

2017年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

注) 当社は第1四半期において決算説明会を行っておりません。
この資料は、第1四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8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1四半期の実績 … 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. 補足資料 … P.27

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1四半期の実績

1 2017年3月期 第1四半期：連結損益計算書

(単位：百万円)

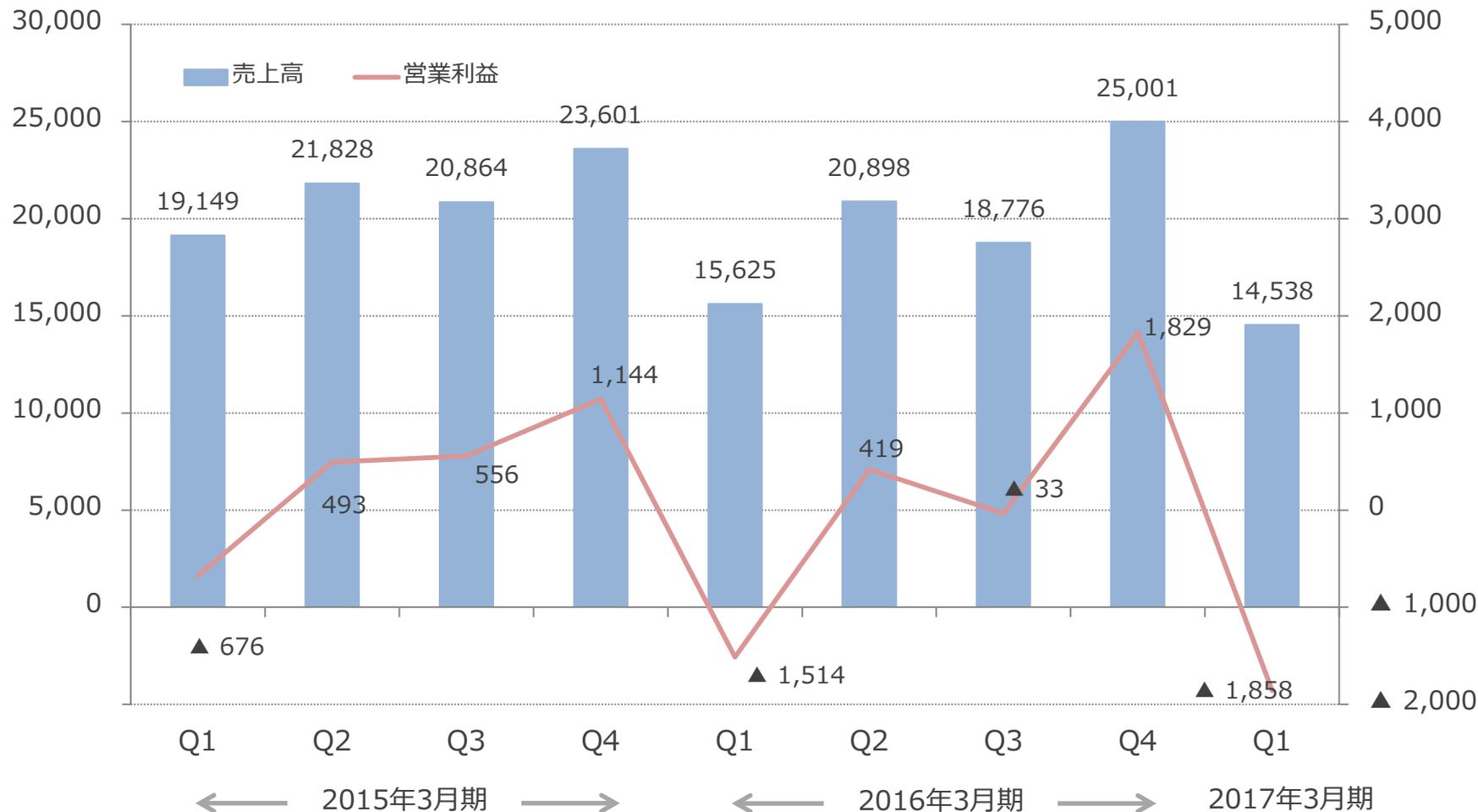
	'17.3月期 Q1 実績	'16.3月期 Q1 実績	増減率
売上高	14,538	15,625	▲7.0%
売上総利益	7,108	7,182	▲1.0%
(売上総利益率)	48.9%	46.0%	+2.9pt
販管費	8,966	8,696	+3.1%
営業利益	▲1,858	▲1,514	—
(営業利益率)	▲12.8%	▲9.7%	▲3.1pt
営業外損益	▲14	0	—
経常利益	▲1,872	▲1,513	—
特別損益	▲48	▲53	—
四半期純利益	▲1,406	▲1,155	—

» 住宅事業において、前期末時点での受注残が減少し、売上高・営業利益において前期を下回った。

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)



» 住宅の引き渡しが期末に偏るため、第1四半期は例年営業利益はマイナスの傾向

1 セグメント別：売上高

(単位：百万円)

	'17.3月期 Q1 実績	'16.3月期 Q1 実績	増減率
ク リ ク ラ	3,243	3,209	+1.0%
レ ン タ ル	3,170	3,075	+3.1%
建 築 コ ン サ ル	1,220	1,382	▲11.7%
住 宅 事 業	4,376	5,501	▲20.5%
通 販 事 業	2,528	2,467	+2.5%
消 去 調 整 他	▲1	▲11	—
合 計	14,538	15,625	▲7.0%

- » クリクラ事業は、直営部門・加盟店部門ともに売上が増加し、前年同期より上回った。
- » 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。
- » 建築コンサルティング事業は、ノウハウ販売・建築部材販売ともに売上高が減少し、前年同期より下回った。
- » 住宅事業は、2016年3月末時点における受注残高の減少が影響し、前年同期より大幅に下回った。
- » 通販事業はマキアレイベルが堅調に推移し、またCoyoriも順調に新規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

カッコ内は営業利益率です。

(単位：百万円)

	'17.3月期 Q1 実績	'16.3月期 Q1 実績	増減率
ク リ ク ラ	▲186 (▲5.8%)	▲262 (▲8.2%)	- (+2.4pt)
レ ン タ ル	366 (11.6%)	442 (14.4%)	▲17.1% (▲2.8pt)
建 築 コ ン サ ル	103 (8.5%)	232 (16.8%)	▲55.3% (▲8.3pt)
住 宅 事 業	▲1,543 (▲35.3%)	▲1,317 (▲24.0%)	- (▲11.3pt)
通 販 事 業	▲266 (▲10.5%)	▲316 (▲12.8%)	- (+2.3pt)
全 社 費 用 等	▲332	▲292	-
合 計	▲1,858 (▲12.8%)	▲1,514 (▲9.7%)	- (▲3.1pt)

- » クリクラは、売上高が増加したことにより、前期を上回った。
- » レンタルは、人件費と販売管理費が増加したことが要因となり、前期を下回った。
- » 建築コンサルは、ノウハウ販売の売上減少に伴い、前期を下回った。
- » 住宅事業は、売上高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、広告宣伝費及び販売促進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	
2016年3月期Q1 営業利益		▲1,514	-	
①	売上総利益	▲74	▲1.0%	
②	販管費の増減 ※	販促費・広告宣伝費	▲116	▲6.5%
		人件費	+17	+0.5%
		支払手数料	▲157	▲53.3%
		減価償却費・のれん償却費	+68	+12.7%
		地代家賃	+7	+1.3%
		その他販管費	▲89	+4.4%
2017年3月期Q1 営業利益		▲1,858	-	

※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

» 販促費・広告費は、レンタル事業、クリクラ事業、ジェイウッドで増加したことによる。

» 支払手数料は、主にM & A他コンサルティング料が増加したことなどによる。

» 減価償却費は、レオハウスで減少したことによる。

1 2017年3月期 第1四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016年6月末	構成比	2016年3月末	構成比	増減額
流動資産	19,165	47.2 %	20,113	48.2%	▲948
有形固定資産	13,966	34.4 %	14,249	34.2%	▲282
無形固定資産	3,716	9.1 %	3,700	8.9%	15
投資その他の資産	3,779	9.3 %	3,630	8.7%	149
固定資産計	21,462	52.8 %	21,580	51.8%	▲117
資産合計	40,627	100.0%	41,694	100.0%	▲1,066
流動負債	19,051	46.9 %	17,695	42.4%	+1,356
固定負債	7,465	18.4 %	8,167	19.6%	▲701
負債合計	26,517	65.3 %	25,862	62.0%	+655
株主資本	14,932	36.8 %	16,661	40.0%	▲1,728
その他の包括利益累計額	▲823	▲2.0 %	▲829	▲2.0%	+6
純資産合計	14,109	34.7 %	15,831	38.0%	▲1,721
負債・純資産合計	40,627	100.0%	41,694	100.0%	▲1,066

主な増減要因

- 流動資産：現金・預金 ▲4,099 未成工事支出金 +1,569 商品及び製品 +770
- 固定資産：建物及び構築物 ▲369
- 流動負債：買掛金 ▲1,298 未成工事受入金 +2,494
- 固定負債：長期借入金 ▲575

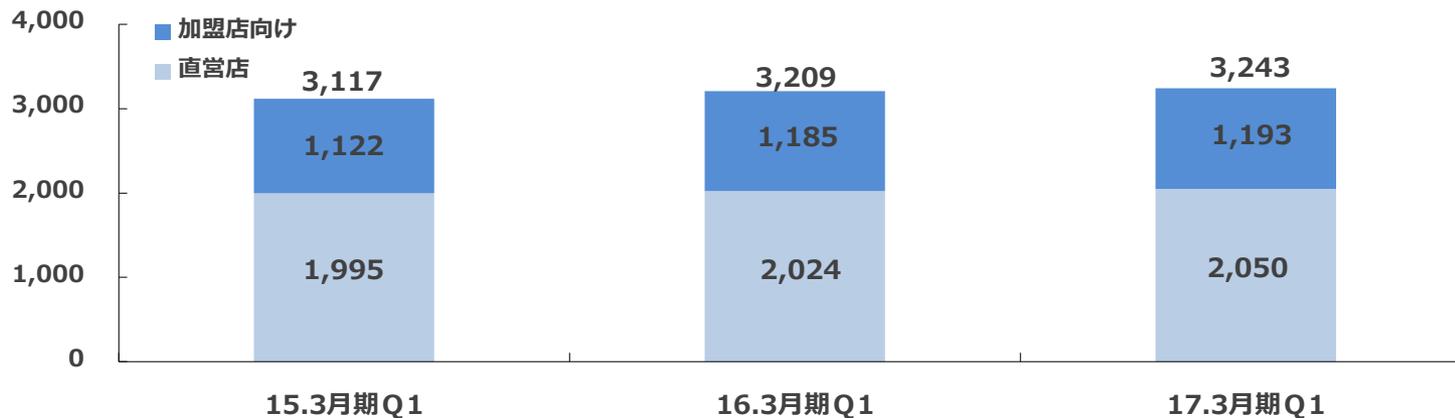
自己資本比率：34.7%

2. セグメント別業績

2 セグメント別業績（1）クリックラ事業 ①

売上高

(単位：百万円)



- ▶ 直営部門は、顧客数増加のため積極的に販売促進活動に取り組み、売上高は前期比で増加
- ▶ 加盟店部門は、引き続き顧客サービスと品質の向上に注力し、売上高は前期比で微増

営業利益

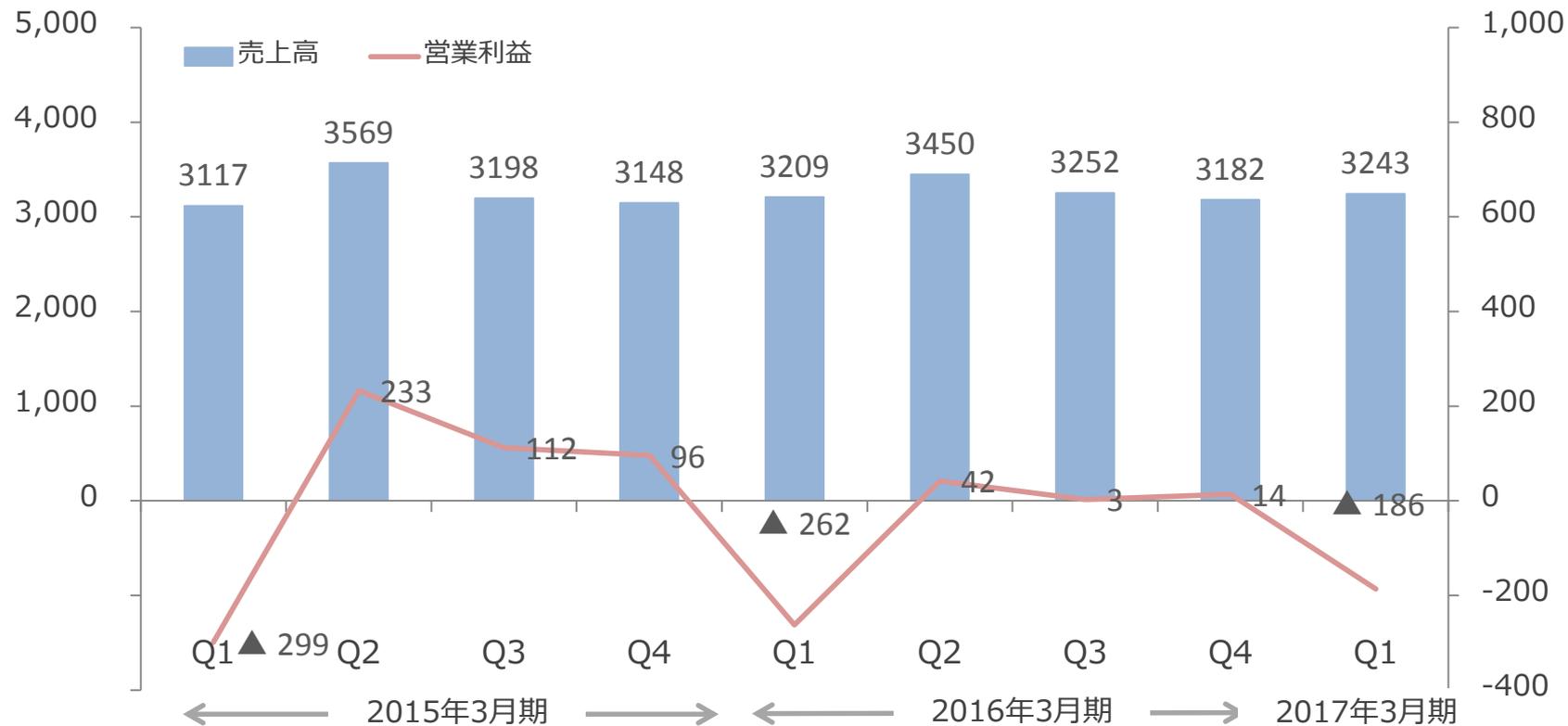
(単位：百万円)



- ▶ 損益面では、売上高が増加したことにより営業利益が前期比で増加

2 セグメント別業績（1）クリックラ事業 ②

(単位：百万円)

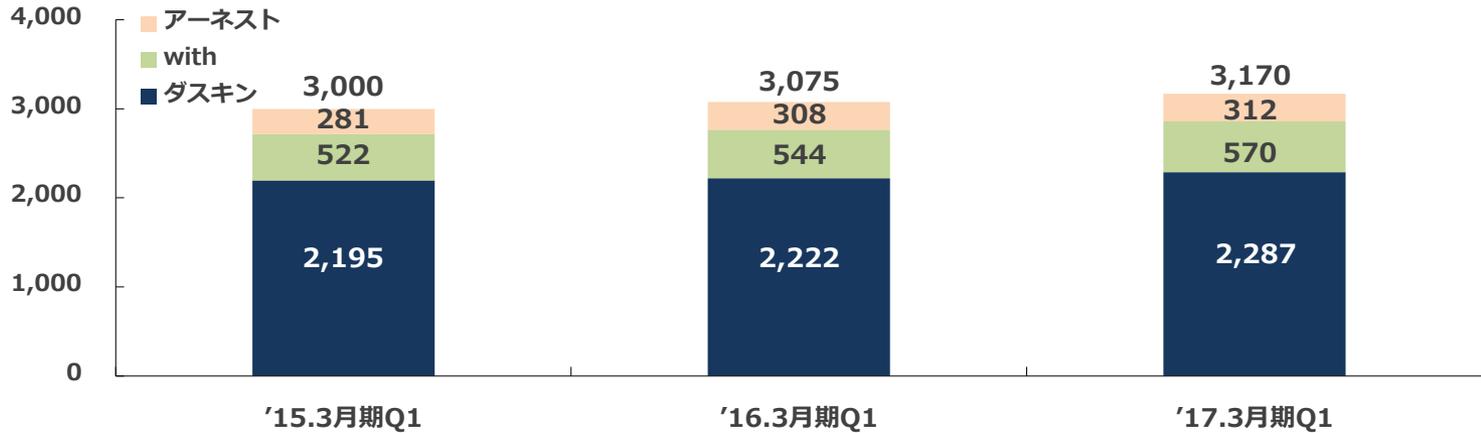


» Q1・Q3にテレビCMなどの販促費を増加 Q2・Q4で利益率が高まる傾向

2 セグメント別業績（2）レンタル事業 ①

売上高

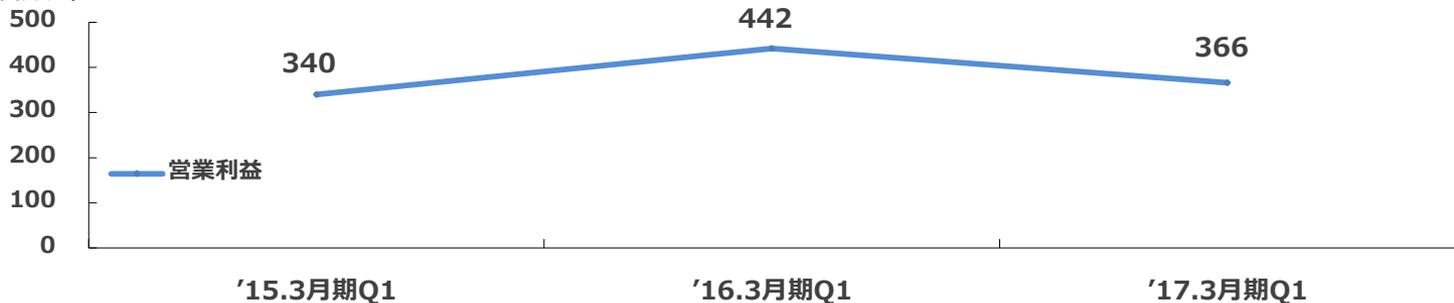
(単位：百万円)



- » ダスキン事業（ダストコントロール商品部門）は、「M & A戦略を通じた顧客件数の増加」、「顧客単価改善」、「トータルケアサービス部門の拡充による顧客層の拡大」を推進し、売上高が増加
- » with事業（害虫駆除部門）は、直営店と加盟店において販売活動を強化したことで、売上高が増加
- » アーネスト(法人向け定期清掃サービス)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)

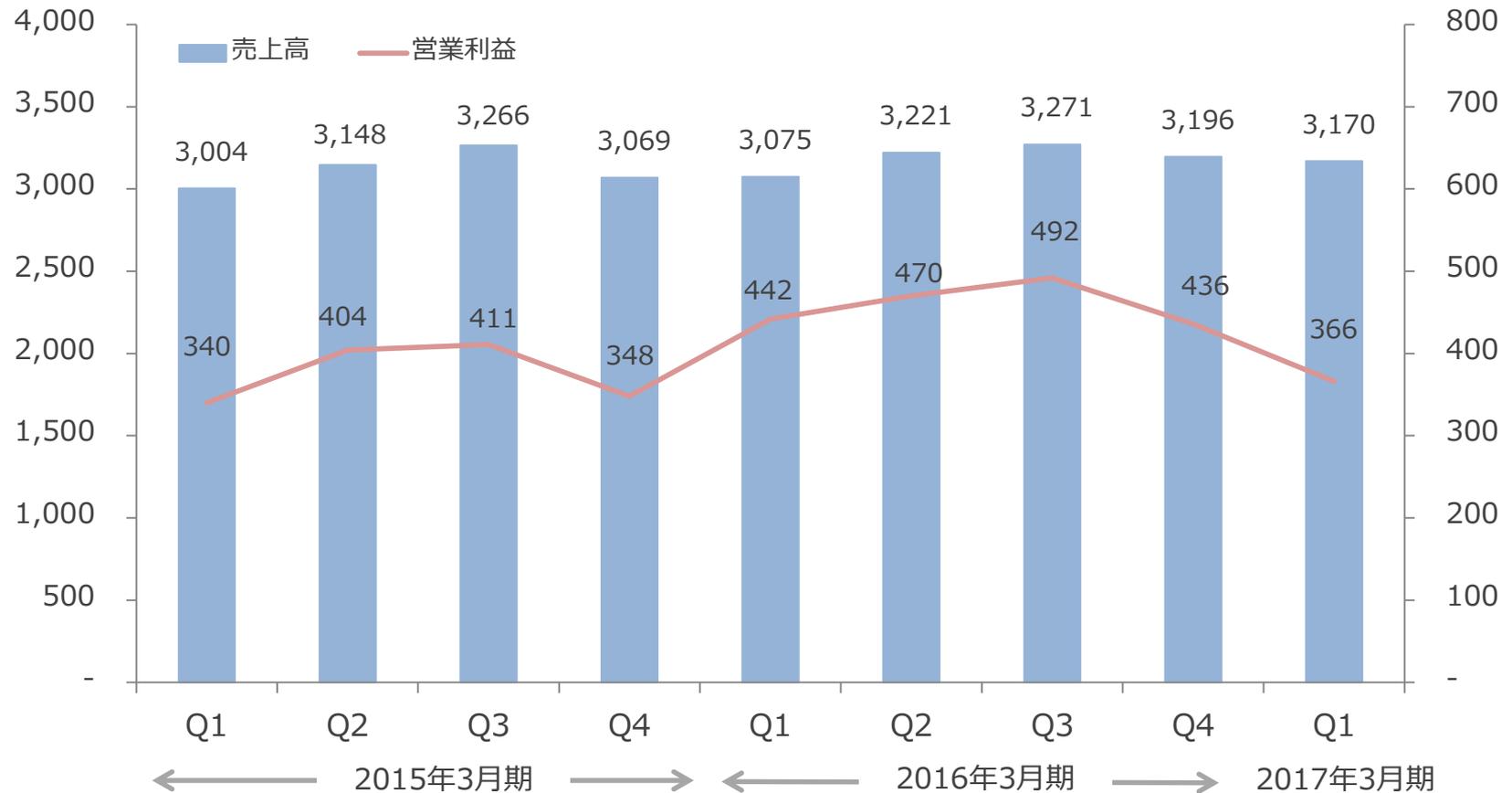


- » 損益面では、人件費と販売管理費が増加したことで営業利益が減少

2 セグメント別業績（2）レンタル事業 ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)

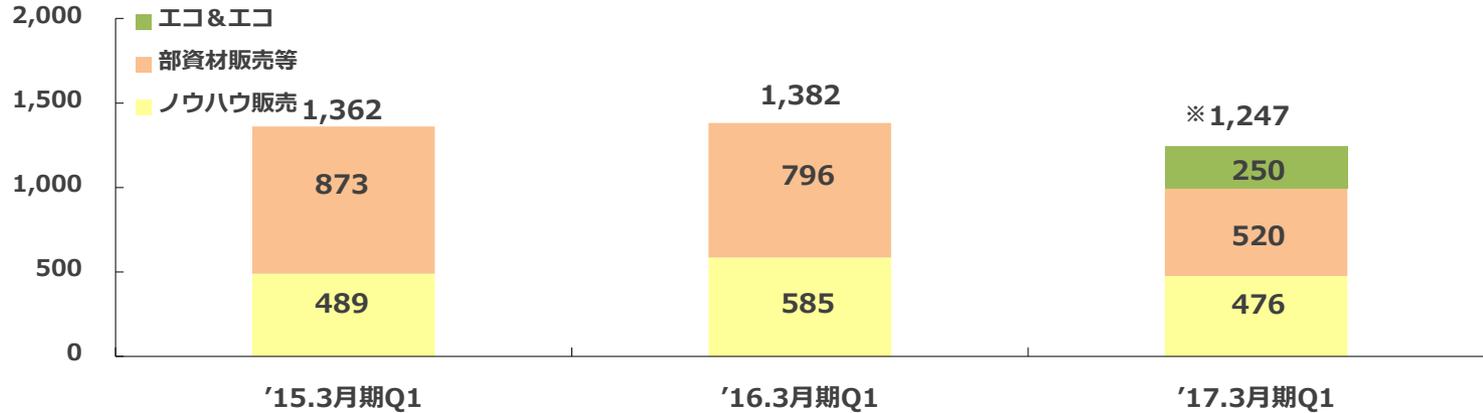


» 1年を通じて売上高・営業利益は安定

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング事業 ①

（単位：百万円） ※ セグメント間売上27百万円を含む。

売上高



- ※ ノウハウ販売では、オリジナル新商品の開発や既存商品のバージョンアップなどに積極的に取り組んだものの、市場環境悪化の影響は大きく、売上高は前年同期比で減少
- ※ 部資材販売では、株式会社エコ&エコの施工ネットワークを活かしながら、“ゼロ・エネルギー・ハウス”のパッケージ商材の提案を軸に新築住宅市場への営業に注力したものの、売上高は前年同期比で減少

（単位：百万円）

営業利益



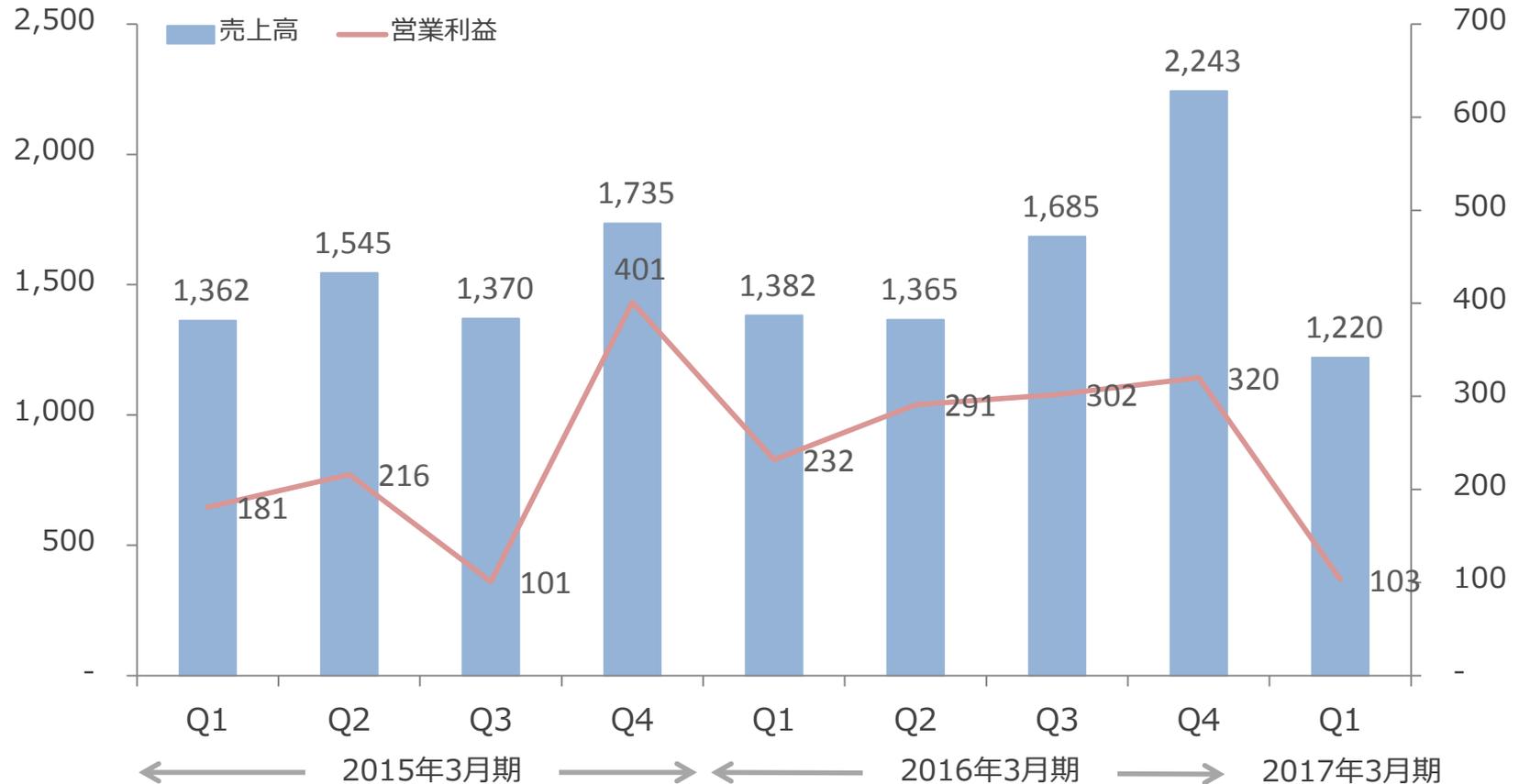
株式会社エコ&エコの
のれん償却費を当セグメント
に計上しております。

- ※ 損益面では、ノウハウ販売の売上高減少に伴い、営業利益が前期比で大幅に減少

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング事業 ②

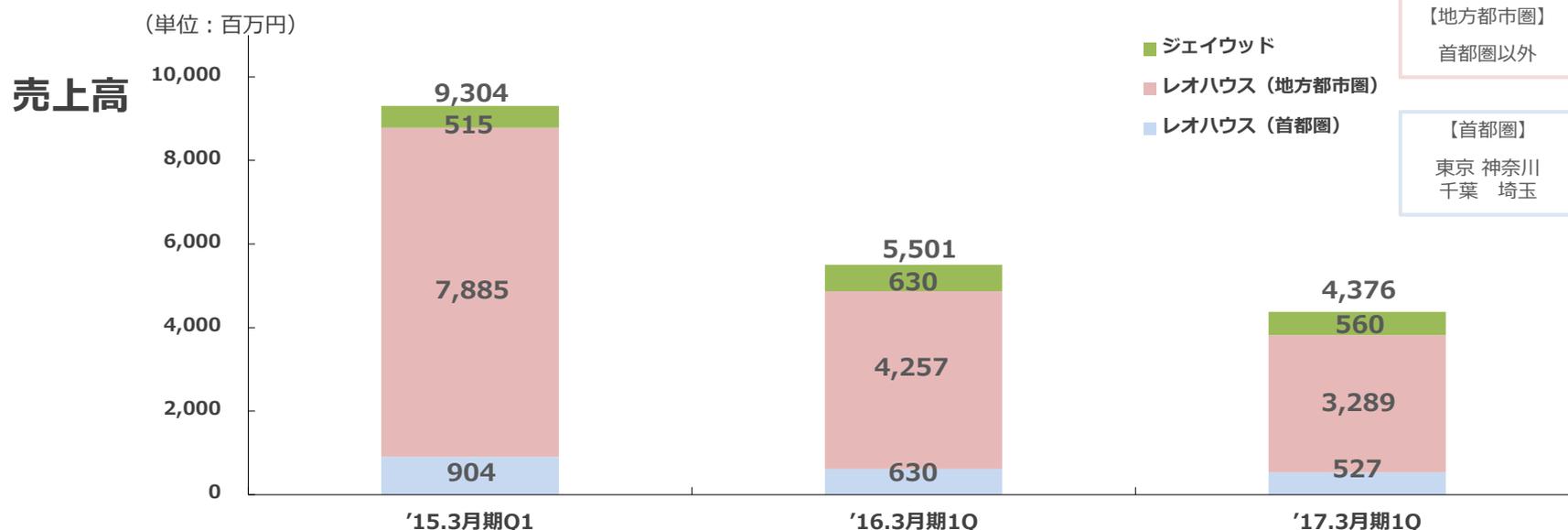
(単位：百万円)

(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



» レオハウスは、住宅受注数が前年同期比で増加したものの、2016年3月末時点における受注残高の減少が影響し、売上高は前年同期比で減少

» ジェイウッドは受注数が好調に増加した一方で、工事の完工と引渡しはずれ込んだため売上高が前期比で減少



» レオハウスの売上高の減少と新規出店に係る費用の影響により、営業利益が前期比で減少

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)



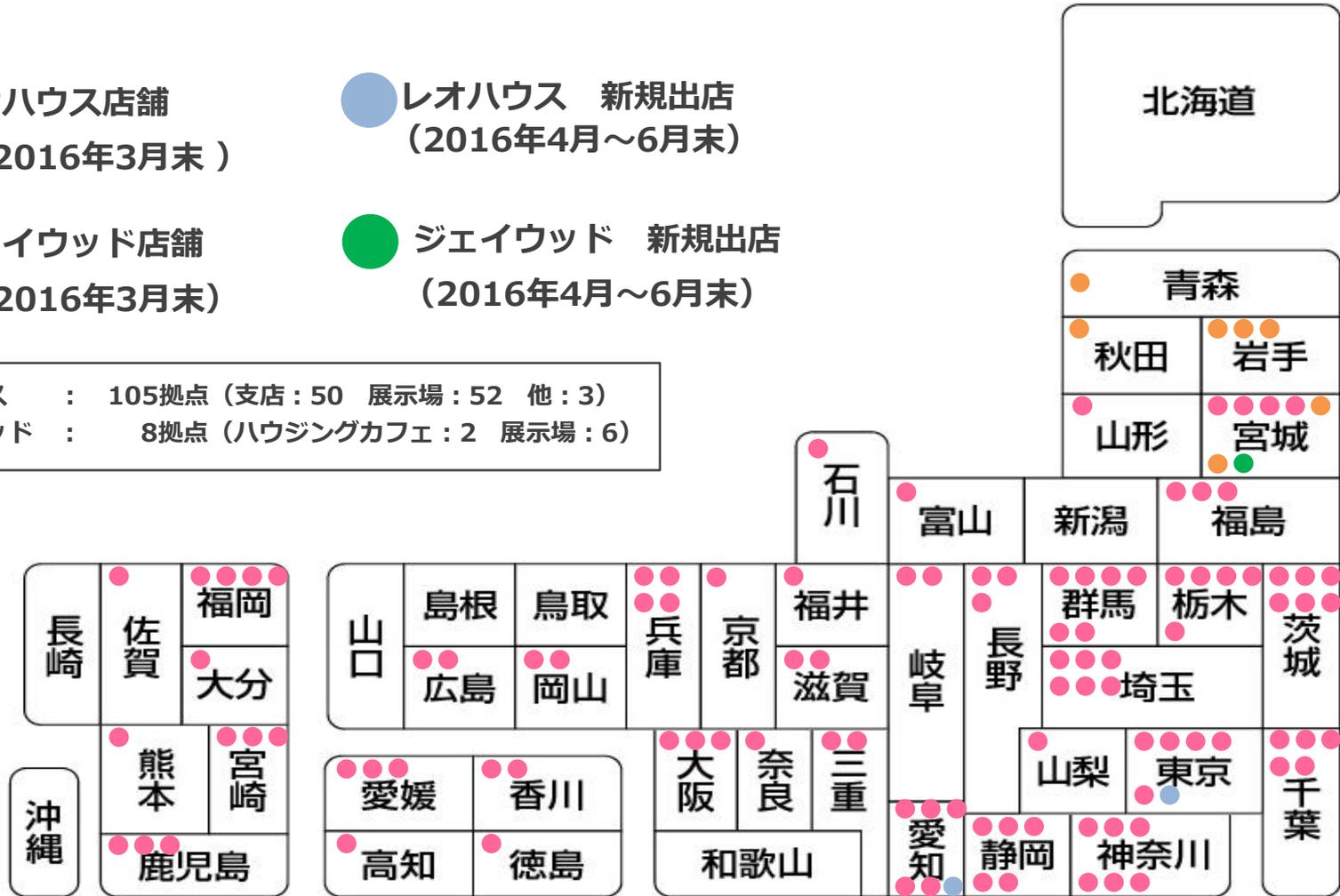
» 住宅の引渡が集中する第4四半期に売上・利益が高まる傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

全国113拠点（レオハウス：105拠点、ジェイウッド：8拠点）

- レオハウス店舗（～2016年3月末）
- レオハウス 新規出店（2016年4月～6月末）
- ジェイウッド店舗（～2016年3月末）
- ジェイウッド 新規出店（2016年4月～6月末）

レオハウス	: 105拠点（支店：50 展示場：52 他：3）
ジェイウッド	: 8拠点（ハウジングカフェ：2 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)

	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注	530	525	415	435	387	533	406	459	457			
完工	468	557	492	654	238	500	347	694	186			
受注残	1,267	1,220	1,129	902	1,035	1,057	1,109	861	1,114			
受注残 増減	+34	▲47	▲91	▲227	+133	+22	+52	▲248	+253			
単価	※1 1,850万円/棟				※1 1,849万円/棟				※1 2,000万円/棟 (計画)			

※1 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

出店数	4	3	3	4	7	0	0	0	2			
店舗計	※2 97	100	103	107	※3 109	※4 108	108	※5 105	※6 105			

※2 支店統廃合により▲2

※3 支店統廃合により▲5

※6 支店統廃合により▲2

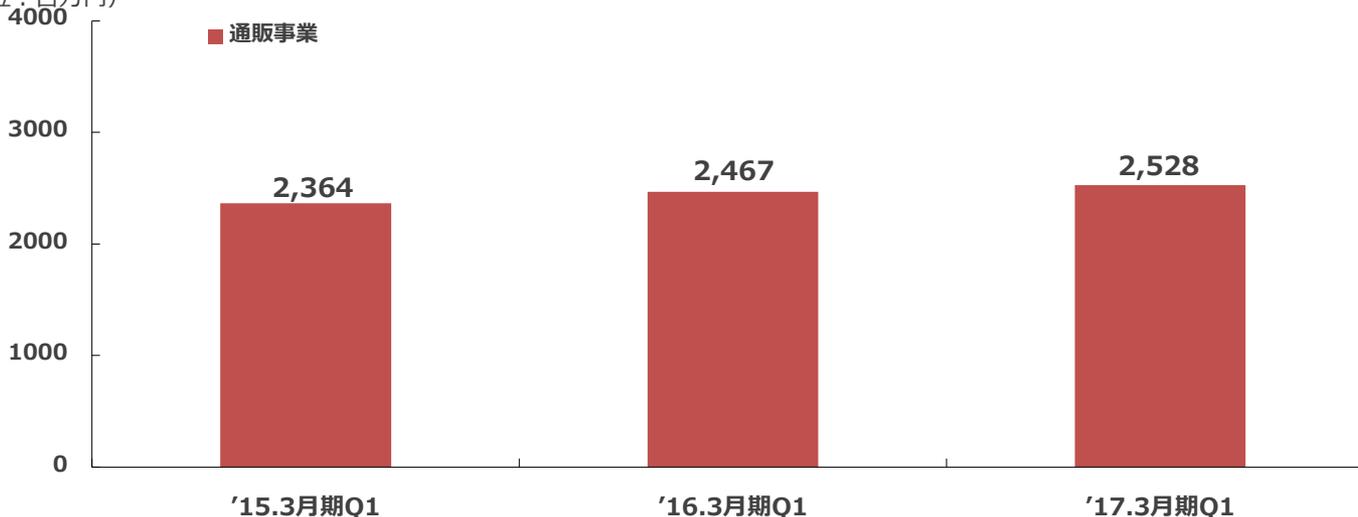
※4 支店統廃合により▲1

※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

売上高

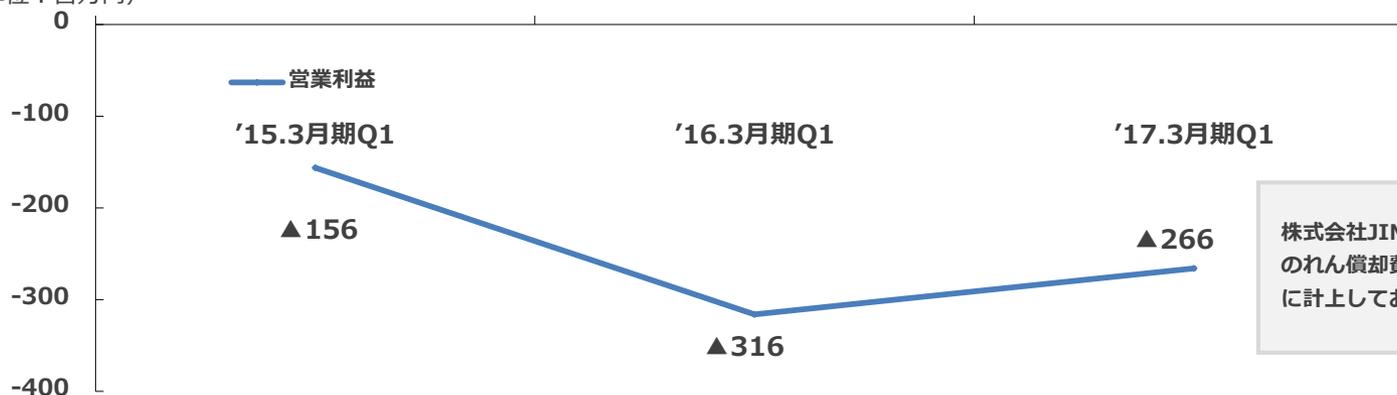
(単位：百万円)



- » 化粧品通信販売では、マキアレイベルの新規顧客数が順調に増加し、売上高が堅調に推移
- » Coyoriについても、新規顧客数が順調に増加し、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

営業利益

(単位：百万円)

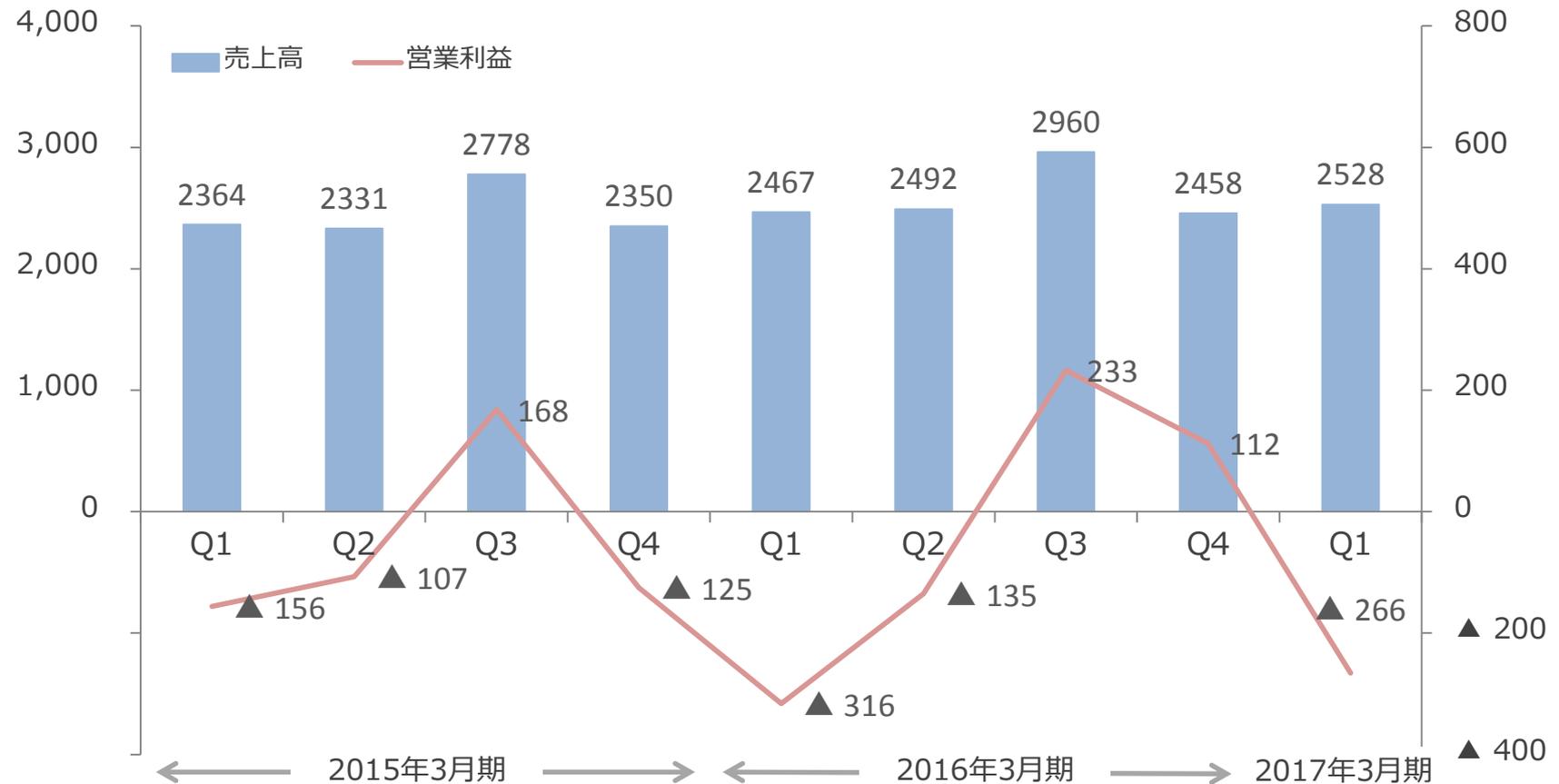


株式会社JIMOSの
のれん償却費を当セグメント
に計上しております。

- » 損益面では、広告宣伝費及び販売促進費の適正化を図ったことにより、営業利益は前期比で増加

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 2017年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 2017年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標章を活用
⇒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

3 2017年3月期 セグメント別：売上高予想

(単位：百万円)

売 上 高	2016年3月期 実績	2017年3月期 予想	前期比
ク リ ク ラ 事 業	13,095	13,700	+ 4.6%
レ ン タ ル 事 業	12,765	13,000	+ 1.8%
建築コンサルティング 事 業	6,676	6,800	+ 1.8%
住 宅 事 業	37,452	47,500	+ 26.8%
通 販 事 業	10,378	11,000	+ 6.0%
消 去 調 整 他	▲65	-	-
合 計	80,302	92,000	+ 14.6%

□ 住宅事業の建て直しを中心に業績回復を見込む。

3 2017年3月期 セグメント別：営業利益予想

カッコ内は営業利益率です。

(単位：百万円)

営業利益	2016年3月期 実績	2017年3月期 予想	増減率
ク リ ク ラ	▲ 201 (▲1.5%)	200 (1.5%)	- (+3.0pt)
レ ン タ ル	1,841 (14.4%)	1,770 (13.6%)	▲ 3.9% (▲ 0.8pt)
建築コンサルティング 事 業	1,146 (17.2%)	1,050 (15.4%)	▲ 8.4% (▲ 1.8pt)
住 宅 事 業	▲ 412 (▲1.1%)	795 (1.7%)	- (+ 2.8pt)
通 販 事 業	▲ 105 (▲1.0%)	▲ 200 (▲ 1.8%)	- (▲ 0.8pt)
新 規 ・ M & A	-	▲ 365	-
全 社 費 用 等	▲ 1,567	▲ 1,250	-
合 計	701 (0.9%)	2,000 (2.2%)	+185.1 % (+ 1.3pt)

4. 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 (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)

4 主な指標 (連結ベース)

	'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

1971年 5月	東京都町田市に株式会社ダスキン鶴川設立	
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	
2016年 5月	株式会社ケイディアイを子会社化	

4 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**
- 2016年5月より首都圏を中心に分譲・注文住宅を手がける株式会社ケイディアイを子会社化

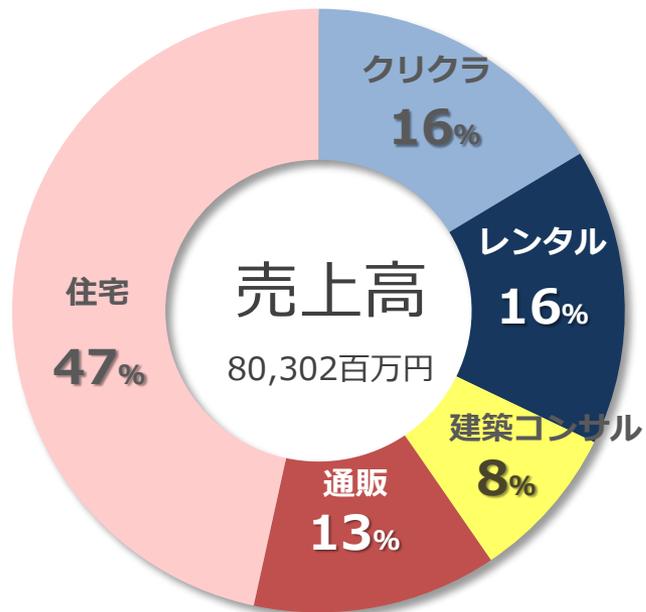
通販事業

- 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

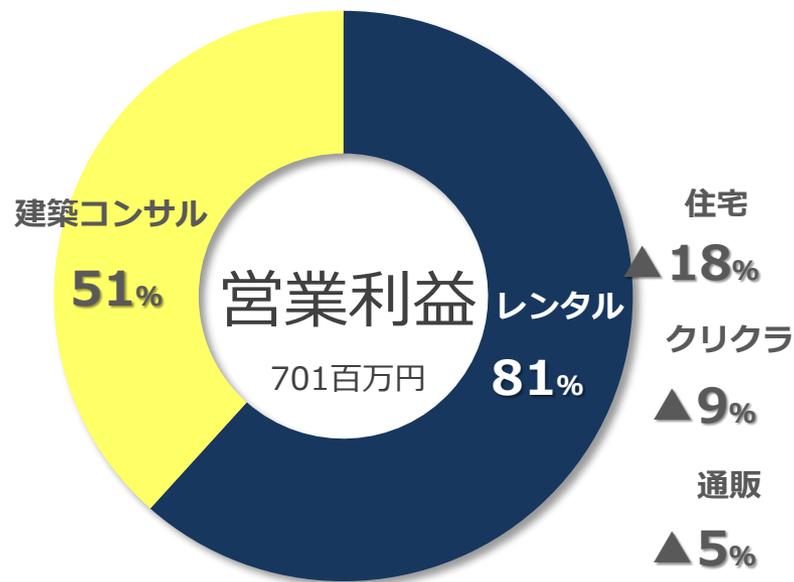
4

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



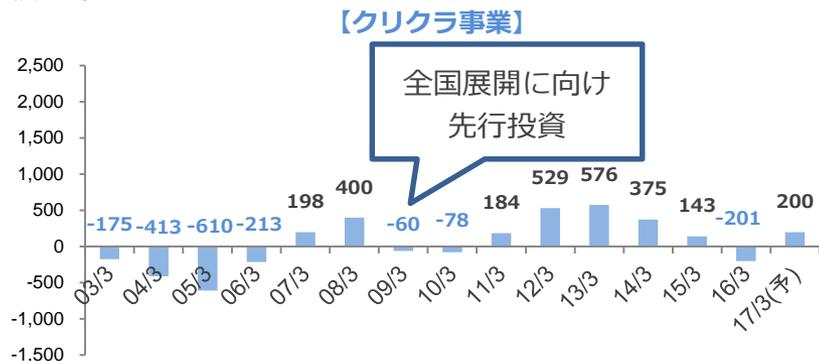
※本社費は除外しています

売上高営業利益率

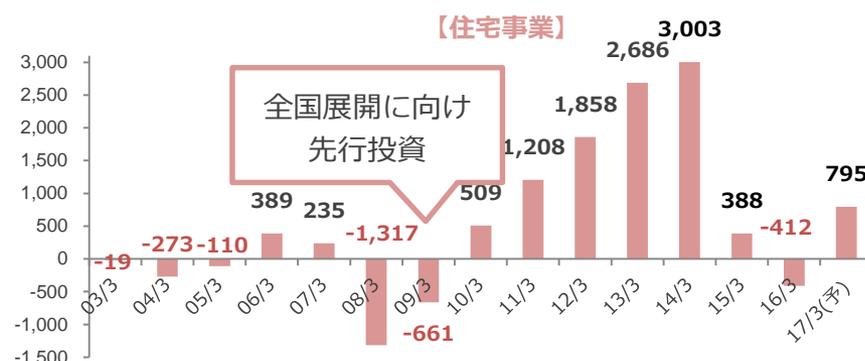
クリクラ	レンタル	建築コンサル	通販	住宅	全社
▲1.5%	14.4%	17.2%	▲1.0%	▲1.1%	0.9%

4 セグメント別営業利益の推移

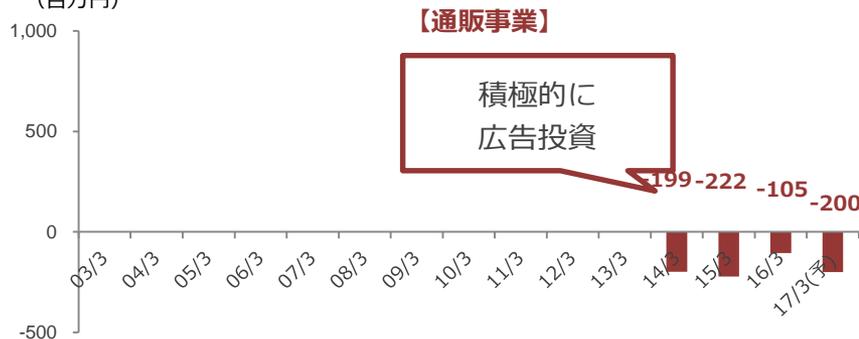
(百万円)



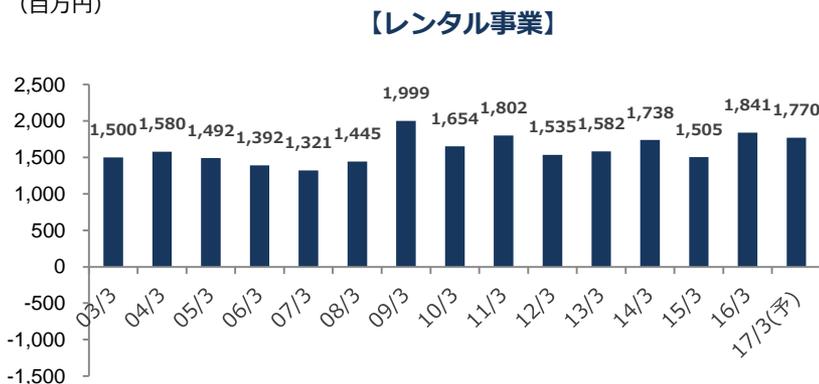
(百万円)



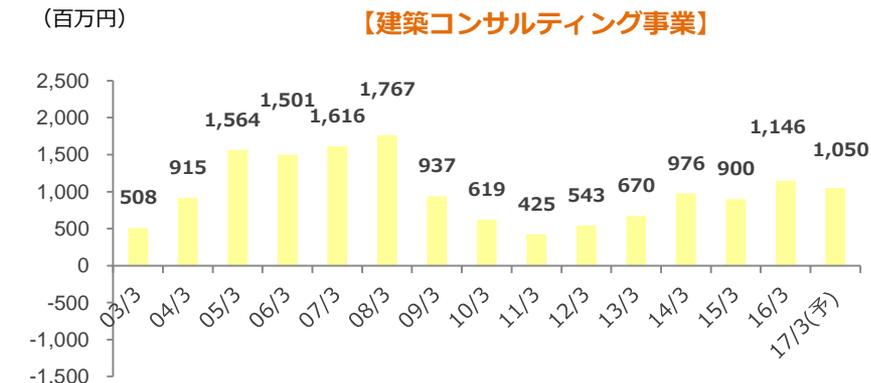
(百万円)



(百万円)



(百万円)



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。