



2024年12月期
決算説明資料

リリカラ株式会社

1. 業績のご報告
2. 中期計画の進捗状況
3. 2025年の目標・重点項目
4. トピックス

1. 業績のご報告



2024年12月期 P/L

2023年12月期

2024年12月期

2月13日付

	2023年12月期			2024年12月期			通期合計
	1Q	2Q	上期合計	3Q	4Q	下期合計	
売上高	8,679	7,900	16,579	7,858	8,333	16,191	32,770
売上総利益	3,127	2,872	5,999	2,771	2,859	5,630	11,629
	36%	36%	36%	35%	34%	35%	35%
販管費	2,413	2,507	4,920	2,544	2,725	5,269	10,189
営業利益	714	366	1,080	227	134	360	1,440
	8%	5%	7%	3%	2%	2%	4%
当期純利益	452	218	670	160	100	260	930

	2024年12月期			2024年12月期			通期合計	前回予想
	1Q	2Q	上期合計	3Q	4Q	下期合計		
売上高	8,427	8,289	16,716	8,632	8,455	17,087	33,803	33,800
売上総利益	2,700	2,493	5,193	2,364	2,663	5,027	10,220	—
	32%	30%	31%	27%	31%	29%	30%	—
販管費	2,498	2,706	5,204	2,521	2,345	4,866	10,070	—
営業利益	202	-212	-10	-157	318	161	151	150
	2%	-3%	0%	-2%	4%	1%	0%	0%
当期純利益	97	-182	-85	-129	275	146	61	10

好調だった前年度と比べ、厳しい結果に終わった。

要因：

インテリア事業における仕入価格の上昇、数量減
 スペースソリューション事業における工事損失
 不動産投資開発事業の物件売却が2025年にずれ込み

利益減は一時的な要因が多いと考え
 中期経営計画の見直しは行わず。
 配当方針なども、変更なし

※保有株式の売却に伴い、当期純利益は上方修正となった

収益性悪化の要因

- ・ 2023年夏より仕入価格の高騰が続くが、販売価格に転嫁できず
→ 12月より値上げを実現済
- ・ 想定以上の市況の悪化 + シェアダウン
→ 課題点の整理と対策を実施し、シェアは下げ止まった。

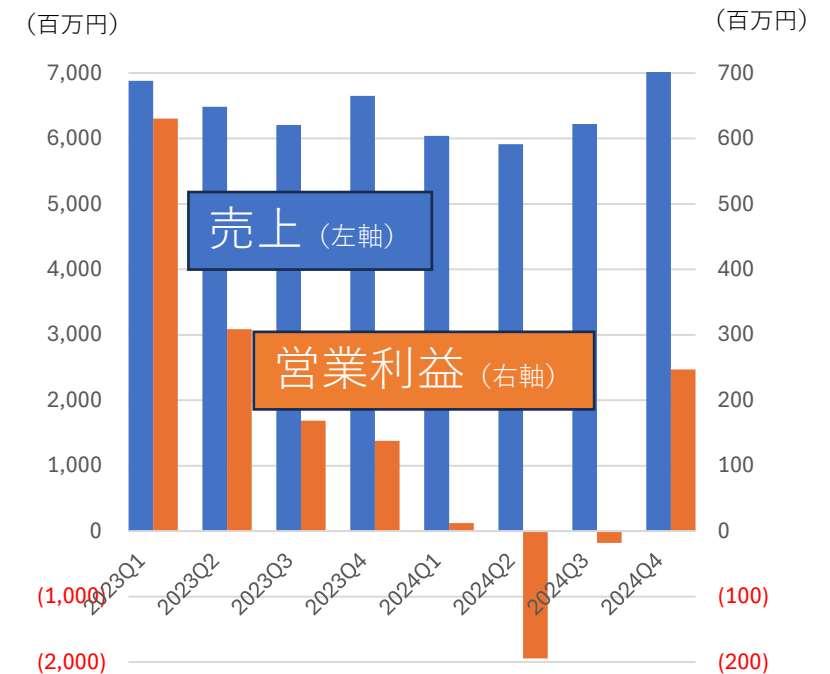
依然として、市場は厳しいものの

- ・ 12月からの値上げ実施
- ・ 数量回復施策の実施

により、4Qより収益性回復済み

2025年以降は安定した収益を見込む

インテリア事業
売上、営業利益の四半期推移



特定の大型案件において、外注費等が当初想定以上に膨らみ、大きな工事損失が発生

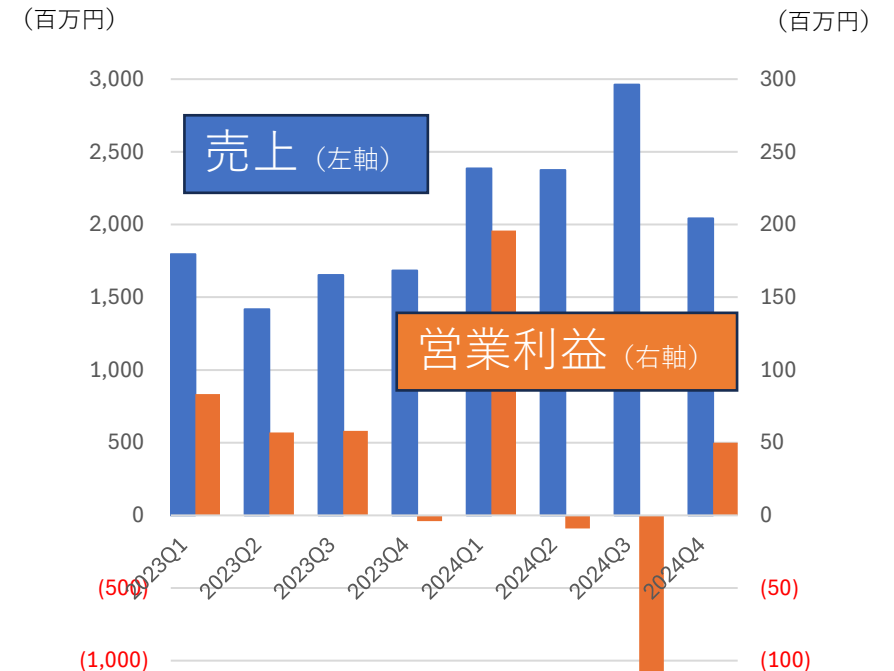


管理体制の強化

内部統制統括本部を設置し、規程の強化・見直しを行い再発防止・体質の刷新に取り組む

働き方改革の浸透に伴うオフィス改装の需要が好調に推移しており、引き続き事業の成長を目指す

スペースソリューション事業
売上、営業利益の四半期推移



2024年から開始した不動産投資開発事業

- ・ 開発案件（第1号案件の着工、2025年秋に完成、一棟売却を見込む）
- ・ 開発案件（第2号案件の実施設計中、2026年秋に完成、一棟売却を見込む）
- ・ バリューアッド案件（江戸川区、2025年上期に売却の予定）
- ・ 不動産物件紹介による内装材の指定獲得、リノベーション工事の受注



2024年にバリューアッド案件の売却を見込むも
2025年にずれ込み（早期売却に向け活動中）

開発案件（第1号案件の着工、2025年秋に完成、
一棟売却を見込む）



リリカラの業界内プレゼンスを活かした活動



第2号開発案件（墨田区）
完成イメージ図



2. 中期計画の進捗状況

新中期経営計画 Beyond-120



▶ 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

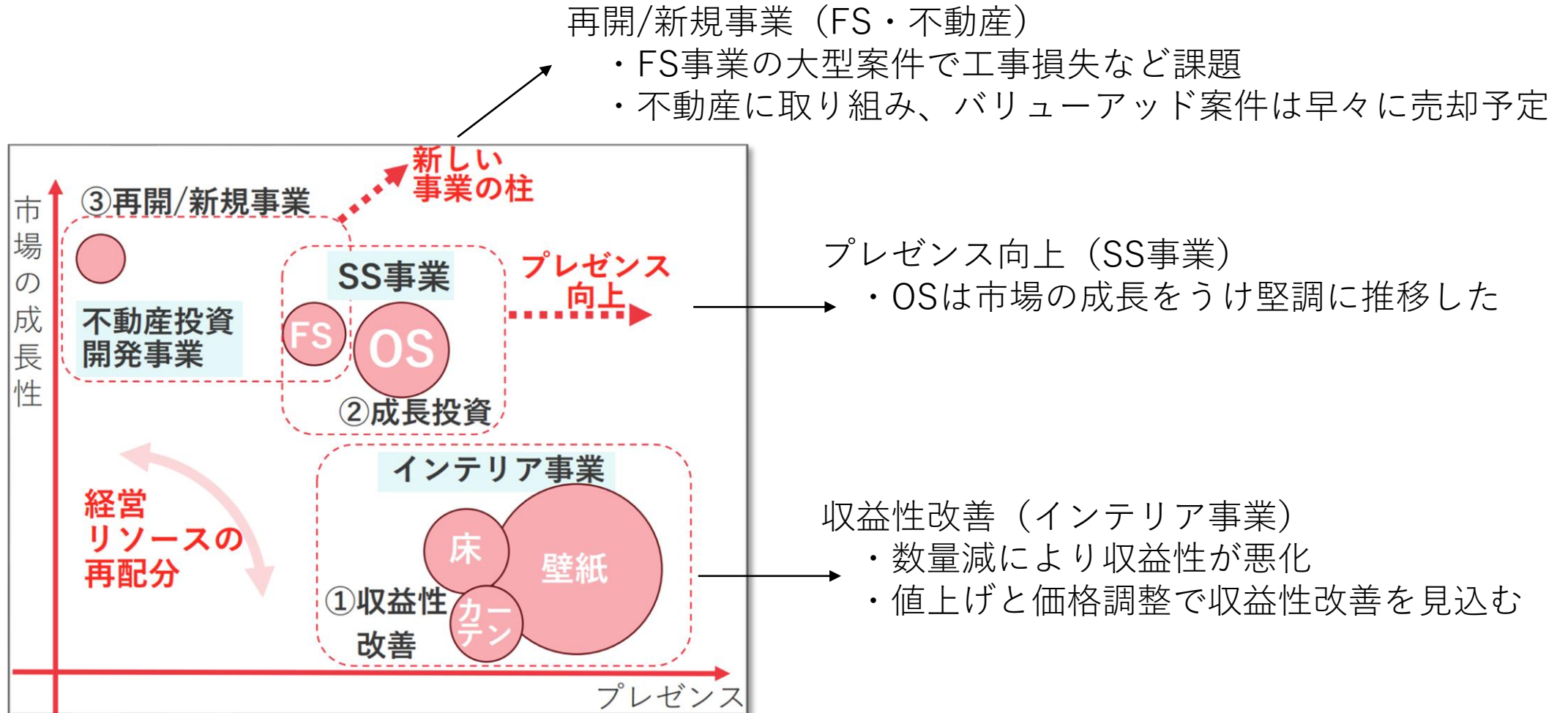
環境・社会課題への取組み（リリカラVision2030：事業活動を通じてSDGsの達成に貢献する）

①ポートフォリオ再構築：△
既存事業が厳しいなか継続取組み中

②資本コストを意識した経営：○
株価安定に貢献

③人財への積極的な投資：○
人事制度の見直し、育児休暇支援策導入、健康経営認証の取得

①ポートフォリオの再構築



②資本コストを意識した経営

リリカラ株価推移

株価が乱高下 = 資本コスト高



施策

- ・ 配当方針の変更
- ・ 役員への株式報酬制度の導入
- ・ 持株推奨（持株会活性化）



結果

- ・ 株価は一定水準で安定
- ・ 業績の悪化も株価は下げ止まる

経営理念の浸透

パーパス策定・社内SNSの導入・エンゲージメントサーベイ導入

DE&I（ダイバーシティ・エクイティ・インクルージョン）

新人事制度導入

役割等級改定・評価制度改定・リモートワーク/フレックスタイム制の全社導入

育児休業取得支援策導入・家族手当支給の適用範囲拡大改定・みなし労働手当の廃止

男性育休取得率、進捗モニタリング開始

健康経営2024認証取得

人材育成

採用活動強化

研修（社員教育の充実）



3. 2025年計画・重点項目

2024年12月期

	2024年12月期		通期合計
	上期合計	下期合計	
売上高	16,716	17,087	33,803
営業利益	-10	160	150
	-	1%	0.4%
当期純利益	-85	146	61

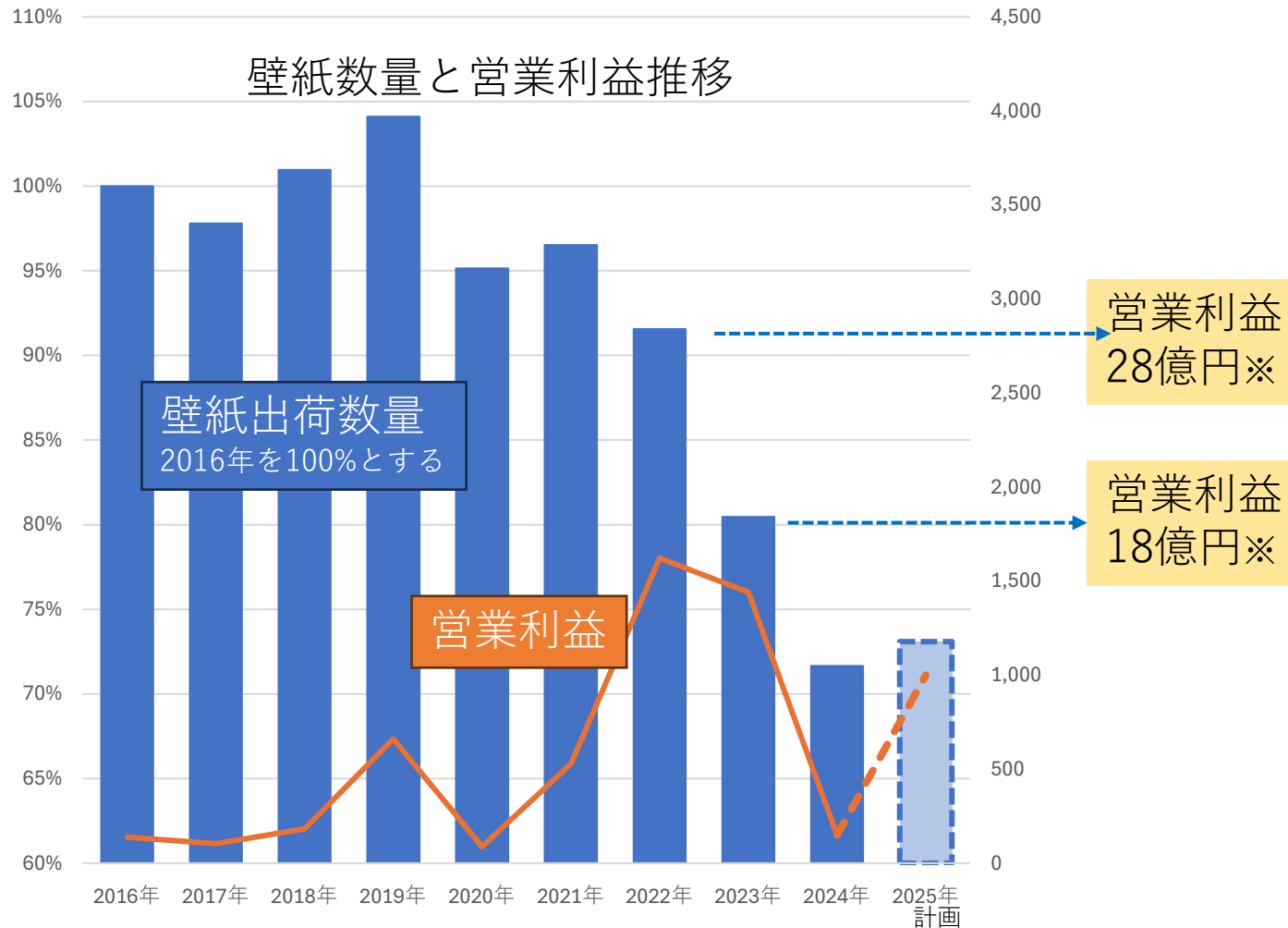
2025年12月期

	2025年12月期					
	上期合計	前年比	下期合計	前年比	通期合計	前年比
売上高	17,700	106%	19,100	112%	36,800	109%
営業利益	130	-	870	544%	1,000	667%
	1%		5%			
当期純利益	70	-	380	260%	450	738%

※販売管理費（見本帳費）が上期に偏重することに伴い
 営業利益が下期に偏重となる見込みであるものの
 売上総利益の上期/下期バランスは従来通りを見込む

営業利益10億円を目標とする

2025年重点項目：インテリア事業



数量減の原因：シェアを落とした
 →過度な値下げ競争を防ぐため、価格安定に取り組んだ結果、一部で販売価格が競合と比べ高い状態であった。

- ・ 2024年後半より価格対策済み
- ・ 2024年12月より値上げ実施済み
- ・ 代理店との紐帯を強化し小口販売の強化

数量回復試算

2023年並み→営業利益約18億円
 2022年並み→営業利益約28億円

※概算の試算

業績回復の伸びしろは大きいと考える

工事損失は一時的なものであり再発防止可能



依然として

働き方改革需要→オフィス改装の市場は好調
インバウンド拡大→ホテル改装も活性化
が見込まれるため、引き続き事業拡大に注力していく

初年度案件は、開発2件、バリューアッド1件
資材高騰と人手不足で案件が取りにくくなっている



①開発案件の着実な実行

事業主JV組成やフォワードコミットによる売却等の柔軟なスキームを検討する。

②事業部連携の強化

不動産投資開発室にて入手した情報や、工事ネットワークの一層の活用を図り、事業部連携強化。

③手数料ビジネスの収益機会の追求

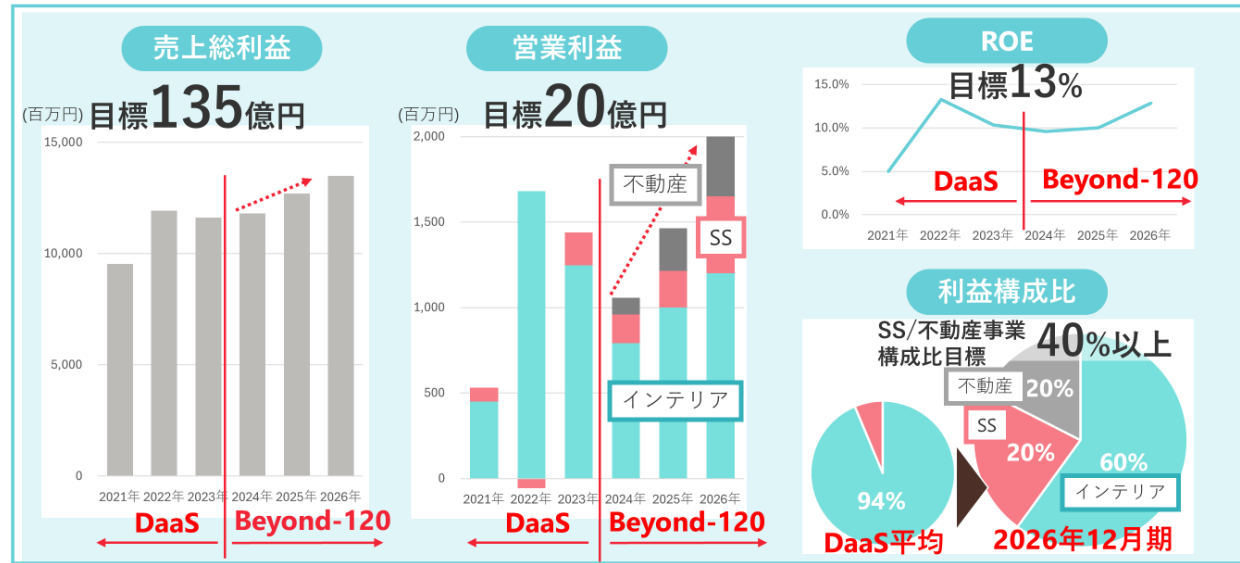
不動産投資環境の変化に伴い、仲介手数料・建設紹介料などの手数料収入の機会を追求する。

中期計画/配当方針に関して

経営指標の計画

Beyond-120

▶ 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



Lilycolor

17

- 前期の収益悪化は一時的
- ・ 壁紙収益性 → 値上げ
 - ・ 壁紙シェア → 維持
 - ・ SSの損失 → 対策済み

中期計画の大幅修正はナシ
配当方針も変更しない方針
一株あたり36円以上を維持

TKP社との提携により、更なる収益アップを目指す

2024年2月発表、中期経営計画「Beyond-120」より抜粋



4. トピックス



- ・TKP施設を活用したリリカラ商品の販売促進
- ・地方営業所における戦略的fabbit施設の活用
- ・相互顧客へのタッチポイントの創出
- ・バックオフィスにおける業務効率化・コスト低減の実施



▲TKP施設における販売促進イメージ

APAMAN

2024年8月2日付で締結された株式会社 ティーケーピーとAPAMAN株式会社との業務提携に基づき、アパマン・リリカラ間の連携を強化。アパマン専用品番を作成し、アパマン管理物件におけるリリカラ商材の活用を促進。



▲アパマン専用品番 見本帳

「壁紙で世界に笑顔を」キャンペーン



特定の品番の壁紙に関して、壁紙50mを使用する毎に
子ども1人分のワクチン相当額を
「認定NPO法人 世界の子どもにワクチンを 日本委員会」に
寄付します。

まだ誰も気づいていない空間の魅力で、
人の心を彩り続ける。



お問い合わせ先

リリカラ株式会社 経営企画室
電話 03-3366-7845
ly.ir.business@lilycolor.co.jp

リリカラ株式会社