



2024年12月期 決算補足説明資料

2025年2月13日

株式会社イトーキ（東証プライム：7972）



目次

1. 2024年12月期 通期実績

2. 2025年12月期 業績予想

3. appendix

- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 中期経営計画 重点戦略7 Flags進捗状況
- 主なトピックス

2024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増益
- ・ 3期連続の増収、過去最高の売上高を更新
- ・ 5期連続の増益、2期連続で過去最高益を更新

2025年12月期 業績予想

- ・ 中期経営計画の2年目として、重点戦略：7Flagsを実践することにより、連結売上高は、+4.7%（ワークプレイス+9.5%、設備機器・パブリック△8.9%）を見込む
- ・ 連結営業利益は、115億円、+14.1%の増益を見込む

中期経営計画

- ・ 2024年を初年度とする中期経営計画「RISE TO GROWTH 2026」は「持続的な成長力を高める」ことをテーマとし、重点戦略「7Flags」およびESG戦略を掲げ、これらに基づいた各種施策は業績への貢献も含め、概ね計画通りに進捗
- ・ 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



1. 2024年12月期 通期実績

売上高 : 3期連続の増収、過去最高の売上高を更新
営業利益 : 5期連続の増益、2期連続で過去最高益を更新



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 **増益**

2024年1月1日～2024年12月31日 単位：億円

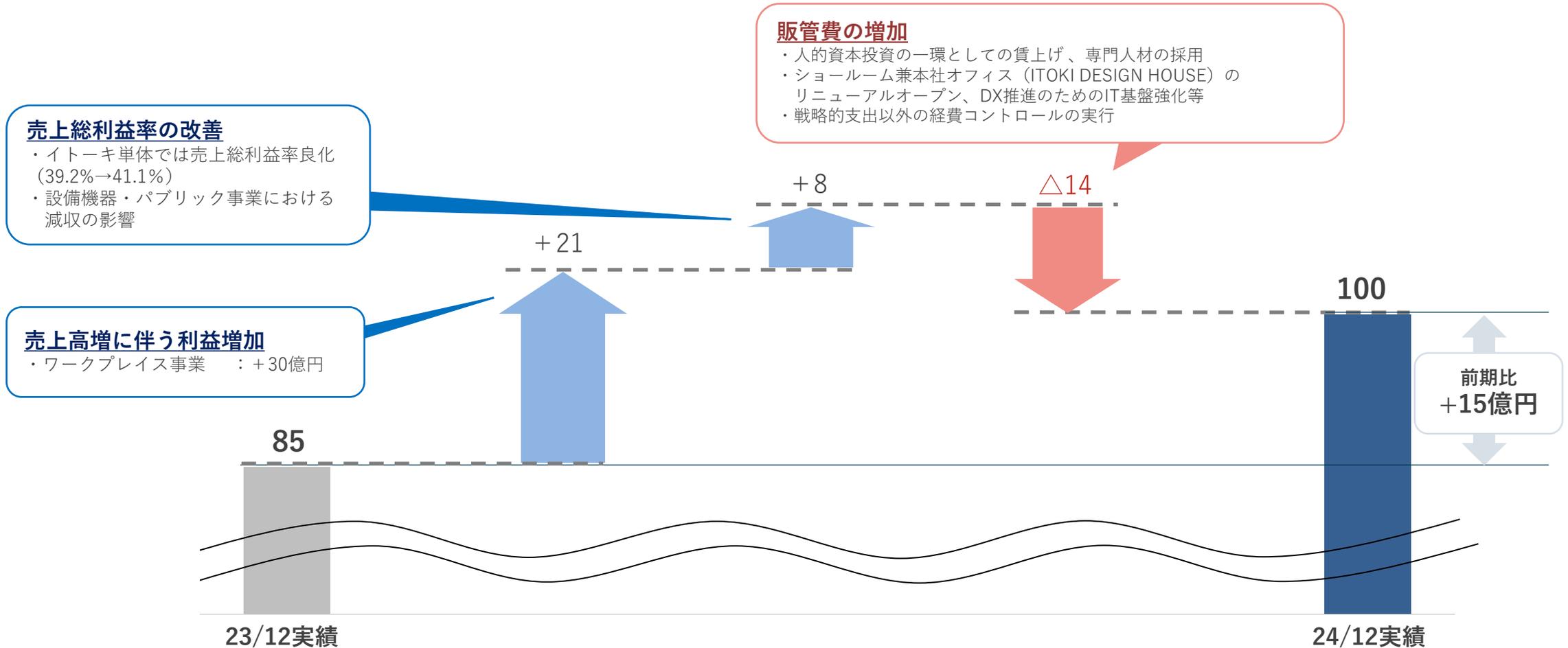
	23/12 実績		24/12 実績		増減		通期予想	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増加率	金額	達成率
売上高	1,329	—	1,384	—	+54	+4.1%	1,375	100.7%
売上原価	807	60.7%	832	60.1%	+25	+3.1%	—	—
売上総利益	522	39.3%	552	39.9%	+29	+5.7%	—	—
販管費	437	32.9%	451	32.6%	+14	+3.2%	—	—
営業利益	85	6.4%	100	7.3%	+15	+18.2%	100	100.8%
経常利益	85	6.4%	100	7.2%	+14	+16.9%	100	100.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	59	4.4%	71	5.2%	+12	+21.6%	70	102.6%

連結貸借対照表 要旨	2023年 12月末	2024年 12月末	増減	摘要
流動資産	733	706	△26	現金及び預金の減少
固定資産	441	498	+57	D X 投資による無形固定資産の増加
資産合計	1,174	1,205	+30	
流動負債	473	554	+80	短期借入金の増加
固定負債	150	157	+6	長期借入金の増加
負債合計	624	711	+87	
株主資本合計	534	471	△63	
純資産合計	549	493	△56	

連結キャッシュ・フロー計算書 要旨	2024年 実績	摘要
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10	仕入債務の支払の一過性の増加及び給与・賞与支給額の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△71	ERPパッケージの導入及び物流子会社株式取得による支出の増加
フリーキャッシュ・フロー	△81	
財務活動によるキャッシュ・フロー	59	借入金の増加
現金及び現金同等物の増減額	△21	
現金及び現金同等物の期末残高	214	

売上高増、売上総利益率の改善により、販管費増を吸収し、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たり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、増益

■ 設備機器・パブリック事業

- ・ 資材高等を背景とした物流施設向け設備における期ズレに加え、前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により、減益

2024年1月1日～2024年12月31日

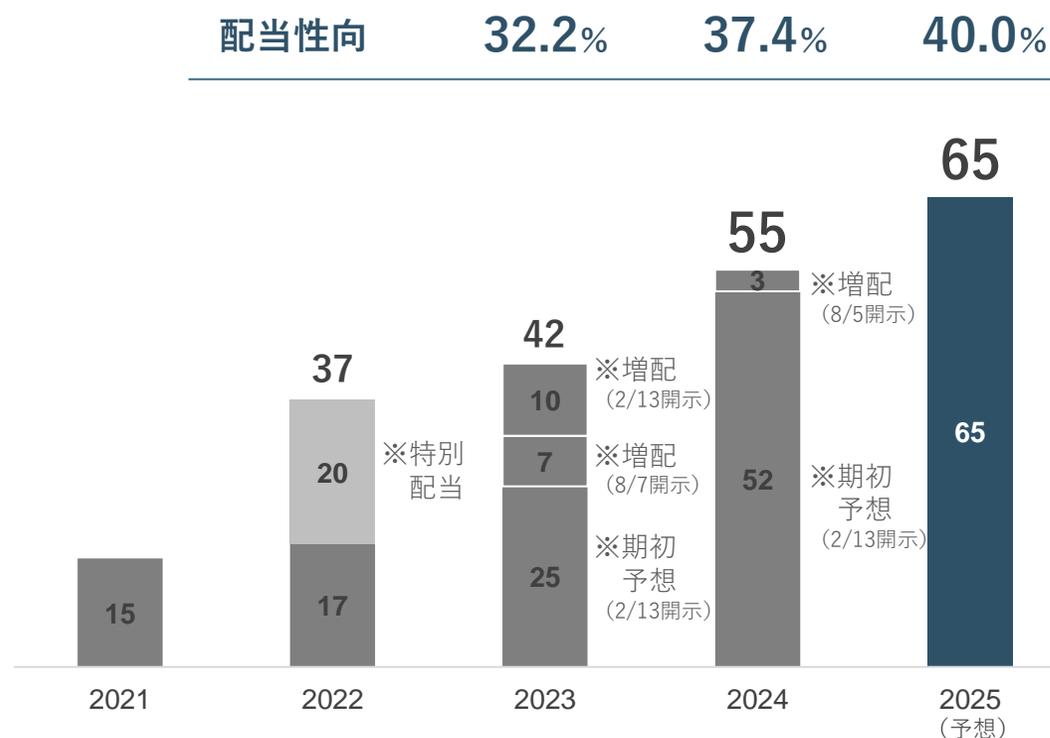
単位：億円	23/12 実績	24/12 実績	増減		通期予想		
			金額	増加率	金額	達成率	
ワークプレイス事業	売上高	945	1,022	+77	+8.2%	990	103.2%
	営業利益	62	80	+18	+29.2%	80	100.0%
	〔営業利益率〕	〔6.6%〕	〔7.9%〕	—	〔+1.3pts〕	〔8.1%〕	—
設備機器・パブリック事業	売上高	368	345	△23	△6.2%	370	93.2%
	営業利益	19	18	△1	△2.6%	20	90.0%
	〔営業利益率〕	〔5.2%〕	〔5.4%〕	—	〔+0.2pts〕	〔5.4%〕	—

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



信用格付の取得 (格付：A－)

- ・ 2025年1月27日付で株式会社格付投資情報センターより、格付を新規に取得
- ・ 第三者機関から客観的な評価を取得することにより、経営の透明性と対外的な信用力を高めるとともに、資金調達が多様化や安定性を図る

買収防衛策の廃止

- ・ 有効期間は、2026年3月に開催予定の第76回定時株主総会の終結の時までであるが、有効期間満了を待たず廃止することを決議
- ・ 中期経営計画に基づく諸施策を着実に推進し、安定的かつ持続的な成長およびコーポレートガバナンス体制のさらなる強化を図ることが、当社の企業価値ひいては株主共同の利益の確保、向上に資するものであると判断



2. 2025年12月期 業績予想

法令遵守の徹底

- ・ 2024年11月28日、物流業務を委託している事業者に対し、公正取引委員会より独占禁止法に違反するおそれがあるとして、行政指導（警告）を受けた
- ・ 委託先物流事業者との取引適正化に向けた取組みを全社をあげて推進し、適切な関係の構築、独占禁止法をはじめとする法令遵守の徹底を図る

<具体的な取組み>

- 委託先物流事業者による過去の実働部分に係る対価相当分の支払い【対応中】
- 委託先物流事業者との間における今後の運賃体系の見直し及び書面化【対応中】
- 物流コンプライアンスに関する知見を有する担当者の設置及び教育・研修の徹底【継続対応】
- 取組み内容の社内外への周知徹底【対応済】
- 上記取組みが完了した後の公正取引委員会への報告【対応中】

SCMシステムの稼働延期

- ・ ERPの高度化に合わせたSCMシステムの稼働延期（2024年11月→2025年6月）
- ・ 2025年6月稼働以後、業務効率の向上を追求する

2025年12月期 業績予想

- ・ 中期経営計画の2年目として、重点戦略：7Flagsを実践することにより、連結売上高は、+4.7%（ワークプレイス+9.5%、設備機器・パブリック△8.9%）を見込む
- ・ 連結営業利益は、115億円、+14.1%の増益を見込む

2025年1月1日～2025年12月31日 単位：億円

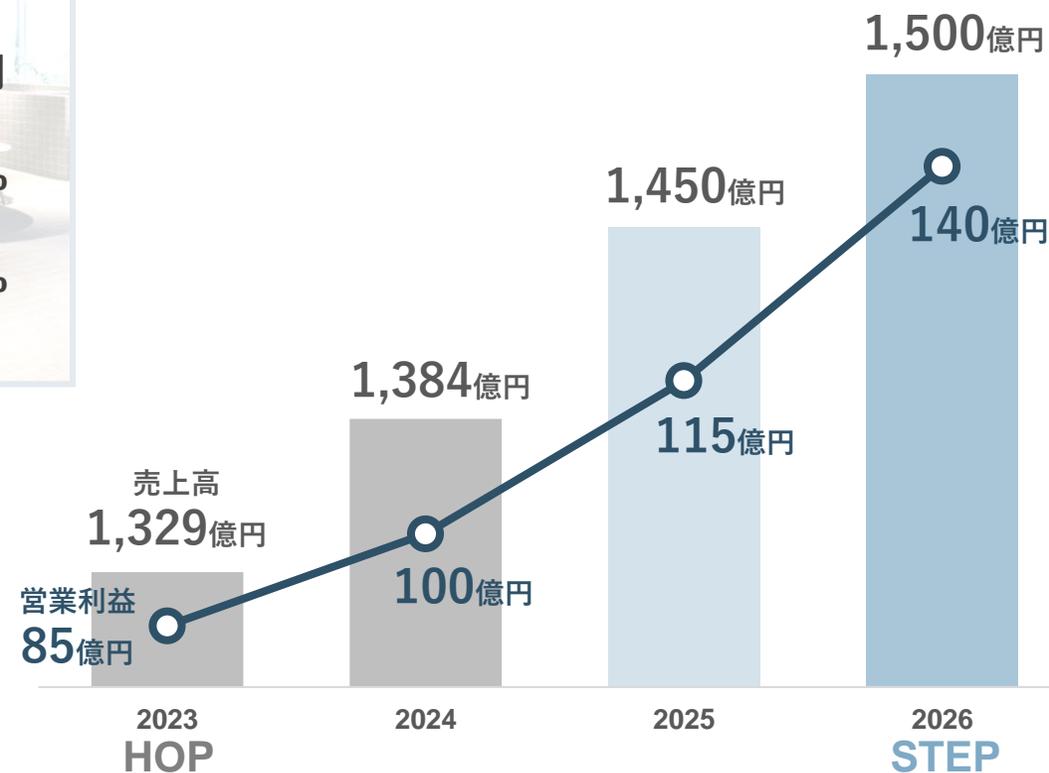
【連結】	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	増減	
			金額	増加率
売上高	1,384	1,450	+66	+4.7%
営業利益	100	115	+15	+14.1%
経常利益	100	115	+15	+14.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	71	80	+9	+11.4%
〔営業利益率〕	〔7.3%〕	〔7.9%〕	—	〔+0.6pts〕

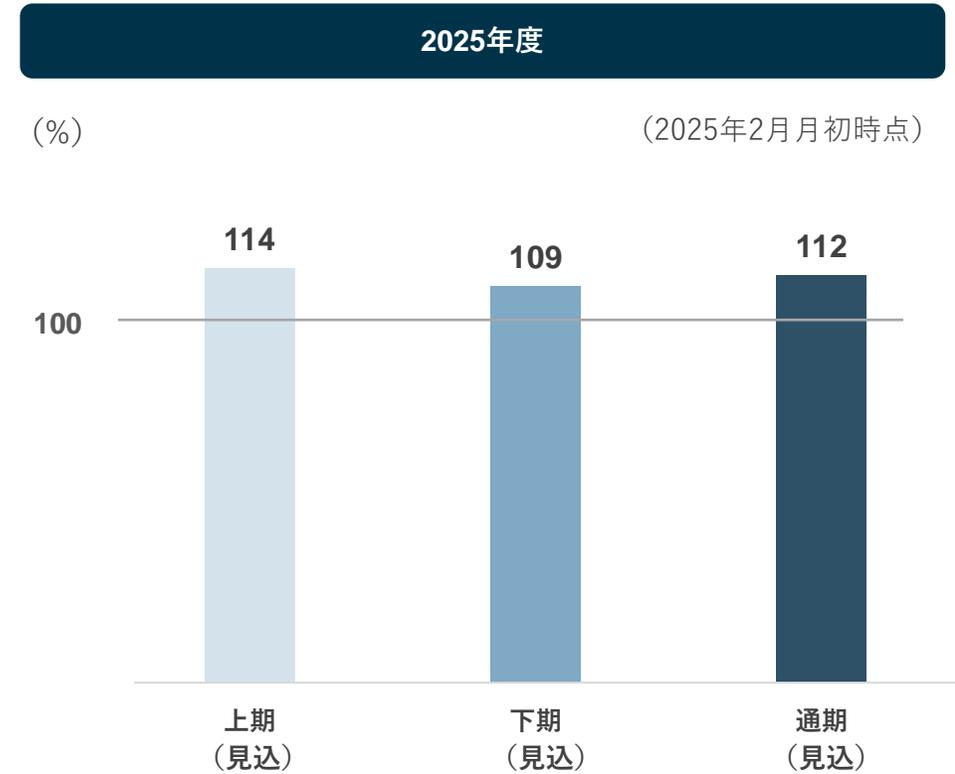
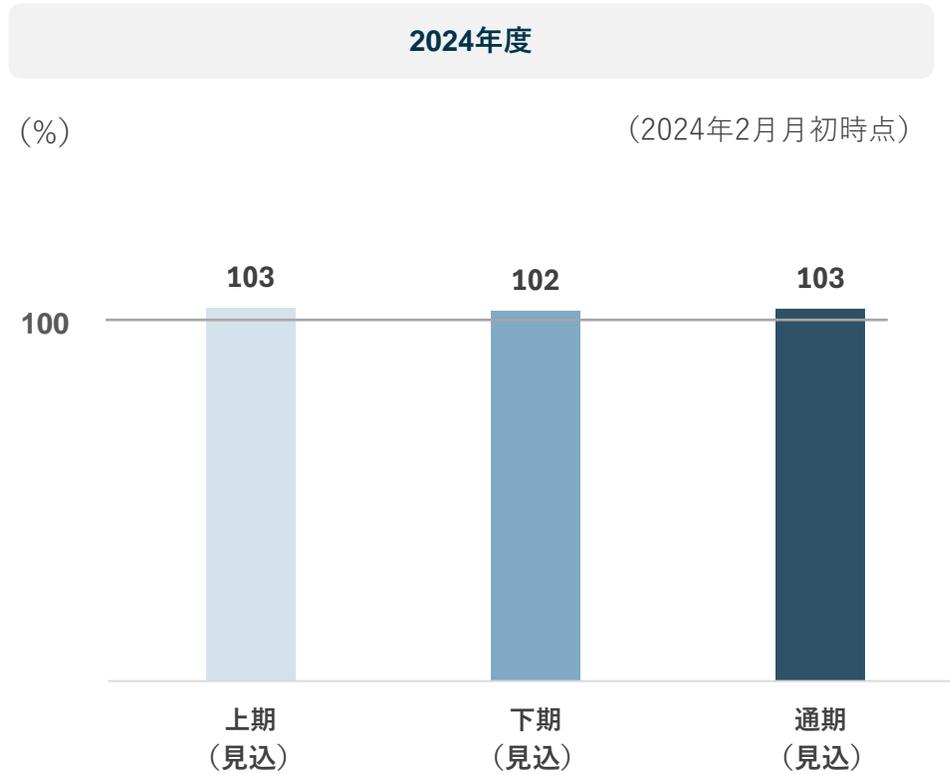
【セグメント】	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	増減		
			金額	増加率	
ワークプレイス事業	売上高	1,022	1,120	+98	+9.5%
	営業利益	80	96	+16	+19.3%
	〔営業利益率〕	〔7.9%〕	〔8.6%〕	—	〔+0.7pts〕
設備機器・パブリック事業	売上高	345	315	△30	△8.9%
	営業利益	18	18	△0	△3.1%
	〔営業利益率〕	〔5.4%〕	〔5.7%〕	—	〔+0.3pts〕



2026年
数値目標

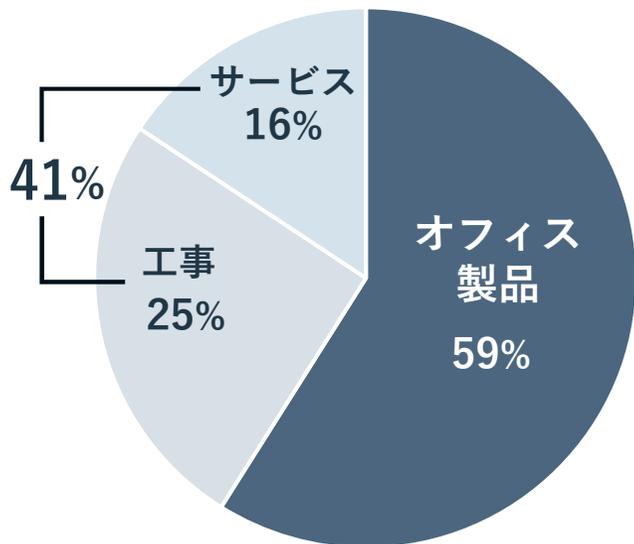
売上高 **1,500**億円
営業利益 **140**億円
営業利益率 **9%**
ROE **15%**





- ・ 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

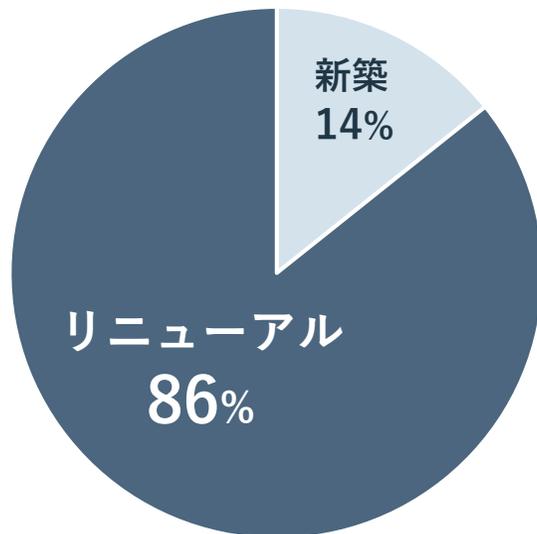
商材別構成（2024年度）



「プロダクト単体」から「オフィス空間」へ



新築とリニューアル案件の割合（2024年度）



リニューアル案件が着実に増加



東京都とその他地域の案件



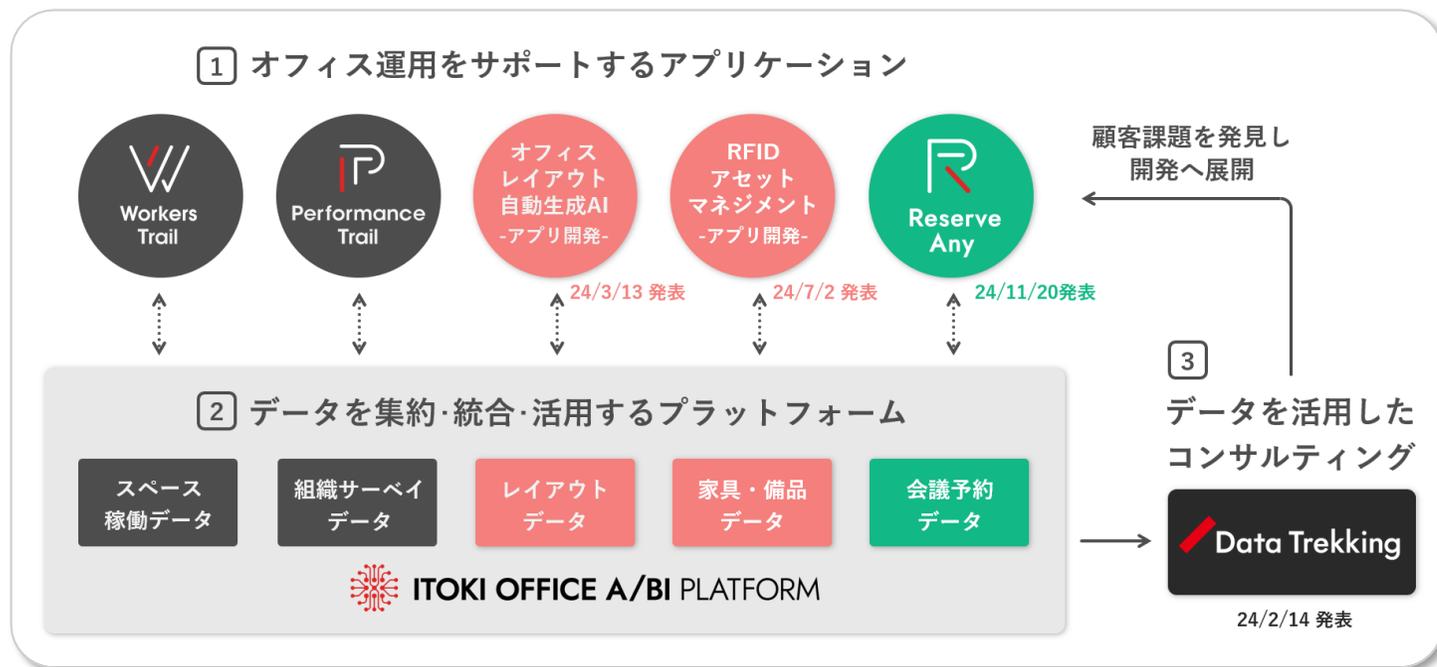
地方の採用課題を背景に案件が増加



人事領域におけるエンゲージメント向上（採用力強化、離職防止、健康経営など）

※ERP導入に伴うアプリの制度変更あり

アプリケーションとデータの拡充



ITOKI OFFICE A/BI PLATFORMと各サービスの関連図

受注状況

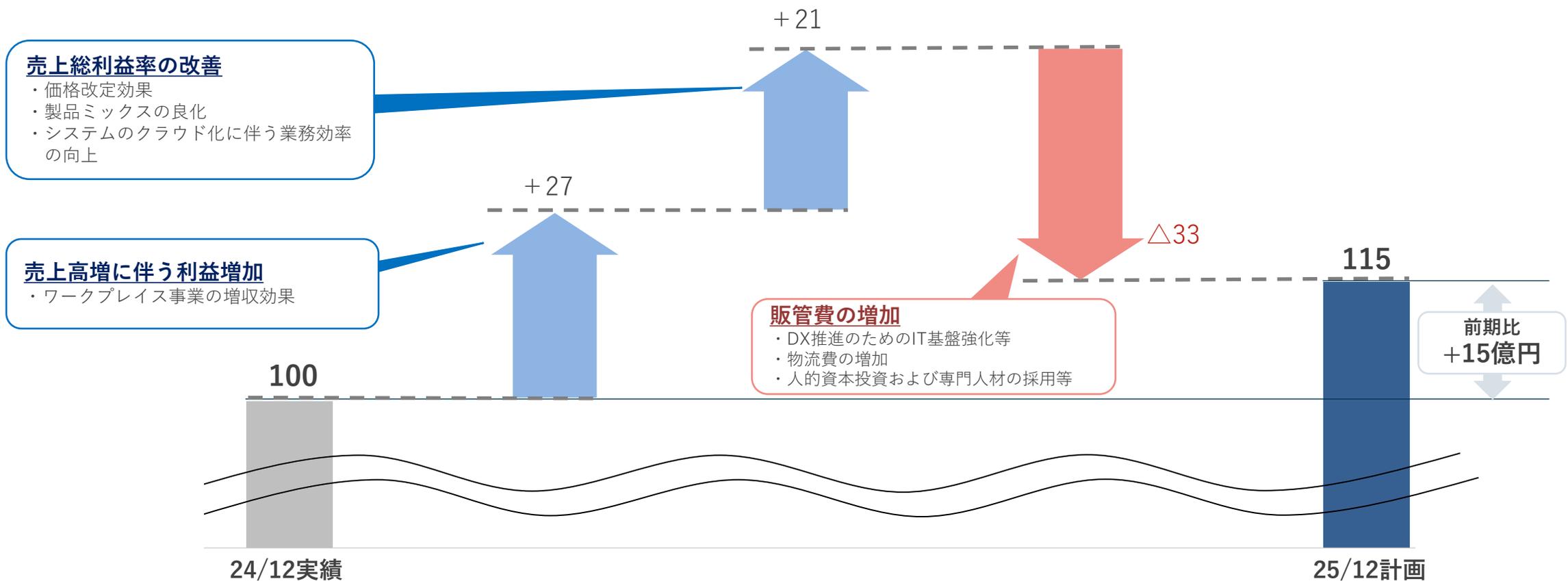
2024年度達成率

150%

(目標：40件 受注：60件)

売上高増や売上総利益率の改善により販管費増を吸収し、増益

(単位：億円)



現 状



永田 宏 (社外取締役)

略歴 元 三井物産株式会社代表取締役副社長
株式会社クリアホールディングス代表取締役社長等

役割 企業経営、営業関連



似内 志朗 (社外取締役)

略歴 元 日本郵政株式会社 不動産部門 不動産企画部長
ファシリティデザインラボ代表等

役割 ファシリティデザイン、建築設計、企業経営



坂東 真理子 (社外取締役)

略歴 学校法人昭和女子大学総長
株式会社三菱総合研究所 社外取締役等

役割 ダイバーシティ推進、人材育成

今 後



似内 志朗 (社外取締役)

再任

略歴 左記を参照

役割 左記を参照



坂東 真理子 (社外取締役)

再任

略歴 左記を参照

役割 左記を参照



川崎 靖之 (社外取締役)

新任

略歴 元 三井住友FG執行役副社長
S M B C日興証券株式会社 特別顧問
ハウス食品グループ本社株式会社 社外取締役 等

役割 「資本コストと株価を意識した経営」の推進



田中 俊恵 (社外取締役)

新任

略歴 元 警視庁副総監
元 警察大学校長 等

役割 コンプライアンスの強化、人材育成

01



デジタル

Office3.0
SCMクラウド

02



デザイン

新ブランド
空間設計

03



グループ

ダルトン
イトーキマーケットスペース

04



コンプライアンス

ESG
SDGs

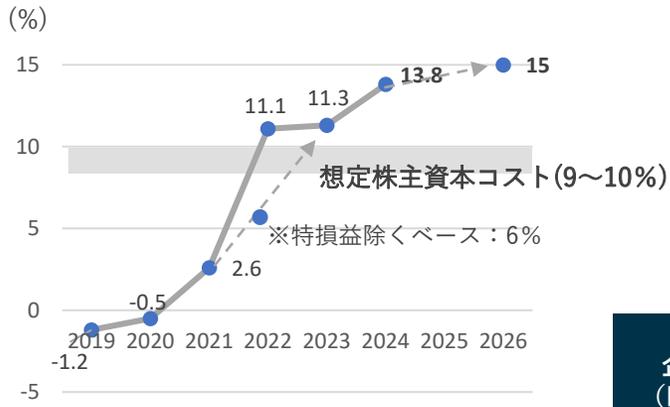


appendix

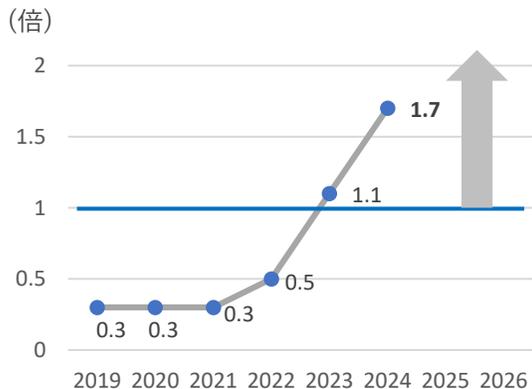
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- ・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）

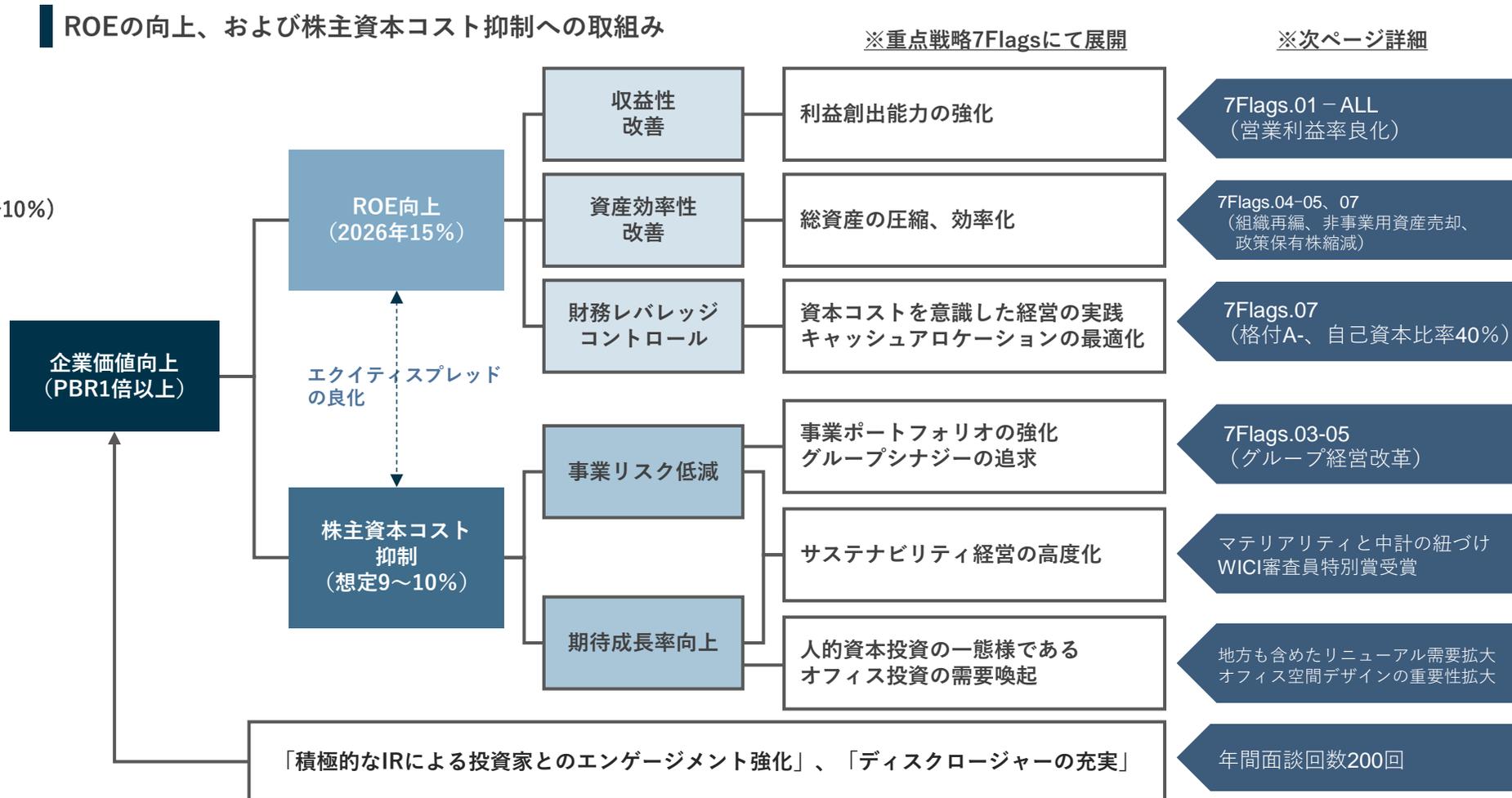
ROEの推移



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



中期経営計画 重点戦略 7 Flags進捗状況

7 Flags	2026年KPI	2024年進捗（定量情報）	2024年進捗（定性情報）	2025施策の方向性
01 Office1.0/2.0 領域	<ul style="list-style-type: none"> 売上+10%成長（2023年比） 営業利益率10% 	<ul style="list-style-type: none"> 売上 年率3~4%成長に対して、+8.2% 営業利益率7.9%（2023年度6.6%）+1.3P（※毎期1P上昇目標） 	<ul style="list-style-type: none"> 価格改定（2024.7~） 新商品発売（コワーク商品群、アドセルヘキサ） ショールーム兼本社オフィス（ITOKI DESIGN HOUSE）のリニューアルオープン サプライチェーン改革を踏まえた、大型商談の受注 	<ul style="list-style-type: none"> 「オフィス投資が人的資本経営の効く」考え方のもと、新築に加え、地方も含めたりリニューアル需要の獲得推進
02 Office3.0領域	<ul style="list-style-type: none"> 単年度売上高30億円 3年間の累積投資額25億円 	<ul style="list-style-type: none"> 契約社数ベース達成率150%（計画40社、実績60社） 	<ul style="list-style-type: none"> Data Trekkingローンチ 燈、RFルーカスとの協業 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデル構築の推進 会議室不足ソリューション：Reserve Any（2025.4上市）
03 専門施設領域	<ul style="list-style-type: none"> 売上高300億円 営業利益20億円 開発体制の強化+50名以上 	<ul style="list-style-type: none"> 対2026年利益進捗率80% 開発体制の強化+21名 	<ul style="list-style-type: none"> マグビット発売（ダルトン） ハノイ工科大学人財登用 防災シェルター特殊扉、自動調剤ストッカーの開発 	<ul style="list-style-type: none"> 専門施設領域向け設備の商談の強化 自動調剤ストッカーの実売開始
04 高収益化	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 右記各施策の実行による早期のコスト削減効果の発現を目指す 1人当たり生産性：2025年6月予定のERP稼働を軸に早期効果発現を目指す IT投資約40億円 	<ul style="list-style-type: none"> 次期生産・物流・エンジニアリング体制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（組織能力強化） オールスチール、ダルトン+不二パウダル統合決定 	<ul style="list-style-type: none"> 次期生産・物流・エンジニアリング体制の推進 オールスチール統合、ダルトン+不二パウダル統合に伴う各種再編の推進 ERP（SCMシステム）2025年6月稼働予定
05 グループシナジー	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 右記、M&A・組織再編により2025年より効果発現予定 	<ul style="list-style-type: none"> ダルトン構造改革PJ開始 ダルトン商品内作拡大検討開始 組織再編（*04と同じ） 	<ul style="list-style-type: none"> ダルトン経営改革の深化
06 人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメント85% 女性管理職比率13% 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメント82.5% 女性管理職比率13.6%（2025年年初より） 	<ul style="list-style-type: none"> ハノイ工科大パートナーシップ締結（受入開始） 滋賀県と高度外国人材に関する覚書締結（7月） 1,000人の全体集会、選択型研修（組織別）の強化 女性管理職プール人財の強化 グループ間異動による適正配置 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメント85% 女性管理職比率13%
07 財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュアロケーション 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 	<ul style="list-style-type: none"> 計画通りの投資を実行 配当性向37.4%（期中に10円増配） 	<ul style="list-style-type: none"> 非事業用資産の売却 株主優待の開始 格付A-の取得 	<ul style="list-style-type: none"> 多様な資金調達への検討 配当性向40%の予想

本社オフィス兼ショールーム「ITOKI TOKYO XORK」のワンフロアを大規模改修し、2024年11月に新名称「ITOKI DESIGN HOUSE」としてリニューアルオープンしました。

コーポレート、営業、空間デザイン部門などの社員が実際に働く様子を公開する本社オフィス兼ショールームであり、『明日の「働く」を、デザインする。』場として、国内外のゲストをお迎えしています。



【ドローン撮影】イトーキ本社オフィスを飛行（2025ver.）

ドローンの超スペシャリストが「ITOKI DESIGN HOUSE」を縦横無尽に撮影。疾走感あふれる映像が完成しました。

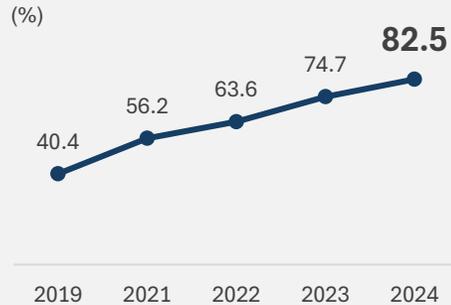


遷移先：当社YouTubeチャンネル



従業員エンゲージメントスコアで 過去最高の82.5%を記録

当社は誇りを持って働ける会社である。



当社は売上高、営業利益、ROEに加え、従業員エンゲージメントスコア（会社に対する誇り）を経営の重要指標の一つとして掲げ、毎年従業員を対象に調査を実施。2024年度の結果は昨年より7.8%上昇し、過去最高となる82.5%を記録しました。

社員にフォーカスを当てた広告「イトーキの顔」が、 「第73回日経広告賞」の「電機・通信・事務機・情報部門」の最優秀賞を受賞



今回受賞した広告は、従業員のエンゲージメントをさらに高めていくため、さまざまな現場で活躍するプロフェッショナルな「人財」にフォーカス。「製品」や「サービス」ではなく、従業員の仕事に対する熱意や想いをインパクトのあるクリエイティブで表現することで、会社のカルチャーを伝えるとともに従業員のモチベーション向上も企図しています。

「vertebra⁰³ WOOD」 「ウッドデザイン賞2024」の奨励賞を受賞



「D&I AWARD 2024」において、 最高評価の「ベストワークプレイス」に 3年連続認定



「PRIDE指標」において、 最高評価「ゴールド」を2年連続受賞

さらに、PRIDE指標「ゴールド」を受賞した企業の中から、国や自治体などとのセクターを超えた協働を推進する企業に与えられる「レインボー認定」を受賞。



Centra

個人ワークとコミュニケーションを自然につなげ、人が集まり思い思いに過ごせるオフィスの中心地となるビッグテーブルを開発。



サリダYL7R

既存モデルから、より機能性とデザインをアップグレード。3軸調節が可能なヘッドレストを搭載し、さらに体格や利用シーンに合わせて快適な座り心地を実現。



Reserve Any

会議室不足を解決する新ソリューション、次世代会議室予約システム。東京大学が設立した経済学コンサル会社とタッグを組み、いま注目のマーケットデザインを応用したアルゴリズムを実装。



Pavilion



スペインのアウトドアファニチャーブランド「kettal」のワークプレイス向け製品。人が自然と集いたくなる空間を演出する庇（ひさし）や、アルミニウムなど多様な素材を使用したホスピタリティとエレガントさを感じさせるデザインが特長。オフィスのシンボルとして新たなワークスタイルを促します。

PH Furniture



デンマークのファニチャーブランド。希少性の高いシンプルでラグジュアリーなヴィンテージデザインが、これまでのオフィス空間に新たなインスピレーションを与えます。

<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・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。**