



2026年5月15日

会社名 **株式会社アールシーコア**  
(<https://www.rccore.co.jp/>)  
(コード番号 7837 東証スタンダード)  
代表者名 代表取締役社長 壽松木 康晴  
問合せ先 経営企画責任者 岡水 裕次  
電話番号 03-5990-4085

## 新中期経営計画「Make Market 2030」策定に関するお知らせ

当社は、2027年3月期を初年度とする4カ年の中期経営計画「Make Market 2030」を策定しましたので、下記の通りお知らせいたします。

### 記

#### 1. 新中期経営計画策定の背景

前回の中期経営計画「曲がり真っ直ぐ、BESSの道」(2021年3月期～2023年3月期)から3年振りの策定となりました。前回の期間においては、新型コロナウイルスの流行による集客数の減少、ウッドショックによる原材料高騰が、当社の事業に大きなダメージを与えました。契約の減少と利益率の低下が体制の縮小を招き、FC型の全国展開をしてきた当社事業の収益構造も、売上部門の比率が販社部門中心から直営部門中心へと大きく変化しました。前回の中期経営計画最終年度の2023年3月期より着手した経営基盤強化などの事業再建により、損益分岐点売上高は低下し、契約高も損益分岐点に近いところまで回復してまいりましたが、未だ再建の途上です。このような現状認識と市場展望などを見据えて、今期からスタートする新たな中期経営計画(2027年3月期～2030年3月期)を策定しました。

#### 2. 新中期経営計画の概要

- ①方針 **収益体質強化によりレジリエンスを高める**
- ②スローガン **「Make Market 2030」**  
「Make Market」は、当社が貫いてきたBESSのマーケティングにおける基本スタンスであり、恐れず挑戦していくことで現状を打破していきます。
- ③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**
- ④目標数値 **営業利益 10 億円**

## ⑤重点施策

### 1) 高価格帯・都市部の市場開拓

- ・大手ハウスメーカーの価格上昇によりプレーヤーが少なくなった価格帯を開拓することで、契約単価の向上と収益性の改善を図ります。
- ・直営に多い大都市圏拠点を中心に、これまで主対象としていなかったやや都市部寄りの立地でBESSの暮らしを実現する新商品を開発中で、2027年3月期後半からプレ販売をスタートする予定です。

### 2) 新規拠点開拓

- ・BESS事業の強みはブランドコンセプトへの共感度の高さです。それを活かして、空白エリアとなっている地域においてもBESS事業参入者を増やすべく、既存の単独展示場（LOGWAY）にひもづく特約店制度を導入することで販売網を拡充し、FC事業の収益強化を図っていきます。

### 3) 周辺事業の市場創造

- ・BtoB事業（特建事業）においては、2026年4月に呼称を「BESS ARCHITECTS（ベス アーキテクト）」と改めました。リゾート宿泊施設をはじめ商業店舗やこども園など、BESSブランドへの共感から様々な問い合わせがある中、価格や工期が分かりやすいパッケージ型のリゾート施設商品や長屋形式の賃貸集合住宅などを提案していきます。
- ・既に4自治体と連携協定を締結した地方連携の取り組みによる地方暮らしの推進、ECサイトを通じたインテリア商品などの販売、BESS施工の宿泊体験施設のネットワーク拡充など、BESSの接点を増やす周辺事業を展開し、新築戸建事業との相乗効果を高めていきます。
- ・2025年10月に資本業務提携契約を締結した旭化成ホームズ株式会社とは、相互のノウハウを活用して事業補完を進めています。既に賃貸住宅における協働プロジェクトをはじめとした事業連携、人的交流も開始しています。旭化成グループの事業ノウハウ協力やネットワーク連携を通じて、市場創造を推進していきます。

以上