



2024年12月期第2四半期（中間期） 決算補足説明資料

株式会社イトーキ（東証プライム:7972）

2024年8月5日



目次

1. 2024年12月期第2四半期（中間期）決算の状況
2. 2024年12月期 通期見通し
3. Office3.0
4. サプライチェーン改革
5. 7Flags03.成長分野事業の確立

売上高 : 過去最高

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（想定通り）

営業利益 : 前年同期並み

増収効果（概ね想定通り、前年同期過去最高水準の維持）

中間純利益 : 過去最高


増収効果、および特別利益（非事業用資産の売却等）

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
- ・ 賃上げ・専門人財の採用やDX推進のためのIT基盤強化等の戦略的な販管費増加および第2四半期における製品ミックスによる影響はあるものの、増収効果により、営業利益は**前年同期並み**

設備機器・パブリック事業

- ・ 研究施設向け設備における需要が好調に推移したものの、前年同期に好調だった博物館、美術館の展示ケース等の公共施設向け設備等における想定内での需要反動減により、**減収**
- ・ 博物館、美術館の展示ケース等の公共施設向け設備等の想定内の減収影響はあるものの、研究施設向け設備の増収効果および販管費の抑制により、**増益**



1. 2024年12月期第2四半期（中間期）決算の状況

第2四半期（中間期） 連結業績

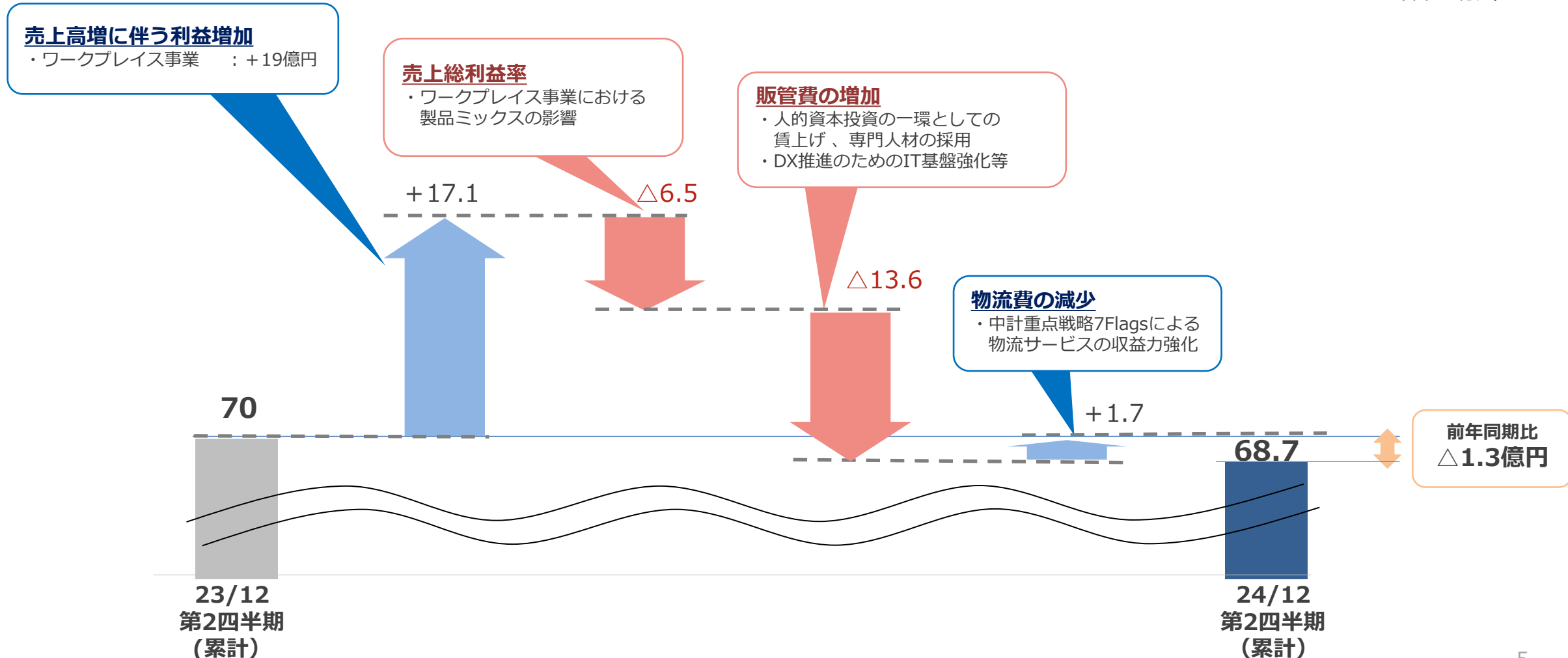
2024年1月1日～2024年6月30日

単位：億円	23/12 第2四半期		24/12 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	681	—	725	—	+43	+6.3%	1,375	52.7%
売上原価	411	60.4%	444	61.3%	+32	+7.9%	—	—
売上総利益	270	39.6%	280	38.7%	+10	+3.9%	—	—
販管費	200	29.4%	212	29.3%	+11	+6.0%	—	—
営業利益	70	10.3%	68	9.5%	△1	△2.0%	100	68.7%
経常利益	70	10.4%	68	9.4%	△2	△3.6%	100	68.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	47	6.9%	50	7.0%	+3	+8.1%	70	72.7%

営業利益の増減要因（前年同期比分析）

中計重点戦略7Flagsによる売上高増や物流費の減少はあるものの、
売上総利益率の要因および販管費増により、前年同期並み

(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合わせた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
- ・ 賃上げ・専門人財の採用やDX推進のためのIT基盤強化等の戦略的な販管費増加および第2四半期における製品ミックスによる影響はあるものの、増収効果により、営業利益は前年同期並み

■ 設備機器・パブリック事業

- ・ 研究施設向け設備における需要が好調に推移したものの、前年同期に好調だった博物館、美術館の展示ケース等の公共施設向け設備等における想定内での需要反動減により、減収
- ・ 博物館、美術館の展示ケース等の公共施設向け設備等の想定内の減収影響はあるものの、研究施設向け設備の増収効果および販管費の抑制により、増益

■ その他

- ・ IT・シェアリング事業のセグメント変更に伴う会計方針の変更、連結子会社の減益

2024年1月1日～2024年6月30日

単位：億円	23/12 第2四半期	24/12 第2四半期	増減		
			金額	増加率	
ワークプレイス事業	売上高	491	540	+48	+10.0%
	営業利益	52	52	△0	△0.8%
	〔営業利益率〕	〔10.7%〕	〔9.7%〕	—	〔△1.0pts〕
設備機器・パブリック事業	売上高	182	176	△6	△3.3%
	営業利益	15	15	+0	+3.8%
	〔営業利益率〕	〔8.3%〕	〔8.9%〕	—	〔+0.6pts〕
その他	売上高	7	7	0	+3.0%
	営業利益	2	0.6	△1	△70.5%

連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリー

2024年1月1日～2024年6月30日

単位：億円

連結貸借対照表要旨	2023年12月末	2024年6月末	増減	摘要
流動資産	733	744	11	短期借入金による現金及び預金の増加
固定資産	441	462	21	戦略的投資による固定資産取得の増加
資産合計	1,174	1,207	+32	
流動負債	473	608	134	自己株式取得のための短期借入金の増加
固定負債	150	127	△23	長期借入金から短期借入金への振替による減少
負債合計	624	735	+111	
株主資本合計	534	450	△84	自己株式
純資産合計	549	471	△78	

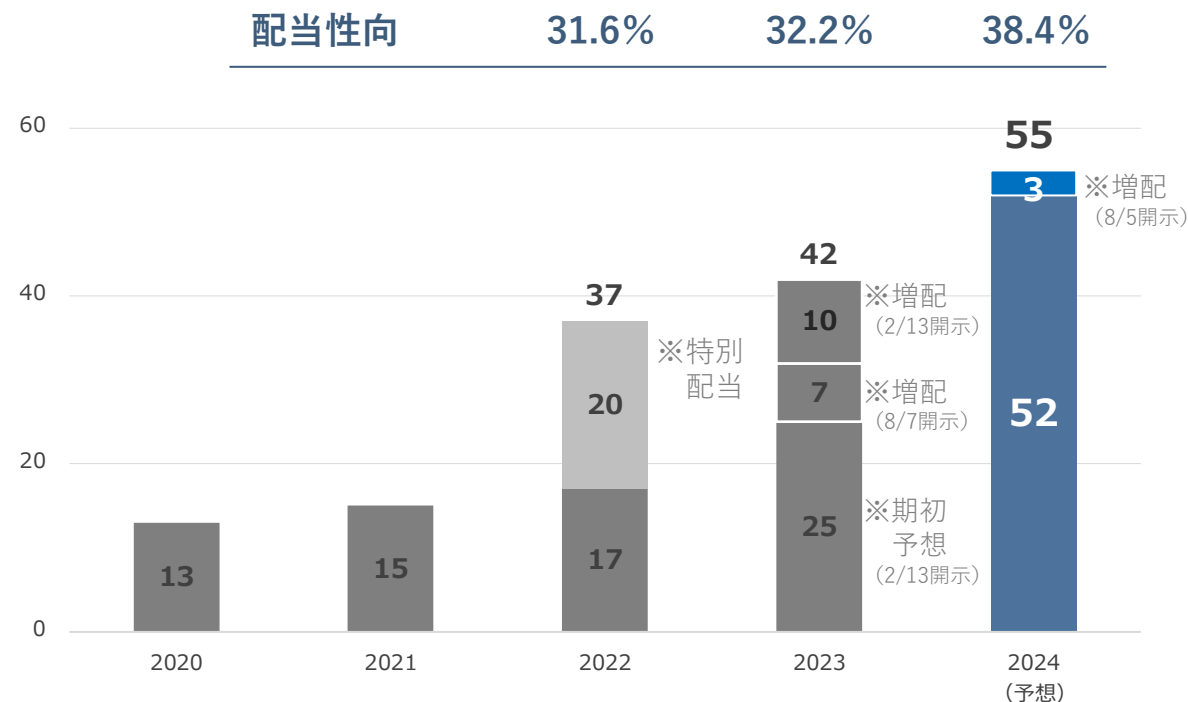
連結キャッシュフロー計算書要旨	2023年中間期実績	2024年中間期実績	摘要
営業活動によるキャッシュ・フロー	40	△35	仕入債務の支払（一過性の増加）および給与・賞与支給額の増加による減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	△32	△29	ERPパッケージの導入と物流子会社株式取得の支出による減少
フリーキャッシュ・フロー	8	△64	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△32	102	短期借入金による増加
現金及び現金同等物の増減額	△24	38	
現金及び現金同等物の期末残高	229	275	

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





2. 2024年12月期 通期見通し

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
ワークプレイス事業	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・パブリック事業	売上高	368	+1	+0.4%
	営業利益	19	+0	+4.9%
	〔営業利益率〕	〔5.2%〕	〔5.4%〕	—

網掛けは過去最高

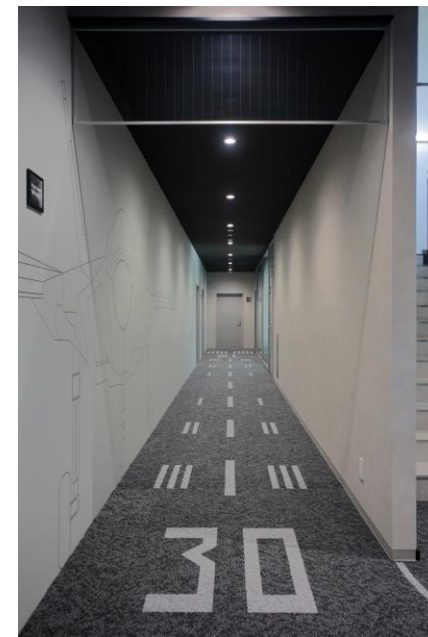
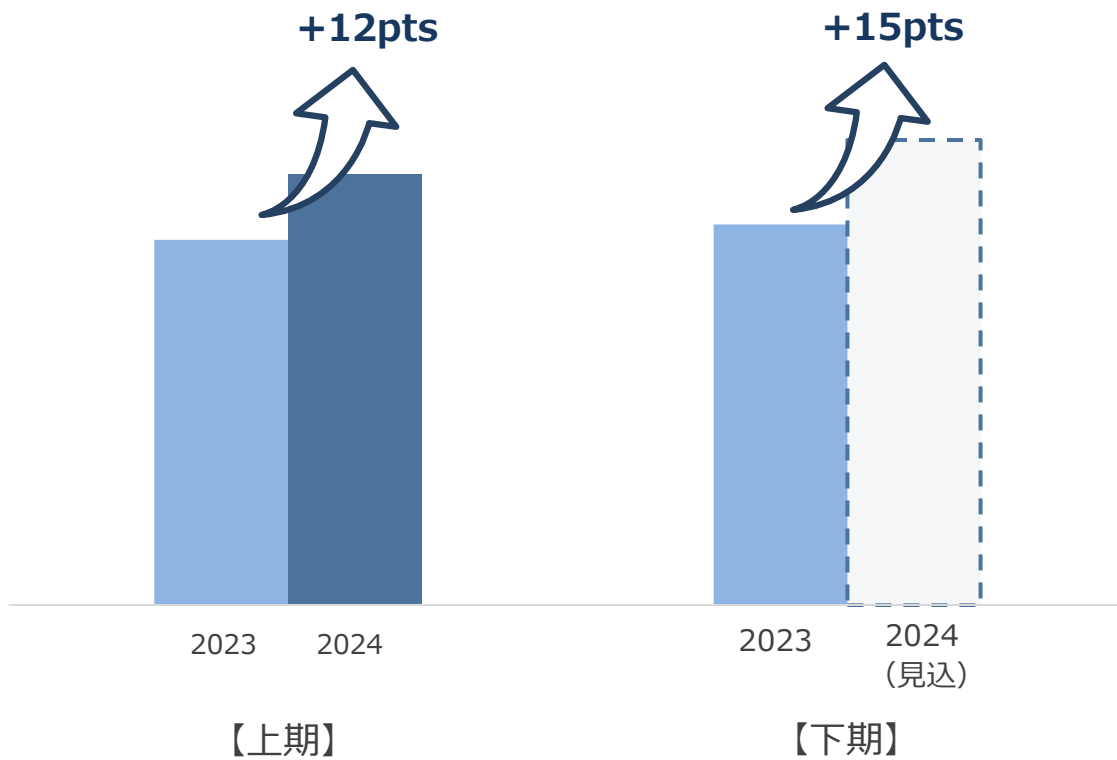
単位：百万円

	中間期（1月～6月）			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2024年度	72,510	6,866	6,837	5,086
2023年度	68,190	7,002	7,095	4,707
2022年度	63,756	4,371	4,416	3,676
2021年度	61,635	2,973	2,830	2,290
2020年度	64,704	2,631	2,506	1,203
2019年度	63,672	1,927	1,936	965
2018年度	60,610	2,197	2,314	1,722
2017年度	59,111	3,760	3,927	2,680
2016年度	55,144	3,089	3,188	1,864
2015年度	55,684	3,387	3,513	2,631
2014年度	54,332	2,639	2,793	2,100
2013年度	55,113	3,431	3,589	2,634
2012年度	58,416	4,155	4,316	3,513
2011年度	45,067	1,494	1,839	724

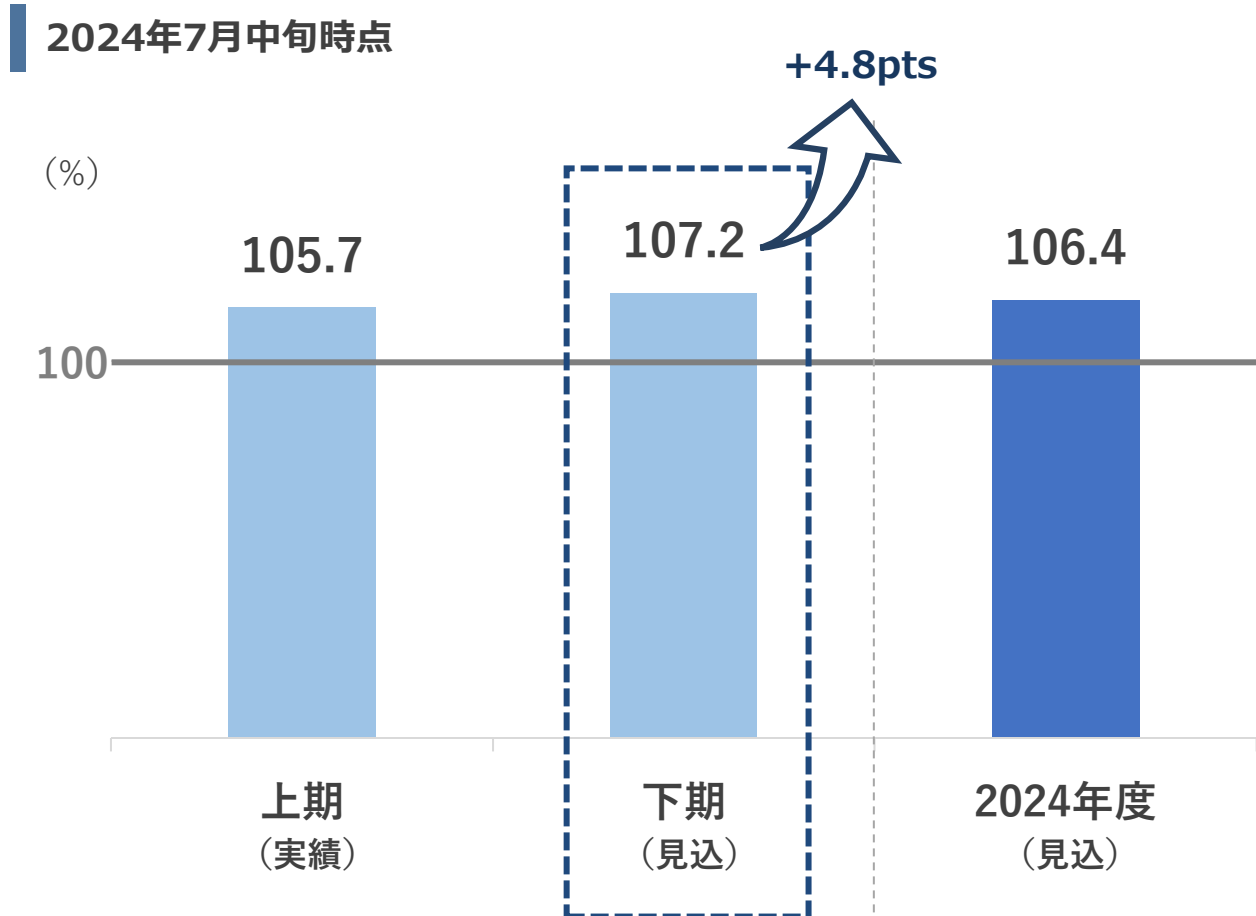
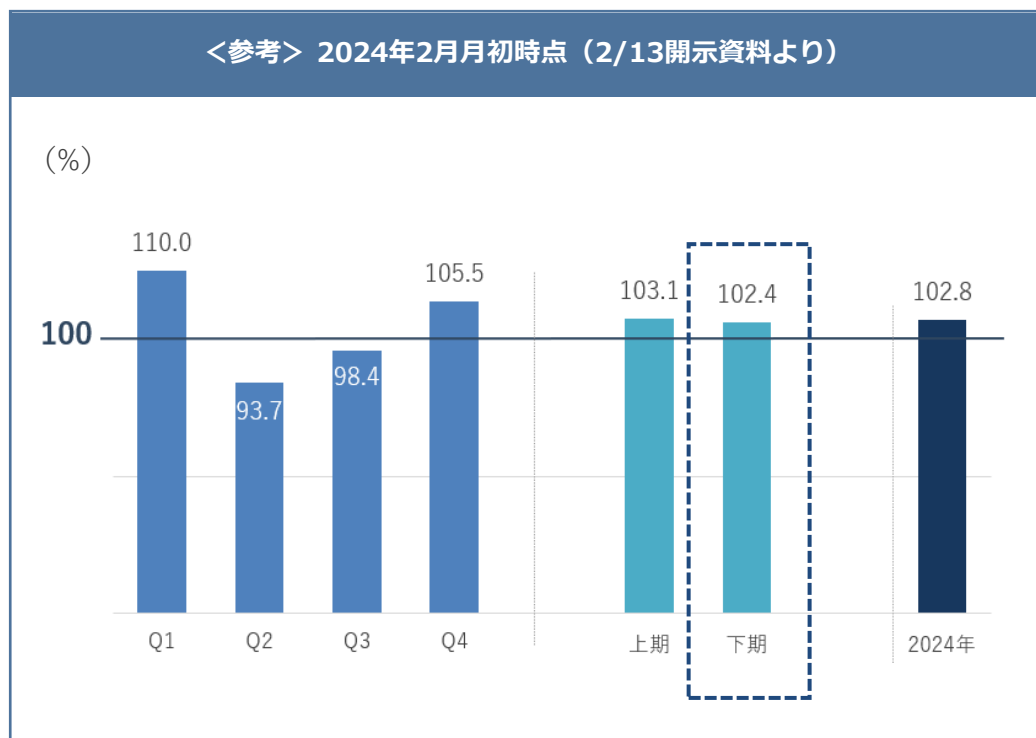
下期予想 売上650億円（前年同期647億円）、営業利益31億円（前年同期15億円）

2024年7月中旬時点

- ・ 首都圏以外地域の民間企業の商談状況
- ・ 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：金額ベース

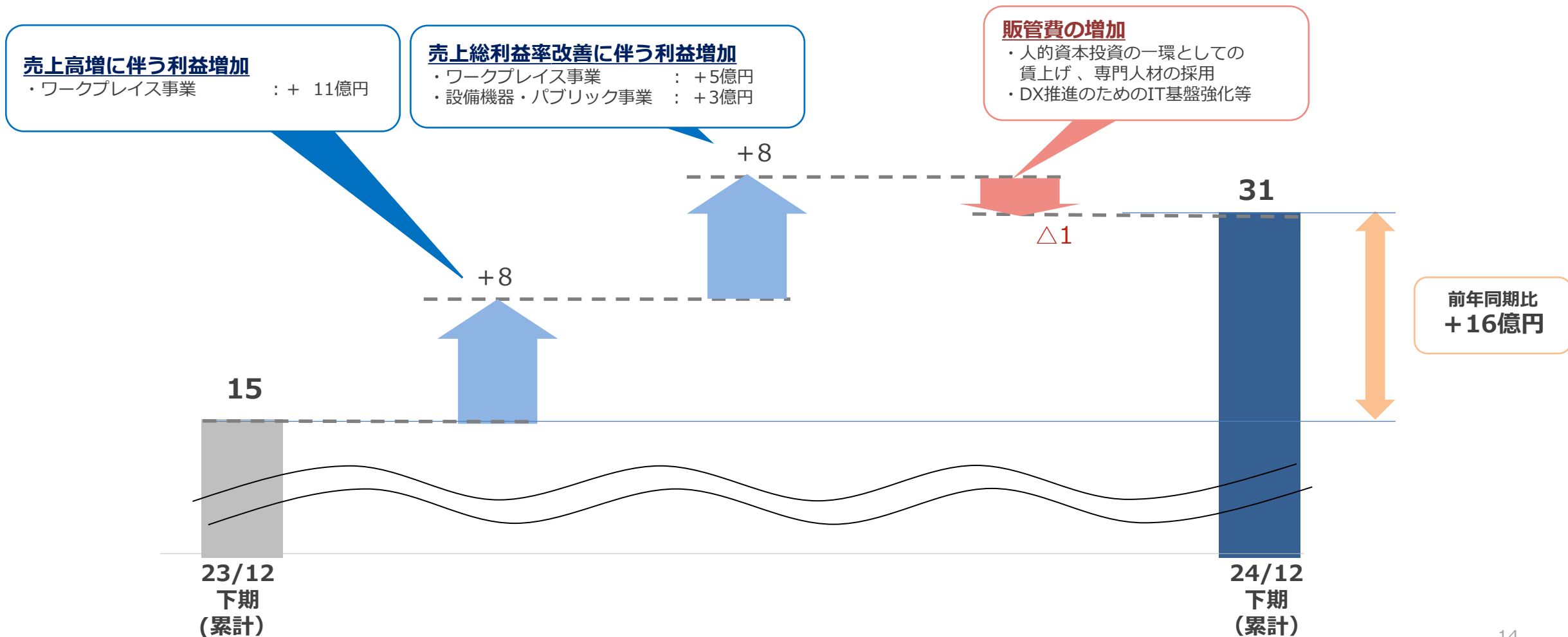


- ・ ワークプレイス事業および設備機器パブリック事業の合算
- ・ 前年同時期の保有商談額を100とした場合の当期保有商談割合：金額ベース



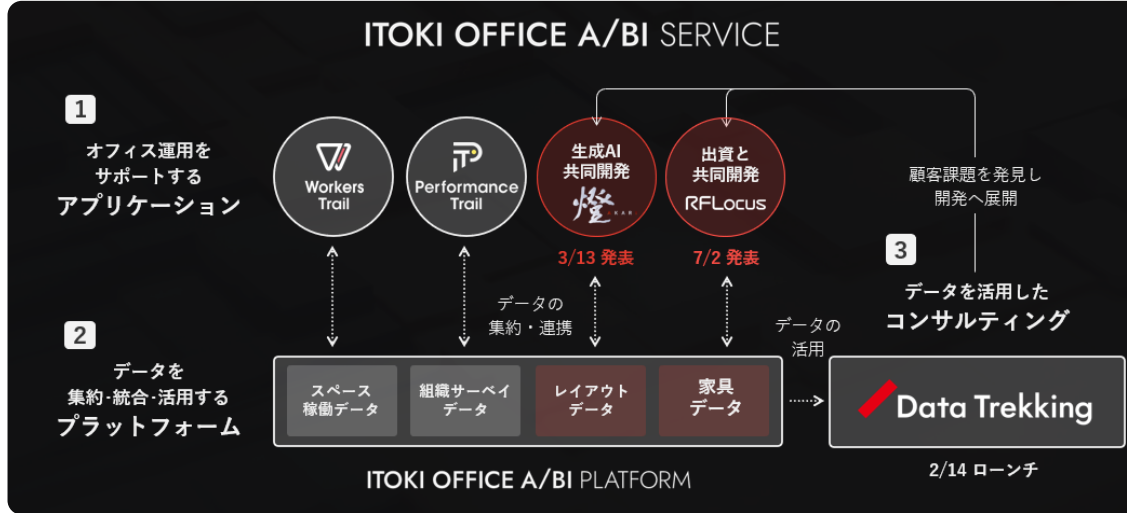
営業利益の増減見込み（前年下期比較）

（単位：億円）



A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a long, light-colored wooden counter with a metal railing. To the right, a staircase with light-colored steps leads up. In the background, there is a meeting area with several tables and chairs. The ceiling is white with recessed lighting. The overall atmosphere is bright and clean.

3. Office3.0



アルサーガパートナーズへ出資

今回の出資により、データ活用基盤をさらに盤石なものとし、当社の強みである“Tech × Design based on PEOPLE”に磨きをかけ、DXによるビジネスの新たな価値創造を目指して参ります。



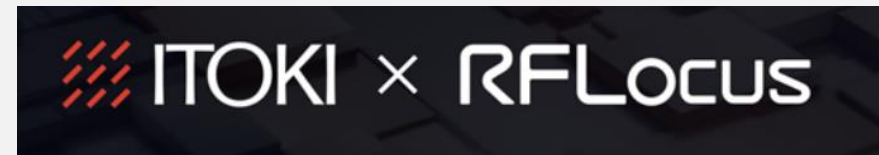
燈と共同開発契約を締結

「ITOKI OFFICE A/BI SERVICE」の取り組みの一環として、オフィスデザイン自動生成AIと関連したアプリケーションの開発を開始しました。燈の空間スキャン技術によりオフィスのデジタルツインを高速に構築し、当社に蓄積されたオフィスデータを活用することで、オフィスデザインを瞬時にシミュレーションできるアプリケーションの実現を目指します。



RFルーカスへ出資

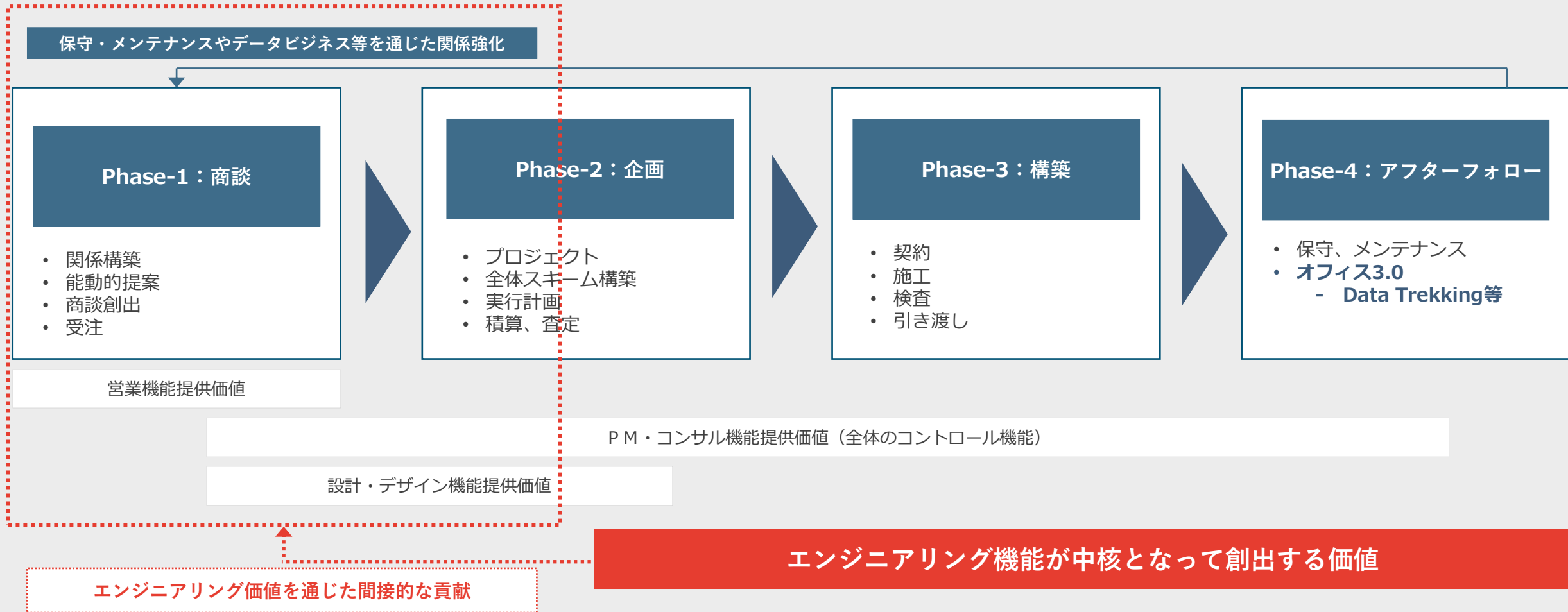
RFIDをオフィス家具に付与することで、家具のIoT化を実現。オフィスデータを活用したコンサルティングサービス「Data Trekking」の質的向上を図ります。また、オフィス家具のセンシングデータを収集するアプリケーション「Office Asset Finder (仮称)」を開発し、高度なアセットマネジメントをサポートする新サービスの実現を目指します。






4. サプライチェーン改革

- サプライチェーン改革（イトーキエンジニアリングサービスの統合、エンジニアリング本部始動）により、より上流から案件の創出 ⇒ ビジネスモデルの拡張を図る
- イトーキ史上初となる大型案件の獲得（Q4に寄与）



A modern office interior featuring a long, light-colored wooden counter in the foreground. In the background, a staircase with a light-colored carpet and wooden walls is visible. The ceiling has recessed lighting, and there are large windows with blinds. The overall atmosphere is bright and professional.

5. 7Flags03.成長分野事業の確立 - 新市場参入 -

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



- ・ 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



- ・ 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**



- ・ 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

A photograph of a modern interior space, likely a lounge or dining area. The foreground features a long, light-colored wooden counter with a dark metal railing. To the right, a staircase with light-colored steps and a wooden wall is visible. In the background, there are tables and chairs, and large windows with blinds. The overall atmosphere is bright and clean.

APPENDIX

中計重点戦略 7 Flags進捗状況

7 Flags		上半期（一例）	下半期（一例）
0 1	Office1.0/2.0 領域	<ul style="list-style-type: none"> オルガテックへの出展 新製品 	<ul style="list-style-type: none"> 価格改定（2024.7～） XORK11F改修 新商品発売（コワーク商品群、アドセルヘキサ他） 大型プロジェクト商談プロジェクト
0 2	Office3.0領域	<ul style="list-style-type: none"> Data Trekkingローンチ 燈との協業 RFルーカスとの協業 	<ul style="list-style-type: none"> Coming Soon !
0 3	専門施設領域	<ul style="list-style-type: none"> 設備機器エンジニア領域戦略的人材強化（ハノイ工科大学人財登用） マグビット発売（ダルトン） 	<ul style="list-style-type: none"> Coming Soon !
0 4	高収益化 SCM改革 業務プロセス改革（DX化）	<ul style="list-style-type: none"> 次期生産体制（生産再編）PJ開始 次期物流改革PJ開始 次期エンジニアリング改革PJ開始 ソーア社買収（物流体制強化） IES統合&エンジ本部立ち上げ準備（組織改革による効率化） 	<ul style="list-style-type: none"> ERP稼働開始（営業系） Coming Soon !
0 5	グループシナジー	<ul style="list-style-type: none"> ダルトン構造改革PJ開始 ソーア社買収（*04と同じ） （グループ外キャッシュアウト削減） ダルトン商品内作拡大検討開始 	<ul style="list-style-type: none"> ERP稼働開始（営業系） Coming Soon !
0 6	人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ハノイ工科大とのパートナーシップ締結 ハノイ、インターシップ受入 7月：滋賀県と高度外国人材に関する覚書締結 京橋CILKをリニューアル 名古屋オフィスをリニューアル HPをリニューアルオープン 1,000人の全体集会 	<ul style="list-style-type: none"> XORK11F改修 選択型研修（組織別） タレントマネジメントシステムの充実 女性管理職プール人材の強化 グループ間異動による適正配置（採用強化、シニア活用）
0 7	財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> 非事業用資産の売却 株主優待開始 	<ul style="list-style-type: none"> 様々な資金調達オプションの確保

イトーキ、より“人”を基軸とし、新中期経営計画の実現にフォーカスした『統合報告書2024』発行のお知らせ



特集ページ

特集1: イトーキの強み

「Tech×Design Based on PEOPLE」でデザインの付加価値が認められる市場を作る



特集2: ちえくり改善

現場力の源泉、ちえくり改善

自分で考えだして自分でつくる。自分たちの困りごとを自分たちで改善していく。そんなローコストで人にやさしい改善活動、それが「ちえくり」です。イトーキの現場では、この「ちえくり」が日常的に行われ、これが現場力の源泉になっています。

生産現場はP37をご覧ください。



特集3: 女性活躍推進、グローバル人材育成

女性活躍推進
女性社員の力をイトーキの新たな成長力に



人的資本経営座談会

社員と会社は共に高め合う関係性へ

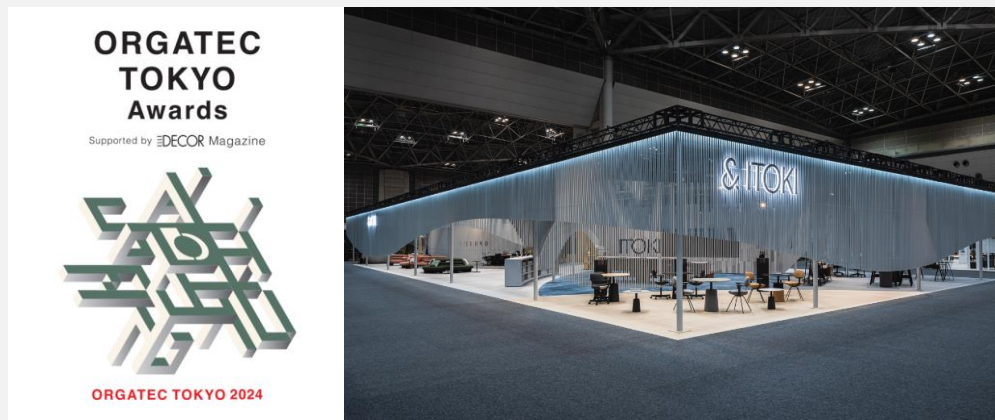
経営の最前線にいる各社に集まっていたが、イトーキの魅力や仕事のやりがい、これからの経営、経営に対する期待などについて座談会形式で話を聞きました。



[統合報告書2024](#)

ORGATEC TOKYO 2024 ～ 「ORGATEC TOKYO Awards」で「準グランプリ」および 「出展者が選ぶベストブース」を受賞～

今回のイベントテーマである「SHIFT DESIGN」を体現するブースとして、独自のコンセプトや高いデザイン性、優れた技術の観点から審査が行われました。当社は、グローバルな発想でのブランドを越えた新しいオフィス空間・家具の提案や、オーガニックな動線などを評価いただき受賞に至りました。



社員にフォーカスを当てた広告「イトーキの顔」 ～ 「日本BtoB広告賞」新聞部門で銀賞を受賞～

日本経済新聞朝刊等に掲出した広告「イトーキの顔」（掲出日：2024年12月18日（月）から12月22日（金）までの5日間連続）が、一般社団法人日本BtoB広告協会が主催する第45回「2024日本BtoB広告賞」新聞部門において、銀賞を受賞しました。



イトーキ × ハノイ工科大学 インターンシッププログラムに関する契約を締結

高度理系人財の採用強化に向け、ハノイ工科大学（ベトナム）とインターンシッププログラムに関する契約を締結しました。2023年には2名のハノイ工科大学卒業生が入社し、2024年10月以降に入社する9名の採用も内定しています。今夏実施予定のインターンシッププログラムではハノイ工科大学の学生10名程度を受け入れ、今後更なる採用強化につなげていく予定です。



イトーキ × 滋賀県 相互連携に関する覚書を締結

高度外国人材の獲得・定着に向け、滋賀県と産業ひとつづくり推進における相互連携に関する覚書を締結しました。ベトナム・ハノイ工科大学と産学官連携を進めることにより、同大学生の人財育成プログラム充実およびキャリア形成への寄与、滋賀ブランドの向上、将来的な高度外国人材の獲得・定着を目指してまいります。



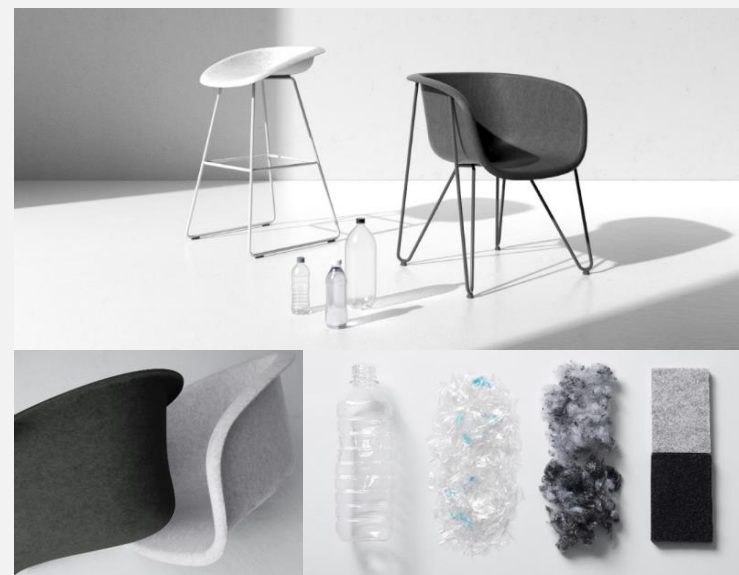
ADDCELL Hexa (アドセルヘキサ)

チームミーティングに最適な六角形高機能クローズドブースを開発。大型ディスプレイを設置でき全員が見やすいレイアウトにすることでチームの一体感が生まれやすい六角形形状を採用しています。特徴的な外観がオフィスの象徴として存在感を生み出しつつ、ガラス面を大きく取った抜け感のあるデザインが開放感をもたらしコミュニケーションを誘発します。



Refelt (リフェルト)

リサイクルマテリアルを上質なデザインに仕上げたフェルトチェア。背座シェルには使用済みのペットボトルを回収、再資源化した繊維を約50%含むポリエステルフェルトを採用し、従来のプラスチックモールドによるチェアパーツと比べて製造エネルギーとCO2排出量を抑えました。座クッションにも製造過程や製品使用後に発生するウレタン端材を粉砕し再成型したチップウレタンを採用しています。



<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/company/ir/>

明日の「働く」を、デザインする。