



平成 27 年 11 月 24 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  
( J A S D A Q ・ コード 9 8 2 7 )  
問合せ先  
役職・氏名 取締役常務執行役員総務本部担当 佐藤伸男  
電話 0 3 - 3 3 6 6 - 7 8 4 5

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2016 年 12 月期から 2018 年 12 月期までの中期計画を策定いたしましたので、お知らせします。

### 記

リリカラ株式会社（代表取締役社長：山田俊之）は、2016 年度から 2018 年度までの 3 か年の中期経営計画「**VALUE UP 2018**」を策定致しました。

#### 1. 中期計画策定の背景・事業環境

2016 年～2018 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が牽引する建設投資が活発化するものと想定されます。一方、2017 年 4 月の消費税再引き上げの実施に伴い、住宅着工件数は減少に転じるものと思われれます。また、都内のオフィスビルの空室率が減少傾向にあり、オフィス需要は引き続き堅調に推移するものと予想されます。

こうした中で、当社の主力事業でありますインテリア事業部は、新築住宅依存度を下げ、非住宅やリフォーム分野において一層の強化を図る方針であります。また、スペースソリューション事業部は、民間オフィス需要を中心に案件取り込みを強化し、質の高いサービスの提供に努める必要があります。

#### 2. めざす企業イメージ

当社は、当中期計画の策定にあたり、「快適な生活空間を創造し提案する」という経営理念の原点から出発することと致しました。当社は現状インテリア事業並びにスペースソリューション事業の 2 事業部門を有しておりますが、従来は両事業部のシナジーは限定的でありました。今後は、両事業部の強みを相互に生かし、新たな事業シナジーを創出して参ります。そして、

将来に向け目指す企業のあるべき姿として、「顧客の付加価値を実現するためにインテリアの領域でソリューション提案を行う企業」と決めました。

### 3. 中期計画3か年の基本方針

当社は、現状低位にある営業利益率の改善を図るため、付加価値のある商品・サービスの提供に一層努めて参ります。具体的には、個別商品の単品販売から空間の提案を強化致します。これにより、顧客の問題解決を図るソリューション型企業への転換を図り、差異化された商品・サービスの提供を行うものであります。

事業部別に見ますと、インテリア事業においては、空間をパッケージ化してトータルで提案することにより、オリジナル性の高い商品群の開発に取り組みます。スペースソリューション事業においては、営業並びに工事体制の革新を図り、より専門性の高いサービスの提供に努めます。また、ホテルや医療施設を中心とした施設のリノベーションを行う事業を「リノベーション事業」として開始致します。

### 4. 経営目標値

2018年12月期

売上高	418億円
営業利益	12億円
経常利益	11億円
当期純利益	6億円

以上