

株式会社オールシーコア 2026年3月期 決算説明および 新中期経営計画発表会

2026年5月15日



証券コード7837

I. 2026年3月期 決算概要

1. 前期総括
2. 連結損益状況
3. 連結財務状況

II. 2027年3月期 業績予想

1. 現状
2. 連結業績予想

III. 新中期経営計画

1. 背景
2. 方針・スローガン
3. 数値目標
4. 施策
5. ビジョン

I. 2026年3月期 決算概要

1. 前期総括
2. 連結損益状況
3. 連結財務状況

▶ 業績予想を下方修正

・ 2 大要因

『第1四半期の契約高不足』 『確認申請の審査長期化による売上遅延』

▶ 契約進捗

- ・ 新商品モデル投入効果等により ……リピート来場者が増加
- ・ マーケティング施策効果により ……若年層契約比率が増加
- ☞ 第2四半期以降は復調傾向に

▶ 資本業務提携

- ・ 2025年10月に旭化成ホームズ株式会社と資本業務提携契約を締結
- ・ 連携による新規事業強化に向けて具体策を推進中

I - 2. 2026年3月期 決算概要 ～連結損益～

区分	25年3月期	26年3月期		前期比
	通期実績	10/14公表値	通期実績	
契約高	12,569	12,560	12,312	98%
契約棟数	496棟	500棟	463棟	93%
契約残高	9,114	-	11,385	125%

売上高	10,990	11,700	10,547	96%
売上総利益	3,074	3,350	2,994	97%
(利益率)	28.0%	28.6%	28.4%	+0.4pt
販管費	3,566	3,770	3,589	101%
営業利益	▲491	▲420	▲594	▲102
(利益率)	▲4.5%	▲3.6%	▲5.6%	▲1.2pt
経常利益	▲384	▲380	▲515	▲131
親会社株主に 帰属する純利益	▲530	▲560	▲816	▲285

(単位：百万円)

■契約高

契約高は、第1四半期に大きく出遅れたが、直営拠点を中心に契約単価も上昇して、前期比98%まで回復。
期末契約残高は、前期末比125%と増加。

■売上高

建築確認申請の審査長期化の影響が想定以上に大きく、新築戸建事業を中心に売上進捗（着工や部材納品）は10月公表の予想値からさらに遅延して減少。

■利益

上記の売上減少に加えて、棚卸資産の評価損計上などにより売上総利益が減少。
販管費抑制でリカバーするも、営業損失額が修正予想値より拡大する結果に。

また、固定資産の減損損失を2.9億円計上し、純損失は8億円。当期も無配を継続。

I - 3. 2026年3月期 決算概要

～連結財務～

区分		23/3末	24/3末	25/3末	26/3末	増減額
資産	現金/預金	3,199	4,086	3,107	2,569	▲537
	売掛金等※1	980	928	794	776	▲18
	その他流動資産	1,457	673	1,046	987	▲59
	土地	3,165	821	798	781	▲17
	建物及び構築物等※2	901	300	173	53	▲120
	その他固定資産	1,490	1,074	563	462	▲101
	資産合計	11,195	7,884	6,485	5,630	▲854

負債	有利子負債	5,406	988	818	684	▲134
	その他	4,907	3,926	3,269	3,354	+84
	負債合計	10,313	4,915	4,088	4,039	▲49
純資産		881	2,969	2,396	1,591	▲804
自己資本比率		7.9%	37.7%	37.0%	28.3%	▲8.7pt
負債・純資産合計		11,195	7,884	6,485	5,630	▲854

※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

(単位：百万円)

区分	24/3期	25/3期	26/3期
営業CF	▲269	▲870	▲265
投資CF	5,657	67	▲173
財務CF	▲4,537	▲129	▲131
現金等の増減	886	▲978	▲537
現金等残高	4,086	3,107	2,569

(単位：百万円)

■財務の状況

現預金減少と固定資産の減損損失計上により、BSがさらにスリム化。

CFは、営業損失計上、システム開発投資、借入金返済などにより約5億円のマイナス。ただし、現預金残高は固定費の8ヶ月分相当、流動比率も160%と当面の運転資金は保持。

Ⅱ. 2027年3月期 業績予想

1. 現状
2. 連結業績予想

Ⅱ-1. 現状

▶ 損益分岐点

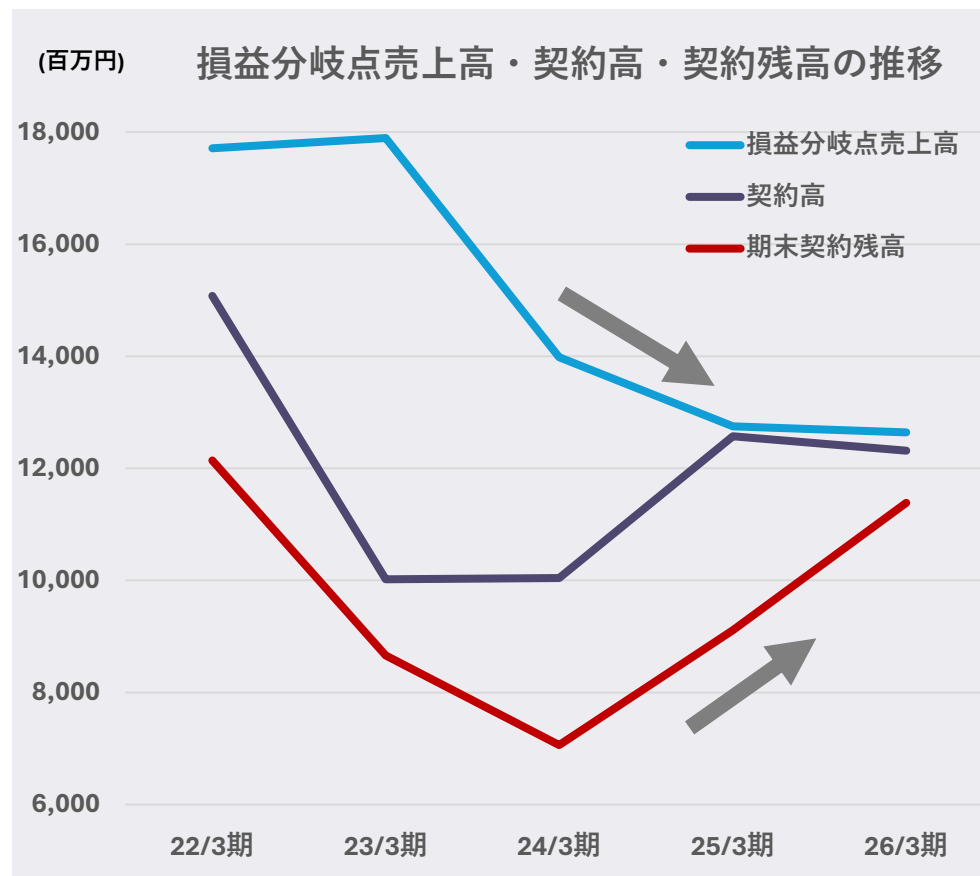
- ・ 販管費削減と粗利益率回復により、損益分岐点が大きく低下。

▶ 契約高

- ・ 契約高は、営業体制強化に課題を抱えながら、直近は損益分岐点とのギャップがほぼ解消。

▶ 期末契約残高

- ・ 契約残高も、契約高の回復とともに伸長し、損益分岐ラインに近づく。



Ⅱ-2. 2027年3月期 連結業績予想

区分	26年3月期	27年3月期	
	通期実績	予想	前期比
契約高	12,312	13,500	110%
契約棟数	463棟	490棟	106%
契約残高	11,385	-	-

売上高	10,547	13,600	129%
売上総利益	2,994	3,830	128%
(利益率)	28.4%	28.2%	▲0.2pt
販管費	3,589	3,820	106%
営業利益	▲594	10	+604
(利益率)	▲5.6%	0.0%	+5.6pt
経常利益	▲515	10	+525
親会社株主に 帰属する純利益	▲816	510	+1326

(単位：百万円)

■契約

前期下期契約高は前年同期比102%と挽回。直営2拠点（木更津、仙台）が今期からフル稼働すること、契約単価の改善、旗艦店としての多摩展示場移転リニューアルオープンなども折り込んで契約高は+10%の伸長。

■売上・利益

確認申請の審査長期化が依然解消しない前提だが、契約残高の増加（前期初比125%、+22.7億）による売上高・売上総利益の増加を見込む。

一方、現時点で想定しうる中東情勢の影響（原材料費の高騰、設備材等の納期延長等）を折り込み、さらに若干の先行投資費用（研究開発費・人件費等）も吸収して通期営業利益を捻出。

また、展示場移転に伴う補償金受領により、約5億円の特別利益を計上予定。(26.1.5公表済)

Ⅲ. 新中期経営計画（最終年度2030年3月期）

1. 背景
2. 方針・スローガン
3. 数値目標
4. 施策
5. ビジョン

Ⅲ-1. 新中期経営計画 ～背景～

< 前回中期経営計画策定時（2020年5月）からの振り返り >

- ・ 新型コロナ発生やウッドショック等により、新規来場者数が大幅に減少し、材料費高騰により粗利益率も悪化

☞ BESS新築戸建事業の拠点数、営業人数、契約棟数がそれぞれ大きく減少

- ・ さらに、この間、BESS事業の収益構造が大きく変化

かつて6割程度を占めた「販社部門売上」が比率、金額ともに大きく減少一方で、「直営部門売上」の比率は直近75%に上昇

こうした環境変化・構造変化に対する対応の遅れが収益力低下を招いている

課題は、将来人口の減少、住宅市場の縮小を見据えて、「既存事業の立て直し」と「新規事業の育成」を進めること

Ⅲ-2. 新中期経営計画 ～方針・スローガン～

<方針>

収益体質強化によりレジリエンスを高める

<スローガン>

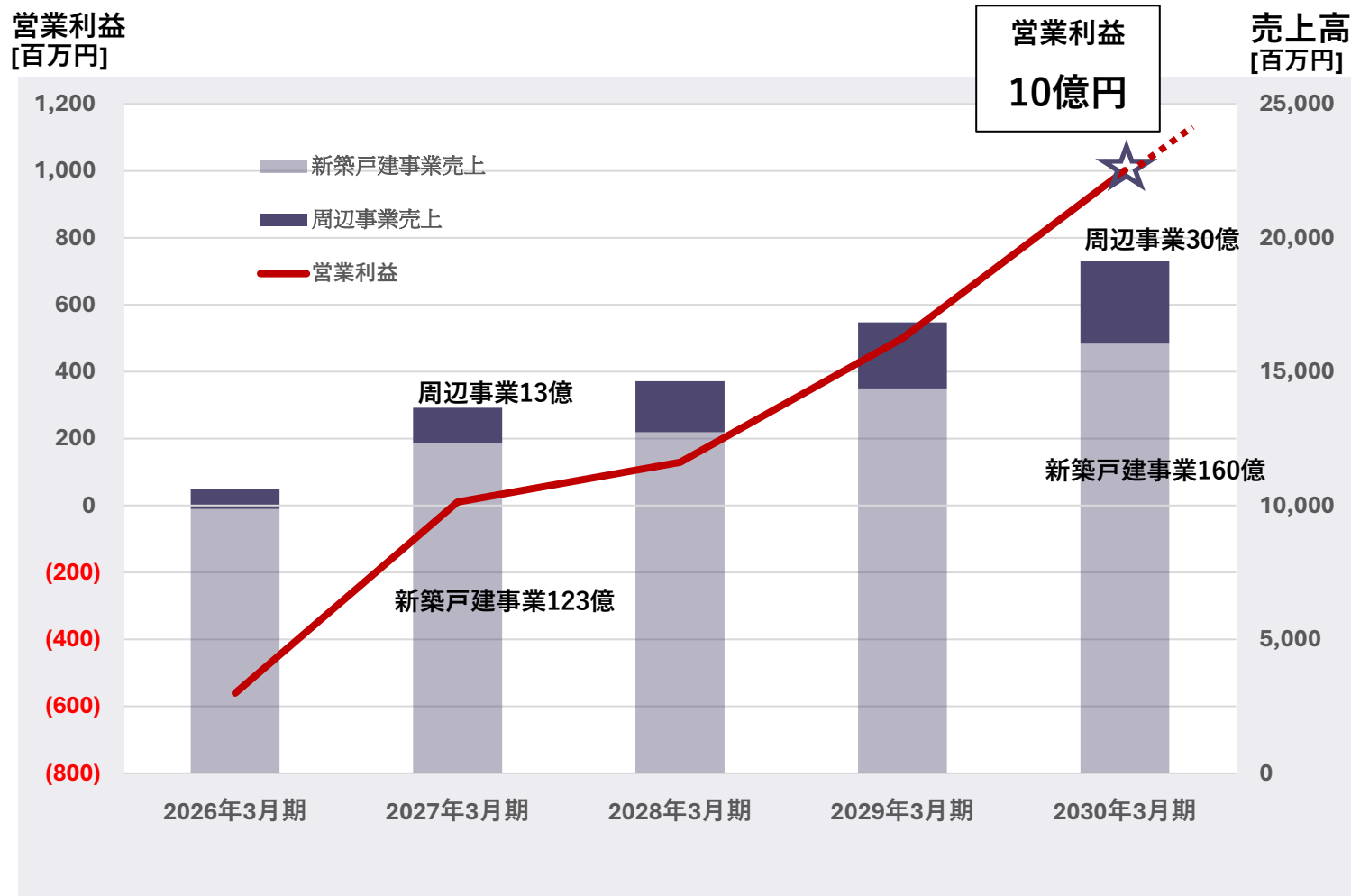
Make Market 2030

<重要施策>

- ① 高価格帯・都市部の市場開拓
- ② 新規拠点開拓
- ③ 周辺事業の市場創造

Ⅲ-3. 新中期経営計画 ～数値目標～

目標：営業利益10億円（当社過去最高2014年3月期8.9億円）

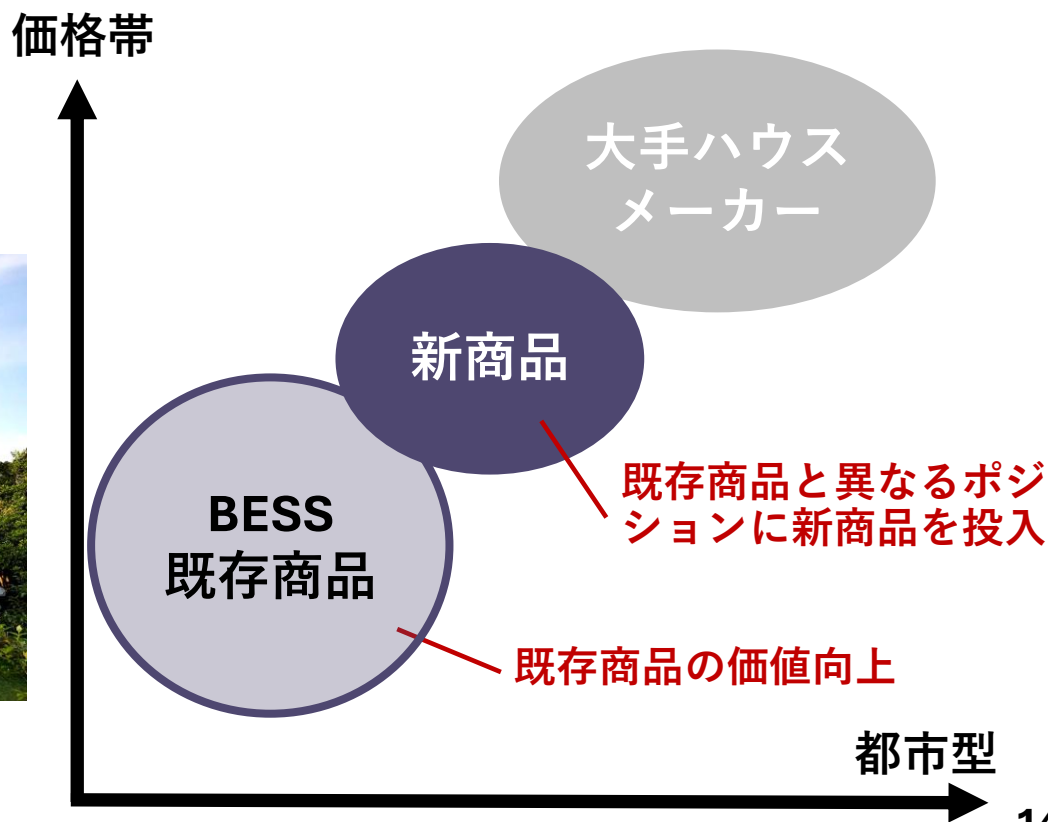


Ⅲ-4. 新中期経営計画 ～施策①～

① 高価格帯の市場開拓 ⇒ 単価UP・収益改善

独自の暮らし提案を強みとするBESSで、大都市圏の直営拠点を中心に、既存商品とは異なるエリア、価格帯での新たなマーケットを開拓。

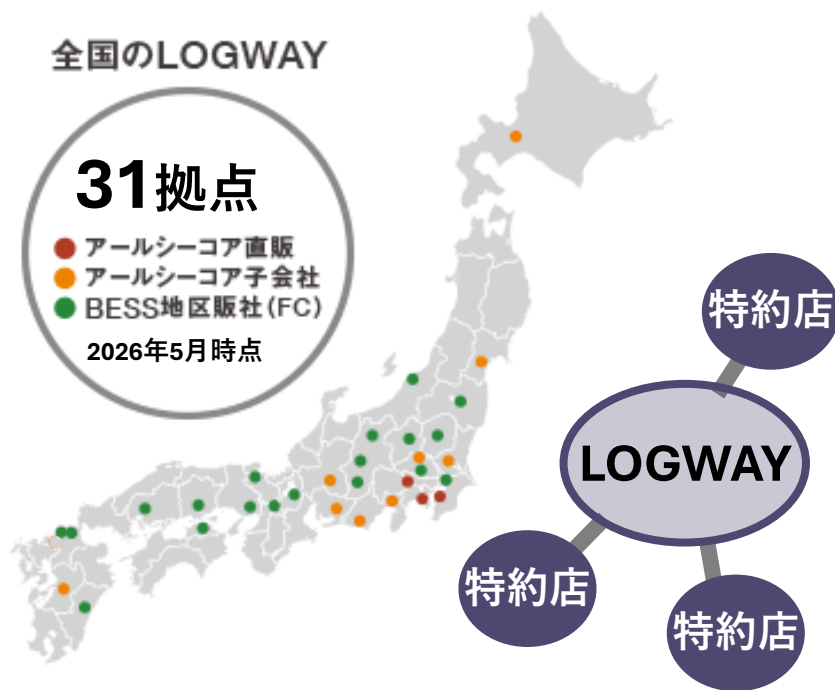
既存事業における収益性の改善とともに、既存商品を含むブランド価値向上や新規顧客獲得などの波及効果を狙う。



Ⅲ-4. 新中期経営計画 ～施策②～

② 新規拠点開拓 ⇒ FC事業収益の強化

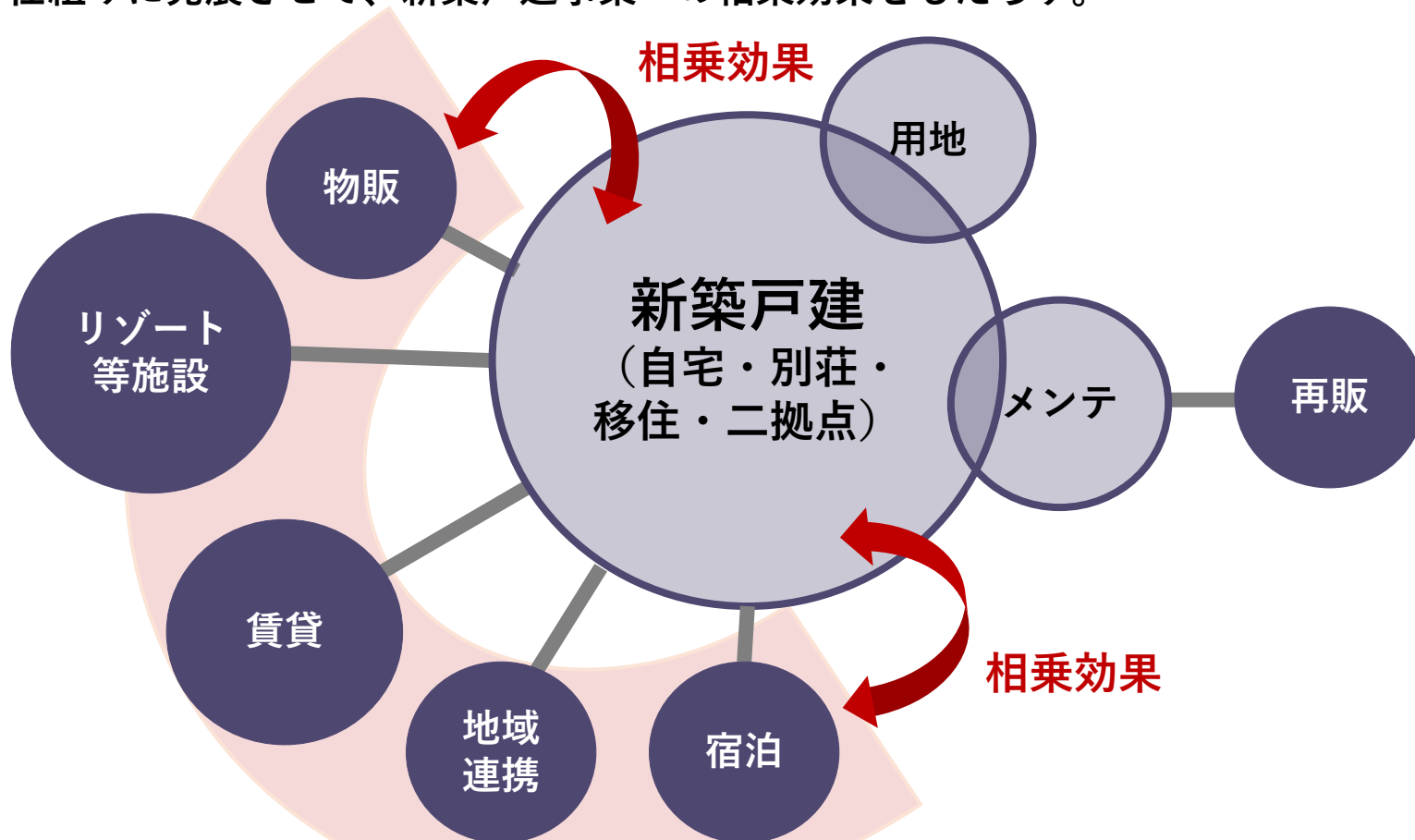
BESSは単独展示場（LOGWAY）での世界観表現と暮らし体感が強み。全国に展開する既存拠点を活かして、そこに紐づく衛星拠点のような特約店制度の仕組みを導入することで、空白エリアでの新規市場開拓とFC事業収益改善を図り、既存事業の強化に繋げる。また、営業・施工ネットワークを拡大することで、移住・リゾート等の需要の受け皿も広げる。



Ⅲ-4. 新中期経営計画 ～施策③～

③ 周辺事業の市場創造 ⇒ 事業収益＋相乗効果

各事業収益の獲得に加え、BESSへのタッチポイントを増やすことによる新たなBESSファンづくりの仕組みに発展させて、新築戸建事業への相乗効果をもたらす。



Ⅲ-4. 新中期経営計画 ～施策③～

「BESS ARCHITECTS」 起ち上げ (特建事業の呼称をリニューアル)



BESS 長屋モデル

坪単価: 90万円～ 工期: 6ヶ月～

集合住宅 宿泊施設 社員寮



BESS 一棟貸しモデル

坪単価: 90万円～ 工期: 5ヶ月～

宿泊施設 保養所



BESS 日本家屋モデル

坪単価: 90万円～ 工期: 6ヶ月～

宿泊施設 飲食・物販店



BESS 小屋モデル

価格: 500万円～* 工期: 2ヶ月～

宿泊施設 受付 飲食店 *施工費込み

企画・規格モデルの強み/パッケージ商品でわかりやすさ訴求



最短1年・1億円から
リゾート施設開発の
パッケージ商品を発売



長屋モデルによる賃貸集合
住宅の規格型商品を発売。
外構等も企画型へ

Ⅲ-4. 新中期経営計画 ～施策③～

■ LVプロジェクト (BtoG) を収益化へ

(LV ... Local Vitalization)



公園施設有効活用



分譲地企画提携



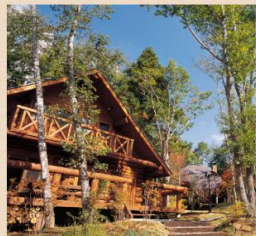
地域産材活用

地方行政と連携して、社会課題解決のソリューションを提供

- 人口増加促進
 - 地域活性化 など
- 👉 多摩新旗艦店にて自治体PRイベントの企画検討も

■ 宿泊体験・インテリア物販等を通じたBESSファンづくり

泊まれるBESS



タイムシェア別荘「フェザント山中湖」

使う分だけ購入できるタイムシェア別荘のほか、ビジター宿泊も。



BESSの家 宿泊施設

一棟貸し別荘や展示場宿泊をはじめ、BESSの家で宿泊可能な施設をご紹介します。

「泊まれるBESS」としてBESS施工の宿泊施設でのBESS宿泊体験による顧客接点を拡大



「BESSガジェット」を通じたBESSの世界観の体感による住宅未検討層も含めた顧客のファン化促進

旭化成ホームズ(株) 業務提携による事業強化

株式会社
アールシーコア
R. C. CORE CO., LTD.



AsahiKASEI

旭化成ホームズ

HEBEL HAUS

- 旭化成ホームズの持つ事業ノウハウ、情報ネットワーク等の協力により、BESS事業の再成長をスピードアップ
- 共同研究、共同開発による新たな市場価値の創出
- 上記を実現する人的交流 ほか

旭化成ホームズ(株) 業務提携による事業強化

賃貸住宅で旭化成不動産レジデンス
と協働プロジェクトを開始

HEBEL HAUS の賃貸住宅
ヘーベルメゾン



旭化成ホームズで豊富なノウハウを有する賃貸集合住宅の事業連携について協議を進めるなかで、旭化成ホームズ「ヘーベルメゾン」のコミュニティ賃貸において、入居者の多様なライフスタイルに寄り添う賃貸管理を長年手掛けてきた旭化成不動産レジデンス株式会社と協働プロジェクトを開始。両社の強みを活かした新たな付加価値賃貸住宅の提供を目指す。

**新たな市場創造に挑戦し、
既存事業の収益性向上と、
新規事業育成による相乗効果で、
BESSブランドの真価を発揮する**

Ⅲ. 新中期経営計画

ブランドミッション

人間へ
BESS

人間、もっとおもしろく。

人間、もっと自然に。

人間、もっと人間へ。

ありがとうございました。

株式会社アールシーコア

[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了解ください。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。