

2016年12月 IR説明会

— 2017年3月期第2四半期決算と下期の施策について —

Best Communication
NAC



2016年12月5日

株式会社ナック

東証一部 9788

目次

1. 第2四半期の実績	…	P. 2
2. セグメント別業績	…	P.11
3. 業績予想と下期施策	…	P.19
4. 中期目標／株主還元	…	P.28
5. 補足資料	…	P.35

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2四半期の実績

1 2017年3月期 上期：連結損益計算書

(単位：百万円)

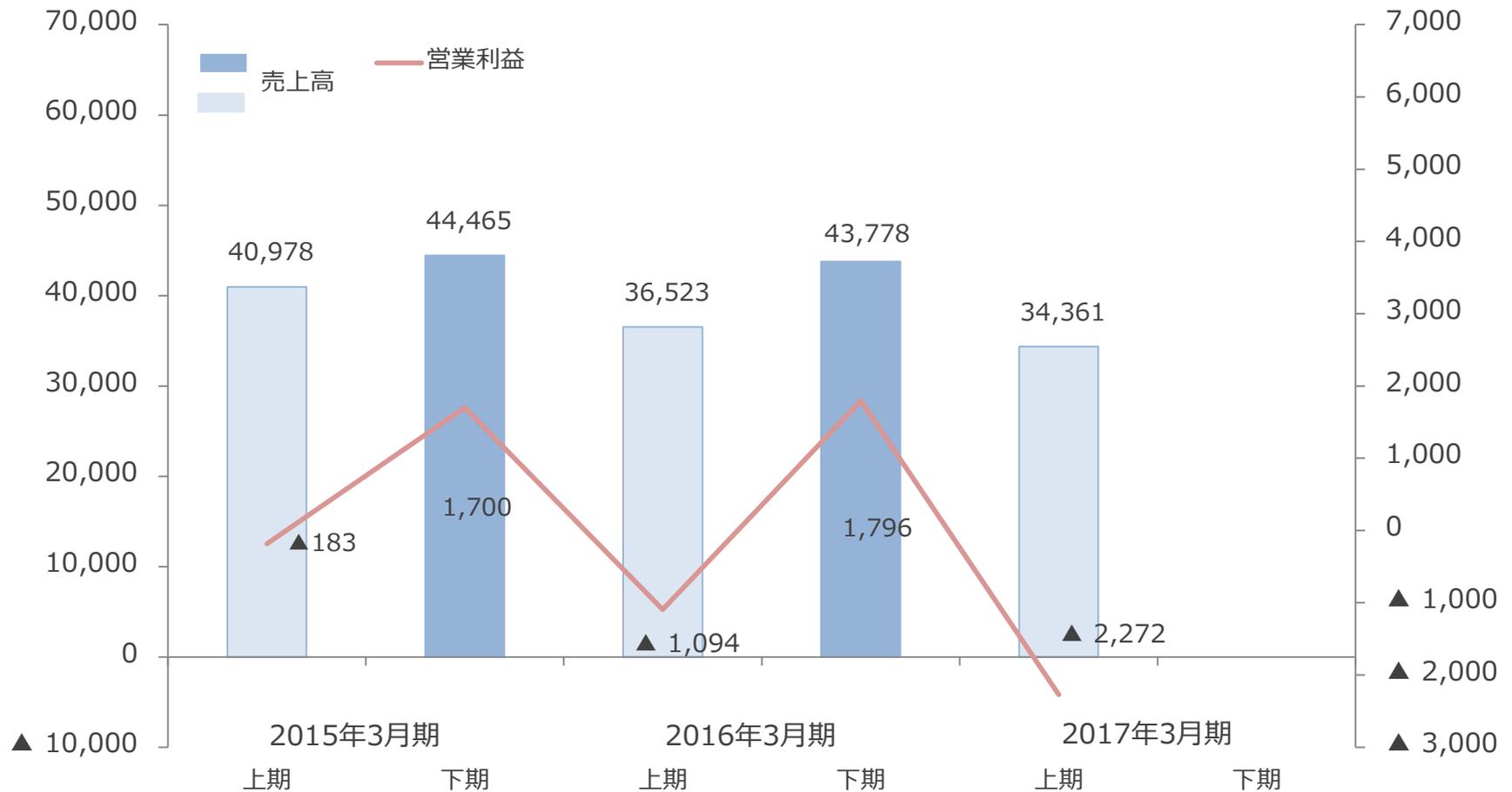
	'17.3月期 上期実績	上期計画比		前年同期比	
		'17.3月期 上期計画	達成率	'16.3月期 上期実績	増減率
売上高	34,361	35,700	▲ 3.8 %	36,523	▲ 5.9 %
売上総利益	15,390	—	—	15,866	▲ 3.0 %
(売上総利益率)	44.8%	—	—	43.4%	+ 1.4 pt
販管費	17,662	—	—	16,961	+ 4.1 %
営業利益	▲ 2,272	▲ 2,500	—	▲ 1,094	—
(営業利益率)	▲ 6.6 %	▲ 7.0 %	+ 0.4 pt	▲ 3.0 %	▲ 3.6 pt
営業外損益	6	—	—	5	+ 22.6 %
経常利益	▲ 2,266	▲ 2,500	—	▲ 1,089	—
特別損益	▲ 58	—	—	+ 31	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 1,810	▲ 1,800	—	▲ 912	—

» 住宅事業において、2016年3月末時点での受注残が減少し、売上高・営業利益において前期を下回った。

1 上半期／下半期の利益トレンド

(単位：百万円)

(単位：百万円)



» 住宅事業の引渡が期末に集中するため、営業利益は下半期に偏る傾向

1 セグメント別：売上高

(単位：百万円)

売 上 高	'17.3月期 上期実績	上期計画比		前年同期比	
		'17.3月期 上期計画	計画比	'16.3月期 上期実績	前年同期比
ク リ ク ラ	6,858	7,040	▲ 181	6,660	+ 198
レ ン タ ル	6,455	6,430	+ 25	6,296	+ 158
建 築 コ ン サ ル	2,640	3,400	▲ 759	2,747	▲ 107
住 宅 事 業	13,388	13,700	▲ 311	15,874	▲ 2,485
通 販 事 業	5,022	5,130	▲ 107	4,959	+ 62
消 去 調 整 他	▲ 3	-	-	▲ 15	+ 11
合 計	34,361	35,700	▲ 1,338	36,523	▲ 2,162

- ※ クリクラ事業は、直営部門・加盟店部門ともに売上が増加し、前年同期を上回ったが、計画には届かなかった。
- ※ レンタル事業は、全ての部門で売上高が増加し、計画・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・建築部材販売ともに市場悪化の影響が大きく、計画・前年同期を下回った。
- ※ 住宅事業は、2016年3月末時点における受注残高の減少と工事の完工・引渡しが遅れたことが影響し、計画・前年同期を下回った。
- ※ 通販事業はマキアレイベルが堅調に推移し、またCoyoriも順調に新規顧客数を伸ばしたことで前年同期を上回ったが、計画には届かなかった。

1 セグメント別：営業利益

(単位：百万円)

営業利益	'17.3月期 上期実績	上期計画比		前年同期比	
		'17.3月期 上期計画	計画比	'16.3月期 上期実績	前年同期比
ク リ ク ラ	14 (0.2%)	▲ 10 (▲ 0.1%)	+ 24 (+ 0.3 pt)	▲ 219 (▲ 3.3%)	+ 234 (+ 3.5 pt)
レ ン タ ル	824 (12.8%)	830 (12.9%)	▲ 5 (▲ 0.1 pt)	912 (14.5%)	▲ 87 (▲ 1.7 pt)
建 築 コ ン サ ル	234 (8.9%)	520 (15.3%)	▲ 285 (▲ 6.4 pt)	523 (19.1%)	▲ 289 (▲ 10.2 pt)
住 宅 事 業	▲ 2,214 (▲ 16.5%)	▲ 2,340 (▲ 17.1%)	+ 125 (+ 0.6 pt)	▲ 1,297 (▲ 8.2%)	▲ 917 (▲ 8.3 pt)
通 販 事 業	▲ 481 (▲ 9.6%)	▲ 670 (▲ 13.1%)	+ 188 (+ 3.5 pt)	▲ 451 (▲ 9.1%)	▲ 30 (▲ 0.5 pt)
全 社 費 用 等	▲ 650	▲ 830	+ 179	▲ 562	▲ 87
合 計	▲ 2,272 (▲ 6.6%)	▲ 2,500 (▲ 7.0%)	+ 227 (+ 0.4 pt)	▲ 1,094 (▲ 3.0%)	▲ 1,177 (▲ 3.6 pt)

※ 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、売上高が増加したことから販売管理費を見直したことにより、計画・前年同期ともに上回った。
- ▶ レンタルは、人件費とその他の販売管理費が増加したことが要因となり計画・前年同期ともに下回った。
- ▶ 建築コンサルは、ノウハウ販売と建築部材販売の売上減少に伴い、計画・前年同期ともに下回った。
- ▶ 住宅事業は、売上高減少により営業利益が前年同期は下回ったが、管理コストの見直しにより計画を上回った。
- ▶ 通販事業は、売上高が増加したことで計画を上回ったが、積極的な広告宣伝費及び販売促進費の投入により、前年同期を下回った。

1 対計画比のセグメント別業績差異要因

【住宅事業セグメント】

- » 売上高は、見込んでいた消費増税が延期となったことや工事の完工・引渡しがずれ込んだことで計画を下回った。
- » 損益面は、売上高が減少したものの、管理コストの見直しにより計画を上回った。

【建築コンサルセグメント】

- » 売上高は、ノウハウ販売・建築部材販売ともに市場悪化の影響が大きく、計画を大幅に下回った。
- » 損益面は、ノウハウ販売と建築部材販売の売上減少に伴い、計画を大幅に下回った。

1 営業利益の増減要因

(単位：百万円)

			前年同期比増加率
2016年3月期上期 営業利益		▲ 1,094	-
①	売上総利益の減少	▲ 476	▲ 3.0 %
② ※	販管費の増減		
	販促費・広告宣伝費	▲ 335	▲ 10.0 %
	人件費	▲ 70	▲ 1.0 %
	支払手数料	▲ 204	▲ 33.6 %
	減価償却費・のれん償却費	+ 104	+ 9.7 %
	地代家賃	0	▲ 0.1 %
	その他販管費	▲ 194	▲ 4.9 %
2017年3月期上期 営業利益		▲ 2,272	-

※ 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

» 住宅事業で売上総利益が大幅減少したことによる。

② 販管費の増減理由

» 販促費・広告宣伝費は、レオハウスとジェイウッド、通販事業で増加したことによる。

» 人件費は、ジェイウッドにおける増員と新たにエコ&エコとケイディアイを連結範囲に加えたことによる。

» 支払手数料は、主にM & A 他コンサルティング料が増加したことなどによる。

» 減価償却費は、レオハウスでモデルハウス等の閉鎖に伴い減価償却が減少したことと本庄工場の減価償却が定率法に基づくことによる。

1 2017年3月期 上期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2016年9月末	構成比	2016年3月末	構成比	増減額
流動資産	21,273	50.0 %	20,113	48.2%	+ 1,159
有形固定資産	13,937	32.7 %	14,249	34.2%	▲ 312
無形固定資産	3,593	8.4 %	3,700	8.9%	▲ 107
投資その他の資産	3,774	8.9 %	3,630	8.7%	+ 143
固定資産計	21,304	50.0 %	21,580	51.8%	▲ 275
資産合計	42,578	100.0 %	41,694	100.0%	884
流動負債	22,018	51.7 %	17,695	42.4%	+ 4,323
固定負債	6,961	16.4 %	8,167	19.6%	▲ 1,205
負債合計	28,980	68.1 %	25,862	62.0%	+ 3,118
株主資本	14,427	33.9 %	16,661	40.0%	▲ 2,234
その他の包括利益累計額	▲ 829	▲ 1.9 %	▲ 829	▲ 2.0%	0
純資産合計	13,597	31.9 %	15,831	38.0%	▲ 2,234
負債・純資産合計	42,578	100.0%	41,694	100.0%	884

主な増減要因

- 流動資産：現金及び預金 ▲3,019 商品及び製品 +1,606 未成工事支出金 +1,604
 - 固定資産：建物及び構築物 ▲179
 - 流動負債：未成工事受入金 +3,542 短期借入金 +1,350
 - 固定負債：長期借入金 ▲1,150
- 自己資本比率：31.9 %

1 2017年3月期 上期：連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

	'17.3月期 上期実績	'16.3月期 上期実績	'16.3月期 通期実績
1.営業活動によるCF	▲ 879	▲ 872	2,653
2.投資活動によるCF	▲ 1,837	▲ 906	▲ 205
3.財務活動によるCF	▲ 302	909	1,424
現金及び現金同等物の増減額	▲ 3,019	▲ 869	3,872
現金及び現金同等物の期首残高	8,346	4,474	4,474
現金及び現金同等物の期末残高	5,326	3,605	8,346
減価償却費	945	1,101	2,131

当期の主な要因

- 営業活動：未成工事受入金の増加3,316百万円、減価償却費945百万円等による資金の増加

たな卸資産の増加2,257百万円、仕入債務の減少732百万円、四半期純損失2,324百万円等による資金の減少

- 投資活動：有形固定資産の取得667百万円、連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得880百万円による資金の減少

- 財務活動：短期借入金の増加1,350百万円、セールスアンドリースバックによる収入134百万円による資金の増加

長期借入金の返済1,150百万円、配当金の支払い321百万円による資金の減少

2. セグメント別業績

2 セグメント別業績（1）クリックラ事業 ①

売上高

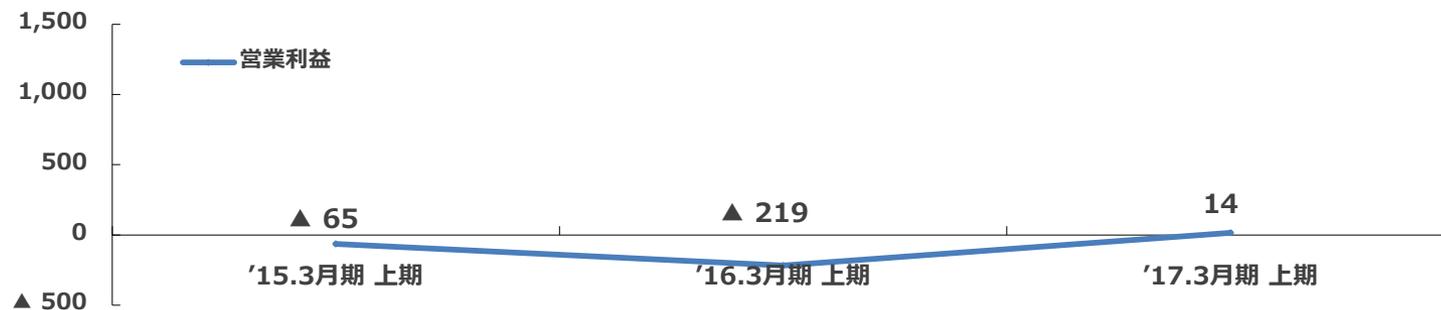
(単位：百万円)



» 直営部門・加盟店部門ともに売上が増加し、前年同期比で増加

営業利益

(単位：百万円)

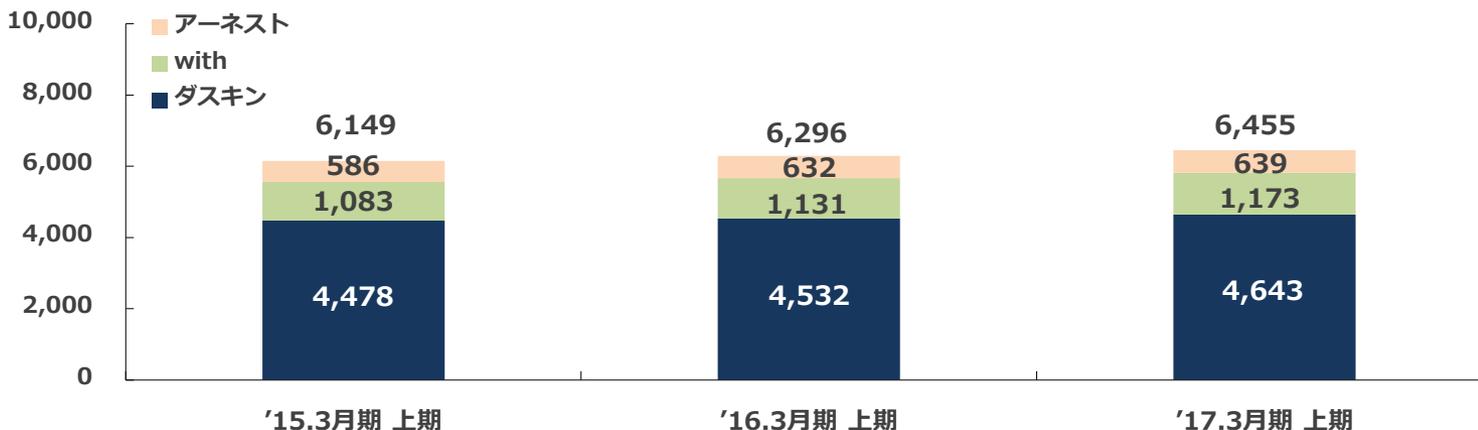


» 損益面では、売上高が増加したことから販売管理費を見直したことにより、前年同期比で増加

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、M & A戦略と既存顧客への深耕が奏功したことで顧客数と顧客単価が堅調に推移し、前年同期比で増加
- » with事業（害虫駆除部門）は、直営店において販売促進活動を全国的に展開したことで、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WEB受注の定着に加え、既存顧客からの紹介で新規顧客が増加

営業利益

(単位：百万円)

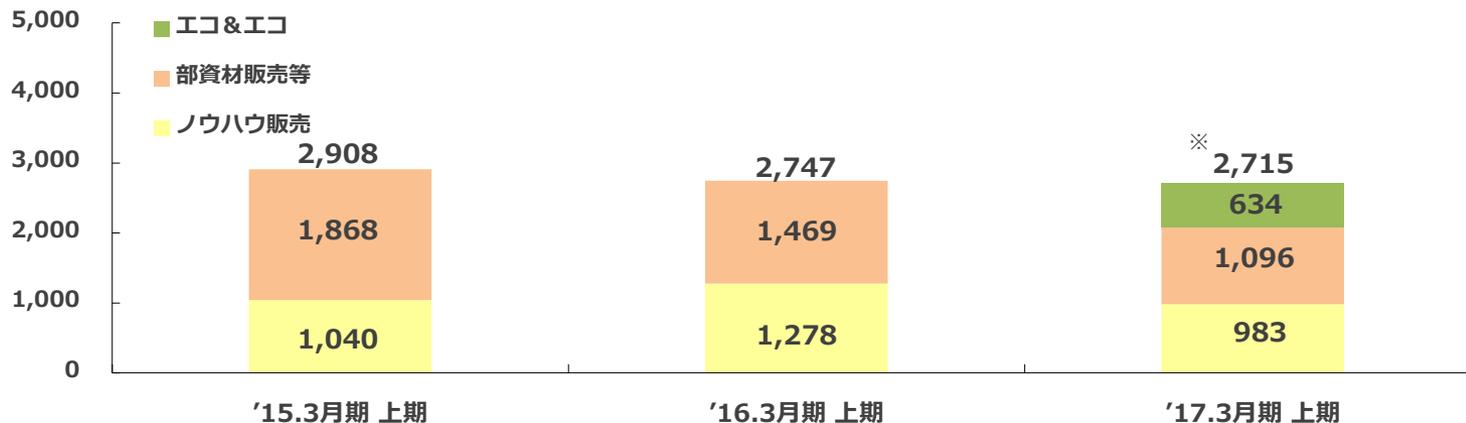


- » 損益面では、人件費とその他販売管理費が増加したことが要因となり営業利益が前年同期比で減少

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング事業 ①

(単位：百万円) ※ セグメント間売上75百万円を含む。

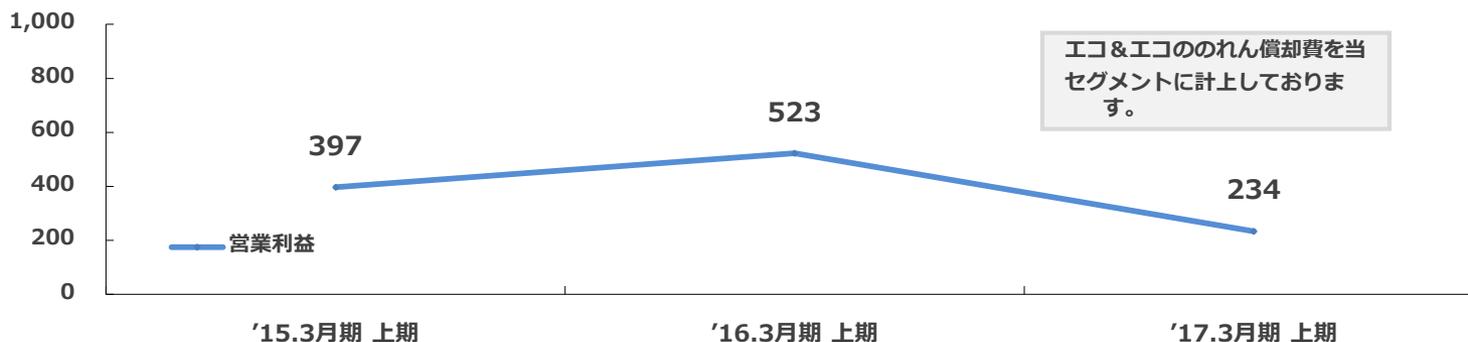
売上高



- » ノウハウ販売では、オリジナル新商品の開発や既存商品のバージョンアップなどに積極的に取り組んだものの、売上高は前年同期比で大幅に減少
- » 部資材販売では、エコ&エコの施工ネットワークを活かしながら、“ゼロ・エネルギー・ハウス”のパッケージ商材の提案を軸に新築住宅市場への営業に注力したものの、太陽光市場縮小の影響は大きく、売上高は前年同期比で大幅に減少

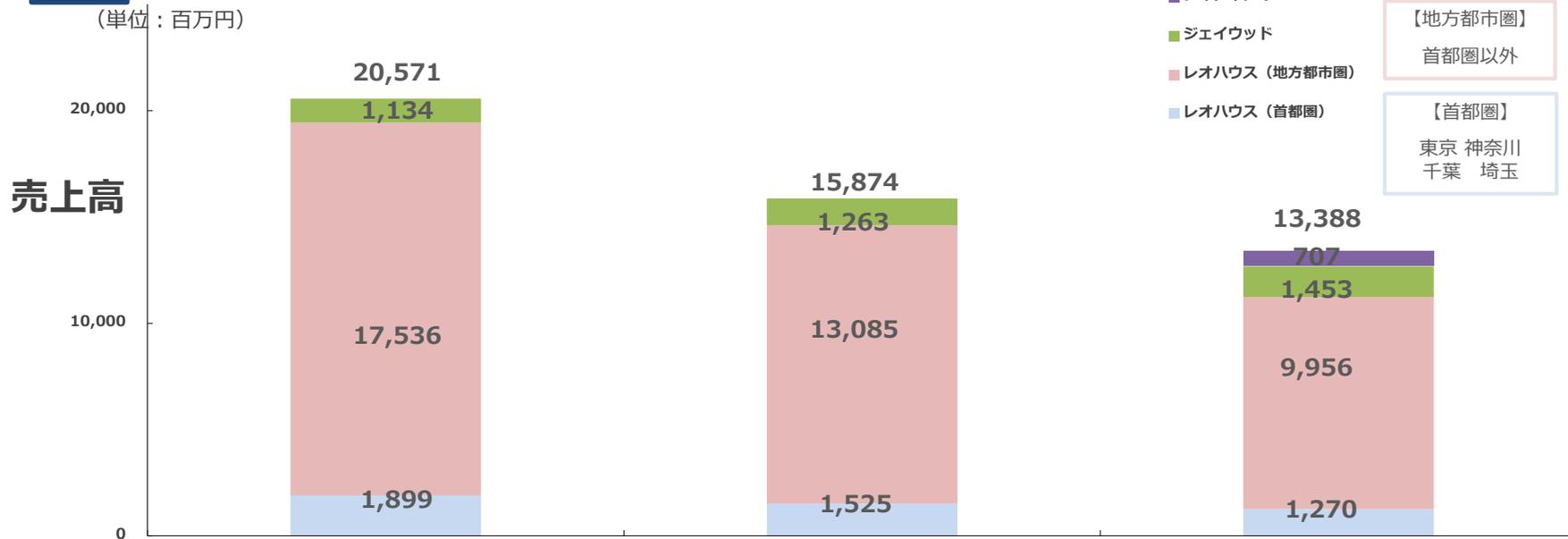
(単位：百万円)

営業利益

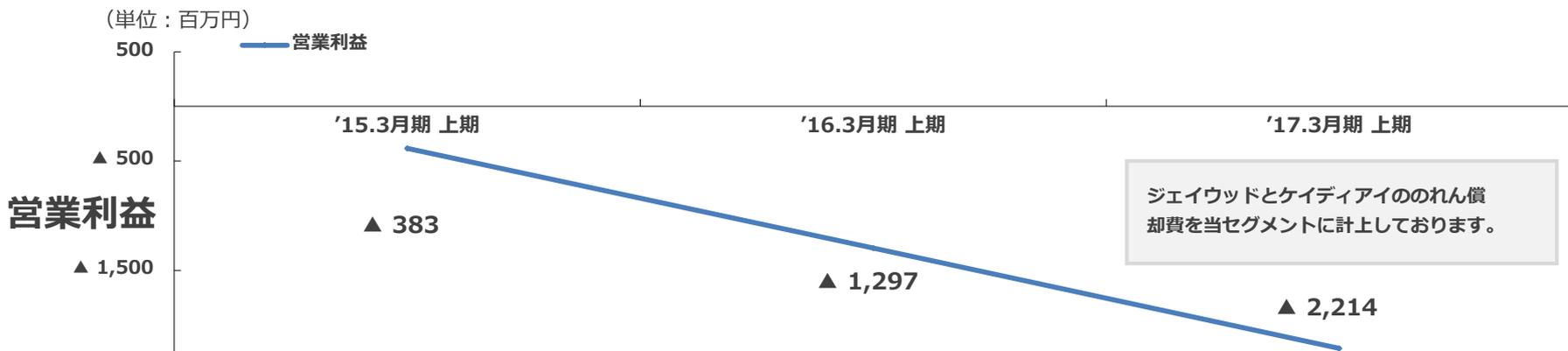


- » 損益面では、ノウハウ販売と建築部材販売の売上減少に伴い、営業利益が前年同期比で大幅に減少

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ①



- » レオハウスは2016年3月末時点における受注残高の減少と完工・引渡しのみずれ込みが影響し、前年同期比で大幅に減少
- » ジェイウッドは受注も好調で売上高が前年同期比で増加



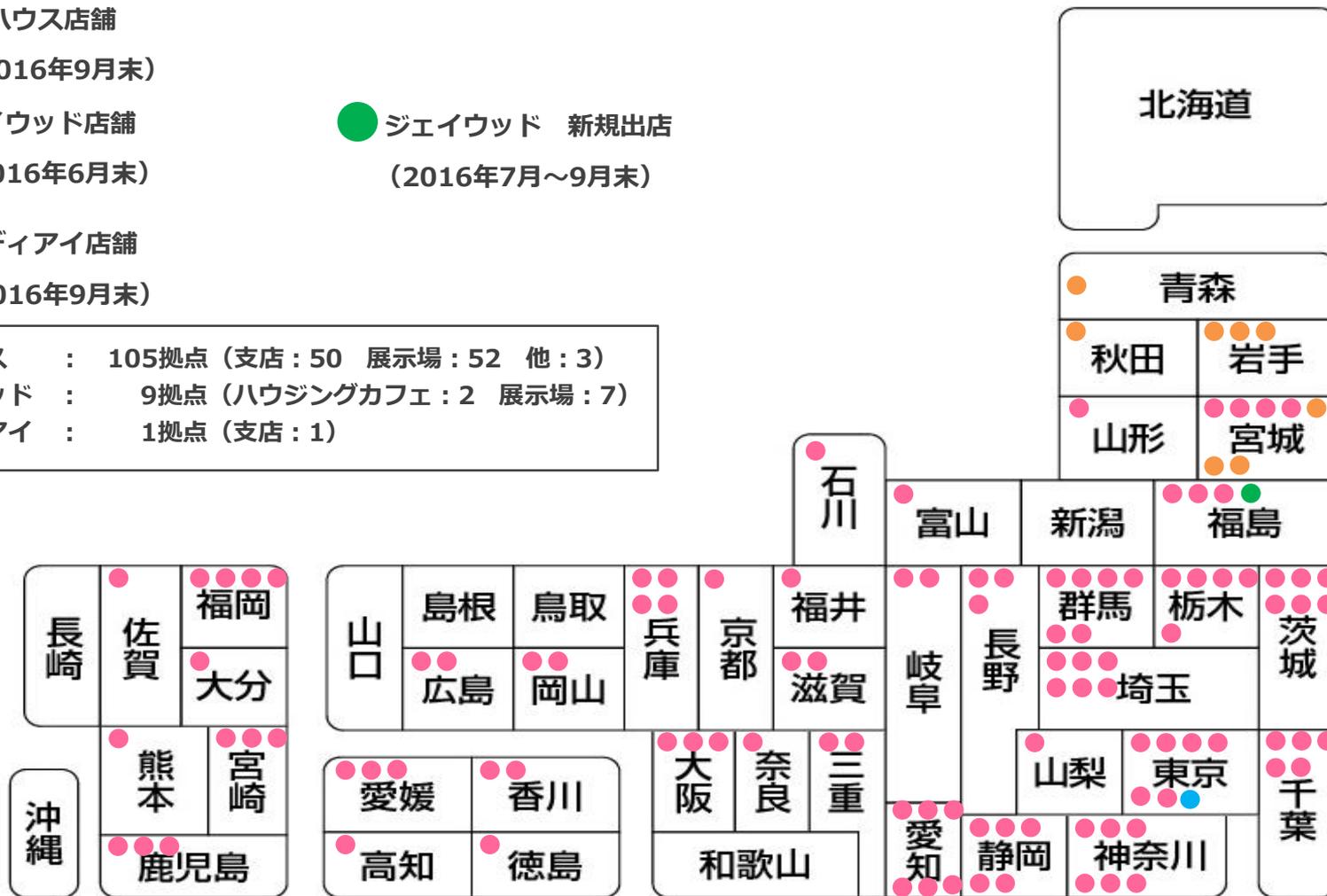
- » レオハウスの売上高の減少により、営業利益が前年同期比で減少

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

全国115拠点（レオハウス：105拠点、ジェイウッド：9拠点、ケイディアイ1拠点）

- レオハウス店舗
（～2016年9月末）
- ジェイウッド店舗
（～2016年6月末）
- ジェイウッド 新規出店
（2016年7月～9月末）
- ケイディアイ店舗
（～2016年9月末）

レオハウス	: 105拠点（支店：50 展示場：52 他：3）
ジェイウッド	: 9拠点（ハウジングカフェ：2 展示場：7）
ケイディアイ	: 1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)

	2015年3月期				2016年3月期				2017年3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注	530	525	415	435	387	533	406	459	457	677		
完工	468	557	492	654	238	500	347	694	186	390		
受注残	1,267	1,220	1,129	902	1,035	1,057	1,109	861	1,114	1,385		
受注残増減	+34	▲47	▲91	▲227	+133	+22	+52	▲248	+253	+271		
単価	※1 1,850万円/棟				※1 1,849万円/棟				※1 2,000万円/棟 (計画)			

※1 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

出店数	4	3	3	4	7	0	0	0	2	0		
店舗計	※2 97	100	103	107	※3 109	※4 108	108	※5 105	※6 105	105		

※2 支店統廃合により▲2

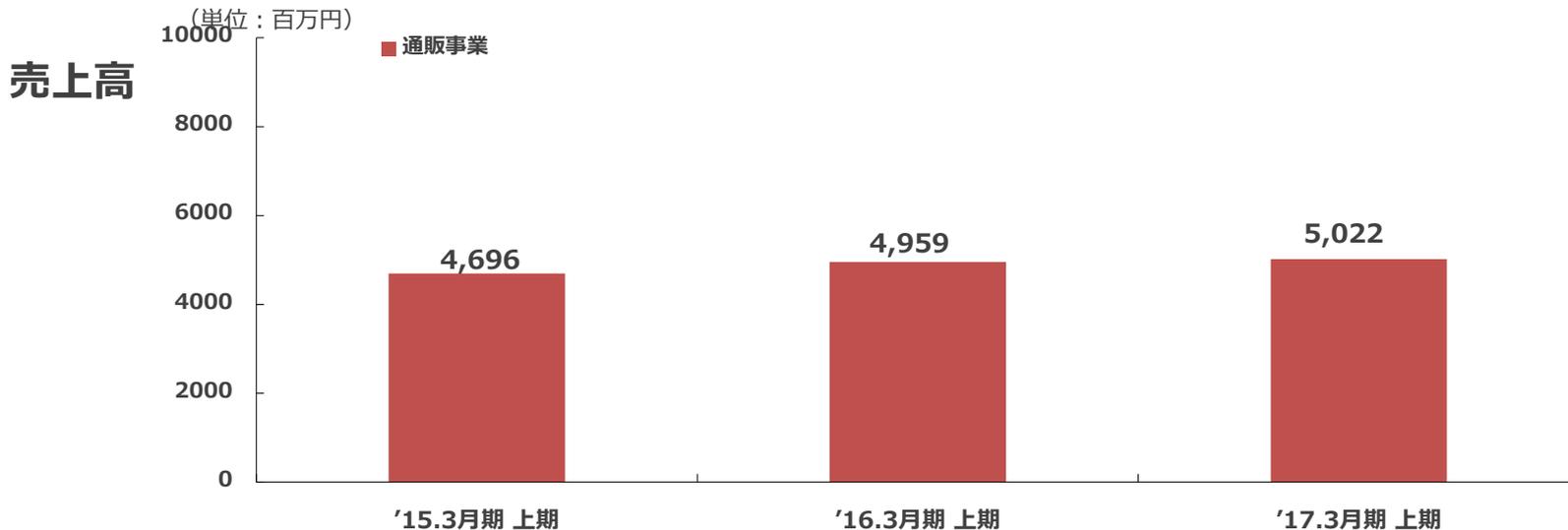
※3 支店統廃合により▲5

※6 支店統廃合により▲2

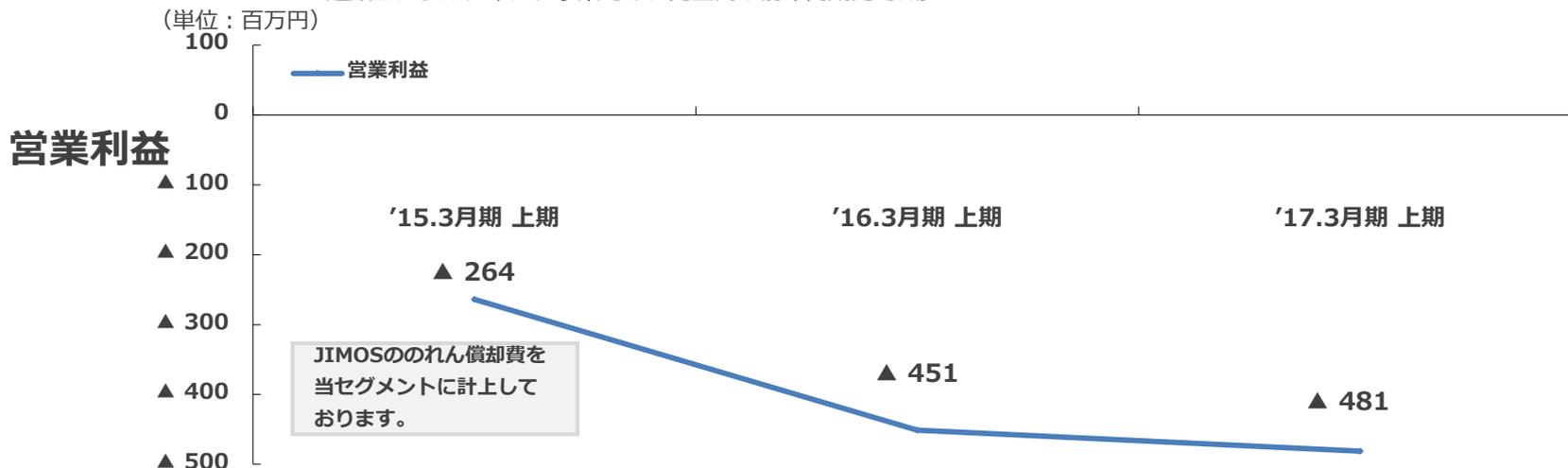
※4 支店統廃合により▲1

※5 支店統廃合により▲3

2 セグメント別業績（5）通販事業 ①



- » 化粧品通信販売では、マキアレイベルの新規顧客数が順調に増加し、売上高が堅調に推移
- » Coyoriについても、新規顧客数が順調に増加し、売上高が前年同期比で増加
- » 通販コンサルティング事業では、売上高が前年同期比で減少



- » 損益面では、積極的な広告宣伝費及び販売促進費の投入により、前年同期比で減少

3. 業績予想と下期施策

(単位：百万円)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 公表値	前期比
売上高	80,302	92,000	+ 14.6%
営業利益	701	2,000	+ 185.1%
経常利益	795	2,000	+ 151.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	252	800	+ 216.5%
年間配当	38 円	38 円	-
EPS	14.99 円	47.24 円	+ 32.25 円

3 2017年3月期 セグメント別進捗状況：売上高

(単位：百万円)

売上高	'17.3月期 上期実績	期初通期計画比	
		'17.3月期 通期計画	達成率(%)
ク リ ク ラ	6,858	13,700	50.1 %
レ ン タ ル	6,455	13,000	49.7 %
建 築 コ ン サ ル	2,640	6,800	38.8 %
住 宅 事 業	13,388	47,500	28.2 %
通 販 事 業	5,022	11,000	45.7 %
消 去 調 整 他	▲ 3	—	—
合 計	34,361	92,000	37.3 %

» 建築コンサルティング、住宅事業、通販事業については下期に向けて大幅に売上を伸ばす計画

3 2017年3月期 セグメント別進捗状況：営業利益

(単位：百万円)

営業利益	'17.3月期 上期実績	通期計画比	
		'17.3月期 通期計画	達成率(%)
ク リ ク ラ	14	200	7.4 %
レ ン タ ル	824	1,770	46.6 %
建 築 コ ン サ ル	234	1050	22.3 %
住 宅 事 業	▲ 2,214	795	—
通 販 事 業	▲ 481	▲ 200	—
新 規 ・ M & A	—	▲ 365	—
全 社 費 用 等	▲ 650	▲ 1,250	148.0 %
合 計	▲ 2,272	2,000	—

※ 達成率の計算 (実績-計画) ÷ 計画絶対値 +100%

» 全てのセグメントにおいて、下期に向けて大幅に営業利益を伸ばす計画

3 2017年3月期 通期計画（期初）

クリクラ

■ 売上高 137億円（前期比4.6%増）

■ 営業利益 2億円 -



■ 市場見通し

・ 大型新規参入は見られず、ワンウェイ業者による宅配水業界への新規参入も沈静化。新規顧客獲得競争が激化している。

- ・ 業界再編の動き
 - ① キリンの撤退→富士山の銘水へ譲渡
 - ② コスモウォーター：オリックスへの連結子会社化
 - ③ ウォーターダイレクト：光通信への連結子会社化
 ※ OEM供給のプレミアムウォーターも統合

など、大手を含めた再編が顕著。

競争が激化する中、業界再編が進み今後は淘汰も進むことが予想される。

3 2017年3月期 通期計画（期初）

レンタル

■ 売上高 130億円（前期比1.8%増）

■ 営業利益 17.7億円（前期比3.9%減）

■ 市場見通し



- ・ダストコントロール商品部門：ダスキン加盟店の後継者問題。（M&A推進へ）
少子高齢化に伴いケア部門が好調の兆し。
- ・環境衛生with部門：代理店のリピート売上がV字回復、ウィズは前年比120%UP
直営部門も出店効果により概ね順調。
- ・定期清掃サービス：ビル建設ラッシュの追い風を受け、業務依頼は増加傾向
首都圏など地域によっては人材確保が厳しい課題。

■ 売上高 68億円（前期比1.8%増）

■ 営業利益 10.5億円（前期比8.4%減）

■ 市場見通し



・ ノウハウ販売部門（住宅市場）

2015年度以降住宅着工戸数は回復が見られるものの、消費税増税の先送りや景気の先行き不透明感など、ノウハウ販売部門の顧客ターゲットである地場工務店にとっては、不確実性の高いリスク要因が多く不安定。

・ 建築部材販売部門（建材市場）

主に産業用太陽光市場において 現状2014度の固定価格買取制度の優遇期間終了に伴い縮小傾向。

住宅用太陽光においては、今後固定価格買取制度の優遇初期に導入したユーザーの買い替え、メンテナンス等が見込まれる。2020年「省エネ基準適合住宅の義務化（ZEH普及50%目標）」に伴い、太陽光搭載率上昇が予想される。

3 2017年3月期 通期計画（期初） 住宅事業

■ 売上高 475億円（前期比26.8%増）

■ 営業利益 7.9億円 -

■ 市場見通し



・ 2016年10月の住宅着工の動向（国土交通省総合政策局発表）

⇒ 持ち家（前年同月比 +4.9%、9ヶ月連続）

貸家（+22.0%、12ヶ月連続）

分譲住宅（+11.7%、2ヶ月連続）

総着工戸数（+13.7%、4ヶ月連続） といずれも増加。

・ マイナス金利政策継続

⇒ 金利の底打ち感か、展示場への来場動向が回復基調、前期比で受注回復の兆し。

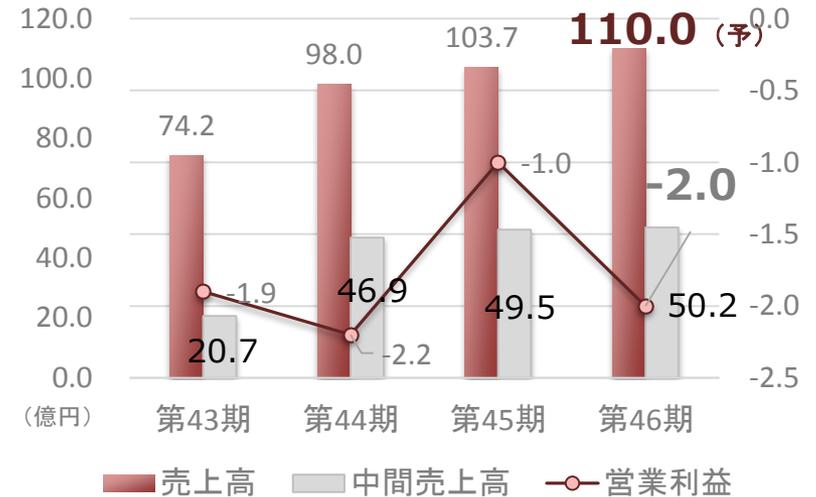
3 2017年3月期 通期計画（期初）

通販事業

■ 売上高 110億円（前期比1.1%増）

■ 営業利益 ▲2億円（前期 ▲1億円）

■ 市場見通し



- EC市場の成長予測
16年度が16.5兆円、17年度が17.8兆円、18年度が19.2兆円、19年度が20.7兆円となり、成長率を拡大させながら22年度には26兆円に達すると予測（㈱野村総合研究所2016.11.21）
- 主に時間や場所を問わずECを利用できるスマートフォン、タブレット向けECサイトが伸張
- 通販企業の9月総売上高は全体で1.9%増、化粧品が7%増
（日本通信販売協会（JADMA）の会員企業135社の集計 2016.11.2）

4. 中期目標／株主還元

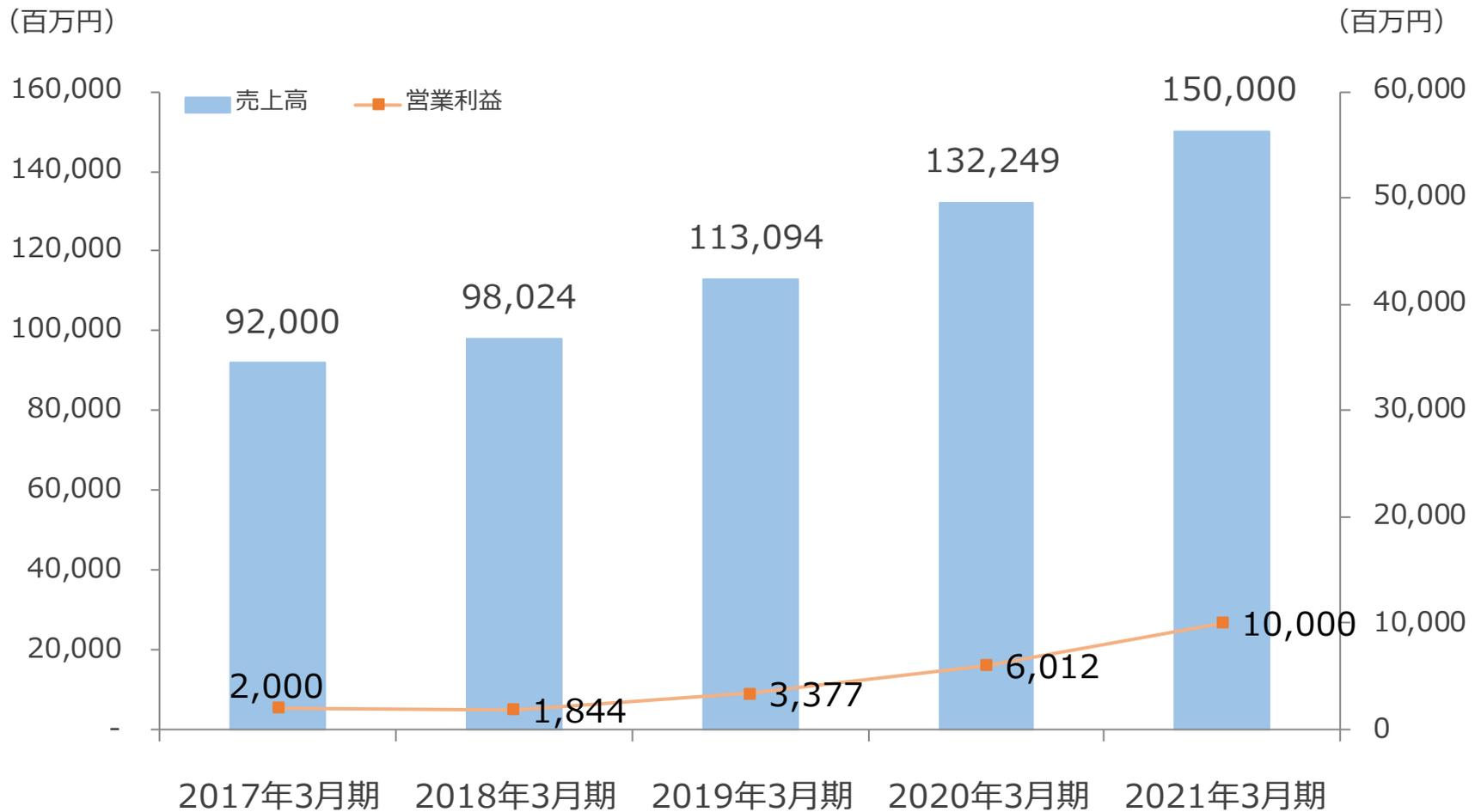
2021年3月期にグループ連結売上高1500億、同営業利益100億を達成すべく、既存事業の収益安定化と共に、新たな事業の育成に向け戦略的な投資を行っていく。

4 中期経営計画（最終期2021年3月期）

（単位：百万円）

売 上 高	売上高	営業利益	営業利益率
ク リ ク ラ 事 業	21,800	1,100	5.0 %
レ ン タ ル 事 業	17,000	2,200	12.9%
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	8,800	1,100	12.5%
住 宅 事 業	80,000	5,100	6.3%
通 販 事 業	20,400	2,100	10.2%
M & A 他	2,000	0	-
本 社 費 用	-	▲1,600	-
合 計	150,000	10,000	6.6%

4 中期経営計画業績推移



4 2021年3月期 売上高目標

(単位：百万円)

売 上 高	'16.3月期 実績	'21.3月期 目標	'16.3月期比増減率
ク リ ク ラ	13,095	21,800	+ 66.5%
レ ン タ ル	12,765	17,000	+ 33.2%
建 築 コ ン サ ル	6,676	8,800	+ 31.8%
住 宅 事 業	37,452	80,000	+ 113.6%
通 販 事 業	10,378	20,400	+ 96.6%
M & A 他	—	2,000	—
合 計	80,302	150,000	+ 86.8%

4 2021年3月期 営業利益目標

(単位：百万円)

営業利益	'16.3月期 実績	'21.3月期 目標	'16.3月期比増減率
ク リ ク ラ	▲ 201 (▲1.5%)	1,100 (5.0%)	－ (+ 6.5pt)
レ ン タ ル	1,841 (14.4%)	2,200 (12.9%)	19.5% (▲ 1.5pt)
建 築 コ ン サ ル	1,146 (17.2%)	1,100 (12.5%)	▲ 4.0% (▲ 4.7pt)
住 宅 事 業	▲ 412 (▲1.1%)	5,100 (6.3%)	－ (+ 7.4pt)
通 販 事 業	▲ 105 (▲1.0%)	2,100 (10.2%)	－ (+ 11.2pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,567	▲1,600	－
合 計	701 (0.9%)	10,000 (6.6%)	+ 1326.5% (+ 5.7pt)

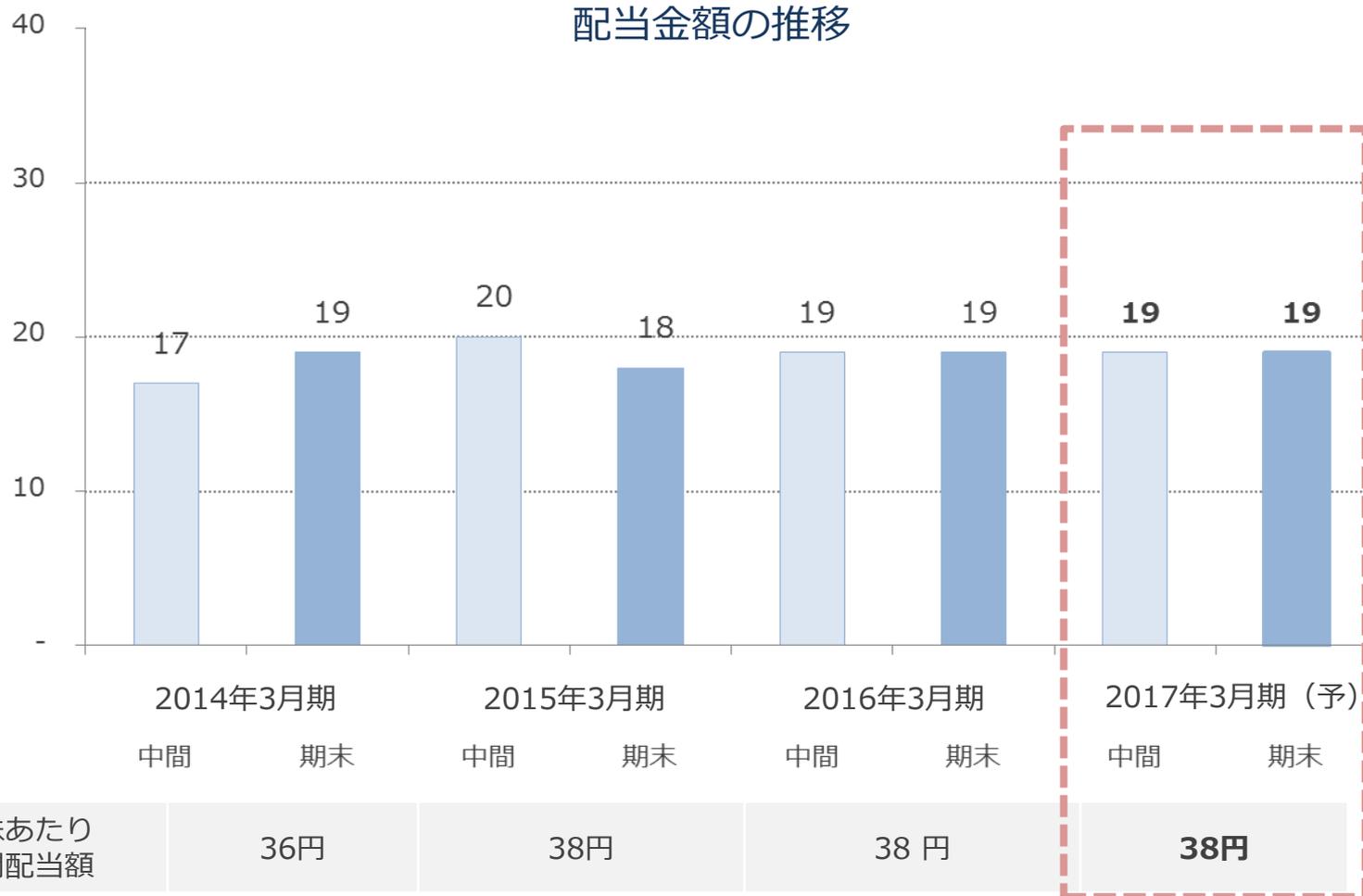
※ () 内の数字は売上高に対する営業利益率です。

4 配当方針：純資産配当率(DOE) 4%

※ 2017年3月期より「配当性向100%以内」の前提条件を付与

(単位：円)

配当金額の推移



※ 配当方針の「連結純資産配当率4%」を基準に2017年3月期年間配当額は38円の予定です。

5. 補足資料

会社概要と事業紹介

5 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6,000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

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
- 「'14 Yahoo! BEAUTY あなたが選ぶ通販コスメ大賞」のベースメイクアイテム部門でJIMOSの商品が No.1 を獲得

(2016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	<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、それに付随する金融・保険業務 ■ 通販事業：化粧品・健康食品・日用雑貨等の通信販売
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2,100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	9,536名（自己名義株式を除く総株主数）

5 主な指標 (連結ベース)

	'15.3月期 実績	'16.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	16,717,171 株	16,867,190 株	+ 150,019 株
1株当り純資産 (BPS)	961.22 円	934.95 円	▲ 26.27 円
1株当り当期純利益 (EPS)	31.09 円	14.99 円	▲ 16.1 円
自己資本比率	40.5 %	38.0 %	▲ 2.5 pt
自己資本純利益率 (ROE)	3.2 %	1.6 %	▲ 1.6 Pt
1株当り配当金	38 円	38 円	0 円
配当性向	122.2%	253.6 %	+ 131.4 pt
純資産配当率	4.0%	4.0 %	0 pt

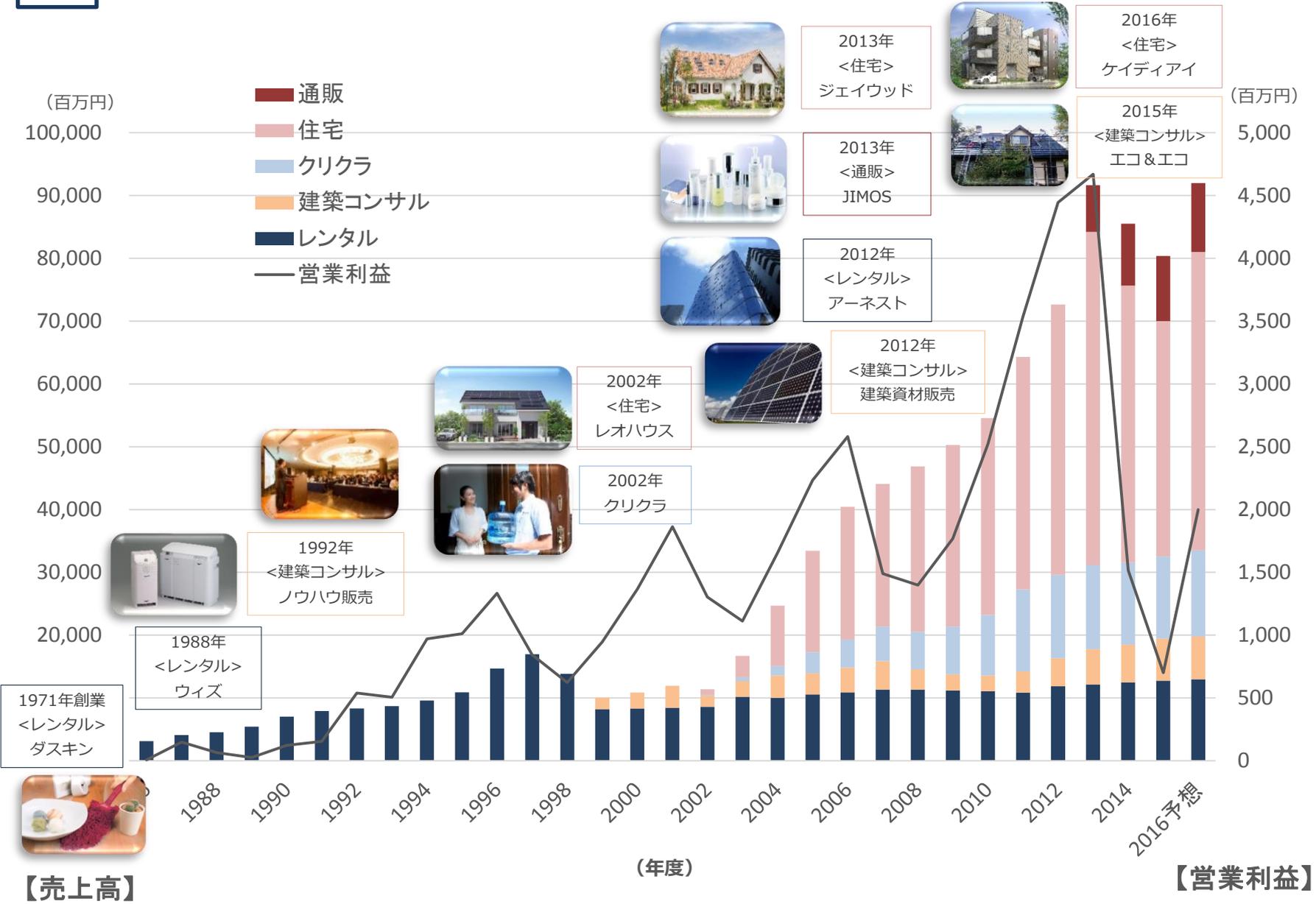
4 ナックの理念：暮らしのお役立ち企業

家を買って 掃除して 水を飲んだ。それぜんぶナックです。

家での毎日の暮らし。朝、出社するオフィス。お風によく行くレストラン。ナックが提供するサービスは、街のいろいろな場所で、お客さまの生活をサポートしています。「暮らしのお役立ち」。ナックの企業理念です。

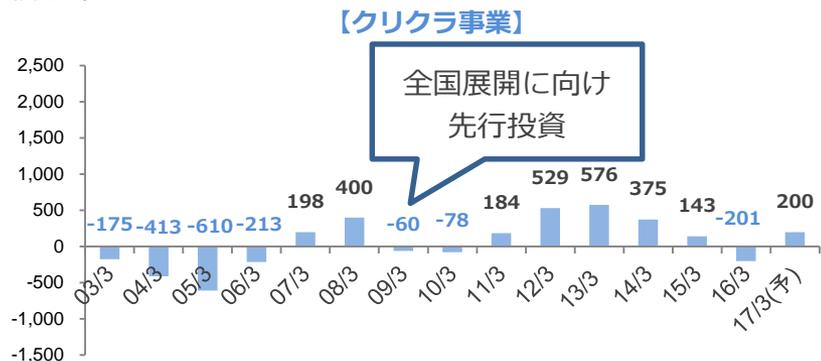


4 ナック コングロマリット経営の沿革と成長

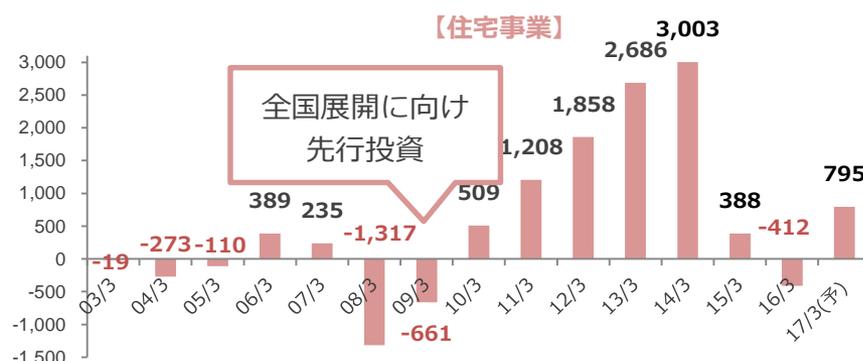


5 セグメント別営業利益の推移

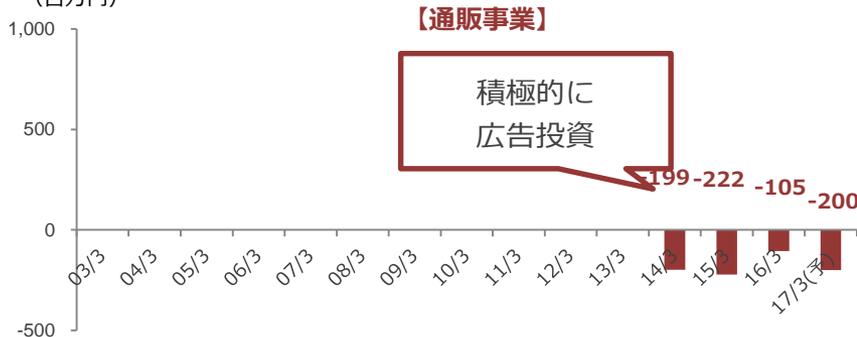
(百万円)



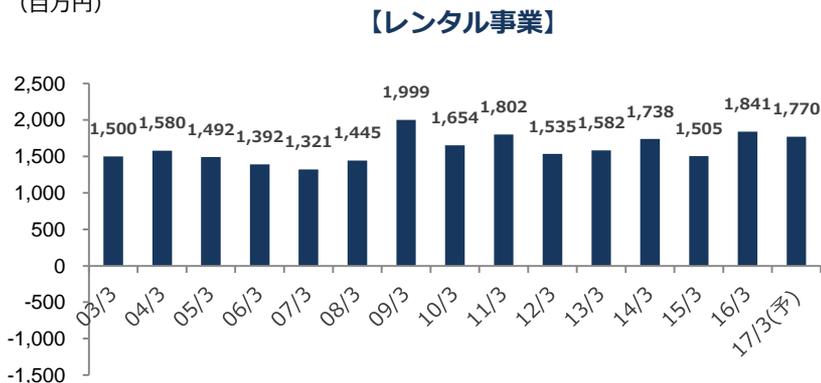
(百万円)



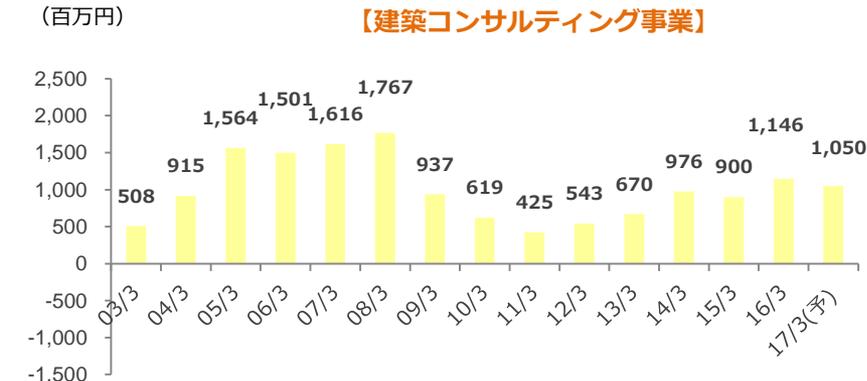
(百万円)



(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。

Best Communication
NAC