



平成28年3月11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 渡辺 直之
(TEL. 03-5931-5642)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は今般、2019年度を最終年度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。
2008年に発生したリーマンショックに伴う金融危機の影響をうけ、当時の当社の業績は急激に悪化致しました。業績回復を急務と考え、コア事業である「商業施設」の建築及び内改装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事で業績回復に向け懸命に努めて参りました。

この結果、業績は2014年度までにリーマンショック前の状況まで回復し、2015年度におきましても当初計画を大きく上回る見通しとなっております。

建設業界におきましては、アベノミクス効果や東京オリンピック・パラリンピック関連投資の増加等により建設投資全体を押し上げておりますが、国内総人口は確実に減少へと向かっており、長期的には、労働人口の減少や住宅関連市場の縮小等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、強固な収益基盤の構築が急務となるため、創業85周年の節目の年にあたる本年度に、2019年度を最終年度とする中期経営計画を策定致しました。

当社の経営ビジョンは『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』ことです。実現を目指して全役職員一丸となって中期経営計画に基づく様々な施策に邁進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)

- 重点施策 (1)技術提案力の強化(差別化・優位性)
(2)建設事業は採算性を重視した取り組みを強化
(3)不動産事業の活性化
(4)新規事業への取り組み
(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)

2. 経営目標

単位：百万円

	2015年度(予想)	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
売上高	71,000	72,000	73,000	75,000	80,000
営業利益	3,400	2,500	2,550	2,600	2,800
経常利益	3,300	2,400	2,450	2,500	2,700

※自己資本利益率10%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

(2015年度～2019年度)

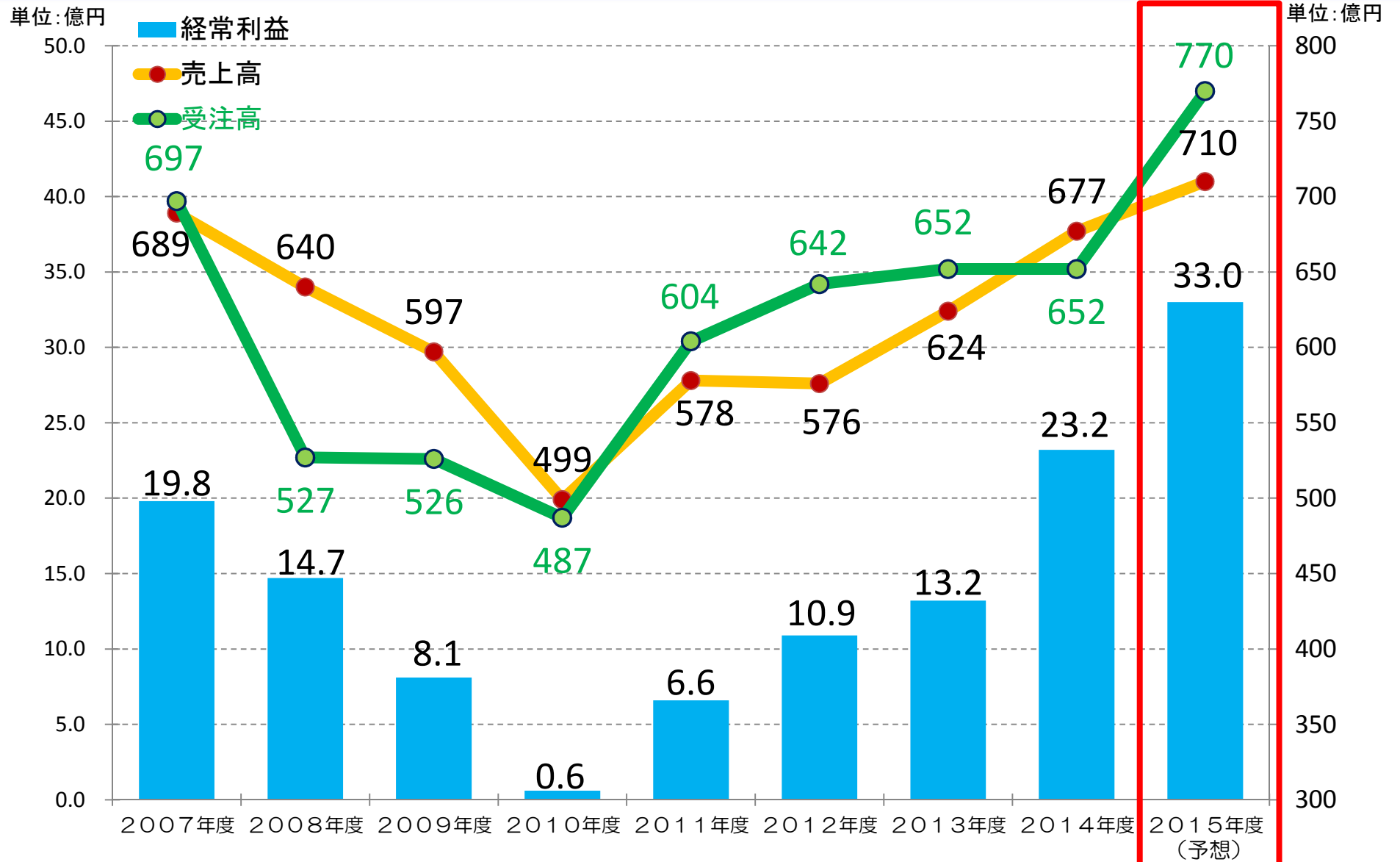
～ 2015年の創業85周年を契機に「新生イチケン」づくりに着手～

株式会社イチケン

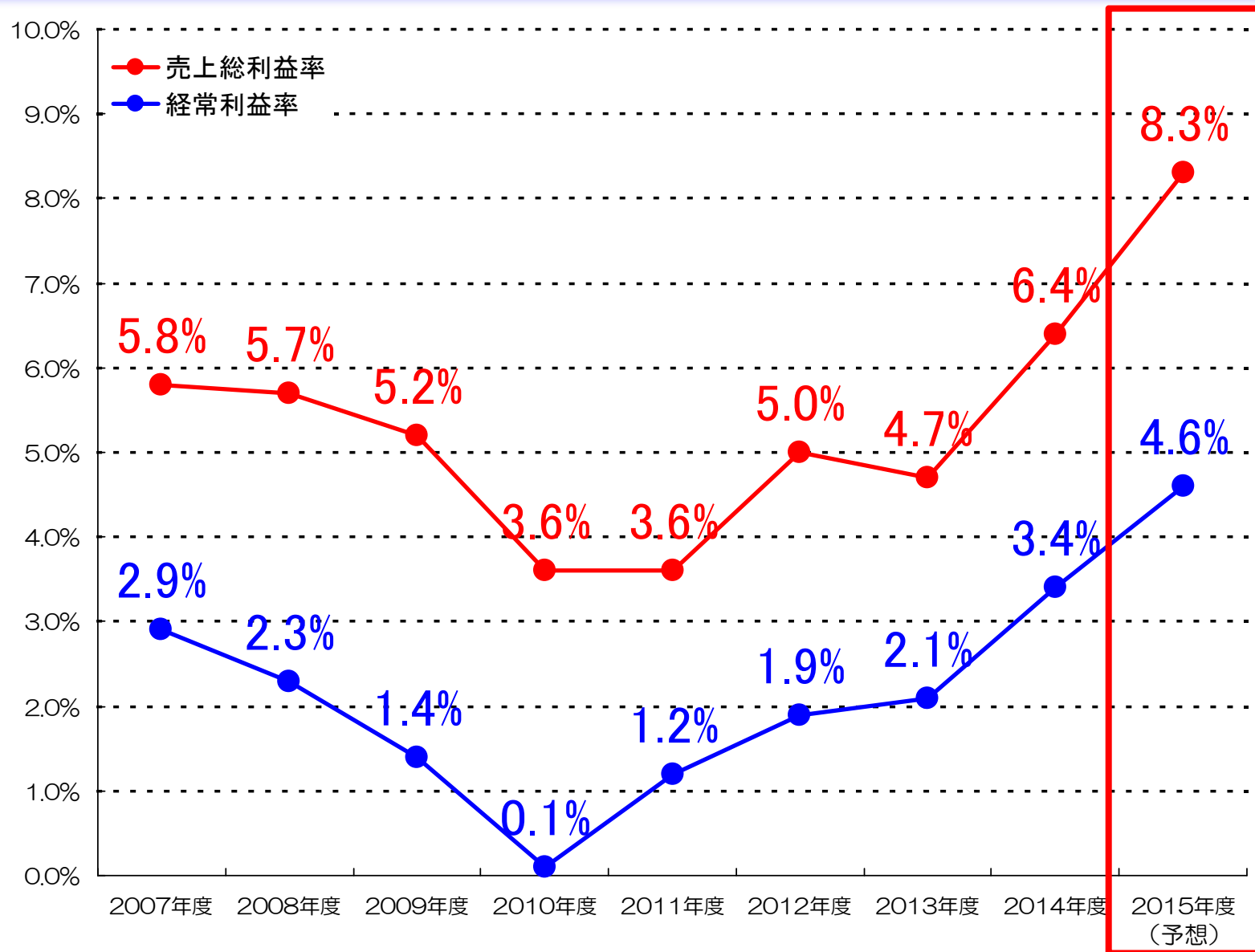
■ 目次

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

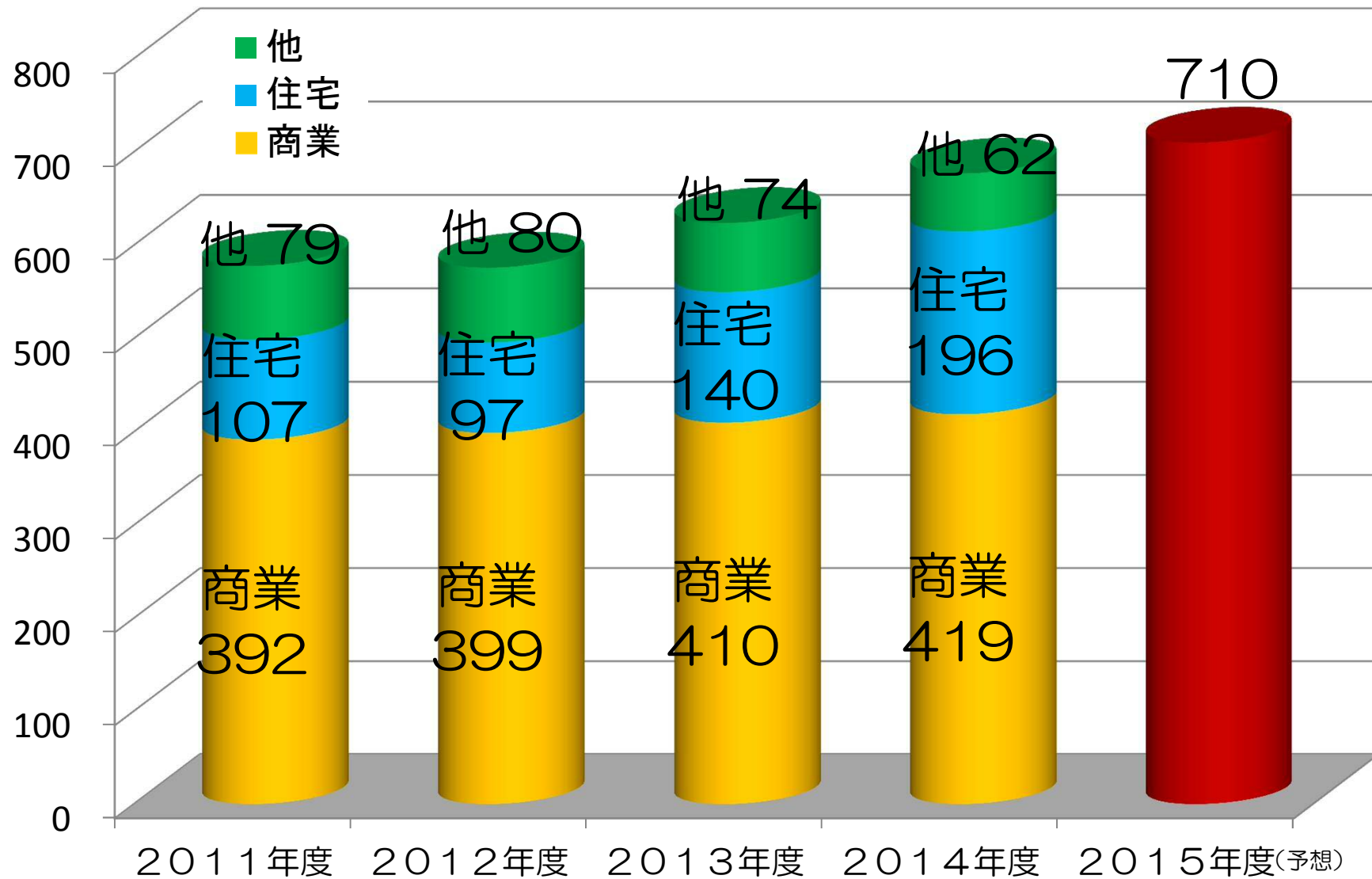
■ リーマンショック前の水準以上に回復



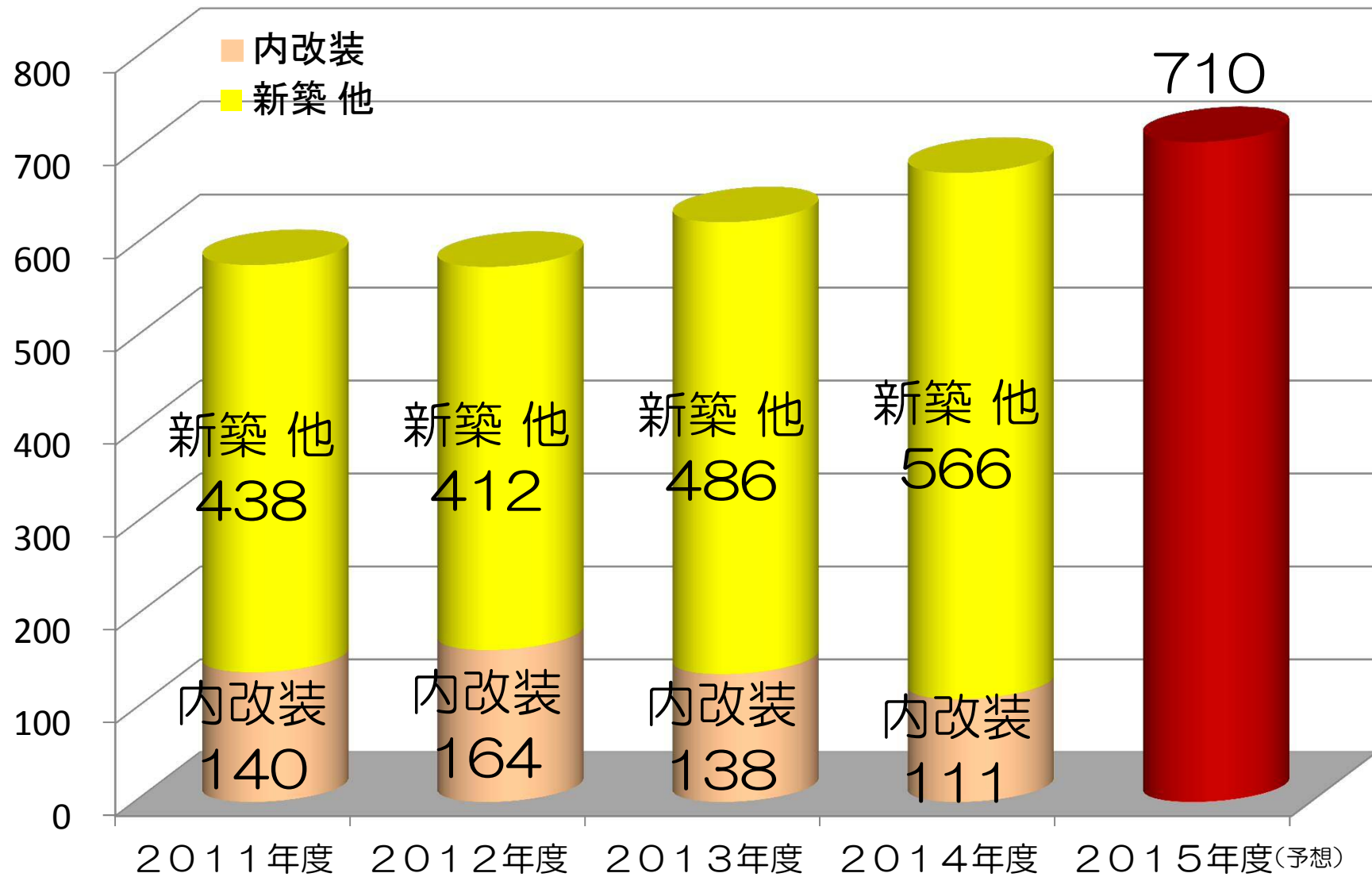
■ 採算性重視の営業活動により改善傾向



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

