# 株式会社アールシーコア
# 2027年3月期 第2四半期
# 決算説明

2026年11月12日

証券コード
7837

# 目次


Ⅰ．2027年3月期 第2四半期決算概要

１．上期総括

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．下期に向けて

２．連結業績予想

Ⅲ．今期の取り組み（新中期経営計画の進捗）

１．今期の位置づけ

２．重要施策の進捗

３．資本業務提携・新旗艦店

# Ⅰ. 2027年3月期 第2四半期決算概要

1 上期総括

2 連結損益状況

3 連結財務状況

# Ⅰ-1．2027年3月期 第2四半期　～上期総括～

| 契約高 | 売上高 | 契約残高 | 第2四半期 営業利益 |
|---|---|---|---|
| 108% | 112% | 121% | 黒字転換 |
| 前年同期比 | 前年同期比 | 前年同期末比 | 74百万円（1Q ▲209百万円） |

## ▶上期は赤字も、計画より赤字幅が縮小

- 前期の課題「第1四半期の契約高不足」は解消し、契約は堅調に推移
- 上期の、確認申請の審査長期化による納期影響、中東情勢影響等による原価上昇は想定内
- 直営子会社・BtoB事業の利益率改善、販管費の抑制などにより期初見通しから改善
- 第1四半期赤字から、第2四半期営業黒字に転換

## ▶契約高は伸長、契約残高も積み上げ

- 新築戸建、BtoB事業ともに伸長
  （前年同期比108%）
- 上期末契約残高は前期末から約4億円増加
  （前年同期末比121%）

## ▶中計初年度、重要施策は着実に進捗

- 新商品「まるTECH」直販先行発売（11月）
- 新旗艦店オープン（12月）

## ▶当面の運転資金は保持

- 現預金残高は固定費の7.4ヶ月分相当
- 流動比率139%

# I-2. 2027年3月期 第2四半期　～連結損益～

| 区分 | 26年3月期 | | | 27年3月期 | | | 前期比 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 上期 | 下期 | 通期計 | 1Q | 2Q | 上期計 | |
| 契約高 | 5,722 | 6,590 | 12,312 | 3,208 | 2,968 | 6,177 | 108% |
| 契約棟数（棟） | 217棟 | 246棟 | 463棟 | 114棟 | 113棟 | 227棟 | 105% |
| 契約残高 | 9,742 | 11,385 | 11,385 | 12,014 | 11,808 | 11,808 | 121% |
| 売上高 | 5,361 | 5,185 | 10,547 | 2,700 | 3,298 | 5,999 | 112% |
| 売上総利益 | 1,595 | 1,399 | 2,994 | 723 | 978 | 1,701 | 107% |
| （利益率） | 29.8% | 27.0% | 28.4% | 26.8% | 29.7% | 28.4% | ▲1.4pt |
| 販管費 | 1,777 | 1,811 | 3,589 | 933 | 903 | 1,836 | 103% |
| 営業利益 | ▲182 | ▲411 | ▲594 | ▲209 | 74 | ▲134 | +47 |
| 経常利益 | ▲127 | ▲388 | ▲515 | ▲190 | 88 | ▲102 | +25 |
| 親会社株主に帰属する純利益 | ▲130 | ▲686 | ▲816 | ▲184 | 85 | ▲99 | +31 |

（単位：百万円）

## ■契約高

前期に大きく出遅れた第1四半期から堅調に推移し、新築戸建・BtoB事業ともに伸長して前年同期比108%。
上期末契約残高も前期末から約4億円増加して前年同期末比121%。

## ■売上高

期初契約残高の増加（前期初比125%）を受けて、前年同期比112%と伸長。

## ■利益

中東情勢等による原価上昇や建築確認申請長期化による納期影響を抑えながら、直営子会社・BtoB事業の物件利益率を改善し、売上総利益はほぼ計画通りの着地（前年同期比107%）。

直営拠点化（仙台・川口）に伴う先行投資等で販管費は微増も計画比では抑制し、第2四半期は黒字へ転換するなど、期初見通しより赤字幅を縮小して着地。

# I-3. 2027年3月期 第2四半期　～連結財務～

| 区分 | | 25/3末 | 26/3末 | 26/9末 | 増減額 |
|---|---|---|---|---|---|
| 資産 | 現金/預金 | 3,107 | 2,569 | 2,261 | ▲308 |
| | 売掛金等※1 | 794 | 776 | 1,026 | +249 |
| | その他流動資産 | 1,046 | 987 | 1,015 | +28 |
| | 土地 | 798 | 781 | 781 | - |
| | 建物及び構築物等※2 | 173 | 53 | 320 | +266 |
| | その他固定資産 | 563 | 462 | 431 | ▲30 |
| | 資産合計 | 6,485 | 5,630 | 5,836 | +205 |
| 負債 | 有利子負債 | 818 | 684 | 628 | ▲56 |
| | その他 | 3,269 | 3,354 | 3,685 | +330 |
| | 負債合計 | 4,088 | 4,039 | 4,313 | +274 |
| 純資産 | | 2,396 | 1,591 | 1,523 | ▲68 |
| | 自己資本比率 | 37.0% | 28.3% | 26.1% | ▲2.2pt |
| 負債・純資産合計 | | 6,485 | 5,630 | 5,836 | +205 |

※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 | 25/3期2Q | 26/3期2Q | 27/3期2Q |
|---|---|---|---|
| 営業CF | ▲1,019 | ▲144 | ▲46 |
| 投資CF | ▲40 | ▲97 | ▲204 |
| 財務CF | ▲58 | ▲70 | ▲53 |
| 現金等の増減 | ▲1,120 | ▲312 | ▲308 |
| 現金等残高 | 2,966 | 2,794 | 2,261 |

（単位：百万円）

## ■財務の状況

CFは、営業損失の計上、展示場建設およびシステム開発投資、借入金返済などにより約3億円のマイナス。

現預金残高は固定費の7ヶ月分相当、流動比率も139%と当面の運転資金は保持。

# Ⅱ. 2027年3月期 業績予想

1 下期に向けて

2 連結業績予想

# Ⅱ-1．下期に向けて

**事業環境**

・中東情勢等による原価上昇が続き、確認申請の審査長期化も依然解消せず
・住宅市場は着工減少が続き、住宅価格・住宅ローン金利も上昇

## 「業績回復」と「将来成長」の二刀流で、通期黒字化へ

### ▶業績回復　～通期黒字化に向けて～

・売上の原資となる契約残高の積み上げ
（受注棟数の確保）
・邸別損益管理・工程管理の徹底、業務効率化
（作図システム導入等）
・施工原価管理の強化
（リスクの早期発見・早期対策）
・販管費抑制
（原価高騰による粗利益率低下への対応）

### ▶将来成長　～中計の重要施策を推進～

・新商品投入
・新旗艦店OPEN
・特約店開拓
・新事業領域（BtoB、賃貸、LV）の育成

# 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 | 期初予想 | 今回予想 | 期初差 | 前期比 |
| 契約高 | 12,312 | 13,500 | 13,500 | - | 110% |
| 契約棟数 | 463棟 | 490棟 | 490棟 | - | 106% |
| 契約残高 | 11,385 | - | - | - | - |
| 売上高 | 10,547 | 13,600 | 13,600 | - | 129% |
| 売上総利益 | 2,994 | 3,830 | 3,700 | ▲130 | 124% |
| (利益率) | 28.4% | 28.2% | 27.2% | ▲1.0pt | ▲1.2pt |
| 販管費 | 3,589 | 3,820 | 3,690 | ▲130 | 103% |
| 営業利益 | ▲594 | 10 | 10 | - | +604 |
| (利益率) | ▲5.6% | 0.0% | 0.0% | - | +5.6pt |
| 経常利益 | ▲515 | 10 | 10 | - | +525 |
| 親会社株主に帰属する純利益 | ▲816 | 510 | 510 | - | +1,326 |

(単位：百万円)

## ■契約

上期契約高は前年同期比108%と堅調に推移。直営拠点の増加（仙台・川口）、契約単価の改善、新旗艦店としての多摩展示場移転リニューアルオープン効果（12月）などを織り込み、契約高は前期比110%を見込む。

## ■売上・利益

期初契約残高の増加（前年同期末比121%）を背景に、売上高は前期比129%の伸長見込み。

中東情勢の影響等による物価上昇が続くため、今後の施工物件の原価上昇（売上総利益影響▲130百万円）を想定し、工程管理の強化および販管費抑制（▲130百万円）で利益を維持し、通期黒字化へ。

また、展示場移転の補償費等を受領するため、約5億円の特別利益を計上予定。

# Ⅲ. 今期の取り組み（新中期経営計画の進捗）

1 今期の位置づけ

2 重要施策の進捗

3 資本業務提携・新旗艦店

# Ⅲ-1．今期の位置づけ

**中期経営計画 初年度**

## 新中期経営計画「Make Market 2030」の初年度

2026年5月発表／最終年度2030年3月期／目標：営業利益10億円

**まず通期黒字化で足元を固め、将来成長の種をまく**

### ▶3つの重要施策は着実に進捗

| 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 |
|---|---|---|
| ⇒ 直営事業の単価UP・収益改善 | ⇒ FC事業収益の強化 | ⇒ 新規事業領域の成長 |
| ・新商品「まるTECH」発売<br>・定番商品の性能強化 | ・特約店開拓の商談推進<br>・平屋商品の開発 | ・BtoB事業の伸長<br>・賃貸住宅の契約進捗<br>・LV事業の具体化 |

**資本業務提携、新旗艦店で取り組みを加速**

# Ⅲ-2. 重要施策①　新商品

## 「Make Market」を体現する新商品の第一弾

施策①　単価UP・収益改善





新商品　まるTECH（テック）　**2026年11月 直販先行発売**

・従来に比べて、**都市部向け＆中～高価格帯**の商品
・大都市圏の直営拠点を中心に新たなマーケットを開拓し、単価アップ・収益改善を牽引

# Ⅲ-2. 重要施策①　定番商品

## 性能強化の取り組みで、単価UP・収益改善

施策①　単価UP・収益改善





開放的な空間を維持しながら省エネ性能を向上




・**ログZEH仕様標準化**※など性能強化の取り組みにより、単価UP・収益改善を図る
・あわせて商品開発のこだわりを含めた価値訴求を強化

※ 一部商品・地域を除く

# Ⅲ-2. 重要施策② FC事業

## 特約店開拓と商品開発・協業で、FC事業を強化

施策② FC事業の強化










**【特約店開拓】**単独展示場（LOGWAY）に紐づく特約店開拓に向けて商談推進中

**【商品・協業】**地方を中心に需要の多い**平屋商品の開発**（下期発売予定）、賃貸住宅やBtoB事業などの協業検討を通じて、FC事業の強化を図る

# Ⅲ-2. 重要施策③　BtoB事業

**BESS ARCHITECTS** へ呼称変更（2026年3月）

施策③　新事業領域の成長





リゾート宿泊施設（北海道）





リゾート飲食施設（群馬県）※イメージ

・リゾート案件を中心に実績が伸長
・既存商品を活かした宿泊施設から、オリジナルデザインの飲食施設まで、案件の幅を広げている

# Ⅲ-2. 重要施策③　賃貸住宅

## 今後の成長分野として、賃貸住宅を育成強化

施策③　新事業領域の成長



テラスハウス型賃貸住宅のイメージ


戸建型賃貸住宅のイメージ

・テラスハウス型、戸建型ともに、賃貸住宅の**契約実績が進捗**
・賃貸管理の専門性と実績を有する**旭化成不動産レジデンスとの共同プロジェクト**も進行中
・BESSの賃貸住宅は、今後の成長分野として育成強化していく

# Ⅲ-2. 重要施策③　LV事業

## 自治体と連携し、BESSとの新たな接点を創出

施策③　新事業領域の成長








オリジナル家具の開発（日田材活用）



公園の森林整備活動（神戸市）

【連携】地方自治体との提携を具体的に推進し、BESSの暮らしにつながるモノ・コトで新たな接点を創出
【モノ】地域材を使用したオリジナル家具を開発し、ECサイト「BESS LIFE STORE」で販売
（現在はユーザー限定、今後の販路拡大を検討中）
【コト】公園の森林保全活動には、BESSユーザーや検討中顧客も参加

# 旭化成ホームズ㈱ 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.
BESS

×

AsahiKASEI
旭化成ホームズ
HEBEL HAUS
ALL for LONGLIFE

- 旭化成ホームズ社の顧客ネットワークを活用した訴求
- BtoB案件、賃貸住宅を中心とした企画・営業の強化
- グループ会社（賃貸管理等）との提携・協業の推進
- 人的交流を推進（BtoB・賃貸事業を中心に）

# Ⅲ-3. 新旗艦店

旗艦店 **BESS Q TOKYO** **2026年12月オープン**



全体イメージ



センターハウスイメージ



カントリーログ（店舗）イメージ

多摩展示場を新たな旗艦店として移転リニューアル（東京都昭島市）。
BESSの暮らし体感の先端拠点として東京マーケットの中心に。
テーマは人間にしかできない**「遊び」**。「Q」は**暮らしへの問い（Question）**と**探究（Quest）**の意。
地域・大学・クリエイターなどとの協業を通じて、新たな接点づくりを推進。

# 新中期経営計画　概要

＜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**

＜目標＞

**営業利益10億円**

（最終年度2030年3月期）

＜ビジョン＞

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

ブランド　存在意義

# 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。