



# 2025年12月期第2四半期（中間期） 決算補足説明資料

2025年8月4日

株式会社イトーキ（東証プライム：7972）



## 目次

1. 2025年12月期上期振り返り、通期業績予想
2. 2025年12月期第2四半期（中間期）決算概況
3. ワークスペース事業
4. 設備機器・パブリック事業

A modern office interior featuring a long, light-colored wooden counter on the left and a staircase with light-colored steps on the right. The ceiling is white with recessed lighting. The overall atmosphere is bright and professional.

# 1. 2025年12月期上期振り返り、通期業績予想

- **過去最高値（中間期およびQ2四半期）を更新**

売上高 : 4期連続の増収（中間期）、3期連続で過去最高の売上高を更新

営業利益 : 過去最高益を更新

- **想定を上回る進捗により、通期業績予想を上方修正**

- **中期経営計画 最終年度（2026年度）売上高を1年前倒しで達成の見込み**

## 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たりニューアル案件やオフィス移転などを中心に**増収**
- 増収効果および空間デザインを起点とするオフィスの付加価値提供を通じた利益率改善により、**増益**

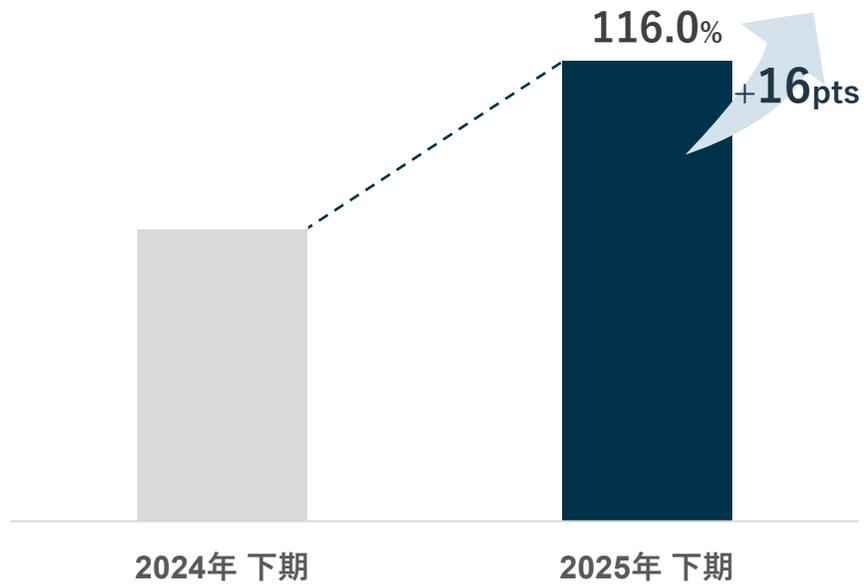
## 設備機器・パブリック事業

- 主に物流施設向け設備における資材高等を背景とした着工・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**
- 物流施設向け設備等における着工・竣工の遅れの影響はあるものの、研究施設向け設備における増収効果、利益率の改善により、**増益**

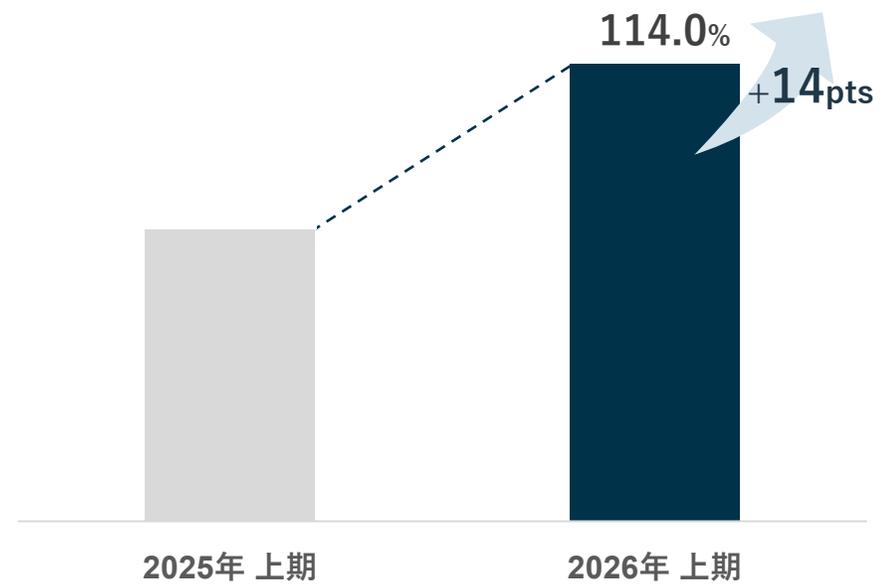
## 保有商談の状況 (2025年7月末日時点)

- ・ 連結 (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

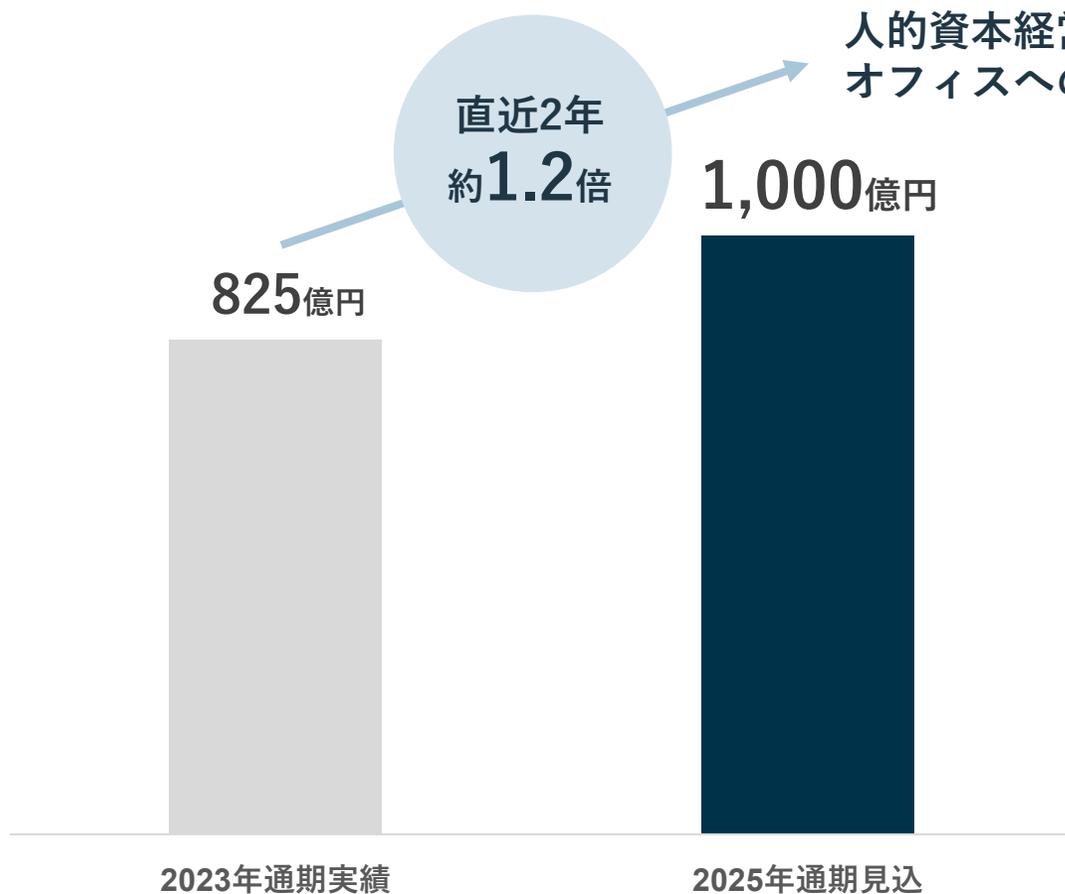
### 下期



### 上期



## オフィス事業の売上



01

国内オフィス売上が通期1,000億円に到達見込み

02

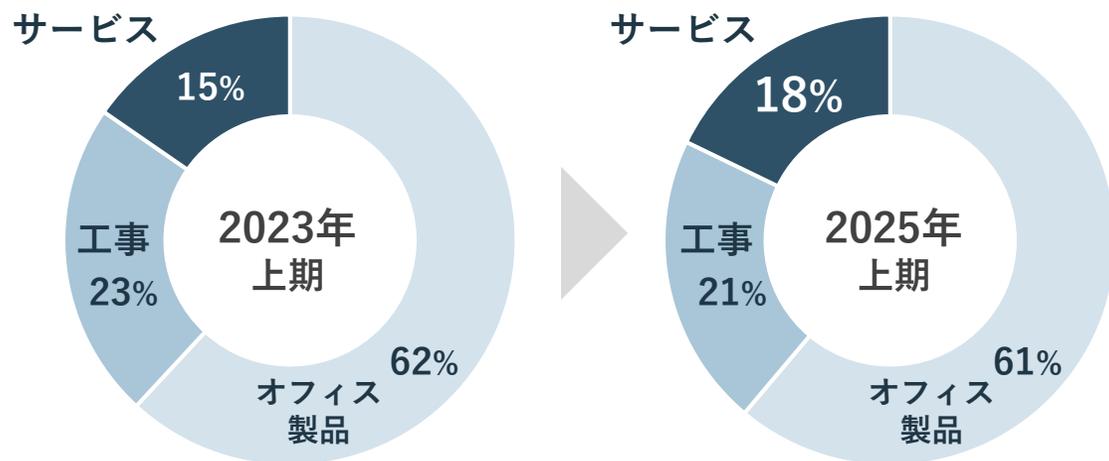
首都圏から地方都市への広がり

03

工場／研究所におけるOffice2.0  
(グループ会社 ダルトンの経営改革)

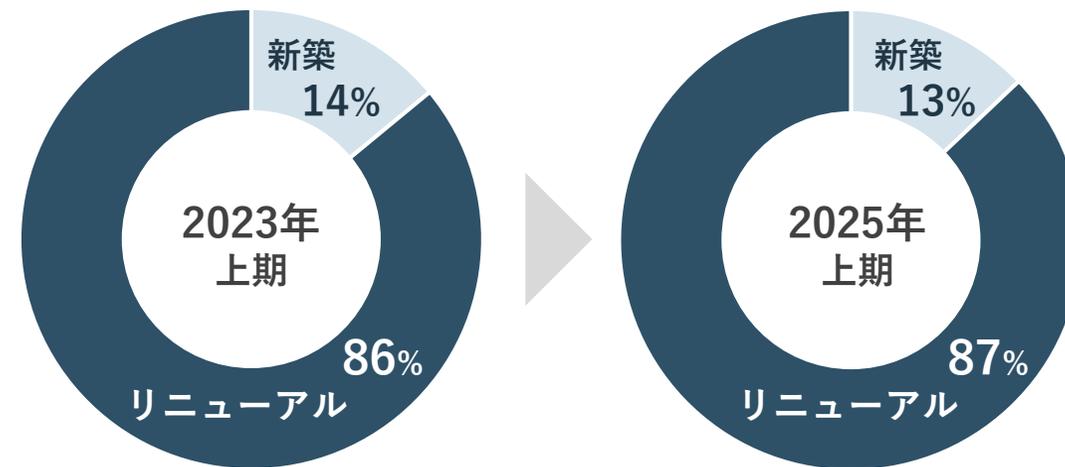
## オフィス事業の売上構成

(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

## 新築、リニューアル案件の割合



引き続きリニューアル好調

## Office2.0：オフィス空間一体での付加価値提案



株式会社朝日新聞社様

朝日新聞社らしさを表現するインテリアとして、来客エリアには新聞紙を裁断して固めたオリジナルの天板を採用。フロアや会議室のサインには新聞印刷の原理である減法混色や新聞のトンボマークを取り入れるなど、至るところで企業アイデンティティを体感できるインテリアデザイン。



デザインギャラリーサイト  
ITOKI WORK-Style Design



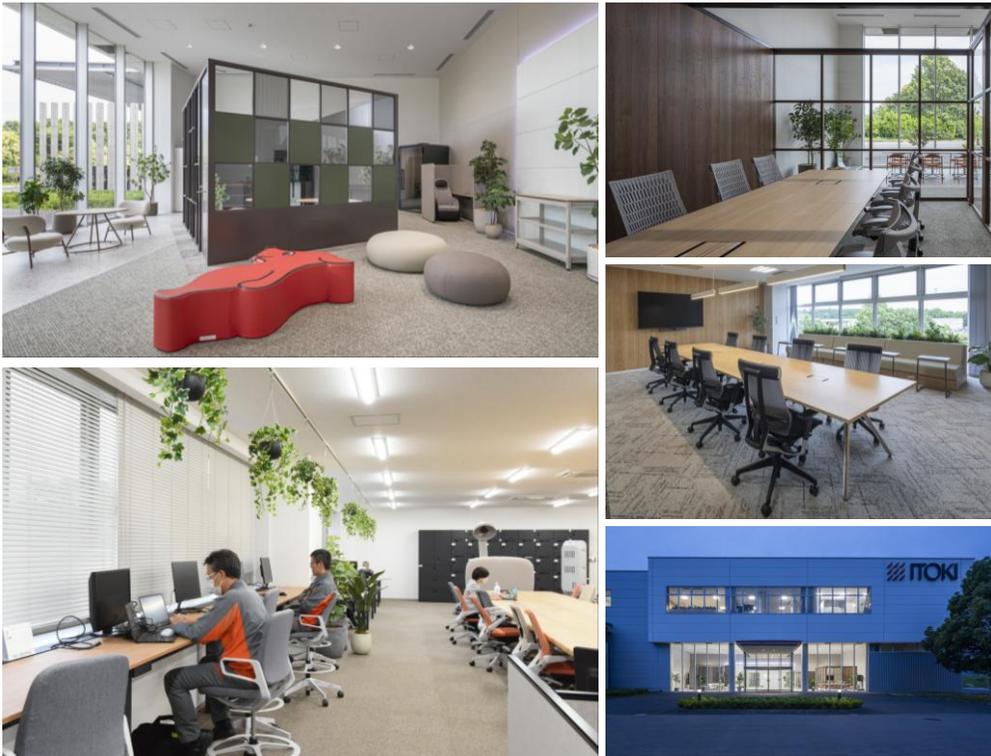
東洋エンジニアリング株式会社様

オフィス全体を「青い惑星」に見立て、有機的なフォルムとサステナブル素材を融合。プラントの配管を想起させる“アール（曲線）”を随所に取り入れたほか、特注の家具やオリジナルフォント「HAIKAN Gothic」、再生素材を使ったモジュール家具など、細部に至るまでTOYOらしさを表現。



デザインギャラリーサイト  
ITOKI WORK-Style Design

## 工場（ワークプレイス事業）

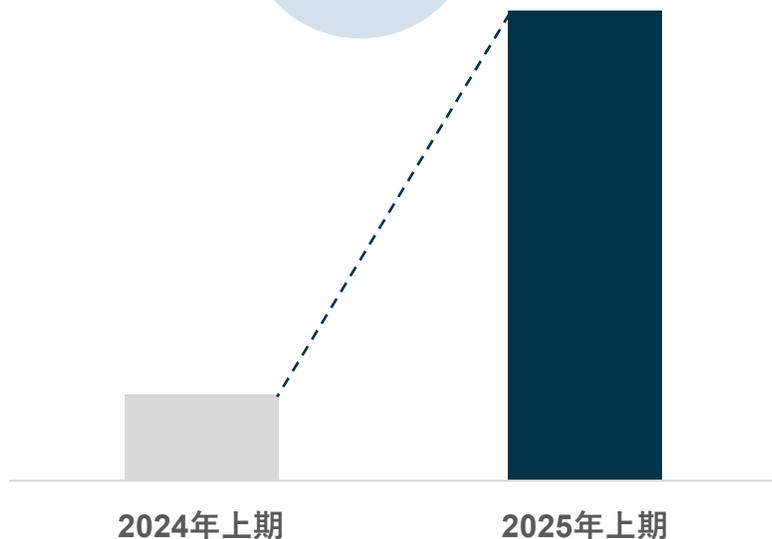


## 研究所：ダルトン（設備機器・パブリック事業）



## 見積り件数

前年同期比  
約5.5倍

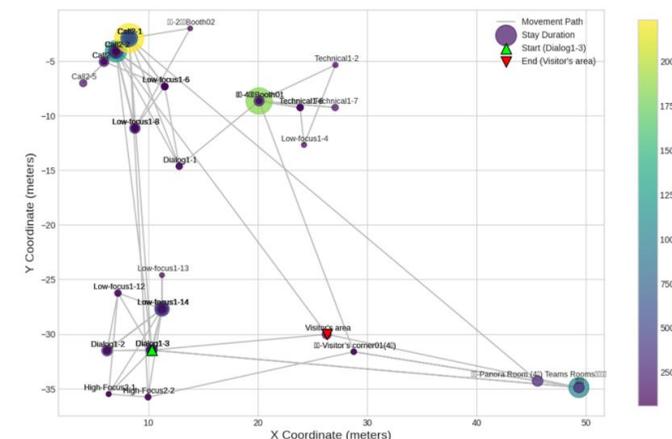


## トピックス

### 生産性をAIで可視化、 イトーキ×松尾研究所が生産性の共同研究を開始



記者発表会の様子（2025年7月29日開催）



AI解析によるモビリティとパフォーマンス検証

株式会社松尾研究所とともに、AI技術を活用した「オフィスにおけるマルチモーダルデータ活用による生産性評価研究」を開始しました。本研究では、従来のオフィス稼働データや主観的なパフォーマンスサーベイデータに加え、オンライン上の行動履歴やウェアラブルデバイスによるライフログデータを活用し、働く環境・働き方・働く人の生産性との関係性を多面的に分析します。目的は「生産性の定義と向上に寄与する行動・環境モデルの構築」と「生産性の客観的な計測・検証手法の確立」の2点です。今後は社内実証を経て、大規模実証、サービスとしての展開を視野に入れています。

## 培ってきた高い技術とノウハウを活用し事業領域を拡大、新たな市場への参入

### 今後の見通し

- 減収の年初通期計画に対し、上期は12.6%増収、営業利益は通期計画を超過
- 納入先の着工・竣工遅れの影響で期ズレしていた案件が進捗し、2026年営業利益30億円の中期目標が視野に
- 新規領域への進出による来期以降の業績への寄与

シャトル台車式自動倉庫システム  
システムストリーマーSAS-R



薬剤自動ピッキングシステム  
DAP with MediMonitor

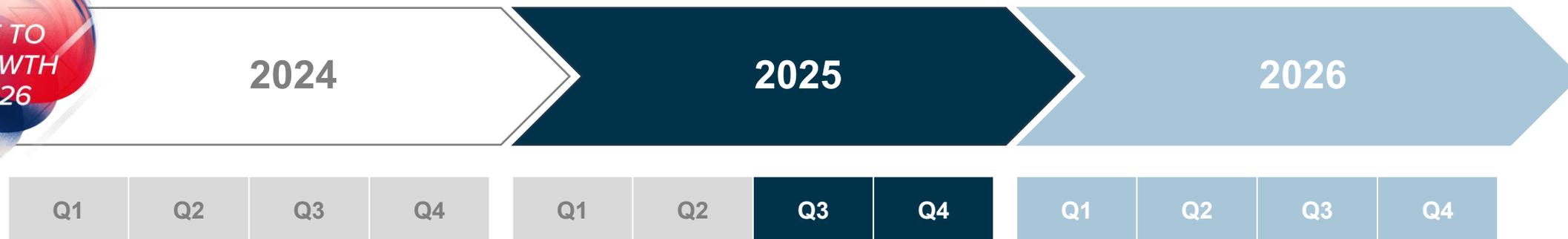


防災シェルター扉  
BOUNCEBACK





< 高収益化フェーズ > 持続的な成長力を高める



折り返し地点

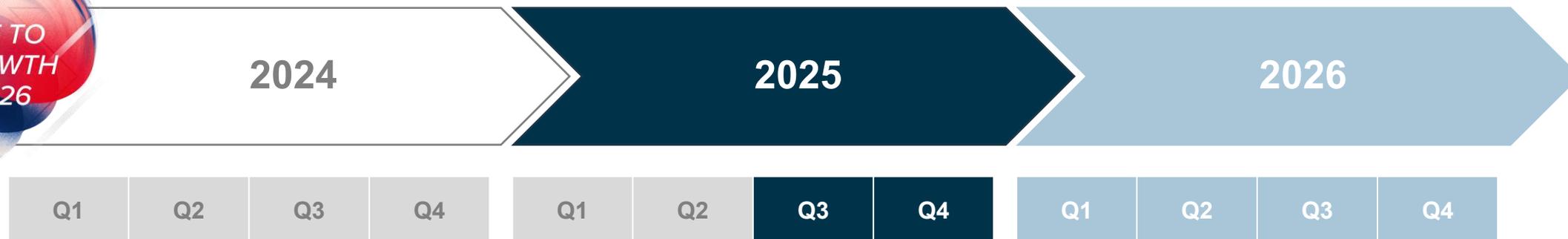


2023

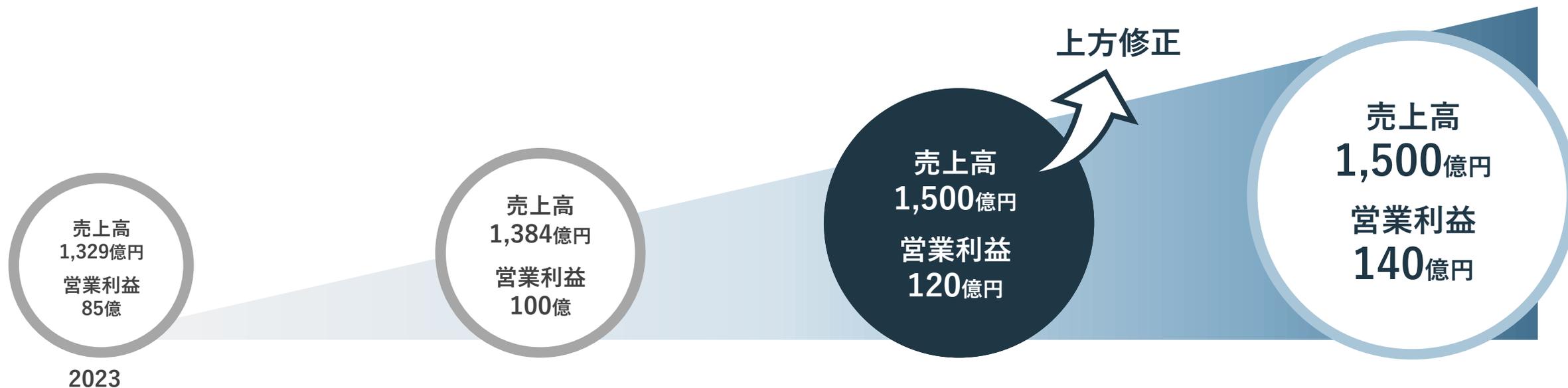




< 高収益化フェーズ > 持続的な成長力を高める



折り返し地点



# 中期経営計画 重点戦略の進捗状況

	2026年KPI	2025年上期（実績）	2025年下期（予定）
<b>7Flags 01 Office1.0／2.0 領域</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高+10%成長（2023年比）</li> <li>営業利益率10%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高+19%（2023年上期比）</li> <li>営業利益率14.1%（2023年上期10.7%）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「オフィス投資が人的資本経営に効く」の考え方のもと、地方も含めたりリニューアル需要の獲得推進</li> <li>オフィスづくりの上流から手掛けるビジネスモデルの深耕</li> </ul>
<b>7Flags 02 Office3.0領域</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単年度売上高30億円</li> <li>3年間の累積投資額25億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Data Trekking 見積り件数5.5倍（2024年上期比）</li> <li>累計投資額：約10億円（2024年～2025年2Q実績）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>データに基づく検証を通じたオフィス課題に対するソリューションとして認知度を高め、契約の積み上げを図る</li> <li>会議室不足ソリューション：Reserve Anyの拡販</li> </ul>
<b>7Flags 03 専門施設領域</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高300億円</li> <li>営業利益20億円</li> <li>開発体制の強化+50名以上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>専門施設領域での2025年上期利益は対2023年上期で約2倍に伸長</li> <li>新市場への製品投入（薬剤自動ピッキングシステム）</li> <li>開発体制の強化（専門人員累計30名）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新製品投入によるシェア拡大（保管特化型自動搬送システム、封じ込め粉砕機ほか）</li> <li>SAS-Rのバリエーション展開による拡販</li> <li>保守・点検ビジネスの早期確立を図る</li> <li>ハノイ工科大学からの採用：25年10月1名・26年1月2名</li> </ul>
<b>7Flags 04 高収益化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>製造原価+物流費5%削減（2023年比）</li> <li>1人当たり営業利益の増加+50%（2023年比）</li> <li>累積IT投資80億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上原価率3.1%削減（対2023年上期）</li> <li>ERP（SCMシステム）2025年6月稼働</li> <li>IT投資約50億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物流効率化：関西物流センター移転、フラットパック化、パレット標準化</li> <li>1人当たり営業利益改善：新ERPにより生産性向上を促進</li> </ul>
<b>7Flags 05 グループシナジー</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結グループ会社営業利益率2%改善（2023年比）</li> <li>グループ外キャッシュアウト30億円削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ外キャッシュアウト削減施策を積極的かつ着実に推進</li> <li>グループ会社営業利益率：3.4%改善（2023年上期7.0%・2025年上期10.4%）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ会社間での機能連携や内製化対応によるコストダウン活動を積極的に進める</li> <li>グループ外キャッシュアウト削減：2025年末には約25億円の削減を見込む</li> </ul>
<b>7Flags 06 人的資本</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員エンゲージメント85%</li> <li>女性管理職比率13%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員エンゲージメント82.5%（2024年）</li> <li>女性管理職比率13.2%（2025年2月時点）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>女性管理職比率の向上を継続</li> </ul>
<b>7Flags 07 財務戦略</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャッシュアロケーション戦略投資/R&amp;D/設備投資400億円</li> <li>人的資本投資100億円</li> <li>配当性向40%を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>計画通りの投資を実行</li> <li>配当性向37.4%（2024年）</li> <li>株主優待の開始（2024年）</li> <li>格付A-の取得（2024年）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な資金調達の見直し</li> <li>配当性向38.6%（2025年）</li> </ul>

# 2025年12月期 業績予想（修正）

## ■ 業績予想

- ・ 中期経営計画の2年目として、連結売上高は、+8.3%（ワークプレイス+10.6%、設備機器・パブリック+4.3%）を見込む
- ・ 連結営業利益は、120億円、+19.1%の増益を見込む

2025年1月1日～2025年12月31日 単位：億円

【連結】	2024年12月期 実績	2025年12月期 年初予想	2025年12月期 修正予想	年初予想比		前期増減	
				金額	増加率	金額	増加率
売上高	1,384	1,450	1,500	+50	+3.4%	+116	+8.3%
営業利益	100	115	120	+5	+4.3%	+20	+19.1%
経常利益	100	115	120	+5	+4.3%	+20	+19.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	71	80	83	+3	+3.8%	+12	+15.5%
〔営業利益率〕	〔7.3%〕	〔7.9%〕	〔8.0%〕	—	〔+0.1pts〕	—	〔+0.7pts〕

【セグメント】		2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	2025年12月期 修正予想	年初予想比		前期増減	
					金額	増加率	金額	増加率
ワークプレイス事業	売上高	1,022	1,120	1,130	+10	+0.9%	+108	+10.6%
	営業利益	80	96	97	+1	+1.0%	+17	+21.3%
	〔営業利益率〕	〔7.9%〕	〔8.6%〕	〔8.6%〕	—	〔±0.0pts〕	—	〔+0.7pts〕
設備機器・パブリック事業	売上高	345	315	360	+45	+14.3%	+15	+4.3%
	営業利益	18	18	23	+5	+27.8%	+5	+27.8%
	〔営業利益率〕	〔5.4%〕	〔5.7%〕	〔6.4%〕	—	〔+0.7pts〕	—	〔+1.0pts〕

A modern office interior featuring a long, light-colored wooden counter on the left and a staircase with light-colored steps on the right. The ceiling is white with recessed lighting. The overall atmosphere is bright and professional.

## 2. 2025年12月期第2四半期（中間期）決算概況

# 2025年12月期第2四半期（中間期） 連結業績



2025年1月1日～2025年6月30日 単位：億円

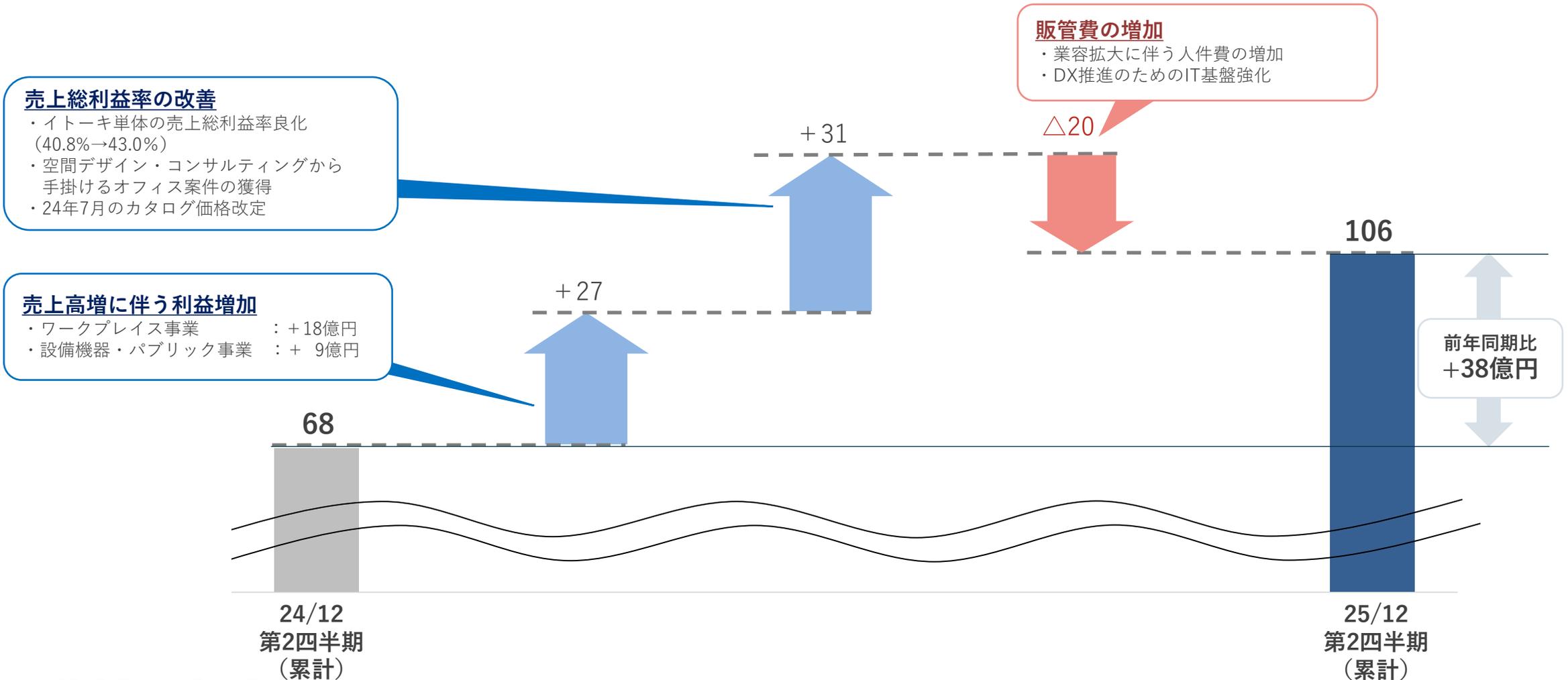
【連結】	24/12 第2四半期		25/12 第2四半期		増減		通期予想（修正後）	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増加率	金額	進捗率
売上高	725	—	792	—	+67	+9.3%	1,500	52.8%
売上原価	444	61.3%	453	57.3%	+9	+2.1%	—	—
売上総利益	280	38.7%	338	42.7%	+57	+20.6%	—	—
販管費	212	29.3%	232	29.3%	+20	+9.6%	—	—
営業利益	68	9.5%	106	13.4%	+37	+54.8%	120	88.5%
経常利益	68	9.4%	104	13.2%	+36	+53.5%	120	87.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	50	7.0%	69	8.8%	+18	+36.8%	83	83.9%

【セグメント】	24/12 第2四半期		25/12 第2四半期		増減		通期予想（修正後）		
	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	540	—	585	—	+45	+8.3%	1,130	51.8%
	営業利益	52	9.7%	83	14.2%	+30	+59.1%	97	85.8%
設備機器・ パブリック事業	売上高	176	—	198	—	+22	+12.6%	360	55.3%
	営業利益	15	8.9%	22	11.2%	+6	+41.3%	23	95.7%

# 営業利益の増減要因（前年同期からの分析）

人的資本投資を背景としたオフィス需要の拡大、空間デザイン・コンサルティングを  
起点とする高付加価値なオフィス環境の提供により、想定を上回る進捗

（単位：億円）



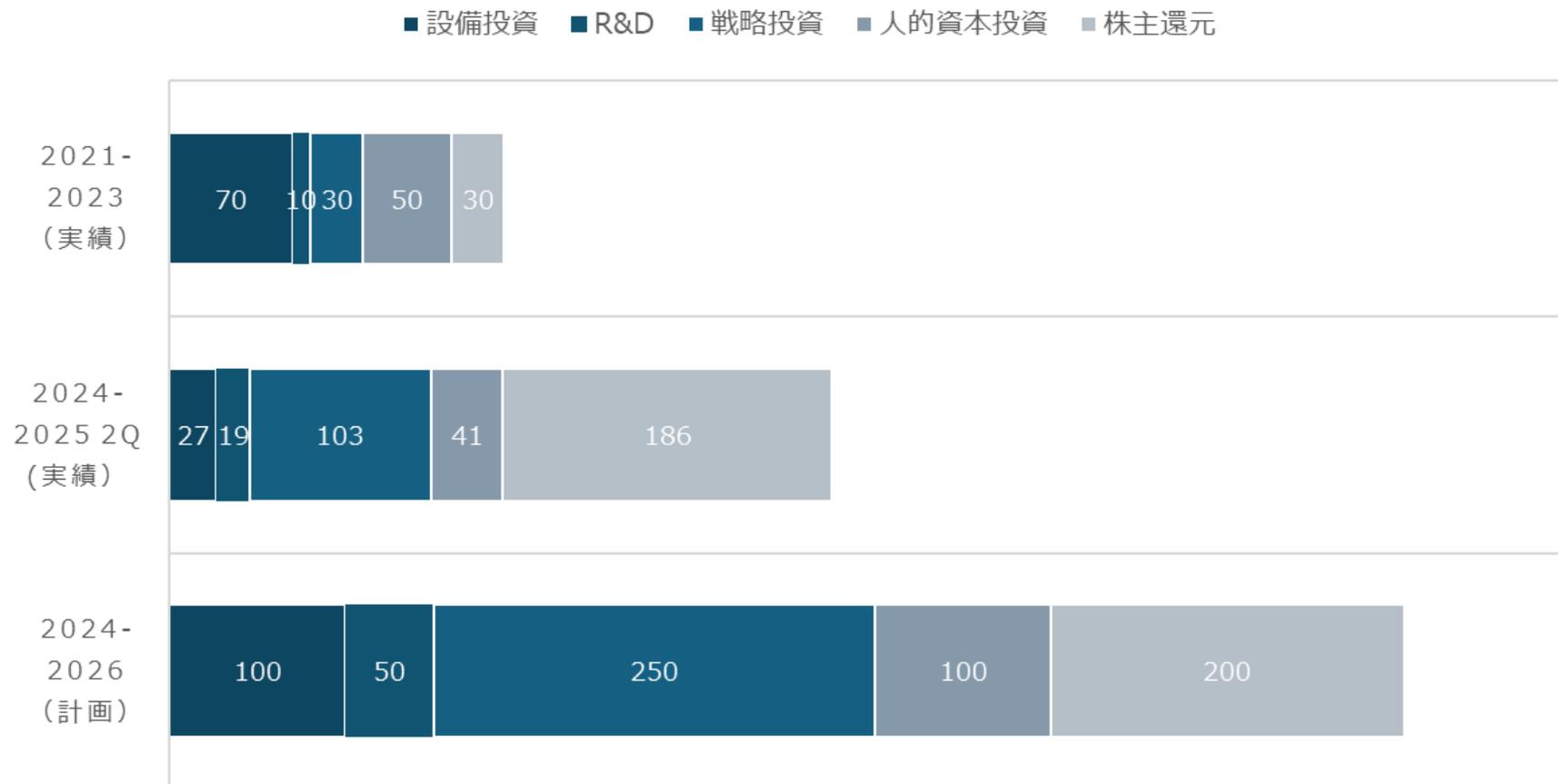
# 連結貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書サマリー

単位：億円

連結貸借対照表要旨	2024年12月末	2025年6月末	増減	摘要
流動資産	706	763	+57	現金及び預金等の増加
固定資産	498	498	△0	
<b>資産合計</b>	<b>1,205</b>	<b>1,262</b>	<b>+57</b>	
流動負債	554	499	△54	支払手形及び買掛金等の減少
固定負債	157	223	+65	長期借入金等の増加
<b>負債合計</b>	<b>711</b>	<b>722</b>	<b>+10</b>	
<b>株主資本合計</b>	<b>471</b>	<b>517</b>	<b>+45</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>493</b>	<b>539</b>	<b>+46</b>	

連結キャッシュ・フロー計算書要旨	2024年中間期実績	2025年中間期実績	摘要
営業活動によるキャッシュ・フロー	△35	40	増収等による増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△29	△24	SCMシステムの導入、工場への設備投資等による支出
フリーキャッシュ・フロー	△64	15	
財務活動によるキャッシュ・フロー	102	9	長期借入金等の増加
現金及び現金同等物の増減額	38	25	
現金及び現金同等物の中間期末残高	275	240	

- 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、2025年度上半期で54%の進捗
- R&D、戦略的投資、人的資本投資は、進捗40%で推移しており、計画通りに投資を継続
- 生産設備投資は進捗が3割弱であるものの、計画へ向けて投資を推進予定



## 1 Free Cash Flowの改善

- 継続的な収益の改善
  - ・ 空間設計などオフィスの付加価値提供による利益改善を継続
- 運転資金の管理強化による営業キャッシュフローの創出
  - ・ キャッシュコンバージョンを向上させ、2025年度末までに2024年度の営業キャッシュフローの水準から80億円の改善
- 保有資産の最適化
  - ・ 政策保有株式の見直し、非事業資産の売却は継続的に実施

## 2 グループ経営の推進

- グループ内の資産効率の向上
  - ・ 2025年度末までにグループ外キャッシュアウトを25億円削減
- 連結子会社を含む現預金の集中管理による資金効率の向上
  - ・ キャッシュマネジメントシステムの導入によりグループの余剰資金を削減
  - ・ 年間1億円の財務コストの削減
- グループとしてのガバナンスの強化

## 3 投資効率の向上

- 製造体制の最適化、効率化へ向けた投資
- 将来の成長を見据えた投資の継続
  - ・ SCMを6月にローンチ。更なるDX化を推進
  - ・ Office 3.0を事業として確立するための積極的投資
- リターンを重視した戦略的投資
  - ・ 投資判断にWACC(8%)を採用
  - ・ 投資の回収時期も考慮に入れ、投資の早期回収を目指す

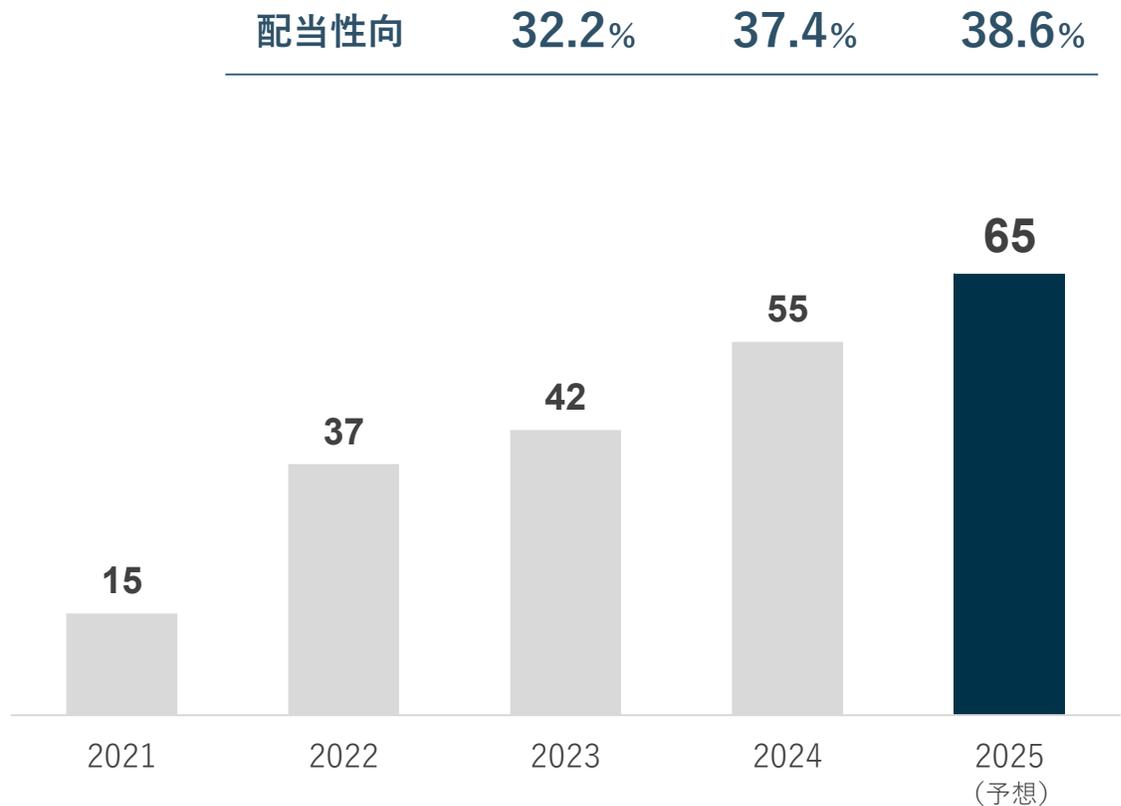
- 収益率・資産効率を向上させROICを改善
- キャッシュ創出力の増強により企業価値の向上、株主還元の原資を確保

## 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。

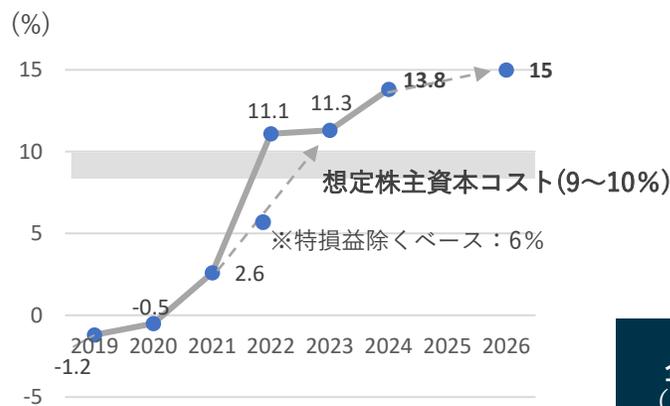
## 1株当たり年間配当金（円）の推移



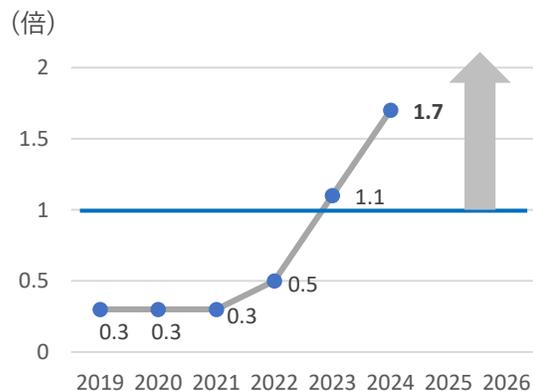
# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- ・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%）
- ・ROE15%へ向け計画通り進捗（ROE13.8% = 売上高当期純利益率5.2% × 総資産回転率1.1倍 × 財務レバレッジ2.4倍）
- ・PBRも大きく良化（PBR1.7倍 = ROE13.8% × PER11-12倍）

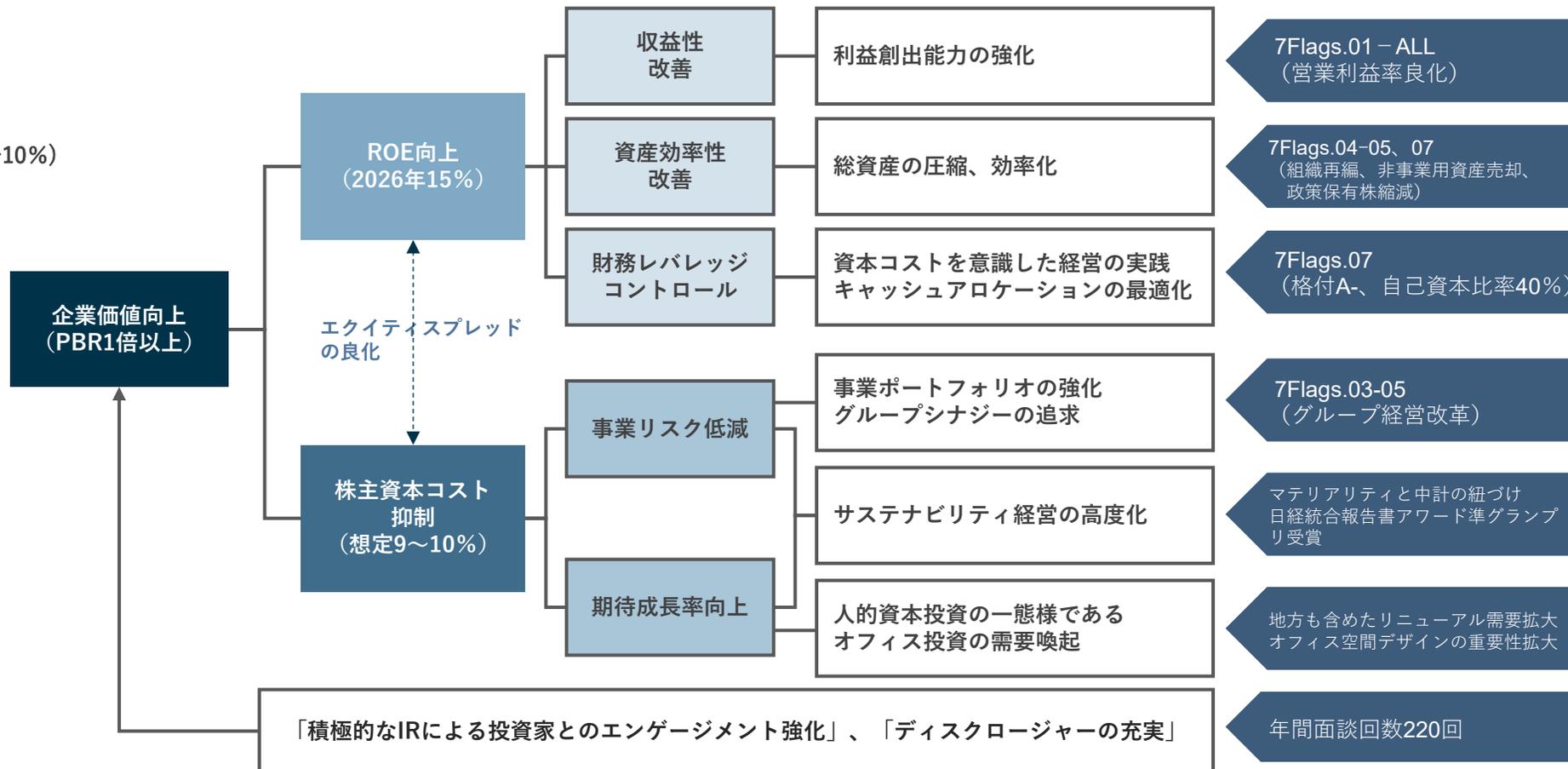
## ROEの推移



## 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





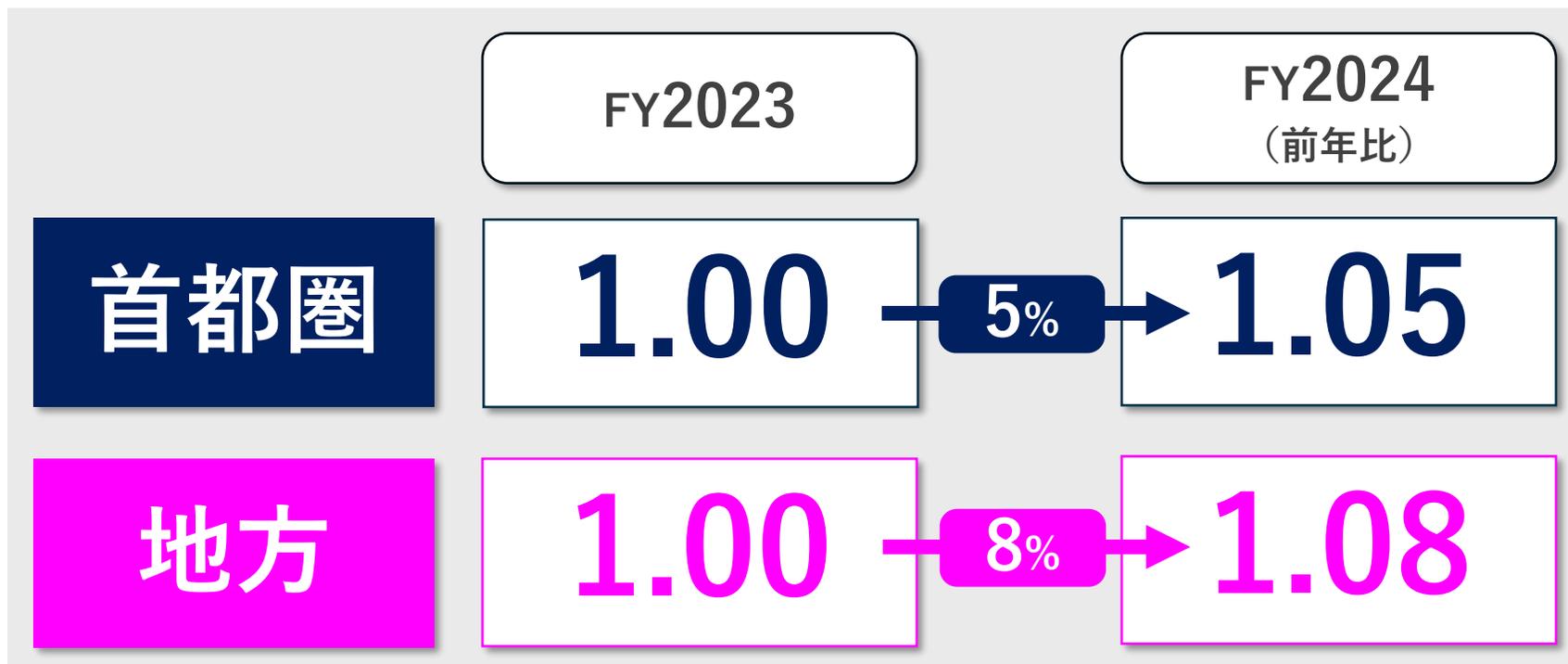
### 3. ワークプレイス事業



- 1991年 株式会社イトーキ入社
- 1991年 東北支社 仙台支店
- 2001年 関信越支社 埼玉支店
- 2009年 東京支社 第1法人 営業3課
- 2011年 東京支社 第二支店長
- 2021年 東京支社 支社長
- 2023年 執行役員 東京支社長
- 2024年 執行役員 法人営業統括部長
- 2025年 常務執行役員 営業本部長

鷺尾一郎  
Ichiro Washio

人的資本経営としてオフィス投資への関心は、  
首都圏マーケットに留まらず、**地方も熱い。**

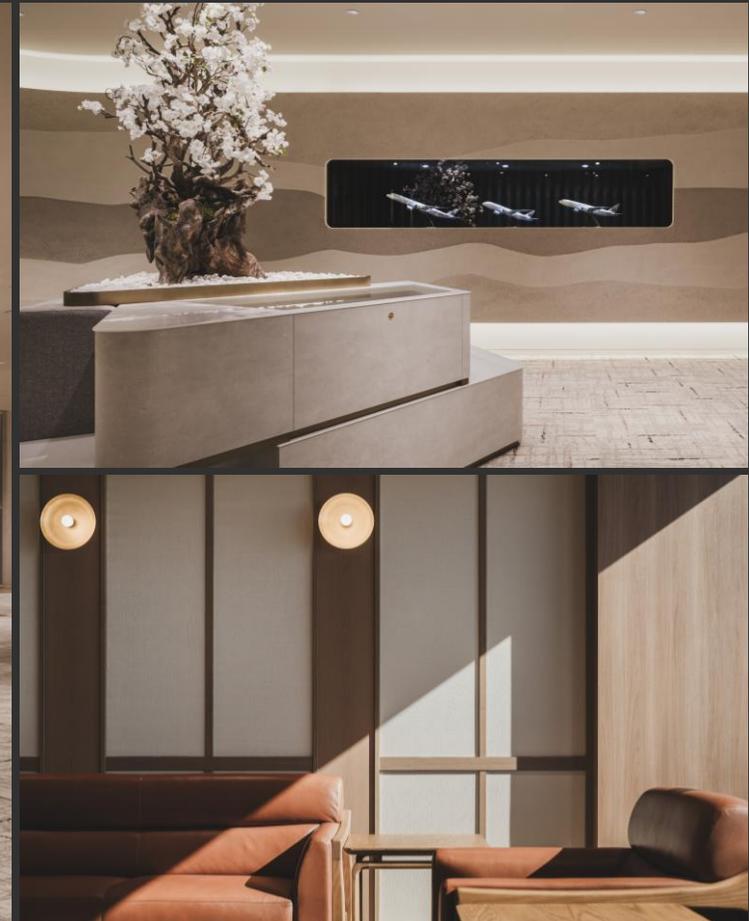


OFFICE 2.0

日本航空株式会社 様 納入事例

# グローバル企業 レセプションスペースのコンペを受託

おもてなしの心が息づく、最新鋭オフィス





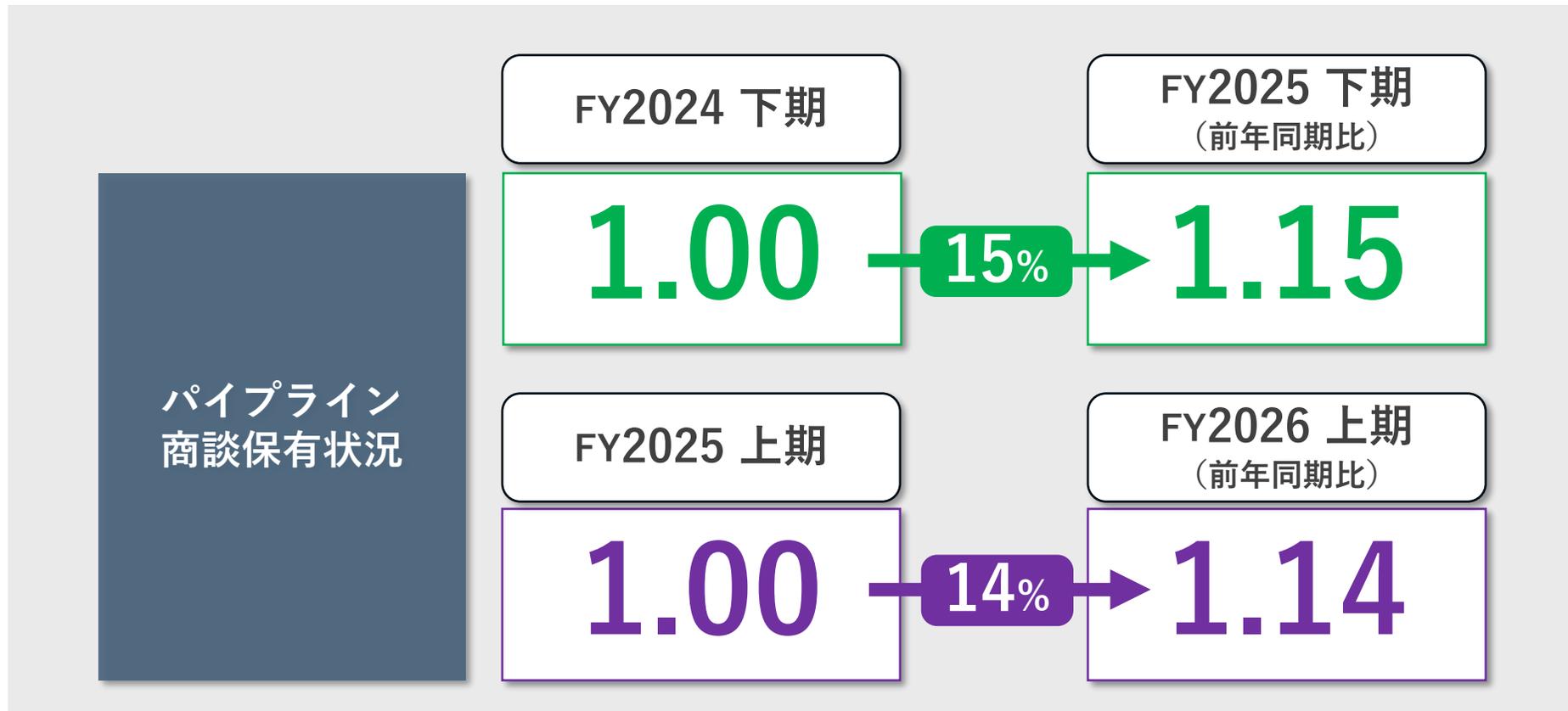


OFFICE 2.0

工場環境整備も積極的に実施



人材獲得や離職率の低下、業績に好影響への期待から、  
新築移転需要だけでなく、**リニューアルオフィス投資が拡大**



(2025年7月末日時点)



## 4. 設備機器・パブリック事業

- 1991年 株式会社イトーキ入社  
大手企業2部外資企業販売部
- 1994年 東京支社 東京北支店
- 2004年 金融営業統括部 第1支店
- 2015年 金融営業統括部 第2支店長
- 2017年 イトーキマルイ工業(株) 代表取締役社長
- 2021年 人事本部 人事部長
- 2024年 人事本部 人事統括部長
- 2025年 常務執行役員 設備機器事業本部長

# 中村元紀

## Motoki Nakamura



## 設備機器・パブリック事業

345億円 | 25.3%



## ワークプレイス事業

1,022億円 | 74.7%

### 研究設備機器

局所排気装置  
ドラフトチャンバー



連続造粒機器



### 公共施設商品

図書館用家具



美術館・博物館用設備



### デジタルサイネージ



### 物流機器・ラック商品

シャトル台車式  
自動倉庫システム



ラック商品・移動棚



### 金融セキュリティ 設備商品

金庫扉



### オフィスセキュリティ 設備商品

入退室管理 収納セキュリティ



### 特殊扉



# 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

<設備機器・パブリック事業のビジョン>

## 「専門領域の“働く”と“未来”を切り拓く」

～専門人材が活躍できる空間を支え、社会の安心と文化を未来へつなぐ。～

イトーキのミッションステートメント“明日の「働く」を、デザインする。”  
ワークプレイスはもちろん、物流・調剤・防災・文化施設などの専門空間においても、  
“働く”を支える空間のあり方を考えることこそ、イトーキの使命です。

調剤・展示・物流・災害対応など、社会の根幹を担う専門空間において、  
イトーキは、独自に開発し、さらに進化し続ける高度な技術により、  
人の安心と安全、社会のしくみ、そして文化の価値を、未来へつないでいきます。  
そして、ワークプレイス事業と並ぶ「第二の柱」として、確かなものにしていきます。

働く人の  
安心と安全

社会インフラ  
の安定

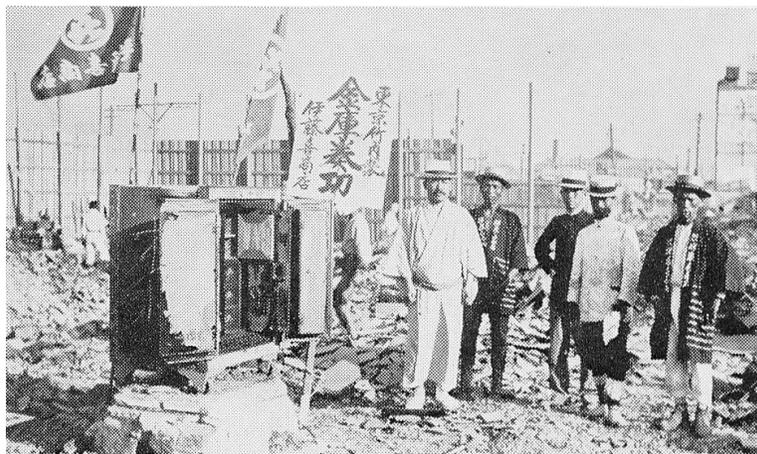
文化資産の  
継承と保護

日本文化の  
やさしい表現

人と資産を  
守る高度技術

- ✔ イトーキ特殊扉の歴史と体制
- ✔ 各種特殊扉の特徴と実績
- ✔ マルチ防災シェルター扉『BOUNCEBACK』のご紹介
- ✔ 近年の国内動向（政府、東京都など）
- ✔ 当社の活動状況、需要値

## ・伊藤喜商店時代の金庫（1890年）



## ・金庫工場完成（1959年） 特殊扉工場完成（1966年）



### 豊富な納入実績

国内原子力発電所の創成期より全国に**約3,000基**の各種特殊扉を納入

### 自社製品・品質の拘り

販売から設計・製造・保守まで自社で完結する**ワンストップ体制**

### 業界を牽引する技術力

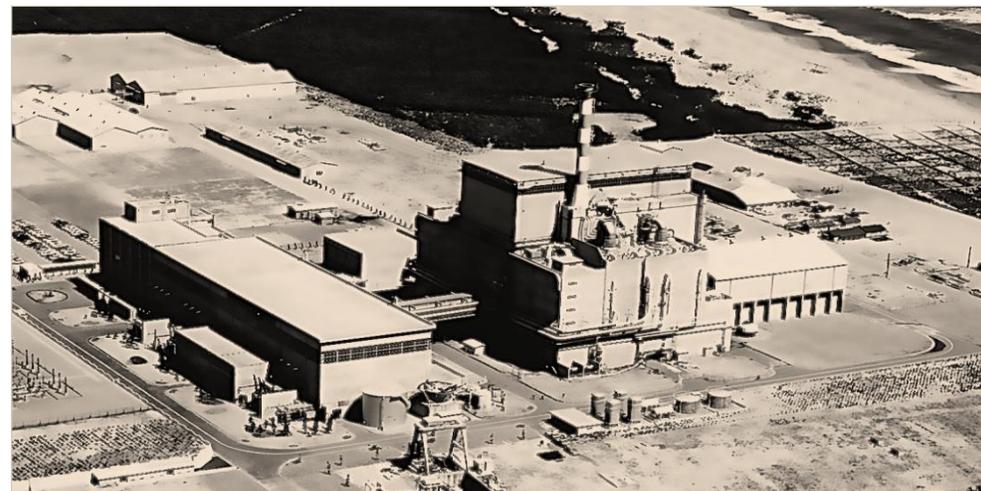
各種有資格者からなる特殊扉と関連技術を熟知した**専門家集団**

各種の性能試験に裏打ちされた**新技術の最適活用**

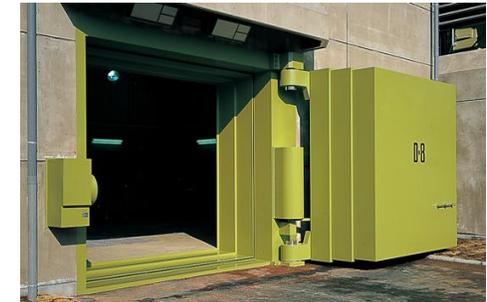
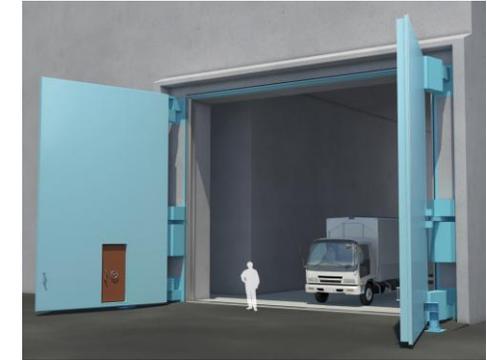
### フルラインアップ

多種多様な要求や条件に対応する**完全オーダーメイド**

## ・建設当初の東海発電所（1966年）



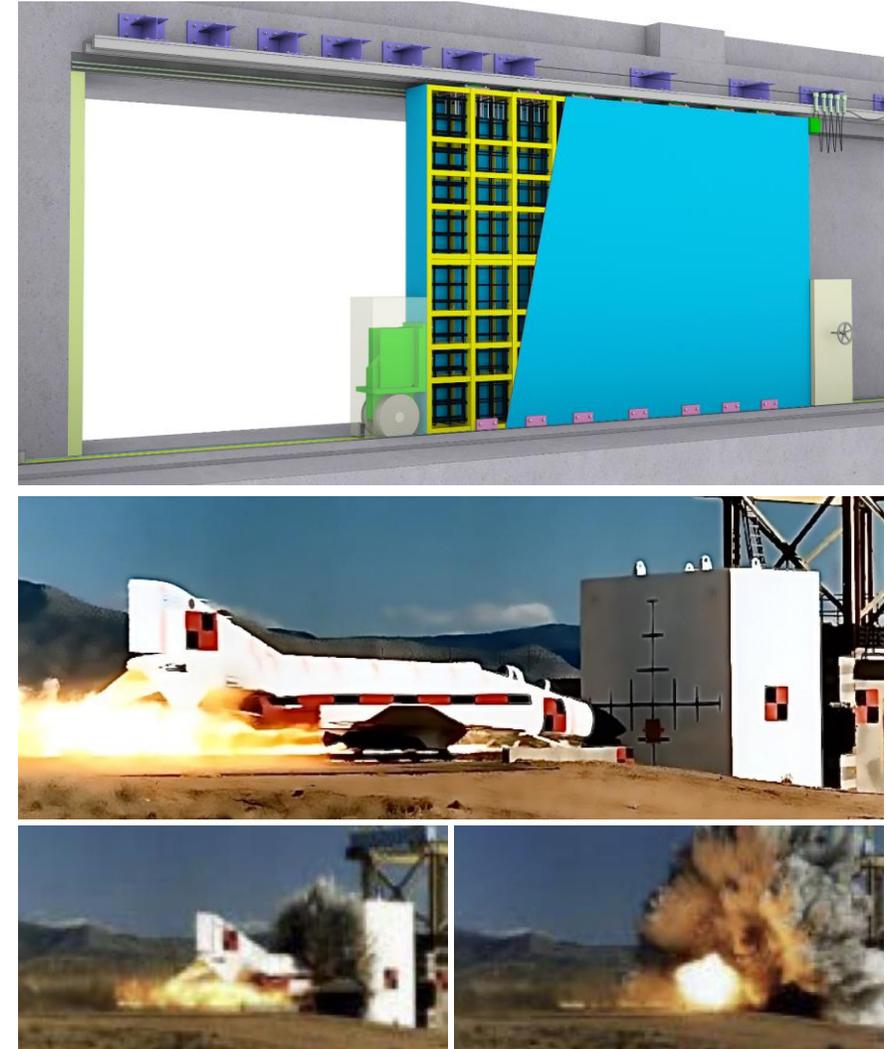
扉種類	要求性能	使用目的
水密扉	水密性	洪水や津波などから重要設備機器を <b>防護</b>
耐圧・防爆扉	耐圧力、耐爆圧	発生する大きな <b>圧力</b> を遮断
防護扉	テロ対策	<b>破壊活動</b> による侵入を <b>防護</b>
気密扉	内外空気遮断	<b>バイオハザード</b> 、居室の <b>圧力</b> を維持
竜巻対策扉	飛来物防護	<b>竜巻</b> による <b>飛来物</b> の衝突から重要設備機器を <b>防護</b>
遮蔽扉	放射線遮断	人体に影響のある <b>放射線</b> （ <b>γ線</b> 、 <b>中性子線</b> ）を遮断



- ・世界最重量720トンの電動片引式遮蔽扉



- ・原子力関連施設向け 飛来物防護扉





# BOUNCEBACK

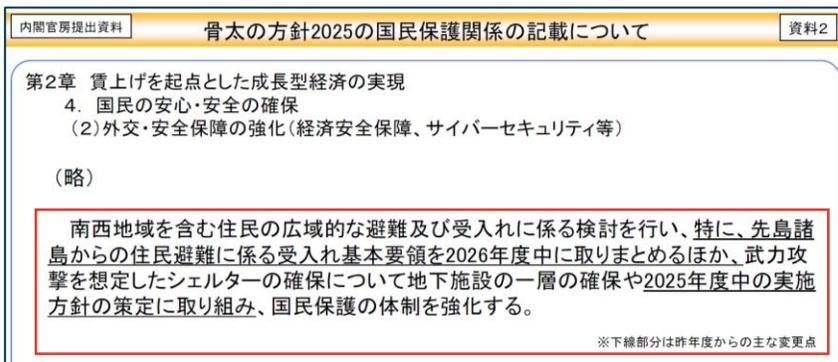
バウンスバック

世界基準の先を行くイトーキのマルチ防災シェルター扉

## 政府

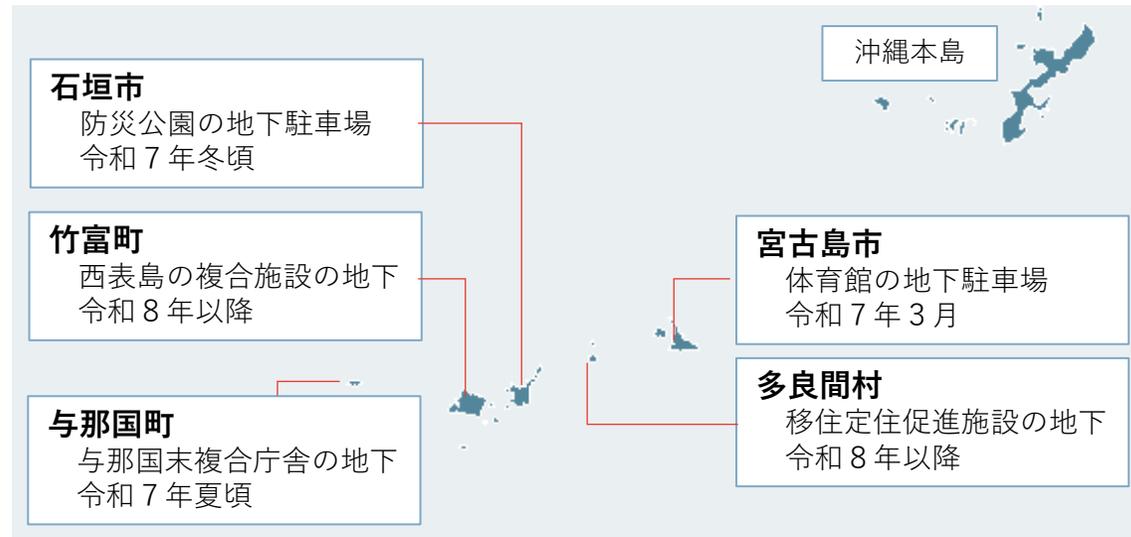
『武力攻撃を想定した避難施設（シェルター）の確保に係る関係府省連絡会議』を開始、避難施設（シェルター）の整備・指定を促進中

骨太の方針2025の国民保護関係の記載について（引用：内閣官房資料）



緊急一時避難施設の指定促進に係る取組（引用：消防庁資料）  
各指定権者（都道府県は知事、指定都市は市長）が管内の人口カバー率100%を達成することを目標に取組を推進支援

特定臨時避難施設の整備について（引用：内閣官房・防衛省資料）



## 東京都

都営地下鉄 麻布十番駅構内に地下シェルター整備を計画



引用：東京都ホームページ

## 政府提言活動

- レジリエンスジャパン推進協議会で発足の**地下シェルターワーキンググループ（WG）**に**企業委員で唯一の特殊扉メーカーとして参画**
  - ・ 既存地下施設のシェルター化に向けた課題や解決方法を継続討議
- 上記WGの事務局である**日本核シェルター協会と連携**
  - ・ シェルターおよび地下利用促進議員連盟総会（自民党シェルター議連）でのプレゼンテーション実施
  - ・ **国産化の意義を政府に提言書として提出**

## 営業活動

上記WG参画の各企業委員や日本核シェルター協会と連携するなど、**先行する各自治体向け営業活動を展開中**

施設区分	施設数 ※令和6年4月1日現在
緊急一時避難施設	58,589
緊急一時避難施設（地下施設）	(3,926)
特定臨時避難施設（新設：先島諸島）	-

10%

**需要値600～1,000億円**

※イトーキ試算による推測値

引用：内閣官房 国民保護ポータルサイト

## 今期関連活動

- 5月 シェルター先進国であり世界最高普及率のスイスに上級技術者2名を派遣  
スイス連邦政府民間人保護局管轄下の核シェルター研究所、民間防衛隊の基幹施設など各種施設を視察
- 7月 メディア向け「設備機器・パブリック事業 新ビジョン発表会」を開催、『BOUNCEBACK』を社外PR
- 10月 『危機管理産業展（RISCON TOKYO）2025』に出展を計画 ※開催協力：東京都
- 今秋 ファンドマネージャー対象の『BOUNCEBACK』視察会を日本核シェルター協会にて開催予定

## 特殊扉、システム機器を中心にイトーキの第2の柱になる

課題

需要に対応する生産力の確保



対策

優秀な高度理系人材の確保（エンジニア、設計、開発）

- 積極的な人材採用（経験者採用）
- ハノイ工科大学からの高度理系人材採用（4年目）
- グループ会社への必要人材の出向対応（組織力強化）

The image shows a contemporary interior design. 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. In the background, a dining area with white tables and chairs is visible through a glass partition. The ceiling features recessed lighting and a grid pattern. The overall atmosphere is clean, bright, and modern.

# appendix

## 薬剤自動ピッキングシステム『DAP with MediMonitor』を くすりの福太郎様 八千代台西口店に納入



### 開発背景

- 主要ドラッグストア系列では  
**調剤薬局併設の店舗が増加傾向**
- 調剤薬局業務における**生産性向上やDX化推進が加速**
- 一定の条件下では、**調剤薬局における薬剤のピッキング業務を非薬剤師が行えるよう規制緩和**
- 薬局および医療施設に従事する薬剤師数は年々増加している一方で、**地域によっては薬剤師の人手不足が深刻化**



### 製品の特長

- **小中規模店舗向けをターゲットに**  
小型ユニットからの導入が可能
- **薬剤棚と監査台を一体化させた**  
スリムな構成
- **自動再配置機能搭載**で利用実績に合わせて  
庫内トレイを効率的に最適化
- **調剤監査支援システム（MediMonitor）と連携**



### 展示会への出展

【出展実績】  
第18回日本薬局学会学術総会 併催 企業展示会  
2024年11月2～3日 / パシフィコ横浜

【出展計画・予定】  
第58回日本薬剤師会学術大会 付設 薬科機器展示会  
2025年10月12～13日 / 国立京都国際会館

第26回JAPANドラッグストアショー  
2026年8月予定 / 東京ビッグサイト



## 「デザイン」の優位性を訴求し、 中期経営計画の実現にフォーカスした『統合報告書2025』発行のお知らせ

### 特集



統合報告書2025 特集

### 本編



統合報告書2025 本編

### 人的資本レポート



人的資本レポート2025

## TOYOTA UPCYCLEと廃棄プラスチックから生まれた アートテーブル&スツールを製作



トヨタ自動車本社エントランス（愛知県豊田市トヨタ町）

トヨタ自動車株式会社が展開する「TOYOTA UPCYCLE」と連携し、両社の廃棄プラスチックを用いてアートテーブルとアートスツールを製作しました。実験的に製作されたこれらの家具は、まずはトヨタ自動車本社に設置しています。

## 環境配慮型基準Gold Level適合製品として 10製品を公開



イトーキグループのESG戦略「環境」における重点テーマの一つ「資源循環促進」を進化、発展させていくため、「環境配慮型基準“Eco Level”」において、5つの環境配慮指針に適合した10製品を最高位であるGold Levelに認定し、公式サイトで公開しました。

## イトーキ本社オフィスをドローンで撮影した映像が 「Drone Movie Contest 2025」 審査員特別賞を受賞



受賞作品はこちら <https://youtu.be/yoLJRqNVLZY>

デジタルハリウッド ロボティクスアカデミーとJUIDA（一般社団法人日本UAS産業振興協議会）が主催するドローン映像のコンテスト「Drone Movie Contest 2025」にて、審査員特別賞を受賞いたしました。

## イトーキ本社オフィス「ITOKI DESIGN HOUSE」が 屋内緑化の先進事例として農林水産省農産局長賞を受賞



屋内緑化推進協議会主催の「屋内緑化コンクール2025」にて、「農林水産省農産局長賞」を受賞いたしました。植栽と調和するオフィス空間の創出や、適切な植栽の管理、人的資本経営に資する空間設計などが高く評価されました。

## 新たなオフィスファニチャーブランド 「NII（ニー）」誕生



NIIは「Ingenious design－創意発するデザイン」をコンセプトに、オフィスを魅力的で活気ある舞台へと昇華させるファニチャーブランドです。グローバルに活躍するデザイナーと協業し、品質、快適性、クラフトマンシップに細部までこだわった革新的なコレクションを創り出します。

## 広葉樹合板の立ったまま寝る仮眠ボックス 「giraffenap」の販売を開始



イトーキが所有する仮眠ボックスに関する開放特許「人体収納用構造体及び睡眠用筐体」を広葉樹合板がライセンス契約を結んで製品化し、2023年8月に発表、2024年1月に発売を開始しました。現在、働く環境や働き方の選択肢が広がる中で、当社では製品ラインアップの拡充を図っており、本製品の販売開始もその取り組みの一環となります。

## 物流の現場再編に応える保管特化型自動搬送システム 「X-NR（プロジェクトコード）」を開発



## ダルトン、粉体装置と封じ込め機器を一体化した コンテインメント装置シリーズ『HUGO』を発表、 第一弾となる「封じ込め粉砕機HA-5型」を発売



## ダルトン、新型無菌アイソレータ 「Sterigon®」を発売



<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・SR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。**