



2023年3月期 決算説明会資料

2023年6月7日

株式会社 **イチケン**

人と未来に寄り添う「暮らし空間」を。

For Your Living Space

	page
I. 2023年3月期 決算概要	3
II. ビジョン2030・中期経営計画(2023-2025) の概要	17
III. 上場市場選択について	29

1.

2023年3月期 決算概要

事業環境

1. ウィズコロナのもと、各種政策の効果により景気は緩やかに持ち直しているものの、世界的な金融引締め等が続くなか、海外景気の下振れによる景気の下押しリスクや、物価上昇、金融資本市場の変動等による影響など、依然として不透明な状況
2. 建設業界においては、政府建設投資は底堅く推移しており、民間設備投資については持ち直しの動きがみられるものの、慢性的な技能労働者不足に加え、労務費や資材価格の高騰による建設コストの増加など、引き続き厳しい状況

当社の取り組み

1. コア事業である「商業施設」建築のノウハウや企画・提案力を生かし、店舗等の新築・内装・リニューアル工事の建設需要に対して積極的な受注活動を行い、マンション、物流施設、医療・福祉施設等、幅広い民間事業者の建設需要にも取り組みを実施
2. 2024年4月から適用される時間外労働の上限規制への対応のため、業務のデジタル化を推進。IT機器の導入と業務フローの見直しにより作業効率を改善し、DX(デジタルトランスフォーメーション)を目指し、更なる生産性の向上を追求して、「働き方改革」の実現に向けた取り組みを実施

○ 当期の業績

総括

1. 【受注高】受注競争の激化と大型受注の反動減により減少
2. 【増収】大口案件（物流施設）の完成などにより完成工事高が増加
3. 【減益】建設資材価格の高騰などにより減益

（単位：百万円）

	2022年3月期	2023年3月期		公表値※	公表比	
	金額	金額	前年増減	増減率	金額	増減率
受注高	93,969	80,002	▲13,967	▲14.9%	—	—
次期繰越高	84,169	76,525	▲7,644	▲9.1%	—	—
売上高	83,776	88,059	4,282	5.1%	87,000	1.2%
売上総利益	7,387	5,395	▲1,991	▲27.0%	—	—
販売費及び一般管理費	2,712	2,728	16	0.6%	—	—
営業利益	4,674	2,667	▲2,007	▲43.0%	2,600	2.6%
経常利益	4,636	2,585	▲2,051	▲44.2%	2,500	3.4%
特別損益	▲419	▲1	—	—	—	—
当期純利益	2,985	1,708	▲1,277	▲42.8%	1,700	0.5%

※2023年2月10日に業績予想の修正を実施

○ 種類別内訳①

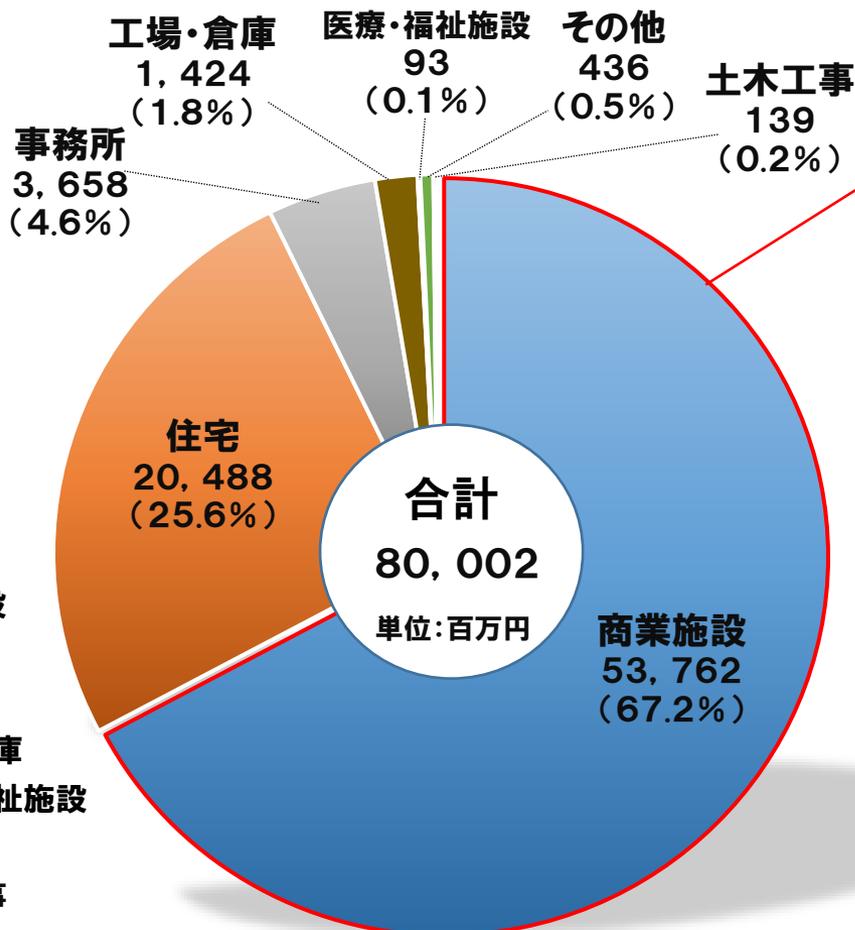
(単位:百万円)

		受注高		完成工事高		次期繰越高		
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	
建築工事	商業施設	53,762	67.2%	46,921	53.6%	41,588	54.3%	
	内訳	物販・店舗	46,271	57.8%	42,673	48.7%	32,359	42.3%
		宿泊施設	5,248	6.6%	3,512	4.0%	7,619	9.9%
		アミューズメント施設	2,241	2.8%	735	0.9%	1,609	2.1%
	住宅	20,488	25.6%	27,229	31.1%	28,777	37.6%	
	事務所	3,658	4.6%	1,044	1.2%	3,308	4.3%	
	工場・倉庫	1,424	1.8%	9,312	10.6%	2,038	2.7%	
	医療・福祉施設	93	0.1%	2,903	3.3%	439	0.6%	
	その他	436	0.5%	107	0.1%	359	0.5%	
	計	79,862	99.8%	87,518	99.9%	76,513	100.0%	
土木工事計	139	0.2%	127	0.1%	11	0.0%		
合計	80,002	100.0%	87,646	100.0%	76,525	100.0%		

○ 種類別内訳② 受注高

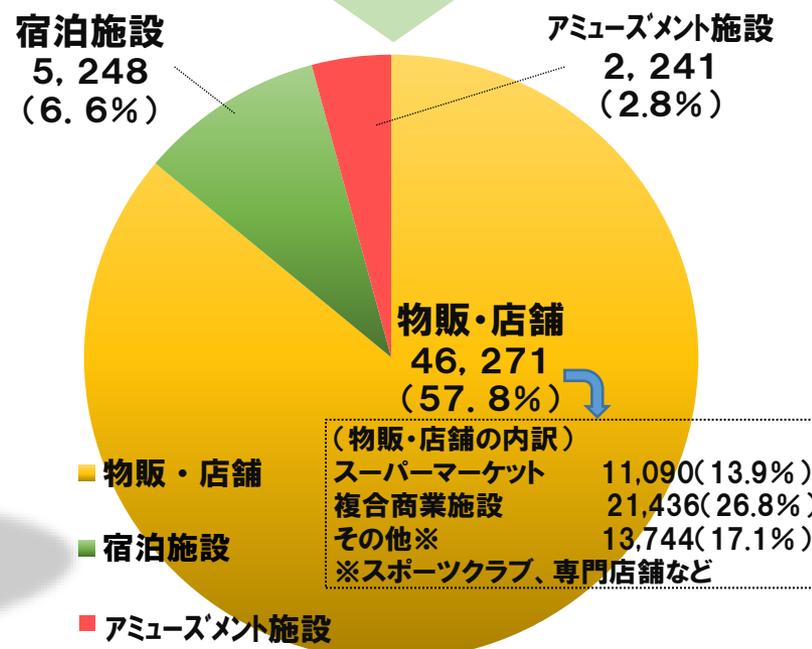
■ 商業施設の受注高は増加傾向（前年同期：49,772百万円／8%増）

■ 商業施設と住宅が受注全体の90%以上を占める



商業施設の割合 67.2%

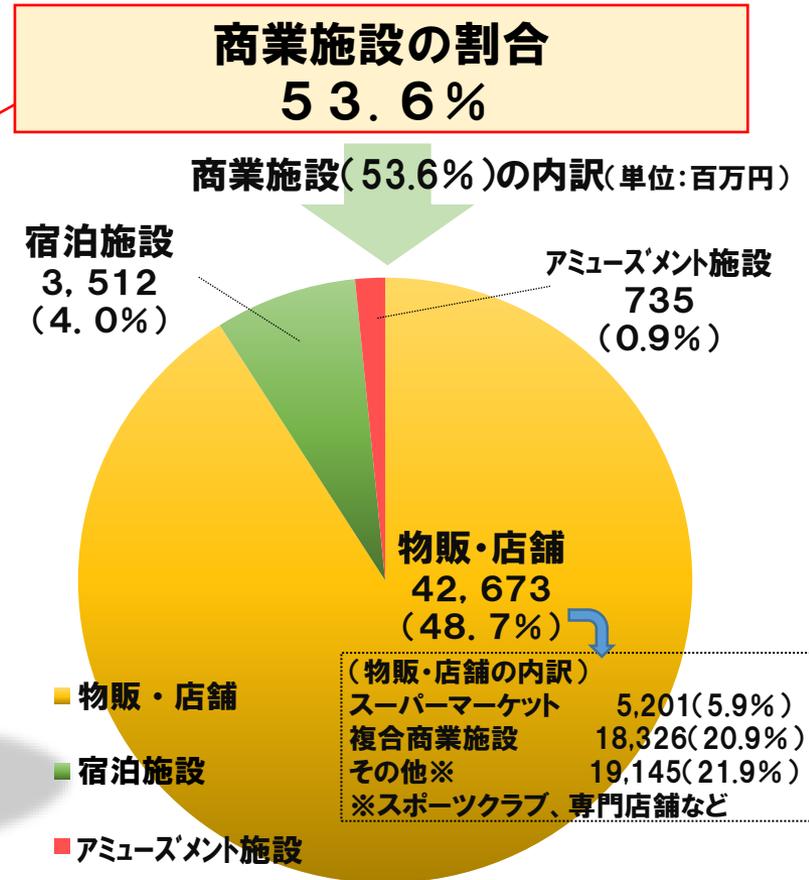
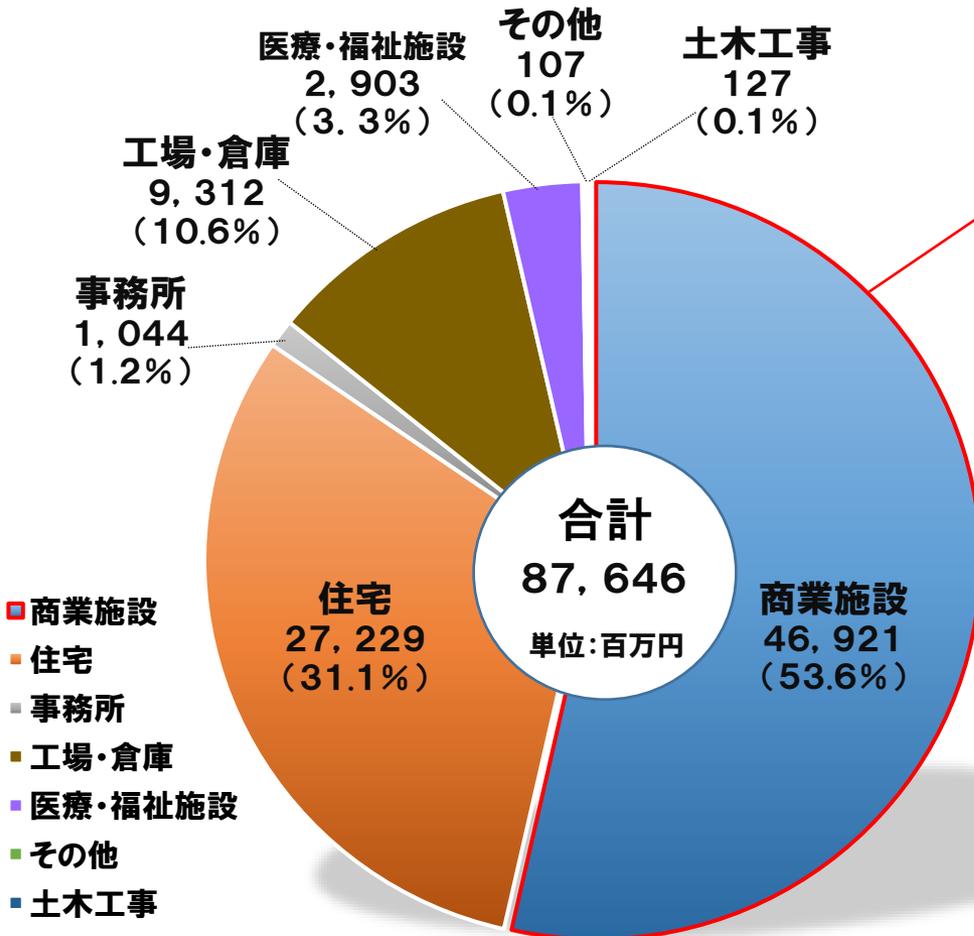
商業施設(67.2%)の内訳 (単位:百万円)



○ 種類別内訳③ 完成工事高

■ 商業施設の完成工事高は微減（前年同期：49,178百万円／5%減）

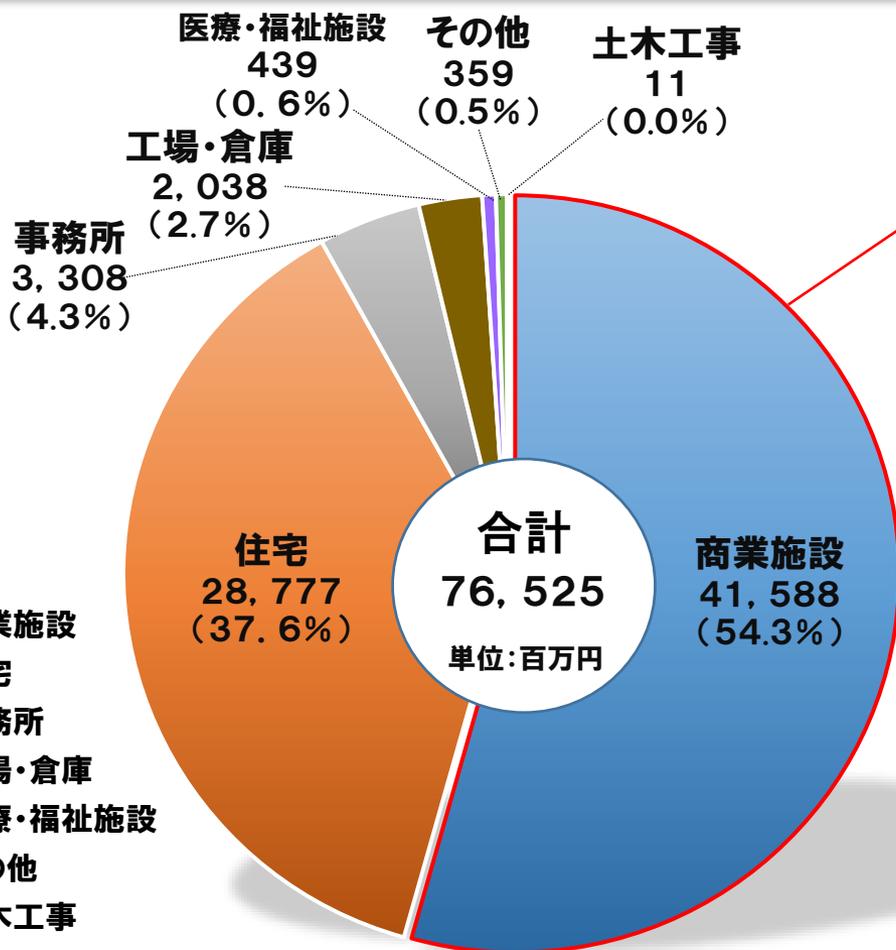
■ 大型物流倉庫の完成により工場・倉庫の割合が増



○ 種類別内訳④ 次期繰越高

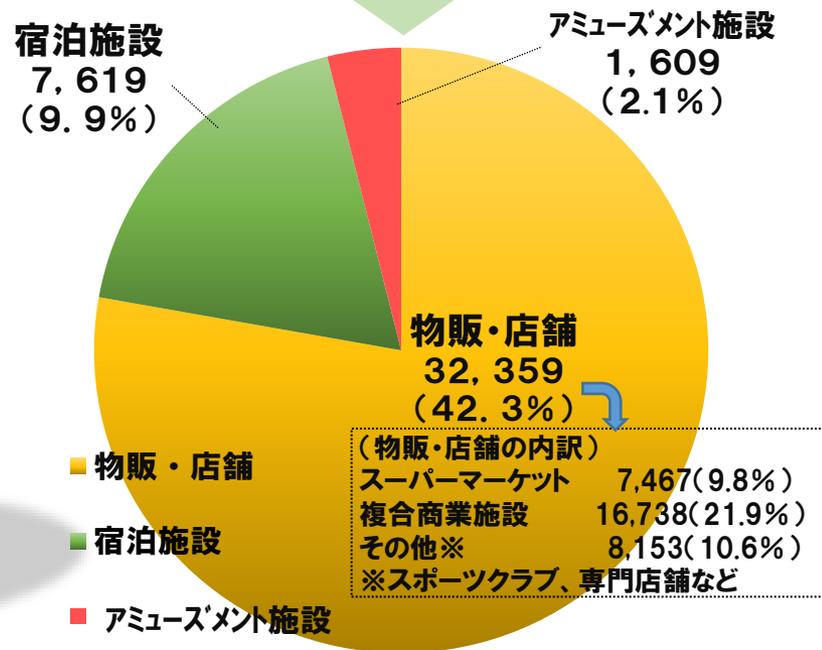
■ 商業施設の次期繰越高は増加傾向（前年34,747百万円／20%増）

■ 商業施設を中心に更なる積み上げを目指す



商業施設の割合
54.3%

商業施設(54.3%)の内訳(単位:百万円)



○ 主な完成工事、主な受注工事

■ 主な完成工事

工事名	主な建物用途	場所
ニトリ神戸DC (ニトリ新神戸DC 新築工事)	物流倉庫	兵庫県
ジョーシン日本橋店 (ジョーシン日本橋1ばん館・ディスクピア日本橋店 建替工事)	家電量販店	大阪府
ガーデンズ千早 (SG千早 建替工事)	複合商業施設 (スポーツクラブ他)	福岡県
ピエラ蒔田 (横浜市旧南区総合庁舎跡地開発)	複合商業施設 (スーパーマーケット他)	神奈川県
GINZA FOREST (向ヶ丘遊園GH複合施設 新築工事)	複合施設 (アミューズメント/マンション他)	神奈川県
アリオ加古川 (グリーンプラザベふ リニューアル工事)	大型ショッピングセンター (イトーヨーカドー他)	兵庫県



ニトリ神戸DC

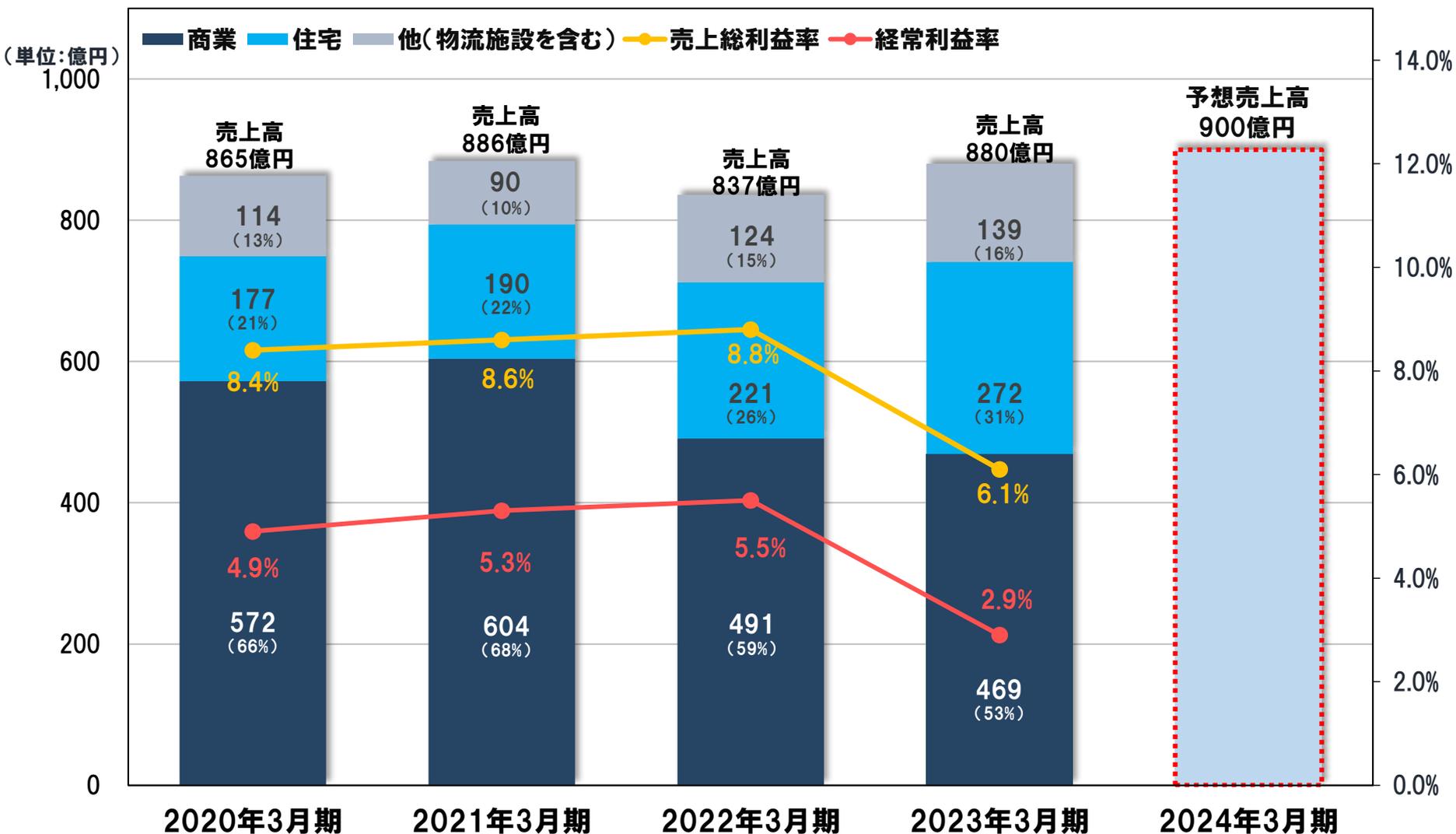
■ 主な受注工事

工事名	主な建物用途	場所
(仮称)イオンスタイル赤羽北本通り店 新築工事	スーパーマーケット	東京都
(仮称)ロイジェント日吉町II 新築工事	マンション(賃貸)	愛知県
(仮称)イオンスタイル武蔵狭山 新築工事	スーパーマーケット	埼玉県
(仮称)アパホテル〈広島駅新幹線口〉 新築工事	宿泊施設	広島県
(仮称)三郷市三郷一丁目商業施設 新築工事	複合商業施設	埼玉県
(仮称)箕面萱野駅前開発計画 新築工事	複合商業施設	大阪府



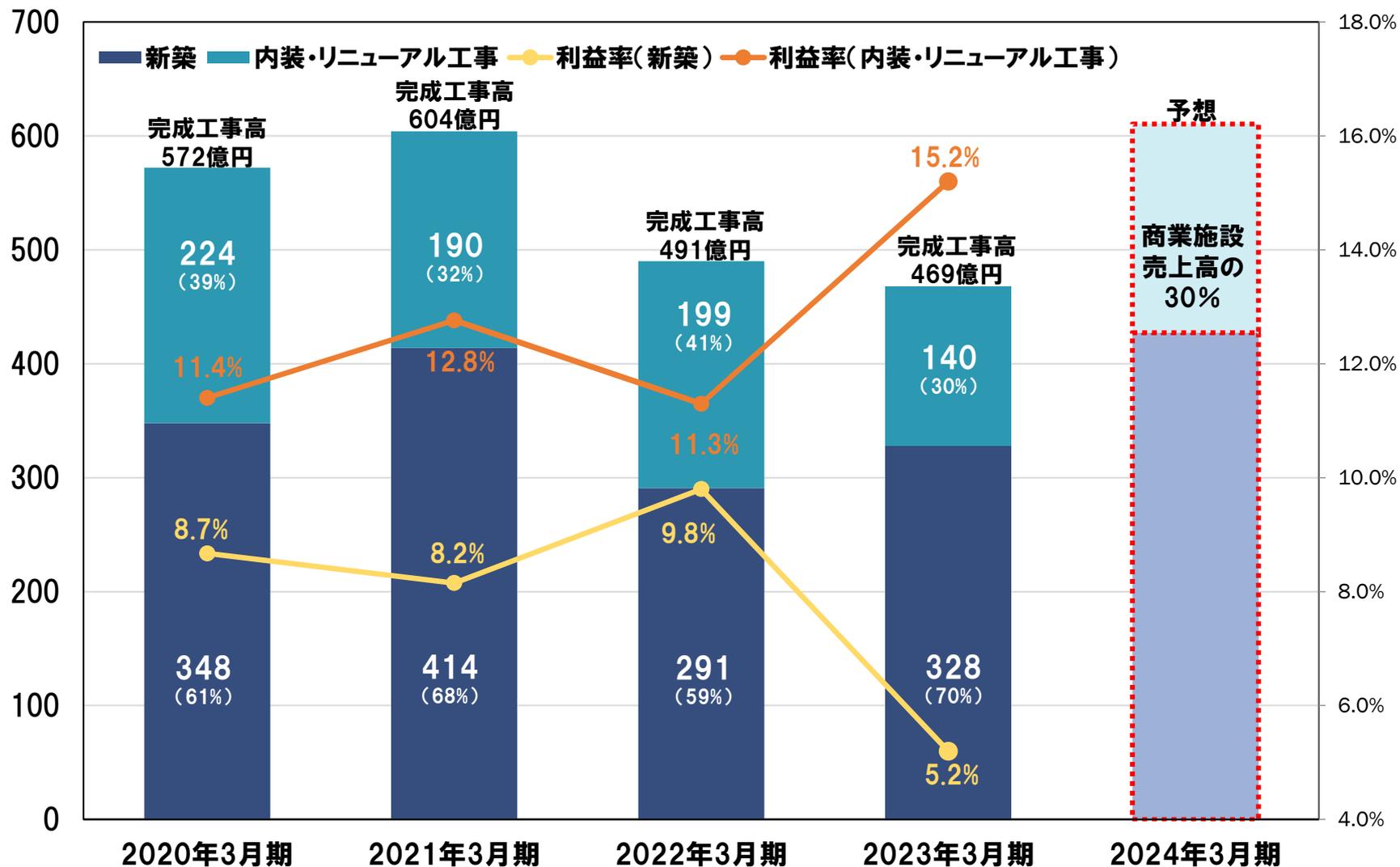
ジョーシン日本橋店

〔種類別〕売上高推移 (2020年3月期～2024年3月期)



〔商業施設／新築、内装・リニューアル工事別〕完成工事高推移 通期（2020年3月期～2024年3月期）

（単位：億円）



○ 比較貸借対照表

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	前年増減
資産合計	57,617	55,714	▲1,902
流動資産	48,324	46,360	▲1,964
固定資産	9,292	9,353	61
負債合計	30,819	28,183	▲2,635
流動負債	24,613	22,248	▲2,365
固定負債	6,206	5,935	▲270
純資産合計	26,798	27,531	733
自己資本	26,775	27,508	733
新株予約権	22	22	—

【資産】 19億2百万円減少
 (主な増加)
 ・完成工事未収入金等 + 53億5千4百万円
 ・関係会社株式 + 1億1千9百万円
 (主な減少)
 ・受取手形 ▲ 53億2百万円
 ・電子記録債権 ▲ 21億1千4百万円

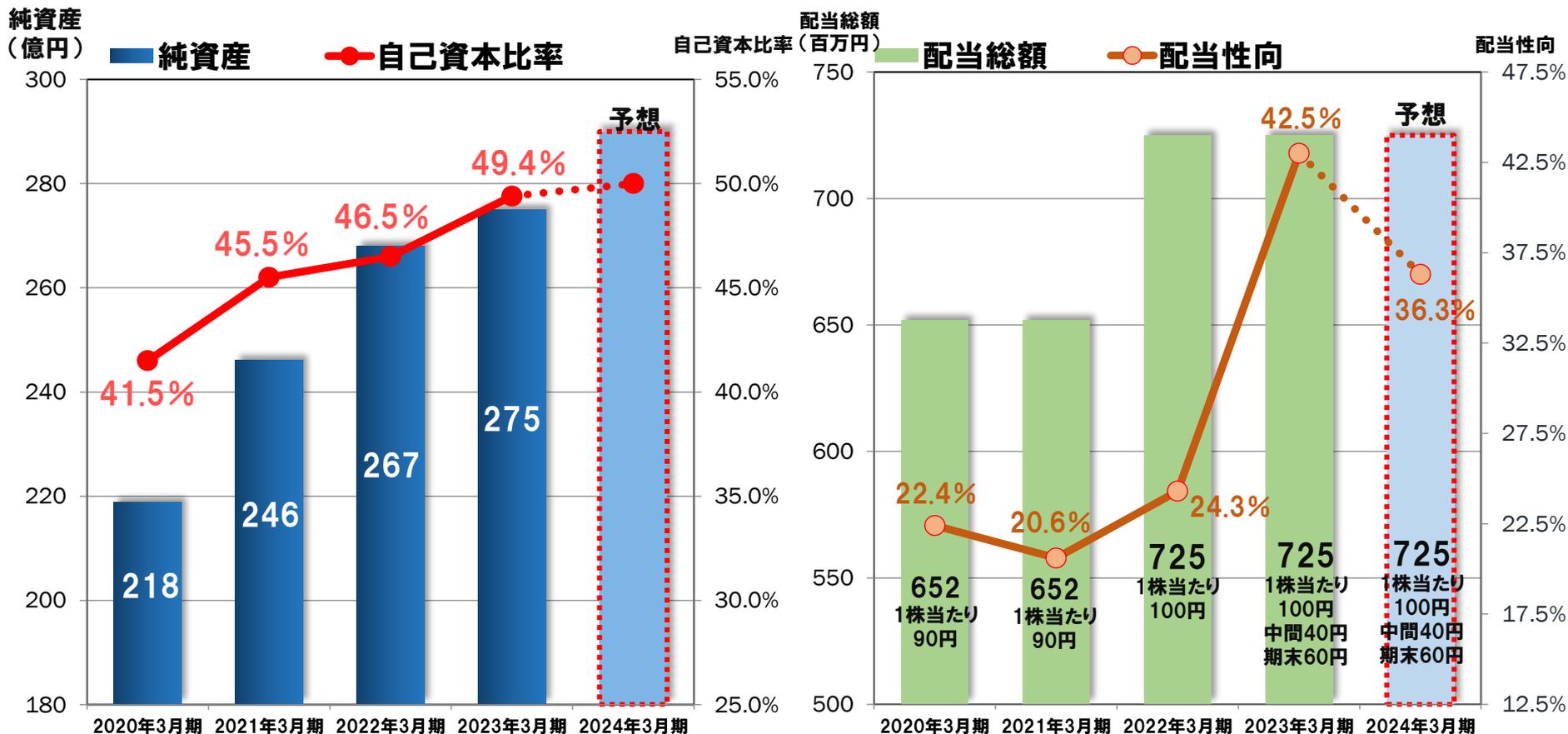
【負債】 26億3千5百万円減少
 (主な増加)
 ・工事損失引当金 + 1億3千1百万円
 ・短期借入金 + 7千万円
 (主な減少)
 ・未払法人税等 ▲ 8億1千8百万円
 ・工事未払金 ▲ 5億3千5百万円
 ・未成工事受入金 ▲ 4億7千9百万円

【純資産】 7億3千3百万円増加
 (主な増加)
 ・当期純利益 + 17億8百万円
 ・評価・換算差額等 + 4千1百万円
 (主な減少)
 ・剰余金の配当 ▲ 10億1千6百万円

○ 純資産、自己資本比率、配当の推移

■ 純資産額 300 億円超を目安に、配当性向 30% 程度を目標

■ 「安定配当」を主眼に、将来の成長基盤を構築していくために投資と配当の両立を目指す



○ キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	
営業活動による キャッシュ・フロー	757	1,276	【営業活動によるCF】 12億7千6百万円 資金の増加 ・税引前当期純利益 + 25億8千4百万円 ・売上債権等の減少 + 20億6千2百万円 ・減価償却費 + 1億5千7百万円 ・仕入債務の減少 ▲ 8億6千3百万円 ・未成工事受入金の減少 ▲ 4億7千9百万円 ・法人税等の支払額 ▲ 15億9千9百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	▲136	▲116	【投資活動によるCF】 1億1千6百万円 資金の減少 ・有形固定資産の売却に係る手付金収入 + 5千6百万円 ・関係会社株式の取得による支出 ▲ 1億1千9百万円 ・有形固定資産の取得による支出 ▲ 4千万円
財務活動による キャッシュ・フロー	▲799	▲1,164	【財務活動によるCF】 11億6千4百万円 資金の減少 ・長期借入れによる収入 + 9億1千4百万円 ・短期借入金の純増減額 + 8千8百万円 ・長期借入金の返済による支出 ▲ 11億4千2百万円 ・配当金の支払額 ▲ 10億1千2百万円
キャッシュ・フロー計	▲178	▲4	
現金及び現金同等物の 期末残高	11,657	11,653	

○ 2024年3月期 業績見通し

■ 2024年3月期は増収増益の予想

■ 下期に向けて建設コストの増加を工事価格に反映することで利益率が改善

(単位:百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想		増減率
	金額	金額	前年増減	
売上高	88,059	90,000	1,940	2.2%
(売上総利益率)	(6.1%)	—	—	—
営業利益	2,667	3,000	332	12.5%
経常利益	2,585	2,900	314	12.2%
当期純利益	1,708	2,000	291	17.1%
1株当たり配当金	100円 (中間40円 期末60円)	100円 (中間40円 期末60円)	—	—

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

II.

ビジョン2030 ・ 中期経営計画(2023-2025)の概要

前・中期経営計画(2020年度～2022年度)の振り返り

■ 経営目標の推移

● 売上高・純利益推移

新型コロナウイルス感染対策の行動制限等から、経済活動が一定期間停滞したことやインバウンド需要の激減によって、受注が減少した影響を受け、売上高は計画に対して2年連続で未達成。

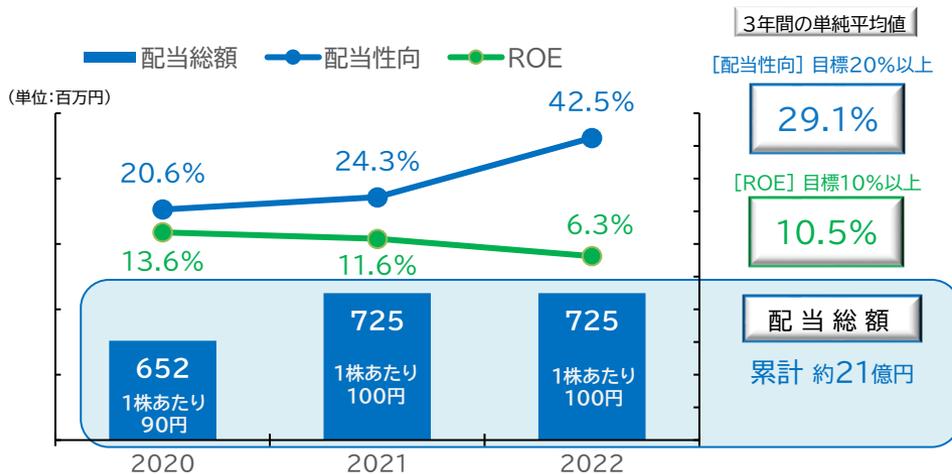
純利益は30億円前後を継続してきたが、2022年度は急激な建設資材価格や物価上昇の影響を受け、計画を大幅に下回る。

● 重要評価指標(配当性向等)

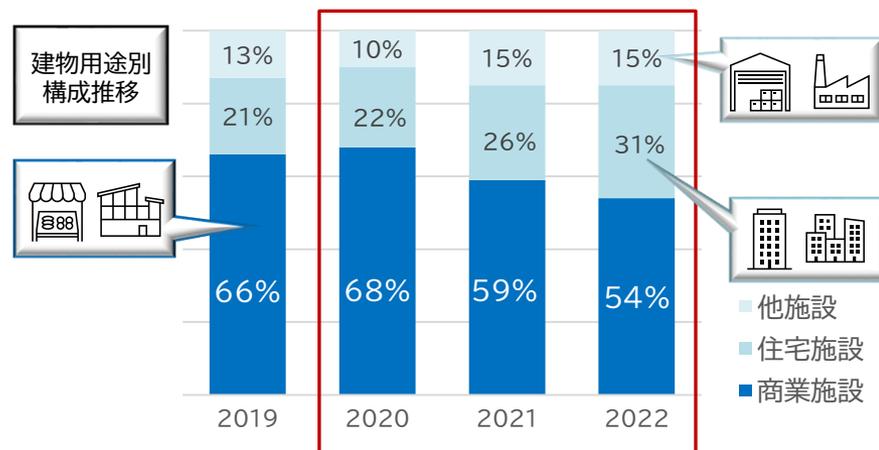
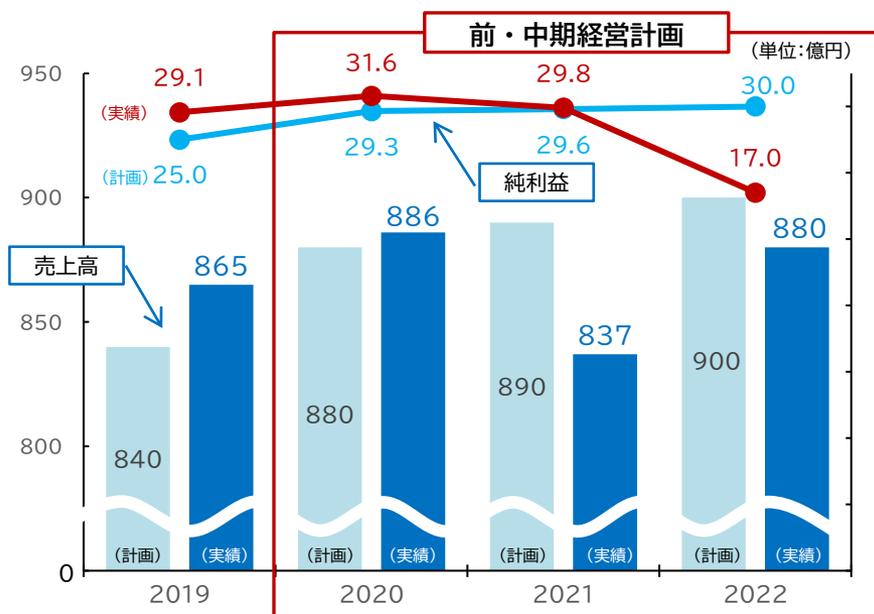
計画期間中に増配を実施。配当性向は目標の20%以上を達成。

ROE(自己資本利益率)は3年間の単純平均では目標の10%以上となった。

重要評価指標(配当総額・配当性向・ROE)



売上高・純利益推移



前・中期経営計画(2020年度～2022年度)の振り返り

重点施策の主な成果・状況と課題・今後の取り組み

中核となる建設事業での基本戦略を『差別化・優位性の確立』とし、重点施策を展開。実施過程における課題を「中期経営計画(2023-2025)」に継承。

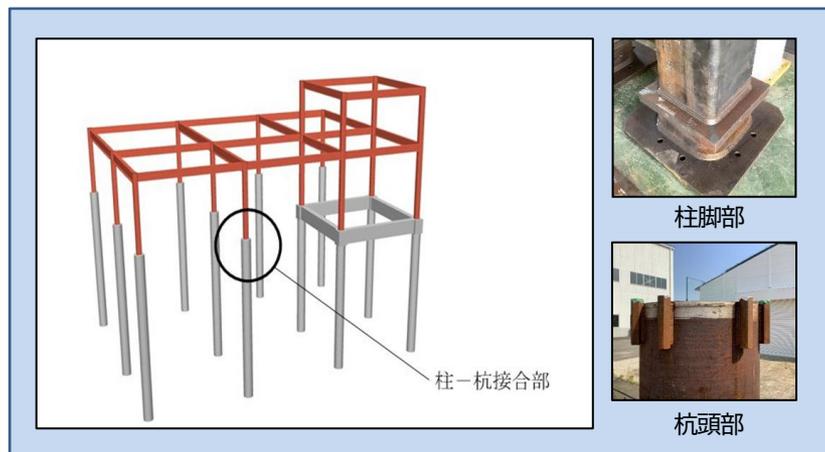
重点施策		キーワード	主な成果・状況	課題・今後の取り組み
[重点施策1] 技術提案力の強化	-1	BIM	<ul style="list-style-type: none"> ■ BIM利用の推進(継続中) ■ ストアBIMプロジェクトの継続 	<ul style="list-style-type: none"> ● 作業所のBIM普及を促進 技術サポート部の支援強化 ● ベトナム子会社とのBIM業務の連携
	-2	技術・工法(産学連携)	<ul style="list-style-type: none"> ■ スリーブ・スパーサー開発、実用段階に移行 ■ 一柱一杭工法(性能証明取得) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 利用促進 技術提案に活用 ● RCS構法の取り組み継続(性能証明取得)
[重点施策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	-1	売上構成	■ コロナ禍によるホテル建設の減少で商業施設の売上高比率が減少も中核領域を形成	<ul style="list-style-type: none"> ● 商業施設の建築完工高を中核とした事業構成を伸張 ● 商業系店舗のリニューアルを強化
	-2	設計強化	■ 設計施工案件の受注増加	● 設計体制の増強 アウトソーシングの活用
	-3	生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生産性向上施策の提案を定期的実施 ■ DX推進プロジェクトを発足 	<ul style="list-style-type: none"> ● 有効な提案の導入を継続 ● 「イチケン版DX」のビジョン策定 デジタル人材育成
[重点施策3] 不動産事業の拡大	-1	保有不動産	■ 市況悪化によりホテル売却は一時凍結	<ul style="list-style-type: none"> ● 保有ホテルの売却活動再開 ● 長期保有目的の収益不動産の取得検討
		赤とんぼ広場SC	■ 2022年10月に約50年間の営業終了	● 跡地の次期事業への参画推進
		ワオシティ三郷	■ 2021年2月に約定15年間の営業終了	● 跡地の次期事業の建物を施工中(2024年完成予定)
	-2	不動産ノウハウ活用	■ 教育研修を推進	● 他社との連携や買収を通じた取り組みも検討
-3	SPC・PFI等	■ 案件毎に取り組みを検討中	● 異業種との連携したPPP案件への取り組みを継続	
[重点施策4] 新規事業への取り組み	-1	ベトナム事業	■ 現地法人設立 工事受注 BIMオペレーター育成	● 事業の黒字化に向け事業基盤の確立
	-2	M&A	■ 継続的な取り組みも成約なし	● 取り組みを継続
	-3	グループ経営	■ 海外子会社設立 社内規定整備	● 人材・体制の強化
[重点施策5] マネジメント力の向上	-1	ESG	■ ESGマテリアリティを制定、公開	● 目標の着実な実施
			■ ZEBの取り組み推進 ZEB実績を計上	● ZEB事業提案を推進
	-2	ガバナンス	■ 監査等委員会設置会社への移行	● 実効性評価を継続
	-3	人的資源	■ 教育研修の継続	● 人的資本の開示対応 人材育成 リスキリング支援
<ul style="list-style-type: none"> ■ 勤怠管理システム刷新(労働時間管理強化) ■ 人事制度の改定 			<ul style="list-style-type: none"> ● 2024年4月以降の労働時間の上限規制への対応 ● 時流に則した制度構築 働きやすい職場環境を追求 	

(補足)重点施策の成果 トピックス

■ 産学連携による技術・工法開発の取り組み

一柱一杭工法の性能証明を取得

当社の一柱一杭工法は、鋼製柱脚を鉄骨柱下部に接合し、アンカーボルトを介して柱脚と外殻鋼管付きコンクリート杭(以下SC杭)を一体化させる工法で、鉄骨柱とSC杭を1対1で接合することにより、従来工法で用いる基礎梁や基礎フーチングなどの基礎部材を無くすことが可能となります。



構造安全性は、(一財)日本建築総合試験所の建築技術性能証明を取得しています。

この工法が活用できる現場では、**掘削面積の削減が可能**となるため、**環境負荷の低減**や**埋蔵文化財調査地域等の掘削制限のある土地で効果的**等、**基礎工事期間の短縮**や**将来の解体費用の削減**にもつながります。

今後も他社との差別化を図るため、技術提案力を強化してまいります。

■ ICHIKEN VIETNAM CONSTRUCTION CO., LTD設立

ベトナムの市場調査から事業活動へ

◇ICHIKEN VIETNAM CONSTRUCTION CO., LTD(以下IKVC)を2022年4月にベトナム ハノイに開所し、営利活動を含む本格的な事業を開始。

【主な事業】

- ① 工事請負事業
ベトナム進出の日系企業をターゲットとした取組を推進
- ② 工事監理事業
ベトナムでの日系企業の計画する建築物への技術支援
- ③ BIM業務の受託
イチケンからBIM関連業務(データ入力等)の受託

【 I K V C 及び ハノイ事務所を体制増強により移転】



2023年4月より8名体制に増員。今後も事業拡大に応じた増員を予定しており、適切な執務スペースを確保できる施設へ2023年3月に移転(左写真の9階)

【移転先所在地】

Room B2, 9th Floor, CDC Building, 25 Le Dai Hanh, Hai Ba Trung, Hanoi, Vietnam

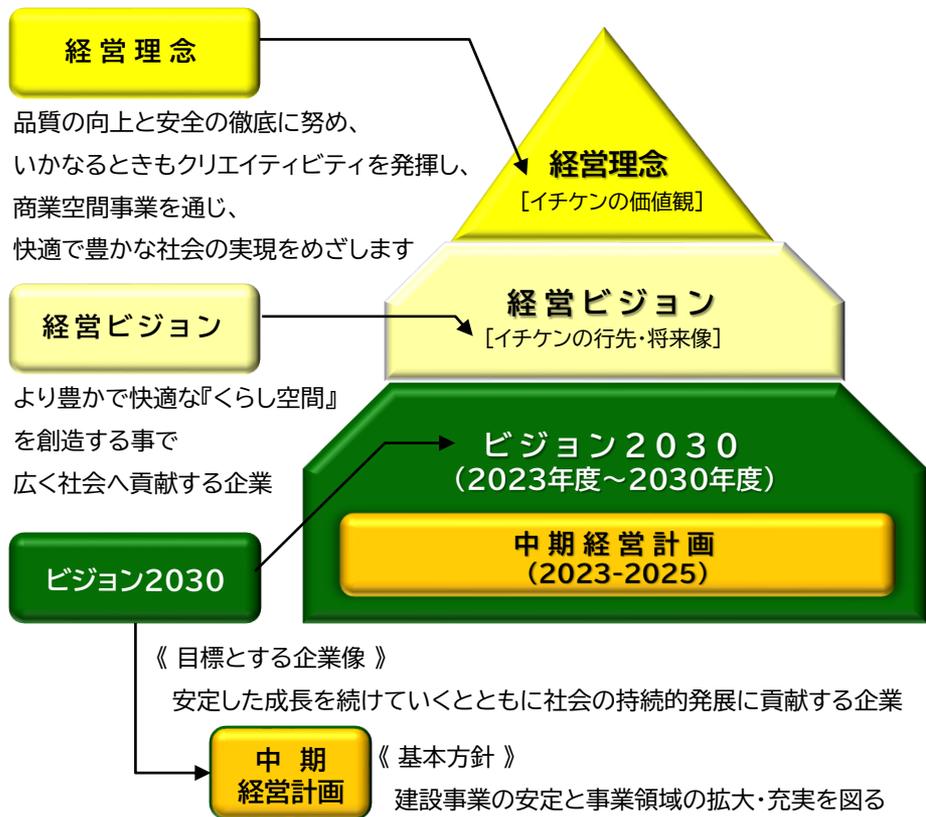
【TEL】

+84 24 3215 1958



ビジョン2030 ～ ビジョン2030と中期経営計画(2023-2025)の位置づけ ～

■ イチケンの理念体系

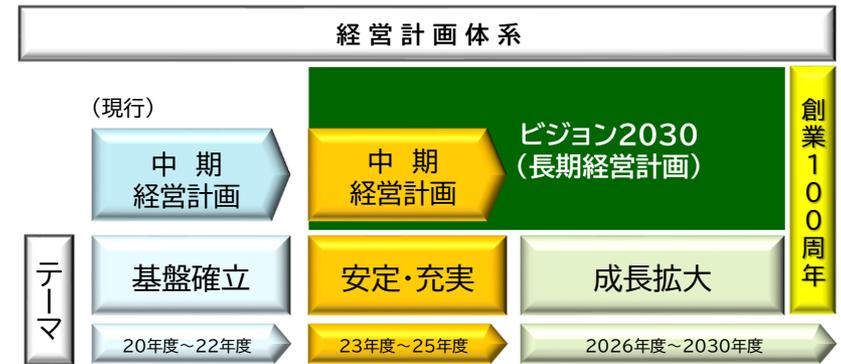


■ パーパス[存在意義]

品質・価格ともに顧客満足度の高い建物を提供できる対応力とサステナブルな社会のために、地球環境に配慮した建設事業者であること。

■ ビジョン2030と中期経営計画(2023-2025)の位置づけ

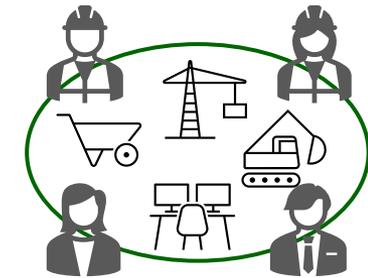
- 創業100周年となる2030年度までの長期経営計画「ビジョン2030」を策定しました。
- 「ビジョン2030」の初年度からの3ヶ年を「中期経営計画(2023-2025)」として経営目標を設定し、目標達成に向けた施策を実行します。



■ SDGs、ESGマテリアリティの取り組み

- 「持続可能な開発のための2030アジェンダ」に記載された国際目標に向けて、サステナブルな社会の実現を意識した取り組みを推進します。

ICHIKEN SDGs “はじめよう、イチケンのSDGs・ESG”
➔ 推進活動を全ての建設現場と事業所で展開中



ビジョン2030 ～基本方針・経営目標～

企業像

安定した成長を続けていくとともに社会の持続的発展に貢献する企業

基本方針

- 基幹の建築事業を安定・充実させ、不動産・海外事業を戦略事業として拡充を行い、新規事業を含めた業容の拡大を目指す
- 商業空間の建設事業を中核に確実な成長を遂げる
- 技術者集団として品質・安全・環境・原価・生産性を追求する
- 財務基盤の充実と安定を図る
- 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
- 社会のニーズに常に対応し、環境の変化に負けない会社となる

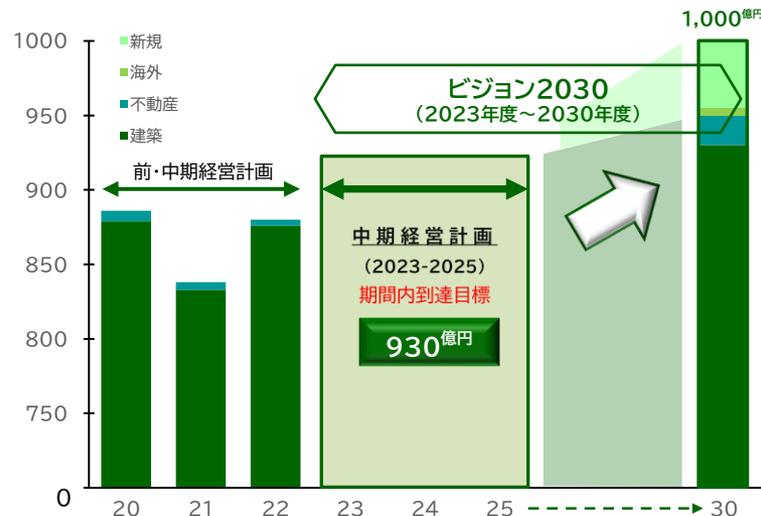
経営目標

重要評価指標

	2030年度の内訳		
	2022年度 (2023年3月期) (実績)	2030年度 (2031年3月期) (目標)	
売上高	880億円	1,000億円	
営業利益率	3.0%	5%程度	
総資産	557億円	900億円前後	
期末人員数	644名	800名前後	
	2030年度の内訳		
	ゼグメント名	売上高	総利益
基幹事業	建築事業	950億円前後	8.5%
	不動産事業	20億円前後	賃料 25% 売買 2億円程度
戦略事業	海外事業	ベトナム事業の独立採算	
新規事業		50億円前後	10%程度

売上高目標

(単位:億円)



戦略事業・新規事業の施策

不動産事業

- 収益物件の確保(不動産賃貸事業の増加)
- 不動産開発や売買を併用した工事受注の創出

海外事業

- 海外事業(ベトナム事業)の推進

新規事業

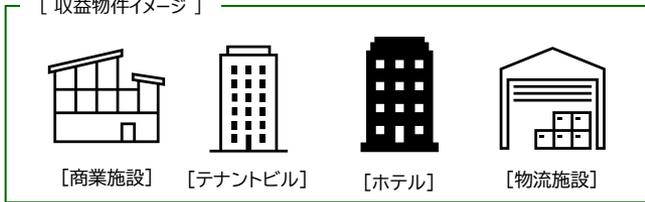
- 既存事業の強化を含む建設事業周辺分野への取り組みを検討

不動産事業

■ 収益物件の確保(不動産賃貸事業の増加)

- 賃貸収入による安定した収益源を確保(建設事業の収益補完)
- 機動的な融資実行に向けた担保資産として一定の規模を保有
- 物件毎に短期売買目的(販売用不動産等)か長期保有目的(固定資産)にしていくのかを収益面と財務面の両輪で検討

[収益物件イメージ]

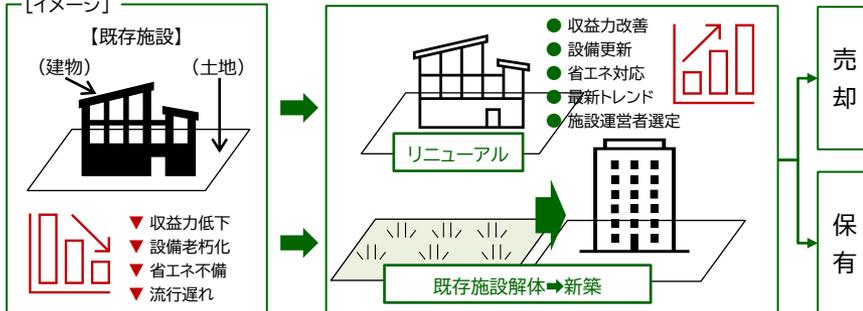


- 新規案件の取得は循環投資(一部は借入等)により実施(右図参考)

■ 不動産開発や売買を併用した工事受注の創出

- 開発事業(デベロッパー事業)への取り組み
土地や建物を購入し、購入後、建築物の設計・施工や施設運営会社の選定等により収益力を改善。バリューアップした施設の売却や自社保有を検討。

[イメージ]

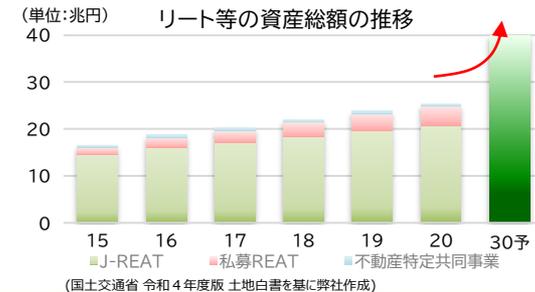


[循環投資イメージ]

新規案件の取得は既存施設の売却資金(一部は借入等)を購入資金の原資に充当



[補足] 不動産事業の市場性



- 日本の不動産投資市場はコロナ禍後も拡大傾向
- 政府は、優良な不動産ストックの形成に向けて、2030年頃迄にREIT等の資産総額を約40兆円とする目標を設定

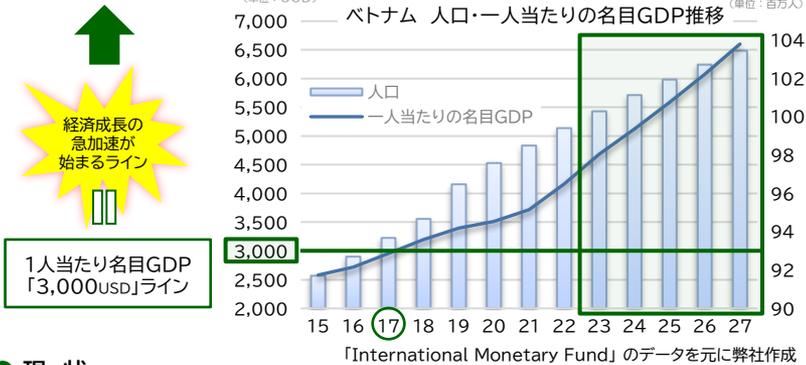
新たなビジネスチャンス

海外事業

■ 海外事業(ベトナム事業)の推進

● ベトナムの経済情勢

◎ 経済環境は拡大見通し。生活環境向上への投資や内需拡大が期待される。



● 現状

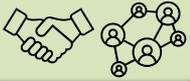
現地法人(IKVC(注1))により、ベトナムの事業計画「フェーズ2(注2)」を展開中

(注1)IKVC:海外子会社「ICHIKEN Vietnam Construction Co., Ltd.」の略称

(注2)工事請負業務、工事監理業務受託、BIM業務受託

● 2030年に向けた検討事項

業務・資本提携



- 新築工事の工事請負業務への対応 (外注業者等のネットワーク構築)

- パートナiership企業の拡大

事業投資



- 開発事業への投資等

人材獲得 人材育成



- 現地従業員の採用、(イチケン以外の)BIM業務受託
- 日系企業ニーズの教育

新規事業

■ 既存事業の強化を含む建設事業周辺分野への取り組みを検討

- M&Aやアライアンス等により、業容の拡充や事業領域の拡大を図る。



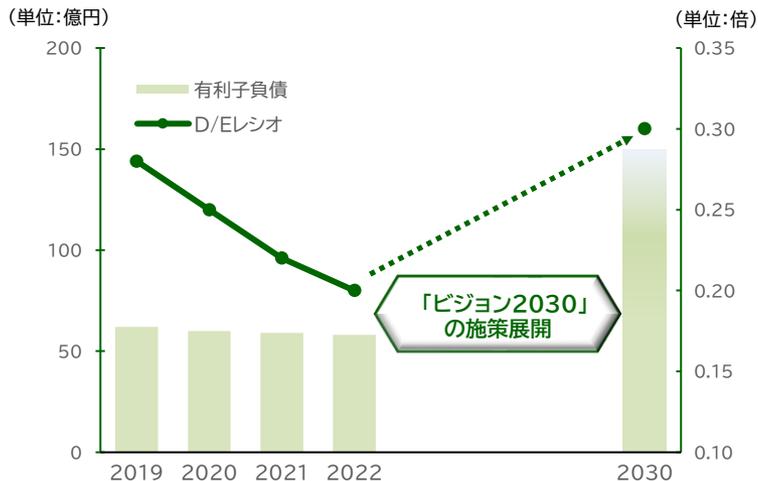
資本施策

■ 重要評価指標

ROE	配当性向	自己資本比率	D/Eレシオ
8%以上	30%程度	50%以上	0.3倍程度

株主還元方針 当社の配当方針は「安定配当」を主眼に置いています。将来の成長基盤を構築していくため、投資と配当の両立を目指す方針です。

有利子負債・D/Eレシオ(イメージ)



投資計画

■ 2030年度までに総額300億円を投資

成長投資

M & A等の活用

- 事業領域拡大、機能強化、人員増強
- 特殊技術の獲得
- 工法研究、習得

100億円



不動産事業

建設事業の収益補完

- 収益物件の確保
- 不動産開発事業への取り組み
- 不動産売買を併用した受注創出

100億円



海外事業

ベトナム事業展開促進

- 事業基盤の拡充(取引先等)
- 現地企業とのパートナーシップ拡大
- 人材獲得・育成

30億円



人材開発

人的資本の拡充

- 人材採用
- 次世代の担い手育成
- 教育研修

40億円



デジタル化

デジタル化社会への対応

- デジタルトランスフォーメーション推進
- デジタル人材育成
- セキュリティ対策、IT機器更新

30億円



基本方針

建設事業の安定と事業領域の拡大・充実を図る

- (1) 事業の中核となる建設事業の安定 → 商業施設の建築完工高を伸張
- (2) 持続的な成長に向けた事業領域の拡大 → グループ経営 (連結決算、ガバナンス等)
- (3) ESG (環境・社会・ガバナンス) 経営の実践 → 「ESGマテリアリティ」の実行

事業施策

《セグメント別の取り組み》

建設事業

- 商業施設の収益力強化
- デジタルトランスフォーメーションの推進
- 建設及び建設周辺分野の事業会社との資本提携や業務提携の継続検討

不動産事業

- 賃料収入の増加 (新規物件購入 等)
- 売買取引の拡充 → 戦略的な投資として、工事受注に関与可能な取引拡大

海外事業

- ベトナム事業の「フェーズ2」実証 (事業活動の本格化、IKVC^(注)との連携強化 他)
- ベトナム事業の「フェーズ3」移行への見極め (事業化目処、黒字化)

(注) IKVC: 海外子会社「ICHIKEN Vietnam Construction Co., Ltd.」の略称

経営目標

《財務目標・投資計画》

財務目標

	前・中期経営計画 (平均値)	計画期間内での 到達目標
売上高	平均 868億円	930億円
営業利益率	平均 4.6%	5%程度
ROE	平均 10.5%	8%以上
配当性向	平均 29.1%	30%程度※

(※純資産額300億円超)

投資計画

「ビジョン2030」の総額300億円の投資枠から100億円程度を充当

建設事業の重点ポイント

重点ポイント①

高収益物件の創出

- 商業系店舗のリニューアルを強化
- 営業手法の多様化とノウハウを習得した人材の育成
 - [企画提案型] 環境、省エネ、耐震、補助金、BIM活用 等
 - [事業参画型] 土地取得、PPP・PFI、出資、SPC 等

重点ポイント②

技術力の向上

- 工法研究の継続 (特許、産学連携取り組み 等)
- 技術、技能ノウハウの継承

重点ポイント③

デジタルトランスフォーメーション推進

- 生産性の改善
- 専従組織の設立準備 (人材採用、デジタル教育の実施)
- BIM利用の定着、ICTツールの活用

重点ポイント④

- 建設周辺分野の新規事業を継続して検討

重点ポイント⑤

- 働き方改革 (労働時間の上限規制に向けた取り組み 他)

中期経営計画（2023-2025）～ 経営目標(非財務目標)～

経営目標

《非財務目標》「ESGマテリアリティ」の実行

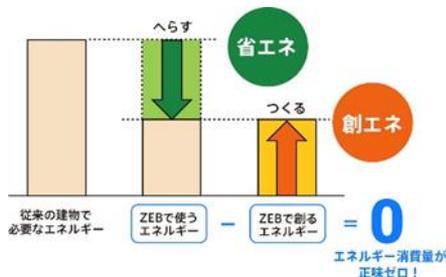
(2021年12月24日開示内容抜粋・一部修正)

	重要課題	取り組み内容	指 標	23年目標	24年目標	25年目標
E (環境)	気候変動リスクへの取り組み	作業所におけるCo2排出量の削減	Co2排出量原単位(スコープ1・2) 削減率	11%	13%	15%
		グリーン調達数の推進	グリーン調達数量(作業所)品目数	8項目	10項目	10項目
			グリーン調達数量(オフィス)金額比率	65%	70%	70%
		ZEBの提案	施主提案数	2件以上/年	2件以上/年	3件以上/年
		「CASBEE」による性能評価の促進	環境性能効率率(BEE値)	1.0以上	1.0以上	1.1以上
	循環型社会の構築	廃棄物の抑制・削減	分別率	90%	92%	92%
	生物多様性の保全	環境保護	環境に対する重大な不具合	ゼロ件		
		有害物質の管理、大気・水質汚染等の抑制	有害物質の処理量(適正な処理率)	100%		
	ボランティア活動、寄付金	実施回数(環境会計で件数、金額報告)	1件以上/年			
S (社会)	働きがい向上 (ワーク・ライフ・バランス)	時間外労働時間数の低減	時間外労働時間が45時間/月(年平均)を超える従業員比率	10%	0%	0%
		有給休暇取得率の向上	有給休暇取得率	60%	65%	70%
		入社3年以内の従業員に対する離職率の低減	従業員(入社3年以内)の離職率	15%以下		
		関係する国家資格等の取得奨励	技術部門における資格保有率(資格要件充足者)	80%以上		
		各実務研修の実施	受講率	100%継続		
	ダイバーシティの推進	育児休業取得率(男女別)の向上	育児休業取得率(男性)	5%以上		
			育児休業取得率(女性)	100%継続		
		女性従業員の管理職者数の増加	女性従業員管理職比率	10%以上		
		中途採用者の管理職者数の増加	中途採用者管理職比率	35%以上継続		
	業務効率化の促進	DX推進に先立つデジタル化の促進	計画進捗率	100%		
		デジタルツイン技術を用いたBIMの取組推進	計画進捗率	100%		
		産学連携等による有用な技術開発の推進と実用化	実用化件数	1件以上	1件以上	2件以上
	パートナーシップの醸成	建設キャリアアップシステムの導入推進	建設キャリアアップシステム就業履歴率	35%	40%	50%
		安全衛生活動の推進	度数率	0.7		
			強度率	0.07		
	事業継続力の強化	事業継続計画(BCP)に基づく訓練の実施	訓練実施回数・安否確認訓練応答率(1時間以内)	17回(83%)	17回(86%)	17回(90%)
G (ガバナンス)	コーポレートガバナンスの強化	取締役の必要なスキル等の整理	株主総会招集通知におけるスキルマトリクスの開示	1回/年		
		取締役会の実効性評価の実施	アンケートによる実効性評価・ディスカッションの実施	1回/年		
		情報セキュリティの強化	計画進捗率(システム環境の整備計画・情報セキュリティ研修計画)	100%継続		
		内部通報制度の実効性向上	リスク管理委員会における運用状況報告	4回/年		
	ステークホルダーとの連携	IR活動の継続的な実施	IR説明会の継続実施	2回/年		
		英文開示の充実	株主総会招集通知・決算短信の主要部分の英訳化	1回・4回/年		
		サステナビリティに関する開示の強化	ESGマテリアリティの進捗管理・開示	1回/年		

(補足) ESGへの取組トピックス

① [環境] ビエラ蒔田でのZEB提案、実績確保

複合商業施設としてのZEB化は国内では4例目(2020年6月計画時点)となる取り組みとして開始。2022年9月末竣工。



■ ZEB(ゼブ): 建物の運用段階でのエネルギー消費量を、室内環境の質を維持しながら省エネや再生可能エネルギーの利用を通して削減し、限りなくゼロにするという考え方

② [環境] 生物多様性保全に向けたボランティア活動の実施

- 「清瀬松山緑地保全地域」において、東京都環境局(公益財団法人東京都環境公社)、株式会社イチケン、清瀬の自然を守る会、特定非営利活動法人自然環境アカデミーの連携により、**緑地保全活動**を実施
- 2023年3月11日実施。社長以下40名が参加。



③ [社会] DX推進プロジェクトの設置・推進

業務効率化の推進にあたり、当社のデジタルトランスフォーメーション(DX)を見据えた「IT・デジタル技法の利活用」を主導することを目的に設立



(デジタルサイネージの活用例)

- 現場での生産性向上を目的としたツールの検討、導入、標準化を推進
- 営業支援システムを導入し、営業情報を活用することで営業活動の円滑化と生産性向上を実現
- 事務作業の「デジタル化」による時短を推進し、業務の効率化を進める



- ◎ 生産性改善の進展による「働き方改革」の実現
- ◎ デジタルデータ化によるノウハウの継承

④ [ガバナンス] ステークホルダーの皆様との連携強化

- 投資家の皆様に、わかりやすく当社に対するご理解を深めていただくことを目指し、株式会社シェアードリサーチによるアナリストレポートを作成し、日本語・英語での開示を始めました。
- 株主総会招集通知・決算短信の主要部分の英訳化を進め海外投資家への情報開示も強化しています。
- ステークホルダーの皆様との連携強化へ向け、今後も英文開示強化・IR説明会の継続実施等を進めると共に、非財務情報の発信にも力を入れていきます。



III.

上場市場選択について

○ 上場市場選択について

■直近のプライム市場上場維持基準の適合状況を踏まえ、スタンダード市場を選択申請

■中長期的な目線でビジョン2030・中期経営計画に経営資源を投下

プライム市場適合状況

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	売買代金/日
上場維持基準	20,000単位以上	100億円以上	35%以上	2,000万円以上
移行基準日 (2021年6月30日時点) ※株式会社東京証券取引所算出	42,213単位	80億943万円	57.9%	3,553万円
直近基準日 (2023年3月31日時点)	46,070単位	83億4150万円 (2023年1~3月 平均株価)	63.2%	3,473万円 (2022年1~12月 平均)

スタンダード市場適合状況

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	月平均売買高
上場維持基準	2,000単位以上	10億円以上	25%以上	10単位
直近基準日 (2023年3月31日時点)	46,070単位	83億4150万円 (2023年1~3月 平均株価)	63.2%	3,847単位 (2022年7~12月 平均)

スタンダード市場へ移行後も、各計画目標の達成やコーポレートガバナンスの強化、SDGs、ESGマテリアリティ等の取り組みを推進し、企業価値向上を目指します。

人と未来に寄り添う「暮らし空間」を。 For Your Living Space

お客様・取引先・地域に暮らす人々・社員とその家族 全てのステークホルダーに対して、快適で豊かな社会の実現と社員の働きがい向上を目指し、「暮らし空間」事業を通じて未来を創造・提案していく企業姿勢をこのメッセージに込めています。

動画でわかる!

イチケン

イチケンのこれまでの歩みや、
事業などのさまざまな動画を
ご覧いただけます



▶ YouTube

「イチケン【公式】YouTube チャンネル」
チャンネル登録をお願いします。

株式会社 **イチケン**

宣伝部長

ケン
イチ犬くん

建設が好きで、
イチケンの工事現場には
僕がいるから探してみてね。



ヘルメットのイチケンがトレードマークのイヌの男のコ。
明るく元気で、がんばり屋さんな性格。
宣伝部長として、みんなにイチケンのことを
知ってもらうために、毎日がんばっています。

誕生日 6月15日(ふたご座)

好きな言葉 安全第一

シェアードリサーチ社による
当社の調査レポートはこちら



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/1847>

- ・ 本資料は、株式会社イチケン(以下、当社)をご理解いただくため、当社が作成したもので、当社への投資活動勧誘を目的としておりません。
- ・ 本資料を作成するにあたっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- ・ 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- ・ 本資料中の業績予測ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果があります。