

2016年3月期 第3四半期 決算説明資料

注) 当社は第3四半期において、決算説明会を開催しておりません。
本資料は、第3四半期決算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



2016年2月9日

株式会社ナック

東証一部 9788



本資料の記載内容

1. 第3四半期の実績	…	P. 2
2. セグメント別業績	…	P. 9
3. 通期予想修正	…	P.22
4. 配当計画	…	P.26
5. 補足資料	…	P.28

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. 第3四半期の実績

1 2016年3月期 第3四半期：連結損益計算書

(単位：百万円)

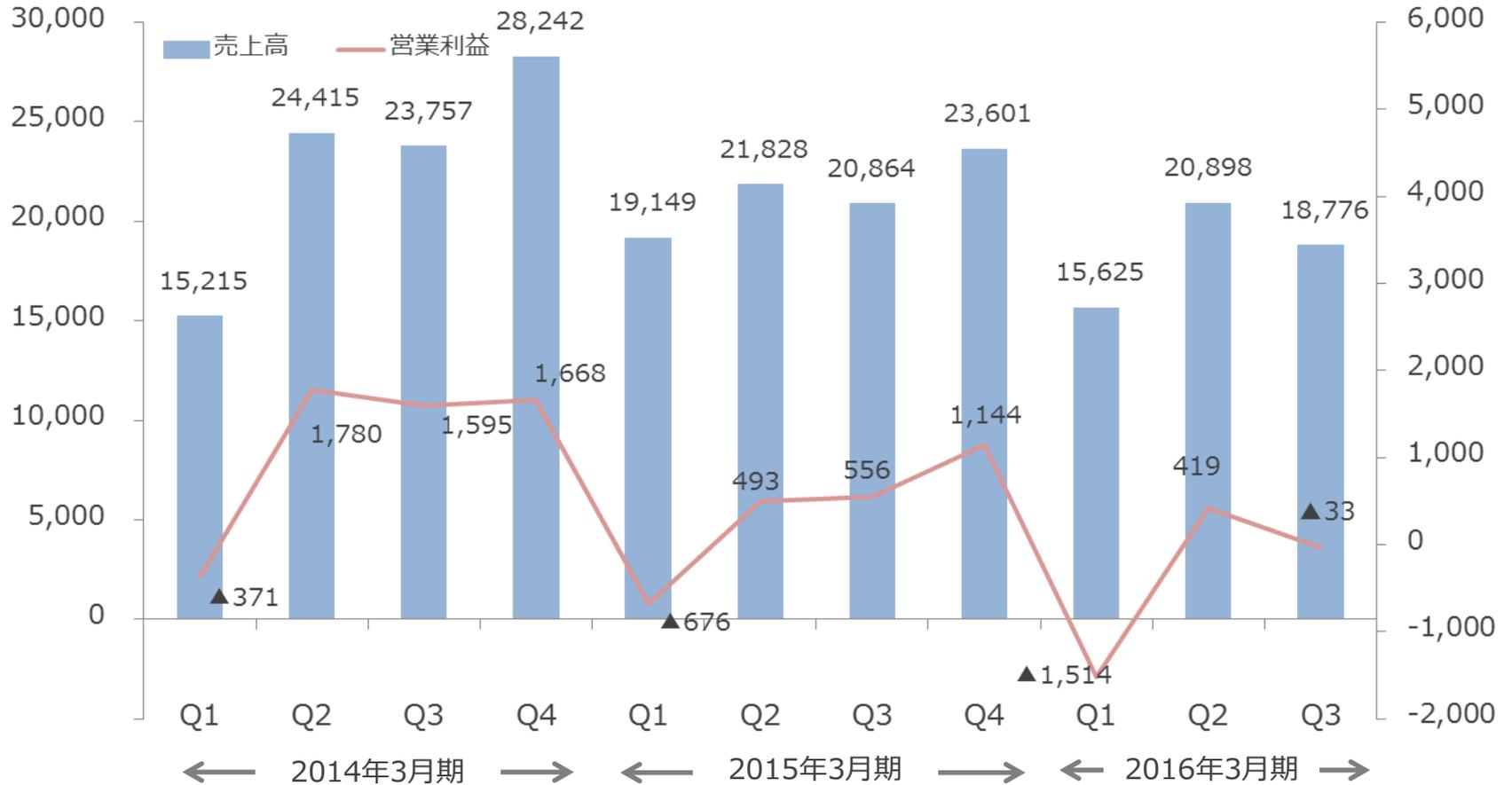
39	2016年3月期 Q3 累計 実績	2015年3月期 Q3 累計 実績	前年同期比 (%)	2016年3月期 通期 公表値 (5月8日)
売上高	55,300	61,842	▲10.6%	89,500
売上総利益	24,948	25,177	▲3.5%	—
(売上総利益率)	43.9%	40.7%	+3.2pt	—
販管費	25,425	24,804	+2.5%	—
営業利益	▲1,127	372	—	1,600
(営業利益率)	▲2.0%	0.6%	▲2.6pt	1.8%
営業外損益	▲11	▲10	—	—
経常利益	▲1,139	362	—	1,600
特別損益	21	▲32	—	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲1,017	▲68	—	700

- » 売上高・営業利益ともに住宅事業の落ち込みによる影響が大きく、計画比・前年同期比共に下回った。
- » 販管費25,425 (百万円) にはESOP信託満期による会社負担費用329 (百万円) を含む。

1 四半期別 売上高／営業利益の推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)



» 住宅の引き渡しが増えるため、売上高・営業利益ともに4Qに偏る傾向

(単位：百万円)

1 セグメント別：売上高

売 上 高	2016年3月期 Q3 累計 実績	2015年3月期 Q3 累計 実績	前年同期比 (%)	2016年3月期 通期 公表値 (7月6日)
ク リ ク ラ	9,912	9,885	+0.3%	14,000
レ ン タ ル	9,568	9,416	+1.6%	12,900
建 築 コ ン サ ル	4,433	4,279	+3.6%	5,500
住 宅 事 業	23,519	30,828	▲23.7%	46,400
通 販 事 業	7,919	7,474	+6.0%	10,700
消 去 調 整 他	▲52	▲41	—	—
合 計	55,300	61,842	▲10.6%	89,500

- » クリクラ事業は、直営部門の売上高は微減したが、加盟店へのボトル売上が微増し、前年同期より上回った。
- » 建築コンサルティング事業は、ノウハウ販売の売上高が大幅に増加し前年同期より上回った。
- » 住宅事業は、レオハウスの主要顧客である一次取得者層の需要回復が遅れ、前年同期より大幅に減少した。
- » 通販事業はマキアレイベルが堅調に推移し、またCoyoriも順調に顧客数を伸ばしたことで売上高が前年同期より上回った。

1 セグメント別：営業利益

(単位：百万円)

営 業 利 益	2016年3月期 Q3 累計 実績	2015年3月期 Q3 累計 実績	前年同期比	2016年3月期 通期 公表値 (7月6日)
ク リ ク ラ	▲215 (▲2.2%)	46 (0.5%)	▲262 (▲2.7pt)	0 (-)
レ ン タ ル	1,404 (14.7%)	1,156 (12.3%)	248 (+2.4pt)	1750 (13.6%)
建 築 コ ン サ ル	825 (18.6%)	499 (11.7%)	326 (+6.9pt)	700 (12.7%)
住 宅 事 業	▲1,715 (▲7.3%)	▲339 (▲1.1%)	▲1,375 (▲6.2pt)	900 (1.9%)
通 販 事 業	▲217 (▲2.8%)	▲96 (▲1.2%)	▲121 (▲1.6pt)	▲50 (▲0.5%)
全 社 費 用 等	▲1,209	▲894	▲315	▲1700
合 計	▲1,127 (▲2.0%)	372 (0.6%)	▲1,500 (▲2.6pt)	1,600 (1.8%)

*カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

- » クリクラは、今期より本庄工場の減価償却費を計上しているため、営業利益は前年同期を下回った。
- » レンタルは、全ての部門で好調だったため営業利益が前年同期より上回った。
- » 建築コンサルは、ノウハウ販売の売上増加と管理コストの見直しにより営業利益が前年同期より大幅に上回った。
- » 住宅事業は、売上高減少により営業利益が前年同期より下回った。
- » 通販事業は、広告宣伝費及び販売促進費を前倒して積極的に投入したことと通販コンサルティング事業の売上高減少により営業利益が前年同期より下回った。
- » 全社費用等にESOP信託満期による会社負担費用329 (百万円) を計上した。

1 営業利益の増減要因

(単位：百万円)

			前年同期比増加率	
2015年3月期Q1-Q3 営業利益		372	-	
①	売上総利益	▲879	▲3.5%	
②	販管費の増減 ※	販促費・広告宣伝費	+42	+0.9%
		人件費	▲221	▲2.2%
		支払手数料	▲163	▲21.0%
		減価償却費・のれん償却費	+37	+2.3%
		地代家賃	▲163	▲10.3%
		その他販管費	▲152	▲2.6%
2016年3月期Q1-Q3 営業利益		▲1,127	-	

※販管費の増減額について
+は損益の増加／▲は損益の減少

① 売上総利益の減少理由

» 住宅事業で売上総利益が大幅減少したことによる。

② 販管費の増減理由

» 人件費はESOP信託満期による会社負担費用329 (百万円) が増加したことによる。

» 支払手数料はクリクラ事業とジェイウッドで増加したことによる。

» 地代家賃は第1四半期新規出店により拠点が増加したことによる。

1 2016年3月期 第3四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2015年12月末	構成比	2015年3月末	構成比	増減額
流動資産	21,594	48.8%	16,040	40.2 %	+5,554
有形固定資産	14,705	33.2%	15,032	37.7 %	▲327
無形固定資産	3,871	8.8%	4,307	10.8 %	▲435
投資その他の資産	4,057	9.2%	4,482	11.2 %	▲424
固定資産計	22,634	51.2%	23,821	59.8 %	▲1,187
資産合計	44,229	100.0%	39,862	100.0%	+4,367
流動負債	20,745	46.9%	16,065	40.3 %	+4,680
固定負債	8,936	20.2%	7,663	19.2 %	+1,272
負債合計	29,682	67.1%	23,729	59.5 %	+5,952
株主資本	15,361	34.7%	16,889	42.4 %	▲1,528
その他の包括利益累計額	▲813	▲1.8%	▲756	▲1.9 %	▲56
純資産合計	14,547	32.9%	16,132	40.5 %	▲1,584
負債・純資産合計	44,229	100.0%	39,862	100.0%	+4,367

主な増減要因

- 流動資産：現金・預金 +2,411 未成工事支出金 +1,949 商品及び製品 +453
- 固定資産：建物及び構築物 +4,351 建設仮勘定 ▲6,087
- 流動負債：短期借入金 +1,550 未成工事受入金 +3,448
- 固定負債：リース債務 +1,229

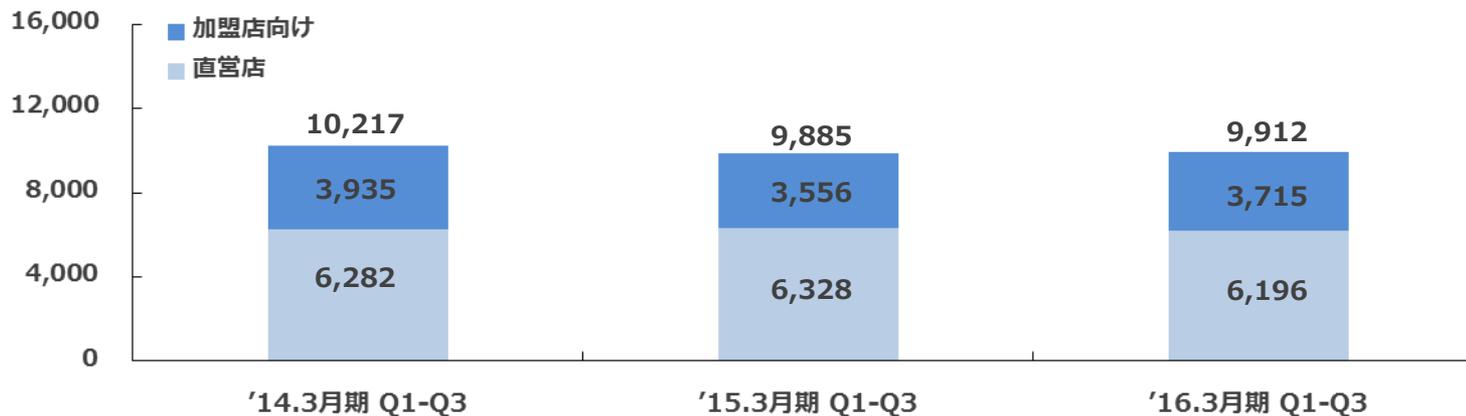
自己資本比率：32.9 %

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)



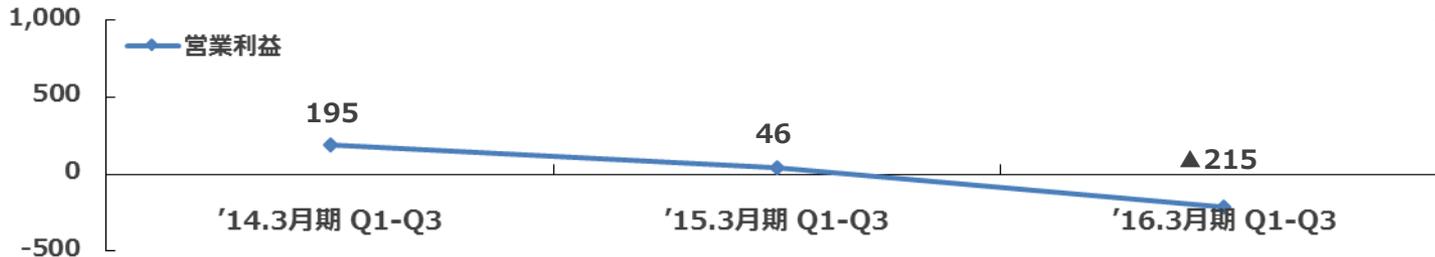
» 直営部門は最大の需要期である夏場に天候不順の影響が大きく、売上高が前期比で微減

» 加盟店部門は、前年同期比でボトル売上は増加

サーバーについては、加盟店の顧客数の伸びが鈍化した影響で前年同期比でサーバー売上は減少

営業利益

(単位：百万円)

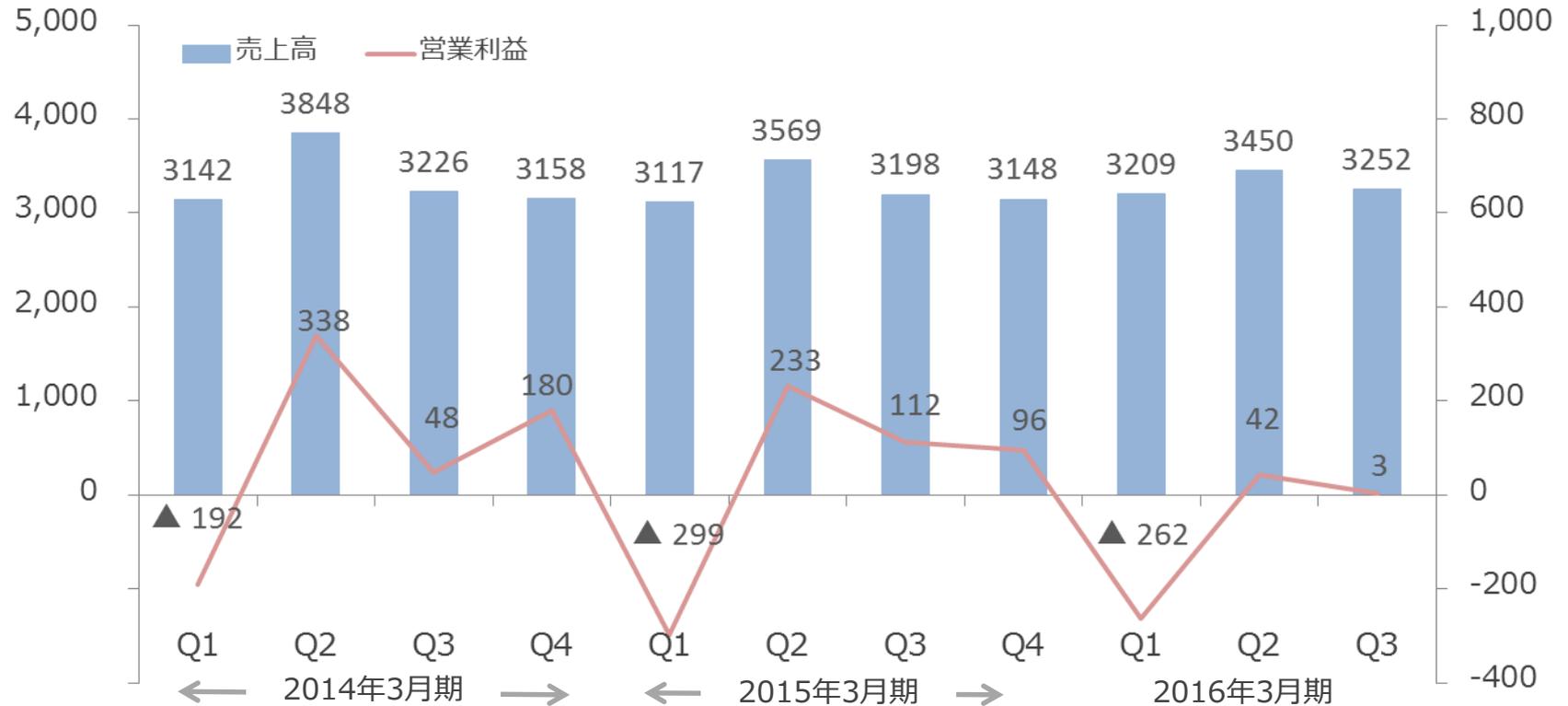


» 損益面では、2015年4月に稼動し始めた本庄工場の減価償却費を計上したことにより減少

2 セグメント別業績（1）クリクラ ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)

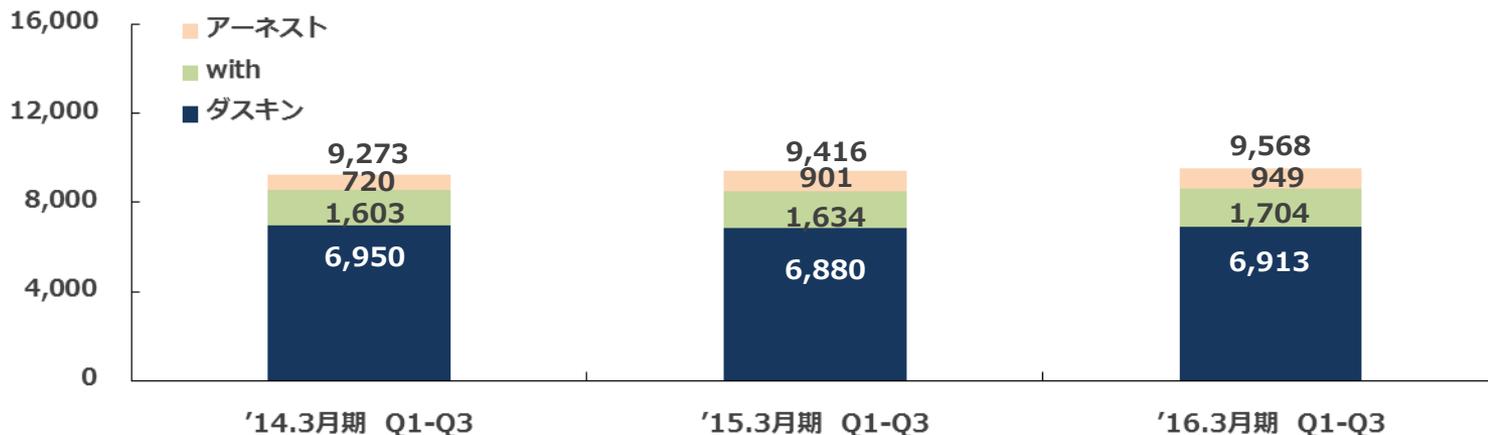


» Q1・Q3にテレビCMなどの販促費を増加 Q2・Q4で営業利益が高まる傾向

2 セグメント別業績（2）レンタル ①

売上高

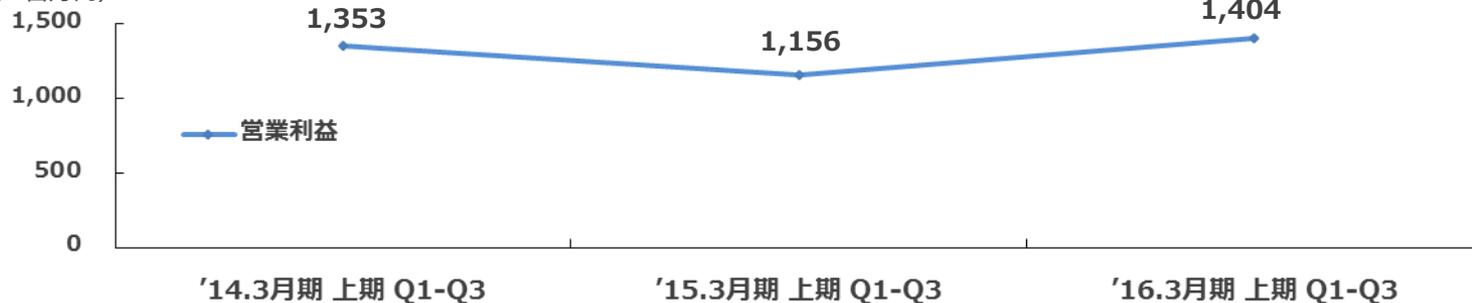
(単位：百万円)



- » ダスキン事業は既存顧客へ深耕することにより顧客単価が改善
- » with事業（害虫駆除関連商品）は前期新規出店した直営店が軌道にのり売上高増加
- » アーネスト(定期清掃)はWEB受注の定着に加え、既存顧客からの紹介で新規顧客が増加

営業利益

(単位：百万円)

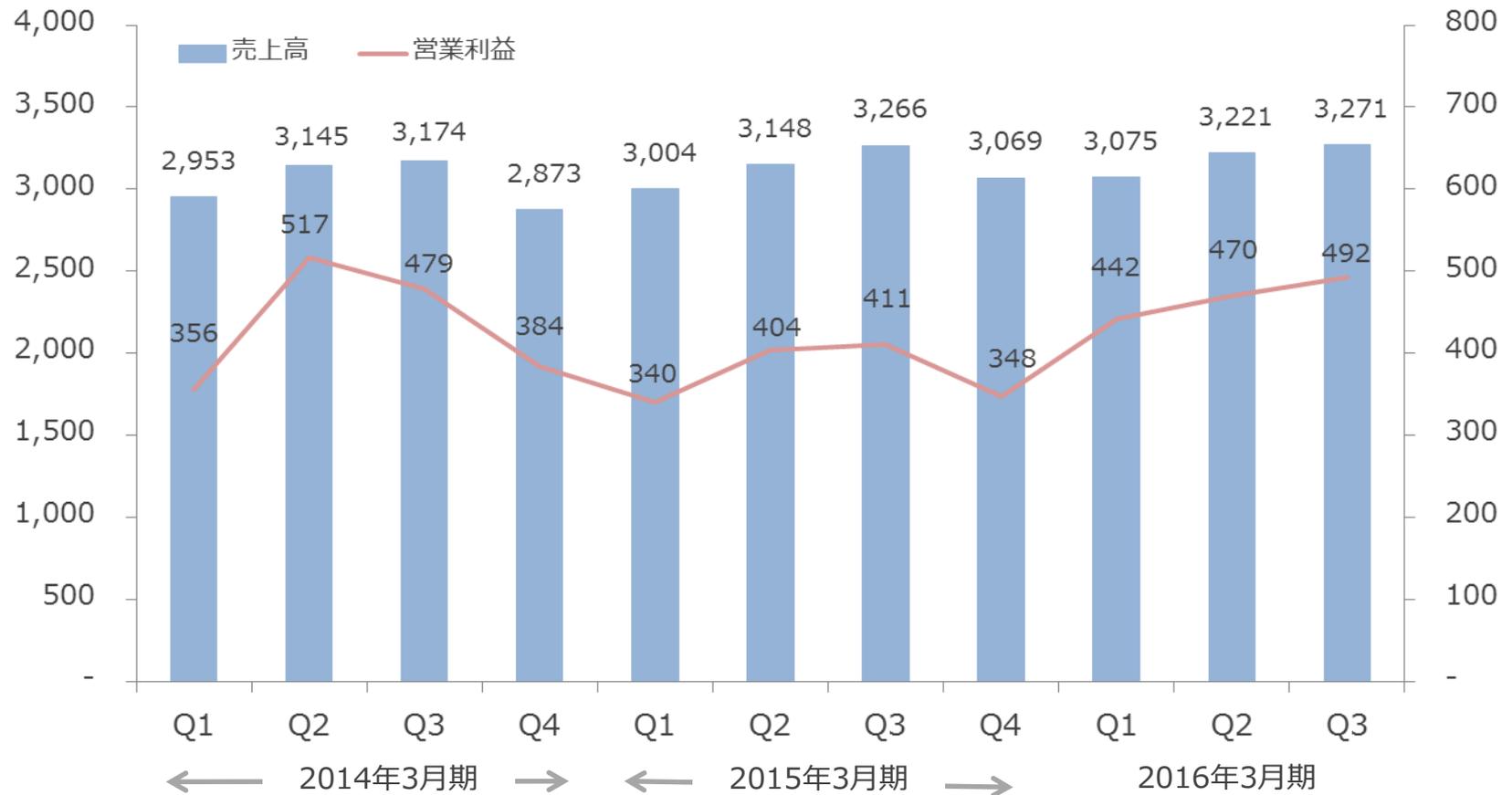


- » 損益面では、全ての部門において売上高が増加したことにより営業利益が前期比で大幅増加

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)

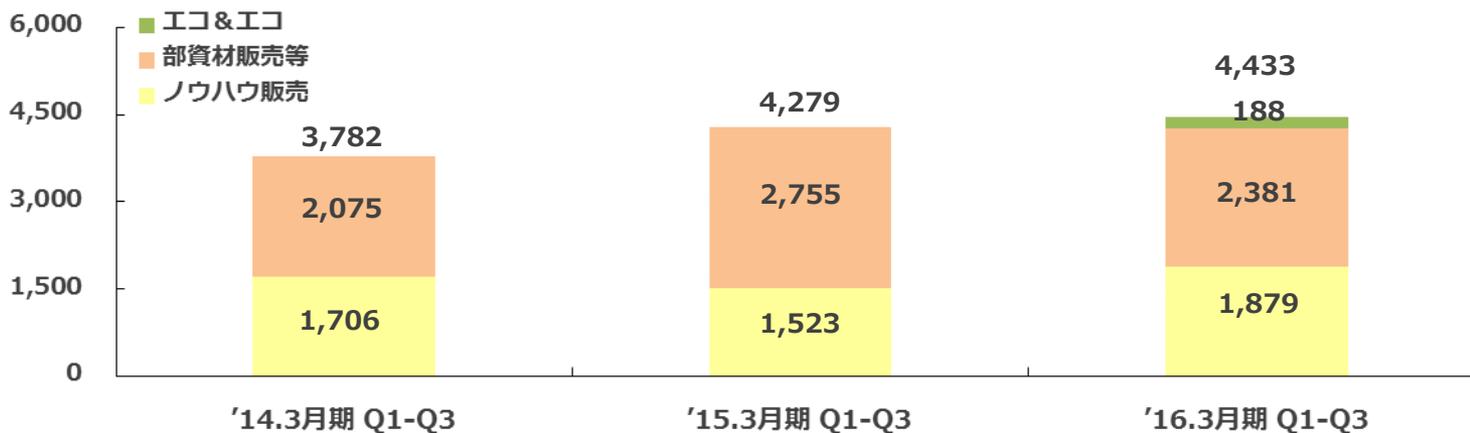


» 1年を通じて売上高・営業利益は安定

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング ①

売上高

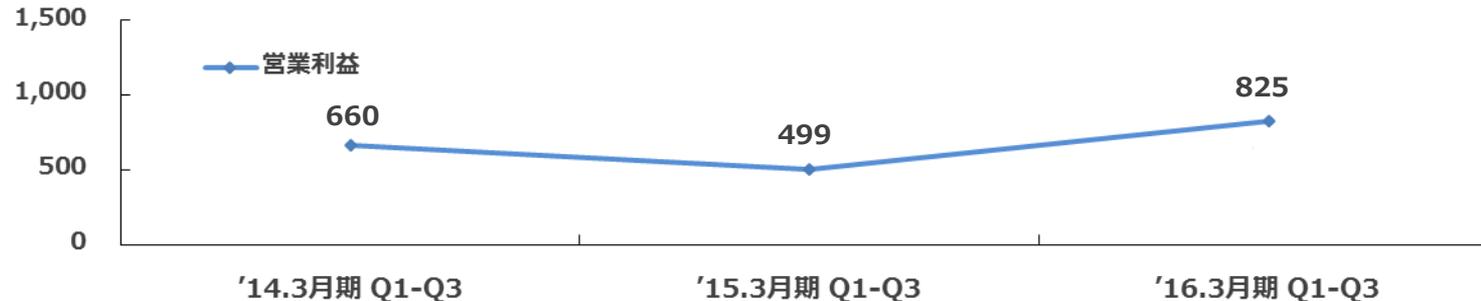
(単位：百万円)



- » ノウハウ販売では、取引社数拡大に向けた地道な営業活動が功を奏し、売上高が増加
- » 部資材販売では、産業用太陽光市場縮小により前期比で売上高が減少

営業利益

(単位：百万円)

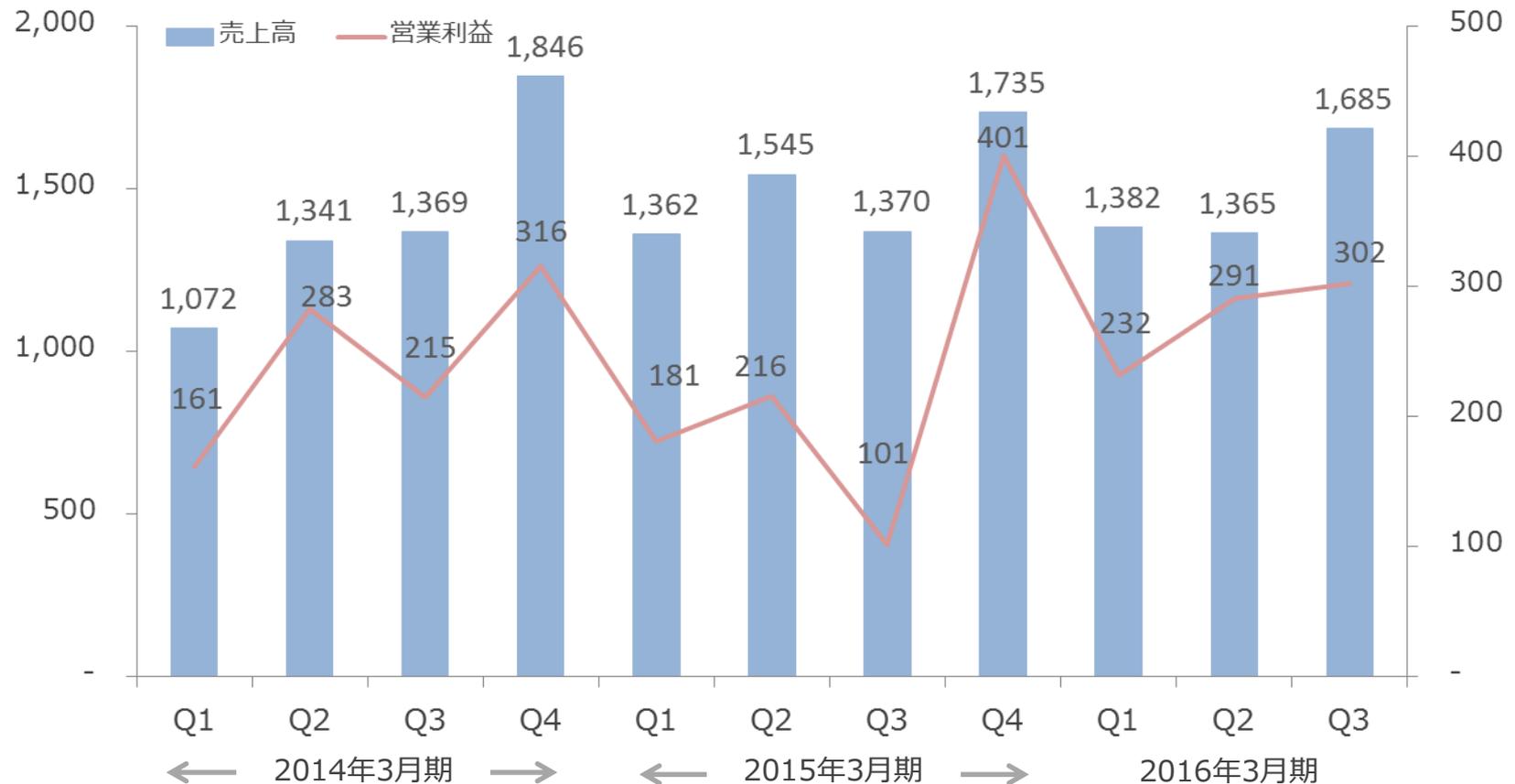


- » 損益面では、ノウハウ販売での売上高増加および管理コストの見直しにより、営業利益が前期比で大幅増加

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)

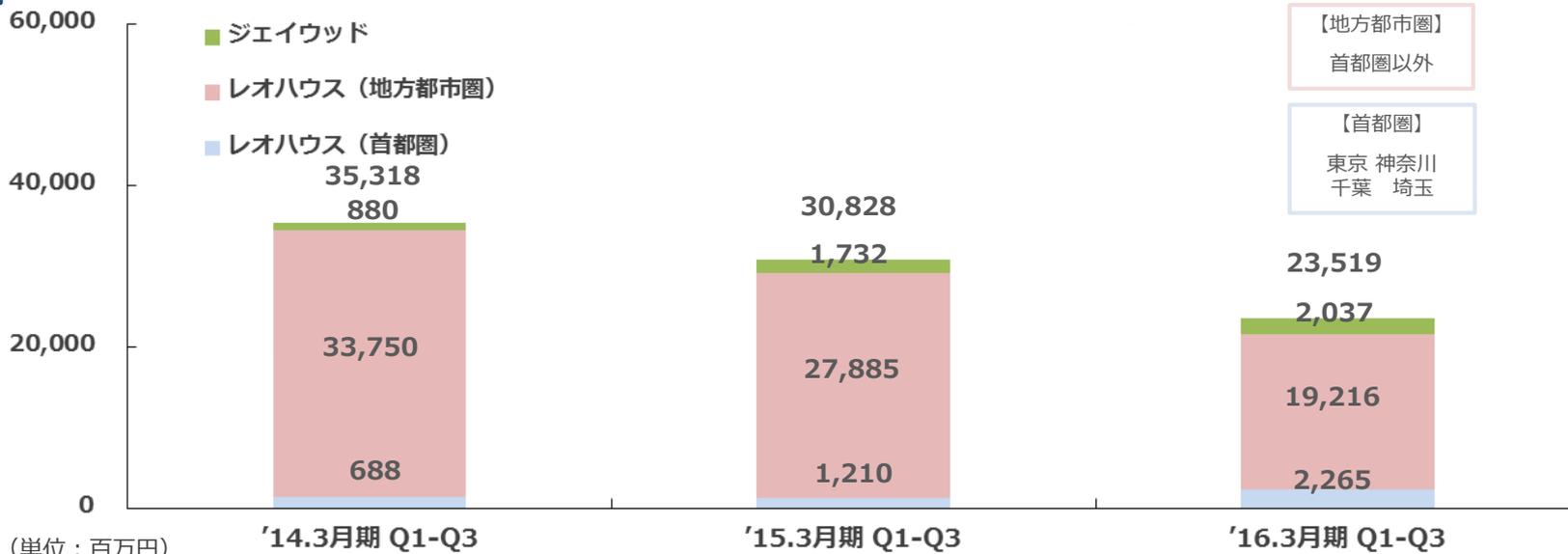
(単位：百万円)



» 売上・利益ともに、期末の4Qに売上高・営業利益が集中する傾向

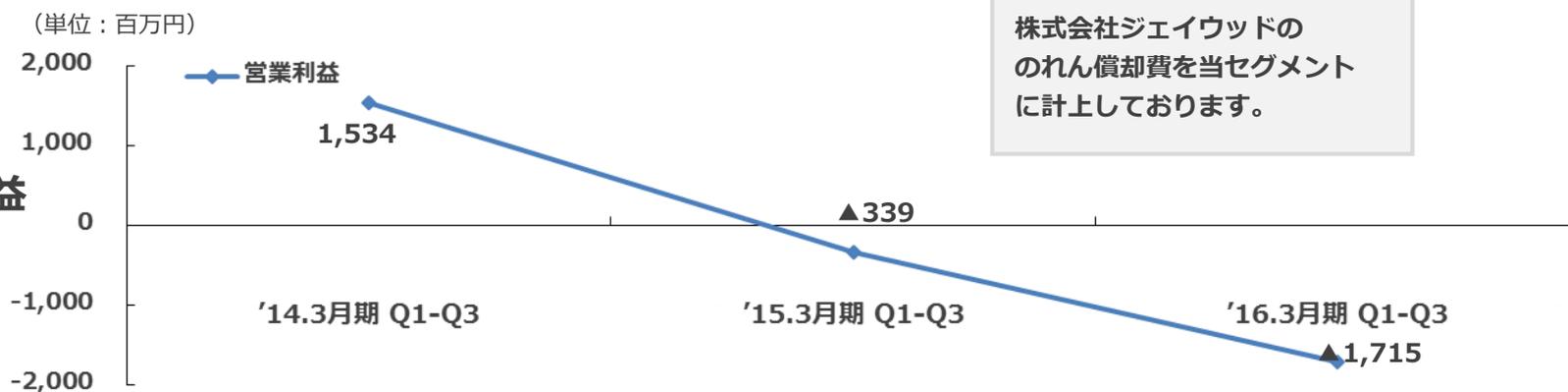
2 セグメント別業績（4）住宅事業 ①

売上高



- » レオハウスは新商品投入するも、主要顧客である一次取得者層の回復が鈍く、売上高は前年同期比で減少
- » ジェイウッドは受注も好調で売上高が前期比で増加

営業利益

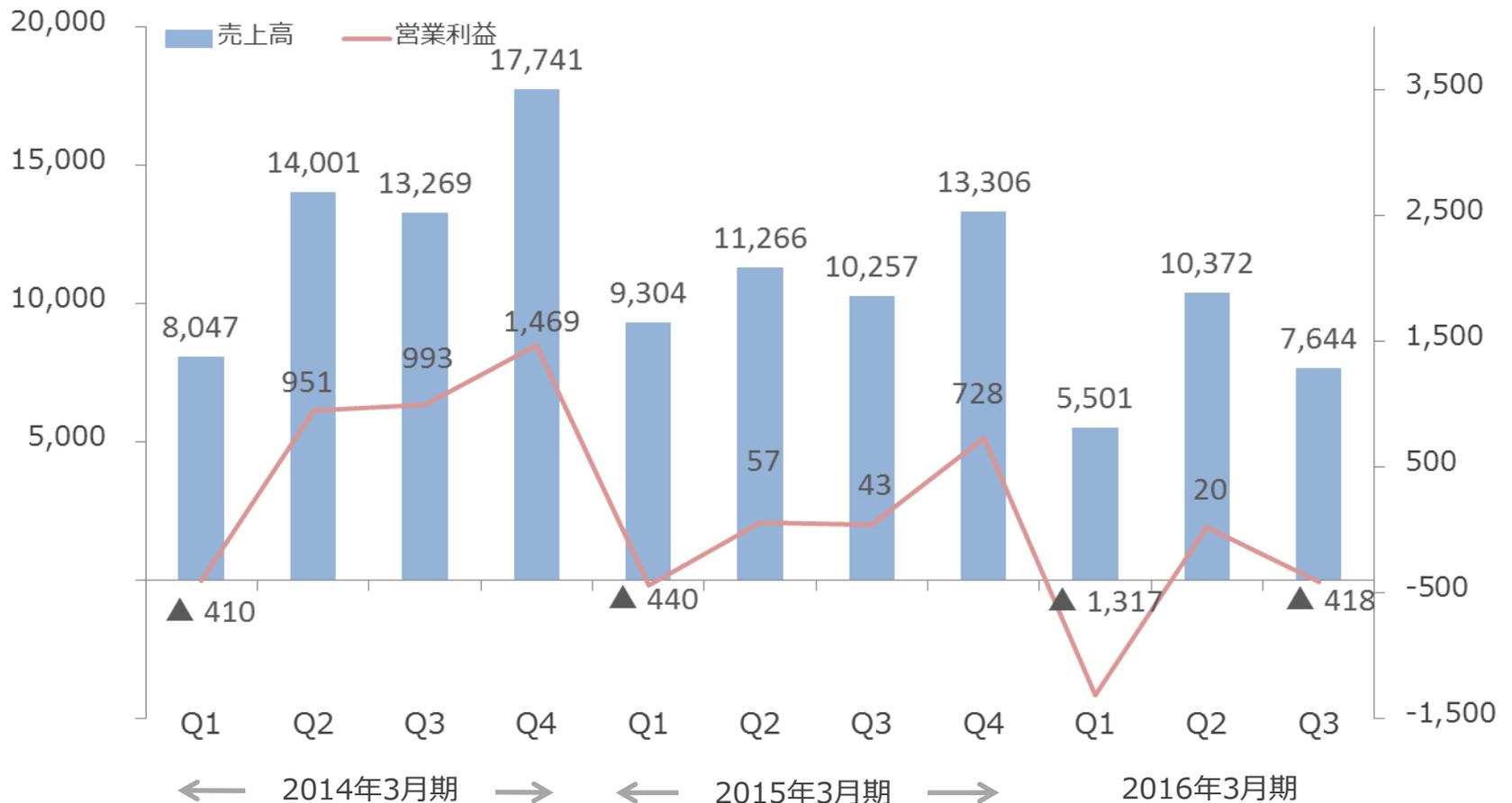


- » レオハウスの売上高減少により、営業利益が前期比で大幅に減少

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4Qに売上高・営業利益が高まる傾向
- » 16'3月期は回復が鈍く、売上高・営業利益ともに大幅に減少

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

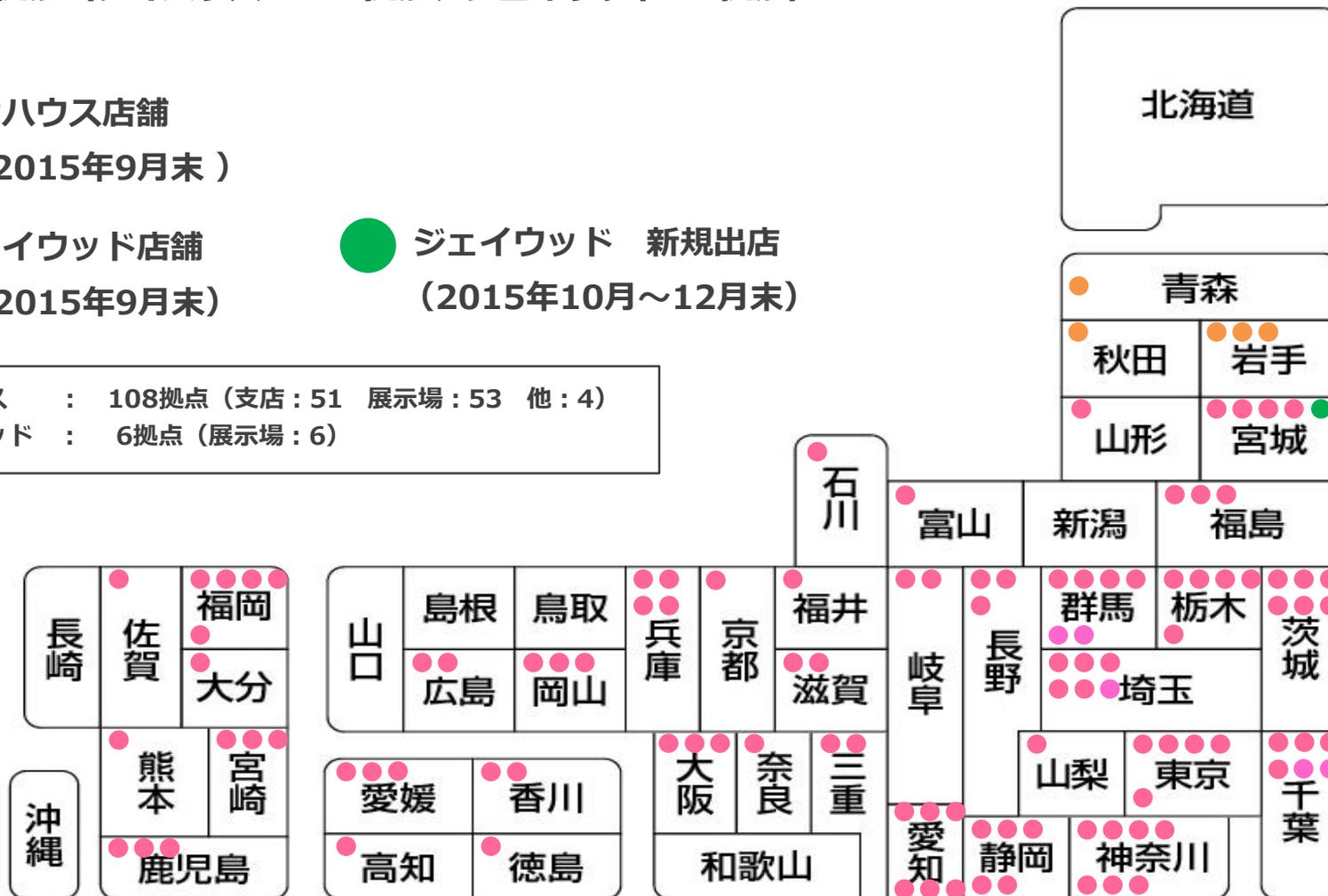
全国114拠点（レオハウス：108拠点、ジェイウッド：6拠点）

● レオハウス店舗
（～2015年9月末）

● ジェイウッド店舗
（～2015年9月末）

● ジェイウッド 新規出店
（2015年10月～12月末）

レオハウス : 108拠点（支店：51 展示場：53 他：4）
ジェイウッド : 6拠点（展示場：6）



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)

	2014年3月期				2015年3月期				2016年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注	762	1017	499	531	530	525	415	435	387	533	406	
完工	445	739	711	917	468	557	492	654	238	500	347	
受注残	1,606	1,860	1,636	1,233	1,267	1,220	1,129	902	1,035	1,057	1,109	
受注残増減	+300	+254	▲224	▲403	+34	▲47	▲91	▲227	+133	+22	+52	
単価	※1 1,756万円/棟				※1 1,850万円/棟				※1 1,903万円/棟 (計画)			

※1 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

出店数	9	6	2	3	4	3	3	4	7	0	0	
店舗計	84	90	92	95	※2 97	100	103	107	※3 109	※4 108	108	

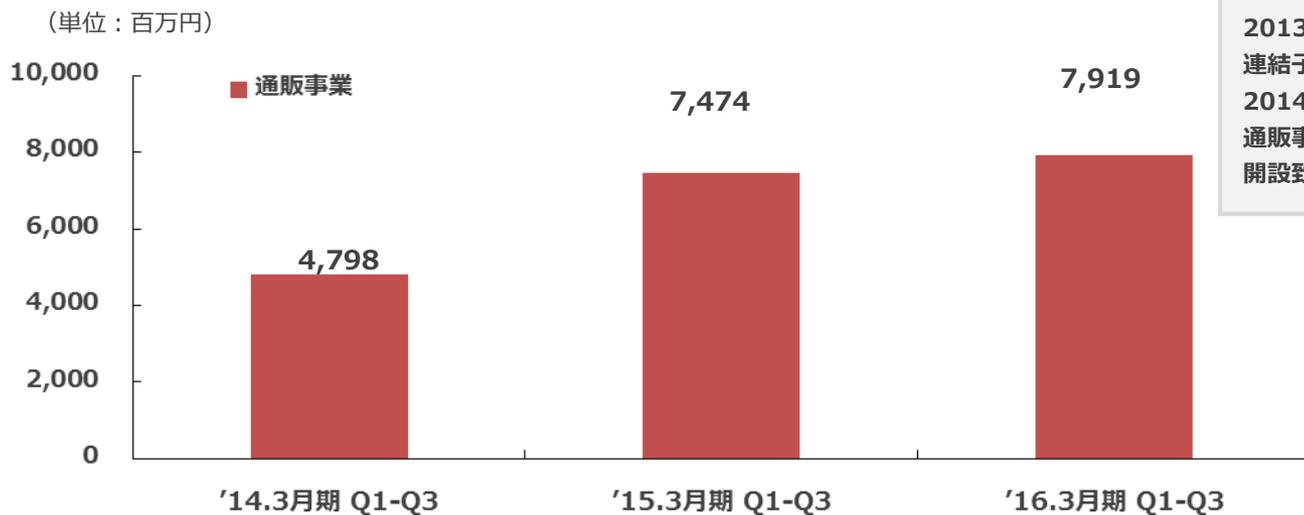
※2 支店統廃合により▲2

※3 支店統廃合により▲5

※4 支店統廃合により▲1

2 セグメント別業績（5）通販事業 ①

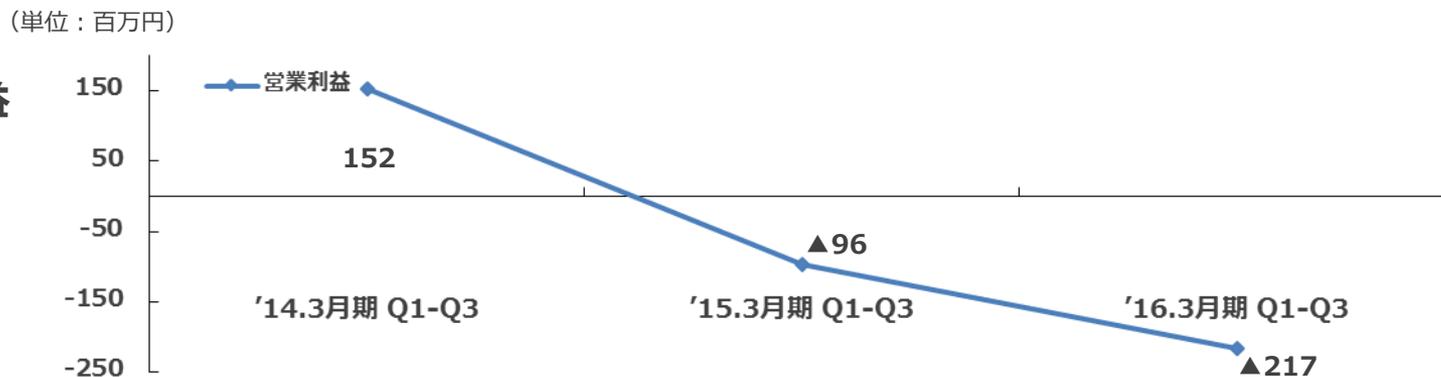
売上高



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。

- » 化粧品通信販売では、マキアレイベルは安定した顧客基盤のもと堅調に推移
- » Coyoriは順調に新規顧客が増加していることから売上高が増加
- » 通販コンサルティング事業では売上高が減少

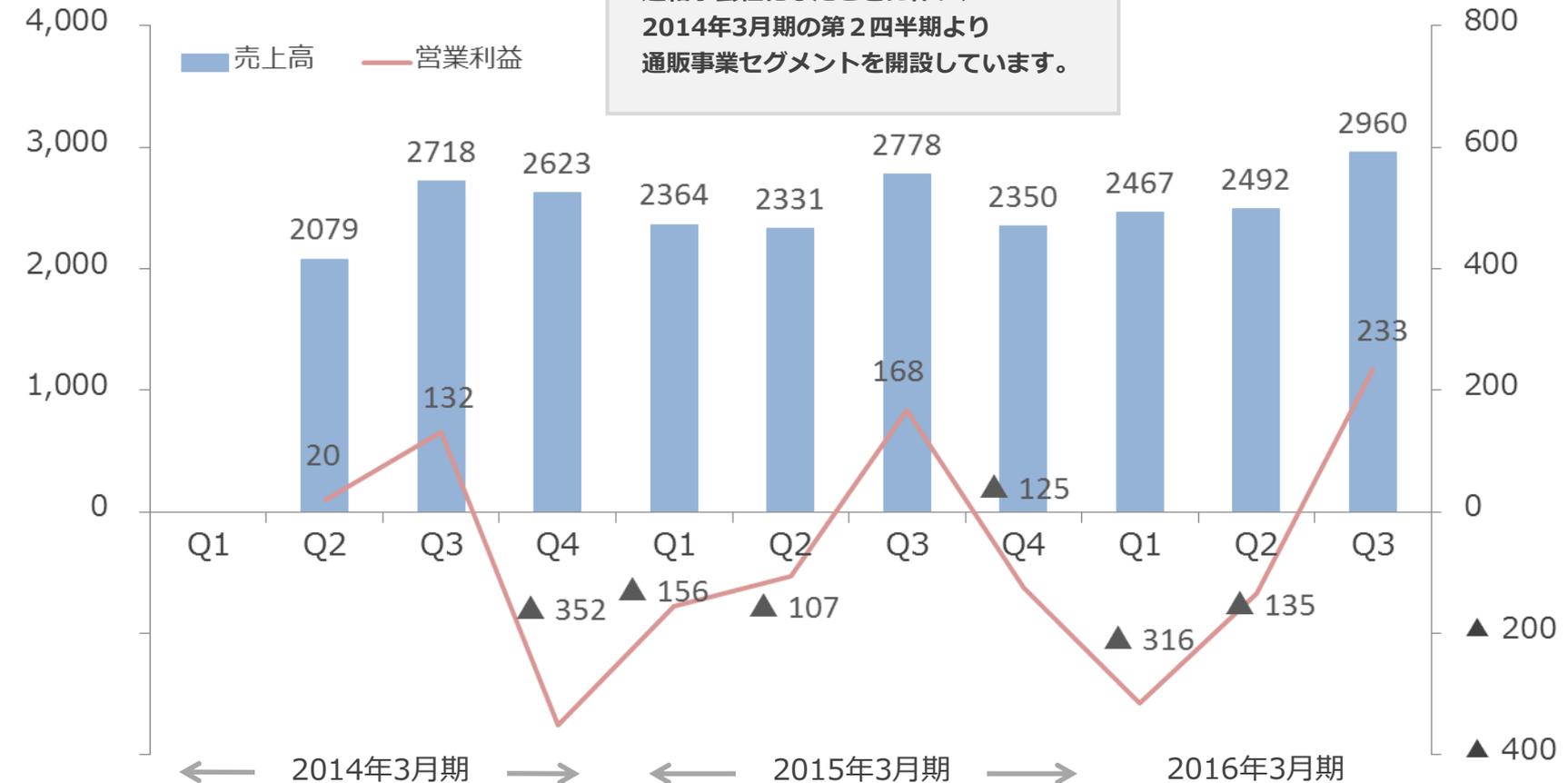
営業利益



- » 損益面では、広告宣伝費及び販売促進費の支出計画を前倒して積極的に投入したことと通販コンサルティング事業の売上高減少により、営業利益は前年同期比で減少

2 セグメント別業績（5）通販事業 ②

(単位：百万円)



- » 上期に販促費を増加 下期に売上高・営業利益が高まる傾向
- » のれん償却費を当セグメントに計上しており、損益面ではマイナスとなる。

3. 通期予想修正

3 2016年3月期 通期：業績予想の修正（連結）

（単位：百万円）

	2016年3月期 予想 (2月9日公表)	修正予想比		2015年3月期 実績
		2016年3月期 予想 (5月8日公表)	修正差額分	
売上高	80,500	89,500	▲9,000	85,443
営業利益	800	1,600	▲800	1,517
経常利益	780	1,600	▲820	1,481
親会社株主に帰属 する当期純利益	300	700	▲400	519
EPS	17.80円	41.71円	▲23.91円	31.09円
年間配当	38円	39円	▲1円	38円

【修正のポイント】

- » 第3四半期までの実績および第4四半期の見通しを踏まえ、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益を下方修正

3 セグメント別：通期売上高の予想

(単位：百万円)

売 上 高	2016年3月期 予想 (2月9日公表)	修正予想比		2015年3月期 実績
		2016年3月期 予想 (5月8日公表)	修正差額分	
ク リ ク ラ	13,100	14,000	▲900	13,033
レ ン タ ル	12,800	12,900	▲100	12,485
建 築 コ ン サ ル	6,400	5,500	+900	6,014
住 宅 事 業	37,700	46,400	▲8,700	44,134
通 販 事 業	10,500	10,700	▲200	9,825
合 計	80,500	89,500	▲9,000	85,443

- » クリクラ事業では、加盟店部門でサーバー売上高減少を見込み予想を減額
- » 住宅事業では、第3四半期までの受注棟数を踏まえ予想を減額

3 セグメント別：通期営業利益の予想

(単位：百万円)

営業利益	2016年3月期 予想 (2月9日公表)	修正予想比		2015年3月期 実績
		2016年3月期 予想 (5月8日公表)	修正差額分	
ク リ ク ラ	▲220 (▲1.7%)	0 (-)	▲220 (▲1.7pt)	143 (1.1%)
レ ン タ ル	1,850 (14.5%)	1,750 (13.6%)	+100 (+0.9pt)	1,505 (12.1%)
建 築 コ ン サ ル	1,050 (16.4%)	700 (12.7%)	+350 (+3.7pt)	900 (15.0%)
住 宅 事 業	▲390 (▲1.0%)	900 (1.9%)	▲1,290 (▲2.9pt)	388 (0.9%)
通 販 事 業	10 (0.1%)	▲ 50 (▲ 0.5%)	+60 (+0.6pt)	▲ 222 (▲ 2.3%)
全 社 費 用 等	▲1,500	▲ 1,700	+200	▲ 1,199
合 計	800 (1.0%)	1,600 (1.8%)	▲800 (▲0.8pt)	1,517 (1.8%)

※ カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

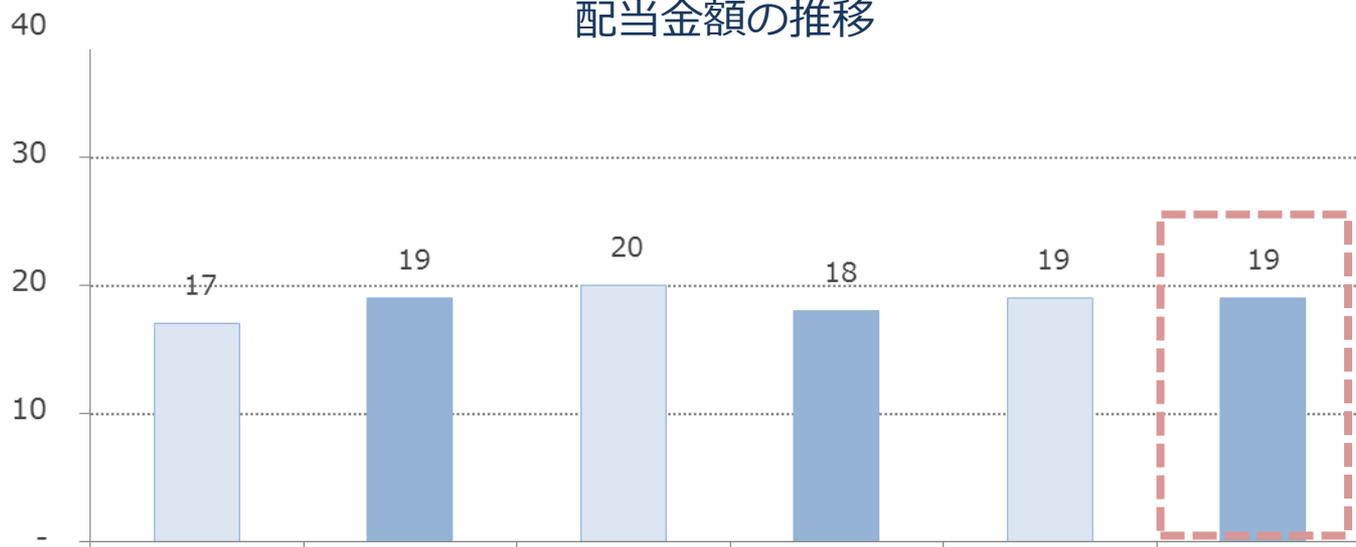
» 売上高の予想減額に伴い、営業利益の予想も減額

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）

配当金額の推移



中間 期末 中間 期末 中間 期末 (予)
2014年3月期 2015年3月期 2016年3月期

1株あたり
年間配当額

36 円

38 円

38 円

» 通期業績予想の修正により連結純資産額が予想を下回る見込みとなり、配当方針の「連結純資産配当率4%」を基準に、期末配当額は1株あたり20円の予定から1株あたり19円に修正

そのため年間配当額は38円に減額

5. 補足資料

会社概要と事業紹介

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 吉村 寛
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	<p>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) 株式会社エコ&エコ (住宅関連設備販売・工事) 株式会社ナックライフパートナーズ (金融・福利厚生)</p>
従業員数 (正社員)	連結2,014名 (パートタイマー、アルバイトは除く)
資本金	40億円
発行済株式数	18,719,250株 (一単元：100株)
株主数	9,832名 (自己名義株式を除く総株主数)

5 主な指標（連結ベース）

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

5 沿革

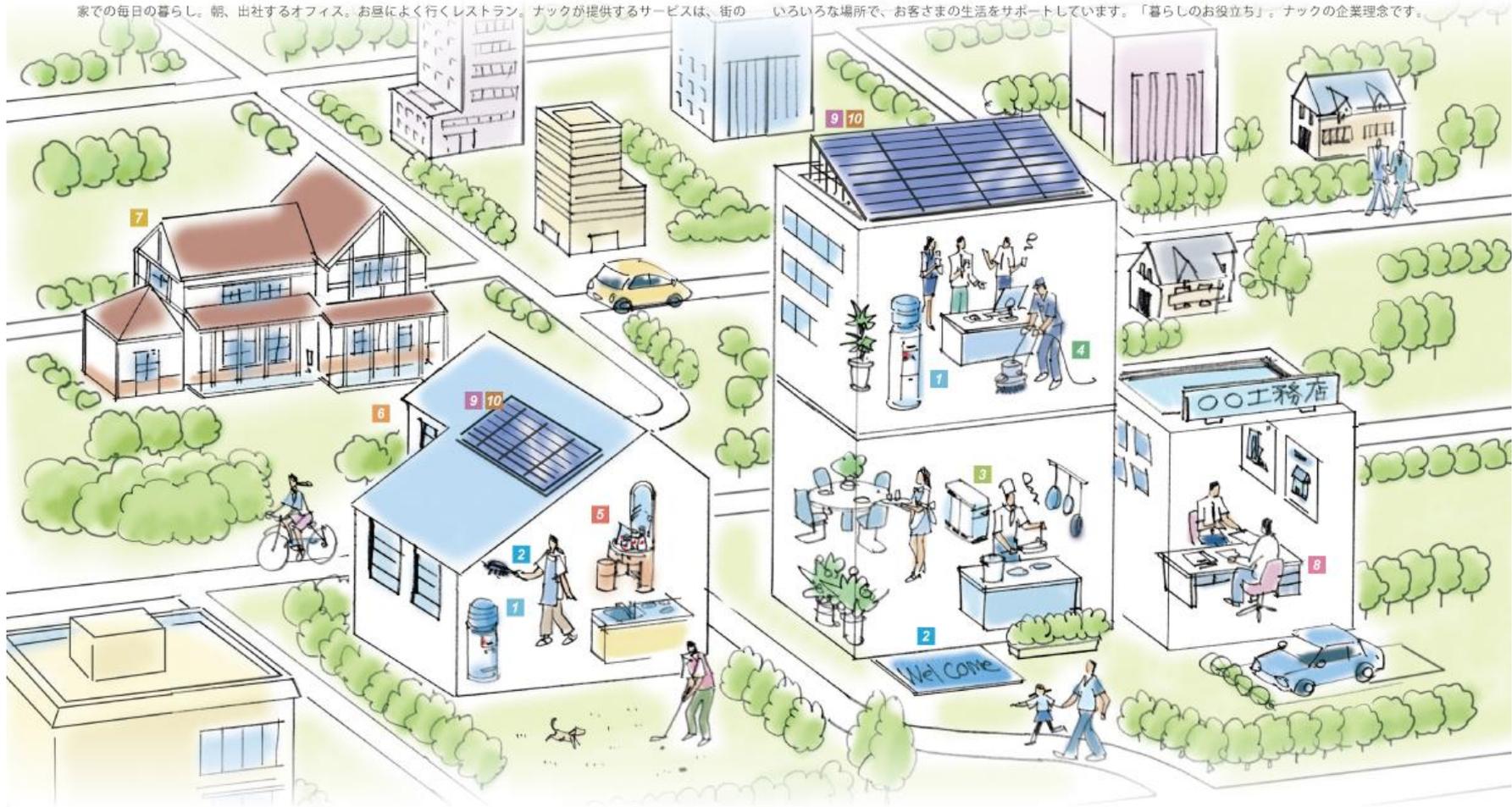
昭和46年5月	東京都町田市に株式会社ダスキン鶴川設立	
昭和52年8月	株式会社ナックに商号変更	
平成7年9月	日本証券業協会（現：JASDAQ）に店頭登録	
平成9年1月	東京証券取引所市場第二部上場	
平成11年9月	東京証券取引所市場第一部指定	
平成13年12月	宅配水事業「クリクラ」に進出	
平成14年2月	連結子会社（現・株式会社レオハウス）で住宅事業に進出	
平成22年3月	創業 40周年、売上高 500億円達成	
平成24年3月	株式会社 アーネストを完全子会社化	
平成25年7月	株式会社 JIMOSを完全子会社化 株式会社ジェイウッドを完全子会社化	
平成27年4月	ク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

2 レンタル商品
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
ジェイワッド

8 工務店支援
建築コンサルティング

9 太陽光・建築資材
ビジネスプロダクト

10 エコ&エコ
住宅関連設備・施工

5 各事業の市場におけるポジショニング

クリクラ事業

- 宅配水市場売上高シェアNo.1※1（加盟店は全国に約600社）
- 製造本数業界No.1(約1800万本)
- 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

- ダスキンフ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

- ナック会員工務店 約6,000社
- 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
- レオハウス '11 '12 '13 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を子会社化

通販事業

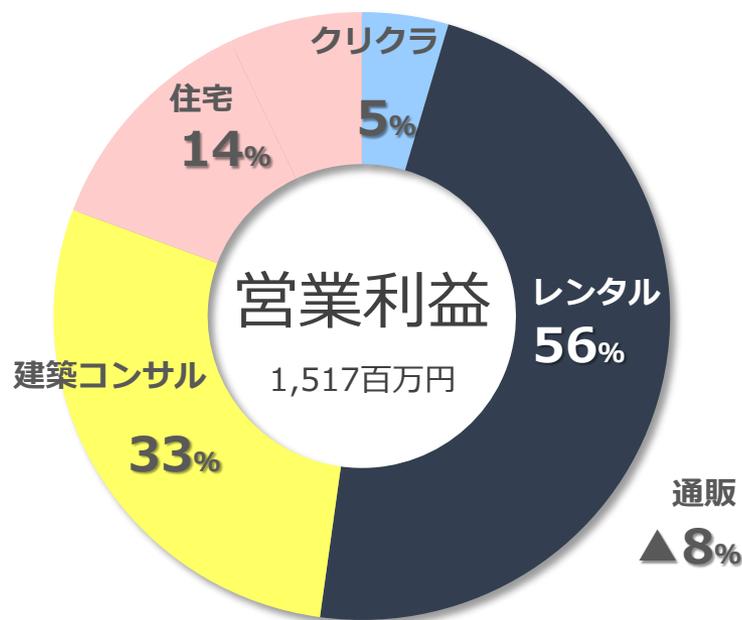
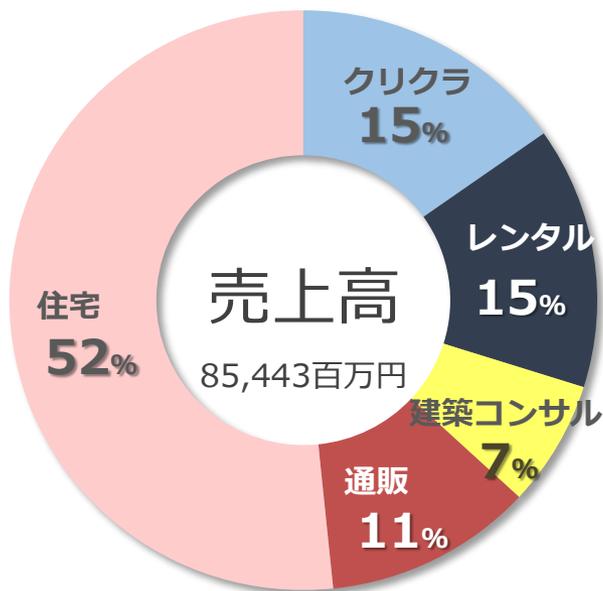
- 2013年7月、株式会社 JIMOS の子会社化により通販事業参入
- 40～60代の女性を中心に、基礎化粧品が主力
- 「'14 Yahoo! BEAUTY あなたが選ぶ通販コスメ大賞」のベースメイクアイテム部門でJIMOSの商品が No.1 を獲得

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

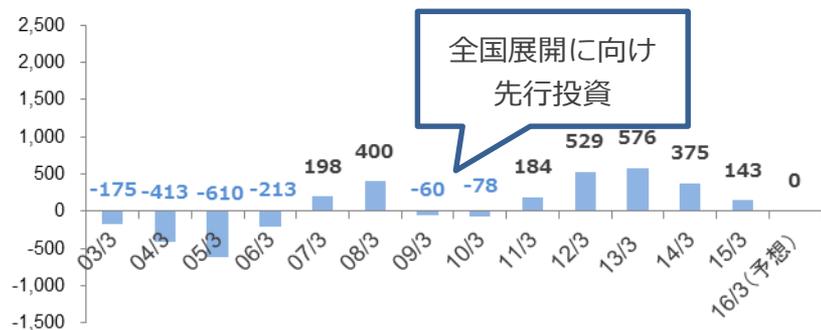
クリクラ	レンタル	建築コンサル	通販	住宅	全社
1.1%	12.1%	15.0%	▲2.3%	0.9%	1.8%

5

セグメント別営業利益の推移

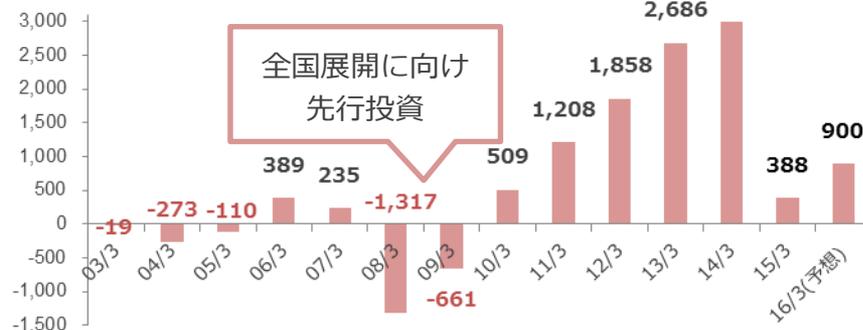
(百万円)

【クリックラ事業】



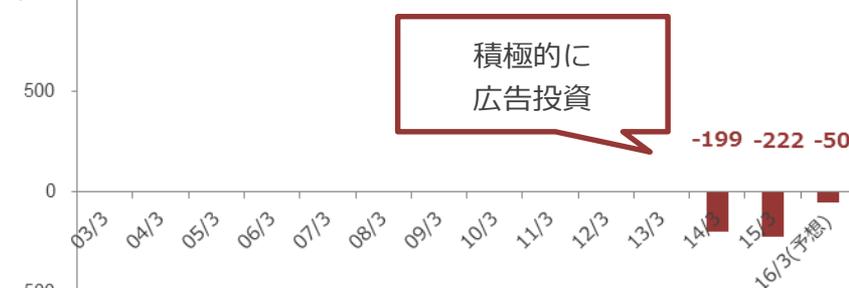
(百万円)

【住宅事業】



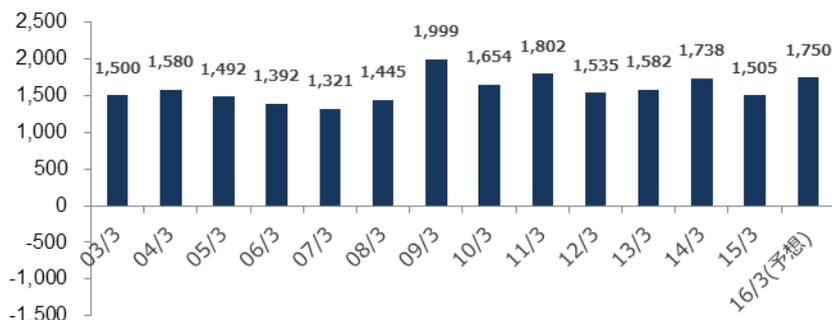
(百万円)

【通販事業】



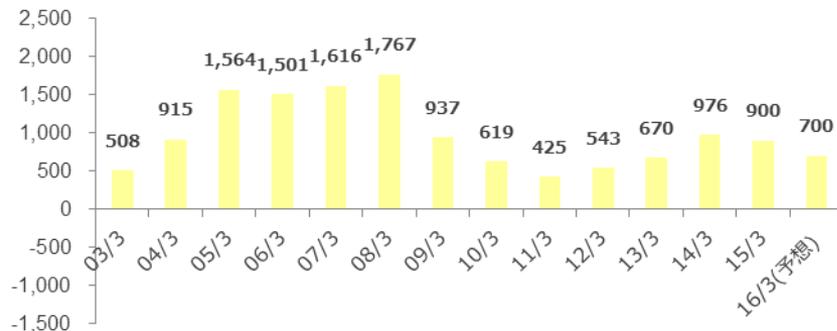
(百万円)

【レンタル事業】



(百万円)

【建築コンサルティング事業】



安定したレンタル事業と建築コンサルティング事業を基盤に積極的に投資をして成長を目指します。