

2017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。

Best Communication
NAC



2017年2月10日

株式会社ナック

東証一部 9 7 8 8



1. 第3四半期の実績	… P. 2
2. セグメント別業績	… P. 9
3. 通期予想修正	… P.22
4. 配当計画	… 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. 第3四半期の実績

(単位：百万円)

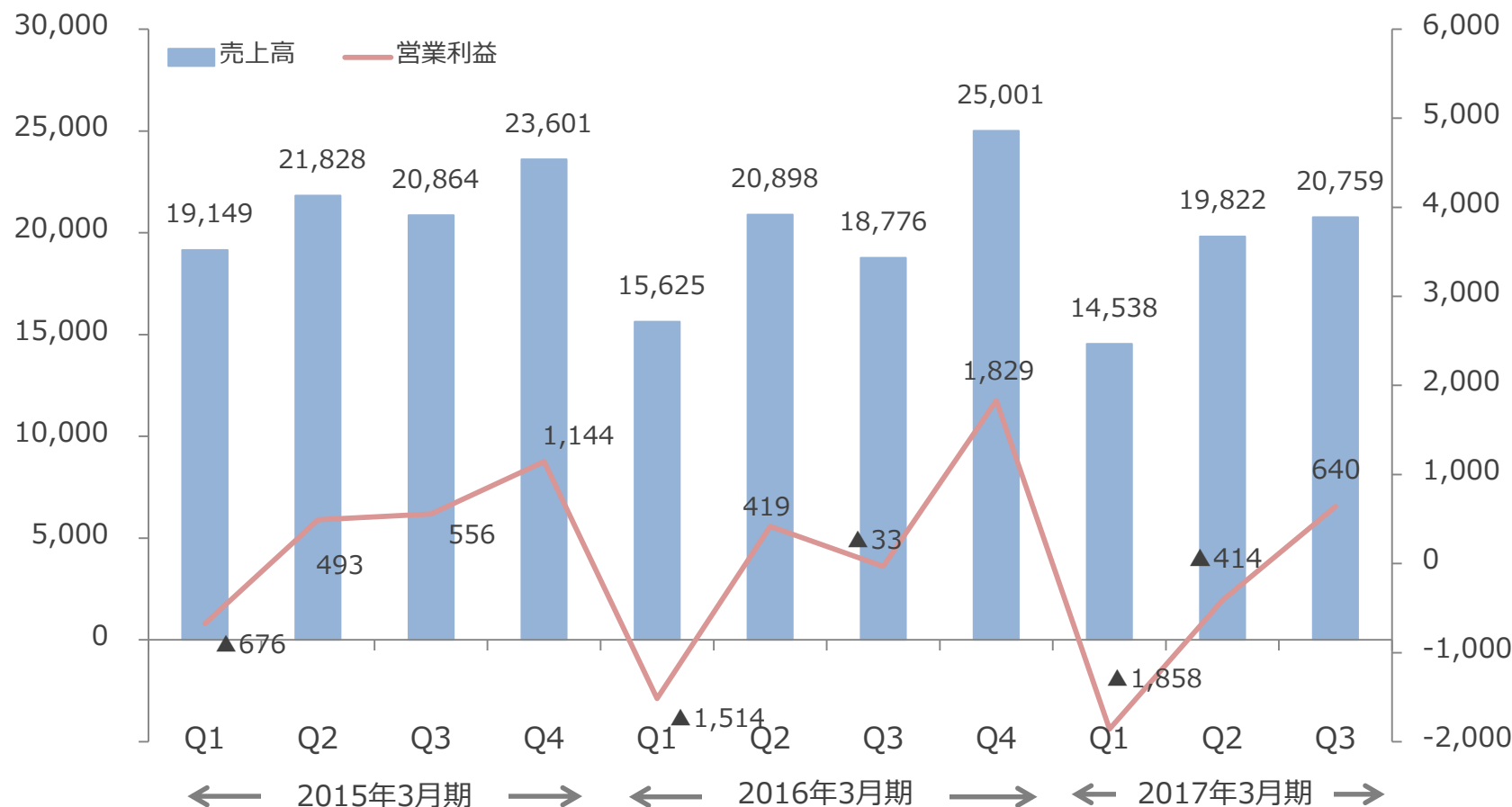
	2017年3月期 Q3 累計 実績	2016年3月期 Q3 累計 実績	前年同期比 (%)	2017年3月期 通期 公表値 (5月9日)
売 上 高	55,120	55,300	▲0.3%	92,000
売 上 総 利 益	24,464	24,298	+0.7%	—
(売上総利益率)	44.4%	43.9%	+0.5pt	—
販 管 費	26,097	25,425	+2.6%	—
営 業 利 益	▲1,632	▲1,127	—	2,000
(営業利益率)	▲3.0%	▲2.0%	▲1.0pt	2.2 %
営 業 外 損 益	41	▲11	—	—
経 常 利 益	▲1,590	▲1,139	—	2,000
特 別 損 益	▲63	21	—	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲1,407	▲1,017	—	800

» 住宅事業と建築コンサルティング事業で売上高が減少し、営業利益についても前期を下回った。

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)



» 住宅の引き渡しが増えるため、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	2017年3月期 Q3 累計 実績	2016年3月期 Q3 累計 実績	前年同期比 (%)	2017年3月期 通期 公表値 (7月4日)
ク リ ク ラ	10,072	9,912	+1.6%	13,700
レ ン タ ル	9,920	9,568	+3.7%	13,000
建 築 コ ン サ ル	4,003	4,433	▲9.7%	6,800
住 宅 事 業	23,114	23,519	▲1.7%	47,500
通 販 事 業	8,016	7,919	+1.2%	11,000
消 去 調 整 他	▲6	▲52	—	—
合 計	55,120	55,300	▲0.3%	92,000

- » クリクラ事業は、加盟店部門の売上高は微減したが、直営部門の売上が増加し、前年同期を上回った。
- » レンタル事業は、全ての部門で売上高が増加し、前期を上回った。
- » 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売上高が減少し、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・引渡しがずれ込んだことが影響し、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も順調に顧客数を伸ばしたことで売上高が前年同期を上回った。

(単位：百万円)

1 セグメント別：営業利益

営 業 利 益	2017年3月期 Q3 累計 実績	2016年3月期 Q3 累計 実績	前年同期比	2017年3月期 通期 公表値 (7月4日)
ク リ ク ラ	104 (1.0%)	▲215 (▲2.2%)	320 (+3.2pt)	200 (1.5%)
レ ン タ ル	1,391 (14.0%)	1,404 (14.7%)	▲13 (▲0.7pt)	1,770 (13.6%)
建 築 コ ン サ ル	450 (11.2%)	825 (18.6%)	▲375 (▲7.4pt)	1,050 (15.4%)
住 宅 事 業	▲2,358 (▲10.2%)	▲1,715 (▲7.3%)	▲643 (▲2.9pt)	795 (1.7%)
通 販 事 業	▲267 (▲3.3%)	▲217 (▲2.8%)	▲50 (▲0.5pt)	▲200 (▲1.8%)
全 社 費 用 等 (新規・M&Aを含む)	▲952	▲1,209	+257	▲1,615
合 計	▲1,632 (▲3.0%)	▲1,127 (▲2.0%)	▲504 (▲1.0pt)	2,000 (2.2%)

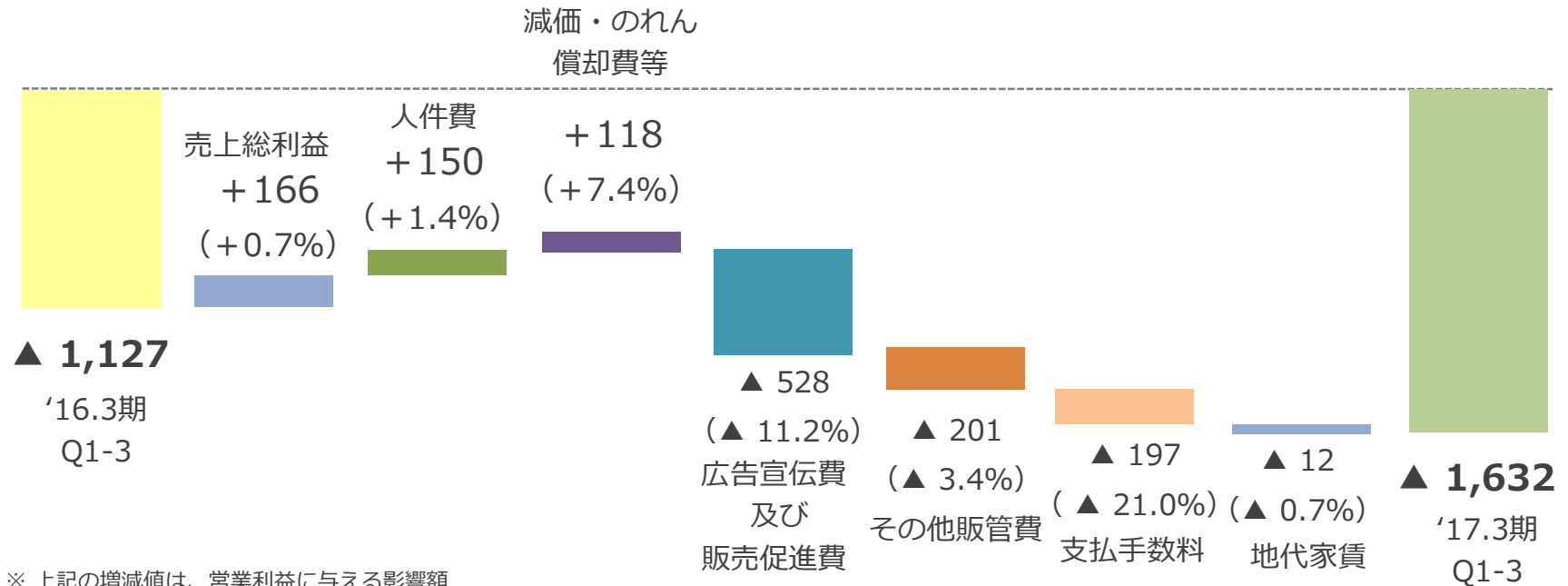
* カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

- » クリクラは、売上高が増加したことで販売管理費を見直したことにより、前期を上回った。
- » 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、前期を下回った。
- » 建築コンサルは、ノウハウ販売と建築部材販売における大幅な売上高の減少に伴い、前期を下回った。
- » 住宅事業は、売上高の減少と工事原価や販売促進費の増加により前期を下回った。
- » 通販事業は、「Macchia Label(マキアレイベル)」ブランドと「Coyori」ブランドへの積極的な広告宣伝費及び販売促進費の投入により、前期を下回った。

1

営業利益の増減要因（前年同期比）

（単位：百万円）



① 売上総利益の増加理由

» 平成28年5月よりケイディアイを当社グループに加えたことで、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は、各事業分野において積極的な販売促進をおこなったことによる。

» 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から本庄工場の減価償却が定率法に基づくことによる。

(単位：百万円)

	2016年12月末	構成比	2016年3月末	構成比	増減額
流動資産	24,050	53.4%	20,113	48.2%	+3,936
有形固定資産	13,664	30.3%	14,249	34.2%	▲585
無形固定資産	3,455	7.7%	3,700	8.9%	▲245
投資その他の資産	3,879	8.6%	3,630	8.7%	249
固定資産計	20,999	46.6%	21,580	51.8%	▲581
資産合計	45,049	100.0%	41,694	100.0%	+3,355
流動負債	24,212	53.7%	17,695	42.4%	+6,517
固定負債	7,144	15.9%	8,167	19.6%	▲1,022
負債合計	31,357	69.6%	25,862	62.0%	+5,494
株主資本	14,491	32.2%	16,661	40.0%	▲2,169
その他の包括利益累計額	▲799	▲1.8%	▲829	▲2.0%	30
純資産合計	13,692	30.4%	15,831	38.0%	▲2,139
負債・純資産合計	45,049	100.0%	41,694	100.0%	+3,355

主な増減要因

- 流動資産：現金及び預金 ▲3,652 未成工事支出金 +3,252 商品及び製品 +2,449
- 固定資産：建物及び構築物 ▲327
- 流動負債：未成工事受入金 +5,999 短期借入金 +350
- 固定負債：長期借入金 ▲925

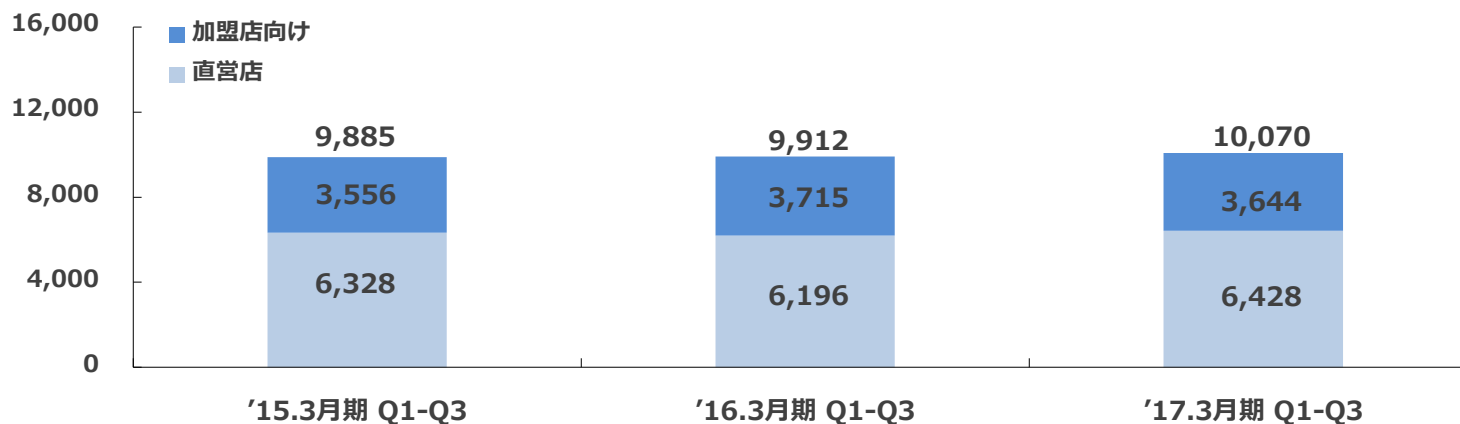
自己資本比率：30.4 %

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

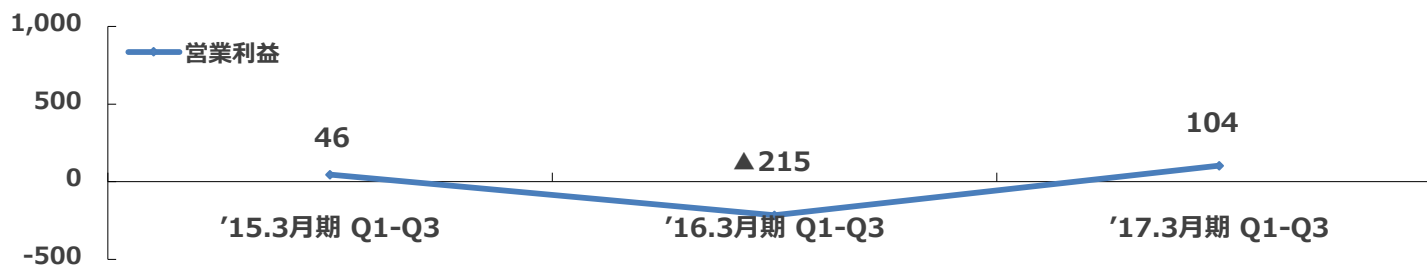
（単位：百万円）



- » 直営部門は、新規顧客獲得と顧客売上単価向上にむけた販売促進活動に積極的に取り組んだことで、売上高が前期比で増加
- » 加盟店部門は、ボトルやウォーターサーバーの売上が伸び悩んだことで売上高が微減

営業利益

（単位：百万円）

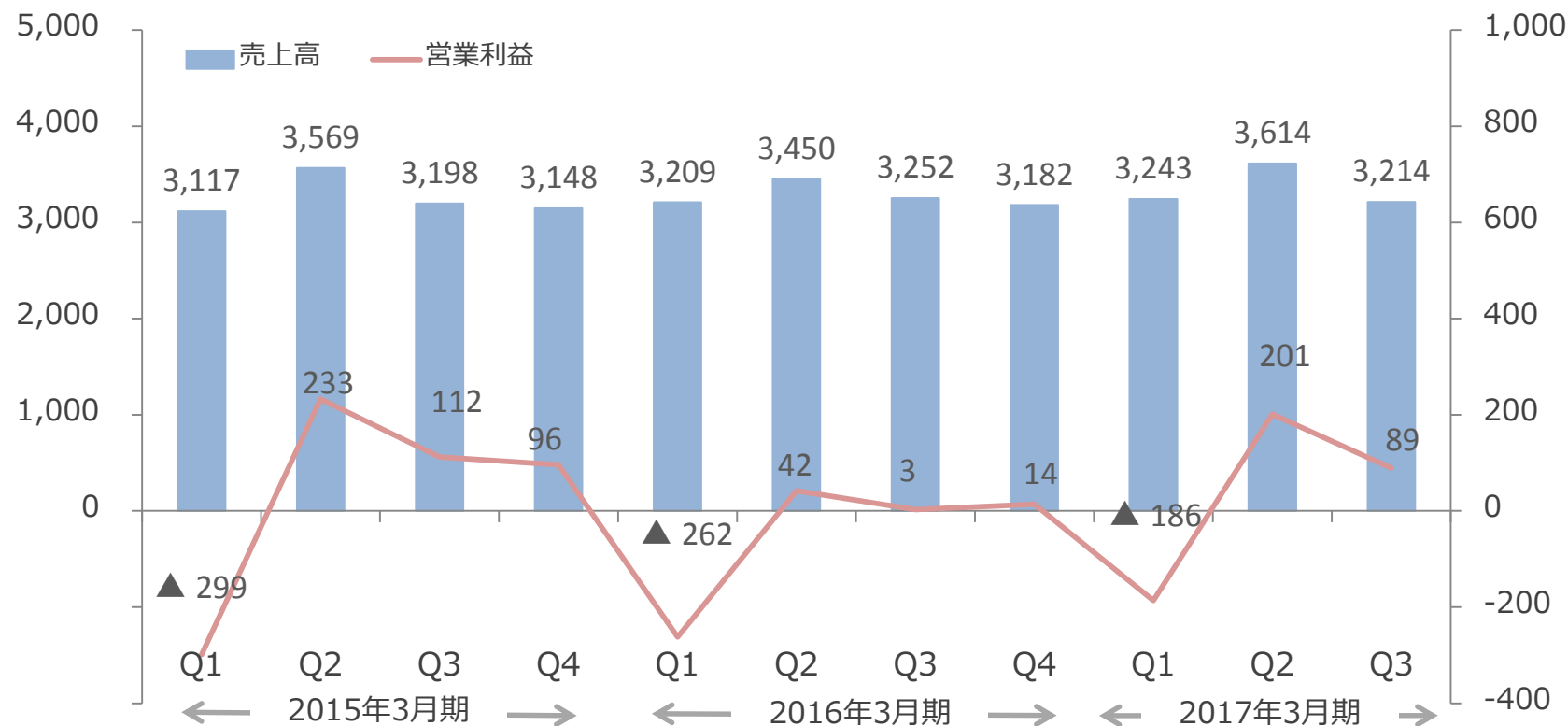


- » 損益面では、売上高が増加したことから販売管理費を見直したことにより営業利益は前年同期比で増加

2 セグメント別業績（1）クリックラ ②

（単位：百万円）

（単位：百万円）

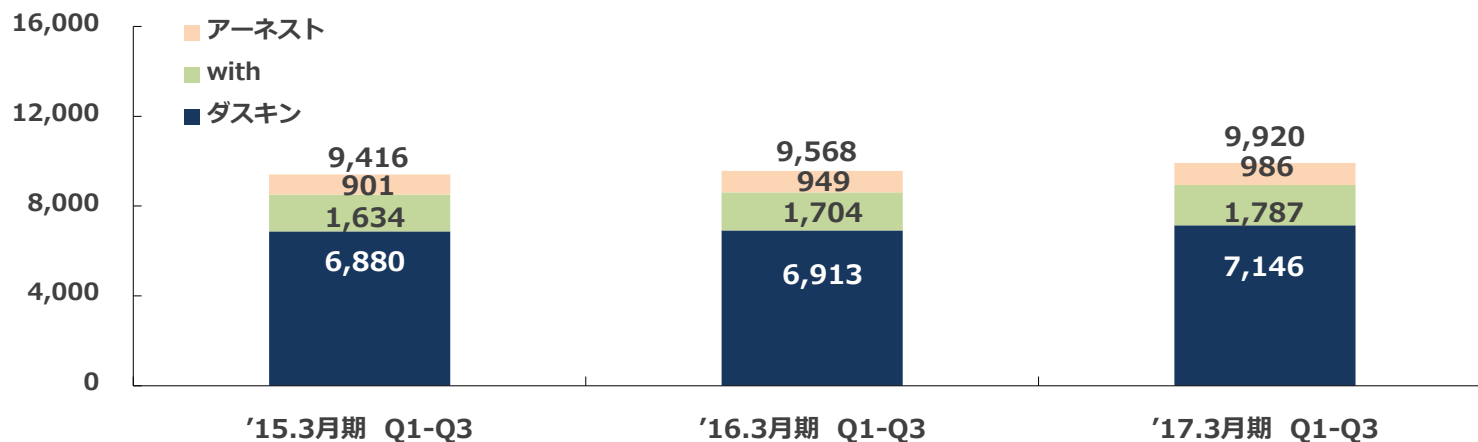


» Q1にテレビCMなどの販促費を増加 Q2で営業利益が高まる傾向

2 セグメント別業績（2）レンタル ①

売上高

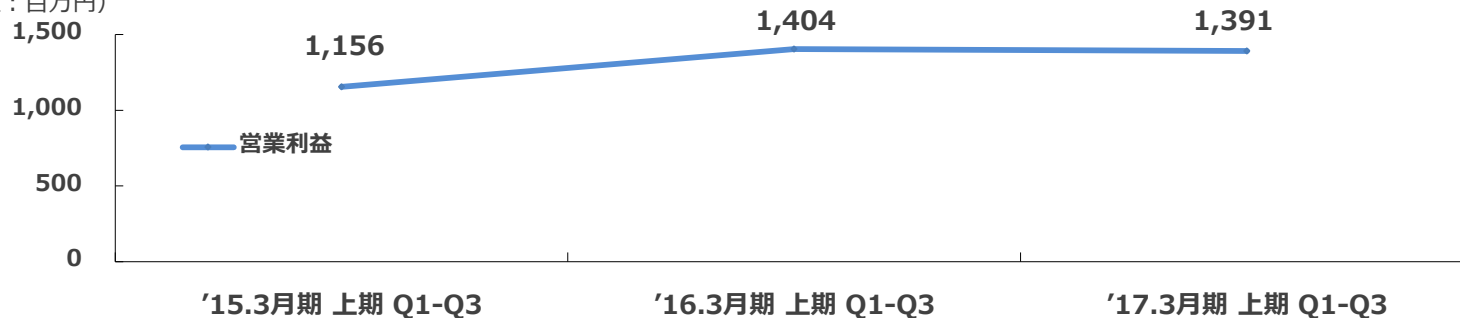
(単位：百万円)



- » 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、地道な営業活動により優良顧客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W E B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)

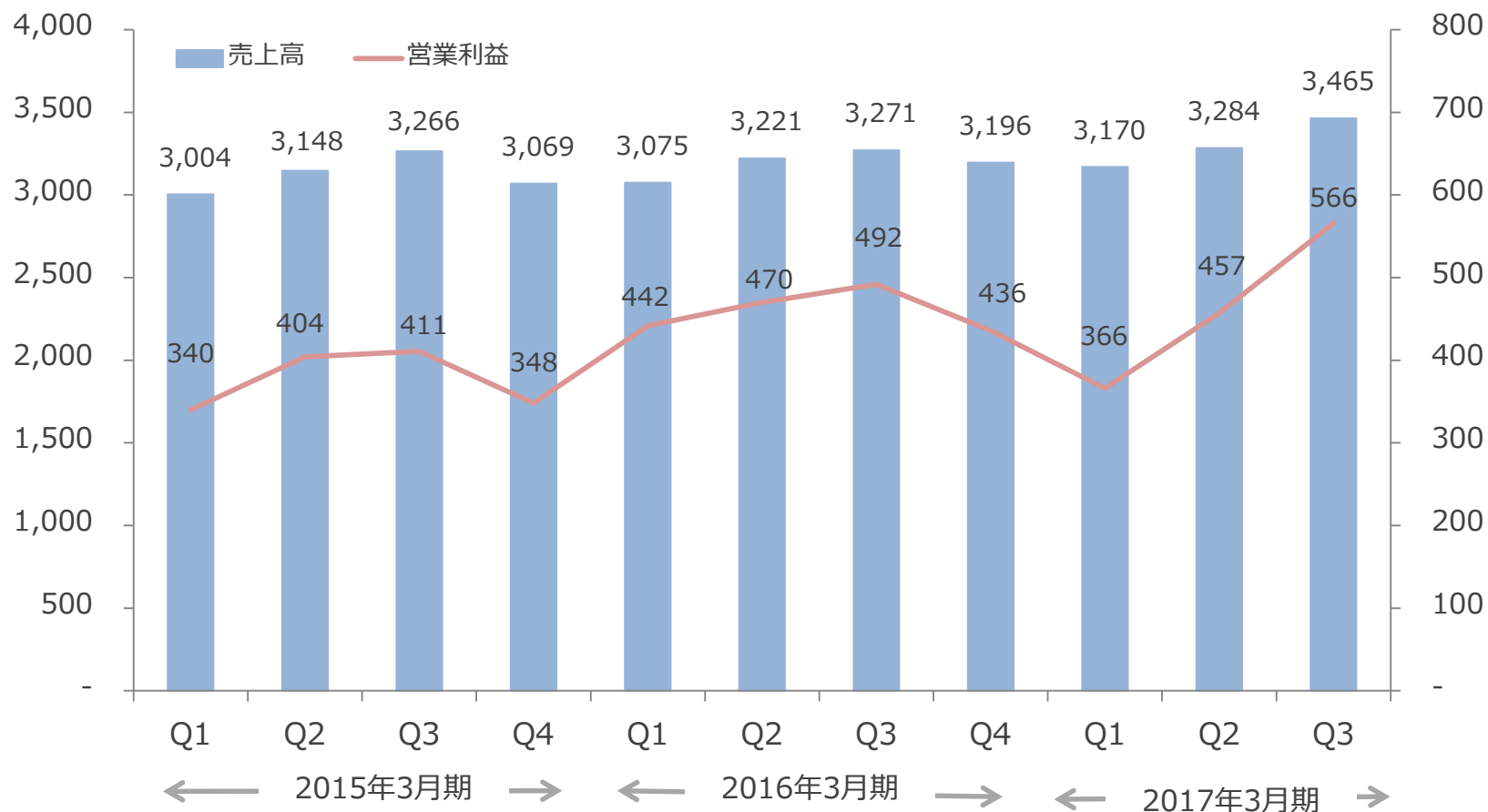


- » 損益面では、人件費とその他販売管理費が増加したことが要因となり営業利益が前年同期比で減少

2 セグメント別業績（2）レンタル ②

（単位：百万円）

（単位：百万円）

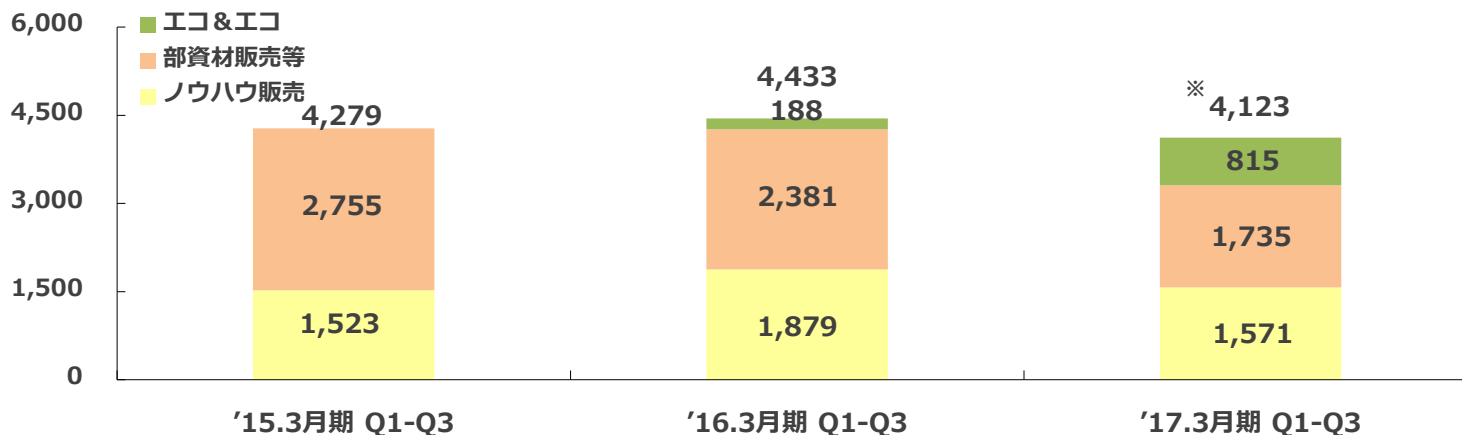


» 1年を通じて売上高・営業利益は安定

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） ※ セグメント内売上119百万円を含む。

売上高

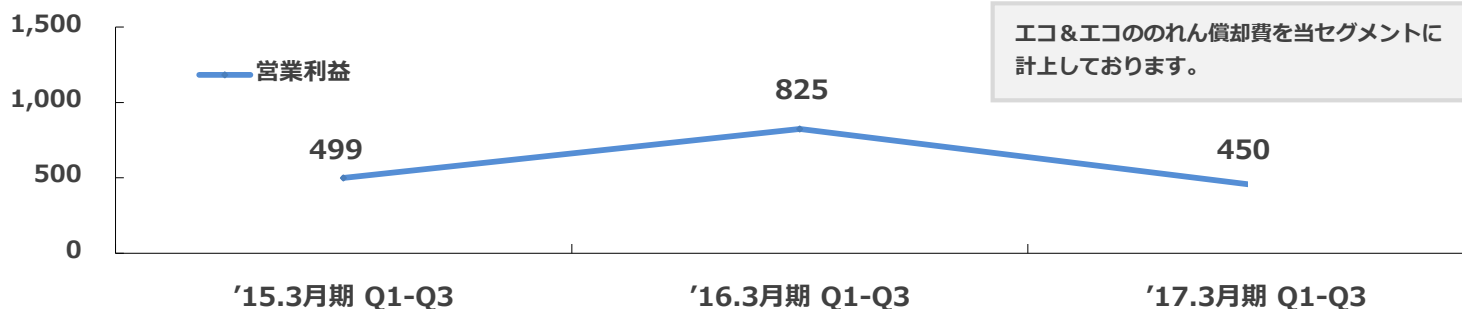


» ノウハウ販売では、既存商品のバージョンアップや新商品の開発、販売促進活動の強化に取り組んできたものの、市場の先行き不透明感などに起因した地場工務店における投資抑制基調の影響は大きく、売上高は前年同期比で減少

» 建築部材販売では、住宅用太陽光市場については受注件数が増加しているものの、産業用太陽光市場縮小の影響は大きく、売上高は前年同期比で減少

営業利益

（単位：百万円）

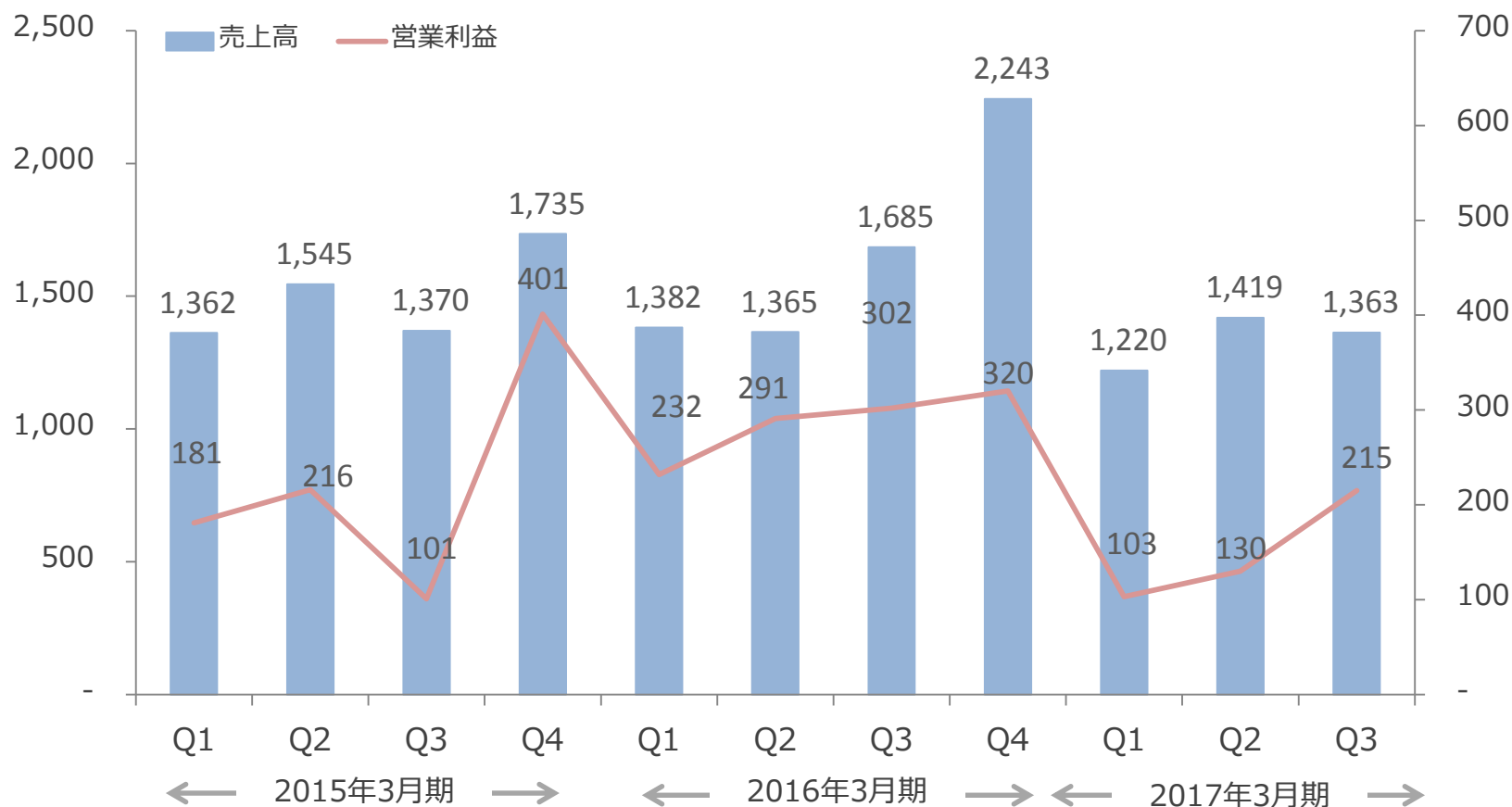


» ノウハウ販売と建築部材販売における大幅な売上高の減少に伴い、営業利益は前年同期比で減少

2 セグメント別業績（3）建築コンサルティング ②

（単位：百万円）

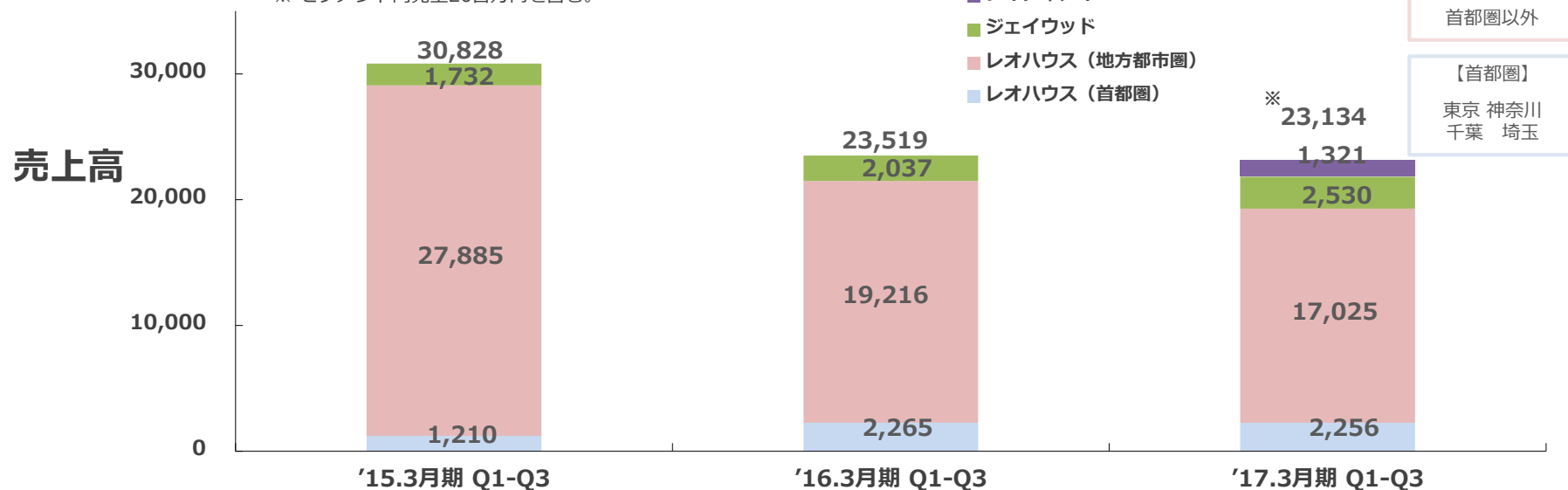
（単位：百万円）



» 売上・利益ともに、4Qに売上高・営業利益が集中する傾向

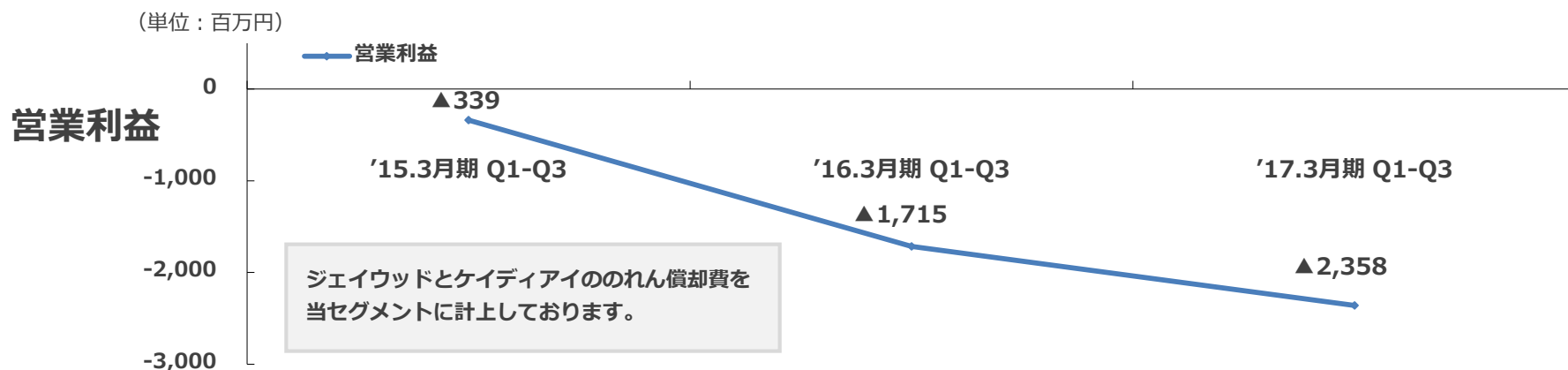
2 セグメント別業績（４）住宅事業 ①

（単位：百万円） ※ セグメント内売上20百万円を含む。



※ 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・引渡しのでれ込みが影響し、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

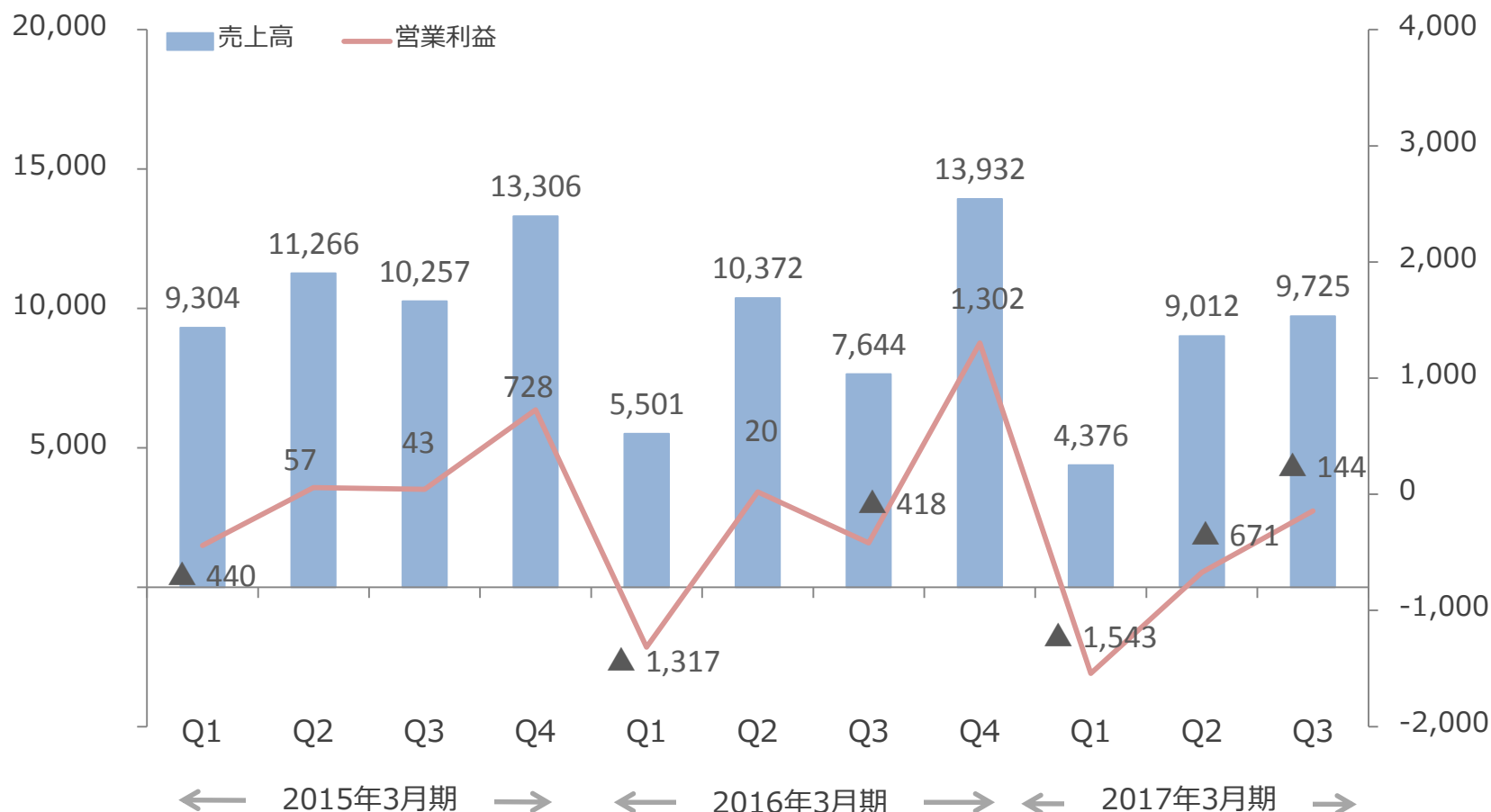


※ レオハウスの売上高減少と工事原価や販売促進費の増加が影響し、営業利益が前期比で大幅に減少

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）



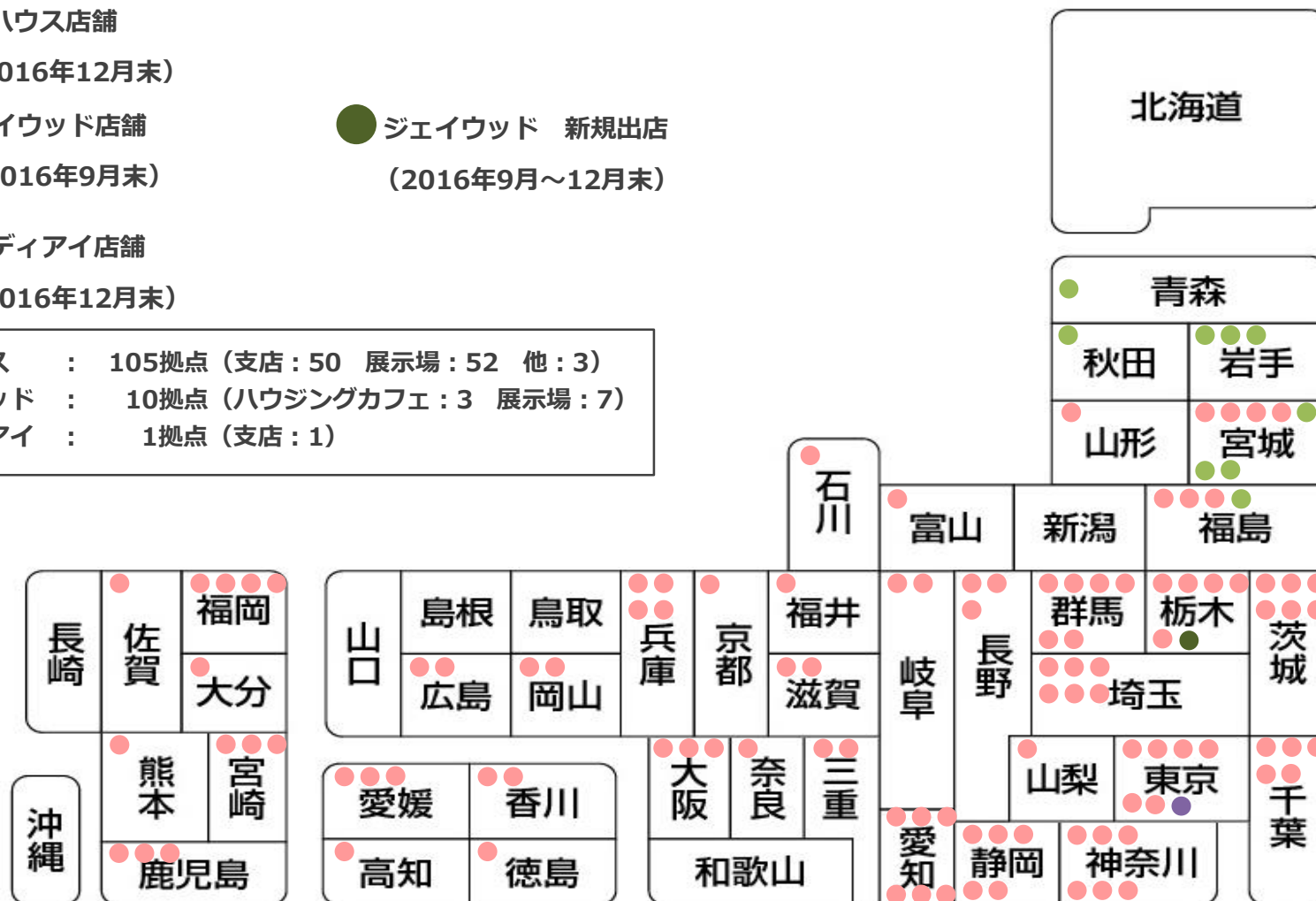
» 住宅の引渡が集中する4Qに売上高・営業利益が高まる傾向

2 セグメント別業績（4）住宅事業 ③

全国116拠点（レオハウス：105拠点、ジェイウッド：10拠点、ケイディアアイ：1拠点）

- レオハウス店舗
（～2016年12月末）
- ジェイウッド店舗
（～2016年9月末）
- ジェイウッド 新規出店
（2016年9月～12月末）
- ケイディアアイ店舗
（～2016年12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	: 10拠点（ハウジングカフェ：3 展示場：7）
ケイディアアイ	: 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	397	
完 工	468	557	492	654	238	500	347	694	186	390	403	
受注残	1,267	1,220	1,129	902	1,035	1,057	1,109	861	1,114	1,385	1,361	
受注残 増減	+34	▲47	▲91	▲227	+133	+22	+52	▲248	+253	+271	▲24	
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	0	
店舗計	※2 97	100	103	107	※3 109	※4 108	108	※5 105	※6 105	105	105	

※2 支店統廃合により▲2

※3 支店統廃合により▲5

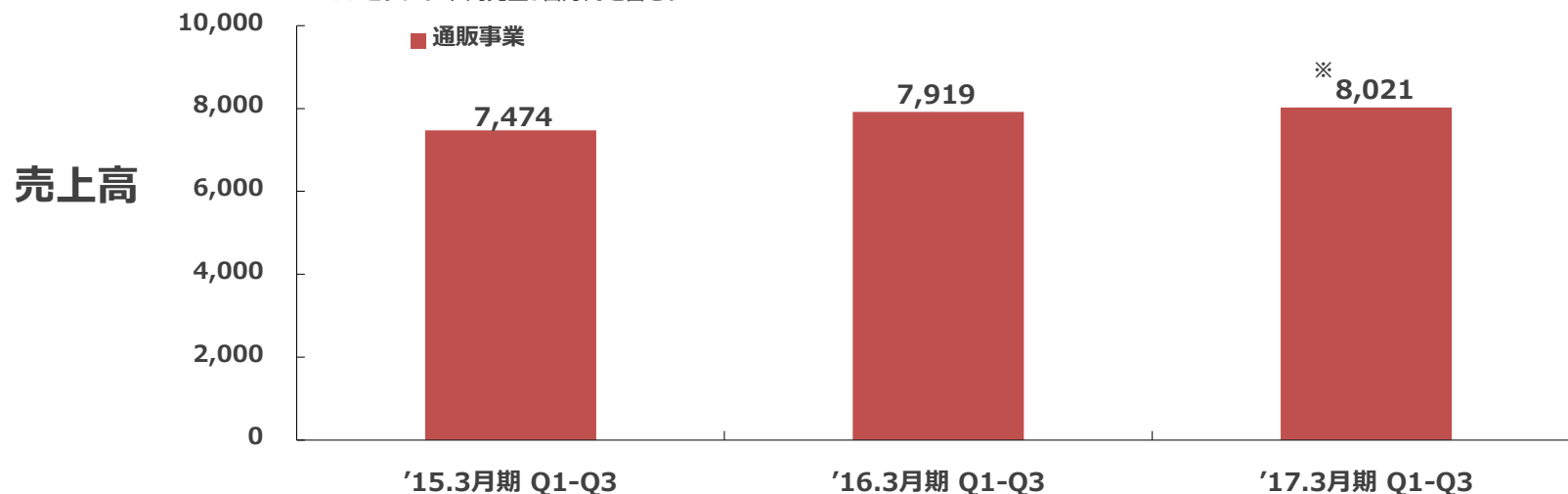
※6 支店統廃合により▲2

※4 支店統廃合により▲1

※5 支店統廃合により▲3

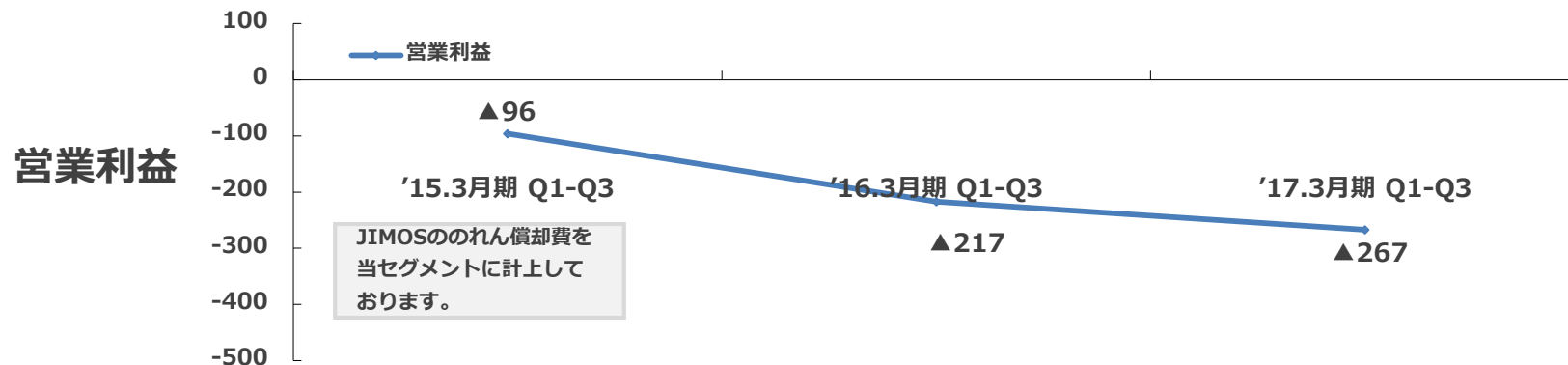
2 セグメント別業績（5）通販事業 ①

（単位：百万円） ※ セグメント内売上5百万円を含む。



- » 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

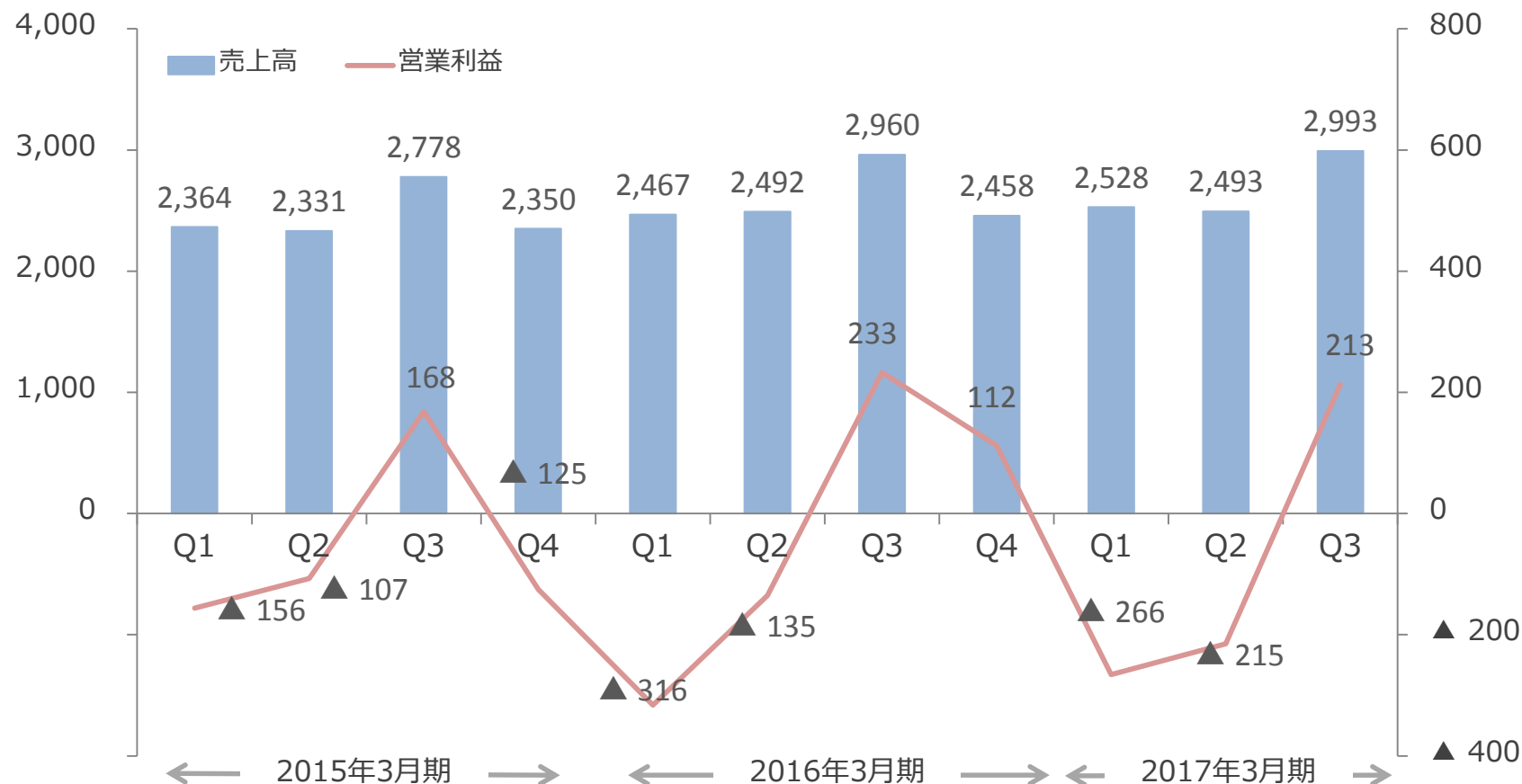
（単位：百万円）



- » 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

2 セグメント別業績（5）通販事業 ②

（単位：百万円）



» 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

» のれん償却費を当セグメントに計上しており、損益面ではマイナスとなる。

3. 通期予想修正

3 2017年3月期 通期：業績予想の修正（連結）

（単位：百万円）

	2017年3月期 予想 (2月10日公表)	修正予想比		2016年3月期 実績
		2017年3月期 予想 (5月9日公表)	修正差額分	
売 上 高	86,200	92,000	▲5,800	80,302
営 業 利 益	1,360	2,000	▲640	701
経 常 利 益	1,350	2,000	▲650	795
親会社株主に帰属 する当期純利益	660	800	▲140	252
E P S	39.16 円	47.24 円	▲8.08 円	14.99 円
年 間 配 当	38 円	38 円	—	38 円

【修正のポイント】

- 》主に、売上単価の大きい住宅事業における着工状況・受注状況、建築コンサルティング事業における売上高と営業利益の進捗状況を踏まえ、売上高・営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益を下方修正

3 セグメント別：通期売上高の予想

(単位：百万円)

売 上 高	2017年3月期 予想 (2月10日公表)	修正予想比		2016年3月期 実績
		2017年3月期 予想 (7月4日公表)	修正差額分	
ク リ ク ラ	13,300	13,700	▲400	13,095
レ ン タ ル	13,000	13,000	—	12,765
建 築 コ ン サ ル	6,000	6,800	▲800	6,676
住 宅 事 業	43,400	47,500	▲4,100	37,452
通 販 事 業	10,500	11,000	▲500	10,378
合 計	86,200	92,000	▲5,800	80,302

- » 住宅事業では、職人不足により着工や工期が遅れ、第4四半期に予定していた完工が見込めず、売上高の予想を減額
- » 建築コンサルティング事業では、地場工務店の投資意欲が高まらず売上が伸びなかったノウハウ販売と、産業用太陽光市場が縮小し住宅用太陽光が増えたことに伴い販売単価が減少した建築部材販売の売上高の進捗状況により、売上高の予想を減額

(単位：百万円)

3 セグメント別：通期営業利益の予想

営 業 利 益	2017年3月期 予想 (2月10日公表)	修正予想比		2016年3月期 実績
		2017年3月期 予想 (7月4日公表)	修正差額分	
ク リ ク ラ	230 (1.7%)	200 (1.5%)	+30 (+0.2pt)	▲ 201 (▲1.5%)
レ ン タ ル	1,900 (14.6%)	1,770 (13.6%)	+130 (+1.0pt)	1,841 (14.4%)
建 築 コ ン サ ル テ ィ ン グ 事 業	820 (13.7%)	1,050 (15.4%)	▲230 (▲1.7pt)	1,146 (17.2%)
住 宅 事 業	▲100 (▲0.2%)	795 (1.7%)	▲895 (▲1.9pt)	▲ 412 (▲1.1%)
通 販 事 業	▲90 (▲0.9%)	▲ 200 (▲ 1.8%)	+110 (+0.9pt)	▲ 105 (▲1.0%)
全 社 費 用 等 (新規・M&Aを含む)	▲1,400	▲ 1,615	+215	▲ 1,567
合 計	1,360 (1.6%)	2,000 (2.2%)	▲640 (▲0.6pt)	701 (0.9%)

※ カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

» 住宅事業では、売上高の減少と工事原価や販売促進費の増加が影響し営業利益の予想を減額

» 建築コンサルティング事業では、ノウハウ販売と建築部材販売における大幅な売上高の減少に伴い、営業利益の予想を減額

4. 配当計画

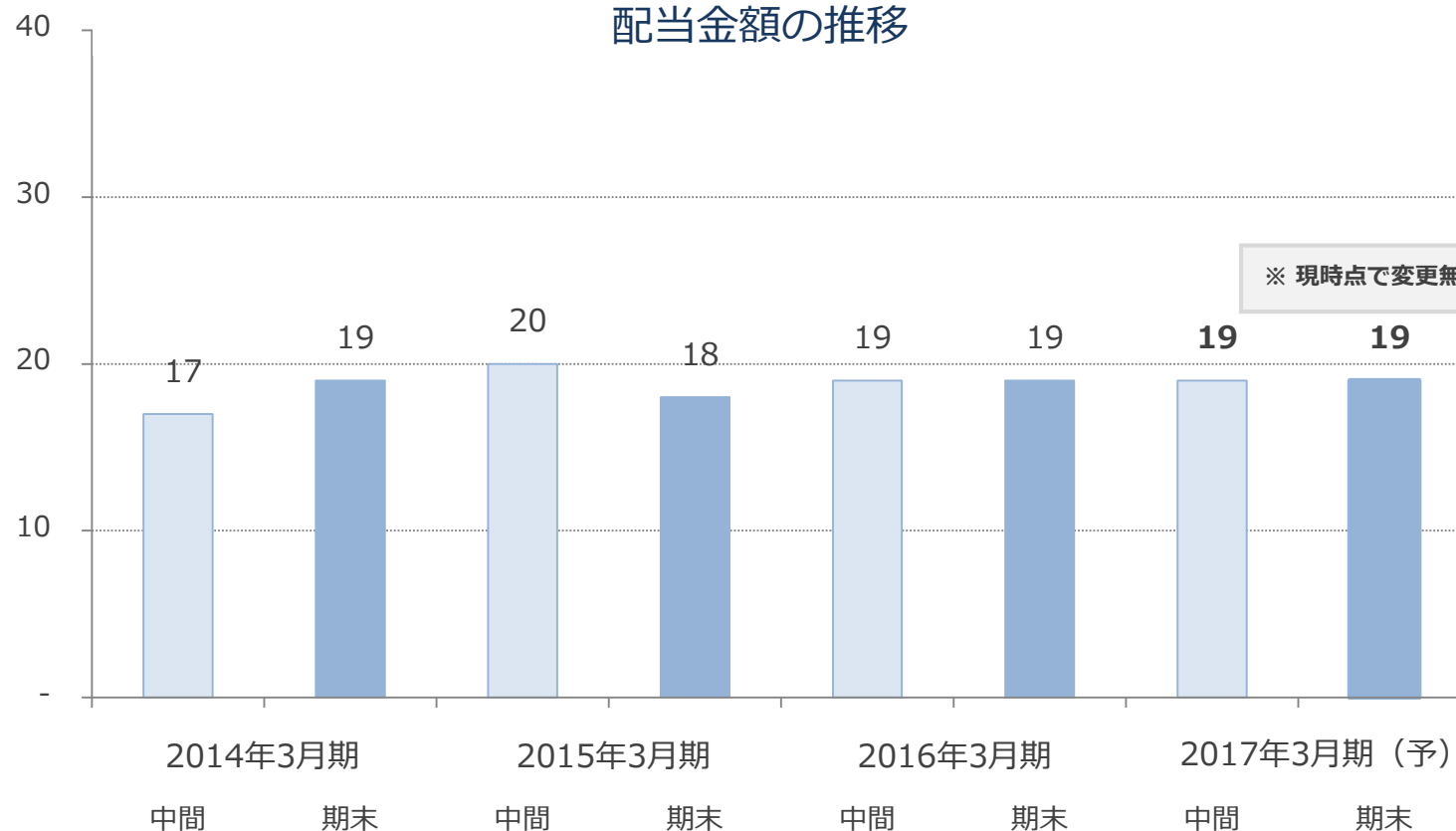
4

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



1株あたり
年間配当額

36円

38円

38円

38円

» 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

(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	■ 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	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）
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（一単位：100株）
株主数	9,536名（自己名義株式を除く総株主数）

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株当たり純資産（BPS）	961.22 円	934.95 円	▲ 26.27 円
1株当たり当期純利益（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株当たり配当金	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

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	

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

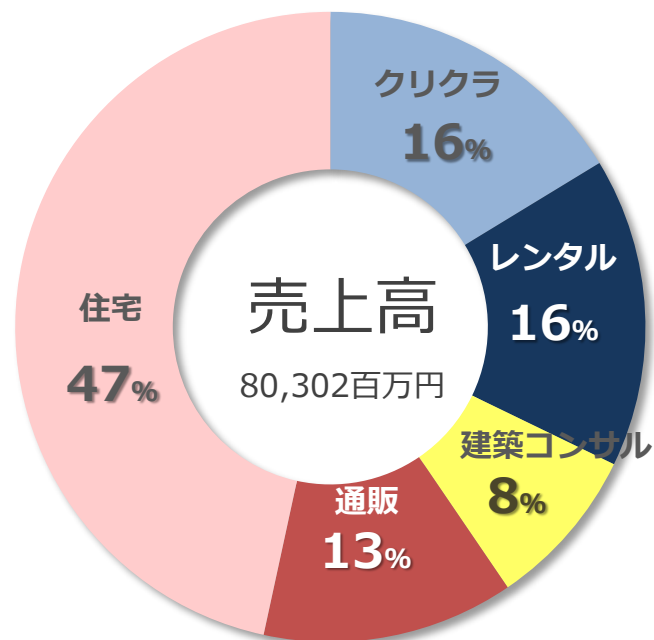
通販事業

- 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
- 『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！

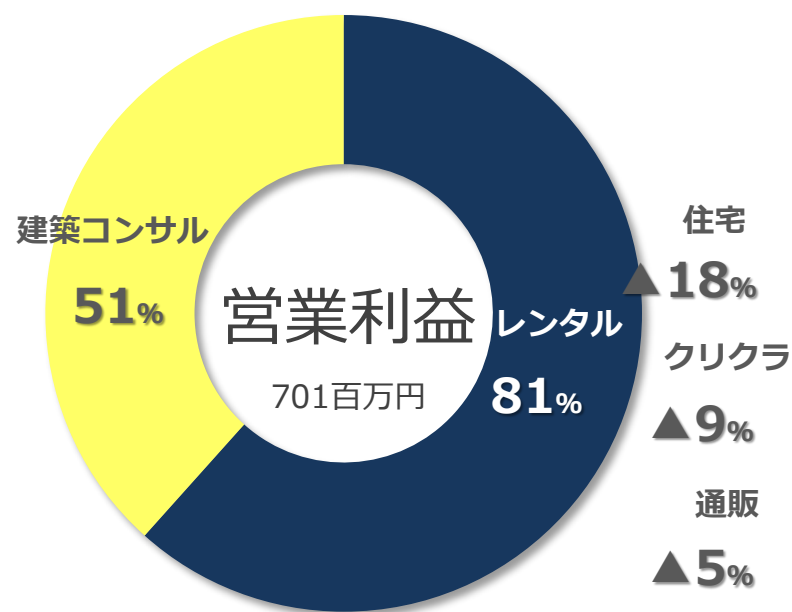
5

売上高・営業利益構成比（16.3期実績）

■ クリクラ ■ レンタル ■ 建築コンサル ■ 通販 ■ 住宅



■ レンタル ■ 建築コンサル



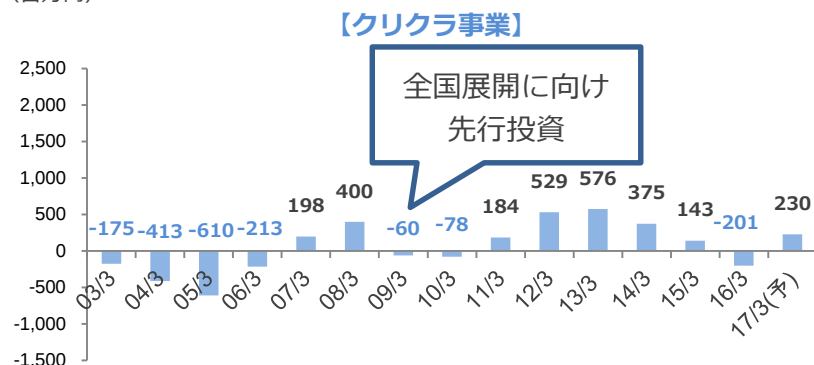
※本社費は除外しています

売上高営業利益率

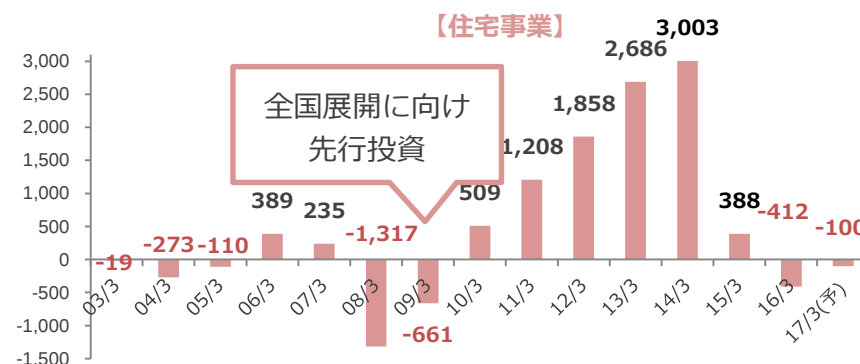
クリクラ	レンタル	建築コンサル	通販	住宅	全社
▲1.5%	14.4%	17.2%	▲1.0%	▲1.1%	0.9%

5 セグメント別営業利益の推移

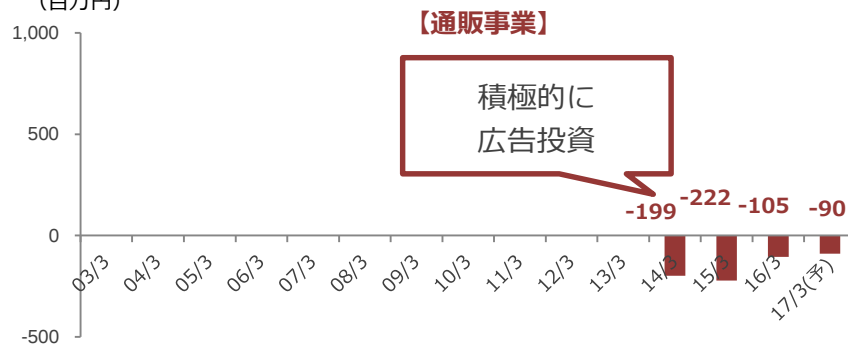
(百万円)



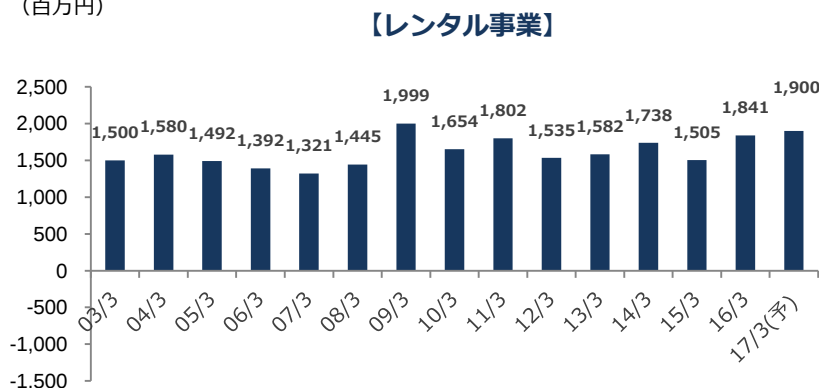
(百万円)



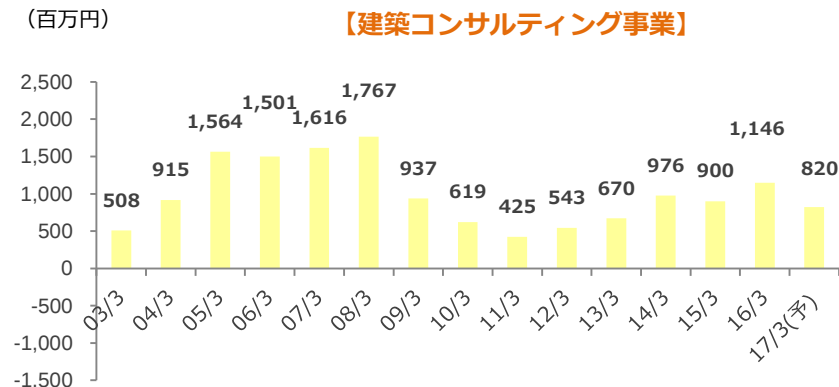
(百万円)



(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。