

株式会社アールシーコア

2023年3月期 決算説明会



2023年5月23日



証券コード7837

I. 2023年3月期 連結決算概要

- | | |
|---------------|-----|
| 1) 連結損益の状況 | …P1 |
| 2) 連結財務の状況 | …P2 |
| 3) 経営基盤強化策の実行 | …P3 |
| 4) 代官山資産の売却効果 | …P4 |

II. 次期連結業績予想

- | | |
|-------------------|-----|
| 1) 2024年3月期連結業績予想 | …P5 |
|-------------------|-----|

III. 事業の取り組み

- | | |
|--------------------|------|
| 1) BESS事業の各指標推移 | …P6 |
| 2) 商品面の取り組み | …P7 |
| 3) 集客面の取り組み | …P8 |
| 4) 営業面の取り組み | …P9 |
| 5) 禁ぐらし推進の取り組み | …P10 |
| 6) 特建事業(BtoB)の取り組み | …P11 |
| 7) 今後について | …P12 |

IV. 経営方針

…P13-14

[免責事項] 当資料には将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するものです。経済情勢や市場動向、経営環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。また、当資料の内容については細心の注意を払っておりますが、当資料に関するすべての事項について、新規性、正確性、有用性、特定目的への適合性、機能性、安全性に関し、一切の保証をいたしかねますのでご理解ください。当資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

I

2023年3月期 連結決算概要

1) 連結損益の状況

契約棟数の大幅減により営業赤字。再建に向け経営基盤強化が進展。

(単位:百万円)

区分	22年3月期	23年3月期		前年 同期比
	通期実績	11/10公表値	通期実績	
契約棟数(棟)	776	508	343	44%
契約高	15,076	11,600	10,020	66%
契約残高	12,139	—	8,659	—
売上高	16,341	14,700	13,940	85%
売上総利益	4,016	3,430	3,108	77%
利益率	24.6%	23.3%	22.3%	▲2.3pt.
販管費	4,352	4,190	3,990	92%
売上高比	26.6%	28.5%	28.6%	+2.0pt.
営業利益	▲336	▲760	▲881	(▲545)
利益率	▲2.1%	▲5.2%	▲6.3%	▲4.2pt.
経常利益	▲362	▲820	▲886	(▲524)
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲436	▲1,240	▲1,338	(▲902)
1株当たり 配当金額	15円	0円	0円	—
ROE	▲2.1%	▲4.4%	▲87.1%	▲85.0pt.

■契約(受注)

・価格改定での受注減に加え、前期受注キャンセル(74棟)の影響があり、契約棟数大幅減、契約残高も減少。

■売上・利益

・売上は公表値より若干の遅れ。
・ウッドショックの影響が長引き、売上総利益率は悪化するも底打ち。

■費用・損失

・再建に向け、販管費圧縮を断行、特別損失計上(後述)。

■配当など

・前期末から無配継続。
・役員報酬減額、降格及び減員を実施。

2) 連結財務の状況

① BSの状況

(単位:百万円)

区分		21/3末	22/3末	23/3末	増減額
資産	現金/預金	5,174	3,129	3,199	+70
	売掛金等※1	1,142	1,499	980	▲519
	その他流動資産	1,153	1,597	1,457	▲140
	土地	3,210	3,210	3,165	▲45
	建物及び構築物等※2	1,338	1,442	901	▲541
	その他固定資産	1,177	1,142	1,490	+348
	総資産合計	13,198	12,021	11,195	▲826
負債	有利子負債	6,126	5,159	5,406	+247
	その他	4,215	4,699	4,907	+208
	負債合計	10,341	9,828	10,313	+485
純資産		2,856	2,192	881	▲1,311
	自己資本比率	21.6%	18.2%	7.9%	▲10.3pt.
負債・純資産合計		13,198	12,021	11,195	▲826

※1 売掛金等:売掛金+完成工事未収入金

※2 土地を除く有形固定資産計

② CFの推移

(単位:百万円)

区分	22/3期	23/3期
営業CF	▲568	▲655
投資CF	▲361	476
財務CF	▲1,111	239
現金等の増減	▲2,045	70
現金等残高	3,129	3,199

■資産・負債の状況

- ・契約高の減少に伴い売掛金減少
- ・特損計上により、固定資産減少
- ・固定資産売却は4月実施。(本表では手付金のみ、その他負債に反映)

■CFの状況

- ・営業CFは赤字により減少
- ・投資CFは売却手付金にて増加

3) 経営基盤強化策の実行

中間決算発表時('22/11/10)に掲げた経営基盤強化策の実行結果

■固定費削減 目標▲7億円/年 → 実績▲7億円/年

○希望退職の募集・役員の減員等

・人件費の削減… ▲4億円/年

○本社の移転

・オフィス面積の縮小、3/20実施済… 賃料▲1億円/年

○不採算拠点の閉鎖

・子会社含む営業拠点閉鎖、期中～来期実施

BP金沢2月閉鎖、BP千秋6月閉鎖…固定費▲1億円/年

○減損(下記)による減価償却費の減少 … ▲1億円/年

■財務強化策

○保有不動産の活用による財務体質の強化 (詳細次ページ)

・代官山土地建物売却、譲渡益 42億円

⇒明渡し猶予2年、借入圧縮で財務体質大幅改善へ

■特別損失の計上 ▲9億円

○減損 ▲6.7億円…事業再建を見据え、固定資産の簿価を切り下げ

○経営基盤強化策の実行に伴う一時的な費用 ▲2.5億円 …希望退職・本社移転

4) 代官山資産の売却効果

財務強化策として代官山資産の売却及び借入金返済を実行

<資産売却効果イメージ>

23/3期 P/L

純損失 ▲13億円

23/3末 B/S

流動資産	負債
固定資産	
総資産111億円	
純資産	

純損失 ⇒ 純資産減少

流動比率	66.9%
自己資本比率	7.9%

2023/4/25

固定資産売却 & 借入金返済

実行時P/L

譲渡益

B/Sの流れ

流動資産 ①売却代金分 増加 ②借入返済分 減少 ①+②合計増加	負債 ②借入返済分 減少
固定資産 ①売却分 減少	純資産 ①譲渡益分 増加

①売却 ⇒ 現金増加・固定資産減少
譲渡益 ⇒ 純資産増加

②借入金返済 ⇒ 現金減少・負債減少

流動比率	150%以上
自己資本比率	30%以上

固定資産売却効果で、経営安全性が向上。

II

次期連結業績予想

1) 2024年3月期連結業績予想

集客の回復、戦略価格商品の投入による受注回復が最優先課題。
スリム化した経営基盤で本業での黒字及び資産売却により財務改善。

(単位:百万円)

区分	23年3月期	24年3月期	
	通期実績	予想	前期比%
契約棟数(棟)	343	600	175%
契約高	10,020	13,000	130%
契約残高	8,659	—	—
売上高	13,940	13,300	95%
売上総利益	3,108	3,850	124%
利益率	22.3%	28.9%	130%
販管費	3,990	3,800	95%
営業利益	▲881	50	(+931)
利益率	▲6.3%	0.4%	+6.7pt.
経常利益	▲886	26	(+912)
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲1,338	2,800	(+4,138)
1株当たり 配当金額	0円	0円	—
ROE	▲87.1%	122.8%	+209.8pt.

■契約

- ・後述の取り組みにて回復を目指す

■売上・売上総利益

- ・売上総利益率はウッドショックの影響を脱し、コロナ禍前の水準を回復
- ・前期よりも少ない契約残高から、売上は前期並み

■販管費

- ・組織体制をスリム化/フラット化
- ・経営基盤強化策にて削減した固定費レベルを維持し、損益分岐を低下

■利益

- ・営業利益の黒字化を目指す
- ・代官山資産売却により特別利益計上
⇒利益は今後の有効活用へ

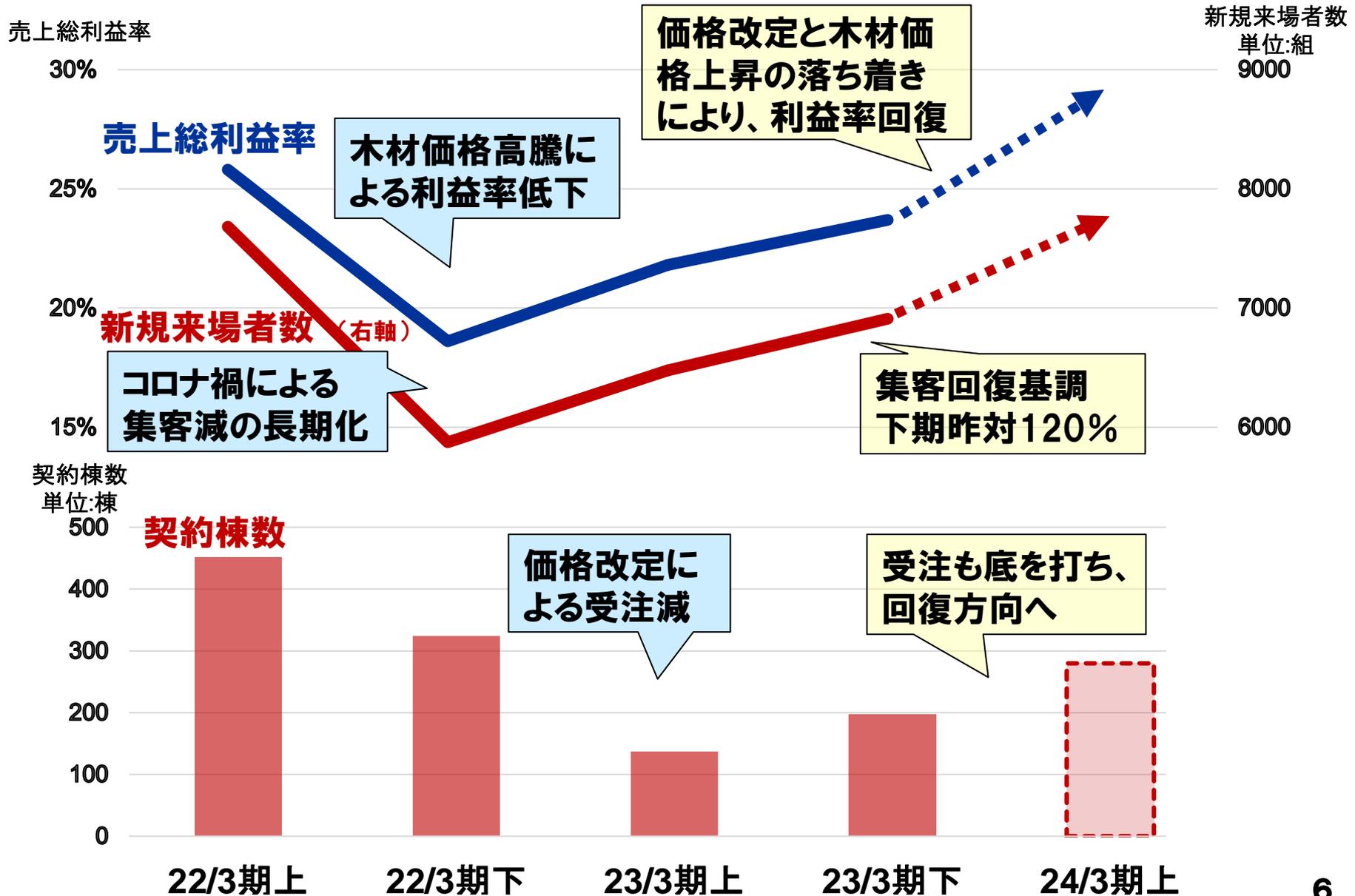
■配当

- ・事業再建中のため、已む無く無配を継続
- ・早期に配当を出せる経営状態を目指す

Ⅲ

事業の取り組み

1) BESS事業の各指標推移



2) 商品面の取り組み

前々期以降、木材価格高騰（ウッドショック）に伴い利益率が低下。
前期、2022年4月価格改定により受注大幅減。

⇒**新商品/モデル投入により、価格帯の幅を拡大。**

- **新商品 ^{すみか} 栖ログ**（2022年7月～）
2023年3月までに受注59棟
今期以降さらに育成



栖ログ

- **主力シリーズのキャンペーンモデル投入**
ワンダーデバイス（10月～）
G-LOG（11月～）
今期も投入
- **新商品開発も進行中**

3) 集客面の取り組み

前期までのコロナ禍と認知構造変化による集客減。

⇒ **ブランドの強み(Like attracts like)**を活かした集客策。
類は友を呼ぶ

- SNSコンテンツ推進

 - …SNS(YouTube、Instagram等)での発信を強化

- LOGWAY活用イベント

 - …地域文化活動などでLOGWAYを活用

⇒ **新規来場者数に回復の兆し。**
前期下期実績 昨対120%
(内SNS経由の来場 昨対267%)



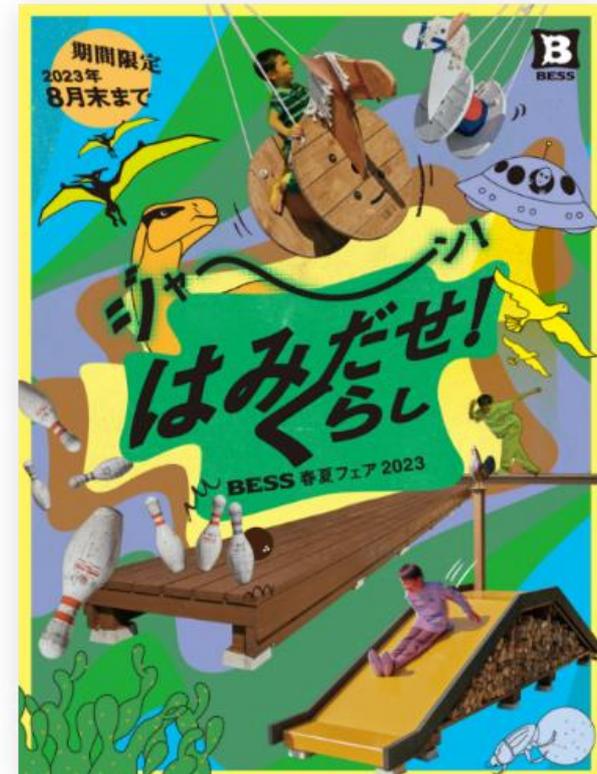
LOGWAYイベント

4) 営業面の取り組み

ここ数年の営業方針にBESSの本質とのズレが生じていた。

⇒**BESSの本質回帰。**

- BESS本来の農耕型営業スタイルの徹底。
本質回帰の営業研修実施
- BESSならではの提案で顧客を盛り上げ。
春夏フェア「はみだせ、くらし！」
- **全BESS一体(本部+全国拠点)で、
BESSらしさに拘る。**



5) 禁ぐらし推進

「禁六範※」をベースにした禁ぐらし用地開発の好事例も。

※禁ぐらしに共感するコミュニティで掲げる規範

<参考> <https://fumoto.bess.jp/>



共有地を住人みんなで畑づくり（禁ぐらし用地：長野県）

⇒“**BESS流 真の地方活性化**”に向け、
BESS MAGMA(代官山)を今後2年間活用しながら、
次なるブランド発信基地の準備を進める。

6) 特建事業(BtoB)の取り組み

- BESSブランド(BtoC)の広がりを背景に、木造施設(BtoB)も展開。
- ログハウス国内最大手。
※CLT...Cross Laminated Timber (直交集成材)
CLT※ログの特許を保有、90分準耐火認定も取得。
- 低炭素社会への木造推進政策・木造への関心増も追い風に。

<実績例>



宿泊施設 (可動式IMAGO)



宿泊施設 (固定式IMAGO)



幼稚園 (CLTログ)



クラブハウス (CLTログ)

この他、賃貸住宅(3階建てCLTログ)、
商業施設等の受注が進捗。

⇒ **今後の収益の柱へ。** 今期は戦略・体制を改めて構築。

今期は**BESSの本質回帰**で回復軌道に。

そして、**BESSらしい未来へ。**

IV

經營方針

情報飽和社会

意識を持たない
ロボット OR **人間**
意識を持つ

「ポスト情報、意識の時代」

アールシーコア / BESSらしさ

「原点回帰」

元に戻って**本来の道を進む**

ありがとうございました。

株式会社アールシーコア

**ご意見、ご質問については、
下記お問い合わせ先までお願いいたします。**

《お問い合わせ先》

株式会社アールシーコア 経営管理部 IR担当宛て

〒150-0033 東京都渋谷区猿楽町10-1 マンサード代官山6F

Email : rcc_ir@rccore.co.jp