

2020年3月31日

各 位

会 社 名 **株式会社 イチケン**
代 表 者 名 代表取締役社長 長谷川 博之
(コード番号1847 東証第一部)
問 合 せ 先 財務経理部長 湯浅 史朗
(TEL. 03 - 5931 - 5642)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は今般、2020年度から2022年度の3ヶ年を計画期間とする中期経営計画を策定致しましたのでお知らせ致します。

2019年度を最終年度とする前中期経営計画のもと、コア事業である「商業施設」の建築及び内装・リニューアル工事への取り組みを最重点とし、住宅や介護施設等の受注活動にも積極的に取り組むと共に不動産事業の活性化や新規事業への取組を推進してまいりました。

この結果、業績は2018年度までの全ての年度で計画を達成し、引き続き2019年度も当初計画を上回る見通しとなっております。

新型コロナウイルスの感染拡大により世界経済への影響懸念が高まるなか、更に建設業界におきましては、東京五輪終了後の景気減速、少子高齢化に伴う労働人口の減少、住宅関連市場の縮小等多くの懸念材料が顕在化し再び厳しい経営環境となることが予想されます。

このような事業環境認識のもと、懸念される将来の建設需要の減少の中にあっても安定した配当ができるように、これまで進めてきた重点施策をベースとした事業基盤の強化が重要となるため、創業90周年の節目の年にあたる本年度に、2022年度を最終年度とする中期経営計画を策定致しました。

社会課題の解決と持続的な成長を果たしていくよう、全役職員一丸となって中期経営計画に掲げた様々な施策に邁進することにより、当社の経営ビジョンである『より豊かで快適な「くらし空間」を創造し続けることで広く社会へ貢献する』の実現を目指してまいりますので、皆様のより一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■中期経営計画(概要)

1. 重点施策 (1)技術提案力の強化
(2)建設事業は採算性と生産性を重視した取り組みを強化
(3)不動産事業の拡大
(4)新規事業への取り組み～新たな成長基盤を構築～
(5)マネジメント力の向上

2. 経営目標

単位：百万円

	2020年度	2021年度	2022年度
売 上 高	88,000	89,000	90,000
営 業 利 益	4,340	4,390	4,440
経 常 利 益	4,240	4,290	4,340

※自己資本利益率は10%以上、配当性向は20%以上を目標

以 上

詳細につきましては、弊社ホームページ (<https://www.ichiken.co.jp>)をご参照ください。

本資料に掲載されております計画や見通し等、将来に関する事項は本書面の発表日現在における当社の戦略や仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により記載内容とは異なる結果となる可能性があります。



中期経営計画

(2020年度～2022年度)

安定した成長をするとともに
社会の持続的発展に貢献する企業へ

	page
I. 創業100周年へ向けたビジョン	3
II. 中期経営計画（2020～2022年度）	6
前中期経営計画ハイライト	7
事業環境認識	8
重点施策	9
数値目標	16
投資政策及び資本政策	17

I

創業100周年へ向けたビジョン

創業100周年時点の会社イメージ

2030年6月に当社は創業100周年を迎えます。私たちは目標とする企業像へ向け基本方針を定め、この10年間の取り組みを進めていきます。

経営理念

- 品質の向上と安全の徹底に努め、いかなるときもクリエイティビティを発揮し、商業空間事業を通じ、快適で豊かな社会の実現をめざします。

経営ビジョン

- より豊かで快適な『暮らし空間』を創造する事で広く社会へ貢献する企業。

目標とする企業像

安定した成長をするとともに社会の持続的発展に貢献する企業

基本方針

- 商業空間事業を中心とし確実な成長をとげる
- 働きやすい職場を追求し、従業員一人ひとりの能力と働きがいを向上させる
- 技術者集団として品質・安全・原価・生産性を追求する
- 事業規模 売上高1,000億円超、営業利益50億円以上、配当性向20%以上
- 社会のニーズに常に対応し、環境の変化に負けない会社
- 財務基盤の充実と安定

創業100周年時点で

『安定した成長をするとともに社会の持続的発展に貢献する企業』という会社イメージを実現するため、SDGsの理念を斟酌しつつ、事業基盤を確立し、安定・充実させ、成長拡大へ向かう段階的な計画を推進していきます。



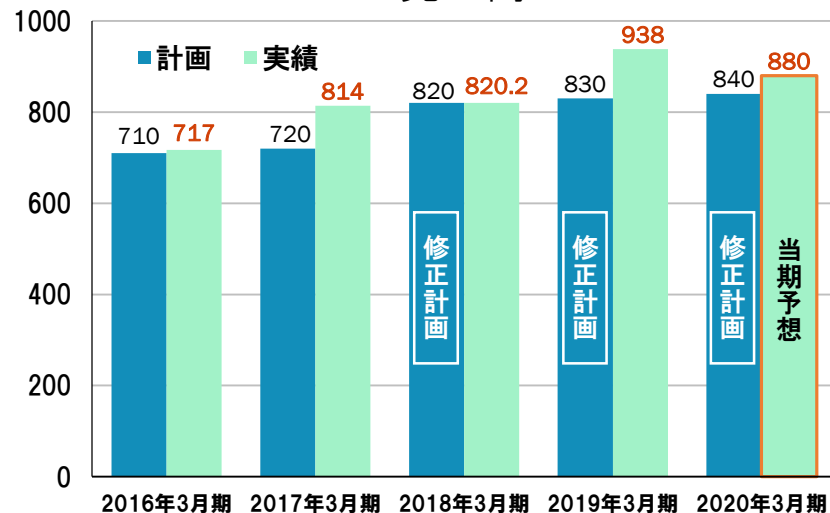
Ⅱ

中期経営計画 (2020～2022年度)

前中期経営計画のハイライト

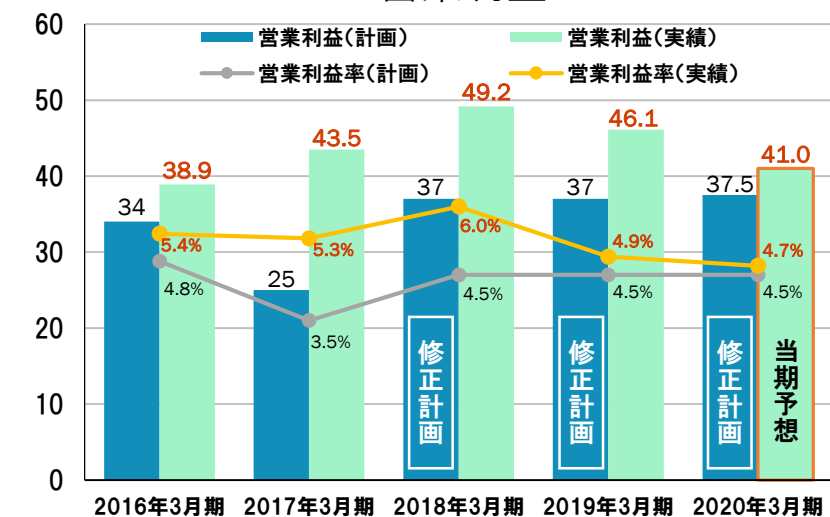
(単位：億円)

売上高



(単位：億円)

営業利益



総括

【業績面】

- ・2年目で最終年度の数値目標を達成し、修正計画を発表。修正計画を含めた全ての年度で目標を超過達成。
- ・開始3年連続で過去最高益を計上。

【重点施策への取り組みの主な成果】

- ・B I Mを全社導入。
- ・産学連携による技術開発をスタート。
- ・2017年度『Z E Bプランナー』登録完了。
- ・不動産事業 低収益物件の売却完了。
- ・優良収益物件2件取得。
- ・ベトナム ハノイに駐在員事務所を開設、市場調査を本格化。
- ・教育研修を体系化、定期的に開催。
- ・基幹システム入替により効率化促進。
- ・人員計画については未達成。

社会・経済の動向

- 国内人口の減少により新築着工件数は落ち込むが、リニューアル工事のニーズは高まる傾向へ向かう。
- 生産性改善は国内産業全体の課題。特に技術労働者の高齢化を抱える建設業界には重要テーマ。
- 人材確保の重要性が一段と高まる。建設業界へ若手を引き込むためには「働き方改革」が避けては通れない経営課題。
- 新型コロナウイルスの感染拡大による影響で景気悪化が懸念される。

内部環境

- 技能労働者不足から施工の許容能力とのバランスを取りながらの受注環境が続いたが、今後はオリンピック特需の終了により受注競争が厳しさを増す。
- 純資産200億円超を達成。将来へ向けては更なる財務基盤の充実と安定が必要。
- 前中期経営計画において掲げた施策推進により一定の成果を上げることができたが未だ事業基盤の確立へ向けた過渡期。

このような事業環境認識のもと、さらなる成長へ向けては
前中期経営計画をベースとした事業基盤の強化が必要

重点施策	中核となる建設事業での基本戦略は 『差別化・優位性の確立』
施策 1	技術提案力の強化
施策 2	建設事業は採算性と生産性を重視した取り組みを強化
施策 3	不動産事業の拡大
施策 4	新規事業への取り組み ～新たな成長基盤を構築～
施策 5	マネジメント力の向上

1. 技術提案力の強化

各種社会課題の解決を強く意識し、技術集団として社会から信頼される品質・安全の提供や環境に配慮した取り組みを進めることで持続可能な社会構築の一助ともなる技術提案力を強化する。

- 施策 1 - 1 SDGsのテーマと事業活動を紐づけ省エネ等の社会課題の解決とリンクさせた事業展開を模索し社会ニーズを取り込んだ営業提案力を強化する。(BIM推進・ZEB推進)
- 施策 1 - 2 社会から信頼される品質・安全の提供及び環境への配慮に取り組むと共に、産学連携による独自の商品・技術開発等を推進し差別化・優位性の強化を図る。

2. 建設事業は採算性と生産性を重視した取り組みを強化

中核事業である『建設業』の採算性強化を目指した更なる選別受注を推進するとともに各部門の体制の整備と生産性向上施策を進めることでコスト競争力の強化を図る。

- 施策2-1 建物用途別の売上構成は商業施設7割、マンション他で3割を基本とする。また潜在需要の見込める内装・リニューアル工事への取り組みを推進する。
- 施策2-2 設計体制の強化（設計力・技術力の底上げ）により設計施工案件の受注増強を図る。
また、積算部・購買部・設備部・技術工務部の連携を強め、コスト競争力を高める。
- 施策2-3 生産性向上施策を推進することで品質・安全を確保しつつ事業規模拡大を目指す。

3. 不動産事業の拡大

建設事業の収益を補完する安定した『第二の柱』へと育成する。

施策3－1 保有不動産を最適化し収益性を高める。

施策3－2 不動産取得を絡めて工事受注を目指す営業手法を強化する。

施策3－3 新たなスキーム（SPC・PFI等）の情報収集と取り組みを推進する。

4. 新規事業への取り組み ～新たな成長基盤を構築～

中長期的事業環境を見据え、持続的な発展のために将来の成長基盤となる事業分野を多面的に検討し経営資源を戦略的に投入して収益機会の拡大を図る。

- 施策4-1 海外事業は、現地MOU（協力関係構築に関する覚書）締結企業との関係を強化しつつ、新たな領域開拓も視野にした市場調査を推進し、現地法令等の理解深耕から事業化へと進めていく。
- 施策4-2 建設周辺事業を中心とした業務提携・出資・M & Aを検討する。
- 施策4-3 企業グループ化へ向けた体制を整備する。

5. マネジメント力の向上

複雑化する経済社会の中での事業活動による予測しがたい事象に対して、組織の資源（ヒト・モノ・カネ・情報）の管理と活用やリスクヘッジ等の能力を高めることで、的確に判断できる現場力を磨く。

- 施策 5 – 1 ESG投資を意識した経営を推進し企業価値を向上させる。
- 施策 5 – 2 経営環境の変化に機敏に反応し、迅速に対応できる体制の構築を進める。
- 施策 5 – 3 人的資源の最適活用を目指す。（働き方改革の推進、教育による将来を担う『人財』の育成）

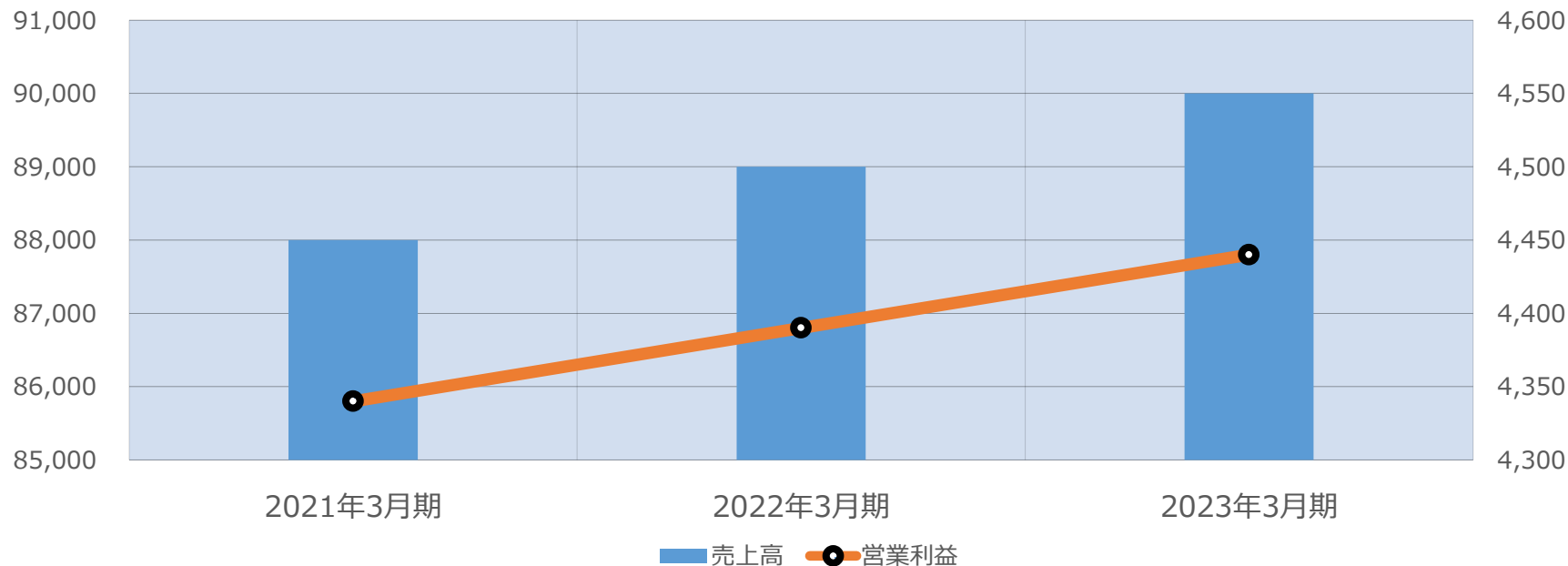
※ESG E：環境（Environment） S：社会（Social） G：ガバナンス（Governance）

重点施策のロードマップ（主な内容）

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	到達イメージ
施策①	B I Mフロントローディング進化			多様化するニーズに対応できる提案力の獲得
	現開発中の技術等の確立	産学連携開発案件の継続		
	顧客満足度向上（品質・安全の徹底、SDGsの理念を斟酌した施策の推進）			
施策②	受注構成の戦略的見直し			売上高900億円台・ 営業利益40億円以上 安定
	生産性向上施策の推進（AI・ICT積極導入）			
	コスト競争力強化（設計施工案件の受注増強）			
施策③	新規収益物件・長期保有物件 取得検討			建設事業の収益を補完できる第2の柱へ成長
	不動産に強い人材の育成	不動産を絡めた営業強化		
	新たなスキーム（SPC・PFI等）の情報収集と取り組み推進			
施策④	海外市場調査	現地法人設立・投資等を推進し事業化へ		国内外での新規事業の 実現
	国内新規事業の積極的検討	投資	新規事業での収益計上へ	
	企業グループ化へ向けた体制整備			
施策⑤	ESGへの取り組みを強化、社会課題解決への貢献度向上へ			企業力の更なる向上
	経営の透明性向上推進			
	働き方改革（人事制度再構築・各種研修の継続、他）			

数值目標

(単位：百万円)



売上高900億円台定着へ・営業利益40億円以上確保

(単位：百万円)

	2021年3月期	利益率	2022年3月期	利益率	2023年3月期	利益率
売上高	88,000		89,000		90,000	
営業利益	4,340	4.9%	4,390	4.9%	4,440	4.9%
経常利益	4,240	4.8%	4,290	4.8%	4,340	4.8%

投資政策

100周年時点の企業像へ向け、次期中期経営計画期間の3年間で総額100億円規模の投資を行い持続可能な成長へ向けた強固な事業基盤構築を計画しております。

■ 企業価値向上への投資

- ・産学連携による技術開発、生産性向上施策の積極的推進
- ・企業認知度向上へ向けた取組拡大（環境保護、社会貢献、コーポレート・ガバナンス）

■ 事業領域拡大への投資

- ・不動産事業拡大へ向け優良物件の取得強化
- ・国内外での新規事業実現へ向けた取り組み推進（M&A、出資、他）

■ 「人財」開発への投資

- ・次世代を担う人材の教育・育成強化
- ・働きやすい職場づくりの推進（働き方改革、継続的な組織改善活動の実施）

3年間の投資総額

100億円

資本政策

中期経営計画（2020年度～2022年度）事業基盤確立のための積極的な投資を進めるとともに株主様に対し安定的な利益還元を行い、投資と配当の両立を目指します。

株主様への利益還元として『配当性向20%以上』、『ROE10%以上』を基本的な方針とします。