

2017年12月 IR説明会

— 2018年3月期第2四半期決算と今後の施策について —

Best Communication
NAC



2017年12月6日

株式会社ナック

東証一部 9788



1. 第2四半期の実績

1 第2四半期：連結損益計算書

(単位：百万円)

	'18.3月期 上期実績	上期計画比		前年同期比	
		'18.3月期 上期計画	達成率	'17.3月期 上期実績	増減率
売上高	38,148	36,200	105.4%	34,361	+ 11.0%
売上総利益	15,775	—	—	15,390	+ 2.5%
(売上総利益率)	41.4%	—	—	44.8%	▲ 3.4pt
販管費	17,337	—	—	17,662	▲ 1.8%
営業利益	▲ 1,561	▲ 1,500	—	▲ 2,272	—
(営業利益率)	▲ 4.1%	▲ 4.1%	—	▲ 6.6%	+ 2.5pt
営業外損益	▲ 14	—	—	6	—
経常利益	▲ 1,576	▲ 1,490	—	▲ 2,266	—
特別損益	▲ 180	—	—	▲ 58	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 1,429	▲ 1,050	—	▲ 1,810	—

1 第2四半期 セグメント別：売上高

(単位：百万円)

売 上 高	'18.3月期 上期実績	上期計画比		前年同期比	
		'18.3月期 上期計画	計画比	'17.3月期 上期実績	前年同期比
ク リ ク ラ	6,678	6,700	▲ 21	6,858	▲ 179
レ ン タ ル	6,783	6,500	+ 283	6,455	+ 328
建 築 コ ン サ ル	2,558	2,600	▲ 41	2,640	▲ 81
住 宅 事 業	17,216	19,000	▲ 1,783	13,388	+3,827
通 販 事 業	4,943	5,100	▲ 156	5,022	▲ 79
消 去 調 整 他	▲ 31	▲ 3,700	+ 3,668	▲ 3	▲ 27
合 計	38,148	36,200	+ 1,948	34,361	+ 3,787

1 第2四半期 セグメント別：営業利益

(単位：百万円)

営業利益	'18.3月期 上期実績	上期計画比		前年同期比	
		'18.3月期 上期計画	計画比	'17.3月期 上期実績	前年同期比
ク リ ク ラ	131 (2.0%)	▲ 40 (▲ 0.6%)	+ 171 (+ 2.6pt)	14 (0.2%)	+ 116 (+ 1.8pt)
レ ン タ ル	928 (13.7%)	880 (13.5%)	+ 48 (+ 0.2pt)	824 (12.8%)	+ 103 (+ 0.9pt)
建 築 コ ン サ ル	239 (9.4%)	310 (11.9%)	▲ 70 (▲ 2.6pt)	234 (8.9%)	+ 4 (+ 0.5pt)
住 宅 事 業	▲ 1,974 (▲ 11.5%)	▲ 1,740 (▲ 9.2%)	▲ 234 (▲ 2.3pt)	▲ 2,214 (▲ 16.5%)	+ 239 (+ 5.1pt)
通 販 事 業	▲ 291 (▲ 5.9%)	▲ 300 (▲ 5.9%)	+8 (-)	▲ 481 (▲ 9.6%)	+ 189 (+ 3.7pt)
全 社 費 用 等	▲ 594	▲ 610	+ 15	▲ 650	+ 56
合 計	▲ 1,561 (▲ 4.0%)	▲ 1,500 (▲ 4.1%)	▲ 61 (▲ 0.3pt)	▲ 2,272 (▲ 6.6%)	+ 710 (+ 2.5pt)

※ カッコ内の数字は売上高に対する営業利益率です。

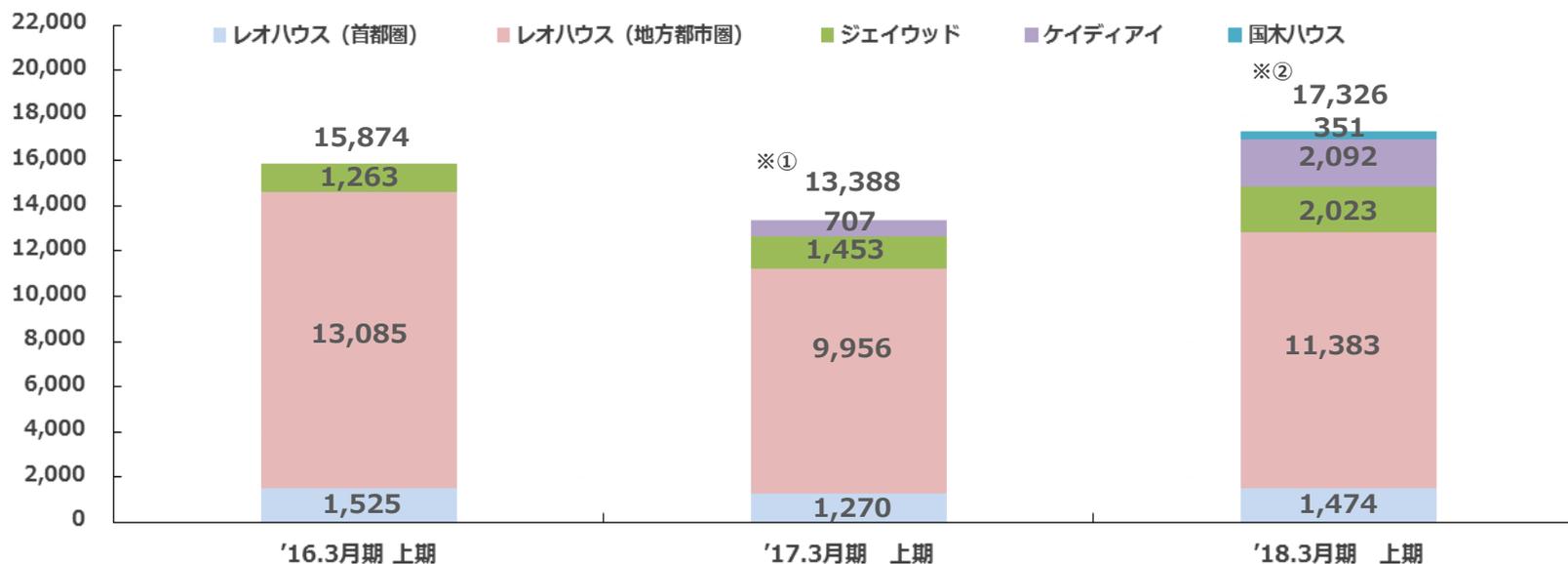
1 第2四半期 セグメント別：住宅事業

【地方都市圏】
首都圏以外

【首都圏】
東京 神奈川
千葉 埼玉

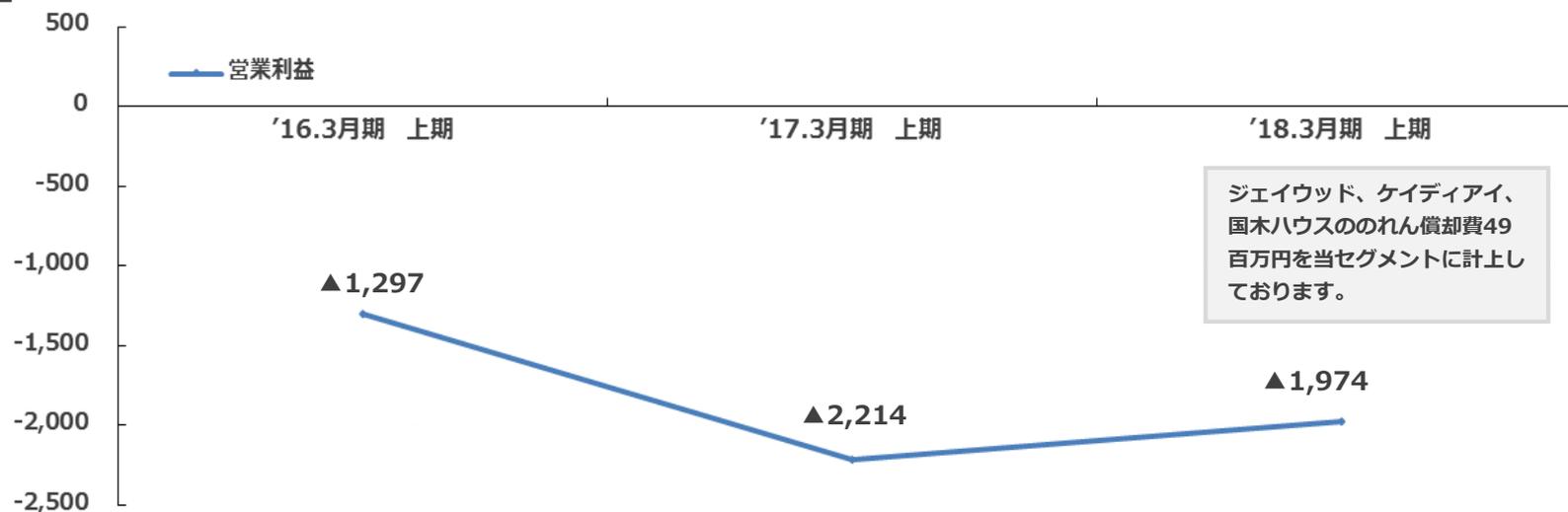
売上高

(単位：百万円) ※① セグメント内売上6百万円を含む。 ※② セグメント内売上110百万円を含む。



営業利益

(単位：百万円)



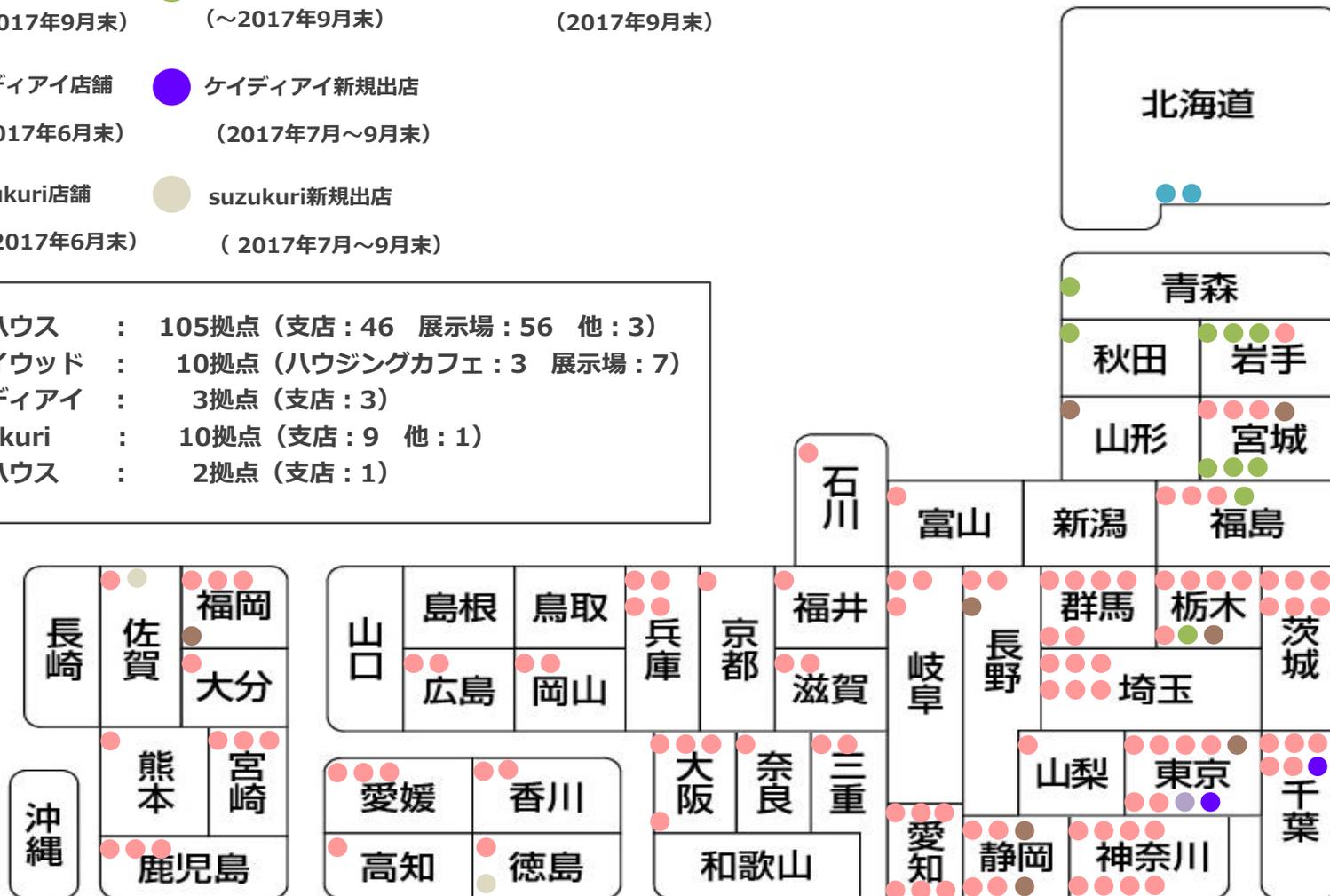
ジェイウッド、ケイディアイ、
国木ハウスののれん償却費49
百万円を当セグメントに計上し
ております。

1 第2四半期 セグメント別：住宅事業

全国130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：3拠点、suzukuri：10拠点、国木ハウス：2拠点)

- レオハウス店舗 (～2017年9月末)
- ジェイウッド店舗 (～2017年9月末)
- 国木ハウス店舗 (2017年9月末)
- ケイディアアイ店舗 (～2017年6月末)
- ケイディアアイ新規出店 (2017年7月～9月末)
- Suzukuri店舗 (～2017年6月末)
- suzukuri新規出店 (2017年7月～9月末)

レオハウス	: 105拠点 (支店：46 展示場：56 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	: 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：1)



1 第2四半期 セグメント別：住宅事業

【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)

	'16.3月期				'17.3月期				'18.3月期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
受注	387	533	406	459	457	677	397	550	439	542		
完工	238	500	347	694	186	390	403	871	188	478		
受注残	1,035	1,057	1,109	861	1,114	1,385	1,361	1,016	1,245	1,294		
受注残増減	+ 133	+ 22	+ 52	▲ 248	+ 253	+ 271	▲ 24	▲ 345	+ 229	+ 49		
単価	※1 1,849万円/棟				※1 1,826万円/棟				※1 1,850万円/棟 (計画)			

※1 販売単価は追加・外構工事を除いた金額

出店数	※2 7	※3 0	0	※4 0	※5 2	0	0	0	※6 5	0		
店舗計	109	108	108	105	105	105	105	105	105	105		

※2 支店統廃合により▲5

※3 支店統廃合により▲1

※4 支店統廃合により▲3

※5 支店統廃合により▲2

※6 suzukuriへのブランドチェンジにより▲5

1 第2四半期：連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年9月末	構成比	2017年3月末	構成比	増減額
流動資産	24,132	54.2%	22,133	50.9%	+ 1,998
有形固定資産	13,326	29.9%	13,813	31.8%	▲ 486
無形固定資産	3,235	7.3%	3,546	8.2%	▲ 311
投資その他の資産	3,843	8.6%	4,006	9.2%	▲ 162
固定資産計	20,404	45.8%	21,366	49.1%	▲ 961
資産合計	44,537	100.0%	43,499	100.0%	+ 1,037
流動負債	23,457	52.7%	20,905	48.1%	+ 2,551
固定負債	7,139	16.0%	7,087	16.3%	+ 52
負債合計	30,596	68.7%	27,992	64.4%	+ 2,603
株主資本	14,744	33.1%	16,314	37.5%	▲ 1,569
その他の包括利益累計額	▲ 804	▲ 1.8%	▲ 807	▲ 1.9%	+ 3
純資産合計	13,940	31.3%	15,506	35.7%	▲ 1,566
負債・純資産合計	44,537	100%	43,499	100.0%	+ 1,037

主な増減要因

- 流動資産：現金及び預金 ▲ 2,526 未成工事支出金 + 1,649
- 固定資産：建物及び構築物 ▲ 217
- 流動負債：未成工事受入金 + 3,076 買掛金 ▲ 2,029
- 固定負債：長期借入金 + 217

自己資本比率：31.3%

1 第2四半期：連結キャッシュフロー

(単位：百万円)

	'18.3月期 上期実績	'17.3月期 上期実績	'17.3月期 通期実績
1.営業活動によるCF	▲ 3,117	▲ 879	▲ 2,237
2.投資活動によるCF	▲ 688	▲ 1,837	1,148
3.財務活動によるCF	1,221	▲ 302	1,524
現金及び現金同等物の増減額	▲ 2,584	▲ 3,019	435
現金及び現金同等物の期首残高	7,430	8,346	▲ 916
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	56	—	—
現金及び現金同等物の期末残高	4,903	5,326	▲ 423
減価償却費	889	945	▲ 55

当期の主な要因

- 営業活動：未成工事受入金の増加3,004百万円、減価償却費889百万円等による資金の増加
たな卸資産の増加2,517百万円、仕入債務の減少2,029百万円、四半期純損失1,757百万円等による資金の減少
- 投資活動：有形固定資産の取得485百万円、連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得274百万円による資金の減少
- 財務活動：短期借入金1,000百万円による資金の増加

2. 通期業績予想

(単位：百万円)

	'17.3月期 通期実績	'18.3月期 通期計画 公表値	前期比
売上高	85,901	94,100	+ 9.5%
営業利益	756	2,000	+ 164.2%
経常利益	793	2,050	+ 158.4%
親会社株主に帰属する当期 純利益	415	550	+ 32.4%
年間配当	27円	37円	+ 10円
EPS	24.65円	32.74円	+ 8.09円

2 2018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	'18.3月期 上期実績	期初通期計画比	
		'18.3月期 通期計画	達成率(%)
ク リ ク ラ	6,678	13,500	49.5%
レ ン タ ル	6,783	13,600	49.9%
建 築 コ ン サ ル	2,558	6,200	41.3%
住 宅 事 業	17,216	50,000	34.4%
通 販 事 業	4,943	10,800	45.8%
消 去 調 整 他	▲ 31	—	—
合 計	38,148	94,100	40.5%

» クリクラ、レンタルについては、計画通りに進捗。

» 建築コンサル、住宅事業、通販事業については、下期に向けて売上を伸ばす計画。

2 2018年3月期 セグメント別進捗状況：営業利益

(単位：百万円)

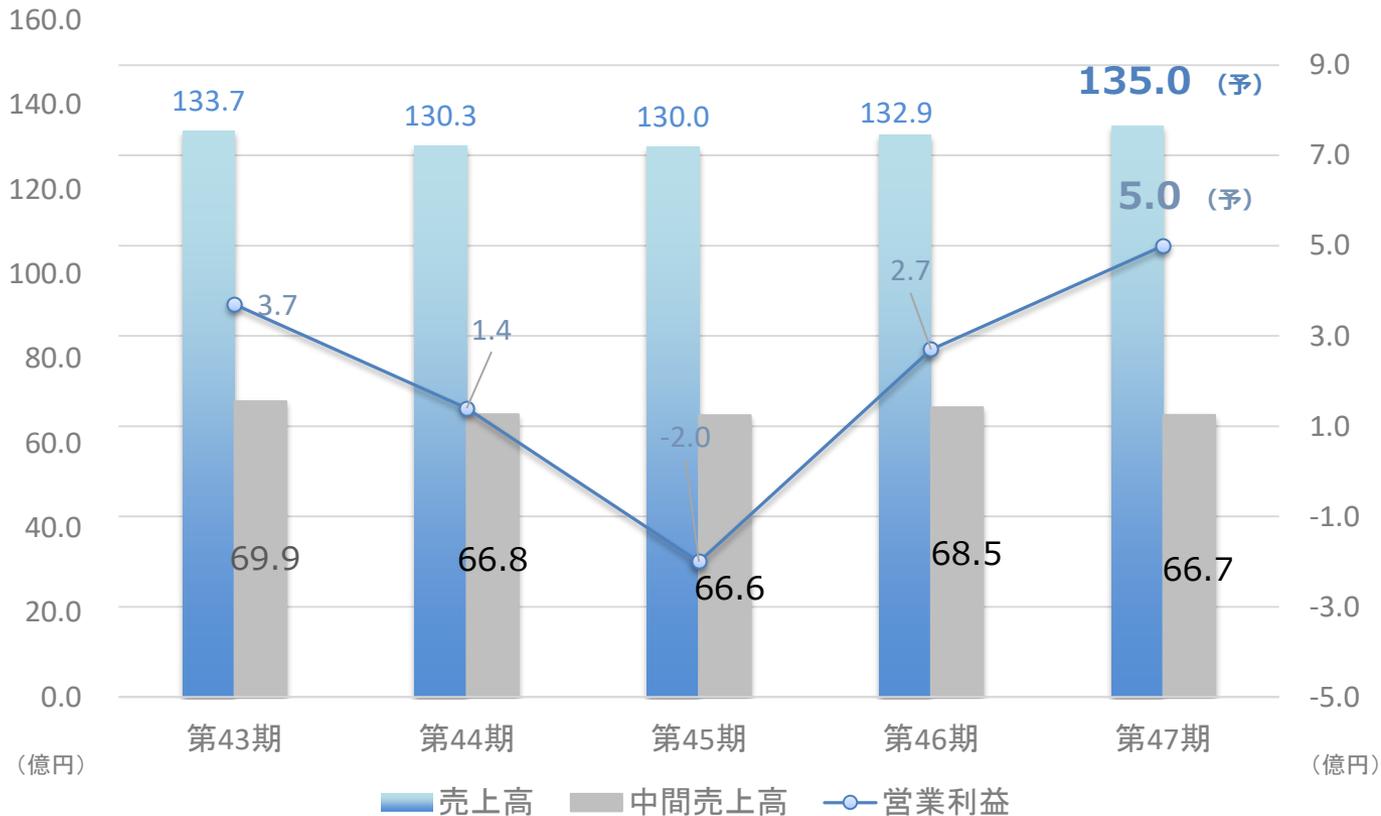
営業利益	'18.3月期 上期実績	通期計画比	
		'18.3月期 通期計画	達成率(%)
ク リ ク ラ	131	500	26.3 %
レ ン タ ル	928	2,000	46.4 %
建 築 コ ン サ ル	239	900	26.6 %
住 宅 事 業	▲ 1,974	▲ 200	—
通 販 事 業	▲ 291	100	—
全 社 費 用 等 (新規・M&Aを含む)	▲ 594	▲ 1,300	—
合 計	▲ 1,561	2,000	—

※ 達成率の計算 (実績-計画) ÷ 計画絶対値 +100%

» 全てのセグメントで、下期に大幅に営業利益を伸ばす計画。

3. 市場環境と今後の施策

クリックラ



【市場環境】

配送人材の確保とワンウェイ業者に関わる宅配料金上昇への対応が市場全体の課題となっており、業界再編や大手の資本参加の動きも見られる。

【今後の施策】

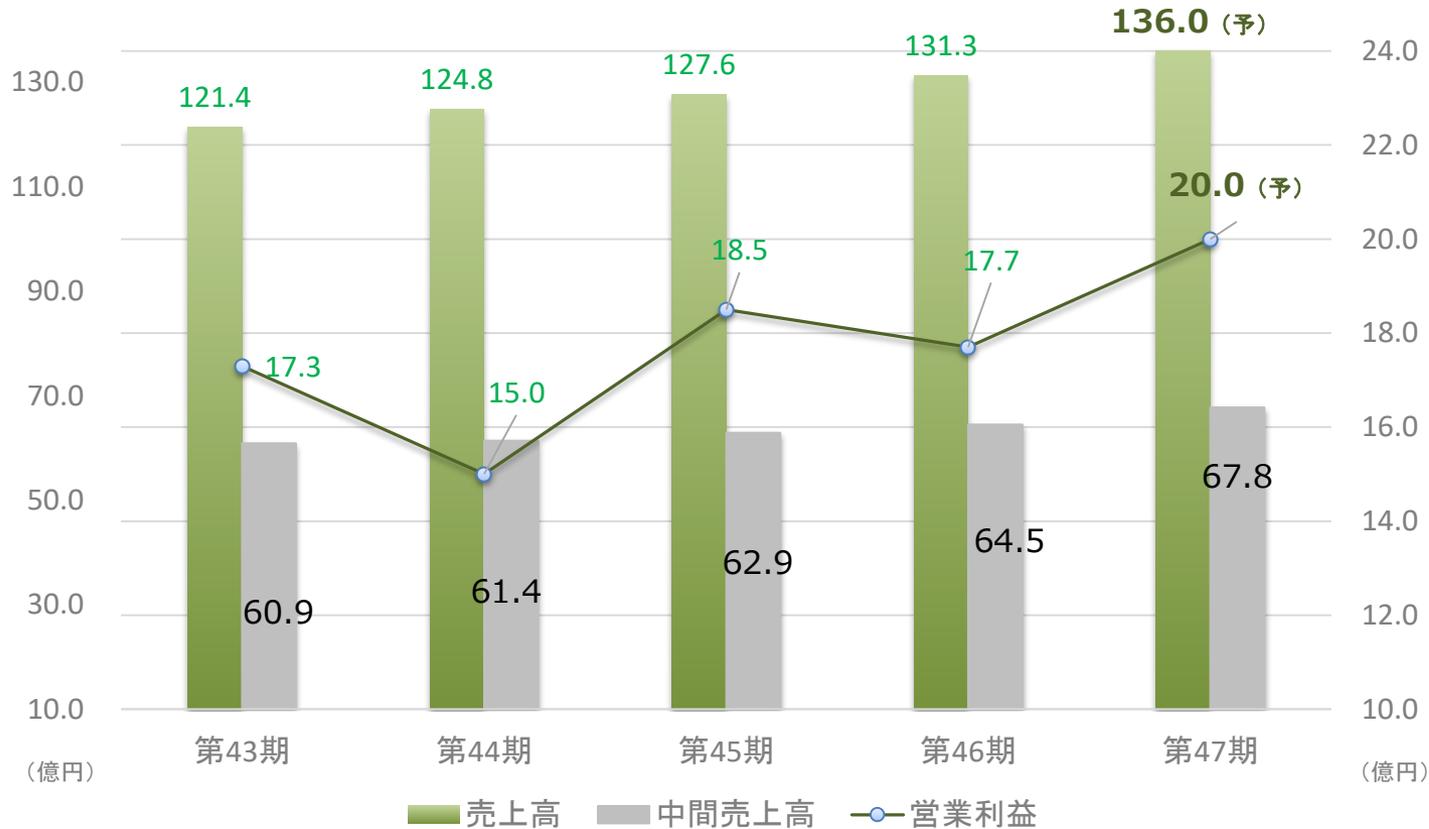
新規顧客の獲得に取り組むと同時に、副商材や既存顧客へのサービスを充実させることで、顧客継続率の改善、顧客売上単価の向上に注力する。

2017年10月には、顧客サービス向上の一環として、“※あんしんサポートパック”の提供を開始

※サーバメンテナンスや、故障時の無償対応、小さなお子様への安全対応などを含む複合サポート 月額：417円（税別）

3

レンタル



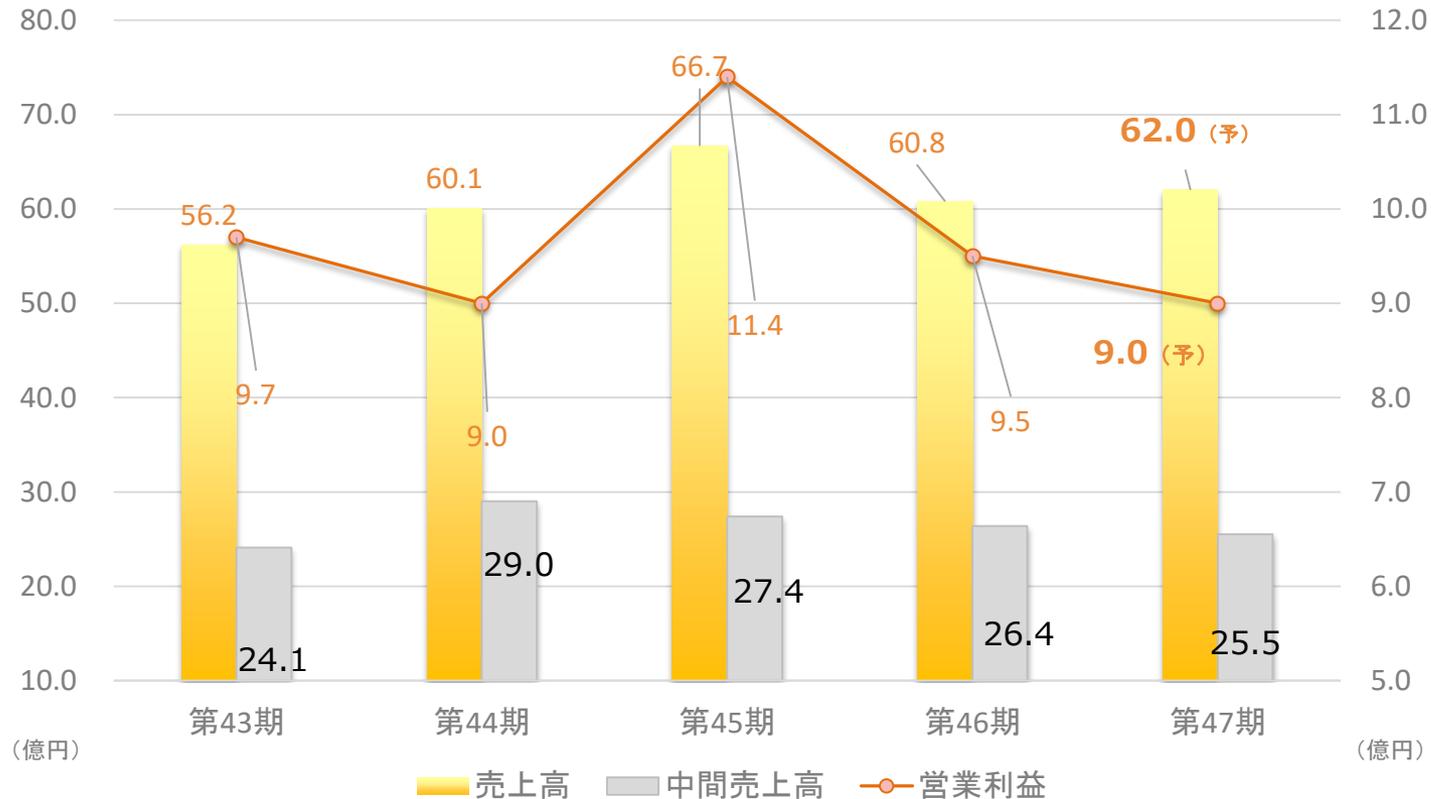
【市場環境】

高齢化世帯や単身世帯、共働き世帯の増加による家事代行サービスの市場規模拡大が予想され、今後は価格競争や異業種からの参入も考えられる。また、人材の確保も課題としてあげられるため、ダスキンのブランド力とサービス内容の充実を生かしていく。

【今後の施策】

ダスキ事業では、M & Aを通じた商圏の拡大、既存顧客への深耕に引き続き取り組む。また、ウィズ事業では、約12年振りにリニューアルした主力商品である飲食店向け害虫駆除機「with (ウィズ)」を中心に販売活動を強化する。

3 建築コンサルティング事業



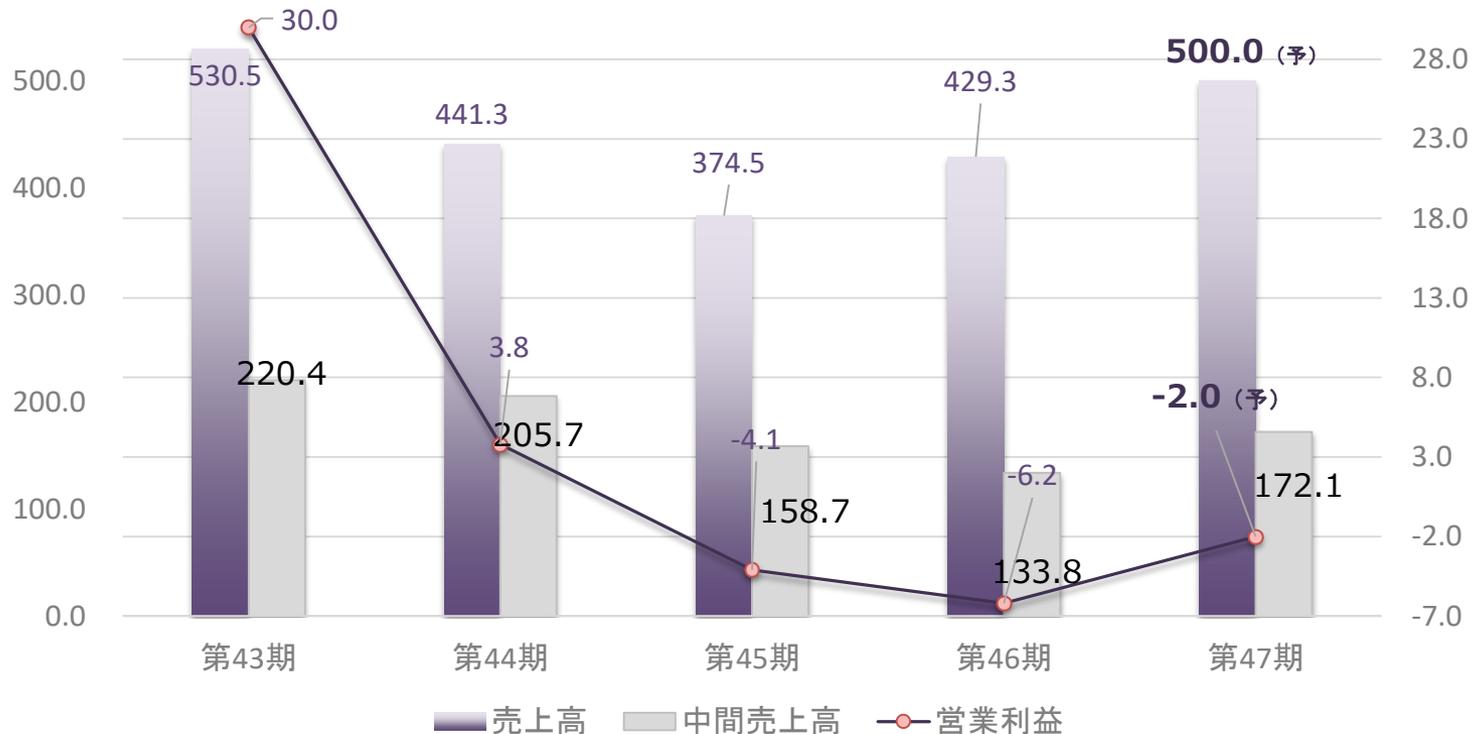
【市場環境】

地場建築市場は、消費増税延期を背景に顧客の様子見状態が長引き、市場が硬直化している。また、太陽光市場においては、買い取り価格の下落への対応が課題としてあげられる。

【今後の施策】

取引先地場工務店向けサポート体制強化に取り組むとともに、“ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス (ZEH) ”のパッケージ商材の提案を軸にした新築住宅市場への営業と分譲・リノベーションといった隣接市場での商材販売に注力する。また、エコ&エコにおいては上期にて収益構造と営業体制を見直したことで、今後は安定した収益が見込まれる。

3 住宅事業



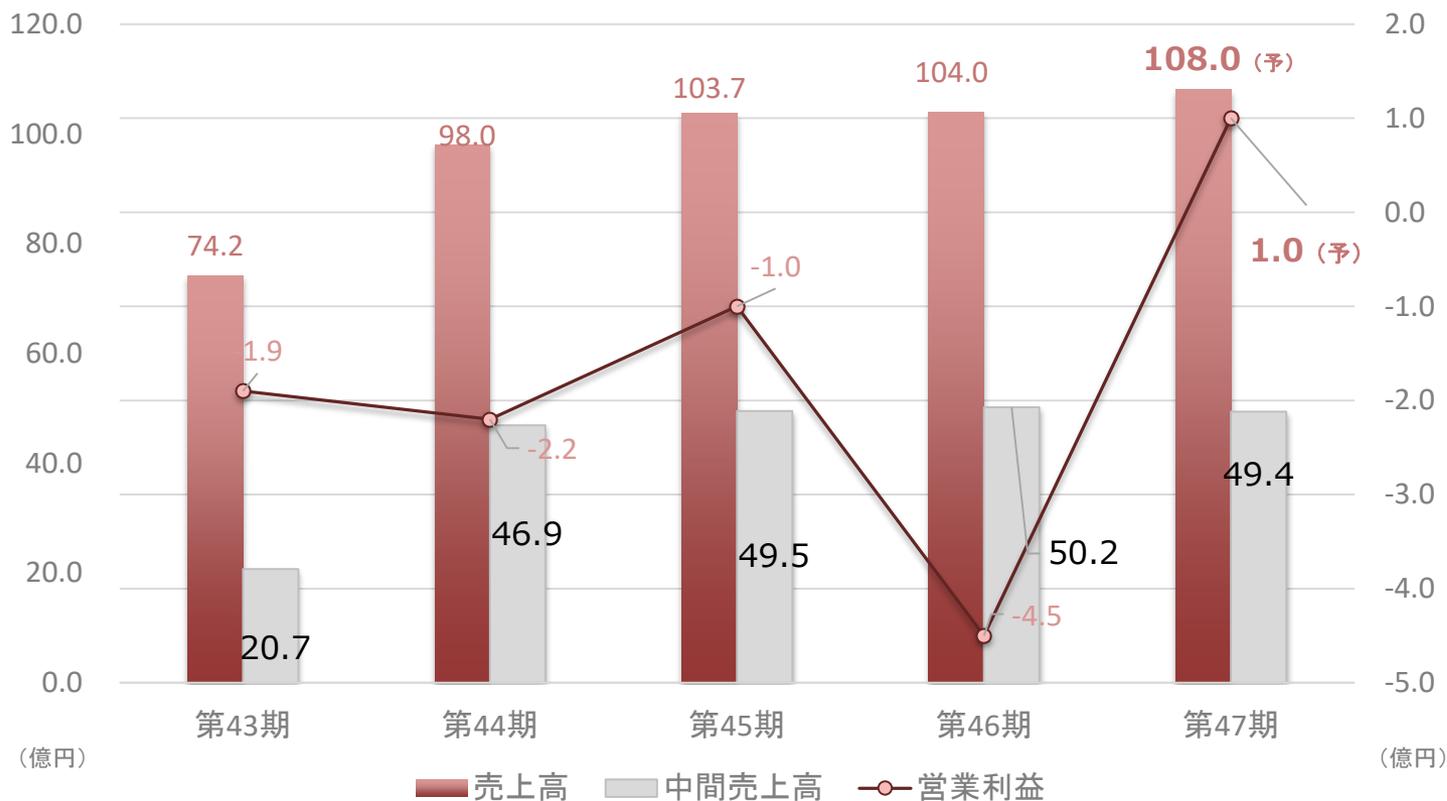
【市場環境】

市場全体の新設住宅着工戸数は、横ばいで推移している。一方、持ち家については、消費増税前の様子見や一時所得者層の人口・世帯数減少を背景に、2017年度以降の新設住宅着工戸数が低調に推移している。大手ハウスメーカー5社の上半期持ち家受注も前年比 $\Delta 3.0\%$ ~ $\Delta 8.2\%$ という状況。今期の持ち家着工戸数は $\Delta 0.5\%$ と予測されている。今後は、消費増税前の駆け込み需要が見込まれるため、来期の持ち家着工戸数は $+3.4\%$ と予測されている。

【今後の施策】

消費増税前の駆け込み需要への対応として、①商品ラインナップの充実や販売体制の整備、②不採算店舗の統廃合と出店計画の見直しによる収益力の改善、③建築コンサルや周辺事業との連携強化に取り組む。また、セミオーダーとデザイン性にこだわった低価格規格住宅「マトリックスコンセプト」の市場への一層の浸透と販売強化にも注力する。ケイディアイにおいては、東京を中心として、首都圏における売建物件の販売を強化する。

3 通販事業



【市場環境】

日本におけるBtoC-EC（消費者向け電子商取引）の市場規模は、15.1兆円（平成28年度、前年比9.9%増）まで拡大している。

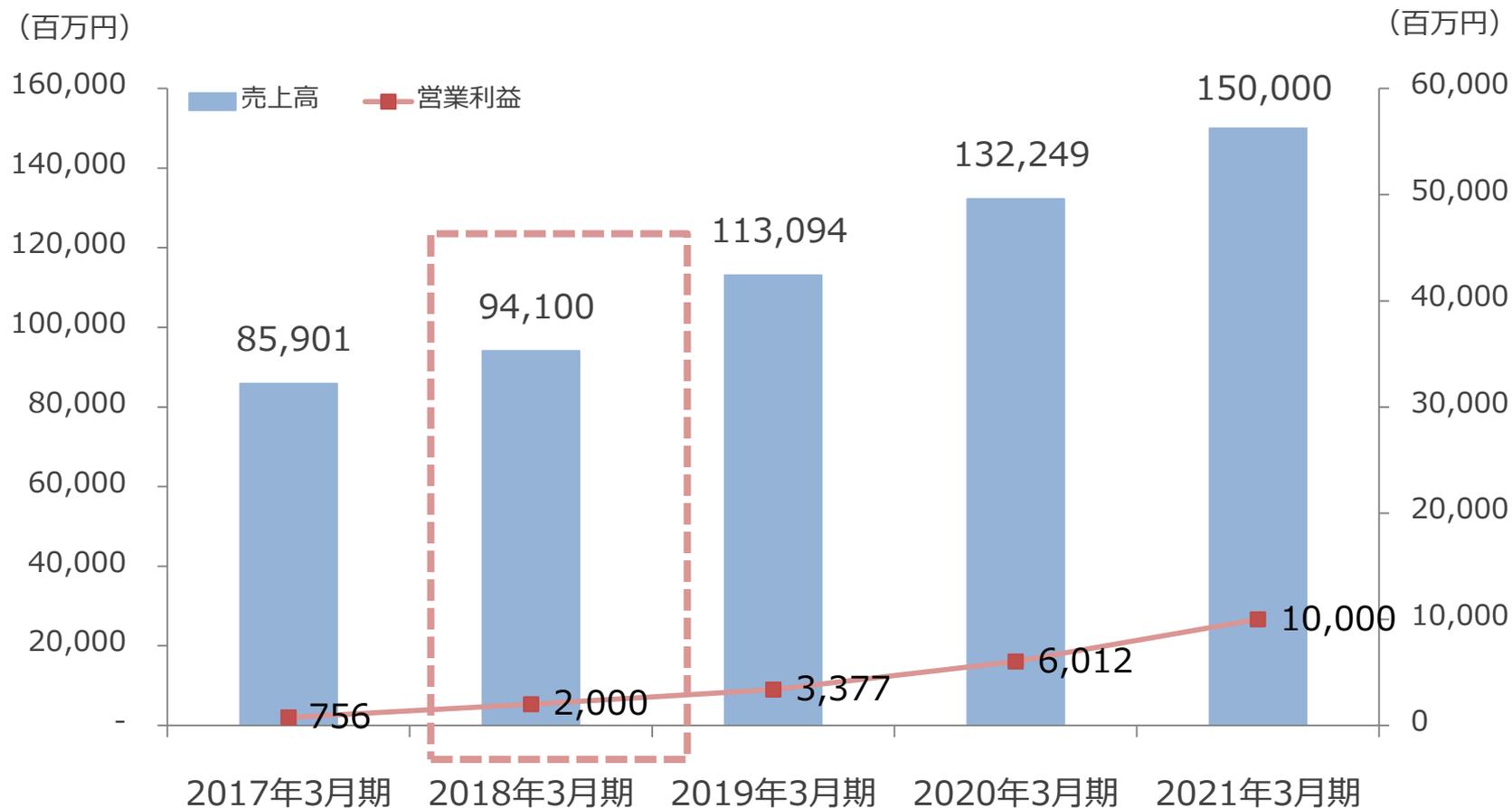
【今後の施策】

「Macchia Label(マキアレイベル)」と「Coyori」両ブランドにおける安定収益の確保に加えて、新ブランドの開発と海外事業の拡大に取り組む。

ベルエアーでは、超高齢化社会を見据えた新サービスの開発に加え、社内シナジーを意識しつつ主力商品である栄養補助食品の販売網拡大に注力する。現在、横浜薬科大学と共同で健康に役立つ商品なども開発している。

4. 中期目標／株主還元

4 中期目標：業績推移



※ 2018年3月期は2017年11月10日発表数値

※ 2021年3月期の中期目標については、今期の公表値も勘案し、利益確保に優先度を置いた計画に見直す予定。

4 2021年3月期 売上高目標

(単位：百万円)

売 上 高	'18.3月期 見込	'21.3月期 目標	'18.3月期比増減率
ク リ ク ラ	13,500	21,800	+ 61.5%
レ ン タ ル	13,600	17,000	+ 25.0%
建 築 コ ン サ ル	6,200	8,800	+ 41.9%
住 宅 事 業	50,000	80,000	+ 60.0%
通 販 事 業	10,800	20,400	+ 88.9%
M & A 他	—	2,000	—
合 計	94,100	150,000	+ 59.4%

4 2021年3月期 営業利益目標

(単位：百万円)

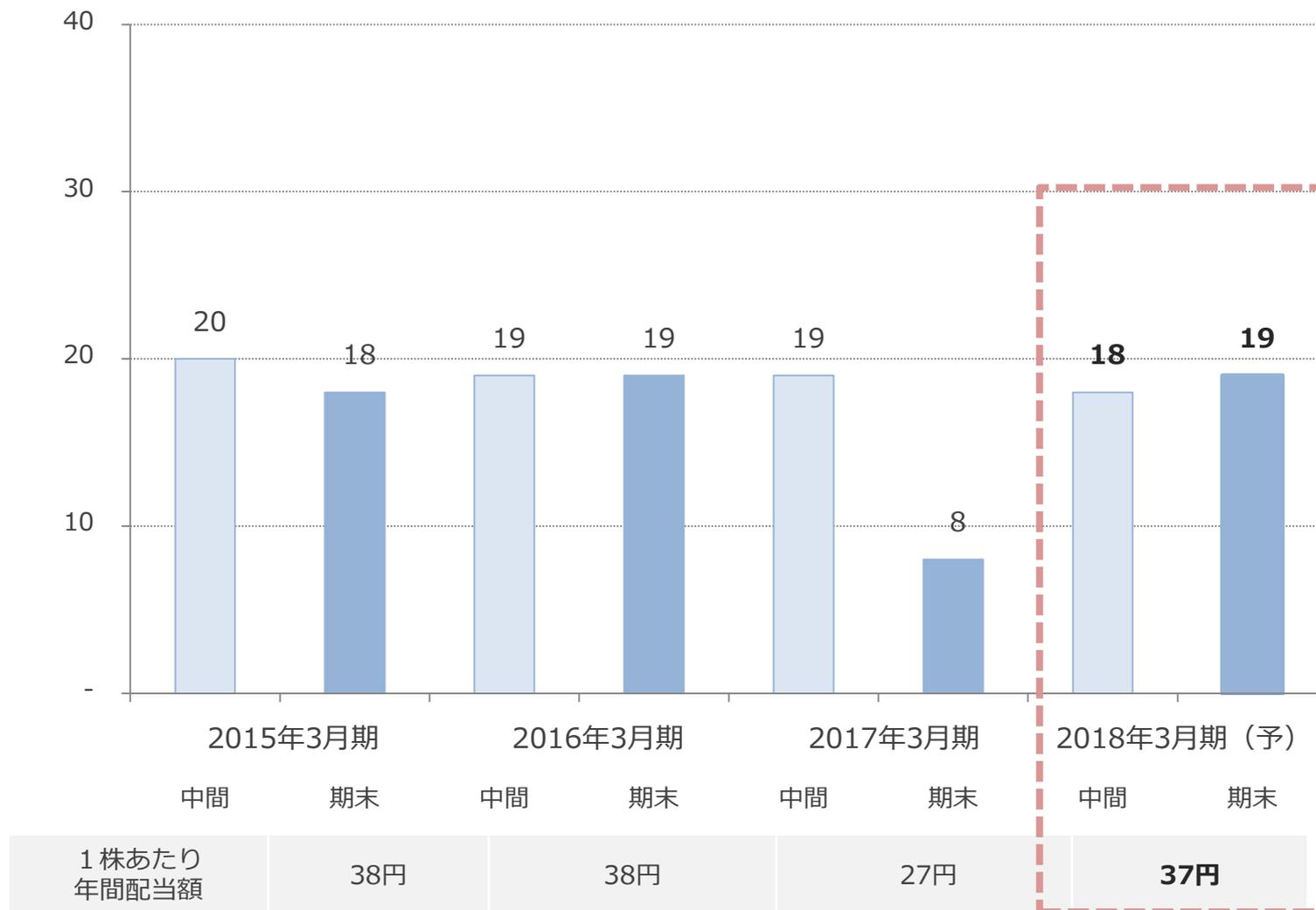
営業利益	'18.3月期 見込	'21.3月期 目標	'18.3月期比増減率
ク リ ク ラ	500 (3.7%)	1,100 (5.0%)	120.0% (+ 1.3pt)
レ ン タ ル	2,000 (14.7%)	2,200 (12.9%)	10.0% (▲ 1.8pt)
建 築 コ ン サ ル	900 (14.5%)	1,100 (12.5%)	22.2% (▲ 2.0pt)
住 宅 事 業	▲ 200 (▲ 0.4%)	5,100 (6.4%)	— (+ 5.9pt)
通 販 事 業	100 (0.9%)	2,100 (10.3%)	2000.0% (9.3pt)
全 社 費 用 等	▲ 1,300	▲ 1,600	—
合 計	2,000 (2.1%)	10,000 (6.7%)	400% (+ 4.5pt)

※ () 内の数字は売上高に対する営業利益率。

4 配当方針：純資産配当率(DOE) 4%

(単位：円)

※ 2017年3月期より「配当性向100%以内」の前提条件を付与



» 配当方針の「連結純資産配当率4%」を基準に2018年3月期年間配当額は37円の予定。

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」
- 2017年9月よりダスキン事業を手がける株式会社愛ライフを子会社化

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
- 2017年4月よりマトリックスコンセプト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

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！
- 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

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 ■ 通販事業：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（通販事業） 株式会社ベルエアー（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） 株式会社国木ハウス（住宅事業） 株式会社suzukuri（住宅事業） 株式会社愛ライフ（レンタル事業）</p>
従業員数（正社員）	連結2,152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	10,446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

	'16.3月期 実績	'17.3月期 実績	増減
期中平均発行済株式数	16,867,190株	16,854,157株	▲ 13,033株
1株当り純資産（BPS）	934.95円	923.41円	▲ 11.54円
1株当り当期純利益（EPS）	14.99円	24.65円	+ 9.66円
自己資本比率	38.0%	35.6%	▲ 2.4pt
自己資本純利益率（ROE）	1.6%	2.7%	+ 1.1Pt
1株当り配当金	38円	27円	▲ 11円
配当性向	253.6%	110.1%	▲ 143.5pt
純資産配当率	4.0%	2.9%	▲ 1.1pt

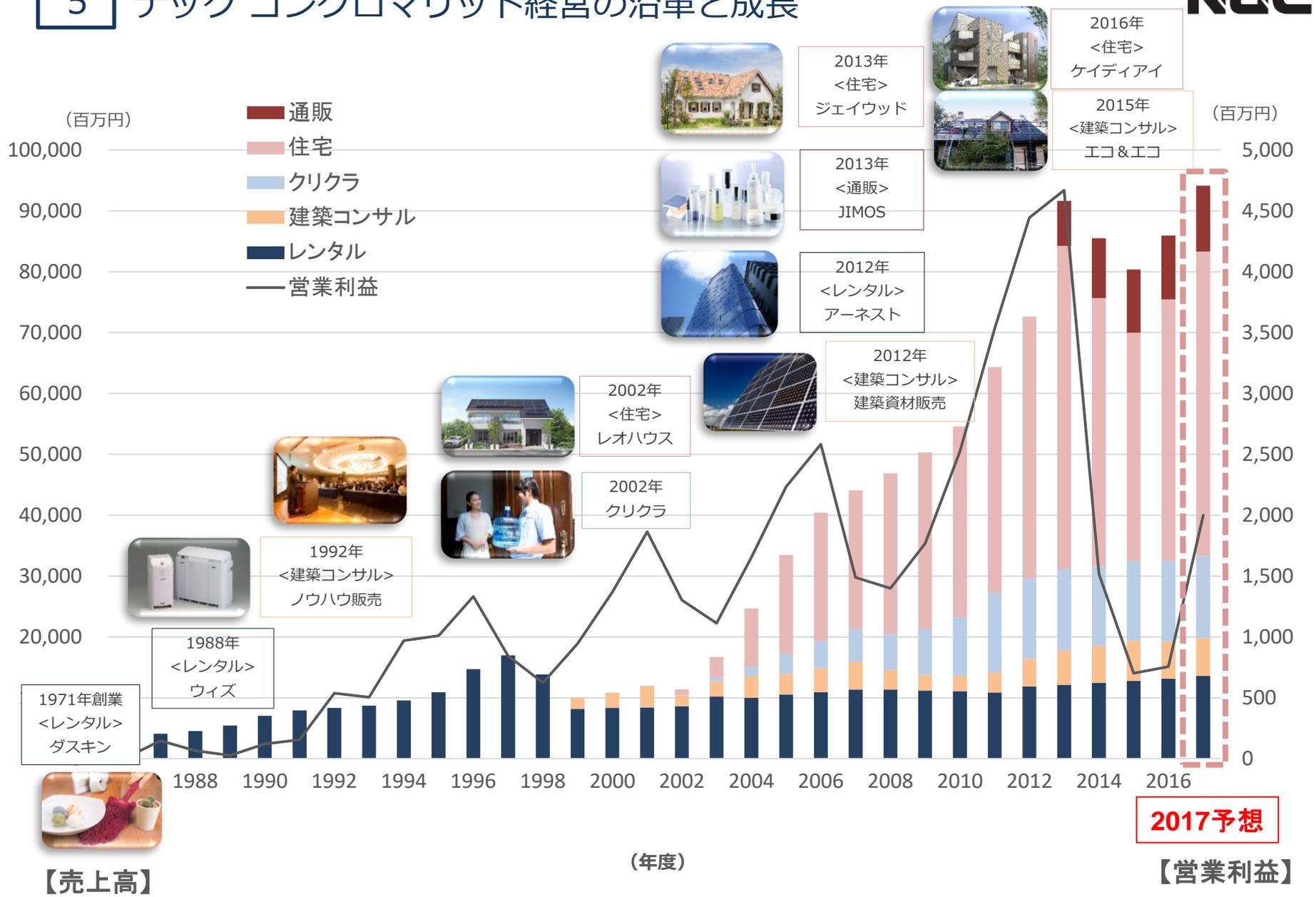
5 ナックの理念：暮らしのお役立ち企業

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。



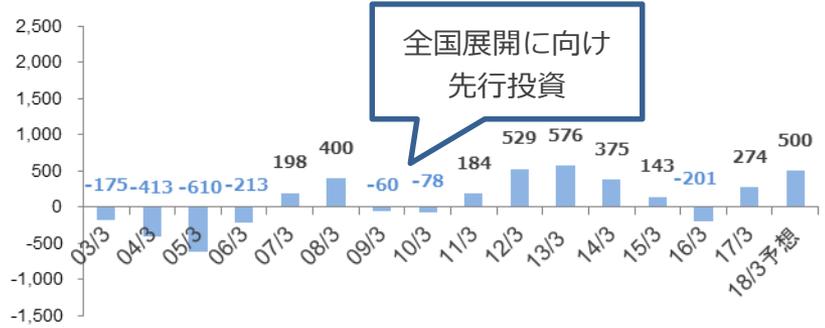
5 ナック コングロマリット経営の沿革と成長



5 セグメント別営業利益の推移

(百万円)

【クリック事業】



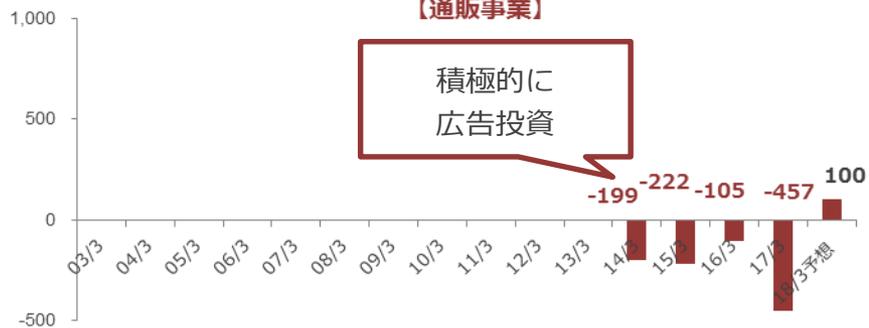
(百万円)

【住宅事業】



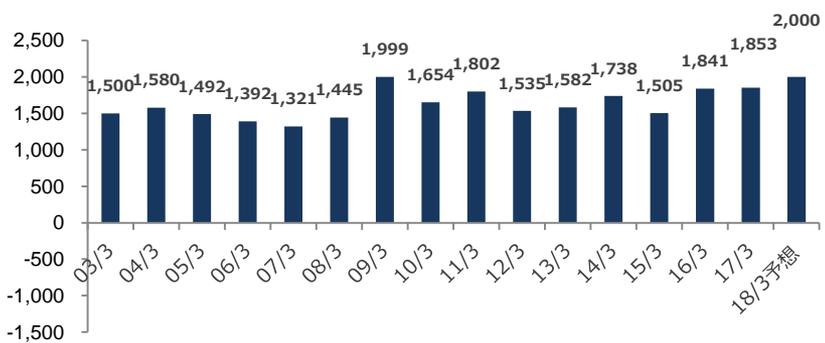
(百万円)

【通販事業】



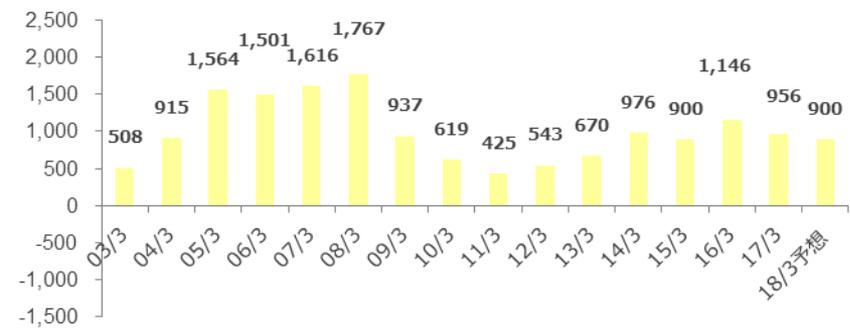
(百万円)

【レンタル事業】



(百万円)

【建築コンサルティング事業】



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