



2024年2月14日

各 位

会 社 名 リリカラ株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 山田 俊之  
(コード番号9827)  
問 合 せ 先  
役 職 ・ 氏 名 専務執行役員コーポレート本部長 平山 雅也  
電 話 03-3366-7845

## 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2027年の創業120周年に向けた取組みとして、2024年12月期から2026年12月期までの中期経営計画「Beyond-120」を策定いたしましたので、お知らせします。

### 1. 中期経営計画の位置づけ

当社は、「リリカラビジョン2030」として2030年におけるSDGsの目標の達成に事業面にて寄与することを掲げ、積極的に活動しております。

本中期経営計画は、2024年から2026年における取組施策をまとめたものであります。

### 2. 前中期経営計画「DaaS」の振り返り

当社は、2021年2月12日付で、中期経営計画「DaaS」を公表いたしました。当該計画は、2021年度から2023年度の3ヵ年計画として、最終年度の2023年12月期には売上総利益10,600百万円、営業利益1,400百万円を目標としておりました。

結果として、2023年12月期で売上総利益は11,600百万円、営業利益は1,450百万円となり、数値目標を達成致しました。

### 3. 新中期経営計画「Beyond-120」策定の事業環境

2024年から2026年にかけての日本経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の終息により様々な規制の緩和がされ、経済活動が正常化した一方、地政学上のリスクによる原油、原材料価格の高騰や世界的な金融引き締めによる急激な為替変動等、先行きは依然として不透明な状況が続いております。半面、デジタル技術の社会への浸透や、新しい生活様式の定着、社会環境課題への意識の高まりなど、新たなビジネスチャンスも発生しております。

当社は、本中期経営計画に基き、企業価値の向上に取り組んで参ります。

### 4. 中期経営計画の基本方針

- ・創業120周年に向けて、次世代につながる持続的な成長の基盤を作り、永続的な企業価値の向上に取り組んで参ります。

## 5. 中期経営計画の基本戦略

### (1) 事業ポートフォリオの再構築

- ・ インテリア事業の収益改善
- ・ スペースソリューション事業のさらなる伸長
- ・ 不動産への事業領域拡大

### (2) 資本コストを意識した経営

- ・ インテリア事業の収益改善
- ・ ROEの向上
- ・ 株価の安定によるリスクプレミアムの低減
- ・ 株主還元方針の見直し
- ・ IR活動の強化

### (3) 人財への積極的な投資

- ・ 人材育成、外部人材の活用
- ・ 女性活躍、多様性への取組み
- ・ 働きやすい環境・制度の見直し

## 6. 経営目標値 (2026年12月期)

売上総利益 13,500百万円

営業利益 2,000百万円

ROE 13%

## 7. 株主還元方針 (2024年12月期から2026年12月期)

配当性向 40%以上

DOE 5%以上

配当金 36円以上

以上



## Beyond-120

### 中期経営計画 (2024-26)

2024年2月14日      リリカラ株式会社

代表取締役 社長執行役員 山田俊之

証券コード：9827

(東証スタンダード)

## リリカラの企業理念

---

「快適な生活空間を創造し、提案する」  
それがリリカラの企業理念です。

生物が生きていくうえで、快適な生活空間は必要不可欠なものであり、それを追求することは生物の普遍的な幸福の追求とも言えます。

例えば人類は、有史以前の石器時代から洞窟に壁画を描いておりました。  
素敵なデザイン壁紙のニーズは、その時代から存在していたのかもしれませんが。

子供もお年寄りも、みんなが元気で笑顔になるような楽しい空間を創造し、提案し続ける会社。  
それがリリカラです。



# リリカラの長期ビジョン

▶ 私たちは「快適な生活空間を創造し、提案する」という企業理念に基づき  
2021年に「リリカラVision2030」を策定しました

## リリカラVision2030 「事業活動を通じてSDGsの達成に貢献する」

### 快適な生活空間の提案

- デザイン性の高い製品、サービス
- 豊かな生活を彩る空間設計



### 安心・安全な製品やサービスの提供

- 防火性能・抗菌性能などの安心・安全な製品
- 建築物のバリューアップを通じた長寿命化



### 生活や事業内容に合わせた情報・サービスの提供

- 不動産情報、有効活用提案
- 施工サービス
- インテリアアドバイザー機能

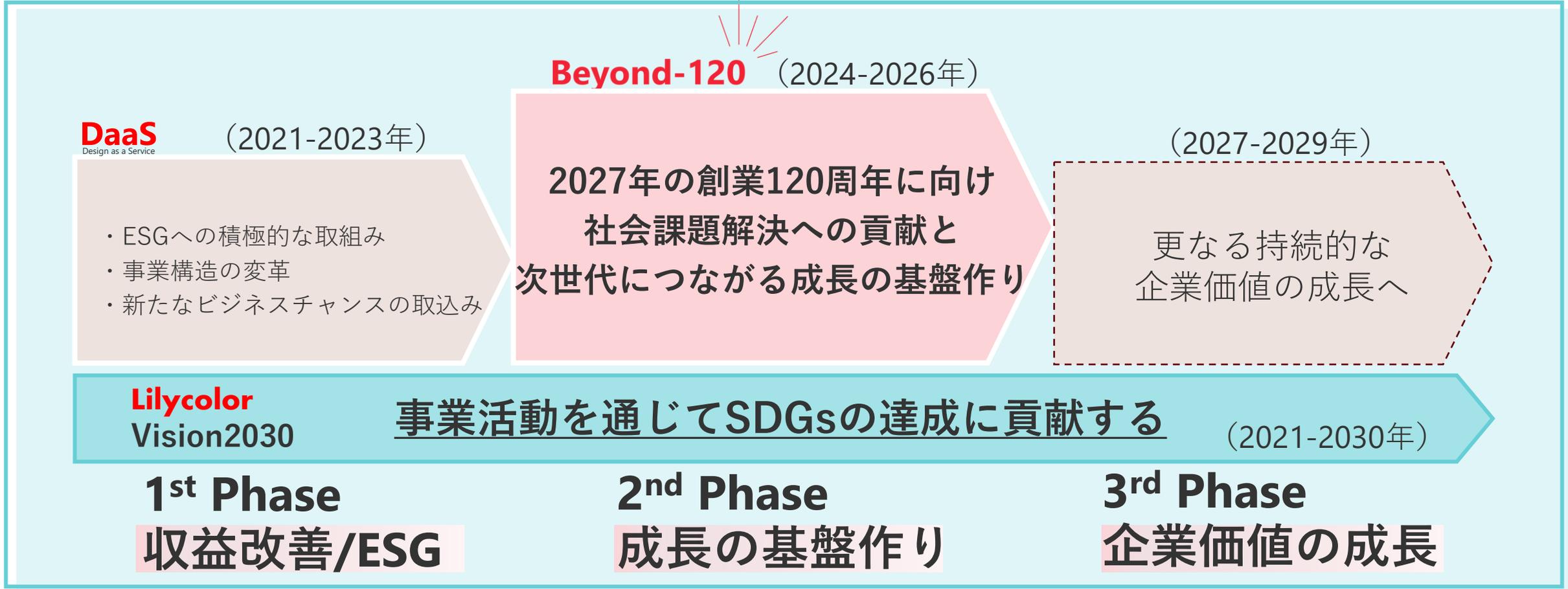


### 環境に配慮した商品開発やソリューションの提供

- 再生資源を利用した商品開発
- 省エネルギー対応の設備工事



- ▶ 2030年までに、リリカラVision2030「事業活動を通じてSDGsの達成に貢献」の実現を目指すための第2フェーズ
- ▶ 前中期経営計画（DaaS）で収益体質改善とESG体制作りは成果を得られたので、本中計は成長基盤を作る方針で策定



# Agenda

- 前中期経営計画振り返り
- 新中期経営計画
- SDGsの達成に向けた取組み

# 前中期経営計画振り返り

---



- ▶ 業績目標を売上総利益に置いたことで、社内の利益に対する目標意識が明確となり業績目標を前倒しで達成
- ▶ 女性管理職比率も11%と目標を達成・女性取締役の1名招へい

## 業績数値目標の前倒し達成

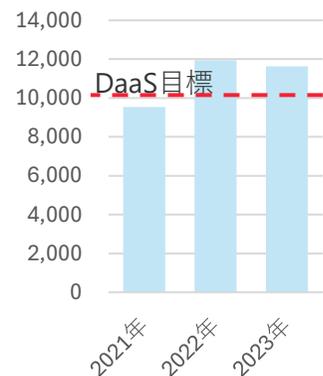
### 売上総利益

目標106億円

実績**116億円**



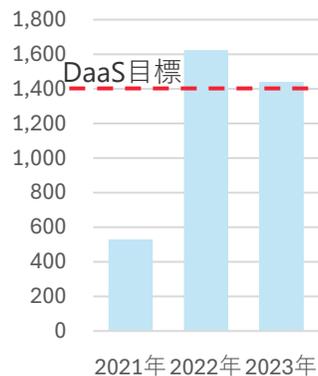
単位：百万円



### 営業利益

目標14億円

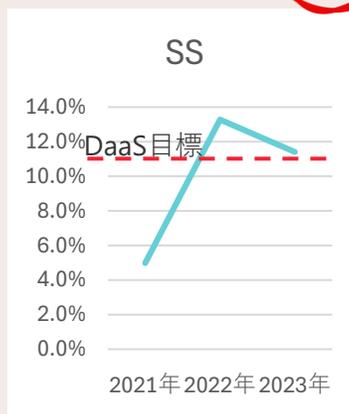
実績**14.4億円**



### ROE

目標11%

実績**11.4%**



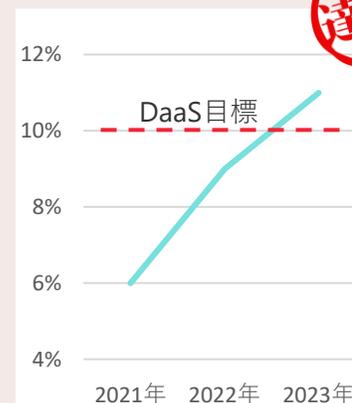
## 非財務目標も達成

### ダイバーシティ

#### 女性管理職割合

目標10%

実績**11.2%\***



※2024年1月1日現在

#### 女性取締役の招へい

招へい



2024年2月現在  
取締役8名  
内1名が女性

## インテリアセグメント

### ビジネスモデル：

壁装材、カーテン、床材などの内装材商品の仕入及び販売  
国内壁装材シェア2位で、業界内での高いブランド認知は強み

### 事業の取組み・課題：

仕入価格高騰に伴いで2021年9月から計3回の値上げを実施した結果、営業利益が伸長し目標を前倒して達成  
新規住宅着工件数の減少などの外的要因により数量は減少傾向、また非住宅やリフォーム市場への取組み等は道半ば

売上



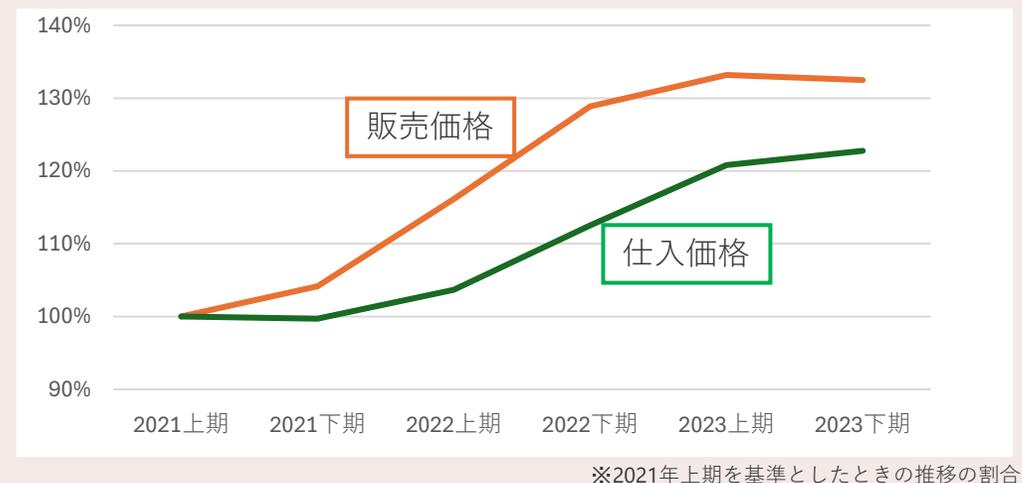
営業利益



### トピックス：

従来から商習慣的に値上げは難しいとされていたが、原材料・ユーティリティコストの高騰に伴い2021年に値上げを実施  
仕入価格に先んじて販売価格の値上げを実施したことで、収益性が改善されたが、2023年下期は販売価格を据え置いたまま仕入価格が上昇したため短期的に収益が悪化

壁装材の販売価格・仕入価格の推移



## スペースソリューションセグメント

### オフィスソリューション

#### ビジネスモデル：

オフィスの移転・改装における戦略立案から設計デザイン、工事、家具/ICT/防災、運用、アフターサービスまでをワンストップで提案

#### 事業の取組み・課題：

働き方の多様化や人的資本投資の高まりにより、オフィス改装のニーズは増加し、デザインなどの付加価値を提案したことで、収益性が改善。有資格者の数が不足しており、採用に注力

### ファシリティソリューション

#### ビジネスモデル：

ビルや宿泊施設などのバリューアップ、用途変更などのデザイン提案・プロジェクト管理

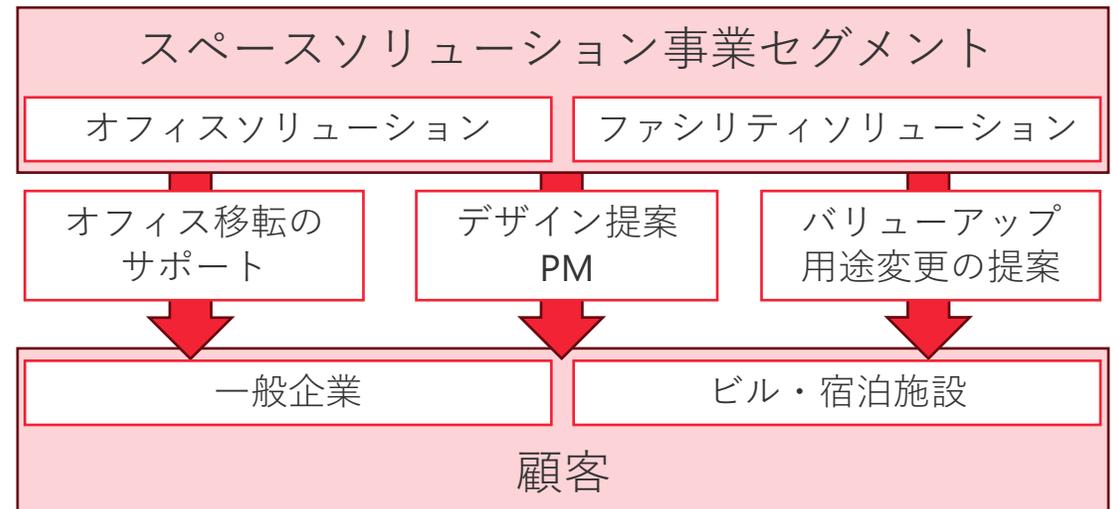
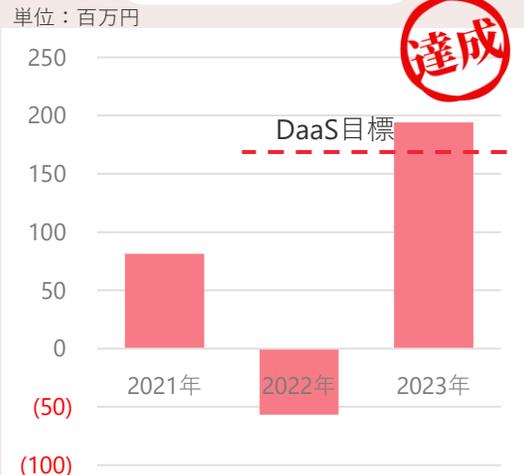
#### 事業の取組み・課題：

新型コロナウイルス感染症拡大の影響でリノベーション部門を縮小、2023年よりファシリティソリューション部門として事業再開、人員の獲得や業界内での認知拡大に対する取組みを開始

売上



営業利益



- ▶ 社内整備や組織構築が進み、ESGに対する社内の意識も向上するなど、一定の成果が得られた
- ▶ 引き続き、環境課題の解決に向けて、具体的な取組みを強化していく

E

Environment

- ✓ サステナブル委員会の設置（CO2排出量削減目標設定・開示体制の構築）
- ✓ 「循環型オフィス（サステナブルオフィス）」の実現への取組み
- ✓ 環境に配慮した製品・サービスの開発、ペーパーレス化の実施

評価

※要継続

S

Social

- ✓ ダイバーシティ委員会の設置
- ✓ 障がい者/外国人従業員の積極的雇用
- ✓ 新しい働き方に適応したオフィス提案
- ✓ 女性管理職の育成、女性取締役の招へい

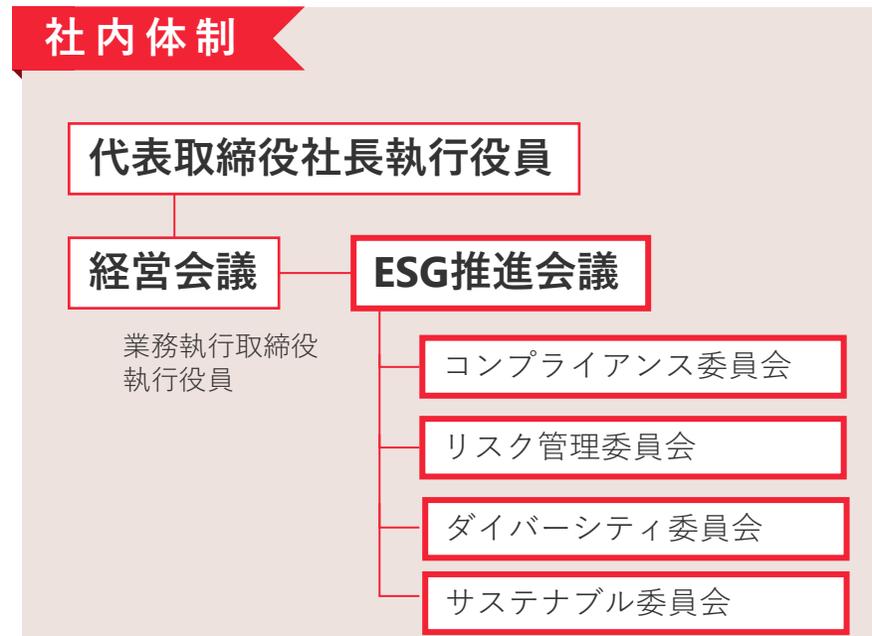
評価

G

Governance

- ✓ 監査等委員会設置会社に移行
- ✓ コンプライアンス委員会・リスク管理委員会の設置
- ✓ 知財管理・情報管理体制の強化

評価



評価



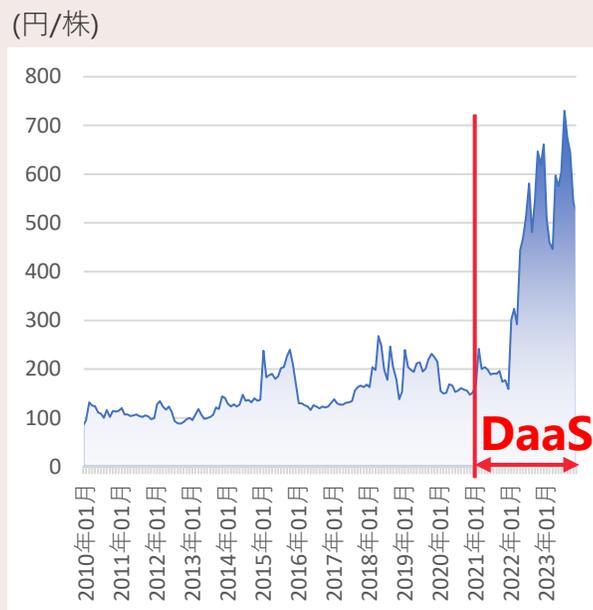
- ▶ 収益性の改善により安定的な株主還元の達成と配当を実施（2022年、2023年ともに過去最高配当となった）
- ▶ 業績見通しの精度や、株主/投資家とのコミュニケーション、最適資本構成などの点で課題

評価  
✗

## ROE/配当額



## 株価推移



※毎月末日の終値

## 関連指標

ROE 株主資本コスト  
11.4% > 9.1%

ROIC WACC  
9.9% > 4.2%

時価総額 6,454百万円

配当利回り 2.76%

PER 7.15倍

PBR 0.76倍

※2023年12月末日の終値

# 新中期経営計画

---





- ▶ ビジネス環境はVUCAと呼ばれる予測困難な状況が続いており、当社もその影響による様々な問題に直面
- ▶ 原材料・エネルギーコストの動向が不明瞭、新規住宅着工件数の減少、さらなる人手不足・人材確保が難しい時代
- ▶ 環境ニーズや規制リスクなどSDGs意識の高まりなどの事業機会もあり

「最も強いものが生き残るのではない。最も変化に敏感なものが生き残るのである」  
(C.R.Darwin,1859)

## Politics (政治)



非財務指標の開示義務化が加速

株主・投資家との対話の強化  
環境課題へ取組みの強化

## Economy (経済)



住宅着工戸数減  
非住宅セグメント活性化  
物流コスト等の増加

インテリア事業の収益性改善と  
事業ポートフォリオ再構築

## Social (社会)



人手不足  
SDGsや気候変動に対する意識の高まり

環境課題への取組みの強化  
人的資本投資によるDX推進強化

## Technology (技術)



AI、IoTなどデジタル技術の普及

人的資本投資によるDX推進強化

上記の経営環境から抽出した当社の事業方針

- 既存事業の収益改善/伸長と次世代成長に向け事業投資 ⇒
- 株主・投資家との対話の強化と資本コストを意識した経営の強化 ⇒
- 人的資本に対する積極的な投資 ⇒



▶ 創業120周年に向けて、次世代につながる持続的な成長の基盤を作り、永続的な企業価値の向上に取り組む

## 次世代成長に向けた Beyond-120の取組み

### 事業ポートフォリオの再構築

#### 成長に向け新事業展開

- ✓ インテリア事業の収益改善
- ✓ スペースソリューション事業のさらなる伸長
- ✓ 不動産への事業領域拡大

### 資本コストを意識した経営

#### 株主・投資家との対話を強化

- ✓ ROEの向上
- ✓ 株価の安定によるリスクプレミアムの低減
- ✓ 株主還元方針の見直し
- ✓ IR活動の強化

### 人財への積極的な投資

#### エンゲージメントの向上

- ✓ 人材育成、外部人材の活用
- ✓ 女性活躍、多様性への取組み
- ✓ 働きやすい環境・制度の見直し

環境・社会課題への取組み（リリカラVision2030：事業活動を通じてSDGsの達成に貢献する）

2027

2026

2025

2024

2023

# 新中期経営計画

---

取組み①  
事業ポートフォリオの再構築





▶ 既存事業の収益性を改善しつつ、不動産事業など次世代の成長分野に積極的に投資していく

### ①収益性改善領域：

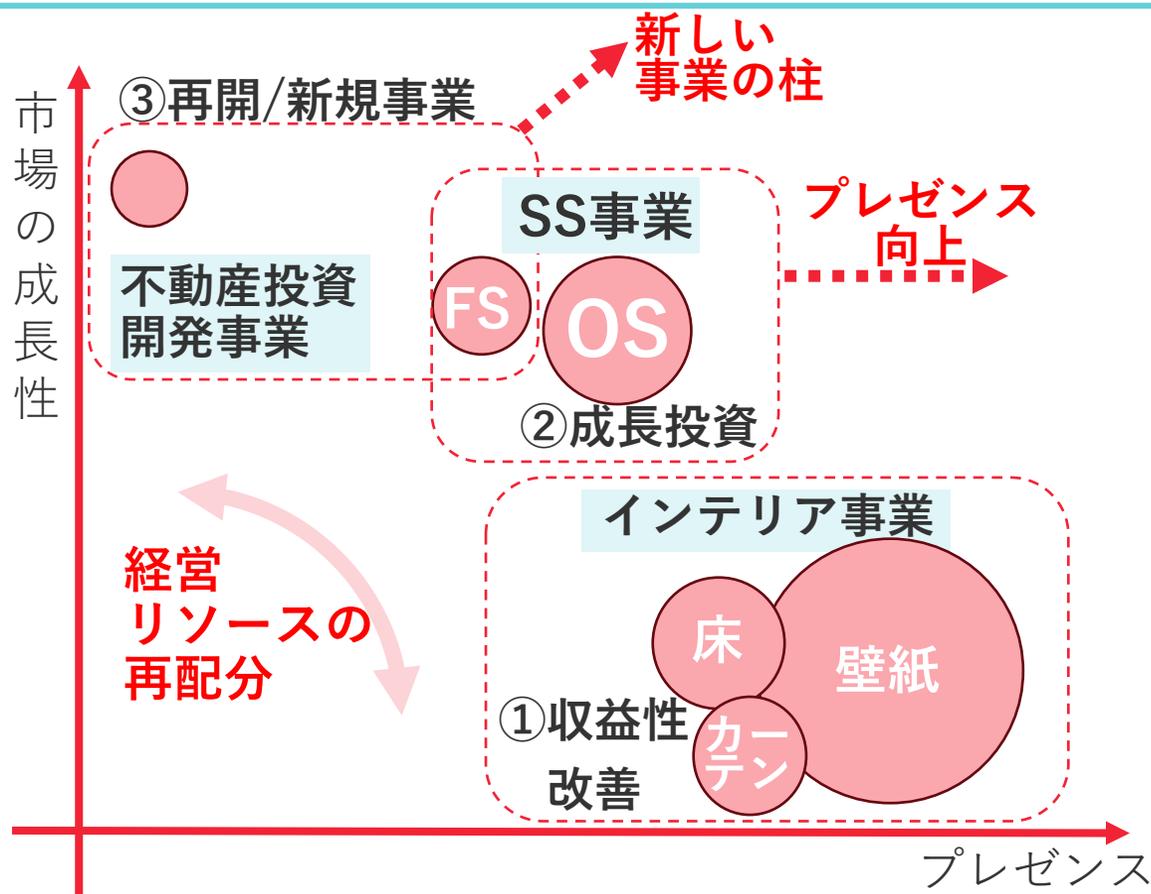
壁装材における国内シェアは2位であり、業界内でのプレゼンスの高いインテリア事業は、収益性の改善に取り組む

### ②成長投資領域：

働き方の多様化や循環型オフィスなど市場成長が見込めるオフィスソリューション部門は、売上拡大を目指して有資格者の採用など積極的な人的投資を行っていく

### ③再開/新規事業領域：

ファシリティソリューション部門は、従来からの実績もあり、既に大型の案件を受注済み隣接領域である不動産投資開発事業も、既存事業とのシナジーにより関係者から高評価を頂いており、初年度からの収益化を見込む





▶ 内装業界の課題解決に取組み、協力関係を構築。リリカラのブランドプレゼンスを向上

<p>➤ 収益性向上</p> <p>✓ 外部企業との連携による競争力の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>マーケティング会社との契約によるブランド力強化施策の実施</li><li>カーテンのサプライチェーンの安定化</li><li>同業他社との物流や商品の共通化</li></ul>	
<p>➤ 積極的な人財投資</p> <p>✓ 中長期的な業界の人材難に対する優位性の構築</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>ストック市場での事業機会への投資（内装工事会社M&amp;Aなど）</li><li>施工職人の育成活動の推進（業界課題への投資、業界寄与）</li><li>多様性を重視した人材登用と採用</li></ul>	
<p>➤ 環境・社会課題</p> <p>✓ SDGs や環境負荷軽減商品・サービスの開発</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>メーカー連携による環境負荷低減商品の開発と販売</li><li>デジタルとリアル見本帳のハイブリッド化によるマーケティング戦略の実行</li></ul>	





▶ 「空間づくり」を通して、お客様や社会に貢献することにより社会との調和ある成長を目指す

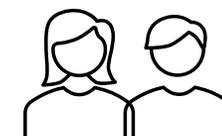
- 事業ポートフォリオ
  - ✓ FS部門の育成
  - ✓ 支援機能の強化

- ファシリティソリューション(FS)部門の育成  
情報開発室との連携の強化  
工事施工管理/安全衛生管理力の強化
- 支援機能（バックオフィス/マーケティング）の強化  
積算およびパートナー機能の確立  
デジタルマーケティング強化/内部統制の強化とペーパーレス/電子化の推進



- 積極的な人財投資

- 一級建築施工管理技士の確保と育成
- 組織力強化に向けた計画的なジョブローテーションの実行
- 事業計画と連動した計画的な人財確保(M&Aを含む)



- 社会課題への取組み
  - ✓ ソリューション提案強化

- サステナビリティプロジェクトのビジネスへの実装
- プロジェクトマネジメント(PM)による働き方改革支援機能
- FS部門の領域も含めた空間デザイン力の強化
- 日比谷オフィスのデータ/実証結果の有効活用



## ▶ リリカラ既存事業とのシナジーを生かした不動産投資開発

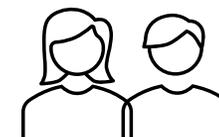
### ➤ 事業モデル

- 買取再販事業  
既存物件の購入→バリューアップ→売却
- 開発事業  
土地購入→収益物件開発（リーシング）→売却  
土地購入→分譲マンション開発→分譲販売
- 収益物件保有事業  
既存収益物件購入→保有・運用



### ➤ リリカラ不動産の 独自性・優位性

- 業界内でのブランド認知
- 数千種類の壁紙・床・カーテンからオーダーメイド
- インテリアコーディネート提案
- ファシリティソリューションによる快適空間の提案



### ➤ ガバナンス ➤ リスクマネジメント

- 不動産投資委員会を設置し投資リスクの組織的判断
- 自己資本比率30%を下限とし、有利子負債リスクを担保
- 綿密な調査鑑定により不動産価値低下リスク・開発リスクを低減



2027

2026

2025

2024

2023

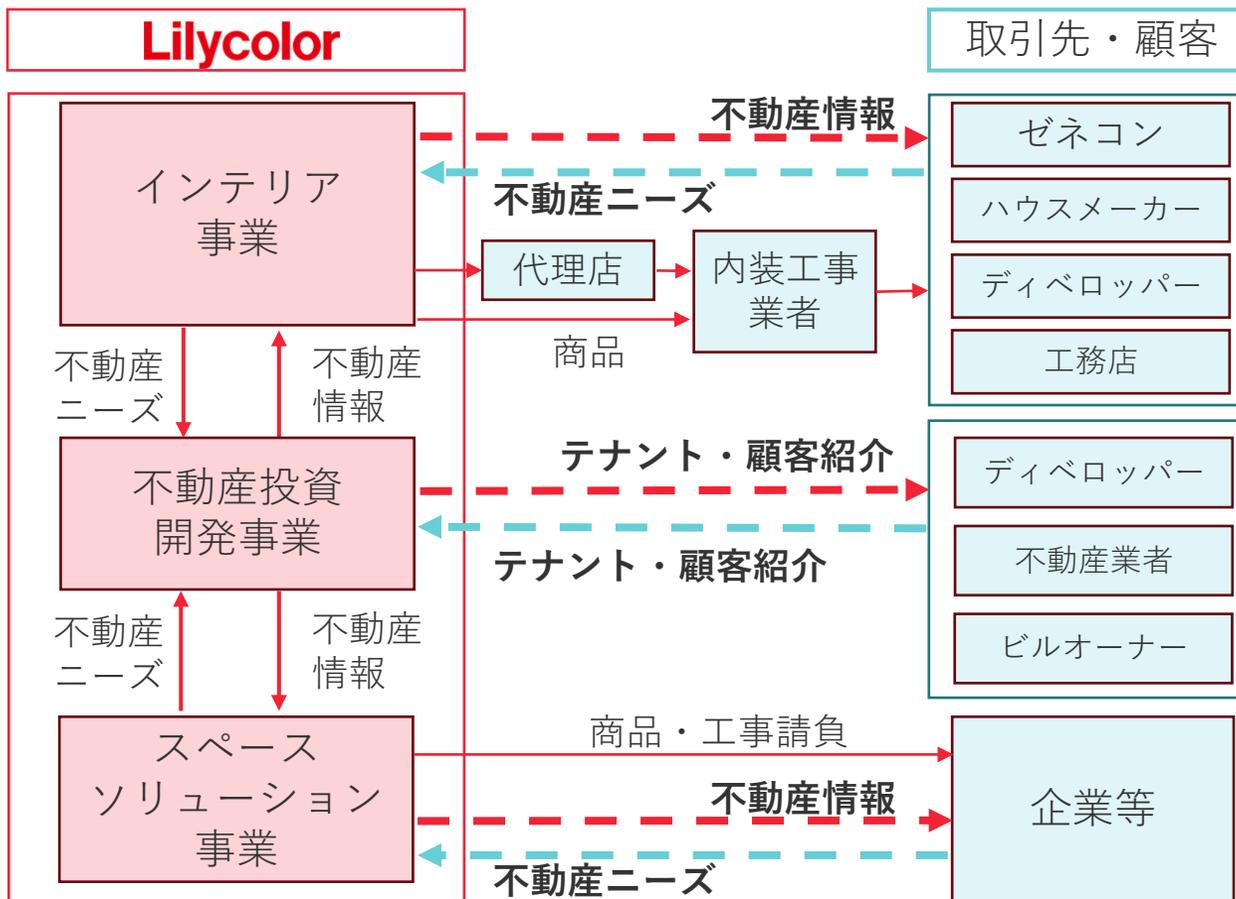
- ▶ 建築業界におけるリリカラのプレゼンスと人脈を活かし、鮮度の高い各種不動産情報を提案する
- ▶ 情報を提供し成約に至った場合、自社商品（内装材など）の提案や関連工事の受注が期待される

## リリカラ既存事業の強み

- ・全国のディベロッパー/ハウスメーカーなどの建築業プレーヤーとのパイプ
- ・業界内でのプレゼンス
- ・オフィス/ビルのバリューアップなどの事業の実績と継続顧客

## リリカラ不動産投資開発事業の強み

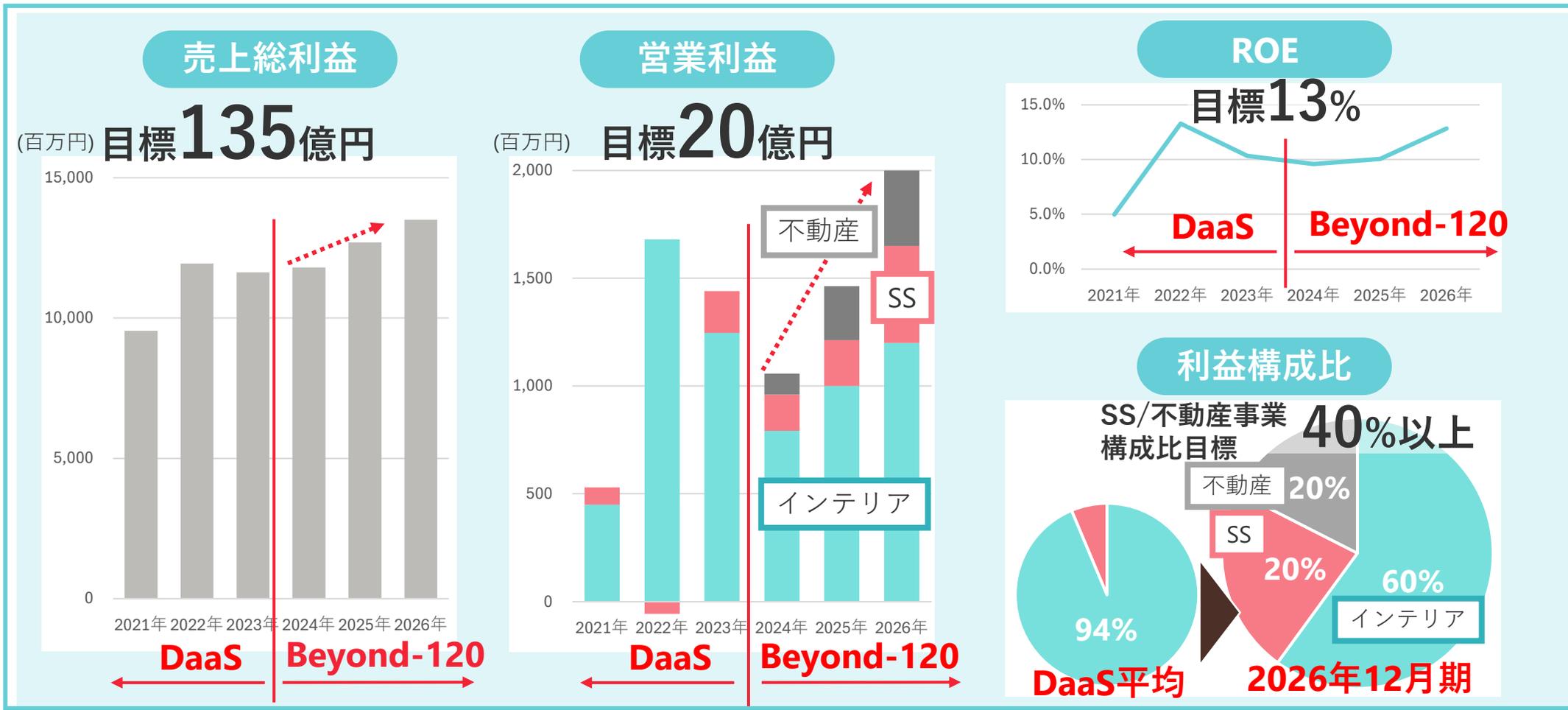
- ・既存顧客からの不動産ニーズの取得と対応した情報の提供
- ・テナント/顧客紹介
- ・内装材の提案/売込み
- ・改修工事等の受注



- - - ▶ リリカラからの価値提供  
- - - ▶ 既存顧客からの価値受領



▶引き続き売上総利益と営業利益をKPIとし、SS/不動産事業の利益構成比40%以上を目指す



2027

2026

2025

2024

2023



▶ 各事業セグメントにおける目標達成のための重要成功要因（KSF）を明確にし進捗管理

## インテリア事業

### 原材料価格の見通し

高騰、仕入値上がりの場合  
→再度値上げを検討  
価格が安定の場合  
→仕入価格引き下げ交渉

### 非住宅/リフォーム市場への取組み

住宅着工件数の減少に対応

現状の実力値：  
約8億円(営業利益)と想定

## スペースソリューション事業

### 有資格者の確保の強化

外部人材の採用活動の強化  
M&Aなどでの有資格者確保を強化

### 顧客の環境意識に対応した提案

低環境負荷商品の提案  
環境認定の取得推進

### バリューアップ案件獲得

2024年・2025年の大型案件は獲得済み  
2025年～の案件獲得に向け活動開始

現状の実力値：  
約1.5億円(営業利益)と想定

## 不動産投資開発事業

### 業界内のプレゼンス

インテリア事業の既存取引先へ案内

### 業界経験者の確保/増員

不動産投資開発室と情報開発室を新設し  
専門人材を確保済み  
今後さらに増員を計画

### 案件獲得

2024年春には最初の案件獲得を目指す

現状の実力値：  
約1億円(営業利益)と想定

2027

2026

2025

2024

2023

# 新中期経営計画

---

取組み②  
資本コストを意識した経営





▶ ROEと株主資本コストを意識し、PBR倍率の向上を指標とした経営の実践

自己資本利益率 (ROE)



株主資本コスト

営業利益率向上  
総資本回転率向上  
財務レバレッジ活用

リスクプレミアムの軽減

自己資本利益率 (ROE)、資本コスト (株主期待リターン) を分析し、企業価値向上と株主還元を行っていく。

具体的な施策：

- ✓ 戦略的借入枠を設定し、成長投資に充当する (財務レバレッジ・成長戦略)
- ✓ 株主還元方針の見直し (配当方針の見直し、新しい指標導入)
- ✓ IR活動の強化 (定期的なIR説明動画配信・資料配布)
- ✓ 執行役員に対する業績連動報酬の導入/中期インセンティブの検討※

※詳細は決定次第、別途開示いたします。

2027

2026

2025

2024

2023



▶ 最適資本構成を考慮し、戦略投資枠70億円を新規事業・M&Aなどの成長投資に充填する

## 資金創出・調達

借入 <b>最大50億円</b> 自己資本比率30%を下限
営業CF <b>31億円</b>
現預金 <b>28億円</b>



## 資金配分

戦略投資 <b>最大70億円</b>	
設備投資	10億円
配当	14億円
現預金	15億円

### 戦略投資枠として最大70億円を設定

具体的な施策：

- ✓ M&Aによる成長投資（20-30億円程度）
- ✓ 不動産物件への投資（40-50億円程度）
- ✓ 人的資本への投資（数億程度）

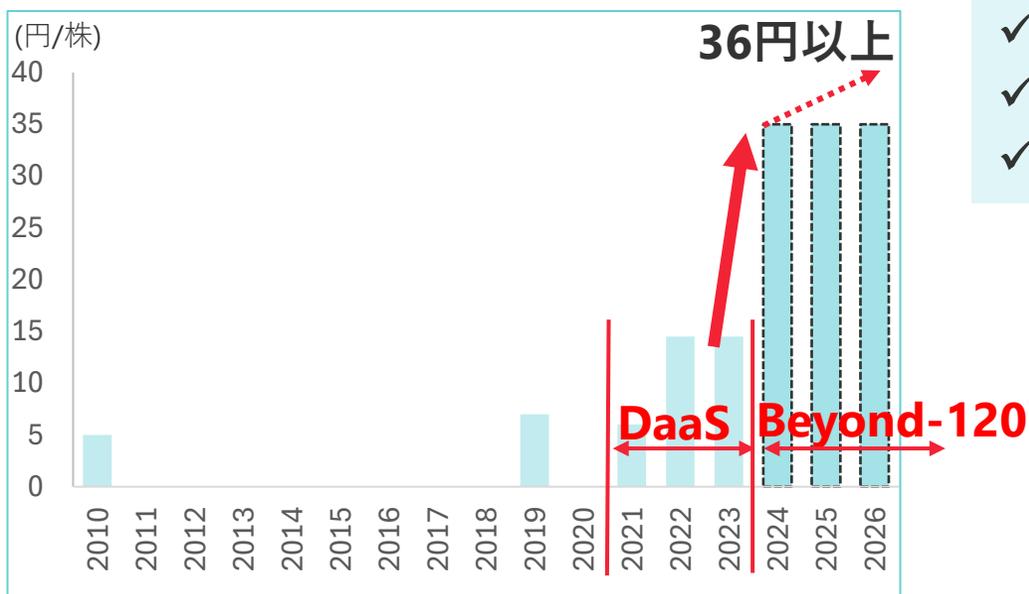




▶ 株主還元を強化するため、配当方針を大幅に見直しを行う

## 新しい配当方針

- ✓ 株主資本コストを意識した経営の実践
- ✓ リスクプレミアムの軽減
- ✓ DOE（株主資本配当率）指標の導入



## 2024-2026年12月期の配当指標

- ✓ 配当性向：40%以上（2023年12月期：19.2%）
- ✓ DOE：5%以上（2023年12月期：2.2%）
- ✓ 配当金：36円以上（2023年12月期：14.5円）

※DOE = 年間配当額 ÷ 株主資本  
= 配当利回り × PBR  
= ROE × 配当性向

2027

2026

2025

2024

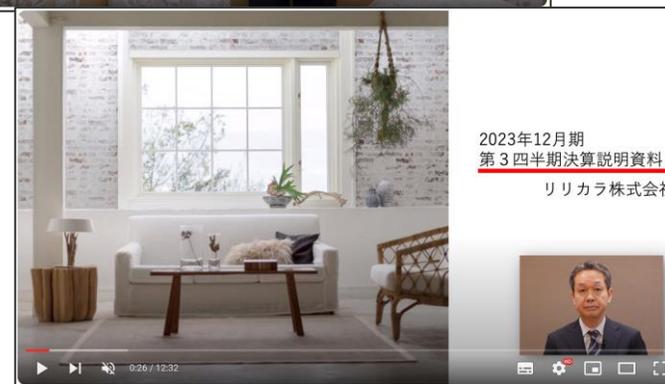
2023



## ▶ 株主・投資家との積極的な対話の実施

株主・投資家の皆様と積極的に対話、  
情報配信を行うことで、リリカラの  
ファンを増やす活動を行っていく。

- ✓ 四半期決算説明動画の配信
- ✓ 決算説明補足資料の開示
- ✓ IRミーティングの実施強化※



※IRミーティングに関するお問い合わせ  
[ly.ir.business@lilycolor.co.jp](mailto:ly.ir.business@lilycolor.co.jp)



# 新中期経営計画

---

取組み③  
人財への積極的な投資





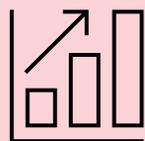
▶ リリカラの利益の源泉は人財であると考え、積極的に人的投資を行う

リリカラ人財投資宣言：

多様な個性を持った従業員が、それぞれに相応しい働き方で、個性を生かしながら、能力を存分に発揮して仕事ができる職場づくりや人事制度整備を着実に進めて参ります。各事業分野において創造性豊かな付加価値の高い仕事が行われることで企業としての利益が増え、それを更なる人的資本充実への投資に充てていく循環を通じて、会社を取り巻くすべてのステークホルダーが継続してその果実を享受していくことを目指します。

## 次世代成長に向けた Beyond-120の取組み

創造性豊かな職場からの付加価値創出



職場作り & 制度整備  
人的資本への再投資



エンゲージメント

多様な人材が生き生きと個性を生かした仕事の推進



2027



2026



2025



2024



2023



▶ 「快適な生活空間を創造し、提案する」ために、リリカラをより働きやすい会社に

## 経営理念の浸透

- ▶ 経営と従業員のコミュニケーションの活性化

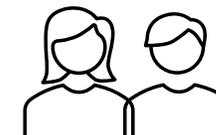
社内SNSなどの活用により、経営&従業員双方のコミュニケーション活性化を図る  
(パーパスの策定・浸透、価値創造会議、エンゲージメントサーベイ)



## DE&I (多様性、公正、包摂)

- ▶ 多様な働き方支援
- ▶ 育休取得
- ▶ 健康経営
- ▶ 定年再雇用制度

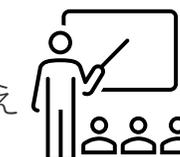
リモートワークの推進、サテライトオフィス契約、フレックスタイム制度  
取得率100%達成を目指すための制度整備 (特別有給休暇、育休応援手当への支給)  
健康経営優良法人認定制度を活用し、健康経営の偏差値向上を図る  
定年後の自己実現とともに、ノウハウや企業文化の伝承を目指す



## 人材育成

- ▶ 採用・教育の強化

事業ポートフォリオの変化や環境変化に機動的に対応するため必要となる人材の確保、  
階層別研修 (新卒研修、管理職候補者向け) を年齢・性別を問わず実施  
社会人としての初期教育に留まらず、リリカラの企業文化を伝承 (キャリア支援教育)  
リスキリング (ITパスポート、1級建築施工管理技士など)、事業環境の変化を見据えて  
必要なスキルの習得をサポート



# SDGsの達成に向けた取り組み

ーリリカラVision2030ー





▶ 「快適な生活空間を創造し、提案する」ために、みんなが快適な地球環境作りに貢献

▶ 快適な生活空間の提案

- デザイン性の高い製品、サービス
- 豊かな生活を彩る空間設計



▶ 安心・安全な製品や  
▶ サービスの提供

- 防火性能・抗菌性能などの安心・安全な製品
- 建築物のバリューアップを通じた長寿命化



▶ 生活や事業内容に合わせた  
情報・サービスの提供

- 不動産情報、有効活用提案 ・ 施工サービス
- インテリアアドバイザー機能



▶ 環境に配慮した商品開発や  
ソリューションの提供

- 再生資源を利用した商品開発
- 省エネルギー対応の設備工事





▶ グローバル環境認証取得のリサイクルカーペット「DESSO」など環境にやさしい製品を展開



## リサイクルカーペットの提案

- ✓ カーペット部分は100%再生材
- ✓ 製造工程におけるCO2排出量は従来品の半分以下
- ✓ 本製品を廃棄する際もリサイクルされ、新しいDESSOに生まれ変わります



Cradle to Cradle stands for continuous material cycles and positively-defined materials which do not harm humans or the environment.



Futurity



Iconic



Desert AirMaster®



- ▶ 当社オフィス（日比谷）の移転に伴い、快適で働きやすい空間を構築
- ▶ 環境に配慮し、移転に伴う入居工事で廃棄物の96%のリサイクルを達成

働き方の多様化に伴いオフィス移転/改装の需要は高まるが、それに伴う廃棄物の環境負荷が課題



自社のオフィス移転に際し、環境にやさしいマテリアルの厳選、DE&Iに対応したゆとりある空間設計を施した環境と社会にやさしい循環型オフィスを構築、顧客提案しています





- ▶ 既存のビルを建替えることなくバリューアップを提案するファシリティソリューション部門
- ▶ 環境負荷を低減しつつ、不動産価値・収益性の向上のみならず、街の活性化にも貢献



## ホテル：

ロビー・客室等の内装デザインや家具選定など空間リニューアルはもちろんのこと、外装や設備のリニューアルまでお客様の目的に合わせ、最適なプランを提案

## ビル：

既存不動産を活かしながら、新たな付加価値を創出し再生  
また、建物のコンバージョンや不動産仲介といったニーズにも対応



※株式会社TKP様  
アパホテル <TKP東京西葛西>  
コンバージョンプロジェクト

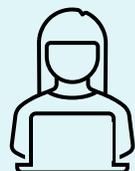




▶ しっかりと社会課題・環境課題に取り組むべく目標を設定し進捗管理を行っていく

女性管理職比率

15%



育休取得率

100%



CO2排出量

12%削減※



※COP26（1.5°C目標）に準拠

インテリア・デザインなどの業界の特性として、ジェンダーダイバーシティやそれをサポートする体制、温暖化ガスの削減などを、ステークホルダーから強く期待されていると認識  
特に新卒社員の応募者は女性が80%と多数を占めており、女性活躍による事業の成長機会は大きいと考え、重点施策とする

2027

2026

2025

2024

2023

トップメッセージ

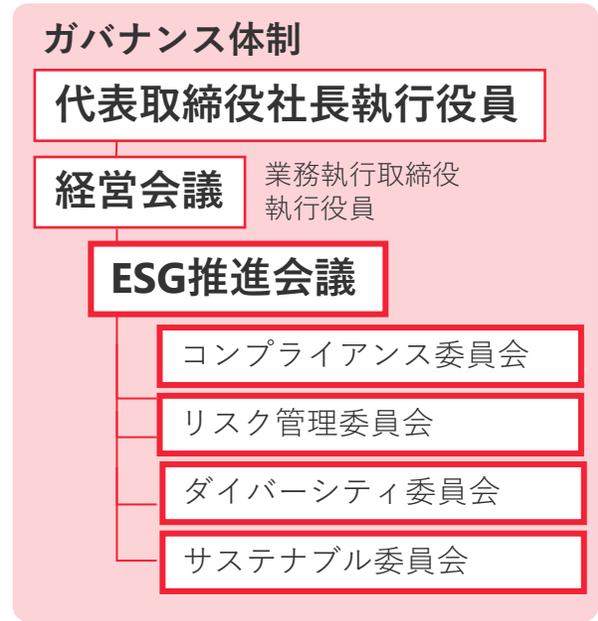
中期経営計画

活動・指標

**経営理念**  
「快適な生活空間を創造し、提案する」

**リリカラVision2030**  
「事業活動を通じてSDGsの達成に貢献する」

**Beyond-120**  
2027年の創業120周年に向けて、次世代につながる持続的な成長の基盤を作り、永続的な企業価値の向上に取り組む



**ポートフォリオの再構築**

既存事業の収益改善/伸長  
次世代成長に向け事業投資  
戦略投資枠70億円設定  
不動産事業への参入・事業化  
M&A投資

**資本コストを意識した経営**

**ROE目標の設定・向上**  
ROE 11.4%→13%

**リスクプレミアム軽減**  
DOE : 5%以上  
配当性向: 40%以上  
累進配当: 配当36円以上  
IR活動の強化

**人財への積極的な投資**

**経営理念の浸透**  
経営と従業員のコミュニケーション活性化

**DE&I**  
多様な働き方支援・育休取得  
健康経営・定年再雇用制度

**人材育成**

**環境・社会問題への取り組み**

**社会課題への取り組み**  
働き方改革の支援  
外国人及び障がい者の積極的な雇用推進

**環境課題への取り組み**  
CO2削減  
SDGs推進に向けた全社取り組み  
環境にやさしい製品/サービスの展開強化



## Beyond-120

## 中期経営計画 (2024-26)

(将来情報に関するご注意)

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、内外主要市場の経済環境、為替相場の変動など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。

お問い合わせ

リリカラ株式会社 経営企画室

電話 03-3366-7845

ly.ir.business@lilycolor.co.jp