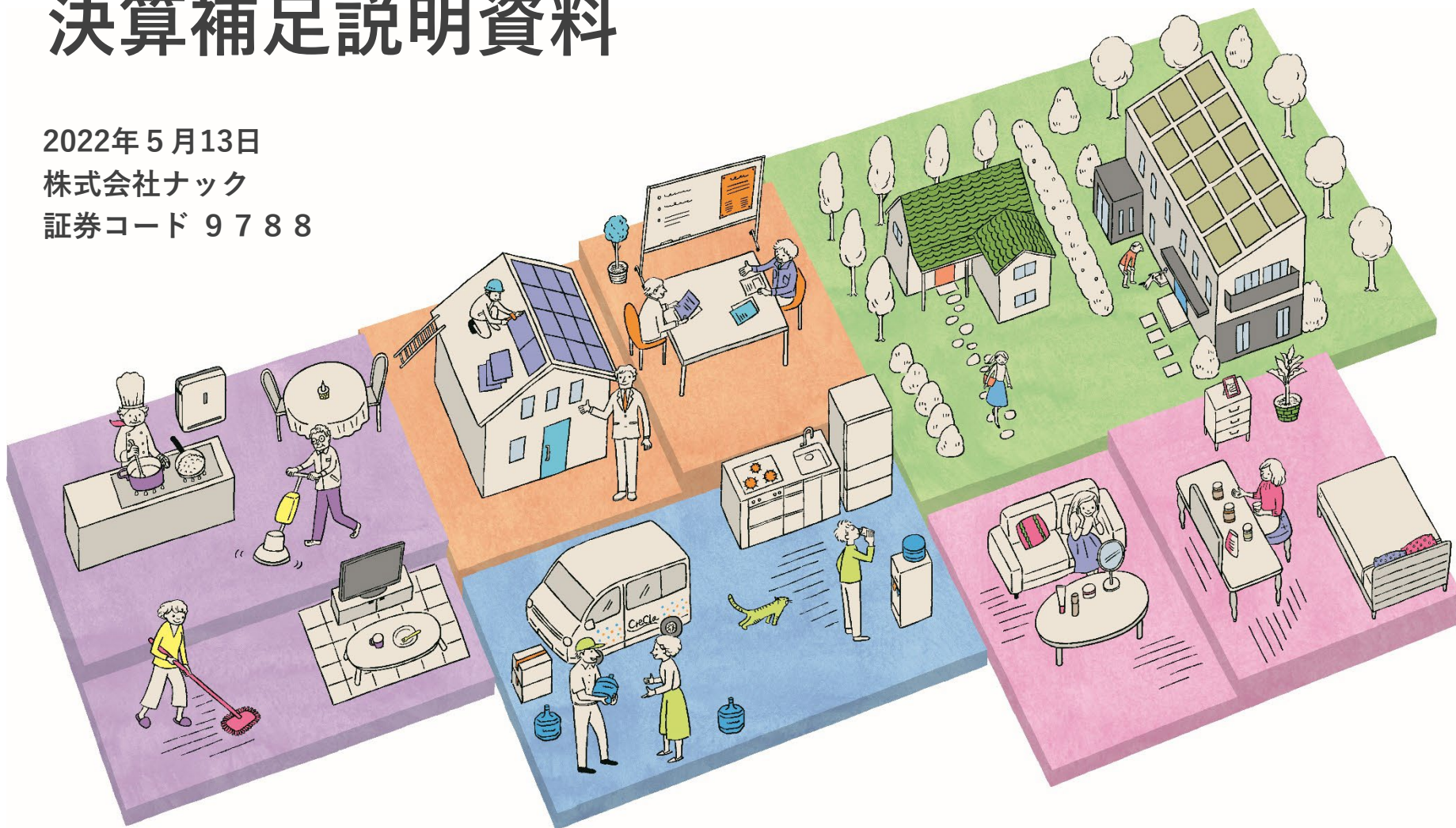


2022年 3 月期 決算補足説明資料

2022年 5 月13日
株式会社ナック
証券コード 9 7 8 8



注) 決算説明会の開催有無は実施形態含め検討中となります。

この資料は、2022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. 2022年3月期の実績	… P. 2
2. セグメント別業績	… P. 10
3. 配当	… P. 30
4. 中期経営計画	… P. 32
5. 会社概要	… P. 39

この配付資料に記載されている業績目標等はいずれも、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。

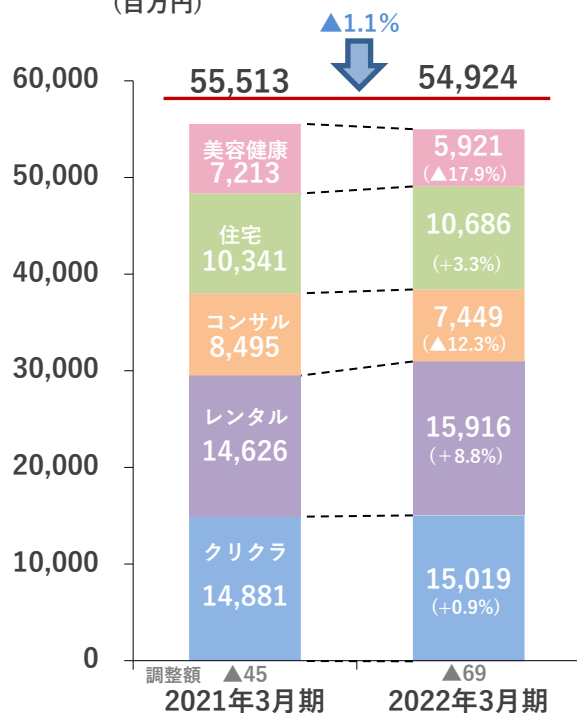
1. 2022年 3 月期の実績

1-1 業績ハイライト（前期比）

- 【売上高】 レンタル事業：(株)アーネストにてワクチン職域接種会場運営の大口受注により増加
美容・健康事業：(株)JIMOSにて感染症の影響によるメイク機会減少により減少
- 【営業利益】 クリクラ事業：営業人員の確保や販促活動の強化に注力したことにより減少
レンタル事業：ダスキン事業、(株)アーネストでの売上高増加に伴い増加
本社費用等：創業50周年関連費用発生により営業損益減少
- 【当期純利益(※)】 前期に(株)レオハウスの株式売却益発生があり当期は減少

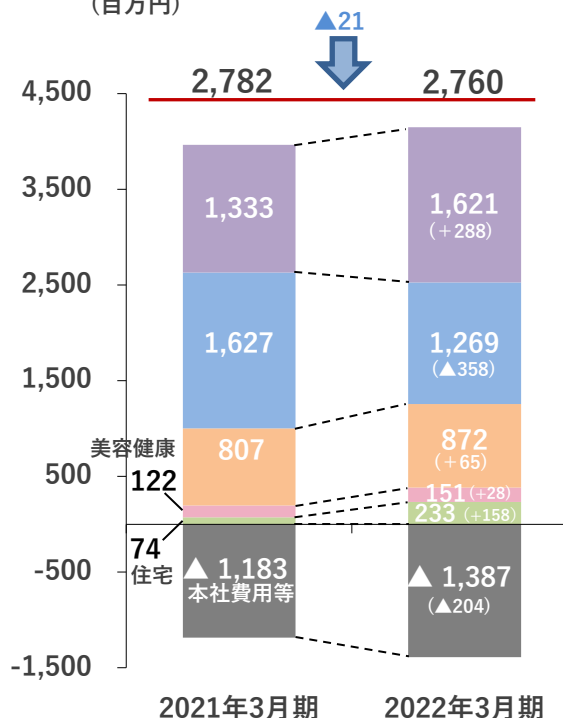
売上高（カッコ内は増減率）

(百万円)



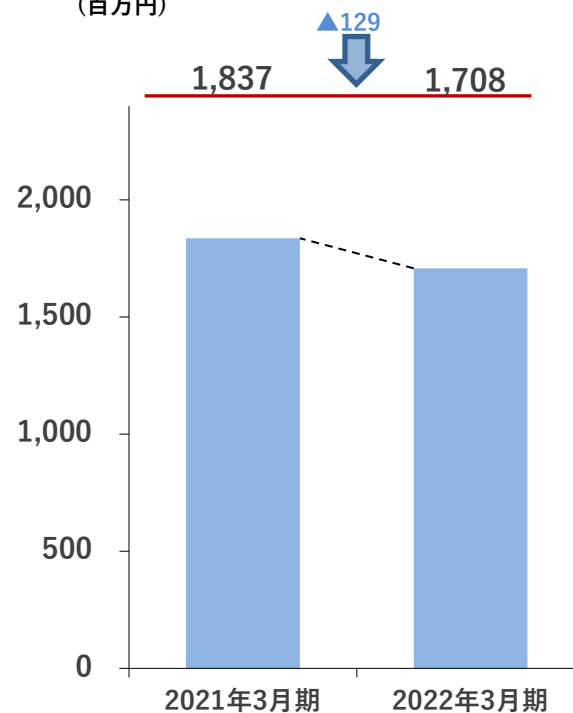
営業利益（カッコ内は増減額）

(百万円)



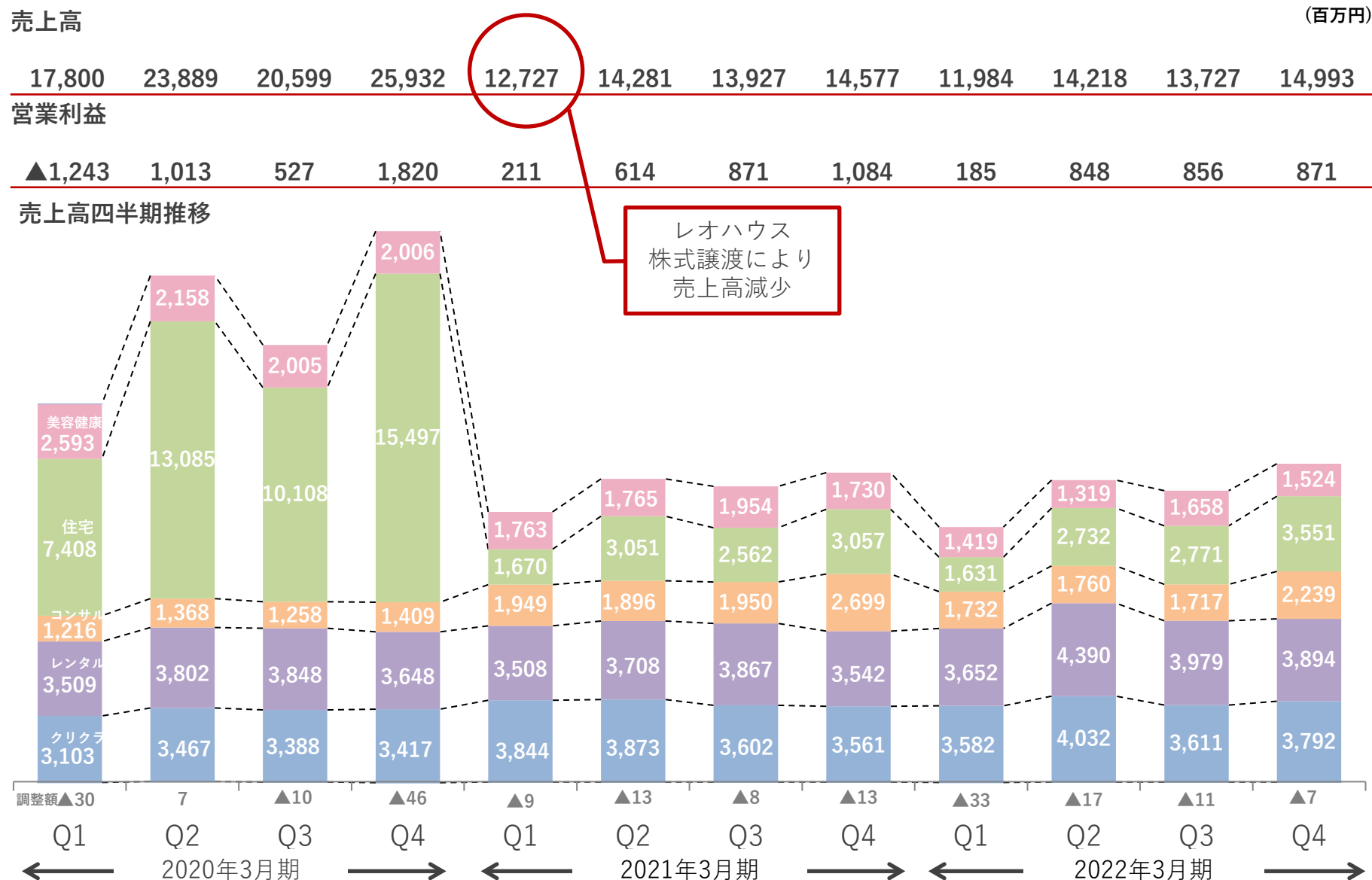
当期純利益 (※)

(百万円)



(※) 当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益、調整額：セグメント間の内部売上高又は振替高

1-2 四半期別 売上高／営業利益の四半期推移



(※) 調整額: セグメント間の内部売上高又は振替高

1-3 営業利益の増減要因（前期比）

- ≫ 売上総利益：レンタル事業のウィズ事業および美容・健康事業での売上高減少により減少
- ≫ 減価償却費・のれん償却額：のれんの一部が償却期間終了に伴い減少
- ≫ その他販管費：美容・健康事業での業務委託費減少等により減少

			(百万円)
			前期比増減率
2021年 3 月期 Q 4 営業利益		2,782	—
売上総利益の増減		▲ 498	▲ 1.8%
販売費及び 一般管理費の増減	人 件 費	+ 91	+ 0.9%
	広 告 宣 伝 費 及 び 販 売 促 進 費	▲ 57	▲ 1.9%
	地 代 家 賃	+ 0	+ 0.0%
	減 価 償 却 費 ・ の れ ん 償 却 額	+ 179	+ 17.5%
	そ の 他 販 管 費	+ 262	+ 2.9%
2022年 3 月期 Q 4 営業利益		2,760	▲ 0.8%

1-4 貸借対照表 資産の部

- ≫ 流動資産：現金及び預金 ▲2,001 販売用不動産 +482 受取手形及び売掛金 +430
- ≫ 固定資産：特記事項無し

(百万円)					
	2022年3月期	構成比	2021年3月期	構成比	増減額
流動資産	25,091	63.2%	26,204	64.2%	▲ 1,113
有形固定資産	8,720	22.0%	8,841	21.6%	▲ 121
無形固定資産	1,890	4.8%	1,679	4.1%	+ 211
投資その他の資産	4,022	10.1%	4,098	10.0%	▲ 76
固定資産	14,633	36.8%	14,619	35.8%	+ 13
繰延資産	—	—	23	0.1%	▲ 23
資産合計	39,724	100.0%	40,847	100.0%	▲ 1,123

1-5 貸借対照表 負債の部・純資産の部

≫ 流動負債：短期借入金 ▲1,300

≫ 純資産：利益剰余金 +633

(百万円)					
	2022年3月期	構成比	2021年3月期	構成比	増減額
流動負債	12,576	31.7%	13,619	33.3%	▲ 1,043
固定負債	5,009	12.6%	5,872	14.4%	▲ 862
負債合計	17,585	44.3%	19,492	47.7%	▲ 1,906
株主資本	22,627	57.0%	21,960	53.8%	+ 666
その他の包括利益累計額	▲ 563	▲ 1.4%	▲ 662	▲ 1.6%	+ 99
非支配株主持分	74	0.2%	57	0.1%	+ 17
純資産合計	22,138	55.7%	21,355	52.3%	+ 782
負債・純資産合計	39,724	100.0%	40,847	100.0%	▲ 1,123

1-6 連結キャッシュフロー

- ≫ 営業活動：税金等調整前当期純利益 +2,736 減価償却費 +1,020
 売上債権の増加 ▲352 未払消費税等の減少 ▲244
 ≫ 投資活動：無形固定資産取得による支出 ▲445 有形固定資産取得による支出 ▲207
 連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得 ▲333
 ≫ 財務活動：短期借入金の減少 ▲1,300 長期借入金の減少 ▲1,168 配当金の支払額 ▲991

	2022年3月期 実績	2021年3月期 実績	増減額
1.営業活動によるキャッシュフロー	2,847	6,454	▲ 3,607
2.投資活動によるキャッシュフロー	▲ 1,107	▲ 1,448	+ 341
3.財務活動によるキャッシュフロー	▲ 3,743	54	▲ 3,798
現金及び現金同等物の増減額	▲ 2,001	5,060	▲ 7,062
現金及び現金同等物の期首残高	14,188	9,115	+ 5,073
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	11	▲ 11
現金及び現金同等物の期末残高	12,187	14,188	▲ 2,001
減価償却費	1,020	1,007	+ 12

1-7 連結業績予想

- ≫ 中期経営計画に対し、減収増益の計画
- ≫ 2022年3月期に引き続き人的資本や新商品・新サービス、販促活動等、顧客獲得のための積極的な先行投資を予定

(百万円)				
	2023年3月期 予想	2022年3月期 実績	増減額	
売上高	60,000	54,924	+ 5,075	
営業利益	3,000	2,760	+ 239	
経常利益	3,000	2,792	+ 207	
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	1,708	+ 291	
EPS	89.26 円	76.17 円	+ 13.09 円	

2. セグメント別業績

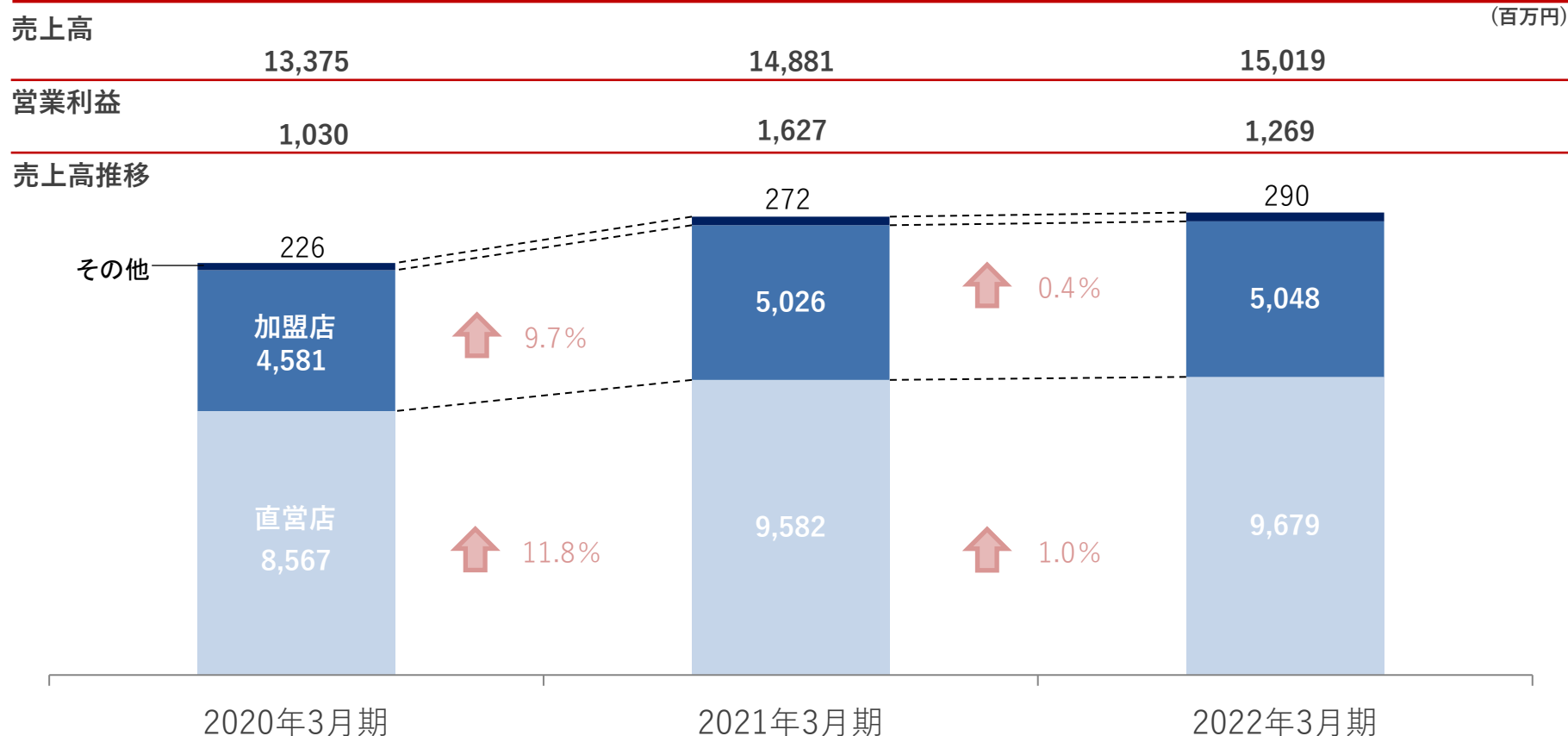
2-1. クリクラ事業

2-1a クリクラ事業 売上高および営業利益推移

【売上高】直）クリクラボトルの売上高は前期比微増もZiACOの減少により前期比微増
 加）次亜塩素酸水溶液「ZiACO（ジアコ）」関連商材販売の反動減を、
 プラント関連売上高の前期比増加が補い前期比同水準

【営業利益】直・加）先行投資として営業人員の確保や販促活動の強化に注力したことにより
 販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は減少

注）直：直営店 加：加盟店



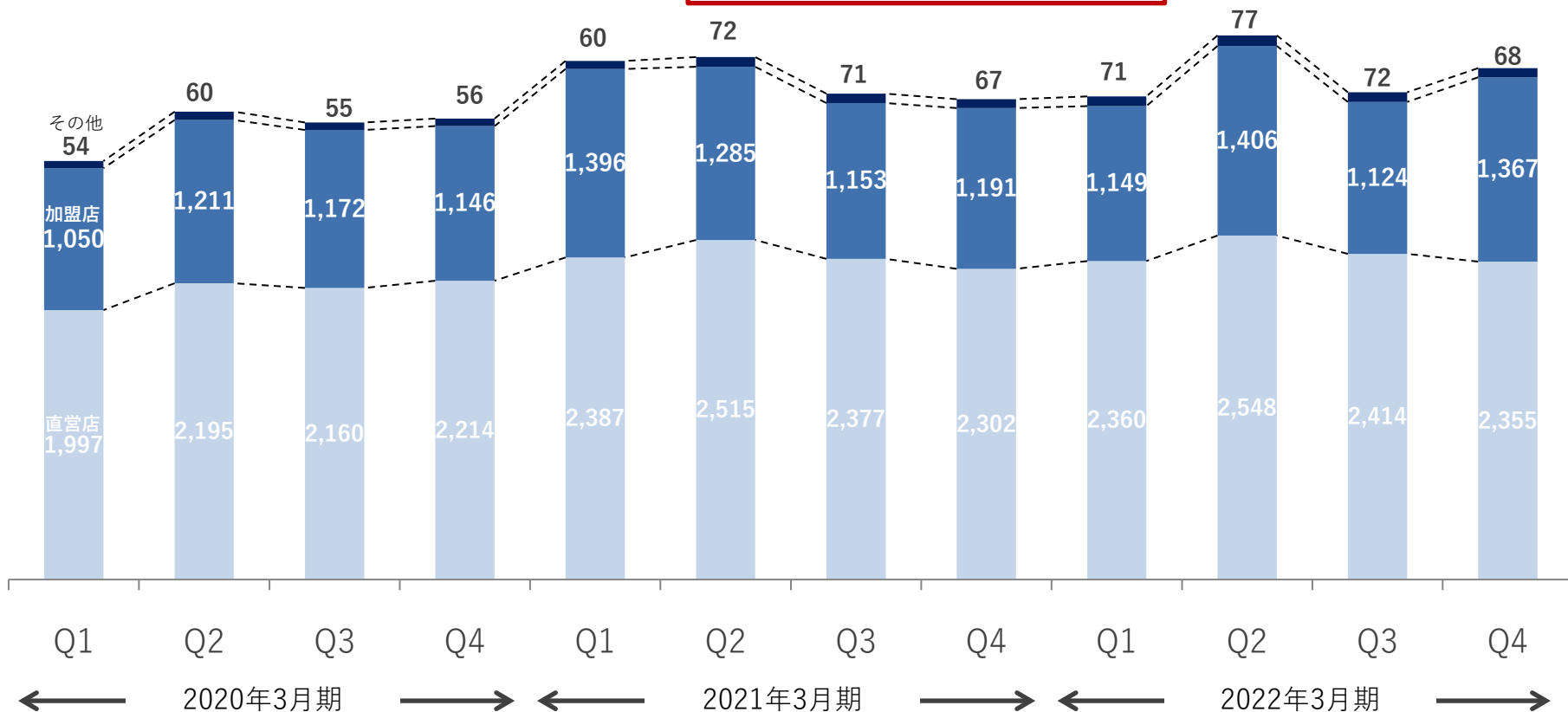
2-1b クリクラ事業 売上高／営業利益の四半期推移

(百万円)

売上高	3,103	3,467	3,388	3,417	3,844	3,873	3,602	3,561	3,582	4,032	3,611	3,792
営業利益	17	284	285	443	491	442	371	321	169	401	286	411

売上高四半期推移

感染症によりZiACOの売上高が大幅増加した影響で営業利益も増加



2-1c クリクラ事業 第52期以降の重点施策

- ≫ 顧客件数の拡大 ⇒ 各種販売チャネル強化をはじめとしたあらゆる顧客獲得策の実行
 - ⇒ 新商品・新サービスの開発・提供
 - ⇒ サービス品質向上、SNS活用、CRM強化等
- ≫ 人材の確保と育成体制の強化
- ≫ メディア戦略、競合対策の強化



※2021年12月ニフディ(株)調べ
「宅配水に関する調査」



クリクラFit



※2021年12月 Anetis運営事務局調べ



マルチサーバー
クリクラShuwa



2. セグメント別業績

2-2. レンタル事業

2-2a レンタル事業 売上高および営業利益推移

【売上高】ダ) ダストコントロール商品部門での売上高は前期比同水準

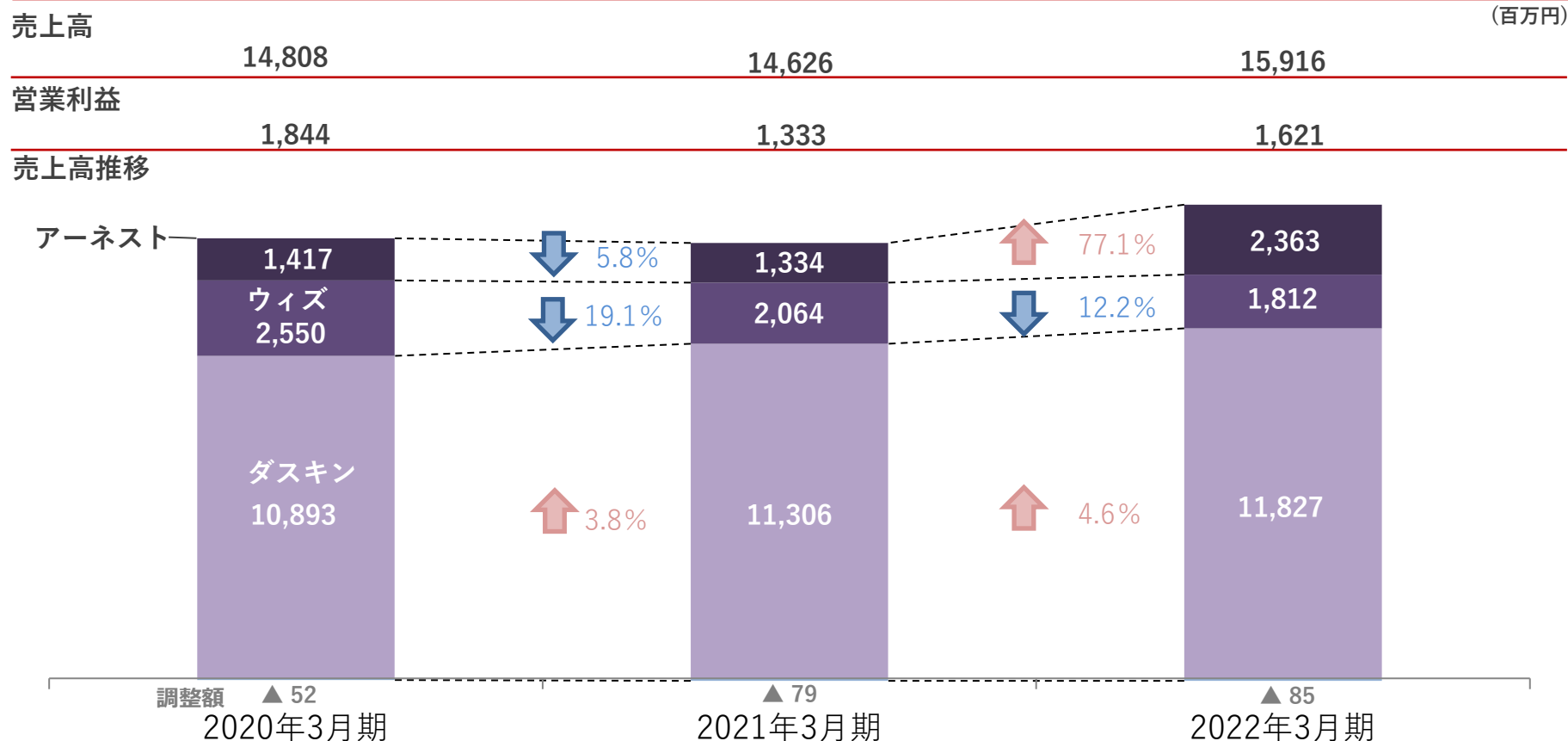
ケアサービス部門における事業追加拠点での売上高増加

ウ) 大都市圏での飲食店の休業・時短営業による顧客数減少に伴い売上高減少

ア) ワクチン職域接種会場運営の大口顧客からの受注により大幅に売上高増加

【営業利益】ダ・ア) 売上高増加に伴い営業利益が増加

注) ダ: ダスキン事業 ウ: ウィズ事業 ア: (株)アーネスト



(※) 調整額: 主にセグメント内の売上高

2-2b レンタル事業 売上高／営業利益の四半期推移

売上高

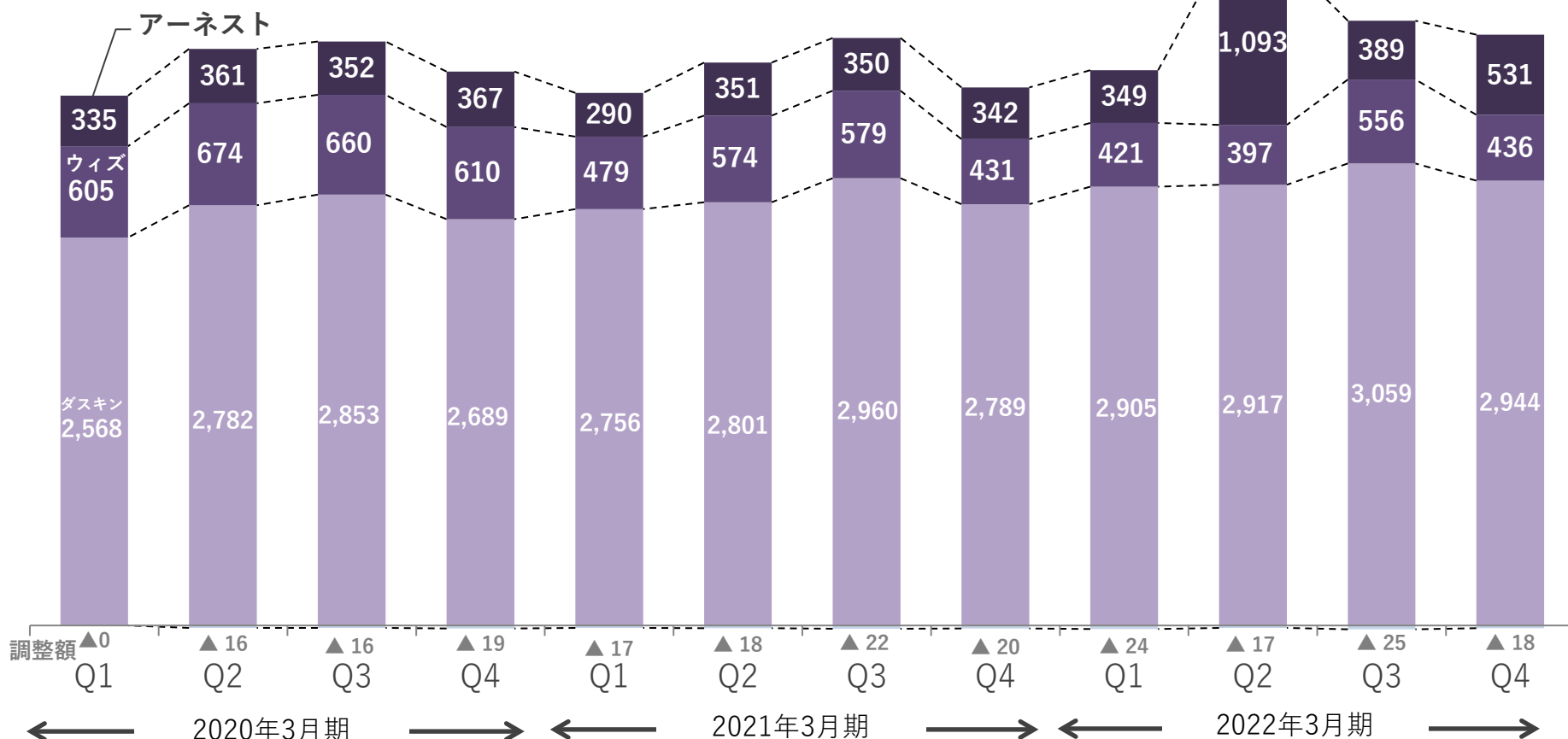
(百万円)

3,509 3,802 3,848 3,648 3,508 3,708 3,867 3,542 3,652 4,390 3,979 3,894

営業利益

443 502 530 368 267 328 446 290 290 424 458 448

売上高四半期推移



(※) 調整額：主にセグメント内の売上高

2-2c レンタル事業 第52期以降の重点施策

- ≫ (株)ダスキンとの資本業務提携による計画推進
 - ⇒ ケアサービス部門：提携後の71事業追加に加え、39事業を追加
 - ⇒ ヘルスレント部門：提携後の4店舗出店に加え、新たに6店舗を出店
- ≫ ダスキン事業(ダストコントロール商品部門)：Face to Faceでの顧客接点重視への原点回帰
- ≫ ウィズ事業：組織体制強化および感染症の影響で中止していた代理店開拓の再開
- ≫ (株)アーネスト：前期に引き続き感染症ワクチンの職域接種会場運営など国策事業獲得に注力

衛生環境を整える

DUSKIN



Health
Rent
ヘルスレント



with



EARNEST
総合ビル管理 株式会社アーネスト

2. セグメント別業績

2-3. 建築コンサルティング事業

2-3a 建築コンサルティング事業 売上高および営業利益推移

【売上高】ノ) suzukuri Div.の業態転換に伴う完工棟数減少により売上高減少

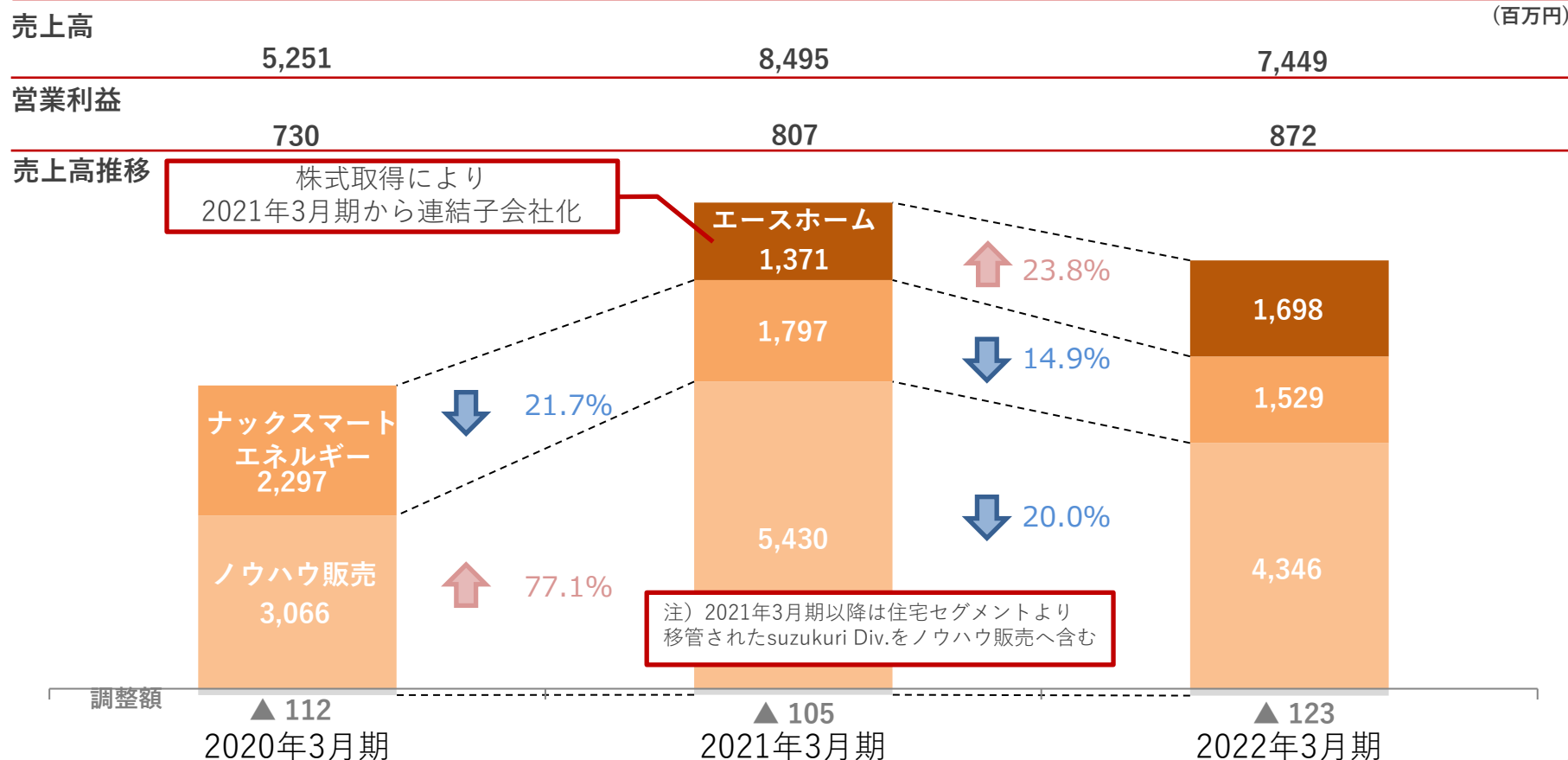
ナ) 半導体不足の影響による工期遅延により売上高減少

エ) ナックとの共同開発商品の販売好調、加盟店上棟数増加により売上高増加

【営業利益】ノ) suzukuri Div.での売上高減少に伴い営業損益減少

エ) 売上高増加に伴い営業利益増加

注) ノ: ノウハウ販売部門 (suzukuri Div.含む) ナ: ナックスマートエネルギー(株) エ: エースホーム(株)



2-3b 建築コンサルティング事業 売上高／営業利益の四半期推移

売上高

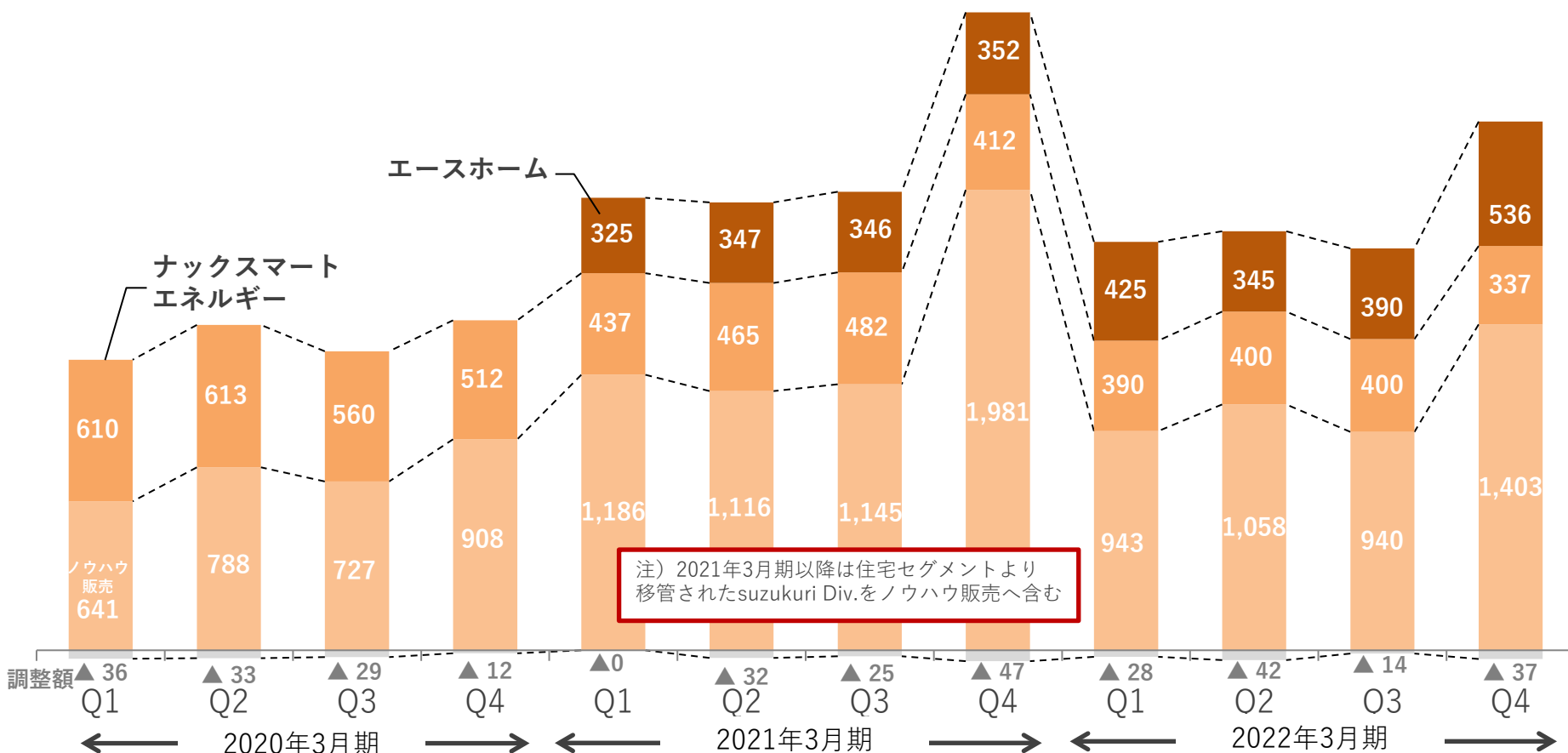
(百万円)

1,216 1,368 1,258 1,409 1,949 1,896 1,950 2,699 1,732 1,760 1,717 2,239

営業利益

60 192 147 330 ▲ 25 138 188 506 84 212 113 461

売上高四半期推移



(※) 調整額：主にセグメント内の売上高

2-3c 建築コンサルティング事業 第52期以降の重点施策

- ≫ ノウハウ販売部門：中期経営計画施策の実行および会員への研修強化、無料会員制度の導入
中核でない業務でのBPOやSDGsの切り口も活用した営業活動の展開
- ≫ ナックススマートエネルギー(株)：脱炭素社会実現に向けた国や自治体の各種施策を追い風に、
住宅市場向けの顧客をメインターゲットに業容拡大
- ≫ エースホーム(株)：加盟店支援の強化およびナックとの協働による新サポートサービスの試行



2. セグメント別業績

2-4. 住宅事業

2-4a 住宅事業 売上高および営業利益推移

- 【売上高】 ケ) 土地仕入の苦戦およびウッドショックによる工期遅延により売上高減少
 ジ) すまい給付金の申込期限の影響で上半期の受注が好調に推移し売上高増加
- 【営業利益】 ケ) 市場での土地価格上昇が販売価格アップに寄与し、営業利益は大幅に増加
 ジ) 売上高の前期比増加に加え、前期実施した店舗の統廃合・移転による販売費及び一般管理費の削減により営業損失が縮小

注) ケ: (株)ケイディアイ ジ: (株)ジェイウッド

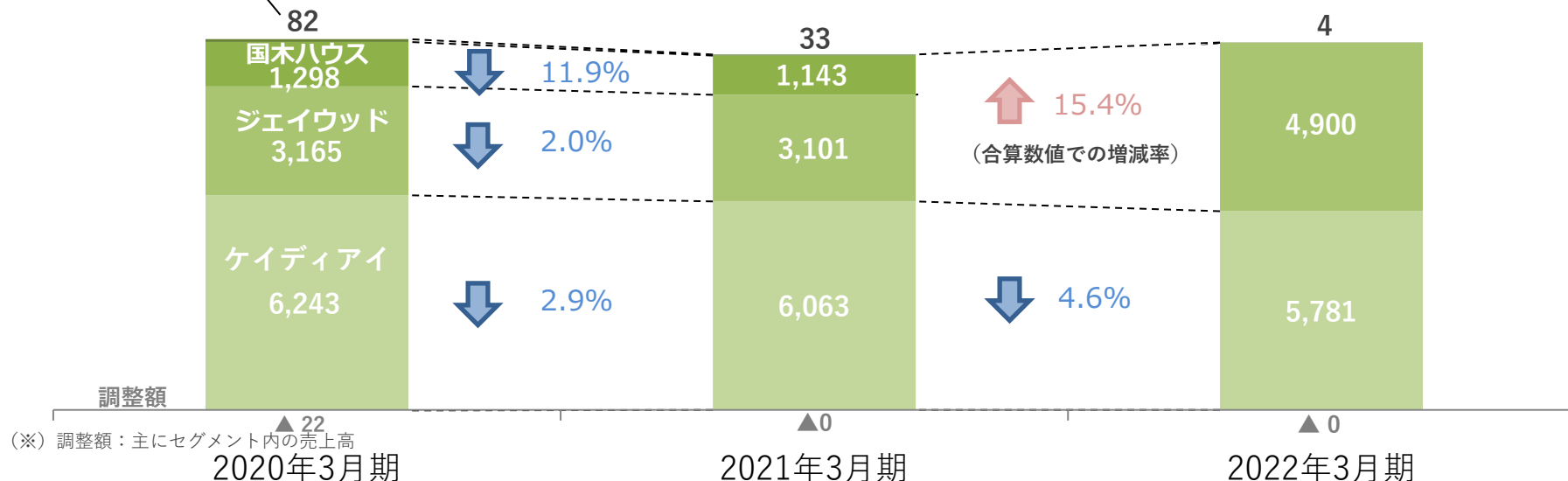
売上高	(株)レオハウス 35,124百万円 46,101 (株)suzukuri 1,328百万円含む	10,341	10,686
-----	---	--------	--------

営業利益	▲ 545	74	233
------	-------	----	-----

売上高推移

注) グラフは増減比較を明確にするため、(株)レオハウスと(株)suzukuriを除外して表示
 注) 2022年3月期 (株)ジェイウッドが(株)国木ハウスを吸収合併
 (数値は合算して記載、KUNIMOKU HOUSEブランドとして事業存続)

ナックライフ
パートナーズ



(※) 調整額: 主にセグメント内の売上高

2-4b 住宅事業 売上高／営業利益の四半期推移

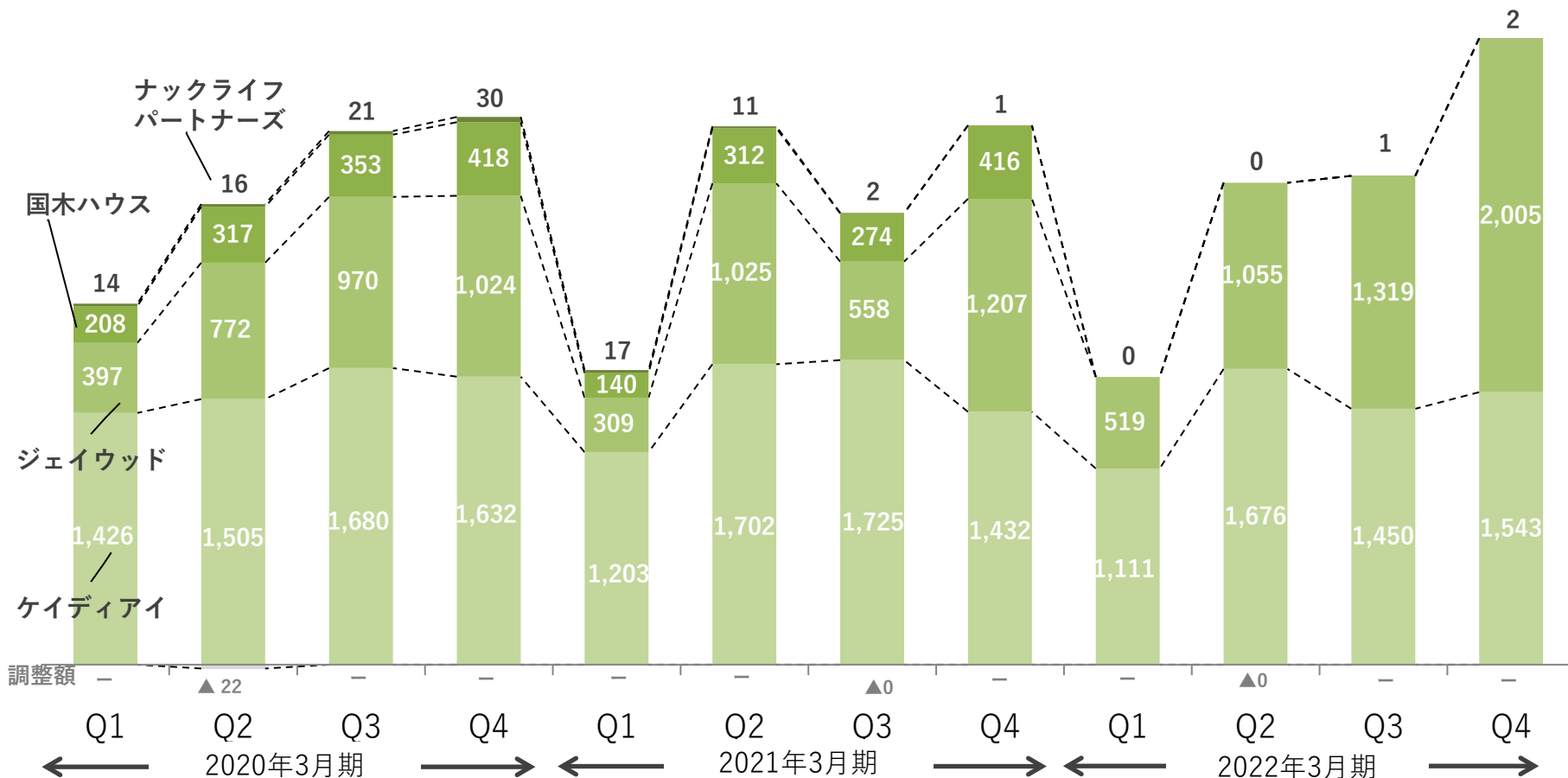
注) 表内の売上高および営業利益は、(株)レオハウスおよびsuzukuri Div.を含んだ数値

売上高	7,408	13,085	10,108	15,497	1,670	3,051	2,562	3,057	1,631	2,732	2,771	3,551
営業利益	▲ 1,350	261	▲ 350	894	▲ 156	72	▲ 4	163	▲ 114	53	142	152

(百万円)

売上高四半期推移

注) グラフは増減比較を明確にするため、(株)レオハウスとsuzukuri Div.を除外して表示



(※) 調整額：主にセグメント内の売上高

2-4c 住宅事業 第52期以降の重点施策

- ≫ (株)ジェイウッド：移動モデルハウスやWeb対策、紹介獲得のための各種施策の実行
KUNIMOKU HOUSE事業での、廉価型企画住宅や狭小地3階建てプランによる新たな層の取り込み
- ≫ (株)ケイディアイ：売上高増加と収益性強化を目的とする営業エリア拡大の進行および、注文住宅事業や中古マンションのリフォーム再販事業への展開

KDI-HOME

Kindness, Development, Integrity



KUNIMOKU HOUSE



株式
会社

ジェイウッド



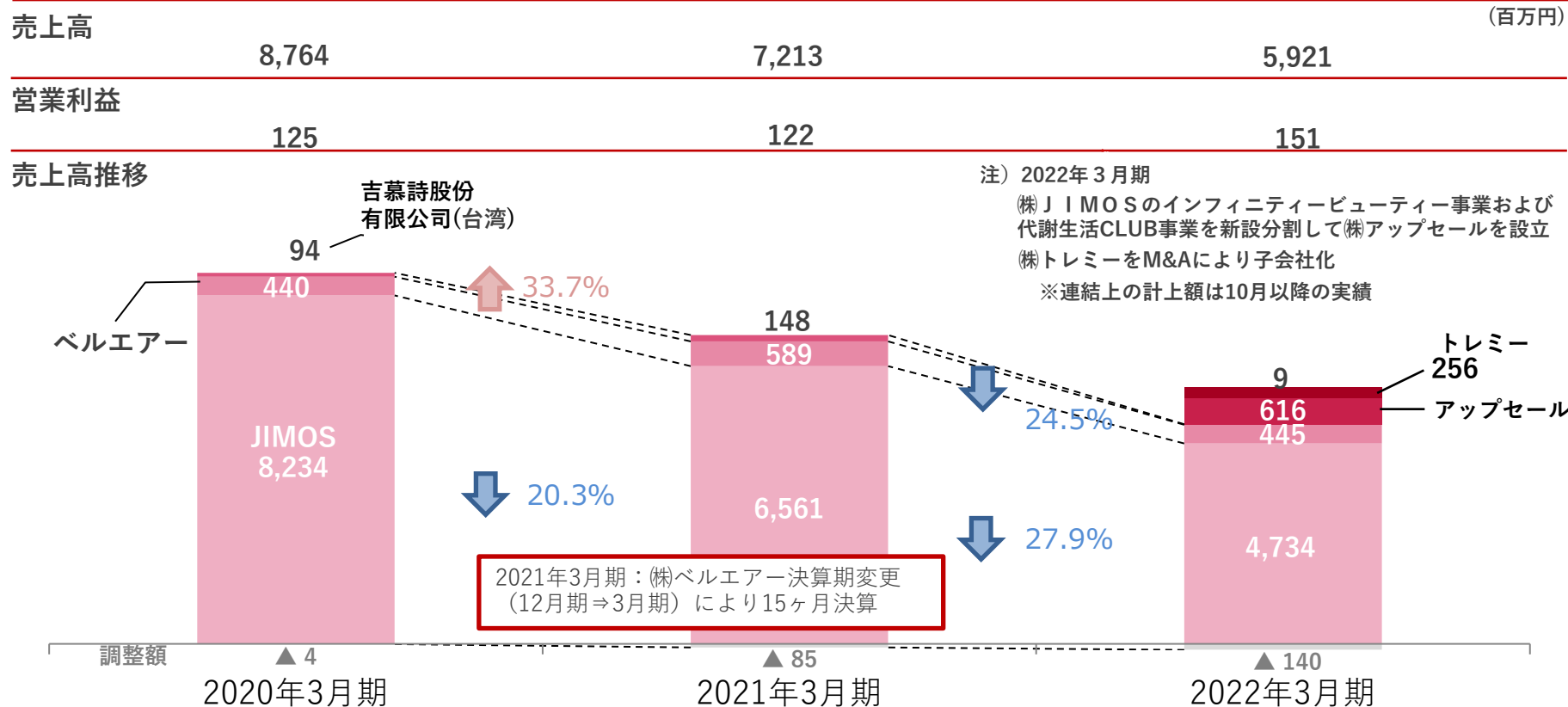
2. セグメント別業績

2-5. 美容・健康事業

2-5a 美容・健康事業 売上高および営業利益推移

- 【売上高】 J) 感染症の影響長期化によるメイクアップ商品出荷減により売上高減少
 べ) 美容健康商材の販売は好調であったものの、栄養補助食品の顧客数減少により
 売上高は前期比減少
- 【営業利益】 J) 販売費及び一般管理費削減の取り組みにより営業利益増加
 べ) 利益率の高い栄養補助食品の販売減少により営業利益減少

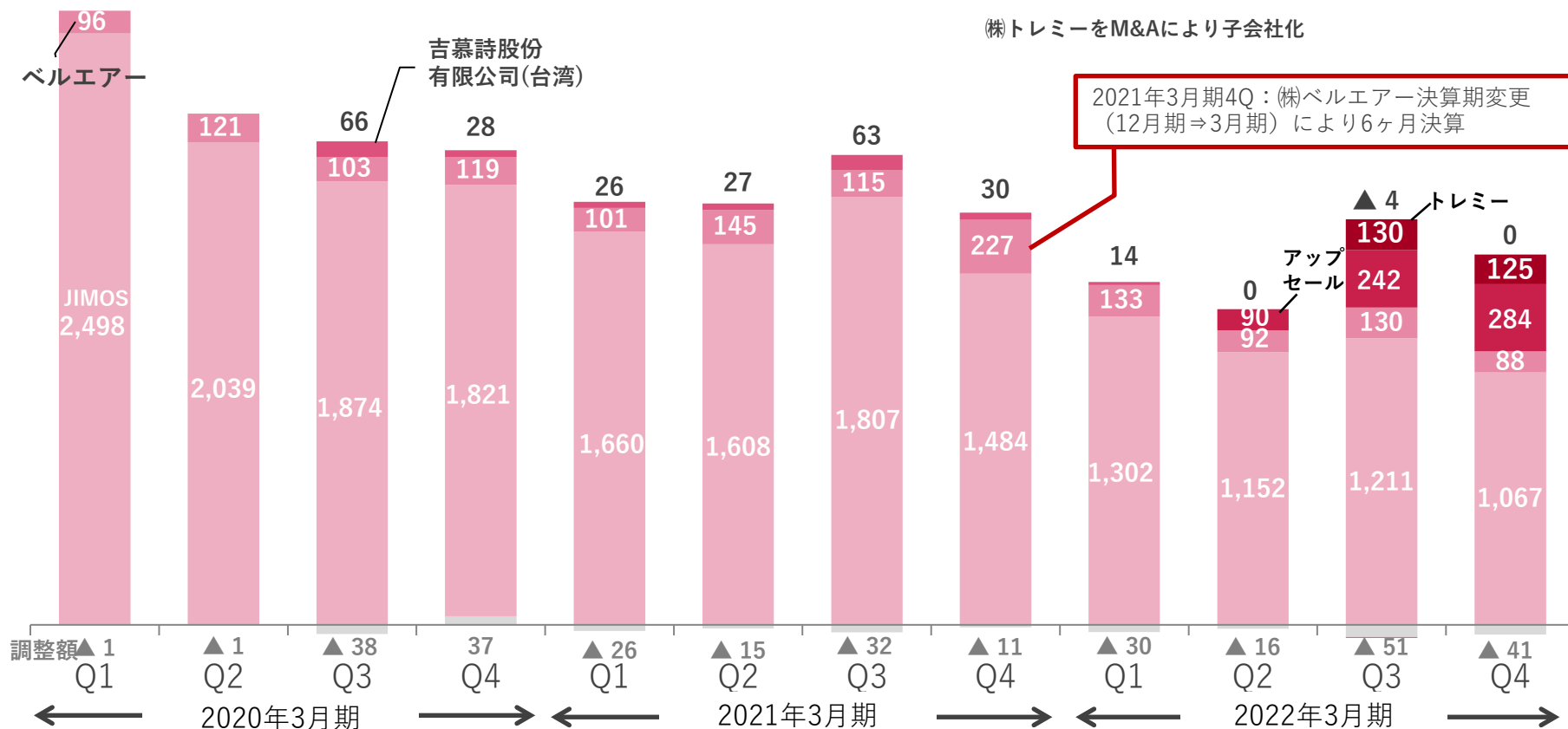
注) J: (株) JIMOS ベ: (株) ベルエアー



2-5b 美容・健康事業 売上高／営業利益の四半期推移

売上高	(百万円)											
	2,593	2,158	2,005	2,006	1,763	1,765	1,954	1,730	1,419	1,319	1,658	1,524
営業利益	▲136	41	175	44	▲67	▲80	158	112	183	128	193	▲353
売上高四半期推移												

注) 2022年3月期 (株)JIMOSのインフィニティービューティー事業および代謝生活CLUB事業を新設分割して(株)アップセールを設立
(株)トレミーをM&Aにより子会社化



(※) 調整額：主にセグメント内の売上高

2-5c 美容・健康事業 第52期以降の重点施策

- ≫ (株) J I M O S : 積極的な投資の実施による新規顧客獲得および新商品開発
前期に販売を開始したブランド「SINN PURETÉ」のさらなる浸透と拡販
- ≫ (株) ベルエアー : 販路拡大を目的とする販売形態多様化および代理店制度への業態転換
- ≫ (株) トレミー : OEM事業に加えたODM提案の積極展開、垂直連携によるメリットの最大化
- ≫ (株) アップセール : ECモール販売の最適化、医薬品を活用した新規顧客獲得およびLTVの向上



macchia
MACCHIA LABEL
マキアレイベル



 coyori



SINN PURETÉ
natural & organics



 TOREMY



ベルエアー



UP SALE

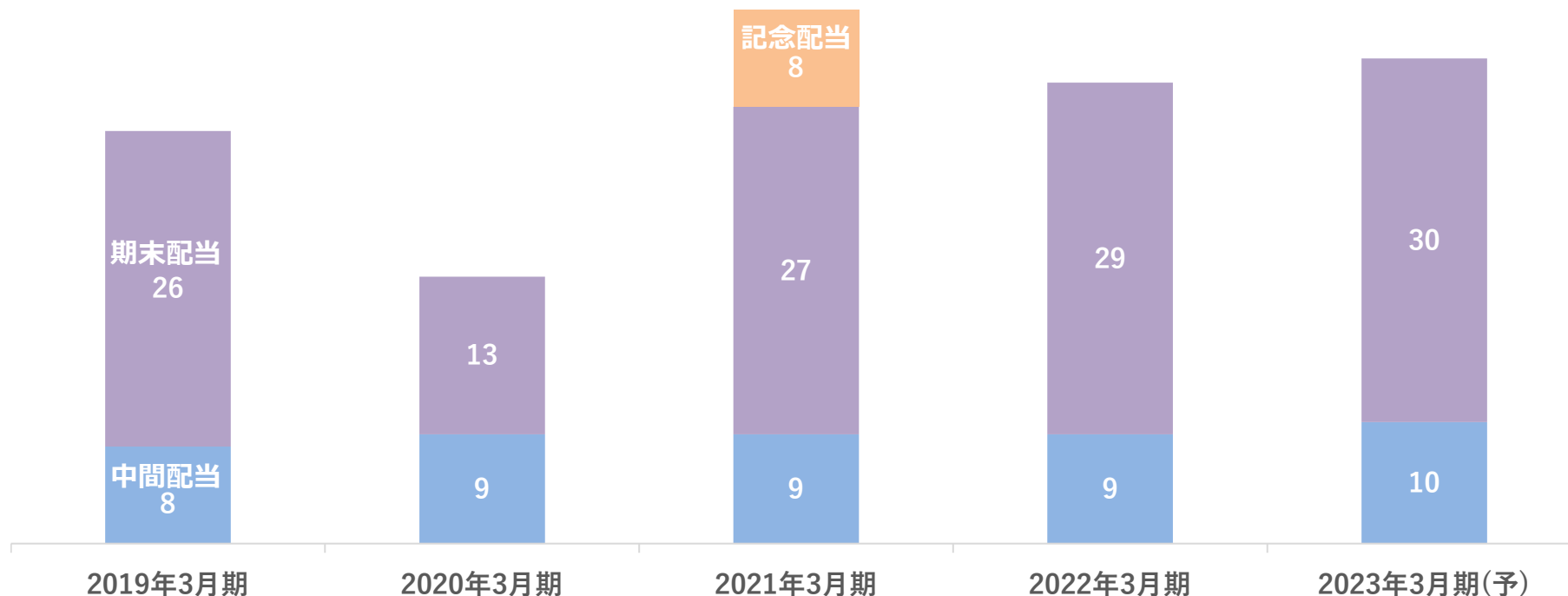
3. 配当

3-1 配当方針および配当実績、配当予想

配当方針：純資産配当率(DOE) 4 %かつ配当性向100%以内

年間配当額	34	22	44	38	40
純資産配当率 (DOE)	3.9%	2.5%	4.8%	3.9%	—
配当性向	84.3%	95.9%	53.6%	49.9%	44.9%

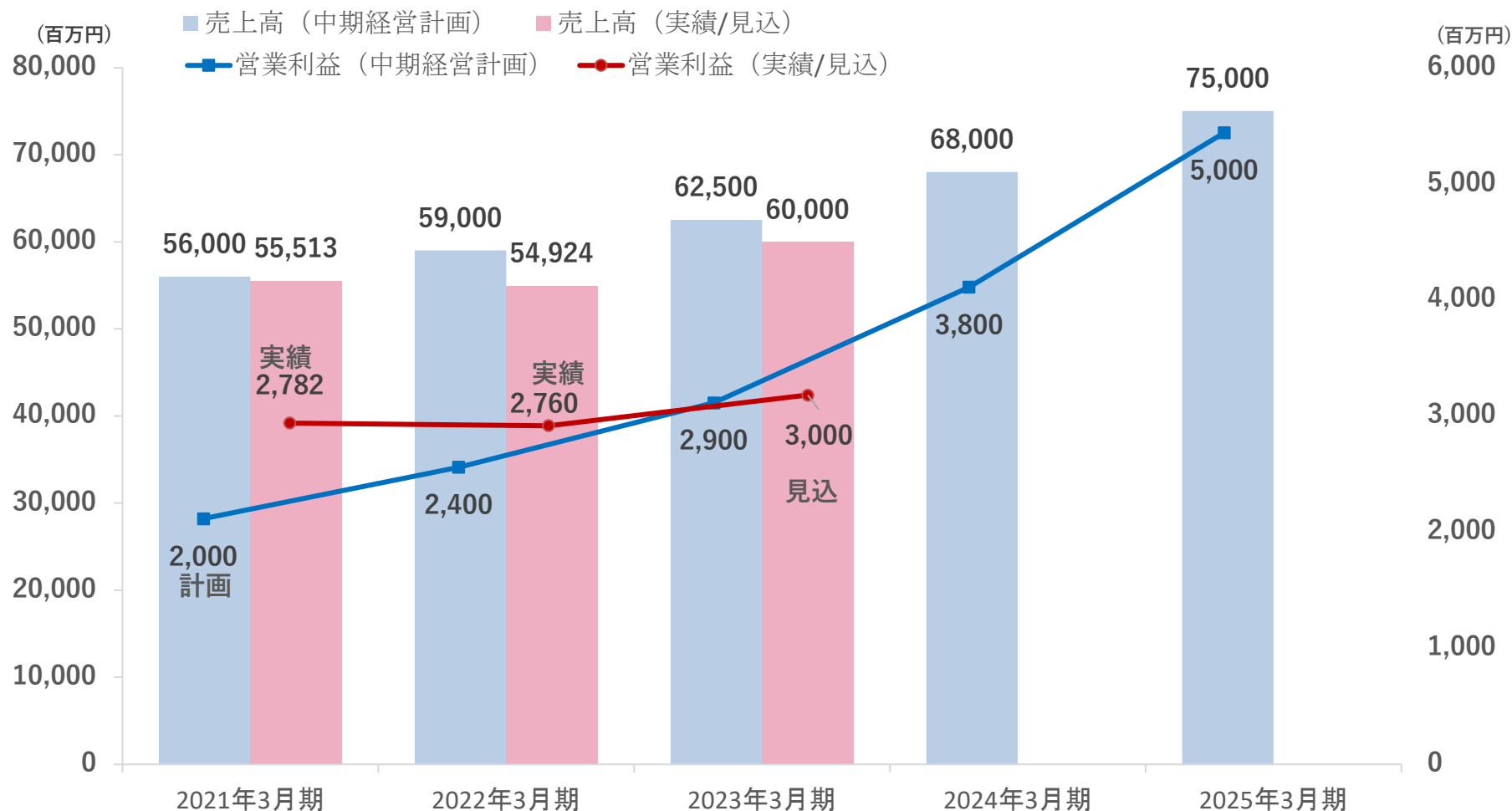
記念配当 8 円の影響で
純資産配当率 (DOE) が
4 %を超えている



4. 中期経営計画

4-1 中期経営計画の状況

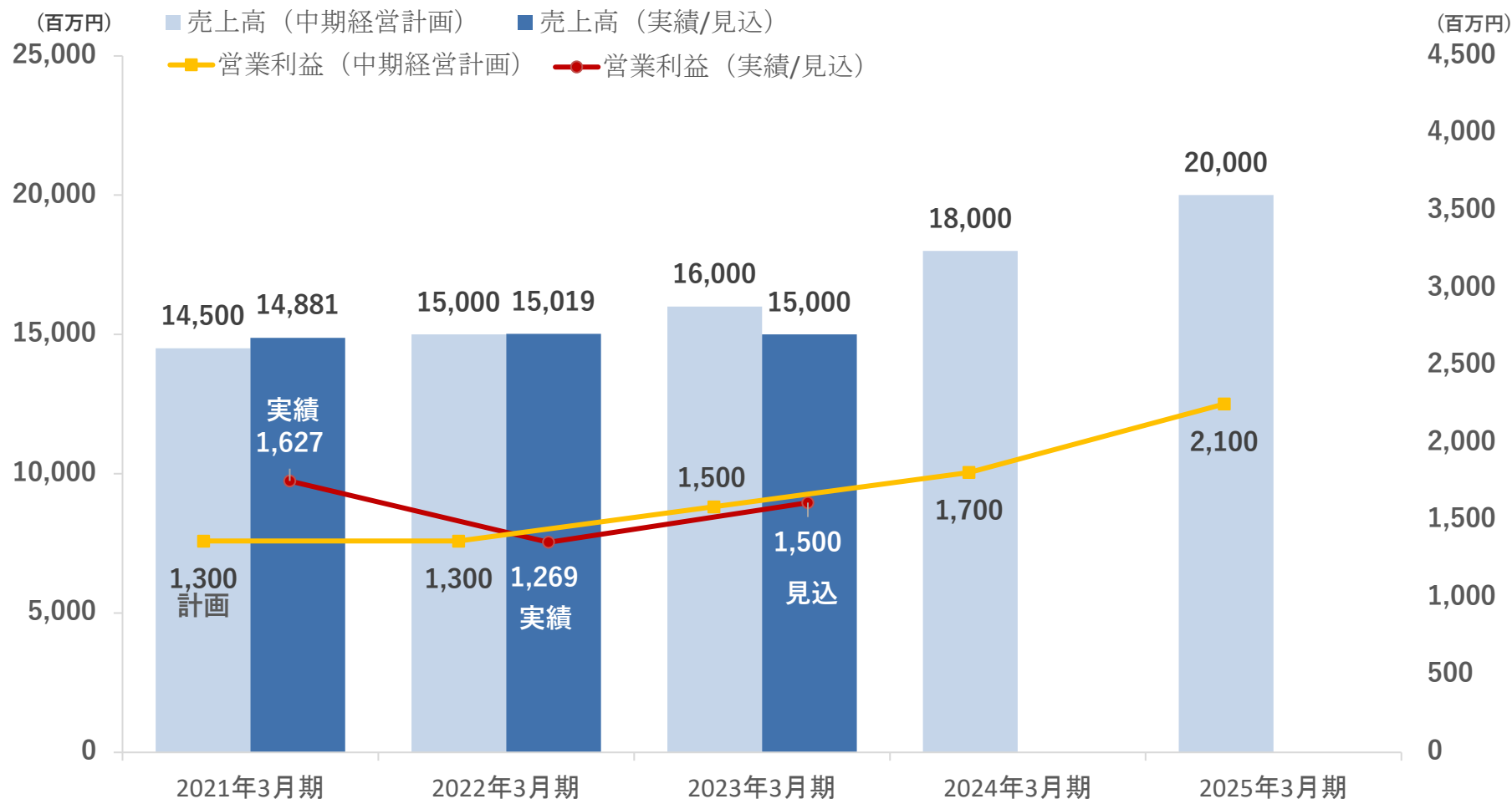
- ≫ 2023年3月期は引き続きクリクラ事業やレンタル事業を中心に積極的な先行投資を予定。
- ≫ 前期比増収増益での計画となるが、中期経営計画に対しては減収増益を見込む。



4-1 中期経営計画の状況（クリクラ事業）

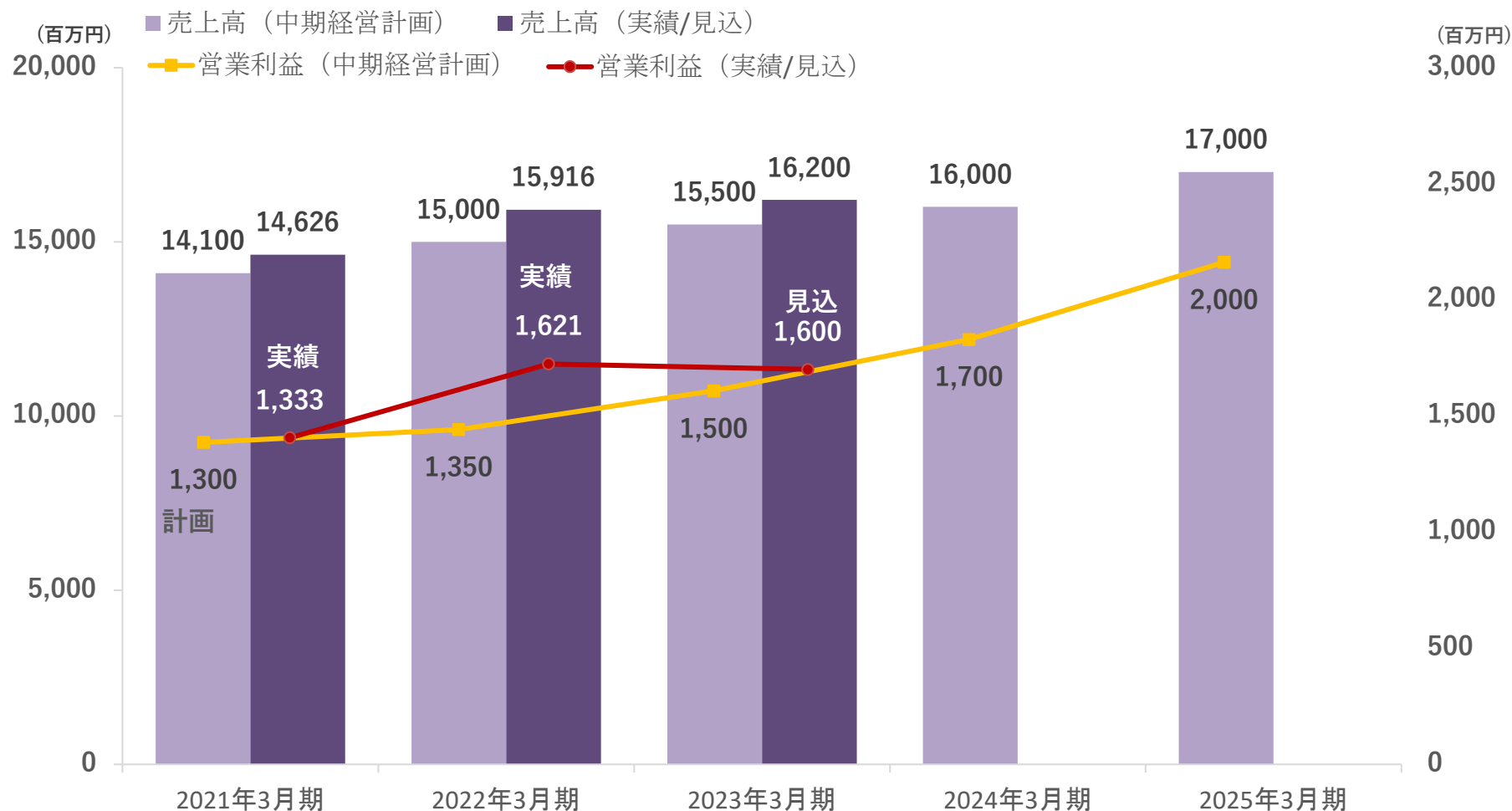
≫ 前期比増益での計画

≫ 中期経営計画に対しては減収を見込む



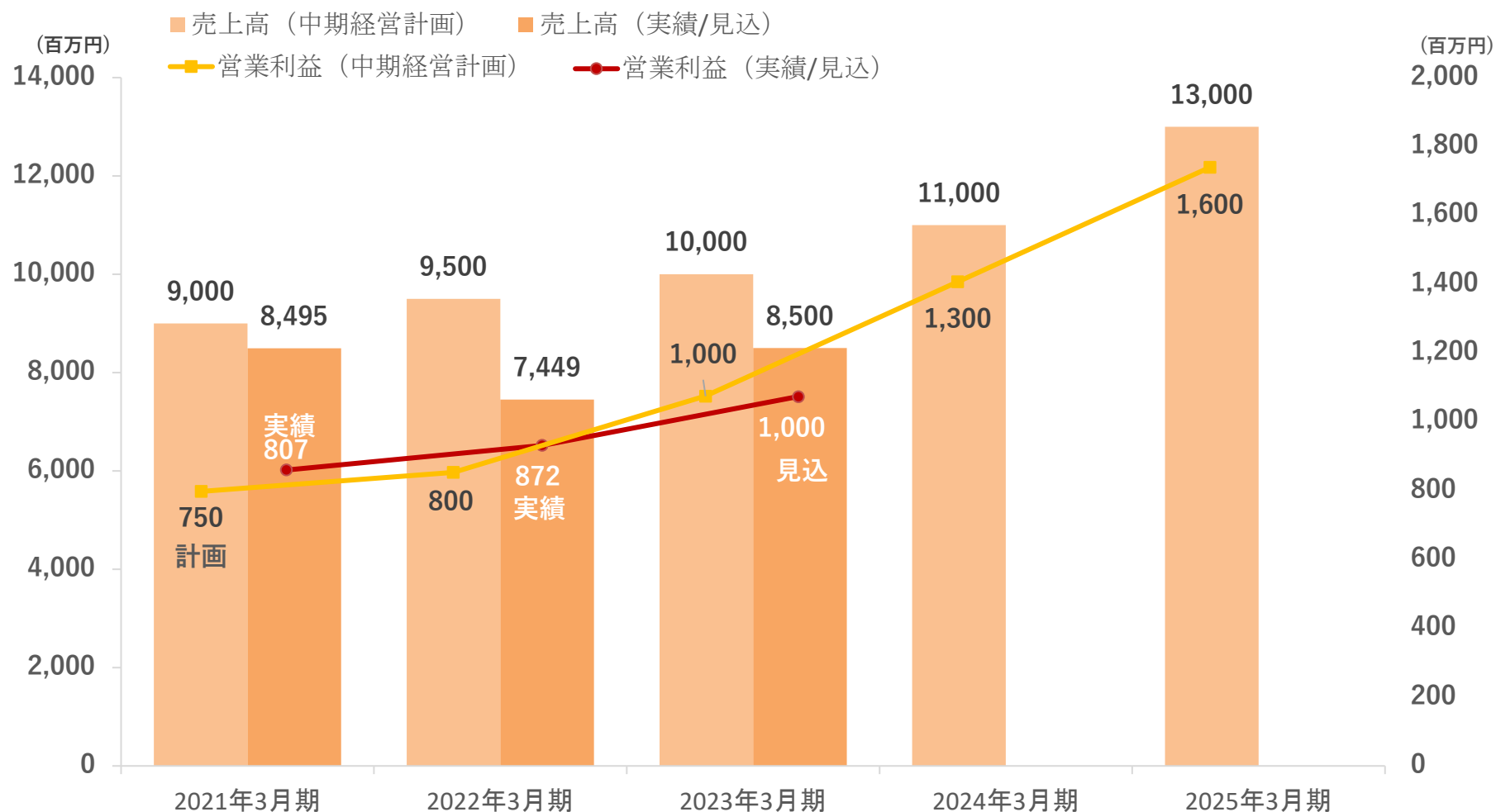
4-1 中期経営計画の状況（レンタル事業）

- ≫ 前期比増収減益での計画
- ≫ 中期経営計画に対しては増収増益を見込む



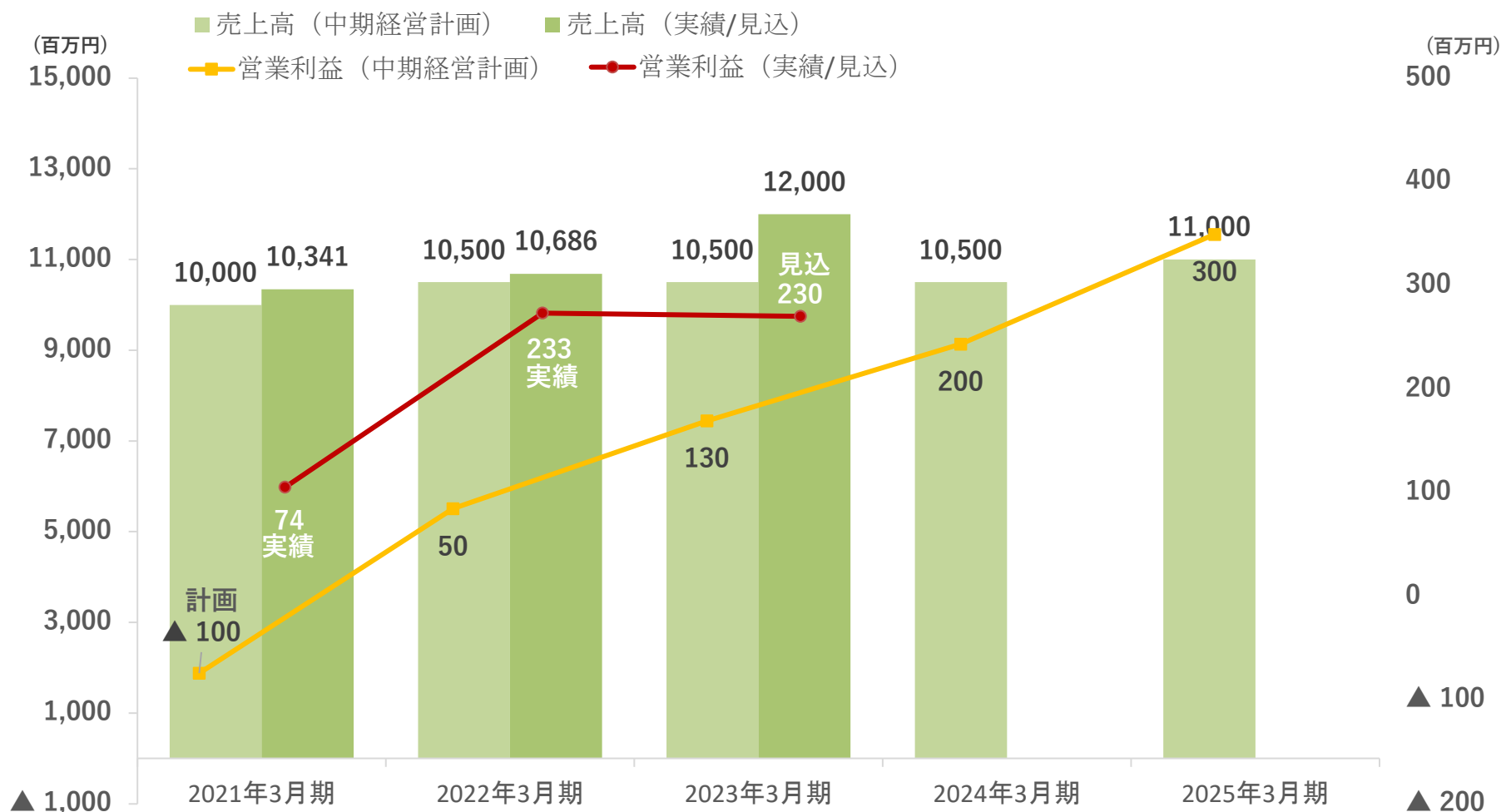
4-1 中期経営計画の状況（建築コンサルティング事業）

- ≫ 前期比増収増益での計画
- ≫ 中期経営計画に対しては減収を見込む



4-1 中期経営計画の状況（住宅事業）

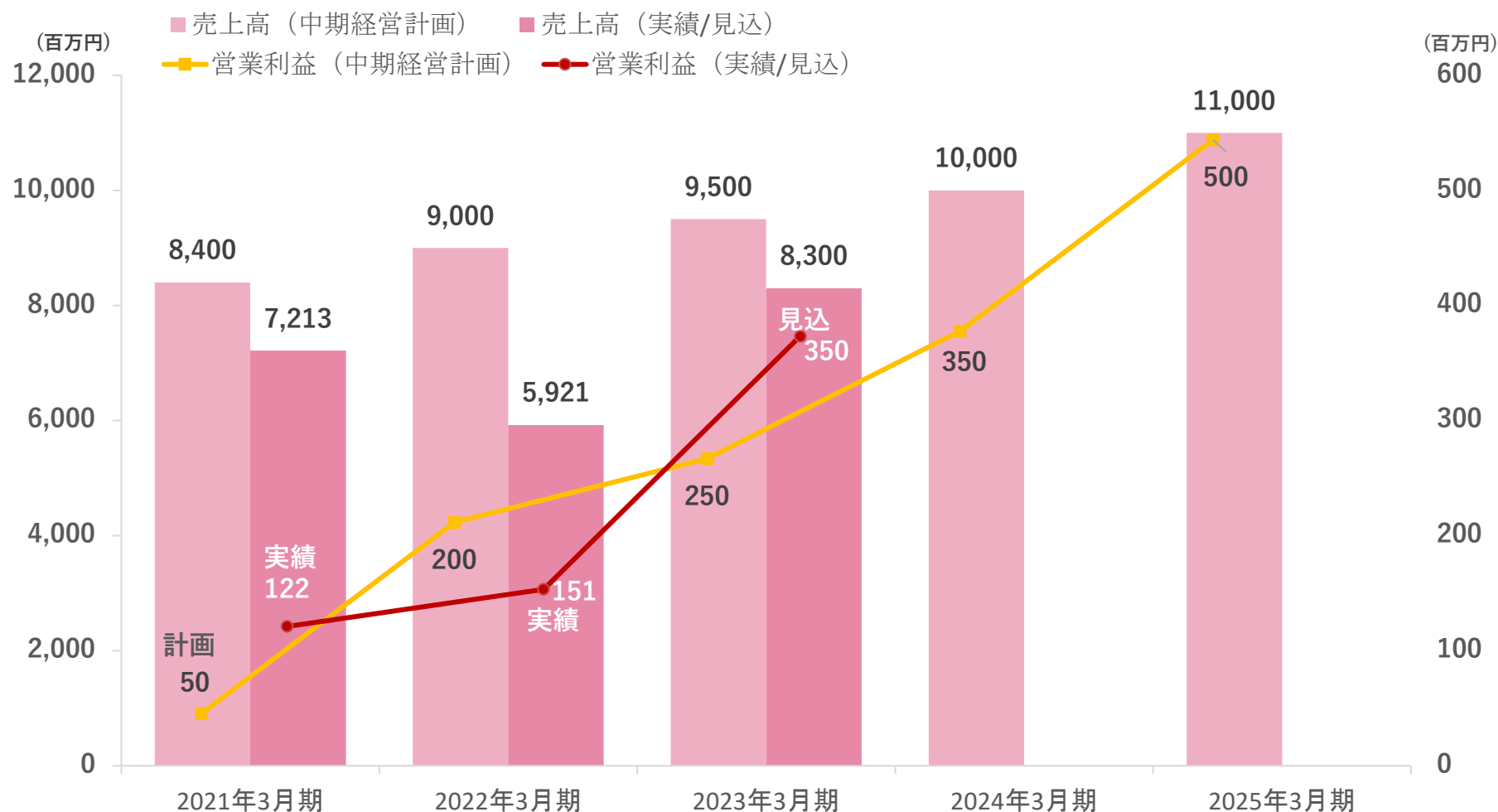
- ≫ 前期比増収減益での計画
- ≫ 中期経営計画に対しては増収増益を見込む



4-1 中期経営計画の状況（美容・健康事業）

≫ 前期比増収増益での計画

≫ 中期経営計画に対しては減収増益を見込む



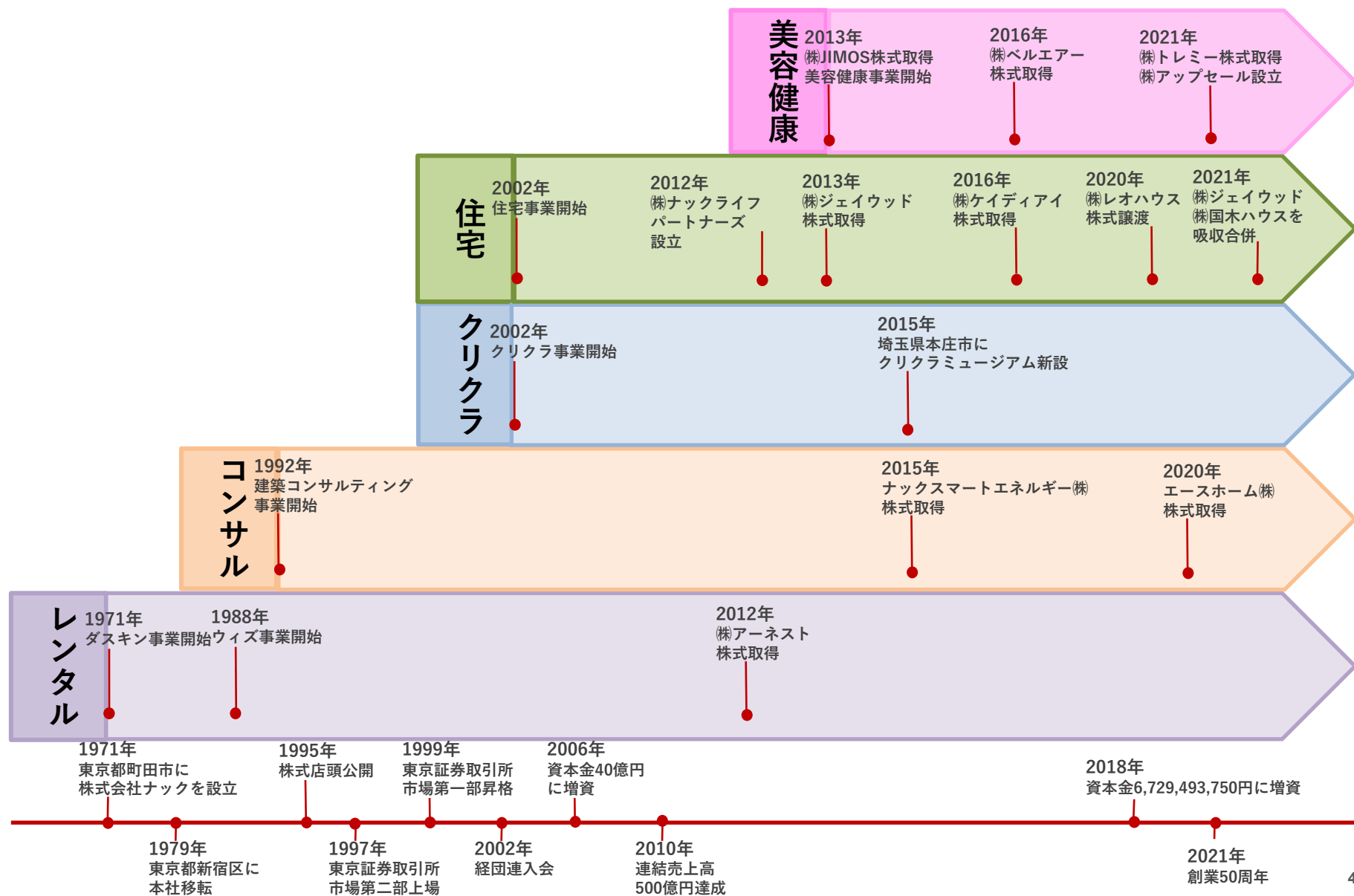
5. 会社概要

5-1 会社概要

(2022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42階
設 立	1971年 5 月20日
代 表 者	代表取締役社長 吉村 寛
連 結 子 会 社	レンタル コンサル 住 宅 美容健康 株式会社アーネスト (ビルメンテナンス事業) ナックススマートエネルギー株式会社 (省エネ商材販売・工事) エースホーム株式会社 (住宅フランチャイズ事業) 株式会社ジェイウッド (住宅事業) 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 JIMOS (美容・健康事業) 株式会社ベルエアー (美容・健康事業) 吉慕詩股份有限公司(台湾) (美容・健康事業) 株式会社トレミー (受託製造) ※ 2021年7月子会社化 株式会社アップセール (美容・健康事業) ※ 2021年9月設立
従業員数 (正社員)	連結1,633 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	18,497 名 (自己名義株式を除く総株主数)

5-2 ナックグループのあゆみ

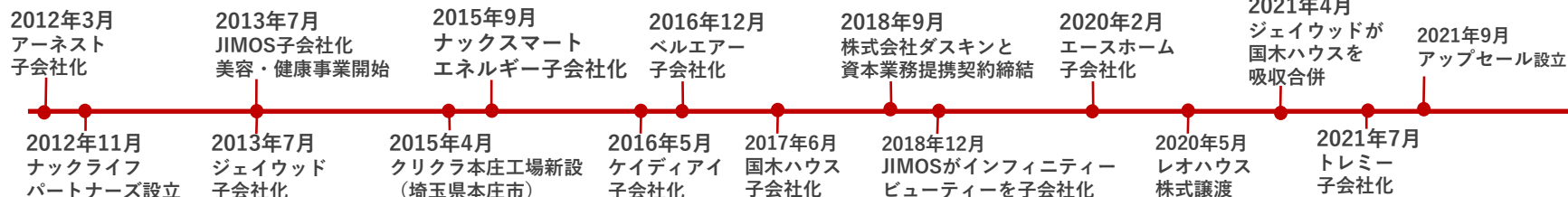
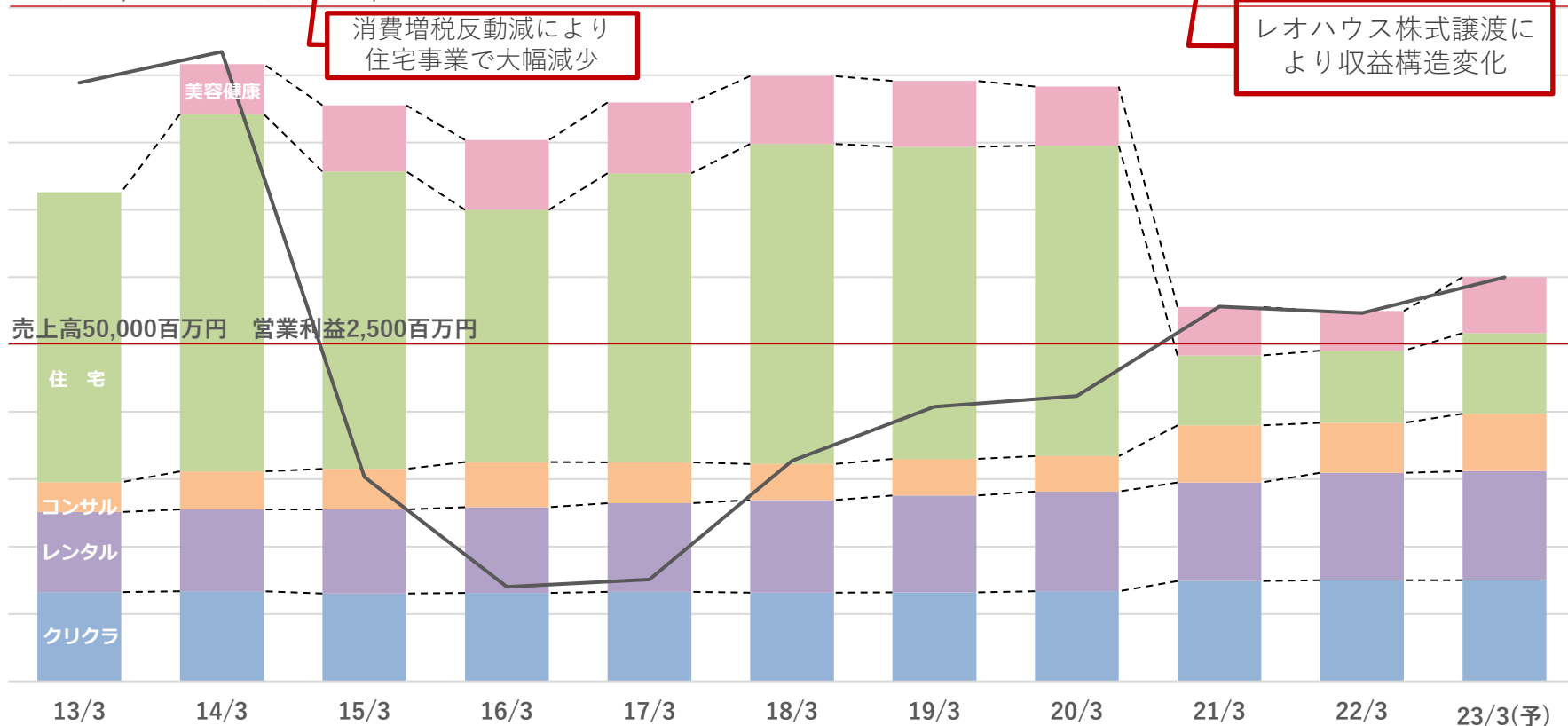


5-3 ナックグループ業績（過去10期＋予想）

売上高	72,621	91,630	85,443	80,302	85,901	89,818	89,111	88,222	55,513	54,924	60,000
営業利益	4,444	4,672	1,517	701	756	1,637	2,037	2,118	2,782	2,760	3,000

売上高推移（棒グラフ）・ 営業利益推移（折れ線グラフ）

売上高100,000百万円 営業利益5,000百万円

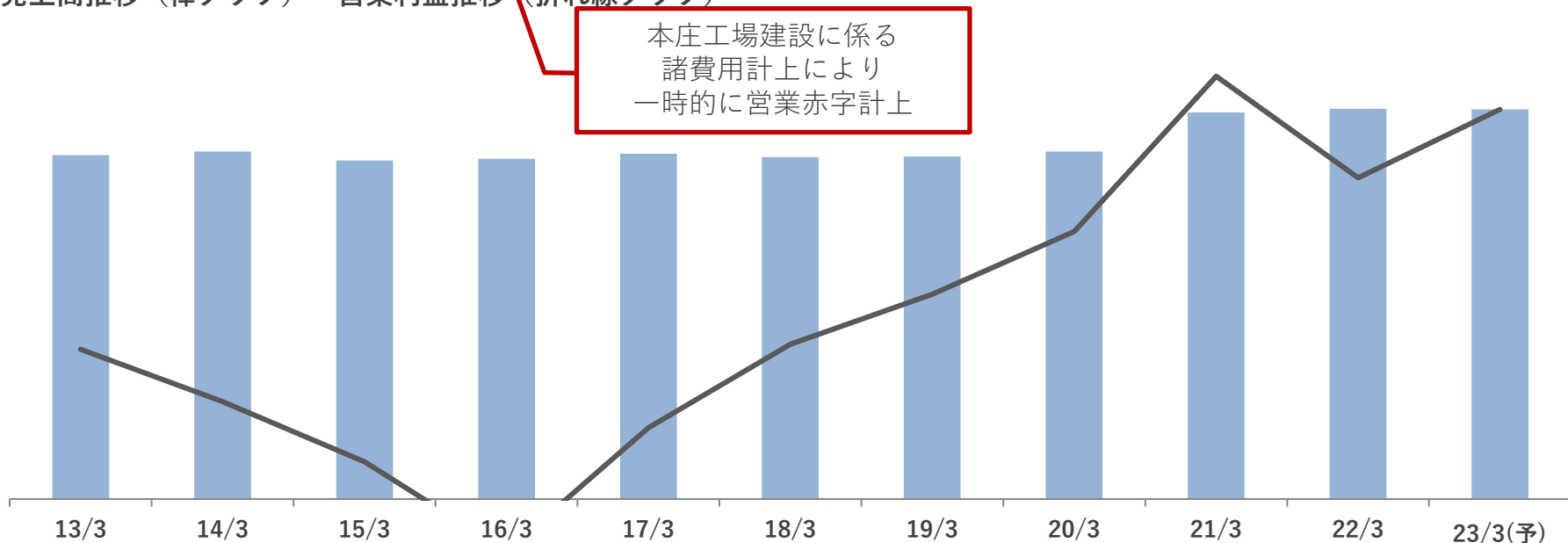


5-4 事業紹介 クリクラ事業

主な構成：(株)ナック クリクラ事業部

- 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
- クリクラチェーンの本部を運営（加盟店約500社）
- **11年連続**お客様満足度**No.1**（2021年12月ニフティ株式会社調べ「宅配水に関する調査」）
- **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
- 2015年4月に埼玉県本庄市に製造工場およびクリクラミュージアム設立

売上高	(百万円)									
13,235	13,376	13,033	13,095	13,293	13,158	13,179	13,375	14,881	15,019	15,000
営業利益	375	143	▲201	274	596	788	1,030	1,627	1,269	1,500
売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）										



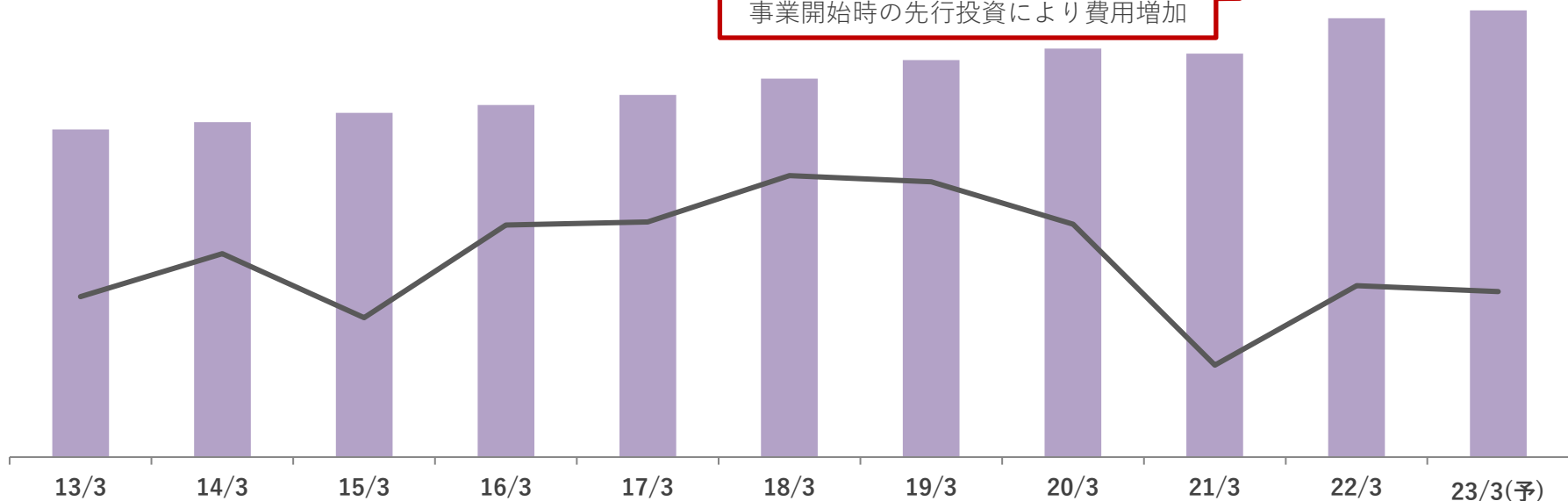
5-5 事業紹介 レンタル事業

主な構成：(株)ナック レンタル事業部、(株)アーネスト

- 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
- ダスキンプランチャイズディーラー**売上No.1**（約1,900社中）
- **日本初**の厚生労働省承認飲食店向け害虫駆除器「with」
- 2012年3月 (株)アーネストを子会社化（ビルメンテナンス事業）
- 2018年8月 (株)ダスキンの資本業務提携契約を締結

売上高											(百万円)
11,884	12,147	12,485	12,765	13,135	13,727	14,394	14,808	14,626	15,916	16,200	
営業利益											
1,582	1,738	1,505	1,841	1,853	2,021	1,998	1,844	1,333	1,621	1,600	
売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）											

(株)ダスキンの資本業務提携による
事業開始時の先行投資により費用増加



5-6 事業紹介 建築コンサルティング事業

主な構成：(株)ナック 建築コンサルティング事業部、ナックススマートエネルギー(株)、
エースホーム(株)

□ 地場工務店への建築ノウハウ商品及び建築部資材の販売と施工、住宅フランチャイズ事業

■ ナック会員工務店 **約7,000社**

■ 2015年9月 ナックススマートエネルギー(株)を子会社化（省エネ商材販売・施工）

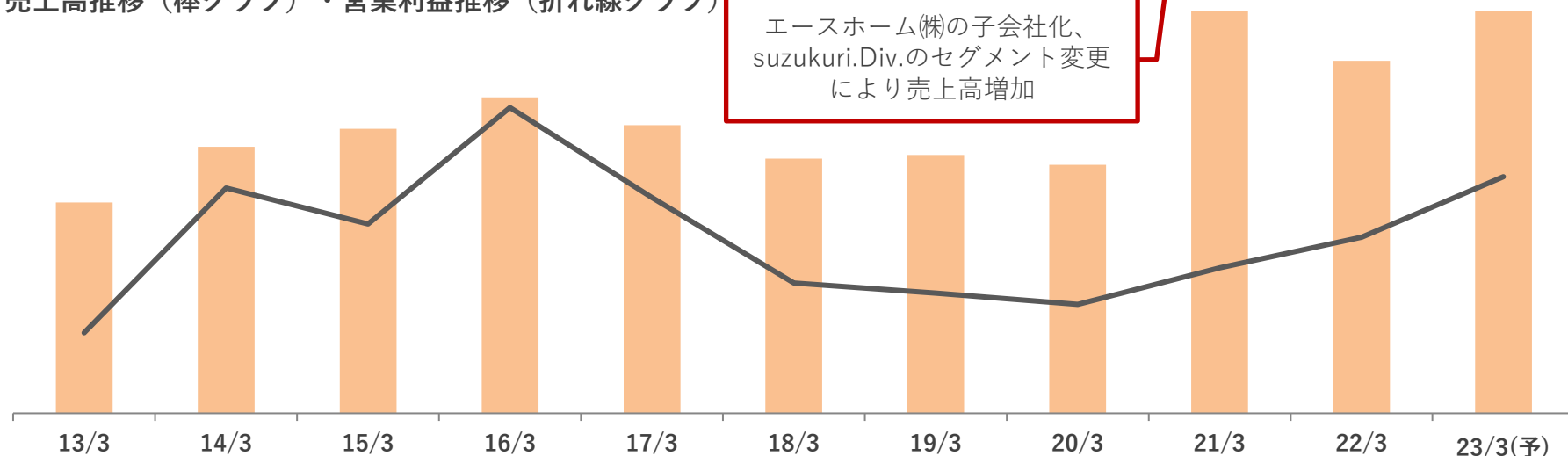
■ 2017年4月 (株)s u z u k u r i を子会社化（異業種と提携した住宅事業を展開）

（2020年4月に住宅事業セグメントから変更後、suzukuri Div.として継続）

■ 2020年2月 エースホーム(株)を子会社化（住宅フランチャイズ事業）

売上高	4,455	5,628	6,014	6,676	6,089	5,383	5,459	5,251	8,495	7,449	(百万円) 8,500
営業利益	670	976	900	1,146	956	775	754	730	807	782	1,000

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）



5-7 事業紹介 住宅事業

主な構成：(株)ケイディアイ、(株)ジェイウッド、(株)ナックライフパートナーズ

□ 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

■ 2013年7月 (株)ジェイウッドを子会社化（自然素材の注文住宅）

■ 2016年5月 (株)ケイディアイを子会社化（首都圏での分譲・注文住宅）

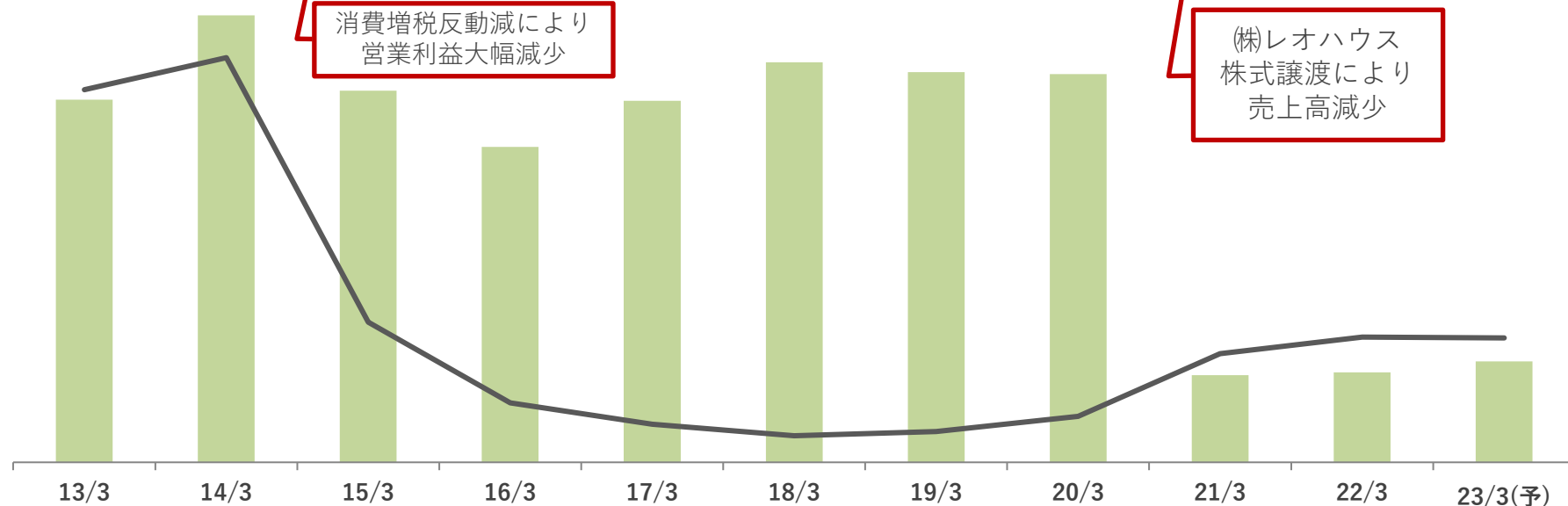
■ 2017年6月 (株)国木ハウスを子会社化（北海道で住宅事業を展開）

（2021年4月 (株)ジェイウッドへ吸収合併）

売上高	43,049	53,059	44,134	37,452	42,936	47,492	46,318	46,101	10,341	10,686	12,000
営業利益	2,686	3,003	388	▲412	▲622	▲736	▲694	▲545	74	233	230
売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）											

消費増税反動減により
営業利益大幅減少

(株)レオハウス
株式譲渡により
売上高減少



5-8 事業紹介 美容・健康事業

主な構成：(株)JIMOS、(株)ベルエアー、(株)トレミー、(株)アップセール

□ 化粧品・健康食品及び美容材料等の通信販売

■ 2013年7月 (株)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 (株)ベルエアーを子会社化（サプリメント販売）

■ 2021年7月 (株)トレミーを子会社化（化粧品の受託製造）

■ 2021年9月 (株)アップセールを設立

売上高	7,421	9,825	10,378	10,463	10,115	9,801	8,764	7,213	5,921	(百万円) 8,300
営業利益	▲199	▲222	▲105	▲457	147	255	125	122	151	350

売上高推移（棒グラフ）・営業利益推移（折れ線グラフ）

(株)JIMOS取得時
会計処理修正により
費用計上

セグメント
営業利益黒字化

