

2020年3月期 決算補足説明資料

2020年5月15日
株式会社ナック
東証一部 9788



注) IR説明会は、日本政府による緊急事態宣言をはじめとする新型コロナウイルス感染拡大防止の措置を受け、開催を見合わせます。
この資料は、2020年3月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. 2020年3月期決算概要	…	P. 2
2. セグメント別業績	…	P. 9
3. 2021年3月期連結業績予想	…	P.22
4. 配当方針	…	P.26
5. 補足資料	…	P.28

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. 2020年3月期決算概要

1 2020年3月期 通期：連結損益計算書

※ '20.3月期の計画は2019年5月15日発表のものです。

(単位：百万円)

	'20.3月期 実績	計画比		前期比	
		'20.3月期 計画	達成率	'19.3月期 実績	増減率
売上高	88,222	100,200	88.0 %	89,111	▲ 1.0 %
売上総利益	32,189	-	-	34,763	▲ 7.4 %
(売上総利益率)	36.5 %	-	-	39.0 %	▲ 2.5 pt
販売費及び 一般管理費	30,071	-	-	32,725	▲ 8.1 %
営業利益	2,118	2,200	96.3 %	2,037	3.9 %
(営業利益率)	2.4 %	2.2 %	+ 0.2 pt	2.3 %	+ 0.1 pt
営業外損益	▲ 19	-	-	43	-
経常利益	2,098	2,150	97.6 %	2,081	0.8 %
特別損益	▲ 688	-	-	▲ 168	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	514	1,000	51.4 %	798	▲ 35.6 %

- ▶ 売上高は、美容・健康事業、住宅事業、建築コンサルティング事業において減少したことで計画・前期を下回った。
- ▶ 営業利益は、売上総利益の減少を販売費及び一般管理費の節減が補い、計画を下回ったものの、前期を上回った。
- ▶ 親会社株主に帰属する当期純利益は、子会社における減損損失を主とする特別損失の計上により、計画・前期を下回った。

1 セグメント別：売上高

※ '20.3月期の計画は2019年5月15日発表のものです。

(単位：百万円)

	'20.3月期 実績	計画比		前期比	
		'20.3月期 計画	計画比	'19.3月期 実績	前期比
ク リ ク ラ 事 業	13,375	13,400	▲ 25	13,179	+ 195
レ ン タ ル 事 業	14,808	14,500	+ 308	14,394	+ 414
建築コンサルティング事業	5,251	5,800	▲ 549	5,459	▲ 207
住 宅 事 業	46,101	55,000	▲ 8,899	46,318	▲ 216
美 容 ・ 健 康 事 業	8,764	11,500	▲ 2,736	9,801	▲ 1,036
消 去 調 整 他	▲ 80	-	▲ 80	▲ 41	▲ 39
合 計	88,222	100,200	▲ 11,978	89,111	▲ 889

» クリクラ事業では、クリクラボトルの価格改定に加え、直営部門で顧客単価の向上と解約率の低下を実現したこと、加盟店部門で新型サーバーの発売に伴いサーバー販売数が前期比で増加したこと、自社製次亜塩素酸水溶液「ZiACO(ジアコ)」の売上が伸長したことにより、計画は下回ったものの、前期を上回った。

» レンタル事業では、全ての部門で売上高が堅調に推移し、計画・前期を上回った。

» 建築コンサルティング事業では、売上が集中する期末において新型コロナウイルス感染症の影響を受け、商品発表イベントの営業自粛を余儀なくされたことなどにより、計画・前期を下回った。

» 住宅事業では、ジェイウッドにおける期初の受注残減少に加えて、レオハウスとジェイウッドにおいて当期中の受注数が伸び悩んだことで、計画・前期を下回った。

» 美容・健康事業では、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、計画・前期を下回った。

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。また、'20.3月期の計画は2019年5月15日発表のものです。

(単位：百万円)

	'20.3月期 実績	計画比		前期比	
		'20.3月期 計画	計画比	'19.3月期 実績	前期比
ク リ ク ラ 事 業	1,030 (7.7 %)	500 (3.7 %)	+ 530 (+ 4.0 pt)	788 (6.0 %)	+ 242 (+ 1.7 pt)
レ ン タ ル 事 業	1,844 (12.5 %)	1,500 (10.3 %)	+ 344 (+ 2.1 pt)	1,998 (13.9 %)	▲ 153 (▲ 1.4 pt)
建築コンサルティング事業	730 (13.9 %)	800 (13.8 %)	▲ 69 (+ 0.1 pt)	754 (13.8 %)	▲ 23 (+ 0.1 pt)
住 宅 事 業	▲ 545 (▲ 1.2 %)	550 (1.0 %)	▲ 1,095 (▲ 2.2 pt)	▲ 694 (▲ 1.5 %)	+ 149 (+ 0.3 pt)
美 容 ・ 健 康 事 業	125 (1.4 %)	100 (0.9 %)	+ 25 (+ 0.6 pt)	255 (2.6 %)	▲ 130 (▲ 1.2 pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,067	▲ 1,250	+ 182	▲ 1,064	▲ 3
合 計	2,118 (2.4 %)	2,200 (2.2 %)	▲ 82 (+ 0.2 pt)	2,037 (2.3 %)	+ 80 (+ 0.1 pt)

- » クリクラ事業では、クリクラボトルの価格改定と販売費及び一般管理費の効率的な運用により、計画・前期を上回った。
- » レンタル事業では、ダスキン事業における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ことで、前期を下回ったものの、計画を上回った。
- » 建築コンサルティング事業では、売上が集中する期末において新型コロナウイルス感染症の影響を受け、計画・前期を下回った。
- » 住宅事業では、主にレオハウスにおいて店舗削減に伴い減価償却費など固定費が減少したことで、計画を下回ったものの、前期比で損失が縮小した。
- » 美容・健康事業では、売上高減少に伴う売上総利益減少を、広告宣伝費及び販売促進費を中心とした販売費及び一般管理費の削減で補い計画を上回ったものの、前期を下回った。

1 営業利益の増減要因

(単位：百万円)

			前期比増加率
2019年3月期 営業利益		2,037	-
①売上総利益		▲ 2,573	▲ 7.4 %
※ ②販売費及び一般管理費の増減	広告宣伝費及び販売促進費	+ 1,018	+ 20.0 %
	地 代 家 賃	+ 314	+ 13.3 %
	減価償却費・のれん償却費	+ 237	+ 20.0 %
	人 件 費	+ 174	+ 1.2 %
	支 払 手 数 料	+ 19	+ 1.5 %
	そ の 他 販 管 費	+ 888	+ 11.2 %
2020年3月期 営業利益		2,118	+ 3.9 %

※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

≫ JIMOSの売上高が減少したことと、レオハウスの売上総利益率が悪化したことによる。

② 販売費及び一般管理費の増減理由

≫ 広告宣伝費及び販売促進費の減少は、主にJIMOSにおいて抑制を図ったことによる。

≫ 地代家賃と減価償却費・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 通期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年 3月末	構成比	2019年 3月末	構成比	増減額
流動資産	28,858	62.1 %	31,575	63.6 %	▲ 2,717
有形固定資産	10,615	22.9 %	11,457	23.1 %	▲ 841
無形固定資産	2,253	4.9 %	2,549	5.1 %	▲ 296
投資その他の資産	4,626	10.0 %	3,908	7.9 %	+ 718
固定資産計	17,496	37.7 %	17,916	36.1 %	▲ 419
繰延資産合計	78	0.2 %	134	0.3 %	▲ 55
資産合計	46,433	100.0 %	49,626	100.0 %	▲ 3,193

流動負債	20,125	43.3 %	23,410	47.2 %	▲ 3,284
固定負債	6,499	14.0 %	6,055	12.2 %	+ 444
負債合計	26,625	57.3 %	29,465	59.4 %	▲ 2,840
株主資本	20,601	44.4 %	20,950	42.2 %	▲ 348
その他の包括利益累計額	▲ 844	▲ 1.8 %	▲ 789	▲ 1.6 %	▲ 54
非支配株主持分	50	0.1 %	-	-	+ 50
純資産合計	19,808	42.7 %	20,161	40.6 %	▲ 352
負債・純資産合計	46,433	100.0 %	49,626	100.0 %	▲ 3,193

主な増減要因

■ 流動資産：販売用不動産 ▲ 3,041 未成工事支出金 ▲ 256 商品及び製品 + 570

■ 固定資産：建物及び構築物 ▲ 344 リース資産 ▲ 373 投資有価証券 + 625

■ 流動負債：買掛金 ▲ 2,110 未成工事受入金 ▲ 438 短期借入金 ▲ 390

■ 固定負債：長期借入金 + 695

自己資本比率：42.6 %

1 2020年3月期 通期：連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

	'20.3月期 実績	'19.3月期 実績	増減額
1.営業活動によるCF	2,488	▲ 2,200	+ 4,688
2.投資活動によるCF	▲ 1,706	▲ 835	▲ 871
3.財務活動によるCF	▲ 857	4,941	▲ 5,798
現金及び現金同等物の増減額	▲ 75	1,906	▲ 1,981
現金及び現金同等物の期首残高	9,167	7,261	+ 1,906
新規連結等に伴う現金及び現金 同等物の増加額	22	-	+ 22
現金及び現金同等物の期末残高	9,115	9,167	▲ 52
減価償却費	1,374	1,546	▲ 171

当期の主な要因

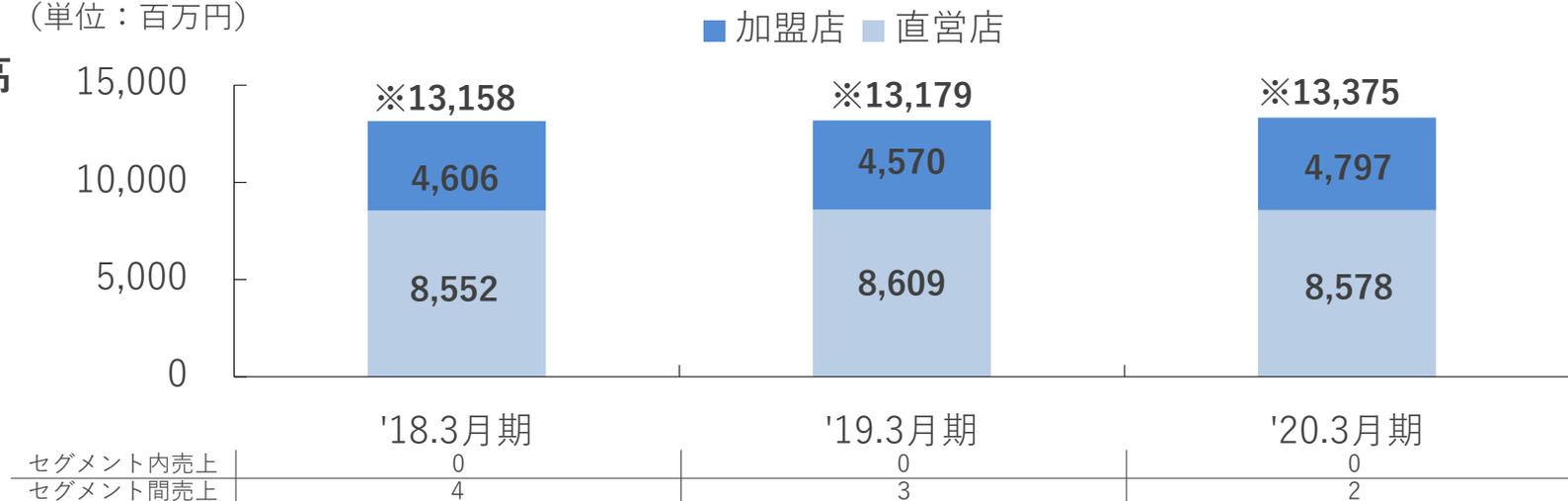
- 営業活動：たな卸資産の減少2,740百万円 税金等調整前当期純利益1,409百万円 減価償却費1,374百万円
仕入債務の減少2,308百万円 法人税等の支払額1,063百万円
- 投資活動：投資有価証券の取得による支出780百万円 有形固定資産の取得による支出461百万円
無形固定資産の取得による支出301百万円
- 財務活動：長期借入れによる収入3,000百万円 長期借入金の返済による支出2,270百万円
配当金の支払額789百万円

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）

売上高



※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）

- » 直営部門では、前期にワンウェイ事業より撤退し顧客数が減少したものの、一世帯あたりのボトル消費量増加やボトル価格の改定による顧客単価上昇などが寄与し、売上高は前期と同水準を維持した。
- » 加盟店部門では、ボトル価格改定前の需要増加や、サーバー販売数が前期を上回ったことにより売上高は前期を上回った。

（単位：百万円）

営業利益



- » 損益面では、ボトル価格改定と販売費及び一般管理費の効率的な運用により、前期比増加した。

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）

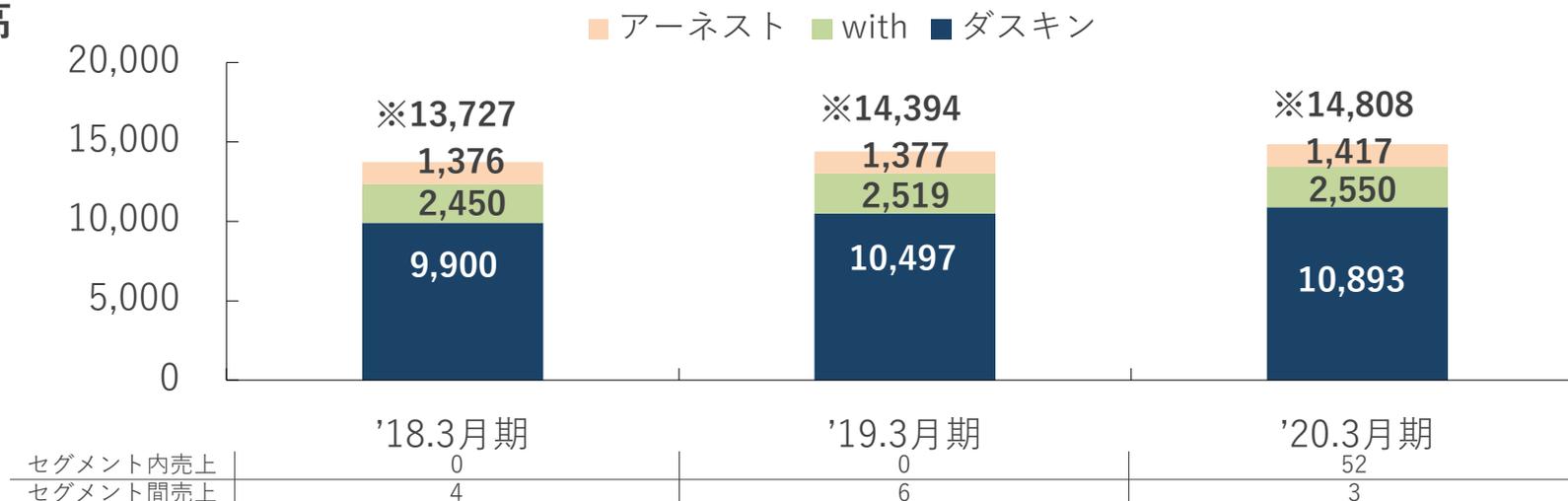


» Q1にテレビCMなどの広告宣伝費及び販売促進費が増加 Q2以降に営業利益が高まる傾向。

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



※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、ダストコントロール商品部門で地道な営業活動により優良顧客基盤を深耕することに加え、トータルケアサービス部門の展開に注力したことで売上高は前期比で増加した。
- 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、売上高は前期と同水準（微増）を維持した。
- 株式会社アーネスト（法人向け定期清掃サービス）では売上高が増加した。

営業利益

（単位：百万円）

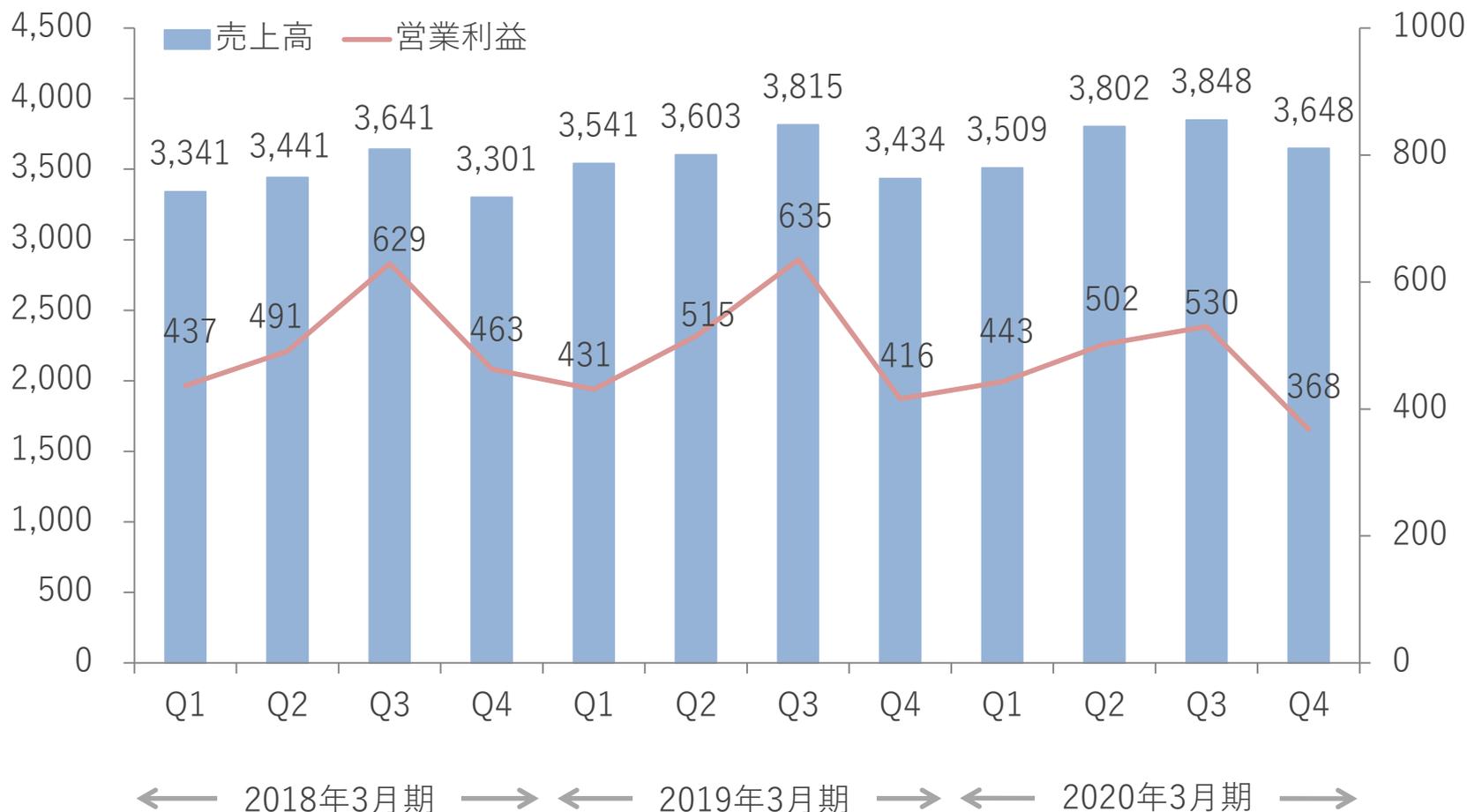


- 損益面では、全ての事業において売上高が堅調に推移した一方で、ダスキン事業における新規出店と販売促進体制の強化により販売費及び一般管理費が増加したため、営業利益は前期比で減少した。

2 セグメント別業績（2） レンタル事業 ②

(単位：百万円)

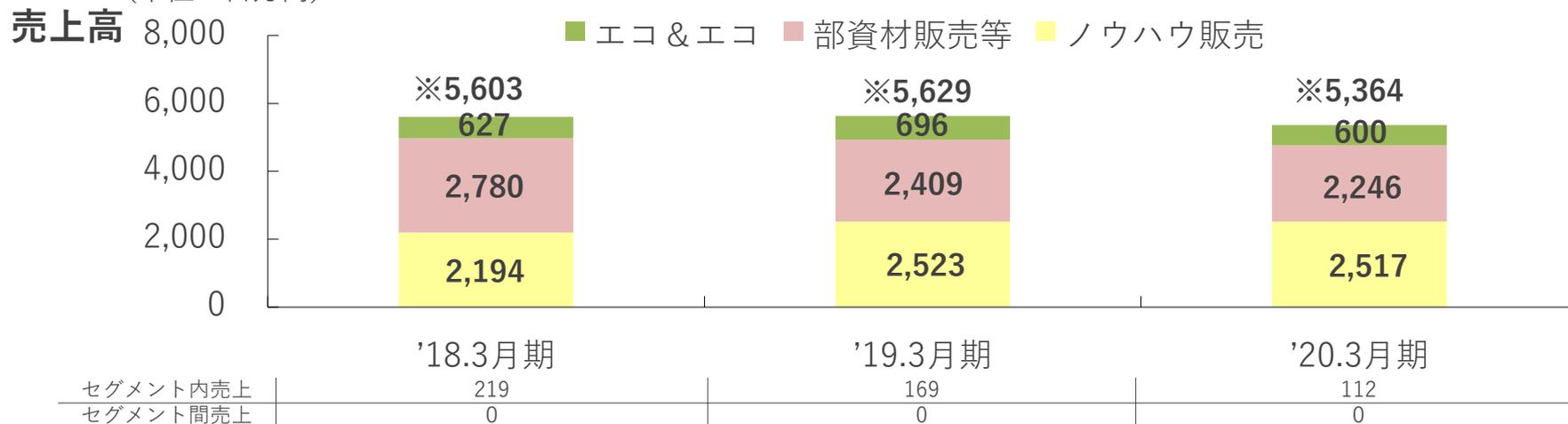
(単位：百万円)



» 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

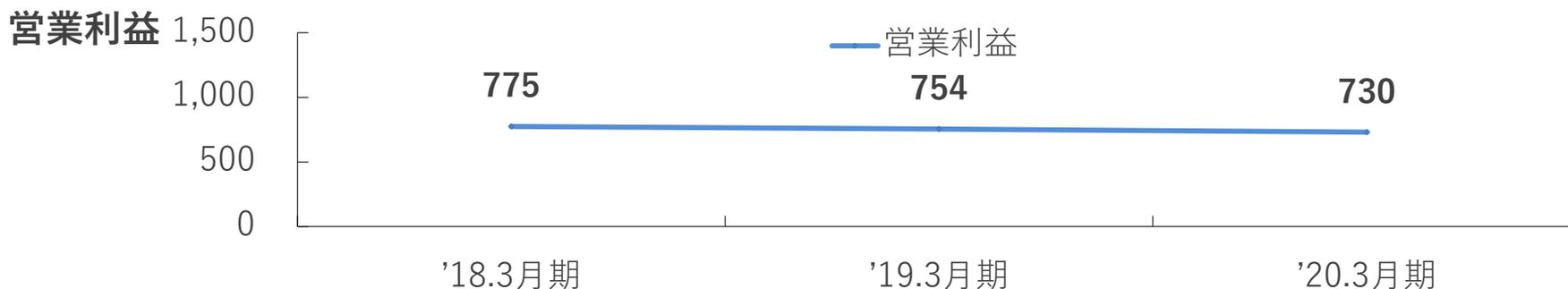
（単位：百万円）



※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）

- ノウハウ販売部門では、新商品の販売と販売促進活動の強化が奏功した一方、売上が集中する期末において新型コロナウイルス感染症の影響を受け、商品発表イベントの自粛を余儀なくされたことなどにより売上高が前期比と同水準にとどまった。
- 建築部資材販売では、「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、売上高が前期比で減少したものの、増益となった。
- 株式会社エコ＆エコでも、上記感染症の影響を受けて売上高が前期比で減少した。

（単位：百万円）

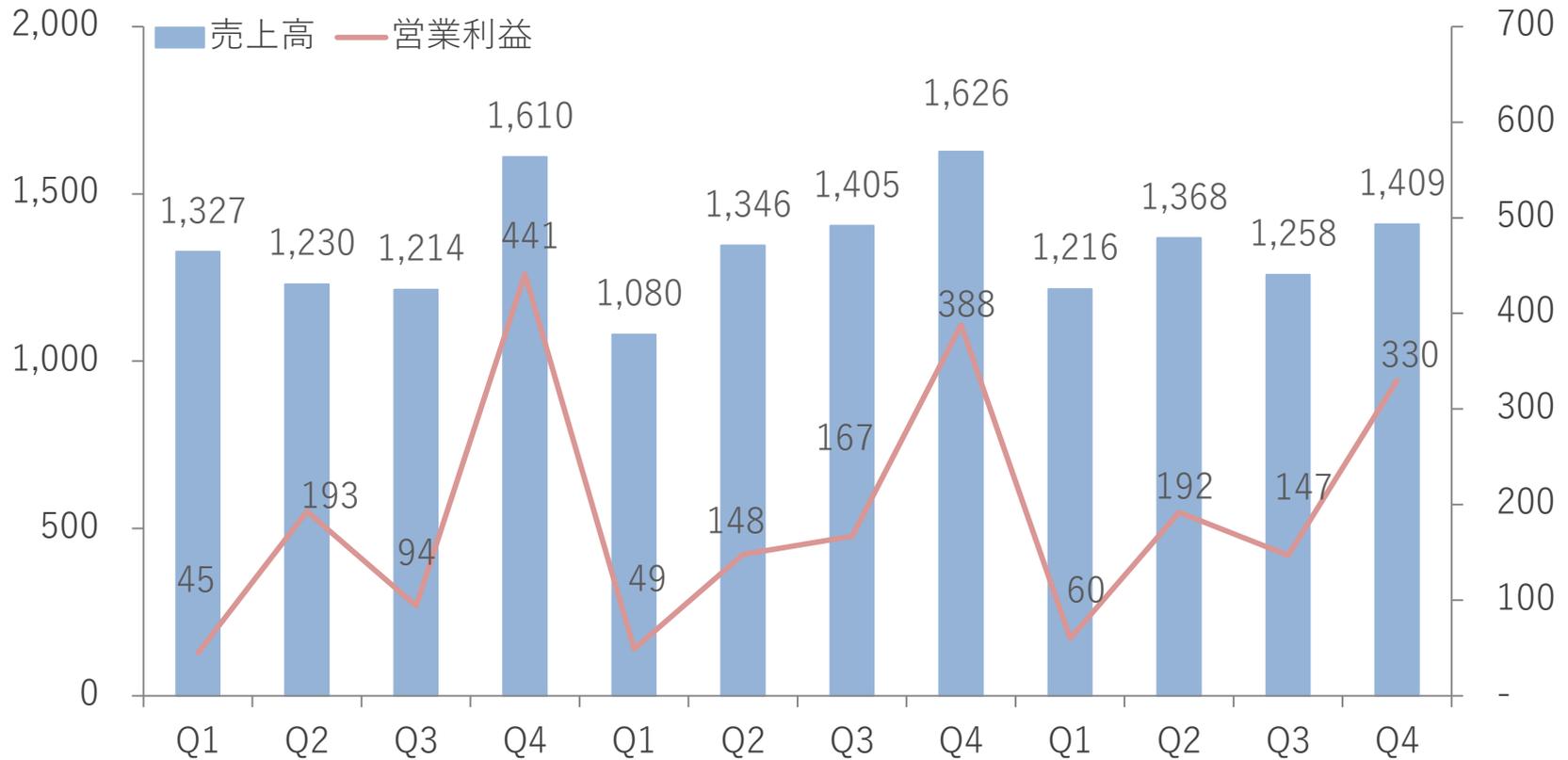


- 損益面では、株式会社エコ＆エコにおいて売上高が減少したことに伴い、営業利益が前期比で減少した。

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）

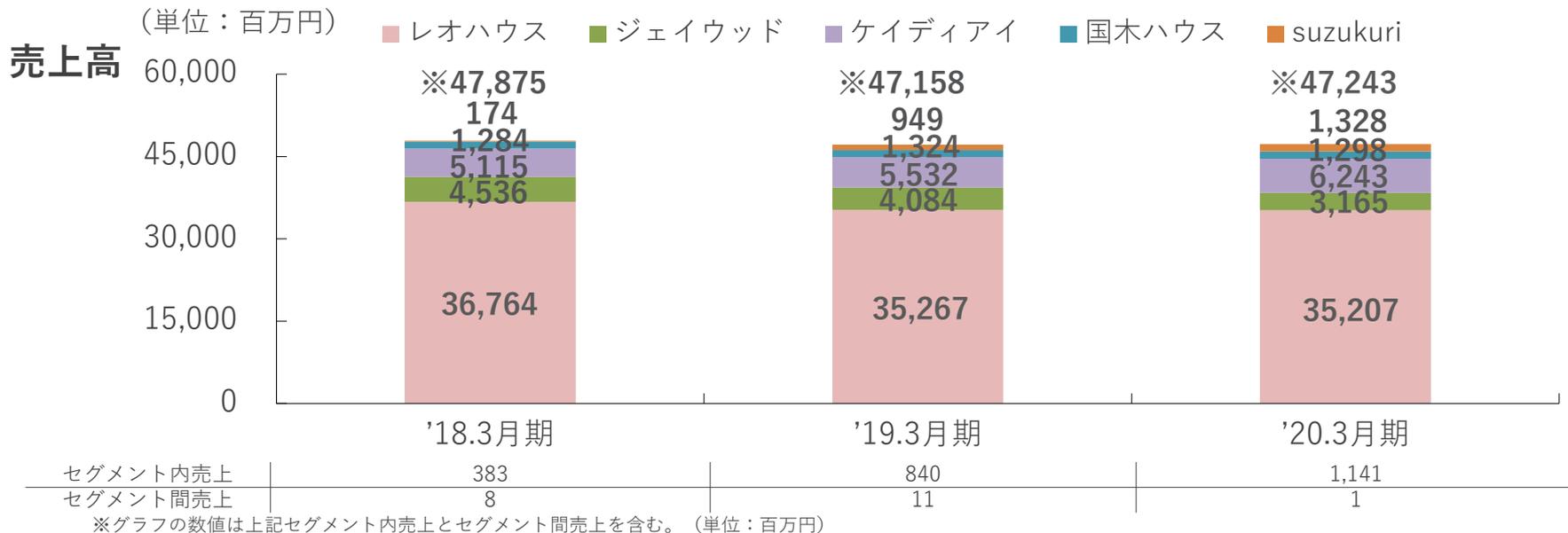
（単位：百万円）



← 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



- » 株式会社ジェイウッドにおいて、2019年3月末時点における受注残が2018年3月末を下回ったことを、期中の受注では補いきれず、売上高が前期比で減少した。
- » 株式会社ケイディアアイでは、首都圏に特化した営業戦略を強化し、売上高が前期比で増加した。

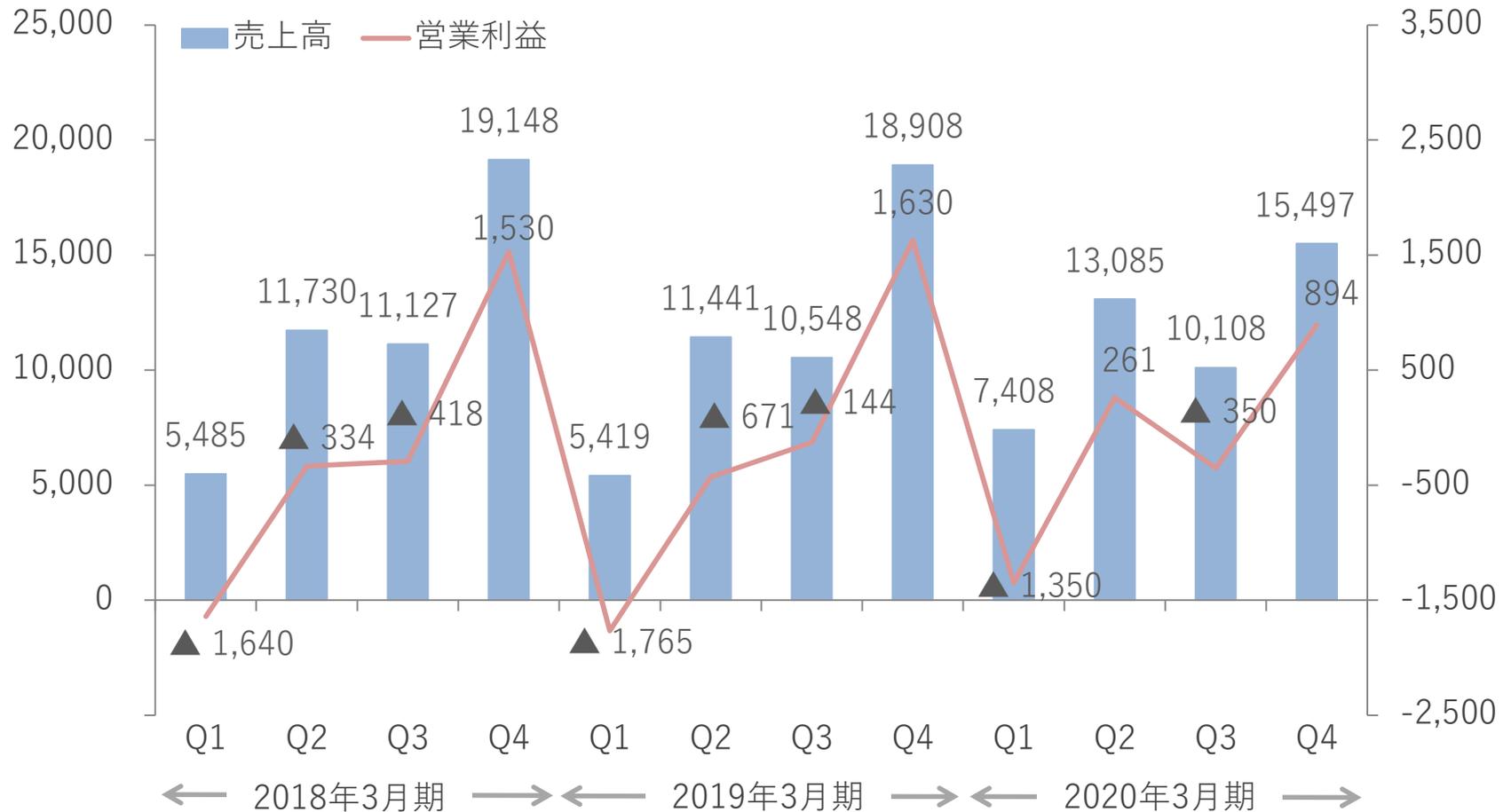


- » 住宅事業は、株式会社レオハウスにおいて人件費を含む販売費及び一般管理費の削減等を行うことによって営業損失額が前期比で減少し、前期を上回った。

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）



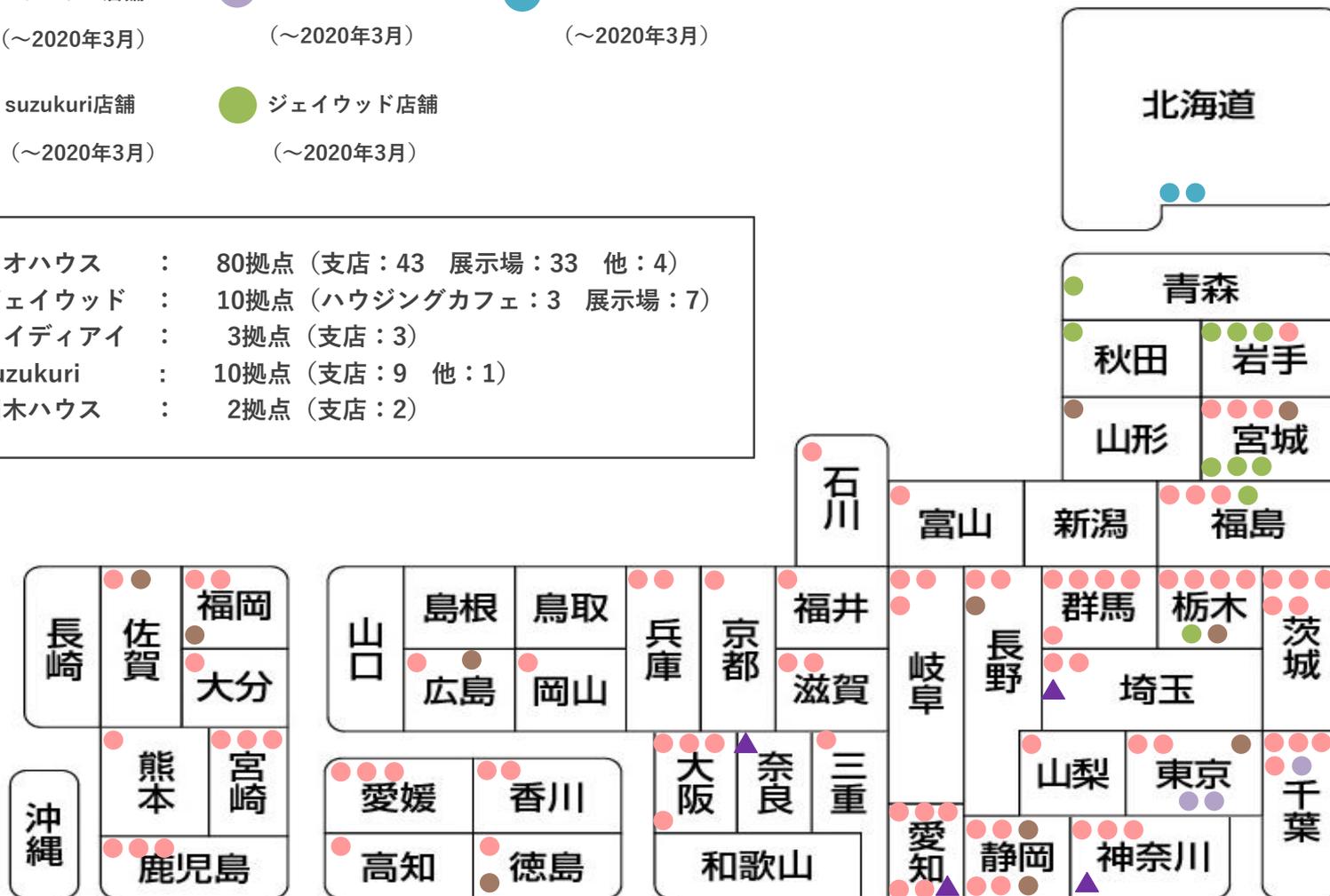
» 住宅の引渡しが集中するQ4に売上高・営業利益が高まる傾向。

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（～2020年3月）
- ケイディアアイ店舗（～2020年3月）
- 国木ハウス店舗（～2020年3月）
- suzukuri店舗（～2020年3月）
- ジェイウッド店舗（～2020年3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・引渡・受注残の推移

(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)	363 (1,436)
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)	576 (1,644)
受注残	1,245	1,294	1,309	944	1,233	1,317	1,271	976	1,022	969	910	685
受注残 増減	+ 229	+ 49	+ 15	▲ 365	+ 289	+ 85	▲ 41	▲ 301	+ 46	▲ 53	▲ 59	▲ 225

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

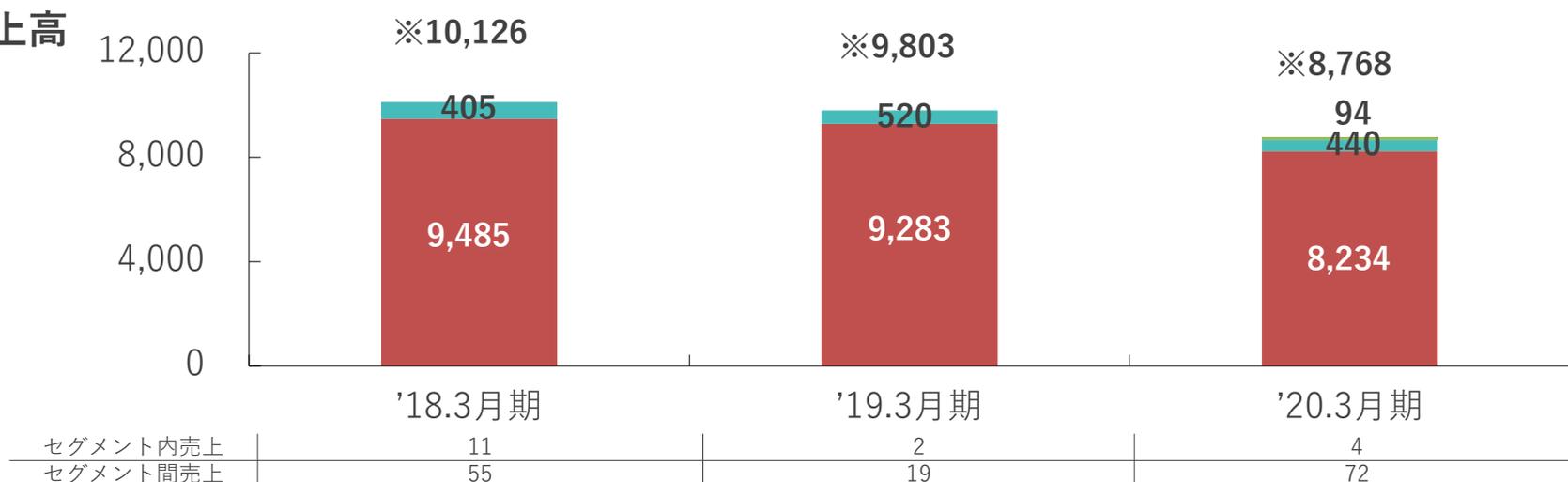
※ 店舗数につきましては、2018年3月期Q4以降、不採算店の統廃合を行っております。

2 セグメント別業績（5）美容・健康事業 ①

（単位：百万円）

■ JIMOS ■ ベルエアー ■ 吉慕詩股份有限公司(台湾)

売上高



※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）

» 化粧品の通販を手がける株式会社JIMOSにおいて、自社ECサイトで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、売上高が前期比で減少した。

（単位：百万円）

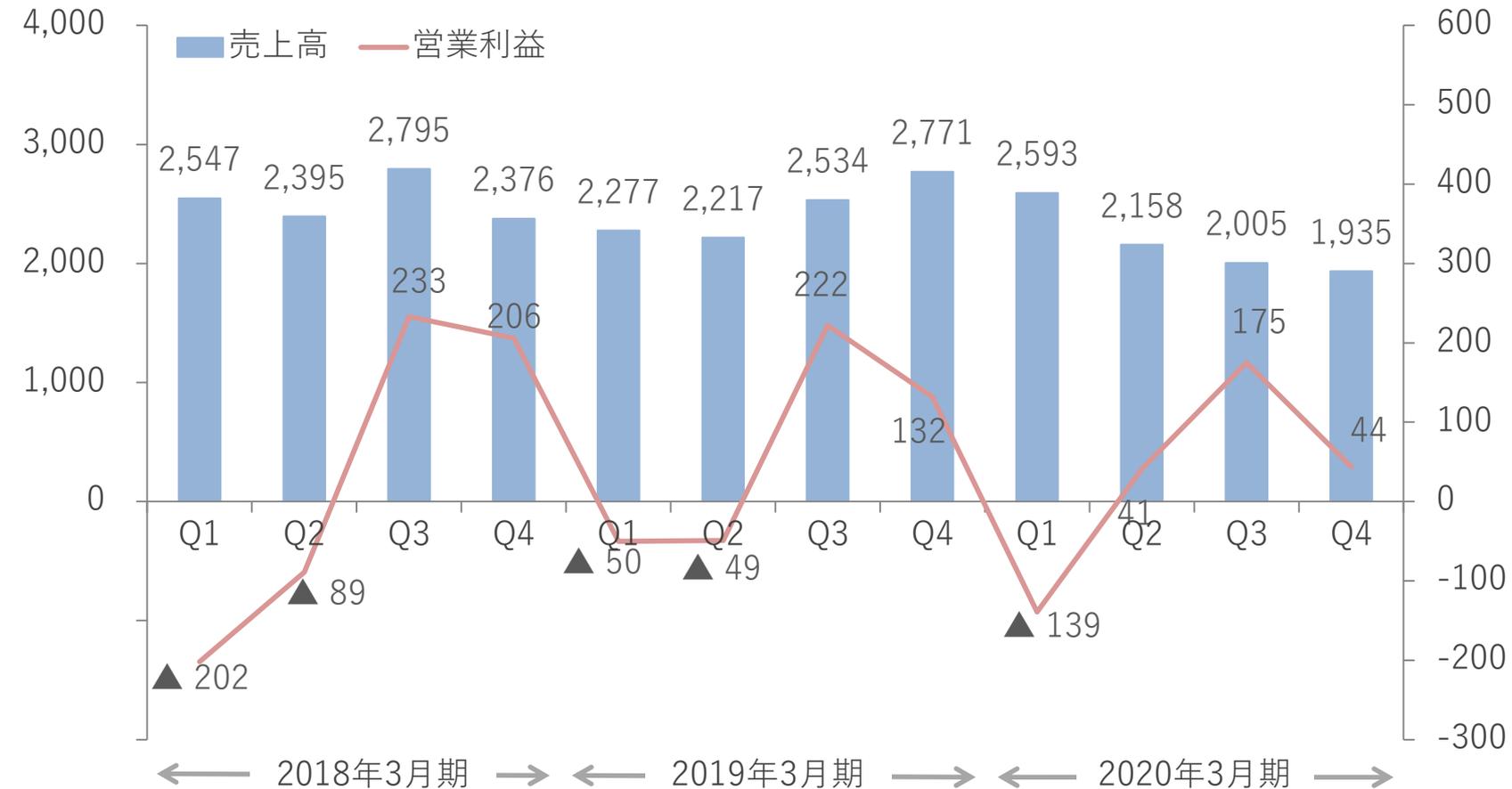
営業利益



» 損益面では、売上高減少に伴う売上総利益減少を、広告宣伝費及び販売促進費を中心とした販売費及び一般管理費を削減し補ったが、前期比減少した。

2 セグメント別業績（5）美容・健康事業 ②

(単位：百万円)



※ 上期に販促費を増やし、下期に売上高・営業利益が高まる傾向。

3. 2021年3月期 連結業績予想

3 2021年3月期 連結業績予想

2021年3月期の業績予想につきましては、全事業セグメントが新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けており、先行きが不透明な状況が継続する中、現時点において影響金額を合理的に算出することが困難であることから、未定としております。今後、業績予想の開示が可能となった時点で速やかに公表いたします。

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】

⇒ 介護・福祉用具をレンタルするヘルスレント部門での出店拡大

【害虫駆除部門】

⇒ 副商材の販売強化による顧客層の拡大

建築コンサルティング

【ノウハウ販売】

⇒ オリジナル新商品の開発とセミナーに代わる販売手法の見直し

【建築部資材販売及びナックスマートエネルギー(※1)】

⇒ 国や自治体の省エネ施策が軸足を置く住宅市場への販売促進活動を強化

【suzukuri (※2)】

⇒ 既存事業に加え、独自性のあるコンセプトをパッケージ化した商品を地場工務店に提供

クリクラ

【クリクラ事業】

⇒ Webなどの販売手法の強化を通じた顧客件数の拡大

⇒ ZiACOのブランド強化と生産キャパシティの拡大、生産性向上を目的に、新規投資を実施

住宅

【ジェイウッド】

⇒ 資料請求やWEB商談での新規顧客の獲得

【ケイディアイ】

⇒ 需給バランスをふまえた用地仕入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

美容・健康

【JIMOS】

⇒ ECサイトの抜本的なリニューアル、海外通販など販売チャネルの拡大

【ベルエアー】

⇒ 他事業のネットワークを利用したマーケットの拡大や製品開発

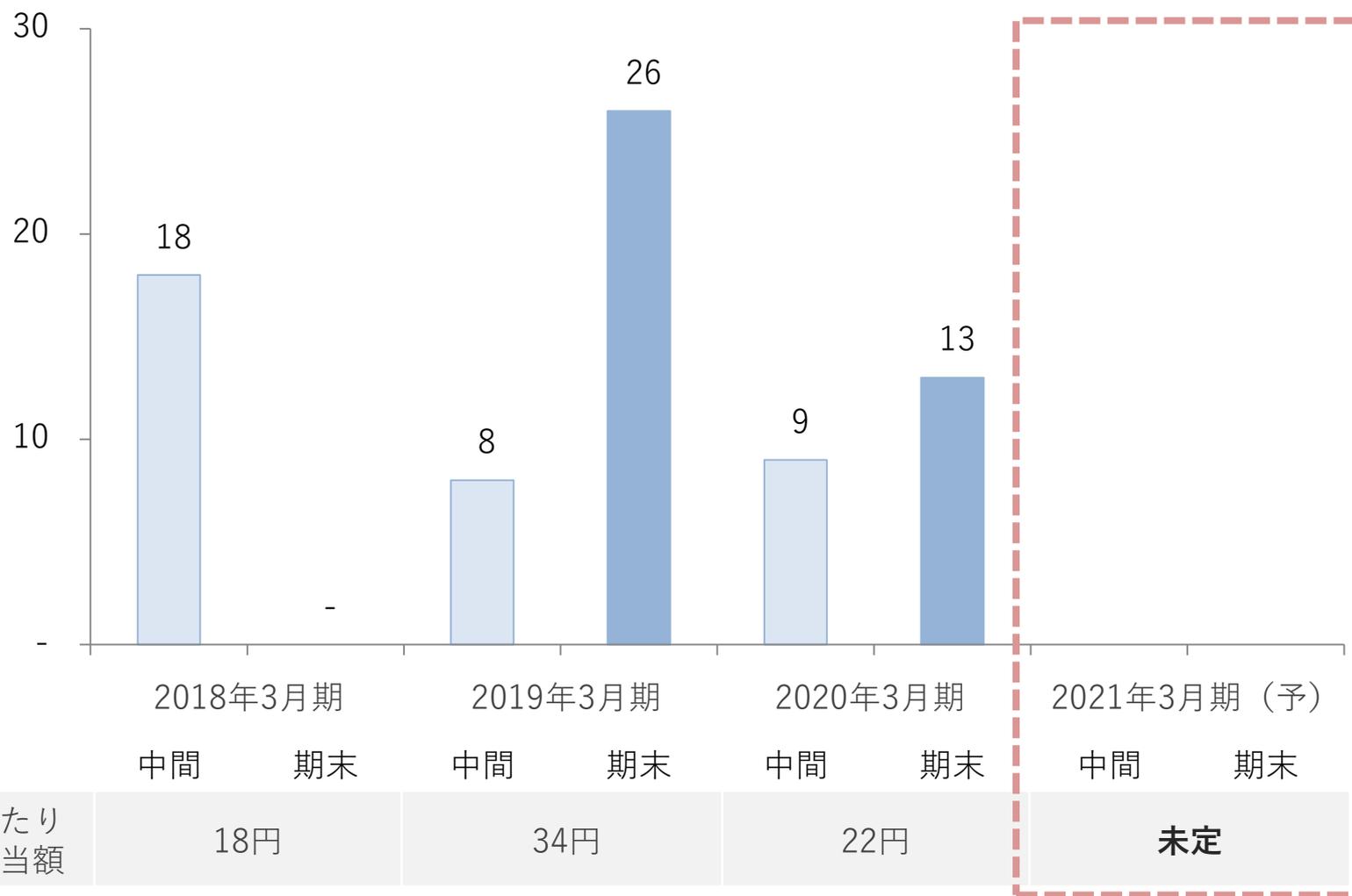
※1 2020年4月に株式会社エコ&エコより社名変更

※2 2021年3月期より建築コンサルティング事業セグメントに異動

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)



※ 2021年3月期年間配当額は未定。

※ 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

(2020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	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並びに住宅フランチャイズ事業 ■ 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) エースホーム株式会社 (住宅フランチャイズ事業)</p>
従業員数 (正社員)	連結2,240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	14,483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

	'20.3月期 実績	'19.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	22,405,194 株	19,802,890 株	+ 2,602,304株
1株当り純資産（BPS）	881.83 円	899.84 円	▲ 18.01 円
1株当り当期純利益 （EPS）	22.94 円	40.32 円	▲ 17.38 円
自己資本比率	42.6 %	40.6 %	+ 2.0 pt
自己資本純利益率 （ROE）	2.6 %	4.7 %	▲ 2.1 pt
1株当り配当金	22 円	34 円	▲ 12 円
配当性向	95.9 %	84.3 %	+ 11.6 pt
純資産配当率	2.5 %	3.9 %	▲ 1.4 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（現：ナックススマートエネルギー株式会社）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	
2020年 2月	エースホーム株式会社を子会社化	

5 各事業の市場におけるポジショニング

(2020年3月末 現在)

クリクラ事業

- 製造本数**業界No.1**(約1,800万本)
- **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
- 2020年2月より住宅フランチャイズ事業を展開するエースホーム株式会社を子会社化

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

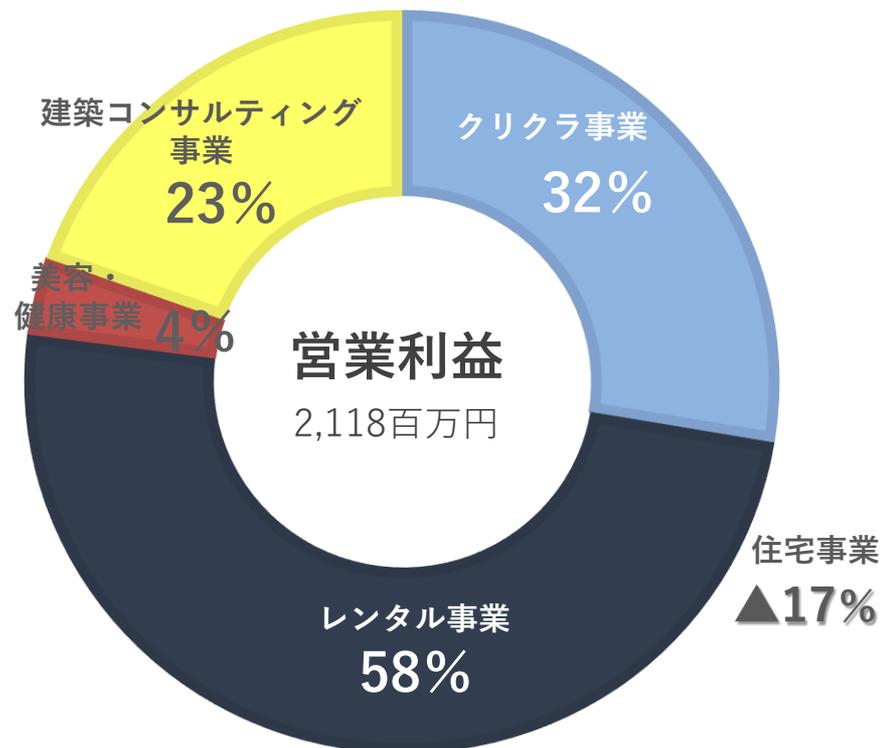
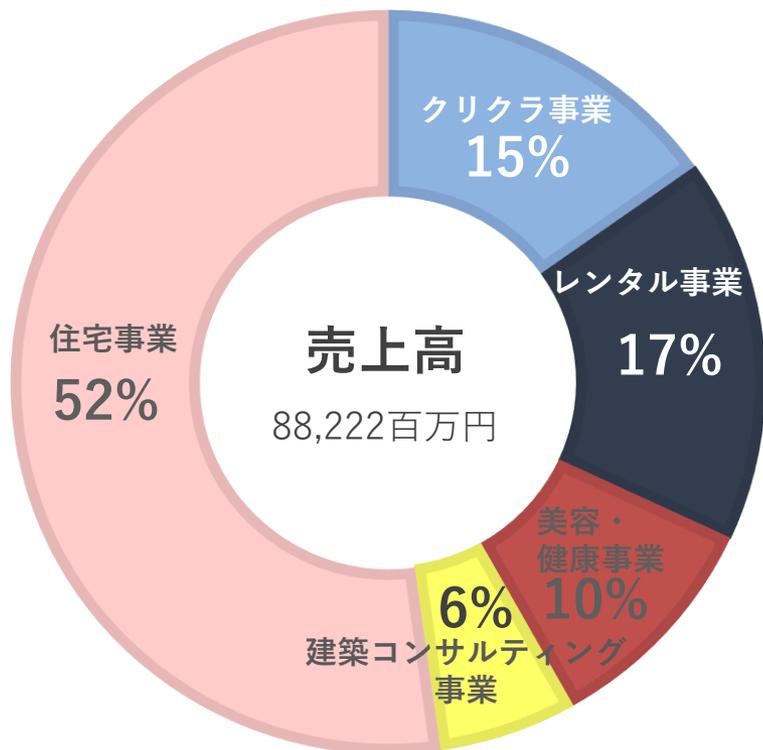
美容・健康事業

- 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

5

売上高・営業利益構成比 (20.3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
7.7%	12.5%	13.9%	1.43%	▲1.2%	2.4%

5 セグメント別営業利益の推移

- ▶ 安定したレンタル、クリックラ、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。
- ▶ 新型コロナウイルス感染症が業績に与える影響金額を合理的に算出することが現状困難であるため、2021/3月期の業績予想は未定。

