

中期経営計画

(2015年度～2019年度)

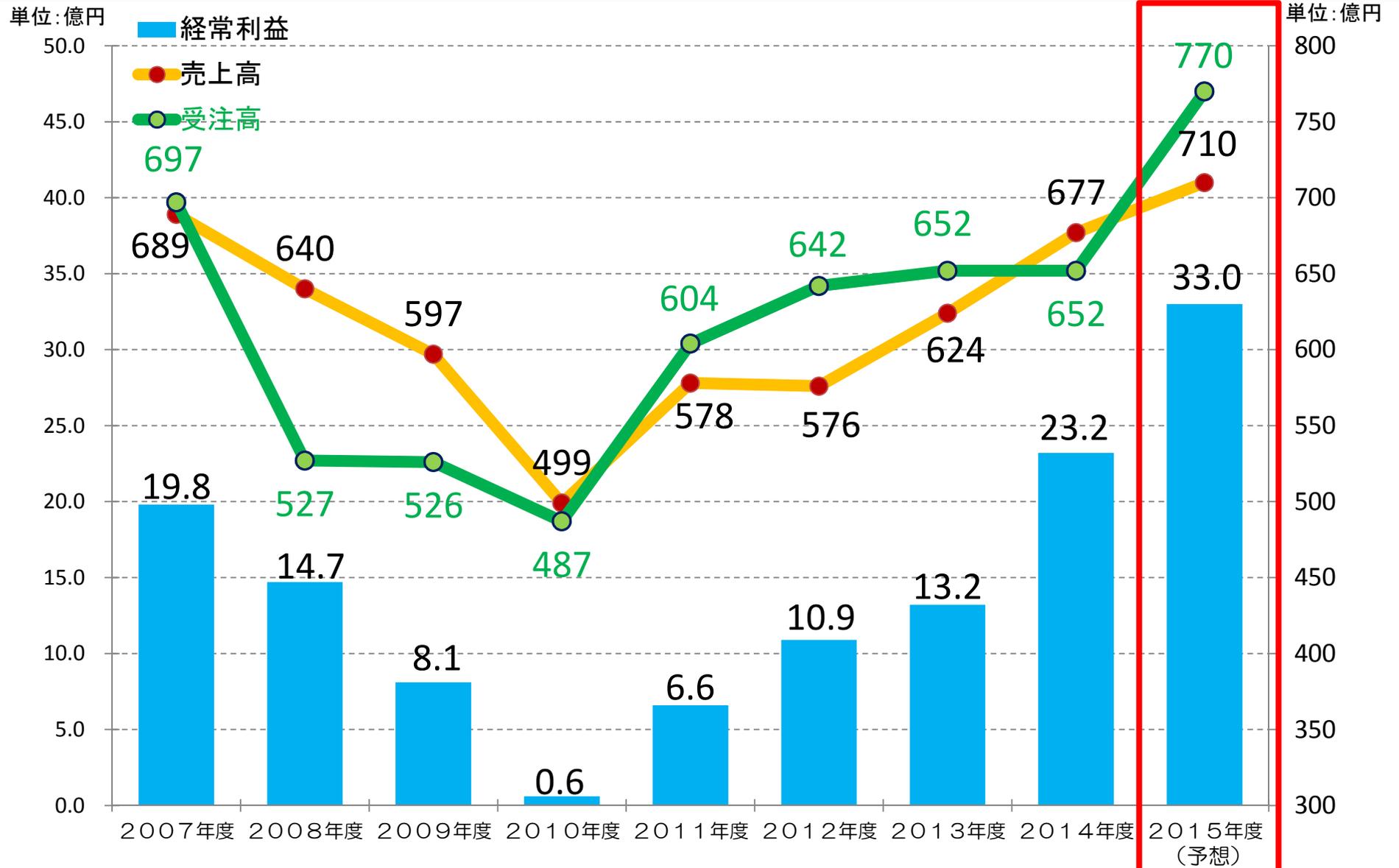
～ 2015年の創業85周年を契機に「新生イチケン」づくりに着手～

株式会社イチケン

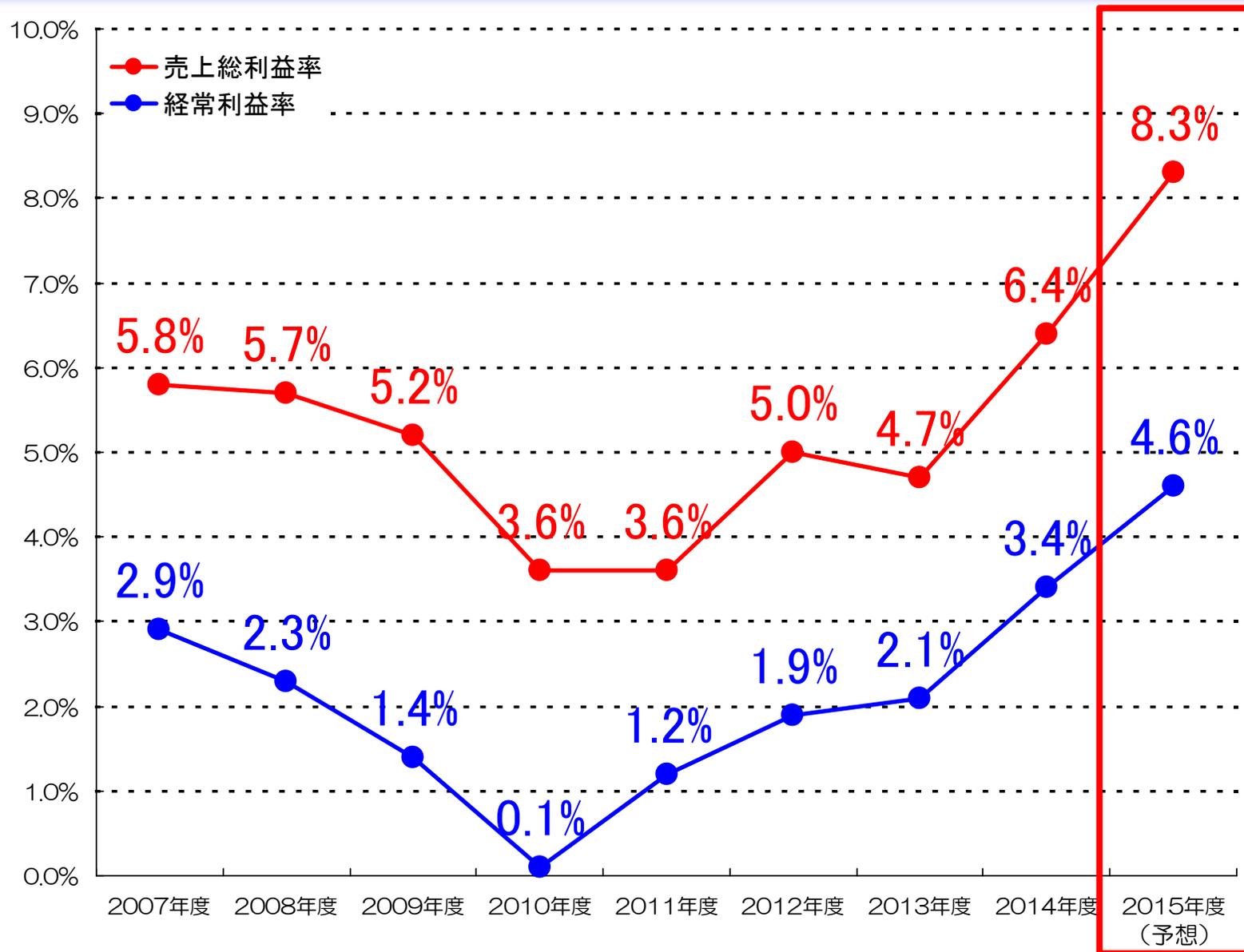
■ 目次

1. 業績レビュー
2. 当社の将来像（経営理念・経営ビジョン）
3. 事業環境認識
4. 重点施策
5. 投資計画
6. 経営目標

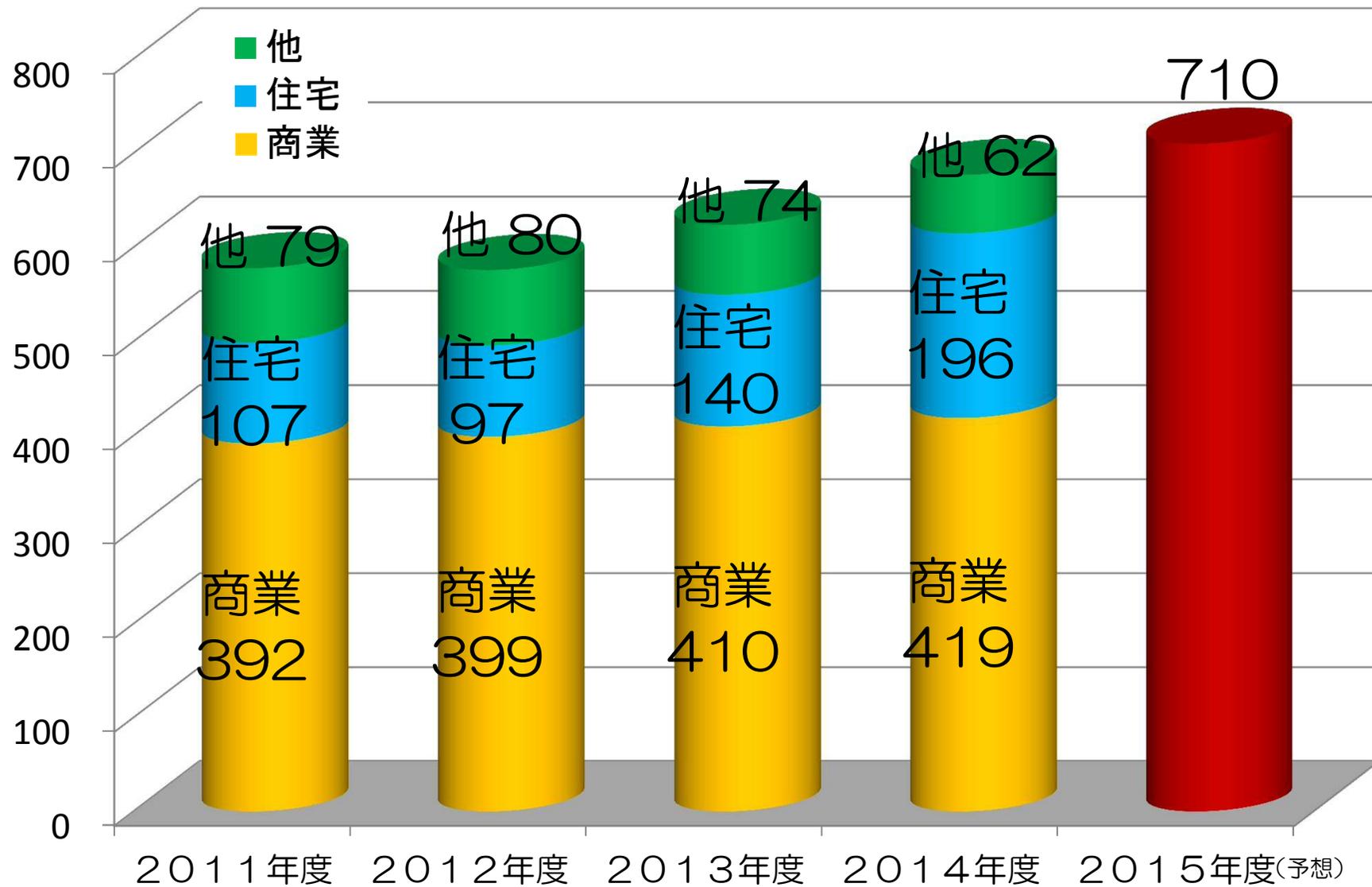
■ リーマンショック前の水準以上に回復



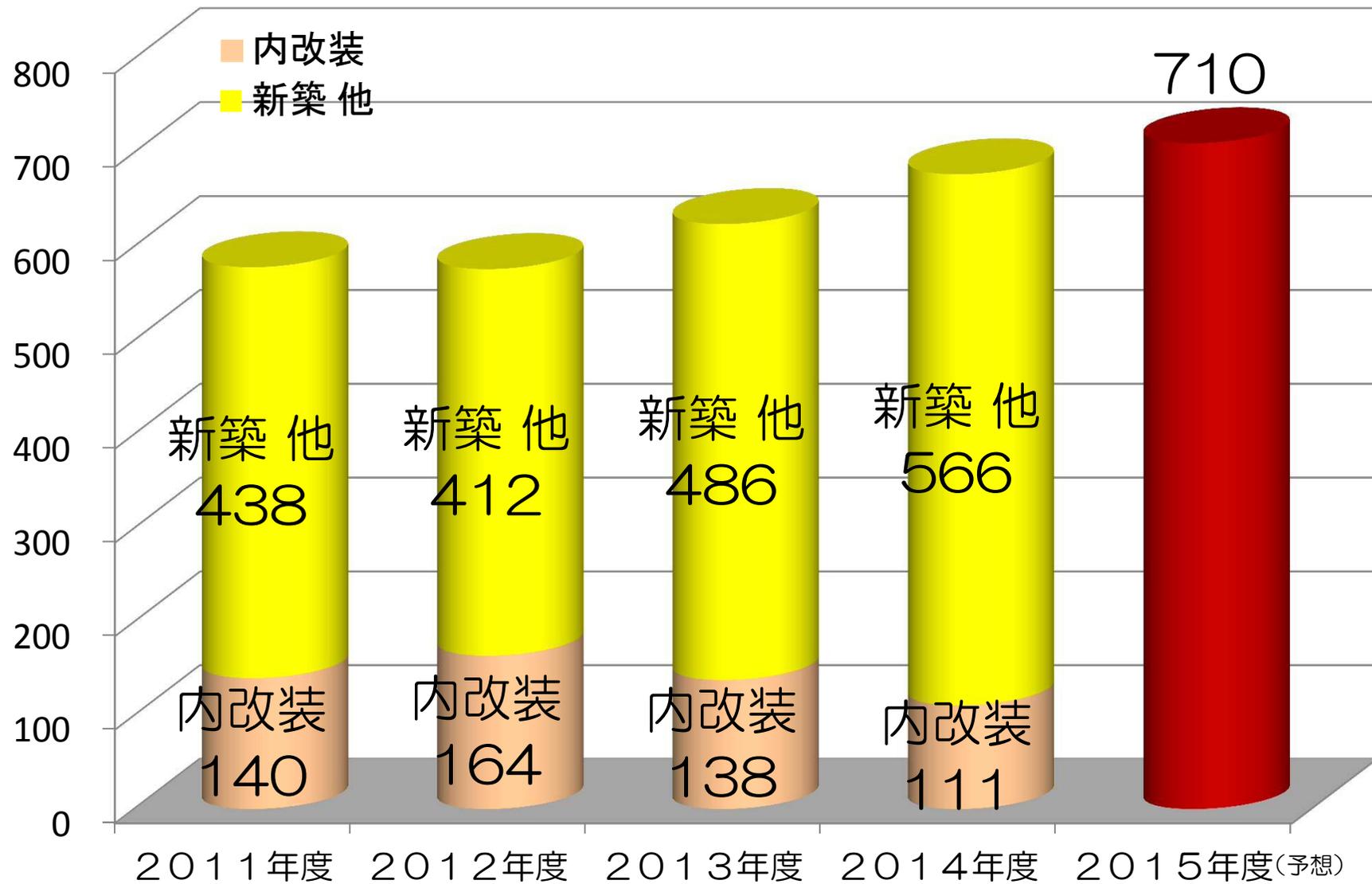
■ 採算性重視の営業活動により改善傾向



商業施設が建設事業の中核分野



■ 内改装(リニューアル)の取り組みも実施



■ 当社の将来像(経営理念・経営ビジョン)

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。



ビジョン

より豊かで快適な『暮らし空間』を
創造し続けることで広く社会へ貢献する。



建設事業の基本戦略は「差別化集中戦略」で営業力強化

社会・経済の動向

2015年時点ではアベノミクス効果や東京オリンピック関連投資の増加等により景気全体を押し上げている。

首都圏の堅調な取引の反面で、地方は景気減速の兆候が現れ始めており、地域格差の是正が課題。

当社を取り巻く環境

全体としては堅調な受注状況や今後予測される消費増税前の駆け込み需要等を勘案すると、2017年度迄は現状プラス α の業績を期待できる。

反面、2018年度以降の建設需要減に対するリスク対策が必要。

景気は循環するため、悪化リスクを考慮し、**計画的に経営体力の増強**を図って会社の信用力を高めておく必要がある。

経営課題

建設事業の売上高減少に備え、安定した収益基盤の構築

重点施策(経営目標達成に向けた施策)

施策1

技術提案力の強化(差別化・優位性)

- ・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、多様化するニーズに対して差別化・優位性を提案できる営業力を強化する。

施策2

建設事業は採算性を重視した取り組みを強化

- ・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・改造・リニューアル工事への取り組みも推進する。
- ・耐震建築や建物のライフサイクルコスト等、社会からのニーズへの対応力の向上や環境マネジメントシステムの導入を機として地球環境に配慮した事業活動を推進する。

施策3

不動産事業の活性化

- ・保有不動産の立地や用途等の資産構成の特性を踏まえて、賃料収入の増強、資産の入替え、新規取得等を含めて再検討し、建設事業を補完する収益の柱に育成する。
- ・不動産開発投資による事業計画も取り組みの対象とする。

施策4

新規事業への取り組み ～新たな成長基盤を構築～

- ・事業の方向性や内容を検討して事業投資を実施(投資は2017年度以降に本格化)

施策5

マネジメント力の向上(人材育成、コンプライアンス遵守等)

- ・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、的確に判断できる現場力を磨く。

■ 投資計画

2017年度以降に投資を本格化

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
不動産事業の 活性化	保有資産整理	賃貸不動産購入、開発投資、有活等			
ICT更新他 設備投資	基幹系(前年度~) オフィス	情報系、機器更新 他	計画化		
技術開発推進		計画化			
新規事業投資		検討	適宜実施		

■ 経営目標

単位：億円、率は利益率

	2015年度 (予想)		2016年度		2017年度		2018年度		2019年度	
	見込	率	目標	率	目標	率	目標	率	目標	率
売上高	710		720		730		750		800	
営業利益	34.0	4.8	25.0	3.5	25.5	3.5	26.0	3.5	28.0	3.5
経常利益	33.0	4.6	24.0	3.3	24.5	3.4	25.0	3.3	27.0	3.4

※ROE(自己資本利益率)は10%以上を目標

※配当は安定配当を継続

