

株式会社 **アールシーゴア**

2020年3月期決算／新中期経営計画 説明会



2020年6月5日



証券コード7837

I. 2020年3月期 連結決算概要

- | | |
|--------------|---------|
| 1) 当期業績のポイント | ．．． P 1 |
| 2) 連結損益の状況 | ．．． P 2 |
| 3) 連結財務の状況 | ．．． P 3 |

II. 次期連結業績予想

- | | |
|-------------------|---------|
| 1) 2021年3月期連結業績予想 | ．．． P 4 |
|-------------------|---------|

III. 新中期経営計画

- | | |
|----------------|------------|
| 1) 新中期経営計画 目標値 | ．．． P 5 |
| 2) 目標達成の方策 | ．．． P 6－10 |

IV. 新中期経営計画スローガン

「曲がり真直ぐ、BESSの道」

．．． P 11－12

[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。

I

2020年3月期 連結決算概要

1) 当期業績のポイント

■前期からの2つの課題は解決へ。

①ログ生産体制

調達難によるカナダ材の納品遅延は解決。国内のログ生産拠点の拡充済。

②前期承継6拠点の本稼働

2019年1月に子会社(BP社)が経営難(※BESS以外の事業に起因)の販社から引継。

上期は経費先行⇒下期から収益化。

(BP社営業利益 上期▲212百万、下期91百万)

■当期の取り組み

③LOGWAY戦略は順調に浸透、仲間づくり進展

LOGWAYコーチャー1,031組 LOGWAYクラブ会員606組(契約済会員除く)

④直販部門にて禁開発を推進

累計で36区画を開発、うち23区画が契約。ノウハウ構築が進捗。

⑤ブランドパートナー型FC制度構築推進

ブランド強化に向け、販社のBESS事業への取組みを強くリード。

※新規に2拠点をBP社が承継

⑥利益率の回復に着手

資材高騰・生産ロスの改善に向け、新たな生産体制の安定化、平準化、物流費の削減等を推進中。

2) 連結損益の状況

契約高、売上高は過去最高。利益面は回復途上ながら黒字転換。

(単位: 百万円)

区分	19年3月期			20年3月期			前年 同期比
	上	下	通期	上期	下期	通期	
契約棟数(棟)	454	629	1,083	441	551	992	92%
契約高	6,765	9,404	16,169	7,399	9,344	16,737	104%
契約残高	10,396	13,960	-	13,688	14,069	-	101%
売上高	5,879	6,517	12,397	8,152	9,462	17,614	142%
売上総利益 利益率	1,731 29.4%	1,836 28.2%	3,567 28.8%	2,032 24.9%	2,598 27.5%	4,631 26.3%	130%
販管費 売上高比	2,081 35.4%	2,121 32.5%	4,203 33.9%	2,325 28.5%	2,235 23.6%	4,560 25.9%	109%
営業利益 利益率	▲350 ▲6.0%	▲285 ▲4.4%	▲635 ▲5.1%	▲292 ▲3.6%	363 3.8%	70 0.4%	(+706)
経常利益	▲351	▲328	▲680	▲284	358	74	(+755)
親会社株主に帰属する純利益	▲216	▲324	▲541	▲312	335	23	(+564)
1株当たり 配当金額	25円	25円	50円	25円	25円	50円	±0円
ROE	▲12.9%			0.6%			+13.5pt
DOE	4.9%			5.7%			+0.8pt

【損益のポイント】

■契約高

- ・LOGWAY戦略を推進し、増税後でも堅調に推移。期末にコロナ影響受けたが契約高は過去最高。

■売上高

- ・販社の工程管理を強化。売上棟数・高ともに過去最高。

■売上総利益・営業利益

- ・売上総利益率が低下
→生産革新の初期負担や物流、資材の高騰によるコスト増対策は道半ば。
- ・前期からの諸問題を解決し、2Q以降は黒字基調で挽回。

3) 連結財務の状況

① BSの状況

(単位:百万円)

区分		18/3末	19/3末	20/3末	増減額
資産	現金/預金	3,292	3,089	3,522	433
	売掛金等※	1,572	1,691	2,371	680
	その他流動資産	763	1,466	1,136	▲330
	土地	3,167	3,167	3,167	±0
	建物及び構築物	986	1,125	1,129	3
	その他固定資産	1,091	1,293	1,284	▲9
	総資産合計	10,873	11,833	12,611	778
負債	有利子負債	2,774	3,785	4,107	322
	その他	3,492	4,253	4,960	706
	負債合計	6,267	8,039	9,067	1,028
純資産		4,606	3,794	3,543	▲250
自己資本比率		42.4%	32.1%	28.1%	
負債・純資産合計		10,873	11,833	12,611	778

※売掛金等: 売掛金+完成工事未収入金

② CFの推移

(単位:百万円)

区分	19/3期	20/3期
営業CF	▲690	508
投資CF	▲254	▲187
財務CF	744	96
現金等の増減	▲203	433
現金等残高	3,089	3,522

■資産の状況

- ・売上増に伴い売掛金増加。

■負債の状況

- ・契約増に伴い仕入債務増加。

■CFの状況

- ・営業CF…利益改善により良化。
- ・投資CF…引継拠点資産の取得。

Ⅱ

次期連結業績予想

1) 2021年3月期連結業績予想

- ・業績予想及び配当予想は、新型コロナウイルス感染症の影響により、適正かつ合理的に算出することが困難な状況のため未定といたします。
- ・今後、見通しが明らかになり次第速やかに開示いたします。

【参考】 現在の取組み概況（2020年4月～5月）

<営業>

- ・全国のLOGWAY（展示場）では、予約制で見学や商談を推進中。
- ・登録済見込み客（約7.5万組）にモデルハウスでの「貸切暮らし体験」をお勧めし、予約制で実施中（2ヵ月で約400組）。

<元請工事>

- ・概ね想定通りに進捗中も、一部資材の納品遅延や公的手続きの遅れの懸念あり。

Ⅲ

新中期経営計画

1)新中期経営計画 目標値

中期3カ年計画

期間は、2020年4月からの3カ年として計画をしましたが、新型コロナウイルス感染症の流行により世界的な経済への影響が懸念される状況です。そのため今後、期間の見直しを行う可能性があります。

■ 計数目標

目標値	連結売上高	連結営業利益率
	240億円	8%
2020年3月期	176億円	0.4%
比較	136%	+7.6ポイント

前中期では、

LOGWAY戦略により、「ハピネス拡散」が大きく前進

一方で、収益性は悪化し、課題を残す。

この中期で課題を解決し、ビジネスをより強固なものへ

2)目標達成の方策

新中期経営計画の4つの施策

- 1 「LOGWAY戦略」のベストサイクル追求
- 2 「^{ふもと}禁ぐらし」の本格化～地方を真の主役に
- 3 「ブランドパートナー型FC制度」の確立
- 4 長寿企業を目指す「収益構造改革」

2)①「LOGWAY戦略」のベストサイクル追求

■「BESSファンづくりサイクル」を更に深化



成功要因：コーチャー活動、クラブ会員数

	2019/3末	2020/3末
LOGWAYコーチャー	525組	1,031組
(未契約)LOGWAYクラブ会員	232組	606組

2)②「禁ぐらし」の本格化～地方を真の主役に

■前中期に直販部門で成功実績を積み上げ始めた「禁ぐらし」を更に本格化

ココロのぜいたく **禁ぐらし**

自然を身近に感じながら、おおらかに暮らす。
街からもそんなに遠くない場所で、家族みんな
で、のびのびと豊かに暮らしたい。

『禁ぐらし』とは、場所のことではなく、
新しい暮らし方のことです。



<具体的な取り組み>

- ・ 開発案件数の**拡大**(大規模施策も目論む)
- ・ **BESS**元来の**強み**が発揮できる企画推進
住替え、移住(U/I/Jターン対応)、再販
- ・ **全国展開の強み**を活かし、**販社での推進**

2)③「ブランドパートナー型FC制度」の確立

■ BESS事業の「価値観の統一」を更に推し進める

⇒本部・販社による

ファンづくりパートナー関係を形成

■ (株)BESSパートナーズによる

拠点再生(収益性改善、自立化)

⇒独立、のれん分けの道筋をつくる



42拠点

(今後オープン予定を除く、
2020年6月5日現在)

- アールシーコア直営
- アールシーコア子会社
- BESS地区販社(FC)
- 今後オープン(予定)

2)④長寿企業を目指す「収益構造改革」

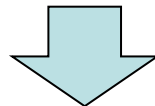
前中計で残した大きな課題：

ブランド力が収益性に結びつかず

(独自のデザイン力、企画・規格型商品の強みが活かされず)

＜課題解決に向けた具体的な取り組み＞

- ・ 受注平準化、着工/引渡平準化
- ・ ログ構法における施工・収益力改善
- ・ 生産、物流コスト削減
- ・ 本部及び販社一体となつての対応



■ **長寿企業への道筋をつくる収益構造を確立**

IV

**新中期経営計画スローガン
「曲がり真直ぐ、BESSの道」**

「曲がり真直ぐ、BESSの道」

『曲がり真直ぐ、BESSの道』

世の中の常識では曲がった道に見えても、
当社が向かう本質価値への真直ぐの道ならば
迷わず進む。それが、
暮らしから日本を豊かにする『BESSの道』

暮らしから、日本を豊かに。 地方の潜在魅力を顕在化

「地方こそ、豊かで魅力的だ」という認識。
その潜在魅力を、暮らしにスポットを当てながら、
広く顕在魅力として引き出し輝かせるのが、
BESSの役割。

ありがとうございました。

株式会社 **アールシーゴア**