



2020年5月27日

会社名 **株式会社 アールシーコア**
 (コード番号 7837) (<http://www.rccore.co.jp/>)
 代表者名 代表取締役社長 二木 浩三
 問合せ先 経理部責任者 壽松木 康晴
 電話番号 03-5790-6500

中期経営計画『曲がり真直ぐ、BESSの道』策定について

当社は、2021年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定しましたので、お知らせします。

1. 新中期経営計画策定の背景

当社は、2017年4月より、中期経営計画『「業界最狂、ハピネス拡散」中期3ヵ年計画』を進めてまいりました。

スローガンとして掲げた「業界最狂、ハピネス拡散」は、BESS独自の営業戦略である「LOGWAY戦略」により、BESSファンが集う「触媒力」拡大が実現し、「ハピネス拡散」が大きく前進しました。一方、計数目標（連結売上高：200億円、連結営業利益率：8%、ROE：18%）については、売上高は未達ながら増大したものの、利益面では大幅な未達となりました。

計数目標未達の直接の原因は、2019年3月期(前中期経営計画2年目)に発生した二つの事象（①カナダ材の調達難を背景とする部材供給問題、②子会社が引き継いだ元販社拠点の先行費用）であり、これについては既に対応は終わっていますが、BESS本部・販社の生産コスト増大及び体制不足による収益性の悪化が、解決すべき課題として残りました。

当社は、この収益性悪化という課題を克服し、独自の強みであるブランド・営業戦略を更に推し進めることで付加価値を高め、事業をより高い次元に引き上げるべく、今般、新たな中期経営計画を策定しました。

2. 新中期経営計画の概要

① スローガン

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」。

② 計数目標

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

※ 期間は、2020年4月からの3ヵ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、変更等が生じた場合には、改めてお知らせします。

なお、このような難局ではありますが、当社は掲げた計数目標に向けて後述の重点施策を実施し、成長を目指します。

③ 新中期経営計画達成への重点施策

1) LOGWAY 戦略のベストサイクル追求

- ・ 「LOGWAY 戦略」をさらに加速させ、BESS ファンと共に「ユーザー・ハピネス」を拡散させていきます。
- ・ LOGWAY 戦略成功の決め手は、LOGWAY コーチャー(BESS の暮らしの伝道師、すでに BESS で暮らしを楽しんでいる先輩ユーザー)の活動と LOGWAY クラブ会員(会費制 BESS ファンクラブ、建設時期は未定でも、いつかは BESS の家に暮らす選択をすると意思表示された方)の会員数です。すでに 1,000 組超のコーチャーに、LOGWAY で活動していただいておりますが、この中期においては、コーチャーの活動をさらに盛り上げ、クラブ会員の増加へと繋げることで、BESS の暮らしをより広く世の中に伝えていきます。
- ・ 具体的には、接客やコーチャー活動によるファンづくりを強化し、新規来場者数に占めるクラブ会員数の増加を図ります。また、ユーザーとの関係を強化し、コーチャーになっていただけるユーザーを拡げていきます。これらにより、「BESS ファンづくりサイクル」をより効率的に循環させていきます。

2) 「禁(ふもと)ぐらし」の本格化～地方を真の主役に

- ・ 自然を身近に感じながら、おおらかに。そんなメッセージを込めた新しい暮らし方「禁ぐらし」を先の中期中で創出し、直販部門では成功実績を積み上げ始めました。この中期では、地方の良さを活かした「禁ぐらし」をさらに本格化させます。
- ・ 開発案件数の拡大を図るとともに、住替え・移住・再販等、BESS 元来の強みが発揮できる企画も推進します。
- ・ また、全国展開する BESS グループの強みを活かし、販社での導入も推進します。

3) ブランドパートナー型 FC 制度の確立

- ・ 先の中期中においても取り組んできた BESS 事業の「価値観の統一」を更に進め、ブランド価値を共有するファンづくりパートナー関係を強化していきます。
- ・ また、元販社の一部から拠点を引き継いだ株式会社 BESS パートナーズ(連結子会社)については、拠点ごとの収益性を高め自立化を図ることで、BESS ブランドを担ぐパートナーとしての独立、のれん分けの道筋を作っていきます。

4) 長寿企業を目指す収益構造改革

- ・ 先の中期中においては、ブランド力が収益性に結びつかず課題が残りました。
- ・ この中期においては、受注平準化と着工/引渡平準化、ログ構法における施工・収益力改善、生産・物流コスト削減等に、BESS 本部・販社一体となった組織力で取り組むことにより、収益性改善を図ります。
- ・ そして、当社が目指す長寿企業への道筋をつくる収益構造を確立していきます。

以上

<業績予想・見通しに関する注意事項>

当リリース文書に記載されている業績予想・見通しは、現時点で入手できる情報に基づき当社が判断したものであり、実際の業績は様々な要因によって異なる可能性があります。予めご了承ください。