

コア事業拡大と海外展開加速で 売上高1050億円達成を目指す

イトーキ社長 松井 正氏

本誌 今期(二〇二二年二月份)の業績はV字回復していますね。

松井 首都圏の大型新築ビルの移転需要の取り込みや販売チャンネルの強化などを推進するとともに原価低減、販管費の削減に努めた結果、今第2四半期は大幅増収増益で、売上高、営業利益、経常利益、純利益ともに当初予想を上回りました。このため、通期の業績予想も上方修正し、売上高は前期比一四%増の一〇五〇億円に増加し、純利益も二三億円と黒字転換幅が拡大する見込みです。オフィス家具業界の業績は新築ビルの着工件数や着工床面積に大きく左右されますが、今年は二〇〇三年以来、九年ぶりに新築ビルの着工件数が多く、東京三区内の着工床面積は約一八〇平方メートルにもなっており、当社はこの需要を取り込むことができました。また、当社は創業一二五年を迎える二〇一五年を最終年とする中期経営計画のもと、一昨年から生産、販売、人材の三つを柱にした構造改革に取り組んでおり、この改革も業績回復につながっています。

本誌 二〇〇五年に分離していた製造と販売を統合しましたが、

松井 当社は一八九〇年(明治二三年)に大阪で伊藤喜商店として創業しましたが、第二次大戦後の一九五〇年に製販分離し、その後五〇年以上にわたって製造と販売を別会社にしてきました。このため、製造の

意識は直接卸す販売会社に向いていて顧客を見ていませんでした。また、当社は顧客ニーズのフィードバックが疎かになっていきましたので、こうした体質を改善し、製販が一体となって全員が顧客に向き合っていかなければ、当社を再び成長軌道に乗せることができないと製販を統合しました。この製販統合により顧客第一主義の徹底を図るとともに、生産体制の見直しにも取り組み、コスト削減や商品開発期間、リードタイムの短縮などを進め、営業力も大幅に強化されました。

人が主役のオフィスづくりに向け、総合的に提案

本誌 「Ud & Eco style (ユーデコスタイル)」を企業コンセプトに掲げていますが、

松井 「人が主役の環境づくり」

をテーマにオフィス環境を提案してきた当社は、常に人や地球環境への

やさしさを大切にした企業経営を行い、一九九九年にユニバーサルデザインとエコデザインを融合した「Ud & Eco style 「人と地球環境に優しい」」を企業コンセプトに掲げ、社会的責任や地球環境に重きを置くことをいち早く宣言しました。そして、二〇〇九年からはこの

ユーデコスタイルをさらに進化させた「新Ud & Eco style 「人も活き活き、地球も生き生き」」のもと、新たな取り組みを行っており、昨年は業界初のカーボン・オフセット付きスピーナチエアが環境省の第一回カーボン・オフセット大賞を受賞するなど成果が見えています。ユニバーサルデザインやエコデザインを製品だけで実現するのではなく、空間としてトータルに具現化すること、さらにこうした考え方を広く理解いただけるように努めていくことで、社会全体の意識向上につながっていくと考えています。

本誌 今年一月に新ショールーム「イトーキイノベーションセンター」を東京・京橋にオープンしますね。

松井 このイトーキイノベーションセンターは従来型の製品展示型シ



松井正（まつい・ただし）氏

1946年5月生まれ。1969年・関西大学経済学部経済学科卒業。同年・イトーキ入社。1988年・関西支社大手企業販売部長。2000年・執行役員代販推進本部長。2005年・執行役員西日本支社長。2008年・常務執行役員マーケティング本部長。2009年・専務執行役員。2009年・代表取締役社長に就任。

「ヨールームとは一線を画した新交流型ビジネス拠点を目指しており、近未来のオフィスを実現化するとともに、ICT、エコ、FM（ファシリテイ・マネジメント）関連の実証実験の場として、最新の製品や装備を導入していきます。現在、オフィスの役割は大きく変わっており、これまでのような机や椅子、キャビネットといった単なるハードウェアの提供だけでなく、ICTの導入など時間や距離を超越した空間の構築が求められ、さらに生き活きとクリエイティブに働くことができる健康的なオフィス環境づくりも期待されています。

同センターでは、こうしたオフィス環境づくりに向けた総合的な提案を行います。同センターの向かい側は、かつて当社の東京支店があったところでもあり、原点に戻った気持ちで同センターを活用した受注拡大攻勢をかけたいと思っています。本誌 「やまなし水源地ブランド推進協議会」に参画しましたが、松井 当社は全国各地の間伐材を利用するエコニファ事業を二〇一〇年から本格的に開始し、同事業による家具などの製品は多くの顧客に採用されています。森林は地球温暖化防止をはじめ、木材の生産供給、水

源の浄化など数多くの役割を果たしています。日本の森林は林業の採算性や山村の過疎化などにより機能低下の深刻化が懸念されています。このような中、首都圏の水源地である山梨県の丹波山村、道志村、早川町が限界集落の活性化を目指して、水源地で育った木材で家具を製作する事業を展開する「やまなし水源地ブランド推進協議会」を立ち上げたことから、同協議会の事業と当社のエコニファ事業がマッチングすると判断し、同協議会に参画したものです。なお、エコニファの製品はイトーキイノベーションセンターにも使用し

ています。

本誌 昨年九月に海外向け新ブランド「Joyten（ジョイテン）」を立ち上げ、海外展開を加速していきますね。

松井 当社は中期経営計画で二〇一五年度に連結売上高一二〇〇億円を目指しています。そのうち、海外売上は中国とアジアを中心に約八〇億円（一億USD）を計画しており、なかでも中国は最重要市場と位置付け、その四分の三を見込んでいます。欧州債務危機や日中関係の悪化により景気減速懸念のある中国ですが、販売網の拡大や市場ニーズに合った製品で成長は維持できるとみています。また、自社工場の伊藤喜（蘇州）家具を中核にアジアでのネットワークも構築したいと考えています。現在、日本を取り巻く環境は大きく変化していますが、変化に遭遇した時こそ物事の本質がわかる時であり、チャンスでもあります。当社では顧客第一主義のもと、時代の変化を捉えながら中期経営計画の達成に取り組み、コア事業の拡大、海外展開の加速とともに、収益基盤の強化、次世代事業の育成を進めていきます。