

2015年3月期 決算補足説明資料

注) この資料は、2015年3月期決算概要をよりご理解いただくために、参考までに作成している資料です。

Best Communication
NAC



2015年5月8日

株式会社ナック

東証一部 9788



本資料の記載内容

- | | | |
|-------------------|---|------|
| 1. 2015年3月期決算概要 | … | P.2 |
| 2. セグメント別業績 | … | P.8 |
| 3. 2016年3月期連結業績予想 | … | P.21 |
| 4. 配当計画 | … | P.24 |
| 5. 補足資料 | … | P.26 |

この配付資料に記載されている業績目標及び契約数目標等はいずれも、当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、また新サービスの成否などの不確実な要因の影響を受けます。

従って、実際の業績はこの配付資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。

1. 2015年3月期 決算概要

1 '15.3月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	'15.3月期 実績	'14.3月期 実績	増減率
売上高	85,443	91,630	▲ 6.8 %
売上総利益	34,048	35,047	▲ 2.8 %
(売上総利益率)	39.8%	38.2%	+ 1.6 pt
販管費	32,531	30,375	+ 7.1 %
営業利益	1,517	4,672	▲ 67.5 %
(営業利益率)	1.8%	5.1%	▲ 3.3 pt
営業外損益	▲ 35	37	—
経常利益	1,481	4,709	▲ 68.5 %
特別損益	▲ 171	43	—
当期純利益	519	2,794	▲ 81.4 %

» 住宅事業での駆け込み需要の反動減の影響が大きく、売上高・営業利益において前期を下回った。

1 セグメント別：売上高

(単位：百万円)

売 上 高	'15.3月期 実績	'14.3月期 実績	増減率
ク リ ク ラ	13,033	13,376	▲ 2.6%
レ ン タ ル	12,485	12,147	+ 2.8%
建 築 コ ン サ ル	6,014	5,628	+ 6.9%
住 宅 事 業	44,134	53,059	▲ 16.8%
通 販 事 業	9,825	※ 7,421	+ 32.4%
消 去 調 整 他	▲49	▲ 3	-
合 計	85,443	91,630	▲ 6.8%

※ '14年3月期通販事業の実績は、2013年7月～2014年3月の9ヶ月間となっております。

●主な増減要因

- » クリクラ事業は、加盟店部門でのウォーターサーバー売上の落ち込みと夏場の天候不順が影響し、前期を下回った。
- » レンタル事業は、家庭用市場への注力を中心とした営業方針と積極的な新規出店やWEB受注が奏功し、前期を上回った。
- » 建築コンサル事業は、市況が好調な産業用太陽光に注力した商品提案が奏功し、前期を上回った。
- » 住宅事業は、駆け込み需要の反動減の影響が想定以上に大きく、前期を下回った。
- » 通販事業は、JIMOSの会計算入期間が前年度9ヶ月間、当連結会計年度12ヶ月間と異なっていることから前期を上回った。

1 セグメント別：営業利益

カッコ内は営業利益率です。

(単位：百万円)

営 業 利 益	'15.3月期 実績	'14.3月期 実績	増減率
ク リ ク ラ	143 (1.1%)	375 (2.8%)	▲ 61.9% (▲ 1.7pt)
レ ン タ ル	1,505 (12.1%)	1,738 (14.3%)	▲ 13.4% (▲ 2.2pt)
建 築 コ ン サ ル	900 (15.0%)	976 (17.4%)	▲ 7.8% (▲ 2.4pt)
住 宅 事 業	388 (0.9%)	3,003 (5.7%)	▲ 87.1% (▲ 4.8pt)
通 販 事 業	▲ 222 (▲ 2.3%)	▲ 199 (▲ [※] 2.7%)	- (+ 0.4pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,199	▲ 1,222	-
合 計	1,517 (1.8%)	4,672 (5.1%)	▲ 67.5% (▲ 3.3pt)

※ '14年3月期通販事業の実績は、2013年7月～2014年3月の9ヶ月間となっております。

●主な増減要因

- » クリクラ事業は、ウォーターサーバー売上の落ち込みにより前期を下回った。
- » レンタル事業は、新規出店及び販売促進費と人件費の増加により前期を下回った。
- » 建築コンサル事業は、ノウハウ販売の売上減少による減益が影響したため、前年同期を下回った。
- » 住宅事業は、売上の減少により前期を下回った。
- » 通販事業は、季節性の高い商品の売上が減少したことにより収益率が減少し、前期を下回った。

1 '15.3月期 通期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	'15年 3月末	構成比	'14年 3月末	構成比	増減額
流動資産	16,040	40.2%	18,662	46.1%	▲ 2,622
有形固定資産	15,032	37.7%	12,680	31.3%	+ 2,352
無形固定資産	4,307	10.8%	5,048	12.5%	▲ 741
投資その他の資産	4,482	11.2%	4,063	10.0%	+ 418
固定資産計	23,821	59.8%	21,792	53.9%	+ 2,029
資産合計	39,862	100.0%	40,455	100.0%	▲ 593
流動負債	16,065	40.3%	19,325	47.8%	▲ 3,259
固定負債	7,663	19.2%	5,124	12.7%	+ 2,539
負債合計	23,729	59.5%	24,449	60.4%	▲ 720
株主資本	16,889	42.4%	16,849	41.6%	+ 39
その他の包括利益累計額	▲756	- 1.9%	▲ 844	- 2.1%	+ 87
純資産合計	16,132	40.5%	16,005	39.6%	+ 127
負債・純資産合計	39,862	100.0%	40,455	100.0%	▲ 593

- 流動資産：現金・預金▲1,907 住宅事業の受注残減により未成工事支出金▲781
- 固定資産：建設仮勘定+2,655 のれんを中心とした無形固定資産の償却等▲741百万円
- 流動負債：借入金+1,609 買掛金▲1,576 未払法人税等▲1,246 未成工事受入金▲1,813
- 固定負債：長期借入金+2540
- 自己資本比率：40.5%

1 '15.3月期 通期：連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

	'15.3月期 実績	'14.3月期 実績	増減額
1.営業活動によるCF	▲1,537	5,827	▲7,364
2.投資活動によるCF	▲4,086	▲10,645	+6,558
3.財務活動によるCF	3,727	2,781	+945
現金及び現金同等物の増減額	▲1,897	▲2,035	+138
現金及び現金同等物の期首残高	6,371	8,407	▲2,035
現金及び現金同等物の期末残高	4,474	6,371	▲1,897

主な増減要因

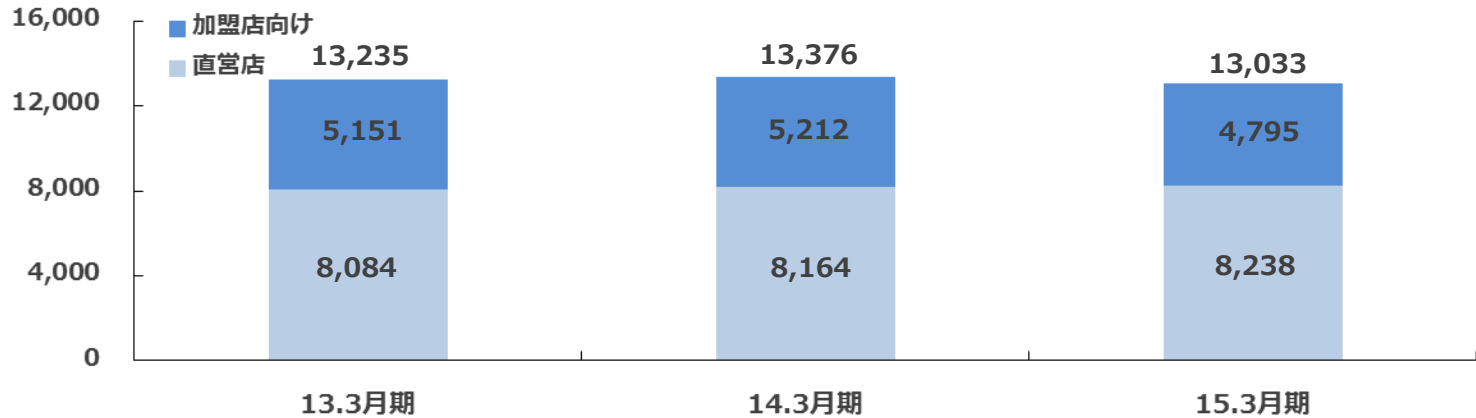
- 営業活動：税引前当期純利益 ▲3,442 未成工事受入金の増減額 ▲2,799
- 投資活動：子会社株式の取得による支出 +5,499 有形固定資産の取得による支出 +1,146
- 財務活動：長・短期借入金の増減額 +1,233

2. セグメント別業績

2 セグメント別業績（1）クリクラ ①

売上高

(単位：百万円)



- » 直営部門は天候不順による影響があったものの、新配達システムが多様化する顧客ニーズに応えると同時に機会損失の低減に寄与し、売上高は前期比で増加
- » 加盟店部門は、加盟店の顧客数の伸びが鈍化した影響でサーバー売上が減少

営業利益

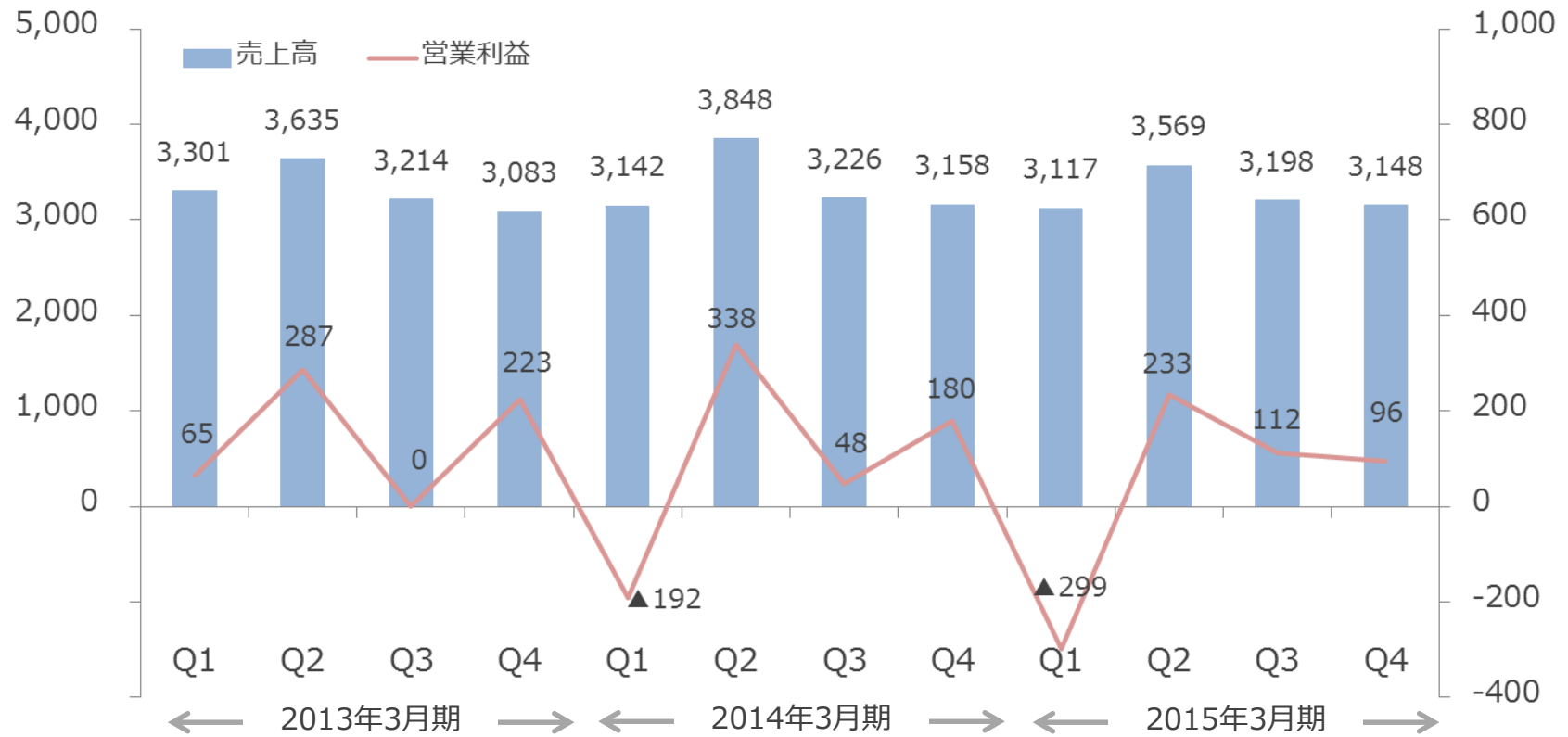
(単位：百万円)



- » 損益面では、加盟店部門の売上高減少に加え、直営部門の新規出店に係る費用および人件費増加から営業利益は前期比で減少

2 セグメント別業績（1）クリクラ ②

(単位：百万円)

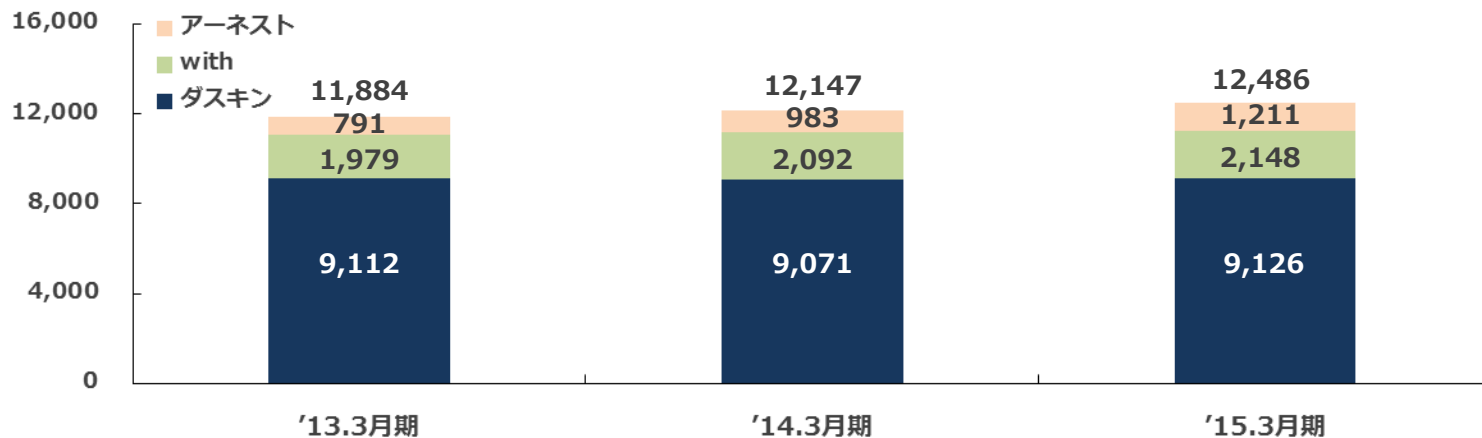


» Q1・Q3にテレビCMなどの販促費を増加 Q2・Q4で利益率が高まる傾向

2 セグメント別業績（2）レンタル ①

売上高

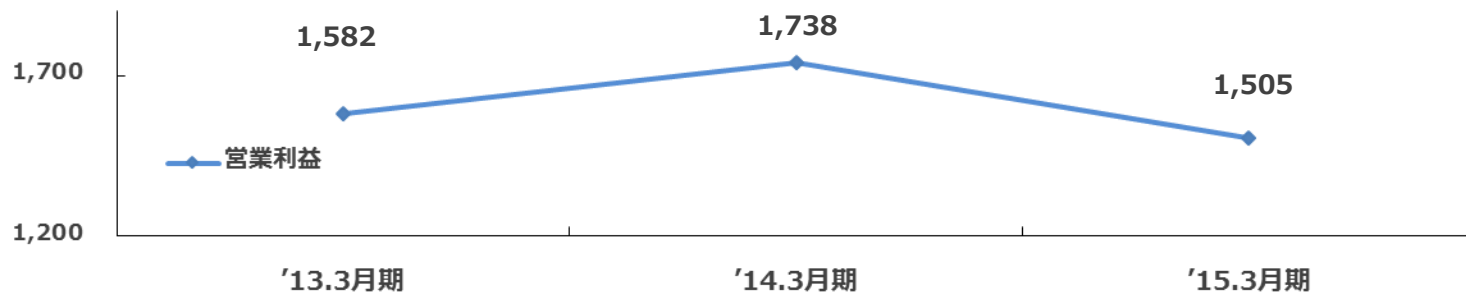
(単位：百万円)



- » ダスキン事業は家庭用市場への注力を中心とした営業方針により新規顧客獲得と既存顧客への深耕が奏功し、売上高増加
- » with事業（害虫駆除関連商品）は直営の新規出店を行い、売上高増加
- » アーネスト(ビル清掃)はWeb受注と紹介が定着し、順調に売上高増加

営業利益

(単位：百万円)

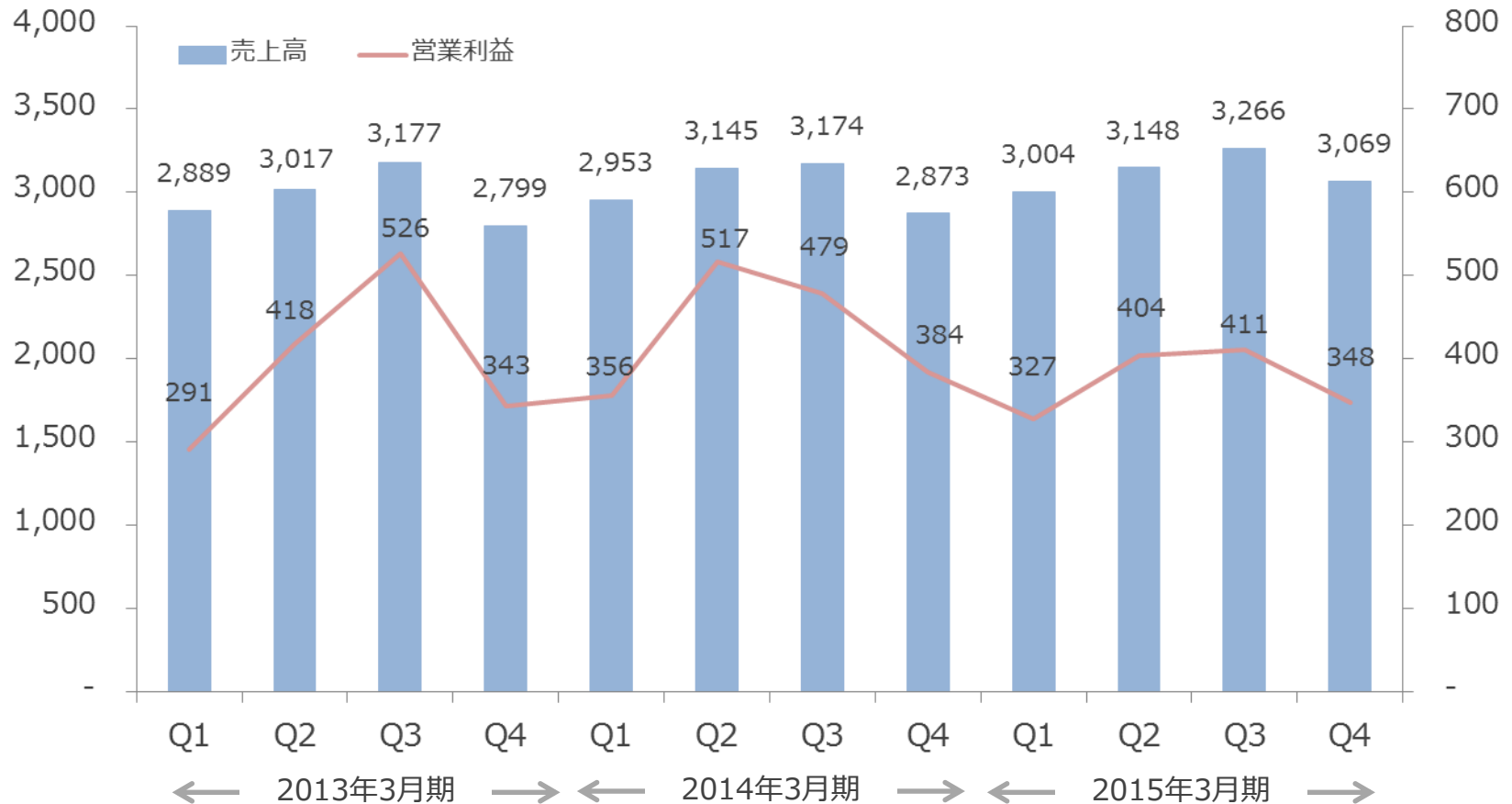


- » 損益面では、新規出店及び販売促進費と人件費増加のため営業利益が前期比で減少

2 セグメント別業績（2）レンタル ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)

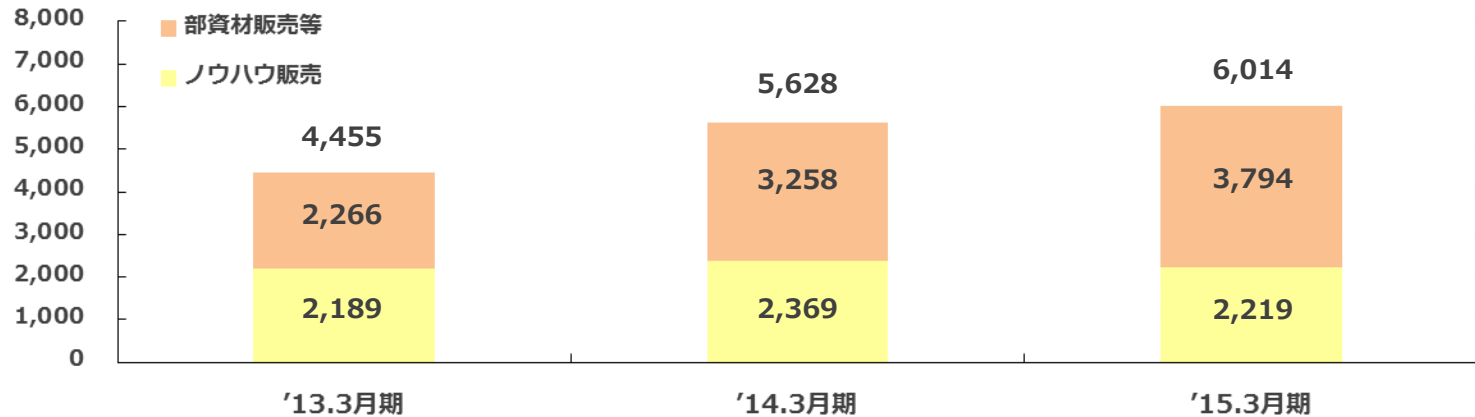


» 1年を通じて売上高・営業利益は安定

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング ①

(単位：百万円)

売上高

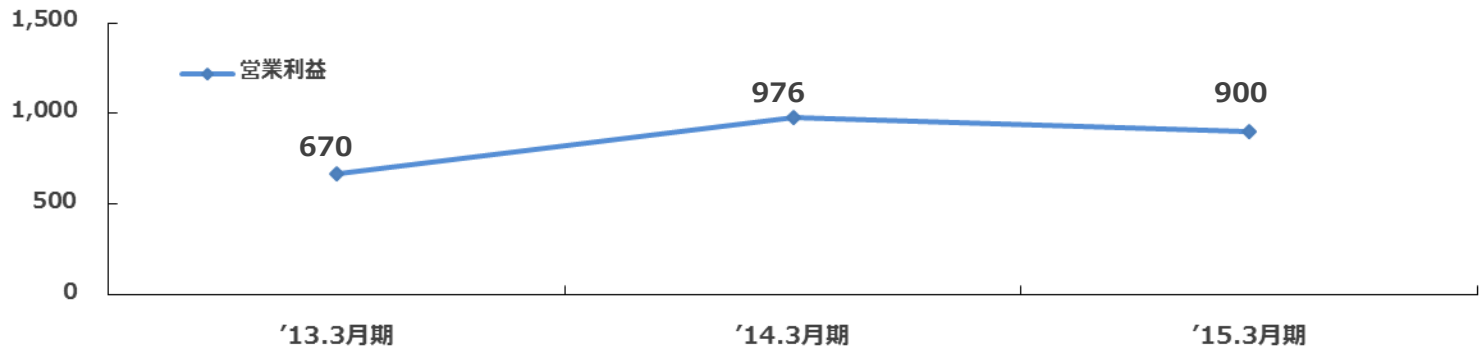


※ ノウハウ販売では、主要顧客である地場工務店が消費増税に伴う駆け込み需要の反動減の影響により受注状況の改善が見られず、ノウハウ商品投資に消極的であり売上高減少

※ 部資材販売では、産業用太陽光の販売が好調であり市況に合わせて注力した商品提案が奏功し売上高増加

(単位：百万円)

営業利益



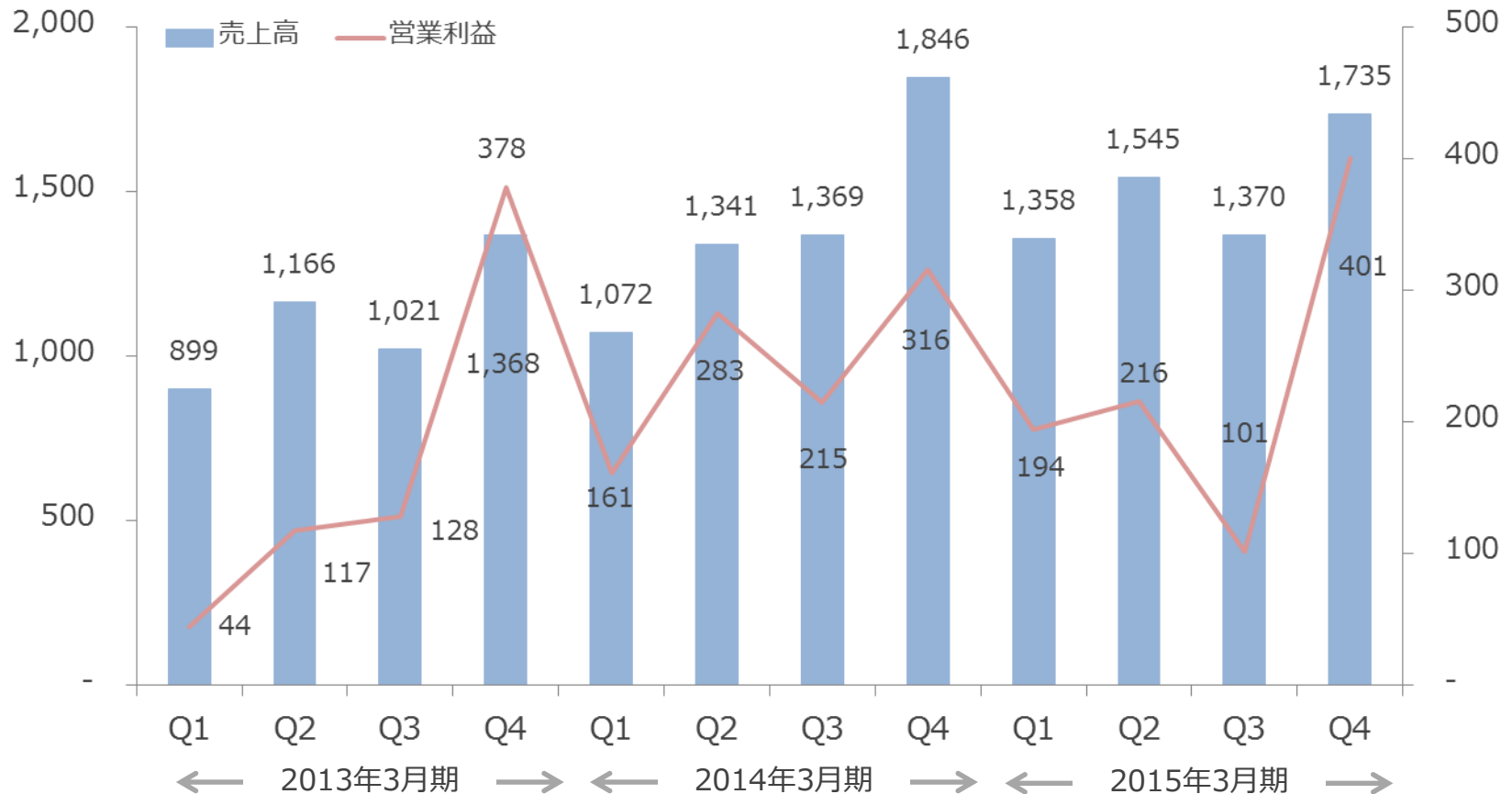
※ 損益面では、建築部材販売での売上高増加および営業効率の向上と管理コストの見直しにより

利益が増加した一方、ノウハウ販売の売上高減少による減益が影響したため、営業利益は前期比で減少

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)

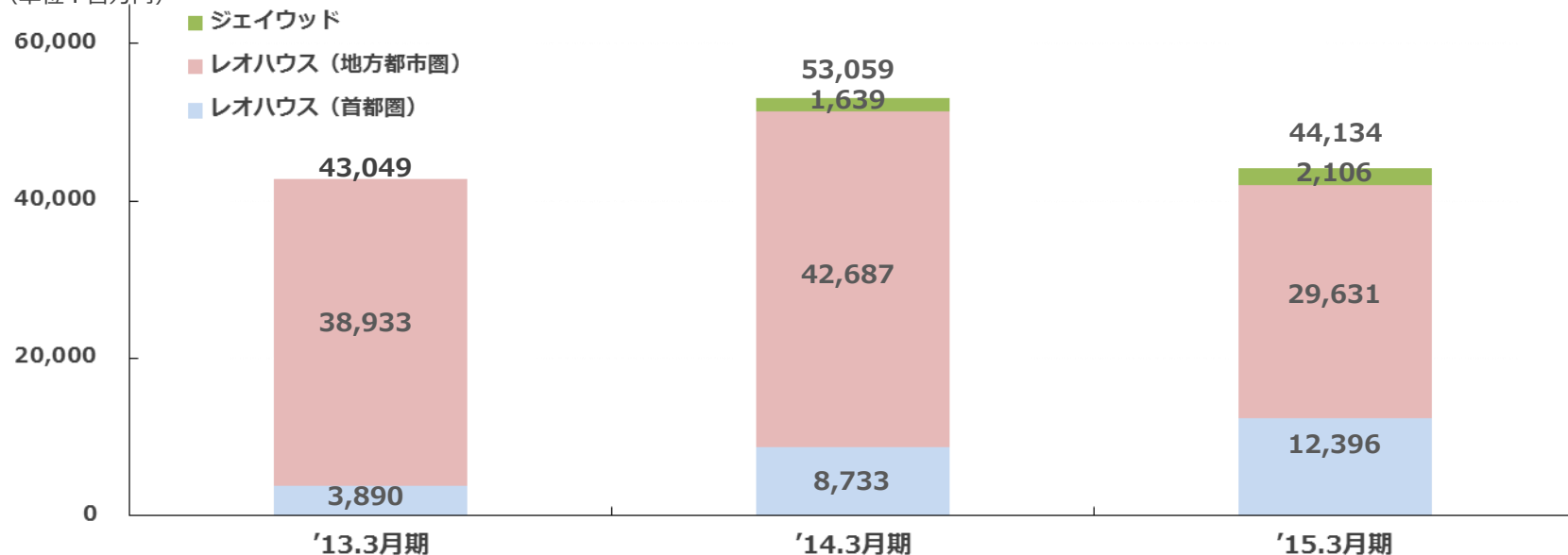


» 売上・利益ともに、期末の第4四半期に売上・利益が集中する傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ①

(単位：百万円)

売上高

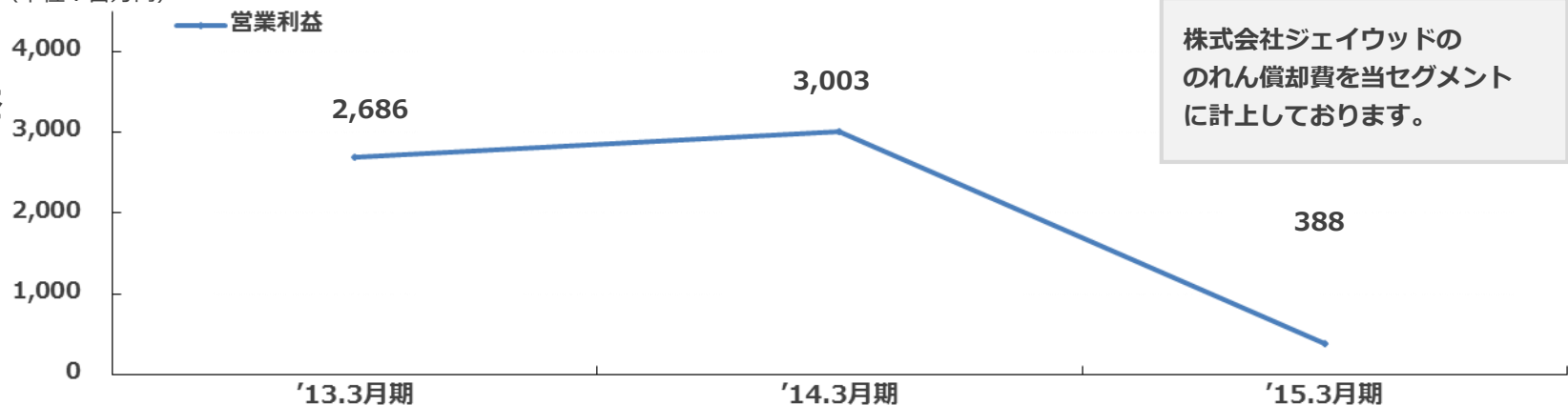


» レオハウスは駆け込み需要の反動減の影響が大きく、売上高が前期比で減少

» ジェイウッドは受注も好調で売上高が前期比で増加

(単位：百万円)

営業利益



» レオハウスは売上高の減少により、営業利益が前期比で減少

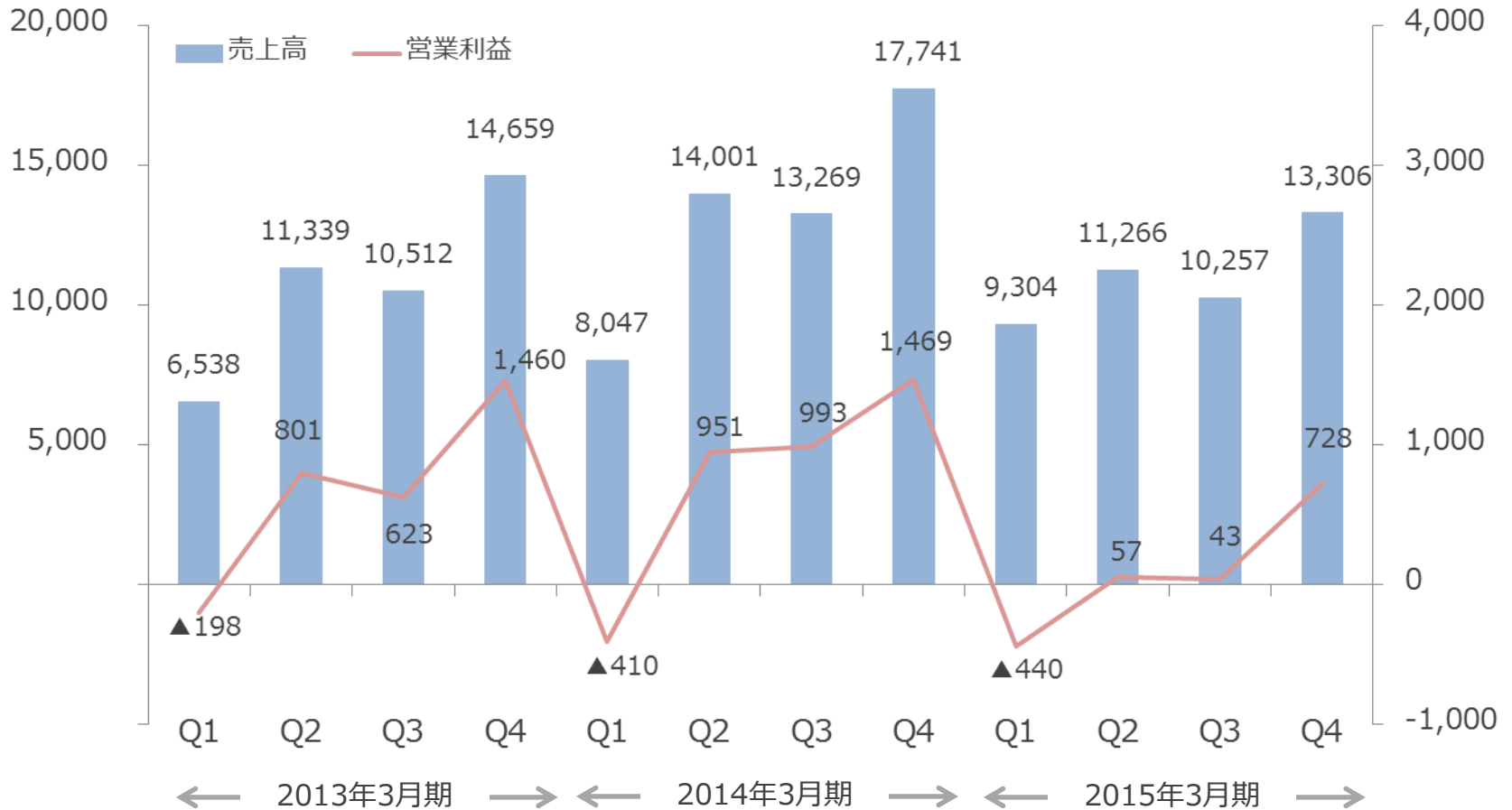
» ジェイウッドは新規出店により、営業利益が前期比で減少

株式会社ジェイウッドの
のれん償却費を当セグメント
に計上しております。

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)



» 住宅の引渡が集中する第4四半期に売上・利益が高まる傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

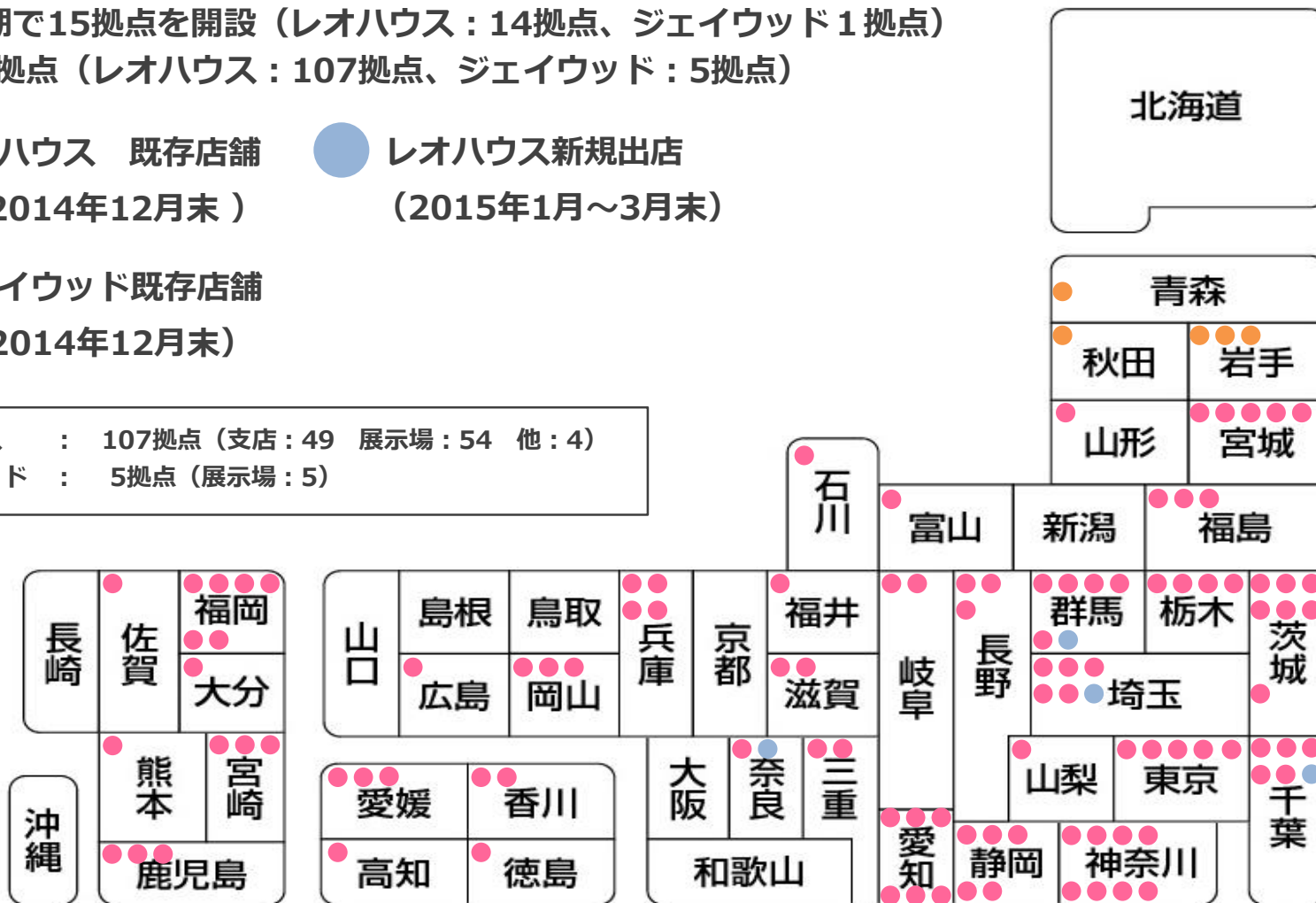
□ 出店施策：関西エリアへいよいよ進出、さらに商圈拡大

'15.3月期で15拠点を開設（レオハウス：14拠点、ジェイウッド1拠点）
全国112拠点（レオハウス：107拠点、ジェイウッド：5拠点）

● レオハウス 既存店舗（～2014年12月末）
● レオハウス新規出店（2015年1月～3月末）

● ジェイウッド既存店舗（～2014年12月末）

レオハウス : 107拠点（支店：49 展示場：54 他：4）
ジェイウッド : 5拠点（展示場：5）



2 セグメント別業績（4）住宅事業 ④

【レオハウス】 四半期ごとの出店数と受注・完工・受注残・販売単価の推移

(単位：棟数/店舗)

	2013年3月期				2014年3月期				2015年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注	592	692	555	736	762	1017	499	531	530	525	415	435
完工	357	642	583	801	445	739	711	917	468	557	492	654
受注残	1,401	1,434	1,393	1,306	1,606	1,860	1,636	1,233	1,267	1,220	1,129	902
受注残 増減	+214	+33	▲41	▲87	+300	+254	▲224	▲403	+34	▲47	▲91	▲227
単価	※1 1,728万円/棟				※1 1,756万円/棟				※1 1,850万円/棟			

※1 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

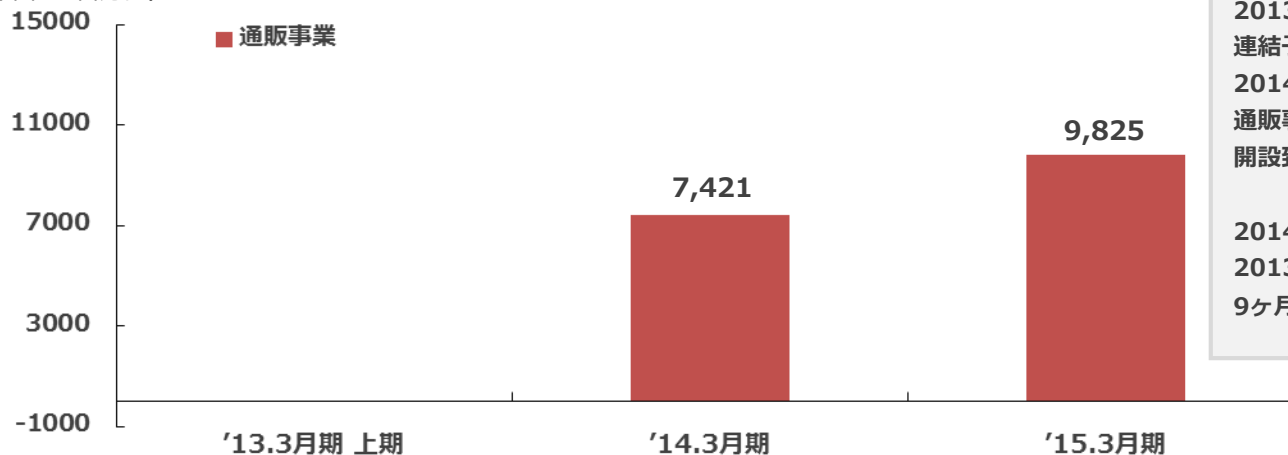
出店数	5	8	5	2	9	6	2	3	4	3	3	4
店舗計	60	68	73	75	84	90	92	95	※2 97	100	103	107

※2 展示場閉鎖等により▲2

2 セグメント別業績（5）通販事業 ①

売上高

(単位：百万円)



2013年7月に株式会社JIMOSを連結子会社化したことに伴い、2014年3月期の第2四期より通販事業セグメントを開設致しました。

2014年3月期の実績は、2013年7月～2014年3月の9ヶ月間となっております。

- »化粧品通信販売では、好調なブランドへの積極的な広告費の投入が奏功し売上高増加
- »ホールセール事業や通販コンサルティング事業の売上高が減少

営業利益

(単位：百万円)



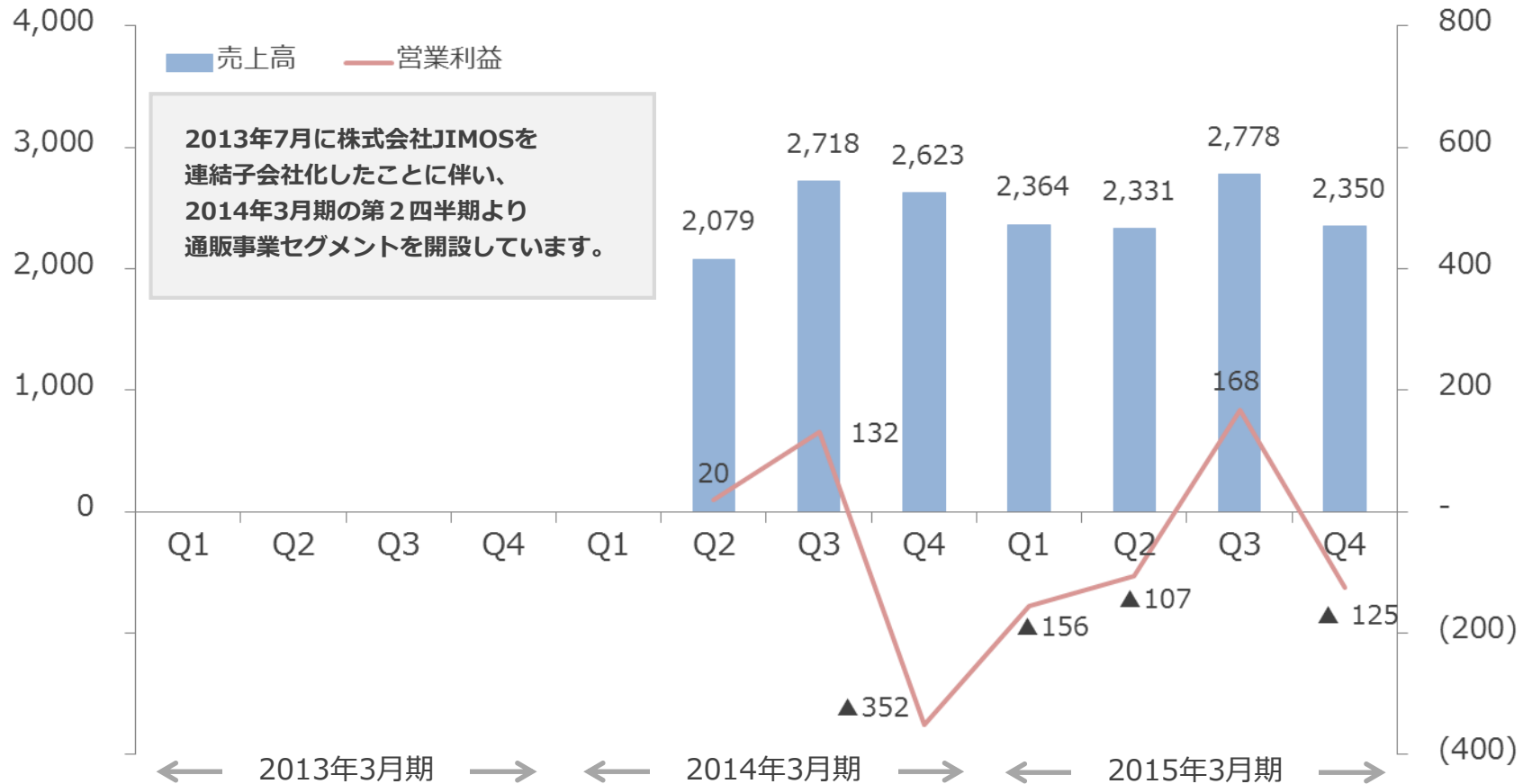
株式会社JIMOSののれん償却費を当セグメントに計上しております。

- » 営業利益は季節性の高い商品の売上が減少したことにより収益率が減少し、また既存顧客の定着率を高めるための費用が増加したことにより減少

2 セグメント別業績（5）通販事業 ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)



» 2013年7月の株式会社JIMOSの子会社化以降、積極的に広告宣伝費を投下

3. 2016年3月期 連結業績予想

3 '16.3月期連結業績予想（1）

（単位：百万円）

	'15.3月期 実績	'16.3月期 予想	前期比
売上高	85,443	89,500	+ 4.7%
営業利益	1,517	1,600	+ 5.5%
経常利益	1,481	1,600	+ 8.0%
当期純利益	519	700	+ 34.7%
年間配当	38 円	39 円	+ 1 円
EPS	31.09 円	41.71 円	+ 10.62 円

3 '16.3月期連結業績予想（2）

- 売上高 前期比 4.7%増 895億円
- 営業利益 前期比 5.5%増 16億円

クリックラ

顧客ニーズへの対応力を強化

- ⇒新配達システムの対応エリアをさらに拡大
- ⇒ワンウェイサービス「クリックラミオ」開始

住宅

顧客ターゲット層拡大

- ⇒高付加価値の新商品提案とサービスの差別化

商圈を拡大

- ⇒都市型商品を進化させるとともに、関西エリアへ

レンタル

顧客数増加

- ⇒ダストコントロール部門でのM&A

新規顧客獲得強化

- ⇒害虫駆除部門での新規出店地域への営業注力

建築コンサルティング

新規取引社数の拡大

- ⇒住宅受注につなげる新商品の開発

販路拡大

- ⇒地域別の市況分析・経営資源適正配分

通販

顧客数拡大

- ⇒好調なブランドへの広告費を積極投入

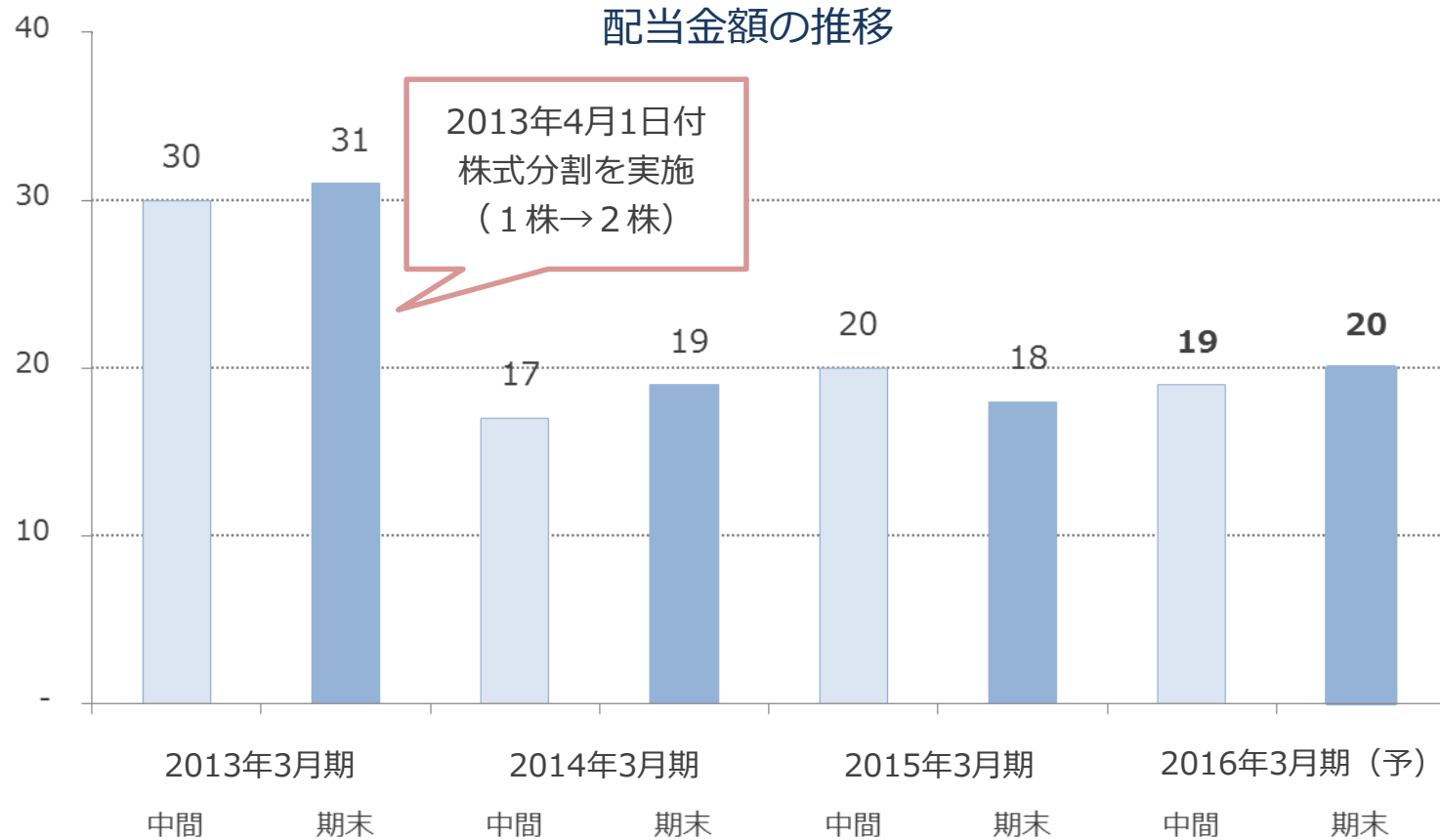
収益性向上

- ⇒B to B事業の収益改善

4. 配当計画

4 配当計画：純資産配当率(DOE) 4%が配当方針

(単位：円)



1株あたり 年間配当額	※61円	36円	38円	39円
----------------	------	-----	-----	------------

※ 2013年4月1日付で株式分割（1株→2株）を実施。2013年3月期の配当金額は、株式分割前の配当金額です。

» 配当方針の「連結純資産配当率4%」を基準に2016年3月期年間配当額は39円の予定です。

5. 補足資料

5 主な指標（連結ベース）

	'14.3月期 実績	'15.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	16,608,950 株	16,717,171 株	+ 108,221 株
1株当り純資産（BPS）	961.07 円	961.22 円	+ 0.15 円
1株当り当期純利益（EPS）	168.23 円	31.09 円	▲ 137.14 円
自己資本比率	39.6%	40.5%	+ 0.9 pt
自己資本純利益率（ROE）	18.8%	3.2%	▲ 15.6 Pt
1株当り配当金	36 円	38 円	+ 2円
配当性向	21.4%	122.2%	+ 100.8 pt
純資産配当率	4.0%	4.0%	0 pt

5

会社概要

(2015年3月末 現在)

商号	株式会社ナック (Nac Co., Ltd.)
所在地	東京都新宿区西新宿一丁目25番1号 新宿センタービル
設立	昭和46年5月20日
代表者	代表取締役社長 寺岡豊彦
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ クリクラ事業：宅配水の製造・販売 ■ レンタル事業：ダスキンの清掃用品、害虫駆除器のレンタル、定期清掃業務 ■ 建築コンサルティング事業：建築ノウハウ、太陽光発電システムの販売 ■ 住宅事業：注文住宅の建築請負、それに付随する金融・保険業務 ■ 通販事業：化粧品・健康食品・日用雑貨等の通信販売
連結子会社	株式会社レオハウス（住宅事業） 株式会社アーネスト（ビルメンテナンス事業） 株式会社 JIMOS（通販事業） 株式会社ジェイウッド（住宅事業） 株式会社ナックライフパートナーズ（住宅事業）
従業員数（正社員）	連結2,103名
資本金	40億円
発行済株式数	18,719,250株（一単位：100株）
株主数	8,945名

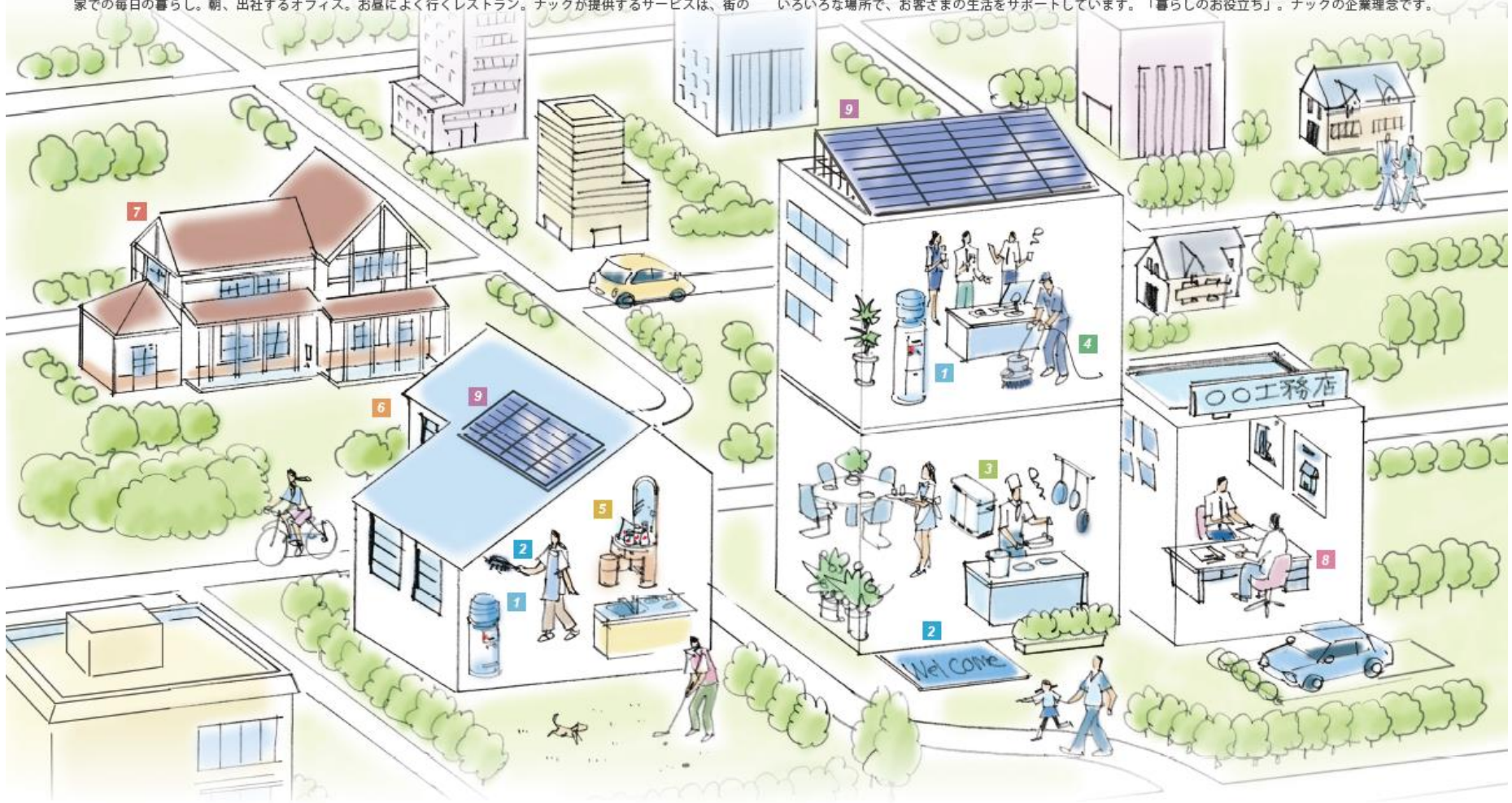
5 沿革

昭和46年5月	東京都町田市に株式会社ダスキン鶴川設立	
昭和52年8月	株式会社ナックに商号変更	
平成7年9月	日本証券業協会（現：JASDAQ）に店頭登録	
平成9年1月	東京証券取引所市場第二部上場	
平成11年9月	東京証券取引所市場第一部指定	
平成13年12月	宅配水事業「クリクラ」に進出	
平成14年2月	連結子会社（現・株式会社レオハウス）で住宅事業に進出	
平成22年3月	創業 40周年、売上高 500億円達成	
平成24年3月	株式会社 アーネストを完全子会社化	
平成25年7月	株式会社 JIMOSを完全子会社化 株式会社ジェイウッドを完全子会社化	
平成27年4月	クリクラ本庄工場新設	

5 理念：暮らしのお役立ち企業

家を買って 掃除して 水を飲んだ。 それぜんぶナックです。

家での毎日の暮らし。朝、出社するオフィス。お昼によく行くレストラン。ナックが提供するサービスは、街のいろいろな場所で、お客さまの生活をサポートしています。「暮らしのお役立ち」。ナックの企業理念です。



デリバリービジネスカンパニー

住宅ビジネスカンパニー

- | | | | | | | | | |
|----------------|------------------|----------------|---------------------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|---------------------|-------------------------|
| 1 宅配水
クリックラ | 2 レンタル製品
ダスキン | 3 環境衛生
With | 4 定期清掃
EARNEST (アーネスト) | 5 化粧品・健康食品
JIMOS (ジモス) | 6 注文住宅
レオハウス | 7 注文住宅
J-Wood (ジェイウッド) | 8 工務店支援
コンサルティング | 9 太陽光・建築資材
ビジネスプロダクト |
|----------------|------------------|----------------|---------------------------|---------------------------|-----------------|---------------------------|---------------------|-------------------------|

5 事業領域

クリクラ事業

- 宅配水市場売上高シェアNo.1※1（加盟店は全国に600社超）
- 製造本数業界No.1
- 業界初のHACCP認証、ecoマークを取得
- 業界初の研究開発専門センター設立

※1 2011～2013年度宅配水市場販売金額ベース株式会社矢野経済研究所調べ 2014年12月現在

レンタル事業

- ダスキンプランチャイズディーラー売上No.1（約2,000社中）
- 日本初の厚生労働省承認 飲食店向け害虫駆除器「with」

建築コンサルティング事業

- 地場工務店向け「受注促進」「原価低減」支援事業
- 太陽光発電システム、スマートハウス商材などの卸販売

住宅事業

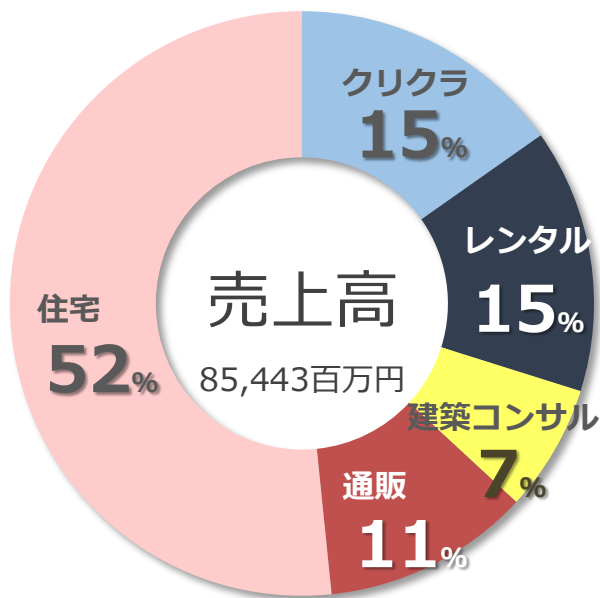
- 「レオハウス」ブランドによる注文住宅の建築請負
- 2011年度 2012年度 注文住宅 地域ビルダーNo.1
- 2013年7月より自然素材住宅を手がける株式会社ジェイウッドが連結

通販事業

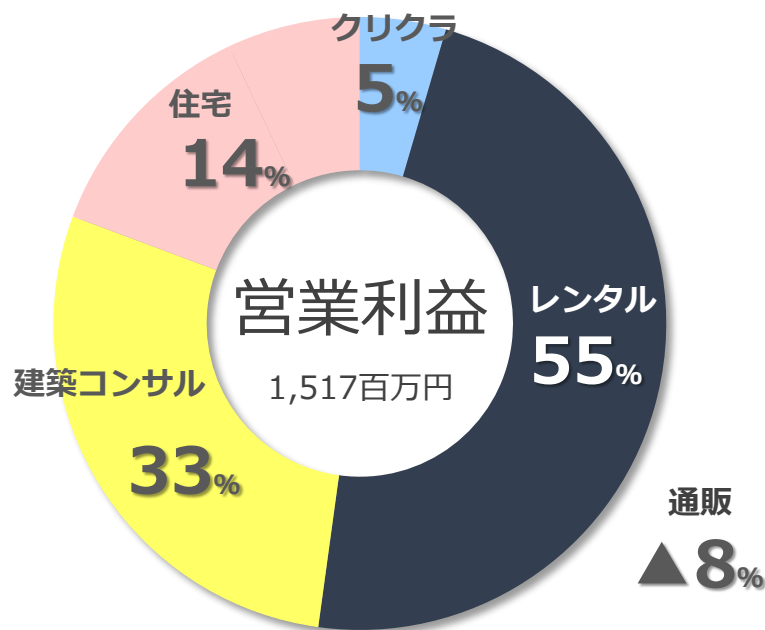
- 2013年7月、株式会社 JIMOS の連結により通販事業参入
- 40～60代の女性を中心に、基礎化粧品が主力

5 売上高・営業利益構成比（15.3期実績）

■ クリクラ ■ レンタル ■ 建築コンサル ■ 通販 ■ 住宅



■ クリクラ ■ レンタル ■ 建築コンサル ■ 住宅



※本社費は除外しています

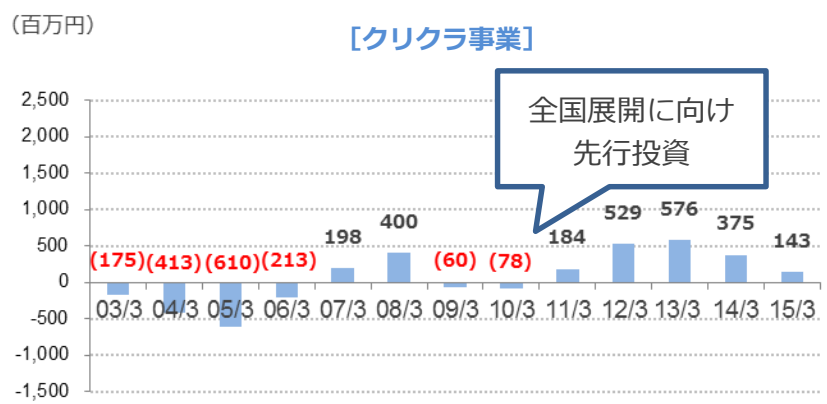
売上高営業利益率

クリクラ	レンタル	建築コンサル	通販	住宅	全社
1.1%	12.1%	15.0%	▲2.7%	0.9%	1.8%

5

営業利益の推移 (セグメント別)

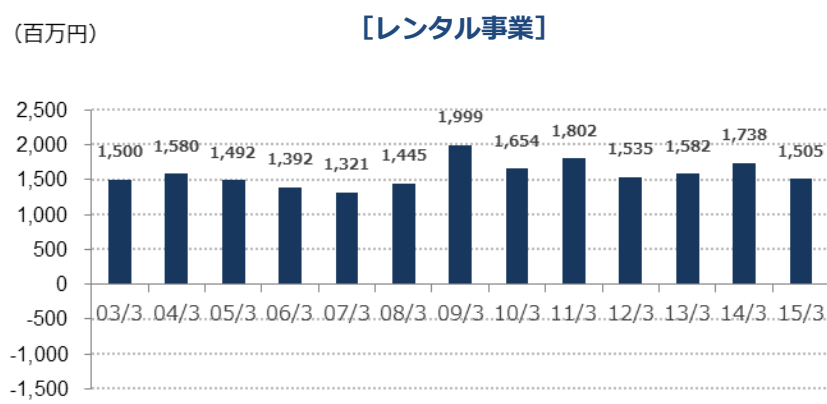
※ 通販事業を除く



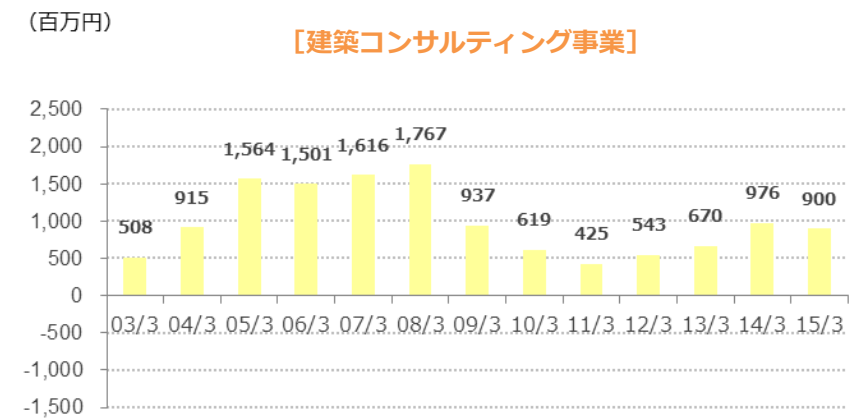
レンタル同様ストック型のクリックラ事業では
シェア確立へ販促費を投下



'08.3月期に全国展開を準備した住宅事業が
ここ数年で成長ドライバーに



景気に左右されにくいレンタル事業が
堅実な収益基盤を形成



収益性の高いコンサルティング事業が
クリックラ、住宅の先行投資を下支え