

2016年3月期 決算補足説明資料

注) この資料は、2016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



2016年5月9日

株式会社ナック

東証一部 9788



本資料の記載内容

- | | | |
|-------------------|---|------|
| 1. 2016年3月期決算概要 | … | P.2 |
| 2. セグメント別業績 | … | P.9 |
| 3. 2017年3月期連結業績予想 | … | P.22 |
| 4. 配当計画 | … | P.25 |
| 5. 中期経営計画 | … | P.27 |
| 6. 補足資料 | … | P.31 |

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. 2016年3月期 決算概要

1 '16.3月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	'16.3月期 実績	'15.3月期 実績	増減率
売上高	80,302	85,443	▲ 6.0 %
売上総利益	33,930	34,048	▲ 0.3 %
(売上総利益率)	42.3%	39.8%	+ 2.5 pt
販売管費	33,229	32,531	+ 2.1 %
営業利益	701	1,517	▲ 53.8 %
(営業利益率)	0.9%	1.8%	▲ 0.9 pt
営業外損益	94	▲ 35	—
経常利益	795	1,481	▲ 46.3 %
特別損益	288	▲ 171	—
親会社株主に帰属する当期純利益	252	519	▲ 51.4 %

» 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、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	'16.3月期 実績	'15.3月期 実績	増減率
ク リ ク ラ	13,095	13,033	+ 0.5 %
レ ン タ ル	12,765	12,485	+ 2.2 %
建 築 コ ン サ ル	6,676	6,014	+ 11.0 %
住 宅 事 業	37,452	44,134	▲ 15.1 %
通 販 事 業	10,378	9,825	+ 5.6 %
消 去 調 整 他	▲65	▲49	-
合 計	80,302	85,443	▲ 6.0%

- » クリクラ事業は、加盟店への売上高は微減したが、直営部門の売上高が増加し、前期を上回った。
- » レンタル事業は、全ての部門で売上高が増加し、前期を上回った。
- » 建築コンサル事業は、産業用太陽光市場縮小により建築部材販売では売上高が減少したものの、ノウハウ販売の売上高が大幅に増加したことに加え、平成27年9月に株式会社エコ&エコを買収したことで、前期を上回った。
- » 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鈍く、前期を大幅に下回った。
- » 通販事業はマキアレイベルが堅調に推移したことに加え、Coyoriも順調に顧客数を伸ばしたことで前期を上回った。

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	'16.3月期 実績	'15.3月期 実績	増減率
ク リ ク ラ	▲ 201 (▲1.5%)	143 (1.1%)	- (▲2.6pt)
レ ン タ ル	1,841 (14.4%)	1,505 (12.1%)	22.3 % (+2.3pt)
建 築 コ ン サ ル	1,146 (17.2%)	900 (15.0%)	27.3% (+2.2pt)
住 宅 事 業	▲ 412 (▲1.1%)	388 (0.9%)	- (▲2.0pt)
通 販 事 業	▲ 105 (▲1.0%)	▲ 222 (▲2.3%)	- (+1.3pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,567	▲ 1,199	-
合 計	701 (0.9%)	1,517 (1.8%)	▲53.8% (▲0.9pt)

- » クリクラは、本庄工場の減価償却費負担やワンウェイサービス「クリクラミオ」の立ち上げに関わる初期投資等の影響で、前期を下回った。
- » レンタルは、全ての部門で好調だったことと株式会社アーネストののれん償却が前期末で終了したことにより前期を上回った。
- » 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前期を大幅に上回った。
- » 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、売上高が増加したことに加え、広告費の適正化を図ったことで前期を上回った。

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 営業利益		1,517	-
①	売上総利益	▲118	▲0.3%
②	販管費の増減 ※		
	販促費・広告宣伝費	+170	+2.8%
	人件費	▲132	▲1.0%
	支払手数料	▲247	▲23.9%
	減価償却費・のれん償却費	+86	+3.9%
	地代家賃	▲204	▲9.6%
	その他販管費	▲371	▲4.9%
2016年3月期 営業利益		701	-

※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。
 - » 地代家賃は新規出店により拠点が増加したことによる。

1 '16.3月期 通期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	'16年 3月末	構成比	'15年 3月末	構成比	増減額
流動資産	20,113	48.2%	16,040	40.2%	+ 4,073
有形固定資産	14,249	34.2%	15,032	37.7%	▲ 782
無形固定資産	3,700	8.9%	4,307	10.8%	▲ 606
投資その他の資産	3,630	8.7%	4,482	11.2%	▲ 851
固定資産計	21,580	51.8%	23,821	59.8%	▲ 2,241
資産合計	41,694	100.0%	39,862	100.0%	+1,832
流動負債	17,695	42.4%	16,065	40.3%	+ 1,629
固定負債	8,167	19.6%	7,663	19.2%	+ 503
負債合計	25,862	62.0%	23,729	59.5%	+ 2,133
株主資本	16,661	40.0%	16,889	42.4%	▲ 227
その他の包括利益累計額	▲829	▲2.0%	▲756	▲ 1.9%	▲ 73
純資産合計	15,831	38.0%	16,132	40.5%	▲ 301
負債・純資産合計	41,694	100.0%	39,862	100.0%	+ 1,832

主な増減要因

- 流動資産：現金・預金 +3,869
- 固定資産：建物及び構築物 +4,168 建設仮勘定 ▲6,026
- 流動負債：短期借入金 +1,550 一年内返済予定長期借入金 +128 リース債務（1年以内） ▲97
- 固定負債：長期借入金 ▲537 リース債務 +1,028
- 自己資本比率：38.0%

1 '16.3月期 通期：連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

	'16.3月期 実績	'15.3月期 実績	増減額
1.営業活動によるCF	2,653	▲1,537	+4,191
2.投資活動によるCF	▲205	▲4,086	+3,881
3.財務活動によるCF	1,424	3,727	▲2,302
現金及び現金同等物の増減額	3,872	▲1,897	+5,769
現金及び現金同等物の期首残高	4,474	6,371	▲1,897
現金及び現金同等物の期末残高	8,346	4,474	+3,872

'16.3月期の主な要因

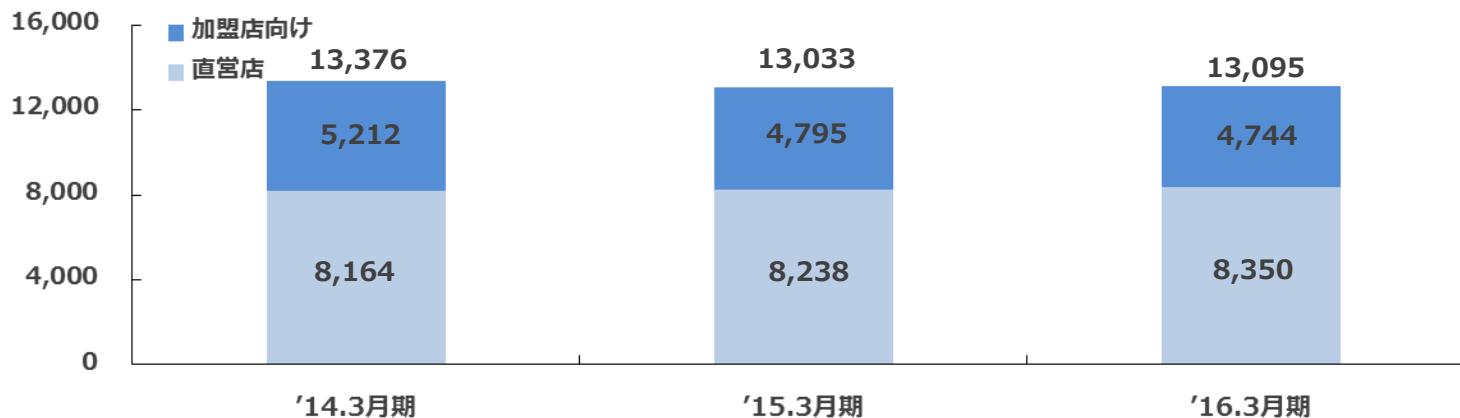
- 営業活動：税金等調整前当期純利益 +1,084 減価償却費 +2,129 のれん償却額 +401
- 投資活動：投資有価証券の売却による収入 +916 有形固定資産の取得による支出 ▲810
投資有価証券の取得による支出 ▲199 無形固定資産の取得による支出 ▲195
- 財務活動：配当金支払による支出 ▲622
長・短期借入金の増加 +1,014 セールスアンドリースバックによる収入 +1,411

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

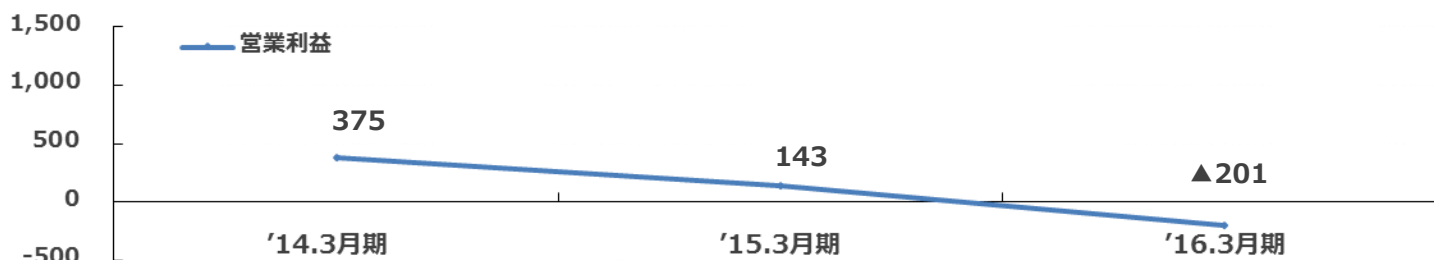
(単位：百万円)



- » 直営部門は、水素水を活用した新商品など高付加価値商品の提案にも取り組み、売上高は前期比で微増
- » 加盟店部門は、前期比でボトル売上は増加した一方で、加盟店の顧客数の伸びが鈍化した影響でサーバー売上は減少

営業利益

(単位：百万円)

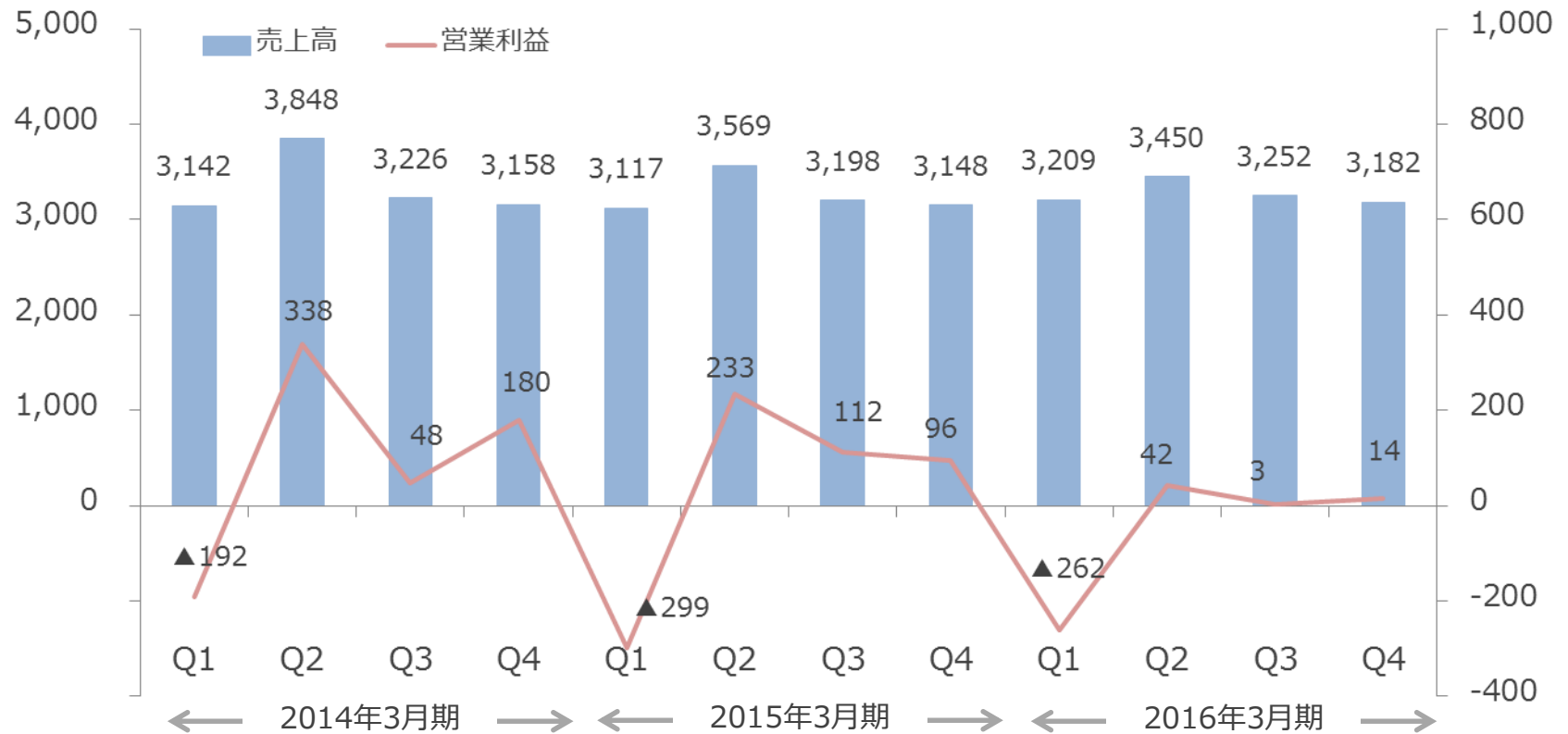


- » 損益面では、本庄工場の減価償却費負担やワンウェイサービス「クリクラミオ」の立ち上げに関わる初期投資等の影響で営業損失を計上

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)

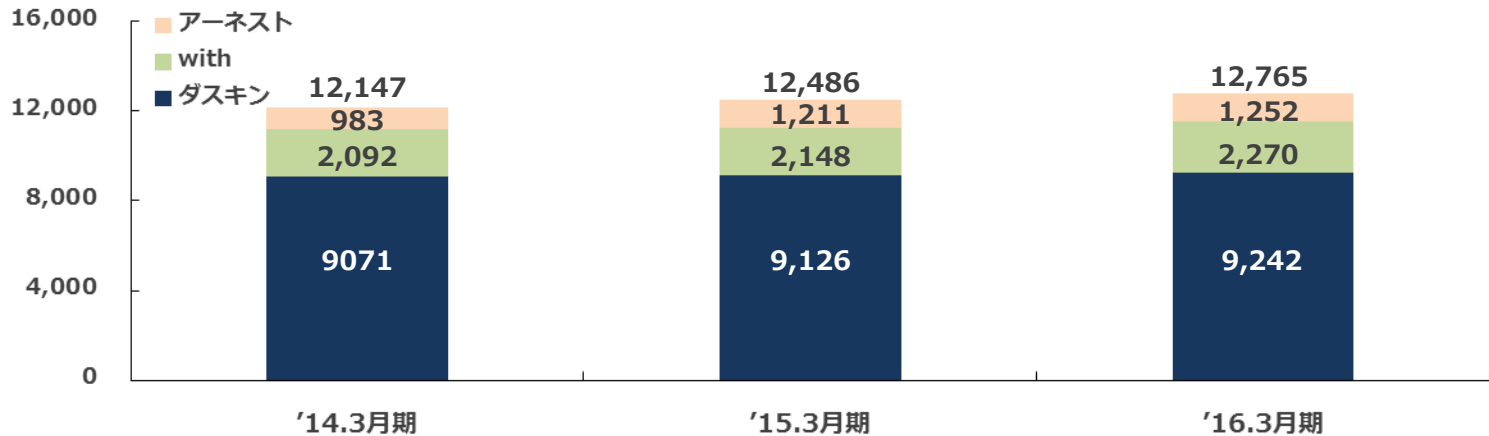


» Q1・Q3にテレビCMなどの販促費を増加 Q2・Q4で営業利益が高まる傾向

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（ダストコントロール商品部門）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（害虫駆除部門）は、前期に新規出店した直営店が好調のため売上高増加
- ※ アーネスト(法人向け定期清掃サービス)はW E B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)

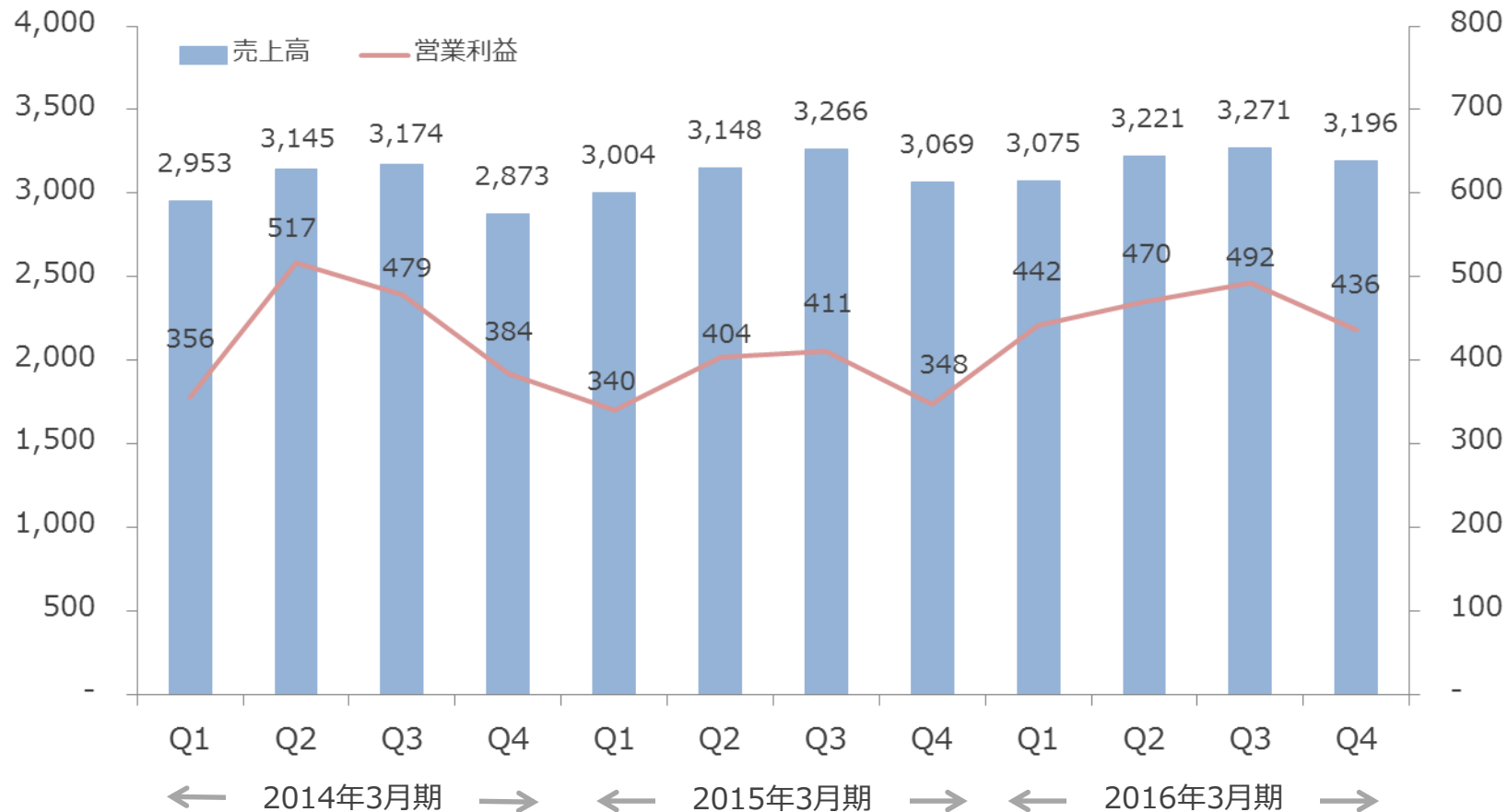


- ※ 損益面では、全ての部門において売上高が増加したことと、アーネストののれん償却が前期末までで終了したことにより営業利益が前期比で大幅増加

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)

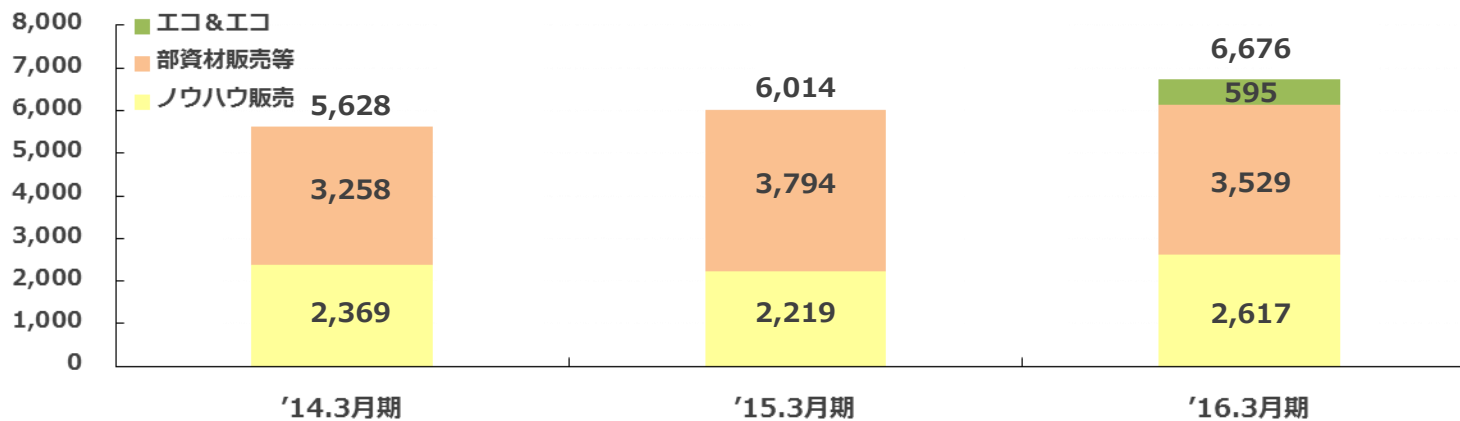


» 1年を通じて売上高・営業利益は安定

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング ①

（単位：百万円）

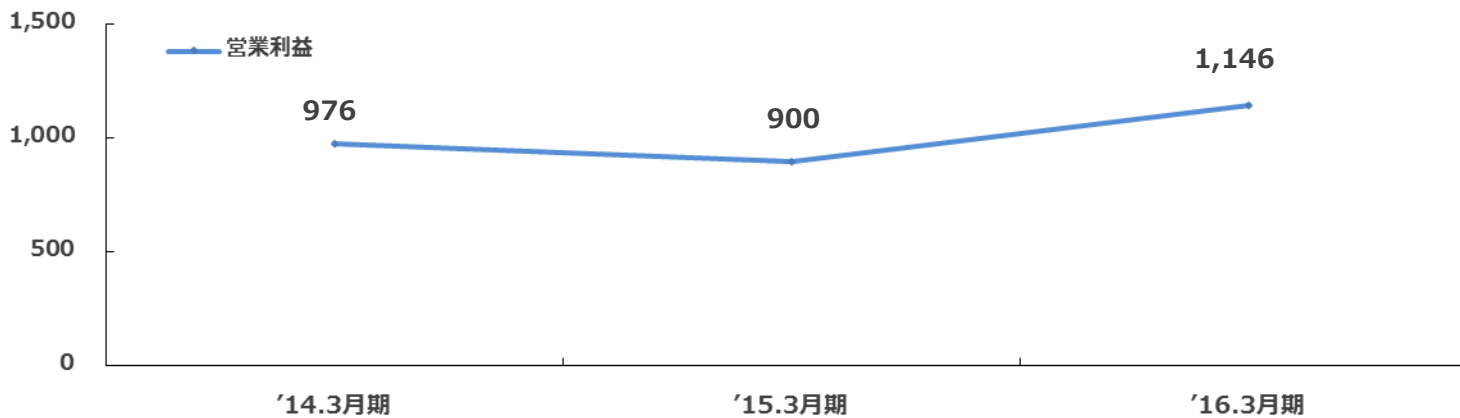
売上高



- » 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
- » 建築部材販売では、産業用太陽光市場縮小により前期比で売上高が減少
- » 平成27年9月より、株式会社エコ&エコをグループ化したことにより売上高が増加

（単位：百万円）

営業利益



- » 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)

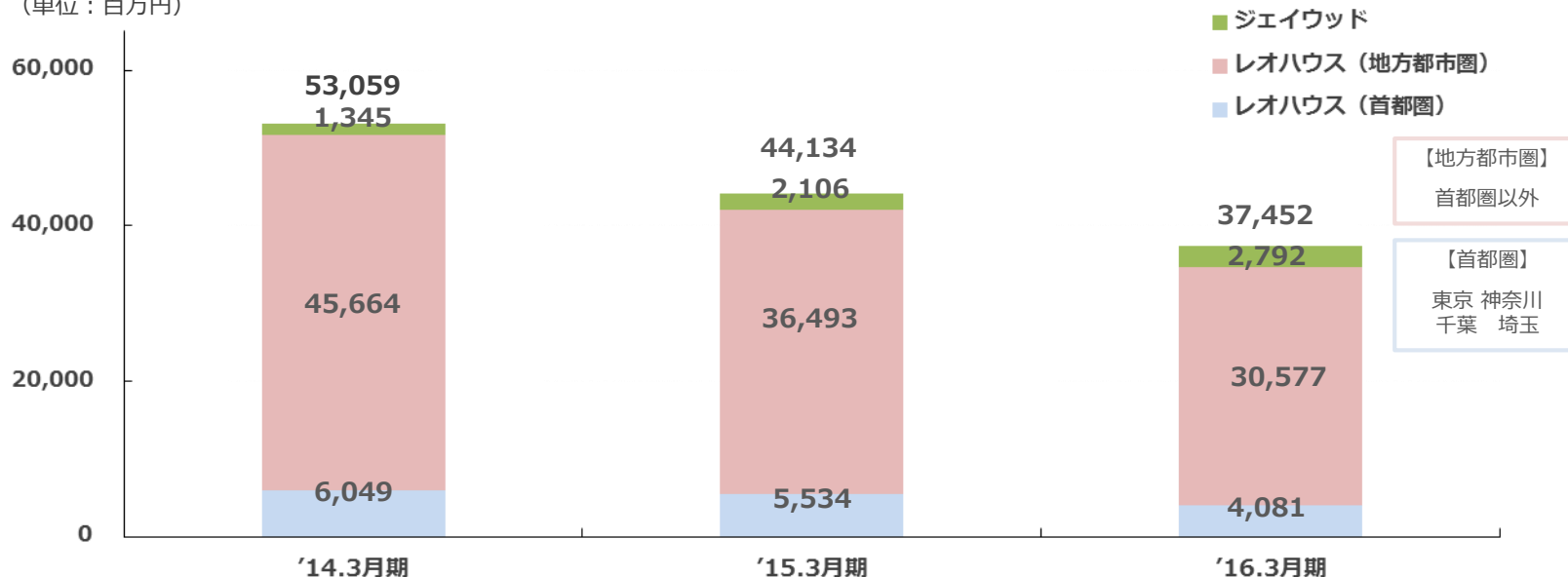


» 売上・利益ともに、期末の4Qに売上高・営業利益が集中する傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ①

(単位：百万円)

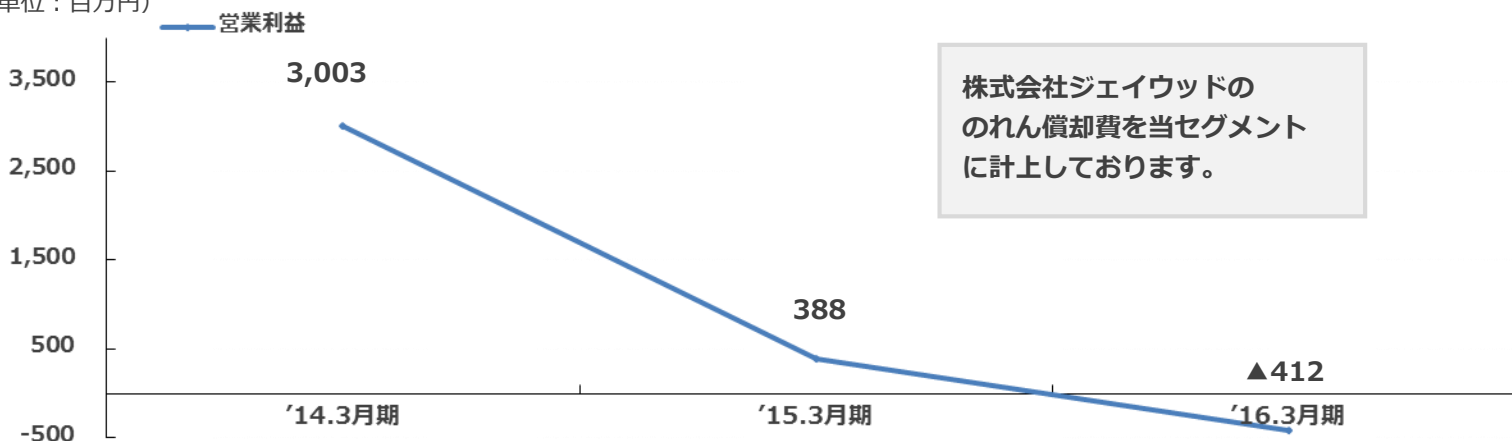
売上高



- 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鈍く、売上高は前期比で大幅に減少
- 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

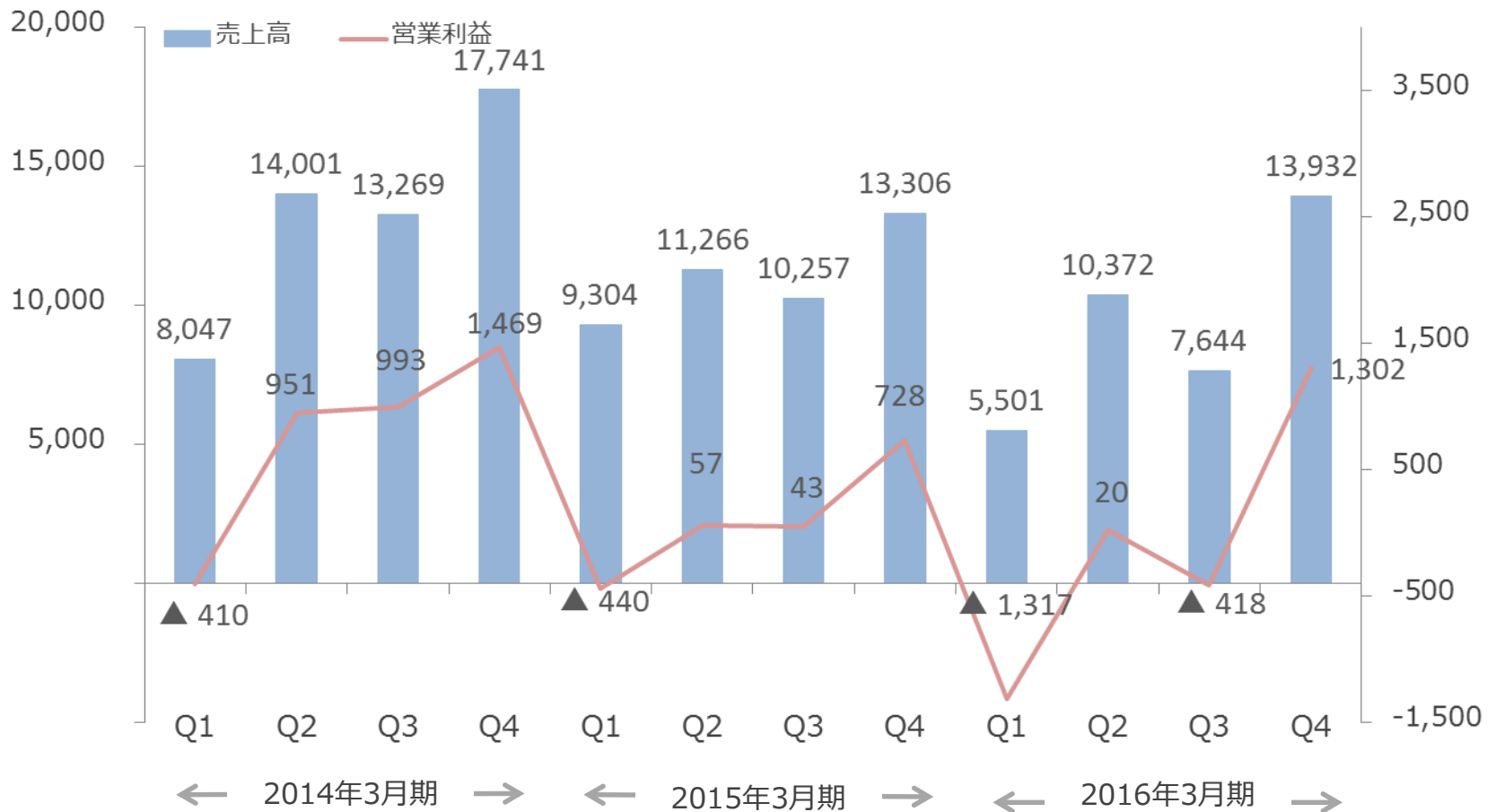


※損益面では、レオハウスの売上高の大幅減少により営業損失を計上

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月期は住宅受注数が伸び悩み、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

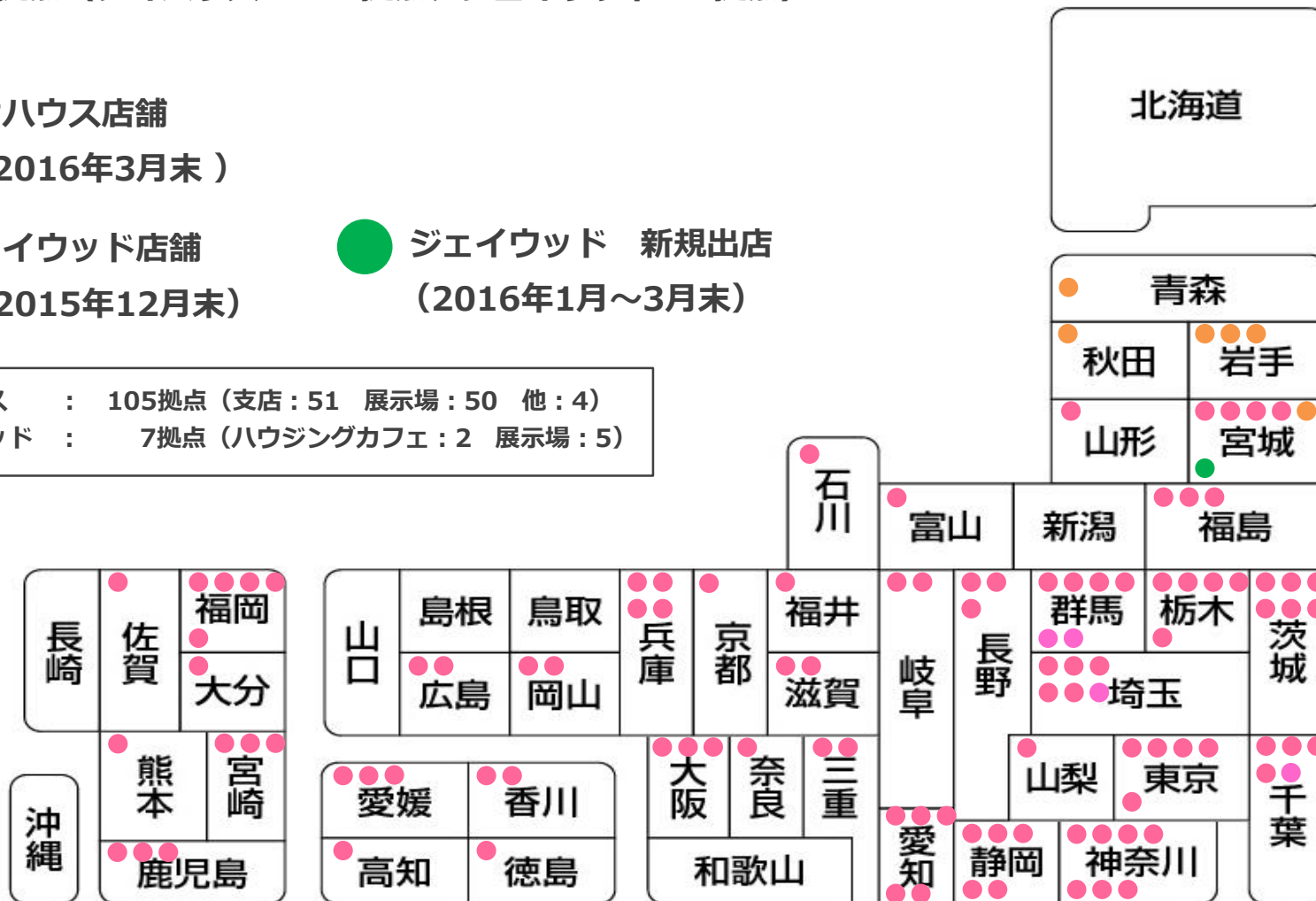
全国112拠点（レオハウス：105拠点、ジェイウッド：7拠点）

● レオハウス店舗
（～2016年3月末）

● ジェイウッド店舗
（～2015年12月末）

● ジェイウッド 新規出店
（2016年1月～3月末）

レオハウス	:	105拠点（支店：51 展示場：50 他：4）
ジェイウッド	:	7拠点（ハウジングカフェ：2 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)

	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	459
完工	445	739	711	917	468	557	492	654	238	500	347	694
受注残	1,606	1,860	1,636	1,233	1,267	1,220	1,129	902	1,035	1,057	1,109	861
受注残 増減	+300	+254	▲224	▲403	+34	▲47	▲91	▲227	+133	+22	+52	▲248
単価	※1 1,756万円/棟				※1 1,850万円/棟				※1 1,849万円/棟			

※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	0
店舗計	84	90	92	95	※2 97	100	103	107	※3 109	※4 108	108	※5 105

※2 支店統廃合により▲2

※3 支店統廃合により▲5

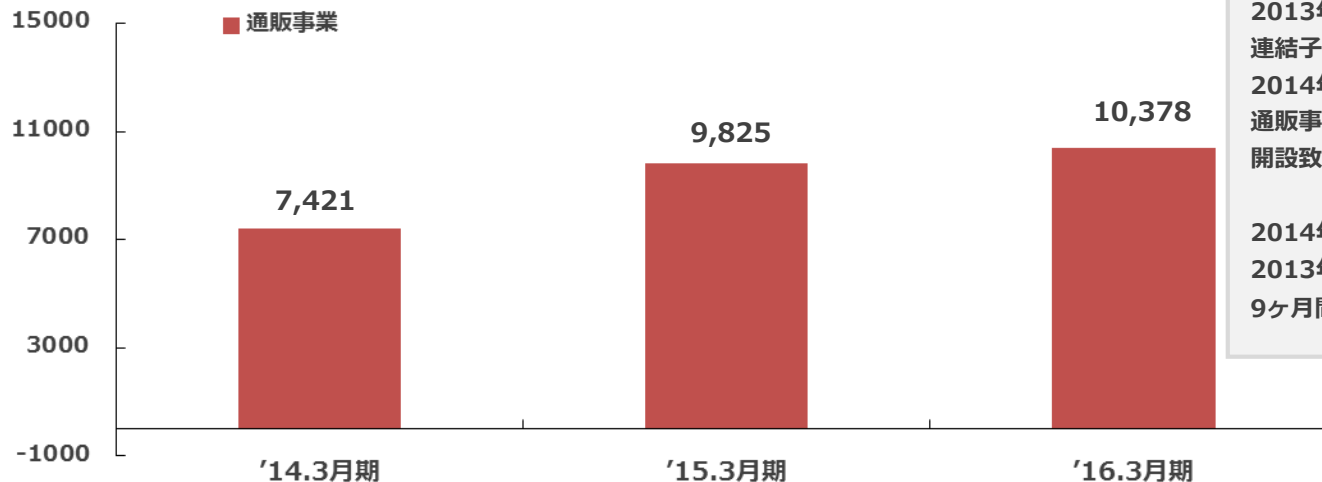
※4 支店統廃合により▲1

※5 支店統廃合により▲3

2 セグメント別業績（5）通販事業 ①

(単位：百万円)

売上高



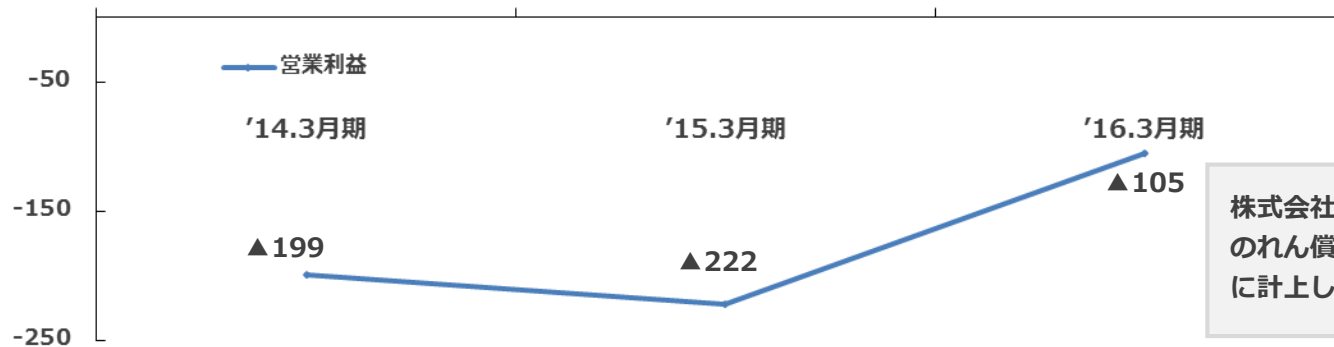
2013年7月に株式会社JIMOSを連結子会社化したことに伴い、2014年3月期の第2四期より通販事業セグメントを開設致しました。

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、マキアレイベルは新規顧客数が順調に増加し、売上高が堅調に推移
- » Coyoriは、広告費を前倒しで投入したことで新規顧客が順調に増加し、売上高が増加
- » 通販コンサルティング事業では、主要顧客が入れ替わったこと等により売上高が減少

(単位：百万円)

営業利益

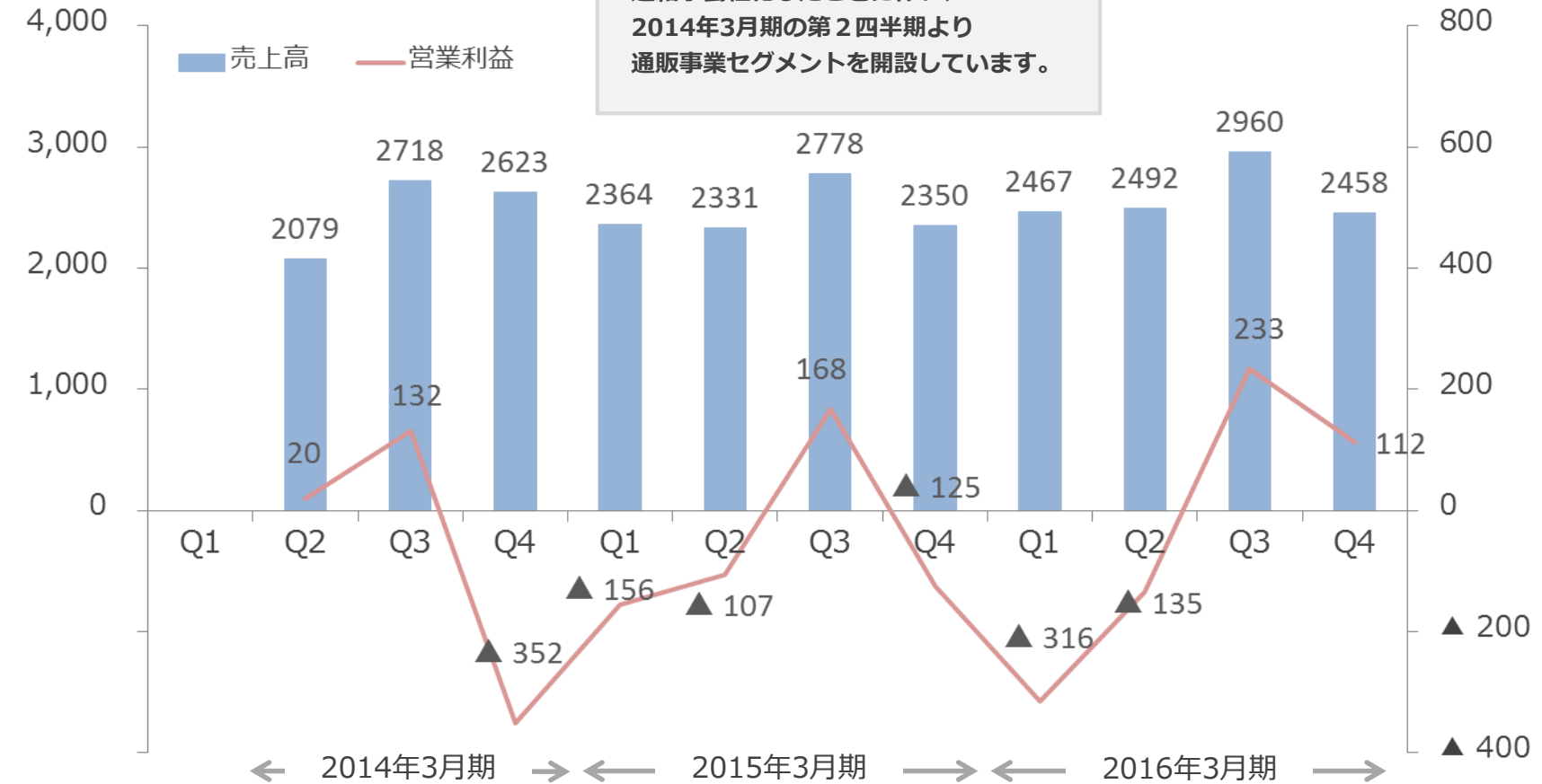


株式会社JIMOSののれん償却費を当セグメントに計上しております。

- » 損益面では、売上高が増加したことに加え、広告費の適正化を図ったことで前期比で増加

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. 2017年3月期 連結業績予想

3 '17.3月期連結業績予想（1）

（単位：百万円）

	'16.3月期 実績	'17.3月期 予想	前期比
売上高	80,302	92,000	+ 14.6%
営業利益	701	2,000	+ 185.1%
経常利益	795	2,000	+ 151.4%
当期純利益	252	800	+ 216.5%
年間配当	38 円	38 円	-
EPS	14.99 円	47.24 円	+ 32.25 円

3 '17.3月期連結業績予想（2）

■ 売上高 前期比 14.6%増 920億円

■ 営業利益 前期比 185.1%増 20億円

クリックラ

新規顧客の獲得及び継続率の向上
⇒リターナブルシステムの更なる強化

多様化する顧客ニーズへの対応
⇒ワンウェイサービス「クリックラミオ」の拡大

住宅

【レオハウス】営業戦略による幅広い顧客層獲得
⇒顧客満足度調査で獲得した商標を活用
⇒商品の多様化

【ジェイウッド】商圈を拡大
⇒好調な独自の集客スタイルを強化し、出店拡大

レンタル

顧客数増加と売上増加
⇒ダストコントロール商品部門におけるM&A
⇒トータルケアサービス部門の拡充

全国的な販売チャネルの拡大
⇒害虫駆除部門での直営店新規出店

建築コンサルティング

相乗効果の追求
⇒ノウハウ販売、建築部材販売、施工までのワンストップサービス

工務店向けサービスの強化
⇒省エネ・住宅向け差別化新商品の開発

通販

顧客数拡大
⇒既存ブランドの進化と新ブランドの開発

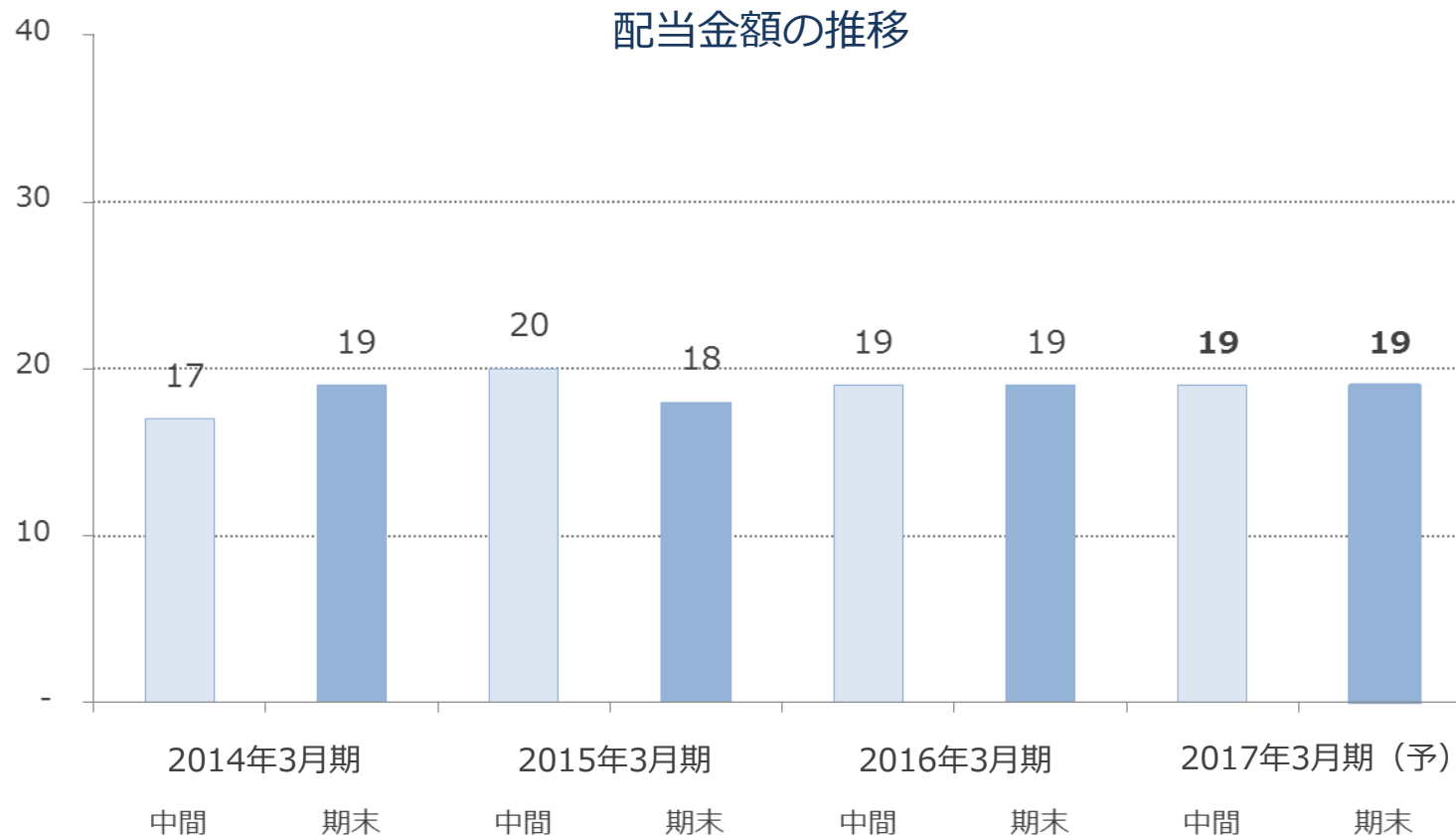
収益性向上
⇒広告費投入の最適化

4. 配当計画

4 配当方針：純資産配当率(DOE) 4%

※ 2017年3月期より「配当性向100%以内」の前提条件を付与

(単位：円)



1株あたり
年間配当額

36円

38円

38円

38円

※ 配当方針の「連結純資産配当率4%」を基準に2017年3月期年間配当額は38円の予定です。

5. 中期経営計画

5 基本方針

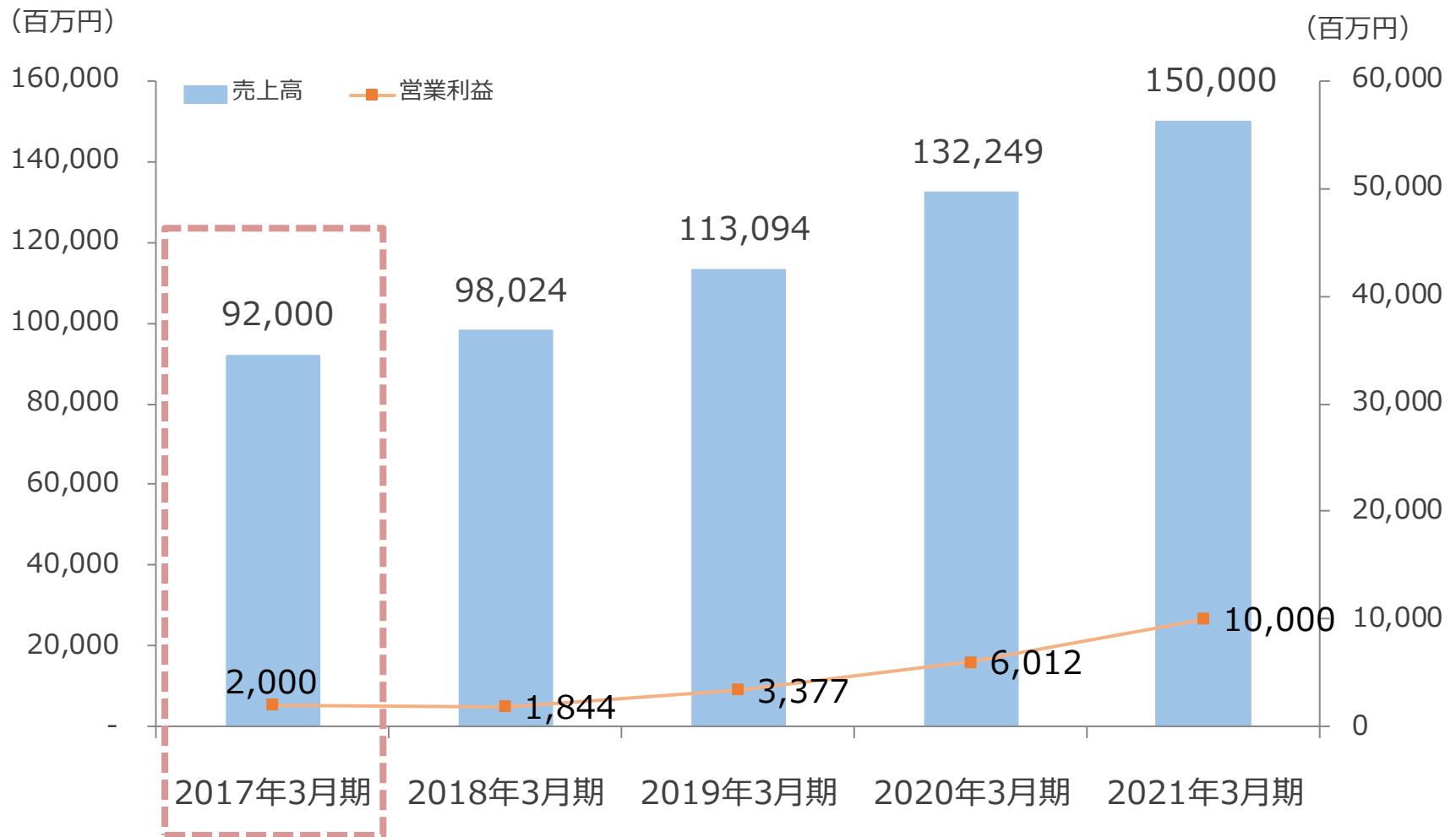
2021年3月期にグループ連結売上高1500億、同営業利益100億を達成すべく、既存事業の収益安定化と共に、新たな事業の育成に向け戦略的な投資を行っていく。

5 中期経営計画（最終期2021年3月期）

（単位：百万円）

売 上 高	売上高	営業利益	営業利益率
ク リ ク ラ 事 業	21,800	1,100	5.0 %
レ ン タ ル 事 業	17,000	2,200	12.9%
建築コンサルティング 事 業	8,800	1,100	12.5%
住 宅 事 業	80,000	5,100	6.3%
通 販 事 業	20,400	2,100	10.2%
M & A 他	2,000	0	-
本 社 費 用	-	▲1,600	-
合 計	150,000	10,000	6.6%

5 中期経営計画業績推移



※2017年3月期は2015年12月9日発表時【売上高96,256百万円、営業利益2,957百万円】より修正

6. 補足資料

会社概要と事業紹介

6 主な指標（連結ベース） 経営指標から

	'15.3月期 実績	'16.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	16,717,171 株	16,867,190 株	+ 150,019 株
1株当り純資産（BPS）	961.22 円	934.95 円	▲ 26.27 円
1株当り当期純利益（EPS）	31.09 円	14.99 円	▲ 16.1 円
自己資本比率	40.5 %	38.0 %	▲ 2.5 pt
自己資本純利益率（ROE）	3.2 %	1.6 %	▲ 1.6 Pt
1株当り配当金	38 円	38 円	0 円
配当性向	122.2%	253.6 %	+ 131.4 pt
純資産配当率	4.0%	4.0 %	0 pt

(2016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 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 (省エネ商材販売・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2,100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	10,670名 (自己名義株式を除く総株主数)

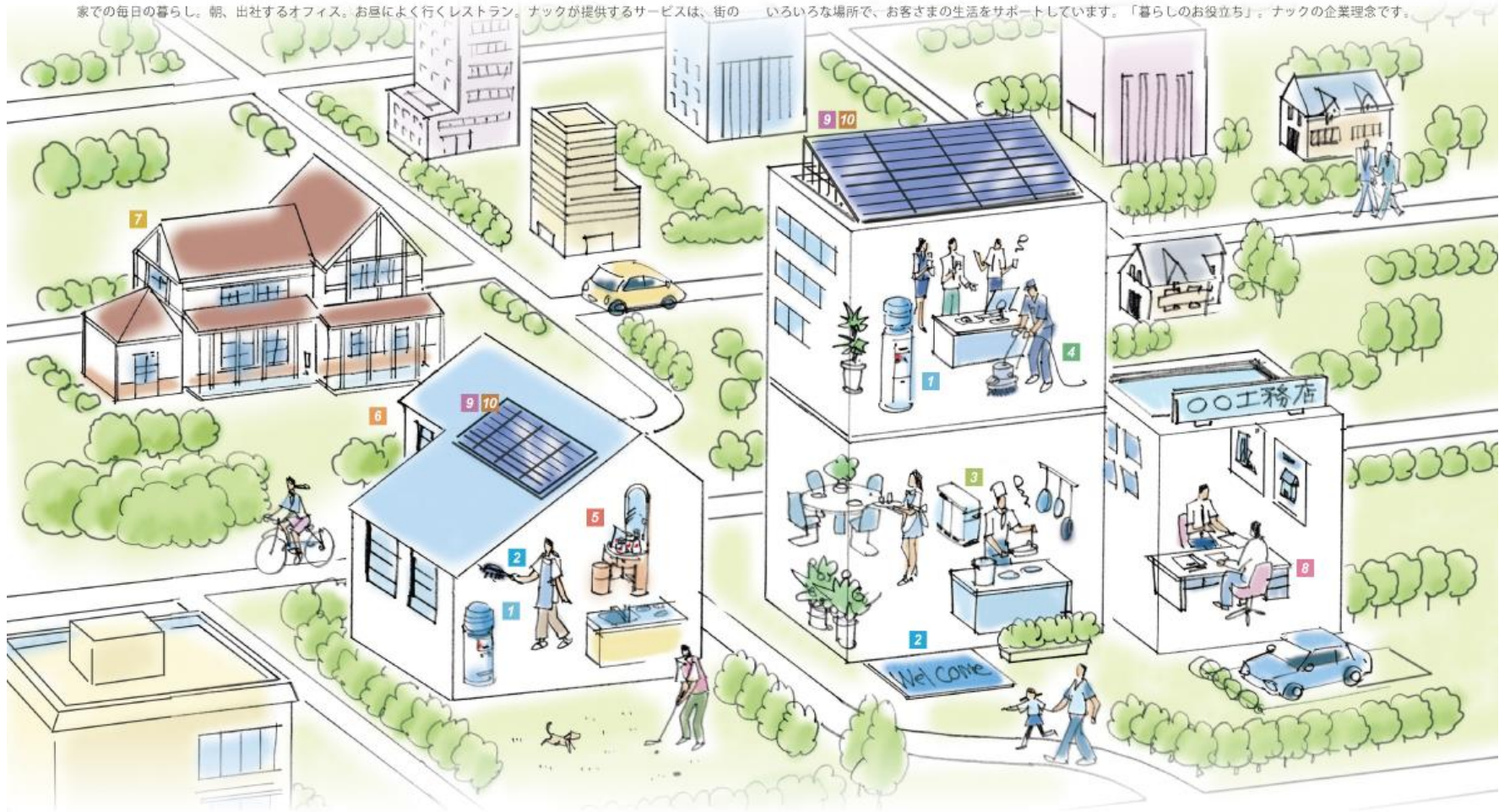
6 沿革

1971年 5月	東京都町田市に株式会社ガスキン鶴川設立	
1977年 8月	株式会社ナックに商号変更	
1995年 9月	日本証券業協会（現：JASDAQ）に店頭登録	
1997年 1月	東京証券取引所市場第二部上場	
1999年 9月	東京証券取引所市場第一部指定	
2001年12月	宅配水事業「クリクラ」に進出	
2002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	
2010年 3月	創業 40周年、売上高 500億円達成	
2012年 3月	株式会社 アーネストを子会社化	
2013年 7月	株式会社 JIMOSを子会社化 株式会社ジェイウッドを子会社化	
2015年 4月	クリクラ本庄工場新設	
2015年 9月	株式会社エコ&エコを子会社化	

6 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
ジェイワード

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

6 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 2011～2014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 2016年2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
- 2015年9月より省エネ商材販売・工事を手がける株式会社エコ&エコを子会社化

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
- 2016年オリコン日本顧客満足度調査ハウスメーカー（注文住宅）女性の顧客満足度第1位等、同調査で合計 3部門で1位獲得

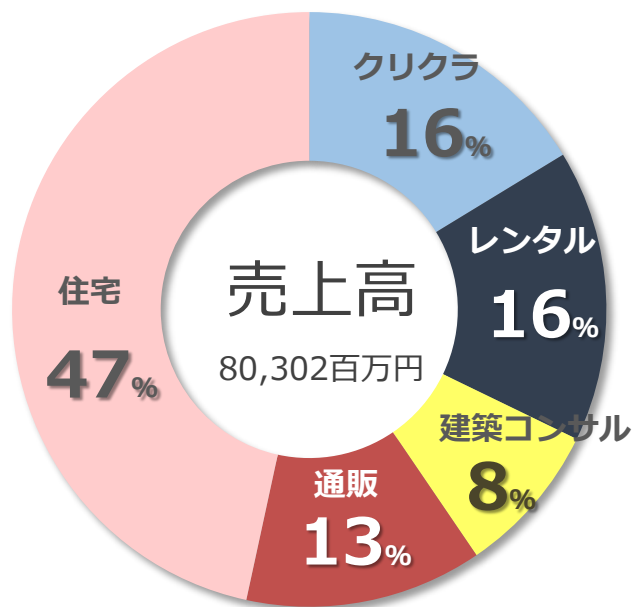
通販事業

- 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

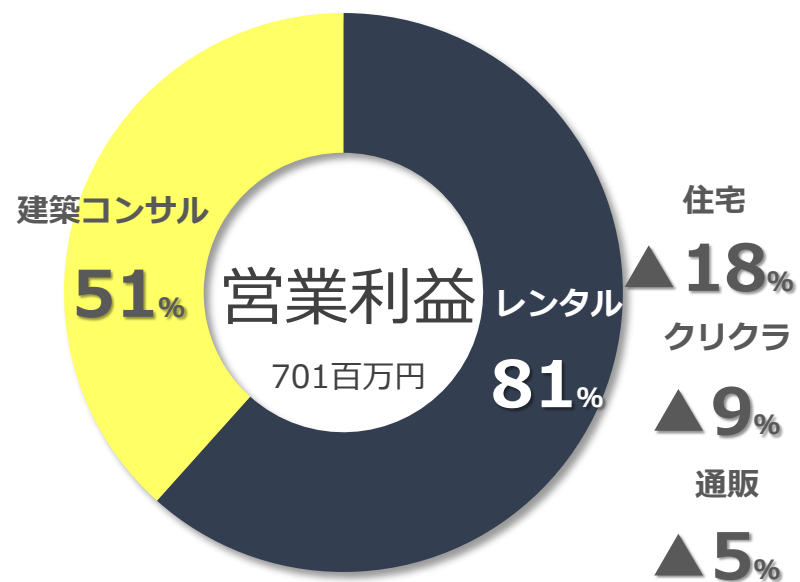
6

売上高・営業利益構成比（16.3期実績）

■ クリクラ ■ レンタル ■ 建築コンサル ■ 通販 ■ 住宅



■ レンタル ■ 建築コンサル



※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
▲1.5%	14.4%	17.2%	▲1.0%	▲1.1%	0.9%

