

各 位



2023年5月12日

会社名 株式会社イトーキ  
代表者名 代表取締役社長 湊 宏 司  
(コード：7972 東証プライム)  
問合せ先 取締役常務執行役員  
管理本部長 森 谷 仁 昭  
(TEL. 03-6910-3910)

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2023年5月12日開催の当社取締役会において、下記のとおり審議・決定いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

当社グループは、2023年度を最終年度とする中期経営計画を推進する中、各種の構造改革を実践し、下記の各項目を踏まえ、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向け、邁進してまいります。具体的には、収益力の更なる強化を図るとともに、ESGを含む情報の適時・適切な開示や資本政策を含む資本コストの改善策を着実に実行し、エクイティ・スプレッドを改善することによりPBRを向上させてまいります。

#### 【ご参考】

中期経営計画 RISE ITOKI2023 (2021年度～2023年度)

- ・ポストコロナの「働く環境」づくりをリードする
- ・強靱な体質の「高収益企業」になる
- ・2023年度 数値目標
  - 売上高 : 1,300 億円
  - 営業利益 : 65 億円
  - 営業利益率 : 5.0%
  - 経常利益 : 65 億円
  - ROE : 7.0%以上

#### ■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. 利益創出能力の強化

###### 1-1 Tech × Design で実現する持続的な成長戦略の実行

- ・基幹事業の事業領域のシフト・拡大による再成長軌道の確保
  - Smart Office concept に基づく次世代のオフィスの提案による市場拡大
  - 営業リソースの拡充やDXを活用した新たな販売活動の推進による収益力強化
- ・第2の柱となる事業の早期育成
  - 研究施設及び物流施設機器分野等の有望事業の強化による事業拡大

## 1-2 更なる高収益企業への進化に向けた体質強化

- ・新製造拠点（APセンター）を起点としたサプライチェーン改革によるコスト最適化
- ・基幹システムの刷新に伴う業務プロセス改革及びデジタル化の促進による経営効率化

## 2. 財務戦略および資本政策の強化

- ・非事業用資産の売却等整理を含む資産の効率化および有効活用の推進
- ・政策保有株の縮減
- ・安定的な配当および配当性向 30%超を目処とした株主還元の遂行
- ・マーケット、株価状況、当社の業績状況およびキャッシュポジション等を総合的に勘案したうえでの自社株買い等の資本政策の検討
- ・人財の強化を価値創出の源泉と捉えた人的資本投資の強化

## 3. 積極的な IR 活動の実践

- ・情報開示の拡充・高度化による投資家との情報非対称性の解消
- ・能動的な投資家面談の実施によるエクイティストーリーの発信強化
- ・ESG 説明会や HP 開示を通じた、人的資本投資やサステナビリティビジネスモデルの発信強化
- ・英文開示を含む四半期開示および IR マテリアルの充実
- ・ホームページおよび IR サイトの刷新および英文対応
- ・デジタルツール等も取り入れた外部発信力の向上
- ・IR 活動の社内還流による投資家期待値ギャップの解消

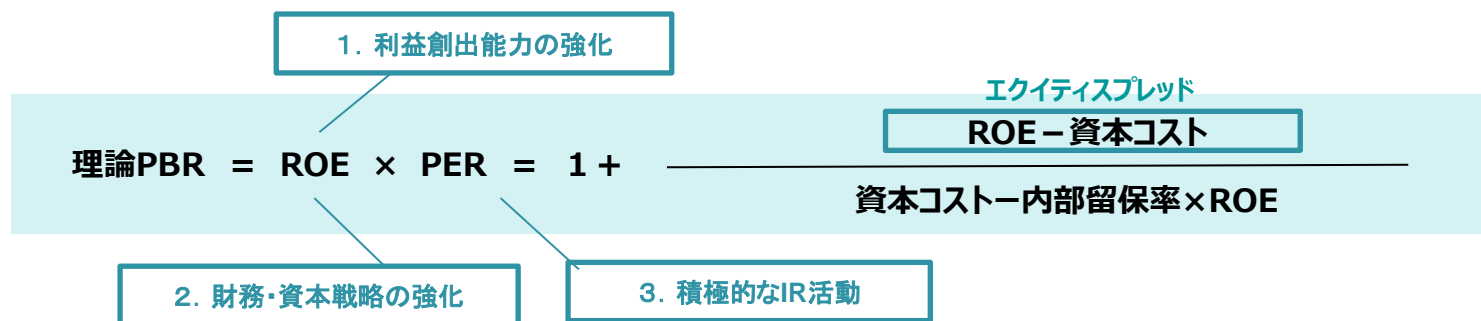
※作用機序については添付 1 をご覧ください。

※IR 活動の状況については添付 2 をご覧ください。

※2024 年度以降の新中期経営計画は 2024 年 2 月開示予定。

以上

収益力の更なる強化を図るとともに、ESGを含む情報の適時・適切な開示や資本政策を含む資本コストの改善策を着実に実行し、エクイティ・スプレッド（ROE－資本コスト）を改善することによりPBRを向上させてまいります。



## 1. 利益創出能力の強化

### 1-1 Tech × Designで実現する持続的な成長戦略の実行

- ・基幹事業の事業領域のシフト・拡大による再成長軌道の確保
  - Smart Office conceptに基づく次世代のオフィスの提案による市場拡大
  - 営業リソースの拡充やDXを活用した新たな販売活動の推進による収益力強化
- ・第2の柱となる事業の早期育成
  - 研究施設及び物流施設機器分野等の有望事業の強化による事業拡大

### 1-2 更なる高収益企業への進化に向けた体質強化

- ・新製造拠点（APセンター）を起点としたサプライチェーン改革によるコスト最適化
- ・基幹システムの刷新に伴う業務プロセス改革及びデジタル化の促進による経営効率化

## 2. 財務戦略および資本政策の強化

- ・非事業用資産の売却等整理を含む資産の効率化および有効活用の推進
- ・政策保有株の縮減
- ・安定的な配当および配当性向30%超を目処とした株主還元の遂行
- ・マーケット、株価状況、当社の業績状況およびキャッシュポジション等を総合的に勘案したうえでの自社株買い等の資本政策の検討
- ・人材の強化を価値創出の源泉と捉えた人的資本投資の強化

## 3. 積極的なIR活動の実践

- ・情報開示の拡充・高度化による投資家との情報非対称性の解消
- ・能動的な投資家面談の実施によるエクイティストーリーの発信強化
- ・ESG説明会やHP開示を通じた、人的資本投資やサステナビリティビジネスモデルの発信強化
- ・英文開示を含む四半期開示およびIRマテリアルの充実
- ・ホームページおよびIRサイトの刷新および英文対応
- ・デジタルツール等も取り入れた外部発信力の向上
- ・IR活動の社内還流による投資家期待値ギャップの解消

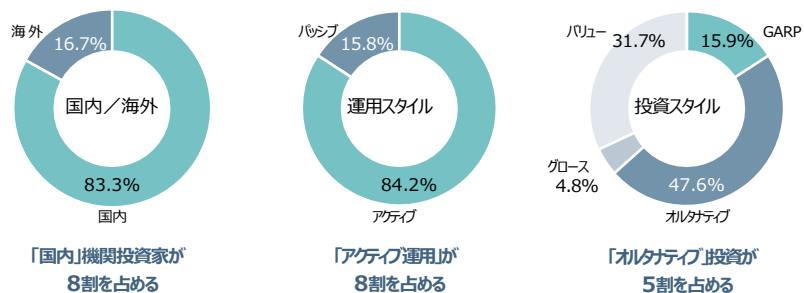
## 面談の状況（年間延べ対応回数）

機関投資家・アナリストとの対話 **200**回 ※各種説明会を含む

### 主な対応者

投資家面談	広報IR部長、IR課長
証券会社主催カンファレンス	代表取締役社長
スモールミーティング	広報IR部長、IR課長
決算説明会	代表取締役社長、取締役常務執行役員
事業説明会	常務執行役員

## 面談の概要



## 主なテーマや株主の関心事項

- オフィス市場の堅調予測の説明、新築ビル・2次修繕案件、リニューアル案件等、今後の市場及び当社の方向性
- オフィス空間・デザインの今後の在り方、ウェルビーイングと生産性向上、体験価値のムーブメント
- ビジネスモデルの強み、特長
- 新経営体制のリーダーシップの状況
- 収益性急拡大の要因
- オフィス業界におけるDXに係るユニークなビジネスモデル（Office3.0）への期待

## 経営陣へのフィードバック

	頻度	報告方法	内容
投資家・アナリストのコメント	都度	メール	決算発表後に実施する投資家・アナリストとの面談でのコメントを集約し、メール等で報告
株価関連指標・株価情報	都度	メール	市況および当社株価、出来高等の分析をメール等で報告
アナリストレポートサマリー	都度	メール	証券会社が発行するアナリストレポートのサマリーをメール等で報告
四半期IR状況報告レポート	四半期	メール	四半期の重点要素、課題、次の四半期へIR取組みをメール等で報告

## 株主・投資家との対話の成果

要望	● 企業分析を深めるため、情報開示を拡充してほしい。
対応	● 当社ビジネスモデルの詳細説明資料を開示予定。 ● ビジネスモデルのスポンサーレポートを作成。
要望	● 日本橋XORK(ショールーム兼オフィス)の見学会を企画してほしい。
対応	● 2023年オルガテックに合わせて実施。
要望	● 湊社長スピーカーによるスモールミーティングを企画してほしい。
対応	● 第1四半期決算後に実施企画中。