

2018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8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. 2018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 2018年3月期 第1四半期：連結損益計算書

(単位：百万円)

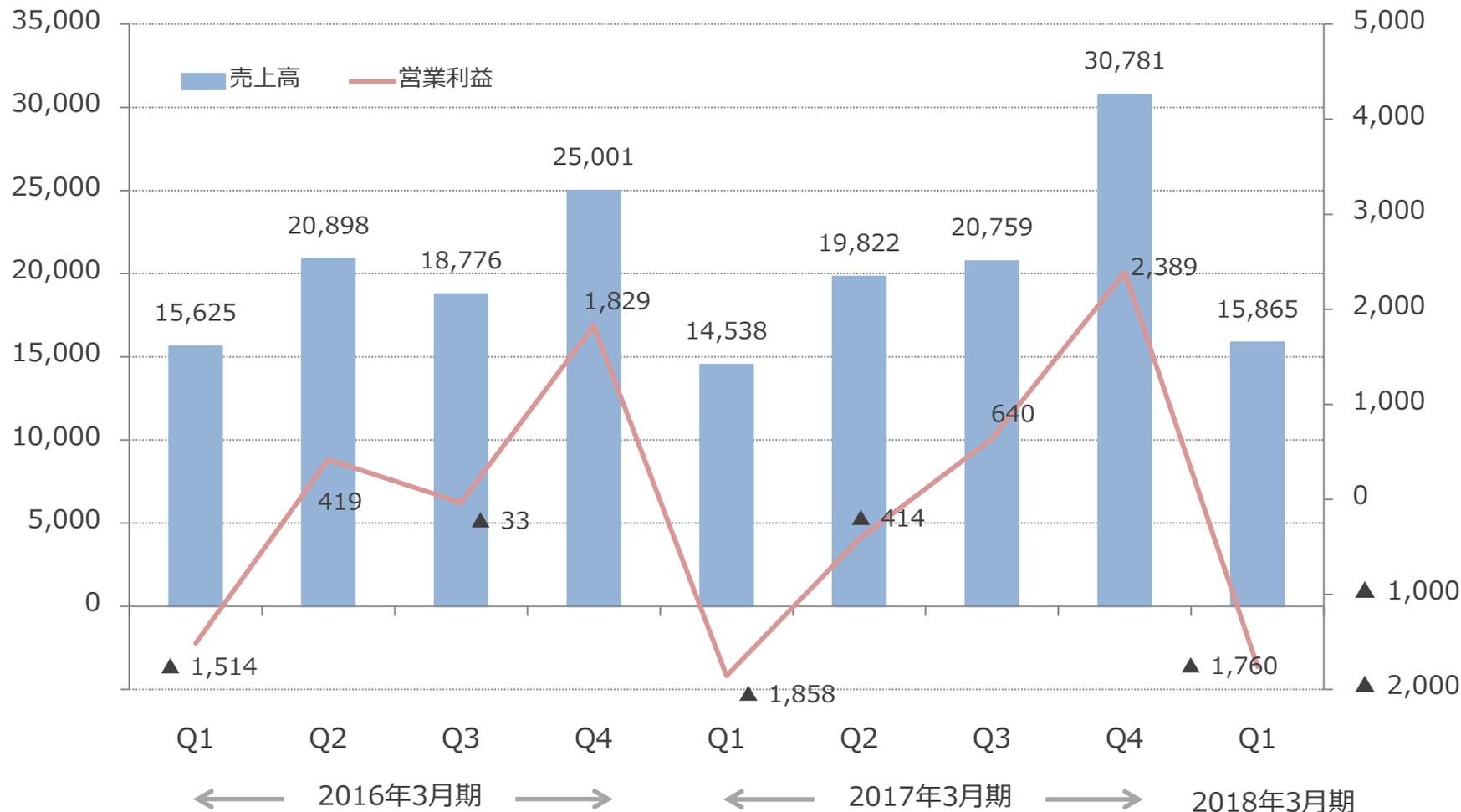
	'18.3月期 Q1 実績	'17.3月期 Q1 実績	増減率
売上高	15,865	14,538	+9.1%
売上総利益	7,108	7,108	+0%
(売上総利益率)	44.8%	48.9%	▲4.1pt
販管費	8,869	8,966	▲1.1%
営業利益	▲1,760	▲1,858	—
(営業利益率)	▲11.1%	▲12.8%	+1.7pt
営業外損益	4	▲14	+128.6%
経常利益	▲1,756	▲1,872	—
特別損益	▲177	▲48	—
四半期純利益	▲1,461	▲1,406	—

- ▶ 売上高はクリックラ事業を除く全ての事業において伸長したことで、前年同期を上回った。
- ▶ 営業利益は建築コンサルティング事業と住宅事業において減少したものの、その他の事業において改善がみられたことで、全体としては前年同期を上回った。
- ▶ 特別損失は、レオハウス6拠点の固定資産の減損及び中国現地法人への出資金評価損を当期に計上した。

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)



» 住宅の引き渡しが多くなるため、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)

	'18.3月期 Q1 実績	'17.3月期 Q1 実績	増減率
ク リ ク ラ	3,182	3,243	▲1.9%
レ ン タ ル	3,341	3,170	+5.4%
建 築 コ ン サ ル	1,327	1,220	+8.8%
住 宅 事 業	5,485	4,376	+25.3%
通 販 事 業	2,547	2,528	+0.7%
消 去 調 整 他	▲19	▲1	—
合 計	15,865	14,538	+9.1%

- ※ クリクラ事業は、直営部門は売上高が増加したものの、加盟店部門が減少し、前年同期より下回った。
- ※ レンタル事業は、全ての部門で売上高が増加し、前年同期を上回った。
- ※ 建築コンサルティング事業は、ノウハウ販売とエコ&エコの売上高が減少したものの、建築部材販売が大幅に増加し、前年同期より上回った。
- ※ 住宅事業は、ジェイウッドの売上高が増加したことと、前年第2四半期よりケイディアイの売上を住宅事業に計上していることで前年同期を上回った。
- ※ 通販事業は、当第1四半期よりベルエアーの売上を通販事業に計上している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)

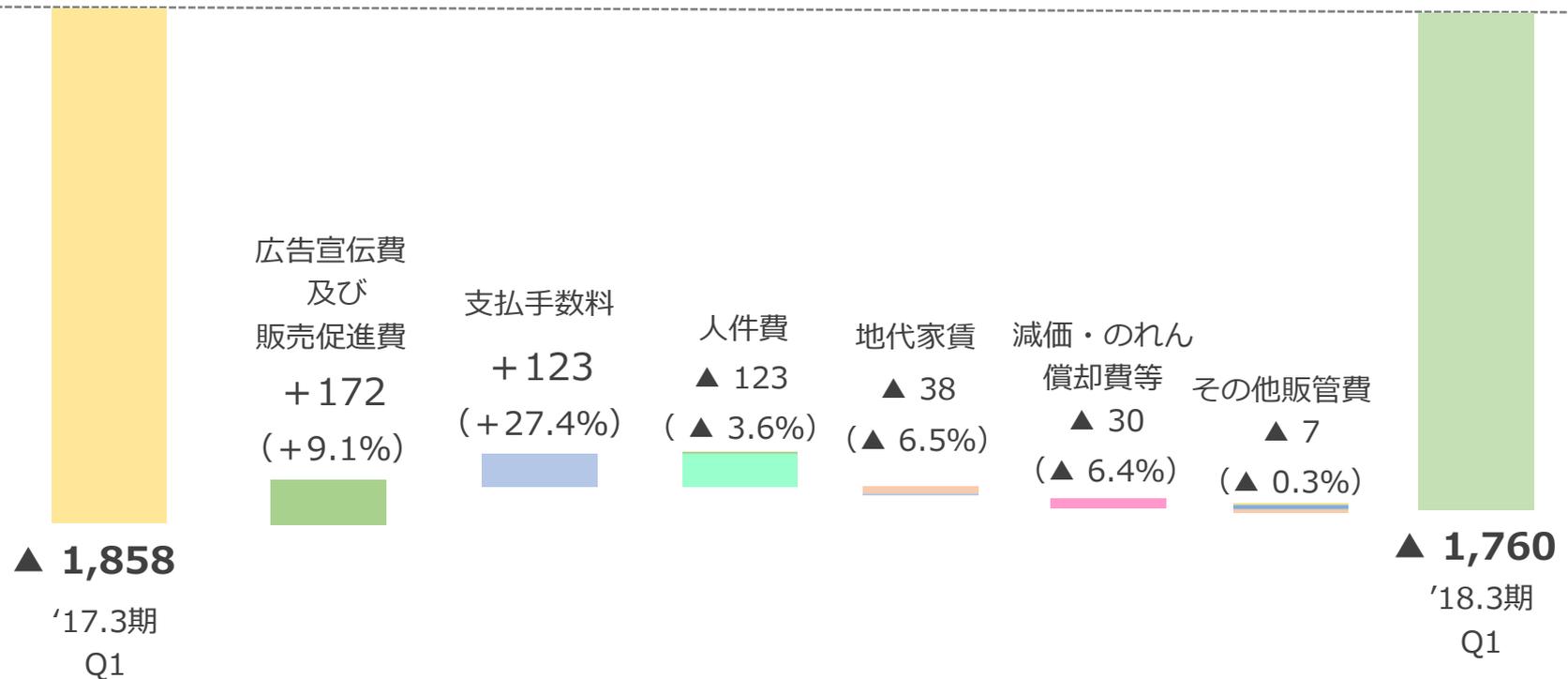
	'18.3月期 Q1 実績	'17.3月期 Q1 実績	増減率
ク リ ク ラ	▲104 (▲3.3%)	▲186 (▲5.8%)	- (+2.5pt)
レ ン タ ル	437 (13.1%)	366 (11.6%)	+19.2% (+1.5pt)
建 築 コ ン サ ル	45 (3.4%)	103 (8.5%)	▲56.0% (▲5.1pt)
住 宅 事 業	▲1,640 (▲29.9%)	▲1,543 (▲35.3%)	- (+5.4pt)
通 販 事 業	▲202 (▲8.0%)	▲266 (▲10.5%)	- (+2.5pt)
全 社 費 用 等	▲296	▲332	-
合 計	▲1,760 (▲11.1%)	▲1,858 (▲12.8%)	- (+1.7pt)

- » クリクラは、販売管理費の適正化を図ったことにより、前年同期を上回った。
- » レンタルは、全ての部門で売上高が増加したことにより、前年同期を上回った。
- » 建築コンサルは、ノウハウ販売の売上高減少とエコ&エコにおける売上高の大幅な減少に伴い、前年同期を下回った。
- » 住宅事業は、建築コスト上昇や新規出店費用計上により、前年同期を下回った。
- » 通販事業は、引き続き広告宣伝費及び販売促進費の適正化に取り組んだことで、前年同期を上回った。

1 営業利益の増減要因（前年同期比）

※ 上記の増減値は、営業利益に与える影響額

（単位：百万円）



販管費の増減理由

- ▶ 広告宣伝費及び販売促進費の減少は、各事業分野において販売促進の適正化を図ったことによる。
- ▶ 支払手数料の減少は、主にM & A他コンサルティング料が減少したことなどによる。
- ▶ 人件費の増加は、ケイディアイ、suzukuri、ベルエアーの人件費を計上したことによる。

1 2018年3月期 第1四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年6月末	構成比	2017年3月末	構成比	増減額
流動資産	21,535	50.8 %	22,133	50.9%	▲598
有形固定資産	13,515	31.9 %	13,813	31.8%	▲297
無形固定資産	3,436	8.1 %	3,546	8.2%	▲11
投資その他の資産	3,906	9.2 %	4,006	9.2%	▲100
固定資産計	20,857	49.2 %	21,366	49.1%	▲508
資産合計	42,393	100.0%	43,499	100.0%	▲1,106
流動負債	20,693	48.8 %	20,905	48.1%	▲211
固定負債	7,816	18.4 %	7,087	16.3%	+729
負債合計	28,510	67.3 %	27,992	64.4%	+517
株主資本	14,688	34.7 %	16,314	37.5%	▲1,625
その他の包括利益累計額	▲805	▲1.9 %	▲807	▲1.9%	+1
純資産合計	13,882	32.8 %	15,506	35.7%	▲1,623
負債・純資産合計	42,393	100.0%	43,499	100.0%	▲1,106

主な増減要因

- 流動資産：現金・預金 ▲3,952 未成工事支出金 +1,963
- 固定資産：建物及び構築物 ▲319
- 流動負債：買掛金 ▲2,749 未成工事受入金 +2,693
- 固定負債：長期借入金 +815

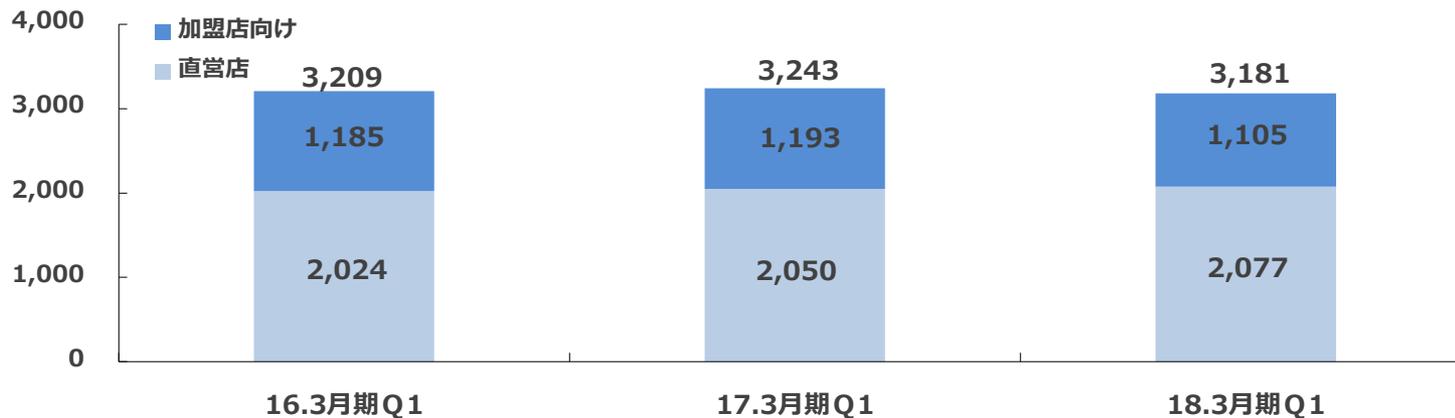
自己資本比率：32.8%

2. セグメント別業績

2 セグメント別業績（1）クリクラ事業 ①

売上高

(単位：百万円)



- » 直営部門は、新規顧客獲得に加え、ボトル消費量が増加したことで、売上高は増加
- » 加盟店部門は、加盟店顧客向けボトルとウォーターサーバーの販売数が減少し、売上高は減少

営業利益

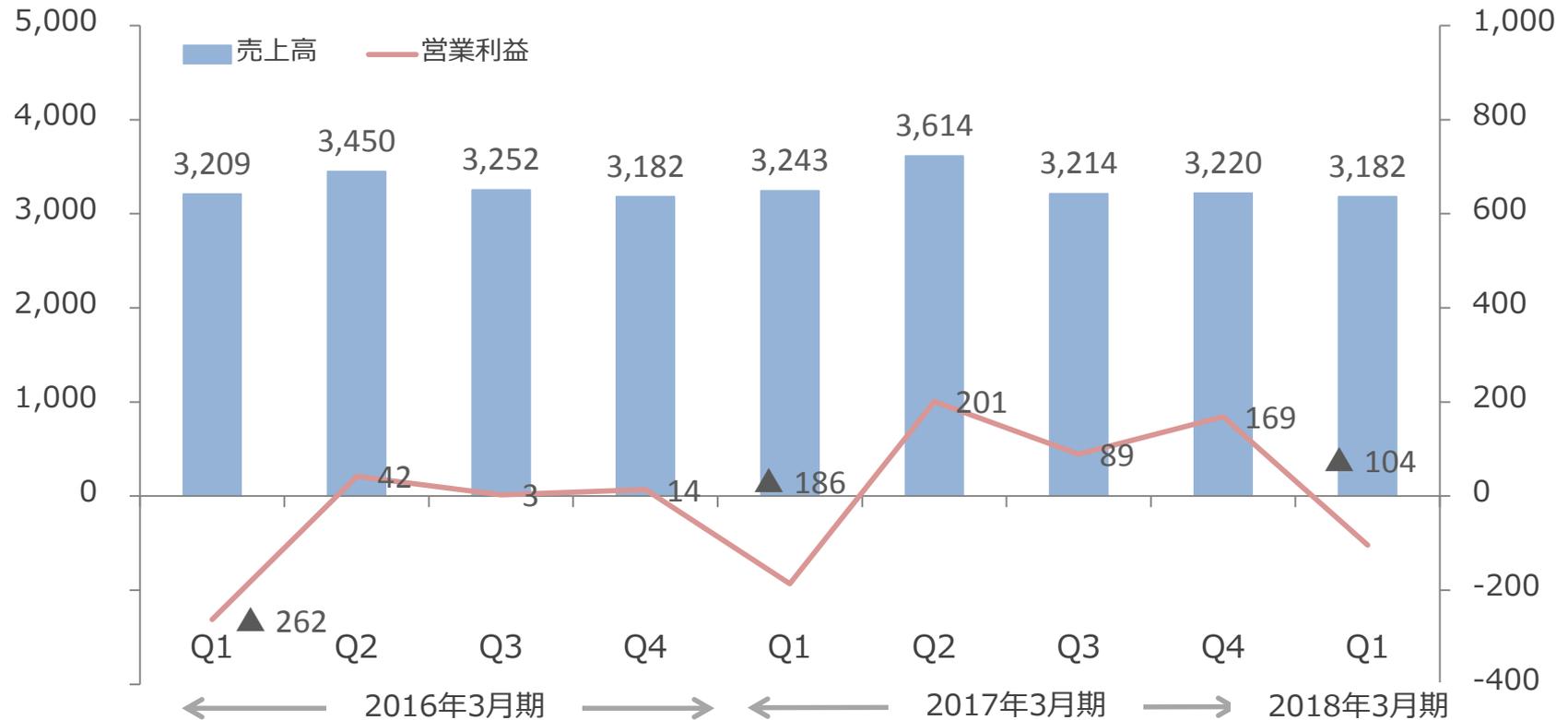
(単位：百万円)



- » 損益面では、販売管理費の適正化を図ったことにより、営業利益が増加

2 セグメント別業績（1）クリックラ事業 ②

(単位：百万円)

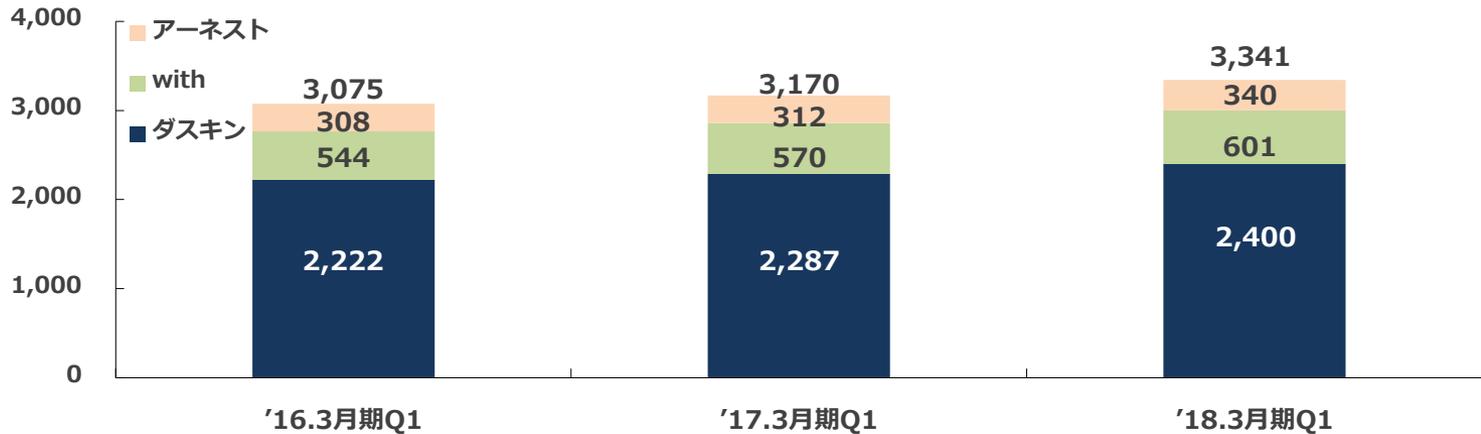


» Q1・Q3にテレビCMなどの販促費を増加 Q2・Q4で利益率が高まる傾向

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、顧客数と顧客単価が堅調に推移したことに加え、トータルケアサービス部門において商圈を拡大したことで、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、既存顧客からの紹介で新規顧客が増加し、売上高が増加

営業利益

(単位：百万円)

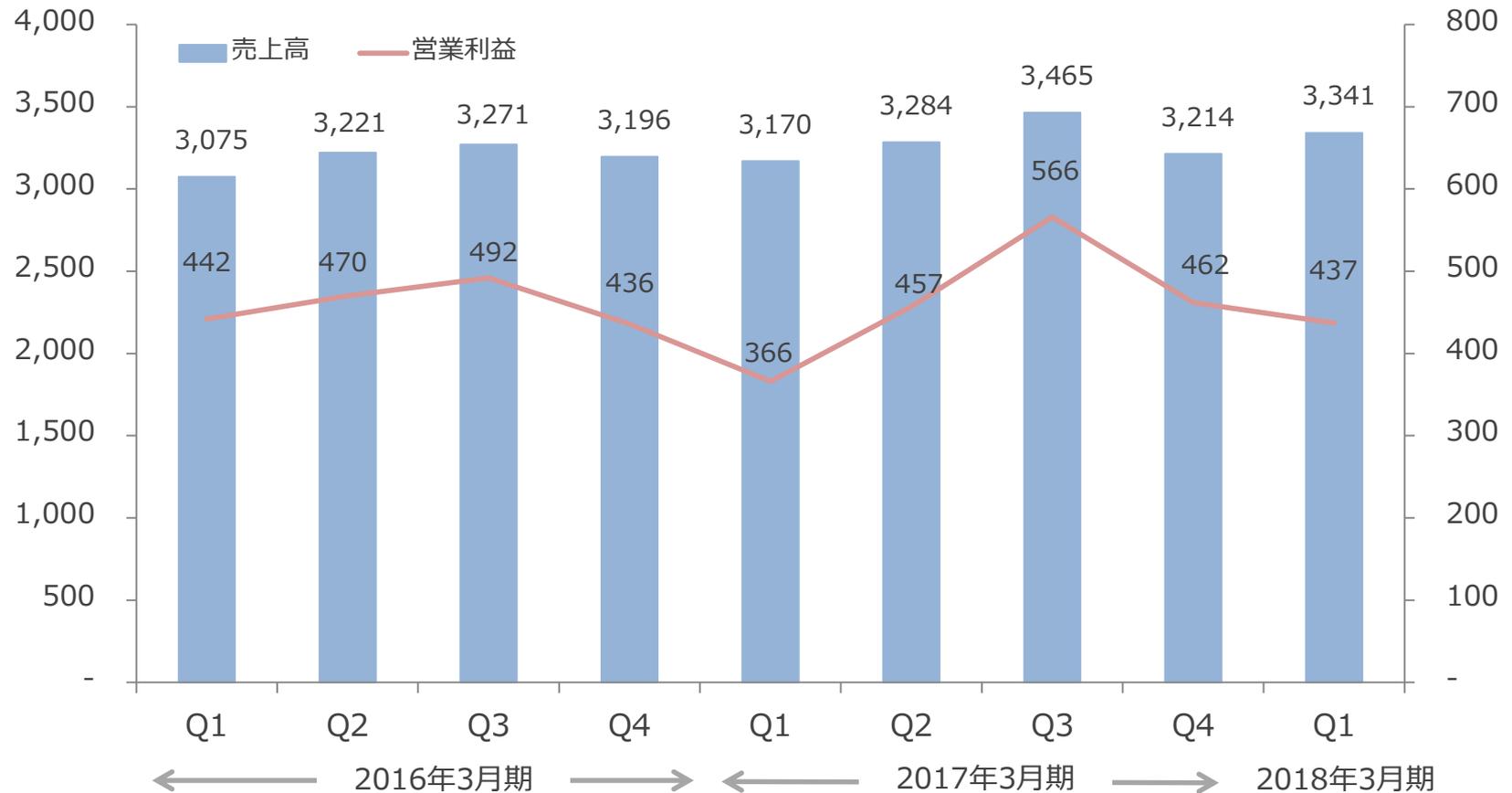


- » 損益面では、全ての部門で売上高が増加したことにより営業利益が増加

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)



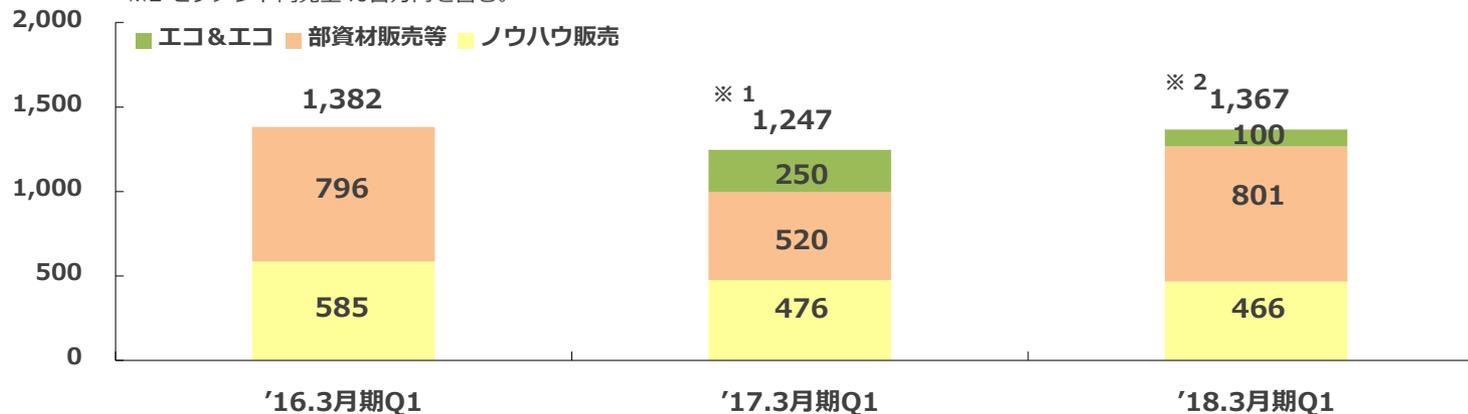
» 1年を通じて売上高・営業利益は安定

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング事業 ①

※1 セグメント内売上27百万円を含む。
（単位：百万円）

※2 セグメント内売上40百万円を含む。

売上高



- ▶ ノウハウ販売では、市場の先行き不透明感などに起因した地場工務店における投資抑制基調の影響により、売上高は減少
- ▶ 部資材販売では、住宅用太陽光市場における販売が伸長し、また、前期より新たに取り組んでいる分譲・リノベーションといった隣接市場での商材提案の成果が見られ、売上高は大幅に増加
- ▶ エコ&エコでは、安定・継続的な利益が見込まれる事業モデルを目指して収益構造の改善に着手しており、売上高は大幅に減少

（単位：百万円）

営業利益



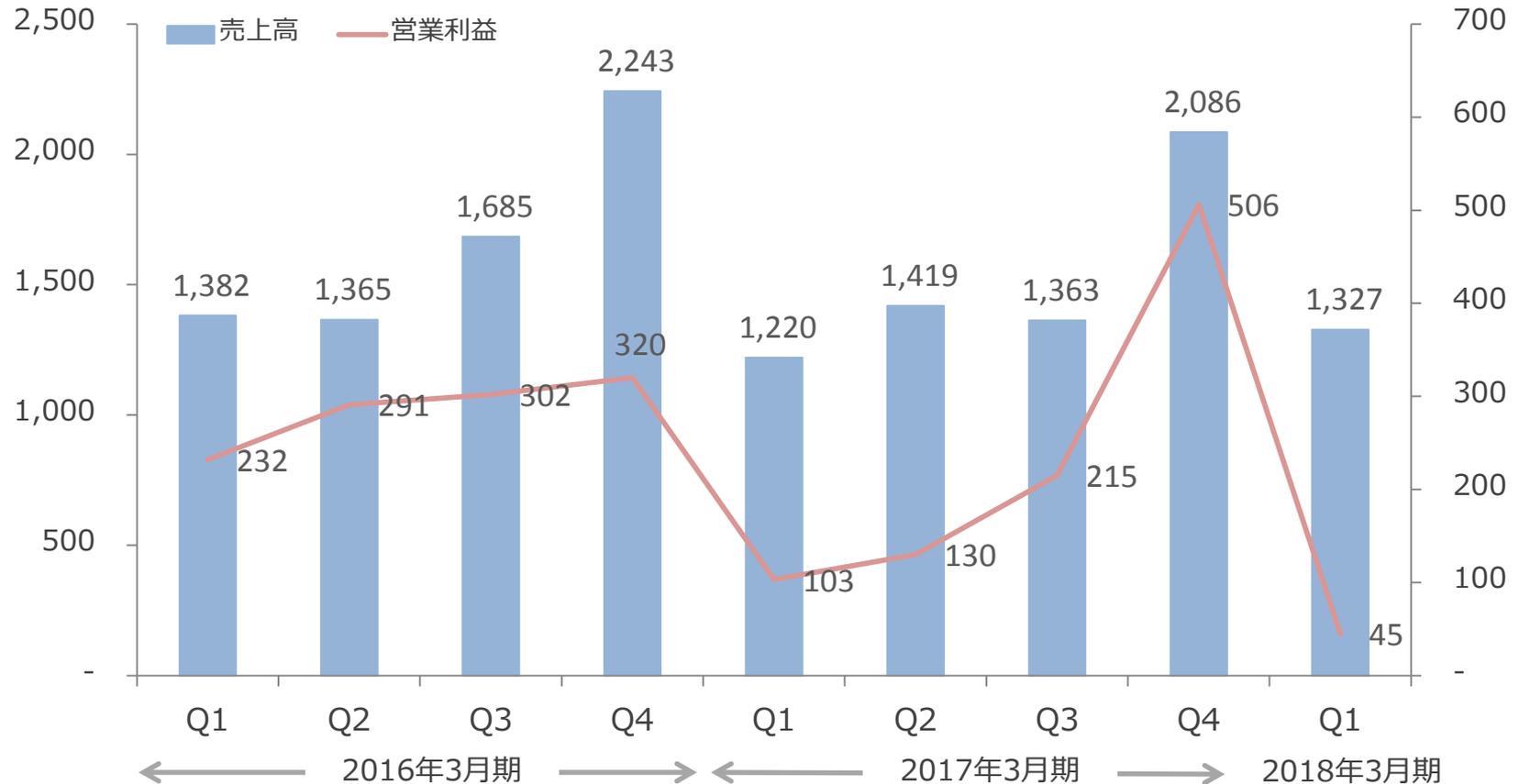
エコ&エコの
のれん償却費4百万円を当セグ
メントに計上しております。

- ▶ 損益面では、ノウハウ販売の売上高減少とエコ&エコにおける売上高の大幅な減少に伴い、営業利益が大幅に減少

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)

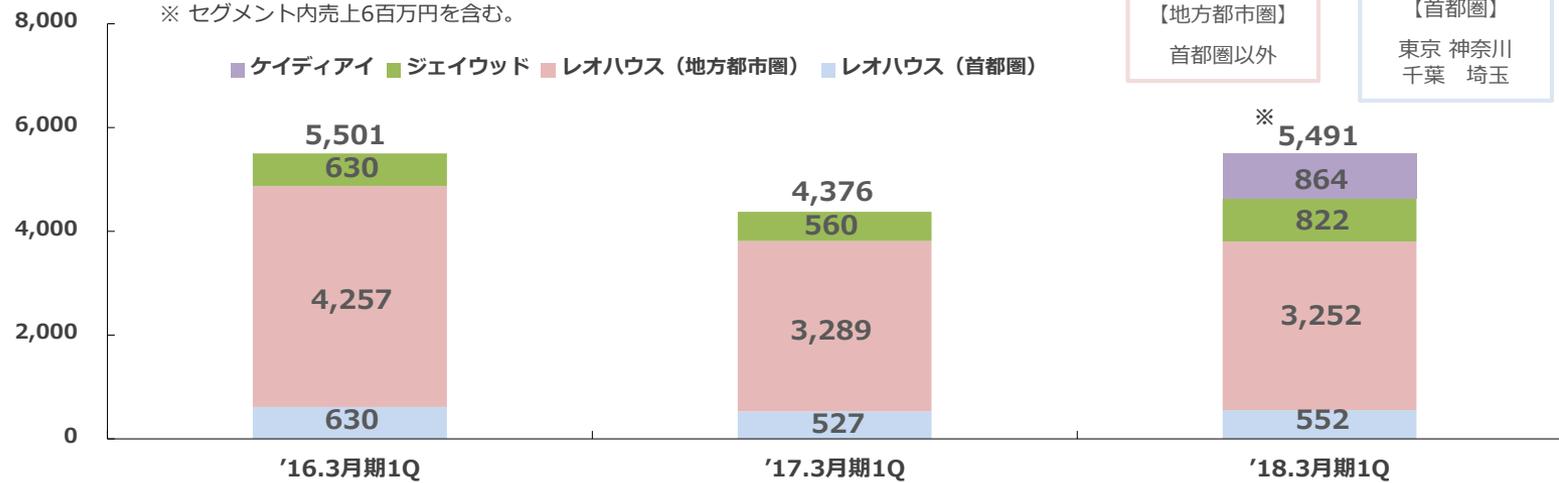


» 売上・利益ともに、期末の第4四半期に売上・利益が集中する傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ①

(単位：百万円)

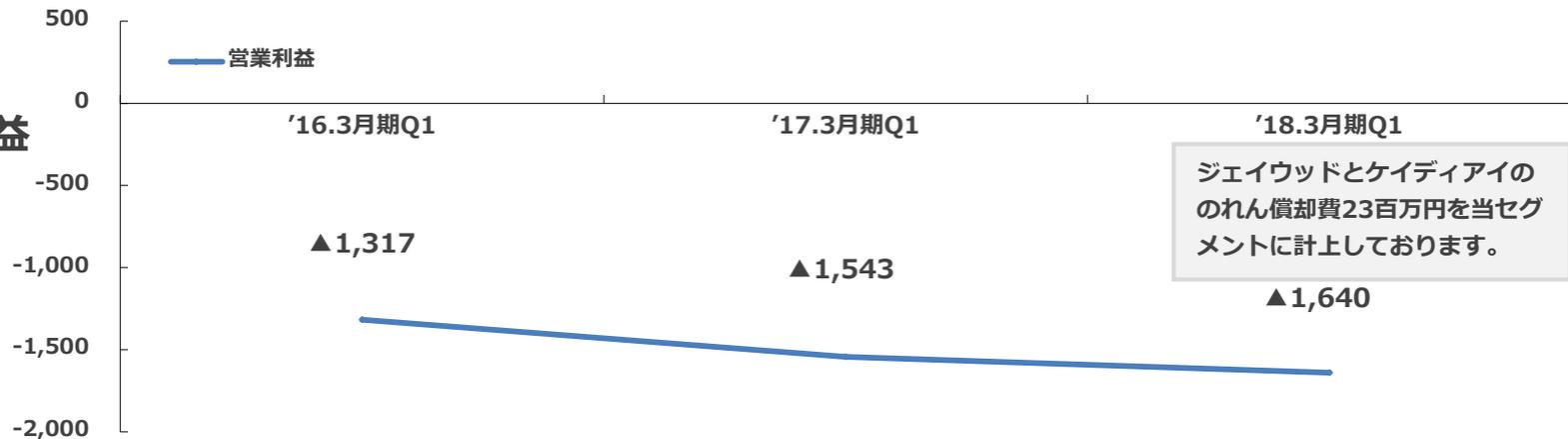
売上高



- » レオハウスは、職人や業者不足などにより工事の完工と引き渡しが遅れ込んだことで、売上高が微減
- » ジェイウッドは、平成29年3月末時点における受注残高が前年同月を上回ったことで、売上高が増加

(単位：百万円)

営業利益

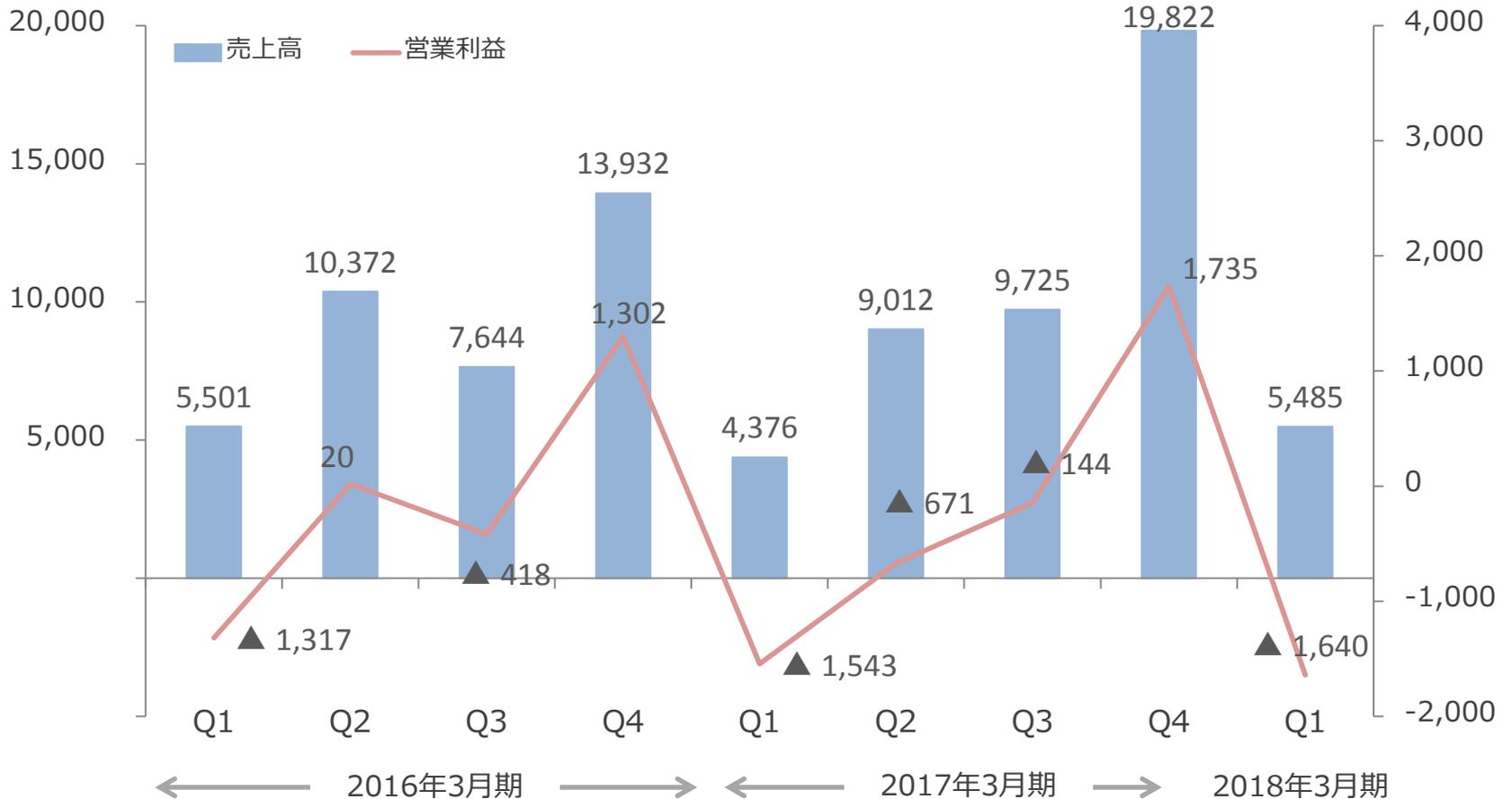


» 損益面では、建築コスト上昇や新規出店費用計上により、営業利益が減少

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)



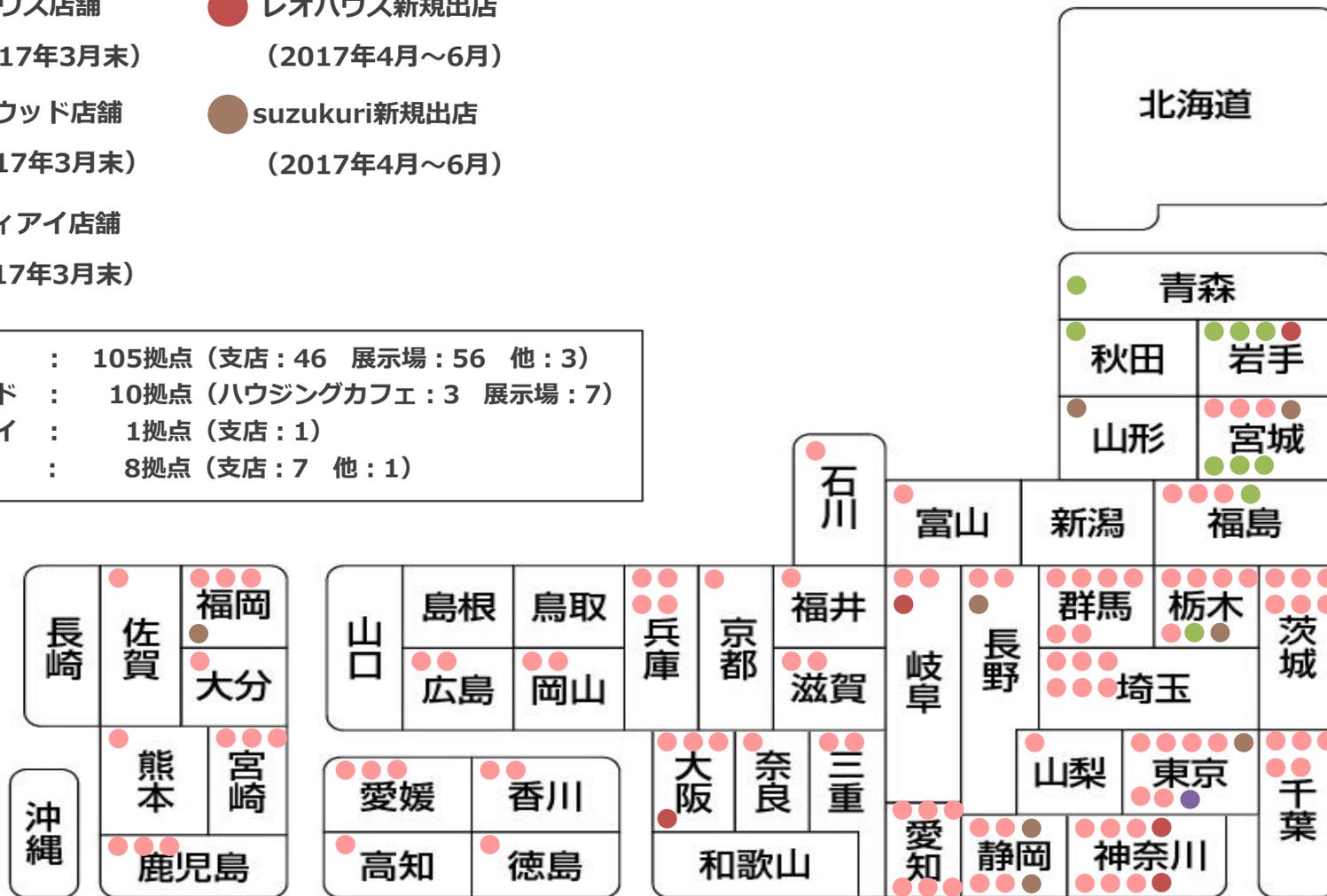
» 住宅の引渡が集中する第4四半期に売上・利益が高まる傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

全国124拠点（レオハウス：105拠点、ジェイウッド：10拠点、ケイディアアイ：1拠点、suzukuri：8拠点）

- レオハウス店舗（～2017年3月末）
- レオハウス新規出店（2017年4月～6月）
- ジェイウッド店舗（～2017年3月末）
- suzukuri新規出店（2017年4月～6月）
- ケイディアアイ店舗（～2017年3月末）

レオハウス	: 105拠点（支店：46 展示場：56 他：3）
ジェイウッド	: 10拠点（ハウジングカフェ：3 展示場：7）
ケイディアアイ	: 1拠点（支店：1）
suzukuri	: 8拠点（支店：7 他：1）



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)

	2016年3月期				2017年3月期				2018年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注	387	533	406	459	457	677	397	550	439			
完工	238	500	347	694	186	390	403	871	188			
受注残	1,035	1,057	1,109	861	1,114	1,385	1,361	1,016	1,245			
受注残増減	+133	+22	+52	▲248	+253	+271	▲24	▲345	+229			
単価	※1 1,849万円/棟				※1 1,826万円/棟				※1 1,850万円/棟 (計画)			

※1 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

出店数	7	0	0	0	2	0	0	0	5			
店舗計	※2 109	※3 108	108	※4 105	※5 105	105	105	105	※6 105			

※2 支店統廃合により▲5

※3 支店統廃合により▲1

※4 支店統廃合により▲3

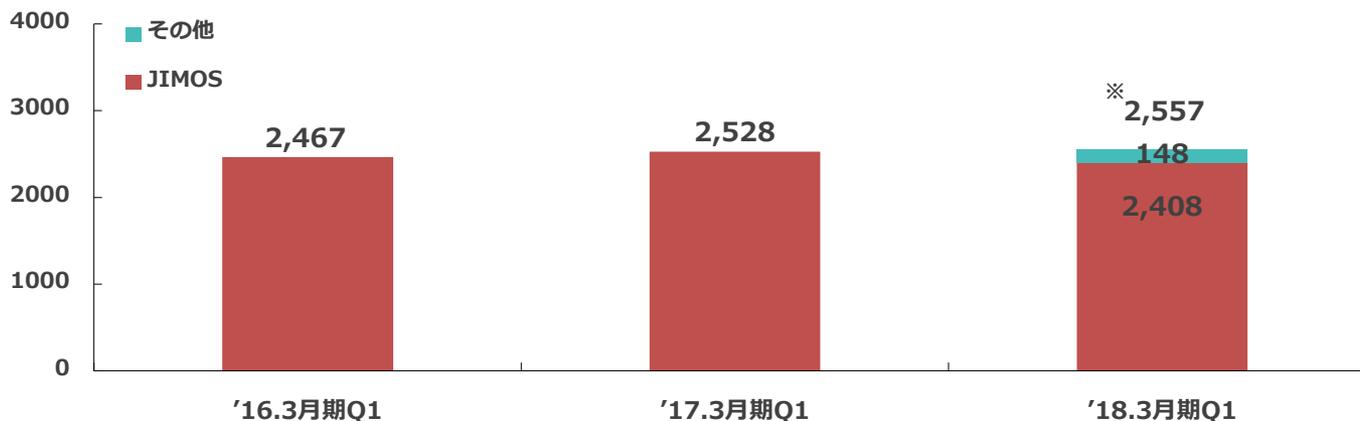
※5 支店統廃合により▲2

※6 suzukuriへのブランドチェンジにより▲5

2 セグメント別業績（5）通販事業 ①

(単位：百万円) ※ セグメント内売上10百万円を含む。

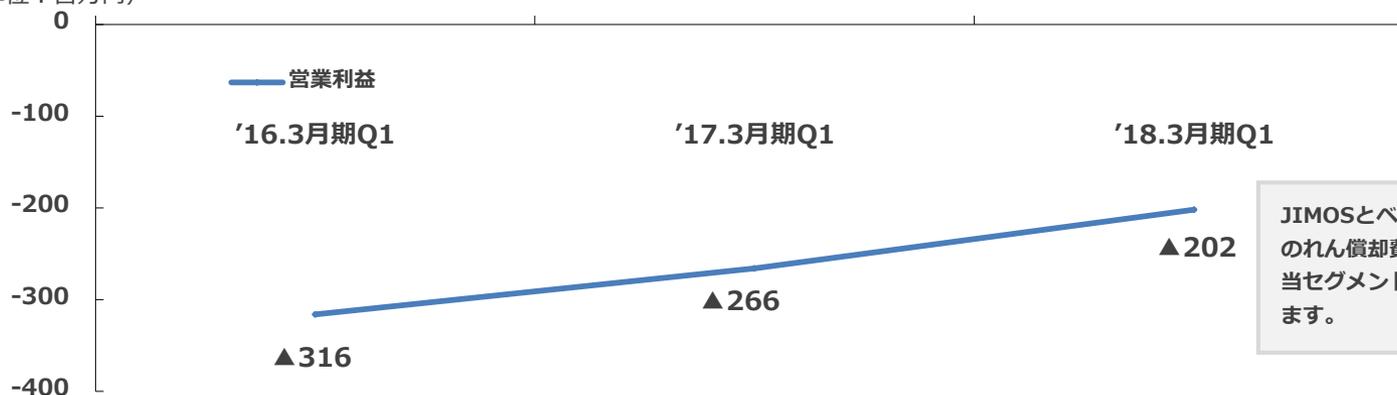
売上高



- ※ マキアレイベルは、新規顧客数は増加したものの、既存顧客からの注文が伸びず売上高が減少
- ※ Coyoriは、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は、売上高が減少

営業利益

(単位：百万円)

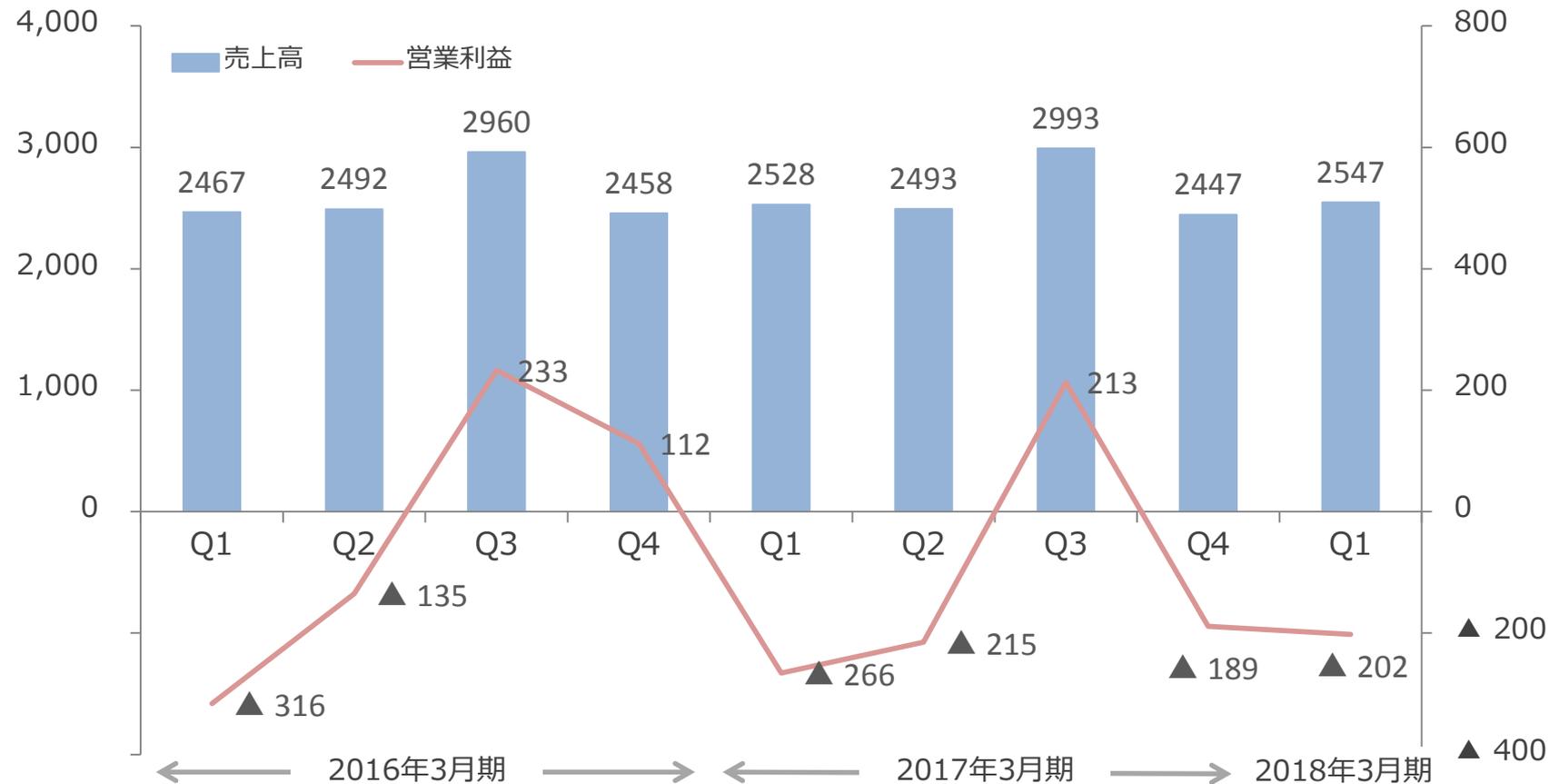


JIMOSとベルエアーの
のれん償却費等141百万円を
当セグメントに計上して
おります。

- ※ 損益面では、引き続き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. 2018年3月期 連結業績予想

3 2018年3月期連結業績予想（1）

（単位：百万円）

	'17.3月期 実績	'18.3月期 予想	前期比
売上高	85,901	96,300	+12.1%
営業利益	756	2,000	+164.2%
経常利益	793	2,050	+158.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	415	850	+104.6%
年間配当	27 円	37 円	-
EPS	24.65 円	50.62 円	+25.97円

3 2018年3月期連結業績予想（2）

■ 売上高 前期比 12.1%増 963億円

■ 営業利益 前期比 164.2%増 20億円

クリックラ

新規顧客の獲得

⇒ 積極的な営業キャンペーンの実施

顧客単価・継続率の向上

⇒ ボトル消費を促進する副商材の充実

⇒ カプセル式コーヒー「Caffitaly」の販売

住宅

【レオハウス】

⇒ 「大人気の家CoCo」を軸にした商品戦略

⇒ リフォーム事業などの新たな領域への参入

⇒ セミオーダーでデザイン性を重視したローコストブランドの販売

【ジェイウッド】

⇒ 好調な独自の集客スタイルをより一層強化

レンタル

【ダストコントロール商品部門】

⇒ M&A戦略の推進

⇒ トータルケアサービス部門のエリア拡大

⇒ ネット販売の拡充

【害虫駆除部門】

⇒ 商品アイテムの強化

建築コンサルティング

【ノウハウ販売】

⇒ 取引先工務店向け支援策の拡充

⇒ 新商品の開発と既存商品のバージョンアップ

【建築部材販売部門】

⇒ 分譲住宅といった隣接市場への参入

通販

新規顧客の獲得

⇒ 海外市場への化粧品通販の展開

⇒ 新ブランドの開発

3 2018年3月期 セグメント別：売上高予想

(単位：百万円)

売 上 高	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	増減率
ク リ ク ラ 事 業	13,293	13,500	+1.6%
レ ン タ ル 事 業	13,135	13,600	+3.5%
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	6,089	6,200	+1.8%
住 宅 事 業	42,936	52,000	+21.1%
通 販 事 業	10,463	11,000	+5.1%
消 去 調 整 他	▲16	-	-
合 計	85,901	96,300	+12.1%

□ 住宅事業の建て直しを中心に業績アップを見込む。

3 2018年3月期 セグメント別：営業利益予想

(単位：百万円)

営 業 利 益	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	増減率
ク リ ク ラ	274 (2.1 %)	300 (2.2%)	+ 9.3% (+0.1pt)
レ ン タ ル	1,853 (14.1 %)	1,800 (13.2%)	▲ 2.9% (▲ 0.9pt)
建築コンサルティング 事 業	956 (15.7 %)	900 (14.5%)	▲ 5.9% (▲ 1.2pt)
住 宅 事 業	▲ 622 (▲ 1.5 %)	650 (1.3%)	- (+ 2.8pt)
通 販 事 業	▲ 457 (▲ 4.4 %)	50 (0.5%)	- (+ 4.9pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,247	▲ 1,700	-
合 計	756 (0.9 %)	2,000 (2.1%)	+ 164.2% (+ 1.2pt)

※ () 内の数字は売上高に対する営業利益率です。

4. 補足資料

会社概要と事業紹介

(2017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、分譲住宅の販売及びそれに付随する金融・保険業務 ■ 通販事業：化粧品・健康食品・酒類等の通信販売
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) 株式会社ベルエアー (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) 株式会社ケイディアイ (住宅事業) 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2,174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 (一单元：100株)
株主数	11,775名 (自己名義株式を除く総株主数)

4 主な指標（連結ベース）経営指標から

	'16.3月期 実績	'17.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	16,867,190 株	16,854,157 株	▲ 13,033 株
1株当り純資産（BPS）	934.95 円	923.41 円	▲ 11.54 円
1株当り当期純利益（EPS）	14.99 円	24.65 円	+ 9.66 円
自己資本比率	38.0 %	35.6 %	▲ 2.4 pt
自己資本純利益率（ROE）	1.6 %	2.7 %	+ 1.1 Pt
1株当り配当金	38 円	27 円	▲ 11 円
配当性向	253.6 %	110.1 %	▲ 143.5 pt
純資産配当率	4.0 %	2.9 %	▲ 1.1 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	
2016年 12月	株式会社ベルエアーを子会社化	
2017年 4月	株式会社suzukuriで住宅事業を開始	
2017年 6月	株式会社ACCを設立 ※ アクアクララ株式会社との合併会社	
2017年 6月	株式会社国木ハウスを子会社化	

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

- 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
- 2017年6月より北海道で住宅事業を展開する株式会社国木ハウスを子会社化

通販事業

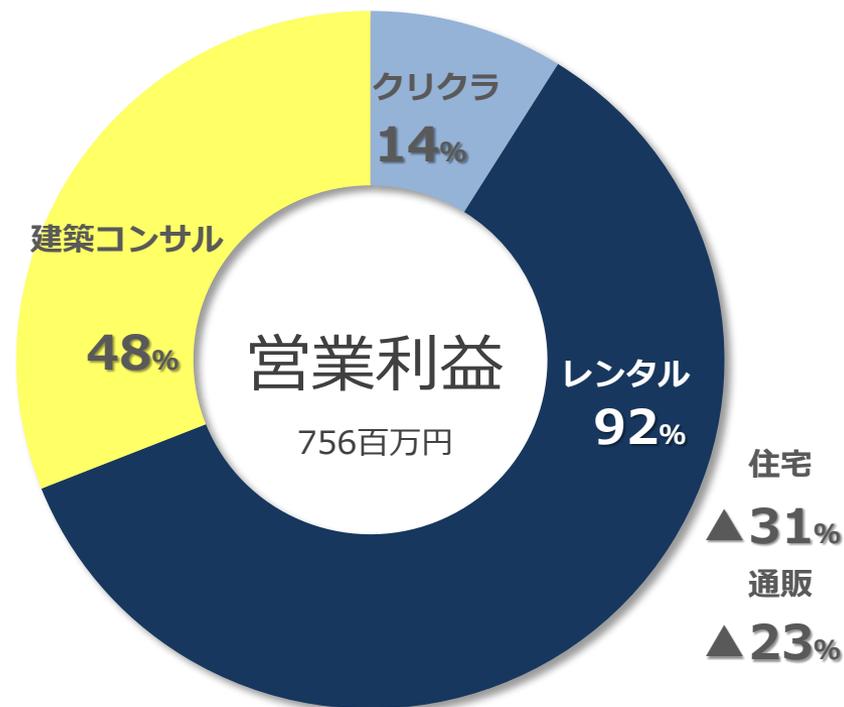
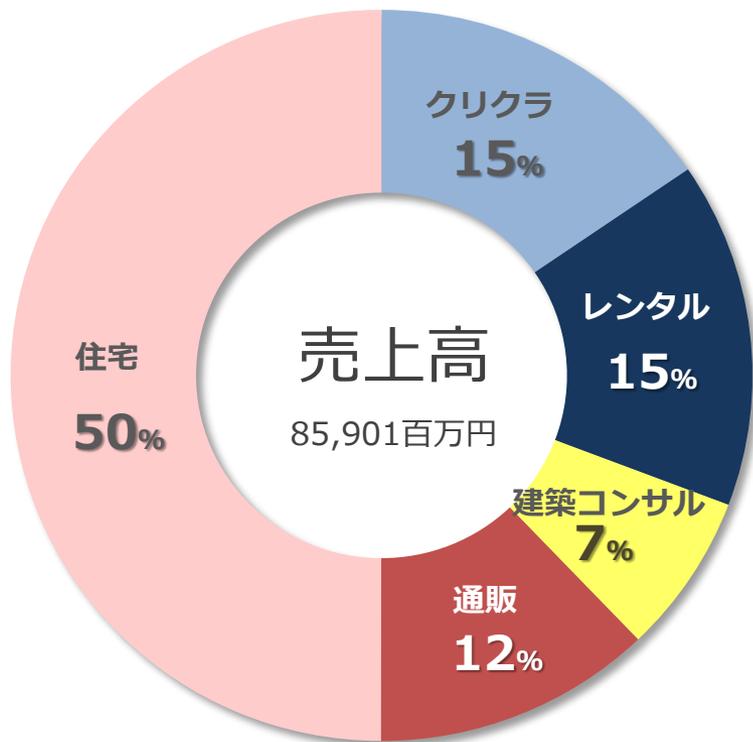
- 2013年7月、株式会社 JIMOS の子会社化により通販事業参入
- 40～60代の女性を中心に、基礎化粧品が主力
- 『薬用クリアエステヴェール』美容液ファンデーション市場で12年連続売上 NO.1を獲得！
- 2016年12月より栄養補助食品（サプリメント）を手がける株式会社ベルエアーを子会社化

4

売上高・営業利益構成比（17.3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



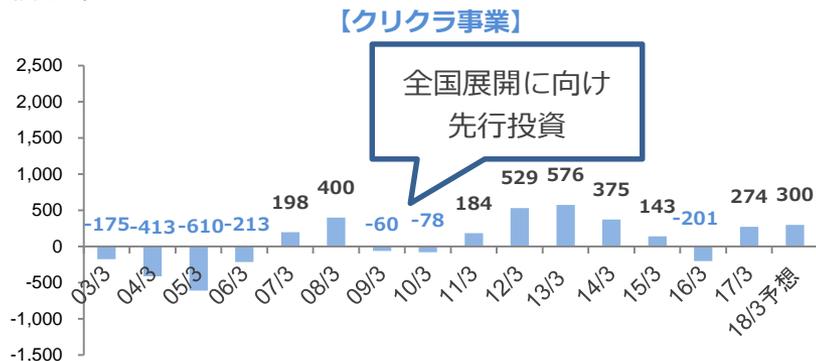
※本社費は除外しています

売上高営業利益率

業種	クリクラ	レンタル	建築コンサル	通販	住宅	全社
営業利益率	2.1%	14.1%	15.7%	▲4.4%	▲1.5%	1.3%

4 セグメント別営業利益の推移

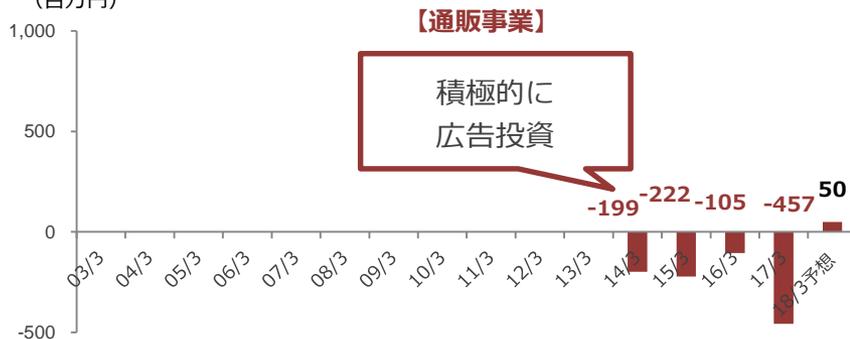
(百万円)



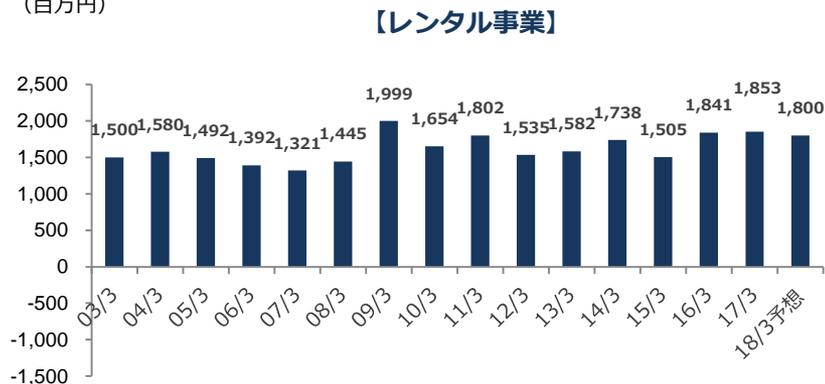
(百万円)



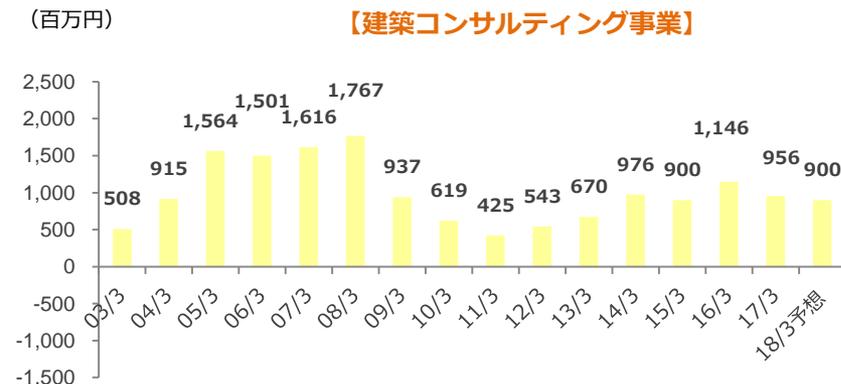
(百万円)



(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。