

2020年3月期 第1四半期

決算補足説明資料

2019年8月8日
株式会社ナック
東証一部 9788



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。

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. 2020年3月期連結業績予想	…	P.22
4. 配当方針	…	P.27
5. 補足資料	…	P.29

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 2020年3月期 第1四半期：連結損益計算書

(単位：百万円)

	'20.3月期 Q1 実績	'19.3月期 Q1 実績	増減率
売上高	17,800	15,581	14.2 %
売上総利益	7,174	7,126	0.7 %
(売上総利益率)	40.3 %	45.7 %	▲ 5.4 pt
販管費	8,417	8,623	▲ 2.4 %
営業損益	▲ 1,243	▲ 1,497	-
(営業利益率)	▲ 7.0 %	▲ 9.6 %	-
営業外損益	▲ 22	▲ 11	-
経常損益	▲ 1,265	▲ 1,508	-
特別損益	▲ 4	▲ 3	-
四半期純損益	▲ 1,355	▲ 1,106	-

» 売上高は、建築コンサルティング事業と住宅事業、美容・健康事業において増加したことで、前年同期を上回った。

» 営業損益は、主に住宅事業における売上高増加と、減価償却を中心とする固定費の削減により、営業損失が前年同期比で減少した。

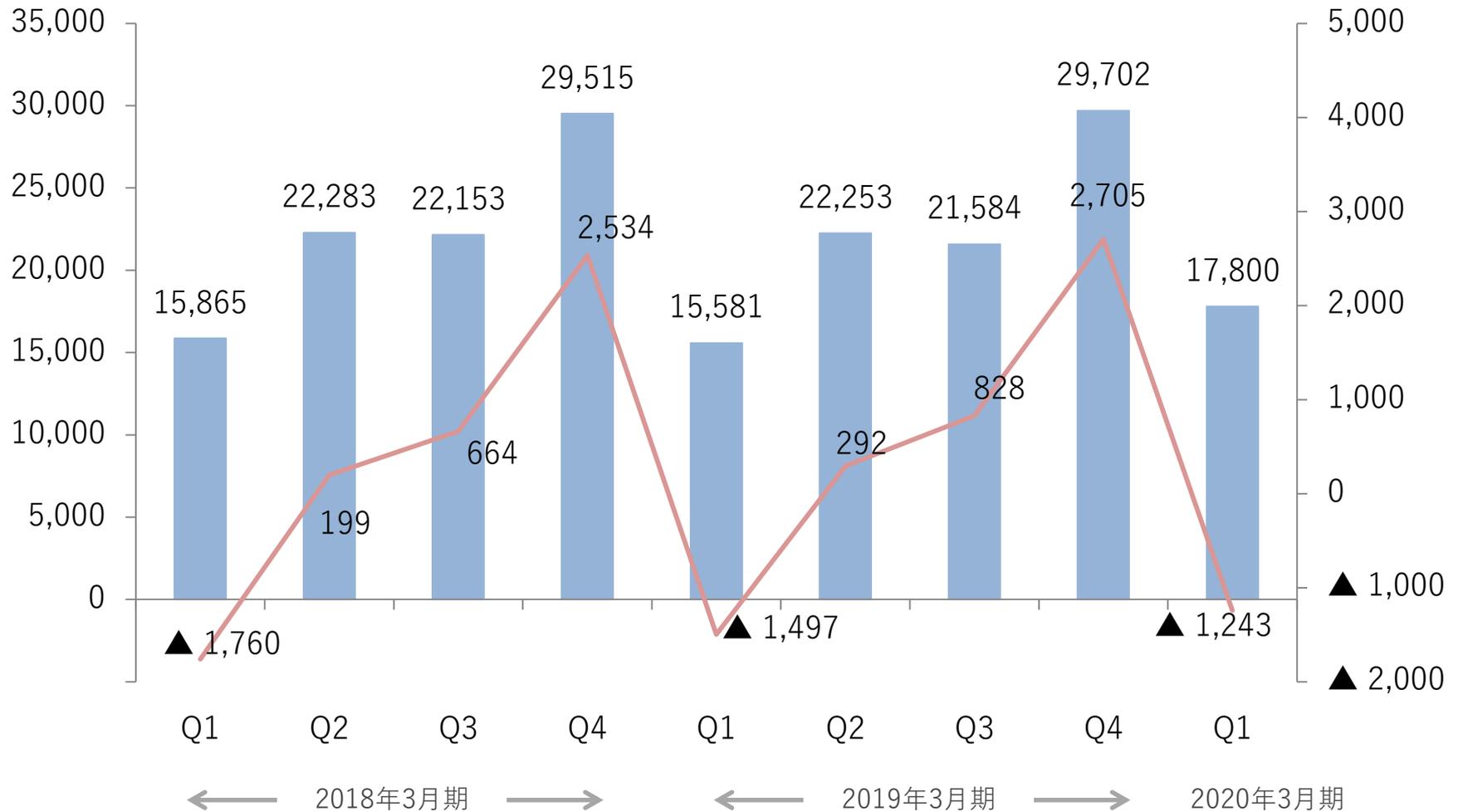
» 四半期純損益は、今期よりレオハウスの繰延税金資産を計上しておらず法人税等合計が増加したため、前年同期を下回った。

1 四半期別 売上高／営業利益の推移

(単位：百万円)

■ 売上高 — 営業利益

(単位：百万円)



» 住宅の引渡しが期末に偏るため、例年、第1四半期の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)

	'20.3月期 Q1 実績	'19.3月期 Q1 実績	増減率
ク リ ク ラ 事 業	3,103	3,273	▲ 5.2 %
レ ン タ ル 事 業	3,509	3,541	▲ 0.9 %
建築コンサルティング事業	1,216	1,080	12.5 %
住 宅 事 業	7,408	5,419	36.7 %
美 容 ・ 健 康 事 業	2,593	2,277	13.9 %
消 去 調 整 他	▲ 30	▲ 9	-
合 計	17,800	15,581	14.2 %

- » クリクラ事業は、前期にワンウェイ事業から撤退したことで顧客数が減少し、前年同期を下回った。
- » レンタル事業は、全ての部門において前年同期と同水準の売上高となった。
- » 建築コンサルティング事業は、すべての部門において売上高が増加し、前年同期を上回った。
- » 住宅事業は、レオハウスにおいて売上高が増加し、前年同期を上回った。
- » 美容・健康事業は、広告宣伝費及び販売促進費を先行投入し積極的なプロモーションを行った結果、前年同期を上回った。

1 セグメント別：営業利益

※カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率を表す。

(単位：百万円)

	'20.3月期 Q1 実績	'19.3月期 Q1 実績	増減率
ク リ ク ラ 事 業	17 (0.6%)	87 (2.7%)	▲ 69 (▲ 2.1 pt)
レ ン タ ル 事 業	443 (12.6%)	431 (12.2%)	+ 11 (+ 0.4 pt)
建築コンサルティング事業	60 (5.0%)	49 (4.5%)	+ 11 (+ 0.4 pt)
住 宅 事 業	▲ 1,350 (▲ 18.2%)	▲ 1,765 (▲ 32.6%)	+ 414 (14.3 pt)
美 容 ・ 健 康 事 業	▲ 136 (▲ 5.3%)	▲ 50 (▲ 2.2%)	▲ 86 (▲ 3.1 pt)
全 社 費 用 等	▲ 277	▲ 249	▲ 27
合 計	▲ 1,243 (▲ 7.0%)	▲ 1,497 (▲ 9.6%)	+ 253 (+ 2.6 pt)

- ▶ クリクラ事業は、売上高の減少と、一時的な利益要因が一巡したことにより、前年同期を下回った。
- ▶ レンタル事業は、すべての部門で売上高が堅調に推移したことにより、前年同期を上回った。
- ▶ 建築コンサルティング事業は、売上高の増加により、前年同期を上回った。
- ▶ 住宅事業は、前期に実行した不採算店の統廃合により減価償却費などの固定費が減少したことで、前年同期を上回った。
- ▶ 美容・健康事業は、広告宣伝費及び販売促進費の先行投入により販売費及び一般管理費が増加したため、前年同期を下回った。

1 営業利益の増減要因

(単位：百万円)

			前年同期比増加率
2019年3月期Q1 営業利益		▲ 1,497	-
①売上総利益		+ 48	+ 0.7 %
※②販管費の増減	その他販管費	+ 100	+ 4.8 %
	広告宣伝費及び販売促進費	+ 81	+ 5.1 %
	減価償却費・のれん償却費	+ 42	+ 9.4 %
	地代家賃	+ 15	+ 2.6 %
	人件費	+3	+ 0.1 %
	支払手数料	▲ 38	▲ 11.6 %
2020年3月期Q1 営業利益		▲ 1,243	-

※販管費の増減額について,+は損益の増加/▲は損益の減少を表す。

① 売上総利益の増加理由

» レオハウスで売上総利益が増加したことによる。

② 販管費の増減理由

» 広告宣伝費及び販売促進費の減少は、住宅事業で販売促進費を抑制したことによる。

» 減価償却費・のれん償却費の減少は、前期、主にレオハウスにおいて不採算店舗の閉鎖を行ったことによる。

1 2020年3月期 第1四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年 6月末	構成比	2019年 3月末	構成比	増減額
流動資産	31,672	64.1 %	31,575	63.6 %	+ 217
有形固定資産	11,358	23.0 %	11,457	23.1 %	▲ 117
無形固定資産	2,399	4.9 %	2,549	5.1 %	▲ 150
投資その他の資産	3,869	7.8 %	3,908	7.9 %	▲ 99
固定資産計	17,627	35.7 %	17,916	36.1 %	▲ 367
繰延資産合計	120	0.2 %	134	0.3 %	▲ 13
資産合計	49,420	100.0 %	49,626	100.0 %	▲ 163
流動負債	25,546	51.9 %	23,410	47.2 %	+ 2,279
固定負債	5,620	11.4 %	6,055	12.2 %	▲ 434
負債合計	31,166	63.3 %	29,465	59.4 %	+ 1,844
株主資本	19,009	38.2 %	20,950	42.2 %	▲ 2,042
その他の包括利益累計額	▲ 755	▲ 1.5 %	▲ 789	▲ 1.6 %	+ 34
純資産合計	18,254	36.9 %	20,161	40.6 %	▲ 2,008
負債・純資産合計	49,420	100.0 %	49,626	100.0 %	▲ 163

主な増減要因

■ 流動資産：未成工事支出金 +1,532 販売用不動産 +1,225 現金・預金 ▲2,105 受取手形・売掛金▲1,228

■ 固定資産：のれん ▲116

■ 流動負債：未成工事受入金+2,493 短期借入金 +2,050 買掛金 ▲1,368

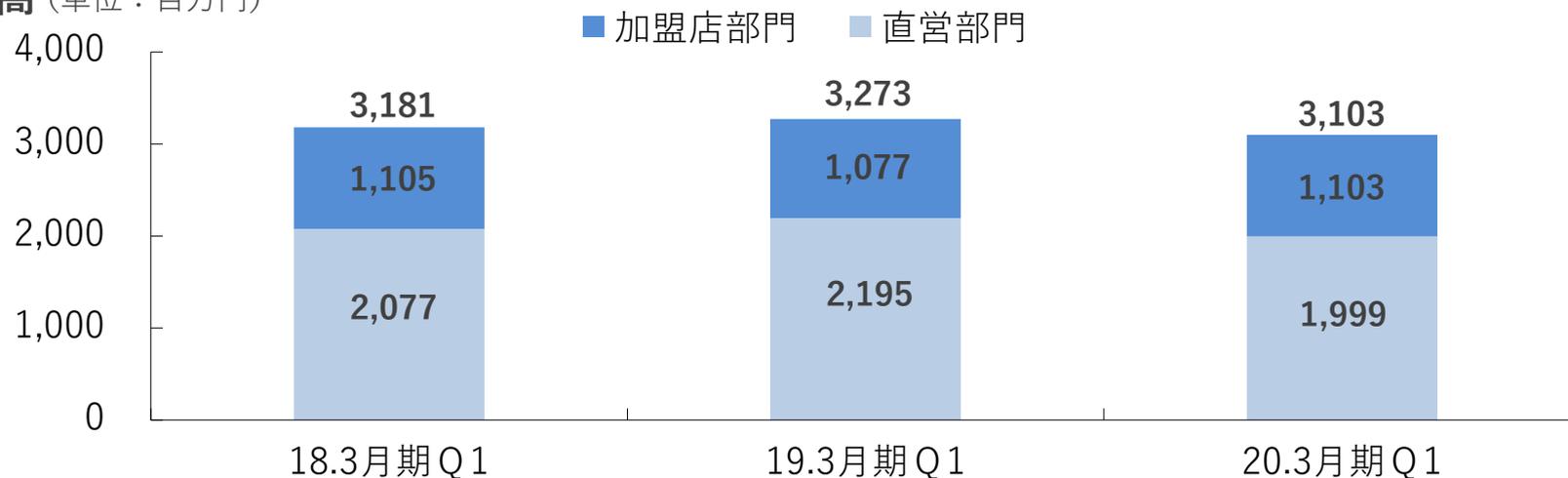
■ 固定負債：長期借入金 ▲375

自己資本比率：36.9 %

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

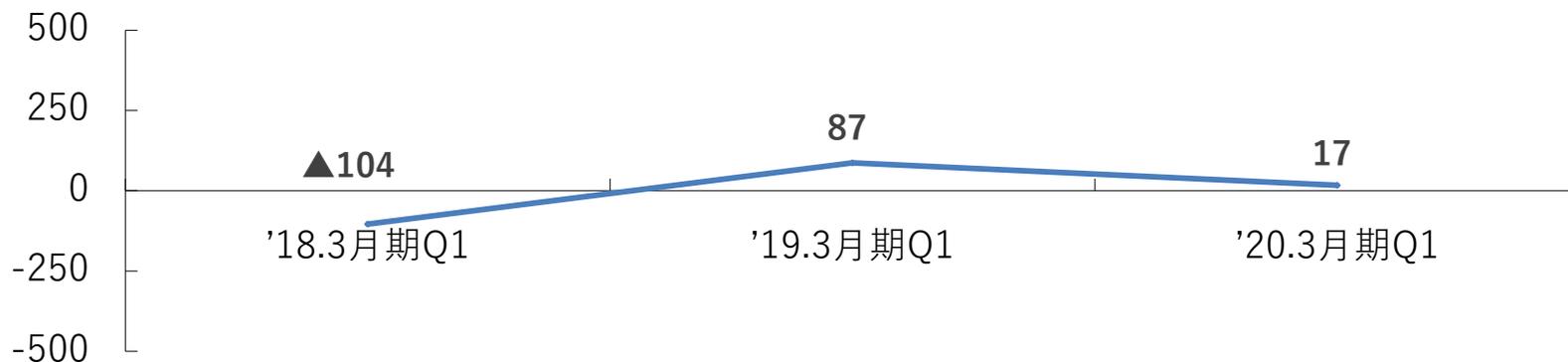
売上高（単位：百万円）



≫ 直営部門において前期に物流コストの高騰を踏まえてワンウェイ事業から撤退したことにより顧客数が減少し、前年同期比で売上高が減少。

≫ 加盟店部門において解約率低下などに努めた結果、売上高は前年同期と同水準（微増）となった。

営業利益（単位：百万円）



≫ 損益面では、ワンウェイ事業撤退により直営部門で売上高が減少したこと、月額サービスの「あんしんサポートパック料」による一時的な利益要因が一巡したことなどから、営業利益が前年同期比で減少した。

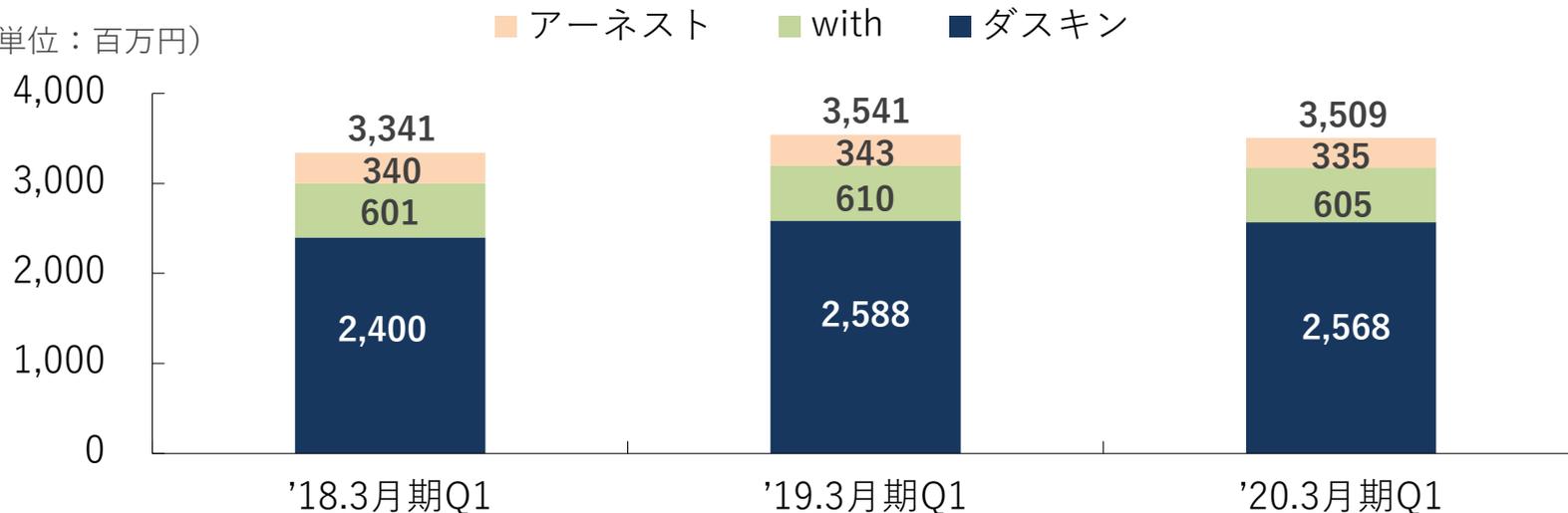
2 セグメント別業績（1）クリクラ事業 ②



≫ Q1にテレビCMなどの販促費を増加し、Q2以降で利益率が高まる傾向。

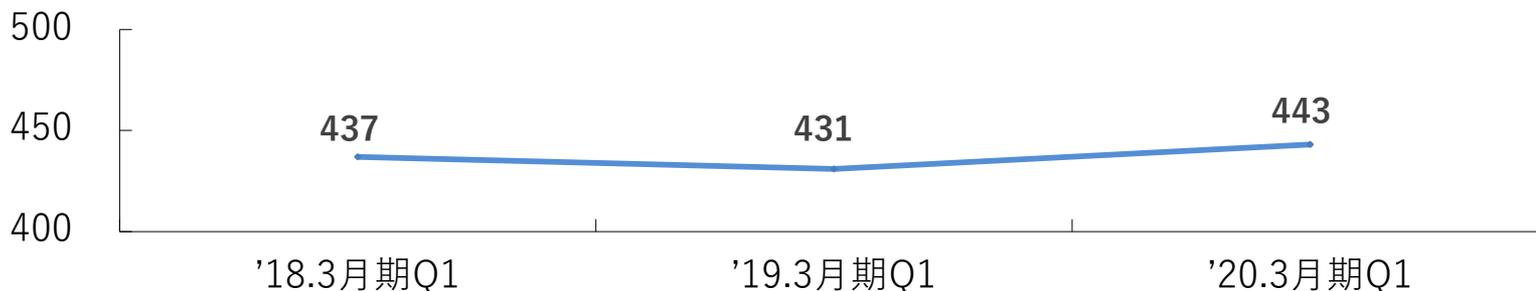
2 セグメント別業績（2）レンタル事業 ①

売上高（単位：百万円）



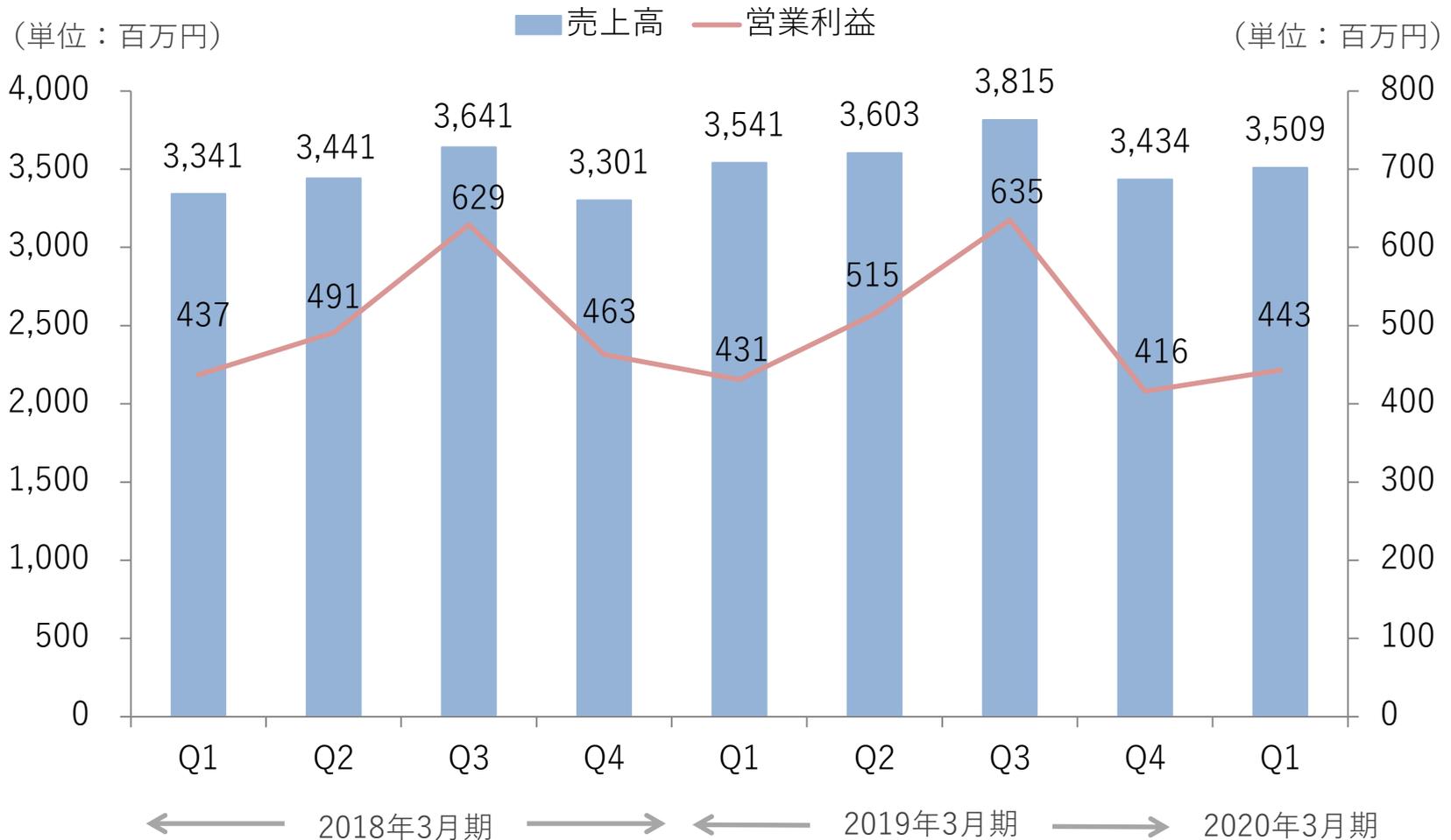
- ≫ ダスキン部門では、家事代行や害虫駆除、花と庭木の管理といった包括的な役務サービスを提供するトータルケアサービス事業の展開に注力し、前年同期と同水準の売上高を維持した。
- ≫ with事業（害虫駆除部門）は、需要が高まる夏場にかけて全国的な販売促進活動を強化し、また、法人向け定期清掃サービスを提供するアーネストにおいても、新規顧客獲得に向けた営業活動を展開した結果、ともに前年同期と同水準の売上高で推移した。

営業利益（単位：百万円）



- ≫ 損益面では、すべての部門で売上高が堅調に推移したことにより、営業利益が前年同期比で増加。

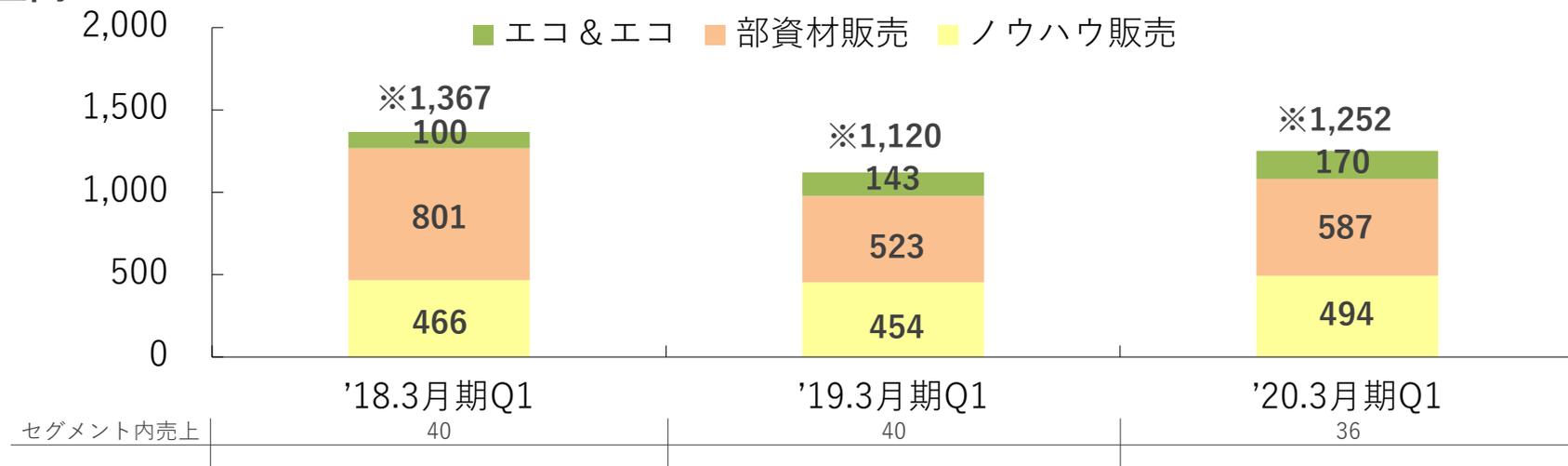
2 セグメント別業績（2）レンタル事業 ②



≫ 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事業 ①

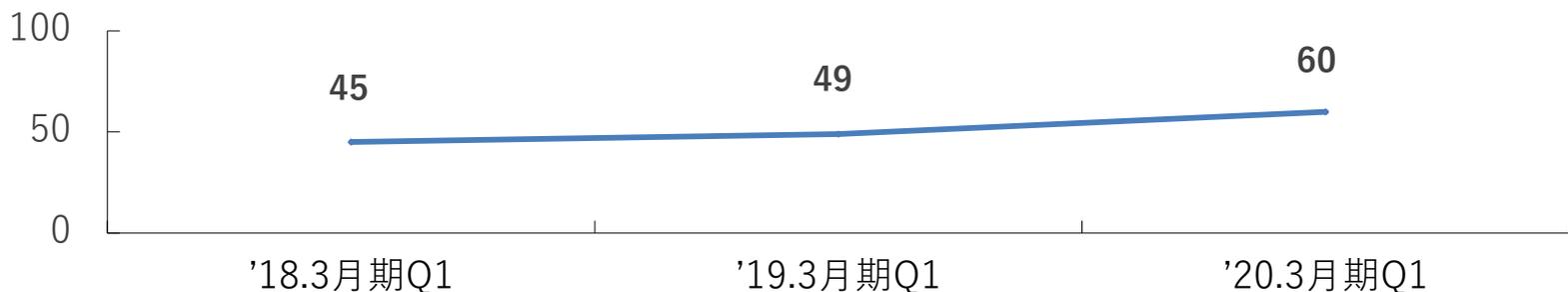
売上高(単位：百万円)



※グラフの数値は上記のセグメント内売上を含む。(単位：百万円)

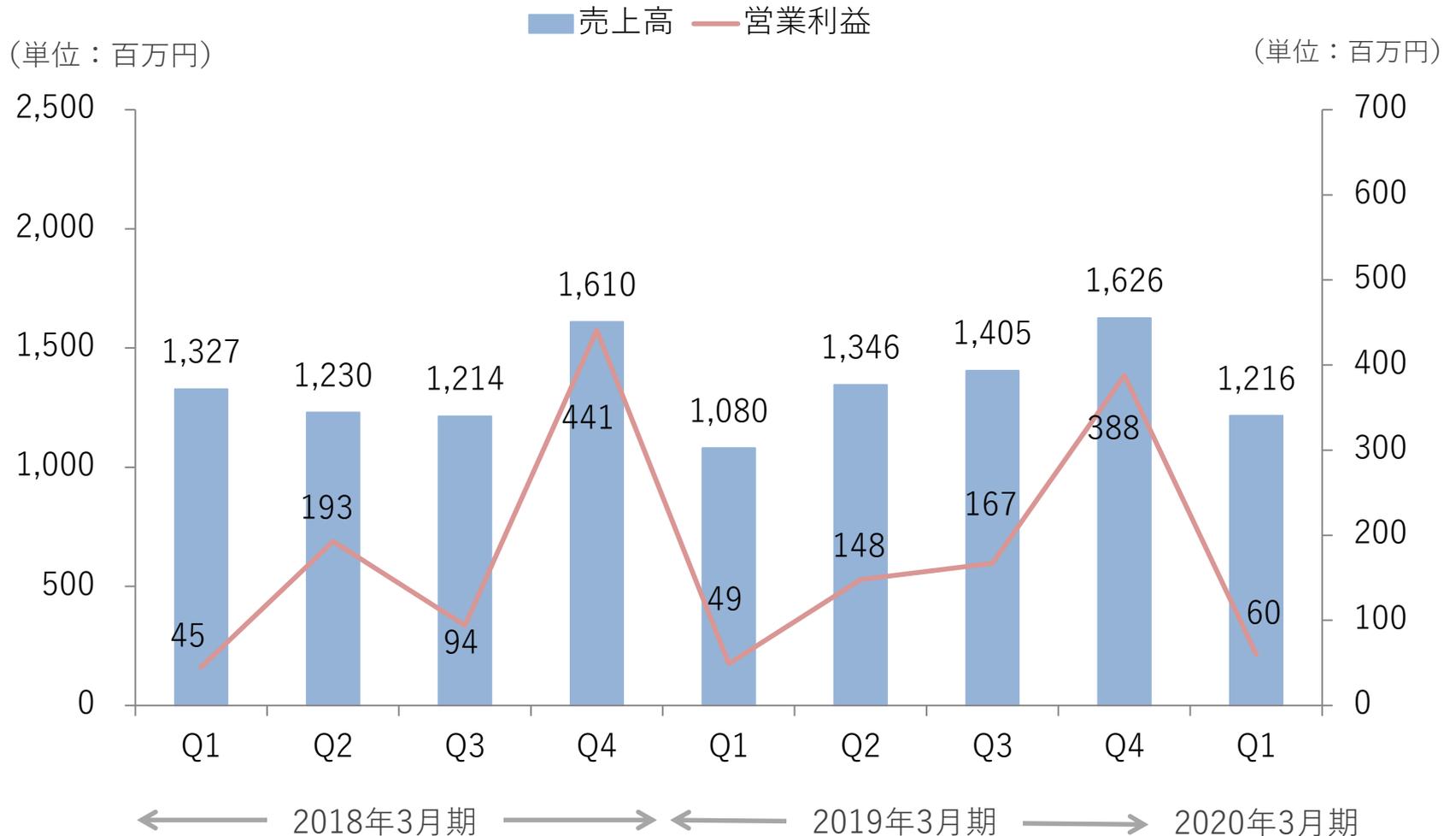
- ▶ ノウハウ販売では、2019年2月に販売を開始したオリジナル新商品の販売好調等により売上高が前年同期比で増加。
- ▶ 太陽光発電システムを中心とした建築部資材販売部門と、省エネ関連部資材の施工を手がけるエコ＆エコでは、前期に引き続き住宅用太陽光・蓄電池市場へ販売ターゲットのシフトを行い、補助金制度を活用した新規需要の取り込みに注力した結果、前年同期比で売上高が増加。

営業利益(単位：百万円)



▶ 損益面では、すべての部門で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。

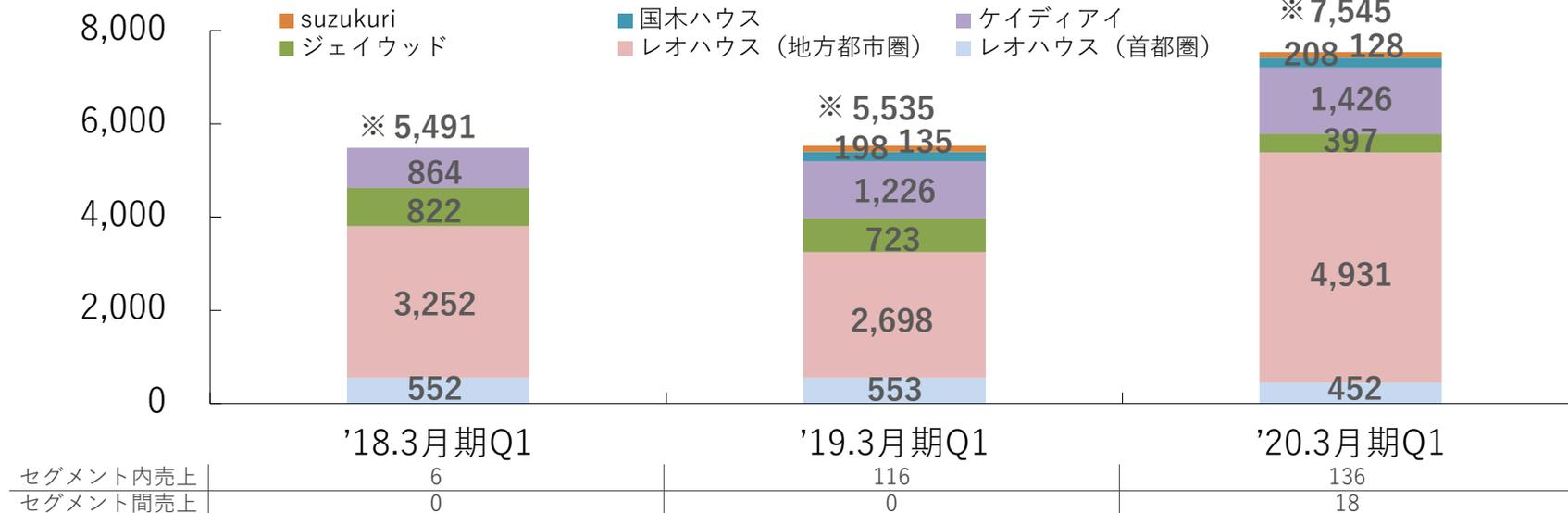
2 セグメント別業績 (3) 建築コンサルティング事業 ②



» 売上高・営業利益ともに、Q4に集中する傾向。

2 セグメント別業績（４）住宅事業 ①

売上高（単位：百万円）



※グラフの数値は上記セグメント内売上とセグメント間売上を含む。(単位：百万円)

▶ レオハウスは、完工引渡棟数が前年同期を大きく上回ったことにより、売上高が前年同期比で増加。

▶ ジェイウッドは、期初の受注残が前年同期を下回ったことにより、売上高が前年同期比で減少。

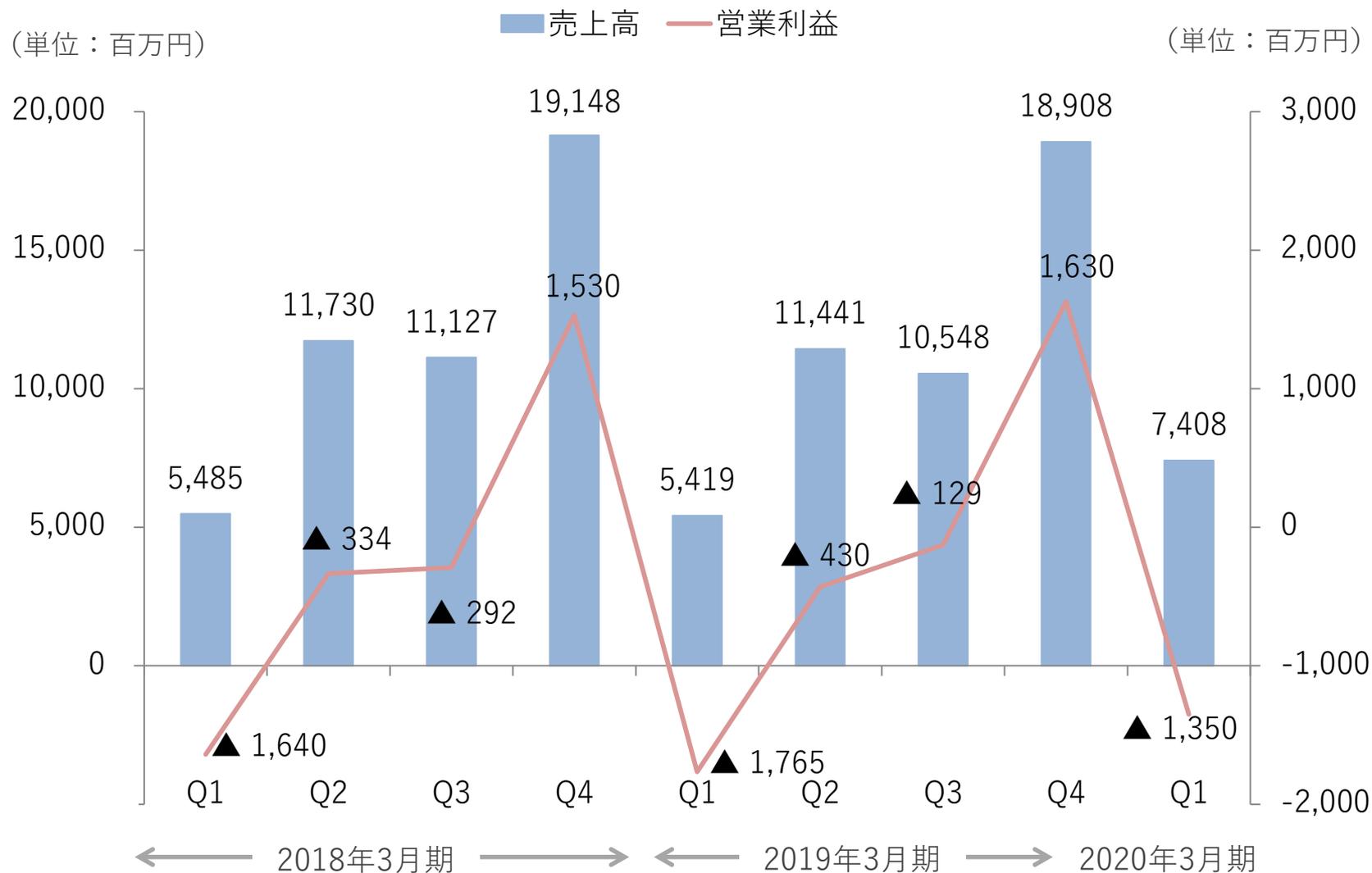
営業利益（単位：百万円）



ケイディアイと国木ハウスののれん償却費
26百万円を当セグメントに計上しております。

▶ 損益面では、前期にレオハウスが実行した不採算店の統廃合により減価償却費などの固定費が減少したことで、販売費及び一般管理費が減少し、営業損失額は前年同期比で減少。

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ②



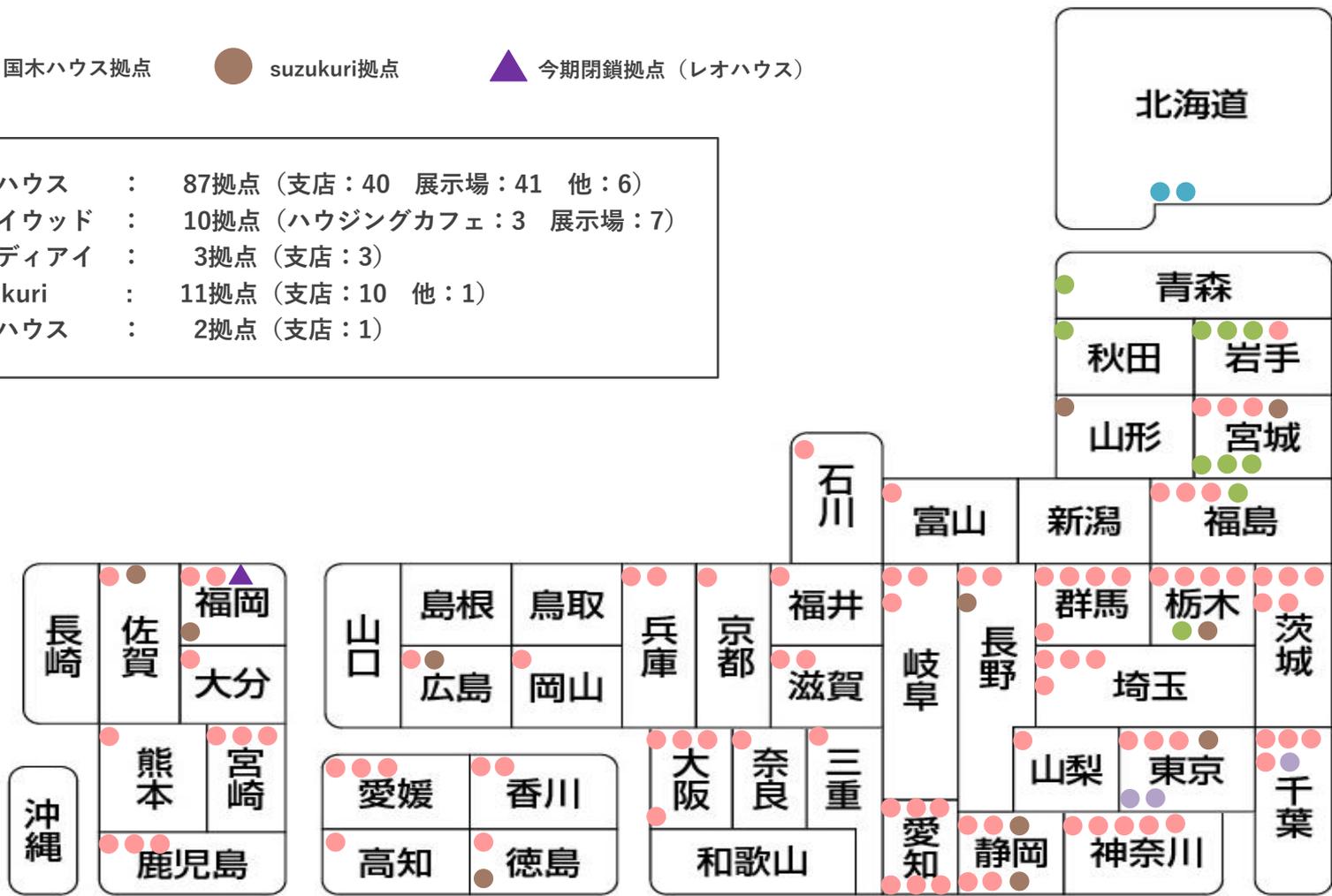
≫ 住宅の引渡しが集中する第4四半期に売上高・営業利益が高まる傾向。

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

全国113拠点（レオハウス：87拠点、ジェイウッド：10拠点、ケイディアアイ：3拠点、suzukuri：11拠点、国木ハウス：2拠点）

- レオハウス拠点
- ジェイウッド拠点
- ケイディアアイ拠点
- 国木ハウス拠点
- suzukuri拠点
- ▲ 今期閉鎖拠点（レオハウス）

レオハウス	： 87拠点（支店：40 展示場：41 他：6）
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	： 3拠点（支店：3）
suzukuri	： 11拠点（支店：10 他：1）
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

【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）

	2017年3月期				2018年3月期				2019年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注 （累計）	439 (439)	542 (981)	419 (1,400)	489 (1,889)	469 (469)	528 (997)	386 (1,383)	487 (1,870)	305 (305)			
完工 （累計）	188 (188)	477 (665)	396 (1,061)	834 (1,895)	156 (156)	427 (583)	400 (983)	766 (1,749)	256 (256)			
受注残	1,245	1,294	1,309	944	1,233	1,317	1,271	976	1,022			
受注残 増減	+ 229	+ 49	+ 15	▲ 365	+ 289	+ 85	▲ 41	▲ 301	+ 46			
単 価	※1 1,792万円／棟				※1 1,806万円／棟							

※1 販売単価は注文住宅・企画住宅において追加・外構工事を除いた金額。

出店数	5	0	0	0	1	0	0	0	0			
店舗計	105	105	105	※1 101	※2 88	88	88	88	※3 87			

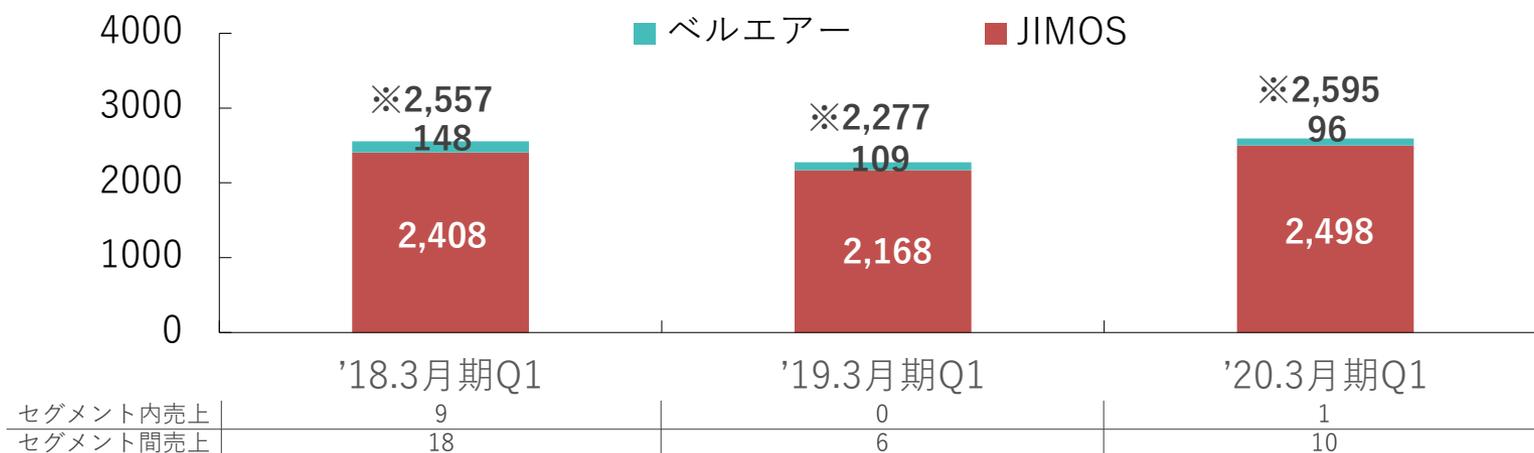
※1 不採算店舗統廃合により▲4

※2 不採算店舗統廃合により▲14

※3 不採算店舗統廃合により▲1

2 セグメント別業績（5）美容・健康事業 ①

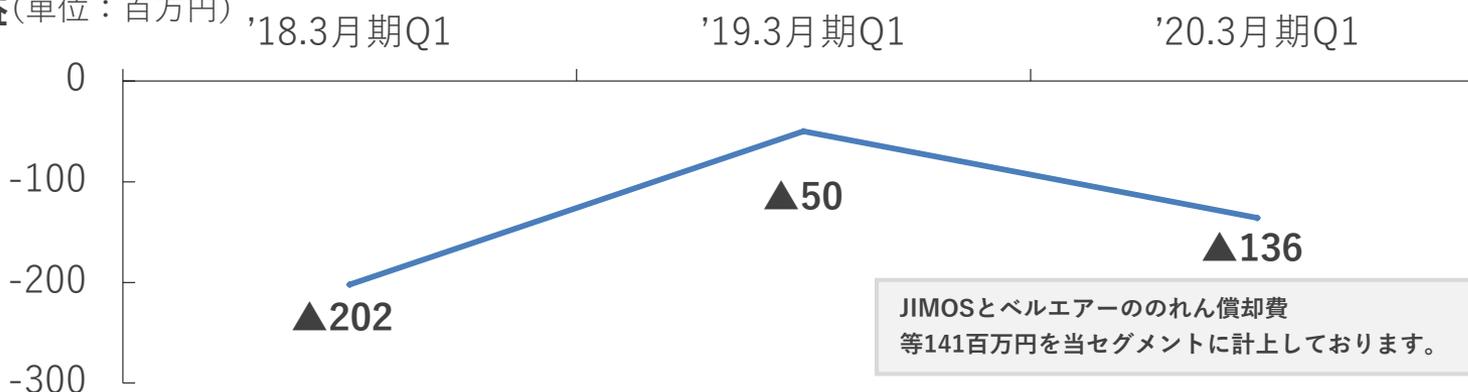
売上高(単位：百万円)



※グラフの数値は上記セグメント内売上とセグメント間売上を含む。(単位：百万円)

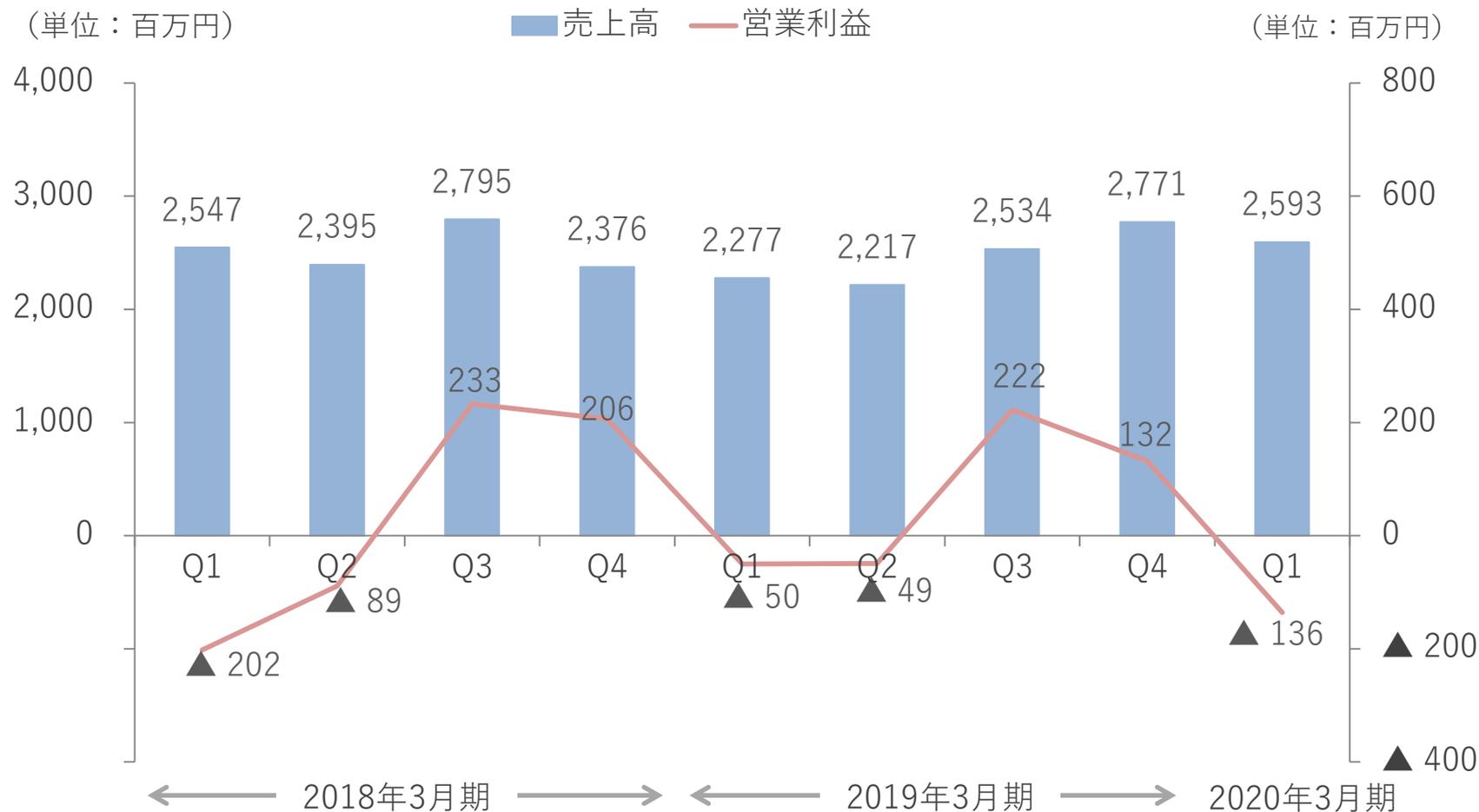
≫ JIMOSでは、主力の「MACCHIA LABEL(マキアレイベル)」ブランドにおいてWEB広告を中心とした新規顧客獲得施策が好調に推移したこと、4月にインフィニティービューティー株式会社を吸収合併したことが寄与し、売上高が前年同期比で増加。

営業利益(単位：百万円)



≫ 損益面では、積極的にプロモーションを行い広告宣伝費及び販売促進費を先行投入したため、営業利益は前年同期比で減少。

2 セグメント別業績（5）美容・健康事業 ②



» 上期に販促費を投入し、下期に売上高・営業利益が高まる傾向。

3. 2020年3月期 連結業績予想

3 2020年3月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2020年3月期 予想	2019年3月期 実績	前期比
売上高	100,200	89,111	+ 12.4 %
営業利益	2,200	2,037	+ 8.0 %
経常利益	2,150	2,081	+ 3.3 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,000	798	+ 25.3 %
年間配当	36 円	34 円	-
E P S	50.50 円	40.32 円	+ 10.18 円

≫ 住宅事業の建て直しを軸に、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに増加を見込む。

3 2020年3月期 セグメント別：売上高予想

(単位：百万円)

売 上 高	2020年3月期 予想	2019年3月期 実績	増減率
ク リ ク ラ 事 業	13,400	13,179	+ 1.7 %
レ ン タ ル 事 業	14,500	14,394	+ 0.7 %
建築コンサルティング事業	5,800	5,459	+ 6.2 %
住 宅 事 業	55,000	46,318	+ 18.7 %
美 容 ・ 健 康 事 業	11,500	9,801	+ 17.3 %
消 去 調 整 他	-	▲ 41	-
合 計	100,200	89,111	+ 12.4 %

3 2020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	2020年3月期 予想	2019年3月期 実績	増減率
クリクラ事業	500 (3.7%)	788 (6.0%)	▲ 36.6 % (▲ 2.3 pt)
レンタル事業	1,500 (10.3%)	1,998 (13.9%)	▲ 24.9 % (▲ 3.5 pt)
建築コンサルティング事業	800 (13.8%)	754 (13.8%)	▲ 6.1 % (+ 0.0 pt)
住宅事業	550 (1.0%)	▲ 694 (▲ 1.5%)	- (+ 2.5 pt)
美容・健康事業	100 (0.9%)	255 (2.6%)	▲ 60.9 % (▲ 1.7 pt)
全社費用等 (新規・M&Aを含む)	▲ 1,250	▲ 1,064	-
合計	2,200 (2.2%)	2,037 (2.3%)	+ 8.0 % (▲ 0.1 pt)

※ カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率を表す。

■ 売上高:前期比12.4%増 1,002億円

■ 営業利益:前期比8.0%増 22億円

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】

⇒ 出店数の拡大と人材育成

⇒ 下期より、介護・福祉用具をレンタルするヘルスレント事業に参入

【害虫駆除部門】

⇒ 新規顧客開拓と販売促進キャンペーンの実施

⇒ 新商材の販売促進

住宅

【レオハウス】

⇒ 注文住宅に加えて分譲住宅を販売

⇒ 販売費及び一般管理費の効率的運用と経営資源の適切配分により黒字転換を目指す

【ジェイウッド】

⇒ 独特の集客方法に加えて効率的な営業手法の導入

【ケイディアイ】

⇒ 首都圏に特化した営業戦略と建築コストの削減

【国木ハウス】

⇒ デザイン性訴求による独自化

【suzukuri】

⇒ 異業種との提携を通じたターゲット層の拡大

クリクラ

【クリクラ事業】

⇒ 戸別訪問以外の販売手法に注力

⇒ 適切な投資を行う（新サーバー開発、ZiACOのブランド強化、物流体制の強化）

建築コンサルティング

【ノウハウ・建築部資材販売】

⇒ 従来のノウハウ提供だけでなく専用部材提供など、営業から施工までフォローした商流構築に取り組む

【エコ&エコ】

⇒ 建築部資材販売部門との連携強化

美容・健康

【JIMOS】

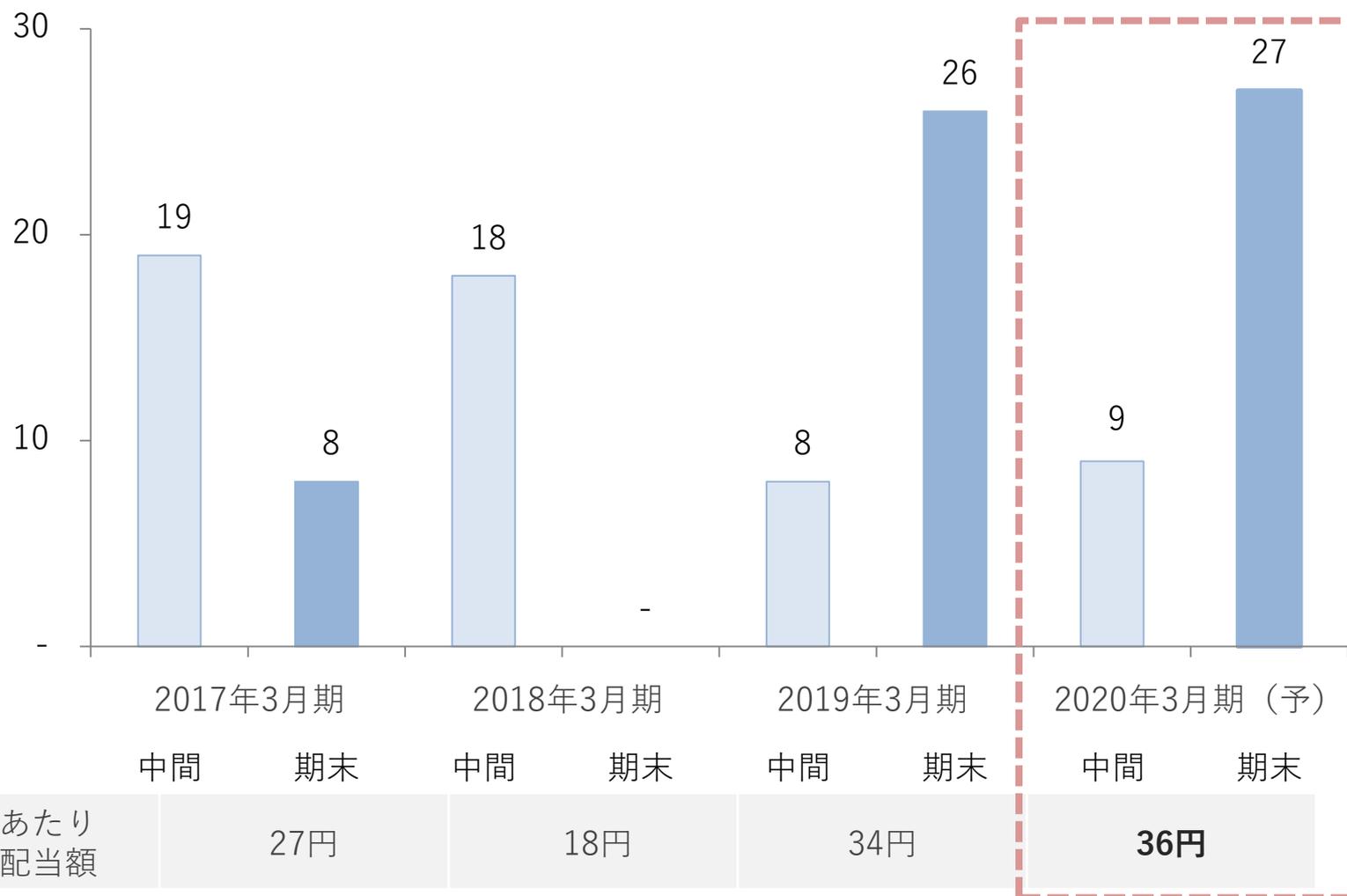
⇒ 広告宣伝費の適正な投入と販売チャネルの拡大を通じた新規顧客の獲得

⇒ アジアを中心とする海外市場への展開

4. 配当方針

4 配当方針：純資産配当率(DOE) 4 %かつ配当性向100%以内

(単位：円)



- » 配当方針の「連結純資産配当率4%」を基準に2020年3月期年間配当額は36円の予定。
- » 2019年3月期より、中間・期末の支払割合を従来の「1：1」から「1：3」の比率に変更。

5. 補足資料 会社概要と事業紹介

5 会社概要

(2019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 ■ 美容・健康事業：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 (美容・健康事業) 株式会社ベルエアー (美容・健康事業) 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) インフィニティービューティー株式会社 (美容・健康事業)</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	6,729,493,750 円
発行済株式数	24,306,750株 (一単位：100株)
株主数	12,373名 (自己名義株式を除く総株主数)

5 主な指標（連結ベース）経営指標から

	'19.3月期 実績	'18.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	19,802,890 株	16,807,436 株	+ 2,995,454株
1株当り純資産（BPS）	899.84 円	839.28 円	+ 60.56 円
1株当り当期純利益 （EPS）	40.32 円	▲ 59.15 円	+ 99.47 円
自己資本比率	40.6 %	33.4 %	+ 7.2 pt
自己資本純利益率 （ROE）	4.7 %	▲ 6.7 %	+ 11.4 pt
1株当り配当金	34 円	18 円	+ 16 円
配当性向	84.3 %	▲ 30.4 %	+ 114.8 pt
純資産配当率	3.9 %	2.1 %	+ 2.4 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	株式会社国木ハウスを子会社化	
2018年12月	インフィニティービューティー株式会社を孫会社化（株式会社JIMOSの子会社化）	
2019年 4月	株式会社JIMOSがインフィニティービューティー株式会社を吸収合併	

5 各事業の市場におけるポジショニング

クリクラ事業

- 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

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6,500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
- 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月より異業種との提携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

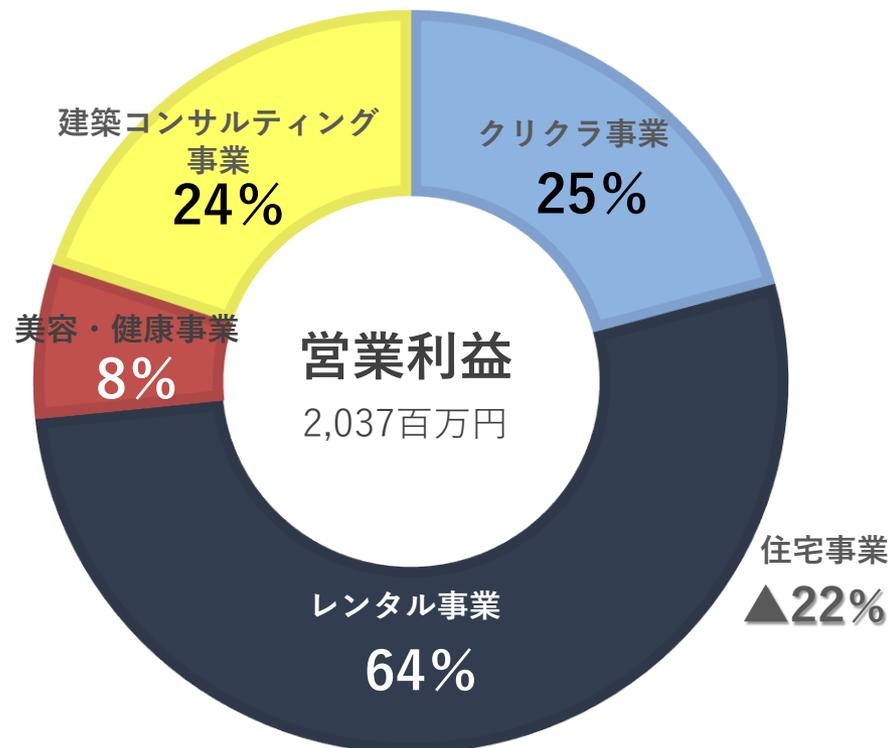
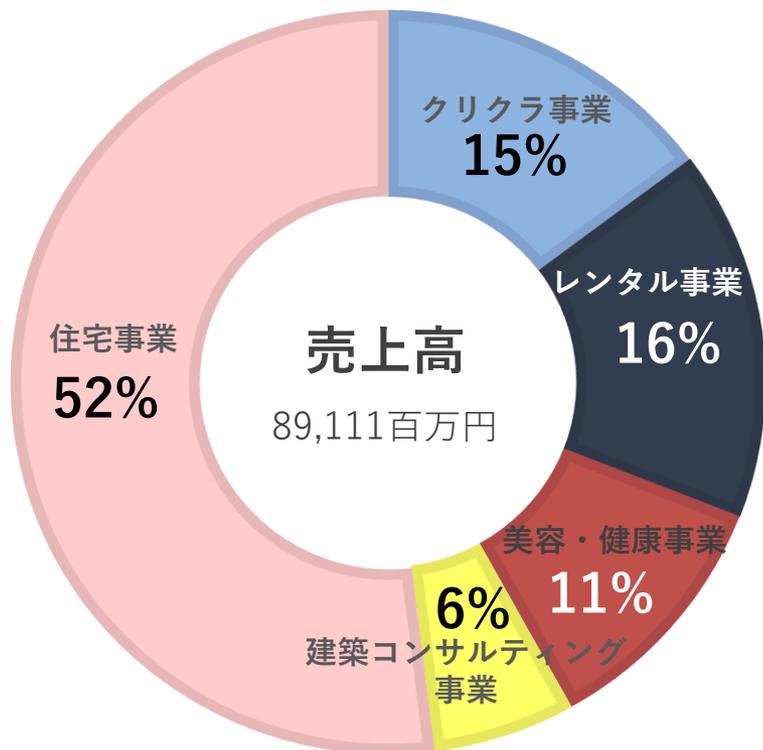
美容・健康事業

- 2013年7月、株式会社 JIMOS の子会社化により美容・健康事業参入
- 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14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
- 2018年12月よりECモールでヘアケア商品の販売を手がけるインフィニティービューティー株式会社を株式会社JIMOSが子会社化、2019年4月に吸収合併

5

売上高・営業利益構成比（19.3期実績）

- クリクラ事業
- レンタル事業
- 美容・健康事業
- コンサル事業
- 住宅事業



売上高営業利益率

※本社費は除外しています

クリクラ事業	レンタル事業	建築コンサルティング事業	美容・健康事業	住宅事業	全社
6.0%	13.9%	13.8%	2.6%	▲1.5%	2.3%

5 セグメント別営業利益の推移

» 安定したレンタルと建築コンサルティングを基盤に、積極的に投資をして成長を目指す。

