2018年3月期 第3四半期　決算補足説明資料

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。

2018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．配当計画 … P.22

４．補足資料 … P.24

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

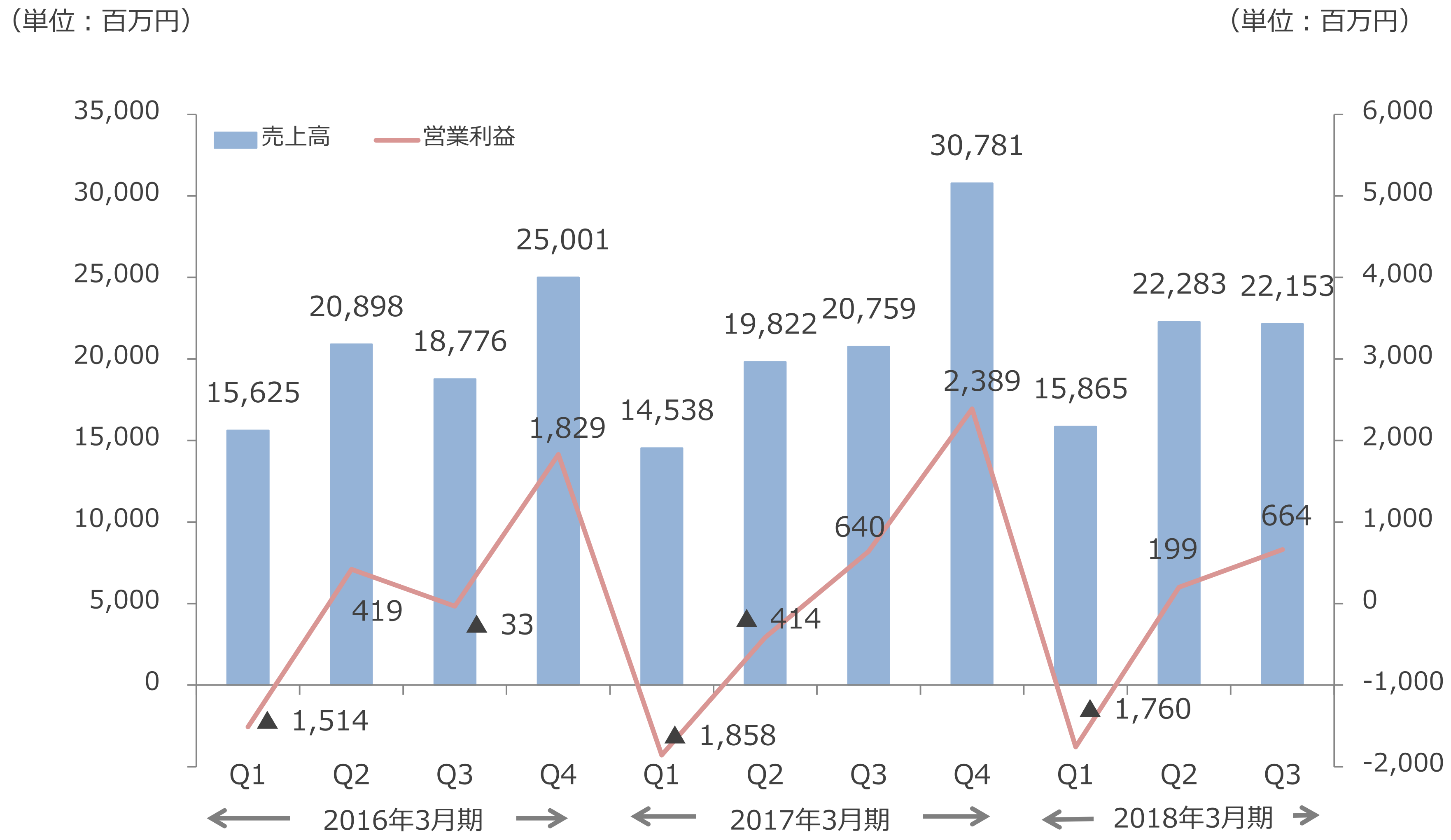
1 2018年3月期 第3四半期：連結損益計算書

（単位：百万円）

	2018年3月期 Q３累計 実績	2017年3月期 Q３累計 実績	前年同期比 （%）	2018年3月期 通期 公表値 （11月10日）
売上高	60,302	55,120	＋ 9.4%	94,100
売上総利益	24,636	24,464	＋ 0.7%	－
（売上総利益率）	40.9%	44.4%	▲ 3.5pt	－
販管費	25,533	26,097	▲ 2.2%	－
営業利益	▲ 896	▲ 1,632	―	2,000
（営業利益率）	▲ 1.5%	▲ 3.0%	＋ 1.5pt	2.１%
営業外損益	38	41	―	－
経常利益	▲ 858	▲ 1,590	―	2,050
特別損益	▲ 217	▲ 63	―	－
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲ 1,042	▲ 1,407	―	550

» レンタル事業とクリクラ事業が好調だったことに加え、住宅事業において2017年3月末時点の受注残高が前年同期を上回ったことにより各業績指標が前期同期を上回った。

1　四半期別　売上高／営業利益の推移



» 住宅の引き渡しが4Qに偏るため、売上高・営業利益ともに4Qに偏る傾向

1　セグメント別：売上高

（単位：百万円）

売　　上　　高	2018年3月期 Q３累計 実績	2017年3月期 Q３累計 実績	前年同期比	2018年3月期 通期 公表値 （11月10日）
ク　リ　ク　ラ	10,061	10,072	▲ 0.1%	13,500
レ　ン　タ　ル	10,425	9,920	+ 5.1%	13,600
建 築 コ ン サ ル	3,772	4,003	▲ 5.8%	6,200
住　宅　事　業	28,344	23,114	+ 22.6%	50,000
通　販　事　業	7,738	8,016	▲ 3.5%	10,800
消 去 調 整 他	▲ 40	▲ 6	－	－
合　　　　計	60,302	55,120	+ 9.4%	94,100

» クリクラ事業は、加盟店部門において前年同期に売上に貢献したクリクラプラントの販売がなかったことや東日本の天候不順の影響により計画・前年同期を下回った。

» 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＆エコの売上高減少が影響し、前年同期を下回った。

» 住宅事業は、着工や工期の遅れはあったものの、2017年３月末時点における受注残高が増加したことにより、前年同期で大幅に上回った。

» 通販事業は、既存顧客からの注文数と顧客売上単価が伸び悩み、前年同期を下回った。

1　セグメント別：営業利益

（単位：百万円）

営業利益	2018年3月期 Q3累計 実績	2017年3月期 Q3累計 実績	前年同期比	2018年3月期 通期 公表値 (11月10日)
クリクラ	404 (4.0%)	104 (1.0%)	+ 300 (+ 3.0pt)	500 (3.7%)
レンタル	1,557 (14.9%)	1,391 (14.0%)	+ 166 (+ 0.9pt)	2,000 (14.7%)
建築コンサル	333 (8.8%)	450 (11.2%)	▲ 116 (▲ 2.4pt)	900 (14.5%)
住宅事業	▲ 2,267 (▲ 8.0%)	▲ 2,358 (▲ 10.2%)	+ 90 (+ 2.2pt)	▲ 200 (▲ 0.4%)
通販事業	▲ 58 (▲ 0.8%)	▲ 267 (▲ 3.3%)	+ 209 (+ 2.5pt)	100 (0.9%)
全社費用等 （新規・M&Aを含む）	▲ 866	▲ 952	+ 85	▲ 1,300
合計	▲ 896 (▲ 1.5%)	▲ 1,632 (▲ 3.0%)	735 (+ 1.5pt)	2,000 (2.1%)

＊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、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で、前年同期を上回った。

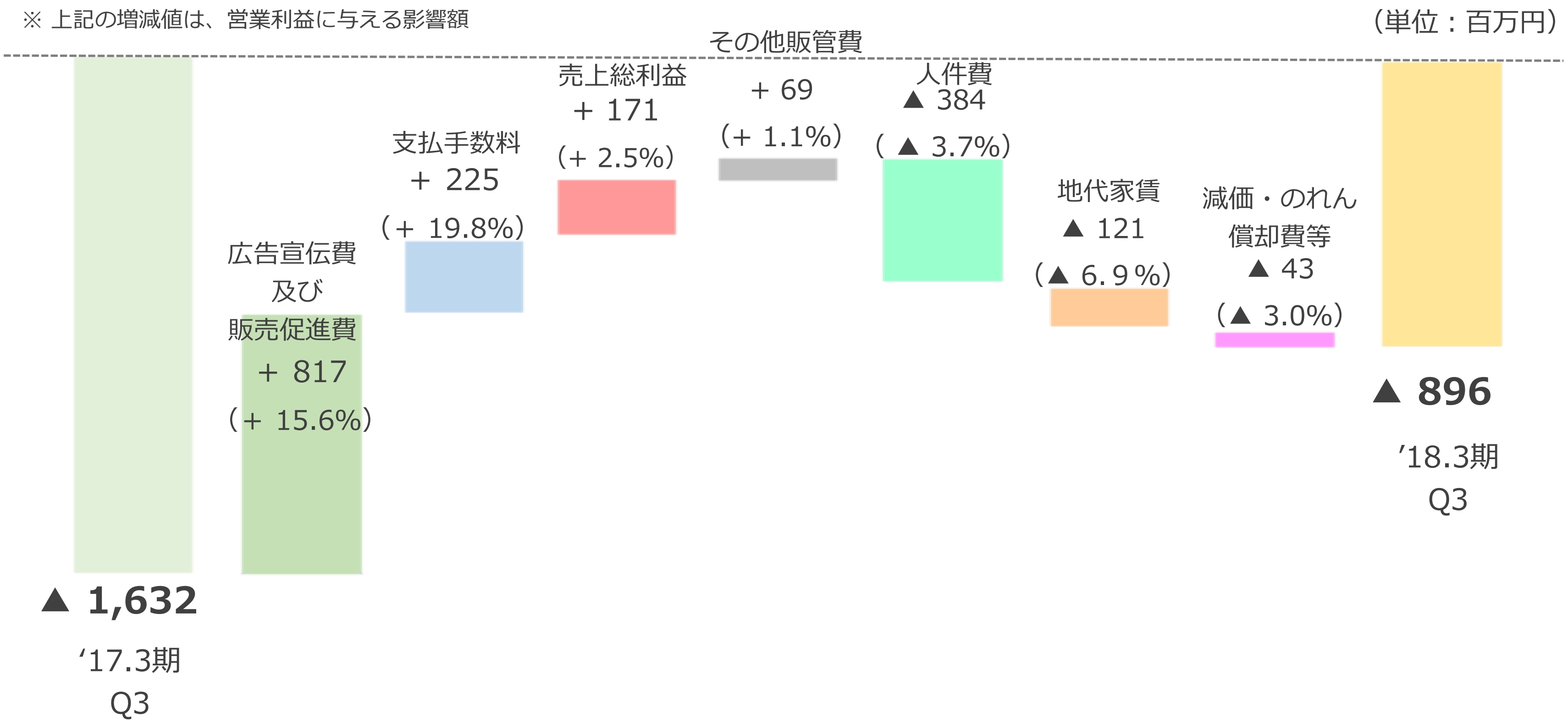
» 建築コンサルは、建築部材販売の売上高が増加したものの、ノウハウ販売とエコ＆エコの売上高減少が影響し、前年同期を下回った。

» 住宅事業は、建設コストの増加と新規出店に関わる費用計上があったものの、売上高が増加したことにより前年同期で改善した。

» 通販事業は、 「Macchia Label(マキアレイベル)」と「Coyori」両ブランドにおける安定収益確保を目的に販売促進費の適正化を図ったことにより、前年同期で改善した。

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



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費の適正化を図ったことによる。

» 支払手数料の減少は、主に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、ベルエアー、suzukuri、国木ハウス、愛ライフの人件費を計上したことによる。

1　2018年3月期　第3四半期：連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2017年12月末	構成比	2017年3月末	構成比	増減額
流動資産	25,907	56.2%	22,133	50.9%	+ 3,773
有形固定資産	13,376	29.0%	13,813	31.8%	▲ 436
無形固定資産	3,044	6.6%	3,546	8.2%	▲ 502
投資その他の資産	3,785	8.2%	4,006	9.2%	▲ 221
固定資産計	20,205	43.8%	21,366	49.1%	▲ 1,160
資産合計	46,113	100.0%	43,499	100.0%	+ 2,613
流動負債	24,493	53.1%	20,905	48.1%	+ 3,588
固定負債	7,578	16.4%	7,087	16.3%	+ 491
負債合計	32,072	69.6%	27,992	64.4%	+ 4,079
株主資本	14,829	32.2%	16,314	37.5%	▲ 1,484
その他の包括利益累計額	▲ 788	▲ 1.7%	▲ 807	▲ 1.9%	+ 18
純資産合計	14,040	30.4%	15,506	35.7%	▲ 1,465
負債・純資産合計	46,113	100.0%	43,499	100.0%	+ 2,613

主な増減要因

- ■ 流動資産 ： 現金及び預金 ▲ 2,346　未成工事支出金 + 3,130
- ■ 固定資産 ： 建物及び構築物 ▲ 389
- ■ 流動負債 ： 未成工事受入金 + 5,430　買掛金 ▲ 1,770
- ■ 固定負債 ： 長期借入金 + 497

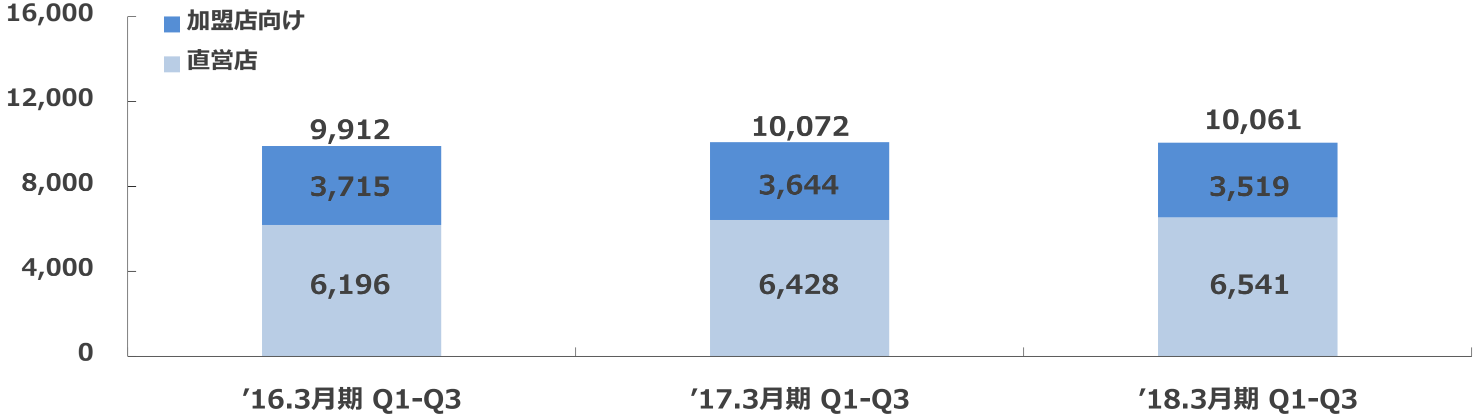
自己資本比率 ： 30.4 %

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）

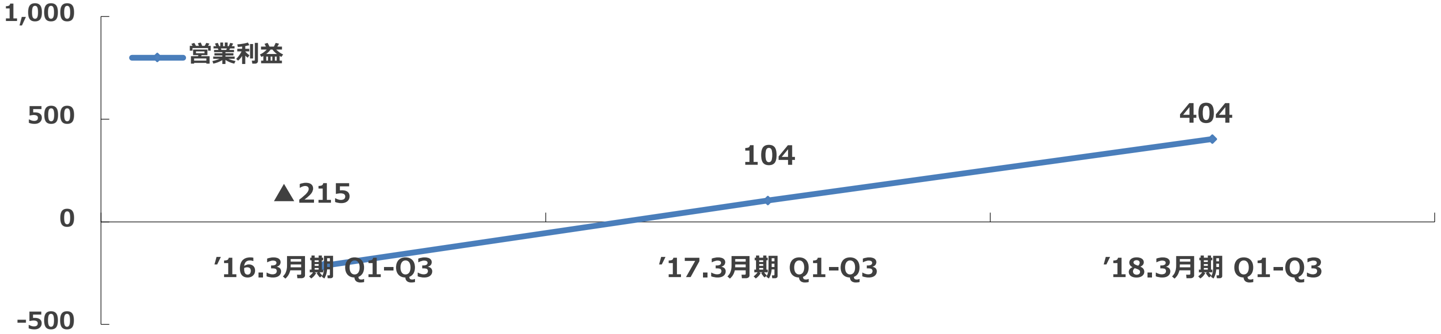


» 直営部門は、継続して取り組んできた顧客継続率の向上や一世帯あたりのボトル消費量の改善といった施策の成果が徐々に現れ、売上高は前年同期比で微増

» 加盟店部門は、クリクラプラントの販売がなかったことと東日本の天候不順によりボトル販売数が伸び悩んだことが影響し、売上高は前年同期比で減少

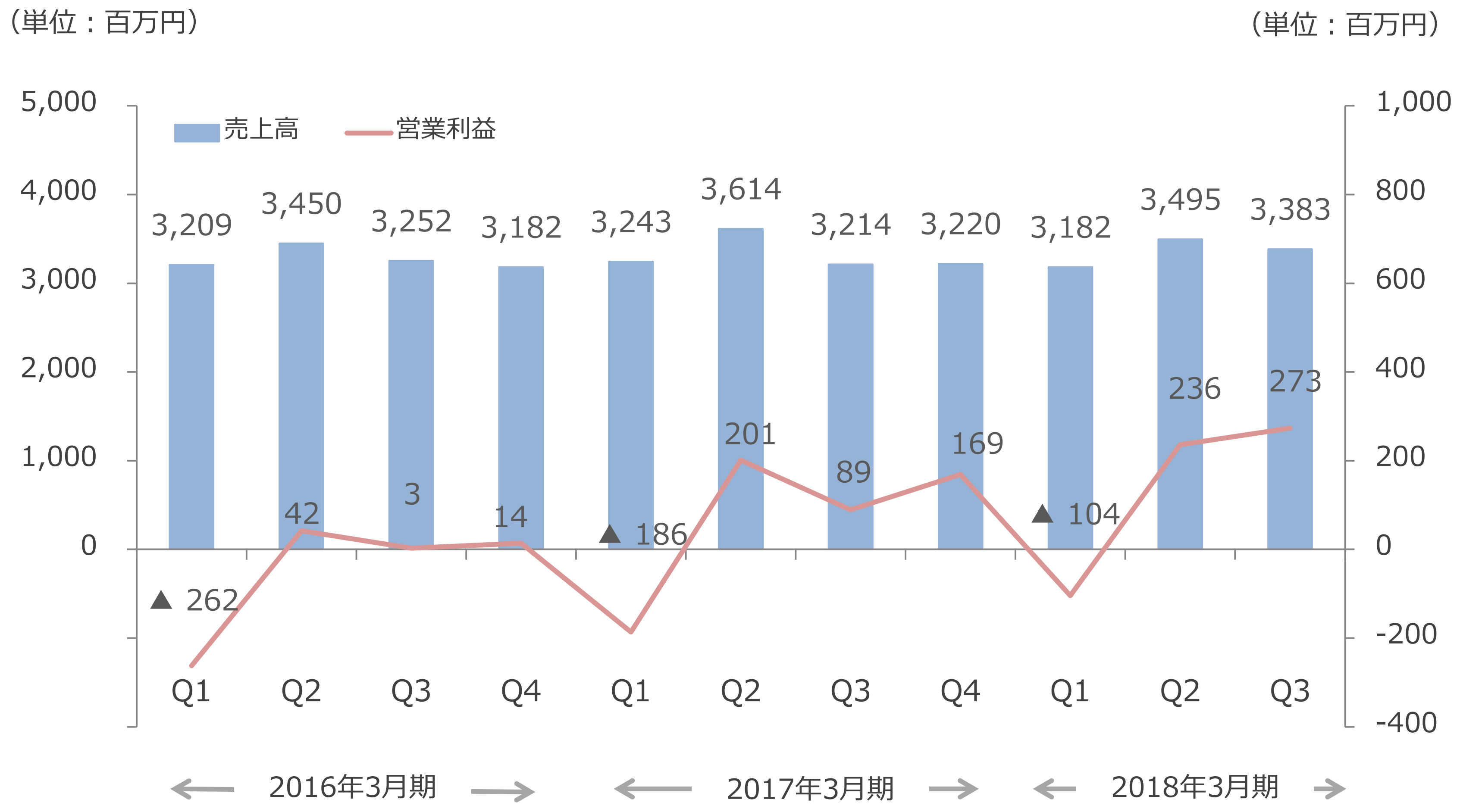
営業利益

（単位：百万円）



» 損益面では、販売管理費を見直したことで、営業利益は前年同期比で大幅に増加

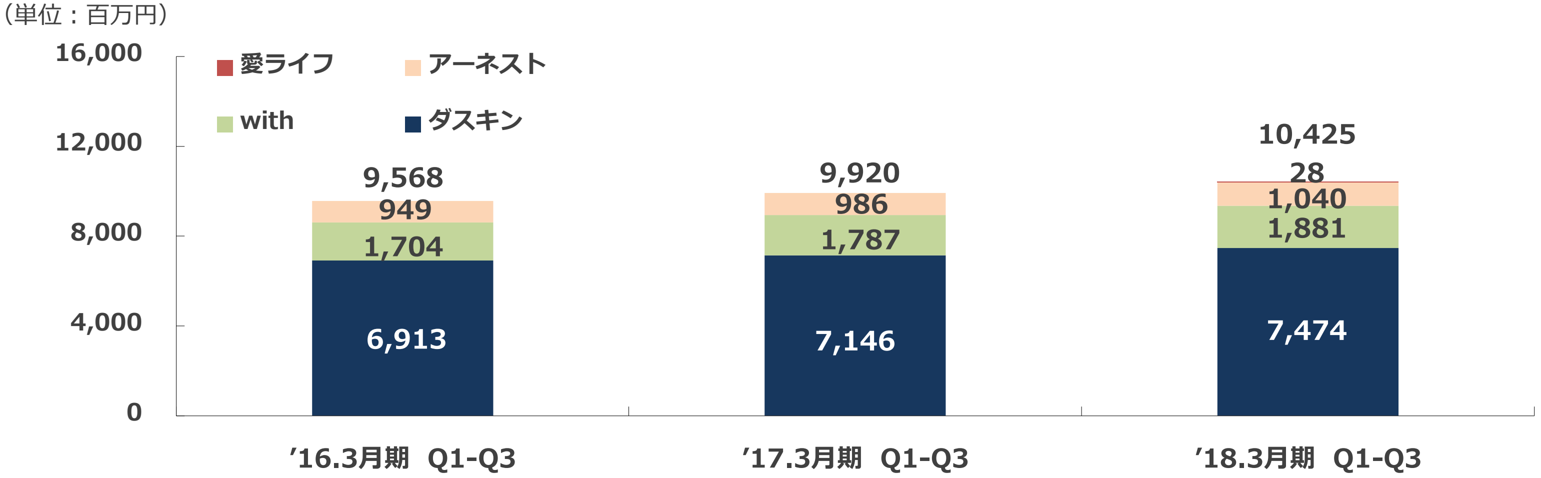
2　セグメント別業績（1）クリクラ　②



» Q1にテレビCMなどの販促費が増加　Q2以降に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

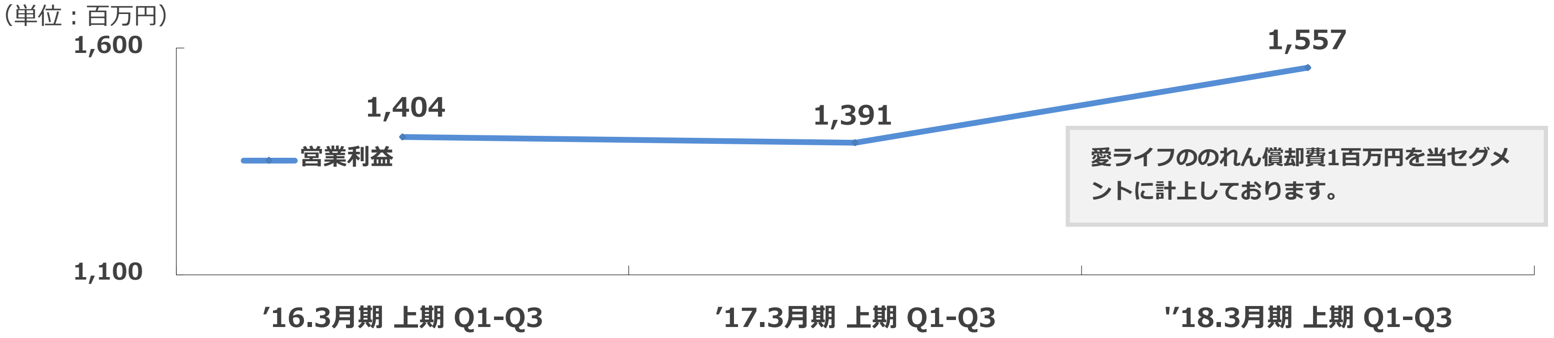


» ダスキン事業（ダストコントロール商品部門）は、M＆A戦略と既存顧客への深耕、年末に需要が高まる分野での営業戦略が奏功し、前年同期比で増加

» with事業（害虫駆除部門）は、地道な営業活動により優良顧客数が増加したことで前年同期比で増加

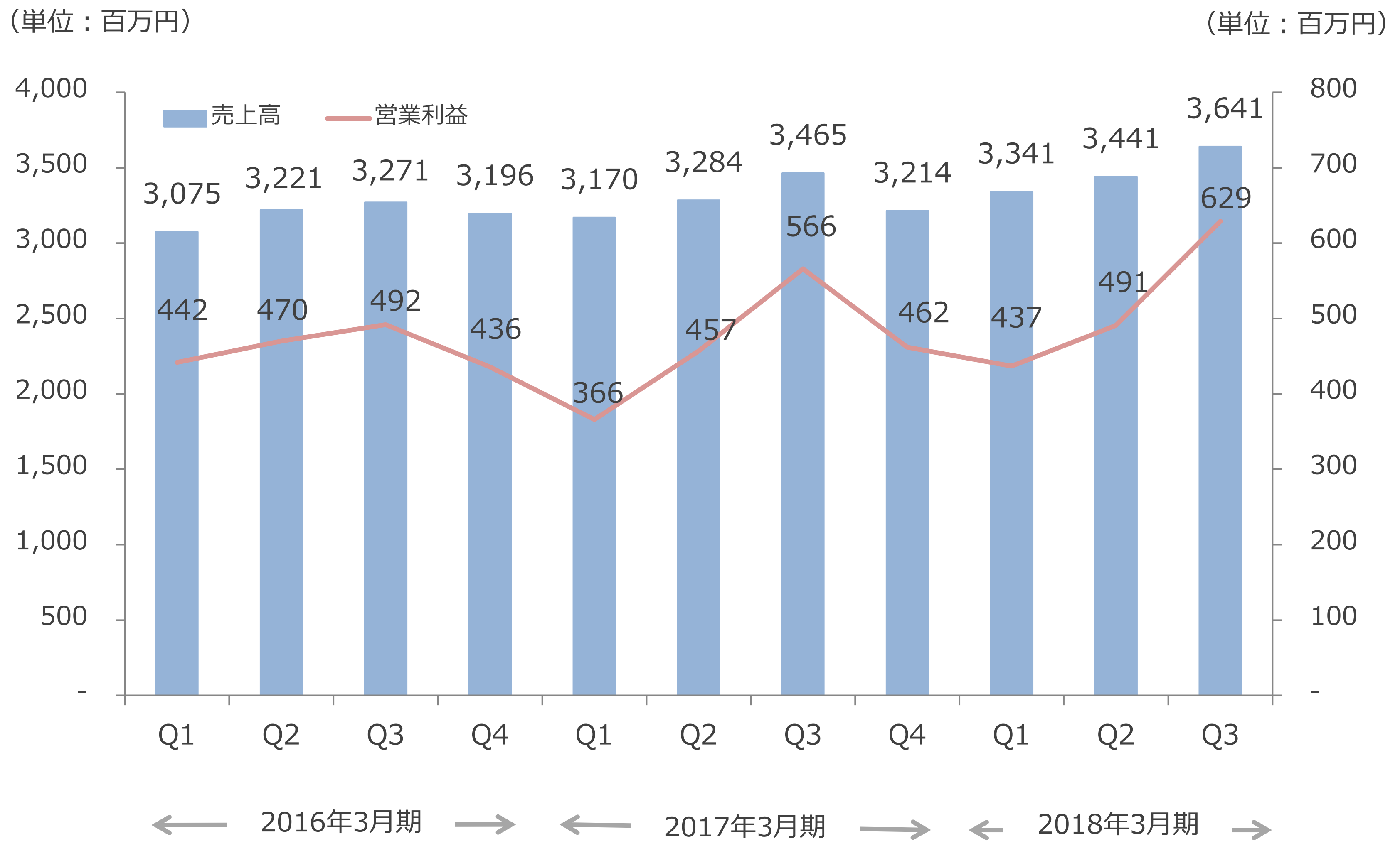
» アーネスト(法人向け定期清掃サービス)は、既存顧客からの紹介で新規顧客が増加したことで前年同期比で増加

営業利益



» 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、営業利益が前年同期比で増加

2 セグメント別業績（2）レンタル ②

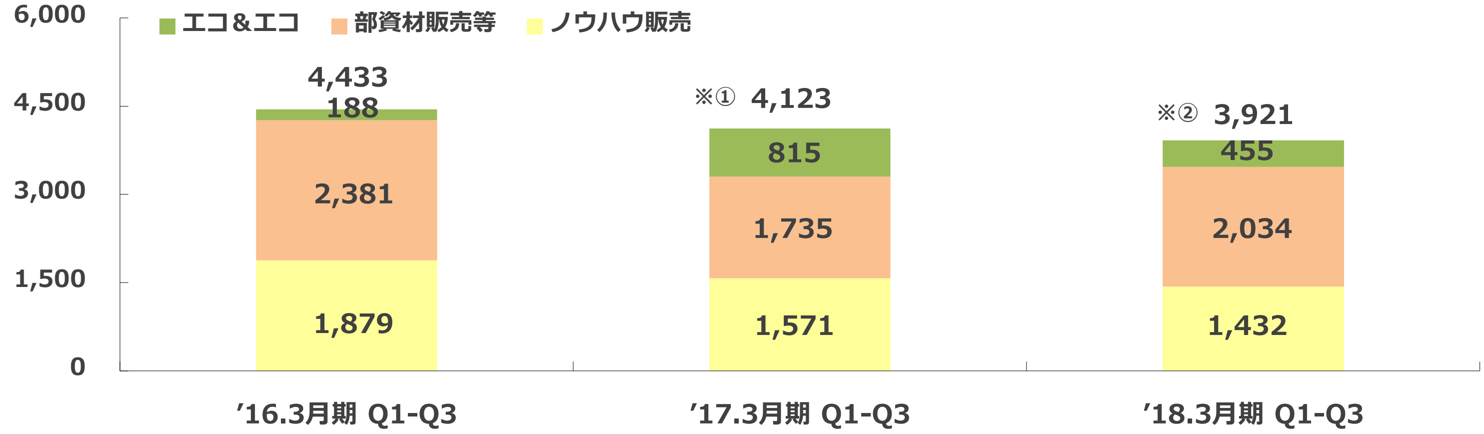


» １年を通じて売上高・営業利益は安定

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）※① セグメント内売上119百万円を含む。※②セグメント内売上149百万円を含む。

売上高

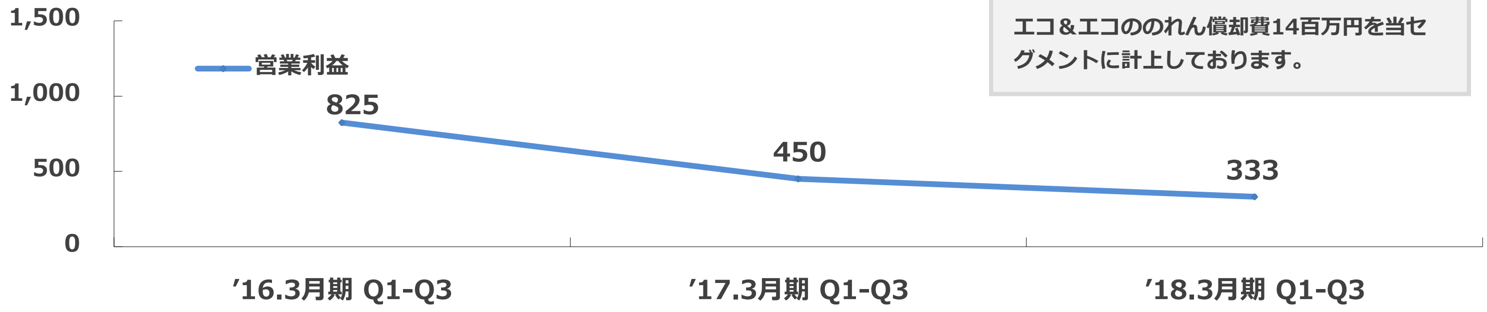


» ノウハウ販売では、既存商品のバージョンアップや新商品の開発、販売促進活動の強化に取り組んできたものの、市場の先行き不透明感などに起因した地場工務店における投資抑制基調の影響は大きく、売上高は前年同期比で減少

» 建築部材販売では、パッケージ商材の提案を軸にした新築住宅市場への販売が大きく伸長したことと分譲・リノベーションといった隣接市場における商材販売が順調に推移し、売上高は前年同期比で増加

（単位：百万円）

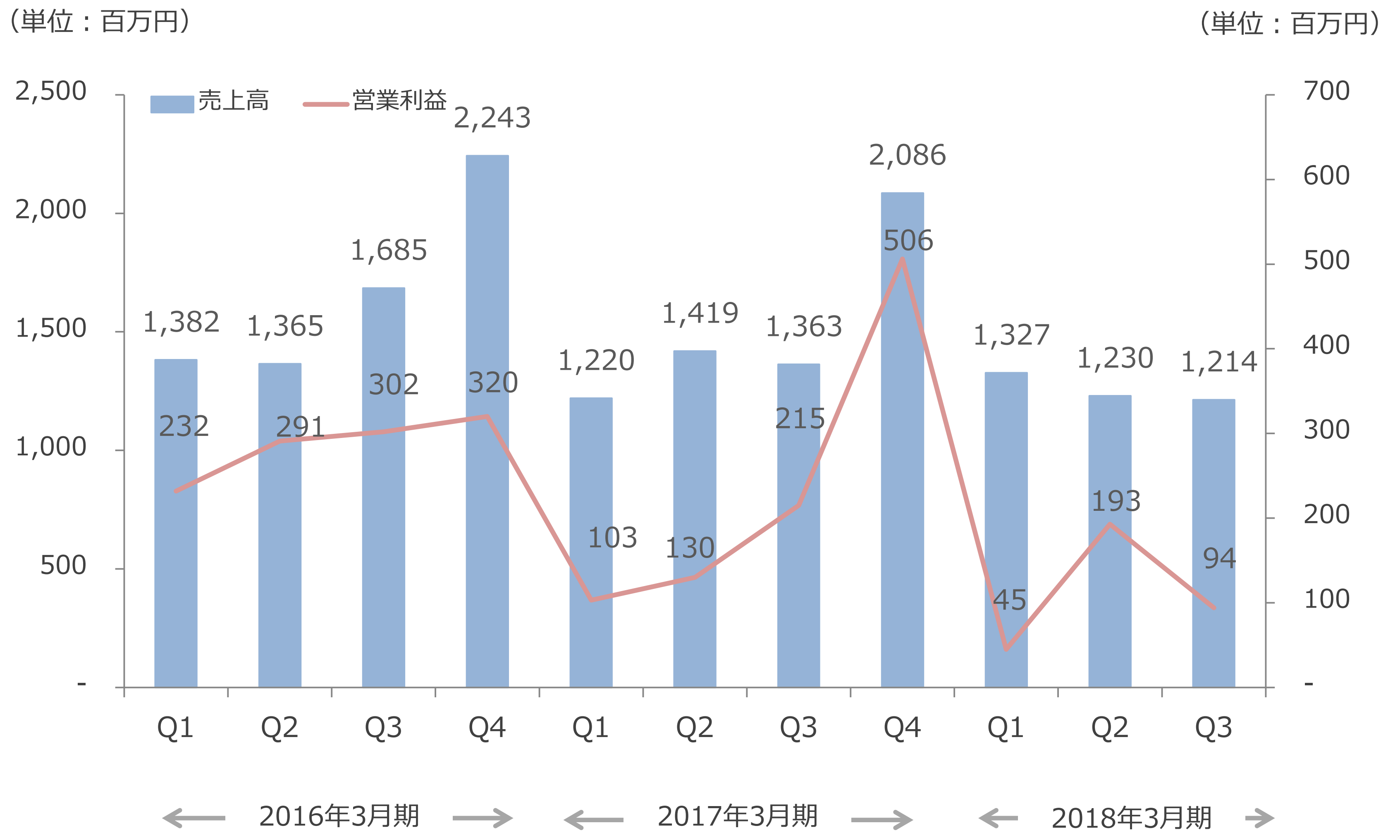
営業利益



エコ＆エコののれん償却費14百万円を当セグメントに計上しております。

»ノウハウ販売とエコ＆エコの売上高減少に伴い、営業利益は前年同期比で減少

2　セグメント別業績（3）建築コンサルティング　②



» 売上・利益ともに、4Qに売上高・営業利益が集中する傾向

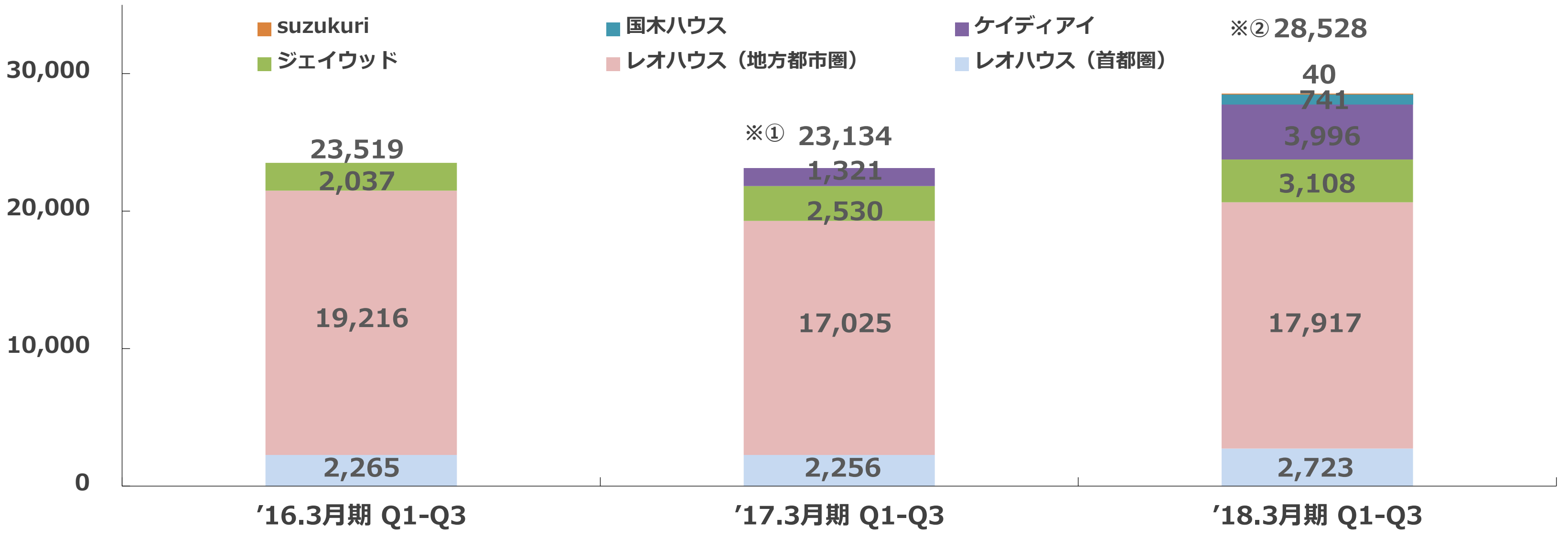
2 セグメント別業績（4）住宅事業 ①

【地方都市圏】
首都圏以外

【首都圏】
東京 神奈川
千葉 埼玉

（単位：百万円） ※① セグメント内売上20百万円を含む。 ※ ② セグメント内売上184百万円を含む。

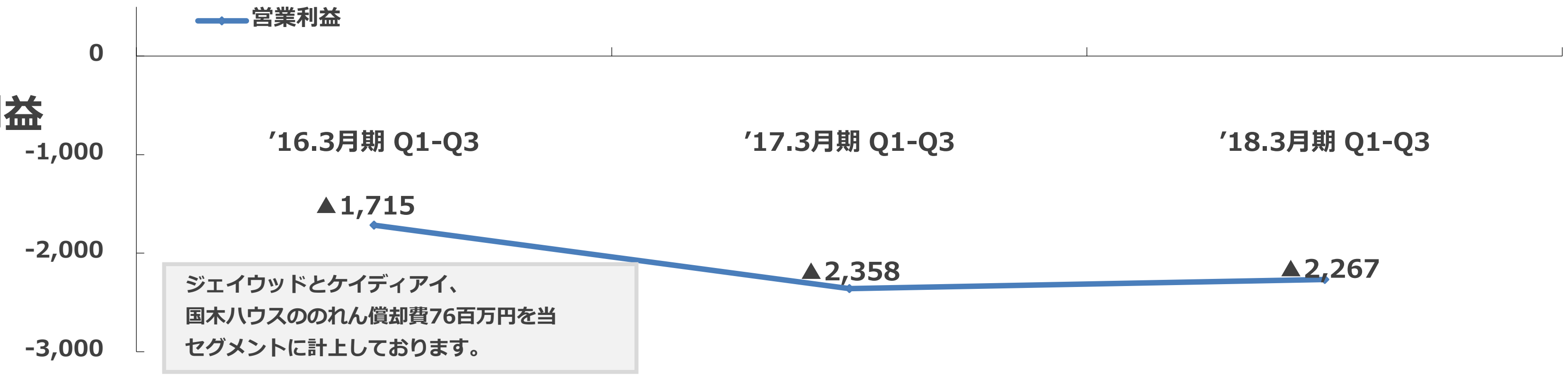
売上高



» レオハウスとジェイウッドは、2017年３月末時点における受注残高が前年同期を上回ったことにより前年同期比で大幅に増加

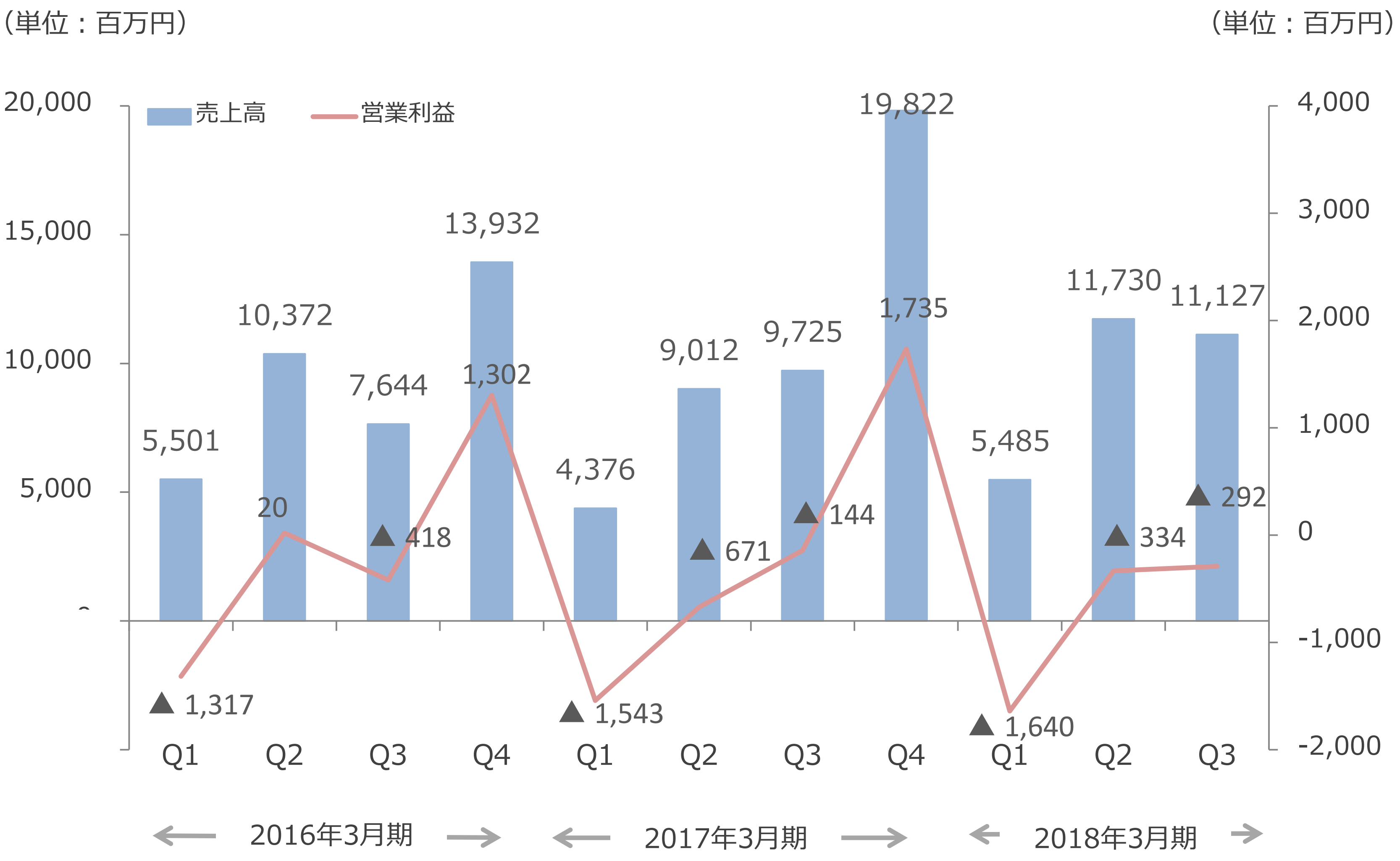
（単位：百万円）

営業利益



» 損益面では、建築資材価格の上昇や職人不足を背景とした建設コストの増加、新規出店に関わる費用計上があったものの、売上高が増加したことにより営業損益は前年同期比で改善

2　セグメント別業績（４）住宅事業　②



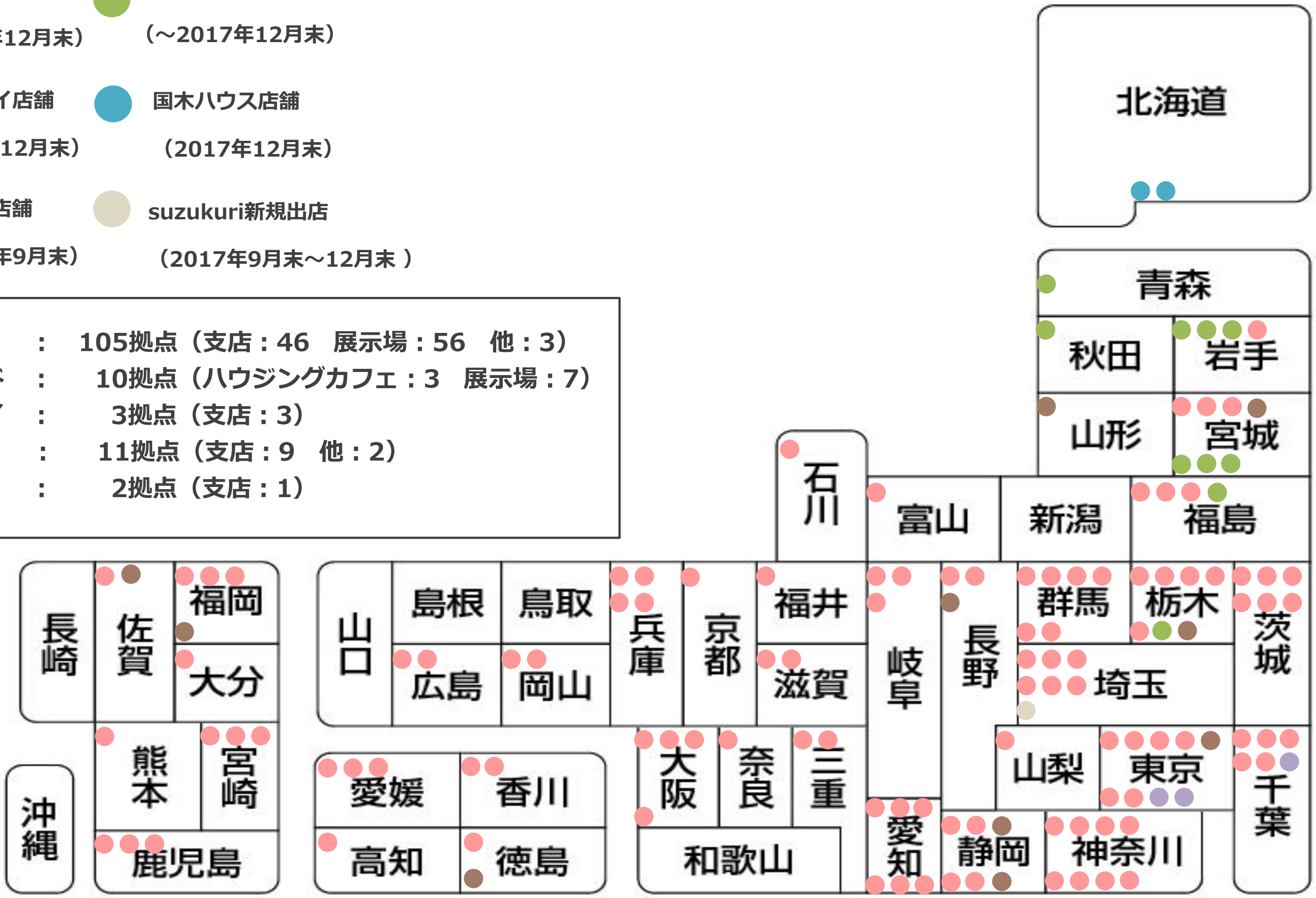
» 住宅の引渡が集中する4Qに売上高・営業利益が高まる傾向

2　セグメント別業績（4）住宅事業　③

全国131拠点（レオハウス：105拠点、ジェイウッド：10拠点、ケイディアイ： 3拠点、suzukuri：11拠点、国木ハウス：2拠点）

- レオハウス店舗（～2017年12月末）
- ジェイウッド店舗（～2017年12月末）
- ケイディアイ店舗（～2017年12月末）
- 国木ハウス店舗（2017年12月末）
- Suzukuri店舗（～2017年9月末）
- suzukuri新規出店（2017年9月末～12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）
ケイディアイ	：	3拠点（支店：3）
Suzukuri	：	11拠点（支店：9　他：2）
国木ハウス	：	2拠点（支店：1）



2 セグメント別業績（4）住宅事業 ④

Best Communication Nac

【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	542	419	
完　工	238	500	347	694	186	390	403	871	188	478	396	
受注残	1,035	1,057	1,109	861	1,114	1,385	1,361	1,016	1,245	1,294	1,309	
受注残増減	＋ 133	＋ 22	＋ 52	▲ 248	＋ 253	＋ 271	▲ 24	▲ 345	＋ 229	＋ 49	＋15	
単　価	※1 1,849万円／棟				※1 1,826万円／棟				※1 1,850万円／棟（計画）			

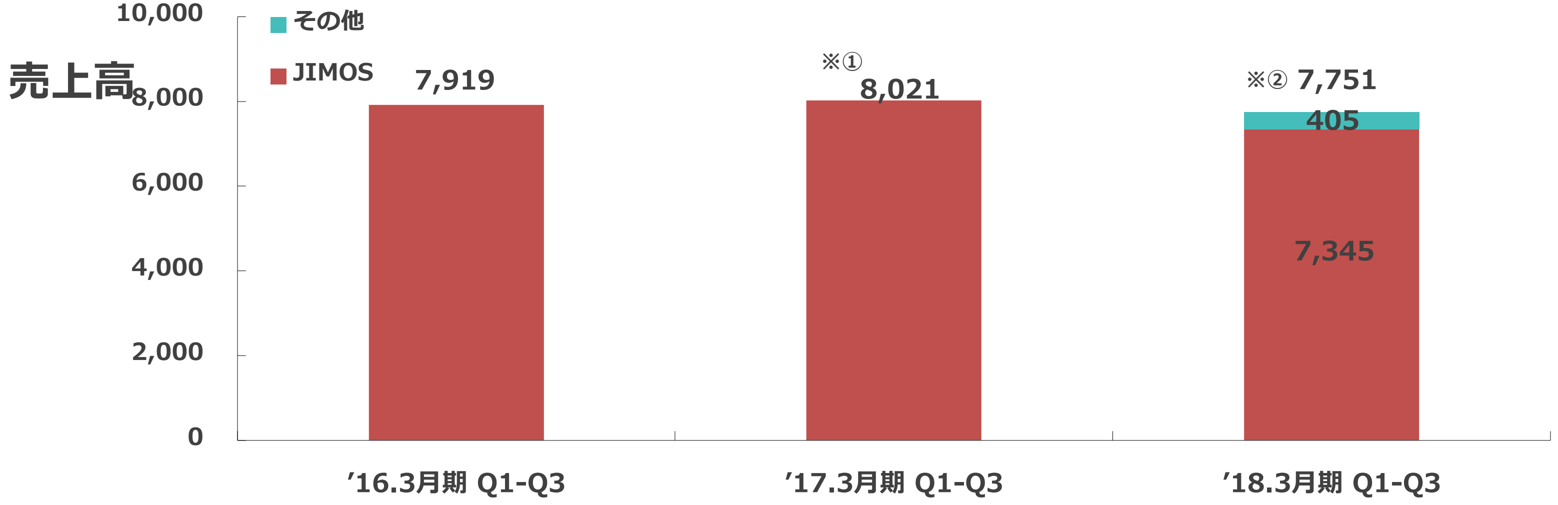
※1　販売単価は追加・外構工事を除いた金額

	2016年3月期 Q1	Q2	Q3	Q4	2017年3月期 Q1	Q2	Q3	Q4	2018年3月期 Q1	Q2	Q3	Q4
出店数	7 ※2	0 ※3	0	0 ※4	2 ※5	0	0	0	5 ※6	0	0	
店舗計	109	108	108	105	105	105	105	105	105	105	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

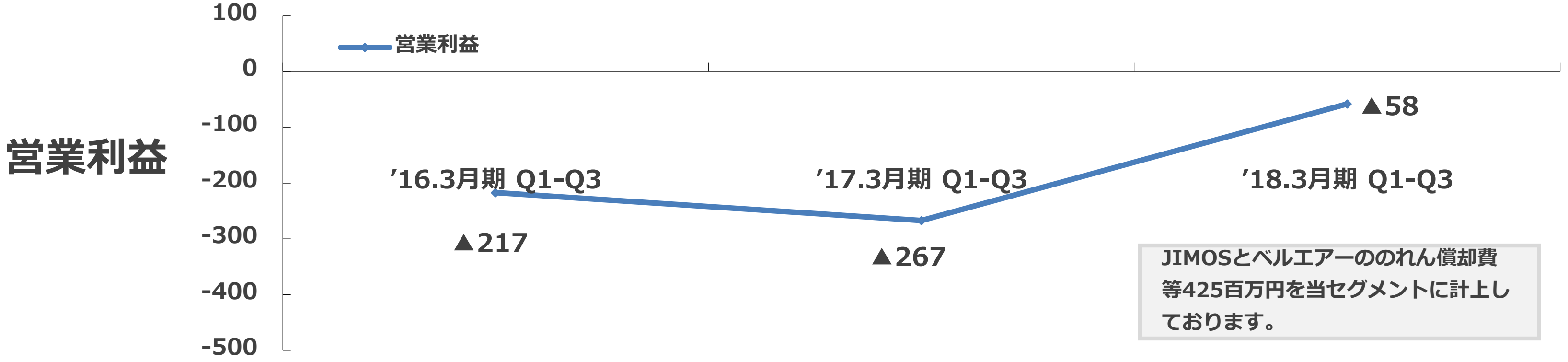
（単位：百万円） ※① セグメント内売上5百万円を含む。 ※②セグメント内売上49百万円を含む。



»マキアレイベルは、既存顧客からの注文数と顧客売上単価が伸び悩み、売上高は前年同期比で減少

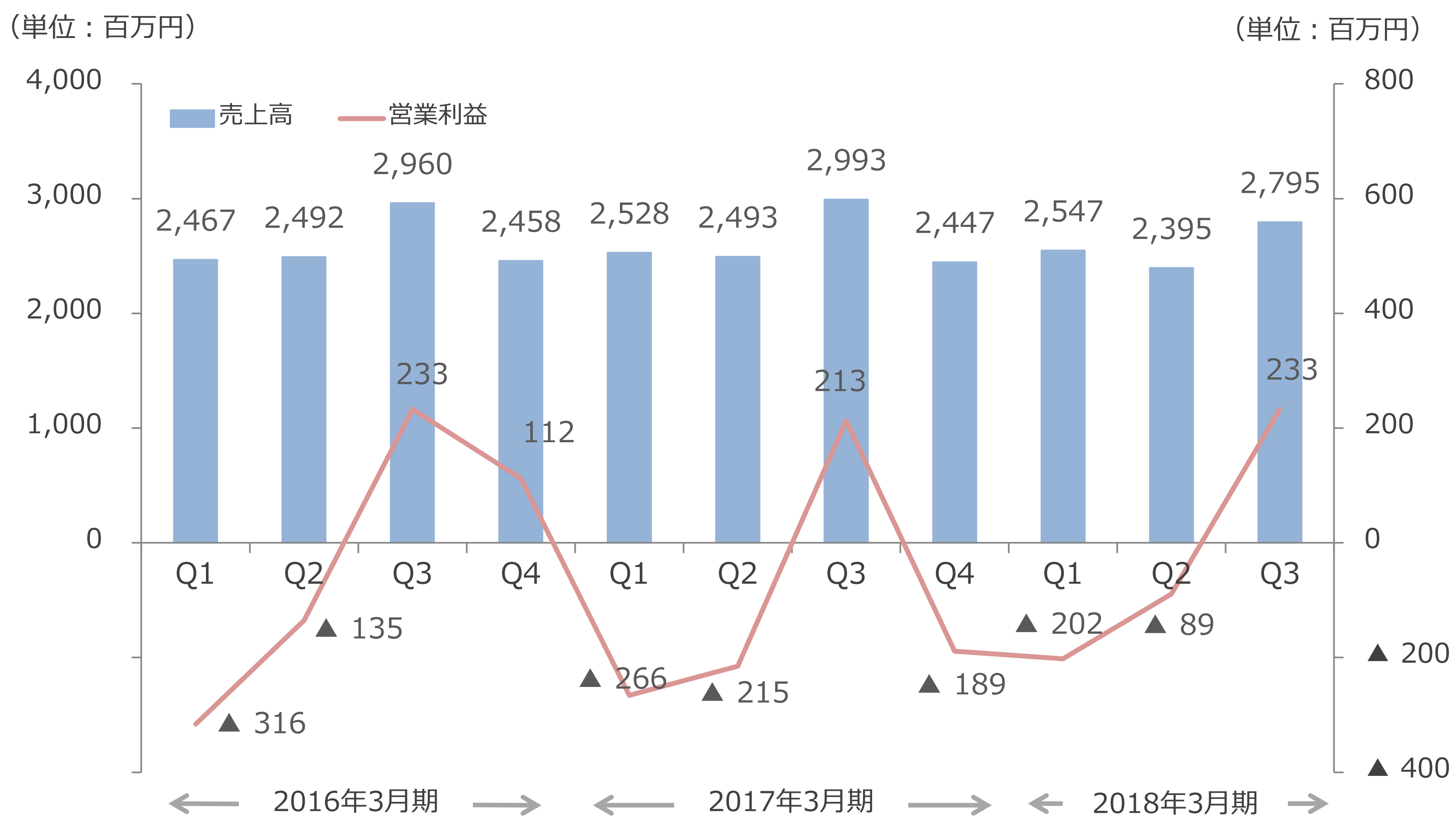
» Coyoriについては､顧客売上単価に改善が見られたものの、顧客数の減少により売上高は前年同期比で減少

（単位：百万円）



» 両ブランドにおける安定収益確保を目的に販売促進費の適正化を図ったことにより、営業損益は前年同期比で改善

2　セグメント別業績（5）通販事業　②

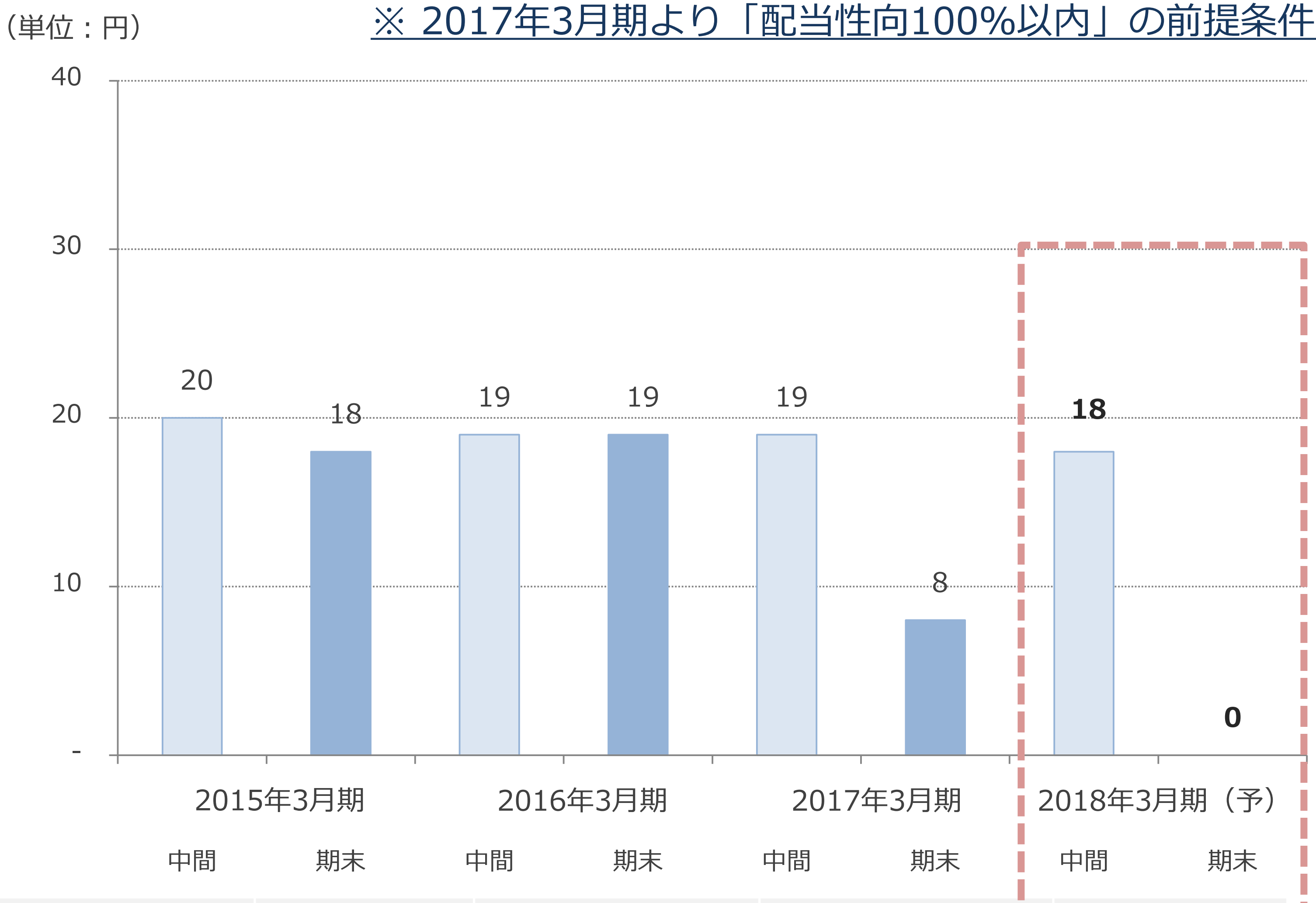


» 上期に販促費を増加　下期に売上高・営業利益が高まる傾向

3. 配当計画

3 配当方針：純資産配当率(DOE)４％

<u>※ 2017年3月期より「配当性向100%以内」の前提条件を付与</u>



１株あたり 年間配当額	38円	38円	27円	**18円**

4．補足資料

会社概要と事業紹介

4 会社概要

（2017年9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	■ 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	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） 株式会社国木ハウス（住宅事業） 株式会社suzukuri（住宅事業） 株式会社愛ライフ（レンタル事業）
従業員数（正社員）	連結2,152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	10,446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%	▲ 2.4pt
自己資本純利益率（ROE）	1.6%	2.7%	+ 1.1Pt
1株当り配当金	38円	27円	▲ 11円
配当性向	253.6%	110.1%	▲ 143.5pt
純資産配当率	4.0%	2.9%	▲ 1.1pt

4 沿革

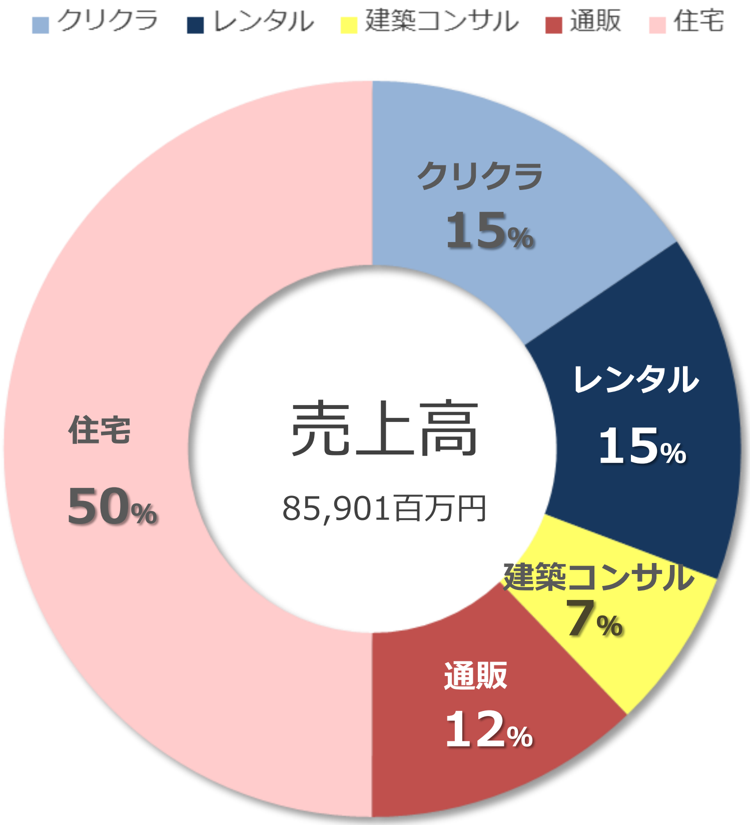
1971年 5月	東京都町田市に株式会社ダスキン鶴川設立
1977年 8月	株式会社ナックに商号変更
1995年 9月	日本証券業協会（現：JASDAQ）に店頭登録
1997年 1月	東京証券取引所市場第二部上場
1999年 9月	東京証券取引所市場第一部指定
2001年 12月	宅配水事業「クリクラ」に進出
2002年 2月	連結子会社（現・株式会社レオハウス）で住宅事業に進出
2010年 3月	創業 40周年、売上高 500億円達成
2012年 3月	株式会社 アーネストを子会社化
2013年 7月	株式会社 JIMOSを子会社化 株式会社ジェイウッドを子会社化
2015年 4月	クリクラ本庄工場新設
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弁会社
2017年 6月	株式会社国木ハウスを子会社化
2017年 9月	株式会社愛ライフを子会社化

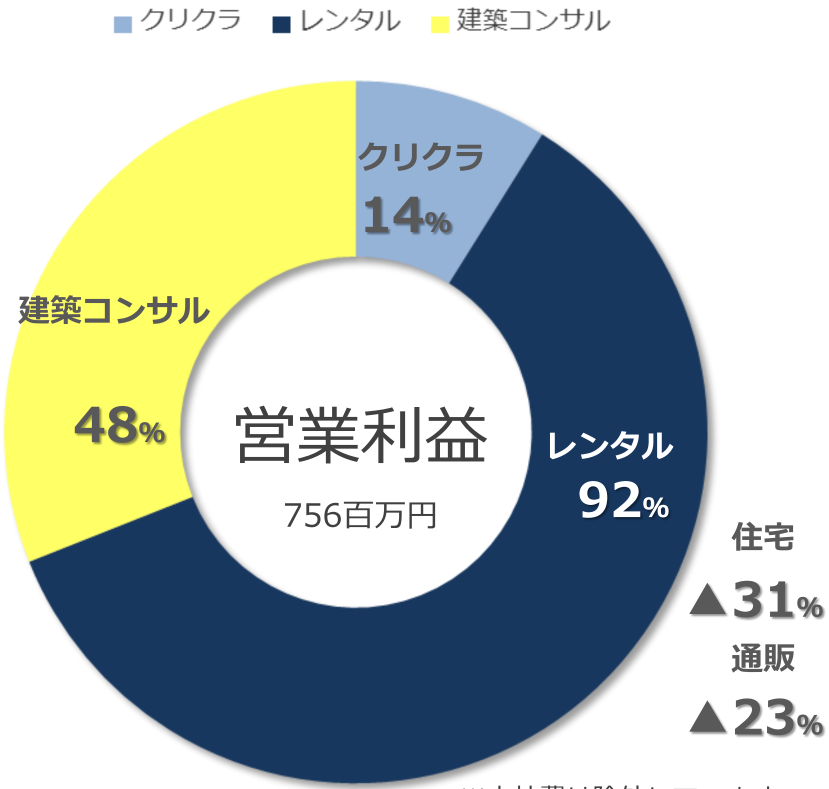
4 各事業の市場におけるポジショニング

（2017年3月末 現在）

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」 ■ 2017年9月よりダスキン事業を手がける株式会社愛ライフを子会社化
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4月よりマトリックスコンセプトを展開する株式会社suzukuri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）



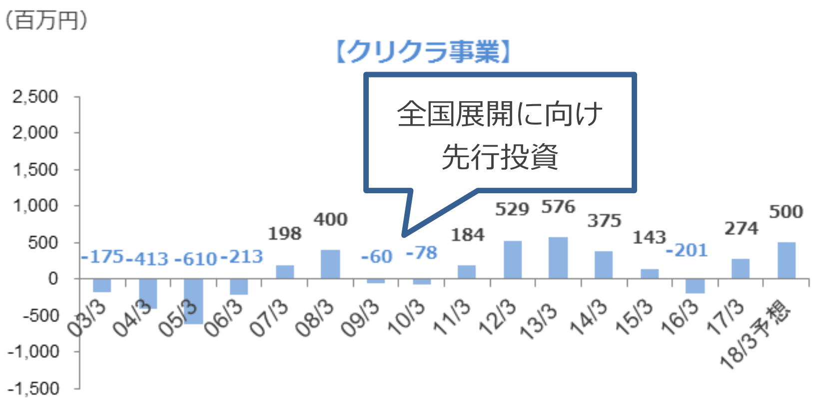


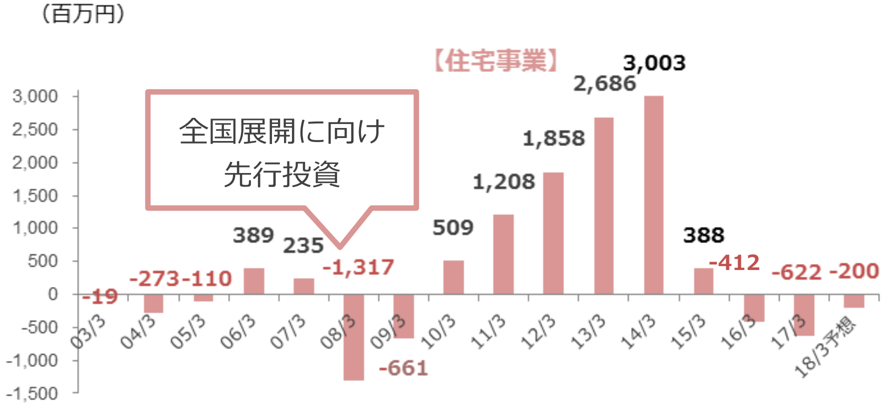
※本社費は除外しています

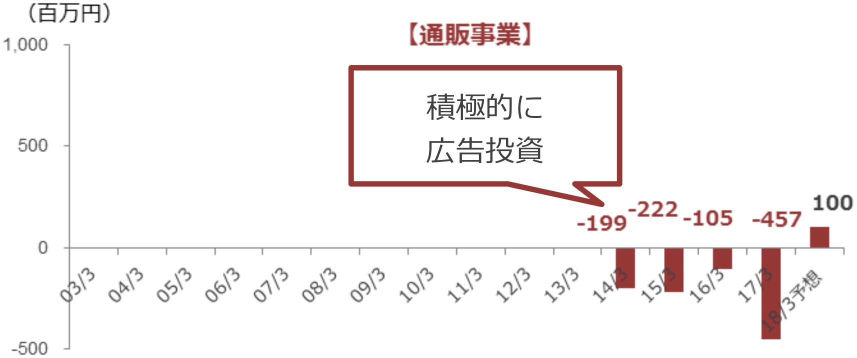
売上高営業利益率

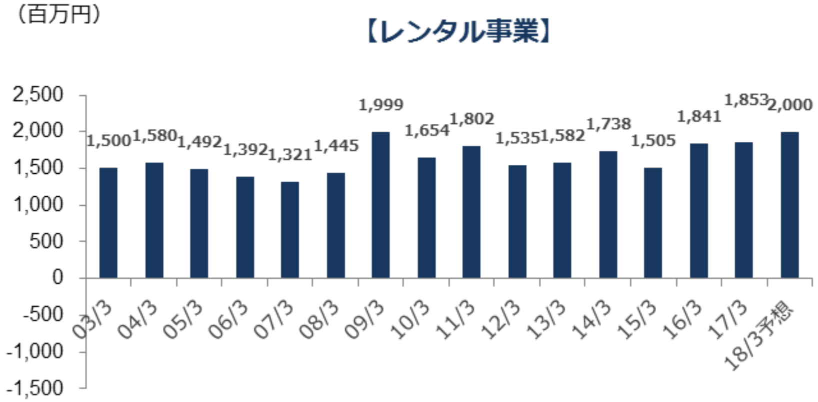
クリクラ	レンタル	建築コンサル	通販	住宅	全社
2.1%	14.1%	15.7%	▲4.4%	▲1.5%	1.3%

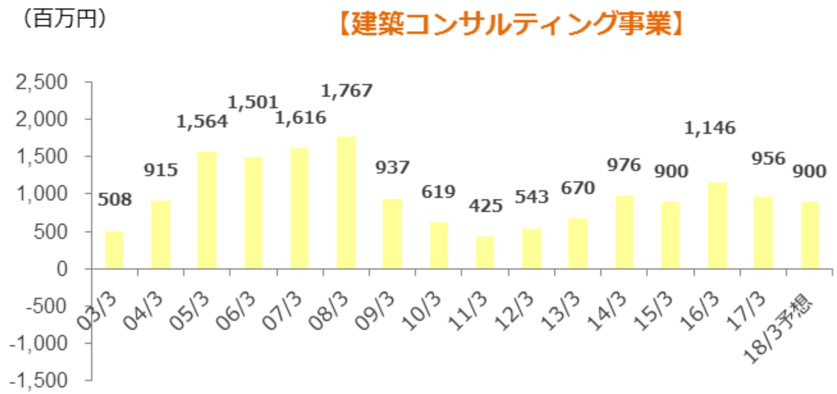
4 セグメント別営業利益の推移











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。