

株式会社アールシーコア

2022年3月期 決算説明会



2022年5月27日



証券コード7837

I. 2022年3月期 連結決算概要

- 1) 当期業績のポイント …P1
- 2) 連結損益の状況 …P2
- 3) 連結財務の状況 …P3

II. 次期連結業績予想

- 1) 2023年3月期連結業績予想 …P4

III. 営業状況と経営施策

- 1) 集客・受注状況(3ヶ年推移) …P5
- 2) 収益状況(当期実績) …P6
- 3) 2023年3月期の施策
 - ① 来場動機の創出で客層拡大 …P7
 - ② LOGWAY戦略の練磨 …P8
 - ③ 収益コントロール強化 …P9
 - ④ ログNo.1、自然派個性住宅の強みを最大発揮 …P10

IV. BESSは“感性マーケティング” …P11-13

[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

2022年3月期 連結決算概要

1) 当期業績のポイント

■新型コロナウイルス感染拡大の影響

- 集客、受注面) コロナ禍における行動制限等によって、体感型展示場LOGWAYの強みを最大限に活かせず、新規来場数は前年同期比93%に留まったものの、営業効率の改善効果等により、契約高は前期比で111%と伸長。
- 売上、利益面) 単価アップ及び回転率向上等により、売上高は前期比103%と伸長も、自然材を多用する当社商品特性上、ウッドショック(木材価格高騰)による部材キット収益へのマイナス影響が大きく、損失を計上。

■当期の取組

① コロナ禍における積極営業策

- オンラインセミナー「クラシガエ」イベントの全国開催。
- 当社独自のファンづくりの仕組みであるLOGWAY戦略による営業効率の向上。
- 走るログ小屋「IMAGO」の発売、宅地開発「FuMoTo」事業等の新規事業の開発推進。

② ウッドショック対策

- 販売政策 ⇒ 販売価格改定及び対販社(FC)取引条件の改定を実施。
- 調達政策 ⇒ 複数購買化、仕入条件改定等による原価管理・購買力の強化。
- 固定費削減 ⇒ 社員賞与、役員報酬の減額など。

2) 連結損益の状況

営業効率向上により受注・売上は回復傾向ながら、原価高騰が響く

(単位:百万円)

区分	21年3月期			22年3月期			前年 同期比
	上期	下期	通期計	上期	下期	通期計	
契約棟数(棟)	375	351	726	452	324	776	107%
契約高	7,443	6,170	13,613	8,454	6,622	15,076	111%
契約残高	14,256	12,649	-	13,280	12,139	-	96%
売上高	7,623	8,167	15,790	8,223	8,118	16,341	103%
売上総利益 利益率	2,011 26.4%	2,392 29.3%	4,403 27.9%	2,254 27.4%	1,762 21.7%	4,016 24.6%	91%
販管費 売上高比	2,390 31.4%	2,266 27.7%	4,656 29.5%	2,319 28.2%	2,033 25.0%	4,352 26.6%	93%
営業利益 利益率	▲379 ▲5.0%	127 1.6%	▲252 ▲1.6%	▲64 ▲0.8%	▲272 ▲3.4%	▲336 ▲2.1%	(▲83)
経常利益	▲392	35	▲357	▲81	▲281	▲362	(▲5)
親会社株主に帰属 する純利益	▲331	▲167	▲534	▲21	▲415	▲436	(+98)
1株当たり 配当金額	10円	10円	20円	15円	0円	15円	(▲5円)
ROE			▲16.7%			▲17.3%	(▲0.6pt)
DOE			2.6%			2.5%	(▲0.1pt)

■契約(受注)

・コロナ影響による集客減の中、先行指標となる契約は回復傾向。回転率向上により契約残高は減。

■売上・利益

・商品売価アップ、付帯工事等の獲得増により売上単価増。
・ウッドショックによる原価高騰が第2四半期より表れ、粗利率が大幅低下。

■利益配当

・損失計上に伴い、期末配当は無配。

3) 連結財務の状況

① BSの状況

区分		(単位:百万円)			
区分		20/3末	21/3末	22/3末	増減額
資産	現金/預金	3,522	5,174	3,129	(▲2,045)
	売掛金等※1	2,371	1,142	1,499	(+357)
	その他流動資産	1,136	1,153	1,597	(+443)
	土地	3,167	3,210	3,210	(-)
	建物及び構築物等※2	1,129	1,338	1,442	(+103)
	その他固定資産	1,284	1,177	1,142	(▲35)
	総資産合計	12,611	13,198	12,021	(▲1,176)
負債	有利子負債	4,107	6,126	5,159	(▲967)
	その他	4,960	4,215	4,699	(+484)
	負債合計	9,067	10,341	9,828	(▲512)
純資産	3,543	2,856	2,192	(▲663)	
自己資本比率	28.1%	21.6%	18.2%		
負債・純資産合計	12,611	13,198	12,021	(▲1,176)	

※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

区分		(単位:百万円)	
区分		21/3期	22/3期
営業CF	421	▲568	
投資CF	▲577	▲361	
財務CF	1,803	▲1,111	
現金等の増減	1,652	▲2,045	
現金等残高	5,174	3,129	

■資産・負債の状況

- 「仕掛販売用不動産」「売掛金等」の増加の一方で、前期に調達したコロナ対策資金の返済及び長期借入への借換等により、現預金、有利子負債が減少。

■財務CFの状況

- 借入金返済等により、財務CFが大幅減となり、現金等残高は減少

II

次期連結業績予想

1) 2023年3月期連結業績予想

集客減、ウッドショックに対する具体施策のほか、新商品・新規事業も本格稼働。
中期経営計画は未達の見込みも生活様式・価値観の変容を追い風に業績回復を必達。

(単位:百万円)

区分	2022年 3月期	2023年 3月期	
	実績	予想	前期比%
契約棟数(棟)	776	940	121%
契約高	15,076	19,500	129%
契約残高	12,139	—	—
売上高	16,341	18,700	114%
売上総利益	4,016	4,790	119%
販売管理費	4,352	4,530	104%
営業利益 (利益率)	▲336 (▲2.1%)	260 (1.4%)	+596 (+3.5pt)
経常利益	▲362	180	+542
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲436	110	+546
1株当たり配当金額	15円	未定	—
ROE	▲17.3%	—	—
DOE	2.5%	—	—

■契約面

- LOGWAY戦略の効果最大発揮でコロナ前と同等レベルの受注確保へ
- 新規事業「走るIMAGO」「FuMoTo開発」、の本格展開のほか、ログ小屋の新商品や特建事業(BtoB)の強化により新たな収益源を創出

■売上面

- 着工平準化、納工期短縮等により、売上回転率のさらなる向上を目指す。

■利益面

- 販売価格、販社取引条件の改定に加え、原価管理、購買力強化により収益コントロール力を向上

■利益配当

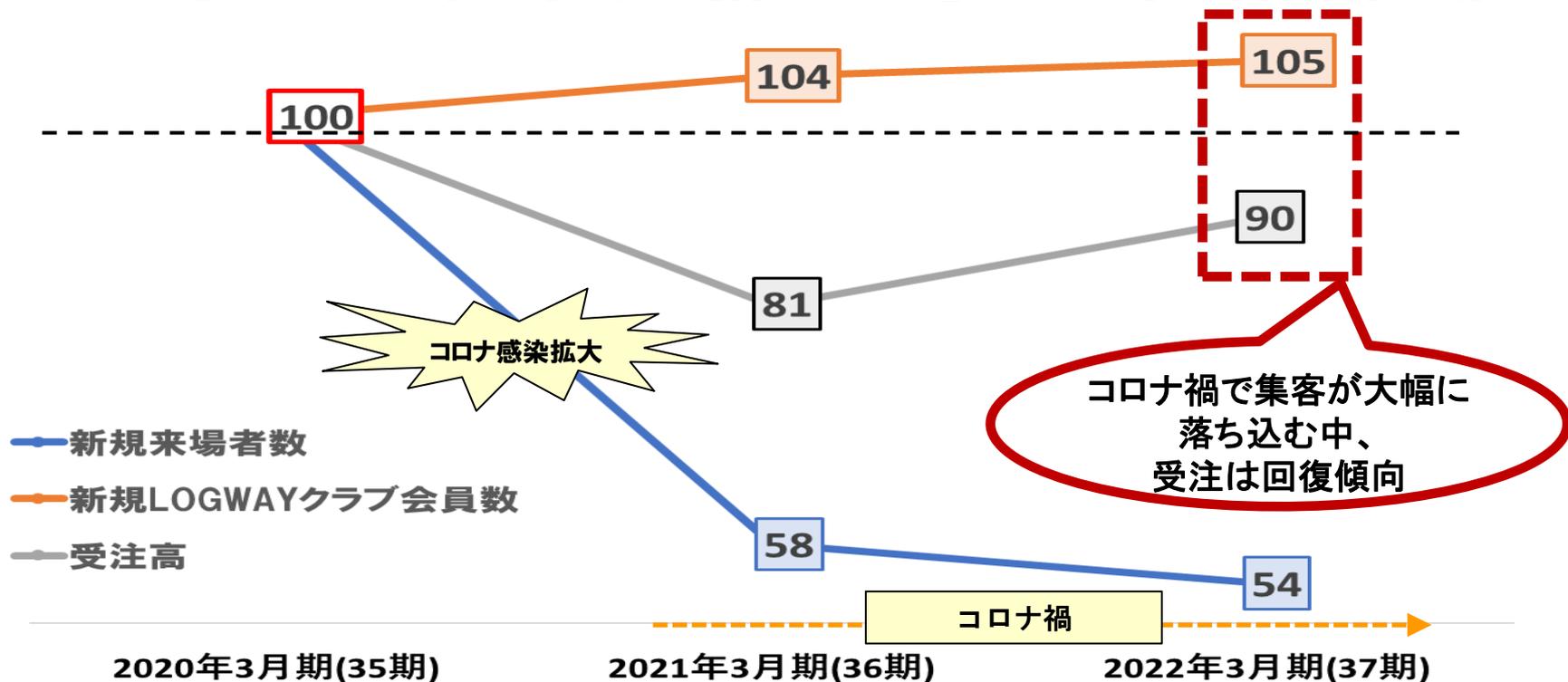
- ウクライナ情勢の影響など事業環境の先行きが不透明であることから、中間配当は無配とし、期末配当は未定

Ⅲ

営業状況と経営施策

1) 集客・受注状況(3ヶ年推移)

◆コロナ前の2020年3月期を「指数100」とした時の各指標の推移



効率性

4.0%

5.0%

5.8%

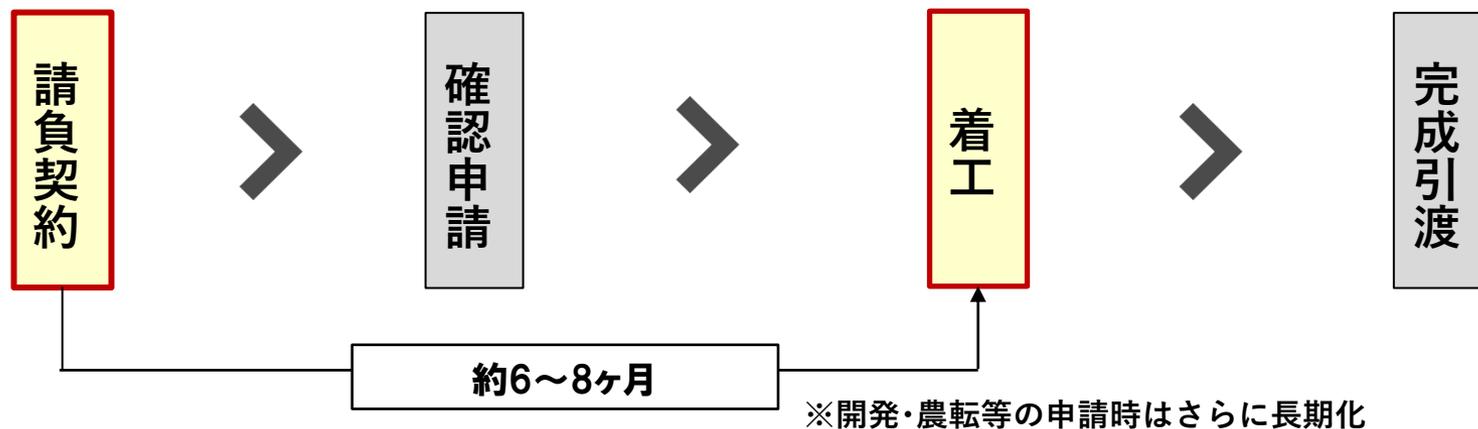
※効率性:受注棟数/新規来場者数



集客減の中、LOGWAY戦略の推進で営業効率は年々向上

2) 収益状況(当期実績)

- 自然材を多用するBESS商品の特性上、他住宅メーカーに比べてウッドショック(木材価格高騰)の影響大。
- 情報先出しの「価格表」の仕組みにより、コストの急上昇をタイムリーに吸収しきれず。加えて、自然環境豊かな建設地(市街化調整区域・農転申請等)が多いBESS物件は、契約から着工までのタイムラグ大。



3) 2023年3月期の施策①

① 来場動機の創出で客層拡大

<コロナ禍前 来場客>



コロナ禍
不要不急の行動
制限により喪失

<コロナ禍後 来場客>



- 「程々の家」
コンセプトプロモーション展開
- 「LOGWAYシェア活動」
ロコミ→BESS体感チケット配付



3) 2023年3月期の施策②

②LOGWAY戦略の練磨



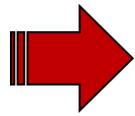
- LOGWAYを活用したBESS独自のファンづくりの仕組みをさらに進化させ、感性価値観の変化をユーザーの暮らしを紹介する「クラシガELIVEイベント」「LOGWAYコーチャーDAY」を開催し、集客・ファン化を強化推進。
- LOGWAYをBESSファンの文化活動、文化発信の拠点とし、地域貢献の場として活用。「BESSファンの公民館」化を推進し、認知度拡大。

3) 2023年3月期の施策③

③収益コントロール強化

◆契約2WAY方式「設計契約」を導入

着工6ヶ月の契約期限を超える場合は、予算計画書提示の上、「設計契約」を締結。



契約時見積(売価)と発注(着工)時コスト(原価)のタイムラグギャップを解消。売上回転率向上にも寄与。

【**請負契約**】 契約～着工 6ヶ月以内

工事請負契約

【**設計契約**】 契約～着工 6ヶ月以上

設計業務委託契約

◆原価管理の部署を新設し、原価コントロール強化

3) 2023年3月期の施策④

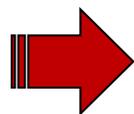
④ログNo.1、自然派個性住宅の強みを最大発揮

◆『暮らすログ小屋』

新しい暮らしの提案 **ログ平屋商品**を7月発売予定

◆特建事業

SDGsの世界的潮流や「木材」価値上昇による木材建築への関心の高まりをBtoB事業の商機とし、専任部署を新設の上で、商業建築、特殊建築物、宿泊施設（IMAGO含む）等の**特建事業**を強化。



自然材活用のノウハウを活かし、
将来の事業ポートフォリオ多様化に向けた取組み推進。

IV

BESSは“感性マーケティング”

BESSは 感性マーケティング

**体感型の単独展示場
LOGWAY**

コロナ禍で逆風

LOGWAYコーチャー 2,000組超
感性でつながる自然体の交流

Like attracts like

次なる感性マーケティングの推進力

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 経営企画

〒150-0045 東京都渋谷区神泉町22-2 神泉風来ビル

Email : rcc_ir@rccore.co.jp