



2026年2月25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 東証スタンダード)
問 合 せ 先 財務経理部長 高垣 健太郎
(TEL. 03-5931-5642)

長期経営計画『ビジョン2035』及び「中期経営計画(2026-2028)」策定に関するお知らせ

このたび当社は、2023年に発表しました長期経営計画『ビジョン2030』をローリングし、新たに2026年度を初年度とする『ビジョン2035』及び2026年度から2028年度の3ヶ年を対象期間とする「中期経営計画(2026-2028)」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 長期経営計画『ビジョン2035』

1. 計画期間と経営テーマ

2026年度～2035年度(10ヶ年) [経営テーマ] 進化・躍進

2. 企業像と基本方針

(1) 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

(2) 基本方針

- ① 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
- ② 商業空間の建設事業を中核に確実な成長を遂げる
- ③ 技術者集団として品質・安全・環境・原価・生産性を追求する
- ④ 財務基盤の充実と安定を図る
- ⑤ 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
- ⑥ 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

3. 経営目標 (2036年3月期)

売 上 高	1,500億円	R O E	10%以上
営 業 利 益 率	7%以上	配 当 性 向	40%～45%程度

4. 投資計画

投資総額400億円(2035年度迄の投資認識の支出ベース)

II. 中期経営計画(2026-2028)

1. 計画期間と経営テーマ

2026年度～2028年度(3ヶ年) [経営テーマ] 成長拡大

2. 基本方針・事業戦略

[基本方針] 成長投資と収益力の強化

[事業戦略] 建設事業の強化(注力分野は中核の商業施設の建築、リニューアル工事)
建設事業を補完する取り組みの推進

- ・不動産事業-建設事業の補完と継続的な投資(循環投資の継続)
- ・海外事業-ベトナム事業の体制の強化
- ・新規事業-既存事業以外からの収益確保を模索(環境分野、FC等)

3. 経営目標〈計画期間内の達成目標〉

売上高	1,100億円	自己資本比率	50%以上
営業利益率	7%以上	D/Eレシオ	0.3倍以下
ROE	10%以上		

4. 株主還元方針〈計画期間中の方針〉

配当性向40%程度 または DOE 4%程度

5. 投資計画

投資総額100億円(2026年度～2028年度迄の投資認識の支出ベース)

6. 経営基盤の強化に向けた取り組み

- ・人的資本経営
- ・DXへの取り組み
- ・サステナビリティへの取り組み

『ビジョン2035』及び「中期経営計画(2026-2028)」の詳細については、添付資料をご参照ください。

以上



株式会社 **イチケン**

長期経営計画『ビジョン2035』
及び
中期経営計画(2026-2028)

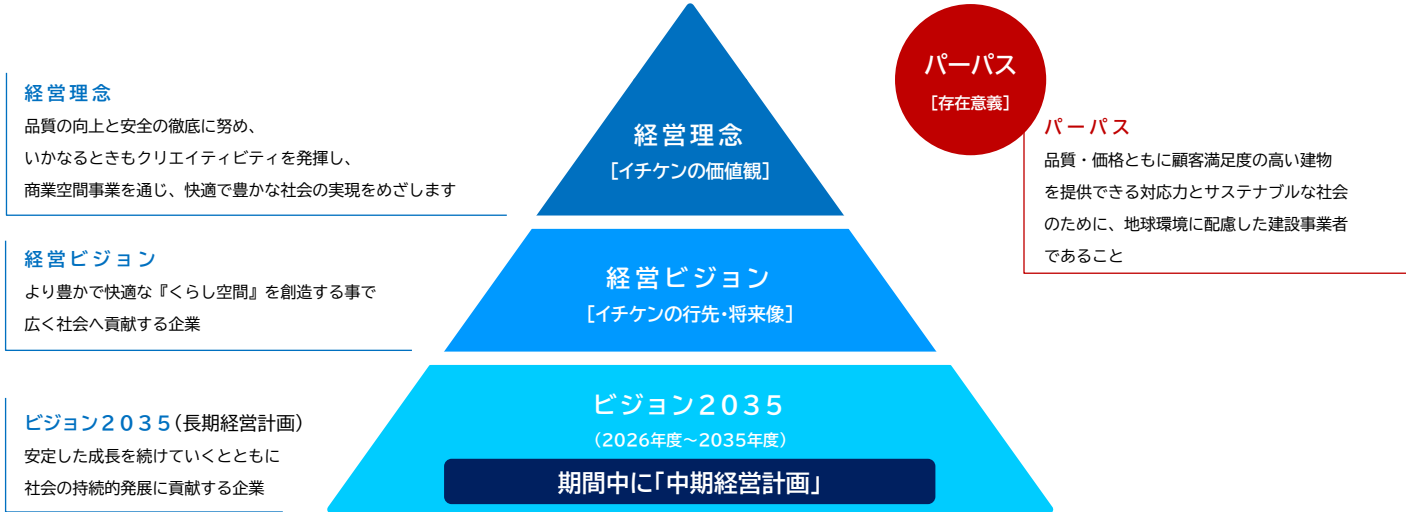
人と未来に寄り添う「暮らし空間」を。

ICHIKEN For Your Living Space

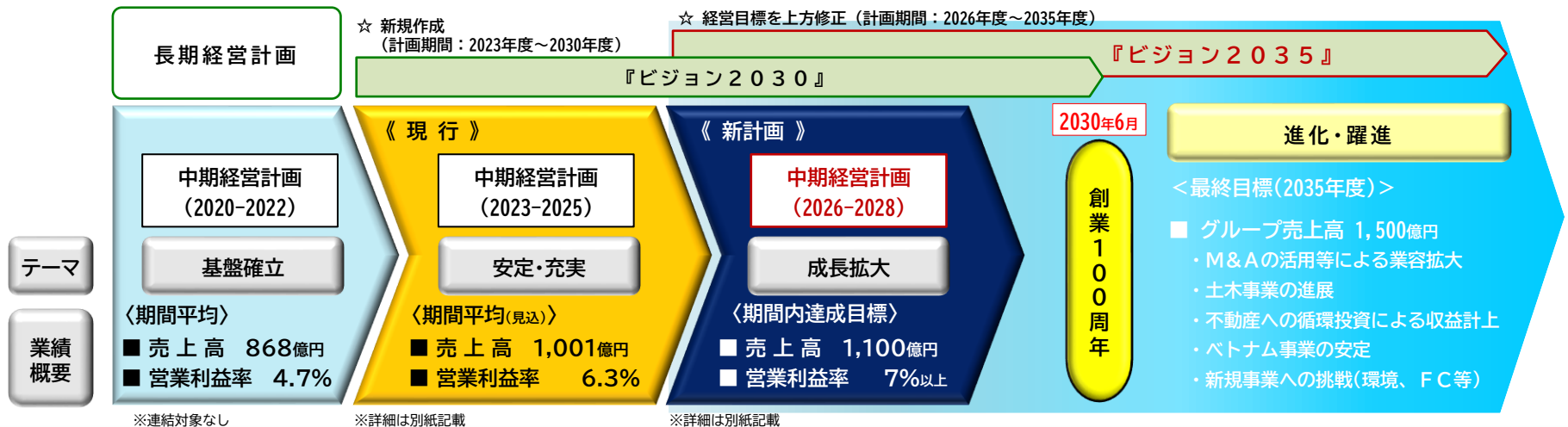
1. 経営理念・経営計画の推移	P. 1
2. 中期経営計画(2023-2025)の振り返り	P. 2 ~ P. 4
- (1) 振り返り① 《業績》	
- (2) 振り返り② 《財務・非財務》	
- (3) 振り返り③ 《非財務》 ~ ESGマテリアリティからのPICK UP~	
3. 次期経営計画への課題	P. 5
4. 長期経営計画『ビジョン2035』《サマリー》	P. 6
5. 中期経営計画(2026-2028)《サマリー》	P. 7
6. 事業戦略	P. 8
7. 財務・資本戦略	P. 9 ~ P. 10
- (1) 財務KPI	
- (2) 資金配分方針	
8. 経営基盤の強化	P. 11 ~ P. 13
- (1) 人的資本経営	
- (2) DXへの取り組み	
- (3) サステナビリティへの取り組み	

1. 経営理念・経営計画の推移

イチケンの理念体系



経営計画の推移



2-(1). 中期経営計画（2023-2025）の振り返り① 《業績》

業績

建設事業の増加と保有不動産の売却効果、M&Aによる連結効果により、当初計画を大幅に達成

(単位:百万円)

中期経営計画(2023-2025)

	期間内 目標値	23年度	24年度	25年度
		実績	実績※	見込※
売上高	93,000	96,373	98,999	105,000
建設事業	93,000	93,264	96,179	100,730
不動産事業	-	3,109	269	270
子会社(新規)	-	-	2,551	4,000
営業利益率	5%程度	4.3%	6.9%	7.8%

※2024年度より連結決算に移行

業績向上要因

建設事業

- ・採算性と生産性を重視した方針による受注案件の選定
- ・商業系顧客発注の大型物流施設受注による売上高の増加
- ・労務費の高騰や物価上昇の価格転嫁による受注高の増加
- ・商業施設の内装・リニューアル工事の採算向上
- ・土木事業会社のM&Aによる連結計上効果

不動産事業

- ・販売用不動産の売却により、初年度の業績が増加
- ・売却原資による循環投資により新たな物件を取得

建設事業

- 複数の大型物流施設の受注が売上高増加に寄与
- 土木工事に強みを持つ「片岡工業(株)」とのM&Aが成立し、グループ経営に移行



ニトリ福岡DC

片岡工業株式会社 (土木現場)



- 現場・営業・バックオフィスの各セクションでデジタル化による業務合理化・効率化を推進
- 「技術サポート部」をはじめ、現場支援体制を強化
- 環境配慮型建築の需要拡大を捉え、ZEB認証取得にも注力



ZEB PLANNER
ZEB2P-00076-PC

不動産事業

- 当社保有施設「WaoCity三郷」の跡地で実施した再開発工事が竣工



BLANDE三郷

- 当社保有ホテルを売却
売却代金を新規案件
購入資金に充当

- 箱根強羅物件の新規取得

- PPP事業への参画
(鹿浜西テラスPJ:足立区鹿浜小学校跡地利用)



ホテル・アンドルームス新大塚

海外事業

- 営業拠点拡大のためベトナム最大の経済都市ホーチミンシティに営業所を開設
- ベトナム子会社とのBIM運用体制の連携を強化
- 現地技術者のBIMスキル向上のため、当社社員がベトナム現地に赴いた指導を実施
- 現地建設会社(AZB社)との連携を継続 ベトナム国内での事業拡大を目指して取り組みを継続



ICHIKEN Vietnam Construction
HO CHI MINH CITY OFFICE



ベトナム子会社での指導風景

その他

- 本社・東京支店を品川に移転働きやすい環境を整備



品川インターンスタイル棟

- 「リスク管理委員会」の諮問を受ける環境・社会課題・ガバナンスの専門部会を設け施策提言
- 社会課題部会では女性グループ会議を実施



2-(2). 中期経営計画（2023-2025）の振り返り② 《 財務・非財務 》

財務

計画期間の最終年度(2025年度)で達成する見込み

中期経営計画(2023-2025)

	期間内目標値	23年度実績	24年度実績	25年度見込
ROE	8%以上	10.2%	13.7%	15%程度
配当性向	30%程度	27.2%	21.7%	30%程度
自己資本比率	50%以上	47.0%	50.4%	54%程度
投資計画	100億円程度	計画期間の3ヶ年で約100億円		

投資内容(計画期間内の見込額と主な内容)

投資分野	見込額	主な内容
成長投資	約28億円	M&Aの実施
不動産事業	約50億円	売却原資による循環投資で新規案件取得
海外事業	約2億円	ベトナム事業拡充(営業拠点の増加)
人材開発	約10億円	採用増、処遇改善、本社移転等の環境整備
デジタル化	約10億円	現場事務省力化や営業情報可視化等デジタル化
合計	約100億円	

※金額は投資認識の支出ベース

1人あたりの売上高

人材開発やデジタル化への投資により生産性向上

(単位:百万円)

	23年度末	24年度末※	25年度末※
年度末人員	652人	697人	723人
1人あたりの完工高(平均144百万円)	147	142	145

※2024年度以降はグループ人数(25年度末は見込)

非財務

人的資本経営

- 「リスク管理委員会」の設置(諮問機関として環境・社会課題・ガバナンスの専門部会を設置)
 - ・社会課題部会にて「従業員の育成」「採用の強化」「離職の防止」「働きがい向上」の4項目を主眼に人事政策と連携した人事戦略を討議
 - ・部会内に「女性部会」を設置。女性活躍推進に向けた職場環境づくり等を討議
- 教育研修の強化(研修メニュー増加、社内講師による実践的研修の試行等)
- 外国籍従業員、障がい者雇用などによるダイバーシティの推進

DXへの取り組み

- 「DX推進プロジェクト」主導による取り組みの推進(PJ設置は2022年6月(当社のDX元年))
 - ・DX推進、デジタル人材育成、セキュリティ対策、IT機器更新の司令塔
 - ・プロジェクト内に「推進部会」を設置(現場・営業・本社)

現場	勤怠管理システム刷新、現場業務省力化ツール導入促進等
営業	営業情報一元化(Salesforce導入)、デジタル教育等
本社	工事請求業務の電子化、ITリテラシー教育、ChatAI導入等

- ・BIM利用促進→BIM推進部設置(生産(施工)BIM体制強化)
- 「DX推進部」の設置(PJ体制を発展的に解消し、BIM推進部を統合した専従組織として設置)
 - ➔ 着手済の取り組みを加速

サステナビリティ

- サステナビリティへの理解を深めるため、「SDGs・ESG」の啓発活動を展開
 - ➔ 重点課題を「ESGマテリアリティ」として設定。その取り組みを通じて各課題の解決に寄与することが企業価値向上に繋がることを啓発
- 代表取締役社長を委員長、各取締役を委員とする「リスク管理委員会」を開催し、「ESGマテリアリティ」の進捗確認及び付随する諸問題の対応策について議論

2-(3). 中期経営計画（2023-2025）振り返り③ 《 非財務 》

● 「ESGマテリアリティ」からのPICK UP

E（環境）	S（社会）	G（ガバナンス）
<p>【気候変動リスクへの取り組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全国の新築工事作業所で使用する電力に再生可能エネルギー電力を導入 ● 作業所の重機に燃料促進剤を活用することを呼び掛け、CO₂排出量を削減 ● 「コープかすかベテラス」「ニトリ福岡DC」「biima school 吉祥寺校」にてZEB認証を取得 <p>【循環型社会の構築】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 施工現場から排出される産業廃棄物の抑制・削減に努め、電子マニフェストシステムを利用 <p>3R推進 (Reduce, Reuse, Recycle)</p>  <p>【生物多様性の保全】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 本社および東京支店、関西支店にて、地域の森林整備活動を実施 	<p>【働きがい向上】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 協力会社の技術者指導で行う「基礎技術研修」等各実務研修を実施  <p>【ダイバーシティの推進】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 女性管理職の登用や女性技術者の活躍推進に向け、経営幹部を交えた女性意見交換会を定期的を実施 <p>【パートナーシップの醸成】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● パートナーシップ構築宣言に基づき、協力会社の皆様との連携強化 建設キャリアアップシステムの導入推進 工事金精算の省力化に向けた電子決済システムを導入 協力会社向けのIT教育研修を現場で実施 <p>【事業継続力の強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オフィスでの災害対策訓練や出社・帰宅訓練を実施 	<p>【コーポレートガバナンスの強化】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● eラーニングによるコンプライアンス研修の継続実施による啓発活動を展開 ● サイバーテロの増加に対する情報セキュリティの強化に向け、基幹システムの改修・改善、ハードウェア機器入替等を実施 また啓発研修として、情報セキュリティ研修やメール訓練を実施 ● 内部通報制度の実施状況をリスク管理委員会で報告 <p>【ステークホルダーとの連携】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 投資家に向けたIR会社説明会を継続実施 ● 機関投資家との1on1ミーティングを積極的に実施 ● 株主とのエンゲージメント強化に向け、個人株主向けアンケートを実施 ● 海外の投資家向けに株主総会の招集通知や一部の決算短書の英文開示を充実 

3. 次期経営計画への課題

事業環境認識

(2026年1月時点)

建設業は国内人口の減少や少子高齢化により、中長期的には市場の縮減予測が試算されているが、足下の建設市況は高度経済成長期からバブル期に建設された施設の老朽化やエネルギー効率改善のための建替需要や維持・更新投資が今後も一定規模で期待できるほか、インバウンド需要の回復を背景としたホテル建設の需要増などで活況を呈している

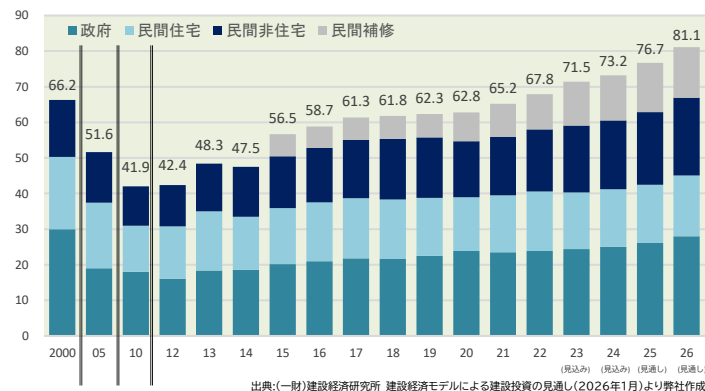
良好な受注環境の一方で、賃上げによる労務費の高騰や資材高の高止まりによる工事原価の上昇に加えて「人手不足」「高齢化」「働き方改革による労働時間の是正」の三重の課題が労務環境に影響して生産力の停滞を招きつつある

次期課題

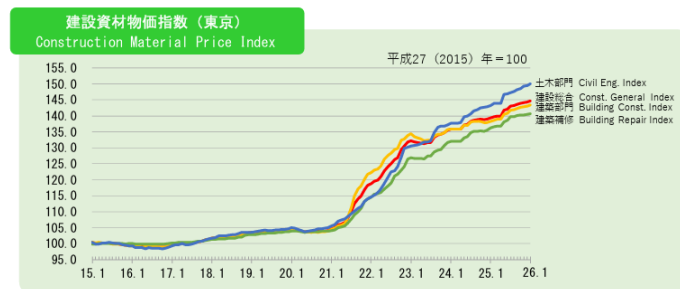
持続的な成長を実現するために、業容拡大へ向けた多様な取り組みが必要

- M & A や出資を積極的に活用した業容拡大
- 不動産事業の強化 建設事業を補完する収益計上のため、物件の取得と売却を計画的に実施
- 建設事業、不動産事業に続く、収益の第3の柱を構築するため、展開中の海外事業の増強や新規事業にも挑戦
- 経営規模相当の「技術」「品質」「安全」「環境」への対応力の向上
- 提供価値拡大に資する工法技術の研究（継続）
- DXによる業務効率の改善
- 人材育成（経営面、技術面、現場を担う施工管理者）

建設投資額(名目) 推移

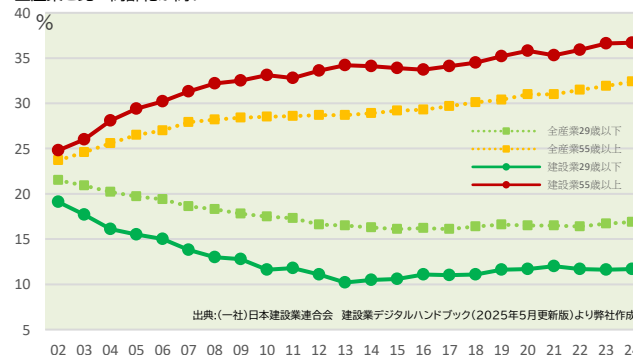


建設資材物価指数



建設業就業者の高齢化の進行

- 建設業就業者は、2024年には55歳以上が約37%、29歳以下が約12%となり、全産業と比べ高齢化が高い



「ビジョン2030」の経営目標をローリング ～ 創業100周年(2030年6月)、その先の未来へ ～

直近の業績動向や連結(グループ経営)体制への移行もあり、2030年度目標として設定した売上高1,000億円を達成する見込みであることから「ビジョン2030」の経営目標を修正し、新たに**2035年度を最終年度とする『ビジョン2035』**を設定します

(1). 企業像 (目標とする姿)

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

(2). 基本方針

進化・躍進

現状の2026年度以降の経営テーマ「成長拡大」とその先の2035年度への指針として『進化・躍進』を掲げ、当社のパーパスや目標とする企業像の実現を目指して、現状の基本方針を継続します

- ① 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
- ② 商業空間の建設事業を中核に確実な成長を遂げる
- ③ 技術者集団として品質・安全・環境・原価・生産性を追求する
- ④ 財務基盤の充実と安定を図る
- ⑤ 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
- ⑥ 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

(3). 経営目標

項目	ビジョン2030		ビジョン2035
	目標	'23~'25 単純平均見込	
売上高	1,000億円	1,001億円	1,500億円
営業利益率	5%程度	6.3%	7%以上
R O E	8%以上	13%程度	10%以上
配当性向	30%程度	26%程度	40%~45%程度

(4). 投資内容 (投資総額 **400億円**※) ※2035年度迄の投資認識の支出ベース

[中長期(2026年度~2035年度)の主な検討施策]

成長投資

- M&Aを利用した業容拡大
- 土木事業の進展(事業構成比10%目標)
- 新規事業への挑戦(環境分野、FC、SPC活用等)
- 建築技術分野への投資(工法、技術センター設立等)

不動産事業

- 不動産への「循環投資」を継続(安定した収益計上)

海外事業

- 外国籍人材の採用、日系企業の建築ニーズ教育
- M&A等を利用したベトナム現地法人との提携

人材開発

- 施工管理者(現場所長)育成、採用
- 経営や技術分野の高度人材の育成、外部人材の招聘

DX関連

- AIを活用した業務刷新と人材の再配置
- 社内システム環境の再構築(基幹システム等)

「成長拡大」フェーズへ ～ 連結売上高1,000億円台の維持と収益力を強化 ～

(1). 主 旨

『ビジョン2035』の初年度となる2026年度からの3ヶ年を期間とする「中期経営計画(2026-2028)」を策定します
 これまでの中期経営計画のテーマは、時系列で「基盤確立」「安定・充実」本計画からは「成長拡大」のフェーズになります
 連結売上高1,000億円台を継続し、安定した利益を確保していくためにも将来を見据えた投資や成長を確かなものにしていくための取り組みを実行します

(2). 基本方針

成長投資と収益力の強化

(3). 経営目標

	現・中期経営計画(2023-2025)				(単純平均)	中期経営計画 (2026-2028) ＜期間中達成＞
	23年度 実績	24年度 実績※	25年度 見込※			
売上高	963億円	989億円	1,050億円		1,001億円	1,100億円
営業利益率	4.3%	6.9%	7.8%		6.3%	7.0%以上
R O E	10.2%	13.7%	15%程度		13%程度	10%以上
配当性向	27.2%	21.7%	30%程度		26%程度	40%程度
D O E	(目標設定なし)					4%程度
投資計画	累計約100億円					100億円

※24年度以降は連結数値

(4). 事業別の重点項目

建築・土木事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 競合他社との差別化(顧客群、建設分野等) ● 完工総利益率10%以上(受注時の採算、リスク共有等) ● 片岡工業を中心とした土木事業の強化 ● 協力会社との質・量両面での関係強化(パートナーシップ) ● コンプライアンス順守(社会からの一層厳しい目線に対応) ● ガバナンス強化(社内制度、決算、内部統制他)
不動産	【保有案件】既存物件の出口戦略 【新規案件】長期保有を含む新規取得(循環投資を継続)
海外	<ul style="list-style-type: none"> ● ベトナム子会社の事業進展
新規	<ul style="list-style-type: none"> ● 収益ビジネスへの道筋、実現可能性評価(フィージビリティ・スタディ) ● 商業店舗の運営(フランチャイズ利用等)の検討

(5). 投資内容 (計画期間内で100億円) ※投資認識の支出ベース

不動産開発	● 保有不動産のバリューアップ等	40億円
M&A等	● 事業拡大のための成長投資 (2029年度以降の収益計上を見据えた投資)	35億円
人材開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術者教育(現場力の向上) ● 高度人材の育成や採用 	15億円
D X 関連	<ul style="list-style-type: none"> ● アナログ情報のデジタル化を加速 ● デジタル技術を活用した業務変革 	10億円

※ 支出区分は概算値 状況により柔軟に再配分

建設事業の強化

注力分野は中核の商業施設の建築、リニューアル工事

- 建築事業の中核に置く「商業施設」を伸ばす

売上構成 商業施設(65%) マンション(25%) 他(10%)

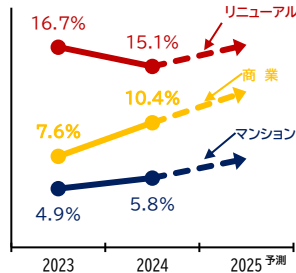
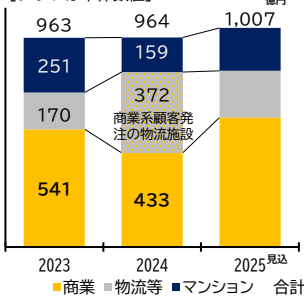
- 工事の特徴を捉えた売上構成で収益のバランスを図る

[参考]各工事の一般的なイメージ

	金額	工期	生産性	作業時間	利用者
商業施設	大	1年以内	良	原則昼間	広範囲の人々
リニューアル	小	数ヶ月	優	昼夜休日有	広範囲の人々
マンション	大	1年超	可	原則昼間	居住者

- 24年度は商業系顧客発注の物流施設により非商業比率が増加も25年度の商業系は6割程度に回復する見込み
- 商業施設のうち、構成比の約3割をリニューアル工事で収益強化

[グラフは単体数値]



建築事業

土木事業

- 公共工事主体 官庁発注工事の実績を増加させる
- 建築工事との比較で採算性は高いが、工期の長い案件もある
- 建築工事付帯の土木分野で片岡工業(株)のノウハウを導入

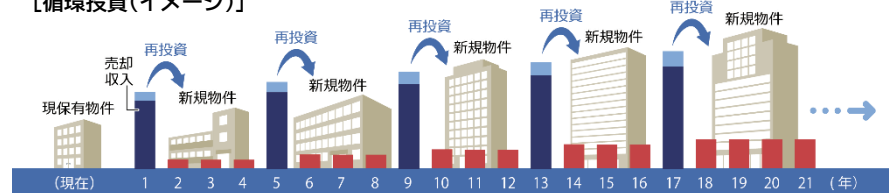
注力分野 舗装、土木(付随構造物)、造成、河川

建設事業を補完する取り組みの推進

不動産事業 建設事業の補完と継続的な投資

- 「循環投資」の継続（不動産を活用した工事受注の創出）
土地取得による施設新築や既存物件取得後の改修工事等により建物価値向上一定の収益実績を作り、売却活動を実施。売却費用を原資に新規物件を取得 このプロセスを継続する

[循環投資(イメージ)]



- 賃料収入を目的とした物件取得（長期保有を含む）
建物用途 商業施設、ホテル、オフィスビル等（物件毎の立地や収益・財務面で判断）
- 工事受注の一環としてPPPやPFIに取り組む過程での一時的な不動産投資

海外事業 バトナム事業の体制強化

- バトナム進出の日系企業をターゲットに工事請負業務を推進(注力分野は店舗系)
- BIMのデータ入力等の業務受託を拡大
- 新設の「ホーチミンシティ営業所」の基盤拡大

新規事業 既存事業以外からの収益確保を模索

注目分野 環境分野、フランチャイズ利用による収益計上等

安定配当の実施と内部留保・投資の両立を目指す

()はビジョン2030の指標

		中期経営計画 (2023-2025)		中期経営計画 (2026-2028)
		目標	単純平均見込	目標
資本効率	ROE	8%以上	13%程度	10%以上
財務健全性	自己資本比率	(50%程度)	50%程度	50%以上
	D/Eレシオ	(0.3倍程度)	0.18倍程度	0.3倍以下
株主還元	配当性向	30%程度	26%程度	40%程度
	DOE	—	3.4%程度	4%程度

財務健全性 自己資本比率50%以上

- 建設業の同規模各社水準並に純資産額を拡充
 → 当面の純資産額の目標として500億円程度を目指す
- 建設業は協力会社への支払いが先行するため一定の現預金の保持は必要
 （一般的に月商の2ヶ月程度）
 更に、取適法の施行による現金払いへの要望が一段と高まる時流への準備が必要
- D/Eレシオは0.3倍以下
- 投資資金の返済目安としては、当期純利益の30~40%程度

株主還元 安定配当を継続

【株主還元の基本方針(要約)】

事業の成長・拡大による企業価値向上と安定配当に重点を置き、今後の成長・拡大に備えた内部留保の充実を考慮して決定

【中期経営計画(2026-2028) 計画期間中の方針】

配当性向 40%程度 or DOE 4%程度

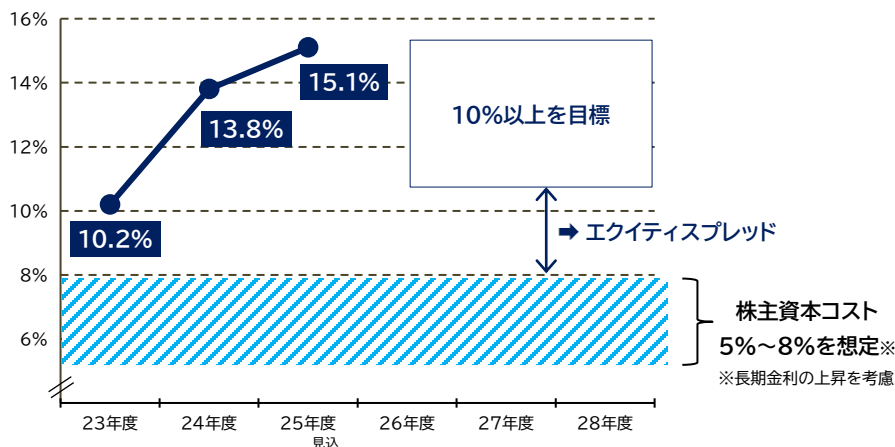
(参考) 配当性向・配当金の推移(→業績の変動に係らず配当額を増加)

	21年度	22年度	23年度	24年度	25年度見込
配当性向	24.3%	42.5%	21.6%	27.2%	30%程度
年間配当金※	90円	100円	110円	140円	230円
中間配当金	—	40円	45円	50円	65円
期末配当金	90円	60円	65円	90円	165円

※1株あたり(22年度より中間配当を開始)

ROE 持続的に株主資本コストを上回る水準を実現

- 現状の中期経営計画(2023-2025)では二桁のROEを実現する見込み
- 株主還元と内部留保を両立しつつ、目標ROE 10%以上を目指す



安定した収益計上と持続的な成長に向けた取り組みとして、3年間で**100億円**の成長投資を実施

※金額は投資認識の支出ベース 各金額は概算で状況により柔軟に再配分

【 2026年度～2028年度累計額 】



(注1) M&A等による資金調達は案件により柔軟に実施

(注2) 投資水準を満たす案件がなかった場合は機動的に株主還元に充当



企業規模拡大に向けた人材確保・育成のため、働きがいを実感できる制度や職場環境づくりを推進

重点課題と検討施策

従業員の育成	<p style="text-align: center;">イチケンの「パーパス」を体現できる創造性豊かで多様な人材育成</p> <p>[検討施策]</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 技術革新に対応できる高度人材の育成 ● 人事評価制度・基準・運用の改善(キャリアマップの作成を含む) ● 「スキルマップ」の整備(可視化と周知)、意義・目的・認知度向上 ● スキルマップとも連動した研修体系の整備や現場実態に即した内容改善 ● 60歳以上(シニア世代)の経験共有、意見交換、次世代育成への積極的な関与促進→シニア世代の働き方の制度設計 	採用の強化	<p style="text-align: center;">多様な人材確保・働き方について柔軟なアイデアの創出</p> <p>[検討施策]</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 求める人材要件の整理と情報発信 ● キャリア採用拡大に向けた取り組みの強化 ex.キャリア入社者同士の交流の場を提供、交流の促進 等 ● 資格手当の拡充 ● 中期経営計画期間中の採用人数メージ/年 <ul style="list-style-type: none"> ・ 定期採用 (35名~40名/年) ・ キャリア採用(25名~30名/年) ・ 経営や技術面の高度人材を採用 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-top: 10px;"> 2028年度末人員数 750名以上(グループ含む) </div>
離職の防止	<p style="text-align: center;">労務管理やDXによる生産性の向上、現場業務の軽減</p> <p>[検討施策]</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 現場業務の支援(DX活用によるノンコア業務の引き剥がし) ● メンター制度の導入(離職防止、離職兆候の早期発見) ● エンゲージメントサーベイの導入 (潜在的な問題の可視化、早期フォロー) ● キャリア相談窓口や人事相談窓口の設置 ● コミュニケーションとチームワークを育む仕組みづくり (ハラスメント防止、メンタルヘルスチェック体制、交流イベントの開催) 	働きがい向上	<p style="text-align: center;">生産性向上を通じたワークライフバランス(WLB)の充実・女性活躍推進</p> <p>[検討施策]</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 時間外労働の低減(4週8休の導入促進) ● 処遇改善(報酬水準、諸手当) ● 働く人のウェルビーイングを重視した職場環境づくり(柔軟な働き方の実現、多様性を重視した職場文化の形成) ● WLB推進に向けた制度の検討(フレックス、在宅勤務、特別休暇 等) ● 女性活躍・定着を促進するための働き続けられる環境整備 (女性特有の健康課題、仕事と育児・介護の両立、女性のキャリア形成、男性の育児休業促進)

デジタルを基盤に業務効率化と生産性向上を目指す「イチケン版DX」により、成長と拡大を目指す

「進める」

- ▶ 現場・営業・バックオフィスの観点から、デジタルツールの導入を「進める」

「高める」

- ▶ 従業員一人ひとりがデジタル化への意識を「高める」

「築く」

- ▶ 次世代の人材育成とデジタル教育強化で持続可能で豊かな未来を「築く」

現場 (作業所)

- ICTツールの活用・定着化
➔ 業務のデジタル化を進める
- 全支店/現場で業務を標準化
➔ データの蓄積と業務フローを再構築
➔ 協賛会社向けのIT教育研修の実施

- ICTツールの活用・促進
➔ データの整備と活用レベルを高める
- 現場がデータに基づき判断
➔ データの拡充・整備

- データにより、熟練者の経験値をナレッジ化
➔ デジタル資産を築く
- 整備されたデータ
➔ AIによる業務支援・技術継承

営業 (データの利活用)

- Salesforceの活用・定着化
➔ 業務データの基盤整備を進める
- Tableauによるデータの可視化
➔ データに基づく意思決定

- データの整備を現場レベルまで拡充
➔ データの活用レベルを高める
- 現場ダッシュボードの構築
➔ タイムリーな情報共有

- デジタル資産活用
➔ AIによる分析と意思決定ができる環境を築く

設計BIM・生産 (施工) BIM

- 設計・施工プロセスの効率化を図る
➔ デジタル業務の基盤を構築し、BIM活用の標準化
BIM教育の充実を進める

- BIMモデル及び関連データの整備・活用の意識を高める
- データに基づく意思決定プロセスの定着による生産性向上

- 設計・施工に関する知見およびプロセス
➔ デジタル資産として築く
- AIの潮流
➔ 業務の省人化・自動化に向けた環境を構築

バックオフィス・教育

- 電子請求書の普及拡大を通じた業務
➔ 効率化を進める
- AIを実装したICTツールの利活用促進の教育を進める

- 経費精算の「ペーパーレス」「入力レス」の実現
➔ 生産性とガバナンスを高める
- セキュリティ事故防止のためのセキュリティ意識を高める

- 契約プロセスのデジタル化
➔ 利活用データの基盤を築く

課題 ▶ DXの潮流はAI活用による省人化・自動化。加速度的に進展するAIの導入を視野に入れた業務プロセスへの対応力



イチケンがSDGsの理念に賛同し、積極的に持続可能な社会への取り組みを推進していきます。

地球環境への配慮を最優先に、建設事業者として低炭素・循環型社会の実現を推進し、持続可能な未来に貢献するとともに、安心・安全な職場環境を整え、従業員が長く働き続けられる会社を目指す

「進めよう、イチケンのSDGs・ESG」



重点課題①

安心・安全で働きやすい労働環境の整備で、従業員の満足度向上

- 安全教育の充実、リスク管理システムの強化、管理体制の見直し
 - ➔ 安全衛生活動（度数率）の改善
- キャリア形成の支援、ワークライフバランス重視、職場コミュニケーションの促進
 - ➔ 離職率の低減、満足度向上
- 男性育休取得の向上、女性や外国籍者、障がい者への雇用環境見直し
 - ➔ DE & I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）の推進

重点課題②

人々の「くらし空間」を持続的に維持するため、地球環境への負荷低減に向けた取り組みを推進

- 気候変動リスクへの取り組み
 - ➔ 現場のCO2排出量の削減、環境に配慮した建築実績、低炭素を実現する技術の積極導入
- 循環型社会の構築
 - ➔ 廃棄物の抑制・削減

重点課題③

未来の世代も豊かに暮らせるよう、次世代へ建設業の魅力と可能性を伝授（未来を築く力を育てる）

- 社会貢献活動（全国拠点・現場周辺）
 - ➔ 持続可能なコミュニティの実現
- 現場見学会の実施（地域密着型で展開）
 - ➔ 建設業の価値を若い世代に広げ、担い手確保に貢献
- 教材、企業講話等の教育支援
 - ➔ 魅力的でポジティブな表現で、次世代と共に未来を築く

人と未来に寄り添う「暮らし空間」を。



お問合せ先
株式会社イチケン 経営企画室
TEL:03-5931-5616

- 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場合があります。