



平成31年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

平成31年1月31日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社 アールシーコア
 コード番号 7837 URL <http://www.rccore.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 二木 浩三
 問合せ先責任者 (役職名) 経理部責任者 (氏名) 壽松木 康晴 TEL 03-5790-6500
 四半期報告書提出予定日 平成31年2月13日
 四半期決算補足説明資料作成の有無： 無
 四半期決算説明会開催の有無： 無

(百万円未満切捨て)

1. 平成31年3月期第3四半期の連結業績（平成30年4月1日～平成30年12月31日）

(1) 連結経営成績（累計） (%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
31年3月期第3四半期	8,587	△9.4	△780	—	△780	—	△536	—
30年3月期第3四半期	9,477	△0.9	84	△81.3	101	△77.9	96	△57.9

(注) 包括利益 31年3月期第3四半期 △608百万円 (—%) 30年3月期第3四半期 72百万円 (△80.0%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
31年3月期第3四半期	△127.50	—
30年3月期第3四半期	22.40	22.38

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
31年3月期第3四半期	10,939	3,785	34.6	898.69
30年3月期	10,873	4,606	42.4	1,095.44

(参考) 自己資本 31年3月期第3四半期 3,785百万円 30年3月期 4,606百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
30年3月期	—	24.00	—	24.00	48.00
31年3月期	—	25.00	—	—	—
31年3月期(予想)	—	—	—	25.00	50.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無： 無

3. 平成31年3月期の連結業績予想（平成30年4月1日～平成31年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	12,800	△5.0	△580	—	△600	—	△500	—	△118.80

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無： 有

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）： 無

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用： 無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	31年3月期3Q	4,508,700株	30年3月期	4,508,700株
② 期末自己株式数	31年3月期3Q	296,480株	30年3月期	303,541株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	31年3月期3Q	4,208,802株	30年3月期3Q	4,315,088株

（注）期末自己株式数には、株式給付信託口及び役員株式給付信託口が保有する当社株式（30年3月期3Q 296,338株）が含まれております。また、株式給付信託口及び役員株式給付信託口が保有する当社株式を、期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めております（30年3月期3Q 299,756株）。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見直し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などは様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる仮定及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、5ページ「連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期連結貸借対照表	6
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	8
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間	8
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	9
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	10
(セグメント情報等)	10
3. 補足情報	11
生産・受注及び販売の実績	11

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

当第3四半期連結累計期間におけるわが国経済は、企業業績や雇用及び所得環境の改善傾向のもと、緩やかな回復基調が続きました。一方で、通商問題の動向が世界経済に与える影響や、海外経済の不確実性には留意する必要がある状況です。

住宅市場においては、2018年4月～2018年11月の新設住宅着工数は前年同期比0.8%減（11月の季節調整済年率換算値95.7万戸）、新設戸建木造持家着工数は同0.8%増となり、当面横ばいで推移していくと考えられます。

このような状況のなか、当社は中期3ヵ年計画の2年目を迎え、「「業界最狂、ハピネス拡散」」のスローガンのもとBESSブランドの更なる成長に向けた施策を推進してまいりました。

当社は、BESS事業をスタートさせて以来、ユーザー視点に立脚した経営に取り組み、住宅業界の常識に挑戦してきました。このような業界の「異端」とも言える姿勢を更に進化させる意味で、“最狂”を掲げています。“最狂”には、当社が理想とする「「狂」狷の道」（注）を進んでいくことで、多くの熱“狂”的とも言えるほどのBESSファンとともに大きく成長していきたいという思いを込めています。

中期経営計画においては、BESSのブランドミッションである「ユーザー・ハピネス」の更なる拡散を目指し、最終年度の2020年3月期において連結売上高200億円、営業利益率8%、ROE18%の達成に向けて、邁進します。

(注)狂狷（きょうけん）：孔子の「論語」に由来し、狂者は進取の精神に富むいわば理想主義者、狷者は「できることでもやらないことがある」という強い信念の持ち主を意味し、当社では、理想を追い続け、意志を曲げないことを指しています。

一昨年に発生したカナダでの山火事・水害等の自然災害に端を発した原木供給の極端な減少や、米国や中国の旺盛な木材需要の影響により、BESSカントリーログハウスに必要なカナダでの大口径の良材確保が難航するなど、納期遅延等でお客様や関係者の皆様に多大なご迷惑をお掛けしましたこと、深くお詫び申し上げます。

また、該当のお客様にはカナダ材より国産材への切替のご案内に対して、ご協力をいただき誠にありがとうございました。お客様及び関係者にこれ以上ご負担をおかけしない様、全力を尽くします。

< 営業活動の状況 >

A) 「商品面」の取り組み

- ・開放的なオープンロフトとテラス、内外装の明るいカラーリングが魅力のG-LOG（なつ）「ライラ」をキャンペーンモデルとして、2018年1月から6月まで販売しました。
- ・カントリーログハウスのコンセプトを深化させ、既存の「クールテイスト」と「ウォームテイスト」を1つにしました。シリーズ名を「カントリーログ」と改め、「ディープカントリー」を新コンセプトに、本質・本物志向でこだわりが強い、カントリースタイルを表現しました。
- ・2017年に発売したジャパネスクハウス「程々の家」の特別モデル「倭様（やまとよう）・八風」は、そのデザインで、日本人の真の感性を見つめた究極のバランスとしての「いい加減」を表現しています。おおらかで無理することなく、自然にオープンマインドな暮らし方ができるように設計した特別モデルです。2018年9月にBESS多摩で新モデルとなる「倭様・十露（そろ）」をオープンしました。
- ・BESSの家の商品シリーズにおいて、シリーズ毎の違いを明確にし、より顧客に合った家を選んでいただくため、基軸となる4シリーズ（WONDER DEVICE、G-LOG、カントリーログ、倭様）にBESS DOMEを加えた、合計5つのシンプルなシリーズ構成にしました。また、検討される方に家と暮らしのイメージを広げ、より商品に愛着を持っていただけるよう、シリーズ毎に商品を擬人化し、愛称（ニックネーム）をつけました。
- ・人気の高かったG-LOG（なつ）「ライラ」に“ふじねず”や“くるみ”などの新色を加えて装い新たに「ライラII」として、秋冬キャンペーンモデルで10月～12月までの期間限定商品として発売しました。おおらかに自然を取り込みながら、凛とした立ち姿を持つ、日本人の感性を注ぎ表現しました。
- ・2019年2月には、待望のカントリーログの新商品として、キャンペーンモデル「カスキュー」を発売いたします。新たな提案を加え、2019年6月までの期間限定販売の予定です。

B) 「営業面」の取り組み

- ・中期経営計画の重点施策でもある「BESSファンが集う『触媒力』拡大」の一環として、2018年4月のBESS多摩開設を皮切りに、全国のBESS拠点が、“リアルに暮らしを体験する場”であることを示すため、呼称を「展示場」から「LOGWAY」に変更しています。更に、BESSにお住まいの有志の方々に「LOGWAYコーチャー」として、BESSの暮らしを伝道するイベント等の企画・実施に参画していただき、LOGWAYやウェブサイト上にファンが“集う”環境づくりを一体となって進めています。
- ・3つ目の直営拠点でLOGWAY第1号となる「LOGWAY BESS多摩」を2018年4月にオープンしました。直営拠点の集客をけん引し、活況を呈しています。
- ・BESSの暮らしを検討する方を応援する制度として、BESSファンに喜んでいただくためLOGWAYクラブを立ち上げました。年会費を納めて会員になっていただくと、LOGWAYでの特別なイベントにLOGWAYコーチャーと共に参加することができ、BESSとの関係をより一層深めていただけます。また用地の優先紹介、ご契約時には入会年数に応じた特典等、その他様々な会員特典を用意しております。

C) 「その他」の取り組み

- ・施工・物流・設計・情報・購買の5つのテーマを掲げて生産面を大幅に変革する「生産革新」に取り組んできました。供給部材の取扱いを拡充し、従来のキットという呼称から部材パッケージと改め、特に施工・物流面では「ログハウス施工現場の負担軽減」に取り組まれました。これらの取り組みを2018年4月から「BH（BESS Housing）生産システム」と名付けて、全国で稼働を開始しました。BESSのブランド価値を生産面から高めます。

<業績先行指標の状況>

全国BESS LOGWAY（展示場）への集客面では、LOGWAYコーチャー活動の開始や、新拠点のオープン効果により新規来場者数が前年同期比8.1%増、再来場者数は前年同期比6.1%増となりました。

LOGWAY展開については、2018年4月に直営では3拠点目となるBESS多摩（東京都）をオープンしました。販社拠点としては、2018年4月にBESS倉敷（岡山県）が新規オープンし、7月にBESS仙台（宮城県）が移転・リニューアルオープンしました。この結果、当連結累計期間末における全国の拠点は44拠点となりました。更に2019年春に木更津地区（千葉県）、2019年中に福岡地区（福岡県）にて、それぞれ新規オープンを予定しております。

営業体制について、BESS事業全体（販社含む）の専任営業員数（BESS専任の営業として在籍する営業員数）は171名と前期末より4名増となりました。既存拠点及び今後オープン予定の拠点における営業員の量の拡充に向けて、引き続き採用活動を推進するとともに、営業指導の強化により、各拠点の営業員の質の向上にも努めます。

<連結業績の概要>

当第3四半期連結累計期間における連結売上高は、建設工期が長期化傾向にあることに加え、一昨年のカナダの山火事の影響等によるカナダ材の部材納期の遅延等により、8,587百万円（前年同期比9.4%減）となりました。

利益面においては、減収に伴う売上総利益の減少に加え、拠点来場促進のための広告宣伝及び販促費、BESS多摩の営業人員等の拡充に伴う人件費等の増加のほか、BH生産システムの稼働のためのシステム開発など中期経営計画達成のための先行投資の費用が増加しました。加えて、連結子会社である株式会社BESSパートナーズ社（以下、BP社）による販社の一部拠点の引継ぎに伴う費用の発生等があり、連結営業損失は780百万円（前年同期比864百万円減）となり、連結経常損失は780百万円（同881百万円減）、親会社株主に帰属する四半期純損失は536百万円（同633百万円減）となりました。

連結契約（受注）高においては、BESS多摩のオープン効果及びBH生産システムによる部材取扱い拡大の効果等から9,659百万円（前年同期比3.8%増）と伸長し、期末契約（受注）残高は10,770百万円となりました。

（報告セグメントの業績概要）

当社グループの単一事業であるBESS事業は、暮らしのブランド『BESS』のもと、“「住む」より「楽しむ」”をスローガンに、個性的で楽しい暮らし方のデザインにまで踏み込んで開発した企画型住宅（＝ログハウス等の自然派個性住宅）の提供を行っております。住宅引渡時点での顧客満足以上に、暮らしをスタートさせた後の顧客の「ユーザー・ハピネス」の実現」を使命としています。

その業績概要については、以下の3つの報告セグメントに区分されます。

①直販部門

連結売上高の30.5%（外部顧客売上高ベース）を占める直販部門は、東京都・代官山の「BESSスクエア」、2018年4月にオープンした東京都・昭島の「BESS多摩」、及び神奈川県「BESS藤沢」の直営3拠点で、東京・神奈川圏を中心とする顧客との直接の工事元請契約によるBESS企画型住宅等の提供を主要事業としております。

当第3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は、期初の豊富な契約（受注）残高に加えて新規の契約（受注）も順調に推移したものの、カナダ材の調達難に端を発する生産の遅れや工期長期化傾向の影響により、2,628百万円（前年同期比10.5%減）に留まりました。また、BESS多摩稼働に伴う費用の計上により、一時的な利益減となり、セグメント損失は106百万円（前年同期は213百万円の利益）となりました。

一方、契約（受注）面においては、BESS多摩が契約の増加に貢献しセグメント契約（受注）高は、3,513百万円（同22.1%増）となりました。引き続き、営業員の採用及び育成による体制強化に取り組んでまいります。

②販社部門

連結売上高の52.5%を占める販社部門は、全国の地区販社に対して、BESSブランドと販売システム等を提供するとともに、BESS企画型住宅の部材パッケージ等を供給する事業を行っております。

当第3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は、直販部門同様、カナダ材の調達に端を発する生産の遅れや工期が長期化傾向にあること等により、5,305百万円（前年同期比6.4%減）に留まり、セグメント利益は496百万円（同30.4%減）となりました。

また、セグメント契約（受注）高は、カンントリーログの納期遅延により、顧客に対し、従来契約の25%程度を占めていた同商品の提案が難しい状況となったことが、営業現場での受注活動に影響を及ぼし、4,593百万円（同2.3%減）となりました。2019年2月には同商品の新製品を発売し営業現場を活性化させ、更に契約残の生産・納品を進め、受注影響を解消していきます。

③株式会社BESSパートナーズ

連結売上高の17.0%を占める国内連結子会社のBP社は、札幌地区、岐阜地区、金沢地区及び埼玉県熊谷地区のBESS LOGWAY（展示場）を営業拠点として、顧客との直接の工事元請契約によるBESS企画型住宅等の提供を主要事業としております。また、2019年1月より、BP社は、経営難に陥っていた販社（株）BESS-ZERO（以下、ZERO社）の7拠点の内、6拠点を運営することになりました。これは、顧客保護を第一優先とする措置であり、BP社には引継ぎによる費用が発生していることに加え、この引継ぎにより、工事の支出予測額が入金予定額を上回る見込みです。

当第3四半期連結累計期間におけるセグメント売上高は、工期長期化の影響等から1,478百万円（前年同期比4.7%減）となり、体制強化のための人員増の影響及び上記の継承拠点による費用発生等からセグメント損失は116百万円（前年同期は5百万円の利益）となりました。

セグメント契約（受注）高は、1,552百万円（前年同期比9.9%減）となりました。なお、上記の継承拠点の引継ぎ工事は、通常の営業活動による契約（受注）とは異なるため、契約（受注）及び売上計上は行っておりません。また、金沢地区及び熊谷地区については、早期に利益貢献すべく、引き続き営業員の育成を進めます。

（2）財政状態に関する説明

当第3四半期連結会計期間末の総資産は前連結会計年度末比で65百万円増加の10,939百万円、負債は同886百万円増加の7,154百万円、純資産は同821百万円減少の3,785百万円となりました。それぞれの主な増減要因につきましては、次の通りであります。

総資産につきましては、契約増により「商品」が前連結会計年度末比で373百万円、BESS多摩及びBESS藤沢におけるモデルハウスの増設やZERO社の拠点資産継承等により「有形固定資産」が128百万、「投資その他の資産」のうち繰延税金資産が310百万円それぞれ増加した一方、「現金及び預金」が同837百万円減少したこと等によります。

負債につきましては、「短期借入金」が前連結会計年度末比で590百万円及び「前受金及び未成工事受入金」が同247百万円、それぞれ増加したこと等によります。

純資産につきましては、「親会社株主に帰属する四半期純損失」536百万円の計上及び利益配当を220百万円実施したこと等によります。

その結果、自己資本比率は34.6%となりました。

（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2019年3月期の連結業績予想につきましては、当第3四半期連結累計期間における連結業績及び最近の業績動向等を踏まえて、2018年11月13日に公表した予想を本日修正しました。詳しくは、本日発表の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成30年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (平成30年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	3,292,704	2,455,231
売掛金及び完成工事未収入金	1,572,648	1,423,105
商品	299,006	672,095
貯蔵品	70,371	62,578
販売用不動産	37,304	35,715
仕掛販売用不動産	125,105	177,343
未成工事支出金	40,112	131,869
その他	191,394	419,822
流動資産合計	5,628,648	5,377,762
固定資産		
有形固定資産		
土地	3,167,796	3,167,796
その他	1,974,387	2,206,539
減価償却累計額	△987,969	△1,091,332
その他（純額）	986,417	1,115,206
有形固定資産合計	4,154,214	4,283,003
無形固定資産		
その他	175,929	197,324
無形固定資産合計	175,929	197,324
投資その他の資産		
その他	931,682	1,097,767
貸倒引当金	△16,564	△16,350
投資その他の資産合計	915,117	1,081,417
固定資産合計	5,245,261	5,561,745
資産合計	10,873,909	10,939,507

（単位：千円）

	前連結会計年度 (平成30年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (平成30年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金及び工事未払金	1,296,139	1,248,534
短期借入金	800,000	1,390,000
1年内返済予定の長期借入金	527,211	527,701
未払法人税等	108,770	—
前受金及び未成工事受入金	694,094	942,071
アフターサービス引当金	50,349	41,811
賞与引当金	14,436	113,920
役員賞与引当金	—	9,210
ポイント引当金	53,708	84,090
その他	652,160	582,920
流動負債合計	4,196,870	4,940,259
固定負債		
長期借入金	1,409,232	1,429,020
長期未払金	171,200	167,191
退職給付に係る負債	76,204	75,604
長期アフターサービス引当金	45,095	51,065
株式給付引当金	13,614	18,357
役員株式給付引当金	24,844	41,408
資産除去債務	116,172	197,441
その他	214,162	233,691
固定負債合計	2,070,526	2,213,781
負債合計	6,267,397	7,154,041
純資産の部		
株主資本		
資本金	660,764	660,764
資本剰余金	719,209	719,305
利益剰余金	3,472,348	2,714,804
自己株式	△339,858	△331,829
株主資本合計	4,512,464	3,763,044
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	78,232	29,958
繰延ヘッジ損益	15,815	△7,536
その他の包括利益累計額合計	94,048	22,421
純資産合計	4,606,512	3,785,466
負債純資産合計	10,873,909	10,939,507

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

(四半期連結損益計算書)

(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自平成29年4月1日 至平成29年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自平成30年4月1日 至平成30年12月31日)
売上高	9,477,759	8,587,953
売上原価	6,430,875	6,205,371
売上総利益	3,046,883	2,382,581
販売費及び一般管理費	2,962,585	3,162,704
営業利益又は営業損失(△)	84,298	△780,123
営業外収益		
受取利息及び配当金	5,975	5,349
為替差益	5,386	—
販売協力金	12,533	9,805
違約金収入	6,777	—
資産受贈益	—	14,752
その他	5,905	8,112
営業外収益合計	36,578	38,019
営業外費用		
支払利息	18,479	15,897
支払手数料	500	20,500
その他	411	1,637
営業外費用合計	19,390	38,035
経常利益又は経常損失(△)	101,486	△780,139
特別利益		
投資有価証券売却益	55,240	79,000
特別利益合計	55,240	79,000
税金等調整前四半期純利益又は税金等調整前四半期純損失(△)	156,726	△701,139
法人税等	60,046	△164,514
四半期純利益又は四半期純損失(△)	96,679	△536,624
親会社株主に帰属する四半期純利益又は親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	96,679	△536,624

（四半期連結包括利益計算書）
（第3四半期連結累計期間）

（単位：千円）

	前第3四半期連結累計期間 （自 平成29年4月1日 至 平成29年12月31日）	当第3四半期連結累計期間 （自 平成30年4月1日 至 平成30年12月31日）
四半期純利益又は四半期純損失（△）	96,679	△536,624
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△80,111	△48,274
繰延ヘッジ損益	56,288	△23,352
その他の包括利益合計	△23,823	△71,626
四半期包括利益	72,855	△608,250
（内訳）		
親会社株主に係る四半期包括利益	72,855	△608,250

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I. 前第3四半期連結累計期間（自平成29年4月1日至平成29年12月31日）

報告セグメントごとの売上高及び利益の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	四半期連結損益計 算書計上額 (注) 2
	直販部門	販社部門	B P 社	計		
売上高 外部顧客への 売上高	2,919,545	5,022,703	1,535,509	9,477,759	—	9,477,759
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	16,129	647,387	15,865	679,381	△679,381	—
計	2,935,675	5,670,091	1,551,374	10,157,141	△679,381	9,477,759
セグメント利 益	213,515	713,009	5,393	931,918	△847,619	84,298

(注) 1 セグメント利益の調整額には、セグメント間取引の消去8,633千円、各報告セグメントに配分していない全社費用△856,253千円が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2 セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

II. 当第3四半期連結累計期間（自平成30年4月1日至平成30年12月31日）

報告セグメントごとの売上高及び利益の金額に関する情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	四半期連結損益計 算書計上額 (注) 2
	直販部門	販社部門	B P 社	計		
売上高 外部顧客への 売上高	2,624,490	4,503,485	1,459,977	8,587,953	—	8,587,953
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	3,716	802,271	18,958	824,947	△824,947	—
計	2,628,207	5,305,757	1,478,935	9,412,900	△824,947	8,587,953
セグメント利 益又は損失 (△)	△106,281	496,373	△116,174	273,917	△1,054,040	△780,123

(注) 1 セグメント利益又は損失の調整額には、セグメント間取引の消去△121,703千円、各報告セグメントに配分していない全社費用△932,337千円が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

2 セグメント利益又は損失は、四半期連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。

3. 補足情報

生産・受注及び販売の実績

(1) 前第3四半期連結累計期間（自 平成29年4月1日 至 平成29年12月31日）

受注実績及び販売実績

セグメント 区分	品目名称	前連結会計 年度繰越高 (千円)	当第3四半 期連結累計 期間契約高 (千円)	計 (千円)	当第3四半 期連結累計 期間販売高 (千円)	次期繰越高		当第3四半 期連結累計 期間施工高 (千円)
						契約残高 (千円)	うち施工高 (千円)	
直販部門	ログハウス 等キット販 売	36,211	57,136	93,347	50,998	42,348	—	—
	ログハウス 等工事	3,250,528	2,810,005	6,060,533	2,743,116	3,317,417	190,160	2,876,368
	その他	—	11,592	11,592	125,430	—	—	—
	(小計)	3,286,739	2,878,733	6,165,473	2,919,545	3,359,765	190,160	2,876,368
販社部門	ログハウス 等キット販 売	3,022,691	4,700,381	7,723,073	4,257,478	3,465,595	—	—
	その他	—	—	—	765,225	—	—	—
	(小計)	3,022,691	4,700,381	7,723,073	5,022,703	3,465,595	—	—
B P 社	ログハウス 等キット販 売	3,329	7,651	10,980	1,628	9,351	—	—
	ログハウス 等工事	1,316,654	1,715,470	3,032,124	1,533,309	1,498,814	27,173	1,551,972
	その他	—	—	—	571	—	—	—
	(小計)	1,319,983	1,723,121	3,043,104	1,535,509	1,508,166	27,173	1,551,972
合計	7,629,415	9,302,236	16,931,652	9,477,759	8,333,527	217,333	4,428,340	

- (注) 1 前連結会計年度以前に契約したもので、契約の更改等により金額に変更のあるものについては、当期契約高に含めております。
- 2 次期繰越高のうち施工高については、未成工事支出金により手持工事の施工高を推定したものであります。
- 3 「ログハウス等工事」の施工高は（売上高＋次期繰越施工高－前期繰越施工高）に一致しております。
- 4 各部門の「その他」（販促物販売収入等）は、契約高の繰越管理を行っておりませんので、「前期繰越高」「当期契約高」及び「次期繰越高」の欄の記載は行っておりません。

(2) 当第3四半期連結累計期間（自 平成30年4月1日 至 平成30年12月31日）
受注実績及び販売実績

セグメント 区分	品目名称	前連結会計 年度繰越高 (千円)	当第3四半 期連結累計 期間契約高 (千円)	計 (千円)	当第3四半 期連結累計 期間販売高 (千円)	次期繰越高		当第3四半 期連結累計 期間施工高 (千円)
						契約残高 (千円)	うち施工高 (千円)	
直販部門	ログハウス 等部材パッ ケージ販売	58,831	47,393	106,224	72,960	33,264	—	—
	ログハウス 等工事	3,487,311	3,456,352	6,943,663	2,412,081	4,531,582	166,159	2,547,419
	その他	448	9,808	10,256	137,995	—	—	—
	(小計)	3,546,591	3,513,553	7,060,145	2,623,036	4,564,847	166,159	2,547,419
販社部門	ログハウス 等部材パッ ケージ販売	3,788,086	4,593,443	8,381,529	3,867,484	4,514,045	—	—
	その他	—	—	—	637,765	—	—	—
	(小計)	3,788,086	4,593,443	8,381,529	4,505,249	4,514,045	—	—
B P 社	ログハウス 等部材パッ ケージ販売	—	4,099	4,099	3,224	875	—	—
	ログハウス 等工事	1,596,761	1,548,294	3,145,056	1,454,156	1,690,900	22,256	1,452,768
	その他	—	—	—	2,286	—	—	—
	(小計)	1,596,761	1,552,393	3,149,155	1,459,667	1,691,775	22,256	1,452,768
合計	8,931,439	9,659,390	18,590,830	8,587,953	10,770,667	188,416	4,000,187	

- (注) 1 前連結会計年度以前に契約したもので、契約の更改等により金額に変更のあるものについては、当期契約高に含めております。
- 2 次期繰越高のうち施工高については、未成工事支出金により手持工事の施工高を推定したものであります。
- 3 「ログハウス等工事」の施工高は（売上高＋次期繰越施工高－前期繰越施工高）に一致しております。
- 4 各部門の「その他」（販促物販売収入等）は、契約高の繰越管理を行っておりませんので、「前期繰越高」「当期契約高」及び「次期繰越高」の欄の記載は行っておりません。
- 5 生産革新の取り組みにより「キット」から「部材パッケージ」へ呼称を変更しております。