



平成 30 年 2 月 9 日

各 位

会 社 名 リリカラ株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 山 田 俊 之  
(コード番号 9 8 2 7)  
問 合 せ 先  
役 職 ・ 氏 名 取締役専務執行役員 佐藤伸男  
電 話 0 3 - 3 3 6 6 - 7 8 4 5

## 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2018年12月期から2020年12月期までの中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせします。

### 1. 中期経営計画策定の背景

当社は、平成 27 年 11 月 24 日付で、中期経営計画「VALUE UP 2018」の策定を公表いたしました。当該計画は、2016 年度から 2018 年度の 3 ヶ年計画として、最終年度の 2018 年 12 月期には売上高 418 億円、当期純利益 6 億円を見込んでおりました。

しかしながら、計画 2 年目終了時である 2017 年 12 月期において計画とは大幅な乖離が生じております。このままでは、最終年度終了時点での計画達成が困難であることや、計画の前提となる事業環境や戦略実施面に、立案当初時と大きな相違点が見られることから、現行中期経営計画を 2 年で打ち切り、今年度（2018 年度）から新たな 3 年間の中期経営計画を策定し実施することといたしました。

セグメント別の要因は以下のとおりであります。

#### ① インテリア事業

現行中期経営計画の期間中に予定されていた消費税の税率改定が見送られ、見込んでいた駆け込み需要が発生いたしませんでした。また、オリンピックに向けた建設需要の顕在化を過大に見積もっておりました。更には、市場環境や顧客動向の意向に対応したマネジメントの実行力が不足し、それを受けた現場での行動力が不十分だった影響で、シェアの低下を招く結果となりました。

#### ② スペースソリューション事業

主力のオフィス家具分野において、売上を構成する案件数は増加を維持したものの、顧客の絶対数が減少したことから売上高は軽微な伸長に止まり、計画と乖離する結果となりました。

現行中期経営計画の柱の一つであるリノベーション事業については、訪日観光客数の急増に伴い、全国でのホテルのリニューアル投資需要を獲得し、計画を大きく上回って推移いたしました。2017 年度より旧スペースソリューション事業とリノベーション事業を統合して、新たにスペースソリューション事業として再編成いたしました。

### 2. 新中期経営計画「LY-START」策定の事業環境

2018 年ー2020 年にかけての日本経済は、オリンピック開催や高まるインバウンド需要を背景に、建設需要は旺盛に推移するものと考えられます。しかしながら、少子高齢化を背景にした建設業従事者の減少により、主として工事施工面でボトルネックが生じております。このため、経済状況は総じて好調に推移するものの、当該期間中のインテリア市場の伸びは軽微なものに推移すると見込んでおります。

一方、都内のオフィスビルの新築供給床面積は高水準で推移し、企業業績が堅調なこともあり、オフィス家具やオフィス環境に対する投資需要は高まるものと考えられます。また、ホテル改修工事や、教育市場に

おける新規投資等も活発化が続き、リノベーション案件の増加が期待されております。

### 3. 中期経営計画の基本戦略

#### ① スペースソリューション事業の強化

- ・リノベーション案件獲得、実施のための建設スペシャリストの採用
- ・ホテルを中心とした改修案件の獲得
- ・オフィス環境分野における取引顧客数の拡大
- ・企業の移転需要や、「働き方改革」に伴うオフィスリニューアル需要の取り込み

#### ② インテリア事業における基盤再構築

- ・住宅リフォーム、中古マンションリニューアル需要等、小口案件の獲得強化
- ・見本帳投資の強化

#### ③ インテリア事業における非住宅案件の取り込み強化

- ・壁紙・床材・化粧シート等の取扱い商品群強化によるソリューション営業の推進
- ・医療福祉関係市場の重点開拓
- ・ホテル関係市場におけるスペースソリューション事業とのシナジー効果の拡大

### 4. 経営目標値

(単位：億円)

2020年12月期	インテリア事業	スペースソリューション事業	全社
売上高	295	90	385
営業利益	2.6	2.7	5.3

以上