

取締役会の実効性評価

イトーキは、コーポレート・ガバナンスを継続的かつ有効に機能させるために、毎年取締役会において議事運営や議題など取締役会全体の実効性について分析・評価を実施しております。評価においては、取締役会の実効性が有効なことを確認するとともに、さらに今後の取り組みについて課題を特定して、改善に向けて対応することで、取締役会の機能向上を図っています。

2023年度の課題と取り組み

2023年度に特定された課題		2023年度の取り組み	
ESGへの対応	- ESGのSの領域にフォーカスし、活動を積極開示(似内社外取締役) - ESGのGに対して各取締役の多様な観点で知見共有(湊代表取締役社長)	2023年 5月 ESG推進プロジェクト報告(取締役会)	2023年 7月 取締役・監査役情報連絡会 発足
取締役会への適切な情報提供	- 安全・品質を重視した商品供給体制(船原取締役[当時]) - 品質保証、QMS、環境中期経営計画におけるリスク・機会・戦略の達成状況などの課題に対する議論拡充(福原常勤監査役[当時]) - 新商品や新規事業の情報、グループ会社の経営状況(牧野取締役[当時]) - 同業他社の動向(松井社外監査役[当時])	2023年 11月 ESG役員研修	2023年 12月 職務権限分掌規程改訂決議(取締役会)
ブランド力の向上	企業価値メッセージの発信強化によるブランド力向上(永田社外取締役)	2023年 5月 新商品開発状況報告(取締役会)	2023年 9月 イトーキ品質保証報告(取締役・監査役情報連絡会)
		2023年 12月 関係会社動向報告、同業他社動向報告(取締役・監査役情報連絡会)	
		2023年 12月 18日・22日 日本経済新聞 1面広告	

取締役会におけるディスカッション抜粋(中期経営計画策定)

社外取締役からの質疑・提言		応答
2026年の売上・利益目標に到達するために、具体的にどのような戦略を描いているか。		- 前中期経営計画の3年間で事業の拡大が収益向上につながり、さらに提供する付加価値に対して適正な利益を得るといったマインドセットが変化した。今後3年間で営業人員20%増を予定しており、より高い目標を掲げて事業体制を強化する。 - この3年間で体質改善が進み収益性が向上した。さらなる改善に向けてワークプレイス事業の中でも特に工事商品領域のリソースを強化する。
人的資本投資の充実がオフィス改善のモチベーションに寄与するだけでなく、イトーキが提供する商品・サービスがお客さまの働く環境投資やエンゲージメント投資につながっているという観点からも非常に重要である。		XORKを見学される経営者が2021年比で4倍に増加していることから、オフィス投資への意識変化が起きていると捉えている。イトーキではオフィス改修を継続的に実施しているが、採用やエンゲージメント調査など多くの指標でオフィス投資の効果が確認されている。ファシリティに投資することは人的資本経営に寄与し、我々のビジネスそのものが経営課題のサポートとなる。
エンゲージメント投資では有形の投資だけではなく、自身の成長実感につながる無形の投資も重要である。		女性活躍推進コミュニティ「SPLi」や、真のダイバーシティ・グローバルに対する理解を深め活躍できる人財に育つプラットフォーム「API」を発足させた。2024年からは人事制度改革により、社員一人ひとりのモチベーションを向上させ能力の最大化を図る。今後3年間でエンゲージメントを含む人的資本投資は100億円を計画しており、加えて2024年は過去最高の賃上げを行う。
株価は持続的な価値創造と成長を持続する未来への期待と捉えている。中期経営計画で掲げた利益成長を達成するだけでなく、持続的な成長を株式市場に示す必要がある。		今後3年間のキャッシュアロケーションは、前中期経営計画の3倍以上の650～750億円のキャッシュ創出を前提に、戦略投資・R&D・設備投資に400億円、人的資本投資に100億円を確保し、併せて株主還元も拡充する。配当性向はキャッシュポジションや財務状況を考え、段階的に40%に引き上げる。

実施要領

対象者	2024年度の全取締役(8名)及び全監査役(3名)	
実施時期	2024年1月	
実施方法	・取締役会実効性について議論し、評価	・担当取締役から進捗や今後の動向について説明
	・2023年度に課題として挙げた項目の実施状況を確認	・2024年度の課題を特定
特定した課題	・社外取締役・監査役の機能の充実	・ESGへの対応
	・取締役会でのリスク管理のレビュー	・人財多様化の推進