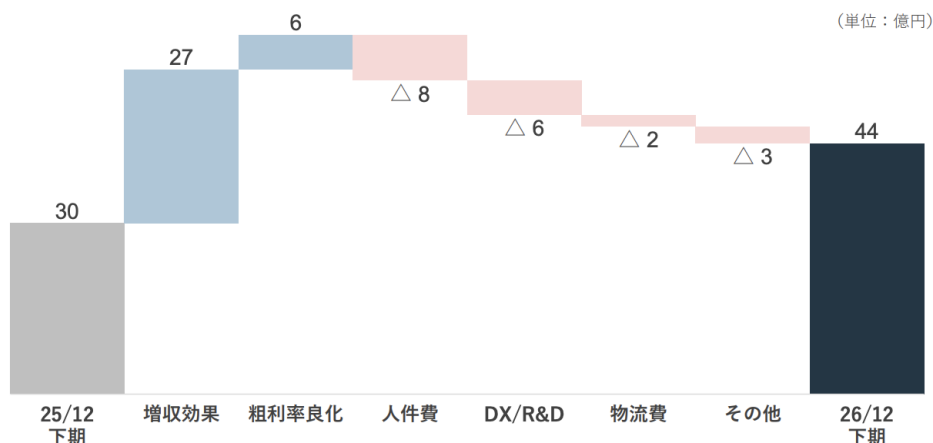
出所：同社資料



営業利益の増減見込み（前年下期比較）



2026年下期型であるワークプレイス事業、および好調な設備機器・パブリック事業の増収効果、粗利率良化に加え、想定通りである販管費のコストコントロールにより、
営業利益 下期44億円、年間160億円の達成を目指す



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

11

株主還元（2026年12月期 配当予想）

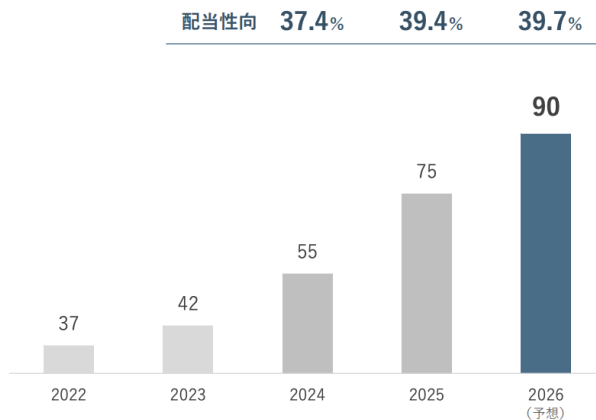


株主還元方針

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



© ITOKI CORPORATION All Rights Reserved.

13

出所：同社資料



◇ 株価動向と注目点：次期中期経営計画に対する期待が高まる

同社の株価は湊社長就任の2022年3月末から2026年9月直近までに347円から2,565円に上昇、PBRも1倍割れから約2.1倍になった。これは顧客がオフィス等に対する投資を人的資源投資の一環として認識し積極的になっていること、これに対して同社が付加価値を高めながら着実に取り込み、中期経営計画に沿った業績拡大が続いていることが要因である。

今後は2026/12月期の着地に加えて、2027年度以降の次期中期経営計画の内容が注目点である。Office3.0領域への展開を進め顧客の生産性改善に寄り添うビジネスモデルを完成すること、これによってワークプレイス事業の高収益化と業績変動性の抑制が進むこと、同事業の成功モデルを工場オフィスおよび研究施設向けなどへ横展開すること、マルチ防災シェルター扉や半導体洗浄装置などの新しい収益基盤が確立すること、グローバル展開が進むこと、AI経営が浸透すること、従業員のエンゲージメントの向上と生産性の改善など多面的な充実が期待される。

Office3.0のコンセプトが実証され、その横展開、海外展開も織り込むことができるようになれば、同社を「顧客のワークプレイスの生産性を継続して改善する伴走者」とみなすことが相応しくなる。その際には株価の評価軸も見直すことになるかもしれない。次期中期経営計画は大いに注目である。

次期中期経営計画の検討方向性



出所：同社資料

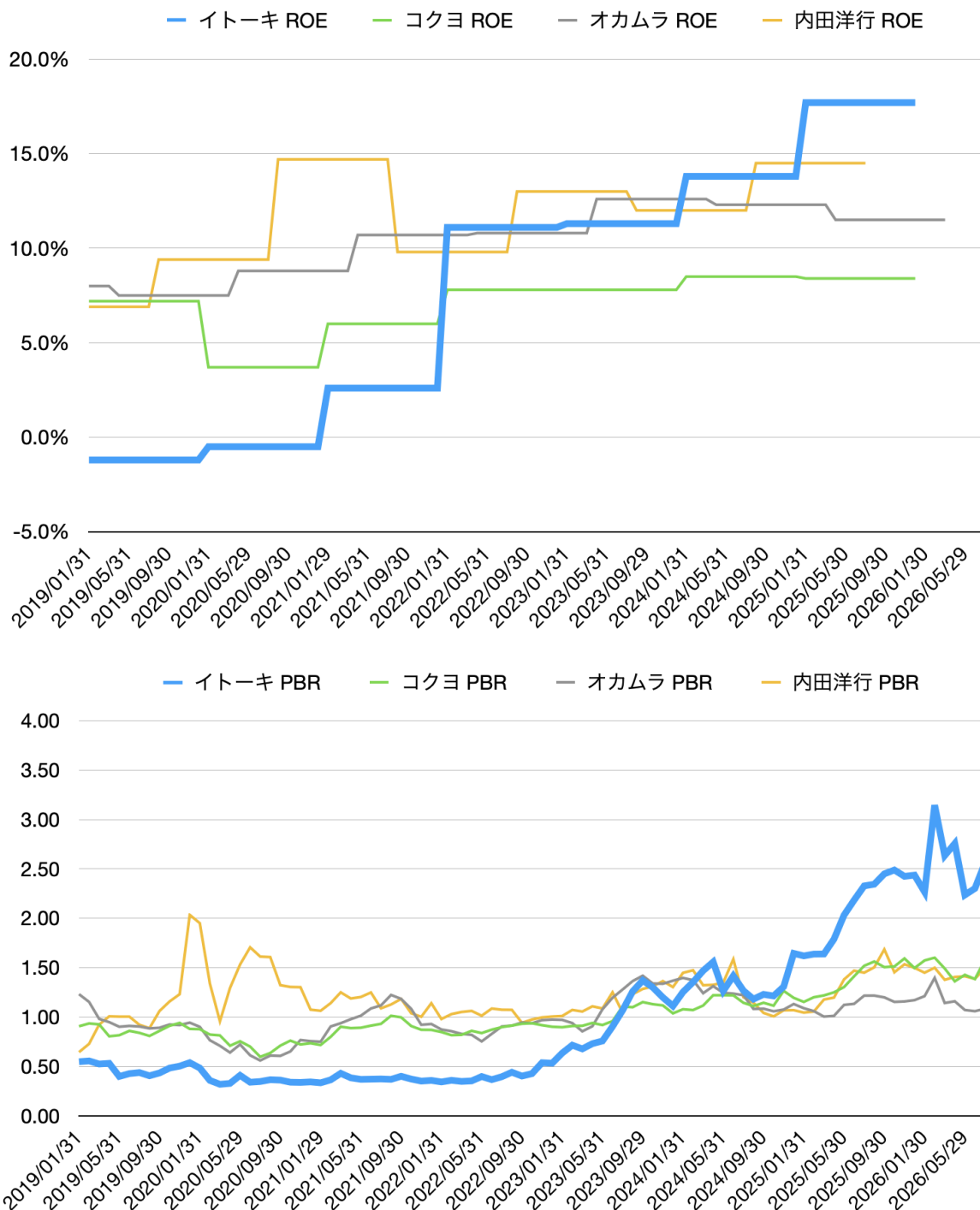


バリュエーションの考察

以下に同社と同業3社の過去7年間のROEの推移およびPBRの推移をプロットした。

ご覧の通り、同社のROEは現在競合他社比トップに躍り出ており、PBRも最も高い。現在の株価は、現在の中期経営計画の進捗と株式価値を強く意識した経営陣の手腕に高い評価をしていることがうかがえる。

新たな中期経営計画では、成長戦略の内容とROEの新たな目標設定に注目が集まりそうだ。



出所：各社財務データより Omega Investment 作成

大株主の状況

2025年12月31日現在			
氏名又は名称	住所	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を除く。)の 総数に対する所有 株式数の割合(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	港区赤坂1丁目8-1	6,893	13.95
(株)日本カストディ銀行(信託口)	中央区晴海1丁目8-12	4,387	8.87
日本生命保険相互会社	千代田区丸の内1丁目6-6	2,225	4.50
(株)アシスト	大阪市中央区平野町2丁目4-12	1,609	3.25
イトーキ協力会社持株会	中央区日本橋2丁目5-1	1,431	2.89
GOLDMAN, SACHS & CO. REG (常任代理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	200 WEST STREET NEW YORK, NY, USA (港区虎ノ門2丁目6-1)	1,150	2.32
(株)みずほ銀行	千代田区大手町1丁目5-5	1,121	2.26
(株)三井住友銀行	千代田区丸の内1丁目1-2	1,069	2.16
山田 匡通	世田谷区	896	1.81
伊藤 佐紀	大阪府豊中市	792	1.60
計		21,578	43.66

(注) 1. 上記のほか、当社は自己株式3,974,999株を保有しております。
2. 2025年9月19日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書の変更報告書において、三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社及びその共同保有者であるアモーヴァ・アセットマネジメント株式会社が2025年9月15日現在で以下の株式を所有している旨が記載されているものの、当社として2025年12月31日時点における実質所有株式数の確認ができませんので、上記大株主の状況には含めておりません。
なお、その大量保有報告書の内容は以下のとおりであります。

出所：同社有価証券報告書

所有者別株式保有の状況

2025年12月31日現在

区分	株式の状況（1単元の株式数100株）								単元未満株式の状況（株）
	政府及び 地方公共団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他 の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数（名）	—	17	24	191	144	17	6,164	6,557	—
所有株式数 （単元）	—	167,101	12,164	51,309	94,302	5,823	202,560	533,259	56,950
所有株式数の 割合（％）	—	31.3	2.2	9.6	17.6	1.0	37.9	100.0	—

(注) 自己株式数3,974,999株は、「個人その他」に39,749単元及び「単元未満株式の状況」に99株含めて記載しております。

出所：同社有価証券報告書



コーポレートガバナンス及びトップマネジメント

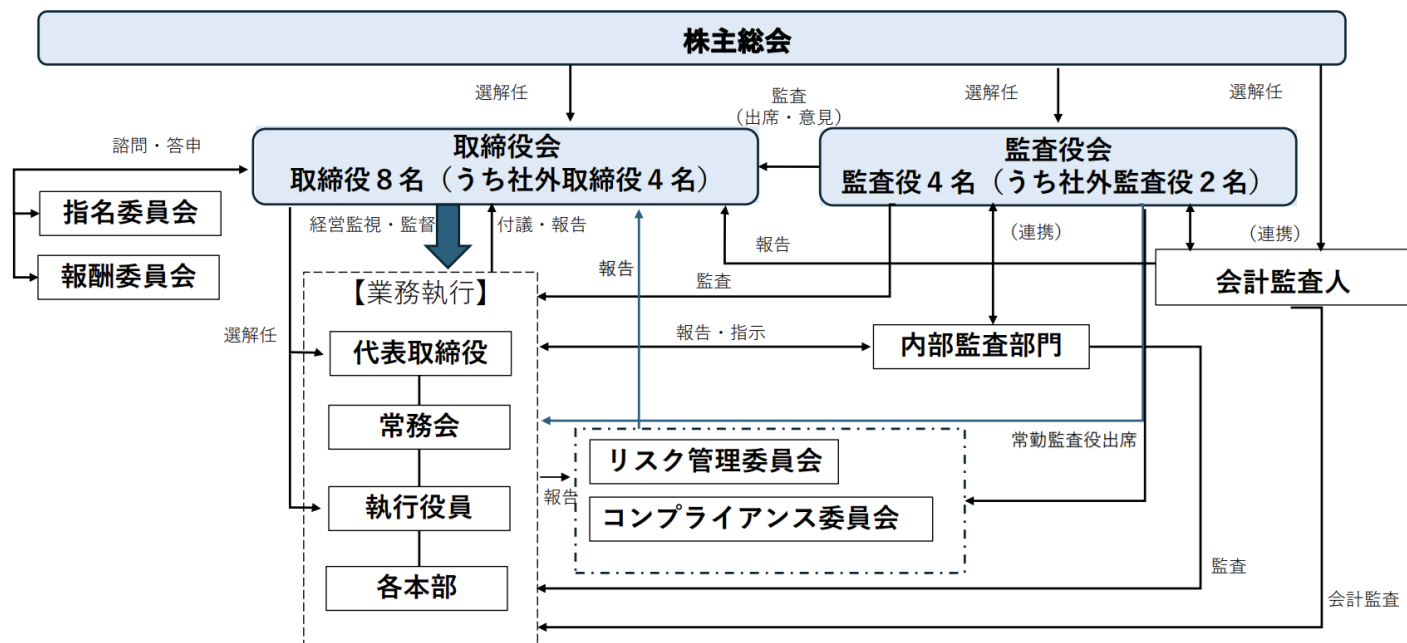
同社は監査役会設置会社で、取締役8名（うち4名が社外取締役で独立役員に指定されている）、常勤監査役2名、非常勤監査役2名（いずれも独立役員）を置いている。また、同社は経営の監視と業務執行の分離の観点から、執行役員制度を取り入れている。

さらに同社は2026年2月、ガバナンスの一段の強化を目的に、任意の指名委員会および報酬委員会の設置した。指名委員会は6名で構成され、社外取締役が委員長で、社内取締役は2名にとどまる。報酬委員会は5名で構成され、社外取締役が委員長で、社内取締役は1名である。

取締役の多様性も改善が見られる。社外取締役比率50%（4名/8名）、女性取締役比率37.5%（3名/8名）、社外取締役における企業経営経験者比率50%（2名/4名）、社外監査役比率50%（2名/4名）であり、女性取締役比率が向上している。

同社のコーポレート・ガバナンス体制

株式会社イトーキ コーポレート・ガバナンス体制図



役員一覧

取締役



湊 宏司
Koji Minato
代表取締役社長

Profile

1994年 4月 日本電信電話株式会社 (NTT) 入社
2008年 7月 サン・マイクシステムズ株式会社 入社
2010年 6月 日本オラクル株式会社 カスタマーサポート統括
(サン・マイクシステムズ株式会社との経営統合)
2015年 6月 同社 執行役員 社長室長
2018年 8月 同社 執行役員 最高執行責任者 (COO)
2019年 8月 同社 取締役 執行役 副社長 最高執行責任者 (COO)
2021年 9月 当社入社 顧問
2022年 3月 当社代表取締役社長就任 (現職)



似内 志朗
Shiro Nishai
社外取締役

Profile

1984年 4月 郵政省入省
2005年 4月 旧日本郵政公社経営企画部門事業開発部長
2009年10月 同社不動産部門不動産企画部長
2019年 5月 ファシリティデザインラボ代表 (現職)
・筑波大学客員教授 (現職)
・東洋大学兼任講師 (現職)
2020年 3月 当社社外取締役就任 (現職)

監査役



船原 英二
Eiji Funahara
常勤監査役

Profile

1982年 4月 株式会社伊藤高工所 (現株式会社イートキ) 入社
2005年 6月 当社設備機器エンジニアリング部長
2015年 1月 当社執行役員生産本部生産統括部長
2020年 1月 当社常務執行役員生産部長兼品質保証本部部長兼生産統括部長
2020年 3月 当社取締役常務執行役員生産部長兼品質保証本部部長兼生産統括部長
2024年 3月 当社常勤監査役 (現職)



山村 善仁
Yoshihito Yamamura
代表取締役副社長 (人事総務本部長)

Profile

1990年 11月 旧株式会社イトーキ入社
2005年 6月 株式会社メディアカル経営研究センター (社長) 出向
2013年 1月 当社営業本部関西支社大阪支店長
2017年 1月 当社営業本部関西支店長
2019年 1月 当社執行役員営業本部関西支店長
2021年 1月 当社執行役員人事本部長
2023年 1月 当社常務執行役員人事本部長
2025年 3月 当社取締役常務執行役員人事総務本部長
2026年 1月 当社代表取締役副社長人事総務本部長 (現職)
2026年 3月 当社代表取締役副社長人事総務本部長 (現職)



坂東 真理子
Mariko Bando
社外取締役

Profile

1969年 7月 総理府入府
1994年 7月 内閣総理大臣官房男女共同参画室長
1995年 4月 埼玉県副知事
1998年 6月 在オーストラリア連邦ブリズベン日本国総領事
2014年 9月 学校法人昭和女子大学理事
2016年 7月 昭和女子大学校長 (現職)
2023年 3月 当社社外取締役就任 (現職)



森谷 仁昭
Yoshiaki Moriya
常勤監査役

Profile

1982年 4月 旧 (株) 第一勧業銀行入行
1988年 7月 旧 日本輸出入銀行出向
2007年 7月 (株) みずほ銀行個人企画部長
2011年 1月 当社入社執行役員管理本部副部長
2011年 1月 当社執行役員管理本部長
2021年 3月 当社取締役常務執行役員管理本部長
2025年 2月 当社取締役常務執行役員
2025年 3月 当社常勤監査役 (現職)



田中 有美
Yumi Tanaka
取締役常務執行役員 (経営企画本部長)

Profile

1994年 4月 大紅自動車販売株式会社入社
2001年 8月 UBS証券株式会社入社
2003年 10月 日産自動車株式会社入社
2010年 7月 欧州日産自動車株式会社 財務部マネージャー
2014年 4月 日産自動車株式会社 財務部主筆
2015年 4月 東風日産汽車金融有限公司 最高財務責任者(CFO)、
Vice President
2021年 1月 カナダ日産自動車会社 販売金融部門 Vice President
Operations
2023年 6月 株式会社日産フィナンシャルサービス 取締役 執行役員
副社長
2025年 2月 当社入社 常務執行役員管理本部長
2026年 1月 当社常務執行役員経営企画本部長
2026年 3月 当社取締役常務執行役員経営企画本部長 (現職)



川寄 靖之
Yasuyuki Kawasaki
社外取締役

Profile

1982年 4月 株式会社住友銀行 (現株式会社三井住友銀行) 入行
2009年 4月 同行執行役員
2012年 4月 同行常務執行役員
2021年 4月 SMBC日興証券株式会社代表取締役会長
2021年 6月 株式会社三井住友フィナンシャルグループ取締役
2024年 4月 SMBC日興証券株式会社特別顧問
2024年 6月 ハウス食品グループ本社株式会社 社外取締役 (現職)
2025年 3月 当社社外取締役就任 (現職)



石原 修
Osamu Ishihara
社外監査役

Profile

1987年 4月 東京弁護士会登録
西村真田法律事務所入所
1990年10月 TMI総合法律事務所入所
1997年 4月 同事務所パートナー (現職)
2012年 4月 日本弁護士連合会常務理事
東京弁護士会副会長
2015年 4月 関東弁護士会連合会副理事長
2023年 3月 当社社外監査役就任 (現職)
2026年 4月 東京弁護士会会長 (現職)
日本弁護士連合会 副会長 (現職)



樋口 駿一郎
Soichiro Higuchi
取締役執行役員 (コーポレートガバナンス本部長)

Profile

1999年 1月 セイコーエプソン株式会社入社
2014年 4月 同社 法務部課長
2017年 8月 Epson(China) Co., Ltd. 総監
2019年 10月 セイコーエプソン株式会社 コーポレートガバナンス部
部長
2020年 10月 セイコーエプソン株式会社 法務・コーポレートガバ
ナンス部部長
2023年 8月 当社入社 管理本部リスク管理統括部長
2024年 1月 当社管理本部法務統括部長
2024年 4月 当社コーポレートガバナンス本部長
2024年 7月 当社執行役員コーポレートガバナンス本部長
2026年 3月 当社取締役執行役員コーポレートガバナンス本部長 (現
職)



田中 俊恵
Toshie Tanaka
社外取締役

Profile

1989年 4月 警察庁入庁
2013年 8月 若手員警察本部長
2016年 1月 警視庁交通部長
2019年 3月 警視庁大学校警察センター所長兼
警視庁長官官舎警備官 (臨時就任)
2020年 1月 内閣府大臣官舎警備官、青少年対策審議官兼
大臣官舎警備官 (共生社会政策担当)
2021年 9月 千葉県警察本部長
2023年 8月 警視庁副総監
2024年 4月 警視庁学校長
2025年 3月 当社社外取締役就任 (現職)
2025年 6月 総合警備保障株式会社 (現 ALSOK株式会社) 社外監査
役 (現職)



白畑 尚志
Hisashi Shirahata
社外監査役

Profile

1985年 9月 青山監査法人入所
1988年 7月 公認会計士登録
1991年10月 三井銀行 (現株式会社三井UFJ銀行) 入行
2000年 1月 中央青山監査法人 社員就任
2006年 9月 あらた監査法人 (現PwCあらた有限責任監査法人)
パートナー (代表社員)
2023年 3月 当社社外監査役就任 (現職)

出所：同社資料

取締役会メンバーのスキル・マトリックス

取締役・監査役のスキルマトリックス

		氏名	企業 経営	財務・ 会計	法務・ リスク 管理	国際性	営業	生産・ 研究開発	人材 開発	ESG	DX
取締役	社内	湊 宏司	●			●	●			●	●
		山村 善仁	●				●		●		
		田中 有美	●	●		●					
		樋口 聡一郎			●	●				●	
	社外	似内 志朗						●		●	
		坂東 眞理子	●						●	●	
		川崎 靖之	●	●	●	●					
		田中 俊恵			●				●	●	
監査役	常勤	船原 英二						●		●	
		森谷 仁昭		●	●	●				●	
	社外	石原 修			●					●	
		白畑 尚志		●	●						

出所：同社資料



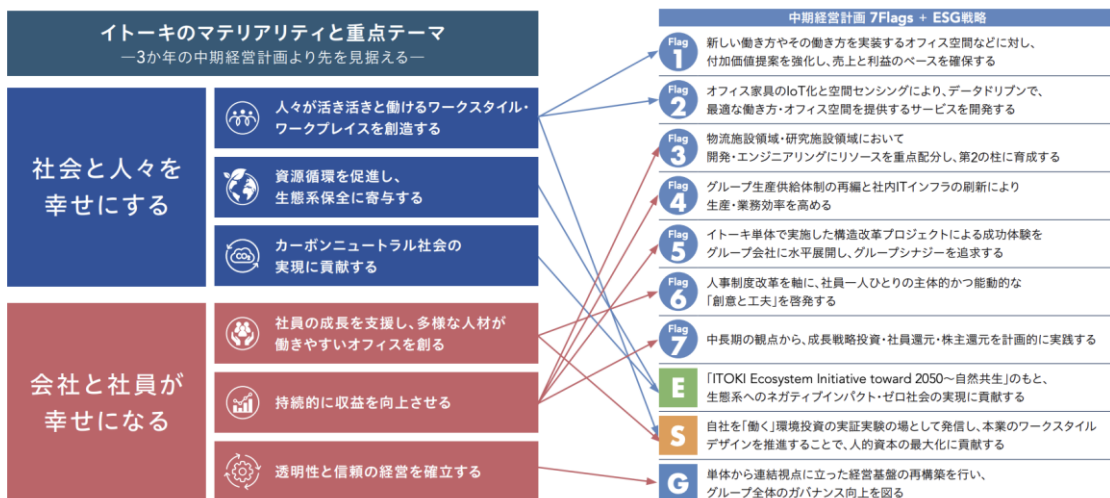
サステナビリティ

同社は製造業であるため、オフィス家具、物流機器等の製造過程でCO₂の排出は避けられない。そのため、SDGs、ESGに対する意識も高く、2021年からは統合報告書を作成している。また、2022年にはESG DATA BOOKを公開。同社のマテリアリティのKPIの実績に対しての評価等も詳らかにしている。

特に注目すべきは、環境に関しての中期環境計画を策定し、各年毎の具体的、定量的な進捗状況を伝えていることである。温室効果ガスの排出量については、Scope1, 2だけでなく、Scope3も含めた削減目標を示している。CO₂の排出以外にも、再生可能性エネルギーの導入やカーボンオフセット、生物多様性、環境会計等についても、定量的な分析を行っている。

SDGsについては、以下のマテリアリティを定め、中期経営計画7FlagsとESG戦略に関連付けられている。

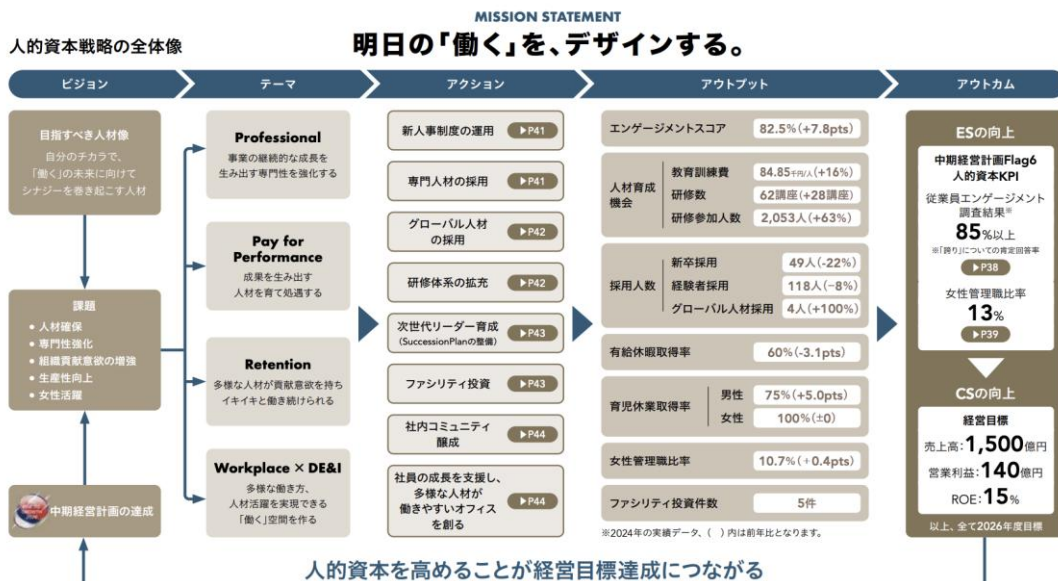
同社のマテリアリティに対する考え方



出所：同社資料

人的資本戦略

同社は、社員一人一人の成長と挑戦を支える環境を整備し、専門性と多様性を活かした人財戦略を推進している。具体的な枠組みと成果指標は次のとおりである。



出所：同社資料

進捗の一部は次のとおりである。

まず、CO2排出量削減については現時点で2024年データまでの開示にとどまっているため、2025年データの開示が待たれる。

CO2排出量

<中長期CO2排出量削減目標>

2030年目標	Scope1	42.7%削減（2022年比）
	Scope2	42.7%削減（2022年比）
	Scope3	25.0%削減（2022年比）

<CO2排出量実績（単位：t-CO2）>

	Scope1	Scope2	Scope3	合計
2022年(基準年)	6,081	8,397	318,343	332,821
2024年	5,589	7,960	283,290	296,838

出所：同社資料

次に、人的資本・多様性については、目標に対して順調に進捗している。

人的資本・多様性

◆ 従業員エンゲージメント重要指標スコア

<目標>2026年85%以上 <実績>2022年63.6% 2023年74.7% 2024年82.5% 2025年81.9%



◆ 女性管理職比率

<目標>2026年13% <実績(※)>2022年10.7% 2023年10.3% 2024年10.7% 2025年14.3%

出所：同社資料

財務データ（四半期ベース）

単位: 百万円	2024/12			2025/12				2026/12	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
[損益計算書]									
売上高	31,592	29,613	36,337	42,744	36,500	33,214	41,224	47,224	39,092
前年同期比	1.2%	3.3%	0.6%	4.5%	15.5%	12.2%	13.4%	10.5%	7.1%
売上原価	19,888	17,644	21,182	23,993	21,381	19,671	23,825	26,255	22,696
売上総利益	11,704	11,969	15,155	18,751	15,119	13,543	17,399	20,969	16,396
粗利率	37.0%	40.4%	41.7%	43.9%	41.4%	40.8%	42.2%	44.4%	41.9%
販管費	10,878	11,029	12,883	11,328	11,915	12,556	15,327	12,879	12,852
EBIT（営業利益）	826	940	2,272	7,423	3,204	987	2,072	8,090	3,544
前年同期比	-62.8%	428.1%	69.0%	22.9%	287.9%	5.0%	-8.8%	9.0%	10.6%
EBIT マージン	2.6%	3.2%	6.3%	17.4%	8.8%	3.0%	5.0%	17.1%	9.1%
EBITDA	1,582	1,684	3,166	8,189	4,055	2,373	3,236	9,193	4,657
税引前収益	1,328	1,035	1,702	7,257	3,208	1,132	2,502	8,063	3,342
当期利益	985	725	1,409	4,910	2,045	711	1,734	5,537	2,215
少数株主損益	1	11	25	-6	2	10	11	-1	5
親会社株主帰属利益	985	714	1,383	4,916	2,044	699	1,723	5,538	2,210
前年同期比	-30.2%	253.5%	38.9%	19.9%	107.5%	-2.1%	24.6%	12.7%	8.1%
利益率	3.1%	2.4%	3.8%	11.5%	5.6%	2.1%	4.2%	11.7%	5.7%
[貸借対照表]									
現金・預金	28,513	30,536	22,482	24,296	25,288	21,847	21,629	21,128	22,733
総資産	120,701	120,935	120,521	132,329	126,248	123,538	130,724	137,216	130,144
債務合計	41,566	42,881	37,924	44,114	41,268	37,467	35,063	42,072	36,883
純有利子負債	13,053	12,345	15,442	19,818	15,980	15,620	13,434	20,944	14,150
負債総額	73,584	73,305	71,174	80,689	72,262	68,583	73,908	78,052	68,175
株主資本	47,068	47,571	49,260	51,562	53,908	54,864	56,709	59,060	61,863
[収益率 %]									
ROA	5.41	5.85	6.04	6.16	7.34	7.40	7.47	7.42	7.93
ROE	12.51	13.41	13.79	16.43	17.94	17.66	17.71	18.09	17.57
[一株当り指標: 円]									
EPS	20.0	14.5	28.1	99.9	41.4	14.1	34.9	112.1	44.7
BPS	956.6	966.8	1,001.1	1,047.9	1,091.1	1,110.4	1,147.8	1,195.4	1,250.5
一株当り配当	0.00	0.00	55.00	0.00	0.00	0.00	75.00	0.00	0.00
発行済み株式数(百万株)	53.38	53.38	53.38	53.38	53.38	53.38	53.38	53.38	53.38

出所：Omega Investment 作成

財務データ II (通期ベース)

単位: 百万円	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期
[損益計算書]										
売上高	101,684	108,684	118,700	122,174	116,210	115,905	123,324	132,985	138,460	153,682
前年同期比	-4.5%	6.9%	9.2%	2.9%	-4.9%	-0.3%	6.4%	7.8%	4.1%	11.0%
売上原価	65,071	70,012	77,479	80,712	74,536	74,186	77,575	80,744	83,259	88,870
売上総利益	36,613	38,672	41,221	41,462	41,674	41,719	45,749	52,241	55,201	64,812
粗利率	36.0%	35.6%	34.7%	33.9%	35.9%	36.0%	37.1%	39.3%	39.9%	42.2%
販管費	33,862	35,761	39,336	40,776	40,089	39,158	41,167	43,717	45,123	51,126
EBIT (営業利益)	2,751	2,911	1,885	686	1,585	2,561	4,582	8,524	10,078	13,686
前年同期比	-33.6%	5.8%	-35.2%	-63.6%	131.0%	61.6%	78.9%	86.0%	18.2%	35.8%
EBITマージン	2.7%	2.7%	1.6%	0.6%	1.4%	2.2%	3.7%	6.4%	7.3%	8.9%
EBITDA	5,316	5,551	4,615	4,436	5,603	6,148	7,821	11,417	13,185	17,853
税引前収益	2,918	3,401	3,083	938	1,277	1,523	8,372	8,378	10,071	14,099
当期利益	1,850	2,442	1,744	-579	-355	933	5,181	5,907	7,223	9,400
少数株主損益	-56	40	19	-28	-119	-233	-113	1	39	17
親会社株主帰属利益	1,907	2,402	1,725	-550	-235	1,166	5,294	5,905	7,183	9,382
前年同期比	-57.9%	26.0%	-28.2%	-131.9%	-57.3%	-596.2%	354.0%	11.5%	21.6%	30.6%
利益率	1.9%	2.2%	1.5%	-0.5%	-0.2%	1.0%	4.3%	4.4%	5.2%	6.1%
[貸借対照表]										
現金・預金	19,839	19,977	16,529	17,030	18,246	17,451	26,976	24,795	22,482	21,629
総資産	95,681	102,451	108,710	108,778	105,096	103,898	115,288	117,437	120,521	130,724
債務合計	19,931	17,892	16,834	22,166	21,742	20,091	19,487	17,308	37,924	34,627
純有利子負債	92	-2,085	305	5,136	3,496	2,640	-7,489	-7,487	15,442	12,998
負債総額	50,275	54,997	61,200	62,940	60,901	58,818	65,374	62,434	71,174	73,908
株主資本	44,949	46,863	46,857	45,370	43,812	44,931	49,871	54,960	49,260	56,709
[キャッシュフロー計算書]										
営業活動によるキャッシュフロー	5,072	3,565	1,384	3,586	4,561	2,774	5,804	6,321	-1,000	8,942
設備投資額	1,641	1,333	3,477	3,226	1,729	2,110	4,145	3,316	6,036	6,017
投資活動によるキャッシュフロー	-4,044	-2,971	-3,094	-3,221	-1,152	-1,170	4,923	-4,012	-7,107	-3,847
財務活動によるキャッシュフロー	-2,571	-706	-2,463	0	-2,267	-2,658	-1,426	-4,148	5,905	-5,941
フリーキャッシュフロー	3,663	2,342	-1,924	635	2,832	664	1,659	3,005	-4,146	5,193
[収益率 %]										
ROA	1.97	2.42	1.63	-0.51	-0.22	1.12	4.83	5.08	6.04	7.47
ROE	4.21	5.23	3.68	-1.19	-0.53	2.63	11.17	11.27	13.79	17.71
当期利益率	1.87	2.21	1.45	-0.45	-0.20	1.01	4.29	4.44	5.19	6.11
資産回転率	1.05	1.10	1.12	1.12	1.09	1.11	1.13	1.14	1.16	1.22
財務レバレッジ	2.14	2.16	2.25	2.36	2.40	2.36	2.31	2.22	2.28	2.37
[一株当り指標: 円]										
EPS	40.1	52.7	37.8	-12.1	-5.2	25.8	117.0	130.3	147.0	190.2
BPS	986.8	1,028.9	1,027.4	995.8	970.4	993.9	1,101.3	1,212.0	1,001.1	1,147.8
一株当り配当	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00	15.00	37.00	42.00	55.00	75.00
発行済み株式数 (百万株)	52.14	52.14	45.61	45.66	45.66	45.66	45.66	45.66	53.38	53.38

出所：同社資料より Omega Investment 作成



General disclaimer and copyright

本レポートは当該企業への取材や決算資料等を元に作成・表示したものです。その内容及びデータの正確性、完全性、信憑性を保証するものではありません。本レポートは、情報提供のみを目的としており、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。オメガインベストメントは、本レポートの使用により発生した結果について一切の責任を負うものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への取材を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はオメガインベストメントのリサーチによるものです。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はオメガインベストメントに帰属します。配布、譲渡、複製、及び転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。