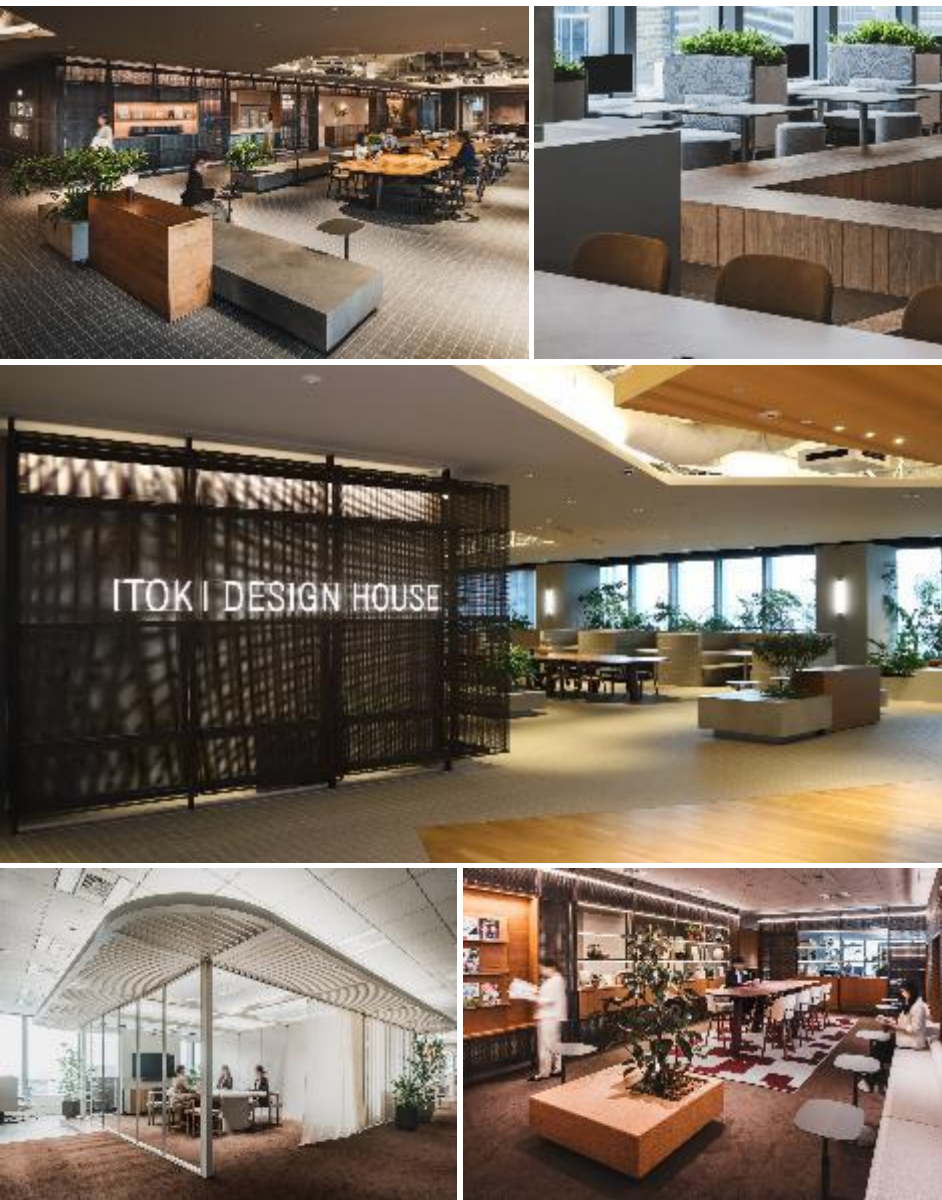




2025年12月期決算補足説明資料（1部）

2026年2月13日

株式会社イトーキ（東証プライム：7972）



目次

1. 2025年12月期 通期実績
2. 2026年12月期 業績予想
3. ワークプレイス事業
4. 設備機器・パブリック事業
5. appendix

2025年12月期 通期実績

- ・ リニューアル案件を中心に売上高は好調に推移
- ・ 増収効果および提供価値の向上による利益率の改善により増益
- ・ 売上高 ： 4 期連続の増収、4 期連続で過去最高を更新
- ・ 営業利益： 6 期連続の増益、3 期連続で過去最高益を更新

2026年12月期 業績予想

- ・ 中期経営計画の最終年度として、
連結売上高は、+9.0%（ワークプレイス+9.0%、設備機器・パブリック+9.4%）を見込む
- ・ 連結営業利益は、160億円、+16.9%の増益を見込む

中期経営計画

- ・ 中期経営計画「RISE TO GROWTH 2026」は「持続的な成長力を高める」ことをテーマとし、
1年前倒しで売上高目標を達成
- ・ 最終年度である2026年経営数値として、売上高1,675億円、営業利益160億円、営業利益率9.6%、
ROE18.5%、および配当性向40%を目指す

A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a long, light-colored wooden table. To the right, a set of stairs with a wooden railing leads up. The background shows more office furniture, including chairs and tables, and large windows letting in natural light. The overall atmosphere is bright and airy.

1. 2025年12月期 通期実績

売上高 : 4期連続の増収、4期連続で過去最高を更新
営業利益 : 6期連続の増益、3期連続で過去最高益を更新

売上高
1,536億円

前期比
+11.0%



営業利益
136億円

営業利益率 8.9% (前期比+1.6pts)

前期比
+35.8%



当期純利益
93億円

前期比
+30.6%



ROE
17.7%

前期比
+3.9pts



PBR
2.2倍

2025年12月30日時点

前期比
+0.55pts



配当性向
39.4%

配当金 +20円 (2024年 55円→2025年 75円)

前期比
+2.0pts



リニューアル案件を中心に売上高は好調に推移
増収効果および提供価値の向上による利益率の改善により増益

2025年1月1日～2025年12月31日 単位：億円

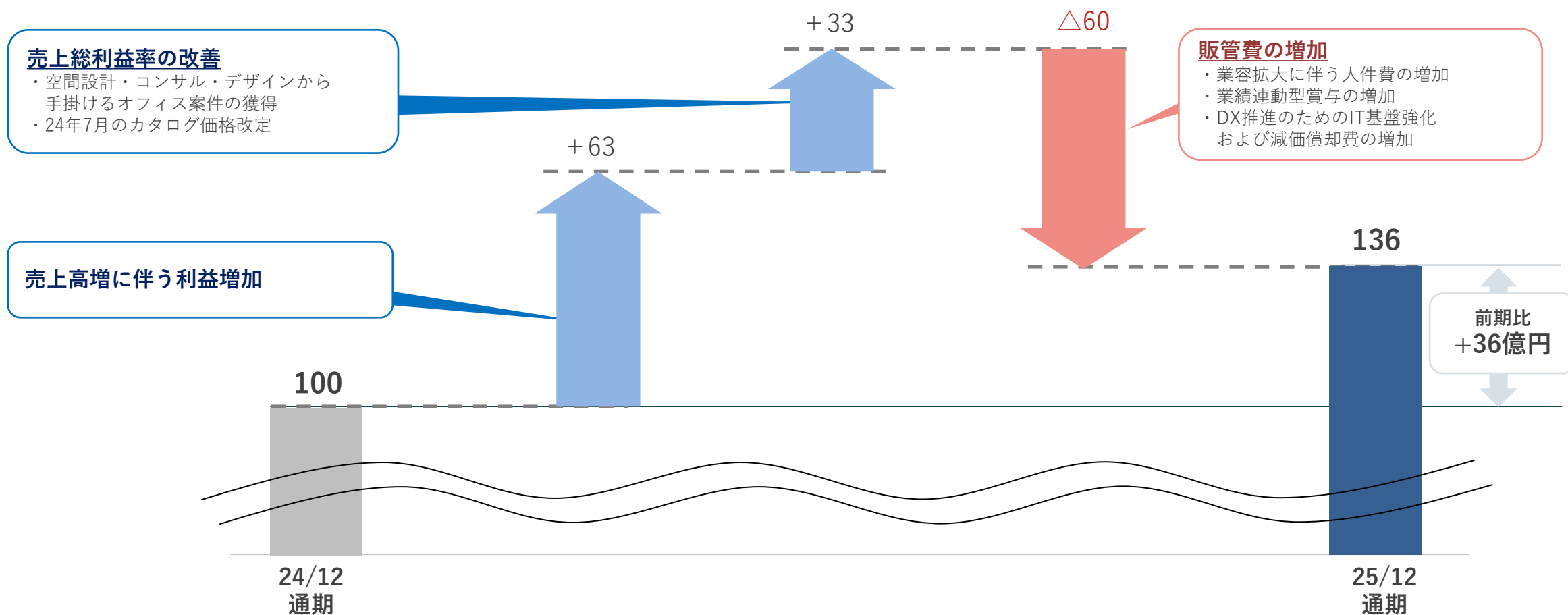
	24/12 実績		25/12 実績		増減		通期修正予想	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	増加率	金額	達成率
売上高	1,384	—	1,536	—	+152	+11.0%	1,500	102.5%
売上原価	832	60.1%	888	57.8%	+56	+6.7%	—	—
売上総利益	552	39.9%	648	42.2%	+96	+17.4%	—	—
販管費	451	32.6%	511	33.3%	+60	+13.3%	—	—
営業利益	100	7.3%	136	8.9%	+36	+35.8%	120	114.0%
経常利益	100	7.2%	137	8.9%	+37	+37.3%	120	114.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	71	5.2%	93	6.1%	+21	+30.6%	83	113.0%

連結貸借対照表 要旨	2024年 12月末	2025年 12月末	増減	摘要
流動資産	706	794	+87	増収による売掛金の増加
固定資産	498	512	+13	D X 投資による無形固定資産の増加
資産合計	1,205	1,307	+102	
流動負債	554	495	△58	短期借入金の減少
固定負債	157	243	+85	社債、長期借入金の増加
負債合計	711	739	+27	
株主資本合計	471	541	+70	増益による利益剰余金の増加
純資産合計	493	568	+74	

連結キャッシュ・フロー計算書 要旨	2025年 実績	摘要
営業活動によるキャッシュ・フロー	89	増収による増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△38	SCMシステムの導入、工場への設備投資による増加
フリーキャッシュ・フロー	51	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△59	借入金の返済

人的資本投資を背景としたオフィス需要の拡大、空間設計・コンサル・デザインを起点とする
高付加価値なオフィス環境の提供により、人件費増・戦略的支出を吸収

（単位：億円）



■ ワークプレイス事業

- ・ ハイブリッドな新しい働き方にあわせてリニューアル案件を中心に売上高は好調に推移
- ・ 増収効果および提供価値の向上による利益率の改善により、増益

■ 設備機器・パブリック事業

- ・ 主に物流施設向け設備における資材高騰を背景とした着工・竣工の遅れの影響はあるものの、研究施設向け設備が好調に推移し、増収
- ・ 研究施設向け設備における増収効果および利益率の改善により、増益

2025年1月1日～2025年12月31日

単位：億円		24/12 実績	25/12 実績	増減		通期修正予想	
				金額	増加率	金額	達成率
ワークプレイス事業	売上高	1,022	1,115	+92	+9.1%	1,130	98.7%
	営業利益	80	109	+29	+36.7%	97	113.4%
	〔営業利益率〕	〔7.9%〕	〔9.9%〕	—	〔+2.0pts〕	〔8.6%〕	—
設備機器・パブリック事業	売上高	345	405	+59	+17.3%	360	112.7%
	営業利益	18	24	+6	+34.3%	23	108.4%
	〔営業利益率〕	〔5.4%〕	〔6.1%〕	—	〔+0.7pts〕	〔6.4%〕	—
(内訳) ダルトン	売上高	195	214	+19	+9.8%		
	営業利益	12	17	+5	+41.3%		
	〔営業利益率〕	〔6.2%〕	〔8.0%〕	—	〔+1.8pts〕		

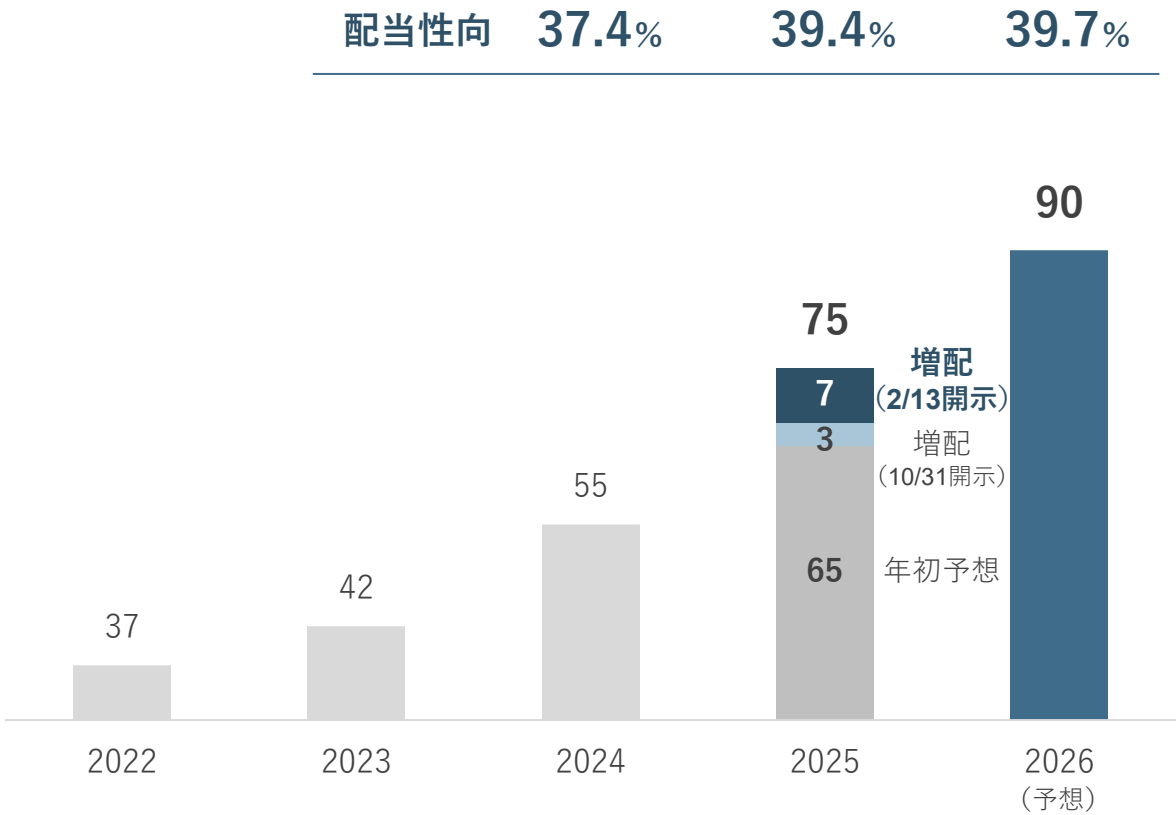
※ダルトンは、ダルトン連結

株主還元方針

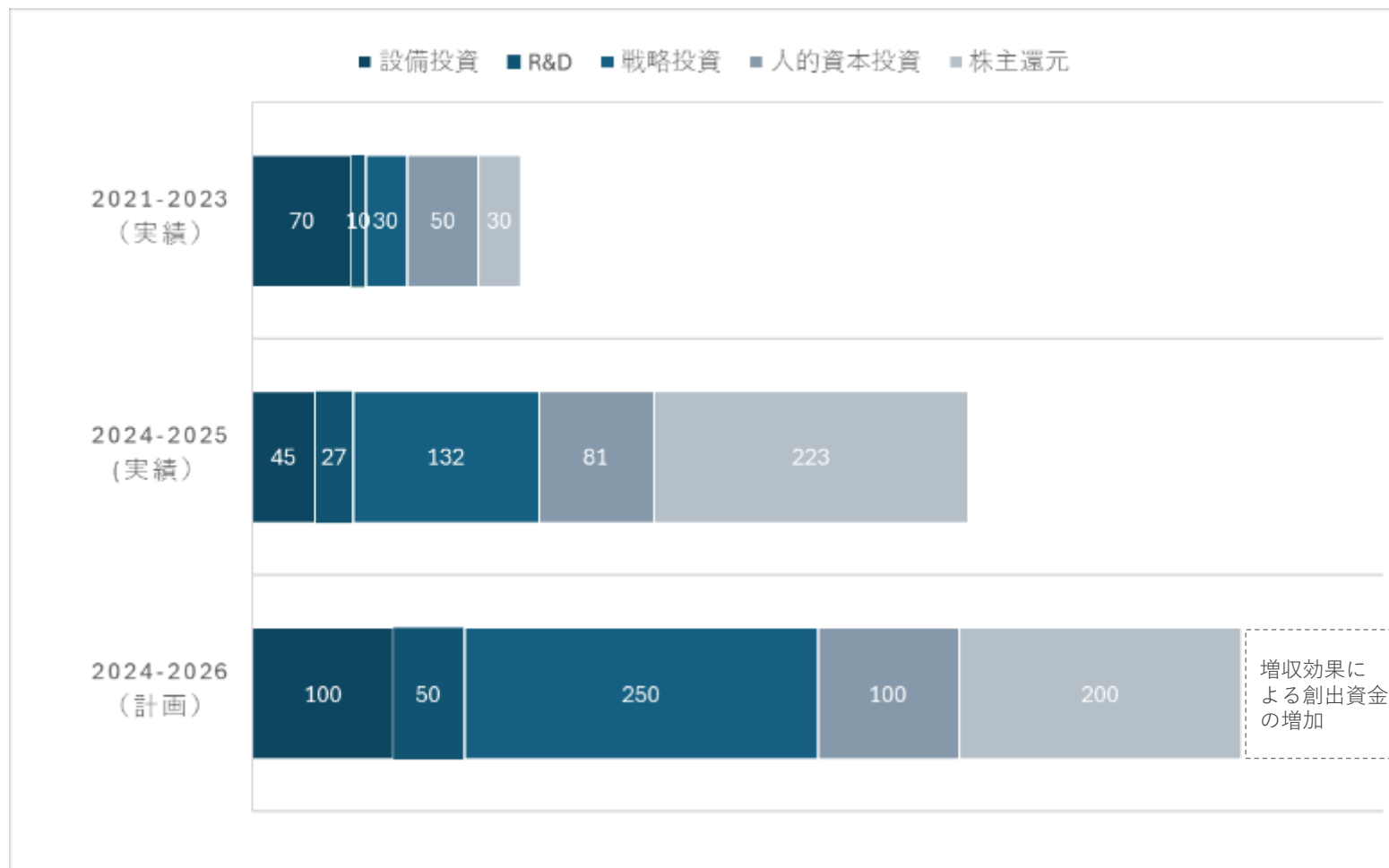
当社は、利益配分につきましては、経営の重点政策の一つとして認識し、会社の収益状況、内部留保の充実、今後の事業展開等を総合的かつ長期的に勘案したうえで、株主の皆様に継続的かつ安定的に配当することとし、期末配当として年1回を行うことを基本方針としております。

今後の配分につきましては、更なる株主重視の経営を志向し、従来の安定配当に加えて連結業績を考慮するとともに、**配当性向40%を目指し**、配当政策を実施してまいります。また、内部留保につきましては、企業価値の向上を図るために、将来の成長に不可欠な研究開発や成長分野への戦略的な投資を中心に効率的に活用してまいります。

1株当たり年間配当金（円）の推移



- 中期経営計画で示した700億円（戦略的経費支出を含む）に対し、2024年度-2025年度で72%の進捗
- R&D、戦略的投資は、計画比5割強で推移しており、計画通りに投資を実施
- 生産設備投資は進捗が5割弱であるものの、計画へ向けて投資を推進予定
- 株主還元は配当性向40%を目指す方向性に変更なし。業績好調により計画値を上回る想定



- 成長投資、株主還元を支えるためにキャッシュ創出力の向上、資産効率化の向上を推進
- 中期経営計画で掲げた「資本コストと株価を意識した経営」に関する財務指標は順調に推移
 - 株主資本コスト(9~10%)を上回るROE 17%を達成
 - 配当性向39.4%を達成し、株主還元を強化
 - PBRは2.2倍

1

Free Cash Flowの向上

- 継続的な収益の改善
 - ・ 空間設計などオフィスの付加価値提供による利益改善を継続
- 運転資金の管理強化による営業キャッシュフローの創出
 - ・ 2025年度の連結営業キャッシュフローは89億円（前年比+99億円）
- 保有資産の最適化
 - ・ 政策保有株式の売却（2024年度 2銘柄、2025年度 1銘柄）
 - ・ 関西物流センターの売却（2025年度）

2

グループ経営の推進

- グループ内の資産効率の向上
 - ・ グループ内リソースの活用によるグループ外キャッシュアウトの削減
 - ・ イトーキエンジニアリングサービス（2024年度）、イトーキオールスチール（2026年度）を吸収合併
- 連結子会社を含む現預金の集中管理による資金効率の向上
 - ・ CMS (Cash Management System)の導入を計画。グループの余剰資金を削減
 - ・ 財務コストの最適化
- グループとしてのガバナンスの強化

3

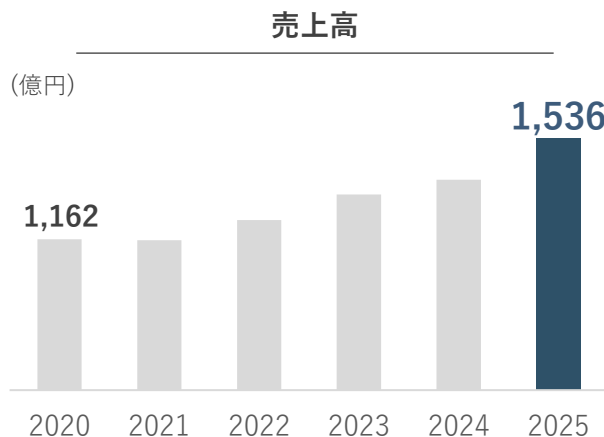
投資効率の向上

- 製造体制の最適化・効率化へ向けた投資の推進
- 将来の成長を見据えた投資の継続
 - ・ Office 3.0を事業として確立するための積極的投資
 - ・ ワークプレイス事業、設備機器事業ともに、M&Aも視野に入れた事業基盤の強化へ向けた投資を検討
- リターンを重視した戦略的投資
 - ・ 投資判断にWACCを採用
 - ・ 投資の回収時期も考慮に入れ、投資の早期回収を目指す

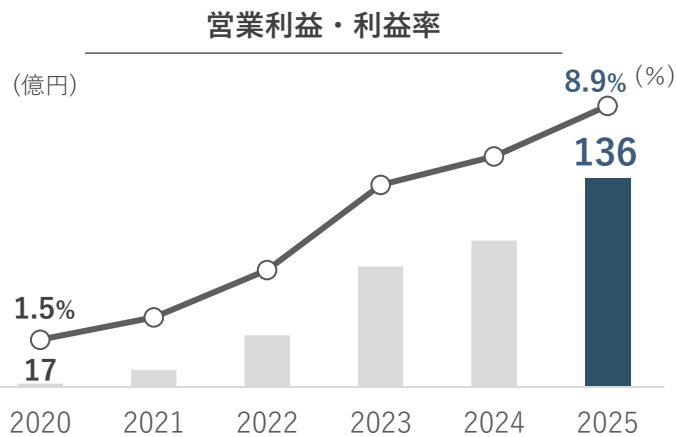
A photograph of a modern office interior. In the foreground, there is a long, light-colored wooden table. To the right, a staircase with wooden steps and a wooden wall is visible. The background shows more office furniture and large windows. The overall atmosphere is bright and modern.

2. 2026年12月期 業績予想

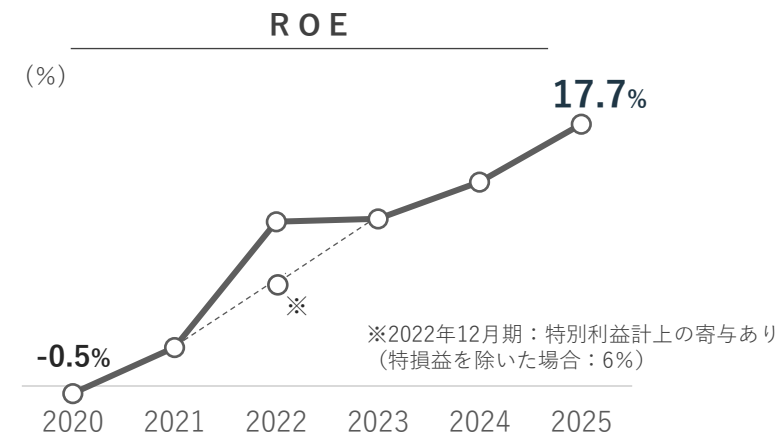
中計想定を上回る持続的成長



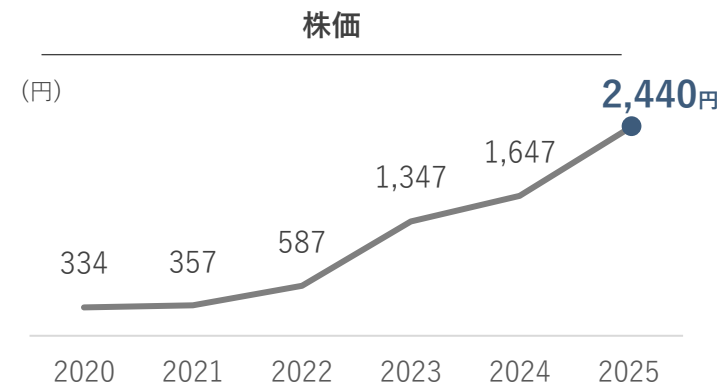
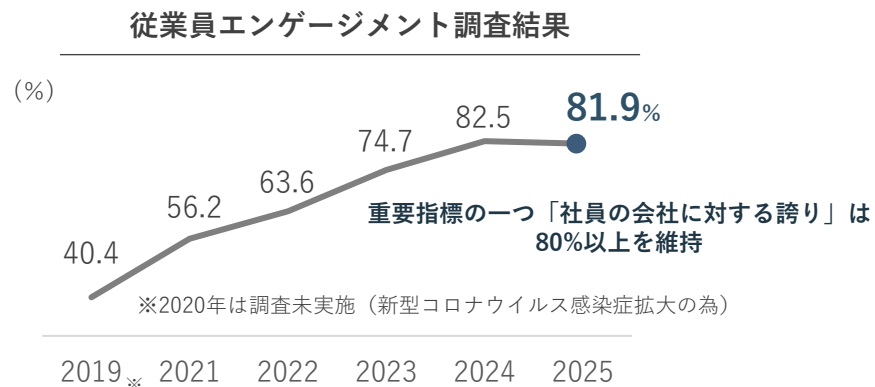
目標：1,450億円（年初予想）に対して、
実績：1,536億円（達成率106%）
- 直近3ヶ年売上高成長率（CAGR）7.6%成長



目標：115億円（年初予想）に対して、
実績：136億円（達成率119%）
- 直近3カ年営業利益率5%以上改善



中計：15.0%（最終年度）に対して、
実績：17.7%（目標値+2.7%）
- 直近3カ年で6%以上改善



	2026年KPI	2025年（実績）	2026年（予定）
 <div>7Flags 01 Office1.0／2.0 領域</div>	<ul style="list-style-type: none">売上高+10%成長（2023年比）営業利益率10%	<ul style="list-style-type: none">売上高+19%（2023年比）営業利益率8.9%（2023年6.4%）	<ul style="list-style-type: none">地方都市リニューアル深耕、工場案件の獲得AI活用による提案営業体制の構築デザイン価値体験によるブランド力強化、差別化エンジニアリング力の強化（工事・施行）
 <div>7Flags 02 Office3.0領域</div>	<ul style="list-style-type: none">単年度売上高30億円3年間の累積投資額25億円	<ul style="list-style-type: none">Data Trekking 受注件数91件（2024年60件） 見積り件数4.5倍（2024年比）累計投資額：16億円 （2024年～2025年実績）	<ul style="list-style-type: none">オフィス3.0の認知度向上と営業体制の強化OFFICE A/BI PLATFORMの構築、強化
 <div>7Flags 03 専門施設領域</div>	<ul style="list-style-type: none">売上高300億円営業利益20億円開発体制の強化+50名以上	<ul style="list-style-type: none">売上高280億円・営業利益18億円新市場への製品投入（薬剤自動ピッキングシステム）AIを活用した予知保全システムの開発開発体制の強化（専門人員累計39名）	<ul style="list-style-type: none">ダルトン経営改革の推進SAS等の新製品の拡販保守・メンテナンス事業の強化
 <div>7Flags 04 高収益化</div>	<ul style="list-style-type: none">製造原価＋物流費 5%削減（2023年比）1人当たり営業利益の増加 +50%（2023年比）累積IT投資80億円	<ul style="list-style-type: none">売上原価率2.9pts減少（対2023年）ERP（SCMシステム）2025年6月稼働関西物流センターの移転IT投資約60億円	<ul style="list-style-type: none">ERPを軸とした業務改革や生産性向上施策の実行生産機能のDX化（AI実装）生産再編の実行・展開製造・仕入原価の低減
 <div>7Flags 05 グループシナジー</div>	<ul style="list-style-type: none">連結グループ会社営業利益率 2%改善（2023年比）グループ外キャッシュアウト30億円削減	<ul style="list-style-type: none">グループ会社営業利益率：1.5pts改善 （2023年5.9%・2025年7.4%）グループ外キャッシュアウト削減額34億円	<ul style="list-style-type: none">グループ会社間での機能連携や再編、 内製化対応によるコストダウン活動を積極的に進めるグループ外キャッシュアウト削減：2026年末には累計50億 円の削減を見込む
 <div>7Flags 06 人的資本</div>	<ul style="list-style-type: none">従業員エンゲージメント85%女性管理職比率13%	<ul style="list-style-type: none">従業員エンゲージメント81.9%女性管理職比率14.3%（2026年1月時点）	<ul style="list-style-type: none">従業員のモチベーションを高める施策を継続、 従業員エンゲージメント85%を目指す女性管理職比率の向上を継続
 <div>7Flags 07 財務戦略</div>	<ul style="list-style-type: none">キャッシュアロケーション 戦略投資/R&D/設備投資400億円 人的資本投資100億円 配当性向40%を目指す	<ul style="list-style-type: none">計画通りの投資を実行配当性向39.4%格付A-の維持社債の発行 （2025.12.4、50億円、5年債、デビュ債）	<ul style="list-style-type: none">多様な資金調達手段の継続的な確保資金管理体制の高度化・効率化安定配当の継続

2026年12月期 業績予想



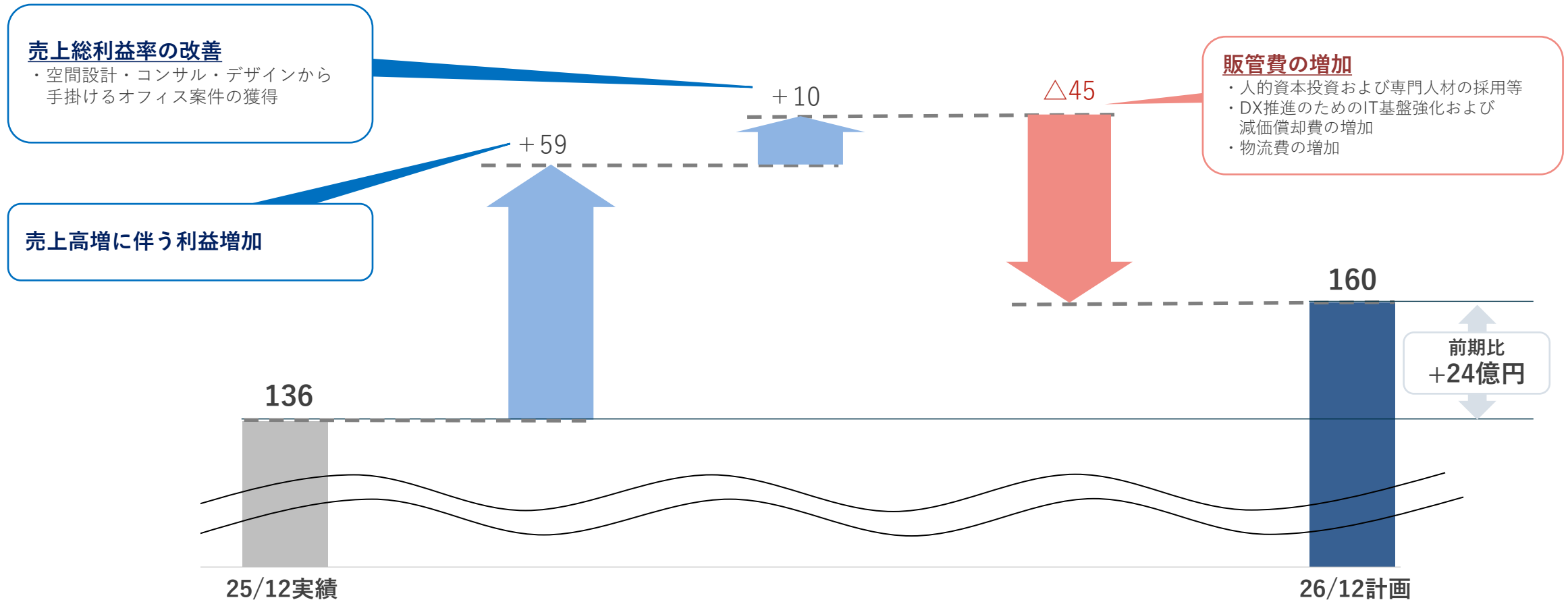
2026年1月1日～2026年12月31日 単位：億円

【 連結 】		2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	増減	
				金額	増加率
売上高		1,536	1,675	+139	+9.0%
営業利益		136	160	+24	+16.9%
経常利益		137	160	+23	+16.5%
親会社株主に帰属する当期純利益		93	112	+19	+19.4%
〔営業利益率〕		〔8.9%〕	〔9.6%〕	—	〔+0.7pts〕
【 セグメント 】		2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	増減	
				金額	増加率
ワークプレイス事業	売上高	1,115	1,215	+100	+9.0%
	営業利益	109	136	+27	+23.7%
	〔営業利益率〕	〔9.9%〕	〔11.2%〕	—	〔+1.3pts〕
設備機器・パブリック事業	売上高	405	443	+38	+9.4%
	営業利益	24	22	△2	△9.9%
	〔営業利益率〕	〔6.1%〕	〔5.1%〕	—	〔△1.0pts〕
(内訳) ダルトン	売上高	214	230	+16	+7.1%
	営業利益	17	15	△2	△13.1%
	〔営業利益率〕	〔8.0%〕	〔6.5%〕	—	〔△1.5pts〕

※ダルトンは、ダルトン連結

人的資本投資を背景としたリニューアル需要によるワークプレイス事業の拡大

（単位：億円）

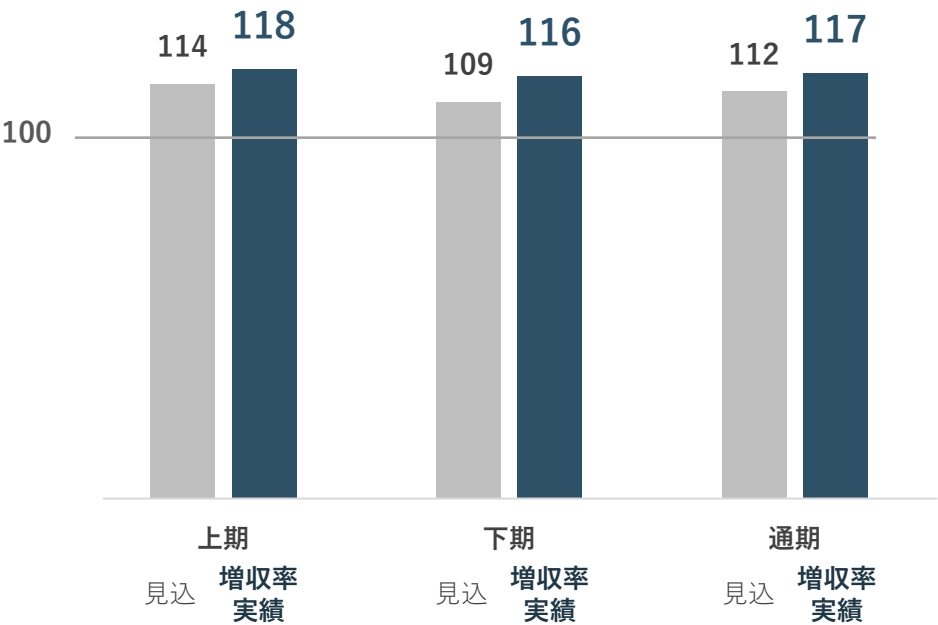


・ 前年同時期の保有商談額を100とした場合の当期保有商談割合：金額ベース

2025年度

(2025年2月14日 決算説明会 掲出済)

(%)

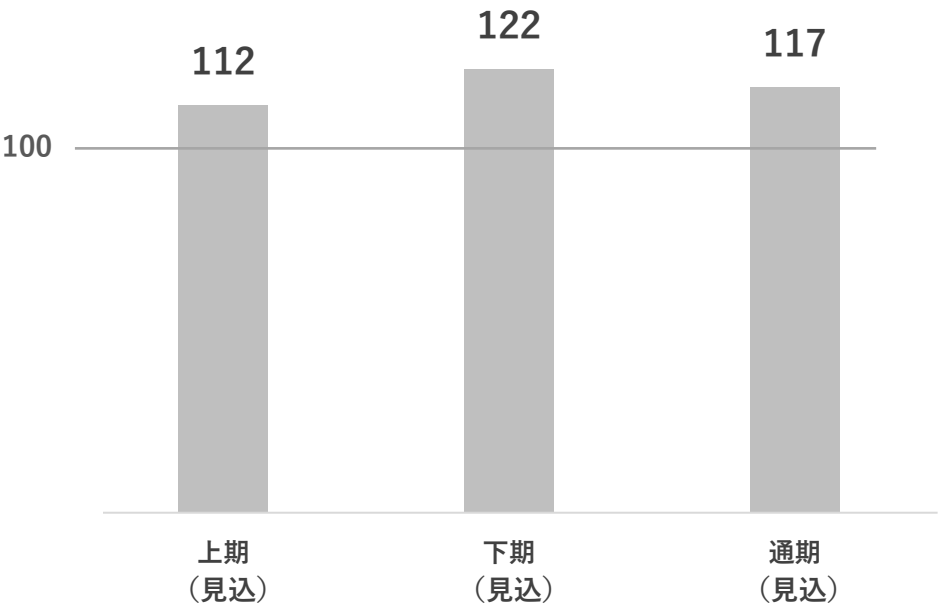


・ 国内ワークプレイス事業および設備機器・パブリック事業の合算
(ダルトン・ターカス除く)

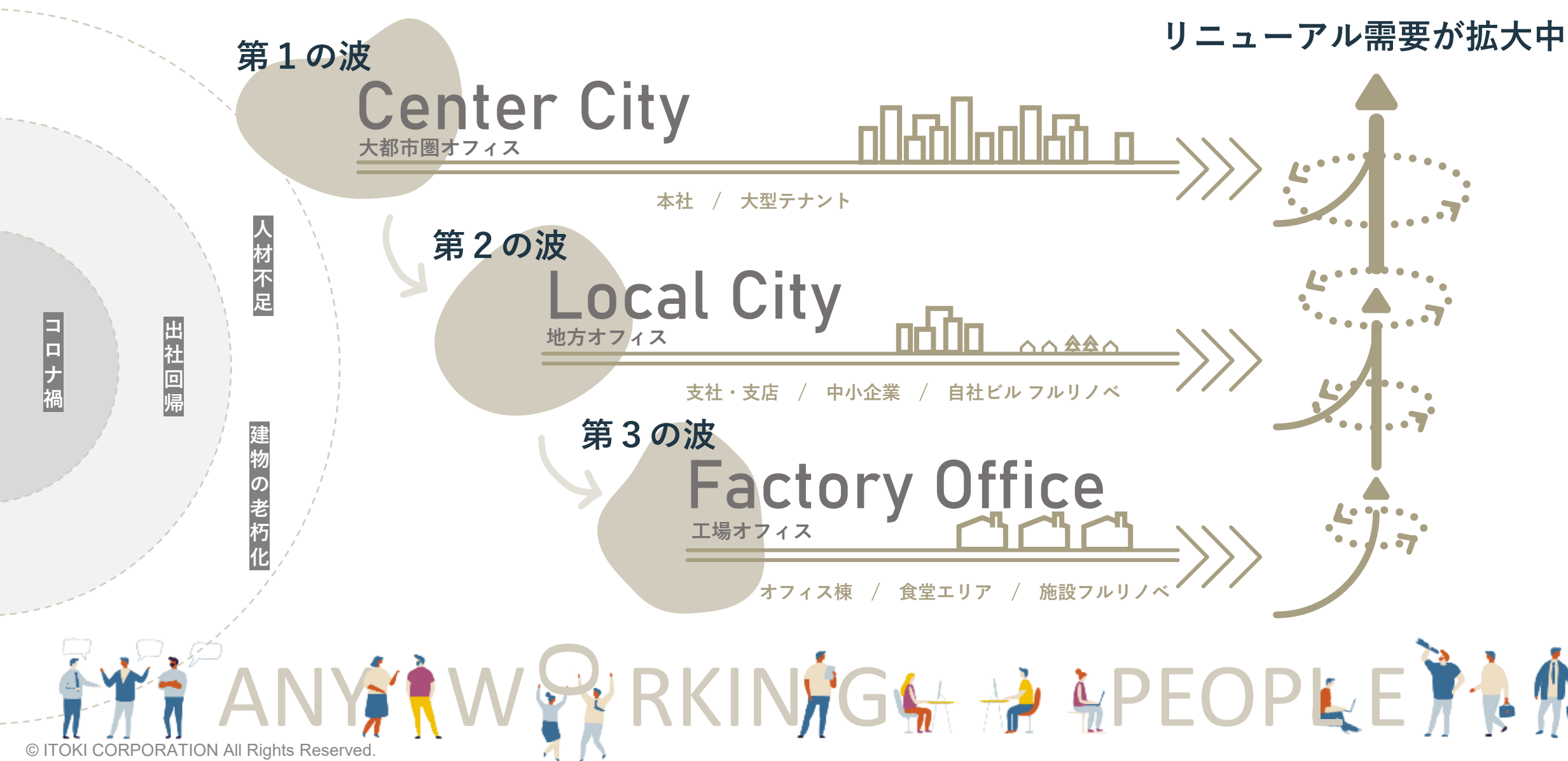
2026年度

(2026年1月下旬時点)

(%)

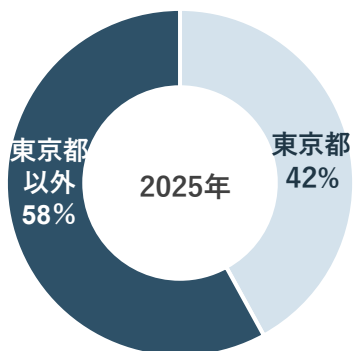


・ 国内ワークプレイス事業および設備機器・パブリック事業の合算
(ダルトン含む・ターカス除く)



東京都・東京都以外の案件の割合

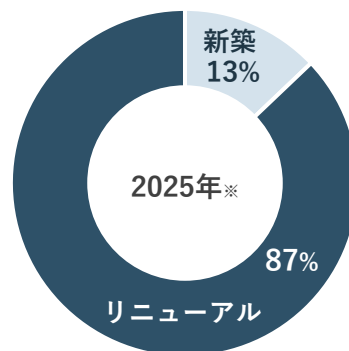
※ERP導入に伴う集計フラグ変更あり



人材確保に課題を抱える
地方都市の案件が増加

新築・リニューアル案件の割合

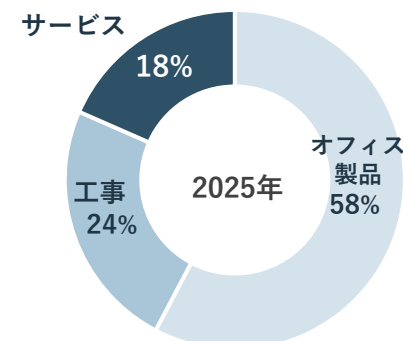
※ERP導入に伴う集計フラグ変更あり・上期実績



人的資本投資を背景に
引き続きリニューアル好調

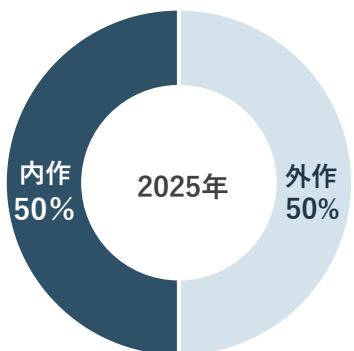
オフィス事業の売上構成

※サービス＝空間デザイン・コンサルティング



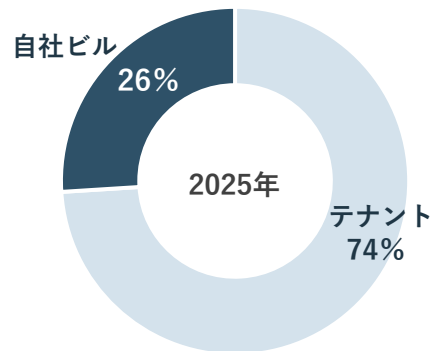
感性に訴えるデザイン、空間の魅力や質が
オフィスに求められている

内製化率



商品開発から生産・施工まで
内製化を推進し利益を確保

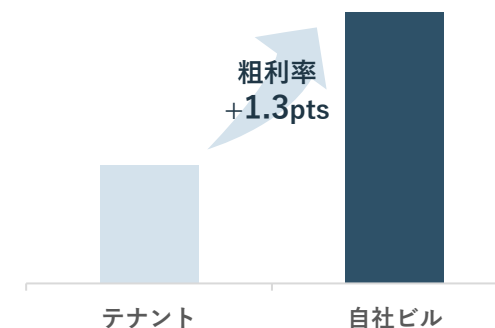
自社ビル案件の割合



粗利率の高い自社ビル案件の増加により、ワークプレイス事業の収益性が良化

自社ビル案件の収益性

※2023~2025年平均



特殊扉

“特殊扉”を手掛けて今年で60周年。創業以来の金庫技術を発展

遮蔽扉（原子力発電所の扉）



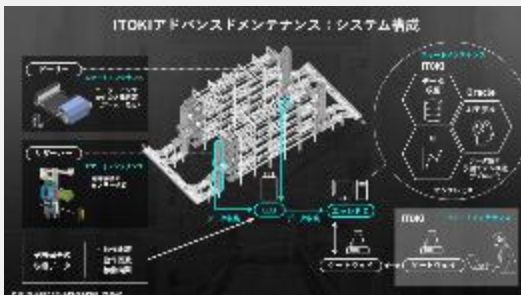
- 国内原子力発電所の創成期より全国に**約3,000基**の各種特殊扉を納入
- 原子力発電所21か所のうち**18か所**の特殊扉に携わる
- 70を超える特許**と高精度の施工技術を保有

地下シェルター扉



- 設備機器事業本部 技術総監がNPO 法人日本核シェルター協会**理事に就任**
- 東京都に加え、与那国・石垣など先島諸島でも動きが本格化
- 金子恭之国土交通大臣への指示書へ「**地下シェルターの整備に取り組む**」と明記される

保守ビジネス



予知保全システムの全体像

- AI解析で自動物流倉庫の故障の兆候を検知する「**予知保全システム**」を開発
- 中期的に売上比率を**10%→30%**へ拡大を想定

ダルトン



- 増収増益による着実な業績成長
- イトーキ単体で実施した構造改革プロジェクトによる成功体験を水平展開

AI が
オフィスづくりをリード



Workplace

AI が
働き方をトランスフォーメーション



Workstyle

明日の「働く」を、デザインする。

ガバナンス体制の刷新により、持続的成長の基盤を強化

取締役会の監督機能の強化

財務およびガバナンス領域に専門性を有する
取締役候補者を新たに **2名** 選任



湊 宏司
代表取締役社長



山村 善仁
人事総務本部長



田中 有美
経営企画本部長



樋口 聡一郎
コーポレートガバナンス本部長

- 「財務戦略」「リスクマネジメント」「ガバナンス」に関する取締役会の議論の質を向上
- 監督機能と執行機能の整理・明確化による意思決定の質とスピードを向上

取締役の指名・報酬に関する任意の委員会の設置

委員長：独立社外取締役 坂東 眞理子氏
構成員：過半数が独立社外取締役

指名委員会

全独立社外取締役
代表取締役社長・人事担当取締役

報酬委員会

全独立社外取締役
人事担当取締役

- 取締役の指名および報酬の決定プロセスの透明性・公正性・客観性を向上

変革をリードし、持続的成長を実現する「“次の社長”育成プログラム」を体系的に実施

短期 - 4 -

54歳～58歳



～FY25

FY26

事業責任者へ任用

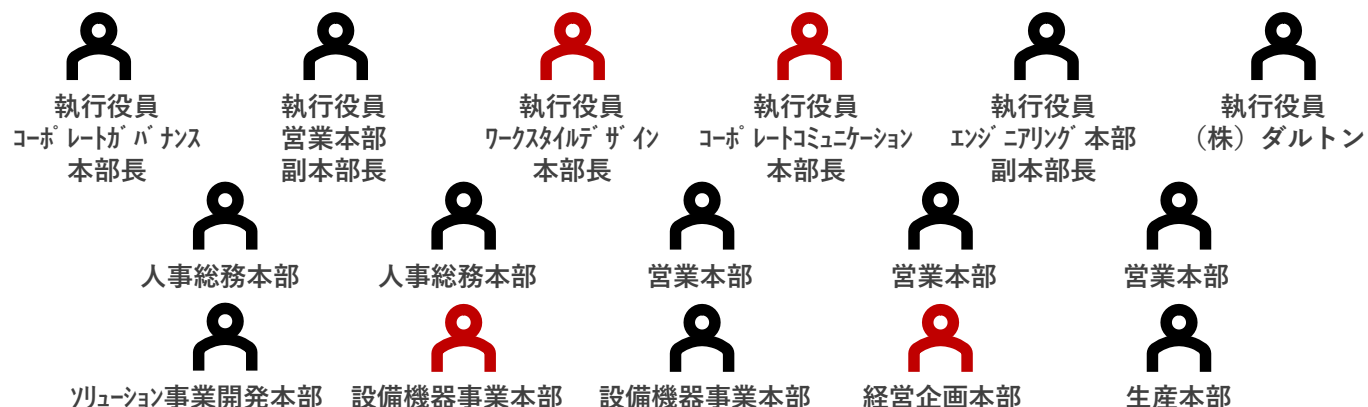
- ・ 事業部門の責任者
- ・ グループ会社社長
- ・ 他社社外取締役

経営への参画

- ・ エグゼクティブ社外研修
- ・ 次期中期経営計画策定
- ・ 指名委員会へのプレゼンス発揮
- ・ 重要プロジェクトリーダー登用

中長期 - 16 -

45歳～52歳



FY25

FY26

経営者に必要な能力開発

- ・ 経営知識 & マネジメントスキル社外研修
- ・ 新規事業デューデリジェンスコンペ
- ・ 社内外経営者レクチャー
- ・ 経営会議へのオブザーバー参加
- ・ 360度評価

タフアサインメント

- ・ 6名執行役員任命
- ・ 社長ダイレクトポジションや重要プロジェクトリーダー登用
- ・ グループ会社取締役任命
- ・ 未来予測策定プロジェクト

グループガバナンス強化、シナジー創出、および事業重複解消の観点からグループ再編を推進

国内

- 本体および(株)ダルトンへの集約を計画的に実行
- ワークプレイス事業、設備機器事業の本体への集約
 - 研究施設関連事業の(株)ダルトンへの集約

海外

- 現地ガバナンスの透明性向上とリスク管理強化に向け、1国1法人を原則に組織再編を推進
- 中国法人の統廃合（8法人→4法人化）の早期実施

< 現在の関係会社の状況 >

本体 コーポレート各本部 ※	国内	ワークプレイス	9社	グループ連結子会社 32社
		設備機器・パブリック ※(株)ダルトン子会社5社を含む	9社	
		その他	1社	
	海外	アセアン (シンガポール・マレーシア・インドネシア・タイ)	5社	
		中国	8社	

< 参考：中計の進捗状況 >

2024	2024年7月1日 社員240名 (株)イトーエンジニアリングサービス
2025	2025年10月1日 社員50名 不二パウダル(株) → (株)ダルトンへ
2026	2026年1月1日 社員140名 伊藤喜オールスチール(株) 2026年10月1日予定 社員5名 (株)イトーシェアードバリュー
合計 社員約435名	

※コーポレート各本部の機能別主管責任を明確化し、グループ横断での統一的なガバナンス運営を担保する体制を整備

AI × Design based on PEOPLEを強みにジャンプ
in-organic（飛躍的）な高成長の実現

2027-2029

※新中計
2027年2月開示予定

JUMP

RISE TO GROWTH 2026
2024-2026

STEP

RISE ITOKI 2023
2021-2023

HOP



AI企業へ進化



第2の柱の確立



グローバルへの挑戦



成長を支える財務戦略

A photograph of a modern office interior. The space features long, light-colored wooden tables and chairs, some of which are occupied by people. A wide, light-colored wooden staircase is visible in the foreground. The ceiling is made of white acoustic panels, and the walls are also clad in wood. Large windows in the background let in natural light. The overall atmosphere is bright and airy.

3. ワークプレイス事業

イトーキの次なる成長のエンジン OFFICE 3.0

↑
付加価値・競争優位性
|

OFFICE
3.0

働き方ベースの
オフィスDXビジネス

データを活用した
オフィス運用サポート

OFFICE
2.0

空間ベースの
ソリューション提供ビジネス

空間デザイン
働き方コンサル

OFFICE
1.0

プロダクトベースの
商品販売ビジネス

差別化された
新商品群

働くの見える化サービス「Workers Trail」



フリーアドレスオフィスのお悩みに、
ワーカーの活動を見える化



会議室不足の根本原因を解決する「Reserve Any」



使えば使うほど、
会議室不足が解決する



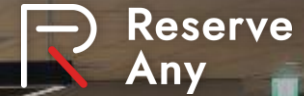
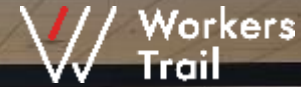
／ Data Trekking

オフィスデータは経営指標になる。
総務からはじめる人的資本経営。

Data Trekkingは、「働き方」と「働く環境」をデータで捉え、
その関係性をモニタリング。従業員と組織の可能性を最大化し続ける
オフィス戦略を支援し、人的資本経営に貢献します。



お客様とつながりつづけるビジネスモデルへ



基本計画フェーズ

設計・構築フェーズ

運用フェーズ（平常時）

Date Driven Approach

働き方戦略

Workstyle
Strategy

Vision Approach

Brand

Function

OFFICE

Engagement

大規模改修の際に蓄積したデータを活用

小さな改善を繰り返す

Tune up Consulting



位置情報
データ

×



パフォーマンス
データ

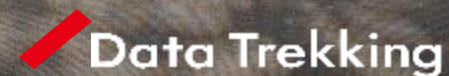
×

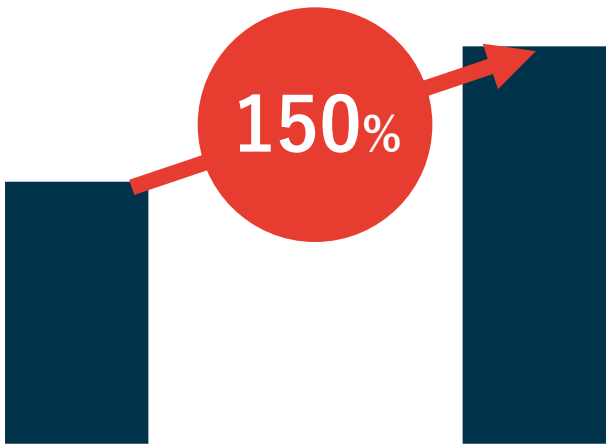


レイアウト
データ

モニタリング・データ分析

コンサルタントがブラッシュアップ施策をご提案





	2024年	2025年
受注件数	60件	91件



／ Data Trekking for Factory

データでつくる新たな工場モデル

人材価値と開発力を高め、製造現場を「共創型のモノづくり拠点」へ

イトーキ滋賀工場内 チェア工場

「ITOKI DESIGN HOUSE SHIGA」 (滋賀県近江八幡市)

After

Before



人探し



広い工場内で誰が
どこにいるか把握できない



リアルタイムな所在確認で
ムダな探索を排除

休憩



行ってみないと人の集まり
具合や利用状況が分からない

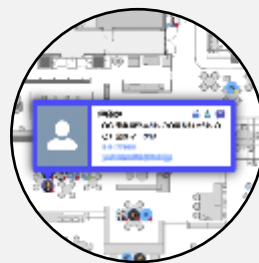


混雑を避けた行動により、
作業と休憩の質が向上する

交流



現場とオフィスの接点が
少なく人物像が見えない



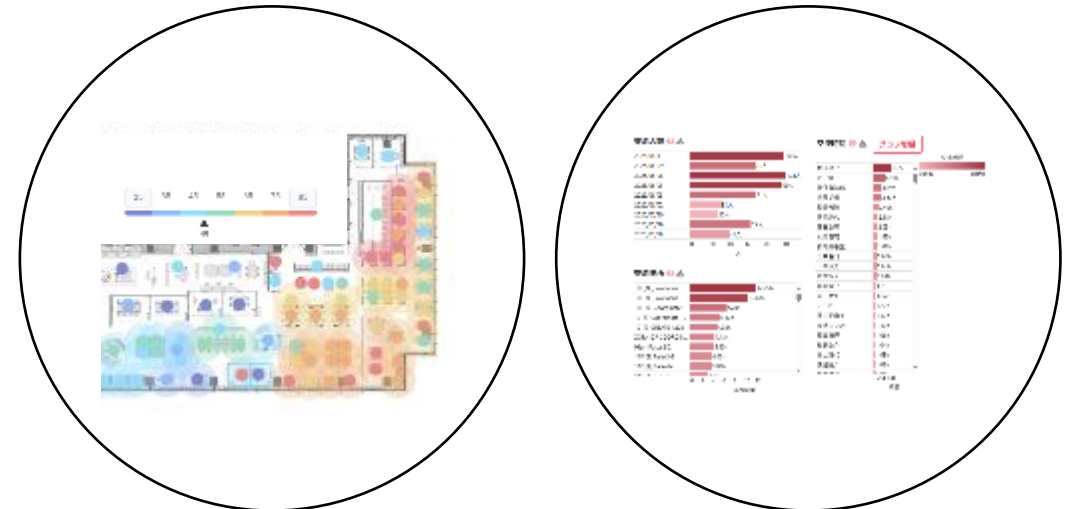
個人のスキルや情報を紐づけ
相互理解を促進

可視化



従業員の位置情報をリアルタイムで一覧表示。
大画面ディスプレイに表示することで、
誰がどこにいるかを直感的に把握できます。共有エリアへの
設置により、現場全体での状況共有をスムーズにします。

分析



取得した位置情報をもとに、誰がどの工程・エリアにどれくらい
滞在しているか、また誰と誰がどの場所でどれくらいの
時間関わっているかを分析できます。
現場の動きや連携状況を定量的に把握することが可能です。

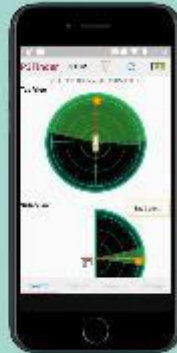
Data Trekking for Store

空間設計 × データ分析で“強い売場”をつくる
AIやセンサーで運用課題を解決し、変わり続ける売場づくりを支援

商品とスタッフの“見えない”をなくす

Data Trekking for Store

RFID



商品棚を特定できた後に、更に精度の高い商品探索が必要なシーンでは、レーダー探索機能を併用します。

RFIDを使った物品・在庫管理で
業務を効率化

スタッフ位置情報



接客・品出し・在庫管理などを行う
店舗スタッフの位置情報を可視化

データ分析



サーベイデータも組み合わせ
採用や定着に効く働き方と
売上につながる店舗レイアウトへ

／ Data Trekking for Lab

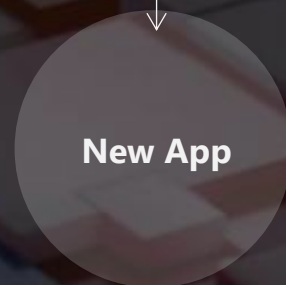
データドリブンな
研究施設づくりへ



OFFICE 3.0 ソリューションの全体像

1

オフィス運用を
サポートする
アプリケーション



2

データを
集約・統合・活用する
プラットフォーム



3

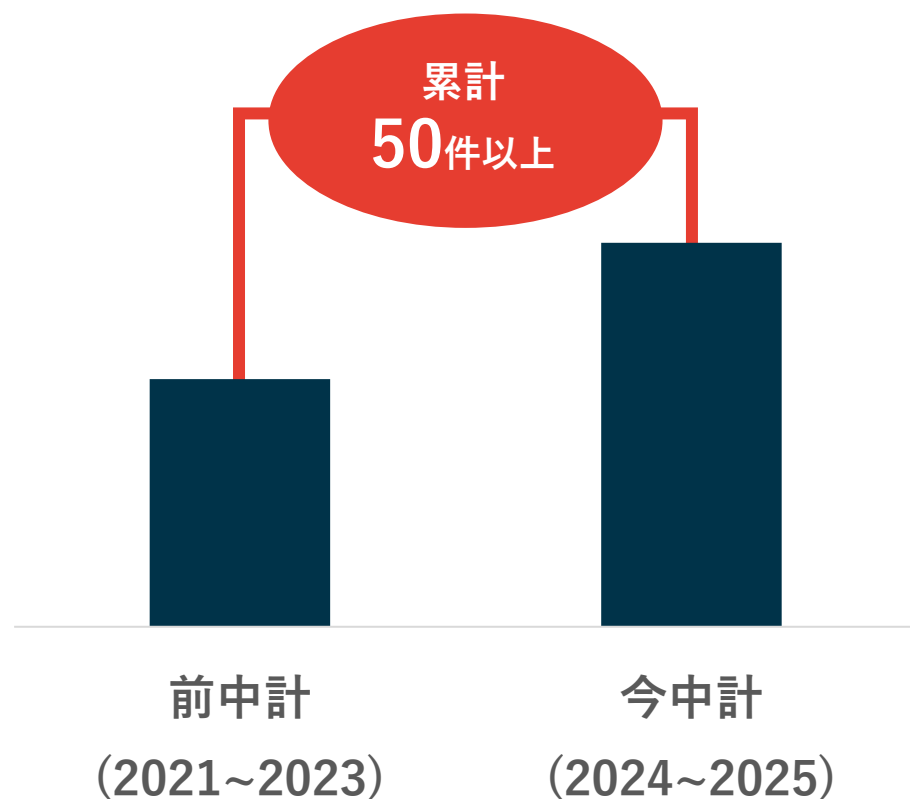
データを活用した
コンサルティング



データ
活用
.....→



顧客課題を発見し
開発へ展開



(54)【発明の名称】管理装置、管理システム、アンケート提示方法、及びプログラム

(57)【要約】 (修正有)

【課題】適切なアンケート対象者に適切なタイミングでアンケートを実施する管理装置、管理システム、アンケート提示方法及びプログラムを提供する。

【解決手段】管理システム1において、複数のワーカが利用するオフィス5の管理装置2は、オフィスに設けられる設備5に関するワーカの利用状況を管理する設備管理部21と、利用状況に基づいて、設備を利用したワーカに対して、設備の利用における所定のタイミングでワーカが所持及び/又は使用する端末にアンケートを表示することにより提示するアンケート提示部22とを備える。

(54)【発明の名称】オフィスレイアウト提示装置、オフィスレイアウト提示方法及びプログラム

(57)【要約】

【課題】オフィスレイアウトを簡便に且つ迅速に提示可能なオフィスレイアウト提示技術を提供すること。

【解決手段】オフィスレイアウトを提示するオフィスレイアウト提示装置は、オフィスの開取に関する開取情報を取得する取得部113と、オフィスレイアウトを提示するための所定の条件を受け付ける受付部115と、取得した開取情報と受け付けた所定の条件とに基づいて、開取りに適合し、且つ、所定の条件を満たす特定のオフィスレイアウトを提示する提示部117と、を備える。

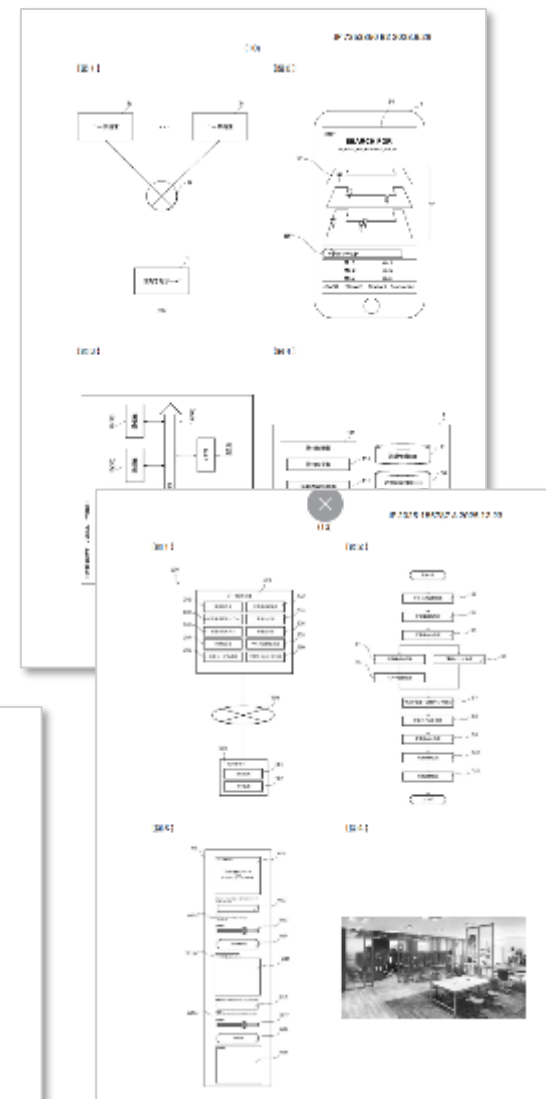
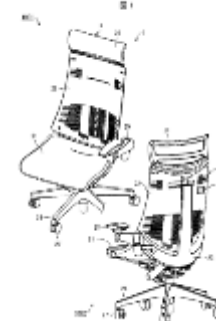
(54)【発明の名称】電子タグ付き椅子

(57)【要約】

【課題】製造番号等の識別情報を容易に取得可能な椅子を提供する。

【解決手段】電子タグ付き椅子(1)は、座(21)および脚(24)を含む椅子本体(2)と、椅子本体(2)に設けられた電子タグ(4)と、椅子本体(2)に固着の識別情報を記憶するメモリ領域および識別情報を読み取る読取装置と無線通信可能なICアンテナを含む電子タグ(4)と、を備える。

【選択図】図1



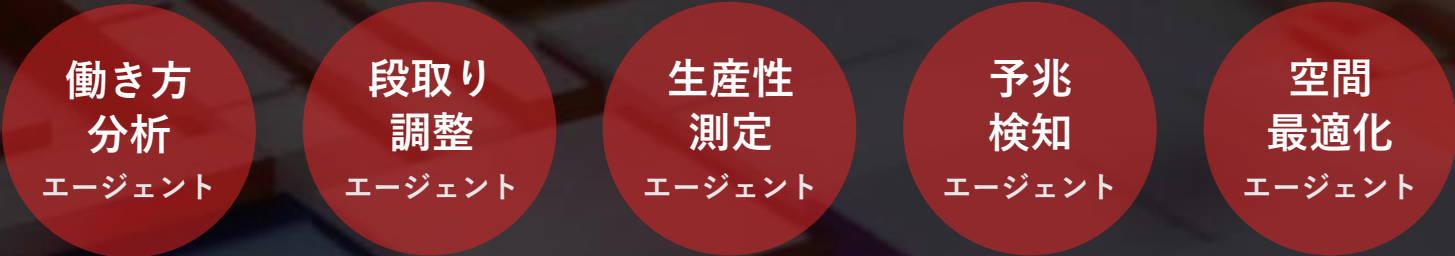


ITOKI OFFICE AI AGENTS

AIエージェントがもたらすソリューションの進化

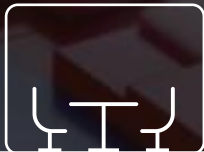


ITOKI
OFFICE
AI AGENT



AIがオフィス作りをリード

オフィス



資産効率性
コスト最適化

AIが働き方も
トランスフォーメーション

働き方



エンゲージメント
ウェルビーイング



ITOKI OFFICE A/Bi PLATFORM

- 4th — ひとの状態データ
- 3rd — ひとの行動データ
- 2nd — オフィスの稼働データ
- 1st — レイアウトデータ

INTERNAL OPERATIONS

