

2020年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

2020年2月7日
株式会社ナック
東証一部 9788



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。

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. 配当方針 | … | 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

2020年3月期 第3四半期：連結損益計算書

(単位：百万円)

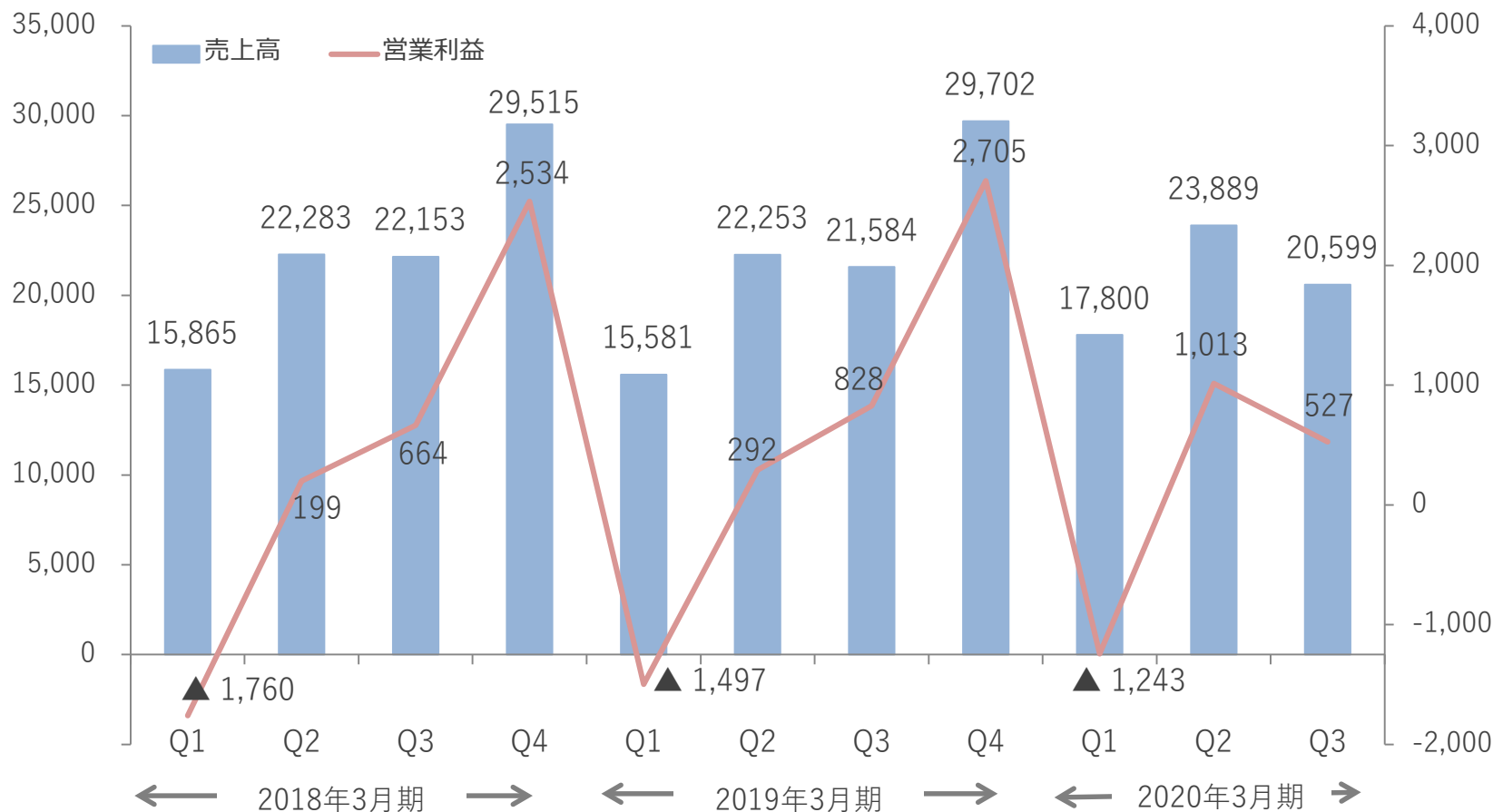
	'20.3月期 Q3 実績	'19.3月期 Q3 実績	増減率	'20.3月期 通期 公表値 (5月15日)
売上高	62,290	59,420	4.8 %	100,200
売上総利益	23,806	24,641	▲ 3.4 %	-
(売上総利益率)	38.2 %	41.5 %	▲ 3.3 pt	-
販管費	23,509	25,018	▲ 6.0 %	-
営業利益	297	▲ 376	-	2,037
(営業利益率)	0.5 %	▲ 0.6 %	+ 1.1 pt	2.0 %
営業外損益	▲ 63	▲ 20	-	-
経常利益	234	▲ 396	-	2,081
特別損益	▲ 42	31	-	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲ 564	▲ 437	-	1,000

- » 売上高は、レンタル事業と住宅事業において増加したことで前年同期を上回った。
- » 営業利益は、住宅事業の売上増による売上総利益の増加に加え、主として住宅事業と美容・健康事業において販売費及び一般管理費が減少したことにより、前年同期を上回った。
- » 親会社株主に帰属する当期純利益は、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)

(単位：百万円)



» 住宅の引渡しにQ4に偏るため、売上高・営業利益ともにQ4に偏る傾向。

1 セグメント別：売上高

(単位：百万円)

	'20.3月期 Q3 実績	'19.3月期 Q3 実績	増減率	'20.3月期 通期 公表値 (5月15日)
ク リ ク ラ	9,958	10,215	▲ 2.5 %	13,400
レ ン タ ル	11,160	10,960	1.8 %	14,500
建 築 コ ン サ ル	3,842	3,832	0.3 %	5,800
住 宅 事 業	30,603	27,409	11.7 %	55,000
美 容 ・ 健 康 事 業	6,758	7,029	▲ 3.9 %	11,500
消 去 調 整 他	▲ 33	▲ 27	-	-
合 計	62,290	59,420	4.8 %	100,200

- » クリクラ事業は、前期のワンウェイ事業撤退による顧客数減少が響き、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堅調に推移し、前年同期を上回った。
- » 建築コンサルティング事業は、オリジナル新商品の販売と販売促進活動の強化が奏功し、前年同期を上回った。
- » 住宅事業は、レオハウスにおいて分譲住宅の販売も行ったことにより引渡棟数が増加し、前年同期を上回った。
- » 美容・健康事業は、JIMOSの自社ECサイトにおいて使用しているサーバーへの不正アクセスが発覚し8月よりECサイトを停止したことで、新規取扱や定期購入数が伸び悩み、前年同期を下回った。

1 セグメント別：営業利益

* カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

(単位：百万円)

	'20.3月期 Q3 実績	'19.3月期 Q3 実績	前年同期比	'20.3月期 通期 公表値 (5月15日)
ク リ ク ラ	587 (5.9%)	648 (6.4%)	▲ 60 (▲ 0.4 pt)	500 (3.7%)
レ ン タ ル	1,476 (13.2%)	1,582 (14.4%)	▲ 105 (▲ 1.2 pt)	1,500 (10.3%)
建 築 コ ン サ ル	400 (10.4%)	365 (9.5%)	35 (0.9 pt)	800 (13.8%)
住 宅 事 業	▲ 1,439 (▲ 4.7%)	▲ 2,325 (▲ 8.5%)	885 (3.8 pt)	550 (1.0%)
美 容 ・ 健 康 事 業	80 (1.2%)	122 (1.7%)	▲ 42 (▲ 0.6 pt)	100 (0.9%)
全 社 費 用 等 (新規・M&Aを含む)	▲ 807	▲ 770	▲ 37	▲ 1,250
合 計	297 (0.5%)	▲ 376 (▲ 0.6%)	674 (1.1 pt)	2,200 (2.2%)

- ≫ クリクラ事業は、直営部門において「あんしんサポートパック」による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、ダスキン事業におけるトータルケアサービス部門の新規出店により販売費及び一般管理費が増加したことで、前期同期を下回った。
- ≫ 建築コンサルティング事業は、ノウハウ販売において売上高が増加したことにより、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たことと、不採算店の撤退や統廃合を行い販売費及び一般管理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、JIMOSにおける売上高の減少にともない、前年同期を下回った。

1 営業利益の増減要因

(単位：百万円)

			前年同期比増減率
2019年3月期Q3 営業利益		▲ 376	-
①売上総利益		▲ 834	▲ 3.4 %
※ ②販管費の増減	広告宣伝費及び販売促進費	+ 881	+ 21.0 %
	減価償却費・のれん償却費	+ 98	+ 7.6 %
	地 代 家 賃	+ 16	+ 0.9 %
	人 件 費	+ 70	+ 0.7 %
	支 払 手 数 料	▲ 53	▲ 5.3 %
	そ の 他 販 管 費	+ 495	+ 8.1 %
2020年3月期Q3 営業利益		+ 297	-

※販管費の増減額について,+は損益の増加/▲は損益の減少

① 売上総利益の増減理由

‣ 美容・健康事業において、売上構成が変化したことによる。

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、主にレオハウスとJIMOSにおいて抑制を図ったことによる。

‣ 減価償却費・のれん償却費の減少は、主にレオハウスにおいて不採算店舗の統廃合を行ったことによる。

1 2020年3月期 第3四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年 12月末	構成比	2019年 3月末	構成比	増減額
流動資産	30,821	63.8 %	31,575	63.6 %	▲ 754
有形固定資産	11,026	22.8 %	11,457	23.1 %	▲ 431
無形固定資産	2,043	4.2 %	2,549	5.1 %	▲ 506
投資その他の資産	4,307	8.9 %	3,908	7.9 %	+ 398
固定資産計	17,377	36.0 %	17,916	36.1 %	▲ 538
繰延資産合計	92	0.2 %	134	0.3 %	▲ 41
資産合計	48,291	100.0%	49,626	100.0 %	▲ 1,335

流動負債	22,676	47.0 %	23,410	47.2 %	▲ 733
固定負債	6,877	14.2 %	6,055	12.2 %	+ 821
負債合計	29,553	61.2 %	29,465	59.4 %	+ 88
株主資本	19,522	40.4%	20,950	42.2 %	▲ 1,427
その他の包括利益累計額	▲ 785	▲ 1.6 %	▲ 789	▲ 1.6 %	+ 3
純資産合計	18,737	38.8 %	20,161	40.6 %	▲ 1,423
負債・純資産合計	48,291	100.0%	49,626	100.0 %	▲ 1,335

主な増減要因

■ 流動資産：現金及び預金 ▲ 2,232 販売用不動産 ▲ 1,977 未成工事支出金 + 1,850

■ 固定資産：建物及び構築物 ▲ 120 のれん ▲ 392

■ 流動負債：買掛金 ▲ 2,936 未払法人税等 ▲ 632 未成工事受入金 + 3,606

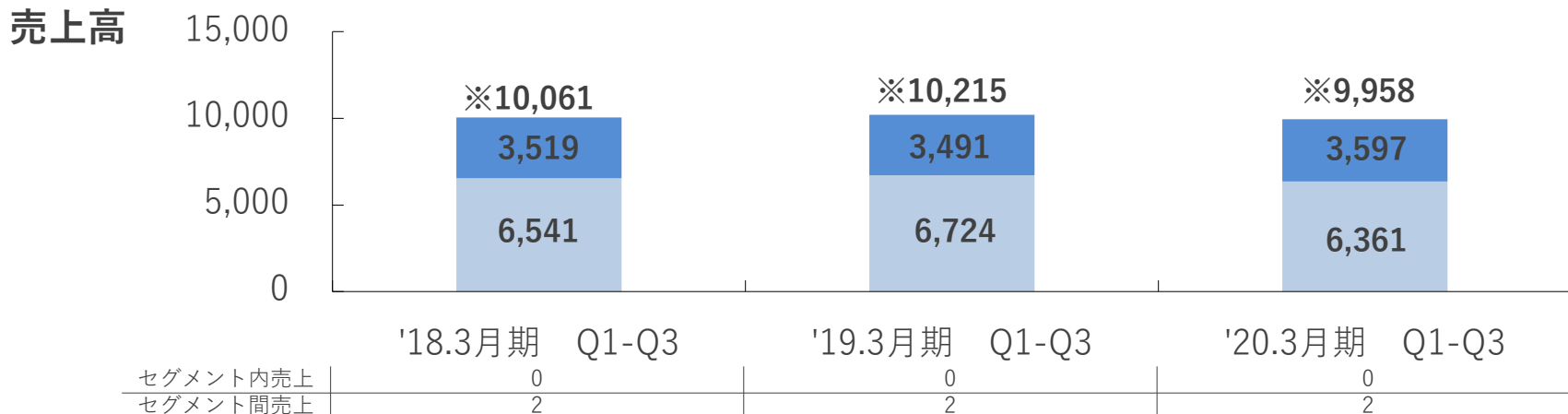
■ 固定負債：長期借入金 + 1,125

自己資本比率：38.8 %

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

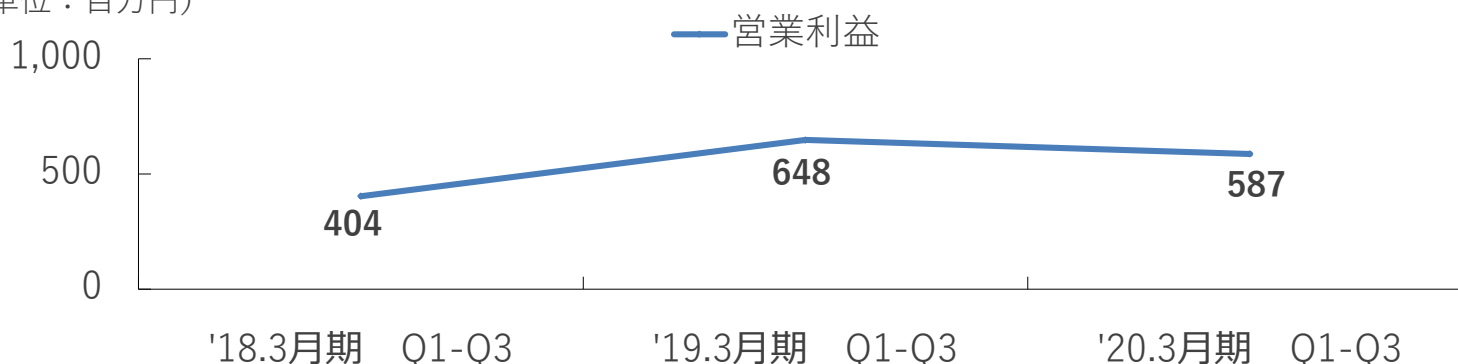
（単位：百万円）



※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）

- ▶ 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した。
- ▶ 加盟店部門は、ボトル価格改定前の需要増加に加え、サーバー販売数が前年同期を上回ったことにより、売上高は前年同期比と同水準（微増）となった。

営業利益（単位：百万円）

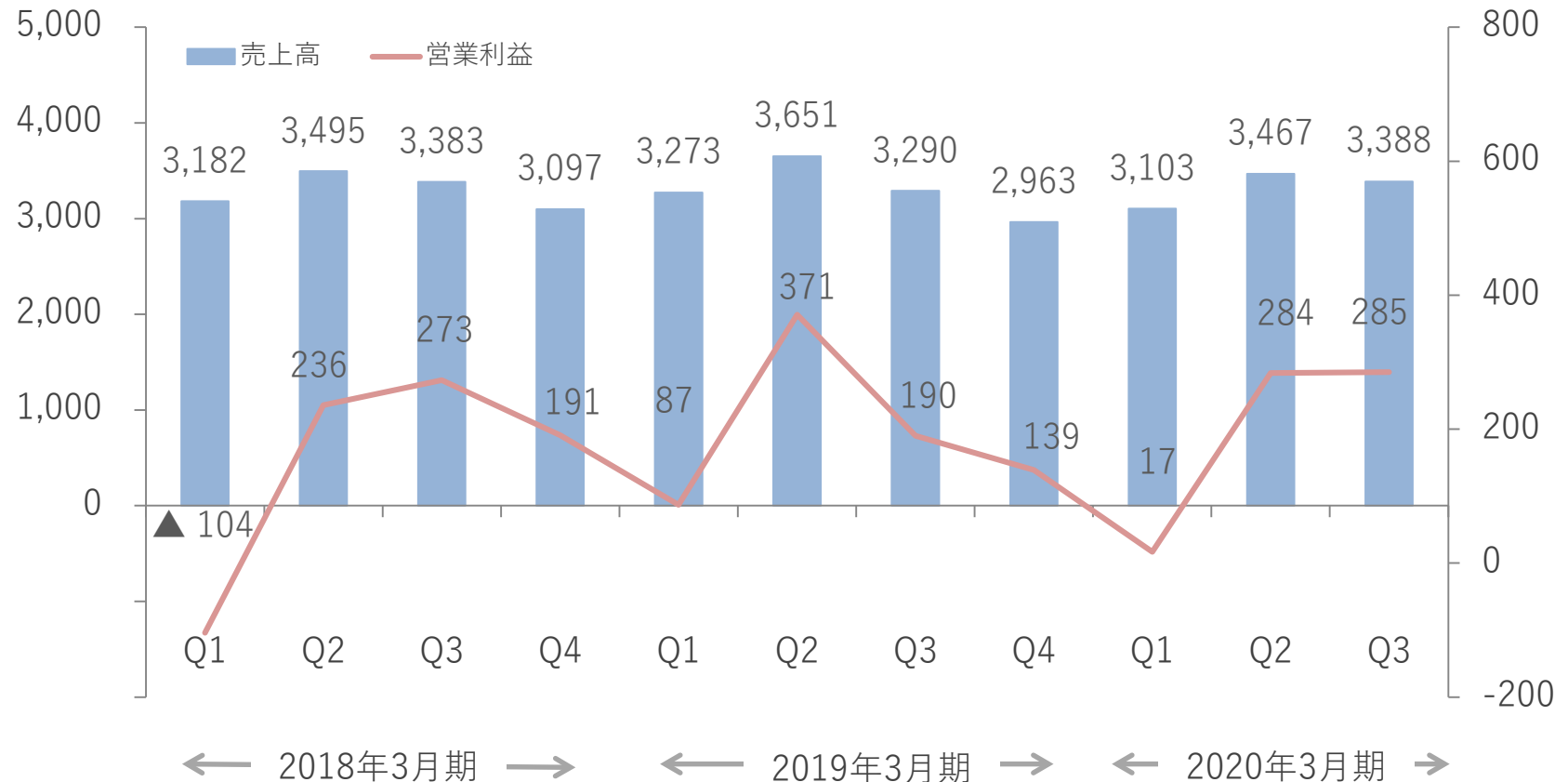


- ▶ 損益面では、ワンウェイ事業撤退により直営部門で売上高が減少したこと、月額サービスの「あんしんサポートパック」による一時的な利益要因が一巡したことなどから、営業利益が前年同期比で減少した。

2 セグメント別業績（1）クリクラ事業 ②

（単位：百万円）

（単位：百万円）



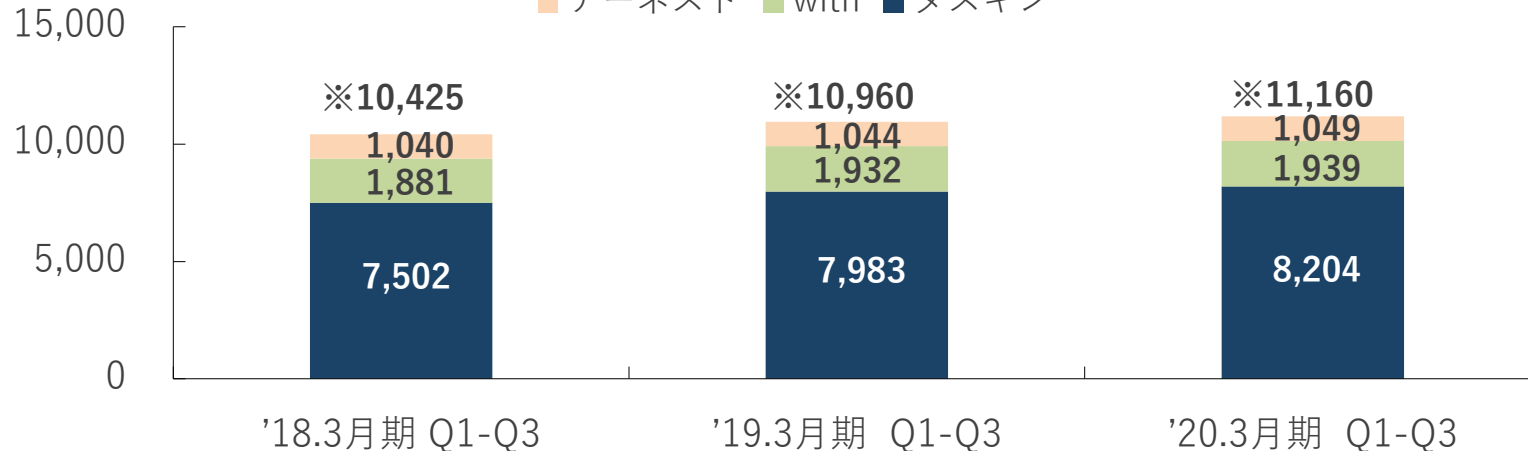
» Q1にテレビCMなどの販売促進費が増加 Q2以降に営業利益が高まる傾向。

2 セグメント別業績（2）レンタル事業 ①

（単位：百万円）

売上高

■ アーネスト ■ with ■ ダスキン

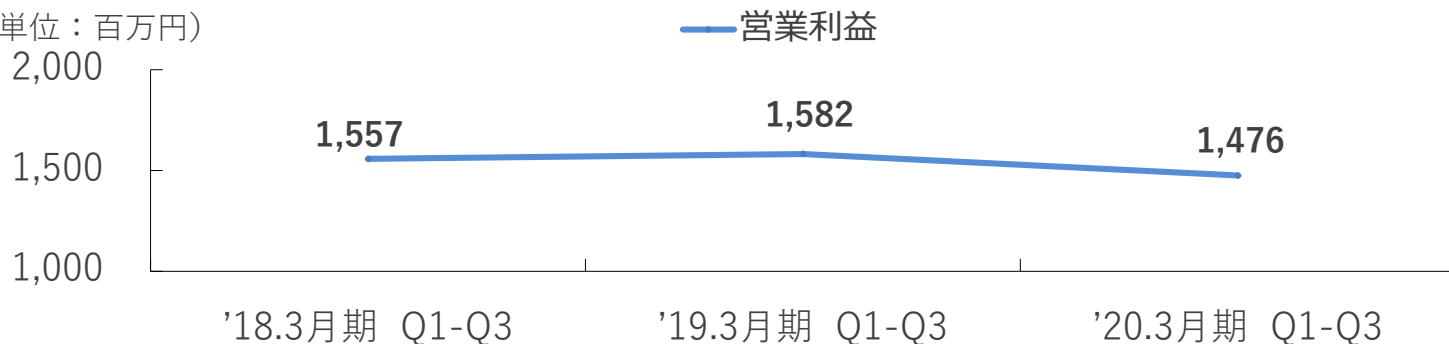


	'18.3月期 Q1-Q3	'19.3月期 Q1-Q3	'20.3月期 Q1-Q3
セグメント内売上	0	0	0
セグメント間売上	1	4	2

※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）

- ▶ ダスキン事業は、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部門の展開に注力し、前年同期比で売上高を伸ばした。
- ▶ with事業（害虫駆除部門）は、需要が高まる夏場にかけて販売促進活動を全国的に展開したことにより、売上高は前年同期と同水準で推移した。
- ▶ 株式会社アーネスト（法人向け定期清掃サービス）は、前年同期と同水準で推移した。

営業利益（単位：百万円）

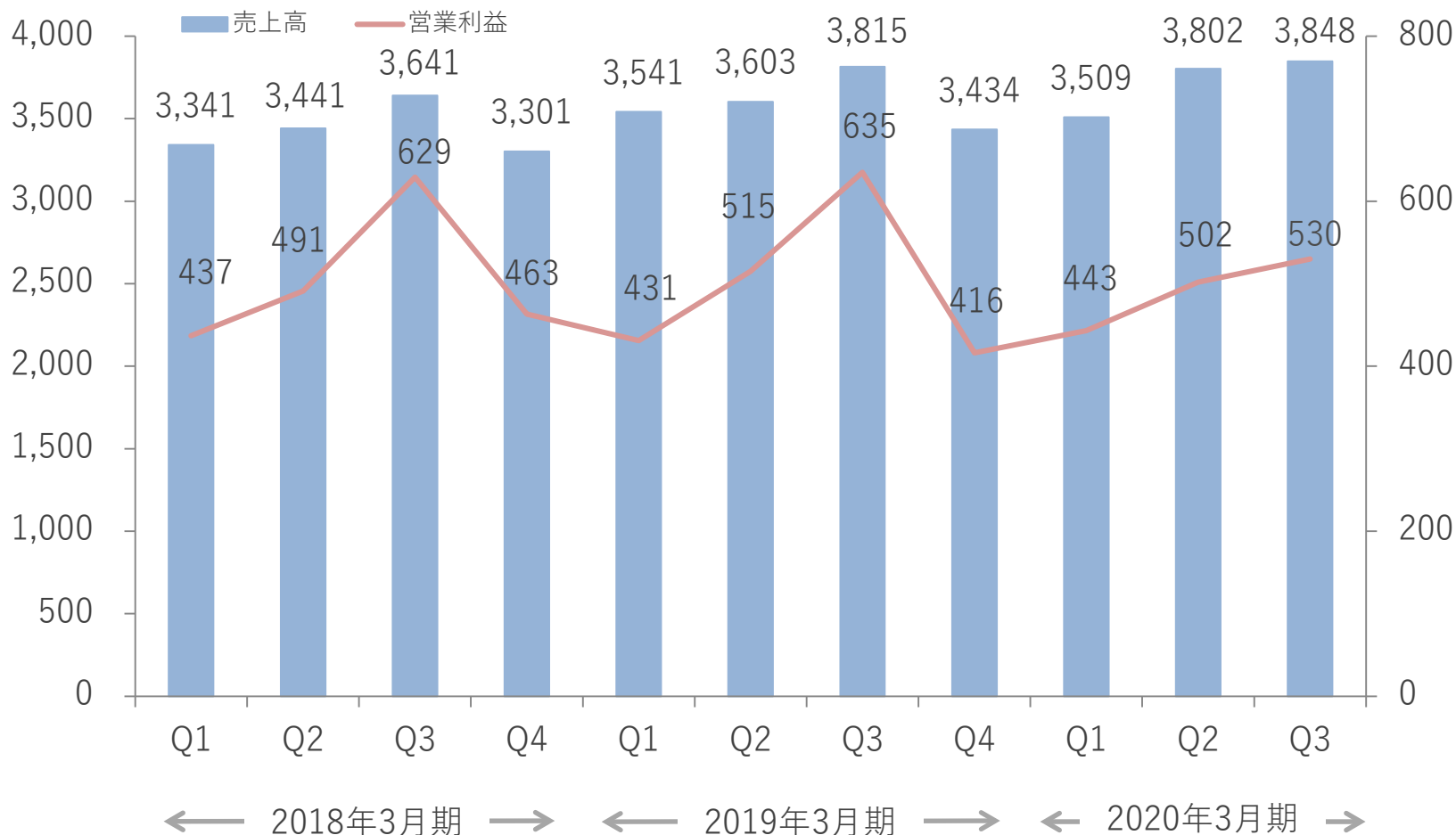


- ▶ 損益面では、ダスキン事業におけるトータルケアサービス部門の新規出店と販売促進体制の強化により販売費及び一般管理費が増加したため、営業利益は前年同期比で減少した。

2 セグメント別業績（2） レンタル事業 ②

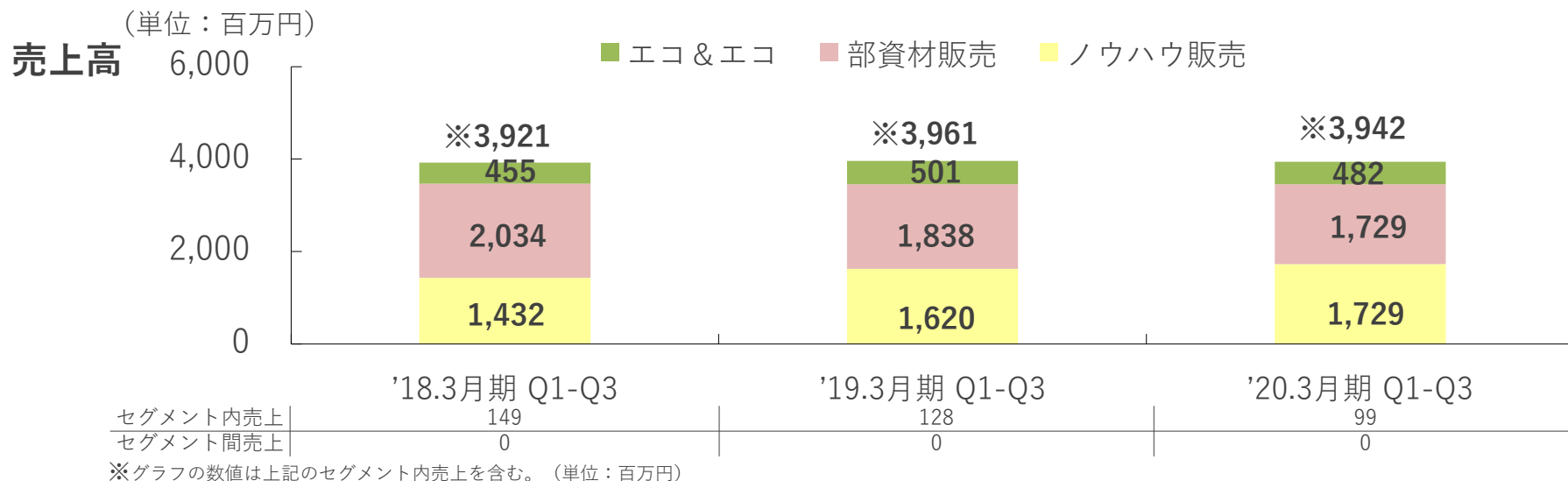
（単位：百万円）

（単位：百万円）

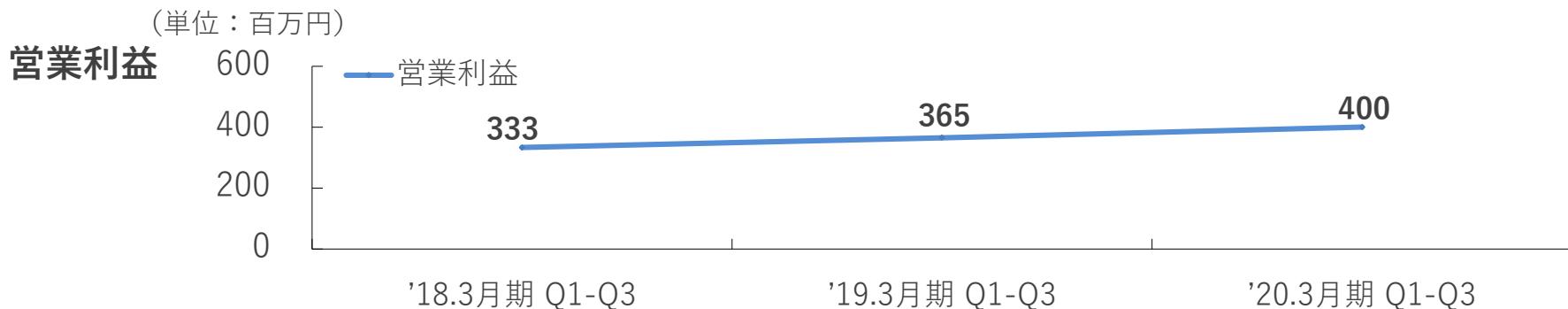


» 一年を通じて売上高・営業利益が安定。

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング事業 ①



- ▶ ノウハウ販売では、オリジナル新商品の販売促進と、工務店のサポート体制の強化に努めたことが奏功し、売上高は前年同期比で増加した。
- ▶ 建築部資材販売部門では、補助金制度を活用した新規需要の取り込みに注力したが、売上高は前年同期比で減少した。

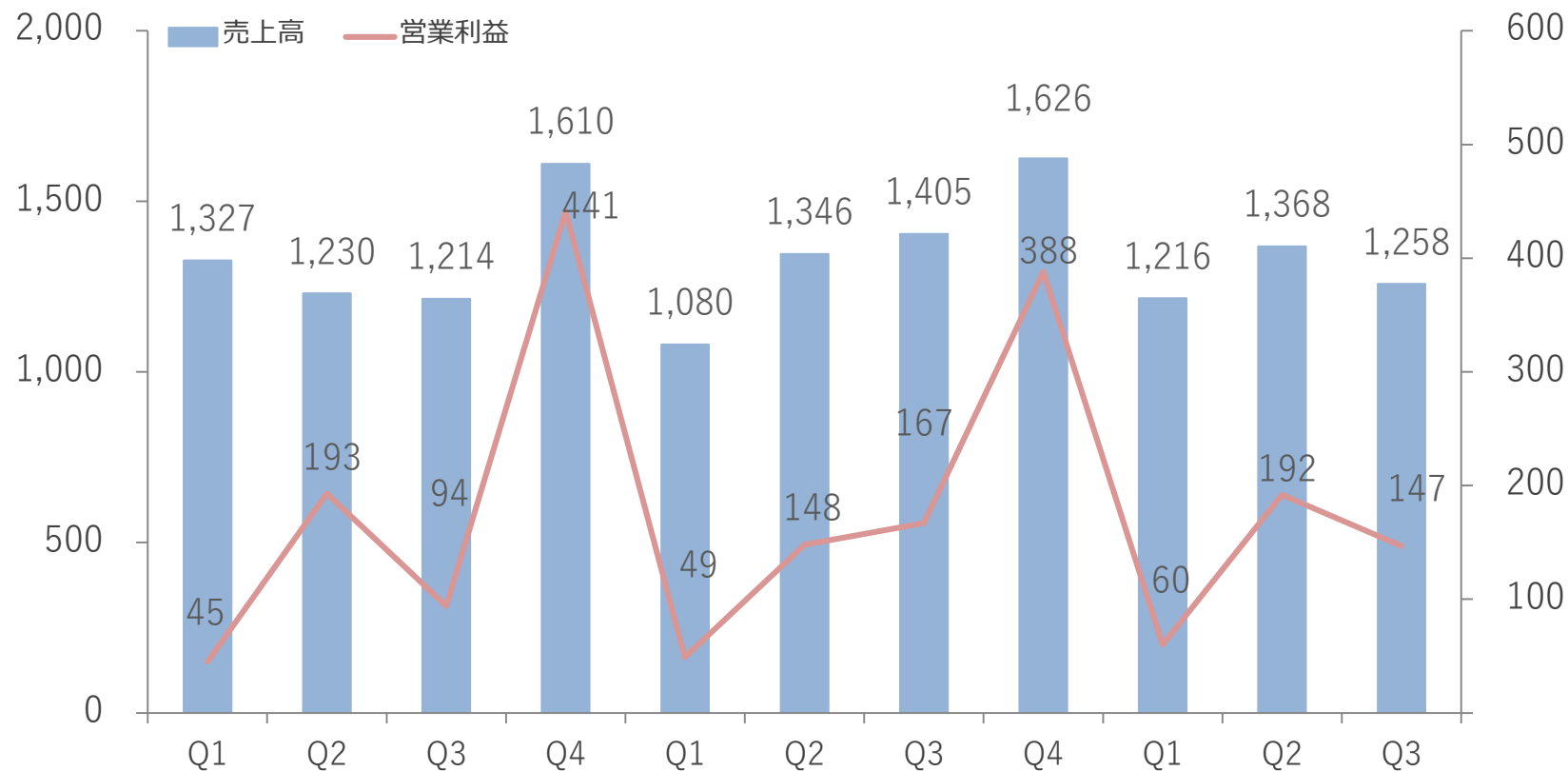


- ▶ 損益面では、ノウハウ販売での売上高増加と、建築部資材販売部門での販売費及び一般管理費の節減、及び株式会社エコ＆エコでの売上総利益率の改善により、営業利益が前年同期比で増加した。

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)

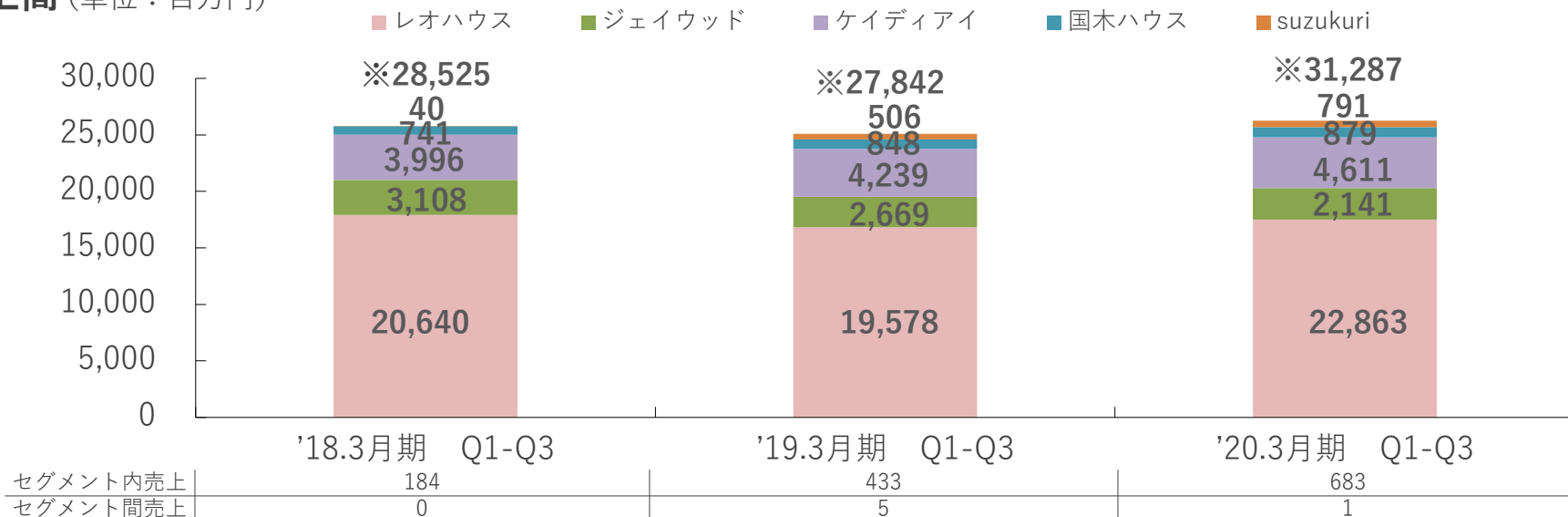


← 2018年3月期 → ← 2019年3月期 → ← 2020年3月期 →

≫ 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)

- レオハウスにおいて、引渡棟数の増加により、売上高が前年同期比で増加した。
- 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加え、期中の受注も伸び悩んだことにより、売上高が前年同期比で減少した。

営業利益（単位：百万円）

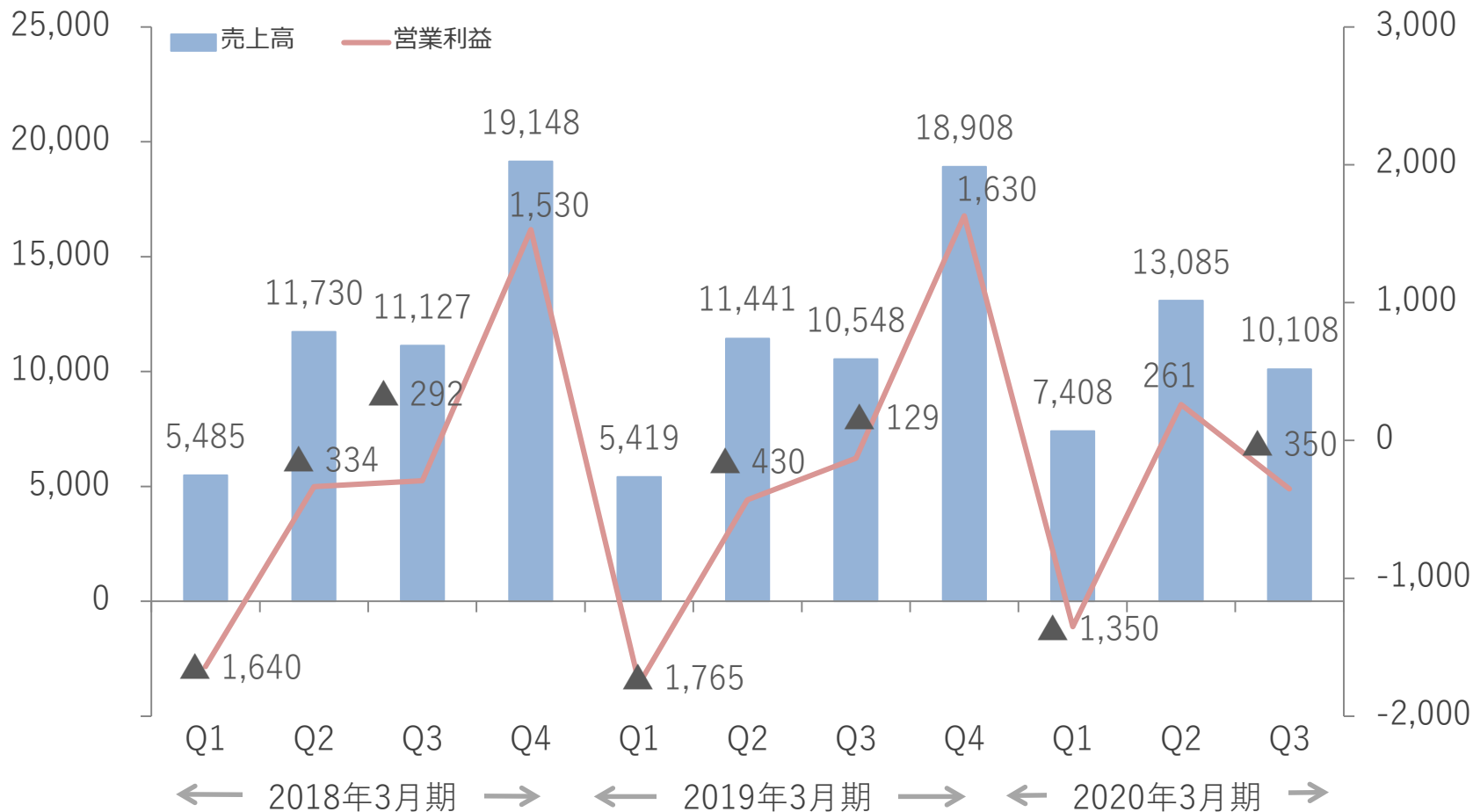


- 損益面では、レオハウスにおいて売上高の増加により売上総利益が増加したこと、前期に実行した不採算店の統廃合による減価償却費など、販売費及び一般管理費の減少により、前年同期比で営業損失が縮小した。

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）



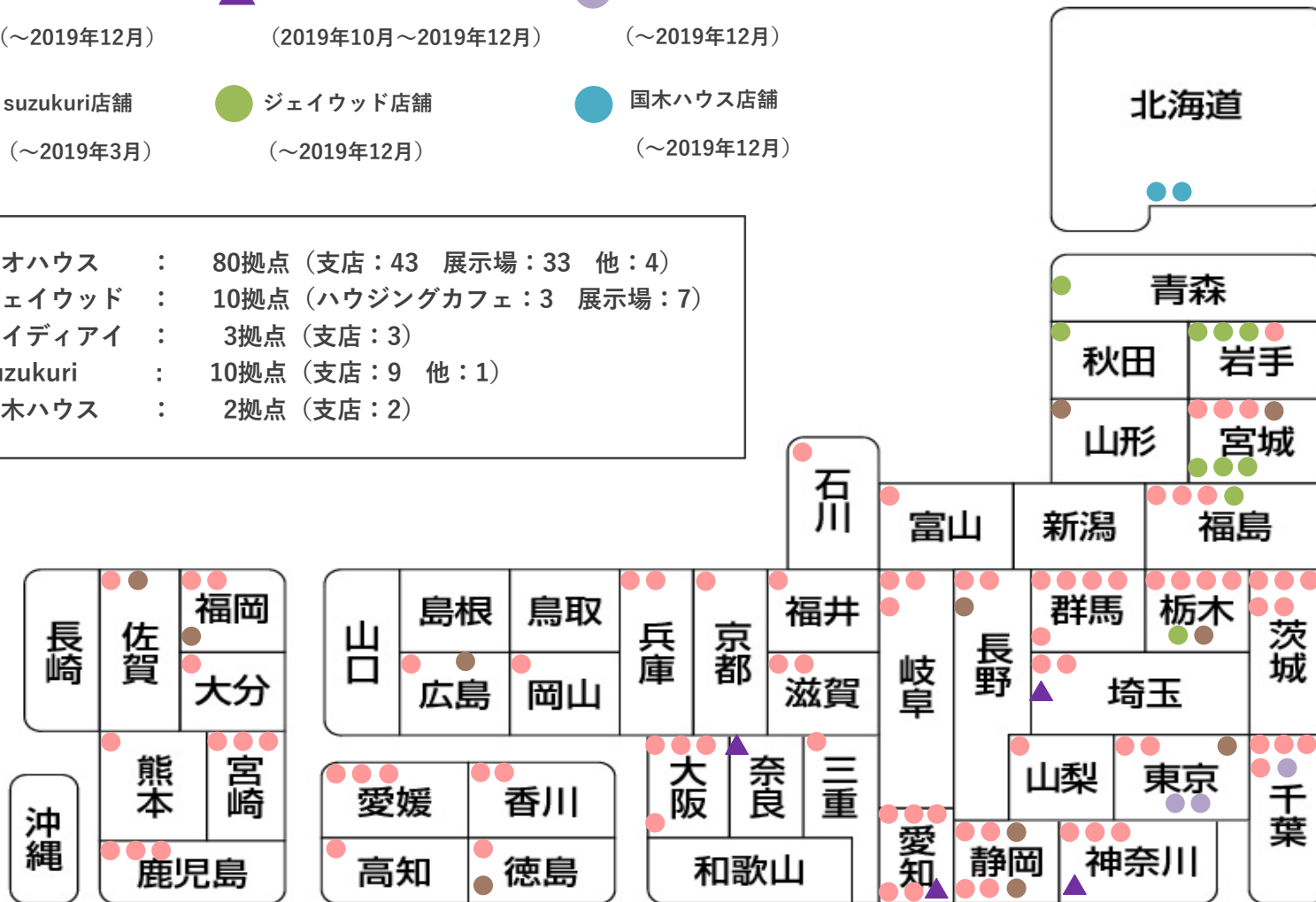
≫ 住宅の引渡しが集中するQ4に売上高・営業利益が高まる傾向。

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

全国105拠点（レオハウス：80拠点、ジェイウッド：10拠点、ケイディアアイ：3拠点、suzukuri：10拠点、国木ハウス：2拠点）

- レオハウス店舗
（～2019年12月）
- ▲ レオハウス閉鎖店舗
（2019年10月～2019年12月）
- ケイディアアイ店舗
（～2019年12月）
- suzukuri店舗
（～2019年3月）
- ジェイウッド店舗
（～2019年12月）
- 国木ハウス店舗
（～2019年12月）

レオハウス	：	80拠点（支店：43 展示場：33 他：4）
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	：	10拠点（支店：9 他：1）
国木ハウス	：	2拠点（支店：2）



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）

	2018年3月期				2019年3月期				2020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)	470 (470)	537 (1,007)	395 (1,402)	468 (1,870)	305 (305)	484 (789)	284 (1,073)	
引渡 （累計）	188 (188)	477 (665)	396 (1,061)	834 (1,895)	156 (156)	427 (583)	400 (983)	766 (1,749)	256 (256)	484 (740)	328 (1,068)	
受注残	1,245	1,294	1,309	944	1,233	1,317	1,271	976	1,022	969	910	
受注残 増減	+ 229	+ 49	+ 15	▲ 365	+ 289	+ 85	▲ 41	▲ 301	+ 46	▲ 53	▲ 59	
単 価	※ 1,792万円／棟				※ 1,806万円／棟							

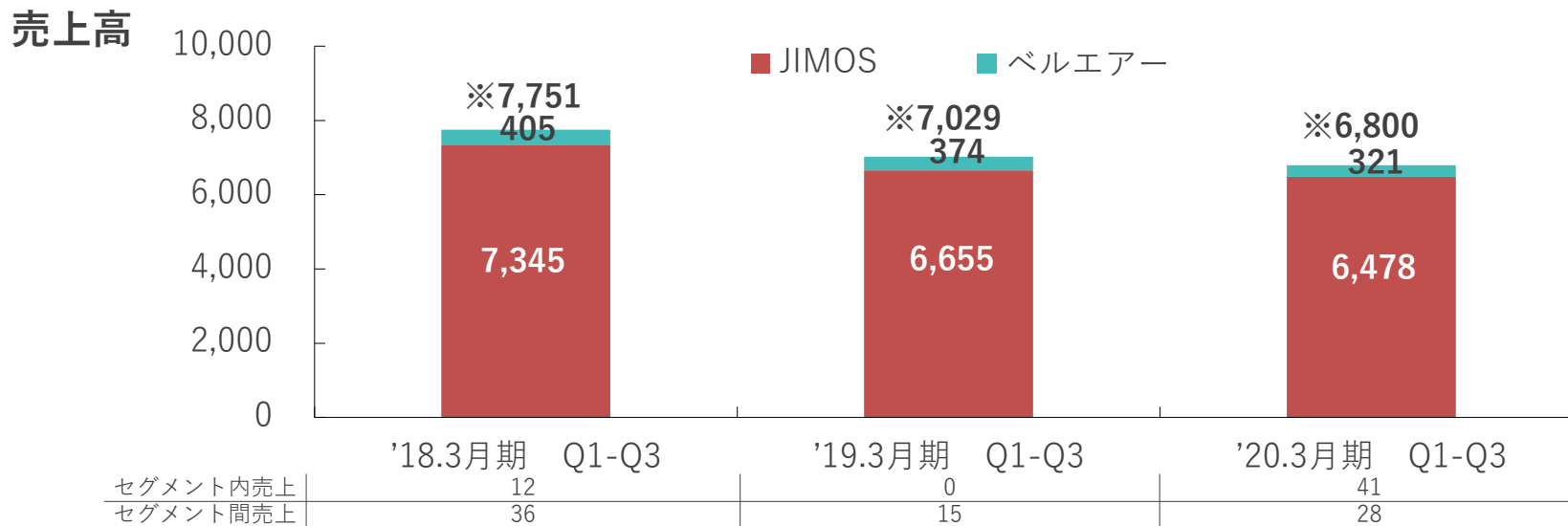
※ 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

出店数	5	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	
店舗計	105	105	105	※ 101	※ 88	88	88	88	※ 87	※ 84	※ 80	

※ 店舗数につきましては、2018年3月期Q4以降、不採算店の統廃合を行っております。

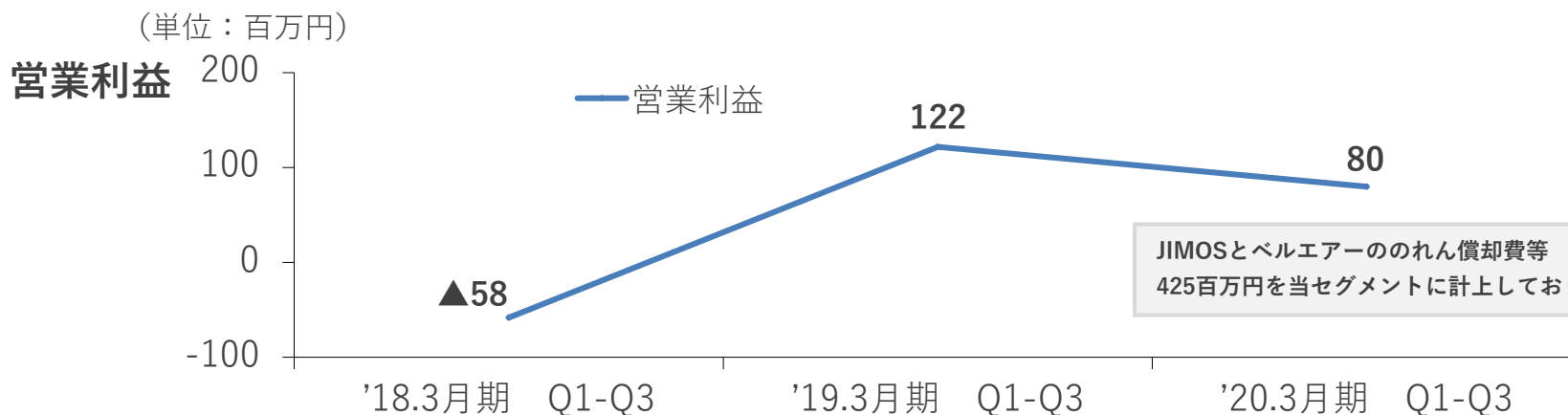
2 セグメント別業績（5）美容・健康事業 ①

（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は自社ECサイトにおいて使用しているサーバーへの不正アクセスが発覚し、2019年8月よりECサイトを停止、新規取扱や定期購入を一時的にストップしたため、売上高が前年同期比で減少した。

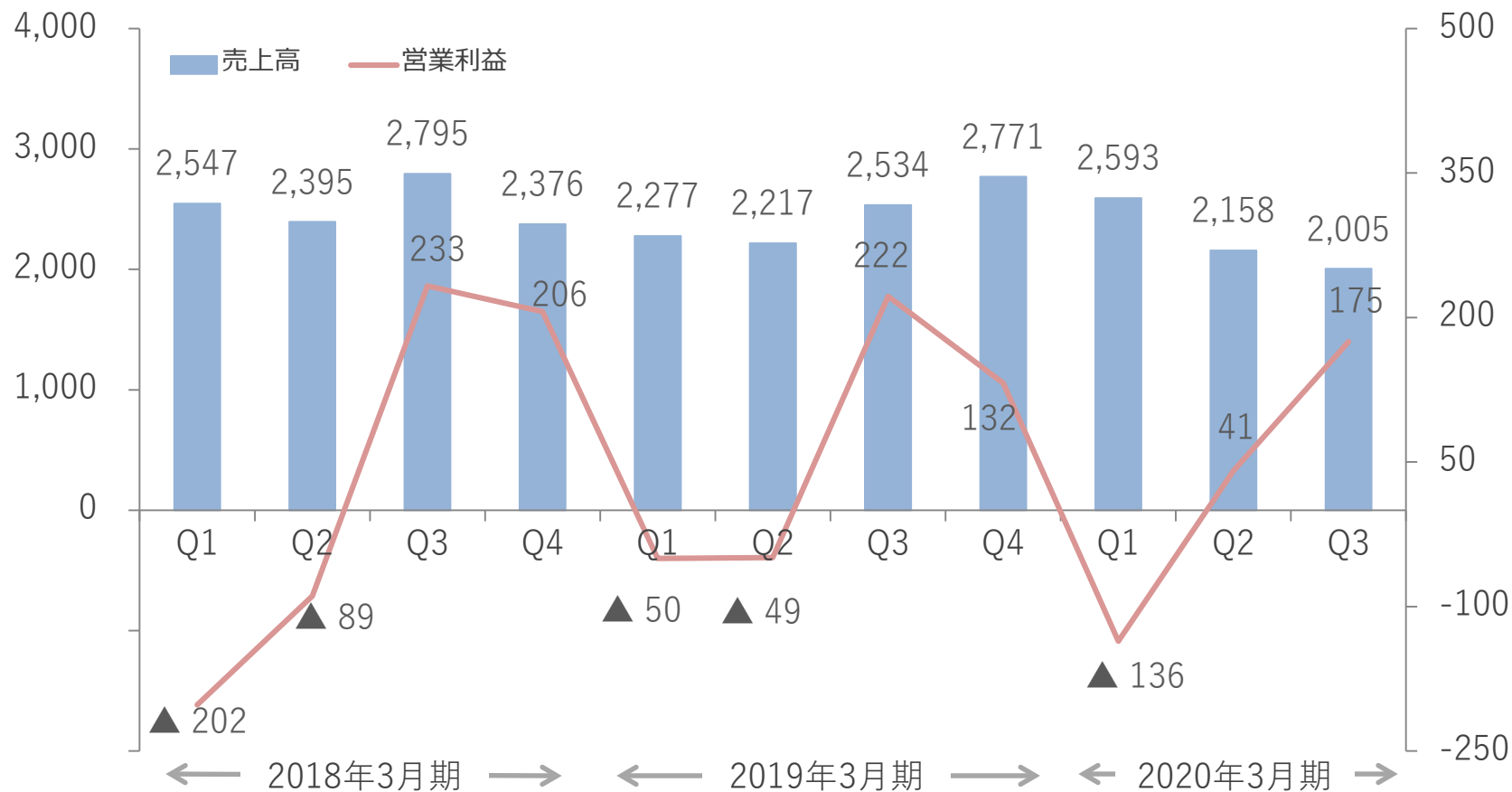


≫ 損益面では、売上高の減少に伴い、営業利益が前年同期比で減少した。

2 セグメント別業績（5）美容・健康事業 ②

(単位：百万円)

(単位：百万円)

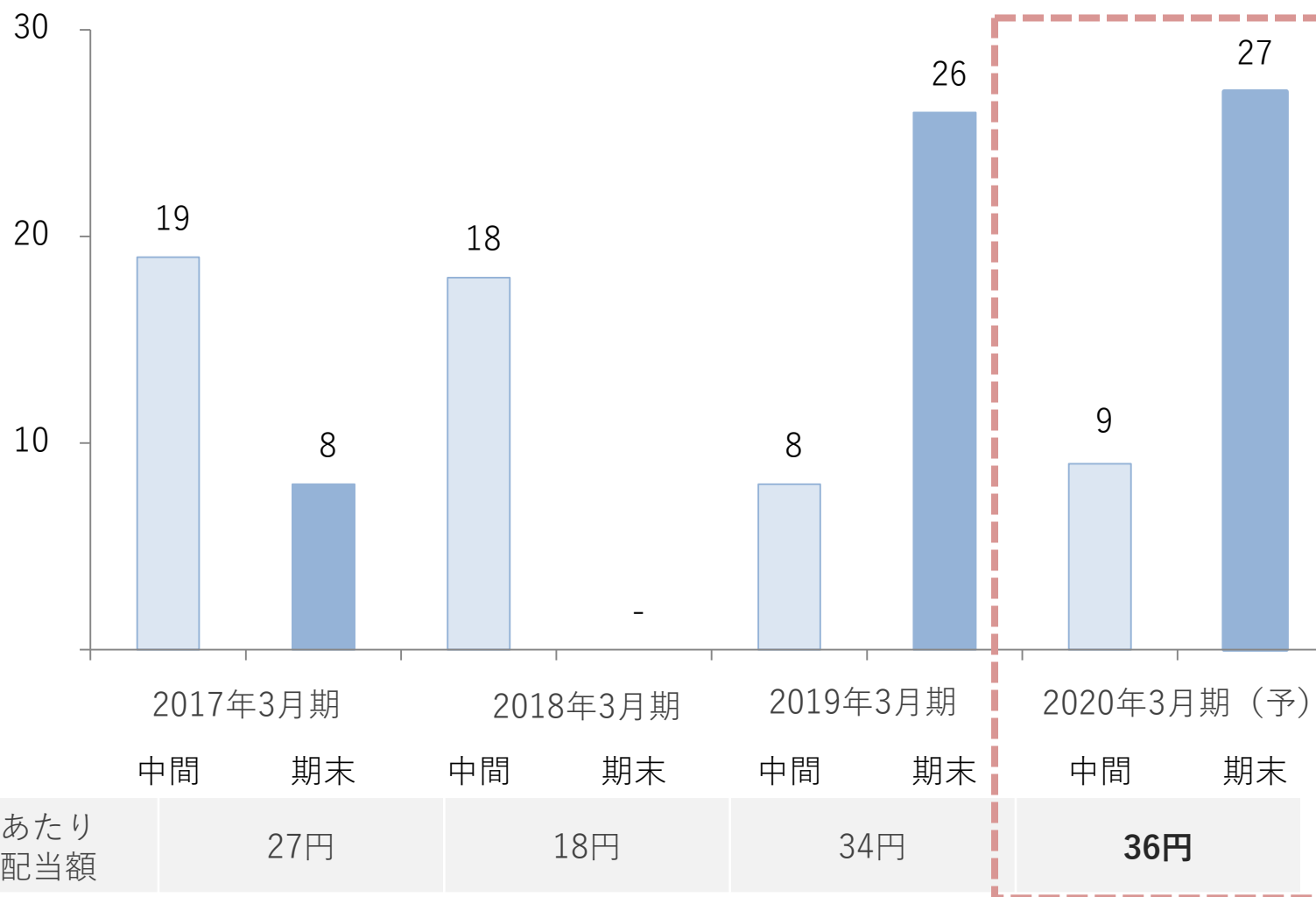


» 上期に販売促進費を増やし、下期に売上高・営業利益が高まる傾向。

3. 配当方針

3 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%かつ配当性向100%以内」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。

4. 補足資料 会社概要と事業紹介

4 会社概要

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	1971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「クリクラ」及び次亜塩素酸水溶液「ZiACO(ジアコ)」の製造・販売 ■ レンタル事業：ダストコントロール商品と害虫駆除器のレンタル・販売及び定期清掃業務等 ■ 建築コンサルティング事業：地場工務店に対する建築関連ノウハウ商品及び建築部資材の販売と施工、コンサルティング業務 ■ 住宅事業：戸建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・健康食品及び美容材料等の通信販売
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)</p>
従業員数 (正社員)	連結2,248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	9,522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

	'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	

4 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7,000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

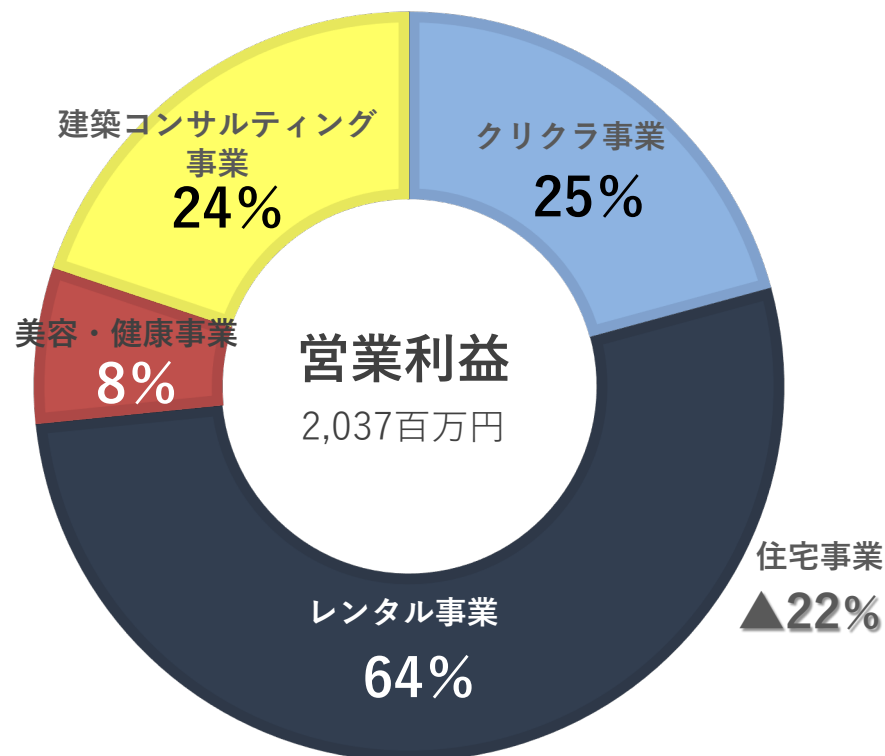
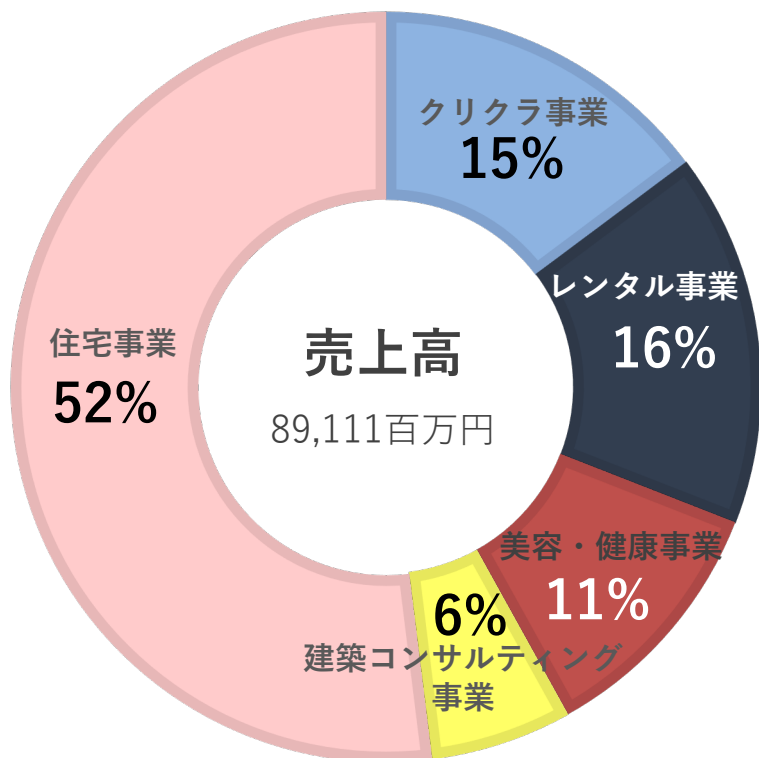
- 「レオハウス」ブランドによる注文住宅の建築請負
- 2013年7月より自然素材住宅を手がける株式会社ジェイウッドを子会社化
- 2016年5月より首都圏を中心に分譲・注文住宅を手がける株式会社ケイディアイを子会社化
- 2017年4月より異業種との提携を展開する株式会社suzukuriを子会社化
- 2017年6月より北海道で住宅事業を展開する株式会社国木ハウスを子会社化

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
- 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（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%

4 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。

